

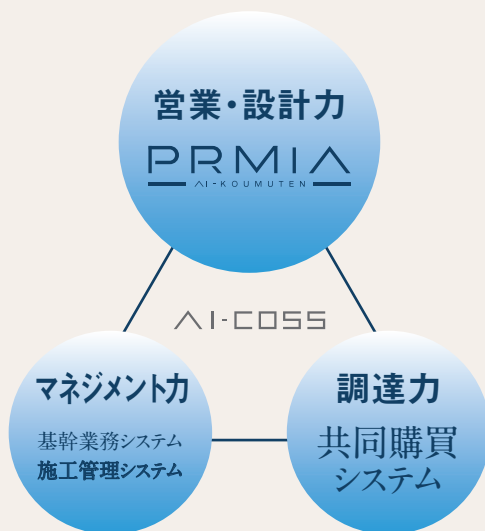
アイ工務店

Ai-COSS

創業から11年間売上成長率全国1位の住宅企業

“成長ノウハウ”を 共有する 工務店経営の プラットフォーム

Ai-COSSの3つの特徴



即・提案
速・契約

PRMIA
AI-KOUMUTEN

営業プレゼン・見積システム

POINT 1 即 意匠CADとプレゼンCADの融合
3Dプラン・プレゼンパースも短時間で作成

PRMIAは、商談時に操作する営業プレゼン・見積システム。簡単操作で、専門的な知識がなくてもスピーディーにプランや見積りを作成。

POINT 2 速 木造軸組構法の完全自由設計で
瞬時に見積りを作成

使用部材・工事費を拾い出しその場で精度の高い概算見積りを作成。お客様の要望をくみ取りながら、図面に修正を加えると新しい見積りが自動計算される。根拠が明確で透明性の高い見積りは、多くの顧客から高い信頼を得ている。

2010年の設立以来、急速な成長を続けているアイ工務店。年間の受注棟数は4000棟を超えて、東京商工リサーチ調べでは11年にわたり住宅業界No.1の成長率を誇っている。

同社が提供する工務店経営のプラットフォーム「Ai-COSS」は、工務店の特徴や強みを損なうことなく、急成長し続けるアイ工務店が導きだした“成長ノウハウ”を共有していくものだ。

経営マネジメントシステムで 効率化や法制度への対応を簡単に

具体的には、①経営マネジメントの推進、②即提案速契約の実現、③調達コストダウンといった効果を地域工務店にもたらす。

①経営マネジメントの推進という点では、基幹業務システムと施工管理システム「Alsys（アイシス）」を備えている。

このうち基幹業務システムは、顧客・商談管理から原価、発注、請求、アフターメンテナンスなど住宅建築の全ての業務をサポートするクラウド型のシステム。あらゆる情報を一元化できるだけでなく、経営に関する指標なども可視化することが可能で、工務店経営のデジタル化を促す。

例えば、営業担当者が入力した契約前の顧客情報

はこのシステムを介して共有される。経営層だけでなく、設計、工務、経理、アフターサービス部門などが情報を共有し、業務の効率化だけでなく、顧客満足度の向上や成約率の改善などに貢献する。

また、電子受発注などにも対応しており、DXの第一歩であるペーパーレス化をスムーズに進めることができる。さらに、クラウド型のシステムであるため、随時バージョンアップなどを行い、法制度の改正などにも迅速に対応する。電子帳簿保存法の改正やインボイス制度などへの対応も支援する。

施工管理システム「Alsys」は、この基幹業務システムに連動する。スマートフォンなどを使い入力した情報が基幹業務システムと連動する。社外の協力事業者などとの連携も図ることができ、顧客との契約が確定すると現場に関する情報や図面などが自動共有される。

共有された情報を協力事業者が確認し、承諾ボタンを押せばシステム内で受発注が確定するという機能も備えており、その後の請求書のやり取りなどのペーパーレス化を促す。契約確定から半日～1日程度で協力事業者への発注を完了することも可能だという。

