

2023年3月22日

公益財団法人不動産流通推進センター 「不動産流通業界における IT 技術の利用状況、効果と課題に関する調査報告書（2022年度版）」を公表

（公財）不動産流通推進センターは、「不動産流通業界における IT 技術の利用状況、効果と課題に関する調査報告書（2022年度版）」を公表しました。

この調査報告書は、不動産流通業界における IT 技術の利用状況、効果と課題を把握することを目的として今年度実施したアンケート調査とインタビュー調査の結果をまとめたものです。

調査報告書は下記のリンクからご覧になれます。

[\(https://www.retpc.jp/chosa/rr/\)](https://www.retpc.jp/chosa/rr/)

（公財）不動産流通推進センターがこのような調査を行うのは今回が初めてですが、今年度の調査は、新型コロナウイルス感染症が流行中であり、また、重要事項説明書等の電磁的方法による交付を可能とすること等を内容とする宅地建物取引業法の改正後間もない時期に実施したものであるため、今後の状況についても継続して調査を行う予定です。

【調査項目】

- DX 推進に関する意識
- 仲介業務関連システム、管理業務関連システム、電子契約・電子署名システム、IT 重要事項説明関連システム、自社内部使用のシステムの導入状況、導入背景・目的
- 各システム導入後の効果、導入に当たっての課題
- 非対面取引に関する意識 等

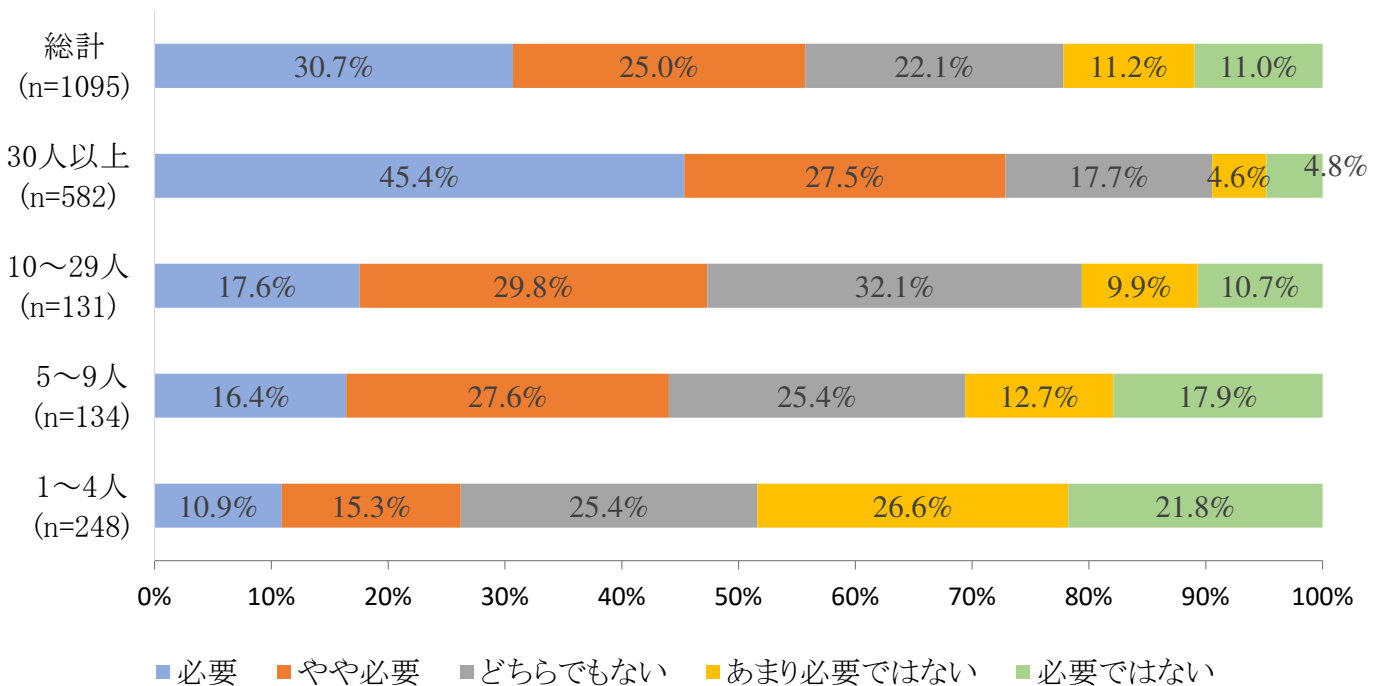
【調査方法】

不動産業（不動産売買業、不動産仲介業、不動産管理業）に従事（勤務又は経営）する方を対象としてインターネットによるアンケート調査（2022年7月実施 有効回答数 1,095 件）とインタビュー調査（2022年8月～9月実施 対象者 8 名（8 事業者））を実施。

