

I. 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(代表)
4. URL	http://www.acura.co.jp
5. 設立年月日	昭和56年5月16日
6. 資本金	9,314万円
7. 上場の有無(店頭/2部)	非上場
8. 業種・業態	住宅建築事業・工務店支援事業
9. 代表者名(年齢)	宮沢俊哉(46歳)
10. 情報戦略責任者名(年齢、役職)	林潤一郎(55歳・管理本部長)
11. 直近の売上高(百万円、年)	15,900
その1年前の売上高(百万円)	10,800
その2年前の売上高(百万円)	8,000
12. 直近の経常利益額(百万円、年)	805
その1年前の経常利益額(百万円)	840
その2年前の経常利益額(百万円)	640
13. 現在の従業員数(うち社員数、年)	450
その1年前の従業員数(うち社員数)	330
その2年前の従業員数(うち社員数)	220
14. IT部門の有無(名称)	有(管理本部総務人事部システム課)
15. IT部門の責任者名(年齢、役職)	小林秀敏(44歳・システム課長)
16. IT部門の人数(うち社員数)	4名(3名)
17. 直近のIT関連の年間費用(人件費も含む、百万円、年)	75
その1年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	60
その2年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	50

平成18年度IT経営百選応募記入シート(2/2)

株式会社 アキュラホーム

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	
① 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・ビルダーから支持されている。
② 付加価値	<p>①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12年間も売れ続け、バージョンアップを行ないながら現在約2450社に導入されている。</p> <p>②当社が主宰する全国の工務店ネットワーク「ジャープネット(旧アキュラネット)」の会員数は約630社。木造住宅総受注棟数は大手ハウスメーカーに迫る9,102棟/年であり、FC・VCでは国内最大級である。</p> <p>③当社の商品は、日経新製品レビュー誌の価格メリット部門で3年連続1位を獲得している。</p> <p>④当社の事業活動が国土交通省の「国土交通白書(H15年度版)」に紹介され、経済産業省の「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> <p>⑤05年には提案コンペを経て東京都の「戸建住宅価格引き下げ実証実験」の事業予定者に選定された。</p>
③ こだわり	「日本の住まいを安くする」を企業のミッションとして、ユーザーの本当に欲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。また、これまで工務店の弱みとされていたデザイン性について新たに「デザインコード(デザイン原則)」を開発し供給を開始した。これは家一戸の問題ではなく街づくり全体にも及ぶので、これにより日本の街並みを美しくする活動を推進していく。日本の住まいを地域性を睨みつつ常に問い直しながら物づくり企業として日本の住文化に貢献したい。
④ 独自性	<p>①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。販売棟数は前々年度333棟、前年度533棟に対し直近年度849棟と大きく伸ばしている。</p> <p>②土地付注文住宅事業やアパートなどによる資産活用提案事業のほか新形態の分譲事業などにも参入し経営の多角化を行なっている。</p> <p>③「アキュラシステム」の活用と「ジャープネット(旧アキュラネット)」のスケールメリットを活かして、高性能な「新世代ハウス」の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、高デザイン性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。新世代ハウスの普及は住宅の耐震強度への信頼が揺らぐなかで客観的な性能を有する住宅とその普及活動という意味で注目されている。</p>

Ⅱ. 自己評価表1/2(ビジネス戦略・経営改革の視点)

会社名 株式会社 アキュラホーム

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
①業績の好調さ	<p>①売上高で03年度80億円、04年度108億円、05年度159億円と住宅業界に逆風が吹いた中でも順調に業績を伸ばした。</p> <p>②経常利益も03年度6億、04年度8億、05年度8億と安定している。05年度は各種先行投資を行なった。</p>
②ビジネスモデル	<p>①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)の自由設計住宅作りを実現。</p> <p>②「アキュラシステム」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2450社と日本最大。</p> <p>③全国630社という日本最大の工務店ネットワーク「ジャーブネット(旧アキュラネット)」を組織。規模のメリットによるコストダウンと、保証など信頼性の向上を実現。さらにこれまで工務店の弱点と言われたデザイン分野の支援を開始するなど新しいメニューの開発も盛ん。</p>
③経営の自立化	<p>①住宅建設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など、事業の多角化を実施。</p> <p>②「ジャーブネット(旧アキュラネット)」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05年度9,102棟で全国のFC・VCの中で最大。</p> <p>③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。さらにデザイン面でも支援を開始し、工務店の技術力向上と新技術搭載商品の普及を図る。</p> <p>④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した工務店が増加。</p>
④経営のオープン化	<p>①持ち株会による社員の経営参加意識の向上。</p> <p>②社外取締役による客観的評価の実施。</p> <p>③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。</p> <p>④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軌道に乗っている。</p> <p>⑤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。専任者による社内監査室も設置。</p>
⑤満足度経営	<p>①建設コストを従来の約半分に削減して国からの表彰をうけるなど高品質で低価格の住宅を供給。</p> <p>②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り込み、自由設計住宅を普及価格で提供。</p> <p>③経済産業省へ協力して低価格の次世代省エネ住宅を実現、その普及を促進。</p> <p>④住宅性能表示制度で7項目の最高等級を実現。⑤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を実施。</p> <p>⑥会員工務店は1社独自では実現できないような取引、保証、信頼の制度構築などを「ジャーブネット」の組織力を利用することで可能となる。</p> <p>⑦個々の職人を紹介するパンフレットを作成。</p> <p>⑧取引先に対する感謝の集い、会員向け全国大会の実施。</p> <p>⑨社員・会員向け研修会やセミナーを随時実施。</p> <p>⑩希望者にむけた海外研修の実施。</p>

Ⅱ. 自己評価表2/2(IT高度活用の視点)

会社名 株式会社 アキュラホーム

2 IT高度活用の視点	評価を行なうに当たっての具体的事実
①コミュニケーション	<p>①社員一人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。 ②携帯電話などで外部からネットワークへアクセスしての情報取得も可能。 ③社内書式の一元化によりペーパーの削減と効率化を実現。 ④販促資料やプレゼン用画像データなどの共有化により迅速な対応で会員支援。 ⑤工程管理や設計管理、業務フローなどの共有化、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。</p>
②営業・マーケティングの改革・新商品や新サービス開発への活用	<p>①インターネットによる顧客への情報提供、問い合わせ対応等で新規顧客獲得とサポート。 ②顧客情報、見込み客情報の一元管理による営業支援。 ③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。 ④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。 ⑤新商品開発における各種パターン作成など。</p>
③プロセスの高度化・連携	<p>①会員向け専用サイトにより、営業や技術の支援、販促ツール、お知らせなど各種支援情報を提供。②会員との情報交換により仕入れ価格や外注費の共有化と標準化。③CADによる分かりやすい提案と設計支援。④顧客にも簡易版3DCADを無償提供し、家づくりのアイデア作りを支援。⑤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。⑥地元業界団体にインターネットによる登録制度を提供し稼働させて評価。</p>
④人材・ノウハウの高度活用・高度な経営管理への活用	<p>①業務評価の基準公開と本人へのフィードバックによる活用。 ②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。 ③個人や各部署の保有する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。 ④経営幹部による重要メッセージは即日イントラ上に公開し、方向性を共有。</p>
⑤情報セキュリティ対策	<p>①ウィルス対策は、専用サーバと専用ソフトを設けて対策。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。 ②個人情報ノートパソコンの利用規定をはじめとする運用規定にて対応。</p>