DK PORTALをご利用の仲介会社様向け

キマルームIDとの連携
操作マニュアル

更新日：2024/11/5

キマルーム
キマる。不動産のみらい。

DK PORTALとキマルームの連携について

2024年7月1日より、DK PORTALに掲載されている賃貸物件の申込・契約手続きは「キマルーム」シリーズの「キマルームSign」に変更となります。

キマルームIDと連携していないとDK PORTALから申込・契約ができません。

本資料の案内にそって操作しキマルームIDを作成し連携（既にお持ちの方は連携のみ）してください。

※DK PORTAL IDとキマルームIDの作成および連携の操作方法については[キマルームID連携操作マニュアル]をご参照ください。

※ご不明な点は、[よくあるご質問]をご覧いただくか、最寄りの大東建託パートナーズ営業所までお問い合わせください。

「キマルーム」シリーズについて

キマルーム Sign

「キマルーム」シリーズは、**賃貸業務を一気通貫でDX化**するサービスです。
DK PORTALからの申込・契約に加え、さらに業務の効率化をご検討の不動産会社様は
キマルームまでお問い合わせください。

キマルームについて

集客

キマルーム Convert

各種ポータルサイト・御社HPへの物件掲載がワンクリックで可能に。

キマルーム B2B

御社専用のB2Bサイトで仲介会社に対する空室情報の共有・申込契約もオンラインで回収可能に。

追客・接客

キマルーム CRM

反響メールの追客はもちろん、来店・申込・契約に至る顧客管理の一元化が可能に。

申込・契約

キマルーム Sign

オンラインで申込一式（保証・付帯含む）、契約一式（保証・保険含む）を受け付けることが可能に。

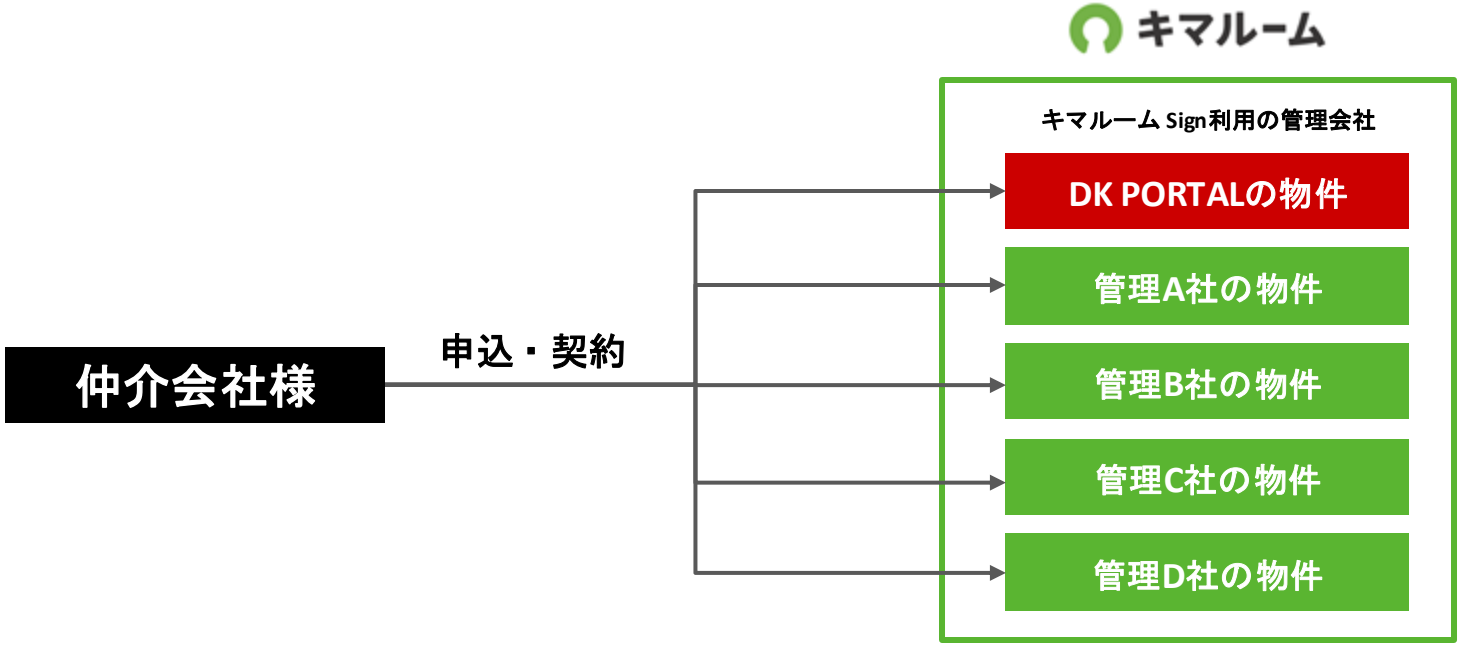
更新・退去

キマルーム PM

入居者様との更新・退去手続きがオンラインで効率化可能に。

キマルームIDについて

キマルームIDは、キマルームシリーズにログインするためのIDです。
キマルームIDがあれば、キマルームを利用している管理会社様の物件に対しても物件検索・電子申込・電子契約ができます。



「DK PORTALとキマルームを連携する」を押下する

キマルームと未連携の場合、下記の画面が表示されますので、「DK PORTALとキマルームを連携する」ボタンを押下してください。DK PORTALのユーザーID毎に登録が必要となります*。

