

VR ならではの体験感で生まれる“ワクワク感”に注目した新事業 空間 3D 撮影・住宅展示場 VR サービスを徹底解剖【後編】 ～できること、実績を Q&A で紹介～

“住宅展示場行ってみたいけど、いろんな会社から営業されたらどうしよう”（消費者）
“戸建住宅の購入を検討している世帯に、わが社のモデルハウスを見てほしいのに”（住宅会社）
“イベントにはお客さんが集まるけど、住宅購入につながってるのかなあ…”（住宅展示場運営会社）

弊社は、住宅展示場（一戸建て住宅を建築する際の比較検討のために、実際に住宅を建てて展示してある場所）にまつわるこんな「理想と現実のギャップ」を解決するために、**2021年、高品質なVRの撮影・製作～集客・マーケティング活用まで一貫して行える空間3D撮影・住宅展示場VRサービス「inTOWN Cloud」を開始しました。**赤外線3Dスキャンカメラ（Matterport社製）を使い、実空間や建物全体を丸ごと、高品質・高精細な3Dで捉えることができます。**空間3D撮影実績は住宅・非住宅案件合わせて500件以上です。**

【inTOWN Cloud】<https://matterportreseller.jp/intowncloud/>

前号（Vol.22）では、サービス概要と米国マーターポート社製「Matterport Pro2 3Dカメラ」による空間3D撮影の裏側を特集しました。本号では、**Q&A形式で「inTOWN Cloud」でできることやこの事業に携わる社員の想い**を紹介します。



- VR を最大限活用した住宅販売の DX サービスで、住宅展示場運営会社・住宅会社の「理想と現実のギャップ」解決に挑む野原ホールディングス INTO 事業推進室（坂田を室長に、メンバー5名の総勢6名）プロフィール紹介も VR を最大限活用（<https://my.matterport.com/show/?m=7GvVfcbxadP>）

「住宅専門の3D視点×VRの最大限活用」で住宅販売をDX 空間3D撮影・住宅展示場VRサービス「inTOWN Cloud」がわかるQ&A

Q1：どんなサービスですか？

空間3D撮影（高品質なVRの撮影）・製作～集客・マーケティング活用まで一貫して行えることが最大の特徴です。高品質なVR撮影、コンテンツ編集力に自信があります。設計意図や空間・性能の魅力、インテリアのポイントなど、建築畑ならではのこだわりを詰め込んだコンテンツで、住宅購入検討者の購入意欲を後押しします。



■物理空間でありえなかった視覚体験で、モデルハウスを丸ごと住宅購入検討者にアピールできる

Q2：どんなことができますか？

24時間365日無人営業を実現するVRモデルハウスを手軽に開設できます。VR体験を通して住宅購入検討者のワクワク度や知識を高め、実際の展示場・モデルハウスへの来場を促進します。詳しくは、[前号 \(Vol.22\)](#) に紹介しています。また、紹介動画も以下より視聴できます。

▼空間3D撮影・住宅展示場VRサービス「inTOWN Cloud」のサービス紹介動画URL

<https://matterportreseller.jp/intowncloud/#modal00>

Q3.どのような想いで事業を展開していますか？

住宅産業におけるさまざまなミスマッチや理想と現実のギャップを解消したいと思っています。住宅会社においては、VRを活用して、リアルの前段階で(WEB上)モデルハウスをアピールすることで、より早期に住宅購入検討者と接点を持つことができます。

住宅購入検討者としては、より簡単に素敵な空間に出会えて好みの空間を比較検討できます。VRを活用して、WEB上で住宅会社を絞り込んでから現地内覧をするという「住宅選びのネオスタンダード」になればと考えています。

Q4：モデルハウスの空間3D撮影・VR化は、住宅会社にとってどんなメリットがありますか？

戸建住宅の購入意欲が高いお客さまを自社物件に呼び込む導線の一層強化に役立ちます。詳しくは、[前号 \(Vol.22\)](#) に紹介しています。

Q5：VRモデルハウスはただ見るだけのコンテンツですか？

ただ見せるだけのVRではなく、集客ツール・マーケティングツールとして活用できます。

VR内の体験価値向上として、①3Dアバター、②セールスポット（営業担当の代わりにユーザーとやり取りしモデルハウスを案内し資料請求や来場予約に誘導）を搭載することもできます。③VRモデルハウス閲覧者のVR内の行動履歴を分析するアナリティクス機能を付加できます。

