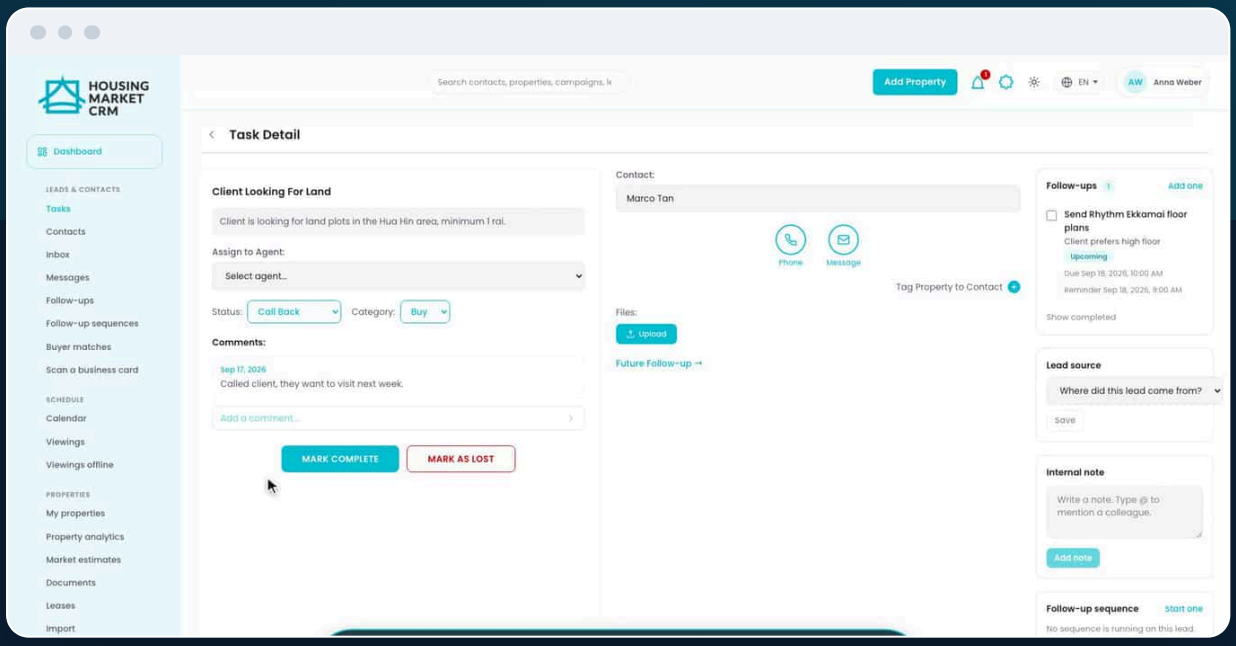
HOUSING MARKET CRM

HOUSING MARKET GROUP

Housing Market CRM ハンドブック

エージェント、オフィスマネージャー、不動産デベロッパー、管理者向け

2026年11月版



HOUSING MARKET GROUP

目次

Housing Market CRM ハンドブック · 2026年11月版

第1部	**はじめに**	**6**
1	アカウントを作成する すべてのプラン	7
2	メールアドレスにアカウントが既にある場合 すべてのプラン	14
3	サインイン すべてのプラン	22
4	パスワードを再設定する すべてのプラン	27
5	ダッシュボード すべてのプラン	33
6	プロフィールを更新する すべてのプラン	40
7	表示言語を切り替える すべてのプラン	48
8	すべてを検索する すべてのプラン	52
第2部	**リードと連絡先**	**56**
9	リードボード すべてのプラン	57
10	リードを手動で追加する すべてのプラン	64
11	リードを扱う すべてのプラン	70
12	リードを物件にリンクする すべてのプラン	77
13	リードに返信する すべてのプラン	81
14	購入希望者を確認する すべてのプラン	87
15	リードスコアリング Pro と Business	92
16	リバースマッチング Pro と Business	96
17	フォローアップシーケンス Pro と Business	102
18	冷えたリードを温め続ける Pro と Business	108
19	売却リードを購入する すべてのプラン	114
20	連絡先を追加する すべてのプラン	120
21	連絡先をインポートする すべてのプラン	127
22	名刺をスキャンする Pro と Business	133
23	連絡先タイムライン すべてのプラン	139
24	重複した連絡先を統合する すべてのプラン	143

第3部	**物件と掲載情報**	**149**
25	物件を管理する すべてのプラン	150
26	物件を登録する すべてのプラン	156
27	物件をポータルに公開する すべてのプラン	164
28	ポータル掲載物件 すべてのプラン	171
29	物件をアーカイブ・復元する すべてのプラン	178
30	物件統計 すべてのプラン	187
31	物件を一括アップロードする 有料アドオン	193
32	AI 物件説明文ライター Pro と Business	199
33	物件をブーストする すべてのプラン	204
34	市場査定レポート Business	211
第4部	**コミュニケーションとスケジュール**	**217**
35	メッセージ すべてのプラン	218
36	連絡先から WhatsApp を送る Pro と Business	224
37	WhatsApp テンプレート Pro と Business	229
38	一括メールを送信する Pro と Business	234
39	通知センター すべてのプラン	240
40	メール通知 すべてのプラン	244
41	カレンダー すべてのプラン	249
42	カレンダーを連携する Pro と Business	254
43	内見を予定する すべてのプラン	259
44	オフラインでの内見 すべてのプラン	265
45	メーリングリストに連絡先を追加する Pro と Business	271
46	CRM によるメールマーケティングの保護 Pro と Business	283
第5部	**AI Autopilot（アドオン）**	**291**
47	AI Autopilot を開始する AI Autopilot アドオン	292
48	AI Autopilot を設定する AI Autopilot アドオン	297
49	AI Autopilot の返信を承認する AI Autopilot アドオン	305

50	AI Autopilot がリードについて把握している情報 AI Autopilot アドオン	311
51	引き継ぎと朝のダイジェスト AI Autopilot アドオン	316
第6部	**Housing Market Social（アドオン）**	**321**
52	物件を SNS で共有する Housing Market Social アドオン	322
第7部	**取引、書類、レポート**	**335**
53	コミッション管理 Business	336
54	パイプラインレポート Pro と Business	343
55	顧客書類 すべてのプラン	349
56	コンプライアンス台帳 すべてのプラン	355
57	リース期限リマインダー Pro と Business	361
58	クライアントポータル Business	368
59	プロフィールとレビュー すべてのプラン	374
第8部	**デベロッパーと新築開発**	**381**
60	デベロッパープロジェクトを作成する デベロッパープラン	382
第9部	**物件管理**	**389**
61	賃貸物件を管理する Pro と Business	390
62	家賃を管理する Pro と Business	397
63	入居契約を登録する Pro と Business	403
64	メンテナンス依頼 Pro と Business	409
65	入居者を審査する Pro と Business	415
66	オーナー明細書 Pro と Business	422
67	入居者に家賃をリマインドする Pro と Business	429
68	業者に作業指示書を送る Pro と Business	435
第10部	**チーム**	**442**
69	チームメンバーを追加する Business	443
70	チームのロールを設定する Business	449
71	リードをエージェントに割り当てる Business	454

72	リードルーティング Business	458
73	チームランキング Business	464
74	監査ログ Business	468
75	追加ユーザー Business	472
第11部	**プランとお支払い**	**480**
76	プランを選ぶ すべてのプラン	481
77	プランをアップグレードする すべてのプラン	486
78	請求情報を更新する すべてのプラン	492
79	エージェントを紹介する すべてのプラン	498
第12部	**外部連携**	**504**
80	Housing Market Ads で広告を出す すべてのプラン	505
81	API キーと Webhook Business	513

第1部

はじめに

1 アカウントを作成する

2 メールアドレスにアカウントが既にある場合

3 サインイン

4 パスワードを再設定する

5 ダッシュボード

6 プロフィールを更新する

7 表示言語を切り替える

8 すべてを検索する

1 第1章

アカウントを作成する

すべてのプラン エージェント向け 動画を見る

概要

「無料アカウントを作成」を選び、名前、メールアドレス、パスワード、国を入力して、確認メールのリンクをクリックします。コードの入力は不要です。このアカウントは、その国のポータルでのエージェントアカウントにもなります。

- https://dashboard.housingmarketcrm.com/signup を開くか、housingmarketcrm.com で「新規登録」を選びます。
- 「名」、「姓」、「メールアドレス」、8 文字以上の「パスワード」、お仕事をされている「国」を入力します。
- 「アカウントを作成」を選びます。
- メールを確認し、確認リンクをクリックします。コードの入力は不要です。CRM のメールのリンクは 7 日間有効です。
- メールアドレスとパスワードでログインします。

アカウントは、選んだ国の Housing Market ポータルのエージェントアカウントとして作成されるため、同じメールアドレスとパスワードでポータルにもサインインできます。無料プランで開始され、カードは不要です。

リンクをクリックするまでは、ログインはできますが、CRM は使えません。バナーでメールアドレスの確認が求められます。メールが届かない場合は、迷惑メールフォルダを確認してから、確認画面またはログインページで「確認メールを再送信」を選ぶか、バナーで「確認メールをもう一度送る」を選びます。メールアドレスを間違えて入力した場合は、バナーで「アドレスが違いますか？メールアドレスを変更する」を選びます。Housing Market Group のいずれかのポータルですでにアカウントに使われているメールアドレスは、再び使用できません。代わりにそのアカウントでログインしてください。

