

住宅業界専用の来場集客ツール KengakuCloud（ケンガククラウド）

＜工務店定点調査 2026＞ 集客減 52.2%、2 期連続で過半数

集客が減少した企業の 37.8%では受注を維持・増加

住宅業界専用の来場集客ツール「KengakuCloud（ケンガククラウド）」を提供する株式会社biz・クリエイション（本社：岡山県岡山市、代表取締役：初谷昌彦、以下、「当社」）は、KengakuCloud 導入企業 157 社を対象に、住宅業界の来場・集客・受注動向に関する定点調査を実施しました。2026 年 7 月調査の結果、直近 3 ヶ月間の集客では減少傾向が続く一方、集客と受注の動きには差が見られました。



調査サマリー

- 集客の「減少」回答は 44.5%→51.5%→52.2%と、2 期連続で過半数
- 集客の「増加」回答は 32.0%→23.1%→25.5%と推移し、減少が続く
- 受注の「減少」回答は 38.9%で、集客との差は 13.4 ポイント
- 集客が減少した企業の 37.8%では、受注を維持または増加

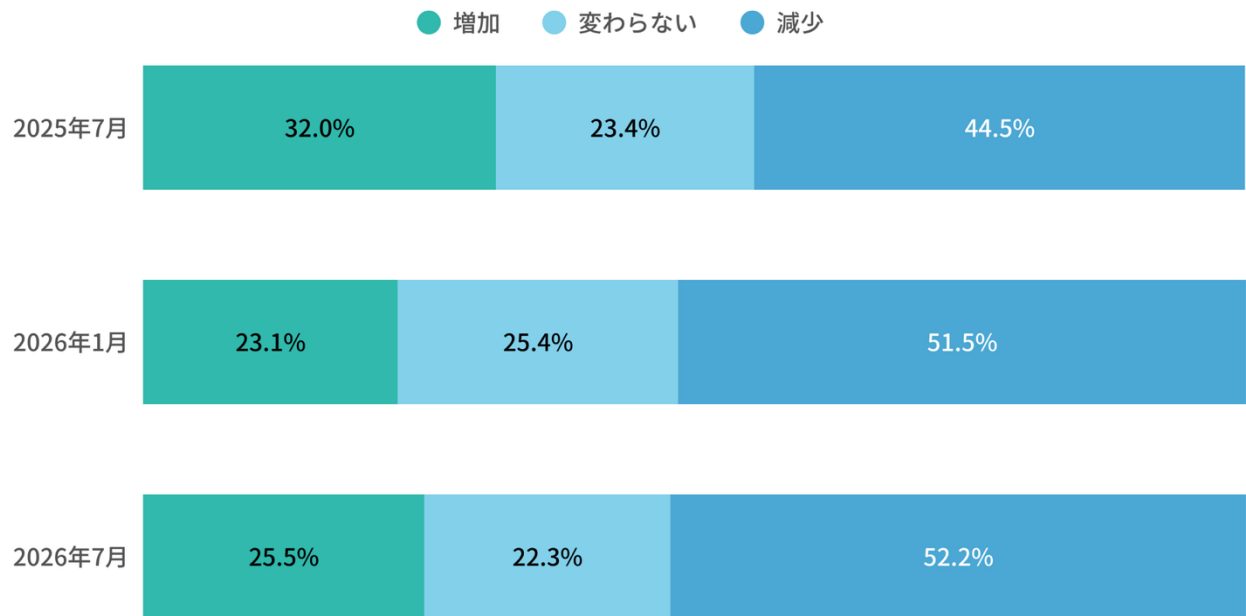
集客が減少したという回答が増え続ける一方、増加したという回答も小幅上昇

直近 3 ヶ月間の集客状況について、前年同時期より「少し減った」「大幅に減った」と回答した割合は、2025 年 7 月調査の 44.5% から、2026 年 1 月調査には 51.5%へ上昇しました。今回の 2026 年 7 月調査では 52.2%となり、減少回答が過半数となるのは 2 期連続です。一方、「少し増えた」「大幅に増えた」と回答した割合は、2025 年 7 月調査の 32.0%から、2026 年 1 月調査には 23.1%へ低下し、今回の 2026 年 7 月調査では 25.5%となりました。前年同期との比較では 6.5 ポイント低いものの、前回調査からは 2.4 ポイント小幅に上昇しています。減少回答が上昇し、住宅会社・工務店を取り巻く集客環境の厳しさが続く一方、増加回答は直近でわずかな上昇が見られる結果となりました。

