

セミナーへのご参加ありがとうございます。開始まで今しばらくお待ちくださいませ。

共催企業情報



iYell株式会社
末永 彩



株式会社コンベックス
梅堀 慎也



株式会社Delight Hub
立原 祥貴

本日のプログラム

- セミナー開始のご挨拶
- 媒介獲得・仕入れの最新動向
- 訪問査定につなげる突破口をトークセッションで深掘り！
- 各種ご案内・告知



音声設定がONで
あることをご確認
くださいませ。



チャット欄より
お気軽にご質問
くださいませ。



アンケートへの
ご協力をお願い
いたします。



セミナーの録画・
録音はご遠慮くだ
さいませ。

本日のプログラム

70分間



13:00～

セミナー開始のご挨拶

13:05～

媒介獲得・仕入れの最新トレンド解説！

13:30～

訪問査定につなげる突破口をトークセッションで深掘り！

14:05～

各種ご案内・告知



iYell株式会社
末永 彩



株式会社コンベックス
梅堀 慎也



株式会社Delight Hub
立原 祥貴

第1部

媒介獲得・仕入れの最新トレンド解説！

Delight Hub

社名	株式会社Delight Hub
所在地	東京都港区南青山3丁目1番36号 青山丸竹ビル6F
事業内容	住宅・不動産業界特化型の事業 └営業DX・マーケティング支援事業 └オンライン教育事業
設立	2024年8月
HP	https://delight-hub.jp
代表者	立原 祥貴





株式会社Delight Hub 代表取締役
住宅・不動産コンサルタント

立原 祥貴

行政（都市計画・建築）

首都大学東京卒業後、特別区（都市計画課）に入庁。不動産の法令等を学ぶ。

住宅ローンテック・DX

住宅ローン提案、営業マーケティング、マネジメント等を経験。住宅不動産業界に特化したマーケティングに強み。

不動産・実務

個人でのアパート経営や、売買仲介営業を経験し、不動産の実務を学ぶ。

メディア掲載



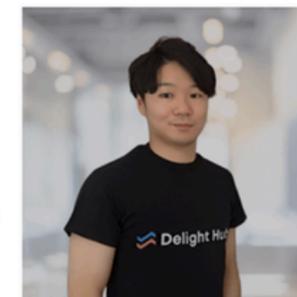
集客と若手育成を同時に 営業DX「プロパテック」本格展開開始

2024年11月29日 12:38



住宅不動産業界に特化したマーケティング・DX支援サービスを提供するDelight Hub（ディライトハブ・東京都港区）が、工務店向けの営業DX支援サービス「プロパテック」の本格展開を来年から開始する。

「プロパテック」では、広告反響に依存しない「集客～契約の仕組み」を構築する【営業DX】と、若手層が即戦力となる「人財育成の仕組み」を構築する【人財育成DX】を提供。集客・契約の効率化による利益確保と、若手の育成による契約数の向上を同時に目指す。



代表取締役の立原祥貴さん。新会社Delight Hubを8月に設立。来年から本格始動する

若手にも契約成功体験を

その他

宅建士・FP2・甲種防火管理者。趣味は旅行・街歩き。

プロパテック

"広告反響に依存しない"、
「集客～契約の仕組み」の構築

営業DX

広告出稿による集客は年々と激化しており、いかに集客～契約までの歩留まりを向上させ最適化を実現させるかが重要な課題です。

住宅・不動産業界に熟知したマーケティングの専門家が、広告費のムダ使いを削減し、営業利益を確保するための仕組みづくりに伴走します。



プロパキャン

"若手層が即戦力となれる"、
「人材育成の仕組み」の構築

人材育成DX

マンツーマンでの育成に限界のある住宅・不動産業界の現状に即し、「ヒアリング」「住宅ローン」「物件調査」などの営業フローの標準化を行うことで最適なステップで営業活動が可能になります。

