

5. 不動産流通における新技術（Real Estate Tech）活用状況調査

5-1 流通の各ステージにおける新技術サービス提供状況

ここでは、現在、不動産流通市場に提供されている新技術（Real Estate Tech、以下、不動産テックとする）のサービスについて情報を収集し、一般的な不動産流通や維持管理のステージ及びサービスが提供される対象の視点から類型化を行うとともに、各類型に該当するサービスの概要・特徴を整理する。また、実際にサービスを導入している事業者に対してヒアリングを行い、サービスの導入による効果と、サービスの普及における阻害要因等について整理する。

(1) 不動産流通のステージにおける不動産テックサービス提供の概要

不動産流通の各ステージにおいて、現状提供されているサービスを類型化し俯瞰したものが下図である。

仲介業務支援や契約処理電子化、Web 接客・内見、VR・AR 内覧、IoT による不動産管理といった、各ステージにおいて発生する業務の効率化・低コスト化を目的としたものと、不動産情報サイト、価格査定・相場情報提供、物件口コミ情報サイト、リノベーションマッチングなど、消費者への多様な情報提供を目的としたものが多くみられる。

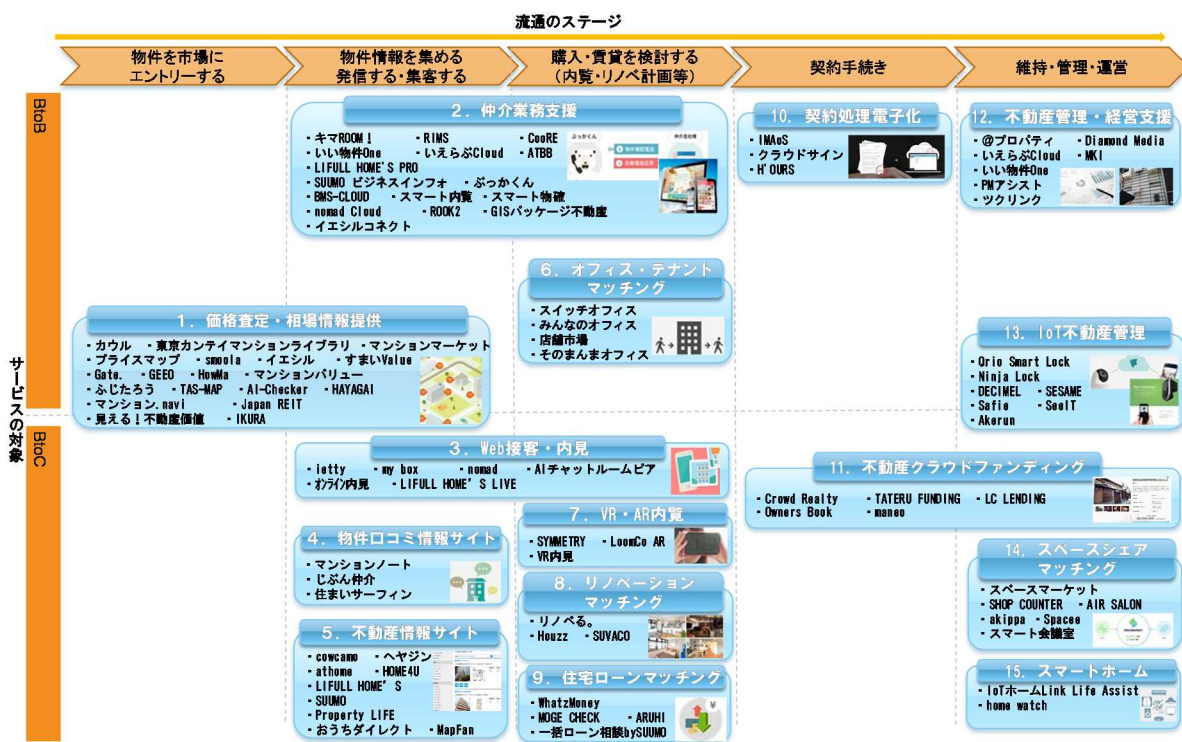


図 5-1 不動産流通の各ステージにおける新技術（Real Estate Tech）サービス提供状況

出典：各サービス紹介HPを参考に株式会社価値総合研究所作成

上図で示した 15 の類型カテゴリについて、該当するサービス内容を示すキーワードと概要を整理したものが表 5-1 である。

表 5-1 類型カテゴリーの概要・特徴

No	カテゴリー名	キーワード	概要
1	価格査定・相場情報提供	<ul style="list-style-type: none"> ・ビッグデータ ・自動価格推定 ・一括査定 	<ul style="list-style-type: none"> ・過去の取引価格等のデータを基に相場情報を提供 ・AI技術等による自動価格推定又は不動産会社一括査定 ・売買、購入、投資の判断に役立つ情報を取得 ・最適な物件・取引時期判断の可視化
2	仲介業務支援	<ul style="list-style-type: none"> ・仲介業務総合支援 ・募集業務支援 ・集客・広告業務支援 ・内見業務支援 ・提案業務支援 	<ul style="list-style-type: none"> ・募集、集客、内見、提案等の仲介業務に関する支援 ・顧客管理や連携、WEB上処理、提案ツール自動作成等の機能を利用して業務を効率化 ・業者間、消費者向けへの広告作業を効率化
3	Web接客・内見	<ul style="list-style-type: none"> ・チャット接客 ・AI自動接客 ・オンライン内見 	<ul style="list-style-type: none"> ・Web上で物件提案・問合せ対応の接客 ・オンラインで現地に行かずに内見
4	物件口コミ情報サイト	<ul style="list-style-type: none"> ・ユーザー評価 	<ul style="list-style-type: none"> ・既存利用者・周辺居住者等による物件口コミ情報を掲載、閲覧 ・口コミ情報を踏まえた物件の評価を比較
5	不動産情報サイト	<ul style="list-style-type: none"> ・総合ポータル ・ニーズ特化ポータル 	<ul style="list-style-type: none"> ・物件情報のほか、相場価格や住環境、取引事例など、不動産取引を行う際に判断材料となる情報を集約して取得 ・ニーズに合った情報を取得できる
6	オフィス・テナントマッチング	<ul style="list-style-type: none"> ・居抜き情報 ・オフィス利用情報 	<ul style="list-style-type: none"> ・オフィス、テナントの入居・退去希望物件が掲載 ・居抜き物件選定に関する情報を取得 ・入退去手続きをサポート
7	VR・AR内覧	<ul style="list-style-type: none"> ・VR内覧 ・AR家具シミュレーション 	<ul style="list-style-type: none"> ・VR技術を使用し、場所を選ばず物件内覧が可能 ・VR技術で3D設計プランをわかりやすく確認 ・AR技術により、内覧時に家具配置を試すことができる
8	リノベーションマッチング	<ul style="list-style-type: none"> ・事例/専門家探し 	<ul style="list-style-type: none"> ・リノベーションに関する投稿写真や事例でアイデア取得 ・リノベーション希望者が事業者を実例を基に選定、マッチング ・リノベーションと物件情報をまとめて検索
9	住宅ローンマッチング	<ul style="list-style-type: none"> ・ローン比較 ・Web審査 	<ul style="list-style-type: none"> ・住宅ローンを簡単に比較 ・新規借入・借換試算等、住宅ローン関連情報を集約して取得
10	契約処理電子化	<ul style="list-style-type: none"> ・電子契約 ・非対面決済 	<ul style="list-style-type: none"> ・契約に係る書類作成や締結に関する業務を効率化（電子化） ・書類作成・管理をクラウドで行い関係者で共有
11	不動産クラウドファンディング	<ul style="list-style-type: none"> ・利活用資金調達 	<ul style="list-style-type: none"> ・不動産に特化した投資型クラウドファンディング（ソーシャルレンディング） ・投資家の少額からの不動産投資機会とオーナー・事業者の事業資金調達ニーズをマッチング
12	不動産管理・経営支援	<ul style="list-style-type: none"> ・管理業務支援 ・資産活用支援 ・人材マッチング 	<ul style="list-style-type: none"> ・不動産の管理・経営業務をシステムで支援 ・資産活用提案を作成ツールで効率化 ・不動産管理の手間（事務作業・時間）を削減・外注 ・管理情報をクラウドで管理者・オーナー間共有
13	IoT不動産管理	<ul style="list-style-type: none"> ・スマートロック ・クラウド防犯カメラ 	<ul style="list-style-type: none"> ・不動産をIoT技術を活用して遠隔（無人）管理 ・スマートフォン等を使い鍵操作が可能（受渡不要） ・鍵の時間単位での管理及びシェア、履歴管理ができる ・監視カメラ及び映像処理をクラウド利用で低コスト導入
14	スペースシェアマッチング	<ul style="list-style-type: none"> ・シェアリングエコノミー 	<ul style="list-style-type: none"> ・会議室、店舗、駐車場、住居等、空きスペースをマッチング ・時間貸しや一部貸し等の利活用が可能 ・物件登録、検索、予約、支払がサイトで完了 ・オーナーと利用者間のやり取りがサイトで可能
15	スマートホーム	<ul style="list-style-type: none"> ・IoT住宅 	<ul style="list-style-type: none"> ・住宅環境（鍵・家電・設備・建材 等）をスマートフォン等によりどこでも一元操作・管理が可能

次に、各不動産テックサービスの提供先や対象及び市場への効果について分析する。

まず、サービスの提供先や対象の違いがわかるよう、類型カテゴリをグループ化した(図 5-2)。

グループ	サービス提供プロセス及び対象		分類される類型カテゴリ	No.	
A	プロセス	サービス提供事業者 → 活用業者	仲介業務支援 不動産管理・経営支援	2 12	
	対象	・売買仲介業者 ・賃貸仲介業者 ・管理業者・資産運用業者			
B	プロセス	サービス提供事業者 → 活用業者 → エンドユーザー	Web接客・内見 VR・AR内覧	3 7	
	対象	・売買仲介業者 ・賃貸仲介業者 ・管理業者	・買主 ・借主 ・オーナー	契約処理電子化 IoT不動産管理	10 13
C	プロセス	サービス提供事業者 → 活用業者 → エンドユーザー	価格査定・相場情報提供 リノベーションマッチング	1 8	
	対象	・売買仲介業者 ・買取再販業者 ・リノベーション事業者 ・管理業者	・売主 ・投資家 ・リノベーション希望者 ・スペース利用者 ・居住者	・買主 ・オーナー	不動産クラウドファンディング スペースシェアマッチング スマートホーム
D	プロセス	サービス提供事業者 → エンドユーザー	物件ロコミ情報サイト 不動産情報サイト	4 5	
	対象		・買主 ・売主 ・オーナー	・借主 ・法人	オフィス・テナントマッチング 住宅ローンマッチング

図 5-2 サービスの提供プロセスおよび対象による類型カテゴリのグループ

上図にあるサービス提供プロセスとは、不動産テックサービスが市場に提供される流れを示すものである。また、サービス提供事業者とは、不動産テックサービスを提供している事業者のことである。活用業者とは、サービスを導入、または導入したサービスをエンドユーザーに提供する不動産事業者等であり、エンドユーザーとは、サービスを利用する消費者等を示すものである。

サービスが活用業者とエンドユーザーのどちらに提供されるのか、または活用業者を介してエンドユーザーに提供されるのかによって、類型カテゴリをグループ化すると、AからDの4つに大別される。

