

セイルボートとじげんが業務提携し「スモッカ CRM」の提供を開始 ～ 来店率を向上させ、一気通貫の顧客管理を実現 ～

不動産会社向けの IT 支援ツール「キマ Room!」シリーズを提供する株式会社セイルボート（本社：広島県広島市 東京本部：東京都新宿区、代表取締役：西野 量、以下セイルボート）は賃貸情報サービス「賃貸スモッカ」（以下スモッカ）を提供する株式会社じげん（本社：東京都港区、代表取締役 社長執行役員 CEO：平尾 丈、東証一部：3679、以下じげん）と提携し、顧客管理・追客支援ツール「スモッカ CRM」を開発、7月より提供を開始することをお知らせいたします。



■提携の背景

近年のスマートフォンの普及に加え、今般のコロナ禍による行動様式の変容が顧客の物件選びにも影響を及ぼしています。従来の不動産会社へ来店、担当者様と相談した上で物件を選定するというステップは大きく減少し、顧客が各不動産ポータルサイトを横断し、比較検討を自ら行った上で選定した物件を指名問合せする、というスタイルが更に加速しています。それにより、不動産会社様は今まで以上に獲得した大量のネット反響に早く、適切に対応することが重要になっています。

しかしながら、このような業務をメールだけで効率的に行うことは難しく、反響に対する返信に時間がかかってしまう、反響から時間が経った顧客の追客状況を把握しきれないなど、不動産会社・顧客の双方にとって機会損失が起こる状況が生まれていました。

こうした課題に対して、反響に迅速に対応し、顧客との一連のやり取りを把握、最適な物件提案を行うことを可能にし、顧客管理・追客支援を通じた業務効率化を促進するべく、セイルボートは賃貸情報サービス「スモ

ツカ」を展開するじげんと業務提携を行い、「スモッカ CRM」を開発、サービス提供することといたしました。

■提携の概要

日本有数の賃貸検索サイト「スモッカ」を運営するじげんと「キマ Room! シリーズ」で不動産会社様に IT 支援ツールを提供してきたセイルボートがノウハウを共有し、「スモッカ CRM」を通じて不動産会社様の収益向上、生産性向上に寄与します。

<スモッカ CRM の利用メリット>

- ・スモッカが持つマッチングテクノロジーを使うことで問合せ顧客に対し物件提案が容易に
- ・「来店キャッシュバック反響オプション」により来店を促進
- ・タスク管理機能による業務の全体把握
- ・来店アンケート送信機能による顧客の希望ニーズ確認
- ・LINE/SMS 送信機能による閲覧・返信率の向上

■株式会社セイルボート 代表取締役 西野 量コメント

今般のコロナ禍によるカスタマーの行動変容の影響の第一弾が、数ある不動産業界の中の集客領域であると理解しています。そのような中、日本有数の賃貸検索サイトを運営するじげん様と協業できることを大変うれしく思います。CRM ツールは不動産業界においては一部の不動産会社様しか活用できておらず、本提携により様々な会社様にご利用いただけると考えており、引き続き不動産業界の DX 化の実現に尽力して参ります。

■会社概要

株式会社セイルボート <https://www.sailboat.co.jp/>

代表者： 代表取締役 西野 量
所在地： 広島本社 広島県広島市中区紙屋町 2-1-22 広島興銀ビル 9F
東京本部 東京都新宿区新宿 5-16-15 新宿花園 MJ ビル 3F
設立： 2010 年 12 月
事業内容： 不動産会社向けパーティカル SaaS「キマ Room!」シリーズの運営
資本金： 140 百万円

■会社概要

株式会社じげん (ZIGExN Co., Ltd.) <https://zigexn.co.jp/>

証券コード： 3679 (東証一部)
代表者： 代表取締役 社長執行役員 CEO 平尾丈
所在地： 東京都港区虎ノ門 3-4-8
設立： 2006 年 6 月
事業内容： ライフメディアプラットフォーム事業
資本金： 2,552 百万円 (連結)

■本リリースに関するお問い合わせ先

株式会社セイルボート クライアントサポート室 TEL： 03-5361-7262 E-mail： support@kimaroom.jp