

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
2025.8 Vol.13

ITANDI 売買
PropoCloud

不動産SHOP
ナカジツ
NAKAJITSU

業プロ

Xactly

RYUDO

GOGEN

つくるAI

再考察

D不動産実務と Xの親和性

FSTAGE

土地BANK®

一心エステート
Issin Estate

GrowShip
Partners

TRUSTART
トラスタート 株式会社

EMlabo
REAL ESTATE PARTNER

不動産テック.BIZ 13号

発行人：中野 孝仁 発行所：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 <https://www.jutaku-s.com/>

非営利

FUJITSU

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

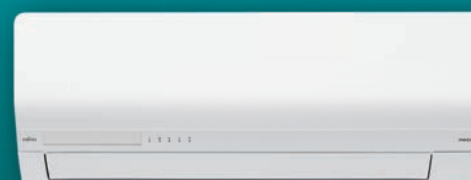


日本全国に広がる
充実のサービス・サポート体制



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

nocris
ノクリア

※ 目標年度 2027 年度新省エネ基準達成率 100%クリア ●「nocris」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 ——

2 特別取材 不動産テック.BIZ PRESENTS

「今のままでいい」から一步先へ
不動産実務とDXの親和性

3 パネルディスカッション1

不動産会社のSNS&AI活用術

4 パネルディスカッション2

不動産テック導入のリアルを語る

5 各社テーマ別講演

松井 晴彦 氏(グローシップ・パートナーズ株式会社)、小松 仁実 氏(Xactly株式会社)
和田 浩明 氏(GOGEN株式会社)、白川 文寿 氏(つくるAI株式会社)
工藤 隆行 氏(業プロ株式会社)、山本 淳志 氏(株式会社ネットデータ)
大江 洋治郎 氏(TRUSTART株式会社)
※登壇順

8 Special Interview

DXによるデータの活用で 業務の効率化と営業の高度化を

東京大学大学院経済学研究科・経済学部 教授 柳川 範之 氏

10 Special Interview

AIが守り高める 不動産業界の存在価値と未来

GOGEN株式会社 代表取締役CEO 和田 浩明 氏

12 対 談

クラウドファンディングが開く 不動産業界の新しい可能性

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
AGクラウドファンディング株式会社 代表取締役社長 川瀬 光英 氏

14 対 談

物件管理プラットフォームとAI性格診断を融合

業プロ株式会社 取締役 開発本部長 工藤 隆行 氏
ディグラム・ラボ株式会社 執行役員 高橋 貴広 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/>

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。



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

外国人入居者のコールセンター「外国人コール24」

電球を変えるだけで安心を「クロネコ見守りサービス」

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>





パネルディスカッション1 不動産会社のSNS&AI活用術

不動産ポータルサイトではカバーしきれない情報の発信手段として不動産事業者の活用も多いSNSや、業務効率化の手助けともなるAI。これから活用に取り出す事業者は、どのように業務に取り入れ、何に気をつけるべきなのか、4人のパネリストに語ってもらった。

木村 皆さんはそれぞれのようにSNSを活用していますか？
榎本 最も使っているのはXです。仲介に限らず、不動産のあらゆる業種と非常に相性の良いSNSだと思っています。ふとした仕事のつづやきから仕事につながることもあるので、発信は毎日欠かせません。
高田 私もXで毎日発信していますが、内容は不動産関係のニュースや開発情報、住宅ローンや金利に関することが多いです。単なる情報ではなく、その物件の裏側にあるストーリーも含めて発信できるツールとして、スモールスタートで少しずつSNSに取り組んできました。
針山 いわゆるSNSの「バズり」は、いつ、どこで来るかわかりません。でも当たれば反響は絶大です。

いつバズるかかわからない
だからこそ継続が重要



モデレーター
木村 圭志氏
株式会社流導 代表取締役

私も、SNSに何気なく書いた記事がTV局のディレクターの目に止まり、情報番組にインタビュー出演したことがあります。そうした露出はそのまま自社のブランディングにつながりますから、少しずつでも継続することが重要だと思います。
木村 一方、最近一気に広がりを見せる生成AIの活用についてはいかがでしょうか。
針山 社員が作ったメールの文面の添削に使うなど、伝え方の改善に使うことが多いです。一方、私も、社内発信するメールやチャットの文面が、社員を意図せず傷つけるような内容になっていないかなどを確認しています。さらに、経営に関するヒントをもらうこともあります。
高田 私も針山社長とかなり似た使い方です。加えて、営業が録音したお客様との会話のデータをAIで解析し、改善すべき点を確認するなど、かなり重宝しています。
榎本 当社はお客様の約3割が外国のお客様なので、英語翻訳ツールとしてAIをフル活用しています。それ以外にも日常的に使うことが多く、私にとってAIはもはや、気持ちを



針山 昌幸氏
株式会社 Housmart
代表取締役



榎本 佳納子氏
株式会社イーエム・ラボ
代表取締役



高田 一洋氏
一心エステート株式会社
代表取締役

常にオンにしてくれる相棒のような存在です。
木村 私もAIに関わる立場であり、AIは当然使ったほうがよいという意見です。ただ、業務のすべてに取り入れてしまうと従業員の存在価値に関わる恐れもあります。どこに使ってどこに使わないか、その判断も経営者には必要だと思います。

