

木造軸組住宅・中規模木造建築物の構造計算の決定版！ 「性能・等級」をアピールできる強力な営業ツール



会社名	株式会社仁科工務店
所在地	山形県米沢市通町2丁目11-11
創業年月日	昭和39年3月
職員数	30名前後
事業内容	総合建設業(土木工事、建築工事、水道施設工事) 不動産業(土地建物の売買・仲介、土地建物の賃貸)

お客様の業務 Before

- 既存の顧客層が固定化してきており、若い世代層の顧客を増やしていきたいが、具体的な策を検討していた。
- お客様への提案は、2次元のペーパーが主体となっている。
- ニューノーマルの時代に競合が多くなってきている。

問題点

- 若い世代のお客様をターゲットとしたいが、直感的な提案ができていない。
- 競合になった場合、値段のたたき合いになっている。
- 同業者との差別化を図るサービスの提供ができないか探していた。
- 提案内容が、職人技術の訴求になり、他社との競合優位に立てない。
- 職人(大工)の「勘」に頼った営業スタイルとなっている。
- 社会的に責任を負った建築物を創る高い技術を持ちながら、アピールする手段がないと思っていた。

お客様の業務 After

導入したソリューション: 構造計算ソフト ホームズ君

- ✓ 建築物の構造計算を取り入れることにより、顧客へ提案する内容に付加価値を付けて提供できるようになる。
- ✓ 社会への責任を負って取り組んでいる姿勢をアピールできる。
- ✓ 高い技術力を見せる事により、顧客満足度を上げる。