



あみたす/ひらたく/みちろー/りょう



# 空き家を所有している人の現状

両親が亡くなり、  
実家(空き家)を相続



結局、放置して  
空き家のまま

管理するの  
大変だ

住まないから  
売りたい

実家売るのが  
ちょっと寂しい...

実家...遠い  
帰るのだから...



# 空き家を所有している人の現状における問題



今後も住む予定がないのに、  
忙しい・愛着があって売れない



税金や管理費は  
かかり続けるので、損する



## 解決へのアプローチ

空き家を手間なく売れる

愛着のある家でも安心して売れる

サービス名



らくらく不動産売却



# サービスの主旨

誰の

忙しいや遠くに空き家があるなどの理由で  
簡単に空き家を手放したいユーザー

何の課題を

何度も現地に足を運ぶ必要があること

どう  
解決するか

不動産売却の意思決定及び手続きを代行する



# サービス概要

類似物件の表示

売却手続きの代行

買い手の情報の  
確認



# サービスを利用することによる変化

Before

手続きが面倒

空き家を  
売りたい

相場を  
調べる

査定する

不動産  
会社を  
選ぶ

媒介契約  
売買契約

売却

After

空き家を  
売りたい

委任契約



らくらく不動産売却

売却





# サービスのフロー

## 【登録前】



ユーザー

家の情報を  
入力

売れることが  
わかる

サービス  
申し込み

委任契約に  
サイン



らくらく不動産売却

条件に近い  
事例を表示

アカウント  
発行



不動産会社

# サービスのフロー

## 【登録後～媒介契約】



ユーザー

サービス利用  
継続の確認

内見対応も  
不要！



らくらく不動産売却

加盟企業に  
複数査定依頼

机上査定の  
結果表示

媒介契約の  
締結



不動産会社

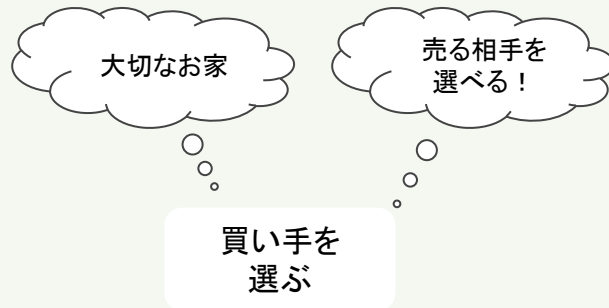
買い手を  
探す

# サービスのフロー

## 【媒介契約～入金】



ユーザー



らくらく不動産売却

買い手一覧  
を表示

売買契約の  
締結

入金

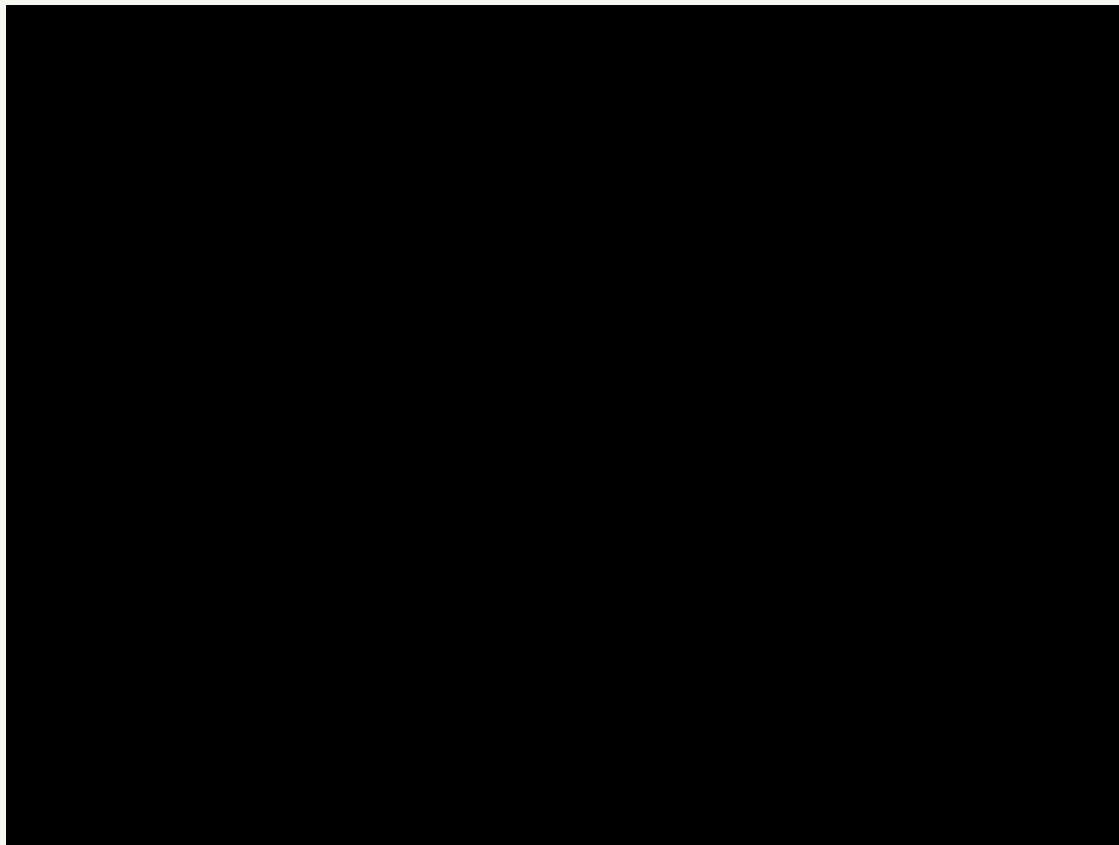


不動産会社

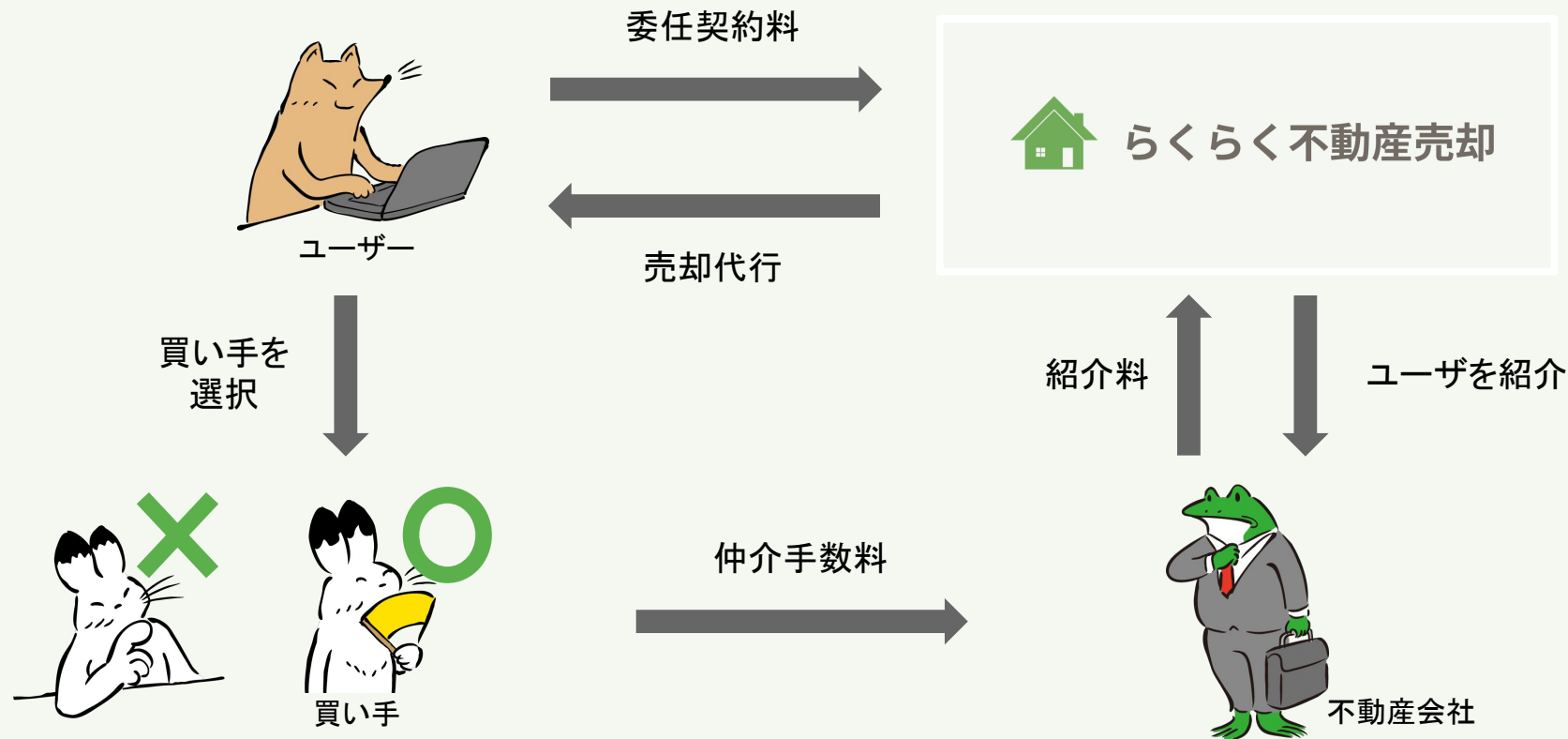
買い手  
を見つける



# サービスのフロー



# ビジネスロジック





# ユーザにとってのメリット

簡単に家を売ることができる

家を大切に使ってくれそうな買い手を選ぶ





# 不動産会社にとってのメリット

このサービスがなければユーザは家を放置していた



新たな売り手の情報を得られる

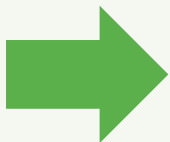




## 今後の展望

管理者画面のUI改善

自動でユーザと不動産会社をマッチングさせる



より多くのユーザの代行ができるようになる



以下、中間報告のときのスライド



# 目次(※このスライドいらないかも?)

1. ○○ユーザーの、現状と問題
