

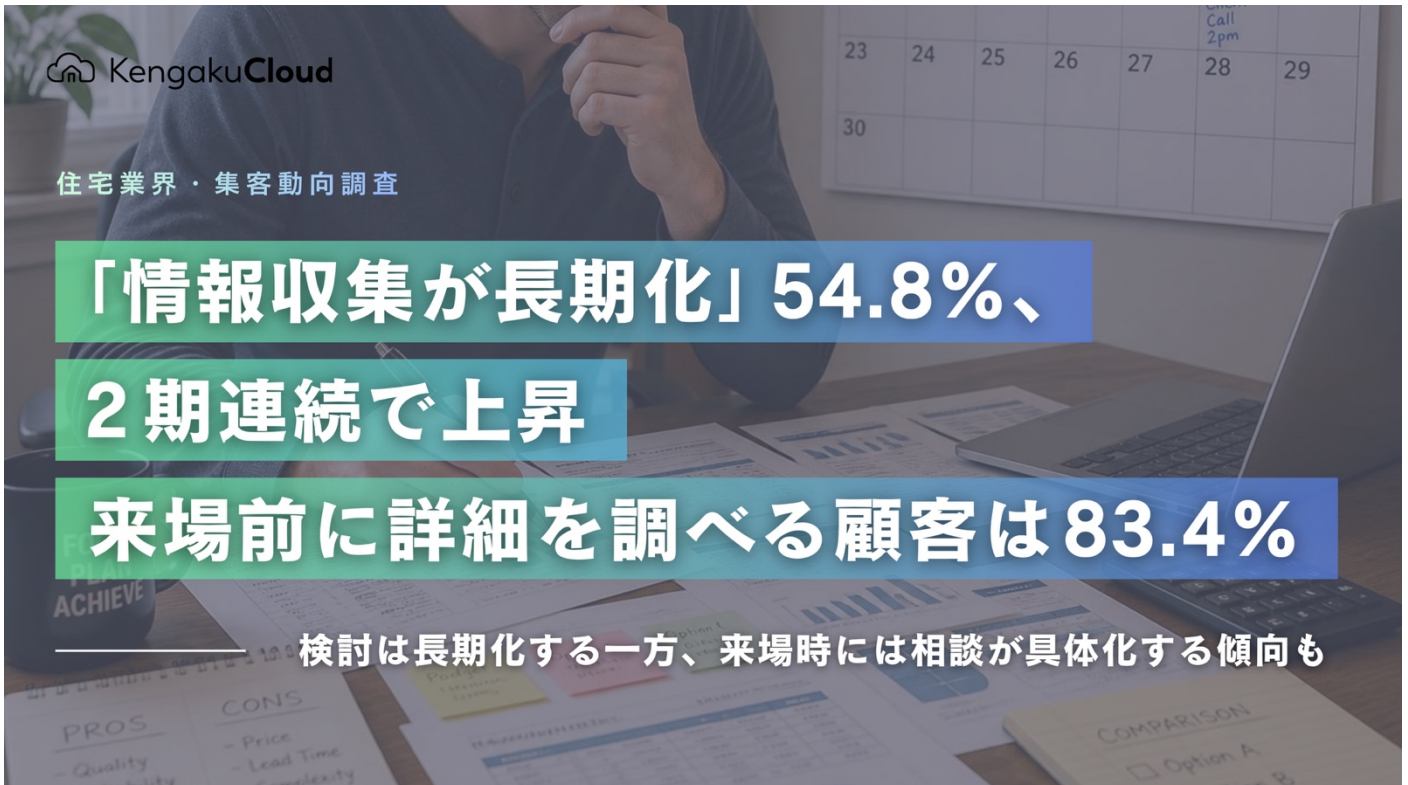
住宅業界専用の来場集客ツール KengakuCloud（ケンガククラウド）

<工務店定点調査 2026>

「情報収集が長期化」54.8%、2 期連続で上昇、来場前に詳細を調べる顧客は 83.4%

検討は長期化する一方、来場時には相談が具体化する傾向も

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、情報収集の長期化を感じる回答は 54.8%となり、2025 年 7 月から 2 期連続で上昇しました。来場前に SNS やインターネットで詳細を調べているとの回答は 83.4%にのぼり、来場時の相談の具体化や他社比較の広がりも見られました。



