

## 2. 東海/関西エリアでの導入結果 -掲載物件の予約機能利用状況-

- SUUMO掲載物件（東海/関西エリア）**65%**に予約カレンダー表示されている
- 中でも新築戸建では**77%**と高い利用率
- 仮予約機能により中古物件でも予約装着が増加傾向にある

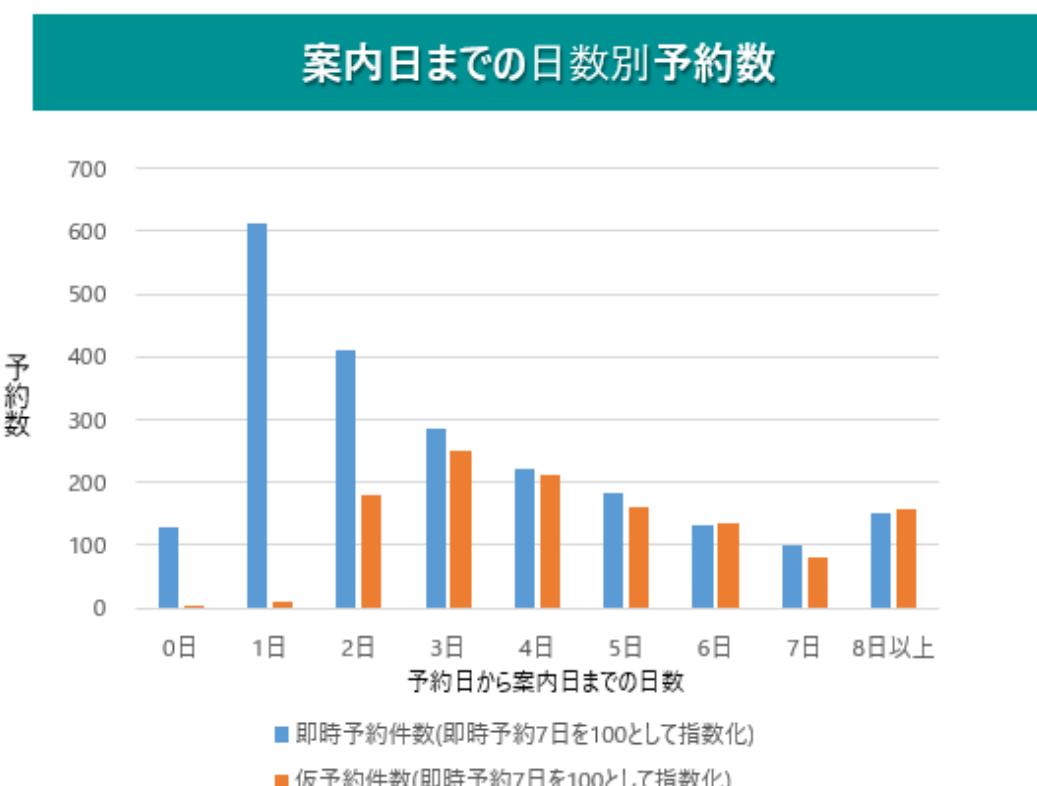
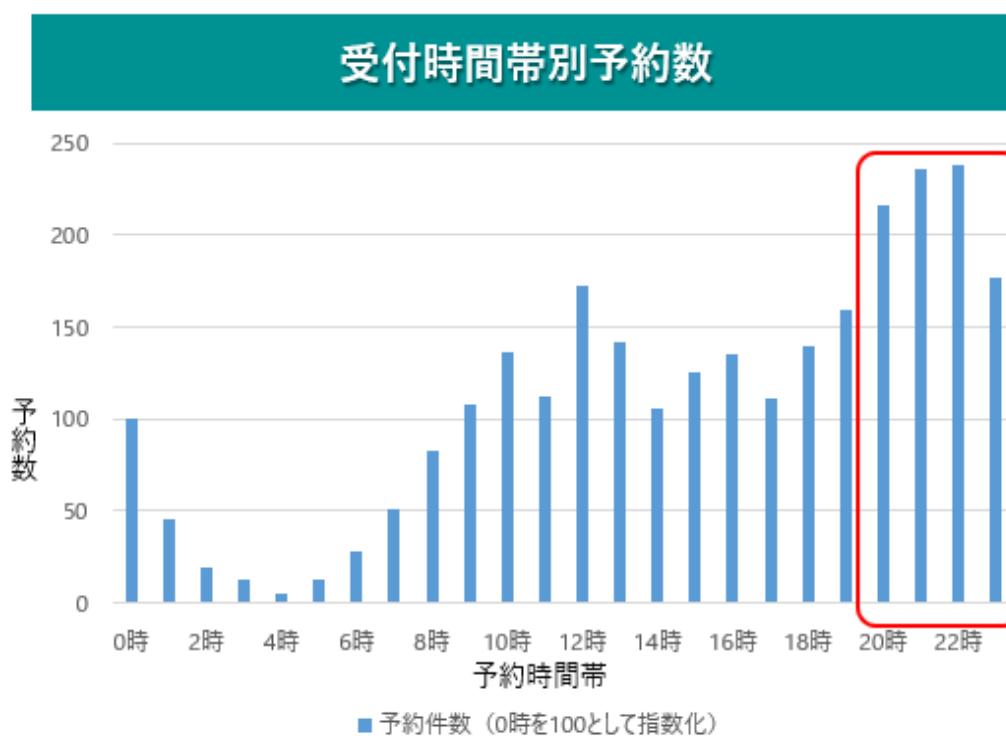
物件種別	掲載物件数	予約機能利用物件
新築戸建	53,157	77%
中古戸建	43,049	63%
中古マンション	50,924	61%
土地	36,563	57%
<b>ALL</b>	<b>183,693</b>	<b>65%</b>

東海・関西の全データ(2025年2月1日～2月28日)

## 2. 東海/関西エリアでの導入結果 -お客様の予約傾向-

- 直前かつ夜間の予約ニーズが高い

- お客様と会える機会を取りこぼさない受け皿になっている
- お客様の熱量が高いうちに予約を取れるようになっている
- 一人のお客様が同時に予約される物件数は、**83%**の方が1物件のみ



東海・関西の全データ(2025年1月7日～2025年3月4日)

## 2. 東海/関西エリアでの導入結果 -ご利用会社様の声-



### 「会えること」の価値

商談には進まなくとも実際に会えて追客の判断が早く  
つけられるのがよい

印象に残れば戻ってきてくれるケースも多いのでまず  
会えることがとても大事

一度会うことでお客様の状況がよくわかるのでよい



### ちゃんと会える

追客や調整の点で資料請求よりも予約の方が早くス  
ムーズに会えた

予約キャンセルされたお客様へ即電話したら別日への  
案内につながった

来場当日、お客様に会えるのか心配だったが本当に会  
えた！



### 引き続き使いたい

営業1人のケースでも1人だから  
こそいつでも対応できる

来場の容易さから即時予約が付  
いている自社を選んでもらえた



### 電話がつながる

予約日前の事前電話も問題なく  
つながるし、お客様から折り返  
しが来る

夜間の資料請求で翌朝電話して  
繋がらないケースが無くなった  
のが嬉しい



### 業務効率が上がる

早く会えることで、  
結果的に在庫の回転率向上に寄  
与している

事業拡大していくために  
予約を使って全体の業務生産性  
を上げていきたい