

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 2026.6 Vol. 14

法改正対応、DXが業務品質を守る

“人の価値” AI時代に問われる
不動産業、再設計

買取再販を「暮らしやすさ」で進化させる



AIは営業を代替しない。
まさに人の価値を最大化するもの



Creating a Life Conditioner



製品の詳細はこちら



住まいのエアコン選ぶなら



- 「nocria」は株式会社ゼネラルの世界的な商標です。
- 「ノクリア」は株式会社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

株式会社ゼネラル



2 特別インタビュー

**業界全体のリスクリングへ
協議会に求める役割と成果**

国土交通省 不動産建設経済局 不動産業課長 倉石 誠司 氏

4 **リリース本人確認が実現する「守りのDX」**

GOKEN株式会社 代表取締役CEO 和田浩明 氏

8 **営業でのAI活用の本質は
「人」の価値の最大化にある**

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

株式会社アセットリード 代表取締役社長 北田 理 氏

10 **次に住もう方へ安心と希望を届け
中古マンションに新たな価値を**

株式会社リアークスファインド 代表取締役 大人 慶太 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/>

Special Interview

国土交通省
不動産建設経済局 不動産課長

倉石 誠司氏

3つの「C」が求められる 不動産業界のリスクリング

— 不動産業界のDXの現状をどう感じていますか？

業界内でさまざまな努力が見られますし、国としてもDXの施策を打ち出していますが、紙を使った業務の慣習からは依然抜け出せず、変革の途上だと感じます。

— なぜ不動産業界にDXが必要なのでしょう？

一義的には、人手不足の影響により業務効率化を図る必要に迫られて

いるからです。そのうえで、不動産業界がDXで実現すべきことは2つあります。

一つは、不動産業の価値の向上です。契約のプロセスで発生する煩雑な書類作成や説明のうち定型化・デジタル化できるものは極力デジタル化し、業務コストを下げることで、取引業務や管理業務における不動産業のサービスの付加価値をできるだけ高めてほしいと考えています。

もう一つは、担い手の確保です。新卒入社や転職のハードルを下げることも、不動産業界がDXに取り組む



む意義として大切だと思っています。若い人や他業種からの転職者が入りやすい環境を整え、業界に新陳代謝が生まれれば、イノベーションも起こりやすくなります。

— 2025年、不動産業界6団体とともに宅地建物取引業リスクリング協議会を設立しました。その経緯と目的を教えてください。

宅地建物取引業リスクリング協議会は公益財団法人不動産流通推進センターが主体となり立ち上げられたもので、国土交通省も協議会のメンバーとして参画しています。業界のこうした協議会や検討会において、国はまずオブザーバーとして参加することが一般的ですが、この協議会については設立時からメンバーとして参画をしました。その理由は、先ほど話したようなDXの成果を実現

させるためには、不動産業界で働く人達のリスクリングが欠かせないと強く認識しているからです。国として応援できることがあれば、しっかりと対応したいと思っています。

— 2025年9月に開催された第1回会合はどんな様子でしたか？

不動産流通推進センターの事務局からリスクリングの必要性についてプレゼンがあった後、参画する各団体からそれぞれの取り組みが紹介されました。意見交換の時間もあり、意義や目的、価値観、目指すべき方向性などについて共有する機会となりました。今後も定期的に開催される予定です。

業界統一のリスクリング
プログラム構築に期待

1976年、島根県松江市生まれ。1999年建設省(現国土交通省)入省。同省にて大臣官房、総合政策局、不動産・建設経済局、都市局、道路局、住宅局を経験したほか、内閣官房内閣総務官室、内閣府経済財政運営に出席。2025年7月より現職。

——不動産業界で働く人にはどのようなリスクリングが必要でしょうか。
不動産業界のリスクリングには、3つの「C」が求められると考えています。一つは創造性「クリエイティブのC」です。私は、不動産はクリエイティブ産業であると思っています。単に売り買いをする、管理をするということではなく、人口減

