

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 2023.5 Vol.8

「浸透したか否か」ではない  
真価が問われるのは「顧客目線」

## テクノロジーの進化で 不動産業は新たなステージへ



登記情報管理

企業連携で開発される  
新サービスが続々...



DX Digital Transformation

必読! 政府と識者が示した見解

現代社会に不動産DXが欠かせない理由

巻頭  
インタビュー

お客様と現場スタッフが使いたくなる

# 不動産電子契約

# release

リリース



国交省の規定  
マニュアルに対応

不動産取引フローに  
最適化

お客様専用  
マイページ

**GOGEN**

GOGEN株式会社  
東京都港区北青山2丁目14-4 the ARGYLE aoyama 6F  
TEL:03-6773-9371/E-MAIL:info@gogen.jp



リリースHP

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	巻頭インタビュー① 不動産DXはこれから本格的な発展拡大ステージへ 国土交通省不動産・建設経済局 不動産業課長 三浦 逸広 氏
4	巻頭インタビュー② 不動産DXが進めば都市のDXも進む 都市工学者 東京大学大学院工学系研究科都市工学専攻教授 浅見 泰司 氏
6	対談 内見業務を変革する『アライズNAVI』がグループ一貫で完成 株式会社エフステージ 取締役 兼 DX推進室リーダー 高瀬 秀和 氏 株式会社Hyrax CEO/Engineer 服部 良弘 氏
<b>不動産×IT</b>	
8	営業支援① 売買取引における「顧客体験×DX」 そこそこ電子契約が果たす役割 GOGEN株式会社 代表取締役 CEO 和田 浩明 氏
10	営業支援② Salesforce上でゼンリン住宅地図活用を実現 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 木村 優花 氏
11	仲介業務支援 登記情報の取得管理を効率化 PDF検索や社内共有も可能 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
12	管理業務支援 オーナーの要望を集約してより操作しやすいアプリに進化 WealthPark株式会社 SaaS Product部 部長 鳥居 俊二 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

企業にお問い合わせの場合は……



## 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 **050-5546-9940**  
✉ [touki-lite@kits.nttdata.co.jp](mailto:touki-lite@kits.nttdata.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DXは これから本格的な 発展拡大ステージへ

## 三浦逸広氏

国土交通省 不動産・建設経済局 不動産産業課長



不動産業界におけるDXは、IT重説や売買契約の電子書面化などによって着実にその広がりを見せている。そうした取り組みを制度の面から支える国土交通省では、事業者がスムーズにDXに取り組むためのさまざまな施策を継続的に打ち出している。今年からは不動産IDの具体的な活用に向けた本格的な協議会も立ち上がるなど、事業者にとっては注視すべき動きも多い。そうした取り組みと期待する効果について、国土交通省でさまざまな施策の立案に関わる三浦逸広氏に話を聞いた。

もはやデジタルでなければ顧客はついてきてくれない

——不動産DXは今どのようなステージにあると受け止めていますか。

昨年まではまだ黎明期であり、今後、発展・拡大期に移っていくステージだと思っています。電子契約やIT重説の広がりや、不動産業界が他業界と比べても非常に先進的な取り組みに挑んでいると認識される大きなチャンスです。昔から家業として不動産に関わってこられた会社の場合、デジタルへの転換には多少の抵抗があると思いますが、常時スマホを片手に暮らすような時代になり、顧客のデジタルへのニーズをくみ取らなければならない時代になりました。国としても、その変化に対応できるよう、丁寧にサポートしていきたいと思っています。

——具体的にはどのようなサポートが考えられるでしょう。

昨年、書面電子化のための手続きや注意ポイントをまとめたマニュアルを作りました。しかし、事業者の皆様からは「内容が難しい」というお声をいただいています。今年から

来年にかけ、よりわかりやすいマニユアルに改定し、事業者の方がデジタル対応できるような環境を整えたいと思っています。

——売買契約の電子契約解禁から一年。浸透状況はいかがでしょう。

これから導入を予定している事業者も含めると、全体の2〜3割程度まで広がり始めているように感じます。売買は賃貸に比べて契約書類が多いこと、金額が大きいこと、現地で直接物件を見たいと考える消費者が多いこともあり、理解促進の取り組みが必要だと思いますが、「やってみたら意外と難しくなかった」と感じる方が多いようです。

——賃貸と売買、電子化のメリットはどこにあると考えていますか。

賃貸の場合、進学や就職で新生活を始める単身の方の契約も多いと思います。例えば上京して物件を探す

ような場合、物件を見て一度実家に帰って、契約のためにまた東京に来て、といった感じでお客様の負担がどうしても大きくなります。

しかし、電子化できれば顧客の移動の負担が減り、事業者の業務も効率化します。契約までのスピードが上がり、業績の向上にもつながっていくと思います。

売買の場合は、印紙税がかからないことで大きなコスト削減が実現します。ローン審査や登記手続きなど、売買契約以外に多くの手続きが絡みますので、完全にオンラインというわけにはまだいきませんが、リアルとオンラインを上手に融合させることで、今まで以上にスピーディーに、無駄なく契約が進むようになるはず

