

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㈱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(㈱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。

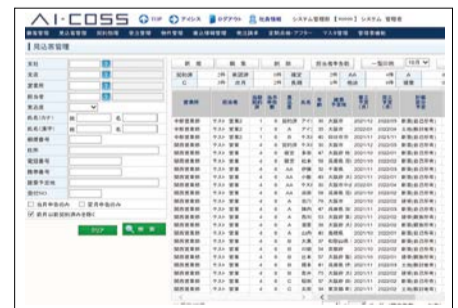
アイシスは、協力業者らがパソコンやスマートフォンを使って情報入力や撮影した写真の保存、図面共有、見積りの提出、電子受発注まで可能にする施工管理システム。インボイス制度や電子帳簿保存法にも対応している。基幹業務システムと連動するため情報のムダがなくなり、協力会社や職人にそれぞれIDを無料かつ無限に配布できるため、社外も含め業務効率化を徹底でき、生産性が大幅に向上する。

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