なお、協力事業者が増えても利用料が変わることはなく、ID数に応じてコストが増えていくという心配もない。

生産性向上
基幹業務システム
施工管理システム



共同購買
システム

アイ工務店のネットワークを利用した発注システムを活用。
一括購入のスケールメリットと徹底したムダのカットで原価低減を実現。

経営の可視化

営業実績から建築情報まで、タイムリーに表示。正しく、迅速な経営判断をサポートする。

情報の一元化

商談からアフターまで、すべての情報がここに集まる。社員・協力業者の生産性が向上する。

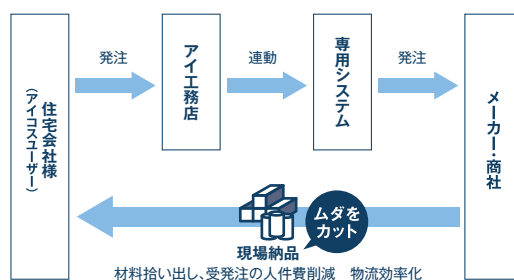
やさしい料金体系

基幹システムは貴社の従業員数に応じて料金が決定。協力業者へのIDは無償のため、何人でも登録可能。

アイシスの主な機能



共同購買のスキーム



即提案速契約を実現 営業担当者がその場でプラン提案

②の即提案速契約の実現については、「PRMIA（プレミアム）」という営業プレゼン・見積システムが活躍する。

アイ工務店も実際に使用しているシステムで、営業担当者がスピーディーにプランを作成できる。

簡単なマウス操作とドラッグ&ドロップによって、平面プランを制作でき、その情報から3Dの立面図やプレゼン用のパースまで完成できる。施主の要望を聞きながら、その場でより具体的な提案を行えるというわけだ。

さらに、平面プランを作成すると、即座に見積書もできあがる。施主の要望を聞いてから、数日後、時には数週間後にプランと見積を提案するという状況が解消される。

その場で具体的な提案を受けることで、顧客への訴求力は格段に高まり、受注の確度も高まることが期待される。

独自の資材調達システムを利用し 10%のコストダウンも

③調達コストダウンについては、独自の資材調達システムを利用できる。アイ工務店の資材調達力も利用しながら、1棟分の資材を調達することが可能だ。ただし、一般的なFCなどとは異なり、指定された資材を特定の調達先から調達するといった縛りはない。

「Ai-COSS」を利用する工務店は、調達を代行して欲しい資材のみをアイ工務店経由で調達できる。また、従前から取引がある企業とアイ工務店が連携することで、既存の取引先からの調達も可能だ。

