

不動産事業者とIT企業をつなくひろげる

不動産テック.BIZ

住宅新報別冊

Real Estate Technology 2021.8 Vol.3

Agently
by TERRASS
新型家探しサイト

顔認証が「生活」の未来を変える

スマートホームの浸透と需要拡大

進化を続ける デジタルノロジイ

営業の属人化と電話対応の
ブロックボックス問題を解消



巻頭対談

庭山 健一氏
(いえらぶGROUP)

橘 大地氏
(弁護士ドットコム)

迫るデジタル法案の施行。
電子契約導入は改革に値する

しごとまきまき！ 電子契約

誰でもどこでもカンタンに、
しごとまきまき！できる
電子契約サービスです！



契約・更新業務が爆速&安全に

契約作業がオンライン完結！

不動産業界の慣習に徹底対応！

契約書作成から書類管理まで！

押印もスマホで！
来店の日程調整も不要！

いえらぶPRキャラクター
後藤真希



いい家選ぶ、いえらぶ。

いえらぶ GROUP



050-5491-7240

9:45～11:30 / 12:30～19:00 (日曜定休)

キャンペーン
実施中！



CONTENTS

- 2 巻頭対談 The Nextage CROSS TALK
**迫るデジタル法案の施行。
電子契約導入は改革に値する**
株式会社いえらぶGROUP 常務取締役 庭山 健一氏
弁護士ドットコム株式会社 取締役 橋 大地氏
- 4 Trend news①
木造の戸建て住宅を「資産」に。業界初「資産価値保証プログラム」
日本リビング保証株式会社 営業統括部 部長 渡部 尚生紀氏
- 10 Trend news②
見込み顧客を効率的に獲得できる 支持拡大中の家探しプラットフォーム
株式会社TERASS 代表取締役CEO 江口 亮介氏
- 不動産×IT**
- 5 営業支援①
顔認証の一括管理で 高まる利便性と資産価値向上
プロパティエージェント株式会社 執行役員 兼 CDO
DXYZ株式会社 CBO 兼 CDO 新宮 由久氏
- 6 営業支援②
「AI」「音声」「クラウド」を掛け合わせ 属人的な営業を見える化する
株式会社RevComm Enterprise Sales 川口 達也氏
- 8 営業支援③
営業の効率化と強固な組織を生成する 買取再販事業特化の営業管理システム
株式会社エフステージ 代表取締役社長 藤島 昌義氏
- 11 人材育成支援
宅建士合格を低コストで支援 クラウド連携で学習管理も
KIYOラーニング株式会社 代表取締役社長 綾部 貴淑氏
- 12 仲介業務支援
業界特化の豊富なWeb開発実績で DXの時代に即した「改善」を提供
株式会社サービシンク 代表取締役 名村 晋治氏
- 14 VR・AR・IoT
目指すは業界デファクトスタンダード 低コストで全世帯をスマートホーム化
株式会社アクセララボ 代表取締役 小暮 学氏
- 16 プレゼントコーナー

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。

無料見積もり

企業に見積も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

03-4405-4621



sdr@revcomm.co.jp

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

庭山 健一氏

株式会社いえらぶGROUP
常務取締役

プロフィール

新築マンションデベロッパー
での業務改善経験を経て
2008年いえらぶGROUP
立ち上げに参画。

案の施行。 は改革に値する

建物取引業法を含む48の法律を対象に押印義務の廃止
る。この法律は不動産業界にどんな変化をもたらすのか。
化と施行後を見据えた展望を語ってもらった。

デジタル法施行による 電子化の加速に期待

庭山 ここ半年で不動産業界における
電子契約の認識はだいぶ高まっ
きたと感じます。皮肉なことこ
コロナ禍が「非接触での契約に
していく必要がある」あるいは「
の業界で生き抜くためには電子
要素を取り入れていかなければ

ない」という考えを地場の事業者
にもたらしたのだと思います。

橘 私たちから見ると、不動産業界
の電子契約に関する関心度は他業
に比べて決して低いわけではあり
ませんでした。しかし「不動産賃
の重要事項説明は紙でなければなら
ない」という法律がネックとなっ
いたわけです。ようやく来年、デ
タル改革関連法の成立によって電子

化が解禁されますので、一気に普及
が加速すると考えています。

庭山 長年課題とされてきた不動
業界における電子契約の導入やDX
の推進が、いよいよ本格的に動き
すかもしれません。

橘 アメリカやイギリスで電子契
が普及したきっかけは、まさに不
産でした。一個人がライフサイク
の中でいつ「契約」という瞬間に
会うかといえば、それは大きく2
会社に入る際の雇用契約と、住
を借りる際の賃貸契約のいずれか
です。その賃貸契約において電子
進んだことで個人にも浸透し、そ
他の業界においても一気に電子契
が普及することになりました。つま
り、不動産業界における電子契
普及は、日本の社会全体における
電子契約の普及ともなり得るわけ
庭山 しかし、電子契約を語る時
は事業者様側のコスト削減や業務
率化にばかりスポットが当てられ
す。エンドユーザー様の目線でな
広がらなかったのかと考えると、
はり電子契約に不安や怖さがある
からだと思います。その部分のガ
バナンスが担保できるかどうかは

電子契約の普及に直結するものであり、
我々がより訴求しなければいけない
ポイントでもあると思います。

契約の普及に直結するものであり、
我々がより訴求しなければいけない
ポイントでもあると思います。

橘 実は私自身も先月引っ越しをし
たのですが、仲介会社を「電子契
に対応しているかどうか」で選びま
した。今まではわざわざ会社を休
で、あるいは休日を潰して店舗に赴
き、契約に行っていたわけですが、
これからは電子契約の導入が顧客
引の要素となるケースが十分に考
えられます。そうした世界に変えて
いくためにも、ユーザー様側が安心
を感じることができるシステムの構
築は確かに不可欠だと思います。



「先進企業のノウハウをいかに社会全体に普及させていくかは私たちの責任」(弁護士ドットコム・橘氏)

The
CROSS

橘 大地氏

弁護士ドットコム株式会社
取締役

プロフィール

弁護士として企業法務を中心に従事後、2015年に弁護士ドットコム入社。クラウドサイン事業本部長。

迫るデジタル法 電子契約導入

2021年5月に可決されたデジタル改革関連法案。宅地と書面化義務の緩和(書面の電子化)の法改正が実施され電子契約サービスにおいて連携する2社に、予想される変

不動産業界が 電子契約普及の牽引役になる

庭山 その点で言うと、弁護士ドットコムさんが展開している「クラウドサイン」は非常に信頼度が高い電子契約サービスです。IT技術は日進月歩であり、ITに関連する法律も技術の進化に合わせて都度ブラッシュアップされていくことになる

と思いますが、法律のプロフェッショナル集団が直接開発を手掛ける「クラウドサイン」ならすべての人が安心して電子契約を結ぶことができる。しかも、日本で最初の電子契約サービスであり、国内シェアNo.1でもある。私たちが提供している「いえらぶCLOUD」も「クラウドサイン」と機能連携させていただいていますが、ガバナンスの担保を考え

