

差別化

社会課題解決

次世代住宅

(賃貸/実需/投資)

LOUVE Co., Ltd.

オンライン

スマートライフ



1. 概要
2. 技術説明
3. サービス例
4. 考察

1. 概要

■ 目的

- 居住者様の利便性及び/又は快適性の向上
- 他社物件との差別化による販売促進 /入居促進 /建築受注向上の達成

■ 2024年における住宅業界の現状

- IT/IOT導入による利便性/快適性の向上(スマートロックで玄関ドアの開閉操作/スマホで家電の遠隔操作、声で家電操作)
- 再配達問題 (社会課題)

■ 住宅業界の課題

- オンラインサービスに好適な物件を供給し、さらなる利便性および快適性の向上
- 再配達問題の解決

■ 住宅業者の目標

- 他社物件との差別化の達成

■ コンセプト

- 居住者様の在室/不在の如何を問わず、安全安心のもとで非接触によるオンラインサービスの享受

2. 技術説明

■ 解題解決ならびに目標達成のために導入するDX技術

※DX技術は、シンプルかつ安価であり、以下の2点で構成される



屋内構造のDX技術

特許登録済み

屋内に、入室する権利を付与された第3者が立入れる入室可能エリアと、第3者の立入りが制限される入室不可エリアを形成するとともに、入室可能エリアには、洗面/浴室/トイレの水回りの何れかを配置する一方、入室不可エリアには、動産/プライバシーと関連性の高いリビング/寝室を配置。
※入室する権利は、オンラインで第3者に付与する形態。

制限手段のDX技術

特許登録済み

- 玄関扉に導入する第1制限手段（スマートロック）
※望ましくは、ワンタイムパスワード搭載機種（設置された端末操作で、スマホすら不要）。
- 第2制限手段
（中間扉＋鍵、或は中間扉＋カメラ、中間扉＋鍵＋カメラ）

※サービスは限定されるが、カメラのみとすることも可。
※ワンタイムパスワードは、任意で有効な時間（例えば、2時間）を設定可能である。
したがって、本システムでは、再配達は理論上発生しない（社会課題解決）。

3. 享受できるオンラインサービス例

入室可能エリア

入室不可エリアにおける動産およびプライバシーが担保された安全安心のもとで、居住者様の在室/不在の如何を問わずに非接触による第3者の入室可能エリアへの立入りまたは退出による利便性の提供



入室不可エリア

非入室エリアによる在室時の快適性および利便性の享受



音

音

音

4. 考察

■ 居住者様目線

前項3の各種オンラインサービスは、図④～⑥で示したように安全安心のもとに、居住者様の在室/不在の如何を問わず非接触で享受できるのは勿論、それらオンラインサービスはスマホで簡単に依頼および完結するので、居住者様は、利便性および快適性をスマートに享受することができる。

■ 住宅業者様目線

- 今般のDX技術は、設置が容易、かつ低コスト（スマートロックの月額使用料は、2,200円税込/2024年10月現在）であるにもかかわらず、各種オンラインサービスを好適に活用できるメリットは大きく、また他の物件との差別化も十分に達成することができる。
- ところで、建築費の高騰に頭を悩ませるマンション業界にあっては、外部のトランクルームを活用することで、収納面積の不足分を補完することができる。これにより都心部の居住者様にあっては、賃料の安いトランクルームを活用すれば、経済合理性に優れたスマートな生活を選択することができる。

■ 《需要予測/市場規模》

前項3の各種オンラインサービスについては、市場で既に受け入れられており、これらサービスを安全安心のもとに、居住者様の在室/不在の如何を問わずに非接触で享受可能とした機能を備える物件であれば十分に需要はあると考えます。

しかも、再配達の有料化が導入されたあかつきには、本物件の優位性ならびに価値は一層際立つことになると思慮します。

<市場規模>

基本的には、日本全地域が市場であると考えますが、各種オンラインサービスの充実する都市部は、市場として有望であると考えます。