Q6：VR 内の行動履歴を分析するアナリティクス機能は何に活用できますか？

お客様の現地内覧の前に、そのお客様が VR モデルハウスのどの部分をよく閲覧していたかを確認することで、お客様の興味・関心事を推測しやすくなります。現地内覧時の、お客様とのコミュニケーションの円滑化や、お客様の心をつかむ提案や説明の組立てに活用できます。



Q7：実績先にはどのような住宅会社がありますか？

株式会社スウェーデンハウス様（東京都）の場合、全国のモデルハウス 95 棟の VR 化と、モデルハウス室内 360 度バーチャル内覧サービス「VR モデルハウスウォークスルー」（2021 年 4 月公開）の共同開発にも携わりました。（<https://vr.swedenhouse.co.jp/>）

<株式会社スウェーデンハウス 代表取締役社長 村井 秀壽氏からのコメント（抜粋）>

“弊社は、野原ホールディングス様の空間 3D 撮影サービスを利用し、2020 年 9 月に「3D ウォークスルー」内覧サービスにて全国のモデルハウス 95 棟を公開しました。おかげさまで、2020 年度の来場予約数は前年比 223%、サイト来訪者数も前年比 194%となりました。”



■株式会社スウェーデンハウス VR モデルハウスウォークスルー専用 WEB サイト

ポラスタウン開発株式会社ディスカバリープロジェクトみずほ台「EAVES」の VR 化もお手伝いさせていただきました。<https://my.matterport.com/show/?m=cYBn1LuSf4L>



■ポラスタウン開発株式会社ディスカバリープロジェクトみずほ台「EAVES」

Q8.実績先にはどのような住宅展示場がありますか？

愛知県内の3つの住宅展示場、51棟をVRモデルハウス化した**CBCバーチャルハウジング「未来つなぐ展示場」**

(<https://housing.hicbc.com/vr/>)のVRモデルハウス撮影・編集・サイト制作、滋賀県の「**ハウスセレクション彦根**」(<https://www.e-a-site.com/showrooms/detail/59.html>)のモデルハウス12棟の空間3D撮影などがあります。



Q9.他のVR撮影サービスとの違いは？

主に3つあります。

- 1.長年建築業界で培ってきた**住宅や建築に対する知見が豊富**であること。
- 2.3DCADやBIMを活用した発展的な**カスタム開発力**です。2020年8月より、**米国 Matterport 社の国内正規販売代理店**となり、Matterportやその周辺技術に詳しいので、お客さまの困りごとや状況に応じて、その解決方法の一つとしての先進技術の活用を提案します。
- 3.上記を掛け合わせることで、「**inTOWN Cloud**」は、**家が欲しい人と家を見てほしい住宅会社の良き出会いの場**になる点です。住宅の購入検討者にとっては楽しく「VR家探し体験」をしながら自然と住宅会社の特徴を学ぶことができます。
住宅会社にとっては集客ツールとして利用できます。

Q10.空間3D撮影はどんなふうに進むのですか？

大まかには、以下の通りです。ルールに則った丁寧でスピーディーな撮影を心掛けています。詳しくは、**前号 (Vol.22)** に紹介しています。



Q11.空間 3D 撮影の時間や費用は？

モデルハウス(200m²程度)を 1 棟撮影し終えるまでに、**3~4 時間程度**かかります。**撮影と VR コンテンツ編集の費用は 11 万円(税込)**です。

編集後の **VR モデルハウスの WEB 制作・公開費用は棟数に応じて料金プラン**を設定しています。

(<https://matterportreseller.jp/intowncloud> /)