業界全体のリスクリングへ協議会に求める役割と成果

DXや産業構造の変化に対応するために必要な新しいスキルを習得する「リスクリング」の取り組みが社会全体で広がっている。そうしたなか、2025年9月、国と不動産業界6団体は、宅地建物取引業リスクリング協議会を設立した。その背景や不動産DXの必要性について、国土交通省不動産建設経済局 不動産課長の倉石誠司氏に話を聞いた。

少が續くなか、地域そのものの価値も高めていくようなクリエイティブティが、不動産業界全体に求められていると感じています。リスクリングが進めば、そのクリエイティブティを身につけ発揮する余白が、業務のなかに生まれるだろうと思っています。

2つめは協業「コワークのC」です。これは、不動産領域だけでなく、農業や医療、福祉など、不動産以外の領域の企業や自治体との協業が重要であるということを意味しています。3つめは、透明性「クリーンのC

です。このCはコンプライアンスという言葉にも置き換えられます。不動産業界に「閉じた業界」というイメージを持つ人はまだまだ多いと思います。法令遵守は当然のこととして、透明性が高く、安全で安心できる取引を提供し、業界全体のイメージをクリーンなものにして、「信頼産業」へと深化させていくこと。

そのことが人材の確保にもつながっていくと考えています。

この3つを軸にリスクリングを図れば、不動産業界自体のステータスが高まり、今後も発展を続けるこ

とができると思っています。

——リスクリングに取り組めない事業者は今後淘汰されてしまうことになるのでしょうか？

不動産会社には地域の経済を牽引する役割があり、地域にとって貴重な資源であると考えています。言い換えれば、不動産会社はその地域の栄枯盛衰と一蓮托生の存在です。そんな不動産会社を国としても守っていかねばならないと考えますが、そのためには、リスクリングに取り組む重要性を広く訴えていくことが必要だと感じています。

——協議会での議論にどのような効果や成果を期待していますか？

まずは、各団体がそれぞれの特性を活かしたリスクリングプログラムを整えていくことに期待しています。そうした個々のプログラムを構築しつつ、いずれは団体をまたいで、あるいは業界全体として統一すべきところを統一したリスクリングプログラムを作り上げることが念頭に置いた議論が進んでいくことを期待しています。国としても、そのためのサポートを惜しまず続けていきたいと思っています。

本記事は2025年12月時点の取材に基づいています。

リリース本人確認が 実現する「守りのDX」

GOGEN株式会社
代表取締役CEO
和田 浩明氏

2027年4月の犯罪収益移転防止法（犯収法）の改正により不動産事業者により厳格な本人確認対応が求められるようになるなか、GOGEN株式会社が提供する『リリース本人確認』は、単なる法改正対応ではなく、本人確認業務全体のデジタル化を実現するサービスとして注目を集めている。開発の背景や機能、今後の展望について語ってもらった。

**不動産特化eKYCとして
2023年5月にリリース**

——『リリース本人確認』はどのような経緯で誕生したのでしょうか。

新築マンション販売の業務フロー全体をデジタル化する取り組みのなかで生まれたサービスです。申し込みから契約、その後の手続きまで、一連の流れを一本の線としてデジタルでつなげていこうと考え、開発がスタートしました。

不動産の取引では近年、契約のフローにアナログの工程とデジタルの工程が混在しており、本当の意味での業務効率化は難しい状況にありました。とりわけ本人確認は不動産契約において欠かせないプロセスですが、これまでは目視での確認や自撮り画像の提供といったアナログな

方法しかありませんでした。この工程がアナログのまま残ってしまいうと全体のフローがつながりません。そこで、不動産特化型のeKYC（イーケーワイシー＝オンラインで本人確認をおこなう仕組み）として、2023年5月に『リリース本人確認』をリリースしました。

そうしたなか、本人確認の精度を高めて犯罪によるなりすましを防ぐべく、2027年4月に改正犯罪収益移転防止法（犯収法）が施行されることになりました。電子契約の普及によって、対面での契約だけでなく遠隔地のお客様との非対面契約も増えるなか、eKYCを活用した本人確認へのニーズは法改正以前から高まっていました。当社ですでに3年にわたって運用実績を積み重ねており、現場で本当に必要とされる機能がしっかり見えてきたと感じています。