ヘルプセンターより： **Housing Market CRM のアカウントを作成するにはどうすればよいですか？**

手順

1 dashboard.housingmarketcrm.com を開きます。

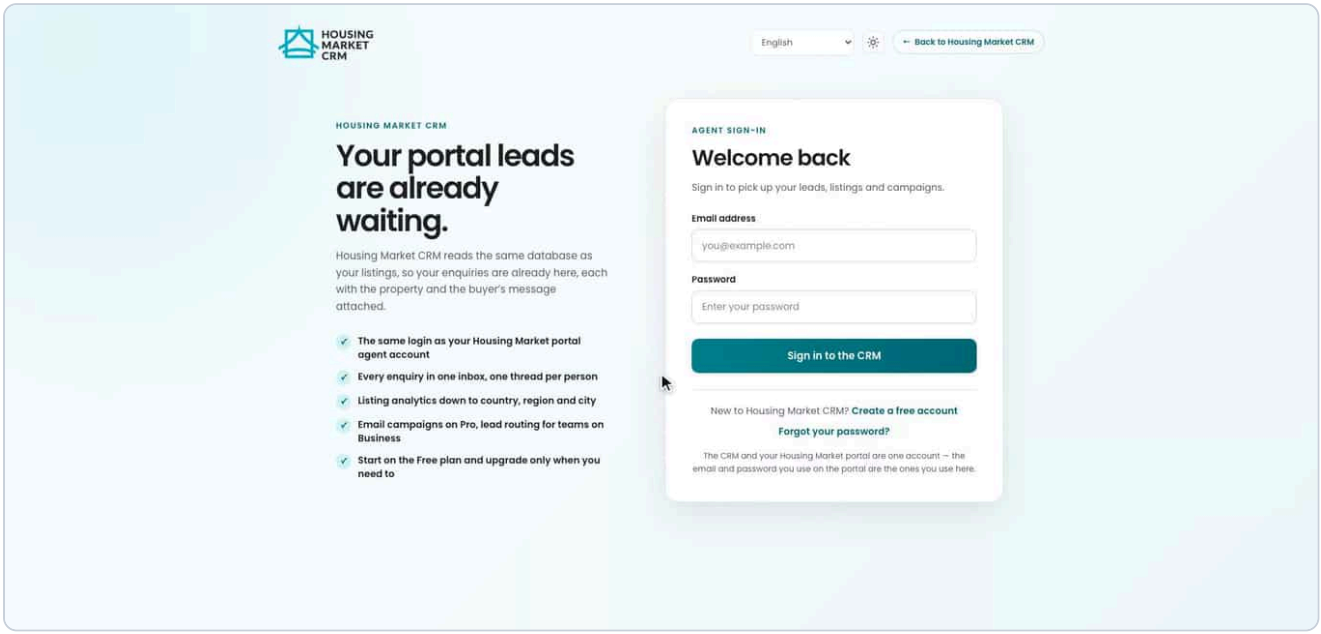


図 1.1 · 画面収録日 2026年9月17日

2 ポータル利用中なら、そのログイン情報でOK。登録は不要です。

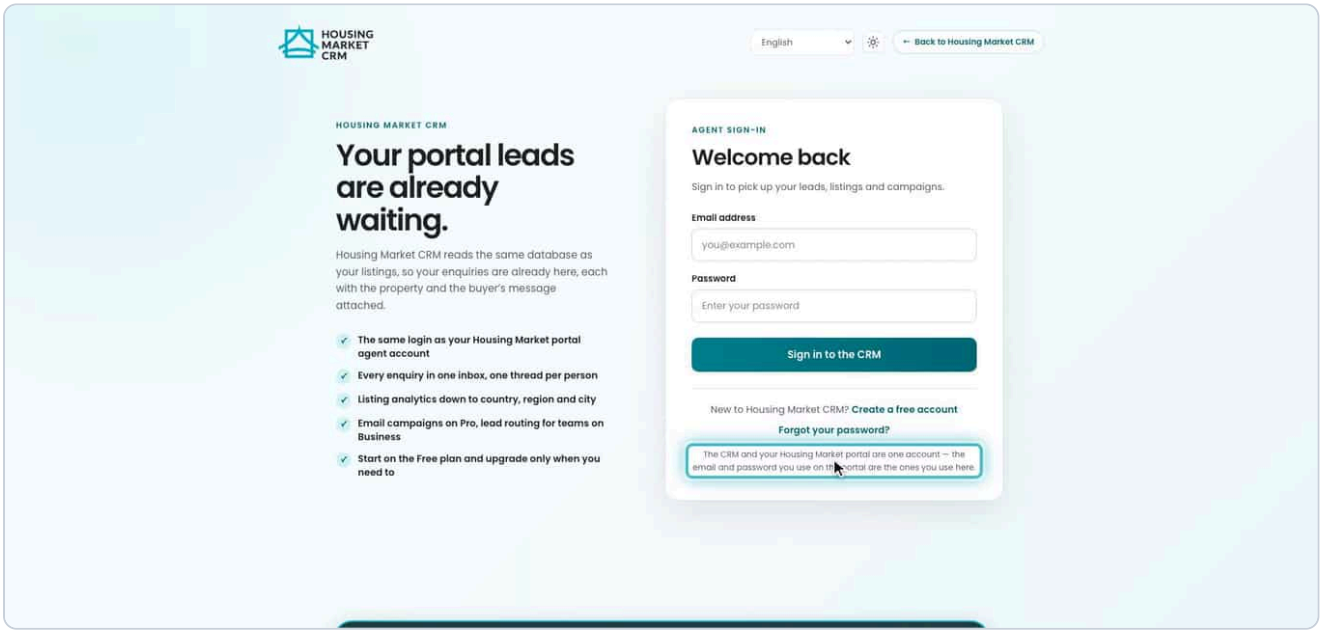


図 1.2 · 画面収録日 2026年9月17日

3 それ以外は Create a free account をクリック。

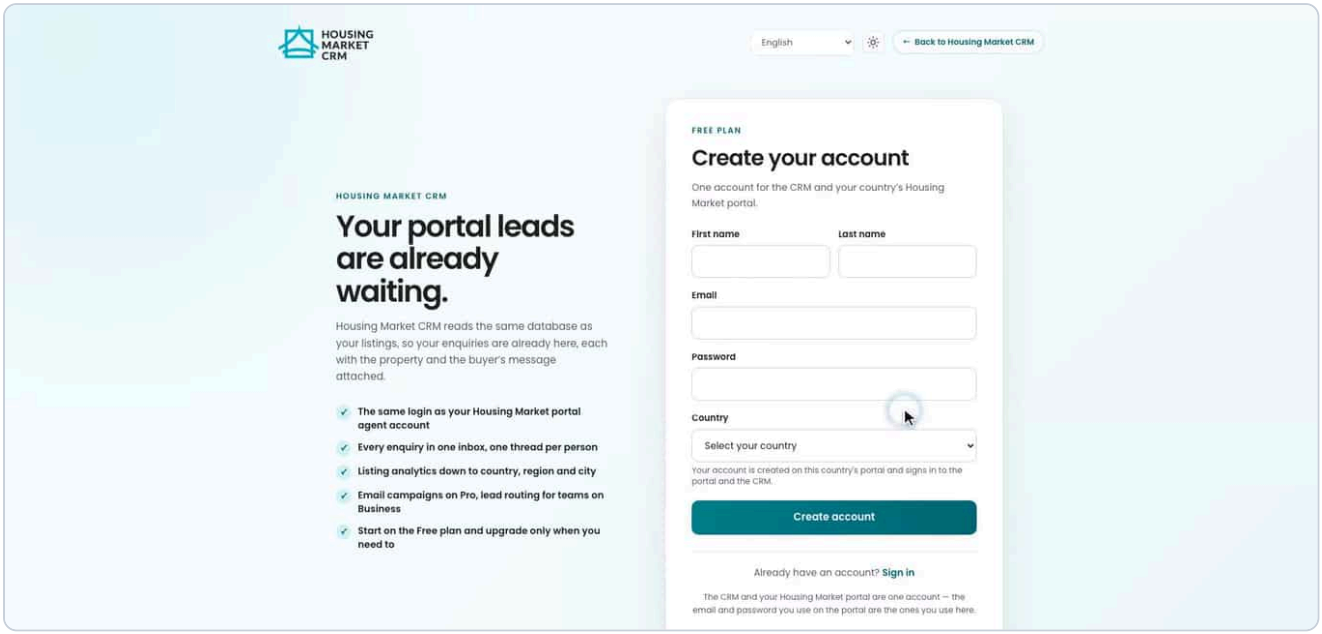


図 1.3 · 画面収録日 2026年9月17日

4 姓名を入力します。

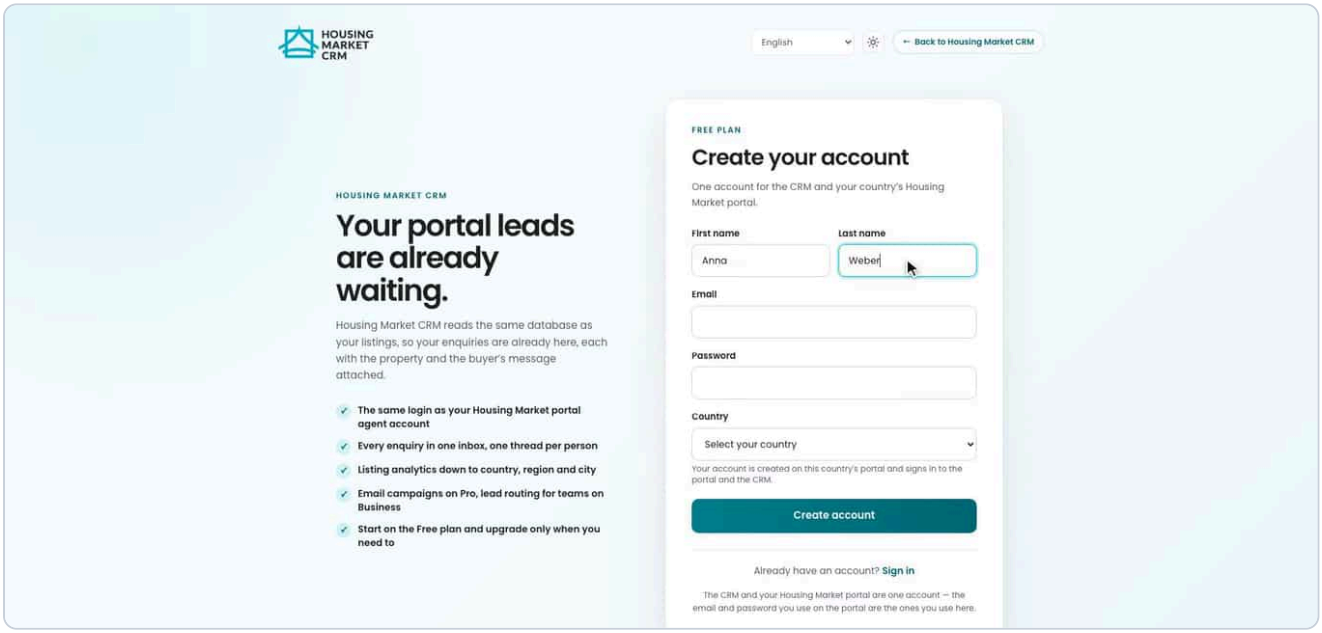


図 1.4 · 画面収録日 2026年9月17日

5 メールアドレスを入力します。

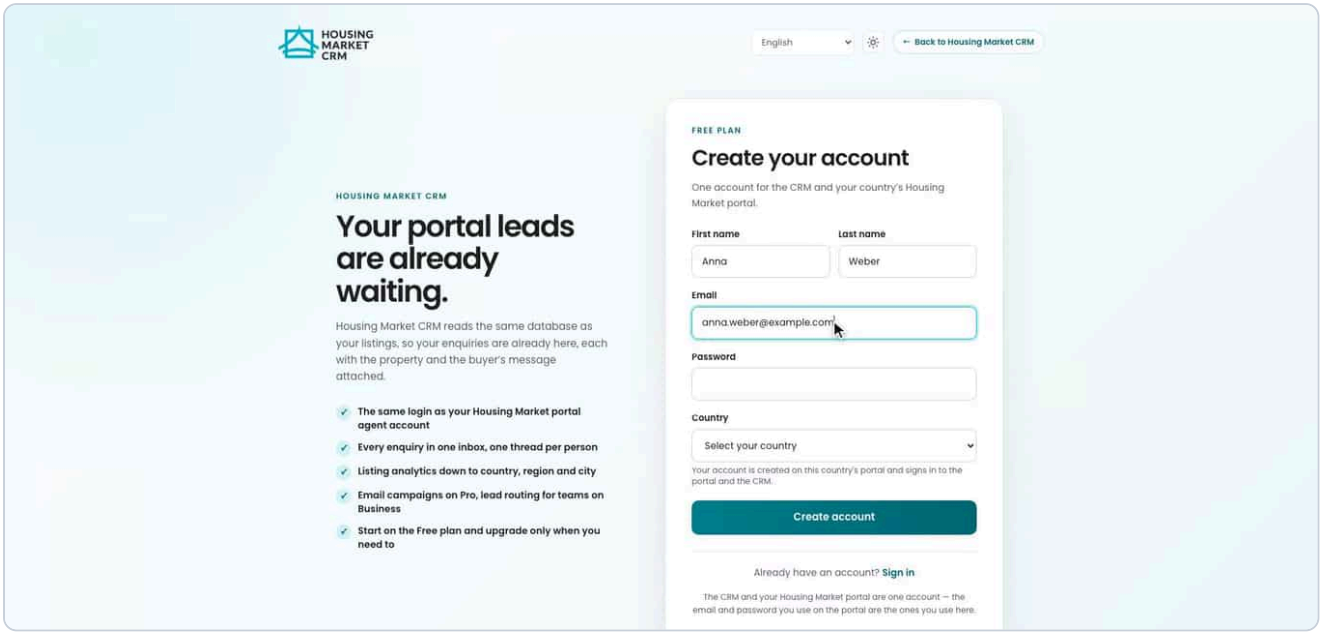


図 1.5 · 画面収録日 2026年9月17日

6 パスワードを設定します。

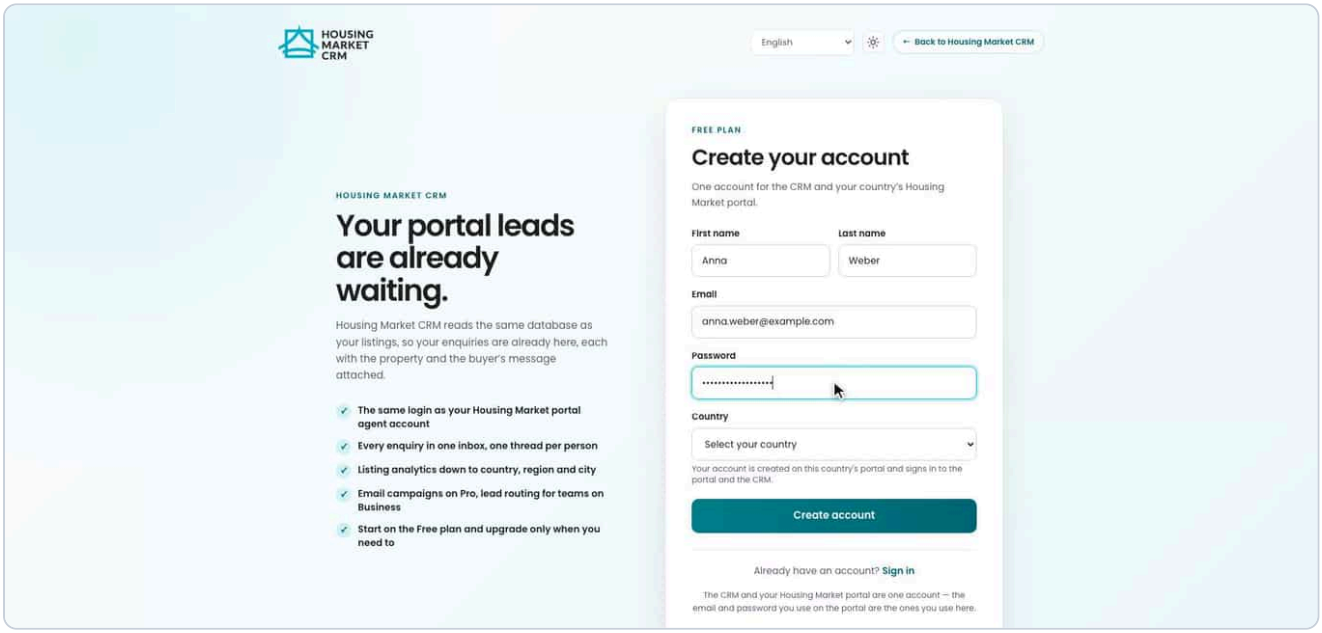


図 1.6 · 画面収録日 2026年9月17日

7 国を選択します。アカウントが属するポータルです。

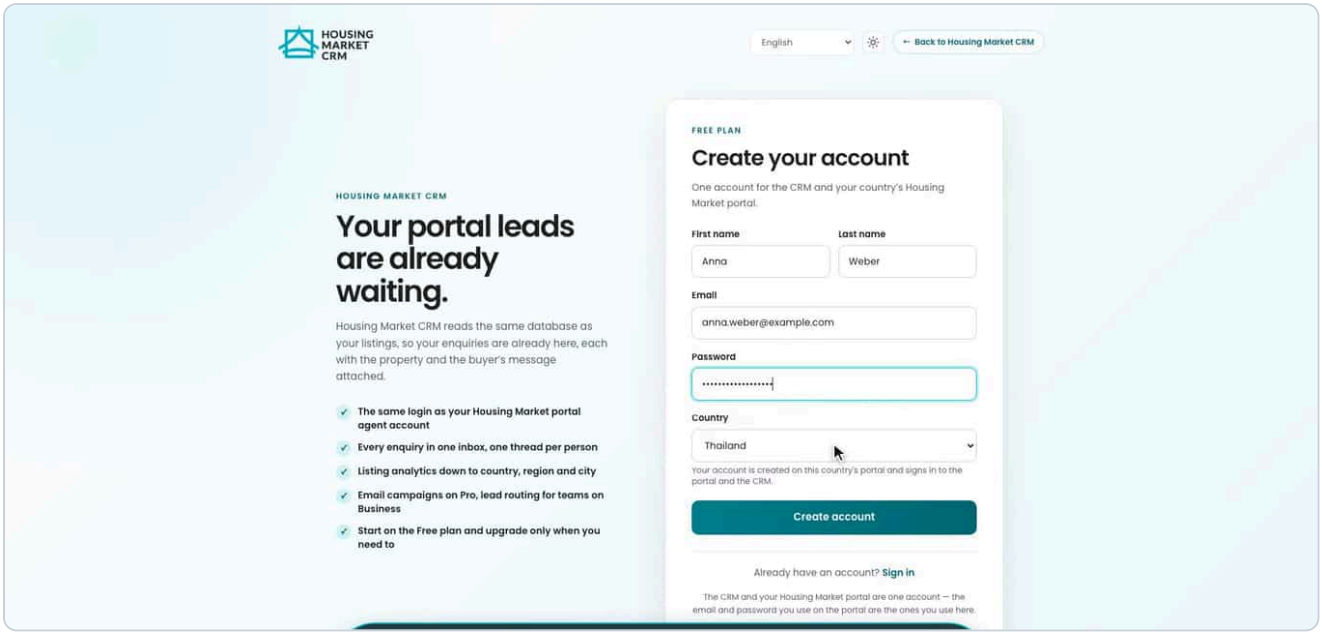


図 1.7 · 画面収録日 2026年9月17日

8 Create account をクリック。

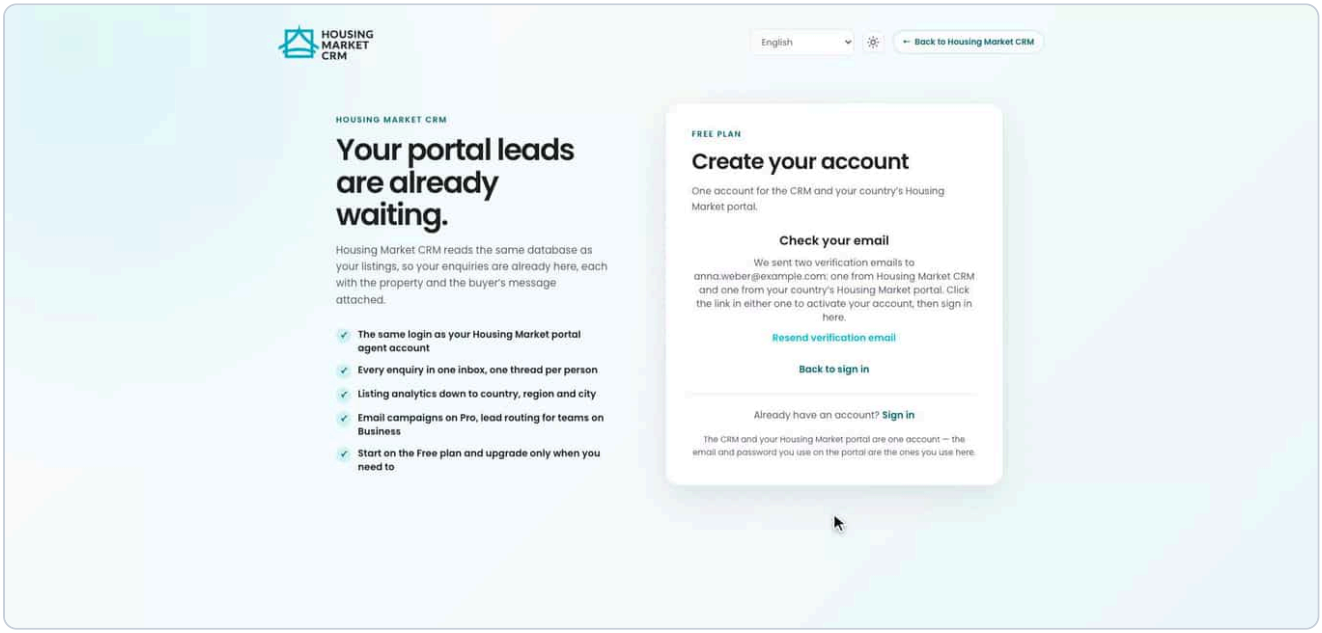


図 1.8 · 画面収録日 2026年9月17日

9 受信トレイを確認。確認メールが二通届きます。

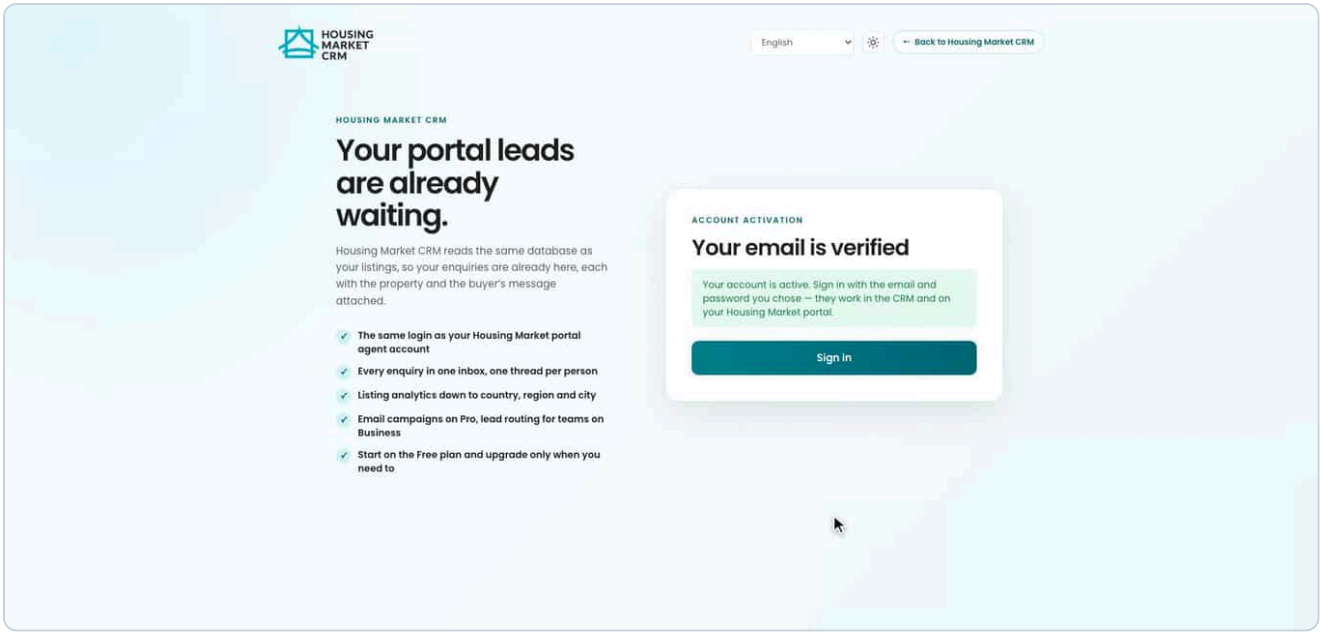


図 1.9 · 画面収録日 2026年9月17日

10 どちらかのリンクを開いてアドレスを確認します。

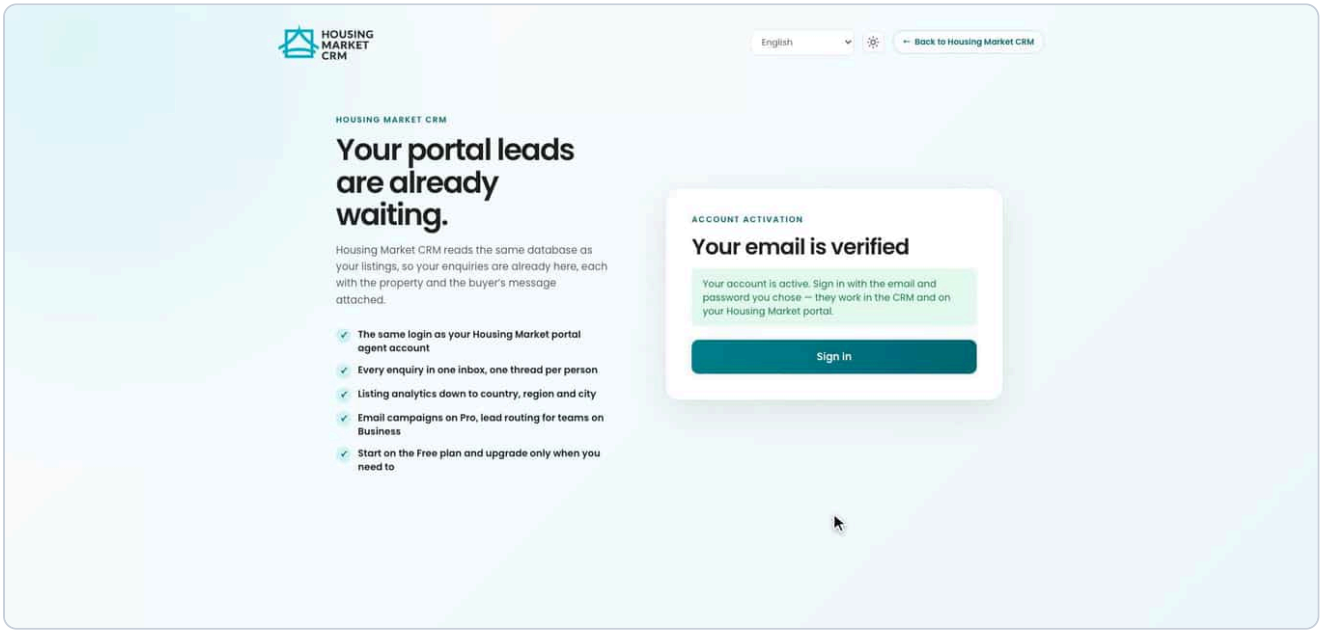


図 1.10 · 画面収録日 2026年9月17日

11 確認完了。新しいアカウントでサインインします。

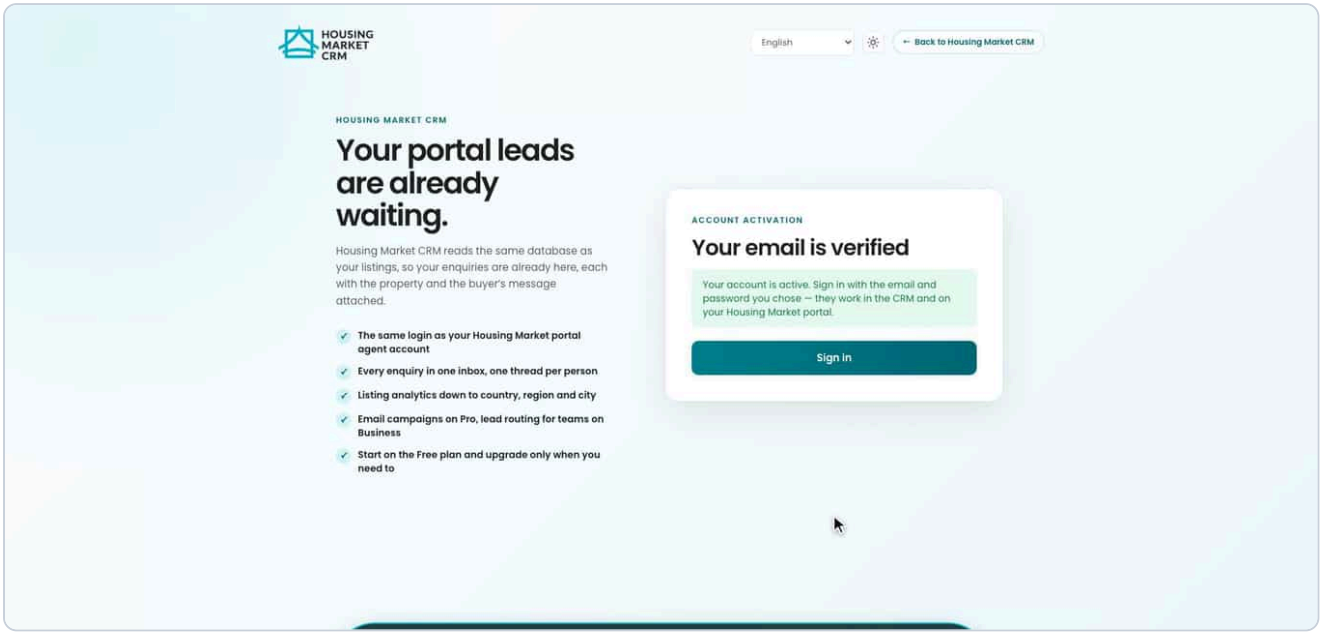


図 1.11 · 画面収録日 2026年9月17日

知っておきたいこと

注

いいえ。一つのアカウントで CRM とポータルの両方が使えます。Housing Market Group のポータルにエージェントアカウントをお持ちなら、それでログインしてください。

ヘルプセンター： CRM 用に別のアカウントが必要ですか？

関連するヘルプセンター記事

Housing Market CRM は無料ですか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/is-housing-market-crm-free
Housing Market CRM はどうやって使い始めますか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/how-do-i-start-using-housing-market-crm

2 第2章

メールアドレスにアカウントが既にある場合

すべてのプラン | エージェント向け | 動画を見る

概要

いいえ。一つのアカウントで CRM とポータルの両方が使えます。Housing Market Group のポータルにエージェントアカウントをお持ちなら、それでログインしてください。

CRM とポータルは同じエージェントアカウントを使うため、二つ目のパスワードを覚える必要も、両者を連携させる作業もありません。

ポータルのエージェントアカウントをお持ちなら、同じメールアドレスとパスワードで CRM にログインしてください。お持ちでなければ、CRM で無料アカウントを作成してください。選んだ国のポータルのエージェントアカウントも同時に作成されます。「Housing Market CRM のアカウントはどうやって作成しますか？」をご覧ください。