押下

押下

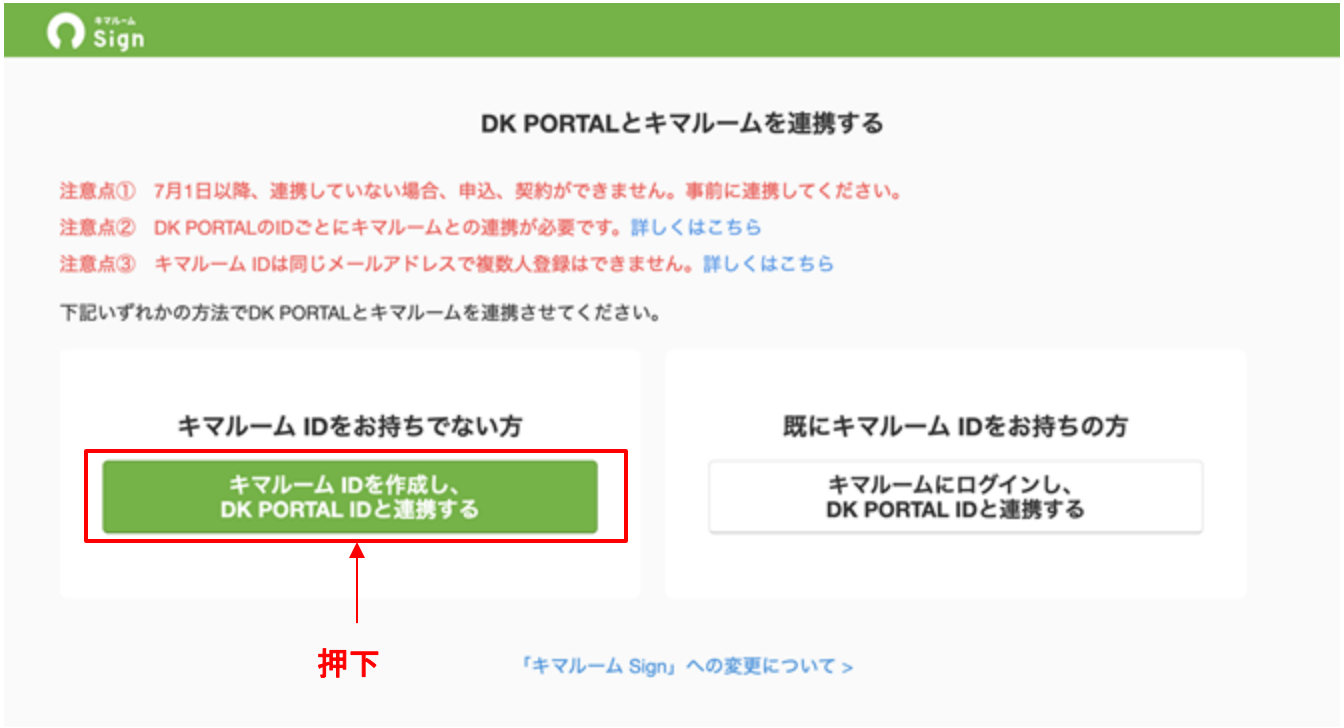
電子申込・契約サービス
「キマルームSign」への変更概要
を確認できます。

***注意事項**

複数人で同じDK PORTALのユーザーIDを使い回ししている場合、電子契約の際の本人確認に支障がございますので、担当者ごとにDK PORTAL IDをご登録した上でキマルームとID連携してください。

キマルーム IDをお持ちでない方

キマルームIDをお持ちでない方は、赤枠内のボタンを押下してください。
＊キマルームIDと未連携の状態で申込した場合もこの画面を表示します。



キマルーム IDをお持ちでない方（アカウント情報入力）