調査サマリー

- 「情報収集の段階が長くなっている」は 46.1%→52.2%→54.8%と 2 期連続で上昇
- 来場前に SNS やインターネットで詳細を調べているとの回答は 83.4%と、2 期連続で 8 割超え
- 「具体的な相談を持って来場する方が増えた」は 49.7%
- 「他社との比較検討をしている顧客が増えた」は 51.3%
- 初来店から契約までの平均期間は「1～3 ヶ月」が 52.2%で最多

「情報収集が長期化」は 54.8%、2 期連続で上昇

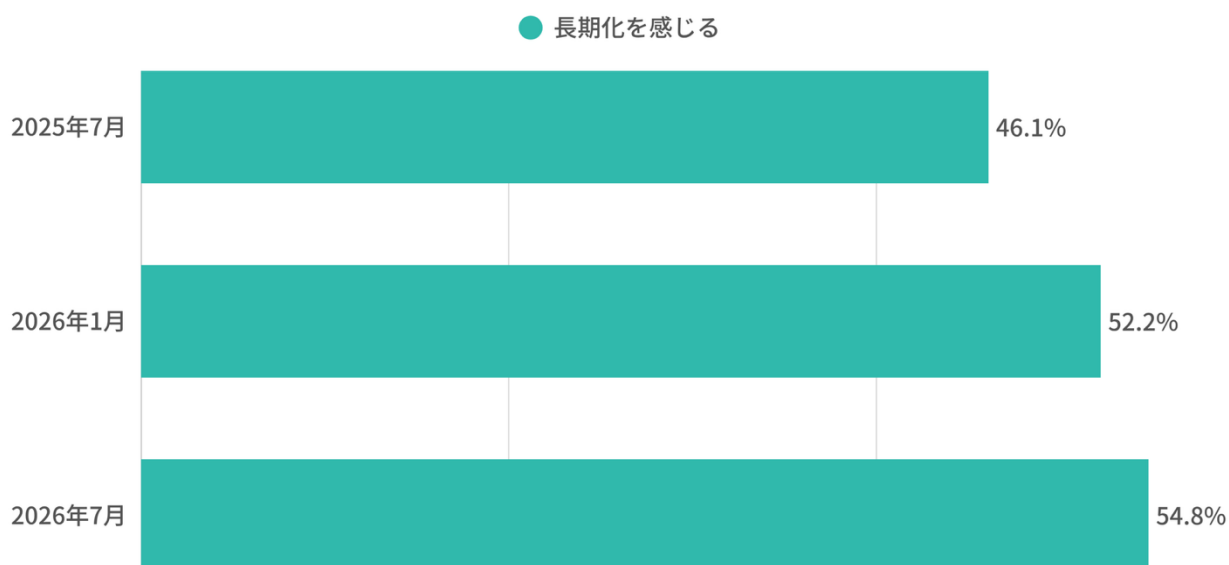
来場者の情報収集期間について「情報収集の段階が長くなっていると感じる」と回答した割合は、2025 年 7 月の 46.1%から 2026 年 1 月に 52.2%へ上昇し、今回の 2026 年 7 月は 54.8%となりました。情報収集の長期化を感じる回答は 2 期連続で増えてい

<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

ます。一方、「短くなっていると感じる」は 12.7%、「特に変化は感じていない」は 29.9%でした。自由回答では、熟考時間や商談回数の増加を指摘する声がある一方、来場前に候補を絞り込み、短期間で決定する顧客が増えたとの声も見られました。

