

業務、業種に合わせた オーダーメイドのカリキュラム

「困りごとシート」を起点に、改善効果の高い順に学びを設計。基礎学習は社内環境に合わせて提案 (ChatGPT や Gemini など)



技術革新

LIFEFUND

建築特化のAI学校を開講
目標は「日本一AIを使う工務店」

新築の注文住宅を手掛ける工務店のLIFEFUND (静岡県浜松市) は、建設・建築業界に特化したAI活用ノウハウを提供するべく、堀江貴文氏がプロデュースする「ホリエモンAI学校 建築校」を開校した。立ち上げの経緯とサービスの概要、今後の展望について、白都卓磨社長に聞いた。



白都卓磨社長

「AI活用が建設業界でも注目されています。導入のきっかけは、スタートは、私自身がChatGPTを徹底的に触って「これは使える」と確信し、「せっかくやるなら、日本一AIを使う工務店にしよう」と決めたところからでした。ただ、いきなり『AIを勉強しよう』と号令をかけても、現場からは『忙しい』『自分の業務と関係ない』という

反応が返ってきません。そこで発想を変え、AIで何をしたいかではなく、まず今の仕事で困っていることを全社員から100〜200件規模で洗い出してもらい、そのうち半分はAIで解決できると示したことで、社内の空気が一気に変わりました。

社長が「AIを勉強しよう」と言うだけでは浸透しません。社員一人ひとりの仕事と結びつけた学びの場が必要だと感じ、一般化しようと考

えました。ちょうど建築業界の担当が空いていたこともあり、今度は自分たちが建築校を担い、その知見を業界に還元する役割を果たそう、という話になったんです。

「AIが建築業にもたらす効果は、私は新築注文住宅を手掛ける工務店を経営していますが、市場は縮小し、労働人口も減少しています。これまでのように「人を採用して増やす」だけでは、売上高を伸ばせないと感じました。売上高を2倍にしたいからといって、社員数を2倍にはできません。ざっくり言えば、1人あたり年間5000万円を売り上げて粗利率30%、粗利1500万円を健全経営と言えます。し

かし今後の人口動態を踏まえると、1人あたり7000万円くらいまで生産性を引き上げないと、これまでも同じ成長ペースは維持できない。この現実を直視したとき、「人を増やす以外の成長戦略」としてAIを使うしかないと考えました。

大事なのは、その業界の実務者がAIを活用するからこそ生産性が上がる、という点です。AIの専門家は建築のことを判断できませんし、AIのハルシネーション(嘘や誤った情報の出力)を見抜くにも、使う側に実務能力が必要です。AIを使う実務者がリテラシーを高め、自分たちの実務に沿う形で活用していくことが、本当の意味で生産性を上げることにつながると思っています。

「学習カリキュラムはAIの基本的な知識と使い方の土台がないと、応用編には進めません。そこで、それらを段階的かつ包括的に身につけていくためのプログラムを作りました。全12本の動画を用意し、「誰が、いつ、どの順番で見るか」まで含めてプログラム化したんです。

「これを1年後に自分たちで解決できるようにしたら、それがAI学校の成果だね」と話し、皆が「やりたい」と言ってくれました。個々の困りごととAIを関連づけてカリキュラムを構築し、現場と結びつけた、根拠強く実践してきた、というプロセスです。

ホリエモンAI学校建築校とは

LIFEFUNDが運営する「ホリエモンAI学校建築校」は、建設・建築業界に特化したeラーニング型のAI研修プログラムだ。240本を超える動画教材を軸に、各社の「現場の困りごと」と結びつけながら、段階的にAI活用スキルを身につけていくことを狙っている。

受講料は、1人あたり年間31万円(税別)。助成金により最大で受講料の75%が補助されるため、実質負担は約7万円となる。2025年11月



※HPのスクリーンショット

主な特徴

- ・形式はeラーニング。体系的に学べる動画が240本以上
 - ・各社の「業務で困っていること」をスプレッドシートで提出
 - ・その内容に合わせてカリキュラムをカスタマイズ
- 例：1カ月目はChatGPTの基礎、2カ月目は各種AIツールの基礎知識…と段階設計

建設校のAI活用事例

内容	従来	AI導入後
1 商談レポート	毎回1~2時間の手入力、残業する	5分で自動レポート作成、受注率アップ
2 色の提案	白っぽい、など言葉での説明に四苦八苦	その場で色を切り替え、見せて納得してもらう
3 パース作成	手書きのラフを何度も描き直す	5分でプロ並みの仕上がり、提案通過率向上

「これは助かった」と言われた事例には、どのようなものがありますか。一番分かりやすいのは、営業の「商談レポート」です。以前は、若手だと1件まとめるのに2時間、ベテランでも30分ほどかかっていた。週末に商談が重なるとレポート作成だけで丸1日終わることもありました。

今は打ち合わせを録音してAIにかけると、議事録とお客様向けレポートが自動的に作れます。過去の商談データや社内マニュアルも学習させているので、「次回までの宿題」や「このお客様のネック」まで提案してくる。その結果、作業時間は数分に短縮され、上司も精度の高い議事録をもとにレビューできるよ

うになり、お客様からの評価や成約率にも効いていると感じます。もう1つは、メール廻りなどの「地味な事務の自動化」です。特定のメールが届いたらAIが内容を読み取り、必要な項目だけ社内チャットとスプレッドシートに自動で流し込み、そこからお客様向けの案内文まで整えて送るまでの流れを、自動連携ツールの「Zapier (ザピアー)」など組み合わせて仕組み化しています。どこかの会社にも「これだけ専任でやってほしい」という仕事は1つはあると思いますが、その「誰か」の役割をAIとワークフローが黙々と担ってくれているイメージですね。

「AIと住宅事業を、今後どのように育てていきたいと考えていますか。まずは、自社のLIFEFUNDを「社員全員が当たり前にAIを使いこなしている工務店」に育て切ることです。弊社が浜松を拠点に、新築注文住宅として「ARROW H」PG HOUSE」の2ブランドを中心に年間100棟超を手掛けていますが、その設計・営業・工務・バックオフィスまで、仕事のプロセス自体をAI前提で組み替えていきたい。

「AIは目的ではなく、働き方と生産性を再設計するための「道具」だと考えています。蓄えたノウハウを業界に還元する役割を担って

いるのが、「ホリエモンAI学校建築校」です。建築校では、eラーニングをベースに、各社からスプレッドシートで「今困っていること」を出し、それに合わせてカリキュラムをカスタマイズして提供しています。

現在約40社・1社あたり10人前後、合計約400人の方に受講いただいております。今後は新築・リフォームを問わず、地域の工務店・ビルダーの「現場の困りごと」に直結したAI活用を、全国に広げていきたいです。

「現場の困りごと」を言語化するAIで試す→成果を共有する」というサイクルを、自社の新築事業と「ホリエモンAI学校建築校」の両方で回し続けることが目標です。その積み重ねの先に、「AIを使うのが特別なことではなく、現場の実務者がごく自然に使っている建築業界」をつくりたいと思っています。

会社概要

会社名: LIFEFUND
代表者名: 白都卓磨
本社所在地: 静岡県浜松市
設立年: 2000年(1972年創業)
従業員数: 64名
事業内容: 新築注文住宅の設計施工、不動産の仲介・買取再販、AI教育事業など
売上高: 約25億円