

TOKEI BUSINESS DX

東経ビジネスDX — 変化の先にある未来を見つける — 〈九州版〉

対談 九州創生とSDGs

～トップランナーたちの思想～ CHIKUGOGAWA.Biz

2025年の崖を越えるには

— 中小企業におけるDX推進のポイント —

SEP.2022 vol.2 定価 500円

2030年に向けた 世界の目標 SDGsのいま

SDGsトップランナー (オーレック・関家具・津留建設)

若林宗男の元気な中小企業は、地域の宝! (竹嶋繊維・丸久鋼材)

木の魅力を探求する新施設「ARBOR」(クリアプランニング) / 多角化戦略で可能性を広げるデベロッパー (DM都市開発)
AIを活用した建築ロボアドバイザー「My Home Robo」(安心計画)

筑後川ビジネスの挑戦 / 異色の税理士夫婦の一言コラム / SDGs/ESG時代のBCP / 変化の激しい時代に必要な「アンラーニング」とは?

安心計画株式会社

住宅業界に新たな価値を提供 AIを活用した建築ロボアドバイザー「My Home Robo」

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に取り組んできた安心計画株式会社(福岡市博多区、小山田隆広社長)は、AIを活用した建築ロボアドバイザー「My Home Robo(マイホームロボ)」を新たにリリースした。工務店向けの営業支援ソフトで、約5分で住宅プラン提案資料を作成し、施主の「建てたい家」をAIが見つけ出すサービスだ。

住宅営業の初期提案の 時間と労力を削減

安心計画が住宅会社の(株)Libwork(熊本県山鹿市)と経済産業省中小企業庁の「新連携支援事業」の採択プロジェクトとして共同開発を進めてきた工務店向けの営業支援ソフトである建築ロボアドバイザー「マイホームロボ」の本格的なサービス提供がスタートした。施主に提出するプレゼン資料を自動作成するサービスで、施主が15問の簡単なアンケートに回答すると、約5分で超高画質の内観・外観CGパース、間取

り図などを盛り込んだ資料一式が完成する。

経営の基本は売上の最大化と経費の最小化だが、本システムは最大のコストである人件費を下げるとともに、施主とのファーストコンタクトの段階で受注に至るまでの確度を高めることができ、住宅営業の初期提案の時間と労力を削減する。つまり、質を落とさずに生産効率を上げることが可能なわけだ。

肝となっているのが住宅プランのビッグデータで、その全てのプランに高画質CGによる3種類のデザインの外観パースと内観パース、間取り図、さらに室内をパノラマで360度見回せるVR(※オ

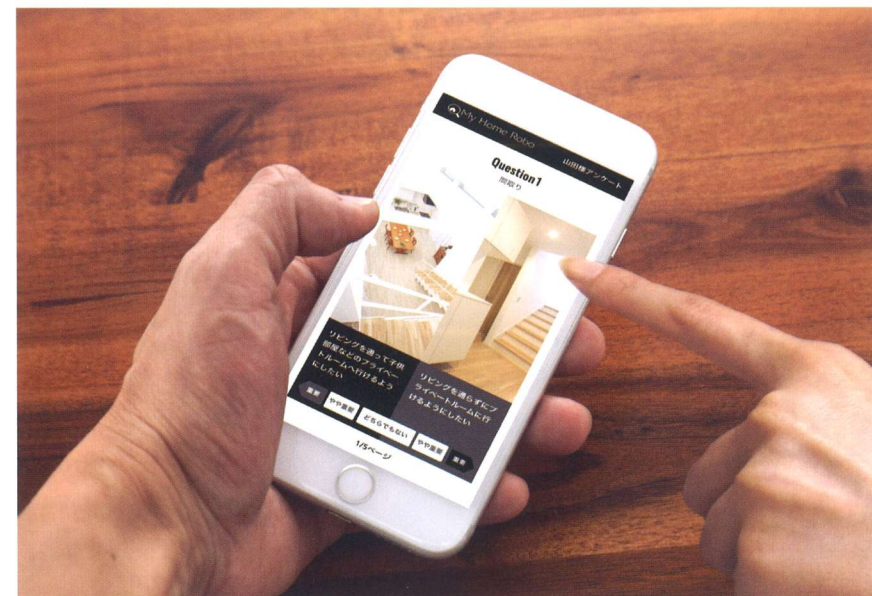
プション)閲覧用のQRコードを配置したプレゼンボードが自動で作成される。また、同社の3DプレゼンCADシステム「ウォークインホーム・プラス」を連動させることで、より詳細な施主の要望を取り入れた修正を加えながら、打ち合わせを進めていくこともできる。

