

DK PORTALをご利用の仲介会社様向け

# 電子申込・契約サービス 「キマルームSign」への変更概要

※本資料は最新の情報と異なる場合がありますのでご了承ください。



ISO 27001:2013

# 電子申込・契約サービス変更のお知らせ



2024年7月より、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。

主な変更点を本資料に記載しておりますので、ご参照の上ご活用ください。

※申込・契約する際はDK PORTALの案内に沿ってキマルームIDとの連携手続きが必要となります。

※ご不明な点は、[よくあるご質問](#)をご覧ください。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。

## DK PORTAL



**1** **画面構成**  
何をすべきか分かりやすい**操作画面**になります。

**2** **駐車場単体の電子申込・電子契約対応**  
**駐車場だけでも電子申込・電子契約手続きが可能**となります。  
※申込の際は管轄の大東建託パートナーズへご連絡ください。

**3** **SMS送信対応**  
申込時の初回連絡のみSMSの連絡可能です。  
**メールアドレス入力間違いのリスクを回避**できます。

**4** **借主様等、エンドユーザー登録が不要**  
借主様や連帯保証人様などの**ユーザー登録が不要で、すぐに手続きが進められます**。  
ログインする際は、携帯電話番号の下4桁をパスワードとして利用します。

**5** **申込情報の再利用**  
**同一の仲介会社様店舗での申込かつ申込者様の連絡先が同じ場合、過去5件分まで以前の申込情報**を呼び出せます。**物件変更時や、法人契約など、申込者様は再入力の手間なく**申込できます。

# 【申込】画面構成（今すべきタスクを見つけやすい一覧画面）

申請・受付一覧

申請 受付

フリーワード（物件名 / 借主名 / 業者名） 手続ステータス 手続ステータスを選択 🔍 検索

自社・他社 物件名 号室 管理会社名 仲介会社名 仲介店舗名 参照範囲店舗 申込区分 借主名 クリア

申込日 ~ 申込日 更新日 ~ 更新日 仲介担当者 管理担当者 チャット 詳細検索 ^

入居予定日 ~ 入居予定日 家賃保証 SBI少額短期 基幹連携 申請・承認 家賃保証会社 入居申込書

申請一覧（旧Sign）を見る ← 以前のバージョンに申込・契約がある場合は左記をご参照ください。詳しくは[こちら](#) 1-50件 / 490件 < 1 2 3 ... 8 9 10 >

申込日時 更新日時	手続ステータス	物件名・号室・番手 所在地 賃料	管理会社	仲介会社	申込区分 借主	チャット	家賃保証 少額短期 基幹連携	社内メモ （最終投稿）
04/01 12:18 04/01 12:18	審査通過案内中	ピアース中野坂上パークフロン... 東京都中野区本町2-13-2 120,000円	305 <b>1</b> 済手 大東建託パートナーズ株式... 品川営業所 菅原 康之	大東建託パートナーズ株式... 品川営業所 菅原 康之	個人 小林 大地	🗨️	審査OK 未送信 閲覧不可	申込入力項目の修 正につきましてはは こうこうこうで...
04/01 12:18 04/01 12:18	審査中	ピアース中野坂上パークフロン... 東京都中野区本町2-13-2 120,000円	202 大東建託パートナーズ株式... 品川営業所 菅原 康之	大東建託パートナーズ株式... 中野支店 滝澤 功	個人 小林 大地	🗨️	再申込中 閲覧不可 閲覧不可	申込入力項目の修 正につきましてはは こうこうこうで...
04/01 12:18 04/01 12:18	審査通過共有済	ピアース中野坂上社 東京都中野区本町2-13-2 120,000円	777 <b>2</b> 済手 大東建託パートナーズ株式... 品川営業所 菅原 康之	株式会社リアルエステート... 中野支店 滝澤 功	法人 株式会社セイルボ ート 山田 太郎	🗨️	保留 閲覧不可 閲覧不可	申込入力項目の修 正につきましてはは こうこうこうで...
04/01 12:18 04/01 12:18	契約完了	ピアース中野坂上パークフロン... 東京都中野区本町2-13-2 120,000円	103 大東建託パートナーズ株式... 品川営業所 菅原 康之	株式会社リアルエステート... 中野支店 滝澤 功	個人 小林 大地	🗨️	審査OK 閲覧不可 閲覧不可	申込入力項目の修 正につきましてはは こうこうこうで...

