

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

住宅新報別冊

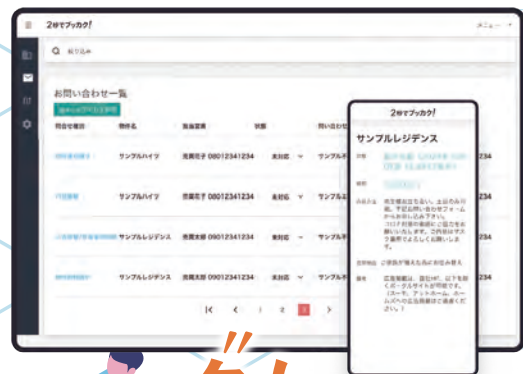
Real Estate Technology 2025.3 Vol.12



不動産DX時代の考察する

効率化を図れるから
人材定着にも奏功する

いずれスタンダードになる
クラウドの資金調達



特別座談会

業界人×不動産学部学生

激論「不動産DXが切り拓く道」

土地活用を成功へ導く専門資格

TAP 土地活用プランナー®

2025年度より
CBT方式の導入決定!

「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。

[申込] 2025年5～6月頃より受付開始予定

[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/>

Alternative Dispute Resolution

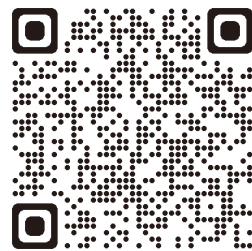
調停人基礎資格

法務大臣認証裁判外紛争解決機関
(一社)日本不動産仲裁機構

「不動産仲介士®」は日本不動産仲裁機構
(法務大臣認証裁判外紛争解決機関)
の調停人基礎資格として認定されています。

試験対策講座受講生

合格率 **90%以上!!**



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

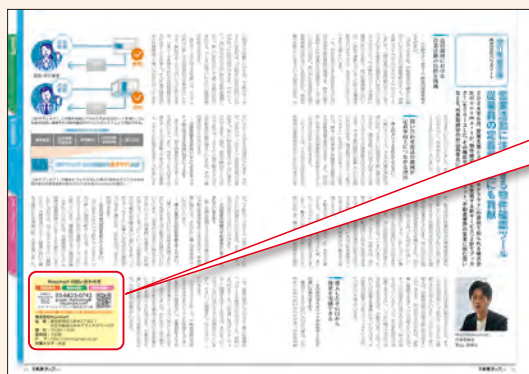
- 2 **特別座談会**
**効率化、売上増加、優れた人材の確保
不動産DXはそのすべての道を開く**
業プロ株式会社代表取締役 椎谷 範一 氏×明海大学不動産学部准教授 金 東煥 氏
×明海大学不動産学部 学生
- 6 **特 集**
クラファンの資金調達がいずれスタンダードになる
株式会社ダイムラー・コーポレーション 代表取締役 大村 昌慶 氏
執行役員専務 畔辻 智洋 氏
- 不動産×IT**
- 10 **営業支援①**
再配達・時間指定の削減に貢献する 宅配ボックスを自社一貫で開発・製造
日本宅配システム株式会社 常務取締役 木本和良 氏
- 12 **営業支援②**
営業支援ツール「土地バンク」が 防災地域・計画道路表示機能を実装
株式会社ネットデータ 取締役 山本淳志 氏
- 14 **仲介業務支援**
営業活動に注力できる物件確認ツール 従業員の定着率向上にも貢献
株式会社Housmart 代表取締役 針山昌幸 氏
- 16 **VR・AR・IoT**
AIを駆使し迅速かつ安価なホームステージングを提供
株式会社VirtualStaging.art 日本事務局代表 高橋ちひろ 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
〒104-0032
東京都中央区八丁堀3-19-2
キューアス八丁堀第一ビル6階
TEL:03(6280)3220
FAX:03(6280)4029
<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 03-6823-0743

propo_marketing@
housmart.com

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



増加、優れた人材の確保 そのすべての道を開く

不動産集客に有効な間取図・写真・最新情報を提供する業者間流通物件検索サービス『業プロ』。情報精度の高さと物件情報公開までのスピードで高い評価を得ており、明海大学不動産学部の方准教授は自らの研究に『業プロ』のデータを活用している。業プロの椎谷範一社長と方准教授、そして方准教授が受け持つ学生たちがDXによる不動産業界の効率化について語った。

他に類を見ない
精度の高いデータベース

金 椎谷さんはいつ頃から業プロの事業を始められたのでしょうか？

椎谷 現在のビジネスモデルがスタートしたのは17、18年前です。当時は不動産業界に限らずDXという言葉すらなく、誰にも相手にされないビジネスモデルでした。一方、当時の不動産業界では物件情報の収集や集客で多くの人たちがアナログな作業に追われており、集客のために物件の情報を集めているのに、その間に物件が売れてしまうような非効率がたくさんありました。そうした業務を巻き取り、情報の一本化、データ化を担ったのが始まりです。結果として非常に正確性の高い市況のデータベースが出来上がり、方准先生の論文にご活用いただけるまでになったことはうれしい限りです。

金 私の研究では、業プロの市況データは他に類を見ない高い精度を持っています。私のような研究用途での活用だけでなく、不動産業界にも、またお客様にも利益をもたらすサービスだと思っています。



Roundtable Discussion

アナログなままでは 事業の不利に直結する

金 では、学生のみなさんは、不動産業務のどこが具体的に非効率だと思えますか？

山田 電話や紙媒体などを使ったアナログな営業手法が残っている点に非効率な要素があると思います。

椎谷 おっしゃる通り、アナログ文化は不動産業務における非効率の根



効率化、売上 不動産DXは

幹にあるものです。アナログゆえに成長してきた側面もありますが、昨今のDXの流れを踏まえば、アナログなまま事業を継続することは不動産会社の不利に直結するものだと私は考えています。

例えば新築戸建の場合、一般的には売主である会社が土地を買い、そこに住宅を建て、それを不動産

仲介業者に販売してもらう、という手順を踏みますが、売主会社は一刻も早く売りたいと考えます。なぜなら、物件を建てるためのお金を銀行から借りているからです。お金を借りれば金利がかかります、お金を借りている期間が長いほど金利はかさみます。しかし、昔は物件情報を仲介業者に伝達する手段は紙しかありませんでした。不動産会社に行くときよくお店のガラス窓に貼ってある、間取

りや家賃などが書かれたあの紙のことです。ところが、あの紙が仲介業者に届くまでには、物件の売り出しから通常2〜3週間かかります。その間も金利はかかり続けているわけで、出費はどんどん膨らんでしまうことになります。この工程をデジタル化・効率化できれば、物件のやり取りの速度が上がり、金利負担の低減につながって、事業の不利を削減することができるとは思います。

当社では、売主会社様から入手した物件情報を迅速にデジタル化するサービスを提供しています。売主会社様から直接情報を得ることで、早い場合は売り出し翌日に仲介会社様にデータを提供でき、契約までの期間を短縮化。この仕組みで売主会社様の利益向上に貢献しています。

