

2024年12月11日
穴吹興産株式会社
GOGEN 株式会社

穴吹興産株式会社において、2025年より新築分譲マンション全物件でオンライン販売を開始 ～GOGEN 株式会社の「リリースプラットフォーム」を活用・共同開発し実現～

分譲マンション事業「アルファシリーズ」等を展開する穴吹興産株式会社（本社：香川県高松市、代表取締役社長：穴吹忠嗣、以下：あなぶき興産）は、新築マンションの購入申込・契約手続きの全工程について、24時間365日、場所を選ばず行うことができるオンラインサービスを開始いたします。これにより、あなぶき興産が分譲する新築マンションは2025年春より順次、従来のマンションギャラリーにおけるオフライン（対面）形式の販売に加えて、非対面のオンライン形式の販売が併存するハイブリッド販売方式にアップデートいたします。なお、本サービスはあなぶき興産と業務提携するGOGEN 株式会社（本社：東京都港区、代表取締役 CEO：和田浩明、以下：GOGEN）が開発・提供する不動産売買支援ハブ「リリースプラットフォーム（以下：リリース）」を活用し、一部必要な新機能を共同開発のうえ、提供するものです。

あなぶき興産とGOGENは2023年8月の業務提携締結以来、分譲マンション販売事業における生産性向上ならびに差別化／競争力強化等の事業構造変革を目的とした不動産販売のオンライン化に関する共同研究やサービス開発を進めてまいりました。両社は今後、マンション購入検討に必要な情報の提供も含めた、全プロセスがオンライン完結する顧客購入手続き（不動産オンラインストア）の実現を目指してまいります。



新築分譲マンションでオンライン販売を開始

■あなぶき興産における本件取組の背景・目的

1. 24時間いつでも自分のペースで検討したいという“お客様の購買行動の変化への対応”

近年、スマートフォンの普及やリモートワークの広がりにより、効率的で柔軟な住まい選びを求める価値観が急速に拡大しています。従来、新築マンション分譲を含めた不動産販売においては、「現地・現物・対面」を重視した手法が一般的ですが、車や別荘といった他の高額商品においてはオンラインでの検討・購入や、OMO（オンラインオフラインの統合）・マルチチャネル戦略が消費者に広く支持されています。

また、オンライン契約や電子契約など、デジタル技術の進化により、不動産取引がオンラインで完結できる環境が整いつつあります。

こうした背景に鑑み、状況に応じて最適な手段を選択できる新しい形の不動産取引に取り組むことで、お客さまの変化に対応したサービスへと革新し、新たな価値の提供を実現できると考えました。

2. 時間的・距離的制約のある共働き世帯や遠方居住者、デジタルネイティブ層という“新たな顧客層の開拓”

全国で新築分譲マンションを展開するあなぶき興産においては、投資用や親族用・セカンドハウス用途など、購入において時間や距離の制約を抱えるお客さまのニーズが数多く存在しています。また、若年層を中心とした住宅一次取得者のお客さまからは、マンションギャラリーの敷居の高さや、不動産購入のプロセスが不透明であることによる、購入への抵抗感も指摘されています。

オンライン販売により、場所や時間の制約なくマンション購入が可能となり、透明性の高いプロセスを実現することで、新たな顧客層を開拓し、すべてのお客さまにとっての不動産取引の機会をより広げていく狙いがあります。

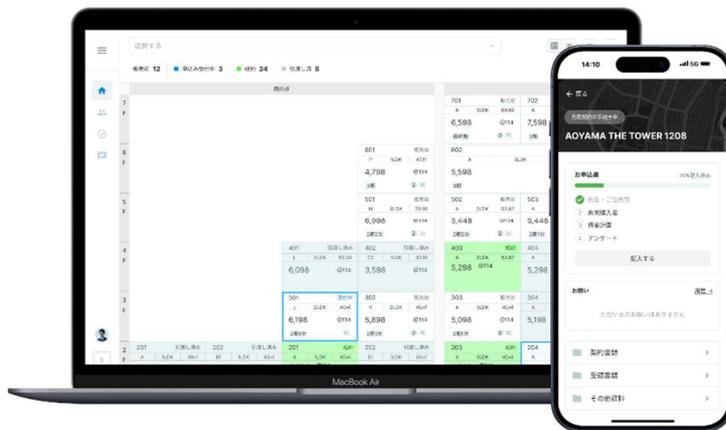
3. 業務プロセスのデジタル化による“効率化とより質の高いサービス提供の実現”