——今回の犯収法改正ではどのような対応が求められるのでしょうか。

大きなポイントは、対面・非対面にかかわらずマイナンバーカードなどのICチップ付き身分証の読み取りが原則化されることです。ただし、

「ICチップを読み取ればOK」といった単純な話ではありません。ICチップ付きの身分証を持っていないお客様の場合は転送不要郵便による本人確認が必要になるでしょうし、法人取引の場合はまた別の確認フローが必要になります。

このように、本人確認という業務は、実は非常に複雑な工程を踏むケースがあります。だからこそ、単に身分証のICチップ読み取りに対応するだけではなく、本人確認業務全体をカバーする視点が重要だと考え、時間をかけてサービスの内容を固めてきました。

対面・非対面それぞれのシーンに最適化された設計

——リリース本人確認ならではの機能や強みを教えてください。

一般的なKYCサービスの多くは非対面を前提に設計されているケースが多く、ICチップを読み取ったあとに顔写真を撮影し、暗証



番号を入力するといったフローをたどります。ただ、不動産取引の場では対面での契約や重要事項説明の機会がまだ多くあります。にもかかわらず、本人確認のフローのみ非対面と同じような対応をお客様にお願いしてしまつたのでは、お客様の負担はもちろん、現場の負担もかなり大きくなってしまいます。70歳代や80歳代のお客様に「まずはアプリをインストールしてください」「インストールが終わったらICチップを読み取ってください」「顔写真を撮影してください」とお願いするのは現実的ではないケースもあるでしょう。お客様が戸惑ってしまえば手続き自体が滞ってしまいますし、結果として現場の担当者がサポートに追われることになり、デジタル化で得られるはずの効率化のメリットも損なわれてしまいます。

そもそも、今回の収法改正では対面と非対面で求められる要件が異なります。対面の場合は事業者が本人確認をおこなうことを前提として

いるためICチップの読み取りが中心になる一方、非対面では本人確認の精度を担保するため、顔認証や暗証番号の入力など、より厳格な対応が求められます。つまり、本来であれば対面の対応と非対面の対応を分けて考えるべきなんです。その考え方に基づき、リリース本人確認では、対面では事業者が主体となって本人確認を進め、非対面ではお客様自身に操作していただけるよう、それぞれのシーンに最適化された仕様となっています。

——ICチップ付きの身分証を持っていない契約者や法人が契約する場合の対応もシステム上で可能なのでしょうか。

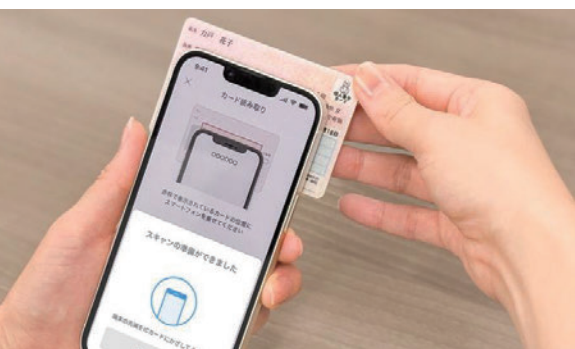
はい。そうした例外的なケースも含め、ワンパッケージで手続きを完結できるようにしています。リリース本人確認はもともと本人確認だけを切り出して考えられたサービスではなく、取引全体の業務フローをデジタル化するなかで生まれたサービスです。その点がリリース本人確認と類似のサービスとの大きな違いであり、我々だけが持つ強みだと思っています。

3年の運用実績を通じて、「こういうケースでは何が起こるのか」「どこで担当者が困るのか」といった現場の細かな課題も見えてきました。また、それに対応するノウハウも数多く蓄積されています。そうした実務に根差した知見も、リリース本人確認の価値につながっていると考えています。