活用業者にサービスが提供されるAの類型カテゴリに対し、エンドユーザーに投入されるBからDは類型カテゴリが多く、多様なサービスが展開されていることがわかる。

上図のグループ化を基に、サービス投入の市場への効果について、整理したのが図 5-3 である。

グループ	No.	カテゴリ名	市場への効果		
			活用業者	エンドユーザー	
A	2	仲介業務支援	業務効率化(コスト削減) 顧客満足度向上	時間・場所の制約解消	
	12	不動産管理・経営支援	業務効率化(コスト削減) 顧客満足度向上	時間・場所の制約解消	
B	3	Web接客・内見	業務効率化(コスト削減) 取引機会の増加	時間・場所の制約解消	時間・場所の制約解消
	7	VR・AR内覧	業務効率化(コスト削減) 顧客満足度向上	時間・場所の制約解消	時間・場所の制約解消 適正・高度な判断が可能
	10	契約処理電子化	業務効率化(コスト削減)	時間・場所の制約解消	時間・場所の制約解消
	13	IoT不動産管理	業務効率化(コスト削減) 顧客満足度向上	時間・場所の制約解消	時間・場所の制約解消
C	1	価格査定・相場情報提供	業務効率化(コスト削減) 取引機会の増加	顧客満足度向上	資産利活用の意欲向上 適正・高度な判断が可能 必要な情報が取得可能
	8	リノベーションマッチング	取引機会の増加		必要な情報が取得可能 適正・高度な判断が可能
	11	不動産クラウドファンディング	取引機会の増加		資産利活用の意欲向上 必要な情報が取得可能
	14	スペースシェアマッチング	取引機会の増加		時間・場所の制約・解消 必要な情報の取得 資産利活用意欲の向上
	15	スマートホーム	業務効率化(コスト削減) 顧客満足度向上	時間・場所の制約解消	時間・場所の制約解消
D	4	物件口コミ情報サイト			必要な情報が取得可能 適正・高度な判断が可能
	5	不動産情報サイト	取引機会の増加		時間・場所の制約解消 必要な情報が取得可能 適正・高度な判断が可能
	6	オフィス・テナントマッチング	取引機会の増加		必要な情報が取得可能 適正・高度な判断が可能
	9	住宅ローンマッチング			時間・場所の制約解消 必要な情報が取得可能 資産利活用意欲の向上 適正・高度な判断が可能

図 5-3 類型カテゴリ・グループ別 サービス提供が及ぼす効果の整理

ここでは、市場への効果を活用業者とエンドユーザーのサービス対象別に分け、整理している。グループAに含まれるカテゴリは、活用業者への効果として「業務効率化」「時間・場所の制約解消」が特徴として挙げられ、グループBに含まれるカテゴリは活用業者だけでなく、エンドユーザーにも「時間・場所の制約解消」の効果があることが特徴的な部分である。

一方、グループC、Dに含まれる類型カテゴリは、活用業者に比べエンドユーザーにより多様な効果があり、「必要な情報が取得可能」となる効果がある点が共通している。更に、グループDに含まれる類型カテゴリについては、エンドユーザーに「適正・高度な判断が可能」となる効果が共通してあることが特徴的である。

5-2 類型カテゴリごとのサービス事例

ここでは、現在不動産流通市場に提供される不動産テックサービスの事例とその内容についてまとめている。表 5-1 で示した類型カテゴリごとに該当するサービスを一覧にするとともに、代表的なサービス事例を取上げ、サービスの特徴・内容について詳細に紹介する。

(1) 価格査定・相場情報提供

1) 主な提供サービス一覧

表 5-2 【価格査定・相場情報提供】主な提供サービス一覧

サービス名	企業名	キーワード	サービス概要	URL
カウル	㈱Housmart	・ビッグデータ ・自動価格推定	相場価格の他、最大35年先までの推定価格や収支予想、賃貸・購入比較を参照できる	https://kawlu.com/market
東京カンテイマンションライブラリ	㈱東京カンテイ	・ビッグデータ	国内最大級マンションデータベースを基に相場情報・販売履歴や価格推移等を取得。鑑定評価依頼、相談がサイト上で行える	https://mansionlibrary.jp/
マンションマーケット	㈱マンションマーケット	・ビッグデータ	マンション相場情報を取得。査定依頼ができ、売買仲介にもワンストップで対応	https://mansion-market.com/
プライスマップ	㈱LIFULL	・ビッグデータ ・自動価格推定	326万戸の物件情報を基に独自算出したマンション参考価格を地図上に表示。坪単価のエリア比較ができる	http://www.homes.co.jp/price-map/
smoola	マンションリサーチ㈱	・ビッグデータ ・一括査定	相場情報、公示価格、物件価格推移を閲覧でき、売り時や実際の売却事例も閲覧可能。一括査定依頼ができる	https://smoola.jp/
イエシル	㈱リブセンス	・ビッグデータ ・自動価格推定	約3000万物件のデータから部屋ごとのマンション市場価格を表示。公的データを中心に利便性・地盤など多角的に評価。購入・売却に相談対応し、提携不動産会社紹介	https://www.ieshil.com/
すまいValue	右記6社	・一括査定	大手不動産会社6社へ一括査定依頼できる (小田急不動産、住友不動産販売、東急リパブル、野村不動産アーバンネット、三井不動産リアルティ、三菱地所ハウスネット)	https://sumai-value.jp/
Gate.	リーウェアズ㈱	・ビッグデータ ・自動価格推定	不動産推定価値を基に長期的な投資シミュレーション・将来予測ができる。提案書作成も可能	https://gate.estate/
GEEO	㈱おたに	・ビッグデータ ・自動価格推定	オープンデータを活用し算出した全国の不動産推定価格を地図上に表示。推定公示地価、推定積算価格も算出できる	http://reeo.otani.co/
HowMa	㈱コラビット	・ビッグデータ ・自動価格推定	AIで相場価格を解析し他サイト掲載物件含め、市場価格・推定賃料・利回りを査定。相場価格を地図上に表示したマップ閲覧	https://www.how-ma.com/
マンションバリュー	㈱マーキュリー	・ビッグデータ	分譲マンションオーナーの資産活用支援(相場情報、資産管理、売却・賃貸比較等)。資産性・立地・建物の視点でマンションをポイント化しオーナーに提供	https://mansionvalue.jp/
ふじたろう	プロパティエージェント㈱	・ビッグデータ ・自動価格推定	全国の中古マンション相場情報閲覧。価格推移、推定価格、推定賃料を算出、取引需要エリアの可視化	https://www.fujitaro.com/
TAS-MAP	㈱タス	・ビッグデータ	路線価、公示価格、民間不動産データ等による不動産評価。担保評価や顧客へのプレゼン作成が可能	http://www.tas-japan.com/
AI-Checker	ロードスターキャピタル㈱	・ビッグデータ ・自動価格推定	REITの公開情報からキャップレート(収益還元率)を査定、収支データと併用し不動産価格を算出	https://www.ai-checker.com/
HAYAGAI	㈱FAN'S	・ビッグデータ ・自動価格推定	ワンルームマンションの物件相場情報取得・査定。売却までチャットでサポートして買取まで即対応	https://www.hayagai.com/
マンション.navi	マンションリサーチ㈱	・ビッグデータ ・一括査定	売却価格相場と賃貸収益相場情報を閲覧。一括査定依頼ができる	https://t23m-navi.jp/
Japan REIT	Japan REIT ㈱	・ビッグデータ ・自動価格推定	REIT関連情報(銘柄、市場動向、不動産投資関連記事)を一括取得。取引事例を基にキャップレート(収益還元率)算出	http://www.japan-reit.com/
見える! 不動産価値	㈱LIFULL	・ビッグデータ ・自動価格推定	保有データでマンションの参考価格・価格推移をシミュレーション。売却広告時の問合せ状況もシミュレーションできる	https://www.homes.co.jp/owner/
IKURA	GMOソリューションパートナー㈱	・一括査定	物件広告を出さずに約50の不動産会社に参加募集をかけ、興味のある企業に査定・売却依頼が一括でできる	https://gmo-sol.jp/ikura/

出典：各サービス紹介HPを参考に株式会社価値総合研究所作成(平成30年3月時点のサービス内容)

2) 代表的なサービス事例の概要・特徴

相場情報を見ながら
かしく買える

マンションの市場価値を人工知能で分析し
適正な価格を表示します。

カウル鑑定価格
4,566万円

人工知能による
適正価格予測

価格推定
機能

5,200万円
カウルの鑑定価格 5,300万円

月額支払いの
ローン一括返済
月々 19.7万円

カウル鑑定
2,422万円 買値に対して購入地点が評価
購入金額 1,000万円
売却価格 1,422万円

賃貸か購入どちらがお得か
一目でわかる

お部屋のトータルコストを
人工知能で分析、瞬時に確認

- 中古マンション売買物件情報サイト
- AI技術を利用して相場価格、最大35年先までの推定価格と売却時の収支予想をグラフ表示
- 住宅ローン金利やマンションの管理費・税金などを考慮し、総費用や売却価格などを算出
- 賃貸で借りた場合と購入した場合のトータルコストの差額を算出
- 過去の取引事例（売買履歴・賃貸履歴）が参照可能
- 中古マンションに関する市場動向等の情報を閲覧できる

図 5-4 【価格査定・相場情報提供】「カウル」のサービス概要・特徴

出典：株式会社 Housmart ホームページ（平成 30 年 3 月時点のサービス内容）

検索結果 149件

物件詳細 図面を閲覧 地図 駅近実況 建築年表 築年表

14,000万円 150,000万円
(157㎡~192.03㎡)

3 区山手線 西武池袋線 徒歩1分
5,000万円 45,000万円
(12.35㎡~124.49㎡)

3 区山手線 西武池袋線 徒歩1分
4,000万円 45,000万円
(12.20㎡~101.30㎡)

「不動産鑑定評価書」は
国家資格を持つ不動産鑑定士が作成

マンション専門家に質問

- 国内最大級マンションデータベース（建築概要や立地、交通条件、分譲時の価格など約200項目、ならびに間取りや平面図等）を保有する「東京カンテイ」による、マンション専門情報サイト
- 中立の立場で提供される相場情報を簡単に取得できる
- 価格維持率や賃料利回りを比較できる
- エリアごとで検索し、マンションの資産性を比較できる
- マンションの専門家へサイト上で質問できる
- 不動産鑑定評価を希望する場合にはサイト上から依頼

図 5-5 【価格査定・相場情報提供】「東京カンテイマンションライブラリ」のサービス概要・特徴

出典：株式会社東京カンテイホームページ（平成 30 年 3 月時点のサービス内容）



- LIFULL社保有の326万戸の中古物件募集と独自開発の不動産価格算定システムより、マンションの参考価格を地図上に表示
- 対応エリアは拡大中で、現在は1都3県、関西、福岡、愛知エリアに対応
- 住居単位での参考価格を表示可能
- マンション周辺の平均坪単価も表示することで、エリア比較できる

図 5-6 【価格査定・相場情報提供】「プライスマップ」のサービス概要・特徴
 出典：株式会社 LIFULL より提供（平成 30 年 3 月時点のサービス内容）



- 約800万の取引事例を基に物件相場情報を得られる
- 売却する際には提携不動産会社へ一括査定ができる
- 相場情報を基にした査定価格も売却時の参考上として簡単に取得できる
- マンションごとの過去の価格推移を閲覧することができる
- エリア内の物件比較や公示価格比較ができる
- 不動産の購入・売却の参考となる情報・記事を閲覧できる
- 街の「人気度」「平均所得」「街の若さ」「学力」をランキング表示

図 5-7 【価格査定・相場情報提供】「smoola (スモーラ)」のサービス概要・特徴
 出典：マンションリサーチ株式会社ホームページ（平成 30 年 3 月時点のサービス内容）



- 独自収集した4000万件の不動産ビッグデータからAIにより不動産価値を推定する不動産投資シュミレーター
- 物件ごとの将来予測（長期的な利回り）とローンシュミュレーションを提供
- 投資対象物件を検索できる
- 将来予測を示して投資材料にして、専門家への相談も可能
- オーナーや投資家に対し、分析ツールによる詳細な物件比較や提案資料が作成可能

