

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

Real Estate Technology

2021.4

Vol.2

次世代の抗菌コーティングで安心・安全な住まいを

新型コロナウイルスに効果



まさにDXの潮流来たたるの

業務の新常識をテクノロジーがつくる

仲介登記情報コンプラチェック 追客クラウドファンディングIoT...



巻頭対談

佐々木 正勝氏(全宅管理会長)× 野口 真平氏(イタンジ代表)

目指すは業界の「インフラ」構築

不動産テック EXPO

主催 リード エグジビション ジャパン 株式会社

関西展

第2回 関西 不動産テック EXPO

会期: 2021年9月29日[水]~10月1日[金] 会場: インテックス大阪

東京展

第2回 不動産テック EXPO

会期: 2021年12月6日[月]~8日[水] 会場: 東京ビッグサイト

4万名[※]が来場!
全国の不動産会社に売込む絶好の場です

※関西展・東京展 両展合計で

出展製品

- 不動産IoT
 - 管理業務支援
 - 仲介業務支援
 - 販売支援
 - VR・AR
 - マatchingサービス
 - 電子化サービス
 - Web制作
- …など

商談内容

- ◆ 製品・サービスの売込み
 - ◆ システム導入の打合せ
 - ◆ 業務提携・見積りの打合せ
- …など

来場者

- 不動産管理会社
 - 不動産仲介会社
 - 不動産販売代理会社
 - ディベロッパー
 - マンション・ビルオーナー
 - ハウスメーカー
 - 施設管理会社
 - 施主
- …など



出展に関する資料請求(※無料)はこちらから ▶▶▶

※出展場所は先着です。お早めにご連絡ください。



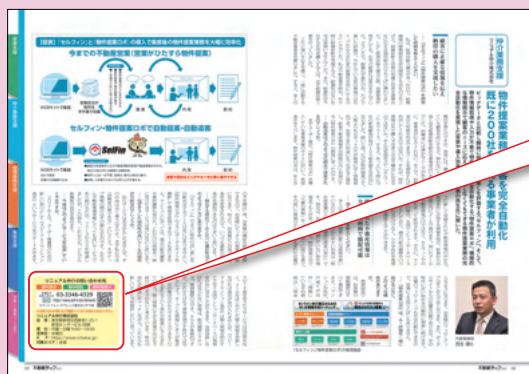
2	巻頭対談 賃貸管理業務のDX化に向け 目指すは業界の「インフラ」構築 一般社団法人全国賃貸不動産管理業協会 会長 佐々木 正勝氏 イタンジ株式会社 代表取締役 野口 真平氏
4	User's Voice 「追客業務の効率化だけでなく チームの雰囲気も変わった気がします」 株式会社ハウスプラザ 綾瀬店(おうちサロン) 渡丸 優生氏 株式会社Housmart プロボクラウド事業責任者 真鍋 達哉氏
6	Trend news 目に見えないウイルスまでも「光の力」で確実に分解する光触媒 合同会社STH 代表取締役 島岡 大輔氏 株式会社ボルンガ 代表取締役 米田 浩久氏
	不動産×IT
7	営業支援 登記情報取得管理の自動化で 業務改善とコスト削減を両立 株式会社日立ソリューションズ・クリエイト サムボローニア本部 営業部 東日本営業所 藤井 薫氏
8	仲介業務支援 ① 物件提案業務と追客を完全自動化 既に200社を超える事業者が利用 リニュアル仲介株式会社 代表取締役 西生 建氏
10	仲介業務支援 ② 不動産事業者の視点から生まれた“追客特化型”業務支援ツール 価値住宅株式会社 代表取締役 高橋 正典氏
12	仲介業務支援 ③ 地図連携で業務負担を減らす 登記情報取得サービス 株式会社NTTデータ デジタルビジネスソリューション事業部 地図情報ビジネス担当 課長 杉本 直子氏
13	管理業務支援 ① コンプライアンスチェックの 煩雑な業務をAI技術で改善 オープンアソシエイツ株式会社 RaaS(Robot as a Service)事業部 大和田 将平氏
14	管理業務支援 ② 賃貸管理業務をアプリに集約させ コスト削減と業務効率化を実現 GMO ReTech株式会社 代表取締役社長 CEO 鈴木 明人氏
16	集客支援 ① クラウドファンディング事業者向けに SaaS型システムの提供を開始 グローシップ・パートナーズ株式会社 代表取締役 松井 晴彦氏
18	集客支援 ② 「集客・反響」にとどまらず「商談」の段階まで手厚く支援 リビン・テクノロジーズ株式会社 代表取締役社長 川合 大無氏
19	VR・AR・IoT 住宅の価値をより高め 住宅・不動産業務の現状を打破 株式会社アクセララボ 代表取締役 小暮 学氏
20	読者特典

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

企業に問い合わせる場合は……



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。

①お電話で直接問い合わせをする場合はコチラから

[sample]

お電話で
お問い合わせ 03-3346-4329

 <https://www.self-in.biz/demand/>

スマートフォン・タブレット端末はコチラ➡



②メールで直接問い合わせをする場合はコチラから

③WEBページを確認後、問い合わせをする場合はコチラから

談

佐々木 正勝氏

一般社団法人
全国賃貸不動産管理業協会 会長

プロフィール

第一建物(株)代表取締役。1979年同社創業。多くの公職を歴任し2016年黄綬褒章受章。

のDX化に向けた の「インフラ」構築

従来の手法では淘汰される
その危機感が事業者に必要な

——業務提携のきっかけを教えてください。

佐々木 昨今、不動産業界には増加し続ける空き室の有効活用や適正な管理が求められており、賃貸管理事業者の担う役割は、さらに大きくなっていくことが予想されます。ま

た、賃貸取引の電子化促進策の一環として国土交通省が推進するIT重説の運用開始、電子契約に関する社会実験など、賃貸管理業界を取り巻く環境も転換期を迎えており、複雑かつ多様化する社会ニーズに今まで以上に柔軟に対応することが事業者には求められています。そんな中、賃貸管理事業のデジタル化の実現に向けて先進的な取り組みをされてい

るイタンジさんのプラットフォーム「ITANDIBB」を知りました。

このサービスを会員に提供することで業界のIT化につなげたい。そんな思いで業務連携へと至りました。

野口 全宅管理さんに加盟している事業者様は、我々のシステムを最も活用してほしい中小の事業者様ばかりです。当社は「ITANDIBB」を通して、事業者様単体の業務効率ではなく賃貸取引の流れそのものを変えたいと考えています。その思いのもと、中小の事業者様にとってシンプルで使いやすく、かつコストも抑えたサービスとして開発したのが「ITANDIBB」です。業界全体の9割を占める従業員5人以下の事業者様に幅広くリーチされている全宅管理さんとの提携は、まさに当社が目指す一つのゴールにつながるものだと考え、提携させていただきま

した。

——不動産業界のデジタル化の状況はどのように捉えていますか。

佐々木 会員個々のITツールの導

入、DX推進状況は千差万別ですが、賃貸借契約に関する手続きについてはその多くがいまだに対面かつ書面で行われています。紙で行う申込受付業務は煩雑で、賃貸管理者や仲介業者だけでなく、同じ内容を何度目も記入させ審査結果を待つという意味で家賃保証会社様や消費者様にまで負担をかけているのが現状です。

とはいえ、単にサービスや機能の利便性を訴えるだけでは、事業者はDXを説得するには不十分だと感じています。「自分たちの会社には必要ない」「そこまで人材不足に困っていない」などといった意見をよく耳にするからです。事業者がメリットを感じやすい訴求でなければ、業界のDXは進まないと思っています。

野口 当社も開発当初は事業者様とのDX化の擦り合わせがなかなかうまくいきませんでした。しかし、多くの賃貸管理事業者様とやりとりをする中、みなさんが知りたいのは「技術」ではなく「技術の先にどんな未来があるか」であることに気付きました。

対

野口 真平氏

イタンジ株式会社
代表取締役

プロフィール

2014年イタンジ(株)入社。不動産仲介やシステム開発業務を経て2018年代表取締役に就任。

賃貸管理業務 目指すは業界

のDX化に向け業務提携し、全宅管理加盟各社に向けてイタンジが開発したソリューションの導入を進めている。トップ2人はこの取り組みの効果をどう見据えているのだろうか。

なりに読み解いていくと、今までの100のリソースが必要だった作業が本当は10%から20%のリソースで作業できることが見えてきました。実際、導入企業様からヒアリングをすると、業務量を以前の3分の1程度まで圧縮できたというお声をよくいただきますので、効率化だけでなく労働コストの削減にも貢献できているのではないかと思います。

佐々木 今後は少子高齢化に伴う人口減少で人材や後継者の不足がさらに加速すると言われていますので、安定して事業を継続するためには「ITANDIBB」のようなツールの活用が今後ますます重要性を増すのではないのでしょうか。

——今後、それぞれにどのようなことを期待しますか。

佐々木 賃貸管理業界におけるIT化やDX推進のメリットは契約情報の一元管理化や共有による一気通貫にあり、それによりユーザー、つまり入居者の満足度の向上につながるという点にあります。WEB申し込

み、VR内見、電子契約などの導入が進むことで契約手続きがよりクリアかつ迅速になることが満足度の向上につながると思いますので、本会員への訴求は当然続けながら、物件管理システムとの連動など、更なる利便性の向上も見据えて協力していきたいと考えています。ITリテラシーがまだまだ低いこの業界を引き続き牽引する存在として、今後も会員各社から喜ばれるサービスを展開されることを期待しています。

