

建築家とつくる高性能デザイナーズ住宅『R+house』

エンドユーザーと建築家とのオンライン面談にて従来と同等の設計後契約率を実現
アフターコロナも見据え、オンライン面談への対応力向上で生産性アップを目指す方針

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)は、建築家とつくる高性能デザイナーズ住宅「R+house(アール・プラス・ハウス)」を展開しています。新型コロナウイルス感染防止策が求められる中で、エンドユーザーと建築家のオンライン面談を2020年4月より開始し、1カ月間という短期間で、従来の直接対面による面談実施時と遜色ないオンライン面談による設計後契約率を実現しました。

新型コロナウイルス感染防止策の必要性を鑑み、エンドユーザーと建築家の打ち合わせについてオンライン面談を基本とした設計プロセスへの組み替えを行いました。成果として直接対面での打ち合わせと同様の90%以上の設計後契約率で推移していることは大きな成果と考えています。

さらに、この取り組みを継続する効果として、建築家の一日の面談数増加や移動時間の削減があり、設計提案過程の生産性の大幅な向上が見込まれます。これはR+houseネットワークの営業・設計体制のキャパシティアップに繋がるとともに、営業・設計プロセスのリードタイム短縮に大きく貢献するものと考えられます。

また、現在の状況が収束した後も、エンドユーザーからオンライン面談による安全かつ利便性ある進め方の要望が増えることを想定し、R+houseネットワークでは引き続き建築家とR+house加盟店のオンライン商談及び設計への対応力向上に努めてまいります。

【R+houseにおけるエンドユーザーと建築家との面談の流れ】

1回目は敷地調査を行ったうえで**建築家との打ち合わせ(ヒアリング・資金計画)**、2回目は1回目のヒアリングをもとにした**プランの提案**、3回目は**プラン確定・仕様決め**の3回実施するというルール。

ハイアスは、今後も事業目標の達成に向けて、各エリアでの「R+house」シェア拡大を図るべく、地域内での「R+house」ブランドの浸透を進めるとともに、「R+house」で顧客満足度No.1ブランドを目指し、省エネルギー性能、デザインクオリティー、コストダウン手法、販売手法、ブランディング戦略、新商品開発、すべての分野においてサステナブルな進化を続けてまいります。

■ 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 4億3,325万円 (2019年10月31日時点)
- 所在地: 東京都品川区上大崎 ○ 役員数 241名 (2019年10月31日時点)
- 事業内容: 経営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、財産コンサルティング事業、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>