

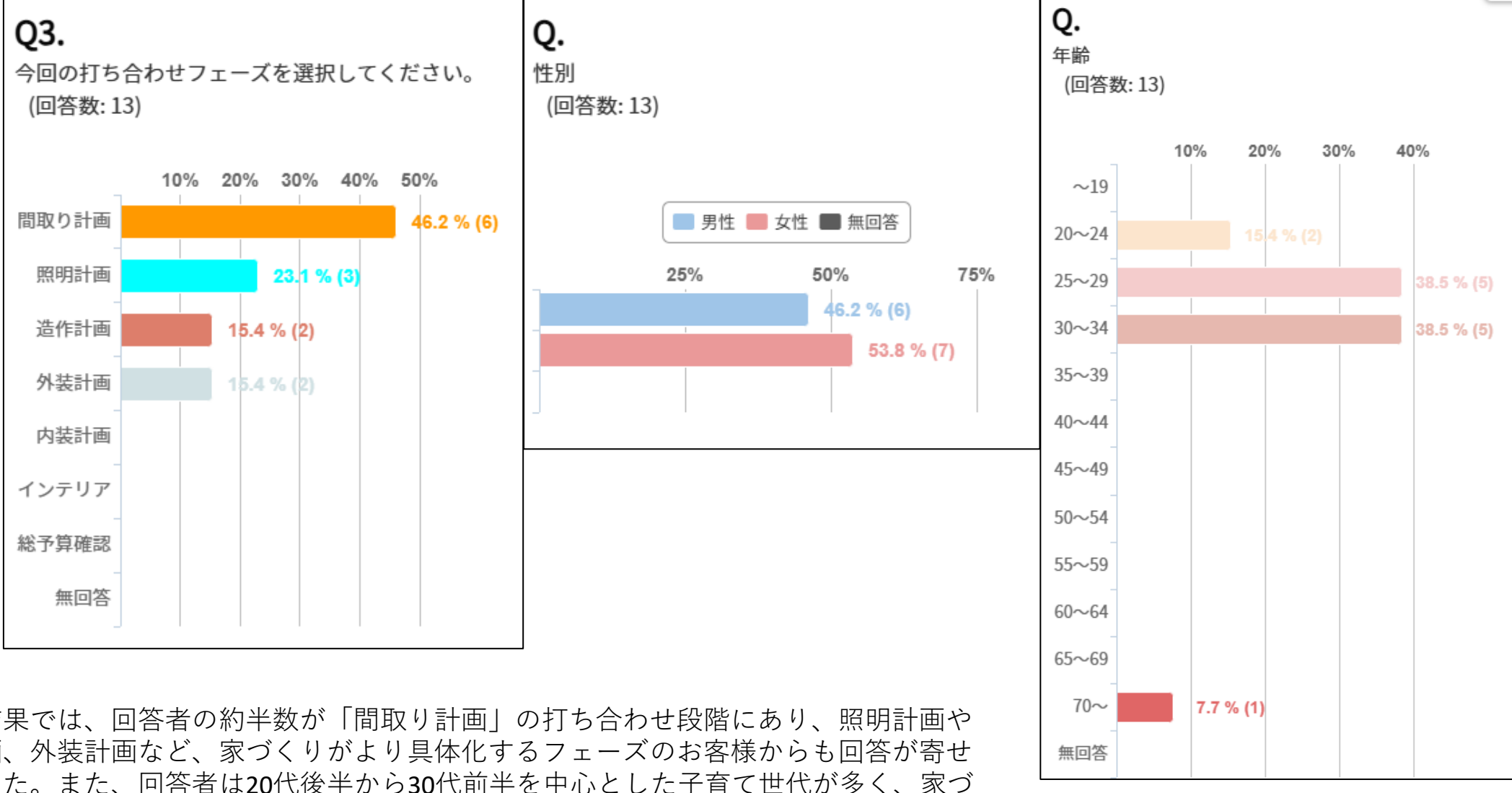
打合せ体験に関する 顧客アンケート調査

調査対象	打合せ完了後のお客様
調査方法	インターネットによるアンケート調査
調査時期	2026年6月・7月

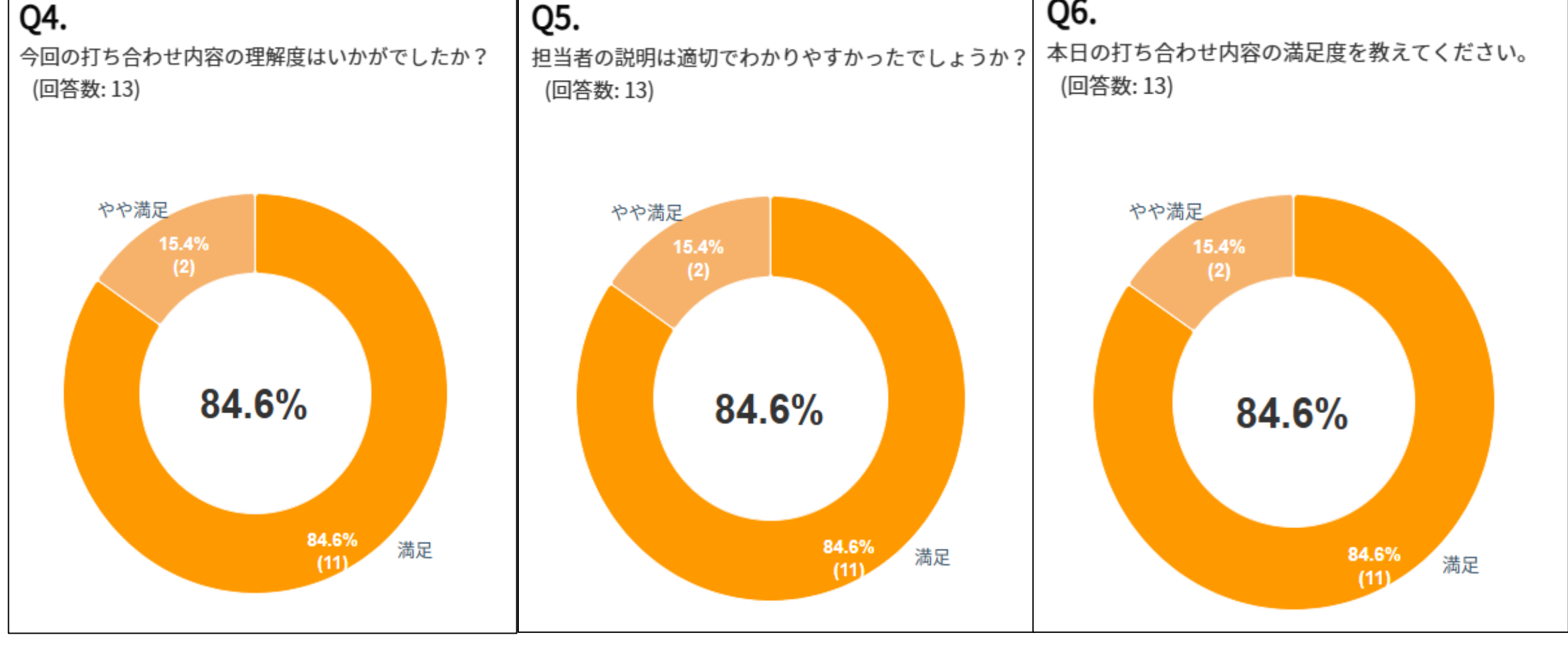
調査実施・発行

株式会社フィールアンドクリエイト