です。紙の契約書や資料を保管するため

## 不動産IDの有効性をより広く知っていただく機会を作ります



プロフィール

1995年京都大学を卒業し旧建設省入省。国土交通省土地・建設産業局建設課 入札制度企画指導室長、内閣官房内閣参事官等を経て現職。

いと思いますが、保管場所の心配がなくなることも大きな効果です。電子契約ツールの導入には一定の費用がかかりますが、長い目で見ればメリットの方が上回り、こうした効果への理解が進んでいけば、今後も着実に広がっていくだろうと感じています。

——不動産DXにまつわる今後の動きについて教えてください。

去年3月、不動産IDの導入に向け、IDを付与する際のルールを作りました。この5月には、不動産IDの活用に向けて官民のさまざまな技術やアイデアの連携を促進するため「不動産ID官民連携協議会」を設立します。

会員となる民間の事業者や学術団体、地方公共団体などに「不動産ID確認システム」のプロトタイプを提供したうえで、システムを活用した独自のプロジェクトを官民連携で立案していただく取り組みです。これまで不動産ID導入のメリットについて直接感じていただく機会があまりありませんでしたが、こうした実証事業を通じて、不動産ID導入のメリットや利便性を目に見える

ものにしていくと考えています。——どのような活用のアイデアが考えられますか。

不動産取引に直接関わるところでは、重要事項説明において自治体のハザードマップと不動産IDを結び付け、都市計画や用途地域に関する情報をよりわかりやすく説明することも可能になると思います。他分野でも今後、ドローン宅配を実現するために、物流会社とドローンを提供する企業が連携して、配送先情報を共有する必要があります。現状では自社ごとに持っている位置情報は突き合せなければいけません。共通の不動産IDで配送先を管理できれば、事業者同士の連携がスムーズになり、集荷から配送までの一連の流れが効率化できます。

不動産IDは、こうした新しい連携を組む際に非常に大きな効果を発揮するものです。協議会では、これから1年をかけ、近未来のデジタル社会に向けたさまざまな取り組みを企業や行政のみならず、ご協力いただくための機会を作っていくと考えています。

都市工学者 東京大学大学院工学系研究科都市工学専攻教授

# 浅見泰司氏

巻頭インタビュー②

## 不動産DXが進めば 都市のDXも進む

主に賃貸仲介・管理の分野から広がりを見せてきた不動産テックは、宅地建物取引業法改正による売買の電子契約解禁を経てさらなる広がりを見せ始めている。一方では、2024年4月から始まる相続登記の義務化や不動産IDの導入に向けたガイドラインの整備が進むなど、不動産情報の一元化に向けた動きも見逃せない。そうした動きがもたらすもの、また、その中で不動産DXが果たす役割について、『不動産テックを考える』の共編著者で都市工学の専門家である浅見泰司氏に話を聞いた。

仲介業は、今までと違う「業」になる必要がある

—不動産テックの現状をどのよう  
に捉えていますか。

かつての不動産テックでは、非常に役に立ちそうな情報技術が開発されても不動産業には合わない、または不動産業側が十分に情報技術を使いこなせないケースがよくありましたが、徐々に相互作用が生まれているように思います。また、これまでは技術に法制度が追いついていませんでしたが、最近はそれも解消されつつあります。こうした変化に合わせて、不動産業も、DXの「X」、つまりトランスフォーメーション（変革）を進めていくべきだと思います。—どのような変革が必要ですか。

例えば仲介業は、デジタル化された情報もあればそうではない情報もある中、それらをまとめて正確な情報を顧客に伝え、安全な取引を実現することで「業」として成り立っています。つまり、仲介が必要だということ、つまり、デジタルだけではまだ足りない部分があるということです。その足りない部分がデジタル化、自

動化されれば、仲介業は今までとは違った「業」に変わる必要が生じるでしょう。

——仲介業がなくなる可能性があるということでしょうか。

そこまでは言いませんが、変わっていくと思います。例えば小売業では、以前はお店に行かなければ買えなかったものがネットショップで買えるようになりました。しかし、お店がなくなったかといえればそんなことはない。ネットショッピングの不安を補うなど、店舗もある一定の役割を果たしているからです。同じように仲介業も、DXによりなくなるのではなく、人でなければできない付加価値の部分を変えるように変わらなければならないと思います。

——不動産DXが進んでいくと、都市計画の分野にはどのような影響や効果があるのでしょうか。

## 不動産のすべての局面においてDXは有効に作用します



プロフィール  
東京大学工学部都市工学科卒業、ペンシルヴァニア大学大学院地域科学専攻博士課程修了(Ph.D.)。2012年より東京大学大学院工学系研究科教授。

土地利用の変化がより適切になる、また、より早く進むようになります。

例えば、都市開発のエリア内に所有者不明の土地があった場合、その所有者を探すのに何年もかかることは珍しくありません。しかし、不動産DXが進み情報がデータベース化されれば、所有者が不明かどうか、不明の場合にどうすべきかといった判断が、より早くできるようになるはず。それによって、土地を適切に利用すべき人が素早くその所有者となり、より効率的に土地が使われるようになります。

また、国土交通省では5年に一度、都市計画の運用の基礎となる「都市計画基礎調査」を実施していますが、5年に一度といっても調査完了からデータのリリースまでには1年程度かかるため、前回の調査から実質6年も経ってしまい、都市計画に活か

