

仲介会社ノート ポータルサイト編

入稿時間のルール策定

22時反映に合わせアクセス増

アパートセンター オカモト

っている。

商圏は愛知県刈谷市、岡崎市、豊田市など中部の西三河地方。全従業員数は56人で、そのうち賃貸仲介事業の担当者は11人。全員が営業を担当する。ポータルへの新規物件登録は専任担当を設けず、店舗の担当者が行っている。

利用するポータルはSUUMOと「at home（アットホーム）」「アパマンショップ」の3サイト。年間の合計出稿件数は、3万1000件。そのうち、アパマンショップは42%、SUUMOは35%、at homeは23%の比率だ。年間出稿費用は非公開。

掲載反響率はSUUMOが特出しているという。時期や店舗によって

年間賃貸仲介件数2107件のアパートセンターオカモトは、出稿時間やオプション付帯など詳細部分にもこだわってポータルの出稿を行っている。これにより、2022年の反響件数は21年比で4600件増加し5860件となった。反響来店数は300件の増加とな



▶アパートセンターオカモトの本社観

仲介会社のポータルサイト（以下、ポータル）の戦略を取材するシリーズ企画。今回は、出稿時間にこだわるアパートセンターオカモト（愛知県刈谷市）と、「SUUMO（スーモ）」激戦区において動画の有効性を実感するクラッシー・ホームズ（東京都千代田区）の2社を紹介する。

の掲載点数の条件を満たすこと。二つ目は入稿時間を決めること。三つ目はこまめに付帯オプションのチェックを行うことだ。

一つ目の写真掲載点数は34枚を厳守。これは同社が加盟するアパマンショップのシステム「Apamashop Operation System（アパマンシ

ポータルに投稿する。SUUMOへの掲載は行わないという。二つ目は、出稿のルール決めた。AOSは13時までに入稿すれば当日の22時にポータルに反映される。賃貸営業部の山口

全物件で動画掲載、反響64% 競合との差別化図る

クラッシー・ホームズ



クラッシー・ホームズ（東京都千代田区）
島山孝弘社長（44）

年間賃貸仲介件数700件のクラッシー・ホームズは、ポータルの全出稿物件に動画を掲載し、反響率は64・4%を誇る。

同社の主な商圏は東京都千代田区や港区などの高家賃帯エリアで、賃貸仲介店舗を2店舗運営する。従業員は16人で、賃貸仲介担当者は4人だ。

ポータルへの出稿や物件写真の撮影などは事務担当の4人が担当する。利用するポータルはSUUMOのみ。インターネット集客のうちポタ

ポータルに投稿する。SUUMOへの掲載は行わないという。二つ目は、出稿のルール決めた。AOSは13時までに入稿すれば当日の22時にポータルに反映される。賃貸営業部の山口

ポータルに投稿する。SUUMOへの掲載は行わないという。二つ目は、出稿のルール決めた。AOSは13時までに入稿すれば当日の22時にポータルに反映される。賃貸営業部の山口



▶クラッシー・ホームズ浜松町店内観

司課長は「夜間はスマートフォンからのアクセス数が多い。仕事を終え、帰宅してから物件を探すユーザーに向け、新規物件として上位に投稿されるようにしている」と話す。

三つ目のオプションのチェックでは、毎朝SUUMOの管理ページから効果を確認。どの物件にオプションを振り分けるか調整を行っている。

ポータルの運営会社の担当者からこまめにエリアの反響をヒアリングし、こういった間取りへのページアクセスが多いのかを確認。それに合った物件にオプションを付与する。例えば単身者向けの検索が多いのであれば、単身者向けの物件にスマホ版の検索トップに広告表示される「スマホ」を付帯するなどだ。

「ポータル掲載はロジック通りに対応することが重要。既に近隣の事業者がオプションをつけているものに関しては、アクセスが伸びにくい。効果が出やすい物件に費用を振り分ける工夫が重要」（山口課長）

や周辺の様子を撮影し、アップする。追加要素として動画を選んでるのは、「YouTube」などの動画配信サイトの普及により、同社のメイン顧客である30〜50代の人々が映像に慣れていると感

動画の撮影は営業担当の社員と、パートやアルバイトスタッフが担当している。どの物件を誰が撮影するかは分担当、出稿作業を行っている事務担当者が決め、指示を出している。

動画の撮影は月で50〜100件ほど行っている。既存物件は撮影済みのため、新規でリーシングを依頼された物件のみ動画を撮影している。それらの取り組みにより、反響率は64・4%となっている。

「これからも集客に強いSUUMOを活用していく」（島山社長）

第三基準を全掲載物件で

第三基準を全掲載物件で

会社名	クラッシー・ホームズ
所在地	東京都千代田区
年間賃貸仲介件数	700件
全従業員数	16人
賃貸仲介営業の担当者数	4人
仲介店舗数	2店舗
賃貸仲介事業売上(年間)	—
L賃貸仲介手数料売上割合	47%
仲介手数料	0〜1カ月
平均成約単価	—
L内訳	仲介手数料、代理店手数料、付帯売り上げなど
平均年間契約件数(1人あたり)	—

準備はまだまだ間に合います!

今年の冬も厳冬...?! 冬の給湯器対策!!

基本プラン 1,000円/月からの!

設備保証

部品の交換もしくは、本体をまるごと交換!

安心設備保証

給湯器 エアコン 換気扇 インターホン

保証内容 ①部品・本体交換の費用 ②交換工事費用 (現状の附属設備と同等品での交換となります。)

導入メリット 早い! 早い! 復旧対応! 手軽 一戸から申込OK! 便利 受付窓口は一本化! 3つの特長 ①補償金額 無制限! ②築年数・設備製造年 不問! ③本体・部品交換 迅速対応!

詳しくはこちら

Renton 株式会社RENTON <レントン> https://renton.co.jp 03-5843-0931 info@renton.co.jp 東京都千代田区大手町1-5-1 大手町ファーストスクエア イーストタワー4階

capco AGENCY 株式会社CAPCO AGENCY <カブコ エージェンシー> https://www.capco-agency.co.jp/ 詳しい資料のご請求、お問い合わせはWEBまで

東京オフィス 東京都千代田区大手町2-1-1 大手町野村ビル20階

名古屋オフィス 名古屋市中区丸の内2-1-37 エスパシオ丸の内4階

福岡オフィス 福岡市中央区舞鶴3-8-6 BLAROCK.maiduru 2階

大阪オフィス 大阪市北区梅田1-11-4 大阪駅前第4ビル 23階

仙台オフィス 仙台市泉区泉中央2-10-10 サニーヒルズ泉中央 1階