

# Kizuku

## 導入事例集



Kizuku 導入成功のポイントは、職人さんの前向きなアプリ活用&浸透。  
そんな目下の課題を明確に捉え「現場改革」に尽力されている  
企業様の事例をご紹介します。

## 全てはお客様のため、品質向上のため 作り手も笑顔になれる 業務効率化

### 課題

監督の移動効率を改善し、  
今まで以上に品質や生産性を  
向上したい

—導入以前にはどのような課題がありましたか？

当時の社長が、現場監督の移動時間のムダをなく  
したいと思ったのが最初のきっかけです。移動  
効率が良くなれば、今まで以上に品質や生産性  
を向上することができるのではないかと期待  
から、約1年半かけてシステムを検討しました。

機能面での決め手は、間違いなく「工程スタンプ」  
です。文章を打つ手間のないスタンプには、親方  
たちの利用のハードルを下げる効果があると期待  
できました。

決め手は、  
工程スタンプ

土台敷き  
開始

天井天地  
完了

スタンプなら、  
あの親方でも  
使えそう！

テキスト打つより、  
投稿も早いし、  
伝わりやすい！

あと、これは決め手というより使い始めてから  
思ったことなのですが、「キズク」という名前も  
いいですね。親しみやすい名前な上、いろい  
ろな意味も込められているし、「キズクに入れておき  
ました」と会話の中でも自然に使いやすくて気  
に入っています。

職人さんの  
「利用ハードルを下げる」  
そこが、ポイント！

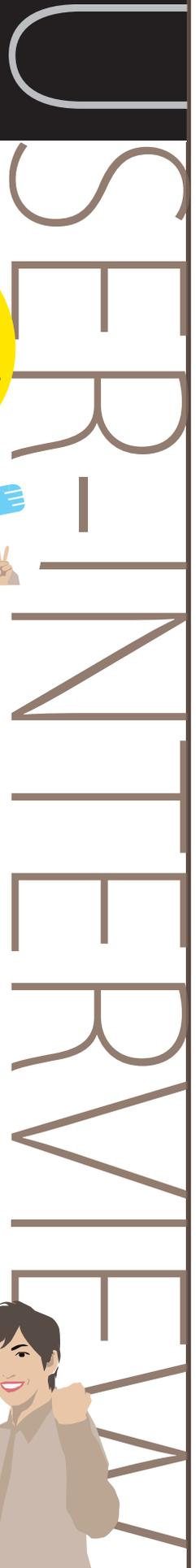
あいホーム業者会

導入してわかったこと  
キズクは…

1. だれでもできる
2. ロスを減らす
3. 品質をあげる

ただ一人も  
置いてきぼり  
にせず、  
IT化へ！

職人さん  
イキイキ！



## 導入に対する工夫

### とにかく職人さんたちの 利用のハードルを下げるのがポイント

——運用に際して工夫された点はありますか？

使う機能を絞り、導入開始までの1か月間は、できるだけ薄いマニュアルを作ることに力を注ぎました。

それから運用ルールとしては、ちょっとトリッキーな使い方もかもしれませんが、完全にテキスト投稿もやめてしまって、スタンプと写真のセットで使う方法がヒットしました。

#### >> ルール 『スタンプ・写真』のみで運用!

##### ルール1

##### 出勤時



- 到着後、状況写真を投稿

##### ルール2

##### 工事開始



- 工事開始時に工程スタンプを投稿

##### ルール3

##### 工事完了



- 工程スタンプ + 完成写真を投稿

##### 退勤時



- 退勤時にスタンプを投稿

とにかく親方たちの利用のハードルを下げるのがポイントだと実感しています。職人さんたちが投稿してくれることで、現場中心で自走できるようになりました。

あと、全員のプロフィール写真にとびっきりの笑顔の写真を設定してもらっています。他の会社様にもぜひオススメしたいくらい、現場コミュニケーションの活性化になっています。

## 導入後の効果

### スタンプと写真のセットで、 本当にムダがなくなった

——以前と比べて効果や改善点がありましたか？

スタンプと写真での施工によって本当にムダがなくなりました。例えば、大工さんが午前中に「天井下地」の作業を終えて「完了」の工程スタンプを押してもらって、午後1時には「バルコニー下地開始」の工程スタンプを押してもらえたら、防水屋さんはそのを見てスタンバイを始められるんですよね。防水さんは前後1日のズレに対応できるかどうかでこなせる数が違ってするので、状況が見えるのはすごく喜ばれます。

## [ 職人さんたちの声 ]



大工さん

番号の知らない業者さんと監督さんの手間を取らせずやりとりできるのがめっちゃいいです!

