



ハウスメーカー・工務店の皆様

土地なし顧客の
成約率を高める

不動産売買仲介業の皆様

商談の質を向上し、
売上アップ

土地分譲・分譲ビルダーの皆様

土地仕入れの
価格調査に役立つ

ト
キ
ボ
ウ
マ
ン
ズ



住宅・不動産業界には非効率がたくさん！

注文住宅

“土地なし”のお客様は
時間と労力がかかるけれど受注が難しい!?
～こんなお悩みありませんか～



情報の収集に多くの時間がかかる

他社の土地・条件付き・建売に負ける

新人とベテランで営業力に差があり、
契約率に差が生まれている

お客様が希望条件の「高望み」をしており、
土地を決めてくれない

不動産会社からの情報が遅い

お客様の方が土地情報に詳しい
(情報格差を取れない)

売買仲介

バラバラの物件情報・不動産情報を
お客様に整理して説明するのが難しい!?
～こんなお悩みありませんか～



物件情報収集や管理が大変

分かりやすく地図で見せて営業したい

新人とベテランで営業力に差があり、
契約率に差が生まれている

新着情報・価格改定をいち早く知りたい

専任媒介契約が取れない

価格査定の上昇を上げたい

分譲住宅

土地の仕入れに困っている、
価格決定で失敗して大量の分譲地在庫が発生!?
～こんなお悩みありませんか～



土地仕入れ価格の決定が難しい

仕入れ価格の意思決定に時間がかかる

ベテラン営業でないと
仕入れ営業ができない

社内の説得・稟議資料作成に
時間がかかる

売り情報を効率的に集めたい

アナログ業務が多い
(業者回り・調査・資料集め)

そのお悩み、土地バンクが解決します！

欲しい情報が

マップ上に表示されるから
スピーディーに土地提案ができます



P.03へ

誰でも使いやすいマップ型のツール
だから、新人・ベテラン関係なくその日から
圧倒的な商談力が身に付きます



P.05へ

土地を仕入れる際の
市場調査に活用できます



P.07へ

注文住宅会社の皆様

～土地なし客対応における7つの悩み～



- ①土地探しの情報収集が煩雑(複数のサイトを見る)
- ②プラン打ち合わせをしたいが、土地探し業務に多くの時間を取られる
- ③不動産会社からの情報が遅い。お客様の熱が冷める
- ④お客様に土地探しを任せると、他社(建売/条件付)に流れてしまう
- ⑤お客様が希望条件の「高望み」をしており、土地を決めてくれない
- ⑥相場情報等をお客様に説明しても、口頭では納得してくれない
- ⑦お客様の方が土地情報に詳しい(情報格差を取れない)

Column

土地探しは、営業？お客様？どちらがすべきか？!

	「お客様が探す」場合 	「営業が探す」場合 
○	<ul style="list-style-type: none"> ■情報収集に時間をかけなくて良い ■土地営業の手間がはぶける 	<ul style="list-style-type: none"> ■営業の方で希望条件を整理できる ■営業の方で購入時期を誘導できる
△	<ul style="list-style-type: none"> ■土地決定時期が不透明になる ■土地営業力の強い他社に取られる ■不動産会社が誘導する可能性がある(提携しているハウスメーカーに行く等) 	<ul style="list-style-type: none"> ■土地情報収集の時間がかかる ■土地付け営業の手間がかかる
向いている会社	<ul style="list-style-type: none"> ①大量に集客が発生する会社 <ul style="list-style-type: none"> ☑大量の集客をさばいて受注を取りたい場合、営業の手間を減らして(=建物設計のみに焦点)受注数を増やしていきたい ②唯一の商品・プランニングを持っている会社 <ul style="list-style-type: none"> ☑他社への離脱を考えなくても良い場合、長期で保留することへのコストが低い ☑土地付け営業に時間とコストをかけなくても、商品力で受注を獲得できる 	<ul style="list-style-type: none"> ①集客を確実に受注につなげたい会社 <ul style="list-style-type: none"> ☑営業主導の話ができるため、予算に合わせた土地へと誘導できる ☑また、購入決定時期も決めやすいので、契約時期の見込みを立てやすい ②自社のブランディングを強化したい会社 <ul style="list-style-type: none"> ☑土地付け部分を自社の強みとして設定 ☑「土地に詳しい会社」を1つのサービスとして内包し、他社への離脱を減らし、囲い込むことができる

