


# 「第7次調査団」報告書

中部・東京レインズの現況

平成元年6月

 札幌不動産リサーチ協会  
第7次調査団

## はじめに

### 第7次調査団

団長 三浦征夫

平成2年5月より建設省が認定する、指定流通機構制度が施行されるに当たり、第7次調査団は「レインズの現状と将来」をテーマに、中部・東京レインズの実態を視察してまいりました。

ご存知の通り、この制度の最大の特徴は、

1. 専任専属媒介契約制度の導入
2. コンピューターシステムによる「レインズ」の導入
3. 同一経済圏で一流通機構を指定

が骨子になっております。

これにより、専属専任媒介契約による物件の指定、流通機構への登録とともに、大手、中小業者にかかわらず同一物件情報の共有化と、また現在より広域な情報の入手が可能となるため、多様化、高度化する消費者ニーズに、よりきめのこまかい対応と情報提供が可能になると思われます。

この流通機構の活性化と、予想した効果を期待するためにも、業界特有の閉鎖性を打破し、物件情報の公開と、登録を積極的に行い、消費者本位主義の発想で、流通機構を有効活用して行くことが、我々業者サイドの利益を、不動産流通の近代化につながる事と確信致します。

## 中部・東京レインズの現況

### 1. 中部レインズについて

#### (1) 流通機構の重要性

- ① 不動産仲介において、もっとも重要なポイントは、顧客からの信頼をいかに獲得するかにある。とは、つとに強調されることです。とりわけ、売りの依頼を受けた場合、その物件の買手をいかに早く見つけるかは、仲介業の死命を制するといっても過言ではありません。
- ② 流通機構は、まさにそのために必要なものです。物件の売却依頼を受けた場合、その物件を流通機構に登録し、できるだけ多くの業者に、迅速にその物件情報が届くようにすることで、買手を早く発見すること、また、物件を探している方から相談を受けた場合、いつでも流通機構に登録されている全物件のなかから、希望に適合する物件を取り出して紹介できること、これらを可能にするのが流通機構です。

#### (2) 中部レインズとは

レインズは **R**eal **E**state 不動産  
**I**nformation 情報  
**N**etwork 網  
**S**ystem 制度

の略で、各々の頭文字をとり、**REINS** = <sup>レインズ</sup>不動産流通標準情報システムのことです。

「不動産流通標準情報システム」とは、長くて難しいと思われるかもしれませんが、

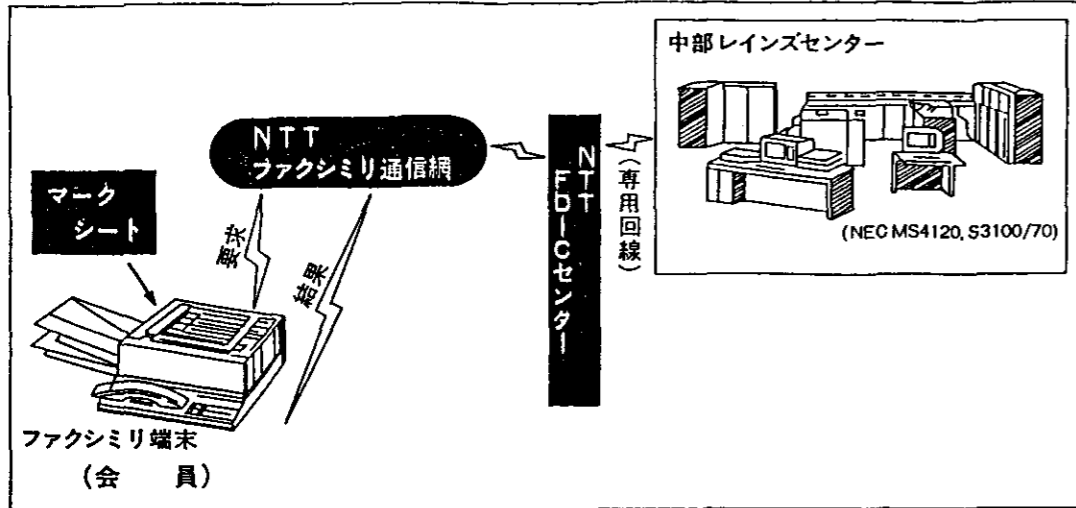
確かにコンピュータと<sup>エフディック</sup>**F D I C** = ファクシミリデータ変換接続装置（ファクシミリとコンピュータとの通信を行うための装置）を使用したシステムは、非常に高度な技術です。今回、ファクシミリをコンピュータの