◆DX推進に関する意識

全体的には、**半数超**の回答者が「必要」又は「やや必要」と回答。従業員数別では、従業員数が多いほどこの比率が高い（年間仲介件数別、管理戸数別でも同様）。ただ、従業員数が【1～4人】の**小規模事業者**に勤務（経営）している回答者は4割超が「あまり必要ではない」又は「必要ではない」と回答。

DX推進の必要性（従業員数別）

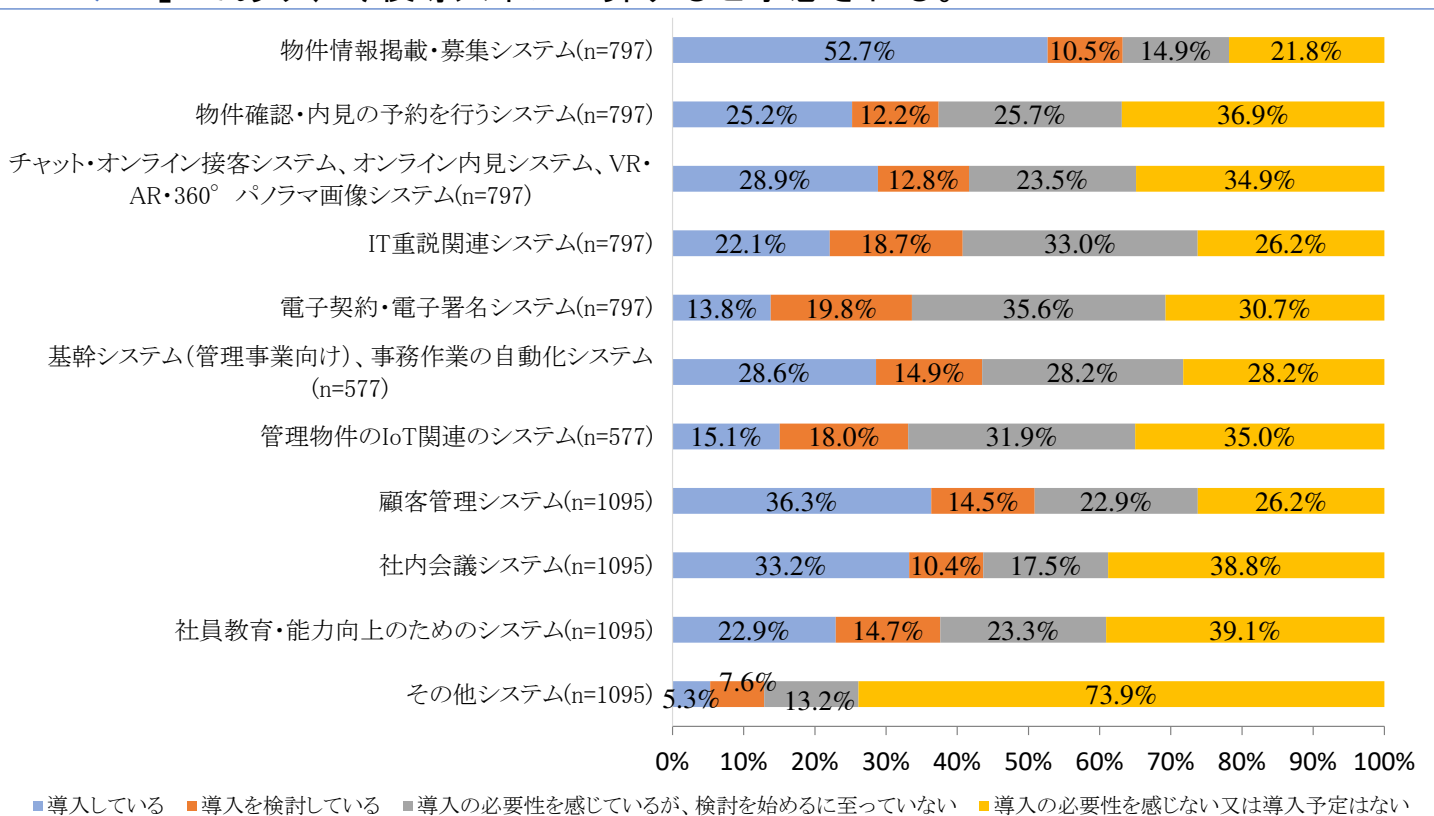


1

◆各システムの導入状況

■「導入している」との回答の率が最も高いのは【**物件情報掲載・募集システム**】であり、**半数超**が導入していると回答。

