

～「ウルカモ」1周年、ユーザー調査の結果を初公開～ 売主・買主双方で住まい売買の行動に変化が生まれている

【売主】売却を進めるかどうかの判断材料が得られる 90.4% 【買主】事業者任せでない家探しができそう 82.3%

株式会社ツクルバ（本社：東京都目黒区、代表取締役CEO 村上 浩輝、以下「ツクルバ」）が運営する、家を売りたい人と買いたい人のマッチングサービス「ウルカモ」（<https://cowcamo.jp/urucamo>）は、2023年2月10日にサービス提供開始から1年を迎えました。

ウルカモは、持ち家の売却検討者が自宅の情報をウルカモ上に投稿し、購入検討者がDMで質問や内見の希望を送るなどして、WEBサービス上でマッチング（内見の約束）をすることができる「住まい売買の新しい形」を提案してきました。実際にウルカモでの体験を通じて、ユーザーの住まいの売買行動にどのような変化が起きているのか、1周年に際しユーザー調査の結果を初めて公開します。



● 調査結果サマリーと考察

売却検討者においては、「気軽に使える」「透明性が高い」点が評価されています。90.4%が「リアクションやDMを受け取ることが売却活動を進める際の判断材料になっている」と回答しており、売却するか決める前から使えるウルカモが、売却活動に変化をもたらしていることが伺えます。その結果、売却活動について86.6%が「自分のペースで納得感を持って売却に進めそう」と回答しています。

購入検討者においては、「他の物件サイトにない売り出し前の物件があること」が大きな魅力となっており、リアクションやDM機能は「WEB完結の気軽さ」と「ダイレクト繋がれる点」が評価されています。82.3%が、ウルカモのDM機能などを利用することで「事業者からの提案を待つだけでなく、自ら積極的な家探しが実現できそう」と回答しています。

売却検討者と購入検討者が、検討段階からダイレクトにやり取りができ、気軽に、透明性のある不動産の売買の検討を進められるというウルカモの特徴が、売却検討者には「売却に進むかどうかの判断材料を得られる」、購入検討者には「事業者任せではない、より積極的・主体的な住まい探しをする」という行動変化が始まっている可能性を示唆する調査結果

