

2024年1月30日

500名に聞いた！ 新建ハウジング・住宅テック7社の共同企画

【住宅業界のDX推進状況調査2023】

## 住宅DX「推進すべきだと思う」が98.6%

「取り組む／取り組む予定」は67.8%、「人手不足の解消に貢献」は42.6%

株式会社リブ・コンサルティング（所在地：東京都千代田区、代表取締役：関 巖）は、以下の住宅メディア・住宅テックはとともに、住宅関連業に従事する500名に対して行ったアンケート「住宅業界のDX推進状況調査」の結果を発表いたします。

### 【住宅メディア】

新建ハウジング（株式会社 新建新聞社）

### 【住宅テックサービス運営7社】

Dijima（運営：株式会社コンベックス 代表取締役：美里 泰正）

イエプロ（運営：株式会社リフィード 取締役社長：右田 豪一）

タウンライフ（運営：タウンライフ株式会社 代表取締役：笹沢 竜市）

スペースリー（運営：株式会社スペースリー 代表取締役CEO：森田 博和）

いえーる ダンドリ（運営：iYell株式会社 代表取締役社長兼CEO：窪田 光洋）

ダンドリワーク（運営：株式会社ダンドリワーク 代表取締役：加賀爪 宏介）

アンバサダークラウド（運営：株式会社リブ・コンサルティング 代表取締役：関 巖）

新建ハウジング・住宅テック7社  
住宅業界のDX推進状況調査

新建ハウジング  
Ambassador Cloud  
digima  
iYell  
いえーる  
Refeed  
ダンドリワーク  
Spacely  
town life

DXを「推進すべきだと思う」が98.6%

◎本調査における「DX」は住宅テックサービスなどを活用して業務改善などを行うことと定義しています。

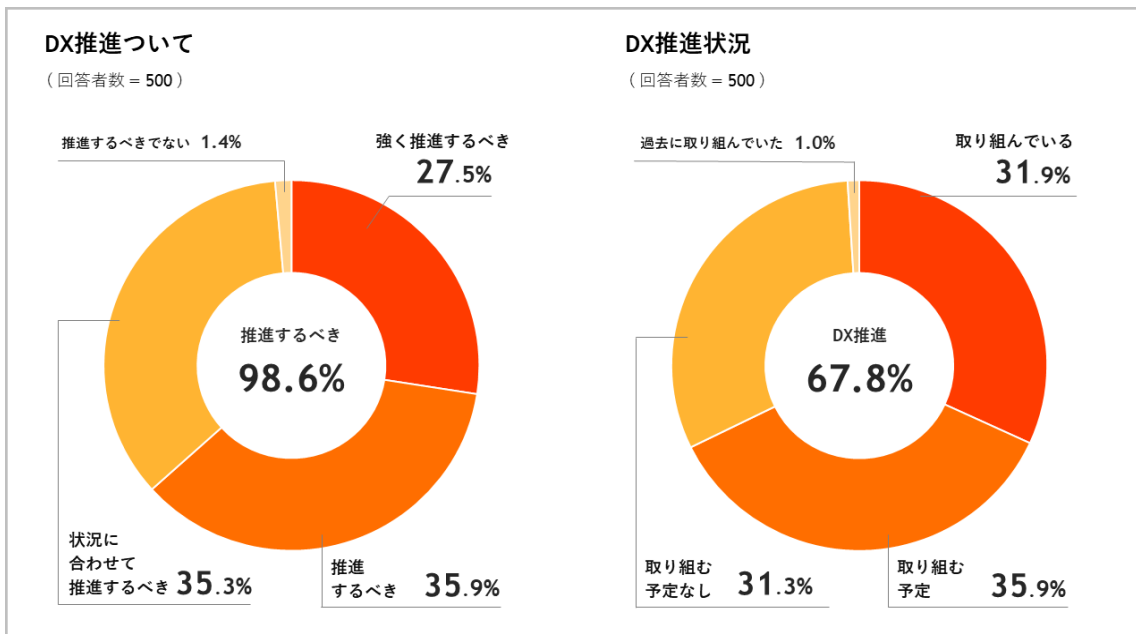
◆住宅業界のDX推進状況調査サマリー

- 「DX推進すべきだと思う」は98.6%、「DXに実際に取り組んでいる（取り組む予定）」は67.8%
- DXに取り組もうと思ったきっかけ、1位は「DXの機運が高まっているから」
- DX推進の目的は「業務効率化」が最多で86.3%、「DXの効果を実感している」は65.3%、「DXによって業績が向上した」は35.9%、「DXによって人手不足の解消に貢献した」は42.6%
- DXへの取り組み期間は「1年未満」が最多で25.4%、DXを推進する部署は「役員直轄」が最多で22.4%
- DX推進のための年間予算は従業員10名以下では「50万円以下」、11-50名以下では「100万円以下」、51-100名以下では「100万円以下」、101-500名以下では「300万円以下」、501名以上では「1,001万円以上」が最多
- 業務でChatGPTを「活用している」のは13.4%、「活用を検討している」は28.6%、利用者は「情報収集」「住宅・物件の紹介文などの作成」「顧客対応や対応文の作成」などに活用
- 住宅DXについて「頻繁に情報収集している」は14.0%、「たまに情報収集している」は60.3%、情報収集に最も活用されているのは「住宅・不動産業界メディア（WEB）」
- DXサービスなど、業務改善ツールの選択理由は「機能が充実している」が最多で43.9%、ツール導入以外でDX推進のために行ったことは「業務フローの見直し」が最多で53.0%
- 「DXに取り組む予定がない」理由は、「予算がかげられない」が最多で35.9%、次いで「社内に人材がない」が23.7%
- 具体的な業務別のDXへの推進状況は「集客業務」が最多で71.4%、次いで「施工管理」が66.9%
- 興味があるDXの事例は「業務効率化」が最多で70.4%、次いで「集客アップ」が45.9%、「ChatGPTを活用したDX推進事例」が16.0%

