

住宅業界へ 新たな価値を 提供し続ける

安心計画社長 小山田隆広



おやまだ・たかひろ——昭和23年福岡県生まれ。59年に富士通代理店として独立し、建設原価会計システムの販売を開始。63年に安心計画を設立し、以来住宅CADをはじめとした最新IT技術によるサービスを提供し続ける。平成28年盛和塾「福盛経営者賞」受賞。福岡県社内木鶏経営社会会長。

IT技術によって工務店の営業・設計支援を行う安心計画。この度、創業者の小山田隆広社長は業界全体の利便性を高めるべく、新製品「マイホームロボ」を開発した。その誕生秘話と商品に懸ける熱い思いとは——。

住宅営業現場の負担を減らし、 施主様にとって最善の提案を

「リビングを通して個々人の部屋に行ける間取りがいい」「物をなかなか捨てられない」こうしたライフスタイルについての質問に回答してもらい、AI（人工知能）が施主様だけの最適プランを提案するシステムがこの度開発した次世代建築ロボアドバイザー「マイホームロボ」です。提案されるプランには、高画質のCGパースに加えVRデータも付随するため、すぐに具体的な完成イメージを掴めます。まさにインターネットの中の住宅展示場と言っているでしょう。

住宅販売では施主様ごとに異なる要望に応えるために、ヒアリングやプランニングに多大な時間が割かれています。また、各営業マンのスキルや主観によってプランの質が左右されることもありまます。「マイホームロボ」を活用すれば、多様なビッグデータの中から施主様ごとに最適なプランを導き出し、プレゼンボードもAIが自動作成してくれるので、短時間かつ高品質な初期提案が可能となります。

このプロジェクトはいまから二年前、熊本に本社を構える住宅会社・Lib Workの瀬口力社長との出会いから生まれました。Lib WorkさんはWEBマーケティングにより近年急速な躍進を遂げた注目の企業です。当初は、先述した営業現場での課題を解決すべく、Lib Work社内の物件情報のみを集めたデータベースを作成する計画でした。しかし、このデータベースは、大手住宅メーカーと違って自社商品や展示場やカタ

ログを持たない地場工務店には大きな需要があるという瀬口社長のお考えから、他社の物件も含めて広く公開する現在のサービスへと転換したのです。幸いにも中小企業庁の「令和2年度及び令和3年度商業・サービス競争力強化連携支援事業（新連携支援事業）」に採択され、億単位の開発費が掛かったものの、国の補助金があり今年一月に完成しました。現在はビッグデータのさらなる充実を図るため、四月のリリースに向けてプラン数を強化しています。

私利私欲ではなく 大義を掲げて始めた新事業

そもそも住宅業界は、大手メーカーがシェアの七〇八割を占める他業種とは違い、大手メーカーのシェアは全体の二〇三割しかなく、その他は全国に二万軒を超える地場工務店が担う特殊な業界です。ですから全国各地の工務店に同じデータベースを提供しても、地域が違えば競合になりにくいという特徴があります。また、住宅の購入を検討する際、多くの方が住宅展示場に訪れますが、住宅展示場への出展費は中小の工務店が容易に手を出せる金額ではありません。そんな地場工務店を支援すべく、当社は長年、住宅の製作・提案営業に役立つITサービスを提供し続けてきました。

3D住宅プレゼンCAD「ウォークインホーム」もその一つですが、販売を始めた一九九〇年代は、多くの設計士が自分の仕事がなくならないのではと不安を覚え、導入に消極的でした。しかし作業時間が短縮され、本来の業務であるプランニングに注力できるという利便性を伝え続

けたことでプレゼンCADは一般的になり、おかげさまで「ウォークインホーム」はいまも愛され続けています。

今回の「マイホームロボ」の開発に際しても、Lib Workさんでは社内の技術やノウハウを同業他社に提供することへの不安もあったとお聞きしていますが、最終的に、全国の住宅営業現場が欲しているサービスであり、いいサービスは己を犠牲にしても広める大義があると瀬口社長が決断され、商品化に至りました。

瀬口社長と私の心にあったのは、「我われの目的は家を売ることではない。家を建てたい人に満足を提供することである」という共通の思いです。営業現場に徹底的に寄り添った最高のサービスであれば、必ず利用者は増加し、その対価として利益は自然と入ってくるものです。

人生で一番大きな買い物である 住宅を通して

私はいまでこそ「お客様のために」「住宅業界全体をよくしたい」といった思いを自然と口にするようになりましたが、三十五歳で起業した当初はビジョンも目的も不明確なままでした。様々なご縁に導かれて住宅業界にITサービスを提供するようになったものの、私利私欲のために仕事をしていく頃は会社が大きくなるどころか社員がついて来ず、倒産の危機に直面したこともありました。そんな時に出会ったのが、京セラ創業者・稲盛和夫氏が主宰する「盛和塾」でした。

いまから二十数年前、「何事も独り占めするより皆で分け合った方が喜びが深い」との稲盛氏

のインタビュー記事に感銘を受け、知人の紹介で入塾しました。自己のためではなく利他のために尽くす意義を繰り返し教えていただいたことで、考え方が百八十度変わりました。

住宅は、人生で一番大きな買い物です。しかも他の商品と異なり、失敗したからといって簡単に購入し直すこともできません。「衣食住」の中で「住」が最後に来るのは、衣食が満たされて初めて住を考える、つまり家を建てるということ、人生の成功を意味するとも考えています。そんな幸せの一端をお手伝いできる仕事に携われて、本当にありがたく思います。



Lib Work 社長
瀬口力

若い人の中には自分の好きなこと、やりたいことが分らないことが多いと聞きます。自分本

位の考え方から脱し、世のため人のために貢献すること、そのためには何ができるか、また自分がどう変わるべきかを考えることで、その先に、本当の幸福が見えて来ると私自身の人生を振り返って感じます。

国民教育の師父・森信三先生の言葉に、「人間は一生のうち逢うべき人には必ず逢える。しかも一瞬早すぎず、一瞬遅すぎない時に」とある通り、瀬口社長とご縁をいただき、その誠実な人柄に惹かれて共同開発することになり、「マイホームロボ」は誕生しました。私たち安心計画は、この変化の激しい時代に常に新しい価値を提供し続けるべく、今後も精進してまいります。

NEW

蓄積されたデータから、お施主に最適なプランをAIが抽出！

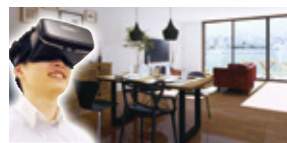
〈次世代建築ロボアドバイザー〉



My Home Robo

マイホームロボ

家づくりを最先端のITツールでサポートし、
住宅業界の更なる革新にチャレンジし続けます。



共有する空間・価値・未来

安心計画株式会社

www.anshin.co.jp



〈福岡本社〉福岡市博多区博多駅前3-22-8 朝日生命博多駅前ビル8階 TEL 092-475-1751
〈東京本社〉東京都品川区東品川2-2-20 天王洲オーシャンスクエア15階 TEL 03-6459-0408
〈名古屋支店〉名古屋市中区栄2-8-12 伏見KSビル5階 TEL 052-218-6588

