

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 2022.5 Vol.5

# DXで不動産投資市場が過熱する

「顔」という究極のフリーパスが創る  
これからの社会

営業手法はLINE・チャットが当たり前前の時代だからこそIoTとの連携が必須に

営業手法は

LINE・チャットが当たり前前の時代

だからこそIoTとの連携が必須に



Housii



巻頭対談

なぜ、市場規模は拡大し続けるのか

新たなビジネスモデル

## クラウドファンディングがもたらす不動産投資の未来

# 電子契約のご準備は お済みですか？

事前登録社数

**150社**  
突破!

2022年5月の宅建業法改正により

電子契約が全面解禁に！ 完全オンライン契約が可能となります。

業界最安値<sup>※1</sup>

月額 **5,500** (税込) 円~  
アカウント数・送信件数無制限、送信件数毎に220円

※1:2022年3月8日現在、SMBCクラウドサイン及びクラウドサインとAPI連携した不動産売買契約向け電子契約サービスとして。当社調べ。



不動産売買に特化した電子契約サービス、いよいよ2022年6月運用スタート！

業界初

※2

国土交通省  
マニュアル  
完全対応

release

不動産売買特化型の電子契約・契約書類管理サービス <リリース>

READ MORE



電子署名、契約書類等保管は

SMBCクラウドサインもしくはクラウドサインと連携<sup>※3</sup>

SMBC  
SMBCクラウドサイン

CLOUDSIGN

※2:国土交通省公表の「宅建業法施行規則」および「電磁的重説マニュアル」の電子契約部分に  
業界に先駆けて完全対応(2022年4月28日時点)

※3:契約書類、保管書類はAPI連携によりSMBCクラウドサイン/クラウドサインのストレージ内に  
保管されます。(別途、SMBCクラウドサイン/クラウドサインとの契約が必要となります。)

事前登録申込受付中

事前登録はコチラ ▶▶▶▶▶



登録企業さまにお得な3つの特典をご用意しています。

事前登録特典1

月額基本料金  
3ヶ月無料

事前登録特典2

各種セミナーへ  
優先ご案内

事前登録特典3

電子契約完全対応  
ガイドプレゼント

GOGEN

GOGEN株式会社

東京都渋谷区渋谷2-19-15 宮益坂ビルディング609 TEL.03-6363-3857

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 巻頭対談

## 新たなビジネスモデル CF※がもたらす不動産投資の未来

※クラウドファンディング

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  
株式会社リビングコーポレーション 代表取締役社長 鈴木 英樹 氏

### 5 Trend news

## 環境配慮と作業の負担軽減を実現する 「泡」を活用した新時代の防蟻施工

株式会社アグリマート 代表取締役 田中 真仁 氏

### 6 User's Voice

## 顧客情報の取得が難しい現在だから 提案力で勝負できるツールが必要

Next Place株式会社 代表取締役 山岡 弘史 氏  
株式会社Speee デジタルトランスフォーメーション事業本部 イエウル事業部  
Housii事業責任者 齋藤 和樹 氏

## 不動産×IT

### 8 集客支援

## 金融の世界で培った開発力を 不動産クラファンに活かす

Robotシステム株式会社 代表取締役 松本 英樹 氏  
プラットフォーム事業部 次長 伊藤 隆志 氏

### 9 営業支援

## 顔という唯一無二のIDで築く「つながり」と「安全」

プロパティエージェント株式会社  
DXYZ株式会社 取締役社長 木村 晋太郎 氏

### 10 管理業務支援

## 各社の不動産DXを成功に導くコンサルティングを本格始動

WealthPark株式会社 DXコンサルティング室 室長 村上 朝一 氏

### 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 **03-6409-6860**

support@wealth-park.com

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

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



プロフィール  
IT、ビジネスコンサルティング業務に30年以上従事。40社以上の投資型クラウドファンディング事業者を支援。

巻頭 対談

株式会社リビングコーポレーション  
代表取締役社長

鈴木英樹氏



プロフィール  
証券会社にて個人・法人営業、経営企画等、幅広い分野を経験後、不動産業界へ転身。

# ※新たなビジネスモデル CFがもたらす 不動産投資の未来

不動産投資の新しいビジネスモデルとして注目されるクラウドファンディング。しかしその有効性が業界に広く浸透していない実情もあるようだ。不動産クラウドファンディングのITプラットフォーム『Crowdship Funding』を展開するグローシップ・パートナーズの松井社長と同サードパーティを活用するリビングコーポレーションの鈴木社長が、クラウドファンディングの意義や業界にもたらす変化を語った。

## すでに存在するお金に CFで価値を与える

鈴木 当社は投資用ワンルームマンションのマーケットにおいて先駆的存在として事業を展開してきましたが、近年は大手も含め競争が増え続けています。このレッドオーシャンの状況下で、シェアの拡大を図るために着目したのが不動産クラウドファンディングでした。私は証券会社勤務時代にアナログからデジタルへの業務体制の大転換を経験しました。その経験から、不動産クラウド

