

シリコンバレー発の国内スタートアップFacilo がシードラウンド2億円を調達し、不動産に特化したコミュニケーションクラウドを正式リリース

クラウドとAIを活用し、“五月雨式”になりがちな仲介会社と顧客のコミュニケーションを一元化・可視化株式会社 Facilo(本社:東京都港区、代表:市川 紘)は、シードラウンドとしてCoral Capitalおよび DNX Venturesから2億円を調達し、本日2023年2月22日(水)に不動産コミュニケーションクラウド『Facilo(ファシロ)』を正式リリースしました(<https://facilo.jp/>)。野村不動産ソリューションズ・三菱地所ハウスネット等への先行導入で実績を積み重ねてきた同プロダクトをより多くの仲介会社に提供し、不動産業界の顧客体験(UX)向上および DX推進を図ります。



• シードラウンドとしてCoral CapitalとDNX Venturesから2億円を調達

株式会社Facilo(ファシロ)はアメリカの大手不動産ポータルサイトMovotoの前CFOとしてM&AによるEXITを牽引した市川と、SmartNewsアメリカ版のエンジニアチーム立ち上げメンバーだった梅林、シリコンバレー出身の2名が日本で立ち上げた不動産テック企業です。同社は日本国内の不動産仲介会社向けコミュニケーションクラウドを独自に開発しており、同プロダクトの更なる機能拡充と導入企業への営業体制・サポート体制強化を目的としたシードラウンド資金調達を行い、Coral CapitalとDNX Venturesから2億円を調達いたしました。

• 仲介会社と顧客のコミュニケーションクラウド『Facilo(ファシロ)』を正式リリース

株式会社Faciloでは独自開発した不動産コミュニケーションクラウドを社数限定で先行導入し、野村不動産ソリューションズや三菱地所ハウスネットといった大手仲介会社から急成長中の新興仲介会社まで幅広いタイプの企業にご利用いただきました。約1年間にわたって利用企業の現場からのフィードバックをもとにしたエンハンス開発を進めてまいりましたが、この度の資金調達による体制整備に伴い、同プロダクトを『Facilo(ファシロ)』として2023年2月22日に正式リリースいたしました。(<https://facilo.jp/>)

『Facilo』は仲介会社の営業担当と顧客(物件購入検討者)がコミュニケーションをとるためのプラットフォームで、両者の間でやりとりされる物件提案・内見日程調整・書類手配といった重要な情報をクラウド上に一元化・可視化するDXによって、顧客体験向上と業務生産性向上を実現します。

不動産仲介のコミュニケーションを
「クラウド×AI」で一元化・可視化



なお、『Facilo』正式リリースに伴い、実際に導入を検討されている仲介会社向けに「プロダクトお披露目会」を2/27(月)・2/28(火)・3/3(金)で開催予定です。詳しくはこちらをご参照ください。https://lp.facilo.jp/webinar_230227-230303

- クラウドとAIを活用した「仲介3.0」を実現し、“五月雨式”のコミュニケーションをなくす

『Facilo』開発のきっかけは、日本の不動産市場での創業にあたり仲介会社と顧客の間の約2万件のやりとりを独自に分析したところ、「五月雨式になってしまい申し訳ございません」という特徴的なフレーズが頻出していたことにあります。

日本人の平均未読メール数は646通(※1)とも言われており、メールボックスでスムーズなコミュニケーションをとることは困難になりつつあります。そのような環境下において、仲介の現場では物件提案・内見日程調整・書類手配といった異なるトピックがメールで飛び交い、重要な情報が埋もれてしまっており、仲介会社と顧客の双方にとって極めてストレスの大きい状況となっていました。

こういった課題を解決するために、株式会社Faciloは散在しがちな不動産取引に関する重要な情報を、全てクラウドに集約することで一元化・可視化を実現し、AIを活用しながら不動産取引が円滑に進むようファシリテーションしていく独自のプロダクトを開発しました。

同社では過去に仲介業のコミュニケーション手段が電話からメールに進化したことを「仲介1.0」から「仲介2.0」へのバージョンアップと捉え、同プロダクトのクラウドをベースにした新時代のコミュニケーションによって顧客体験を次のステージ「仲介3.0」に飛躍させることを目指しています。