新築マンション販売において、販売現場では申込書や契約書の作成、販売状況の報告などに多くの時間が割かれ、お客様に向き合う時間が圧迫されがちでした。ハイブリッド販売方式により、販売状況や申込情報は常にデータとして管理されることが求められます。これに合わせて業務プロセスをデジタル化することで、生産性の向上と、お客様に向き合う時間を増やし、サービスの質を高めることも、本取組の目的です。具体的には、申込情報を活用した各種契約書面の自動作成や、販売状況の組織内リアルタイム共有による報告業務削減が可能となります。加えて、チャットを活用した迅速なコミュニケーションにより、顧客対応のスピード向上も期待されます。

4. レリーズの採用理由

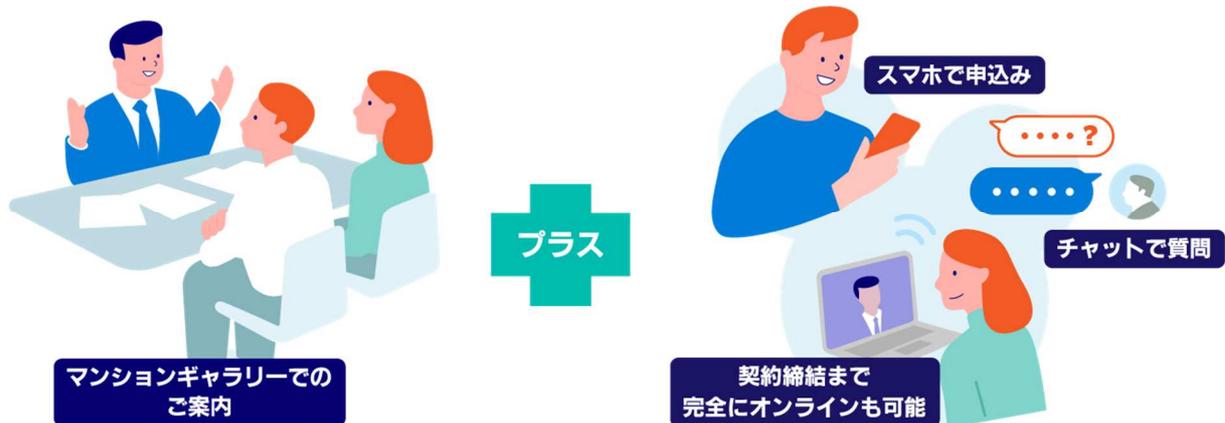
2024年4月より、レリーズを活用した電子契約の導入を進めてまいりました。加えて、不動産売買手続きにおける統合基盤としてのレリーズの拡張性や柔軟性、およびGOGENの知見やプロダクト開発力を評価し、オンライン販売における基盤としても採用し、必要機能の共同開発を行うことといたしました。

レリーズ プラットフォーム
Release Platform
 New! 新築マンション販売管理機能



■ オンライン販売の概要

あなぶき興産におけるオンライン販売は、従来の対面販売を「置き換える」のではなく「拡張する」という考えに基づいています。対面での丁寧な接客やお客様との信頼関係の構築は引き続き最重要であると考えていますが、オンライン販売によりお客様が自身の状況に応じて、初期の情報収集から契約手続きまで、対面とオンラインを自由に組み合わせることができることで、その価値を補完し、お客さまの選択肢を広げることが目的です。



■ レリーズプラットフォームを用いたオンライン販売の機能・手続きの流れ

1. 商談済み（オンラインを含む）のお客さまに、お手続きに必要な ID を発行
2. 登録/申込開始後に、専用フォームから必要事項を入力し申込を実施、あわせて本人確認も実施
3. 抽選（必要に応じ）後、申込権利が付与されたお客さまと資金計画等詳細を調整後、契約手続きに移行（申込内容から必要書類は全てシステム内で自動生成される）
4. 細かいやり取りはチャットを通じて実施
5. 電子契約による重説・売買契約を実施、その他書類を含めてファイルや履歴はすべてマイページに格納



