

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 2023.1 Vol. 7



不動産業務を変えた テクノロジーの力

物件のバーチャルツアーを
導入する企業続々

「顔」認証……

業界で高まる

認知と顧客需要

簡単にVRコンテンツが作れる
新たなツールが登場



巻頭対談

蓄積データベースの活用で管理業務の在り方が180度変わる

管理業にDXは不可欠な存在に
「住宅履歴情報」の価値と可能性

中古マンションの買取再販事業を展開するエフステージが、専門の部署を立ち上げ取り組んでいるDXの推進と不動産テック事業。その一つである内見予約システム「アライズNAV」が本格運用を開始したことを機に、グループ会社のHyraxとともに、不動産会社が自社で開発するメリットについてお伝えします。

内見予約システムは、外部サービスを導入している不動産会社が多いなか、あえて内部開発に拘ったわけは？

高瀬 当社では単純に内見予約を受けるだけでなく、関連資料の送付や工事中の物件であれば近隣の参考完成物件のご紹介、ご自宅からでもお部屋が体感できるVRなど、様々なサービスを行っています。仲介様に対するきめ細かいご案内が市販の仕組みでは困難なこと、また、社内の基幹システムとの連携なども考えると内部開発の方が大きな効果を得られると判断しました。

内部開発実現のプロセスや実際の効果は？

服部 内部開発にあたり、まずは従来の内見予約システムを新しい技術で置き換えるモダンなソリューションを実施しました。その後、APIを用いて基幹システムとの連携を強化。これにより、基幹システムに登録した物件情報が内見予約システムへ自動で反映され、新たな業務負担なく、システム間の情報連携を可能にする仕組みが実現しました。

高瀬 運用開始後、様々な効果が現れています。

1カ月に約4,000件の受電があり、1件の対応に15~20分程時間を費やしていましたが、運用後、対応時間の8割削減に成功しました。結果社内も静かになり、業務により集中できる環境が整ったといった、副産物的な効果も生まれています。

仲介様においてもFAX・電話と煩雑な手続きだったものが、移動中などの隙間時間や当社の定休日でも物件確認・内見予約ができるようになり、業務効率化に貢献できていると考えています。

服部 さらに分析機能を新規実装したことで、在庫管理や販売状況の把握をしやすくし、販促活動を戦略的に進めるよう改良しました。**高瀬** ご利用いただいている仲介様は既に5,000名を超えました。

今後は当社のFC事業「ワンリノネットワーク」の加盟店様へご利用いただき、その後は加盟店様以外への展開も検討しています。

不動産業界のDX推進とは



ノウハウを自社に蓄積できる

服部 良弘

Hyrax CEO



目的は提供価値を高めること

高瀬 秀和

エフステージ 部長

社内にはDX部門を抱える目的、メリットは？

高瀬 一般のシステム開発会社とは異なる、実際に売買取引を行う不動産会社が開発するシステムだからこそ実現可能な「きめ細かいサービスの提供」、これが一番の目的です。

また、市場の変化や新たな事業にスピード感を持って対応できるのも、自社開発だからこそだと思います。

服部 日本では、IT人材の70%以上がIT企業に属しています。つまり、IT関係以外の企業に属しているIT人材がとても少ないのです。とくに不動産業界では顕著に感じます。それにより、システム開発はITベンダーに依存せざるを得ない状況ですが、ベンダー側はビジネス要件に疎く、ITを活用したアイデアが出にくいのが課題です。私たちは自社開発により、これらの課題を解消。さらにノウハウをベンダー側ではなく自社に蓄積できる点が大きなメリットです。

今後の展開を教えてください。

服部 工事現場に関するアナログ業務のデジタル化に取り組みたいと考えています。とはいえ、単なるシステム導入では本質的な最適化が行われません。業務自体の取捨選択や代替案を模索し、現場に即したDXを目指します。

高瀬 目的は提供価値を高めることであり、DXが自己目的化してはいけません。

また、昨今、不動産業界にかかわらずDX化が叫ばれておりますが、一過性のブームではなく継続していくことがとても重要です。

VUCAと呼ばれる先行き不透明な時代において、新たな価値創出、持続的な成長を続けるためには、常に変化する顧客や社会課題を捉え、素早く変革していく必要があります。そのためのアプローチとしてDX推進強化への軸足シフトを前面に打ち出し、蓄積したデータや最新のデジタル技術を活用した変革に取り組んでいます。



FSTAGE GROUP

リノベーション総合企業
エフステージグループ

株式会社エフステージ
買取再販事業、仲介業、FC事業

株式会社リノステージ
企画・設計・施工・検査・保証

株式会社Hyrax
Web開発、デジタルマーケティング

暮らす人を第一に考えた
リノベーションブランド

ARISE

累計販売戸数 7,000戸突破

広告

巻頭 アンドパッド特集

2

対談

管理業にDXは不可欠な存在に
「住宅履歴情報」の価値と可能性

株式会社アンドパッド 第一事業本部 第三部 部長 三井 賢太 氏
一般社団法人住宅履歴情報蓄積・活用推進協議会 理事 高橋 正典 氏

4

User's Voice

『ANDPAD』がもたらす効果は
DX真の目的に値する“業務の変革”

株式会社ブルーボックス 工事部 部長 山本 博之 氏
中部圏事業本部 営業部 統括部長 石丸 淳也 氏
中部圏事業本部 営業部 統括部長 篠本 秀一 氏

6

“属人化の解消” “新規案件の提案”…
「情報の一元化」がもたらす様々な価値

株式会社アンドパッド カスタマーサクセス部 和田 香織 氏

12

User's Voice

不動産に特化した自動追客ツールで
お客様に寄り添った情報を提供する

株式会社大京穴吹不動産 事業推進部 部長 杉原 直樹 氏

不動産×IT

9

営業支援①

家の「中」と「外」の暮らしを顔認証でつなぐ世界

DXYZ株式会社 取締役社長 木村 晋太郎 氏

10

営業支援②

ローン業務のアウトソーシングで営業担当の煩わしい業務を皆無に

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

14

仲介業務支援

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

リニューアル仲介株式会社 代表取締役 西生 建 氏

16

VR・AR・IoT

不動産事業者が不動産事業者のために作ったCG×VRソリューション

株式会社リノベスト 第二事業部 HOME360事業部 蝦名 杏 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

03-3346-4329

<https://www.rchukai.com/bizlp>

スマートフォン・タブレット端末はコチラ➡



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

履歴情報の蓄積・活用は
中古市場の喫緊の課題

中古住宅の流通が活性化するにつれ、売買市場における住宅履歴情報の重要性が高まりを見せている。不動産業界におけるDXが広がりを見せる中、テクノロジーを活用した住宅履歴情報の蓄積・活用にはどのような可能性が秘められているのだろうか。

