

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 2024.3 Vol. 10



# なぜDXの推進は必要か 中堅・中小企業に

デジタルの普及は時代の波ではなく  
人手不足を解消する術

認知度拡大につながる  
不動産投資型CFの活用

AIで未来を創る  
不動産管理会社向け  
オーナーアプリ

利用オーナー数  
No.1



マッチング情報 17件のマッチング

> 絞り込み検索 表示形式:  表  カード

| スコア | ステータス | 規模 (土地)       | 規模 (建物)       | (都)     | 用途地域        |
|-----|-------|---------------|---------------|---------|-------------|
| 90  | ◎ 未照会 | 1,000坪～2,000坪 | 1,000坪～2,000坪 | 群馬県     | 近隣商業地域 他6件  |
| 85  | ◎ 未照会 | 500坪～3,000坪   | ～             | 埼玉県 所沢市 | 第一種住居地域 他4件 |
| 85  | ◎ 未照会 | 1,500坪～上層なし   | 1,500坪～上層なし   | 群馬県     | 準工業地域 他4件   |

経済産業省が実施する  
「DXセレクトション」

DXは企業経営全体に  
目を向けて考えるべき

# 全宅管理に入会するなら今がチャンスです!!

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**750**以上 | 月間**2,000**超  
※賃貸住宅管理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」

**350**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

賃料査定・空室対策提案ツール「参謀くん」

月2回の情報提供-メールマガジン

◎入会金: 20,000円 ◎会費: 2,000円 [月額]

「住まう」に、寄りそう。  
 **全宅管理**

(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



両方あると、なお安心!

#### 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



◎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



CONTENTS

2 **巻頭インタビュー①**  
中堅・中小企業のDXを加速させる  
経済産業省の「DXセレクション」  
経済産業省 商務情報政策局 情報技術利用促進課(ITイノベーション課)課長補佐 吉原 優貴 氏  
栗原 涼介 氏

6 **巻頭インタビュー②**  
人手不足に直面する今  
DXによる業務効率化は必須  
株式会社アンドバッド 経営戦略本部 マーケティング部 マネージャー 長濱 純人 氏

8 **対談**  
投資の新たな可能性を生み出す  
不動産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  
株式会社えんホールディングス DX推進室部長  
株式会社えんメディアネット 代表取締役 坪倉 伸一 氏

**不動産×IT**

10 **管理業務支援**  
賃貸管理業務をアプリに集約させ コスト削減と業務効率化を実現  
GMO ReTech株式会社 代表取締役社長CEO 鈴木 明人 氏

12 **VR・AR・IoT**  
目指すは業界デファクトスタンダード 低コストで全世帯をスマートホーム化  
株式会社アクセルラボ 代表取締役 小暮 学 氏

14 **営業支援①**  
不動産情報を地図に表示するサービス。その活用が買取再販へも広がる  
株式会社ネットデータ 取締役 山本 淳志 氏

16 **営業支援②**  
事業用不動産の仲介を 効率的なマッチングで支援  
ククレブ・アドバイザーズ株式会社 取締役常務執行役員 営業本部長 兼 戦略企画室長 小室 仁 氏



バックナンバー(電子版)は  
二次元バーコードから  
ご覧になれます。

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 **086-245-9696**

**info@netdata.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

## 経営改革によって 新たな価値を生み出す

— DXについて、その意義をどのように考えていますか。

**栗原** DXは企業価値を高めるものです。データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを元に製品やサービスを変革するとともに、業務のプロセスや組織、企業風土などビジネスモデルを改革する。単に

デジタル機器を導入することやデータを取るということではなく、そこから顧客に対して、いかに新しい価値を提供するかというところまでをわれわれはDXと捉えています。

**吉原** DXは企業経営全体に目を向けて考えていくべきものです。5年後、10年後に自社がどうありたいかということを見据え、そのために今の経営の仕方ですり足りない部分をデジタル技術で補い、会社を発展させて

いくということですが。

**栗原** デジタルの必要性ですが、社会にその波が来ているということはもちろんあります。ですが、それだけではなく、人手不足に悩まれている企業も多い中、人がやっていた業務を代替するために、今やデジタルは必要不可欠なものとなっています。今後、業種や業界、また、企業規模にもかわかわらず、DXに取り組みないと会社経営はなかなか立ち行かなくなっていくのではない

でしょうか。

**吉原** データ化もまた大切な要素です。これまで暗黙の中で勘や経験などに頼ってきた仕事や、エビデンスの取れたデータに基づき言語化されることによって、効率的な事業運営ができるようになります。余剰の出た時間や人材をより有益なことに投資できるといった効果、また、データに基づき、より付加価値の高い事業を生み出す、という効果も生まれます。

**栗原** ただ、DXが順調に浸透しているかという点、まだ道半ばとい

うところだと捉えています。大手もそうですが、特に中堅・中小企業は漸進的な進展が見られる一方、2022年時点においても、6割強の企業はデジタル化・DXに全くの未着手、もしくは電子メール利用や会計事務における電子処理等の一部業務のデジタル化にとどまっております。DXだけではなく、その前段階であるデジタル化も道半ばとなっています。

— 企業がDXを進めていくためのアドバイスなどはありますか。

**吉原** 経済産業省では、デジタル時代の経営者に求められる企業価値向上に向けて、実践すべき事柄を「デジタルガバナンス・コード」として取りまとめられています。この経営の要諦集を中堅・中小企業等に寄り添った形で整理したのが、「中堅・中小企業等向け『デジタルガバナンス・コード』実践の手引き」(PDF)です。「DXとは何か」ということから、取り組み上でのポイントや留意点を、事例などを用いながら分かりやすく解説したものですので、ま





## DX推進施策の全体像

### 企業のDXレベルに合わせて、企業認定や優良企業選定などの施策を提供



## デジタルガバナンス・コード

持続的な企業価値の向上を図っていくため経営者に求められる企業価値向上に向け実践すべき事柄を取りまとめたもの (DX時代の経営の要諦集)

- 1 ビジョン・ビジネスモデル
- 2 戦略
- 3 成果と重要な成果指標
- 4 ガバナンスシステム

「DXセレクション」に選定されるまでの流れ: 企業や経営者が実施すべき事項を取りまとめた手引き書「デジタルガバナンス・コード」を基にDXを推進→4つの基準で自社をチェック→「DX認定」に申請して認定を取得→「DXセレクション」に申し込む



