

不動産事業者とIT企業をつなぐひろげる

# 不動産テック.BIZ

住宅新報別冊

Real Estate Technology 2020.7 Vol. 1

# 超スマート社会

# IT × 不動産 変わるまちの姿

# もはや「非対面接客」も 当たり前前の時代に

不動産テックの活用方法と活用事例  
テクノロジーで変わる働き方 高まる利便性



# 「創刊号 記念読者 Present」

# 業界待望の専門展、ついに誕生！

# 第1回 不動産テックEXPO

(マンション・賃貸ビルなど)

主催 リード エグジビション ジャパン 株式会社

関西展

会期: 2020年9月9日[水]~11日[金]

会場: インテックス大阪

東京展

会期: 2020年12月2日[水]~4日[金]

会場: 東京ビッグサイト

※関西展・東京展をそれぞれ毎年開催。2021年の会期日程については決まり次第、展示会ホームページで公開いたします。

## 来場対象者

下記の専門家

- 不動産管理会社
- 不動産仲介会社
- 不動産販売店
- マンション・ビルオーナー
- 施設管理会社

…など

## 商談内容

- ◆ 製品・技術の導入
- ◆ 新製品の発掘
- ◆ 設計・施工の相談

…など

## 出展社

下記のメーカー・商社 など

- 管理・仲介業務支援
- スマートロック
- 不動産売買サービス
- 内見向けVR・AR
- 不動産販売支援

…など



来場希望の方

招待券申込はこちら ▶

(※通常5,000円の入場料が無料)



出展希望の方

出展資料請求はこちら ▶

(※空き状況・見積りなど)



CONTENTS

2 **巻頭インタビュー**  
令和の不動産業のあり方とは何か  
**不動産業界に求められる「未来技術」の概念と活用**  
内閣官房まち・ひと・しごと創生本部事務局参事官補佐 藤田 建次氏  
国土交通省 土地・建設産業局不動産課長 須藤 明夫氏  
一般社団法人不動産テック協会 代表理事 赤木 正幸氏

6 **Trend news**  
国内最大の見本市主催会社が満を持して不動産テックEXPOを開催  
リード エグジビション ジャパン株式会社 土屋 勝利氏

**不動産×IT**

7 **営業支援**  
登記情報から最終所有者の情報取得を実現  
株式会社日立ソリューションズ・クリエイト 黒田 剛史氏

8 **仲介業務支援 ①**  
ビッグデータが導き出す 査定の根拠とマーケット動向  
株式会社タス

10 **仲介業務支援 ②**  
追客業務を自動化させて「売り顧客」を自然に育てる術<sup>すべ</sup>  
価値住宅株式会社 高橋 正典氏

12 **管理業務支援**  
郵送、来店不要のオンライン契約で 煩雑な駐車場管理業務を皆無に  
株式会社ニリー 伊藤 千央氏

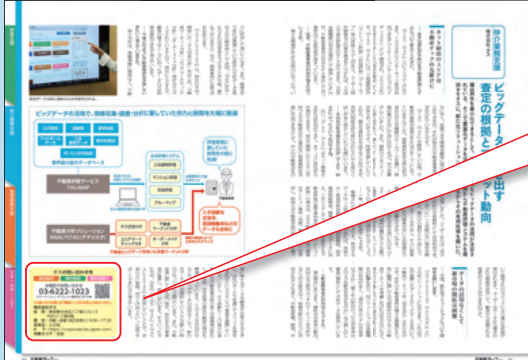
14 **VR・AR・IoT**  
仮想空間の概念がもたらした 非対面接客という業界の新たな常識  
株式会社リコー 鳥居 理氏

16 **協力団体一覧 読者プレゼント**

広告掲載・配本などに関する  
お問い合わせ  
株式会社住宅新報  
〒105-0001  
東京都港区虎ノ門3-11-15  
SVAX TTビル  
TEL:03(6403)7820  
FAX:03(6403)7825  
https://www.jutaku-s.com/

『不動産テック.BIZ』のご利用方法

企業にお問い合わせの場合は……



**企業データの見方**

- 資料請求** 商品の詳しい資料やカタログを取り寄せることができます。
- 無料相談** 費用、設置工期などの詳細を担当者に相談することができます。
- 無料見積り** 企業に見積り依頼をすることができます。

[sample]  
お電話でお問い合わせ  
**03-6222-1023**  
スマートフォン・タブレット端末はコチラ

①お電話で直接問い合わせする場合はコチラから  
②Webページからお問い合わせする場合はコチラから

## 令和の不動産業のあり方とは何か

# 不動産業界に求められる 「未来技術」の概念と活用

IoT や AI 等のテクノロジーを生活に融合させ、人々が快適に暮らす社会「Society5.0（超スマート社会）」の実現が叫ばれて久しい。では、人々の暮らしに大きくかわる不動産業において、業界関係者が求められていることは何か。新たな指針を示した行政機関担当者にその詳細と業界が求められることを、また不動産テック協会の代表理事にテクノロジー導入の際に留意したいことなどをうかがった。

※本記事は『住宅新報』（令和2年3月31日発行）に掲載した記事を再編集したものです。

## 内閣官房まち・ひと・しごと 創生本部事務局参事官補佐 藤田 建次氏

### デジタル人材を派遣し 地方創生の地盤を整備

——「まち・ひと・しごと創生総合戦略」について、改めて説明をお願いします。

日本は2008年をピークに人口減少の局面に入り、60年には総人口が9300万人程度、2100年には6000万人程度を割り込むまで減少すると推計されています。また、若年層を中心に東京圏への人口移動が要因となり、一極集中を招いている現状があります。その結果、地域社会における担い手の減少や地域経済の縮小など様々な課題が生じています。このような状況の中、地方創生の5カ年（2015～2019年度）の目標と施策をまとめて、「第1期まち・ひと・しごと創生総合戦略」が策定されました。

——第1期を振り返ってみると、「地方にしごとをつくり、安心し

て働けるようにする」「地方への新しいひとの流れをつくる」「若い世代の結婚・出産・子育ての希望をかなえる」「時代に合った地域をつくり、安心なくらしを守るとともに、地域と地域を連携する」を4つの基本目標として取り組んできました。

策定後、全国各地で就業者数・生産農業所得・外国人宿泊者数が増加するといった傾向が見られましたが、東京圏における転入超過数については増加傾向にあり、人口減少とともに、東京圏への一極集中は正は引き続き課題となっています。第1期の検証を基に、2020～2024年度を対象期間とする第2期の「まち・ひと・しごと創生総合戦略」を閣議決定しています。

——第1期と変更された点は。

4つの基本目標を一部見直し、移住・定住だけではなく副業・兼業など多様な形で地方とつながることや、「まち」の魅力をつくることの重要性



を追加しています。その地域を訪れ、住み続けたいと思えるような地域をつくるためには、人々の希望をかなえる「まち」の魅力を生み出すことが重要。その考えの下、新たな基本目標に「ひとが集う、安心して暮らすことができる魅力的な地域をつくる」を新たに設けたのです。また、「新しい時代の流れを力にする」と、「多様な人材の活躍を推進する」を加え、このうち「新しい時代の流れを力にする」の具体的内容に「地域におけるSociety5.0の推進」等を位置付けています。Society5.0の実現に向けた技術（未来技術）は、人手不足を解消でき、地理的・時間的制約を克服することが可能なため、あらゆる分野において、住民の生活の利便性と満足度を高められると考えています。

——実現するには何が必要だと。

民間事業者を含む様々な主体との連携や、他地域における施策との連携を進めるなど、総合的な施策に取り組むことが重要だと考えています。官民協働が進むことで、地域・民間の創意工夫を生かした未来技術が活用され、地域の課題解決・改

