



2019年2月28日

株式会社 Housmart

〒104-0061 東京都中央区銀座 2-10-8

代表取締役 針山昌幸

不動産仲介会社向け SaaS 事業立ち上げ 新サービス「PropoCloud」を提供開始

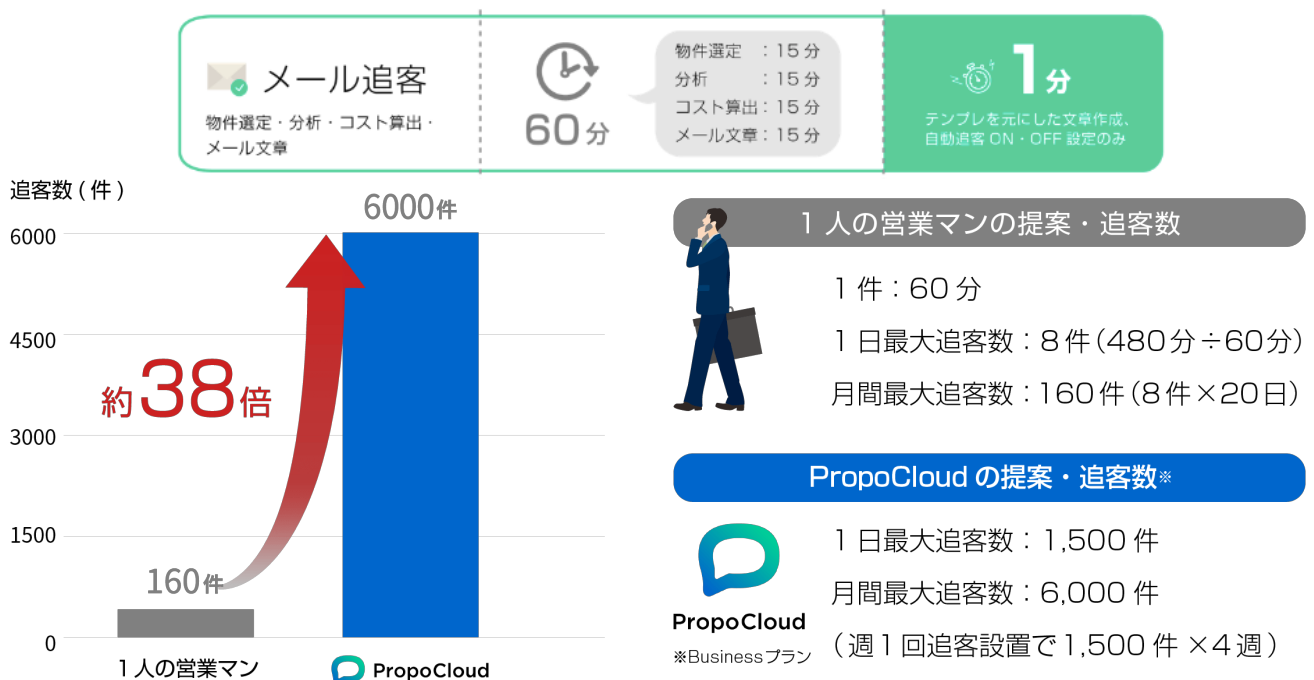
～1ヶ月あたりの業務効率 38 倍！～

AI を用いてお客様に最適な中古マンションを提案するアプリ「カウル」を運営する株式会社 Housmart（本社：東京都中央区、代表取締役：針山昌幸、以下：ハウスマート）は、この度、不動産仲介会社向けの新規事業を立ち上げ、サブスクリプション型の SaaS サービス「PropoCloud（プロポクラウド）」を3月1日より提供開始します。



住宅購入検討者が購入に至るまで6ヶ月～1年程かかるため、不動産仲介会社の追客期間も長期に及びます。追客も重要業務であるものの、物件を提案するのに、顧客1人あたり約60分かかっているのが現状です。また、都内だけでも新規売り出し物件が毎日数百件追加されるので、どの物件がお客様にとって最適か、把握するのが困難になっています。

そこで、「PropoCloud（プロポクラウド）」は、不動産仲介会社の「長期フォローが必要なので追客しきれない」、提案するにも「物件数が多すぎて把握しきれない」という課題を業務のシステム化によって解決します。営業担当者は、簡単な顧客情報や希望条件を入力するだけで、従来1ヶ月あたりの追客可能なメール数が約160通だったのに対し、約6000通（約38倍）の追客が可能となります。これにより、営業担当者はお客様のサポートや見学などの付加価値の高い業務に専念できるようになります。

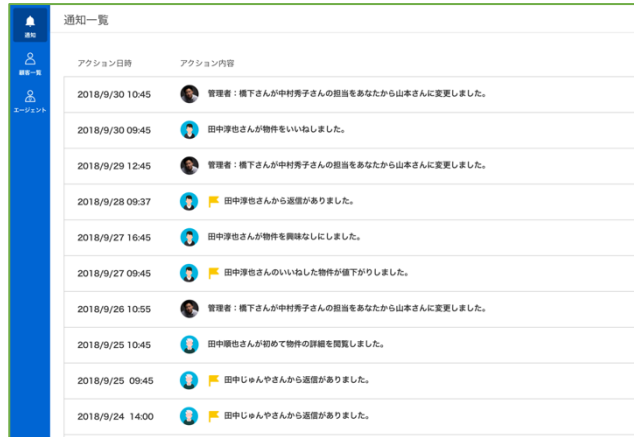


PRESS RELEASE

【PropoCloud（プロポクラウド）の特徴】

AIによる顧客管理と物件選定・提案などのコミュニケーションに特化した追客ツールです。3万件以上の物件データが即日から利用可能（画像左下）なうえに、顧客の動きをリアルタイム（画像右右）で確認することができます。さらに、以下の役立つ機能も搭載しています。

- ・ AIによる現在の適正価格を算出
- ・ AIによる35年後までの推定価格を算出
- ・ 購入時の諸経費、毎月の費用を算出



■サービス概要

サービス名：PropoCloud（プロポクラウド）

サービス開始日：2019年3月1日

対象物件：居住用中古マンション（オーナーチェンジ物件除く）

対象エリア：東京都23区・武蔵野市・三鷹市・西東京市・横浜市・川崎市

導入目標：180店舗（2019年3月～12月）

詳細 URL：<https://propo.co.jp>

また、これに伴い、不動産業界において多くの経験と知見を持つ五十嵐俊昭氏を顧問に迎え、より一層の営業強化を図り、新規事業を展開していきます。



■五十嵐俊昭氏の略歴

1977年大京観光株式会社（現大京株式会社）入社。同社にて常務執行役まで歴任。グループ会社の株式会社大京リアルド（現株式会社大京穴吹不動産）の常務取締役、株式会社大京ライフ代表取締役を歴任。その後、株式会社大京穴吹建設の常勤監査役、他大京グループ各社監査役及び株式会社大京の顧問を歴任。

【この資料に関するお問合せ先】

株式会社 Housmart（ハウスマート）

広報担当：佐藤、藤田

TEL：03-6455-3311

E-mail：ikue.sato@housmart.com

※画像はこちらからダウンロードお願いします。

<https://drive.google.com/drive/u/0/folders/1zWDacNfjpVU8GX0thxp3SHNR1OuT-A5Z>