

不動産仲介を支援するフォレスト「不動産 DX の自由化」を掲げ大幅リニューアル ～メール、LINE に代わる新たなツールの活用機会をすべての不動産仲介に無料提供～

株式会社オープンルーム（代表取締役：田沼豊寿、本社所在地：東京都渋谷区、以下オープンルーム）は、不動産仲介向けに提供するクラウド営業支援ツール「フォレスト」への大規模なリニューアルを実施しました。本リニューアルでは、有料プランにおける機能拡充に加えて、クラウド物件提案、お客様とのチャットならびに行動履歴、IT 重説に特化したビデオ会議などの主力機能を全ユーザー（無料プランを含む）が利用できる大幅な機能開放とプラン改定を行いました。

オープンルームでは、「不動産仲介をより明るく、楽しく」をサービス理念に掲げていますが、この取り組みによって不動産仲介業に携わる国内約 60 万人すべての人々に、これまで紙、メール、電話などを中心に行われてきた業務をデジタル化し、より効率的かつ生産的に行うことができる「不動産 DX の自由化」を目指してまいります。



■ 背景

① デジタル化が進まない不動産仲介業務の裏に高額で使いづらい業務ツール

不動産業界のデジタル化が進みづらいといわれる背景には、何十年もアップデートされていない業務ツールがあります。その結果、日々の実務はいまだに紙、メール、電話、FAX などを中心としたアナログなツールに頼らざるをえず、住まいを探す一般消費者が不動産会社を訪れると膨大な紙の資料を渡され、その後の追客やフォローもすべて電話やメールで行われるという慣行が長く続いてきました。また不動産向けソフトウェアは高額で使いづらいものが多く、これに代わる有効な手段はありませんでした。

こうした社会課題を解決すべく、フォレストを通じて不動産流通に携わるすべての人々に対して、安心して利用できる高品質なソフトウェアの活用機会を提供する「不動産 DX の自由化」を実現するため、この度のリニューアルを実施致しました。

② 延べ 7000 名以上のユーザーの利用を経て今後も進化し続けるフォレスト

フォレストは、運用開始から約 2 年半を経て、延べ 7,000 名以上*¹のユーザーにご登録・ご活用頂いています。大手企業での導入や大手業界団体との業務提携などの実績も積み上がり、単なる業務効率化ツールから、不動産エージェントとのお客様をオンラインで繋ぐ B2C コミュニケーションプラットフォームへと変革を遂げました。今後も本リニューアルに続くかたちで段階的なアップデートおよび新機能リリースを予定しています。進化し続けるフォレストの提供を通じ、不動産業界の更なる発展に努めて参ります。

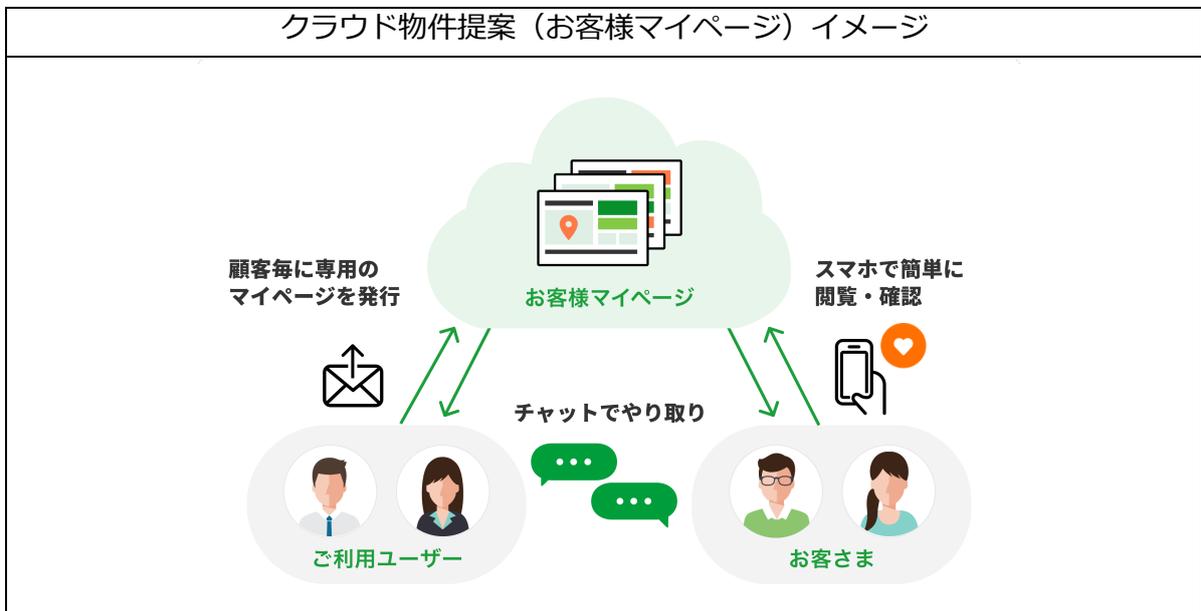
*1 2022 年 9 月末時点までにサービスに登録した利用ユーザー数

■有料プランへの機能拡張「追客サポート機能」

有料プランを対象とする拡張として、新たに以下の機能をリリースしました。また、有料プランでは、これまでと同様に、AI自動帯替え、地図付き物件提案（Googleマップ連携）、複数名でのアカウント利用、チーム連携機能など利便性の高い機能をお使い頂けるとともに、今後も生産性および顧客満足を高められる様々な機能の開発とリリースを予定しています。

