

別冊

会報 全住協

新入会員特集号

令和4年度



一般
社団法人

全国住宅産業協会



目

次



●はじめに・・・・・・・・・・・・・・・・	02
●令和4年度入会 正会員一覧・・・・・	03
●令和4年度入会 賛助会員紹介・・・・・	07
●iYell(株)・・・・・・・・	07
●(株)A&Fリノベーション・・・・・	08
●Co-Growth(株)・・・・・	09
●GOGEN(株)・・・・・・・・	10
●そくりょう&デザイン企業年金基金・・・・・	11
●タウンライフ(株)・・・・・・・・	12
●拓実リーガル司法書士法人・・・・・	13
●(株)テオリアハウスクリニック・・・・・	14
●(株)電通 第16ビジネスプロデュース局・・・・・	15
●TRIBAWL(株)・・・・・・・・	16
●(株)ドリームネクサス・・・・・	17
●ユーミーLA少額短期保険(株)・・・・・	18



はじめに



組織委員長 松崎 隆司

(株)サンセイランディック 代表取締役



組織委員会では協会全体の組織基盤の強化・拡充や会員同士のコミュニケーションの活性化、全住協ビジネスショップなどを活用した会員のPR機会の創出などといった活動を行っております。

コロナ禍からの脱却が見えてきた昨今では、委員会活動や懇親会などといった機会が増えたほか、会員による展示ブースの出展も行われるなど、組織委員会の中で目指していた会員間の交流やビジネスマッチングの促進などの活動もより一層活発さを増しているところです。

とりわけ、会員同士のコミュニケーション機会やPRする機会の創出につきましては、協会活動を活性化させることにつながるほか、全住協の会員であることの最も大きなメリットの1つでもあり、組織委員会で重点的に取り組んでいる事項でもあります。

こうした中、新入会員の事業や商品・サービスを会員に紹介する機会の創出並びに会員との交流の活発化、ビジネスマッチングの促進を図るべく、毎年「会報別冊 新入会員特集号」を発刊しておりますが、今年度につきましても発刊することとしました。

今回の特集号では令和4年度入会の賛助会員を対象として、各社の事業の特徴や取扱商品等の紹介をいたしますので、是非ご一読いただき、皆様の事業活動にお役立ていただければと存じます。

組織委員会では引き続き、協会の組織基盤の拡充や会員同士のコミュニケーションの促進を図るための活動に積極的に取り組んでまいります。

この新入会員特集号の発刊が、その一助になれば幸いです。

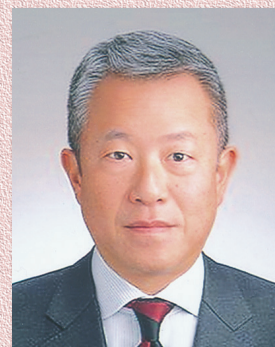
令和4年度入会 正会員一覧



会 社 名 青木あすなる建設(株)
代 表 者 辻井 靖
所 在 地 〒101-0053 東京都千代田区神田美土代町1
T E L 03-5419-1021
F A X 03-5419-1023
事業内容 あらゆる建設のニーズに対応できる総合建設業。



会 社 名 (株)エール
代 表 者 池田 友彦
所 在 地 〒160-0022 東京都新宿区新宿1-20-13
T E L 03-5990-2988
F A X 03-5990-2989
事業内容 不動産流動化及び投資用不動産の開発並びにそれに伴うPM・BM業を展開中。



会 社 名 コネクトテック(株)
代 表 者 塚田 拓士
所 在 地 〒141-0021 東京都品川区上大崎3-1-1
目黒セントラルスクエア15F
T E L 03-6456-4890
F A X 03-6456-4693
事業内容 東証スタンダード上場フィンテックグループの不動産開発部門として小規模収益物件を開発。





会 社 名 (株)タカラレーベン
代 表 者 島田 和一
所 在 地 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-2
鉄鋼ビルディング16F
T E L 03-6551-2100
F A X 03-6551-2109
事業内容 マンションブランド「LEBEN(レーベン)」並びに
都市型コンパクトマンション「NEBEL(ネベル)」
シリーズの開発・企画・販売を全国で展開。



会 社 名 (株)東都
代 表 者 飯田 光昭
所 在 地 〒201-0014 東京都狛江市東和泉2-4-8
T E L 03-3480-3011
F A X 03-3480-3099
事業内容 地域に密着し、お客様のニーズに合わせた住宅
管理事業を展開。



会 社 名 ナップ賃貸保証(株)
代 表 者 坂口 頼邦
所 在 地 〒102-0083 東京都千代田区麹町3-5-2
T E L 03-3263-6717
事業内容 孤独死、夜逃げ時の残置物処理や見守りサービス
付きの賃貸保証と医療保証。