金 不動産業界は長くアナログな仕組みで成り立ってきた世界で、アナログな作業を担うことで生計を立てている人達がいることも事実です。それゆえ日本の不動産業界はDXにおいて後れを取ってきたわけですが、今後、業プロのような企業のサービスが広がれば、業界全体に大きな変革が起きるかもしれませんね。



椎谷 範一

業プロ株式会社代表取締役。システム開発に関わった経験を活かし2000年に起業。3DCGを用いた物件の間取空間を作成するシステムの開発・販売を経て、売主業者・仲介業者のための会員制物件情報サイト『業プロ(ギョウプロ)』を開発。

時代が変わったことを 経営者自身が理解すべき

小林 不動産会社の経営層の方々がアナログ時代の価値観や成功体験を社員の方に押し付けてしまっていることも、DXが遅れている理由ではないでしょうか。

椎谷 鋭いですね。昔の不動産営業は気合と根性の世界でした。今、不動産業界で経営を手がけている方の多くは、そういう世界で生き、成功してきた人たちです。そのため、「ITの技術を使えば成功できる」という意識がそもそもありません。自分のノウハウがあれば成功できると思ってしまった。つい10年ほど前までは、「携帯で何千万円もの商品が売れるわけがないだろう」という認識だったんです。

しかし、時代は変わりました。今はむしろ携帯がなければ売れない時代です。技術を活用しなければ営業できない時代になったのだと経営者自身

身が理解する必要があります。

金 パソコンなどのハードウェアも、ハードウェア上で機能するソフトウェアも、今は非常に進化しています。しかし、技術がどんなに進化しても、人の意識が進化しなければ意味がないということですね。ヒューマンパワーと融合してこそハードウェアもソフトウェアも力を発揮するということだと思っています。

椎谷 もう一つ、そこに要素を付け加えるとするならば、データです。集客ツール、反響を出すツールなど、不動産業界ではさまざまなツールが登場していますが、それらのツールを使う際には必ずデータが必要です。それも、データであれば何でも良いわけではなく、正しいデータでなければ意味がありません。

当社はこれまで、「正しいビッグ

データ」にこだわって事業を展開してきました。正しいデータがあれば、ただ住宅を売るだけではなく、お客様に対してより広い視点で提案できるようにもなるはずです。ある程度の年数が経ったときにリノベーションを提案したり、ライフステージに合わせて保険や車の提案を仲介する。ようなこともできるかもしれません。経営者のデジタル社会への理解と正しいデータがそろって初めて、不動産DXは価値のあるものになるのだと思います。

DXの推進は 人材の確保にもつながる

金 では、業務が効率化すると、金利以外にどんなコストが削減できると思いますか？

柳崎 DXにより物件情報が整理されれば、お客様は、不動産会社に行くことがスタートではなく、Web上である程度物件の目星をつけてから店舗に行けるようになります。また売る側も、その場で

ゼロから提案するのではなく、事前に分った顧客情報をもとに、より希望に沿った提案ができるようになります。その結果、人的コストの削減につながるのではないかと思います。

椎谷 そうですね。お客様も仲介業者も、適正価格はこのぐらいという指標があれば話は早いはず。でも、一般のお客様のほとんどはその情報を持っていません。そこがシステム化によって明確になれば、物件紹介のスピードが上がります、人的コストは削減できるでしょう。当社のサービスは、そうした適正価格の明確化にも貢献するものです。

金 では、削減できたコストは何に使えば良いと思いますか？

山田 近年は人手不足で会社に人が



金 東煥 (キムドンファン)

明海大学不動産学部准教授。京都大学大学院経済学研究科博士後期課程修了。駐日大韓民国大使館経済主任研究員、一般財団法人日本不動産研究所主任研究員を経て2022年より現職。専門分野はマクロ経済学、土地・不動産経済学、計量分析。



Roundtable Discussion



山田 富久

福岡県出身。明海大学不動産学部3年生。北海道の短期大学に入学後、不動産の知識を豊富に持つ銀行員を目指し3年次に編入。趣味は国内の一人旅とショッピング。

集まりにくい状況にあるので、削減できたコストを社員の給与や福利厚生に還元すれば、企業に魅力を感じる人が増え、人手不足を解消できるのではないかと思います。

椎谷 人手不足は確かに深刻で、小さい企業ほど人材の確保に困っています。不動産業界は1〜2名で運営している会社が全体の8割ともいわれていますので、そうした会社にも人材を行きわたらせることは、もはや困難でしょう。そうした課題を解決する方法の一つが、ツールの導入と活用です。今まで人に頼っていた作業をツールに助けてもらえれば、人を雇うよりも安価に事業を継続できるようなるはずですよ。

金 給料を上げることも確かに社員への還元方法の一つですが、DXにより業務が効率化され、以前は1時間かかった仕事が30分でできるよう

本来の業務に注力できやりがいの創出にも効果が

小林 人材の確保という意味では、業務効率化に積極的に取り組んでいると採用時にアピールできれば、求職者がメリットを感じてくれる可能性が高まると思います。ツールからの反響営業の割合を増やしていけば、営業の仕事に抵抗を感じている人も業界に挑戦しやすくなり、人材の

になれば、それの実質的に給料を上げるのと同じことです。その意味でもDXがもたらす効果は大きいですが、不動産業界の隅々までDXが浸透すれば、業界全体のパイの拡大にもつながると考えます。



小林 充裕

長野県出身。明海大学不動産学部3年生。建築に興味を持ち進路を探るなか、不動産の視点から建築を学びたいと考え入学。不動産で人々の生活を豊かにすることが夢。

確保につながるとしています。

椎谷 効率化で営業しやすい環境を整えば、売買の回転も高速化できますよね。仕入れ・建築・販売で平均3〜4カ月かかっていたところを短縮できれば、年3棟だった販売数が4棟になるかもしれない。事実、当社のデータでも、販売サイクルは昔より確実に短くなっています。

ただ、インターネットでの販売活動が広がるその裏側では、インターネットで反響を得るための情報戦も過激さを増しています。その作業が煩雑化して、本来

効率化できるはずのITが逆に非効率になってしまっている現状もあります。不動産業界のそもそものミッ



柳崎 大輝

鹿児島県出身。明海大学不動産学部3年生。不動産会社を経営する父の影響で不動産に興味を持つ。学びを活かし土地に関するさまざまな問題の解決に携わるのが将来の目標。

ションは情報戦ではありません。不動産という商材のもとに、お客様に対してどれだけ高い価値を提案できるかにその本質があるわけです。そのミッションを果たすためにも、当社のような仕組みを使い、本来やるべき業務に従業員が注力できるような体制を作れば、顧客満足度の向上にも、従業員のやりがいにもつながるはずです。DXにはそんな効果もあると私は思っています。

金 話を総合すれば、DXが不動産業界にさまざまなメリットを与えることは間違いありません。人の手が回らない部分をデジタルが少しサポートしてくれるだけで、単なる導入を超えた高い付加価値を得ることができる。その価値をどう共通理解にしていけるかが、これからの不動産業界には求められているのだと思います。