大工さんが写真を入れてくれるので安心して現場入りできます!現場を見に行くロスがかなりなくなりました。

監督についても、当初トップが思い描いていた通り、効率よく現場の巡回ができるようになり、現場での品質管理により時間を充てられるようになりました。

あとは、情報共有のスピードが一括でできるようになったことで、「足場屋さん専用グループ」といった専用トークルームを作って連絡する運用も生まれてきたのは想定外でした。台風の時にはそこで『養生お願いします』と連絡するだけなので、早いし便利です。

それから、「太陽光業者さん・電気工事業者さん・うちの購買部の太陽光担当者」の3社専用グループも作りました。太陽光工事はスケジュールがタイトになりがちなのですが、今までのFAXやメールが、一括でやりとりして完了できるので、情報共有がスピーディーになり、まさに業務効率化になりました。

キズクの最大のメリットは、「現場監督の目線に加えて職方の目線が加わること」です。同じ目線の高さで品質管理できるので、今まで以上に高品質な現場管理やお客様への報告を丁寧に行えるようになりました。これからも「お客様のため

どこまで進んでいるかをいちいち現場へ見に行かなくても済むから楽だよ!



電気屋さん

仲間の状況も見えるので、合流等の段取りがしやすくなりました。



防水屋さん

※参考：あいホーム様・協力会社様へのインタビュームービー

のツール」としてキズクを活用し、良質な住宅を提供し続けられるよう、職人さんたちと協力していきたいです。

つづきはWebで!

タップでもアクセス!



あいホーム伊藤社長が執筆!

**DX**で生産性最大化、  
少数精鋭で高収益!

地域  
No.1

発売中

工務店の

「圧倒的に実践する」経営

本書では、「地域で頑張っている工務店」と共に成長したい想いで、IT・ネットを徹底活用した圧倒的な数の実例を公開。



時間とお金が必要以上にかかっている状況をなんとかしたい。  
Kizukuの導入成功によって課題の解決とともに  
大きな成果を挙げられた企業様の事例をご紹介します。

## Kizuku利用で 「東京商工リサーチ」石川県 2年連続伸び率 No.1に

### 課題

現場確認などに時間をとられ、  
現場の生産性が上がりづらい

—導入以前にはどのような課題がありましたか？

以前には、3時間かけて現場に向かうような場合があり、現場確認に時間がかかっていて、段取りに夜遅くまで残業することもありました。現場の生産性がなかなか上がらない部分もあり、必要以上に時間とお金がかかっている状況に対して、現場写真の共有などの点で、経費を削減する方法はないかと考えていました。それと、業者さんのなかでは、パソコンを使用して

いない方やガラケーを使っている年配の職人さんなど様々なので、電話やFAXでの連絡以外で、自社発で共通で使えるものがないといけなと思っていました。

導入の決め手は、コミュニケーションアプリとして簡単に使えて、瞬時に情報を送り共有できることです。

以前、他社の業務管理システムを利用していた人も、キズクを使ってみて良さを実感しています。キズクは、元請けのことより、システムを利用する「業者さん」のことを考えて作られたものだと感じて、その点も導入のポイントでした。

### >> 決め手

「コミュニケーションツール」  
として簡単に使える！

情報共有が  
早い

スタンプで  
すぐに返信

業者さんも  
使いやすい！

### 導入に対する工夫

業者さんが集まる場所での  
アピールで浸透率アップへ

—運用に際して工夫された点はありますか？

キズクにしか図面を乗せないということにして、図面の共有はすべてシステム上で行っています。初めはなかなか大工さんがキズクを使ってくれなかったのですが、導入後半年くらいはお願いに現場へ足を運びました。

