

2025年3月25日
マップマーケティング株式会社

マップマーケティング社、住宅の建築の時期や リフォーム数が可視化できる「築年数データ2023」をリリース

マップマーケティング株式会社(本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：新田 正則)は、TerraMapシリーズのオプションデータ「築年数データ2023」(以下、築年数データ)を2025年3月25日にリリースしました。

サービスURL：https://www.mapmarketing.co.jp/data/tokei/Chikunensu_c.html

住宅がどの時期に建てられたのかという情報は、リフォームや建て替えなどのビジネスだけでなく、住み替えや土地の売却、住宅保険の見直し提案などさまざまなサービスの訴求に役立つ情報です。

マップマーケティングが提供している築年数データは、国勢調査や住宅・土地統計調査のデータをもとに独自に加工して作られた推計データです。

このデータをTerraMapシリーズで地図に可視化すれば、以下のようなエリアマーケティングでよくある問題を解決します。

- 建築時期が古く、リフォームが必要なエリアを把握できていない
- ○○年以前に建てられた建物が多いエリアはどこかわからない
- 営業・ポスティング対象となる世帯を絞りたいが、参考となるデータがない
- リフォームを実施していない住宅が多いエリアを判断するデータがない
- 個人宅向け・不動産オーナー向けで販促物を分けたいが、持ち家・借家がわからないため、潜在顧客数を判別できない

住宅建築の時期や、建て替えやリフォームの検討時期などを判断できれば、不動産・建設・ポスティング業界など住宅に関わるさまざまなビジネスで精度が高いマーケティング戦略を打ち出せるでしょう。

【新たなデータ項目「リフォーム数(持ち家)」を追加】

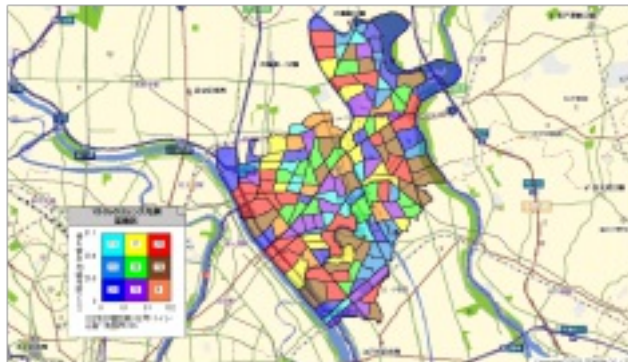
今回リリースされた築年数データでは、新たなデータ項目として「リフォーム数(持ち家)」が追加されました。これは、持ち家の築年数推計と、統計データの「リフォーム工事の状況」「住宅の増改築・改修工事等」「耐震改修工事の状況」「高齢者等のための設備工事の有無」を用いて推計した項目です。

- 増築・間取りの変更
- 台所・トイレ・浴室・洗面所の増改築
- 耐震工事数
- 高齢者等のための設備工事数

上記などのデータでエリアのリフォーム状況を可視化できるため、より詳細な情報を用いた分析が可能です。

【築年数データの活用例1：リフォーム数を掛け合わせて分析する】

データ項目「リフォーム数(持ち家)」と「住宅の建築の時期(持ち家)」を掛け合わせると、より詳細な分析でビジネスチャンスが可視化できます。以下の図では、葛飾区内の持ち家の平均築年数と、「台所・トイレ・浴室・洗面所のリフォーム数」を掛け合わせてヒートマップ化しました。



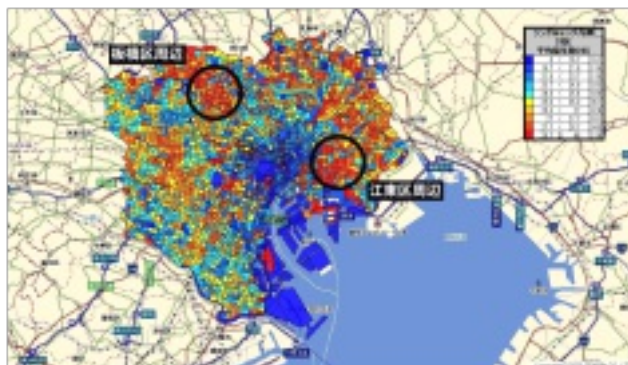
このように、リフォーム数と築年数を掛け合わせると、築年数が古い住宅が多いエリアの中で、水回りのリフォームがあまりおこなわれていない住宅(水色のエリア)が可視化できます。