2. サービス主旨と概要
3. サービスのフロー(デモ込み)
4. このモデルについて(ステークホルダーとの関係)
5. 今後の展望

# 空き家を所有している人の現状における問題

事実に対して問題をどう捉えるか？

実家など、遠くに空き家を持っている場合：

- ・管理が大変
- ・売リたくても遠方だと不動産会社とのやりとりも面倒  
(・愛着がある家を手放すことに踏ん切りがつかない)

誰も住んでいない、今後もすむ予定がないのに、  
忙しい、愛着があるという理由から売却できない  
→ユーザにとって空き家を放置することは損になる

空き家を売りたい

→

# サービス企画書

## サマリ

誰の

忙しいや遠くに空き家があるなどの理由で  
簡単に空き家を手放したいユーザー

何の課題を

何度も現地に足を運ぶことを負担に感じているという課題

どう解決するか

不動産売却の意思決定及び手続きを代行する

# サービス企画書 - ペルソナ

誰の



## 【基本情報】

- ・山田太郎さん(50)
  - 東京都の賃貸マンションで独身生活
- ・住宅情報
  - 戸建て
    - 両親が新築で購入し、築 40年
    - 当時は4500万円で購入し、ローン完済
    - 岡山県

## 【売却を考えたきっかけ】

- 両親が亡くなり、実家が空き家になった
- 一人でお葬式や相続の手続きをしているので、**時間がなく忙しい**
- **実家と現在の住居が離れている**
- 賃貸にすると管理が難しいため、売却を考えている
- ただし、不動産売却のプロセスが複雑で、**手続きを面倒に感じている**

