

安心と信頼の不動産総合ポータルサイトを 目指す「HOME4U®」

メディア・広告・SOの3事業の All In One戦略実現を目指す

2001年11月より、不動産情報のポータルサイト「HOME4U」を運営するNTTデータ・位置情報サービスビジネスユニット。HOME4Uプロジェクトの事業ドメインについて、小林憲司課長代理は、「コア事業である“メディア事業”と、“SO（システムアウトソーシング）事業”、“広告代理事業”の三位一体で、各事業が有機的に連携しながら、お客様満足度の向上のために、“All In One戦略”の実現を目指しています」と語る。

コア事業であるメディア事業は、大手不動産会社と提携し、不動産売却、不動産購入、新築マンション購入、一戸建て購入など、不動産に関する情報を包括的にユーザーに提供するポータルサイト「HOME4U」

の運営事業である。システムアウトソーシング事業では、HOME4Uでの提携不動産会社の物件情報に関するWebサイト構築と、掲載する物件情報を管理するシステムの構築・維持・運用を行っている。

広告代理事業は、HOME4Uでのプロモーション実績・ノウハウとインターネット広告での強みを活かし、オーバーチュアやアドワーズの正規代理店となるなど、提携不動産会社のプロモーションを支援している。

「HOME4Uに物件情報を提供していただき、さらにホームページの制作とその広告宣伝も受託しているお客様が増えてきています。3つの事業ドメインの売上比率はほぼ均等です。」（小林課長代理）

不動産に関する包括的な情報を提供する「HOME4U」

HOME4Uは、2001年11月に仲介・



（株）NTTデータ
ビジネスソリューション事業本部
位置情報サービスビジネスユニット
HOME4Uプロジェクト 課長代理
小林 憲司氏

流通の不動産会社をターゲットに、「HOME4U for Buyers」「HOME4U for Sellers」サイトを開設したのに端を発している。前者は、仲介・流通の不動産情報を一般ユーザーに向けてプロモーションし、ユーザーからの申込みや問い合わせの情報を提携企業に伝える仕組みだ。一方後者は、一般ユーザーが不動産の売却を検討している際に、エントリーしている不動産会社（全国の市区町村別に最大6社）の中から選択して一括売却問い合わせ（一括査定依頼）のオファーを出すことができるというものだ。NTTデータの役割は、ユーザーの情報を提携不動産会社に届けるまでで、購入・売却の交渉にはタッチしていない。

HOME4Uを立ち上げて数年後からNTTデータは、不動産に関する新規サービスの立ち上げ、ならびに機能追加を次々と展開してきている。

2005年12月には、現在約60のマ

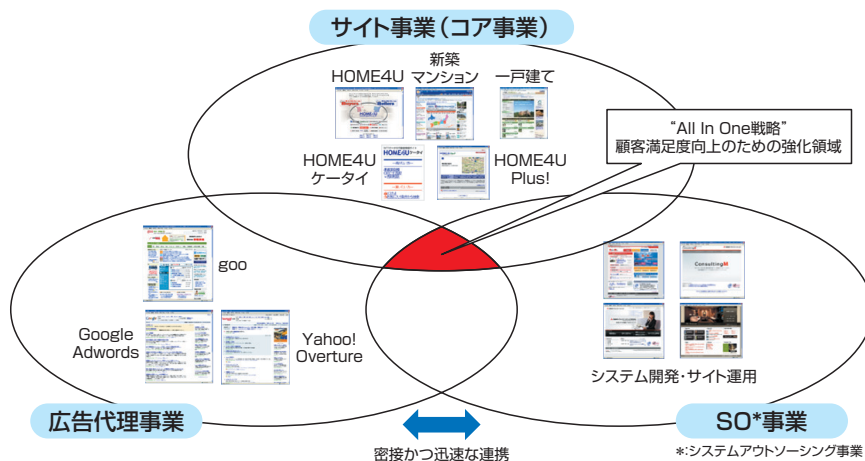


図1 「HOME4U」の事業ドメイン



図2 「HOME4U」サイトマップ

ンションデベロッパーが参画している「新築マンションHOME4U」サービスを開始、翌2006年7月には分譲・仲介・中古・建築・リフォームなどを含め一戸建てに関するニーズにワンストップで対応する「一戸建てHOME4U」サービスを開始した。さらに2007年10月には、PC版で提携している不動産会社の物件情報をすべてコンバートして紹介するモバイル版の「HOME4Uケータイ」（3キャリア公式）サイトを立ち上げている。「当初、HOME4Uの認知度向上にはケータイサイトは偉力を発揮するものの、高額商品である不動産情報のポータルサイトと携帯電話との親和性を少し懸念していました。しかしこの考えはまったくの杞憂でした。現在、コンスタントに2割強の反響を携帯からいただいています。」（小林課長代理）

2008年10月には、1994年以降に首都圏で分譲された人気マンションのデータと外観写真（5画像／1物件）を5400棟分紹介する「ストッ

クマンションカタログ」サイトを開始した。ストックマンションについては、今後も物件数の拡充に努めていくとしている。

さらに、本年1月には、情報の鮮度という観点でインターネットと親和性が非常に高いということで当初から検討していた不動産賃貸の領域に進出、“貸したい”オーナー向けに最適な不動産会社の選定をサポートする「賃貸経営HOME4U」を開始し、不動産賃貸分野へサービスを拡大している。本サイトでは、オーナーが賃貸物件の委託先会社の選定時に、保有物件の種別（マンション・アパート・一戸建て、区分所有・一棟、新築・中古、土地）および求めているサービス形態（賃貸仲介・賃貸管理・サブリース・リロケーション等）に応じて、該当エリアにエントリーの複数の不動産会社へ一括で条件等を問い合わせできる機能を提供しているため、オーナーはより多くの選択肢から不動産会社を選択することができる。このような

“貸したい”オーナー向けのポータルサイトはわが国初である。

今後、2009年春には不動産を“借りたい”方に向けたサイトの開設も予定しているという。これにより「HOME4U」は、不動産に関する情報を総合的に提供するポータルサイトとなる。

地方・郊外エリアへの 営業力強化が今後の課題

HOME4Uの参加企業は7つの業態（不動産仲介、不動産賃貸、新築分譲マンション、新築分譲一戸建て、ハウスメーカー、リフォーム、住宅ローン）に大別され現在約150社が参画している。いずれも業態ごとにサイト利用者に対する信頼・ブランドが高い大手企業が中心である。しかし、本年2月「一戸建てHOME4U」での取扱物件を全国に拡大したことで、全サービスでの全国対応が可能になった現在、最大の課題は地方への営業力強化を図り、いかに参画企業を拡大するかだ。

小林課長代理は、「今後は、大手不動産会社とは異なるロングテールの領域で、地方・郊外エリアにおける地場の有力不動産会社の開拓営業を強化し、首都圏外での収益基盤拡大を目指していきたいと考えています」と抱負を述べている。

◆◆◆◆◆ お問い合わせ先 ◆◆◆◆◆

株式会社NTTデータ
 ビジネスソリューション事業本部
 位置情報サービスビジネスユニット
 HOME4Uプロジェクト
 TEL：0120-245-171
 URL：http://www.home4u.jp/