三井 不動産業界におけるDXは、どこか遠い存在だった雰囲気から、この2年ほどで『少しずつでもやる』

なければ』という気運に変わってきていると感じています。きっかけ

一つは、契約時の重要事項説明がオンラインでできるようになったこと、いわゆる『IT重説』の広がりにあるのではないのでしょうか。

三井 賢太氏

株式会社アンドパッド 第一事業本部 第三部 部長

「住宅履歴情報」の価値と可能性

高橋 私も2年前、全宅連の『中小不動産業のあり方検討会』の委員となり、不動産業界のDXについて1年間議論しましたが、当時はまだ『DXなど必要ない』『対応している余裕がない』という事業者が多数でした。しかし、中小事業者の間でも、風は確かにDXに流れ始めています。今、売買仲介の世界では、新築物件が減ったことから主戦場が中古市場に移らざるを得なくなったことなどにより、少なからずトラブルが起きるようになってきました。建築の知識に乏しい売買仲介の事業者が、見目の良さだけを伝えてお客様に家を売り、3カ月間ほどの契約不適合責任の通知期間が過ぎてしまえば建物に関するトラブルに対応しないというスタンスを取ってしまうためです。こうした課題はこれからますます顕在化していくのではないかと思っていますが、反面、起り得るトラブルをツールによって回避しようとする事業者がはじめているのも事実です。その意味で、不動産DXはようやくスタートラインまでたどり着いたのではないかと感じています。

三井 パワーバランス的にお客様が

上位になると、クレームやネガティブな口コミが広がりやすくなりますよね。事業者様もそうした評判に敏感にならざるを得なくなります。一方、物件そのものの情報や相場観、売買履歴は見えても、その物件がどういった状態にあるのか、その状態を改善するためにどんな工事が行われてきたのかというのは、これまで蓄積されてきませんでした。その部分をフォローし、エビデンスをしっかりとしながらお客様とのコミュニケーションを図ることで、良好な関係を構築していく。その際に役立つツールとして今、不動産事業者様に『ANDPAD』をご利用いただ



プロフィール
IT分野の人材・採用支援企業を経て株式会社アンドパッド入社。2021年に立ち上がった不動産事業者向けサービス部門の責任者。



高橋 正典氏

一般社団法人住宅履歴情報蓄積・活用推進協議会 理事

くケースが非常に増えています。

高橋 確かに、我々不動産の流通側からすれば、履歴情報が残っていないことが一番辛いんです。立地的に良いと思って仕入れたら、仲介してみたものの、いざリフォームやリノベーションで壁を剥がしてみたらひどい状態だったということも少なからずあります。最初の段階から情報が蓄積され、その情報が流通と同時にお客様に渡されていく世界を作ることは、今後の中古市場の拡大において喫緊の課題と言ってもいい。そ

こを『ANDPAD』でつないでいただければ、事業者にとっては、DXによる情報の生かし方を学びつつ事業を成長させるきっかけになるかもしれません。

今後はBtoBツールが 不動産業界には不可欠に

三井 DXに取り組みなければいけないという意識はあるものの、どうすればいいのか、何からやらなければいけないのか、といったところで

管理業にDXは不可欠な存在に

お困りの企業様はまだ多いと思います。ITツールも、例えば施主様やオーナー様向けの電子契約のサービスや営業支援ツールのようなBtoCツールは導入が進んできている印象ですが、一方BtoBの分野に関しては正直まだ手つかずなところがかなり多いのではないかと思っています。

『ANDPAD』は、施工の現場で何が起きているかをすべて可視化・蓄積し、いつでも取り出せるようにするBtoBサービスです。現場の人達をもっと楽にしたい、やりがいや充実感を持って仕事をしてほしいという思いが開発の根本にあります。現場で使っていただけという事は、「現場のデータ」が必然的に履歴情報として経営層まで届くよう蓄積されることとなります。

ここが『ANDPAD』が提供できる一番の価値であり、成長の一助としていただけるポイントだと思っています。こうした機能に真新しさや必要性を感じていただいていることが、お取引が増えている要因です。

高橋 中古市場が成長すれば、不動産業者も取引後にリノベーションや

リフォームで何度もお客様と関わる機会が増えるでしょう。そうなれば、住宅履歴情報の価値はますます高まります。リノベーションやリフォームが必要となるシーンは今後間違いなく増えていくと思いますから、そこで『ANDPAD』のようなBtoBツールがきつと不可欠になるはず。ぜひ、不動産業界で多くを占める中小事業者がより発展できるサービスとして成長していただきたいと思っています。

三井 ありがとうございます。今後も不動産事業者様と一緒に二人三脚で歩みながらサービスの提供に務めてまいります。



プロフィール

金融機関勤務、不動産デベロッパー立ち上げを経て価値住宅株式会社代表取締役。一般社団法人安心ストック住宅推進協会代表理事。

『ANDPAD』がもたらす効果は DX真の目的に値する“業務の変革”

創業1985年、愛知県尾張地域を中心に“総合住宅不動産企業”として幅広い事業を展開する株式会社ブルーボックス。『ANDPAD』の導入は、賃貸管理業における原状回復工事での活用がきっかけだったというが、今では「部署を横断して重宝している」と話す。不動産業における施工管理アプリの活用とは？ 詳細を工事部部長の山本氏、営業部長の石丸、篠本の両氏に聞いた。

業務の変革が導いた 工期短縮という効果

— 『ANDPAD』の導入経緯を
教えてください。

山本 不動産業界で“IT化”という言葉が聞かれ始めた頃、当社でも賃貸アパートの入退去管理業務の効率化とペーパーレス化を図るため、工事会社とのやり取りを紙から電子化に切り替えた時期がありました。当社は1万戸超の物件を管理してい

ることもあり、退去後に発生する原状回復等の工事件数は、月ベースで250件ほどに上ります。そのため発注書や図面等、工事会社とのやり取りで使用する紙の量は膨大になり、書類管理だけでも相当な時間を費やしていました。電子化に切り替えたことで、紙の使用量は約50%削減することができましたが、そこで新たな課題も生じました。