上棟時など、大工さんが集まる場所で、キズクの良いところをアピールして必要性を感じてもらえるよう工夫しました。今では、60代の方も連絡に使ってくれています。

Kizuku利用の  
必要性を  
積極アピール！



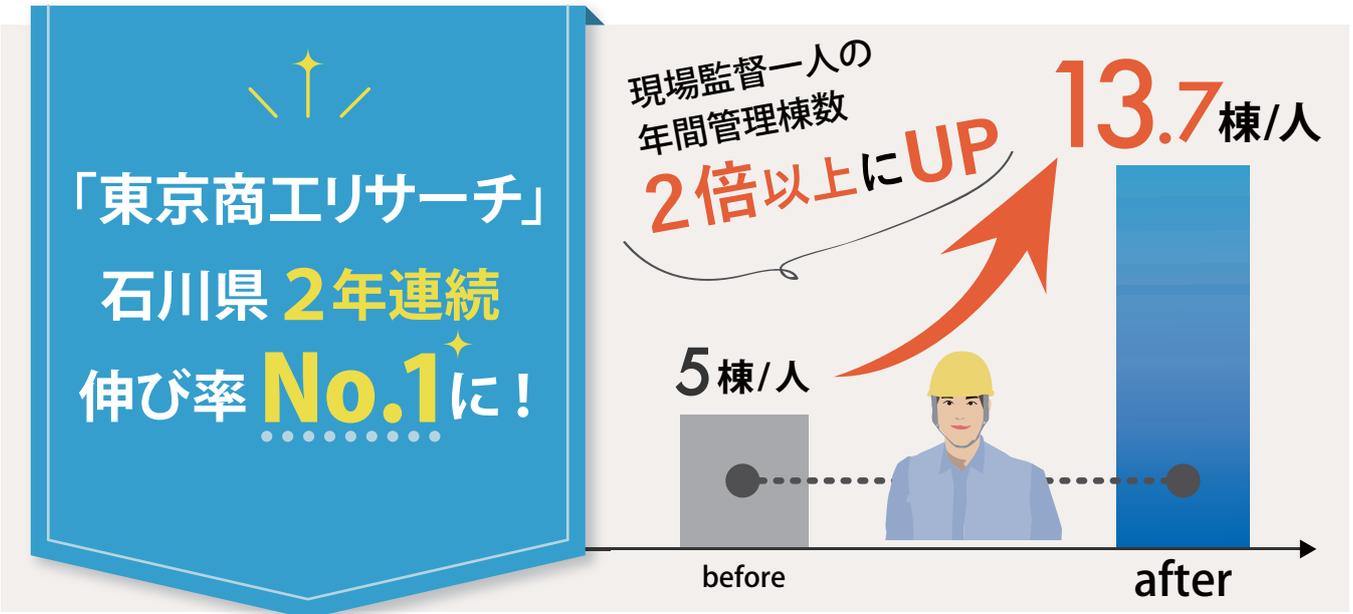
## 導入後の効果

### 5年前は年間5棟が、 昨年13.7棟に管理棟数がアップ

—以前と比べて効果や改善点がありましたか？

まず、生産性が上がったことを実感しています。現場監督一人の管理棟数が、5年前には年間平均5棟だったところ、昨年は、一人13.7棟を管理できるようになって、現在、多くて18～20棟を管理している人もいます。

今後、年間一人で平均20棟に増やすことも可能だと思います。石川県外の、車で3時間かかる現場であっても、キズクで工程の流れが見えるので、週1回の現場確認が月1回で済むようにもなりました。メールもいらず、ファイルのアップと確認が全国どこからでも可能だということは、やはりいいですね。業者さんからもデータがどんどん来るので、電話やFAXのみで情報共有していたころは、会社に一度帰らなければならぬようなことも、すぐに対応できるようになっています。



キズクを推している業者さんが多くて、業者さんのほうがマメにキズクを使ってくれているように思います。システムは、業者さんが使ってあげることが大切です。大工さんに特別なレクチャーなどは行っていませんが、触っていれば使い方がわかり、問題なく使えています。システムの表示や動作が分かりやすいということの証拠です。あと、キズクの受発注などが分けられたシステム構造も、情報漏洩の心配がなくて良いと思います。キズクの導入で生産性が想像以上に上がったほかに、想定していなかった効果としては、キズクのトークでのコミュニケーションを通じて、業者さんの内面が伝わったということ

もありました。皆さん良い人ばかりです。

—品質管理に関してはいかがですか？

部材に関する手直しやトラブル時などにトークでみんなで話ができることで、現場監督と業者さんの意識が近づく効果もあると思います。以前現場で問題になったことは、次の現場では改善されます。また、お客様から頂いた感謝の言葉をトークで職人さんにお伝えしています。お客様に喜ばれることで、自然と業者さんのやる気も上がります。

## 今後キズクに期待する点

### 次は JHS 連携機能と 電子受発注機能の活用を

—今後キズク利用で期待されていることはなんですか？

一番最初にお会いしたのがキズクさんでした。自社と一緒に成長していったように感じています。キズクが開始当初から利用しておりキズクもどんどんアップデートされて使いやすくなりました。キズクの機能はどんどん増えて行くので使う我々がおいて行かれない様にしっかりと使って行きたいと思っています。次は JHS さんとの連携機能と電子受発注機能の活用を検討しています。

次は、  
JHS  
連携!

