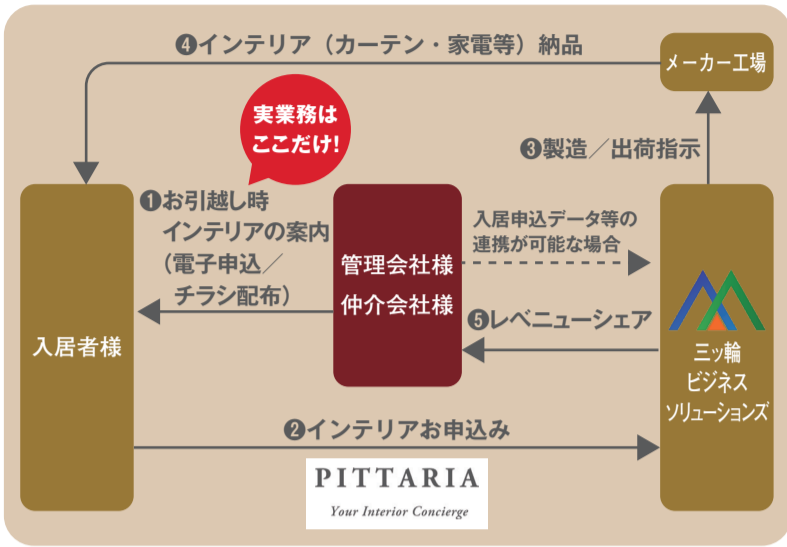


インテリア販売で収益向上

電子契約が5月に全面解禁となり、非対面での仲介が徐々に広がりを見せている。一方で、対面での契約時に入居者に対して行っていた付帯サービスの提案機会は減っていると見えよう。今回は非対面でも効率的に入居者へインテリアなどの商材を販売できる「PITTARIA（ピットリア）」に注目する。

業務効率化と客単価増 管理会社が直面する課題

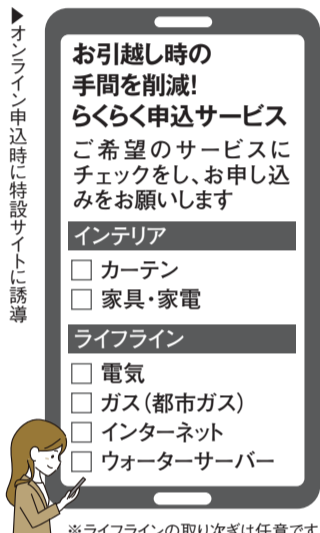
2021年6月に賃貸住宅管理業適正化法が施行された。家主への定期報告など、賃貸管理会社が行わなければならない業務が明確になった一方で、業務負担は増大している。5月に全面解禁した電子契約をはじめオンラインを活用した仲介を行うことで、業務効率化を図る管理会社。しかし、非対面仲介が進むほど、顧客との接点は減ってしま



実業務はサービス案内のみ 負担を最小限に収益アップ

PITTARIAの大きな特徴は、管理会社の業務負担が最小限で済む点だ。オンライン申し込みをサービススキームとして、管理会社が行うのは、入居申込時に入居者へ「お引越

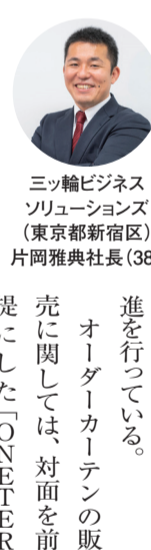
し時らくらくサービス」というEC（電子商取引）サイトを案内するだけだ。オンライン申し込みを導入している場合は、PITTARIAと入居申し込みのデータ連携を行うことで、申し込みの際に併せて提案することが可能になる。具体的にはチェックボックスを利用した申し込みフォームになっており、情報を入力した入居



通常カーテンなどの付帯商品を管理会社が入居者に販売する際は、在庫管理や仕入れ先とのやりとりが発生する。PITTARIAであれば、こうした業務は不要になる。

カーテンの客単価は平均3万円前後となっており、ベニエ（収益分配）は、税抜き販売金額の10%となりが発生する。PITTARIAのシステム利用料金は1アカウントごとの月額制で標準価格1000円（税別）だ。

高品質で安価な価格帯 150社以上の導入実績



PITTARIAでの取扱商品はオーダーカーテンと冷蔵庫や洗濯機などの家電になる。カーテンは日本製で重厚感のある上質な生地を使用。窓からの熱を遮断するカーテンのため、冷暖房効率上がり、より快適な新居での生活が可能だ。

三ツ輪ビジネスソリューションズの片岡雅典社長は「生地や縫製にとことこだわったカーテンをリーズナブルに提供している。グループ会社で培ってきたネットワークを生かすことで、品質の高いカーテンを安価に提供できている」と話す。無地系を中心とした豊富なカラーバリエーションも特徴の一つだ。

大手管理会社では、1年ほど前からPITTARIAを導入。同社が管理する高級賃貸マンションのモデルルームでもカーテンの客単価は平均3万円前後となっており、ベニエ（収益分配）は、税抜き販売金額の10%となりが発生する。PITTARIAのシステム利用料金は1アカウントごとの月額制で標準価格1000円（税別）だ。

片岡社長は「管理会社、入居者双方の手間をなくすサービスだと自負している。いかに負担を減らしながら付加価値を入居者に提供していくかが、今後の不動産会社に求められていることだと考え、さらなるサービス向上を図っていく」と抱負を語る。

インテリア販売

で手間なく

顧客満足度

収益

アップを実現！

PITTARIA

Your Interior Concierge

- システム初期導入費無料
月額1,000円（税抜）で導入可能
- こだわり品質の家具・家電
- テクノロジーの活用による業務負担削減

非対面でのインテリア販売のほか、対面販売サービスを効率化するソリューションも提案可能です。
システムのお問い合わせにつきましては、下記までお気軽にお問い合わせください。

お問い合わせ先



株式会社三ツ輪ビジネスソリューションズ

〒160-0023 東京都新宿区西新宿8-14-24 西新宿KFビル2F

TEL: 0120-328-114

Mail: info_mbs@mitsuwagroup.co.jp



私たちは1940年から地域社会にエネルギーを供給し続けてきた

三ツ輪ホールディングス株式会社 MITSUWA HOLDINGS Co., Ltd. の一員です。

サービスサイトはこちら