

# 新年特別号 第2部

# 国民の住生活と高齢化社会 新春特別インタビュー



甘利明衆議院議員



鳩山二郎衆議院議員



太田昭宏衆議院議員



村内道昌氏



加藤知成氏



喜多俊之氏



小山田隆広氏



国土交通省 川野宇宏課長



西田実仁参議院議員



経済産業省 藤木俊光 商務・サービス審議官



厚生労働省 齋藤良太課長

国会も会期末に近いなか、家具インテリア産業にかかわりを持つ衆議員の4人にインタビューができたのは幸いでした。甘利明衆議院議員は家具業界でミラノサローネに出展したとき、主催者側にブース確保のサポートをしていただきました。いまもなにかとお世話話いただき、自説のAI、ITの第四次産業革命の本紙インタビューは今後の産業志向に大きな示唆となりました。

鳩山二郎衆議院議員は言うまでもなく、今は亡き父邦夫議員の後を継ぎ、補選当選しました。業界に身近なのは一期半ほど家具生産地大川の市長を務められたことで、筆者は二郎議員の祖父鳩山威一郎元大蔵次官、参議院議員時代から、邦夫氏、そして二郎議員と三代の縁をいただきました。

西田実仁参議院議員は埼玉選挙区で公明党選出です。筆者の地元ですが、自宅のある春日部市を含む県東部で情報産業を駆使した高齢者生活環境タウンの形成に注力しています。党税調会長の立場で、ひとり親支援税制の実現に注力しました。本紙に長く連載し、専門の国土強靱化特に地震、水害の天災、防災面で政策に深くかかわってまいりました。今回は家具インテリア業界の販売戦線にからみ、経産省の商務・流通サービス審議官藤木俊光氏にFC、VCの流れと専門店の役割を伺いました。

高齢者の住生活の面では厚労省高齢者支援課の齋藤良太課長、国交省の川野宇宏安心居住推進課長に健常高齢者・障がい者の住宅確保や仕事確保支援、生涯いきいき生活タウンなど非常に我々の産業にも参考になる話を伺いました。業界では村内道昌会長(村内ファニチャーアクセス)、加藤知成相談役(カリモク家具)、デザイナーの喜多俊之氏にリイナートの喜多俊之氏にリイナートの開催意義と今後を伺いました。村内、加藤両氏には長い業界経験、事業経験から含みあふれる話を、また小山田隆広社長(安心計画)には特別企画員で、今後不可欠な情報ソフト事業のデジタル活用について専門分野の展開を伺いました。なお、他に多くの方と対談、1月15日号としました。

本紙社長 長島貴好



MARUNI COLLECTION

JASPER MORRISON / NAOTO FUKASAWA

株式会社マルニ木工

〒738-0512 広島市佐伯区湯来町白砂 24 番地  
【ホームページ】http://www.maruni.com/

NAOTO FUKASAWA



### 我が社の革新事業と令和の住まい

## 安心計画 代表取締役社長 小山田 隆広 氏



安心計画 代表取締役社長  
小山田 隆広 氏

# VRビジュアル体験で分かる客の目線

—2019年は令和  
という新元号がスタート  
した年でしたが、一年を  
振り返っていかがでした  
か。

小山田 昨年のは前半は  
前々年並みで後半は5%  
増でした。その中で「ウ  
オークインホーム・プラ  
ス」と連動するVRシリ  
ーズとして今年1月にス  
タートし、住宅の外観・  
内観のCGパースをスマ  
ホで360度バーチャル  
体験できて、さらにその  
データをLINEで共有  
できる「共有計画」と、  
この秋に新登場した3D  
新感覚バーチャルツア  
ーソフト「動線計画」がこ  
れからの柱になっていき

