

報道関係各位



経験・演技力頼みのロープレを科学で打破
LIFULL HOME'S が 9 つの性格タイプを活用した
不動産業界初のカードゲーム型研修プログラム「ココロープレ」を開発

事業を通して社会課題解決に取り組む、株式会社 LIFULL（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：伊東祐司、東証プライム：2120）が運営する不動産・住宅情報サービス「LIFULL HOME'S（ライフルホームズ）」は、2026年2月2日より、不動産業界初※1となる不動産営業におけるコミュニケーションを科学的に体系化した**カードゲーム型研修プログラム「ココロープレ」**を開発し、販売を開始します。

※1 自社調べ（不動産実務研修および営業トレーニング教材を対象）2026年1月時点



「ココロープレ」とは

不動産仲介営業経験が少ない方や内定者でもカードゲーム形式で、不動産仲介における「接客力」を養うプログラムです。営業担当役は、会話の中から顧客役の性格を分析しながら、性格を当てたり、最適なアプローチで希望条件を引き出し、最終的に最適な物件を提案したりすることを目指します。

「ココロープレ」の開発背景

従来の不動産営業の研修内容は、熟練者の経験則に基づく「ロールプレイング（以下、ロープレ）」が主流でした。これには「指導者の主觀による質のバラつき」「再現性の低さ」「若手社員の心理的ハードル」といったいわゆる「教育の属人化」という構造的な課題が存在します。単なる人材育成の非効率性にとどまらず、担当者のヒアリング能力不足により、住まい探しユーザーの潜在的なニーズを引き出せないまま物件を提案してしまう「住まい探しのミスマッチ」や、それによる「成約機会の損失」、さらには「営業担当者の自信喪失」という負の連鎖を引き起こします。

このたび LIFULL HOME'S は、不動産会社の担当者と住まい探しをする顧客とのコミュニケーションの質こそが、住まい探し体験を左右すると定義し、誰もが短期間で「顧客の真のニーズ」を察知し、最適な提案ができるよう心理学的なアプローチを用いたゲーミフィケーション・プログラム「ココロープレ」を開発しました。

「ココロープレ」が提供する営業育成の3つのアップデート

1. 演技不要のロープレに

従来のロープレには経験に基づいた「顧客役の演技」が不可欠でした。カードの内容を読み進める形式で、個々の演技力によるノイズをなくし、顧客の言葉の裏にある「性格タイプ」を推理・特定する分析スキルの習得に特化させました。

2. 科学的根拠（9つの性格タイプ）に基づく再現性

ディグラム診断※2 をベースに作られた「9 つの性格タイプ」を活用した科学的アプローチを導入。顧客の性格特性に合わせた最適な問い合わせや提案手法を体得することで、個人のセンスに頼らない営業スキルの標準化を実現します。

3. 自律的学習を促すゲーミフィケーション

ゲーム感覚で試行錯誤を繰り返す構造により、心理的安全性を確保しながら、能動的な学習サイクルを高速で回すことが可能です。指導者が付きっきりになる必要はなく、新人同士のペアでも完結が可能です。

商品概要

名称：不動産接客・営業実践カードゲーム「ココロープレ」

推奨の対象：不動産仲介営業 1～2 年目、内定者

使用方法 : 1 セット約15分

プレイ人数：1~2名

内容・価格：1セット 188枚、30,000円（税別）

購入方法：下記 URL サイト内の問合せフォームよりお申込みください。お申込みは法人のみに限ります。個人での購入は今後のご案内を予定しています。

<https://inquiry.homes.co.jp/cocorollplay>

初回商品発送時期：2026年3月上旬

その他：「ココロープレ」を活用した出張研修パッケージプランのご用意があります。（費用：20万円から、内容：研修講座、ココロープレ1セット）

プレイイメージ：

ゴールは「顧客の要望に合わせた物件を提案する」「顧客の性格を当てる」の2つです。

ゴール①「顧客の要望に合わせた物件を提案する」

営業担当役と顧客役に分かれ、営業担当が出す「質問カード」に、顧客役が指定されたカードを出します。

雑談（タイプ推理）×4回、本題（質問）×3回、計7フェーズのやりとりを行い、最後に物件の提案をします。

ゴール②「顧客の性格を当てる」

雑談フェーズの回答セリフをもとに、顧客の性格を考え、本題フェーズで考えた性格にあわせた質問カードを出します。顧客役の性格に合った質問セリフを選ぶことで、希望条件をより多く引き出すことができます。