結論：受注率を重視したいなら、土地探しは営業が行うこと！

土地付け営業のポイント

～お客様が土地を決定するパターン～

1. 出るまで待つ
2. 仕方なく、時期が迫って決める
3. **希望条件を緩和して、決める**



**お客様の希望条件を緩和した上で、
土地探しをリードすることが大事!!**

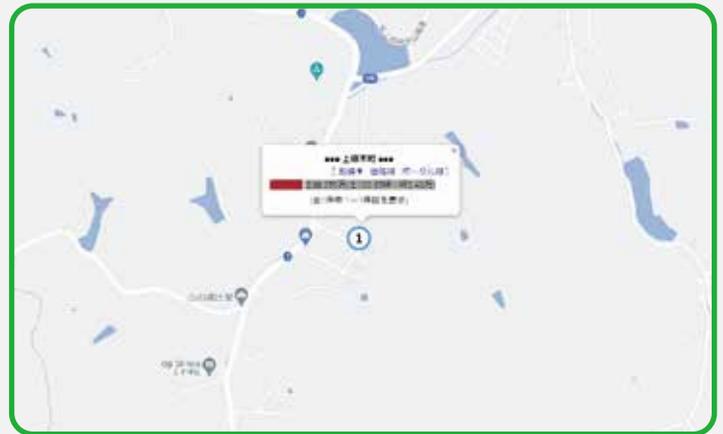


販売中+絞り込み



希望エリア × 予算内の土地を表示して見せれば、
お客様が土地を選びやすくなります！

過去5年分の物件情報



過去の物件情報を見せることで「待っていても出ない」
ことを立証ができます！

地価の値動き+町名相場



土地の値上がり状況を伝えれば、「今買った方が
良い」という話に説得力が得られます！

追加登録



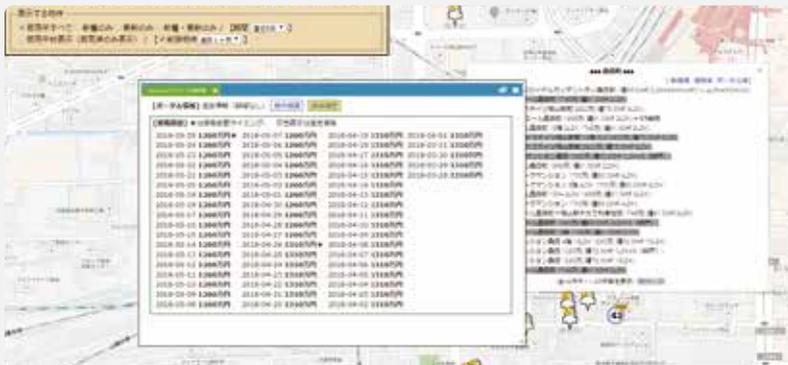
土地情報は追加登録が可能！
非公開物件や自社土地を登録して、お客様に紹介
できます。

不動産売買仲介業者の皆様

買い営業編 ① 初回面談

案内物件の 選定

お客様のニーズヒアリング時に、特定地点までの距離を気にされている場合（職場までの距離や学校までの距離など）、測量ツールの「円」を使って、特定地点からのご希望距離内にどんな物件があるかを示す。「詳細」タブからさらに条件を絞り込んでもよい。事前にお客様がいくつか物件を考えていた場合、距離の条件に当てはまるか当てはまらないかが明示しやすく、むやみやたらと案内することを防げる。



買い営業編 ② 追客

前準備で 新着物件を見る

電話などをする前に一度土地BANKでポータルの新着情報を確認する。紹介する物件以外に新着で出ているのを見逃すことがなくなる。もし新着があればそのまま電話などで連絡した際に「〇日前（例：昨日）にこんな不動産も出ました！」と紹介すればよい。この時、お客様の条件に合うものだけを絞り込まず、少し広めの条件で探して、出てきたものを紹介すればニーズ把握などにも役立つ。