でした。

● 売却検討者 調査結果詳細

ウルカモを利用する売却検討者（自宅の情報を投稿している人）52名に聞きました。

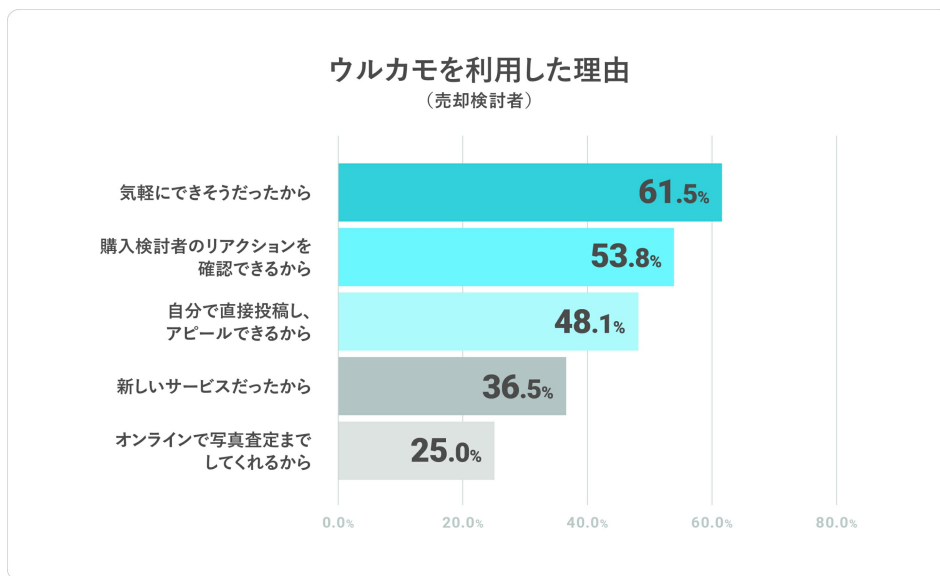
①気軽に使えて、購入検討者の反応を直接確認できる点が魅力になっている

ウルカモを利用した理由のTOP3は、以下でした。

「気軽にできそうだったから」

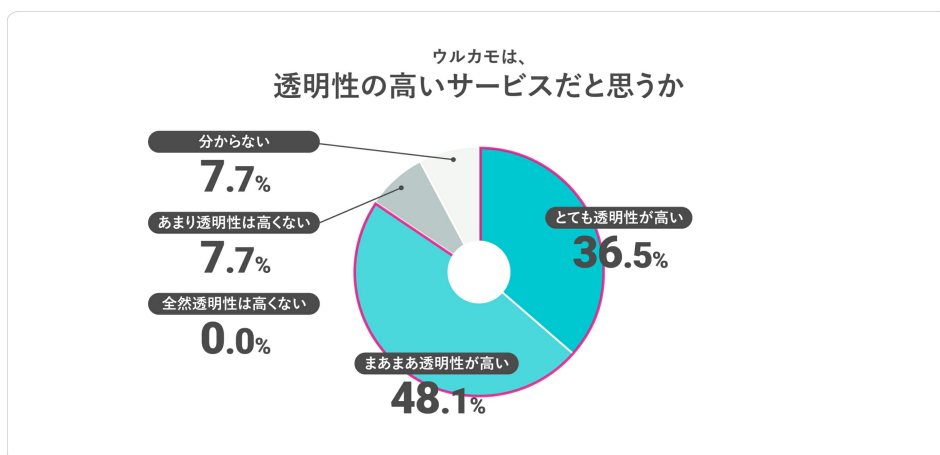
「購入検討者のリアクション（スタンプやDM）を確認できるから」

「自分で直接住まいの情報を投稿して、購入検討者にアピールできるから」



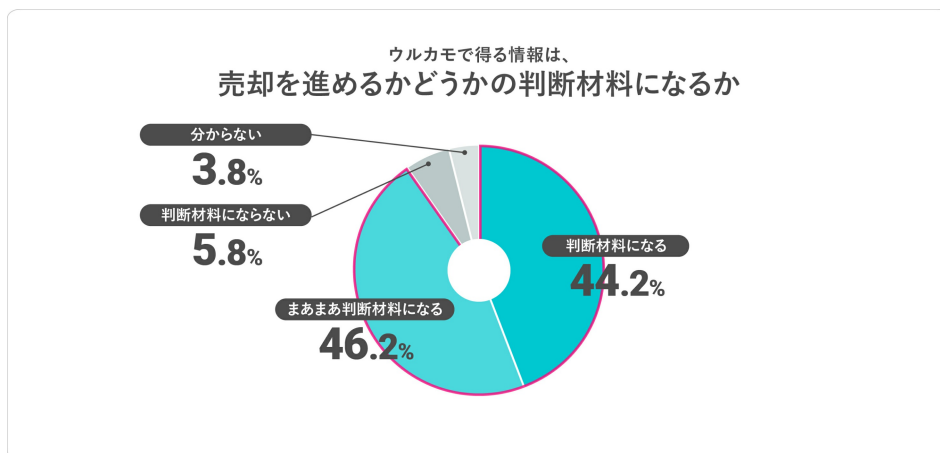
②事業者を通さず直接購入検討者とやりとりができる点が「透明性が高い」と評価されている

事業者を通さず、直接、購入検討者からのDMやリアクションを受け取れる点について、84.6%が「透明性が高い」と評価しています。

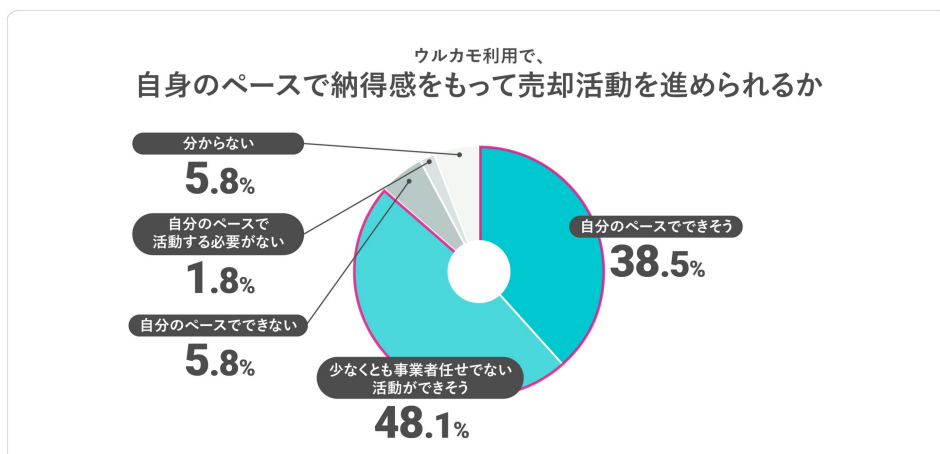


③「売却を進めるかの判断材料を得る」という、これまでになかった売却体験を提供できている

ウルカモを使って「購入検討者からDMやリアクションを受け取ることが売却を進めるかどうかの判断材料になるか」という問いに対し、90.4%が「判断材料になる／まあまあなる」とポジティブな回答をしています。これは、売却検討フェーズから使えて、ダイレクトに購入検討者の反応確認できるウルカモならではの顧客体験といえます。