＜報道関係の方からのお問い合わせ先＞

株式会社biz・クリエイション 広報担当：奥野絵里奈 TEL：080-4329-3177 MAIL：okuno@biz-creation.co.jp

集客の「減少」は52.2%、2期連続で過半数



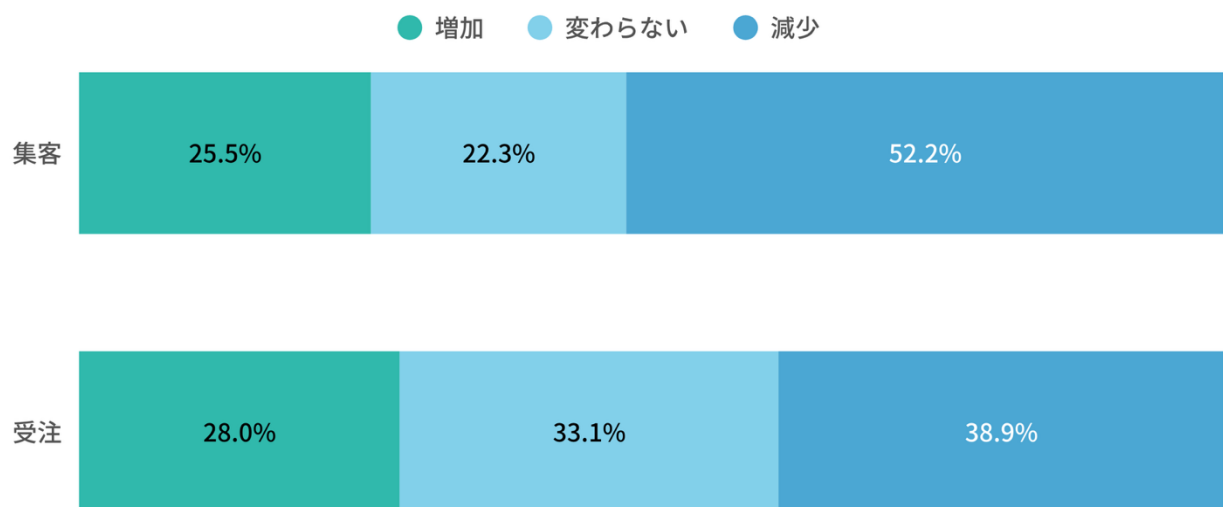
集客の「減少」は 52.2%、受注の「減少」は 38.9%

直近 3 ヶ月間の受注状況について、前年同時期より「少し増えた」「大幅に増えた」と回答した割合は 28.0%、「変わらない」は 33.1%、「少し減った」「大幅に減った」と回答した割合は 38.9%となりました。

集客の減少回答が 52.2%だったのに対し、受注の減少回答は 38.9%となり、両者には 13 ポイント超の差が見られました。

集客では減少回答が過半数となった一方、受注では 4 割未満にとどまり、集客と受注で減少回答の割合が異なる結果となりました。

集客「減少」52.2%、受注「減少」38.9%



<報道関係の方からのお問い合わせ先>

株式会社biz・クリエイション 広報担当：奥野絵里奈 TEL：080-4329-3177 MAIL：okuno@biz-creation.co.jp

集客が減少した回答の 37.8%で、受注は維持・増加

集客が前年同時期より「少し減った」または「大幅に減った」と回答した企業に絞って受注状況を見ると、受注が「増加」は 17.1%、「変わらない」は 20.7%、「減少」は 62.2%でした。受注が「増加」または「変わらない」と回答した割合は、37.8%となりました。集客が減少したと回答した企業のうち、6 割強では受注も減少した一方、4 割弱では受注が維持または増加しています。

