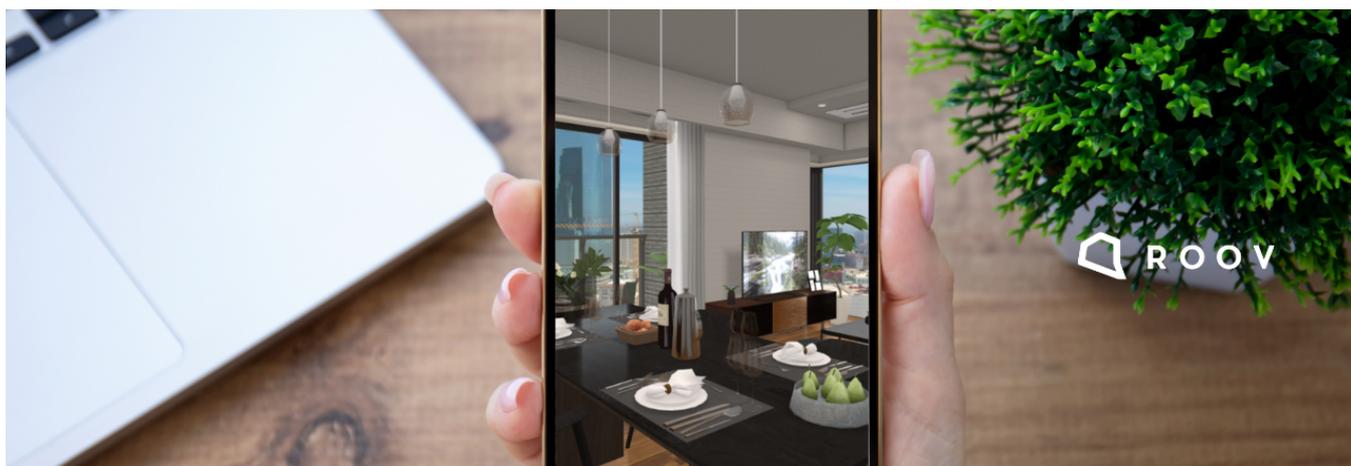


2022年7月19日

株式会社スタイルポート

スタイルポートの3Dコミュニケーションプラットフォーム『ROOV』、 第三者機関調査により新築分譲マンション市場における導入実績数No.1を獲得

株式会社スタイルポート（本社：東京都渋谷区、代表取締役：間所 暁彦、以下 スタイルポート）が開発、提供する新築住宅販売の3Dコミュニケーションプラットフォーム『ROOV（ループ）』（<https://roov.jp/>）が、株式会社東京商工リサーチ（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：河原 光雄、以下 東京商工リサーチ）による調査により、新築分譲マンション向け3DCG内覧サービスとして累積導入実績数No.1を獲得しましたのでお知らせします。



第1位

新築マンション向け3DCG内覧サービスとして累積導入実績

【調査方法】

調査期間：2022年4月20日～6月28日 調査機関：東京商工リサーチ 調査方法：聞き取り調査 調査対象：国内のウォークスルー型3DCG内覧サービス提供企業

『ROOV』は、「空間の選択に伴う後悔をゼロにする」というミッションを掲げ、スタイルポートが2019年4月に提供を開始した住宅販売のDXサービスです。

新築物件の売買が多い日本市場の特徴に対し、室内空間を建築図面から3DCGで再現。既存の360°パノラマ写真やCGパースでは実現できない、未竣工の室内空間を自由自在に歩き回るVR内覧を可能にしました。

また、物件購入の際、インターネットでの情報収集が主流であることから、検討者のスマホや手元のPCでアプリをダウンロードすることなくVR内覧できる3DCG表示エンジンを独自開発。「いつでも」「どこでも」「かんたん」な物件の購入検討を可能にしました。

加えて、VR内覧をはじめとする購入検討に必要な、あらゆる資料や情報をクラウド上で一元管理できるため、対面接客・オンライン接客どちらにも対応する住宅売買の空間コミュニケーションプラットフォームとして、主に新築分譲マンション販売現場での導入が進んでいます。このたび、東京商工リサーチの調査により、ウォークスルー型新築分譲マンション向け3DCG内覧サービスとして累計導入実績数No.1を獲得しました（※1）。

