

2023年9月19日

株式会社スタイルポート

【新築分譲マンションの販売はどう変わる？】**6割以上の販売員が「デジタルツール」を活用！****活用しているうち約9割が「ツール活用に効果」実感****さらに、82.3%から「お客様満足度が高い」との声も****～新築マンション販売時のデジタルツール活用、約8割む」との見解～**

住宅の3Dコミュニケーションプラットフォーム『ROOV (<https://styleport.co.jp/roov/>)』を開発・提供する株式会社スタイルポート（本社：東京都渋谷区、代表：間所 暁彦、以下スタイルポート）は、新築分譲マンションの販売員109名を対象に、マンション販売における不動産DXの実態調査を実施しましたので、お知らせいたします。

■調査サマリー**マンション販売における不動産DXの実態調査**

TOPIC 01

**新築分譲マンションの営業・販売活動における
デジタルツール活用に約9割が「効果を感じている」**

TOPIC 02

**8割以上がデジタルツールの活用に対して
「お客様の満足度が高い」と回答**

TOPIC 03

**新築分譲マンションの営業・販売活動における
「デジタルツールの導入/活用」、約8割が「今後も進む」と実感****■まとめ**

今回は、新築分譲マンションの販売員109名を対象に、マンション販売における不動産DXの実態調査を実施しました。

まず、新築分譲マンションの販売員の6割以上が「接客/販売用のデジタルツールを活用している」と回答しました。活用しているデジタルツールについては、「Web会議システム」が63.2%で最多となった他、「マンション販売専用資料・コンテンツプレゼンツール」「デジタルアンケート」も上位になりました。また、デジタルツール活用に効果を感じているかを聞いたところ、約9割が「効果を感じている」という結果になり、導入で不要となる販売資材・手法について聞いたところ、「説明用パネル」「立体模型」が挙がりました。さらに、デジタルツールの活用におけるお客様の満足度について聞いたところ、8割以上が「満足度が高い」との結果になり、今後のデジタルツールの導入/活用については約8割が「今後進んでいくと思う」と回答しました。

今回の調査では、販売員はデジタルツールを活用しており、活用で効果を感じている事が明らかになりました。また、お客様の満足度が高いことや、今後導入/活用について進んでいくと思うとの回答が多く見受けられ、さらには「説明用パネル」

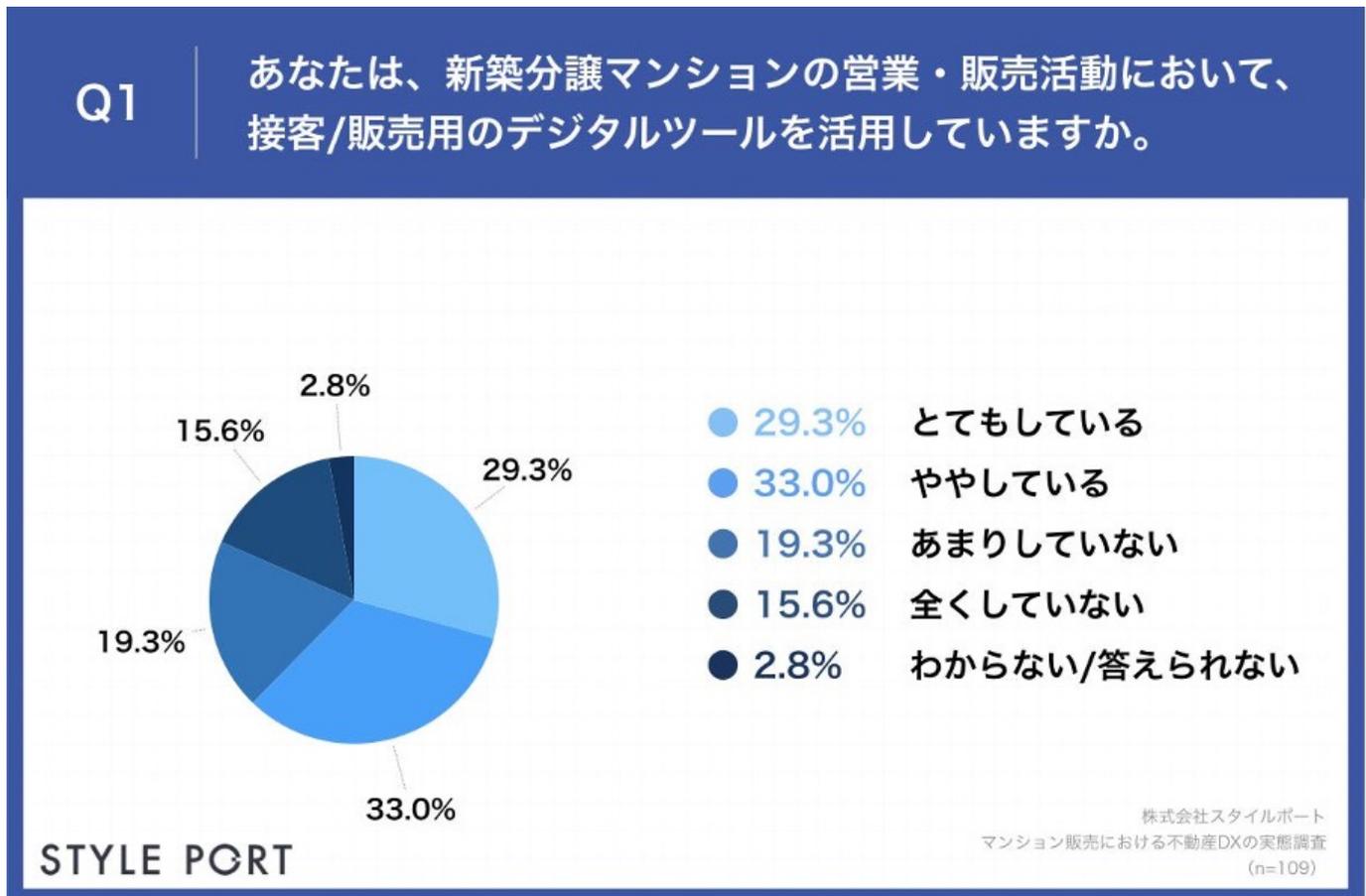
「立体模型」が今後不要になるのではないかと回答も得られました。新築分譲マンションの販売に関して、デジタルツールを活用することで販売員の無駄な行動をなくし、お客様の満足度も高いツールの活用は、営業効率を上げるためにも必要となってくるのではないのでしょうか。