すデータとしては古いものとなってしまいます。しかし、不動産のDXが進めば情報が常にアップデートされるようになり、新鮮な情報を使

った都市計画が実現します。エビデンスをもとに簡単に都市計画をモデリングできるようにもなるでしょう。

——最近是不動産IDの社会実装に向けたルール作りも進んでいます。不動産IDの導入は都市計画にどのような価値や影響を与えますか。

不動産IDは、不動産登記簿の13桁の不動産番号に4桁の特定コードをつけて物件を特定しようというものです。そこには2つの効果があると思います。一つは不動産の名寄せが簡単にできること。不動産サイトに同じ物件の情報がいくつも並ぶようなことがなくなり、消費者にとっては非効率性がなくなります。もう一つは、登記情報をより正しく新しいものにする効果です。不動産登記は必ずしも完全な情報が整っているとは限らず、故人の不動産が相続登記されていないケースがかなりあります。しかし、不動産IDを振らなければ流通できないということになれば、所有者は登記を変更せざるを得なくなります。それにより登記簿情報は正確になり、所有者不明の不動産を減らせるはず。

登記というものは不動産問題の基本だと私は考えます。それを正確かつ、より新鮮なものにしていくための動きがあることは、非常に良いことだと思います。

——今後の不動産DXにどのような期待をしますか。

企画、開発、売買や賃貸、仲介、管理、維持や修繕、処分まで、いわば不動産の一生といえるこの流れのすべての局面にDXは有効に作用すると思っています。現時点の不動産DXは、まだ仲介や管理の部分で技術が目立つイメージですが、特に最後の処分のところは今後大きな問題になる可能性があります。その部分のDXには大いに期待したいですし、私もその問題に向けたプロジェクトに取り組み始めたところです。

不動産DXが進むと、必然的に都市全体のDXも進むと私は考えます。土地や建物に付随するいろいろな情報が不動産DXで得られれば、都市計画もより適切なものになりますので、期待は非常に大きいです。

グループ化により、時代の  
変化に合わせた開発を実現

——両社のグループ化の経緯を教え  
てください。

高瀬 私は4年前にIT業界から不  
動産業界に飛び込みましたが、入社  
して一番驚いたのは、通信手段とし  
てまだFAXを使っていたことでし  
た。しかし、コロナ禍でFAXでの  
対応が難しくなり、システムを刷新  
して業務自体の流れを再構築する必  
要性が全社的に生じました。そこで  
外部の開発会社のサービスを探して  
みたのですが、それまで電話やメー  
ルでやってきたきめ細やかなサービ  
スをシステムに置き換えると、どう  
しても冷たく機械的になってしまい、  
かゆいところに手が届くようなサー  
ビスが見つかりませんでした。また、  
時代の変化が速いこの時代において  
は、要件定義や見積書の依頼、稟議、  
開発、納品という手順を踏む間に開  
発したものが時代に合わなくなる恐  
れもあります。そこで開発会社をグ  
ループに迎え、内製化する決断に  
至ったのです。

服部 私は、自分自身がどこまで

## 内見業務を変革する 『アライズNAVY』が グループ一貫で完成

リノベマンションブランド『ARISE』や買取再販事業者  
向けネットワーク『ワンリノネットワーク』を展開するエフ  
ステージでは、仲介事業者が同社物件を内見する際の手続き  
を効率化するシステム『アライズNAVY』を開発。今後『ワ  
ンリノ』加盟店に無償で提供する。開発に関わったグルー  
プ内のキーマン2人がその背景や導入メリットを語った。

株式会社エフステージ  
取締役 兼 DX推進室リーダー

### 高瀬秀和氏

プロフィール  
ベンダー立ち上げ、英語教材会社の社内  
SEを経て入社。2023年4月に取締役に  
就任、デジタル化及びDX推進を主導。

チャレンジできるか、その力を試し  
たいという気持ちから起業しました  
が、エフステージがグループ化に  
よって見据える将来像や思いを聞く  
中、自分達がこれからの時間を費や  
すに値するビジネスだと確信し、グ  
ループ入りを決意しました。不動産  
会社のグループの一員として事業を  
行う開発会社は珍しいと思いますが、  
従来からの事業も継続しており、良  
い距離感で関係を構築できていると  
思います。

——不動産業界のDXの現状につい  
て、開発の立場からどう捉えていま  
すか。

服部 DXすべきポイントが日常の  
業務に取り込まれているものばかり  
であり、かつ現状の手順で仕事有成  
り立っているがゆえに、どの手順を  
DXするのが正解なのか、事業者様  
側で判断するのは難しいと思います。  
そこをテック企業やスタートアップ  
企業が切り崩していくこうとしている  
状況が続いているように感じます。





## 質の高いサービスを、より効率的に仲介業者に提供

— そうした中、今回グループ内で開発した『アライズNAV I』。その機能について教えてください。

高瀬 『アライズNAV I』は、仲介事業者様の内見予約業務の効率化に貢献する内見予約・物件確認システムです。アナログなやりとりがすべて取り払われ、仲介事業者様は24時間365日いつでも内見の予約ができるようになります。現在6300人以上の仲介事業者様にご登録いただき、当社が扱う物件の内見時にご活用いただいています。

**服部** 大きな強みは、情報提供やメール配信機能のきめ細やかさです。その背景には、当社の基幹システムとのシームレスな連携があります。例えば、従来は完成した販売図面を基幹システムにアップロードしても、それを共有・更新する仕組みはありませんでした。しかし現在は、基幹



