

2021年12月6日

株式会社スタイルポート

**3Dコミュニケーションプラットフォーム「ROOV」のスタイルポート、
Forbes JAPANにて「日本のスタートアップ図鑑」200社に選出**

3Dコミュニケーションプラットフォーム『ROOV (<https://roov.jp/>)』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、2022年1月号Forbes JAPAN（発行：リンクタイズ株式会社、発行人：高野 真）にて、「日本のスタートアップ図鑑」200社に選出されましたのでお知らせします。



このたび、スタイルポートはForbes JAPAN 2022年1月号「日本のスタートアップ図鑑」にて、日本のスタートアップ200社に選出されました。スタイルポートが開発、提供を行う3Dコミュニケーションプラットフォーム『ROOV（ループ）』をご紹介いただきました。

詳細は、Forbes JAPAN誌面にてご覧ください。

Forbes JAPAN 2022年1月号の詳細はこちら
<https://forbesjapan.com/magazines/detail/130>

■3Dコミュニケーションプラットフォーム『ROOV』について



VR内覧システム『ROOV walk』



販売支援システム『ROOV compass』

ROOVは、「空間の選択に伴う後悔をゼロにする」をMissionに掲げるスタイルポートが開発、2019年4月に提供を開始した3Dコミュニケーションプラットフォームです。

現在は、クラウドタイプの新築不動産販売支援ソリューションとして、いつでもどこでも誰でもかんたんに、未竣工物件を3DCGでVR内覧できる『ROOV walk（ループ ウォーク）』と、商談時に使用する膨大な検討情報をクラウド上に集約、顧客に適切なタイミングでスマートに情報共有し、検討状況をログ解析できる販売支援システム『ROOV compass（ループ コンパス）』をマンション販売事業者を提供しています。

■ROOVはVR内覧システムから新築住宅販売のコミュニケーションツールへ

従来、新築マンション販売は、物件ごとに設けられるモデルルームへの集客を中心とし、複数回の対面商談を行う手法が取られてきました。しかし、購入希望者の行動様式やライフスタイルの変化に加え、用地取得難、建設費高騰、SDGsへの関心の高まりなどといった社会背景から、複数物件を1ヶ所のギャラリーで販売する合同マンションギャラリー化、モデルルーム代替手段の導入、VR技術をはじめとするデジタルツールやインターネットを活用した接客手法など、新たな購入体験への取り組みが業界全体で増加し、ROOVの採用数も急速に拡大。

直近の当事業年度下半期（2021年4月～9月）の売上は、コロナ渦前となる前事業年度上半期（2019年10月～2020年3月）の4.6倍と大きく増加し、累計採用社数70社、290プロジェクトを突破しました。

ROOVは、新たな販売手法に取り組みされる企業さまからの多くの活用フィードバックやご要望、ご相談をいただき、VR内覧ツールの枠を超え新築住宅販売に関わるコミュニケーションツールへとさらなる発展、進化を続けています。

これからもスタイルポートは、テクノロジーを活用し、新築住宅販売の新たな取り組みと、購入希望者のより良い住まい探しをサポートしてまいります。

<会社概要>

代表者：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（本社）

設立：2017年10月

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

コーポレートサイトURL：<https://styleport.co.jp/>

サービスサイトURL：<https://roov.jp/>

採用情報：<https://open.talentio.com/r/1/c/styleport.co.jp/homes/1950>

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/>