▼本調査のレポートダウンロードはこちら

<https://roovspace.wixsite.com/download>

■販売員の6割以上が「デジタルツールを活用している」と回答

「Q1.あなたは、新築分譲マンションの営業・販売活動において、接客/販売用のデジタルツールを活用していますか。」(n=109)と質問したところ、「とてもしている」が29.3%、「ややしている」が33.0%という回答となりました。



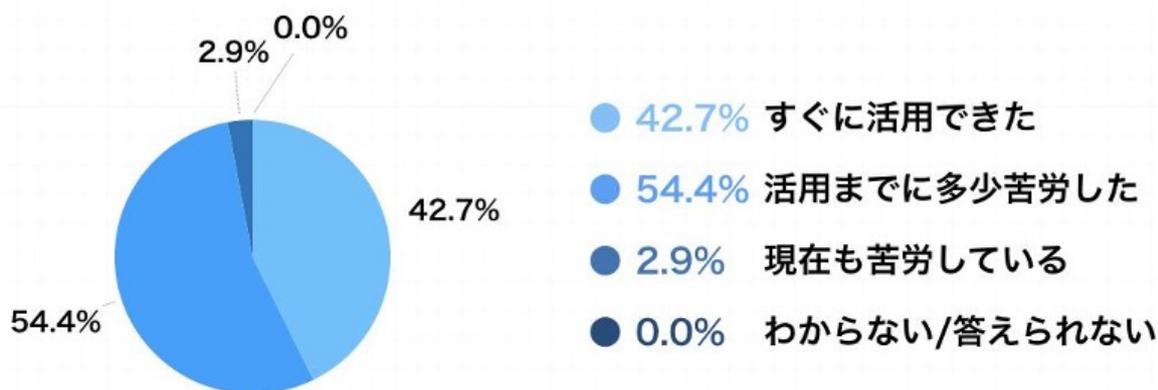
- ・とてもしている : 29.3%
- ・ややしている : 33.0%
- ・あまりしていない : 19.3%
- ・全くしていない : 15.6%
- ・わからない/答えられない : 2.8%

■デジタルツールの活用、42.7%が「すぐに活用できた」、一方「現在も苦労している」のはわずか2.9%

Q1で「とてもしている」「ややしている」と回答した方に、「Q2.あなたは、新築分譲マンションの営業・販売活動において、接客/販売用のデジタルツールをすぐに活用することができましたか。」(n=68)と質問したところ、「すぐに活用できた」が42.7%、「活用までに多少苦労した」が54.4%という回答となりました。

Q2

あなたは、新築分譲マンションの営業・販売活動において、接客/販売用のデジタルツールをすぐに活用することができましたか。



STYLE PORT

株式会社スタイルポート
マンション販売における不動産DXの実態調査
(n=68)