善に向けた取組が一層推進されていきます。これを踏まえ、昨年8月に「デジタル専門人材」が不足する地方公共団体に、民間企業のデジタル専門人材を半年から2年間、派遣する制度を創設しました。この取組を通じて、地方創生のための人材基盤を整備していきます。また、未来技術を活用した新たなシステムづくりに挑戦する取組であって、全国的なモデルとなり得るものについては、地方創生推進交付金にSociety5.0タイプを新たに設け、支援を行っていきます。

——不動産業界に期待することは。

「ひとが集う、安心して暮らすことができる魅力的な地域をつくる」を実現するためには、人々の希望をかなえる「まち」の魅力をつくることが重要です。また、これらの推進にあたっては、モノやサービスの生産性・利便性を飛躍的に高め、産業や生活などの質を高める力を持つ未来技術の活用も重要となってきます。地方においても、古民家や廃校等を活用したサテライトオフィスの整備と活用促進、シェアリングエコノミーによる地方への企業移転や人材

等の移住、多拠点居住の促進等が考えられます。このように、今後、サテライトオフィスをはじめとした地域の不動産と未来技術を活用した取組がより一層進むことが想定される

国土交通省

土地・建設産業局不動産課長

須藤 明夫氏

業界の生産性向上に  
新技術活用は欠かせない

——国土交通省は昨年、「不動産業ビジョン2030」令和時代の『不動産最適活用』に向けて」を策定しました。

不動産業は、我が国の豊かな国民生活・経済成長等を支える重要な基幹産業であり、少子高齢化・人口減少、AI・IoTをはじめとする技術革新など社会経済情勢の急速な変化が見込まれる今後10年において、引き続き、成長産業として発展することが期待されています。そのため、不動産業に携わる全てのプ

ことから、地域と深い関係を持つ不動産事業者においても、地方公共団体や他の民間企業との積極的な連携により、Society5.0を推進していくことを期待しています。



レイヤーが不動産業のあるべき将来像や目標を認識し、官民一体となり必要な取組を推進していくことが不可欠だと考えています。そこで、国土交通省では、元号が「平成」から「令和」に代わり、まさに新しい時代の幕開けとなるこのタイミングを捉え、令和時代における不動産業の持続的な発展の確保のための官民共有の指針として策定したのです。これは、1992年に策定した「新不動産業ビジョン」21世紀の社会経済ニーズに応えるために「以来、およそ四半世紀ぶりのこととなります。——改めてビジョンの概要をお話いただけますか。

※ 「デジタル専門人材」：未来技術を活用して地域課題を解決・改善する能力を有する人材。

本ビジョンにおいては、具体的な将来として想起し得る「2030年」を目標年次として設定し、2030年に向けた不動産業の将来像、官民が共通して認識すべき目標、それらを実現する上で官民に求められる役割を整理したものです。「不動産業の将来像」としては、不動産業を取り巻く近年の市場環境の変化を踏まえ、①豊かな住生活を支える産業、②我が国の持続的成長を支える産業、③人々の交流の「場」を支える産業の3点を掲げています。次に、「官民共通の目標」として、そのひとつに「ストック型社会の実現」、ふたつ目に「安全・安心な不動産取引の実現」、そして「多様なライフスタイル・地方創生の実現」「エリア価値の向上」「新たな需要の創造」「すべての人が安心して暮らせる住まいの確保」「不動産教育・研究の充実」の7点を掲げています。こうした「不動産業の将来像」や「官民共通の目標」を実現するために求められる官民の役割を整理したのが本ビジョンとなるわけです。このうち、民の役割の一つとして、新技術の活用による業務の生産

性及び消費者サービスの向上を挙げています。開発・分譲、流通、管理、賃貸、不動産投資・運用といった各業態において、AI、IoT等の新技術が活用されることで、業務効率化や消費者サービスの拡大と相まって不動産分野の生産性向上が期待されているからです。

——生産性を向上させるものとして、どのようなものが考えられますか。

VRを活用し、オンラインで物件を内覧できるようにすれば、2地域居住やサテライトオフィスの整備を考える者の選択肢を増やすこと等につながり、これにより過疎地域など人口減少が進行している地域においても不動産業が維持され、ひいては、地域住民にとつての利便性向上につながります。また、新技術の有効活用を含めた民の役割が十分に果たせるように、市場環境の整備に注力するのを官の役割の一つとして挙げ、新技術の具体的な活用方策の検討をはじめとして、不動産分野における技術革新・業務効率化に重点的に取り組むことを考えています。

——具体的な取組について教えてください。

不動産業分野における新技術の活用を促進するための取組として、不動産取引の電子化を進めています。2017年10月より、賃貸取引におけるITを活用した重要事項説明（IT重説）を本格運用し、同月より社会実験を継続している法人間売買取引に加え、2019年10月より、個人を含む売買取引におけるIT重説についても社会実験を開始しています。また、重要事項説明書の交付についても、同じく2019年10月より、賃貸取引における重要事項

説明書等の電子書面による交付に係る社会実験を開始しました。さらに、令和2年度予算事業として、VR内覧やスマートロック等、不動産市場における新技術の活用の動向や不動産取引における課題等を調査検討し、消費者サービスや業務効率の向上を図るための施策を具体化させていきます。これらの取組を通じて、AI、IoT等の新技術の活用が促進され、不動産分野の生産性がさらに向上し、不動産業全体の健全な発展につながることを大いに期待したいです。

## 一般社団法人不動産テック協会 代表理事

### 赤木 正幸氏

#### 現場の課題を見極めて 最新技術の導入を

——最新技術の普及について、どのような印象をお持ちですか。

不動産と最新技術の融合が注目され始めた当初は、どちらかというとIT企業のほうが普及に盛り上



がっていた印象があります。これが2019年に入ると、当協会でも開催している各地のセミナーや勉強会を通じて、徐々に不動産事業者の関心や理解も強まってきました。最近、業界の枠を超えて全体的に意識が高まり、興味を持たれるようになっていきます。

——業界全体の意識が変わったと。

以前は「テック」と名の付くサービスを導入すれば、それひとつですべての課題や悩みを解消できるという誤解や幻想がありました。今は最新技術を前に、浮き足立たずに地に足をつけて見る目が養われてきたように感じています。最新技術をうまく活用して、各社が業績向上につなげようとする動きが顕著です。

ただ、実際に最新技術を導入するのは不動産企業側であり、業界全体では様々な課題があります。少子高齢化の波は他産業と同様に大きな影響があり、都市部も例外ではありません。特に地方圏の人手不足は深刻な状況にあると思います。そのため、業務効率化がキーワードとなり、最新技術の活用がその糸口となっています。不動産業界は扱う領域が広く、開発から売買や賃貸、仲介や管理、投資まで、多種多様です。これに伴い、関わる人も多くなるわけですから、どのツールがフロント業務やバックヤード業務の課題解決に最適なのかを選択する前に、二の足を踏む人も多くいます。

——その状況を打破するためには。

課題や問題点を判別する必要が

あります。自社のどこに問題点があり、どのように改善するのか。そこから直視することが大切でしょう。その上で必要な方法を考え、適する最新技術のツールを選ぶのです。社会的に関心度の高い空き家問題は、逆の観点に立てば、新たなビジネスチャンスでもあります。課題や問題点を洗い出してみるのがです。

空き家問題では、シェアリング

サービスが導入されていますが、そこに、最新技術が生かされることで、従来の手法では実現できなかったような発想が生まれ、ビジネスの世界が広がっています。不動産の情報についても、長年の閉鎖的な慣例を脱却して、今後はよりオープンになつていくでしょう。企業間では秘匿に優位性があっても、個人向けの情報では消費者保護の観点から、オープンに共有できることが本来の姿だと思っています。