ヘルプセンターより： **CRM 用に別のアカウントが必要ですか？**

手順

1 Create your account で情報を入力します。

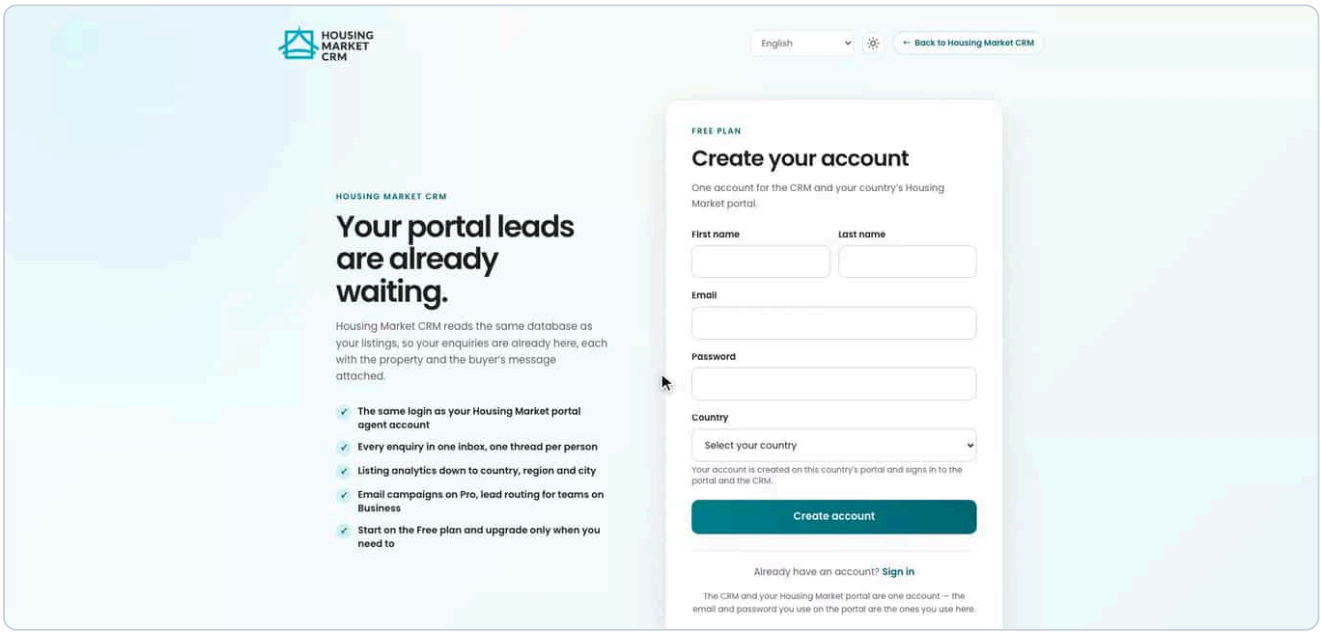


図 2.1 · 画面収録日 2026年9月24日

2 姓名を入力します。

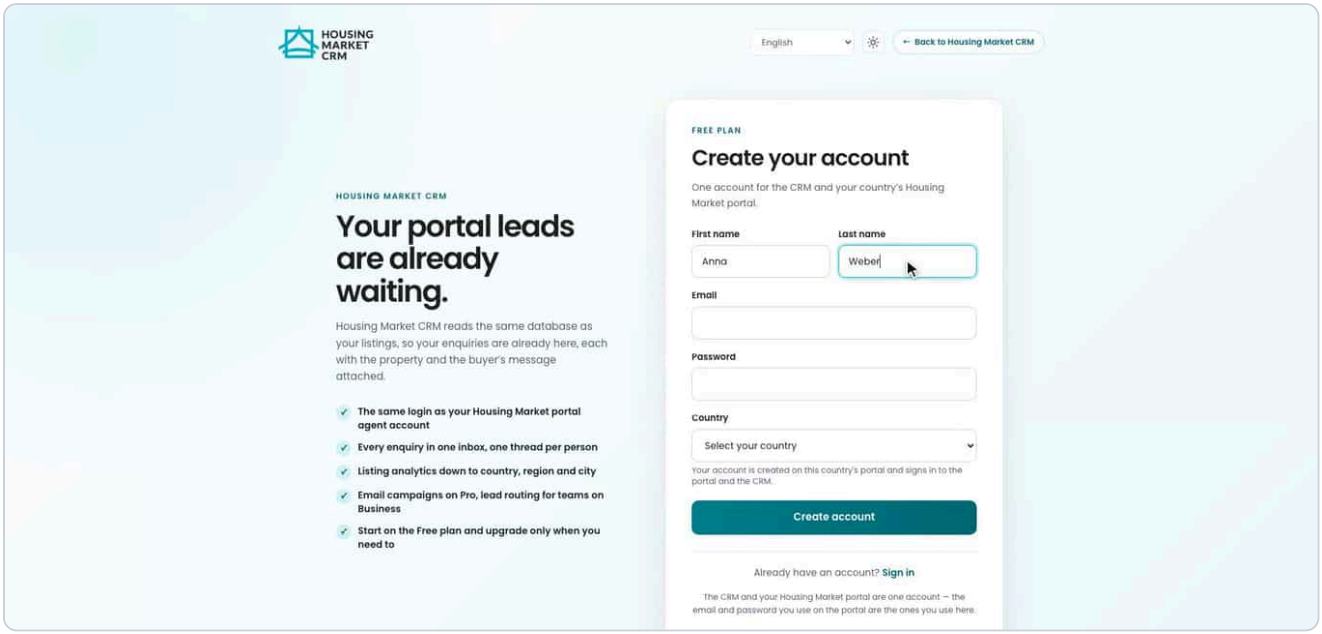


図 2.2 · 画面収録日 2026年9月24日

3 現在お使いのメールアドレスを入力します。

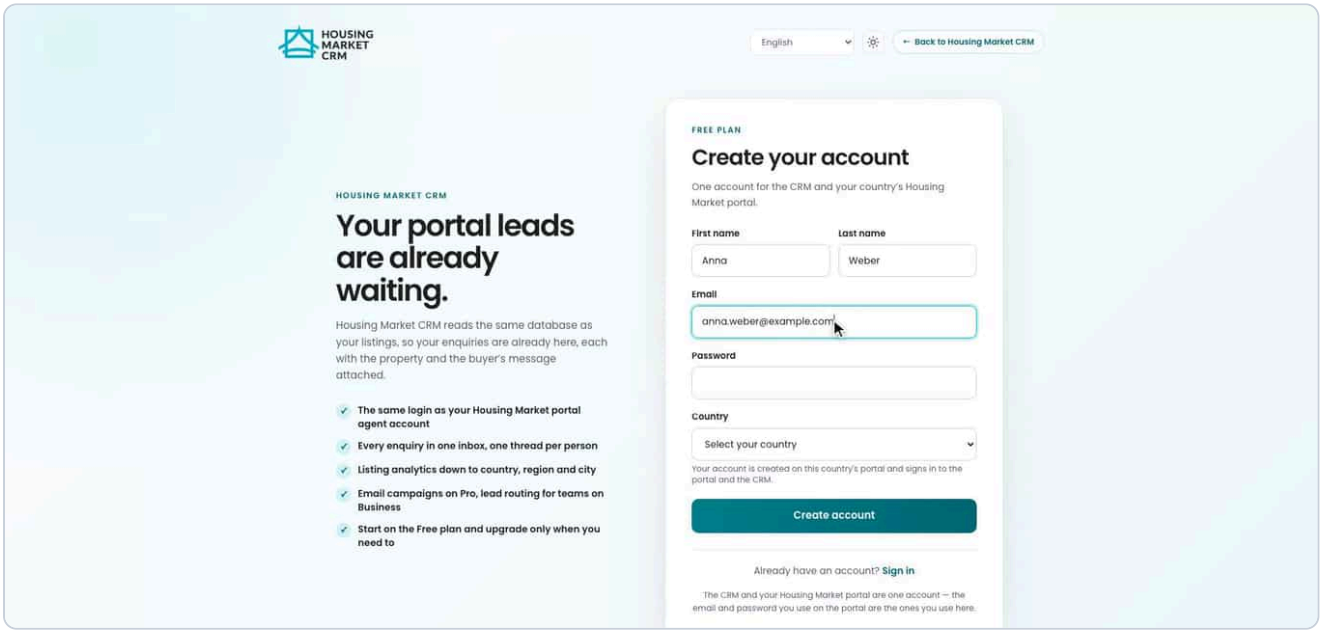


図 2.3 · 画面収録日 2026年9月24日

4 パスワードを入力します。

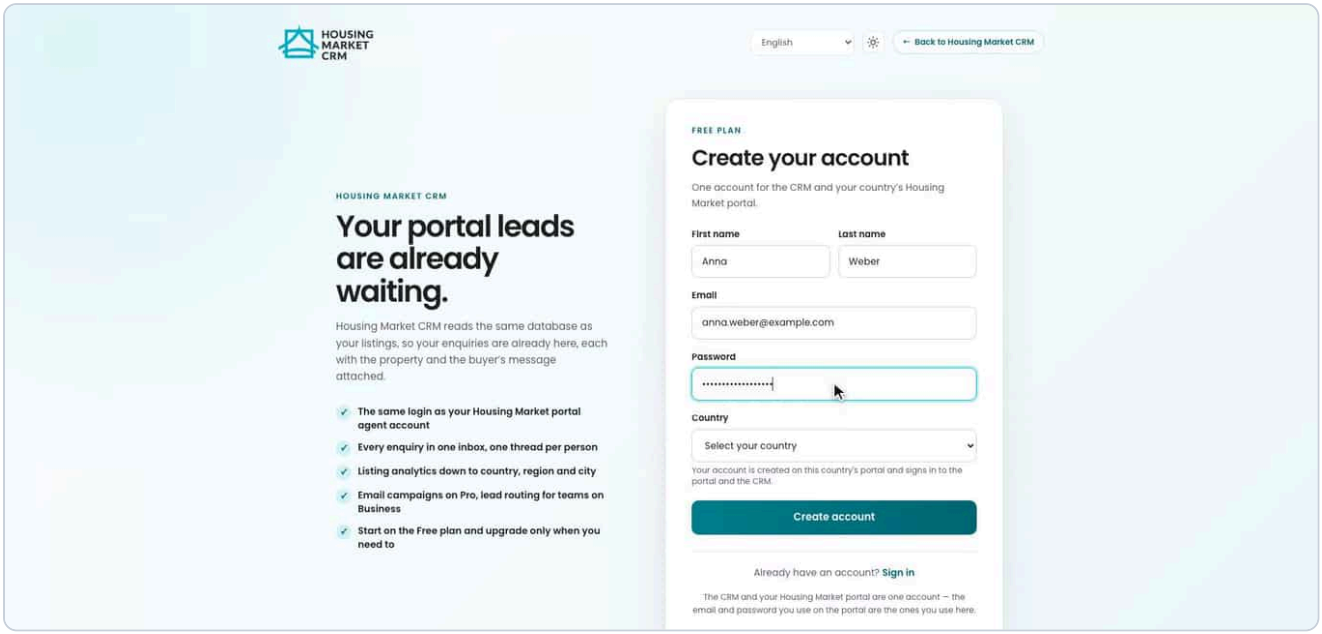


図 2.4 · 画面収録日 2026年9月24日

5 国を選択します。

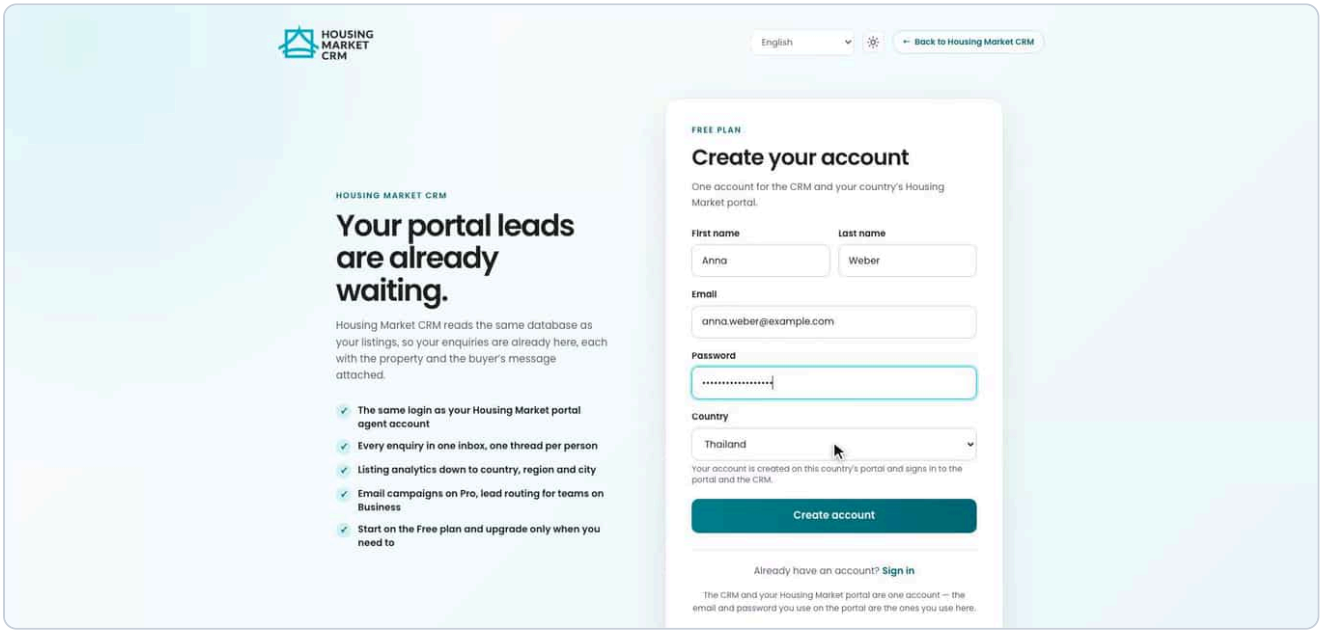


図 2.5 · 画面収録日 2026年9月24日

6 Create account をクリック。

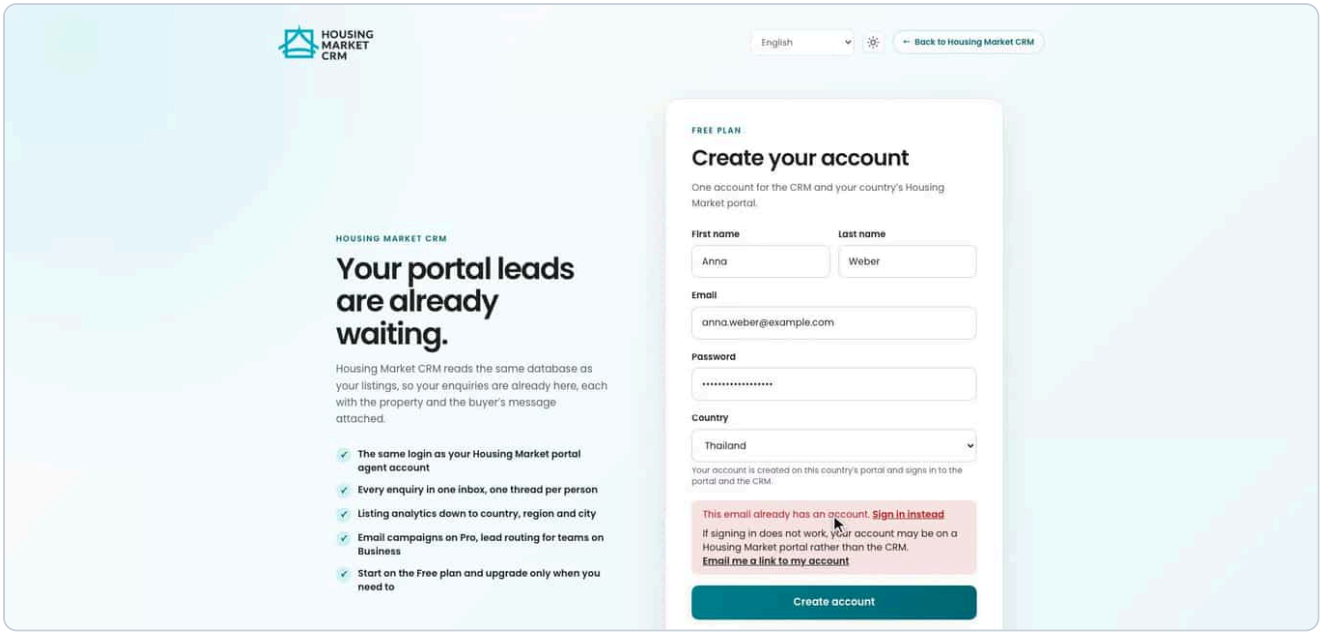


図 2.6 · 画面収録日 2026年9月24日

7 アカウントは増えません：このメールアドレスには既にアカウントがあります。

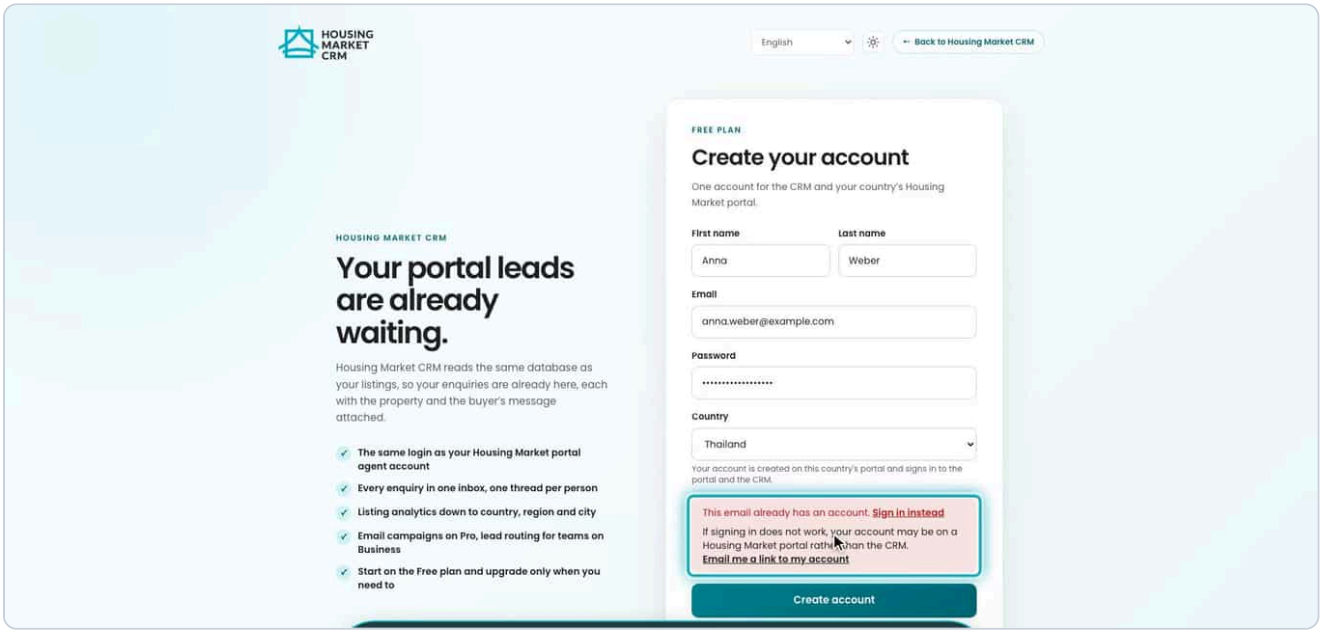


図 2.7 · 画面収録日 2026年9月24日

8 Sign in instead でサインインページに移動します。

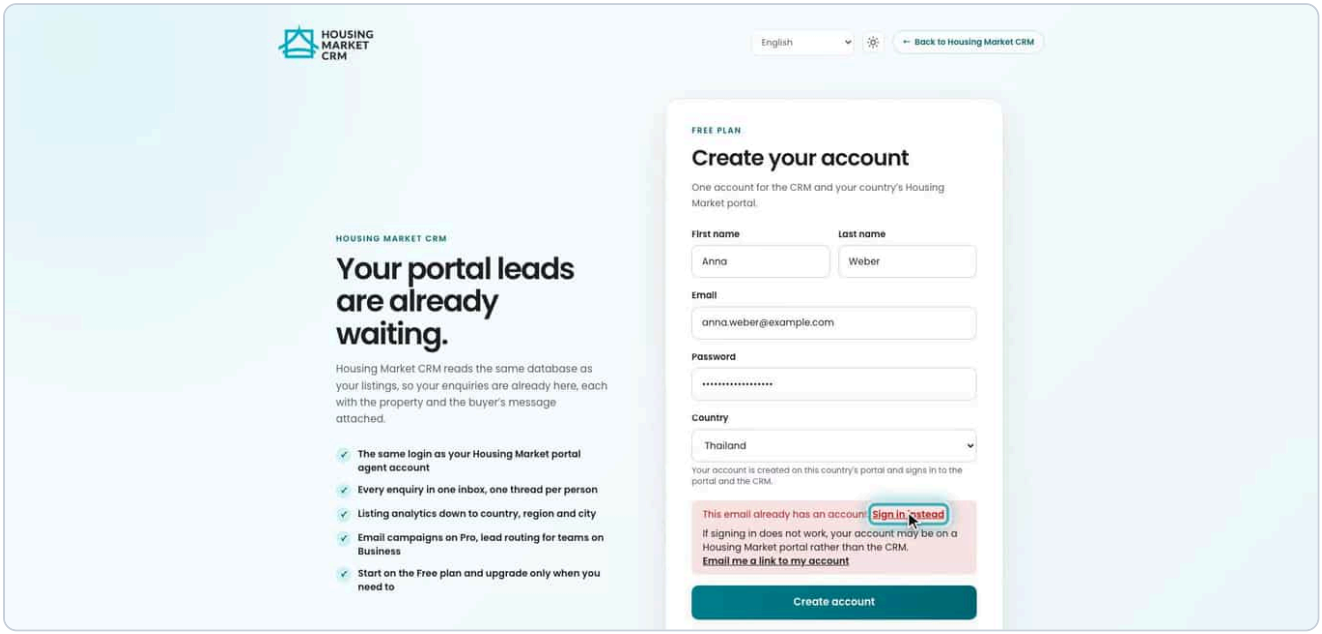


図 2.8 · 画面収録日 2026年9月24日

9 メールアドレス一つが、Housing Market のすべての製品で一つのアカウントです。

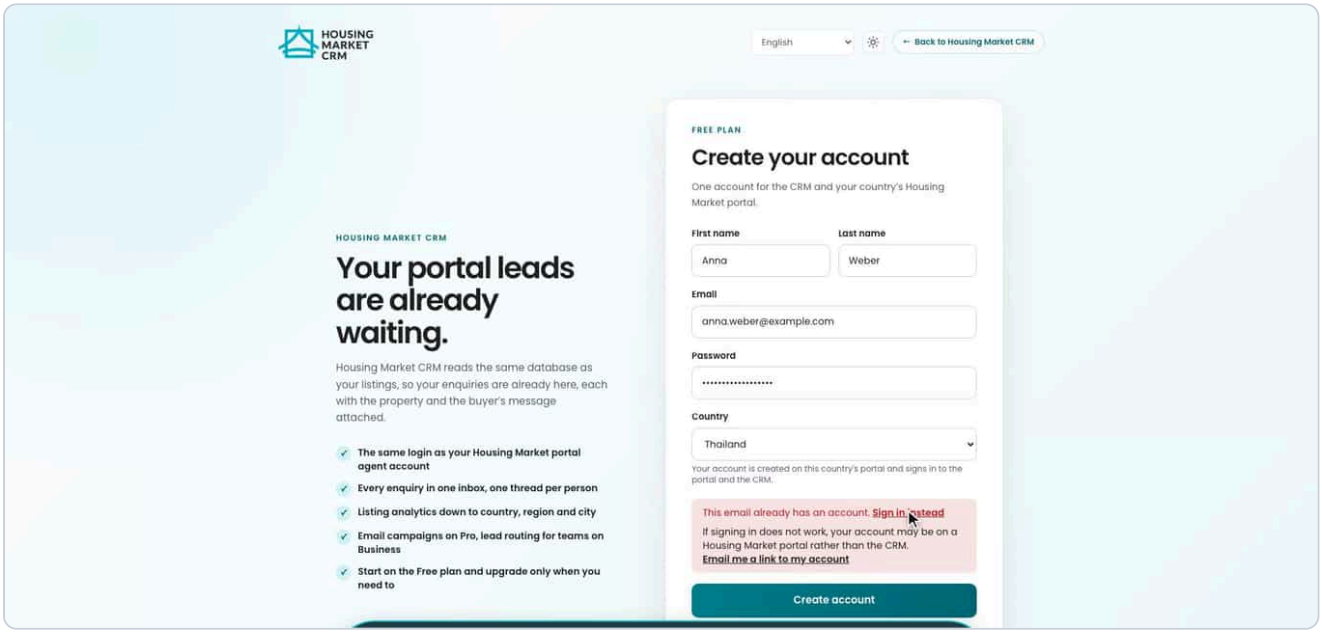


図 2.9 · 画面収録日 2026年9月24日

10 アカウントが CRM ではなくポータル側にある場合があります。

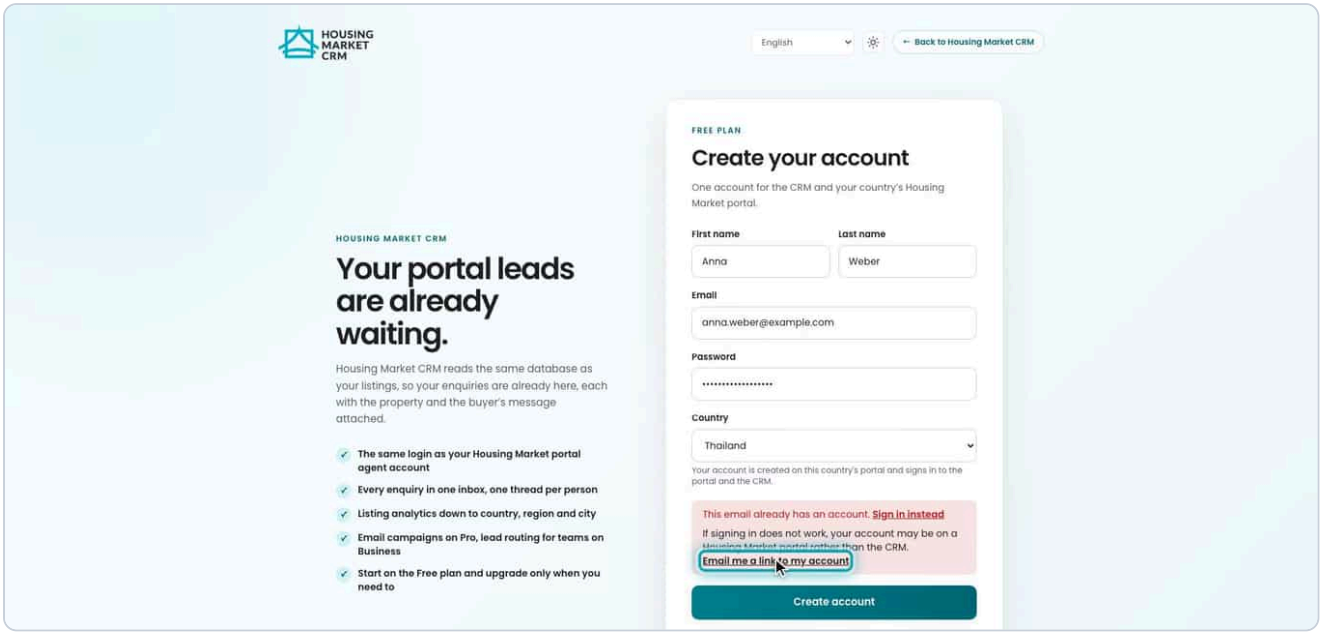


図 2.10 · 画面収録日 2026年9月24日

11 Email me a link to my account をクリックします。

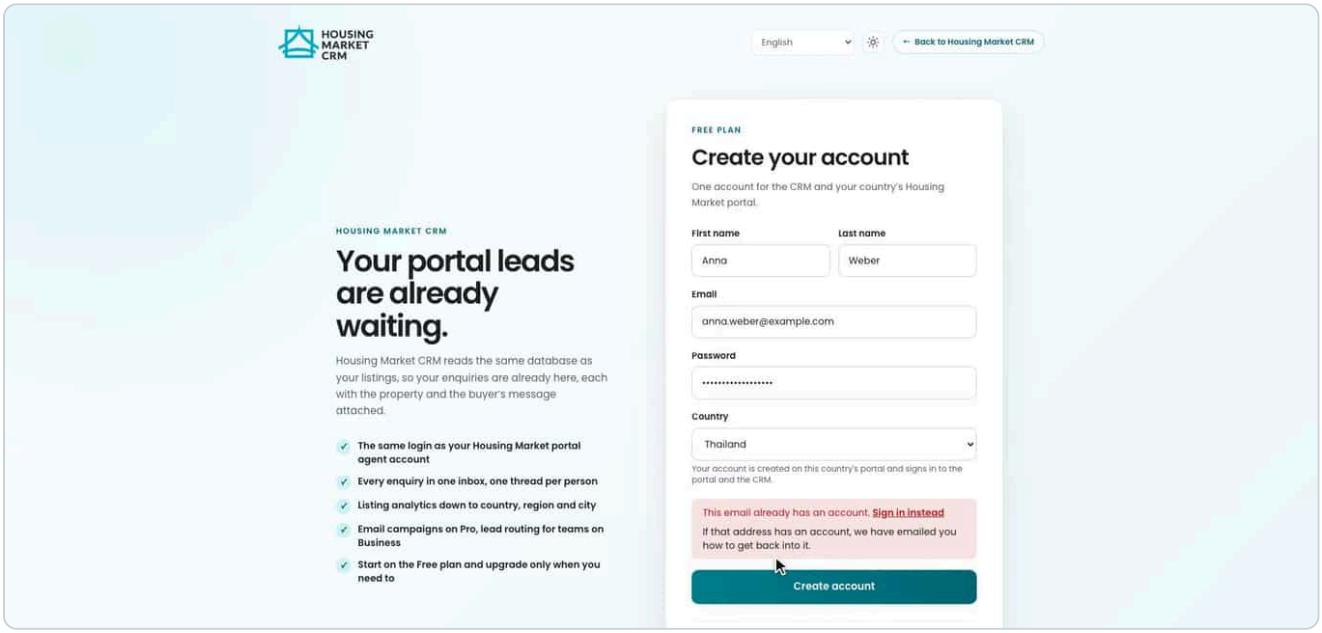


図 2.11 · 画面収録日 2026年9月24日

12 受信トレイで復旧方法を確認します。

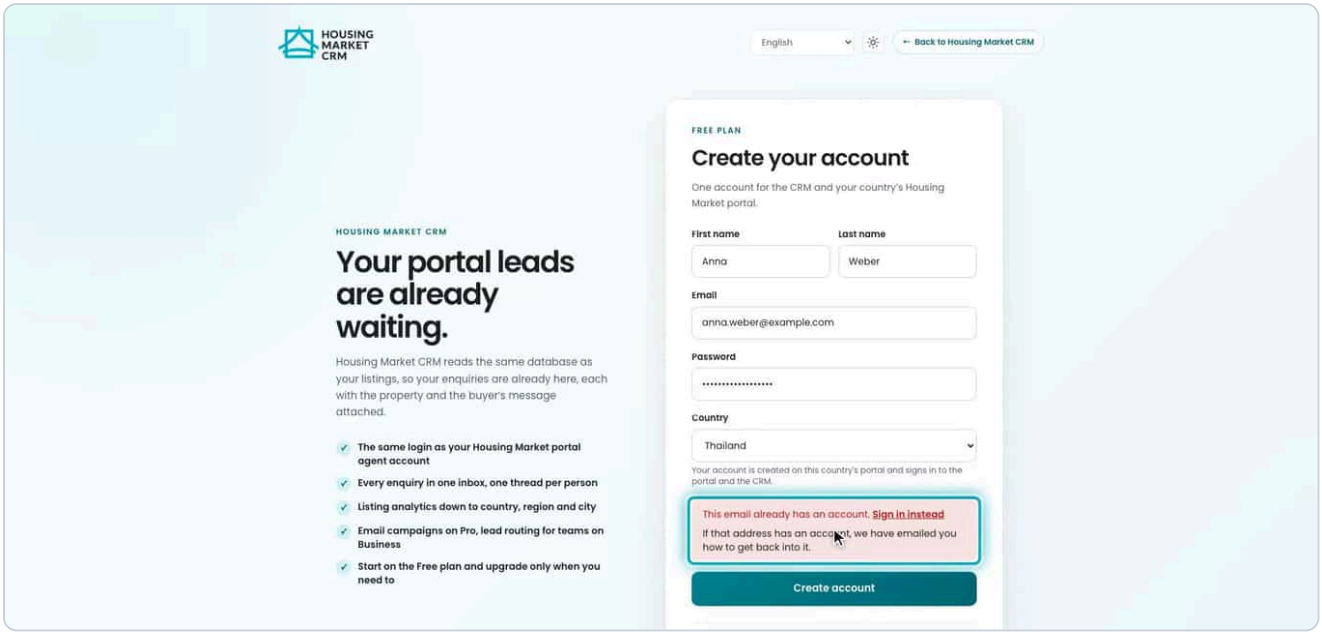


図 2.12 · 画面収録日 2026年9月24日

13 文面は登録の有無を明かしません。これは意図的な仕様です。