**条件検索**  
省スペース化しつつもより詳細な検索が可能になります。

**不動産会社がすべきタスクは背景がオレンジ色。**

**タスクが無い状態（待ち状態）は背景白。**

**契約完了やキャンセルなど、終了した案件は背景がグレー。**

# 【申込】画面構成（全体の流れと今すべき操作がわかりやすい画面）

## ナビゲーション

常に次すべき操作を表示します。

## 概要欄

申込中の物件名を表示。  
アコーディオンを開くとさらに詳細を確認できます。

## 手続きステータス

今どの状態なのかを表示します。



申込、契約、履歴を切り替えできます。

ここで全工程と進捗状況を把握できます。

次に押下すべきボタンをオレンジ色で統一。

## チャット

関係者と個別でチャットやファイルのやりとりが操作画面を見ながら可能です。

# 【申込】 駐車場単体の電子申込対応

駐車場単体でも電子申込手続きが可能となります。

\* 申込の際は管轄の大東建託パートナーズへご連絡ください。

駐車場の申込URLが記載されたメールが大東建託パートナーズから仲介会社様へ送信されますので、そちらからお申込手続きができます。



基本情報登録

基本情報を入力の上、「次へ」を押下してください。

申込後から12時間以内に申込者からの申請を完了させてください。申請期限を過ぎると自動キャンセルされます。

\*1番手の申込でも届立止めはできません。  
\*申請期限までに仲介会社から管理会社へ申請できない場合、但申込は自動キャンセルされます。  
\*2021年1月8日（金）より申込期間を24時間から12時間に変更いたしました。  
\*以後、申込・契約に関するお知らせはメール通知設定にてチェックの入っているアドレスに送信します。  
\*保証会社を利用しない（違約保証人あり）契約およびおよび留学生の契約の場合は、オンライン申込を利用できません。  
申込について.pdf

申込者情報

申込者区分を選択してください。

区分  個人  法人

法人名

部署名

初回連絡方法  Email  SMS

Email

連絡先電話番号

申込者等とのチャット  使用する  使用しない  店舗の設定として保存する

申込情報

住所

例 セイルボートマンション201 賃料：120,000円 管理費：10,000円

入居申込書 入居申込書（個人）DKオリジナル

駐車場

駐車台数

仲介会社

株式会社セイルボート不動産 新宿店 仲介本部 ☎ 03-4361-7261 ✉ partnern@exam.com

管理会社

大東建託パートナーズ株式会社 渋谷ランド店 ☎ 03-4361-7261 ✉ shibuyakami.com

次へ



駐車場

駐車台数 **必須**

# 【申込】 申込者様自身でのアカウント登録が不要

申込者様自身でユーザー登録（ID、パスワード登録）する必要がありません。  
不動産会社様側で入力した申込者様の電話番号の下4桁が申込者の本人確認コードとなります。

## 不動産会社様の画面



初回連絡方法 **必須**  Email  SMS

SMSを選択の場合、申込者の手続きの際に氏名認証を行うため、漢字の表記違いなどにより申込者側が入力した内容と一致しない場合、手続き完了できませんのでお気をつけください。

Email **必須** 例：chukai@sailboat.co.jp

連絡先電話番号 **必須** 例：09034567890

連絡先電話番号が090-1111-2222の場合、  
申込者様の本人確認コードは2222となります。  
申込者様自身知っている番号なので、あらため  
て連絡する必要もありません。