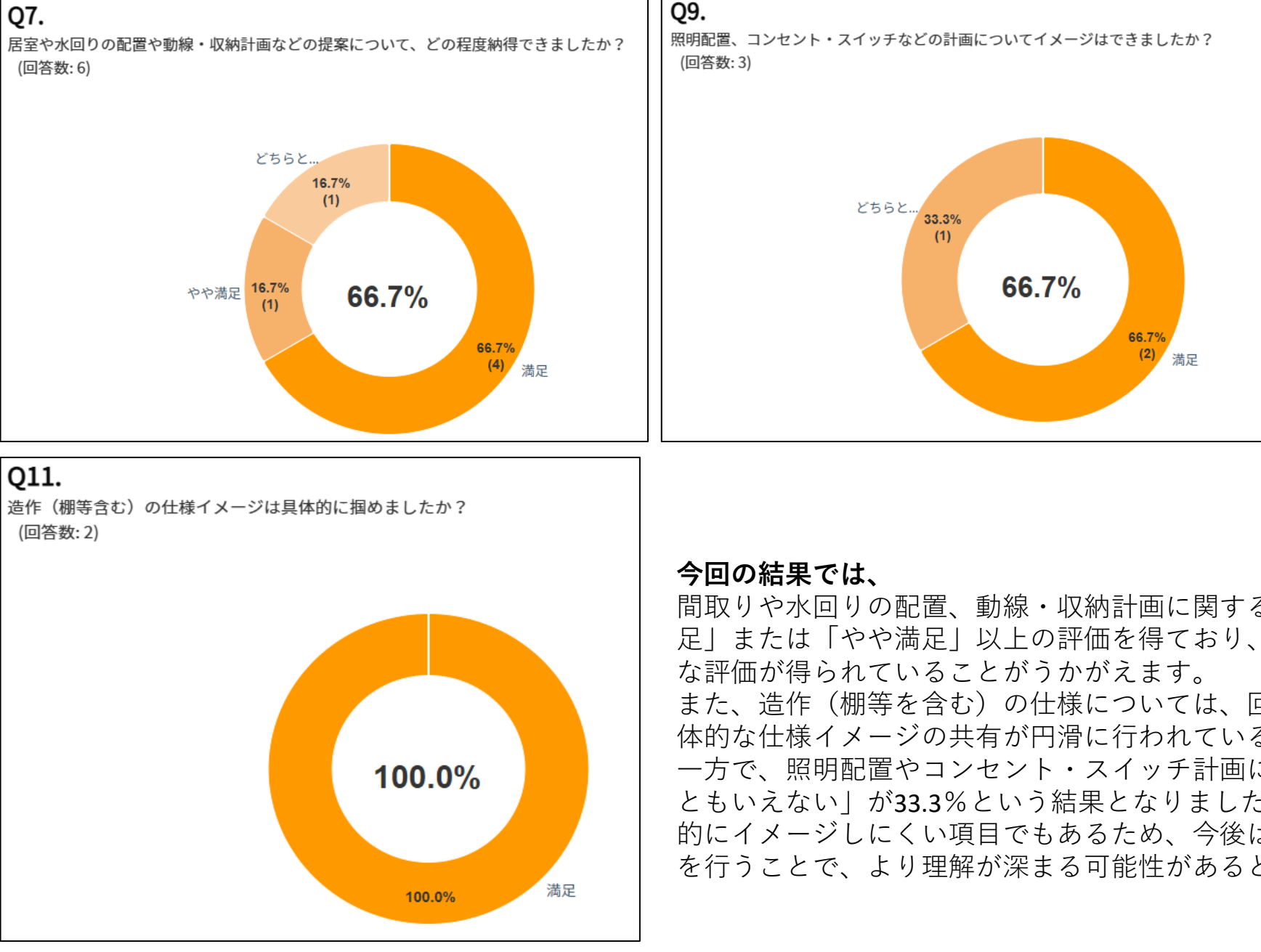
Japan Housing Data Analytics Organization



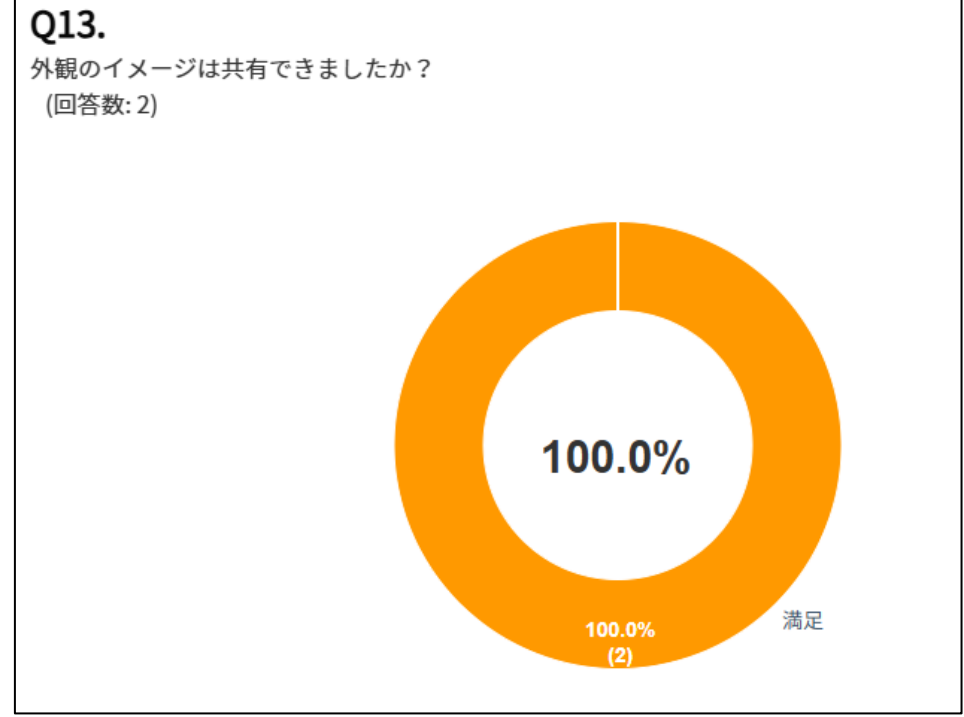
今回の結果では、回答者の約半数が「間取り計画」の打ち合わせ段階にあり、照明計画や造作計画、外装計画など、家づくりがより具体化するフェーズのお客様からも回答が寄せられました。また、回答者は20代後半から30代前半を中心とした子育て世代が多く、家づくりの中心的なターゲット層から評価を得ていることがうかがえます。打ち合わせフェーズが進むにつれて、お客様が検討する内容も間取りから設備・仕様へと広がっていく傾向が見られ、今後は各工程に応じた具体的な情報提供やイメージ共有が、お客様の納得感向上につながることが期待されます。



