

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
500以上のプランから選択可能に

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、建売住宅と注文住宅購入者の双方の不満を同時に解決する住宅事業である高気密・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)」事業を全国の加盟企業と共に展開しています。この度、ADM事業において、消費者がセレクト可能なプランが1月31日に500プランを突破しました。

500以上のプランをご提供するに至ったのは、本事業において、現在、累計100社を超える加盟企業に申込みいただいております。注文住宅よりは簡便に、建売住宅よりは高性能でデザイン性の高い住宅商品を求める消費者ニーズ(※1)に、「ADM」事業が提案する「セレクト住宅」がマッチしたことからADM事業に大きな関心が集まっているためです。

また、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。

「ADM」は、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」です。

ハイアスでは、今後も消費者の暮らし方や嗜好の変化に合わせたプランを増加させていく予定です。さらに、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ってまいります。

(※1)参考:「住宅購入者及び住宅購入検討者の住宅取得における行動、意向に関する意識調査」

(2018年8月ハイアス発表 詳細:https://www.hyas.co.jp/corporate/news_pdf.php?id=136)

- ・比較検討時に重視する点は、建売・注文住宅検討者とも「立地」。さらに注文住宅検討者は「性能」も重視
- ・建売住宅の検討理由は「価格が明示されていること」や「間取りや内装が決まっていること」
一方、課題や不満としては「自分で決められないこと」や「他の家と似ている」
- ・注文住宅の検討理由は「間取りや内装について自分の理想のイメージが実現できること」
一方、課題や不満としては「金額」「自分で決めることの手間」や「自分の知識不足からくる不安」



「家族が縁側に集えるプラン」

■「アーキテクチャル・デザイナーズ・マーケット(ADM)」

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者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、希望する暮らし方と予算について同時に満足を得ることができ、さらに全てのプランに簡易構造計算、温熱計算の実施が標準提案に含まれ、安心して健康な暮らしを得ることができる「セレクト住宅」です。

「ADM」が提供するプランは、全国各地で活躍している、のべ5,000プラン以上の住宅設計をしてきた経験豊富な約40名の建築家によって、様々な“暮らし方”のイメージから設計されています。

■ 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: 4億63万円 (平成30年10月31日時点)
- 所在地: 東京都品川区上大崎 ○ 役員数: 191人 (平成30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>