

事業発足より3年、パートナー企業（首都圏）が330社超

東急リバブル「アライアンス事業」を拡大

～企業間の垣根を越えた連携で、不動産流通市場の活性化を目指す～

東急リバブル株式会社（代表取締役社長：榊真二、本社：東京都渋谷区）は、不動産流通業界で企業間の垣根を越えて連携していく「アライアンス事業」を2015年10月に立ち上げてから3年が経過し、パートナーシップ契約を締結した企業数（首都圏）が、330社を超えるとともに協業の実績を積み上げてまいりました。2017年11月からは関西圏でもスタートし、パートナー企業の拡大を図っています。今後、首都圏においては更に500社を目標に参画企業の拡大を加速させ、不動産流通市場の更なる活性化を目指してまいります。

不動産流通業界を取り巻く環境は、顧客ニーズの多様化や、IT技術の進歩、また異業種からの参入などで社会環境や業界動向が変化するなか、同業他社との競争も厳しさを増しております。このような状況下で、当社は、地域に密着して不動産事業を営み、実績を上げてきた企業との協業機会を創出するために、パートナーシップ契約を締結しています。パートナー企業の地元に根付いた情報や人脈と、当社の強みである仲介ネットワークや多様な事業領域とを相互に生かしながら、両社の長所・強みの最大化を図ることで、お客様の信頼を高める良質なサービスを提供していくことを目指しています。

本事業の大きな3つの柱は、①売却物件情報の相互提供、②「リバブルあんしん仲介保証」など当社独自の仲介サービスの提供、③「不動産調査代行」などの仲介業務をサポートするサービスの提供です。当社は、これらのパートナーシップの枠組みを通じて、パートナー企業と当社との間で積極的に売却物件情報の相互共有化を行うことにより、不動産仲介取引の活性化を目指しております。

パートナー企業は、当社の提供するサービスを活用することにより、当社と同様の仲介サービスの提供が可能となるためお客様満足の向上を図ることができるほか、業務の一部を当社にアウトソーシングすることで業務負担の軽減を図ることができます。その他、宅建業法改正に伴う対応や最新の不動産情勢についてのセミナー・勉強会を定期的に開催したり、また、パートナー企業間の交流を深める場として「新年賀詞交歓会」を毎年開催し、多くのパートナー企業に積極的にご参加をいただいております。

これらの取り組みにより、2017年度の首都圏におけるパートナー企業との情報共有による成約件数は140件を超えております。引き続き双方に有益で良好な関係を構築することで、多様なお客様ニーズにお応えし取引機会の増加を図るとともに、不動産流通市場の活性化に寄与してまいります。



■パートナーシップ契約概要

事業エリア（首都圏） （関西圏）	東京23区、都下・川崎市・横浜市・千葉市の一部（2018年9月末時点） 大阪府、京都府、兵庫県、奈良県、和歌山県、滋賀県
主な提携企業	売買仲介業務で協業が可能な不動産業者
アライアンス内容	① 売却物件情報の相互提供（共同仲介等の協業体制の推進） ② 当社からパートナー企業への各種不動産仲介サービスの提供 ＜主な提供サービス＞ ・リバブルあんしん仲介保証（インスペクション業者の斡旋を含む） ※有料サービス ・リバブル売却保証システム ・税務法律相談 ③ 当社からのパートナー企業への不動産関連役務の提供 ＜主な提供役務＞ ・物件概要書作成サービス（不動産調査代行サービス） ※有料サービス ・ホームページ掲載サービス ・ハウジングマップ（販売図面）作成サービス ※有料サービス ④ 各種セミナー、研修サービスの提供、懇親会等の開催など ※関西圏では、②・③の有料サービス及び④は実施していません。
契約期間	1年（原則は、自動更新）

以上

— 本件に関するお問い合わせ —

東急リバブル株式会社

経営管理本部 経営企画部 広報課

天野・梅沢

TEL : 03-3463-3607