疑わしい取引を見逃さないためのチェックも可能

——疑わしい取引への対応も可能でしょうか。

宅地建物取引業者には、現金一括で購入するケースや資金の流れに不自然さがあるケースなど、疑わしい



リリース本人確認ではスマホやタブレットでICチップ付身分証を読み取るだけで本人確認記録を作成・保管できる

取引があった場合、その情報を所管行政庁を経由して警察庁に届け出ることが求められています。ただ、不動産業界の届け出件数は非常に少ないのが現状です。同じく届け出が求められている金融機関などと比較すると、届け出の数には大きな開きがあります。

その一因には、届け出そのものの煩雑さがあると思っています。不動産事業者は1店舗あたり5〜6人程度で運営しているケースが多いですから、金融機関のように不正な取引に対応する専門部署を設ける余裕はないでしょう。だからこそ、まずは疑わしい取引を見落とさない仕組みをつくることが重要です。

リリース本人確認では、法令対応を現場の負担にしないための支援が今後ますます重要になると考え、本人確認フローのなかで疑わしい取引のチェックもおこなえるようにしています。

——導入企業からはどのような反応がありますか。

本人確認業務の負荷が大幅に軽減されたという声を多くいただいています。なかには、体感として8割ほ

対面 ICチップ付本人確認書類の取得フロー

スマートフォン・タブレットを用いて、マイナンバーカード等顔写真付きICチップ搭載身分証の取得からデータ化までの一連工程を短時間で完了させることができます



非対面 ICチップ付本人確認書類の取得フロー

専用アプリをお客様にインストールいただき、マイナンバーカードまたは運転免許証のICチップ読取+容貌撮影を行い、本人確認情報を提出いただくことが可能です



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。

ど負担が減ったという声もありました。法改正のタイミングで業務全体を効率化すべく導入したいという声をいただくことも増えています。

不動産取引における本人確認は、何も問題が起きなくて当然と思われるがちです。しかし、不備が発覚したり監査で指摘されたりすれば、事業を揺るがしかねない大きな問題に発展する恐れもあります。その観点から、売上を直接生み出す「攻めのDX」ではなく、業務品質を守る「守りのDX」としてご評価いただいているケースが多いです。

DXができていない状態でAIを使っても意味がない

——AIの活用が多方面で進むなか、不動産DXはどのように変わっていくと考えますか。

AIに対する期待値はこの1年で大きく変わったと思います。不動産事業者の間でも、「まずは使ってみよう」という段階から「どうやって実際の業務に組み込むか」というフェーズに移ってきた印象があります。

ただ、DXができていない状態でも、AIだけを導入しても、有効な活用にはつながりません。今は誰もがChatGPTやGeminiを使える時代であり、スーパーなど商業施設の有無、学区、ハザードマップなどといった情報は、AIを使えば簡単に調べられます。つまり、誰でも手に入る情報を提供するだけでは、不動産事業者としての差別化にはならないということです。

では何が差別化になるのか。それは、不動産事業者しか得られないデータをどれだけ保有できるかだと思います。過去のお客様はどんな理由で物件を選んだのか、どんな条件

を重視したのか、成約の背景に何があったのか、などの情報です。管理会社が蓄積する建物の情報や営業活動を通じて得られる現場の知見もそうした情報に当てはまります。こうしたデータが蓄積され、活用できる状態になって初めて、AIは本当の意味で価値を発揮するのです。

DXとは単なるツール導入を指すのではなく、業務そのものを見直し、データとして扱える状態にしていくことです。その上にAIがあること

The screenshot displays the GOGEN web application interface. On the left, there's a sidebar with navigation options like '本人確認の実施' (Implementation of Self-Verification) and '本人確認情報' (Self-Verification Information). The main area shows a user profile for '和田 浩明 (本人)' (Wada Hiromasa (Self)). It includes fields for '電話番号' (Phone Number: 09061845880), 'メールアドレス' (Email Address: miyamoto@gogen.jp), and '申請日' (Application Date: 2025年08月25日). Below this, there's a section for '本人確認事項' (Self-Verification Items) with a table listing details like '姓' (Surname: 和田), '名' (First Name: 浩明), 'セイ' (Kana Surname: ワダ), 'メイ' (Kana First Name: ヒロアキ), and '連絡先' (Contact Information). To the right, there's a section for '本人確認書類のアップロード(本人)' (Upload of Self-Verification Documents (Self)), showing a document upload area and a '確認済許可' (Confirmed Permission) stamp.

