

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 2022.8 Vol.6

組織醸成・スキル共有に導くAI搭載の電話サービス

本格始動した電子契約サービスは
業界変革の起爆剤になりえる

なぜ不動産業務に テクノロジーは必要か

「脱・ポータル」
会員制の家探しサービスとは

いえーる ダンドリ

巻頭特集

最新テクノロジーを実感、体感できる展示会
まずは大阪で「不動産テックEXPO」を開催



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^{※1}

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^{※3}

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

2 巻頭特集
「不動産テックEXPO」でテクノロジーを実感、体感
RX Japan株式会社 執行役員 事務局長 土屋 勝利 氏

4 巻頭対談①
電子契約サービスの浸透は業界変革の起爆剤になる
GOKEN株式会社 代表取締役CEO 和田 浩明 氏
野村不動産ソリューションズ株式会社 経営企画部担当 受託営業部 担当執行役員 林 陽平 氏

6 巻頭対談②
脱ポータルもDX推進も鍵を握るのは「人」の力
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 イエール事業部 齋藤 和樹 氏
株式会社よすむ不動産 代表取締役CEO 儀 由太郎 氏

9 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

10 不動産×IT
営業支援①
非効率で属人化しやすいローン業務を大きく改善する
話題のテックサービス
iYell株式会社 社長室 室長(住宅DX・ダンドリFC推進) 石川 仁健 氏

12 営業支援②
営業のブラックボックス化を防ぎ組織醸成・スキル共有に導く
株式会社RevComm Enterprise Sales 川口 達也 氏

14 集客支援①
圧倒的な低価格とスピードを実現した
不動産クラファンプラットフォーム
株式会社Relic グロースマネジメント事業本部 グロースマネージャー 中村 秀造 氏

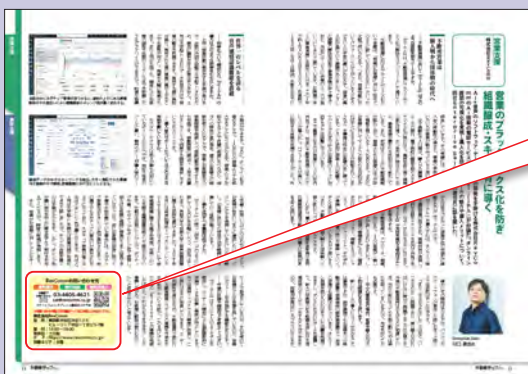
16 集客支援②
設立20周年。中期経営計画の柱はDX推進のさらなる強化
株式会社エフステージ 代表取締役社長 藤島 昌義 氏

18 集客支援③
豊富な地域データを提供して防ぐ物件購入のミスマッチ
株式会社ウェブダッシュ 不動産メディア部 アシスタントマネージャー 立岡 友氏
不動産メディア部 谷澤 雄樹 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 **03-4405-4621**
✉ **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



不動産業界向け最新テクノロジーの展示会「不動産テックEXPO」が9月に大阪、12月に東京で開催される。主催するのはRX Japanだ。各種展示会を日本で最も多く手がける企業だが、扱う展示会の中でも躍進目覚ましいという「不動産テックEXPO」について、事務局長を務める同社の土屋勝利氏に詳細を聞いた。

熱望された展示会のため 年々規模も内容も拡充

「不動産テックEXPO」をひとことで表現すると。

まず「不動産テック」ですが、これは「不動産」の事業や業務に「テクノロジー」を活用することを意味します。ですから不動産テックEX

POは、不動産業に役立つテクノロジー製品の実物を、触って、試して、体感できる展示会となります。出展者はITやIoT（モノのインターネット）、AI（人工知能）、VR（仮想現実）などを駆使したツール、サービスの提供企業です。ただこうしたデジタルの話をする、不動産業界では敬遠される方もまだ少なく

ないと思います。でもそういう方にこそぜひ来ていただきたいです。それはなぜですか。

不動産業に関わる方は今、様々な課題を抱えておられます。人手不足や管理業務の改善などですが、その解決策や業務効率化、生産性アップ、事業拡大などに、もうテクノロジーの利用は避けて通れない時代だからです。それは大手企業だけでなく、地場で頑張っている不動産事業者など中小企業も例外ではありません。国は様々な産業にDX（デジタルトランスフォーメーション）の導入を推進しています。デジタル技術を使ってビジネスモデルや組織を革新していくものですが、近い将来、DXは当たり前になっているでしょう。新型コロナの影響でウェブ会議等が一気に広がったように。

——となると本展の役割は大きいですね。

「不動産テックEXPO」は商談のできる展示会です。商品を見るだけのショー的なイベントではありません。出展企業には製品をきちんと説明できる技術担当者が控えており、何も分からないという来場者にも、

テクノロジーを実感、体感

リアルな価値を実感！ 展示会場だからできること

- 1 直接相談できる
- 2 試して比べる
- 3 その場で体験

一からしっかりと理解できるように解説してくれます。ウェブや書面では得られないリアルな発見があり、また、デジタルを敬遠されていた方の意識改革にもなるでしょう。また一歩を踏み出せないという方は、そのきっかけを会場でつかんでください。——「不動産テックEXPO」はどのような経緯で生まれたのでしょうか。

本展は建築業界の総合展「ジャパンビルドー建築の先端技術展」の中で催されます。建材・住設、ビルディングのスマート化など七つの展示会があり、多いものでは今回が第6回、不動産テックEXPOは第3回です。本展の成り立ちですが、各方面からの熱い要望があり実施に至りました。ジャパンビルドに来場していた不動産関係の方から、もっと自分たちに特化した展示会を設けて欲しいと求められ、その一方で他分野の出展者から、自社の技術を生かして不動産分野にも貢献したいと依頼されたのです。



——初回開催時の状況や反響は。やるからには実のある本格的な展示会を目指しました。出展される先端技術が世の中で形になって役立つ、つまり社会実装されるよう商談がきちんとできる場です。実は第1回はコロナが始まった2020年でした。他の展示会が開催できなくなる中、ジャパンビルドの来場者はコロナ前を超える勢いで、不動産テックEXPOも大盛況でした。さらに本展は年々規模が拡充し、今回は出展者も昨年の1.5倍ほどになります。なお、もちろん今回もコロナ対策は万全に行います。

第3回 関西 不動産テックEXPOで

無料招待券をサイトから入手し、まずは来場を

——どういう製品が出展されますか。様々なソリューションが出展しますが、注目されているものを一部ピックアップすると、

- 販売管理の様々な業務をシステム化・自動化して効率的にする製品
 - 書類ファイルを従業員同士でリアルタイムに共有・編集して作業効率を上げる製品
 - 経費などをウェブ申請にして経理業務の時間短縮を図る製品
 - 自動追客、そして部屋探しの主流がスマホの若い世代に対応した製品
 - 内見の非対面を可能にするものとして鍵の受け渡しのないデジタルキー
 - VR映像とウェブ通話を使ったバーチャルツアーを実現する製品
- なおこのVRに関しては、昨年開催の本展で海外の企業の引き合いを多く得たことから日本支社を設立したという事例もあり、世界の最先端技術も本展で触れられます。
- 本展の概要を教えてください。