計180万棟の地盤調査の実績を持ち、  
定期点検や各種品質検査でも多くの実績有り！  
ジャパンホームシールド様

日本全国に多くの拠点も有り、ご利用会社様にも細かなフォローを行っておられます。万一の時も専任担当者が手厚くサポート！Kizukuとのシステム連携が可能となっており Kizuku 操作で地盤調査依頼が可能！



詳しくはジャパンホームシールド様もしくは弊社迄ご連絡下さい。

つづきはWebで!



# CASE 3

## ケイアイスター不動産株式会社

グループ統括建設本部 執行役員 K.H 本部長

住生活産業総合情報誌「ハウジング トリビューン 別冊」(2020年9月発行)に掲載されました、キズクご利用企業様の取り組み/導入事例を、ご紹介いたします。以下、「ハウジングトリビューン」誌様より引用



実践者に聞く

## 働き方改革 成功のポイント

# テクノロジーを 最大限に活用し 生産性を向上

施工管理アプリにより  
施工品質の可視化にも貢献



戸建住宅着工棟数が全国3位というポジションから、様々な戦略を打ち出しているK不動産株式会社様。

さらなる生産性の向上の一環として、コムテックスの現場管理のためのアプリ「Kizuku」を本格的に導入、業務の効率化とともに施工品質の可視化を推進しようとしている。

同社では、現場管理のためのアプリを導入する際に、いくつかのサービスを試験的に使用したという。そのなかで、現場の評価が最も高かったのが「Kizuku」だったそうだ。

### 監督1人あたり年間60棟を担当 余裕を生み出すことで 社内ルールを徹底

「Kizuku」の本格導入にあたり、全ての協力事業者にその目的などを伝えた。

そして、スマートフォンの購入を促すために、携帯電話会社の担当者を迎えてスマートフォン導入のメリットなどを丁寧に説明することから始めたという。

スマートフォンを導入したところで、「Kizuku」の説明をコムテックスにも協力してもらいながら実施。同社グループ統括建設本部執行役員K.H本部長は、

「協力事業者の方々はもちろん、当社の現場監督のなかにも施工管理アプリの導入に難色を示す人がいました。丁寧に説明をしながら、使いながらメリットを理解してもらいました」と、導入当初を振り返る。

利用するなかで、協力事業者も自分達の業務が楽になることを理解ははじめ、生産性向上にもつながっている。現在、同社には約60名の現場監督が在籍している。現場監督1名当たりの年間の担当物件数は、首都圏であれば40~45棟、北関東エリアでは50棟程度というのが現状だ。これを平均して60棟以上になることを目指して、業務改善を行っている。

「エリアや時期によって建設棟数にバラツキがあるので一概には言えませんが、**(Kizukuを導入したことで)多くの現場監督が年間60棟をこなすポテンシャルを持ち始めています**」(K.H本部長)。

業務改善によって現場管理の効率が高まることで、「例えば施工に関する100の社内ルールがあったとすると、その全てを順守するための時間的、精神的な余裕が生まれます。結果として施工品質をさらに高めていくことができます」とK.H本部長は指摘する。



徹底した施工管理を推進

「kizuku」を用いて施工写真などを共有しながら、施工品質の可視化を図っている

また、「Kizuku」では施工中の写真などを共有するようになっていたため、**施工品質の可視化にもつながる**。K不動産株式会社では、こうした点も現場管理アプリ導入の大きなメリットであると捉えているようだ。

つまり、**現場管理アプリを導入することで、業務効率を上げながら、施工品質のさらなる向上も図れることができる**というわけだ。

## まだ、業務効率を高める余地はある

さらに言うと、社内の評価制度などによって、現場監督という仕事の素晴らしさ・楽しさを認識してもらうための取り組みも進めているそうだ。

「**まだまだテクノロジーの力で業務効率を高める余地はある**と考えています。**それによって、社員とお客さまの満足度を高めていくことができるはず**です」（K.H本部長）。

