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
2022.2 Vol.4

ついに迎えた不動産業の変遷

AI、ビッグデータ解析…飛躍的に向上する業務効率と時間短縮

Withコロナの時代 定着していくテクノロジーの活用

巻頭特集
どうなる？電子契約のゆくえ 3者が語る

施行目前の電子契約が開く 不動産テック／DXの未来

売却物件は自社サイトで集客する時代へ

売り物件集客の決定版！

AI自動査定機能付き
集客用ホームページ

Oeruka

月々2.5万円ですべての機能が利用可能

AI自動査定

自動顧客追客

ステップメール

Oerukaについて
詳しくはこちら

oeruka.com/lp

価値住宅株式会社

03-3375-1250

info@kachi-jyutaku.co.jp

不動産事業者とIT企業をつなぐ ひろげる

住宅新報 別冊
不動産テック.BIZ

CONTENTS

2 巻頭特集
施行目前の電子契約が開く 不動産テック／DXの未来
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
国土交通省 不動産・建設経済局 不動産業課長　井﨑　信也 氏
一般社団法人安心ストック住宅推進協会 代表理事　髙橋　正典 氏

6 対談
事業者目線の不動産ＤＸツール「土地バンク」の魅力を語る
株式会社三好不動産 執行役員　堂脇 善裕氏
株式会社ネットデータ 取締役　山本 淳志氏

8 User's Voice
自動追客ツール『プロポクラウド』で 追客に費やす時間を半分以下に削減
ハウスドゥ!小岩駅前店 店長　増田 正宏 氏
株式会社Housmart プロポクラウド事業 マーケティングチーム　夏目 恵 氏

不動産×IT

12 営業支援 ❶
先端テクノロジーを集結させ 不動産業務の未来を切り開く
株式会社タスキ 代表取締役社長　柏村 雄氏

14 営業支援 ❷
登記情報をツールに取り込み 手軽＆安価に信用調査を実現
株式会社日立ソリューションズ・クリエイト サムポローニア本部 システム部 第2グループ　森山 紘次氏

15 管理業務支援
管理会社とオーナーをつなぎ 日々の業務を合理的に変える
WealthPark株式会社　SaaS事業部 カスタマーサクセス部 部長　鳥谷 拓真氏

16 仲介業務支援 ❶
買主と売主を継続的につなぎ SaaS型サービスで業務を刷新
リニュアル仲介株式会社 代表取締役　西生 建氏

18 仲介業務支援 ❷
高機能な登記取得サービスを低価格で提供
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

19 集客支援
投資型CF事業を一括支援 新規参入企業の不安も皆無に
株式会社Relic プラットフォーム事業部 マネージャー　高村 弥希氏

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。

無料見積もり　企業に見積もり依頼をすることができます。

❶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　03-5315-4791
tech@tasukicorp.co.jp
スマートフォン・タブレット端末はコチラ➡

❷メールで直接問い合わせをする場合はコチラから

❸WEBページを確認後、問い合わせをする場合はコチラから

髙橋 正典氏
一般社団法人
安心ストック住宅推進協会
代表理事

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

井﨑 信也氏
国土交通省 不動産・建設経済局
不動産業課長

巻頭特集

施行目前の電子契約が開く不動産テック／DXの未来

2022年5月、改正宅建業法が施行され、いよいよ不動産取引における電子契約が解禁される。これにより不動産業界におけるDXがより本格化することは間違いないだろう。国はすでに電子契約の導入に向けたさまざまな実験、検証を進めている他、企業や業界団体でも施行後に向けた準備が進められている。制度を統括する国土交通省、賃貸管理、中古住宅流通と、それぞれ立場の違う3者が集い、電子契約解禁に向けた動きとその効果、さらに不動産DXの未来まで幅広く語っていただいた。

社会実験の結果に基づいた運用のガイドラインを準備

――電子契約がもたらす業界への影響についてどのようにお考えですか。

佐々木　令和3年にデジタル庁が設置され、国土交通省においてはIT重説の運用や電子契約に関する社会実験が進むなど、国においてもDXおよび不動産テックの広がりに向けた施策が進んでいますね。電子契約を始めとする不動産テックが推進されれば、現場における労働生産性が向上すると同時に新しいビジネスやサービスが生み出されることは間違いないでしょう。一方、特に中小事業者はその流れに対して資金的にもシステムの構築を独自に対応することは困難だと思います。そこで全宅管理の母体である全国宅地建物取引業協会連合会においても電子契約への対応を検討しています。

井﨑　宅建業法で作成・交付が義務づけられている書面の電子化については2021年5月に法律が公布され、1年間の準備期間を経て今年、2022年5月までに施行すること

になっています。この準備期間であるまさに今、私共ではいろいろな機会に各業界団体や事業者の方々と意見や情報の交換をさせていただくと共に、試験的な取り組みも実施しています。その一つが、先ほど佐々木会長も挙げておられた電子での書面交付の社会実験です。事業者の方々にご協力をいただき、実際の契約手続きにおいて電子書面をお試しいただいています。

社会実験では、事業者の方々や実際に取引をされた消費者の方から、実際に電子的な方法で書面を交わした場合にどの程度契約内容を説明できたか、またどの程度契約内容を理解できたか、その結果をフィードバックしていただいています。実際に電子化が解禁された後の対応については、事業者の方々もまだ試行錯誤されている状況かと思いますが、私共行政の立場としては、社会実験で得られた結果をもとに、事業者の方だけでなく消費者の皆様にも安心して電子書面を活用していただけるような一定のガイドラインを定め、円滑な施行に向けた準備を進めていきたいと考えているところです。

佐々木　私たち賃貸不動産管理の分野においても、国のそうした取り組みを受け、より多様化するニーズに柔軟に対応していくことが求められていると考えています。

井﨑　佐々木会長が関わられている賃貸住宅の分野についてはこれまでもオンラインでの重要事項説明などの取り組みが売買より先行して進んでいますし、よりDXが進んでいる印象があります。

一方、売買の場合はそれぞれの物件ごとに条件が細かく異なり、それを一つひとつ精査する必要があります。それゆえシステム化しにくい現状があり、それがDXにおける賃貸先行の状況につながっているということだと認識しています。

事業者にはより丁寧な説明・対応が求められる

髙橋　正直なところ、売買の世界ではIT重説や電子契約は普及しないのではないかと私は懸念していました。というのも、売買における重説は、不動産会社が手数料で商売することに対してお客様に腹落ちしていただくためにあえて長い重要事項をつらつらと読み上げることで信頼していただける空気を作るような、一種のセレモニーのような存在になっていたからです。売買事業者にとってそのセレモニーを簡単になくすわけにはいかないだろうと考えていました。しかし、実際には事業者が考える以上にお客様がそれを求めていることがわかってきた。そうなると不動産会社には今後、これまでのようなセレモニーではなく、重要事項の事前説明など、より丁寧な対応が求められるようになるでしょう。その意味で、電子契約の浸透はお客様にとって非常にメリットのある変化になると思います。

佐々木　賃貸管理におけるIT化、DX推進の利点は、契約情報の一元化や共有による一気通貫にあり、これもまたユーザーである入居者様のメリットにつながるものです。一方、賃貸管理事業者にとっては、申込みからVR内見、電子契約、電子キーの導入に至るまで非対面での取引が可能となることにより、最新の情報を日々収集する対応が必要になるでしょう。さらには高齢の貸主様、借主様に対するフォローも必要です。

井﨑　行政の立場から不動産業界のDXに期待するのは、他業種への波及効果です。不動産事業は、金融やインフラ、建設など、さまざまな業種と連携しながら業務を進めていく産業ですので、不動産業界がDX化されることは、社会や経済全体の成長にとって非常に大きな役割を果たすことにつながるのではないかと思っています。

業界のIT水準の向上がようやく過渡期に入った

佐々木　しかし、先ほども申し上げた通り全宅管理としても中小事業者に対してさまざまなサポートを提供していますが、その変化に中小企業が独自の変化で対応していくのは困難です。不動産業界のDXにおいては先駆的に取り組む業者とそうでない業者の二極化がすでに進んでいるのではないでしょうか。