ファンディングは不動産業界におけるデジタル化、DX化への転換の大きな布石になるのではないかと直感的に思い、松井社長に相談させていただきました。

松井 鈴木社長が考えておられた不動産クラウドファンディングの事業構想はかなり特徴的でした。まず、多くの投資を見込んで10%や20%の高利回り商品を購入するファンドがある中、優良な自社開発物件を中心にリスクを抑えて3%台という固い利回りで提供するビジョンをお持ちだったこと。また、自社の利益だけ

※CF:クラウドファンディングの略

を追求するのではなく、プラットフォームとしてマーケット全体を構築することを目指しておられたこと。とても魅力的な構想をお持ちだったため、私も社員達も非常にやりがいを感じました。

**鈴木** 正直なところ、私も最初は自社の業績を上げることだけを目標に始めるつもりでした。しかし、不動産クラウドファンディングの仕組みを知るうちに意識が変わりました。日本には今、

約2000兆円の個人金融資産があり、そのうち現預金に眠っているお金は約1100兆円あるともいわれています。しかし、現在の利子所得は0.001%程度。預金ではほとんど利益は生まれません。一方、その預金を不動産運用に回し仮に3%の運用益を与えれば、それだけでGDPが毎年30兆円以上増えるわけです。これは単年度だけでなく、毎年継続される。そうなれば、投資家

## 「不動産クラウドファンディングは業界DX化の大きな布石になる」(鈴木英樹氏)

のみなさんはよりお金を増やすことができるとし、国の税収も上がり、我々事業者も潤うという循環型の経済が成り立ちます。人口減が叫ばれ経済が衰退に向かうと懸念される日本にあって、すでに存在するお金の価値を与えることは社会的に大きな意義を持つのではないかと。そんな想いからプラットフォームとしての事業展開を構想しました。

### 業界のヒエラルキーを上げることもつながる

**鈴木** 不動産投資に対してはまだまだ「お金持ちがやるもの」「怪しいもの」といったネガティブな印象を持っている人も多いと思います。しかし不動産クラウドファンディングは、そうしたイメージを払しょくし、世間における不動産業界のヒエラルキーや存在価値を上げていくことにもつながると思っています。

**松井** おっしゃるとおりです。投資の小口化により1万円から投資できますから多くの人が気楽にトライできますし、株のように変動することも少ない。そして、実際に何%かの

お金が戻ってくる。その成功体験を多くの人が積み重ねれば、不動産業界に対するネガティブなイメージはきつとなくなるでしょう。そのためにも、業界全体、あるいは官民挙げて眠っているお金を揺り動かしていく必要があります。

**鈴木** 小口化されるとそのぶん業務が増え、社内のリソースでは対応できなくなる恐れがありますが、その点『Crowd Ship Funding』の機能は充実していて助かっています。

**松井** 徹底した自動化は欠かせない要素だと思っていますので、そこは『Crowd Ship Funding』でも非常にこだわりをもって開発しているポイントです。今後は、それに

加えてさらにもう一つ、投資家のみなさんが「売りたい」と考えた場合の2次流通マーケットをクラウドファンディング上で構築し、より活

## 「業界価値向上のために何ができるかシステム提供者として常に考えたい」(松井晴彦氏)

性化された市場の提供を実現していきたいとも考えています。

**鈴木** クラウドファンディングに流動性が付与されたら完璧なマーケットになりますね。

**松井** 流動性が実現できれば、その先にはボーダレス化も視野に入ります。日本の不動産は海外からの人気も高いですから、国の枠を超えた大きな市場を構築できるようにもなると思います。

**鈴木** 不動産会社が個人のお客様にアプローチするには、かつては全国に支店を出し、人が営業する方法しかありませんでした。しかし今は、インターネットの力を使って日本国内ばかりか世界に同時にアプローチできる。これは大きな変化です。我々はこのクラウドファンディングの仕組みを通じて、今の資産により大きな価値を与え、社会に貢献できる活動が続けたいと思います。

**松井** 当社も、個人の支援という枠組みを越えてクラウドファンディング市場全体の価値を上げるため、システム提供者として何ができるかを常に考え、サービスに反映していきたいと考えています。

# 不動産クラウドファンディングITプラットフォーム CrowdShip Funding

グローシップパートナーズの「CrowdShip Funding」は、投資型クラウドファンディング市場においてシェアNo.1! ※1  
上場企業を含む40社以上のお客様にご利用いただいております。