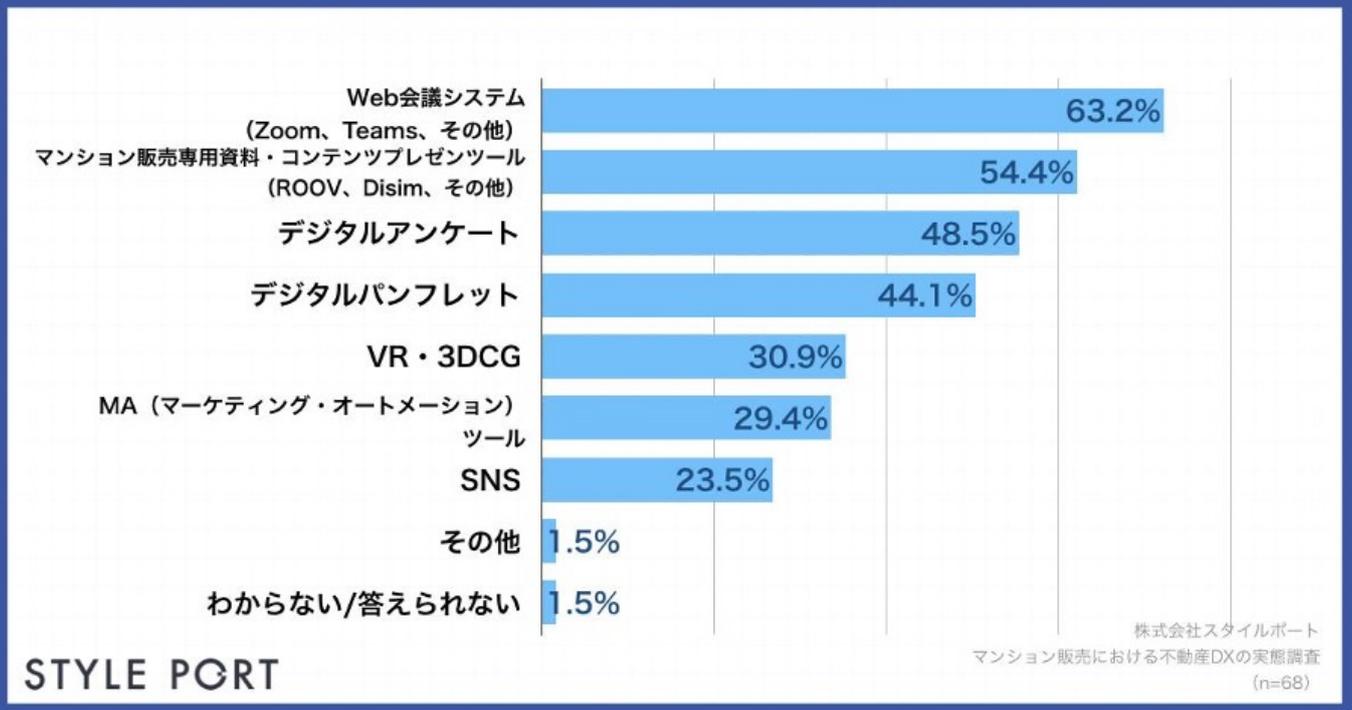
- ・すぐに活用できた：42.7%
- ・活用までに多少苦労した：54.4%
- ・現在も苦労している：2.9%
- ・わからない/答えられない：0.0%

■活用しているデジタルツール、「Web会議システム」、「マンション販売専用資料・コンテンツプレゼンツール（ROOV、Disim、その他）」などが上位に

Q1で「とでもしている」「ややしている」と回答した方に、「Q3.新築分譲マンションの営業・販売活動において活用している、接客/販売用のデジタルツールを教えてください。（複数回答）」（n=68）と質問したところ、「Web会議システム（Zoom、Teams、その他）」が63.2%、「マンション販売専用資料・コンテンツプレゼンツール（ROOV、Disim、その他）」が54.4%、「デジタルアンケート」が48.5%という回答となりました。

Q3

新築分譲マンションの営業・販売活動において活用している、接客/販売用のデジタルツールを教えてください。（複数回答）



- ・Web会議システム (Zoom、Teams、その他) : 63.2%
- ・マンション販売専用資料・コンテンツプレゼンツール (ROOV、Disim、その他) : 54.4%
- ・デジタルアンケート : 48.5%
- ・デジタルパンフレット : 44.1%
- ・VR・3DCG : 30.9%
- ・MA (マーケティング・オートメーション) ツール : 29.4%
- ・SNS : 23.5%
- ・その他 : 1.5%
- ・わからない/答えられない : 1.5%

■**デジタルツールで今後不要になると思う販売資材・手法、「説明用パネル」「立体模型」などが上位に**
Q1で「とてもしている」「ややしている」と回答した方に、「Q4.接客/販売用のデジタルツールを導入したことで、不要となった/今後不要になると思う、新築分譲マンションの販売資材・手法を教えてください。（複数回答）」(n=68)と質問したところ、「説明用パネル」が41.2%、「立体模型」が33.8%、「紙パンフレット」が32.4%という回答となりました。