買い営業編 ③ 再面談

案内前の クロージング

あらかじめ土地BANKの画面上で案内物件の周辺環境を見てもらうことで、現地マンションからバス停・スーパー・コンビニまでの距離を測ることもできるので、数字でも視覚的にも知ってもらうことができる。「この立地だったら車は1台だけで良い」という事になり、駐車場1台分のランニングコストを下げる事ができる。結果、資金計画がピッタリと当てはまった状態で案内でき、案内後に申し込みをいただいた例も。

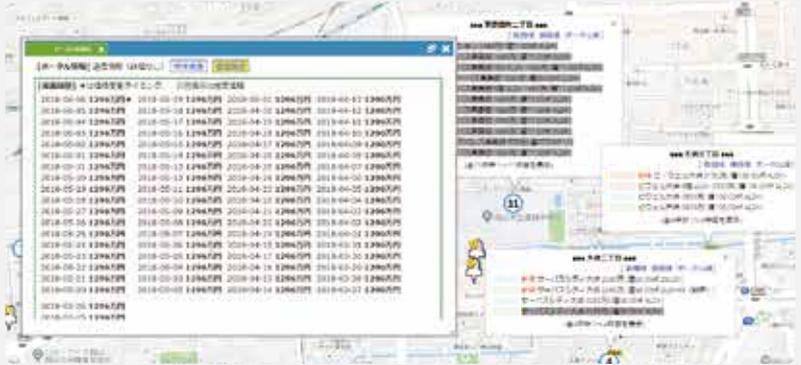


初回面談から、追客・再面談・クロージングまで、利用シーンごとにケーススタディを紹介。いずれも買い付けや受託につながった事例です。お客様へのアプローチに有効な土地BANK活用方法ですので、ぜひご参考にさせていただき、御社の成果につなげてください。

売り営業編 ① 初回接触

他社より早く
値段を伝える

一括査定からの問い合わせに対し、お電話での追客時に、大体このあたりの相場はどのくらいなのかと聞かれ、周辺の取引事例およびポータルサイト等の過去取引事例を基に1坪あたりの単価をその場で答える。取引された日付も踏まえながら、土地の値動きも伝える。他社が査定に一週間程度は必要というような場合、すぐに値段を伝えることが強力なアプローチとなり、他決止めに有効。(他社を断っていただけ)



売り営業編 ② 初回面談

居住中での
販売の不安

「居住中での販売を考えているため、興味本位の方が多く見に来ることが不安だ」というお客様に対して、土地BANKを使った買い営業方法を示し、購入検討のお客様にむやみに見せるわけではなく、条件と絞り込みを行ったうえで案内を行うことを説明し、不安を解消することができる。



売り営業編 ③ クロージング

ライバル物件の
表示

査定価格や売り出し価格の提案時、同条件の販売中物件(少し幅を持たせる)を表示させ、買主側からどのように市場が見えるか、売主様の物件がどう見えるかを見せる。価格の根拠や妥当性を示しやすく、受託クロージングにつなげやすい。
買主側からどのように市場が見えるか、売主様の物件がどう見えるかを見せることでも価格の根拠や妥当性を示しやすく、受託につながり、専任媒介契約を頂いた例も。



土地分譲・建売分譲ビルダーの皆様

～土地仕入れにおけるよくある問題～

- ①仕入れの意思決定/決裁に時間がかかる、
(複数部署・部課長役員承認が必要など)
- ②売れる土地仕入れ価格の判断が難しい…
- ③社内向けの稟議資料作成に時間がかかる
- ④アナログ業務が多い(業者回り・調査・資料集め)



①仕入れ価格の調査ができる！



町域ごとの坪単価はもちろん、土地BANKには過去5年以上の価格・期間・面積などの情報が蓄積されています。これで、仕入れ実績や土地勘の無い地域でも意思決定の精度が飛躍的に上がります。

②農地情報・公図機能



農地情報や農業振興地域を表示させれば、分譲化ができる土地の候補・地主さんへの直接交渉する土地などをご覧頂くことができます。アタックした農地情報にはメモを残せるため、自社の用地仕入れ活動のデータベースとして活用できます。また、公図機能を利用することで地番・情報の調査が可能です。

※一部の地域では地図上には表示されません

③建売分譲の検討を楽にします！

【大福】の新築戸建相場

最終確認日: 2023-10-05

対象件数: 57件
 物件価格: 1388万円 ~ 5830万円 / 平均3375万円
 土地面積: 104.55㎡(31.62坪) ~ 14970㎡(4528.42坪) / 平均410.4㎡(124.14坪)
 建物面積: 83.42㎡(25.23坪) ~ 136.3㎡(41.23坪) / 平均107.83㎡(32.61坪)

