



MoreThanBuild

当たり前を超える価値を現実

システムインテグレーション 事業紹介

なぜ、私がこの事業を立ち上げたのか



代表 荒木 晴信

Harunobu Araki, CEO

- | | | |
|------|-------------|---------|
| 2010 | 清水建設株式会社 | 設備工事責任者 |
| 2022 | 東京建物株式会社 | PM/CM |
| 2024 | エイターリンク株式会社 | 空調IoT実装 |
| 2025 | 合同会社モアザンビルド | 設立 |

課題との出会い

エイターリンク社にて空調IoTソリューションの現場実装を推進する中で、国内の**閉鎖的な設備構成の壁**に直面。

空調・照明・セキュリティ——それぞれが専門業者・専用プロトコルで縦割りになっており、スマートビルとして統合するには「全領域を横断できる実装エンジニア」が決定的に不足していた。

MoreThanBuildという解答

ゼネコン・デベロッパー・スタートアップで培った、

「設備 x ファシリティ戦略 x IoT」の横断知識を武器にスマートビル実装の専門会社を設立。

設計から施工まで一気通貫——横断知識があるからこそ可能な、無駄を省いた最小体制で顧客の構想を止めない実装パートナーとして。

スマートビルシステム実装現場の障壁

既存図面がない
意図が管理会社に伝わらない

IT用語が通じない
施工用語がわからない

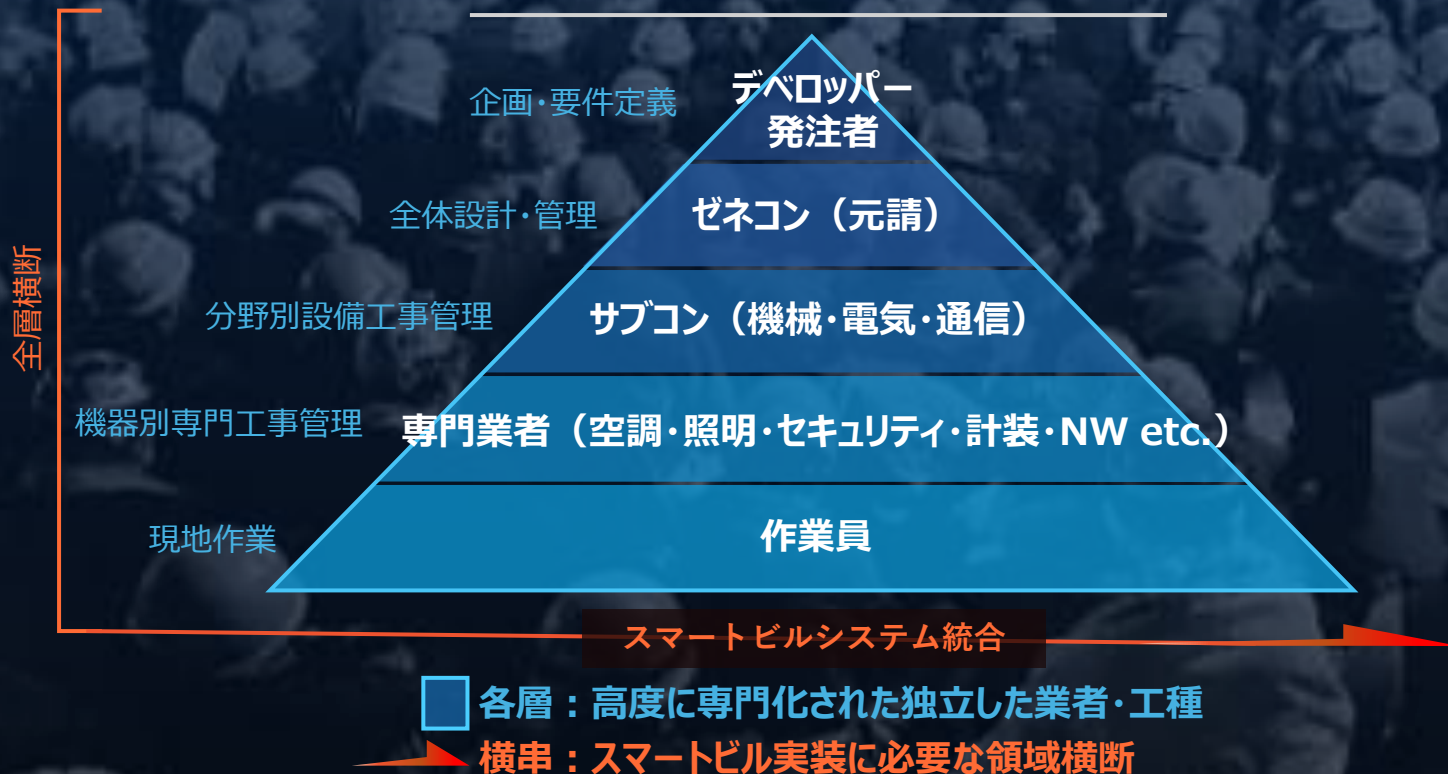
プロジェクトスタック

専門会社毎の調整に
手間と時間が掛かる

コストが高い
事業の採算が合わない

スマートビルシステム導入における構造的課題

建設業の専門化ピラミッド構造



建設業の高度な専門化

発注者→ゼネコン→サブコン→専門業者という厳格なピラミッド構造。

各層、各業者は自分の専門領域に特化しており、他領域への関与は構造的に困難。

統合には「全層横断」が必須

スマートビル実装では空調・照明・セキュリティ・IoTセンサ etc. を横断的に接続しなければならない。

BACnet/Modbusなどのオープンプロトコル知識と各設備の専門知識が同時に必要。

⚠ 実装エンジニアが存在しない

スマートビル化のボトルネックとなり、需要拡大の機会を逃し続けている。

⚠ 課題：専門化ピラミッドの各層を「横串」で貫く統合実装を担える専門化が存在しない

→ 常にピラミッド体制を構築することにより調整手間・納期遅延・トータルコストアップが発生

解決策：MoreThanBuild の MSI ポジション

現状の課題

専門化ピラミッドの各層を横断できる実装者が不在
→ ピラミッド体制を毎回構築：
調整手間・納期遅延・コストアップが慢性化

MoreThanBuild の解答

全層横断知識を持つ MSI として介在し、
最小体制でピラミッド全層をワンストップ実装

MoreThanBuild のポジショニング

ビルオーナー
+
ソリューションベンダー

MoreThanBuild
MSI (マスターシステムインテグレーター)

スマートビル
(建物)

▼ 各層横断知識を内包

MoreThanBuild が横断保有する知識領域

デベロッパー
発注者層
要件定義・予算

ゼネコン
元請層
全体設計・PM

サブコン
設備工事層
機械・電気・通信管理

専門業者