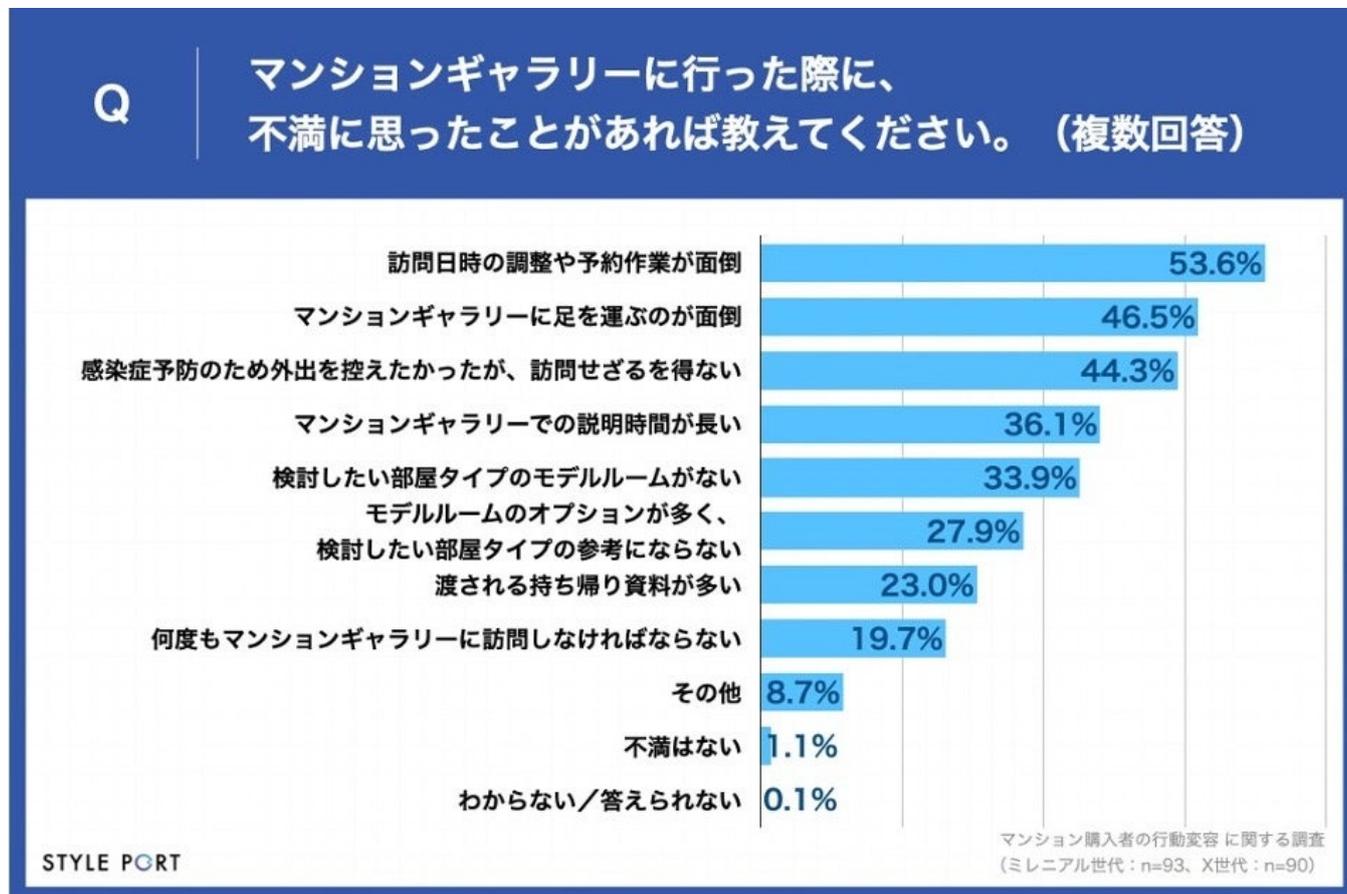
■『ROOV』導入実績No.1の背景

これまで新築分譲マンション販売は、物件完成前に販売が開始されることから、物件ごとに建設予定地近くに開設したマンションギャラリーへの集客、複数回の対面商談といった、対面での接客に偏重した手法が取られてきました。

しかし、用地取得難・建設費高騰による販売コストの見直しや、販売員の働き方改革、販売後に廃棄されるモデルルームに対するSDGs意識の高まり、マンションギャラリー来場者限定で提供していた情報のSNSによる共有や拡散など、さまざま

