不動産テック・DX

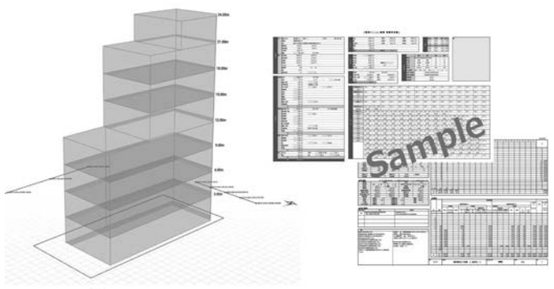
建築プラン自動作成

ZISEDAI　用地データをAIが解析

タスキホールディングス（東京都港区）グループのＺＩＳＥＤＡＩ（同）は、独自開発の新機能として、ボリュームチェックエンジン『ＴＯＵＣＨ＆ＰＬＡＮ』の提供を６月中に開始し、各社業務のＤＸ化を支援する。用地情報に沿って、当該地に建築可能で最適な「建築ボリュームプラン」や、その「事業収支計画」までを自動作成できる。同社グループのマンション開発事業の実務ノウハウを反映しており、第１段階で投資用マンションディベロッパー向けに活用を訴求する。

新機能は、同社提供の物件情報管理サービス『ＴＡＳＵＫＩＴＥＣＨ ＬＡＮＤ』（以下・ＬＡＮＤ）のオプション機能として提供を始める。

『ＬＡＮＤ』は、各社が収集した物件情報の敷地形状などのデータを入力し、データベース化できるツール。その入力したデータを生かし、新機能を用いて道路条件や建物の高さ、階数・階高などの希望要件を入力するとＡＩ（人工知能）が解析し、天空率や法令などを加味した３Ｄモデルの「建築プラン」と、同プランを基にした「事業収支計画」を自動作成する（イメージ図）。



▲ボリュームプラン
物件情報管理サービス「TASUKI TECH LAND」上で取得された情報を基に自動でボリュームプランを作成

▲事業収支計画資料
作成されたボリュームプランを基に事業収支計画を作成
適用された条例や建築基準法を基にした前提条件の表示

従来の作業では、土地情報を取得した後、規制要件を擦り合わせて建築プランを作成し、その上で賃料を査定して収支計画をまとめる手間と時間が掛かっていた。新機能を活用すれば、自社の設計部署や外注での依頼を必要としなくなる。手間なく建築プランを作成できるようになる。

住宅事業者向けも

マンションディベロッパーや不動産売買仲介会社向けに訴求をするほか、大手ハウスメーカーの問い合わせ反響の増加を受け、戸建て住宅事業者向けの機能も、今後開発する。特許出願中で、法規制をリアルタイムに自動で更新する機能も現在開発している。

現在、同社グループは、東京23区内でマンション開発を手掛けている。提供する各種ＩＴツールは、同社の実務で実証して開発しており、「将来的に総合的デジタルプラットフォームを構築して提供する。開発用地の仕入れや、企画・建築・販売・融資までをデータで連携し、やり取りをデジタル空間で完結するＤＸ化の新たな価値を届けたい」（ＺＩＳＥＤＡＩとタスキホールディングスの代表取締役社長の柏村雄氏）と話す。

その一環で24年内には、新たに『不動産仲介向け情報プラットフォーム』を開発し、将来的には、金融機関向けに融資審査業務をＤＸ化できるように、『ＬＡＮＤ』を機能拡張する形で支援していく。

更に同社グループでは、４月に子会社化した資産コンサルティング事業のＡＵＲＡ（同住所）の自社向け『空き家情報プラットフォーム』を進化させる。相続物件の〝都市部〟での増加を予測し、新たなアプローチで富裕層の資産活用提案の〝ウェルスマネジメント事業〟も強化する。

CO2データ取得効率化

リバスタ　三和エナジー　建設現場で実証実験に着手

リバスタ（東京都江東区）と、三和エナジー（横浜市港北区）は、建設現場での燃料使用に出来るＣＯ２（二酸化炭素）排出量のデータを効率的に取得する仕組みのシステム化を目指して６月から連携し、元請け会社15社の協力を得て実証実験に着手する。

元請け会社の業務の負担がなく、建設現場の燃料購買量データを基に、ＣＯ２排出量のデータを効率的に把握して管理する仕組みと、それを実現するシステムを24年内に構築する。リバスタは現在、建設業特化型ＣＯ２排出量の算出・可視化クラウドサービス『ＴａｎｓｏＭｉｒｕ』（タンソミル）を提供しており、燃料配送事業の三和エナジーとの両社のノウハウを生かす。

人的資本開示４割

ｊｉｎｊｅｒ　実態調査

クラウド型人事労務システム『ジンジャー』を提供するｊｉｎｊｅｒ（東京都新宿区）は、企業の人事・総務担当者363人を対象に、４月下旬に聞いた『人的資本情報の開示状況に関する実態』の調査結果を５月27日にまとめた。

