



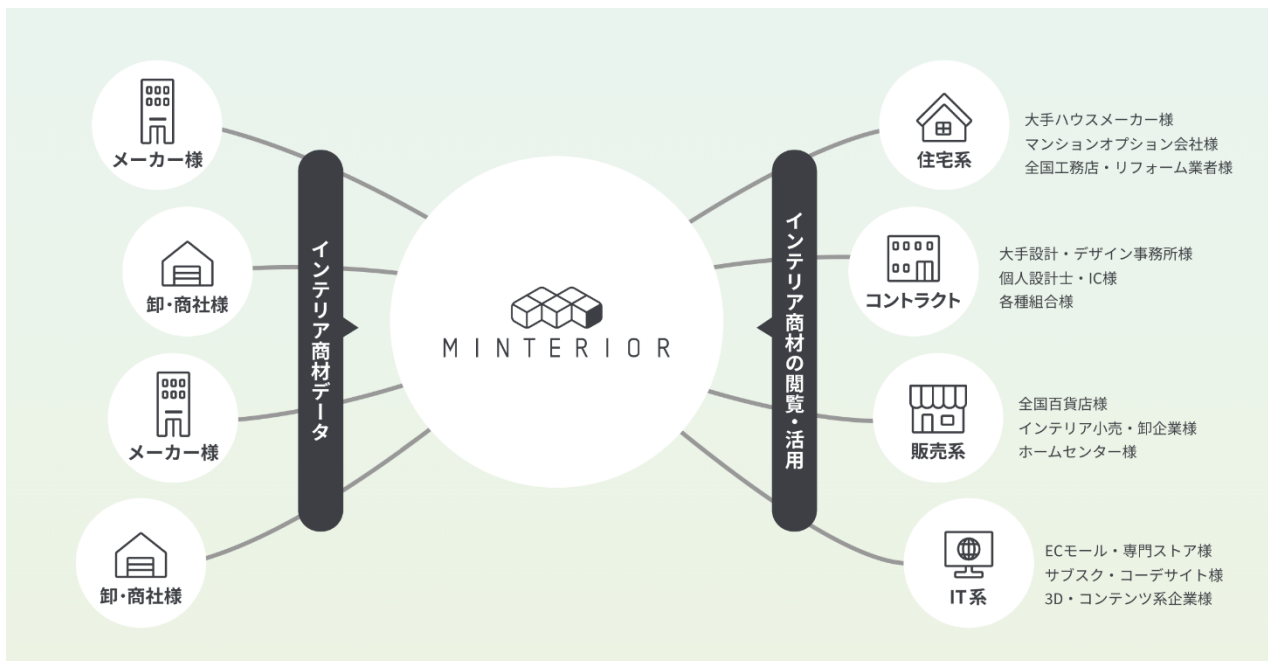
## インテリアの提案をDXする『MINTERIOR』 東京商工リサーチ調査「家具商品掲載数」No.1 を獲得

株式会社リクルート（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：北村 吉弘、以下リクルート）と、三井デザインテック株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役社長：檜木田 敦）が共同運営するプロ向けインテリア提案業務支援サービス『MINTERIOR』は、「インテリアコーディネーター向け家具情報掲載サイト家具商品掲載数」No.1（※1）を獲得しましたことをお知らせします。

※1 最小品目（SKU）単位での集計を行い、色違いや素材違いの商品の掲載数もカウント。東京商工リサーチ調べ（2023年3月末時点）

### 1. 『MINTERIOR』とは

『MINTERIOR』は、2020年8月よりサービス提供を開始した、国内外70以上の有名メーカーと住宅のプロが活用するインテリアのプランニング、プレゼンテーション、発注サポートまでの全ての業務を一貫して行うことができるインテリア商材専門の業務支援・DX化サービスです。



