

不動産テック・DX

承認業務をデジタルで

アルダグラム 現場チームを効率化する

同サービスシリーズは、幅広く「現場」向けに搭載機能を特化させている。特別なIT知識やプログラミングの知識が必要ない「ノーコード」の仕組みで、簡単に個社ごとに運用方法を自在に機能設定できる。多機能では逆に使いづらく感じるため、分かりやすさと使いやすさを追求している。専門的過ぎない搭載機能は、各社内の、更には、協会社や納入会社とのコミュニケーションを円滑化する。



同シリーズの管理アプリ『KANNAプロジェクト』は、工程表や作業報告書などを作成して、工事の進捗状況をリアルタイムに共有できる。また、帳票アプリ『KANNAレポート』は、従前の普及使用の表計算ソフトなどの帳票をそのままの書式で、手間なく業務をデジタル化する。いずれも、例えば1日で複数現場を回る内装業者のように小規模・短時間・多数回の現場業務を抱える事業者が気軽に使いやすくなっている。そのサービスコンセプトが新機能を生み出した。一般的な建設現場では、今でも図面や書類、帳票などを紙ベースで運用している。アナログな対応は、申請や承認に際しても手渡しや郵送などを要し、リアルタイムに処理できない。非効率な業務の要因となっている。申請者と承認者の双方での遅延や手戻りの手間、紛失のリスクもある。こうした背景に、他社提供のクラウドサービスは、各

社の「自社内」での承認機能を実現している。一方、同社では新機能として、他社の関係者同士での承認機能も今回、実装させた。承認状況を「一覧化」した状況を「ワンストップ」で確認できる。承認の受け取り、申請や進行把握、承認の管理画面に新機能のボタンを追加する形で、迷わずにすべて使える。現状で承認機能は、パン

AIで店舗内装デザイン

お店の工務店 堀江貴文氏アドバイザーに
お店の工務店 堀江貴文氏アドバイザーに
お店の工務店 堀江貴文氏アドバイザーに



同社がフランチャイズ（FC）本部となり、AI（人工知能）で作成するベースを、店舗内装の3D（3次元）ビジュアルモデルをFCに加盟する工務店向けに提供する。『店舗内装DX』の実現で、スピードリーな施工の着手を支援する。事業アドバイザーには実業家の堀



江貴文氏写真が就任した。AIをフル活用する次世代店舗内装モデルを実現する。FC加盟店が現地調査でスケルトンや居抜き物件の空間内装部を3D（3次元）スキャニングカメラで計測する。平面図と合わせて提示すると、同社がAIを用いて最短1日でベースを作成する。ベースを基にしてBIMモデルを納品する。ベースは、メインカット、異なるカラーやアンクル、標準プランで45枚を提示するイメージ図。

当日の記者会見で、同社代表取締役の神谷匡氏は、「従来の店舗の内装施工時の課題感だった設計や工期、見積もりの不透明さをAIで解消する。設計段階のやり取りを効率化する」と説明した。

共に、同サービス搭載のBIMとデータ連携した『配筋検査』機能を使った配筋検査業務の効率化に繋げる。4月9日に現場検証に着手した。大成建設の実際の施工現場を活用し、配筋検査の準備作業と検査業務の省力化や、デ

料の改定を検討する場面が増えている。ただ、不動産オーナーから依頼される賃貸管理会社では業務負担となり、管理業務の新規獲得に時間割られない状況がある。これらの課題を解消する。物件情報の入力や、賃料改定の根拠となる周辺の類似物件の賃料データを自動で

インタビュー 創業50周年 代表取締役社長 近藤学氏 新日本建物



「50周年を迎えた。自身は、大京から転職して、厳しいビジネス環境の年数を歩んできた。既に事業基盤ができた状況で、今では一般的な買取再販事業を先駆的に手掛け、リマン」

「昔は、飛び込み営業が当たり前のような大変さがあった。手段の多さによって実行する数も多かった。今はオートロックで、アポイントなしでは訪問さえできない。デジタル技術も駆使し、様々な訴求方法の工夫を考へる必要がある。それでもまた営業活動として厳しい環境でもある。時代の流れではあるが、オンライン化で、信頼の醸成も難しくなっている」

「オンラインでは以前の商談現場で醸し出す、空気感を十分に抽出しつづける」

本当に価値ある住まいを提供

「営業活動は、熱量を持ち、人柄が大切。」「物件開発は、実直に真摯に顧客と向き合い、信頼を醸成することが大切になる。顧客の大切な資産を取り扱い、人生までも背負いかねない重要な仕事でもある。そのため、本当に価値ある住まいを提供しなければならぬ使命がある。時代の変化に柔軟に対応し、変革する。当社は、既存の枠組みにとられず挑戦し続けた

「物件開発は、実直に真摯に顧客と向き合い、信頼を醸成することが大切になる。顧客の大切な資産を取り扱い、人生までも背負いかねない重要な仕事でもある。そのため、本当に価値ある住まいを提供しなければならぬ使命がある。時代の変化に柔軟に対応し、変革する。当社は、既存の枠組みにとられず挑戦し続けた

売却途中断念が7割

Facilio（東京都港区）の研究組織「Facilio不動産DX総研」は、不動産売買仲介会社を利用した不動産売却経験者1002人を対象に、2月中旬に実施した「不動産売却の課題と顧客体験に関する調査」の結果を4月9日にまとめた。

同調査結果によると、全体の69.4%の売主が「売却途中で取りやめよう」とは、複数回答可で、「買主の検討状況や、販売活動が

「価格根拠が分からず、適切な価格の判断がつかない」と回答した（同15.9%）と続く。仲介会社を選んだ決め手は、DXを通じた情報の共有が売主の納得感を高める鍵になることが分かった。

配筋検査を省力化

アンドバッド・大成建設クラウド型建設プロジェクト管理サービス「ANDPAD」を運営しているアンドバッド（東京都代田区）は、大成建設（東京都新宿区）と

「配筋検査を省力化」

「配筋検査を省力化」

『冬は暖かい、夏は涼しい』だけじゃない。高断熱住宅は、資産価値も入居者の満足度も向上させる。

入居者にとっても

室内環境の維持で快適性が向上

アレルギー発症や突発的な病気の発生リスクが低い

冷暖房効果UPで光熱費抑制

遮音性の向上

断熱性能がもたらすメリット

みんなにメリット!! アップグレード住宅

物件所有者にとっても

住みやすく選ばれる家に!

入居者の健康にも寄与し、長期的な居住が期待できる!

住宅の新たなアピールポイントに!

遮音性も高まり入居者トラブルの低減も期待できる!

東京都の補助金でお得に 賃貸住宅の断熱・再エネ集中促進事業

対象	補助額
高断熱窓改修	対象経費の2/3 (上限30万円/戸)
断熱材改修 (壁、屋根、天井、床)	対象経費の2/3 (上限60万円/戸)
高断熱ドア	対象経費の2/3 (上限27万円/戸)
省エネ診断など	対象経費の10/10 (上限120万円/棟)
省エネ診断用現況図面	対象経費の10/10 (上限10万円/戸)

国の補助事業を併用すればもっとお得に!

※本事業の要綱等については、6月頃に公表する予定です。