

不動産テック四季報

リーシング・マネジメント・コンサルティング(株)

仲介会社が望む情報を提供
プッシュ型の営業ツール

会社概要・沿革

会社名：リーシング・マネジメント
コンサルティング株式会社
代表者：齊藤晃一
設立年：1986年9月13日
(2005年12月1日資本構成経営陣一新)
所在地：〒105-0003
東京都港区西新橋3-2-1
Daiwa西新橋ビル2階
資本金：2億円
従業員数：46名
会社沿革：
1986年9月 三和ビルディング株式会社を設立
2005年12月 資本構成、経営陣一新
2007年11月 リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社に商号変更。
2014年11月 代表取締役に、齊藤晃一氏が就任
2016年10月 『賃貸エージェントBB』をリリース

サービス内容

元付け会社と仲介会社間の情報流通システム『賃貸エージェントB B（ビービー）』を提供している。既存の業者間流通サイトは、元付け会社が物件情報を掲載し、仲介会社はそのサイトの中から、希望に合う情報を探す作業が必要だった。同システムでは、仲介会社の担当者がエリア、賃料、部屋タイプなど、事前に希望する条件を登録。首都圏内約3万人の仲介担当者の中から、その希望にマッチする各担当者へ情報が自動的に送られる仕組みになる。元付け会社は、担当者単位で物件情報を伝えることができ、仲介会社は探し手間を省け、業務削減につながる。

社長プロフィール

1976年10月26日生まれ、神奈川県横浜市出身。コンサルティングファームにて、新規参入戦略立案・実行支援のコンサルティングを経験。I Tマーケティング企業を経て、I M Cに参画。



◆ [算算] 亂世一霸

入居率の改善にはテナント分析が重要



齊藤 晃一 社長(42)

仕事に携わってきた私は、家賃10万円で2年契約の物件であれば240万円になる商品を、顧客に簡単な図面だけなどで営業する仲介業務に違和感を感じました。他業界では当たり前になっているようなコンサルティング支援を行おうと考えました。

松 夕を読み解き、状況
原因を把握すること
で、こういった問題に
対して手立てを打つこ
とができます。

コンサルティングで
は、データ分析が重要で
あることが不動産業
界でも理解されてきて
います。今後、電子契
約が普及することによ
り、入居者情報のデータバ
ース化が進むでしょう。
う。そうなればデータ分
析のニーズがより高
まってくると期待して
います。

ツトが把握できるはず
です。また、空室情報
サイトで検索条件に引
っかからず仲介担当者
が認知していない場合
も多くあります。デー