Special Feature

大村 昌慶氏

株式会社ダイムラー・コーポレーション
代表取締役

畔辻 智洋氏

株式会社ダイムラー・コーポレーション
IT事業部 執行役員専務

アパート・マンション・土地の売却や運用、投資、購入を手がける株式会社ダイムラー・コーポレーションでは、自社開発の不動産クラウドファンディングプラットフォーム『BLITZ CFS』を事業者提供している。自社で不動産クラウドファンディング事業を展開してきた経験を活かして事業者に寄り添ったシステムとサービスを提供する同社に、開発の経緯やサービスの特徴を聞いた。

自社開発のシステムで クラウドファンをより手軽に

—『BLITZ CFS』開発のきっかけを教えてください。

畔辻 当社では2020年6月、独自のクラウドファンディングシステム『DAIMLAR FUND（ダイムラーファンド）』をリリースしました。2017年に不動産特定共同事業法（不特法）の改正に基づいて不動産クラウドファンディング商品取引が解禁され、当社も参入すべくクラウドファンディングシステムの開発をIT会社に相談したのですが、見積もりを取ると1500万円や2000万円の見積書が当たり前のように出てきました。未開拓分野にそれほどの開発費用をかけることは当然リスクがあります。また、IT化にチャレンジしてきたものの、不動産の知識を持ち合わせた開発会社になかなか出会えず、機能的にも費用的にも試行錯誤を繰り返した背景がありました。そこで、システム開発の内製化に舵を切り、完成したのが『DAIMLAR FUND』です。リリースからしばらくすると、『D

クラウドファンディングの資金調達がいずれスタンダードになる

AIMLAR FUND』の存在が同業他社様の間で知れ渡り始め、「実際クラウドファンディングってどうなの」「システム開発費が高かったのでは」等とお話をいただくことが増えました。そこで、不動産事業者の皆様には私たちのシステムとノウハウを積極的に提供しようと考え、開発したのが、不動産クラウドファンディングのプラットフォーム『BLITZ CFS』です。2022年にリリースし、現在までに20社以上の不動産会社様にご契約いただき、うち5社様で、すでに運用が始まっています。昨年には時代の変化に合わせて「バージョン2」にアップグレード。複数の契約書形式に対応したり、APIで銀行口座との連携ができたりと、より使いやすくモダンな機能を追加しました。

信託や株式の感覚で 不動産投資できる時代に

——不動産事業者がクラウドファンディングに取り組むメリットはどこにあるのでしょうか。

大村 大きく2つあります。1つ目は、銀行融資に代わる新たな資金調達手段になり得ること。不動産事業を営む際は、どの会社様も銀行から事業融資を受けることが前提になると思います。銀行融資の条件が、取り扱える不動産を狭めてしまい、せっかくの好条件の案件や、地方・リゾートエリアの開発などを逃してしまいます。しかし、不動産クラウドファンディングでは投資家からの出資金によって不動産事業を行うため、銀行評価が一切関係なくあります。最初はどうしても小さな規模からのスタートとなりますが、や

がて何十億円といった額を集められるようになれば、銀行に頼らなくても不動産クラウドファンディングの出資金だけで思い通りの不動産事業を展開することが可能になるでしょう。国土交通省の統計（23年）によれば、不動産クラウドファンディングの出資金の総額は1000億円を超えたと報告されています。不動産クラウドファンディングによる資金調達が不動産会社にとって標準になる日は近いかもしれません。

2つ目は、潜在層の投資家を開拓できる点です。近年、収益不動産関連の事件などもあって銀行の投資家への融資審査は厳しくなっています。不動産投資ポータルサイトに依存した集客だけでは、少ない顕在層を多くの不動産会社を取り合う状況になります。不動産クラウドファンディングで集まる投資家は「不動産投資」

のカテゴリよりもっと大きい「投資」に興味を持った潜在層が多く集まります。不動産投資ポータルサイトでは、出会えない新しい顧客層を不動産会社の商品に合わせて育成し、顧客を開拓していくのがポイントです。当社の『DAIMLAR FUND』では年収ベースで800万円の方が25%、金融資産ベースで3000万円以上の方が50%を超えています。その方達のほとんどは不動産投資をまだ知らない状況ですから、この新たな顧客層に不動産投資の魅力を伝えていくことで、新しい集客基盤として育成しています。

——具体的な機能や他社のツールとの違いを教えてください。

畔辻 システムや機能としての大きな違いはそれほど多くはありません。当社が持つ優位性として挙げられるのは、自社の実務経験です。通常であれば、許可の作業は行政書士に、システム開発はIT会社に依頼し、肝心の実務は相談できる相手がいない……というような状況になってしまいうところ、当社は『DAIMLAR FUND』での経験を活かし、許可・システム・実務の3つのサービ



おおむら・まさよし

賃貸・売買・投資用不動産営業の経験をもとに、2007年に不動産投資コンサルティング会社として株式会社ダイムラー・コーポレーションを設立。2020年より沖縄支社の設立やIT事業部の設立などを展開。

不動産投資とIT開発で強いシナジーを生み出す

—— 具体的な相談・導入事例を教えてください。

畔辻 もっとも多いご相談は収益不

スを一気通貫で提供しています。この点が他社との一番の違いです。

値段も強みの1つで、今非常に増えているのがリプレースのご相談です。当社と同時期にクラウドファンディングに参入された会社様多くは、1000万円規模の費用をかけてシステムを開発し、さらに現在も月々100万円近い運用費を支払っているケースも珍しくありません。

当社のシステムにリプレースしていただければ、そのランニングコストを大幅に軽減できます。

不動産を扱う会社様です。難航する不動産投資ポータルサイト集客からの脱却を目指し、潜在的な投資家層を獲得したいというニーズを多くいただきます。これはクラウドファンディングに取り組むメリットの2つ目に該当します。実際に今運用されている会社様では、自社のリノベーションの魅力伝える基盤としてクラウドファンディングを導入されています。次に多いご相談は沖縄県や北海道といったリゾर्टエリアを開発するための資金調達です。当社もそうですが、沖縄県での新規事業融資のハードルは非常に高く、多くの会社様が銀行融資を理由に断念されてきました。しかしクラウドファンディングであれば、銀行融資が関係なくなり、思い通りの開発が可能になります。当社でも沖縄県での事業を展開しています。クラウドファンディングには基本的に対象不動産の制限が無いため、地方不動産、

許認可・システム・実務 3つの強みを一気通貫で

築古・古民家再生、借地・底地、再建築不可、事故物件など、銀行融資では難しかった不動産事業を可能にしています。

理想のサービスを自ら実現していくこと

—— 今後の展望を教えてください。

大村 各社様の許認可申請が徐々に終わり、今後リリースが増えていく段階に移りますので、当社としては実務のバックアップに注力していきます。また、集客面を強化するため、当社が運営するクラウドファンディングポータルサイトのリニューアルを予定しています。さらに、不動産



