

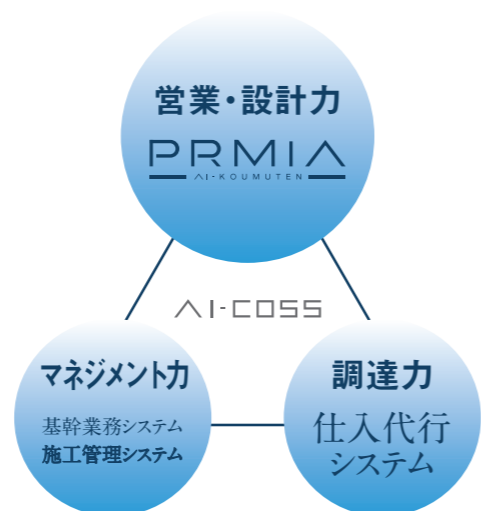
アイ工務店

Ai-COSS

さらに進化した工務店
経営プラットフォーム

急成長を実現した住宅会社が 成長のための経営ノウハウを 提供

2010年の創業から急激な成長を続けるアイ工務店。住宅企業ではNo.1の売上成長率を誇る同社（東京商工リサーチの調べ）の成長ノウハウを余すことなく提供しようというのが、工務店経営のプラットフォーム「Ai-COSS」だ。新たな機能や工務店経営の実態に即したバージョンアップなど、さらなる進化も遂げており、導入企業からも高評価を得ている。



工務店経営の実態を踏まえて より使いやすいシステムを提供

工務店経営のプラットフォーム「Ai-COSS」は、生産性向上に貢献する基幹業務システムと施工管理システムを包括する「AIsys（アイシス）」、即提案・速契約を実現する営業プレゼン・見積システム「PRMIA（プレミアム）」、調達コストの削減を促す仕入代行システムという3つの仕組みで構成されている。いずれもアイ工務店の成長を支えてきたものだ。

まず「AIsys」は、顧客・商談管理から原価、発注、請求、アフターサービスなどの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。電子発注なども行えるようになっており、業務負荷の軽減や効率化に貢献する。電子帳簿保存法の改正やインボ

イス制度などにも既に対応している。

施工管理機能も備えており、社外の協力事業者との情報共有やコミュニケーションを円滑に進めることができる。

ID数に応じて料金が高くなるということもなく、協力事業者が増えてもコストが変わらない点も「AIsys」の特徴のひとつ。

また、工務店経営の実態を踏まえて、工務店の声を反映しながら、不要な機能などを集約し、より使いやすく、なおかつより大きな効果が得られるようにバージョンアップを施した。

さらに分譲住宅やリフォーム事業などでも使えるための機能を新たに実装したほか、会計データをエクスポートし、他の会計ソフトなどと連携するといった作業が行いやすくなった。

即・提案
速・契約



見積り作成期間
99%削減（同社比）を実現



顧客を待たせずにスピード提案。アイ工務店の営業が実務で使う営業プレゼン・見積りシステムでスピード受注をサポート

生産性向上
基幹業務システム
施工管理システム



社内・協力会社の情報を
一括管理で作業量大幅カット



工務店業務に特化した一気通貫型システムで面倒な業務を高効率化。アイ工務店・協力会社が実務で使う基幹業務システムで情報を一元管理し、作業量を大幅カット

仕入代行
システム



スケールメリットを生かした
コストダウンの実現と
調達リスクの軽減



アイ工務店が持つ、独自の発注システムで大幅コストダウン、調達リスクを解消。アイ工務店が標準採用する資材を、同水準で調達可能に

プラン集の提供をスタート 営業担当者の即提案を支える

営業プレゼン・見積システム「PRMIA」は、簡単なマウス操作とドラッグ&ドロップによって営業担当者でも簡単に平面プランを作成できるツール。その情報から3Dの立面図やパース、さらにはルームツアーが行えるVR画像も自動で作成できる。

