

アフターコロナの家具インテリア産業 ③

安心計画 小山田隆広社長

アフターコロナでなくウィズコロナで

遠隔ツールで提案の幅を広げる

本紙では、新型コロナウイルスの変化をどう見通すウィルス感染症(以下、新コロナ)の流行後の人々の暮らしや市場二



小山田隆広社長

今回は安心計画(福岡県博多区)の小山田隆広社長に聞いた。同社は住宅企業向けに、VRやCGといった空間シミュレーション技術を用

の伊藤明梨氏が同席。同社が運用する様々なツールの紹介を交えつつ、アフターコロナについて語った。

同社の考えとしては、「コロナ前」と「コロナ後」を分けられるくらい時代が変わってきているのではないかと。様々な考え方が新コロナを機に変化してきていて、リセットしなければならぬ感じがする。今までと同じやり方では通用しないという事が分かってきて、当社含め色々な所で、これからのあり方を模索しているのではないかと考えているので、「安心計画」のこと。

考えているので、そういったなかで、自宅にオフィス空間がない人々などからの需要が出てくるだろうとした。家具インテリア業界でも、在宅勤務や外出自粛で「お家時間」が増えたことによる家具インテリア製品の需要増、ニーズの変化をチャンスととらえる考えがあるが、住宅業界でも同様に、「お家時間」が増えたことによるリフォームや営繕の依頼が増えているという。

プロ同士で使用しているVR空間の中には、説明文や動画、関連URLへのリンクなどを自由に埋め込むことができる。何人のユーザーがどのくらいの時間どの動画やURLをクリックしたかを

解析する機能もあり、人氣製品やユーザーの興味が一目でわかる。3D空間を自在に動き回るツール「動線計画」は、VRゴーグルに対応しており、ゴーグルを使えば本場にそこにいるかのような臨場感が体験できる。工務店向けのツールではあるが、もし同ツールを家具のショールームに活用すれば、今回のような事態でショールームが営業できなくなっても、自宅にいる顧客にかなりリアルなショールーム体験を提供することが可能になる。例えば、気に入った椅子があったとして、360度パノラマCGでは、リアルに描かれていたとはいえず裏側

まで回り込む事ができない。しかし同ツールとVRゴーグルを使用すれば裏側に回り込んで製品を観察したり、高さを確かめたり、自身がしゃがんで子どもの目線になって危険を確かめたりといった事が可能になる。

また同社は、住宅という「箱」だけ売り出しがちな住宅業界にむけて、家具やインテリア、ガーデンエクステリアなども含めた、ライフスタイルを提案する事もしているという。「なかでも家具は日常の中での存在感が大きいので、家と一緒に売ってはどうか」と小山田社長。

ただ、家具についての知識を持たない住宅の営業マンが家具まで提案するというのは難しい。そこで同社は、家具、インテリア、ガーデンエクステリアなど含めたパッケージ提案を行うことができるツールも開発した。プロが選んだインテリアを置くことで、どんな営業担当者でも、パースを魅力的に見せることができる。また、モデルルームなどに実際に家具やインテリアを設置すると、費用も手間もかかり、限られたパターンでしか施すに提案できない。同ツールを使う事で、住宅と家具・インテリアを同時に提案でき、若者向けのパッケージ、年配者向けのパッケージなど、いくつものパターンで提案することが可能になる。

「新コロナは、2波、3波が必ず来るといふ前提で進んでいる。『アフターコロナ』というより『ウィズコロナ』の体制で行くべきではないかと思っております。遠隔ツールを提案していく。特別にコロナ対策というわけではなく、提案の幅が時間・空間と広がるので、チャンスだと言えらると思う」と小山田社長。

(蜂屋聖香記者)