あぜつじ・ともひろ

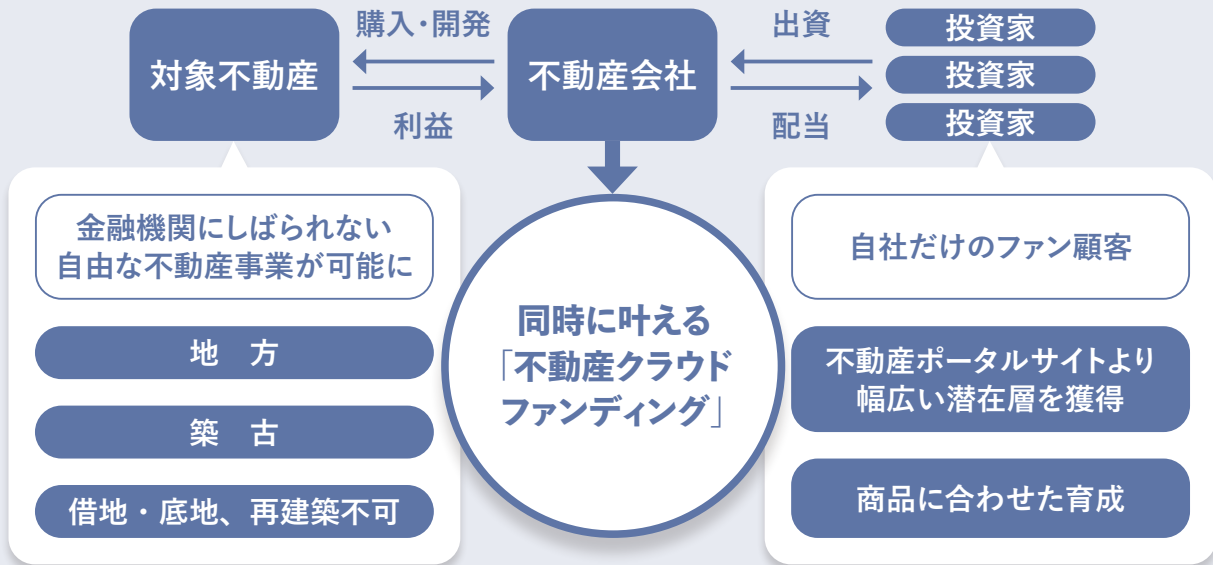
明治大学農学部卒業後、株式会社ダイムラー・コーポレーションに新卒入社。IT事業部の立ち上げ責任者として、『BLITZ CFS』の経営企画・システム開発・営業を担当。

クラウドファンディングに詳しいメディアなどと協力して、プラットフォームとしての情報発信にも注力していきます。

会社としては、2024年10月、日本国内の不動産を海外向けに紹介するポータルサイト『SAMURAI Property』を開設しました。このサイトも、私たちが海外向けのポータルサイトを日々使うなか、「もっとこうなっていればいいの」という希望や理想を自ら実現するために立ち上げたものです。まだ改良を加えている過程ですが、自分たちが使いやすいサイトを目指すれば、おのずと他の不動産会社にとっても使いやすいものになると思っています。

不動産投資という主軸と、それを活かしたIT製品の開発。この2つを大きな柱に、不動産業界で事業を手掛ける皆様にさまざまな製品を提供し、そこから生まれるシナジーをさらに強力なものにしていきます。

不動産クラウドファンディングの仕組み



BLITZ CFS ver.2 は不動産会社が自ら開発したシステム

不動産クラウドファンディングを始めるために必要な3つの支援を一気通貫で提供

許認可申請



システム



実務相談

開発者が不動産会社だからできる安心のフォローアップ体制

実務経験者が許認可申請をサポート



自社のファンド設立経験を活かし、経験豊富な行政書士と連携して、事業者の申請サポートを行います。不動産会社同士だから言葉も通じ、開発会社とのやりとりで感じがちな不安や意思疎通の難しさを感じることはありませんから安心です。

安心の電子取引業務認可保証



許認可申請時にシステムについて指摘があった場合、法律に適合するまで無償で構成変更を承ります。そのため、システム開発時の悩みの種となる要件変更に伴う開発費高騰の心配がありません。

ダイムラー・コーポレーションの問い合わせ先

資料請求

無料相談

無料見積り

お電話で
お問い合わせ

045-680-6665



blitz@daimlar.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。

株式会社ダイムラー・コーポレーション

住所：神奈川県横浜市中区尾上町6-87-1 ダイムラービル

受付：10:00～19:00

定休日：水曜日

H P：https://blitz-cfs.jp/

対象エリア：全国

運用開始後も安心の実務相談



ファンド運営担当者が未経験でも大丈夫。実務経験者が、ファンドの組成や運用、会員の対応方法やおすすめの集客施策など、実務運営のお悩みを解決します。

営業支援

日本宅配システム
株式會社

再配達・時間指定の削減に貢献する 宅配ボックスを自社一貫で開発・製造

宅配ボックスを専門に開発・製造する日本宅配システム株式會社では、再配達対応を削減する宅配ボックスの普及に取り組んでいる。この1月には東京本社ショールームをリニューアル。工場にも見学ショールームを新設した。最新の製品について、また、事業を通じた社会貢献について話を聞いた。



日本宅配システム株式會社
常務取締役CSO
木本 和良氏

業界の先導者として 再配達の削減に貢献する

——御社の沿革を教えてください。

1993年の創業以来、宅配ボックス専門メーカーとして、開発から製造、販売、流通、施工、管理まで、自社一貫体制で事業を展開しています。

宅配ボックスは「どのメーカーの製品を導入しても大きな違いはないだろう」と思われがちです。しかし実際は、ボックスそのものの品質や性能はもちろん、施工や管理などの面でも大きな違いがあります。当社は、品質に加え、耐震性に配慮した施工、犯罪への悪用や子どもの閉じ込めなどを防止する管理、日々のメンテナンスなどを通し、単なる「物を入れる箱」という概念を超えた宅配ボックスを皆様提供しています。これまで、ポスト一体型の宅配ボックス「モノコンボ」、玄関を開けずに荷物の受け取りが可能な戸別宅配ボックスなどを販売してきました。また、

時代のニーズに合わせ、宅配ボックス連動のEV充電システムなども展開しています。製造に関しては、完全子会社であるJDSエンジニアリング株式會社が群馬県高崎市と埼玉県上尾市に工場を構えています。

——宅配ボックス業界を取り巻く現状について教えてください。

宅配ボックスに寄せられるSNS等の声のうち、80%以上はネガティブな意見です。ボックス数が足りない、小さいボックスばかりで大きな荷物が受け取れない、いたずらで扉が開められている、個人情報登録しないと使えない、適切に管理されておらず故障などのため使えないボックスがある、などの声が多く寄せられています。当社は現在、これらの状況を改善するため、業界を先導する製品の開発・製造に取り組んでいます。また、受け取りのみの機能だった宅配ボックスのあり方を見直し、再配達の削減を目指した製品の普及を進めています。