端末機として使えるようになったのも、この**F D I C**が開発されたからです。

#### (3) **F D I C**対応型システム

- ① **F D I C**対応型システムとは、NTTの**F D I C**という装置を使うことで、ファクシミリにコンピュータ端末と同等の機能を持たせることのできるシステムです。  
すなわち、ファクシミリさえあれば、直接流通センターの諸機能を利用することが可能です。
- ② 流通センターのコンピュータの、諸機能を利用するときのいろいろな要求や指示は、マークシートという特殊な用紙によって行うこととなります。このマークシートに、必要な指示や指定を記入して、ファクシミリで送信すれば、コンピュータはその指示や指定に対する応答を自動的に行ないます。
- ③ 例えば、物件登録用マークシートと、図面をファクシミリで送信すれば、その情報は自動的にコンピュータに登録（入力）されますし、図面要求用マークシートで送信すれば、コンピュータは自動的に要求された図面をファクシミリに送り返します。また条件検索性マークシートをファクシミリで送信すれば、その条件に適合する情報を自動的に検索して、ファクシミリに検索結果を送信します。このようなことを可能にするのが、中部レインズF型システムです。  
マークシートとは、**F D I C**で数字やマーク位置が識別できるように設計された用紙で、ファクシミリから読ませて様々な情報を送信するのに使う。  
<sup>エフディック</sup>**F D I C**とは、NTTが開発したもので、ファクシミリとコンピュータの通信を行うために、データを変換する装置。

中部レイنزの仕組み



(4) 会員のメリット

- ① ファクシミリがあれば、このシステムが利用できます。
- ② 中部一円の情報が入手できます。
- ③ 日報が会員のファクシミリに届きます。
- ④ ファクシミリを端末機として使用するので、費用が安くなる。
- ⑤ マークシートを使用することで、物件登録・図面要求・物件検索ができる。

(5) 会員及び費用

- ① 毎月の費用は無料（3年間）
- ② F型会員加入金 1万円 レインズ店頭看板（無償貸与）  
沿線コードブック、マークシート一式、中部レイنز総合マニュアル、  
会員データ入力を加入金に含みます。  
（昭和63年3月以降の入会者より、レイنز看板有償2,700円）

③ 設備費

センターエンド形通信の着信課金	200円（毎月）	NTTへ支払
同 工 事 代	1,700円（1回限り）	NTTへ支払
ファクシミリ通信網加入費用	800円（1回限り）	NTTへ支払

※注. ファクシミリ通信網（F網）の加入申込みは、流通センターが代行します。

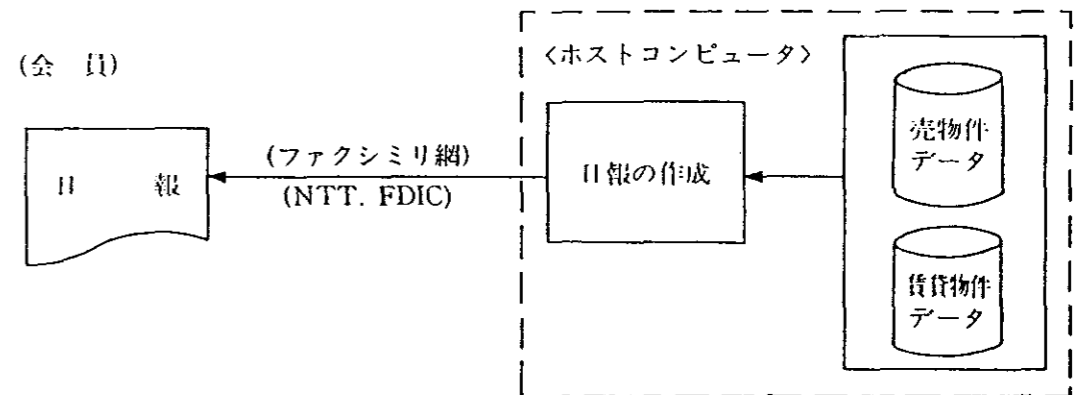
④ 登録等の通信費（着信課金制度採用）

登 録	150円	B4：1物件当り3枚必要
検 索	100円	B4：1回当り2枚必要
図面要求	100円	B4：1物件当り2枚必要
日報費用	30円	B4：1枚当り

