

PRESS RELEASE

報道関係者各位

2020年10月1日（木）
株式会社GA technologies

不動産売買の「非対面契約（オンライン契約）実用化」を望む声が100%

～投資用不動産の売買契約を完全非対面で行った96.2%の方が「便利だった」と回答～

不動産テック総合ブランド「RENOSY（リノシー）」を運営する株式会社GA technologies [GAテクノロジーズ]（本社：東京都港区、代表取締役社長 CEO：樋口 龍、証券コード：3491、以下「当社」）は、国土交通省が推進する「個人を含む売買取引におけるITを活用した重要事項説明に係る社会実験」を活用し、面談から契約まで完全非対面で不動産売買契約を締結した50名に対し、2020年9月8日（火）～2020年9月22日（火）の期間で、非対面契約に関するアンケートを行い、26名から回答を得ました。

◆ 調査背景

当社では、2019年10月より、国土交通省が不動産取引のオンライン化促進を目的に推進する「IT重説」の社会実験に参画し、これまで（2020年9月末時点）に、累計242件のIT重説を実施しました。2020年4月には、IT重説を活用して契約手続きの完全非対面化を実現し、本アンケート実施時点で50名の方にご利用いただきました。

新型コロナウイルス感染拡大の影響により非対面サービスへの需要が急速に加速する昨今、宅地建物取引業法により対面・書面交付（※1）が義務付けられている不動産取引は大きな転換点を迎えています。また、テレワークによる新たな働き方への対応が求められる中、署名・捺印や書面交付等のアナログな業務プロセスへの課題が浮き彫りになりました。こうした背景のもと、不動産取引のオンライン化を見据え、今回の非対面契約に関するアンケートを実施いたしました。

（※1）宅地建物取引業法第37条の規定に基づく義務

【調査結果サマリー】

- ・不動産売買の「非対面契約（オンライン契約）が実用化されるべき」と思う方が100%
- ・IT重説を活用した非対面型の契約手続きの中で最もオンライン化が望まれている部分は、署名・捺印
- ・契約書面を物理的に保存したいというニーズが一定数ある

◆ 調査結果

○ 非対面契約（オンライン契約）が実用化されるべきだと思いますか？

不動産売買の非対面契約または、オンライン契約の実用化について質問したところ、全員が実用化されるべきだと「思う」と回答しました。

非対面契約（オンライン契約）が実用化されるべきだと思いますか？（n=26）



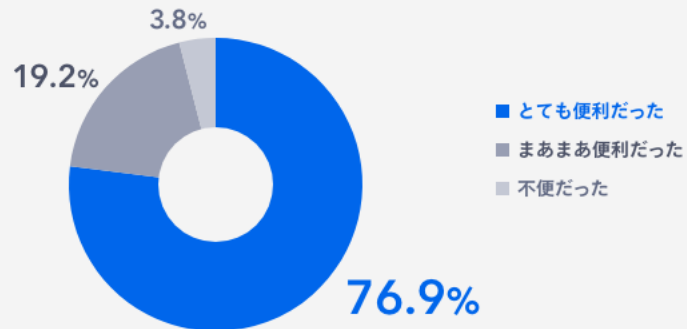
本リリースに関する問い合わせ先

株式会社GA technologies（広報担当：濱野・早田） TEL：080-4653-8998 MAIL：pr@ga-tech.co.jp

○ 面談から契約まで非対面で行えたことは便利でしたか？

契約を非対面で行ったことについて、76.9%の方が「とても便利だった」、19.2%の方が「まあまあ便利だった」と答え、不便だったと回答した方は3.8%に留まりました。便利に感じた理由としては、移動にかかる負担の軽減や、新型コロナウイルス感染の心配がないなどが挙げられました。

