

報道関係者各位

 2023年8月17日(木)
 イタンジ株式会社

**【関東大震災から100年】OHEYAGO「部屋探しと防災意識の調査」を発表
 約9割は「部屋探しに防災意識は必要」、一方で約4割が「ハザードマップを見たことがない」**

関東大震災から100年となる今年、ネット不動産賃貸サービス「OHEYAGO（オヘヤゴ）」（<https://oheyago.jp/>）を運営するイタンジ株式会社は、一都三県在住、20歳～39歳の男女1,135名を対象に実施した「部屋探しと防災意識の調査」結果を発表します。

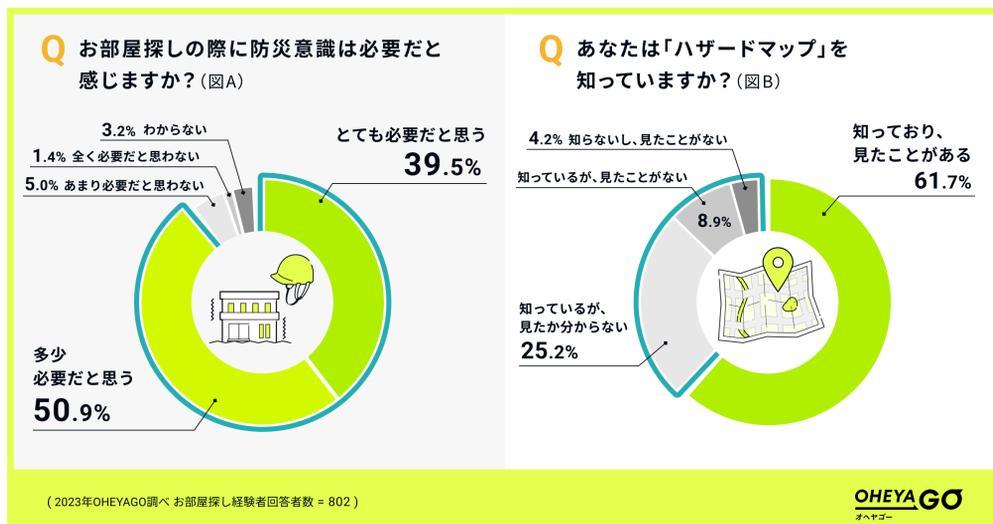
【調査結果サマリー】

- ・部屋探し経験者の約9割が「部屋探しに防災意識は必要」と回答、しかし約4割は「ハザードマップを見たことがない・見たかわからない」
- ・部屋探し経験者が、部屋探しの際、防災の観点で最も気にするのは「ハザードマップ」「築年数」「耐震構造／免震構造／制震構造」だが、結果にはばらつきあり
- ・ハザードマップを見たきっかけについて、部屋探し経験者は「避難に備えるため自ら調べた」と主体的、部屋探し未経験者は「市区町村からの配布」と受動的な理由が1位に
- ・ハザードマップを見ていない理由、部屋探し経験者・未経験者ともに「確認するのが面倒」が1位、「見方がわからない」が2位。ハザードマップの、面倒がなく分かりやすく閲覧できる需要が推測

