

# オーナー向けにテナント情報を募集

## アーキエムズ 3600社の出店希望情報とマッチング



アーキエムズ (京都府京都市) 村田博司専務取締役(43)



▲地図検索や路線検索などが選択可能

アーキエムズ(京都市)は、7月からテナントリーディングシステム『CM-ITL(シーエムワンティール)』を提供している。

『CM-ITL』は、クラウドコンピュータリングを利用したテナントリーディングシステム。同社が約3600社の出店希望等テナント情報を直接交渉して収集した。その情報と空きテナント情報をマッチングするシステムだ。

1年半ほど前から出店希望会社の情報収集を開始した。飲食、アパレルなど多店舗展開する企業に飛び込み営業をして、地道に取引先企業数を増やしてきた。これら約3600社の情報は、すべて同社のスタッフが収集した情報だ。

今回は自社でテナントの空き物件や土地情報を収集していくという。個人、法人オーナーに対して情報を呼びかけていく。同社が収集してきた情報は同社が『CM-ITL』を利用して出店希望企業とマッチングし、仲介を行っていく。

・土地情報を同社に提供する方法は2種類。600社以上集めまし

「出展希望企業を3

た。次は出店希望をしている企業に対して空室テナント情報を提供していく段階になりました。不動産会社からももちろん情報提供をしてもらっています。弊社スタッフが使いより多くのテナント情報を集めていく予定です。空室情報とマッチングさせるシステムですからその情報を充実させるのが当社の役目です。また、出店希望企業も今以上に集めて言う予定です。地域密着企業など足で探していきます。こちらは早い段階で20000社目指していきます」

(同社 村田博司専務取締役)

ら首都圏で提供開始。『ATBB』のサービスを開始した。2008年には利用加盟店数は約2万5000店であった。この時点で各利用加盟店は『オンラインサービス』から『ATBB』

ネットワーク公開など従来の業務内容をシステム上で全行えるようにしたのが評価を得ている理由だ。また、同システムの特徴は会員の声を反映して

登録した物件情報の文字・画像データを『ATBB』上で一枚の図面シート(同社が配布しているファクトシートと同様の書式)に自動生成する。不動産会社は同システムを利用して物件検索した

利用加盟店へのバックアップ体制も評価が高い。営業担当者の定期的な訪問の他に新規で利用する加盟店向けの直接訪問対応スタッフを配置している。その他、コールセンターも設けている。

**カーテン販売のルドフィン(東京都目黒区)砂村雅則社長(41)**

「タイシルクは発色がよく、微妙な凹凸があるところからみると見る位置によって風合いなり、表情があります。また、断熱性も高く、耐久性も高い」と、タイシルクの魅力を語る。

同社の砂村雅則社長は、タイから生地を仕入れ、加工して行く。特に賃貸住宅の空室対策用材として、オーナーや管理会社に提案していく。ルのカーテンは、米3000円から00円が相場。同社は、タイシルクを直接交渉し輸入強みを生かして、

**ルドフィン**

**タイシルク製**

**現地工場と**

取急 志 係  
 プレミア・プロパティサービス