

登録事業者による取組事例

登録事業者による取引事例(ヒアリング結果概要)

- 登録事業者のうち、実施件数が多い事業者に対し、I T 重説に関する取組状況、I T 重説を含む仲介・代理業務の進め方等についてヒアリング調査を実施。(平成28年3月)
- 顧客に対する I T 重説の推奨、機器の貸出し等の積極的な取組が、I T 重説の実施実績につながっている模様。

| | 賃貸取引 | | |
|--|---|--|--|
| | A社 | B社 | C社 |
| 本店所在地 免許権者(更新回数) | 関東 / 大臣免許(3) | 近畿 / 大臣免許(1) | 関東 / 大臣免許(2) |
| 店舗数 (うち I T 重説実施店舗) | 51店舗(6店舗) | 34店舗(5店舗) | 18店舗(4店舗) |
| 使用端末及びソフトウェア | 使用端末: パソコン ソフトウェア: HOMESLIVE(ネクスト) | 使用端末: パソコン ソフトウェア: HOMESLIVE(ネクスト) | 使用端末: パソコン ソフトウェア: V-CUBE(ブイキューブ) |
| I T 重説実施件数 (全体取引件数(賃貸)のうち、I T 重説の占める割合) | 10月: 16件(39.0%) 11月: 18件(30.0%) 12月: 7件(12.1%) 1月: 12件(14.0%) ※割合はIT重説実施店舗取引件数ベース | 11月: 1件 12月: 18件(2.7%) 1月: 9件(1.0%) | 11月: 1件(0.7%) 12月: 14件(7.8%) 1月: 7件(3.9%) |
| 顧客へのアプローチ | <ul style="list-style-type: none"> ●来店されたすべての顧客に対してIT重説の推奨 ●自社作成 A 4 ポンチ図にて概要説明、流れ等について説明(アンケート、録画・録音の義務など) | <ul style="list-style-type: none"> ●遠隔地や再来店の日程確保が困難な顧客に対してIT重説の推奨(全体顧客の20%程度) ●国交省作成A4ポンチ図にて概要説明 | <ul style="list-style-type: none"> ●遠隔地の顧客を中心にIT重説の推奨 ●国交省作成A4ポンチ図にて概要説明 |
| 広報活動 | <ul style="list-style-type: none"> ●ホームページにてIT重説の紹介、周知 ●店内、店頭で自社作成書面の掲示 ●問合せメールの雛形にアピール告知、URLの貼付け | <ul style="list-style-type: none"> ●ホームページにてIT重説の紹介、周知 ●店舗にて冊子などを用いて顧客へ周知 | <ul style="list-style-type: none"> ●ホームページにてIT重説の紹介、周知 ●IT重説の概要をまとめた資料を、商談テーブルなどに掲載 |
| 独自の取組 | <ul style="list-style-type: none"> ●社内マニュアルの作成 ●社内で週に一度、推進・実施状況の共有 ●IT重説を実施する取引士への研修の実施 ●IT環境の整っていない顧客へ機器の貸出し ●空室に関しては、事前に貸主同意書の取得 | <ul style="list-style-type: none"> ●取引士向けマニュアルの作成 ●IT重説を実施する取引士への研修の実施 ●社内意見交換会の実施により情報共有 ●ipadの無料貸出し(IT重説以外に使用できないようセキュリティの徹底) ●IT重説実施事業者との意見交換を検討 | <ul style="list-style-type: none"> ●取引士向けマニュアルの作成 ●顧客向けのIT重説フォロー図等の作成、配布 ●月1回程度の社内意見交換会にて、情報共有を実施 |
| I T 重説を実施して | <ul style="list-style-type: none"> ●社会実験のため、事前・事後の手続きについて煩雑に感じるが、重説そのものに限っては、対面と I T とで変わるものはない。 ●録画、録音やアンケートが原因で I T 重説の実施を断られるケースはほとんどない。 ●一般消費者、管理会社に対して、認知度をあげるための広報活動を進めてほしい。 | | |

※A社、B社、C社のヒアリング結果に基づき、法人間以外の賃貸の仲介・代理に係る業務内容・手続き等について、国土交通省においてフロー形式で作成。

※IT重説を実施する場合でも、その前後の手続きは対面・非対面のいずれの場合もあり得る。