手引きPDFは経済産業省のウェブサイトからダウンロードできる

意思、会社の現状を自己診断していただけるようにしています。

既にDXに取り組んでいるという企業には、「デジタルガバナンス・コード」の4つの柱「ビジョン・ビジネスモデル」「戦略」「成果と重要な成果指標」「ガバナンスシステム」に照らして、これからDXに取り組んでいく体制などが整っているかどうかを審査し「DX認定」企業として認定しています。

そして、DXによって成果を上げているDX先進企業を「DX銘柄」「DXセレクション」として選定しています。「DX銘柄」は東証上場企業を対象にして今年で10年目、「DXセレクション」は中堅・中小企業を対象に2022年から選定を開始し、今年で3年目となりました。

吉原 「DXセレクション」の選定企業は22年が16社、23年が20社で

す。これまでの2年間は、地方版IoT推進ラボという弊省が取り組む地域でのDXコミュニティからの推薦企業のみを選定対象としていましたが、今年度 (DXセレクション2024)からは全国の中堅・中小企業等を対象に、広く優良企業を募集することとしました。応募にあたっては、DX認定レベルを確認する調査項目への回答とともに関係機関からの推薦を必要としておりますが、応募時点でDX認定を取得済みである企業に限っては、当該調査項目への記載を免除した上で、自薦での応募も認めています。

栗原 今年度は既に応募を締め切っておりますが、来年度以降に応募を希望される際には、まずは「DX認定」を目指していただきたいと思っております。認定については、政策実施機関である独立行政法人情報処理推進機構 (IPA) のウェブサイトからいつでも申請が可能となっております。

—— どのような企業が選定されていますか。

吉原 23年の選定企業では、岡山県のフジワラテクノアートという醸造会社がグランプリとなりました。創

## DXセレクト2023選定事業者一覧

| 推薦ラボ                   | 法人名                  | 本社所在地 |
|------------------------|----------------------|-------|
| <b>■グランプリ</b>          |                      |       |
| 岡山県IoT推進ラボ             | 株式会社フジワラテクノアート       | 岡山県   |
| <b>■準グランプリ</b>         |                      |       |
| 群馬県IoT・AI推進研究会         | 株式会社土屋合成             | 群馬県   |
| 北九州市IoT推進ラボ            | グランド印刷株式会社           | 福岡県   |
| <b>■審査員特別賞</b>         |                      |       |
| 北九州市IoT推進ラボ            | 有限会社ゼムケンサービス         | 福岡県   |
| <b>■優良事例選定</b>         |                      |       |
| 札幌市IoTイノベーション推進コンソーシアム | 池田食品株式会社             | 北海道   |
| 秋田県IoT推進ラボ             | 株式会社田代製作所            | 秋田県   |
| 秋田県IoT推進ラボ             | 有限会社小西タイヤ            | 秋田県   |
| 山形県IoT推進ラボ             | 三井屋工業株式会社            | 愛知県   |
| 山形県IoT推進ラボ             | 有限会社舟形マッシュルーム        | 山形県   |
| 群馬県IoT・AI推進研究会         | スバル工業株式会社            | 群馬県   |
| 長岡市デジタル推進ラボ            | テラノ精工株式会社            | 新潟県   |
| 柏崎市IoT推進ラボ             | 日本メッキ工業株式会社          | 新潟県   |
| 富山県IoT推進ラボ             | ケーシーアイ・ワープニット株式会社    | 富山県   |
| 長野県IoT推進ラボ             | 株式会社共進               | 長野県   |
| 静岡県IoT推進ラボ             | 宮川工業株式会社             | 静岡県   |
| 大阪市IoT推進ラボ             | 株式会社ブリッジ・ソリューション     | 大阪府   |
| 大阪市IoT推進ラボ             | 株式会社Mountain Gorilla | 大阪府   |
| 岡山県IoT推進ラボ             | 両備ホールディングス株式会社       | 岡山県   |
| 佐賀県IoT推進ラボ             | 株式会社ソロン              | 佐賀県   |
| 佐賀県IoT推進ラボ             | 株式会社中野建設             | 佐賀県   |

経済産業省のウェブサイトで「DXセレクト2023」の表彰式の動画(YouTube)や選定企業レポート(PDF)を見ることができる

業90年という長い歴史を持ち、ベテラン社員の経験による阿吽の呼吸のようなもので事業を進められてきたが、女性の副社長が今後の経営を担うというタイミングで、DX経営へとシフトしていきました。経験や勘に頼ったままでは技術進化ができないという危機感により、ベテラン社員と丁寧に対話を重ね、ビジョンを共有することで会社が丸

となり、醸造だけでなくバイオテクノロジーを駆使する企業として世界で活躍されています。準グランプリの土屋合成は、群馬県でプラスチックの製造工場を行なっている会社です。加工したプラスチック製品は単価が安く、機械を長く稼働させる必要があるため人手に頼っていましたが、工場を自動化し、業務改革をデジタルで進める体

制に移行したことで、将来の展望が大きく広がりがちなものに挑んでおられるようです。

また、不動産業界の企業もあります。佐賀県のソロンは地域密着型の不動産会社で、デジタル化を起点に試行錯誤し、伴走支援者の力も得ながら業務管理システムを整えていかれました。これにより、業務の効率化だけでなく顧客へのサービス向上や事業拡大、新規事業の立ち上げ機

会の創出などにもつながっています。

「DXセレクト2024」においても、大変魅力的な取り組みを行っている企業が選出されていますので、ぜひ経済産業省のウェブサイトをご覧ください。

——選定されたメリットなど企業からどのような声が届いていますか。

吉原 全国の企業の中から優良事例として経済産業省が認定させていた

だき、それを対外的に広報発信していますので、選定された企業の価値向上につながっていると思います。

「DXセレクト2023」と同様の表彰制度ですが、以前、「DX銘柄」に選ばれた企業に聞いたところ、リク

ルーティングで信頼される糧になっ

たとか、公的に認められたことから投資家目線に気づきを与えられたといった話がありました。

一方、「DX認定」は取得すると経済産業大臣の認定という冠がつきますが、それだけではなく、アンケートによると「自社の経営をしっかりと見直す機会になった」「5年後、10年後を見直す機会になった」といったようなコメントが多くありました。

栗原 DXを通じて、時代変化の中でも持続的な企業価値の向上を実現できる企業経営を目指すだけでなく、デジタル技術を活用しながら経営を見直すことで、労働生産性や売上高の向上に結びつきます。そういったDXの成功例がモデルケースとなり、業種間や地域の中で横展開され広がっていくことを期待しています。不動産業界には小規模の会社もあると思いますが、規模に関係なくDXで成果をつかんでいただきたいですね。

吉原 DXは企業が大きくジャンプアップするチャンスでもあります。それに、不動産業のような様々な情報を扱う業種にこそ、その効果は発揮されるのではないかと思います。

## 現場業務の効率化から 経営改善までを一元管理

「ANDPAD」はどのようなサービスでしょうか。

クラウド型建設プロジェクト管理サービスです。写真や資料の整理、図面、工程表、日報、チャット、受発注などいろいろな機能をオールインワンで提供し、施工現場の効率化から経営改善までを一元管理します。クラウドに上げた情報は関係者で共有でき、例えば、現場からはスマートフォンやタブレットで、オフィスではパソコンで操作できます。

おかげさまで現在、全国約18万社に導入していただき、ユーザーは47万人を超えました。

——施工管理アプリとしてはトップシェアということですが、その理由は何だと考えていますか。

いくつかあると思いますが、大きくは3つあると考えています。1つは、常に現場が欲しい機能を追求しているということです。開発当初に工事従事者の声を受けてシステム構築に乗り出したという経緯があり、現在もその流れをくんでいます。

2つ目は徹底したサポートです。シンプルな画面で操作自体もしやすくしていますが、こういったITツールは苦手、使いきれないということもあると思います。そこで当社では導入いただいた企業様向けの説明会を実施し、その数は年間7900回に上ります。また、電話でも問い合わせを受けています。ご契約いただいた企業やその協力会社など、関係者全員がご利用いただける窓口になっています。そして3つ目は口コミです。「ANDPAD」でやり取りしてそのスムーズさを実感した方が、

別の現場で他の会社の方に広めていただくことも多く、それも大きな追い風になっていると思います。

——不動産業界でも「ANDPAD」が活用されていますね。

不動産管理や買取再販や賃貸の原状回復工事、あとは工事部隊を持つ不動産会社などでも利用が進んでいます。利点として、報連相（報告・連絡・相談）が明確になったとよく言われます。原状回復の際、工事完了に気づかず入居者募集開始が遅れたとか、退去日がずれて工事中なのか、次の入居者を案内したとか、そういう機会損失が解消され、「言った言わない」もなくなったということ。また、施工写真は撮ってすぐクラウドに上げて報告ができるので、整理の時間が短縮できたという声や、管理会社からは、遠隔でのコミュニケーションが実現したことで、多くの物件管理の業務を少ない人数で回すことができるといったところも伺っております。

——「ANDPAD」の導入はDXにつながりますね。

人手不足、担い手不足という今の日本が抱えている喫緊の課題には、DXが必須だと強く感じています。「ANDPAD」に限らず、デジタルツールやITサービスを導入して効率化を図り、業務を改善し、1人あたりの生産性を高め、働きやすさも向上させていく。これはどの業界にも通じることだと思います。

また、私が度々お伝えするのがコア業務とノンコア業務（副業務）についてです。コア業務は実務のものづくりの部分で、現場での施工や管理を指します。一方ノンコア業務は、例えば移動を含め、コミュニケーションを円滑にして1回の確認で済ますことで、手戻り作業をなくせるというようなことです。補助的なノンコア業務をITに置き換えて省力化すれば、本来のコア業務で品質を上げることに集中できます。

——「ANDPAD」をきっかけにDXを進めた例はありますか。

まず施工現場からIT化を進め、そのデータに連動する形でバックオフィス系を整理し、組織を改革し

### 長濱 純人氏

(株)アンドパッド 経営戦略本部 マーケティング部 マネージャー。不動産管理会社を経て2018年にアンドパッドへ入社。現職に就く前は営業部にも所属し、100社を超える工事会社のIT化支援などを担う。2023年より現職。



## 巻頭インタビュー②

# 人手不足に直面する今 DXによる業務効率化は必須

建設業向け施工管理アプリとしてシェアトップの「ANDPAD」。その活用が不動産業界にも広がっている。人手不足を補い業務効率化を図ることを主目的とし、同アプリを開発、そしてサービスを展開するアンドパッドの長濱純人氏に話を聞いた。



アンドパッド

検索

<https://andpad.jp>

TEL 03-6831-4551

MAIL [info@andpad.jp](mailto:info@andpad.jp)

株式会社アンドパッド

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

ていったという事例は見ています。「ANDPAD」に装備された機能で全てが完結できるような環境を整えられた企業もあります。

—DXを進める上で大切なことは何でしょうか。

DXの先に何を求めるかということも重要だと思っています。ある社長の言葉も交えて話すと、現場確認がスマホ1つで会社からできるようななったとか、残業が減ったとか、そうして生まれた空き時間に何をするかが会社のビジョンとして必要ではないかと。例えば会社のステークホルダーとのコミュニケーションに時間を使えるようになり、より満足度の高いサービスが提供できるのではないかと。——

—今後の展開を教えてください。

先日発表しましたが、当社は住宅・不動産業界に特化したマーケティングオートメーションツール「Digima」を運営するコンベックスと資本業務提携に向けた基本合意を締結しました。このような連携を通して機能強化やサービスの充実を図っていくとともに、価値提供の領域もさらに広げてまいります。

# 能性を生み出す ファンディング

## 松井 晴彦氏

グローシップ・パートナーズ(株)代表取締役。IT、ビジネスコンサルティング業務に30年以上従事。



### DXを進める機会となった クラウドファンディング

— 今、御社が地盤とする福岡市が  
活況ですね。

坪倉 はい。市の中核エリアで天神ビッグバンと博多コネクティッドという2つの大きな再開発プロジェクトが進行中です。街は空港が近いため建物の高さ制限があったのですが、規制緩和されて高いビルに建て替わるなど、街並みや景観がすごく変わってきました。福岡市の人口は2000年以降も毎年約1万人ずつ増えていて、特に若い人の転入率が

高いです。当社、えんホールディングスはこの福岡市の都心部で、単身者向けの自社マンションブランド「エンクレスト」を中心に、総合不動産デベロッパーとして物件の企画から販売、賃貸、仲介、管理まで、グループ各社が連携して事業展開をしています。今年、おかげさまで創業35周年を迎えます。

