住宅セールスプラットフォーム
iPlanView

FUKUI COMPUTER


リノベーションモデルハウス（外観）

iPlanView User Interview

「地讃地匠」を謳う地域密着型工務店が営業の属人化を乗り越え、提案力を強化 iPlanView で切り拓く住宅営業の新世界

飯野建築株式会社（山形県山形市）
Interviewee：飯野栄樹 様（代表取締役）
藤田修平 様（営業）

山形市に本社を置く飯野建築は、100 年余の歴史を持つ地域密着型工務店である。現在では、大工としての経験も豊富な飯野栄樹氏が社長となり、住宅の新築とリフォームを事業の両輪として、右肩上がりの成長を続けている。そんな同社では、この 6 月に新たな住宅セールスプラットフォーム「iPlanView」を導入した。その背景と狙いについて社長の飯野氏と営業担当の藤田修平氏にお話を伺った。

創業108年の地元密着型工務店

――100年を超える歴史があるそうですね？

飯野氏●私で4代目なんですが、地元密着型工務店として今年創業108年を祝いました。戸建て住宅の新築とリフォームが事業の両輪ですが、近年は大規模リノベーションも拡大しています。企業理念は「地産地消」ならぬ「地讃地匠」。山形を知りつくした地元の職人の知恵と技術を活かし、山形の気候にあった地元産建材を使って、地域の気候風土に最適な高品質住宅を作ります。さらにこの展開を通じ山形の産業をより活性化し豊かにして、山形全体を少しでも良くしていきたいのです。

――山形の住宅市場は、今どんな状況ですか？

飯野氏●新築市場とリノベーション&リフォーム市場に分かれると思いますが、やはり昨今の物価上昇、金利上昇の流れの中で、新築住宅の需要は下降気味です。山形は比較的地場の工務店が頑張っている地域ですが、大手ハウスメーカーも居ますし、市場が縮小しつつある中で競合が増え、厳しさを増しています。我々も営業力強化が大きな業務課題です。

――営業力に関して何か課題が見つかった？

飯野氏●実は昨年モデルハウスへの集客がすごく良かったんです。ところが、それだけお客様が増えたのに受注は思ったほど伸びなくて……問題だな、と。現在、当社の営業は私と藤田の2名体制ですが、営業スタイル自体はオーソドックスなもので、モデルハウスに常駐してお客様をお待ちし、いらっしゃったら商品をご紹介し、アンケートを記入していただいた上でお話をしていく流れとなります。

――そこに何か問題があったのですか？

飯野氏●私は大工経験に加え不動産売買や現場管理、設計も経験があります。建築士や宅建士、施工管理技士等の資格も取得済みで、家造りに関する一通りの知識・経験はあります。しかし藤田は異業種から昨年転職してきたばかりで知識不足は否めません。できるだけ一緒に動いていますが、限界があります。結果、藤田一人でお客様と話すと細部に渡る質問に即答できなかったり、お客様のお悩みに最適な提案ができなかったりで……営業の属人化による提案力不足が明らかだったのです。

提案力強化の決め手「iPlanView」

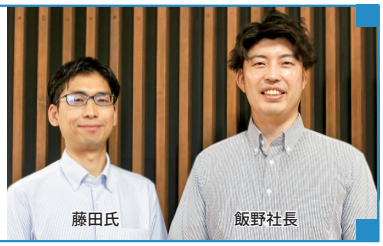
――では、その対策として？

飯野氏●ええ。iPlanViewを導入したんです。製品の実演デモを見た瞬間、これは一つのツールとして「お客様への提案力が上げられる！」と思ったんですよ。というのはiPadでの実演を目の前で見せてもらった時のことですが、iPlanViewで地図情報から任意の土地の情報を引っ張ってきて即座にその土地の面積や建蔽率が出せる。そこに平面図を載せればあっという間に3Dモデル化されてパースもできる……衝撃的というか、これが営業の場で簡単にできるなんて凄いじゃないですか。

――実際の営業場面でも効果的でしょうか？

飯野氏●そうですね。お客様のお悩み事を聞いていく中で、例えば「土地から探してるんだよ」って場合、以前は携帯等でポータルサイトを調べたり事前に用意した資料をお見せしたりしていましたが、お客様はそれではなかな

【飯野建築株式会社 会社概要】
本社所在地／山形県山形市　創立／ 1918 年　設立／ 2015 年 5 月
資本金／ 500 万円　従業員数／ 10 名（2026 年 3 月 31 日現在）
事業内容／建築業：住宅新築工事・住宅増築工事・リフォーム工事・耐震補強工事ほか