情報管理機能も充実。確認書類の取得フローが完了すると犯罪収益移転防止法に定める本人確認記録が自動で作成され、クラウド上で一元管理される

で初めて、大きな変革につながるのではないのでしょうか。

——今後の展望を教えてください。

来年予定されている不動産業界4団体の不動産売買契約書等の共通化は、業界にとって大きな転換点になると考えています。AIによる契約書作成の可能性も含め、さらに新しい価値をお客様に提供できるタイミングが来ていると感じます。法改正への対応も含め、こうした変化への対応を単なる義務で終わらせず、次のDXにつなげていくことが重要です。リリース本人確認も、単なる法改正対応ツールではなく、その先にある業務全体のデータ化やDXの入り口として機能できる存在でありたいと考えています。

GOGENの問い合わせ先

03-6363-3857
info@gogen.jp

GOGEN株式会社

住 所：東京都港区赤坂4丁目-8-20
Grandir赤坂見附2F

受 付：10:00-18:00

定休日：土日祝

H P：https://gogen.jp

対象エリア：全国

営業担当者の感覚値を AIで再現性のある情報に

松井 営業という仕事は成果のみで「できる人」と「できない人」に評価が分かれますが、契約に至るまでのプロセスを把握できれば、できない人をできる人に変えられる可能性もあります。しかし、不動産業界の営業手法では長くそのプロセスが可視化されない状況が続いていましたよね。

北田 はい。担当者の動きが非常に見えにくい世界でした。成果が上がれば文句は言われませんが、担当者と顧客がどんな話をしているのかは当事者しかわからず、担当者によって管理の方法や情報提供の頻度に差が出てしまっていました。お客様にとっても会社にとっても良い環境ではありませんでした。

松井 どのタイミングでどう提案し、どうコミュニケーションを取ったのか。そこに成果を向上させるヒントがあるにもかかわらず、そのデータが蓄積されていなかったということです。その結果、優秀な営業担当者が退職すると、そのノウハウも

一緒に失われてしまう。これは、会社の安定的な運営のためにも必ず改善しなければいけない課題だと思います。

北田 担当者のなかには、お客様に対してこまめに情報提供できる人もいれば、そうではない人もいます。その差を埋められれば、お客様とのご縁はもっと広がります。それを踏まえ、営業担当者個人の能力に依存するのではなく、組織として高い水準のサービスを提供したいと考え、当社ではここ数年、積極的にDXを推進してきました。

松井 DXというと、これまでは業

活用の本質は 最大化にある

ており、不動産営業のあり方にも影響を及ぼすうえでも、AIの有効活用は欠かせない。不動産営業に求められる考え方やAIとのかか
界のスペシャリストが語り合った。

務の効率化が大きな目的でした。しかし、この1〜2年でAIが急速に進化・浸透し、もう1ステップ上のDXが見え始めています。蓄積された営業データを分析することで、「このお客様にはこのタイミングで提案すると反応が良い」「この属性の方はこんな課題を抱えている可能性が高い」といった示唆が得られるようになってきました。その示唆こそ、優秀な営業担当者が感覚的に身に付けていながら社内への浸透が難しかったノウハウです。AIの進化によって、経験豊富な営業担当者

感覚値を情報として再現し、すべての営業担当者にくまなく与えられる時代となったのです。

北田 特に不動産営業ではタイミングが非常に重要です。お客様が生まれたり、それによって保険を見直したり、会社で昇進したり。そうした人生の節目で不動産の所有を考える方が多くいらっしゃいます。これまで営業担当者が経験値で判断していた部分をAIが後押しし、お客様にベストなタイミングで情報を提供できるようなれば、おのずと成果は上がっていくと思います。