れば「クラウドサイン」と組むのはごく自然な流れでしたし、むしろ「クラウドサインでなければダメだった」と言っても過言ではありません。橘 我々にとっても、不動産事業者様向けの業務支援システムにおいてNo.1のシェアを誇る「いえらぶCLOUD」との強固な機能連携が実現していることは、不動産業界における電子契約の浸透に少なからず貢献しているという手応えにつながっています。特に当社は、不動産業界における契約の仕組みを変えたいと強く思う反面、業界に多くの営業網を持っていたわけではありませんので、管理会社様や仲介会社様に電子契約のメリットを知っていたかどうかで欠かせないパートナー様だと考えています。

庭山 当社のクライアント様は、その7割から8割が地方の中小事業者様です。そうした事業者様に対して電子契約導入のメリットを啓蒙し続け、「電子契約を取り入れなくては」ではなく「電子契約を使っていて当然」という世界を早く一緒に作りた

橘 はい。世の中の人々が「電子契

約が普及したな」と感じる時はやがて必ずやって来ると思いますが、不動産業界はその普及においてすべての業界の牽引役となる。そう私は思っています。

庭山 やはりそう考えると、今回の法律の施行が「住」にまつわるすべての人々にとって、非常に大きなターニングポイントになることは間違いなさそうですね。その変革のタイミングを逃さず、広く電子契約のサービスを行き渡らせることができ初めて、不動産業界はいよいよ本格的なDXのフェーズに入ったと言えるのかもしれない。



「業界を下支えしている中小零細企業様を笑顔にするシステムを提供し続けたい」(いえらぶGROUP・庭山氏)

木造の戸建て住宅を「資産」に。 業界初「資産価値保証プログラム」

木造の戸建て住宅は一般的に、法定耐用年数である22年程度で資産価値はゼロになるとされている。この課題を解消するべく日本リビング保証は業界初となる「資産価値保証プログラム」を開発。同社営業統括部長渡部尚生紀氏に、その詳細を聞いた。

木造戸建ての資産価値を
将来の売却価格として
見える化、保証

「資産価値保証プログラム」についてお話しください。

高品質な住宅を、住宅オーナーが「資産」として残すことができるよう、アフターサービスを組み合わせ、開発した住宅価値の長期保全プログラムです。損害保険契約を裏付けとし、オーナー・事業者に安心していただけるサービスです。

サービス内容を教えてください。

大きく4つあり、1つ目は「建物長期保証」で、建物の重要な構造・防水の不具合に対して売却価格の保証期間と同じく20年間保証するサービスです。一般的な長期保証の場合、10年、15年目で住宅オーナー負担の有料メンテナンスが必要ですが、本サービスは、20年の初期保証が可能です。2つ目は「定期点検・メンテナンス」。定期的な点検を実施し、点検結果に応じて資産価値維持の観点も含めた最適なメンテナンス提案を行います。3つ目は「修繕積立制度」。資産価値を維持・向上させるために必要なメンテナンス費用を計画的に準備できる積立型のサービス「おうちポイント」を用意しています。そして本サービスの肝が4つ目の「売却価格保証」。万が一住宅を売却する際、売却価格が当社の保証価格を下回った時に、その差額の一部を補償するものです。住宅価値の算定には業界で初めてA-1やビックデータを活用したスコアリングモデルを採用しています。

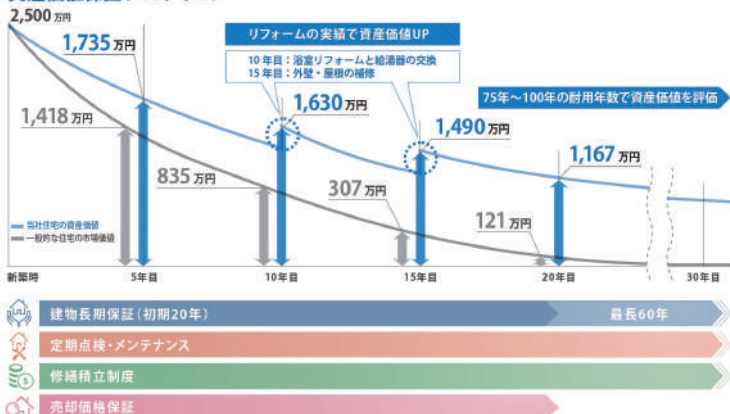
「修繕積立制度」。資産価値を維持・向上させるために必要なメンテナンス費用を計画的に準備できる積立型のサービス「おうちポイント」を用意しています。そして本サービスの肝が4つ目の「売却価格保証」。万が一住宅を売却する際、売却価格が当社の保証価格を下回った時に、その差額の一部を補償するものです。住宅価値の算定には業界で初めてA-1やビックデータを活用したスコアリングモデルを採用しています。

「待ち望んでいたサービスですね。はい。現在、大手ハウスメーカーから地場工務店まで、多岐にわたる多くの事業者様から大きな反響をいただいています。この「資産価値保証プログラム」を業界の新たなスタンダードにしていきたいことが目標です。



日本リビング保証株式会社
営業統括部 部長
渡部 尚生紀氏

資産価値保証プログラム



適切なメンテナンスの実施内容を資産価値に反映し、75～100年の期間、資産として評価される

日本リビング保証の問い合わせ先

お電話で
お問い合わせ 03-6276-4334

info@jlw.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。

日本リビング保証株式会社

住 所：東京都新宿区西新宿4-33-4 7F

受 付：9:00～18:00

定休日：土日祝

H P: <https://jlw.jp/>

営業支援

プロパティエージェント
株式会社

顔認証の一括管理で 高まる利便性と資産価値向上

投資マンションの開発や管理を手がけるプロパティエージェントは、コロナ禍前からDX事業に積極的に取り組んできた。そんな中、顔認証IDプラットフォームサービス「FreeID」(以下、フリード)を開発し、推進に力を入れている。その理由を事業責任者の新宮氏に聞いた。

ユーザー目線から開発された 顔認証IDプラットフォーム

— 事業内容を見ると、DXに注力している印象を受けます。

不動産業界は契約書類など紙を使用する文化が根強く残っていましたから、いかに業務を電子化していくか。そのシフトチェンジこそが、業界の活性化につながると考えていました。だからこそIT重説しかり、投資不動産の販売時にはオンライン商談や電子契約などの事業を積極的に推進してきたのです。

— 昨年から「フリード」の提供を開始しています。なぜ御社が、顔認証システムの開発を進めたのでしょうか。

弊社は設立以来、18期連続で増収増益を上げてきましたが、そこに甘んじることなく常に新規事業の立ち上げに挑戦しています。顔認証サービス参入企業は多くありますが、活用範囲が限られていると自体がサービスの価値を落としている。そう考え、いくつもの

FreeID で実現できる スマートライフのイメージ



IDをひとつに集約させることに価値を見出し、「フリード」を開発したのです。これはユーザー目線に立つてのこと。国内では、顔認証IDのプラットフォーム分野で競合がいなかったことも大きな盾となりました。

— では「フリード」の特徴を教えてください。「フリード」は1つの顔認証IDで様々な

施設やサービスが利用できるプラットフォームです。一度、アプリで顔情報を登録してしまえば、対応する認証端末のあるオフィスの入室、マンションのオートロックの解錠、店舗での決済が可能となります。弊社が開発したマンションに導入したところ、約9割の入居者から高い評価を得ています。