「必須となった不動産テックを理解する一番の近道です」

12月の「東京展」の前に「関西展」を9月28日（水）〜30日（金）にインテックス大阪にて開催します。来場希望者は同展の専用サイトから無料招待券を入手してください。本展は「関西ジャパンビルド」という建築業界関西最大の展示会の元、6展の同時開催展と共に開催されます。同時開催展にも入場可能ですので、ぜひお時間に余裕をもってご来場ください。また、最新事例を学べるなど色んな無料セミナーも併催します。こちらも専用サイトからの事前申し込みで、定員になり次第締め切りとなります。「不動産テック」は他の業界からも注目され、これから大きく伸びる分野です。私どももその発展を下支えし、協力して参ります。

土屋 勝利氏
RX Japan(株) 執行役員 事務局長





DX化することが
すべて正しいわけではない

——野村不動産（現 野村不動産ソリューションズ株式会社）はまだインターネット黎明期だった1999年に不動産情報サイト「ノムコム（nomu.com）」を立ち上げるなど、デジタル化、DX化において業界の先駆的存在のイメージがありますが、現在の不動産DXの現状をどのように捉えていますか。

林 不動産業界はよく「DXが遅れている」といわれますが、我々はこの業界がDXにおいて他業界に遅れをとっているとは思っていません。

GOGEN株式会社
代表取締役CEO

和田 浩明氏

プロフィール

日鉄興和不動産株式会社で経営企画・CVC運営・DX推進・広報などに従事後、2022年2月にGOGEN株式会社を創業し代表取締役CEOに就任。

むしろ、お客様目線のサービスはかなり進化していると思います。

ただし、不動産の業務においてはDX化することがすべて正しいわけではないとも思っています。リアルとデジタルを織り交ぜ、人ができないことをデジタルでどう補うか。そうした視点で変革することが重要だと思っています。

和田 おっしゃる通り、不動産という「現物」が切り離せない世界においては、リアルを完全にデジタルで

電子契約サービスの 浸透は業界変革の 起爆剤になる

2022年5月、宅地建物取引業法が改正され、不動産取引の電子契約がいに本格化し始めた。そんな中、不動産売買のDX推進事業を展開するGOGEN株式会社では、売買に特化した電子契約サービス「リリース」を開発。先日リリースされた。そこで、GOGENとの業務提携を進める野村不動産ソリューションズ株式会社の林陽平氏と、GOGEN株式会社代表取締役CEO和田浩明氏に、不動産DXにおいて電子契約が担う役割について語っていただいた。

代替することはできません。お客様に対して何をデジタルで提供するのか、既存の商習慣とどう共存共栄していくかが大切です。当社においても、既存のビジネスを否定しないアプローチを考え、それをどうデザインしていくかを日々考えています。

林 そうした和田さんの考え方、またその考え方に基づいて開発された不動産電子契約サービス「リリース」には、当社が考えるDXの概念に非常に共通するものを感じます。

和田 ありがとうございます。「リリース」は不動産業界、特に売買の世界に特化した電子契約サービスですが、私は、電子契約というものは単なる契約の手段としてだけ存在するものではなく、不動産業界におけるあらゆる変革のきっかけになっていくものだと思っています。契約の手続きはお客様にとって非常に大きなイベントであり、そのイベントにおいて「サインをしてハンコを押す」という作業が非常に大きな意味

デジタルを提供しつつ、既存の商習慣とどう共存共栄するか（和田氏）



野村不動産ソリューションズ株式会社
経営企画部担当 受託営業部 担当執行役員

林 陽平氏

プロフィール

1991年入社。営業現場やウェブサイトの運営部署などを経て経営企画部へ。現在、社内のDX推進プロジェクト「デジタルビジネスラボ」の主幹を担当。

を持っているのは間違いないことです。しかし、電子契約により書面手続きに縛られることなく不動産を購入できるようになることは、コストやコンプライアンスなどを考えた場合に、事業者様にとって非常に大きなメリットがあります。さらにそこからお客様との新たな接点とデータが生まれ、契約に留まらない色々な手続きをアップデートすることが可能です。電子契約の広まりは、そうした新しい仕組みづくりと普及のきっかけになると思っています。

ルで連携できるようになれば、お客様の利便性は非常に高まりますし、当社にとってもお客様とコミュニケーションが取りやすくなる。電子契約がその入り口になる可能性は非常に高いだろうと考えています。

和田 電子契約というと多くの人は「非対面の契約でしょ」とか「電子契約が必要とされるシーンは年に何本もないよ」とか「抵抗がある」とか、そうした話になりがちです。我々が営業する際は、電子契約を導

不動産業界はDXが遅れている？ そうは思いません（林氏）

入するメリットはその先にあるというのを丁寧に伝えていきます。

不動産会社だけで価値を提供できる時代は終わった

和田 僭越ながら、これからの時代、不動産会社だけでお客様に新たな仕組みや価値を創造し、提供することはもはや限界を迎えているのではないかと私は思っています。何がお客様にとって「不動産を購入してよかった」という体験をつくりだすのか。それを見出すためにも、当社のような不動産への知見とテクノロジー活用との両面に特徴のある会社之間に入らせていただき、御社のような業界の先輩に教えていただきながら、サービスも磨き上げていくべきだと思っています。また、当社は新しいテクノロジーを活用する会社ではありませんが、いわゆるテック企業の枠に留まらないバリューを打ち出していきたいと考えています。DXという言葉にとらわれず、肩肘を張

らずに事業者様のお手伝いができる会社になりたいと思います。お客様の価値観や、不動産選びの手法は日々多様化しており、お客様を主語に、満足いただける体験をサービスとして提供していきたいと考えています。

林 当社の仲介には「野村の仲介プラス」というサービスブランドがありますが、そこで一つ大切にしているのは、「あの人に頼んでよかった」という、デジタルとは対極にある非常にリアルな要素です。今はデジタル化、DX化という大きなうねりの中にありますが、不動産には汗をかかないとできないサービスがたくさんあります。そこにデジタルをどう取り込み、人でなければできない部分とどう融合させていくか。まずはそれをしっかりとベースに置きながら、和田さんのような立場の方々が持つ知見と、我々が感じているデジタルと人の融合というところをうまくバランスを取りながら考えていきたいなと思っています。

脱ポータルもDX推進も 鍵を握るのは「人」の力

不動産業界でDXが進む中、これまで集客の柱を担ってきたポータルサイトから脱却を図る動きが進んでいるという。その受け皿として注目を集めているのが、不動産事業者がユーザーに直接物件情報を提供する完全会員制の家探しサービス『Housii』だ。『Housii』を提供する株式会社Speeeの齋藤和樹氏と、『Housii』を活用し成果を上げる株式会社よすむ不動産の代表取締役CEO 磯由太郎氏に、「脱ポータル」をテーマに語っていただいた。