住宅新報別冊 不動産テック.BIZ PRESENTS

2025.7/28^月
Seminar Report

特別取材

「今のままでいい」から一歩先へ 不動産実務とDXの親和性

住宅新報では去る7月28日、都内某所を会場に、不動産DXの必要性を感じながらも従来の営業手法や顧客管理方法から変化を望んでいる不動産事業者に向けたセミナーを開催した。今回の『不動産テック.BIZ』では、その様子を6ページにわたってレポート。不動産DXにまつわるさまざまな発言を通じて、不動産業界とDXの親和性を改めて浮き彫りにする。

総勢15名が登壇し
真のDXを目指し発言

不動産業界におけるDXの必要性が叫ばれ始めてから数年がたち、不動産事業者の業績拡大や業務効率化に寄与するツールが数多く開発・提供されている。一方、金融業・保険業・情報通信業等と比べ、不動産業界のDXの取組みは決して進んでいないとはいえない。理由として挙げられるのは、書類でのやり取りや対面での商談・会議といったアナログな商慣習が今も色濃く残っていること。また、ツールの導入に至ったとしても、導入コストやDXに精通した人材の不足、導入後の運用や成果における課題などが解決されず、活用が進まないケースも多い。
今回のセミナーはそうした状況を踏まえ、月並みなDX普及論に終始することなく、不動産業界の真のDX化を目指すために開催された。設定されたゴールは、「DXの再構築」「意識統一」「業界活性化」の3点。「DXの再構築」においては、不動産業界におけるデジタル化やDXの本質を改めて学び、どう活かすかを

再考すること。「意識統一」においては、業界関係者とテック企業の不動産実務に対する考え方を認識し相互理解を深めること。「業界活性化」においては、デジタルツールの有効活用を促進し、業務効率化を見据えた不動産業務を再構築することが目標に掲げられた。

さらに、セミナー全体を通して大きなテーマとなったのが、ここ1、2年で飛躍的な拡大を見せるAIの活用術である。売上拡大や業務効率化に加え、従業員教育にも資するテクノロジーとして、開発側・事業者側を問わず、不動産に関連するさまざまな事業者からAIが注目を集めている現状が浮き彫りとなった。

セミナー当日は、不動産DXに貢献するツールの開発会社や不動産売買仲介会社の代表者・役員など総勢15名が登壇。パネルディスカッションや個別のプレゼンテーションを通じて、不動産DXの必要性や可能性、自社の取組みや提供するサービスについて発言した。Zoom配信と会場参加を合わせ、多くの業界関係者が視聴。不動産DXに対する興味・関心の高さが改めて示された。

当社は不動産クラウドファンディングのプラットフォームを提供しています。資金提供者と資金調達者をインターネットを使って仲介していく仕組みで、複数の方から出資を募って不動産を売買・賃貸し、その収益を分配する不動産特定共同事業がインターネット上で手軽に展開できます。不動産を小口商品化し、バーチャルに市場を広げることが可能この市場には現在100社以上の不動産事業者様が参入していますが、当社のプラットフォームはそのうち半数社以上の事業者様にお使いいただいています。不動産事業者様は、クラウドファンディング事業者にその運営を委託してもよいですし、事業者さん自らが不動産クラウドファンディングを行うことも可能です。

また当社では、ブロックチェーンの技術を活用した2つのサービスも展開しています。1つは、不動産の持分をトークン化し投資家様に販売する事業、もう1つは、自社サイトで社債を発行できる自己募集型デジ

不動産クラウドファンに 最新の不動産テックを提供

パネルディスカッション2 不動産テック導入のリアルを語る

不動産DXに成功した事業者は何に注力し、どのような変革を実現したのか。各地で不動産売買仲介業に取り組む3組の事業者に、物件管理プラットフォーム『業プロ』を提供する、業プロ株式会社の椎谷範一社長を交え、各社の実例を聞きながらその取組みに迫った。



目的ではなく手段として DXを捉えることが必要

木村 不動産DXにおいて良かった点、苦労した点を教えてください。
樗澤 当社では今、集客を含めたすべてのデータを可視化しています。この取組みで良かったのは、感覚値ではなく、結果として各従業員の得手不得手が見えるようになったことです。当社は平均年齢が比較的若く、デジタルに対する社員の拒否感もありませんでした。導入によって仕事がかんたんに楽になる、という未来をしっかりと話してあげれば、どの世代であってもそれほどDXの苦労はないのではないのでしょうか。
藤島 当社では15〜16年前に営業の業務システムを外注で作りましたが、外部のIT会社とのやりとりはストレスも出費も大きく、5〜6年前にシステム開発会社を買収して開発を



モデレーター
木村 圭志氏
株式会社流導 代表取締役

内製化しました。これによってDXに取り組みやすくなったことが一番良かった点です。

山本 当社は不動産会社系列のシステム開発会社であり、社内ですystemを開発していますが、外部から導入して成果を感じるのには、録音した音声を解析できるツールです。抵抗感を示す営業担当者もいますが、できていないことを責めるためではなく、営業担当者の成績向上のためだと示せば、心理的ハードルは下げられると思っています。

椎谷 当社の『業プロ』は15年前に提供を始めたが、15年前は不動産業界でコンピュータの話をすると怒られたような時代で、始めは本当に苦労しました。しかし今では、『ツールがあることでお客様と接する時間が大幅に増えた』といった声を多くいただくようになりました。今日、皆さんのお話を聞き、テック時代の本格的な到来と、そのなかでようやく皆様に貢献できる環境が整ったことを実感しています。