このツールを活用することで設計担当者が同行することなく、営業担当者だけでプラン提案が行えるようになるため、営業力の強化、さらには設計業務の効率化などを実現できる。

さらに、新たに「Z-MAP」というプラン集の提供もスタート。これは顧客の要望を聞きながら、その場でアイ工務店の458プラン（反転プラン含む）から最適なものを提案できるというもの。

プランをカスタマイズすることも可能で、ゼロからプランを作成するよりもスピーディーにプラン提案を行えるようになる。

打ち合わせの場でプラン提示を行うことも可能になり、営業担当者による即提案、さらには即契約にもつながるツールとなっている。

資材価格の高騰も克服 より充実する仕入代行システム

仕入代行システムも「Ai-COSS」を導入する大きなメリットとなっている。アイ工務店の資材調達力を生かして、プレカット材から建材・設備まで1棟分の資材を調達することが可能だ。

ただし、FCなどとは異なり、必ず特定の資材をアイ工務店経由で購入するといった縛りはなく、工務店の状況に応じて必要なものだけを発注できる自由度の高い仕組みになっている。

最近では高断熱住宅対応の商材やアイ工務店のオリジナル商材の取り扱いも拡充。オリジナル商材については、壁倍率3.3倍の大臣認定を取得している制震ダンパーやプレセットタイルパネル「TOWA」などを販売している。「TOWA」は、タイルを下地サイディングに予め工場で張り付けた一体型パネル。高級感のある外壁でありながら、工期はサイディングと同等だという。

さらに設備機器の延長保証や構造躯体の20年保証といった付帯サービスも提供している。



「Ai-COSS」を導入することで、タイルを下地サイディングに張り付けたアイ工務店オリジナルの一体型パネル「TOWA」を購入することも可能

仕入代行システムについては、建設資材の高騰の影響もありニーズが高まっており、中小工務店1社だけでは難しい調達リスクを回避できるものとしても注目度が高まってきている。

導入企業で高まる評価 様々な効果が明らかに

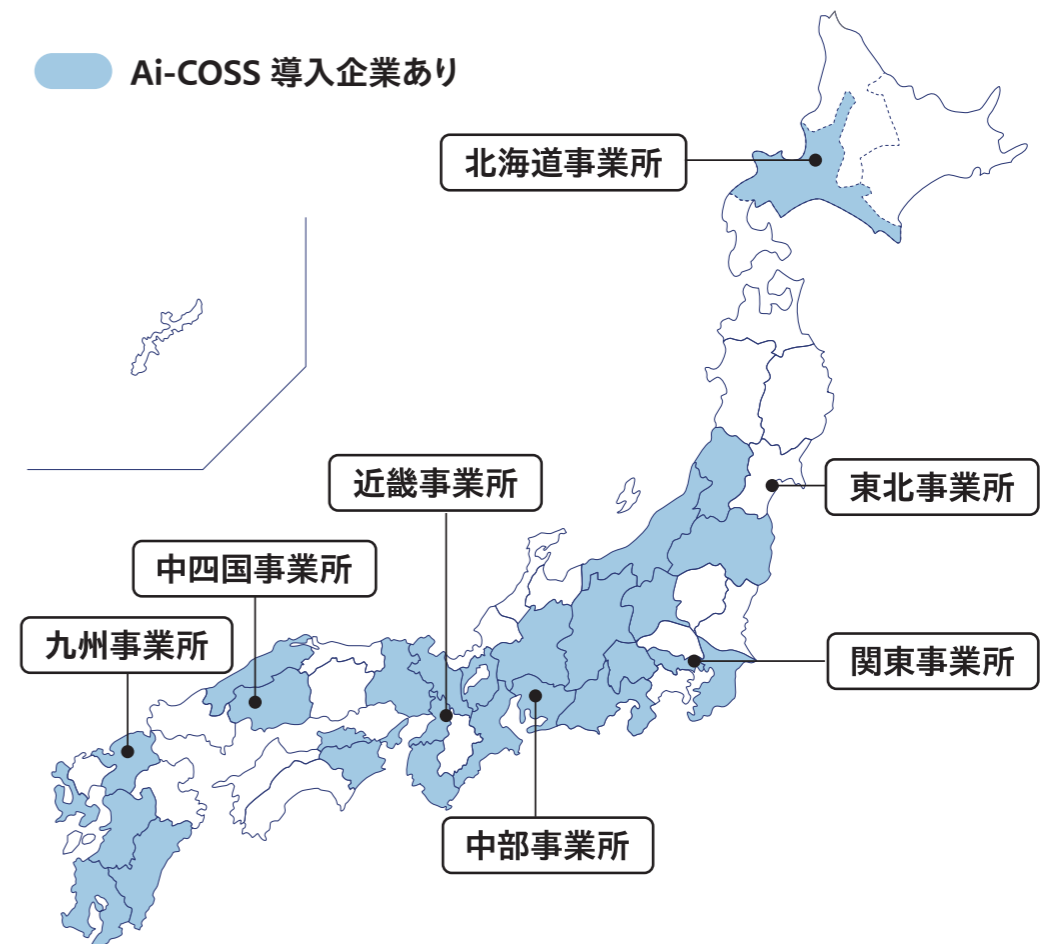
現在、全国50社の工務店が「Ai-COSS」を導入しているが、アイ工務店では導入前の打ち合わせを通じて、「対等の関係性を維持しながら理念を共有できると判断した工務店との提携を進めている」という。