## 《充実の機能!!》

投資型クラウドファンディング事業に求められる全てのシステム機能を網羅。短期間での導入を実現します。

## 《全てのスキームに対応!!》

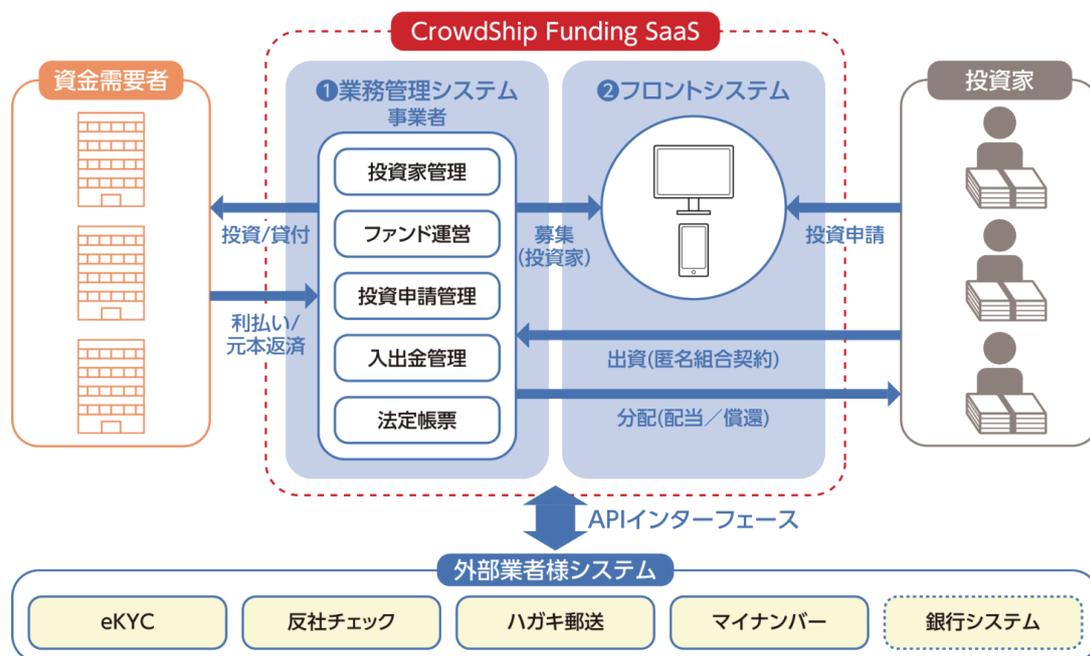
金商法、不特法1号・2号、不特法3号・4号、匿名組合/任意組合、対面/非対面に対応可能です。

## 《選べるライセンス!!》

小規模SaaS版、標準SaaS版、標準版をご用意。お客様のステージに合わせて最適なご提案をします。

## 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。



グローシップ・パートナーズのお問い合わせ先

資料請求

無料相談

無料見積り

●電話 03-6434-7788

●メール info@growship.com

●スマートフォン・タブレット端末はこちら➡



※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。

グローシップ・パートナーズ株式会社

東京都港区赤坂4-15-1 赤坂ガーデンシティ3F

●営業時間/月曜～金曜 9:00～18:00 ●定休日:土日祝

●https://www.growship.com/ ●対象エリア:全国

## ワンストップサービス

不動産クラウドファンディングの事業企画から実際の運用まで当社がワンストップでサポートいたします! グローシップパートナーズにお任せください!

事業企画構築支援	ライセンス取得支援	システム導入支援
集客・Webマーケティング	BPOサービス (業務運用代行)	AMOサービス (システム運用)

(※1)国土交通省公式HP 不動産特定共同事業法に基づく事業者及び適格特例投資家一覧に基づいて算出

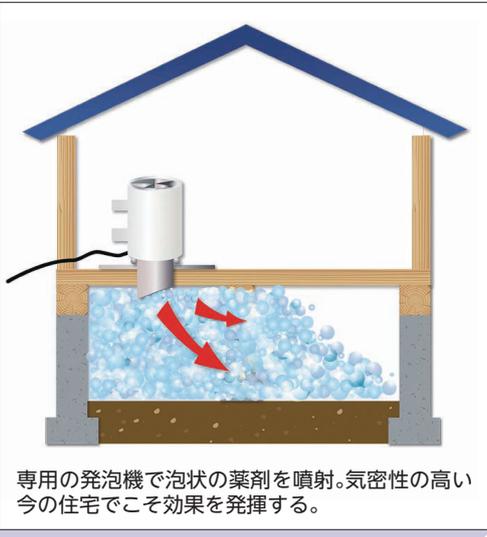
## 環境配慮と作業の負担軽減を実現する 「泡」を活用した新時代の防蟻施工

施工業者の床下作業を軽減し、施工時間の短縮を図る「発泡施工」が話題だ。また、同施工方法は施工業者だけでなく施主からの評判も上々だという。他に類を見ない「泡」を活用した工法の概要とメリットを聞いた。

**ホコリやカビを巻き上げず  
薬剤も超低臭で安心・安全**

——「発泡施工」とはどのような工法ですか。

床下を完全に密閉させた状態で点



専用の発泡機で泡状の薬剤を噴射。気密性の高い今の住宅でこそ効果を発揮する。

検口や通気口から泡状の薬剤を送り込み、泡を充満させてシロアリによる被害を予防する工法です。親会社である日本農薬が30年以上前に独自に開発した技術ですが、当時の家屋は基礎が入り組んでいたり分断されていたため、床下全体に泡を行き届かせることは困難でした。また当時の薬剤も、薬に触れたシロアリは確実に駆除できませんが、仲間が駆除されたことを知ったシロアリは薬に近寄りなくなってしまうため、効果が限定的でした。しかし、今の住宅はベタ基礎が多くなりましたし、薬剤もシロアリをすぐに退治するのではなく徐々に、そして広く効き目が浸透するものになりました。今こそ発泡施工が求められるのではないかと、あらためてご案内に力を入れています。

