

2026 年 10 月 1 日
株式会社ゼンリン

買い手の購入ニーズを公開し商談機会を創出する 不動産 BtoB マッチングサービス「まっちず」を 10 月 1 日より提供開始 買い手と売り手双方の業務効率化を支援

株式会社ゼンリン(本社:福岡県北九州市、代表取締役社長:竹川道郎、以下ゼンリン)は、不動産業界における建物や土地(以下、物件)の購入を希望する買い手※1と元付仲介事業者等の売り手※2の間をつなぐ不動産 BtoB マッチングサービス「まっちず」を、2026年10月1日より提供開始します。

「まっちず」は、買い手が希望エリア、予算、用途、面積などの詳細な購入ニーズを公開し、売り手が条件に合う物件について直接商談を提案できる仕組みを採用した新サービスです。従来の売却物件情報を起点とした情報流通とは異なり、買い手の購入ニーズを起点に商談機会を創出することで、買い手の物件探しと、売り手の売却先候補探しの効率化を支援します。

※1: 買い手: 物件の取得を目的とするデベロッパー、ハウスメーカー、買取再販などの事業者。

※2: 売り手: 不動産売買において、不動産所有者等の売主、売主から依頼を受ける元付仲介事業者、及び買主から依頼を受ける客付仲介事業者を含む。

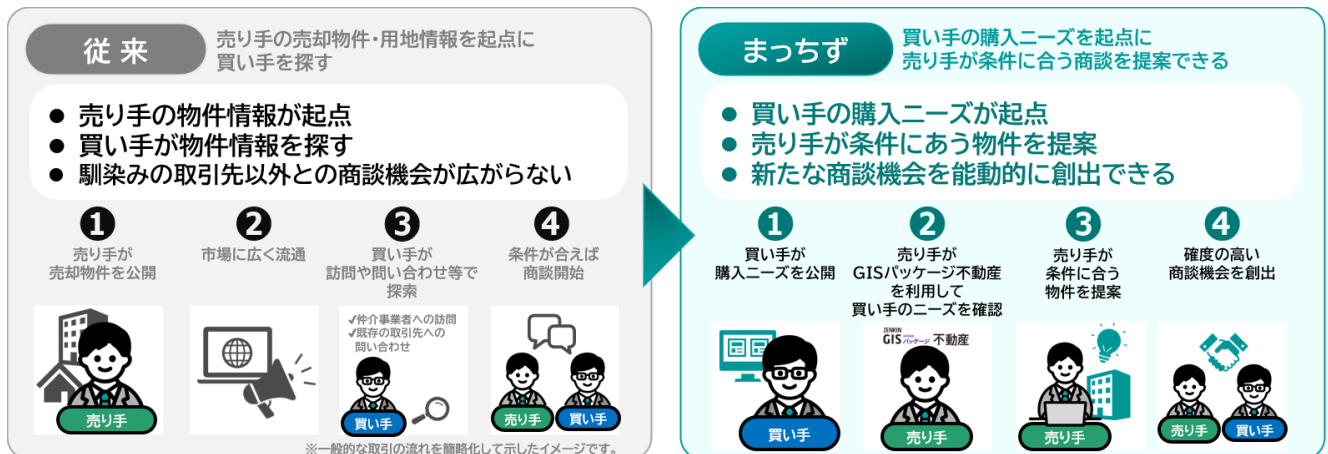


■開発の背景

不動産売買の現場では、買い手は希望する事業用地を探すため、仲介事業者への訪問や既存の取引先への問い合わせなど、地道な営業活動に多くの時間を費やしています。一方、元付仲介事業者等の売り手も、物件価値の維持や売主のプライバシー保護の観点から、広告活動がしづらいケースが少なくありません。限られた人脈やネットワークの中から、物件に合う買い手を探し出さなければならず、マッチングに多くの労力を要しており、双方にとって新たな商談相手との接点づくりが課題となっています。

ゼンリンでは、不動産事業者の業務現場に密着する中で、こうした「探し回る」営業にかかる負担の大きさを把握しました。これまで「GIS パッケージ不動産※3」等で物件調査などの業務効率化を支援してきた知見を生かし、買い手の購入ニーズを起点に両者をつなぐ「まっちず」を開発しました。