木村 DXはあくまでも手段です。DXのために何かをすると、競合との差別化のために何かをしないと

タル社債です。
近年、さまざまなクラウドサービスが提供されています。以前は導入が難しいサービスもありましたが、最近のサービスはスピーディーかつスモールスタートが可能なものばかりです。スマートフォンアプリを使うことで、現場主導で活用できるサービスも多数あります。「習うより慣れろ」の精神で、まずは積極的に使ってみてはいかがでしょう。お困りの際は、私共が企画から実装までお手伝いいたします。



松井 晴彦氏
グロース・パートナーズ
株式会社 代表取締役

歩合管理の最適化に必要な 3つのピース

歩合や報奨金の計算は正確性が求められる一方、プロセスは多段的であり、多くの時間と手間がかかります。対策を講じないまま組織や対象者が

拡大した場合、報酬管理者の負担が増大し、誤計算や誤支払いのリスクが高まります。これらは、是正コストの負担増はもちろん、受給者のエンゲージメント低下にもつながります。また、最終的な支出が見えづらいことで財務的な見通しも不透明となります。

こうした課題を解決するためには3つのピースが欠かせません。自動化、情報の透明性、変更と拡張の柔軟性です。我々Xactlyは2005年、この3つのピースを実務に適合させる専用のソリューションを提供する会社としてアメリカで創業しました。複雑な実績集計と計算の自動化、管理者承認者・財務責任者・受給者のすべてに向けた透明性の提供に加え、クラウドベースであることで十分な拡張性を有しています。これにより、最も効率的かつ成果の面で最も効果的な歩合の計算プランを机上でシミュレーションし、最も適したルールで支給できるようになります。一方、受給者は、歩合の総額だけではなく、どのお客様のどの契約がいくらの歩合になったのか、といったレベルまで確認できるようになります。さらに、社内の承

ではなく、日々の課題を改善することにあきらめずに取り組んだ結果、DXが実現するのだと思います。



樗澤 和樹氏
株式会社不動産ショップナカジ
取締役社長COO



藤島 昌義氏
株式会社エフステージ
代表取締役



山本 淳志氏
株式会社ネットデータ
取締役



椎谷 範一氏
業プロ株式会社
代表取締役



小松 仁実氏
Xactly株式会社
執行役員

AIを活用した報連相で 組織生産性は大きく高まる

不動産営業をチームで行う際の報連相は、長く紙や口頭で行われていましたが、近年は報連相のデジタル化に取り組む企業も増えていきます。コミュニケーションをデジタル化し、そこにAIの技術を取り入れれば、情報のレベルがさらに高まり、売上の飛躍的な向上も狙える。そんな時代がすでに到来しています。

一方で、報連相のデジタル化は、営業現場に負荷を強いる側面もあります。

中小・地方の事業者こそ
早期のDXを実現すべき

当社は『土地バンク』というサービスを全国で展開しています。自社の物件情報を入力し、地図上で共有できることに加え、各不動産ポータルサイトの情報も毎日自動収集しています。これにより物件収集にかかる



工藤 隆行氏
業プロ株式会社
取締役 開発本部長

で「DX貢献賞」を受賞しました。今後は、お客様が本当に実現したいことを実現できる会社へと成長すべく、BtoBからBtoC分野への参入の第一歩として、不動産仲介会社の集客支援を目的とした新たなサービス『のせる（NOSERU）』をリリースしました。これからも新しい不動産売買、新しい集客方法のお手伝いができるよう、さまざまなサービスを提供して参ります。

お客様との対面での会話や電話、LINEやショートメールなどでのやりとりをデジタルツールに入力する手間がかかりますし、入力漏れや営業担当者の主観的な記載になってしまふといったリスクもあるでしょう。こうした課題を解決し時代に即した不動産営業を実現するため、当社では『ReleaseConnect（リリースコネクト）』というサービスをリリースしました。スマートフォンやPCにアプリをインストールし、そこからお客様に連絡をしていただくだけで、AIが自動でやりとりをデータ化します。個人や端末に依存していたお客様とのやりとりが可視化されるため、営業担当者は入力や報連相の手間から解放されます。また、データをもとにAIが営業活動を伴走し、お客様との連絡に新たな示唆を与えてくれます。見た目は普通の電話やチャットアプリと変わらないため、現場への定着も非常にスムーズです。

こうしたツールの導入こそAI時代の不動産営業コミュニケーションの最適解であり、より良い組織生産性の向上につながっていくはずですよ。

ポリュームチェックも
AIが活躍する時代に



和田 浩明氏
GOGEN株式会社
代表取締役CEO

不動産市場において仕入れ競争が激化するなか、ポリュームチェックの機能を持つデベロッパー様に目線を配ることは、仲介事業者様の間では普通に行われてきたことだと思います。しかし、スピード感がなくプロ買主に先に買われてしまふ、提案の質が上がらない、受け身になってしまふといった課題を感じる方も多いのではないのでしょうか。しかしながらこの課題を乗り越えるためには、仲介事業者様自身がデベロッパー目線の価格を手に入れる必要があります。