松井 そして御社は、不動産投資型クラウドファンディング「えんfund ing（えんファンディング）」も運営されていますね。

坪倉 投資に必要な大口の資金を小口化することで、インターネットを

通じて一口1万円から出資していただけのファンドです。扱う物件は「エンクレスト」に特化し、オーナー様から買い戻したものを再販する形で1部屋単位でファンドを組成しています。福岡市はインバウンドでホテルが続々と建てられるなど新築用の土地が少なくなり、人口の増加もともなってマンション供給が追いついていません。そのような背景もあり、ファンドは好調で、投資希望者が10倍を超えることもあります。

松井 御社が「えんファンディング」を始められたのは2021年でしたね。

坪倉 法改正によって不動産特定共同事業で電子取引業務（クラウドファンディング）が可能となり、九州で初めて当社がその許可を取得しました。「えんファンディング」の事業を機にDXへの取り組みを始めましたが、この事業のサポートからマーケティングまで、社内ベンチャーとして私が代表を務める子会社のえんメディアネットが担当しています。そして、システム構築などについてはグローシップ・パートナーズさんをお願いしました。

# 投資の新たな可 不動産クラウド

## 坪倉 伸一氏

(株)えんホールディングスのDX推進部部长。子会社  
(株)えんメディアネットの代表も務める。



地方都市・福岡市の不動産物件が全国で人気をネットを通じて少額から物件に出資できる「不についてファンドを展開する、えんホールディから運営まで支援しているグローシップ・

ファンド事業の成功要因は  
ミスのない運営と分配

松井 当社のシステム「Crowd Ship Funding」は投資型クラウドファンディングを行うためのITプラットフォームです。投資家の管理や投資申請、入出金、法定帳簿、分配などファンド運営に必要な業務を一貫して全自動で担います。ファンド事業の成功要因はお金を集めることなく、ミスなく運営してきちんと分配していくところ。当社はそこを重視しています。

坪倉 グローシップさんには許認可申請を出す時からお手伝いいただきました。当時私は不動産クラウドファンディングについてほとんど何も知らず、行政書士や弁護士との先生を紹介してもらったりして親身に相談に乗ってもらい、信頼感が湧きました。新規事業と一緒にやり遂げましょうという志も心に響きました。

松井 ありがとうございます。社員には常々、うちは事業者様の新規事業を支援する、その専門のコンサルティング会社だよと言っています。システムを入れていただくことが本来の目的ではなく、事業者様のビジネスを成功に導くために我々はある。

そういう使命感を持ってサービスを提供しています。

——「えんファンディング」を始めた理由は何でしょうか。

坪倉 「エンクレスト」の福岡以外での認知拡大です。そういう意味では投資希望者が全国に広がり、目的は果たせています。そして、この投資体験を通して福岡の魅力にも目を向け好きになってもらいたい。そのためにえんメディアネットではWebメディア「フクリパ」で情報発信もしています。また、不動産クラウドファンディングに関しては福岡でも九州でも同業者が増えることに期待しています。そうするとこの事業が盛り上がってさらに市場が広がる。不動産クラウドファンディングには新しい可能性がまだまだあると思うんです。

松井 まだ第一歩の段階ですね。皆さんすごいアイデアマンなので、今後いろんなファンドが組成されるでしょう。市場は順調に育っていて今後も大きく成長する。当社もシステムの新バージョンをリリースするなどして、市場の発展に努めます。

## 管理業務支援

GMORetech  
株式会社

# 賃貸管理業務をアプリに集約させ コスト削減と業務効率化を実現

IT業界において国内屈指の規模を誇るGMOインターネットグループで不動産テック事業を手掛けるGMORetechが不動産賃貸管理業界のDX化に貢献するアプリケーションプラットフォーム「GMO賃貸DX」を展開している。その狙いとサービス内容とは何か。代表取締役社長の鈴木明人氏に話を聞いた。



代表取締役社長 CEO  
鈴木 明人氏

## オーナーとしての悩みが サービス想起のきっかけに

まずは「GMO賃貸DX」に関して説明をお願いします。

「GMO賃貸DX」は当社の不動産テックサービスを総称するブランド名となります。私は、インターネットにおける広告ビジネスに長く関わる一方、いつかは不動産ビジネスを手掛けたと思っていました。なぜなら、

私自身がプライベートでは不動産オーナーであり、賃貸経営に携わる中でデジタル化が進まない不動産業界にさまざまな課題を感じていたからです。例を挙げると賃貸借契約書のやりとり。複数の物件を長年所有しているところ、その関連書類は膨大な量となり、保存場所の確保に頭を悩ませます。同じような悩みを抱えておられるオーナー様はたくさんいらっしゃるのではないかと。そんな思いから、オーナーとして「こんなものが欲しかった」と思えるサービスを形にしようと考え、「G

MO賃貸DX」をスタートさせたのです。現在、具体的にどういったサービスを展開しているのでしょうか。

「GMO賃貸DX オーナーアプリ」と「GMO賃貸DX 入居者アプリ」の2つをリリースしています。賃貸管理会社様の基幹システムと連携することで、入居の申し込みや契約、入居中の家賃の決済、更新や解約時の手続きなどがアプリ上で管理できるようになっています。

機能についてはいかがですか。

「GMO賃貸DX オーナーアプリ」には、オーナー様とのやりとりが円滑に行える「チャット機能」、オーナー様への承認やとりを見える化し進捗確認漏れを防ぐ「ワークフロー機能」などがあります。また、「GMO入居者アプリ」には、オーナーアプリと同様に「チャット機能」、入居者様からのよくあるお問い合わせに対して事前に回答を用意することで、電話による問い合わせを削減でき適切な窓口へ案内できる「FAQ機能」、

マンション等への掲示内容をアプリでも閲覧できる「掲示板機能」、賃貸借契約書などの書類をデータで管理できる「文書管理機能」などが実装されています。オーナー様や入居者様からのメッセージに対する回答文を自動で生成・翻訳する「AI返信アシスタント機能」は不動産管理会社様より高い評価をいただいております。いずれの機能も、オーナー

様の負担軽減や満足度の向上、入居者様の利便性や安心感の確保を実現すると共に、管理会社様の業務効率化や生産性向上、ペーパーレスによるコスト削減にもつながるものとなっています。また、オフションとして、管理会社様専用アプリとしてリリースできる「独自アプリ」をご用意しています。これは、

通常、App StoreやGoogle Playの当社アカウントからインストールしていたアプリを、管理会社様の独自アカウントからオリジナルのアプリとしてリリースできるものです。機能のカスタマイズはもちろん、アプリアイコンも独自に設定できる

