

住宅業界の DX最前線2022

令和の働き方改革

特別編集号

「住宅テック」サービス群雄割拠時代！
自社にマッチするサービスとは？

地図上からの土地探しアプリ「ランディ」

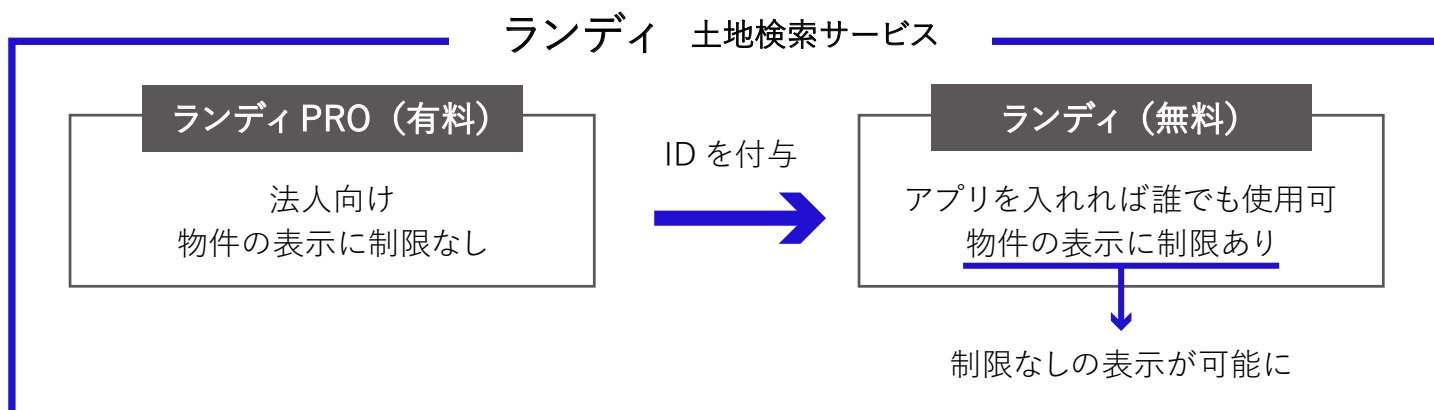
コロナ禍に端を発した土地需要の向上により、土地入手の為の戦いは苛烈化してきている。そして、その影響により土地選びに苦慮する住宅購入検討者は増えており、そこをいかに捉えるかが今後の住宅会社が顧客を捕捉する上での鍵となるだろう。一方、住宅会社が土地を顧客に提案する際は、土地情報の争奪戦が厳しいことに加え、更に顧客のニーズにあったものを見つけなければならず、非常に手間がかかる作業であることも事実だ。この問題に「ランディ」はコミットする。

ランディは、住宅のバリューチェーンを BtoB、BtoC、共に広く手掛ける FREEDOM のグループ会社で、2019 年に設立した会社である。ランディが提供する「ランディ」及び「ランディ PRO」は、自動で収集された情報が地図上にマッピングされたものから検索条件を設定し土地を探ることができるシステムだ。ランディの代表である衣笠社長の建築・不動産業界における営業責任者としての経験を活かし、このシステムは開発された。2022 年 10 月時点で PRO 版（有料）である「ランディ PRO」の ID 数は約 5,900ID。大手ハウスメーカー 16 社中 14 社が既に導入している。

従業員数は 29 名と少数ながらも、東京本社、大阪、愛知、埼玉の 4 つの拠点を持ち、今後は中国、四国、九州地方、仙台にもエリア拠点を拡大していく予定だ。

「ランディ」と「ランディ PRO」の関係について説明する。無料アプリ「ランディ」をスマートフォンにダウンロードすることにより、誰でもそのアプリで、地図上にマッピングされた情報から土地の検索が可能となる。ただしこのエンドユーザー版（無料）では物件の表示に制限があり、「非公開物件」と「レア物件」の情報を閲覧するための制限がある。前者は不動産業者専門のデータベースのみに、後者は一つの情報サイトのみに掲載されている情報だ。この制限を解除する為には、「ランディ PRO」を導入している住宅会社からログイン ID を発行してもらうことが必要だ。「ランディ PRO」の価格は 1 社につき最小の付与 ID 数を「4」とし、1ID あたり月 20,000 円。その他初期設定の費用として 80,000 円が必要となる。

