

アイビー

Business Information Bank

2022.07.25 Mon

No. 2753

「つくる」から「まもる」へシフト
建設業界に必要な不可欠な存在へ

トップインタビュイー



安心計画(株)
代表取締役社長
小山田 隆広氏



(株)エムピーエス
代表取締役社長
山本 貴士氏

住宅営業の初期提案の時間と労力を削減
施主の需要見だし、最適なプラン提案



イベントレポート

博多祇園山笠
3年ぶりに「進む山」

住宅営業の初期提案の時間と労力を削減 施主の需要見だし、最適なプラン提案

安心計画(株) 代表取締役社長 小山田 隆広 氏

「働き方改革」の潮流もあり、建設業界はDXへの取り組みを積極的に行い始めた。さまざまなITベンチャーが登場し新たなSaaSを提供するなか、安心計画(株)では1988年の設立より、ソフトウェアを使った住宅メーカーの営業支援を行ってきた。同社が新たにリリースする「My Home Robo(マイホームロボ)」がどのような変革をもたらすのかについて、代表取締役社長的小山田隆広氏にうかがった。
(聞き手:株データ・マックス 専務取締役 緒方 克美)

COMPANY INFORMATION

代表:小山田 隆広
所在地:福岡市博多区博多駅前3-22-8
朝日生命博多駅前ビル8F
設立:1988年3月
資本金:1億円
売上高:(22/1)10億4,705万円

施主の「建てたい家」をAIが見つけ出す

—貴社では建築ロボアドバイザー「My Home Robo」を開発されました。どのような商品でしょうか。

小山田隆広氏(以下、小山田) 地場工務店向けの営業支援ソフトです。施主さまにウェブ上でアンケートを送付し、家に関する質問にお答えいた

だくことで、施主さまお1人お1人に合わせた間取りやデザインをAIが提案します。ユーザーとなる工務店営業の方がブラウザからログインし、サイトからアンケートリンクを取得、それをお客さまに送付していただきま



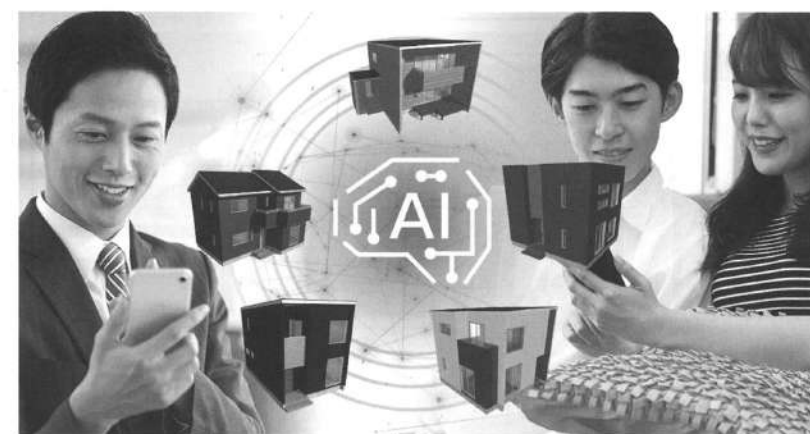
す。施主さまがそのリンクを開くと、15の質問が提示されます。たとえば、「寝室は1階にほしいか、それとも寝室は2階または3階にほしいか」。この問いに対してお答えいただいたうえで、この質問自体が重要か否か、5段階で評

価づけることができますので、このお客さまが「寝室」をどの程度重要視されているのかということも営業側で把握できます。従来のアンケート機能よりもさらに個人に合わせた結果をつかむことを可能にしており、このアンケートではこだわりや立地に求める条件なども入力していただくため、お客さまの回答に準じて提案されたプランだけでなく、過去に同じような条件提示をした別のお客さまのプランを知ることができます。単なるYes/Noの回答だけでは見いだせなかったプランについて、お客さま自身も気づくことができるのです。

—開発の経緯についてお聞かせいただけますか。

小山田 当社では設立以来、CADやCGシミュレーションのソフトを提供しています。さまざまな種類のソフトを開発してきたなかで、今回の「My Home Robo」の大きな特長の1つとなったのは、(株)Lib work(熊本県山鹿市)さんと協業で開発したことです。