図 5-8 【価格査定・相場情報提供】「Gate.」のサービス概要・特徴

出典：リーウェイズ株式会社ホームページ（平成 30 年 3 月時点のサービス内容）

(2) 仲介業務支援

1) 主な提供サービス一覧

表 5-3 【仲介業務支援】主な提供サービス一覧

サービス名	企業名	キーワード	サービス概要	URL
キマROOM!	(株)セイルポート	・仲介業務総合支援	賃貸物件の業者間業務支援。物件流通機能の他、図面・物件配信、物件管理、主要物件サイトへの一括入稿等ができる	https://intro.kimaro.com.jp/
RIMS	(株)アクア	・集客・広告業務支援	売買仲介業者向けに顧客・物件管理、自社ホームページ作成、主要物件サイトへの掲載連動等のシステム提供	http://www.RIMS-ltd.com/
CooRE	クーバル(株)	・集客・広告業務支援	不動産会社全般向けにホームページ作成・物件管理・リスティング・主要物件サイトへの掲載連動等ができ、販促業務コンサルティングも実施	https://www.coore.jp/
いえらぶCloud	(株)いえらぶGROUP	・仲介業務総合支援	賃貸の物件・顧客管理・主要物件サイトへの掲載連動のほか、賃貸管理(定期報告、入出金管理 等)業務もできる	https://cloud.ielove.jp/
いい物件One	(株)いい生活	・仲介業務総合支援	売買・賃貸物件の主要物件サイトへの一括入稿及び編集・チラシ出力・顧客管理による自動追客ができるほか、利用者間ネットワーク、豊富な書面テンプレートを提供	http://www.e-seikatsu.info/
ATBB	アットホーム(株)	・仲介業務総合支援	不動産業務総合支援(業者間情報流通、業者間や消費者向けのメディアへの公開、取引データの入手 等)	https://atbb.athome.jp/business/service/atbb/index.html
LIFULL HOME'S PRO	(株)LIFULL	・仲介業務総合支援	不動産事業者向け業務支援(広告出稿、SNS社内コミュニケーション機能、業者間流通情報配信や自動内覧 等)	https://www.homes.co.jp/pro/
SUUMO ビジネスインフォ	(株)リクルート住まいカンパニー	・仲介業務総合支援	ホームページ作成、集客・広告支援、店頭広告支援、IT重説等ができ、各種サービス紹介や活用事例も提供	https://business.suumo.jp/
スマート内覧	(株)ライナフ	・内見業務支援	サイト上で内見予約、電子キーを発行して無人内覧ができる	https://www.smartnairan.net/
スマート物確	(株)ライナフ	・募集業務支援	AIで物件確認を電話・LINEbotにより自動応答できる	https://www.smartbukaku.net/landing
ぶっかくん	イタンジ(株)	・募集業務支援	物件確認の自動応答ができ反響レポートも出力できる。オプションでWeb内見予約・申込受付も可	https://bukakun.com/lp
BMS-CLOUD	(株)レックアイ	・仲介業務総合支援	売買仲介支援で、主要物件サイト連動の自動入稿・問合せ情報自動取込・見込み客の希望物件自動照会等ができる	http://www.RIMS-ltd.com/
ROOK2	(株)コンピュータシステム研究所	・提案業務支援	賃貸物件の収支計画シミュレーション・計画書作成、賃貸経営による土地活用のシミュレーション・計画書作成ができる	https://www.cstnet.co.jp/index.html
nomad Cloud	イタンジ(株)	・募集業務支援	AIチャットやLINEによる自動追客&顧客管理ができる	https://property.nomad-a.jp/
GIS/パッケージ不動産	(株)ゼンリン	・提案業務支援	7つの土地コンテンツを一括閲覧(住宅地図、ブルーマップ、用地地域、地価公示、地価調査、相続税路線価、固定資産税路線価、衛星画像)	http://www.zenrin.co.jp/product/gis/re-pack/index.html
イエシルコネクト	(株)リブセンス	・提案業務支援	マンションの価格査定結果に合わせ、周辺の災害データを一元的に検索・参照。レポートも出力できる	https://connect.ieshil.com/

出典：各サービス紹介HPを参考に株式会社価値総合研究所作成(平成30年3月時点のサービス内容)

2) 代表的なサービス事例の概要・特徴

入居募集業務の手間を減らし、営業が営業に専念できる時間を創出

業者間流通
充実の価格帯と多彩な検索軸、賃貸業者間の情報共有がラクになる

募集図面配信
元付会社からの情報発信、他社への共有を強力にサポート

コンバート（一括見積）
広告掲載作業を手間なく簡単に、完全無料の一括見積システム

物件管理
物件情報を一元管理、登録・更新の抜け漏れを防ぎ、賃貸経営業務を効率化

- 賃貸業務に特化した不動産業者間ポータルサイト
- 業者間物件流通機能の他、図面配信・物件管理等の機能がある
- 募集図面作成、周辺環境チェックを簡略化できる
- ログ集計機能で業者間の動きを可視化
- 首都圏1万店以上の不動産店に物件空き状況を配信・共有可能
- 賃貸物件の入居管理・他社への共有・ポータルサイトやホームページへの掲載指示（コンバート）の3つの作業を一括で、簡単に管理
- 物件管理では退去管理まで管理ができる

図 5-9 【仲介業務支援】「キマ Room!」のサービス概要・特徴

出典：株式会社セールポートホームページ（平成 30 年 3 月時点のサービス内容）

不動産のIT 上流工程のノウハウ
大手不動産会社ホームページにエッセンスを凝縮したWeb広告制作業務からWebサイトの構築設計、Webサイトの運用代行まで一貫したサービスを提供。最新のシステムやツール、マーケティングの最新動向をいち早く取り入れ、Webサイトの運用代行からWebサイトの構築設計まで一貫したサービスを提供。

CooREの概略

不動産以外の高単価業界での実績
業種・業態、人材・教育、医療・福祉施設、建設業などのWeb制作代行、Webサイトの構築設計から運用代行まで一貫したサービスを提供。最新のシステムやツール、マーケティングの最新動向をいち早く取り入れ、Webサイトの運用代行からWebサイトの構築設計まで一貫したサービスを提供。

Webの全工程が社内にて完結する体制
案件企画、制作、UI、デザイン、コーディング、コンテンツ制作、運用代行まで一貫したサービスを提供。最新のシステムやツール、マーケティングの最新動向をいち早く取り入れ、Webサイトの運用代行からWebサイトの構築設計まで一貫したサービスを提供。

- 不動産に特化した広告・販促関係支援サービス
- ホームページ作成支援、リスティング（Web広告）、ポータルサイトとの連動機能などがある
- 企業ごとにカスタマイズにも柔軟に対応
- ホームページデザインや集客活動に関するノウハウ提供・コンサルティング対応

図 5-10 【仲介業務支援】「CooRE（クール）」のサービス概要・特徴

出典：クーバル株式会社ホームページ（平成 30 年 3 月時点のサービス内容）

物件確認電話は
キレイな声
に任せませんか？

管理/仲介会社 ぶっかくん 仲介会社

物件確認アプリ
電話反響レポート
物件確認電話
自動電話応答

電話の反響レポート
物件確認の電話の反響を記録します。
「お問い合わせ物件」「入電者」「受電日時」
「発信電話番号」や通話ログなどの
レポートも確認することができます。

24時間、定休日でも自動応答
物件確認の電話にぶっかくんが自動応答。
ご案内の項目も多彩。「空室状況」「内見
方法」「オペレーターに接続」「キーロッ
クの確認番号」などカスタマイズも可能です！

導入後

各物件の問い合わせ数、入電者情報、訪問毎の成否分布などのデータを可視化し、レポートします。

入電
応答
レポート
管理会社 ぶっかくん 会社

- 仲介会社からの物件確認（空室確認等）の電話に自動応答するシステム
- 24時間、いつでも応答可能で休日や夜間でも対応できる
- 自動音声の案内項目は自由に設定可能
- 問合せ件数や時間帯などの電話反響レポートを簡単に出力でき、分析に使える
- 設備投資は不要で、自社の管理システムとの連携も可能
- オプション機能で内見予約・申込受付をWeb上で行うことも可能

図 5-11 【仲介業務支援】「ぶっかくん」のサービス概要・特徴

出典：イタンジ株式会社ホームページ（平成 30 年 3 月時点のサービス内容）

(3) Web 接客・内見

1) 主な提供サービス一覧

表 5-4 【Web 接客・内見】主な提供サービス一覧

サービス名	企業名	キーワード	サービス概要	URL
my box	ハウコム(株)	・チャット接客 ・AI自動接客	サイト上・LINEでチャットにより物件探し・問合せ対応。AIにより一部自動応答、Web内見も対応	http://www.house.com.jp/
ietty	(株)ietty	・チャット接客	チャットで物件探し・問合せ・内見予約まで対応	https://ietty.me/
nomad	イタンジ(株)	・チャット接客	チャットで物件探し・問合せ対応し、サイト上で内見予約が可能。他物件サイトの掲載物件の空室確認もチャットで対応	https://nomad-a.jp/
AIチャットルームピア	(株)AMBITION	・AI自動接客	過去の顧客ヒアリングシートをデータ化して分析し、賃貸住宅の物件探し・問合せ・顧客への物件提案をAIが自動接客	http://www.ambition.jp/
オンライン内見	(株)Tryell	・オンライン内見	不動産会社が現地対応して利用者はどこからでもオンラインで内見できる。内見予約や利用案内をサイト上でできる	https://www.online-naiken.com/
LIFULL HOME'S LIVE	(株)LIFULL	・オンライン内見	不動産会社が現地からビデオ通話、利用者がどこからでもオンラインで内見できる。同システムでIT重説も対応	https://www.coor.jp/

出典：各サービス紹介HPを参考に株式会社価値総合研究所作成（平成30年3月時点のサービス内容）

2) 代表的なサービス事例の概要・特徴



LINEでカンタンお部屋さがし！

「エリア」や「検索方法」「資料」などを選んでいくと、条件にあったお部屋を提案します。気になるお部屋が見つければ、その家のお問い合わせください！

人工知能で、お部屋さがしをお手伝い！

マイボックスは人工知能（AI）を搭載！「人工知能おつみるくん」が、お部屋に関する質問にスピーディにお答えします。お部屋さがしを24時間365日お手伝いさせていただきます。マイボックスで、人工知能を体験してみてください。

1 ボタンをクリック

2 質問するお部屋をお選びください

3 人工知能チャットスタート

- 物件探しから問合せ、内見予約等をチャット・オンラインで対応可能
- AI自動応答で部屋に関する質問に休日・夜間でも対応
- 希望条件を入力すると、物件提案とともに周辺の環境情報も含めて提案
- 現地に行かず、内見もオンラインで対応
- 契約に必要な書類もオンラインで受領できる
- 契約までをLINEのやり取りでも完結できる

図 5-12 【Web 接客・内見】「my box」のサービス概要・特徴

出典：ハウコム株式会社より提供（平成30年3月時点のサービス内容）

ietty

オンライン接客型の
不動産屋さん
ietty

まずは登録&
チャットで相談

待ってるだけで希望のお部屋が
どんどん届く

- 店舗に行くことなく、オンライン上のチャットによって希望に合った物件情報を探せる
- 希望条件を登録すると自動で物件紹介
- 問合せをチャットで行い、内見予約もできる
- ネット上にはない物件の情報を得ることが出来る
- 法人向けにオフィス仲介・社宅代行のサービスも行っている

図 5-13 【Web 接客・内見】「ietty (イエッティ)」のサービス概要・特徴
出典：株式会社 ietty ホームページ (平成 30 年 3 月時点のサービス内容)

(4) 物件口コミ情報サイト


1) 主な提供サービス一覧

表 5-5 【物件口コミ情報サイト】主な提供サービス一覧

サービス名	企業名	キーワード	サービス概要	URL
マンションノート	㈱レンガ	・ユーザー評価	マンションに関する口コミ情報を共有して物件探しができる。口コミ数は100万件以上で独自算出したスコア・ランキングを閲覧できる	https://www.mansion-note.com/
じぶん仲介	㈱スタイリィ	・ユーザー評価	退去見込み入居者の物件・周辺環境に関する投稿情報を見て、物件選びができるアプリ	https://www.jibun-chukai.jp/
住まいサーフィン	スタイルアクト㈱	・ユーザー評価	各マンションの相場価格、資産性、住環境、ユーザー評価(口コミ)等の項目による評価情報を参考に売却・購入ができる	https://www.sumai-surfin.com/

出典：各サービス紹介HPを参考に株式会社価値総合研究所作成（平成30年3月時点のサービス内容）

2) 代表的なサービス事例の概要・特徴



- 個別のマンションに関する口コミ情報を共有できるサイト
- 口コミ評価と客観的データとを独自のアルゴリズムで掛け合わせてマンションごとのスコアを算出し、ランキング比較できる
- 重視するスコアを選択し、希望に合った物件を探すことが可能
- 口コミは居住している人以外にも誰でも投稿でき、居室、建物に関する情報だけでなく、周辺環境等も投稿可能
- 口コミを投稿することで非公開口コミを閲覧できる
- NGワード自動チェック、良い意見と悪い意見双方を投稿、ユーザー評価とシステム評価の併用、事務局による口コミ審査、投稿者への事実確認等を行い口コミの信頼性を向上