今までの不動産も、それを利用する人のほうが、不動産の枠組みに合わせていたように思います。これでは窮屈です。これからは、不動産の提供側が消費者の願いや想いに合わ

せていかなければ、ビジネスとして立ち行かなくなると思います。

例えば、多拠点居住やコワーキングスペースなど、今までにない趣向で消費者を引き付けています。そこでは住まいを通じた交流や自分流などといった「新しい体験」を演出しています。家事代行やハウスクリーニング、食事宅配などの出張訪問サービスの事業者が増え、住まいでの暮らし方、使い方に消費者側の自由度が増しています。今後はそうした新しい流れが一層強まっていくのではないのでしょうか。

——激しい競争が生まれますね。

それは、不動産企業もIT企業も、同じ状況だと思っています。同様に小売りでも、例えば洋服販売では、実店舗で品質を確認した上で、より安いネット通販で購入する消費者行動があります。不動産物件でも現地での物件の品質を確認し、ネット仲介手続きで、より安い物件をボタンひとつで選び、賃借や購入する動きもある。ただ、不動産はアナログが重要な側面もあります。

——アナログとの共存が必要だと。

問い合わせにAI（人工知能）が

自動応答する時代ですが、お客様は

ピンポイントな回答だけでなく、その周辺情報についても知りたいと思うはず。回答としては正確でも、その人の考えや気持ちの機微の部分というか、その情報の余白部分も知ることができるところ、購入などの意思決定ができるのだと思います。そうした柔軟な対応の場面に現状では、デジタル化のサービスはあまり普及しておらず、営業担当者の「人」が介在して活躍する場面となります。

——柔軟が必要ということですね。

最終的には、不動産に人は欠かせません。今後、各種の業務が自動化されていく先には、その人材の能力の差が勝負となります。汗をかく場面なのか、あるいは、最新技術を使う場面なのか。業務上でその見極めが必要になってきます。

そのサポートとして、当協会は今まではセミナーなど情報の発信に軸足を置いてきましたが、両業界の考えや思いを伝え合う商談マッチングなど、今後はより一歩を踏み込んだ取組についても進めていきたいと考えています。

# 国内最大の見本市主催会社が満を持して不動産テックEXPOを開催

「来場者と出展企業が儲かる展示会を」。1986年の会社設立以来、確固たる信念を貫き、34分野、年間267本の見本市を開催するまでに成長したリード エグジビション ジャパン。そんな同社が9月と12月の各3日間、「不動産テック」に特化した展示会の開催を発表。事務局長の土屋氏に展示会の詳細を聞いた。

## 出展企業の製品を通して業界が発展すれば本望

——展示会の概要を教えてください。

当社は毎年、「住宅・ビル・施設 Week」と題して、建築、建設、管理に関する総合イベントを東京と大阪の2会場で開催していますが、過去に来場した多くの不動産業界関係者から要望を受け、「不動産テック」に特化した展示会を今年の「住宅・ビル・施設 Week 2020」内で開催することになりました。これは初の試みです。大阪で50社、東京で100社のIT企業が出展する予定で、出展対象製品は、管理、仲介業務支援、IoT、VR・AR、マッピングサービス等になります。

——不動産業界関係者の要望には、どのようなものがありましたか。

「導入したいからもっとITについて詳しく学びたい」「テクノロジーを利用した集客、経営にはどのようなものがあるか知りたい」といった声が圧倒的に多かったですね。だから展示会を開いてくれと。我々も過去の展示会で出展者と話をしていく中で、業務のIT化の重要性は十分認識していました。今は国がIT化を推進していることもあり不動産テックという言葉は浸透しています

が、現場の関心はそれよりも早く高まっていたと感じています。

——展示会は多くの協会団体の後援も得ていますね。

はい。それだけ業界が発展することを各協会団体の方も望んでいる証拠です。実際、「展示会を開きたいが方法・手段がわからない」「業務に追われて準備する時間がない」等、協会団体から話もうかがっています。ならば見本市の専門会社が主体となって、民間同士手を取り合って業界を盛り上げていこう。そのような心持ちです。

——今回の『不動産テックEXPO』を通して、業界をどのように支えて



執行役員  
不動産テックEXPO事務局長  
土屋 勝利氏

いきたいと考えていますか。

各ブースでデモンストレーションも実施しているので、導入メリットを比較検討する場として活用してもらえればと思っています。そして、製品を導入したことで店舗の業務や集客、売り上げ等が改善・向上して業界の発展につながれば本望です。業界の発展によってエンドユーザーが不動産をより身近に感じてもらうことができれば尚更ですね。



## リード エグジビション ジャパンの問い合わせ先

お電話でお問い合わせ  
**03-3349-0596**  
スマートフォン・タブレット端末はコチラ▶



※お問い合わせの際には「不動産テック.BIZ」を見たお伝えください。

リード エグジビション ジャパン株式会社  
住 所：東京都新宿区西新宿1-26-2  
新宿野村ビル18階  
受 付：月曜～金曜（祝日を除く）9:30～18:00  
定休日：土日祝  
HP：https://www.prop-tech.jp/



登記情報取得  
ファイリングシステム



欲しい登記情報をリスト化

《最大のメリット》

- 登記上すべての解析データを CSVファイルで一括入手
- 登記上の最終所有者を自動的に特定

《もたらす効果》

営業の効率化

取得時間の大幅な削減

重複取得回避でコスト削減

「『登記情報取得ファイリングシステム』を開発した経緯を教えてください。」  
 登記情報取得するのに手間がかかることは十分認識していたので、「この作業を自動化できたのであればかなりの負担が軽減できるだろう」と考えたのがそもそもの始まりです。

「当初は司法書士を対象にシステムの開発を進めていましたが、不動産事業者も大量の登記情報を取得していることがわかり、登記情報の一括取得の機能をベースに仕様を更新していきました。」

「機能全般について詳しくお話しください。」  
 登記情報の一括取得とは、あらかじめ取得したい土地や物件をリスト化しておけば欲しい情報を一度に取得できる機能です。登記情報はPDFファイルで提供されますが、データを様々な形で活用したいというユーザーの意見が多く、情報を流用しやすいCSVデータで出力できる機能を追加しました。これらの機能によって、一件ずつ申請・取得するために時間を費やしていた作業も大幅に削減することができ、CSVデータ出力が可能になったことで、入力作業はもちろん、入力ミスも回避することができるようになりました。

「作業面で時間を大幅に軽減できるようにしたい。当システムを導入したことで、登記

情報取得関連の業務を数人で回すことができ、ほかの業務に専念できるようになった」など、ユーザーからは喜びの声を沢山いただいています。作業時間の削減という点では他にも、取得日時の異なる登記情報の差異をシステム画面上で色付け表示する機能もあります。取得した登記情報は履歴として残りますので、ひとつひとつ照合する必要はありません。また、労力や時間を削減する機能だけではなく、当システムは直接的にコスト削減につながる機能も兼ね揃えています。

「コスト削減につながる機能とは？」  
 社員間にありがちな登記情報の重複取得をアラートで知らせてくれる機能です。ひとつの登記情報を取得するには300円ほどのコストがかかります。少額と思われがちですが、年間で何万件もの登記情報を取得する事業者にとって、その数が積み重なれば多額になります。重複取得を防ぐことができれば、必然的に経費削減につながります。

「では今後、不動産事業者をはじめとした業界関係者をどのように支援していきたいと考えていますか。」  
 最新の機能にはCSVデータ出力のほかに、登記情報（全部事項）から不動産の最終所有者を特定できる機能も追加しています。不動産事業者にとっては、ピンポイントで営業できることもあり、データをリスト化して活用しているユーザーも多いようです。現在は

