

時代をリード！土地探し顧客の接客・追客支援SaaS型のDXツール 「ランディPRO」を出展、反響多数いただきました！

～ JBN全国会員交流会2024 ブース出展レポート～

建築・不動産領域のDX推進をするFREEDOM X株式会社(本社:東京都中央区、代表取締役社長:衣笠茂樹、以下「当社」)は、2024年9月26日(木)～27日(金)愛媛県県民文化会館にて開催された「JBN全国会員交流会-2024 in愛媛-」に、当社が運営するSaaS型の土地探し顧客の接客・追客支援システム「ランディPRO」を紹介するブースを出展いたしました。



ブース内では、土地探し顧客への対応に課題を抱えているJBN会員のハウスメーカー・工務店の方々に、「ランディPRO」の実機を操作していただきながら、導入効果やツールの使い方等をご紹介させていただきました。

「ランディPRO」の実機を操作していただき、中には「マップで土地探しできて使いやすい!」、
「他のJBNの会員企業の方からおすすめされてて気になっていた」等のお声もいただきました。

実際に「ランディPRO」の操作や、他者の導入事例等を説明できたことで、導入後のメリットや土地探し顧客案件の成約率向上のイメージを持っていただけたのではないかと思います。

「ランディPRO」は土地探し機能と土地探し顧客の接客・追客支援システムを搭載し、ハウスメーカー・工務店の営業の業務効率化に加え、土地探し顧客案件の成約率を最大4倍にするDXツールです。導入効果や導入にかかるコスト等の詳細はお気軽に資料請求、問い合わせください。

▼「ランディPRO」のお問い合わせはこちらから

<https://freedom-x.co.jp/contact>

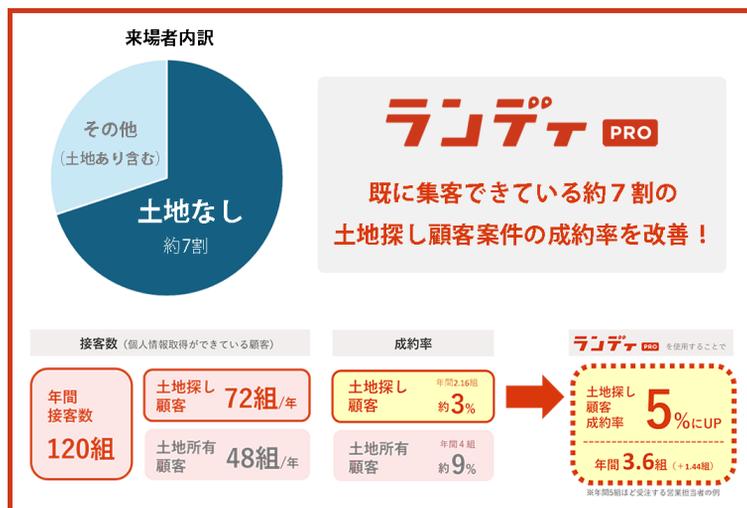
▼「ランディPRO」の資料請求はこちらから

https://freedom-x.co.jp/landi/landi_download

▼JBNホームページ

<https://www.jbn-support.jp/>

■小さな工務店、地域密着の工務店こそ土地探し顧客に対応していくべき



近年、注文住宅（持ち家）の年間新設着工戸数は減少傾向※¹にあり、それに伴い住宅メーカーの集客数も減少が続くと予想されます。

集客数が減少する中、成約数・売上を上げるには、広告集客よりも成約率の向上が重要です。土地探し顧客の割合は来場者の約7割※²を占めており、土地探し顧客をいかに成約につなげるかが、成約数・売上UPの鍵になります。

しかし、工務店の中には土地探し顧客の対応は、「顧客が土地決めきれず商談や成約までの時間と手間がかかる」、「不動産知識の豊富な営業担当がおらず土地探し支援が難しい」等の理由で、苦手意識をもつ企業様が多いのが実態です。

特に営業担当が少ない小さな工務店や地域密着の工務店などは、土地探し顧客の対応に工数を割くことができず、対応を敬遠する傾向にあります。

しかし、ランディPROは、顧客と営業の両者がWEBの全土地情報から土地を探すことができ、受注角度の高い土地がすぐに見つけることが可能であるため、契約につなげることができます。

