

# 業務革新システム「アイコス」が2023年北海道上陸!



兵庫県で創業以来、急成長を10年以上続けている工務店がある。その成長のノウハウを地域の住宅会社との業務提携を通じて供給し、地域住宅会社の生産性向上に役立てたいという。いったいどんなシステムなのだろうか。

## 年間4400棟、売上960億円の全国規模の住宅会社

2010年に創業した(株)アイ工務店(本社大阪市)は、急成長中の住宅会社。2022年6月期の売上は965億円、4403棟の受注を獲得した。12年連続売上成長率第1位(株)東京商工リサーチ2022年10月調査ハウスメーカー年間売上100億円以上が対象)を続

けている。これだけの規模でありながら、注文住宅メインの会社なのも注目すべきポイント。

同社では、営業プレゼン、施工管理や受発注、日常業務などの業務システムを自社開発し、それを適切に運用することで成果を上げている。



アイ工務店ホームページ

## FC/VCではなく『業務提携』

この業務システムを地域の住宅会社にも役立てたいと、アイコス事業部を設立。「Ai-COSS(アイコス)」と名付けて2020年から業務提携を開始した。当社は100社と業務提携することを目標としている。2022年7月に札幌事務所も開設し、道内でも業務提携先を募集中だ。

「FC(フランチャイズ)やVC(ボランタリーチェーン)ではなく、なぜ『業務提携』なのか?」と疑問を感じる読者も多いだろう。この3つの違いを簡単に説明する。

FCは、FC本部と加盟店が契約を結び、ノウハウなどの提供を本部から受ける。その対価として加盟店は

ロイヤリティを1棟ごとに支払う。VCは、VC加盟店会に入会する契約で、月会費を支払ってノウハウ提供を受ける。いずれも加盟店は商品住宅を建て、住宅仕様や販売方法に制約がある。

これに対し、アイ工務店の提唱する業務提携契約は、ロイヤリティが発生するFCではなく、対等の立場で手をつなぐ「業務提携型サービス」。地域の住宅会社はこれまで通りの家づくりを行い、アイコスを取り入れることで経営改善や売上成長に繋げる。もちろん、アイ工務店の成長ノウハウを導入して新しい商品作り



アイコスは、3つのシステムからなる

## アイコスの特長

それでは、「アイコス」とはどんなシステムか。特長は、経営者から社員、外部の協力業者まで広範囲が利用対象となり、顧客との商談から着工、お引き渡し、アフターまで一気通貫のシステムだ。

アイコスは、3つのシステムから成り立っている。1つはプラン提案から契約までスピードアップする「PRMIA(プレミア)」、2つめは日常業務の効率化を図る「基幹業務システム」、最後に協力業者も含め生産性を向上させる「AI-sys(アイシス)」だ。

プレミアは、営業プレゼンと見積りが一体になった独自システム。営業担当者が顧客との打合せで決めた間取り図面をもとに、営業見積りを自動生成。通常1~2週間かかる概算見積りをその場で作成できる。

契約が成立すれば、プレミアに入力された情報が基幹業務システムに取り込まれ、各工事の業者選定や資材・工事発注が行われ、物件ごとの収支管理をリアルタイムで把握できる。原価管理や利益率の把握などが素早く行え、しかも社内で情報共有できる。アイ工務店と同じ資材を同じ低価格で買えるというのもポイントだ。このコストダウン効果が利益率を向上させることにとどまらず、初期投資やその後のランニン

グコストまでをも削減させる威力がある。

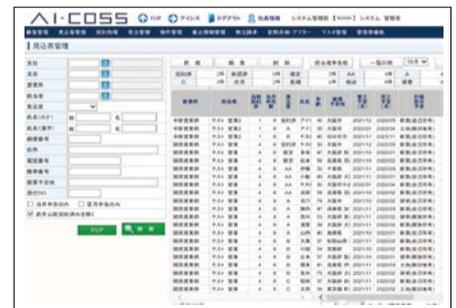
アイシスは、協力業者らがパソコンやスマートフォンを使って情報入力や撮影した写真の保存、図面共有、見積りの提出、電子受発注まで可能にする施工管理システム。インボイス制度や電子帳簿保存法にも対応している。基幹業務システムと連動するため情報のムダがなくなり、協力会社や職人にそれぞれIDを無料かつ無限に配布できるため、社外も含め業務効率化を徹底でき、生産性が大幅に向上する。

アイコスの導入提案は、時間をかけて行っている。興味を持った会社に対し、15分ほどの紹介動画をオンラインで視聴してもらう。その内容に興味を持った場合、同社の営業担当者がオンラインで1~2時間ほど面談して詳細な説明を行う。その上で、営業担当者が会社に実際に訪問してシステム導入の業務提携に向けた本格的な話し合いを行う。