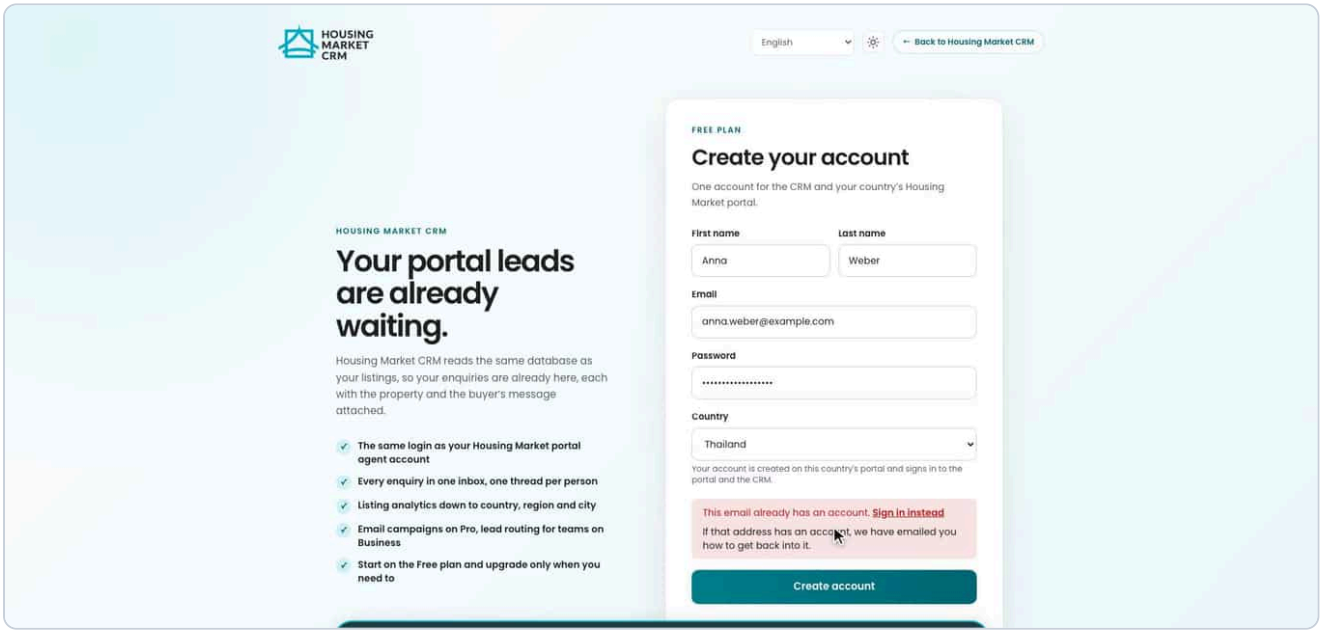


図 2.13 · 画面収録日 2026年9月24日

知っておきたいこと

ヒント

ログインページで「パスワードをお忘れですか？」を選び、メールアドレスを入力して、お送りするリンクを使います。新しいパスワードは CRM とポータルの両方で使えます。

ヘルプセンター： Housing Market CRM のパスワードを再設定するにはどうすればよいですか？

関連するヘルプセンター記事

Housing Market CRM のアカウントを作成するにはどうすればよいですか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/how-do-i-create-a-housing-market-crm-account
Housing Market CRM にログインするにはどうすればよいですか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/how-do-i-log-in-to-housing-market-crm

3 第3章

サインイン

すべてのプラン | エージェント向け | 動画を見る

概要

dashboard.housingmarketcrm.com/login を開き、Housing Market Group のエージェントアカウントのメールアドレスとパスワードを入力して、「CRM にログイン」を選びます。

- https://dashboard.housingmarketcrm.com/login を開くか、housingmarketcrm.com で「ログイン」を選びます。
- 「メールアドレス」と「パスワード」を入力します。
- 「CRM にログイン」を選びます。

ポータルのエージェントアカウントと同じアカウントなので、同じ情報が両方で使えます。言語メニューとライト／ダークの切り替えは、ページの上部にあります。

- 「メールアドレスまたはパスワードが正しくありません」と表示された場合は、両方を確認してもう一度お試しいただくか、パスワードを再設定してください。
- メールアドレスがまだ確認されていない場合でも、ログインはできますが、確認メールのリンクをクリックするまで、画面にバナーが表示され、CRM は使えないままです。新しいリンクを受け取るには、バナーの「確認メールをもう一度送る」、またはログインページの「確認メールを再送信」を選びます。コードの入力は不要です。
- パスワードを忘れた場合は、「パスワードをお忘れですか？」を選びます。「Housing Market CRM のパスワードを再設定するにはどうすればよいですか？」をご覧ください。
- まだアカウントをお持ちでない場合は、「無料アカウントを作成」を選びます。「Housing Market CRM のアカウントを作成するにはどうすればよいですか？」をご覧ください。

