

講演内容

テーマ①「トラブルを未然に防ぐ！特約容認事項の書き方」

よしの そうへい

吉野 荘平 氏 株式会社ときそう 代表取締役

不動産鑑定士

(約90分)



～講師プロフィール～

株式会社ときそう代表取締役、不動産鑑定士。住宅ハウスメーカーを経て、吉野不動産鑑定事務所（東京都知事第2623号）に勤務（平成28年4月より同事務所代表）。平成29年6月より「株式会社ときそう」設立、代表取締役に就任

執筆歴：（公社）全国宅地建物取引業協会連合会 キャリアパーソン公式テキスト（物件調査、価格査定担当）、週刊住宅タイムズ「物件調査のポイント」（連載）、ほか多数

講師歴：（公社）全国宅地建物取引業協会連合会主催・法定講習（宅地建物取引業法施行規則第14条の17に基づく講習）、不動産実務セミナー）、ほか多数

～講演内容～

トラブルの未然防止や後日の紛争回避のためには、契約書や重説書における「特約容認事項」の記載方法が極めて重要ですが、ハトサポにない特約容認事項をどのように作成したらよいか分からないという方が多いようです。本講演では、どのような時に特約容認事項を記載すべきか解説し、実際の紛争事例を踏まえた具体的な特約容認事項の書き方や、さらに話題のAIを活用した特約容認事項の作成方法と注意点について、実務で役立つ実践的な方法をお伝えします。

テーマ②「不動産実務とテックのいろは

～ぶっちゃけ実務でのテックってどうなの？～

きむら けいし

木村 圭志 氏 株式会社流導 代表取締役

(約90分)



～講師プロフィール～

自動車整備士から不動産業界へ転身し、営業未経験ながらトップセールスへ成長。その後、大阪で売買仲介会社を立ち上げ、飛び込み営業やSNS・ブログを活用した集客で実績を築く。さらに、不動産テック企業イクラ株式会社にCOOとして参画し、約1年で提携不動産会社を250店舗から2,000店舗へ拡大。仲介会社の経営とテック企業の役員、双方を経験したからこそ得られた知見を活かし、不動産会社の経営改善、営業力強化、業務効率化・DX推進を支援している。

～講演内容～

DXをしなければならないからする、生成AIを使わないと時代においていかれるから使う、それって本当に「正しい不動産会社の経営」なののでしょうか？そもそも、「正しい」ってなんなんなのでしょうか？

テックがもたらす恩恵はもちろんある。でも、テックを使わない選択だってある。

どちらも間違いじゃない。どちらも選ばずにずっと保留にしていることだけが「不正解」だと私は考えます。

ぶっちゃけ実務でのテックってどうなの？の答えはみなさんそれぞれの中にあります。

それを一緒に探す時間にしましょう。