株式会社Hyrax  
CEO/Engineer

## 服部良弘氏

プロフィール  
Web制作会社のエンジニアを経て2015年にHyrax設立。M&Aにより2021年にエフステージのグループ企業となる。



システムから自動的に『アライズNAV I』に連携されます。それにより、例えば値下げをした場合などに古い販売図面で案内してしまうようなことなく、最新の販売図面をリアルタイムで手にできます。また、リノベーションの作業工程によっては内見ができない時間帯が生じることがありますが、そうした工程の情報を基幹システムに入れておけば、それが『アライズNAV I』に連携され、無駄のない内見スケジュールを立てることができず。予約時に返

信するメールには、現地の鍵の場所の写真や重要事項調査報告書などを添付して送るため、業務の短縮や改善につなげることもできます。

こうした機能を活用することで、当社では、電話やメールでの対応と変わらない質の高さを保ちながら、必要な情報を素早く仲介事業者様に提供できるようになりました。

— 『アライズNAV I』の今後の展望を教えてください。

高瀬 今後は、当社が展開する買取再販事業者様向けネットワーク『ワ

ンリノネットワーク』の加盟店様に『アライズNAV I』の機能を提供し、『ワンリノ』に関わるすべての事業者様がウィンウィンになるような仕組みを構築する予定です。例えば、内見予約したいのに希望日に内見ができない物件があった場合、近場にある別の加盟店様の完成物件を仲介事業者様にレコメンドするような仕組みを構築します。これにより、相乗効果で販売の窓口を増やし、営業の幅が一気に広がる効果が期待できます。

**服部** 開発面でも、UXを加味し、仲介事業者様にとってさらに便利で使いやすい機能をアップデートしていく予定です。また、将来的にはこの仕組みを外部公開し、業界全体のDXに貢献できればと考えています。

高瀬 世の中のデジタル技術の変化は日進月歩どころではなく、分や秒の単位で世界観が変わり、デジタル技術が自ら進化し、人間が後から追いかけていくような時代が変わってきています。そういった点を我々もうまく取り入れ、技術の革新に力を入れていきたいと思っています。

## 営業支援

GOGGEN株式会社

# 売買取引における「顧客体験×DX」 そこそこそ電子契約が果たす役割

2022年に創業し不動産業界のDXに貢献するテック事業を追求するGOGGEN。不動産売買特化型の電子契約サービス「Release（リリース）」を展開し、順調に業績を伸ばしている。代表取締役CEOの和田浩明氏に、不動産DXにおいてこの先事業者が注視すべき「顧客視点での取り組み」を語ってもらった。



代表取締役 CEO  
和田 浩明氏

## 「一生に一度の買い物」の 概念を変える必要がある

——最近の不動産テックの広がりをごのよう  
に捉えていますか。

スタートアップ企業のプレイヤーによるサービスは以前から変わらず増え続けています。しかしそのトレンドは、業務支援サービスから顧客体験サービスの提供へとシフトしていくのではないかと感じています。不動産会社の中でも、中期経営計画やDXレポートに「顧客体験×DX」といったキーワードを盛り込む企業が増え始めている印象です。——「顧客体験×DX」とは具体的にどういったものでしょうか。

例えば、大きな顧客接点である売買取引のフェーズでDXを進めることです。そのためには、顧客の意識の変化から目を背けず、しっかりと対応することが求められます。

最近ではデジタルネイティブ世代の人たちが不動産一次取得の中心層となってきていま

す。加えて新型コロナウイルスの影響もあり、消費者のデジタルニーズは世代を問わず大きく変わってきました。一方、中長期的視点で見れば、人口減少や少子高齢化はもはや避けては通れないトレンドですし、流通案件は徐々に減っていくとも予測されています。マーケティング領域においては投資対効果の低下という課題もあります。

この状況を踏まえ、顧客体験×DXで目指すべきこと。それは、取引自体を価値のある体験に変えることで顧客のロイヤルティを高めることです。単に「契約がもたらえて良かった」と安心するのではなく、今の顧客のトレンドを理解しながら、固定概念を変えるところまでチャレンジしなければいけません。

——そのためにはどのような変革が必要だと考えますか。

例えば、リピーターを増やすことです。取引の価値観を変え、顧客体験×DXによってロイヤルティを高められれば、リピーターが増え、顧客と継続的な関係を構築できるはず

だと考えています。

そのためには、長く「一生に一度の買い物」とされてきた不動産の価値観をその根拠から変えなければいけません。少女過激な言い方をすれば、不動産取引をショッピングのように楽しむ時代を作る。そのぐらいの意気込みで取り組まなければ恐らく再取引は生まれず、リピーターは増えていかないと感じます。今後、この社会的レベルともいえる業界変革を実現するためにデジタルを生かしていくことが、不動産DXの最終到達点なのではないかと思っていますし、事実、大手のいくつかの不動産会社はこういう取り組みをすでに始めています。