業界特化型の集中講義により、伸びしろの大きい若手層の契約数向上にコミットします。



不動産・経済の全体動向

売却物件の最新動向

ポイント①

新築市場の供給は減少傾向。
特にマンションは需要が堅調のため価格上昇圧力。

中古流通価格の
底上げ要因

ポイント②

中古市場は在庫増加傾向。
金銭的理由による売却案件が急増。

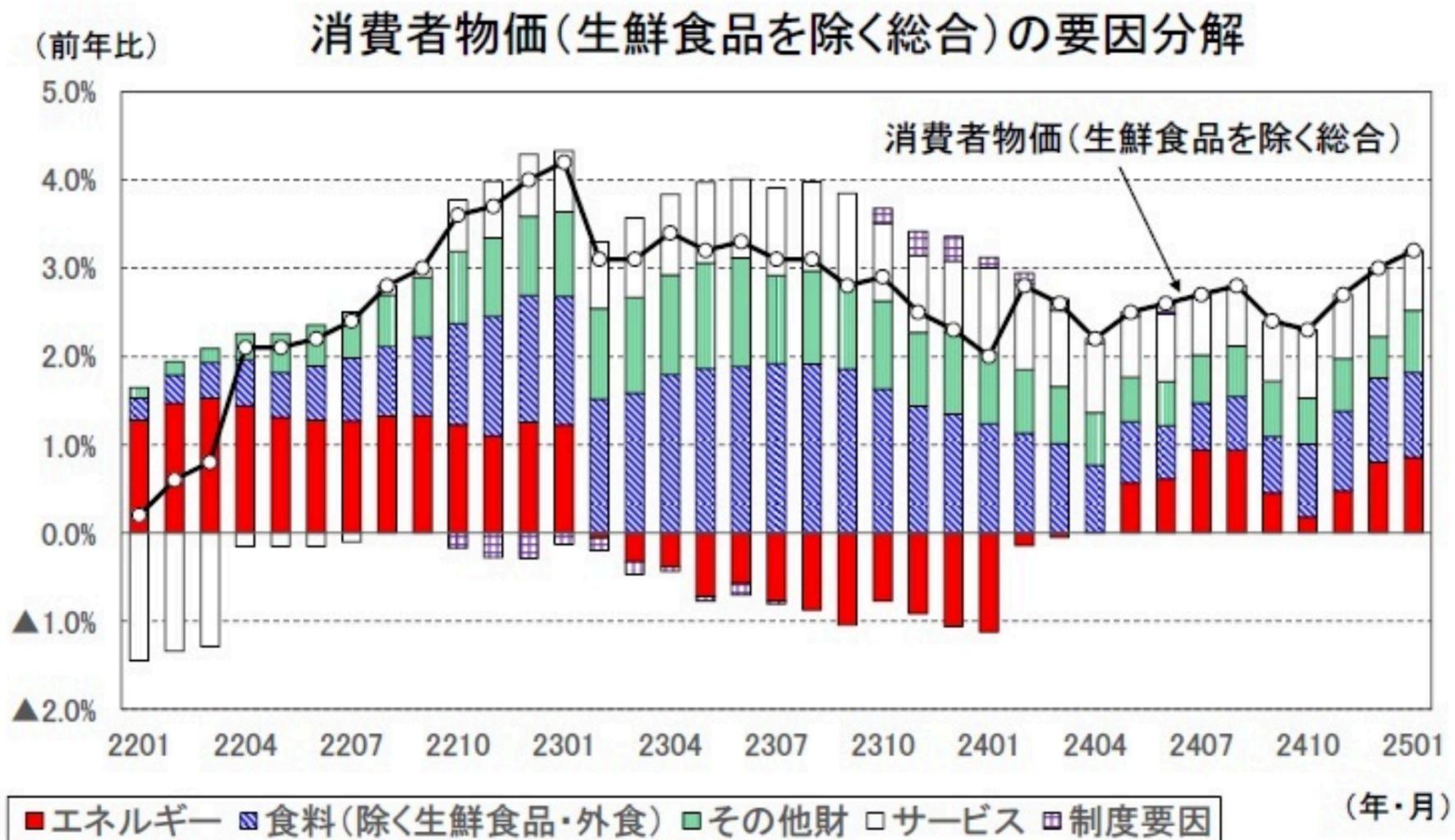
売却物件獲得の
絶好のチャンス

ポイント③

一方で物価上昇による慎重な購入姿勢により、
平均売却期間は長期化傾向。

売れ残らないよう
販売強化が必須

日本の消費者物価上昇率は2024年に3%台で推移し、2025年初には4%を超え



(注)制度要因は、Go Toトラベル事業、全国旅行支援

(資料)総務省統計局「消費者物価指数」

消費者物価指数の推移