登録日 最終確認日	期間	価格	土地面積	建物面積	間取り	取説名
2023-05-03 2023-10-04	154日	3490万円	104.55㎡ 31.62坪	96.05㎡	4LDK	三井のリハウス北長瀬駅前センター 三井
2023-09-18 2023-10-04	16日	3390万円	108.21㎡ 32.73坪	101.22㎡	4LDK	三井のリハウス北長瀬駅前センター 三井
2023-05-03 2023-10-04	154日	3190万円	110.53㎡ 33.43坪	105.16㎡	4LDK	三井のリハウス北長瀬駅前センター 三井
2023-05-03 2023-10-04	154日	315.2万円	105.28㎡			三井のリハウス北長瀬駅前センター 三井



現在、過去の売出し情報を参考に、商品企画の検討も楽になります。
 また、過去の売り出し件数・情報がわかれば、需給の予測の参考にもしていただくことができます。
 自社の分譲地・建売情報を登録することで実績のアピールにもつながります。

④土地の仕入れ・分譲に使える便利な機能がたくさん！

航空写真&ストリートビュー



昔の古い状況や環境の把握できる航空写真



土地の広さや距離がわかる測量ツール



社内で情報が共有できるメモ機能



再開発や合筆予定地などがわかる図形メモ



市街化区域内の農地がわかる農地メモ



case study

土地BANK® 導入事例

これぞDXツール。業務効率が大幅に改善しました！

株式会社ヤマト住建様



株式会社ヤマト住建
DXマネージャー 神奈川エリアマネージャー
磯野 様

営業のジレンマを解消。業務改善のオートメーションツール

>土地バンクを導入したきっかけをお伺いできますでしょうか？

数年前から業務改善に取り組んでおり、特に営業の業務改善を重視していました。土地バンクは、過去・最新の土地の販売状況や成約情報、物件の周辺環境など、我々がお客様に紹介するデータが「ボタン1つ」で入手できる点にメリットを感じました。営業人員が手を動かさなくてもオートメーションで「土地バンク」上にほぼリアルタイムで更新されます。これにより、資料準備が圧倒的にラクになりました。



売面談時の受託率増加！大手に対抗する営業ができます！

株式会社ウェーブハウス様

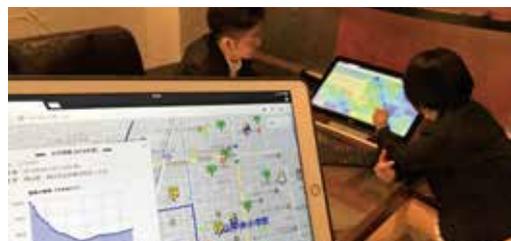


株式会社ウェーブハウス
売買仲介マンション課リーダー
鈴木 様

買営業・売営業いずれの場合でも、面談時に使うと効果を実感できます

>土地バンクを活用してどのような効果を感じられますか？

面談時に物件情報や過去の販売事例、相場情報などを簡単に表示させてお客様にご説明することが可能なので、営業の言葉に信頼が生まれています。特に売営業の面談においては、査定書とともに土地バンクで現在販売中のもの、過去に販売されていたもの、どれくらい販売に時間がかかったかなどを説明することで査定価格に納得いただき、大手に負けず受託をとることができています。



土地仕入れ×DX。豊富な情報があり、仕入価格の見極めに効きます！

株式会社グリーンエネルギー・ライフ様

GreenEnergy Life
& Company

まとめておまかせ！
土地バンク いえとち本舗



株式会社グリーンエネルギー・ライフ
代表取締役社長
竹村 様

“事実情報(ファクト)”を集め、自社の“解釈・判断軸”を共通化することが勝ちパターンに

>実際の成果実感としてはいかがでしょうか？

最近「不動産A I 査定」などのシステムもある中、弊社は、“事実情報(ファクト)”を集めるのは「デジタル」で行い、それに対する“解釈”は「人間」が行うという、棲み分けするようにしています。データを見ると「なんでこんな期間売れてないんだろう？」といった不思議な情報に気づきます。そこにヒントがあり、その事実気づける目利きができるプロこそが付加価値のある仕事ができると考えています。



