

不動産事業者とIT企業をつなくひろげる

不動産テック.BIZ

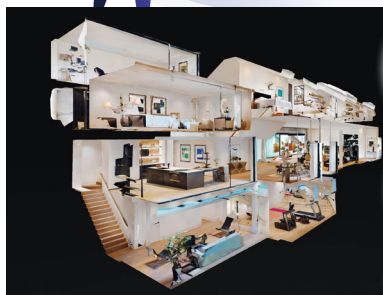
住宅新報

Real Estate Technology 2024.8 Vol. 11

不動産業界にDXは どれほど浸透したのか

電子契約に留まらず
不動産業務は次世代ステージに

成長企業のキーワード
テクノロジーを活用した
「属人化からの脱却」



巻頭特集

国土交通省不動産課長 川合紀子氏インタビュー
不動産DXの活用が担い手不足を解消する

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※

常時**750**以上

アクセス数

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」

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



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

耐震性と構造上の不具合をクリア

安心

汚いイメージの払拭

実施基準に則ったリフォーム工事

キレイ

わからないイメージの払拭

住宅情報の開示

理解



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



2 巻頭特集
地域課題の解決へ 不動産業界の役割は増す

国土交通省不動産課長 川合 紀子 氏

6 巻頭特集②
不動産業務の生産性を高められる世界にしたい

株式会社デジタルガレージ インキュベーション本部 Musubell事業部長 横山 泰弘 氏
Musubell事業部 副部長 COO 執行 健司 氏

10 対談
デジタルネイティブ世代の価値観に合った
住まい選びが求められる時代へ

マーターポート株式会社 執行役員 社長 蕭 敬和 氏
Hmlet Japan株式会社 代表取締役 佐々木 謙一 氏

不動産×IT

12 営業支援①
登記所備付地図データの活用が本格化 物件・登記情報を効率的に管理・活用

株式会社NTTデータ テクノロジーコンサルティング事業本部 インダストリセールス事業部 井川 寿彦 氏

14 営業支援②
不動産広告のプロが手掛ける業務支援デジタルPF

株式会社アイクリック 企画営業本部 営業部 磯部 優太 氏

15 営業支援③
マンションも社会インフラも顔認証で安全そして快適に

DXYZ株式会社 取締役社長 木村 晋太郎 氏

16 User's Voice
営業・現場・経理で情報を一元管理「ANDPAD」を基幹システムに

株式会社フロンティアハウス 建築デザイン部 部長 浅井 雅儀 氏
係長 増井 健太郎 氏

18 User's Voice
国認定の不動産取引に特化した 電子契約サービスだから心強い

株式会社アイダ設計 事業本部 設計部担当 執行役員 松沢 信幸 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 050-5546-9940

bxmap@std.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

地域課題の解決へ 不動産業界の役割は増す

国土交通省不動産課長
川合 紀子氏

1999年に国土交通省(旧建設省)入省後、国土交通省住宅局ほか、東京都台東区都市づくり部長、不動産・建設経済局国際市場課長等を経て2023年より現職。

不動産業界のDX化の一環として、約2年前に不動産取引がオンライン化された。昨年の宅建業者へのアンケートによれば、IT重説や書面電子化の「導入予定がない」との回答がいずれも7割を超えており、国土交通省も不動産業者のDX化を推し進めるため、支援策を検討している。具体的な対策とは。不動産課長の川合紀子氏に話を聞いた。

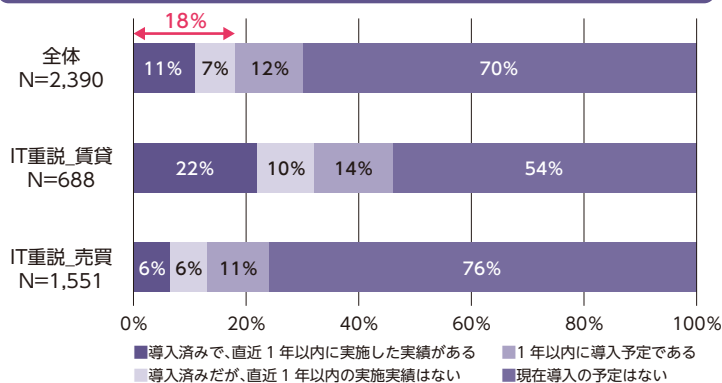
不動産事業者の支援サイト
今夏に立ち上げ、始動

——不動産取引のオンライン化が解禁されて2年が経ちました。

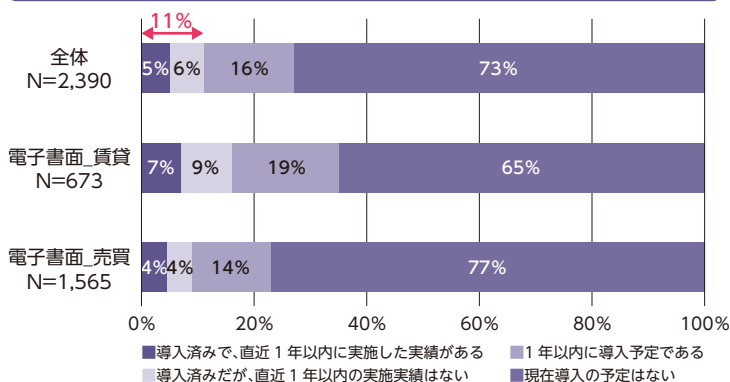
IT重説と書面電子化のアンケートでは、今は導入予定がないという方が7割程度という状況ですが、もう少し精緻に見てみると、大企業と地域の宅建事業者とは違いがあると思われ、もう少し底上げを図ることができればと思っています。おそらく、不動産事業者からすると、導入予定がないのは、対面の方がわかりやすいですし、顧客から求められていないから今は必要性を感じていないという答えになります。

一方で、消費者に聞くと、IT重説や書面電子化があることを知らない場合や、不動産事業者から提案がなかったからという答えも多くありました。更に、売買と賃貸では、売買よりも頻度が高く、金額も低い賃貸の方が導入割合は少し高くなっています。物件に距離があるようなケースでの電子化取引は、一定の利便性やニーズがあると思っています。そこで、どのようなサポートがあ

IT重説の導入・実施状況



書面電子化の導入・実施状況



れば、不動産事業者が導入を検討するのかわからないところ、導入方法や実施方法についてのマニュアルや、オンライン取引を導入したときに、説明するための消費者向けリーフレット、問い合わせをするための相談窓口などといった、マニュアルや研修の充実を求める声が多かったです。サポートが必要ないという声は1割以下という結果でした。

不動産事業者にも一定程度検討し

て頂くためには、どこに聞けばいいかわからない、マニュアルがないといった声に添えていかなければならないと思っています。具体的には、不動産流通推進センターと相談をして、不動産事業者が必要とするであろうQ&Aなどを一覧で見ることが出来るサイトを今年の夏から開設する予定です。相談についても、チャットボットなどITを活用した相談体制も実装したいと考えています。

重要事項説明と書面電子化だけでは、なかなかピンとこないとは思いますが、引越越しであれば、役所への届け出や電気・ガス・水道など関連する手続きや、住宅ローンなども不動産DXとして捉えることで、周辺の手続きも含めて、一体的にオンライン化していくことに時代のニーズがあるのではないのでしょうか。

宅建免許申請オンライン化 申請手数料の減額も

—DX推進に意識していることはありますか。

問題意識を持った不動産事業者が取り組みやすいように、必要な情報提供や体制整備をしていかなければなりません。業務効率化のツールという認識は広まっていますので、DX化で、かえって現場の手間がかかるようなことがないよう配慮もしていくつもりです。業務効率化が一番大きいとは思いますが、将来的には不動産の周辺のサービス効率化も併せて、事業者間の連携も広がっていくのではないのでしょうか。