——従来の防蟻作業（シロアリ予防作業）と比較した際のメリットを教えてください。

通常のシロアリ予防施工はかなりのハードワークです。暗くて狭い床

下に潜り、ドロドロになりながら薬を散布しなければいけません。そのため若いスタッフが定着せず、経営者も高齢化で床下に潜れなくなってしまうなど、人手の面で悩みを抱える施工店は少なくないと思います。しかし「発泡施工」なら床下に入って作業する必要は基本的にありませんし、施工時間も準備や撤収の時間を含め1時間半程度で終了します。住む人にとっては業者が長い時間床下に潜っている状況はあまり気持ちのいいものではないでしょうから、施工店にとってもお客様にとってもメリットがある工法といえます。

——臭いや安全性はいかがですか。

従来の作業では床下のホコリやカビを巻き上げらせてしまい、それが臭いのクレームにつながるケースもありました。しかし発泡施工は床下を完全に密閉させた状態で泡を入れるため、臭いはほぼ気になりません。薬剤自体も非常に低臭です。ペットへの害が気になる方もいらっしゃるかと思いますが、ペットのノミ・ダ

ニ駆除と同じ原体を使った薬剤で、非常に安全性が高いものです。

——今後の展望をお話してください。

家を建てるということは人生において大きなイベントであり、誰もがその家で長く暮らしたいと思うはずです。そのお手伝いを通じて社会貢献を果たすことを目標に、この工法を広めていきたいと考えています。



株式会社アグリマート  
代表取締役  
田中 真仁氏

### アグリマートの問い合わせ先

お電話で  
お問い合わせ **03-5159-1711**  
✉ [agm-info@agrimart.co.jp](mailto:agm-info@agrimart.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。

株式会社アグリマート  
住 所：東京都中央区京橋3丁目12-2  
京橋第2有楽ビル 6F  
受 付：月曜～金曜 9:00～17:00  
定休日：土日祝  
HP： <https://www.agrimart.co.jp/>

# User's Voice

## Real Estate Technology

Next Place株式会社 代表取締役  
山岡弘史氏

## 顧客情報の取得が難しい現在だから 提案力で勝負できるツールが必要

### プロフィール

横浜市出身。大手不動産仲介会社勤務を経て独立。横浜市及び近郊の不動産売買をメインに賃貸仲介・管理も手掛ける。

不動産会社から物件情報を直接受け取ることができる完全会員制の家探しサービス『Housii (ハウシー)』。ポータルサイトを介した先着制が当然の“不動産購入”の世界において、不動産会社に先回りして物件情報を得られる仕組みを構築。2021年8月のβ版公開、2022年4月のリリースを経て、早くも「脱ポータル」ともいえる成果を上げている。導入背景や効果等を語ってもらった。

「イエウール」の会社なら  
間違いないだろうと直感

— 集客に関して貴社ではどのような課題を抱えていましたか。

まず、この1〜2年で物件数自体がかなり少なくなってきたという現状があります。例えば、3年前に大手ポータルサイト上で「横浜市 旭区 新築」のキーワードで検索すると300件近い物件を抽出することができましたが、コロナウイルス感染症の拡大をきっかけに、様々な要因が絡み、去年の春頃には60件ほどに減少しました。事業者の皆さんもポータルサイトに載せる物件がないので他の事業者と同じ物件を掲載するようにになり、ポータルの検索結果には同じ物件がいくつも羅列される状態に陥っていました。

広告出稿に大きな力を入れているような大手の事業者さんですらそうした状況の中、当社のような規模の事業者が広告費で勝てるわけがありません。

私一人で営業活動をしてた設立当初であれば、懇意にしている売主さんからの紹介などで十分回していましたが、社員を増やして経営を次のフェーズに乗せ、「相鉄線沿線だったらNextPlaceだよ」と言っていたいたためには、より確実に売上を作っていくためには、より確実な営業活動をする必要がありました。そんな悩みを抱えていた時に案内してもらったのが『Housii』でした。

— 導入の決め手となったポイントを教えてください。

事業者目線と言えば、情報の提供がメールのように一方通行ではなくLINEのように既読がつくこと、またユーザー様がサイトにログインしたかどうか分かることが一つの決め手となりました。

またユーザー様目線から見ても、リットと感じたのは、自分の情報を事業者に渡さなくて済む点です。個人情報を開示しなくても自分の知りたいことがわかる。これは不動産業界において大きな変化です。

時代とともにお客様に受け入れられる営業の手法も変わってきています。電話が第一、メールは補助とさ



「機能の拡充に加え操作性やスマートフォンでの表示など、使い勝手はどんどん良くなっています」(山岡社長)

れた営業手法から、メールやチャットのやりとりで関係性を構築したうえで、電話でアポイントを取る手法へと変わる中、今後の営業は広告費勝負ではなく提案力勝負の時代になるはず。それならうちも勝負ができる。『Housii』はそれを後押ししてくれるツールだと感じました。さらに大きかったのは、同じくSpeeさんが提供している不動産の一括売却査定サイト『イエウール』の存在です。私はもともと売却仲介を手掛けていて、複数の一括査定サイトを利用していました。『イエウール』もその一つでしたが、しっかりと結果を出してくれるサイトでした。

