

2019年6月13日

日本ユニシス  
「ヘーベルハウス」を展開する旭化成ホームズが、  
バーチャル住宅展示場「MY HOME MARKET<sup>®</sup>」を営業ツールとして採用  
～ マイホームを検討するお客さまの“分かりやすさ”と“検討のしやすさ”を向上し、  
ハウスメーカーの働き方改革を支援 ～

日本ユニシスは、「VRでマイホームをつくる」をコンセプトとして、バーチャル住宅展示場「MY HOME MARKET」を2018年3月から運営しています。この「MY HOME MARKET」の仕組みが、ヘーベルハウスを展開している旭化成ホームズ（東京都千代田区）で、営業ツールとして採用され、4月25日から稼働を開始しています。

「MY HOME MARKET」のVR活用により、平面図では把握しづらかった、暮らしのイメージの把握や間取りのコンセプトへの理解を深めることができます。さらに「MY HOME MARKET」は、お客さまご自身のスマートフォン・タブレット・パソコンなどさまざまなデバイスで体験が出来、お客さまの都合の良いタイミングで家づくりの検討を進めることが可能となります。このことによりマイホームを検討するお客さまの安心・満足の向上と、営業活動の効率化や社員の働き方改革の支援につながります。

「MY HOME MARKET」は、VRというテクノロジーで、マイホームをつくるお客さまの理想に寄り添った住まいづくりの実現と、住宅業界の働き方改革の推進に貢献します。



#### 【背景】

昨今の住宅業界では、共働き世帯の増加により、お客さまが打ち合わせプロセスにおける時間コストを意識する傾向にあり、住宅展示場で打ち合わせを重ねるスタイルではなく、インターネット上で家づくりを進めるニーズが高まっています。また、お客さまのニーズも多様化・高度化し、各社働き方改革を推進する中、営業や設計担当の業務負荷軽減が課題となっています。

このような状況下、ハウスメーカーは、「MY HOME MARKET」を活用することで、マイホームをつくるお客さまの間取りのイメージ共有が容易にでき、スムーズな検討をサポートし、営業活動を効率化しながら、多様化するお客さまの要望に対して的確に応える家づくりが可能となります。

#### 【旭化成ホームズでの採用について】

旭化成ホームズが展開する戸建住宅「ヘーベルハウス」は、邸別のフルオーダー設計が基本で、お客さまそれぞれに異なるニーズを叶えることができる注文住宅です。加えて、近年では、将来的な流通性や資産性から鑑み、あらかじめプロがベースとなる設計をする、セレクトパッケージ商品も提供しています。そのような提案型商品において、「MY HOME MARKET」を利用することで、平面ではわかりにくい空間の魅力をお客さまにお伝えすることができるため、採用に至りました。

実際に、お客さまからもわかりやすいと好評で、営業活動がしやすいと、導入の効果が始まっています。

## 【今後の展開】

日本ユニシスでは、将来的に、マイホームは、人とテクノロジーが接する大切な場所になる可能性があると考えています。今後も「MY HOME MARKET」の提供を通じて、テクノロジーの力で、お客さま一人一人が自分に合ったライフスタイルを選択できるような自由で豊かな社会を実現していきます。

以 上

### ■関連リンク：

「MY HOME MARKET」 <https://myhomemarket.jp/>

バーチャル住宅展示場 「MY HOME MARKET」

<https://www.unisys.co.jp/solution/lob/manufacturing/house/myhomemarket/>

旭化成ホームズ株式会社（ヘーベルハウス） <https://www.asahi-kasei.co.jp/hebel/>

※MY HOME MARKETは、日本ユニシス株式会社の登録商標です。

※その他記載の会社名および商品名は、各社の商標または登録商標です。

※掲載のニュースリリース情報は、発表日現在のものです。その後予告なしに変更される場合がありますので、あらかじめご了承ください。

<本ニュースリリースに関するお問い合わせ>

[https://www.unisys.co.jp/newsrelease\\_contact/](https://www.unisys.co.jp/newsrelease_contact/)