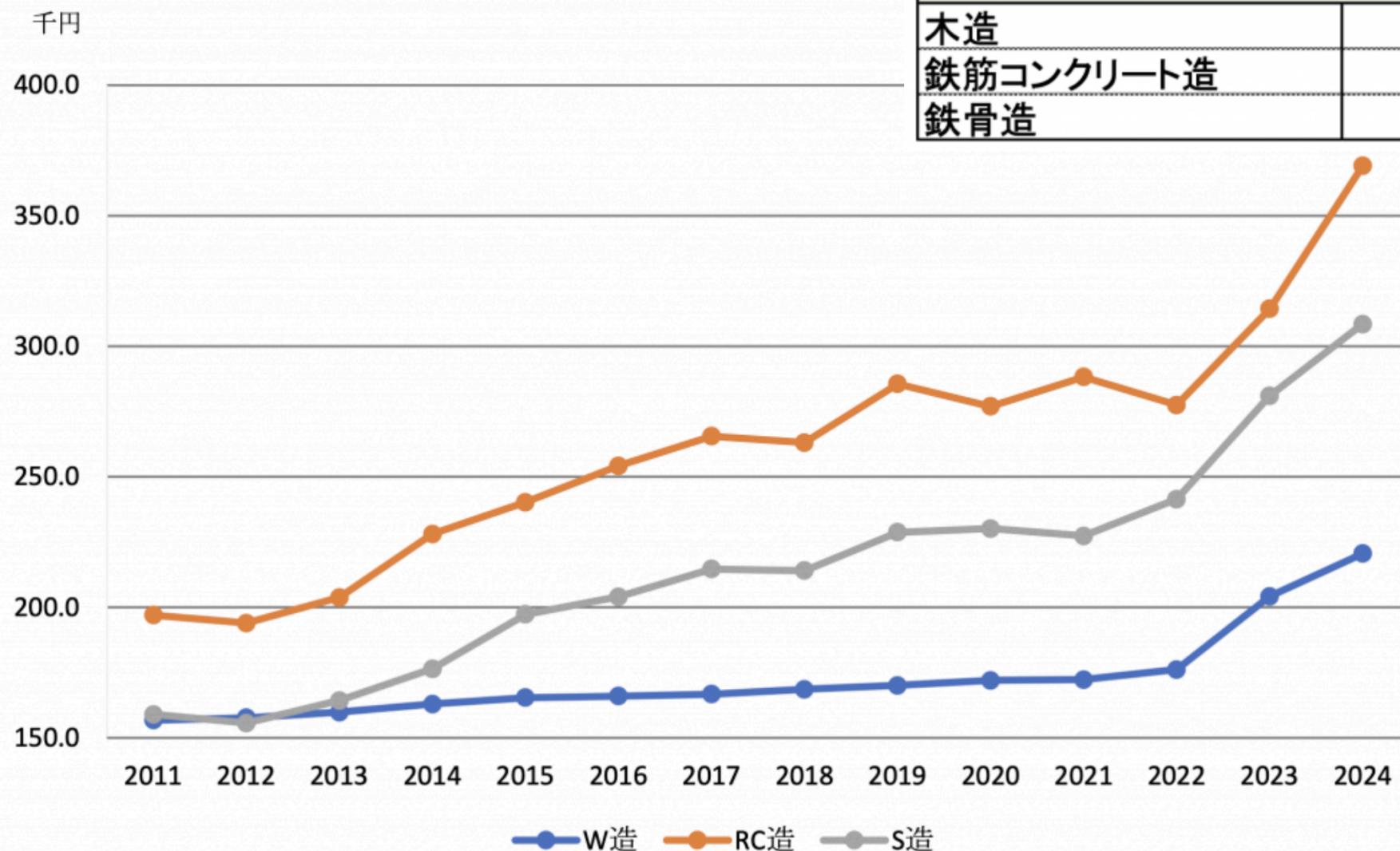
	総合	全 国		
		生鮮食品を除く総合	生鮮食品及びエネルギーを除く総合	食料(酒類除く)及びエネルギーを除く総合
23年 10月	3.3	2.9	4.0	2.7
11月	2.8	2.5	3.8	2.7
12月	2.6	2.3	3.7	2.8
24年 1月	2.2	2.0	3.5	2.6
2月	2.8	2.8	3.2	2.5
3月	2.7	2.6	2.9	2.2
4月	2.5	2.2	2.4	2.0
5月	2.8	2.5	2.1	1.7
6月	2.8	2.6	2.2	1.9
7月	2.8	2.7	1.9	1.6
8月	3.0	2.8	2.0	1.7
9月	2.5	2.4	2.1	1.7
10月	2.3	2.3	2.3	1.6
11月	2.9	2.7	2.4	1.7
12月	3.6	3.0	2.4	1.6
24年 1月	4.0	3.2	2.5	1.5