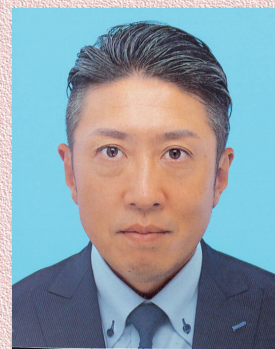
令和4年度入会 正会員一覧



会 社 名 (株)長谷工ホーム
代 表 者 野村 孝一郎
所 在 地 〒166-0004 東京都杉並区阿佐谷南3-35-21
T E L 03-6276-9181
F A X 03-6276-9187
事業内容 長谷工グループの総合力を活かし、全国主要都市
で質の高い戸建分譲事業を展開。



会 社 名 (株)フォワードジャパン
代 表 者 佐柳 努
所 在 地 〒130-0013 東京都墨田区錦糸3-2-1
T E L 03-6658-5370
F A X 03-6658-5371
事業内容 1都3県を中心に買取再販事業を展開。
安心・信頼・喜び・感動・満足を追求。



会 社 名 プレステージ(株)
代 表 者 矢野 義信
所 在 地 〒102-0073 東京都千代田区九段北1-4-1
日本地所ブルックスビル5F
T E L 03-5577-7230
F A X 03-5577-7231
事業内容 中古不動産の買取・再販売を中心に不動産全般を
幅広く取り扱う。





令和4年度入会 正会員一覧

会 社 名 (株)ミニミニ城南

代 表 者 伊藤 賢元

所 在 地 〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿1-21-8

T E L 03-5795-0227

F A X 03-5791-0536

事業内容 東京城南エリアに10店舗。ミニミニグループの強みを活かして事業を展開中。



会 社 名 (株)REAH Technologies

代 表 者 橋野 宜恭

所 在 地 〒107-0052 東京都港区赤坂2-14-11

天翔赤坂ビル602

T E L 03-3526-2443

F A X 03-6774-8951

事業内容 住むと泊まるを垣根なくハイブリッド管理して運用利回りの向上を提供。



iYell(株)

代表者 窪田 光洋
設立 平成28年5月12日
所在地 〒150-0043
東京都渋谷区道玄坂1-16-3
渋谷センタープレイス5F

TEL 03-6455-1005
FAX 03-6455-1004
URL <https://iyell.co.jp/>



事業内容

- 住宅事業者向け住宅ローン業務支援システム「いえーる ダンドリ」を提供する「マーケットプレイス事業」
- 住宅事業者及び金融機関の住宅ローン関連業務のDXを推進する「住宅ローンDX事業」

取扱商品について

住宅ローン業務支援システム 「いえーる ダンドリ」

「いえーる ダンドリ」は、住宅ローンに関わる業務を専用アプリを通じて専門家にお任せいただける住宅事業者向けのサービスです。

サービス特長

- ①住宅ローン業務を一気通貫で経験豊富な専門家がサポート
- ②月間1,000件超えの住宅ローン相談実績で培った審査ノウハウ
- ③全国700行以上の金融機関のネットワークから最適な金融機関をご提案
- ④お客様とはチャットでやりとり。ローンの進捗もシステムで管理可能

会員の皆様へのメッセージ

このたび、全国住宅産業協会に入会させていただきましたiYell(株)でございます。入会承認賜りましてありがとうございます。まだまだ若い会社ですが、会員の皆様の発展に寄与できるよう努めてまいりますのでよろしくお願いいたします。

面倒な[住宅ローン業務]を丸ごとサポート！

いえーる ダンドリ

導入社数
2,500社以上 ※1

※1 2022年10月時点

サービス導入で全業務の
25%削減 ※2

※2 2022年2月
iYell自社顧客アンケート調査(30社を対象)



iYell応援団長
出川 哲朗



(株)A&Fリノベーション

代表者 藤井 裕久
設立 令和4年3月14日
所在地 〒108-0074
東京都港区高輪4-3-8

TEL 03-5449-6448
FAX 03-5449-6447
URL <https://kkafr.co.jp/index.html>



ご挨拶

この数年、私たちを取り巻く環境や行動は随分変わりました。新型コロナウイルスの感染拡大は、私たちの行動を制限させ、外出自粛や営業自粛要請、リモートワークによって自宅で過ごす時間が増えました。ロシアによるウクライナへの侵攻は、エネルギー逼迫、物価高を招き、私たちは節電や節約を余儀なくされたりしました。様々な生きる上での制限が、当たり前のことになってはいけません。私は我慢ばかりの人生だけではなく、できる限り開放的で生きやすい生活を目指して、家族で共にする環境、また働きやすい環境を、より有意義に変えていけるような提案をしたいと思います。