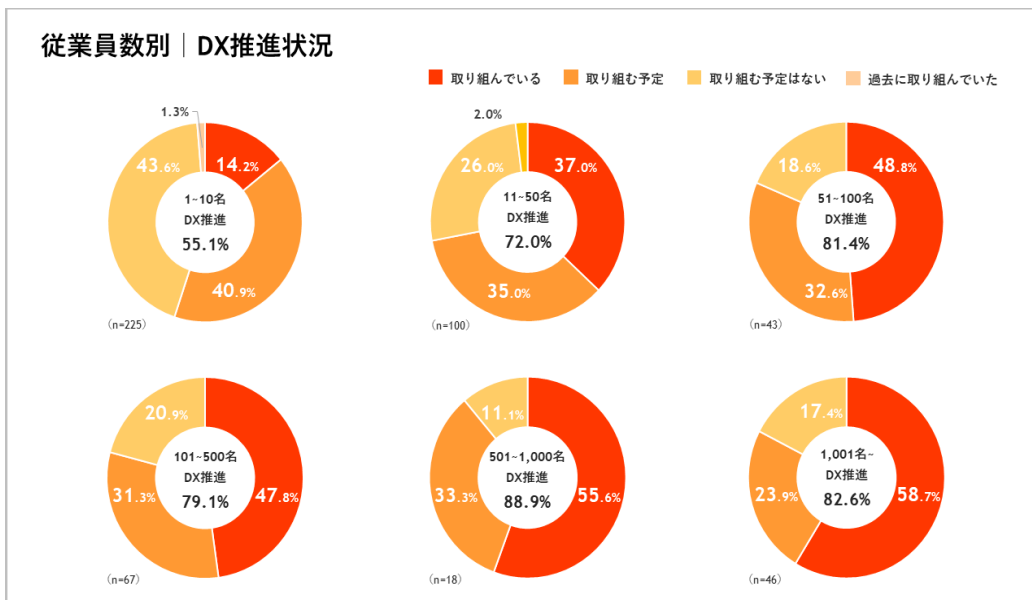
◆ 「DX推進すべきだと思う」は98.6%、「DXに実際に取り組んでいる（取り組む予定）」は67.8%

「DX推進についての意見をお教えてください」という質問に対し、強く推進すべきだと思う・推進すべきだと思う・状況にあわせて推進すべきだと思う、をあわせると「推進すべき」という意見は98.6%に上りました。

また、「御社はDXに取り組まれていますか？」という質問に対し、67.8%が「実際に取り組んでいる・取り組む予定」と回答しました。



従業員数別のDXの取り組み状況について調べたところ、「501-1,000名以下」の企業のDX推進率が最も高く88.9%でした。また、「1-10名以下」の企業においても55.1%（2社中1社）がDXを推進しています。企業規模問わず、住宅業界全体としてDXへの注目度が高いことがわかります。

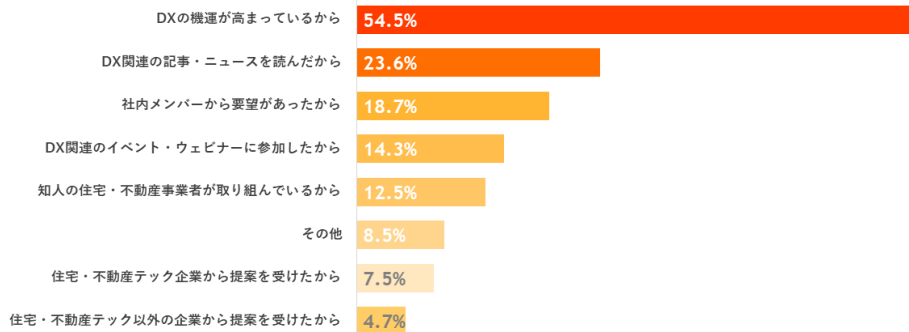


◆ **DXに取り組もうと思ったきっかけ、1位は「DXの機運が高まっているから」**

DXに取り組もうと思ったきっかけについて質問したところ、54.5%が「DXの機運が高まっているから」と回答しました。次いで「DX関連の記事・ニュースを読んだから」が23.6%、「社内メンバーから要望があったから」が18.7%でした。

## DX推進のきっかけ

(回答者数 = 344 / 複数回答式)