—では、売買取引でオンライン化を進めるにはどうすれば。

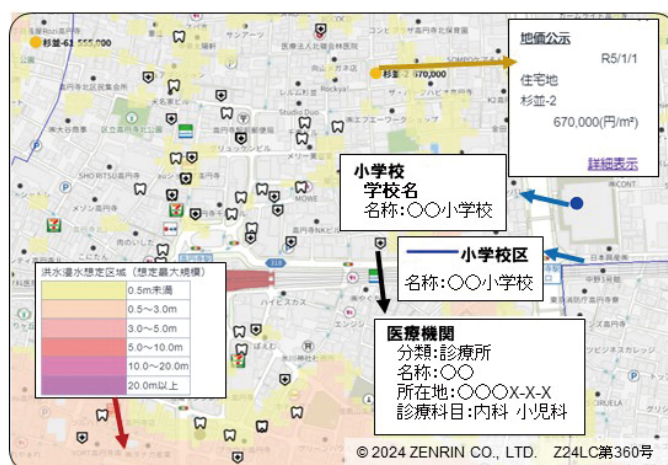
オンラインか、リアルかという二つに一つということではないと思います。物件の取得を考える中で内見に足を運ぶということは必要だと思われまます。ただ、リモートで質問をしたり、契約書を確認する作業がオンライン化されることで訪問回数を減らすことができるため、接客時間の効率化が図れるといった一部の業務が効率化されていくという捉え方ではないかと思っています。

なお、本年5月から宅地建物取引業免許の申請について、大臣免許についてはオンライン申請が可能となっています。都道府県免許も2024年度中には開始できるようにシステム改修中で、2025年4月からは、オンラインでの申請手数料を、紙媒体で申請する場合に比較して2割ほど下げる予定です。

—4月から「不動産情報ライブラリ」が始まりました。

開設から2カ月余り（6月17日取材）が経過しましたが、これまでにページビューが58万以上もあり、開設当初はアクセスしにくい状況もありました。大変ありがたいことに話

不動産情報ライブラリ:画面イメージ



ライブラリの特徴

不動産取引に必要な複数のテーマを同じ地図上に重ね合わせることが可能。

オープンデータが様々なサイト・データ形式で公開されており、これらを重ね合わせて、同時に表示し、位置関係を把握できるシステムがない。

価格情報のデータ

¥ ¥

防災情報のデータ



周辺情報のデータ



ライブラリによって、複数のテーマの情報を重ね合わせて「見える化」することができる。

例) 地価公示・地価調査、洪水浸水想定区域、周辺施設のデータを重ね合わせ



ことなのではない

かと考えています。

これからに関し

ては、スマート

フォンからの閲覧

が約4割とかなり

の割合を占めてい

ることから、一般

の方が不動産取引

に参加するために

必要な情報の充実

を図る必要がある

と思います。特に、

災害関係の情報が

重要だという声も

ありますので、情

報提供元とも調整

しながら、情報

を充実させていけ

ばと思います。

——無料で利用できるAPIを申請

しているのはどのような業種、業態

なのでしょう。

不動産関係の業種、例えばデベ

ロッパーやハウスメーカーなどもあ

りますが、不動産以外の通信や保険、

運輸業などからも申請があります。

不動産DX関連業種の割合は高いで

すが、必ずしもそれだけではありま

せん。

当初からAPIを無料公表したの

は、不動産関係だけでなく様々な事業

者を対象に活用してもらおうことを意

図したためです。

中小の役割、重要性が増す 時代の最先端にいる産業

——中小の不動産事業者は「不動産情報ライブラリ」をどう活用すればいいのでしょうか。

「不動産情報ライブラリ」が使われることで、消費者は学校やハザードマップに関する情報を得ることができですが、例えば、学校であれば具体的な小学校の現状がどうか、となりの学校と比べるとどうかといった情報まではわかりませんが、「不動産情報ライブラリ」で得られる情報を肉付けするという役割が、不動産事業者に期待されるのではないのでしょうか。

更に、不動産事業者向けには、ライブラリのデータをAIで解析して物件価格の査定ができるといった様々なプログラムが開発されるということがこれまで以上に進んでいくと思います。不動産は関連する産業

※API連携:APIとは「Application Programming Interface」の略称で、API連携は、APIを活用してアプリケーションの機能・データを他のアプリケーションやシステムに連携させ、機能の拡張を図ることを指す。

の裾野が広く、そういった業種においてもライブラリの情報が活用されていくのではないかとこの感覚が得られました。収集が煩雑だった不動産に関する情報が入手しやすくなったことで、不動産業にとどまらない利用者の広まり方が期待できます。さらには、不動産IDが実装されると、ライブラリの情報も活用されやすくなると期待されます。

オープンデータを連携することに対する価値が理解されているということです、それを促そうと考える

想定されていなかったことがあるとは思いますが、大きな方向性として、時代の最先端のニーズを捉えて様々な活動の「場」を支えるという不動産業の役割に変更はありません。コロナでオフィスに通う人が減ったという議論もありますが、実際には、オフィスには通勤する価値を見出す人々が求めるニーズに応えるという要請が高まっていますし、コロナで

通販が増えたとなれば、倉庫や物流施設のニーズに応えるのが不動産業です。時代が変わって暮らし方や働

き方が変わることに応じて、その形を変えてニーズに応じていくのが一番根幹となる不動産業の役割だと思っています。

また、不動産業は前向きな成長産業である一方、等しく社会が抱えている課題である少子高齢化や人口減少といった影響をいち早く受ける産業だと思っています。

その点、地域における不動産業の役割というものは見落とされがちだと思っています。宅建業者や宅建士の数は増えているのですが、地方に

よっては事務所がないところもあります。都道府県別でも約半数で、業者数は減っていますし、不動産業の事務所がない市町村が全体の14%ほどあります。そういったことも考えながら、不動産業ビジネスの具体化に取り組んでいく必要があります。

不動産業は、様々な地域課題への対応に向けて、地元自治体と適切に役割分担をしつつ、早い段階から物件所有者の相談に乗り、物件の利活用方針の提案や所有者が遠隔にいる物件管理の受託などを通じて、最後まで一括したサービスが提供できる存在です。人口減少と相まって、地域における空き家問題も深刻化する中で、そのような地域の不動産業の役割がより強く認知されるべきだと思います。不動産業ビジネスの考え方に加えていくとしたら、不動産業が地域課題を解決する上でトータルに相談に乗ってもらえる産業であるという認知や実績を積み上げていきたいと思っています。これを進めていく上で、不動産業の業務を効率化し、不足している担い手を確保するために有効な不動産DXは欠かせない要素であると期待しています。

事務所がない地方も 不動産DXの活用で 不足する担い手不足の解消へ

ている不動産IDの開発も進めていきたいと思っています。

——「不動産業ビジネス」策定から4年が経過していますが、見直しの予定はありますか。

「不動産業ビジネス2030」を策定したときには、コロナによる影響は織り込まれていないなど、当時



不動産業務の生産性を 高められる世界にしたい



株式会社デジタルガレージ
インキュベーション本部
Musubell事業部
副部長 COO

執行 健司氏

株式会社デジタルガレージ
インキュベーション本部
Musubell事業部長

横山 泰弘氏

不動産に特化した販売・契約支援クラウドサービス『Musubell（ムスベル）』を展開し、不動産テックの草創期から業界の業務効率化に貢献してきた株式会社デジタルガレージ。同社では、今日の不動産業界のDXの進展をどう捉えているのか。『Musubell』開発のキーパーソン2人に話を聞いた。