図 5-14 【物件口コミ情報サイト】「マンションノート」のサービス概要・特徴

出典：株式会社レンガホームページ（平成30年3月時点のサービス内容）

(5) 不動産情報サイト

1) 主な提供サービス一覧

表 5-6 【不動産情報サイト】主な提供サービス一覧

サービス名	企業名	キーワード	サービス概要	URL
cowcamo	㈱ツクルバ	・ニーズ特化ポータル	中古リノベーションの物件・実例写真検索ができる。事業者向けにリノベーション支援を実施	http://tsukuruba.com/
ヘヤジン	イタンジ㈱	・ニーズ特化ポータル	賃貸に特化した不動産ポータルサイト。管理会社・元付け会社からの物件情報だけ掲載	http://heyazine.com/
HOME4U	㈱NTTデータ・スマートソーシング	・総合ポータル	不動産ポータルサイト。不動産の売買・賃貸に関する情報取得、資産活用・土地活用の提案依頼、査定依頼ができる	https://www.home4u.jp/
MapFan	インクリメントP㈱	・ニーズ特化ポータル	「未来地図」機能で将来の周辺環境を確認して、物件情報が検索できる	https://mapfan.com/
athome	アットホーム㈱	・総合ポータル	不動産総合情報サイト。物件情報等のほか、売却・査定・相場情報等のほか、住まいに関するアンケート結果などの消費者向け参考情報掲載	https://www.athome.co.jp/
LIFULL HOME'S	㈱LIFULL	・総合ポータル	不動産総合情報サイト。物件情報等のほか、引越・インテリア等の不動産取引に関連する情報も取得できる	https://lifull.com/
SUUMO	㈱リクルート住まいカンパニー	・総合ポータル	不動産総合情報サイト。物件情報等のほか、住宅メーカーや工務店、業者の情報も取得できる	https://suumo.jp/
Property LIFE	㈱LIFULL	・ニーズ特化ポータル	外国人向けに不動産投資に関する物件検索、問合せ、商談、管理等を対応	https://propertylifefull.net/
おうちダイレクト	ソニー不動産	・ニーズ特化ポータル	オーナーが自ら物件を売り出すことができる。指定仲介会社が売買契約までサポート	https://realestate.yahoo.co.jp/direct

出典：各サービス紹介HPを参考に株式会社価値総合研究所作成（平成30年3月時点のサービス内容）

2) 代表的なサービス事例の概要・特徴



The image shows a screenshot of the HEYAZINE website. The top part features a banner for 'HEYAZINE COIN' with the text '就労還元決済による不動産取引の活性化'. Below this, there are several property listings with details like location, price, and features. At the bottom, there is a blue banner that reads '不動産管理会社・元付け会社を募集中' (Recruiting Real Estate Management Companies and Former Listing Companies) and '20棟まで掲載無料' (Free listing of up to 20 buildings).

- 賃貸マンションに特化した不動産ポータルサイト
- 管理会社・元付け会社だけの空室情報を掲載
- ライフスタイル等に関する情報を提供
- リクエスト機能があり、希望条件にあった物件が掲載された場合に通知
- 掲載元不動産会社は無償で掲載物件のSEO対策（検索エンジン上位表示）を受けられる
- 簡単な質問はサイト上で不動産会社に対してできる

図 5-15 【不動産情報サイト】代表事例 ヘヤジンのサービス概要・特徴

出典：イタンジ株式会社ホームページ（平成30年3月時点のサービス内容）

(6) オフィス・テナントマッチング

1) 主な提供サービス一覧

表 5-7 【オフィス・テナントマッチング】主な提供サービス一覧

サービス名	企業名	キーワード	サービス概要	URL
スイッチオフィス	㈱ヒトカrameディア	・居抜き情報	居抜によるオフィス入退去のための物件情報を登録・検索できる	http://switchoffice.jp/
みんなのオフィス	㈱アベンチャーズ	・居抜き情報 ・オフィス利用情報	オフィスに関するデザイン、賃料、居抜情報等を取得・共有できる	https://moffice.tokyo/
店舗市場	㈱オルリズム	・居抜き情報	テナント入退店時に物件を登録・検索し直接取引できる	https://tenpoic.hiba.jp/
そのまんまオフィス	サンフロンティア不動産㈱	・居抜き情報	居抜によるオフィス入退去のための物件情報を登録・検索でき、仲介・オーナー交渉まで対応	https://www.so-office.jp/

出典：各サービス紹介HPを参考に株式会社価値総合研究所作成（平成30年3月時点のサービス内容）

2) 代表的なサービス事例の概要・特徴



- 居抜きによる入居と退去ニーズをマッチングさせるオフィス移転のための物件情報サイト
- 退去したい企業は、自社のオフィスをスイッチオフィスに掲載して入居者を募集
- 居抜きでの入居を希望している企業はサイト上から物件を検索、内覧予約ができる
- 居抜きの契約までを一括サポートし、入退去手続きに関し、入居者、退去者、オーナー間の調整も対応

図 5-16 【オフィス・テナントマッチング】「スイッチオフィス」のサービス概要・特徴

出典：株式会社ヒトカrameディアホームページ（平成30年3月時点のサービス内容）



The screenshot shows the homepage of 'みんなのオフィス' (Everyone's Office). The header features the company logo and the text 'Office Database 完全会員制。企業のオフィスデータベース あのエコノミーの賃貸相場や居抜きオフィス情報を公開。' (Office Database. Fully member-based. Corporate office database. Publicizing information on rental rates for the economy and ready-to-move-in offices). Below the header is a search bar and a 'サイト情報' (Site Information) button. The main content area displays several office listings with photos and brief descriptions, such as '日本が一番IoT化が進んだ、iPhone AppStoreのpeak BSとコラボした最先端オフィス！' (Japan's most IoT-advanced office, collaborating with peak BS from the iPhone AppStore!). A sidebar on the right offers filters for '高層オフィス' (High-rise office), '駅に近接して仕事しやすい' (Close to station, easy to work), and '3Dバーチャル観覧可能' (3D virtual viewing possible). At the bottom, there are sections for '新着のまよめ' (New arrivals), '様々なオフィスが随分ちやちや！' (A wide variety of offices are available!), and 'アクセスランキング' (Access ranking).

- 会員制の企業オフィス情報サイト
- 退去予定のオフィスを検索でき、移転・入居希望者は居抜き物件を探すことができる
- 家賃相場やオフィスデザイン等、会員同士がオフィス環境を投稿して情報共有できる
- 会員同士でのオフィスデザインやオフィス用品に関する相談等も行える
- 掲載されている情報を基に作成したオフィス環境情報を提供

図 5-17 【オフィス・テナントマッチング】「みんなのオフィス」のサービス概要・特徴
 出典：株式会社アベンチャーズホームページ（平成 30 年 3 月時点のサービス内容）

(7) VR・AR 内覧


1) 主な提供サービス一覧

表 5-8 【VR・AR 内覧】主な提供サービス一覧

サービス名	企業名	キーワード	サービス概要	URL
SYMMETRY	DVERSE Inc.	・VR内覧	設計/デザインの3DCADデータをVRで確認できる	http://www.symmetryvr.com/
VR内見	ナーブ㈱	・VR内覧	専用端末で店舗や自宅でVRによる内見ができ、ホームステージング(家具配置付き内覧)も対応	http://naiken.nurube.jp/
RoomCo AR	㈱リビングスタイル	・AR家具シミュレーション	AR技術で、スマートフォンを使い3D家具配置を試せ、別サイトで家具購入もできる。全22ブランド配置可能	https://www.roomco.jp/info/roomco-ar.html

出典：各サービス紹介HPを参考に株式会社価値総合研究所作成（平成30年3月時点のサービス内容）

2) 代表的なサービス事例の概要・特徴



- 独自のVRコンテンツ配信プラットフォーム（ナーブクラウド）を通じて店舗または自宅等で擬似内見
- VRを利用した接客で必須となる画面共有において、独自の通信規格を利用することでスムーズな案内が可能
- 独自の撮影アプリにより、撮影から画像の編集・管理を一元化。AIによる自動補正やモザイク・人消し機能を搭載
- 360° 静止画と動画のハイブリッドパノラマを通して、よりリアルな擬似内見を実現
- 手間とコストがかかるホームステージングを、VRを利用することにより低コストで実現
- 2週間に一回のバージョンアップで利便性および機能性の拡張を実施

図 5-18 【VR・AR 内覧】「VR 内見」のサービス概要・特徴

出典：ナーブ株式会社ホームページ（平成30年3月時点のサービス内容）

- AR技術でスマートフォンを使って家具の3Dデータを実物大で配置できるアプリ
- 色々なブランドを試すことができ、コーディネートも何パターンも試せる
- シミュレーションはスマートフォンに保存したり、SNSでシェアすることができる
- 登録されている家具は実際に販売しており、別サイトで購入もできる
- 配置できる家具ブランドは現在22社
- VR技術と連携することでVR内覧時に3D家具が配置された映像を閲覧することができる

図 5-19 【VR・AR内覧】「RoomCoAR (ルームコエーアール)」のサービス概要・特徴

出典：株式会社リビングスタイルホームページ（平成30年3月時点のサービス内容）

(8) リノベーションマッチング

1) 主な提供サービス一覧

表 5-9 【リノベーションマッチング】主な提供サービス一覧

サービス名	企業名	キーワード	サービス概要	URL
リノべる。	リノべる㈱	・事例/専門家探し	リノベーションに関わる物件情報探しから施工事例・資金計画・プラン提案・アフターまでワンストップで対応。一体型住宅ローンを利用できる	https://reoveru.co.jp/
Houzz	Houzz Japan㈱	・事例/専門家探し	住宅デザインのプラットフォーム。消費者と専門家が、デザイン・専門家・アイテム探し等のために交流できる	https://www.houzz.jp/
SUVAGO	SUVAGO㈱	・事例/専門家探し	掲載された施工事例を閲覧し、建築家やリノベーション・リフォーム会社を探せる	https://suvaco.jp/

出典：各サービス紹介HPを参考に株式会社価値総合研究所作成

2) 代表的なサービス事例の概要・特徴

- 中古マンションのリノベーションに関わる物件情報探しからアフターまでワンストップで全国に対応
- 物件探し、資金計画、設計まで、専属コーディネーターとデザイナーが二人体制でサポート
- 豊富なリノベーション事例を掲載
- 物件購入費用とリノベーション工事費用の一体型住宅ローンを提供
- リノベーションに関する参考情報も提供

図 5-20 【リノベーションマッチング】「リノべる。」のサービス概要・特徴

出典：リノべる株式会社ホームページ（平成30年3月時点のサービス内容）



- 住宅のリノベーションやデザインのためのプラットフォーム
- 住まいのデザイン・専門事業者・アイテム探しができる
- 内装、インテリア等に関する実例写真とともに専門事業者情報が掲載
- 利用者同士がコミュニケーションできる
- 専門家がシェアしたインテリア写真、デザイン、記事、アドバイスを閲覧することができる
- インテリア商品についても実例を基にサイト上で購入できる
- ライフスタイルやリノベーション・デザインに関する参考情報を提供

図 5-21 【リノベーションマッチング】「Houzz（ハウズ）」のサービス概要・特徴
 出典：Houzz ホームページ（平成 30 年 3 月時点のサービス内容）

(9) 住宅ローンマッチング


1) 主な提供サービス一覧

表 5-10 【住宅ローンマッチング】主な提供サービス一覧

サービス名	企業名	キーワード	サービス概要	URL
WhatzMoney	WhatzMoney(株)	・ローン比較	750超の金融機関の住宅ローンを希望条件に併せ比較、シミュレーションできる。チャットで問合せ対応	https://whatzmoney.com/
MOGE CHECK	(株)MFS	・ローン比較	120の金融機関の住宅ローン比較で借換メリットが分かり、推定融資確率を確認できる	https://www.mogechek.jp/
ARUHI	アルヒ(株)	・Web審査	住宅ローン専門金融機関で、WEBで申込や借り換え試算ができる	https://www.aruhi-corp.co.jp/
一括ローン相談 by SUUMO	(株)リクルート住まいカンパニー	・ローン比較 ・Web審査	Web上で一括住宅ローン事前審査、審査結果確認、本申込ができる	https://finance.recruit.co.jp/housingLoan/