### 2. サービス概要

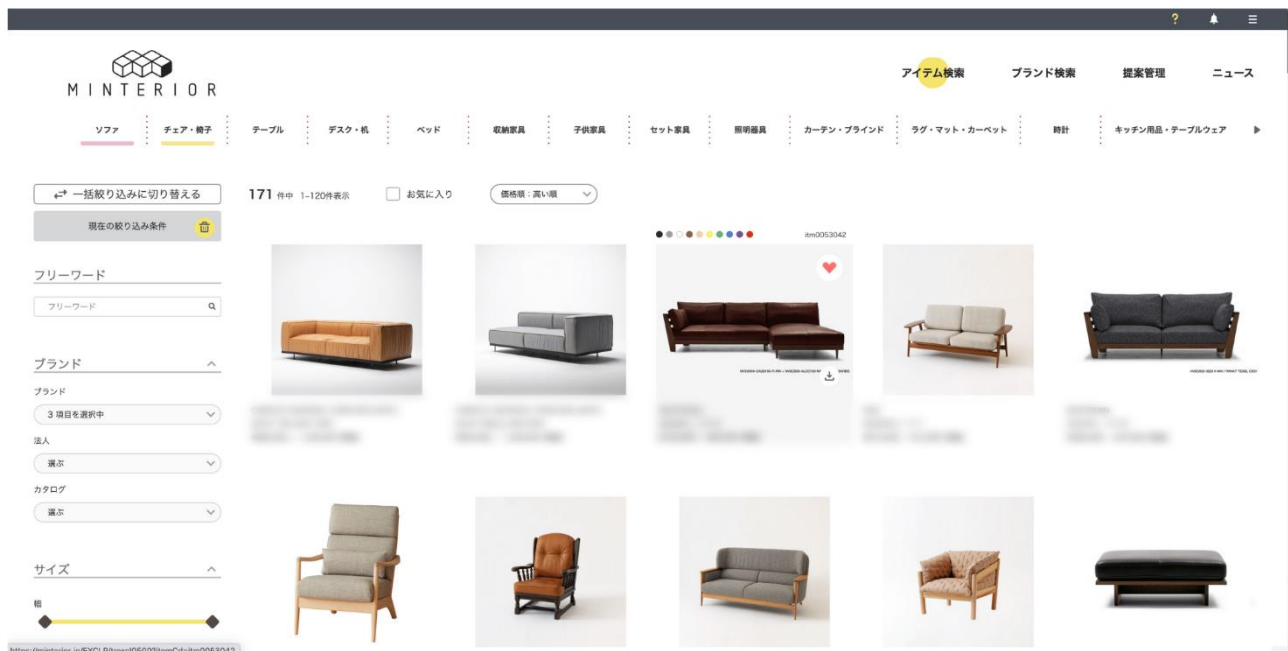
『MINTERIOR』 (<https://minterior.jp/>) は業界最大級のインテリアポータルサイトである『TABROOM(ダブルルーム)』から生まれたインテリアコーディネート業務のDX化を実現する業務支援サービスです。紙文化が根付いているインテリア業界において、商品の選定からインテリアコーディネート業務、発注業務のサポートまでをクラウド環境で一元化し業務の効率化・DX化をご支援しております。

本件に関する  
お問い合わせ先

<https://www.recruit.co.jp/support/form/>

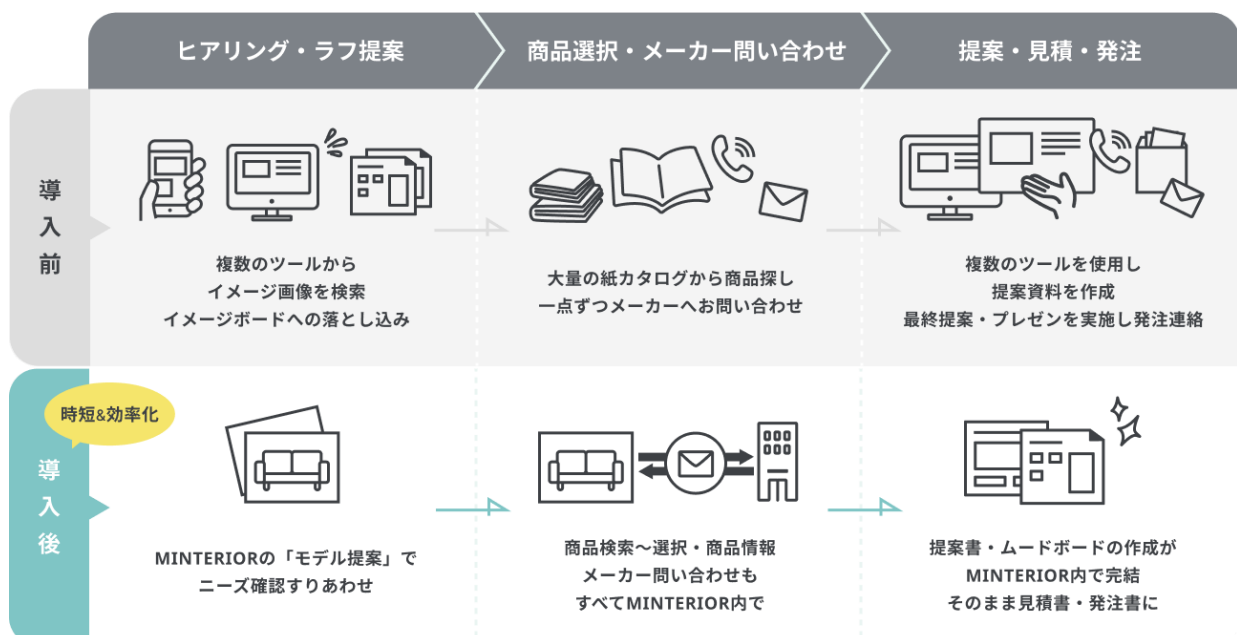
## ① ブランド横断での検索

従来インテリアの提案においては、ブランドごとのカタログをそれぞれ調べて商品と比較・選定する必要がありました。複数のブランドをまたいで比較検討するとインテリアコーディネーターの工数が膨れ上がってしまいます。そのため、提案が一つのブランドで構成されがちであったことが課題でした。『MINTERIOR』ではブランド横断で条件を組み合わせて検索することができ、工数をかけずに提案の幅を効率的に広げることが可能となります。それによりお客様のニーズに寄り添った提案を実現します。