住宅営業の新しい潮流 「ロボアドバイザー」を確立

AIが施主に合わせた間取りやデザインを提案するまでの実際の流れは、工務店営業担当者がアンケートリンクを施主のスマートフォンに送付し、施主がリンクを開くと15問の質問が提示される。例えば、「寝室は1階にほしいか、それとも2階にほしいか」といった問いで、さらにこの質問自体が重要か否かも5段階で評価し、回答が終わるとAIが膨大なプランの中からニーズにあったものを選んでくれる。

また、アンケート機能のほか、営業担当者自らヒアリングをして、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、より最適なプランを探せる機能も付いており、営業担当者自身の経験や感覚を踏まえたプランの検索もできるため、熟練の営業担当者からも好評だ。

同サービスは、住宅営業の新しい潮流



「My Home Robo」は、施主のスマホ上で希望する条件などについてアンケート形式で回答してもらい、その内容に合致するプランを膨大なプランデータベースからAIが選別し、CGやVR技術を駆使して演出効果を高める「ロボアドバイザー」。

My Home Robo (マイホームロボ)

ヒアリング	プランニング	提案ツール作成
<p>お施主がWeb上でライフスタイルについてのアンケートに答えます。</p>	<p>AIが個々のお施主に合った最適なプランを考えます。</p>	<p>同時に高画質CGパースとVR閲覧用のQRコードを配置したプレゼンボードをAIが自動作成! すぐに提案できます。</p>
AIが、お施主様のニーズを分析	プレゼンボードとCADデータのダウンロード	お施主様専用Webマイページの提供
高画質CGパース・VR	営業向けWebプラン検索機能	SNS公開機能による集客機能
VRデータ分析機能	尺モジュールとメーターモジュールに対応	1万件以上のプラン提案が可能
ご利用料金	<ul style="list-style-type: none"> ■ 1ライセンス(共同利用可) 28,000円/月額(税別) ■ VRオプション 17,000円/月額(税別) 	無料お試し期間1カ月

「ロボアドバイザー」という手法を確立したといえる。

開発にあたっては、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おらず、営業担当者をあえて介在させることにこだわっている。それにより、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がっていきたく考えだ。

さらに、営業担当者が本システムを利用するにあたり、難しい技術を必要としないため、営業スキルのバラつきをなくすことができ、社内の営業力の標準化

が図れる。新入社員や営業が本職でない社員も簡単に使いこなせるため、これまで手が回らなかった見込客へのアプローチにも活用できる。営業は貴重な引合い商談の取りこぼしを防ぐことこそが重要なのだ。

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遠隔で営業活動をする企業も増えている。その際にアンケート回答ページのURLを知らせて回答してもらえば、いち早くプラン提案ができるほか、SNSなどにアンケートのURLを掲載し、集客装置として利用することもでき

る。マイホームロボは、住宅営業のあり方を変革する可能性を秘めている。

利用料金は、1ライセンス(共同利用可)が月額2万8000円(税別)、VRオプションが月額1万7000円(税別)となっており、1カ月の無料トライアルを実施している。

安心計画株式会社

<https://www.anshin.co.jp/>

My Home Robo
公式ウェブサイトはコチラ