このように具体的な状況を把握できれば、以下のようなエリアマーケティング施策の立案に役立つでしょう。

- 水回りのリフォーム案内のチラシをポスティングし、サービスを訴求する
- キッチン設備の交換時期に合わせて特定エリアへの販促キャンペーンを実施

【築年数データの活用例2：平均築年数を可視化する】

築年数データを用いると、指定したエリア内に対して平均築年数でヒートマップを作成できます。以下は、東京23区を例に挙げて平均築年数を可視化した図です。



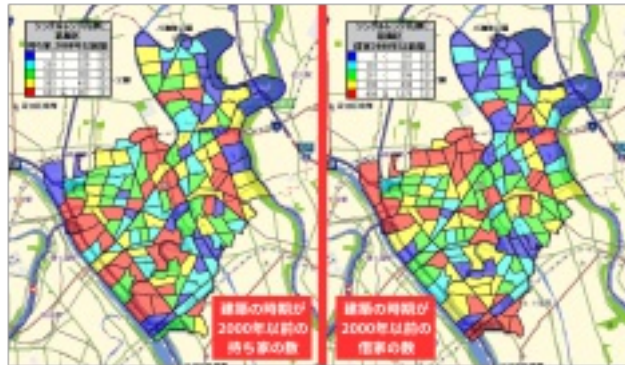
23区内の場合、千代田区・中央区・港区などは平均築年数が新しい青色のエリアが多く、板橋区や江東区周辺には平均築年数が古い赤色のエリアが集中していることがわかります。

このように、広い範囲のどのあたりに新しい建物や古い建物が集まっているのかを可視化することで、以下のようなエリアマーケティング施策に活用できます。

- プロモーションを実施するエリアを絞り込む
- イベントやキャンペーンの開催地を選定する

【築年数データの活用例3：持ち家と借家で比較する】

築年数データには、「持ち家」と「借家」の項目があります。この2つを使い分ければ、同じ地域でも別の住居所有形態に視点を置いた分析がおこなえます。以下の図は、葛飾区を例に挙げて「2000年より前に建てられた持ち家」と「2000年より前に建てられた借家」の数でヒートマップ化したものです。



この図を見ると、立てられた時期が同じ程度であっても、2000年よりも前に建てられた持ち家数が多く、借家は少ないエリアなどを把握できます。

建てられた時期が同じであっても、持ち家と借家ではそれぞれ住宅に対する用途・要望が異なります。こういった背景をデータで推察できれば、以下のような対象別アプローチができます。

- 古い持ち家が多いエリアには、リフォームの決定権を持っている住民向けの販促
- 古い借家が多いエリアには、オーナー向けにリフォーム・リノベーション提案の販促

このように建てられた時期や平均築年数だけでなく、住居形態を区別することでエリア分析の精度を高め、アプローチする相手や施策を最適化しやすくなります。

以下のページでは、築年数データの活用例を、業種や課題別により詳しく解説した資料をご用意しています。ぜひお役立てください。

<https://www.mapmarketing.co.jp/whitepaper/chikunensu-data-katsuyou>

【築年数データ2023の概要・価格】

項目数	: 50項目
収録データ(抜粋)※	: 住宅の建築の時期(総数) 住宅の建築の時期(持ち家/借家) リフォーム数(持ち家)
集計単位	: 町丁目(大字、市区町村、都道県含む)
収録単位	: 全国
更新頻度	: 5年
販売単位	: 1法人
販売価格	: 500,000円(税別)

※収録データは大分類のみを抜粋したものです。データの詳細は下記ページをご確認ください。

サービスURL : https://www.mapmarketing.co.jp/data/koumoku/Chikunensu_c.html

【マップマーケティング株式会社について】

マップマーケティング株式会社(本社：東京都渋谷区、代表取締役社長 CEO：新田 正則)は、デジタルエリアマーケティングの力でお客様を支えるオンリーワンテック企業です。

1998年の創業以来、他社には実現不可能な圧倒的な低コストでエリアマーケティングに必要とされるGISエンジンおよびオリジナル推計データを提供し続け、エリアマーケティングGISソフトの「TerraMapシリーズ」の販売は、累計約2,500社を超える導入実績(2024年3月時点)を誇ります。また、エリアマーケティングのプロフェッショナル集団として、店舗開発業務や店舗運営業務の課題解決事例も多数ございます。

また、DX推進における、BIツールやデータクラウドを利用した、お客様データとエリアマーケティングデータの組み合わせによる分析の提案や、人流データのエリアマーケティングへの活用に取り組んでいます。

地図システム開発支援Web API 「TerraMap API」は、常に更新・整備されたエリアマーケティングデータを自社で用意せずにシステムに組み込みたい方向けのミドルウェアです。

マップマーケティング株式会社の詳細は、 <https://www.mapmarketing.co.jp/> をご覧ください。

【本件に関するお客様からのお問い合わせ先】

マップマーケティング株式会社 ビジネスパートナーグループ
E-mail： info@mapmarketing.co.jp
Tel : 03-6455-0478

【本件に関する報道機関からのお問い合わせ先】

マップマーケティング株式会社 マーケティンググループ
E-mail： info@mapmarketing.co.jp
Tel : 03-6455-0478

[画像一括ダウンロードURL]

<https://www.atpress.ne.jp/releases/429887/image429887.zip>