## ② ワンストップでの見積書作成・発注連絡

『MINTERIOR』上では、提案書や見積書の作成・メーカー様への連絡をワンストップで行うことができます。「モデル提案」や「ムードボードの作成」などインテリアコーディネーターの提案に必要な不可欠な機能を提供し、業界のDX化をサポートすることで提案機会を最大化し、お客様の皆様がより理想とする暮らしの創出に寄与します。



### ③ 初期導入費用・サポート費用が0円

年間契約の月額費用でご利用可能で初期導入費やサポート費用はかかりません。

(サービス詳細やご利用料についてはこちらまでお問い合わせください。<https://minterior.jp/contact.html>)

## 3. 取り組みの背景

『SUUMO リサーチセンター』の『住宅購入・建築検討者調査 2022』によれば、住宅購入検討者の77%の方が新しい住まい探しと同時に家具の購入を検討していると回答しており、これが注文住宅になれば82%まで高まります。また、住宅購入検討者の60%が不動産会社に家具の購入相談意向があると回答しており、インテリアについての相談ニーズが市場に存在しています。一方で日本では少子高齢化や人口減少による働き手不足が顕在化しています。日本全体の労働人口は2040年には5983万人(13%減)になるともされており、家具・インテリア業界の人手不足も例外ではありません。人手不足が進む一方でインテリアコーディネーターの提案はいまだにアナログ主体の情報管理が多く、ニーズが存在している中で一人ひとりに対する負荷は高い状況にあります。インテリアの提案環境をデジタル環境へシフトしていくことで、業界全体の業務工数削減につながり、より付加価値の高い提案を可能にします。その結果、誰もが理想の家具・インテリアに囲まれた暮らしを簡単に実現できる世界を目指し、『MINTERIOR』の開発に至りました。

## 4. 『MINTERIOR』導入企業・ユーザーからの声

・家具までトータルで提案してほしいというお客様の需要が増えているので、家具提案を行っていることをアピールできることは今後の新築案件の「集客力・成約率」のアップや「売上」のアップに期待が持てるので導入を決めました。(工務店 代表取締役社長 M様)

・家具が欲しいというお客様に何を提案すればいいか迷ったとき、またお客様との会話作りにもなるので『MINTERIOR』で家具を探すことがあります。いいなと思った商品はお気に入り登録して、自身の提案の引き出しを増やしています。『MINTERIOR』内で複数メーカーを横断で検索し、組み合わせて提案できるところが気に入っています。(インテリアコーディネーター K様)

## 5. プロダクト担当者コメント



村中 巧 (むらなか たくみ) ※取材可能

株式会社リクルート プロダクト統括本部 新規事業開発室 アクセラレーション部

## TABROOMPJ 推進グループ マネージャー

Web サービス企業での新規事業企画を経て、2016年にリクルートへ入社。『Air レジ』の企画開発などを経験後、2017年より『TABROOM(タブルーム)』にて家具・インテリア事業の戦略企画推進を手掛ける。

### ● 『MINTERIOR』のサービスで成し遂げたいこと

日本には世界的にみても優れた家具生産技術と、歴史ある文化が根付いています。それらを一般消費者の方々に広めることは、ビジネスを超えた文化の発展に寄与すると捉えサービス開発を行ってまいりました。その中で『MINTERIOR』では、人生で一番高い買い物といわれる住宅購入時に焦点を当て、その選択の幅と質を高めるべく業務支援を行っていきます。日本の住文化がさらに発展し、人々の生活がより豊かになる一助になれば幸いです。

## リクルートグループについて

1960年の創業以来、リクルートグループは、就職・結婚・進学・住宅・自動車・旅行・飲食・美容などの領域において、一人ひとりのライフスタイルに応じたより最適な選択肢を提供してきました。現在、HRテクノロジー、マッチング&ソリューション、人材派遣の3事業を軸に、60を超える国・地域で事業を展開しています。リクルートグループは、新しい価値の創造を通じ、社会からの期待に応え、一人ひとりが輝く豊かな世界の実現に向けて、より多くの『まだ、ここにはない、出会い。』を提供していきます。

詳しくはこちらをご覧ください。

リクルートグループ：<https://recruit-holdings.com/ja/> リクルート：<https://www.recruit.co.jp/>