髙橋　そうですね。こと不動産業界の中小事業者にとって、テクノロジーの進化はコスト的により厳しい経営環境を強いられることにつなが

佐々木 正勝氏

プロフィール
(一社)全国賃貸不動産管理業協会会長。1979年第一建物株式会社を設立。2016年黄綬褒章受章。

「リアルな対応とDXとの融合。その姿こそが最も望ましい。」

教えてください。

佐々木　不動産が持つ「個別性」という特性を考える時、デジタル化の流れに加えて消費者に安心、安全な取引を提供していると私は考えていますし、業界淘汰に拍車をかけるものにもなると感じています。土地や家を扱うという立場上、これまでの事業者はお客様よりも強い立場であり、それゆえ変わろうとしなかった。ところがインターネットを通じてお客様個人でも情報収集ができるようになり、立場が逆転してお客様が強い状態になりました。そこでやっと自分たちが変わらなければいけないことに気付いたというのが、ここ2年ほどの動きではないかと思います。これからは中小の事業者もリテラシーを持ち、大手に追いついていかなければ生き残れなくなるでしょう。業界全体のIT水準がぐっと上がる、その過渡期にようやく入ったのだと思います。

――不動産テックや業界のDXにおける課題や注意点、注目点について教えてください。

佐々木　不動産が持つ「個別性」という特性を考える時、デジタル化の流れに加えて消費者に安心、安全な取引を提供していくという観点から、「リアル」な対応と「DX化」が融合される姿こそが最も望ましいのではと考えています。契約手続きにおいてはデジタルによる対応を、また物件を選定するまでのプロセスにおいてはその物件や周辺状況など実際の情報をリアルな対応でご用意する。そうすることで顧客の満足度は高まります。デジタルという利便性とトラブルの未然防止というリアルをいかに融合させることができるかが今後の課題ではないでしょうか。

髙橋　私共が関わるストック住宅の観点で言えば、住宅検査におけるデジタル化の動きは非常に注目すべきものだと考えています。たとえば、床下の点検機器の小型化などは、シロアリ対策のような分野の事業のあり方を画期的に変えていくのではないかと思います。

また、ドローンを使い中古住宅の外壁をAIで検査する技術も広がり始めています。国内のストック住宅の8割近くが新耐震基準に沿った住宅となり、中古住宅の流通が活発化する中、消費者の方々が耐震の次に気にするのは外壁などの建物のコンディションです。その検査体制が確立され、住む人の安心につながれば、ストック住宅全体の評価やイメージが向上して不動産業界全体の活性化につながるのではないかと考えています。

井﨑　不動産分野でデジタル化を進めていくうえでもう一つのポイントになると考えているのは、不動産IDのルール整備です。不動産取引の際、事業者の方々はいろいろなデータを取り寄せたり活用したりされていると思いますが、私共では今、そうした場面でお役立ていただくため、不動産を特定・識別するIDのルール整備を検討しています。基本的には、不動産の取引の対象になる不動産の大部分が不動産IDで識別できるようになるイメージです。この不動産IDのルールを整備し、多くの事業者に使っていただくことで、業界全体の生産性向上や消費者の方々の利便性の向上につながることを期待しています。

IT化のメリットを多くの事業者が享受できる施策を

――今後の不動産業界、また業界のDXに対して期待することをお話しください。

佐々木　日々の技術の進歩により、現在は実現不可能と思われることが可能となる。そんなシーンが増えていくと思いますが、そのメリットを

井﨑 信也氏

プロフィール
国土交通省不動産・建設経済局不動産業課長。1994年入省。都市局、住宅局等を経て2020年より現職。

「社会のニーズに応じ、法律や制度を適宜整備するのが私共行政の役割」

特定の事業者だけが手にするのではなく、広く多くの事業者が享受できるような国の施策に期待します。そして、貸主様、借主様も含めた「三方よし」の方向にDXが進むことを期待します。

井﨑　そのためにも私共行政は、社会のニーズに応じて事業者の方々が取り入れたいと考える技術やサービスがある場合、それをスムーズに取り入れることができるよう、法律や制度を適宜見直し整備するような取り組みをする必要があると思っています。現在、そうした思いも踏まえたうえで書面の電子化やオンライン取引について制度的な選択肢の幅を十分に広げている状況ですので、事業者の方々にはぜひ創意工夫をしていただいて、この環境の中でいろいろな取り組みを検討していただければと思います。

　また、先ほども申し上げました他分野、異業種との連携にもぜひ積極的にアプローチをしていただきたいと思っています。事業者の方々のそうした取り組みが、政府全体で目指しているデジタル社会の実現にダイレクトにつながっていくのだろうと考えています。

髙橋　私は、世の中の人々の多くが「電子契約のほうがよい」という流れになったとしても、契約書を紙で持つことを求めるお客様は一定数いらっしゃるだろうと思います。特に売買においてはまだまだ「一生に一度の買い物」という考えを持った方が多いですし、デジタルよりもアナログにこだわる方も当然いらっしゃるはずです。

　それと同時に、電子化の流れが不可避となった今、事業者にはより電子化の原点とも言える「情報」の扱い方に向き合う必要があります。お客様の数多くの「個人情報」を扱う業界にあって、それらを法に則り正しく管理、運用できる会社でなければ生き残ることはできない。そういう意味でも、DX の普及が業界の新たな進化に繋がることを願っています。

消費者が求める方法を常に選択できるように

——最後に、今後の事業や施策の展望を教えてください。

佐々木　全宅管理では、全宅連をはじめ不動産テック関連企業との連携により、引き続きデジタル化への対応を図っていく所存です。さらに、全宅管理のスローガンである『「住まう」に、寄りそう。』の理念に基づき、賃貸管理業者、貸主様、借主様、さらには地域に寄りそうことで、今後も地域価値の向上を目指して参ります。

髙橋　私共は不動産業界において既存住宅を取り扱う立場ですので、住宅流通とリフォームは一つのパッケージだと考えています。その前提のもと、業界におけるリフォームビジネスのあり方を協会として追及、推進していきたいと思っています。そこには、先ほどお話しした外壁AI検査やVRリフォームなどのテクノロジーが欠かせませんので、協会全体でその導入、技術の浸透をサポートして安心安全な既存住宅の流通を進め、不動産会社全体にそのメリットを提供したいと思っています。

井﨑　不動産分野のDX推進において行政として特に重視すべきだと考えているのは、契約をする当事者の方が選択したい方法を選べる環境づくりです。希望される方には電子書面・電子契約を、逆に、「書面はもう渡しません。必ず電子契約をしてください」とか、契約する方の意向を無視してメールだけで契約を済ませるようなことは、消費者保護という観点からも認められません。安全・安心な不動産取引という大前提の下、不動産分野のDXを進めていくことが重要だと考えています。

　同時に、事業者の方々や業界団体の取り組みのサポートも行政の役割だと思っていますので、それぞれの取り組みを注視し、国としても積極的に協力やサポートをしたいと思っています。

「お客様のほうを向き丁寧に対応する会社が生き残る業界に変われれば」

髙橋 正典氏

プロフィール
（一社）安心ストック住宅推進協会代表理事。不動産コンサルタント。2008年価値住宅株式会社設立。

談 動産DXツール魅力を語る

〝元不動産営業マン〟がつくった営業支援ク約220社に上り、うち80社は宅建業者がパーソンに、土地バンクのさまざまな機能のXへの貢献について語ってもらった。

プロフィール
2008年入社。Webサイトや社内システム構築などを通し業務効率化や仕組み化に貢献し現職

株式会社ネットデータ
取締役
山本 淳志氏

現場を熟知するからこそ作ることができたツール

山本　不動産業界では非生産的な業務を続ける会社様がまだまだ多いと思います。DXにより生産性も売上も上がるような業界になれば若い方も挑戦しやすい仕事になるでしょうから、働き手の確保の点からも早急に改善しなければいけません。

