

2023年6月27日

株式会社スタイルポート

業界導入実績No.1『ROOV』のスタイルポート、多数の販売プロジェクトを統括管理するサービス「WORKS」を提供開始

～野村不動産が採用、個々の販売員・販売現場のナレッジを全社に展開可能に～

住空間コミュニケーション・プラットフォーム『ROOV（ループ <https://styleport.co.jp/roov/>）』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、これまで新築分譲マンション販売のプロジェクト（物件）単位で使われていた住宅販売支援ソリューション『ROOV compass（ループ コンパス）』を、社内の全プロジェクトを横断して統括管理ができる「WORKS（ワークス）」を提供開始し、野村不動産株式会社（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：松尾 大作、以下 野村不動産）に採用されたことをお知らせします。



■統括管理サービス「WORKS」により新築分譲マンション販売の個々の販売員・販売現場のナレッジの全社への展開が可能に

スタイルポートが提供する『ROOV compass』は、住宅販売に必要なあらゆる資料、顧客情報をクラウド上で一元管理し、お客様と円滑なコミュニケーションを実現する住宅販売支援プラットフォームです。資料の設定や差し替えも簡単で、お客様への情報のシェア・行動ログ解析も可能。対面、オンラインいずれの接客にも対応し、適切なタイミングで効果的な商談を進め、歩留・接客の効率性向上を後押しします。

一方、複数のプロジェクトを随時販売するマンション事業者においては、これまで一元的に販売ツールや資料を管理する仕組みはなく、『ROOV compass』もプロジェクトごとに利用されてきました。

そのような状況に対しスタイルポートは、『ROOV compass』を統括管理するサービス「WORKS」を新たに開発し、プラットフォームとして横断的なプロジェクト管理を実現しました。従来、部分最適化されてきた販売手法・ナレッジを全社共有資産として活用するだけでなく、昨今強化されているガバナンスやセキュリティ面での全体最適化に向けた取り組みを販売現場の負担なく可能にしています。

また、このたび、「WORKS」は野村不動産での採用が決定し、運用が開始されることとなりました。

【野村不動産 営業推進部営業企画課 山田様、佐藤様コメント】

営業推進部営業企画課は、営業部が分散化し営業エリアが全国に拡大する中で、本部の営業方針を均一に広めたり、営業ツールの最適化やオンライン営業への対応など、営業の精度を高め推進するための企画を行っています。特に、コロナウイルスの影響でオンライン営業やDX施策等の必要性が高まる中で、営業ツール等は営業部ごとの部分最適化が進んでしまっているという危惧もあり、「統一化を図る」という目的もあります。

『ROOV』は、現場での導入が最初のきっかけでした。社内で徐々に認知が広まり『ROOV』を採用させていただく物件がじわじわと増えていく中、『ROOV』以外のデジタルツールを導入する物件も増えていきました。現場ごとにツールが統一されておらず、それぞれのサービス内容や費用対効果も我々では把握できない。また、同一エリアでお客様が回遊された時に野村不動産として案内が統一されていないというのも問題でした。お客様にご提示するものに関して、この『ROOV』というプラットフォームに集約していくというのは非常に画期的でした。（山田様）

プラットフォームは1物件で採用するのではなく、全物件で統一しないと意味がありません。弊社は物件間での異動も多いのですが、同じプラットフォーム上で物件を扱うことができれば習熟度も早く、情報もすぐにキャッチアップできます。このプラットフォームにアクセスすれば、全物件のご案内資料を確認でき、何かトラブルがあった際も情報に辿り着くことができます。各営業部の全物件を横断して管理できる、横串機能としての価値も大きいと思います。

『ROOV』を導入した背景としては、デジタル化という側面だけでなく、紙削減をメインとしたサステナビリティの観点に加え、リスク管理も大きな目的でした。情報をクラウド上に集約することで、一括して差し替えができる等、リスク管理ができる。加えて紙も削減できるので、サステナビリティにも繋がる。コロナによるデジタル化の後押しと、会社組織として求められている社会背景的な要素が相まってうまく推進することができたのではないかと思います。（佐藤様）

▶コメント全文（ROOVサービスサイト）：<https://styleport.co.jp/roov/case/029/>

■ 統括管理サービス「WORKS」の特徴**1. プロジェクト（物件）の統括管理**

従来『ROOV compass』は、プロジェクトごとに契約し、スタイルポートがプロジェクト登録した上で資料やコンテンツ設定を行なっていました。「WORKS」では、プロジェクト登録からステータス変更（稼働中、停止等）まで、すべてマンション事業者側で設定、管理、運用が可能となります。

また、過去の物件での販売資料等をアーカイブとして閲覧したり、稼働中プロジェクトの販売活動の推移を視覚的に把握できます。

2. 高度なガバナンス、セキュリティへの対応**・ユーザー管理**

物件にアサインする販売担当者を「WORKS」内で設定可能。人事異動や入退社時のアカウント削除・登録等もマンション事業者の管理者により簡単に設定・変更できます。

・コンテンツ管理

会社概要やブランディング資料、供給実績など、全プロジェクト共通で使用するコンテンツを集約し、資料の追加・差し替え・更新を一元管理できます。これにより、広告規制準拠に向けた管理がより容易になります。

・IPアドレス制限

お客様やその行動解析データなどの機密性の高い情報が含まれる『ROOV compass』の設定画面はIPアドレス制限をかけることで高いセキュリティが担保されます。

・SAML /SSO（※1）とその他管理者ツール

従業員のアクセスを全社規模で管理するSAMLシングルサインオン（2023年8月提供予定）や、社外の協力パートナーが個人情報にアクセスすることなく、安全に『ROOV compass』を利用できるようにするためのきめ細かい権限設定をご利用いただけます。

