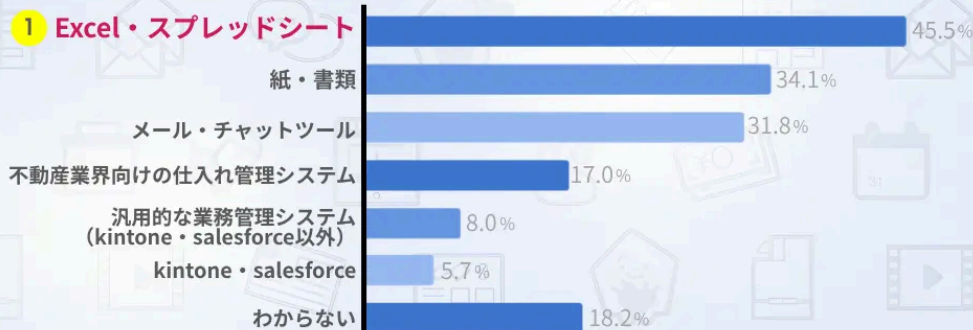


不動産会社の約半数が仕入れ業務の「物件探し」に負担、 管理方法はExcelや紙・書類が中心 | いえらぶ調べ

仕入れ業務に関するアンケート調査

Q. 物件の仕入れに関する情報や進捗を、どのような方法で管理していますか？
(複数選択可)

仕入れに関する業務を行っている不動産会社



n=88

仕入れ業務に関するアンケート調査 (2026年いえらぶ調べ)
有効回答数: 不動産会社118名



不動産DXを牽引し、業界特化のDX支援サービスを展開する株式会社いえらぶGROUP（本社：東京都新宿区、代表取締役：岩名泰介、以下「いえらぶGROUP」）は、不動産会社に対して「仕入れ業務に関するアンケート調査」を実施しました。有効回答118件の調査結果を発表します。

■調査の背景

不動産会社における仕入れ業務では、売主や物件の情報収集、物件情報の整理・管理、査定や仕入れ判断、案件の進捗管理など、さまざまな業務が発生します。仕入れ機会を逃さず、円滑に業務を進めるためには、物件情報を適切に管理し、営業活動や社内での情報共有に活用することが重要です。

不動産業界では業務のデジタル化が進む一方、仕入れ業務については、情報の管理方法や業務上の負担など、実態が明らかになっていない部分があります。

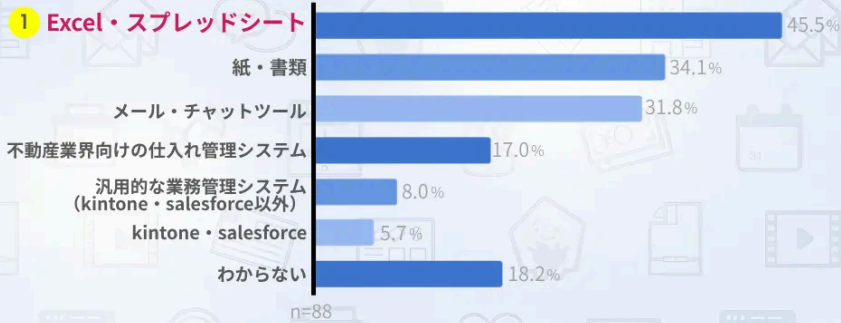
こうした状況を踏まえ、不動産会社における仕入れ業務の実態や業務上の課題を明らかにするため、不動産会社を対象に「仕入れ業務に関するアンケート調査」を実施しました。

■調査結果

仕入れ業務に関するアンケート調査

Q. 物件の仕入れに関する情報や進捗を、どのような方法で管理していますか？
(複数選択可)

仕入れに関する業務を行っている不動産会社



仕入れ業務に関するアンケート調査 (2026年いえらふ調べ)
有効回答数：不動産会社118名



<仕入れに関する業務を行っている不動産会社(※)への質問>

◆物件の仕入れに関する情報や進捗を、どのような方法で管理していますか？(複数回答可)

Excel・スプレッドシート	： 45.5%
紙・書類	： 34.1%
メール・チャットツール	： 31.8%
不動産業界向けの仕入れ管理システム	： 17.0%
汎用的な業務管理システム (kintone・Salesforce以外)	： 8.0%
kintone・Salesforce	： 5.7%
わからない	： 18.2%