(資料)総務省統計局「消費者物価指数」

2022～24年の全国平均で約25～33%上昇

東京都では2024年に工事費単価が42.6万円/m²となり前年から15.8%上昇

構造	2022年 (千円/m ²)	2023年 (千円/m ²)	2024年 (千円/m ²)	2022～ 2023 変動率	2023～ 2024 変動率	2022～ 2024 変動率
木造	176.2	204.2	220.6	115.9%	108.0%	125.2%
鉄筋コンクリート造	277.5	314.4	369.1	113.3%	117.4%	133.0%
鉄骨造	241.5	281.1	308.5	116.4%	109.7%	127.7%



建設費増加による中野サンプラザ再開発の白紙決定



米トランプ政権の関税措置が、日本の中古流通市場にも影響か？



Reciprocal Tariffs

Country	Tariffs Charged to the U.S.A. (Including Currency Manipulation and Trade Barriers)	U.S.A. Discretionary Reciprocal
China	67%	34%
European Union	39%	20%
Vietnam	90%	46%
Taiwan	64%	32%
Japan	46%	24%
India	52%	26%
South Korea	50%	25%
Thailand	72%	36%
Switzerland	61%	31%
Indonesia	64%	32%
Malaysia	47%	24%
Cambodia	97%	49%
United Kingdom	10%	10%
	60%	30%
	10%	10%
	74%	37%

関税による輸入コスト増

新築価格の上昇圧力

中古市場へ需要シフト

中古価格の上昇圧力

住宅ローン金利は上昇傾向。その影響は…？

- **低金利時代に購入した層の売却検討**

- 生活費や利息増加の一方で、売却価格は高値のため売却圧力がかかる



- **日本人の買い控え。一方で外国人富裕層の増加**

- 金利上昇、物件価格上昇により、都心部物件は日本人の購買力超え。
- 本来であれば需要減による価格下落圧力がかかるが、海外富裕層が下支え。

グローバル都市における海外購入割合

都市	外国人比率 (都心部)	富裕層物件の 海外購入割合	中心部㎡単価 (円換算)
ニューヨーク (マンハッタン)	約29%	新築超高級物件で 20-25%	約220万円
ロンドン(中心部)	約45%	新築高級物件で 約50%	約270万円
シンガポール	約30%	わずか (数パーセント)	約300万円
東京(都心部)	約5-12%	12.30%	約150万円

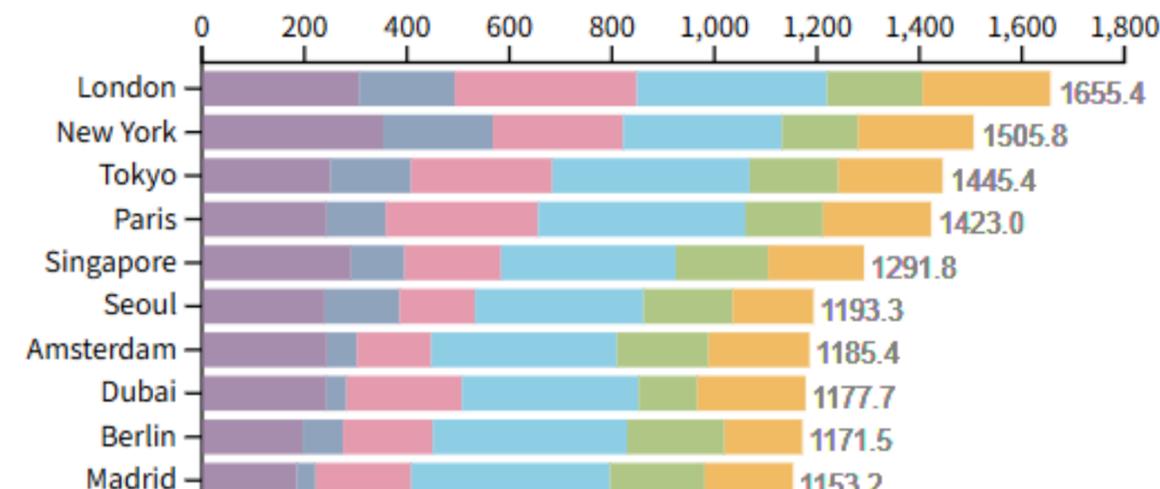
※シンガポールは追加印紙税 (ABSD) により外国人購入を厳しく規制。外国人購入者は60%の追加印紙税がかかる。(1億円の物件購入時、6000万円の税負担)