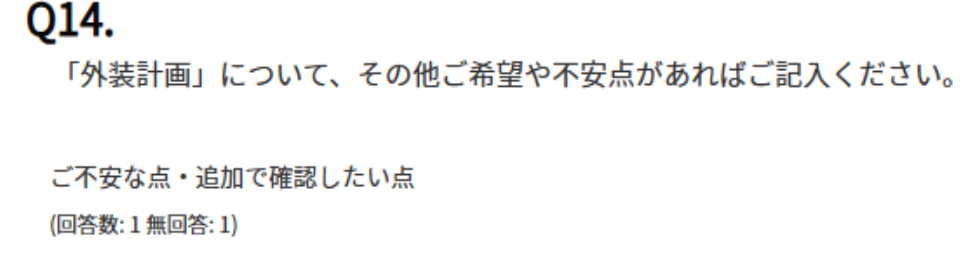
今回の結果では、打ち合わせ内容の理解度・担当者の説明のわかりやすさ・打ち合わせ全体の満足度のすべてにおいて、約85%のお客様から「満足」との評価が得られました。また、「やや満足」を含めるとすべての項目で100%となっており、打ち合わせ内容や担当者の対応について、総じて高い評価を得ていることがうかがえます。一方で、「やや満足」の回答も一定数見られることから、お客様によって理解度や満足度には差があることも読み取れます。今後も、お客様一人ひとりの理解度や検討状況に応じた情報提供を行うことが、満足度の維持・向上につながるものと考えられます。



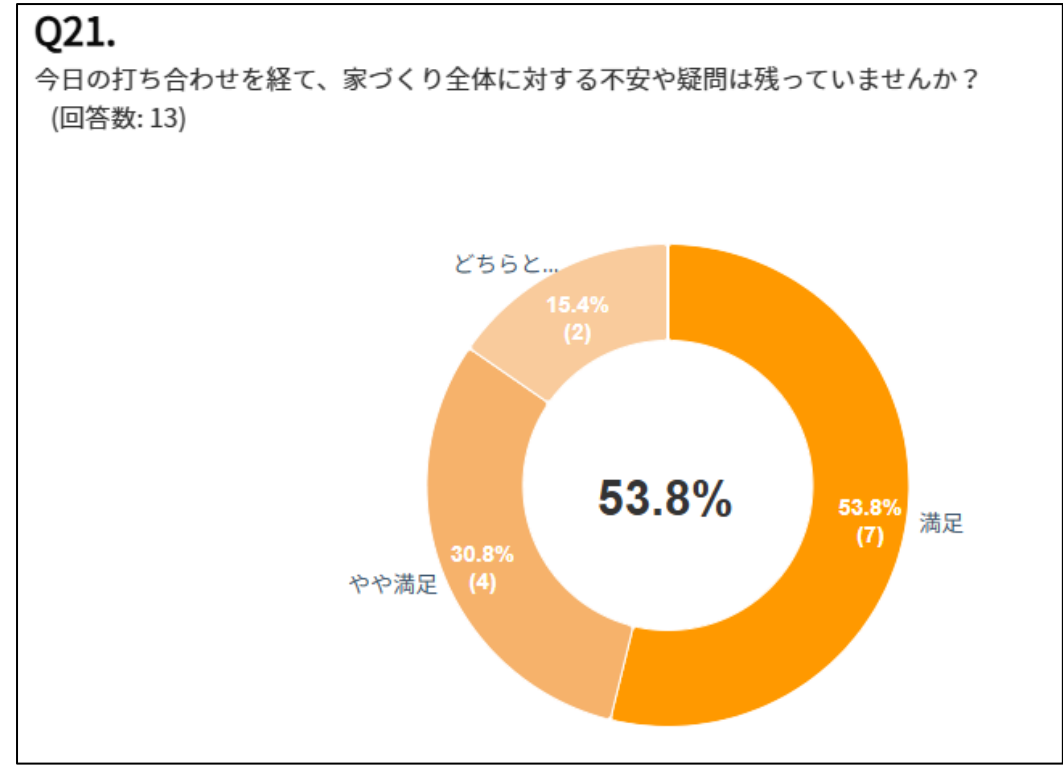
今回の結果では、間取りや水回りの配置、動線・収納計画に関する提案については、回答者全員から「満足」または「やや満足」以上の評価を得ており、提案内容について、お客様から概ね良好な評価が得られていることがうかがえます。また、造作（棚等を含む）の仕様については、回答者全員が「満足」と回答しており、具体的な仕様イメージの共有が円滑に行われていることがうかがえます。一方で、照明配置やコンセント・スイッチ計画については、「満足」が66.7%、「どちらともいえない」が33.3%という結果となりました。照明や電気設備は完成後の生活を具体的にイメージしにくい項目でもあるため、今後は実例写真や使用シーンを交えた説明などを行うことで、より理解が深まる可能性があると考えられます。



