

マイホームロボ 安心計画株式会社

AIが顧客ニーズにマッチした プランを提案

設計業務の負荷を大幅に削減

安心計画の建築ロボアドバイザー「マイホームロボ」は、施主が簡単な質問に答えると、約 9500 プランのなかから AI が最適なプランを提案するツール。営業担当者が設計業務までをカバーすることが可能になるため、着工までの生産性を大きく向上することに貢献する。

マイホームロボは、まず顧客が Web 上で 15 問の簡単な質問に回答することからサービスがスタートする。全ての質問に回答すると、AI が約 9500 プランのなかから、顧客のニーズを満たすものを自動で提案する。プランのなかには、狭小地対応や平屋なども数多く含まれており、幅広い要望に対応できる。

また、平面図、超高画質の内観・外観 CG パース、室内をパノラマで 360 度見回せる VR 画像なども用意されている。さらに、CAD 編集が可能なデータが収録されており、3D 住宅プレゼン CAD「Walk in home」にインポートし、プランを反転・回転することもできるので、実質のプラン数は数万件にもなる。

経験の浅い営業担当者でも 質の高いプラン提案が可能に

Walk in home を使いプランを編集することもできる。Walk in home は、設計者だけでなく営業担当者でも使いやすい CAD ソフトであるため、営業担当者がファーストプランの提案から、顧客の要望を聞きながら編集するという業務までをカバーできる。

加えて、Walk in home と連動して土地の形状に合った間取りを検索できる機能も備えている。さらには、



ChatGPT を利用して、プランの案内用の文章を AI が個別に自動生成してくれる機能も備えており、経験が浅い営業担当者でも AI を活用しながら質の高い提案が可能となる。

また、既存のサンプルプランだけでなく、プラン登録機能も備えており、自社で作成したプランデータや実際に建築した実例などの情報を登録することで、過去に作成したプランを“資産化”することもできる。

マイホームロボは、生産性の向上や業務負荷の削減だけでなく、提案力を高めることで受注確度を上げていくこともできる DX ツールである。

INTERVIEW

ピュアグロース株式会社

宮内 和也 代表取締役

マイホームロボで営業設計を徹底することが 利益確保の近道に

当社では、2022 年 12 月の創業以来、住宅・不動産業界に特化したコンサルティング業務を展開しています。現在、120 社以上の住宅事業者の方々と顧問契約を締結しています。また、成功報酬型のコンサルティング業務を行っており、例えば「原価率を〇%下げる」といった目標を掲げ、その目標の達成度合いに応じて報酬をいただくという独自の取り組みも行っています。

住宅市場については、新築マーケットの縮小によって非常に厳しい状況を迎えています。こうした状況下で確実な成長を遂げていくためには、明確な経営目標にコミットしていくことが重要です。

現在の市況でとくに苦戦を強いられているのが、年間棟数が 20 ～ 50 棟規模の工務店の皆さまです。新築市場が縮小する一方で、資材や人件費、エネルギーコストの上昇で原価率は上昇しています。我々は、まず全社員 1 名当たりの月間の完工棟数が 2 棟を割り込むような状況の場合、利益を出すことは難しいと考えています。もし、2 棟を割り込むような状況であれば、まずは営業設計を推進するべきです。

とくに 3000 万円以下の価格帯を主力にしている工務店であれば、営業が設計、さらには積算までを行い、1 棟を受注するまでに係わる社員数を可能な限り少なくすることで、生産効率を上げる必要があります。

しかし、経験が浅い営業担当者の場合、なかなか顧客の要望に沿った設計提案を行えないこともあるでしょう。そこで、当社では安心計画さんのマイホームロボの活用を推奨しています。マイホームロボを活用すれば、プラン提案の最初の第一歩を踏み出しやすくなります。

しかも初めての人でも使いやすいだけでなく、豊富なプランのなかから地域特性を考慮したものも提案できます。

さらに言うと、設計担当者以外でも使いこなせる CAD ソフト「Walk in home」と連動するため、マイホームロボで提案したプランをカスタマイズするといった作業も容易に行うことができます。

当社では、「PG HOUSE」という FC 事業もスタートしましたが、加盟店の方々にマイホームロボに過去のプランを登録していただき、共有資産として活用しようとしています。また、Walk in home の CAD データを用いて、営業担当者が積算まで自動で行えるシステムも構築しようとしています。こうなると作業効率は格段に向上し、利益率も高まります。

人手不足の影響で、それなりの給与を設定しないと優秀な人材を獲得できないという状況もあります。それだけに、1 人当たりの生産性を向上し利益を確保し、その利益を社員に還元することで、次の成長に向けて好循環が生まれるのです。マイホームロボの活用は、その実現に向けた近道になるのです。



住宅 FC「PG HOUSE」でもマイホームロボを活用