野口 全宅管理さんの会員様とセミナーなどでお話をさせていただくたび、我々は皆様にもっと受け入れられるサービスを提供しなければと強く感じます。当社が目指すのは、不動産業界にとってなくてはならない「インフラ」としての存在です。その矜持を忘れず、賃貸管理事業者様や入居者様と共に「三方よし」となれるよう成長していきたいと思っていますし、そのための信頼と実績を、全宅管理さんとの関係の中で引き続き構築していきたいと思っています。

た。その思いに応えるサービスとして開発したのが「ITANDIBB」です。

佐々木 これからは事業者側も、ただ業務効率化のためとしてツールを捉えるのではなく、従来のやりかたではいずれ業界から淘汰されてしまうという危機感を認識し、未来を変えるためにも必要なものだという認識を持つことが重要と感じています。

事業者、入居者、開発の「三方よし」を目指して

——導入した事業者からはどんな反応がありましたか。

野口 管理業務には、同じ情報を2度入力したり、物件の空き状況確認の電話を1日に何百回もかけたりなど、効率化を図れる業務がまだまだ多くあります。そうした業務を当社

Real Estate Technology

User's Voice

株式会社ハウスプラザ 綾瀬店
(おうちサロン)

スマートフォンの普及による情報化社会の加速、新型コロナウイルスの影響による非対面需要が増える中、いかに顧客を長期追客できるかが売上改善の大きな焦点となっている。そんな中、東京東部の城東地区を中心に、不動産売買仲介や自社開発分譲を手掛けるハウスプラザ綾瀬店では、自動で物件提案が行える追客システム『プロポクラウド』を活用し成果を上げている。

プロフィール

渡丸優生(とまる・ゆき)氏
株式会社ハウスプラザ綾瀬店
(おうちサロン) マーケティング部 事業推進課 課長。入社5年目。業務部を経て現職。

「追客業務の効率化だけでなく チームの雰囲気も変わった気がします」

利益追求の営業ではなく
お客様に「貢献」する営業を

—『プロポクラウド』導入の背景を教えてください。

導入以前の追客は営業一人ひとりの裁量に任せていた状態でしたが、実はほとんど追い切れておらず、その改善に役立てたいというのが一番の理由でした。メールによる自動追客で物件を提案してくれるという機能は、まさに私たちが抱えている課題を解決してくれるものでした。

—導入から運用への流れはスムーズでしたか。

古い文化が良くも悪くも根付いている業界だと言われますが、当社はその中でもよりよく変化していこうという雰囲気のある会社です。そのため、導入はとてもスムーズだったと思います。また、当社のさまざまな希望やわがままをハウスマート様にご相談しながら機能の追加をお願いしたのですが、その対応が早いことにも驚きました。特に助かったのは、学区で物件を絞る機能の追加です。「子供をこの学校に通わせたいから」という理由で住まいを探す



営業メンバー4名をまとめる立場の渡丸氏。社員の精神的負担を減らす環境づくりにもプロポクラウドは役立つと語る

お客様が非常に多くいますが、ほかのサービスには、そのような機能はないので非常に重宝しています。

——運用はどのようにしていますか。

『プロポクラウド』にはメールのテンプレートが何種類ありますが、当店では、5種類のテンプレートを活用して、「資金面のご相談も受け付けています」とか「間取りもある程度自由に変えられるセレクトオーダー型住宅もあります」など、お客様のニーズをできる限りくみ取って機械的な自動送信感を与えない文面づくりを心がけています。また、メールの開封有無などお客様の反応が確

認できるので、あえて手動で『プロポクラウド』からメールを送ることも多々あります。操作性も簡単で感覚的に使えるのも魅力です。

——『プロポクラウド』の効果をどう感じていますか。

送ったメールが開封されたかなど、お客様の反応がわかるだけでも電話連絡がしやすくなるので、営業メンバーたちの精神的負担が下がり、効率よく業務ができるようになりました。この他にも、お客様の動きが見える化するので、今まで先入観で「きっとご購入されないだろう」と決めつけてしまっていたお客様の掘り起こしができるようになったのも大きなメリットです。導入前は、お客様に会員登録をしていただいても1カ月に1本もアポイントが取れないということもありましたが、メールによる効果で、今では物件反響によらない集客においてもアポイント率が10%を超えるようになりました。

また、新型コロナウイルス感染拡大の影響で積極的な営業活動ができない状況が続く中、できるだけ営業メンバーに負担がかからないよう、『プロポクラウド』上で判断できる

お客様の動きをもとに、“連絡してよさそうなおお客様”と“そうでないお客様”を判断する指標を設けました。そうすることで、コロナ禍においても確度の高いアプローチができるようになりました。いい意味でメンバーの動きも可視化できるので、マネジメントツールとしても有効だと感じています。

——今後『プロポクラウド』をどのように役立てていきたいですか。

長期間で追客できているケースは他社様でもなかなかないと思うのですが、「絶対に短い期間で家を買う」

と決めているお客様はそれほど多くはなく、「いいのがあったら買いたい」という方がほとんどだと思います。ですから、リアクションがないからといって「もういい」と諦めてしまつては、本当の意味で、お客様に貢献しているとは言えないと思います。自社の利益はもちろん大切ですが、そこだけを追求するのではなく、営業活動こそ大切ですし、そうした活動を一人でも多くの営業担当者が続けていくために、今後も『プロポクラウド』を有効に使っていきたいと思います。

検討の長期化における追客を自動物件提案で解決します

渡丸さんがおっしゃるとおり、お客様の物件購入までの検討期間は長期化傾向となっており、「検討期間6カ月以上」は全体の75.8%となっています（当社調べ）。どの会社様もこうしたお客様のフォローに手が回っていないのが実情で、今後は長期追客できるかが売り上げ改善のカギとなります。

『プロポクラウド』はこの課題を自動物件提案により解決します。追客業務の自動化で業務効率も改善されれば、提案の質が上がり、アポイント率はもちろん成約率でも効果が期待できます。



株式会社 Housmart
プロポクラウド事業責任者
真鍋 達哉氏

株式会社Housmart

電話：03-6264-2410

住所：東京都中央区銀座2-10-8

受付：月曜～金曜（土日祝を除く）
10:00～19:00

H P: <https://propo.co.jp/>

対象エリア：1都3県（東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県）

資料請求はこちら



PropoCloud

高い抗ウイルス、防カビ、消臭機能を持つ 世界初の高機能光触媒技術



太陽光にはもちろん、室内灯の光にも反応。新型コロナウイルスだけでなく、ノロウイルスやインフルエンザウイルスにも効果を発揮する。

Trend news

目に見えないウイルスまでも 「光の力」で確実に分解する光触媒

ウイルス接触から30分で
感染値を99・9%減少

新型コロナウイルスの感染収束が見込まない中、同ウイルスの不活性効果を持つ光触媒コーティング剤『CLEANEST NFE2』が注目を集めている。光触媒研究の第一人者である北村透ブルネイ大学教授と共同開発の合同会社STHの島岡大輔氏と、販売を手掛ける株式会社ポルンガの米田浩久氏に有効性を聞いた。

——『CLEANEST NFE2』と従来の光触媒の差は何ですか。

島岡 一般的な光触媒は、コーティング剤に含まれる二酸化チタンが光に当たり化学反応を起こすことでコーティング面への菌や汚れの付着を防ぎます。一方、『CLEANEST NFE2』は、一般的な光触媒コーティング剤に銅や銀粉、フッ素系交換樹脂を組み合わせることで、菌やウイルスにさらに強く、かつ長期間の作用を実現しました。

——新型コロナウイルスにおける実証実験をされたそうですが、どのような結果が得られたのでしょうか。

島岡 奈良県立医科大学に依頼し、光触媒における新型コロナウイルスの不活性効果を検証しました。従来の光触媒と『CLEANEST NFE2』をそれぞれプラスチック板

に付着し、30分間の感染値の減少率を比較したところ、従来の光触媒ではほとんど減少が見られませんでした。『CLEANEST NFE2』では99・916%まで減少しました。

その他、3年間紫外線を浴び続けても劣化しない耐久性や250度までの耐熱性、1万回摩擦を与えても効果を維持する持久性、コーティングされたものをお子様が入れても害のない安全性など、20以上のエビデンスを取得しています。

——これまでにこういった施設に施工していますか。

米田 留萌市役所などの公共施設や介護施設、保育園、戸建て住宅などに施工しています。また、マンションの共用部やエレベーターなど不特定多数の人が接触する機会のある場所への施工依頼も増えています。

——今後どのように広めていきたいとお考えでしょうか。

米田 コロナ禍で衛生面に対する人々の意識が大きく変わる中、見え



合同会社STH 代表取締役
島岡 大輔氏(右)
株式会社ポルンガ 代表取締役
米田 浩久(左)

ない不安を払拭するこうした技術はエンドユーザー様からますます求められるようになるはずです。当社が得たさまざまなエビデンスを基に、ハウスメーカー様や工務店様に対して、他社様との差別化を図る一つの要素として導入のご提案を進めていきたいと考えています。

STHの問い合わせ先

お電話で
お問い合わせ

011-596-0212



cleanest@navy.plala.or.jp

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。

合同会社STH

住 所：北海道札幌市中央区南七条西五丁目1-16
東カン札幌第2ビル5階

受 付：月曜～土曜 9:00～20:00

定休日：日祝

HP：https://change-your-life-cleanest.jp/

営業支援

株式会社
日立ソリューションズ・
クリエイト

登記情報取得管理の自動化で 業務改善とコスト削減を両立

多くの不動産事業者が頭を悩ませる登記情報の取得・登録における煩雑な業務。その悩みを解決し業務改善とコスト削減の両立を実現するのが日立ソリューションズ・クリエイトの『登記情報取得ファイリングシステム』だ。同社の藤井薫氏に導入のメリットを聞いた。