FACILO 機能例：クラウド上での物件提案と情報整理

Before
メールで物件資料が“五月雨式”に送られてきて管理が大変

After
クラウド上で提案された物件が整理されるので検討がスムーズに

※1 出典: CCleaner 「デジタルクリーニング」に関する調査結果」

- 野村不動産ソリューションズ、三菱地所ハウスネット等への先行導入で顧客体験・業務生産性向上の実績

前述の通り、『Facilo』は野村不動産ソリューションズ、三菱地所ハウスネットをはじめとして様々なタイプの仲介会社にすでにご利用いただいております、正式リリース前からすでに500名以上の物件購入検討者とのコミュニケーションに活用されています。

物件購入検討者からは『不動産コミュニケーションクラウド』という新しいコンセプトが評価され、「情報がクラウド上に整理されて分かりやすい」「メールやファイルを遡って探すことなく自分のページさえ見ていればいいのでラク」「複数の仲介会社と並行してやりとりをしていたが『Facilo』によるコミュニケーションをとりやすさが決め手となって、この仲介会社を選んだ」といったポジティブなフィードバックをいただいております。また『Facilo』をご利用いただいている仲介会社からは、「物件提案にかかる時間を50%削減できた」「継続的に手厚くフォローできる顧客が2倍になった」「問い合わせから内見を獲得できる確率が1.5倍になった」といった声もいただいております、不動産仲介のDXによって顧客体験向上と業務生産性向上を実現できています。

- 顧客体験(UX)の向上により不動産をもっと身近でポジティブな存在に

共同創業者の市川と梅林が日本の不動産市場での起業を決意した背景には、アメリカでの生活を通して現地の不動産の身近さと、それによる暮らしの豊かさを目の当たりにした経験があります。一生のうちの平均住み替え回数が日本の約4倍のアメリカ(日本3.0回/アメリカ11.7回※2)では、暮らしの変化に合わせて、住まいを柔軟に変えるライフスタイルが浸透しています。

株式会社Faciloでは日本社会においても「暮らしに合わせて軽やかに家を住み替える世界」を実現することをビジョンとして掲げ、生活者一人一人の日々の暮らしをより豊かすることをゴールにしています。そしてその結果として、アメリカをベンチマークにすると約4倍の潜在的な不動産市場を創造し、日本経済を活性化することを目指しています。

上記ビジョンの実現の第一歩として、今回リリースする『Facilo』を通して、住み替えを検討する消費者の顧客体験(UX)を向上させ、その積み重ねによって日本の不動産をもっと身近でポジティブな存在にできるよう尽力してまいります。

※2 出典: 国立社会保障・人口問題研究所「2016年社会保障・人口問題基本調査」/ U.S. Census Bureau 「Calculating Migration Expectancy Using ACS Data」

- 導入済み/導入予定企業からのコメント (順不同)

三菱地所ハウスネット株式会社 取締役社長 平川清士氏

当社では、不動産取引における顧客体験価値向上を通じて、顧客ロイヤルティの向上を図り、お客様に選ばれ続ける会社になることを目指しています。

そしてその為には、進化し続けるDXの積極的な採用、不動産テック企業との協業は欠かせない要素であると考えており、今回Facilo社のサービスはまさにDXを活用した顧客体験価値向上に資するサービスであると捉えております。

又、お客様に対する価値だけでなく、社員の業務効率化にも繋がるサービスであることも高く評価させて頂いております。

同じ志を持つFacilo社との提携強化を通じ、更なる顧客体験価値向上を目指していければと考えております。



野村不動産ソリューションズ株式会社 執行役員 林陽平氏

当社はお客様との接点創出と営業の業務効率化に、デジタルを活用することで、お客様へより質の高いサービスを提供することを目指しております。その実現に向け、「人」中心の既存のビジネスモデルにデジタルを融合させ、「これからの時代に適したサービス」を追及することで、お客様の不動産取引における利便性と満足度をより向上させたいと考えております。