氏名、キマルーム ID（メールアドレス）、パスワードを入力し、「確認画面へ」を押下してください。
※宅建士の方は宅建士登録番号を入力。

アカウント情報を入力

すでに他の方が登録済のID（メールアドレス）は利用できません。
別のメールアドレスを登録してください。
※別のメールアドレスを用意できずお困りの方は
「こちら」を押下し、メールアドレス以外でIDを登録してください。

押下

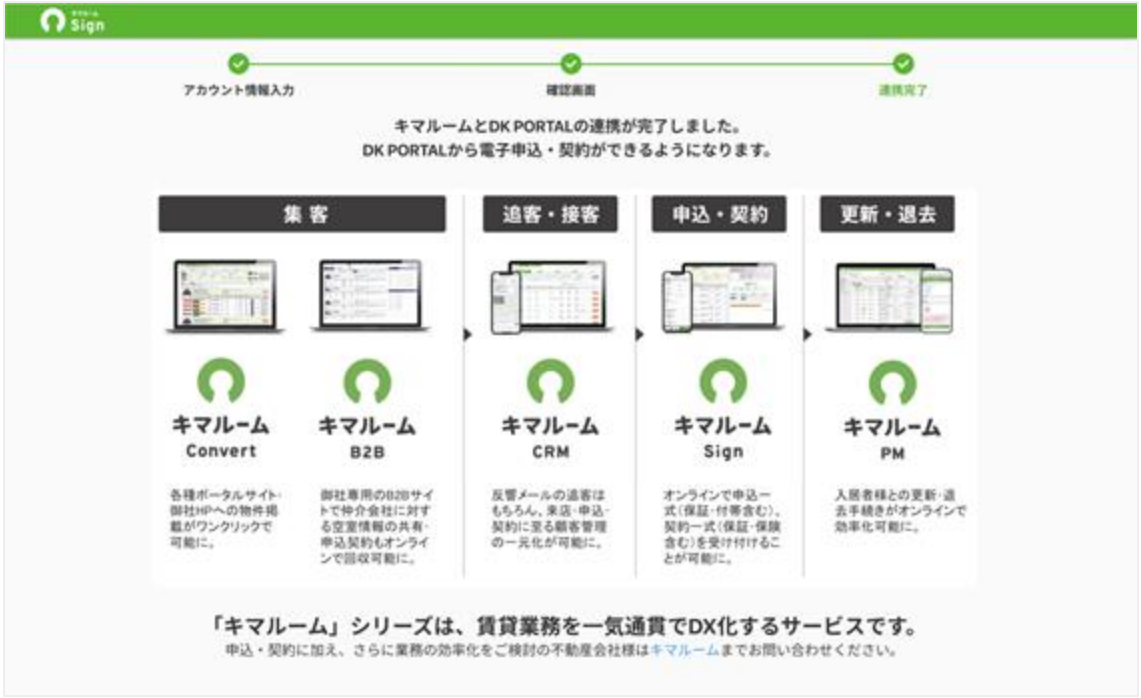
DK PORTALの会員情報画面で登録されている情報を表示。
修正する場合はDK PORTAL側で編集してください。
※**キマルームに登録後はキマルーム、DK PORTALそれぞれに修正が必要**です。