3. 分析（2023年末予定）

・プロジェクトの統計情報

様々な統計情報にアクセスできるようになります。プロジェクト別に『ROOV compass』の機能や販売資料、コンテンツなどがどのくらい活用されたか、プロジェクト属性別に俯瞰して分析することで、販売の振り返りにご活用いただけます。

・販売員の利用ログ

『ROOV compass』を利用している販売員の行動ログへアクセスできるようになります。お客様の反響が高かった商談はどのようなものだったのか、トップ販売員の行動や特徴を数値で分析することが可能になります。

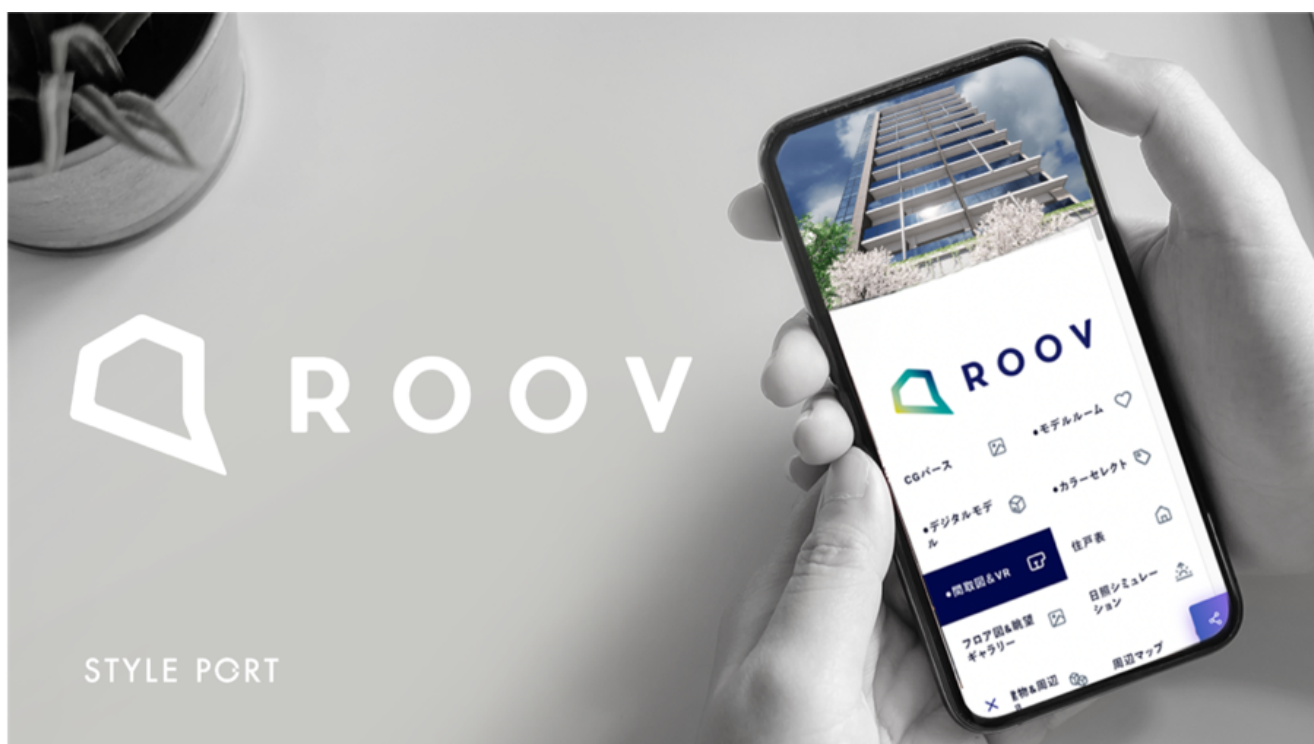
<住空間コミュニケーションプラットフォーム『ROOV』とは>

ROOVは、未竣工の建物や、アクセスが不便な立地にある建物を、仮想空間上にデジタルツインとして再現。いつでもどこでも、誰とでも簡単に空間イメージを共有することができます。空間理解の障壁であった時間・場所・経験による制約からユーザーを解放し、コミュニケーションを拡張します。

現在、新築マンション販売においては、No.1（※2）の採用実績を誇っています。

また、2022年10月からは戸建て住宅分野においても、商談から設計時のコミュニケーションを効率化するソリューションとしての提供も開始。さらに、オフィス、物流倉庫、そして今回のアリーナなど、住宅領域以外へのソリューションとしての活用が広がっています。

今後もスタイルポートは、ミッションである「空間の選択に伴う後悔をゼロにする」の実現に向け、より一層のサービス開発と改善に取り組んでまいります。



※1 SAMLとは、Security Assertion Markup Languageの頭文字を取ったもので「サムル」と読み、SSO（シングルサインオン）やID連携などで利用される、マークアップ言語を中心とする認証情報の規格のことです。SSOを実現する仕組みの一つで、異なるインターネットドメインの間でユーザーの認証情報をやり取りする際に使われます。（IM-Press https://www.intra-mart.jp/im-press/useful/security_assertion_markup_languageより）

※2 新築マンション向けオンライン3DCG内覧サービスとして累計導入実績No.1（東京商工リサーチ調べ）

■株式会社スタイルポートについて

<会社概要>

代表者：間所 暁彦

所在地：東京都渋谷区神宮前4-3-15 東京セントラル表参道

設立：2017年10月

事業内容：建設・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

URL：<https://styleport.co.jp/>

採用ページURL：<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/>