堂脇　私も山本さんと同じ考えです。ただ、新型コロナウイルスの流行を機にだいぶ変わってきたとも感じています。小規模、家族経営の会社が多い業界であり、顔を合わせれば社員同士のコミュニケーションが取れてしまうため、これまではITやDXの必要性を感じる人が少なかったのでしょう。しかしコロナ禍がきっかけで非対面や非接触に対応せざるを得なくなった。いよいよ不動産業界がDXに向けて動き出す時が来たように感じています。

山本　その点、三好不動産様にはかなり早い時期に「土地バンク」をご導入いただきました。ご相談の時期を含めれば丸4年近くになります。

堂脇　そもそも「土地バンク」はどんな経緯で開発されたのですか？

山本　当社の母体である不動産会社、株式会社ウェーブハウスの社内用営業ツールとして作られたのが最初です。当社代表の松岡はもともとウェーブハウスで土地や一戸建ての売買仲介営業をしており、その中で「地図上に物件情報を落とし込み、それをもとにお客様に紹介すれば、営業の生産性や質を上げられるのでないか」と考えたことから、開発がスタートしました。

堂脇　確かに、現場の営業にとって「かゆいところに手が届く」ようなツールだと感じました。

山本　現在では物件情報だけでなく、校区やハザードマップ、土地の公示地価などのデータを組み合わせ、1時間かかるような情報収集作業を1～2分に短縮するほどの効果を実現しています。また、売買仲介営業は一人前になるのに2～3年、場合によっては5年かかるとも言われますが、ベテランの方が自身の頭の中にインプットしているような多くの情報をツール上に集約することで、早ければ半年で社員を戦力化できている会社様もあります。

堂脇　競合と言えるようなツールはまだありませんよね。

山本　賃貸の場合は同じ業務が継続的に発生する業種ですからシステム化しやすく、多くのツールが生まれていますが、売買仲介は一つひとつの物件が別物であり、同じように仲介できる物件は2つとありません。それをシステム会社が判断し開発するのは難しい。当社のように現場を熟知した会社だからこそ作ることができたツールだと思います。

堂脇　当社では最近、朝礼の時に「土地バンク」の画面を大きなテレビに映し、それを見ながら全員で新着物件の話題を共有するなど、コミュニケーションツールとしても役立てています。またメモ機能を活用して、例えば「このマンションはポスティングNG」などの情報やノウハウの蓄積にも活用しています。

プロフィール
2009年入社。売買仲介、不動産買取再販、国際営業部上海・香港事務所担当などを経験し現職。

対 事業者目線の不「土地バンク」の

売買仲介営業の効率化や平準化に貢献するラウドサービス「土地バンク」。導入企業は占めている。開発側、活用側それぞれのキー有効性と、それぞれが考える不動産業界のD

株式会社三好不動産
執行役員
堂脇 善裕氏

新人の若手社員でも「知ったかぶり」ができる

山本　ベテランの営業の方からの抵抗はありませんでしたか？

堂脇　営業の年齢が高くなればなるほど自分の知識や感覚に頼りがちでツールの導入が進まないということはよくあると思いますが、「土地バンク」を開かないと情報が得られない状況をあえて作り、習慣づけをすることで、あらゆる年齢の営業に活用を浸透させることができました。

山本　ベテランの方がハマるケースも多いようですね。営業経験を積む中で自分の手法の限界が見えてくる人は多いと思うのですが、「土地バンク」を使って営業することでそれを突破できるのだと思います。

堂脇　一方で、画面を見て瞬時に情報を確認しながら電話応対ができるため、若手の社員でも知ったかぶりができる。若手の営業が「あなたは若いのによく知ってるね」とお客様から言われることもよくあります。

山本　業務を平準化し、どんな人でも同じように営業ができることを開発の一つのキーにしていますので、うれしい反響ですね。

堂脇　近年は自然災害の頻度が増え被害の規模も大きくなっています。都市部での大雨による排水の問題など、必要な情報はどんどん変わり続けながら増えています。今後もそういう変化に対してタイムリーに対応していただけるとありがたいです。

山本　災害に関する情報の必要性を当社も強く感じていますので、今後も機能の拡充を図っていきます。また、仲介業界の発展のために、土地バンクを経由した物件のやりとりで不動産流通をより促進するような情報流通ネットワークの構築、さらには他業種の会社様に送客できるような仕組み作りも検討しています。社会全体においてDXがキーワードとなる中、その推進に貢献できる機能を考え、生み出し、提供していきたいと考えています。

堂脇　当社でも「DX加速化プロジェクト」と名付けたチームを今期から組織編成図に載せ、その促進を図っています。コロナ禍により住宅は社会の重要なインフラであると私共は再認識をしました。不動産DXを通して地域の課題解決に貢献する。それが今後の当社の大きなミッションであると思っています。

User's Voice
Real Estate Technology

ハウスドゥ！小岩駅前店
店長　増田 正宏 氏

プロフィール
愛知県出身。小岩駅前店の店長として不動産の購入や売却、投資、相続、融資まで関わる。得意分野は資金計画。

自動追客ツール『プロポクラウド』で追客に費やす時間を半分以下に削減

JR小岩駅前に店舗を構え社内一貫体制で不動産事業を展開する株式会社ハローホーム。10年前に都内初のハウスドゥ！加盟店となった同社では、新型コロナウイルスの感染拡大後も継続した顧客開拓を実現しており、年間ベースではコロナ前を上回る問い合わせ件数を獲得している。その成長を支えているのが、Housmartの自動追客ツール『プロポクラウド』だ。導入の経緯や効果、今後の活用ビジョンについて話を聞いた。

中長期で眠っていた顧客のアポイント率が確実に上昇

――御社ではコロナ禍を機に本格的にDXを意識されたそうですね。

はい。感染拡大後、まずはZoomによる接客対応を始めました。また、直接お会いすることが難しい中で、ご信頼をいただくためには情報をより多く発信することが必要だと考え、ご自宅で過ごすことが多くなったお客様に対してYouTubeやInstagramで小岩の街や物件を知ってもらうコンテンツを発信しました。さらに複数のツールを導入し業務の効率化を図りました。

――どのようなツールを導入したのでしょうか。

まず導入したのは、お客様からの着電の瞬間に、そのお客様とのこれまでの対応履歴が確認できる株式会社シンカさんの顧客接点クラウド『カイクラ』です。ハウスドゥ！の顧客データとツールがリンクできることもあり、他社との差別化に大いに役立っています。

2020年12月には『プロポクラウド』を導入しました。世の中に公開されている物件情報を吸い上げ、そこからお客様の希望条件に見合った物件データを自動抽出しメールで自動送信できるツールです。非対面でも新着情報を届けられるため、ウィズコロナの今の時代にマッチしていると感じています。

「不動産仲介に特化した営業システム」と評価の高い『プロポクラウド』

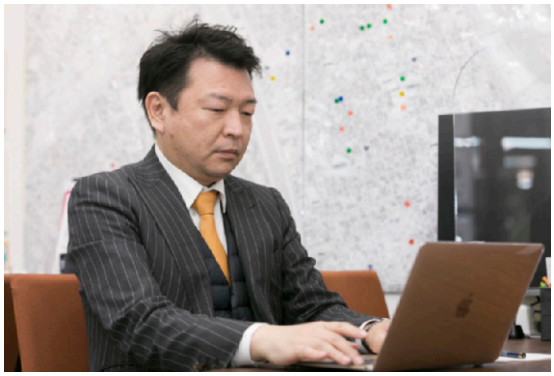
――『プロポクラウド』導入のきっかけを教えてください。

追客管理に関しては、DXの取り組み以前から安定的かつ効率的に進める方法がないか模索してきましたが、その中でハウスドゥ！本部から「いいツールがある」ということで紹介を受けたのがきっかけです。導入にあたっては、Housmartさんに操作に関する勉強会を開いていただくなど手厚いサポート体制を敷いていただきました。導入後も定期的に無償で活用のアドバイスや他