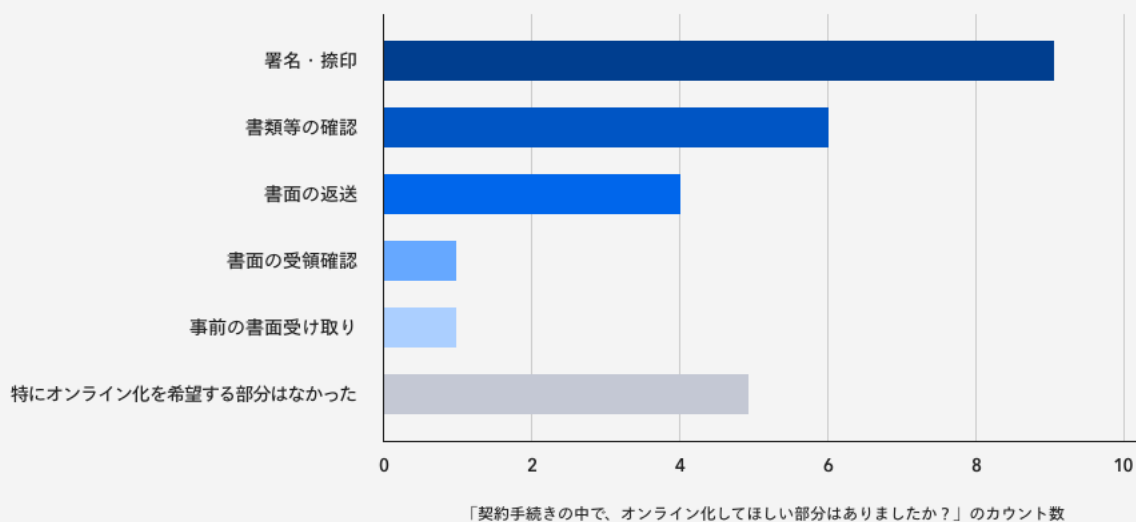
面談から契約まで非対面で行えたことは便利でしたか？ (n=26)



○ 非対面型の契約手続きの中で、オンライン化してほしい部分がありましたか？（複数回答可）

現行のIT重説社会実験の枠組みを活用した非対面型の契約手続きの中で、最もオンライン化が望まれている部分は「署名・捺印」だと分かりました。続いて、「書類等の確認（※2）」や「書面の返送」が続きました。非対面契約に利便性を感じている方が多い一方、電子署名の活用や書面の電子化にニーズがあることが考えられます。

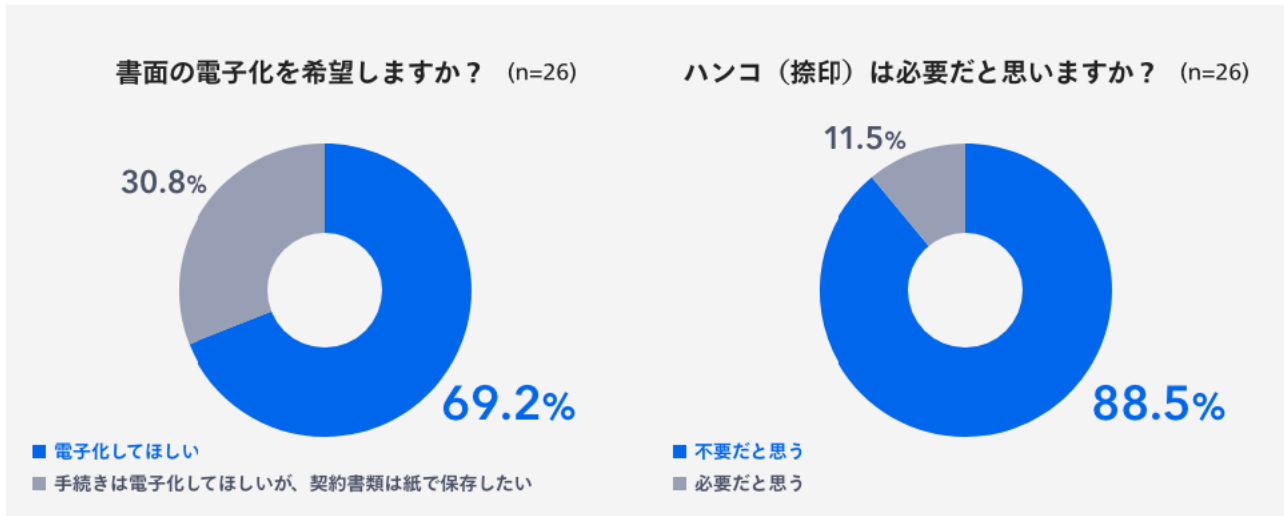
非対面の契約手続きの中で、オンライン化してほしい部分がありましたか？ (n=26)



（※2）本アンケートでは、「画面越しの記入チェック」という項目で回答を回収しました。当社では、書類の不備が無いように画面越しに書面の記入チェックを行っています。また、社会実験の責務として宅地建物取引士証の提示を確認する必要があります。