■導入を検討しているシステムとして最も回答が多いのは「**電子契約・電子署名システム**」であり、今後導入率が上昇すると予想される。

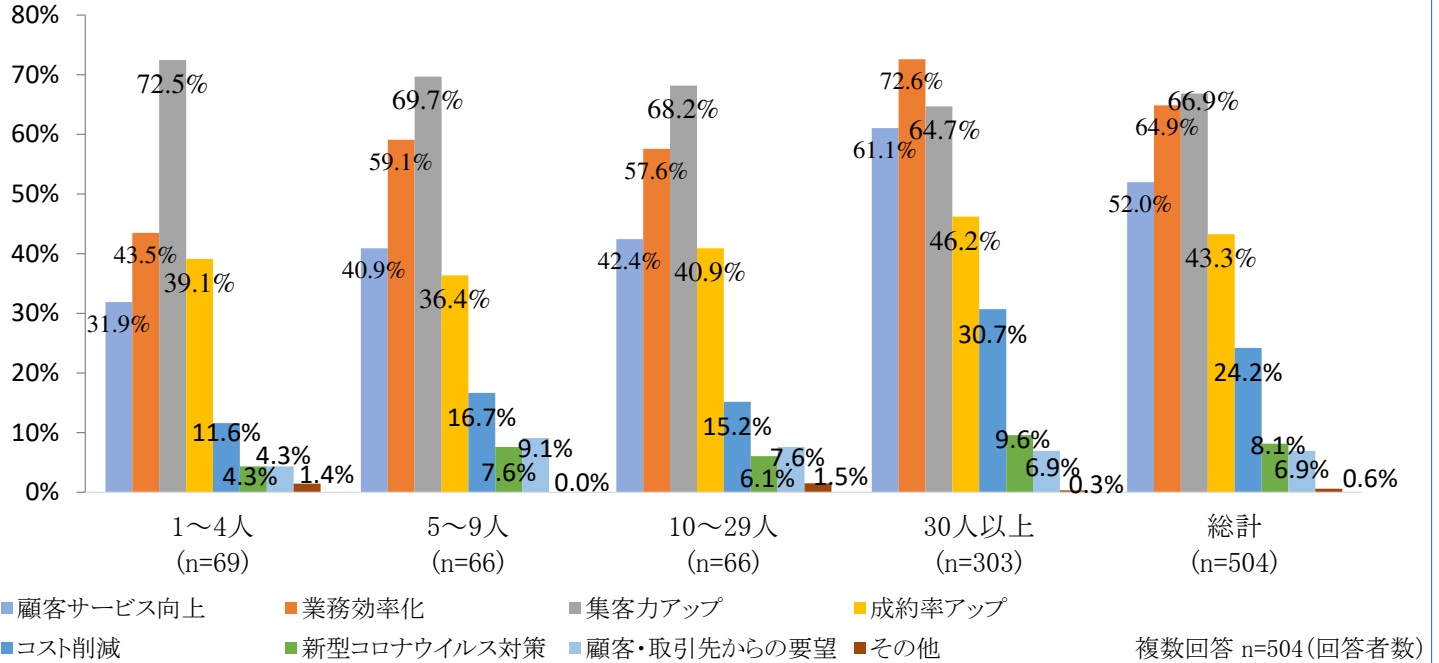


2

◆システム導入を導入する背景・目的

全体的には、「集客力アップ」、「業務効率化」、「顧客サービス向上」との回答が多い。一部のシステムについて、従業員数、仲介件数、管理戸数によって、導入背景・目的の順序に特徴がみられる。例えば、物件情報掲載・募集システムについては、従業員数が30人以上の事業者（経営）している回答者では「業務効率化」とする回答が最も多く、それ以外は「集客力アップ」とする回答が最も多い。