ヘルプセンターより： **Housing Market CRM にログインするにはどうすればよいですか？**

手順

1 dashboard.housingmarketcrm.com を開きます。

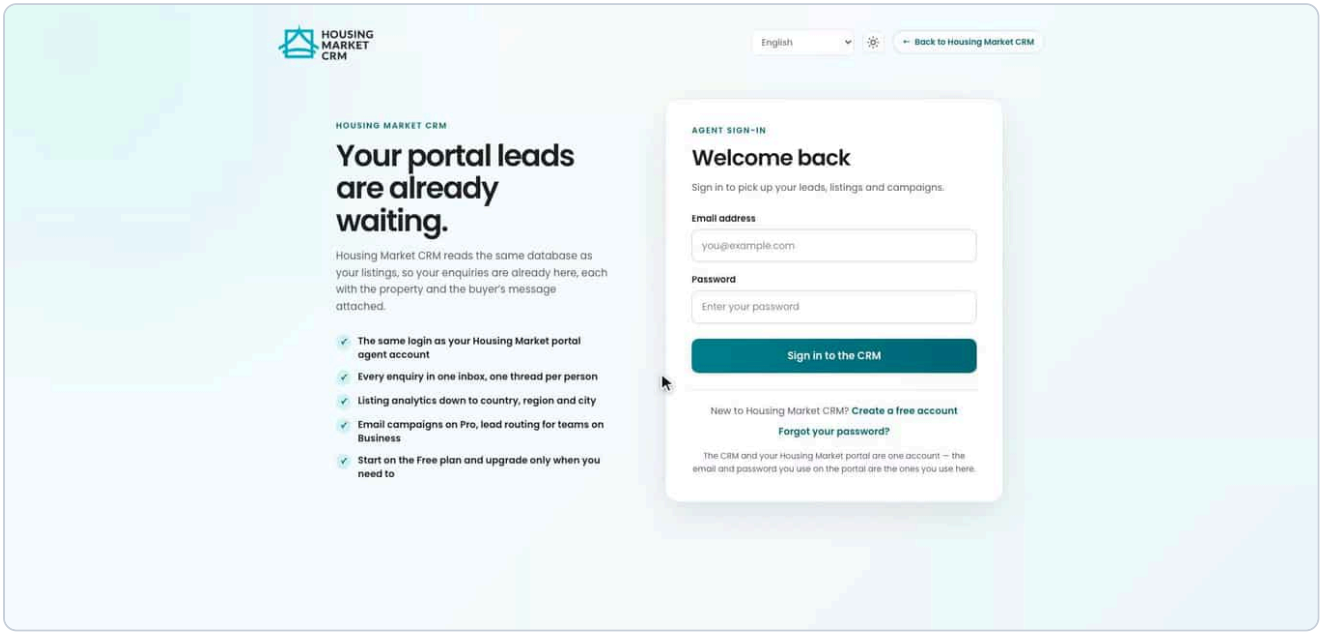


図 3.1 · 画面収録日 2026年9月17日

2 CRM とポータルのアカウントは同じです。

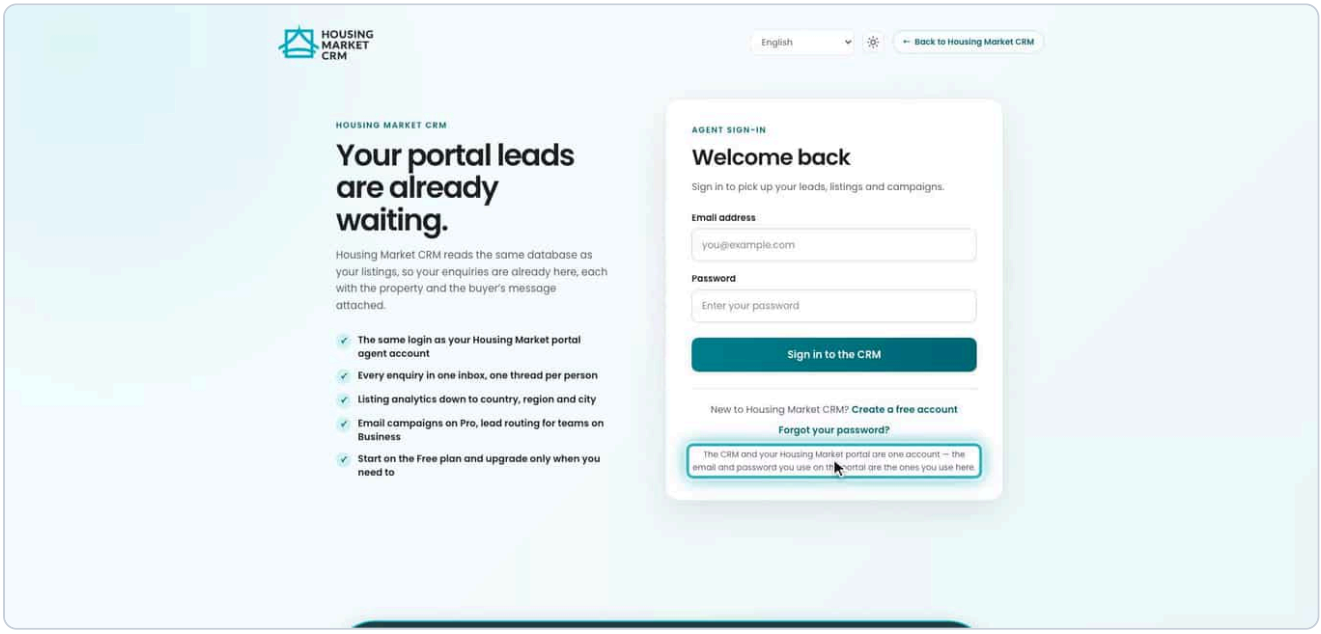


図 3.2 · 画面収録日 2026年9月17日

3 ポータルのメールアドレスを入力。

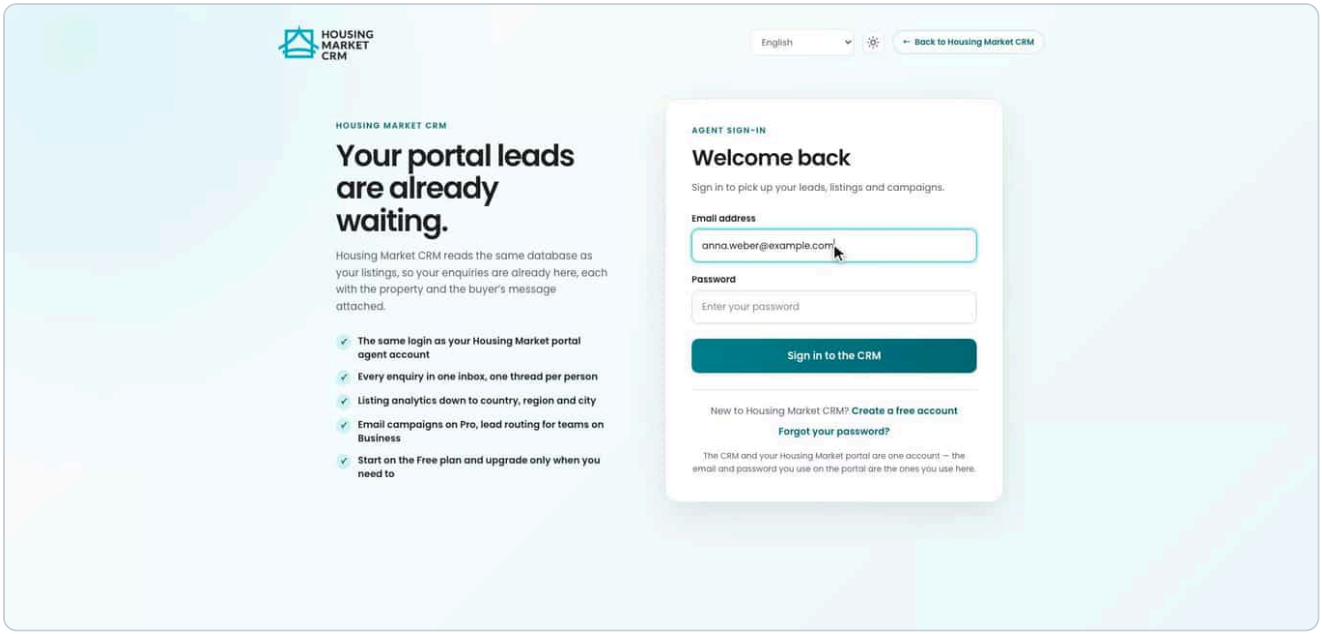


図 3.3 · 画面収録日 2026年9月17日

4 ポータルのパスワードを入力。

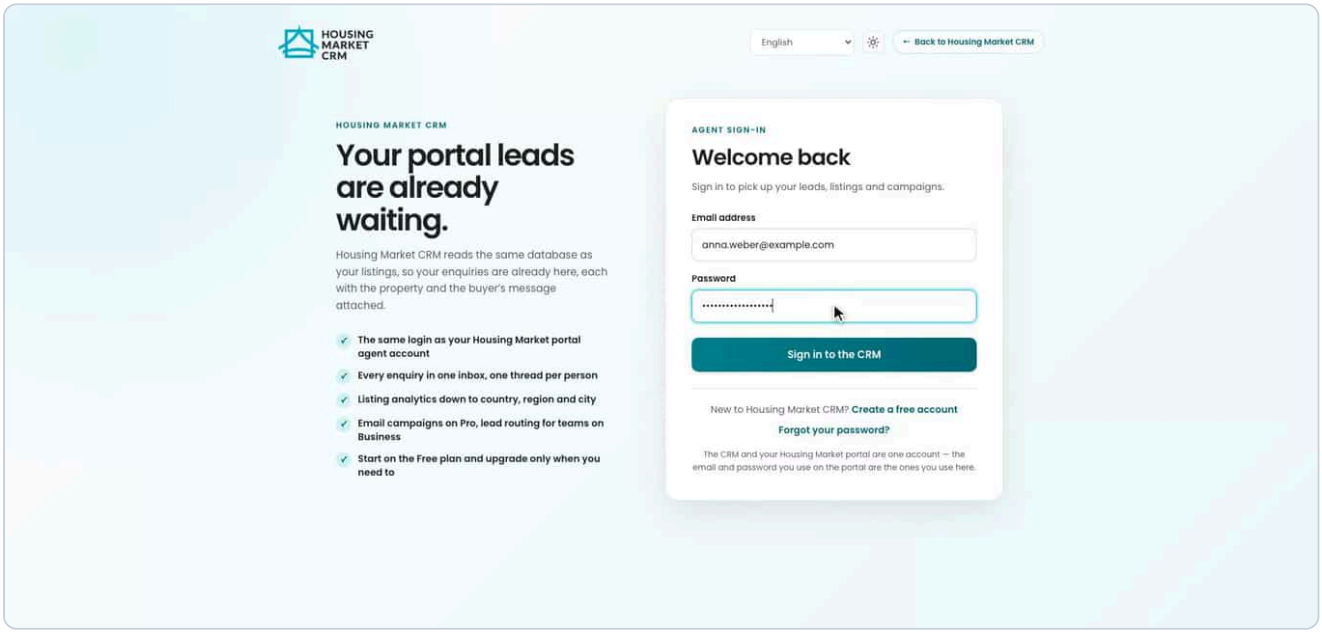


図 3.4 · 画面収録日 2026年9月17日

5 お忘れですか？ Forgot your password? へ。

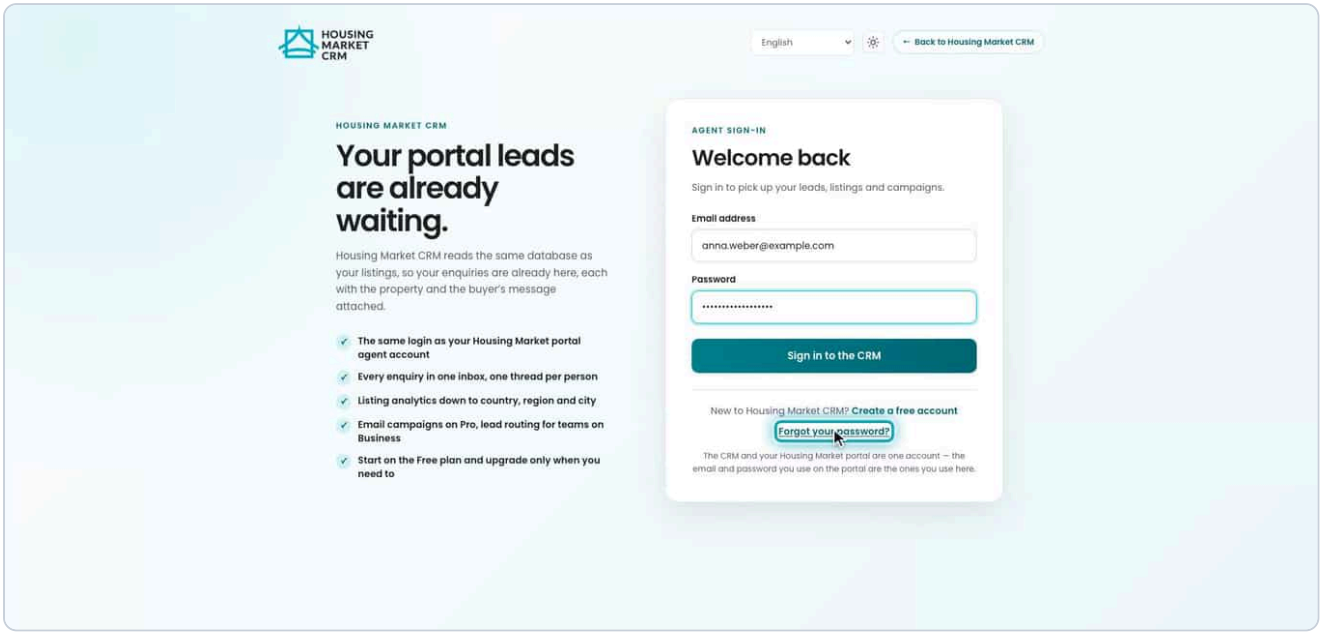


図 3.5 · 画面収録日 2026年9月17日

6 Sign in to the CRM をクリック。

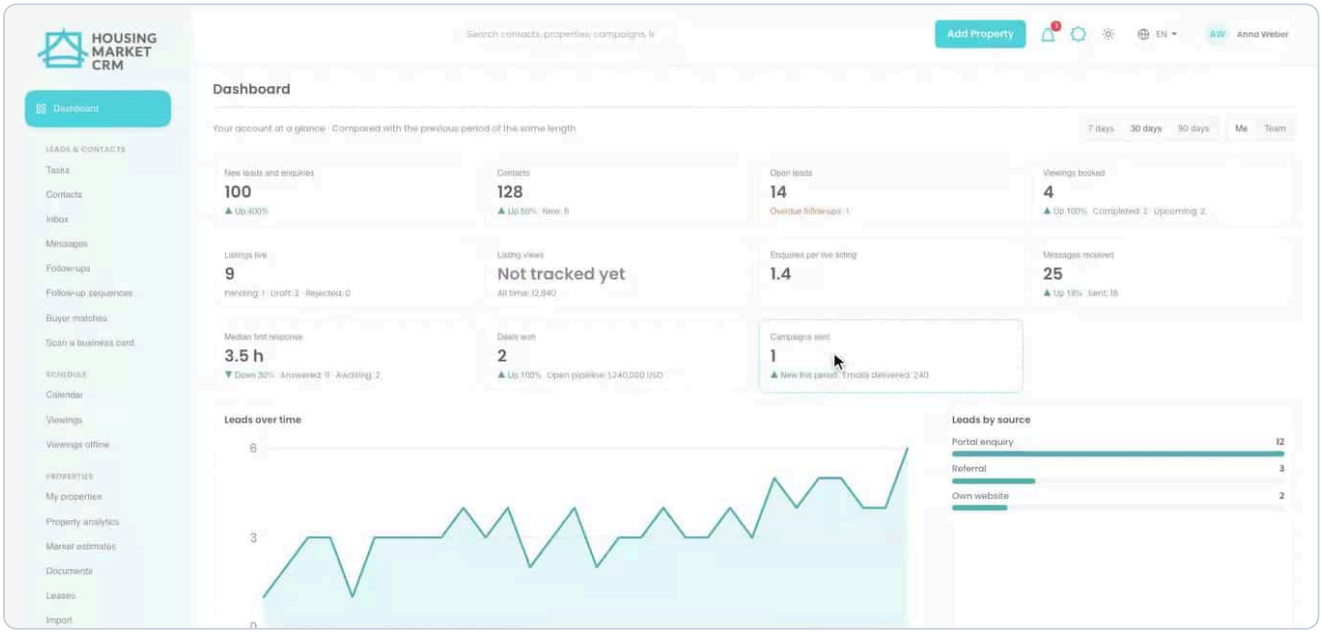


図 3.6 · 画面収録日 2026年9月17日

7 完了 — 問い合わせはすでにリードです。

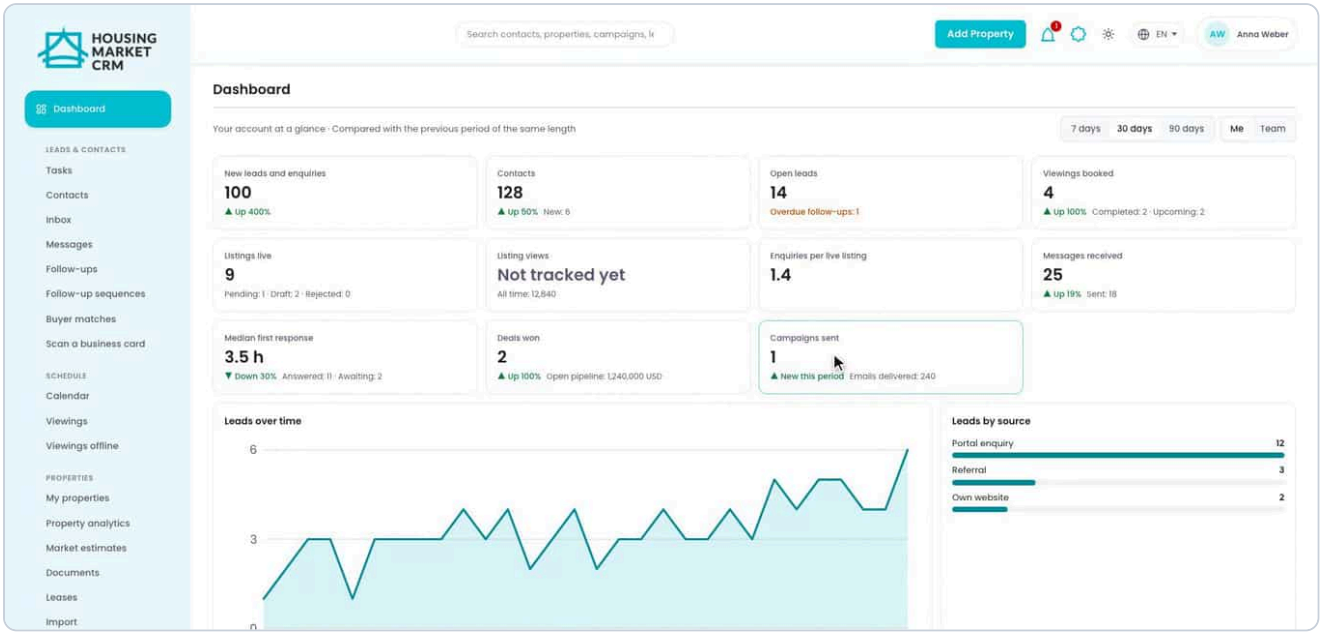


図 3.7 · 画面収録日 2026年9月17日

知っておきたいこと

注

いいえ。一つのアカウントで CRM とポータルの両方が使えます。Housing Market Group のポータルにエージェントアカウントをお持ちなら、それでログインしてください。

ヘルプセンター： CRM 用に別のアカウントが必要ですか？

関連するヘルプセンター記事

Housing Market CRM のパスワードを再設定するにはどうすればよいですか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/how-do-i-reset-my-password
Housing Market CRM はスマートフォンで使えますか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

4 第 4 章

パスワードを再設定する

すべてのプラン | エージェント向け | 動画を見る

概要

ログインページで「パスワードをお忘れですか？」を選び、メールアドレスを入力して、お送りするリンクを使います。新しいパスワードは CRM とポータルの両方で使えます。

- https://dashboard.housingmarketcrm.com/login で「パスワードをお忘れですか？」を選びます。
- ログインに使っている「メールアドレス」を入力し、「再設定リンクを送信」を選びます。
- 「Housing Market CRM のパスワードを再設定してください」というメールを開き、「新しいパスワードを設定する」を選びます。
- 8 文字以上の「新しいパスワード」を設定し、「新しいパスワード（確認）」にもう一度入力して、「新しいパスワードを保存」を選びます。
- 「ログイン」を選び、新しいパスワードでログインします。

コードの入力は不要です。リンクは 1 回だけ使え、24 時間後に期限切れになります。新しいリンクをリクエストすると、以前のリンクは無効になります。リンクを開くと、まだ確認していなかった場合はメールアドレスも確認されます。プライバシー保護のため、そのアドレスのアカウントがあってもなくても、ページには同じ応答が表示されます。何も届かない場合は、迷惑メールフォルダとアドレスのスペルを確認してください。続けて何度も試すと、数分待つよう求められます。

CRM と Housing Market ポータルは 1 つのアカウントなので、この操作で両方のパスワードが変わります。メールは、CRM を使っている言語で書かれます。