営業支援

株式会社  
日立ソリューションズ・クリエイト

登記情報から  
最終所有者の情報取得を実現

頻繁に登記情報を取得する不動産業界関係者にとって、その労力と管理に悩む人は多い。そのような中、日立ソリューションズ・クリエイトは、登記情報を一括取得できる『登記情報取得ファイリングシステム』を開発した。主任技師の黒田氏に製品概要と導入後のメリット等を聞いた。

一括取得と同時に  
様々な業務を改善



サムポローニア本部  
システム部 第2グループ  
黒田 剛史氏

不動産だけではなく商業・法人登記情報を活用した新しいソリューションを開発しています。「反社会勢力に負担していないか」など新たな取引先の信用度チェックに活用できるものを想定しています。

「今後も『登記情報の取得』を軸に、登記情報の取得からデータ抽出まで手動で行っていた作業を当社の技術で自動的にを行い、業務に携わっている人たちの労力と時間を軽減する様々なサポートができればと思っています。」

日立ソリューションズ・クリエイトの問い合わせ先

- 資料請求 無料相談 無料見積り

お電話でお問い合わせ  
0120-954-536

スマートフォン・タブレット端末はコチラ



※お問い合わせの際には「不動産テック.BIZ」を見たとお伝えください。

株式会社 日立ソリューションズ・クリエイト  
 住所：東京都品川区東品川4-12-6  
 受付：月～金（祝日を除く）10:00～17:30  
 定休日：土日祝  
 HP：https://www.hitachi-solutions-create.co.jp  
 対象エリア：全国

## 仲介業務支援

株式会社タス

# ビッグデータが導き出す 査定根拠とマーケット動向

機会損失を最小化できるとして、不動産業界でもビッグデータの活用が注目されている。そこで豊富なデータを活用して創業時から不動産評価システムを提供するタスに、新たなソリューションの話を変えながらその有用性等を聞いた。

## データの活用なくして 新市場の開拓は困難

——開発されたロジックにより適正な評価が算出されます。ユーザーはデータから導き出される根拠を活用して、顧客から信頼される提案を行うことができます。

## ネット経由のASPは 不動産テックの先駆けに

——まずは御社が手掛ける不動産評価システムについて教えてください。

『TAS・MAP』というシステムになります。1998年にインターネット経由で利用できるアプリケーションサービスプロバイダ(ASP)として開発され、2000年の会社設立よりサービスの提供を開始しています。『TAS・MAP』には「土地建物評価」「マンション評価」「収益評価」「ブルーマップ」等の評価システムがあり、ユーザーは物件情報などの基本事項を入力すれば、3分ほどで査定評価を出すことができます。当初は金融機関の利用を想定して開発していましたが、不動産事業者の利用も年々増加しており、業界内でも認知度が高まっています。

——なぜ、不動産事業者の利用が増えたのでしょうか。

様々な情報があふれる時代になった今、い

かに早く、信頼できる情報を顧客に届けたいことができるか。それが現在の不動産事業者に求められているからです。

『TAS・MAP』を開発していた頃、不動産の価格や情報はそれほどオープンになっていませんでした。提案資料を作る時も担当者自らが公共機関のホームページを調べ、情報収集のために庁舎に向くなど、労力を費やしていました。また、資料のクオリティにも個人差があり、属人化してしまうケースが多々あったそうです。時間を要していたことから、満足の資料を作成することができます、売却の相談を持ち掛けられたとしても取りこぼしが多く発生していたとも聞いています。

——その状況を改善させたのが『TAS・MAP』だったというわけですね。

はい。『TAS・MAP』はネット環境さえあれば利用ができて、オフィスに居ながら作業ができます。独自で開発したシステムを持つ大手不動産会社と遜色ない提案資料を迅速に作成できるとして、中小の不動産会社の

利用が急増しました。ユーザーからは「売主との媒介契約の交渉資料として有効利用でき、受託率も上がった」「土地勘のない場所を頼まれたときに、値付けの資料として役に立った」「3分でレポートを作成し、すぐに提案資料をお持ちしたら提案が早いとお客様から喜ばれた」など反響も大きかったです。

このように皆様から支持を頂いたのも『TAS・MAP』が、「専門知識がなくても誰でも簡単に不動産評価ができる」といったコンセプトの下、開発された商品だからでしょう。

——一体、何が可能にしたのでしょうか。

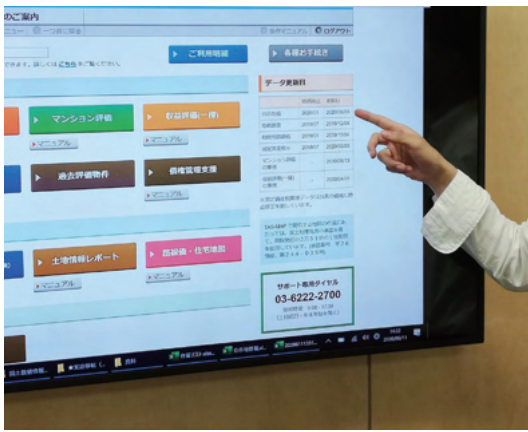
集積された豊富なデータです。使用するデータは「土地建物評価」であれば、地価公示・都道府県地価調査、相続税路線価、固定資産税路線価、標準宅地価格等のデータに加え、三友システムアプリザルが提供する不動産評価の鑑定事例等を使用。「マンション評価」の場合は、大手不動産会社が持つ豊富なマンション事例(売買、賃貸データ)を採用し、明海大学不動産学部の統計手法に基づ

——では、新たなソリューションについて説明をお願いします。

『ANALYSTAS(アナリスタス)』という分析ソリューションになります。これは当社が蓄積したデータとビッグデータを用いて不動産マーケットを「見える化」させたものです。近年の不動産業界は様々な課題が生じ、特に融資に関しては当該物件だけでなく不動産マーケットを考慮しなければならぬなど、締め付けが強くなってきた傾向があります。その影響もあり、同ソリューションは金融機関の利用が多く、「東京の某エリアの空室率はどうか」「築5年の物件だったら空室率はどうか」などの動きを見せるのか」など貸し出し審査の資料として分析データを使用しています。

