



# アズビル株式会社 様

## 目に見えない壁の内側をわかりやすく可視化 全館空調システムのモデルハウスで大活躍する「全館空調システム 空間ARシステム」

### 可視化によって、我々のセールスポイントにお客様の意識を集中させられるようになりました

今年で創立 107 年目を迎えるアズビル株式会社（旧名称（株）山武）。単体で 5,000 人超、グループ連結で 8,000 人超の従業員を擁する計測・制御技術メーカーの老舗である。企業理念は「人を中心としたオートメーション」。核を成すのは、ビル制御のビルディングオートメーション、工場やプラント向け事業のアドバンストオートメーション、より生活に密着したサービスを展開するライフオートメーションの三本柱だ。

とりわけ、長年のビル事業で培ってきた空調制御には定評があり、それらの蓄積を活かし、ライフオートメーション分野で個人住宅向けに全館空調システム「きくばり」を展開している。1997 年から販売を開始した同製品はこれまでに 4,500 棟を超える導入実績を持つ。宅内に空調ダクトを配置し、1 台の空調機で家中の冷暖房

を行なうため、間仕切りを使わず、リビング、キッチン、脱衣場、トイレ、寝室などすべての部屋を一定の温度に保つことができる。さらに電子式エアクリーナを装備することで高効率の空気清浄効果を有し、宅内の新鮮な空気をキープ。これにより、自宅ホテルにいるかのような快適な空間を味わえる。

2013 年 1 月 17 日、同社は藤沢テクノセンター内に「きくばり」が体感できるモデルハウスとして「空気と暮らしの研究所 azbil ハウス」をオープン。3 月上旬までのわずか 1 ヶ月半の間に 300 人ほどの来訪者を数え、現在も予約が途切れない盛況ぶりだ。このモデルハウスにおいて、訪問者用の電子ガイドとして iPad にインストールされたのが、TJC メディアラボ（以下 TML）が手がけたカスタム AR アプリ「全館空調システム 空間 AR システム」である。

導入のきっかけは、あるイベントで AR アプリの可能性を体験した担当者の熱意だった。「通常のモデルハウスにはない、アトラクティブ（魅力的）かつインタラクティブ（双方向の）なツール」を求め、自ら TML にアプローチ。以下、導入後 1 ヶ月半時点での率直な感想を、アズビル株式会社ホームコンフォート本部事業開発部マーケティンググループ課長の石川孝志氏に聞いた。

— 今回、「全館空調システム 空間 AR システム」を導入したきっかけは何だったのでしょうか？

「ソーラーデカスロン」という、建築やコミュニケーション、省電性などを世界各地の大学が競いあう国際大会が昨年（2012 年）スペインでありまして。千葉大学が日本代表として参加（次世代の太陽光住宅「おもてなしハウス」）するというところで、弊社がサポートしたんですね。そこでフランスのチームが「未来の住居」といったテーマを iPad 上の AR アプリで表現しているのを見て、「この見せ方は素敵だな」と感じたのが最初です。

それ以来、私も気になっていて、帰国してから日本でも同様のサービスがないものかと意識的に探していました。その結果、TML さんに行き着いたのです。

— ご自身で TML を発見したのでしょうか。

はい。正確にはデカスロンに同行した私の上司の岩田

（ホームコンフォート本部事業開発部部长）になります。様々な調査の結果 TML にフォーカスしました。AR の表現がビジネスでも使えるという手応えは、既にスペインで見た時点でありましたので、まず課題は「同じようなことが日本でもできるのか？」ということでした。そこで TML さんに相談したところ、「可能です」という回答をいただきましたので、安心してお願いすることにしました。

— 導入時にリクエストされたことは？

大前提として、精密かつリアルにダクトを表現してほしいとお伝えしました。拡張現実とはいえ、ホビーではなくビジネスに利用するものですから。こちらからもモデルハウスの設計図面をお渡しして、なるべく本物に近く表現していただきたいと。結果、一回目でほぼ満足できる仕上がりとなりました。空気の流れをきちんと説明できる工夫をしているんです。ダクトを色別に分けて一階に送る空気、二階に送る空気といったように。

— 石川様のイメージとしては、どのようなものを思い描いていたのでしょうか。



「きくばり」の制御室。実際はこのようにダクトが壁の内側に張り巡らされている。ここから最適な温度の空気が常時流れ、部屋の温度を一定に保つ。http://kikubari.com



「全館空調システム 空間ARシステム」の説明画像。iPadアプリならではの特性を活かし、明るさ調整やマスクサイズなどの各種メニューを豊富に選べるのもポイントだ。

もともとモデルハウスを建てることは決まっていたのですが、説明に何か一ひねりほしかったんです。住宅専門メーカーのモデルハウスの説明とどのように差異をつけていくかを考えたときに、「アトラクティブ(魅力的)かつインタラクティブ(双方向の)なツールがほしい」と。そうした中でARアプリの表現を思い出し、「きちんと見せ方について検討していこう」との方向性を固めました。