デベロッパー様は、その物件でいくら儲かるかを徹底的に計算し、仕入れの上限価格を導き出しています。その計算の基本となるのは、建築可

時間と手間の削減に貢献し、2025年7月現在、地域密着型の売買仲介事業者様を中心に約1100の事業者様にご導入いただいています。

DXは、『土地バンク』をご導入いただいているような中小事業者様ほど、早期に進めるべきです。小規模の会社では営業担当者が他の業務も担うケースが多いと思いますが、そうすると肝心の営業活動に時間をかけにくくなります。また、物件単価が低い地方では売上1件に占める契約業務のコストが高くなり、より多くの売上が必要となります。加えて、地方ほど人材の確保が難しい状況を踏まえれば、DX化を進めざるを得ないことは明白です。

一方、いざツールを導入しようとしても、別の問題が生じる場合があります。経営者が独断で導入を決めたツールが、自社の業務課題とマッチしていないかったり、経営者と同じレベルでITやツールに詳しい従業員が社内にはいないために経営者と現場との間で温度差が生じたりするケースが考えられます。ITは道具であり、経営者の方は、社内業務のどこに問題点があるかを明確にし、

能なポリュームを正確に把握すること。つまり、ポリュームさえわかれば、仲介事業者様でも事業収支の計算のスタートラインに立てるということです。しかし、事業収支計算の根拠となる情報、成約事例や相場情報、法規制などを信頼できる情報としてタイムリーかつ網羅的に集め分析するのは、仲介事業者様にとって大変な作業です。

当社が提供する『デベNAVI』なら、事業収支の基礎となる必要な情報を誰でも簡単に、かつ圧倒的なスピードで入手できます。入手した情報をもとにAIがデベロッパー様目線の価格を算出することで、交渉プロセスを一気に短縮できます。

ポリュームチェックもAIによる自社完結が可能な時代になりました。ご興味をお持ちの際はぜひ当社にお問い合わせください。



白川 文寿氏
つくるAI株式会社
プロップテックユニット
ビジネスグルースチーム長

その問題点が確実に解決できるサービスを見極める必要があるのです。



山本 淳志氏
株式会社ネットデータ
取締役

攻めの不動産営業と
業務効率化を同時に実現

不動産営業の世界では、地図情報から取得した大量のデータを手作業でリスト化し、営業するといった非効率な作業が長年続けられてきました。当社は不動産ビッグデータによるマーケティング・ソリューションサービス『R.E.D.A.T.A（リーダータ）』を開発・提供していますが、その背景には、そうした非効率な作業を解消し、いわゆる信用調査会社のようなサービスを不動産業界で展開したいというおもひがありました。不動産の情報からは所有者のさまざまな属性を読み解くことができますが、そうした情報はインター

顧客の声第一の開発で
「DX貢献賞」を受賞

当社の物件管理プラットフォーム『業プロ』は、情報精度を保ちながら反響を伸ばしたい、また、限られた人員と時間で売上や営業品質を向上させたいといった声を受け、正しい情報を不動産仲介事業者様に届けることで、業界に貢献したい一心で提供しています。2025年時点では、7万件以上の物件情報が登録され、当社で撮影・掲載している写真は100万枚以上に上ります。

当初の仕組みでは、お客様の要望と機能がアンマッチとなるケースもありましたが、「お客様に活用 of 成果を感じていただくためには何をしなくてはいけないか」を発想のベースとし、お客様のご要望をしっかりと反映した開発を徹底したことで、5年間で3倍、さらにその次の5年で2倍というスピードで多くの不動産仲介事業者様に導入いただきました。その結果、（一社）日本クラウド産業協会が主催する第17回ASP I Cクラウドアワード2023の社会業界特化型ASP・SaaS部門



大江洋治郎氏
TRUSTART株式会社
代表取締役

ネットからは得られません。その点、『R.E.D.A.T.A』では、登記簿謄本を中心に全国から大量の情報を収集しており、その中から多くの情報を一瞬で抽出していただけます。北海道から沖縄まで各地の謄本データをストックしているため、全国の事業者様にご利用いただけます。また、ストックされたデータは、エリアや物件の属性、アセットタイプ、用途地域など、詳細な条件で検索・抽出でき、課題がありそうなオーナー様にピンポイントでアプローチできるデータベースとなっています。売上や案件数を伸ばす目的での活用はもちろん、業務効率化にも寄与するサービスであることも特徴の一つです。「攻めの営業と業務コストの削減を同時に実現させたい」といったご要望をお持ちの際はぜひお問い合わせください。

DXの価値を腹落ちして 導入・運用することが肝要

——不動産業界におけるDXの現状をどのように捉えていますか？

いろいろな形で進んできていると実感しています。一方で、不動産におけるデジタル活用の可能性はまだ相当残されており、その可能性を追い求めれば業界はさらに大きく成長するだろうとも思っています。

不動産DXでどのような変化が期待できるか、そのキーワードは、大きく考えて「効率化」と「データ活用」の2つです。

まず効率化に関しては、不動産、特に賃貸の分野で日常業務の大きな割合を占める事務作業にデジタル化の余地がまだまだあります。人手不足はすでに顕在化しており、これまでに人海戦術でやってきたことをシステム化しなければ組織として回らなくなるのは、大手でも中小の事業者でも明白です。業務変革ができた会社だけが勝ち残るという流れが今後きつと生まれると思います。

ただし、「よくわからないが重要らしいからDXしよう」という発想

ではコストばかりがかかってしまい、結局何の効果も生まれない、という最悪の結末になりかねません。何のためにDXを進めるのか、導入する側が腹落ちしたうえで導入・運用することが重要です。