出典：各サービス紹介HPを参考に株式会社価値総合研究所作成（平成30年3月時点のサービス内容）

2) 代表的なサービス事例の概要・特徴

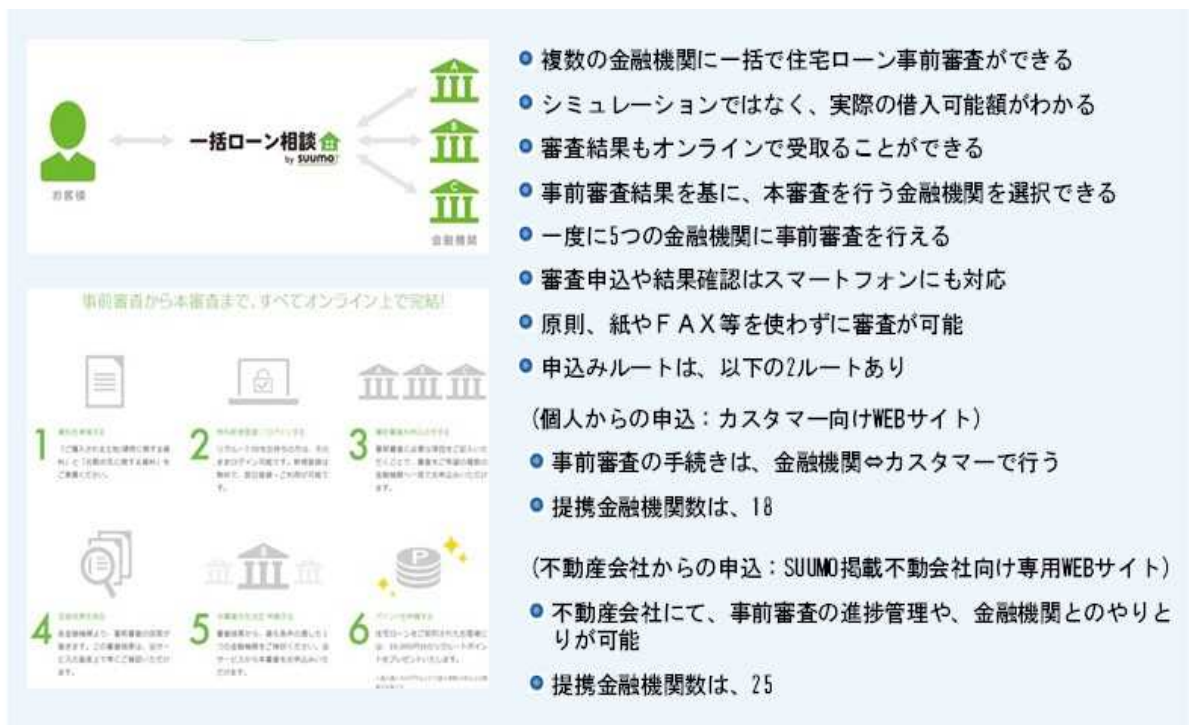


The image shows a screenshot of the WhatzMoney website. On the left, there are two columns of loan offers with interest rates and terms. On the right, there are four bullet points describing the service's features. Below the text, there are two circular icons: one showing a hand holding a smartphone and another showing a green arrow pointing up and a red arrow pointing down, with a yen symbol (¥) and coins.

- 住宅ローン比較サイト
- メガバンクからネットバンク、地方銀行、信用金庫、ろうきん、JAバンクなど750超の金融機関の住宅ローン情報を比較できる
- 借入希望額、返済期間、マイホーム所在地を入力すれば、希望条件にあった住宅ローンを検索・比較
- 返済額のシミュレーション結果・その他の諸費用（新規借入・借換の双方）を簡単に算出できる
- シミュレーション結果を基に問合せしたい場合はチャットで簡単に質問可能

図 5-22 【住宅ローンマッチング】「WhatzMoney（ワッツマネー）」のサービス概要・特徴

出典：WhatzMoney 株式会社ホームページ（平成30年3月時点のサービス内容）



- 複数の金融機関に一括で住宅ローン事前審査ができる
- シミュレーションではなく、実際の借入可能額がわかる
- 審査結果もオンラインで受取ることができる
- 事前審査結果を基に、本審査を行う金融機関を選択できる
- 一度に5つの金融機関に事前審査を行える
- 審査申込や結果確認はスマートフォンにも対応
- 原則、紙やFAX等を使わずに審査が可能
- 申込みルートは、以下の2ルートあり
(個人からの申込：カスタマー向けWEBサイト)
- 事前審査の手続きは、金融機関⇄カスタマーで行う
- 提携金融機関数は、18
(不動産会社からの申込：SUUMO掲載不動産会社向け専用WEBサイト)
- 不動産会社にて、事前審査の進捗管理や、金融機関とのやりとりが可能
- 提携金融機関数は、25

図 5-23 【住宅ローンマッチング】「一括ローン相談 bySUUMO」のサービス概要・特徴

出典：株式会社リクルート住まいカンパニーホームページ（平成30年3月時点のサービス内容）

(10) 契約処理電子化

1) 主な提供サービス一覧

表 5-11 【契約処理電子化】主な提供サービス一覧

サービス名	企業名	キーワード	サービス概要	URL
クラウドサイン	弁護士ドットコム(株)	・電子契約	契約書・発注書の作成・処理・管理をクラウド上で行える ※37条書面の交付は必要	https://www.cloudsign.jp/
IMaoS	ソフトバンク コマース&サービス(株)	・電子契約	賃貸契約・重説をクラウドを活用して作成・管理、スマートフォンで電子契約処理ができる ※37条書面の交付は必要	https://cas.softbank.jp/index.html
H'OURS	㈱エスクロー・エージェント・ジャパン	・非対面決済	司法書士と連携し信託を使って関係者が非対面で決済できる。進捗状況はクラウド管理	https://www.hours-eaj.com/

出典：各サービス紹介HPを参考に株式会社価値総合研究所作成（平成30年3月時点のサービス内容）

2) 代表的なサービス事例の概要・特徴

- 契約書類の合意締結をWEB上で完結
- 送信した書類の情報・状況の可視化
- 締結した契約書の自動保管と、保管した書類の検索
- 印紙税の削減
- APIを利用した他システムとの機能連携
- Web会議システム「V-CUBE ミーティング」と提携。不動産管理会社などが入居者とオンラインで重要事項説明から契約まで完了することができる

※37条書面の交付は必要

図 5-24 【契約処理電子化】「クラウドサイン」のサービス概要・特徴

出典：弁護士ドットコム株式会社ホームページ（平成30年3月時点のサービス内容）

(11) 不動産クラウドファンディング

1) 主な提供サービス一覧

表 5-12 【不動産クラウドファンディング】主な提供サービス一覧

サービス名	企業名	キーワード	サービス概要	URL
Crowd Realty	㈱クラウドリアルティ	・利活用資金調達	少額投資・資金調達に対応。資金需要者は構想や資金調達のコンサルを受けられる	https://www.crowd-realty.com/
TATERU FUNDING	㈱インベスターズクラウド	・利活用資金調達	1万円からの少額投資に対応。民泊物件や海外案件にも投資できる	https://www.tateru-funding.jp/
LC LENDING	㈱LCレンディング	・利活用資金調達	不動産管理、資産管理を行うグループ会社と連携し投資案件提供、物件管理	https://www.lcending.jp/
Owners Book	ロードスターキャピタル㈱	・利活用資金調達	全案件不動産担保付きの商品に1万円からの少額投資ができる。投資家間でのコミュニケーションが可能	https://www.ownersbook.jp/
maneo	MANEOマーケット㈱	・利活用資金調達	不動産担保付きローンファンドが主力商品で、国内最大手。他のクラウドファンディングサービスとデータ連携が可能	https://www.maneo.jp/

出典：各サービス紹介HPを参考に株式会社価値総合研究所作成（平成30年3月時点のサービス内容）

2) 代表的なサービス事例の概要・特徴

The image shows a screenshot of the Crowd Realty crowdfunding platform. On the left, there is a property listing for a traditional Japanese building with a price tag of 60,000,000 JPY. The listing includes details such as the project name, start date (2018年11月20日), interest rate (6.0%), and fees (1.19%). On the right, there is a list of service features and benefits:

- 不動産特化投資型クラウドファンディングサービス
- 一口1万円からの少額不動産投資が可能
- 国内外の案件を取扱う
- 不動産投資に関する情報も得ることができる
- 少額の資金調達・投資ニーズにも対応
- 資金需要者にはプロジェクトの構想や資金調達の方法までコンサルを行う
- 投資家はサイト上で登録作業を完了できる
- オンライン上から案件への出資を申し込める
- 運営状況についても毎月レポートを提出

Below the listing, there are two callout boxes:

- 少額の資金調達・投資ニーズへの対応**: ファンド組成や運用に係る手続きを極力効率化し、少額の資金調達・投資ニーズに対してもサービスを提供していきます。
- 資金需要者に対する包括的な事業支援**: 資金需要者に対しては、資金調達のみならず、マーケティング等の事業運営に必要なサポートを継続的に行って参ります。

図 5-25 【不動産クラウドファンディング】「Crowd Realty」のサービス概要・特徴

出典：株式会社クラウドリアルティホームページ（平成30年3月時点のサービス内容）

The image shows a laptop and a smartphone displaying the Owners Book cloud funding platform. The laptop screen shows the main website interface with the title 'クラウドファンディングで不動産投資' and a '200万円から1000万円' investment range. The smartphone screen shows a similar view. Below the devices is a detailed view of a specific investment project: '区マンション第1号ファンド第1回'. The project details include a 4.5% interest rate (annualized), a 2-year 1-month term, and a loan type of '貸付 (メザンローン)'. A progress bar indicates that the total amount raised is 8,010 million yen, which is 100% of the target, with 504 investors.

- 日本初の不動産特化型クラウドファンディングサービス
- 不動産会社向け中心に不動産担保型ローンを提供
- 投資家は一口1万円からの少額資金での投資が可能
- リスク低減を図るため、全ての投資案件を不動産投資の専門家が精査
- 投資家はPCやスマホ、アプリ経由で手軽に投資可能
- 投資家にとって投資後の運用の手間はほぼない
- ITの活用により低い手数料を実現
- 個人投資家同士でコミュニケーションできる

図 5-26 【不動産クラウドファンディング】「Owners Book」のサービス概要・特徴

出典：ロードスターキャピタル株式会社ホームページ（平成30年3月時点のサービス内容）

(12) 不動産管理・経営支援

1) 主な提供サービス一覧

表 5-13 【不動産管理・経営支援】主な提供サービス一覧

サービス名	企業名	キーワード	サービス概要	URL
Diamond Media	ダイヤモンドメディア(株)	・管理業務支援	賃貸経営サポート、管理会社募集業務効率化、サイト制作サービス等ができる	https://www.diamondmedia.co.jp/
@プロパティ	プロパティデータバンク(株)	・管理業務支援 ・資産活用支援	投資用/事業用不動産でオフィス/住宅など業種別に管理業務・資産活用業務を一元的に管理できる	http://www.propertydbk.com/
いえらぶCloud	株式会社いえらぶGROUP	・管理業務支援	物件・顧客管理・主要物件サイトへの掲載連動のほか、賃貸管理(定期報告、入出金管理 等)業務もできる	https://cloud.ielove.jp/
MKI	三井情報(株)	・管理業務支援 ・資産活用支援	CREマネジメント(契約・工事等の情報一元管理、運用)、プロパティマネジメント(賃貸管理、入出金管理等の業務)を一元管理・効率化	http://www.mki.co.jp/index.html
いい物件One	株式会社いい生活	・管理業務支援	不動産仲介業務とは別に、管理業務支援として、物件管理、入出金管理、定期報告書作成等ができる	http://www.e-seikatsu.info/
PMアシスト	アクシスモーション(株)	・管理業務支援 ・人材マッチング	賃貸物件の営繕管理作業を研修を受けたスタッフにアウトソーシング。状況をクラウドで管理	https://pm-assist.jp/
ツクリンク	株式会社ハンズシェア	・人材マッチング	建設・不動産に関する案件・人材・協力先を登録・検索してマッチングできる	https://tsukulink.net/

出典：各サービス紹介HPを参考に株式会社価値総合研究所作成（平成30年3月時点のサービス内容）

2) 代表的なサービス事例の概要・特徴

- 不動産管理クラウドサービスを展開
- 投資用不動産、事業用不動産に限らず、公共不動産にもサービスを開発
- オフィス/住宅、自社所有/管理受託など様々な物件に対応できる
- 業種別に業務をトータルサポートする
- クラウドサービスにより低コストで導入可能
- 物件のリーシング・テナント状況・収支情報などの情報を共有できる
- オーナーと管理会社で業務連携が可能になる
- ニーズに合わせてカスタマイズにも対応