— それはどのような評価でしたか。

マンションの入退室だけでなく、郵便ボックス、宅配ボックスなどをスムーズに施錠解除ができるので「鍵の出し入れがこんなにも面倒だったのかと気づかされた」「ゴミ出しの時も鍵を持たなくて済むのが便利」といった評価が多かったですね。中には「今後引越す際も顔認証機能付きのマンションに住みたい」といったうれしい声もいただきました。不動産事業者のメリットとしては、近隣物件との差別化にもなり、家賃や販売価格アップも見込めます。また、鍵を携帯する必要がないため、紛失や盗難の心配もないので、セキュリティ面でも安心できます。

— 住居以外でも活用の幅は広がりそうですか。

はい。実際、オフィスで社員の入退室やお客様の来社受付で「フリード」を導入するお客様も増えています。その他、飲食店やアミューズメント施設など活用領域は拡充しています。例えば、東京eスポーツゲート株式会社は今冬開業予定の東京eスポーツスタジアム内での本人認証を「フリード」で実施す

ることが決まっております。予約システムと

連動させ、顔認証で受付を行い、施設で遊んだり、ショッピングができるといった具合に手ぶらで一日中楽しめます。中国では地下鉄のゲートに顔認証システムがあり、60歳以上は無料で乗車できるそうです。近い将来、日本でもフリードによって街中を顔認証で自由自在に動き回れるよう、スマートライフ実現の一助となることを我々は目指しています。



プロパティエージェント株式会社
執行役員 兼 CDO
DXYZ株式会社
CBO 兼 CDO
新宮 由久氏

プロパティエージェントの問い合わせ先

資料請求

無料相談

無料見積り

お電話で
お問い合わせ

03-6302-3011

✉ painfo@propertyagent.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。

プロパティエージェント株式会社

住 所：東京都新宿区西新宿6-5-1

新宿アイランドタワー41階

H P : <https://www.propertyagent.co.jp/>

対象エリア：全国

営業支援

株式会社 RevComm

「AI」「音声」「クラウド」を掛け合わせ 属人的な営業を見える化する

多くの不動産事業者が頭を悩ませる営業の属人化と電話対応のブラックボックス問題。顧客獲得競争が激化する現在、事業継続のカギとなるその課題解決に効果を発揮するツールとして、音声解析AI電話『Miitee（ミイテル）』が話題だ。開発企業の株式会社 RevComm に、その機能や導入効果について聞いた。

教える側と教えられる側 双方の効率化を同時に実現

—— ツールを開発・提供する側として不動産営業のどんなところに課題を感じていますか。

一番の課題は営業ノウハウの属人化だと思います。もともと不動産業界には営業手法の見える化や共有の文化がなく、共有したとしても営業所や支店の単位で止まってしまう傾向にあります。その背景にあるのは成果主義の文化です。自分の成果を良く見せるためには相対的に他人の成果が低い必要があります、その思考が属人化を助長してきました。また教える側も、上長がそれぞれの成功体験をもとに指導してしまつたため、教え方までもが属人化してしまっている状況にあります。さらに、転職が当たり前の時代になったことや不動産業の法人増加で、今後さらに優秀な人材の獲得が難しくなっていくと予想され、人材を育て定着させることが肝要になっています。

—— 『Miitee』はそうした課題を解決

してくれるツールだと聞きました。

はい。『Miitee』は電話営業やコールセンター業務の本質的な課題を解決したいという当社代表・會田武史の想いからスタートしたプロダクトです。今後のDXの流れの中で注目度も活用の幅も大きく広がるであろう3つの要素、「AI」「音声」「クラウド」の技術を掛け合わせて開発されました。

—— 導入効果について詳しく教えてください。

大きく4つあります。まず1つ目は、冒頭でお話ししたような属人化した営業ノウハウを可視化できることです。電話の内容をすべて録音し、話し方を解析します。話をしていく時間とお客様のお話を聞いている時間の割合を測る「トークリターン比率」、お客様の属性に合わせたスピードや抑揚で話ができているかを測る「話速」など、さまざまな要素をもとに電話の内容を数値化します。それにより、いわゆる「良い営業電話」の傾向を定量化できます。

2つ目は、セルフコーチングです。自分が

どういった話し方をしているのかをデータによって客観的に把握できるため、「教育されて当たり前」という発想ではなく、自らの課題を自ら理解しながら能動的に動く自主型人材を育てる文化を作ることができます。

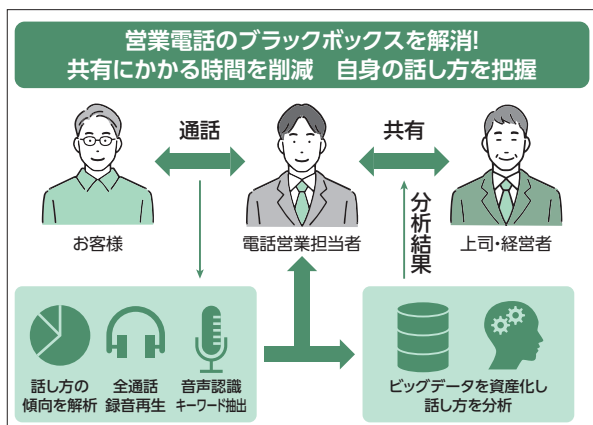
3つ目は、業務効率化による長時間労働の解消です。『Miitee』では電話の内容がすべて自動で録音され、かつ全文と要約文が自動で文字起こしされます。その情報をそのまま上長に共有することで、報告書や日報をわざわざ作成することなく会話の要点を上長に報告することができます。これにより、これまで現場を疲弊させてきた「業務時間外の報告書作成」という非効率な業務から解放されます。

また、録音中に会話の重要なポイントに「しおり」を打ち、そのしおりの箇所をURLで共有する「抜粋共有機能」により、情報共有する側の負担が減るだけでなく、共有される側は顧客のパーソナリティやニュアンスの情報まで把握できるため、情報共有や教育



Enterprise Sales
川口 達也氏

の質を上げることができます。多くの会社では、営業の評価軸が「成果」しかないために、営業を断れない風潮が生まれていました。しかし、近年は不動産業界においても業務時間内で成果を上げられるかどうかの評価基準となる風潮が変わってきています。「成果を上げる」と言うだけでは営業するモチベーション



ンを維持できない人材が増える中で、教える側の属人化や工数の増加を防ぎ、教育の質を上げることができれば、営業組織全体の生産性を向上させることにもつながると考えています。