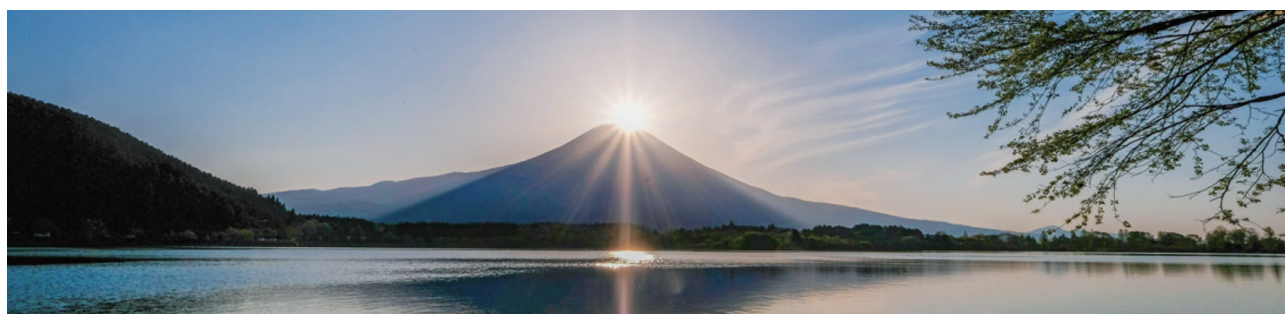
我々は、建築リニューアルの外装や内装、素材にもこだわり、快適に暮らす一助になれるような仕事をしています。また、日本経済を担ってきたプラント工場の保守、メンテナンスもこれまで同様に取り組み続けます。全ては人、環境を第一に考える企業であるように、人々が笑顔で

暮らせる世の中を目指して、今後とも邁進してまいります。

事業内容

私共建設業界でも、地球温暖化や産業廃棄物について問題視されてきています。地球環境を考えると、建築に使用する建材や施工方法を見直していくことが急務となっております。お客様のご要望を叶えることに加え資源循環型経済社会の実現のためにサービスの提供をいたします。

- [1] 建設リニューアル工事・耐震診断・アスベスト除去・対策工事・解体工事・店舗工事
- [2] 環境関連・廃棄物処理・水処理・化学・省力化・公害防止ほか各種プラントの建設・メンテナンス
- [3] 各種プラント関連設備の設計・製作・施工
- [4] FRP関連工事(現地施工・タンク製作)
- [5] 鋳造物・鍛造品(海外調達品)等



Co-Growth(株)

代表者 佐々木 文平

TEL 03-5829-8513

設立 平成19年2月6日

FAX 03-5829-8514

(現社名/事業への移行 平成28年1月)

URL <https://co-growth.jp/>

所在地 〒101-0026

<https://co-growth.jp/reflectle/>

東京都千代田区神田佐久間河岸91

キューアス秋葉原ビル2F



事業内容・セールスポイント

動画と良いフィードバックで営業育成をDXする「Reflectle(リフレクトル)」を開発・運営しています。住宅・不動産業界を中心に、効果的効率的な営業育成のために、多数ご活用いただいております。

業界を盛り上げるため尽力できればと思いますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

～リフレクトルの大切にしたい～

営業は、相手を幸せにする素敵な仕事です。お客様は、住宅不動産を通して得られるワクワクする未来が明確になり、素晴らしいライフスタイルにつながると嬉しいです。

しかし、それを支える対話力・商談力が身に付いておらず、日々苦しんでいる営業もいます。それは一人一人の営業実践をしっかりと見られていないからだ、と考えています。

打開のカギは、「良い営業/商談のキーポイント」を組織の中で具体化すること。そして共有し、お互いに気付きを提供できる場をつくること。リフレクトルは動画と良いフィードバックを交換できる仕組みで実現します。

～こんなお悩みございませんか？～

- ・新人の育成に時間がかかる
- ・トップ営業とその他のメンバーで、営業力に格差がある
- ・上司の指導力がバラバラで、メンバーの成長にバラつきが出る
- ・会社内に営業ノウハウが溜まっていない



～リフレクトルは以下の仕組みづくりを実現できます～

- ・自社に合った体系的な営業育成による、新人の早期戦力化ができる
- ・営業組織の底上げによる、属人化の解消ができる
- ・指導の観点が見える化し、指導力を向上できる
- ・お手本になる営業を、社内ですべて見られるライブラリにできる

全住協メンバーへのメッセージ

個人としては釣りやテニスが趣味です。全住協への参加をきっかけにゴルフも再開したいと思いますので、今後ゴルフコンペでお会いできることを楽しみにしております。プライベートでもお誘いいただけますと嬉しいです！

千葉県船橋市在住ですので、千葉の会にも是非お誘いください！



G O G E N (株)