⑤ センターエンド型通信の着信課金

中部レイنزの通信費は、受益者負担となります。したがって、利用者側に課金される「着信課金制度」を採用しておりますので、利用代金は電話料金と同様の扱いとなります。

(6) 日報サービスについて



不動産情報の第一のポイントは、新鮮な物件であるということです。今までの情報誌は月2回発行でしたが、より迅速な情報・流通を図るため、新システム「中部レインズ」では、情報の主要項目を掲載した日報を提供します。会員は今日センターに登録された物件が、翌日の朝には自動的に店のファクシミリに到着していることとなります。

また、日報は地域商圏毎（愛知県は8ブロック）に分けて、きめこまやかな情報を用意している。

内容は、物件情報の主要項目がインデックス（棒情報）で掲載されていますので、さらに図面をご覧になりたい場合は、図面要求シートをもちいて、図面をファクシミリで入手することができます。また他地域商圏の日報を知りたい場合は、日報要求シートをもちいて入手します。

(7) 日報配信

日報は火、木、土の週3回の夜間に配信しますので、翌朝各会員のファクシミリに届きます。

(8) 日報の掲載要領

① 掲載される物件

ア. 新規に登録されたもの。

イ. 日報はB4の大きさと、1枚最大20物件が掲載されています。

ウ. 種別→価格の順で掲載します。

○ 土地→一戸建住宅→マンション等→住宅以外の建物→賃貸物件

(居住用)→賃貸物件(事業用)に配列しております。

○ 価格については低いもの→高いものに配列しております。

レインズ機能一覧表

機 能		セン ター	F型 会員	備 考		
レ イ ン ズ  標 準 機 能	売 物 件 情 報	登録・変更・削除・再登録	○	○	図面登録はセンター又は ファクシミリ(FDIC)	
		成約登録	○	○		
		検索	○	○		
	成 約 事 件 例 情 報	図面要求	○	○		
		登録・変更・削除	○	×		
		検索	○	○		
	機 能	図面要求	○	○		
		賃 貸 物 件 情 報	登録・変更・削除・再登録	○	○	図面登録はセンター又は ファクシミリ(FDIC)
			検索	○	○	
			図面要求	○	○	
		会員情報検索	○	○		
		新規売物件日報サービス	○	○		
新規賃貸物件日報サービス	○	○				
各種通知案内メールサービス	○	○				
各種統計処理	○	-				
拡 張 機 能	マ ッ チ ン グ 処 理	条件登録・変更・削除	×	×		
		自動マッチング	○	×		
		マッチング情報メールサービス	×	×		
登録物件統計情報検索	○	×				
情報誌出力	○	-				
ダイレクトメール出力	○	-				

注) ○:サポートする

×:サポートしない

① 物件登録・変更・再登録シート(売物件用)

数字記入例

(マークシート記入上の注意)  
 1. 全欄マーク欄を、待ったに記入する。  
 2. 訂正の場合は消しゴムや白い修正液で十分に消すこと。  
 3. マークシートを折り曲げたり、ゴミや汚れを付けないこと。

会員登録

物件種類

物件種別

物件種目

価格

所在地コード1

所在地コード2

沿線コード

駅コード

バス所要時間

徒歩

土地面積

私道面積

容積率

歩率

建物面積(占有)

バルコニー

地上階数

所在階

築年月

建物構造

間取り

郵便数

引渡時期

期日指定

地上階下

土地権利

土地目

都市計画

用途地域

角地区分

方向

幅員

月地

接道状況

最適用

現況

業務用

売物件証明書(登録)