Q4

接客/販売用のデジタルツールを導入したことで、不要となった/今後不要になると思う、新築分譲マンションの販売資材・手法を教えてください。（複数回答）



STYLE PORT

株式会社スタイルポート
マンション販売における不動産DXの実態調査
(n=68)

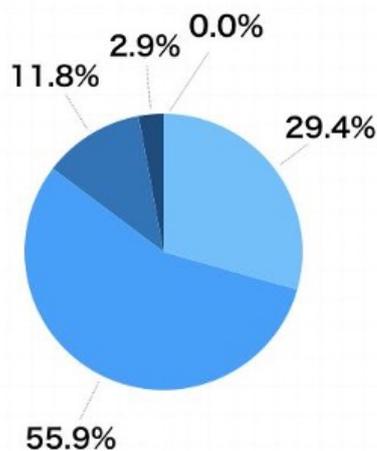
- ・説明用パネル：41.2%
- ・立体模型：33.8%
- ・紙パンフレット：32.4%
- ・モデルルーム：20.6%
- ・現地見学：11.8%
- ・対面での商談：4.4%
- ・その他：0.0%
- ・特になし：19.1%
- ・わからない/答えられない：1.5%

■デジタルツール活用に約9割が「効果を感じている」

Q1で「とてもしている」「ややしている」と回答した方に、「Q5.あなたは、新築分譲マンションの営業・販売活動における、接客/販売用のデジタルツールの活用に効果を感じていますか。」(n=68)と質問したところ、「非常に感じている」が29.4%、「やや感じている」が55.9%という回答となりました。

Q5

あなたは、新築分譲マンションの営業・販売活動における、接客/販売用のデジタルツールの活用に効果を感じていますか。



- 29.4% 非常に感じている
- 55.9% やや感じている
- 11.8% あまり感じていない
- 2.9% 全く感じていない
- 0.0% わからない/答えられない

STYLE PORT

株式会社スタイルポート
マンション販売における不動産DXの実態調査
(n=68)

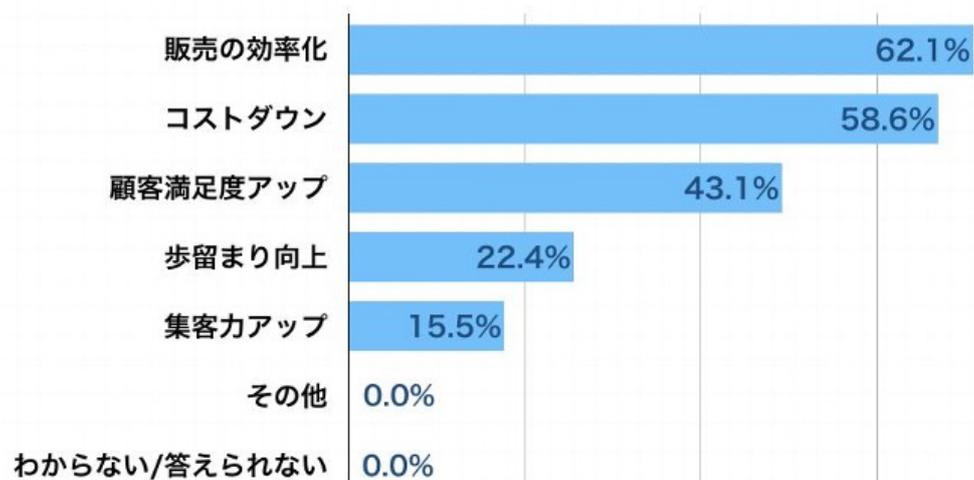
- ・非常に感じている：29.4%
- ・やや感じている：55.9%
- ・あまり感じていない：11.8%
- ・全く感じていない：2.9%
- ・わからない/答えられない：0.0%

■ 得られた効果、「販売の効率化」「コストダウン」「顧客満足度アップ」などが上位に

Q5で「非常に感じている」「やや感じている」と回答した方に、「Q6.新築分譲マンションの営業・販売活動における、接客/販売用のデジタルツールの活用でどのような効果が得られましたか。（複数回答）」（n=58）と質問したところ、「販売の効率化」が62.1%、「コストダウン」が58.6%、「顧客満足度アップ」が43.1%という回答となりました。

Q6

新築分譲マンションの営業・販売活動における、
接客/販売用のデジタルツールの活用でどのような効果が
得られましたか。（複数回答）



STYLE PORT

株式会社スタイルポート
マンション販売における不動産DXの実態調査
(n=58)

- ・販売の効率化：62.1%
- ・コストダウン：58.6%
- ・顧客満足度アップ：43.1%
- ・歩留まり向上：22.4%
- ・集客力アップ：15.5%
- ・その他：0.0%
- ・わからない/答えられない：0.0%