——製品について具体的に教えてください。

当社が今最も販売に力を入れているのが、再配達・時間指定削減対応宅配ボックスです。ボックス数を集合住宅の世帯数の50%を目標とすること、各配達会社のダンボール規格および規格ごとの流通数に合わせてボックスサイズを配分すること、食料品の入庫を可能にするために温度が管理された冷凍冷蔵宅配ボックスを設置すること、入居時に個人情報登録することなく利用できること、ボックス解除キーや転倒防止、子どもの閉じ込め防止といった安全性を維持する対策が施されていることの5つをその定義としています。

国土交通省の統計などによると、宅配便の数はこの20年間、右肩上がり増加を続けています。インターネット通販の広がりなどに伴う増加のスピードは近年さらに速まっており、現在国内で年間に宅配される荷物の数は約50億個とも言われます。

しかし、拡大する需要の反面、物流業界では人材不足が顕著で、働き方改革によりドライバーの労働時間に上限が課されることで生

じる、いわゆる「2024年問題」がニュースになったこともありました。さらに、荷物の増加に伴って増える再配達対応が課題をより深刻にしています。

これらの課題のなかには、宅配ボックスの存在が原因となっているケースもあるかもしれません。当社には、宅配ボックス業界の先導者として、再配達を生じない宅配ボックスの普及を率先して進める役割を担う責務があると考えています。再配達・時間指定削減対応宅配ボックスの普及が進めば、人材の問題はもちろん、物流業界のあらゆる課題の解決につながり、大きな社会貢献を果たすことができるはずです。

そうした考えのもと、このたび当社では、再配達・時間指定削減対応宅配ボックスの一つとして、冷凍冷蔵宅配ボックス「冷庫（れいこ）さん」の提供をスタートしました。当社の調査によれば、宅配便全体のうちクール便が占める割合は約1割、そのうち冷凍便が占める割合は7〜8割に上ります。しかし、



リニューアルされた東京本社ショールーム「宅配ボックスプラザ®」。冷凍冷蔵宅配ボックス「冷庫さん」(下)など最新の製品が体感できる。

大手配達会社様ではクール便は直接渡しを原則としているため、かなりの確率で再配達が発生します。しかもクール便の場合、営業所での保管期限は3日しかなく、その間に受け取られなければ荷物は送り主のところに戻ってしまいます。「冷庫さん」はそうした非効率を解決すべく開発されたもので、冷凍・冷蔵それぞれに適した温度を的確に判断・管理します。また、通常の宅配ボックス製品に併設できるため、新たな設置場所を確保する必要はありません。

——管理に関してはどのような体制を整えていますか。

自社の社員が24時間・365日コールセンターにて対応しており、設置して終わりではなく、万が一のトラブルにも迅速に対応できる体制を整えています。

「設置後の管理費は不要」とうとう宅配ボックスメーカーがありますが、管理費がからないということとは、その分、管理会社様や管理組合様がボックスの管理を担うということであり、想定以上に手間がかかるために効果的な運用ができないケースが多くあります。当社の管理サービスをご利用の管理会社様や管理組合様、賃貸オーナー様からは、これまで非常に煩雑だった管理の作業が効率化

でき、高い費用対効果を感じているといったお声を多くいただいています。

宅配ボックスの普及を通じて社会貢献を果たす

——今年1月にリニューアルオープンした東京本社ショールーム「宅配ボックスプラザ®」と新規開設した高崎の工場見学ショールームについて教えてください。

ショールームのリニューアルでは、当社の宅配ボックスの機能や導入のメリットをよりリアルに体感していただけるよう、また、専門メーカーとしてのポリシーや方針をより深くご理解いただけるよう意識しました。戸建て、アパート、マンションと、すべての住宅属性に対応した宅配ボックスを展示しています。工場見学ショールームでは、営業担当者が紙の資料で説明するだけではなく、さまざまな製造上のこだわりや安全性について、また自社一貫体制の取り組みについて、目に見える形で知っていただけるようにしました。

——今後の事業の展望を教えてください。

宅配業者を装った犯罪が起きているなど、いろいろな要素が重なって、これまでになく宅配ボックスが脚光を浴びる時代となっています。この状況のなか、次に我々がやっていかなくてははいけなのは、宅配ボックスを通じた社会貢献です。再配達・時間指定削減対応宅配

ボックスの定義を当社だけのものとするのではなく、業界全体に広め、現状の課題を改善できれば、社会課題の解決に大きく貢献できるものと考えています。そこに軸足を置き、創業以来の専門メーカーとして、業界の先頭に立って動き始めているところです。

また、社会貢献を実現するためには、生産能力やメンテナンス力をより強化し、長く安心して使っていただけるよう、サービス体制をさらに磨いていくことも重要だと考えています。どれだけ我々が社会貢献に軸足を置いて普及に励んでも、生産能力や品質が磨かれていなければ意味がありません。お客様への製品供給が滞ることのないよう、自社一貫体制のメリットをしっかりと活かしながら前進を続けて参ります。

日本宅配システムの問い合わせ先

資料請求

無料相談

無料見積り

お見積りフォーム➡



日本宅配システム株式会社

住 所：東京都港区赤坂4丁目2番6号

住友不動産新赤坂ビル1F

H P：https://www.j-d-sys.com/

対象エリア：全国

営業支援

株式会社ネットデータ

営業支援ツール「土地バンク」が 防災地域・計画道路表示機能を実装

物件情報収集の業務効率化や地図上の可視化、土地なし客に対する契約率の向上を実現するツールとして支持を得る、株式会社ネットデータの営業支援ツール「土地バンク」が、新たに防災地域・計画道路表示機能を実装した。その詳細や「土地バンク」導入のメリットについて話を聞いた。

営業担当者がストレスなく 使えるツールであること

——土地バンクはどのようなツールですか。

指定した条件をもとに、マップ上に土地情報や物件情報、学区、ハザードマップ、公図などを表示できる営業支援ツールです。物件の調査業務に要する時間を大幅に削減すると同時に、不動産仲介会社様の契約率の向上に貢献します。土地情報は毎日自動で更新されるため、手作業で新しい物件情報を収集する必要はなく、煩雑だった作業を簡略化できます。2016年にリリースし、現在では全国1000社を超える不動産事業者様にご利用いただいています。

——どの程度の規模の事業者にもマッチするサービスですか。

非常に幅広い規模の事業者様にマッチし、実際に有効にご活用いただいています。業態によっても異なりますが、不動産売買仲介会社様であれば、営業担当者が3〜4名程度い

らっしゃる地域の中堅以上の会社様のご利用が多くなっています。用地仕入れや買取再販の会社様の場合はさらに幅広く、1〜2名の小さい事業者様から全国規模の会社様までさまざまです。ハウスメーカー様では、企業全体ではなく支店単位でご利用いただくケースも増えています。