その運営会社が新たに手掛けるサービスなら間違いなさだろうと直感的に思ったんです。担当の方が非常にわかりやすく機能の説明をしてくれたことも大きかったですね。

### サブスク払い続けてもいい そう思える唯一のサービス

——これまで使ってみてどのような感想をお持ちですか。

ポータルサイトのみを使っていた時代と比べ、エンドユーザー様との接触の機会は確実に増えています。横浜市内だけでなく湘南エリア、横須賀エリアからの問い合わせも多く、全部さばっていくのが難しいほどの状況ですが、多くの件数を経験することは営業担当のスキルアップにもつながりますので、教育という面でも効果を感じています。

——導入後のサポート体制はいかがでしたか。

最初の頃は週一回オンラインで面談の機会を作ってもらい、運用の仕方について親身に相談に乗ってもらいました。アドバイスの内容も、サービスの使い方だけでなく会社全体のことを考えて接してくれている

感じが伝わってきました。そのことが、半年以上使う中で一度も「やめよう」と考えなかった理由の一つかもしれません。正直、導入したものの結局使いこなせずサブスクリプションでお金だけが引き落とされてしまうような他社のサービスを契約したこともありましたが、今、「お金をかけても続けたい」と思っているのは『Housii』だけです。

——今後『Housii』およびSpeeに期待することは？

現状でも十分にいろいろなやつでもらっていますし、機能面でも不満は

ありません。引き続き見捨てずに対応して欲しいということだけです。

——今後の事業において思い描いているビジョンを教えてください。

まずはこの横浜市旭区で基盤を固め、「Next Place」さんに頼めば安心」と言っていただけの会社になること。それが実現したら次のエリア、また次のエリアへと事業を拡げていきたいです。むやみに広げるのではなく、みんなが一つの目標に向かい、その結果として全員がしっかりと稼ぎを得られるような会社になりたいと思っています。

## 集客にも効率化にもつながる 唯一無二のツール

私たちが『Housii』で打ち出したい価値は大きく2つ。事業者様とユーザー様が出会えるツールであること、そして事業者様にとって使いやすいツールであることです。「住まいを購入したい方に対してご希望どおりのコンサルテーションを提供する」という不動産営業が本来やるべき業務を実現していただくため、開発に厚みを持たせ、非常に短いスパンで新しい機能の開発を次々に推進。結果、集客にも業務効率化にもつながる唯一無二のツールとして評価いただいています。



株式会社 Spee  
デジタルトランス  
フォーメーション事業本部  
イエウール事業部 Housii  
事業責任者  
齋藤 和樹氏

### 株式会社Spee

電話: 050-1748-1001  
メール: buy-support@ieul.jp  
住所: 東京都港区六本木3-2-1  
住友不動産六本木グランドタワー39階  
受付: 月曜～金曜(土日祝を除く) 9:30～18:30  
HP: <https://spee.jp/>  
サービスサイト: <https://ieul.jp/buy/>  
対象エリア: 東京・神奈川・埼玉・千葉  
※今後順次エリア拡大予定

資料請求は  
こちら



## 集客支援

Robotシステム  
株式会社

### 金融の世界で培った開発力を 不動産クラウドファンに活かす

不動産特定共同事業法の改正により市場が拡大する不動産投資型クラウドファンディング。この春新たに、東証スタンダード上場「Jトラストグループ」のRobotシステムがプラットフォーム争いに参入した。その背景と優位性、ビジョンについて話を聞いた。

### 多角的な付帯サービスで 他との完全なる差別化

—— 開発の経緯を教えてください。

松本 当社を含むJトラストグループは、信用保証や金融事業を手掛ける株式会社日本保証をはじめ、金融や保証、投資やコンサルティングにまつわる事業を展開する多くのグループ会社によって構成されています。『Fundingtoo』は、そのグループ力を集結させて自社開発したシステムです。

以前より、不動産特定共同事業法の改正によってインターネットを用いた不動産契約書類の説明や交付が可能となる中、グループのシナジーを最大限に活かすビジネススキームとして、不動産投資型クラウドファンディングは有効だと、我々は考えていました。ただ、上場会社レベルのコンプライアンスと法令順守の要件を満たすシステムはありませんでした。そこで、金融システムやソーシャルレンディングを含むクラウドファン開発運用経験

者と国内不動産のプロフェッショナルが1年かけて開発したのが『Fundingtoo』です。同様のサービスを開発・提供する会社は他にもありますが、金融のスキルやメディアの運用を含めた多角的な付帯サービスは我々にしか提供できないもの。その点が一番の特徴だと自負しています。

—— システム面の優位性を教えてください。

伊藤 金融ビジネスで培った開発力を駆使してインフラ設計をしているため、非常に堅牢で安心安全なサービスです。新しいビジネスであるため導入後の顧客サポートも重要だと考えていますが、不動産投資関連、不特法関連の業務で経験豊富なメンバーが揃っていることで、サポート面でも他社との差別化を図ることができています。