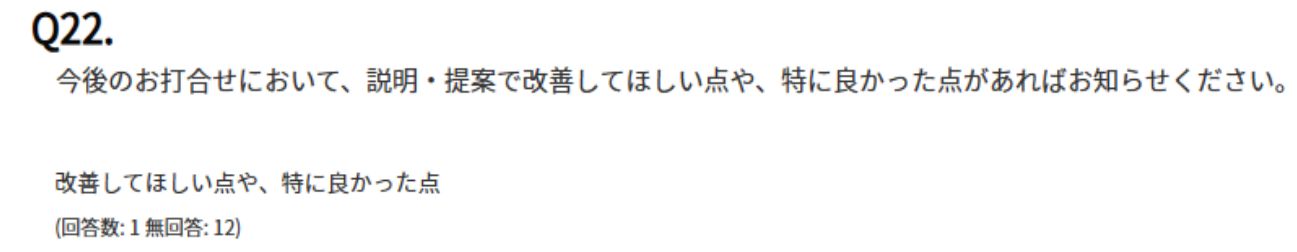
今回の結果では、外観イメージの共有については、回答者全員が「満足」と回答しており、打ち合わせを通じて完成イメージがお客様に十分伝わっていることがうかがえます。一方で、自由記述では「完成予想パースを見たい」「外壁の色味についてカラーコーディネーターから提案を受けたい」といったご意見も寄せられました。このことから、基本的な外観イメージにはご納得いただいている一方で、より具体的な完成イメージや色彩計画について、視覚的な資料や専門的なアドバイスを求めるニーズが一定数あることが読み取れます。



グループ	回答	性別	年齢
+グループ化	パースで完成予想を見たい 色味について、カラーコーディネーターからの提案をいただきたい	男	25～29歳



今回の結果では、家づくり全体に対する不安や疑問については、「満足」「やや満足」と回答した方が約85%を占めており、打ち合わせを通じて多くのお客様が安心感を得られていることがうかがえます。一方で、「どちらともいえない」と回答した方も一定数見られることから、検討が進む中で確認したい事項や判断に時間を要する内容が残っているケースもあると考えられます。自由記述では、「今後の予定を具体的に説明してもらえて良かった」といった声が寄せられており、今後の流れを明確に共有することが、お客様の安心感を高める一因となっていることが読み取れます。



グループ	回答	性別	年齢
+グループ化	設備や照明位置など事前に自分自身でもしっかりと調べて採用したいと考えています。今後の予定を具体的に教えて頂けたことが良かったです	女	20～24歳

第三者機関による 調査報告 6月・7月度 を受けて

PRIME LIFE

Design your Life

今回のアンケートでは、打ち合わせ内容の理解度や担当者の説明のわかりやすさについて、「満足」「やや満足」を合わせて100%という高い評価をいただきました。また、間取りや造作計画についても多くのお客様からご満足いただいております。家づくりの土台となる打ち合わせが、お客様に安心して進めていただけていることを大変嬉しく感じています。

一方で、照明計画や設備、外観のイメージづくりについては、より具体的な完成イメージや実例を求めるお声もいただきました。

私たちにとっても、お客様が安心してご判断いただくためには、視覚的な資料や実際の暮らしをイメージできるご提案がより重要であることを改めて実感しています。

これからもお客様一人ひとりの想いに寄り添いながら、「わかりやすく、納得して進められる家づくり」を目指し、より良いご提案に努めてまいります。

株式会社プライムライフ スタッフ一同