世界の都市総合ランキング

森記念財団
都市戦略研究所



- 経済
- 研究・開発
- 文化・交流
- 居住
- 環境
- 交通・アクセス



不動産の個別動向

新築マンション

└2024年の首都圏（1都3県）新築分譲マンション供給は年間23,003戸で前年比▲14.4%と3年連続減少し、1973年の調査開始以来の最低水準

└契約率は依然70%以上の高水準で推移

	首都圏	都区部	都下	神奈川県	埼玉県	千葉県
供給戸数	23,003戸 (△14.4%)	8,275戸 (△30.5%)	2,041戸 (△10.0%)	4,917戸 (△17.5%)	3,313戸 (9.3%)	4,457戸 (20.4%)
契約率	66.9% (△3.4P)	68.8% (△2.2P)	61.0% (△10.8P)	68.0% (△0.5P)	61.8% (0.8P)	68.7% (△9.0P)
平均価格	7,820万円 (△3.5%)	11,181万円 (△2.6%)	5,890万円 (8.9%)	6,432万円 (6.0%)	5,542万円 (13.8%)	5,689万円 (18.9%)
㎡単価	117.7万円 (△4.0%)	171.0万円 (△1.0%)	89.0万円 (9.5%)	98.1万円 (5.3%)	84.9万円 (10.7%)	80.9万円 (15.2%)
専有面積	66.42㎡ (0.48%)	65.89㎡ (△1.7%)	66.16㎡ (△0.6%)	65.54㎡ (0.7%)	65.27㎡ (2.8%)	70.30㎡ (3.1%)
販売在庫数	6,814戸 (8.5%)	2,334戸 (△8.9%)	950戸 (10.2%)	1,344戸 (△8.7%)	1,107戸 (41.0%)	1,079戸 (79.2%)

()内は前年比、△はマイナス、契約率のPはポイントを表す

新築戸建て

└着工・販売も用地不足や建設コスト高で伸び悩み

└全国の住宅着工戸数は高水準ながら横ばい・漸減傾向

└金利上昇でローン需要が抑制され、販売戸数は前年並みかやや減少の見込み

中古住宅市場

└中古マンション・戸建ての流通件数は堅調な需要が続いている

└需給バランスは概ね均衡しているが、都心部では依然タイトな市場が続く

在庫状況

- └2024年は売却物件の在庫増加が目立った
- └首都圏新築マンションの年末在庫は6,814戸で前年末から531戸増加し、2年連続増加
- └中古物件も高値の売り控えが解消しつつあり、市場への新規売り出しが徐々に増加