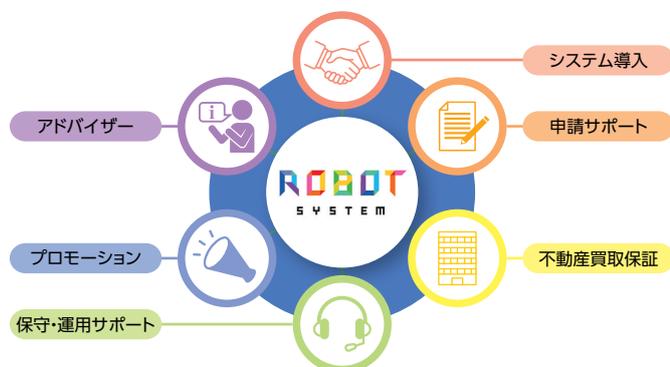
—— 不動産事業者の反応はいかがですか？

伊藤 不動産投資型クラウドファンディングの市場は今、募集枠の300%、500%という数字も珍しくないほど多くの投資家から申し込みがある状況です。そうした背景から

当然注目する事業者様は多く、すでに60社以上から申し込みをお受けしている状況です。—— 今後のビジョンをお聞かせください。

松本 国土交通省では今後、クラウドファンディングを手掛ける不動産事業者を800社まで増やす計画です。今後、新規参入を考える事業者様にこのシステム独自の優位性を伝え、不動産投資型クラウドファンディングにおいて1年後にはナンバワンのプラットフォームとなることを目指します。

伊藤 当社はただシステムだけを売るのでではなく、新規事業を成功に導くノウハウを持っています。導入後も事業者様と二人三脚で歩



Jトラストグループの金融システムとインフラネットワークのノウハウを活かし導入から運用、PR、各種サポートまで一括でサービスを提供

み、共に新規事業を成功に導くことができると思っています。新たな顧客の開拓や既存事業の拡大の一つの手法として、不動産投資型クラウドファンディングにぜひチャレンジしていただければと思います。



Robotシステム株式会社  
プラットフォーム事業部 次長  
伊藤 隆志氏



Robotシステム株式会社  
代表取締役  
松本 英樹氏

### Robotシステムの問い合わせ先

資料請求 無料相談 無料見積り

お電話で  
お問い合わせ **03-4335-4858**

support-rs@robotssystem.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」を見たお伝えください。

Robotシステム株式会社

住所：東京都港区虎ノ門1-7-6

受付：月曜～金曜9:00～18:00

定休日：土日祝

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

対象エリア：全国

## 営業支援

プロパティエージェント  
株式会社  
DXYZ株式会社

## 顔という唯一無二のIDで 築く「つながり」と「安全」

プロパティエージェントの子会社DXYZ（ディクスィーズ）が開発した顔認証プラットフォーム「FreeID（以下フリード）」の躍進が止まらない。すでに多種多様な業界への導入・提供も始まっている。そこで、同社取締役社長の木村氏に顔認証プラットフォームの現在地を聞いた。

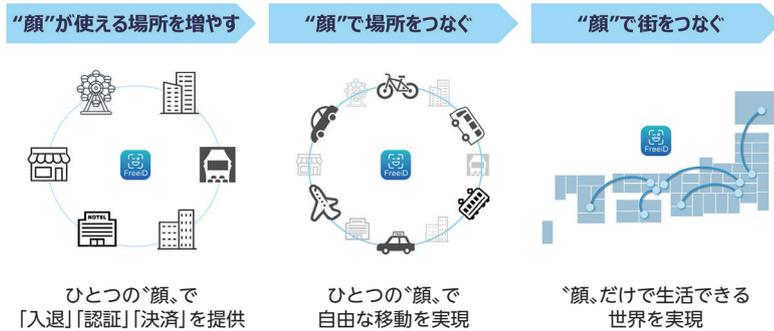
## 顔認証で向上していく 利便性と資産価値

—DXYZの設立経緯を教えてください。

不動産デベロッパーであるプロパティエージェントの子会社として、新しいDX領域での事業を推進するために、2020年に設立しました。当社では主に顔認証プラットフォーム「フリード」の開発と拡大事業を展開しています。これまでの顔認証サービスは施設やシステム毎に都度登録する必要がありました。フリードはアプリに一度顔を登録すれば、様々な顔認証サービスを横断的に利用できるプラットフォームです。自社開発したマンション向けソリューションは、エントランス等の共有部、宅配ボックス・エレベーター等の設備、さらに専有部の住戸ドアまで「顔パス」での移動が可能。入居情報と顔を紐付けて、各住戸・設備と連携できる技術は特許も取得致しました。

—利用者の声はいかがでしょう。

## FreeIDが目指す「つながりが広がる」世界とは



導入マンションの居住者に実施したアンケートでは約90%の方が満足とご評価いただき、「もう顔認証のないマンションには住めない」という声も多かったですね。顔認証は利用することで初めて利便性を実感していただけるので、長期で住む人が増えています。実際、近隣相場より高い賃料でも借主が契約されるので、資産価値の向上にもつながっていると言えます。先日、関西に拠点を置く第一住建様の学生用マンションに「フリード」を導入していただきましたがこちら

