

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アで描き、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