## 申込者様の本人確認画面



9:41 AA customer.new-singn.test.kimaruom.jp

Sign 本人確認

ご本人様確認を取るため連絡先電話番号の下4桁を入力してください。

連絡先電話番号（下4桁）  
例：9999

ログイン情報を保持する

確認する

お問い合わせ先  
(株)仲介会社  
03-5361-7263  
test@chukai.co.jp

# 【申込】SMS送信対応

申込者様への初回案内をSMSにも送信できます。

電話で聞き取りながらのメールアドレス入力間違いなどのリスクを回避できます。

\* 初回案内以降は申込者自身で登録したメールアドレスでのやりとりとなります。

初回連絡方法 **必須**  Email  SMS

連絡先電話番号 **必須**

申込者等とのチャット **必須**  使用する  使用しない  店舗の設定として保存する

SMSを選択の場合、申込者の手続きの際に氏名認証を行うため、漢字の表記違いなどにより申込者側が入力した内容と一致しない場合、手続き完了できませんのでお気をつけください。

# 【申込】 申込情報の再利用

過去5件分まで以前の申込情報呼び出せます。

物件変更時や、法人契約など、申込者様は再入力の手間なく申込できます。

\* 個人情報保護のため、同一の仲介会社様店舗での申込かつ申込者様の連絡先が同じ場合に限りです。

この操作は申込者様のみ行え、不動産会社様は利用できません。

\* 個人申込も法人申込も本人確認書類等の提出書類はコピーされませんので、再度アップロードが必要です。

## 個人の場合

## 法人の場合（コピー項目を選択可）

## 過去の入力内容が反映されます



9:41 customer.new-singn.test.kimaroom.jp

Sign 入居申込

物件名  
セイルポートマンション 201

申込情報を入力してください。

本申込入力

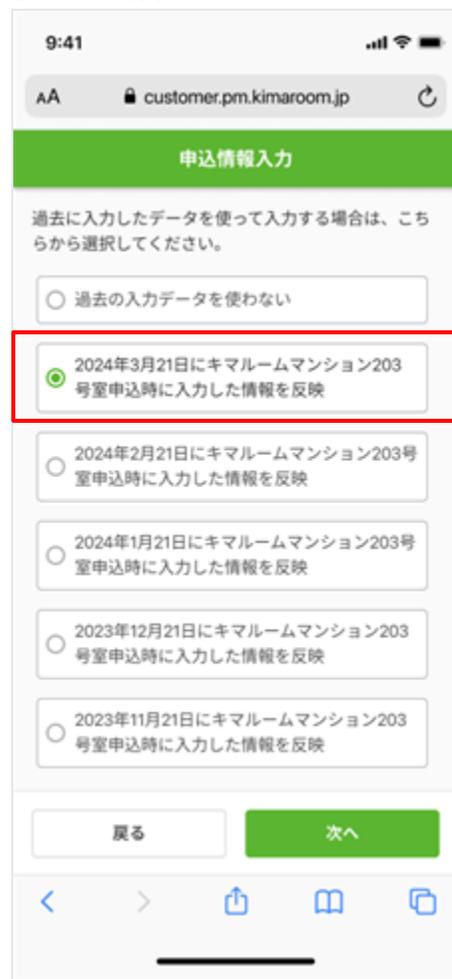
申込情報を入力する

審査開始待ち  
審査中  
申込完了（契約手続きへ）

事前同意書類

当システムのプライバシーポリシー.pdf  
管理会社のプライバシーポリシー.pdf  
A保証会社の同意書.pdf  
付帯の同意書.pdf

仲介会社とのメッセージ



9:41 customer.pm.kimaroom.jp

申込情報入力

過去に入力したデータを使って入力する場合は、こちらから選択してください。

過去の入力データを使わない

2024年3月21日にキマールムマンション203号室申込時に入力した情報を反映

