

IT経営百選応募記入シート(1/2)

. 会社概要

1. 会社の名称	株式会社 アキュラホーム
2. 本社所在地	埼玉県さいたま市大宮区桜木町1-10-16 シーノ大宮ノースウイング15階
3. 電話番号	048-631-2333(代)
4. URL	http://www.aqura.co.jp
5. 設立年月日	昭和61年5月16日
6. 資本金	6750万円
7. 上場の有無(店頭/2部)	未上場
8. 業種・業態	住宅の建築・販売
9. 代表者名(年齢)	宮沢俊哉(45歳)
10. CSO(情報戦略責任者)・CIO名(年齢、役職)	ビルダー開発事業部長 渡辺秀雄(48歳)
11. 直近の売上高(億円、年)	80億円
その1年前の売上高(億円)	59億円
その2年前の売上高(億円)	45億円
12. 直近の経常利益額(百万円、年)	640百万円
その1年前の経常利益額(百万円)	470百万円
その2年前の経常利益額(百万円)	494百万円
13. 現在の従業員数(うち社員数、年)	220名
その1年前の従業員数(うち社員数)	137名
その2年前の従業員数(うち社員数)	113名
14. IT部門の有無(名称)	総務部
15. IT部門の責任者名(年齢、役職)	総務部ゼネラルマネージャー 松下世紀
16. IT部門の人数(うち社員数)	5名(内社員 1名)
17. 直近のIT関連の年間費用(人件費も含む、百万円、年)	50百万円
その1年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	60百万円
その2年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	55百万円

IT経営百選応募記入シート(2/2)

18. 事業・商品・サービス内容	住宅の建築・販売および全国工務店・ビルダーの支援
19. ビジネスの特徴	
強み	社長の宮沢が、大工からスタートし、住宅業界の「勘」や「経験」という業界慣行を重視する体質に疑問を抱き、独自に材料費や労務費を徹底的に分析するなど試行錯誤を繰り返しながら、費用の明確化とトータルでのコスト削減を実現し、当社を発展させてきた。その間、2×4や輸入住宅など様々な住宅建築も試みたが、結局、日本の風土には木造軸組み工法が最も適しており、コストコントロールも行ないやすいと判断し現在に至っている。この大工としての経験と試行錯誤の結果による「トータルでコストの削減を目指す」考え方は、当社の考え方の根本となり多くの工務店・ビルダーからも支持されている。
付加価値	<p>家づくりの4500項目におよぶ材料費や労務費を分類しデータ化した独自の建設合理化システム「アキュラシステム」は、発売後11年間売れ続け、バージョンアップを行ないながら現在約2,300社に導入されている。</p> <p>当社が主宰する全国の工務店ネットワーク「アキュラネット」の会員数は約600社。木造住宅総受注棟数は2003年度7,805棟であり、FC・VC等において日本最大となる。</p> <p>当社の商品は、日経新製品レビューの価格メリット部門で3年連続一位を獲得した。</p> <p>当社の事業活動が国土交通省では「国土交通白書(平成15年度版)」に紹介され、経済産業省では「次世代省エネ住宅普及促進事業研究会」に住宅メーカーとして唯一招聘されるなど、企業活動の好ましい例として評価された。</p>
こだわり	「日本の住まいを安くする」をミッションとして、ユーザーの本当にほしい自由設計の注文住宅を高品質かつ適正価格で供給している。
独自性	<p>埼玉県を中心として、高品質ながら大手には追従できない低価格の自由設計注文住宅を販売している。販売棟数を昨年度333棟に対し、今年度500棟を超える見込。</p> <p>昨年より、土地付注文住宅、アパート経営による資産活用提案事業にも参入し経営の多角化をおこなっている。</p> <p>「アキュラシステム」の活用と「アキュラネット」のスケールメリットを活かして、高性能な「新世代ハウス」を全国への普及を推進。さらに太陽光発電や次世代省エネ住宅などの高付加価値商品の低価格化実現と普及を促進している。</p>