中小事業者のポータルへの参入は
今後ますます厳しくなるはず

年々悪化し続ける
ポータルのコスト効率

磯 昨年9月にM&Aを取得した際、じつは当社は赤字の状態で、銀行から借り入れもできず、マンパワーで状況を打破するしかない状況でした。もともと賃貸がメインの会社でしたが、年が明ける頃には売買に転換しないと再建は無理だと判断しました。幸いM&A後に私が呼び寄せたメンバーは経験的にも人間的にも力を持った仲間ばかりでしたが、どんなに人をそろえてもポータルサイトは「物件至上主義的」。大手にお客様が集まる構図が出来上がっており、当社のような新興企業が入り込む隙はなかったのです。そこで、物件ではなく人で戦えるフィールドを探していたところ『Housii』と出会いました。『Housii』は人と人とのコンタクトから営業活動がスタートする仕組みですので、これなら勝機があると感じましたね。

齋藤 確かに大手は多くの物件を

持っていますし、独自のスキームが出来上がっているケースも多い。黙っていてもポータルサイトからお客様が集まってきました。しかし中小企業はそうはいきませんよね。そのうえポータルサイトにおけるコスト効率は年々悪化しており、お客様一人とお会いするのに数万円から十数万円前後かかることも珍しくはないと聞きます。そうした格差の広がりの中で、『Housii』に活路を見出してくださる事業者様は増えています。

磯 導入企業は当社と同じぐらいの規模の会社が多いのですか。

齋藤 御社と同じぐらいか、御社よ

株式会社よすむ不動産
代表取締役CEO

磯由太郎氏

プロフィール

大東建託株式会社の建築営業として営業成績全国トップを獲得後、2021年9月によすむ不動産をM&Aで取得し現職に就任。5年後の株式上場を目指す。

り小規模の事業者様も多いです。そうした事業者様の場合、やはり営業の方の人的な魅力で契約が決まっています。多くは多いと思いますが、そうした営業手法においてこそ『Housii』は効果的に活用いただ

けると思います。同じことを大手がやろうとしても、ポータルに特化している場合、すぐに社内での動きを交えることは難しいと思います。

磯 人からスタートするツールである分、営業としての力が問われるツールでもあると思いますが、これからは小さい会社、もしくは当社のように新興の会社のポータルへの参入はますます厳しくなるでしょうから、『Housii』のニーズはより高まると思います。

ツールも人が起点でないと生き残れない時代に

齋藤 御社ではどのように『Housii』を使っていますか。

磯 始めに、「難しく考えず遊んでみてくれ」と言って全員に使わせてみました。そうすると一人、すぐに上手に使いこなすスタッフがいたんです。今はそのスタッフが専任で『Housii』を担当しています。彼は昨年9月に完全未経験で入社しましたが、クリアな分、馴染みやすかったのかもしれない。

齋藤 確かに、不動産業界の経験が

ない方のほうが、「型」がないぶん『Housii』を使われたときに成果が出やすいというお話は他社様からもうかがえます。

磯 『Housii』で成功するためポイントは2つあると私は思っています。一つは、当社のように『Housii』に特化した社員をつけて真剣に運用すると同時に、それを指導できるリーダーがいること。もう一つは、最新の顧客ニーズを常に把握しておくこと。この2つさえできれば、ポータルサイトなしでもきつと会社は伸びていくと思います。齋藤 私は、物件ありきで家を購入するというのは本質的なところでズレがあると思っています。今の自分はどういう家を買えるのか、どういう人生設計を立てるのかということからスタートすべきであり、そのためにはどの不動産会社に相談すべきかを考え、そのうえでどういう家を買うかを考えるというのが本来の手順だと思います。『Housii』を多くの事業者様にお使いいた

だければ、住まい探しの順番は本来の姿に変わると思っています。

また私は、物件自体をもっとユーザーの方に開放された状態にしていきたいとも思っています。ポータルサイトに物件を掲載することにお金がかかるせいで、お金がかかった物件しかユーザー様に届かない。それでは本末転倒です。そうした状況から物件を開放するためにも、『Housii』はユーザー様の人生設計に寄り添うツールであり続けなければいけない。そこで鍵となるのが「人」の力なのだと思います。

磯 IT化やDX推進という言葉が

不動産業界でもよく聞かれますが、本質は変わりませんよね。営業は独りよがりではなく相手本位であるべきであり、その根幹はやはり人です。ITツールも人が起点でなければ生き残れないと思います。

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
イエウール事業部

齋藤 和樹氏

プロフィール

2013年Speee入社。Webアナリティクス事業部やメディアディレクターなどを経て現職。事業責任者として『Housii』の企画開発に携わっている。

ユーザー様の人生設計に
寄り添ったツールであり続けたい

来場のご案内

関西最大^{※1}！過去最多200社^{※2}が出展

関西 ジャパンビルド 2022 内

第3回

関西

不動産テック EXPO

電子契約・AI・管理システムなどが出展

会期：2022年 9月28日[水]～30日[金] 10:00～17:00 会場：インテックス大阪



製品の実物を見て・触って・体験できます

本展は商談のための展示会です

来場対象者

- 不動産管理会社
- 不動産仲介会社
- 不動産販売店
- マンションディベロッパー
- 施設管理会社
- マンション・ビルオーナー
…など

商談内容

- ◆ システムの導入検討
- ◆ 新製品の発掘
- ◆ 見積りの相談
…など

出展社

- 下記のメーカー・商社など
- 電子契約・IT重説
 - 管理・仲介システム
 - AI価格査定
 - スマートロック
 - 内見VR・AR
 - クラウドファンディング
…など

コロナ対策を
徹底して実施

マスク着用の徹底



全参加者の検温



看護師が常駐



手指の消毒



常時換気



入場料5,000円が
無料になる!

事前の招待券請求はこちら(※無料) ▶▶▶



主催：RX Japan株式会社 TEL:03-3349-0596 MAIL:build_vis@rxglobal.co.jp

※1 同種の展示会との出展社数および製品展示面積の比較

※2 出展社数は[関西]ジャパンビルド合計での社数で、開催時には増減の可能性があります。

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ら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
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：9:00～17:00
定休日：土日祝
HP： <https://www.agrimart.co.jp/>

営業支援

iYell株式会社

非効率で属人化しやすいローン業務を大きく改善する話題のテックサービス

2016年設立の住宅ローンテックベンチャー、iYell（イエール）株式会社は、住宅ローン業務効率化システム『イエーる ダンドリ』の導入拡大に取り組んでいる。活用企業は中小事業者を中心にすでに二千数百社。その導入のメリットについて、同社社長室 室長の石川仁健氏に聞いた。



iYell株式会社
社長室 室長
(住宅DX・ダンドリFC推進)
石川 仁健氏

効率化、信頼獲得、CS向上、若手育成に貢献

——『イエーる ダンドリ』の開発経緯を教えてください。

従来、中小の住宅会社様では、営業担当者がローン付けの業務まで一貫して対応することが当然の流れでした。しかし、住宅会社様の本来の役割は、いかに良質な不動産をお客様に提供するかであるはず。その重責に加えてローン付けまで担うことは、営業活動において大きな負担となります。大手の不動産会社様ではローン部門との分業も進んでいますが、中小の住宅会社様にはそうした組織作りは困難です。その業務を当社がローンの専門家として巻き取り、その先にいらっしゃるお客様の夢の実現を後押しする。『イエーる ダンドリ』はそうしたことを目指して開発されました。いわばソムリエのようにお客様や案件に最適なローンを選ぶサービスであり、競合といえる企業は現状、存在しません。