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



アンダーセンコンサルティング(現アクセンチュア)を皮切りに、IT/ビジネスコンサルティング業務に30年以上従事。2016年、テクノロジーと金融の融合による新市場創造を目指し、にグローシップ・パートナーズを設立。投資型クラブファンやデジタル証券(ST)をはじめとするFintech領域において、戦略立案からプラットフォームの構築・提供までをトータルに手がける。

変化に取り残されないよう
まずは使ってみること

松井 生成 AIは、提案書などの書類作成とも非常に相性が良いツールです。経験の浅い営業担当者でも、AIが「こんな観点を加えたほうが良い」「こういう説明を補足したほうが伝わりやすい」などとアドバイスすることによって、提案書のクオリティは大きく高まります。

北田 営業という仕事は、人と人との関係づくりの仕事です。それなのに事務作業や資料作成に追われ、本来必要なコミュニケーションの時間が減ってしまうのはもったいないことです。AIに資料作成や情報整理を支援してもらえれば、営業担当者はお客様と向き合う時間をより多く持てるようになるでしょう。

とはいえ、AIにすべてを任せればいいのかというと、もちろんそうは考えていません。最終的に考え判断するのは、やっぱり人でなければならぬ。これは経営者としての私の信念でもあります。

松井 不動産は右から左へ売り買ひするようなものではありませんから

営業でのAI「人」の価値の

AIの進化と社会への浸透は日々加速を続けし始めている。今後の事業の拡大・成長を目指す取り組みだろう。AI時代の到来とともに不わり方について、ITと不動産それぞれの業

ね。だからこそお客様は、「この人なら任せられる」という信頼感を重視します。その信頼を築くための活動をAIが支援するような使い方ができるのがベストではないでしょうか。AIを含めた営業DXの本質は、人をテクノロジーに置き換えることではなく、人が本来発揮すべき価値を最大化することにあるということ。AIは営業を代替する存在ではないということなのです。

北田 とりわけ近年は、新規開拓中心の時代から、ご紹介によってご縁が広がっていく時代へと変化しています。その変化に対応するためにも、

信頼していただける企業、信頼していただける担当者でなければなりません。そのための教育や研修のような役割もAIは担えるのではないかと考えています。

松井 今、AIは想像以上に速いスピードで進化を続けています。今日使っているサービスが半年後には古いサービスになっているかもしれない。その変化に取り残されないためには、何はともあれ使ってみることが大切です。効果的に活用するためには顧客情報や営業履歴などデータ基盤の整備も必要ですが、小さく始

めながら自社に合った活用方法を見つけていくことを、多くの不動産事業者様におすすめしたいです。

北田 お客様とのご縁を大切にすることが当社の姿勢は、今までも、これからも変わることはありません。ただ、現場には削減できる無駄がたくさんあります。その無駄を一つひとつ解決していけば、お客様へのさらなるサービス向上も実現するはず。人が考え、人が判断し、人が責任を持つ。そのためには、AIの力を借りながら、より良い営業を実現していきます。

株式会社アセットリード 代表取締役社長 北田 理氏



2000年アセットリード創業。不動産と金融の融合をライフワークに掲げ、アセットリードグループにて第二種金融商品取引業、投資助言・代理業、金融商品仲介業等の金融ライセンスを取得。宅地建物取引士、不動産コンサルティングマスター。一般社団法人新しい都市環境を考える会会長。

株式会社リアークスファインド
代表取締役

大人 慶太氏 (おおひと・けいた)

次に住もう方へ安心と希望を届け 中古マンションに新たな価値を

中古マンションの買取再販をメインに、建物管理、賃貸管理、建築工事を手掛ける株式会社リアークスファインドでは、2025年11月にリノベブランド『cocomore (ココモア)』を立ち上げた。その経緯やコンセプト、仲介事業者にとってもプラスとなるアフターサポート体制などについて、代表取締役の大人（おおひと）慶太氏に話を聞いた。

暮らしやすさをとことん追求し
空間設計を150の項目で基準化

——cocomore 立ち上げの経緯
を教えてください。

近年、新築価格の上昇もあり、中古マンションの価値が大きく見直されています。当社では設立当初から事業の一つとして中古マンションの買取再販事業を展開してきましたが、市場が育ってきた今こそ、その経験を活かし、より魅力的な中古マンションをお客様に届けたいと考え、『cocomore』としてブランド化しました。