代表者 和田 浩明、佐々木 勇人

創 業 令和4年2月1日

所在地 〒107-0061

東京都港区北青山2-14-4

the ARGYLE aoyama 6 F

T E L 03-6773-9371

F A X 03-6683-3425

U R L <https://gogen.jp/>



代表取締役CEO
和田 浩明



コ メ ン ト



令和4年6月に新規会員として入会させていただいたGOGEN(株)です。昨年創業したばかりのスタートアップ企業である弊社は、「新しいやり方で、人々により良い不動産を」というミッションのもと、不動産事業者様やエンドユーザー様向けの使いやすいITサービスソリューションの開発を進めております。

昨年の宅地建物取引業法改正を受けて、不動産売買に特化した電子契約サービス「Release(リリース)」の提供を開始しました。国土交通省の規定マニュアルに完全対応し、不動産取引フローに沿ったサービス設計やサポート体制にご好評をいただきまして、大手デベロッパーから地場の仲介会社まで幅広く導入していただいております。

今後は不動産事業者様と連携し、エンドユーザーに価値ある不動産取引体験を提供できるサービス構築を目指しており、電子契約を起点としたデジタル活用で、引渡しまでの決済・住宅ローン・保険といった関連手続きと連携したプラットフォーム化を予定しております。

消費者側のデジタルニーズが高まる一方で、不動産事業者側の実務は多くの書面やアナログ対応での商慣習が続いており、このギャップを



埋めることが不動産取引における課題の一つだと考えております。これまでの取引フローを維持しつつ、事業者様とエンドユーザー双方に新しい手段を提供することで、ロイヤリティ向上による収益率の向上を見込んだ不動産取引の“新たな形”をご提案し、サポートしてまいります。

皆様からのご指導やご協力をいただきながら、精進してまいりますので、どうぞよろしくお願いいたします。



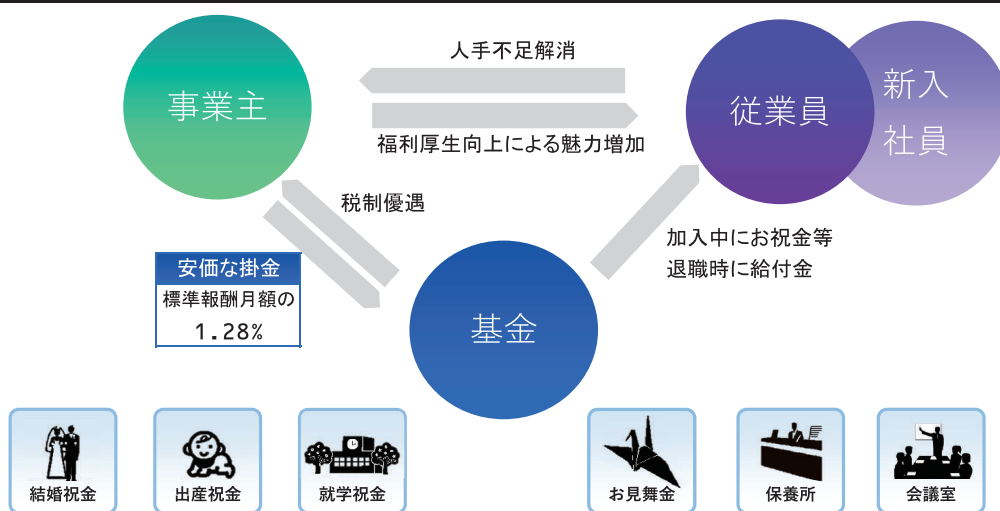
そくりょう&デザイン企業年金基金

代表者 矢野 悟賢
設立 昭和47年4月1日
所在地 〒162-8626
東京都新宿区山吹町11-1

TEL 03-3235-7231
FAX 03-3235-7299
URL <https://www.s-dkikin.or.jp>



人材の確保とその定着のために活用しませんか？



事業内容



人生100年時代、企業様側が年金制度への理解を促すことで、従業員の老後生活に関わるマネープラン構築に寄与してはいかがでしょうか？

当基金は、老後の支えとなる年金制度で、給付額が約束された「確定給付企業年金」です。

事業規模は、事業所数933社、加入者数35,000人、資産規模618億円と全国有数の大型基金なので、安心してご加入いただけます。

是非この機会にご加入のご検討をよろしくお願いいたします。

加入できる方 全ての企業様が加入いただける制度です。業種や地域にとらわれません。

経営者のメリット 事業主様、役員の方でもご加入いただけます。※制度加入時64歳未満の場合掛金は全額損金算入され、税制上優遇されます。

充実した福祉事業 ワークライフバランスを考える福利厚生の充実

全住協の皆様へ



当基金は、令和2年に住宅産業企業年金基金と合併により、当協会の会員企業様も加入いただいております。

退職金制度にご関心のある企業様からのご連絡をお待ちしております。

タウンライフ(株)