追客サポート機能一覧（有料プランのみ対象）：

機能名	概要
おすすめ物件	お客様マイページ（以下マイページ）を通じて提案を行った物件のうち、おすすめしたい物件にフラグを表示でき、担当コメントを加えることができる
自動チャット配信設定	お客様が初めてマイページを訪れて物件を閲覧した時に、自動で送信されるチャットでのフォローメッセージの配信設定 ON/OFF の切り替えを行うことができる
お気に入りフィードバック	お客様がマイページ上で物件をお気に入り登録した際、金額・アクセス・間取り・周辺環境など気に入った理由をソフトウェアが代わりに質問してユーザー様にお客様フィードバックとしてお知らせ



■全プランを対象とする機能強化

フォレストにおける全プラン（無料プラン含む）を対象に新たに開放される機能は、以下のとおりです。

無料プランに新たに追加された機能：

機能名	概要
図面編集・帯替え	クラウド上の PDF エディタの様な感覚で、物件図面を自由に加工・編集でき、自社オビも登録されたユーザー情報をもとにソフトウェアが自動で生成する
図面データ管理	過去に取り扱った図面データを一覧で管理でき、AI-OCR による文字認証技術でフリーテキストでの物件検索を行うことができる
クラウド物件提案	お客様のメールアドレス毎に Web 上に専用の物件共有リンク（マイページ）を発行。リンクを共有することで、最短 1 分で物件提案を完了できる
お客様行動ログ・通知	マイページでのお客様の物件の閲覧履歴やお気に入り登録をログとして記録・管理し、ユーザーに通知する
チャット	お客様との専用チャット機能。クラウド提案を使ってお客様とチャットでやり取りを行うことができ、メッセージの受信もソフトウェア内でユーザーに通知する
顧客管理機能（CRM）	メールアドレス一つから顧客情報の登録・管理を行うことができる CRM 機能で、お客様毎に過去に提案した物件を一覧で管理し、行動ログやチャット履歴も確認できる
営業ステータス	CRM における部分機能の一つで顧客毎の営業ステータスを色分けして管理でき、ステータスの名称設定や配色変更なども自由に設定できる
追客サポート機能（ベータ版）	お客様が初めてマイページを訪れて物件を閲覧した時に、自動送信されるチャットでのフォローメッセージによって返信率を上げるための試験的機能
Web ビデオ会議（IT 重説対応）	国交省が令和 3 年 3 月に発行した「IT を活用した重要事項説明 実施マニュアル」に対応する目的で開発された 1 対 1 によるウェブ会議機能。顧客毎に発行される URL リンクにアクセスして利用でき、アプリケーションのインストールなどは不要

■新料金プラン（料金プランの改定）

フォレストは、11月15日から新たな料金体系での運用をスタートします。これまで Light および Basic の2種類で構成されていた有料プランを「PROプラン」に一元化させ、月額利用料を1ユーザIDあたり5,830円（税込）に統一することでご利用者様により手軽にサービスをアクセス頂けるようになります。

詳しくは、サービスホームページをご覧ください。 (<https://forest.openrm.jp/>)

■オープンルームについて

1) 会社概要

株式会社オープンルームは、不動産業界向けに業務効率化ツールを手掛ける不動産テックベンチャーです。2017年9月に創業し、主力商品であるフォレストの自社開発ならびに運用を手掛け、大手での導入実績も有しています。2020年10月には、全国36,700社の不動産会社で構成される公益社団法人 全日本不動産協会との間で、加盟会員における不動産実務のDX化を共同で推進することを目的に業務提携を行いました。

社名 : 株式会社オープンルーム（英文名：Open Room Inc.）
代表者 : 代表取締役 田沼 豊寿
所在地 : 東京都渋谷区道玄坂 1-16-6
設立 : 2017年9月
資本金 : 30,500,807円
URL : <https://openrm.co.jp/>

2) フォレストについて (<https://forest.openrm.jp/>)

フォレストは、「不動産仲介をより明るく、楽しく」をミッションに2022年9月末までに延べ7000名以上の不動産エージェントによって登録利用されているクラウド型営業支援SaaSです。無料で利用できる「フォレスト FREE」とRPAの活用によって顧客への物件提案力を高める有料プラン「フォレスト PRO」を展開しています。フォレスト PROでは、利用者は従来手作業で行われていた帯替えなどの物件図面の編集をAIによって完全自動化し、顧客への物件提案業務をすべてオンライン上で完結することによって飛躍的な業務効率化を実現できます。

<報道関係者によるお問い合わせ先>

株式会社オープンルーム 広報担当

TEL : 03-6451-1608 / E-mail : info@openrm.co.jp