石丸 それが社内の情報共有でした。データはすべてファイル共有サービ



中部圏事業本部 営業部
統括部長
篠本秀一 氏

工事部 部長
山本博之 氏

中部圏事業本部 営業部
統括部長
石丸淳也 氏

リアルタイムで現場の状況を見える化



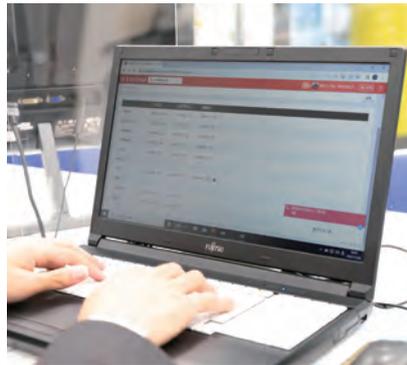
事前共有を図るため、現場のキズや破損箇所はiPadを使用して撮影後にアップ



アップされた写真はフォーマットに落とし込むだけで案件ごとの整理が可能に



工事会社からはその日ごとにチャットを通じて作業終了の報告が入る仕組み



現場の進捗状況は「マイルストーン」を確認すればいつでも瞬時に把握できる

スを介してのやり取りだったため、他部署の人間が工事の進捗や賃貸物件の設備等を確認するのに、時間がかかるようになってしまったのです。篠本 営業からすると、工事の進捗状況等の情報を共有できないとオーナー様や居住希望者から問い合わせをいただいた際、対応にロスが生じてしまいます。最悪、居住希望者を

取り逃がしてしまうこともあります。そこで、少しでも円滑な情報共有を図るために、施工管理アプリとして高いシェアを誇る『ANDPAD』を導入したのです。
——活用して特に優れていると感じたポイントは何でしょうか。
山本 クラウド上で業務管理ができ、最新の情報を皆が共有できることだ

と思います。例えば工事会社に修復工事状況を写真でアップしてもらえば、われわれは現場に行かなくてもその場で状況を確認できます。また、チャット機能を活用すれば、当社や協力会社メンバー間で瞬時に情報共有ができるため、これまでにあった「言った言わない」のトラブルも回避することができそうです。
篠本 現場写真、図面など資料の閲覧、工事の進捗確認などの情報も『ANDPAD』を開けば他部署の人間でも容易に確認できます。店舗に来店されたお客様からの設備に関する問い合わせにも、写真や図面を確認すれば窓口で回答できますし、以前のように誰かに確認するといった時間と手間が省けます。
山本 完工時の検査報告に関しては『ANDPAD検査』というオプション機能を活用して、修復工事の抜け漏れ防止に努めています。これは、案件ごとにチェック項目を記したテンプレートを工事会社と共有し、完工と同時に報告書としてアップしてもらい、漏れがあれば再作業といったケースも多々ありまし

きっと見つかるあなたの住まい

BLUE BOX 

株式会社ブルーボックス

電話：0120-956-693

住所：愛知県稲沢市正明寺2-16-4

H P：https://www.bluebox.co.jp/

たが、この機能のおかげでわれわれが現場に向くという時間の削減と、施工品質を保つことが可能になったのです。
——情報共有以外にも多くの改善と効果をもたらしたということですね。
石丸 はい。ひとつひとつの業務の短縮が「工期を1週間ほど短縮する」という最高の結果をもたらしてくれました。サイクルが早まった分、居住希望者を待たせることなく入居していたことができているんです。当社の管理戸数の7割はサブリース契約によるものですから、この短縮は非常に大きいですね。オーナー様も喜ばれていると思います。

「属人化の解消」「新規案件の提案」… 「情報の一元化」がもたらす様々な価値

建築一式工事の現場でシェアを伸ばし続けてきたクラウド型建設プロジェクト管理サービス『ANDPAD』。近年はそれに加えてリフォームやリノベーションなど専門工事を発注する不動産管理会社や買取再販会社でも利用が広がっており、さらにシェアを拡大しているという。『ANDPAD』の導入シーンが多様化する背景や、導入により得られるさまざまな効果について、株式会社アンドパッドカスタマーサクセス部の和田香織氏に話をうかがった。

データを活用した取組みが 本来のDXにつながる

—なぜ今、『ANDPAD』の活用は専門工事分野で拡大しているのでしょうか。

一番の理由は、多くの会社が施工履歴のストック方法で悩みを抱えていることにあります。管理会社の場合、一カ月の工事件数が100件、200件を数える場合も少なくありませんが、そのぶん関連する資料は

膨大な量となり、社内に長く保管しておけません。一方、廃棄してしまうとオーナーから過去の工事について聞かれた際に履歴をたどれず、十分なサポートができないケースがあります。オーナーがしつかり工事内容を覚えておられることも多く、それが元で信頼関係が崩れてしまうようなこともあります。また、これは専門工事に限ったことではありませんが、従来の施工管理では業務が属人的になり、工事の進捗がわからな

い、また情報共有できないといった課題を持つ企業も多いと思います。—そうした課題を『ANDPAD』ではどう解決できるのでしょうか。

『ANDPAD』なら、一つひとつの工事の進捗をワンストップで管理することができます。図面や工程表、発注・請負・請求等の情報はもちろん、写真やチャット履歴まで一元的に保存することが可能です。工事におけるさまざまな情報を漏れなく残しておくことができるため、過去のデータに基づいた正確なアフターサポートが実現します。また、各工事の情報を残しておくことで、施工履歴のデータベースが実現します。これにより、過去の工事データを新規事業に役立てることができ、過去の発注金額をもとに今の適正価格で見積も

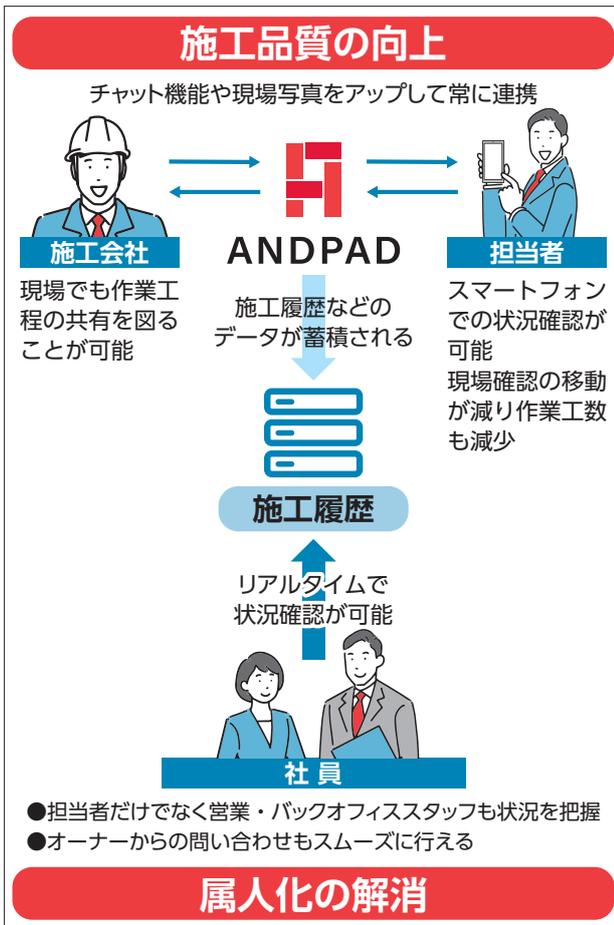


株式会社アンドパッド
カスタマーサクセス部
和田 香織 氏

りを出せるなどの効果が得られます。データを活用したこうした取り組みはDXにつながるものであり、『ANDPAD』導入における最も大きな価値だと考えています。
—属人化の解消においてはどのような効果がありますか。