藤田氏　飯野社長

福井コンピュータアーキテクト株式会社

「鉄は熱いうちに打て！」── iPlanView を駆使して その場での具体的な提案で、お客様の心を熱くし続ける


リノベーションモデルハウス（内観）


新築モデルハウス（外観）


iPlanView を社内打合せにも活用

か具体的にイメージできません。例えば「この土地良さそうだ」となると「ここにどれくらいの家が建ちますか？」となります。そこで「建蔽率が○○だから××坪の家を建てられます」と口頭で伝えるんですが、それじゃお客様は分からないし伝わらない。「何坪がどのぐらいの広さ」か分からないんです。

――そこでiPlanViewを使うと……？

飯野氏●前述の通りもう建蔽率や面積等も大体ですが既に拾われていて、法規的な部分もざっと出てくる。そこにiPlanViewが用意してあるプラン集の中から適したものを選んでパッとはめれば、もうリアルで家が出てきて間取りも出てくるわけです。それをお見せすると「この広さなら何坪の二階建ての家が建つんだ。車も三台置けるね」と具体的にイメージできるのです。そうなれば「じゃ、この足でその土地を見に行きますか！」となる。やはり、お客様の気持ちが高まっているうちに行動に移すべきで、「次回に」なんてやってたらお客様の気持ちが冷めちゃいますからね。

――「鉄は熱いうちに打て」ですね

飯野氏●ええ。やはり心の熱が上がってる時に、その場で具体的な提案ができるのは強いですよ。さらに実際に土地を見に行った先でも、iPlanViewのAR機能で「こんな感じでここに建ちますよ」と具体的にイメージを提供すれば、お客様的には「もう行動に移したい！」って所までさらに気持ちも上がります。「じゃ次は資金計画やりましょうか？」と、次のステップへも進みやすくなるわけです。

将来はぜひリノベーション分野にも

――藤田さんはもうiPlanViewをご使用に？

藤田氏●はい、もちろん使っています。まあ、iPlanViewだからと言って基本的な営業の流れは変わりませんが、例えばお客様がモデルハウスへいらした時のアンケートへの回答やその後のやり取りなど、お客様にとってはずいぶん分かりやすくストレスの低いものになってきているんじゃないかとは思います。

――それはなぜでしょう？

藤田氏●おそらく多くのお客様が各社のモデルハウスで同じようなアンケートを書かされて、多少飽きていらっしゃるんじゃないかと思います。その点、iPlanViewなら質問もビジュアルで楽しいし、お客様にとって分かりやすいはずで……ストレスなくお答えいただけるんじゃないでしょうか。当社ではiPadをモニタに繋いで、お客様にいっそう見やすく分かりやすい形でやり取りしています。

――iPlanViewの導入効果は感じますか？

藤田氏●そういえば、以前はお客様とお話しする時は、たくさん手元資料を用意して当日もその場でいろいろ持って来る必要がありましたが、今は資料やプランをお見せするのも、自分がメモを取るのも全部iPlanViewを入れたiPadひとつで済みます。お客様との話ももたつかないしスムーズに進行できますね。

――iPlanViewに期待することはありますか？

飯野氏●現在のiPlanViewは新築戸建て住宅に特化した営業ツールですが、将来はぜひリノベーション分野にも対応して欲しいですね。

――それはなぜでしょうか？

飯野氏●モデルハウスに来られるお客様はもちろん「新築の家を建てたい」と思ってこられる方がほとんどですが、実はその方が希望する住まいを実現する方法は一つではありません。時には新築よりも、中古住宅をリノベーションした方が良い場合だって少なくありません。当社は不動産探しから始める新築も、リフォームもリノベーションも柔軟に対応することができます。「ニーズを汲み取って柔軟に対応できる」所が当社の一番の強みだと思うわけです。この強みを活かすためにもリノベーション対応を期待したいですね。

取材：2026年09月

福井コンピュータアーキテクト株式会社
本社／福井県坂井市丸岡町磯部福庄5-6　https://archi.fukuicompu.co.jp
札幌・盛岡・仙台・水戸・宇都宮・高崎・新潟・長野・さいたま・千葉・東京・静岡・名古屋・岐阜・福井・京都・大阪・神戸・岡山・高松・松山・広島・福岡・別府・宮崎・鹿児島・那覇

●導入に関するお電話でのお問合せ・ご相談は
【福井コンピュータグループ総合案内】
ナビダイヤル 0570-039-291

●体験版ダウンロード・資料請求はHPから
福井コンピュータアーキテクト　検索
archi.fukuicompu.co.jp

Copyright ©FUKUICOMPUTERARCHITECT,Inc. All rights reserved.