キマルーム IDをお持ちでない方（確認画面）

内容を確認し、「キマルームとDK PORTALを連携する」ボタンを押下してください。

キマルーム IDをお持ちでない方（連携完了）

キマルームとDK PORTALのアカウント連携が完了し、DK PORTALから電子申込・契約ができるようになりました。
このままブウラザを閉じ操作を終了してください。



補足：
DK PORTALの「申込」ボタン押下から連携設定に遷移した場合は、こちらの完了画面は経由せずに直接申込画面へ遷移します。

既にキマルーム IDをお持ちの方

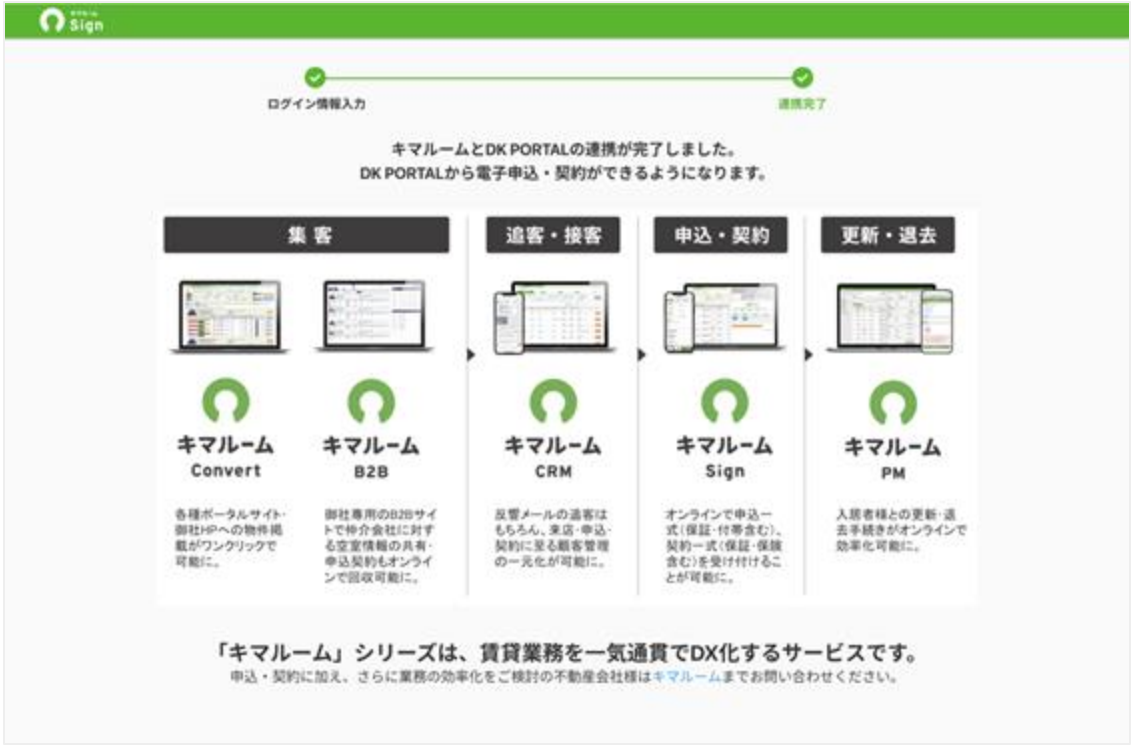
既にキマルームIDをお持ちの方は、赤枠内のボタンを押下してください。

既にキマルーム IDをお持ちの方（アカウント情報入力）

キマルーム ログイン情報（メールアドレス）、パスワードを入力し、「キマルームにログインしてDK PORTALと連携」を押下してください。パスワードが不明の場合は「パスワード再発行」を押下してください。