——中小の事業者の場合、勧められるままツール導入したものの活用できず、運用コストだけかかってしまうような事例もあるようです。

そうしたケースは少なくないと思います。DXは大きなシステムを導入しなれば、と

思ってしまう事業者の方が多いのだと思います。極端に言えばスマートフォン一つあれば活用できるツールもあります。無理をして大型の投資をするのではなく、まずは小さいコストでどこまでDXできるかを考えたほうが建設的です。それぞれの実情に合わせてD

タの活用で 営業の高度化を

間がたつ一方、その進捗は必ずしも順調とはいえない状態だ。果たして不動産DXの価値と可能性について、行う、東京大学大学院の柳川範之教授に語ってもらった。

Xすべき箇所を切り出していくことが本当の効率化だろうと思います。

——テック企業側と不動産事業者側で使う用語があまりに違っていて、その溝がDXを妨げているのではないかとという見方もあります。

横文字やカタカナばかりの説明でツールの価値を理解できず、「だまされるのではないか」と思ってしまう不動産事業者は多いと思います。が、事業者がテックノロジーを自ら学び、導入後の成果まで判断することは困難です。テック企業側は、単にテックノロジーを押し付けるのではなく、業界のこういったニーズに自分たちの技術が応えられるのかを知らなければいけません。その上で、何に役立つ技術なのか、サービスの魅力は何かを上手に説明できる人材を増やし、供給ではなく需要の視点で丁寧な営業をする必要があります。

不動産テックは他の産業と もっと連携・成長できる

——もう一つのキーワード「データ活用」に関してはいかがでしょうか？

不動産の付加価値を高めてより良い不動産サービスを提供するためにデジタルデータを活用する動きはすでに出始めています。ただ、大きな可能性を秘めた取り組みである一方、せっかくのデータが手元にあっても、そのデータからどう需要を把握し活



慶応大学経済学部通信教育課程卒業。東京大学大学院経済学研究科博士課程修了。慶応大学専任講師、東京大学助教授、同准教授を経て現職。契約理論や法と経済学を基盤に、金融制度・不動産・DX領域など広範な分野で研究・発信を行う。

Special Interview

柳川 範之氏

東京大学大学院経済学研究科・経済学部 教授

DXによるデー 業務の効率化と

不動産業界においてDXの必要性が叫ばれてから長い時間が続いている。「2025年の崖」と呼ばれる時代を迎える国の有識者会議などで不動産・土地制度に関する提言を

用すればよいのか、その方法がわからない、またはその意識が欠けているケースもまだ多いと思います。

今までの不動産供給は、「建てさえすれば売れるからとにかく建ててしまおう」という発想で成り立ってきました。しかし本来は、コストや需要を計り、ポテンシャルニーズに合わせて供給をコントロールすべきです。

他の業界では当たり前の考え方ですが、今までの不動産業界はそれを考えなくてもやってくることができました。しかし、データ社会を迎えた今、それでは人材的にもコスト的にも効率化が図れなくなってきたいます。潜在的なニーズを踏まえる重要性も増しており、そのニーズを満たすためにもデータの活用は欠かせないのです。

デジタルツールの本当の価値は、単に業務が効率化できることではな

く、効率化によって付加価値のある営業や価値のあるサービスが提供できるようなことにあります。そこにデータが加われば、営業担当者はより根拠を持って語れるようになります。現場の効率化と営業やマーケティングの高度化がセットで実現できることが、不動産DXの大きな価値なのです。

——今後、不動産テックにどんなことを期待しますか？

不動産テックは不動産業界のためだけに必要なものではなく、不動産業と他の産業をつなぐために有効なテクノロジードと思っています。インフラとは当然密接につながっていますし、ビルにテナントが入ればそのテナントの産業ともつながるでしょう。そもそも不動産自体が一種のインフラですから、もっといろいろな産業と連携できるはずです。コスト削減やデータ活用からもう一段階翼を広げて、他の産業との掛け合わせによるアイデアが出てくると、不動産業界自体も今と違う発展があるはず。それはそれほど遠くない未来なのではないかと、希望的な観測も含めて感じています。

省庁の横断・連携による電子化の推進を提言

——「リリース」のリリースから3年が経ちました。この3年間の不動産DXの成長や変化をどのように感じていますか。

大手不動産事業者の間では、新型コロナウイルスを契機としたDXブームのような動きは一段落したと感じます。一方、人手不足などの社会課題に対する危機感はさらに広がっており、DXの重要性の認知が業界全体で明確に高まっていると感じます。そうしたなかでAI技術の進化と浸透が進み、不動産業界での活用ビジョンが少しずつ見え始めているところだと捉えています。

——2025年4月、規制改革推進会議のデジタル・AIワーキング・グループにおいて、不動産におけるAI活用について提言をされました。その内容を教えてください。

省庁横断による不動産事業の効率化について、宅地建物取引業者の皆様と共に2つの提言をしました。1つは不動産の評価証明の委任取得についてです。委任行為は不動産媒

つわる話ですので、具体的な改革にはまた別の議論が必要になりますが、AI時代の宅建業法がどうあるべきか、我々民間の意見を聞いていただけたことは非常に有意義だったと思っています。

