

2022年4月26日

株式会社スタイルポート

新築マンション販売業界での採用実績数No.1『ROOV』のスタイルポート**2つの新技術開発による戸建て市場における『ROOV』活用の実証実験を開始**

～新築戸建て売買における商談、プラン検討のコミュニケーションをさらに円滑に～

住宅3Dコミュニケーションのプラットフォーム『ROOV (<https://roov.jp/>)』を開発、提供する株式会社スタイルポート（本社：東京都渋谷区、代表：間所 暁彦、以下スタイルポート）は、新築戸建て住宅販売の、商談やプラン検討における施主と戸建て住宅事業者（ハウスメーカー、ビルダー、工務店）間のコミュニケーションをさらに円滑に進めるために、2つの新システムを開発、実証実験を開始したことをお知らせします。

■「いつでも」「どこでも」「かんたんに」新築戸建てのプラン検討期間を短縮、事業者と施主のイメージ認識のすれ違いを0（ゼロ）に

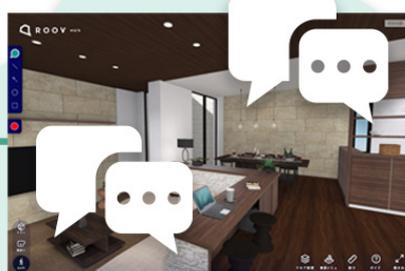
このたび、スタイルポートは戸建て住宅市場向けに、プレゼンテーションCAD※1データの自動ROOV化、およびROOV内の3D空間コミュニケーションを実現する新たな2つのシステムを開発（いずれも特許出願中）。ハウスメーカーの現場利用による実証実験を通して、UI（ユーザーインターフェイス）の改善、新機能による効果検証などを行ったうえで、本年秋のサービスリリースを予定しています。

空間と時間の制約を解消することで、施主と戸建て住宅事業者にとって、より効率的で納得度の高い家づくりの実現を目指します。

戸建事業者と施主のすれ違いを0に



戸建事業者



施主

新サービスイメージ図

これまで戸建て住宅事業者は、専用アプリやソフトウェアがインストールされたパソコン上でしか、3DCG空間を施主に提示することができませんでした。しかし新システムにより「いつでも」「どこでも」「かんたんに」、手元のスマートフォンやパソコンのインターネットブラウザから、ROOVによるVR内覧を施主に体験してもらえるようになります。

さらに戸建て住宅事業者と施主は、双方向で、気になる箇所をVR空間上で特定しながら質疑や要望をやりとりすることができます。そのやりとりはVR空間上に履歴として蓄積されるため、関係者間の言った言わないを防止することができるようになります。

住空間のプラン設計において2つの新システムを活用することで、施主と戸建て住宅事業者は確実に家づくりの打ち合わせを進められるようになり、これまで課題となっていた空間イメージ認識のすれ違い防止や、戸建住宅事業者の業務効率の改善に大きく貢献します。

■新築マンション販売の業界No.1コミュニケーションDX化システム『ROOV』 新築戸建て住宅販売のプラン設計における課題解消を目指し新事業を開発

ROOVは、アプリやソフトウェアをダウンロードすることなく、手元のスマートフォンやパソコンのインターネットブラウザで「いつでも」「どこでも」「かんたんに」3DCGの空間を自由に動き回り、様々なシミュレーションで住み方のイメージを確認できるクラウド型VR内覧システムを基軸とした、住宅3Dコミュニケーションのプラットフォームです。

物件が竣工する前から販売が開始される新築マンション特有の商習慣から、室内空間のイメージが難しく販売員とお客様の認識齟齬が発生したり、モデルルームに行かなければ物件検討を進めることができない、といった販売時の課題を解消すべく、2019年4月にサービスを提供開始。単なるプレゼンテーション用VRではなく、新築マンション販売のコミュニケーションDX化システムとしてご評価をいただき、提供開始約3年で70社、300プロジェクトを超える販売現場で利用され、業界トップ※2の採用実績となっています。

新築戸建て住宅販売ではマンション販売とは異なり、商談のみならず、契約後の住空間のプラン設計が重要なプロセスとなります。施主と戸建て住宅事業者は、一般的に10～25回程度※3の打ち合わせを行うといわれ、主に対面で実施される数々の打ち合わせは、両者にとって大きな負担となっています。

また、空間イメージの打ち合わせとなるプラン設計は手戻りや変更が繰り返し発生し、戸建て住宅事業者の業務効率の改善は難しいとされてきました。施主においても、図面とサンプル帳での検討では正確な空間イメージが持てないことから意思決定が難しく、不安や不満が発生する原因となっています。

加えてコロナ禍以降、感染予防のための外出自粛や新たな生活様式の浸透に伴い、住宅展示場の来場数は減少傾向となっており、家づくりプロセスのDX化は急務となっています。

市場規模約5.6兆円※4と巨大な新築マンション市場の販売革新を目指してきたスタイルポートは、これまで培った3DCGを基軸とした技術をもとに新技術を開発。このたび、市場規模約15.8兆円※5と新築マンション市場の約3倍となる新築戸建て市場における販売課題の解消を目指し、新たな事業展開の実証実験を開始しました。