——不動産関係者の利用はどうですか。

増加傾向にあります。賃料や空室率の動向、利回りなど該当エリアのマーケットを分析することが可能なので、投資判断の心とくに活用されることも多く、不動産投資、開発、仲



データは常に最新のものが使用される。

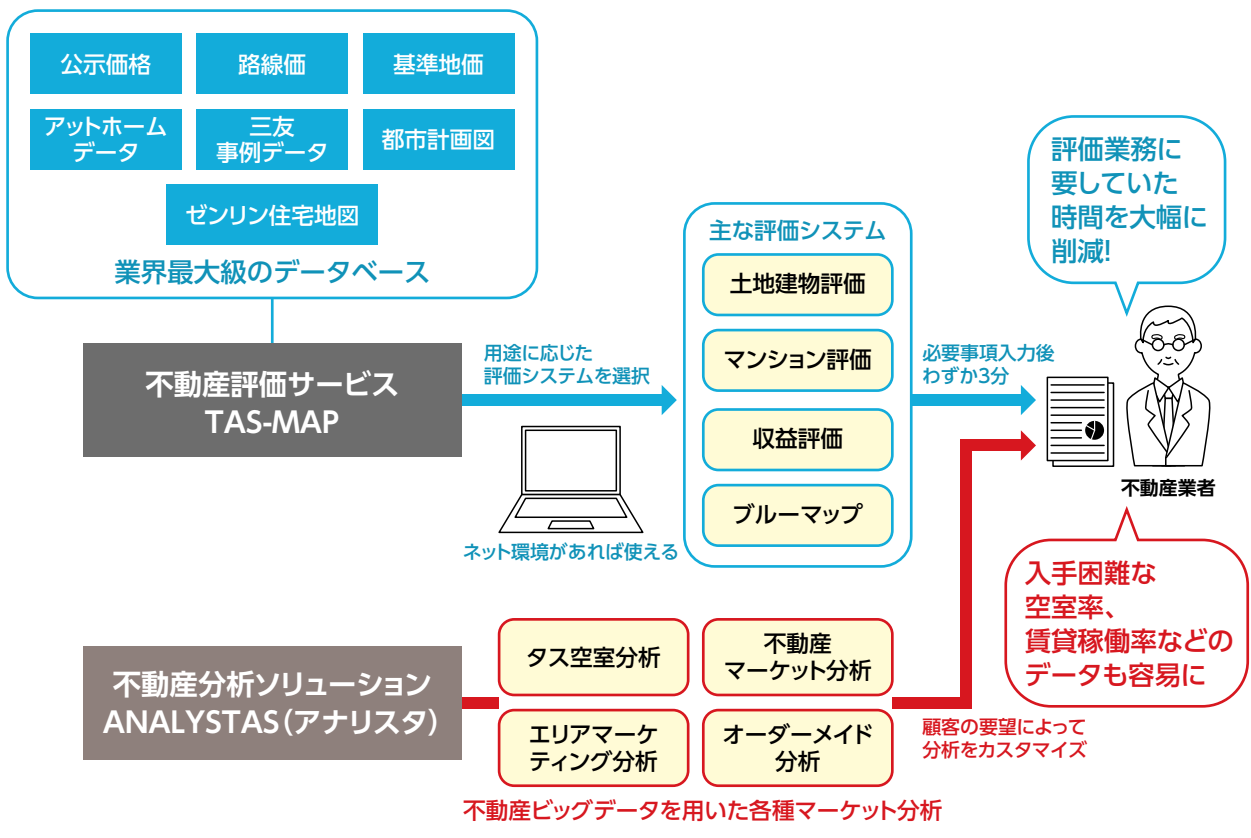
介に利用して頂いています。また、管理会社であれば管理している物件の分析データを他社との比較材料として活用。「当社に任せてもらえば空室率を下げる事が可能。賃料も下がりにません」など、提案事例にも使う会社もあります。

『ANALYSTAS』は、独自の手法で開発した「タス空室分析」をはじめ、「不動産マーケット分析」「エリアマーケティング分析」「オーダーメイド分析」等がカテゴリー化されていますので、現状にとまらず、顧客の様々なニーズに沿ったデータの分析結果を提供できると考えています。

— 今後どのように不動産業界を支援していきたいと考えていますか。

設立当初は、業種業態に関係なく、不動産

## ビッグデータの活用で、情報収集・調査・分析に要していた労力と時間を大幅に削減



### タスの問い合わせ先

資料請求

無料相談

無料見積り

お電話でお問い合わせ

**03-6222-1023**

スマートフォン・タブレット端末はコチラ→



※お問い合わせの際には「不動産テック.BIZ」を見たとお伝えください。

株式会社タス

住所：東京都中央区八丁堀3-22-13  
PMO八丁堀4階

受付：月曜～金曜（祝日を除く）9:00～17:30

定休日：土日祝

H P : <https://corporate.tas-japan.com/>

対象エリア：全国

産に関するデータを顧客が必要とするときに、当社のサービスを通じてメリットを享受できればというスタンスで事業を展開していました。しかし、少子高齢化・人口減少の進展により不動産業を取り巻く市場環境は変化し、空き家、空き地等の遊休不動産の増加も顕著になっています。このような状況だからこそ、ビッグデータの活用なくして、新たなマーケットを開拓していくことは厳しい時代となってきたと感じています。また、不動産業に関していえば、毎年、何百社もの事業者が開業し、参入しています。そういった方たちが、当社の『TAS・MAP』と『ANALYSTAS』を活用していくことで、効率のよい業務、売り上げの向上といった面でサポートできたらと考えています。

# 追客業務を自動化させて 「売り顧客」を自然に育てる術

価値住宅・高橋代表は近年の不動産市況を見て、「これからの媒介受託動向は不動産事業者がいかに売主を育てられるかがカギを握る」と話す。同氏がそう語る真意とは何か。解決の糸口となるソリューションとともに話を聞いた。



代表取締役  
 高橋 正典氏

## 中古住宅流通の普及で 事業者が求められること

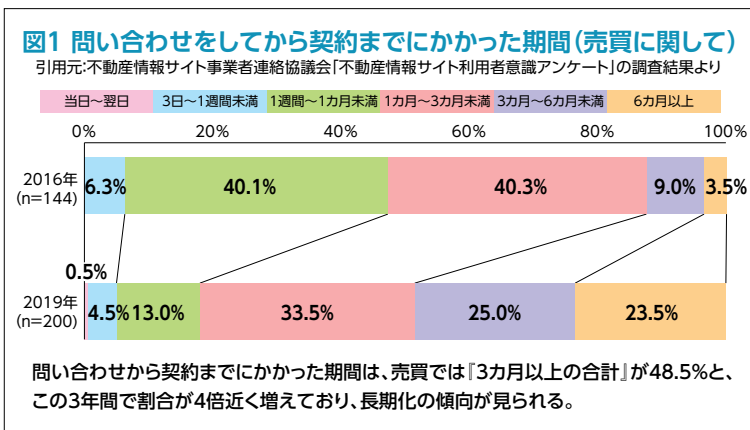
現在の不動産市況において、不動産事業者が抱えている課題は何だと思いますか。

政府の施策で中古住宅流通が普及してきたにもかかわらず、不動産事業者のビジネススタイルが以前と変わらず「客付け営業」から脱却できないことです。中古住宅市場で勝ち抜くためには、「売主」からの受託を増やす「元付け営業」の強化が極めて重要です。しかし「売主」からの受託は、大手や地場大手が強く、放っておけばこの流れは加速します。ポイントとなるのは、新築住宅市場における物件のオーナーは業者であるのに対して、中古住宅市場における物件のオーナーは一般個人であることです。

——オーナーが個人に変わるとは、現在の不動産市況にどのような影響を及ぼすのでしょうか。

専属、専任媒介受託に至るまでの時間の長

期化が考えられます(図1参照)。購入の場合には「自分が買う意識」が顧客にあることから自発的に情報収集等を行うこともあり、1



カ月から3カ月、どんなに遅くても半年までには契約を結ぶことがほとんどです。対応する不動産会社の営業マンも物件情報の案内や紹介など、顧客と接する機会も得やすいと思えます。

しかし、売却となると売主が個人であるが故に、相続など期限がある売却以外は、時期を見計らっている人も多く、長期化するのには必ずです。営業マンも個人の売り顧客に対して「何をどのタイミングで送ればいいか判断がつかない」など新たな問題も発生します。

——そのような状況に陥らないためにはどうすればいいですか。

個人オーナーと中期的に付き合いつながり顧客を育てていくことです。

自分の客は自分で捕まえて、客付けしていくような信用商売をしていかなければ、中古住宅流通が拡大していくといわれる今後、実行できる会社とできない会社の差は広がっていきます。現に大手不動産会社はそのような営業を行っていますから中小の不動産事業者

## 不動産事業者が開発した 追客業務支援ツール

——『Oeruka』の機能について教えてください。

『Oeruka』は自動査定サイトと連動したAI搭載の追客ツールで、システム内には独自のデータベースや市場のオープンデー

は追いつけざるを得ない状況になっています。

では、中小の不動産事業者が個人オーナーから売却を受けられるように信頼を上げていくためにはどうすればいいか。それは売却のタイミングや近隣売却事例、マーケット情報など、顧客が有益と思う情報を定期的に発信していくことです。ただ、これらの情報を収集するには相当な時間と労力を要します。中小の不動産事業者であれば、人員的に厳しいことも容易に想像できます。そこで弊社はITを活用して、自動で情報発信できるソリューション『Oeruka』を開発したのです。