リスティング株式会社殿

下記の物件は登録されました。

昭和63年 3月 1日  
 愛知県不動産流通センター

項目	内容
物件No.	13030001
種類	売物件
物件種別	一戸建住宅
物件種目	中古戸建
価格	3,000万円
坪単価	万円
所在地1	23104 愛知県名古屋市西区
所在地2	049005 城西五丁目
沿線	4482 名古屋市名城線
駅	050 名城公園
土地面積	90.8㎡
建/専㎡	70.2㎡
取引態様	専任
図面区分	有
報 酬	分かれ
建 べ い 率	80%
容 積 率	300%
バ ス 時 間	分
徒 歩 時 間	10分
徒 歩 距 離	800m
面積計測	実測
私道面積	8.32m
バルコニー	
築年月	昭和60年1月
建物材質	木造
建物形式	複階建
階/階建	2/階建
部屋数	3
タイプ	LDK
管理費	円
修繕積立	円
駐引	即時
土地権利	
土地目	市街
都市計画	近商
用途地区	角地
角地区分	
方向	南
接道幅員	5m
最適用	
現況	空家
業務用㎡	㎡

種 目 物件№	所 在 地 駅・地名	バス 徒歩	地 価 坪単 (万)	土 地 (㎡) 建 物 (㎡)	間 取 費 管 理 費	会 員 名 TEL 態 様 図 面
売地 00003013	北区生駒町2丁目 志賀本通		400m	1394 68.0	87.01	光伸不動産 052-892-5335 売主(無)
売地 00003036	中区千代田1丁目 矢場町		250m	6300 580.0	104.05	藤和不動産商事 052-262-1051 一般(有)
売地 00003037	中区大須2丁目 矢場町	10分	250m	6826 580.0	38.90	愛銀宅建商社 052-882-1222 一般(有)
売地 00003019	西春日井郡新川町2 新川橋		300m	6900 580.0	202.60	光伸不動産 052-892-5335 売主(無)
新築一戸建 00000110	瀬戸市東横山町 新瀬戸		600m	2150 61.15	2 LDK	磯大洋商会 052-981-8797 売主(有)
新築一戸建 00000156	千種区今池3丁目 千種		640m	2195 62.32	3 LDK	磯大洋商会 052-981-6741 売主(有)
新築一戸建 00003258	尾張旭市新居町上の田 尾張旭	8分	500m	2700 86.00	4 LDK	相生不動産 052-895-3151 売主(有)
新築一戸建 00003166	北区平手町1丁目 又穂住宅東		160m	2880 80.02	3 LDK	磯大洋商会 052-981-8797 売主(無)
新築一戸建 00003212	春日井市角崎町2丁目 勝川		100m	3100 98.02	3 LDK	モダン不動産 052-522-1234 売主(有)
中古一戸建 00003235	愛知郡日進町赤池 赤池		300m	1490 30.10	3 LDK	モダン不動産 052-522-1234 売主(有)
中古一戸建 00003035	中区千代田1丁目 矢場町		250m	1500 30.12	3 LDK	藤和不動産商事 052-262-1051 一般(有)
中古一戸建 00003035	中区大須2丁目 矢場町	1分	50m	1826 38.90	4 LDK	愛銀宅建商社 052-882-1222 一般(有)
中古一戸建 00003035	北区生駒町2丁目 志賀本通		100m	2200 67.79	3 LDK	光伸不動産 052-892-5335 売主(有)
マンション 00004632	名東区一社1丁目 一社		700m	2600	3 LDK	モダン不動産 052-522-1234 売主(有)
マンション 00004992	天白区天白町植田 植田		500m	2800	4 LDK	モダン不動産 052-522-1234 売主(有)
中古一戸建 1303001	西區城西5丁目		800m	3000	3 LDK	リスティング 011-531-8377 売主(有)

2. 東京レインズについて

- 東京都宅建協会では、F型指定流通機構で実施されている。他方、パソコン端末で検索するB型の流通機構のモデルとして、アットホームオンラインシステムの稼動状況を視察した。
- オンラインシステムの現在の加入数は、約600社が利用している。アットホーム社のホストコンピュータに、約40,000物件が毎月登録されている。また成約等の調査は日々クリーニングされており、情報の生命である新鮮さを保っている。会員は手持のコンピュータで情報を検索し、迅速に情報を入手し、物件の成約を高めている。オンラインの利用、情報登録物件数(図1、図2)が日々増大している現状です。今後、簡単な操作、多彩な機能をもつ、B型システムが主体となるだろう!!

