

本
当
に
使
え
る

ユーザー
に聞く

住宅

Digital Transformation

ツール

課題解決につながる

注目の住宅DXツールを一挙紹介！

デジタル化実践事例に見る成功のポイント

インボイス、改正電帳法、働き方改革

住宅会社の経営に変革を求める3つの法制度

創樹社

CONTENTS

安心計画株式会社「マイホームロボ」

住宅の提案営業を新しいステージへ

15 問のアンケートの回答するだけで約 5 分で超高画質のプレゼン資料を作成

株式会社 Lib Work「マイホームロボ」

プラン提案手法を変革 プレゼン資料を瞬時に作成 顧客により多くの選択肢を提示

株式会社 DTS - Walk in home 開発元

「住宅建設業界向け基幹システム「HOUSING CORE」」

住宅事業者それぞれのニーズに対応

住宅建築の一連の事業領域におけるあらゆる” 困りごと” を解決する

記事に続きます

安心計画

マイホームロボ

住宅の提案営業を新しいステージへ

15問のアンケート に回答するだけで 約5分で超高画質の プレゼン資料を作成

安心計画が提供する建築ロボアドバイザー「マイホームロボ」は、約5分でプラン提案を行うためのツールを作成できる「ロボアドプランニング」を実現する画期的なDXツールだ。

AIが施主に最適なプランを提案

この仕組みの肝が数千プランに及ぶビッグデータ。これら全てに3つのデザインの外観CGパース、内観CGパース、間取り図などを用意しているほか、さらに、室内を360度見回せるパノラマVRが全てのプランで利用できる。

施主がスマートフォンなどで15問のアンケートに回答するだけで、AIが膨大なプランの中からニーズにあったプランを選んでくれる。その中から住宅会社の営業担当者が施主の希望を考慮しながらいくつかのプランを選択すると、高画質CGパースや

VR閲覧用のQRコードを配置したプレゼンボード一式が5分で自動作成される。

また、建物の大きさや希望のキッチンなどの具体的な要望が分かれば、営業担当者が絞り込み検索することも可能、AIがすすめる他の類似プランまで示される。AIの判断任せで提案ができてしまうわけだ。

さらに、「マイホームロボ」で選んだプランを住宅プレゼンCAD「ウォークインホーム」にインポートすることで、プランを編集したり敷地情報を考慮したより具体的な提案をすることもできる。

経営の基本は売上の最大化と経費の最小化であり、本システムにより、最大のコストである人件費を下げることで、浮いた経費を販促費に回して貴重な引き合い商談の取りこぼしを防ぐのが狙い。

質を落とさずに生産効率を上げることが求められる中、それを可能にするツールとして開発が進めら

「マイホームロボ」のプランを「ウォークインホーム」で敷地に配置

家の提案に土地情報は必須！

敷地の入力、三斜・座標・概略入力に対応。土地の字図のスキャンや、CADで描いたデータ（DXFやJW-CAD形式）の読み取りも可能。

敷地と道路の高低差や勾配も表現



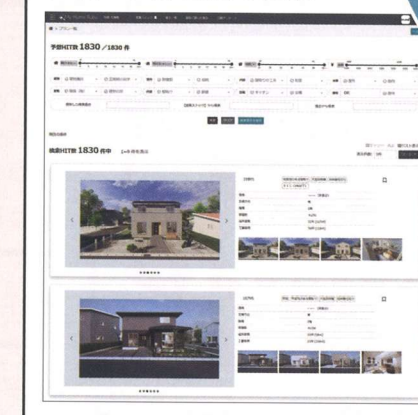
敷地を入力

My Home Robo

ウォークインホームで入力した敷地情報の間口を「マイホームロボ」にセットして検索！

「マイホームロボ」のプランをインポート

敷地に合ったプランを配置



斜線情報や駐車スペースを考慮してプランを自動選択・配置



斜線チェック機能搭載



隣家や街並も表現

さらに「ウォークインホーム」があればプランの編集も可能

シンプルな操作性でスピードプレゼン



日照シミュレーションで日差しの推移を確認



部屋のイメージをスタイル別に複数提案できる「スタイルデザイン」



「マイホームロボ」の全プラン対応！

ワンクリックでスタイル変更

れたという。

インサイドセールスのためのツールに

同社ではこのシステムについて、「あくまでも営業担当を支援するためのツールであり、施主だけで完結する使い方は想定していない」としている。ホームページ上で施主がアンケートに回答すると自動でプランが提案されるといった仕組みを構築することも可能だが、営業担当者をあえて介在させることにこだわる。