1,000万円超の件数が 半分に抑えられたケースも

『登記情報取得ファイリングシステム』はもともと不動産業界向けのソリューションではなかったそうです。

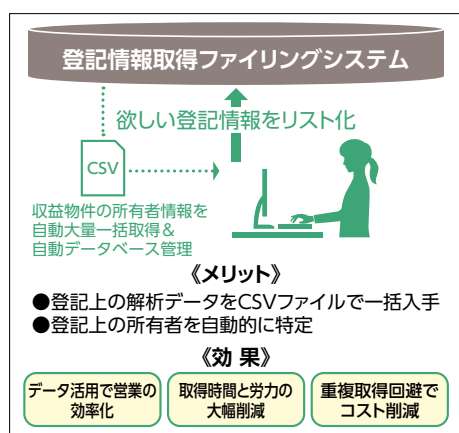
はい。もともとは司法書士業務向けに当社が開発した『サムポローニア』というソフトの機能の一つでしたが、ある不動産会社様から「登記情報の取得機能だけを提供してもらえないか」とご相談をいただいたことがきっかけで、不動産事業者様向けのソリューションとして新たにリリースしました。

—— 具体的な機能について教えてください。

一番の特長は、登記情報を一括かつ大量に取得できることです。大きな事業者様の場合、1日当たり数十件、月間で1,000件から2,000件の登記情報を民事法律協会の登記情報提供サービスから取得していると思いますが、一度に取得できる件数には制限があり、大量の情報を取得するには同じ作業を何

度も行う必要がありました。この製品を使えば、一度の申請で大量の登記情報を一括して取得することができます。

また、取得した登記情報は、自動的にデータベースに蓄積されるため、入力が必要がありません。蓄積した情報は、閲覧、検索、印刷だけでなく、CSV形式のファイルとして出力できますので、顧客管理や営業で使っているシステム上で活用したり、自社システムに組み込むといった用途で使用できます。



これらの機能により取得と管理における労力の大幅削減を実現し、業務改善と効率化にお役立ていただいています。

—— 活用中の事業者からはどういった反応が回っていますか。

ある事業者様では、導入以前は人海戦術で登記情報を入力するため多くのアルバイトを雇用し、そのコストが月間1,000万円以上に膨れ上がる月もあったようです。しかし、今では入力の手間がなくなり、人件費がおよそ半分にまで削減できたと聞いています。また、データベース上にある情報と同じデータを取得しようとするアラートが表示されるため、支社や支店ごとに重複して登記情報を取得してしまう無駄がなくなったという声もいただいています。

—— 現状はオンプレミスでの提供ですが、クラウド化の予定はありますか。

いずれはクラウド化も検討していくべきと考えていますが、それに代わる活用方法として、事業者様のシステムに登記情報のライブラリを組み込んでいただけるサービスを提供しています。これにより、取得した登記情報を事業者様のクラウドシステム上からも確認できるようになり、営業担当の方が現地から登記の情報を確認したい場合やテレワーク時のデータの確認においても便利にご活用いただけます。

—— 今後の展望を教えてください。



サムポローニア本部 営業部
東日本営業所
藤井 薫氏

遊休地の有効活用や空き家対策、ドローン飛行時における地権者の確認、金融機関との連携、データベース化した登記情報とAIを絡めた情報分析への応用など、活用の道はまだたくさんあり、まさにブルー・オーシャンな市場だと考えています。独自開発はもちろん、他の企業様とのイノベーションも視野に入れながら、お客様の要望をくみ取ったサービスを考えていきたいと思っています。

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



hsc-contact@mlc.hitachi-solutions.com

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

品川シーサイドキャナルタワー3階

受 付：月曜～金曜 10:00～17:30

定休日：土日祝

H P: https://www.hitachi-solutions-create.co.jp/solution/touki_filing/index.html

対象エリア：全国

仲介業務支援

リニアル仲介株式会社

物件提案業務と追客を完全自動化 既に200社を超える事業者が利用

ビッグデータと比較し瞬時に物件の良しあしを評価する『セルフフィン』、そして、物件情報取得や入力が必要で物件提案を完全自動化する『物件提案ロボ』。積極的な情報開示で顧客のニーズに応え、人が関与しなくてもできる物件提案業務の完全自動化を実現した背景や導入効果などを代表の西生氏に聞いた。



代表取締役
西生 建氏

顧客に正確な情報を伝え 納得の購入を実現したい

——『セルフフィン』『物件提案ロボ』を開発した経緯を教えてください。

私は、阪神・淡路大震災がきっかけで、耐震補強の建築資材を研究開発する会社の立ち上げと、耐震診断と改修の知識・技術を建築会社に伝える協同組合の立ち上げに携わりました。しかし、阪神・淡路大震災以降、地震被害が発生しても、住宅の耐震化は進みませんでした。どうしたら、耐震化が進むのかなどの着いた結論が、今住んでいる家の補強ではなく、「これから住む家の耐震性を気にしてもらう」ことでした。私が不動産業を始めたとき、仲介時に耐震診断を実施すると、耐震性のない住宅はみなさん買いませんでした。また、耐震性が不足する住宅を購入する人は、必ず耐震改修工事を行っていました。これに強い手心えを感じ、一緒に活動する不動産事業者を募りました。すると、多くの

賛同を得たのですが、現実には、購入を決めている顧客を前にすると、買わないリスクが高くなる耐震診断を勧める事業者はいませんでした。消費者には確かなニーズがあるのに、事業者が伝えてくれない。そこで、消費者自らが性能を判定できるツールを提供すれば利用してくれるのではないかと。それが、物件情報以外で購入予定者と出会う機会にもなるのではないかと。そんな仮説を立て『セルフフィン』をリリース。すると、あっという間に当社の新規顧客が毎月100組を超える状況になりました。続いて困ったのが物件提案です。人間よりもロボットの方が確実に早く情報提供でき、お客様の利益にもつながると確信し、新着不動産情報を24時間以内にお届けする『物件提案ロボ』の開発に至ったのです。

——自動追客はどのような仕組みで提案されるのでしょうか。

まずユーザー様が、『物件提案ロボ』を導入している事業者様のサイトにおいて、希望条件を入力します。『物件提案ロボ』は、W

EB上に新しく登録された不動産情報の中から、希望条件に合致する情報を毎日、新着から24時間以内にメールで届けます。届いたメールは不動産情報だけではなく、『セルフフィン』での判定も併せて配信されます。さらに、マンションの場合、全国マンションデータベースにもリンクしており、過去の販売履歴や口コミが見られるだけでなく、中学校区や管理会社なども確認できます。

閲覧された不動産情報は 全て管理画面で捕捉可能

——導入後の効果を教えてください。

多くの営業が物件提案に膨大な時間を割いているわけですが、わかりやすい効果は「物件提案量の大削減と確実な提案の実行」です。現在は、お客様が希望していない物件情報までも人が送っています。『物件提案ロボ』で「大量の情報」を「早く確実」に届ける事で、その届いた情報の中から絞り込まれ

た反響が入るようになります。お客様のフォローアップはそこからよくなくなります。また、ポータルサイトからの反響を自動で取り込み、その物件に近い物件を自動的に提案し続けられます。反響のフォローアップも完全自動化できるので、営業による取りこぼしはありません。

——『物件提案ロボ』は、AI評価と一緒に届ける以外に、どのような機能がありますか。

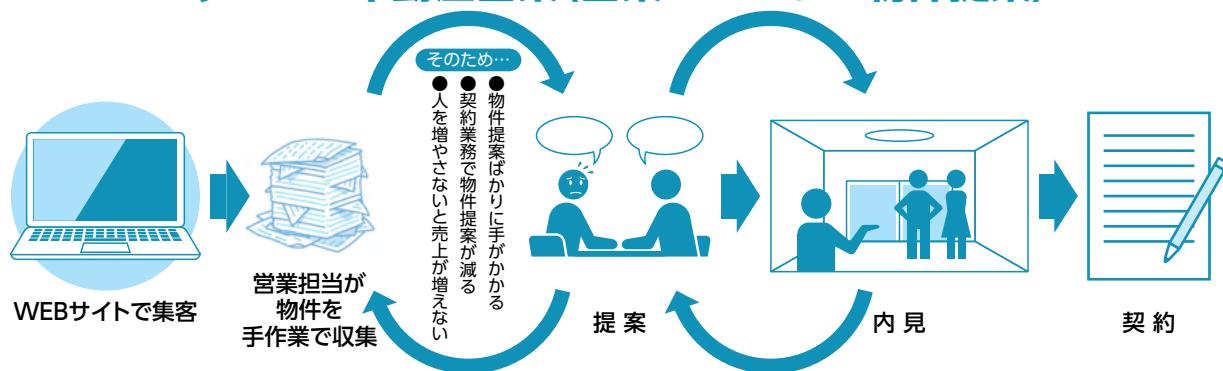
管理画面では、お客様の閲覧履歴はすべて捕捉できます。「マンションが何件、戸建てが何件」「閲覧している平均価格は」「頭金



『セルフフィン』『物件提案ロボ』の管理画面

『セルフイン』と『物件提案ロボ』の導入で集客後の物件提案業務を大幅に効率化

今までの不動産営業（営業がひたすら物件提案）



セルフイン・物件提案ロボで自動提案・自動追客



の予定額は」等、お客様の嗜好を細かく捕捉できるので、お客様にピッタリの提案が可能になります。何より、お客様がご自身で希望条件を変更されるので、いつでも最新の希望条件を捕捉できるのは大きいと思います。

—— 競合する他社ツールと比べた優位性はどのようなところにありますか。

『セルフイン』のように物件の良しあしを自動判定するツールは他にはありませんし、『物件提案ロボ』のようにポータルサイトを横断して情報を取得できるツールもありません。マンションに至っては、過去の販売履歴や賃料履歴も見られ、これだけの情報を一緒に見られるサービスは他にはないと思います。

