

2025年6月17日

株式会社スタイルポート

## 東京建物の分譲マンション販売で「ROOV」の全社採用が決定 業務効率化を通じた顧客体験の更なる向上と、スタイルポートの開発力に期待

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）が開発・提供する、3Dコミュニケーション・プラットフォーム「ROOV」が、東京建物株式会社（本社：東京都中央区、代表：小澤 克人、以下 東京建物）が展開する新築分譲マンション「Brillia」の販売において全社採用されました。



東京建物では、2023年より物件単位で「ROOV」を利用しており、営業現場での確かな効果に加え、スタイルポートの継続的なサービス開発力と将来性への期待から、この度新築分譲マンション「Brillia」の販売における全社での導入へと至りました。本導入を通じて、更なる業務効率化と顧客体験の向上を目指します。

### ■東京建物様コメント

住宅営業第二部 広告宣伝グループ 主任 池田様

「以前から全社での活用は視野に入れていましたが、一方で競合となるブラウザベースのツールも登場しており、一社に依存するリスクやコスト面も慎重に比較しながら検討を進めました。

主な理由としては、実際に利用している現場社員から“使いやすい”という声が非常に多かったこと、採用物件数が増えてきた中でのコストメリット、そして何より大きかったのは、この2～3年におけるスタイルポートさんの継続的かつ積極的なアップデートです。この開発力と、今後も進化を続けてくれるであろう将来性への期待が、他社サービスと比較検討した上での最終的な決め手となりました。」



コメントの詳細はこちら：[「ROOV 全社採用」の舞台裏。決め手は開発力と将来性への期待](#)

## ■「ROOV」の全社導入で加速する、不動産業界のDX

「ROOV」の全社および拠点単位での一括導入を行う企業が増えており、東京建物の導入により12社に到達しました。

### 「ROOV」全社導入のメリット

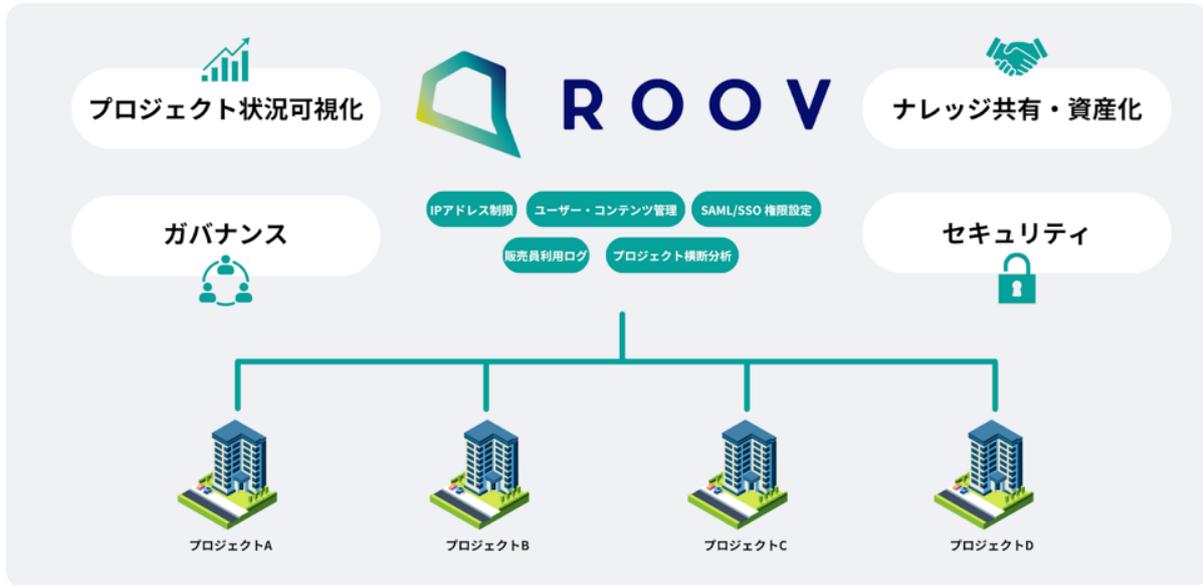
従来、プロジェクト単位で進められてきたDXには、以下のような課題が存在しました。

