

## STYLE PORT



3Dコミュニケーション・プラットフォーム「ROOV」

- 本社所在地：東京都渋谷区神宮前4-3-15 東京セントラル表参道322号室
- 事業概要：建築・不動産マーケットにおけるITソリューションの開発および提供
- 常時使用する従業員：74名 (2026年2月時点)
- 現在の売上高：10億円 (2025年9月期)
- 法人番号：4180001129800
- Web：https://styleport.co.jp/

### 企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役 間所 暁彦

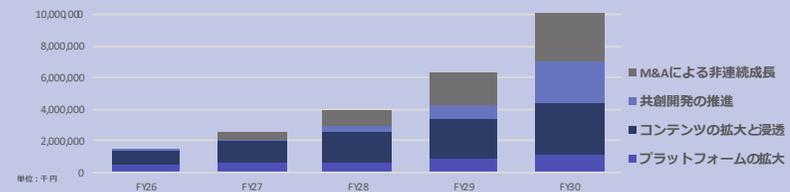
### 空間の選択に伴う後悔をゼロにする。

私たちは「空間の選択に伴う後悔をゼロにする」というミッションのもと、未竣工の空間情報をデジタルで正しく、手軽に伝える3Dコミュニケーション・プラットフォーム「ROOV」を展開しています。新築マンション販売分野におけるトップシェアサービスとしての地位を確立した今、次のステップとして不動産業界全体のデジタルインフラとなることを目標にしています。不動産デベロッパーとのCRMのデータ連携やXR技術の深化により、集客から契約、入居後のアフターフォローまでを一気通貫で支える「不動産デベロッパーのDXパートナー」へと進化します。更に100億円の達成を通過点に、グローバルで利用されるプラットフォームに発展し、不動産取引の顧客体験の未来を創造します。

### 売上高100億円実現の目標と課題

#### 実現目標

2030年の売上高達成に向け、年率62%程度の成長を目指す。



#### 課題

- プラットフォームの更なる拡大および3Dコンテンツ制作体制の強化
- 大手デベロッパーとの共創開発推進にむけた、開発人材の確保
- 海外事例の継続的な創出および推進体制の構築

### 売上高100億円実現に向けた具体的措置

#### 目指す成長手段

- プラットフォームの圧倒的拡大：現状の国内シェア43%から、中堅・中小デベロッパーへの業界浸透を強化し、接客支援ツールのデファクトスタンダード化を完遂する。
- 3Dコンテンツの多角化：3Dコンテンツ提供メニューの拡大と浸透により、プロジェクトあたりの平均単価を最大化する。
- 共創開発による領域拡大：汎用プラットフォームでは解決できない企業固有の課題をコンサルティング型開発で解決。集客からアフターフォローまで、不動産業バリューチェーン全体のDX化を支援する。
- 積極的なM&A：不動産テクノロジーのプレイヤーを対象としたパーティカルM&Aにより、非連続的な成長を実現する。

#### 実施体制

- プラットフォーム拡大のためのセールス及びCS（カスタマーサクセス）組織の拡大
- デジタルツイン技術を活用した新たな空間体験を実現するプロダクト開発体制の構築
- 大手デベロッパーとの共創開発に向けた関係深化や開発体制の構築
- M&Aによってシナジーが創出できる不動産テクノロジープレイヤーのソーシングとファイナンス強化

※本宣言は企業自身はその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです