

『会社間流通』(通称:『SUUMO B2B』)にて「類似物件推定反響数」を表示 『SUUMO』経由の問い合わせ数を予測し 物件選定業務の工程を効率化

株式会社リクルート(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:北村 吉弘、以下リクルート)が提供する不動産情報サイト『SUUMO』は、賃貸管理会社が賃貸仲介会社へ物件情報を提供するシステム『会社間流通』(以下、『SUUMO B2B』)において、不動産会社を取り扱う物件を選定する業務を効率化させるための新機能を本日よりリリースいたしました。

	沿線/駅 住所 物件名・号室	バス 徒歩	画像	手数料率 (負担) 手数料率 (配分)	広告料	類似物件 推定反響数	賃料 管理	礼金 敷金	保証金 償却金 敷引	専有面積 間取タイプ	建物種別 築年月	取扱い先 電話番号 取引態様	間取 外観 内観 全部	図面
コピ ニ □	本日掲載 JR奥羽本線/青森 青森市長島4 SUUMOマンション	— 17分	NO PHOTO	貸主 0% 借主 100% 元付 0% 客付 100%	—	算出中	3.9万円 —	1ヶ月 —	— —	17.4㎡ 1K	アパート '95/3	(株)SUUMO不 動産 03-1234-5678 ☆ 貸主	詳細 □	
	7日以内掲載 JR京浜東北線/川口 川口市並木元町 SUUMOマンション	— 9分	NO PHOTO	貸主 0% 借主 100% 元付 0% 客付 100%	本日中 1.1ヶ月	1.00件/月	18.5万円 —	18.5万円 18.5万円	— —	78.06㎡ 2LDK	マンション '06/7	(株)SUUMO不 動産 03-1234-5678 ★ 仲介	詳細 □	
	沖縄都市モノレール/旭橋 那覇市辻1 SUUMOマンション	— 20分	NO PHOTO	貸主 0% 借主 100% 元付 50% 客付 50%	35万円	2.10件/月	本日中 107.25万円 —	292.5万円 97.5万円	— —	19.82㎡ ワンルーム	アパート '19/3	(株)SUUMO不 動産 03-1234-5678 ★ 仲介	詳細 □	
	東京メトロ銀座線/赤坂見 附 港区赤坂4 SUUMOマンション	— 5分	NO PHOTO	貸主 — 借主 — 元付 0% 客付 —	応相談	0.3件未満/月	7日以内 173.8万円 —	7ヶ月 3ヶ月	— —	104.45㎡ ワンルーム	マンション '81/11	(株)SUUMO不 動産 03-1234-5678 ★ 貸主	詳細 □	
コピ ニ □	東京メトロ日比谷線/神谷 町 港区虎ノ門5 SUUMOマンション	— 4分	NO PHOTO	貸主 0% 借主 100% 元付 0% 客付 100%	2.5ヶ月	10件以上/月	88.2万円 —	— 176.4万円	— —	86.77㎡ 2DK	マンション '22/3	(株)SUUMO不 動産 03-1234-5678 ★ 貸主	詳細 □	

1. 『SUUMO B2B』について

『SUUMO B2B』は、SUUMOの広告入稿システム内にある「会社間流通」機能で、賃貸管理会社が賃貸仲介会社へ物件情報を提供するサービスです。不動産管理会社が募集中の物件を掲載し、不動産仲介会社が物件情報を閲覧して客付をするかを判断します。『SUUMO B2B』は、SUUMOメディアを利用しており、会社間流通の商品を購入している不動産会社が利用できます。『SUUMO B2B』に掲載されている物件は、不動産仲介会社があるまま『SUUMO』に転載したり、図面を印刷したりすること(※1)が可能となっております。

※1 物件によってはメディア転載や図面印刷が不可能なものもあります。

2. 『SUUMO B2B』の新機能

① 「類似物件推定反響数」表示 (以下、本機能)

本機能は『SUUMO』に掲載されている物件の情報(※2)をもとに、独自の機械学習ロジックを用いて『SUUMO』経由の月当たりの問い合わせ数(※3)を予測する機能です。

本機能を通し、広告掲載を行う不動産仲介会社が問い合わせの期待値の高い物件を見つけることができ、これまで個人のスキルに依存していた物件選定の工程(※4)をより再現性高くできるようになりました。

また、不動産管理会社も本機能を利用することで、自社の管理物件がどのくらいの問い合わせを見込めるのか、同じエリア内での位置付けはどうなっているのかが確認でき、家賃や敷金・礼金や広告料の設定におけ

る参考情報にすることも可能になります。

「類似物件推定反響数」のデータは、Web上の不動産取引において住まい探しユーザーから不動産会社への問い合わせデータが豊富にある『SUUMO』だからこそ実現できる機能となっております。

※2 代表的なものでは、物件の所在地、物件の広さ、賃料などを指します。

※3 問い合わせ総数を指し、UU数ではございません。

※4 不動産仲介会社による、B2Bサイトなどを使い募集中の物件を選択し、ポータルサイトなどに掲載をして住まい探しユーザーを集客する工程を指し、不動産仲介会社は問い合わせが多そうな物件かどうかを見極めるスキルが必要といわれています。