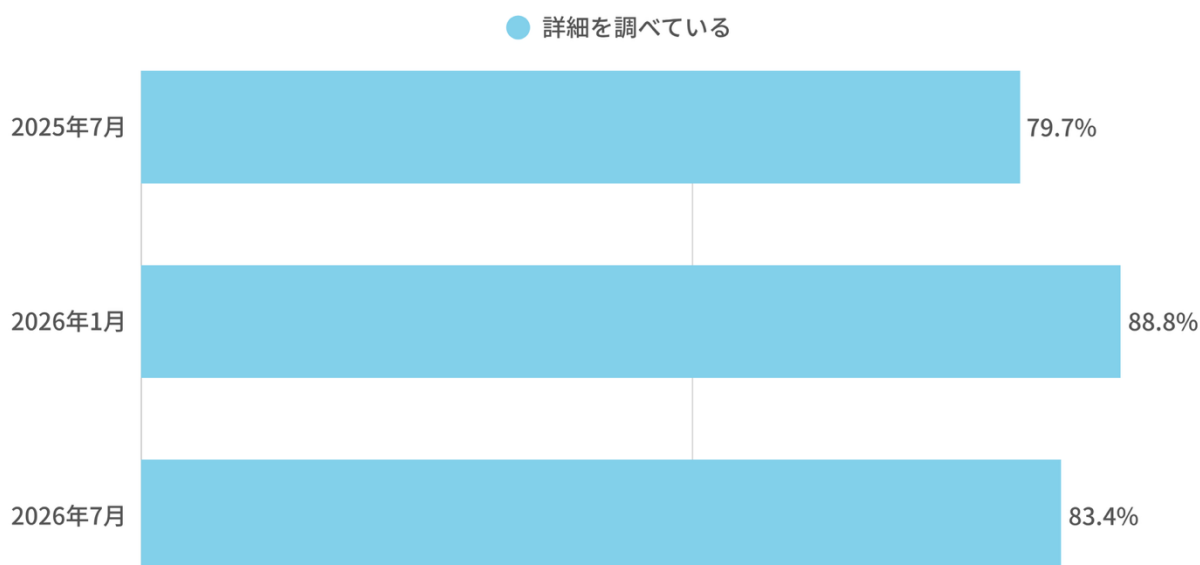
情報収集の長期化を感じる回答は54.8%



83.4%の企業が「来場前に詳細を調べている」と回答

最近の来場者について、「来場前に SNS やネットの詳細に調べている」との回答は全体の 83.4%となりました。2025 年 7 月の 79.7%から 2026 年 1 月に 88.8%へ上昇し、今回は前回を下回ったものの、8 割を超える高い水準が続いています。自由回答では、「SNS 等で絞り込んでから来場する」「AI が提案した複数社を見に行く」といった声が見られました。