代表者 笹沢 竜市
 設立 平成15年9月25日
 所在地 〒160-0023
 東京都新宿区西新宿7-7-6
 トーワ西新宿ビル4F

TEL 03-5337-2997
 FAX 03-6304-0140
 URL <https://townlife.co.jp/>



取締役 営業本部長
長尾 暢人

事業内容

- ① 自社メディア「タウンライフ家づくり」「タウンライフ土地活用等ポータルサイト」の開発・運営
- ② 自社ASP「タウンライフアフィリエイト」の開発・運営
- ③ 企業・事業・サイトM&A業務
- ④ EC事業



▲タウンライフ家づくりサイトトップページ



▲タウンライフ土地活用サイトトップページ

弊社の強み

WEBメディアで「コスパ◎成約率◎」集客のご提案

ご利用方法によって費用対効果増! 高見込みユーザー獲得サービス

- ① 初期費用・月額費・退会費等一切無料 安価で集客が可能!
- ② 契約期間の縛りはナシ いつでも広告のSTOP・STARTが可能!
- ③ 商圏に合わせた集客 希望エリアを自由に設定可能!

実例: 12万円の広告費で1件の成約(タウンライフ家づくり)

約70万円の広告費で2件3.5億円分の成約(タウンライフ土地活用)

弊社について

新サービス「タウンライフ土地活用相談窓口」開設

弊社は従来からの注文住宅・土地有効活用のお客様集客のほかに、ご要望をヒアリング後会社様とのアポイントを提供する「タウンライフ土地活用相談窓口」という別サービスも運営しております。集客のDX化を提案し、住宅業界・土地活用業界に貢献してまいります。



拓実リーガル司法書士法人

代表者 松本 万紀
設立 平成22年12月
所在地 〒190-0023
東京都立川市柴崎町3-11-4
東京ロジテック千代田ビル8F

TEL 042-512-7506
FAX 042-527-5880
URL <https://t-legal.net/>



事業内容

私共の事務所は、開業して今年で13年目。立川市と中野区に事務所があり、都内全域、南関東一円に出張してご対応しております(登記申請はもちろん全国対応)。

売買、担保設定などの不動産登記及び役員変更、本店移転などの会社法人登記をメインで行っております。特に相続の分野に自信があり、令和2年に総勢518名の相続人が出現した公共事業の相続と買収の登記(中央道談合坂スマートインターの底地)に成功したのを実績に、年間200~300件ほどの相続に絡んだ案件をやっています。成年後見人選任申立等裁判所提出書類の作成も得意としています。近年では、国内外の投資家からのご依頼もあり、M&A、事業譲渡、外国人の会社設立なども手掛けています。

セールスポイントですが、①司法書士に限らず

行政書士、測量士補、不動産鑑定士等多様な資格を有する若い人材が揃った事務所であるということ、そして②土日祝日、夜間も、初回ご相談無料でご対応しているということ、③お客様アンケートの結果、94%の方にご満足いただいているということや口コミ評価が高いということ、などが挙げられます。

スピードも速いので、是非一度ご相談ください。今後の事業展開は、23区の案件を積極的に増やしていきたいということと、マンションや戸建ての登記案件、投資用不動産の案件などをメインでやっていきたいと考えております。

相続に絡んで不動産の売却案件が増加しています。全住協メンバーの皆様とWin-Winの関係

でお仕事を盛り上げていきたいと思っておりますので、どうぞよろしくお願いいたします。

ので、どうぞよろしくお願いいたします。



(株)テオリアハウスクリニック

代表者 南山 和也

設立 昭和49年1月24日

所在地 〒177-0053

東京都練馬区関町南4-16-19

TEL 03-5948-5332

FAX 03-5927-4655

E-mail sp@teoriagroup.com

URL <https://www.teoria-houseclinic.com/>



事業内容



弊社はテオリアホールディングスグループの一員として、関東圏内の新築及び既存の戸建住宅に対するシロアリ予防や駆除施工を主に提供しておりますが、お取引先様の業種に合わせた様々な事業展開もしております。

例えば、ハウスメーカー様・新築ビルダー様には、アフター点検における床下点検の代行→シロアリ予防の施工及び保証発行→保証満了前に案内DM送付→床下アフター点検時にビルダー様と同行し継続的な防蟻メンテナンス受注&リフォーム営業機会の創出といった「アフター点検による顧客満足とつながりの維持」「保証満了時の再施工による継続的な売上の創出」「保証満了時点検を入口とした各社様リフォーム営業機会の創出」において実績がございます。