ます。  
—VRの活用です  
ね。具体的にどのような  
風に活用されるんです  
か。

小山田 まず、新商品  
の「動線計画」はスマホ  
やタブレットでCGの住宅  
内を自由に移動できま  
す。Googleを使うとま  
るで実際に室内にいるよ  
うな臨場感があり、家具  
や壁の色替えから室内照  
明の切替えも簡単に商談  
をスムーズに進められる  
営業ツールになります。  
Googleをお客さまにレ  
ンタルして来社や訪問の  
きっかけ作りも可能で  
す。次に「共有計画」で  
すが、お客さまが見てい  
るスマホやタブレットの画  
像とこちらのパソコン画  
面が同期します。今まで  
は見学会場など同じ場所  
にいなければ共有できな  
かった画像が離れていて  
も共有でき、お客さまと  
直接会うことなく商談を  
進められます。しかし一  
番のポイントは、お客さ  
まがデータを閲覧するこ  
リアルタイムにメールが  
届き、どこを何回見たい  
るかまでこちらのパソコ  
ンでわかることです。ど  
の部屋に何回訪れて何秒  
間歩き回ったか、特定の  
家具や設備を何回見たの  
かもわかります。購入の

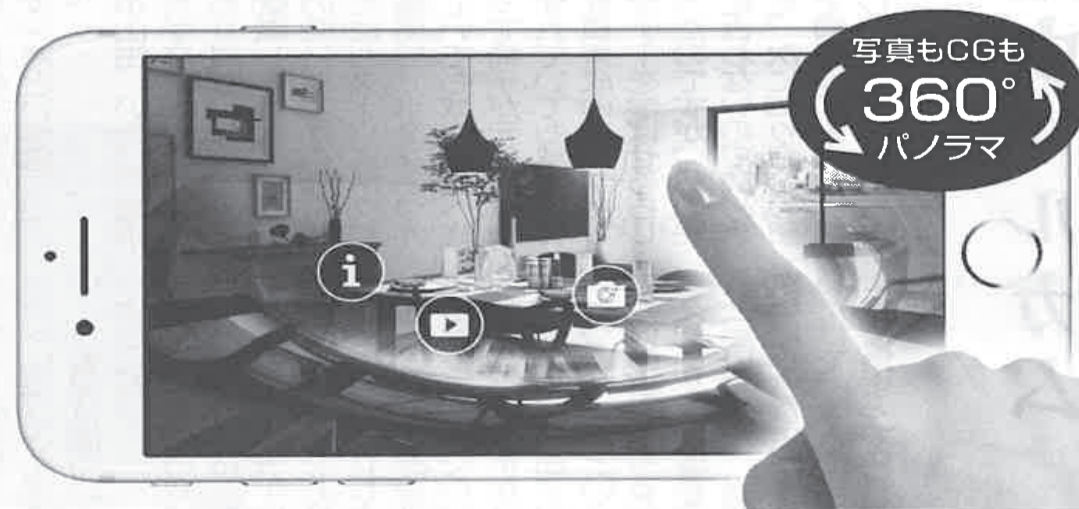
意図が強いかわいかわ  
かり、効率のよい営業が  
できます。CGのいいと  
ころは簡単にシミュレー  
ションができることで、  
—お客さまの好みの家  
具やインテリアにすぐに  
変更できることですね。  
ナチュラル風、カジュアル  
風などその場で複数の  
提案もできます。昔の住  
宅は複雑な形や中庭があ  
ったりと凝ったものが多  
かったのですが、現在は  
低コスト・低リスク重視  
のためにシンプルな総二  
階にデザインが単一化し  
てきたため、差別化のた  
めに家具・インテリアや  
エクステリアが重要にな  
っています。また、VR  
を使ってお客さまとほも  
ちろん、内装屋さんや大  
工さんたちともイメージ  
を共有できます。吹き抜  
けとかバルコニーとか施  
工の難しい部分のミスも  
防げます。お客さまで設  
計図を見てわかる人は少  
ないですし、イメージが  
うまく伝わらずに後でク  
レームになることは結構  
あります。ですから、お  
客さまを喜ばせる営業ア  
プローチの段階だけな  
らなく、打ち合わせ、完成までV  
Rは役立ちます。さらに  
このデータを弊社が集め  
ることで、中古住宅の活  
用ができるのです。

—中古住宅の活用と  
いうと、弊社が事務局を  
務める家具経済同友会の  
4月定例総会で、国交省  
住宅局の石坂総務課長が講  
演された中古住宅の活  
用、高齢者住宅を資産と  
して活用、ということに  
なるんですか。