危険なワードを設定し コンプライアンスを強化

—では、4つ目の導入効果について教えてくださいませんか。

コンプライアンス対策です。注意すべきキーワードをあらかじめ設定することで、会話のどんな流れでそのキーワードが使われたかが見える化できます。

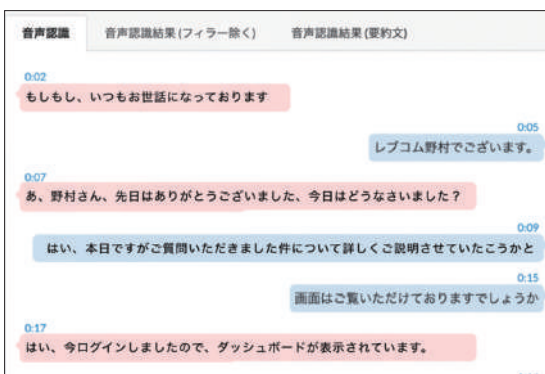
たとえば、お客様から「今後このエリアは



【スコアリング】
営業を青色、顧客の発言を赤色で、音声データは波形式

将来的に発展しますか？」と聞かれ、契約が欲しいあまり「必ず発展します」と言ってしまったとします。この「必ず」という発言は「断定的判断の提供」と言われるもので、企業にとっては危険な発言となります。そうした言葉を検知し、その危険性を周知させることで、トラブルを未然に防ぐことができます。

営業にとって成果とコンプライアンスは表裏一体です。一度トラブルになってしまうと工数が大きく取られてしまいますし、対応を間違えれば裁判沙汰になってしまうケースもあります。『MiiTe』でキーワードを設定してトラブルの予兆を検知できれば、1つのトラブルによってお客様から信用を失うことや、企業としての信頼を失墜してしまうようなことが防げます。また、危険な営業手



【全文文字起こし機能】
録音された会話はすべて文字化。解析の精度は非常に高い

法を排除し、正しい言葉で正しい営業をしていく人が報われるような企業文化を醸成することにもつながります。

—属人化が解消されていない不動産事業者に対して新しいツールの導入を勧める際、どのようなことに気をつけていますか。

もともと「隠そう」としていた文化を見える化しようとするわけですから、導入を推進する立場の方は、現場からの反発を受けることもあると思います。

また、ツールを管理の道具だと捉えられてしまうと、それも大きな反発につながりかねません。そうしたことのないよう、当社では単にツールを勧めるのではなく、どうすればお客様が導入の効果を実感できるかを考えたサポートをしています。たとえば会話を録音する場合、営業の方の多くは「自分の会話は聞かれないが、他の営業がどんな会話をしているかは聞いてみたい。特に営業成績が良いトップフォーマーの会話内容は聞いてみたい」と考えます。その裏にあるのは「成長したい」「成果を上げたい」という想いがあるからです。

他の営業メンバーの営業手法を社内ですぐに横展開できる仕組みを作ること、組織として成長できますし、また個人としてもスキルアップが可能です。単なるツール営業ではなく、そういった組織の意識改革や文化形成など、導入前のヒアリング段階から、課題解

決ができるように心掛けています。

—今後、実装予定の機能はありますか。

今年1月に電話だけでなくオンライン会議も解析する『MiiTe LIVE』を正式ローンチし、Zoomでの会話内容も見える化できるようになり、Zoomでの会話を『MiiTe』に自動的に取り込めるようになります。これにより、電話だけでなくZoomなどのオンライン会議での営業の勝ちパターン分析が、可能となります。

また現在、筑波大学、京都大学と音声解析・音声認識の共同研究を進めています。『MiiTe』を進化させて、営業の生産性向上のみならず、中長期的には組織能力の開発・風土の変革・働き方改革にも貢献していきたいと考えています。

RevComm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

03-4405-4621

sdr@revcomm.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RevComm

住 所：東京都渋谷区渋谷1-3-9
ヒューリック渋谷一丁目ビル7階

受 付：10:00~18:00

定休日：土日祝

H P: <https://www.revcomm.co.jp/>

対象エリア：全国

営業支援

株式会社エフステージ

営業の効率化と強固な組織を生成する 買取再販事業特化の営業管理システム

リノベーションマンションブランド「ARISE(アライズ)」を展開する株式会社エフステージ。同社は20年にわたる事業経験を活かし、買取再販営業事業者に向けた独自の加盟店網「ワンリノネットワーク」を構築し、加盟企業に自社開発の営業管理システムを提供している。その背景と導入のメリットを聞いた。

変化に合わせ改善を重ねた 自社開発の管理システム

— まずは、御社の沿革をお話ください。

中古マンションの買取再販事業を手掛け今年で20年目を迎えた株式会社エフステージ、リノベーション事業を手掛ける株式会社リノステージ、また、今年1月にM&Aにより子会社化した株式会社Hyraxの3社からなるグループ企業です。買取再販事業ではリノベーションマンションブランド「ARISE」を展開しています。

— 御社が築いた『ワンリノネットワーク』に興味があります。概要を教えてください。

買取再販事業に特化したネットワークで、エフステージがこれまで積み上げてきた営業ノウハウや事業ノウハウを加盟するパートナー企業様に提供しています。またパートナー企業様同士が情報交換できる交流会のサービスなども用意しています。2019年3月にスタートし、これまで約30の企業様に

ご加盟いただきました。

— どのような企業が加盟していますか。

新築戸建の分譲事業、賃貸仲介事業、投資向けアパートのデベロップ事業など、もともと何らかの領域で不動産事業を展開する中で、新たに中古マンションの買取再販を手掛けようという企業様から、今後の成長のために当社のノウハウを取り入れたいという既存の買取再販事業者様まで、幅広い企業様にご加盟いただいています。

営業管理システム『ワンリノシステム』は、そのネットワークに加盟することで活用できるシステムです。ノウハウよりもこの『ワンリノシステム』の導入を目的に加盟されたパートナー様もいらっしゃるようです。

— どのような経緯で開発されたシステムなのでしょう。

もともと10年ほど前から当社で使っていた自社開発の営業管理システムです。この10年で営業の手法も変化してきましたが、そのたびに随時更新、改善しながら使ってきたシス

テムをそのまま提供しています。

買取再販事業の営業形態はいわゆる法人営業ですが、多くの企業ではその手法が属人化してしまっています。それぞれの営業が個々の判断で営業しているために、誰がどの業者と取引をしているのか、どんな営業情報を得ているのかを把握できていません。当然、管理の方法もアナログ的です。さまざまな事業領域がある不動産業界の中でも、特に中古業界はDX化が遅れていると思います。

そうした遅れを解消し、中古業界でも効率的な営業を可能とするために、この買取再販事業向けの営業管理システムを開発提供しています。私の知る限り、買取再販事業者に特化した営業管理システムは他にはまだないと思います。

営業ノウハウも含め研修し システムの活用を促進

— 機能面での特色や導入のメリットを教え

てください。

営業担当者から見たメリットと経営者から見たメリットの2つがあります。まず営業の視点では、業務が大きく効率化できるということです。営業先の情報管理はもちろん、営業先への電話・訪問・メール営業の履歴管理、簡単に一斉配信ができる宛名差し込み機能付きのメール送信機能などにより、面倒や手間、不都合を解消した効率的かつ効果的な買取営業が可能となります。

経営者側から見た大きなメリットは、先程もお話した営業の属人化の解消です。どこに、どういった内容で営業したかを各営業担当者がシステム内に入力することで営業履歴が管理でき、情報の平準化を実現します。これにより、営業担当者が退職してしまった場合でも営業先の情報が残り、別の営業担当者が継続して営業活動を行うことができます。取引先との情報は買取再販事業者にとって財産であり資産。この情報が残せることだけでも経営の在り方が大きく変わるといえるほど



代表取締役社長
藤島 昌義氏

買取再販事業の営業管理に特化した独自のシステムで営業スタイルが見える化し、買取営業を効率化

営業担当者様



- ☑電話する際、名刺フォルダで探している
- ☑一人ひとりメールを送ることに時間がかかっている
- ☑追客する案件をすぐに見つけ出せない
- ☑情報入力したエクセルが消えてしまった

経営者様



- ☑部下の日々の業務状況が分からない
- ☑案件内容が把握できないので数字が読めない
- ☑案件の入手先の傾向が分からない
- ☑営業社員が辞めたら、何も残らない



仲介担当者に紐づく
情報を一元管理

案件情報

営業活動の
履歴

仲介担当者
情報

適時のタイミングで
効率良い営業ができる!