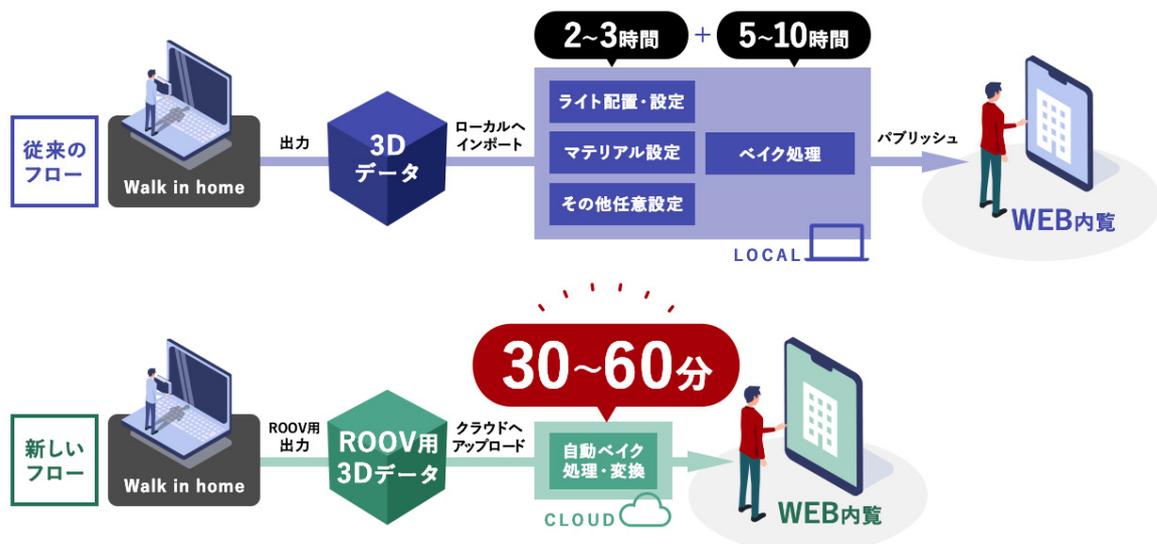
■新サービス提供のため2つの新たな独自技術を開発、特許出願中

スタイルポートはこのたびの戸建て事業者向けサービス開発において、自動ROOV化システム『Nimbus（ニンバス）』※6と、空間コミュニケーションシステム『ROOV chat（ループ チャット）』という2つの新たな技術開発を行いました。これらはいずれも独自技術として既に特許出願済みです。

1. 自動ROOV化システム『Nimbus』で3DCG制作時間を90%カット（特許出願中）

『Nimbus』は、プレゼンテーションCADで作成した3D CADデータを、クラウドにアップロードするだけでROOVに自動変換するシステムです。

3DCGの制作工程で作業負荷が大きいライトマップ生成作業※7を自動処理。高性能なクラウドサーバーによって、これまで5～10時間かかっていたバイク※8時間を約1/10（最短30～60分）程度で完了させるという圧倒的な時間削減も実現しました。



2. 3D仮想空間コミュニケーションシステム『ROOV chat』で言った言わないを0に（特許出願中）

『ROOV chat』は、インターネットブラウザ上の3D仮想空間（=ROOV）で、任意の箇所を特定したうえで、一度に複数人が、双方向でコメントのやりとりをすることができるオンラインツールです。

これまで対面でひとつのパソコン画面や、印刷した図面などを見ながら行っていた設計の打ち合わせや間取り・空間イメージの調整が、『ROOV chat』により、オンラインでも正確に行えるようになります。

施主、営業担当者、設計者が共通の情報や空間イメージを共有し確認することで、より円滑、かつ迅速で納得度の高いプランニングを実現します。

- ※1 読み方：キャド、設計の専門家が設計や製図をコンピュータで行うシステム
- ※2 オンライン3DCG接客システムとして（スタイルポート調べ）
- ※3 出典：LIFULL HOME'S住まいのお役立ち情報「注文住宅新築時の打ち合わせ。流れや期間を整理してスムーズに進めれば疲れ知らず」https://www.homes.co.jp/cont/iezukuri/iezukuri_00656/
- ※4・5 スタイルポート推計
- ※6 「雲」「光輪」を意味する「nimbus」をシステム名称として採用
- ※7 3DCGをより現実的に表現するための光源や反射の設定や調整
- ※8 ライトマップファイルを生成する工程

【株式会社スタイルポートについて】

「空間の選択に伴う後悔をゼロにする」をMissionに掲げ、住宅3Dコミュニケーションプラットフォーム『ROOV』を開発、提供しています。クラウド型新築住宅販売支援ツール『ROOV compass』、クラウド型VR内覧システム『ROOV walk』とともに、外部機器やアプリのダウンロード不要、あらゆるデバイスでいつでも誰でも簡単に利用でき、ユーザーの行動ログを閲覧可能。新築住宅販売ソリューションとして新たな販売手法に取り組む企業様にご活用いただいています。

<会社概要>

代表者：代表取締役 間所暁彦

所在地：〒150-0001 東京都渋谷区神宮前4-3-15 東京セントラル表参道322号（本社）

設立：2017年10月

事業内容：不動産マーケットにおけるITソリューションの開発および提供

コーポレートサイトURL：<https://styleport.co.jp/>

採用情報：<https://open.talentio.com/r/1/c/styleport.co.jp/homes/1950>

本件に関するお問い合わせ先 広報担当：遠藤

TEL：03-6812-9555 FAX：03-6812-9556 E-mail：<https://styleport.co.jp/contact/>