『ANDPAD』は、社内のPCからはもちろん、スマートフォンを活用して外出先からでも、また社員だけでなく協力会社のスタッフでも閲覧や情報のアップが手軽にできます。そのため、工事がどこまで進み現場がどんな状況にあるのか、すべての関係者が同じ情報を見ることができます。それにより、工事の遅延を防止したり、問題が発生しそうな現場を会社全体でフォローしたりできるようになるため、属人化の解消

施工現場におけるさまざまな課題を解決



——『ANDPAD』の導入はオーナーの安心にもつながりそうです。今後世代交代が進み、生産性や効率化、データの裏付けなどに敏感なオーナーが増えていくにつれ、『施工履歴がデータ化されている管理会社に物件を預けたい』と考えるオーナーも増えていくでしょう。それを考えれば、あらゆる現場において施工管理ツールによるデータ化が必須となっていくことは間違いありません。その状況下でも選んでいただけるツールであり続けられるよう、専門工事領域に効果を発揮する機能の開発を日々続けています。

と同時に対応品質の平準化にも効果を発揮します。

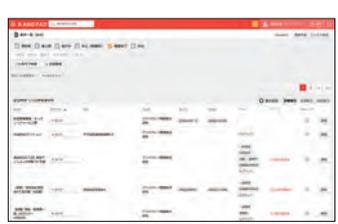
——ユーザーの反響はいかがですか。

工事の進捗がどこからでも把握できるようになったことで現場確認の回数を約30%削減でき、その時間を営業活動に充てられるようになった。また、他のスタッフまで工事の全体像を把握することができるようになったことで営業担当をフォローする体制が整い、オーナーの訪問や新規獲得営業に割ける時間が2割ほど増えた等の声をいただいています。

『ANDPAD』だからできる生産性と施工品質向上の両立

施工履歴が不明でアフター対応に遅れが…

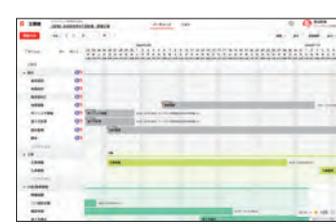
過去案件の検索で素早いアフター対応が可能



ANDPADへ過去の案件情報を蓄積することができ、案件検索機能により、施工履歴の情報を簡単に探し出せる。顧客へのアフターフォローの機会を逃さず、素早い提案と対応が可能に。

各工事の進捗状況が把握できない…

リアルタイムな進捗把握と工事の遅延を防止



ANDPADの工程表機能を使えば、複数の工事状況の進捗をリアルタイムに把握できる。状況に応じた人員配置と日程調整で、工事の遅れを未然に防ぐ。工程表の修正も素早く簡単にできる。

作業報告の質が人によってバラバラ…

報告内容の平準化で施工品質が向上



事前に用意した報告機能のテンプレートを使うことで、工事担当者ごとの報告内容のバラつきを解消。また、写真付きで報告を受けられ、是正指示を的確に出すことができ、施工品質の向上を実現。

現場に行かないと工事状況が分からない…

遠隔での状況把握で現場訪問回数を削減



チャットによるリアルタイムなコミュニケーションと、工事写真の確認で、現場へ行かずに、工事状況の確認が可能に。現場訪問回数を削減でき、複数現場を抱える状況でもスムーズな施工管理を実現。

ANDPADの問い合わせ先 **03-6831-4551** | 株式会社アンドパッド 住所：東京都千代田区神田練堀町300 住友不動産秋葉原駅前ビル8階 受付：月曜～金曜 定休日：土日祝 HP：<https://andpad.jp/>

土地活用を成功へ導く専門資格

TAP 土地活用プランナー®

認定試験
申込受付中!



「土地活用プランナー」とは、内閣府から公益認定を受けた東京共同住宅協会が運営する土地活用の専門資格です。

マーケティング、プランニング、事業収支計画、権利調整、法務、税務等の土地活用に関する様々な専門知識を体系的に学べ、土地オーナーに対し、土地活用のトータルコンサルティングを行うことができます。

- 試験日時 / 2023年2月19日(日) 15:00~16:00 (60分)
- 申込期日 / 2023年2月1日(水)
- 試験会場 / 東京・大阪・名古屋・福岡・仙台・札幌
(全国主要都市6会場で開催)
- 受験料 / 認定試験 受験料 7,700円(税込)
- 申込方法 / インターネット申込 : <http://www.tochikatsuyou.jp>
★郵送申込ご希望の方は「受付センター」までご連絡ください。
- 試験対策講座
 - ・土地活用プランナー認定試験専用の試験対策講座です。
 - ・通信 : WEB・DVDクラス
 - ・問い合わせ : LEC東京リーガルマインド (TEL.0570-064-464)
URL <http://lpe-jp.com/tojukyo/>

・試験・

毎年

2・9

月開催

試験対策講座受講生

合格率 95%!!

●お問い合わせ / 土地活用プランナー 受付センター

土地活用プランナー

検索

TEL.03(6897)4115 (受付時間 平日 9:00~18:00)

公益社団法人 東京共同住宅協会

〒150-0001 東京都渋谷区神宮前6-29-4 原宿こみやビル4F

営業支援

DXYZ株式会社

家の「中」と「外」の暮らしを顔認証でつなぐ世界

DXYZ（ディクシーズ）が開発した顔認証プラットフォーム『FreeID』（以下フリード）はマンション、オフィス、保育園などさまざまな施設で活用され、22年11月には大手デベロッパーのスマートホームと連携を開始した。詳細を取締役社長の木村氏に聞いた。

導入施設急増の理由は連携のしやすさと安全性

「フリード」の概要を教えてください。

これまでの顔認証サービスはユーザーアプリや管理システムごとに登録が必要でした。しかし、『フリード』はアプリに一度顔を登録すれば、多種多様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になっています。国内初のオール顔認証マンションであれば、エントランス等の共有部、宅配ボックス、エレベーターなどの設備、専有部の住戸ドアまで「顔パス」で移動できます。

導入マンションの居住者の反応はいかがでしょう。

想像以上に好評です。昨年8月の導入マンションの入居者アンケートでは、95%が「次も顔認証マンションに住みたい」と回答しています。理由として「両手に荷物を持って帰った時にカバンから鍵を出す手間がないのが楽」「買い物にスマホひとつで行ける」「鍵

