

LINE WORKS

PRESS RELEASE

【不動産・建設業界 営業業務実態調査】8 割以上が顧客と個々に電話・メールにてコンタクト、手書きで議事録作成をしている割合も 7 割超え。不動産・建設営業のアナログな実態が明らかに

ビジネス現場のコミュニケーションツール「LINE WORKS」や各種 AI 製品を提供する LINE WORKS 株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：島岡 岳史）は、不動産・建設業界に従事する営業職 1,062 名を対象に「営業担当者の業務課題と実態に関する調査」を実施したことをお知らせいたします。

【調査背景・サマリー】

不動産・建設業の営業の日々の業務の課題感としては、「他社との差別化提案ができていない」「新規顧客の継続的な獲得が難しい」など、売上 UP に関する悩みが上位を占めた。

しかし、業務の実態に目を向けると、お客様への連絡手段は、「電話」と「メール」が 8 割以上利用されているほか、打ち合わせの記録は「メモ帳やノートに手書き」など、アナログな業務が根強く残っている。その結果、営業活動における顧客への連絡や案内、議事録作成に 1 日当たりそれぞれ 1 時間以上費やしていた。

これらのアナログ業務を効率化し、営業担当者が「営業」により向き合える環境を整えることが、差別化の提案や新規顧客の獲得などにつながると考える。

【調査概要】

・調査時期 : 2025 年 5 月 8 日～2025 年 5 月 12 日

・調査方法 : インターネット調査

・サンプル数 : 1,062 人

・調査対象 : 以下、①～③の条件をすべて満たす方

1 18-69 歳 男女

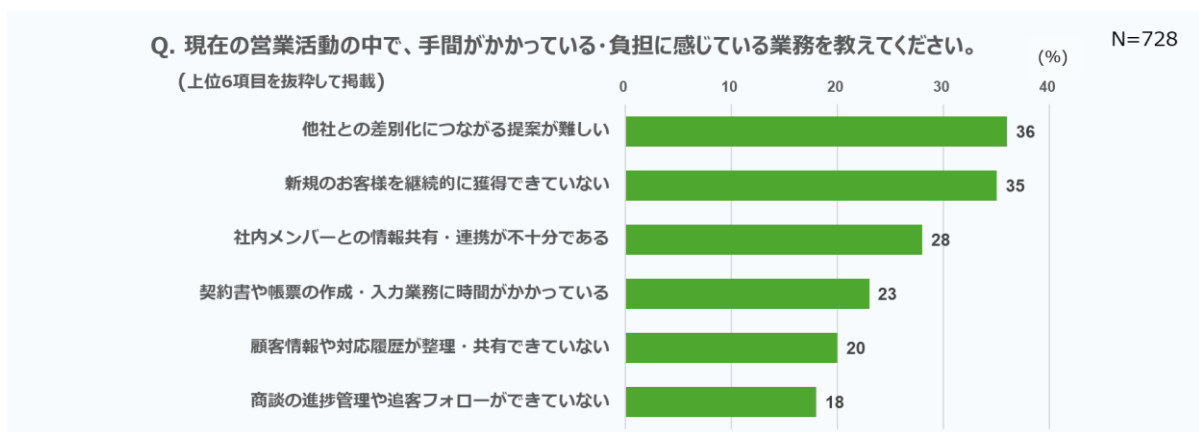
2 不動産業または建設業の企業に勤めている方、もしくは該当業界で事業を行っている方