社様の活用事例の情報などをいただいたことで、初期の段階から効果を実感することができました。

――具体的にはどんな効果がありましたか。

メールの内容とお客様のニーズのマッチング性が非常に高く、「この物件が見たい」という返信を多くいただくようになりました。以前は営業が自分の力でお客様に見合った物件を抽出しメールで送るという作業をしていましたが、それが自動化されたうえにお客様の開封状況も確認できるようになったことで、追客の時間は半分以下に削減できていると思います。浮いた時間は他の集客業務に回すなど、リソースの配分が大きく変わりました。追客のために専任のスタッフを一人雇うことと比較すれば、コストパフォーマンスは非常に高いと思います。


「非対面でも新着情報をお客様に届けられる」と語る増田氏。IT技術はウィズコロナの時代も業務を後押しする。

――より高い効果を感じるのはどういった層のお客様でしょうか。

短期一カ月程度で決めきれない「見込みは高いけどなかなか決まらない」お客様をグリップする追客ツールとして非常に効果があると感じる一方、検討期間が長期化してしまっているお客様や中高年層のお客様に対しても有効だと感じています。

というのも、ご年配のお客様の場合、知識をお持ちであるがゆえに古い相場観に縛られてしまい、若い営業が今の相場観をお伝えしても信じていただけないケースがあるのです。しかし、システムによって裏付けされた価格データを提示することによって、お客様のプライドを傷つけることなく今の相場感を伝えることができます。ひいてはそれが営業スタッフへの信頼につながってスムーズなご提案が可能になりますし、ベテランの営業と若手の営業が同じ土俵で活躍できるようにもなります。実際、中長期で眠っていたお客様のアポイント率や来店率は確実に上昇しています。

――今後の『プロポクラウド』の活用ビジョン、また会社としての今後の目標を教えてください。

定められた商圏エリアでの認知度ナンバーワンを目指すというハウスドゥ!のランチェスター戦略のもと、地域に根付いた営業スタイルでお客様の問題解決につながる事業を展開し、店舗を増やしていくことが一つの目標です。会社が成長し店舗が増えれば、社内や店舗間の連携を図るうえでツールの活用はより欠かすことができないものになると思いますので、新店舗を開設する際も継続して『プロポクラウド』を活用していきたいと思っています。

長期的な顧客フォローを実現し、売上の機会損失を防ぎます

コロナ禍以降、物件在庫数の減少や価格高騰により「お問合せいただいてもご希望の物件をご案内できない」「代替え物件が見つからない」など成約までのフォロー期間が長期化し、大きな課題となっています。そこで、業務コストをかけることなく長期的な物件提案ができる「プロポクラウド」が課題解決のニーズにマッチし、大手企業から地場の不動産会社様まで様々なお客様にご利用いただいております。

また、追客をシステム化することで、物件の閲覧状況など顧客行動が数字で把握できるようになるため、営業活動の支援・顧客管理ツールとしても活用していただけます。

2022年1月より関西エリアでもサービス提供を開始いたしました。ご要望に合わせて機能アップデートしながら、さらに多くの不動産会社様の課題解決に寄り添えるご支援をしてまいります。

株式会社 Housmart
プロポクラウド事業
マーケティングチーム
夏目 恵氏

株式会社Housmart
電　話：03-6264-2410
住　所：東京都中央区日本橋3-6-2 日本橋フロント1階
受　付：月曜～金曜（土日祝を除く）10:00～19:00
H　P：https://service.propo.co.jp/
対象エリア：首都圏エリア（東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県）
関西エリア（大阪府、京都府、兵庫県）

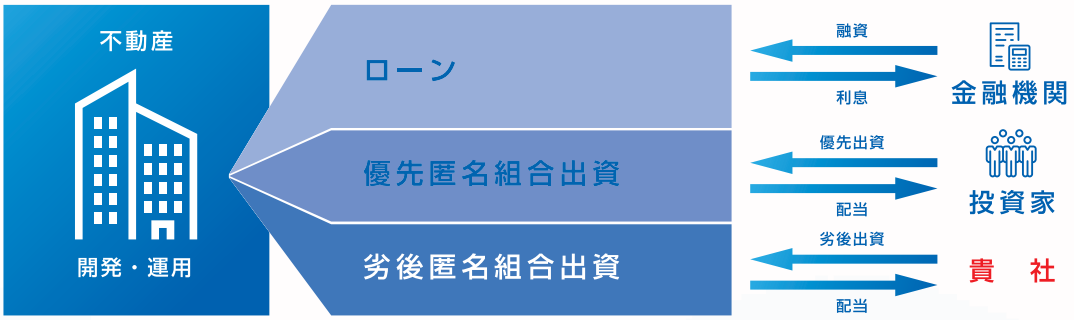
資料請求はこちら
PropoCloud

不動産投資型クラウドファンディングシステム

TASUKI TECH FUNDS

自社のサービス運営で培ったノウハウを活用し、不動産業界全体の DX 推進をサポートいたします。

不動産クラウドファンディングの一例
ハイブリッド型スキーム（金融機関と投資家からの資金調達）



POINT 01
SaaS 型
クラウドサービスによる
低コスト を実現

POINT 02
豊富な知識の
コンサルタントが
免許申請 サポート

POINT 03
法改正等のシステム
リニューアル費用ゼロ
常に最新 システム

パッケージ導入・ライセンス費用

500 万円（消費税別）

・システムのセットアップ、デザインの軽微な変更、文言の変更を含みます。
・サーバーのセットアップ、システムを設置します。

※ カスタマイズをご希望の場合や独自デザイン作成や適応は別途お見積りが必要となります。
※ 外部 API の利用料は含まれておりません。
※ eKYC 導入希望の場合のみ別途設置費用を請求させていただきます。
※ 別途保守運用費用がかかります。（月毎）

詳しくはお問い合せください。

DX認定　2020年5月15日に施行された「情報処理の促進に関する法律」に基づき、ビジョンや戦略、ITシステム活用環境の整備など「デジタルガバナンス・コード」の基本的事項に対応する企業を国が認定する制度です。

TASUKI TECH
不動産デベロッパーのための
SaaS 型「不動産価値流通プラットフォーム」

株式会社タスキ　〒107-0061 東京都港区北青山2-7-9 日昭ビル2F
https://tasuki-tech.jp
TEL 03-5315-4791　FAX 03-5315-4792
(公社)東京都宅地建物取引業協会　国土交通大臣(1)第9357号　(公社)全国宅地建物取引業保証協会

不動産オーナーと管理会社をつなぐ

WealthPark Business

不動産管理会社
導入実績
No.1

利用
オーナー数
No.1

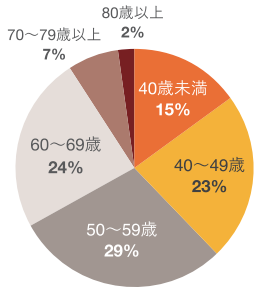
※日本マーケティングリサーチ機構調べ 2021年6月調査

幅広い年齢層のオーナーさまがWealthParkを続々利用中！

利用オーナー数 30,000人 突破

導入管理会社数 120社 突破

WealthPark利用オーナーの年齢



2021年9月自社調査

オーナー様からお喜びの声をいただいています

ウェルスパークから直接インタビューを受けました。アプリの使い方や機能について感想や意見を聞かれ、今後の改善につなげるそう。信頼できるなと感じます。

（大阪府　54歳男性）

これから利用を検討している人は、苦手意識を持たずに恐れず使ってみてください！使ってみたら、良さが本当によくわかります。

（福岡県　60歳男性）

ご高齢でも簡単にログインできると思います。不明点があれば、管理会社さんや家族がすぐに教えてくれます。わかりやすい操作性で、安心ですね。

（北海道　68歳女性）

WealthPark Business　03-6409-6860　ウェルスパーク

WealthParkBusinessウェブサイト

営業支援

株式会社タスキ

先端テクノロジーを集結させ不動産業務の未来を切り開く

「タスキで世界をつなぐ～革新的なイノベーションで社会のハブになる～」を企業理念に掲げ、属人的な習慣が残る不動産業界をテクノロジーで変革しようと事業を展開するタスキ。土地活用シミュレーター『TOUCH&PLAN』※1など、話題のソリューションについて柏村氏に聞いた。