のことを考えなくてよくなるストレスが減った」といった様々な意見が寄せられました。また、入居の決め手は「新築」「立地」に次ぎ「顔認証を導入したセキュリティ」が多く、「間取り」「賃料」よりも高い評価でした。今後、顔認証サービスがあるかどうかで物件を選ぶ人が増えるのではないかと感じています。

新たな広がりも見せていると聞きます。

昨年11月、三菱地所様の総合スマートホームサービス「HOMETACT」と初めて連携する顔認証サービスとして『フリード』が選ばれました。家の中の暮らしを快適にする「HOMETACT」の管理画面から簡単な操作で『フリード』を利用できるようにしました。これによって玄関から一歩出た外の世界も手ぶらで過ごせるようになります。すでに「(仮称)ザ・パークハビオ新築(多分屋)をはじめ、三菱地所レジデンス物件への導入が進められているところです。

今後の展開を教えてください。

三菱地所様とは施設やサービスごとに異なる

る顔認証サービスをひとつの顔で利用できる「MachiPassFACE」の開発も一緒に進めてきました。他にも東急「コミュニケーション」様など様々な企業との連携が始まっています。昨今は保育園の入退室や子どもの見

HOMETACTとFreeIDの連携により、家の「中」と「外」の暮らしが「手ぶら」でつながる

家の「中」の暮らしをつなぐ → 手ぶらで“顔”だけで住まう → 家の「外」の暮らしをつなぐ

DXYZは国内初のオール顔認証マンションを実現

FreeIDは1度の顔登録で様々な顔認証サービス・エンジンをつなぐ

「TACTBASE」から入居者登録
入居者にFreeID登録招待メールが自動送信

自動販売機(開発中)

守りに『フリード』を採用したい、買い物の決済も顔認証で、といった要望も増えていきます。我々としては顔認証で遊びに行けるテーマパーク、ジム、映画館なども増やしていきたいと思っています。『フリード』はどのようなエンジンとも連携が可能なのでその特徴を最大限に活かし、我々の一番の目標である、顔一つで社会全体がつながるシステムの構築を今後も目指していこうと考えています。



DXYZ株式会社
取締役社長
木村 晋太郎氏

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

03-4477-6589



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(ディクシーズ)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

営業支援

iYell株式会社

ローン業務のアウトソーシングで 営業担当の煩わしい業務を皆無に

煩雑になりがちな住宅ローン業務を不動産会社に代わって担い、営業担当の業務効率化をサポートする「いえーる ダンドリ」。現在、中小不動産事業者の間で導入拡大が進んでいるという。そこで、システムの具体的なサービスや手順、導入効果等について、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

営業担当・顧客・金融機関 3者をつなぎ、業務を効率化

「いえーる ダンドリ」のサービス概要
について教えてください。

不動産会社の営業担当様が日常的に行っているローン関連業務をそのまま私たちがサポートし、不動産の購入を検討されているお客様にローン商品を提案するサービスです。負担になりがちなローン業務において営業担当様のサポート役となり、金融機関とお客様をつなぐ役割を担っています。

各営業担当者とはどのように連携を取ってローン業務を行うのでしょうか。

大きく二つの方向性があります。一つは、すべての役割を当社にお任せいただき、金融機関とのやりとりもお客様とのやりとりも当社が直接担当させていただきます。もう一つは、当社とお客様は直接やりとりをせず、金融機関とのやりとりだけを任せていただき、あくまで営業担当者様で自身がお客様

の窓口となる方法です。営業担当者様の中にはあくまで自分が調査したように見せたい方もいらっしゃいますので、そこは各担当者様のご意向に合わせています。すべて当社に任せたいだけの場合は、お客様・営業担当者様・当社で3者間チャットを立ち上げ、そのチャット上で進捗を随時確認していただけるので、営業担当者様は当社に業務を任せつつ、重要なポイントで何が起きているかを常にチェックすることができま

実際のサービスはどのような手順で進んでいきますか。

まずはローンのご相談を受けることからスタートします。例えば、公務員であり勤続年数も長い等、お客様側にインレギュラーな要素がない案件は、銀行から見ても一番安心ですから、この金融機関でもローンが通るといっても過言ではありません。しかし、実際にはそうしたお客様はかりではありません。会社経営者や個人事業主などの場合、銀行はデフォルトを懸念して慎重に審査をします。

そもそもそうした人は審査の対象にしないという金融機関もあるでしょう。

加えて、金利はできる限り低いほうがいい、団信が手厚いほうがいいなどといったお客様の要望が絡むと、それに近い条件のローンを探るのは非常に煩雑な作業となります。営業担当者は片っ端から金融機関に連絡を入れ、その可能性を探らなければなりません。

しかも、銀行への連絡手段は基本的に電話しかなく、窓口が午後3時で終わってしまうと、日中の忙しい時間帯に同じ内容の電話を何度もかけなければなりません。メールなら文字として残る内容も電話の場合は書き留めなければいけませんから、相当な手間になっているはず

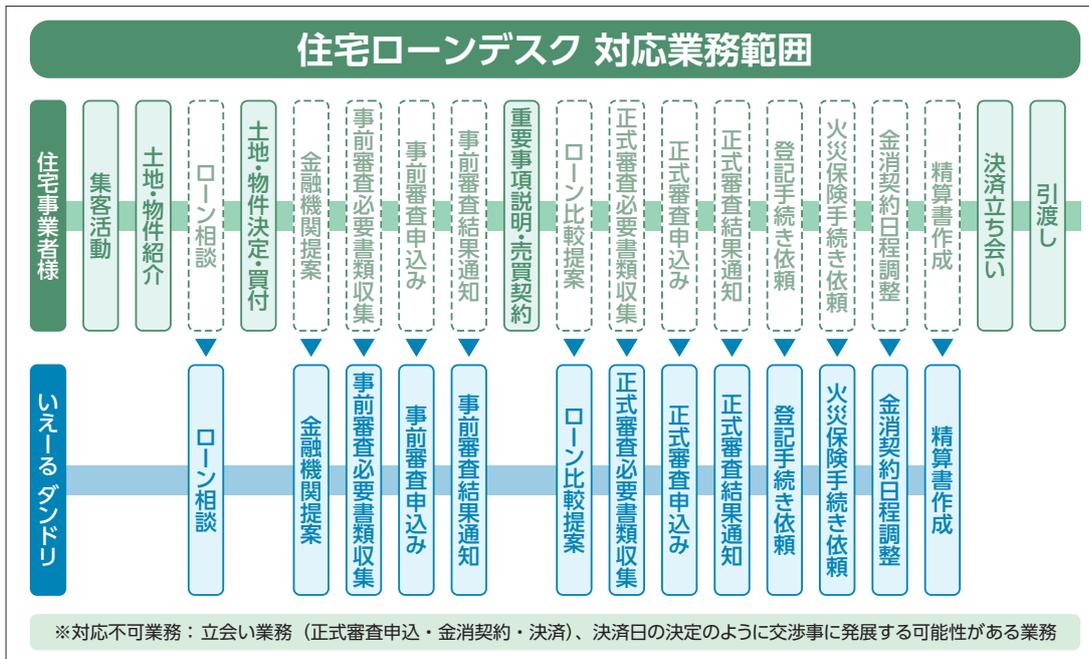
「いえーる ダンドリ」では、そうした金融機関とのやりとりをすべて代行します。営業担当者はお客様や物件の情報を当社に一度連絡するだけ。あとは当社が各金融機関の融資条件を確認し、担当者様やお客様にフィードバックします。