ヘルプセンターより： **Housing Market CRM のパスワードを再設定するにはどうすればよいですか？**

手順

1 サインインページで Forgot your password? をクリック。

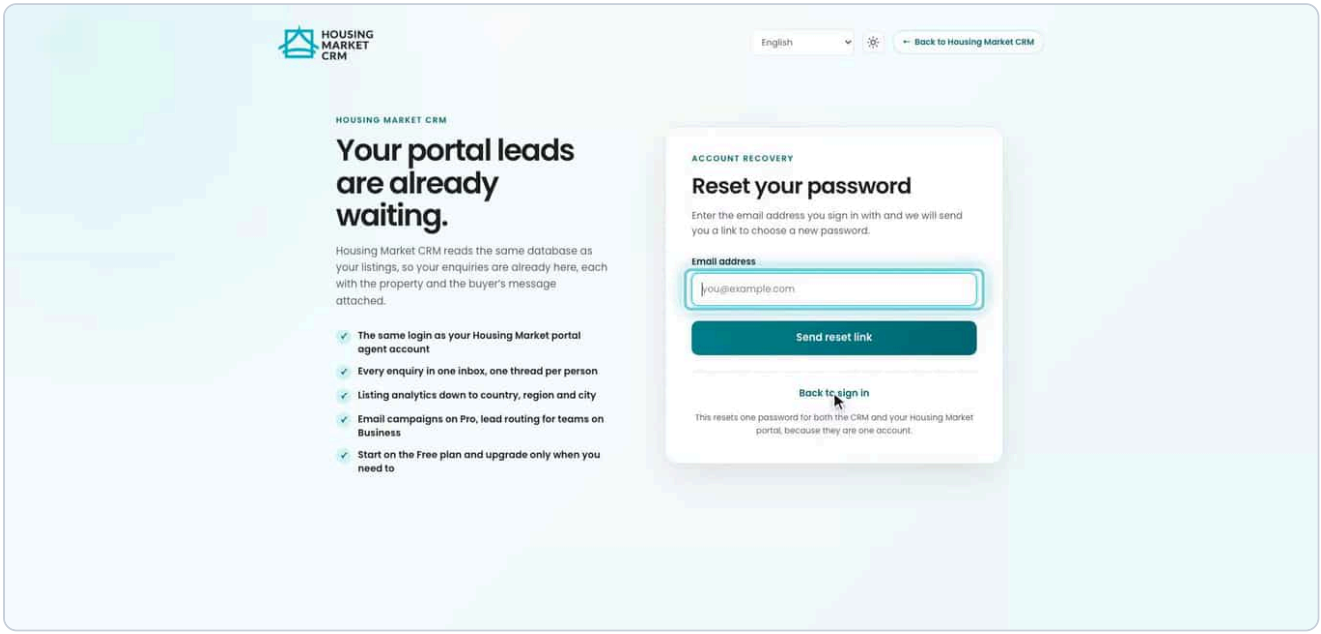


図 4.1 · 画面収録日 2026年9月17日

2 アカウントのメールアドレスを入力。

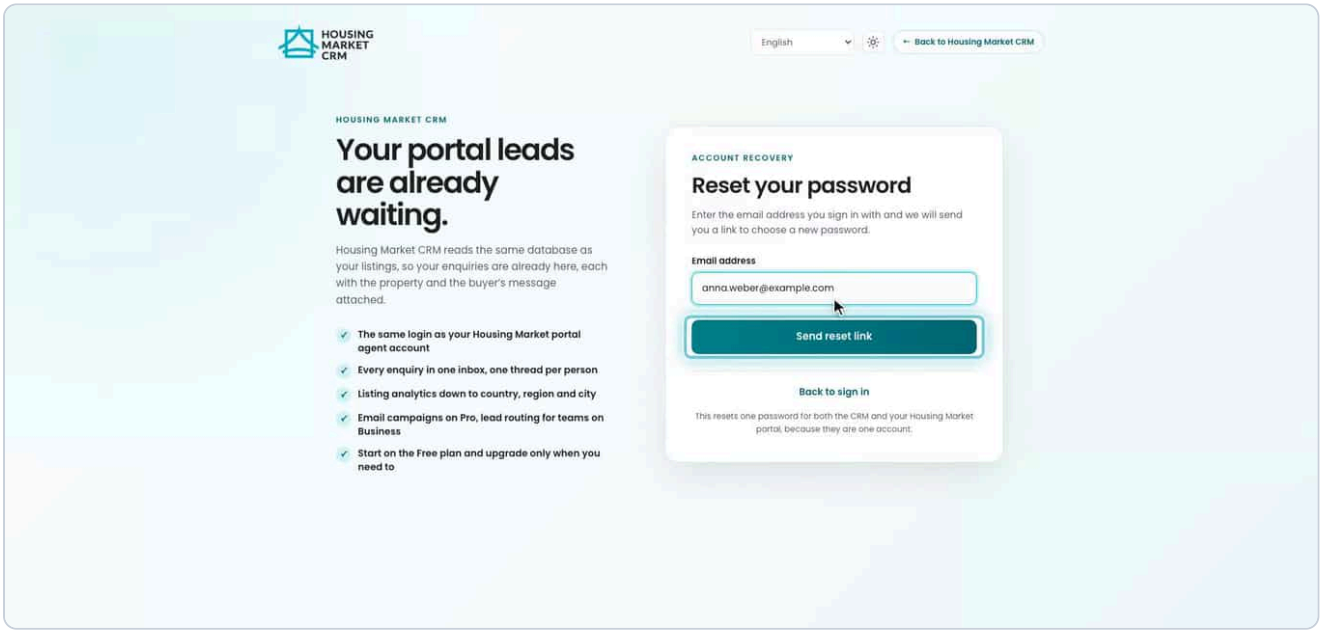


図 4.2 · 画面収録日 2026年9月17日

3 Send reset link をクリック。

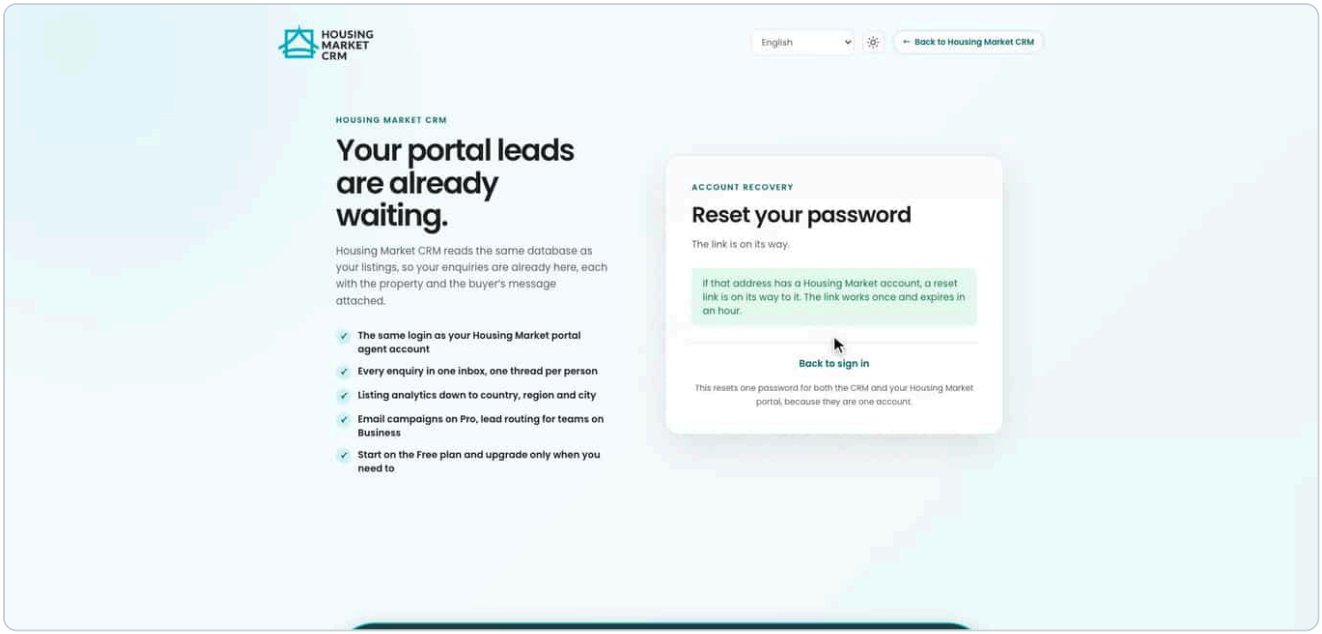


図 4.3 · 画面収録日 2026年9月17日

4 アカウントがあれば再設定リンクが届きます。

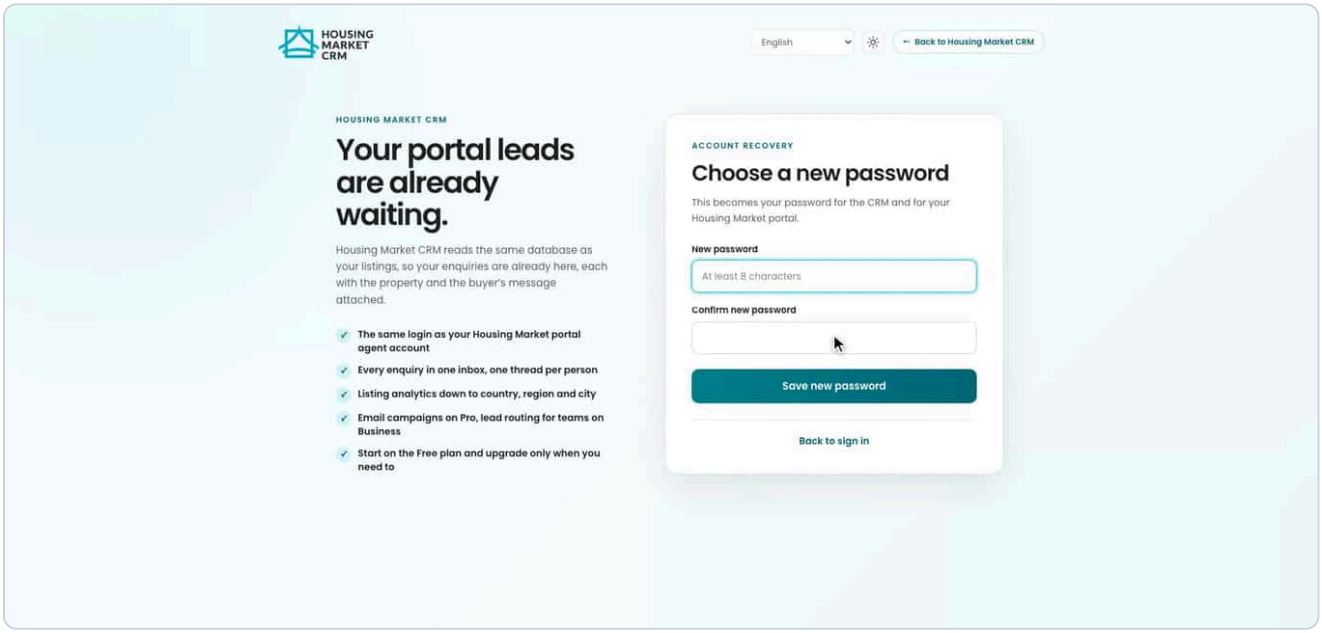


図 4.4 · 画面収録日 2026年9月17日

5 メールのリンクを開く。

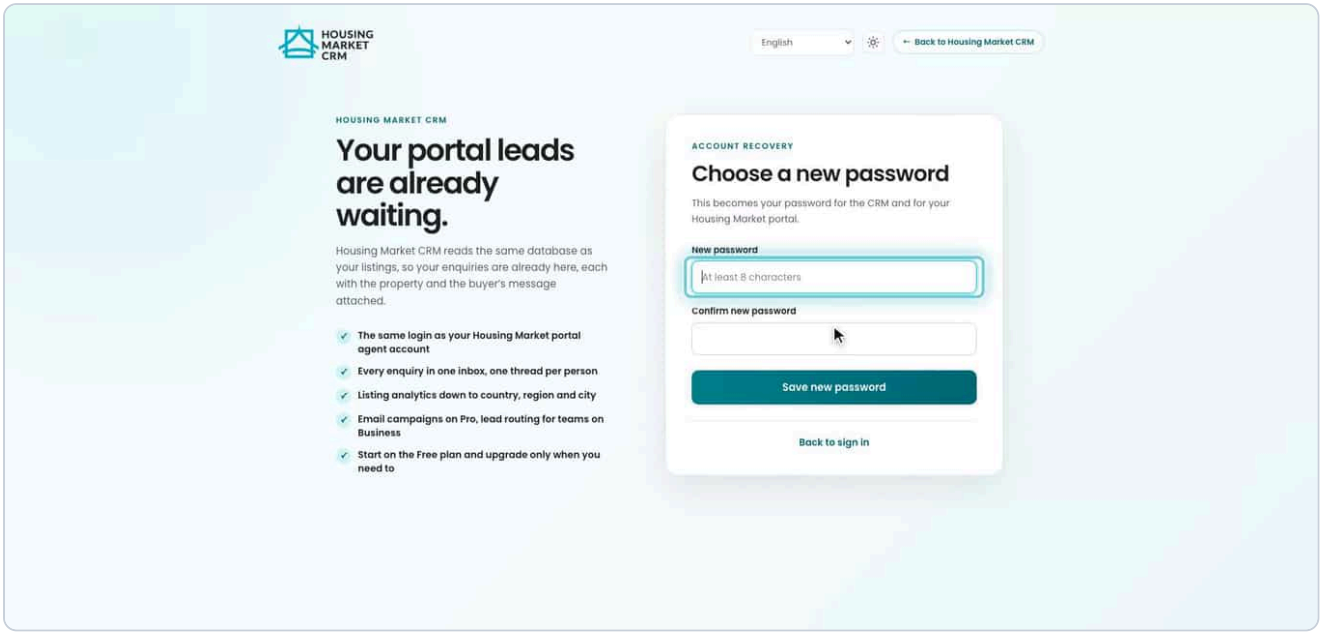


図 4.5 · 画面収録日 2026年9月17日

6 新しいパスワードを入力 — 8 文字以上。

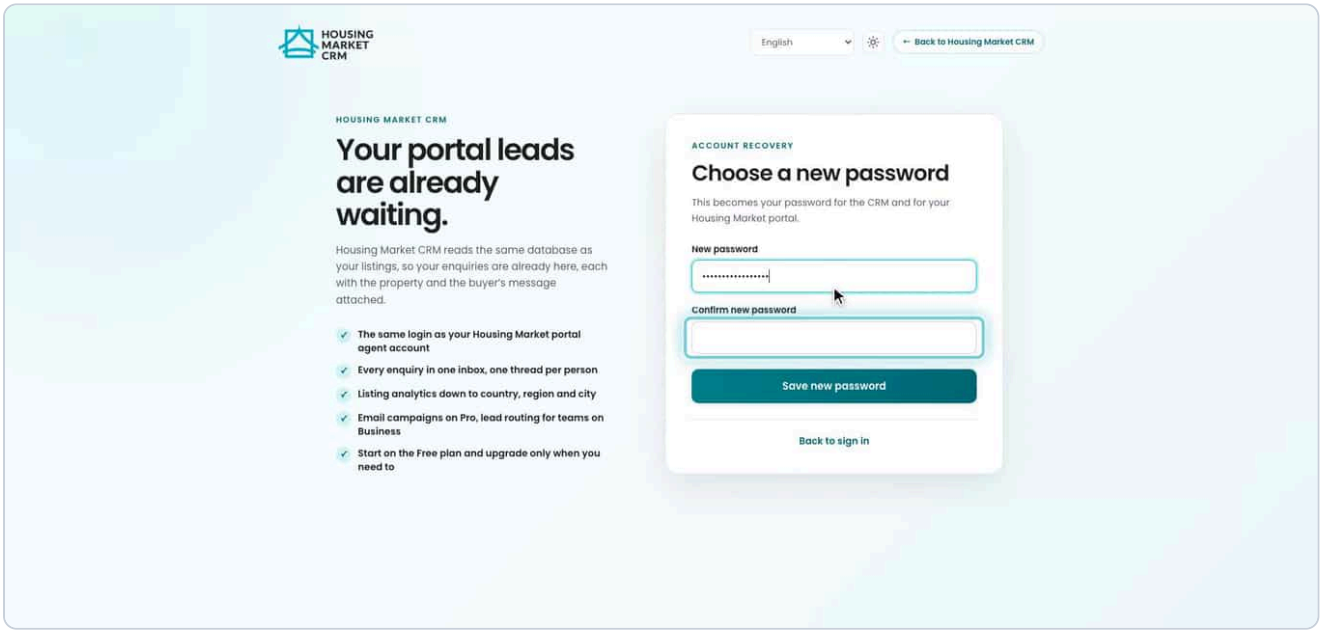


図 4.6 · 画面収録日 2026年9月17日

7 確認のためもう一度入力。

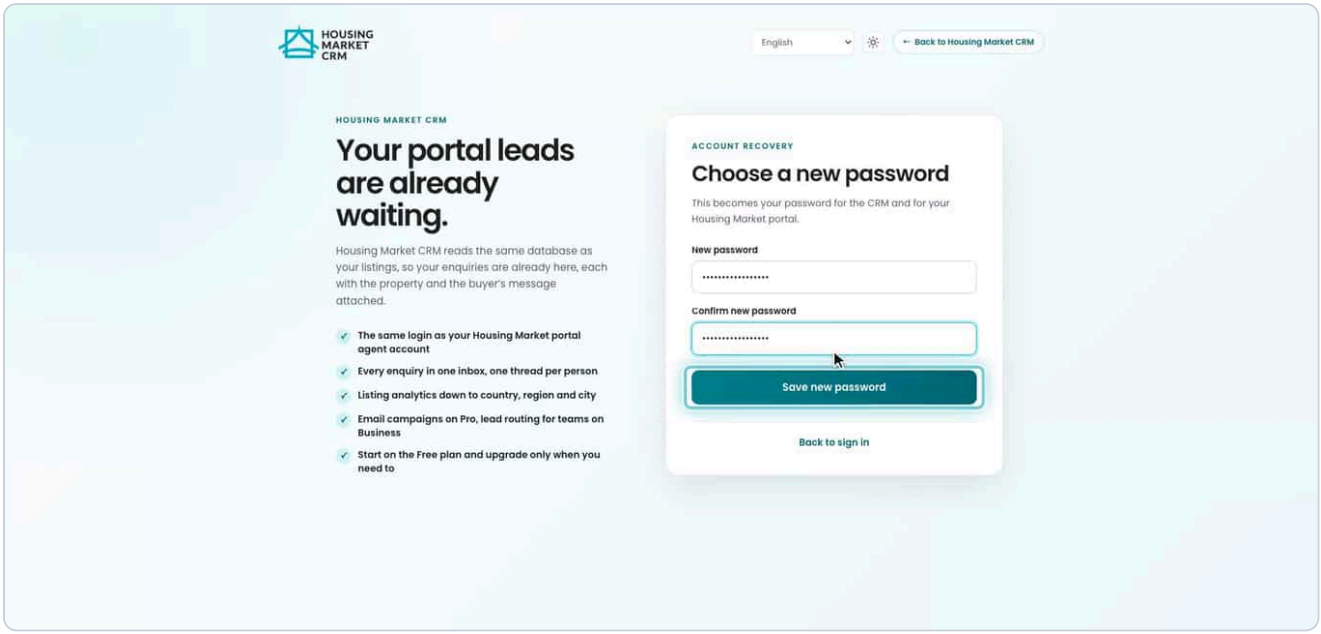


図 4.7 · 画面収録日 2026年9月17日

8 Save new password をクリック。

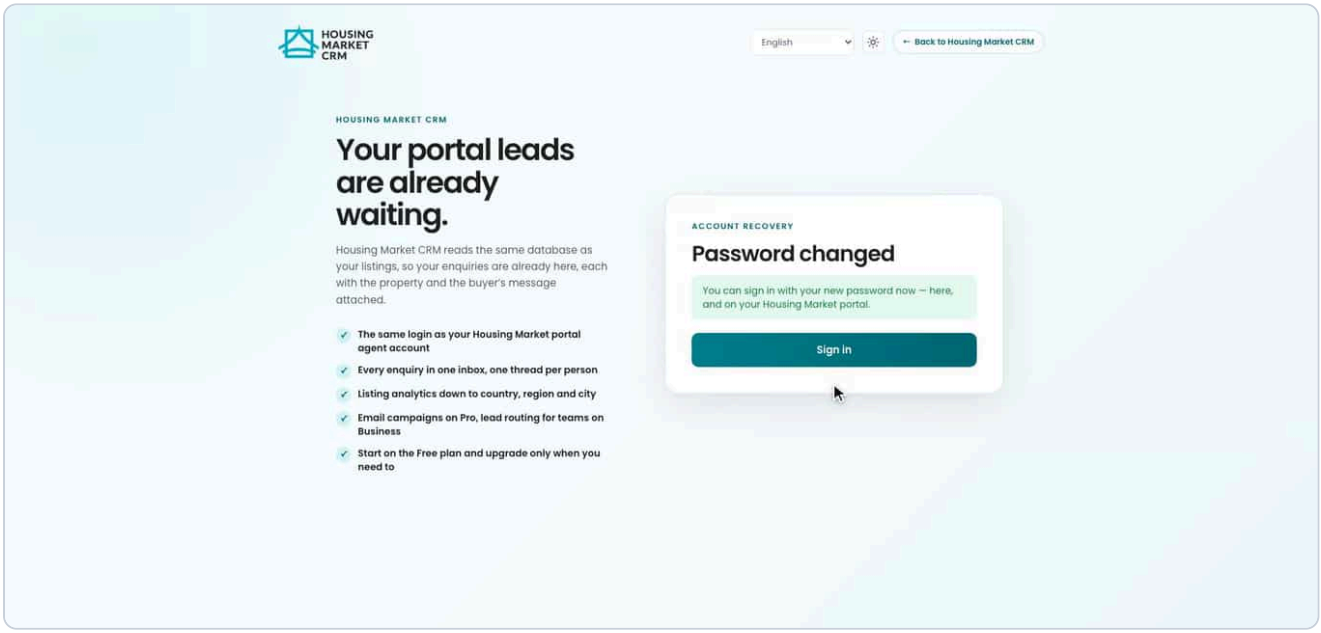


図 4.8 · 画面収録日 2026年9月17日

9 変更完了 — ポータルでも使えます。

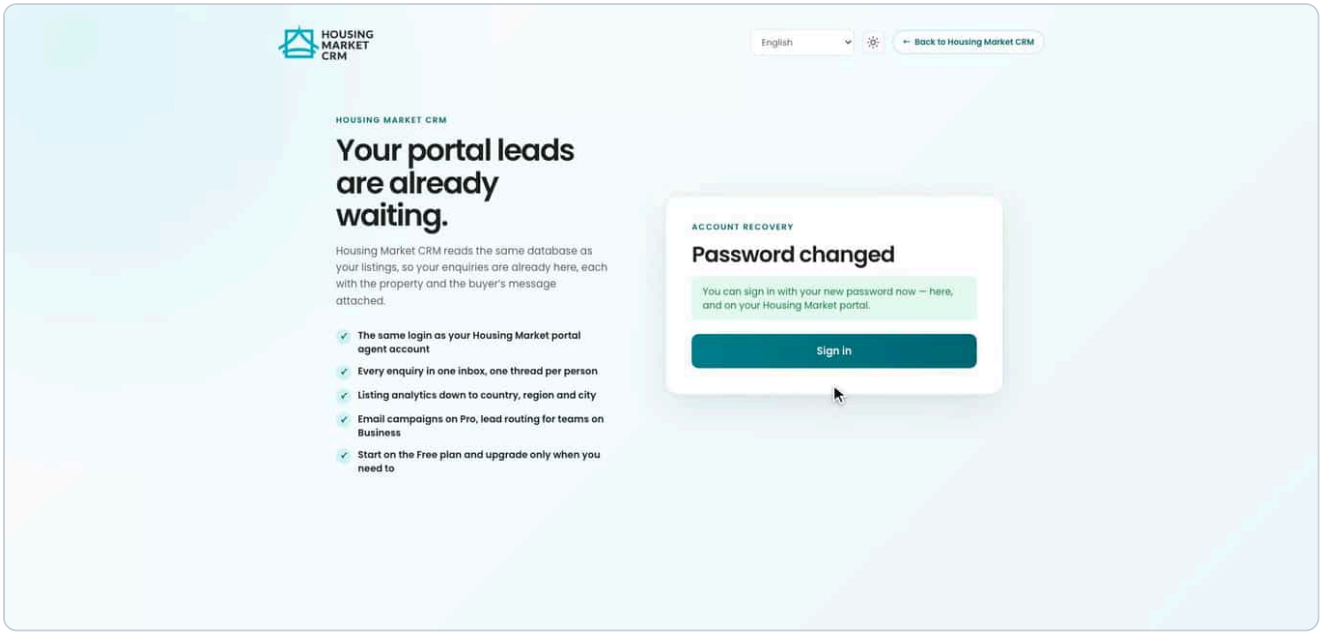


図 4.9 · 画面収録日 2026年9月17日

関連するヘルプセンター記事

Housing Market CRM にログインするにはどうすればよいですか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/how-do-i-log-in-to-housing-market-crm

5 第5章

ダッシュボード

すべてのプラン エージェント向け 動画を見る

概要

概要ダッシュボードには、直近 7 日・30 日・90 日のアカウントの状況（問い合わせ、リード、物件の閲覧数、次に対応すること）が、それぞれ前の期間との比較付きで表示されます。無料です。

ダッシュボードはログイン後に最初に表示される画面です。直近 7 日・30 日・90 日を選ぶと、その期間のアカウントの状況が、各数値を前の期間と比べた形で表示されるので、上向きか下向きかがひと目でわかります。

- ポータルの物件への問い合わせと、そこから生まれたリード
- 物件の閲覧数
- 今後一週間の内見とフォローアップ
- Pro と Business では応答時間、成約、キャンペーンの成果。無料プランでは、これらの欄に有料プランで何が加わるかが表示されます

数値は CRM だけでなくポータルからも集計されるため、ポータルで問い合わせに対応しているエージェントにも、ゼロだらけではない実際の数値が表示されます。問い合わせは一件につき一回だけ数えます。Business では、マネージャーと管理者が自分の数値とチームの数値を切り替えられます。