導入した後も、システム運用が軌道に乗るまでのアフターフォローも行うなどの手間をかける。このため、システム導入は3年間で全国100社を目指している。札幌事業所の担当者がアフターフォローする。



プレミアを使えば、その場でプレゼンできる



見込み客情報を社内で共有



ハウスメーカー並みの価格で資材発注が可能

# アイコスを導入した3社の声

アイコスを既に導入した20社以上の中から、3社の事業担当者に話を聞いた。

## 1 成長のノウハウがほしかった(長野県 N社)



Aさん

長野県で営業するN社は、既に5つの住宅シリーズを持っている。事業責任者のAさんがFCやVCとは違う何かを求めてアイコスの無料オンラインセミナーに参加。2021年に業務提携を締結した。

新型コロナウイルスの流行がおさまらず、ウッドショックの影響も始まった時期。高価な住宅は売りづらく、原価上昇への対応も課題だった。当初は、急成長中のアイ工務店の名前やブランドをうまく活用し、新商品を作れたらいいな、ぐらいいに考えていたそうだが、

詳しい説明を聞いて、「成長力やノウハウを吸収したい」という思いが強くなった。

「導入した今は、契約書作成など日常業務の効率化を図っています」とAさんは言う。新商品は作らず、アイ工務店の特徴や設計の自由度を加えて既存商品の魅力強化につなげる。

業務提携後、アイ工務店の住宅展示場を見学した。接客している様子を垣間見て、営業の役割分担、提案力、求められるスキルに衝撃を受けたという。「同業なので堂々と他の会社の展示場を見ることって難しい。それが可能になるのは凄いメリット」とAさんは話している。



N社が手がけるブランド住宅

## 2 新しいブランド住宅で事業拡大目指す(熊本県 S社)



Bさん

熊本県内に3拠点を持ち、年間で新築70棟を手がけるS社は2年前にアイコスを導入。同社は鉄骨系プレハブ住宅を中心に手がけ、木造住宅分野はノウハウが乏しかった。少子高齢化など先細りが予想される新築市場で、リスク分散のために低価格な木造住宅分野に力を入れることを決意。大手FCなど検討した結果、アイコスの導入を決定した。

「アイ工務店の社員が数時間で当社の実物件図面をプレミアムで描き、見積まで作成しました。そのスピードに驚きました。普通はプランを出して1週間後に見

積を出してアポイントを取りますが、その間に他社の相見積もりが入っていたり等はよくある話です。ところがアイコスなら、間取りを作ったその場で値段が分かる!」と担当のBさん。

導入後は、アイコスのノウハウを生かした新商品を開発し、7名体制で事業部を作った。既存事業部と同じ年間70棟目指して営業している。アイコス導入により、木造住宅の設計の自由度が顕著的に向上。これまでコスト的に避けていたスキップフロア住宅なども積極的に提案。新しい顧客層開拓の手応えを感じている。業務効率化で空いた時間があれば、今後は社員のためにも使って労働環境改善につなげていきたいと考えている。



S社のモデルハウスはアイコスのノウハウを活用

## 3 高性能住宅に取り組んで新しい顧客層を開拓(長崎県 E社)



Cさん

長崎県、福岡県を商圏とするE社は、九州内で住宅事業に取り組むグループ企業4社の中核企業。4社は独自性を維持しながら経営しているが、業務の効率化や経営情報の共有化が課題となっていた。

この課題克服と、高性能化に向けた取組みに役立っているのがアイコスだ。4社で仕様の共通化を図りながら、アイ工務店による資材調達代行サービスを利用することなどでコストパフォーマンスに優れた高性能住宅を実現。さらに2022年8月には新たに高性能住宅ブランドを発売した。

導入推進を担当した積算・購買担当のCさんによる

と、「グループで色々なルールの統一化を試行錯誤したもの、あまり上手くいかなかった。アイコスの導入によって、グループ内で統一の仕組み作りのきっかけになっている」と話している。

さらにCさんは、「電子受発注の『選択肢の多さ』が工務店目線で作られていると感心した」という。例えば、FAXとスマホ(スマートフォン)は持っているけどパソコンはない、という協力業者の場合、FAXを使って従来通りに見積書を提出し、注文請けはスマホで処理できる。スマホも使いこなせない業者は、紙ベースの注文書や請書を使って運用できる。利用者のITリテラシーにバラツキがあることを前提にシステムができているのはさすがだ。



アイコスのノウハウを使ったスキップフロアの住宅

アイコスの導入を検討する前に、まずはシステムの紹介動画を見ておきたい。15分で理解できる内容だ。その上で、詳しい説明を聞くかどうか決めれば良い。



アイコス事業部 札幌事業所  
札幌市西区二十四軒4条5丁目10番18  
TEL:080-4046-9526