ウルカモを使うことで、「不動産事業者に全てお任せではなく、自身のペースで納得感をもって売却活動を進めることができるようになるか」という問いに対し、86.6%が「自分のペースで進められそう／少なくとも事業者任せではない活動ができそう」と、ポジティブな回答をしています。



• 購入検討者 調査結果詳細

ウルカモを利用する購入検討者（家の購入、引越などを現実的に想定して住まい探しをしている人）108名に聞きました。

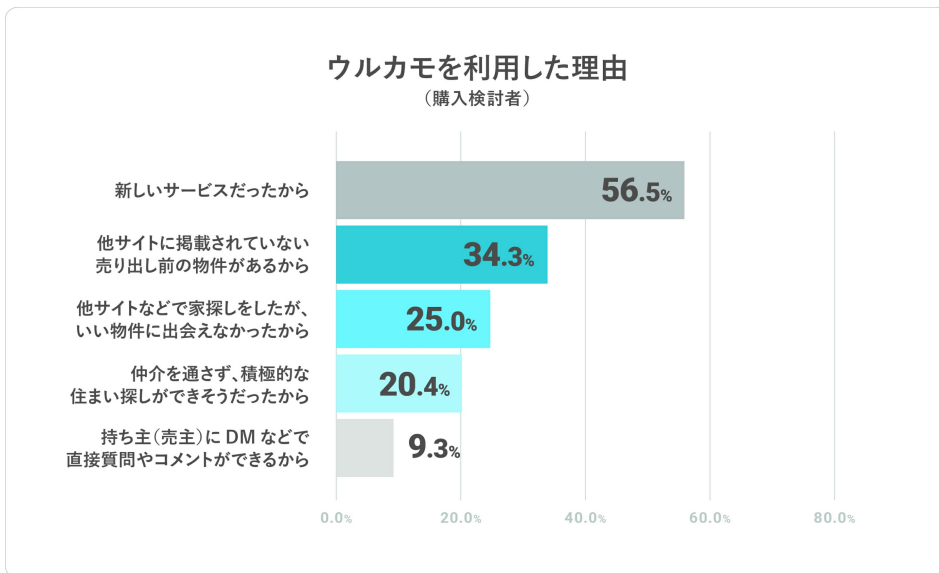
①「他の物件サイトにない売り出し前の物件があること」が、購入検討者にとって大きな魅力に