不動産DXサービスを
4年で4サービス展開

——『Musubell』開発の経緯を教えてください。

執行 2015〜16年頃、新築マンションの供給減少を受け、大手不動産会社を中心に業務体制をスリム化する動きがありました。その流れの中でデジタル化の動きも見られたことから、我々が持つ技術で不動産業界の効率化に貢献しようと考えたのがきっかけです。当社は電子契約サービス『クラウドサイン』を展開する弁護士ドットコム㈱への投資を過去に行っていたことから、『クラウドサイン』との連携により契約業務を効率化する『Musubell for 新築』を新築マンションデベロッパー様向けのサービスとして開発。20年にリリースしました。

横山 22年には、不動産仲介事業者様向けに『Musubell for 仲介』をリリース。私は前職で不動産取引にかかわっており、当時の経験も活かしながら、中古流通の世界に新しいプロダクトを提供しようと思いを開発しました。その後、23年に



2006年、デジタルガレージグループの(株)DGコミュニケーションズ入社。約20年にわたり不動産とITにまつわる様々な事業開発に関わり2020年Musubellをローンチ。2021年よりデジタルガレージにて不動産DXに特化したMusubell事業部を設立。

『Musubell for 物件調査』を、24年には『Musubell for 管理』をリリースしています。

新型コロナウイルスの感染拡大や社会情勢の変化が後押し

——『新築』と『仲介』のリリースは電子契約解禁の前でしたね。

執行 サービス開始当初は、不動産会社にとって事業の根幹ともいえる契約業務を外部のサービ스에 依存することには、どの会社も抵抗を感じていたと思います。しかし、新型コロナウイルスの感染が拡大し、対面での接客や内見、契約ができなくなつたことで、デジタル化の気運が高まり、当社のサービスが受け入れられる基盤ができました。今では多くの大手不動産会社に導入いただいていますし、不動産を購入されるお客様

からのご要望の高まりを受け、契約書だけでなくお渡しする全ての書類もペーパーレスの波が来ています。

横山 少子高齢化や働き手不足が顕著になるなど、社会情勢の変化も、サービスが受け入れられた大きな要因だと思っています。

——その一方で、IT重説や書面電子化の導入予定はないとする不動産事業者が7割に上るというアンケート結果もあります。

横山 まだDXの実現には遠く、DXの手前の「デジタル化」の段階にようやく差し掛かったところではないでしょうか。

執行 近年は不動産テックのスタートアップ企業も増え、業界全体でデジタル化の動きが活性化していることは感じます。我々としては、そうした企業とも連携しながらDXの気運をより高めたいと思っています。

——実際に他の不動産テック企業との連携を始めているそうですね。

執行 「パートナープログラム」と称し、すでに5〜6社と連携してサービスを提供しています。当社のサービスは主に契約にまつわるものですが、多くの会社では、契約に至

る手前で顧客管理やマーケティングオートメーションのツールを使っているはず。しかし、工程ごとに違うツールを使っていたのでは本当の効率化は果たせません。とはいえ、

当社が各ツールの開発にまで手を広げてしまうと、サービスを提供するために時間がかかってしまう。それなら、それぞれのフェーズに特化した他社のツールと連携して、できる限り早く業界全体で利便性の高さを共有すべきだと考えました。

横山 我々は常に、いかに不動産会社に生産性高く業務を行っていたか、便利さを感じていただくかを考えています。不動産会社が本来に注力すべき業務は、お客様のためのベストな提案をすることのみ。単純、重複業務を我々の技術に任せていただくことにより、不動産会社の皆様が注力すべき業務に生産性高く

取り組める世界を目指したいです。

——今後のビジョンをお話下さい。

横山 不動産は売買されることで初めて経済活動が生まれるものです。そう考えれば、不動産会社だけでなく、不動産を購入されるお客様に対してもサービスを提供することが、今後の我々に課されたミッションだと思っています。保険や住宅ローンにおける作業負担も解消できるサービスを提供していきたいです。

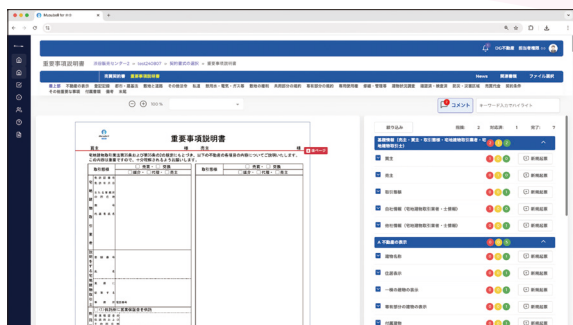
執行 不動産は高額ですから、個人でも法人でも金融の力を借りなければなかなか動かせません。それを鑑み、不動産と金融を融合させた事業展開を模索しています。現在、私たちのグループは決済サービスを提供する部門もあり、また金融色の強い資本構成になっていきますので、グループ内の連携も深めながら、契約者、不動産会社にも便利な仕組みを提供していく。これが今後の当社の大きなテーマになると考えています。不動産業界のデジタル推進をグループ企業、また様々な企業や団体との連携によって実現し、業界そして契約者、入居者の皆様のお役に立てるようにしていきたいと思っています。



2007年、三井不動産販売株式会社(現:三井不動産リアルティ株式会社)に入社し、不動産仲介や開発、駐車場事業等に従事。2017年にデジタルガレージに転職し、社長室、不動産領域のスタートアップ支援プログラムを経て、Musubell事業部を設立。

個別性が高く効率化しづらい 仲介業務のシステム化を実現

新築分譲に比べ取引の形態や物件の種類が多様で効率化が難しい仲介業務の生産性向上に貢献するサービス。仲介業務の効率化が難しい理由には、売主と買主の間に複数の仲介会社が入るケースがあることや、一つとして同じ条件の物件がなく個別性が高いことなどが挙げられる。『Musubell for 仲介』で



は、『for 新築』で構築した契約業務効率化の機能に加え、案件を取引単位でカレンダー上に可視化することで煩雑な仲介業務を整理。作業漏れを防止する。また、契約書の作成機能を搭載し、物件の特性などで絞り込めば多くの中から最適な雛形を提案して契約書や重要事項説明書の作成を効率化してくれる。なお、物件や条件に応じた定型文も多数用意されており、これらを組み合わせれば物件ごとの書類を容易に作成でき、作業時間の短縮を実現できる。自社販売や自社買取にも対応可能で、様々なタイプの取引に活用可能。「不同不二である仲介物件の業務効率化において機能開発のゴールはない。これからも利用企業と答え合わせをしながら現場にフィットする機能を提供したい」と開発に携わった横山氏は語る。

『Musubell』の全貌

物件調査の精度を平準化し 仲介業務をさらなる効率化へ導く

契約書や重要事項説明書の作成において発生する事前の不動産調査業務。『Musubell for 物件調査』は、不動産仲介業務の上流工程である物件調査をデジタル化し、仲介業務をさらに効率化するためのツールとしてリリースされた。従来の物件調査は、現地に筆記用具やカメラを持って赴き、アナログ

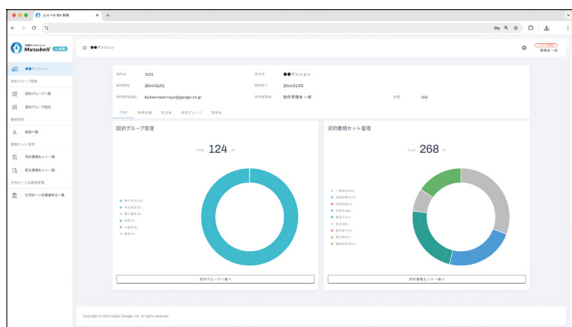


な手法で情報を収集して書類に反映することが多い。しかし、調査員によって精度にバラつきがあり、情報収集の精度の低さは書類の完成度に影響を与えることになる。その点、『for 物件調査』ではスマートフォン上にチェックリスト形式で物件の調査内容をメモできるため、調査項目の抜け漏れを防止できる。写真を撮影してそのままMusubell内の情報に紐づけることも可能なため、帰社後の写真整理の負担がなくなるメリットもある。さらに、スマートフォンとPCを同期させ調査内容を一元管理できるため、情報の散逸も防げる。ペーパーレス化や調査時の業務負担軽減にもつながり、正確な物件調査を実現。『for 仲介』と合わせて活用することで、仲介業務全体のさらなる効率化も期待できる。