小山田 なります。去  
年で850万戸ぐらいの  
空き家があるんです。中  
古住宅で売れればいい  
が日本人は中古を嫌がる  
ように、新築にするん  
です。少子高齢化もあっ  
て毎年空き家が増えてい  
る。管理も含めてどうし  
たらいいかは問題なん  
です。一番いいのはリフォ  
ームやリノベーションす  
ることで、新築より安く  
済み、廃材も減ります。  
ですから国も既存住宅の  
流通の活性化をやってい  
るんですが、なかなか進  
まないんです。

—その原因はなんで  
ですか。

小山田 理由の一つに  
中古住宅は得度が知れず  
不安という気持ちがある  
んじゃないでしょうか。車だと車  
検があり法定点検がある  
ので状態がわかり、新車  
より中古車のマーケット  
の方が大きいんです。だ  
が住宅には車検証や定期  
点検記録簿のようなもの  
がない。そこで国が施主  
と施工会社のほかに第三  
者の登録機関を設けて住  
宅履歴情報をそこに保管  
し、施主も施工会社もた  
れにでも住宅の履歴が分  
かるシステムを作ってい  
ます。中古住宅売買の時  
、この物件の履歴は国  
が認定した登録機関が保  
管しているの安心でき  
る、ということと流通を  
活性化させるのです。例  
えば20年前に建てられた  
家で、施主が亡くなって  
いたり施工会社や販売会  
社が倒産したりしていて



写真もCGも  
360°  
パノラマ

## 住宅データバンクで中古住宅の流通活性化

もわかるわけです。国交  
省の登録機関が30社ほど  
あるんですが、弊社もそ  
の1社です。ただ、他社  
ではPDFデータを保管  
するだけですが、弊社は  
3DやVRデータで預か  
るため、立体的に見るこ  
とができるんです。  
—それは画期的なこ  
とですね。今回のソフト  
は営業ツールとしての商  
品価値だけではなく、中  
古住宅の登録機関として  
他社との差別化の最重要  
ポイントにもなり、令和  
2年にさらに発展される  
二つの柱になるんじゃない  
ですか。どういった展  
望をお考えですか。

小山田 プラットフォ  
ームとは基盤のことです。  
ステージですからいろいろ  
なものがあるんです。ネッ  
ト上の住宅総合展示場(総  
展)でその運営者です。  
ここに、住宅データバン  
クに登録した施工会社  
さまから住宅を出展して  
もらい、家具メーカーさ  
まや販売店さまには家具  
を展示してもらい、お客  
さまはネットで見るわけ  
です。深夜でもいつでも  
この総展には立ち寄れ、  
VRで360度バーチャ

# The HOME LIVING

## 目指すは日本一の住宅プラットフォーム

ル体験もできます。例えば、ヨーロッパ風の住宅でヨーロッパ風の家具やインテリアをバーチャル体験することもでき、気に入った商品をクリックすれば説明文や値段が表示され、展示会社のホームページに飛び、そこで購入できます。極端な話になりませんが、クローゼットを開けて中にある洋服も購入、隣の家では別の洋服も購入、冷蔵庫があればそれも同様だし、中に総展を運営するといっ

とです。普通、住宅メーカーは総展に展示ハウスを数千円かけて建て、年間の運転資金、メンテナンスに数千円かけ、大抵手になると全国に展開するので数億円の経費がかかりますが、弊社はネット上で済みます。365日、朝昼晩、いつでも見れます。ここへの出展費は安くして数を集めようと思っています。

販売方法に地殻変動が起るんじゃないですか。家具業界に限らずEコマースとリアル店舗の関連が注目されています。現在のネット販売はチラシのように写真を並べるか動画で説明するのですが、御社では3Dのバーチャル体験でショールームのように商品を見て回り、衣食住のすべてが購入できるということですね。しかも、住宅データバンクという登録機関が運営する総展で、出展希望社は膨大な数になるんじゃないですか。