それによって、営業担当者と施主のコミュニケー

ションにより得られる安心感や信頼感の醸成へとつなげていきたい考えだ。

また、コロナ禍を経て住宅営業の手法も変わりつつあり、ファーストコンタクトの段階でインサイドセールスを利用する企業も増えている。インサイドセールスの際に、マイホームロボのアンケート回答ページのURLを知らせて回答してもらえれば、いち早くプラン提案を行うことも可能になる。

施主と営業担当者のイメージギャップも埋めてくれる「マイホームロボ」。新たな住宅営業の実現に向けて、重要な役割を担うDXツールとなりそうだ。



安心計画株式会社
TEL 092-475-1751
<https://www.anshin.co.jp/>

安心計画

プラン提案手法を変革

プレゼン資料を瞬時に作成 顧客により多くの選択肢を 提示



Lib Work
代表取締役社長
瀬口 力 氏

Lib Work は、いち早く業務のデジタル化、さらには DX へと取り組んでおり、1999 年に社長に就任した瀬口力社長を中心として、次々と先進的な活動を展開している。例えば土地探しや平屋住宅、注文住宅といった分野ごとにホームページを開設し、そこから集客を図るといった Web マーケティングを実践。

加えて、インサイドセールスも導入している。Web 経由で集客した見込み顧客に対して、内勤の担当者が電話やメールなどを使いコンタクトをとり、オフラインでの営業活動へとつなげていく営業手法を確立している。

顧客も住宅会社も不幸にする 「イチかバチか提案」からの脱却

同社が次の一手として取り組んだのがプラン提案の変革。同社の瀬口社長は、「熊本地震からの復興

需要の影響もあり、一気にプラン提案の件数が増えた時期がありました。その時に実際に設計担当者がプラン提案を検討している状況を調べてみると、時間がないうちに丁寧な提案や充実したプレゼン資料が出来ていないことが分かりました。これではお客さまに失礼だと考え、まずは全ての設計者が考えたプランを共有化することにしました」と語る。

過去に作成したプランデータを収集し、デジタル化していき、それぞれのプランに「3LDK」といったキーワードを紐づけていった。

これによって顧客の要望に応じてキーワードを入力すると、過去に作成したプランを簡単に検索できる状況を整えたのだ。

このシステムをさらに進化させるために、安心計画と共同で「マイホームロボ」の開発に着手する。これは、顧客が 15 問の簡単な質問に回答すると、数千ものプランの中から、顧客の要望に応じたものを AI も活用しながら自動で提案できるというツール。



顧客のこだわりを形にした住宅を提案。



マイホームロボを使った提案で、顧客満足度の向上にも取り組む。



高精度の CG パースや VR なども活用し、顧客のイメージとのギャップを埋めながら住まいづくりを進める。

それぞれのプランには 3 種類のデザインの外観の CG パース、内観の CG パース、間取り図などが用意されている。さらに、室内をパノラマで 360 度見回せる VR も全てのプランで利用できる。

「これまでのやり方では、通常、ひとつのプランしか提案できませんでした。お客さまの立場になると、たったひとつのプランだけで判断することは簡単ではありません。お客さまにとっても、住宅会社にとっても『イチかバチか』になってしまう。マイホームロボを利用すれば、プラン検討のための業務負担を減らしながら、なおかつ複数の選択肢をお客さまに提示することができます」(瀬口社長)。

成約率と顧客満足度を 高めるために

Lib Work では、既に「マイホームロボ」の運用を開始している。その成果は徐々に明らかになって

きており、例えばインサイドセールスの段階で、顧客に 15 問の質問に回答してもらい、その結果をもとに初回面談の際にプラン提案を行うことで成約率が上昇することが分かったという。

また、顧客にとっても複数のプランを充実したプレゼン資料とともに提案されるため、自分のニーズにより近いマイホームを検討しやすくなるという。

瀬口社長は、「初めの段階の提案活動であれば、このくらいのプランを用意しておけば、ニーズに合うものを探すことができるのではないのでしょうか。ただし、その後の細かなデザインなどについては、やはり AI では限界があり、プロの力が必要になります。あくまでも最後の部分は人間の力を重要視していくことが大切です」と述べており、ムダを省き時間の余裕を生み出すことで、設計者がより細やかな設計提案に集中できる環境を創り出していきたい方針だ。