（「ハウジングトリビューン 別冊」より抜粋）

現場コミュニケーションアプリ

キズク

**Kizuku**

詳細はこちら

QRから紹介ページへアクセス



Topic

## 「リフォーム新聞」誌上にて Kizuku インタビュー掲載！ 工程の進捗をワンタップ伝達

リフォーム産業新聞 8.17号で Kizuku 開発インタビュー記事が掲載されました。

さまざまな現場アプリが登場する中で、支持される理由は？

コムテックス株式会社 後藤敏郎社長に聞いた。以下、「リフォーム新聞」様より引用



コムテックス株式会社  
後藤 敏郎

### ー Q. キズクの強みはどこでしょう？

一言でいうと、シンプルさ。進捗報告や確認作業、指示出しなど、現場に必要なことはすべて、チャットツールの「現場トーク」上でやりとりができます。中でも好評なのが、工程進捗をワンタップで伝えられるスタンプ機能。「吹付断熱工事開始」「配管工事完了」など、スタンプを押すだけで重要な進捗報告が完了します。

### ー 使いやすさが支持される理由なのですね。

現場に入る職人さんからすれば、トーク画面だけを見ておけば進捗状況がほぼわかる。それだけで次工程の準備がスムーズになります。キズクに搭載されている機能そのものは珍しいものではありませんが、とにかく簡単に使えるように考えました。おかげ様で職人さん達には「すごく便利だね」と言ってもらえます。

### 職人目線で開発

### ー Q. 現場管理アプリに着目したきっかけは？

私はもともと建築出身ですので、現場の非効率さを体感してきました。そこで、これを改善できないかと考え、2004年「アットホームダイアリー」という現場の画像共有を軸にしたアプリを開発。まず大手ビルダー各社が「おもしろい」と採用。

ところが中小ビルダーには見向きもされませんでした。

### ー 何がネックだったのですか。

どちらかという、職人ではなく、管理する側にとって便利なシステムだったのです。職人さんが最も気になるのは前工程で、それを確認するためだけに現場に足を運んでいた。これが写真やコメントで確認できるだけで、次工程の準備が大幅に効率化されます。とはいえ、簡単に楽しく使えないと浸透しませんから、スタンプのあるチャットをメインにした現場管理アプリを自社開発しました。（現在3万6000社で利用）

### 1社1社と深く長い付き合いを

### ー Q. 今後の展望は？

新しいソフトやルールは、導入して終わりではなく、浸透してこそ機能します。ですから今後は、1社1社と深く長いお付き合いをする方向にシフトします。システムに関してはもちろん、それぞれ会社ごとのルール作りまで一緒にやっていくようなイメージです。会社というのは人と同じで、成功につながるルールもやり方もそれぞれ違う。**会社ごとの強みや課題を共有し、軸となる意識の部分まで二人三脚でアップデートしていければと思っています。関わった企業が、イノベーションを起こすぐらいのサポーターを目指したいですね。**

# 「今更キズクがない状態には戻れません。」 現場との距離が縮まり、 士気向上・効率アップ

買取再販  
事業での  
活用事例

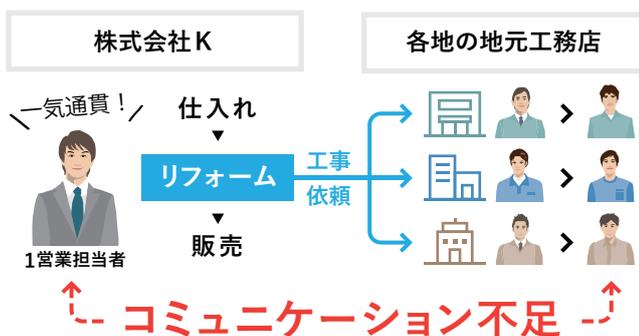
## 課題

自社担当者と現場とで、報告・連絡・相談のコミュニケーションがしにくい状況

—導入以前にはどのような課題がありましたか？

当社では1営業担当者が「仕入れて、リフォームして、販売する」という風に、すべてを一気通貫でこなしています。特に工事に特化した担当がいるということではなく、全体的に幅広く対応する必要がありますので、どうしても忙しくなりがちです。

リフォーム工事部分はそれぞれ各地の地元工務店に依頼をしています。現場のやりとりをするのは工務店の社長が多いのですが、社長がすべての現場を担当しているとは限らないので、計画通りに進んでいるか、施工品質が守られているかといった現場の様々なことはなかなかタイムリーに把握できませんでした。また逆も然りで、現場からも自社の担当者に連絡しにくく、コミュニケーションが取りにくい状況であることが一番の課題でした。



利用しての報告」を必須事項にすることで、キズクを使うことが当たり前環境を作るようにしました。キズクの中でもトーク機能に特化した利用を想定していたので、ハードルは低かったと思います。



大切なのはルールとその癖付け。自社社員にはパートナー工務店からのアクションに対して返答を返していないものは指摘をして返答を促します。使ってくれようとしているパートナー工務店の気持ちをそぐ原因が社員だと言われないように、しっかりと社内に指導、アナウンスしました。