営業担当者様

課題が見える化できて
強い組織作りができる!



経営者様

のメリットになると思います。

さらに、営業成績の違いが数値化できるため、感覚に頼った根拠のない評価ではなく、根拠のある客観的な評価を社員に下すことができるようになります。

パートナー企業のシステム活用状況や浸透状況はいかがでしょうか。

パートナー様には、エフステージが普段どういった営業を展開しているのかを知るための営業マニュアル講習など、加盟時研修を3日間受けていただいています。その際にワンリノシステムについての研修もおこないます。「どうやって情報を集め、どのように営業を掛け、その情報をどう蓄積し活用しているのか」をトータルで伝えることでシステムの必要性をご理解いただき、利用頻度を上げていただくことを考えています。また、社員が増えた時やあらためて使い方が知りたい時などのサポートも随時おこなっています。

子会社化したHyraxの背景には今後のシステム開発体制拡充の意図もあるのでしょうか。

もちろんそうした意図もありますが、私自身、33歳で会社を立ち上げて以来、世の中にはオリジナルな営業の枠組みが作れないかと常に考えてきました。そのため、そうしたアイデアをスピーディーに形にできるような体制を整えたいという思いもありました。今後の展望を教えてください。

会社がスタートした20年前と比べると、中古マンションもリノベーションもニーズが非常に高まっています。さらにここ1年半ほどでテレワークへの取り組みが浸透し、住宅事情全体が変化を見えています。そうしたことから、アフターコロナにおいては東京一極集中の流れが変わり、郊外への人口移動が増えているのではないかと考えていますし、その中で郊外の中古市場がより活性化することも想定しています。その流れに備え、リノベーションを軸としてBtoC向けの新しいサービスも展開したいと考えています。

また、ワンリノネットワークにより構築したパートナー様との関係性をより強め、今後の中古市場における先導的な役割を果たしていければと思っています。

エフステージの問い合わせ先

資料請求

無料相談

無料見積り

お電話で
お問い合わせ

03-5615-9229



onereno@fstage.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。

株式会社エフステージ

住 所：東京都文京区小石川1-3-25
小石川大国ビル3・7階

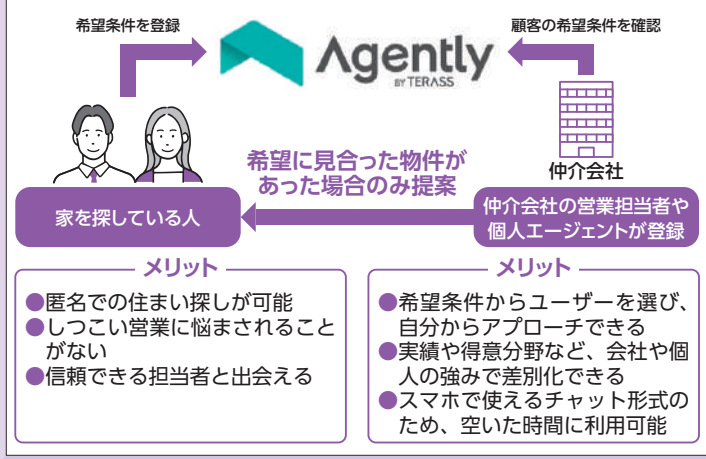
受 付：10:00～19:00

定休日：第1火曜、毎週水曜

H P：https://www.fstage.co.jp/

対象エリア：全国

ユーザーとエージェント それぞれにメリットがある提案型家探しサイト



匿名で登録したユーザーに対して、不動産仲介エージェント（仲介営業担当）がダイレクトにアプローチすることで見込み客の効率的な獲得を実現する不動産集客サイト「Agently」。サービス開始以来順調に登録ユーザー数を伸ばしている。そのサービスの魅力や効果について代表の江口氏に話を聞いた。

Trend news

見込み顧客を効率的に獲得できる 支持拡大中の家探しプラットフォーム

スマホひとつで集客し
確度の高い営業を実現

—— 開発の経緯を教えてください。 ——

SNSの普及などによる個人のメディア化やリモートワークなどによる自由な働き方が広がる中、弊社が展開する個人の不動産エージェントファーム「Terrass Agently」をはじめ、個人事業主として活動するエージェントが増えてきていると実感しています。しかし、個人が独立して仲介するうえで大きなネックとなるのは集客です。自分の強みを活かしながら、スマホひとつあればどこにいても集客できるような仕組みが作れないか。そう考えて、家を探す人の希望条件を見てから自らアプローチできるマッチングプラットフォーム「Agently」を開発しました。

—— リリースから約一年半。ユーザーからの反響はいかがですか。 ——

ユーザー登録数が予想以上のペースで増えています。優秀な営業担当者からハイレベルなコンサルティングを受けたと考えられる人、またこれまでの不動産営業に不信感や恐怖心を持つ人が、予想以上に多いことを表していると感じます。

—— エージェントからはユーザーのどのような情報が見られますか。 ——

ご希望のエリアや間取り、購入時期などの基本的な情報から、「リノベーションがしたい」「まずは基礎知識から教えてほしい」などといった提案のリクエスト、フリーコメントによる優先順位等の説明、世帯年収やオンライン住宅ローンサービスなどを手掛ける株式会社MFSと提携した住宅ローンの審査スコアなどができます。それらの情報をもとにアプローチすることで、確度の高い営業活動が実現します。

—— 今後どのようにサービスを育てていきたいですか。 ——

TERASSの問い合わせ先

お電話で
お問い合わせ

03-6869-6317

info@terass.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TERASS

住 所：東京都港区虎ノ門1丁目17-1

虎ノ門ヒルズビジネスタワー15階

受 付：9:30～18:00

定休日：なし

H P: <https://about.terass.com/>

DXの声は不動産業界でもよく聞かれるようになりましたが、ただ効率化するだけではこの業界は変わらないと思っています。「Agently」を通して働き方を根本から変えつつ、エージェントとユーザーがフラットな関係でやりとりができる環境を構築したいと思っています。



株式会社TERASS
代表取締役CEO
江口 亮介氏

人材育成支援

KIYOラーニング
株式会社

宅建士合格を低コストで支援 クラウド連携で学習管理も

KIYOラーニングの『STUDYing（スタディング）』を活用すれば、スマホでいつでもどこでも資格取得の学習が可能だ。受講者数は右肩上がり、社員に宅建士取得を促す法人需要も高まっているという。自身の挫折経験から誕生したサービスと語る綾部氏に話を聞いた。