——しかし、顧客体験×DXに取り組むにあたっての課題は各社様ともまだまだ非常に大きいと思います。

はい。業界全体の課題があまりに大きいためになかなか変革できず、逆を言えば変革が実現しないがゆえに今まで安定した取引を続けてこられたわけです。これを改革するには、

単なるデジタル化では語れない大きなハードルがあると思います。新しいことをやったからといってすぐに顧客が増えるかは未知数ですし、変化から成果までのリードタイムが非常に長くなることを覚悟しなくてはなりません。また、業務フローを変える、ビジネスモデルまで変えるということになると、社内調整にも労力を費やすことになるでしょう。まして不動産における顧客のリピーター化というのは、今までほぼ誰も取り組んできてない領域ですから、「DXに取り組んだからといって、効果がすぐに出る」とは限らないのでは」という声も上がるはずです。

しかし、こうした状況だからこそ、昨今の宅建業法改正、電子契約の解禁というのはまたとないチャンスだろうと考えています。

——それはなぜでしょうか。

一つの理由は、不動産における売買取引は絶対的な作業である、つまり、顧客が必ず経験する手順であるということです。契約を結ばずに不動産を購入する人は誰一人いません。

不動産電子契約の顧客利用意向

調査結果によると、約9割の顧客が不動産売買契約時に電子契約を選択

エンドユーザーへの質問①

不動産売買契約を電子契約で締結した場合、数万円の印紙代が不要になることをご存じでしたか？

59%のユーザーは印紙代が不要になることを知っている

41%のユーザーは印紙代はまだ必要だと思っている

エンドユーザーへの質問②

不動産売買契約時に電子契約を選択したいと思いますか？

87%のユーザーは電子契約を選択 +どちらでもよい

13%のユーザーは紙書類の契約にしたい

エンドユーザーへの質問③

電子契約に対応しているデベロッパーや仲介会社を選択したいと思いますか？

96%のユーザーは電子契約対応の不動産会社を選択 +どちらでもよい

4%のユーザーは電子契約対応の不動産会社を選択しない

そのフローにデジタルを導入するということは、すべてのお客様にDX体験をさせるうえで絶好のチャンスであり、事業者にとっても顧客にとっても非常に良いきっかけになるはずだと考えています。

また、電子契約を取り入れれば、不動産取引の中心となる売買契約の情報が簡単に蓄積され、かつ最適化されます。これにより管理はもちろん、営業的に見ても、契約業務のス

ピードアップ等、業務改革が実現し、生産性の向上にもつながりますし、ひいては経費の圧縮にも非常に効果を発揮するでしょう。

エンドユーザー側も、電子契約を望んでいるという調査結果はすでに出ています。電子契約の際に印紙が不要である事は顧客の約6割にまで浸透し、96%の人は契約の際に電子契約ができるデベロッパーや仲介会社を利用したいとするアンケート結果も出ています。最近では特に投資用不動産の市場で電子契約の普及が非常に進んでいます。なぜかといえば、複数回の不動産契約を経験する顧客が多く、不動産取引がどういうものかを理解しているからです。「高額な印紙代を払いたくない」とか「紙の契約書をたくさん持ちたくない」という発想は当たり前感覚ですし、現に顧客がそのように望んでいます。デジタル世代が増えていく中で、「電子契約できないの？」と思うお客さんも当然増えてくるでしょう。こうしたエンドユーザーの変革ニーズを考えても、電子契約の解禁は非常にメリットがあるのではないかと考えています。

電子契約・契約書管理をデジタル化する「リリース」

貴社の不動産電子契約サービス「リリース」(Release)ではどのようなことが実現できますか。

「リリース」は、エンドユーザーとの契約から書類の引き渡しまでをデジタルによりワンストップでカバーする、不動産売買特化型の電子契約・契約書管理サービスです。「宅地建物取引業法施行規則」の電子契約に係る改正内容、及び「重要事項説明書等の電磁的方法による提供及びITを活用した重要事項説明実施マニュアル」の電子契約部分に完全対応しており、物件の登録から引き渡しまで、不動産売買にかかる一連の取引フローにおいて発生する契約手続きを、「リリース」を利用してすべてデジタル化することが可能です。サービス内の電子署名機能は、業界最大手の「クラウドサイン」/「SMBクラウドサイン」などのAPI連携によりSaaSとして提供しているものに加え、不動産会社様の既存システムに組み込む形で提供も行っています。

— 今後の展開についてお話しください。

— 導入社数国内1位のオンライン本人確認サービスを提供する株式会社TRUSTDO C K様との業務提携により、マイナンバーカードの公的個人認証を活用した電子契約時の本人確認の強化、また犯罪収益移転防止法に準拠した不動産売買時の本人確認と電子契約を連動させるなど、不動産電子契約を起点に取引を円滑にさせるサービス提供を目指します。顧客体験の変革に取り組みなければ、今後の不動産業全体の変革は決して実現しません。売買取引における顧客体験×DXを

実現するうえで不動産電子契約の導入がいかにチャンスとなるかということも、ぜひ知っていただければと思います。

GOGENの問い合わせ先

GOGEN

※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。

GOGEN株式会社

住所：東京都港区北青山2-14-4  
the ARGYLE aoyama 6階

Emai : sales@gogen.jp

H P : https://release.estate

対象エリア：全国



不動産売買の取引プラットフォーム

Release  
リリース



## 営業支援

株式会社NTTデータ

# Salesforce上でゼンリン住宅地図活用を実現

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）」に、ゼンリンの住宅地図情報をSalesforce上で利用できる「Location Manager」が加わった。注目のその特徴とは。