図 5-27 【不動産管理・経営支援】「@プロパティ」のサービス概要・特徴

出典：プロパティデータバンク株式会社ホームページ（平成30年3月時点のサービス内容）

- 賃貸物件の営繕管理に関する業務をアウトソーシングできる
- 不動産管理業務に関する研修等を受けたスタッフに現地作業を依頼できるサービス
- 管理会社や個人オーナーを対象にしている
- 現地に近い人材で空き時間を使って管理業務を行うため、安価で迅速対応が可能になる
- 専用アプリを使って、現地スタッフがレポートを作成
- 作成された現地の詳細レポートをPCから管理会社・オーナーは確認可能
- 定期点検・清掃業務の他、入退居時の写真撮影、入居前チェック、リフォーム後チェックなども対応

図 5-28 【不動産管理・経営支援】「PM アシスト」のサービス概要・特徴

出典：アクシスモーション株式会社ホームページ（平成 30 年 3 月時点のサービス内容）

(13) IoT 不動産管理

1) 主な提供サービス一覧

表 5-14 【IoT 不動産管理】主な提供サービス一覧

サービス名	企業名	キーワード	サービス概要	URL
Qrio Smart Lock	Qrio(株)	・スマートロック	スマートフォンで鍵操作、SNSによる鍵受渡ができる。鍵操作履歴管理・期限付きキーも可能	https://qrio.me/smartlock/
Ninja Lock	(株)ライナフ	・スマートロック	スマートフォンで鍵操作、時間別管理や鍵シェアができる。履歴確認・遠隔操作のほか、タイマー自動開閉も可能	https://www.ninjalock.me/
DECIMEL	(株)セリユール	・スマートロック	スマートキーやテンキーにより鍵操作ができる。オーナー向けにスマートフォンでの解錠も対応	http://www.serrure.jp/decimel/
SESAME	GANDY HOUSE JAPAN(株)	・スマートロック	スマートフォンで鍵操作、履歴管理、遠隔操作ができる。アプリで鍵のシェア・時間期限設定が可能	https://ameblo.jp/candyhouse-inc/entry-12347673662.html
Akerun	(株)Photosynth	・スマートロック	スマートフォンやICカードでオフィス入退出ができる。期間限定ロック解除や勤怠管理に利用可能	https://akerun.com/
Safie	セーフィー(株)	・クラウド防犯カメラ	防犯カメラ映像をクラウドに録画・保存いつでも確認できる。動態通知・音声検知が可能	https://safie.link/
SeeIT	(株)クリューシステムズ	・クラウド防犯カメラ	オフィスビル、駐車場等の監視カメラ映像をクラウド保存し、映像解析ができる	https://www.crew-sys.com/

出典：各サービス紹介HPを参考に株式会社価値総合研究所作成（平成30年3月時点のサービス内容）

2) 代表的なサービス事例の概要・特徴

- スマートフォンで鍵の解錠が簡単にできるシステム
- 既存ドアに後付けで利用できる
- アプリ上で鍵の共有が可能
- 遠隔での解錠・施錠も可能
- 暗号化され、共有した鍵の取消・時間制限もできる
- タイマー内蔵で自動開閉の設定が可能
- 鍵の開閉をしたユーザー履歴が確認できる
- 無人による物件内覧（スマート内覧）、会議室予約（スマート会議室）のシステムも同社で開発し、利用できる
- オプションでFelicaや数字キーによる解錠ができる

図 5-29 【IoT 不動産管理】「Ninja Lock」のサービス概要・特徴

出典：株式会社ライナフホームページ（平成30年3月時点のサービス内容）



- 防犯カメラの映像をスマートフォン・パソコン・タブレットから見る事ができる
- クラウドに常時保存・閲覧
- 誰でも簡単に設置できる
- 録画もライブ映像もいつでも確認
- 映像の共有ができる
- インターネット環境とカメラだけ購入すれば始めることができる
- 個人宅の防犯、管理物件の防犯のために安価で導入が可能
- 動体検知・音声検知ができ、スマートフォンに通知させることができる

図 5-30 【IoT 不動産管理】「Safie」のサービス概要・特徴

出典：セーフイー株式会社ホームページ（平成 30 年 3 月時点のサービス内容）

(14) スペースシェアマッチング

1) 主な提供サービス一覧

表 5-15 【スペースシェアマッチング】主な提供サービス一覧

サービス名	企業名	キーワード	サービス概要	URL
スペースマーケット	(株)スペースマーケット	・シェアリングエコノミー	会議室、民泊、パーティなどの目的で貸スペースを登録・検索できる。コンシェルジュによる物件提案が可能	https://spacemarket.com/
SHOP COUNTER	(株)COUNTERWORKS	・シェアリングエコノミー	商業店舗、空き店舗等の店舗スペースを中心に登録・検索できる。展示会等を開くための参考情報を取得	https://shopcounter.jp/
AIR SALON	(株)Airsalon	・シェアリングエコノミー	サロンの空き席を登録、フリースタイリストが検索して利用できる	https://airsalon.net/
akippa	akippa(株)	・シェアリングエコノミー	個人間で空き駐車スペースを物件種類に関係なく登録・検索ができる。空き時間のみ貸出、事前予約が可能	https://www.akippa.com/
Spacee	(株)スペースシー	・シェアリングエコノミー	会議室、撮影スタジオ、楽器演奏など詳細な目的別にスペースを登録・検索できる	https://www.spacee.jp/
スマート会議室	(株)ライナフ	・シェアリングエコノミー	会議室を空いた時間単位で登録・検索ができる。オーナーはスマートロックと連携して無人利用管理ができる	https://www.smartkaigisitsu.net/

出典：各サービス紹介HPを参考に株式会社価値総合研究所作成（平成30年3月時点のサービス内容）

2) 代表的なサービス事例の概要・特徴



- 会議室、ロケ、パーティ、民泊など、多様なスペースを目的やサイズに応じて検索できるマッチングサイト
- サイト上で予約、支払まで完結できる
- オーナーは空いたスペースを1時間/1日単位で貸し出せる
- 当日の利用の流れもチャット機能で利用者にオーナーから通知ができる
- 法人機能では社員が登録したスペースの利用料を一元管理し、経費申請の手間を省ける

図 5-31 【スペースシェアマッチング】「スペースマーケット」のサービス概要・特徴

出典：株式会社スペースマーケットホームページ（平成30年3月時点のサービス内容）

The diagram illustrates the service flow between a parking owner and a driver. Step 1: The driver makes a reservation and payment on the akippa app. Step 2: The driver uses the parking space. Step 3: The parking owner receives a reward. Below the diagram is a screenshot of the app's search results for parking spaces near Tokyo Station, showing a map and a list of available spots with details like ratings, hours, and prices.

- 空き駐車スペースを個人間でシェアできる
- スペースの登録、利用者の予約、支払がサイト上で完結
- 利用者は貸駐車場が無いエリアでも駐車スペースを探すことができる
- オーナー・ユーザーの登録費用は無料で、サポートセンターも利用可
- 個人宅、マンション、事務所など、駐車場でなくても空いてるスペースならどこでも駐車場登録ができる
- 事前予約が可能のため、イベント時や旅行時に活用できる
- 法人契約して営業時などに利用できる

図 5-32 【スペースシェアマッチング】「akippa (アキッパ)」のサービス概要・特徴
 出典：akippa 株式会社ホームページ（平成 30 年 3 月時点のサービス内容）

(15) スマートホーム

1) 主な提供サービス一覧

表 5-16 【スマートホーム】主な提供サービス一覧

サービス名	企業名	キーワード	サービス概要	URL
home watch	大崎電機工業㈱	・IoT住宅	住居の各種センサーや家電、防犯機能の遠隔操作・確認ができる	https://promotion.homewatch.jp/
IoTホームLink Life Assist	㈱LIXIL	・IoT住宅	住まいの建材や設備、温熱環境・防犯機能などを遠隔管理・操作。複数機器を同時操作できる	http://newsrelease.lixil.co.jp/news/2018/060_roof_0319_01.htm

出典：各サービス紹介HPを参考に株式会社価値総合研究所作成（平成30年3月時点のサービス内容）

2) 代表的なサービス事例の概要・特徴

お部屋の温度・湿度・照度を確認。快適な室内環境をサポートします。人感センサー機能も内蔵しています。

環境センサー

ドアや窓の開閉を確認。外出時は環境センサーと連動し不審者の侵入を監視します。

開閉センサー

スマホで家電のリモコン操作ができます。

- スマートホーム実現のためのIoTサービス
- スマートフォンで自宅の各種センサー、家電操作ができる
- 不審者侵入時にスマートフォンに通知、スマートロックと連携して、ドアの開閉確認等、防犯機能を高める
- 設置自体が簡単で後付けが可能
- 管理会社・オーナーと居住者がアプリでコミュニケーションできる
- 自分の好きなシーンを登録でき、希望に合わせた環境を外出先からでも操作できる
- 24時間サポートセンターがあり、管理会社・オーナーも便利
- スマートロックを使うことで空室時は無人内覧にも使える

図 5-33 【スマートホーム】代表事例 home watch のサービス概要・特徴

出典：大崎電機工業株式会社ホームページ（平成30年3月時点のサービス内容）

5-3 導入事業者へのヒアリング

実際に不動産テックサービスを導入している事業者へヒアリング調査を行い、導入効果や課題等を収集・分析した。

(1) ヒアリング概要

1) ヒアリング事業者の抽出

情報誌・Web サイト等の各種媒体等により、不動産テックサービス導入事業者を抽出し、新技術を利用した特徴的な類型（仲介支援、VR、スマートロック等）ごとにヒアリング候補事業者を選抜し、4 事業者に対しヒアリングを実施した。

2) ヒアリング項目

事業者に対しヒアリングした項目は以下のとおり。

- 1 導入しているサービスの内容・活用場面
- 2 導入を決めた背景・経緯
 - ・導入を検討するきっかけとなった背景/課題
 - ・導入検討開始から導入時まで発生した問題
- 3 サービスを導入した効果・課題
 - ・導入後の効果
 - ・導入サービスに関する改善点、更なる活用方法
 - ・その他に導入したいサービス
- 4 今後の不動産テックサービスの方向性
 - ・不動産テックサービスで注目している分野
 - ・業界に不動産テックが普及しない大きな要因
 - ・既存住宅流通や空き家利活用に対しての効果

(2) ヒアリング結果及び要点の整理

各事業者のヒアリング結果の概要は次頁以降のとおりである。

導入検討の背景・経緯としては、日常の定型業務の効率化が4社中3社みられた。それ以外の1社は、一般消費者への営業ツール不足を挙げている。

日常の定型業務の効率化を背景として業務効率化に関するサービスを導入した3社では、導入の結果、定量的、定性的に業務効率化が明確に現れたと回答している。また、更なる活用や他に導入したいサービスについても業務効率化に関するものが多く挙げられた。

また、今後の不動産テックサービス全体の方向性として不動産流通業界に普及しない要因については、業者間での既存の商習慣（電話・FAXを使ったやり取り）や、サービス導入による業者間の関係性の変化、業務改善意識の欠如、といった意見があった。

