



報道関係者各位  
プレスリリース

2016年10月3日  
リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社

---

賃貸BtoB間情報流通システム(One to Oneプッシュ型サービス)  
「賃貸エージェントBB」を提供開始

---

リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社(以下 LMC、本社：東京都港区、代表取締役社長：齊藤 晃一)はこの度、賃貸不動産会社間(BtoB)での情報流通システム、「賃貸エージェントBB」(<http://chintai-bb.com>)を提供開始しました。当サービスは、首都圏内の最大約3万人の賃貸仲介担当者様に対し、オーナー(元付)会社様が空室情報をOne to Oneで情報流通できるシステムです。全国展開を視野に、まずは首都圏(東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県)を対象に展開致します。



<http://chintai-bb.com/>

【賃貸エージェントBBとは】

オーナー(元付)会社と賃貸仲介会社間の、空室物件情報流通を効果・効率的にするサービスです。情報の受け手である仲介会社様は完全無料にてご利用頂けます。

「仲介担当者様」は事前に「空室物件情報の欲しいエリア(駅)」を指定登録頂く事で、営業意欲のある物件情報のみを受け取れる仕様になっております。「オーナー(元付)会社様」は、個別物件毎に空室情報を登録すると「当該物件情報を欲しがっている」仲介担当者様が可視化され、担当者様単位で、情報流通先を選択することが可能になります。

【仲介会社様のメリット】

- 仲介会社様の利用料は「完全無料」です。ご希望のエリア内の空室物件情報だけがリアルタイムに届きます。
- オリジナル図面（自社帯情報）がダウンロードでき、すぐに営業ツールとして活用できます。
- 欲しい情報だけが手に入るので無駄な物件情報を省くことができます。
- オーナー（元付）会社様から特定の仲介担当者様をご指名でキャンペーン付物件情報が届くこともあります。
- 情報鮮度の高い新着情報が届くので、仲介手数料収益向上につながります。
- 会社（店舗）単位でのアカウントではなく、担当者様単位でアカウント発行致しますので、ご自分仕様にカスタマイズすることができます。

「無料で欲しい情報だけを取得することができ、効率的な情報収集が可能に。」

【オーナー（元付）会社様のメリット】

- 賃貸エージェントBBにご登録頂いている、最大約3万人の仲介営業担当者様へ、個別にプッシュ型での空室物件の営業ができます。
- やみくもに情報流通するのではなく、当該物件情報を欲しがっている仲介担当者様へ効果的にアプローチすることが可能です。
- 「店舗様単位」ではなく「担当者様単位」で物件訴求ができるので、リーチ率の向上が期待できます。

「反響（内見、申込）の期待できる仲介担当者様へ効果的にアプローチ。」

また、空室物件情報を登録するだけで、当該物件を欲している仲介担当者様数の把握や、地図上で反響の期待できる商圏が可視化でき、エリアマーケティングツールとして活用することもできます。リアルタイムで仲介担当者様へリサーチやアンケートのヒアリングも可能です。（※開発中オプションプラン）

基本プラン（情報流通料金） 月額利用料@20,000円～

※空室物件をご登録頂ければ、個別物件毎に、全物件の商圏を把握することができます。

## 麻布レジデンス [ 701 ] の配信設定

住所 東京都港区麻布十番1丁目1

最寄り駅 都営地下鉄大江戸線 麻布十番

対象者総数 6525

配信画面確認

物件情報の配信を希望する仲介エージェントの最寄り駅にチェックをいれてください

- 五十音順で並び替え
- 上野0 / 1
- 東京0 / 153
- 豊島0 / 42
- 新日本橋0 / 7
- 馬込0 / 3
- A江坂(東京都)0 / 1
- 池袋0 / 1
- 黒川0 / 117
- 太田0 / 1
- 渋谷0 / 439
- 新宿0 / 11