小山田 そうなるように頑張ります。日本一の住宅プラットフォームを「日本一を目指す」という言葉は、新入社員の説明会でも使っています。多くのトラブルが待ち構えてい

るかも知れませんが、トラブルはウェルカムと朝礼で言ってもいいです。私自身、トラブルがあるとかいいことが起きるような気がするんです。——どういことですか。

小山田 私はもともとコンピュータとは無関係の会社にいたんですが、34年前の1988年に創業し、富士通の販売店としてオフィスコンピュータのハードと経理ソフトなどを取り扱いはじめたんです。ただ、その前にミロク経理という経理ソフトウェアの代理店になっていました。ユーザーさまを20人ほど作り、売上も順調でした。ところが3、4年したらミロク経理が500億円の負債で倒産したんです。寝耳に水で、新聞でそれを知ってびっくりし、仲間では自殺したり夜逃げをする人が出ました。ユーザーさまからの電話は引っぱりなしてしたが、「メーカーはつぶれても私はずぶれません」と答えて一軒一軒回りました。ちょうどその頃、大学の同

級生が富士通の課長をやっていた、販売店にならなかつたか誘ってくれたんです。条件は厳しかったのですが、私は10人ほどの代理店仲間を集めて富士通と販売店契約を結ぶことができ、事業が新しく展開して行ったので、オフィスコンピュータのハードもソフトもよく売れ、業績は順調でした。ですが数年後にパソコンが登場し、急激に売上が落ちて倒産寸前になりました。それを救ってくれたのが、住宅キャドという設計支援ソフトウェアです。住宅という新しい分野に私が入ったきっかけです。

ところが今度は後発の競合会社が出て現機能が競合会社や値下げ競争になり、しかもほとんどが会社で導入し終わりで、またしても業績悪化です。住宅キャドは機能を付け加えて操作が複雑になり、もともと設計士や建築士しか使わないので会社に1台か2台あればすむからです。私たちのようなソフトウェア会社がばたばた倒産していきま



ね。そんな時、パソコン用の営業支援ソフトが出たのです。お客さまにプレゼンテーションするた

めのもので、機能を減らして営業マンが操作できるようにになっていました。これが当たりました。営業マンの数だけソフトが必要ですからね。ですが、これもすぐに後発の競合会社が登場し、また過当競争が始まりました。何とかしなければ、と焦っているCGが現れ、これを住宅にすぐに取り入れしました。20年ほど前のことです。今はVRをこので先ほど、もともとパソコンとは無関係とおっしゃっていましたが、お話しではコンピュータ一筋という感じですが。

小山田 いえ、下関市立大学卒業後、2万5千人も社員がいる安田生命に就職しました。が、研修の時に自室から食堂へ行くにもスーツにネクタイ着用で、ボタン一つ外れていても減点。食べ終わって椅子が元の位置からずれていても減点。幹部社員育成の帝王学としてマナーを学ばせられるので、何の事業をやるかを考え、チケット屋をやるかと思いましたが、当時は新橋に小さな店が一軒あるだけで、4人で毎週のように集まって経営戦略

を立てました。私は科学的にやろうと思いついて、ミロク経理が代理店募集でコンピュータと経理、販売管理などの実務をすべて教えると言っていたので応募したんです。それがコンピュータに触れた最初です。ですが代理店になるつもりはなかったのですが、1年かけて分厚い経営戦略書を練り上げ、完成した時に4人で打ち上げをして飲みました。ところが飲み過ぎて最終電車の網棚にそれを忘れて、慌てて探しましたが出て来ません。それで断念してミロク経理の代理店になり、コンピュータ業界に入ってしまったんです。忘れていけないのは、ミロク経理が倒産してないのは富士通との出会いもなかったですね。ちなみに市川海軍興業はその後に倒産しました。

私の手相は知能線と感情線が一本になって真横に走っていてマスカケ線と書こうと、徳川家康と同じです。苦勞を重ね、人生を逆転させて天下を取った人ですので、私も運が強いのかも知れません。追い詰められてどん底になりそうなのに新しい展開がいつも現れてきました。トラブルはウェルカムです。日本一のプラットフォームを目指します。

逆転人生、トラブルはウェルカム

聞き手 西村貴典