既に「Ai-COSS」を導入した企業からは、様々な声が上がってきており、例えば「積算・購買担当者の目線では、工務店が楽を出来るシステム」といった評価を得ている。

その他にも、「商談サイクルが高速化し、プラン提案回数が飛躍的に増えた」、「コストを抑えて住宅の高性能化を実現し、集客も好調」、「実行予算策定時と完工時の利益率のブレが5%程度あったものが、今では1%程度で収まるように」、「(仕入代行システムによって)15%くらいコストダウンした商材もあった」、「(仕入代行で購入した気密部材をマニュアル通りに施工したところ)C値0.2cm/m²という測定結果が出た」、「(高気密・高断熱化しても)資材原価を約10%コストダウンできた」といった声が寄せられている。

こうした採用者の声は「Ai-COSS」が工務店経営にもたらす効果が大ききことを証明しており、まさにアイ工務店の成長のノウハウを全て提供するツールであると言える。

Ai-COSS導入企業、全国に拡大中



ハウスメーカー売上成長率No.1の
工務店が構築した
工務店経営の為の建設業システム

※株式会社東京商工リサーチ 2022年10月調べ (2010年度～2021年度)
(ハウスメーカー売上高100億円以上)

家族に愛を、住まいにアイを
アイ工務店

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



User 平松建築 (静岡県磐田市)

Tool Ai-COSS (アイ工務店)

約1年間で粗利率を 3ポイントも改善 資材高騰で感じた危機感を払しょく

平松建築
代表取締役
平松明展 氏



静 静岡県磐田市の平松建築は高性能住宅にこだわり、2009年2月の創業以来、着実に成長を遂げてきた工務店だ。ただ、同社の平松明展代表取締役は、「棟数が増えていくのに伴って、売上は伸びるのに利益が思ったよりも増えないという状況がありました。1カ月に1棟程度の規模であれば属人的なやり方でもある程度までは管理できるのですが、20棟、30棟となってくるとはそうはいきません。結果として管理や業務のやり方にバラつきが出てしまっていました。また、ウッドショックや資材などが高騰するなかで、中小工務店が1社でこうした経営リスクに対応することは難しいことを痛感しました」と話す。

こうした問題を解決するために平松代表取締役が目指したのが、アイ工務店の「Ai-COSS」だった。

予実管理の徹底などを推進 営業利益率10%を目指す

「Ai-COSS」は、短期間で急成長を遂げたアイ工務店のノウハウを提供する工務店経営のプラットフォーム。アイ工務店も活用している基幹業務システム・工程管理システム「Alsys (アイシス)」、営業プレゼン・見積システム「PRMIA (プレミア)」、さらには仕入代行システムなどを利用することで、

