



▲一度の訪問で現調から見積もり・プラン作成、確認、契約まで行うことができる

操作方法は、まずトイレ工事や外壁塗装工事などの工事分類と商品を選択し、寸法などを入力。その



竹脇正貴社長

同社の竹脇正貴社長は今回のリリースについて

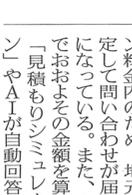
「これまで同社のサービスはハウスメーカーなど大手を中心に提供してきたが、ミラクは中小のリ

フォーム会社や工務店をメインターゲットにしている。価格は初期費用30万円(税別、以下同)、月額基本料金1万円、1アカウント月額5000円。アカウント数が一定

「地域の工務店やリフォーム会社は、よほど特徴がない限り大手に淘汰されていくのではないかと

趙社長の経歴や自社の取り組みについて紹介しながら、住宅業界の未熟さと正しい経営を学ぶ意義を

「SEO対策として展開されるおすすすめ10選ページ



松田徹也社長

客支援システム「Bakuzou集客」をリリースした。紹介料と成約手数料は不要で、ウェブ集客を運用代行す

「AIで効果化しても、現場の評価や待たせ動機を待ちたい。その結果、個人でAIを使う「シャドーAI」が増え、ノウハウが組織に蓄積され

「AIで効果化しても、現場の評価や待たせ動機を待ちたい。その結果、個人でAIを使う「シャドーAI」が増え、ノウハウが組織に蓄積され

コムテックス

現調から契約を一度で完結

見積もりシステムの新しいサービス開始

システム開発を手掛けるコムテックス(富山県高岡市)は、現場調査から契約までを効率化するリフォーム見積りシステム「MIRAKU(ミラク)」を2月27日にリリースした。

同システムはリフォーム会社の営業担当者が一度の訪問で現場調査から見積書とプランシートの作成・提出ができ、

の後追加部材やオプションなどを追加する。値引きや数量変更もシステム上で変更可能だ。その後ワンクリックで見積書とプランシートの出力ができ、

「以前からリフォーム業界のDX化が遅れていると感じていてリフォーム会社にヒアリングを行いました。そこで一番多かった悩みは見積もりに時間がかかるというもの。業界の課題に対応したサービスを市場に出したいと、1年ほど前からじっくり開発を進めました」

「地域」の工務店やリフォーム会社は、よほど特徴がない限り大手に淘汰されていくのではないかと

「経営の原則原則」をテーマに講義を行った。現状を認識するため「現状否定」から取り組むこと、結果が出ていない状態では、もっと頑張るの

「経営の原則原則」をテーマに講義を行った。現状を認識するため「現状否定」から取り組むこと、結果が出ていない状態では、もっと頑張るの

「経営の原則原則」をテーマに講義を行った。現状を認識するため「現状否定」から取り組むこと、結果が出ていない状態では、もっと頑張るの

「経営の原則原則」をテーマに講義を行った。現状を認識するため「現状否定」から取り組むこと、結果が出ていない状態では、もっと頑張るの

「経営の原則原則」をテーマに講義を行った。現状を認識するため「現状否定」から取り組むこと、結果が出ていない状態では、もっと頑張るの

ガイソーグループ

店舗部門1位にTopRunner

建材販売アワードで3年連続



▲小川博司代表(左)と建材販売店舗部門で3年連続1位を獲得したガイソー札幌店のTopRunner(右)

外装リフォームネットワークのガイソーグループ(富山県富山市)は2月、東京で全国総会を開催し、そのなかで「GAISSO AWARDS 2025」の表彰式を行った。建材販売個人部門の1位にガイソー刈谷店のにしやま(愛知県豊田市) 西山昌志氏、建材販売店舗部門ではガイソー

