2025 年 11 月 18 日
株式会社ビズ・クリエイション

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＞

「自社 HP」の集客効果実感が 52.2%で最多に 前年同期比 10.0 ポイント上昇

変化する工務店の集客チャネルと予約導線に対応

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ビズ・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 ヶ月で集客に効果を感じた媒体」として「自社 HP」を挙げた企業は 52.2%となり、2025 年 7 月調査の 42.2%から 10.0 ポイント上昇しました。一方、「SNS 投稿（オーガニック）」は 46.9%から 40.8%へ 6.1 ポイント低下し、集客チャネルの構成に変化が見られました。



調査サマリー

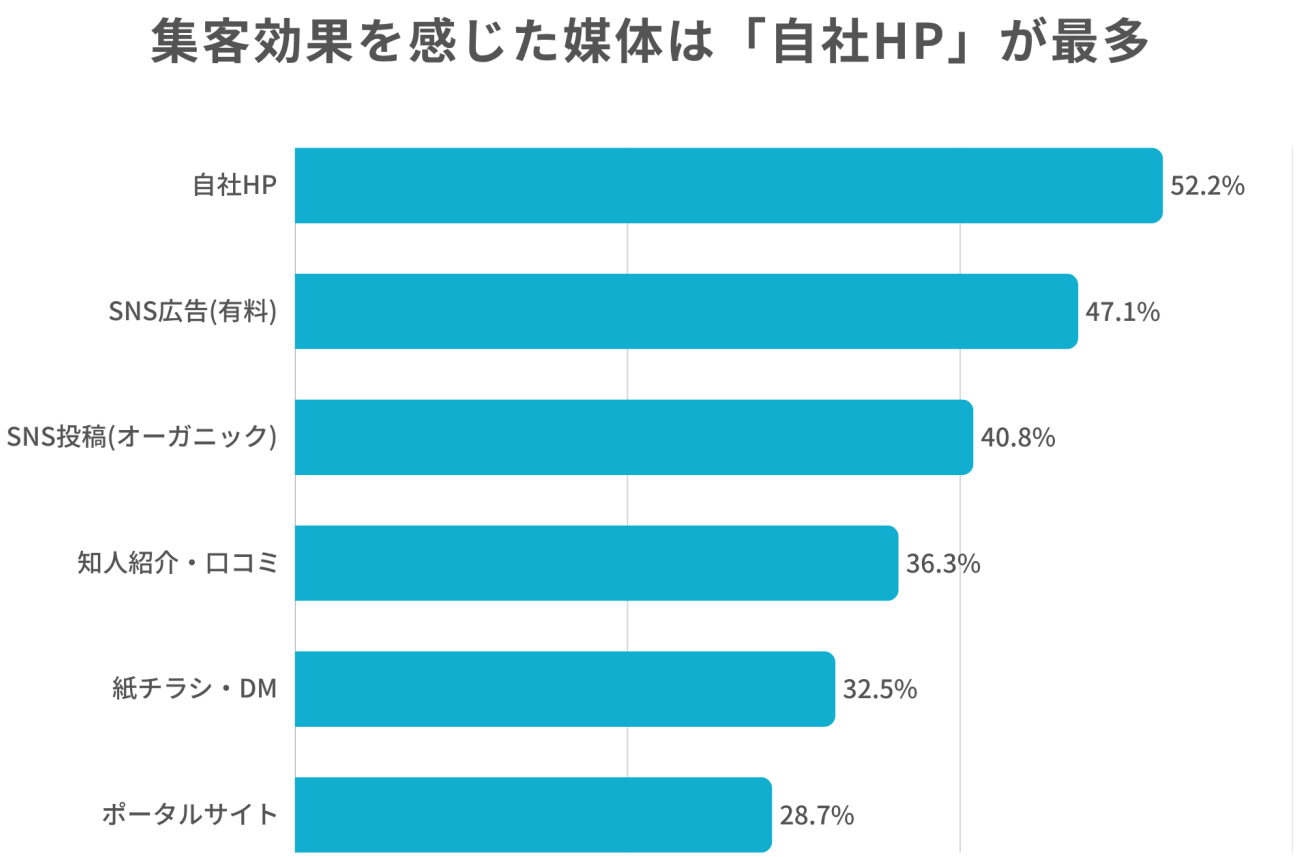
- **集客効果を感じた媒体では、「自社 HP」が 52.2%で最多となり、前年同期比 10.0 ポイント上昇**
  一方、「SNS 投稿（オーガニック）」は 40.8%で、同 6.1 ポイント低下