既にキマルーム IDをお持ちの方（連携完了）

ログイン後、キマルームとDK PORTALのアカウント連携が完了し、DK PORTALから電子申込・契約ができるようになります。
このままブウラザを閉じ操作を終了してください。



補足：
DK PORTALの「申込」ボタン押下から連携設定に遷移した場合は、こちらの完了画面は経由せずに直接申込画面へ遷移します。

ご参考資料

～キマルームシリーズについて～

キマルームシリーズについて

キマルームシリーズは、**賃貸業務を一気通関でDX化**するサービスです。
DK PORTALからの申込・契約に加え、さらに業務の効率化をご検討の不動産会社様は
キマルームまでお問い合わせください。

キマルームについて

集客		追客・接客	申込・契約	更新・退去
キマルーム Convert	キマルーム B2B	キマルーム CRM	キマルーム Sign	キマルーム PM
各種ポータルサイト・御社HPへの物件掲載がワンクリックで可能に。	御社専用のB2Bサイトで仲介会社に対する空室情報の共有・申込契約もオンラインで回収可能に。	反響メールの追客はもちろん、来店・申込・契約に至る顧客管理の一元化が可能に。	オンラインで申込一式（保証・付帯含む）、契約一式（保証・保険含む）を受け付けることが可能に。	入居者様との更新・退去手続きがオンラインで効率化可能に。

キマルーム
キマる。不動産のみらい。

導入いただいたお客様の声

「キマルーム」シリーズで業務改善

01 株式会社三好不動産　様

ボタン一つで対応完了
FAX・電話の手間が無く審査スピードUP

02 三和エステート株式会社　様

専用B2Bサイトと電子申込・契約サービスの導入によって
相乗効果期待

03 株式会社不動産プラザ　様

リアルタイムな物件情報が共有され、電子申込がより効率的に

04 上総屋不動産株式会社　様

追跡業務の効率がアップ。お客様一人ひとりの状況も細かく追える

05 株式会社レントホーム　様

反響対応時間が約4分の1に。管理者からも追客状況が"見える化"に

©Kimaroom, inc.

株式会社三好不動産　様

ボタン一つで対応完了。FAX・電話の手間が無く審査スピードUP

「キマルーム Sign」導入会社インタビュー。今回は、創業70年以上にわたり福岡都市圏を中心に地域密着の経営を続け、賃貸物件管理戸数41,754戸※の株式会社三好不動産よりの株式会社三好不動産より、申込・契約業務の電子化を担当される浅川様と、実店舗にて現場業務を統括される戸高様に話をお伺いしました。

※全国賃貸住宅新聞「2021年管理戸数ランキング」2021年より

01

● CASE STUDY

業務効率化を目指す中で、
検索から申込までの業務の繋がりが
イメージできた。

スマイルプラザ事業部 賃貸営業課　エリアマネージャー 戸高 孝祐 様（写真左）
DX 拡進部 渋谷僚契約書デジタル化プロジェクト　プロジェクトリーダー 浅川 実三友 様（写真右）

【導入プロダクト】

キマルーム
Sign

● 電子申込・契約

賃貸管理　40,000～50,000戸　20店舗以上
業務担当者　店長・責任者

Q 電子申込を導入するに至った経緯やきっかけを教えてください

まず、2018年ごろから全社的にペーパーレス化を進めていました。RPA（コンピューター上で自動的にデータ入力を行う支援ツール）を導入する中で、申込/契約関連の業務についても電子化できるイメージがついたので不動産業務における電子化ツールを探し始めた頃に「キマルーム Sign」と出会いました。