まさに情報番組を見る感覚 動画で効率的な学習を提供

——会社設立の経緯を教えてください。

実は、私自身が会社員時代、資格取得に挫折した経験が発端なんです。中小企業診断士取得を目指し、数十万円の通信講座に申し込んだところ、届いたのは大量のテキストと問題集が詰まった段ボール箱。どこから手をつけていいかわからず、1カ月で諦めてしまいました。数年後に別の講座でトライしたものの結果は同じ。その後、自分で工夫して勉強し、3度目の正直で資格は取りましたが、この経験からただ学習内容を提供するのではなく、忙しい人たちの学習をサポートする仕組みが必要と考え、ITを使った学習システムを開発して、2008年に起業したのです。

——その学習システムが『STUDYing』というわけですね。

はい。当時はiPodを使って音声で学ぶスタイルでしたが、その後、スマートフォン

が一気に普及したのでこれを活用しようと考え、動画講座、WEBテキスト、問題演習、過去問、模擬試験などをすべてスマホ、もしくはPC・タブレット一つで受講できるオンライン完結型学習システムを開発しました。受講者も急上昇し、累計で10万人以上の方に受講していただいています。

——システムの詳細をお話してください。

資格の勉強は初めての人が多く、学習範囲も膨大で何をどうしていいかわからないものです。そんな受講者の「学びやすさ」に徹底的にこだわって開発したのが『STUDYing』です。1講座30分程度の動画を視聴し、すぐ問題練習に取りかかる学習フローで、問題は簡単なものから段階を踏んで難しくなり、最終的には過去問が解けるように。学習データが蓄積され、間違った箇所を繰り返し効率良く学習できます。動画は情報番組のように図解を多用し「見るだけで理解できる」のが特長。動画と同時にWEBでテキストも確認できるようになっています。また、

固定費がほとんどかからないので、例えば宅建士合格コースの受講費は1万9800円と低コストで受講できますし、法人等に複数名まとめてご購入いただくと、申し込み人数に応じて15%から最大30%の割引をさせていただきます。

——低コストも人気を博す秘訣であると。

現在、29講座を開講していますが、中でも宅建士講座は人気です。講師の竹原健先生は宅建士試験の内容はもちろん、合格するため

宅建建物取引士資格試験

宅建士合格コース 学習の流れ



インプット学習

問題練習

過去問練習

KIYOラーニングの問い合わせ先

資料請求

無料相談

無料見積り

お電話で
お問い合わせ

03-6434-5068



info@aircourse.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。

KIYOラーニング株式会社

住所：東京都千代田区永田町2丁目10番1号
永田町山王森ビル4階

受付：9:00～18:00

定休日：土日祝

H P：https://www.kiyo-learning.com/

対象エリア：全国

の勉強法を知り尽くした先生で、わかりやすい授業が好評です。合格率も非常に高く昨年度は600名を超える方から宅建士合格の声が届きました。また、弊社の『AirCourse（エアコース）』という法人向けのクラウドサービスと連動することで、人事部などの管理者が受講者の進捗を管理できます。内定者研修や新人研修など、社員に宅建士資格を求める企業様に活用いただいています。



代表取締役社長
綾部 貴淑氏

仲介業務支援

株式会社サービシンク

業界特化の豊富なWeb開発実績でDXの時代に即した「改善」を提供

不動産業界特化のWeb制作会社として大手ポータルサイトから中小事業者のサイトまで、数々の開発実績を誇るサービシンクでは今、その実績や知見をもとにDXを絡めた幅広い不動産業務支援コンサルティングを展開している。その概要について、代表取締役で不動産テック協会理事の名村晋治氏に話を聞いた。



代表取締役
名村 晋治氏

不動産DXの潮目が変わり二極化が顕著に

——会社設立の経緯を教えてください。

私は1996年からWeb制作の仕事に関わり、2000年からは大手の不動産ポータルサイトを始め、デベロッパー様、仲介会社様、管理会社様、投資用不動産の会社様、地域の会社様まで、あらゆる業態の不動産事業者様のサイト制作を手掛けてきました。業界におけるWebサイトの歴史の大半に関わってきた経験をもとに、不動産業界特化のWeb制作会社として設立したのがサービシンクです。不動産事業者様向けのサイト制作、ツール開発や各種ITコンサルを手掛け、今年で設立12年目を迎えました。

——不動産業界における昨今のDXの流れをどのようにご覧になられていますか。

昨年からコロナ禍の中、今年の1〜3月の繁忙期を境に不動産におけるDXの潮目が変わると予測していました。案の定、DX化

できた企業とそうでない企業が完全に二極化しています。繁忙期以前からDXによる業務改善に取り組んでいた事業者様はツール導入の効果で、問い合わせの増加分に合わせ、成約率も上げることができました。一方、DXを後回しにした事業者様は対応が追いつかず、業務がパンクしたり残業過多で離職率が高まっていると聞きます。これまでDXに対して様子見の状態だった事業者様も本気で業務改善を考えなければ生き残れない時代に入

るのではないのでしょうか。DXは「業務改善」なのでツール導入だけでは済まされません。そのため導入が遅れば、競合他社に追いつけない差が開けられる時期に来ています。——そうした事業者をサポートするのが「不動産DX支援コンサルティング」や「不動産業務支援」のサービスであると。

はい。当社の「不動産DX支援コンサルティング」は、業務のIT化がニーズとして顕在化している事業者様に向けたサービスです。私は不動産業界で20年以上にわたり専門

性の高いWebサービスを提供してきました。各不動産事業者様の課題がどこにあり、それをどう改善すべきかを見極めるノウハウが蓄積されています。これまでの不動産特化のノウハウをもとにして、各事業者様の業務の速度に合わせたDX化のお手伝いをしています。こういったDXツールが必要で、業務フローをどう見直すべきかなど、3カ月から半年程度、週1〜2回のペースで時間をかけてコンサルティングをさせていただきます。

——DXニーズが顕在化していない事業者へはどんなアプローチをするのでしょうか。

それが当社の「不動産業務支援」のサービスです。ITやDXという言葉は気になるし、どうにかしなくてはいけないということもわかっている。しかし、自社に本当に必要なのは「ツールの導入なのか」「Webサイトの最適化なのか」「広告なのか」。またツールを導入するにしても「どんなツールが必要なのか」など、何から手をつければいいのかわからない不動産事業者様に向けて総合的な業務支

部屋探しユーザーの満足度向上が問われる時代

——もうひとつの「不動産サイト改善」は御社のサービスの根幹というわけですね。

はい。検索システム上の表示順位を上げるSEO、問い合わせ増加施策、レスポンス対応によるスマホに最適なサイトの構築、1ユーザあたりのページ閲覧数の上昇、コンテンツマーケティング、顧客管理や基幹システムとの連携などは当然として、世の中のWebトレンド変化への対応やコンサルまで、不動産Webサイトのあらゆるお悩みを解決しています。