——具体的な機能について教えてください。

最もご好評をいただいているのが公図機能です。地図上の地番をタップ、もしくはカーソルを合わせていただくと、地形、地番、面積などがポップアップ画面に表示され、土地の区画情報がすぐにわかります。法務局が公開しているすべての公図データを土地バンク上に読み込んでいるため、信頼度も精度も高い情報を得ていただけます。加えて、座標ファイルを書き出せるようになっていたため、座標ファイルに対応しているCADソフトであれば、公図の情報からそのまま土地の区画を書くこともできます。金額や土地面積をもとにした物件の絞り込み、過去の取引事例の閲

覧、坪単価や建築条件付土地の表示も可能です。さらに、渋滞情報やバスの運行情報の表示も可能で、実際の生活をお客様によりリアルに伝えることができます。Google MAPをベースとしているため、通常の地図表示に加え、航空写真やストリートビューの確認も可能です。ローンの試算ツールもご用意しています。

——操作性についてはいかがでしょうか。

当社は関連会社不動産会社を有しており、現場でツールを活用する営業担当者がストレスなく利用できる機能であることを常に念頭に置いて開発しています。そのなかでも、操作性の高さは特に重視しているポイントです。特別な入力が必要なく、余分な操作は極力排しました。ボタンのオン・オフだけで必要な情報が表示できる、誰でも直感的に操作できるツールです。また、営業活動のなかで無駄な時間が発生してしまわないよう、情報の処理スピードも追及ポイントの一つとしています。

——導入企業からはどのような声が多く届いていますか。

やはり一番多いのは、営業活動の時短が実現したというお声です。また、その結果として成約率が50%、70%と大きく向上したというお声を多くの仲介会社様からいただいています。また、新人営業でも即戦力として活躍できるようになるため、新人教育にかかるコストの削減につながっているというお声も届いています。

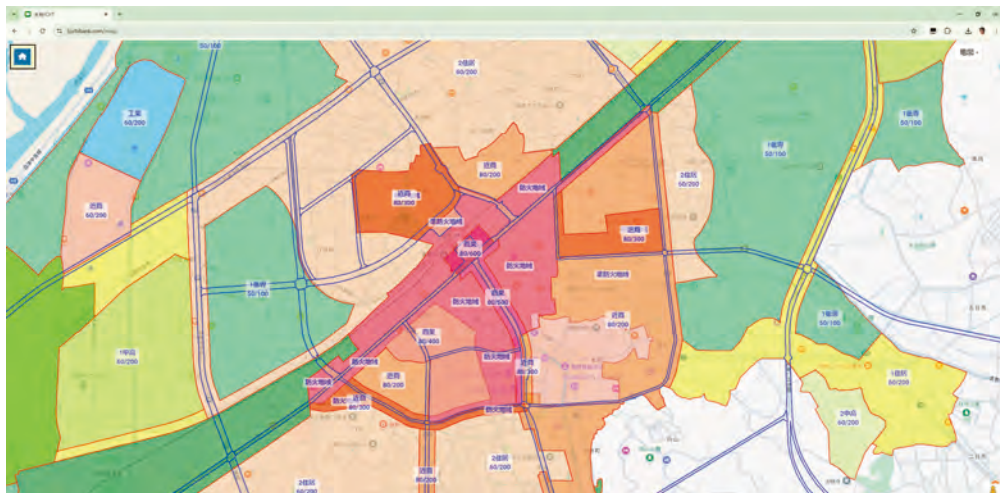
新機能の実装により 営業工数の更なる短縮が実現

——今回新たに実装された防災地域・計画道路表示機能について教えてください。

拡充された国土交通省発表の国土数値情報をもとに、もともと表示可能だった用途地域や立地適正化区域だけでなく、防災地域・準防災地域や市街化区域・市街化調整区域、都市計画道路なども表示できるように機能を



株式会社ネットデータ
取締役
山本 淳志氏



都市計画機能のツール画面。青が計画道路、オレンジが準防火地域、赤が防火地域を表している。

追加しました。今までは土地バンクと自治体のサイトなどを見比べて判断しなければならなかった情報が土地バンク上で一括表示できるようになり、営業にまつわる作業時間のさらなる短縮はもちろん、お客様に向けて、よりわかりやすく、かつ効率的に説明できるようになりました。

——新機能は主にどういった事業者にとって有効でしょうか。

土地バンクは元々売買向けのツールとして開発されたものですので、売買仲介の会社様においては当然有効な機能となります。また、用地仕入れをされている会社様

や建売販売をされているハウスメーカー様にとっても、営業工数の削減につながる使い勝手の良い機能となるはずです。特に、防火地域・準防火地域の情報は、ハウスメーカー様にとっては業務に直接的に影響する情報でもあり、ニーズに沿った実装となっています。

さらに、物件収集などの業務が負担になりやすい買取再販の事業者様や、土地付け営業をされる工務店様など、直接の収益源にはならない業務に工数を割かれてしまっている事業者様にも、時短の効果を感じていただけたらと思います。

——土地バンクの最初のリリースからまもなく10年を迎えます。DXにまつわる不動産業界の変化をどのように見えていますか。

コロナ禍を経て、時短や効率化をいかに図るかという大きなテーマのもと、不動産テックは成長を続けて

きました。その成長が進むなかで強く感じるのは、変革についていける企業でなければ生き残ることができない時代になってきたということです。

一方、不動産DXツールもさまざまな製品が登場し、類似サービスといえるようなものが出始めています。数多あるツールから自社に見合ったツールを見極め、どう使い、どういった成長戦略を描くのか。その判断が今後ますます重要になっていくのではないのでしょうか。その点、土地バンクは国土数値情報の優良な活用事例として国土交通省にも認識されたツールですので、長く安心してご利用いただけます。

ツールの導入は人材不足の解消にもつながります。昨今は大手上場企業ですら人材の確保が非常に困難となっていますので、地方の中小企業にとっては事業の継続にも影を落とす課題と捉えるべきでしょう。その課題を解消するためにツールを使っていくことは、もはや必須条件と言ってもよいものです。ツールを使いこなして人件費を削減し、削減した部分を使って、さらなるツールの導入に充てるような動きが取れる会社が今後ますます成長していく。それが妥当な考え方ではないかと思っています。

——今後の開発に向けたビジョンや計画を教えてください。

住宅展示場など、より多くの場で、また不

動産周辺業でも広くご利用いただけるツールにしていきたいよう、土地バンクをご利用いただいている多くの不動産会社様からご意見をいただきながら、そのご意見を機能に反映していきたいと考えています。さまざまな開発を通じて、不動産流通をより活性化するためのお手伝いを、土地バンクを通してさせていただきます。

当社は決して大きな会社ではありません。しかし、現場との距離の近さを武器に、現場の困り事を一つひとつ解決するツールを作ることを基本路線としています。現場サイドの課題をシステムの力で解決するチャンスがあれば、困難なアイデアにも積極的にチャレンジし、皆様の事業の継続・拡大に貢献していきたいと考えています。