■ **マンション営業のMAツールの使用、最多の34.9%が「Web上での顧客の行動履歴追跡」と回答**
「Q7.新築分譲マンションの営業・販売活動において、MA（マーケティング・オートメーション）ツールをどのように使用していますか。（複数回答）」（n=109）と質問したところ、「Web上での顧客の行動履歴追跡」が34.9%、「顧客の興味に合わせた情報提供」が33.0%、「メルマガなどメールの自動送信」が30.3%という回答となりました。

Q7

新築分譲マンションの営業・販売活動において、
MA（マーケティング・オートメーション）ツールを
どのように使用していますか。（複数回答）



STYLE PORT

株式会社スタイルポート
マンション販売における不動産DXの実態調査
(n=109)

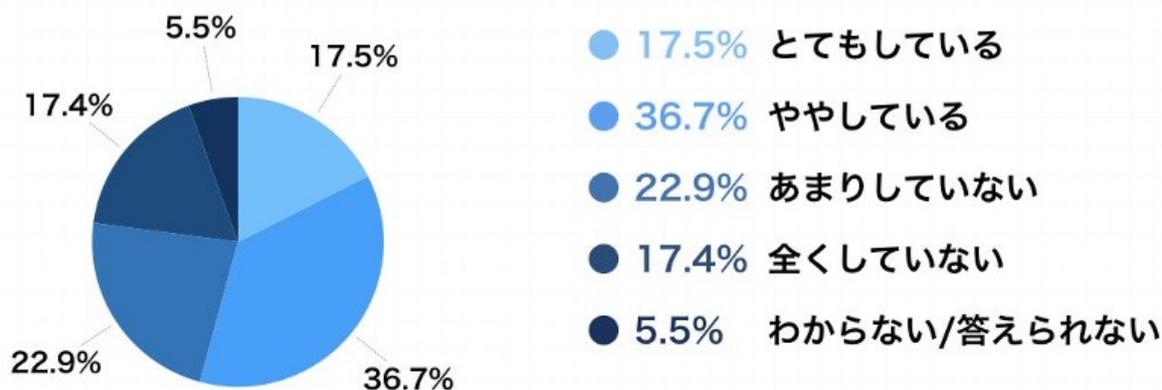
- ・Web上での顧客の行動履歴追跡：34.9%
- ・顧客の興味に合わせた情報提供：33.0%
- ・メルマガなどメールの自動送信：30.3%
- ・各種データの収集・分析：27.5%
- ・見込み顧客の抽出：26.6%
- ・ソーシャルメディア投稿の自動化：10.1%
- ・その他：0.0%
- ・使用していない：16.5%
- ・わからない/答えられない：14.7%

■ マンションの営業・販売活動で、54.2%が「SNSを活用している」

「Q8.新築分譲マンションの営業・販売活動において、SNSを活用していますか。」(n=109)と質問したところ、「とてもしている」が17.5%、「ややしている」が36.7%、という回答となりました。

Q8

新築分譲マンションの営業・販売活動において、
SNSを活用していますか。



STYLE PORT

株式会社スタイルポート
マンション販売における不動産DXの実態調査
(n=109)

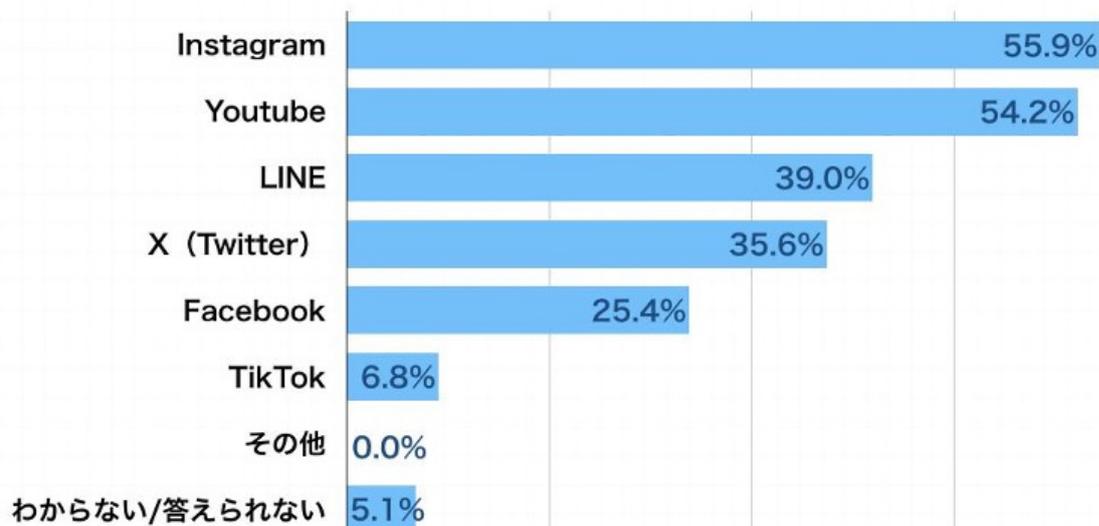
- ・ややしている : 17.5%
- ・とてもしている : 36.7%
- ・あまりしていない : 22.9%
- ・全くしていない : 17.4%
- ・わからない/答えられない : 5.5%