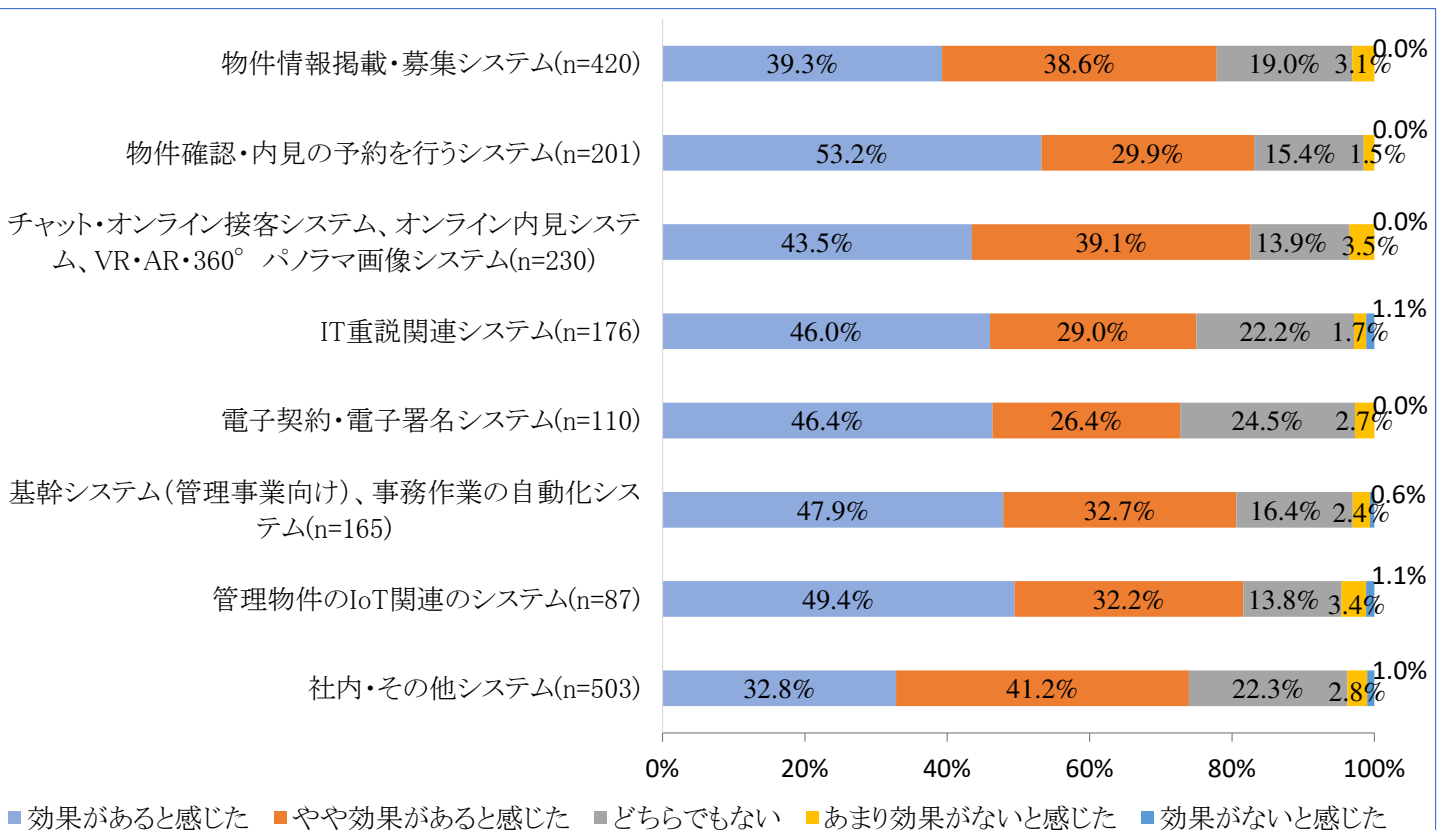
物件情報掲載・募集システムを導入した、又は導入を検討することにした背景・目的
(従業員数別)