——ブランドのコンセプトを教えてください。

美しさやカッコよさを打ち出すリノベーションブランドが多いなか、私たちが大切にするのは「暮らしやすさ」です。住みやすく使いやすい空間を生み出し、生活のなかのストレス軽減を追求することで、商品力で選ばれる存在を目指しています。ブランド名は、「こども、あそこも」とリノベーションにこだわりを積み重ねるイメージと、「もっと多くのこだわりを」という意味の

1983年鹿児島市生まれ。不動産業界にて年間売上高トップを2度経験するなど、営業の第一線で活躍。2013年に株式会社リアークスファインドを設立。中古マンションの買取再販を核に一気通貫の体制を構築し、2期連続150%超の売上成長を達成。外部団体の役員も務め、不動産市場の活性化に尽力。

“MORE”を組み合わせた名前です。
——cocomoreの具体的な特徴
を教えてください。

私たちは、暮らしやすさには2つの要素があると考えています。一つは、それがないと不満につながる最低限の要素。もう一つは、それがあること暮らしがより豊かになる要素です。この考え方のもと、プランニング・レイアウト・収納・キッチン・浴室・洗面所・トイレ・音・照明・温度/湿度といった10のカテゴリと、それらを細分化した150項目の設計指針を定め、リノベーションを施しています。

例えば、プランニングやレイアウトに関しては、暮らしやすさに直結する生活動線を強く意識し、何人



省エネ性能などが評価され、令和6年度には東京都の「既存住宅流通促進民間支援事業」に採択された



おしゃれさや美しさだけにとらわれず、普段の生活では見えない部分にも設計指針を設定している

中古住宅の購入を検討する際、多くの方が不安に感じるのは、購入後に何らかの不具合が生じたときの対応だと思います。当社では、中古だかご購入いただく体制が必要と

暮らすのか、家事をするときに無駄な動きが生まれないか、収納をどこに配置すれば使いやすいかなどを踏まえ、綿密に検討します。中古マンションは一つひとつの間取りが違いますから、既存の間取りの制約をプラスと捉え、どのように差別化するかを丁寧に考えています。

音への配慮も重要です。例えば、音が漏れやすい引き戸よりも比較的音を抑えやすい開き戸を採用することや、エレベーターに近い部屋ではエレベーター側の壁に収納を配置しクッション代わりにするなど、住む前には気づきにくい部分に日々のストレスを感じないような工夫を大切にしていきます。見える部分だけでなく、配管や給湯器などの見えない部

中古マンションは購入後が不安 購入者、仲介事業者へも安心を提供

——保証やアフターサポートも充実しているそうですね。

分にも基準を設けています。こうした取り組みは社外からも評価いただいております。省エネ性能や子育てのしやすさなどが評価され、令和6年度には東京都「既存住宅流通促進民間支援事業」に採択されました。ベビーカー置場や家事動線など、ファミリー層の暮らしの課題に応える設計は、「東京こどもすくすく住宅認定制度」の基準も参考にしています。

考え、cocomore独自の保証とアフターサービスをご用意しています。リノベーション時に交換した配管系については20年、水回り設備については10年の保証を付けているほか、24時間対応のアフターサービス窓口も設け、購入後のお困り事に迅速かつ柔軟に対応しています。

また当社の物件は、一般社団法人リノベーション協議会が定めるマンション専有部を対象としたリノベーション基準『R1住宅』や、「不安」

「汚い」「わからない」を払拭した販売物件であることを国土交通省が認める『安心R住宅』の認定など、外部機関による認証も受けています。これらの取り組みは、お客様により安心してご購入いただけることにつながるののももちろん、仲介事業者様にとっても販売後の安心につながる取り組みです。

——今後の展望を教えてください。

中古住宅の流通市場は今後さらに拡大していくと考えています。建築費が高騰するなど、不動産価格が大きく下がる要素が少ないなか、今ある住宅をいかに暮らしやすくし、価値ある住まいとして流通させるかは、

