調査REPORT

August 2021

VR のビジネス活用と 今後の展望



1. VR の概要と市場動向

VR は Virtual Reality の略で、仮想現実とも呼ばれる。専用のヘッドセットには右目・左目それぞれの映像が映し出され、頭や身体の動きにあわせ上下・左右・前後に動かすことができる。専用のヘッドセットを装着すると、3D グラフィックで作られた仮想空間に没入し、自由に動き回れたり、3D 動画を視聴したりすることができる。

ヘッドセットの機能向上、低価格化、ゲームを中心とした多様なコンテンツの充実などから、VR のユーザは拡大しており、市場規模も増大傾向にある。

2020 年に TesTee 社が国内の 10 代、20 代を対象に行なわれた調査によると、約 3 割の人がすでに VR を体験しており、さらに、約 3 \sim 4 割の人が有料でも体験したいと答えている(図表 1-1・1-2)。

図表 1-1 VR 体験率

	全体	男性	女性
10代	34.1%	39.0%	29.2%
20代	30.2%	31.7%	28.8%

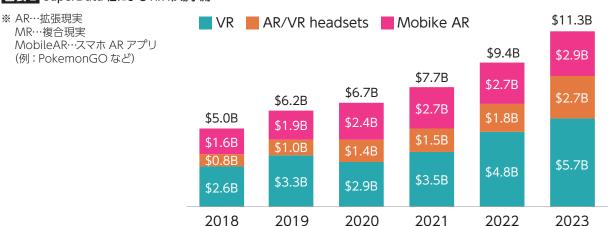
図表 1-2 今後の VR/AR 体験意向



出所:TesTee 社「【2020年版】VR/ARに関する調査」から明治安田総研作成

また、VRの市場規模は全世界的に右肩上がりに拡大している。米国のリサーチ会社である SuperData 社のレポートによると、2020 年から 2023 年にかけての VR 市場成長率の予測は、96.5% にも上る(図表 2)。

図表 2 SuperData 社による XR 市場予測



出所: Mogura VR 「最新の XR 市場予測レポートが発表、PC 向け VR ゲームの市場規模は倍以上に」から明治安田総研作成

2. VR のビジネス活用

現在、VRは、ゲームやSNS、動画やライブ配信などに限らず、幅広い分野で活用が進んでいる。

ビジネスの領域では、リアルの一部をバーチャルに持ち込むことで、今までリアルだからこそ抱えていた課題を、バーチャルによって解消させたサービスが多い。

(1) PC を使用しないデスクワーク環境「Infinite Office」 Facebook 社は、VR で自分の周りに複数画面を開き、資料編集やメールなどの業務を行なうことができるアプリを開発(図表 3)。ワイヤレスキーボードとハンドトラッキングされた自分の手は、バーチャル空間でも見えるようになっている。普及すれば、従来の PC が不要になる可能性がある。

(2) スーパーの店舗スタッフ向け VR 社内研修

Walmart 社はヘッドセットを 17,000 台導入し、店舗スタッフの研修に活用している。セール時の顧客対応など、実際に起こりうるシナリオを VR に組み込み、実際に現場へ行くことも、講師を用意することもなく研修を行なっている(図表 4)。これにより、研修開催のための場所や移動のコストを削減した。

(3) 不動産仲介の「VR 内見」

360 度画像・動画の制作会社であるナーブ社は、物件資料にQR を掲載し、顧客がそれを読み込むことで、VR で不動産の内見ができるサービスを開発。営業担当は顧客の視点を共有することが可能であり、見ているものにあわせて説明をすることが可能である(図表 5)。

これにより、顧客 1 組あたりの対応時間を 5.6 時間短縮した (ナーブ社実証実験より)。

図表3 Facebook 社の Infinite Office

(左)コントローラなしで画面を操作(右)ユーザ





出所: Oculus Japan YouTube 動画 「Facebook Connect - AR/VR の未来」より抜粋

図表 4 Walmart 社の店舗スタッフ研修

(左) 研修受講者(右) 研修中の視界





出所:Walmart HP [How VR is Transforming the Way We Train Associates]、Walmart YouTube 動画

「VR Headsets Train Associates In-Store」 より抜粋

図表 5 ナーブ社の内見 VR

(左) 顧客(右) 営業担当の画面





出所:ナーブ社 YouTube 動画 「VR 内見で店舗にいながらバーチャル内見を」 より抜粋

3. 今後の展望

新型コロナウイルス感染症の拡大により、移動・対面の自粛によるソーシャルディスタンスの確保が常態化し、これまでの行動様式を見直さざるを得ない事態が起きた。このようななか、技術の進展が著しい VR は、移動を不要にし、対面をバーチャル化するツールとしても一定の注目を集めた。感染拡大が収束した後も、VR は対面コミュニケーションの距離を縮める手段として残るだろう。

今回取り上げなかった消費者向けのゲームや SNS、動画やライブ配信等の領域では、サービス体験がバーチャル空間内で完結するため、相互の連携性が高い。また、バーチャル上で直接相手と対面してコミュニケーションできるようになったことで、ノンバーバル(非言語的)なコミュニケーションを可能にする。これは、テキストや音声・動画のみでコミュニケーションするスマホや PC にはない機能であるため、スマホや PC をディスラプトする可能性がある。そうなれば、昨今企業と顧客の接点がスマホのスクリーンとなったように、顧客コミュニケーションもバーチャル空間にあわせたものが必要となってくるだろう。