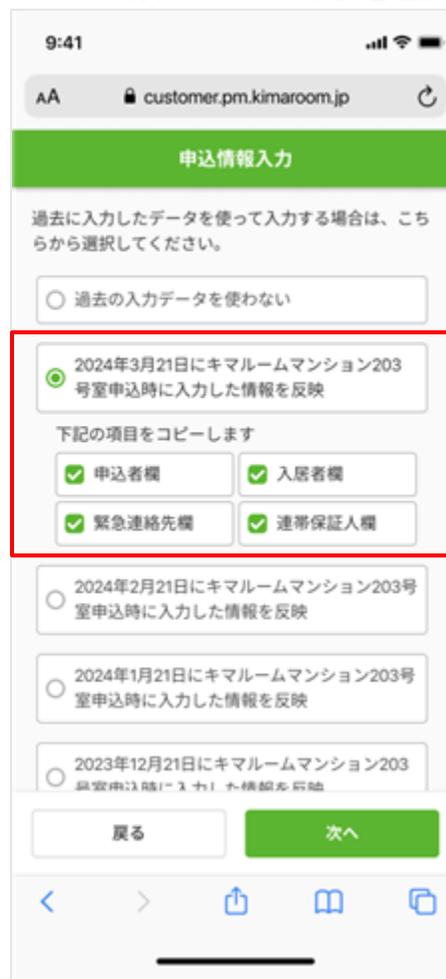
2024年2月21日にキマールムマンション203号室申込時に入力した情報を反映

2024年1月21日にキマールムマンション203号室申込時に入力した情報を反映

2023年12月21日にキマールムマンション203号室申込時に入力した情報を反映

2023年11月21日にキマールムマンション203号室申込時に入力した情報を反映

戻る 次へ



9:41 customer.pm.kimaroom.jp

申込情報入力

過去に入力したデータを使って入力する場合は、こちらから選択してください。

過去の入力データを使わない

2024年3月21日にキマールムマンション203号室申込時に入力した情報を反映

下記の項目をコピーします

申込者欄  入居者欄

緊急連絡先欄  連帯保証人欄

2024年2月21日にキマールムマンション203号室申込時に入力した情報を反映

2024年1月21日にキマールムマンション203号室申込時に入力した情報を反映

2023年12月21日にキマールムマンション203号室申込時に入力した情報を反映

戻る 次へ



9:41 customer.pm.kimaroom.jp

申込情報入力

申込者 入居者 緊急連絡先 連帯保証人 提出書類 情報確認

過去の入力時のデータを使用する場合はこちら

申込者姓 必須 申込者名 必須

山田 太郎

フリガナ姓 必須 フリガナ名 必須

ヤマダ タロウ

生年月日 必須

1985 年 1 月 13 日

性別 必須

男性  女性  その他

国籍

日本

携帯電話番号 いずれか必須 電話番号 いずれか必須

09061396897 0473550444

## 1 重説も電子署名対応

重要事項説明も電子署名可能。  
郵送や印紙のコストがかかりません。  
※IT重説の機能はございません。

ZOOMなど仲介会社様側で選定したサービスをご利用いただく必要があります。

## 2 契約のたびに宅建士の登録が不要

キマルームで宅建士の登録をしていただきます。

**契約の際は登録された情報を選択するだけで、契約のたびに宅建士情報を登録する手間がありません。**

## 3 駐車場単体の電子契約可能

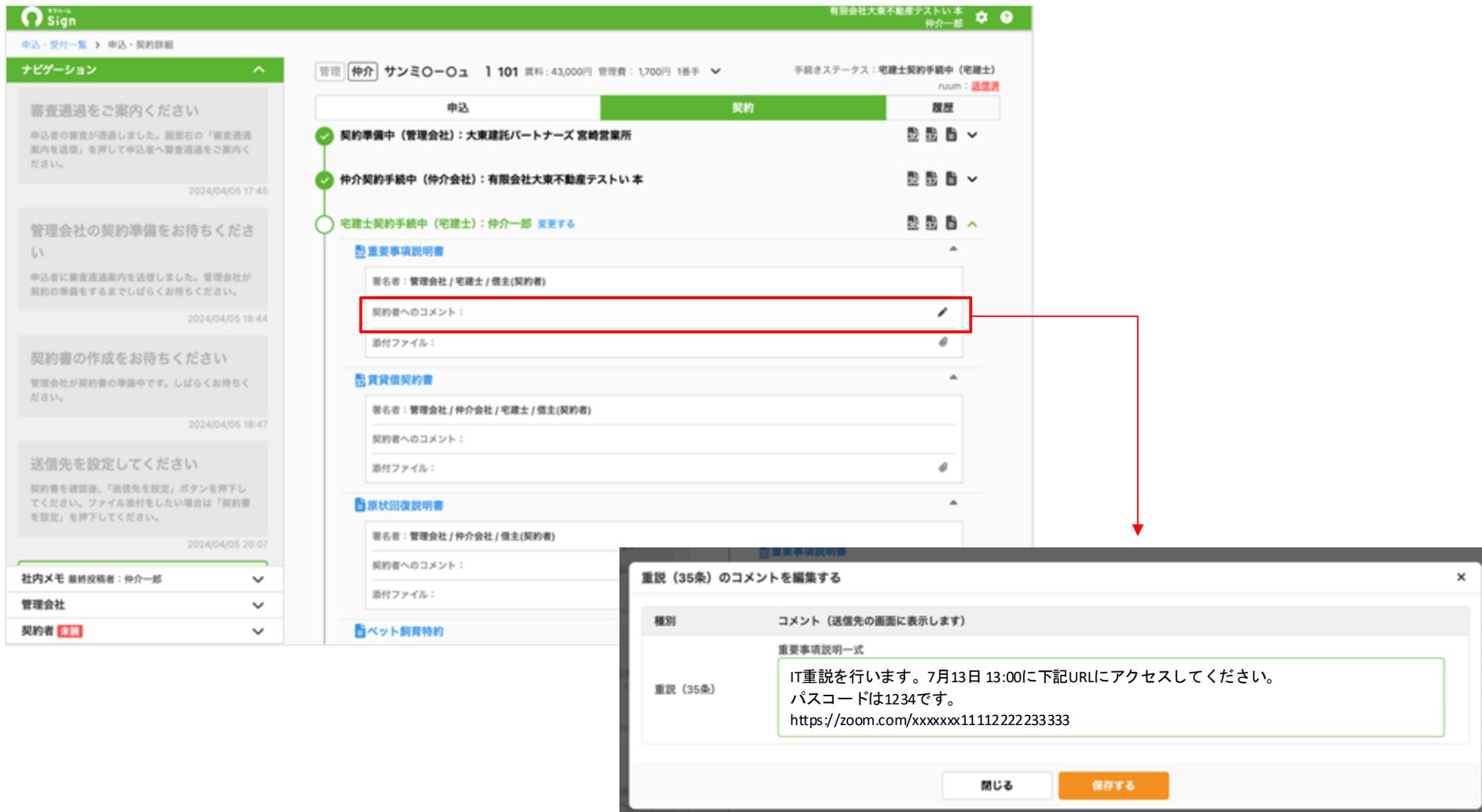
**駐車場単体でも電子契約**できます。

# 【契約】重要事項説明への電子署名が可能

管理会社側がセットした書類を使って重要事項説明への電子署名が可能です。

「契約者様へのコメント」欄を編集すればIT重説のURLや日時などを伝えることも可能です。