マイページで手続きが完結します



ID発行



本人確認



契約・申込み



チャット



書類を保管

■ 今後の計画

両社は今後、以下に記載する新サービス・機能の共同開発を予定しています。

- (1) 全プロセスがオンライン完結する顧客購入手続き（不動産オンラインストア）の実現
 - 販売ホームページを刷新し、商談後にお渡ししていた情報をオンラインでも確認し、購入検討が可能
 - 購入前の資金シミュレーションや、ローン手続きもサービス内で可能
- (2) 引渡しまでの手続きを実施するサービス「スムマデ」との連携・統合を行い、お客さまは一連の売買手続きをデジタル上でワンストップ、シームレスに実施可能に

【穴吹興産株式会社について】

会社名：穴吹興産株式会社

代表者：代表取締役 穴吹 忠嗣

所在地：香川県高松市鍛冶屋町 7-12

設立：1964年5月

事業内容：分譲マンション事業、不動産ソリューション事業、区分投資事業、シニア事業、事業再生、海外事業

会社 HP：<https://www.anabuki.ne.jp/>

【GOGEN 株式会社について】

社名：GOGEN 株式会社

代表者：和田 浩明、佐々木 勇人

所在地：東京都港区虎ノ門 2-2-1 住友不動産虎ノ門タワー 16F

創業：2022年2月

事業内容：不動産売買のDX推進/UX創造に係るサービス等の企画・運営・管理、各種コンサルティング業務

会社 HP：<http://gogen.jp>

【不動産売買支援ハブ「リリースプラットフォーム」について】

リリースプラットフォームは、契約や書類のやり取り、スケジュール調整といった、不動産売買に係る膨大で煩雑な手続きや情報管理をデジタル化するサービスです。これにより、不動産事業者の業務効率化の大幅な向上と、専用の「マイページ」を通じたエンドユーザーの体験革新を実現します。さらに、顧客情報・取引情報などのデータを、決済や住宅ローン、火災保険などの各種手続きに連携・活用することで、取引全体の滑らかさを飛躍的に向上させます。売買が完了した後も、マイページを通じたエンドユーザーと事業者の継続的なコミュニケーションを支援し、購入後のアフターフォローや、リフォーム、売却相談など、事業者の新たな取引機会の創出にも寄与します。

リリースプラットフォーム HP：<https://release.estate>

【本件に関する報道関係者お問合せ】

穴吹興産株式会社

総務部 総務広報 G 担当 伊勢

E-mail：t-ise@anabuki-kosan.co.jp

GOGEN_PR 事務局

GOGEN_PR 事務局 担当 夏目・落合

TEL：03-6773-9371 FAX：03-5572-6065

E-mail：pr@gogen.jp

【参考資料】画面イメージ

デベロッパー側 利用イメージ

1. 販売住戸の登録

※システム連携等による一括登録も可能

新築マンションでは一般的な鳥かご表示形式にも対応！

住戸番号	ステータス	期分け	階数	専有面積(m2)	タイプ	間取り
101	販売前	-	1	72.53	S	2LDK
102	販売前	-	1	63.80	A	2LDK
103	販売前	-	1	64.06	A	2LDK
104	販売前	-	1	64.06	F	3LDK
105	販売前	-	1	80.2	J	3LDK
106	販売前	-	1	85.8	P	3LDK
201	販売前	-	1	64.06	S	2LDK
202	販売前	-	1	64.06	A	2LDK
203	販売前	-	1	64.06	A	2LDK
204	販売前	-	1	64.06	F	2LDK
205	販売前	-	1	83.05	J	2LDK
206	販売前	-	1	83.05	P	2LDK

デベロッパー側 利用イメージ

2. 販売住戸の公開（登録/申込受付開始）

公開前に社内承認が必要

公開後は登録/申込が可能に

申込み

申込み者 (筆頭)	申込み日時	記入進捗
山田 太郎	2024/5/17 10:20	<div style="width: 50%;"></div>

お客さま側 利用イメージ

3.いつでも、どこからでも、登録/申込

オンラインでサクッと申込もう

デジタル顧客

24時間場所を選ばずに
申込手続きが可能に！



オンライン経由のみではなく
対面での申込も従来通り選択可能

メールアドレスを
持っていないくて...