### その他の回答

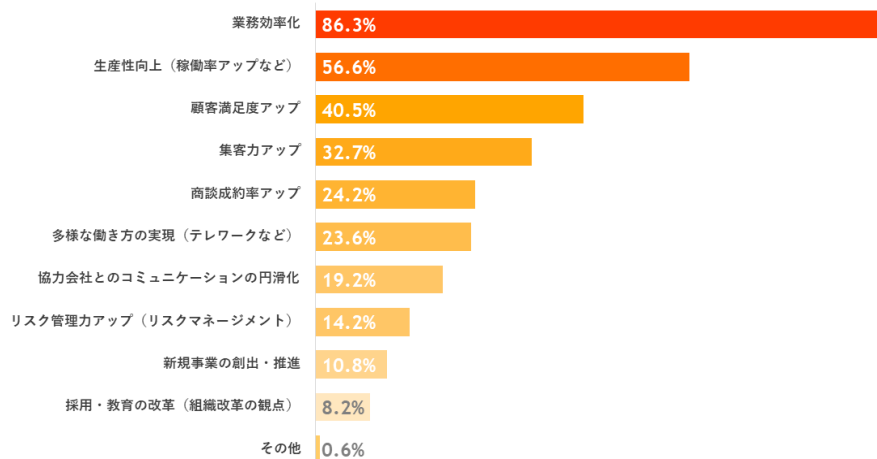
- 「2025年の壁」の前にDX推進すべきと役員から指示があったため
- 会社全体の生産性を向上させることを目的にトップからの指示のため
- マンパワー不足に悩んでいたときに、DXで解消された事例を知ったから
- 会社が拡大フェーズに移行したため
- 限られたリソースの中で他社と差別化するために必要と感じたため
- 会社全体のコスト削減を迫られていたため、DXで解決しようと考えたため

## ◆ DX推進の目的は「業務効率化」が最多で86.3%、「DXの効果を実感している」は65.3%、「DXによって業績が向上した」は35.9%、「DXによって人手不足の解消に貢献した」は42.6%

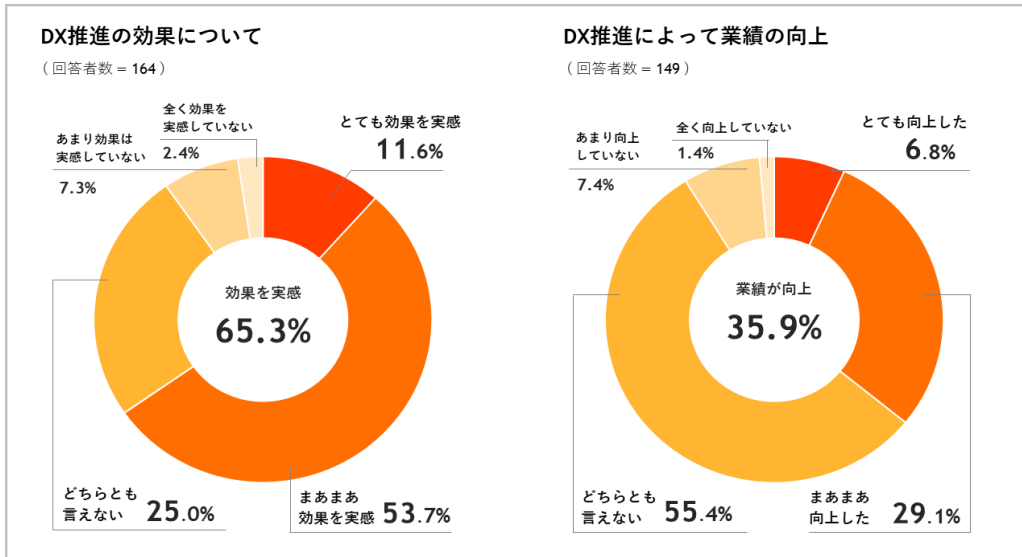
DX推進の目的について質問したところ、「業務効率化」が最も多く86.3%、次いで「生産性向上（稼働率アップなど）」が56.6%、顧客満足度アップが40.5%の回答となりました。

## DX推進の目的

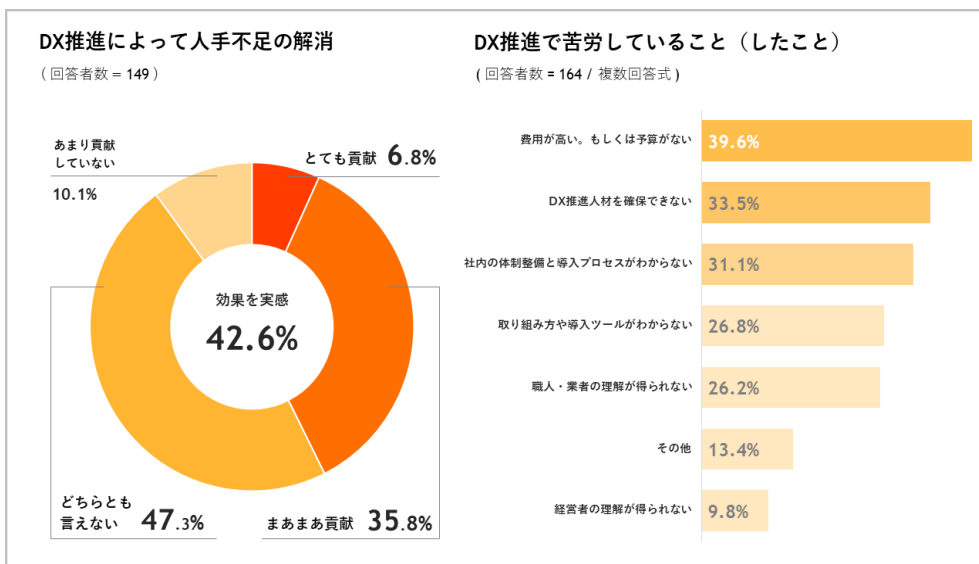
(回答者数 = 344 / 複数回答式)



DXの効果について質問したところ、とても効果を実感している・まあまあ効果を実感している、を合わせると「効果を実感している」という回答が65.3%でした。同時に、DX推進によって業績が向上したかについても質問したところ、とても向上した・まあまあ向上した、を合わせると「業績が向上した」という回答は35.9%になりました。