働き方改革の観点からも 「効果あり」と大きな反響

取引できそうな金融機関の目安がつけられたら、次はお客様への提案ですね。

金融機関に問い合わせた結果をもとに本命となりうる複数の金融機関をピックアップし、その条件についてお客様に説明をする段階です。この段階においては、金融機関ごとの条件を資料化してお客様に提示する作業が必要となりますし、お客様から質問を受けてわからないことがあれば、再び金融機関に問い合わせをする必要も生じます。

そうしてローンを申し込む金融機関がある程度絞り込めてきたら、次の作業は必要な書類の収集です。このフェーズも、複数の金融機関に並行して審査を申し込むことがあり、もし銀行が3行あったとしたら3行分の資料を用意することになります。不備や書き損じがあればその書類を返してもらったり、お客様に郵送して訂正印をもらったといった



リーが生じます。お客様は多くの場合、日中は仕事で連絡が取れず、夜に折り返しの連絡を受けることとなります。働き方改革で就労状況が厳しく管理される時代ですから、こ

した状況はできる限り避けるべきでしょう。そうした観点からも「いえるダンドリ」は効果を発揮します。また営業担当者の中には、電話さえしていれば仕事をしている気持ちになっ

ローンの相談から精算書の作成まで、ローン業務の全工程の約3分の2を代行。そのぶん営業担当者は新規顧客対応に注力できるようになる。

いえるダンドリには、電話さえしていれば仕事をしている気持ちになっ

コスト面にあると思います。もしローンの専任者を一人雇う場合、額面で50万円から60万円の給料が必要になるでしょう。さらに、有休や病欠、退職などがあることを考えれば、最低でも2人は雇う必要があると思います。それを考えると、ローン課を安定稼働させるには、ある程度の事業規模がなければいけません。その部分を「いえるダンドリ」でアウトソーシングしていただくことで、不動産会社は業務の効率化と確実なローン関連サービスの提供が実現できるわけです。しかも、ローンを専門に扱っていることで、営業活動をしながらでは対応が難しいような、いわゆる「厄介な案件」に対して的確に対応し解決策を講じることが出来ます。

— 導入による具体的な効果としてどのような声が寄せられていますか。

「今まで自分で管理しなければいけなかった業務をすべて任せることができ、営業本来の業務にしっかり専念できました」とか、「専門性の高いローンの業務をプロに任せるという役割分担が会社の安心感につながり、お客様から高く評価していただけるようになりました」といった声が寄せられています。

— 専門性が高い業務であるぶん教育研修にも力を入れているそうですね。

金融機関ごとに異なるローンの仕組みや融資の際のチェックポイントはもちろん、その仕組みをしっかりと理解するために必要な

動産業界全体の知識、また、お客様がどんな気持ちで住まいを購入されるのかという想いの部分まで幅広く教える研修プログラムがあり、すべてのオペレーターがその研修を経ています。また、ご契約いただいた不動産会社様向けには、導入時にスターターキットの提供もしています。導入意図を共有し、一致した考えのもとでご利用いただけるよう、A4のチラシや接客スペースに置く三角ポップなどを無償で提供するサービスです。今後も様々な取り組みを通して、不動産会社様の業績と営業効率の向上のお手伝いをすることも、一人でも多くのお客様に最適な住宅ローン商品をご紹介していけるよう、サービスを磨いていきたいと思っています。

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」を見たお伝えください。

iYell株式会社
 住 所：東京都渋谷区道玄坂1丁目16番3号
 渋谷センタープレイス5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

User's Voice

Real Estate Technology

株式会社大京穴吹不動産
事業推進部 部長
杉原 直樹氏

プロフィール

石川県出身。1998年入社、横浜店に配属。以後、様々な支店で営業職。2021年より売買・賃貸・リフォームの推進部署である現職に。

不動産に特化した自動追客ツールで お客様に寄り添った情報を提供する

全国74店舗を展開し、既存マンションの売買・賃貸管理に携わってきた大京穴吹不動産。住まいを買い取り、快適な住まいとして再生・販売するリノベーション事業では業界トップクラスの会社が、昨年からは不動産営業支援システム『プロボクラウド』のトライアルを経て本格導入を開始した。『プロボクラウド』の導入経緯と今後のビジョンについて話を聞いた。

個別性の高い物件情報を提供できる機能が魅力

— 『プロボクラウド』を導入する前に抱えていた課題は何でしたか。

営業担当者たちの業務が年々煩雑化していったことです。当社では、購入検討者様への物件紹介、売却検討者様へのアプローチについて自動対応システムやツールがなく、各店舗や営業担当に任せていました。例えば、営業担当者が時間を要して情報収集し、「このお客様だったらこの物件がいいだろう」と考えて、物件情報メールをお送りしているのが現状でした。しかし、営業担当者はそ

れ以外にも数々の業務を抱えており、業務が煩雑化しています。そこで、営業の業務を効率化し、本来、力を入れるべき「お客様との面談」に費やす時間を最大限に作れる体制を整備したいと考え、2年ほど前からDX推進を検討していました。

— そのような状況の中で導入に至った経緯は何だったのでしょうか。

業務の中でも、メールによるアプローチは営業担当者にとって大変な作業のひとつであり、業務が煩雑化する中で対応できる顧客数に限界がありました。そのため、安定的かつ効率的にアプローチできるツールはないかと常々模索していました。

仲介業務支援

リニユアル仲介株式会社

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、リニユ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。」

私がリニユ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扫したい。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をお話してください。」

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出来ます。『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せんね。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くださいませんか。」
『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所有するマンションの資産価値を常に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、すぐに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



代表取締役
西生 建氏

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れば、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

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



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



売却・購入の一括管理が、 業界全体の無駄をなくす

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、
それをオートマッチングに実現できるのです。

— 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』『セルフイン』『物
件提案ロボ』は運動していると聞いています。
実はそうなんです。『セルフインプロ』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』『セルフイン』『物件提案ロ
ボ』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『PropCRM』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条件を自動判定し、
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5万円ですら24時間動くロボッ
トを雇用するの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