◆ 部屋探し経験者の約9割が「部屋探しに防災意識は必要」と回答、しかし約4割は「ハザードマップを見たことがない・見たかわからない」

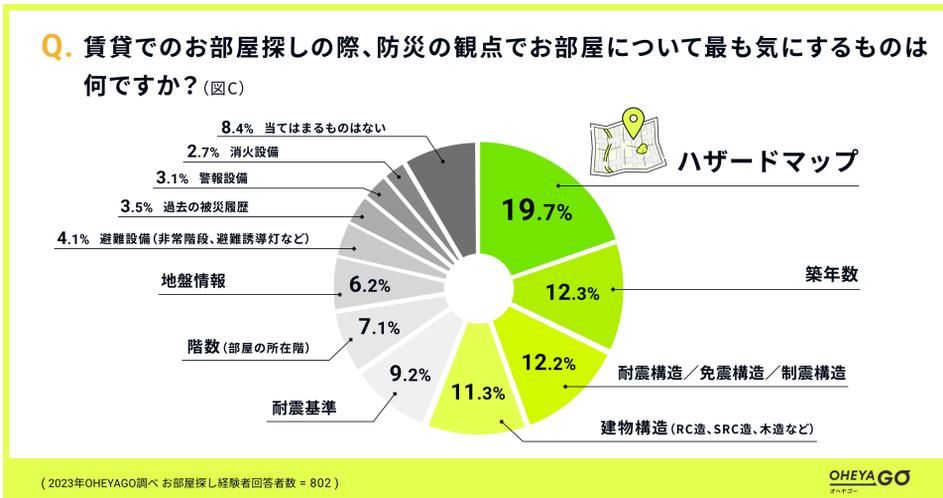
部屋探し経験者に、部屋探しでの防災意識について質問したところ、「とても必要だと思う」が39.5%、「多少必要だと思う」が50.9%、「あまり必要だと思わない」が5.0%、「全く必要だと思わない」が1.4%、「わからない」が3.2%と回答が分かれ、約9割が「部屋探しに防災意識は必要」と考えているという結果になりました。（図A）

一方で部屋探し経験者に、ハザードマップの認知について質問したところ、「知っており、見たことがある」が61.7%、「知っているが、見たかわからない」が25.2%、「知っているが、見たことがない」が8.9%、「知らないし、見たことがない」が4.2%と、約4割が「ハザードマップを見たことがない・見たかわからない」という結果でした。（図B）



◆ **部屋探し経験者が、部屋探しの際、防災の観点で最も気にするのは「ハザードマップ」「築年数」「耐震構造／免震構造／制震構造」**

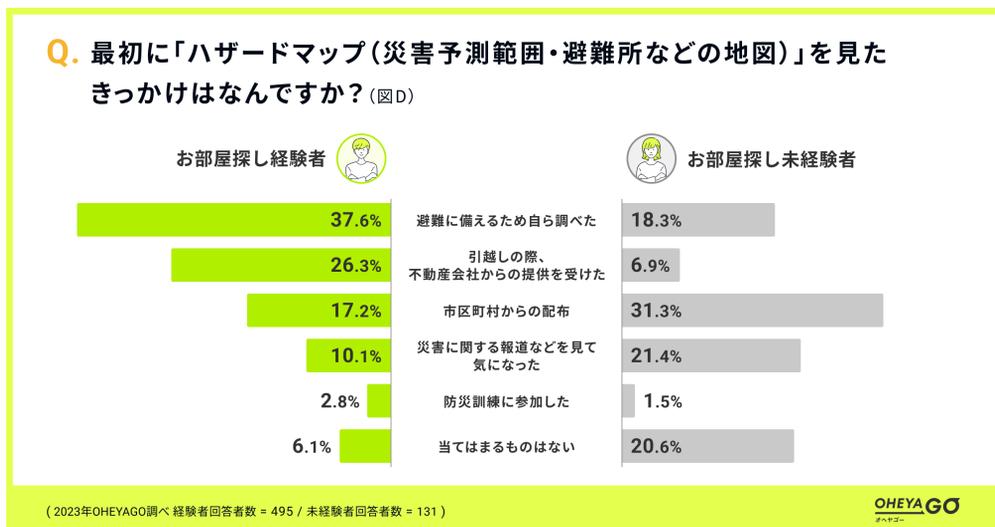
部屋探し経験者に、「部屋探しの際、防災の観点で最も気にするもの」について質問したところ、「ハザードマップ」が19.7%で最も多く、次いで「築年数」が12.3%、「耐震構造／免震構造／制震構造」が12.2%でほぼ同数、「建物構造（RC造、SRC造、木造など）」が11.3%、「耐震基準」が9.2%、「階数（部屋の所在階）」が7.1%でした。「部屋探しの際、防災の観点で最も気にするもの」は人によってばらつきがある結果となりました。（図C）



◆ **ハザードマップを見たきっかけについて、部屋探し経験者は「避難に備えるため自ら調べた」と主体的、部屋探し未経験者は「市区町村からの配布」と受動的な理由が1位に**

ハザードマップを「見たことがある」人に、最初にハザードマップを見たきっかけについて質問したところ、部屋探し経験者は「避難に備えるため自ら調べた」が37.6%で最も多く、次いで「引越しの際、不動産会社からの提供を受けた」が26.3%、「市区町村からの配布」が17.2%でしたが、部屋探し未経験者は「市区町村からの配布」が31.3%で最も多く、次いで「災害に関する報道などを見て気になった」が21.4%、「避難に備えるため自ら調べた」が18.3%でした。