■「ランディ」「ランディ PRO」の関係について



土地探し顧客が「家で」土地情報を 得られることで、顧客のランクアップへ

ランディの主たる機能は以下の通り

①地図上にマッピングされた情報から土地を検索できる

地図上から土地を検索できる。また候補駅からの検索や駅から徒歩 10 分範囲のエリア、小中学校区の表示にも対応している。これにより土地探し顧客は希望するエリアで簡単に土地を見つけることができる。

②建てたい建物の床面積・土地予算から土地を検索できる

土地の検索を「条件で絞り込む」ことができ、敷地面積からではなく、建てたい建物の床面積、土地の金額から土地を選ぶことが可能。これにより土地探し顧客は自分達の建てたい建物を建てられる土地を探すことができる。これらの機能は不動産屋に訪問することで時間をかけて入手ことは可能だが、ランディを使用することで専門知識のない一般の方でもワンステップで検索可能だ。

③過去の閲覧履歴から値下り情報がいち早く分かる

AI が毎日物件情報や価格の変化をチェックしているため、土地探し顧客のお気に入り物件に価格変更があった場合、いち早くお知らせが届く。また、お気に入りした物件の傾向を判断し、「おすすめ物件」や「値下がり情報」が通知される。

④顧客の相場観を育てることができる

お気に入りに登録した物件が売れてしまった場合は、それが土地探し顧客側にも表示されるようになっている。土地探し顧客自身が「思っていたより、意外に早く売れる・高くても売れる」といったことを経験することで、相場観を掴むことを後押しする。これにより土地探し顧客は価格の相場や購入タイミング等を理解しやすい。

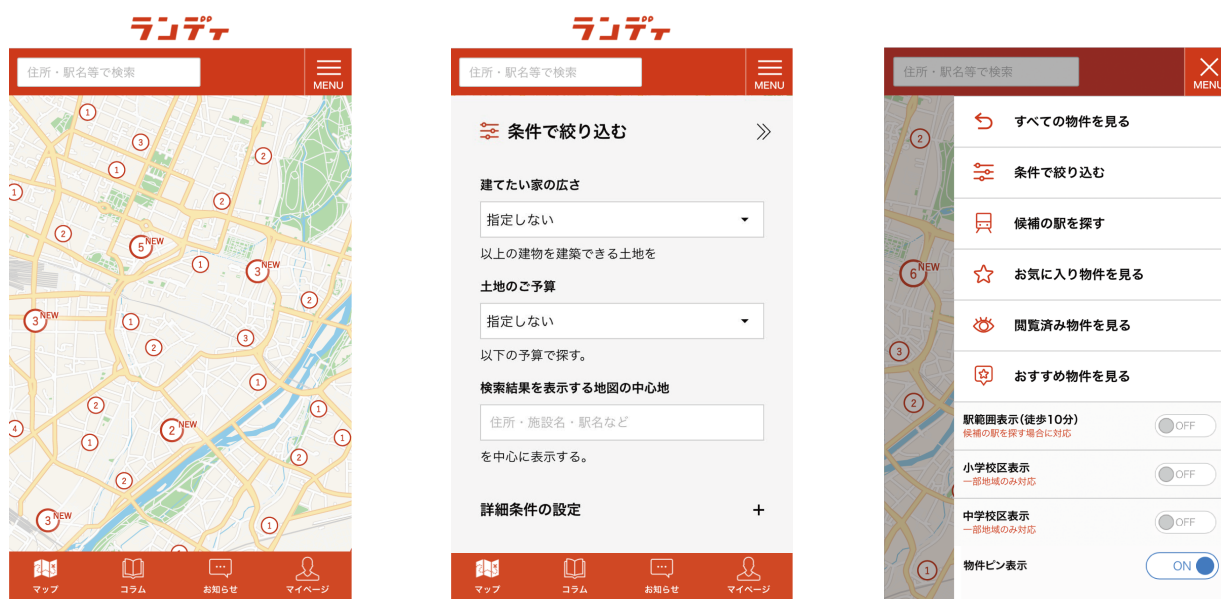
⑤名寄せ機能がある

同名等での物件の重複を消す名寄せ機能が備わっており、土地探し顧客の操作性を高めている。ランディ独自の調査によると、名寄せ後の土地と中古戸建情報の掲載数は「ランディ」が最多となっている。

