

新社長に
聞く

安心計画

DTS子会社として新始動 住宅購入後のサービス拡充



高田政和社長

3DCAD「Walk in home」の販売代理店営業を中心に事業展開してきた安心計画（福岡県福岡市）は、5月31日、開発元であるDTS（東京都中央区）のグループ子会社となった。これまで、顧客の課題やニーズに沿った提案からソフト導入後のサポートを行ってきたが、今後はDTSの開発力や資本力を活用しながら、家を建てた後のサービス提供にも参入していく。両社の連携がもたらす効果や今後の構想について、新社長に就任した高田政和氏に話を聞いた。

顧客目線の強みでDTSとのシナジーを

——安心計画さんがDTSの子会社となったニュースには驚きました。今回の子会社化の経緯を教えてください。

大きく2つの理由があります。ひとつは、前任の小山田が自身の年齢もあり、これからの事業方針に悩んでいたことです。いろいろなどころから一緒にならないかと声がかかっていたようですが、長年、DTSと関係がある中で、せっかくならDTSと一緒にするのも良いんじゃないですかと話したことから、子会社化に向けた動きが進み始めました。

もうひとつ、安心計画としてお客様にプラスアルファのサービスを提供する次のフェーズに行くには、人的・資金的な問題がありました。そこ

で、開発力、資本力と動員数があるDTSと一緒にすると、マーケットを熟知しているお客様をしっかり見ている安心計画とのシナジー効果が出せ、クリエイティブな未来が創造できると考えました。

——次のフェーズというのは、具体的にどのような内容でしょうか。

われわれは、AIがお客様にあった最適プランを導き出す「My Home Robo（マイホームロボ）」をはじめ、家を買ってもらうまでのフェーズのソリューションを中心に持っています。ただ、その後の工程はあまり手掛けてきませんでした。今度はニーズやお客様の声をよく知っていますから、いわば開発力のあるDTSと連携

▼AIを利用して最適プランをアドバイスする「My Home Robo」



顧客目線の新しいサービス提供

——その「顧客目線の新しいサービス」が昨年発表したマイホームロボだと思えますが、具体的にどのようなものですか。

エンドユーザーが家を買おうかなと考えてから、どのような家にするか具現化できるまでは時間がかかりますよね。そこを手助けできるシステムです。具体的には、お客様がアンケートに答えると数種類のプランが自動

住宅業界のプラットフォームになりたい

——安心計画が提供するサービスを使うことによって、たとえば家一棟を建てるのに10人が関わっているとしたら、その人数が減っていく未来像が描けそうですね。

家づくりに関わる延べ人数は減らせたいと思えます。建てる前も、プランを絞り込むところまで人が関わらなくてもいいようにしたいです。現状は「Walk in home CUMOE（ウォークインホームクモエ）」という施工管理ソフト等を提供していますが、場合によっては、

で出てくるうえ、「Walk in home」が得意な3DCADの情報も見られます。つまり、住まいを求める方の要望を具現化するスピードが早まり、営業する側も次のやり取りに進みやすくなるわけです。また、設計業務の省力化や、無駄な業務のやり取りを減らすことが可能です。

——DTSさんにとってみると顧客の声を集めやすくなったので、「Walk in home」自体の改良やサービス拡充にもつながりそうですね。同じグループになりましたので、当然、「Walk in home」のサービスの充実を図る

「Walk in home」を販売する際に安心計画のライバルの「ANDPAD」との連携を勧めることがあります。これは、より最適化、つまり顧客目線で選んでいることの表れです。

——今後、5年後、10年後の方向性をどのように描いているでしょうか。

B to B to Cのサービスをより充実させることですね。私どもは、Cと

会社概要

会社名: 安心計画
代表者名: 高田政和
本社所在地: 福岡県福岡市
設立: 1988年3月
資本金: 8800万円
売上高: 8億9084万円
(2023年1月期)