新築マンション契約業務を 特許技術で自動化・一元化

新築マンション分譲時の契約業務の効率化に貢献するツール。『Musubell』シリーズの最初のサービスとしてリリースされた。

新築マンションの販売においては戸数分の契約書をまとめて用意する必要があり、大規模なマンションほど、記載のミスや封入書類の入れ間違い、押印漏れなどのヒューマ



ンエラーが起こりやすくなる。『for 新築』では、不動産会社の基幹システムと連携することで、氏名や住所など可変性のあるデータを契約書に自動で印字できる。生成された契約書はそのまま電子契約書として使え、製本や郵送の作業は不要。封入の間違いリスクを低減し、押印漏れの恐れもない。さらに、印紙代が売主負担の場合は電子契約では印紙が不要なため導入企業の印紙代削減にもつながる。複数部署をまたぐ契約業務の煩雑な締結フローもシステム内で完結できる。さらに、現在「パートナープログラム」においてサービスのシステムとの連携を図り、住宅ローンの審査の進捗を『Musubell』上で見られるようにしており、今後は契約業務のすべてがシステム内で可視化できる環境を整える予定だ。

不動産業務に革命を起こす

重調・組合・管理員業務のDX化で マンション管理を幅広く効率化

管理会社は物件が増える一方、紙や電話での報告業務の増加や、管理員不足により、管理業務全体の早急な効率化が求められている。そうした課題を解消するのがこの『Musubell for 管理』である。

機能の第一弾が重調業務のオンライン機能で、クレジットカード決済・コンビニ決済



機能を有し、デジタルガレージグループの株式会社DGフィナンシャルテクノロジと連携し、経理業務も含めて効率化に貢献する。依頼受付から書類送付までの案件管理、社内承認や問合せ対応等を一元管理し、管理会社と仲介会社双方のやりとりを効率化する。FAXや郵送により通常4〜5日かかっていた工数を1〜2日に短縮できる。

今後は、管理会社・管理組合・入居者それぞれに向けたサービス提供に向け機能を拡張予定である。

例えば、管理組合へ交付する各書面のマンション管理適正化法に基づく電磁的方法による交付機能や、今や社会課題ともいえるマンション管理員の人手不足解消につながるサービス、駐輪場の申し込みなどのオンライン化などを予定している。



頭二つ先を行く技術 導入は当然の選択

蕭 総合住宅デベロッパーとして日本で初めてマーターポートを導入して下さったのは三菱地所レジデンス様でした。その三菱地所グループの一員であるHmlet Japan様にマーターポートをお使いいただいていることにご縁を感じています。

佐々木 マーターポートは世界的に

世代の価値観に合った れる時代へ

入居者同士のコミュニティ形成を重視する「コリ三菱地所グループのHmlet Japan（ハムレットル化するソフトウェア「Matterport」（マーター約率向上につなげている。両社のトップがそのについて語った。



Hmlet Japan株式会社
代表取締役

佐々木 謙一氏

2006年三菱地所株式会社入社。シンガポール駐在を経て、2019年、三菱地所グループ内にシンガポールの大手コリビング企業「Hmlet」との合弁会社Hmlet Japanを設立。

非常に有名なプロダクトですし、もともとシンガポールのHmlet社では、合併前からマーターポートを使っていましたので、安心して使えるサービスであることはよく知っていました。類似のサービスとの比較でマーターポートを選んだのではなく、頭一つも二つも先を行くポジションにあるサービスとして、導入は当然の選択でした。

蕭 マーターポートは、他社の360度VR技術とは比較にならない、まったく異なる次元の技術です。他社の技術は、部屋の中心から

の視点でしか見られない1枚のパノラマ写真を見て、矢印を押して次の部屋のパノラマ写真を表示することしかしていません。一方でマーターポートは、一視点ではなく部屋の中を自由に歩き回り、間取り図では分からない物件のレイアウトを3Dの俯瞰図で把握し、実際の内見と変わらない体験が得られます。

佐々木 導入決定から運用開始までの流れも非常にスムーズでした。マーケティングやお客様サポート、不動産管理などに携わるスタッフを

10名ほど集めて、撮影方法を教えていただきましたが、レクチャーはその一度だけ。あとは各スタッフが撮影機材を持って物件へ出向き、教えられたとおりに撮影をすれば、すぐに3Dのバーチャル空間が作れました。当社では取り扱い物件数がもうすぐ1000件に到達しますが、成約を得るために必要な制作物を内製化できることの時間的・コスト的メリットは、物件が増えれば増えるほど大きくなっていくと思います。

すべての間取りパターンに
マーターポートを

マーターポートでデジタル化された物件(3D図面) →
※物件名:Hmlet 新宿タワー、広さ(平米):30.32㎡~59.29㎡



佐々木 当社の場合、お客様の多くは海外にお住まいであり、対面での確認ができないため、メールのやり取りだと、お客様のご不明点をクリアにするのに、やりとりが何度も続きます。営業担当者はマターポートを使うことで、オフィスに居ながらにして、お客様に物件をバーチャルに確認して頂いたり、物件内の画像をお客様にお見せしたりすることで、より満足度の高い顧客体験を実現

デジタルネイティブ 住まい選びが求めら

入居期間や契約形態がフレキシブルに選択でき、「ビング」を主に外国人向け賃貸市場に展開するジャパン）株式会社では、不動産空間をデジタルポート）をオンライン内見ツールとして導入し成效果や不動産とテクノロジーの融合が生む未来

現しています。そのおかげでメールでのやりとりが減り、物件紹介業務の効率化と成約のスピード化が実現しました。また、写真のみのやりとりの場合、「実際に入居してみたら部屋のサイズ感がイメージと違った」というトラブルが起りがちですが、マターポートならサイズ感までしっかり表現できるため、イメージの食い違いはありません。約1000の物件は、同一間取りという観点でいうと250種類程度に分類できますが、今後はその250の間取りすべてにマターポートを用

意したいと考えています。

佐々木 不動産×テクノロジーの領域でHmlet Japanがやらなければいけないと考えているのは、賃貸住宅をより使いやすいものに変革することです。お客様のほとんどがデジタルネイティブになっていく時代。これからは、動画サイトで好きな作品を好きな時間に観るように、またECサイトで好きな時に好きな商品を買うように、お部屋をもっと手軽に、かつ自由に選びたいと考えるお客様が増えていくはず。その変化への準備をしておく必要があると思っています。そして、そこには不動産とテクノロジーのかけ合わせが欠かせません。マターポートの技術も活用させていただきながら、その領域に積極的に挑戦していこうと考えています。

蕭 デジタルネイティブ世代が、あたりまえとして求めている体験や操作感をマターポートの3Dウォークスルー技術で実現できると確信しています。

マターポート株式会社
執行役員 社長

蕭 敬和氏

Adobe Acrobat PDFをはじめとするアメリカ・シリコンバレー発の数々の最先端テクノロジーを日本のマーケットに広げる。2017年、マターポートの日本法人設立と同時に執行役員社長に就任。

問い合わせ先

マターポート株式会社

MAIL jp-press@matterport.com

営業支援

株式会社NTTデータ

登記所備付地図データの活用が本格化 物件・登記情報を効率的に管理・活用

「BizXaaS Map（ビズエクサースマップ）」は、一つの画面上で物件や登記など様々な情報を管理でき、2023年6月からは全国を対象に登記所備付地図データの配信サービスを開始、機能拡充を着々と進めてきた。これに伴い、クライアント企業内での位置付けが変化してきたと言う。担当者に聞いた。

不動産登記情報を一元管理 住宅・不動産企業が広く活用

——「BizXaaS Map」の機能拡張に伴い、どのような業務課題に対応できるようになったのでしょうか。

昨年「登記所備付地図」データの配信サービスをスタートしました。またこれら地番を調べるコンテンツを活用した不動産登記の取得・管理・活用の仕組みもご提供しております。不動産業界に関しては、仲介業務での物件管理や、デベロッパーの用地管理など各業務で活用されています。

不動産登記簿を取得するに当たって、地番を調べるのが大変であるとか、地番がわからない、入力が大変といった声への解決策として「登記所備付地図」データの配信サービスを提供しています。従来のコンテンツでは、土地の形や境界がわからなかったのですが、「登記所備付地図」データを活用することで視覚的に分かりやすく、地図の上で土地をク

リックするだけで、地番を選択することができ、地番を指定して登記を取得し管理するところまで自動化されています。既存のコンテンツで調べられなかった地番がシステムチェックに選択できるようになり、登記の取得が「簡単」になります。また、取得した登記情報をシステム上で「一元管理」して「活用」できるという点が大きな特徴です。——クライアントのどのような活用シーンを想定していますか。

仲介事業者ですと、担当しているエリアの不動産登記情報をよく確認して営業リストを作成し、営業アプローチすることとがあります。例えば、直近に相続があった不動産の所有者に対してDMを送るといった活動です。デベロッパーであれば、建物を建てる際に権利関係をはっきりさせたりするため、たくさんの登記を一度に取得することが想定されます。

導入企業からは、業務の効率化が図られたという声が多いですが、もう一つは社内

一元管理ができますので、登記の重複取得防止や他の人が取得した登記情報の活用が促進されたといった声もいただいております。タブレットでも利用できますので、外出先から気になった土地の登記をその場で確認することができます。そのほか、ゼンリンの住宅地図や、公示地価、路線価、基準地価、都市計画図などのコンテンツがありますので、業務に必要な情報を一つの画面で表示することができます。世帯数や人口・人流といった統計データを利用することも可能なので、仕入れ

データの評価などマーケティング用途での活用も事例があり、商品企画や物件管理など不動産業務において幅広いシーンで活用されています。

——「BizXaaS Map」のクライアント企業の位置付けは進化したか。

従来は、地図上で物件情報をステータス管理して色分けするというシンプルなものでしたが、地番の特定や、PDFで取得した登記情報をテキスト化してデータベースに反映す

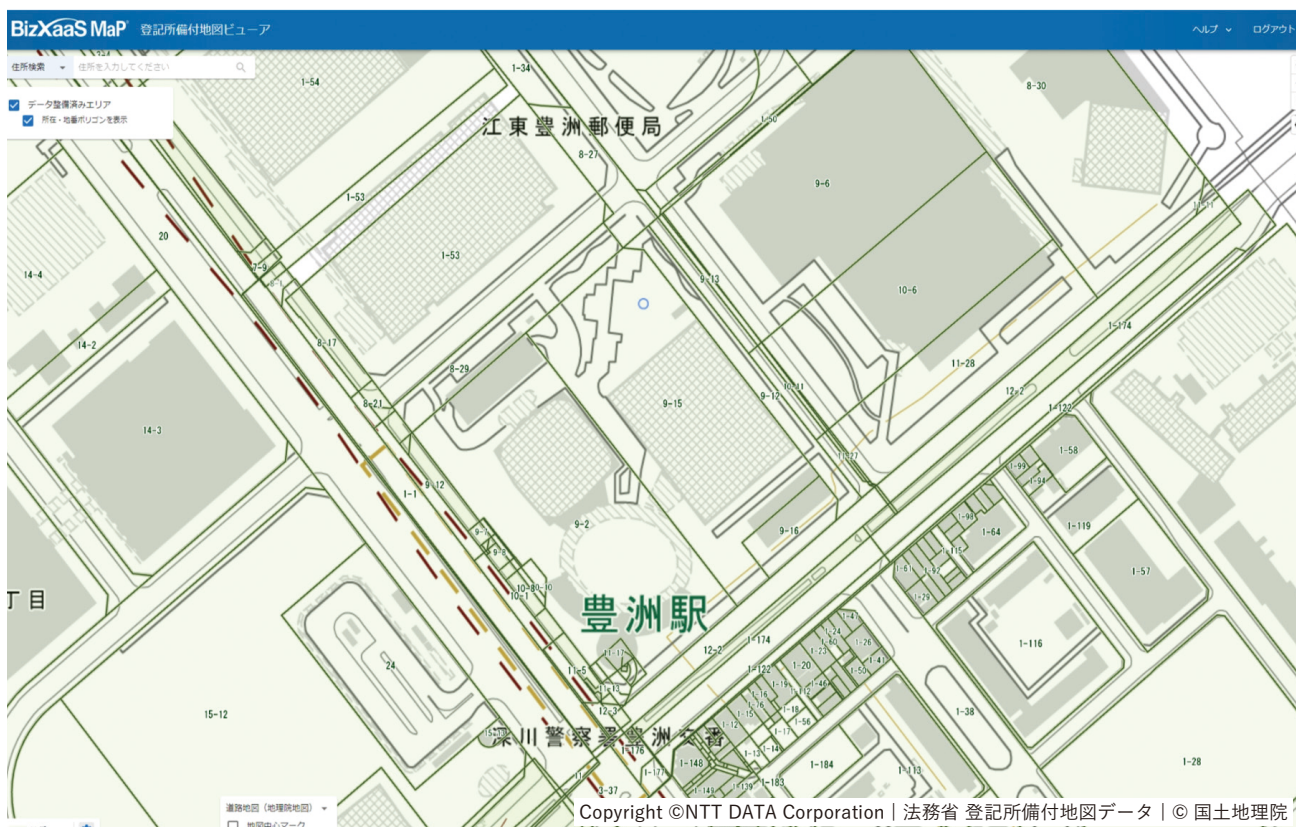
ることで、必要な情報を自動入力したり、検索できたりするようになるなど、全社的に一元管理できるように進化しています。物件の案内資料や用地取得の際の稟議資料など帳票を簡単に作ることも可能で、クライアントによっては資料作成も自動化しています。

「BizXaaS Map」は、システムとしては情報系に分類されるものですが、活用されているクライアントの中には業務プロセスに組み込んで、これがなければ業務が進まないといった基幹システムのような重要システムとしての位置付けに進化しております。業務プロセスに組み込む形で利用することで自然と業務が効率化されるという面もあり、情報系システムというよりは、こういったものを活用して業務の効率化、チーム営業を実施するといった方向に変化しています。ですので、仕様がクライアントのプロセスに合わせたものに調整することが求められています。



テクノロジーコンサルティング事業本部
インダストリアルセールス事業部
井川 寿彦氏

APIによる機能提供で
既存UIでサービス利用も



「BizXaaS MaP」の登記所備付地図の画面。任意座標系データも地図上に落とし込んでいるため、エリア全体の土地区画が実際の地図とひと付けられており、エリアを指定することで土地の地番や形状、筆界が分かることが大きな特徴だ。加えて、登記簿を取得済みの場合は、登記簿の情報も確認することができる。

——既にシステムを導入しているクライアント企業も多いと思います。

既に物件管理の仕組みなどを導入している企業に対しては、APIで機能を提供しています。これにより既存システムをアップグレードすることができ、既存資産を活かして新しい機能やコンテンツが活用できるようになるというメリットがあります。

他には、Salesforceを導入、もしくは導入を検討している企業においては、Salesforceの中で業務が完結するよう、必要な機能・コンテンツを提供するようにしています。そのため地図システムや不動産登記関連のシステムが異なり、UIの違いや二重入力による使い勝手の悪さといったことはなくなります。

サービスの提供は全てオンラインで完結していますので、常に最新の情報を反映したものを利用できるといった点について、導入企業から評価されています。また、利用は全てブラウザからできますので、アップデートやアプリケーションの導入といった、クライアントの負担がない手軽さも評価されています。

——今後の展開をお話ください。

お客様の業務課題に対応するため他サービスとの連携を進めていきたいと考えております。サービスやデータを連携する際、住所が古い、住所のみで地番がわからない、地番しかわからず地図上で位置が特定できないと

いった課題がよく発生いたします。こういった際も登記所備付地図データやゼンリン住宅地図を活用することで、名寄せやマッチングが可能となります。他サービスとのシームレスな連携で、物件情報・登記情報を扱う業務のさらなる効率化・高度化だけでなく、前後の業務もカバーすることで業務プロセス全体のDXを推進できる仕組みを構築していきたいと考えております。また、今後は業界同士をつないでいくことも検討していきたいです。一般消費者にとって不動産の購入とローンを組むことはほぼ一体ですので、そういったことを「BizXaaS MaP」を使ってシームレスにできれば、一般消費者の利便性にも寄与できるのではないのでしょうか。

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

bxmap@std.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/

対象エリア：全国

営業支援

株式会社アイクリック

不動産広告のプロが手掛ける
業務支援デジタルPF

不動産関連の広告支援を中心に20年以上の実績を持つアイクリックが提供するサービス「Mayk-Mayt（以降メイクメイト）」が順調に利用ユーザー数を伸ばしている。

不動産業界で必須である
デジタル広告素材の
発注サービスを1か所に集約

——「メイクメイト」とはどのような商材ですか。

例えるなら「不動産業界の方々向けの商品・サービスを一堂に取りまとめた総合市場」といったところでしょうか。長きに渡り不動産業界の方々のお取引で、数々のお悩みや大変な事情をお伺いしてきました。そのようなお悩みを解決して不動産業界の方々の日々の業務を圧縮する支援をしたいと思いサービスとして立ち上げたのが「メイクメイト」です。

よくお聞きするのが、物件に関するあらゆるデータの管理が煩雑になるというお悩みです。不動産業界では、物件の撮影写真やその補正画像、近年では、3D撮影データやCGでのホームステージング画像など、多種多様なデータが取り扱われています。これらの管理が煩雑になると、本来すべき、お客様対応にも支障を来しかねないという課題感が生じていました。物件撮影はA社、画像補正はB社、さらにホームステージングはC社…。依

頼先ごとにID/PASSなどがどんどん増えてしまうことで発注や管理が複雑化し、負担やミスが出てきてしまう。不動産業界の現場で働く営業マンの方にはよくあることではないでしょうか？

これらを解消し、ベシクなものから先進の技術を活用したデジタルコンテンツまでを一堂にまとめ上げ、集客や広告展開の支援をする、これが「メイクメイト」の提供サービスの根幹部分になります。

——「メイクメイト」が提供する価値とは？

まずは、不動産業界の現場で働く営業マンの皆様の業務圧縮です。様々なサービスを1か所に集約することで、煩雑であったデジタル広告素材の発注先をひとつに集約することが出来ます。ふたつ目に、先進的なデジタルコンテンツのご提供。「メイクメイト」では最新鋭のデジタルコンテンツを順次追加しております。サイトにきていただくだけで、これらの先進的なコンテンツを簡単に発注いただけます。

——「メイクメイト」のサービスメニューを教えてください。

「メイクメイト」で提供される先進のサービス

Mayk Mayt 不動産業界向け 各種デジタル広告素材のご提供

例えば【和室→洋室リノベーションイメージ】画像加工



今は大きく分けて2系統のサービスがあります。ひとつが「撮影系サービス」、スマートフォンなどでも気軽に撮影ができる昨今ですが、プロカメラマンが専用の機材と確かな経験値を駆使して撮影する写真はそれとはやはり別物です。また、オンライン上で実際に部屋の中を歩いて内覧しているかのようなコト体験を可能にした、3Dウォークスルー撮影といった最新鋭の撮影メニューもご提供しております。ふたつ目が「画像加工系サービス」、曇り空を青空に、暗い室内を明るく補正するといったシンプルな加工から、実際のお部屋写真をベースに、モデルルームのよ

うな家具をCGで配置する、逆に居住中で荷物がある写真映えない画像を空室状態にCG加工するバーチャルステージングも大変ご好評をいただいております。

——今後のサービスメニューの拡充についてはどうお考えですか。

今後「先進のデジタルコンテンツのご提供」を掲げ、ニーズの高いバーチャルでのリフォームイメージのCG加工や、CGハウスクリーニング加工、和室を洋室にリノベーションするイメージCG加工といったサービスメニューを順次追加予定です。



企画営業本部
営業部
磯部 優太氏

アイクリックの問い合わせ先

資料請求

無料相談

無料見積り

お電話で
お問い合わせ

042-548-2381



mayk-mayt@i-click.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。

株式会社アイクリック

住所：東京都立川市錦町1-4-20 TSCビル3F

受付：9:00～18:00

定休日：土日祝

HP: https://i-click.co.jp

対象エリア：全国（一部地域を除く）

営業支援 DXYZ株式会社

マンションも社会インフラも 顔認証で安全そして快適に

様々な顔認証サービスを一つの登録で全て利用可能にする。そんな顔認証IDプラットフォーム「FreeID（フリード）」の導入が、全国のマンションで急速に進んでいる。「フリード」の進展について、開発を手がけるDXYZ（ディクシーズ）の木村晋太郎社長に聞いた。

入退場、本人確認、決済を 顔認証がスムーズにつなぐ

「フリード」のマンションへの導入が加速していますね。

2021年1月の第一棟から数えて、竣工ベースでいうと今年7月末時点で100棟を突破し、約5000戸となりました。これまでに三菱地所レジデンス様、野村不動産様、東

京建物様、マリモ様、長谷工コーポレーション様、第一交通産業様、京阪電気鉄道様ほか多くの開発事業者様に採用していただき、「フリード」を導入した顔認証マンションは北海道から沖縄まで全国に広がっています。

「フリード」の特徴を教えてください。顔認証サービスにはいろいろなものがありますが、その登録方法はバラバラで使いづら



今年6月25日、北海道上川町の西木光英町長（右）とDXYZの木村社長が協定締結に調印した

一つに登録するだけで、連携する顔認証サービスを一括して利用可能にします。マンションですとエントランスへの入館や住居ドア、宅配ボックス、エレベーターなどの設備が一つの「顔パス」で解錠できるわけです。物理的な鍵を持つ必要がないので紛失や盗難のリスクがなく、居住者はもちろん管理会社にとっても利便性の高いものとなっています。

——ユーザーの反応はいかがでしょう？

入居者アンケートでは95%が次回も顔認証マンションに住みたいという回答でした。入居の決め手も「新築」「立地」に次いで「顔認証によるセキュリティ」を挙げています。また、物件の資産価値という面から見ても、周辺相場と比べて3〜5%ほど高い賃料で成約しているというデータがあります。

——「フリード」は他にも様々なところで活用されているということですが。

オフィスやテーマパーク、保育園、ゴルフ場などでも利用されています。また、今年3月に開催されたイベント「品川テックショーケース」では、顔認証で買い物ができる決済サービスの実証提供を行い、延べ243名の来場者に約24万円の決済をしていただきました。さらに、マイナンバーカードと連携することで本人確認を確実にして、安全性をより高めたマンションも生まれています。

——今後の展開をお話してください。

今年6月に北海道上川町と「未来共創パートナーシップ協定」を締結しました。顔認証



取締役社長
木村 晋太郎氏

技術を使って地域課題の解決に寄与するものです。上川町の「暮らし」「働く」「遊ぶ」を顔認証でスムーズにつなげる、そんな新たな社会インフラの構築を目指します。子供から高齢者まで、町民が財布や鍵を持たずとも気軽に外出して交遊でき、インバウンドを含む観光客も手ぶらで観光できるような街づくりです。このように、官民連携による地域コミュニティの発展にも貢献していきたいと考えています。

DXYZの問い合わせ先

資料請求

無料相談

無料見積り

お電話で
お問い合わせ

03-4477-6589



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

建築デザイン部 係長
増井健太郎 氏

建築デザイン部 部長
浅井雅儀 氏

User's Real Estate Technology Voice

「営業・現場・経理で情報を一元管理 ANDPAD」を基幹システムに

クラウド型建設プロジェクト管理サービス「ANDPAD」の活用が、不動産業界でも広がっている。開発分野でも採用が進んでおり、その先駆となったのが横浜に本社を置くデベロッパー・フロンティアハウスである。同社は不動産投資物件の開発および賃貸管理を主軸とし、マンション、アパート、賃貸併用住宅、戸建て、土地売り、中古収益など幅広い不動産商品を手掛けていることを特徴としている。それらの多岐にわたるプロジェクトを「ANDPAD」を使うことで施工管理や原価管理・受発注業務の改善を図り、基幹システムとして運用しているという。

データの共有が進み 業務の連携がスムーズに

——「ANDPAD」をどのように活用していますか。

浅井 われわれは、土地を買って建物をつくることを基本に、投資用の1棟賃貸物件などを扱っています。そのため木造・非木造の新築プロジェクトにおける現場管理や、解体・造成・設計施工などの発注業務、原価管理などに利用しています。

——導入時期を教えてください。

浅井 2021年初頭です。その頃、扱う棟数がすごく増えており、これを機にDX化して、業務の改善や効率化に取り組みうと考えました。そ

こで「ANDPAD」なら、施工管理もさることながら、「ANDPAD引合粗利管理」という機能を持ち、当社で使用している会計ソフト「勘定奉行クラウド」とも連携すると聞いて導入に至りました。実は当社では、煩雑なお金回りの業務に課題感を抱えていたのです。

——課題といえますと。

浅井 以前使っていた原価管理ソフトが非効率で、発注書を紙に印刷して郵送するなど、アナログな部分に手間と時間がかかっていました。また、共有データとして保存していてもデータを上書きしてしまったり、書類が紙なので紛失してしまうというリスクもあったのです。

営業・現場・経理などすべての情報共有が円滑に

引合粗利管理



引合粗利管理では事前に自社の事業フォーマットに合わせたテンプレートを作成。あとは案件ごとに数字を入力していく。

受発注



受発注業務もペーパーレスになるため、捺印・FAX・郵送などの手間や確認作業の時間が削減でき、請求処理の漏れなども防げる。

施工管理



施工現場の写真はスマホで撮影し、その場で「ANDPAD」に保存され、共有。帰社して整理のために時間をかける必要がなくなった。



工程表もクラウドで共有でき、修正もスマホから可能で、共有もリアルタイムだ。終えた工程は完了ボタンを押すことで進捗が明確に。



「ANDPAD」の導入で課題は解決されましたか。

浅井 はい。事業の情報「ANDPAD」で一元管理されるため、工務の現場から経理、経営サイドまで、関係者はすぐにすべての情報を確認することができず。確実なデータの共有が進んだことで、担当者が不在でよく分からないということもなくなり、他部署の人でも「ANDPAD」を見て即座に対応できるな

ど、いわゆる属人化が解消されました。それに、各業務が効率化されたことは、やはり生産性の向上にとって大きいですね。

——効率化された点についてお話しください。

浅井 当社には受発注全体の事業収支を管理するソリューションデザイナー部があります。その担当者は、見積もりから請求管理、原価管理に至るまですべてのキャッシュフロー

がデジタルで可視化できるようになり、オンライン上で完結するため作業効率かなり上がったと言っています。多部署への確認のため離席することもなくなったそうです。

増井 施工管理でも役立っています。今までは図面一式や工程表、デジカメなどを持ち歩いていましたが、すべての情報や機能が「ANDPAD」に入っているのです。スマホ1台で事が足ります。竣工済み物件も含めすべての物件の情報はその場で閲覧でき、ペーパーレスになったことで書類の紛失がなくなり、職人さんや他のスタッフとの意思疎通も円滑で明確になりました。それに、遠隔でコミュニケーションができるので、現場と会社を行き来するための時間的なロスも減っています。

浅井 原価管理も、契約時から実行予算、生産完了まで節目ごとに一元管理されるので、粗利の推移を随時確認できます。また、「ANDPAD引合粗利管理」機能の導入時に、それまでの紙の書類のやり取りなどアナログな業務をデジタルに置き換え、プロジェクトの種別ごとのテンプレートをつくったのですが、これが既存業務を見直すきっかけとなり、

ワークフローが合理化されたと感じています。

——今後「ANDPAD」をどのように活かしていきたいですか。

浅井 当社では「ANDPAD」を基幹システムに据えています。事業が多岐にわたるため、まだ運用していない部署や業務もあります。その社内連携をさらにスムーズにしていきたいです。新規事業にも「ANDPAD」を利用したいと考えています。「ANDPAD」は今後も機能強化やサービスの拡充を図っていくということですから、我々の新たな要望にも応えていただければと期待しているところです。



株式会社フロンティアハウス

電話:045-319-6345

住所:神奈川県横浜市西区みなとみらい3-7-1

オーシャンゲートみなとみらい8F

HP:<https://www.frontier-house.co.jp>

事業内容:収益物件の企画・開発・建築／不動産の売買・仲介・買取り・リノベーションなど

問い合わせ先

株式会社アンドパッド

TEL 03-6831-4551 MAIL info@andpad.jp

User's Voice Real Estate Technology

株式会社アイダ設計 事業本部 設計部担当 執行役員
松沢 信幸氏

国認定の不動産取引に特化した 電子契約サービスだから心強い

改正宅地建物取引業法の施行により不動産取引の電子契約が可能となり、実務に採り入れる事業者も増えてきた。ハウスメーカーのアイダ設計は、用地開発部がDX改革の一環として、不動産取引特化型電子契約サービス『PICKFORM（ピックフォーム）』を導入した。松沢信幸執行役員は、初めて電子契約を扱った際、「大きなメリットを実感した」と語る。

プロフィール

1969年、埼玉県生まれ。2級建築士。都内の設計事務所を経て、1993年3月、株式会社アイダ設計に入社。

宅建業法違反にならない 仕組みに安心感

——『PICKFORM』導入の経緯をお聞かせください。

きっかけは取引先からの依頼でした。土地を購入する際、仲介業者さんを通して売主様から「ぜひ電子契約を利用してください」という話があり、紹介されたのが『PICKFORM』だったのです。開発会社のPICKさんから説明を受け、うちの部署にも採り入れてみようと考えました。DX改革を推進する中で、電子契約に関してもそろそろ始めなければというタイミングでしたので——導入の決め手となった点は何だったのでしょうか。

不動産取引に特化している点です。電子契約を用いる場合、不動産事業者は、新しい宅建業法と国土交通省が出した実施マニュアルに従って運用しなければなりません。『PICKFORM』はそれに完全対応し、さらに国内で唯一、国土交通省大臣より適法である旨の回答を取得した不動産電子取引サービスということで、安心感を覚えめました。

例えば宅建業法では、契約の前に

35条書面、契約後に37条書面の交付・署名となりますが、順番が逆だと業法違反を問われる可能性があります。電子契約では誰が何時何分にサインしたのかという履歴が残るので後で言い訳ができない。でも『PICKFORM』にはそれを防ぐ仕組みがあり、うっかり見落としてしまうといたミスがないのです。

——電子契約のメリットをどのように感じていますか。

いろいろあります。まず契約の締結時ですが、紙の場合は売主や買主、仲介業者など数人が複数の書類に署名・押印することが必要です。しかし電子契約の場合は、オンライン上の一部の書類に皆さんが電子署名するだけなので、作業はとても簡単かつスムーズになりました。

また、電子文書なのでペーパーレスという利点もあります。紙の使用量が大幅に減り、同時に手間がかなり削減されました。契約には多くの書類を要しますが、紙だとそれをコピーして製本したり、ホチキスの針を外してスキャンしたり、加えて書類の郵送もあって、これには日数もかかります。弊社には全国に92店舗の販売拠点があり、そこで取引され

る用地案件の最終的な書類を作り、押印するのは私の部署なので、その郵送でのやりとりは大変でした。

でも電子契約ならこういった作業がパソコンなどでできてしまう。書類の保管もそうです。紙だと弊社の場合は倉庫を設けていますが、電子データならサーバーの中で管理できます。さらに、電子契約は印紙代がかからないというのもポイントが高いですね。私の部署では月に六、七十万円の印紙代が発生しますから、それが軽減できるのは大きいです。

「使用してみると社内では「簡単で便利」という感想

——導入の際、社員の反応はどうでしたか。

やはり、難しそうという先入観はあったと思います。しかし、作業してみると本当に簡単で、若い人は早々に慣れたようです。私も最初の電子契約ではPICKさんの担当者手伝っていたので、すぐにその便利さを実感して不安もなくなりました。

——取引先の反応も教えてください。最初にこちらから「電子契約で行いたいのですが」と申し出ます。そ



『PICKFORM』はスマホで書類にアクセスできるので、どこにいても内容を確認でき、承認行為も可能です。帰社するまで待っていてといったことがないんです」

ここで断りさられたら無理強いはいしませんが、紙の契約を進めます。ただ、電子契約の利点を説明すると「やってみようかな」という方もいらつしやいます。印紙代が互いにかからないというのはインパクトがありまし、労力や用紙代などのコストダウンも図れますから。それにデジタルが苦手な年配の方でも、一度慣れると継続して利用されますね。

ただ一つ、電子契約にして心配だったことがあります。取引先銀行の対応です。融資を受ける時に電子文書でいいのかとお尋ねしたら、問題ないということでした。

——電子契約に変更したことで間

接的な変化は生まれましたか。

時間的な余裕が生まれたことです。そのため契約書をしっかりと確認できるようになりました。以前はそうではなかったというわけではないのですが、現場ごとの特記事項や注意点により目を向けるようになったということです。また、契約が早く終わるので、取引先と別のビジネスの話をすることもあります。そこから新たな仕事につながるというのですが、それに何

より、社員にも時間的なゆとりができたのではないのでしょうか。

——電子契約の活用にご意欲的ですね。ビジョン等あればお話しください。

電子契約を行った割合は最初の1カ月間が約20%でした。それを80%ぐらいまで上げたいです。また、弊社の土木部やリフォーム課といった部署が『PICKFORM』に興味を示しています。社内的にも有益な活用が広がればいいと思っています。

不動産取引の実務者が開発しさらに「使いやすいもの」を目指す

弊社代表の普家は、もともと不動産取引の実務に就いておりました。そこで痛感した「無駄をなくしたい、効率化したい」という思いから生まれたのが『PICKFORM』です。一緒に開発を担ったスタッフも不動産業界出身者で、電子契約に関する法律や宅建業法に精通した各専門の顧問弁護士も携わっております。代表の普家自身が、元々パソコンが苦手だったこともあり、『PICKFORM』をよりシンプルで使いやすく、現場にフィットしたものにしたという考えです。今後もユーザーの要望を反映していくと共に、例えば契約書自動作成やフォルダの格納・共有の増強など、新機能も盛り込む予定です。



執行役員 CRO
阿部 幸平氏

株式会社PICK

電話:03-6417-0014

メール:info-tech@pick.tokyo

住所:東京都目黒区下目黒2-20-28

いちご目黒ビル5階

受付:月曜～金曜10:00～19:00

HP:https://pick-hp.com/

対象エリア:全国

資料請求は
こちら



不動産・建築 DX プラットフォーム

PICKFORM

PICKFORMは不動産・建築取引に特化した、とにかくシンプルで簡単を追求した不動産・建築DXプラットフォーム。時間のかかる契約をスムーズに、複雑な管理をシンプルに、不動産・建築業界の効率化を一気に推進するプロダクトです。



国内唯一

国土交通大臣より回答取得*

※グレーゾーン解消制度を用いて国土交通大臣より適法である旨の回答を取得

電子契約

国土交通大臣より適法である旨の回答を取得した不動産電子取引サービス

「PICKFORM 電子契約」は不動産取引に特化した、とにかくシンプルで簡単を追求した不動産・建築取引特化型電子取引サービス。宅建業法の細かい法令にも対応。

案件管理

不動産・建築の書類をまとめて管理、手軽に共有

「PICKFORM 案件管理」は物件情報に紐づける形で、社内ファイルの保管場所がバラバラになることなく1箇所にまとめて集約し、PDF、Excel、Word、画像などあらゆるデータ形式のアップロードが可能。加えて安全性の高いセキュアな共有も可能！電子帳簿保存法にも対応。

顧客管理

「売れる」を共有

「PICKFORM 顧客管理」は不動産・建築に特化したステータス管理ができて、物件と顧客の両方を管理できるサービス。社内でバラバラになった物件・顧客情報管理の属人化を見直します。また、社外の取引先や顧客とのやりとりも残るので、ブラックボックスになりやすい領域も解消します。

案件管理 顧客管理 は

月額 0円※
から使える

※一部有償オプションがあります。

Webサイトから資料請求が可能！ まずはお気軽にお問い合わせください！

☎ 03-6206-0322 | ✉ info-tech@pick.tokyo

「PICKFORM」で検索！ 🏠 <https://www.pick-form.com>

株式会社PICK 東京都目黒区下目黒2-20-28 いちご目黒ビル5階



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.zenjukyo.jp/>

『不動産テック.BIZ』 読者特典

マーターポート株式会社より提供

2台

リードをご提供いただいたお客様に、抽選で、スマホを装着して建物をデジタル化できる
Matterport Axis (<https://matterport.com/ja/axis>) をご提供

問い合わせ先などの詳細は P10-11 へ

『不動産テック.BIZ』11号

発行日

Issue Date: August, 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, Toranomom, 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

桑島 良紀 (明海大不動産研究科博士課程) / Yoshinori Kuwajima

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)

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 磯貝 琢哉 / Takuya Isogai

DTP デザイン

DTP Design ミニスター / Ministar

印刷

Printing

亜細亜印刷 / Asia Pritinng 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。



中古マンションの買取再販企業ネットワーク

ワンリノネットワーク

買取再販に特化したシステムで 営業パフォーマンスを 最大化

リノベーションで住まいを再生させる「ワンリノネットワーク」は、エフステージが長年培った知識と経験を基に、買取再販ノウハウやシステムのご提供をはじめ、さまざまなサービスを展開し、“買取再販業界で成長したい”とお考えの企業様を総合的にサポートします。

ワンリノDXでこんなことができます

査定を高精度&スピーディーに

営業活動の見える化で生産性UP

内見予約の自動化で手間を削減

おかげさまで、首都圏加盟企業50社超！

ワンリノで成果を上げている
加盟企業様の声をぜひご覧ください▶



「中小企業からニッポンを元気にプロジェクト」
公式アンバサダー 滝川クリステル



株式会社エフステージ ワンリノ本部

〒112-0002 東京都文京区小石川1-3-25 小石川大国ビル 7階(受付3階)

TEL. 03-5615-9229 FAX. 03-3818-2633 受付時間/10:00~18:00 定休日/水曜日

ワンリノ 検索

個別相談にて
システムデモ体験
実施中！