——導入することで住宅会社はどのような効果やメリットが得られますか。

大きく4つの効果があります。一つは業務効率化です。特に近年、ローン商品は一方種類以上といわれるほど選択肢が細分化されており、営業がそのすべてを把握することは困難となっています。通るかどうかわからないローンの書類を手書きでいくつも作るのはまさに非効率で、そうした作業をしている間に他社にお客様を取られてしまうこともあり得ます。その点、私たちは月間1000件以上のローン審査に対応しており、各金融機関の審査基準を熟知していますので、お客様ごとのローンが最適なか、その正解にたどり着くまでのスピードを早めることができます。ローン業務のスピード化は実際の営業成績にも表れており、某仲介会社様では、営業成績が良い人ほど『イエーる ダンドリ』を使いこなしているというデータも出ています。二つ目は顧客の信頼獲得です。細分化された住宅ローンの情報を営業が常にアップデート

し続けることはもう無理な状態になってきていますし、インターネットを活用してお客様が先に情報を得ているケースもあり、ローン業務における質担保が非常に困難な状況であることは明白です。その点、「ローンの専門会社と提携をしている」とアピールができれば、お客様から「良いサービスを提供するために手を尽くしてくれる会社だ」と信頼を得ることもつながるでしょう。

三つ目はCS（カスタマーサービス）の向上です。営業の方の中には、お客様一人ひとりに丁寧に対応したいと思いつつも他業務に追われて十分な時間が取れず、なかなか実現できないと感じている方も多いと思います。しかし、ローンの業務を私たちにお任せいただいたぶん営業の実務でお客様へのサービスを充実させられれば、それがお客様の満足感につながり、CSの向上、さらには営業の方の評価にも良い影響を与えることとなります。そして最後は若手の育成です。ローン付けを外部に任せてしまったのでは若手にローン

の知識が身につかないのではないかと心配される会社様も多いのですが、実際は逆です。当社とお客様とのやりとりはほとんどがアプリ上のチャットで行われますが、このチャットは営業の方も見ることで、このチャットがそれを見ることで、ローン業務の進め方や金融機関への対応の手順などを実感を持って学ぶことができます。OJTの名のもとに実情はほったらかしになってしまうのが若手育成のよくある課題ですが、『イエーる ダンドリ』なら知らず知らずのうちにローン付けの知識を身につけることができますし、それが属人化の解消にもつながります。

ITスキルに縛られないミドルテックのサービス

——「アプリだけでローンの話を進めるのは不安」という声は聞かれませんか。

ITサービスに心理的なハードルを持つ方は確かにいらっしゃいますので、そうした方

不動産会社様の住宅ローンの課題を『いえーる ダンドリ』がすっきり解決

住宅ローン業務の課題



**商品数はいまや1万種類超
情報が膨大で選べない**
最適な住宅ローンを簡単に選択できるようにしなければならない。

**ノウハウが属人的
個人のスキルに依存**
ノウハウを集約できる仕組みにしなければならない。

**手続きが
アナログで煩雑**
ITを活用し業務効率化とデータの利活用をしなければならない。

**ローン専門チーム組成は
高コストで不安定**
適切なコストで安定稼働できるようにしなければならない。

住宅ローンビッグデータ
当社独自のAI・ビッグデータを活用し顧客に最適な住宅ローンを抽出。

住宅ローンプロフェッショナルオペレーター
住宅ローンのプロフェッショナルチームが一括でオペレーションに対応。

専用アプリ
専用アプリケーションでデータ集約・活用・非対面化実現。

BPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)
当社リソースの活用により、人件費、教育・マネジメントコストから貴社を開放。

に対しては、ローンのプロフェッショナルであるオペレーターがローン審査の進捗をお手伝いする仕組みを導入しています。スマホに慣れている方であればアプリ内のチャット機能をお使いいただけますし、そうでないお客様であれば電話でコミュニケーションを取っていただくことも可能です。

技術をうまく活用しつつ、従来のスタイルにも対応する。これは当社が重視するスタンスの一つであり、私たちは「ミドルテック」と表現しています。

— 今後の展望や機能の拡充予定などがあれば教えてください。

『いえーる ダンドリ』は中小企業様だけでなく大手企業様にも多数ご導入いただいておりますが、今後はそうした大手企業様の部門間、関連会社間をつなぐようなサービスの提供を考えています。

例えば大手のマンションデベロッパー様の場合、新築マンションの分譲以外に、売却や住み替え時の仲介などを別部門や関連会社で手掛けるケースが多いと思いますが、実は組織としては縦割りで、一つひとつの事業が結びついていないケースが多く、悩まれる会社様が少なくありません。そんなときに『いえーる ダンドリ』をご活用いただき、借り換えご検討の際のシミュレーション以降の工程をすべてお引き受けする「OB顧客借り換えパッケージ」というサービスを提供してい

iYell 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 **050-1743-9447**

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。

iYell株式会社
住 所：東京都渋谷区道玄坂2-10-7
新大宗ビル 1号館10階
受 付：9:30~18:30
定休日：水土祝
H P：https://iyell.co.jp/
対象エリア：全国

ます。さらにリフォーム向けにも同様のプロダクトを提供できるよう現在開発中です。

当社がいわゆる普通のITベンダーと比べて何が違うのか。

それは、不動産会社様と共通言語で話せることだと考えています。住宅販売のことほもちろん、ITにも、そして住宅ローンについても、それぞれの業務の実務の部分まで深く知識を持ったスタッフがそろっていますので不動産会社様側から細かいご要望をいただくなくても、「その業務であればこういった情報も必要になりますよね」といったアイデアを先回りして提案することができます。そうした特徴も、多くの会社様に『いえーる ダンドリ』をご評価いただけている要因の一つではないかと思えます。

営業支援

株式会社 RevComm

営業のブラックボックス化を防ぎ 組織醸成・スキル共有に導く

AIx音声のソフトウェア・データベースの開発を手掛ける株式会社 RevComm の AI 搭載の電話サービス『MiiTel（ミイテル）』が好調だ。オンライン商談の可視化を実現し属人化を防ぐこのツールの魅力や導入メリットについて、同社 Enterprise Sales の川口達也氏に話を聞いた。



