

## 本体価格 1500 万円以下のデザイナーズセレクト住宅 「アーキテクチャル・デザイナーズ・マーケット (ADM)」を 9月15日より提供開始

### 1年間のテストマーケティングを経て全国展開開始

ハイアス・アンド・カンパニー株式会社（本社：港区白金台 代表：濱村聖一 以下、ハイアス）は、株式会社アンビエントホールディングス（本社：東京都港区、代表取締役社長：藤本修）と提携し、本体価格 1,500 万円以下の商談に対応するための新システム「アーキテクチャル・デザイナーズ・マーケット (ADM)」の加盟店募集を開始します。まずは本年 9 月 15 日（木）から全国において、先行会員企業の募集を開始いたします。

「アーキテクチャル・デザイナーズ・マーケット」は、アトリエ建築家によってあらかじめデザインされた本体価格 1,200 万円～1,500 万円の高気密・高断熱の高性能住宅プラン集から、住宅購入者に建築プランを選択していただく「セレクト住宅」の新システムです。

今回の募集開始にあたっては、昨年 6 月からフロンティア会員として全国 38 社の会員企業と商品・営業面でも検証を重ねて営業マニュアルやシステムを更新し、研修等のフォロー体制を構築してきました。その結果、この先、導入いただいた会員企業に成果創出を期待いただける見込みが立ったため、全国で会員企業の募集を開始するに至りました。

「アーキテクチャル・デザイナーズ・マーケット」は事業環境の変化に対応する施策の一環として開発しており、顧客の予算低下に対応する価格帯として 1,200 万円～1,500 万円に設定しています。また、低価格でも収益確保を図るべく事業の生産性を最大限に高めるために、営業・設計・施工に至るプロセスを短縮化・効率化・標準化した事業パッケージになっています。結果としてお客様との出会いから完成・引き渡しまでが最短で 3.5 カ月という短サイクルで住宅を提供できるようになっています。こうした工夫により、予算でミスマッチを起こしたお客様への提案機会を確保し、建築家との家づくりに憧れているけれども低予算検討者へのアプローチを可能にするなど、多様なニーズをキャッチアップすることを、自社のお客様の幅を広げるものとなっております。

#### 【アーキテクチャル・デザイナーズ・マーケットの特徴】

- 2020 年省エネ義務化ラインをクリアする高気密高断熱商品
- 建築家集団である「マイスターズクラブ」の建築家がデザインした豊富なプランから独自のシステムを使用してエンドユーザーとプランを選択していく「超規格商品」
- 全プランにおいて建築家の設計意図を反映させており、簡易構造計算、温熱計算が標準提案に含まれる
- 生産性の高い短縮された営業システム（平均営業期間は 1.5 カ月）で営業マンの工数削減
- 設計の手間なし、施工は 2 カ月

今回の募集開始にあたり、本年 10 月 14 日（金）、10 月 20 日（木）に香川県高松市におきまして「アーキテクチャル・デザイナーズ・マーケット特別見聞会」を開催します。特別見聞会では開発者でもある株式会社アンビエントホールディングス代表取締役社長 藤本修氏の特別講演に加え、アーキテクチャル・デザイナーズ・マーケットモデルハウス（9 月完成予定）も見学できる予定です。

平成 26 年のサラリーマンの平均年収は 415 万円となっており、ピークだった平成 9 年の年収 467 万円から 50 万円以上減少しています（国税庁の民間給与実態統計調査）。全体的な景気は良くなってきているものの、企業は賃上げに慎重な姿勢を見せており、今後、20 年前のような収入を見込むのは難しくなっています。また物価上昇なども重なり住宅の購買力が相対的に低下してきています。このような背景から今後の住宅予算は現状よりも下がると考えられます。

住宅消費者の購買力低下が予測される中、従来のビジネスモデルを超える新たな取り組みが求められることは必至です。ハイアスでは「アーキテクチャル・デザイナーズ・マーケット」事業を通じ、住宅の高性能化、高断熱化を進め、住宅産業の発展と日本の住宅の資産価値向上に努めて参ります。