—— なぜそうした独自性の高いツールの提供が可能なのでしょう。

似たサービスはあるかもしれませんが、その中身は全く違うはずです。まず、私たちは「消費者目線である」ということ。ネガティブ情報の開示はその最たるものです。もちろん、不動産事業者様にとってもよいサービスであり続けるため、リリースから5年経過しましたが、この間も、これからも、どんどん新機能の追加を進めます。

—— 今後どのようにサービスを拡張していく予定ですか。

2021年4月に、ユーザー様獲得のための新しい窓口として『スピードAIマーンション査定』というサービスをスタートさせまし

リニュアル仲介の問い合わせ先

資料請求

無料相談

無料見積り

お電話で
お問い合わせ

03-3346-4329

https://www.self-in.biz/demand/

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。

リニュアル仲介株式会社

住 所：東京都新宿区西新宿1-25-1
新宿センタービル38階

受 付：月曜～日曜 9:00～18:00

定休日：水曜

H P：https://www.rchukai.jp/

対象エリア：全国

た。スピード査定をうたうサービスは、ほぼ例外なく、メールをはじめとした個人情報登録しなければ査定が受けられませんが、『スピードAIマーンション査定』は個人情報情報を明かすことなく全国マーンションデータベースの情報を自由に見ることが出来ます。会員登録しなければ見られない情報は、販売履歴とクチコミ、賃貸履歴のみです。SNSが象徴的ですが、これからはもう情報を閉ざす時代ではないでしょう。オープンな情報にこそ人が集まり、その中からマネタイズできる人たちが生まれるという流れが間違いなく生まれていく今、個人情報にすぎる営業手法はもう時代にはそぐわないと考えています。時代の流れを敏感にキャッチしながら、これからも新しいサービスを提供したいと思っています。

仲介業務支援

価値住宅株式会社

不動産事業者の視点から生まれた “追客特化型” 業務支援ツール

不動産仲介事業をメインに中古物件にまつわるさまざまな事業を展開する価値住宅株式会社が開発した『Oeruka』。これまでの事業で得た知見や経験を基に、不動産事業者ならではの視点で生まれた業務支援ツールだ。この開発に込めた想いや機能について、代表取締役の高橋正典氏に聞いた。



代表取締役
高橋 正典氏

機能を絞りコストを抑えて 中小事業者でも使いやすく

—— 売買仲介事業を手掛ける企業がなぜ業務支援ツールを開発することになったのですか。

当社では、中古住宅市場が拡大する中、単に築年数や広さで物件を評価しない新しい中古物件の価値基準を作ることを目指して「売却の窓口」というポランタリーチェーンを展開しています。売却の段階で建物のインスペクションを行い、瑕疵保険による保証を付けるなど、売主様が安心してできる売買のスキームを構築し、現在全国に約70の加盟店ネットワークを有しています。しかし、多くの売主様がインターネットを介して売り先を探す時代となった今、中小の不動産事業者が売り物件を継続して確保していくことは非常に困難です。一括査定サイトなどを活用したとしてもほとんどの反響は大手の不動産会社に取られてしまう状況であり、査定サイトから中小の事業者が契約できる可能性は、反響が10本

あったとして平均1本にも満たないのではないでしょうか。そうした状況の中、システム構築が苦手な不動産事業者でもインターネット上で簡単かつ効果的に売主との接点を確保できるソリューションの必要性を感じ、『Oeruka』を開発しました。

—— 不動産事業者だからこそ作ることができた業務支援ツールということでしょうか。

そのとおりです。いわゆるテック企業が作ったツールは確かに素晴らしい機能がたくさん実装されていますし、テクノロジーが普及していくこと自体は非常によいことです。ただ、実際に不動産会社を経営している私の感覚からすると、費用が高すぎます。また、地場の事業者にとってはオーバースペックな場合も多く、すべての機能が使いこなせない、運用コストが経営状況に見合わないというのも偽らざる本音です。同業の立場として、「現場が必要とする最低限の効率的な機能、最小限のコストで効果を上げられるツールはないだろうか」と思ったことが、『Oe

ruka』の開発要件の土台となっています。—— 具体的な機能について教えてください。

『Oeruka』が導入された事業者様のホームページに訪れた売却を検討されている売主様が物件に関する情報を入力しAI査定を行ったり、不動産会社が様々な場面で集客

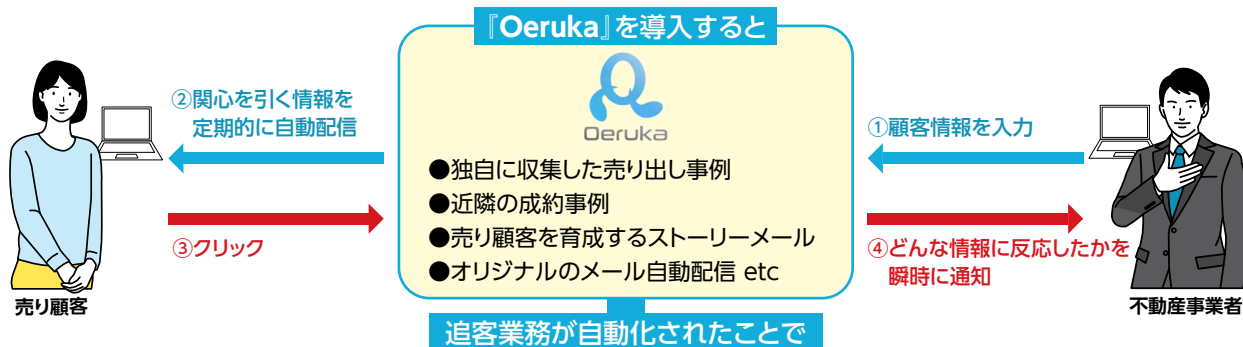
したお客様の情報を入力すると、売却条件に見合った近隣の販売物件情報などが売主様にメールで自動配信される仕組みです。新しい情報が随時配信されるため、長期化する追客業務を効率化することができます。また、配信されたメールを売主様が開封すれば、その開封通知が不動産会社に自動で通知されるため、売主様が売却に関して実際の程度に関心や熱量を持っているかをチェックしながら、的確なタイミングでアプローチすることができます。さらに、近隣の売却物件の成約状況や、私がこれまで出版してきた10冊の書籍の中から売主様に有効な情報をピックアップして配信するストーリーメールなどにより、物件情報だけではない売主様が求める有益な知

識情報も自動で定期配信されます。加えて、導入時点でホームページをお持ちでない事業者様に対しては、集客用のホームページもこちらから提供しています。

現在、当社が必要と考えているこれらの機能以上はあえて実装していません。分析ツールなども開発は可能ですが、それによって月額コストが上がってしまったら意味がありません。業界全体の85%が従業員4人以下と言われる業界において、なるべく多くの事業者様に使っていただくことを前提に考えれば、この追客機能だけでも十分に中長期化する売主の顕在化を実現できます。開発において前提としたのは、「自分たちが使って嫌だと感じるものは作らない」ということです。その前提を維持できるよう、当社でも日々の業務で実際に『Oeruka』を活用し、かつ導入事業者様からのフィードバックも重ねながら、日々改善を行っています。

—— 利用設定はどのようになっていますか。ID数の上限などの制約は基本的に設定し

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



- 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

不動産事業者が作った業務支援ツールならではの操作性と価格設定で長期的な運用をサポート

テック企業が作った業務支援ツール

- 操作の難しさ
- 多すぎる機能
- ランニングコスト



使われず放置。
解約時にさらに
費用がかかる場合も。



- 操作のしやすさ
- 最低限の機能
- 従量課金なしの月額制



中小の事業者でも
継続的な活用が
可能に。

— 導入事業者からの反響はいかがですか。 —

やはり一番多くいただくのは、長期化した売主様の掘り起こしができたという声です。「半年以上前に問い合わせがあったきりだった売主様からお電話をいただいた」「1年間連絡をしていなかった売主様が査定で来店された」といった例もあるようです。

今後拡充したいと考えている機能はありますか。

売主様側のシステムを強化していかなければいけないと思っています。インターネット上にある多くの有益な情報をより効率よく売主様に提供する体制を整え、ポータルサイト的にご活用いただけるシステムを構築することで、より多くの売主様に活用いただけるサービスにしたいと思っています。

— 会社の事業展開としてはどのようなビジョンをお持ちでしょうか。 —

新築物件が減り中古住宅が増えるという予測はかなり以前から業界の定説としてありましたが、新型コロナウイルスの感染拡大を受け、そのペースが4〜5年ほど前倒しで進んでいる印象です。一方、中古住宅市場の拡大は大手不動産会社の寡占状態が一層進むこととイコールでもあり、その状況下で中小事業者がどう戦うかは今後ますます大きな課題となっていくでしょう。大手と向き合い差別化するための仕組みやネットワークを構築するという意味で、「売却の窓口」は一つの役割を果たすものとなっていますが、今後は『Oeruka』の導入事業者様を増やすことで、大手とは一味違う売却の専門家集団としての存在をアピールしていきたいと思います。

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 9:30～18:00

定休日：水曜

会社HP：https://kachi-jyutaku.co.jp

売却の窓口：https://baikyaku-mado.com/

対象エリア：全国

読者特典あり→P20参照

仲介業務支援

株式会社NTTデータ

地図連携で業務負荷を減らす 登記情報取得サービス

住宅地図をはじめとした多彩な位置情報コンテンツや各種アプリケーションを提供するNTTデータのサービス『BizXaaS Map』（ビズエクサースマップ）に、新たに登記情報の取得サービスが加わった。その機能の優位性、今後のサービス展開について話を聞いた。