株式会社 RevComm
Enterprise Sales
川口 達也氏

不動産営業は 個人戦から団体戦の時代へ

——不動産営業において『ミイテル』はどのような役割を担うツールですか。

『ミイテル』は、不動産営業のブラックボックス化の解決をコアバリューとして掲げています。

不動産営業におけるブラックボックス化という言葉は、「営業がお客様に対して何をどのように話しているかわからない」といった文脈で用いられます。つまり、営業活動においてパフォーマンスが上がっている人とそうでない人の手法の違いがわからず、営業の属人化が進むという課題がありました。こうした課題の解決を目指す事業者様が年々増えており、当社のサービスに市場のニーズが追いついてきたと感じています。お陰様で多くの事業者様に支持をいただき、この1年で約1万人から3万8500人、企業数で1450社（8月1日時点）を数えるまでに

成長しています。その背景には、コロナ禍、人材の流動性の高まり、事業の多角化など、いろいろな要素が絡み合っていると思います。

少子高齢化や人口減少、購入から賃貸へのニーズの移行、電子契約の解禁を始めとするデジタル化の流れなど、業界を取り巻く環境の変化は速く、かつ多方面に枝分かれしており、事業者様が置かれる状況も日々変化しています。また、近年はネット上に不動産情報があふれており、営業よりもお客様のほうが早く情報を得ているケースもあります。さらに、お客様に対してマイナスと取られる対応があればすぐにSNSで口コミが拡散されてしまうなど、主導権は完全にお客様の手に渡っています。こうした状況に営業1人の知識やノウハウで、これまで以上にお客様のニーズに対応することは困難になっています。そこで重要となるのが営業ナレッジの社内共有ですが、従来の不動産営業ではそのナレッジが属人化し、パフォーマンスが高い人に依存する体質を改善できませんでした。外

からは見えづらかった営業手法の可視化に貢献するのが『ミイテル』です。

『ミイテル』を導入すれば、オンライン商談や電話営業の見える化、情報共有が実現し、効果的な会話やテクニックを社内でも共有でき、違いを生む「なぜ」がわかるようになります。——『ミイテル』が支持を集める理由はどこにあるとお考えですか。

今までの不動産営業は、アプローチ、提案契約、ローン付まで、1人の営業が一貫して対応することが良しとされてきました。しかし、市場やお客様の意識変化により、電話をかけるスペシャリスト、提案するスペシャリスト、契約のスペシャリストと、それぞれが連携して営業の一連の流れを構築していく、そんな流れが生まれているからだと思います。つまり、不動産営業は個人戦から団体戦へと移り変わりつつあるということです。

——しかし、属人化した営業手法を持つ世代の営業担当者ほど新ツールの導入に抵抗があるように思います。

確かにその傾向はありますが、パソコンやスマートフォンが普及した時にもきっと同じような抵抗はあったはずですよ。

つまり「やるかやらないか」ではなく「いつやるのか」の問題であり、乗り越えなければいけない壁だと認識することが必要です。今後の不動産業界はDXがさらに加速していきます、当たり前になってから取り組むのでは後れを取ってしまうので、先手を打つことも必要です。

——中小の事業者の場合、変革や導入のコスト的な問題もあると思います。

新しいツールの導入にコストがかかることは事実ですが、既存業務でもお客様先への移動交通費や営業車両の維持管理費など、従来の営業でも経費はかかっています。オンライン営業を取り入れればそうした出費を削減できますし、デジタル化されたデータを蓄積して、新人の早期戦力化や組織全体における営業成果のポトムアップを図ることができ、投資対効果はむしろアップになります。

世界一のレベルを誇る 音声感情認識機能を搭載

——効率化という観点から、『ミーテル』の導入はどのような効果をもたらしますか。

上司へ営業活動の報告をする手間が省けます。会話の内容が自動で文字起こしされるため、報告に資料を作る必要はありません。上司は文字起こしされたデータを見るだけで営業の動きを把握できます。報告する側の負担が減り、報告される側の情報の質が上がることで生産性が向上し、残業も大幅に削減されます。また上司から見ても、録音によりお客様の個性や会話のニュアンスまでを把握したうえでアドバイスができるので、的確な指導



会話の中にネガティブ要素が見つかったら、波形の上下にある感情解析がその度合いにより感情解析のオレンジ色が濃く変化する。

や指示ができます。さらに、オンライン化を進めることで、1人あたりの営業エリアを拡大することにつながります。営業エリアを拡大することで店舗の削減にもつながり、地方への移住が進む現在、遠方のお客様との商談

を取り入れることで、営業とお客様双方の移動時間を削減しつつ面談回数を増やすことも可能です。移動時間の減少で、上司や先輩がオンライン上で同席する時間を確保しやすいこともメリットです。

——導入後のサポートについてはどのような体制を敷いていますか。

カスタマーサクセスは我々が最も大切にしているポイントのひとつです。他社や従来のツールと違い、専門のチームが導入後のツ



録音データの中からキーワードを抽出。大きく表記された言葉ほど商談の中で頻発。営業展開におけるヒントとなる。

ル定着・活用いただくのはもちろんのこと、お客様が何をいつまでに達成したいのか、どういったことを実現していきたいのかを理解し、お客様に合わせた活用方法を継続して支援していく体制が整っています。

——最も注目すべき機能は何ですか。

『ミーテル』の持つ「何を」「どのよう」に話しているのかを主軸にしつつ、当社ではこれまで、筑波大学や京都大学と音声感情認識に関する研究を重ねてきました。2021年8月には音声処理系トップカンファレンス「INTERPEECH2021」にて音声感情認識に関する論文を発表。世界一のレベルを誇る感情認識技術として認められています。仕組みは非常にシンプルで、ポジティブを青、ネガティブをオレンジ色で表現し、例えばお客様の質問に営業がうまく回答できていなかったり、逆にお客様が回答に困って不満や不快を感じている場合には、ネガティブ要素を示すオレンジ色が表示されます。色の濃さでもネガティブの度合いが表示されるようになっています。ネガティブ要素が強くなるほどオレンジ色が濃くなります。先ほど、上司は文字起こしを読めば営業内容が可視化できると話しましたが、すべての会話を聞くのは手間がかかります。しかし、オレンジ色が濃い部分を中心に聞き返すなど気付きを与えてくれるので、時間の削減が実現します。

また、営業がお客様に対してどんなキー

ワードで訴求をしているのか、それを受けてお客様がどんな言葉を発しているのか、言葉のボリュームを可視化する機能もあります。

——今後の計画や展望などを教えてください。

『ミーテル』はオリジナルのAIモデルを使用し、ユーザーの増加により指数関数的に学習データを収集し精度が向上しています。今では業界トップクラスの精度に成長し、この流れはさらに加速していきます。ユーザーの利便性を高めるため、不動産業界で使われている顧客管理システムとの連携も今後ますます拡充していく方針で、この6月にサイボウズ様の「Kintone」との連携を発表したばかり。これからもさまざまなツールと連携しながら、お客様に馴染み使われるツールへと成長させ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 03-4405-4621

お問い合わせ 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TOP.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