Lib workさんは戸建住宅の企画・販売を手がけられており、以前から当社の商品を使っていたいていました。施主さまと実際にお会いして、営業を行っていらっしゃるのですが、とくにウェブマーケティングにおいて強みをもっていることがLib



workさんの特長です。

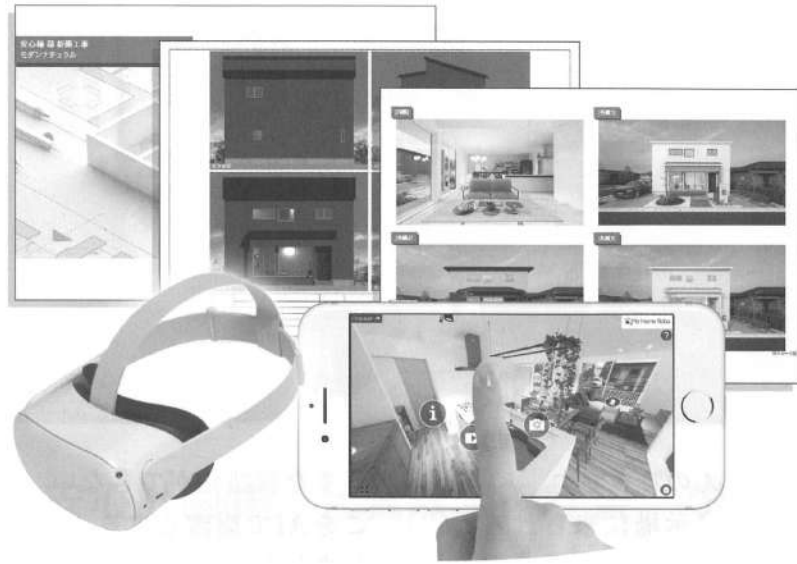
住宅展示場に来られるお客さまにはさまざまな方がいらっしゃいます。家を建てたいという思いやプランをしっかりと持った方もいれば、そこまで思いが強くないものの、好奇心から足を運んでみたという方もいらっしゃいます。また、熱量の濃淡だけでなく、お客さま自身も自分の好みを理解できていないということもあります。趣味嗜好というのは非常に難しい分野で、白黒だけでなくグレーが存在し、またグレーのなかにも黒寄りのグレー、白寄りのグレーがあります。このような状態からお客さまが希望する家のイメージをバランス良くつかむには

もまた言語化ができない。そこをAIで橋渡しすることにしました。「Lib workさんの優秀な営業マンのノウハウをAIに学習させよう」というところから今回の企画がスタートしたのです。

262の法則といわれるように、優秀な人物の数は少なく、半数以上を普通の人で占められた組織は構成されません。ただ、これを悲観的に捉えるのではなく、むしろ「『普通の人』を1人でも多く引き上げることができれば、他社に負けない優秀な組織を作ることができる」と捉えることも考えられます。

—このソフトはどのような面で役立っているのでしょうか。

小山田 ソフト開発当初、お付き合いのあった工務店の方からお話を聞かせていただきました。そのなかで聞かれたのが「営業手法とコストのジレンマ」でした。大手メーカーは一般の方々にも認知度の高いブランドをもっており、1人ひとりに合わせた住宅を作るのではな



く、そのブランドのなかから選んで建てるという手法を取ることができましたが、地場工務店の規模ではできません。そこで強みとなるのが「お客さまとの近さ」です。何かあったときに近くにいるという安心感です。1人ひとりとの対話を通して顧客の好みや生活における悩みを聞くことができます。しかし、こうして注文を「フルオーダー」で受け、自由に好みの住宅を建てるという部分で差別化を図りたいと思うものは避けられません。

数十年前までは、プラン決定権は旦那さま1人にありました。しかし、近年は共働きをはじめとした多様なライフスタイルが広がり、打ち合わせ段階からさまざまな方の意見が投げられるようになりました。その結果、回を重ねるたびにプランを変更