私共の売りは「きくばり」という全館空調システムであり、見えない部分の空気の流れです。例えばこのモデルハウスにお客様が訪ねてきたときに、内側の見えない部分にお客様の意識を集中させないと、どうしても見える部分だけに目が行ってしまうんですね。壁の材質だとかインテリアだとか。しかし、ARソフトで見えない部分を可視化したことで、お客様の意識を我々のセールスポイントに引き寄せることができました。

### 皆さん、まずはARの仕組み自体を新鮮に感じられるようです

―― iPad でどのような使い方をされているのでしょうか。

手で持ちながら、空中にかざして利用します。カメラで家の中を撮影すると、壁の内側の空調ダクトの仮想画像が実際の映像に重なってくるイメージです。



iPadを空中にかざしてアプリを利用する。通常は見えない壁の内側をARによって可視化し、現実風景と重ね合わせることで、ダクトの配置や空気の流れをきちんと説明しやすくなったという。

を透過して中が見えますので、非常に内容が伝わりやすくなります。このモデルハウスは2013年1月17日にオープンしましたが、それ以来、300人規模の方が訪れており、もちろんこのARソフトも体験しています。

―― 実際のお客様の感想は？

「へえ、こうなっているんですね」と驚かれる方が多いです。拡張現実に触れる機会が初めてという方も多くいらして、まずはARの仕組み自体が新鮮なようです。「どこまでが現実なんですか？」といった感じで(笑)、会話のきっかけとしてはとても重宝しています。緊張がほぐれて会話も弾むようになりますから。それに皆さん、最近はスマートフォンの普及でタッチパネルに慣れていらっしゃるので、操作の容易さもポイントではないでしょうか。ご自身で操作される方も多く、滑らかな動きにも感心されます。電子版コミュニケーションツールとしてもよくできていると思います。

―― アプリの機能拡張についてはどのように考えていますか。

このアプリの利点は、場所を選ばないところにあります。ここに足を運ばなくても、全館空調の仕組みを伝えられるわけですから。例えば大阪支店の担当者が、お客様に会議室で説明できてしまう。そうした意味で、使い方に広がりを持たせていきたいと考えています。その場合はダクトだけでは物足りませんので、離れた場所からよりリアルに現場を感じられる仕掛けが必要になると思っています。

また、「どうしてここにダクトを使ったのか」という意味づけを示すことができれば、よりわかりやすくなります。例えばキッチンの作業スペースの上には空気の吹き出し口がありますが、理由はその場所で調理をするからです。このシステムでは、生活上での外せないポイントを決めて吹き出し口を配置しています。通常、エアコンだと壁際にしか付けられないわけですが、この全館空調の吹き出し口の自由度は非常に高いものです。とくに、脱衣場には必ず設置するようにし

ています。寒暖の激しい温度差によるヒートショックの問題が深刻化していますので。その意味づけをセットにして説明できるようになれば、さらに効果的なツールとしてランクアップするのではないのでしょうか。

―― TMLに今後望むことは。

TMLさんはビジネス基盤がしっかりしていて、安心感をもって仕事をすることができました。ARアプリというどうしてもゲームやエンターテインメント要素が強く、ビジネス用途で取り組まれている会社はまだに少数です。今回の場合、多少は遊び心も必要でしたが、最も求めていたのは図面に忠実でリアルな表現でしたから、建築用のCAD図を理解いただいた事などを含め、そこに関しては問題はありませんでした。今後は、さきほど述べたような機能拡張について一緒に作業していきたいと考えております。お客様にはもちろん、他部門の社員にみせても好評ですので、azbilグループ全体での横展開の可能性もあられるかもしれません。



アズビル株式会社  
ホームコンフォート本部事業開発部  
マーケティンググループ 課長

石川 孝志 氏

## TMLがご提案するAR

iPadの登場以来、タブレットPCという市場が活発になり、ノートPCにとって代わるポータブルデバイスに替わろうとしている中で、これまでの営業スタイルも変わろうとしています。そうした中で、TMLではこのデジタル化による営業スタイルの進化をさらに進化させ、AR技術を使ったアピール方法をご提案致します。

### ※ 主な特徴

- あらゆる商材をリアルタイムで展開
- ビジネスシーンに求められる確かなCGクオリティ
- スムーズな商談を演出できるツール

### ※ 詳しい情報やカタログはこちら

<http://www.tjc-ml.com/AR>



## TJCメディアラボ株式会社

〒105-0014 東京都港区芝3丁目42番10号 三田UTビル  
TEL : 03-5442-4363 / FAX : 03-6436-2786 / URL : <http://www.tjc-ml.com>

- 商品名は各社の商標または登録商標です。
- 仕様などは改良のため、予告なしに変更されることがあります。
- 本カタログの掲載内容は2013年3月現在の情報です。

2013.03

お問い合わせ先