# 長期化する「売り顧客」を自動追客し、育成するAI搭載ソリューション

## よくある営業マンの悩み

### 新規顧客の対応だけで手一杯

日々の新規顧客や  
日常業務に追われて、  
追客が疎かになってしまう



### 追客のタイミングがわからない

追客をするつもりはあるが、  
いつ、どういったタイミングで、  
何を送ればよいのか



### 反応がないので継続できない

メールを送っても返信がないと、  
顧客が見ているかわからないので、  
モチベーションが維持できない



『Oeruka』を導入すると



売り顧客

② 関心を引く情報を  
定期的に自動配信

③ クリック



Oeruka

- 独自に収集した売り出し事例
- 近隣の成約事例
- 売り顧客を育成するストーリーメール
- オリジナルのメール自動配信 etc

① 顧客情報を入力

④ どんな情報に反応したかを  
瞬時に通知



不動産事業者

追客業務が自動化されたことで

- 労力や手間をかけずに見込み客を顕在化
- 顧客のランク付けも可能になり、効率的な営業も

タ、レインズ成約データ等が蓄積されています。営業マンは専用画面に顧客情報を入力すれば、自動で追客はスタートし、顧客ごとに近隣売却金額や売却事例等の情報が配信されます。メールには相場情報や売却のタイミングなどコアな情報も網羅されているので、顧客が読みたい情報をクリックすれば、そのレスポンスは開封通知として営業マンのパソコンに送られてきます。その結果、どの顧客に売却の意向があるのか、どんな情報に顧客が興味を示しているのかなど、これまで見えなかった見込み客を顕在化することができるようになります。表現は様々ですが、「スグ客」「中期客」「長期客」などをランク付けして、特に、中長期的な人には『Oeruka』に搭載されている「ストーリーメール」を定期的に配信していきます。

— それはどのようなメールですか。

一般的にステップメールと称されるものです。その数と種類は豊富で、私が不動産に関する書籍を10冊ほど出しているだけでも、著書の中から特に興味深く読まれたものを厳選し100種類以上の原稿を提供し、配信できるようなっています。送信する原稿の順番や送信頻度等も自由に設定でき、ときには営業担当自身が作成した文面も差し込むことができるので、顧客に応じた追客が可能となり、これが育成につながり、信頼も向上していきます。

— 今後、不動産事業者をどのような形で支援していきたいと考えていますか。

不動産業界はITリテラシーが低い業界といわれており、近年の「不動産テック」との親和性もまだまだ低い業界だと感じています。その理由として考えられるのは、テクノロジーを開発し提供する企業が、不動産の実務を行っておらず、現場を十分に把握できていないところにあると考えています。その点を突き詰めていけば、当社は不動産を営んでいる会社であり、不動産事業者の目線で、不動産事業者が困っている業務、悩んでいることは何かははっきりとわかります。今後その点を突き詰めて、業務改善につながるようなソリューションを提供していけたらと考えています。

## 価値住宅の問い合わせ先

資料請求

無料相談

無料見積り

お電話でお問い合わせ

**0120-279-819**

スマートフォン・タブレット端末はコチラ▶



※お問い合わせの際には「不動産テック.BIZ」を見たとお伝えください。

価値住宅株式会社

住所：東京都渋谷区代々木3-28-6  
いちご西参道ビル2階

受付：月曜～日曜（水曜日を除く）9:30～18:00

定休日：水曜日

H P : <https://kachi-jyutaku.co.jp/>

対象エリア：全国

## 管理業務支援

株式会社 ニーリー

# 郵送、来店不要のオンライン契約で 煩雑な駐車場管理業務を皆無に

駐車場の問い合わせから契約、支払い等、すべての業務をWeb上で行えるシステムがある。それがニーリーの提供する『Park Direct』だ。同システムは管理会社のみならず利用客の手間も省き、双方にWin-Winの関係を築くという。同社取締役の伊藤千央氏に詳しく話を聞いた。



取締役  
伊藤 千央氏

## 徹底したヒアリングで アナログ業務を排除

—— 開発した理由は何でしたか。

ITの力で不動産業界、特に駐車場管理の業務を軽減したいと考えていたからです。前職で駐車場のシェアリングサービスの事業に携わっていたこともあり、駐車場管理の業務にアナログの部分が多いことは把握していました。月極駐車場であれば電話対応や郵送物の確認、滞納発生時の賃料回収など、とにかく事務作業が煩雑です。しかも駐車場管理の収益は手間がかかる割に、他の賃貸業務と比較すると大幅に下がる。ほとんどの管理会社の方が同様の悩みを抱えています。

—— そこでITを用いて効率化を図ろうと。

ええ。同様に駐車場利用者にもヒアリングをしました。すると、「駐車場探しに歩き回るのが手間」「申込、契約の際に何度も店舗に向かわなければならない」など非効率的と感じている人が多くいることがわかりました。

そこでオンラインで全てが完結できれば両者の負の部分を抑えることができると考え、開発したのです。駐車場は宅地建物ではないため、オンラインでシステムを構築できると判断したことも大きな理由です。

—— 利用方法を説明してください。

まず管理会社に管理している駐車場の所在地、区画、料金などの規定情報を『Park Direct』に登録してもらいます。これを利用者はポータルサイトから駐車場を検索できるようにします。ただ同サイトの集客方法にはもつひとつのルートがあります。それがQRコードを利用したものです。

—— 詳しくお願いします。

駐車場の登録後、当社でQRコード付きの看板を現地に設置します。従来、利用者は駐車場に立てられている看板を見て管理会社に連絡しますが、『Park Direct』は電話連絡の代わりにスマートフォンをかざしてもらいます。すると、その場で空き状況などが確認できます。空きがあれば、そのまま

オンライン上で申込、契約、決済の手続きへ。代金回収や更新、解約等、契約後の業務は当社が代行し、レポートで報告する仕組みを取っています（左頁参照）。利用者は来店することなく契約を結ぶことができ、管理会社は紙のやり取りも皆無に。システム上で顧客管理もでき、大幅に業務を軽減できます。

—— その他の特徴はありますか。

契約のみならず、駐車場管理業務をオンラインで網羅しています。例えば、機械式駐車場の登録がそれにあたります。これまでは操作方法を契約者に説明するため現地に向く必要がありました。が、マニュアルと一緒に操作方法を動画配信すればその作業もなくなります。そのほか駐車場が満車のとき、空きが出たらすぐに契約できる空き待ち機能も実装しています。これにより、利用者はもちろん管理会社にとってもタイムラグをなくすることができ集客強化にも結び付きます。

—— 今後の展開についてお話しください。

近い将来、管理システムに集積された顧客データを活用して、管理会社の売り上げ向上に結び付く事業を提案できればと考えています。具体的には、自動車損害保険の代理販売や駐車場シェアリングビジネス、個人間カーシェア事業、そして自動車を対象にサービスや商品を提供している企業からの広告募集などです。これらにまつわる手数料を管理会社とレベニューシェアできたらと考えています。