経験の浅い新入社員でも用地取得等が容易に

―御社の沿革を教えてください。

弊社は2016年に一棟収益レジデンスの開発事業を行う社内ベンチャーとして誕生しました。同時に社内に不動産テック領域を展開していくという流れが生まれ、17年にタスキとして独立しました。19年からは住宅設備のIoT化を標準仕様とした新築投資用レジデンスの企画開発も始めています。こうして自社でDX構想を進めていく中で痛感したのが、不動産業界はテクノロジーの活用が非常に遅れているということ。日常業務でも属人的な要素が色濃く残っています。それを私たちが何とかして変えたい。変革によって業界全体を発展させたい。そんな思いで今、不動産業界のデジタル化を推進するサービスの提供を進めているところです。

―『TOUCH&PLAN』を開発した理由を聞かせてもらえますか。

不動産事業者にとって土地の仕入れは重要な業務ですが、土地情報の収集に膨大な時間と手間がかかっているのが現状です。何よりその土地にどのような建物が建つかで不動産価値は決まってくるのですが、業界の知識の浅い中途・新入社員ではなかなかその判断ができません。事業収支の内容も担当者の経験値によってばらつきが出てしまいがち。そこで、その場で土地情報を収集でき、「この土地には何階までの建物が建てられて、住戸数がどれくらい入るか」という建築プランまで立ち上がれば、おのずと賃料・売却査定、事業収支も即、算出できる、そんなシステムがあったら一石二鳥ですよね。業務の効率化も図れると予期し、2019年に開発プロジェクトを立ち上げたのです。電気通信大学の坂本真樹研究室にも産学協同という形で参加していただき、20年9月、AI技術を活用したSaaS型土地活用シミュレーター※2『TOUCH&PLAN』構想の実現化に向けたプロジェクトがスタートしました。

―反響も大きかったのでは。

初めて『TOUCH&PLAN』のプレスリリースを出した時はすごかったです。iPhoneが初めて世に登場した時ほどの衝撃が、不動産業界を走った気がしました（笑）。

―では、機能について教えてください。

SaaS型クラウドサービスなのでご契約後すぐに活用いただけます。まず、スマホ上のマップで建設計画地の住所を検索し、タッチするとAIがエリアと面積だけでなく最寄り駅情報、駅距離、各行政区のワンルーム条例、用途地域、日影規制など土地情報を瞬時に自動収集しその上で、最適な建築プランをAIが自動作成。さらにそのプランに基づき、最適な事業計画を設定し、ビックデータを分析した周辺賃料相場を基に、事業収支も算出する仕組みになっています。ちなみに建築プランもその土地に最適な形の間取りもAIが考えてくれます。これまで仕入れ担当者は、この計画地にどの程度の規模の建物が作れるのか、どれくらいの広さの部屋が何戸作れるかをそのつど考えたり、東京23区内でも区ごとに異なる用途規制を調べたりしながら、事業収支を算出していたと思います。これらが『TOUCH&PLAN』であれば、スマホ一つで土地の仕入れに関わる一連の業務がすべて行えるわけです。

代表取締役社長
柏村 雄氏

※1『TOUCH & PLAN』：正式名称は『TASUKI TECH TOUCH & PLAN』

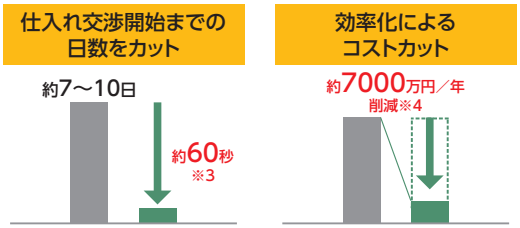
『TOUCH&PLAN』導入後のメリット

01 今まで約7日～10日かけて作成していた事業収支表をスマホで即座に作成可能

02 AIが土地情報を収集してビッグデータを解析し、計画地の最適な建築プランを作成

03 膨大な複数のデータベースから優良データを活用して賃料・売却情報をスクリーニング

04 これまで人が足を運んで取得していた情報やノウハウをデータベースに蓄積し、事業収支を自動作成



※3 各事業者さまの状況により数値は変動しますので確実な効果を保証するものではありません。
※4 建築プランを月50件平均して外注している場合を想定(当社調べ)。

―導入メリットについても教えてください。

スマホがあれば、現地調査先、打ち合わせ先など場所を選ばず、どこからでも土地活用のシミュレーションができることです。何より大きいメリットは、今まで土地情報の収集から事業収支を出すまで約7～10日かかっていた時間を1分程度に短縮できること。これだけの業務効率化によって、大幅なコスト削減が可能になります。弊社の調べでは月に50件の建築プランを外注して作成している場合、年間7000万円のコスト削減効果を見込んでいます。ぜひ多くの不動産事業者の方に活用いただきたいです。

かゆいところに手が届くシステム開発を続ける

―『TOUCH&PLAN』のほかに着手したサービスについて教えてください。

21年10月から不動産投資型クラウドファンディング構築サービス『TASUKI TECH FUNDS』を開始しています。17年、不動産特定共同事業法（不特法）の改正以降、第一号事業および電子取引業務の許可に基づく不動産投資型クラウドファンディング事業への参入を希望する事業者が増えています。そうした方々を対象としたサービスです。弊社で培ったノウハウを活用するので最小限にコストを抑えることができます。事業者には導入後にアカウントを発行し、WEB上のSaaS型サービスとして提供しております。画面上のチャプターは事業者ごとにアレンジが可能で、もちろん許認可のサポートや業務フローの提供など全体的なコンサルティングも行います。導入後、すぐにでも事業を開始できるのが『TASUKI TECH FUNDS』の強みです。今ある不動産を小口化し、投資家からインターネットを通して出資を募るクラウドファンディングはこれからの不動産事業者の新たな資金調達手段として必要だと考えてのことです。いよいよカットオーバーし、多くの問い合わせをいただいています。また、22年度中に『TASUKI TECH LAND』というサービスの提供を開始する予定もあります。

―それはどのようなサービスですか。

物件管理システムのサービスになります。ある売り物件の情報を最初につかんだ社員が、継続的にその物件を取り扱うというのが業界でよくある事象なのですが、事業者によっては物件管理をメールやエクセルで行っていることも。そこで誰がどの物件を最初に仕入れたかといった登録情報の流れの交通整理がWEB上で簡潔に行えるようなシステムがあれば業務効率化につながると思い、開発に踏み切りました。住所登録に加え、用途地域、法令上の規制もデータとして入っており、スマホ画面で物件の流れだけでなく、様々な情報が得られるようになっています。現在は提携会社で試用している段階ですが、想定以上に好評なので、ニーズは大きいと思います。

―〝変革〟の名に相応しい事業展開ですね。今後のビジョンについても教えてください。

弊社のモットーは「かゆいところに手が届くサービス」。まずは、お話しした3つのサービスの展開が急務ですが、次に続く新たなサービスも多く企画しています。不動産業界は小規模事業者が多く、自社だけで業務の効率アップのために予算をかけて、DXを実施するのは難しい。だからこそ弊社のノウハウを生かし、デジタル化を推進するサービスを提供していきたい。ちなみに「タスキ」という社名は箱根駅伝の選手たちの〝タスキ〟をヒントにつけました。これからも業界の発展に貢献できるサービスを開発し、提供していきたいと思います。

タスキの問い合わせ先

資料請求　無料相談　無料見積り

お電話でお問い合わせ 03-5315-4791
tech@tasukicorp.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。

株式会社タスキ
住　所：東京都港区北青山2-7-9 日昭ビル2F
受　付：月曜～金曜10:00～18:00
定休日：土日祝
H　P：https://tasukicorp.co.jp/