表 5-17 事業者別ヒアリング結果概要（A社）

A社	
業務内容：賃貸管理	
1 導入しているサービスの内容・活用場面	2 導入を決めた背景・経緯
<ul style="list-style-type: none"> ■ スマートロック併用の無人内覧 ⇒管理物件に導入。空室にスマートロックとタブレットを設置、専用サイトで内見予約、当日はスマートフォンで本人が解錠して内覧 ■ 物件管理クラウドアウトソーシング ⇒無人内覧導入物件に利用。無人内覧終了後の清掃・点検、入居前清掃・点検時のスマートロック取外し等 <p>（その他、導入サービス）</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ リーシングマネジメント、賃貸管理システム ■ VR内見、物件確認の自動電話対応、施設予約・無人管理 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 導入を検討するきっかけとなった背景/課題 <ul style="list-style-type: none"> ■ 鍵受渡の手間・時間 ■ 休日・時間外の内見予約機会損失 ■ 無人内覧時の事故・防犯等の懸念及びその対応人員確保 ■ 管理業務の効率化 ➢ 導入検討開始から導入時まで発生した問題 <ul style="list-style-type: none"> ■ スマートロック利用不具合・取付困難、落下等 ■ 利用者が不特定多数のため、サポートや対応が個別が必要
3 サービスを導入した効果・課題	4 今後の不動産テックサービスの方向性
<ul style="list-style-type: none"> ➢ 導入後の効果 <ul style="list-style-type: none"> ■ 鍵受渡・内見同行の手間が削減（同行数ほぼ0） ■ 長期休暇時の予約・内見 ■ エントランスを遠隔操作でき、工事業者等入室時も遠隔で対応 ■ 電話対応、予約対応の時間が削減、鍵紛失リスク低下 ■ 内覧件数が増加（未導入物件比：約1.2倍） ■ 利用者の利便性向上（75%が便利と回答） ■ 内見予約管理が可視化、レポート作成が効率的で管理・分析可能 ➢ 導入サービスに関する改善点、更なる活用方法 <ul style="list-style-type: none"> ■ 区分所有物件の居住者・管理会社等からの理解醸成 ■ 個人内覧時に、その場で入居申込ができると成約に繋がる ■ 利用者が不特定多数のため、サポートや対応が個別が必要 ➢ その他に導入したいサービス <ul style="list-style-type: none"> ■ オンライン入居申込…業務効率向上、無人内覧時に申込取得が目的 ■ 空室管理用の保険サービス…オーナー向け無人内覧時の事故・防犯等の不安解消のための保険 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 不動産テックサービスで注目している分野 <ul style="list-style-type: none"> ■ 内覧から契約までワンストップで効率化 ■ IoT住宅で居住者向け管理業務を効率化 ■ 賃貸管理情報を事業者間で共有し、申込・審査等を効率化、居室の犯罪利用防止等に活用 ➢ 不動産テックが宅建業者に普及しない大きな要因 <ul style="list-style-type: none"> ■ 業者間の商習慣（電話、FAX） ■ 新しいシステムを利用する慣れや意識の違いがある ➢ 既存住宅流通や空室家利活用に対する効果 <ul style="list-style-type: none"> ■ 導入して業務効率化すれば既存住宅を取扱いやすくなる ■ 空室家・空室地の無人化内覧、管理業務のアウトソーシングができる

表 5-18 事業者別ヒアリング結果概要（B社）

B社	
業務内容：賃貸管理	
1 導入しているサービスの内容・活用場面	2 導入を決めた背景・経緯
<ul style="list-style-type: none"> ■ 物件確認自動応答システム ⇒管理物件（賃貸住宅）の空室確認、図面取得の電話を自動応答対応 ■ Web内見予約 ⇒管理物件の内見予約をWEB対応。賃貸住宅管理物件が対象 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 導入を検討するきっかけとなった背景/課題 <ul style="list-style-type: none"> ■ 物件確認の電話、FAX対応にかかる時間の非効率性 ➢ 導入検討開始から導入時まで発生した問題 <ul style="list-style-type: none"> ■ システム導入時の情報登録業務の作業負荷 ■ 自動応答切替えによる仲介会社との関係性悪化の可能性
3 サービスを導入した効果・課題	4 今後の不動産テックサービスの方向性
<ul style="list-style-type: none"> ➢ 導入後の効果 <ul style="list-style-type: none"> ■ 空室確認電話対応が一日平均約300~400件（4人体制） ⇒ 約4割を削減（2人体制） ■ 営業時間外や年末年始の休み等の空室確認・内見予約が対応可能 ■ 対応時間が削減、他の業務に割ける時間が増加 ➢ 導入サービスに関する改善点、更なる活用方法 <ul style="list-style-type: none"> ■ 社員対応希望、急ぎ対応が必要なケース等への対応 ■ 自動応答対応割合の向上 ➢ その他に導入したいサービス <ul style="list-style-type: none"> ■ Webで物件申込を受付 ■ オーナーへの定期報告業務のWeb対応 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 不動産テックサービスで注目している分野 <ul style="list-style-type: none"> ■ 契約までの処理をワンストップ対応（電子化・効率化） ■ 相場情報・事例分析による最適な売買、賃貸設定金額・提案書作成 ➢ 不動産テックが宅建業者に普及しない大きな要因 <ul style="list-style-type: none"> ■ 業者間の商習慣（電話、FAX） ■ 仲介会社との関係性悪化を懸念して導入しづらい ➢ 既存住宅流通や空室家利活用に対する効果 <ul style="list-style-type: none"> ■ 空室家管理のIoT化による業務効率向上 ■ 所有者に価格査定等による収益性や経営意識の提案をアプローチ（利用意識の醸成）

表 5-19 事業者別ヒアリング結果概要（C社）

C社		業務内容：投資用リノベーションマンションの開発・販売及び賃貸管理・募集	
1 導入しているサービスの内容・活用場面	<ul style="list-style-type: none"> ■ VR映像の制作・編集・管理クラウドサービス ⇒リノベーション事例のVR映像をホームページで公開しデザインをイメージしやすくする。管理物件約500件中現在20件程度で今後追加予定 	2 導入を決めた背景・経緯	<ul style="list-style-type: none"> >導入を検討するきっかけとなった背景/課題 <ul style="list-style-type: none"> ■ 新規顧客を自社サイトで獲得するための営業ツールが課題 >導入検討開始から導入時まで発生した問題 <ul style="list-style-type: none"> ■ 映像撮影のテクニック習得の必要性
3 サービスを導入した効果・課題	<ul style="list-style-type: none"> >導入後の効果 <ul style="list-style-type: none"> ■ リノベーション事例のweb訴求力の向上 ■ 接客時のリノベーション事例提案ツールとして活用 >導入サービスに関する改善点、更なる活用方法 <ul style="list-style-type: none"> ■ 動画撮影の手間に対して効果が実感できず、導入拡大・徹底が難しい ■ 接触機会の減少に差がある可能性 ■ VR映像専用端末の普及促進 >その他に導入したいサービス <ul style="list-style-type: none"> ■ ビッグデータ…自社独自に賃料データを収集し物件仕入、投資提案に利用。現在は別会社と連携 ■ AR…リノベーション提案に活用 ■ スマートロック…管理委託物件の鍵受渡の手間が無くなり効率的 	4 今後の不動産テックサービスの方向性	<ul style="list-style-type: none"> >不動産テックサービスで注目している分野 <ul style="list-style-type: none"> ■ 民泊等のシェアリングエコノミー関連 >不動産テックが宅建業者に普及しない大きな要因 <ul style="list-style-type: none"> ■ 現状で事業が成り立ち、業務改善に意識がいかない >既存住宅流通や空を家利活用に対する効果 <ul style="list-style-type: none"> ■ 価格の設定根拠が明確になる提案で空の家は流通しやすくなる ■ 不動産投資は物件を見ずに投資判断するため、効率的な提案業務ができる不動産テックは利用しやすい

表 5-20 事業者別ヒアリング結果概要（D社）

D社		業務内容：賃貸管理・募集	
1 導入しているサービスの内容・活用場面	<ul style="list-style-type: none"> ■ オンライン内見（オンライン内見ノウハウ提供アプリ） ⇒物件案内動画HP掲載、テレビ電話を利用した遠隔内見 ■ AIによる自動問合せ対応システム ⇒消費者・入居者・オーナー・仲介会社からの問合せへの自動対応 ■ 顧客管理アプリ ⇒新規顧客向けアンケートを入力・自動登録、データベース分析活用 ■ 建物点検アプリ ⇒建物点検業務作業を人員配置も含めて一元管理 ■ 外壁診断・提案作成アプリ ⇒賃貸物件オーナー向けに外壁の点検・修繕提案を簡略化 ■ 社員教育Eラーニングシステム ⇒社員教育のためのコンテンツを個別で確認・学習（※全て自社開発） 	2 導入を決めた背景・経緯	<ul style="list-style-type: none"> >導入を検討するきっかけとなった背景/課題 <ul style="list-style-type: none"> ■ システム、エクセル、紙（手書き）を併用する業務非効率 ■ スタッフごとの業務のばらつき・ノウハウの差 ■ 遠方・時間等により来店出来ない顧客への対応 ■ 問合せに関する電話対応・窓口対応が手間 ■ 既存サービスの使い勝手の悪さ >導入検討開始から導入時まで発生した問題 <ul style="list-style-type: none"> ■ 自社開発をはじめてから3年 ■ 業務方法の変化に社員から反発
3 サービスを導入した効果・課題	<ul style="list-style-type: none"> >導入後の効果 <ul style="list-style-type: none"> ■ 業務時間が大幅削減、従業員一人当たりの売上向上 ■ 内見業務の効率化 ■ ホームページ上に内見動画を載せることで訴求力が向上 ■ 外壁診断・修繕提案…提案作業簡略化 ■ 顧客管理・建物点検…事務作業時間の削減 ■ 社員教育システム…必要知識取得の効率化 ■ 遠隔地、転勤等時間・場所に制約がある顧客の対応が可能 >その他に導入したいサービス（開発中の分野） <ul style="list-style-type: none"> ■ IoT住宅…賃貸物件の防犯性能・利便性向上、無人内見で管理効率化 ■ AR…内見時に家具を仮想配置、家具購入も可能に 	4 今後の不動産テックサービスの方向性	<ul style="list-style-type: none"> >不動産テックサービスで注目している分野 <ul style="list-style-type: none"> ■ オーナー向け空室対策。築年数経過物件の価値・家賃向上対策を促進 ■ オーナー自身が知識を得て学ぶ機会創出をテクノロジーで支援 >不動産テックが宅建業者に普及しない大きな要因 <ul style="list-style-type: none"> ■ 現状の業務改善に気が回らない事業者が多い ■ 経営者と現場の導入意識の違い、新規作業への敬遠意識 >既存住宅流通や空を家利活用に対する効果 <ul style="list-style-type: none"> ■ 既存住宅流通に利用価値があるサービスは多い ■ 買取再販事業におけるホームステージング ■ 空を家でオーナーが遠隔地の場合、活用できる技術は多い ■ 空を家管理はオーナーサービス。コスト削減に効果的