ため、管理会社様のブランディングにも活用いただけます。

これらの機能を開発のスタートからわずか半年ほどでスピード実装することができ、「GMO賃貸DX オーナーアプリ」を2020年12月下旬に、続いて「GMO賃貸DX 入居者アプリ」を21年1月下旬にリリースいたしました。

## GMOのグループ力を活かし 業界のDX推進に寄与したい

なぜそのようなスピード感のある開発が可能だったのでしょうか。

やはり最も大きいのは、当社が100社以上からなるインターネット総合企業グループであるGMOインターネットグループの一員であり、グループ企業が持つサービスやスキルを最大限に活用できたところにあります。

例えば、電子契約や決済といったトランザクションに関わるシステムの開発にはセキュリティ面にも配慮した複雑な工程が必要であ

## 「GMO賃貸DX」全体概要

### 管理会社様の業務効率化・コストの削減により 賃貸管理運営を楽にする



り、数億円規模の開発コストがかかります。しかしGMOインターネットグループには既にそうした分野でサービスを提供する企業が

あり、そのサービスを横展開で活用することで開発コストと工数を大幅に削減することができました。また、開発現場においても、G

MOインターネットグループは、約7400人いるパートナー（従業員）の半数以上がクリエイターやエンジニアです。競合他社様には難しいこうしたリソースの確保をGMOインターネットグループ全体で実現することで、通常はリリースまで1〜2年かかるようなアプリを数カ月でリリースするというスピード化が実現できたのです。

実際に導入いただいた企業様からも、安さやスピード感に対するご満足のお声を多くいただいていますし、GMOの発展的、先進的なイメージから大きなご期待をいただいていることも強く感じています。

—— 導入後のフォロー体制はいかがですか。  
当社では、アプリ機能の充実と共にカスタマーサポート、カスタマーサクセスも重視しています。アプリを導入していただいた後に、いかに効率的にご活用いただくかという点を重視したお客様サポートです。専門のチームが管理会社様に伴走し、使い方を手取り足取りお教えしながら、存分にご活用いただける環境へと導く体制を整えています。

—— 2つのアプリ、また「GMO賃貸DX」というブランドにおいて、今後どのような展開を予定されていますか。  
オーナーアプリでは、ご利用いただくオーナー様の拡大、入居者アプリでは機能面のアップデートをさらに展開していく予定です。お客様のニーズを満たすことを大前提に、今

後もより便利なアプリの提供を目指していきたいと考えています。

—— 今後の展望について教えてください。

「賃貸管理を楽にする」をミッションに掲げ、これまで多くの不動産管理会社様の業務効率化をサポートしてまいりました。

今後は不動産管理会社様の売上向上や、オーナー様の資産価値向上へさらに焦点を当てながら、AIを取り入れたサービスの展開を目指していきます。次世代のオーナー様が台頭していく将来、「賃貸管理はGMO賃貸DXオーナーアプリ」というように業界標準として認識されるような不動産業界への浸透を目指しています。それを実現することが、不動産業界全体のDXに寄与できていることの証しとなるのだと思っています。

#### GMO ReTech 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 **03-6416-5500**  
  
 sales@gmoretech.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。

#### GMO ReTech株式会社

住所：東京都渋谷区桜丘町26番1号  
セルリアンタワー

受付：月曜～金曜 10:00～19:00

定休日：土日祝

H P : <https://gmoretech.com/>

対象エリア：全国

## 目指すは業界デファクトスタンダード 低コストで全世帯をスマートホーム化

『SpaceCore』は2019年8月の提供開始以来、導入社数は350社を超え、2023年9月時点で全国約2万3000戸以上に設置されているという。この短期間で業界に浸透した『SpaceCore』とは何か。活用事例と導入効果等を交えながら、代表の小暮学氏に詳細を語ってもらった。



代表取締役  
小暮 学氏

### スマートホームの 認知度・需要は拡大傾向に

『SpaceCore』の開発背景と機能を教えてください。

私はディベロッパーであり管理会社であるインヴァランス社の経営を通じ、比較的高価な物件の提供を続けてきました。でも、物件の市場価値を高めるためにはプラスαの価値が必要だと常々感じていました。そこで

2017年にアクセルラボを設立。プラスαの価値がスマートホームにあると感じ、IoTや家電をスマートフォン上で操作できる『SpaceCore』を開発し、19年から販売を開始したのです。最近ではスマートホームを事業化する企業も増えており、多くのハードウェアが世の中に出回っています。しかし、スマートロック、見守りセンサー、照明コントロールなど単独のデバイスのみを開発している会社が大半で、その会社独自のソフトウェアでしか使えない設計になっているのが

ほとんどです。でも当社の『SpaceCore』は違います。様々なメーカーの異なる複数のデバイスや機器を好きなように連動させることができ、1つのスマートサービスとして居住者に提供できます。基本的にハードウェアは作らず、既存のデバイスをつなぐプラットフォームアプリなので、低コストで導入でき、常に最新版にアップデートされた状態でサービスを提供できるのが強みです。

提供開始から4年ほどですが、手応えはどのように感じていますか。

以前は「スマートホーム自体を知らないからWEBセミナーに参加したい」という方がほとんどでしたが、現在はスマートロックと照明コントロールを使いたいなどデバイスをセレクトした上で、『SpaceCore』の活用を具体的に相談される方が増えています。最近では郊外や地方の賃貸物件において入居者入れ替えのタイミングだからバリューアップを図るために導入するといった事例も増加していますし、戸建てメーカー様の場

合、他社物件との差別化になっているようで、

『SpaceCore』導入がきっかけで物件が売れるケースも増えているとか。ある不動産会社様の新築マンションは、『SpaceCore』採用物件として販売をかけたところ、オンラインのみで完売したという話も聞きます。値段を下げるのではなく、スマートホームをしっかり訴求することがお客様の

購買意欲につながっていると解釈しています。では、居住者のメリットは？ 暮らしはどう変わるのでしょうか。

例えば、部屋に設置した環境センサーが室内の温度や湿度を検知し、熱中症の危険があると見なした場合は、カーテンを自動で閉めてエアコンをつけ、スマートフォンが知らせてくれる。日々のルーティンを自動化することで快適性が増します。また、屋内外のカメラや人感センサー、ドアの開閉センサーを連動させることでスマートフォンから部屋の様子が確認できる。このホームセキュリティの形であれば、高齢者やお子様、ペットなどの見守り機能としても活用でき、安全性にもつながる。住宅設備や家電だけでは抱えない快適性を高めるべく、ホームクリーニング、水の宅配などといった生活サービスの提供も『SpaceCore』で実現可能です。