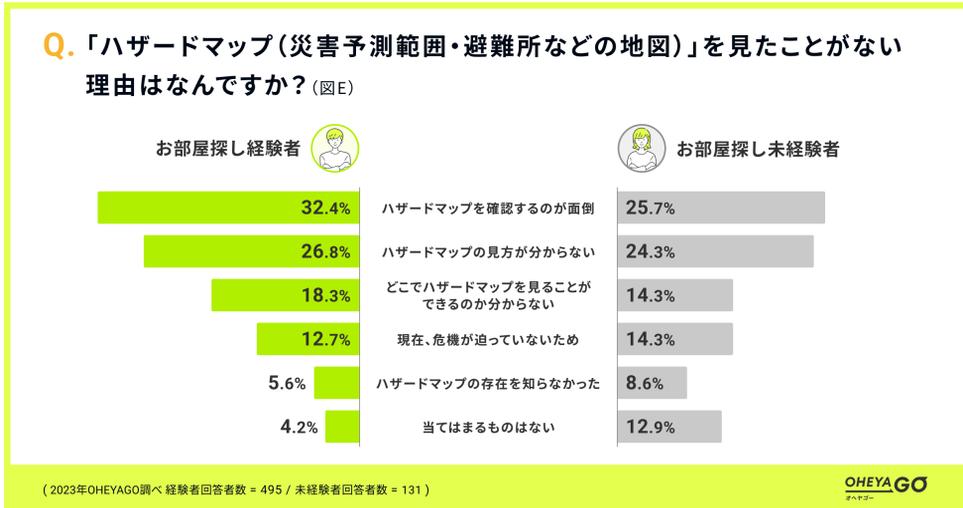
1位に関しては、部屋探し経験者は「自ら調べた」のように主体的な理由であり、一方部屋探し未経験者は「配布された」のように受動的な理由であることが分かります。（図D）



◆ **ハザードマップを見ていない理由、部屋探し経験者・未経験者ともに「確認するのが面倒」が1位、「見方がわからない」が2位**

ハザードマップを「見たことがない・見たかわからない」人に、ハザードマップを見ていない理由について質問したところ、部屋探し経験者・未経験者に大きな差異はなく「確認するのが面倒」が最も多く、次いで「見方がわからない」「どこで見ることができるのか分からない」と続きました。

ハザードマップの、面倒がなく分かりやすく閲覧できる需要が推測できます。(図E)



◆ **「部屋探しと防災意識の調査」総括**

ハザードマップは、自然災害による被害を予測しその被害範囲を地図化したものです。日本国内では、台風や大雨などにより各地で大規模な水災害が発生することがあるため、居住用物件等を検討する際の条件として「水害のリスク」は重要だと考えられています。そのため、2020年8月、国土交通省によって「水害ハザードマップにおける物件の所在地を事前に説明することを義務づけること」とする改正宅地建物取引業法施行規則が施行され、不動産の契約時に不動産会社は入居者に対して水害ハザードマップについて説明することが義務化されました。

本調査で、**部屋探しの際の防災意識は高いにも関わらず、ハザードマップを見たことがない方が約4割もいる現状、および、ハザードマップを面倒なく分かりやすく閲覧できることへの需要が窺えました。**

賃貸借契約時ではなく、**部屋を探す段階で手間なく分かりやすくハザードマップが閲覧できることが、入居希望者のメリットになると考え、2022年8月より「OHEYAGO」はハザードマップ表示機能を提供しています。**本機能により、入居希望者は「OHEYAGO」の物件詳細ページから、物件所在エリアが分かりやすくマーキングされたハザードマップを閲覧し、部屋探しの参考にすることが可能です。



◆ 「OHEYAGO (オヘヤゴー)」とは (<https://oheyago.jp/>)