なお、集客が「増加」または「変わらない」と回答した企業では、受注が「増加」は 40.0%、「変わらない」は 46.7%で、両者の合計は 86.7%となりました。集客が減少していない企業では、受注も維持・増加する回答が大半を占めました。一方、集客が減少した企業でも 37.8%は受注を維持・増加しており、集客と受注が必ずしも同じ方向に動くとは限らない結果となりました。

集客が減少した回答の37.8%で、受注は維持・増加



調査チームコメント

今回の調査では、2025 年 7 月以降、集客の減少回答が上昇傾向にあり、住宅会社・工務店を取り巻く集客環境の厳しさが継続していることが確認されました。一方、集客が減少した回答の 37.8%では受注が維持・増加していました。また、年間 51 棟以上では受注増加が過半数を占め、近畿では集客の増加回答が減少回答を上回るなど、企業規模や地域によっては、厳しい環境下でも成果を維持・伸長する動きが見られました。これらの結果は、市況の影響を受けながらも、顧客との接点づくりや提案、追客、社内体制など、各社の取り組みによって成果を高められる余地があることを示しています。当社も KengakuCloud を通じて住宅事業者の皆さまと知見を共有し、業界全体でこの局面を乗り越えていけるよう支援してまいります。

調査概要

調査名：住宅業界・来場＆集客動向アンケート（2026 年 7 月版）

調査対象：住宅会社・工務店（KengakuCloud 導入企業）

調査方法：オンラインアンケート（Google フォーム）

調査時期：2026 年 7 月 6 日～7 月 29 日

回答数：157 件

実施主体：株式会社biz・クリエイション

KengakuCloud ができること

KengakuCloud は、住宅会社の集客関連業務をワンストップで完結できる住宅業界専用の来場集客ツールです。予約制による来場集客を通じて、地域工務店や住宅会社が抱える「集客」課題の解決を支援します。

リアルタイムで担当者や会場のスケジュールを反映できるため、来場予約の即時確定が可能となり、機会損失の防止にもつながります。

また、電話予約・Web 予約など複数の予約経路を一元管理できるため、効率的な運用を実現します。

<報道関係の方からのお問い合わせ先>

株式会社biz・クリエイション 広報担当：奥野絵里奈 TEL：080-4329-3177 MAIL：okuno@biz-creation.co.jp

2026 年 1 月時点で、導入企業 1,800 社、累計予約数 300,000 件を突破。「無人見学」「オーナー邸見学」「AI アシスト機能」など、住宅業界特有の多様な集客イベントに対応した機能を備えています。

「KengakuCloud」公式サイト：<https://kengakucloud.jp/>

株式会社biz・クリエーションについて

「思いと想いの媒介者として」

日本の住宅業界における情報インフラを変えたいという思いから 2016 年、住宅見学マッチングサービス「iemiru」を公開。2017 年、主力サービスとなる住宅会社の集客関連業務の全てをワンストップで完結することができる住宅業界専用の来場集客ツール「KengakuCloud」をリリース。集客活動にかかる手間を大幅に削減しながら、集客数の増加・効率化・高速化を実現します。また、イベント企画・Web プロモーションなどを含むプロモーション支援事業を通じて、住宅企業が抱える課題をワンストップで解決します。

【会社概要】

社名：株式会社biz・クリエーション <https://biz-creation.co.jp/>

本社所在地：岡山県岡山市北区今 3 丁目 16-5

代表取締役：初谷 昌彦

事業内容：クラウド事業、プロモーション事業

設立：2008 年 2 月



＜報道関係の方からのお問い合わせ先＞

株式会社biz・クリエーション 広報担当：奥野絵里奈 TEL：080-4329-3177 MAIL：okuno@biz-creation.co.jp