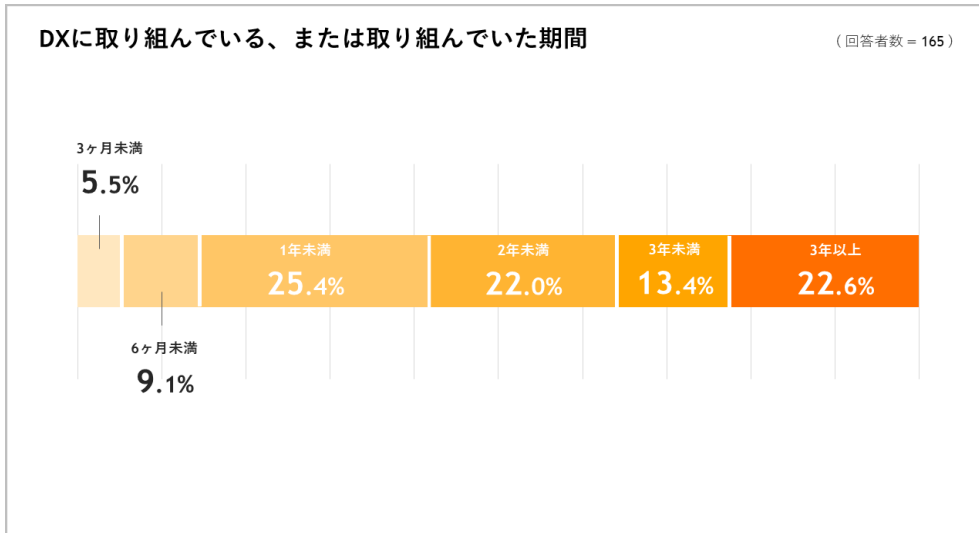


また、人手不足の解消に貢献しているかについても質問したところ、とても貢献している・まあまあ貢献している、を合わせると「人手不足の解消に貢献している」という意見が42.6%でした。「全く貢献していない」はゼロ回答でした。具体的な回答として、「DX推進によってテレワークがスタンダードになった」「1名で二人分の業務をこなせるようになった」「少ない人員数でありながら、DXで稼働率が上がり130%の売上成長を実現している」などの回答も得られました。「DXを推進するうえで苦勞していること（苦勞したこと）」についても質問したところ、「予算の確保」「DX人材の確保」「（社内体制整備含め）導入プロセスがわからない」の3つがいずれも30%以上となりました。

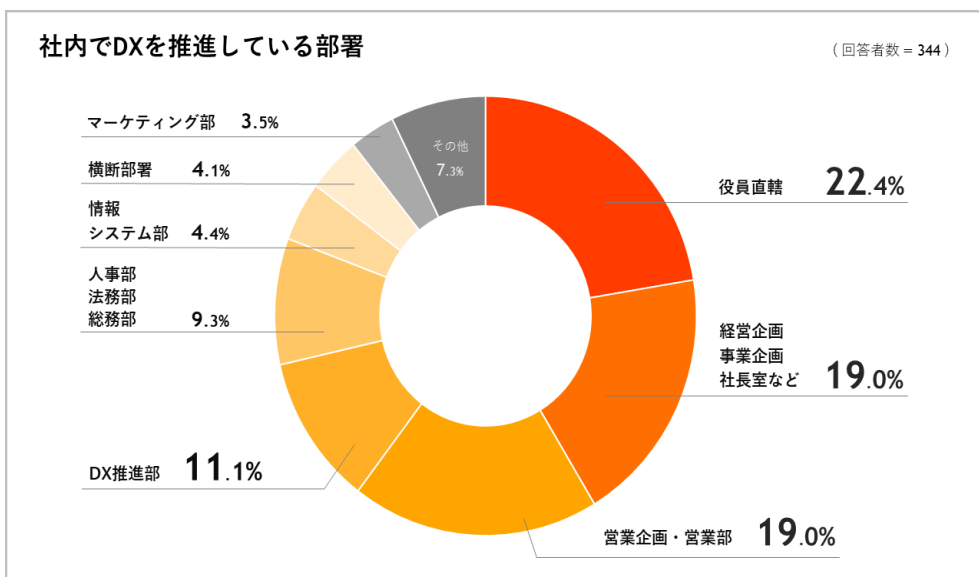


◆ **DXへの取り組み期間は「1年未満」が最多で25.4%、DXを推進する部署は「役員直轄」が最多で22.4%**

「DXに取り組んでいる（いた）」と回答した方に対して「DXに取り組んでいる（いた）期間をお教えてください」という質問に対し、25.4%が「1年未満」と回答しました。「3ヶ月未満」「6ヶ月未満」含む直近1年以内でDXの取り組みを開始した企業は40.0%で、大きく増加したことがわかります。



DX推進の担当部署について質問したところ、「役員直轄」が最も多く22.4%で、次いで19.0%が「経営企画・事業企画・社長室」「営業企画・営業部」と回答しました。また「DX推進部」という専門部署が担当しているというケースも11.1%ありました。

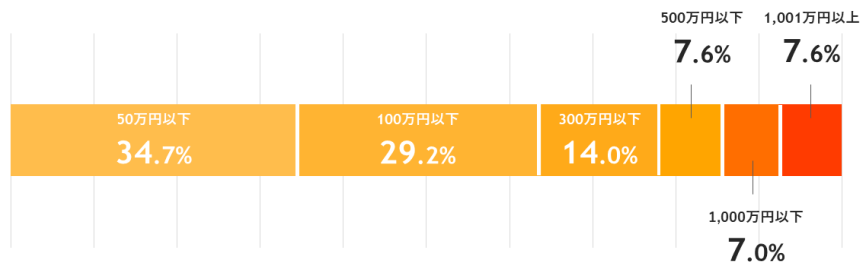


**◆ DX推進のための年間予算は従業員10名以下では「50万円以下」、11-50名以下では「100万円以下」、51-100名以下では「100万円以下」、101-500名以下では「300万円以下」、501名以上では「1,001万円以上」が最多**