住所と地番の照合が不要 スマホから情報取得も可能

——『BizXaaS Map』の登記サービス開発経緯を教えてください。

『BizXaaS Map』は地図情報を基に顧客管理や店舗管理などのデータをクラウド上で提供するサービスです。住所の羅列では読み解けないエリアの特性やマーケティング上の要素を視覚的に表し、多くの企業様に活用していただいています。その中でニーズの一つの柱となっていたのが物件管理であり、物件と絡めて登記情報も管理できないかという要望をいただいたことが、登記サービス提供のきっかけとなりました。

——どういった機能が実装されていますか。

登記情報を取得する際は、私たちが普段使っている「住所」と登記上の「地番」を照合する必要があります。この作業は非常に煩雑なのですが、『BizXaaS Map』では、登記情報が欲しい場所を地図上で

選択するだけで簡単に取得することが出来ます。また、仲介事業者様ではリスク審査のために取得したい登記情報だけでなくその周辺の登記情報もまとめて取得するケースがありますが、その際も、取得範囲を地図上で指定するだけで、その範囲の登記情報が一括して取得できます。今まで一つひとつ取得しなければいけなかった作業をまとめて処理できることで、作業時間の大幅な短縮が実現します。地図がメインのサービスである『BizXaaS Map』ならではのこうした操作性が、他社様のツールと最も大きく違う特長です。

こうした使いやすさに加え、営業担当の方も現地からスマートフォンやタブレットで同様の操作ができるため、営業スピードでも競合他社様との差別化を図ることが出来ます。

——取得した登記情報はどのようにして管理されるのでしょうか。

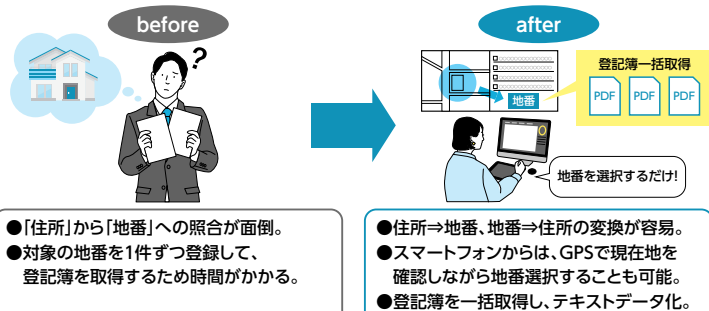
登記情報は民事法務協会のホームページからPDFで送られてきますが、そのPDFの内容はテキスト解析され、自動でサーバーに

保管、管理されます。これにより、データ化の面においても効率化、スピード化を図ることが出来ます。既に社内では情報を取得済みの土地については地図上で取得済みであることが可視化されますので、複数の支店をお持ちの事業者様によくある登記情報の二重取得の無駄もなくなることが出来ます。

——今後の展開について教えてください。

中小の事業者様にも広くお使いいただけるサービスの準備を進めています。その一つとして、登記情報の取得管理機能だけを必要

煩雑だった登記情報の取得・データ化を効率化。
取得情報は地図上で一元管理、社内の情報共有が容易に。



NTT データの問い合わせ先

資料請求 無料相談 無料見積り

お電話で
お問い合わせ **050-5546-9940**

✉ bxmap@std.nttdata.co.jp

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NTTデータ

住 所：東京都江東区豊洲3-3-9
豊洲センタービルアネックス

受 付：月曜～金曜 10:00～17:00

定休日：土日祝

H P：<https://madore.glbs.jp/contents/touki.html>

対象エリア：全国

の事業者様に向けて、この機能に限定したシンプルなパッケージのアプリを安価な料金体系で準備し、4月にリリースしました。また、いずれは広く個人の皆様に対しても、「登記ってなんだろう」と疑問に思われた際に手軽に閲覧できるような仕組みを作り、近年社会問題にもなっている「所有者不明土地」においてその解決の一助となるようなサービスを提供できればと思っています。



デジタルビジネスソリューション事業部 地図情報ビジネス担当 課長
杉本 直子氏

管理業務支援

オープンアソシエイツ
株式会社

コンプライアンスチェックの 煩雑な業務をAI技術で改善

不動産業界においてコンプライアンス強化の動きが高まる中、オープンアソシエイツが提供する「RoboRoboコンプライアンスチェック」が注目されている。その機能や導入のメリットについて話を聞いた。

1クリックで1000社の 情報を一括検索し抽出

――開発の経緯を教えてください。

取引先のコンプライアンスチェックは健全な企業経営に不可欠である一方、非常に煩雑かつ非効率な業務です。この業務を自動化し多くの企業様の業務効率化や業務品質向上に貢献すべく開発をスタートさせました。

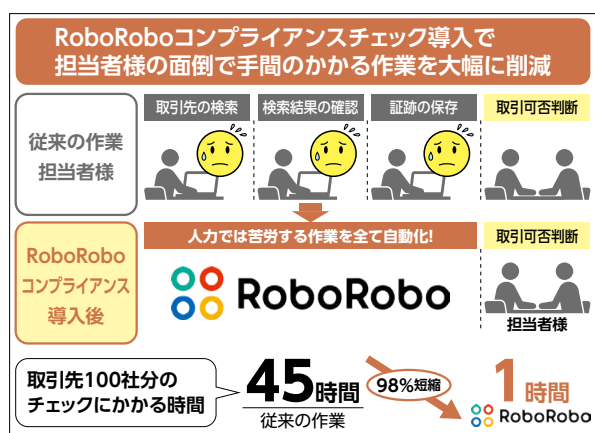
不動産業界では、2019年3月に出された「不動産取引からの暴力団等反社会的勢力排除対策の推進について」のモデル条項の下、警察庁と連携したコンプライアンス強化への取り組みが進められています。

『RoboRobo』はあらゆる業界の企業様に適応するツールですが、不動産業界を取り巻くそうした流れを受け、最近では多くの不動産事業者様からお問い合わせをいただいている状況です。

――具体的な機能を教えてください。

インターネットを活用した従来のコンプラ

イアンスチェックは、担当者がGoogle等の検索サイトで取引先の社名や個人名とネガティブワードを1件ごとに入力して情報を抽出していました。取引先が100社あるとすればその作業を100回繰り返さなければならぬわけですが、『RoboRobo』ならワンクリックで最大1,000社までの



一括検索が可能です。加えて、検索されたサイトのの中から疑わしい情報を見極めるのも大変な作業です。仮に取引先が100社で1社当たり300件のサイトが抽出されたとしたら、それだけでも3万件のサイトの内容を精査しないといけないことになります。そのためにコンプライアンスチェックの担当者が疲弊することも珍しくないので、当社の統計では、検索されたサイトのうち7割以上はネガティブワードに関係のない記事であるというデータもあります。つまり、これまでは見る必要のないサイトまでチェックせざるを得なかったわけです。『RoboRobo』では、コンプライアンス上、疑わしき情報を当社独自のAIシステムによって3段階で判定し、チェック不要な情報を排除した有効なデータのみを提供しています。単純に言えば、これにより業務の70%が削減されるということになります。

――導入による反響はいかがでしたか。

やはり、業務において時間の余裕ができたというお声を一番多くいただいています。ある企業様からは、取引先100社当たり45時間かかっていたチェックを1時間に、つまり98%の時間を削減できたというお声もいただいていますので、生産性の向上はもうろっ人件費削減という点でも貢献できているのではないかと思います。

――今後の事業ビジョンを教えてください。



RaaS (Robot as a Service)
事業部
大和田 将平氏

ツールに任せられるところはツールに任せ、企業の社会的価値の創出やSDGsへの取り組みといった「人の発想力が欠かせない取り組み」に注力できる環境を整えること。これを、私は「明確な労働の代替」と呼んでいます。多くの企業様にそうした体制を整えていただくために、AIを活用した自動化によるお手伝いをこれからも積極的に続けていきたいと考えています。

オープンアソシエイツの問い合わせ先

資料請求

無料相談

無料見積り

お電話で
お問い合わせ

03-5157-6381

メールで
お問い合わせ

info@roborobo.co.jp

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「不動産デックBIZ」を見たとお伝えください。

オープンアソシエイツ株式会社

住所：東京都港区虎ノ門1-23-1

虎ノ門ヒルズ 森タワー8F

受付：月曜～金曜（祝日を除く）9:00～18:00

H P: <https://roborobo.co.jp/lp/risk-check/>

対象エリア：全国

読者特典あり→P20参照

管理業務支援

GMORetech
株式会社

賃貸管理業務をアプリに集約させ コスト削減と業務効率化を実現

IT業界において国内屈指の規模を誇るGMOインターネットグループに、昨年、不動産テック事業を手掛ける新会社「GMORetech」が誕生した。業界のDX化に貢献するブランド「GMO賃貸DX」を展開している。その狙いとサービス内容とは何か。代表取締役社長CEOの鈴木明人氏に話を聞いた。



代表取締役社長 CEO
鈴木 明人氏

オーナーとしての悩みが サービス想起のきっかけに

まずは「GMO賃貸DX」に関して説明をお願いします。

「GMO賃貸DX」は当社の不動産テックサービスを総称するブランド名となります。私は、インターネットにおける広告ビジネスに長く関わる一方、いつかは不動産ビジネスを手掛けたいと思っていました。なぜなら、私自身がプライベートでは不動産オーナーであり、賃貸経営に携わる中でデジタル化が進まない不動産業界にさまざまな課題を感じていたからです。例を挙げると、賃貸借契約書のやりとり。複数の物件を長年所有しているところ、その関連書類は膨大な量となり、保存場所の確保に頭を悩ませます。同じような悩みを抱えておられるオーナー様はたくさんいらっしゃるのではないかと。そんな想いから、オーナーとして「こんなものが欲しかった」と考えるサービスを形にしようと考え、「G