脅威の売上4倍に！建築×不動産の二刀流の営業ができます！

有限会社すまい倶楽部/株式会社キーセント



有限会社すまい倶楽部/株式会社キーセント
代表取締役社長
田子 様

日課は毎朝5分の土地バンクチェック、継続するだけで誰でも土地・物件紹介のプロに

>活用するうえで工夫されている点はありますか？

シンプルですが、毎日土地バンクを確認することを習慣化することです。毎朝の朝礼で必ず営業全員で確認するようにしています。これを行うことで、

- ①若手・ベテランにかかわらず誰でもエリアの相場感覚や物件の売買状況が把握できる
 - ②相場や売買情報が頭に入っているからこそお得な物件を見逃さない
- といったメリットがあります。毎朝5分の土地バンクチェックがうちの日課です。



その他の事例はこちら
《お喜びの声、続々！》



土地BANKだけの便利な機能



物件検索 & 表示

「土地」「戸建」「マンション」「その他」で、不動産情報を検索でき、それぞれのアイコンで視覚的に表示できます。



成約事例表示

自社・他社に関わらず成約事例を登録しておくことで、お客様宅にお伺いして、その場での査定が可能です。



絞り込み表示

それぞれの不動産情報をさらに、金額、土地面積や建物面積、築年数などの条件を組み合わせて絞り込み表示させることが可能です。



用途地域表示

分かりにくい用途地域が地図上に表示されます。マウスカーソルを合わせると、その地点の用途地域をメニュー内に表示できます。



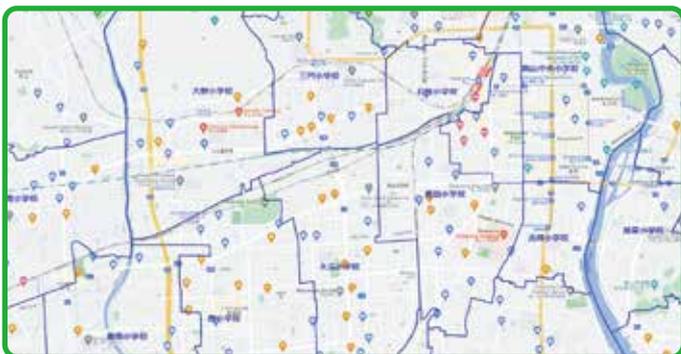
建築条件付土地表示・ペット可アイコン表示 / 非表示切替

条件付き土地を非表示にしたり、需要の高い「ペット飼育が可能」な物件もチェックボックスをクリックするだけで表示・非表示ができます。



河川浸水想定表示

洪水で河川が氾濫した場合、浸水想定区域と想定される水深を示し、色別で表示します。カーソルを合わせると、その場所の浸水深が表示されます。



小学校区表示・中学校区表示

タブをクリックするだけで表示が可能です。小学校区・中学校区と重ねて表示させることもできます。(一部、未対応の地域があります。2023年現在)



測量ツール (円を表示)

