検討ドラフト

各　　位

平成 24 年 7 月 19 日
株式会社ヤマダ電機
エス･バイ･エル株式会社

住宅業界初！
図面作成･見積連動機能等を搭載した
営業完結を実現するタブレット端末を全国の営業に導入
～タブレット端末を使用した新しいビジネススタイルの確立～

株式会社ヤマダ電機（本社：群馬県高崎市、代表取締役社長兼代表執行役員 COO：一宮　忠男、以下ヤマダ電機）とエス･バイ･エル株式会社（本社：大阪市北区、代表取締役社長：荒川　俊治、以下エス･バイ･エル）は、注文住宅の図面作成･見積連動機能等、お客様の住まいづくりをスムーズ且つスピィーディーに行い、営業完結を実現するアプリケーションを搭載したタブレット端末を、7 月 21 日より全国の注文住宅営業に順次配布し、受注拡大を実現する為の営業ツールとして本格導入致します。

ヤマダ電機とエス･バイ･エルでは、7 月からのタブレット端末本格運用に先駆け、本年 1 月より、一部機能を搭載したタブレット端末を一部営業にて先行導入し、携帯性･操作性･環境及びお客様の反応等を検証･確認し、段階的に機能の追加や改善を行って参りました。

この度本格導入するタブレット端末には、お客様と一緒に、わかりやすく住まいづくりを進めることが可能なアプリケーションとして、タブレット上の簡単な操作で間取りを自由に作成できる「図面作成」機能や、キッチン･外装材等のオプションアイテムを、画像を見ながら選択できる「アイテムセレクト」機能を搭載しました。また、その間取りやアイテムに連動して、即座に見積金額を提示することができる「見積連動」機能を搭載し、その金額に対する「総予算計画」や「資金計画」もリアルタイムに確認可能としました。

更に、「SxL by YAMADA」で展開している“スマートハウジング”の、グレード別提案に合わせた光熱費シミュレーションが行えるアプリケーション「スマートシミュレーション」を搭載することで、新人営業でも、経験豊富な営業並みのプレゼンテーションが行える為、営業の平準化が図れ、よりレベルの高い商談やご提案を実現致します。これらの情報は、「パターン登録」機能により、複数のご計画を保存、呼び出し、編集することが可能となります。

本タブレット端末の導入は、現場で即座にお客様に必要な情報を伝えられる為、スムーズな住まいづくりの実現と営業活動のスピードアップが図れ、効率的な受注拡大に繋がります。

全国で 20 箇所(6 月 30 日現在：今後更に拡大予定)のヤマダ電機店舗内に展開している住まい専用ブース「トータル スマニティー ライフ コーナー」におきましても、本タブレット端末を使用した営業活動を積極的に進めて参ります。

ヤマダ電機とエス･バイ･エルでは、タブレット端末の導入により、お客様のニーズに現場で即座に対応できるスムーズな住まいづくりを行い、今後も、様々なお客様のご要望にお応え出来るよう、更なるコンテンツの充実に努めてプレゼンテーション機能を強化し、営業革新に取り組んで参ります。



営業完結を実現するタブレット端末模式図（一部開発中のもの含む）

■タブレット端末特徴（一部開発中のもの含む）

1. 各種シミュレーションによるお客様への提案の多様性と即時性の実現
2. アプローチツールの統一による営業スタイルの標準化を実現
3. 図面作成・見積連動システム搭載による営業完結を実現
4. アプローチブック等、紙情報の電子化による携帯性の向上

①初期セールス支援ツール

・アプローチナビ(ムービー等を利用したファーストアプローチツール)

会社概要、エス・バイ・エルの住まい紹介、アイテムカタログ、ムービー、アプローチブック、土地情報、**スマートシミュレーション(※1)**、概算見積作成(総予算計画)、資金計画、建築スケジュール　等

(※1　スマートシミュレーション：「スマートハウジング」のグレード別提案と光熱費シミュレーション)

②プラン選択型商品商談ツール

・マルチプランナー(個別商談ツール)

ライフスタイル提案、収納提案、商品外観選択、商品プラン選択、

アイテムセレクト(商品エクステリア仕様・商品インテリア仕様・商品住宅設備・スマートアイテム)、

カラーコーディネート、プレゼン作成、**図面作成・見積連動(※2)**、総予算計画　等

(※2　図面作成・見積連動：タブレット上で作成・編集した図面やアイテムセレクトに連動した見積の作成)

・パターン登録(複数のご計画を保存、呼び出し、編集することが可能なツール)

・マイページ(営業担当者毎の必要データ保存ツール)

③完成イメージ確認ツール

・お客様カタログ(CG ツール)

バーチャルビュー(※3)　等

(※3　バーチャルビュー：実際の敷地画像を背景に CG を合成し、完成イメージを確認)

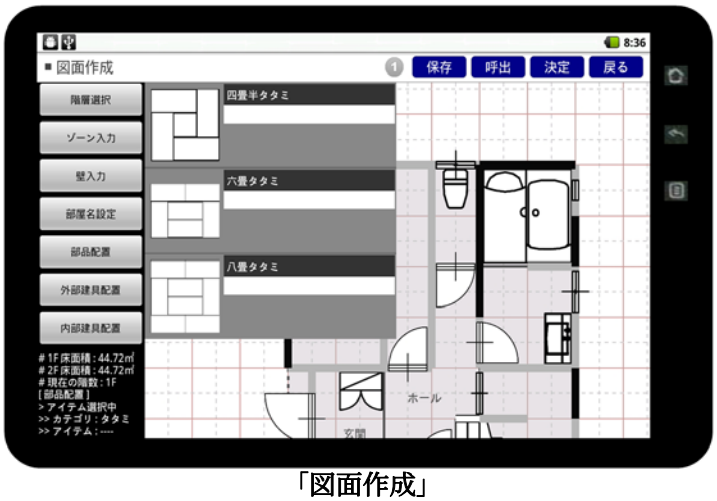
④顧客・商談活動一元管理ツール

・現行システム(SFA：Sales Force Automation＝営業支援システム)

従来、パソコン設置の事務所(各支店・展示場)以外での利用が不可能であったが、商談履歴管理・プロセス進捗管理ツールとして、タブレット上でも利用可能に



「スマートシミュレーション」



「図面作成」

[本件に関するお問合わせ先]

株式会社ヤマダ電機　広報部　TEL：027-345-8947

エス・バイ・エル株式会社　営業企画部　広報　田中・永吉　TEL：06-6242-0558　E-mail：ir-koho@sxl.co.jp