

「もう一度見たい」が可能

導入企業に聞く



VR内見は業務効率や成約率の向上につながるのか。先駆けてVR内見を導入している企業がどのような活用方法をしているのか取材した。

専門サイト開設 掲載数拡大図る

ハウスマイル

徳島市内を主要エリアに、賃貸住宅の仲介事業を行うハウスマイル（徳島市）では、VR元年といわれる2017年12月からVR内見を開始している。長はVR導入のきっかけを語る。同社は360度のVRパノラマ動画を制作した動画数は約3000点にのぼる。動画はYouTubeを使って配信するほか、追加で用意している専用ツールでも視聴できるようにしている。



VR内見の様子。VRゴーグルを装着し、モニターを見ながら説明している。

「以前からGoogleのストリートビューを使った物件内見をしており、同じように部屋の中まで見られたら便利になる」と感じ、ハウスマイルの岡山営業社長はVR導入のきっかけを語る。同社は360度のVRパノラマ動画を制作した動画数は約3000点にのぼる。動画はYouTubeを使って配信するほか、追加で用意している専用ツールでも視聴できるようにしている。

問い合わせが1.5倍 部屋の魅力が写真より伝わる

グッドルーム

VR導入から2年弱がたち、今のところVR内見だけで成約するケースは少ないというが、対象エリアを全国に広げたいという再確認の要望に対しては一定の効果を果たしている。岡山社長は語る。また物件を提案する時間が短縮され、内見せずに部屋を決めるような場合でも、VR動画を案内を確認してもらうことで入居後のトラブルを回避できる。仲介する側も安心して契約まで進められるという。「より実用的に使っていただくために、お客さま（3D）Styvie（スリーディー）を導入して、これまでに約1000の物件にVR内見を導入している。岡山社長は、VRの約10倍にあたる3000の短時間で業務効率化にもつながっている」という。さらには、正確なデータは取れないものの、VRコンテンツを持つ物件ページの閲覧時間は従来の3〜4倍長という感嘆を抱いているそうだ。

現地の内見数が減少

移動時間短縮で業務効率

遠州鉄道

浜松市を中心に静岡県西部で賃貸住宅の管理・仲介を行う遠州鉄道（静岡県浜松市）は2017年秋からVR内見を開始した。エフマイナーの「3D Styvie」を導入し、これまでに約1000件のVRコンテンツを開発している。不動産事業部の岩内雅太氏は3D Styvieを導入した理由を「月額料が安く、まずは試験的に導入してみたい」という当社のニーズにも合致したと説明する。

「自社ホームページや大手不動産ポータルサイトにVRコンテンツのリンクを貼っているほか、一部店舗に専用ツールを用意して、来店客がVR映像で内見できるようにしている。家や店舗でVRコンテンツを見てもらい、早い段階で希望案件とのミスマッチを防げるのは大きい」と岩内氏は言う。人図希望の部屋を内見せず、VR内見だけで成約に至ることはまだ少ない。しかし、現地まで行く内見件数は確実に減っており、移動時間



VR内見の様子。VRゴーグルを装着し、モニターを見ながら説明している。

「一方、VRコンテンツの提供は、同社に管理を委託しているオーナーへのアドバイスも必要だ。自社ホームページが3Dパノラマ映像に対応。今後はVRコンテンツの活用と併せて、3Dパノラマ映像の拡充も積極的に進めていく」という。

「VR内見とは…VR（バーチャルリアリティ・仮想現実）技術を活用して、店舗やウェブサイト上で物件を擬似内見すること。VRとはコンピューターによってつくられた仮想的な世界を、あたかも現実世界のように体感できる技術を示す。」

「これまで加盟店を対象としたVR勉強会を開催し、業界内での認知向上にも努めてきた。佐藤氏は「数年のうちにすべての紹介物件のVRコンテンツ化を目指したい」と今後の展望を語り、管理会社とも協力してコンテンツの精度向上にも取り組んでいくという。

「VR内見は業務効率や成約率の向上につながるのか。先駆けてVR内見を導入している企業がどのような活用方法をしているのか取材した。」

「VR内見とは…VR（バーチャルリアリティ・仮想現実）技術を活用して、店舗やウェブサイト上で物件を擬似内見すること。VRとはコンピューターによってつくられた仮想的な世界を、あたかも現実世界のように体感できる技術を示す。」

「VR内見は業務効率や成約率の向上につながるのか。先駆けてVR内見を導入している企業がどのような活用方法をしているのか取材した。」