メーカー層
各種機器・IoT設計

機器・設備
フィールド層
現地施工

MoreThanBuildをパートナーとすることで得られるもの

顧客の「構想を止めない」—— 現場で繋ぐ、唯一の協業パートナー

01

受注機会の拡大

フィールド実装の壁でこぼれていた案件を確実に取り込める。
自社ソリューションの受注を「現場完結」で支援。

02

ベンダーロックインからの解放

メーカー非依存のオープンプロトコル実装。
特定機器に縛られない柔軟な施工パートナーとして機能。

03

利益率を下げない協業

中間マージンなし・直接協業体制。
外注分断コストを排除し、高品質を保ちながら利益率を守る。

04

スピードと品質の両立

調査～設計～施工～試運転を一社で完結。
情報伝達ロスゼロで、迅速かつ高品質な納品を実現。

国内スマートビル市場規模

4兆7,175億円

2033年予測 CAGR 17.6%

※ Astute Analytica調べ

拡大する市場で なぜ今パートナーが必要か

スマートビル需要は急拡大中。しかし現場実装を担えるエンジニアは慢性的不足。今ここで実装パートナーを確保することが、競合に先んじた受注優位性を生む。

まずは特定の1案件で、コスト最適化の可能性を一緒に探りましょう

リスクゼロで始められる、スマートビル実装の第一歩

小さく始めて、確かな成果で本格協業へ — MoreThanBuild がMSIとして完全伴走します



現状ヒアリング&課題整理

御社のスマートビルソリューション・対象物件の設備構成・現在の実装上の課題を丁寧にヒアリング。

実装方針&ロードマップ策定

フィールド層接続の技術要件・プロトコル選定・工程計画を含む実装ロードマップをご提案。

パイロット案件での実証

小規模案件でのPoC実装を通じて成果を可視化。実績をもとに本格協業体制へ移行。

まずは無料相談からお気軽にご連絡ください

代表 荒木 晴信 | 合同会社モアザンビルド

✉ info@morethanbuild.com

🌐 morethanbuild.com

会社概要

■ 経営理念

当たり前を超える価値を現実に

建設業の誇りを進化させ、見えない技術を社会の価値へ変える。

■ 使命

現場実装力の徹底的な追及

アプリケーションが進化するスマートビル市場において、複雑な建築設備の連携を現場で実現する担い手として、私たちは誠実に学び、新技術に即応し、泥臭くも誇り高い実装力で顧客の構想を止めず、進化する建物を社会に届けます。

■ 社名

合同会社モアザンビルド (MoreThanBuild,LLC)

■ 創立

2025年 9月

■ 所在地

千葉県習志野市谷津 1 丁目 1 5 番 2 2

■ 代表

荒木 晴信

■ 資本金

300万円

■ 連絡先

 info@morethanbuild.com

 [morethanbuild.com](https://www.morethanbuild.com)



事業領域

3つの事業が、1つの実装力を支える。

システムインテグレーション事業

マスターシステムインテグレーター



MoreThanBuild

設計事業

電気・空調・衛生設備設計

マネジメント事業

電気・設備工事監理 / 内装監理

現場で培った設計力とマネジメント力があるからこそ、MoreThanBuild は MSI として機能する。



MoreThanBuild