また、不動産会社様向けには、買取り検討時の床下点検→シロアリ防除施工の実施と保証発行により、「買取りリスクの低減」「リノベーション実施の場合の蟻害発見による工期延長や突発的コストのリスク低減」「シロアリ保証による販売後のトラブル低減」といった実績もございます。

また、床下に入っの防蟻施工以外にも、建物外周にシロアリ用トラップを埋め込む「薬剤を散布しない施工」「全国対応を可能とする防蟻施工ネットワークのご提供」も承っております。

戸建住宅における「シロアリ対策」「アフター点検の負担減」「OB客様への営業接触機会創出・ストック営業」「中古売買時のシロアリ被害リスク」などにお悩みの際は、是非私たち(株)テオリアハウスクリニックにご相談ください！





(株)電通 第16ビジネスプロデュース局

代表者 吉田 晃

T E L 03-6216-5111

<(株)電通 第16ビジネスプロデュース局長>

U R L <https://www.dentsu.co.jp/>

設 立 明治34年7月1日

所在地 〒105-7001

東京都港区東新橋1-8-1



事業内容

電通は、顧客のマーケティング全体への多様なソリューション提供に加え、デジタル時代の変革に合わせた効率的な広告開発、最適な顧客体験のデザイン、マーケティング基盤そのものの変革や、マーケティング領域を超えて進化させた様々なケイパビリティを掛け合わせ、顧客と社会の持続的成長に貢献する統合ソリューションを提供していきます。

全住協様へのセールス&アピールポイント

市場環境が大きく変わり、求められる不動産業界自体の変革に当社の総合力、ソリューション力を最大限発揮して、

- ①「半動産®」(※)をコンセプトとした脱従来型不動産モデルを提言。不動産業界の変革を目指すべく、多様な業種業界の参画する事業共創をプロデュースします。
- ②アフターコロナの新しい暮らし&住まい方に関する需要の喚起、新たな市場を開発していきます。

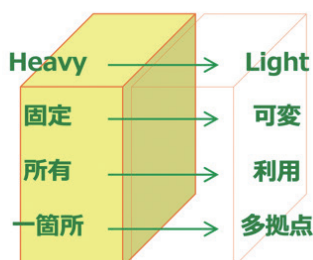
<「半動産」のコンセプト>

定住でも、ノマド的な多拠点生活でも、フレキシブルな住み方が可能に。

それぞれの価値観に合わせて、住みたいエリア、趣味や仲間との過ごし方、住居の建築レイアウト・・・など、さまざまなライフスタイルを自由に選択する。

自由でフレキシブルな価値観 / ライフスタイルを持った人が、ゆるやかに集まり、連帯し、自発的にコミュニティをつくっていく。

それは、アフターコロナの「New Normalな生き方」を前提とした、新しいライフスタイル、街づくり、コミュニティの在り方になるだろう。



今後の事業展開

「半動産コネクティッドベース」の事業化

社会の変革に伴い暮らし方、住まい方が大きく変化する中、各々の価値観に合ったライフスタイルを選択し、フレキシブルで自由な暮らしを求める人たちがつながって(Connect)いく拠点を、「コネクティッド・ベース」・・・「半動産®」をコンセプトに新しい不動産モデルを事業化していきます。目指すのは、次世代型のライフスタイルやコミュニティ、街づくりの在り方。電通は、様々な企業との共創を通じて、コミュニティの特色に合わせた多様な「コネクティッド・ベース」をプロデュースいたします。

全住協メンバーへのメッセージ

「半動産®」及び「半動産コネクティッド・ベース」へご関心を持っていただける皆様のお力になれば幸いです。

※「半動産®」は電通の登録商標です





TRIBAWL(株)

代表者 山本 雄一郎
設立 令和3年7月1日
所在地 〒192-0082
東京都八王子市東町7-6

TEL 03-6869-4100
FAX 03-3370-8444
URL <https://tribawl.com/>



事業内容

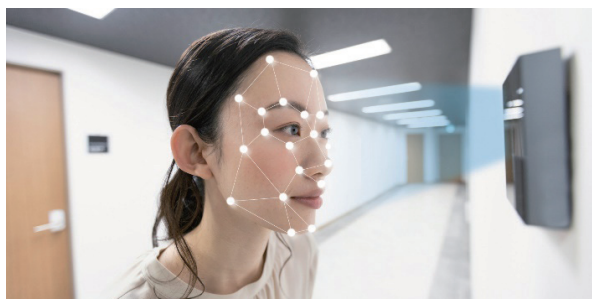
当社は、人間の五感にあたる各種技術(目にあたる画像解析・耳にあたる音声解析、口にあたる自然会話技術、体にあたるロボティクス・各種センシングテクノロジー)を活用し、より暮らしやすい社会の実現を目指している会社です。