Q12.撮影実績を教えてください

2020 年 7 月以降の空間 3D 撮影実績は、住宅・非住宅案件含めて 500 件以上です。

Q13.空間 3D 撮影で心掛けていることは？

住宅会社各物件の間取りに応じて適切なスキャンポイントを設定して、ルールに則った丁寧でスピーディーな撮影を心がけています。

撮影時のポイントは**前号 (Vol.22)** で詳述しますのでご確認ください。



■ 「Matterport Pro2 3D カメラ」の持ち運びイメージ

Q14.今までで最も大変だったことは？

住宅会社様・展示場会社様の中には、「VR でモデルハウスを全て公開してしまうとユーザーが満足してしまい実際の来場が減るのでは？」と、VR で空間を見せることへの抵抗感を感じる方もまだまだいらっしゃいます。

まずは Web 上でできる限り情報を公開し、**VR ならではの体験感で生まれる感情の高まり (ワクワク感) がリアルな来場を後押ししている**ことを、事例をもとに丁寧にご説明しています。最近では同じような考え方でご採用いただく事例も増えています。

Q15.今後のサービス展開の予定は？

住宅・非住宅問わずもっと多くの場面で VR を当たり前体験・サービスとして普及させることを目標に、顧客や市場のニーズを把握しながら、サービスを追加開発していきます。私たちは、**住宅市場の新たな来場・集客・マーケティングの側方支援**をしていきます。詳しくは、**前号 (Vol.22)** に紹介しています。

2021 年 11 月には、完成した VR モデルハウスを効果的に掲載できるチャンネルとして、消費者向け VR 活用住宅情報検索サイト「**inTOWN**」を公開しました。

住宅会社様にとって、より多くのユーザーへ VR モデルハウスをアピールできる機会のアップになれば嬉しいです。



▼モデルハウス・住宅展示場検索サイト「inTOWN」

<https://intown.jp/>

INTO 事業について

1. 空間 3D 撮影・VR クラウドサービス「inTOWN Cloud」によるマーケティング活用まで、トータルで幅広い分野でのビジネスサポートを行っています。

【WEB】 <https://matterportreseller.jp/intowncloud/>

2. VR 内覧ができるモデルハウス・住宅展示場検索サイト「inTOWN(インタウン)」を運営。住宅選びの多様なニーズに対応し、新たな「持ち家選びのスタイル」を提供しています。

【WEB】 <https://intown.jp/>

<お問い合わせ>

野原ホールディングス株式会社 INTO 事業推進室

【事業全般】 intown@nohara-inc.co.jp

【空間 3D 撮影】 <https://matterportreseller.jp/intowncloud/>

【マターポートカメラの購入】 <https://matterportreseller.jp/contact/>

<メンバー紹介>

■坂田 真我

経歴：エンタメ業界でリアルからネットビジネス、新規事業等を経験。インテリア等のベンチャー企業を経て野原 HD 入社

■加賀谷 幸子（右、山吹色マーク）

経歴：野原産業→野原住環境→ダンネツママとして住宅性能についての提案・講演を行う→INTO

■石井 梓（左、赤色マーク）

経歴：野原産業、野原住環境にて資材販売営業→意匠設計サービス CUBE を立ち上げデザイン提案→INTO

■嶋崎 あや（左から 2 番目、水色マーク）

経歴：野原住環境にて受発注業務→CUBE にて意匠設計提案→INTO

資格：インテリアコーディネーター（2019 年度 Space Designer 検定試験にて金賞を受賞）

■添野 早苗（前列中央、緑マーク）

経歴：歯科助手 12 年ほど→呉服卸→野原住環境→INTO

■柴田 聡美（右から 2 番目、桃色マーク）

経歴：呉服店営業担当→法律事務所事務員→INTO



野原ホールディングス株式会社について

野原ホールディングスを中心とする野原グループは、2020 年 8 月より掲げる新ミッション「CHANGE THE GAME. クリエイティブに、面白く、建設業界をアップデートしていこう」のもと、これまで培ってきた知見をさらに磨き、未来につなげていくことで、より一層社会に貢献して参ります。 <https://nohara-inc.co.jp>

【発行元】

野原ホールディングス株式会社

経営企画部(担当：齋藤) / e-mail : nhrpreso@nohara-inc.co.jp