「DXに取り組んでいる（いた）」「DXを推進予定」と回答した方に対して、DX推進における年間予算を質問したところ、従業員数1-10名の企業では57.5%が「50万円以下」と回答しました。また、従業員数11-100名の企業では「100万円以下」が最多、従業員数101-500名以下の企業では「300万円以下」、従業員数501名以上の企業では「1,000万円以上」が最多となりました。DX年間予算は企業規模に比例し増大する傾向にあります。

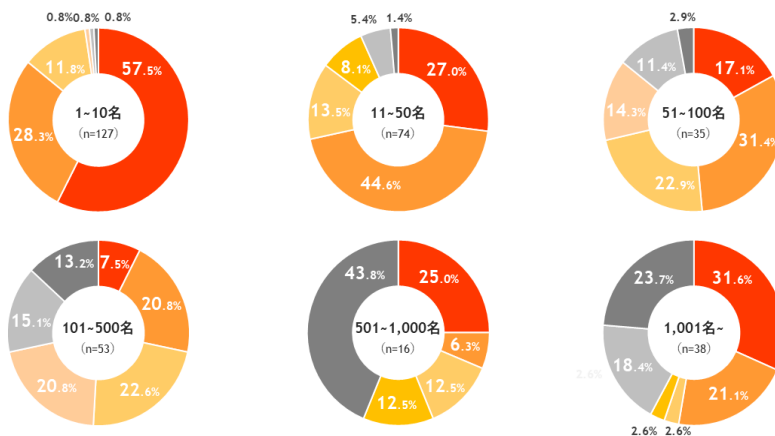
## DX推進の年間予算

(回答者数 = 344)



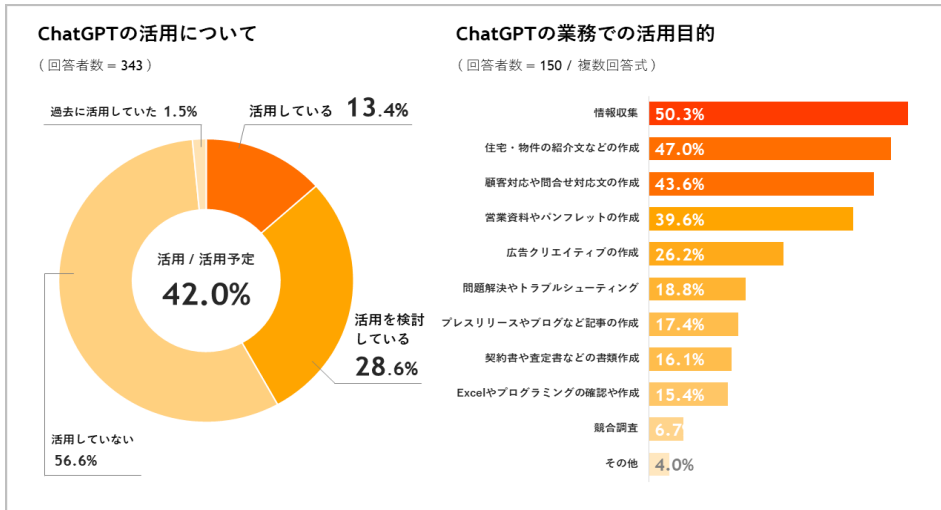
## 従業員数別 | DX推進の年間予算

■ 50万円以下 ■ 100万円以下 ■ 300万円以下 ■ 500万円以下 ■ 1,000万円以下 ■ 1,001万円以上



### ◆ 業務でChatGPTを「活用している」のは13.4%、「活用を検討している」は28.6%、利用者は「情報収集」「住宅・物件の紹介文などの作成」「顧客対応や対応文の作成」などに活用

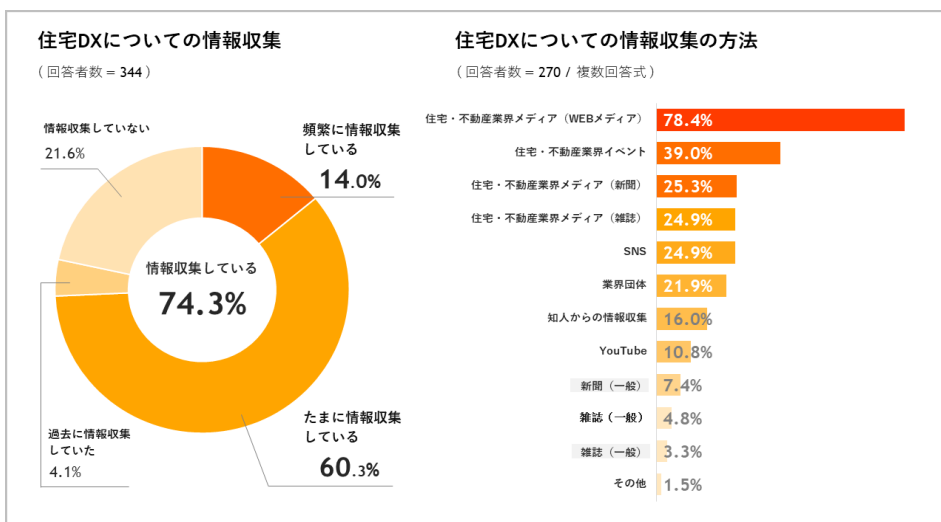
近年話題の「ChatGPT」、住宅業界で活用している方は13.4%でした。一方、「活用を検討している」と回答した人は28.6%で、今後実用に向けた取り組みが広がることが推測される結果となりました。また、活用している方の目的は「情報収集」や「住宅・物件の紹介文などの作成」「顧客対応や問い合わせ対応文の作成」などが挙げられました。