■活用しているSNS、「Instagram」「Youtube」「LINE」が上位に

Q8で「とてもしている」「ややしている」と回答した方に、「Q9.どのようなSNSを活用していますか。(複数回答)」(n=59)と質問したところ、「Instagram」が55.9%、「Youtube」が54.2%、「LINE」が39.0%という回答となりました。

Q9

どのようなSNSを活用していますか。（複数回答）



STYLE PORT

株式会社スタイルポート
マンション販売における不動産DXの実態調査
(n=59)

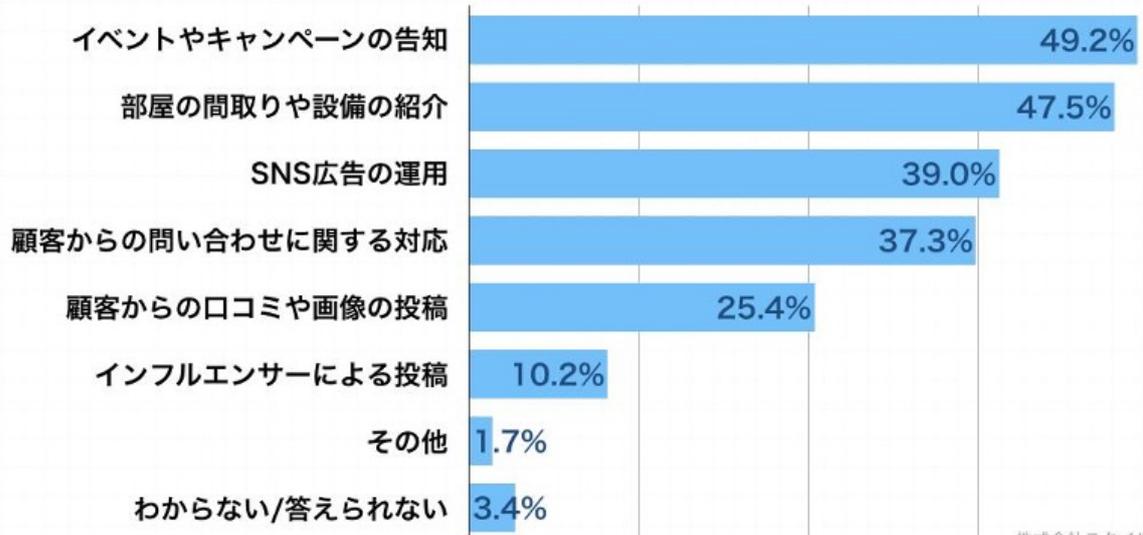
- ・Instagram : 55.9%
- ・Youtube : 54.2%
- ・LINE : 39.0%
- ・X (Twitter) : 35.6%
- ・Facebook : 25.4%
- ・TikTok : 6.8%
- ・わからない/答えられない : 5.1%
- ・その他 : 0.0%

■ SNSの使用方法、「イベントやキャンペーンの告知」「部屋の間取りや設備の紹介」など

Q8で「とてもしている」「ややしている」と回答した方に、「Q10.新築分譲マンションの営業・販売活動において、SNSをどのように活用していますか。（複数回答）」(n=59)と質問したところ、「イベントやキャンペーンの告知」が49.2%、「部屋の間取りや設備の紹介」が47.5%、「SNS広告の運用」が39.0%という回答となりました。

Q10

新築分譲マンションの営業・販売活動において、SNSをどのように活用していますか。（複数回答）



株式会社スタイルポート
マンション販売における不動産DXの実態調査
(n=59)

STYLE PORT

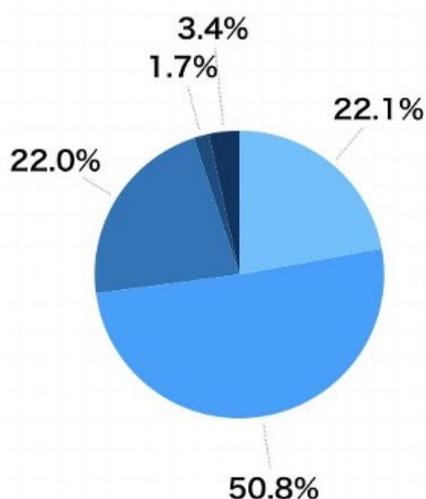
- ・イベントやキャンペーンの告知：49.2%
- ・部屋の間取りや設備の紹介：47.5%
- ・SNS広告の運用：39.0%
- ・顧客からの問い合わせに関する対応：37.3%
- ・顧客からの口コミや画像の投稿：25.4%
- ・インフルエンサーによる投稿：10.2%
- ・その他：1.7%
- ・わからない/答えられない：3.4%

