



コロナ禍を  
チャンスに!

住宅事業者のための

# 働き方改革 入門

IT導入補助金を  
活用して  
働き方改革に着手!!

実践者に聞く  
働き方改革、  
成功のポイント

インタビュー

熟練した大工と地域の間人関係に支えられた  
ビジネスモデルの見直しを

早稲田大学 創造理工学部建築学科  
高口洋人 教授

注目の

業務改善ツール  
その実力を徹底分析

働き方改革の推進へ  
知っておきたい

8つの  
キーワード



21棟からなる戸建分譲住宅プロジェクト  
「PEAKS 松の本」(福岡県遠賀町)



360度のVR画像によって街並みやモデルハウスの完成後の様子を確認できるような

VR画像のアクセスコード

実践者に聞く

## 働き方改革 成功のポイント

大英産業株式会社  
(福岡県北九州市)  
西部事業部 ひびきの店  
高原 晶子 店長



事業企画部  
WEBマーケティング課  
相川 碧衣 氏



# VRシステムで 分譲住宅の 回転率を向上

より本格的な  
デジタルマーケティングの  
布石にも

北九州市八幡西区に本社を置く大英産業では、北九州都市圏で累計3000戸以上の戸建住宅を供給している。

また、九州・山口地域で8000戸以上の分譲マンションの供給実績も誇る。

その他にも買取再販事業やタウンハウス事業なども展開。幅広い住宅ニーズに対応する体制を整え、50年以上にわたり総合住宅不動産会社として地域

で活躍している。その会社が、21棟からなる戸建分譲住宅プロジェクト「PEAKS 松の本」(福岡県遠賀町)で新たな取り組みに挑戦した。

「PEAKS 松の本」は、自然に囲まれた住環境のなかで、住民間のコミュニティを育む街なみと調和と個性を両立させた21棟の住宅を建築しようというプロジェクト。21棟という規模の戸建分譲住宅は、同社としては初の試みだという。

### VRシステムと「共有計画」で完成前の販売を促進

「PEAKS 松の本」では、安心計画の提案によりVRシステムを活用した営業戦略を実践している。360度のVR画像によって街並みやモデルハウスの完成後の様子を確認できるだけでなく、動画等を用いてモデルハウスの説明などを受けることも可能だ。安心計画が提供する「共有計画」は、遠隔地でも顧客と住宅営業マンが同じVR画像を見ながら、提案や説明を行えるというもので、リモート営業のツールとしても注目されている。

大英産業では、分譲住宅事業を展開するうえで、完成前の住宅や街なみのイメージをより具体的に伝える術を模索していた。なぜなら、完成後のイメー

ジを上手く伝えることができれば、より早く販売活動を展開できるからだ。分譲住宅の場合、どうしても顧客から「完成したのを見て考えます」と言われてしまうことがあり、結果として販売活動が長期化してしまうという問題がある。

こうした問題を解消するために、今回、VRシステムの活用に踏み切った。以前から他の部門では同様の取り組みを進めていたが、「PEAKS 松の本」の計画を進めるなかで、街なみの価値も含めて訴求するためにVR画像を利用することにしたのだ。

は、「VR画像があることで販売活動が行いやすくなったのは間違いありません。若い営業スタッフもVR画像を利用して説明することで、より提案が行いやすいようです。お客さまもVR画像で街なみのイメージなどを想像しやすいようで、ワクワク感が高まっているような印象があります」と語る。

VR画像には、採用する設備機器の説明やプランのポイント説明などの情報を埋め込むことができ、カタログな

施工管理の面でもVR画像の存在が役に立つという。

### 施工管理の面でも効果を発揮

施工業者が納まりなどで迷った際に、VR画像を見ることで設計の意図を確認できるからだ。今後、施工管理の効率化という面でもVR画像の役割が重要になりそうだ。

さらに、マーケティング戦略を考える上でもVRシステムが重要な役割を担う。

VR画像の閲覧履歴などの情報は蓄積されることで、どのモデルハウスが人気があるのか、どういったプランや設備の説明がよく読まれているのかといった情報を得ることができるようだ。

ただでは伝わらない情報も的確に伝えることができる。

「これまでならカタログや見本を持参して、お客さまの好みを聞きながら見本などを探すといった作業が必要でしたが、VR画像があればその必要もありません」(高原店長)というメリットもあるようだ。

なお、VRシステムを導入した結果、第一期販売10戸のうち、5戸がモデルハウス開設前に契約に至ったという。

また、VR画像にアクセスするQRコードをチラシやカタログごとに変えることで、こういったツールからのアクセスが多いのかも把握できる。

同社WEBマーケティング課の相川碧衣氏も「今後、VRシステムから得られた情報を活用することで、より精度が高いPR活動やツールのあり方などを検討していきたいです。また、VR画像や動画を用いたWEBセミナーなども検討しています」と述べている。

とくに、街なみが付加価値となるような一定規模以上の分譲住宅事業においては、VR画像や動画を組み合わせた販売戦略が奏功する可能性が高そうだ。