3

◆各システム導入後の効果

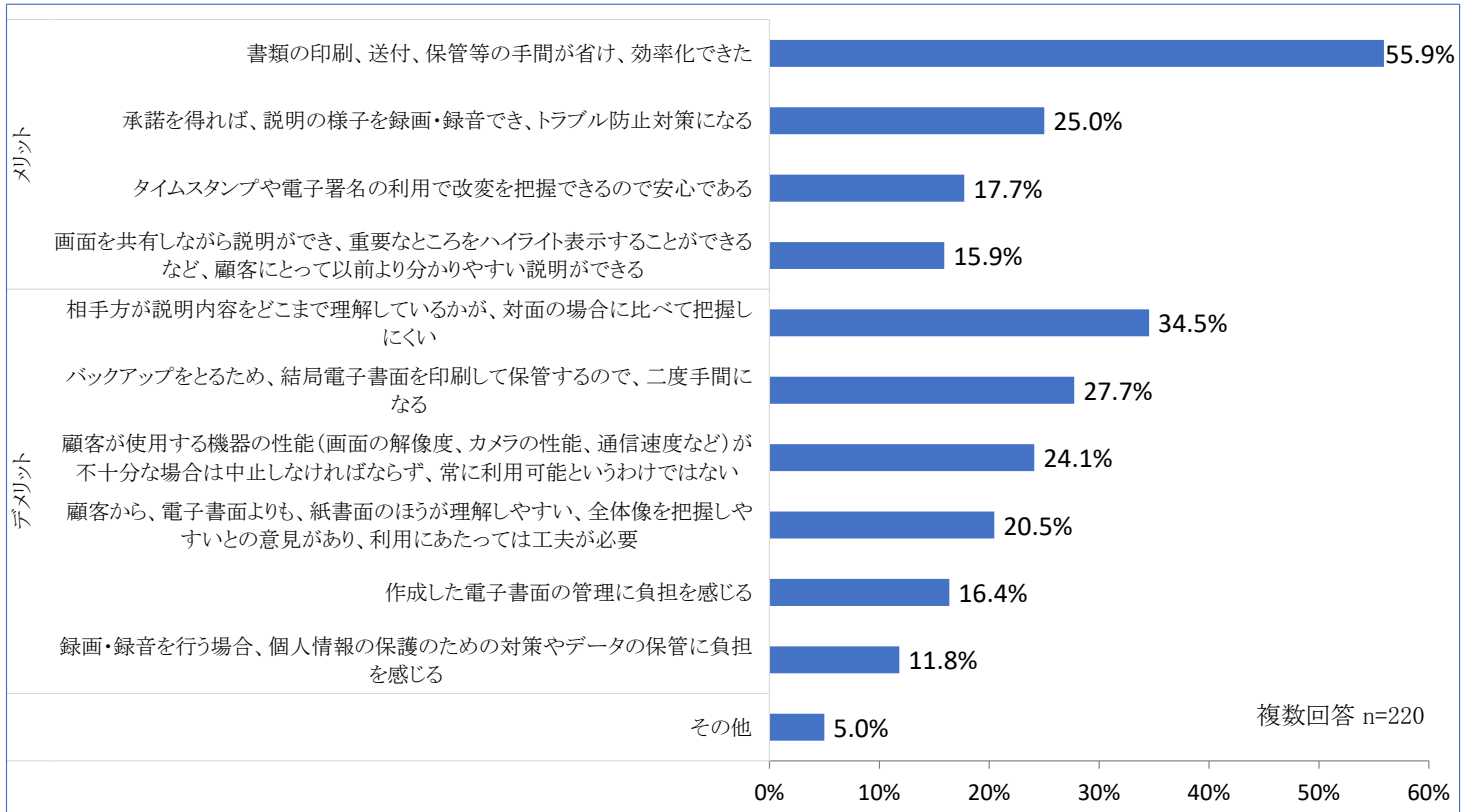
いずれのシステムについても概ね7割から8割以上が「効果があると感じた」又は「やや効果があると感じた」と回答しており、全体的には満足度が高いと考えられる。