## 地図情報の一元管理により効率的な検索・管理が可能に

「Location Manager」の概要、特徴を教えてください。

Salesforce上でシームレスにゼンリン住宅地図データを利用できるサービスで、お客様が使いのSalesforceの画面の中に住宅地図を直接組み込めるのが大きな特徴です。画面上で住宅地図が見られるアプリケーションは他にもありますが、地図は地図システム、営業支援や顧客管理はSalesforce、路線価情報やその他の情報はまた別のシステムと、複数画面で情報を連携・収集する必要があります。「Location Manager」では、それらをSalesforceの画面一つで操作・管理できます。

—どのような機能がありますか。

BizXaaS Mapで20年近く積み上げてきたノウハウに基づく機能が散りばめら

## BizXaaS Map Location Manager

Salesforceと住宅地図を連携することで、効率的な情報管理を実現します

### 従来の方法



- ① 複数サイトを回って情報収集する必要があり非効率...
- ② Salesforceで管理している情報が地図と紐付いた形で管理できておらず有効活用できていない

### Location Managerで情報管理



- ① ゼンリン住宅地図上で各種情報を集約  
→ワンストップな情報収集を実現
- ② 地図上で俯瞰的な情報把握を実現  
→情報の組織的活用

Forceの標準のカスタマイズ機能とも組み合わせながらお客様の業務に合わせてツールを作り込める柔軟性も大きなメリットです。

—導入効果をお話してください。

検索や管理の効率化はもちろん、ベテラン営業担当者の頭の中だけに情報やノウハウがあり、その内容の共有や若手社員への伝達ができていないといった課題に対して、属人化を解消する新たな情報の蓄積手段としても活用いただけます。

れており、物件の調査や管理において効果的にご利用いただけます。最も大きなメリットを感じていただけるのは検索機能です。住宅地図をご契約いただく、住所情報や表札などでの検索はもちろん、エリアを指定してその中にコンビニが何軒あるかなどを調べる施設検索も可能です。ビルの中のテナント名まで見ることができるよう便利な機能を標準でそろえており、不動産を評価する際などにご利用いただけます。築年数や駅からの距離、部屋の広さなどで類似する物件が周辺にあるかを調べ、売買物件の評価額が妥当かどうかの証跡としてご利用いただくこともできます。物件管理では、管理したい項目や名称をお客様の業務に合わせてカスタマイズできます。Sale



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  
木村 優花氏

—今後の機能拡張予定はありますか。

Salesforce上から登記を取得したいというお客様からのご要望が多く、その機能のリリースを予定しています。また、Google Mapのストリートビューとの連携もご要望が多いものの一つで、こちらも同時期でのリリースを計画しています。その他、不動産業務の効率化により貢献するソリューションを目指してさまざまな開発に今取り組んでいるところです。

### 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**

bxmpcrm-salesforce@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：10:00~18:00

定休日：土日祝

H P : [https://madore.glbs.jp/contents/location\\_manager.html](https://madore.glbs.jp/contents/location_manager.html)

対象エリア：全国

## 仲介業務支援

株式会社NTTデータ

### 登記情報の取得管理を効率化 PDF検索や社内共有も可能

住宅地図をクラウド配信する『BizXaaS Map（ビズエクサースマップ）』から登記情報取得に特化したサービス『登記Lite』には、登記情報の取得と管理を効率化し、効果的な運用を可能にしたさまざまな機能が盛り込まれています。その特徴等を担当者に聞いた。

#### 視覚的要素を機能に加えて スムーズな情報管理を実現

「『登記Lite』の機能を具体的に教えてください。」

『BizXaaS Map』で、特にニーズの高い登記情報の取得管理機能に限定したサービスで、大きく3つの機能があります。まず、複数の登記簿を一括で取得できることです。登記簿が欲しいエリアを、PCならマウスで、iPadなら指でなぞって範囲指定することで、そのエリア内の登記簿を一括で取得することができます。例えば、仲介を手掛ける不動産会社の営業の方が、ご自身の担当する営業エリア内の区画情報をすべて取得したい場合、一括で漏れなく取得をすることができます。また、土地の筆界が地図上に赤線でわかりやすく表示されていることや、住所と地番が両方記載されているため、登記簿を取得する際に面倒な住所と地番の照合の必要がないこと。そして、土地のみの登記情報

を取得した場合は緑、建物などの情報を取得した場合は青、両方取得している場合は赤で表示されるので、取得の有無がひと目でわかる。視覚的な要素も効率的にサポートします。

2つ目は、取得した登記情報を地図に紐付けて管理できる点です。これにより『登記Lite』上ですべての情報を一元管理できます。紐付けた情報は社内の他の担当者も見ることができ、取得情報を簡単に共有できると同時に、重複取得の無駄をなくすることもできます。紐付けた登記情報のPDFはサーバー上に保存されるためデータが行方不明になることもありませんし、常に最新の情報を管理・閲覧できます。

3つ目は、登記簿に記載された内容をキーワード検索できることです。PDF内の情報をシステム内でテキスト解析したうえで保存するため、取得済みの登記を網羅的に検索できます。検索してヒットした文字列は黄色でハイライト表示されるため、検索した文字が