「いますぐ内見。あらたな体験。」をコンセプトにする「OHEYAGO」は、①来店不要、②おとり物件(※1)なし、③リーズナブルなサービス(※2)等を特徴とするネット不動産賃貸サービスです。カレンダーから簡単に内見の予約が可能で、自身のペースでお部屋を内見することができるため、ユーザーの半数以上が予約当日に希望物件を見学をしています。物件探しから入居申し込み、契約までの一連の手続きがスマートフォン1つで可能です。また、22年5月18日に施行された(※3)改正宅地建物取引業法にあわせ、お部屋探しから入居申込・契約までを完全電子化し、新しい生活様式に対応した賃貸取引の変革を推進しています。

- ・40秒で分かるOHEYAGO動画 (<https://youtu.be/leollfS11Yc>)
- ・「OHEYAGO」Twitterアカウント (<https://twitter.com/OHEYAGO>)
- ・人と暮らしを見つめるライフカルチャーマガジン「OHEYAGO Journey」 (<https://journey.oheyago.jp/>)
- ・「OHEYAGO」iOS版アプリ ダウンロードリンク (<https://apps.apple.com/jp/app/id1561076788>)

(※1) おとり物件とは、「存在しない物件」「存在するが、取引対象にならない、あるいは取引の意思がない物件」などの広告宣伝を指します。一般的な不動産賃貸取引の仕組みでは、仲介会社は管理会社が更新する物件情報を確認しながら手作業で賃貸サイトに物件広告を掲載するため、「手作業での情報更新が追いつかず、募集が終了した物件の消し忘れ」や「集客のために募集終了物件が広告のような役割で掲載されたまま」といったことが起こっているのが現状です。なお、OHEYAGO上に掲載されている一部物件については、当該情報更新までのタイムラグにより、募集終了となっている場合があります。

(※2) 運営にかかる業務をテクノロジーで効率化しコスト削減することで、お客様へのサービス還元に努めております。仲介手数料は0円～、内見はスタッフの同行なしでお部屋に直行またはビデオ通話によるオンラインでの内見、申込・契約手続きはWebで行えるため交通費も最小限で済ませることができます。

(※3) 出典：国土交通省「宅地建物取引業法施行令及び高齢者の居住の安定確保に関する法律施行令の一部を改正する政令」等を閣議決定 https://www.mlit.go.jp/report/press/tochi_fudousan_kensetsugyo16_hh_000001_00035.html

◆ 調査概要

調査期間：2023年7月24日（月）～2023年7月31日（月）

調査機関：調査委託先 株式会社ジャストシステム（Fastask）

有効回答数：1,135（部屋探し経験者：802名、部屋探し未経験者：333名）

調査対象：一都三県（埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県）在住、20歳～39歳の男女

調査手法：インターネット調査

※調査データ（グラフ）は、小数点第2位以下は四捨五入しているため、合計しても100%にならない場合があります

◆ イタンジ 概要

イタンジ株式会社は、「テクノロジーで不動産取引をなめらかにする」をミッションに掲げ、不動産賃貸業における課題を解決するサービスを提供する不動産テック企業です。主力事業である、賃貸管理会社・仲介会社向けSaaSサービスは、導入顧客数約2,320社、ARR前年比+55%（*1）と急成長。本サービスを通じた電子入居申込数は、年間約87万件（*2）、入居申込・賃貸借契約関連書類のペーパーレス化により年間約824万枚の紙の削減を達成（*3）するなど賃貸不動産業界のDXを推進しています。

（*1）ARR：Annual Recurring Revenue（年間経常収益）。各四半期末の月末MRRに12を乗じて算出。MRRには、月額利用料金、従量課金、付帯事業の収益を含む。ITANDI BB+の2022年4月時点と2023年4月時点でのARRを比較

（*2）対象期間：2022年4月1日～2023年3月31日

（*3）ペーパーレスは自社基準：WEB入居申込件数 年間約87万件、電子契約数年間約8.7万件を元に算出

社名：イタンジ株式会社

代表者：代表取締役社長執行役員CEO 野口 真平

URL：<https://www.itandi.co.jp/>

本社：東京都港区六本木3-2-1 住友不動産六本木グランドタワー 42F

設立：2012年6月

資本金：3,600万円

事業内容：

- ・リアルタイム不動産業者間サイト「ITANDI BB（イタンジビービー）」の開発、運営
- ・不動産賃貸業務のDXサービス群「ITANDI BB+（イタンジビービー プラス）」の開発、運営
- ・ネット不動産賃貸サービス「OHEYAGO（オヘヤゴー）」の開発、運営