——今後各事業者が取り組まなければいけないのはどんなことだと思いますか。

援、コンサルティングを行っています。Webサイトだけではなく実務を含めた業務改善にまつわるすべてのお悩みに対応させていただきます。

大局的には、日本の人口減少が進む中、お部屋を探すユーザの満足度向上（CS）のために時間を使い、自社に好意的な印象を持ってもらうことです。CS向上のためには、営業効率を上げて空いた時間を作り、その時間をエンドユーザとのコミュニケーション量、接点頻度向上への取り組みが欠かせません。当社ではツールやサイト改善の提案はしますが、会社の規模によっては必ずしもツール導入が最適ではない場合もありますので、集客からクロージングまでの全てで「リアル」と「IT/DX」の両方で業務改善を提案しています。どうすれば不動産事業者様の収益があがるのか、そのためにベストなものを提案することを当社は一番のポリシーとしています。お困りであればまず当社に「相談」をしていただければと思います。

——なぜそこまでされるのでしょうか。

当社は「アイデアをサービスに、サービスをユーザに、ユーザをハッピーに」という社是を掲げています。お客様が「この不動産屋さんはいいよね」と思ってくれば必ずその事業者様の収益は上がります。その実現のために不動産DXの提案をすることこそが当社の役割だからです。

——今後の展望をお聞かせください。

これからの不動産事業に求められるのは「業務効率の最適化」「選ばれる不動産会社になる」ことです。今後人口減少が進めば、不

不動産業界特化のWeb制作会社ならではの 支援とコンサルティングを提供



不動産業務支援

「何からDXに取り組めばいいのかわからない」そんな不動産事業者にも有益で多角的かつトータル業務効率化支援

不動産DX コンサルティング

システム開発やツール導入のアドバイスなど、DXを通じた事業の拡大・成長を目指す不動産事業者へのコンサルティング

不動産サイト改善

業界の仕組みに即したCMSの構築やSEO対策、レスポンス対応など、不動産に対して最適化されたWebサイトを制作

サービシンクの問い合わせ先

資料請求

無料相談

無料見積り

お電話で
お問い合わせ

03-6380-6022

front-office@servithink.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。

株式会社サービシンク

住 所：東京都新宿区新宿1-10-3
太田紙興新宿ビル6F

受 付：9:30～18:30

定休日：土日祝

H P：https://servithink.co.jp/

対象エリア：全国

不動産事業者間で顧客の取り合いが一層激化します。不動産事業者はお客様により満足していただくための活動強化が必須です。
単純に売上を上げるだけでなく、どんどん広告を打って、問い合わせを増やせば短期的な成長は叶うかもしれませんが、しかしそれには限りがあります。当社には長年ポータルや大手不動産会社の業務支援を多数してきたことで、業務効率化の費用対効果データ、ナレッジが多数あります。我々をご利用いただければ自社内で考えるよりも圧倒的に早くゴールが分かります。不動産会社様の収益向上に確実に結びつくWeb制作、システム開発、そしてDX支援に軸足を置き、事業者様にとっての「困った時の相談相手」として、あらゆるサービスを提供していきたいと思っています。

目指すは業界デファクトスタンダード 低コストで全世帯をスマートホーム化

『SpaceCore』は2019年8月の提供開始以来、導入社数は100社を超え、2021年3月時点で全国約1万8000戸以上に設置されているという。この短期間で業界に浸透した『SpaceCore』とは何か。活用事例と導入効果等を交えながら、代表の小暮氏に詳細を語ってもらった。

スマートホームの 認知度・需要は拡大傾向に

——『SpaceCore』の開発背景と機能を教えてください。

私はディベロッパーであり管理会社であるインヴァランス社の経営を通じ、比較的高価な物件の提供を続けてきました。でも、物件の市場価値を高めるためにはプラスαの価値が必要だと常々感じていました。そこで

2017年にアクセルラボを設立。プラスαの価値がスマートホームにあると感じ、IoTや家電をスマートフォン上で操作できる『SpaceCore』を開発し、19年から販売を開始したのです。最近ではスマートホームを事業化する企業も増えており、多くのハードウェアが世の中に出回っています。しかし、スマートロック、見守りセンサー、照明コントロールなど単独のデバイスのみを開発している会社が大半で、その会社独自のソフトウェアでしか使えない設計になっているのが

ほとんどです。でも当社の『SpaceCore』は違います。様々なメーカーの異なる複数のデバイスや機器を好きなように連動させることができ、1つのスマートサービスとして居住者に提供できます。基本的にハードウェアは作らず、既存のデバイスをつなぐプラットフォームアプリなので、低コストで導入でき、常に最新版にアップデートされた状態でサービスを提供できるのが強みです。

——提供開始から2年ほどですが、手応えはどのように感じていますか。

以前は「スマートホーム自体を知らないからWEBセミナーに参加したい」という方がほとんどでしたが、現在はスマートロックと照明コントロールを使いたいなどデバイスをセレクトした上で、『SpaceCore』の活用を具体的に相談される方が増えています。最近では郊外や地方の賃貸物件において入居者入れ替えのタイミングだからバリューアップを図るために導入するといった事例も増加していますし、戸建てメーカー様の場

合、他社物件との差別化になっているようで、『SpaceCore』導入がきっかけで物件が売れるケースも増えているとか。ある不動産会社様の新築マンションは、『SpaceCore』採用物件として販売をかけたところ、オンラインのみで完売したという話も聞きます。値段を下げるのではなく、スマートホームをしっかり訴求することがお客様の

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

購買意欲につながっていると解釈しています。——では、居住者のメリットは？ 暮らしはどう変わるのでしょうか。

例えば、部屋に設置した環境センサーが室内の温度や湿度を検知し、熱中症の危険があると感じた場合は、カーテンを自動で閉めてエアコンをつけ、スマートフォンが知らせてくれる。日々のルーティーンを自動化することで快適性が増します。また、屋内外のカメラや人感センサー、ドアの開閉センサーを連動させることでスマートフォンから部屋の様子が確認できる。このホームセキュリティの形であれば、高齢者やお子様、ペットなどの見守り機能としても活用でき、安全性にもつながる。住宅設備や家電だけで担えない快適性を高めるべく、ホームクリーニング、水の宅配などといった生活サービスの提供も『SpaceCore』で実現可能です。

日本のスマートホーム化に
貢献できる価値を提供する



代表取締役
小暮 学氏

SpaceCoreの導入事例

集合住宅、戸建て住宅合わせて約 18,000 戸を超える導入実績

新築賃貸マンションの事例

ケネディクス・レジデンシャル・ネクスト投資法人 『KDX レジデンス八丁堀』（東京都）

新たなライフスタイルを求める賃貸需要に対応するため、スマートホーム化を図る目的から、全戸で導入。

【導入デバイス】

- ・Smart Station
- ・SPOT
- ・ドア窓センサー
- ・CUBE Clicker
- ・環境センサー
- ・FRAME 360 Camera
- ・Danalock
- ・Danapad



既存住宅の事例

ゴールドスワンキャピタル株式会社 『Lei knot Wakayama』（和歌山市）

スマートロックによる無人内見での物件探しニーズ、不動産仲介業者のコロナ感染リスク低減、居住者の自宅時間の利便性向上から導入。

【導入デバイス】

- ・Smart Station
- ・SPOT
- ・ドア窓センサー
- ・CUBE Clicker
- ・環境センサー
- ・Danalock
- ・Danapad