平均売却期間

- └物件価格上昇や慎重な購入姿勢から、売却完了までの期間はやや延長傾向
- └即日成約率は首都圏でまだ数%台に留まり、売却までの時間は以前に比べて長期化

①相続による不動産売却

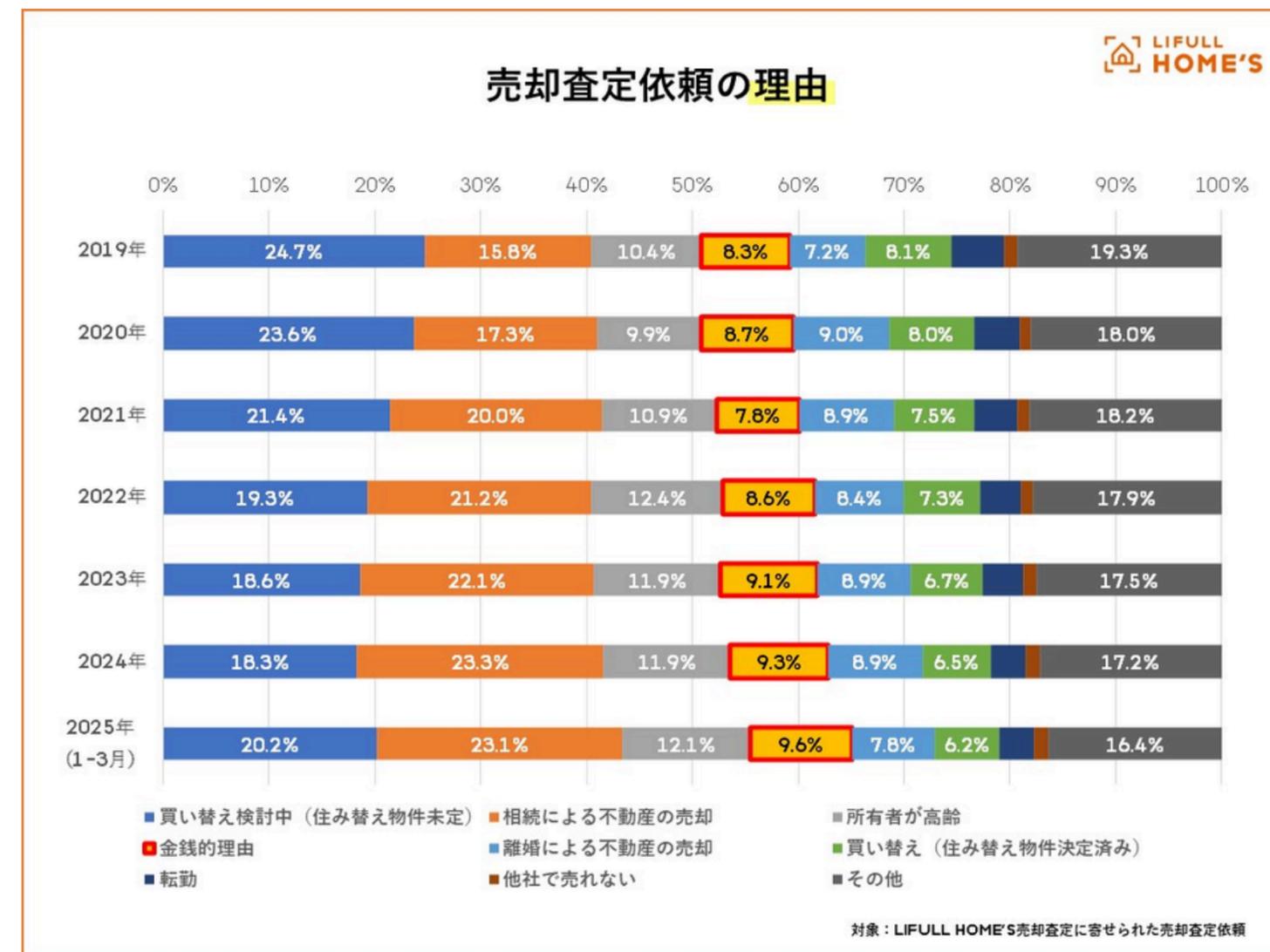
└ 高齢化の進展に伴い、親世代から子世代への相続・実家売却が依然として増加中。

②買い替え検討中

└ 不動産価格上昇を受け、「いま売れるうちに売る」「高値で売る」という動機が強まっている

③金銭的理由

└ 物価や金利上昇などの「金銭的理由」から売却を検討する例が増え、査定依頼件数が2019年比4.3倍に膨らんだ



出所：2025.05.08 LIFULLリサーチ

「金銭的理由」での不動産売却査定依頼が確実に増加

<https://lifull.com/news/42835/>

大都市圏（東京・大阪）

- └需要の高まりから売却市場も活性化。また相続による土地売却も増加。
- └埼玉県・千葉県等の郊外エリアでも売却検討の比率増加。
（東京区部から遅れて郊外でも高値売却の機運が高まったと見られる）

