

急成長住宅メーカー、 工務店向けに基幹業務システムを提供！

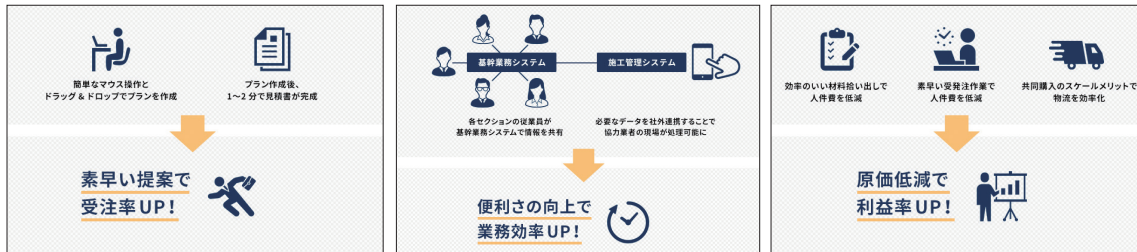
—個別システムを一気通貫型に、業務軽減を攻めの経営に転換—

2010年設立から11年間で、延べ引渡棟数が1万棟を超え、昨年度は2700棟超と急成長を遂げる住宅メーカー・アイ工務店。昨年から、同社の中核となる基幹業務システム「AI-COSS（アイコス）」を、地域工務店に提供する事業を開始。従来は、営業・設計・現場管理・経理と各専門業務に特化するさまざまなソフトが提供されてきたが、同社はこれらを一気通貫でシステム化することで大幅な業務効率化を実現。サポートとして同社標準仕様の部材供給まで行う。急成長企業に鍛えられたシステムのしくみを紹介する。



アイ工務店が手がけたモデルハウス。
標準仕様のプレセットタイル外壁「TOWA」を採用

AI-COSS 3つの特徴



ム」によって全社共有された情報は、顧客の契約が確定すると、現場住所・図面・積算書が協力業者にも自動共有される。共有さ

300万円と約半分の費用で導入できる。固定維持費は年間システム運用費の100万円。また、同社では資材供給も行っており、標準仕様の資材も提供している。定番として採用されているのは、タイル外壁、樹脂窓や玄関ドアなど。契約工務店の中には、自社の強みである地域産の構造内装材は既存の自社ルートを採用しながら、既存ルートより安価に手に入る部材は標準仕様から採用するなど有効活用している。特に、他社との差別化として注目されるのがプレセットタイル外壁「TOWA（トワ）」。

創業から11年で急成長を遂げた同社。「施主の気持ちに寄り添い、愛のある家づくりのかたちを広げたい」との理念は、小さな工務店の経営姿勢がモデルになっている。「契約はシステム販売ではなく、同じ想いを共有する2社の対等な業務提携」と表すのも、こうした由縁がある。「小さな地域工務店の事業継続を支援することで、お世話になった業界に恩返しができる」という同社。急成長する新進住宅メーカーと地域工務店との稀有なコラボが実を結ぶか。未来に期待したい。

れた情報をみた協力業者は、内容を確認して承諾ボタンを押せばシステム内で受発注が確定する。施主契約から協力業者発注確定まで半日～1日程度で完了。工事完了後も各協力業者がシステムにログインしボタンを押せば処理完了。従来、経理担当が担っていた請求書の作成や郵送、支払明細の受取、収入印紙の発行もなく、やりとりは完全ペーパーレスを実現する。「1棟あたり20～30社の協力業者さんとのやりとりが、トータルでも10～15分程度に大幅集約できる。業務削減でできた余白時間を、受注拡大に挑戦したり、これまで手が回らなかったOB施主のサポートや、集客イベントの企画などに活用するなど、攻めの経営に転換できる」と同社は話す。

工務店支援で「業界へ恩返し」

アイコス事業開始から約1年。これまでに東は群馬県、西は鹿児島県まで、全国20社の工務店に採用された実績を持つ。

システム導入の価格目安は、10～50人規模の工務店で約600万円。「IT導入補助金」の対象で、過去に採択実績がなければほぼ100%採用という高い採用率だ。これまでの20社では90%以上が採用されており、補助額は平均