○ 書面の電子化を希望しますか？

現行の社会実験では書面交付が義務付けられているIT重説に対して、書面の電子化を希望する人が過半数を占めました。一方で、「契約書を紙で保管したい」というニーズが約3割の方にあることが分かりました。同調査において「ハンコ（捺印）は必要だと思いますか？」という質問には、88.5%の人が「不要だと思う」と回答していることから、電子契約等の手続きの電子化のニーズはあるものの、契約書面を物理的に保存したいというニーズが一定数あることが考えられます。



○ 非対面契約によって便利に感じたこと

(回答の一部を抜粋)

- ・移動の必要がなく、楽だった
- ・新型コロナウイルス感染の心配をすることなく進めることができた
- ・自宅などの落ち着いた空間で手続きできるので、判断を邪魔する要素がない点
- ・エージェントとの面談の為に、場所を選ぶ必要がない
- ・時間の融通が効くのが良い
- ・コロナ、子育て、仕事などで外出できなかったのが有難かった。家族と一緒に説明を受けられたのも良かった。オンライン化できるところはどんどんして効率的に進めてほしい。
- ・遠隔地からでも必要な手続きが実施できた
- ・楽。家に来てもらうのも掃除など面倒なので
- ・移動時間節約で仕事が忙しい中であつたが対応できた
- ・新型コロナウイルスの影響下でもタイムリーに契約手続きを進めることができた

○ 非対面契約で不便に感じたこと

(回答の一部を抜粋)

- ・書面の記入確認をカメラ越しにする事
- ・意思疎通が難しい
- ・書類の確認や返送の手間がかかること
- ・書類の捺印不備で一部返送されてしまった
- ・初めての契約だったら不安に感じると思う
- ・携帯の電池、通信状況
- ・一度は実際に担当者に会うことは必要だと思う
- ・紙の書類と印鑑ベースであつたので、手元の作業内容を共有しにくい
- ・リビングで長時間の対応となったこと

◆ 調査概要

調査期間：2020年9月8日（火）～2020年9月22日（火）

調査手法：当社によるアンケート送付

調査対象：RENOSYにて、完全非対面で投資用不動産の売買契約を締結した50名

回答者数：26名

◆ IT重説を活用した非対面契約の流れ

	内容	タイミング	主体
step1	契約方法の選択（対面or非対面）	申込時	当社
step2	書類の事前送付	契約予定日3日前まで	当社
step3	ビデオ通話システムを用いてIT重説・署名捺印	契約時	当社
step4	必要書類の返送	契約翌日まで	お客様
step5	交付必要な書類の送付	返送書類の到着後翌日まで	当社

◆ RENOSYの不動産投資について

資産運用型中古マンション販売実績No.1（※3）の「RENOSY ASSET（URL：<https://www.renosy.com/asset>）」は、物件選定から契約、ローン審査、収益管理までオンラインで可能なRENOSYの不動産投資サービスです。提案資料のデジタル化、ビデオ面談を活用したIT重説、電子契約、ローンのオンライン申請・審査、購入物件の収支管理など、ワンストップでお客様の資産形成をサポートします。

また、AIにより不動産仕入れ業務を自動化する自社開発の業務支援システムを活用し、物件仕入れにかかる時間を従来の1/3に短縮、担当者の経験値に依存しない不動産仕入れを実現しています。



（※3）東京商工リサーチによる投資用中古マンション販売を行う上位4社を対象としたインタビュー調査（2020年1月時点）より

◆ GAテクノロジーズ 会社概要

社名：株式会社GA technologies

代表者：代表取締役社長 CEO 樋口 龍

URL：<https://www.ga-tech.co.jp/>

本社：東京都港区六本木3-2-1 住友不動産六本木グランドタワー40F

設立：2013年3月

資本金：11億7225万5470円（2020年8月末日時点）

事業内容：

- ・ PropTech（不動産テック）総合ブランド「RENOSY」の運営（不動産情報メディア、不動産売買仲介、不動産販売、設計施工、不動産管理）
- ・ SaaS型のBtoB PropTechプロダクトの開発
- ・ AIを活用した不動産ビッグデータの研究
- ・ 中国人投資家向けプラットフォーム「神居秒算」など海外PropTech事業の運営

主なグループ会社：イタンジ株式会社、株式会社Modern Standard、株式会社神居秒算など他4社

本リリースに関する問い合わせ先

株式会社GA technologies（広報担当：濱野・早田） TEL：080-4653-8998 MAIL：pr@ga-tech.co.jp