Q 最終的に「キマルーム Sign」に決めた理由は何でしたか？

導入の理由は、「キマルーム Sign」だと物件検索から電子申込の手続きを進められるという業務フロー上の繋がりがあったからですね。他のツールも検討しましたが、電子申込単体としてのツールでした。当社は空室検索から電子申込までの業務全体を効率化したかったので、それができるのは「キマルーム Sign」しかなかったと思います。

Q 導入後の申込業務における業務スピードや人的コストについて変化はありましたか？

電子申込は慣れてしまえば、書類や個人情報書類の紛失のリスクもないですし、郵送がない分業務の流れも早くなりますし、全体的なスピードは早くなりましたね。
特に社内審査のスピードが速くなりました。営業がお客様から申込をいただいてから、審査は基本的に店長が承認したものしか流せない。紙だと、印鑑ついて承認したら郵送で送るという流れがあって、時間も手間もかかっていましたが、今はシステムから承認ボタンを押すだけなので、確認のためのFAXや電話などの手間がかなり減りました。審査は毎日ある作業ですし、複数店舗があるので会社全体の業務効率化にとても役立っています。
後はもうFAXの送り間違いは絶対ないですからね。保証会社に対しても 繁忙期だと送り間違いが起こってしまいそうな時も電子申込だとそれがないというのはリスク回避にもなっていますね。

※ページ上の内容は取材時の2021年6月号点の情報です。一部、業務内容などは最新のものに更新しております。

三和エステート株式会社　様

02

● CASE STUDY

「キマルーム B2B」と「キマルーム Sign」を
併用することでリーシングと申込の
業務効率化を目指す

専用B2Bサイトと電子申込・契約サービスの導入によって相乗効果期待

「キマルーム Sign」「キマルーム B2B」導入会社インタビュー。管理を受託するオーナーの増加に伴い、預かった管理物件をより効率的に エンドユーザーに届けることができるようにと、両サービスを導入いただきました三和エステート株式会社様にお話を伺いました。

賃貸管理課　リーシングマネージャー　池田愛美様（写真左）
広報企画課・DX推進室 主任　山内泰弘様（写真中央）
賃貸管理課次長 室岸 宗恵様（写真右）

Q 申込／契約関連の電子化ツールが他にもある中、「キマルーム Sign」に関心を持って頂いた理由、導入を決めて頂いた理由を教えてください

「キマルーム Sign」をご紹介いただいたのが電子申込を検討し始めたきっかけではありましたが、やはり他社のツールも検討すべきだと思いましたので、当時4社ほどお話を聞いて比較検討いたしました。仲介会社を含む関係会社からの問い合わせ削減や、申込書を初めとした書類への記入を減らすには、基幹システムとのリアルタイム連携が不可欠ですので、当社が切り替え予定だった基幹システムの「OBICT」とのリアルタイム連携ができる「キマルーム Sign」の導入に至りました。さらに、「キマルーム B2B」も同時に導入することで、当社専用B2Bサイトから仲介会社様より電子申込が可能となる ので、そこが他社との差別化ポイントなり、導入の後押しとなりましたね。

Q 「キマルーム Sign」の導入効果と利用方法を教えてください

まずは、当社で管理している物件の魅力を仲介会社様に伝えやすくなりました。仲介会社様が当社のB2B専用サイトから物件の写真をダウンロードして、ポータルサイトに掲載できるようになりましたので、スピード感も上がり、募集促進に繋がったかと思います。また、B2Bサイトから仮申込をすることが可能となったことで、仲介会社様からの申込のハードルも下がり、空室対策により寄与した のではないかと思います。さらに、申込の検索性や一覧性が担保されたことで申込状況の把握がより容易になりました。なにより、当社の意向を汲んでいただき、番手管理機能や仲介会社とのチャット機能などを新たに実装いただいたことで、当社の実態に即した運用ができるようになりました。

