News Release

あしたを、つなぐ 野村不動産グループ

報道関係者各位

※2026 年 11 月 17 日追記更新：以下記載内容に誤りがありましたので、修正を行いました(該当箇所赤字)
誤：(本文 2 行目) 株式会社 GOGEN
正：(本文 2 行目) GOGEN 株式会社

2026 年 11 月 17 日
野村不動産ソリューションズ株式会社

リリースカテゴリー：仲介・CRE

「野村の仲介プラス」流通事業本部 お客さま専用マイページ「LOUNGE」を全店導入

― ご契約に向けたご相談からお引き渡し後のご連絡まで、お客さまとの情報共有を一元化 ―

本ニュースリリースのポイント

1. ご契約に向けたご相談もお引き渡し後のご連絡も、安心して継続的に情報共有できる場「LOUNGE」を整備
2. 契約・決済のご案内や各種書類を集約し、不動産取引に必要な情報を分かりやすく一元管理
3. お客さまと当社担当者のチャット形式によるコミュニケーションを可能とし、より迅速かつ円滑な対応を実現

野村不動産ソリューションズ株式会社（本社：東京都港区／代表取締役社長：日比野勇志、以下「当社」）は、GOGEN 株式会社（本社：東京都港区／代表取締役 CEO：和田浩明）が提供する不動産取引プラットフォーム「Release（レリーズ）」を活用したお客さま専用マイページ「LOUNGE」を、「野村の仲介プラス」流通事業本部の全店舗に導入しましたので、お知らせいたします。

「LOUNGE」は、不動産売買に関する各種手続きのご案内や書類・情報を一つのマイページに集約するとともに、チャット機能を通じて担当者とのコミュニケーションを支援するサービスです。お客さまは、ご相談からご契約、お引き渡し、お引き渡し後のフォローまで、必要な情報をスマートフォンなどから確認できます。

当社は、「LOUNGE」を通じて、お客さまと担当者との円滑なコミュニケーションを実現するとともに、不動産取引の流れや必要な手続きを分かりやすくご案内することで、より安心でスムーズな不動産取引の実現を目指します。

1．導入の背景

不動産の売却・購入は、多くのお客さまにとって人生における大きな意思決定の一つです。ご相談からご契約、お引き渡しまでには一定の期間を要し、その間、担当者との連絡や各種手続き、書類のやり取りが継続して発生します。

これまでは、電話やメール、SMS など複数の手段でご連絡していたため、お客さまとのやり取りやお取引に必要な情報がさまざまな場所に分散していました。また、担当者以外が対応する場合にも、これまでのやり取りやお取引の状況を速やかに把握し、円滑に対応できる環境の整備が求められていました。

こうした課題を解消し、お客さまが必要な情報を確認しやすく、担当者と円滑にコミュニケーションできる環境を整えるため、このたび「LOUNGE」を流通事業本部の全店舗に導入しました。

２．「LOUNGE」の主な特徴

（1）チャット機能を通じた円滑なコミュニケーション

「LOUNGE」のチャット機能を活用し、お客さまと担当者との円滑なコミュニケーションを支援します。お客さまは SMS を利用できるほか、LINE と連携することで、LINE に届く通知からチャット画面を開いてメッセージを確認することができます。また、当社側でお客さまとのやり取りを一元的に管理することで、担当者以外が対応する場合でも状況を速やかに確認し、円滑な対応につなげます。

（2）各種手続き・スケジュールを分かりやすくご案内

契約や決済など、不動産取引に必要な各種手続きやスケジュールをマイページ上でご案内します。お客さまは、契約からお引き渡しまでの流れや、その時々に行う手続き・対応を一つのマイページで確認できます。

（3）契約書類などをマイページ上で共有

媒介契約書や売買契約に関する書類、お引き渡しに関する書類などをマイページ上で共有します。取引に関する情報や書類を一つの場所にまとめることで、お客さまが必要な情報にアクセスしやすくなります。

なお、オンラインでのご案内・情報共有に加え、お客さまのご希望に応じて、従来の書面によるご案内や手続きにも対応します。

（4）お引き渡し後も継続的に情報を提供

お引き渡し後も、住まいや不動産に関する各種情報を「LOUNGE」を通じてご案内します。将来、住まいや不動産に関するニーズが生じた際にも、継続してご相談いただけるサービスを目指します。

３．今後の展開

当社は今後も、「LOUNGE」をご相談からお引き渡し後までお客さまをサポートする接点として活用し、不動産取引における利便性と安心感の向上を図ってまいります。また、お客さまからのご意見や利用状況を踏まえ、提供する情報やサービスの充実に取り組みます。

「その期待に、プラスを。」のブランドタグラインのもと、お客さま一人ひとりの期待に応え、さらにその期待を超える提案やサービスを提供することで、お客さまに選ばれ続ける不動産仲介サービスの実現を目指します。

【ご参考】

当社は、2026 年 4 月 1 日付で、仲介・CRE※1 の 3 事業（流通事業本部・パートナー営業本部・法人営業本部）を「野村の仲介プラス」ブランドとして統一し、ブランドタグライン※2 に「その期待に、プラスを。」を策定しました。

お客さまの人生や企業活動、資産運用において重要な意味を持つ、不動産の所有や売却に関わる企業として、お客さまの「期待に応える」のはもちろんのこと、その「期待を超える」提案やサービスを提供できる存在でありたい、という想いを込めています。

その期待に、プラスを。
野村の仲介 PLUS

【新ロゴマークとブランドタグライン】

ブランドアンバサダーには、多彩なキャリアを通じて常に「期待に、プラスを」しながら挑戦を重ねてきた唯一無二の存在である二宮和也さんを起用し、あらゆるお客さまの期待に「プラス」の価値を届ける新たな「野村の仲介プラス」のメッセージを今後も発信してまいります。

※1：Corporate Real Estate（企業不動産）の略称。

※2：「そのブランドがどのような存在で、どんな価値を約束するか」を短く表現したスローガン。

※ブランド統一に関するリリース内容の詳細はこちらをご確認ください。

※「野村の仲介プラス」サービスサイトはこちらをご確認ください。

【報道関係者様向けお問い合わせ窓口】
野村不動産ソリューションズ株式会社　経営企画部（担当：浅野・滝口）
TEL：03-6858-1709　MAIL：sl-cc@nomura-re.co.jp