3 営業または販売の職種の方

※従業員人数が「1 人」「わからない」を除く

■営業活動の課題感

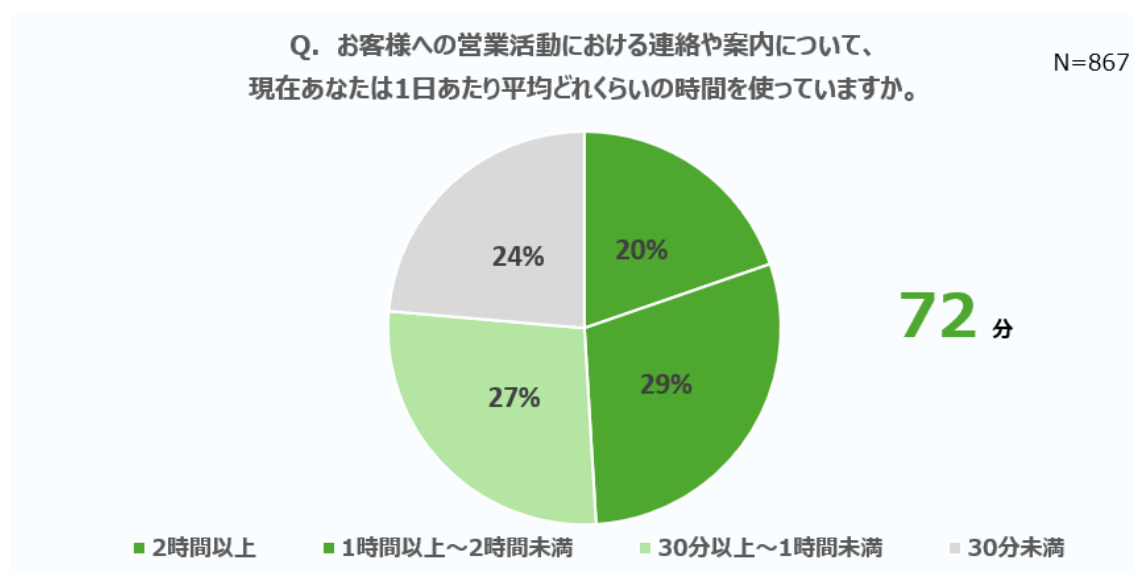
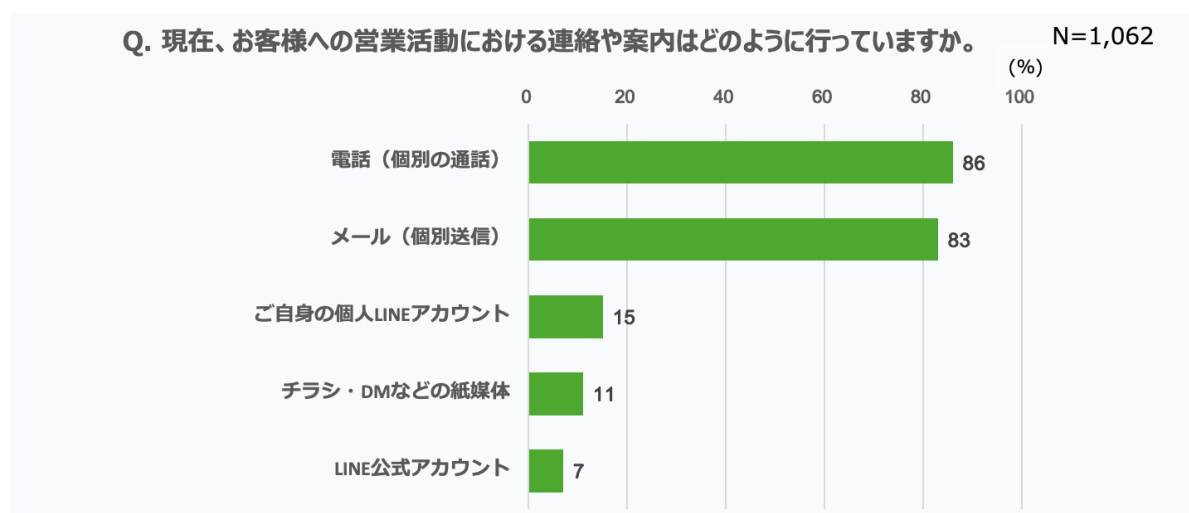
営業活動の中で「課題に感じている」業務について尋ねたところ、「他社との差別化につながる提案が難しい」36%、「新規のお客様を継続的に獲得できていない」35%が上位 2 項目にあがり、「社内メンバーとの情報共有・連携が不十分である」28%、「契約書や帳票の作成・入力業務に時間がかかっている」23%が続いた。