PDF内のどこにあるのかもすぐに見つけることができ、ご好評をいただいています。—その他、競合ツールと比較した際に強みとなる機能はありますか。

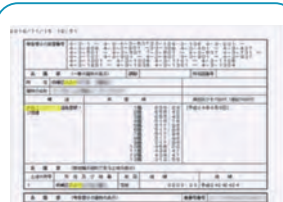
登記申請を一覧化した法務局の登記受付帳のデータを情報開示申請して収集・電子化しています。これにより、直近1年以内に相続によって所有者が変わった土地、売買のあった土地、新規に登記された土地、新たに抵当権がついた建物などといった検索が可能となります。従来、新しい情報を知る際にはあらためて同じ地番で不動産登記を取得し内容に変更がないか目で見比べる必要がありました。その作業が効率化できる有効なコンテンツで、この機



登記簿を一括取得



地図上で登記管理



登記簿の中身を検索

能のためだけに契約いただいている事業者様もいらっしゃいます。2024年度からは相続登記が義務化されますので、このツールの役割は非常に大きいと考えています。—機能追加等の予定を教えてください。

現状はサービス価格を抑える目的から検索できるデータを絞っていますが、今後は検索可能な異動情報の種類を増やす予定です。これまでと変わらず常にお客様の声を伺いながら機能追加、機能改善を続けてまいります。



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](mailto: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：10:00~18:00

休日：土日祝

H P : [https://madore.glbs.jp/contents/touki\\_lite.html](https://madore.glbs.jp/contents/touki_lite.html)

対象エリア：全国

## 管理業務支援

WealthPark  
株式会社

### オーナーの要望を集約して より操作しやすいアプリに進化

オーナーがスマホやWebサイトで容易に資産管理できると評判の『WealthPark』は、さらにオーナーの満足度向上を追求し、新機能を付加するなど大幅リニューアルをしたという。詳細をプロダクトマネージャーの鳥居氏に聞いた。

### オーナーのメリット追求が 管理会社の後方支援に

「御社が開発した『管理会社とオーナーをつなぐ』をコンセプトにした不動産管理会社向けサービス『WealthPark』ビジネス」の具体的な内容を教えてください。

不動産管理会社向けには、賃貸管理の基幹システムと連携し、収支報告の送付をデジタル化、オーナー様とのコミュニケーションや各種提案もチャットを活用し、円滑にします。情報をデジタルで一元化することで日々の煩雑な業務を効率化し、コスト削減を実現しています。

一方で、オーナー様には専用アプリ『WealthPark』を活用いただき、管理会社様からの収支報告や売買提案などをスピーディーに受け取ることができるようになっています。2017年に開始したサービスですが、大変好評で導入企業は150社以上、オーナー様のアプリ登録者は5万人を超えています。

した。

「順調にユーザーが増えていますね。」

はい。さらにマーケットを拡大していくためにプロダクトをどう成長させていくかが大きな課題です。そのために意識しているのは私たちの顧客である管理会社の先にいるオーナー様たちです。管理会社様のDX化をより進めていくためには、エンドユーザーであるオーナー様に『WealthPark』の魅力を感じてもらうことが必要不可欠です。管理会社の導入・活用を支援するカスタマーサクセス部に届いた意見や利用調査などを元に昨年10月、『WealthPark』の一部機能をアップデートさせました。

「どのようなアップデートをしたのですか。」

オーナー様が収支情報を入力できる機能を付加しました。これによって管理会社様から提供される収支情報以外の収支も同じ画面で確認できるので、より正確な資産状況を把握できます。具体的には画面に「自分の収支」ボタンを設け、そのページへ移動すると収支

情報を追加できるようになっています。さらに2月には管理会社様がレポートしていた大口収支情報だけでなく、ローン返済や税金などオーナー様が入力・追加した情報もダウンロードできる機能も加えました。

「他にも改良した点はありますか。」

「他にも改良した点はあります。昨年12月、管理会社様からの多くのアドバイスとオーナー様からの要望を元に、保有物件の稼働状況や収支状況など、オーナー様にとって必要な情報が最初に表示されるよう、アプリのトップ画面をリニューアルしました。メニュー表記も従来のカタカナ表記ではなく、『保有物件』『お知らせ』と分かりやすい表現



SaaS Product部 部長  
鳥居 俊二氏

に変更しています。

さらに3月、改良したのは『確認リスト』『入居申込みの承認』『回復工事の承認』などオーナー様の承認待ちの案件がいくつあるかひと目で分かるようになっていきます。すでに以前のトップ画面と比べて改善されたという声をいただいています。ただ、これで終わりではなく、管理会社様の立場からオーナーアプリをどうすべきかといった観点でさらなる改良を続けていきます。

### 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：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

# 売買仲介特化 追客支援 システム



## 新機能リリース

不動産営業支援システム「プロポクラウド」は“土地”への対応、“愛知県”への対応を開始しました。  
土地データベースの拡充、愛知県の対応により東名阪全域をカバーし、より多くの顧客を追客可能に。

### “土地”に対応

中古マンション、新築戸建、中古戸建に加え、  
今回新たに“土地”に対応



### “愛知県”に対応

首都圏、関西圏に続き、  
”愛知県”に対応で東名阪をカバー



プロポクラウド

プロポクラウド

検索

株式会社 Housmart

プロポクラウド事業部

☎ 03-6823-0743 (営業時間: 平日 10:00~19:00)

✉ propo\_support@housmart.com

サービス対象エリア 東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県、愛知県、大阪府、京都府、兵庫県  
対応種別 中古マンション、新築戸建て、中古戸建て、土地



21004590(02)

# 売却物件は

# 自社サイトで集客する時代へ

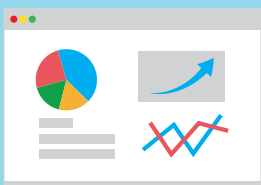
## 売り物件集客の決定版!