円の中心から半径1kmの範囲や10分で移動可能な範囲を、円で表示することができます。

土地BANKだけの便利な機能



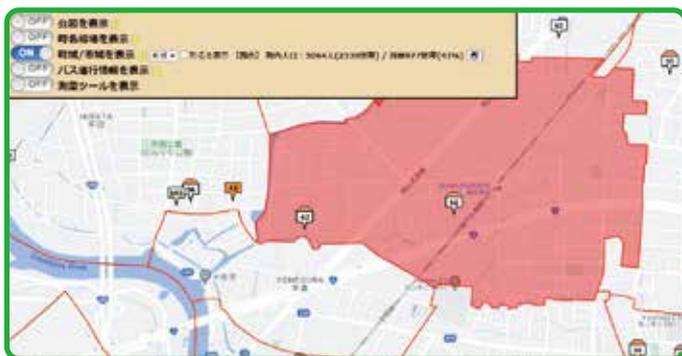
低位地帯表示

周辺部よりも標高が低く、排水が困難な低位置帯を色別で表示します。カーソルを合わせると、その場所の最大浸水深さを表示します。



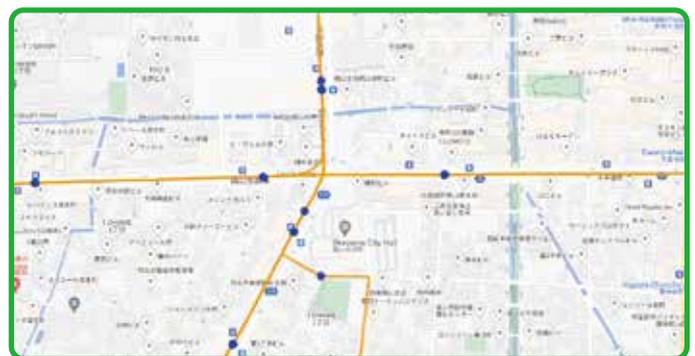
交通情報表示

渋滞情報・交通機関強調(道路・バス停の名称などを強調)表示ができます。



町域・町名・世帯数・人口表示

カーソルを合わせた箇所の町域・町名・世帯数・人口を表示します。



バス運行情報表示

バス停の位置や運行情報を表示します。主要道路以外でも、アクセスの良さを判断することができます



地価公示表示

地点の坪単価・㎡単価・増減率・前年比をアイコンで表示します。さらに詳細をクリックすると、過去の価格の推移をグラフで表示できます。



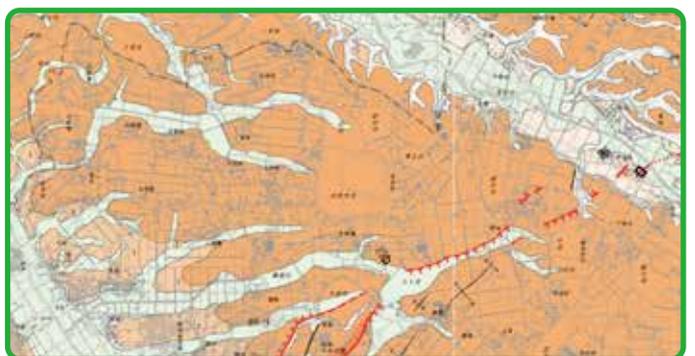
坪単価表示

周辺の公示地価や市場情報をもとに算出した町ごとの坪単価を数字で表示します。表示は「公示地価」と「市場情報」の2種類から選べます。



土砂災害危険箇所表示

色が塗られている場所で危険箇所を知ることができます。地図上の該当箇所にマウスカーソルを合わせると、その箇所の情報が表示されます。



活断層図表示

公開されている活断層図を切り替え表示することができます。
※活断層図は公開されていない地域が多くあります。

販売パートナー募集

様々な業態の皆様にごパートナー活動を頂いております

フランチャイズ
ボランタリーチェーン本部

住宅・不動産業界向け
コンサルティング会社

建材・資材流通会社

広告代理店

住まい関連メディア企業

住宅展示場
紹介カウンター事業運営会社

他にも様々な利用方法がありますので、
詳しくはHPよりお気軽にお問い合わせください

例：不動産会社/分譲地販売会社が物件登録し、住宅会社が土地情報入手されるなど



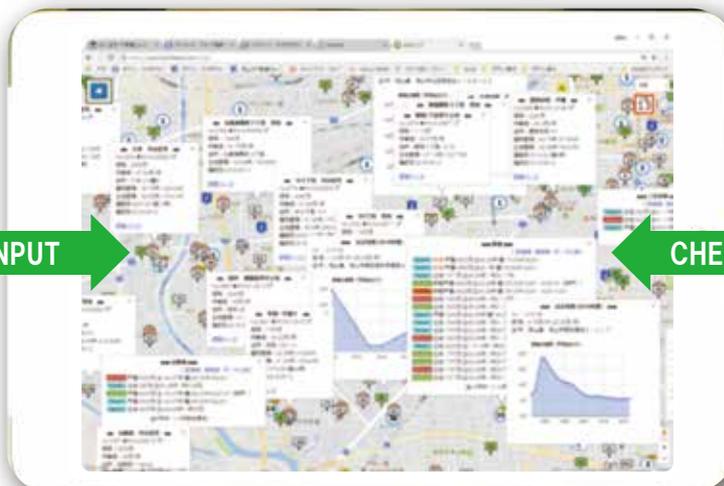
物件登録

元付業者

土地分譲

建売情報

INPUT



CHECK

情報収集

客付業者

条件付き
販売HM

注文住宅
会社

Q&A

料金について知りたいです。

土地バンクは、ブラウザ上で動作するクラウドサービスであり、利用者数に応じた料金体系となります。詳細はご面談にてお伝えさせていただきます。

会社の規模が小さくても使えますか？

ご利用可能です。1～2人の小規模の設計事務所や法人化していない個人事業主の仲介会社などでも利用実績（現在も利用しています）があります。

地方でも使えますか？

ご利用可能です。土地バンクは、全国対応となっています。お客様のニーズに合わせた検索及びサービス展開が可能です。

宅建免許がなくても使えますか？

ご利用可能です。IDがあれば誰でも使えます。

ITに苦手意識がありますが、使えますでしょうか？

複雑なシステムなどは無く、GoogleMaps上でON・OFFのスイッチ切り替えでご利用頂けるため、視覚的にわかりやすい仕組みになっております。ご不安な方は初回にオンボーディングで研修も組めるオプションもございますのでご安心ください。