預配信数 200  
選択エージェント数 0

※物件から離れていても、当該エリアに特別なコネクションや地場ネットワークを持ったエージェントも表示されます

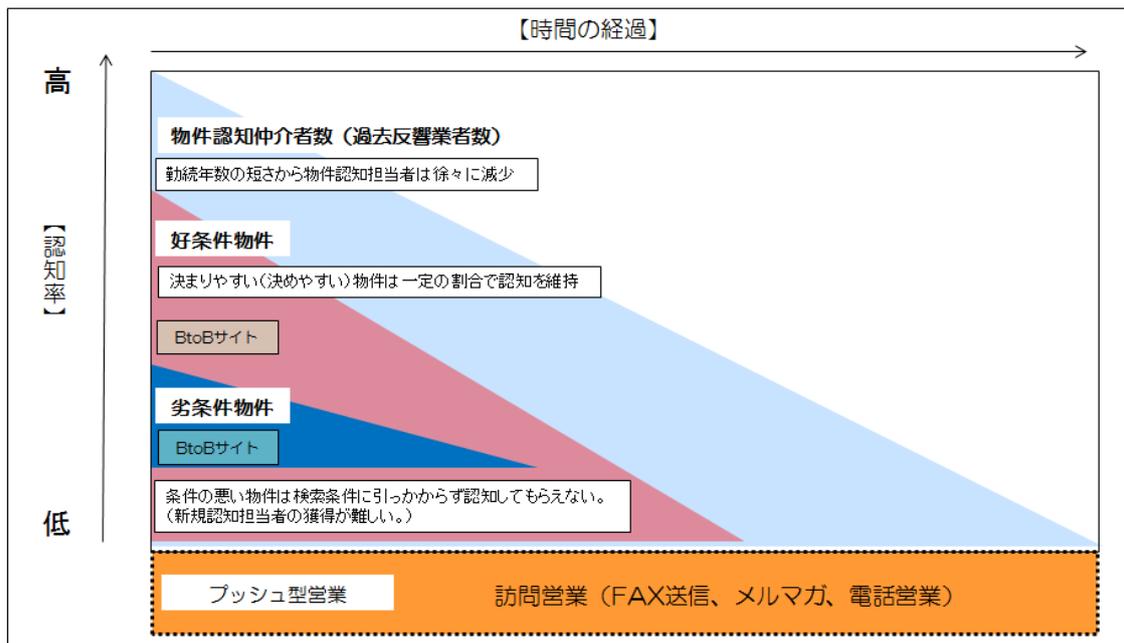
### 【賃貸エージェントBB開発の背景】

#### 53万回を超える賃貸仲介会社様への訪問実績（地球5周以上の距離を歩いて訪問）

BtoB間での物件情報流通には様々な手法がありますが、効果的な情報流通はプッシュ型の営業です。多くの仲介営業担当者様はプル型のBtoBサイトを利用していますが、エンドユーザー目線で利用する為、「相場より高い」「駅から遠い」「築古」等、条件の劣る物件になればなるほど、BtoBサイトに掲載しても検索にかからず「誰にも見てもらえない」⇒「認知率低下」⇒「反響が期待できない」という悪循環に陥る可能性もあります。BtoBサイト（プル型）で検索に漏れれば、新規物件認知担当者の獲得も難しくなります。

また、賃貸仲介担当者様の平均勤続年数は短い為、過去に反響を入れてくれた担当者様も、いつの間にか退職してしまい、時間の経過と共に物件認知者は減少してしまうという背景もあります。

プッシュ型営業で、最も効果があるのは、やはり対面訪問営業です。



当社は2007年5月から、様々なオーナー（元付）会社様の空室物件情報を持参し、プッシュ型営業代行とリサーチを兼ねて、仲介会社様へのご訪問を続けて参りました。その訪問回数は53万回以上になります。距離にして地球5周以上を歩いて訪問してきました。

<http://www.lmc-c.co.jp/service/service2/>

これまでに延べ53万人以上の仲介営業担当者様との出会いがありました。現在でも毎月平均で、延べ3,000~5,000人の仲介担当者様に、空室物件情報の流通を続けております。

#### 【仲介会社様の声】

- ・日々どのような物件情報を求めているのか・・・
- ・物件情報の収集にどのような不満を持たれているのか・・・
- ・鮮度の高い物件情報取得にどんな工夫をされているのか・・・

#### 【オーナー（元付）会社様の声】

- ・新規認知担当者を開拓（訪問営業）したいけど時間がない・・・
- ・どの駅に何社（何人）の仲介会社があるかわからない・・・
- ・物件毎にどこまでのエリアの仲介会社（担当者）が、お客さんに紹介してくれるのかが、わからない（商圈）・・・
- ・過去に内見、申込を入れてくれた担当者（既存認知）のリストしかないので、メルマガ、FAXなどのアタックリストが少ない・・・
- ・BtoBサイトの利用仲介店舗しかアプローチできない・・・  
（各媒体の有料会員店舗しか対象にならない。）

このような、オーナー（元付）会社様、仲介会社様の声にこたえるべく、「賃貸エージェントBB」の開発に至りました。

昨今では、国土交通省によるIT重説の社会実験や、不動産テック（Real Estate Tech）事業が活発化してきております。

当社もこれまでに蓄積してきた、様々なデータベースを活用し、「IT」×「不動産」の新規事業参入を積極的に取り組んでいき、不動産取引の透明化、活性化に貢献して参ります。

#### 【リーシング・マネジメント・コンサルティングの事業概要】

賃貸不動産市場におけるマーケティングのコンサルティングカンパニーとしてマーケティングサービスの提供を積極的に展開しております。

賃貸不動産の集客プロモーション(リーシング)は、言わばレスポンス広告の追及です。ダイレクトマーケティングの観点をベースに、効果・効率的な、見込み客(内見客)の獲得、成約率の向上、既存顧客の囲い込み(入居期間の維持)を目的とした、コンサルティング支援を実践しております。「自社メディア事業」「テレマーケティング事業」「反響分析」「マーケット調査」を複合的に掛け合わせ、稼働率向上への「企画・立案・実践」をワンストップでクライアント様へ提供しております。

#### 【会社概要】

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  
所在地 : 〒105-0003 東京都港区西新橋 3-2-1 Da i wa西新橋ビル 2 階  
代表者 : 代表取締役社長 齊藤 晃一  
資本金 : 200,000 千円  
従業員数 : 55 名  
URL : <http://www.lmc-c.co.jp>

—本件に関するお問い合わせ—

---

リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社

担当 : 広報企画室  
TEL : 03-5776-2070  
FAX : 03-5776-2090  
E-mail : [info@lmc-c.co.jp](mailto:info@lmc-c.co.jp)