※2 SaaS:Software as a Serviceの略。ソフトウェアを利用者側に導入するのではなく、提供者側で稼働しているソフトウェアをネットワーク経由で、利用者が利用すること。

営業支援

株式会社
日立ソリューションズ・
クリエイト

登記情報をツールに取り込み手軽&安価に信用調査を実現

企業におけるコンプライアンス強化の取り組みがより求められる時代となる中、日立ソリューションズ・クリエイトでは、システムに蓄積した登記情報から取引先の信用調査を行う「企業信用調査支援システム」を開発・展開している。同社の森山紘次氏に話を聞いた。

企業が隠したい情報も登記情報から抽出し調査

――開発の経緯を教えてください。

当社では登記情報の取得・管理における不動産事業者様の業務効率化とコスト削減を実現する「登記情報取得ファイリングシステム」を開発・販売していますが、その技術とノウハウを信用調査にも活用できればという考えから開発しました。

信用情報を調査する場合は帝国データバンクなどの信用調査会社に依頼し取引先の情報を入手するのが一般的ですが、調査会社に支払う依頼費は決して安い額とは言えません。当社のシステムは、高い費用を払って調査会社に依頼をする前の段階で登記情報に基づいた信用調査を行うことにより、さまざまなリスクを事前に回避することを目的としています。このシステムを活用し、取引をするに足る相手かどうかをふるいにかけることができれば、調査に高額な金額を支払わなくてもある程度の判断が可能となりますし、昨今叫ばれているコンプライアンス面の強化においても効果を発揮します。

――このシステムを不動産事業者が活用することによるメリットを教えてください。

登記情報からは、会社のホームページに載っているような資本金や役員、事業内容などの他、過去の本社の所在地や過去の役員、過去の社名なども知ることができます。企業の中には、何らかの理由で過去の情報をインターネット等で知られることを避けるため意図的に商号や住所の変更をしているケースもありますが、企業の登記情報はいわば戸籍謄本のようなものですから、隠された過去の情報も知ることができます。それをシステム内に収集しておけば、企業が隠しておきたい過去を知る手がかりとなります。

数年前、大手企業がいわゆる地面師に騙される事件がありましたが、不動産事業に携わる限り、そうした罠や落とし穴を見抜けずに損失を被ってしまう可能性はゼロではありません。しかし、このツールを使い信用調査を行えば、不動産事業におけるリスクの回避に少なからず効果を発揮するはずです。

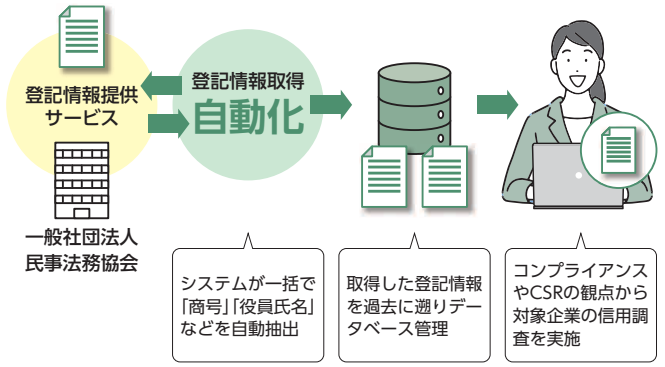
さらに、不動産のID化など今後想定される不動産業界のDXにおいては、様々な手続きが簡単かつ便利になる反面、クリック一つですべてが瞬時に進んでしまい取り返しがつかない状況に陥る可能性もあり、その取引が本当に安全なのかを今まで以上に慎重に判断する必要があります。そうした際にもこのツールは効果を発揮すると考えています。

――不動産事業者にどのように活用してもらいたいですか?

商業登記には多くの有益な情報が眠っていますが、それが1件あたり数百円で取得できるわけですから、一元管理できればきっと新たな価値の創造につながるでしょう。情報の収集には「登記情報取得ファイリングシステム」を、信用調査をする際には「企業信用調査支援システム」と、当社の2つのシステムを併用しながら、情報の有効な活用を実現していただきたいと思います。

サムポローニア本部 システム部
第2グループ
森山 紘次氏

企業信用調査支援システム



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

管理業務支援

WealthPark株式会社

管理会社とオーナーをつなぎ日々の業務を合理的に変える

〝管理会社とオーナーをつなぐ〟をコンセプトに開発されたアプリ『WealthParkビジネス』。導入企業は約120社、多くのユーザー企業が「すべてのオーナーと活用すべき」と評判の同アプリの機能とは何か。カスタマーサクセス部の鳥谷氏に話を聞いた。

管理会社は資産管理を行うオーナーのパートナーに

――『WealthParkビジネス』を開発した経緯を教えてください。

弊社はもともと、海外投資家向けの不動産管理を行っていたこともあり、不動産管理の業務に関して煩雑であることは熟知していました。そこで、業務の効率化を図りたいと考え、独自にオーナー向けのアプリを開発し、活用。その時に得た知見を生かし、2017年より不動産管理会社向けサービス『WealthParkビジネス』の提供を始めました。

――サービスの特徴を教えてください。

「すべての情報をデジタルで一元管理できる」。特徴を表現するならこのひと言に尽きます。これまで煩雑だった収支報告の送付をデジタル化し、オーナーへの電話対応や各種の提案もチャットで行えます。またワークフロー機能を活用いただくことで、入居者の承諾、修繕見積などの確認事項もアプリ・Webで手軽に承諾が可能になります。

――ほかにも導入メリットはありますか。

当サービスは、管理会社とオーナーを〝つなぐ〟システムです。当社の直接の顧客は管理会社ですが、その先にいるオーナーも意識したシステム開発をしています。導入によって管理会社とオーナーがデジタルを通して接点を持ち、管理会社がシステムを通じてオーナーの資産活用における様々なサービスを提供していくことが私たちの狙いです。具体的には、管理部門と売買部門が連携し、オーナーの売却ニーズを把握した上で提案を行い、取りこぼしていた他社売却を防ぎ、自社の事業機会につなげるといった会社が増えています。

――賃貸住宅管理業法の改正に伴い、管理業務はどのように変化していると感じますか。

オーナーに対する物件管理状況の定期報告の問い合わせが増えています。今後の普及を見据え、日本賃貸住宅管理協会を始めとする業界団体の方とも意見交換しながら、当社のサービスを通じたオーナーへの報告業務のオペレーションの構築・提案を行っています。今回の業法改正のポイントは「管理会社からオーナーへの報告事項が確実に伝わるという〝実態〟をいかに担保するか」です。その意味で、従来の紙中心の報告と比較して、当社のサービスを活用した報告は「既読状況を把握できる」「やり取りの履歴が残る」といった点で、管理会社にとってもメリットがあると思います。今後、報告業務のデジタル化を実現した管理会社が、資産活用提案を行っていく、物件管理から資産管理へのシフトがより進んでいくのではないでしょうか。

――オーナーの意識も変化していますか。

当社では、オーナー向け導入支援の一環で、3万名のオーナー様と接する機会があります。より高度な機能を要望される投資家の方や、『WealthParkビジネス』を利用するためにスマホを購入した地主の方など、様々なオーナー様がいます。そこで感じるのは、どのオーナー様も煩雑な不動産管理を効率化し、資産を有効活用していきたいという意識が強まっているということ。そうしたニーズに応えられるよう、弊社の仕組みをより多くの管理会社・オーナーに普及させていければと思います。

既存の基幹システムとのデータ連携によってボタン一つでオーナーに収支報告ができる。双方間のやりとりも履歴として残るので社内で情報を共有でき、連携しやすくなっている。

SaaS事業部
カスタマーサクセス部 部長
鳥谷 拓真氏

WealthPark 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 03-6409-6860
support@wealth-park.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。

WealthPark株式会社
住　所：東京都渋谷区恵比寿1-20-18 三富ビル新館3階
受　付：月曜～金曜10:00～18:00
定休日：土日祝
H　P：https://wealth-park.com/ja/business/
対象エリア：全国