■お客様への営業活動における連絡方法の実態

お客様への営業活動における連絡・案内の手段としては、「電話(個別の通話)」86%、「メール(個別送信)」83%がいずれも 8 割を超えた。

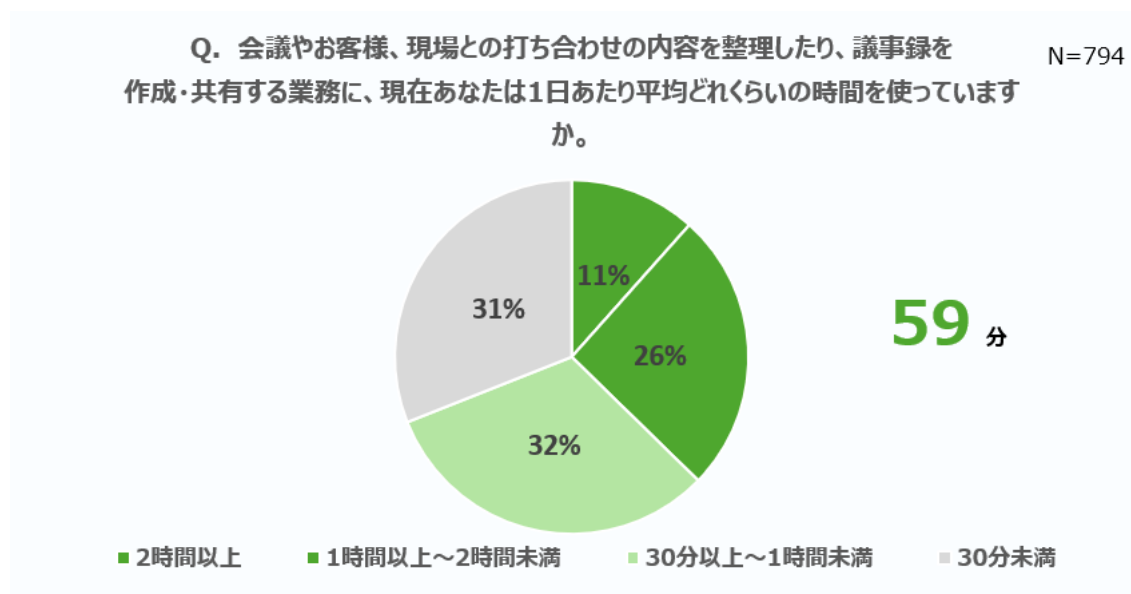
営業活動における連絡や案内にかけている時間については、1日あたりの平均時間は「2時間以上」20%、「1時間以上～2時間未満」29%で、全体の約半数が「1時間以上」時間をかけていた。また、平均時間は72分であった。



■ 打ち合わせ内容の記録方法の実態

会議やお客様との打ち合わせ内容の記録方法については、「メモ帳やノートに手書きしている」が73%で最も多く、「WordやExcelで入力している」が45%と続いた。

打ち合せ内容の整理や議事録作成にかけている時間については、1日あたりの平均時間は「2時間以上」11%、「1時間以上～2時間未満」26%で、平均時間は59分であった。



今回の調査について、センチュリー21 加盟店約 1,000 店舗中売上 6 年連続 No.1 ハウスウェル株式会社 井上様よりコメントをいただいております。

弊社では LINE WORKS をさまざまな場面で利用しており、その中でも営業担当は LINE を利用するお客様とのやりとりをメインに活用しています。弊社としても「他社との差別化」は長年取り組んできた課題であります。競合他社が「電話」や「メール」「LINE」を使用している中で、会社の公式ツールとして、弊社が LINE WORKS を利用している事を説明するだけで、お客様が安心してつながることができる事は、1つの大きな差別化のポ

イントとなっています。結果としてお客様からご選定いただく機会や売上貢献にもつながっています。

また、調査結果にもある通り、不動産業界では商談内容の記録方法はアナログな部分が多く、自社においても改善の余地はまだ多くあると感じています。LINE WORKS AiNoteなどを活用することで、既存業務の効率化や営業の生産性向上につながると期待しています。