\* キマルームSignにIT重説の機能はございません。ZOOMなど仲介会社側で選定したサービスをご利用ください。



The screenshot displays the Sign system interface for contract preparation. The main area shows the contract status and details, including the contract number (1101) and the amount (43,000 yen). The process is divided into three stages: 契約準備中 (Contract Preparation), 仲介契約手続中 (Brokerage Contract Process), and 宅建士契約手続中 (Real Estate Agent Contract Process). The current stage is 契約準備中, and the user is editing the '重要事項説明書' (Important Matters Explanation Document).

The '重要事項説明書' section includes a '署名者' (Signer) field set to '管理会社 / 宅建士 / 借主(契約者)' and a '契約者へのコメント' (Comment to the Contractee) field. A red box highlights the comment field, and a red arrow points to a modal window titled '重説 (35条) のコメントを編集する' (Edit Comment for Important Matters Explanation (35 Articles)).

The modal window shows the following content:

種別	コメント (送信先の画面に表示します)
重説 (35条)	重要事項説明一式 IT重説を行います。7月13日 13:00に下記URLにアクセスしてください。 パスコードは1234です。 <a href="https://zoom.com/xxxxxx1112222233333">https://zoom.com/xxxxxx1112222233333</a>

Buttons for '閉じる' (Close) and '保存する' (Save) are visible at the bottom of the modal.