土地バンクの問い合わせ先

資料請求

無料相談

無料見積り

QR・サイトアドレスは
<https://guide.tochibank.com/>



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

仲介業務支援

株式会社
Housmart

営業活動に注力できる物件確認ツール 従業員の定着率向上にも貢献

2024年6月、営業支援システム『プロボクラウド』の提供で知られる株式会社Housmartが、物件確認の効率化を実現する新サービス『2秒でブッカク!』をリリースした。その機能や導入のメリット、不動産業界の変革に挑む思いなどを、代表取締役の針山昌幸氏に聞いた。



株式会社Housmart
代表取締役
針山 昌幸氏

売買領域における 営業活動の負担を削減

——『2秒でブッカク!』開発の経緯を教えてください。

当社は6年前、不動産業界で顕在化し始めていた人手不足の課題を解決すべく、営業支援システム『プロボクラウド』をリリースしました。当時はまだ営業活動のすべてを人力でこなす不動産会社様が多い時代でしたが、『プロボクラウド』や類似のツールが業界に浸透したこともあり、特に接客領域においては、人が担う業務とデジタルに任せる業務を組み合わせることが、もはや当たり前になってきたと感じています。

一方、なかなかデジタル化が進んでいないのが売却や買取再販の領域です。物件に関する買取・仲介業者からの電話やメールでの問い合わせへの対応、問い合わせを受けた後の関係資料の送付などに手間がかかり、営業活動が中断してしまうという悩みの声を、当

社では多くいただいていた。そうした声に応えるべく、売買特化のサービスとして2024年6月にリリースしました。

問い合わせ電話の激減が 定着率向上につながる理由

——導入のメリットを教えてください。

一番のメリットは、今まで店舗や営業担当者にかかってきていた電話を大幅に減らせることです。電話を使った口頭でのやりとりをすべてシステム上に置き換えられるようになります。今まで販売図面に記載していたお問い合わせ方法を、電話番号ではなく『2秒でブッカク!』から発行したQRコードに変えれば、買取・仲介業者と直接話す必要なく、物件の最新情報を提供できます。また、内見の申し込みや広告の掲載許可の申請もシステム上で受け付けることができます。

このメリットは、人手不足が叫ばれるなか、従業員の定着率を高めることにもつながります。

す。販売図面に営業担当者の携帯電話の番号を記載している会社は少ないと思います。が、そうすると営業担当者は休みの日にも電話対応を余儀なくされます。問い合わせの電話は健全な事業運営の生命線ですから、会社としては「休みであっても対応して欲しい」というのが本音でしょう。しかし今は「仕事だから」と言って対応を強いることができる時代ではなく、休日や時間外の対応が増えれば離職の大きな原因となってしまいます。その点、『2秒でブッカク!』を使えば、24時間365日、自動で問い合わせに返信できますので、社員の勤務状況を良好に保ちながら売上を追求できます。日本の不動産業界がこれまで苦手としてきた無理のない働き方が実現できるのです。

不動産の仕事は衣食住の「住」を担う仕事ですから、本来はもっと誇るべき仕事、もっとリスペクトされるべき仕事のはずです。

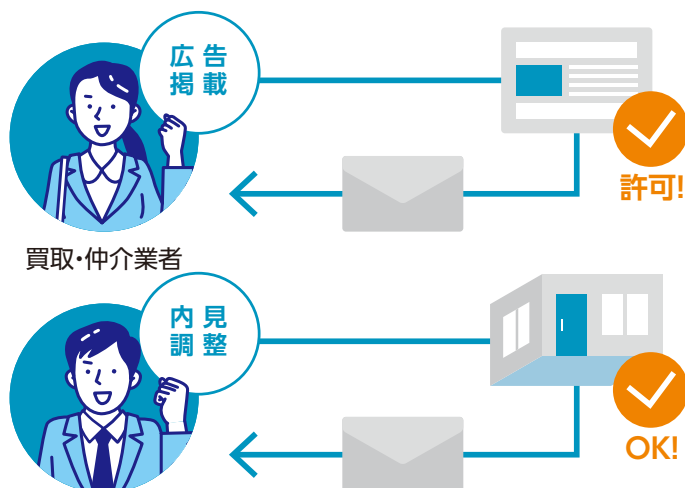
しかし、働き方に問題があるせいであつたかと思いが持てず、魅力ある人材が業界から流出

してしまうのは非常に残念なことです。そうした状況の改善に『2秒でブッカク!』は貢献できると考えています。システムを上手に使用すれば、従業員の能力を最大限に引き出すことができます。能力が引き出せれば、お客様に貢献できるチャンスが増えていきます。チャンスが増えれば売上が上がり、給与水準も上がっていくでしょう。そもそも誇るべき仕事であるうえに、しっかり稼ぐことができる仕事であるならば、不動産はもっともっと良い人材が集まる業界になっていくはず。その変革の役割を『2秒でブッカク!』で担っていきたくと考えています。

導入したその日から 効果を実感できる

——その他の導入メリットや他社サービスとの違いはありますか？

電話やFAXでの問い合わせの場合、どの物件に何件の問い合わせがあつたかを明確



『2秒でブッカク!』上で物件情報にアクセスできるQRコードを発行。これを販売図面に掲載すれば物件確認のやりとりがシステム上で完結できる。

1物件あたりにかかる時間

物件確認	広告掲載 写真取得	資料請求	内見依頼 結果共有	購入申込
2秒でブッカク! なら作業時間を最大95%削減!				

『2秒でブッカク!』の機能をフルで活用した際の1物件あたりにかかる時間の最大作業削減率は最大95%にもなる(Housmart社推計)。

に知ることには難しいですが、『2秒でブッカク!』があれば、どの物件に何件の問い合わせがあったかが可視化できます。それによって、問い合わせの少ない物件の価格を調整したり、新しい物件に対して適正な値付けができたりと、データに基づいた正しい経営判断が可能となります。

というケースがよく見受けられます。その点、『2秒でブッカク!』は会員登録の必要がなく、欲しい物件情報をスムーズに得ることができます。最近、他社の類似サービスから『2秒でブッカク!』に乗り換えてくださる不動産会社様が増えていますが、その一番の理由はここにあります。

——会員登録を求めないことによるセキュリティ面でのリスクはないのでしょうか?

ありません。個人情報を与与するサービスではないこと、また、他社サービスの多くは既存サービスの延長線上で作られている関係上、ログインが必要となるケースが多いです

が、『2秒でブッカク!』は独立したサービスとして開発されているため、セキュリティ面の不安なく活用いただけます。

——どの程度の規模の不動産会社に多く導入されていますか?