全国（人口減少地域）

- └売却件数はまだ都市部ほど増えておらず、地域間でバラツキがあり。

年齢層

- ┌ 高齢層が中心で、70～79歳が取引件数・面積・金額で最も高い割合
- ┌ 若年層は結婚や転勤による住み替え、投資目的などで売却するケース

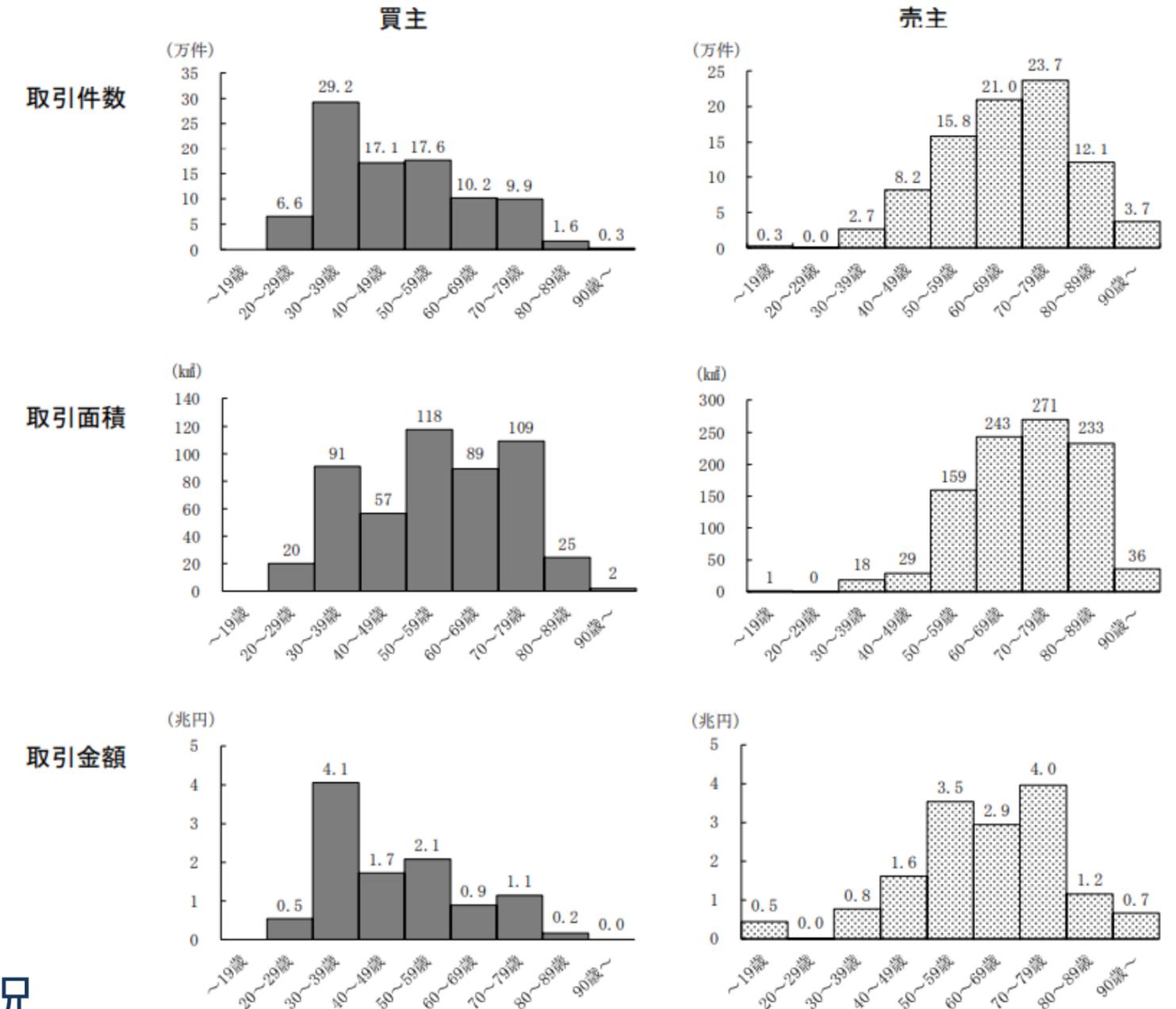
世帯構成

- ┌ 夫婦のみの高齢世帯や子世帯なしの層
- ┌ 両親の介護や老後のライフスタイルを機に住み替え
- ┌ 広い家を手放してマンションに移る動き

所得水準

- ┌ 住宅ローンを多く抱える世帯が売却を検討しやすい状況
- ┌ 返済負担率が高い低～中所得世帯では、急な出費や金利上昇を機に売却を迫られるケース

図2-1 買主・売主の年齢階級別 土地取引件数・面積・金額（2023年）



出所：国土交通省

2024年土地保有・動態調査（2023年取引分）

調査結果の概要P.7

まとめ①

都市部およびその周辺地域においては売却獲得チャンス。
相続案件に加え、住み替え、金銭的理由による売却が狙い目。

まとめ②

売却期間は長期化傾向。流通在庫も増加。
売却物件を確保するのみでなく、「売れる仕組み」が必要。

不動産会社の施策動向

AI査定ツールの導入加速

- └ AIの精度向上に伴い、オンラインで瞬時に資産価値を確認できる仕組みが浸透
- └ 引き続き、査定業務の効率化・精度向上の競争が激化

SNS広告（ショート動画）

- └ 長尺動画から短尺動画へのシェア以降に伴い、TikTok等でのSNS広告が増加傾向
- └ デジタルネイティブ世代へのアプローチが可能

直接集客・脱広告

- └ 自社WebサイトやSNSの活用を強化する会社が増加
- └ 顧客管理システムを活用し、見込み客へのダイレクトアプローチで媒介獲得を狙う動きが活発化

売却保証 一定期間で売却できなかった場合、不動産会社買取

不動産買取 広告宣伝は行わずに不動産会社が直接買い取り

リースバック 売却後も住み続けたい場合、賃貸借にて賃貸

アフター保証 引き渡し後に不具合が見つかった際は、修理費用を負担

買替サポート 買い替え時のつなぎ資金をサポート

次回セミナーのご案内

お申し込みはアンケートにて をお願いします

- 5/27 (火) 17:00~18:00 「節税のカギは401k！中小企業が知っておくべき節税対策と採用力強化のポイント」