MO賃貸DX」をスタートさせたのです。
——現在、具体的にどのようなサービスを展開しているのでしょうか。

『オーナーアプリ』と『入居者アプリ』の2つをリリースしています。賃貸管理会社様の基幹システムと連携することで、入居の申し込みや契約、入居中の家賃の決済や修繕におけるやりとり、更新や解約時の手続きなどがアプリ上で管理できるようになっています。
——機能についてはいかがですか。

『オーナーアプリ』には、家賃集金管理状況等を報告する「月次収支報告機能」、複数のオーナー様を一括管理できる「メッセージ機能」、修繕等のやりとりを見える化し進捗確認漏れを防ぐ「ワークフロー機能」などがあります。また、『入居者アプリ』には、修繕等のやりとりが管理できる「メッセージ機能」、マンション等への掲示内容をアプリでも閲覧できる「お知らせ掲示板機能」、賃貸借契約書などの書類をデータで保存できる「ファイル保存機能」などが実装されています。

す。いずれの機能も、オーナー様の負担軽減や満足度の向上、入居者様の利便性や安心感の確保を実現すると共に、管理会社様の業務効率化や生産性向上、ペーパーレスによるコスト削減にもつながるものとなっています。

また、オプションとして、2つのアプリを管理会社様専用アプリとしてリリースできる「独自アプリ機能」をご用意しています。これは、通常、App StoreやGoogle Playの当社アカウントからインストールしていたアプリを、管理会社様の独自アカウントからオリジナルのアプリとしてリリースできるものです。機能のカスタマイズはもちろん、アプリアイコンも独自に設定できるため、管理会社様のブランディングにもご活用いただけます。

これらの機能を開発のスタートからわずか半年ほどでスピード実装することができ、『オーナーアプリ』を2020年12月下旬に、続いて『入居者アプリ』を2021年1月下旬にリリースいたしました。

GMOのグループ力を活かして 業界のDX推進に寄与したい

——なぜそのようなスピード感のある開発が可能だったのでしょうか。

やはり最も大きいのは、当社が141社からなるインターネット総合企業グループであるGMOグループの一員であり、グループ企業が持つサービスやスキルを最大限に活用できたところにあります。

例えば、電子契約や決済といったランザクションに関わるシステムの開発にはセキュリティ面にも配慮した複雑な工程が必要であり、数億円規模の開発コストがかかります。しかしGMOグループには既にそうした分野でサービスを提供する企業があり、そのサービスを横展開で活用することで開発コストと工数を大幅に削減することができました。また、開発現場においても、GMOは国内に約80人、ベトナムに約600人のエンジニアを雇用しています。競合他社様には難しいこ

「GMO賃貸DX」全体概要

管理会社様の業務効率化・コストの削減により 賃貸管理運営を楽にする



したリソースの確保をGMOグループ全体で実現することで、通常はリリースまで1〜2年かかるようなアプリを数カ月でリリースするスピードが実現できたのです。

実際に導入いただいた企業様からも、安さやスピード感に対するご満足のお声を多くいただいていますし、GMOの発展的、先進的なイメージから大きなご期待をいただいていることも強く感じています。

— 導入後のフォロー体制はいかがですか。

当社では、アプリ機能の充実と共にカスタマーサポート、カスタマーサクセスも重視しています。アプリを導入していただいた後、いかに効率的、効果的にご利用いただくかという点を重視したお客様サポートです。専門のチームが管理会社様を伴走し、使い方を手取り足取りお教えしながら、存分にご活用いただける環境へと導く体制を整えています。

— 2つのアプリ、また、「GMO賃貸DX」というブランドにおいて、今後どのような展開を予定されていますか。

まずアプリに関しては、これから数カ月以内にさらに複数回の大きなアップデートを予定しており、イメージとしては今の3倍ほどの機能を持つアプリへと成長する予定です。さらに、アイデアベースも含めると約150もの機能を想定しています。お客様のニーズを満たすことを大前提に、今後もより便利なアプリの提供を目指していきたいと考えています。

ます。

ブランドとしては、この技術の有効性は賃貸市場に限られたものではないと思っていますので、いずれは売買など不動産の別領域へ裾野を広げていければと思っています。

— 今後の展望について教えてください。

そもそも「GMOって不動産の会社じゃないよね」というところからスタートしていますので、そのイメージを払拭するためにもまずはこのアプリを皆様によりご評価いただけるものに成長させ、不動産業界の中で「いい会社だ」と言っていたただけのようにしたい。それを実現することが、当社が管理会社様の業務効率化、ひいては不動産業界全体のDXに寄与できていることの証しなのだと思います。

GMO ReTech 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

03-6416-5500



sales@gmoretech.com

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。

GMO ReTech株式会社

住 所：東京都渋谷区桜丘町26番1号
セルリアンタワー

受 付：月曜～金曜 10:00～19:00

定休日：土日祝

H P：https://gmoretech.com/

対象エリア：全国

集客支援

グローシップ・パートナーズ株式会社

クラウドファンディング事業者向けに SaaS型システムの提供を開始

※¹ CFによる不動産投資事業に参入する企業が増える中、投資申請から契約締結や分配・償還業務などの運用に必要な機能を網羅したPFが注目を集めている。その機能や有効性等をグローシップ・パートナーズの松井代表に聞いた。



代表取締役
松井 晴彦氏

投資家の需要は拡大の一端 1分以内に完売する物件も

「Crowdship Funding」
開発の経緯を教えてください。

私もグローシップ・パートナーズは、大手コンサルティング会社をスピンアウトしたメンバーにより設立され、ITを活用し、新しいビジネスモデルを創造する事業者様を支援しております。設立当初、第二種金融商品取引業者様向けに事業投資型・融資型クラウドファンディングのプラットフォームとして「Crowdship Funding」をリリースしました。その後、改正不動産特定共同事業法（不特法）の施行により、不動産業界でもクラウドファンディングによる小口の不動産投資が可能となりました。私はこれまでのキャリアで、アセットマネジメント会社向けのコンサルティングやシステム構築支援、プロパティマネジメント会社向けのWEB型統合賃貸管理システムの構築などを通し

て不動産業界に深く関わった経験があったため、その経験を生かし、「Crowdship Funding」不特法バージョンをリリースしました。現在まで20社以上の事業者様に採用をいただけており、商品設計や事業構築のコンサルティングのご支援もワンストップで提供させていただいております。

——不動産クラウドファンディングによってどのようなことが実現するのでしょうか。

クラウドファンディングは不特定多数の人々がある一つのプロジェクトに共同で出資することそのプロジェクトを成功に導く枠組みとして知られていますが、不動産クラウドファンディングは、投資用物件を不動産特定共同事業において小口化し、インターネットを通じて販売することを意味しています。自宅のパソコンから非対面で、かつ少額より投資に取り組むことができます。

一番の特徴は、これまで不動産投資に敷居の高さを感じていたであろう30代を中心とした投資初心者が多く出資をしている点で

す。「投資はしたいけれどローンを組んでまで投資用不動産を運用する気にはなれない」「日々の仕事で忙しく、市場価格の変動がある株を運用する時間的余裕がない」。そんな人たちでも、クラウドファンディングなら手軽にスタートできます。

——業界における注目度はどのように感じていらっしゃいますか。

これまで不動産投資事業を展開してきた企業はもちろん、新規参入の動きも非常に活発で、2020年だけでも上場企業を含め十数社が新たにクラウドファンディングサイトを開設しました。それでもまだまだ投資家の需要に市場が追いついておらず、人気のサイトでは募集開始から1分以内に完売する勢いで投資が集まっています。

「自動化」が成功の秘訣 仕入れや集客へ注力可能に

のシステム概要を教えてください。

事業者側が管理・操作する業務管理システムと、投資家が物件をチェックし投資を申し込むフロントシステムの2つの機能群により構成されています。不動産が小口化されるということは、それだけ投資家の数が増えることを意味していますので、契約にまつわる業務も煩雑になります。しかし、事業者側がその体制を構築することは決して容易なことではありません。その点、「Crowdship Funding」では、投資申し込みから契約締結、書面交付、分配・償還、源泉税処理といったファンド運営に必要な業務など、クラウドファンディング事業に求められる機能を標準かつ網羅的に備えており、そのすべてが自動で処理されます。この徹底した自動化によって、事業者は法律上必要となる業務管理者を配置すれば、あとは投資用物件や投資家を集める業務に注力できるようになります。

この仕組みはコンサルティング会社出身で

「Crowdship Funding」

※¹SaaS:「Software as a Service」の略。ベンダーが提供するクラウドサーバーにあるソフトウェアを、インターネット経由でユーザーが利用できるサービス ※²CF:クラウドファンディングの略 ※³PF:プラットフォームの略