例えば、顔認証技術を利用した様々なサービス、骨格認証技術を使ったスポーツ・エンターテインメントサービス、スマートキーやサイバーセキュリティ対策システムも取扱商品の一つです。

取扱商品

1. 顔認証システム

弊社の顔認証システム2.8インチPadは業界最小クラスで、財閥系デベロッパー様にもご採用いただいております。例えば、集合住宅のエントランスドアに設置することで、顔パス入館し利便性が高まります。



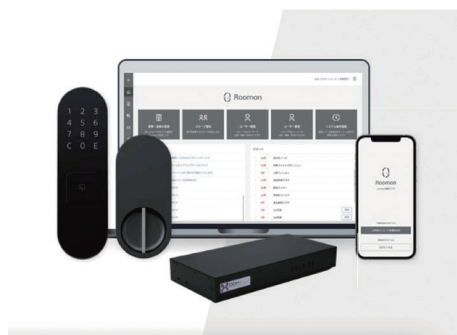
2. アバターガイド付きゴルフシミュレーター

弊社のゴルフシミュレーターはモーションキャプチャーでスウィングを数値化し、アバターがガイドすることによりセルフで、ゴルフの上達を目指せるシステムです。近年都市部で注目されているインドアゴルフにAIで付加価値を加え、無人・省人での運営が出来ます。



3. スマートキー

弊社ではこのたび、米国大手企業であるLockly社と業務提携し、同社の商品取扱いを開始いたしました。また、国内メーカーでは、Roomonを取扱っております。いずれも、賃貸不動産の管理業務の効率化や入居者様の利便性向上に寄与する商品となっております。



4. サイバーセキュリティ対策

セキュリティ対策商品のDDHBOXは、近年被害が増加傾向にあるマルウェアの出口対策に対応した商品です。多くの企業様では既に入口対策をされていると思いますが、日々発生する新たなマルウェアには対応できません。

全住協メンバーの皆様へ

今後も、弊社は技術力を活かし、これからの賃貸不動産のDX化で物件価値向上のご提案をいたします。是非、お気軽にご相談ください。

(株)ドリームネクサス

代表者 田邊 智視
設立 平成30年12月3日
所在地 〒110-0016
東京都台東区台東3-46-8
WITH大橋ビルIII-4F

TEL 03-5826-8978
FAX 03-6701-7282
URL <https://www.dream-nexus.co.jp/>



事業内容

「富裕層の集客を強化したい！」
「住宅購入層・住宅売却層の集客を強化したい！」
「〇〇沿線の居住者の集客を強化したい！」
「ローンを組んだときに同等額の賃貸住宅の居住者からの集客を強化したい！」
「訪日外国人からの集客を強化したい！」
「特定企業の従事者からの集約を強化したい！」

弊社は、様々なターゲット・業種・ニーズに特化したWEB広告(バナー広告)サービス「ネクサス広告シリーズ」の企画・開発・提供を生業としております。様々なビッグデータ×過去の導入実績×専門的な知識と最新の動向に精通した有資格者(匠)による運用を基軸としたWEB広告商品です。ハウスメーカー様、ビルダー様・工務店様、リフォーム会社様、マンションデベロッパー様、不動産仲介会社様始めとする不動産事業者様や富裕層向けサービス会社様のWEB集客施策として、累計4,000件以上の導入実績を誇っております。全住協の会員の皆様にも数多く導入いただいております。

「ネクサス広告シリーズ」のメニューのご紹介

まずは、富裕層の集客に特化した「プレミアムネクサス」。経営者・役員・医師などの職業セグメントや、高年収セグメント(年収1,000万円以上・年収2,000万円以上)、保有資産(保有資産5,000万円以上・1億円以上)といったビッグデータを活用した富裕層へのリーチ・集客を最大化するメニューです。



住宅購入層・売却ニーズ層の集客に特化した「ドリームネクサス」。累積4,000案件以上の不動産広告掲載実績に基づく学習データ(AI)や、様々なニーズに対応したビッグデータ(年収データ | 400万~900万・公務員などの職業データ | 位置情報・年齢・趣味趣向など)を組み合わせ、独自のターゲットセグメントを実現・活用した住宅購入層・売却ニーズ層へのリーチ・集客を最大化するメニューです。



こちらの他にも様々なターゲットの特化した「ネクサス広告シリーズ」のメニューがございます。この「ネクサス広告シリーズ」は、主に広告代理店様を通じて提供しておりますので、お取引のある広告代理店様、又は弊社までお気軽にお問い合わせください。

最後に、弊社は「下町からITを！」を社訓に、テクノロジーに、下町の職人魂・プライド・心意気を融合させ、逸品物の提供を目指している会社です。

ユーミー LA 少額短期保険(株)