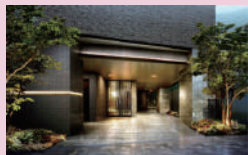
マンションの事例

日鉄興和不動産株式会社 『リビオレゾン入船』（東京都）

既に設計が完了している中で、スマートホーム化による入居者のルーティンの短縮メリットと、入居者自身が簡単に設定可能な点を評価して導入。

【導入デバイス】

- ・Smart Station
- ・SPOT Mini
- ・LOCK Pro



戸建ての事例

日本ハウスホールディングス 『J-ステージ』（千葉県）

ヒノキの家づくりやエアコン標準装備などハード面での魅力に加え、居住者に合わせた住宅にしたいという考えから SpaceCore を導入。全国 7 展示場に設置。

【導入デバイス】

- ・Smart Station
- ・SPOT
- ・ドア窓センサー
- ・LED Bulb
- ・CUBE Clicker
- ・環境センサー
- ・モーションセンサー
- ・FRAME 360 Camera
- ・NATURE
- ・カーテンモーター



— 新たな導入パターンはありますか。

自社アプリとの連携です。あるディベロッパー様の場合は入居者用アプリを自社で持っており、ユーザーは60万人。そのアプリに『SpaceCore』を連携させてスマートホーム機能を活用いただいています。そうすることで自社のブランディングを強化しつつ、デバイスを一括して囲い込みたいという目的があるようです。この場合『SpaceCore』の名前は表に出ませんが問題はありません。むしろこうしたケースを今後も増やしていきたいと考えています。また、管理会社様には入居者との連絡ツールとして活用していただいています。これまでは掲示板や郵送がメインで、メールを送っても開封されないこともありましたが、でも、管理会社が自社アプリに『SpaceCore』を入れて常にコミュニケーションが取れるようにすれば、設備の保守点検の連絡等もスムーズです。し、チャットで確実に情報を伝え合うことも可能。これまでの管理会社は人力に頼りすぎている傾向があるので、その改善にも『SpaceCore』が役買っています。

— 今後の展望をお聞かせください。

実は異業種からも問い合わせが多く、先日北海道で巨大なハウス栽培を行っている農業法人様から環境センサーと『SpaceCore』を連携させたいと依頼がありました。実際、それまでお使いだったセンサーよ

りも格段にコストが抑えられるということで高い評価を得ています。また、インフラ系など暮らしに関わる様々な企業が事業戦略の1つとしてスマートホームを視野に入れ、問い合わせが増えてくる事例も増えています。すでに導入いただいた企業のサポートを続けながら、今まで以上に様々なデバイスや機器との連携を含め、新たな分野にも進出し、プラットフォームとしてより多くの価値を提供していく方針です。とはいえ、全国6000万世帯が弊社のメインストリームです。これまで蓄積されてきたローデータを解析し、日本全体の未来のスマートホームづくりに貢献していきたい。最終的には「AIを駆使してすべての住まいを全自動化できるデファクトスタンダードになる」のが弊社の目標です。

アクセル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。

株式会社アクセルラボ

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：10:00～19:00

定休日：土日祝

H P：https://accel-lab.com/

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

🏢 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。

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。

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 全国住宅産業協会
社団法人

〒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.zenjukyō.jp/>

Present 不動産テック.BIZ 読者プレゼント

いえらぶオリジナルグッズ

10名様

アンケートにお答えいただいた方の中から、抽選で10名様に「いえらぶオリジナルグッズ」をプレゼントします。

アンケートはこちらから

スマートフォン・タブレット端末はコチラから⇒
PCから直接アクセスする場合はコチラから↓

<https://bit.ly/3s8Xxpu>



クリアファイル

いえらぶ君ぬいぐるみ

後藤真希さんバルーン

『不動産テック.BIZ』3号

発行日

Issue Date: August, 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

坂元 浩二 / Koji Sakamoto 佐々木 淳 / Jun Sakaki

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

井上 理江 / Rie Inoue

営業

Sales Manager 渡邊 良郎 / Yoshiro Watanabe

石野 秀樹 / Hideki Ishino 宮寺 朋之 / Tomoyuki Miyadera

宮崎 彩奈 / Ayana Miyazaki

小林 和人 / Kazuto Kobayashi

撮影

Photographer

小沢 朋範 / Tomonori Ozawa

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。

賃貸住宅管理業法
完全施行！

全宅管理に入会するなら 令和3年度がチャンスです！！

チャンスその1

宅建協会新入会員応援プロジェクト

宅建協会に新規入会された会員が、
入会日から1年以内に本会に入会すると

入会金
無料

チャンスその2

全宅管理サポーター制度

令和3年度中に全宅管理会員からの
紹介状と一緒に入会申込書を提出すると

入会金
無料

利用されています、全宅管理！

無料のインターネットセミナー

講座数※

常時**500**以上

アクセス数

月間**2,000**超

※賃貸住宅管理業法をテーマにしたセミナーも公開中！

クラウド型賃貸管理ソフト「ReDocS」

約**200**社が新規採用

地元会員業者との意見交換-支部会員掲示板

全国3万以上の仲介拠点が利用-イタンジBB

web内見やIT重説が可能-オンライン内見

振込事務効率化とコストダウン-セゾンスマート

賃貸物件の現地作業代行サービス-PMアシスト

月2回の情報提供-メールマガジン

◎入会金：20,000円 ◎年会費：24,000円（2,000円〔月額〕×12ヶ月）



「住まう」に、寄りそう。
全宅管理

(一社) **全国賃貸不動産管理業協会**

〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-6-3 全宅連会館

全宅管理

検索

<https://chinkan.jp>

基準を満たしたリノベーションで
「良質な住まい」に「2つの安心」が得られます。

リノベーションの基準

既存住宅の見えない部分にも「安心」を。

適合R住宅

検査

重要インフラの検査

給排水・電気配線など13項目の検査基準を設定

保証

アフターサービス保証

重要インフラ13項目に、2年以上の保証を付帯

履歴

住宅履歴図書の保管

平面図や仕上げ表、配管図、配電図、設備図など



両方あると、なお安心！

販売される既存住宅の基準

販売物件に「安心」「キレイ」「理解」を。

安心R住宅

不安の払拭

耐震性と構造上の不具合をクリア

安心

汚いイメージの払拭

実施基準に則ったリフォーム工事

キレイ

わからないイメージの払拭

住宅情報の開示

理解



◎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



仲介業務支援システム

追客管理で、 安定的な売上を

買主・売主へ
自動でメール
配信



物件登録なしで、新着物件を自動配信

※サービス対応エリア：東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県

※対応種別：中古マンション、新築戸建て、中古戸建て



PropoCloud

プロポクラウド

検索

株式会社 Housmart（ハウスマート）

〒103-0027 東京都中央区日本橋3-6-2 日本橋フロント 1F

☎ 03-6264-2410 受付時間：月曜～金曜 10:00～19:00

<https://service.propo.co.jp> ✉ propo_support@housmart.com