ヘルプセンターより： **ダッシュボードには何が表示されますか？**

手順

1 これが Housing Market CRM のダッシュボードです。

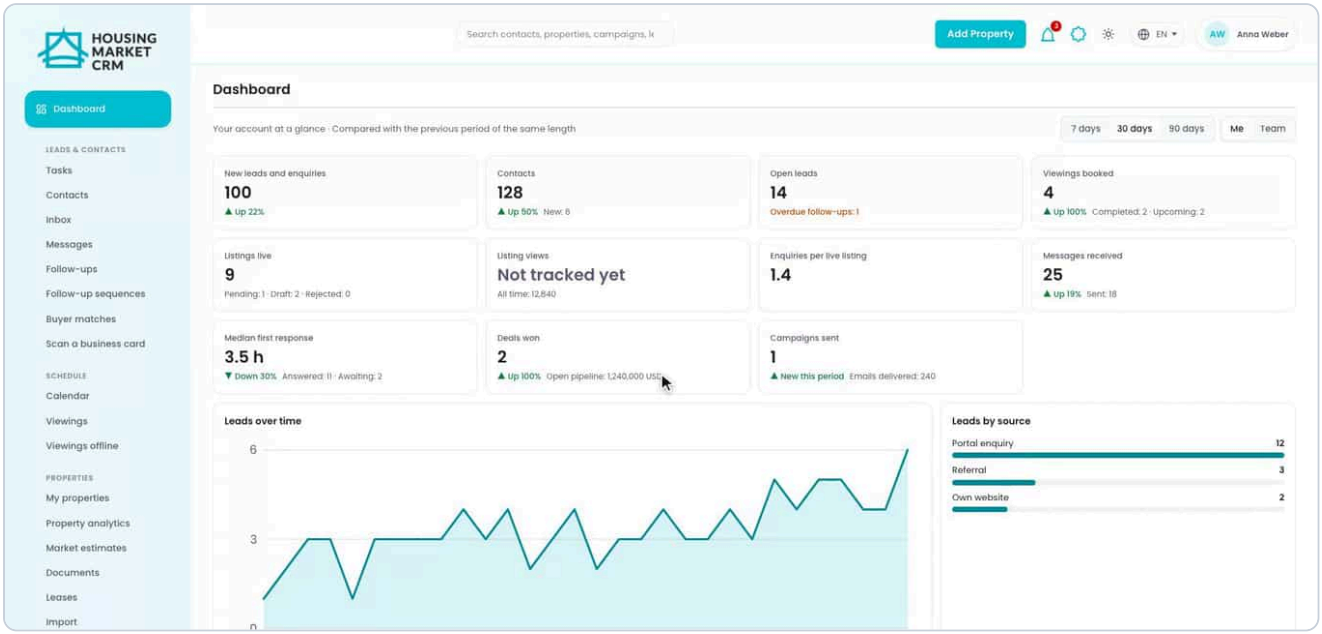


図 5.1 · 画面収録日 2026年9月24日

2 期間を切り替え — 7・30・90 日。

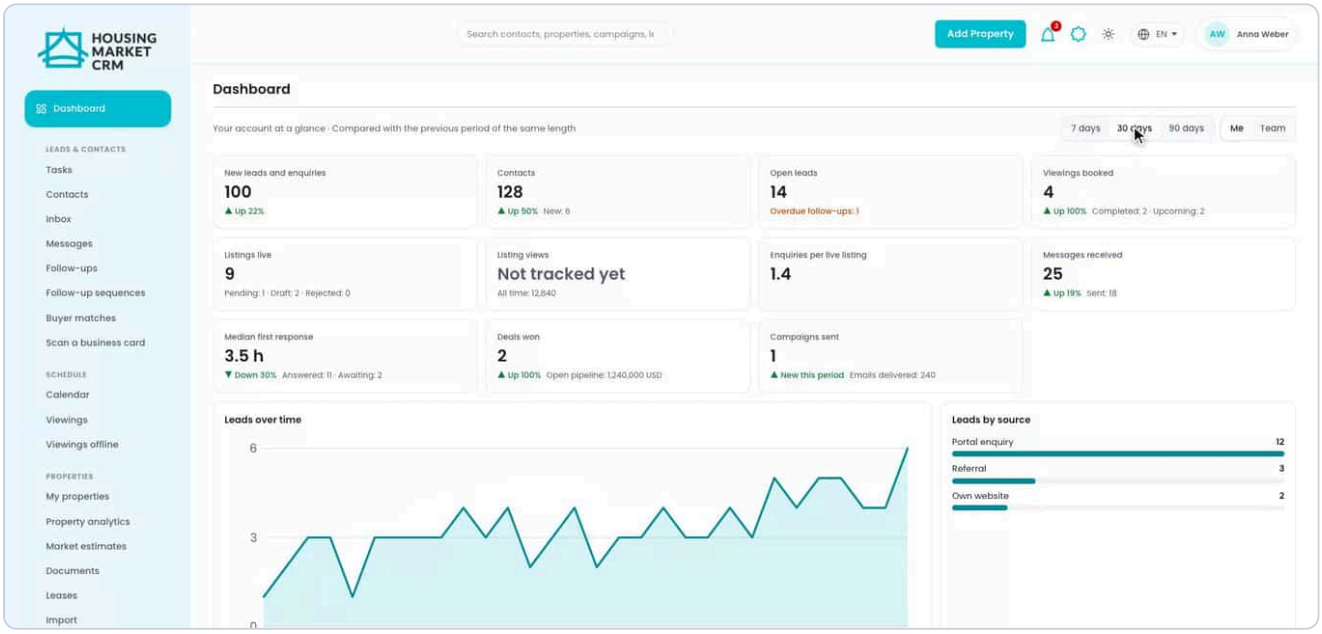


図 5.2 · 画面収録日 2026年9月24日

3 新規リードと問い合わせを前期間と比較。

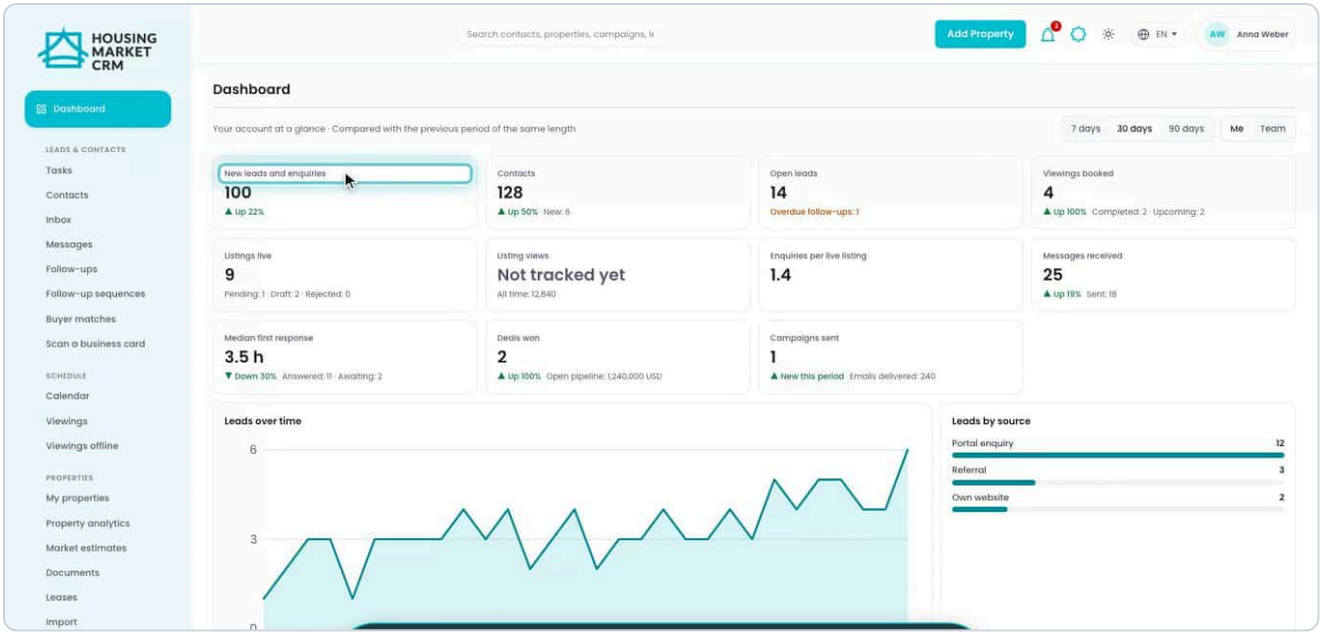


図 5.3 · 画面収録日 2026年9月24日

4 対応中のリードと期限切れのフォローアップに注目。

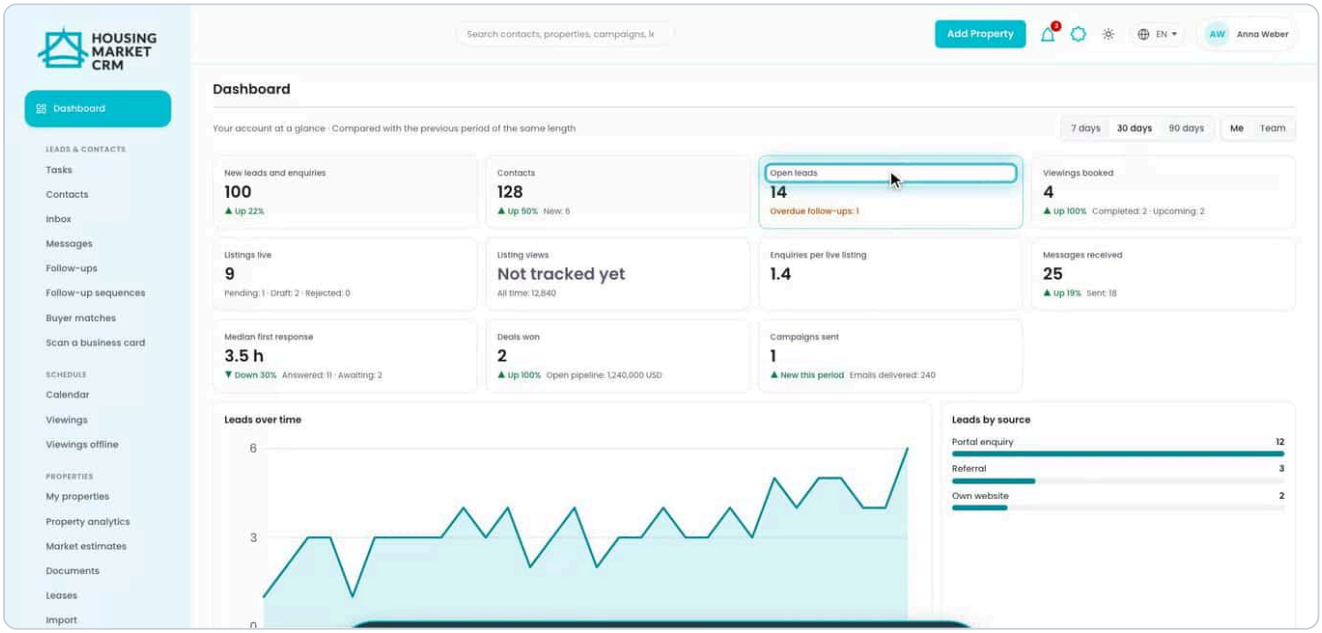


図 5.4 · 画面収録日 2026年9月24日

5 初回応答時間の中央値で速さを確認。

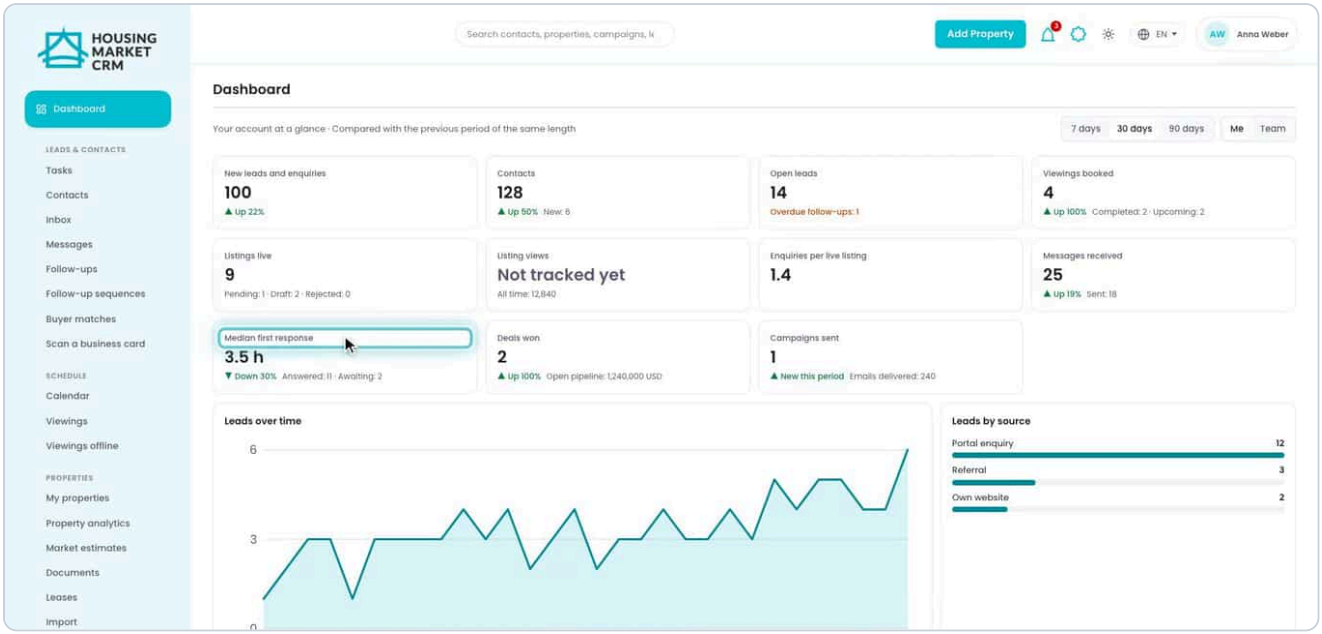


図 5.5 · 画面収録日 2026年9月24日

6 リードの推移と流入元別リード。

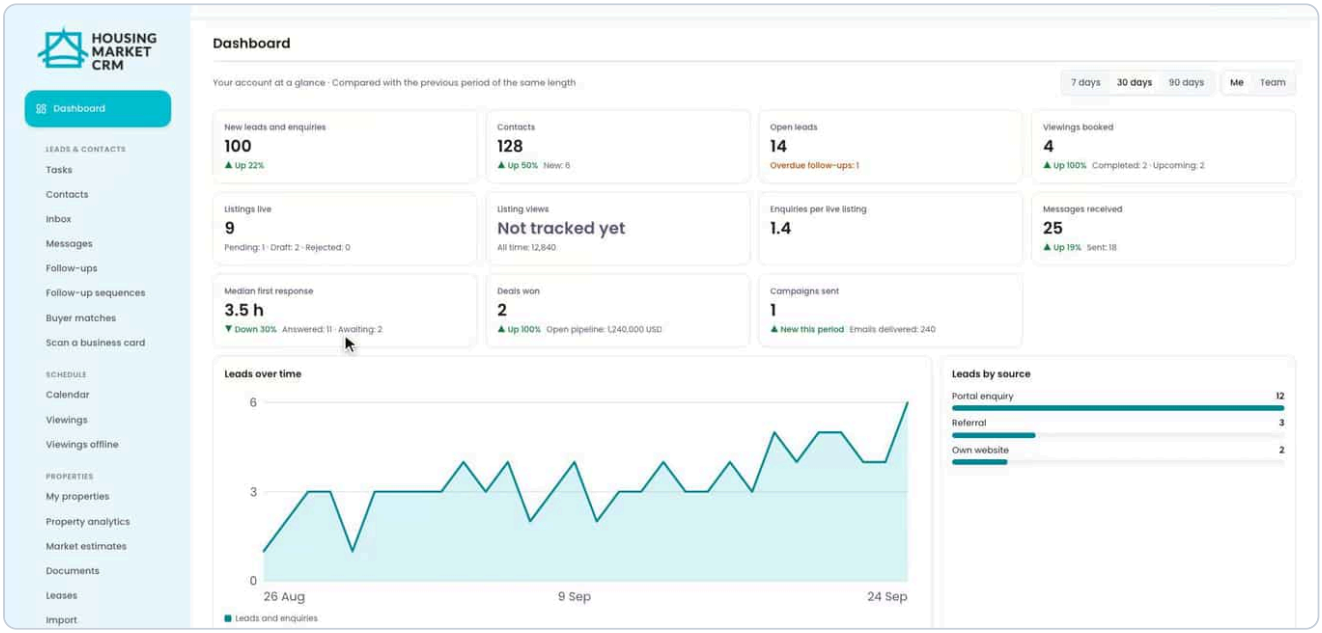


図 5.6 · 画面収録日 2026年9月24日

7 ステージ別パイプラインでリードの位置を把握。

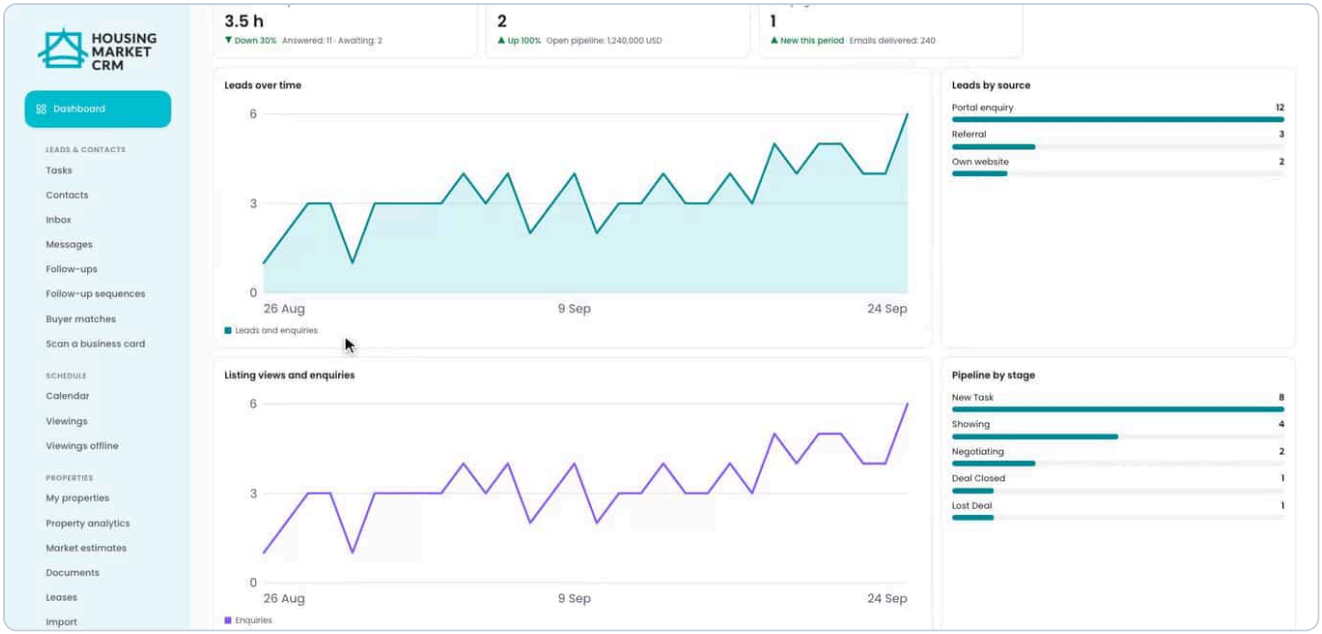


図 5.7 · 画面収録日 2026年9月24日

8 今後 7 日間に内見とフォローアップを表示。

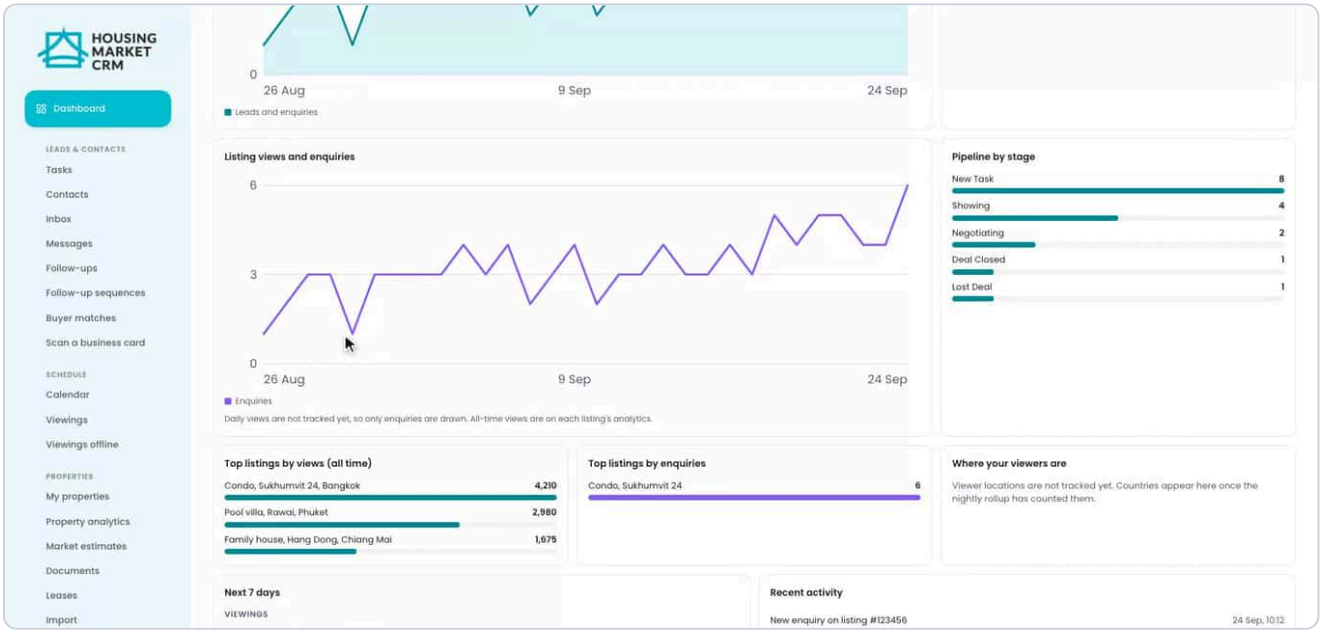


図 5.8 · 画面収録日 2026年9月24日

9 左メニューはリード、予定、物件、マーケティング、チーム別。

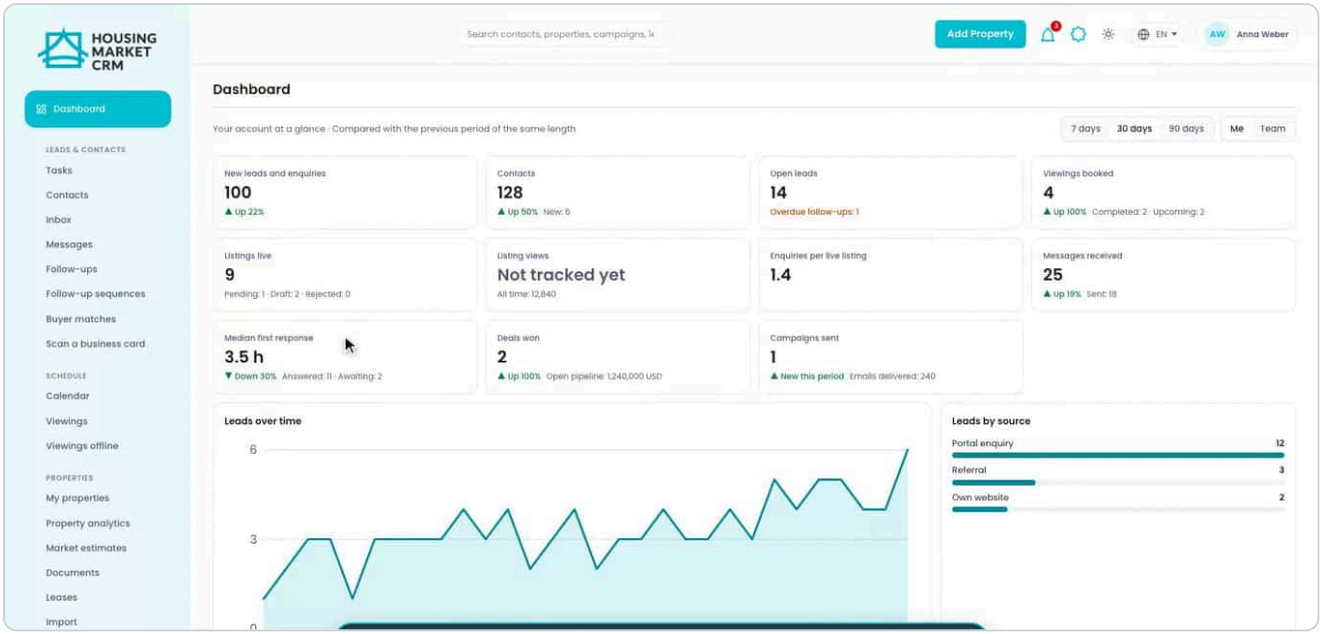


図 5.9 · 画面収録日 2026年9月24日

10 上部の Add Property で新しい物件を登録。

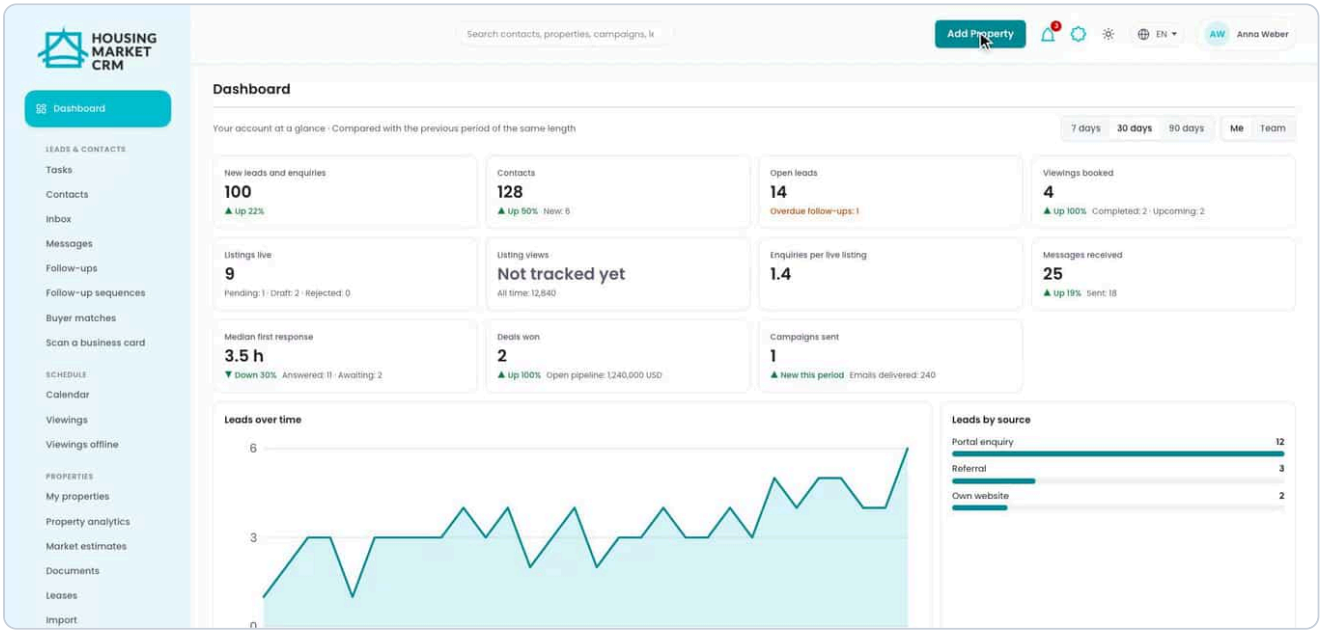


図 5.10 · 画面収録日 2026年9月24日

知っておきたいこと

ヒント

どのプランでも、反響が伸びない物件への提案と地区ごとのマーケットカード。Pro では、購入や賃貸の準備ができていそうな連絡先と、お客様にメールで送れるマーケットカードが加わります。

ヘルプセンター： CRM の Housing Market Insights の提案とは何ですか？

関連するヘルプセンター記事

Housing Market CRM とは何ですか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/what-is-housing-market-crm
Housing Market CRM はスマートフォンで使えますか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