人的資本は、企業の競争力強化に欠かせない。ＥＳＧ投資の拡大で財務情報に加え、人的資本の測定・開示が注目されており、同結果では、取り組む企業は４割、うち４割は独自指標も開示している。ベンチマークの標準規格トップ３は、順に「人的資本可視化方針」「ＩＳＯ３０４１４」「ＳＡＳＢスタンダード」で、データ化が進む指標は同様に順に「残業時間」「有給取得率」「育休取得率」だった。

ＡＩと人材データ

ＳｍａｒｔＨＲ　人材活用に

ＳｍａｒｔＨＲ（東京都渋谷区）は、同社提供のクラウド人事労務ソフト『ＳｍａｒｔＨＲ』の新機能『学習管理』の提供を５月29日に始めた。

同ソフト上で動画や資料の研修コンテンツの作成ができる。状況を管理して人材の最適な育成施策に、また、近く追加搭載する分析機能を用いて組織づくりの示唆を得られる。人材戦略に生かせる。

同日に同社で開いた報道機関向け勉強会で、同社ＣＰＯの安達隆氏は、「ＡＩ（人工知能）が注目され、採用や異動、開発、報酬管理に生かす場面が増える。人材確保の手段が社外の採用から〝社内活用〟に変化し、今後の個人のキャリア形成や組織づくりには、人材スキルデータとＡＩの最適なシステムを活用した学習と分析が必要」と解説。同社ＩＲマネージャーの鈴木智子氏は、「業務工程ごとではなく、人材に関わる複数機能搭載のマルチプロダクトが使い勝手が良く選ばれるサービスになる」と説明した。

電子化で簡便に内見

ビットキー・別大興産

ビットキー（東京都中央区）は、様々な暮らしのモノやコトをつなぐ同社提供のコネクトプラットフォーム『ｈｏｍｅｈｕｂ』と、これに連携するスマートロックを、別大興産（大分県別府市）向けに５月28日に提供を始めた。

別大興産では今後、全ての管理物件に導入する。導入により、内見や原状回復時に鍵の受け渡しが要らず、システム上で開閉履歴が分かり、セキュリティーが向上する。内見回数を分析すれば、募集条件の見直しやリフォームなどを検討する機会にもなる。

維持管理を効率化

Ｓｋｙｄｉｏ・ＣａｌＴａ

米国本社の日本法人Ｓｋｙｄｉｏ（東京都港区）は、同社製ドローン（無人航空機）で取得した映像データを活用し、ＣａｌＴａ（東京都港区）が開発した現実とデジタル空間を融合するデジタルツインソフト『ＴＲＡＮＣＩＴＹ』上で３次元・点群データを最適に生成する技術開発で、５月29日に協業を始めた。７月から提供し、点検や維持管理業務の効率化を支援する。

現場をデジタル管理

セミナー　シーエスワン

ウェブ型アフターサービス業務支援管理システム『ＣＳＯｎｅ』を提供するシーエスワン（東京都港区）は、セミナー『フィールドサービスの工数を月あたり４００時間削減する秘訣とは』を５月28日にオンラインで開催した。

定期点検や保守管理など多岐にわたるフィールドサービス業務で、「紙ベースの報告書を変え、システム上でデジタル管理すれば、現場で情報を入力し、事務所に戻って再入力の手間がない。検索して履歴を確認しやすい。相談を受けた後ではなく、能動的に顧客へ作業提案ができる。過去のデータを基に推定される必要な方法が事前に分かり、効率的に対応ができる」と説明。ＡＩ（人工知能）が解析してスタッフのディスパッチ（派遣）を自動調整でき、マンション住宅設備やリフォーム会社などが導入している同社提供システムを紹介した。

二重管理の解消を

セミナー　電子契約締結

Ｈｕｂｂｌｅ（東京都渋谷区）と、弁護士ドットコム（東京都港区）は、セミナー『混在する紙と電子の契約書一元管理セミナー』を５月28日にオンラインで開催した。

弁護士ドットコムの降井有希氏は、「紙と電子の二重管理が課題感となった。最初から紙を発生させない電子ベースの契約書への切り替えが合理的な選択肢」と説明。ＡＩ（人工知能）管理機能で電子帳簿保存法に対応でき、検索が容易で、契約業務を効率化する同社提供の契約マネジメントプラットフォーム『クラウドサイン®』を紹介した。

Ｈｕｂｂｌｅの渡邊将伍氏は、「契約書管理は、リスクマネジメントや業務・事業の生産性に影響する。適切に一元管理すれば、最小限の工数で自社最適化したデータベースになる」と説明。ＡＩが自動でＰＤＦの契約内容を読み込む同社提供の契約書管理クラウドサービス『Ｈｕｂｂｌｅｍｉｎｉ』を紹介した。