日本のスマートホーム化に  
貢献できる価値を提供する

#### スマートホーム導入による効果



##### ホームオートメーション

日々のルーティンを自動化し、快適に暮らす



##### ホームセキュリティ

宅内状況を遠隔でモニタリングし、安心して暮らす



##### 見守り

子供、ペット、シニア世代の生活を遠隔で見守る

1つのアプリで複数のデバイス操作が可能



# SpaceCoreの導入事例

## 集合住宅、戸建て住宅合わせて約 23,000 戸を超える導入実績

### 新築賃貸マンションの事例

#### ケネディクス・レジデンシャル・ネクスト投資法人 『KDX レジデンス八丁堀』(東京都)

新たなライフスタイルを求める賃貸需要に対応するため、スマートホーム化を図る目的から、全戸で導入。

##### 【導入デバイス】

- Smart Station
- SPOT
- ドア窓センサー
- CUBE Clicker
- 環境センサー
- FRAME 360 Camera
- Danalock
- Danapad



### 既存住宅の事例

#### サッポロ不動産開発株式会社 『恵比寿ガーデンテラス式番館』(東京都)

「恵比寿ガーデンプレイス」内にある高価格帯の賃貸物件を竣工から約30年のタイミングでリノベーション。プロジェクトの一環として、SpaceCoreを導入。

##### 【導入デバイス】

- Smart Station
- SPOT Mini
- 環境センサー
- 調光スイッチ
- HA端アダプター
- IoT操作スイッチ
- LED Bulb
- カーテンモーター
- NATURE
- モーションセンサー



### 分譲マンションの事例

#### 日鉄興和不動産株式会社 『リビオレゾン入船』(東京都)

既に設計が完了している中で、スマートホーム化による入居者のルーティンの時短メリットと、入居者自身が簡単に設定可能な点を評価され導入。

##### 【導入デバイス】

- Smart Station
- SPOT Mini
- LOCK Pro



### 戸建ての事例

#### 日本ハウスホールディングス 『J-ステージ』(千葉県)

ヒノキの家づくりやエアコン標準装備などハード面での魅力に加え、居住者に合わせた住宅にしたいという考えから SpaceCore を導入。全国7展示場に設置。

##### 【導入デバイス】

- Smart Station
- SPOT
- ドア窓センサー
- LED Bulb
- CUBE Clicker
- 環境センサー
- モーションセンサー
- FRAME 360 Camera
- NATURE
- カーテンモーター



— 新たな導入パターンはありますか。

自社アプリとの連携です。あるディベロッパー様の場合は入居者用アプリを自社で持つており、ユーザーは60万人。そのアプリに『SpaceCore』を連携させてスマートホーム機能を活用いただいています。そうすることで自社のブランディングを強化しつつ、デバイスを二括して囲い込みたいという目的があるようです。この場合『SpaceCore』の名前は表に出ませんが問題はありません。むしろこうしたケースを今後も増やしていきたいと考えています。また、管理会社様には入居者との連絡ツールとして活用していただいています。これまでは掲示板や郵送がメインで、メールを送っても開封されないこともありましたが、管理会社が自社アプリに『SpaceCore』を入れて常にコミュニケーションが取れるようにすれば、設備の保守点検の連絡等もスムーズですし、チャットで確実に情報を伝え合うことも可能。これまでの管理会社は人力に頼りすぎている傾向があるので、その改善にも『SpaceCore』が一役買っています。

— 今後の展望をお聞かせください。

実は異業種からも問い合わせが多く、ホテルや建設会社、高齢者施設、飲食店などからIoTを連携させたいと依頼がありました。従業員の負担軽減や業務の効率化、ゼロからIoTシステムを構築することへのコスト

カットに高い期待を寄せられています。また、インフラ系など暮らしに関わる様々な企業が事業戦略の1つとしてスマートホームを視野に入れ、問い合わせが増えてきている事例も増えています。すでに導入いただいた企業のサポートを続けながら、今まで以上に様々なデバイスや機器と連携することを含め、新たな分野にも進出し、プラットフォームとして多くの価値を提供していく方針です。とはいえ、全国6000万世帯が弊社のメインストリームです。これまで蓄積されてきたローデータを解析し、日本全体の未来のスマートホームづくりに貢献していきたい。最終的には「AIを駆使してすべての住まいを全自動化できるデファクトスタンダードになる」のが弊社の目標です。

### アクセルラボの問い合わせ先

資料請求

無料相談

無料見積り

お電話で  
お問い合わせ

03-6555-3930



pr@accel-lab.com

スマートフォン・タブレット端末はコチラ→



※お問い合わせの際には「不動産テック.BIZ」を見たとお伝えください。

#### 株式会社アクセルラボ

住所：東京都新宿区新宿4-1-6  
新宿ミライナタワー18階

受付：10:00~19:00

定休日：土日祝

H P：https://accel-lab.com/

対象エリア：全国

## 営業支援

株式会社ネットデータ

# 不動産情報を地図に表示するサービス。 その活用が買取再販へも広がる

土地や物件の様々な情報を集約し、インターネットの地図上に表示する営業支援サービス「土地バンク」。導入企業が増え、売買仲介から最近は土地探し、住宅販売、買取再販へと活用が広がっている。支持される理由は何か。同サービスの開発・運営会社、ネットデータの取締役・山本淳志氏に話を聞いた。



取締役  
山本 淳志氏

## 若手もベテラン並みの 情報量で営業が可能に

——「土地バンク」はどんなサービスですか。

「この不動産の詳しい情報をすぐに知りたい、お客様に見せたい」。そういう時にパソコンやタブレットなどで、グーグルマップと連携した「土地バンク」の地図にアクセスし、希望する場所をクリックするだけで簡単に各種情報が手に入るサービスです。不動産情報は資料やデータが膨大で、それをあちこち調べて一つ一つ集めるには相当な時間と煩雑な手間がかかりますが、「土地バンク」なら即座に必要な情報が揃います。

表示される情報は、「土地バンク」の導入会社様自身で登録した販売中の物件情報や過去の事例。また「土地バンク」が不動産サイトから毎日自動で取り込んでいる全国の売買情報やこれまでの履歴。さらには相場に関するものとして国から提供される公示地価や都道府県の基準地価のデータと、そういったも