＜報道関係の方からのお問い合わせ先＞
株式会社ビズ・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

- **「毎週コンスタントに投稿している」企業の 47.3%が、「SNS 投稿（オーガニック）」の集客効果を実感。「投稿頻度は少ないが、時々活用している」企業の 34.5%を 12.8 ポイント上回る**

「自社 HP」は 52.2%で最多、前年同期比 10.0 ポイント上昇

「自社 HP」に集客効果を感じた企業は 52.2%で、2025 年 7 月の 42.2%から 10.0 ポイント上昇しました。2025 年 7 月調査では 3 位、2026 年 1 月調査では 1 位となり、今回も調査項目中で最も高い割合となりました。
媒体別に見ると、「自社 HP」が 52.2%で最多となり、次いで「SNS 広告（有料）」が 47.1%、「SNS 投稿（オーガニック）」が 40.8%、「知人紹介・口コミ」が 36.3%、「紙チラシ・DM」が 32.5%となりました。

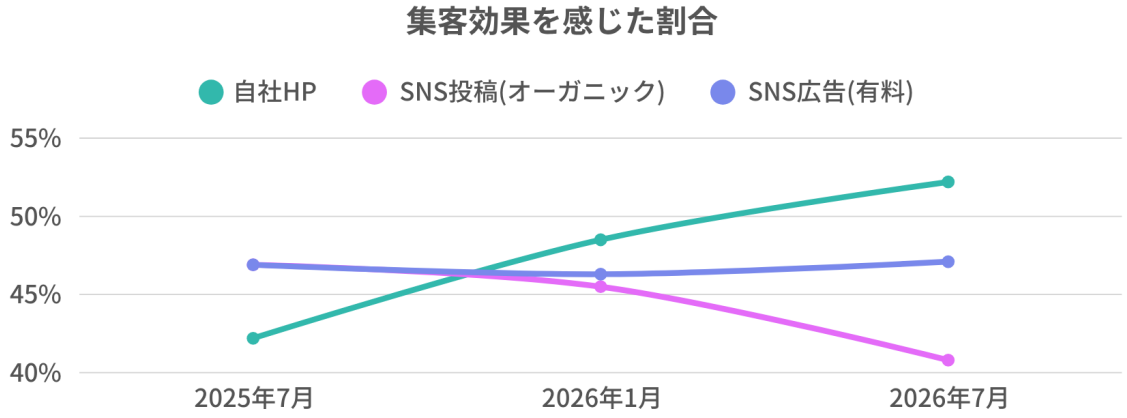


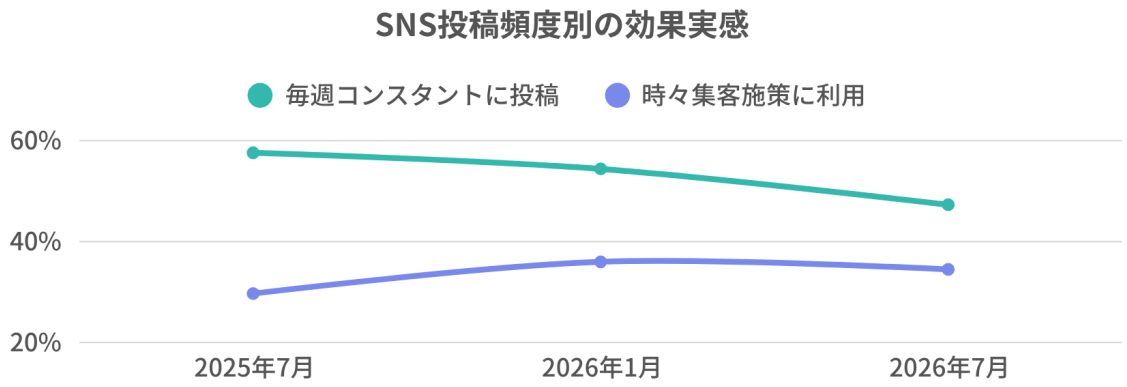
「毎週コンスタントに投稿している」企業の 47.3%が SNS の集客効果を実感