※2 「ディグラム診断」について

ディグラム・ラボ社が開発したデータに基づく科学的診断。アンケート調査で取得したのべ 37 万人、のべ数千項目を超えるデータベースに基づいて、被験者に心理テスト結果と調査から得られたライフスタイルや恋愛傾向等の情報を、統計処理を施し客観的に分析した結果です。性格診断心理テスト「エゴグラム」をベースとし、数万人規模のアンケート調査（定量調査）や、対面による心理テスト診断（実証実験）から、改良を重ね独自に開発したもので、データベースを構築する診断実績は6,000 万回を超える（データベース数、実験のケース数は 2026 年1月時点）。

カードの記載や表現は、上記の診断実績や不動産業界における営業プロセス・顧客の性格情報を集約した AI：ディグラム GPT の活用により、9 タイプの性格に合わせた最適な表現を実装しています。

テストプレイ体験者による感想

- ・従来のロープレと比較して、人によって対応（演じる内容）が変わらない点が良かった。お客様のタイプを考えつつ、選択するというのも楽しかった。
- ・普段意識しているにもかかわらず正解が選べなかったのは悔しかった。自身の主觀ではなく、カードを用いて決められた Q&A をこなすため客観的視点を持てた。
- ・カードゲームが営業研修だけでなく、インターン研修にも向いていると感じた。

協力：株式会社 SANKO リーシングマネジメント

開発者・企画者株式会社 LIFULL HR ソリューション事業部 五十嵐 拓のコメント

不動産仲介は、単なる物件紹介ではなく、人生の転機に寄り添う高度なコミュニケーションが求められる仕事です。一方で、多くの不動産会社から「集客はできているが、若手が育たず成約に至らない」「教育に時間を割けず、離職が続いてしまう」という切実な声をうかがってきました。

本商品は、現場の負担を軽減するだけでなく、若手がプロフェッショナルとしての自信を早期に構築し、住まい探しをするお客さまにとって最良のパートナーとなるための「武器」を提供します。この取り組みを通じて、不動産流通の活性化と、ミスマッチのない住まい探しの実現に貢献してまいります。

LIFULL HOME'S について (<https://www.homes.co.jp/>)

LIFULL HOME'S は、「叶えたい！」が見えてくる。」をコンセプトに掲げる不動産・住宅情報サービスです。賃貸、一戸建て・マンションの購入、注文住宅から住まいの売却まで。物件や住まい探しに役立つ情報を、一人ひとりに寄り添い最適な形で提供することで、本当に叶えたい希望に気づき、新たな暮らしの可能性を広げるお手伝いをします。



日本最大級の不動産・住宅情報サービス「[LIFULL HOME'S（ライフル ホームズ）](https://www.homes.co.jp/)」

賃貸のお部屋探し・賃貸住宅情報なら「[LIFULL HOME'S](https://www.homes.co.jp/)」

マンションの購入・物件情報の検索なら「[LIFULL HOME'S](https://www.homes.co.jp/)」

一戸建て[一軒家]の購入・物件情報の検索なら「[LIFULL HOME'S](https://www.homes.co.jp/)」

注文住宅の施工会社・住宅カタログを探すなら「[LIFULL HOME'S 注文住宅](https://www.homes.co.jp/)」

不動産売却にはまず査定の依頼から「[LIFULL HOME'S 不動産査定](https://www.homes.co.jp/)」

マンション売却の一括査定なら「[LIFULL HOME'S マンション売却](https://www.homes.co.jp/)」

不動産投資・収益物件を検索するなら「[LIFULL HOME'S 不動産投資](https://www.homes.co.jp/)」

理想の住まい選び・家づくりをアドバイザーに無料相談「[LIFULL HOME'S 住まいの窓口](https://www.homes.co.jp/)」

株式会社 LIFULL について (<https://lifull.com/>)

LIFULL は「あらゆる LIFE を、FULL に。」をコーポレートメッセージに掲げ、個人が抱える課題から、その先にある世の中の課題まで、安心と喜びをさまたげる社会課題を、事業を通して解決していくことを目指すソーシャルエンタープライズです。現在はグループとして、不動産・住宅情報サービス「LIFULL HOME'S」、シニアの暮らしに寄り添う「LIFULL 介護」、不動産投資と収益物件の情報サイト「健美家（けんびや）」などの事業展開を行っています。