83.4%の企業が「来場前に詳細を調べている」と回答



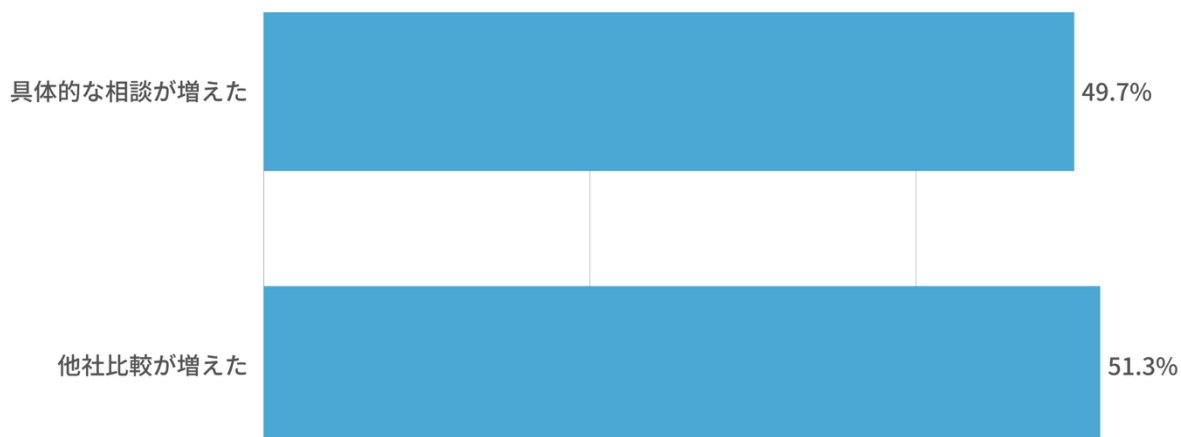
<報道関係の方からのお問い合わせ先>

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

相談の具体化 49.7%、他社比較の増加 51.3%

「具体的な相談を持って来場する方が増えた」と回答した企業は 49.7%となり、2025 年 7 月の 46.1%、2026 年 1 月の 47.8% から緩やかに上昇しました。一方、「他社との比較検討をしている顧客が増えた」と回答した企業は 51.3%と過半数を占めたものの、2025 年 7 月の 59.1%、2026 年 1 月の 57.9%からは低下しました。

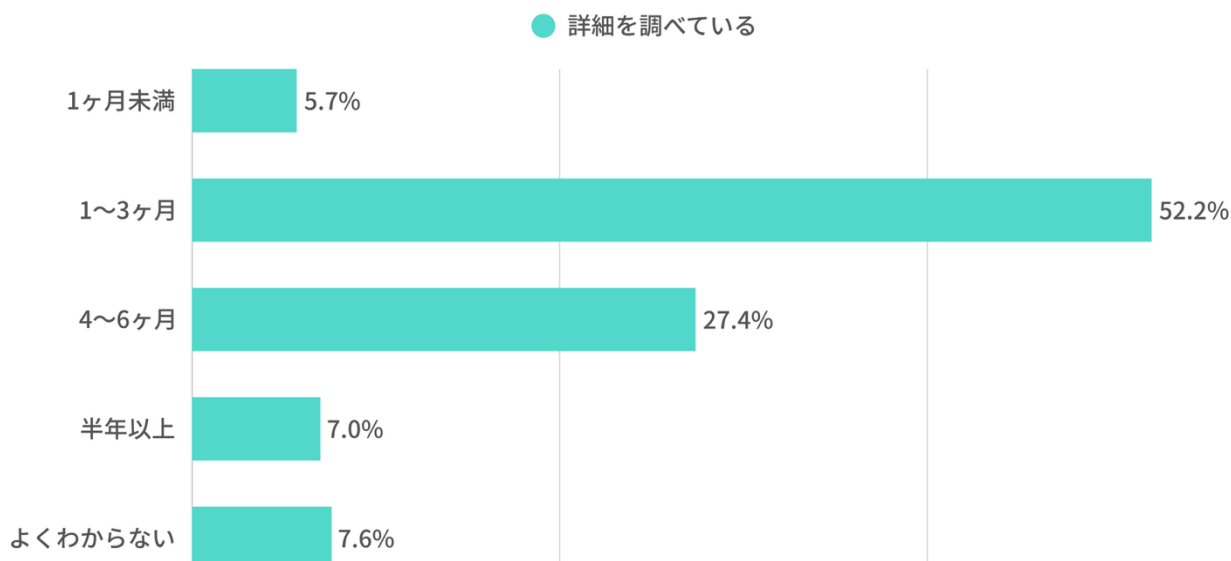
来場時の相談は具体化、比較検討も広がる



初来店から契約までは「1～3ヶ月」が 52.2%で最多

直近 3 ヶ月の成約顧客について、初来店から契約までの平均的な期間が「1～3 ヶ月」と回答した企業は 52.2%で最多となり、前年同期の 53.9%から 1.7 ポイント低下しました。一方、「4～6 ヶ月」は前年同期の 21.9%から 27.4%へ 5.5 ポイント上昇しました。