VR・AR・IoT
株式会社リノベスト

不動産事業者が不動産事業者のために 作ったCG×VRソリューション

新築マンションの販売代理業をはじめ、不動産にまつわるさまざまな事業を展開する株式会社リノベストが、新たに不動産テック事業に乗り出した。自社の経験を活かし開発したVRソリューション『HOME360』について、同社第二事業部HOME360事業部の蝦名杏氏に話を聞いた。



株式会社リノベスト
第二事業部 HOME360事業部
蝦名 杏氏

誰もが簡単に使いこなせて アナログと共存するツール

——『HOME360』開発の経緯を教えてください。

私たちリノベストは2006年の創業以来、新築マンションの販売代理業、リノベーション、買取再販、仲介を長く手掛けてまいりました。また他にも、設計や施工など、不動産業界においてさまざまな事業を展開し、現在17期目となります。

そうした事業を展開する中、2020年に新型コロナウイルスの感染が拡大して不動産の対面営業が難しくなってきたり、デジタル技術を活用した営業手法を積極的に取り入れました。その中の一つがVRです。他社様のVRツールを導入し、リノベーション物件の販売においてオンライン内見にも取り組みました。しかし、操作性において使いづらさを感じることが比較的多く、機能面においても「もっといい感じ」を感じることが多くあ

りました。

そこで、これまで経験を重ねてきた不動産事業者としての視点を活かすことで、多くの事業者様に支持されるオンライン内見ツールが作れるのではないかと考え、2021年の夏からVRツール『HOME360』の自社開発をスタートしました。約1年半の時間を経て、いよいよサービス提供を迎えました。

——開発においてはどのようなことを心がけましたか。

不動産業界は中小の事業者様が多く、FAXを始めとしたアナログな営業手法がまだまだ根強く残っています。また、ご高齢の経営者様が少なくない業界でもあり、VRはもちろんデジタル技術の必要性そのものに疑問を持つ事業者様も少なくありません。そこで当社では、むしろそうした方々に使っていただけるよう、誰もが簡単に使いこなすことができる。同時に、アナログな手法とも共存できるツールであることを目標に開発をスタートさせました。例えば、VRの情報を簡単にQR

コードとして書き出してマインクやチラシに貼りつけられるようにし、そこからお客様が自由にVRツアーにアクセスすることができるとなっています。

また、いずれは業界のインフラ的存在として定着することもイメージしながら開発を進めました。

あらゆる物件情報を VR上に一元化

——競合ツールとの違いはどんなところにありますか。

ITベンダーが不動産事業者向けに作ったものではなく、不動産事業者が不動産事業者用に作ったツールである、というところが一番のポイントです。VRの有効性や必要となる機能を、実体験をもとに把握しているからこそ開発できたツールだと思っています。

またCG画像のクオリティの高さにも自信があり、まるで写真のような高画質のCGV

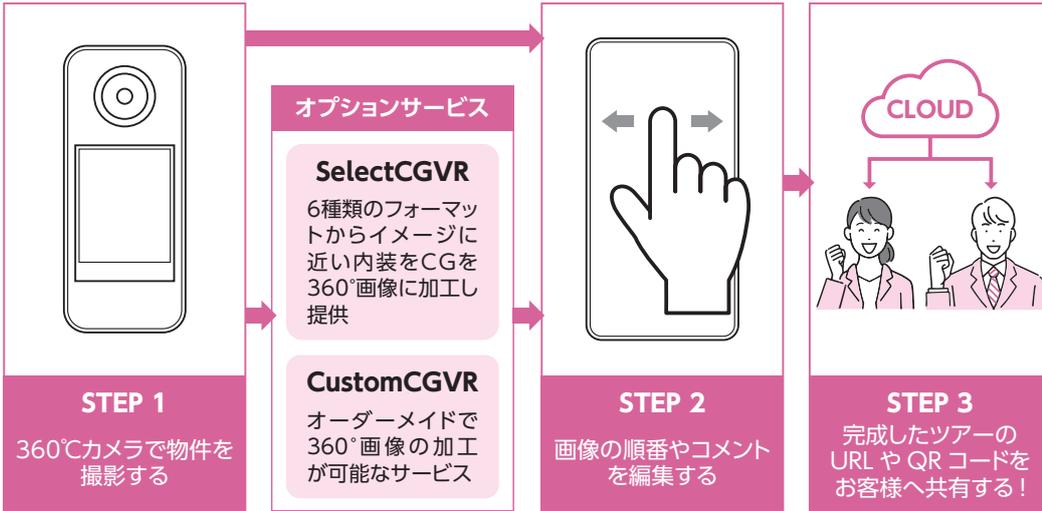
R空間を作成・提供することができる点も『HOME360』ならではの考えです。——VR上では具体的にどのような情報が見られるのでしょうか。

お部屋のイメージを360度見ることができるとはもちろん、価格や間取り、平米数、築年数、マンションであれば管理費といった物件情報を登録し、VR上からお客様に提供することができます。また、Googleマップと連携することで、物件の方角の向きや駅からの距離、学校や病院、スーパーといった周辺施設の情報なども一度に見ることが出来ます。

従来の物件探しでは、いくらマインクで情報を見ても結局は足を運ばなければ現地のイメージがつかめませんでした。すべての情報がVR上に一元化されることで、スムーズな物件探しが可能となります。今後はLINEとの連携も予定しており、より即時性の高い情報の提供も実現する予定です。

——CGの具体的なサービスについて教えてください

360°カメラとPC／スマートフォンがあれば最速3ステップでVR空間の共有が可能



誰もが簡単に使いこなせる、不動産事業者が不動産事業者のためにつくったツール「HOME360」。オプションとなる2タイプのCGVRを施すことで、実際の仕上がりに限りなく近い生活空間を表現できる。

「SelectCGVR」は1カット（1つの視点から360度見渡せる状態のVR）あたり3万5000円から、「CustomCGVR」は7万円から利用可能で、同様のサービスに比べて非常にリーズナブルな価格設定となっています。また、さらにリーズナブルかつ短期でオーダーメイドのCGをお届けす

ます。もうひとつの「CustomCGVR（カスタムCGVR）」は、クロスやフローリング、住設機器、インテリアなどを一つひとつ選びながら、完全オーダーメイドでCG空間を作成できるプランです。「SelectCGVR」は1カット（1つの視点から360度見渡せる状態のVR）あたり3万5000円から、「CustomCGVR」は7万円から利用可能で、同様のサービスに比べて非常にリーズナブルな価格設定となっています。また、さらにリーズナブルかつ短期でオーダーメイドのCGをお届けす