お客さまの期待や思いに、「それ以上」でこたえることをブランドの使命としている当社は、Facilo社の目指す「不動産に最高の顧客体験を提供する」というミッションに共感し、一緒に取り組みをさせていただきました。営業の業務フローや顧客へのアプローチ手法に則した機能改修がハイスピードで行われており顧客と営業の双方にとって大きなメリットをもたらす発展を期待しております。



株式会社センチュリー21・ジャパン 代表取締役社長 園田陽一氏

当社では、全国約1,000店舗に及ぶフランチャイズ加盟店の営業スタッフがお客様との関係性を深めながら繁忙な業務の効率化を図ることを最重要課題の一つとしております。

現代社会のあらゆるシーンで急速にデジタル化が進む中において、お客様の大切な財産を取扱う不動産ビジネスにおいては、お客様の心に寄り添うことのできる「人」による営業こそが普遍的な価値を提供し得るものと考えておりますので、市川代表が掲げる「仲介会社と顧客のコミュニケーションを一元化・可視化」し、「顧客体験向上と業務生産性向上を実現」という開発思想に共感しております。Facilo社がデジタル技術で不動産流通業界の発展を支えて頂くことを期待しております。



エージェント・グロース株式会社（ケラー・ウィリアムズ・ジャパン）

代表取締役 山本豪氏

ケラー・ウィリアムズは不動産エージェント数・仲介取引件数・物件取扱高で世界最大の不動産仲介会社です。2020年より日本での稼働を開始し、独自のトレーニングや最新IT技術など活用し、米国で培った“不動産エージェントとしての成功”のノウハウを生かして事業を展開しています。この度、米国の不動産テック業界で卓越した実績を残した市川氏と日本で協業できることを嬉しく思っています。

弊社のトップエージェントを中心にFaciloを活用していますが、今まで仲介の現場でちょうど手が届かなかったポイントを適切に解決し、業務効率化を実現しました。またエージェント個人や店舗スタッフとお客様とのコミュニケーションがスピードアップし、情報共有の精度も向上しました。このようにFaciloという最新のサービスはケラー・ウィリアムズの不動産実務のDX化に大きく貢献しています。今後もFaciloの様々なアップデートを通じ、日本の不動産仲介のDX化を前進させてくれることは揺るぎなく、今後にも大いに期待しています。



- 投資家からのコメント

Coral Capital Founding Partner & CEO James Riney氏

不動産業界が依然としてアナログな業界であることは多くの人が認識していますが、同時にそれを変えようとする試みもこれまで数多くありました。こうしたチャレンジは限定的な成功にとどまっていました。

その中でFaciloは、不動産業界における深い経験と、強力なエンジニアリング力を兼ね備えていることが大きな特徴です。この稀有な組み合わせで素晴らしいプロダクトができただけでなく、業界トップクラスの顧客の心をつかみ、すでに日々の業務遂行の重要な鍵となっています。私たちは、Faciloの最初の投資家の1社となり、この業界を変革するために、その一端を担えることを大変光栄に思っています。



DNX Ventures マネージングパートナー兼日本代表 倉林陽氏

この度、不動産コミュニケーションクラウドを提供するFaciloのシードラウンドに出資させていただきました。

Faciloのプロダクトは、重要情報やコミュニケーションを一元化・可視化し、物件提案力の向上・売上成長の仕組み化を可能とするプロダクトとなっており、仲介会社と顧客間のコミュニケーションの非効率性を解消し得るプロダクトであると感じています。

今回調達された資金を活用しさらにプロダクトを磨き込み、Faciloが不動産業界を変革してくれることを期待しております。



● 会社概要



社名: 株式会社Facilo

本社所在地: 東京都港区赤坂 9-7-1 ミッドタウン・タワー18F

代表取締役: 市川 紘

事業内容: 不動産コミュニケーションクラウド『Facilo』の企画・開発

設立: 2021年10月18日

HP: <https://facilo.jp/>

株式会社Faciloのプレスリリース一覧

https://prtimes.jp/main/html/searchrlp/company_id/113384

プレスリリース本文内で使用している素材3点について下記のGoogle Driveにアップロードしておりますので、必要であればこちらからダウンロードしてご利用いただけます。

https://drive.google.com/drive/folders/1b5NYimWKjSyq5-Ba_XZDT54CibaOlapz?usp=share_link