初来店から契約までは「1～3ヶ月」が最多

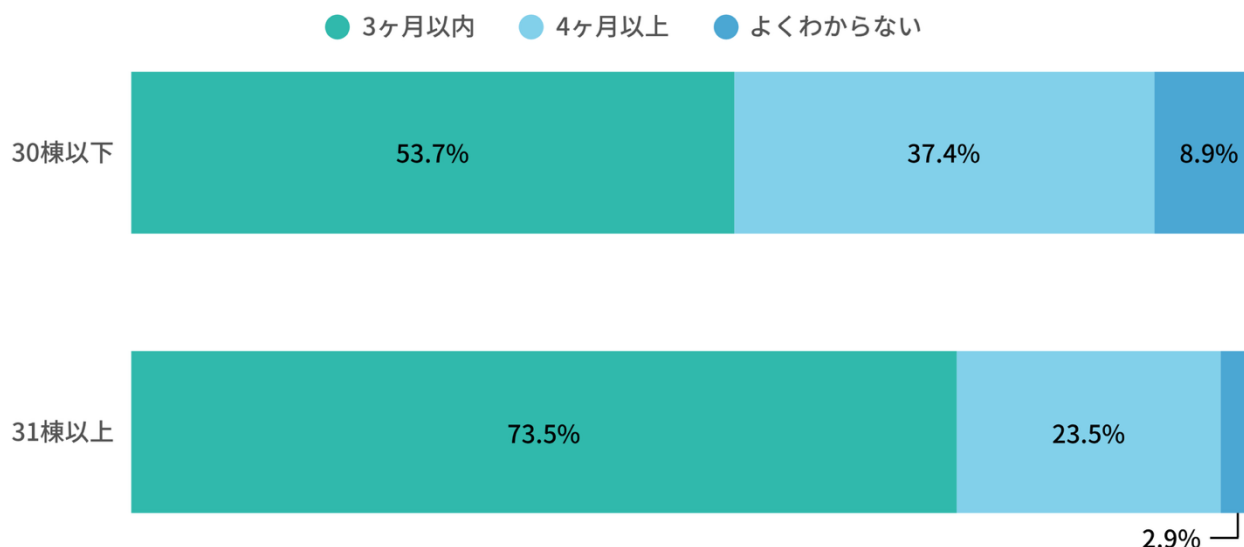


<報道関係の方からのお問い合わせ先>

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

年間引き渡し棟数別に、「1ヶ月未満」と「1～3ヶ月」を合わせた「3ヶ月以内」の割合を見ると、30棟以下では53.7%、31棟以上では73.5%となり、19.9ポイントの差が見られました。一方、「4～6ヶ月」と「半年以上」を合わせた「4ヶ月以上」は、30棟以下では37.4%、31棟以上では23.5%でした。年間引き渡し棟数30棟以下の企業では契約までの期間が比較的長く、31棟以上の企業では短い傾向が見られました。企業規模によって、初来店から契約までの期間分布が異なることがうかがえます。

年間引き渡し棟数31棟以上では「3ヶ月以内」が73.5%



調査チームコメント

今回の調査から、住宅検討の重心が来場前へ移っていることが改めて確認されました。情報収集期間の長期化を感じる回答が過半数となる一方、初来店から契約までの期間は「1～3ヶ月」が半数を超えています。また、年間引き渡し棟数別では、30棟以下の企業よりも31棟以上の企業で「3ヶ月以内」の割合が高くなりました。事業規模によって、営業体制や商談の進め方、顧客フォローの方法などが異なることも、この期間差の一因として考えられます。検討期間の長さだけでなく、来場時点で顧客の希望や比較条件がどこまで整理されているかを捉え、それぞれに必要な情報を過不足なく届けることが、今後さらに重要になると考えます。当社では今後も定点調査を継続し、住宅事業者の皆さまの集客・営業活動に役立つ情報を発信してまいります。

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。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/>

<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

株式会社biz・クリエイションについて

「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想いから 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・クリエイション <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