②広告料の表示・情報更新の通知

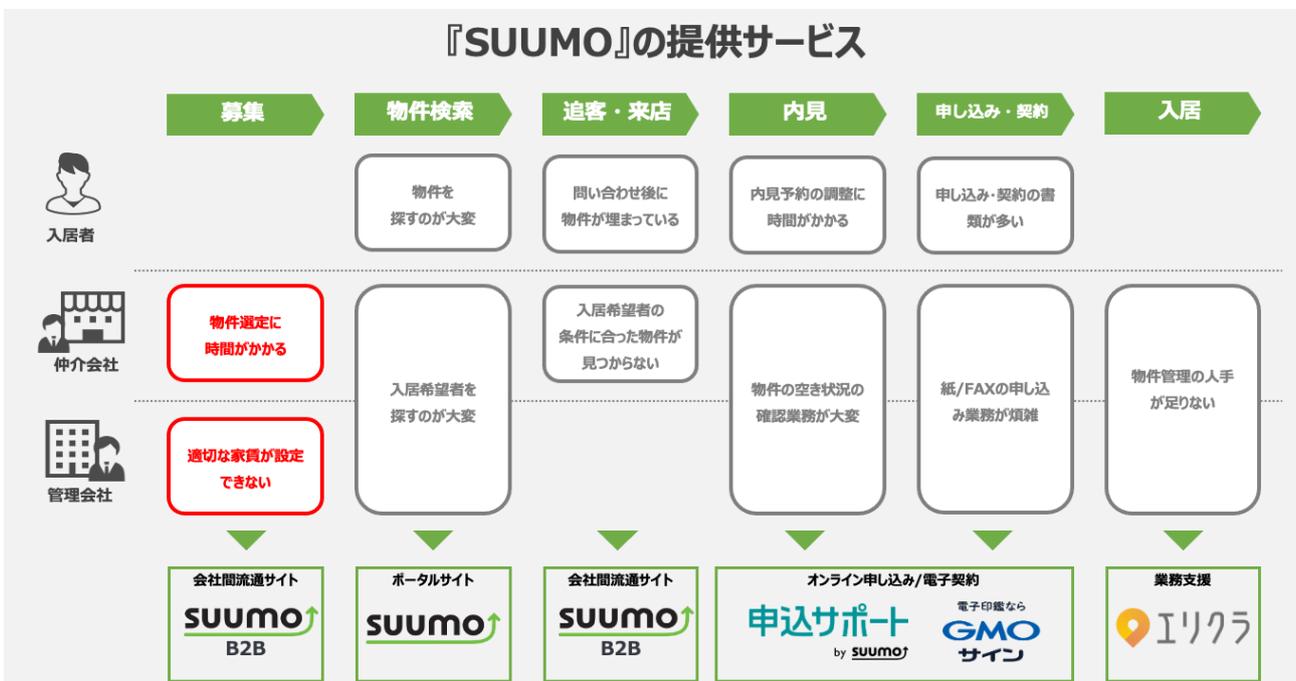
不動産管理会社が不動産仲介会社に支払う広告料をより詳細に記載できる改修、および、会社間流通に掲載されている物件の情報が更新されたことが分かるようなUI改修を行い、効率的に物件選定をできるようになりました。

3.目指す世界観

『SUUMO B2B』では今後も不動産管理会社と不動産仲介会社に対して、業務効率を改善する新機能を開発してまいります。サービスを通し、不動産管理会社は住まいを貸したいユーザーに、不動産仲介会社は住まい探しユーザーに向き合っていただく時間をより捻出できるようになることで、賃貸業界をより活性化させることを目指しております。

今後も物件数 No.1 ポータルサイト(※5)として保有しているアセットを最大限に生かして、業務支援領域における利便性の高い機能の開発に力を入れてまいります。

※5 不動産ポータルが掲載する賃貸、マンション、戸建て、土地の日本全国総計 2020年12月時点 (株)東京商工リサーチ調べ。



『SUUMO』が取り組む賃貸業界における業務支援サービスについて

リクルートは、信頼できる分かりやすい情報での住まい探しができる社会を目指し、1976年より不動産・住宅領域のサービスを提供しています。不動産会社が接客などに集中して取り組むことで、ユーザーの住まい探しをより良いものにしていけるよう、テクノロジーを用いた業務支援にも力を入れてまいりました。すでにご提供している『物確サポート by SUUMO』、『SUUMO 重要事項説明オンライン』

(IT 重説) と、このたびスマサポと提携を開始した『申込サポート by SUUMO』により、賃貸物件の申し込みから契約まで、業務の効率化に役立つサービスを取り扱っております。
その他、不動産管理業務の一部を委託できるクラウドソーシングサービス『エリクラ』および、個人と組織の課題を見える化する HR サーベイ『Geppo』も提供しております。

サービスに関するお問い合わせ先：

すでにお取り引きいただいているお客さまは、弊社営業担当までご連絡ください。

本件に関する
お問い合わせ先

<https://www.recruit.co.jp/support/form/>

リクルートグループについて

1960年の創業以来、リクルートグループは、就職・結婚・進学・住宅・自動車・旅行・飲食・美容などの領域において、一人ひとりのライフスタイルに応じたより最適な選択肢を提供してきました。現在、HRテクノロジー、マッチング&ソリューション、人材派遣の3事業を軸に、60を超える国・地域で事業を展開しています。リクルートグループは、新しい価値の創造を通じ、社会からの期待に応え、一人ひとりが輝く豊かな世界の実現に向けて、より多くの『まだ、ここにはない、出会い。』を提供していきます。

詳しくはこちらをご覧ください。

リクルートグループ：<https://recruit-holdings.com/ja/> リクルート：<https://www.recruit.co.jp/>