# 【契約】 契約のたびに宅建士の登録が不要

キマルームで宅建士として登録いただきます。契約の際は選択するだけで完了するため、契約のたびに宅建士情報登録する手間がありません。

\* 重説は必ず宅建士が行い、宅建士が電子署名してください。

### 送信先を設定

宅建士を指定してください。宅建士を選択するプルダウンにて、グレーアウトされて選択できないユーザーを選択したい場合は参照権限を確認してください。なお、プルダウンに宅建士が登録されていない場合は、宅建士を追加してください。

宅建士

借主、連帯保証人欄の連絡先の入力・確認をしてください。

送信先	氏名	メールアドレス	携帯電話番号
借主 ※任意	<input type="text" value="山田 太郎"/>	<input type="text" value="yamada-taro@karinushi.co.jp"/>	<input type="text" value="09011112222"/>

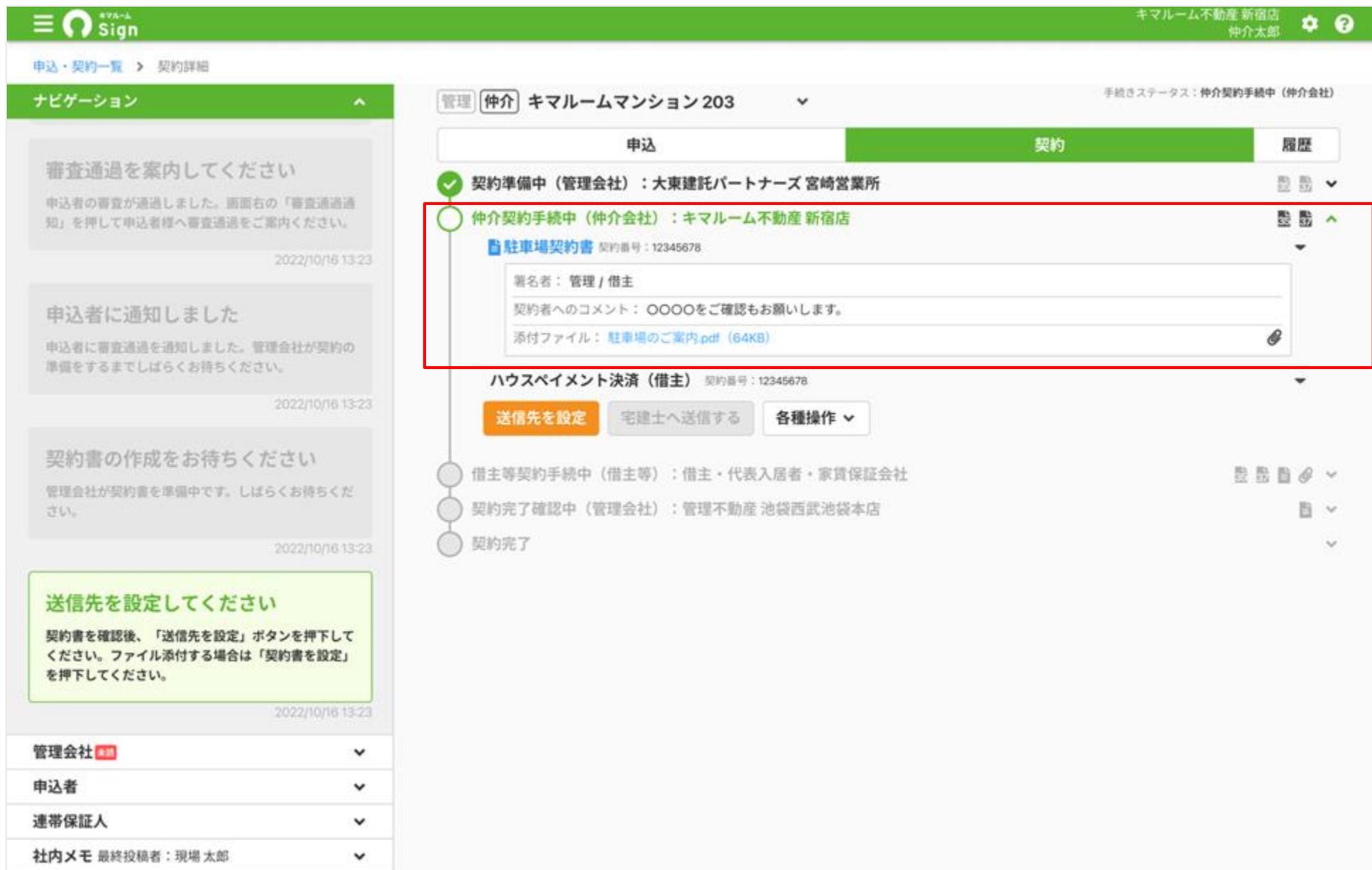
田中一郎 免許番号登録なし

仲介太郎 免許番号:123456

小林誠 免許番号:123456

# 【契約】 駐車場単体での電子契約も可能

駐車場単体での電子契約もできます。



The screenshot displays the Sign system interface for a contract process. The top navigation bar includes the Sign logo, user information (キマールム不動産 新宿店 仲介太郎), and settings. The main content area shows a contract process for 'キマールムマンション 203'. The process is currently in the '仲介契約手続中 (仲介会社) : キマールム不動産 新宿店' (Brokerage Contract Process) stage, which is highlighted with a red box. This stage includes a '駐車場契約書' (Parking Contract) with a contract number of 12345678. The contract details show the signatory as '管理 / 借主' (Management / Tenant), a comment 'OOOOをご確認をお願いします。' (Please confirm OOOO), and an attached file '駐車場のご案内.pdf (64KB)'. Below the contract details, there are buttons for '送信先を設定' (Set