代表者 大島 浩司
設立 平成24年3月22日
所在地 【仙台本社】

〒980-0803
宮城県仙台市青葉区国分町3-11-9
アルファオフィスビル702
TEL 022-796-3217
FAX 022-796-3218

【東京本部】
〒160-0023
東京都新宿区西新宿8-14-21 双英ビル5F
TEL 03-5937-5014
FAX 03-5332-7305
URL <https://ym-la.you-me.co.jp>

弊社について

弊社は、東日本大震災の惨状を受け、「被災者向けの家財保険」「被災地の雇用創出」にも貢献できるような事業を立ち上げたいとの思いから宮城県仙台市を拠点として、平成26年1月から営業をスタートし、平成28年に入居者第一主義を掲げ全国に「ユーミーマンション」を展開するユーミーコーポレーション株式会社の完全子会社となりました。

頻発する自然災害、少子高齢化、家族構成、暮らし方の多様化など急速に変化する賃貸マーケットにおいて、いざというときの備えがより重要な時代になってきています。入居者様が安心して生活でき、オーナー様も安定した賃貸アパート・マンション経営を実現していただくため、皆様に信頼され、ニーズにお応えできる少額短期保険会社を目指して取り組んでまいります。お客様本位の安心と補償をお届けし、最も身近で信頼される少額短期保険会社を目指します。

事業内容



賃貸住宅向けの火災保険「賃貸住宅に住むときの保険」をご提供しています。「賃貸住宅に住むときの保険」は、賃貸住宅に住むときに必要な4つ補償をセットにした保険です。

①家財補償

自然災害や水漏れなどに

より家財に損害を負った場合に補償します。

②費用補償

火災や盗難等の事故により費用を要した場合に補償します。また、地震等により居住困難となり転居した場合に見舞費用をお支払いします。

③修理費用補償

窓ガラスの熱割れや水道管の凍結、居室内での死亡事故による修理費用を補償します。

④賠償責任補償

貸主に対する賠償責任に備える借家人賠償責任と、偶然の事故により他人に対して賠償責任を負った場合の個人賠償責任に備えます。その他、賃貸施設を借用し、事務所や飲食店を行う事業者に対するテナント保険の取扱いもしています。

弊社の強み

■凍結への注意喚起の取組み

凍結に対する補償は付帯されているものの、凍結により水道や給湯器を使用できない状態が何日も続くと、入居者様はとても不便な生活を強いられるため、寒波等で凍結予防が必要な地域に対して、ショートメールサービスを利用し、保険契約者の方への注意喚起を行っております。

■取扱い不動産会社へのサービス紹介

ユーミーグループのスケールメリットを活かした商材で、代理店様をあらゆる側面からサポートいたします。賃貸専門である弊社の強みを活かした、賃貸住宅に特化した商材をご用意しております。代理店様の目的に合わせてご活用いただけます。



全住協ビジネスショップのご紹介

全住協ビジネスショップは、組織委員会に設置した全住協ビジネスネットワーク(略称「ビジネスネット」)が認定した賛助会員等の取扱商品を、一般向けには行っていない特別価格・サービスにて会員企業向けに提供する仕組みです。会員の購買におけるメリットとなるとともに、会員間のさらなる交流が生まれています。今回は商品を提供している会員企業のうち2社の取扱商品をご紹介します。商品の詳細は、全住協ホームページの会員専用ページから「全住協ビジネスショップ専用サイト」にてご覧ください。

(株)FRESH ROOM：オゾン発生器 エアバスター

これ1台で社内まるごと除菌・消臭。感染症予防対策にも



人がいる場所でも浮遊・付着している菌を直接分解、感染予防ができる最大25坪まで対応可能な強力オゾン除菌・脱臭機。インフルエンザウイルスを始め、様々なウイルスにも効果があると医学的に証明されました。

- ・コンパクトで設置場所に困りません!
- ・フィルター交換不要でランニングコストは電気代のみ!
- ・皮脂・タバコ等の嫌な臭いにも効果的!
- ・従業員の健康を守り、生産性もUP!
- ・全国500台以上の救急車に同型機が搭載!

価 格

192,000円(税別)
全住協ビジネスネット特典
1個 32,000円引き

問合せ先 商品事業部：小田 悠子
TEL：03-3851-6707 E-mail：contact-us@freshroom.jp

(株)エグジスタンス：電気式床暖房「ゆかうらら」

新素材！ 電気式床暖房「ゆかうらら」



住宅はもちろんのこと、医療現場でのご採用実績があります。

SDGsの目標に沿い、安心して使い続けることができる、これからの時代の電気式床暖房です。

施工指導も行っておりますので、初めてでも安心してご採用いただけます。

価 格

全住協ビジネスネット特典
特別価格

問合せ先 チーフ：根岸 秀子
TEL：03-6825-1500 E-mail：info@yukaurara.jp