集客支援

株式会社 Relic

圧倒的な低価格とスピードを実現した 不動産クラウドファンディングプラットフォーム

日本企業の新規事業やイノベーションを支援するサービス・ソリューションを開発する株式会社 Relic では今、自社開発のクラウドファンディングプラットフォームを不動産事業者向けにリブランドし提供している。その魅力や活用事例について、グロースマネジメント事業本部 中村秀造氏に話を聞いた。



株式会社 Relic
グロースマネジメント事業本部
グロースマネージャー
中村 秀造氏

SaaSの強みを活かし アップデートは年100回

—— 開発の経緯を教えてください。

当社は2015年の創業以来、「事業共創カンパニー」として3,000社以上のお客様の新規事業開発やイノベーション創出の支援をさせていただいてきました。

一方、自社でもプロダクトやサービスを新規で開発・運営する新規事業を展開しています。今回紹介するクラウドファンディングサイト構築サービスも自社で行うサービスのひとつという位置づけです。ただ、『ENJINE』はもともと不動産専門に開発されたものではなく、一般的なクラウドファンディングの基盤として以前から存在していました。

そんな中、2017年の不動産特定共同事業法の改正により、デジタルを通じて不動産を小口化し出資を募るといったビジネススキームの変革が起きました。そこで不動産事業に『ENJINE』をどの様に転用できるか

どういった機能を実装すれば良いか等を指導頂きながら徹底的に事業者が使いやすい、実務に即した商品の開発を徹底しました。いわば、事業者の皆様と二人三脚でリブランドをし、今日に至りました。

—— 他のプラットフォームと比べた際の強みや違いを教えてください。

大きく3つの強みがあります。まずはSaaS型のサービスを提供している点です。投資家様の本人確認登録、入金、期中財産管理報告、配当、償還という流れはこの不動産クラウドファンディングプラットフォームでも基本的には同様で、そこに対して行える機能差はほぼありませんが、機能や操作に関する微細なご要望に迅速に対応できるかどうかについては差が出ると思っています。その点『ENJINE』はSaaS型のシステムであるため、パッケージ型のシステムのように都度バージョンアップをする必要がなく、スピーディーな改修が可能です。2021年だけでも100回以上の細かな機能改修を行い、

UI、UXの向上に努めています。

2つ目の強みは、自社で開発が完結する社内体制です。現在弊社では約200人働いておられますが、半数はエンジニアやデザイナー等の開発に関わる社員です。外部に開発を委託することなく自社でシステム開発しており、改善の対応が圧倒的に早いと考えています。

3つ目の強みは圧倒的な費用の安さです。冒頭に申し上げたようにベースとなるシステムがあったため初期の開発費用を低く抑える事ができました。その分、お客様がよりお手頃にご利用いただける料金設定にしています。結果、競合他社様のパッケージ型プラットフォームに比べて初期費用で5分の1程度、ランニングコストについても半分程度の価格差を実現しています。

—— IT業界ではエンジニア不足も叫ばれています。どのように人材を確保しているのでしょうか。

会社の戦略のひとつとして多拠点展開をし、地方の優秀なエンジニアを採用できるように

しています。東京・恵比寿の本社に加え、大阪、和歌山、さらに2022年は富山、島根

福岡にも拠点を開設しました。社内でも柔軟な働き方が推奨されており、多くの従業員はリモートと出社それぞれ使い分けながら働いておられます。そんな中、支社をどんどん拡大しているのは時代に逆行しており、固定費も増えるので悪手に見えるかもしれません。それでも、採用面並びに営業面から享受できるメリットの方が大きいと考えています。実際に、現地の大学や高専を卒業される優秀な学生から就職したい企業に弊社を選んで頂けていることや、地域の企業様からお仕事を頂戴する機会も増えています。その地に根ざしてビジネスを拡大していくという不転転の覚悟を感じて頂いているからだと考えています。

1年半で7,000人もの 顧客を集めた事例も

—— どのような活用事例がありますか。

活用方法や導入理由はおお客様によって大き

多方面で利用可能! クラファンの魅力

仕入れから管理に至る部分で活用余地がある為、広くご活用いただけます。
資金調達を軸とした事業拡大を通じて管理戸数拡大も図れます。

主なメリットについて



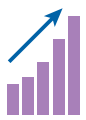
柔軟な資金調達

従来の銀行融資のみに依存せず、柔軟でスピーディーな資金調達が可能に。



顧客拡大のマーケティングツールに

さまざまなステークホルダーを味方につけることができます。



管理戸数拡大の為に

1 ファンド運用にあたって複数人の新規顧客の開拓が可能になります。



金融業への参入

オフバランスを図りながら、不動産ファンドAM収入を拡大。

利用シーン

仕入	開発	販売	管理
		販売	管理
		販売	管理
仕入	開発	販売	管理

く異なります。大きく分けると、資金調達そのものを目的とする方、物件の販売先となる新規の投資家を集客するマーケティングを目的とする方、管理物件を預かる既存の不動産投資家へ小口の販売を行い、既存投資家様の満足度向上に活用される方など、非常に多岐

にわたります。資金調達事例としては、凡そ5,000万円の募集金額が1分足らずで集まり、最終的には募集金額の3倍以上の応募があった事例があったことや、新規の投資家を1年半で7,000名以上集めることに成功された事例もあります。数千人の投資家様の

物件をお預かりになられている管理会社でも、その管理会社に管理委託する意味付けを行う小口販売がされているケースもあります。

— 単なる不動産の小口化の枠を超えた使われ方が広がっているということですね。

その通りです。不動産クラウドファンディングのひとつのメリットは、これまで1対1の相対取引がメインではあったものが1対「n」になることです。この「n」にオーナー様を入れたり、新しい投資家を入れたりといった活用が可能になるということです。

— 会社として、または「ENJINE」としての今後の展開を教えてください。

短期的な展開としては、投資家様にも投資家を探る事業者様にもメリットのある、小口商品のポータルサイトをより強化する予定です。現状は各事業者様がそれぞれのサイトで小口の商品販売しています。投資家もそれぞれそのHPにたどり着かなければならなかった点が課題としてありました。それに向けて『Fintenna (フィンテナ)』というメディアをすでに立ち上げ、運営しています。

一方、将来を見据えた長期的な取り組みとしては、他社様との協業があります。例えば不動産オーナー様向け及び入居者様向けのアプリを展開しているGMO Retech様とは、オーナー様がアプリ上から小口の商品を買える仕組みを導入して、オーナー様に新

しい投資体験を提供させて頂くと共に、事業者様に早期の売り切りを実現して頂く仕組みを考えています。

また、野村不動産ホールディングス様の子会社であるBOOSTRY様とは、不動産クラウドファンディングにおいて投資家のデメリットの一つとなっている、ファンドが償還を迎えるまでは基本的に途中で解約できないという制約を、期中でも第三者に売却または譲渡できる中古市場のようなものを、BOOSTRY様が有するブロックチェーンの基盤を用いて作ることで解決できないかと考えています。この取り組みに関しては法律上の整備がまだ追いついていない状況ですので、法律上のめどがつかずには取り掛かれるよう準備を進めているところです。