■「まっちず」の特長



● 「売り物件」ではなく、買い手の「希望条件」を起点にマッチング

最初に買い手が希望エリア、予算、用途などの購入条件を登録・公開し、条件に合う物件を持つ元付仲介事業者等の売り手が、買い手に商談を提案します。

● 買い手のメリット:「探し回る」営業を減らし、物件情報との接点を拡大

訪問営業や既存の取引先だけでは得られなかった物件情報に接する機会を広げ、仕入れ活動の効率化を支援します。

● 売り手のメリット:条件に合う買い手候補を効率的に探索

エリアや予算、土地面積などで買い手を絞り込み、既存のネットワークでは接点のなかった売却先候補との商談機会創出を支援し、購入条件に合う買い手候補を探すことができます。

● 約 3 万 ID の顧客基盤を持つ「GIS パッケージ不動産」と連携！

既存業務とシームレスにつなぎ、効率的なマッチングを実現

2026 年 10 月 1 日より、「GIS パッケージ不動産」に「買い手検索」機能を追加し、「まっちず」と連携します。買い手の情報は、約 3 万 ID の顧客基盤を持つ GIS パッケージ上で公開され、元付仲介事業者等の売り手は、GIS パッケージで行っている日常の物件調査などの業務からシームレスに買い手探索まで行えるようになります。

※3:「GIS パッケージ不動産」(<https://www.zenrin.co.jp/product/category/gis/package/re-pack/index.html>)

「GIS パッケージ不動産」は、ゼンリンが保有する詳細な地図情報と、不動産業務に必要な各種情報を地図上で重ね合わせて確認できる、不動産事業者向けのクラウドサービスです。物件調査や用地仕入れ、営業活動の効率化を支援します。

2013 年 4 月のサービス開始以来、多くの不動産事業者に利用され、全国で約 3 万 ID (2026 年 10 月 1 日現在)のご契約をいただいています。

<参考動画>

3 分でわかる！ 購入ニーズに合う物件情報が直接届く機会を創出する、逆転のマッチングサービス

<https://youtu.be/GUzvyRX9qBE?si=MO69TQyfpQnrxiw1>

■主な機能

＜買い手向け＞

- 会社情報の登録・公開
- 担当者プロフィールの登録・公開
- 購入ニーズの登録・公開
- 商談希望メッセージの受信・確認
- 成約報告

▲購入ニーズの登録 画面イメージ

希望エリア、用途、予算などの条件に加え、購入方針や PR コメントも登録可能

▲売り手からのメッセージ受信イメージ

＜売り手向け＞

- GIS パッケージ不動産の「買い手検索」機能で、買い手（購入ニーズ）を検索
- 買い手への商談希望メッセージ送信
- 成約報告



▲GIS パッケージ不動産との連携 画面イメージ



▲買い手（購入ニーズ）の
検索画面イメージ

■ サービス概要

項目	内容
サービス名	まっちず
サービス URL	https://www.zenrin.co.jp/product/category/gis/other/matchz-buyer/index.html
提供開始日	2026 年 10 月 1 日
提供エリア	全国
利用料金	① 買い手 ・年額360万円(税別) ・成約時の成果連動型課金^{※4}として不動産売買成約価格の2% ② 売り手 ・無償。ただし、GIS パッケージ不動産(月額7,700円(税込)～/ID^{※5})の契約が前提。 (GIS パッケージ不動産の機能として提供) ※4: 成果連動型課金は、不動産売買成約価格400万円(税別)以上の物件に適用。 ※5: 契約プランおよび利用地域により料金が異なります。
ゼンリンからの報酬	① 買い手 ・なし ② 売り手 ・「まっちず」経由の商談を通じて売買契約が成立した場合、不動産売買成約価格の0.5%をゼンリンからの報酬^{※6}として受領。 ※6: 報酬は、不動産売買成約価格400万円(税別)以上の物件に適用。

※サービスの詳細、料金・適用条件はサービスサイトをご確認ください。

■ 今後の展開

今後、「まっちず」の導入事例や成約事例をテーマとする勉強会の開催や、利用者の声を反映した機能改善を継続的に行っていきます。

また、不動産取引における仲介事業者の「買い手探し」と買い手事業者の「物件探し」の異なる業態のバリューチェーンをつなぐ基盤として、「まっちず」を発展させていくとともに、物件情報の発掘から物件取得、活用・管理、解体に至るまで、不動産関連事業の一連の業務を支援する「不動産情報プラットフォーム」の構築を目指します。