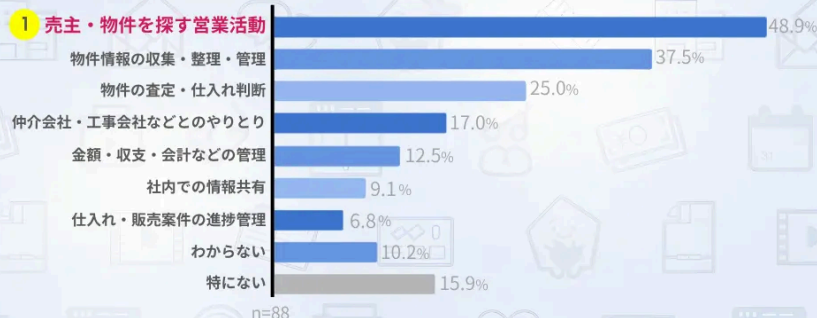
物件の仕入れに関する情報や進捗の管理方法について、「Excel・スプレッドシート」を利用する不動産会社が45.5%で最も多い結果となりました。次いで、「紙・書類」が34.1%、「メール・チャットツール」が31.8%と続きました。

一方、「不動産業界向けの仕入れ管理システム」は17.0%、「汎用的な業務管理システム (kintone・Salesforce以外)」は1割未満にとどまり、専用システムよりもExcelなどを活用して管理する会社が多いことがわかりました。

仕入れ業務に関するアンケート調査

Q. 物件の仕入れ業務において、どのような点を負担に感じていますか？(複数選択可)

仕入れに関する業務を行っている不動産会社



仕入れ業務に関するアンケート調査 (2026年いえらふ調べ)
有効回答数：不動産会社118名



<仕入れに関する業務を行っている不動産会社への質問>

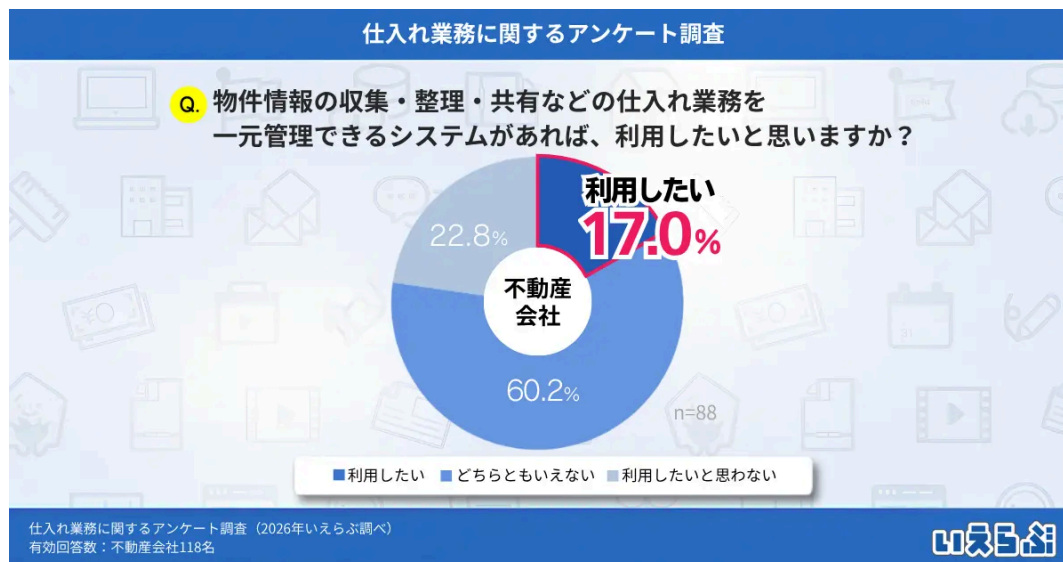
◆物件の仕入れ業務において、どのような点を負担に感じていますか？(複数回答可)

売主・物件を探す営業活動	： 48.9%
--------------	---------

物件情報の収集・整理・管理	： 37.5%
物件の査定・仕入れ判断	： 25.0%
仲介会社・工事会社などとのやりとり	： 17.0%
金額・収支・会計などの管理	： 12.5%
社内での情報共有	： 9.1%
仕入れ・販売案件の進捗管理	： 6.8%
特にない	： 15.9%
わからない	： 10.2%