【導入プロダクト】

キマルーム Sign　キマルーム B2B

● 電子申込・契約　● 専用B2Bサイト

賃貸管理	9,000〜10,000戸	業務担当者

株式会社不動産プラザ　様

リアルタイムな物件情報が共有され、電子申込がより効率的に

「キマルーム Sign」導入会社インタビュー。広島県東広島を中心に「信頼のパートナー」としてお客様の立場に立った支援を行ってきた不動産プラザ様。今回は、同社店長の大久保友美子様にインタビューを実施いたしました。

03

● CASE STUDY

あまりにも多いFAXの量に違和感

店長 大久保 友美子 様（写真左）

申込／契約関連の電子化ツールが他にもある中、「キマルーム Sign」に関心を持って頂いた理由、導入を決めて頂いた理由を教えてください

以前から「キマルーム」を利用していこともあり、電子申込サービスを選ぶのなら「キマルーム Sign」一択でしたね。広島圏域でどんどんと「キマルーム」が浸透していき、仲介会社、管理会社ともに利用数が増えていったので、そのメリットが最大限に活きると思いました。

「キマルーム」にはリアルタイムな物件情報を掲載している会社様が多く、仲介会社側もそれを前提としているため、結果として 管理会社側への確認の問い合わせが減少し、円滑な電子申込・契約が実現できるだろうと期待しました。あとは、導入後のフォローもきめ細かく行っていただけるのもキマルームさんの特徴なので、そこも決め手となりました。

「キマルーム Sign」の導入効果と利用方法を教えてください

導入の決め手でも述べましたが、やはり「キマルーム」を利用している会社様が広島に多かったことが申込関連業務の時間短縮に繋がったかと思います。リアルタイムな物件情報などを共通言語のように取り扱うことができるので、FAXを送る手間も省けますし、情報や認識のズレも生じにくく、確認の問い合わせなどの無駄なコミュニケーションコストを抑えることができました。また、FAXで送られてくる申込書の読み取りづらさや未記入箇所によって発生する修正ラリーの時間と労力だったり、電話対応の時間も大幅に削減できたかと思います。さらに、実際の使い方としても、店頭じゃなくても申込書の記入が可能になったので、記入対応などの時間が減り、他の業務に費やす時間が増えましたね。

【導入プロダクト】

キマルーム Sign

● 電子申込・契約

賃貸管理　1,900〜2,000戸　賃貸仲介　1店舗　業務担当者

上総屋不動産株式会社　様

04

● CASE STUDY

追客状況を正確に
把握することが困難だった

追客業務の効率がアップ。お客様一人ひとりの状況も細かく追える

「キマルーム CRM」導入会社インタビュー。今回は、1979年の設立以来、一貫して茨城は土浦・つくばに密着し、地域に質の高い物件を紹介しつづけてきた上総屋不動産株式会社より、「キマルーム CRM」の導入を推進してくださった谷脇様にお話を伺いました。

総務部総務課サブマネージャー　谷脇 光平 様

「キマルーム CRM」に関心を持って頂いた理由、導入を決めて頂いた理由を教えてください

「キマルームCRM」を導入する前は自社独自のシステムを利用して、顧客管理を行っていました。反響数や来店率などのデータ集計、顧客情報の登録がメインだったため、店舗スタッフの誰がどのような追客を行ったのか等の記録を残すことができず、店舗内での情報共有も不十分だったかと思います。そのような背景もあり、複か4社ほど 顧客管理システムを扱っている会社から説明を聞き、機能面や費用などあらゆる観点から検討しましたが、「現場の社員にとって使いやすいこと」が最も大切 だと考え、「キマルーム CRM」の導入を決めました。1画面での情報量が最適でユーザビリティに優れているという点が大きな決め手だったかと思います。また、私たちが重視している追客指標の集計も標準機能として実装対応してくれるとのことだったので、その対応の良さも魅力と感じました。