## 導入後の効果

現場サイドからは「もっとキズクを使ってやりとりしたい」と求められるほど浸透

—以前と比べて効果や改善点がありましたか？

エリアマネージャーである自分にとっての一番の効果と言えば、「現場との距離感が縮まった」こと。初顔合わせの時でも、日々のキズクでのやりとりが会話のきっかけになっています。現場の士気も自然と上がります。

現場サイドからはもっともっとキズクを使って連絡のやりとりをして欲しいと声が上がっています。キズクがいろいろな意味で戦術の一部になってきているのを感じています。もう今更キズクがない状態には戻れません。

## 導入に対する工夫

「キズクを使うこと」が当たり前の環境作り

—導入前に心配だったことは？

そもそもITには弱い業界ということもあり、現場の人々が使ってくれるかは心配でした。また、関わる人が多い分、アカウントの作成・登録作業をどう対応していくかも考える必要があったと思います。

—運用に際して工夫された点はありますか？

パートナー工務店へは仕事を請け負う条件の中に「キズクを

つづきはWebで!

タップでも  
アクセス



ツールの導入が成功したか失敗したかを判断するためには、始めに「導入の目的」を明確にすることが重要です。解決したい課題を正確に捉え「現場の働き方改革」に成功された企業様の事例をご紹介します。

## 業者さんと共に楽しみながらのツール導入 わずか1か月での スピード浸透に成功!

*Speedy  
penetration!*

### 課題

現場には足を運ぶ前提で、業務上でのムダになる時間を少なくし、監督の負担を軽減したい

—導入以前にはどのような課題がありましたか？

当社では、主に注文住宅を提供しています。現場監督は現場管理だけでなく、一部設計の業務も行っており、仕事内容が多岐にわたります。そのため、現場に足を運ぶ現状はそのままに、業務上のムダを減らすことで、質を落とすことなく、少しでも監督が楽になると良いなと思っていました。

### 導入に対する工夫

人間関係・コミュニケーションを重視し、導入ツールを楽しんで使う

—運用に際して工夫された点はありますか？

まずツールを選ぶ上で、キズクはシステムチックな「業務システム」ではなく、「コミュニケーションツール」という印象を受けました。職人さんも年々年を取っていくので、早いうちに慣れてもらいたいし、チャット中心のキズクなら、自分で現場に行けないタイミングでも、誰かが代わりに証跡を残していくこともできるので、うまく運用できそうだと感じました。

実際、キズクは1か月ほどですんなり定着・浸透して驚いています。

—1か月とはスピード浸透ですね！

もともと業者さんとも仲が良かったことと操作の

簡単さがスピード浸透の理由だと思っています。業務的な面白みのないシステムだと、人付き合いがなくなってしまうますが、キズクはコミュニケーションがメインなので楽しんで使っています。

### 導入後の効果

紙でのアナログなやりとりを  
デジタル化する良いきっかけに

—以前と比べて効果や改善点がありましたか？

これまでの業務ではチャットも利用しておらず、キズクの導入はすべて紙で行っていたやりとりをデジタル化する良いきっかけになりました。報告書や写真の提出をするだけでなく、業者さんにとってはキズクが自分の仕事の成果を見せる場にもなり、仕事のやりがいにつながっています。



同業者の仕事も見えるようになったことで、相互の刺激になっているようです。今後も品質管理の強化や工程管理の共有化など、いろいろと進めていきたいです。

つぎはWebで!

タップでも  
アクセス



SP  
R  
E  
V  
I  
E  
W

# 写真ベースのリアルタイムなやりとりで 証跡管理をしながら、 5日の現場⇒4日に短縮成功



## 課題

常時1日60件程の電話のやりとりによる  
ムダ・ミスを減らしたい

—導入以前にはどのような課題がありましたか？

現場監督は工期が短いなか担当現場数が多く、なかなか全現場回ることは難しい状況にありました。連絡手段は主に電話でしたが、**1日60件程のやりとりが日常で**、連絡漏れや指示間違いなどで業者さんにも迷惑をかけている部分がありました。また**電話でのやりとりでは、作業中だとメモを残せないこともミスの原因になると認識**していましたが、お互いの手を止めて会話することになるので、**その時間も勿体ない**と感じていました。