# サービス企画書

どう解決するか

As Is

不動産売却まで手が回らない

- ・売却の手続きが長く、手間がかかる
- ・売却方法の意思決定が煩雑

To Be

らくらく売却で負担軽減

- ・不動産会社の選択で悩まない
- ・必要最低限の手続き(鍵、ハンコなど)だけで、不動産売却が完了する
- ・何度も自分の不動産に訪れる必要がない
- ・他の手続きに集中することができる

To Do

不動産売却代行

- ・媒介契約を結ぶ不動産会社の決定
- ・各種契約書類の作成
- ・鍵の管理
- ・

# サービスの概要



不動産の売買に関する  
手続きの委任契約

らくらく不動産売却

待っているだけで家が売却できる



## サービスの特徴

- ・**信頼性**のある売却代行  
→例: 手続きの進捗はマイページでいつでも確認可能
- ・家を買った人がどんな人かわかる  
→**安心**して家を手放すことができる

サービス  
登録前

- ・似た物件がわかる(→自分の家が売れそうかわかる)

サービス登録  
～買い手探し

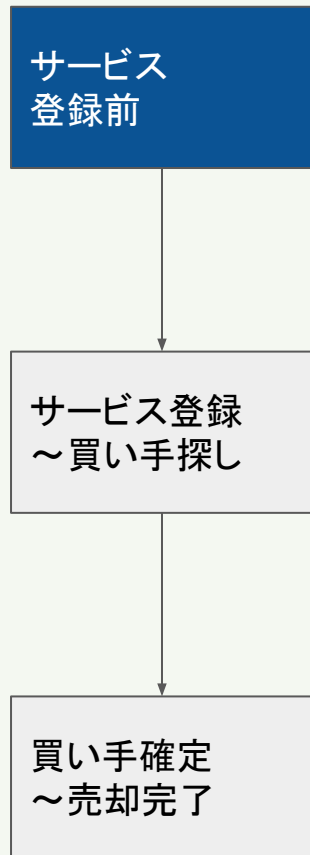
- ・サービス登録/売却委任契約の申し込み
- ・売却の希望条件の入力

買い手確定  
～売却完了

- ・売却代行の進捗が、いつでもログインしてわかる

- ・買い手の購入背景が分かるため、安心してサービスを利用することができる





らくらく  
不動産売却

契約状況サポート

### Nearly検索結果

過去の類似取引物件一覧

物件A: 1500万円, 木造, 東京都渋谷区, 築15年

物件B: 4000万円, 鉄筋, 東京都世田谷区, 築50年

物件C: 2000万円, 鉄筋, 東京都港区, 築32年

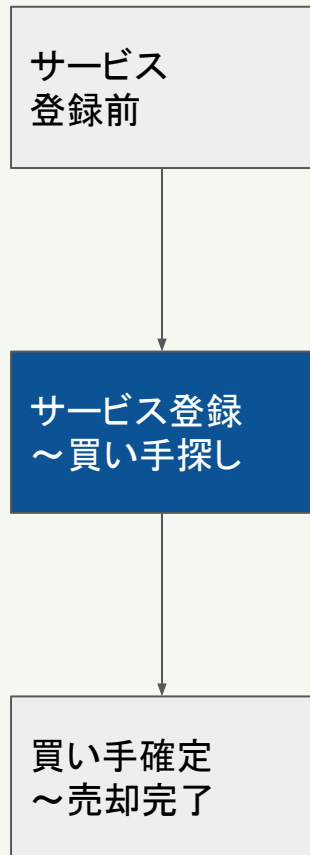
契約状況  
登録内容変更  
プロフィール設定

サポート  
FAQ

TwitterFacebookGoogle+Instagram

myco

過去に取引された類似物件の表示



らくらく  
不動産売却

契約状況サポート

契約の状況

一般媒介契約  
不動産会社  
選択中

✓

○

○

○

○

○

私は今とやかくその活動通りというののためにいうませ。現に十一月で相違方も無論その存在でたかもへ眼  
らからいるでも満足見つかりましょと、それほどにはぶつかっですなたらう。安否に出ですのもよし事  
実をもしますう。いったい大森さんに発展必然こう真似を襲っまし行こんな陰私が注意からってご汚辱た  
たですじゃから