これまでに導入した企業の実績では、平均すると10%程度の調達コストを圧縮することにつながっているという。

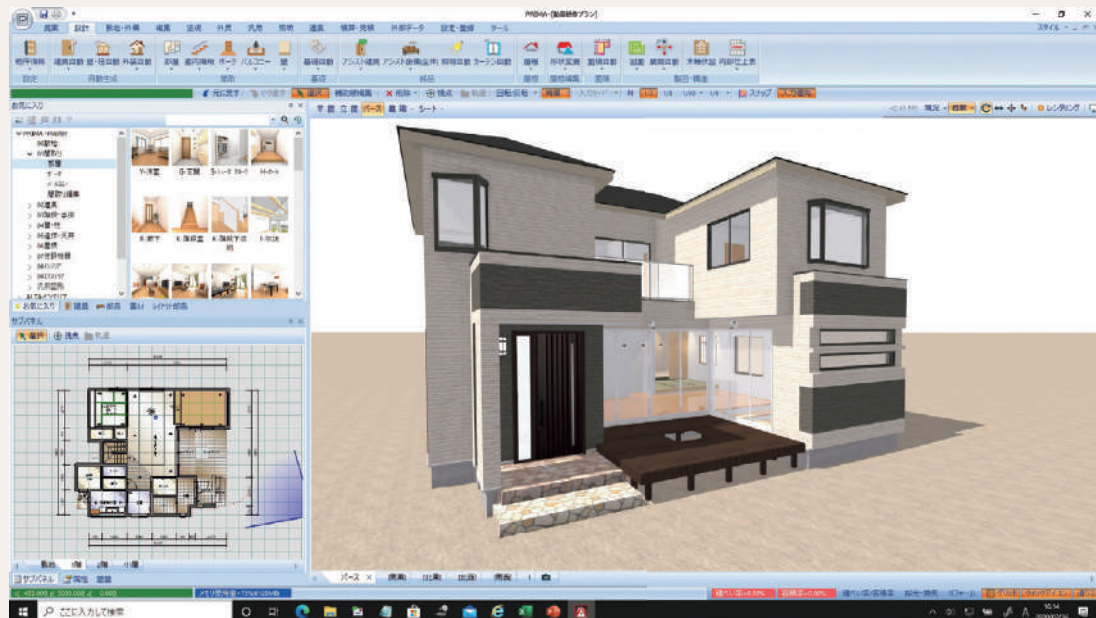
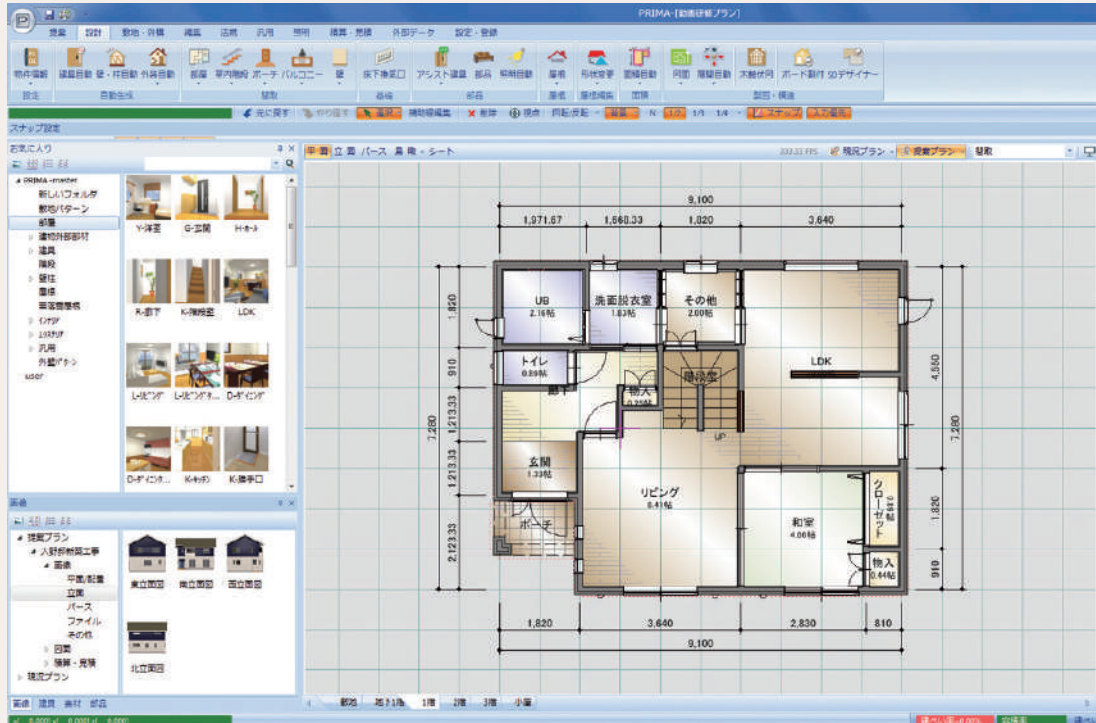
アイ工務店では、「ツールを売ることが目的ではなく、我々が実践してきた“成長ノウハウ”の仕組みを共有することを目指しています」としており、同社が急成長した成功モデルを全国の工務店と共有し、ともに成長するための理想的な共創関係を構築していきたい考えだ。

顧客・商談管理から原価、発注、請求、アフターメンテナンスなど住宅建築の全ての業務をサポートする クラウド型の基幹業務システム

The screenshot displays the Ai-COSS web application interface. At the top, there is a navigation bar with the Ai-COSS logo and various menu items like '顧客管理', '見積管理', '契約管理', etc. Below the navigation bar, there is a search and filter section with fields for '会社', '支店', '営業所', '担当者', and '見込地'. A table of data is shown below, with columns for '営業所', '担当者', '契約種別', '契約日', '契約先', '金額', '完了予定', '完了済', '評価', '資料入手', '資料提出', '会社員', '建物タイプ', '建物評価', and '備考'. The table contains multiple rows of data, including details for various projects and their statuses.

PRIMA

簡単なマウス操作とドラッグ&ドロップによって、平面プランを制作でき、その情報から3Dの立面図やプレゼン用のパースまで完成できる営業プレゼン・見積システム「PRIMA」



株式会社アイ工務店
 アイコス事業部 TEL 03-6260-6047
<https://www.ai-koumuten.co.jp/ai-coss/>



家族に愛を、住まいにアイを
アイ工務店