◆ **住宅DXについて「頻繁に情報収集している」は14.0%、「たまに情報収集している」は60.3%、情報収集に最も活用されているのは「住宅・不動産業界メディア (WEB)」**

「DXに取り組んでいる (いた)」「取り組む予定」と回答した方に、DXについて情報収集をしているかについて質問したところ、頻繁に情報収集している・たまに情報収集をしている、をあわせると「情報収集している」という回答が74.3%となりました。4社中3社が情報収集しているため、関心度の高さが伺えます。

さらに、どのように情報収集しているか質問したところ、回答が最も多かったのは「住宅・不動産業界メディア (WEB)」で78.4%、次いで「住宅・不動産業界イベント」が39.0%でした。また、24.9%は「SNS」と回答し、様々な方法で情報収集をされていることがわかりました。

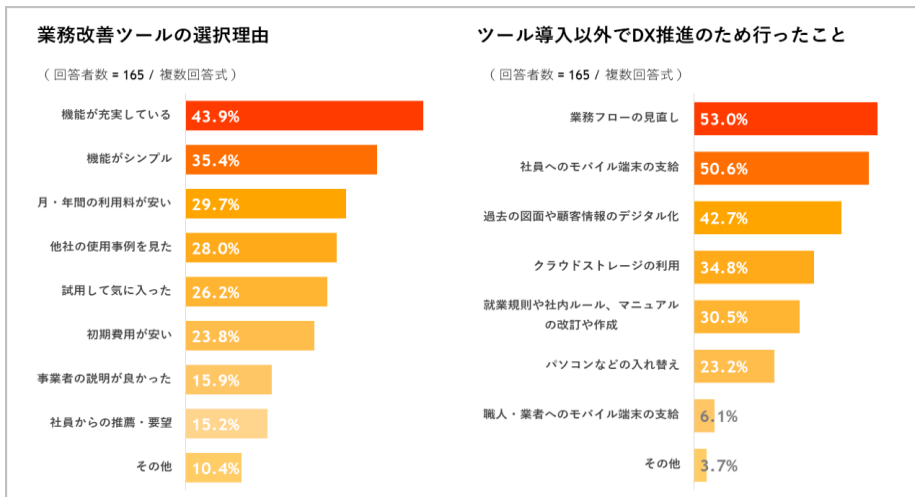


◆ **DXサービスなど、業務改善ツールの選択理由は「機能が充実している」が最多で43.9%、ツール導入以外でDX推進のために行ったことは「業務フローの見直し」が最多で53.0%**

「DXに取り組んでいる (いた)」と回答した方に対して、導入した業務改善ツールの選定理由を質問したところ、「機能が充実している」が最多で43.9%、次いで「機能がシンプル」が35.4%となりました。

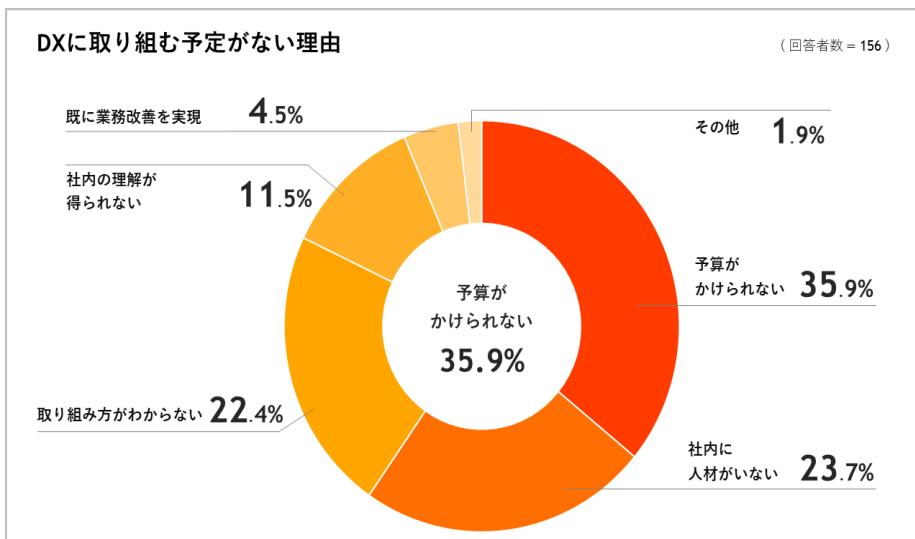


また、ツール導入以外でDX推進のために行ったことについて質問したところ、「業務フローの見直し」「社員へのモバイル端末の支給」がともに50%以上の回答となりました。デジタル化についても42.7%の方が回答されており、注目度の高さが伺えます。