のを参考に算出した坪単価などです。

ほかにも土地の区画が分かる公図、用途地帯、国勢調査の統計、学区区、ハザードマップなどがあります。加えて便利に使っていただけの機能として、土地の広さや距離を測れる測量ツール、ローン試算ツール、営業担当者間の情報共有が図れる社内メモといったものも用意しています。

——開発経緯を教えてください。

まず「土地バンク」を開発したネットデータについてはですが、当社は岡山県にある不動産会社ウェブハウスから、ITをメイン事業として独立したシステム会社です。ウェブハウスは売買仲介や賃貸、不動産投資などの事業を行っており、中古マンションの取り扱いにおいては岡山市内で一番の実績を持ちます。そのウェブハウスで、ネットデータの代表である松岡明が仲介の営業に携わり、それが開発のきっかけとなりました。

松岡は、お客様に情報の載った地図を見せながら説明した方が楽に分かりやすく営業で

きるのではないかとツールを作り、当初はウェブハウスの社内だけで使っていました。それが他社の目にとまり、売ってくれないかという話になって、商品化するためシステムを高度化させていった次第です。

——「土地バンク」の導入メリットを教えてください。

社内に散逸していた不動産情報が地図上に集約され、どのスタッフでも同じ情報ソースを元に業務を行えるようになります。お客様を目の前にした商談の場で、エリア情報などに乏しい若手であっても、ベテランと同じ情報量でプレゼンが可能になるわけです。例えば感覚値に頼りがちな相場なども、実例を交えたデータを示すことで売却金額の査定の根拠となり、お客様に適切な価格として納得していただけるようになります。

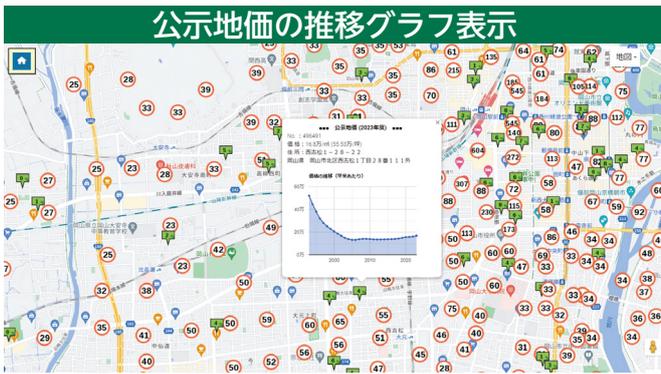
——ユーザーの反応はいかがですか。

お客様から「分かりやすい」という声を多くいただいているそうです。従来の紙の資料やリスト、ウェブページで説明するよりも地図上に表現したほうがどこに何があるか明確になって、お客様はイメージしやすくなります。その結果、お客様の満足度が向上し、成約率のアップにつながっているようです。

また、お客様が自分の条件をきちんと整理していただけたようになったという声もあり



土地や戸建て、マンションなどを視覚的に分かりやすくアイコンで表現。目当ての場所をクリックすると吹き出しで情報が表示される



地点の坪単価や平米単価、増減率などをアイコンで表示し、さらに詳しい情報として公示地価の価格の推移をグラフで見ることができる



土地、中古戸建て、新築戸建てについて過去の売買に関する情報を一覧表示することによって、土地相場がより具体的に理解できる

## 買取再販などの分野へも導入が進んでいる

「土地バンク」の導入数が増えています。理由をどのように考えていますか。

導入数はおかげさまで昨年3月時点で約600社だったものが年末には800社を超

ます。例えば土地探しをするお客様で、相場が下がるまで待つという方は根拠のないまま長期化する傾向がありますが、「土地バンク」では公示地価の年ごとの推移グラフなども出せますので、かけた時間とコストに見合うかどうかなど現実に沿った話ができます。

えました。利用数が増えている理由としてはやはり不動産の現場をよく分かっているシステム会社が開発していることで、使い勝手のいいものが作り出せているからだと思います。機能を盛り込みすぎて複雑化することなく、不動産に携わるいろいろな会社が使え、共通のところを押さえ、営業に必要な機能に集中して開発を続けています。

元々は売買仲介で使われるだろうと思ってサービスを開始しましたが、年数が進むにつれ、まずハウスメーカーや工務店などが注文住宅の土地探しのツールとして利用するケー

スが非常に多くなってきました。現時点では800社のうち7割強です。その中で、分譲地の造成など住宅販売でのニーズも去年の中盤ぐらいから高まっています。「土地バンク」が自動収集しているデータを見れば、販売中のものはもちろん、過去にさかのぼって、どういう物件が出てきてどれぐらいの期間売り出されていたのかといったことが分かるので、いくらで仕入れ、いくらで売りに出せばいいのかという目安が立てやすいということでした。

そしてさらに今は、仕入れや売値の予想を立てるという点で買取再販も同じですからこの分野への広がりも見えています。

買取再販での導入が進む背景には何があると感じられていますか。

一つ言うと、インフレで物価が上がっているのに仲介手数料の上限が3%のままというところがあると思います。特に地方において、不動産の中小企業はいろいろ施策を打たなければ生き残れなくなってきました。施策としては例えば業務の効率化ですね。DXを推進して一人あたりの生産性を高める。また、買取再販などの事業に乗り出して収益を上げるということもあります。そうなった時「土地バンク」はその両方で役に立ちます。

「土地バンク」の利用が広がると新たにどういった展開が考えられるでしょうか。これからの話にはなるのですが、土地の分

譲や建物の再販、新築の販売などを手がける会社から「土地バンク」に物件情報を登録してもらったことで、ユーザー各者により精度の高い一次情報が届けられるようになればいいなと思っています。そうなるとう「土地バンク」上で情報流通のようなものができるようになるかもしれません。提供元は土地や物件が売れやすくなり、求める側は希望に合ったものに出会えるということもあるでしょう。

不動産業界に貢献しますね。当社の強みは不動産業との親和性ですから業界で足りないもの、DX化されていない部分にフォーカスし、それを補強するようなより良いサービスを提供していきたいと考えています。今後もユーザーのニーズに耳を澄まし、機能の充実を図っていきます。

