

報道関係者各位

2024年2月20日(火)
イタンジ株式会社

賃貸仲介営業支援システム「ノマドクラウド」に、データ分析機能が登場
反響・来店・成約情報の実績・推移データを可視化、仲介会社の目標管理をサポート

テクノロジーで不動産の賃貸取引をなめらかにするイタンジ株式会社は、2024年2月より、顧客管理や自動物件提案などをする賃貸仲介業務の営業支援システム「ノマドクラウド

(<https://lp.itandibb.com/crm/>)」に、入居希望者からの反響、来店、成約実績を一覧できる「データ分析機能」を追加することをお知らせします。



◆ 背景

一般的に、不動産賃貸仲介会社（以下「仲介会社」）は、入居希望者からの反響や来店、成約実績の情報を、店舗ごとにExcelやスプレッドシートなどに入力し、そのデータをもとに店舗の売上や各営業担当の目標設定や進捗管理を行います。

しかし、Excelやスプレッドシートを使ったデータ管理は、情報がリアルタイムではなかったり、数字の都度入力や、店舗や各営業担当の成約数の集計に手間がかかったりするなど、煩雑な管理方法が懸念されていました。

◆ 概要

2024年2月、当社は「ノマドクラウド」を導入いただいている仲介会社からの要望を受け、ノマドクラウド上で反響・来店、成約実績を一覧できる「データ分析機能」を追加しました。「データ分析機能」には、リアルタイムなデータを確認できる「実績データ」画面が設置され、また今後、過去の数字と比較ができる「推移データ」画面をリリース予定です。各数字の進捗が可視化されることで、効率的かつ適切な目標管理が可能になります。

実績データ画面では、営業担当や店舗ごとのリアルタイムな反響数、来店数、成約数を一覧できます。また数字はグラフでも表示されるため、目標値に対する実績の進捗を一目で確認できます。

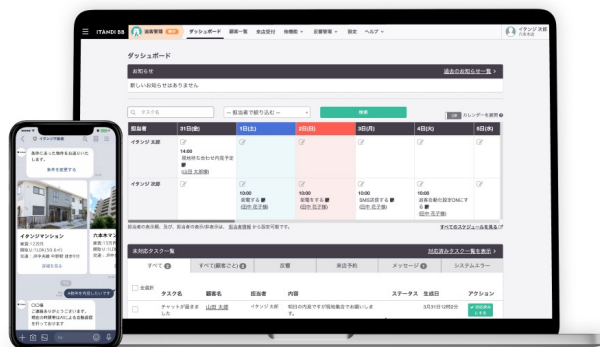
今後リリース予定の推移データ画面では、月別や年別など指定した期間のデータ推移を一覧することができます。さらに、反響元や顧客属性、反響数や成約率など、表示したいデータを編集できるため、より精度の高い目標設定・管理が可能になります。

◆ 顧客管理・自動物件提案システム「ノマドクラウド」とは (<https://lp.itandibb.com/crm/>)

入居希望者の希望条件にあった物件情報を自動で配信する追客機能、シンプルで使いやすい顧客管理（CRM）・営業管理機能、チャットやLINEでのコミュニケーション機能、入居希望者専用マイページの生成など多機能を搭載した、賃貸不動産仲介会社向けの営業支援システムです。現在、全国の賃貸不動産仲介会社約2,000店舗で導入（※1）、累計利用者数は1000万人を突破（※2）しています。

不動産物件ポータルサイトなど（※3）を通じた入居希望者からの問い合わせに対し、管理会社が入力したITANDI BBの物件情報を使って自動で空室状況の確認、内見日時の調整、初期費用の計算（※4）などを行い即座に自動返信をする「物確即レス機能」により、初回対応に必要な全てのフローにおいて人を介さず完結させることが可能です（※5）。

イタンジは、「ノマドクラウド」の発展を通じて賃貸不動産業界のDX推進に貢献し、賃貸不動産事業者の業務効率化を支援すると同時に、入居者のよりなめらかな部屋探し体験を実現します。



「ノマドクラウド」画面イメージ

（※1）2023年7月末時点

（※2）2023年9月時点

（※3）一部対応していない物件ポータルサイトもあります

（※4）初期費用は概算となります

（※5）本機能は、ITANDI BBの物件データベースに登録されていない物件ではご利用いただけません

参考プレスリリース：https://www.itandi.co.jp/news_posts/853

◆本サービスに関する不動産会社様からのお問い合わせ

TEL: 03-6441-3954（土日祝日を除く10:00～18:00）

URL: <https://lp.itandibb.com/crm/#contact>

◆イタンジ概要

イタンジ株式会社は、「テクノロジーで不動産取引をなめらかにする」をミッションに掲げ、不動産賃貸業における課題を解決するサービスを提供する不動産テック企業です。主力事業である、賃貸管理会社・仲介会社向けSaaSサービスは、導入顧客数約2,680社、ARR前年比+32%（※1）と急成長。本サービスを通じた電子入居申込数は、年間約97万件（※2）、入居申込・賃貸借契約関連書類のペーパーレス化により年間約824万枚の紙の削減を達成（※3）するなど賃貸不動産業界のDXを推進しています。

（※1）Annual Recurring Revenue。各四半期末の月末MRRに12を乗じて算出。MRRには、月額利用料金、従量課金、ライフラインサービスの収益を含む。ITANDI BB+の2022年10月末時点と2023年10月末時点でのARRを比較

（※2）対象期間：2022年11月1日～2023年10月31日

（※3）ペーパーレスは自社基準：WEB入居申込件数 年間約87万件、電子契約数年間約8.7万件を元に算出（2022年4月1日～2023年3月31日の電子契約数について、2023年9月14日以前に公表した資料では約8.7万件となっておりますが、正しくは約9.1万件です）

社名：イタンジ株式会社

代表者：代表取締役社長執行役員CEO 永嶋 章弘

URL：<https://www.itandi.co.jp/>

本社：東京都港区六本木3-2-1 住友不動産六本木グランドタワー 42F

設立：2012年6月

資本金：3,600万円

事業内容：

- ・リアルタイム不動産業者間サイト「ITANDI BB（イタンジビービー）」の開発、運営
- ・不動産賃貸業務のDXサービス群「ITANDI BB +（イタンジビービー プラス）」の開発、運営
- ・ネット不動産賃貸サービス「OHEYAGO（オヘヤゴー）」の開発、運営