も評判は上々でした。将来的にはこのマンションの学生たちが通う大学の施設でも導入し、一つの顔で自宅と大学が繋がる世界も実現できればと考えております。

—住居以外にも展開されていると聞きます。オフィスはもちろん、テーマパーク、保育園、ゴルフ場などへも「フリード」の導入が始まっています。三菱地所様がひとつの顔で様々な同社サービスと繋がる「Machine Pass FACE」というプロジェクトを進めています。そのプラットフォーム構築に「フリード」の技術を提供しています。現在は工事現場向けの顔認証ソリューションの開発や決済機能の実装、さらに街の暮らしとそこを訪れた人たちの体験をつなげ地域を活性化

化する地方創生の一助として「フリード」を活用するプロジェクトも始まっています。

—今後のビジョンをお話ください。

顔というIDひとつで「つながりが広がるシステム」を社会全体で実現することです。顔認証システムを作る他社と共創で実現した



DXYZ株式会社  
取締役社長  
木村 晋太郎氏

—顔は置き忘れることも、盗難や電池切れの心配もいらぬ究極のフリーパス。リアルな世界をつなぐ最適なツールだと思っています。

### DXYZ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

03-6302-3627



support@dxyz.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。

DXYZ（ディクスィーズ）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

受付：月曜～金曜9:30～17:30

定休日：土日祝

H P：https://freeid.dxyz.co.jp/

対象エリア：全国

## 管理業務支援

WealthPark  
株式会社

# 各社の不動産DXを成功に導く コンサルティングを本格始動

管理会社とオーナーをつなぐアプリ『WealthParkビジネス』を展開するWealthParkが今年1月、DXコンサルティング室を開設し、不動産会社向けに特化したDXコンサルティングサービスを本格的に始動させた。立ち上げの背景からサービス内容までを室長の村上氏に話を聞いた。



DXコンサルティング室 室長  
村上 朝一氏

## DXに関する個別課題を コンサルティングで解決

まずは御社の概要を教えてください。

事業を開始したのは2014年になります。最初は海外投資家向けの不動産管理サービスから始め、異なる言語で、かつ物理的な距離が離れている中でもしっかりとアセットマネジメントができるよう、オーナー向けのアプリを独自に開発して活用していました。そして、その事業を通して2017年に製品化したのが、不動産管理会社向けのサービス『WealthParkビジネス』です。

—それはどのようなサービスですか。

オーナーと管理会社をアプリでつなぐ業務支援システムです。既存の基幹システムと連携させて、すべての情報をデジタルで一元化し、アプリを通して様々な業務が行えます。例えば、収支報告書をオーナーと共有したり、チャット機能によって手軽にオーナーと連絡するところはもちろん、双方のやり取りを社員

間で共有できたりと、これまでアナログに担ってきた業務を軽減できます。オーナーからも見たい情報がいつでもスマートフォン等で確認でき、操作も簡単だと評価をいただい



『WealthParkビジネス』はクラウド上で提供されるソフトウェア(SaaS型)。リアルタイムで同期され瞬時に情報共有が可能。

ています。現在、導入企業は約130社、約4万人のオーナーが利用しています。

—『WealthParkビジネス』がシェアを伸ばす一方、御社はDXコンサルティング室を新設しました。その意図は？

『WealthParkビジネス』は、あくまでオーナーとのコミュニケーションの部分での支援です。管理会社にはその他、入居者とのコミュニケーション、リーシング、工事の管理、協力会社とのやりとりなど多くの業務があり、そこには様々な問題があります。

管理会社においても「自社が抱える課題を解決する上でDX化の推進は避けては通れない」という意識はかなりの高まっています。一方で、不動産テックサービスについては、管理業務支援、仲介支援、物件掲載メディア、AI査定など各業務領域で数多くのサービスが提供されています。事実、不動産テック協会の調べでは、DXに関わるサービスは約450にも上るそうです。管理会社で「DX推進」や「業務効率化」の役割を担う方々が、

検討を始めたものの「数あるサービスの中から、どれを導入したらいいのか」「どの領域から手をつけたらいいのか」といったところで悩む担当者から相談を受けることが昨年あたりから増えてきました。また、「ツールを導入したけれど、効果が見られない」といった声が現場から上がっているという管理会社もあります。確かに、便利なサービスを導入しても、それだけで管理会社の業務が円滑になるわけではありません。DX推進の現場では、具体的な進め方について支援を必要とされている管理会社が多いと考えました。そこで、各社が抱える様々な課題を解決するための相談窓口として、新たに開設したのがDXコンサルティング室というわけです。

—課題は各社によってかなり異なりますか。

はい。ひとりで管理会社といってもビジネスモデルはもちろん、会社の背景、組織の成り立ち、地域によっても異なります。それゆえ抱えている課題も違えば、その解決方法も違います。ひとつの会社においても課題設定



管理会社向け 業務支援システム

「業務改善をしたい」との要望に対する事例ですが、大手管理会社における生産性改善の支援をさせていただいたことがあります。オーナー対応、クレーム対応、リフォーム・工事関連など現状業務を洗い出し、課題の特定、原因を分析、解決策を比較検討した上で、具体的な導入システムの提案をさせていただきました。また、管理物件の工事進捗管理の効率化、入居者からの問い合わせ対応の効率