——AIを駆使した不動産業務の改革についてどんな未来像を描いていますか。

AIの活用が進むなか、今まで人がやるべきだとされてきた業務の抜本的な見直しはすでに始まっています。人とのコミュニケーションは不動産事業の根幹を成すものであり、特に営業活動は簡単にAIには置き換えられないものだ考える事業者様は多いでしょう。もちろん私もそう思いますが、一方で、営業活動のなかの必要なところにだけAIが介入するような取り組みは可能だと考えています。既にそうした試みを「リリース」でも始めていますし、AIをもっと活用していただける環境を整えるべく、我々もロードマップを書きながら日々開発に取り組んでいます。

また、既に多くの事業者様がお気づきの通り、営業活動の裏側にもA

介契約書で認められているのですが、この媒介契約書も近年は電子化を希望する人が増えています。しかし、多くの自治体では、評価証明や宅地建物取引業法に絡む部署の電子

新卒で日鉄興和不動産株式会社に入社。分譲・賃貸マンションの用地仕入れ・開発マネジメント・商品企画・販売推進などを経て、経営企画、CVC運営、DX推進、広報などに従事。2022年2月にGOGEN株式会社を創業し代表取締役CEOに就任。

AIが守り高める の存在価値と未来

不動産売買特化の電子契約・契約書管理サービス「Release（リリース）」を展開するGOGEN株式会社は今年4月、内閣総理大臣の私的諮問機関「規制改革推進会議」のデジタル・AIワーキング・グループにおいて提言を行った。その内容と不動産業界のAI活用の未来について、同社代表取締役CEOの和田浩明氏に語ってもらった。

化が進んでおらず、電子の媒介契約書を受け入れてもらえない状態となっています。一方、同じ役所の間でも一部の部課では電子化が進んでいる現状もありますから、媒介契

Iで代替できる事務作業は数多くあります。人手不足や人口減少の世の中で不動産業者様がどう生産性を上げていくのか、あるいは不動産自体の価値をどう守っていくのか、その課題を解決する手段としてAIが広く活用される未来を想定していますし、そのための取り組みを事業のなかで続けていきたいと思っています。

——「リリース」のさらなる機能展開など、今後予定している取り組みを教えてください。

Special Interview 不動産業界

GOGEN株式会社 代表取締役CEO

和田 浩明氏

約書の電子化への対応も決して不可能ではないはずです。そこで、役所を管轄する総務省と宅地建物取引業法を管轄する国土交通省が連携してガイドラインを整備し電子化対応を進めて欲しいと提言しました。

もう1つは、AIにおける提言です。宅地建物取引業法には「重要事項説明は宅地建物取引士が行わなければならない」と書かれています。しかし、人手不足の状況が進むなか、すべてを読むのに3〜4時間かかることもある重説にリソースを割くことは、事業者の大きな負担となります。その解決策の1つとしてAIが内容を読み解き、音声生成による重要事項説明読み上げの可能性について提言しました。

「リリース」を売買領域のツール活用の標準形に

——反応はいかがでしたか。

評価証明の課題については多くのご賛同をいただき、AI重説に関しても「柔軟に検討すべき」との声が多く上がりました。消費者保護における大事な決まり事である法律にま

リリース当時はごくシンプルな電子契約サービスとしてスタートしましたが、その後さまざまな機能を追加し、不動産売買契約のあらゆるプロセスに対応するプラットフォームとして進化してきました。お客様の満足度向上や印紙代の削減だけにとどまらず、「契約業務のミスがなくなった」「数時間かかっていた契約書のチェック時間を数分に短縮できた」など、導入によるDXの効果を目に見えて実感されている事業者様の声を多くいただいています。この3年で新築デベロッパー様や仲介事業者様向けの機能はある程度網羅できましたので、次はハウスメーカー様向けの機能を拡充し、売買領域における契約業務と顧客との取引フローの標準形を作り上げたいと思っています。

また、損害保険会社様のシステムとつなぎ、火災保険見積りをAIで自動化するなど、不動産事業者様とその周辺領域の企業様の業務を連携させるサービスの開発も進めています。そうして不動産業務に便利さを増やしていくつつ、そのなかでAIをしっかりと活用し、不動産業界のDXに貢献してまいります。

資金調達に悩む事業者の新しい選択肢に

川瀬 AGクラウドファンディングは2020年、アイフル株式会社のグループ会社として設立されました。アイフル株式会社が銀行借入れや社債など、さまざまな資金調達方法を模索する中、その一つとしてクラウドファンディングによる調達の可能性に着目したのが設立のきっかけです。2022年3月に提供開始した不動産担保ローンファンドが投資家から好評となっており、現在の弊社主力サービスとなっています。

松井 ここ数年、不動産クラウドファンディングの市場規模は倍々で増え、一般投資家の認知も進んできていると感じます。ただ、一般的な不動産クラウドファンディングは不動産特定共同事業法にのっとったファンドですが、御社の不動産担保ローンファンドは金融商品取引法に基づいた運営です。いわゆる不動産クラウドファンディングとは別の商品ですが、市場の拡大と共にサービスの種類も多様化していることを、御社の成長から実感しています。

クラファンのハードルを下げる取り組みを推進

松井 インターネットを利用して沢山の投資家にコンタクトすることには大きな魅力を感じる不動産事業者は多いのですが、市場参加に二の足を踏む事業者が多いのも事実。DXに対する苦手意識が業界にあるからだと思いますが、そのような事業者は、トライアル的にAGクラウドファン