※ 「レベニューシェア」: 売上や収入を参加者間であらかじめ取り決めた比率に従って分配すること。



ニーリーが提供するQRコード付き立て看板。アクセス後、その場で空きの有無を確認でき、申込、契約へと進められる。

二ーリーの問い合わせ先

資料請求

無料相談

無料見積り

お電話でお問い合わせ

0800-700-9304

スマートフォン・タブレット端末はコチラ▶



※お問い合わせの際には「不動産テック.BIZ」を見たお伝えください。

株式会社二ーリー

住所：東京都中央区日本橋富沢町10-13  
& WORK NIHONBASHI 2階

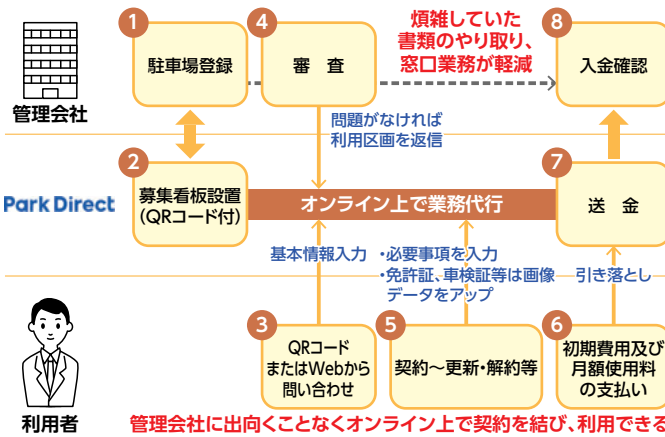
受付：月曜～金曜（祝日を除く）10:00～17:00

定休日：土日祝

HP：https://www.park-direct.jp/business\_info

対象エリア：全国

『Park Direct』導入後の流れ



customer's voice



株式会社ユーミー Class  
経営管理本部 社長室  
清田 敬人氏

本社住所：神奈川県藤沢市藤沢223-2  
ユーミー藤沢センタービル7階  
事業内容：賃貸物件管理業務、プロパティーマネジメント業務、賃貸物件仲介業務、資産コンサル業務等

以前は契約書等の書類に記入漏れや記入事項の重複している箇所はないか、注意深く確認する必要がありました。しかし今は利用者の入力もオンラインなので、そのようなケースが発生した場合にはアラートによって制御されるので、細かくチェック

— 詳しく教えてください。  
— 当社は神奈川に9つの拠点が

まずオンラインでの問い合わせが可能になったことで、電話対応や窓口業務等、入り口業務が圧縮されたと感じています。その後の業務もすべてオンラインで進行、管理できるので約90%程作業が軽減されました。特に書類の細かい確認作業が軽減されたのはうれしいです。

わずか4時間20分で  
駐車場の契約を締結

— 『Park Direct』  
導入後、改善されたポイントは  
何ですか。

くする必要はないのです。また問い合わせの際、利用者に返信する文面も定型文から選べるので考える必要もありません。このようにひとつひとつの作業が効率化されたおかげで、問い合わせから4時間20分で契約することができた事例もあります。— 今後のビジョンを聞かせてください。



株式会社ジェイエー  
アミティーハウス  
賃貸管理部 部長  
古谷田 晃生氏

本社住所：神奈川県平塚市八重咲町3-3  
JAビルかながわ  
事業内容：賃貸アパート・マンションの管理、運営及び斡旋、仲介。コインパーキングの管理、運営、建設事業等

行かなくてもすぐに契約できてうれしい」との声を多く頂いています。また、問い合わせ等の入り口の部分だけでなく、支払い等の手間も省くことができたことと喜ぶ利用者も多くいます。

— どういうことですか。  
— これまでは管理会社の指定口座に入金する必要があったけど、クレジットカードが利用できる

— 導入後の状況をお話ください。  
5月に総区画数80台の大型駐車場の管理を受注したのですが、5日間で40台以上の契約を締結することができました。最短で空車確認から1時間以内に契約が完了した実績もあります。— それは驚きですね。  
はい。問い合わせの連絡もわずか1件にとどまり、これまで悩んでいた書類のやり取り等の作業も軽減され、導入後、すぐに効果を実感しています。契約者とも話をしましたが「店舗に行かなくてもすぐに契約できてうれしい」との声を多く頂いています。

予想以上に届いた  
利用者からの喜ぶ声

— 利用者が多くのメリットを感じているわけですね。  
— そのがテクノロジーの本分だと実感しています。これまでは手間を考え、月極駐車場の管理業務の受注に消極的でしたが、これを機にどんどん管理業務も引き受けたいと考えています。

## 仮想空間の概念がもたらした 非対面接客という業界の新たな常識

新技術は早くも不動産業界の働き方を変えた。その最たる例がリコーの開発した全天球カメラ『RICOH THE TA』だ。撮影された360度画像は業界で認知され、集客やオンライン内見等様々な用途に利用されている。そこで、担当の鳥居氏に開発経緯とこれまで拡充されてきた機能について話を聞いた。

### クラウドサービスの構築が 不動産業界の需要拡大に

『RICOH THE TA』を開発した経緯について教えてください。

元々『RICOH THE TA』はコンシューマー向けに開発された商品でした。ユーザーが思わず手にしたくなるコンパクトな筐体に、簡単な操作でその場の雰囲気（写

場）をワンショットで撮影できる機能を持たせ、何よりスマートフォンと連動させることで、撮影した写真をソーシャルメディアでシェアすることができるよう。これまでにない製品を世に出そうと開発に取り組み、2013年にリリースしたのです。ただ発売以降、我々の予想とは多少異なり、ビジネスシーンでのニーズが多いことがわかりました。中でも不動産業界からの需要が際立っていました。それはなぜでしょうか。

ある不動産企業の住宅情報ポータルサイトで、360度画像が使用されたことがきっかけ

でした。パノラマではなく360度で撮影された画像は、モニター越しに空間の雰囲気をつかむことができ、内見に似た感覚をエンドユーザーは感じたのでしょうか。反響は大きくなり、それ以降『RICOH THE TA』は、業界内で急速に普及し始めたのです。我々はこの事象を踏まえて、法人向けサービスを展開していきました。

——詳しくお話しください。

2014年にスタートさせた『THE TA 360.biz』というクラウドサービスがそれにあたります。『RICOH THE TA』で撮影した画像を使って簡単にバーチャルツアーを作成し、Webサイトへの埋め込みやオンラインで共有ができるサービスで、実際に物件を訪問したような体験を閲覧者に提供できます。その後、クラウドサービスを有効活用し、ユーザーがホームステージングを疑似体験できる『RICOH 360-VR ステージング』の機能も追加しました。アップされた空間画像に家具や小物のCGを仮想

的に配置することで、ユーザーはどのような部屋になるかを具体的にイメージすることができます。あくまで仮想空間ですから、家具をそろえる費用も必要ありません。コスト削減にもつながります。また、家具を搬入する手間もなくなり、物件を傷つけてしまうといった心配も皆無です。これが後のバーチャルツアー内見につながることとなり、『THE TA 360.biz』を開発したことで、不動産会社からの需要はより高まりました。

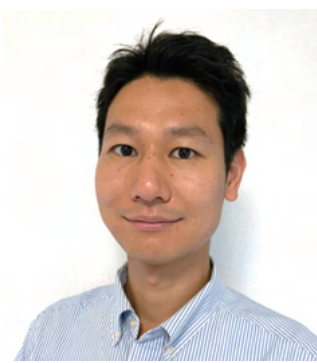
次に我々は、さらに利便性を高めてもらうと『THE TA 360.biz モバイルアプリ』の開発に着手しました。クラウドに360度画像をアップさせるには、『RICOH THE TA』で撮影し、パソコンに転送する必要がありましたが、アプリをダウンロードすれば、スマートフォンで撮影した画像も360度画像としてアップできるようになったのです。加えて、会社に戻ってからのコンテンツ制作しなければならなかった手間もなくなり、その場で作業できるように

