

建築家がデザインしたプランから高性能住宅を選択する 「新しい住まいのつくりかた」  
アーキテクチャル・デザイナーズ・マーケット (ADM) が  
400 以上のプランから選択可能に  
～住まいの選択肢を拡充～

ハイアス・アンド・カンパニー株式会社（本社：東京都品川区 代表取締役社長：濱村聖一 以下、ハイアス）では、本体価格 1,600 万円以下の高気密・高断熱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（以下、ADM）」事業において、消費者がセレクト可能なプランが 8 月 24 日に 400 プランを突破します。

「ADM」は、あらかじめアトリエ建築家のデザインしたプランから、住宅を検討する消費者が「ADM」会員企業の営業担当と一緒に金額や大きさなどの絞りこみ機能を活用し、自分の暮らしに合ったプランを“セレクト”するだけで、自分の希望と価格において同時に満足が得られる「セレクト住宅」です。この 8 月で ADM を通じて消費者がセレクト可能なプランは 400 プランを超えます。さらに、全てのプランには簡易構造計算、温熱計算の実施が標準提案に含まれています。

「ADM」が提供するプランは、5,000 プラン以上の住宅設計をしてきた経験豊富で、現在も全国各地にて活躍している 30 名超の建築家によって、様々な「暮らし方」のイメージから設計されています。今後も消費者の暮らし方や嗜好の変化に合わせてプラン数を増加させていく予定です。

2015 年 6 月、38 社のフロンティア会員とともにスタートした「ADM」事業は、会員企業とともにマニュアルや営業ツールの作成、テストマーケティング等を行い、2016 年 10 月に第 2 期の募集を開始以降、予想を上回る申し込みをいただき、2018 年 7 月末時点で累計加盟申込は 113 社を突破、120 エリアを網羅しています。

「ADM」事業に大きな関心が集まっている背景には、所得低下などによる住宅消費者の購買力低下の一方で、注文住宅や建売住宅といった従来型の住まいの提供の仕方では満足できない消費者ニーズの多様化があります。注文住宅より簡便に、建売住宅よりは高性能でデザイン性の高い商品住宅が欲しい消費者に向けて「ADM」事業が提案する「セレクト住宅」という発想が、新たな住宅ニーズにマッチしたものと考えます。

さらに住宅会社にとっては、高気密・高断熱で高性能な住宅を「ADM」独自の検索システムを用いて住宅購入希望者とプラン選択していくことで、設計打ち合わせのための時間を減らし、契約までの期間短縮や新人営業担当による接客を可能にするといった、営業効率の向上を実現できます。

消費者ニーズをとらえた商品力・営業効率を高める仕組みのいずれにおいても、これまでの企画住宅とは一線を画する「セレクト住宅」が「ADM」です。

ハイアスでは、加盟企業に対する研修やノウハウ提供、サービスの拡充を引き続き行うほか、一般のお客様に向けた新たなイベント等を企画することで、今後も加盟企業の募集と支援を継続して行なってまいります。

■ ハイアス・アンド・カンパニー(株) 会社概要 (証券コード：6192 東証マザーズ)

○設立：2005年3月 ○資本金 3 億 6,483 万円 (2018 年 4 月 30 日時点)

○所在地：東京都品川区上大崎 ○役員員数 173 名 (2018 年 4 月 30 日時点)

○事業内容：財産コンサルティング事業、住宅・建設・不動産事業のナレッジ開発、  
販売促進支援事業など

○会社 URL：http://www.hyas.co.jp

○各種ソリューション紹介：http://view.hyas.co.jp