不動産業界全体にとって非常に重要な取り組みです。そうした背景を踏まえ、cocomoreを通じて中古マンションの価値を高め、暮らしやすい住まいを一人でも多くの方に届けて参ります。

当社は現在、年間約200戸のリノベーションマンションを販売しています。首都圏全体の市場から見ればまだ大きなシェアとは言えませんが、今後この数を増やしていければ、中古住宅の買取再販におけるスタンダードを当社が定義する立場になれると考えています。そのためにも、今後も丁寧なリノベーションを第一に心がけ、購入後も安心して暮らしていただける住まいを提供していきます。

リアークスファインドの問い合わせ先

03-5332-8991

info-pr@rearx-find.co.jp

株式会社リアークスファインド

住 所：東京都新宿区西新宿七丁目7番30号

小田急西新宿 O-PLACE 6F

受 付：10:00～18:30

定休日：水

H P：https://www.rearx-find.co.jp

対象エリア：全国

最新情報は人脈から。 全住協に入会して業界人脈を広げよう。

新規入会 受付中

協会の目的

住宅及び宅地の供給、流通等に関する事業の発展を図り、良好な住環境の整備を推進し、住宅産業の健全な発展と国民の住生活の向上並びに公共の福祉に寄与することを目的としています。

会員へのサポート

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。

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。

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NZ

(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40回以上実施。必要な知識を体系的に学べます。



一般
社団法人 **全国住宅産業協会**
〒102-0083 東京都千代田区麹町5-3 麹町中田ビル8階



詳しくは以下までお問合せください

03-3511-0611

営業時間／9:00～17:30 (土・日・祝 休み)

 <https://www.zenjukyō.jp/>

『不動産テック.BIZ』14号

発行日

Issue Date: June, 2026

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 重本 誠一／Seiichi Shigemoto

撮影

Photographer

小沢 朋範／Tomonori Ozawa 小山 昭人／Akito Koyama

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。

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」

1,400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

AI原状回復・退居立会「リモデラ」

年間入居申込100万件-イタンジBB

修繕・原状回復費用保証-OVS

振込事務効率化とコストダウン-セゾンスmart

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 全宅連合館

全宅管理

検索

<https://chinkan.jp>



基準を満たしたリノベーションで
「良質な住まい」に「2つの安心」が得られます。

リノベーションの基準

既存住宅の見えない部分にも「安心」を。

適合R住宅

検査

重要インフラの検査

給排水・電気配線など13項目の検査基準を設定

保証

アフターサービス保証

重要インフラ13項目に、2年以上の保証を付帯

履歴

住宅履歴図書の保管

平面図や仕上り表、配管図、配電図、設備図など



販売される既存住宅の基準

販売物件に「安心」「キレイ」「理解」を。

安心R住宅

不安の払拭

耐震性と構造上の不具合をクリア

安心

汚いイメージの払拭

実施基準に則ったリフォーム工事

キレイ

わからないイメージの払拭

住宅情報の開示

理解



両方あると、なお安心！

◎新規会員企業様も随時募集中!

リノベーション協議会では、会の趣意に賛同頂き、一緒に活動する会員を広く募集しています。

■お問合せ：リノベーション協議会事務局 TEL:03-3486-2510 E-mail:info@renovation.or.jp



土地活用を成功へ導く専門資格

TAP 土地活用プランナー



**2026年9月試験
申込受付中!**

「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]

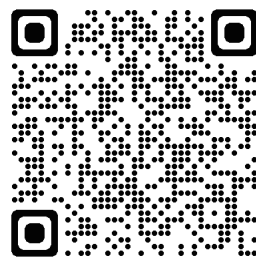
■ CBT試験(コンピュータ試験)

- ・試験期間：2026年9月5日(土)～9月27日(日)
- ・申込期間：2026年6月1日(月)～9月24日(木)

※指定期間内の好きな日時・会場で受験可能

[受験料] 9,900円 [テキスト代] 7,700円

[試験時間・出題形式] 四肢択一式40問 (60分)



土地活用プランナーHP

[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!!

●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