Arthur Andersen/Andersen Consulting (現アクセンチュア)を経て、アロウズコンサルティング、EYアドバイザリーの社長を歴任。2016年グローシップ・パートナーズ、2021年にはオーナーシップを設立し、投資型クラファンなどFinTech分野のプラットフォーム提供や新規事業を支援。

川瀬 弊社商品の不動産担保ローンファンド（ソーシャルレンディング※）は、投資家様からお預かりしたお金を、不動産を担保にして事業者様へ貸し付け、その利息の一部を利回りとして投資家様へ還元する仕組みです。アイフルグループの安定感・安心感のもと、すでに多くの投資家様、事業者様にご好評いただいています。松井 その中でも今、御社が力を入

事業を大きく展開したいものの、思うような資金調達ができていない事業者様のニーズにお応えしています。資金調達がうまくいかないパターンとしては担保に入れる不動産物件の問題が一つ、もう一つは事業者様が創業間もなく、会社としての信用力が弱い、融資枠をオーバーしている等の理由がありますが、弊社サービスは両方とも柔軟に対応できると自

負しています。柔軟な資金調達が可能となった事で不動産業界の活性化に貢献できるサービスだという自負もあります。不動産事業のスタートアップで弊社のサービスをご利用頂き、トラекレコードを増やした結果、条件の良い銀行や他金融機関から融資を受けられるようになれば我々としても嬉しく思います。

ディングが開く新しい可能性

（クラファン）事業を展開するAGクラウドパートナーズの投資型クラウドファンディング不動産事業者の資金調達に新たな選択肢について両社のトップが語り合った。

クラウドファン不動産業界の

アイフルグループでクラウドファンディングファンディングでは、グローシップ・パートナーズ『CrowdShip Funding』を活用し、提示している。その事業内容と今後の可能性

川瀬 光英氏
AGクラウドファンディング株式会社
代表取締役社長



松井 晴彦氏
グローシップ・パートナーズ株式会社
代表取締役



対談

は、不動産担保ローンファンドを主力サービスとして強化しつつ、その他の商品も積極的に送り出していきたいと思っています。我々が長年にわたって積み重ねてきた与信技術を活かして担保なしでの貸し付けサービスを展開したり、海外子会社との連携を高めて海外ファンドにも挑戦したり、いろいろなアイデアを巡らせているところです。サービスの

な投資先としての市民権を得られれば事業者様の利益拡大にも貢献できるはずです。

数を増やせば増やすほど投資家様の投資のポートフォリオに寄与する事で、クラウドファンディングが新

松井 当社でも、不特法型のクラウドファンディング事業者をマルチに連携できる次世代型クラウドファンディングシステム『CrowdShip Market』をリリースしました。巨大なバーチャルクラウドファンディング市場の構築を実現できますので、それにつなぐだけで市場参加が可能になります。不動産クラウドファンディングに長く関わるなか、近年あらためて市場としての魅力を感じています。その魅力の啓蒙にさらに力を入れていきます。



1993年にアイフル株式会社へ入社し、個人向け無担保ローンや不動産担保ローンなどの営業・管理業務に従事。子会社AGビジネスサポートの取締役、タイの海外子会社AIRA & AIFULではCOOを歴任。帰国後は東日本統括営業部長を経て、AGクラウドファンディングの代表取締役に就任。

※ソーシャルレンディング(貸付型クラウドファンディング)：インターネットを通じて、お金を借りたい企業とお金を貸したい投資家を結びつけるサービス。AGクラウドファンディングのようなソーシャルレンディング事業者は、投資家から集めた資金を企業に融資し、利息と元本を回収して投資家に償還する仕組みを展開する。

営業担当者の性格を分析し 最適な営業手法を提案

——協業の経緯を教えてください。

工藤 当社はこれまで物件管理プラットフォーム『業プロデータバンク（旧称：業プロ）』を運営し、多くの不動産仲介事業者様の業務効率化や反響獲得を支援してまいりました。これまではいわゆるBtoB領域でのサービスを展開してきましたが、今後、仲介事業者様が実現したいことにより踏み込み、さらなる貢献につなげたいという思いから、BtoC領域でも貢献できる会社成長しようと考え、お客さまの声を踏まえ立ち上げた、『業プロサテライト』（旧称：NOSERUサテライト）という不動産情報に特化したご利用企業様専用のホームページサービスを立ち上げました。視覚的に魅力を感じる物件情報にAI生成のキャッチコピーやビジュアルを組み合わせて、訴求力の高い物件ページを自動生成・公開する専用サイトサービスで、仲介事業者様への反響増に貢献するサービスです。

ただし、増えた反響を確実な商談

に接続するには、仲介事業者様、さらには仲介事業者様の従業員である営業担当者の対応次第でもあります。そこで、一般消費者の行動心理も踏まえながら営業対応の品質向上に貢献できる仕組みを作るべく、ディグラム・ラボ様と協業し、不動産業界に新風を吹かせようと考えました。

高橋 私は以前、パワビルダの責任者を務めており、当時から『業プロ』の導入・活用をホールディングス内に推進していました。また一方では、営業スキルの習得や改善にITやAIを活用できないかとも考え、その流れのなかでディグラム・ラボに転職しました。