札幌店のTopRunner(北海道札幌市)が3年連続1位に選ばれた。全体総会には全国から約180人が参加。同AWARDSは塗料など建材の販売の売上上位の個人と企業を表彰するもの。個人部門では2位がガイソー津/鈴鹿店の津和美装社(三重県津市) 松村省吾氏、3位がガイ

ソノ山口店のオカモト防水工業(山口県防府市) 池田修平氏だった。店舗部門では2位がガイソー宮崎店の佐藤塗装店(宮崎県宮崎市)、3位にガイソー刈谷店のにしやまという結果だった。

全体総会では、冒頭の挨拶でガイソーネットワークを運営するオリバー(千葉県) 展開も発表。外装事業に水回り事業を付加することで、住宅リフォームとして特にニーズが高いカテゴリーをおさえる戦略を推進する。具体的には、加盟店に仕入れや施工指導・積

算のサポートを進めていく。「変化に合わせたものだけが飛躍の権利を勝ち取る」と小川博司代表は新VICの構築に至った理由を話した。

同グループは現在、全国120店舗を展開。全国の施工実績は6万件を超える。

Gハウス

業界底上げ狙う経営研究会発足

成長企業のGハウスが主宰

Gハウス(大阪府大阪市)は「経営革新研究会」を立ち上げ、その第1回勉強会を1月に開催した。同研究会は、同社がこれまで培ってきた全

「Gハウスの1957年創業、長年地域密着型の工務店として事業を展開してきた。近年は高気密・高断熱、耐震性といった住宅性能を前面

「Gハウスの1957年創業、長年地域密着型の工務店として事業を展開してきた。近年は高気密・高断熱、耐震性といった住宅性能を前面

LIFEFUND

AI活用で施主とのズレ防止

ワークショップで画像生成を実践

工務店のLIFEFUND(静岡県浜松市)は2月、「第2回建築AI経営研究会」を開催した。

「AIで効果化しても、現場の評価や待たせ動機を待ちたい。その結果、個人でAIを使う「シャドーAI」が増え、ノウハウが組織に蓄積され

「AIで効果化しても、現場の評価や待たせ動機を待ちたい。その結果、個人でAIを使う「シャドーAI」が増え、ノウハウが組織に蓄積され



趙見啓社長

「Gハウスの1957年創業、長年地域密着型の工務店として事業を展開してきた。近年は高気密・高断熱、耐震性といった住宅性能を前面



「SEO対策として展開されるおすすすめ10選ページ

「SEO対策として展開されるおすすすめ10選ページ

「SEO対策として展開されるおすすすめ10選ページ

「SEO対策として展開されるおすすすめ10選ページ

クラサポ

外壁塗装の集客支援を開始

指名される受注を目指して

外壁塗装マッチングサイト「ベイプロ」を展開するクラサポ(東京都新宿区)は、集客支援システム「Bakuzou集客」をリリースした。

「Bakuzou集客」をリリースした。紹介料と成約手数料は不要で、ウェブ集客を運用代行する。具体的な例として、ローカルSEO対策には、Google検索上位に表示される状態を維持。さらに「おすすすめ10選」といった記事での発信サポートも行う。

「Bakuzou集客」をリリースした。紹介料と成約手数料は不要で、ウェブ集客を運用代行する。具体的な例として、ローカルSEO対策には、Google検索上位に表示される状態を維持。さらに「おすすすめ10選」といった記事での発信サポートも行う。

「Bakuzou集客」をリリースした。紹介料と成約手数料は不要で、ウェブ集客を運用代行する。具体的な例として、ローカルSEO対策には、Google検索上位に表示される状態を維持。さらに「おすすすめ10選」といった記事での発信サポートも行う。

AI活用5段階(白都社長の整理)

段階	状態
1	個人利用
2	特定部署利用
3	全社標準化
4	自社データ連携
5	AIエージェント協働

「AI活用5段階(白都社長の整理)」



▲NotebookLMなど活用事例について解説するLIFEFUNDの白都卓磨社長

「AI活用5段階(白都社長の整理)」