- 部分最適に留まり、企業全体のDX効果が限定的
- ノウハウが担当者個人に依存し、組織知として蓄積されない
- 全社的な情報統制やセキュリティ管理が難しい

「ROOV」の全社導入は、これらの課題を解決し、以下のような効果が期待できます。

1. プロジェクト横断での状況可視化とデータ活用
2. ナレッジ共有による組織全体のスキルアップ
3. ガバナンス強化とセキュリティレベルの向上

ROOVの全社導入により、組織横断的な活用へ

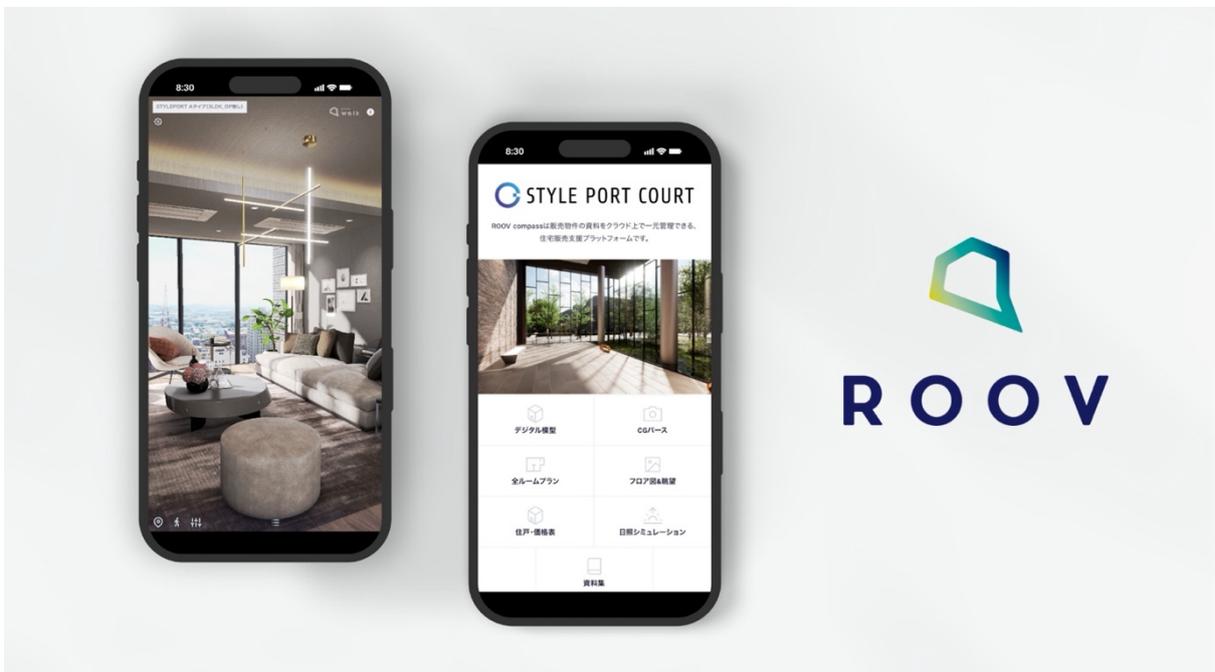


<3Dコミュニケーション・プラットフォーム「ROOV」とは>

「ROOV」は、未竣工物件のウォークスルー内覧を実現するデジタルツインソリューション「ROOV walk」と、住宅販売に必要なあらゆる情報を一元管理し、顧客とのコミュニケーションを集約する住宅販売支援プラットフォーム「ROOV compass」から構成されるオンラインサービスです。

場所や時間に縛られることなく、誰もが簡単に空間イメージを共有し深く理解できるコミュニケーションを可能にし、不動産購入における顧客体験を革新します。

現在、新築マンション販売においては、No.1（※）の採用実績を誇り、2024年7月からは、オフィスや物流倉庫、アリーナなど、非住宅領域にも対応するデジタルツインプラットフォーム「ROOV.space」の提供も開始しています。



スタイルポートは、今後も「空間の選択に伴う後悔をゼロにする」というミッションの実現に向け、より一層のサービス開発と改善に取り組んでまいります。

※ 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/>

サービス情報：<https://styleport.co.jp/roov/>

**本件に関するお問い合わせ先** 広報担当：長田

TEL：03-6812-9555 FAX：03-6812-9556 お問い合わせ：<https://styleport.co.jp/contact/>