■LINE WORKS 株式会社 Industry Development Sales 本部 不動産業界担当 白江 友志 よりコメント

今回の調査では不動産・建設業界の日々の業務において、依然アナログな手法や個別対応が多く残されており、それぞれの業務に一定の時間がかかっている事が明らかになりました。実際に私たちへも「電話やメールだとスピード感到欠ける」「議事録作成に時間を取られ、営業に注力できない」など生産性に関わる現場の声も多く寄せられます。

こうした現場課題に対して、LINE WORKS では業務全体を複数の製品を通じて以下のようサポートしています。日々の連絡や情報共有、打ち合わせ記録など、それぞれの業務に合わせたツールを組み合わせ活用いただくことで、営業担当者が本来注力すべき営業業務や顧客対応に、しっかりと時間を割ける環境づくりに貢献します。

営業活動や現場におけるさまざまな業務課題を解決できます

社内・外のコミュニケーションの課題

- ☐ 顧客や協力会社との連絡をスムーズにしたい
- ☐ IT重説に対応できていない

LINE WORKS

LINE WORKS ラジャー



議事録作成の課題

- ☐ 施主や社内の議事録作成に時間を要している
- ☐ 議事録作成ツールの精度に不満がある

LINE WORKS AiNote



顧客への営業活動の課題

- ☐ 抱えている顧客が多く十分な対応ができていない
- ☐ 長期検討顧客のアプローチに手が回らず機会損失

LINE WORKS

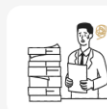
Circle



紙文書データ化の課題

- ☐ 紙文書の手作業での転記はコストと時間がかかる
- ☐ スキャナーだとテキスト化できず文字検索できない

LINE WORKS OCR



データ管理・共有の課題

- ☐ 社内外関係者とスムーズなデータ共有ができない
- ☐ 外出先で必要なデータをすぐ確認できない

LINE WORKS

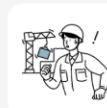
Drive Plus



遠隔監視や安全の課題

- ☐ 進捗確認のための現場への移動が多い
- ☐ 危険な場所に人が侵入してもわからない

LINE WORKS Vision



アルコールチェック義務化対応の課題

- ☐ 紙やExcelでの記録や管理を効率化したい
- ☐ 管理者やドライバーの負担を減らしたい

アルろく for LINE WORKS

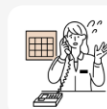


問い合わせ業務の課題

- ☐ 問い合わせ対応業務に人をかけられない
- ☐ 顧客対応の履歴がおえず、確認に時間がかかる

LINE WORKS AiCall

CXトーク



■不動産・建設業界の営業職の方向け LINE WORKS 製品のご紹介

以下のページでは不動産・建設業界の営業職の方に向けた LINE WORKS 製品を紹介しております。アクセスいただき、ページ下部までお進みいただくと、本調査結果のサマリーや不動産・建設業界の営業職の方向け LINE WORKS 製品資料をダウンロードすることが可能ですので、ぜひご確認ください。

<https://lp.line-works.com/usage-real-estate/>

LINE WORKS 株式会社について

ビジネスコミュニケーションツール「LINE WORKS」、AI 製品、LINE WORKS プラットフォームを管理基盤とした LINE WORKS ファミリー製品を提供しています。

多種多様な業種やビジネスシーンを問わず現場の課題に寄り添えるサービス提供に取り組むと共に、最先端の AI 技術研究を通じ、AI 技術のさらなる社会実装を目指しています。

■会社概要

社名：LINE WORKS 株式会社

本社：東京都渋谷区桜丘町 1 番 1 号 渋谷サクラステージ SHIBUYA タワー23 階

設立：2015 年 6 月

代表者：島岡 岳史

資本金：55 億 2,000 万円

URL：<https://line-works.com/>

※記載の会社名、製品名は、それぞれの会社の商標または登録商標です。

※本プレスリリース記載の情報は発表日現在の情報です。予告なしに変更されることがありますので、予めご了承ください。