⑥再来場促進機能がある

PRO 版から ID を付与する際、その有効期限を「30 日」「60 日」「90 日」等で設定ができ、設定した日数を過ぎると非公開物件やレア物件情報は見られなくなるため、有効期限の延長をフックとした再来場が可能になる。これにより長中期の追客も実現する。

■「ランディ」アプリ実際の操作画面



これらの機能を、土地探し顧客は自分のスマートフォンから「家で」使えることが他の競合サービスにはないメリットだ。住宅会社の営業マンは予算や時期が合わない来場客を追客しないケースが多いが、これは来場客がそもそも相場を知らないということが要因の一つだ。「ランディ」を使用している土地探し顧客は自ら土地探しをして相場観を掴んでくれる。ランディ PRO 導入会社からは「予算の違いにより、成約の見込みがないと思っていたお客様が予算や要望を見直して再度来場していただいた。」という声も上がってきている。また、顧客がスマートフォンで自宅からも土地を探すことが可能になるという点で、営業マンは工数をかけずに緩やかに土地探し顧客と繋がりを維持することができる。

対面研修を徹底で活用促進

ランディは導入のサポート、つまりシステムの浸透に重きを置いている。ランディ PRO を導入したハウスメーカーや工務店には、「対面で」研修を行っていく。従業員数は 29 名に対し 4 拠点と、人数に対し拠点多いように見えるが、それは研修を対面で行うためである。今後の拠点拡大の計画も、ランディ PRO 導入店を増やすと共に、研修が可能なエリアを増やしていくためだ。研修としては月に一度の定例会を実施するほか、ウェビナーや社員一人ひとり個別でのサポートも実施している。また、注目したいのが、ランディ PRO の導入を開始した会社への初回研修だ。

初回研修は 2 時間半の研修が 2 回実施される。初回の内容はまず、IT 研修とランディについての研修だ。メーカーのトップ営業マンは 40 歳代が中心だが、意外と IT リテラシーが高くないケースが多い。その為、Wi-Fi やアプリのダウンロードの説明等、IT の初歩的な内容から研修を始めていく。2 回目は、顧客にランディ PRO の ID を付与する方法の研修と、土地に関する問い合わせを受けた際、どのように対応するかの研修だ。この研修を用意した理由は、ランディ PRO の使用会社が注文住宅を主に扱う会社が多く、土地情報の扱いに不慣れであったり、業務フローが整っていなかったりするケースが多いためだ。そして、希望する企業には 3 回目の研修を実施している。追客のコツなど土地探し顧客を成約させるための研修だ。

実際の営業現場で土地探し顧客をコンサルティングしてきたノウハウを全て詰め込んだ使える研修を用意している。このように、ランディ PRO 導入の際に感じている不安を払拭してくれる研修内容となっており、離脱率低下の一因となっている。

現在、多くの会社及び土地探し顧客が土地探しに困難している。また、不安定な世界情勢の中、今後の不動産価値の変動も不透明な部分が多い。そんな中で住宅会社が土地について情報を得て提案するだけでなく、ランディのようなツールを通じて、土地探し顧客の土地情報のリテラシーを高める試みも重要となってくることは間違いないだろう。



教育よりも早く、採用より確実に。
知的生産性に、革命を。

ランディ株式会社

ランディは実績に裏付けされた知見と
テクノロジーの力で、住宅領域の
知的生産性に革命をもたらします。

代表

代表取締役社長 衣笠 茂樹

設立

2019年9月17日

事業内容

建築・不動産領域におけるDXコンサルティング

ランディの開発/ランディPRO(システム)の販売
ランディカウンター事業の運営/フランチャイズ事業の運営

お気軽にご質問、ご相談ください

* 枠内をクリックしてください

お問い合わせする

ランディのサイトをみる