ウルカモを利用した理由のTOP3は、「新しいサービスである」点を除くと、以下3点でした。

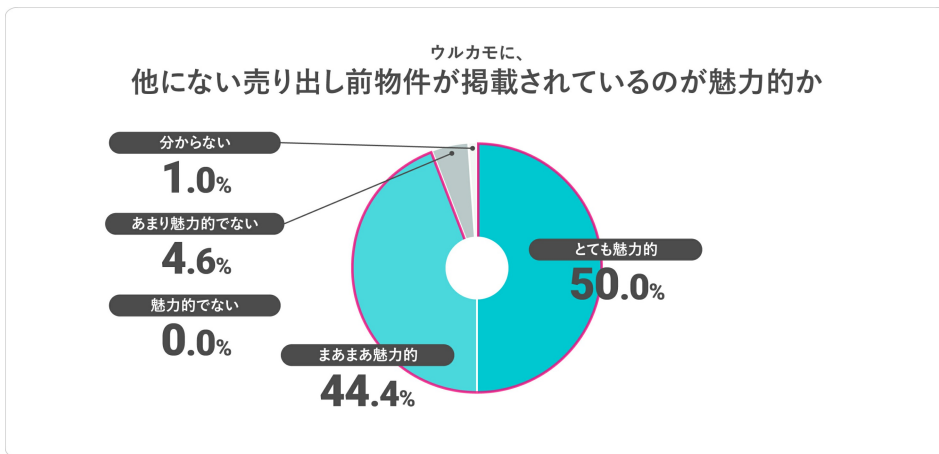
「他の物件サイトに掲載されていない売り出し前の物件があるから」

「他の物件情報サイトなどで家探しをしてきたが、いい物件に出会えなかったか」

「仲介事業者を通さず、自分で積極的な家探しができそうだったから」

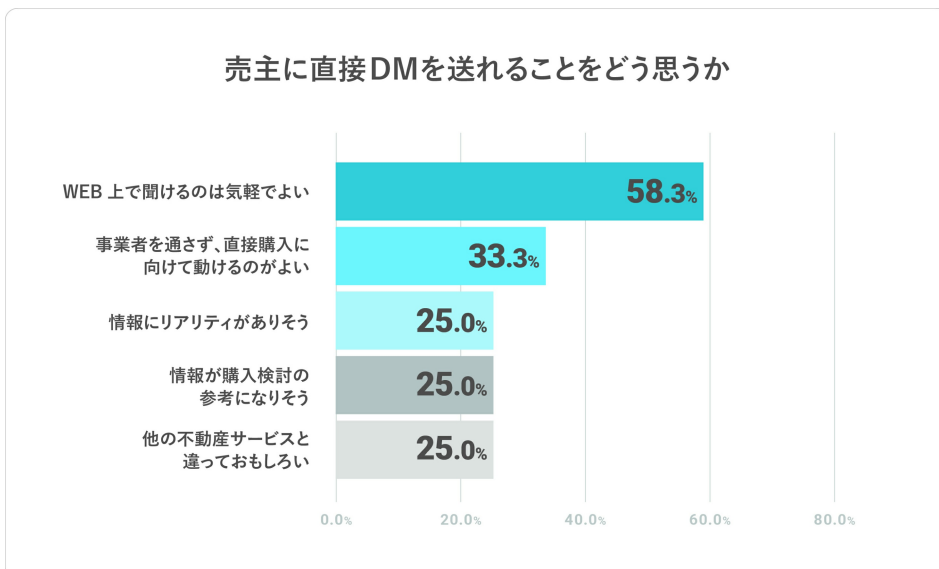


ウルカモに他の不動産情報サイトにはない売り出し前の物件が掲載されている点について、94.4%が「魅力的である」と答えました。



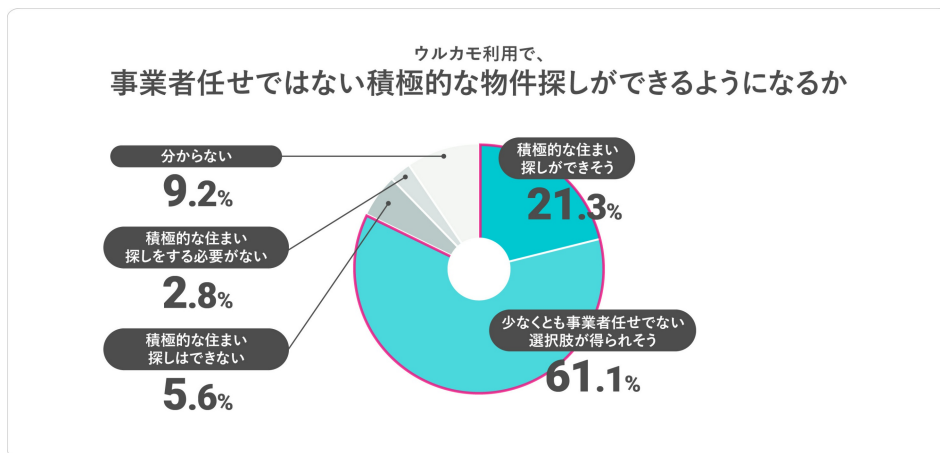
②リアクションやDM機能は、WEB完結の気軽さとダイレクトに繋がれる点が評価されている

ウルカモで、「事業者を通さず、持ち主(売主)にDMで直接内見希望や物件に関する質問が送れること」について、「WEB上で聞けるのは気軽で良い」「事業者を通さず、直接購入に向けて動けるのがよい」という評価が高くなっています。