読者特典あり→P20参照

仲介業務支援

リニュアル仲介株式会社

買主と売主を継続的につなぎSaaS※型サービスで業務を刷新

不動産売買業務の無駄を省いて効率化を図るため、リニュアル仲介は住宅購入希望者向けに『セルフィン』『物件提案ロボ』を、売主向けには『オーナーコネクト』というシステムを双方に開発し、それらを一体化させSaaS型サービスとして提供している。その意図と導入効果等を代表の西生氏に聞いた。

DX推進で生まれる売却動線をつなぐ概念

――御社が仲介業務支援システムの開発を始めたきっかけを教えてください。

私がリニュアル仲介を設立したのは2011年11月。設立前も不動産業界で20年間働いていました。かれこれ30年以上、不動産業界に身を置く中でつくづく感じるのは、あまりにも無駄な業務が多いということ。例えば、重要事項説明書を作成するのに、そのつど自治体の窓口に出向いたり、物件案内のために鍵を取りに行ったり。顧客獲得のために電話営業をしている同業者も多くいました。こうしたアナログな業務を一掃したい。それが「結果的に業界全体の活性化につながるはず」という思いから、システムの開発に力を入れるようになったのです。

――それでは住宅購入希望者向けの『セルフィン』『物件提案ロボ』について、どのようなサービスかをお話しください。

この2つのサービスは、不動産情報を持ち合わせていなくても、仲介業者が住宅購入予定者と出会うことができないかという仮説のもと開発しました。『セルフィン』は不動産の資産価値やリスクを瞬時に判定するサービスで、『物件提案ロボ』は新着不動産情報を24時間以内にお届けするサービス。お客様（買主）は、希望条件に合う新着情報を毎日メールで確認でき、メールには『セルフィン』が判定した情報も付加されているので、物件の良し悪しも判断することができます。〝ロボット〟がお客様に24時間情報を送るので、営業はFAXや電話で連絡するという業務から解放されるというわけです。

――買主と仲介業者双方にメリットがありますね。では、売主（オーナー）向けに開発されたサービスについて教えていただけますか。

『オーナーコネクト』というシステムで、売主、すなわちマンションオーナーが常に所有するマンションの資産価値を確認できるサービスです。所有するマンションの情報を登録すれば、所有マンションの他住戸の販売情報、過去の販売履歴、購入希望者数、今、売却した場合、残高までシミュレーションできます。

『セルフィン』『物件提案ロボ』を導入した仲介業者からは「予想以上の住宅購入希望者を集めることができた」と喜びの声を頂いており、その実績を踏まえ、次は〝売主〟を集めようという話になったんです。これからの時代、マンションオーナーの情報を多く抱えた仲介事業者が有利になるだろうという考えもありました。売り物件市場はずっと大手不動産会社の寡占状態が続いています。中小の仲介業者が〝売り〟物件を受託したくてもせいぜい一括査定サイトを活用するしか術がありません。ですがこの方法は、非常にストレスなんです。問い合わせがあると約5社に一斉送信されるので、すぐ着手しないと他社に獲られ、顧客獲得に至りません。

また、『オーナーコネクト』開発の背景には、仲介会社が自ら仲介したお客様にアフターサービスとして、継続的にアクセスし続ける手段としても活用できるのではないかという狙いもありました。物件の引き渡し時にオーナー様に登録していただけば、所有している年月を捕捉できます。成約されたオーナー様は5年後、10年後に売却される可能性があります。その売却動線をつないでおくこ

代表取締役
西生 建氏

リニュアル仲介が開発・提供する不動産売買仲介事業
SaaS「SelFin Pro」

- ●自動追客システム 物件提案ロボ
- ●AI物件評価ナビ SelFin
- ●貴重な販売履歴が見られる 全国マンションデータベース
- ●AI査定システム スピードAIマンション査定
- ●資産ウォッチツール オーナーコネクト
- ●顧客管理機能 Prop CRM
- WEBセミナー 戸建てリノベINFO

※ SaaS：Software as a Serviceの略。ソフトウェアを利用者側に導入するのではなく、提供者側で稼働しているソフトウェアをネットワーク経由で、利用者が利用すること。

自宅マンションの資産価値を簡単に把握できる 資産ウォッチツール「オーナーコネクト」

マンションオーナーのメリット

所有マンションの情報を無料で登録

- 推 定 売却価格
- 売り出し 物件情報
- 過去の 販売履歴
- ローン 残 高

常に所有マンションの資産性をウォッチできるようになる。

つまり、オーナーが的確な売却タイミングをタイムリーに把握できる。

「オーナーコネクト」導入事業者様の効果

- ☑ 物件の引き渡し後にオーナーコネクト登録
- ☑ 成約顧客向けのアフターサービスとして活用
- ☑ 売り出し通知機能でオーナーへの買い替えを促進
- ☑ 購入希望顧客数の表示で売れやすさをPR
- ☑ マンション売却獲得の反響導線として活用
- ☑ 売却査定の提案材料

マンション所有者情報を多く抱えた仲介会社が有利になる時代へ

マンション所有者

登録 → 購入希望者からオファー

オーナーコネクト → マッチング

買いたいマンション登録 → 登録 → 所有者からオファー

購入希望者

とが目的です。一人のオーナー様の仲介をずっと一事業者が担うことをアメリカでは〝Keep in touch〟と言いますが、それをオートマチックに実現できるのです。

売却・購入の一括管理が、業界全体の無駄をなくす

—そのほか仲介業者、マンションオーナーにとってどんなメリットがありますか。

多くの仲介事業者が「売り求む」という広告しか展開していません。そうした中で、無料の資産ウォッチツール『オーナーコネクト』を自社サイトに装着しておけば、マンション売却獲得の広告となります。また、オーナー様は登録さえしておけば、所有マンションの資産価値を常に把握することができ、的確な売却のタイミングを逃さずに済むというメリットがあります。

—『オーナーコネクト』『セルフィン』『物件提案ロボ』は連動していると聞いています。

実はそうなんです。『セルフィンプロ』というパッケージ商材となっています。『オーナーコネクト』『物件提案ロボ』『セルフィン』に加え、販売履歴がわかる『全国マンションデータベース』、素早く査定する『スピードAIマンション査定』、さらに顧客管理機能『Prop CRM』と月2回のWEBセミナーも込みで、月々5万円（税別）で提供しています。各種サービスで表示される社名はすべて導入いただいた仲介事業者名で表示。ご要望に応じてカスタマイズも可能です。

なお、『物件提案ロボ』では新たにポータルサイトの反響から希望案件を自動判定し、自動配信するトリガーメール機能が加わりました。どの機能も随時アップデートしながらより使いやすいものにしていく方針です。

すでに導入いただいた仲介業者からは、大変好評で、予想以上の新規顧客の開拓を実現しています。私どものシステム導入は採用の一環、つまり月々5万円で24時間働くロボットを雇用するととらえていただけたらと思っています。業務効率化を図る仲介会社が増えることで、業界全体がダイナミックに進化を遂げることを期待しています。

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.rchukai.com/bizlp
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（水曜日を除く）9:00～18:00
定休日：水曜
H　P：https://www.rchukai.com/
対象エリア：全国

仲介業務支援

株式会社NTTデータ

高機能な登記取得サービスを低価格で提供

住宅地図などの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『BizXaaS MaP（ビズエクサース マップ）』。その新サービスとして、登記情報取得に特化した「登記Lite」がリリースされた。開発したNTTデータにその特徴を聞いた。

1万5000円／IDで異動情報検索機能が利用可

―新たに開発された「登記Lite」とはどのようなサービスでしょうか。

『BizXaaS MaP』の機能の中から、特にニーズの高い登記情報の取得管理機能に限定して提供するサービスです。機能を限定することで月額1万5000円／ID（税別）というリーズナブルな価格設定を実現しています。