### AIを活用して

### 高画質の画像提供を実現

——スマートフォンで撮影した画像は『RICOH THE TA』の360度画像と比較して遜色ないのでしょうか。

確かにその問題はありません。それは『RICOH THE TA』に關してもいえることです。360度画像は撮影範囲が広く、画像を拡大した際に解像度が一般的なデジタルカメラと比較して劣ってしまう課題がありました。そこで新たにAIを活用して画像を補正する『AI超解像』といった機能を『THE TA 360.biz』に追加。これは当社が複合機やカメラ事業で培ってきた画像処理技術とAI技術を組み合わせることで完成させた機

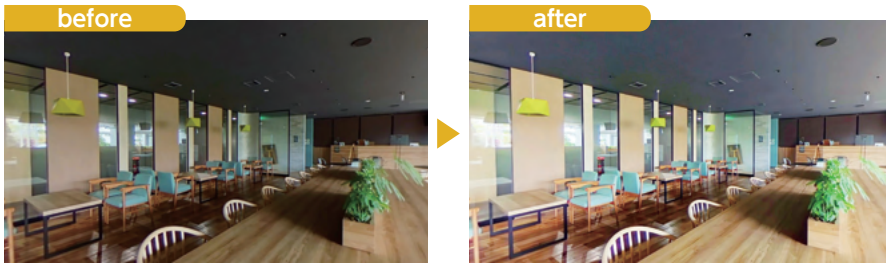


Smart Vision事業本部 DS事業部  
鳥居 理氏



## 非対面接客を実現した『THETA 360.biz』の機能

### AI超解像



独自の画像処理技術とAI技術を活用して、クラウド側で自動的に高画質な画像に補正。社内で画像処理を行ってコンテンツを制作していた手間も省け、業務負荷の軽減に。

能です。クラウドにアップされた画像は、全体解像度、ノイズ、色収差などが自動で補正され、高画質へと生まれ変わります。——今後ますます反響を呼びそうです。決して喜ばしいことではありませんが、新型コロナウイルスの影響により、目下4月の問い合わせ件数は3月の10倍になっています。現地内見が自粛される中、特に4月中旬以降

### RICOH360 - VRステージング



家具や小物はすべてCG。インテリアコーディネート等のイメージを360度で閲覧できる。Web集客や接客ツールとしての利用が可能。

に反響数が急増しています。不動産会社もコロナ長期化を見据え、遠隔でも接客できるような営業戦略を転換しているようです。この状況を鑑みて、当社はハトマーク支援機構と業務提携を結び、『RICOH THETA』と『THETA 360.biz』の提供を開始しました。——今後のビジョンをお話してください。

### RICOH360 - VRステージング バーチャルツアー



全ての部屋を撮影すれば、フロア全体をWeb上で閲覧することが可能。左上の見取り図のマーク箇所をクリックすれば、その立ち位置から360度、室内を見渡すことができる。

いま私たちが暮らす社会には、社会環境をはじめとして貧困や人権問題、資源、エネルギー問題などグローバル規模で取り組まなければならない課題が山積しています。その要因は複雑に絡み合っており、各国政府や国際機関、社会セクターの努力だけでは解決が難しい状況になっています。そこで当社は、私たちの使命である新しい価値の創造と提供を

### THETA 360.biz の問い合わせ先

資料請求

無料相談

無料見積り

お電話でお問い合わせ  
**050-3534-3287**

スマートフォン・タブレット端末はコチラ▶



※お問い合わせの際には「不動産テック.BIZ」を見たとお伝えください。

株式会社リコー

住所：東京都大田区中馬込1-3-6

受付：月曜～金曜（祝日を除く）9:00～18:00

H P : <https://www.theta360.biz/>

対象エリア：全国

通じて人々の生活の質と向上と持続可能な社会づくりに積極的に貢献していきたいと考えています。当社はもともと事務機器メーカーとしてスタートした会社ですが、昨今の例を取り上げて見てもわかるように、培ってきた技術を結集させ、持続可能な社会づくりに少なからず寄与してきました。『RICOH THETA』の開発でどとまることなく、これからも新たなソリューションの開発にも注力していきます。新型コロナウイルスの影響で、各業界でも働き方の変化が見られると予想しています。今後、不動産業務のテクノロジー化はますます加速していくことでしょう。そのような状況の中で、当社がどれだけ社会を支えていくことができるか。これからも挑戦していくメーカーであり続けたいですね。

住宅新報別冊『不動産テック.BIZ』は  
不動産業界団体及び企業のご協力を得て  
全国の不動産業者様のお手元に配布されます。

『創刊号』 配布協力不動産業界団体及び企業様

「住まう」に、寄りそう。



全宅管理

社団法人 全国賃貸不動産管理業協会



公益  
社団法人

神奈川県宅地建物取引業協会



一般社団法人  
安心ストック住宅推進協会



Reed Exhibitions®

リード エグジビション ジャパン株式会社

配布協力先は随時拡大する予定です。

先着  
20名様

『不動産テック.BIZ』創刊記念 読者Present

# RICOH THETA V 360度カメラをプレゼント

## 応募条件

- THETA 360.biz スタートプラン以上の契約が条件となります。
- 最低1年以上お申込みいただいたプランの継続利用  
※プランのアップグレードは可能です。
- 請求書でのお支払い  
※クレジットカード払いは不可となります。
- パソコンからの応募  
下記アドレスアクセス後、入力フォームに従って必要事項を入力してください。  
<https://lp.theta360.biz/CP-20200624-jutaku-s.html>
- スマートフォンからの応募  
QRコードからアクセス後、入力フォームに従って必要事項を入力してください。



## 『不動産テック.BIZ』創刊号

### 発行日

Issue Date: July, 2020

### 発行人 Publisher

中野 孝仁 / Koji Nakano  
株式会社住宅新報 JUTAKU-SHIMPO, INC.  
SVAX TT bld.3F, 3-11-15, Toranomom, Minato-ku, Tokyo, Japan

### 業務執行責任者

Executive Director 原田 俊哉 / Toshiya Harada

### 編集

Chief Editor 中 貴弘 / Takahiro Naka

### 取材協力

坂元 浩二 / Koji Sakamoto 佐々木 淳 / Jun Sasaki

### 営業

Sales Manager 渡邊 良郎 / Yoshiro Watanabe  
横溝 智之 / Tomoyuki Yokomizo 宮崎 彩奈 / Ayana Miyazaki  
小林 和人 / Kazuto Kobayashi

### DTP デザイン

DTP Design ミニスター / Ministar

### 印刷 Printing

亜細亜印刷 / Asia Printing Office Corporation

本誌のコンテンツは一部を除き広告（有料）であり、取材先の企業様から提供されている情報を忠実に掲載しています。ユーザーは情報提供の真実性、合法性、安全性、適切性、有用性について、弊社は保証しないことをご了承ください。

# 「住まう」に、寄りそう。 For perfect estate management.

選ばれる賃貸不動産管理って、なんだろう。

私たち全宅管理は、住居をベースにした暮らしをサポートする、  
プロフェッショナルとしての誇りと責任を持っています。

建物に寄りそう、だけじゃない。

そこに住む人の日常に寄りそい、さらにはその地域社会全体に寄りそっていく。

地域密着型不動産店の強みを活かしながら、賃貸不動産管理業の、高みを目指すこと。  
それが私たち全宅管理の姿勢であり、約束なのです。



「賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律」が成立。これからの賃貸管理を創造する。



ハトマークグループ

一般社団法人 全国賃貸不動産管理業協会

東京都千代田区岩本町2-6-3 全宅連会館5階

TEL:03-3865-7031 FAX:03-5821-7330

# 不動産テック.BIZ

不動産テック.BIZ 創刊号

発行人：中野 孝仁 発行所：株式会社住宅新報  
〒105-0001 東京都港区虎ノ門3-11-15 SVAX Tビル <https://www.jutaku-s.com/>

非営利