Recipient), '宅建士へ送信する' (Send to Real Estate Agent), and '各種操作' (Various Operations). The process flow includes steps: '契約準備中 (管理会社) : 大東建託パートナーズ 宮崎営業所', '仲介契約手続中 (仲介会社) : キマールム不動産 新宿店', 'ハウスベイメント決済 (借主) : 12345678', '借主等契約手続中 (借主等) : 借主・代表入居者・家賃保証会社', '契約完了確認中 (管理会社) : 管理不動産 池袋西武池袋本店', and '契約完了'. The left sidebar contains navigation and status messages, including '審査通過を案内してください' (Please guide the review completion), '申込者に通知しました' (Notified the applicant), '契約書の作成をお待ちください' (Please wait for the contract creation), and '送信先を設定してください' (Please set the recipient). The bottom section shows a list of participants: '管理会社' (Management Company), '申込者' (Applicant), '連帯保証人' (Joint Guarantor), and '社内メモ' (Internal Memo) with the final author '現場 太郎' (Site Manager Taro).

# 【申込・契約】 その他の改善ポイント一覧

概要	仲介会社様のメリット
必要な情報だけに絞ったシンプルな操作画面	> その時に必要な情報へアクセスしやすくなります。
次にやるべきことを常にナビゲーション	> 初見の仲介担当者様も次に何をすればいいか理解しやすくなります。
チャットと操作エリアを同画面上に配置	> 必要な情報をみながら操作できます。
一覧にて前回の検索条件を自動保存	> 画面を行き来するたびに検索条件を入れ直す必要がありません。
より細かな検索項目	> ピンポイントでほしい情報を見つけられます。
手続きステータスのシンプル化	> 操作や運用がシンプルになります。絞り込みも煩雑になりません。
関係者全員と個別にチャット可能	> 状況に応じて細やかな対応が可能になります。
チャットの手動既読	> 忙しい時も既読になるのを気にせずメッセージをいったん確認できます。
一覧の色分けにより自分タスクが一目でわかる	> 絞り込み検索せずともやるべきタスクを見つけやすくなります。
検索エリアの縦スペースをコンパクト化	> 検索エリアをスクロールせずとも一覧を見やすくなります。
社内連絡事項を一覧に表示	> 社内間で案件ごとの情報共有がしやすくなります。