―サービスの特徴を教えてください。

地図上で場所を選択するだけで登記情報が取得でき、取得済み登記情報を地図に紐づけて管理できる点です。地図を起点にした操作性が特徴となります。

また、最も大きな特徴は登記の異動情報の検索機能です。調べたい土地や建物における登記内容の変更があったかどうかを地図上および一覧で確認できます。また、相続や抵当権の設定など、確認したい異動事由に絞って地番を検索することもできます。これにより、担当エリアの登記変化や取得済み登記の変化の有無をいち早く網羅的に確認いただけるようになります。

地番の境界線が示された地図からマウス操作で場所を選択するだけで不動産登記情報の取得が可能に。登記内容に変更があった地番は地図と一覧で確認できる。

―競合との差はどこにありますか。

取得管理をするだけであれば類似のサービスがありますが、異動情報の検索閲覧は他社様のサービスではオプション扱いとなっています。これを標準のサービスとして提供している点が最も大きな違いです。

また、地番の境界線が赤い線で示されているため細い側道などの登記情報を見逃しにくく、登記の請求漏れが起こりにくい点も大きな特徴の一つです。登記の請求漏れは後々トラブルに発展しやすいため不動産事業者様には有効な機能だと思いますし、実際、高くご評価いただいています。

さらに、航空写真も見られるため通常の地図ではわからない実際の土地や建物の形状を知ることができたり、範囲を指定して一括選択での登記取得、取得済みの登記を地図上に表示することで重複取得を防止できたりするなど、シンプルなパッケージながら豊富な機能を備えています。

―導入に必要な手順を教えてください。

クラウドサービスですのでご契約後すぐにご利用いただけます。今なら一カ月間無償のトライアル期間をご用意していますので、ご興味をお持ちの際はまずは一カ月使ってみていただきたいと思います。トライアルでご利用いただいたIDはそのまま有償契約のIDとしてご利用いただけますし、ご要望に応じて『BizXaaS MaP』の他のサービスとの連携も可能です。

―今後の展望についてお話しください。

2021年7月のリリース後、グループ内の強固な開発体制のもと、お客様の声をもとにすでに3度の機能改善をおこなっています。今後も様々なご要望を反映し、できるだけシンプルな操作性を追求しながら継続的にサービスの改善を続けていきたいと思っています。

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

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
touki-lite@kits.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10:00～18:00
定休日：土日祝
H　P：https://madore.glbs.jp/contents/touki_lite.html
対象エリア：全国

集客支援

株式会社Relic

投資型CF※1事業を一括支援 新規参入企業の不安も皆無に

不動産特定共同事業法や電子取引業務の許認可申請サポートからサイト構築、事業運用設計支援、サイトローンチ後の集客まで、一気通貫で支援するRelic。同社が提供するソリューション『ENjiNE』はいま、業界最大のシェアを誇る。選ばれる理由を高村氏に聞いた。

現行のデメリットを改善し市場のさらなる活性化へ

―不動産投資型CF市場に参入した背景を教えてください。

弊社は「事業共創カンパニー」として、お客様の新規事業開発やイノベーション創出を支援し、2015年の創業からこの数年で、3000社以上のプロジェクトに携わってきました。弊社のSaaS※2型クラウドファンディングサイト構築サービスは、購入型や寄付型、ふるさと納税型などに対応しており、国内シェアNo.1となる200サイト以上に導入いただいているサービスです。そんな中、2017年に不動産特定共同事業法（不特法）が一部改正され、電子取引業務に関する規定が整備。数々の企業が不動産投資型CF市場に参入してきました。弊社も19年、株式会社パートナーズ様の不動産投資型CFサイトを構築したのを機に市場に参入。現在、市場規模は5年間で32倍、参入企業は4年間で12倍と右肩上がりで伸びており、今後も成長していく市場と見込んでいます。

―成長著しい市場で最大シェアを誇る『ENjiNE』。その特徴とは。

不動産投資型CFを始めるための許認可取得からシステムの導入、実務設計のサポート、投資家集客支援までをトータルでサポートするというのが最大の特徴です。『ENjiNE』はSaaS型ということもあり、低コストかつスピーディな導入が可能。ISMS認証も取得しているのでセキュリティにも強く、IT導入補助金にも採択されているのも導入企業増加に結びついていると思います。

―実務面でのサポート体制はいかがですか。

不動産特定共同事業や金融領域全般に詳しい専門家と連携しているので、運用体制などバックエンドから事業計画の策定、物件の仕入れ、収支計画の作成など事業全般をサポートします。CFサイトは他社との差別化が図りづらいのではと懸念されることもありますが、社内デザイナーがコンセプトなどをしっかりヒアリングして、仕上げています。導入企業からはセキュリティ、開発体制に安心感がある、デザインが洗練されていると高評価を得ています。

―今後の市場予想とそれに伴う展開についてお話しください。

不動産投資型CFの需要はさらに高まると予想していますが、現在の不動産投資型CFでは、ファンド商品の運用期間が終わるまで、出資持分の譲渡（売却・現金化など）が困難なため、流動性が低いというデメリットがあり、長期間、資金が拘束されることに抵抗感を持つ投資家も多く存在するのが実情です。その結果、不動産投資型CF事業者は、長期運用型のファンド組成／提供をすることが難しいという課題を抱えています。このような課題を解決するため、当社が提供するサービスと、野村ホールディングスの戦略子会社が提供するブロックチェーン基盤「ibet」を連携させ、不動産出資持分をトークン化するプラットフォームを構築することで、投資家同士が出資持分の権利移転を容易にできるようになることを目指します。

プラットフォーム事業部
マネージャー
高村 弥希氏

許認可取得・システム構築・実務設計・投資家集客・2次流通機能までのトータルサポート

不動産投資型クラウドファンディング構築サービス「ENjiNE」。事業立ち上げに必要な許認可取得、システム構築から実務設計、投資家集客まで一気通貫で支援。「IT導入補助金2021」対象ツールにも採択されている。

Relic 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 03-6455-0735
hiroki.takamura@relic.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Relic
住　所：東京都渋谷区恵比寿4-20-3
恵比寿ガーデンプレイスタワー8F
受　付：月曜～金曜10:00～19:00
定休日：土日祝
H　P：https://relic.co.jp/
対象エリア：全国

※1 CF：クラウドファンディング　※2 SaaS：Software as a Serviceの略。ソフトウェアを利用者側に導入するのではなく、提供者側で稼働しているソフトウェアをネットワーク経由で、利用者が利用すること。

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。

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。

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。

全住協
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.zenjukyo.jp/

『不動産テック.BIZ』読者特典

WealthPark株式会社より提供

『不動産テック.BIZ』を見て問い合わせを頂いたお客様限定で、
オーナー様利用促進のコールセンターを**1カ月無料**にて承ります。

問い合わせ先などの詳細は P15 へ➡

『不動産テック.BIZ』4号

発行日
Issue Date:February, 2022

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 Sasaki
佐藤 順真／Junma Sato
渡辺 利雅（株式会社案）／Toshimasa Watanabe
髙橋 晃浩（マデニヤル株式会社）／Akihiro Takahashi
井上 理江／Rie Inoue

営 業
Sales Manager 渡邉 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 久保 貴靖／Takayasu Kubo

撮 影
Photographer
小沢 朋範／Tomonori Ozawa 石川 高央／Takao Ishikawa

DTP デザイン
DTP Design ミニスター／Ministar

印 刷
Printing
亜細亜印刷／Asia Pritinng 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。

「賃貸住宅管理業 登録制度」がスタート。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

不動産ジャック.BIZ 4号

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。かっこいいから、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

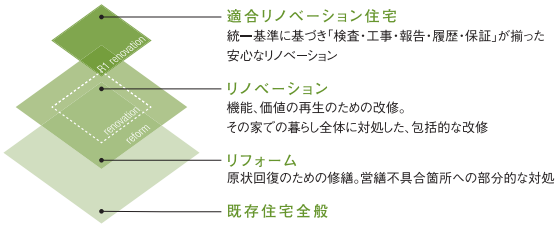
1R 3R 5R

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

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 TTビル　https://www.jutaku-s.com/

非売品