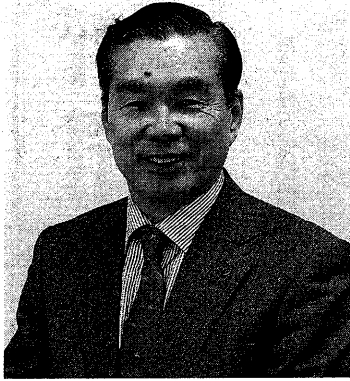


## 住宅プレゼンで安全性能訴求を

## 構造確認にCAD生きる



安心計画社長

小山田 隆広 氏

国内で大きな地震が起こるたびに住宅の耐震性能に関心が集まる。工務店にとっては住宅プレゼン時に構造確認などで安全面に配慮する姿勢を出していくことが、施主や社会に向けた自社のアピールへとつながるはずだ。施主に安全・安心を分かりやすく説明し、自社技術をPRするうえで、工務店が取り組むべきポイントは何か。住宅営業用の住宅間シミュレーションソフト開発や販売を手掛ける安心計画(福岡市)の小山田隆広社長に聞いた。

## インタビュー

現状で住宅プレゼンにおけるIT活用は目に見えない部分ばかりが先行している。目

には見えない構造や耐震などについての利用は十分に進んでいないと感じている。

しかし大きな災害が続いていることで施主も、家族の安全・安心こそが最も重要だと考えが変わってきてい

る。それらのプレゼンはこれからようやく本番を迎えるだろう。ただ工務店の営業でも構造や耐震性能に対する専門知識はまちまちだろう。施主も専門知識がない人がほとんどだろうしプレゼンは簡単ではない。

そのために住宅CADをより効果的に活用すべきだと考えている。今後、工務店は安全・安心面にきちんと配慮し、施主に訴求できなければならない。

そうでなければ他社との差別化どころか、選ばれる業者の候補にも入れない。

## 構造確認は初期から

具体的には直下率と偏心率、耐震等級の3点でITツールの活用が可能だ。直下率は最もシンプルな構造チェックだと言えるが、直下率の判定機能を持つCADを使えば、プランニング中にいつでもワンタッチで計算できる。

使い勝手が良く、プランが変更になってもすぐに再確認できる。きちんと活用すれば、プランが確定してしまってから構造に基本的な問題が見付かることなどが避けられる。直

下率を確認しながら住宅のプランニングを行うことが重要で、施主の安心につながり自社のアピールにもなる。

偏心率も簡単に計算できる。せっかく3Dデータが出るCADでの判定もCADソフトで対応可能だ。

「当社の建てる家はすべて耐震等級3だ」と必要軸組と配置プランを、営業担当者や施主が一目で分かるようにする。そうした体制を短期間に整えるための助成金研修などもある。これが安全・安心のビジュアルプレゼンであり、耐震性能の見え