図1 アットホームオンライン利用状況

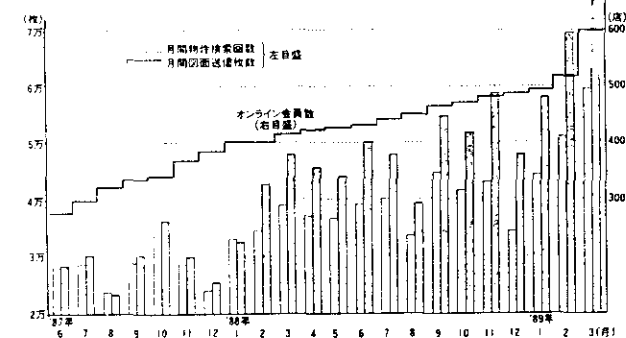
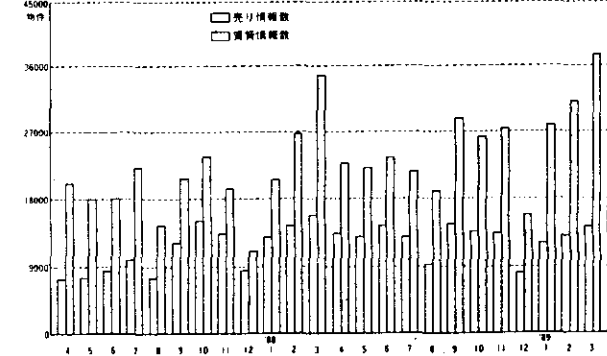