スマホでも利用できますか？

ご利用可能です。インターネットに接続が出来ればあらゆる端末でご利用可能です。会社ではPC、外出先ではタブレットやスマホなど使い分けをして利用することも可能です。

対応しているブラウザは制限がありますか？

基本的に運用会社のサポートが実施されているブラウザはサポートされております。例えば、GoogleChrom、MicrosoftEdge、Firefox、Opera,Safariなどの主要ブラウザは対応しております。

過去の物件情報も見られますか？

見られます。独自のデータで不動産情報を過去3年以上を蓄積しており、現在流通していなくても、相場を過去の傾向から推測することが可能です。現実感のある情報検索や情報提供が可能です。

不動産情報にDXを 不動産情報の流通をもっと簡単に、もっと手短かに

私たちは、不動産売買仲介事業を通じて様々な情報取得の煩雑さを常日頃感じておりました。
確認したい情報の元が散らばっている、簡単に情報のやり取りができない、まだまだファックスが現役である……

不動産情報には、いろいろなどころに情報の壁が高くそびえたっており、

不動産に関する情報収集・整理業務に非常に多くの時間をとられているのが現状です。

土地BANKでは、そのような情報の垣根を極力取り払い、不動産に関する仕事を行っている人たちが簡単に、
様々な情報に触れて業務に取り組めるよう、様々な情報を一つのサービス内で確認できるよう開発しております。

また、お使いの皆様より頂いた改善要望をもとに、日々サービス内容の改善・追加に努めており、

そこには様々な会社に利用して頂いた結果生まれた「知恵」を皆様でご利用いただいております。

少しずつではありますが、不動産に関する情報公開も進み始め、2023年初頭には公団データが公開され、
早速土地BANKでも実装し好評いただいております。今後も様々な情報の公開が進むと思われるので、

土地BANKにも実装を進めていきたいと考えています。

土地BANKは非常に使いやすいツールとなっております。

デジタルツールに対して使いこなせるか不安という方でも、

土地BANKは簡単で使いやすいとの言葉をいただいております。

まだDX化を進めていない、あるいは中途半端にしか進んでいないという会社様でも
お使いいただけるツールとなっておりますので、ぜひご利用のご検討をお願いいたします。

WAVE HOUSE Netdata

土地BANK®

1993年 岡山市西古松 1-25-1にてウェブハウス会社創立
1997年 ホームページを開設
1999年 ネットデータ会社創立
2000年 増資 組織変更して有限会社から株式会社ウェブハウスへ変更
2007年 オフィスを現住所：岡山市辰巳 2-108 に移転
2018年 有限会社から株式会社ネットデータへ変更
2023年 資本金を9800万円に増資(ウェブハウス)
資本金を5000万円に増資(ネットデータ)
現在に至る

2017年 土地バンクサービス販売開始
2022年 土地バンク導入企業様が500社を突破
2023年 土地バンク導入企業様が750社を突破
現在に至る

開発・販売

監修

Netdata



地域専門アドバイザー集団

WAVE HOUSE co.,Ltd.

土地バンク

検索

土地バンクの紹介ページが
新しくなりました!



資料請求はこちら