化など業務負担を軽減するための支援をさせていただくケースも多いです。DXコンサルティング室として目標にしていることは何ですか。私たちは、管理会社の本質的な顧客提供価値を高めるための施策をデジタルの力でサポートしたいと考えています。個別業務のデジタル化支援だけでなく、部門を横断して全体を最適化し、事業拡大につなげ、将来的には資産管理会社への展開支援などもできたらと考えています。メンバーはコンサルティング業界とデジタル業界にルーツを持っていますが、さらに不動産に特化したDXの専門性を高めるべく、常に業界の最新動向にもアンテナを張り、その会社にとってのベストなDX化を進めていけるようにしたいと思っています。また、各社のコンサルティングだけが目的ではなく、業界全体のDX化への貢献につなげていくことが大きな目標です。

では、最後に御社全体としての今後の目標を聞かせてください。

弊社は、2021年12月に東北、今年4月に福岡と関西に営業所を新設しました。より地域に密着し、その地域に合わせたやり方で、お客様の声を迅速に反映したサービスを提供していきたいと考えてのことです。不動産テック会社はドライなイメージを持たれがちですが、弊社は現場でお客様と一緒にサービスを進めるといのが基本スタンス。そうで

をどこに置くかによっても変わってきますし、進め方も異なってきます。例えば、基幹ソフトの入れ替えという相談ひとつとっても①システムの老朽化に伴う業務の非効率を解消したいので、現状業務にフィットする基幹ソフトを導入する②2年後の他システムとの連携も視野に入れたので、API連携が可能な別の基幹ソフトを導入する③5年後の事業目標に向けた業務改善が目的なので、営業業務の強化に繋がるソフトを導入する、といった具合に課題設定が異なることによって導入するソフトの選択は変わります。基幹ソフトの

## 業界全体のDX化への貢献につなげていく

— どのようなことから着手されるのですか。

まずは課題設定を明確にします。DXを①事業全体で進めたいのか②生産性改善のためなのか③特定のプロセスのバージョンアップなのか、によって進め方が異なってくるからです。その上で細かな業務内容とその進め方ややり方などをヒアリングし、現状業務と課題の棚卸しをさせていただきます。システムの導入前に業務の可視化を徹底的に行わないといざシステムを導入しても使いこなせないような様々な問題が起きてしまうからです。

— 導入事例を教えてください。

「業務改善をしたい」との要望に対する事例ですが、大手管理会社における生産性改善の支援をさせていただいたことがあります。オーナー対応、クレーム対応、リフォーム・工事関連など現状業務を洗い出し、課題の特定、原因を分析、解決策を比較検討した上で、具体的な導入システムの提案をさせていただきました。また、管理物件の工事進捗管理の効率化、入居者からの問い合わせ対応の効率

化など業務負担を軽減するための支援をさせていただくケースも多いです。

DXコンサルティング室として目標にしていることは何ですか。

私たちは、管理会社の本質的な顧客提供価値を高めるための施策をデジタルの力でサポートしたいと考えています。個別業務のデジタル化支援だけでなく、部門を横断して全体を最適化し、事業拡大につなげ、将来的には資産管理会社への展開支援などもできたらと考えています。メンバーはコンサルティング業界とデジタル業界にルーツを持っていますが、さらに不動産に特化したDXの専門性を高めるべく、常に業界の最新動向にもアンテナを張り、その会社にとってのベストなDX化を進めていけるようにしたいと思っています。また、各社のコンサルティングだけが目的ではなく、業界全体のDX化への貢献につなげていくことが大きな目標です。

では、最後に御社全体としての今後の目標を聞かせてください。

弊社は、2021年12月に東北、今年4月に福岡と関西に営業所を新設しました。より地域に密着し、その地域に合わせたやり方で、お客様の声を迅速に反映したサービスを提供していきたいと考えてのことです。不動産テック会社はドライなイメージを持たれがちですが、弊社は現場でお客様と一緒にサービスを進めるといのが基本スタンス。そうで

ないと本質的にはDX化を実現できないと考えているからです。多くの管理会社からDX推進の人材不足が一番の課題という声をよく聞きます。そこにニーズがあるからこそ私たちのようなテック会社があるのです。これからも管理会社の伴走者として、変革を長期にわたって支援していきたいと思っています。また、現物不動産に加えて小口資産管理のためのソリューション『WealthPark オールタナティブ』の提供も始めました。お客様には、不動産の管理会社から資産管理会社へと飛躍してほしいという思いもあり、必要な免許取得申請の支援を含め、投資家募集をワンストップでサポートできるアプリになっています。今後はこちらの展開にも力を入れていく方針です。

### 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

# 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、原則無料で利用できます。

#### 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.zenjukyō.jp/>

#### 『不動産テック.BIZ』5号

##### 発行日

Issue Date: May, 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

高橋 晃浩 (マデニヤル株式会社) / Akihiro Takahashi

井上 理江 / Ric 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。

# 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

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](http://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