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

kazuki.miyamoto@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 8階

受付：10:00~19:00

定休日：土日祝

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

対象エリア：全国

集客支援

株式会社エフステージ

設立20周年。中期経営計画の柱はDX推進のさらなる強化

中古マンションの買取再販事業を展開する株式会社エフステージでは、設立20周年を迎えた今年「中期経営計画2022」を策定。DX推進の強化を打ち出し、内見予約システムやAI査定システムの導入によって業務効率化を実現している。その背景と取り組みについて藤島昌義社長に話をうかがった。



株式会社エフステージ 代表取締役社長
藤島 昌義氏

DX推進強化がもたらす 企業価値創出と持続的成長

——「中期経営計画2022」の内容について教えてください。

DX化の必要性が広く叫ばれる中にも、不動産業界は古い慣習をなかなか変えられずいると感じています。とりわけこの1年ほどは売買の相場が上がるなど非常に市況が良く、変革に活路を求めなくても利益が上がる状況だったため、このDX、デジタルという側面では変化のない1年だったかもしれません。とりわけ中古住宅業界は新築業界に比べて小さい会社様が多く、年配の経営者様が多いことも、変化が起きにくい要因だと思います。しかし、最近若い経営者様が増えてきている印象もありますので、時間がかかるとは思いませんがその流れに変化の兆しも感じています。

そのような背景を考慮し、当社の中期経営計画はDX推進強化に軸を置いたものとしま

した。基本のコンセプトは「企業価値の創出と持続的な成長」です。具体的には、今後5年間で売り上げを2021年度比で倍増させる目標を立てています。また、コロナ禍以降の人流やニーズの変化に対応すべく、東京一極集中の経営方針から転換し、この4月には横浜支店を開設。10月には船橋市とさいたま市浦和区にも支店を出すことになっています。こうした取り組みを成功させるためには、DXを推進しながらグループの持つ技術や情報を最大限に効率化することが必要だと考えています。そこで、中期経営計画の取り組みの第一弾として、内見予約システムとAI技術査定システムの2つを社内へ導入し、この5月から運用を開始しました。

——まずは内見予約システムの概要を教えてください。

これまで、当社の販売業務においては、中介業者様からの物件の状況確認及び内見予約の電話が一月あたり数千件かかってきていました。しかし、受電自体はもちろん、担

当営業に物件状況や内見スケジュールを確認する作業、確認が取れたらシステムに登録し、たっせで事業者様に折り返し電話と資料の送付手続きをする作業など、付随業務も多く、大きな負担となっていました。

内見予約システムは、その解決を目的に自社開発したものです。これまで電話やFAXで受け付けていたお問い合わせや予約が、Webサイト上の申込み画面、もしくは図面上のQRコードから手軽にできるようになりました。すでに各社合計約2100名の営業担当者様にご利用いただいております。

——導入の効果はいかがですか。

受電及び付随業務が自動化されたことで、電話の件数は約8割削減されました。また、検索機能や分析機能があることで販売物件の在庫管理、販売状況などが把握しやすくなり、戦略的な販促が可能となりました。

一方、事業者様にとっても、24時間いつでも予約できるため、時間を無駄にすることなくスムーズに予定を立てていただけたらと思います。

ます。内見予約や物件確認の作業は事業者様にとっても煩雑であり、業務効率化に貢献できていると感じています。

——社内での評判はいかがですか。

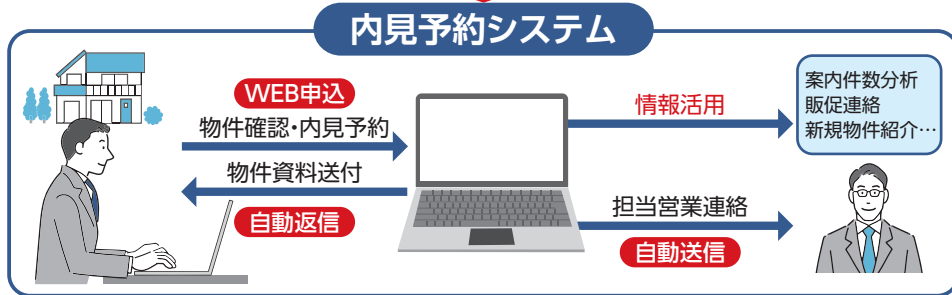
物件に関するお問い合わせは販売管理部門が受け付けていますが、これまでは販売管理部門だけでは電話が取り切れず、他部署のスタッフも電話を取らざるを得ない状況にありました。中には経理やデザインなど、集中力を要する部門のスタッフまで受電対応しなければいけないケースもありましたが、電話が減ったことでそれぞれが本来の業務に集中できるようになりました。

内見予約システムは 将来的には販売も検討

——AI査定システムはどのようなものでしょうか。

こちらは買取業務における効率化を図るためのシステムです。当社では、中介事業者様

内見予約システム



から月間平均1500件ほどの中古マンションの情報が寄せられ、その情報に対して約40名の営業スタッフが1件ずつ査定を行い、事業者様に回答しています。査定に関しては営業スタッフの感覚に頼らざるを得ない面がどうしてもありますが、そこにAIを導入することによって社内の標準査定価格の目安を

作っていきつという取り組みです。マンション名や専有面積など物件の基本情報をシステムに入力することで相場価格を算出します。このAI査定システムは、エステートテクノロジー株式会社とのAIシステムをお借りしつつ、そこに自社の管理システムを組み合わせる形で開発しました。

— AI査定システムの導入によりどのような効果を見込んでいますか。
機械学習はより多くの情報を蓄積することが重要であり、またチューニングの過程ではありますが、数カ月後には営業が物件名や広さ、階数を入力するだけで、当社における再販の査定額が自動的に弾き出され、査定業務が大幅に効率化されることを見込んでいます。
— それぞれのシステムを今後どのように事業に活かしていきたいと考えていますか。
内見予約システムに関しては、運用が安定してきたところで外部への販売を検討しています。

まずは当社が展開する買取再販企業のネットワーク「ワンリノネットワーク」の加盟店様にお安く提供し、その後は加盟店様以外にも展開していきたいと思っています。
AI査定システムについては、査定の精度がより高まっていけば、Webサイトを介してエンドユーザー様から直接買い取りができるような仕組みの構築も可能ではないかと考えています。
— 2つのシステム以外にはどのようなDXの取り組みをしているのでしょうか。
直販部門において、これまで紙で用意していたチラシをデータで提供したり、現地に立ち会わない内見方法を提案したりするなど、お客様とのやりとりをなるべくデジタルに移行する取り組みを行っています。VRやTHETAを活用した内見手法の広がりがオンライン重説の解禁など、業界を取り巻く状況は大きく変化していますので、お客様の「買う選択肢」を広げることにチャレンジしていきたいと思っています。
不動産は非常に大きな買い物ですし、専門的な要素も多いですから、当然ながら人が関わらなければご安心いただけない部分も多いと思いますが、そうでない部分に関してはデジタルを積極的に活用し、徹底して効率を追求すべきだと考えています。これは、我々の仕事を効率化することだけでなく、お客様の検討時間の効率化にもつながっていくものだ