## >> 導入前

1日の**約半分**  
電話対応



※平均通話時間：4分/回  
平均通話回数：60回/日とすると、  
4分/回×60回/日=240分/日=4時間/日  
労働時間：8時間/日で換算

あとは現場写真の撮影も保管も担当者任せになりがちで、**写真の記録を残し忘れる懸念が常に**ありました。保険関係や役所に提出するのに撮り忘れとなるとやり直しの可能性もあり、**きちんと管理したい**と思っていました。

## 導入に対する工夫

文章ではなく、写真や図面で残すことで  
認識のズレを最小限に

—運用に際して工夫された点はありますか？

言葉や文章だと曖昧な表現がどうしても多くなるため、**指示や相談をする際は写真や図面に書き込みを行うことを1つルール**としました。手戻り作業が発生しないように認識のズレを最小限になるように工夫しました。

それから当社と職人さんだけでなく、問屋さんや商社さん、元請会社の社員さん(工事・営業・設計担当者)にもキズクを登録してもらい、同じレベルで情報を共有できるように徹底しました。

## 導入後の効果

大きな収穫は、  
一番困る「材料がない」がなくなったこと

—以前と比べて効果や改善点がありましたか？

問屋さんと商社さんがキズクに参入してくれることで、発注漏れがなくなり、手配の日程の調整も効率化されました。**一番困る「材料がない」がなくなったことは大きな収穫**です。

それから、「作業員スケジュール機能」の利用によって、今までと違い「時間」でのスケジュール管理が可能になったことがポイントだと感じています。**施工前・施工後に写真を送ってもらう**のですが、これにより各現場の職人さんの動きがリアルタイムで見えるようになり、**職人さんの行動予測**ができるようになりました。手配の効率化だけでなく、突発的なことにも対応しやすくなりました。

## >> 導入後 リアルタイムで状況把握ができる



トークのおかげで、全体としてのやりとりの回数もかなり減り、その分作業に充てられるようになったことで、**5日の現場が4日で完了**できるようになりました。

最終的には作業履歴も残るので、トラブルの再発防止にも役立てることができています。今後もうまくキズク活用して、効率化を高めていきたいです。

つづきはWebで!



Kizuku導入効果のポイントは、監督さんと職人さんの円滑なやりとり。そんな現場のコミュニケーションまたリモート化に注力された企業様の事例をご紹介します。

## 「重要トーク」機能の活用で すべてのやりとりが 施工管理の証拠に

証跡を  
見える化!

カーロポスト様は、新築・中古住宅の検査や調査を行うほか、新築住宅及びリフォーム工事の設計・管理・施工も手掛ける設計事務所。現在、(株)カチタス様の協力会社として、キズクをご利用頂いています。

### 課題

多くの現場検査、  
鳴り止まない電話を何とかしたい

—導入以前にはどのような課題がありましたか？

補強工事では、金物や釘のピッチなど、1部位の施工に対して6か所の写真で確認します。カチタス様の補強工事箇所はととても多いので、施工監理業務として証明のために何回も現場検査に足を運んでいました。

また、約3名で、耐震補強工事を毎日130件分対応しており、以前は都度の業務連絡で、「電話が鳴り

止まない状態」でした。間取り・補強案の急な変更の際に、図面作成に時間がかかってしまうことも、課題でした。

—では、キズクの導入をお聞きになった時はどう思われましたか？

以前から業務で写真管理アプリを利用していましたが、そこにトーク機能がついているといいなど常々感じていました。カチタス様のキズク導入を受け、「待ってました」という感じでした。

>> 導入前  
3名で約130件対応

業務連絡で  
電話が  
鳴り止まない...

間取り・補強案の  
急な変更



## 導入に対する工夫

### ゼロスタートと考え スマホへの乗り換えを提言

—導入前に心配だったことはありましたか？

キズクの導入に際しては、若手が多いので、不安は感じていませんでした。実は、キズクの操作説明会に参加する前に使っていたのですが、その時から、直感的に操作できていました。

その一方で、高齢化が進んでいてガラケーの人も多い工務店でも受け入れられるかは心配でした。

パートナー会社さんたちが集まって、キズクの操作説明を受けたときは、うまく使えない人もいましたが、説明会后、「できないよ！」という話はなかったと思います。

—運用に際して工夫された点はありますか？

マイナススタートよりゼロスタートと考え、ガラケーからス

マホへ乗り換えてもらう戦略をとっています。「1日でも若いうちにスマホに変えた方がよい」と、冗談も言える仲になってから促すと、乗り換えてくれた人もいました。

高齢者の多い工務店さんは慣れ親しんだ環境から変わるのに抵抗があることも多いかもしれませんが、ガラケーとタブレットで、電話をしながら図面を見てもらって、リアルタイム・短時間で図面を完成させ、後にキズクでみんなに共有するという使い方もできます。