■ 72.9%がSNS活用で「期待する集客効果を得られている」と回答

Q8で「とてもしている」「ややしている」と回答した方に、「Q11.新築分譲マンションの営業・販売活動におけるSNS活用で、期待する集客効果を得られていますか。」(n=59)と質問したところ、「非常に得られている」が22.1%、「やや得られている」が50.8%という回答となりました。

Q11

新築分譲マンションの営業・販売活動におけるSNS活用で、期待する集客効果を得られていますか。



- 22.1% 非常に得られている
- 50.8% やや得られている
- 22.0% あまり得られていない
- 1.7% 全く得られていない
- 3.4% わからない/答えられない

STYLE PORT

株式会社スタイルポート
マンション販売における不動産DXの実態調査
(n=59)

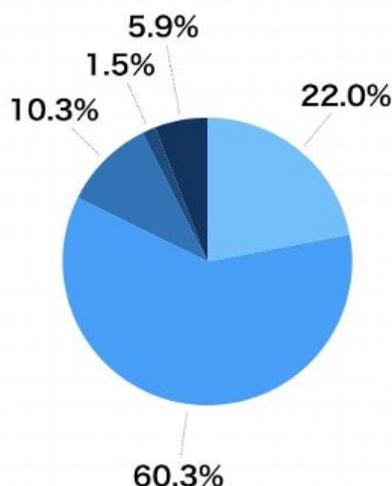
- ・非常に得られている : 22.1%
- ・やや得られている : 50.8%
- ・あまり得られていない : 22.0%
- ・全く得られていない : 1.7%
- ・わからない/答えられない : 3.4%

■ デジタルツール活用におけるお客様の満足度、8割以上が「満足度が高い」と回答

Q1で「とてもしている」「ややしている」と回答した方に、「Q12.新築分譲マンション選びにおける、デジタルツールの活用に対する、お客様の満足度を教えてください。」(n=68)と質問したところ、「とても高い」が22.0%、「やや高い」が60.3%という回答となりました。

Q12

新築分譲マンション選びにおける、デジタルツールの活用に対する、お客様の満足度を教えてください。



STYLE PORT

株式会社スタイルポート
マンション販売における不動産DXの実態調査
(n=68)

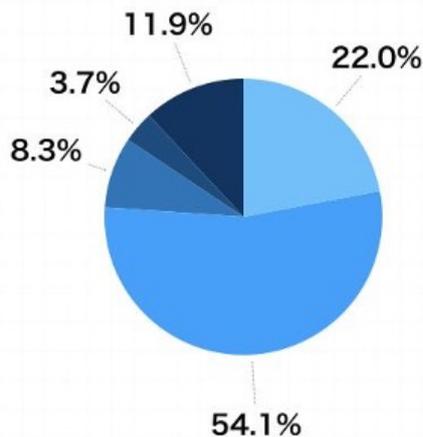
- ・とても高い : 22.0%
- ・やや高い : 60.3%
- ・やや低い : 10.3%
- ・とても低い : 1.5%
- ・わからない/答えられない : 5.9%

■ 約8割が「デジタルツール活用が今後進んでいくと思う」と回答

「Q13.あなたは、新築分譲マンションの営業・販売活動における、デジタルツールの導入/活用について、今後どのように変化していくと考えていますか。」(n=109)と質問したところ、「急速に進んでいくと思う」が22.0%、「進んでいくと思う」が54.1%という回答となりました。

Q13

あなたは、新築分譲マンションの営業・販売活動における、デジタルツールの導入/活用について、今後どのように変化していくと考えていますか。



- 22.0% 急速に進んでいくと思う
- 54.1% 進んでいくと思う
- 8.3% これ以上は進まないと思う
- 3.7% 減少していくと思う
- 11.9% わからない/答えられない

STYLE PORT

株式会社スタイルポート
マンション販売における不動産DXの実態調査
(n=109)

- ・急速に進んでいくと思う：22.0%
- ・進んでいくと思う：54.1%
- ・これ以上は進まないと思う：8.3%
- ・減少していくと思う：3.7%
- ・わからない/答えられない：11.9%