と考えています。

— 今回の中期経営計画を踏まえ、今後の事業展開について教えてください。

当社はこれまで、「リノベーション総合企業」として、暮らす人を第一に考えたリノベーションを追求してきました。累計販売戸数は6000戸を超え、お客様と社会に貢献できるサービスの提供に邁進してきました。今後、これまでの20年の実績と経験を活かしながら、不動産業界及びリノベーション業界に関わる皆様と共に次のステージを目指したいと考えています。

そのためには、時代の変革にスピード感を持って対応すべく、DXの推進と不動産づく事業の強化に取り組み、新たな企業価値の創出と持続的な成長を目指していきます。

エフステージの問い合わせ先



※お問い合わせの際には「不動産テック.BIZ」を見たお伝えください。

株式会社エフステージ

住所：東京都文京区小石川1-3-25
小石川大田ビル

受付：10:00~18:30
定休日：第1火曜、毎週水曜
電話：03-3818-2631



集客支援

株式会社
ウェイブダッシュ

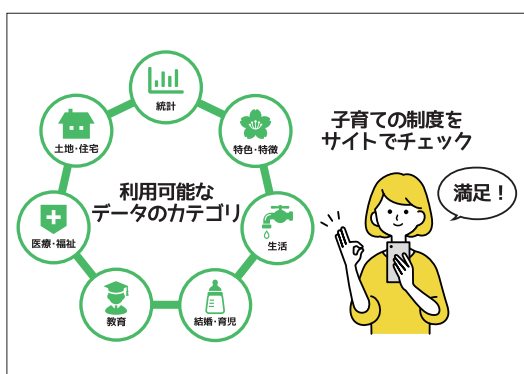
豊富な地域データを提供して 防ぐ物件購入のミスマッチ

インターネットを通じてさまざまな情報サービスの提供を手掛ける株式会社ウェイブダッシュでは、地域情報サイト「生活ガイド.com」で集めた地域のデータを不動産事業者向けに販売している。そのサービスについて、不動産メディア部の立岡友氏と谷澤雄樹氏に聞いた。

200項目にも及ぶデータを 地域情報サイトに集約

——サービスの概要を教えてください。

立岡 「生活ガイド.com」は2005年にスタートしたサイトで、これまで全国815市区の人口統計、公共料金、住宅の助成制度、子育てに関する情報、ごみの分別方法、生活に密着したトピックまで、約200以上にわ



統計情報や生活に密着した情報を物件ページに加えることで、資料請求の確率が上がるなどの効果が期待できる。

たる項目を集積してきました。現在、これらのデータを不動産事業者様に販売するサービスを展開しています。

谷澤 「生活ガイド.com」のデータを物件情報と共にサイトに載せ、物件エリアの実情をお客様に事前に知っていただくことで、ミスマッチの防止に役立っていただいています。また、サイト全体のコンテンツ強化を図る目的としてもご利用いただいています。

——取引先は大手が中心ですか。

立岡 大手企業様が多いですが、物件情報サイトを自社で構築する中小の事業者様にもご利用いただいています。

——情報はどのように集めているのでしょうか。

谷澤 半分ほどは官公庁から発表されたデータの収集、残りの半分は弊社が毎年実施する独自の調査によって収集しています。毎年3月から12月までは調査の期間で、担当部署の社員の半分以上が業務に携わります。特に子育てや住宅の補助金にまつわる制度は専門性が問われるケースが多いため、単に情報を集

めれば済むというのではなく、情報に対する理解力を保ちながら時間と労力をかけ丁寧に精査しています。その精度という点で、競合といえる存在は現状ありません。

——データの活用によって不動産事業者はどのような効果が見込めますか。

谷澤 物件掲載サイトに当社のデータを利用している企業様からは、行政データを見たユーザーの方が、データを見ていないユーザーより資料請求の確率が高いという声をいただいています。これは、事業者様の販売実績への貢献はもちろん、購入されるお客様の満足にも貢献できている証だと捉えていますし、お客様の満足度の向上は事業者様の信用度の向上にもつながると思っています。

——今後のサービス展開をお話してください。

立岡 この5月、データを使った新しいサービスとして、「くらべる街のレポート[®]」というサービスをベータ版でリリースしました。お客様に対し、今住んでいる街と購入を検討される物件がある街のデータを比較したレポートを簡単に抽出、提供するサービスです。今住んでいる街と比べることでより検討している街への理解が深まります。利用法としては店舗に物件を探しに来られたお客様に対し、待ち時間の読み物として提供することを想定しています。また、営業の際のPlasmaの資料としても使っていただけたらと思います。正規版は今年度中にリリースの予定です。また



株式会社ウェイブダッシュ
不動産メディア部
谷澤 雄樹氏



株式会社ウェイブダッシュ
不動産メディア部 アシスタントマネージャー
立岡 友氏

将来的には、これまで蓄積したデータを再構築し、人口の変遷や犯罪の認知件数の推移などといった経年データの提供も考えています。

ウェイブダッシュの問い合わせ先

資料請求 無料相談 無料見積り

お電話で
お問い合わせ **03-5532-2077**

info-mail@seikatsu-guide.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」を見たお伝えください。

株式会社ウェイブダッシュ

住 所：東京都千代田区霞が関3-2-6
東京倶楽部ビルディング11F

受 付：9:00~18:00

定休日：土日祝

H P：https://www.seikatsu-guide.com/adver/

対象エリア：全国

売買仲介営業のみなさん こんなお悩みありませんか？



✔ 忙しくて
新着物件探し
に手が回らない



✔ 案内・契約が立て込んで
見込み顧客のフォローが
できていない



✔ 返信がないので
追客業務は
放置しがち



そのお悩み...

プロポクラウドで解決！

自動追客で
再反響獲得

物件登録
不要！



顧客の動きが
丸わかり

“**熱い顧客**” の見える化で営業活動をサポート



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」6号

発行日

Issue Date: August, 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

佐藤 正市 (株式会社案) / Shoichi Sato

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

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

垂細亜印刷 / 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

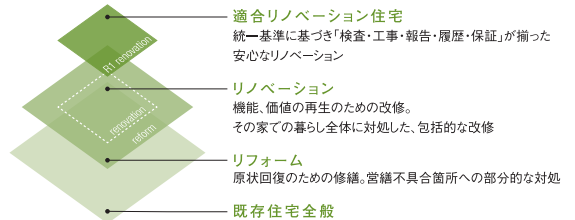


- R1住宅：区分所有マンション専有部分
- R3住宅：R1住宅にプラスして、共有部分を含む一棟全体
- R5住宅：戸建住宅

安心してリノベーション住宅を選んでもらうために

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