**ネット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 **086-245-9696**

info@netdata.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」を見たお伝えください。

**株式会社ネットデータ**  
 住所：岡山県岡山市北区辰巳2-108  
 受付：10:00~18:00  
 H P : <https://www.netdata.co.jp/>  
 対象エリア：全国

## 営業支援

クラブ・アドバイザーズ株式会社

### 事業用不動産の仲介を効率的なマッチングで支援

事業用不動産における売買や賃貸、有効活用などの仲介業務を効率的なマッチングシステムでアシストするサービス「ククレブ・クレマ」。その機能改良・拡充版が昨年9月にリリースされ、新サービスが提供されている。詳しい内容を運営会社の小室仁氏に聞いた。

### 全国の物件ニーズを集約し 適合する情報を紹介

——サービスの開発経緯を教えてください。

不動産業界には「千三つ」という言葉があります。これは営業で千件にアプローチしても成約が取れるのは三件くらいしかないという意味ですが、その効率の悪さを解決しようと考えたのが、AIとIoTの仕組みを使ったシステム「ククレブ・クレマ」です。

当社は倉庫や工場などCRE（企業不動産）の取り扱いに特化した不動産会社です。設立メンバーは大手商社系のアセットマネジメント（資産運用）会社出身者で、業務を通して感じた不動産業界の非効率な部分をテック化で改善できると考え会社を設立しました。手がける物件はBtoBの事業用不動産全般です。工場や物流倉庫、研究所、オフィス、商業施設、レジデンス、ホテル、保育園、老人ホームなど多岐にわたります。

——どのようなシステムですか。

「ククレブ・クレマ」は土地や建物など物件を探している人、逆に物件を売却したい人、有効活用してほしい人がニーズをシステムに登録し、マッチすればその情報をお知らせするサービスです。マッチ情報は一覧で表示され、マッチ度合いもパーセンテージでスコア表示されますので、あとは紹介依頼ボタンをクリックするだけです。現在の登録件数は約5万件。トライアル期間を設けた3年間でこれだけの件数が蓄積されました。

仲介営業の方は、今までのように足と時間をかけてお客様を回らなくても、絞り込まれた物件だけにアプローチすればいいのです。当社も仲介を行っています。このシステムを活用し、営業スタッフ4人だけで年に合計200億円ほどの額を扱っています。しかも昨年入社した新人もいます。当の本人はお客様の依頼で広島の物件を探したのですが、業務の定番となっているネット探索や現地での不動産会社回りをすることがなく、条件に合った物件に出会えました。

### マッチングした情報の一覧

| スコア | ステータス | 規模 (土地)         | 規模 (建物)         | エリア (都道府県) (市区町村) | 用途地域        | アセット タイプ①   | アセット タイプ② | 売買/ 賃借ニーズ |
|-----|-------|-----------------|-----------------|-------------------|-------------|-------------|-----------|-----------|
| 90  | ◎ 未照会 | 1,000坪 ~ 2,000坪 | 1,000坪 ~ 2,000坪 | 群馬県 前橋市 他106件     | 近隣商業地域 他6件  | 工場          | 土地・建物     | 購入もしくは賃借  |
| 85  | ◎ 未照会 | 500坪 ~ 3,000坪   | ~               | 埼玉県 所沢市 他22件      | 第一種住居地域 他4件 | 商業          | 土地        | 購入もしくは賃借  |
| 85  | ◎ 未照会 | 1,500坪 ~ 上限なし   | 1,500坪 ~ 上限なし   | 群馬県 前橋市 他354件     | 準工業地域 他4件   | 物流倉庫(マルチ不可) | 土地・建物     | 購入もしくは賃借  |

ですからこのシステムは地方の不動産会社にもかなり有効だと考えています。持て余している物件も全国規模で告知すれば声がかかることもありますし、東京の企業が地方の物件を探しあぐねていることも結構あります。

——今後の展開をお話してください。

「ククレブ・クレマ」では、社内間限定して物件情報をマッチングしたいという会社

に向け、社内専用の管理ツールとして利用できるプランも用意しています。

なお、登録情報を表示する際は、詳細を最小にとどめて守秘性を担保し、サイトの信頼性を保つためシステム導入企業へは審査もさせていただいております。また、機能の充実も常に図っており、今年2月には地図上から簡単に贖本を取得できるようになりました。無料で利用できるプランもありますので、まずは試してみてくださいと思います。



取締役常務執行役員  
営業本部長  
兼 戦略企画室長  
小室 仁氏

### クラブ・アドバイザーズの問い合わせ先

資料請求 無料相談 無料見積り

お電話でお問い合わせ **03-6272-8642**  
info@ccreb.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。

クラブ・アドバイザーズ株式会社  
住所：東京都千代田区内神田1-14-8  
KANDA SQUARE GATE 8F

受付：9:30~17:30  
定休日：土日祝  
HP：https://ccreb.jp/  
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』 読者特典

ククレブ・アドバイザーズ株式会社より提供

**先着10社**

クレマプラスプラン(月額2万円)を **3か月間無料トライアル**

特典内容や問い合わせ先などの詳細は P16 へ➡

### 『不動産テック.BIZ』10号

#### 発行日

Issue Date: March, 2024

#### 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

#### 営業

Sales Manager 渡邊 良郎 / Yoshiro Watanabe

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

#### 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。

不動産業界の業務フローを一新させる

All In One 物件管理システム

# FLIE ONE



このような課題はございませんか？

- ✓ 電話や FAX 対応が多く、業務効率化がなかなか進まない
- ✓ 質の高い広告素材（写真や動画）が不足している
- ✓ 内見対応に手間とコストが掛かっており、物理鍵の管理も面倒



物件確認・広告承諾・価格変更など、  
物件管理に関わる全ての業務の一元管理を実現

### ポイント 1



物件確認～広告承諾までが  
Web で完結

### ポイント 2



物件状況の変更も  
仲介会社へ自動連携

### ポイント 3



Smaview

立ち会い不要、最新技術で  
「セルフ内見」を実現

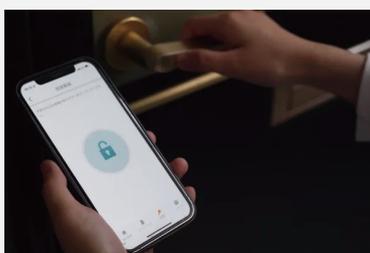


さまざまな追加サービスをご提供



#### 写真・動画撮影サービス

不動産を熟知したスタッフが、  
お部屋の魅力を引き出す写真を撮影。



#### セルフ内見システム

内見時の立ち会いが不要に、  
業務効率化を実現 + 機会損失を低減。



#### 物件清掃サービス

お客様の視線を意識したスタッフが、  
高品質な清掃サービスをご提供。