内部統制が得意なメンバーたちがシステムを構築したからこそ実現できたもので、類似サービスにはまねのできない大きな特長です。

— 2017年の改正不特法では地方の空き家問題に対する施策も盛り込まれましたね。

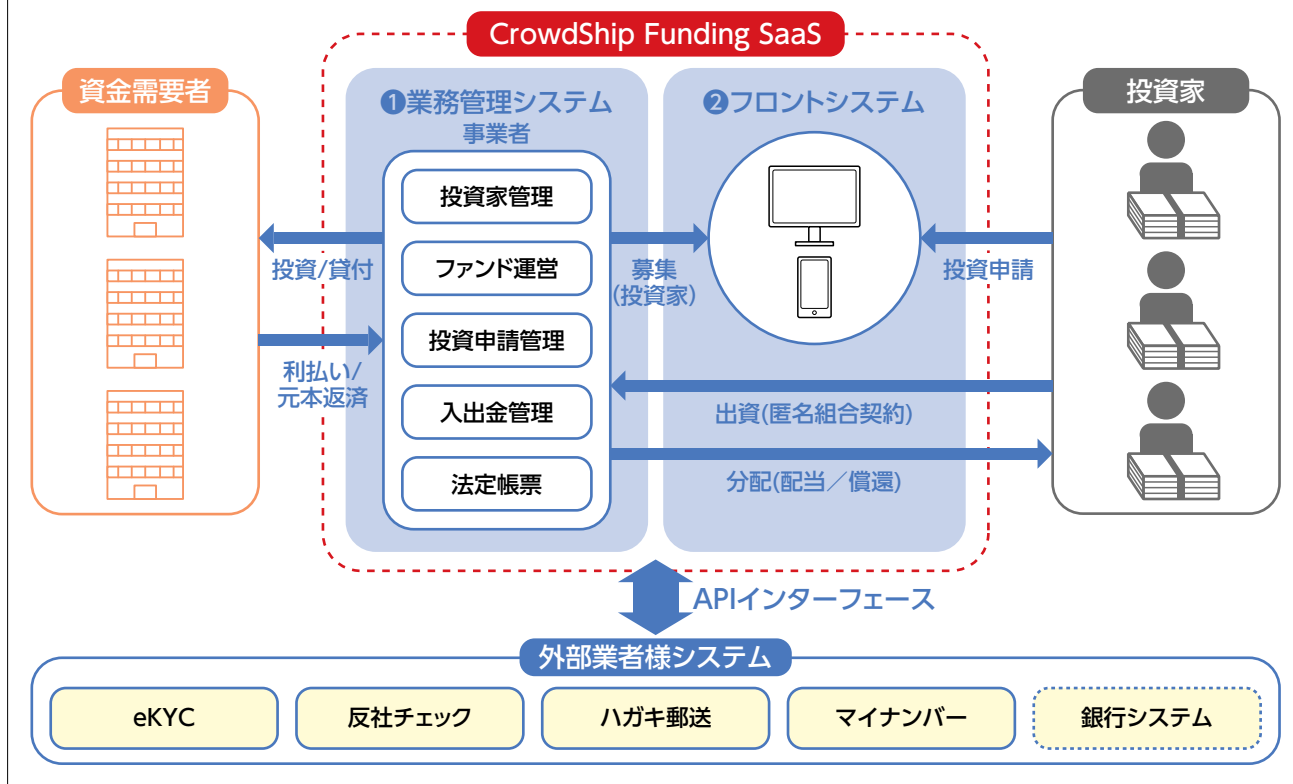
改正不特法では「小規模不動産特定共同事業」と銘打ち、空き家や古民家を多く所有、または管理する地域の不動産事業者が幅広くクラウドファンディングに参入できる枠組みが作られました。これにより国土交通省では、全国で新規に800社をこの事業に参入させる目標を立てています。それが達成され、空き家・古民家の再生が進むうえで、「CrowdShip Funding」は大きく貢献できるものと考えています。

— それはどうしてでしょうか。

クラウドファンディングを活用すれば、これまででは旧来の手法でしか販売のすべがなかった地元の物件を、インターネットを通じて全国の投資家に直接販売することができるようになるからです。物件を求めている投資家は非常に多く、供給が追いついていない状況ですから、事業者様にとっても大きな効果を生み出すものになっていきます。当社ではそうした小規模事業者様向けに、インシャルコストを抑えたSaaSモデルのサービスを新たに投入しました。標準版と同じ機能を利用でき、eKYC（スマートフォンを利用した本人確認）やマイナンバー保管サービス

CrowdShip Fundingのシステム概要

CrowdShip Fundingは、以下の2つの機能群により構成されています。



グロースhip・パートナーズの問い合わせ先

資料請求

無料相談

無料見積り

お電話で
お問い合わせ

03-6434-7788

Info@growship.com

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。

グロースhip・パートナーズ株式会社

住所：東京都港区赤坂4-8-20

ASOビルディング4F

受付：月曜～金曜 9:00～18:00

定休日：土日祝

HP：https://www.growship.com

対象エリア：全国

も標準サポートされています。

— 今後の展望や構想を教えてください。

現在のクラウドファンディング市場は黙っていても投資家が集まる状況です。しかし、国土交通省の思惑どおりに事業者が増えていけば、当然マッチングがうまくいかない例も出てくるでしょう。今後はそうしたマッチングやマーケティングにおける支援も必要になると考えています。また、海外投資家に働き掛けができるような仕組みも構築したいと考えています。日本の不動産は海外投資家にとっては非常に魅力的な存在ですが、投資するには障壁があります。クラウドファンディングによる投資のチャネルを提供することでその壁を取り払い、事業者様の可能性をより広げるお手伝いもできればと思っています。

集客支援

リビン・テクノロジーズ株式会社

「集客・反響」にとどまらず
「商談」の段階まで手厚く支援

不動産の売主と買取事業者をWEB上でつなぐ『リビンマッチ』。TVCMの積極的な展開によって高い知名度を誇り、現在1200を超える加盟店を有している。そのサービスの特徴や優位性、独自の集客スキームについて、代表取締役社長の川合大無氏に聞いた。

コスト削減につながる
「反響課金」という仕組み

——サービス概要について教えてください。

『リビンマッチ』は不動産会社のための反響獲得サービスです。不動産の売却をお考えの方がサイト上で売りたい物件の住所や間取り、面積などの情報を入力すると、その物件の売却に得意な複数の加盟店を自動で抽出し送客します。年間12万件以上の送客を行っている、売却のほか、管理や土地活用、リースバックなどのニーズにも対応しています。

——売主が入力した情報はどのように加盟店に振り分けられるのでしょうか。

加盟店側でどのような反響が欲しいかを登録していただくことで、条件にマッチした情報だけが届く仕組みです。「東京の中央区と江東区のマンションの情報だけが欲しい」など、地域や物件で絞り込みができます。

——導入コストについて教えてください。

月額費用は頂いていません。一般的な広告

の場合、実際に反響が得られるかどうかは不確定ですが、『リビンマッチ』は反響一件ごとに費用をいただく「反響課金」の仕組みを取っています。反響を獲得するための集客には非常に力を入れていますので、加盟店はリスクなく見込み客を集めることができます。

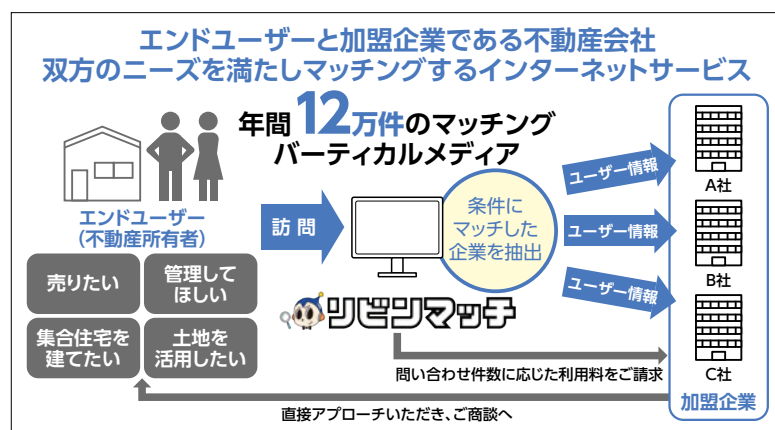
——集客はどのように行っていますか。

当社はもとよりインターネット広告代理店としてスタートしており、ネット上での集客において独自のノウハウを持っています。そのノウハウを最大限に生かしたWEB広告の展開に加え、サイトの認知度をさらに高めるため、2020年夏頃から全国の主要地域でテレビCMを大々的に展開し、安定した反響数に結び付けています。

——競合との差はどこにあるのでしょうか。

多くの反響を生むことは当然ですが、それが不動産会社の利益に結び付くかが重要だと思っています。そこで当社では、ご契約いただいたすべての加盟店様に専任のサポート担当を配し、サイトの使い方や反響後の営業の

進め方をコンサルティングしています。各地域に根を張り、できる限り対面によってサイトの効果的な活用をお伝えできるよう、コロナ禍においても全国で拠点整備を進めています【東京本社、名古屋、大阪、福岡の支店に加え、2020年には、さいたま、船橋（千葉県）、横浜、福山（広島県）にも支店を開設。】こうしたフォロー体制が、当社と他社の一番の違いです。また、SMSを活用した自動追客ツールやエンド顧客のステータスを把握できる機能なども拡充しており、不動産会社の



業務効率化にもつながっています。

——今後の事業展望を教えてください。

メディアとしての認知度をさらに高めてサービスの魅力を生かす中にも広めつつ、今後は不動産テック事業を拡大し、不動産業界全体のDX推進に貢献していきたいと思っています。M&Aなどにも取り組みながら、これから数年をかけて、不動産テックの日本最大の巨人を目指します。



代表取締役社長
川合 大無氏

リビン・テクノロジーズの問い合わせ先

上場市場：東京証券取引所マザーズ市場（証券コード 4445）

資料請求

無料相談

無料見積り

お電話で
お問い合わせ

03-5847-8558



info@lvn.co.jp

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。

リビン・テクノロジーズ株式会社

住所：東京都中央区日本橋堀留町1-8-12

さくら堀留ビル8階

受付：月曜～金曜 9:00～18:00

定休日：土日祝

H P: https://www.lvn.co.jp

対象エリア：全国

スマートホーム導入による効果



ホームオートメーション

日々のルーティーンを自動化し、快適に暮らす



ホームセキュリティ

宅内状況を遠隔でモニタリングし、安心して暮らす



見守り

子供、ペット、シニア世代の生活を遠隔で見守る

1つのアプリで複数のデバイス操作が可能



カーテン

照明

エアコン

施錠

床暖房

給湯

VR・AR・IoT
株式会社アクセララボ

住宅の価値をより高め 住宅・不動産業務の現状を打破

IoT技術が生活に浸透し利便性が高まる中、スマートホーム内のIoT家電をスマホで一元操作できるアプリが注目を集めている。それが『SpaceCore（スペース・コア）』だ。開発を手掛けたアクセララボの小暮代表に、その開発経緯や機能について話を聞いた。