### 2つのアプローチでキズクを活用！



## 導入後の効果

### 履歴の残る「重要トーク」は お守り代わりに

—以前と比べて効果や改善点がありましたか？

施工監理を行う側として、いざという時に、内容を確認したかどうかの証拠になる、「重要トーク」は素晴らしいと思います。こちらから初めにファイルをアップするときは、定型メッセージと一緒に、重要トーク設定を活用しています。

現場ごとにトークルームが分かれていて、そこを遡れば履歴が残っているのがありがたいです。トークの全てが証拠として残るので、いざ責任問題となったときに、業者さんたち、自分たちの両方を守る「お守り」代わりになるんです。

他にも、急遽予定が変わり、間取に変更があって元々の補強案ではなくなった場合、間取りの変更がメールで届いた後、変更して、またメールで連絡している間にもまた変更があった、と時間がかかっていた部分も、タブレットの図面を見ながら、リアルタイム・短時間で対応することができています。

それと、補強箇所1つに対して、確認写真が6枚必要でも、現場で一人でもキズクが使えると、画期的です。キズクの導入によって、工事をした全箇所の写真を残すことができるようになりました。

## 重要トークはお守り！

### 重要トーク設定 で確認

重要確認リスト



確認済み



確認済み



未確認

履歴が残って  
安心



### 写真とトークを 記録・保存



よろしくお祈りします

かしこまりました



つづきはWebで!



# トーク・図書の活用定着のおかげで社員のリモート化対応も実現

電話連絡  
ゼロ!

## 課題

電話連絡による時間のロスや  
手渡しでの書類共有を簡便にしたい

—導入以前にはどのような課題がありましたか？

工事の手配や依頼をする際、社員や職人さんなど関係者全員に連絡することに時間のロスを感じていました。

それから、1現場に対して書類の更新が最大5～6回と多いので、資料の共有が気軽にできれば良いと思っていました。書類の更新後にも、関係者にその旨を周知連絡するのですが、職人さん側で最新の書類に更新してくれているかまでは追いきれていませんでした。

## 導入に対する工夫

業者さんへの個別レクチャーで  
浸透率アップ

—導入前に心配だったことはありましたか？

実は全体の3分の1くらいの業者さんは、システムに対して「できれば使いたくない」という反応だったので、うまく導入していけるか心配でした。新たな取り組みなので、抵抗があったのだと思います。

—運用に際して工夫された点はありますか？

長い付き合いの業者さんから順番に、個別でレクチャーを行いました。システムを理解してもらうことで、現在では、キズクのトークと図面共有の浸透率は、ほぼ100%を達成しています。

## 導入後の効果

電話の本数が大幅に減り、  
一部では「電話連絡ゼロ」も実現

—以前と比べて効果や改善点がありましたか？

もともと課題だった工事の手配・依頼などの電話連絡の本数は大幅に減り、電話対応に充てていた時間が削減できました。以前は1件の依頼に少なくとも3本電話連絡する必要がありましたが、現在はトーク1回で済んでいます。現場によっては、すべてトークでのやりとりで、「電話連絡ゼロ」の場合もありますよ。

あとは、昨今のコロナ禍での対策として、社員のリモート化にも踏み切ることができました。キズク導入以前を思い出すと、ほとんどがアナログで、図面をコピーして手渡しということも多かったので、今のようにキズクでの運用が定着した後だったのはタイミングとしては良かったです。接触回避の風潮が強まる中、監督もキズクで現場の進捗が見えるので、現場へ行く回数も通常より抑えることができました。

## コロナ禍対策

図面の受けとりもスムーズ!

現場の進捗が見える!



つづきはWebで!

タップでもアクセス!



CREATE THE FUTURE  
**COMTEX**

コムテックス株式会社 < <https://www.ctx.co.jp> >

本社 〒933-0047 富山県高岡市東中川町 7-18  
TEL. 0766-32-1777 FAX. 0766-32-1775

東京本部 〒104-0032 東京都中央区八丁堀 3-5-7 NRE 八重洲ビル 2F  
TEL. 050-5799-0819

大阪営業所 〒564-0052 大阪府吹田市広芝町 8-12 第3マイダビル 4F  
TEL. 06-6105-9911 FAX. 06-6105-9922

福岡営業所 〒812-0011 福岡県福岡市博多区博多駅前 3-7-35 博多ハイテックビル 8F  
TEL. 050-5369-9792



<販売店>