■ 調査概要

調査概要：マンション販売における不動産DXの実態調査

調査方法：IDEATECHが提供するリサーチPR「リサピー®」の企画によるインターネット調査

調査期間：2023年8月8日～同年8月17日

有効回答：新築分譲マンションの販売員109名

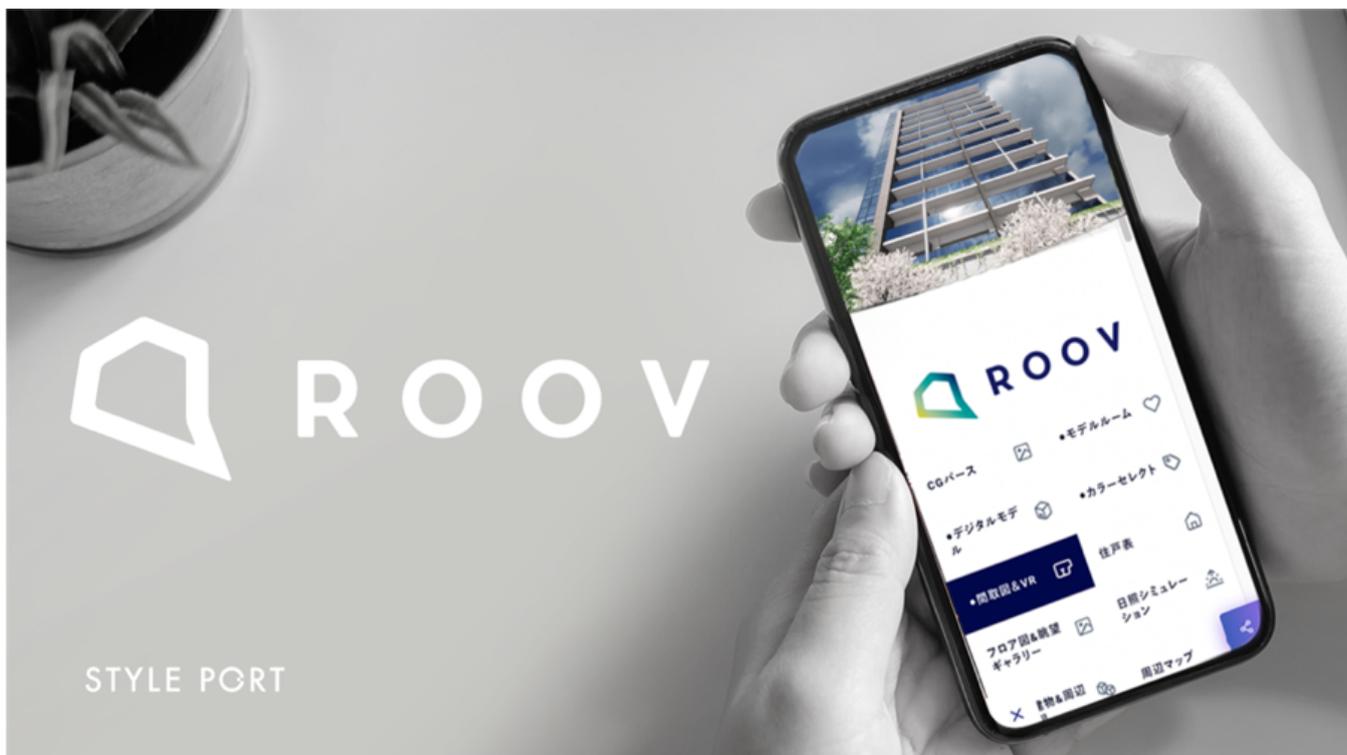
※構成比は小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計しても必ずしも100とはなりません。

《利用条件》

- 1 情報の出典元として「株式会社スタイルポート」の名前を明記してください。
- 2 ウェブサイトで使用する場合は、出典元として、下記リンクを設置してください。

URL：<https://styleport.co.jp/roov/>

■ 住宅の3Dコミュニケーションプラットフォーム『ROOV』とは



特殊な機器やアプリを用意することなく、手元のスマートフォンやパソコンのインターネットブラウザで「いつでも」「どこでも」「かんたんに」、物件購入に必要なあらゆる資料を閲覧したり、VR内覧で3D（立体）CGの空間を自由に動き回り、さまざまなシミュレーションで住み方を具体的に確認できる、マンション販売のプラットフォームです。

マンションギャラリーに行かなければ購入検討を進めることができない、室内空間のイメージが難しく販売員とお客の間で認識齟齬が発生してしまう、といった新築分譲マンション販売特有の課題を解消すべく、2019年4月にサービスを提供開始。単なるプレゼンテーションサービスではなく、分譲マンション販売時のコミュニケーションDX化サービスとしてご評価をいただき、分譲マンション販売業界においてNo.1※の採用実績となっています。

今後もスタイルポートはより一層のサービス開発と改善に取り組み、新築マンション販売の新たな取り組みとより良い住まい探しをサポートしてまいります。

※ 新築マンション向けオンライン3DCG内覧サービスとして累計導入実績No.1（東京商工リサーチ調べ）。

■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】

株式会社スタイルポート 遠藤

TEL：03-6812-9555 E-mail：info-contact@styleport.co.jp