# 【申込】 その他の改善ポイント一覧

概要	仲介会社様のメリット
申込時に、個人か法人か選ぶ画面をスキップ	> 操作画面をひとつ省略できます。
申込者様が申請前でも一覧に追加	> これまでではお客様の入力完了するまで一覧に表示されませんでした。本申込完了前でも一覧に表示されるようになります。申込者の入力状況を追え、申請期限切防止などフォローできます。
駐車場単体の電子申込対応	> 駐車場単体も電子申込にて手続きができます。
SMS送信可能	> メールアドレス入力間違いのリスクを軽減
申込者様のユーザー登録が不要	> 申込完了までの時間短縮。申込者様の操作負担も減らせます。
eKYCなら自動マスキングしますが、eKYCを利用せずに本人確認書類をアップロードした場合にもマスキングが可能	> 撮影時に紙等で個人情報部分を隠す必要がありません。指やマウスでなぞるだけでマスキングできます。
申込者様とのチャット機能の利用が任意	> 御社でご利用中のメッセージツールだけでもやりとりできます。
過去5件分までの以前の申込情報を呼び出し可能	> 法人契約などの場合に申込者様の再入力の手間が軽減します。

# 【契約】 その他の改善ポイント一覧

概要	仲介のメリット
重説も電子署名可能 ※IT重説機能なし	> 重説も電子署名が可能です。
同時署名で効率化	> 連帯保証人様がいる場合など、順番を待つことなく署名できます。
支払者様を分けられる	> 法人契約などの場合、複数に請求をわけられます。
駐車場単体の電子契約対応	> 駐車場単体も電子契約にて続きができます。
重説前でも署名可能	> 委任状など重説前に署名する設定も可能です。
毎回の宅建士情報登録不要	> 一度登録すれば毎回の宅建士情報登録する手間がありません。
登場人物に宅建士とは別に、仲介担当者を追加	> 宅建士以外でも仲介会社として記入、署名押印可能です。
業法にのっとった重説をシステムとして担保	> 担当者依存でなく、システムの的に担保できます。
契約からでも手続きできる	> 申込は紙、契約だけ電子化することも可能です。
氏名、社名、住所などの主要項目は契約書へ自動印字	> 仲介会社様、宅建士、借主様、入居者様は入力の手間なくデータベースから取得した内容を契約書に反映できます。入力ミスも防げます。

# 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



キマルーム  
B2B

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。

## 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。

## 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



# 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伺いました。

※全国賃貸住宅新聞「2023年賃貸戸数ランキング1,093社」より

### ❶ 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。

### ❷ 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。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。

### ❸ 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った流れがあって、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っ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無いというのはリスク回避にもなっていますね。

# 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推進部 賃貸借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

# 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

「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。

### ① 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われましたので、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「OBIC7」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。

### ② 「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えます。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。

# 02

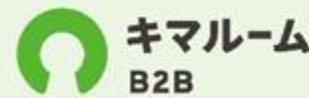
## ● CASE STUDY

「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



賃貸管理課 リーシングマネージャー 池田 優美 様 (写真左)  
広報企画課・DX推進室主任 山内 章弘 様 (写真中央)  
賃貸管理課次長 車神 宗志 様 (写真右)

#### 【導入プロダクト】



- 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

# 03

● CASE STUDY

あまりにも多いFAXの量に  
違和感

## 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、同社店長の久保友美子様にインタビューを実施いたしました。

### 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

以前から「キマルーム」を利用していることもあり、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「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。

### 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

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。



店長 久保友美子様（写真左）

【導入プロダクト】



### ● 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

## 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」の導入を推進して下さった谷脇様にお話を伺いました。

### Q 「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、確か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。

### 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

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。

# 04

● CASE STUDY

追客状況を正確に把握することが困難だった



総務部総務課サブマネージャー 谷脇 亮平 様

【導入プロダクト】



### ● 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」の導入を決定して下さった吉宮様と、現場へのツール定着を推進して下さった西永様にお話を伺いました。

### 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。



部長 吉宮 慎悟 様 (写真左)

ミニミニ FC 西田辺店 店長 西永 智也 様 (写真右)

【導入プロダクト】



### ● 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

# お問い合わせ先

---



**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>