既存物件との差別化に効果 非接触の内見にも活用

——スマートホーム事業参入への経緯を教えてください。

さまざまな分野でIoTの技術が活用されている中、住宅の分野にそのマーケットが拡大していくことはもはや不可逆的な流れだと

思います。また、スマートフォンが生まれたことで我々の生活が非常に便利になったように、人生の多くの時間を過ごす住まいも同じように変わるべきだと思っています。

私はこれまで、ディベロッパーであり管理会社でもあるインヴァランス社の経営を通して質の高い不動産物件の提供を続けてきましたが、そこにプラスアルファの価値を加える必要性を感じ、新たにアクセララボを設立。IoTや家電をスマートフォン上で便利に操作できるプラットフォームアプリ『SpaceCore』を開発したのです。

——どのような機能が実装されていますか。まずはみなさんがスマートホームと聞いてイメージしやすい照明やエアコン、カーテン、玄関の鍵などの遠隔操作です。『SpaceCore』があれば、家の中のどこにいてもまた外出先からでもホームオートメーションが可能となります。家電ごとの操作はもちろん、部屋単位での一括操作も可能です。

また、『SpaceCore』を屋内外の

カメラや人感センサー、開閉センサーと連動させることで、スマートフォンから部屋の様子映像を確認できるようになります。これにより、新しい形のホームセキュリティとして、またお年寄りやお子様、ペットなどの見守り機能としても活用できます。

——不動産事業者にとって『SpaceCore』を導入するメリットはどんなところにあるでしょうか。

ハウスメーカー様に期待されているのは、既存の戸建て物件との差別化だと感じています。既に全国のモデルルームに『SpaceCore』のデモを設置していただいている大手ハウスメーカー様もいます。また、賃貸事業者様においては、スマートホームであることで物件の価値が上がり、より家賃を高く設定できるようになるなど、収益性の面においても貢献できます。いずれは、賃貸物件を探するときのチェックポイントとなる「独立洗面台」や「浴室乾燥」などの設備の項目に「スマートホーム」が加わる日がやって来るのではないのでしょうか。

加えて、玄関の鍵の開閉やエアコンの温度調節が遠隔で操作できることから、特に新型コロナウイルスの感染拡大以降、非接触での内見業務を行う賃貸事業者様の業務改善や生産性の向上にも貢献しています。

——今後の展望をお聞かせください。

現在5期目ですが、このところ加速度的に問い合わせが増えており、会社としても市場としても創成期を脱し拡張フェーズに入っていると実感しています。日本の住まいのすべてがスマートホーム化され、あって当たり前の存在となることは間違いありません。そのときに『SpaceCore』が大きなシェアを獲得し、デファクトスタンダードとなっているよう、今後の新しい住宅のあり方を私たちが先頭に立って創造していきたいと思っています。



代表取締役
小暮 学氏

アクセララボの問い合わせ先

資料請求

無料相談

無料見積り

お電話で
お問い合わせ

03-6674-0338



pr@accel-lab.com

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。

株式会社アクセララボ

住 所：東京都渋谷区代々木2-1-1
新宿マインズタワー 13階

受 付：月曜～金曜 10:00～19:00

定休日：土日祝

H P：https://accel-lab.com/jp/

対象エリア：全国

最新情報は人脈から。 全住協に入会して業界人脈を広げよう。

新規入会
受付中

🏠 協会の目的

住宅及び宅地の供給、流通等に関する事業の発展を図り、良好な住環境の整備を推進し、住宅産業の健全な発展と国民の住生活の向上並びに公共の福祉に寄与することを目的としています。

🏢 会員へのサポート

情報提供と 協会NEWS

住宅や不動産に関する重要な情報を迅速に提供いたします。

政策提言

会員企業の意見を取りまとめ、関係機関に要望・陳情活動を展開しています。

委員会活動

最新の情報や知識を得られ、経営者同士の交流が深まります。

🏢 会員の企業

北は北海道、南は沖縄まで全国の住宅・不動産業者が結集しました。マンション・戸建住宅の建設・分譲、仲介、リフォーム、ビル事業、宅地造成等を始めリゾート事業、再開発・街づくりなど不動産関連のさまざまな分野で活躍しています。

全住協 いえかるて

協会が運営する住宅履歴システムを低料金で利用できます。

レインズ

(公財)東日本不動産流通機構のサブセンターとして、全住協会員なら月会費だけでレインズを利用できます。

体系化された オリジナル研修

階層別・職種別研修を年30回以上実施。必要な知識を体系的に学べます。



一般
社団法人 **全国住宅産業協会**

〒102-0083 東京都千代田区麹町5-3 麹町中田ビル8階



詳しくは以下までお問合せください

03-3511-0611

営業時間／9:00～17:30 (土・日・祝 休み)

🔍 <https://www.zenjuko.jp/>

『不動産テック.BIZ』読者特典

合同会社 STH
『CLEANEST NFE2』
→ P06

光触媒抗菌コーティング施工
モニター募集
首都圏・北海道エリア100戸限定(1社5戸まで)

【条 件】
施行後の状況確認及びアンケートにご協力していただける会社につきモニター特別価格でのご提供をいたします。

価値住宅株式会社
『Oeruka』
→ P10

初期費用半額
+
利用料3カ月分サービス

【条 件】
不動産テック.BIZ を見て問合せを行ったお客様限定で、「初期費用半額 + 利用料3カ月分サービス」とさせていただきます。

オープンアソシエイツ株式会社
『RoboRobo』
→ P13

1年間のご利用料金を
10%オフ

【条 件】
不動産テック.BIZ を見て問合せを行ったお客様限定で、「1年間分のご利用料金を10%オフ」とさせていただきます。

『不動産テック.BIZ』2号

発行日

Issue Date: April, 2021

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, Toranomon, 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

佐々木 淳 / Jun Sasaki

渡辺 利雅(株式会社案) / Toshimasa Watanabe

高橋 晃浩(マデニヤル株式会社) / Akihiro Takahashi

営 業

Sales Manager 渡邊 良郎 / Yoshiro Watanabe

石野 秀樹 / Hideki Ishino 宮寺 朋之 / Tomoyuki Miyadera

横溝 智之 / Tomoyuki Yokomizo 宮崎 彩奈 / Ayana Miyazaki

小林 和人 / Kazuto Kobayashi

撮 影

Photographer

小沢 朋範 / Tomonori Ozawa 廣瀬久哉 / Hisaya Hirose

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。情報提供の真実性、合法性、安全性、適切性、有用性について、弊社は一切保証しないことをご了承ください。



「住もう」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

わたしたちは
誰もが安心して
リノベーション住宅を
選べるように
既存住宅が
きちんと流通する
世の中にしていきたいと
考えています。



かえる。くらし。すまい。 リノベーション協議会

ABOUT

協議会発足のきっかけ

昨今、築年数が古い住宅を購入して、自分好みに手を加えるという選択肢が珍しくなくなりました。でも、人気に乗じて問題もでてきています。カッコいいから、聞こえがいいからと安易に「リノベーション」を名乗る物件が乱発されたり、不明確なリフォーム契約でトラブルが起きていたり、住んでから不具合が発覚したり…。わたしたちは、誰もが安心してリノベーション住宅を選べるように、既存住宅がきちんと流通する世の中にしていきたいと考えています。

“適合リノベーション住宅”とは？

きちんと検査をしたうえで必要な改修工事を施し、その記録を住宅履歴情報として保管します。住宅履歴情報があれば、点検やメンテナンスがしやすく、将来売却するときにも役に立ちます。また、万が一の不具合に対してもアフターサービス保証がついてくるので、安心して選べるリノベーション住宅です。

● 適合リノベーション住宅の種類

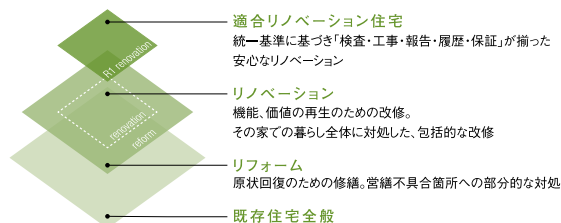


- R1住宅：区分所有マンション専有部分
- R3住宅：R1住宅にプラスして、共有部分を含む一棟全体
- R5住宅：戸建住宅

安心してリノベーション住宅を選んでいただくために

ひと口に「リノベーション」といっても築年数や工事の規模も様々で、その定義はあいまい。リフォームとリノベーションの考え方の違いもあいまいなまま使われているのが現状です。そこでわたしたちは、ユーザーが安心して選べるリノベーション住宅とは何かを考え、「優良なリノベーションの統一規格」を定めて則り、品質基準に適合した住宅を「適合リノベーション住宅」と呼んでいます。

● 「リフォーム」と「リノベーション」と「優良なリノベーション」



“適合リノベーション住宅を手に入れる”には？

● リノベーション住宅を買う

ホームページや不動産販売図面にR1～R5住宅マークがついている物件が「適合リノベーション住宅」物件です。

● リノベーションをしたい

リノベーション協議会のホームページにある、会員企業各社にお問い合わせください。www.renovation.or.jp

◎新規会員企業様も随時募集中!

リノベーション協議会では、会の趣意に賛同頂き、一緒に活動する会員を広く募集しています。
■お問合せ：リノベーション協議会事務局 TEL:03-3486-2510 E-mail:info@renovation.or.jp