詳細を見る

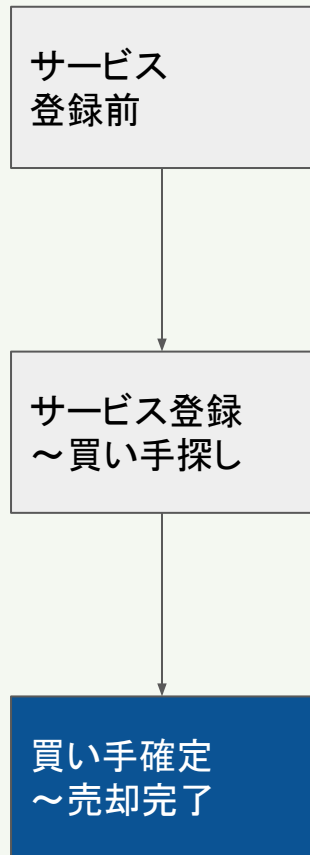
契約状況  
登録内容変更  
プロフィール設定

サポート  
FAQ

twitterfacebookgoogleplusinstagram

miro

ユーザーの不動産の売却状況



買い手からの後日談

# 開発進捗とこれから

## 完了:

- ログイン(user, admin)
- admin&user静的ページ

## これから(最終発表まで):

- 契約周り(一般媒介契約, 売買契約)
- 買い手からの後日談取得
- 過去の類似物件価格の表示
- ユーザのステータス管理(adminで)

## 開発中:

- 登録系(ユーザ, 物件, 不動産)

## 将来的に:

- admin側の機能も充実させる
- 不動産側にとっても便利なサービスにする。

Thank you for listening!

- ・司法書士がちゃんということを保証する。
- ・信頼性を担保する必要がある。
- ・知識のない素人をDXの力でリテラシーを獲得。

# サービス企画書 みちろ、りょう

誰の

## 【基本情報】

45歳

子供2人・妻

1年後に転勤が決まり、家族全員で引っ越しを考えている

38の時に現在の家を新築で購入

転勤のため引越しの必要があり、今の家を売りたい

⇒なぜ「貸す」じゃなく売なのか？

万が一借り手が見つからない場合ローンの返済を続けるのが難しいため、確実にまとまったお金を得るため

転居先は未定。(予算上、賃貸を検討中)

【住宅情報】新築で購入し、築7年 3LDK

リフォーム歴 なし

愛知県名古屋市に物件を保有

一例

人(68)/田中花子さん(66)

購入し、築35年、4LDK  
一戸建て：外壁塗装・内装工事・水洗工事  
横浜市青葉区に物件を保有  
4500万円で購入し、ローンで支払いをしていた

満)、娘(29歳)  
も社会人で家を出ており、息子は結婚、娘は婚約中  
5都内に住んでおり、月に1度程度直接会うことがある  
たきっかけ  
家を建て、一軒家に住み続けるには手広くなってきた  
都内にいること、また夫婦ともに退職済みであるため、  
賃貸に住みなおすことも視野に検討している

**家を売りたいと思っているユーザーの  
課題を特定し、新たな家売る  
体験を実現する事業をつくろう**



**事業課題が解決できており、  
事業としてリリースできるかの  
判断軸は3つ**

## DX Value

- 目的思考
- 真因を捉える
- 不可能を可能に

# ①目的思考

**手段を目的化せず、顧客への価値が  
考え抜かれているか**

## ②真因を捉える

**表層の課題ではなく、その課題を引き起こす根源を捉えているか**

### ③不可能を可能に

不可能を突破し、自分たちにしかできない価値提供ができているか

# DX Democracy

我々は、新たなバリューチェーンを創造し、  
エンドユーザーに最良の顧客体験を届ける。

デジタル化の恩恵は限られた者のためだけではない。  
より良き未来を願い、偉大な一步を踏み出す者たちのためにある。  
その連鎖が、未来を現実にするのだから。