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

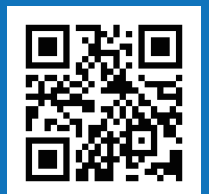


自動顧客追客



ステップメール

Oerukaについて  
詳しくはこちら



[oeruka.com/lp](https://oeruka.com/lp)

 価値住宅株式会社

 03-3375-1250

 [info@kachi-jyutaku.co.jp](mailto:info@kachi-jyutaku.co.jp)



# 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!!》

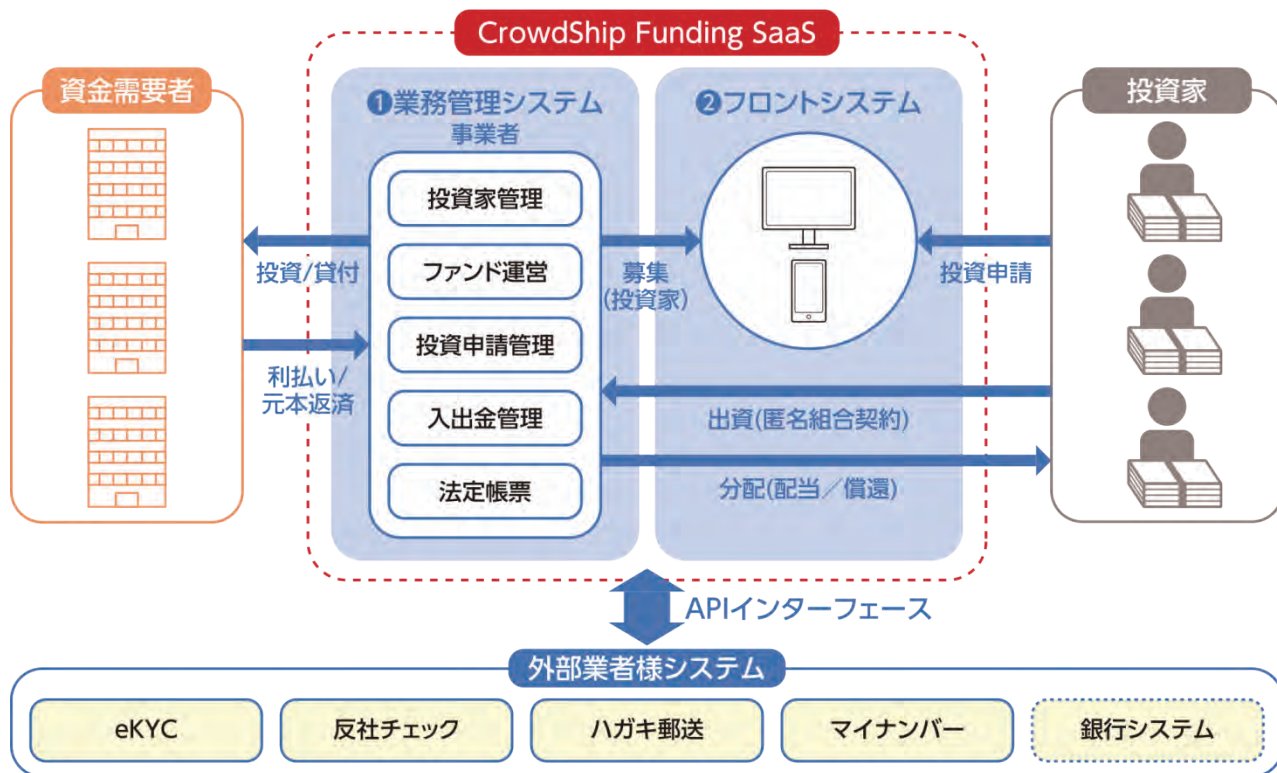
金商法、不特法1号・2号、不特法3号・4号、匿名組合/任意組合、対面/非対面に対応可能です。

## 《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お提案をします。

## 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」を見たとお伝えください。

## 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)

# 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」8号

#### 発行日

Issue Date: May, 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 / Rie Inoue

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 鈴木 文規 / Fuminori Suzuki

田中 章夫 / Akio Tanaka

#### 撮影

Photographer

小沢 朋範 / Tomonori Ozawa 小山 昭人 (FACE) / Akito Koyama

#### 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。

# 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**700**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」

**300**社超が導入

### 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

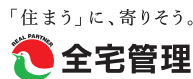
web内見やIT重説が可能-オンライン内見

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)



(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



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9月17日(日) 15:00~16:00 (60分)
- 申込期日 / 2023年8月30日(水)
- 試験会場 / 東京・大阪・名古屋・福岡・広島・仙台・札幌  
(全国主要都市7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%!!



土地活用プランナーHP

● 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