そんな同社が創業11年を迎えた2020年8月から始めた新規事業が「AI-COSS（アイコス）」だ。同社が培ってきた高効率な事業運営業務システムを、ほぼ同等の状態で地場工務店に提供している。現在20社と契約しており、3年後には100社との契約を目指す。

リアルタイム見積が営業を一変

アイコスは、営業プレゼン・積算を担う「プレミアム」、顧客管理・工程管理・アフターまでを一括管理する「基幹業務システム」、協力業者との受発注を円滑化する「アイシス」の3つで構成される。これらの連携で業務を一気通貫で高効率化するシステムが構築できる。

まずは、営業プレゼン積算システム「プレミアム」。営業マンが顧客の要望にあわせて図面を作成する際、「プレミアム」ではあらゆる注文住宅を想定し、モジュールはメーター・尺のいずれも選べ、収納スペースや造付棚など、細かい寸法は1mm単位で変更可能。そして、システム最大の特長は、リアルタイム積算見積の自動作成。構造スパン／床・間仕切り壁／内壁／

天井／外壁／屋根／基礎／窓の位置・大きさなど、図面から数量を自動的に拾い出し、数十秒足らずで見積額を算出する。「通常1週間、早くても30分はかかる作業を瞬時に提示できる。初回打ち合わせ含め2週間で契約いただく例も少なくない。このスピード感が弊社の受注効率の高さを支える強みの一つ」と同社という。

社内の有機連携を促進

工務店業務の中核をなす「基幹業務システム」は、業務で扱う情報を部署の垣根を超えてスタッフ全員が一気通貫で共有・活用できるしくみ。営業マンが入力した契約前の顧客情報はシステムを通して一斉共有され、設計、現場監督、経理、アフターまで社内スタッフが統一した情報をスムーズに活用できる。「顧客管理」「営業プレゼン」「建築CAD」「積算見積」「工程管理」など、業務効率化の課題に早くから取り組み、ITシステムを導入してきた工務店ほど、システムの縦割りによる不合理の問題に直面することは多い。「意識の高い工務店さんほど『一気通貫の基幹業務システムによる不合理の問題に直面することは多い。』と喜んでもらえる」と手応えを感じている。

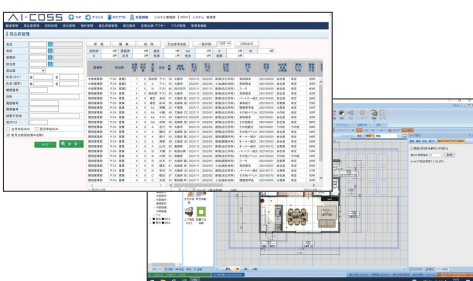
BtoB受発注の効率化

さらに「アイコス最大の強み」となるのが、協力業者との受発注システム「アイシス」だ。前述の「基幹業務シス

急成長住宅メーカーが工務店支援に

アイ工務店は、2010年7月に兵庫県神戸市に設立した新進気鋭の住宅メーカー。2021年9月現在、営業所拠点は27都府県137か所あり、今後も年間30か所のペースで展示場を増やし、事業拡大していくという。住宅業界では売上高成長率NO.1(2020年11月東京商工リサーチ調べ)を誇る。

人気の理由は、木造注文住宅の分野で、性能・デザイン・住宅設備仕様と価格のバランスで圧倒的なコスパを発揮していることに加え、スキップ収納など収納提案で他社との差別化がある。競合他社がひしめく市場でどのような戦略があったのか。一つはテレビCM広告などを使わず、総合展示場やコンセプト型の単独展示場出店を中心に展開する戦略。もう一つは、高効率な業務運営ができるしくみを保有することだ。社員952人のうち、営業が6割を占め、残りは施工管理や設計などの間接社員だ。そこには年間2700棟超を完工するという圧倒的なバックヤード業務効率の高さがあった。



アイコスの操作画面。契約工務店からは「営業・設計・工務・総務・経理まで、一つのシステムで完結できることで、大幅な業務効率と生産性向上を実現できている」などの声もあり評価を上げている

AI-COSS 詳細はこちら▶