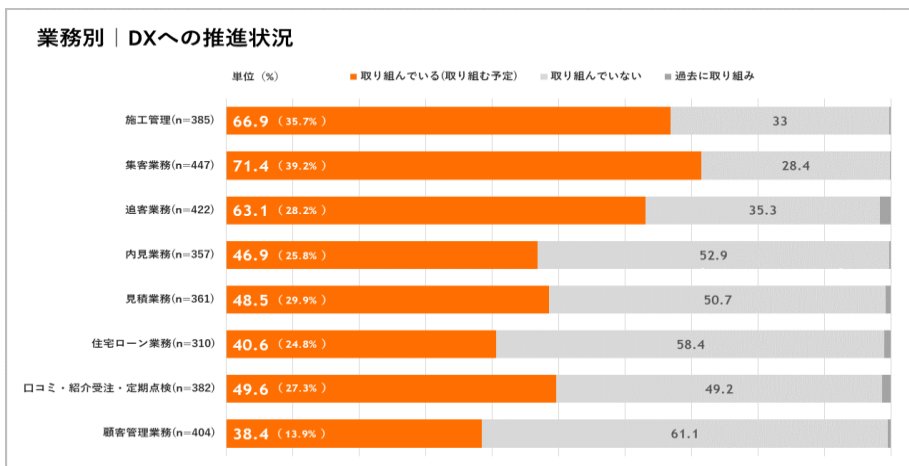
◆ 「DXに取り組む予定がない」理由は、「予算がかけられない」が最多で35.9%、次いで「社内に人材がない」が23.7%

「DXに取り組む予定がない」と回答した方へ、その理由を質問したところ、「予算がかけられない」が最多で35.9%、次いで「社内に人材がない」が23.7%、「取り組み方がわからない」が22.4%でした。DX推進自体に否定的な回答は見られず、社内リソースの制限により推進できない状況が出ていることがわかりました。



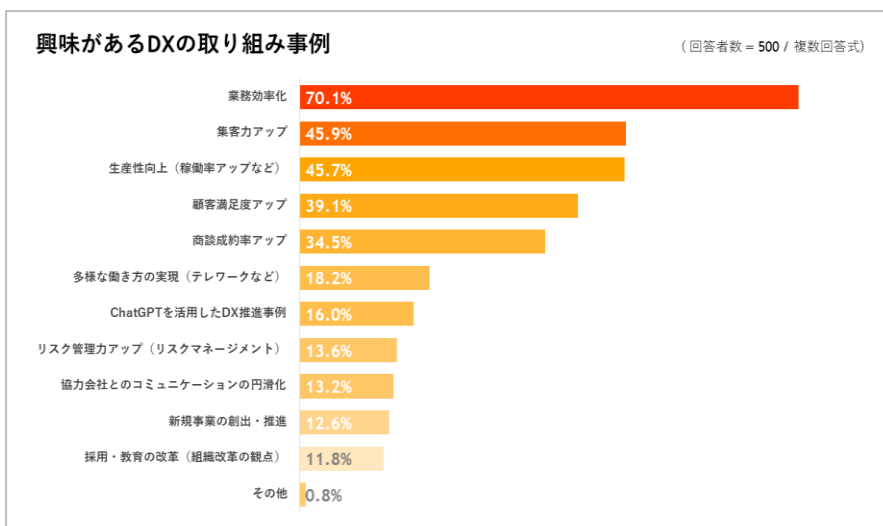
◆ 具体的な業務別のDXへの推進状況は「集客業務」が最多で71.4%、次いで「施工管理」が66.9%

具体的な業務別でDX推進状況について質問したところ、「集客業務」が最多で71.4%、次いで「施工管理」が66.9%となりました。全ての業務において、40%前後（あるいは40%以上）の事業者がDXの推進をしており、割合としては2.5社中1社のため、多くの事業者がDX推進に力を入れていることが伺えます。



◆ **興味があるDXの事例は「業務効率化」が最多で70.4%、次いで「集客アップ」が45.9%、「ChatGPTを活用したDX推進事例」が16.0%**

興味があるDXの取り組み事例について質問したところ、「業務効率化」が最多で70.4%、次いで「集客力アップ」が45.9%となりました。DXを推進することでの「集客力アップ」はアンケート全体を通して、特に関心度が高いことがわかりました。また、「ChatGPTを活用したDX推進事例」も16.0%の方が回答をしました。



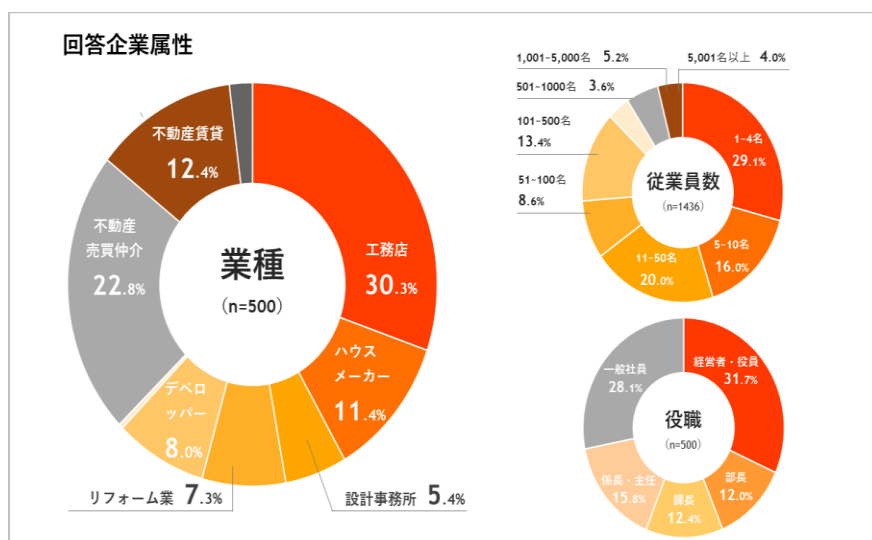
◆ 総括

DXを「推進すべきだと思う」が98.6%という回答結果から伺える通り、住宅関連業界においてもDXへ高い関心が寄せられています。

本調査では具体的な成果も質問をしており、「DX推進によってテレワークがスタンダードになった」「施工管理をデジタル化することで現場に移動する機会を減らすことができ、その分を商談に充てることで売上アップや顧客満足度アップを実現できるようになった」「1名で二人分の業務をこなせるようになった」「DXによって年間15,000時間の業務削減を実現」「少ない人員数でありながら、DXで稼働率が上がり130%の売上成長を実現している」などの回答も得られました。