数十店舗を展開するような会社様から地場の不動産事業者様までさまざまです。事業規模に関わらず、それぞれに導入効果を感じていただいています。

——導入企業からの反応を教えてください。

「導入したその日から効果を実感できた」というお声を多くの不動産会社様からいただいています。「効果が出るまでに時間がかかるとためにシステムが業務に定着せず、結局使わなくなってしまった」といった経験をお持ちの不動産会社様は多いと思いますが、『2秒でブッカク!』は導入した当日から電話が目に見えて減るため、生産性の向上がすぐに実感できます。

——会社の今後の展望を教えてください。

『プロポクラウド』『2秒でブッカク!』に次ぐ新しい領域の新サービスを、2025年から2026年にかけて複数リリースしたいと思っています。賃貸物件のように情報が画一化されていないため、売買領域のシステム開発は賃貸領域よりも5〜6年遅れています。しかし当社では、『プロポクラウド』の展開により、売買領域のシステム構築において最も手間のかかる情報の統一化を実現しました。

一方、追客の後もしっかりと丁寧にお客様をフォローする接客のためのツール、契約にまつわるツール、引き渡し後のアフターフォローに関連するツールなどは、まだまだたくさん。そういった領域をしっかりとカバーしていきます。

当社は2024年1月、不動産業務を効率化するさまざまなシステムを開発するイタンジ株式会社と経営統合し、従業員数400名を超える企業グループの一員として新たなスタートを切りました。それから1年が過ぎ、これからさまざまな場面で統合による成果がいよいよ花開くこととなります。不動産会社様により貢献できるサービスを提供できるよう、今後も努力を重ねていきます。

Housmart 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

03-6823-0743
propo_marketing@
housmart.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Housmart

住所：東京都港区六本木3丁目2-1
住友不動産六本木グランドタワー42F

受付：10:00～19:00

定休日：土日祝

H P：https://service.propo.co.jp/

対象エリア：全国

VR・AR・IoT

株式会社
VirtualStaging
artAIを駆使し迅速かつ安価な
ホームステージングを提供

アメリカ・シリコンバレーに拠点をもち、バーチャルホームステージング用の人工知能駆動ツールを開発するVirtualStagingart。2024年の日本進出以来、日本の不動産市場に柔軟に適応しながらシェアを広げている。その取り組みについて語ってもらった。

——日本市場参入の経緯を教えてください。

当社は2023年1月に米国にて設立しました。その時点では英語のウェブサイトがありましたが、日本のある不動産会社様が当社のツールに着目し、連絡をいただき

ました。そのことをきっかけに日本市場での成長の可能性を感じ、2024年2月に日本市場に参入しました。

——どのような経緯で開発したのですか。

運営統括責任者のラクシュマン・モディは、

AIバーチャルホームステージングの例



AI家具消し例



ホームステージング画像(上)と家具消し画像(下)のサンプル。どちらも短時間かつ安価に生成できる。

AIが大きな注目を浴び始めた時期に不動産業界でテクノロジーの開発に携わっていました。アメリカではホームステージングはもはや当たり前の技術ですが、AIが人々の生活に浸透するなか、AI技術をホームステージングに応用すれば、誰でも簡単に、かつ低コストでホームス

テージングが利用できるようになるのではないかと確信し、開発に取り組み始めました。

——どのような機能があるのでしょうか。

登録した空室画像からのホームステージングはもちろん、家具等が置かれている画像からの家具消しも可能です。ホームステージングの場合は、「リビング」「寝室」などの部屋タイプと、「モダン」「北欧風」「インダストリアル」などの部屋スタイルを選んでいただければ、ご希望のテイストに合ったホームステージングが生成されます。家具消し機能では実際に生活している状態の画像から空室状態の画像を生成できるため、退去を待たずに物件掲載できるメリットがあります。

従来のホームステージングの場合、これらの画像を生成するためには、1物件あたり数日、費用も数万円かかります。しかし当社のAIバーチャルホームステージングなら、1枚あたりわずか30秒、費用は700円から、時間もコストも大幅に削減できます。管理画面は非常にシンプルなつくりなので、導入後スムーズに活用いただけます。

——日本進出に際して独自に開発した機能はありましたか。

アメリカにない日本ならではの問取りとして挙げられるのがワンルームのお部屋です。日本市場により対応できるよう、2025年1月に新たにワンルーム向けのAIホームステージング機能の提供を開始。より市場に

VirtualStaging.art 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

03-6692-5048



info@virtualstaging.art

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TEKK.BIZ」を見たとお伝えください。

株式会社VirtualStaging.art

住 所：東京都中央区銀座1丁目12番4号
N&E BLD.6F

受 付：09:30~17:00

定休日：土日祝

H P：https://www.virtualstaging.art/ja

対象エリア：全国

マッチした画像の生成が可能となりました。——日本での事業の展望を教えてください。

マーケットとして現在最もフォーカスしているのが日本です。現在、売上高上位30社の不動産仲介会社の多くが当社のツールを採用しており、不動産プラットフォームでも広く活用されています。市場浸透率は着実に向上しており、25年末までにはすべての不動産仲介会社への導入完了を見込んでいます。

日本事務局代表
高橋 ちひろ氏

全宅管理会員限定の様々なサービスが 利用されています。

「住まう」に、寄りそう。



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

クラウド型賃貸管理ソフト「ReDocS」

350社超が導入

弁護士による賃貸管理に係る電話法律相談

年間**300**件超の相談に対応

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による内見が可能-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〕

(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>



『不動産テックBIZ』読者特典

Virtual Staging.artより提供

先着100名様に無料お試しクーポンコードをプレゼント

Virtual Staging.artが開発した「AIバーチャルホームステージング」を
無料で活用できるクーポン券 3クレジット(3回分)

申し込み希望者は二次元バーコードからアクセスしてください。



問い合わせ先などの詳細は P16 へ

『不動産テックBIZ』12号

発行日

Issue Date: March, 2025

発行人 Publisher

中野 孝仁 / Koji Nakano

株式会社住宅新報 JUTAKU-SHIMPO, INC.

東京都中央区八丁堀3-19-2 キューアス八丁堀第一ビル6階

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

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 石野 秀樹 / Hideki Ishino

鈴木 文規 / Fuminori Suzuki

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。

Creating a Life Conditioner

私たちが支え、守り続けて行くのは
大切な人や家族の快適。

そして、今や災害とも言える猛暑や寒波からの健康と
街や地域を支えるサステナブルでウェルビーイングな暮らしです。

未来の子供たちの笑顔や地球環境という
“ 全ての LIFE ” を守り続けたい。

私たちは Air Conditioner を作ることから
Life Conditioner を創造していきます。



住環境に合わせた
多彩な空調機器をラインアップ

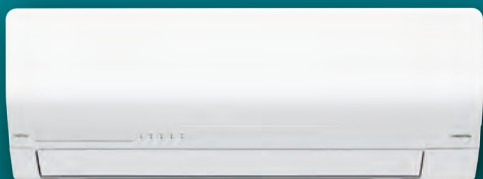


日本全国に広がる
充実のサービス・サポート体制



お客様のニーズに合わせた
最適な空調システムをご提案

— 新省エネ基準全クラス達成※ —



W
シリーズ

エアコンなら

nocrria
ノクリア

※ 目標年度 2027 年度新省エネ基準達成率 100%クリア ●「nocrria」は株式会社富士通ゼネラルの世界的な商標です。
●「ノクリア」は株式会社富士通ゼネラルの登録商標です。

商品に関するお問い合わせ先：お客様ご相談窓口 044-861-7650 本社 / 神奈川県川崎市高津区末長 3-3-17

富士通ゼネラル

—— 共に未来を生きる ——