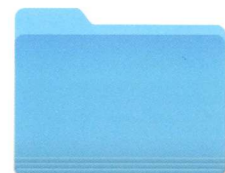


超DX戦術

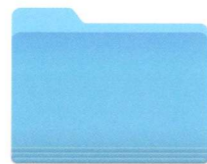
家づくりのあらゆる業務をデジタル化。

「共有・共用・再活用」して効率を高め、

働きやすさと顧客満足度を向上させる手法を紹介



オピニオン



DX実践事例



技術解説



工務店のための「超DX戦術」の手引き



工務店のDX戦術に役立つDXツール47

マイホームロボ

安心計画

AI活用した営業支援ツール 最適な住宅プランを自動抽出

紙・ウェブ上・VR
の3つの方法で施
主に提案可能



AIクラウドサービスを駆使した住宅営業支援ツール「マイホームロボ」は、施主の要望を導き出すアンケート結果をもとにクラウド上にある約1800の住宅プランデータの中から最適なプランを抽出し、プレゼンボードを作成するサービス。すべてのプランに間取り、外観と内観のCGパース、CAD設計データが紐づいており、ヒアリングやプランニングなど営業活動にかかる時間を短縮し、ファーストプレゼンの高効率化・高品質化を図ることができる。

施主への要望アンケートは15項目で、「平屋or2階建て」「多少コストはかかっても個性的な間取りにしたいor合理的・機能的な間取りにし

たい」など対照的な2案に対し、どちらの考え方を重視したいかを5段階で回答していくというもの。その結果を踏まえて抽出される住宅プランデータは、共同開発を行ったLib Work（熊本県山鹿市）がプランニングしたもので、同社が手掛ける3DプレゼンCADシステム「ウォークインホーム・プラス」と連動させることで施主の要望を取り入れた修正をすることも可能。8月中にはプランを2500件まで増やす予定だ。

アンケート機能のほか、営業担当者自らヒアリングを行い、間口や坪数、玄関の向き、部屋数など150近くの検索フィルターをかけることで、搭載プランの中から施主にとっ

て最適なプランを探せる機能も付いている。AIだけでなく営業担当者自身の経験や感覚を踏まえたプランを練ることができるため、営業担当者から好評だという。また、利用する際に難しい技術も必要ないため、新入社員や営業が本職ではない社員も簡単に使いこなせ、これまで手が回りきらなかった見込み顧客へのアプローチにも活用できる。

利用料は1ライセンス月額2万8000円（税別）。1カ月につき施主は30件まで登録でき、提案書は150件まで作成可能。オプションとして、月額1万7000円（税別）で提案書にVRデータを入れられる「パノラマVR機能」も追加できる。