工務店経営の合理化・効率化、さらには生産性の向上などを促していく。

平松建築では、アイ工務店のやり方を学びたいという想いもあり「Ai-COSS」の導入を決めたという。

アイ工務店では、「Ai-COSS」を導入する工務店に対して、現状などをヒアリングしながら、業務改善のための提案などを行っている。「導入前の段階から多くの気づきや驚きがあった」と平松代表取締役は語る。そのひとつがアイ工務店の利益率の高さ。

「徹底した業務の効率化や予実管理によって、適切な利益を確保しており、当初の段階から見習うべき点が多いなと感じました」（平松代表取締役）。

2022年2月から「Ai-COSS」導入に踏み切った平松建築。平松代表取締役自らシステム導入の目的やそれによって得られるメリットなどを丁寧に説明していき、定着を図っていったという。

その結果、受発注業務や経理業務の効率化を図っていくことに成功。ちなみに、システム導入の時期にたまたま経理部門のパート社員が退職することになったが、人員を補填することなく経理業務をこなすことができているという。「Alsys」によって支払い業務などが効率化され、なおかつミスなども減ったことなどがその要因だ。

予実管理の徹底も進めている。「Alsys」では、例えば着工後の工事変更やミスなどによって予算が変



静岡県磐田市を拠点に地域密着で高性能住宅を提供する平松建築



「Ai-COSS」を導入することで、受発注業務や経理業務の効率化を図っていくことに成功。粗利率も約1年間で3ポイント改善した



更になる場合、管理者の承諾を得る必要がある。そのため着工前の予算が変更になると、管理者がすぐに把握できる。属人的な手法により、個人の判断で当初見込んでいなかった工事が発生し、利益が圧縮されていくといった事態を回避できるというわけだ。

さらに平松建築では、工事を協力事業者に発注する際に明確な基準を設けており、工事コストの精査を徹底しているという。「Alsys」を活用しながらこうした取り組みを推進していくことで、当初予算と最終的な予算の差の開きが無くなってきており、粗利率も約1年間で3ポイントも改善。現在は「営業利益率10%」という当面の目標を掲げて、さらに取り組みを強化していこうとしている。

価格転嫁を回避し 市場での競争力が向上

平松建築では軒並み資材価格が上昇するなかで、価格転嫁することなく売価を維持している。つまり、「Ai-COSS」導入の効果もあり、粗利率の改善と価格維持を両立しているのだ。価格転嫁を回避したことで、最近では同社の高性能住宅と他社の一般的な住宅の価格差が縮まってきているという。大手ハウスメーカーなどとの価格差も広がっており、厳しい市場環境のなかで受注を伸ばすことができている。

資材調達に関する将来的な不安も解消されたようだ。「ウッドショックの時に、『木材が調達できなければ、我々のような工務店は売るのがなくなり、売上もゼロになる』ということをあらためて実感しました。資材の高騰についても中小工務店1社ではどうにもならない。価格転嫁をすることなく、こうしたリスクを回避するためには何らかの対応策が必要になると強く感じました」（平松代表取締役）。

「Ai-COSS」では、アイ工務店が保有する調達ルートを利用した仕入代行も活用できる。そのため、導入工務店は資材高騰などへの対応を図りやすくなる。

営業設計の強化も視野に

「PRMIA」は、営業担当者がスピーディーにプランを作成し、見積も自動で作成できるツール。アイ工務店では、この「PRMIA」に「Z-MAP」という新機能を追加した。顧客にニーズを聞きながら、アイ工務店の458の間取りプラン（反転プラン含む）のなかから最適なものをピックアップし、そのプランを要望に応じて作り変えていくというものだ。

平松建築では、こうした新機能も活用しながら、設計営業ができる人員を強化していき、営業担当者だけでかなりの部分まで完結できる体制も構築していきたい考えた。