仕入れ業務における負担については、「売主・物件を探す営業活動」が48.9%で最も多く、「物件情報の収集・整理・管理」が37.5%、「物件の査定・仕入れ判断」が25.0%と続きました。

この結果から、「物件を探す」「情報を整理する」「仕入れを判断する」といった、仕入れの上流工程に負担が集中していることがうかがえます。物件情報を効率的に蓄積・整理し、営業活動や仕入れ判断に活用できる仕組みが、業務負担の軽減につながると考えられます。



<仕入れに関する業務を行っている不動産会社への質問>

◆物件情報の収集・整理・共有などの仕入れ業務を一元管理できるシステムがあれば、利用したいと思いますか？

利用したい	： 17.0%
どちらともいえない	： 60.2%
利用したいと思わない	： 22.8%

物件情報の収集・整理・共有などの仕入れ業務を一元管理できるシステムについては、「利用したい」が17.0%にとどまり、「どちらともいえない」が60.2%と最も多い結果となりました。仕入れ業務の一元管理については、現時点では利用意向を明確にしていない不動産会社が多いことがわかりました。

今回の調査から、不動産会社の仕入れ業務では、物件を探す営業活動や物件情報の収集・整理・管理に負担を感じている会社が多く、情報管理にはExcelや紙、メールなどが広く利用されていることがわかりました。仕入れ業務の負担軽減に向けては、物件情報の管理だけでなく、営業活動や仕入れ判断までを見据えた業務支援のあり方が重要であると考えられます。

■いえらぶGROUP 常務取締役 庭山健一 コメント]



不動産会社の仕入れ業務では、物件情報を集めるだけでなく、その情報をいかに営業活動や仕入れ判断に結びつけるかが重要です。日々の業務の中で蓄積される情報を有効に活用できる環境を整えることが、仕入れ業務の質を高め、企業の成長を支えると考えています。

当社は今後も、不動産会社のニーズに応えるDXサービスの提供を通じて、仕入れ業務のさらなる発展と不動産業界全体の成長に貢献してまいります。

◆いえらぶが提供する仕入れ管理機能の詳細はこちらから

仕入れ管理機能： <https://ielove-cloud.jp/news/entry-1429/>

■調査概要

調査期間：2026年9月4日～2026年9月14日

調査機関：株式会社いえらぶGROUP

調査対象：「いえらぶCLOUD」を利用している不動産会社の従業員など

有効回答：118件

調査手法：インターネットアンケート調査

※仕入れに関する業務を行っている不動産会社：n=88

▽本リリースに関する問い合わせ

<https://ielove-cloud.jp/news/entry-1496#mail>

■いえらぶGROUPについて

「いい家選ぶ、いえらぶ。」をミッションに、不動産会社向けの業務支援サービスや不動産ポータルサイトなど、不動産業界のDXを支援するサービスを提供しています。

不動産業界向けのバーティカルSaaS「いえらぶCLOUD」「いえらぶBB」は全国50,000社以上で利用されており、利用企業のDXを推進しています。

中立な立場から価値ある情報とサービスを届けるため、今後も不動産取引業には参入せず、公正な不動産プラットフォームの実現を目指してまいります。

会社名：株式会社いえらぶGROUP

代表者：代表取締役 岩名泰介

設立：2008年1月

資本金：3,825万円

所在地：東京都新宿区西新宿2-6-1 新宿住友ビル50階

コーポレートサイト： <https://www.ielove-group.jp/>

不動産事業者向けサービス紹介サイト： <https://ielove-cloud.jp/>

不動産ポータルサイト： <https://www.ielove.co.jp/>

＊グループ各社で「家賃保証」「ライフライン」「駐車場運営管理」「SNS・動画マーケティング」「賃貸管理業務BPO」「AI間取り」など幅広い業務支援も事業展開中

▼本リリースに関する取材のお問い合わせについては、以下のフォームからご連絡ください

<https://www.ielove-group.jp/contact/>

株式会社いえらぶGROUP 広報課

担当：小玉、秋吉

TEL：03-6911-3955

メール：pr@ielove-group.jp
