

## ソリューション提案のお取り組み事例①



実際の住宅地に建てられたモデルハウス「街かど展示場」。名古屋市港区茶屋新田ではHOME IoTをお客様に体感いただけます。

### HOME IoT×AVANTIAの未来住宅をリリース。一般的な顧客層にも認められた付加価値の高さ。

株式会社AVANTIA様 [愛知県名古屋市]



株式会社AVANTIA  
代表取締役社長 沢田康成様

東海地方を中心に、近畿地方や北陸地方へも分譲住宅・注文住宅を販売する株式会社AVANTIA(旧・株式会社サンヨーハウジング名古屋)様。HOME IoTを標準搭載することにより住宅の高付加価値化を実現し、他社との差別化に成功されました。

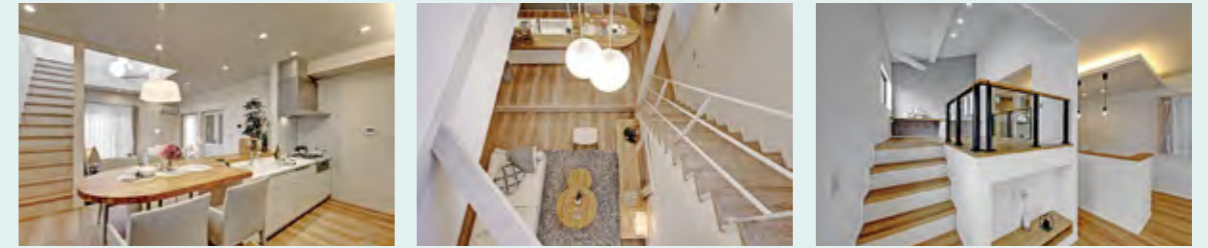
#### 時代の変化に対応できる住宅を目指して、自社ブランドにIoT標準採用。

株式会社AVANTIA様は1989年の設立以来、愛知県のみならず、岐阜県、三重県、静岡県、兵庫県、石川県へ事業展開地域を拡大し続けている住宅会社です。2004年には東証・名証一部に上場を果たし、現在では累計15,000棟の契約を達成。昨年、創立30年に合わせて「AVANTIA」ブランドの分譲住宅・注文住宅をリリースし、2020年1月1日、社名を株式会社サンヨーハウジング名古屋から株式会社AVANTIAへと変更されました。

代表取締役社長の沢田康成様は「お客様第一主義を掲げて取り組むこと、時代の変化にともない企業も

変化させていくことを大切にしています」とのことでした。現在、AVANTIA様では、著名建築家やグリーンクリエイターなどの外部スタッフを招いて、積極的に商品開発を進めて他社との差別化をしていくとのことでした。

HOME IoTをお知りになったきっかけは、2019年3月に、IoTが導入された同業他社のモデルハウスを見学されたことでした。「共働き家庭が増えている今、IoTのニーズは高い」というお声をいただき、すぐにIoTパックのご提案書を提出した結果、IoT標準採用が決定しました。4月27日にはAVANTIA様が「IoT×AVANTIAが実現する未来住宅」を発表。パナソニックのAiSEG2、どこでもドアホン、ワイヤレスカメラ、スピーカー付ダウンライト、エアコン、電気錠、宅配ボックスなどをインター



パナソニックのAiSEG2、どこでもドアホン、ワイヤレスカメラ、スピーカー付ダウンライト、エアコン、電気錠、宅配ボックスを標準採用されています。



宅配ボックス

ワイヤレスカメラ

AiSEG2モニター&インターホン

スマートスピーカー

ネットをつなぎ、IoTで制御。外出先からスマートフォンを使ってコントロールできる環境を可能にしました。

沢田様は「2020年2月現在、約250棟に採用をいただいています。短期間にこれだけのニーズがあるわけですから、今後導入される住宅が増えていく可能性があります」と今後の展望をお話しされていました。

#### HOME IoT体験展示場や動画により導入価値をアピール。

HOME IoTの販売に向けて、同社ではお客様に直接IoTの利便性を実感していただける体験型の「街かど展示場」を設置。「ハウジングセンターには100坪の敷地に80坪の家が建っていたりなど現実味がありません。そこで一般的なサラリーマン層を想定して30~40坪の土地に4LDKの家を建ててHOME IoTを導入し、お客様がスマートフォンをかざして体験できるように配慮しました。おかげさまでオープン後、すぐに複数の契約が決まりました。実は目の前にある同業他社の展示場より高い価格設定なのですが、当社のデザインや間取りに加えHOME IoTも含めたトータルの付加価値に魅力を感じていただけたのだと思います」。

さらに展示場にご来場できないお客様のために、同社ホームページにはHOME IoTのある暮らしがわかる動画をアップ。「外出中に子どもが帰宅したら、こんな映像が見れる」といった、具体的なシーンを盛り込んだ動画により、ご契約に至った事例もあるとのこと。

また、採用決定直後から、社内のインテリアコーディネーター・設計・営業・建設の各部門担当者に向けて、



AVANTIA様制作のオリジナル動画

パナソニックショールームやAVANTIA様の支店にて複数回の勉強会を実施。電気工事会社様との勉強会も行い、複雑なIoT配線工事のノウハウも習得していただきました。「おそらく金額面だけでなく、技術面でのハードルが高くて手を出せない同業者もいらっしゃるでしょう。勉強会を重ねることにより、電気工事会社様にもIoT施工技術を習得していただくよい機会になっています」。まだ始まったばかりのHOME IoTの取り組みですが、導入されたお客様には大変ご好評とのこと。

「今後は、AVANTIAの建物の魅力で、お客様に選んでいただけるように商品開発も力を入れていますので、パナソニックとともに未来の住宅を創り出したいですね」という、お言葉もいただきました。

POINT

#### 住宅会社様の求めるニーズにあった電気工事会社様の役割が鍵に。

今回の事例では、電気工事会社様が住宅会社様のニーズに応じて施工が難しいHOME IoTの施工技術を習得され、対応されました。住宅会社様の最先端のニーズへの対応力が、今後の受注拡大の鍵となるのではないでしょうか。