ＤＸが顧客体験価値向上

ヒノキヤグループ　スタイルポート　３ＤＣＧで注文住宅プラン提示

対談

平面図では把握しづらかった空間を、３Ｄ（立体）で可視化する。３ＤＣＧ（コンピューターグラフィックス）で願いや思いを形にする。それを〝体感〟すれば、住宅プランの納得感が高まる。注文住宅のヒノキヤグループ（東京都千代田区）は３月から、スタイルポート（東京都渋谷区）が独自開発したウェブＶＲ（仮想現実）内覧システム『ＲＯＯＶｈｏｕｓｉｎｇ』（ルーブ ハウジング）の本格活用を始めている。住宅ＤＸを実現する姿を、両社の代表者が対談した。（文中敬称略）

スタイルポート
間所暁彦氏
代表取締役

ヒノキヤグループ
近藤昭氏
代表取締役社長 兼 ＣＥＯ

――ＤＸを実現する。

近藤　「人手不足の時代でコロナ禍前からも効率的でスピーディーな業務の遂行やＤＸが重要と認識し、先駆的に推進してきた。会議で紙を使わないペーパーレス化や、ＲＰＡで定型業務を自動ロボット化した。営業支援アプリで商談をデジタル管理し、生産性を高めている。いち早く営業担当者各自にスマートフォンも支給した。デジタルの利便性を顧客にも提供したく、ビジネスチャットでコミュニケーションを図っている」

――顧客の利便性を。

間所　「当社提供のＶＲクラウド型内覧システム『ＲＯＯＶ』を通じて新築マンション販売を支援して感じるが、人海戦術的な営業を変革し、効率的で効果的な訴求方法を精査して集客を絞り、成約率や歩留まり率を向上させる意識が業界で高まっている。モデルルームが顕著で、複数ブランドの物件を比較検討できる〝マンションギャラリー〟に姿を変えた。それを支える３ＤＣＧは、当初はリアルな空間と異なるために戸惑われていたが、訴求力の効果を実感されている。そこで次に当社では、戸建て住宅販売の課題感の解消で、『ＲＯＯＶｈｏｕｓｉｎｇ』を開発した」

――住宅販売の課題。

近藤　「注文住宅は、顧客の要望ごとに全て異なる顔を持つ。個々の新たな暮らしの願いや思いを形にする設計前の段階が最も重要となる。想定プランの修正などで時間の掛かる場面だが、密なコミュニケーションが必要で、単純な効率化はできない。そうした中、立体モデルを作成する３ＤＣＡＤデータを自動で変換し、設計確定前の想定プランを３ＤＣＧ化する『ＲＯＯＶｈｏｕｓｉｎｇ』に興味を持った。これまでは３ＤＣＡＤソフト搭載のパソコンで対面で商談する制約があったが、ＵＲＬの発行で顧客が自宅でも自由にプランを確認できる〝新たな顧客体験価値〟になると判断し、３月から当社の住宅ブランド『桧家住宅』の全営業社員や設計者で本格運用を始めている」

――体験価値を。

間所　「平面図では設計の思いが伝わりにくく、顧客側も立体的にイメージしづらい。パノラマ画像も、定点からしか確認できない。当社の３ＤＣＧは、リアルな空間を歩くかのような体験を得て回遊できる。部位の幅や高さも、見たい場所や角度から精緻に確認し、新たな暮らしに想像をふくらませやすい。３ＤＣＡＤからの自動変換は30～40分で３ＤＣＧ化し、すぐに閲覧できる。コメントを付し、参考情報も添付してチャット機能で対話しながら、顧客の願う住まいを形にしていく共同作業を実現できる」

――共同作業を実現。

近藤　「顧客も立体画像で空間イメージを理解しやすい。納得感を得て意思決定ができる。平面図だけでは難しい面もあったが、当社の住まいづくりに対する思いが的確に伝わりやすい。当社の伴走で顧客が新しい住まいや暮らしを楽しく描ける。将来的には、快適な住空間を実現して身体や家計にもやさしい当社が展開する全館空調システム『Ｚ空調』の設置イメージも反映させたい。３ＤＣＧの用途は幅広く、施工現場の活用の可能性もある。最適な納まり具合を確認しながら進めるなど、一層の施工の効率化に生かせると期待している」

――３ＤＣＧの可能性。

間所　「不動産ディベロッパーやハウスメーカーの中期経営計画を見ると、業務のデジタル化のほか、顧客生涯価値（ＬＴＶ）や、手掛けているまち全体の価値向上を意識している。そこにＩＴやＤＸが支える姿がある。当社サービスも、居住後の室内の模様替えの検討などより良い暮らしを考える際や、また、不動産・住宅会社の新たな収益源を生み出せるよう、最新技術サービスで支援していく」

――最新技術で支える。

近藤　「オーナーアプリなどを通じ、住宅購入後も皆さんに寄り添い続けている。今後、メンテナンスを一層分かりやすく提案する際に３ＤＣＧを活用するなど、両社での連携の深化が視野に入ってくる。建設現場では遠隔臨場を実施し始めた。デジタル技術の活用余地はまだ多い。ＩＴツールの導入に〝伸びしろ〟がある。スマートに働ける職場環境づくりや、サービス提供価値の向上で顧客満足度を更に高めるため、ＤＸは必須要件で、避けては通れない」

新たな住まいイメージしやすく

３ＤＣＧ空間を自由に回遊できる