そのため営業担当の少ない工務店や地域密着の工務店こそ、ランディPROの活用で土地探し顧客への対応を強化し成約率を向上させ、結果成約数・売上UPが期待できます。

加えて、家づくりの技術もあり土地探し支援もできる工務店として他社と差別化もできるため、顧客の囲い込みも見込めます。

▼「ランディPRO」導入事例はこちらから

https://freedom-x.co.jp/case_study

※¹ 参照元：国土交通省「令和5年計 建築着工統計調査報告」

※² 参照元：国土交通省「令和5年度 住宅市場動向調査報告-新築注文住宅の敷地取得方法（全国）-

■土地を「探す時代」から「選ぶ時代」へ！ランディ×ランディPRO



従来の土地探し方法は、複数の土地サイト・土地ポータルサイトから“探す”、複数の不動産会社を渡り歩いて“探す”等が主流で、お客様がより条件に合う土地を探し続け、土地決めに時間がかかる傾向がありました。

一方、顧客自身で土地探しできるアプリ「ランディ」とDXツール「ランディPRO」は、大手ポータルサイトや不動産の物件情報、非公開物件等WEB上の全土地情報がマップ上に掲載させているため、複数の不動産やサイトから土地を探す必要がありません。

「敷地面積」「建築可能な床面積」「複数の候補駅と乗車時間」「学区」など自由に絞り込むことで、全土地情報の中から顧客自ら土地を“選ぶ”ことができます。

そのため、顧客自身が土地探しのプロのように土地を見つけることができ、土地の決定率やスピードが向上します。

また、土地探しアプリ「ランディ」は2024年5月には累計15万ダウンロードを突破し、年内には20万ダウンロードを見込んでおり、今後ますます、土地探し顧客の価値観が「土地探し」から「土地選び」に変化していくと考えております。

そのため住宅会社も「ランディ」と「ランディPRO」を掛け合わせ、土地を「探す時代」から「選ぶ時代」への変化に対応していくことが重要です。

▼「ランディPRO」の詳細はこちらから

<https://freedom-x.co.jp/landi>

■土地探し顧客の成約率を最大4倍にするSaaS型・土地探しシステム『ランディPRO』



ランディPROは、大手ハウスメーカーの90%が導入している”建築会社の営業担当者向け、土地探し顧客の接客・追客支援をするSaaS型土地探しシステム”です。

モデルハウスや住宅メーカー事務所に来場の7割以上を占める土地探しのお客さまに対して、ユーザーアカウントを発行でき、さらに資金シミュレーションツールや、CRMツールを搭載しているため、顧客の囲い込みや追客が容易に実施できます。その結果、従来の建築会社（工務店や設計事務所等）が苦手としていた土地探し顧客案件の”成約率を最大4倍に向上”することができます。

また、業務効率化においても、ユーザーアカウント発行機能により、土地探し顧客対応における土地情報の収集・提案工数を1日あたり約1時半、年間で約27日分カットすることができます。2024年4月から住宅建築業界にも施行される「時間外労働の上限規制」の点においても『ランディPRO』を提供することで、住宅業界の働き方改革・DXに貢献してまいります。

■会社概要

FREEDOM X株式会社

<https://freedom-x.co.jp/>

当社は、注文建築の土地探し顧客対応におけるSaaS型の営業支援システム「ランディPRO」を独自開発し、ハウスメーカーや工務店に販売する事業を行っています。事業の主軸は「不動産テック」となりますが、起業の背景には現場目線の発想が根底にあります。

代表の衣笠は、フリーダムアーキテクツデザイン株式会社（現商号：FREEDOM株式会社）にて、土地探しの専門部署を発足させ、注文建築用地の仲介業務専門部署の立上げに携わってきた過程で培った現場のノウハウを最大限に活かし、本当の意味で現場が実践で活用できる”土地探し顧客の接客・追客支援システム”として「ランディPRO」を独自開発いたしました。

現在「ランディPRO」は、2019年11月よりハウスメーカー向けのSaaS形式での販売を開始し、すでに多くの大手ハウスメーカーが導入しており、日常のご接客でご利用いただいている営業担当者からも高評価を得ています。また、2023年8月より、30秒で！何度でも地型にぴったりなプランを生成できる「タテテック」のβ版を提供開始いたしました。

代表者 : 代表取締役社長 衣笠茂樹

本社所在地 : 〒103-0006 東京都中央区日本橋富沢町11-12 サンライズビル8階

設立 : 2019年9月17日

事業内容

- ・ 建築・不動産領域におけるDXコンサルティング
- ・ ランディ、タテテックの開発
- ・ ランディPRO（システム）の販売
- ・ Webマーケティング支援

■本件に関するお問い合わせ先

FREEDOM X株式会社 広報担当者

メールアドレス : press_fx@freedom.co.jp