図2 情報登録件数 首都圏



## 調査団視察コース

6月6日 名古屋コース

◇中部レインズセンター

名古屋市西区城西5丁目1-14

TEL (052) 522-2575

◇(社)愛知県宅地建物取引協会

副会長 松本 幸 憲

主 事 田 中 新

◇アットホーム(株)名古屋営業所

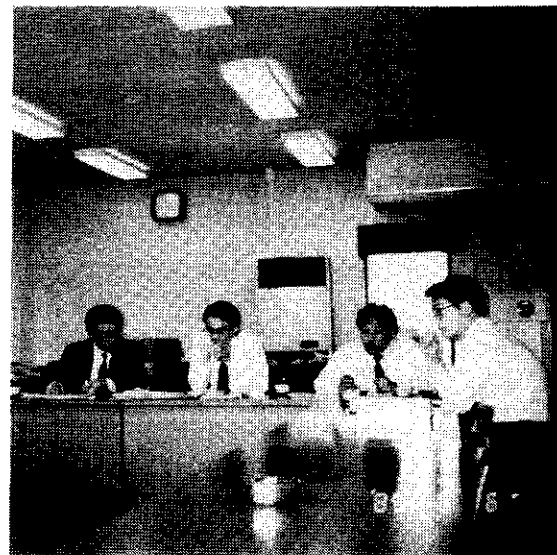
所 長 菅 田 薺 箭

地方本部取締役本部長

島 田 恒 彦

地方本部業務推進室システム担当

課 長 福 嶋 政 光



◇ホームストグループ

殖産不動産株式会社名古屋支店

名古屋市中区錦1-3-2 殖産ビル9F

TEL (052) 204-1045

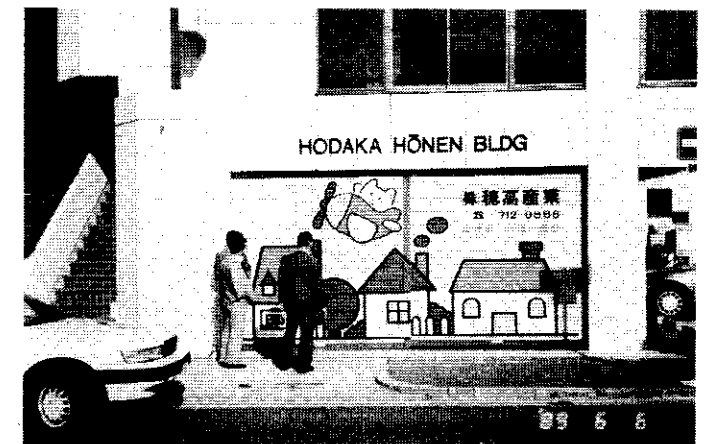
営業課長 不破 章 雄

◇株式会社 穂高産業

名古屋市千種区豊年町9番15号

TEL (052) 712-0888

代表取締役 山 本 洋 明





◇中央信託銀行名古屋支店

名古屋市中区錦2丁目20-25

TEL (052) 231-1147

不動産部売買課

課長 齊藤和政

◇株式会社 愛宝

名古屋市中区錦2丁目19-20

TEL (052) 212-0888

代表取締役 森田佳穂



◇三交不動産株式会社

名古屋市中区錦2丁目19-21

TEL (052) 212-1321

所長 田嶋等

6月7日 東京コース

◇アットホーム株式会社

東京都大田区西六郷4-34-12

TEL (03) 730-6410

代表取締役 松村文衛

室長 横川康弘

業務部部長代理

中川憲吾

営業部OA営業課

課長代理 後藤正美

◇伊豆興産株式会社

東京都渋谷区渋谷3丁目18-7

TEL (03) 409-9621

代表取締役 永田忠男

◇MRD株式会社

東京都新宿区新宿3丁目24-1 住友銀行新宿ビル4F

TEL (03) 356-4444

東京センター所長

白倉敏明

情報課課長 高野祐治

◇新宿ルミネ（共同店舗）

ミサワホーム株式会社  
大和ハウス工業株式会社 } 展示会場  
住友林業株式会社  
アパマン館（賃貸業）



## 第7次調査団視察を終えて

団員 大久保 英 明

今回の研修旅行で得た情報の範囲で、リスティング協会の運営に参考になればと思い、気がついた点を列記したい。

### 1. 情報伝達の迅速化

平成2年には専属専任制度が実施されると、3日以内にレインズに登録しなければならなくなる。現在当協会の配布図面は、週一回である。

これを会員内に公平に迅速に、3日間より早く情報が伝えるシステムを急がねばならぬと思われる。情報資料も簡略化し、手軽にできる方法も検討を要す。

### 2. 専門分野研修レベルアップ（税務、民事）

レインズの発達により情報網が広がり、そしてコンピュータ管理で手軽に情報が得られるようになってくる。

一般客が茶の間で、情報を得られる時代もそう遠くはない。そういった時代に対応する強味は、売元付に力を入れる営業展開であろう。（利は元にあり）

それには、客のどんな相談にも対応できる、実務知識を高める事も一つである。当協会の研修も更に濃度を上げ、コンサルティングのマニュアル化を計りたいものである。

### 3. 異業種交流

今回の研修で、仲介分野に色々な関連分野からの参入の動きが、活発になってきているのに気がつく。

今後、異業種からの参入も多くなっていくのではないかと、その異業種も本業のメリットを求めて……。

むしろ当協会の組織力で、異業種へ飛込んでどうか。（情報源の対称として）

当面、定期的な異業種交流を計れる会合作りなどどうか。

#### 4. 情報処理機械化への投資

いずれコンピューターが普及されるが、今のところ一社ではとても使いこなせないし、買えない。これを会員相互のものとして、利用できる方法を検討し、形として残るものに重点的に投資されてはどうか。

以上、研修旅行を顧りみて気がついたことを述べたが、不動産業も信頼産業と云われ、心と心のつながりが大事と、耳にタコができるほど聞かされているが、しかし当業界も情報産業としてとらえた場合、果して現状のままでいいのか、いささか不安をかくせない。

かつての建築業界、特に一般建築分野の業界の変化をみると、当業体の変化にも似たようなものを感じる。年間200万戸時代には、一般大工さんが口こみで仕事をとれた。それが160万戸の現在、若い営業マンが夜訪で住宅受注に奔走している。

待ちの営業（くもの巣営業）から攻めの営業（蜂の巣営業）に変化し、大手にシェアを奪われている。

当協会も、正しい情報を迅速に伝え、集めるにはどうあるべきか、という観点の論議も大事ではないかと思う。

### 調査視察団員名簿

団 長	三 浦 征 夫	三栄住宅流通(株)
	豊平区平岸4条9丁目15	☎823-7763
団 員	大久保 英 明	(株)オークボ企画
	西区前田8条19丁目4-6	☎682-3567
団 員	明 円 英 博	札幌ホーム
	北区麻生町2丁目1-5	☎747-9530
団 員	西 部 早 哲	札幌緑地都市(株)
	中央区南1条西3丁目 札幌中央ビル	☎231-3075
団 員	源 藤 義 幸	藤ホーム(株)
	中央区南2条西13丁目319-9	☎261-2610