表 5-21 ヒアリング結果の要点項目別一覧整理

サービス内容	導入サービス概要			具体的な活用場面	導入意義・課題	導入期待成果	対象	効果内容	今後の課題	運用方法	異なる活用方法	サービス内容		不備サービス内容	既存住宅	変更家	
	ターゲット	導入サービス	導入サービス									サービス内容	理由				注目分野
スマートフォン活用 の無人化	株式会社	導入・員数削減	スマートフォンで内見予約し、当日はスマートフォンで本日の確認	・要受渡の手間・時・費用の削減 ・来店・現場外での確認 ・利用者が不特定多数のため、スマートフォンでの対応が必要	・スマートフォン利用 ・不具合・受付困難 ・利用者が不特定多数のため、スマートフォンでの対応が必要	自社	・建設費・内見の手間削減 ・スマートフォン連携で工業者等対応 ・内見予約の増加(約1.2倍) ・建設費削減(約1.2倍)	・利用者が不特定の居住者であるため、スマートフォンでの対応が必要	・区分所有物件に、その場でスマートフォンで内見申し込みができる(成功)が実現	・個人内見時に入居申し込みが完了するまで、空室管理用の保険サービス	・スマートフォン入居申し込み ・内見予約の増加 ・空室管理用の保険サービス	・スマートフォン入居申し込み ・内見予約の増加 ・空室管理用の保険サービス	・スマートフォン入居申し込み ・内見予約の増加 ・空室管理用の保険サービス	・空室管理用の保険サービス ・スマートフォン入居申し込み ・内見予約の増加	・業者からの高品質な導入して業務効率化 ・新しいシステムやサービス ・新しいシステムやサービス	・空室管理用の保険サービス ・スマートフォン入居申し込み ・内見予約の増加	・空室管理用の保険サービス ・スマートフォン入居申し込み ・内見予約の増加
物件管理クラウド プラットフォーム	株式会社	導入・員数削減	物件管理クラウドプラットフォーム	・物件管理の効率化 ・物件管理の効率化	・物件管理の効率化 ・物件管理の効率化	株式会社	・長期利権の予約・内見 ・利便性向上(75%の便利化と回答) ・無人化のための追加人員削減が必要なくなった	・物件管理の効率化 ・物件管理の効率化	・物件管理の効率化 ・物件管理の効率化	・物件管理の効率化 ・物件管理の効率化	・物件管理の効率化 ・物件管理の効率化	・物件管理の効率化 ・物件管理の効率化	・物件管理の効率化 ・物件管理の効率化	・物件管理の効率化 ・物件管理の効率化	・物件管理の効率化 ・物件管理の効率化	・物件管理の効率化 ・物件管理の効率化	・物件管理の効率化 ・物件管理の効率化
VR映像の制作・管理 プラットフォーム	株式会社	導入・員数削減	VR映像の制作・管理プラットフォーム	・VR映像の制作・管理 ・VR映像の制作・管理	・VR映像の制作・管理 ・VR映像の制作・管理	株式会社	・VR映像の制作・管理 ・VR映像の制作・管理	・VR映像の制作・管理 ・VR映像の制作・管理	・VR映像の制作・管理 ・VR映像の制作・管理	・VR映像の制作・管理 ・VR映像の制作・管理	・VR映像の制作・管理 ・VR映像の制作・管理	・VR映像の制作・管理 ・VR映像の制作・管理	・VR映像の制作・管理 ・VR映像の制作・管理	・VR映像の制作・管理 ・VR映像の制作・管理	・VR映像の制作・管理 ・VR映像の制作・管理	・VR映像の制作・管理 ・VR映像の制作・管理	・VR映像の制作・管理 ・VR映像の制作・管理
物件確認自動化 システム	株式会社	導入・員数削減	物件確認自動化システム	・物件確認の自動化 ・物件確認の自動化	・物件確認の自動化 ・物件確認の自動化	株式会社	・物件確認の自動化 ・物件確認の自動化	・物件確認の自動化 ・物件確認の自動化	・物件確認の自動化 ・物件確認の自動化	・物件確認の自動化 ・物件確認の自動化	・物件確認の自動化 ・物件確認の自動化	・物件確認の自動化 ・物件確認の自動化	・物件確認の自動化 ・物件確認の自動化	・物件確認の自動化 ・物件確認の自動化	・物件確認の自動化 ・物件確認の自動化	・物件確認の自動化 ・物件確認の自動化	・物件確認の自動化 ・物件確認の自動化
AI自動問合せ対応	株式会社	導入・員数削減	AI自動問合せ対応	・AI自動問合せの導入 ・AI自動問合せの導入	・AI自動問合せの導入 ・AI自動問合せの導入	株式会社	・AI自動問合せの導入 ・AI自動問合せの導入	・AI自動問合せの導入 ・AI自動問合せの導入	・AI自動問合せの導入 ・AI自動問合せの導入	・AI自動問合せの導入 ・AI自動問合せの導入	・AI自動問合せの導入 ・AI自動問合せの導入	・AI自動問合せの導入 ・AI自動問合せの導入	・AI自動問合せの導入 ・AI自動問合せの導入	・AI自動問合せの導入 ・AI自動問合せの導入	・AI自動問合せの導入 ・AI自動問合せの導入	・AI自動問合せの導入 ・AI自動問合せの導入	・AI自動問合せの導入 ・AI自動問合せの導入
顧客管理アプリ	株式会社	導入・員数削減	顧客管理アプリ	・顧客管理の効率化 ・顧客管理の効率化	・顧客管理の効率化 ・顧客管理の効率化	株式会社	・顧客管理の効率化 ・顧客管理の効率化	・顧客管理の効率化 ・顧客管理の効率化	・顧客管理の効率化 ・顧客管理の効率化	・顧客管理の効率化 ・顧客管理の効率化	・顧客管理の効率化 ・顧客管理の効率化	・顧客管理の効率化 ・顧客管理の効率化	・顧客管理の効率化 ・顧客管理の効率化	・顧客管理の効率化 ・顧客管理の効率化	・顧客管理の効率化 ・顧客管理の効率化	・顧客管理の効率化 ・顧客管理の効率化	・顧客管理の効率化 ・顧客管理の効率化
建物点検アプリ	株式会社	導入・員数削減	建物点検アプリ	・建物点検の効率化 ・建物点検の効率化	・建物点検の効率化 ・建物点検の効率化	株式会社	・建物点検の効率化 ・建物点検の効率化	・建物点検の効率化 ・建物点検の効率化	・建物点検の効率化 ・建物点検の効率化	・建物点検の効率化 ・建物点検の効率化	・建物点検の効率化 ・建物点検の効率化	・建物点検の効率化 ・建物点検の効率化	・建物点検の効率化 ・建物点検の効率化	・建物点検の効率化 ・建物点検の効率化	・建物点検の効率化 ・建物点検の効率化	・建物点検の効率化 ・建物点検の効率化	・建物点検の効率化 ・建物点検の効率化
外見診断・提案作成 アプリ	株式会社	導入・員数削減	外見診断・提案作成アプリ	・外見診断の効率化 ・外見診断の効率化	・外見診断の効率化 ・外見診断の効率化	株式会社	・外見診断の効率化 ・外見診断の効率化	・外見診断の効率化 ・外見診断の効率化	・外見診断の効率化 ・外見診断の効率化	・外見診断の効率化 ・外見診断の効率化	・外見診断の効率化 ・外見診断の効率化	・外見診断の効率化 ・外見診断の効率化	・外見診断の効率化 ・外見診断の効率化	・外見診断の効率化 ・外見診断の効率化	・外見診断の効率化 ・外見診断の効率化	・外見診断の効率化 ・外見診断の効率化	・外見診断の効率化 ・外見診断の効率化
社員教育に 活用	株式会社	導入・員数削減	社員教育に活用	・社員教育の効率化 ・社員教育の効率化	・社員教育の効率化 ・社員教育の効率化	株式会社	・社員教育の効率化 ・社員教育の効率化	・社員教育の効率化 ・社員教育の効率化	・社員教育の効率化 ・社員教育の効率化	・社員教育の効率化 ・社員教育の効率化	・社員教育の効率化 ・社員教育の効率化	・社員教育の効率化 ・社員教育の効率化	・社員教育の効率化 ・社員教育の効率化	・社員教育の効率化 ・社員教育の効率化	・社員教育の効率化 ・社員教育の効率化	・社員教育の効率化 ・社員教育の効率化	・社員教育の効率化 ・社員教育の効率化

(3) ヒアリング結果に基づく導入効果・課題分析

ヒアリング結果より、不動産事業者の視点で、不動産テックサービス導入前の課題意識、導入効果、導入により顕在化した今後の課題、導入の妨げと想定できる要因、空き家等利活用に対する効果について分析した。

○導入前の課題意識

- 既存の商習慣（特に電話・FAXによる対応業務）
- 業者間の対応手法の効率
- 営業ツール・提案業務の効率化・高度化
- 業務効率・コストの削減

○導入効果

- パターン化できる業務の自動化
- 業務効率化による他業務への人員配置
- データ化・システム化することでデータ集計・分析が可能になる

○導入により顕在化した今後の課題

- サービスの利用割合の向上
- 1つの業務ではなく一連の業務全体を効率化する
- 業務手法改善（データ分析等による業務手法への変更）

○導入の妨げと想定できる要因

- 現状の業務プロセスを改善する問題意識がない事業者が多い
- 特例的な業務・取引先（イレギュラーケース）への対応の必要性
- 業者間の電話・FAX対応（システムによる対応と併用が必要）
- 新しい業務プロセスを導入することへの意識的なハードル
- 関係事業者の反発・関係性

○空き家等利活用に対する効果

- 空き家所有者居住地、空き家所在地等の物理的距離による利活用阻害要因を解消
- 空き家等の管理業務を効率化して管理コスト削減

6. 参考資料

＜「全国版空き家・空き地バンク」説明会参加者向けアンケート調査票＞

「全国版空き家・空き地バンク」の仕様並びに参画方法等に関する説明会 参加者向けアンケート

この度は、国土交通省土地・建設産業局不動産課主催の「全国版空き家・空き地バンクの仕様並びに参画方法等に関する説明会」に参加いただき、ありがとうございます。
今後の全国版空き家・空き地バンクの機能・運営の充実を図る上で参考とさせていただくため、本アンケートへのご協力をお願い致します。

全国版空き家・空き地バンクについて

【問1】今年度国土交通省が構築予定の「全国版空き家・空き地バンク」への参加意向について、あてはまるものを選んでください。(いずれか一つに○)

- ① 今年度から参加して、来年度以降も継続して参加したい
- ② まずは今年度参加して、来年度以降については様子を見たい
- ③ 現時点ではわからない
- ④ 参加の意向はない

【問2】【問1】で「④参加の意向はない」と回答した方にお尋ねします。「参加の意向はない」理由として最もあてはまるもの一つを選んでください。(いずれか一つに○)

- ① 既往の空き家バンクで一定の成果が得られているため
- ② 都道府県運営の空き家バンクに参加し一定の成果が得られているため
- ③ 掲載可能な空き家の情報がない(調査していない)ため
- ④ 参加に必要な人員・予算を確保できる見込みがないため
- ⑤ 空き家対策を自治体の重要な課題として捉えていないため
- ⑥ その他(具体的に: _____)

【問3】本日の説明会の内容や全国版空き家・空き地バンクの仕様並びに参画方法等に関する質問・意見等について、ご自由にお書きください。

貴自治体における「空き家バンク」の状況について

【問4】平成29年8月末日時点の、貴自治体における空き家バンクの運営状況について、あてはまるもの一つを選んでください。(いずれか一つに○)

- ① 自治体単独で設置・運営している空き家バンクを活用している
- ② 複数自治体が連携して設置・運営している空き家バンクを活用している
- ③ 都道府県で設置・運営している空き家バンクを活用している
- ④ 貴自治体の委託により不動産関連団体等が設置・運営する空き家バンクを活用している
- ⑤ 今年度中に設置・運営の予定である
- ⑥ 来年度以降に設置・運営の予定である
- ⑦ 設置・運営の予定はない

(裏面に進んでください)

【問5】【問4】で①から④を選択した方にお尋ねします。空き家バンクへの物件登録作業を行っている主体について、あてはまるものを一つ選んでください。(いずれか一つに〇)

- ① 自治体の職員自らが登録している
- ② 不動産関連団体に委託している
- ③ ②以外の特定の事業者（NPO法人や不動産業者等）に委託している
- ④ その他（具体的に： _____)

【問6】【問4】で①から④を選択した方にお尋ねします。空き家バンク登録物件の現地調査を行っている主体について、あてはまるものを一つ選んでください。(いずれか一つに〇)

- ① 自治体の職員が実施している
- ② 不動産関連団体等に委託している
- ③ ②以外の特定の事業者（NPO法人や不動産業者等）に委託している
- ④ 自治体職員と事業者（NPO法人や不動産業者等）が共同で実施している
- ⑤ その他（具体的に： _____)
- ⑥ 現地調査は実施していない（所有者からの申請情報のみで物件を登録している）

【問7】【問4】で①から④を選択した方にお尋ねします。貴自治体の空き家バンクで取り扱っている掲載物件の条件について、あてはまるものを一つ選んでください。(いずれか一つに〇)

- ① 所有者と不動産業者が媒介契約を締結している物件のみ取り扱う
- ② 所有者と不動産業者が媒介契約を締結していない物件のみ取り扱う
- ③ 媒介契約締結の有無に関わらず、所有者からの申請（又は、不動産業者による代理申請）があった全ての物件を取り扱う
- ④ その他（具体的に： _____)

【問8】【問4】で①から④を選択した方にお尋ねします。掲載物件の成約情報を取得する方法について、あてはまるものを一つ選んでください。(いずれか一つに〇)

- ① 所有者に対して、自治体職員が定期的に調査して取得している
- ② 所有者に対して、自治体から委託を受けた不動産関連団体等が定期的に調査して取得している
- ③ 媒介契約を締結した不動産業者に対して、自治体職員が定期的に調査して取得している
- ④ 媒介契約を締結した不動産業者に対して、自治体から委託を受けた不動産関連団体等が定期的に調査して取得している
- ⑤ 所有者からの自己申告により取得している（定期的な調査は実施していない）
- ⑥ 媒介契約を締結した不動産業者からの申告により取得している（定期的な調査は実施していない）
- ⑦ その他（具体的に： _____)

最後に、貴方自身についてお尋ねします。

地方公共団体名		都・道・府・県		市・区・町・村
部署名				
氏名				
電話番号				
E-mail				

アンケートは以上になります。回答頂いたアンケートは、座席に置いてお帰りますよう、よろしくお願いいたします。
 本アンケートでご回答いただいた内容については、今後の全国版空き家・空き地バンクの構築・運営の参考資料として使用させていただくものであり、このアンケートにより取得した個人情報等は、当該目的以外には使用いたしません。

全国版空き家・空き地バンクの構築及び地域の空き家等の流通モデルの構築に関する
調査検討業務 報告書

平成30年3月

調査主体：国土交通省土地・建設産業局不動産課

調査検討実施：株式会社 価値総合研究所

東京都千代田区大手町 1-9-2