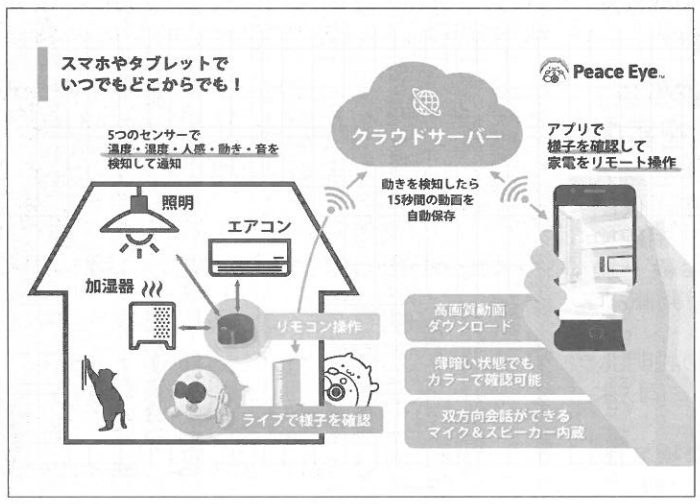
不動産テック四季報

㈱アイテム

生活の総合的な安心届ける 月額990円での見守り



◀動きや音、人感センサーなどで検知して通知する

会社概要・沿革

会社名：株式会社アイテム
代表者：安川正勝
設立年：1989年5月2日
所在地：〒163-1304
東京都新宿区西新宿6-5-1
新宿アイランドタワー4F
資本金：6000万円
従業員数：415名

会社沿革：

1991年　コールセンター業務開始
2000年『ITEMホスティングサービス』をリリース
2004年 社名を株式会社アイテムに変更
2012年 ビジネスソリューション営業開始
2013年 IT遠隔支援サービス『リモートヘルプライン』を開始
2017年 クラウド型スマートホームサービス『Peace Eye』の提供開始

サービス内容

企業向けにシステム保守管理やコールセンターの受託業務、太陽光発電をはじめとした省エネ機器の導入を提案する。

IoT機器の開発を推進し、2017年に月額990円のクラウド型スマートホームサービス『Peace Eye（ピースアイ）』の提供を開始した。高感度センサーを搭載した見守りカメラが温度、湿度、人の動き、音の変化を察知して、異常をスマートフォンのアプリを通じて利用者に通知する。遠隔地でも室内の様子が即時に見られ、マイクを通じて音声を送ることも可能。異常検出時の動画は30日後までクラウドに自動保存される。

社長プロフィール

1968年5月6日生まれ、愛知県名古屋市出身。1989年にアイテム入社。94年にアイテムプラスの社長、アイティ・コミュニケーションズのCIOを経て、2008年アイテムの社長に就任、現在に至る。

◀アプリで家電の操作もできる

低コストでセキュリティー導入を実現

安川 正勝 社長(50)

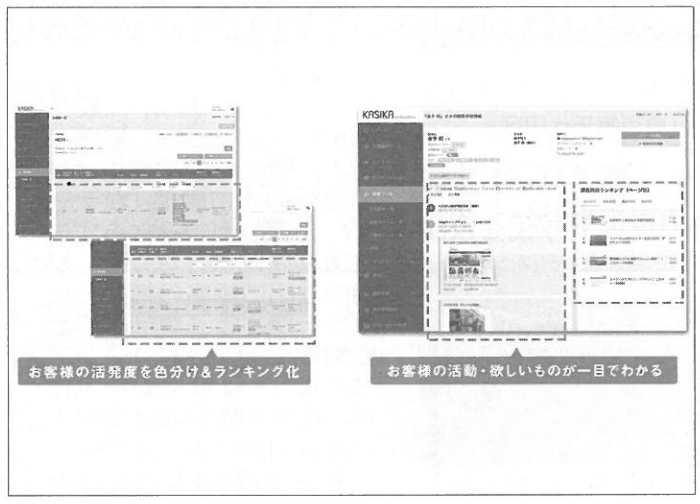
多数の企業のコールセンター業務を受託してきた当社は、長年の経験の中で顧客が求めるサービスへの要望を蓄積してきました。『Peace Eye』には、その知見が生かされています。

高齢者の見守りや防犯対策などをはじめ、暮らしを安心・安全に守りたいというニーズが一層高まりつつあります。しかしながら、設置工事が必要な監視カメラやホームセキュリティーを導入するには多額の初期費用とランニングコストが必要になります。その点『Peace Eye』は、必要な機能だけに絞って月額1000円以下の低価格を実現しました。