プラットフォームと を融合

歴史を誇る『業プロ』を展開する業プロ株動産業界の枠組みを超えた新たなビジネス
る業プロの工藤隆行氏と、その重要なパートナーであるディグラム・ラボの高橋貴広

物件管理プラ AI性格診断

物件管理プラットフォームとして15年の
式会社では、AI時代の到来に合わせ、不
の創出に乗り出している。事業開発に携わ
トナーであるディグラム・ラボの高橋貴広

高橋 昔から、物件を契約したお客様へのアンケートで契約の決め手となった要素を聞くと、「営業担当者が良かったら」という回答が一定数ありました。逆に契約しなかった理由を聞いても、「営業担当者が良くなかったから」という回答は必ずありました。営業によって商談の結果が左右されることは誰も異論はないはずです。しかし、営業担当者とお客様のマッチングを図るサービスは今までありませんでした。その課題を満たすサービスを業プロ様と展開したいと考えています。

AIが世間に浸透しても 不動産営業はやはり「人」

——AIの存在感はかなりスピードで一般消費者の間で高まっています。この状況をどう捉えていますか。
工藤 AIを否定してしまうと、これからの不動産業界でも勝ち残る事が難しい時代になったと感じます。しかし、AIはあくまで仕組みであり意思決定は人です。特に不動産は非常に大きな買い物であるがゆえ、物件の紹介まではAIがやったとし

ディグラム・ラボでは、『ディグ

ラムGPT』というサービスを提供しています。エゴグラムという医療の現場でも利用される心理テストをベースに開発されたディグラム診断をもとに、性格タイプに応じた営業方法をAIの技術で分析するものです。「協調性の高い営業担当者は顧客に断られたときに弱い」「協調性の低い営業担当者は断られてもお客様に次の問いかけができる」など、性格ごとの傾向を踏まえつつ、クロージングを見据えた営業プロセスをAIが導いてくれます。すでに不動産業界とそれ以外の業界の営業会社様にご契約をいただいています。不動産業界にもっと浸透させられ

対 談

工藤 隆行氏

業プロ株式会社
取締役 開発本部長

2000年アルファドリームに入社。ゲーム開発の経験からゲームマッチングを主体としたP2P仮想ネットワークの研究・開発を行う為に独立。2011年に椎谷代表の不動産業界に貢献したいという思いに共感し業プロ株式会社に入社。

ば、仲介事業者様の成約率向上に大いに貢献できると考えています。

工藤 最初に高橋さんから話を聞いたとき、このサービスは、不動産業界と非常に親和性が高いだろうと直感的に感じました。人材難で営業担当者の育成やロープレが難しい時代ですが、きつと一緒に面白いことができるのではないかと思います。

工藤 今後、物件検索サイトは比較・パーソナライズを重視する利用動向が高まり、ユーザーが新しい選択肢を模索する時代になってくると思います。個別に細分化されパーソナライズされたサイトやAIを使ったサービスが台頭してくると思っています。その変化を的確に捉え、当社と共に成長してくださる事業者様の個性や特色をいかに引き出して差し上げられるかを考えていきたいと思っています。そのために、不動産仲介会社様の縁の下力持ちとして貢献するこれまでの事業展開から少しシフトして、今後は業プロ自体もお客様と共に露出を図り、私たちの良さを知っていただきたいと考えて

います。その1つの取組みとして『業プロサテライト』のサービスを成長させ、全国の仲介事業者様の課題をより確実に解決できるよう伴走に励みます。また、『ディグラムGPT』をはじめとするディグラム・ラボ様の技術や仕組みと積極的に連携し、幅広い事業者様と良好な関係を構築していきたいと思っています。

高橋 貴広氏

ディグラム・ラボ株式会社
執行役員

1999年飯田産業に入社。2018年に飯田グループホールディングス株式会社営業推進部副部長、株式会社LIFULL事業統括部長付LHOグループ長などを経て、2022年ディグラム・ラボ株式会社に入社し、AIを活用した性格診断ツール『ディグラムGPT』の開発に関与。

でも、そこから先のクロージングは、これからも変わらず「人」が介入することになると思います。どんなにAIの力で反響を増やしても、人が鍛え上げられていなければ、結局勝機を逃してしまいうでしょう。その点で、担当者の個性を踏まえた営業手法を提案してくれる『ディグラムGPT』は、非常に大きな存在になると考えています。

高橋 当社としても、『業プロ』と連携することで『ディグラムGPT』の可能性が高まれば、不動産業界の成長に必ずや貢献できると考えています。

——今後の展望を教えてください。

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。

🏠 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。

新規入会
受付中

🏢 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。



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」13号

発行日
Issue Date: August, 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)／Akihiro Takahashi

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 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。

土地活用を成功へ導く専門資格

TAP 土地活用プランナー®

CBT方式導入で
全国どこでも
受験可能に！

「土地活用提案力」があなたの営業武器になる！
不動産・建築営業のための不動産資格『土地活用プランナー®』

【試験概要】

■ CBT試験(コンピュータ試験)

- ・試験期間：2025年9月6日(土)～9月28日(日)
- ・申込期間：2025年6月2日(月)～9月25日(木)
※指定期間内の好きな日時・会場で受験可能

■ 東京会場試験(マークシート)

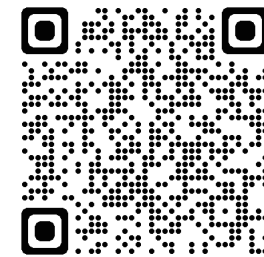
- ・試験日：2025年9月28日(日)
※筆記試験をご希望の方向けにご用意

【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