ます。もうひとつの「CustomCGVR（カスタムCGVR）」は、クロスやフローリング、住設機器、インテリアなどを一つひとつ選びながら、完全オーダーメイドでCG空間を作成できるプランです。「SelectCGVR」は1カット（1つの視点から360度見渡せる状態のVR）あたり3万5000円から、「CustomCGVR」は7万円から利用可能で、同様のサービスに比べて非常にリーズナブルな価格設定となっています。また、さらにリーズナブルかつ短期でオーダーメイドのCGをお届けす

「SelectCGVR」は1カット（1つの視点から360度見渡せる状態のVR）あたり3万5000円から、「CustomCGVR」は7万円から利用可能で、同様のサービスに比べて非常にリーズナブルな価格設定となっています。また、さらにリーズナブルかつ短期でオーダーメイドのCGをお届けす

好みのプランを選んでいただくことで、リノベーションに詳しくない方でも簡単にイメージCGを作成できるプランです。ダークモダン、ライトモダン、インダストリアル、ニュークラシック、北欧スタイル、西海岸スタイルの6つのベースデザインをご用意しています。

る「quickCG（クイックCGVR※仮称）」も今後サービス展開予定です。導入時のサポート体制について教えてください。一社ごとに面談の時間をいただき、基本的な操作や撮影のコツなどをレクチャーいたします。抵抗なくご導入いただけるよう、同じ不動産事業者の視点で、ITの専門用語をできる限り排除した説明を心掛けています。

再販までの期間を短縮し 営業活動を効率化 導入によりどのようなメリットが得られるでしょうか。例えば買取再販の場合、買い取ってからリノベーションを施し販売を開始するまでに、最低でも2カ月弱〜3カ月はかかります。しかし、買い取った段階で360度画像さえ撮影・提供していただければ、そこから2〜3週間程度でCGVRを作成し、その時点からすぐに営業活動を始められるようになります。これによって販売期間を短縮できるため、営業効率を大きく向上させることができます。今後は買取再販事業がより活性化するのである状況です。ニーズは確実に上がっていると考えています。

今後追加やブラッシュアップを予定している機能はありますか。 BIM（ビルディングインフォメーションモデリング）建築物をコンピュータ上に3Dで構築する技術）を手掛ける企業との事業連携に向けた準備を進めています。CGはまだアニメなどと一緒に「しよせん実在しないもの」「ニセモノ」というイメージを持つ人が多いようです。しかし、そこにBIMの技術を取り入れることで、よりリアリティのある提案ができるようになります。お客様が理想とするリノベーションをCG上で作ってから施工に入ることも可能になるはずです。CGは今この時も進化を続けていますので、最新の技術を常に取り入れながら、不動産事業者が必要とするツールとしての魅力をさらに高めていきたいと思います。

リノベストの問い合わせ先

資料請求

無料相談

無料見積り

お電話で
お問い合わせ

03-6272-9775

home360@renobest.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。

株式会社リノベスト

住所：東京都千代田区飯田橋 4-5-11
パール飯田橋ビル7階

受付：9:00~18:00

定休日：水曜

H P : https://www.house360.co.jp/home

対象エリア：全国



不動産管理会社向け

「業法改正への対応」も
「電子帳簿保存法」も無料で詳しく解説。

WealthPark 資料ダウンロード 🔍 で検索!



「業法改正への対応」と
「管理業務のデジタル活用」が
この一冊で全て分かる。
無料ダウンロード



「電子帳簿保存法」と
「管理業務」の事なら
この一冊。
無料ダウンロード

 WealthPark

03-6409-6860

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

PropoCloud

プロポクラウド 検索

追客管理で、安定的な売上を

プロポクラウドは売買仲介営業に特化した営業支援システムです。

サービス資料
ダウンロード



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』7号

発行日

Issue Date: January, 2023

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

いのうえ りえ

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

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。

全宅管理に入会するなら今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▶
- チャンスその2 全宅管理サポーター制度**
今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▶
- チャンスその3 登録業者サポートプラン**
国土交通省「賃貸住宅管理業登録制度」に登録済みの宅建協会会員は▶

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※ | アクセス数
常時**500**以上 | 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**250**社超が新規採用

クラウド型賃貸仲介・管理ソフト「ES いい物件One」

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。



(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



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 安心
耐震性と構造上の不具合をクリア

汚いイメージの払拭 キレイ
実施基準に則ったリフォーム工事

わからないイメージの払拭 理解
住宅情報の開示



両方あると、なお安心!

◎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



ANDPAD

テクノロジーを通じて 建設業界で働く人の未来を幸せにする

私たちアンドパッドは、「幸せを築く人を、幸せに。」というミッションを掲げ、建設・建築業界の社会問題と向き合い、テクノロジーで挑み続けてきました。2016年のサービスリリース以来、現場の声を反映し使いやすさにこだわった開発と、導入・運用定着化への徹底したサポートで、ユーザー数38万人、ご利用社数14万社という多くの方々にご利用いただけるまでに成長いたしました。これからも、業界への「貢献心」と、「ものづくりへのこだわり」を胸に、建設業界のDX化へ向けて、お客様と共に伴走していきます。



おかげさまで選ばれて シェアNo.1*

ユーザー数 **389,000**人
ご利用社数 **146,000**社

不動産業界での活用が拡大中!

シェアNo.1*

i-Construction大賞
国土交通大臣賞
令和3年度受賞

大和財託株式会社

社員のみなさま

「現場数が増加しても、少数精鋭でスムーズな現場管理を実現」



これまでは職人さんたちに電話やFAXなどで連絡していましたが、上手く伝わらず、結局現場監督が足を運んでいました。ANDPAD導入後は、何か問題が起きた時も、職人さんに現場の写真をアップしてもらい、図面に赤字を入れて指示を出せるように。不必要な現場訪問の時間を削減でき、一人でより多くの現場を担当できるようになりました。

大成有楽不動産
販売株式会社

流通営業本部 リフォーム事業部
部長 椿嘉郎様

「残業時間50%削減、顧客単価250%アップに貢献」



リフォーム部門の営業は担当案件数が多く、1件ずつ現場を回ると営業活動ができないほど多忙で、長時間残業が常態化していました。そこで、案件数ではなく、1件あたりの単価を増やす取り組みを始め、ANDPADでの業務効率化も開始。残業時間が減ったことで、高単価案件の受注に向けて提案の質を上げることができたのではと思います。

導入事例集

より詳しい情報は
こちらから!



ANDPAD



アンドパッド

検索

<https://andpad.jp>

TEL 03-6831-4551

MAIL info@andpad.jp

株式会社アンドパッド 〒101-0022 東京都千代田区神田練堀町300 住友不動産秋葉原駅前ビル8階
※「クラウド型施工管理サービスの市場動向とベンダーシェア」(デロイトトーマツ ミック経済研究所調べ)