一方で、「予算の確保」「DX人材の確保」「導入プロセスのわかりにくさ」などを理由に推進に苦勞、あるいは推進を予定していない事業者様も見受けられます。

私たち、新建ハウジング・住宅テック7社はDXの最新事例や成功事例の共有、サービスを提供することで、住宅事業に従事する方々の生産性向上、人手不足の解消、業績向上のサポートに努めて、貢献して参ります。



#### ◆ アンケート概要

- ・実施期間：2023年10月30日（月）～11月22日（水）
- ・回答数：500名
- ・調査対象：住宅関連事業者
- ・実施方法：インターネットによる調査
- ・回答企業属性：以下詳細

\* 構成比の合計は、四捨五入の関係で100%とならない場合があります。

#### ◆ 新建ハウジング

社名：株式会社新建新聞社

代表者：代表取締役社長 三浦 祐成

URL：<https://www.s-housing.jp/>

本社：長野県長野市南県町686-8

#### ◆ iYell 概要

社名：iYell株式会社 (The iYell Co., Ltd)

代表者：代表取締役社長兼CEO 窪田 光洋

URL：<https://iyell.co.jp/>

本社：東京都渋谷区道玄坂1丁目16番3号 渋谷センタープレイス5階

払込資本金：65億7000万円

事業内容：

- ・住宅ローンマーケットプレイス事業
- ・住宅ローン金融機関DX事業

#### ◆ コンベックス 概要

社名：株式会社コンベックス

代表者：美里 泰正

URL：<https://www.ryoen.io/>

本社：東京都渋谷区渋谷2-15-1 渋谷クロスタワー15F

設立：2005年12月26日

資本金：9,800万円

事業内容：

- ・住宅・不動産向け営業支援システム「Digima」の開発・販売
- ・セールストレーニングワークショップの提供

#### ◆ スペースリー 概要

社名：株式会社スペースリー

代表者：代表取締役社長 森田 博和

URL：<https://corp.spacely.co.jp>

本社：東京都渋谷区渋谷3丁目6-2 第二矢木ビル3階

設立：2013年8月

資本金：7.6億円（資本準備金含む）

事業内容：

- ・360° VRと空間データ活用プラットフォームのクラウドソフト「スペースリー」
- ・VR活用のヒントが見つかるメディア「Spacely Tips」
- ・360° 空間データや視線データの活用のためのAI x VRの研究開発を推進する「Spacely Lab」の運営

#### ◆ タウンライフ 概要

社名：タウンライフ株式会社

代表者：代表取締役社長 笹沢 竜市

URL：<https://townlife.co.jp/>

本社：東京都新宿区西新宿3丁目20番2号 東京オペラシティタワー40階

設立：2003年9月25日

資本金：2,000万円

事業内容：

- ・メディア事業 … 自社メディア「タウンライフ」の運営、開発
- ・アフィリエイト事業 … タウンライフアフィリエイト（アフィリエイトサービス）
- ・M&A事業 … 企業・事業M&A（企業・事業マッチングサイト）／サイトM&A（マッチングサイト）

・ EC事業 … タウンライフマルシェ／47都道府県名産グルメ定期便広告事業／グラフィックツール(冊子・カタログ等)制作／WEB制作、マーケティング／その他 クリエイティブ業務全般

#### ◆リフィード 概要

社名：株式会社リフィード

代表者：取締役社長 右田 豪一

URL：<https://re-feed.jp/>

本社：福岡市中央区渡辺通2-3-3 4F

設立：1997年11月

資本金：3,000万円

事業内容：

住宅関連ウェブシステムの開発/運営

- ・ リフォームシミュレーター「イエプロ」
- ・ 仕様決めシミュレーター「イエプロ」
- ・ その他オリジナルシステム案件の制作

リフォーム事業者向け販売促進ツール

- ・ 紙媒体/ウェブサイトの提供
- ・ 総合販促サポート「リフォーム生活」
- ・ 住宅建材・設備機器の卸販売

その他、住宅関連事業

#### ◆ダンドリワーク 概要

社名：株式会社ダンドリワーク

代表者：代表取締役 加賀爪 宏介

URL：<https://dandori-work.co.jp/>

本社：滋賀県草津市南草津二丁目1番地7

設立：2013年5月

資本金：3億5,896万円（資本準備金を含む）

事業内容：

- ・ 建築現場の施工管理アプリ「ダンドリワーク」事業 (<https://dandori-work.com/>)

#### ◆リブ・コンサルティング 概要

社名：株式会社リブ・コンサルティング

代表者：代表取締役 関 徹

URL：<https://www.libcon.co.jp/>

本社：東京都千代田区大手町1丁目5-1 大手町ファーストスクエア ウェストタワー 19階／20階

設立：2012年7月

事業内容：

- ・総合経営コンサルティング業務
- ・アンバサダークラウドの開発・提供 (<https://www.ambassador-cloud.biz/>)
- ・企業経営に関する教育・研修プログラムの企画・運営