4

◆ IT重説、電子契約・電子署名システムを使用して感じたこと

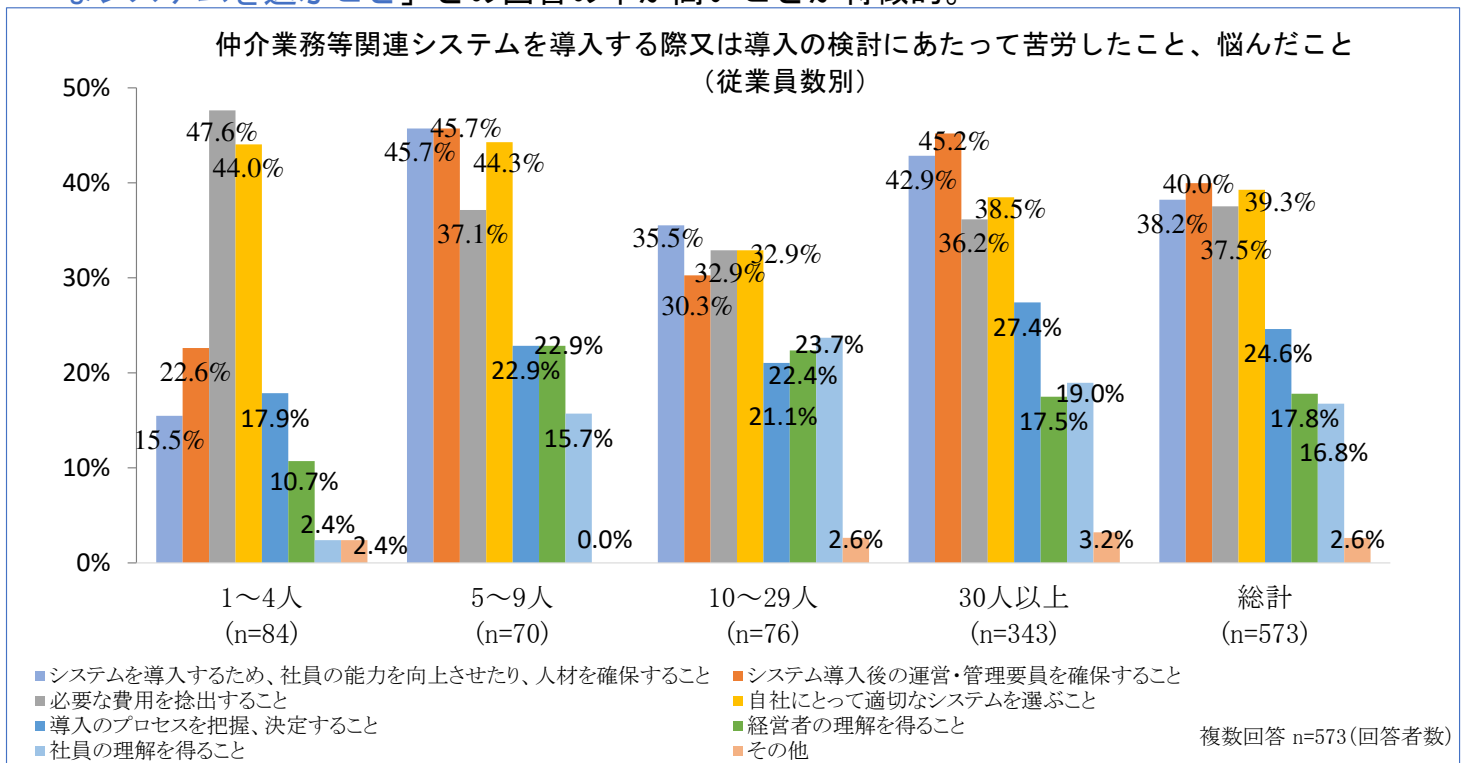
IT重要事項説明関連システム、電子契約・電子署名システムを実際に使用して感じたメリットとしては「書類の印刷、送付、保管等の手間が省け、効率化できた」とする回答が最も多く、デメリットとしては「相手方が説明内容をどこまで理解しているかが、対面の場合に比べて把握しにくい」とする回答が最も多い。



5

◆ システム導入に当たっての課題

仲介業務等関連システムを例にとると、システムを導入する際又は導入の検討にあたって苦労したこと、悩んだことについては、全体的には「運営・管理要員を確保すること」、「適切なシステムを選ぶこと」、「社員の能力を向上させたり、人材を確保すること」、「必要な費用を捻出すること」との回答がほぼ拮抗しているが、小規模な事業者（従業員数1～4人）に勤務（経営）している回答者では、「必要な費用を捻出すること」、「適切なシステムを選ぶこと」との回答の率が高いことが特徴的。



6

◆非対面取引に関する意識

非対面契約を実施することについての会社の方針を取引態様別（売買と賃貸）、顧客属性別（法人と個人）に調査した結果、いずれの類型においても、「顧客から要望がある場合に対応できるように準備すべき」との回答が最も多い。「積極的に実施すべき」との回答の率を類型別に比較すると、取引態様が同じ場合、顧客属性が法人の方が個人よりも高く、顧客属性が同じ場合、取引態様が賃貸の方が売買よりも高い。

