

積水ハウス、V R技術で建築前の住宅を体感

2017/12/18 20:30 | 日本経済新聞 電子版

積水ハウスは注文住宅の提案営業に仮想現実（V R）技術を導入する。スマートフォン（スマホ）を差し込むと室内空間が立体的にみえるメガネを開発。コンピューターの設計システムと連動させ、提案した住宅プランの室内を顧客が臨場体験できるようにする。25日にも全国403の住宅展示場で導入し、年末年始の来場者を前年比2割増の3万組とすることをめざす。

注文住宅でV R空間を体験できる取り組みは国内の住宅業界で初めて。積水ハウスは約5億円を投じ、住宅の設計図をV R空間に変更するソフトを開発した。光の入り方も調整し、吹き抜け空間やリビングの居心地を体験できるようにした。

注文住宅の場合、まず営業担当が顧客から土地の面積や間取りなどを聞き、設計士が図面に起こす。立体画面にするには3日ほどの日数と20万～30万円の費用が必要。これまで商談の初期段階では営業担当は図面で説明するのが一般的だった。

新システムは設計図を自動的に空間として作り上げるため、臨場感をもった体験を翌日にも顧客に提案できる。展示場でV Rメガネを無料で配布し、スマホへの住宅プランの配信も可能だ。自宅でも何度も新築住宅の空間を実感してもらい、住宅販売を促進する。

全国の展示場に1万5000個ほどのメガネを用意し、繁忙期である年末年始商戦の目玉とする。仮想空間には季節や時間の変化による室内の雰囲気や、隣地にある建物の影の影響なども反映でき、顧客満足度の向上にもつながるとみている。

戸建て住宅は積水ハウスの主力事業。2017年2～11月の受注は前年同期比7%減とやや苦戦しており、V R技術の導入をテコに巻き返しをはかる。

本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は、日本経済新聞社またはその情報提供者に帰属します。また、本サービスに掲載の記事・写真等の無断複製・転載を禁じます。