- 6/5 (木) 16:00~17:00 「401kが叶える第3の賃上げとは？」

iYell × **Auihense**
中小企業の経営者 人事責任者必見！
節税の鍵は**401k**！中小企業が知っておくべき
節税対策と採用力強化のポイント
2025.5.27 [TUE]
17:00 - 18:00
ONLINE 無料 Zoomウェビナー
iYell株式会社 執行役員CHRO 伊東 拓真
Authense社会保険労務士法人 代表 社会保険労務士 桐生 由紀

開催日: **5月27日 (火)**

- └ 17:00-18:00
- └ オンライン開催
- └ 参加無料

iYell × **SHIODOME GROUP**
福利厚生の新常識！
401kが叶える
第3の賃上げとは？
オフライン (現地)
参加無料 **6.5** Thu.
16:00-17:00
iYell株式会社 社執行役員CHRO 伊東 拓真
夕留社会保険労務士法人 事業統括役員 社会保険労務士 新井 将可

開催日: **6月5日 (木)**

- └ 16:00-17:00
- └ オフライン開催
- └ 参加無料
- └ セミナー後交流会有

採用力・節税対策・福利厚生をより強化したい、
中小企業・スタートアップの経営者や人事責任者は是非ご参加ください！

次回セミナーのご案内②

住宅・不動産会社向け

「若手営業マン・学び直ししたい方必見！」

プロパキャン

不動産基礎力養成講座

～ 不動産関連法令の全体像を徹底理解～

- ✓ 元行政（都市計画）の専門家が解説！
- ✓ 不動産専門知識の理解が更に深まる！

無料参加受付中



株式会社Delight Hub
立原 祥貴

6月5日(木)

17:00～18:30

WEB開催

お申し込みはアンケートにてをお願いします

【次回セミナーのご案内】 Delight Hub開催セミナー

6/5（木）17:00～18:30 「不動産基礎力養成講座～不動産関連法令の全体像を徹底解説～」

アンケートのご案内

本日はご参加ありがとうございました。
最後にアンケート回答のご協力をお願いします。

アンケート回答特典

本日の講演スライド資料



【アンケートページへのアクセス】
QRのスクリーンショット、もしくは
チャット欄のURLからアクセスをお願いします。

<https://zfrmz.jp/VrS8i0AaigaZpshEhPm7>