お客様に対面でお会いしながら
オンラインでの申込みを補助します



アナログ顧客



営業担当者

お客さま側 利用イメージ

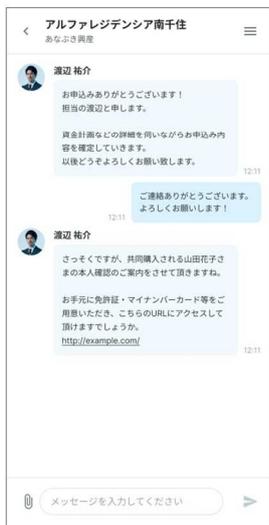
4.必要事項の入力と本人確認の実施

ID登録や本人確認で不正やイタズラも防止可能！



お客さま側 利用イメージ

5. マイページやチャットで契約手続きを進行



特徴①
マイページで申込内容や抽選結果
購入プロセスの確認や
契約後の書類保管まで完結

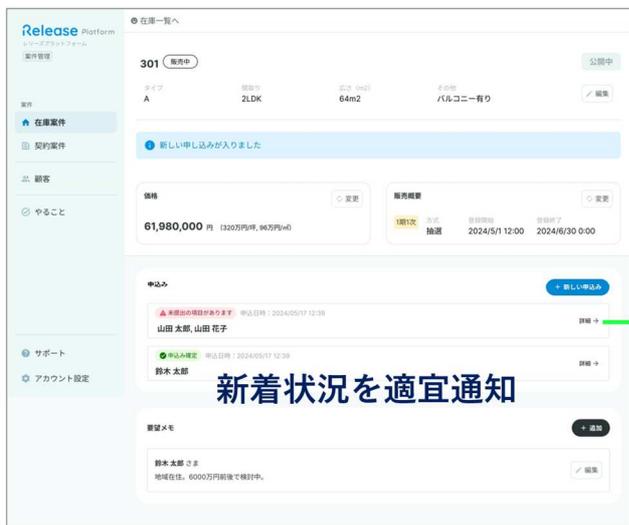
特徴②
販売担当とチャットが開設され
手軽に契約手続きのやり取りを
進めることが可能

LINEで通知・ログインが完結



デベロッパー側 利用イメージ

6. 申込/登録内容はリアルタイムにシステム反映



デベロッパー側 利用イメージ

7.購入者の確定作業を実施し契約に移行

The screenshot shows the 'Release Platform' interface for a property listing. The main listing is for '青山レジデンス 301' (Aoyama Residence 301), a 2LDK unit with 64m² of floor area and a balcony. The price is 61,980,000 yen. A confirmation dialog box titled '社内承認で最終確定' (Final Confirmation with Internal Approval) is open, showing the applicant '山田 太郎, 花子' (Yamada Taro, Hanako) and the approval path through '橋本 朋大' (Hashimoto Tomohiro) and '金子 剛' (Kaneko Tsuyoshi).

デベロッパー側 利用イメージ

8. 申込情報を用いて契約書を自動作成、電子契約も可

The screenshot shows the application details page for '山田 太郎, 花子' (Yamada Taro, Hanako) and an auto-generated contract document. The application details include the applicant's name, contact information, and the application amount. The contract document is titled '土地区分所有建物売買契約書' (Real Estate Sale Contract) and includes sections for '売契・重説の他に覚書等の生成にも対応' (In addition to the contract and explanation, it also supports the generation of memoranda, etc.).

契約までのタスクを自動でセッティング

売買契約の準備を行いましょ

- 申込書を作成
- 次のタスク: 売買契約書を作成
- 社内承認
- 買主確認

ここまで完了したら、案件が在庫から契約へ移動します

■代金の支払方法・支払期日		
子付金	10,000,000 円	契約締結時に支払う。
中間金	30,000,000 円	代金払込日に代金代金の一部に充当。
代金	40,000,000 円	2024/12/13 までに支払う。
代金の内訳	税金	内訳に記載のとおりとする。
	消費税	2024/12/27 までに支払う。
	積立金	円
	乙の積立するローン	円
	消費税 (税率 10%)	円
	特別付帯費用	円