自己評価表

会社名 株式会社 アクキュラホーム

1 ビジネス戦略・経営改革の視点	評価を行なうに当たっての具体的事実
業績の好調さ(20点満点)	売上高は 01年度45億円、02年度59億円(131%)、03年度80億円(136%)の伸長。さらに今年度も110億円(138%)を見込む。 経常利益は、01年度4.9億円(売上高比10.9%)、02年度4.7億円(同8.3%)、03年度6.4億円(同8%)を計上、今年度は11億円(同10%)を見込む。 伸び悩む住宅業界の中で、大きく業績を伸ばしている。
ビジネスモデル(20点満点)	建築工程の材料と工数4500項目を分析した建設合理化システム「アクキュラシステム」を開発しコストの削減を図る。積算単価も約300件蓄積し見積り作業も軽減。高品質で適正価格(低価格)の自由設計住宅づくりを実現。 「アクキュラシステム」により、工務店経営の近代化を指導。下請けからの脱却と自立・成長を支援。このような組織は日本唯一。導入工務店は約2300社と日本最大。全国600社という国内最大の工務店ネットワーク「アクキュラネット」を組織。規模のメリットによるコストダウンと、保証などの信頼性の向上を実現。
経営の自立化(20点満点)	住宅建築事業に加え土地付注文住宅、アパートによる資産活用の提案等、事業の多角化を実施。アクキュラネットを通じ全国に信頼性の高い「新世代ハウス」を供給。販売棟数は、03年度7805棟で全国のFC/VCの中で最大。会員工務店に、次世代省エネ住宅や太陽光発電などの新技術を提供。工務店の技術力向上と新技術搭載商品の普及を図る。当社の支援により体質が強化され、下請けから脱却して独自の発展を実現した工務店が増加。
経営のオープン化(20点満点)	持ち株会による社員の経営参加意識の向上、社外取締役による客観的評価の実施、社内ポータルにより経営情報や営業、工事関係等の情報を公開。権限の委譲による活発な活動を奨励。社員からの提案による新部門もスタート。評価の仕組み告知と評価結果のフィードバックにより透明性を向上
満足度経営(20点満点)	建設コストを従来の約半分に削減して国からの表彰を受けるなど高品質で低価格住宅の供給。次世代省エネ、太陽光発電、オール電化等の新技術をいち早く取込み、自由設計住宅を普及価格で提供。経産省へ協力して低価格の次世代省エネ住宅を実現、普及を推進。住宅は住宅性能表示制度で8項目中7項目で最高等級。パソコンによるシミュレーションを利用した満足度の高い家づくりの実施。会員工務店は、個々では不可能な取引、保証、信頼の制度構築などをNETの組織力を利用することで可能とする。個々の職人を紹介するパンフレット作成、取引先に対する感謝の集い、全国大会等実施、10期連続決算賞与実施、研修会、セミナーを随時実施 希望者による海外研修を実施
小計(100点満点)	
2 IT高度活用の視点	
コミュニケーション(20点満点)	社員1人に1台のパソコンを提供し、グループウェアやイントラネットとして活用。情報の共有化を図る。携帯などで外部からネットワークへアクセスし情報取得も可能。社内書式の一元化によりペーパーの削減と効率化実現。販促資料やプレゼン用画像データ等の共有化による迅速な対応を支援。工程管理や設計管理、業務フロー等の共有化、協力業者リスト等の共有化により事業状況の把握と推進。
営業・マーケティングの改革(20点満点)	インターネットによる顧客への情報提供、問合せ対応等で新規顧客獲得とサポート。顧客情報、見込客情報の共有化による営業支援。住宅の契約状況、販売棟数、アンケート結果、販促資料などをデータ化、共有化。会員工務店のサポート状況をデータベース化、過去の記録や現在の状況を把握し、迅速で正確なサポートを支援。
プロセスの高度化・連携(20点満点)	会員向け専用ページにより、営業や技術の支援、販促ツール、お知らせ等各種支援情報を提供。会員との情報交換により仕入価格や外注費の共有化と標準化。3DCADによるわかりやすい提案と設計支援、顧客にも3DCADを無償提供し家づくりのアイデアづくりを支援。受注情報、工事の進捗情報などのデータ化による状況把握。
人材・ノウハウの高度活用・高度な経営管理への活用(20点満点)	業務評価の基準の公開と本人へのフィードバックによる活用。個人の資格取得状況をデータベース化しイントラにより全社に公開。個人や各部署の保有するノウハウやナレッジをデータベースに蓄積し、全社での有効活用をサポート。
情報セキュリティ対策(20点満点)	ウイルス対策は、専用サーバと専用ソフトを設けて対応済み。バックアップについては、リアルタイムのものと、週ごとの2通りで対応。ホームページについても、SSLで対応。個人情報管理の啓蒙をイントラを利用して実施。
小計(100点満点)	
合計(200点満点)	

採点基準

20点～16点	世界・日本に誇れるレベルの成果
15点～11点	他社が参考とする成果が出ている
10点～6点	十分に実践しており、一息ついた
5点～1点	着手しているが、まだまだこれから
0点	全く実践していない