



平成 25 年 7 月 8 日

各 位

東京建物不動産販売株式会社

仲介事業の情報活用への取り組み強化

iPad、Salesforce の活用で、情報の共有・検索・提供をスムーズに

東京建物不動産販売（本社：東京都新宿区、社長：種橋 牧夫）は、iPad の導入および Salesforce の利用拡大を行い、情報活用への取り組みを強化します。

当社では仲介営業強化のため、ソリューション営業本部の新設や海外進出サポート業務の開始・顧客の組織化等、様々な施策を行ってまいりましたが、今回 iPad や Salesforce の活用をさらに進め、組織的・機動的な営業展開を図ります。

仲介事業においては従前、書面で物件情報等を保管していたため、検索・共有するまでのタイムラグや紙資源の浪費・保管スペースの確保が課題となっており、また外出先からデータへアクセスできず、顧客の要望にその場で対応できないという問題が生じておりました。

クラウド型ツールである Salesforce と、外出先からでも操作可能な iPad との併用により、下記のことが可能になり、従前の課題の解決を図ります。

◆情報のデータベース化：取得した物件情報、進捗状況や紹介した物件等を登録でき、物件単位・顧客単位ともに情報をリアルタイムで共有することができる

◆外出先からアクセスが可能：営業先で顧客の要望に応じた営業情報検索・提案が可能

iPad と Salesforce の組み合わせにより、例えば外出先で取得した情報のスピーディーな登録、訪問先で提示された条件での情報マッチング、案内の際の類似物件検索等が Web がつながらるネット環境であれば場所を問わず可能となります。「現場や訪問先での仕事が多い」「情報の取得・提供が大きなウェイトを占める」という特徴をもつ不動産仲介の業務においては、端末とクラウド型情報共有ツールとの組み合わせを最大限に活用できます。

また、ご案内の際に、iPad を活用し、Web に接続して周辺環境や交通について等、より詳しくわかりやすい説明をすることができます。

当社では、今後もお客様への充実した情報とサービスの提供のため、情報活用への取り組みを強化してまいります。

■Salesforce とは

株式会社セールスフォース・ドットコム社（本社：アメリカ合衆国サンフランシスコ州 社長：宇陀 栄次）の提供する、世界で最も使われているクラウド型営業支援・顧客管理プラットフォームです。

■Salesforce と iPad の活用でできること

- ・ 外出先で取得した情報の Salesforce へのスピーディーな登録
- ・ 案件ごとの大量の情報を持ち歩くことなく iPad でクラウドにアクセスして検索・閲覧
- ・ 訪問先で提示された条件での情報マッチング
- ・ 進捗状況の報告と共有
- ・ 報告に対するコメントやアドバイスで、社員のコミュニケーションやノウハウ共有
- ・ 案内の際、ipad からWebに接続して周辺環境や交通について等、詳しくわかりやすい説明
- ・ 案内の際の類似物件検索

●iPad は Apple Inc.の商標です。

本リリースに関するお問い合わせ先
経営企画部
小柳・石崎
電話：03-4335-7170