

# 家具、マンションに仮想配置

家具小売りのリビングハウス(大阪市)はバーチャル技術を活用し、新築マンションの部屋に家具を仮想的に配置して体験ができる。

まず名鉄不動産(名古屋)が首都圏と中部で手掛けるマンションでサービスを開始。当初はシンプルの家具を使うが、2021年春にはシステマ上にバーチャル設置する家具をリビングハウスでモデルルームへの来場製品に置き換える。「モダン」「北欧風」といったイメージを伝えれば、リビングハウスが顧客の希望を考慮して内装を任

せる事業も手掛けている。リビングハウスは全国28店舗を運営しており、デザイン性の高い家具に強みを持つ。実際のモデルルームに家具を設置する作業も手掛けている。

バーチャル技術を使えば、家具を置いたかのように仕上げられる



バーチャル技術を使えば、家具を置いたかのように仕上げられる

## リビングハウス、割安で販売

デザイン性の高い家具に強みを持つ



ものの、従来アプローチできていなかった顧客と接点を持つようになる。新型コロナウイルスの感染が再拡大する中で、モデルルームへの来場を敬遠する消費者も出ている。リアルとバーチャルを組み合わせた接客が求められる中、主に地方のデパート向けに訴求し、21年度に約2億円の売り上げを目指す。

(杜師康佑)

デパートがバーチャルモデルルームを作る際、通常は代理店を介して制作会社を見つづけるが、部屋のイメージが正確に伝わらないといった課題がある。リビングハウスと直接やりとりすることで、コストを3割ほど抑えることができるようになるほか、希望に沿った内装に仕上げられる。

マンションの購入者にとってもメリットが生まれるようにする。実際にモデルルームに訪れなくても、部屋のイメージを持つことができるほか、希望すればリビングハウスの家具を10%ほど安く購入できる。近隣に実店舗がある際は店頭で割引するほか、ない場合でもオンラインで割引販売する。実際に購入につながる際は、デパートに手数料が入る仕組みにする。

リビングハウスにとって割安での販売となる