「SNS 投稿（オーガニック）」に集客効果を感じた企業は 40.8%で、2025 年 7 月の 46.9%から 6.1 ポイント低下しました。一方、「SNS 広告（有料）」は 47.1%となり、前年同期の 46.9%からほぼ横ばいとなりました。
SNS の活用状況では、「毎週コンスタントに投稿している」と回答した企業が 59.2%、「投稿頻度は少ないが、時々活用している」と回答した企業が 35.0%となり、合わせて 94.3%の企業が SNS を活用していました。
SNS の活用状況別に「SNS 投稿（オーガニック）」の効果実感を比較すると、「毎週コンスタントに投稿している」企業では 47.3%、「投稿頻度は少ないが、時々活用している」企業では 34.5%が「効果を感じた」と回答しました。毎週コンスタントに投稿している企業の方が 12.8 ポイント高く、この傾向は過去 2 回の調査でも見られました。

＜報道関係の方からのお問い合わせ先＞
株式会社ビズ・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

自社HPは上昇、毎週投稿する企業ではSNS効果実感が高い傾向

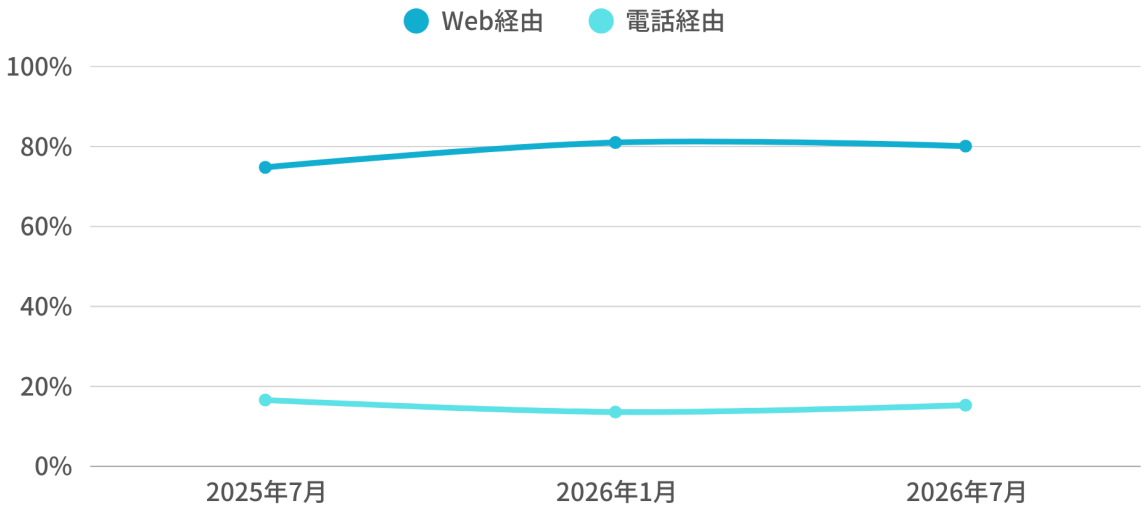




Web 経由の予約は各社平均 80.1%、前年同期比 5.3 ポイント上昇

予約経路の構成比を見ると、Web 経由は各社平均 80.1%となり、2025 年 7 月の 74.8%から 5.3 ポイント上昇しました。2026 年 1 月は 81.0%で 2 回続けて 8 割前後を維持しています。電話経由は 15.3%で前年同期の 16.6%からほぼ横ばいとなりました。

Web予約は前年同期比5.3ポイント上昇



＜報道関係の方からのお問い合わせ先＞
株式会社ビズ・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

調査チームコメント

今回の調査では、自社 HP の効果実感が前年同期比 10.0 ポイント上昇する一方、SNS 投稿（オーガニック）は 6.1 ポイント低下しました。ただし、毎週コンスタントに投稿している企業では、時々活用している企業よりも効果実感が高く、継続的な発信には引き続き一定の手応えがうかがえます。Web 経由の予約が各社平均 80.1%を占める中、SNS や広告から自社 HP、来場予約へと円滑につなげる導線づくりが、より重要になりそうです。電話経由も 15.3%あり、顧客に合った複数の入口を用意することも大切です。
当社では今後も定点調査を継続し、住宅事業者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：株式会社ビズ・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/

株式会社ビズ・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：株式会社ビズ・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

＜報道関係の方からのお問い合わせ先＞
株式会社ビズ・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