「キマルームCRM」の利用方法と導入効果を教えてください

対応できる反響数が増えました。今年は、例年よりも多くの反響が入っていたのですが、対応する人員を減らしたとしても「キマルーム CRM」を導入したことで、すべて対応することができました。昨年と同じやり方をしていたら難しかったと思うので、追客業務の効率が上がりましたね。あとはやっぱり、現場からは「使いやすい」という声は上がっていますね。お客様とのメッセージのやりとりもSMSを使うことで、過去の履歴をさかのぼれたり、店舗のマネージャーも追客状況を把握できるようになりました。現場の社員にとって「キマルーム CRM」を使わないで1日が終わるってことはまず想定できないぐらいのシステムで、私たちにとっても重要なものになったのかなと思います。

【導入プロダクト】

キマルーム CRM

- 顧客管理・追客支援システム

賃貸管理　6,000〜7,000戸　3店舗以上　業務担当者

株式会社レントホーム　様

05

● CASE STUDY

繁忙期になると
対応漏れが生じていた

反響対応時間が約4分の1に。管理者からも追客状況が“見える化”に

「キマルーム CRM」導入会社インタビュー。今回は、2022年に設立24周年を迎え、現在大阪府大阪市に7店舗を展開する株式会社レントホームより、「キマルーム CRM」の導入を決定してくださった吉宮様と、現場へのツール定着を推進してくださった西永様にお話を伺いました。

部長　吉宮 倩佐 様（写真左）
ミニミニ FC 西田辺店 店長　西永 智也 様（写真右）

Q 「キマルーム CRM」導入前の課題と、導入に至るまでの経緯や決め手を教えてください

導入前は、一般的なメーラーを使って、お客様とメッセージのやりとりをしていたのですが、繁忙期になりその量が膨大になると、と、対応漏れというミスが起こっていました。お客様一人ひとりへの対応がどうしても営業単位になってしまっていたので、店長も全てを管理しきれずに、お客様から返事を催促されてしまうという事態も勃発していました。そういった事態を解決するために、私と西永でいろいろなツールを調べました。実際に触ってみて、この機能は便利だなとか、できること、やれることが多そうだなと感じるツールはあったものの、使う人によって差が生じてしまうかもという懸念もありました。というのも、私たちだけが使いこなせるツールでは意味がなく、たとえ新入社員でも自然と使えるようなツールでないと今後も事業が拡大したときに、社内ではなかなか浸透しないのではないかと感じたからです。その点、「キマルーム CRM」はいい意味ですごくシンプルだと思いました。追客と顧客管理、私たちにとって本当に必要な機能が使いやすく搭載されていたので、現場への浸透は早いだろうと期待して、導入を決めました。

Q 「キマルームCRM」の利用方法と導入効果を教えてください

吉宮様：無駄な労力がだいぶ削減できたかなと思います。反響対応の時間効率が改善されたおかげで、1つの反響に対して費やしていた時間が約4分の1になりました。現場での仕事って本当に多岐に渡るので、削減できた時間を他の業務に当てられるという好循環も生まれました。それに加えて、管理者の私もチェックしやすくなりましたし、その時間も大幅に短縮できましたね。

西永様：（部長の）吉宮が管理者として確認してくれるので、全社員がそれを意識して追客できるようになったのも良かった点かなと思います。

【導入プロダクト】

キマルーム
CRM

● 顧客管理・追客支援システム

店舗責任者　3,000〜4,000戸　7店舗以上
業務担当者

※ページ上の内容は取材時のおおよそ年月時点の情報です。

お問い合わせ先

キマルーム
キマる。不動産のみらい。

株式会社キマルーム
〒102-0083 東京都千代田区麹町3-7-7 セット東京ビル5Ｆ

キマルーム Signの操作に関する問い合わせはこちら
https://share.hsforms.com/1D7n8qxUnSEaAzw-4l8VtCw4r4b0