管理物件の付加価値向上に頭を悩ませる不動産会社は多いと思います。IT商材と不動産商材のサイクルは大きく違うので、せっかく費用をかけて行った設備投資がたった数年で古くなってしまうこともあります。それに対して『Peace Eye』は着せ替え感覚で設置でき、少ない予算で付加価値向上に寄与します。

Cocolive㈱

購入意欲高い顧客を可視化 満足度と来店率向上に貢献



◀直感的にわかる使いやすさを追求した管理画面

会社概要・沿革

会社名：Cocolive株式会社
代表者：山本考伸
設立年：2017年1月23日
所在地：〒101-0041
東京都千代田区
神田須田町1-17
神田須田町117ビル 5F
資本金：7999万4696円
従業員数：12名

会社沿革：

2017年1月　Cocolive株式会社設立
2017年5月　KASIKAベータ版、顧客分析サービス開始
2018年2月　KASIKA本格版、マーケティング自動化サービス開始
2018年10月 ベンチャーキャピタルより約1億円の増資、クライアントサポート強化

サービス内容

不動産販売や住宅建築に特化したマーケティング営業支援ツール『KASIKA（カシカ）』を展開する。

『KASIKA』は追客メールの送信を自動化。加えて、物件への関心度、クリック履歴など顧客のホームページ上での行動を追跡・分析し、購入意欲の高い顧客を管理画面上で色分けして可視化し、営業担当者に通知する。不動産ポータルからの問い合わせに対し、『KASIKA』が即時に自動で返信メールを送信できる機能も持つ。早く情報を送信することで、顧客が閲覧する率を上げ、結果的に顧客満足度の高い対応が可能になり、反響率と来店率の向上に期待できる。

社長プロフィール

1975年3月5日生まれ、大阪府高槻市出身。1999年NTTドコモに入社、在籍中にスタンフォード大学に留学。その後、エクスペディア、トリップアドバイザー、楽天トラベルを経て、現在に至る。

◀顧客情報ごとに行動を管理

営業活動に生かせるデータ活用システム

山本 考伸 社長(44)

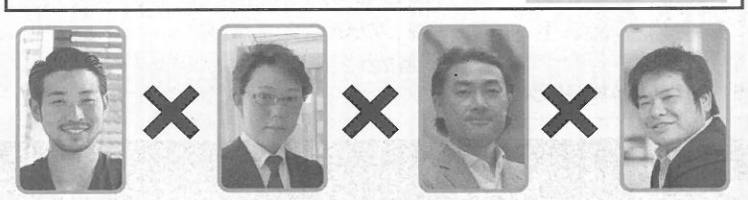
不動産業界もIT化の流れが顕著ですが、家というのは人生でも最も大きな買い物だけに、まだその決断には営業担当者という人の介在が必要です。『KASIKA』は、顧客の行動履歴などの管理を一元化し、営業担当者がデータを活用できる仕組みを提供しています。

当社では、導入企業の数を増やすことよりも導入企業のシステム利用率を高めることに重点を置いています。顧客がどれだけの時間ウェブサイトに滞在したか、どういったメールから流入があったかなど、営業活動に生かせる情報をひとつの画面で簡単に把握できるようにしています。

運用事例をもとにしたコンサルティングを行うカスタマーサクセス室を社内に設置し、有効な使い方ができる体制を構築しています。まずは顧客にデータ活用の成功体験をしてもらい、導入から自走できるところまでをサポートします。今後もユーザーが使いこなせることを念頭に置いたシステムの開発・提供を進めていきます。

主催：全国賃貸住宅新聞
賃貸住宅フェア® 2019 in 東京
7/30㊋・31㊌
10:00～17:00 入場無料
東京ビッグサイト 青海展示場
※例年と会場が異なります
イベント詳細は 賃貸住宅フェア

主催者企画❶ 不動産テック協会 コラボ企画
不動産テックの夜明け
～今業界で何が起きているのか～ 7/30（火）開催



代表理事 ダイヤモンドメディア 武井浩三 社長
代表理事 リマールエステート 赤木正幸 社長
理事 ZUU 一村明博 取締役
理事 渥美坂井法律事務所 落合孝文 弁護士

主催者企画❷
最新ITサービスを一気に体験

不動産業界を変える最新のテクノロジー・商品を多数展示