する必要が生まれ、プレゼンボードや図面の作成に膨大な時間がかかっています。また、そのプレゼン資料作成においても競合他社との差別化のために、より手の込んだものを作り上げなければなりません。このような膨大な作業をこなさなければならぬため、データづくりに1週間費やすことも珍しくないそうです。「My Home Robo」ではそれらの資料作成をAIが5分で行います。具体的には、同一間取りでテイストの違う3タイプの外観パースを超高画質CGで出力できるほか、実際の敷地との整合性をチェックできる設計CADデータも出力可能です。

さらに、360度パノラマVR画像の展開や、顧客フォローのための遠隔接客システムまで搭載したオプションも用意しています。

近年はとくに、ウッド

ショックをはじめとした資材高騰が続いており、てこ入れしなければ現状の金額維持は困難です。住宅メーカー各社がコスト削減に常に頭を悩ませています。最大のコストは人件費です。資料作成の時間をなくすことができれば、設計者はより多くのアイデアを生み出したり、これまで時間に追われて手を付けられずにいた資格の勉強をしたりと、自己研鑽のためのクリエイティブな時間に充てることができます。

非言語領域から 潜在顧客を探し出す

——営業の方にとってはクロージングに役立ちそうです。

小山田 そのままCADデータにダウンロードして施工段階に入ることもできますが、施主さまにとってはアンケートの回答さえ済んでいけば、次に会う時には自分の好みのデザインに近いプランが見られます。従来であれば、何度も打ち合わせを重ねて徐々に出来上がるデザインが一気に詰められるので、「微調整のためにまた会ってみよう」と思わせるための初期段階の接触機会をつかみやすいツールになるのではないのでしょうか。

住宅展示場の来場者にも、「今すぐ建てたい」という人もいれば、「ただ足を運んでみただけ」という人もおり、本気度の見極めは難しいの

ですが、「My Home Robo」を使うことで、アンケートにすぐ答えたり、ウェブ上のプランを何回も見ていたりする「ホットなお客さま」を探し出すことができるのです。また、提案プランの「どこを」「いつ」「何回」見たかという情報が集積されますので、その人気度合いの統計をとるなど、そういうデータを「オススメプラン」の項目に反映させることで情報のブラッシュアップも図れます。

——コンテック(ConTech)という言葉が生まれたように、建設業界では近年、ベンチャーやスタートアップ企業が提供するSaaSによるDXが盛んですが、それらとの違いはありますか。

小山田 CADソフトと連動していることです。ITベンチャー企業が提供しているプランニングソフトはあくまでイメージにすぎず、そのほとんどが建築基準法などの法規をクリアできていません。そのため、プランをCADデータに落とし込み、建築可能なカタチまで微調整を加える必要があります。しかし、「My Home Robo」はCADデータをベースにしており、いわば「CADデータをわかりやすくイメージ化」したまったく逆のツールです。さらに、イメージだけでなく、敷地情報の入力により構想中の物件が建築可能かどうか、より現実的に検証できるので「実際に建てられる物



小山田 隆広(おやまだ・たかひろ)
北九州市出身。保険会社や海運会社勤務を経て、1984年に富士通代理店として独立、建設原価会計システムの販売を開始。88年に安心計画(株)を設立し、住宅CADやCGシミュレーションソフトによる工務店や住宅メーカーの営業支援を展開。最新のITによる支援サービスを常に提供し続け、現在に至る。2016年には盛和塾「稲盛経営者賞」を受賞。趣味は読書(古典・歴史)。

件」を提案することができるのです。

——今後、多様な展開が見込めるのではないのでしょうか。

小山田 このシステムが1つのプラットフォーム的な立ち位置にまで昇華されると、「このプランはこのような施主さまに適している」「このような施主さまにはこのようなプランが好まれる」といった情報を素早く提供できるようになると思います。それは間取りに限らず、住設機器やインテリアやガーデニング、さらにリノベーションにまで波及していくサービスが開発可能ですので、新たな展開も構想できるのではないかと思います。

また、安心計画は「IT導入補助金」の導入支援事業者として採択されており、このたび「My Home Robo」も対象ツールとして認定されたので、これからはより皆さまにご利用いただきやすくなると思います。

(文・構成:杉町 彩紗)

マイホームロボ
公式サイトはコチラ