③ウルカモ利用で、事業者からの提案を待つだけでない積極的な家探しができそうという実感も

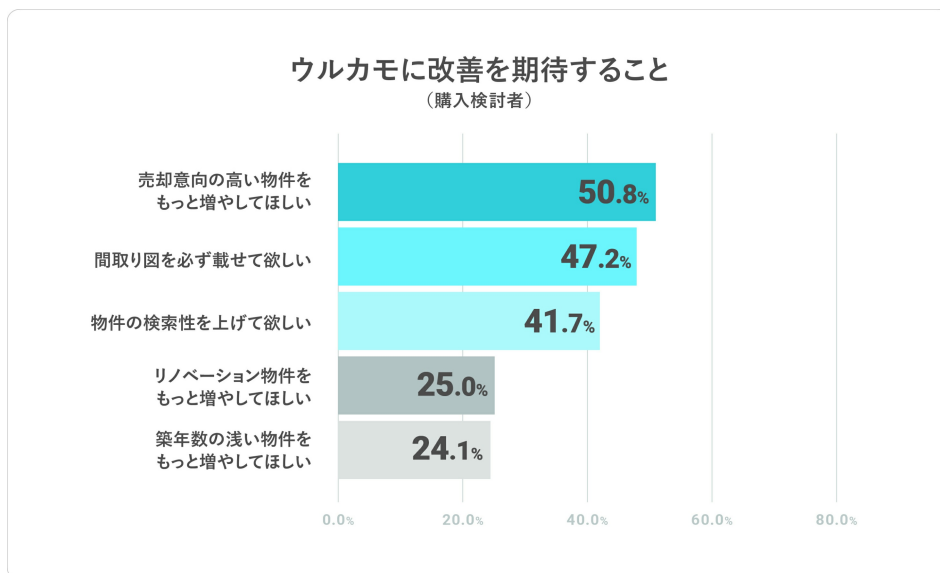
ウルカモを使うことで「不動産営業に物件を紹介してもらうのを待つだけではなく、自分で自分に合う物件を積極的に探すことができるそうか」という問いに対し、82.45%が「積極的な住まい探しができそう／少なくとも事業者任せではない、住まい探しの選択肢を手に入れられそう」と、ポジティブな回答をしています。



④購入検討者からの要望は、「売り出し意向の高い物件」「間取り図」「検索性」

購入検討者がさらに使いやすくなるために何が必要かという問いについて、以下が要望の多いTOP3でした。

- 「売却意向の高い物件をもっと増やしてほしい」
- 「間取り図を必ず載せて欲しい」
- 「物件の検索性を上げて欲しい」



• 今後の展開

売却検討者と購入検討者が、検討段階からダイレクトにやり取りができ、気軽に、透明性のある不動産の売買の検討を進められるというウルカモの特徴が、売却検討者には「売却に進むかどうかの判断材料を得られる」、購入検討者には「事業者任せではない、より積極的・主体的な住まい探しをする」という行動変化を生んでいる可能性があることを、ユーザーの声から確認できる調査結果でした。

ウルカモの2年目も、ユーザーと対話しながらサービス改善・機能追加に取り組み、より多くのマッチングを生んでいくことを目指します。購入検討者の要望3位の「物件の検索性を上げて欲しい」については、2023年1月に検索機能を追加

しています。

これまでは売却検討者の課題解決の視点を強く持って来ましたが、今後は、購入検討者ももっと使いやすいUXなどの実現にも取り組んで参ります。

<ウルカモについて>

ウルカモ（2022年2月10日サービス提供開始）は、持ち家の売却を検討中の方が情報を手軽に投稿して、住まい探しをしている方と出会える、家を売りたい人と買いたい人のマッチングサービスです。持ち家の売却を検討中の方は、自宅の情報を投稿することで自ら購入検討者を探すことができ、自分のペースで売却を進めることができます。住まい探しをしている方は、持ち主に直接質問や購入の意思を送ることができます。 <https://cowcamo.jp/urucamo>

<株式会社ツクルバ 会社概要>

やがて文化になる事業をつくり続ける場の発明カンパニー。「『場の発明』を通じて欲しい未来をつくる」というミッションのもと、デザイン・ビジネス・テクノロジーをかけあわせた場の発明を行っています。

<https://tsukuruba.com/>

会社名：株式会社ツクルバ（東証グロース 証券コード：2978）

所在地：東京都目黒区上目黒1丁目1-5 第二育良ビル2F

設立：2011年8月

代表者：代表取締役CEO 村上 浩輝

事業内容：事業内容：中古住宅のマーケットプレイス「cowcamo（カウカモ）」（<https://cowcamo.jp/>）の企画・開発・運営、家を売りたい人と買いたい人のマッチングサービス「ウルカモ」（<https://cowcamo.jp/urucamo/>）の企画・開発・運営、シェアードワークプレイス「co-ba（コーバ）」（<https://co-ba.net/>）や空間プロデュースを含む不動産企画デザイン事業

当プレスリリースURL

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000118.000043247.html>

株式会社ツクルバのプレスリリース一覧

https://prtimes.jp/main/html/searchrlp/company_id/43247

【報道関係者様からのお問い合わせ先】

株式会社ツクルバ 広報 上堀（かみほり）

TEL: 080-3501-3853 MAIL: press@tsukuruba.com