な変化にマンション販売事業者が対応するなか、コロナ禍によるマンションギャラリーの閉鎖や来場人数の制限により、販売手法の変革が急激に加速しています。

また、スタイルポートが実施した、マンション購入者の行動変容に関するミレニアル世代とX世代への調査(※2)の結果、マンションギャラリーにはほとんど(約91%)が訪問するものの、「足を運ぶのが面倒」「訪問日時の調整が面倒」「感染症予防のために外出を控えたかったが訪問せざるを得ない」など、マンションギャラリーに対し、不満を持っていることが明らかになりました。



マンションギャラリーで渡される資料については約78%が「データ」を希望。さらに、約92%が「すべての部屋タイプをVRで内覧できれば、購入時の意思決定がもっとスムーズにいった」と回答しており、マンション購入者の多くの方がデジタル活用を望む結果となっています。

購入検討者の、マンションギャラリーならではのリアルな体験と、時間と場所を選ばないデジタルな情報を組み合わせた新たな販売手法へのニーズの高まりを背景に、マンション販売業界では『ROOV』をはじめとしたDXツールの採用が加速しています。

■ DX活用現場のリアルとは？ 詳細事例を紹介する最新トレンドウェビナーを開催

こうした業界の変化を受け、2022年7月25日(月)17時より、スタイルポートが実施した、マンション事業者様/購入者様へのアンケート調査結果と、実際に販売現場で使用されているROOVの利用ログデータをもとに、DXが進むマンション販売現場の分析、検証とともに、詳細な最新具体事例を複数ご紹介するウェビナーを開催します。

【開催概要】

- 開催日時：2022年7月25日(月)17:00~18:00
- 費用：無料
- 形式：zoomによるオンラインセミナー(ライブ配信)
- 参加申し込み：<https://roov-event.studio.site/>

<こんな方におすすめのセミナーです>

- マンション事業会社様、マンション販売代理店様、マンション販売広告代理店様
- マンション販売DXの実情を把握したい方
- マンション販売のトレンドをいち早く把握したい方
- 他社の最新DX販売事例を知りたい方
- マンション購入検討者の意識・行動の変化を知りたい方

<アジェンダ (予定) >

第1部： データが語るマンション販売現場のリアル

- ・ミレニアル世代・X世代のマンション購入行動変容
- ・マンション販売事業者のマンションDXツール活用状況
- ・延べ350プロジェクト「ROOV」の利用状況から見る販売現場のリアル

第2部： ROOV活用事例のご紹介

- ・オンライン商談の成功事例
- ・図面ではわかりにくいお部屋の魅力を伝え、成約率アップ
- ・顧客掘り起こしのためのログデータ活用法
- ・その他、最新マンション販売DX事例

<登壇者>

第1部：	株式会社スタイルポート 取締役 中條 幸	株式会社リクルートにて人材系事業の企画、および主にインターネット関連の新規事業開発に従事。 その後、ソネット・エムスリー株式会社（現エムスリー株式会社）にてm3.comサイトプロデューサー、新規事業開発を担当。同社取締役、エムスリーキャリア株式会社代表取締役を歴任し独立。 当社代表間所と株式会社スタイルポートを共同創業し、現在に至る。 新卒で株式会社ミスミに入社。事業企画として、新商品開発、販売戦略、国内・外サプライヤー開発に従事。
第2部：	株式会社スタイルポート マーケティンググループ グループマネージャー 森下 弘康	その後、株式会社リクルートに入社し、SUUMOメディア事業に従事。首都圏・東海エリアのクライアント200社以上を担当。戸建・流通領域を初め、リノベーション協議会メンバーとしても活動。 2018年にスタイルポートに参画。

※1

【調査概要】

調査期間：2022年4月20日～6月28日

調査機関：東京商工リサーチ

調査方法：聞き取り調査

調査対象：国内のウォークスルー型3DCG内覧サービス提供企業

※2

調査リリースURL：

「マンション購入者の行動変容」に関する調査

ミレニアル世代編 (<https://roov.jp/info/info-1949/>)、X世代編 (<https://roov.jp/info/info-2208/>)

<会社概要>

会社名：株式会社スタイルポート

設立：2017年10月

代表者名：代表取締役 間所暁彦

所在地：〒150-0001 東京都渋谷区神宮前4-3-15 東京セントラル表参道322号

事業内容：不動産マーケットにおけるITソリューションの開発および提供

URL：<https://styleport.co.jp/>

本件に関するお問い合わせ先 広報担当：遠藤

TEL：03-6812-9555 FAX：03-6812-9556 E-mail：<https://styleport.co.jp/contact/>