

＼ユーザーに聞く／
本当に使える
DXツール

user

永代ハウス（長崎県佐世保市）

tool

Ai-COSS（アイ工務店）

性能重視の商品戦略への転換を後押し

提案スピードが向上し 顧客との意識のギャップが 埋まった



永代ハウス
取締役
統括本部長
木場 博明 氏



Ai-COSSを導入し業務の効率化などに取り組んでいる。

長 崎県佐世保市と福岡県福岡市を商圏に住
宅事業を展開する永代ハウスは、自然素
材を活用した健康住宅などを得意として
きた。近年、新しい強みを付加するために、ZEHレ
ベルの高性能住宅への取り組みも強化している。

同社取締役の木場博明統括本部長は、「脱炭素化
の流れのなかで、自然素材にこだわった住宅だけで
なく、高性能住宅という新たな価値をプラスするこ
とで、これまでとは異なる層への訴求力も高める必
要があると考えました」と語る。

そして、この高性能住宅化に向けた取り組みを支
えているのが、アイ工務店が提供する工務店経営を
支えるプラットフォーム「Ai-COSS(アイコス)」だ。

このツールは、創業から急成長を遂げたアイ工務
店のノウハウを集結したもので、工務店経営に革新
をもたらす。CADでの素早いパース作成や営業見
積作成といった営業活動をサポートするための機能
をはじめ、原価低減や業務効率化を実現する様々な

役割を果たす。

高性能化と 優れたコストパフォーマンスを両立

永代ハウスは、オーリックホールディングス（鹿
児島県鹿児島市）の一員として住宅事業を展開して
いる。オーリックホールディングスには、永代ハウ
スも含めて九州内で住宅事業を展開する4社の企業
が参画している。それぞれの企業の独自性を生かし
つつ、共通化できる部分を集約することで相乗効果
を生み出すための取り組みも進めているところだ。

その一環として、Ai-COSSを共有基盤として、4
社間で業務の効率化や共有化などを進めようとして
いる。例えば、ペーパーレス化や電子受発注、さら
には経営情報の共有化などを図ろうとしており、各
社の特徴を損なうことなく、グループ会社としての
シナジー効果を追求しているところだ。



Ai-COSSを活用することで商品化を実現した高性能住宅「クラリス」。



永代ハウスも参画するオーリックホールディングスは、Ai-COSSの導入をひとつの契機として、グループに加盟する4社間での連携が進んでおり、共同での会議や勉強会なども開催されるようになった。



新たに永代ハウスの代表取締役
に就任した濱田龍太郎氏。

そうした取り組みの延長線上で生まれたのが、ZEHレベルの高性能住宅「クラリス」。Ai-COSSを活用することで、4社で仕様の共通化などを図りながら、アイ工務店による資材調達代行サービスなどを利用することで、コストパフォーマンスに優れた高性能住宅を実現。市場競争力の高い商品によって、それぞれの会社が地域ナンバーワンになるための具体的な取り組みをスタートさせている。また、資材調達代行サービスは、「クラリス」だけでなく既存の全てのシリーズで活用されている。

ツールを使いこなし 受注までの確度を高める

永代ハウスでも「クラリス」の販売強化に向けた活動をスタートさせている。顧客への提案段階でもAi-COSSを最大限に活用している。

Ai-COSSには、営業プレゼン・見積システム

「PRMIA（プレミア）」というツールが用意されている。このツールを利用すると、営業担当者が顧客の要望をヒアリングしながら間取り図面などを簡単に作成できる。また、その情報をもとに瞬時に見積も自動で作成できるため、顧客を待たせることがなく、スピーディーな提案により受注までの確度を高めることが可能だ。

木場本部長は、「これまでの常識であれば、プランや見積の作成までに数日から数週間の時間がかかることが当たり前でした。しかし、お客様にしたら住宅を買いに来ているわけですから、その場で答えが得られると思っています。プレミアを利用することで、この住宅事業者とお客様のギャップを埋めることができます」と述べている。

現在同社では、営業担当者などがプレミアを使いこなすことを徹底している最中で、新しく発売した高性能住宅「クラリス」をきっかけとして、営業手法も改革していきたい考えだ。