6 第6章

プロフィールを更新する

すべてのプラン エージェント向け 動画を見る

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

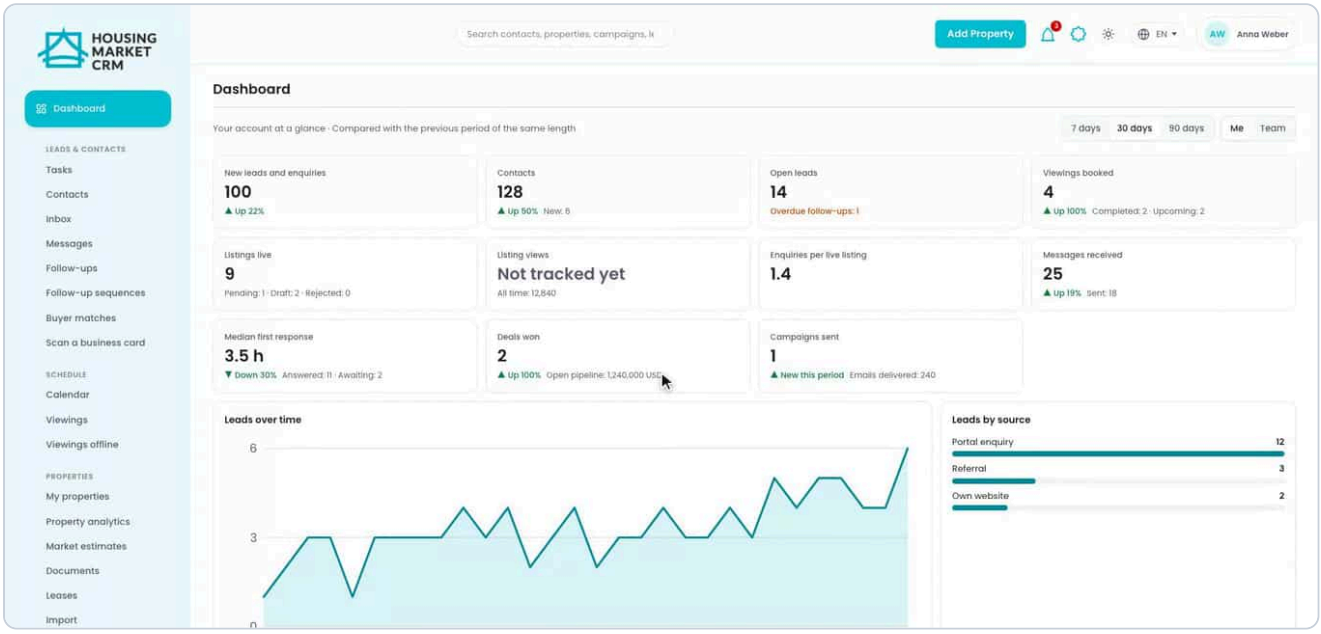


図 6.1 · 画面収録日 2026年9月24日

2 上部の Settings（設定）アイコンをクリック。

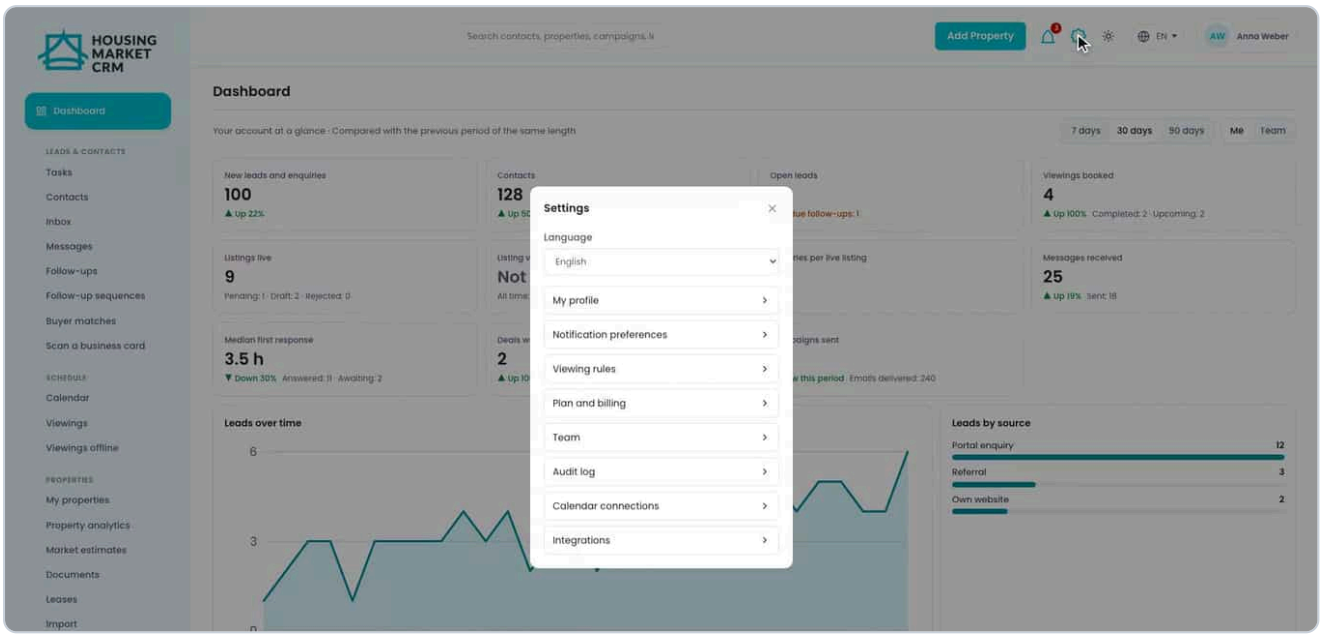


図 6.2 · 画面収録日 2026年9月24日

3 My profile（マイプロフィール）を選択。

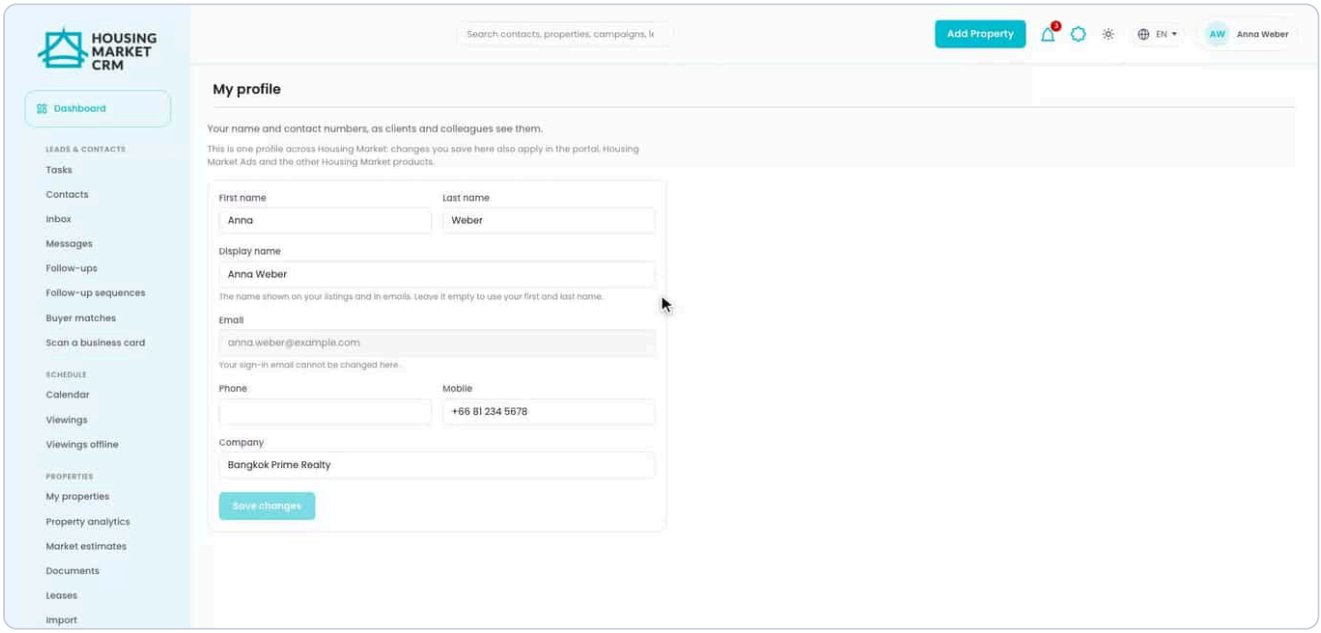


図 6.3 · 画面収録日 2026年9月24日

4 プロフィールは一つ、全 Housing Market 製品が参照します。

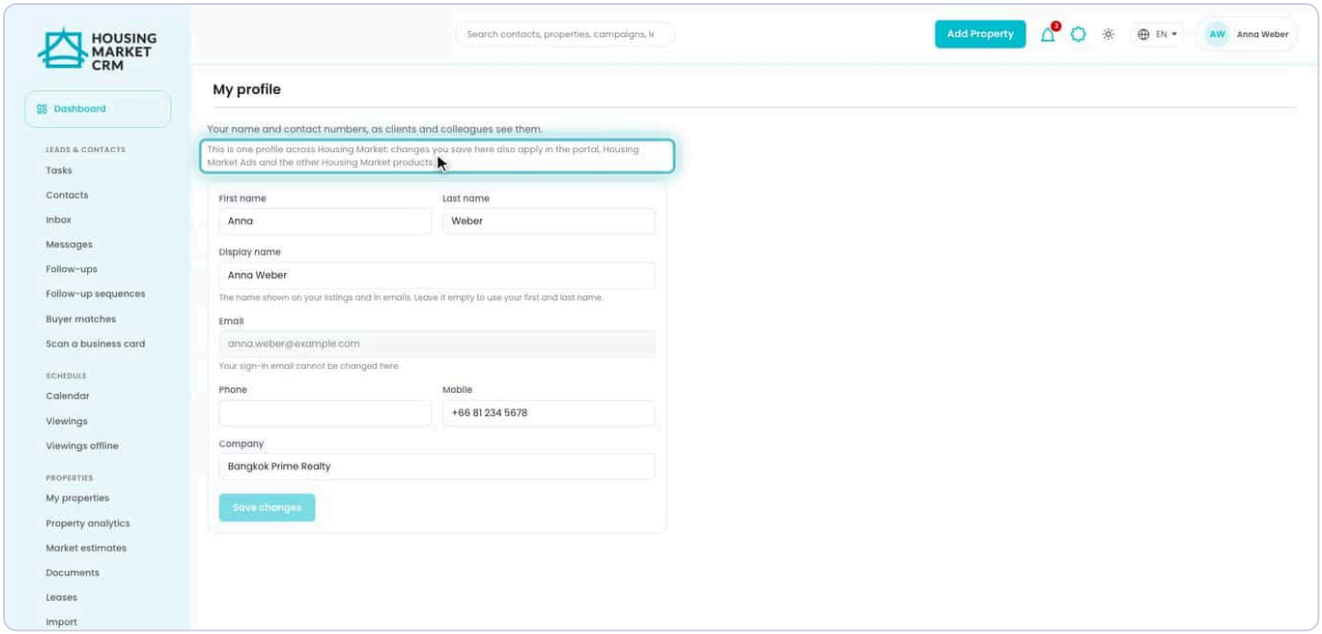


図 6.4 · 画面収録日 2026年9月24日

5 名前（名）です。

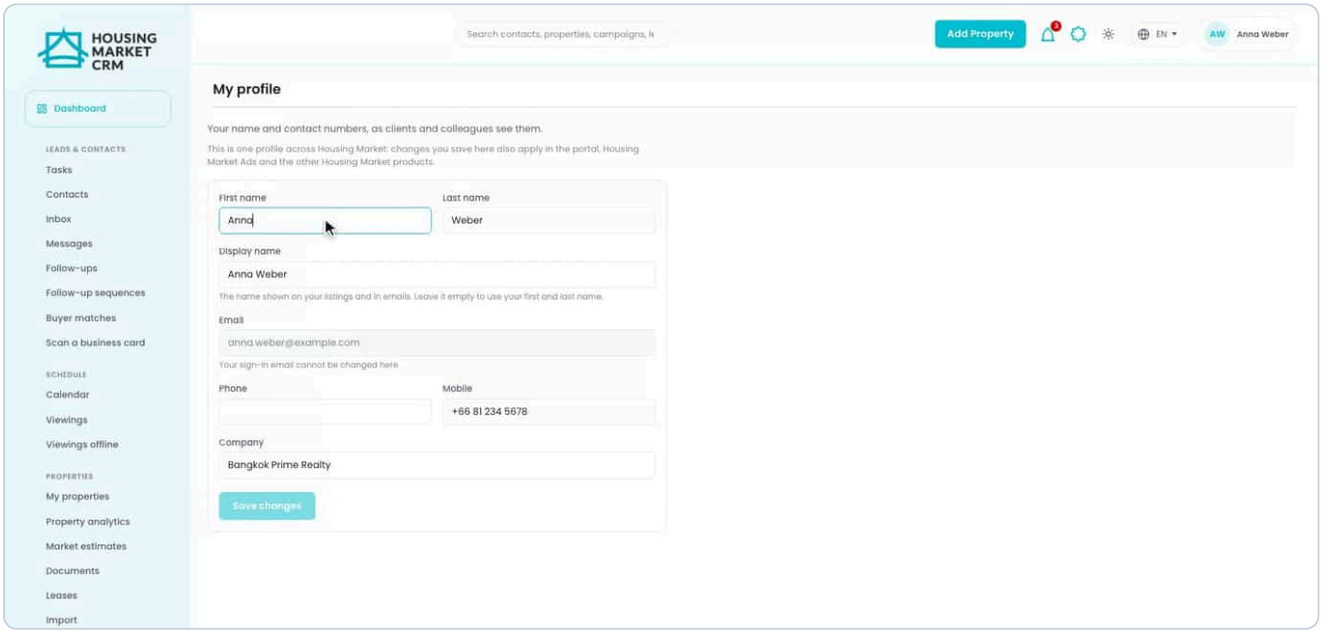


図 6.5 · 画面収録日 2026年9月24日

6 名字（姓）です。

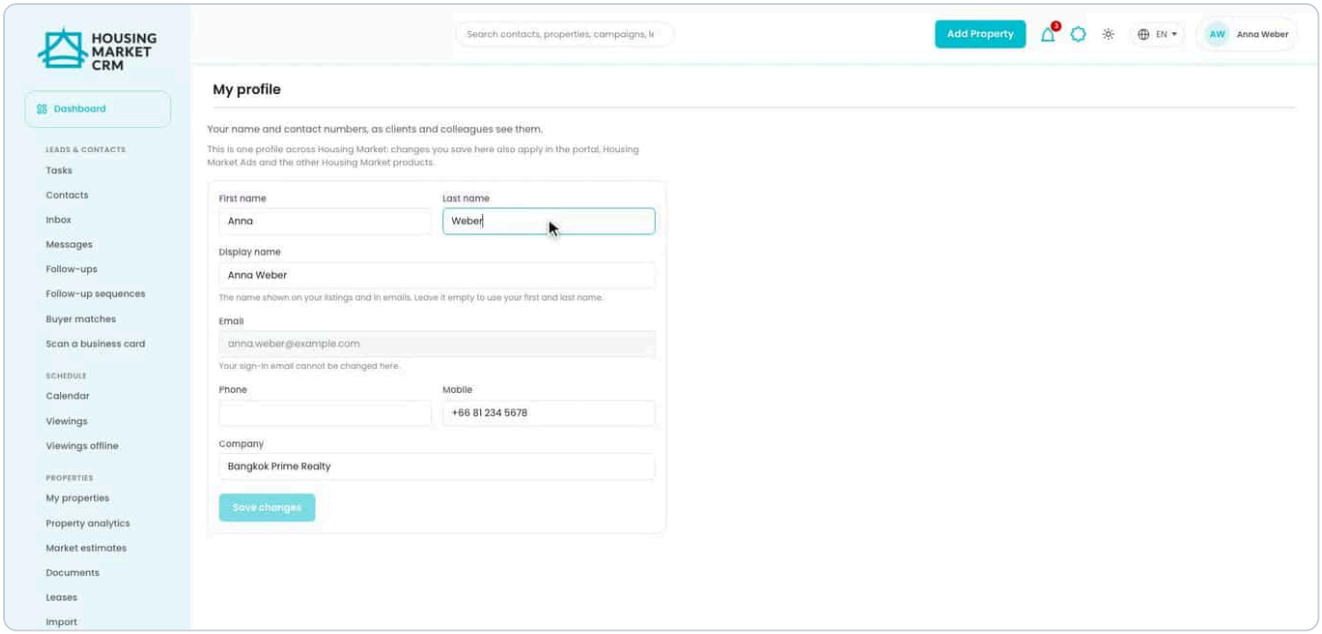


図 6.6 · 画面収録日 2026年9月24日

7 物件でお客様が目にする表示名。

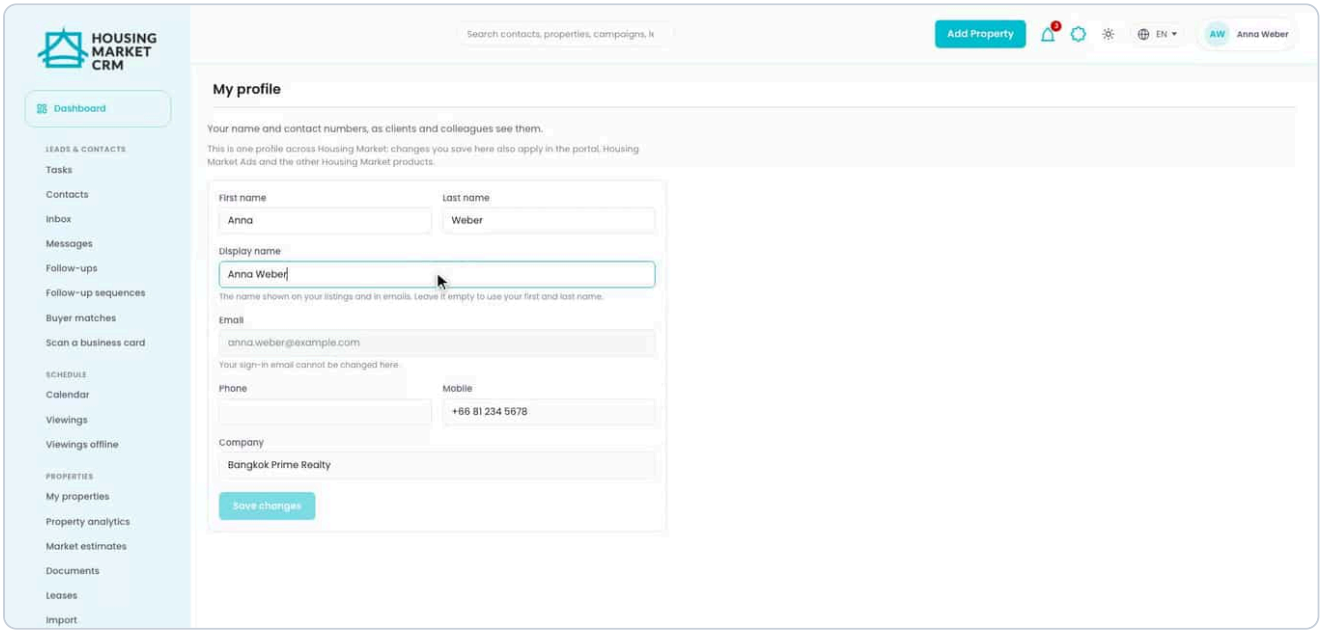


図 6.7 · 画面収録日 2026年9月24日

8 会社名はポータルのプロフィールと完全に同じに。

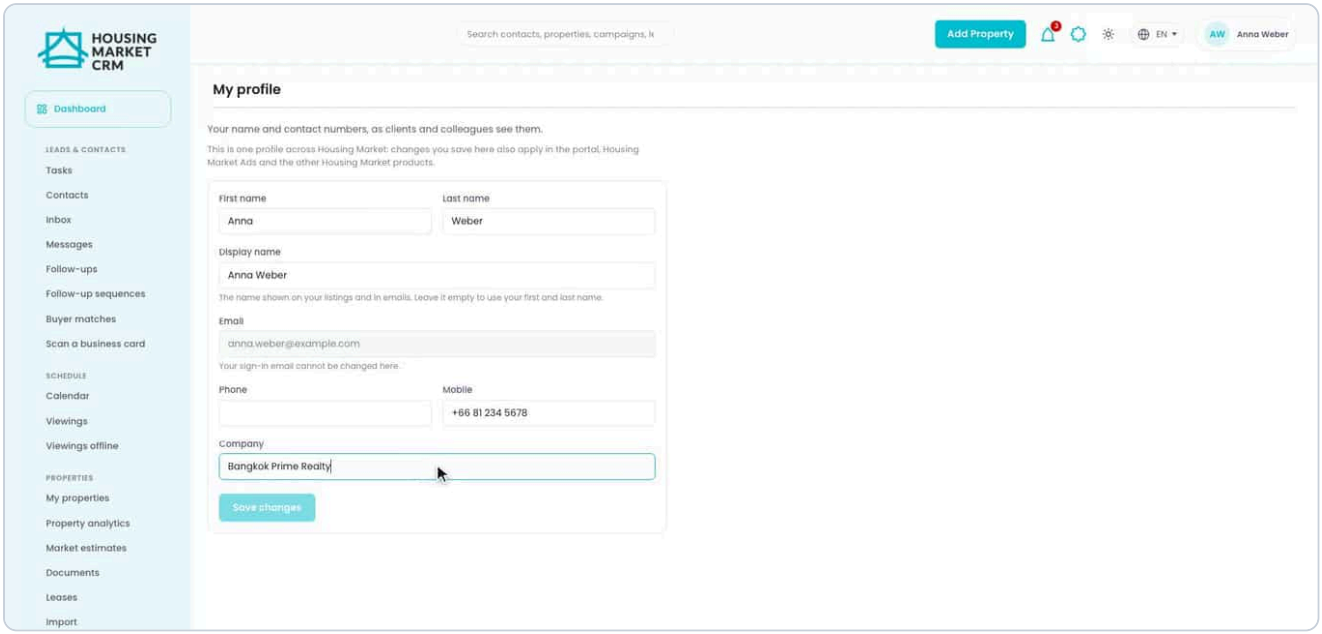


図 6.8 · 画面収録日 2026年9月24日

9 オフィスの電話番号。

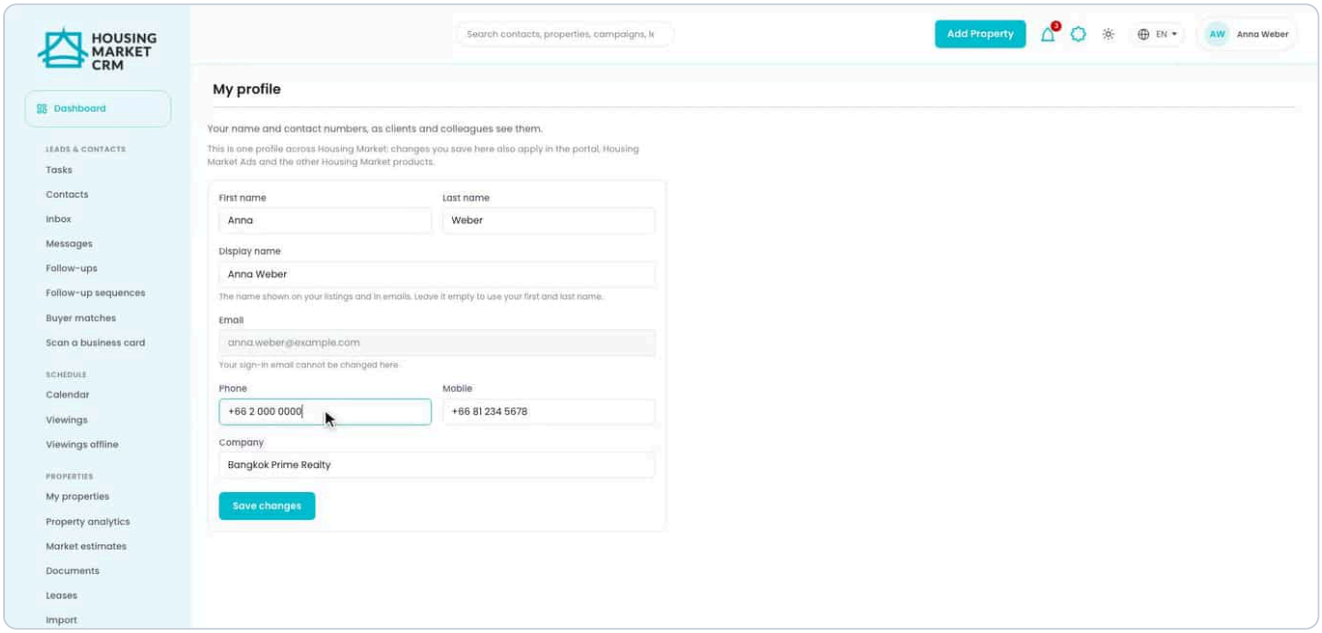


図 6.9 · 画面収録日 2026年9月24日

10 内見に向かう買主のために携帯番号も。

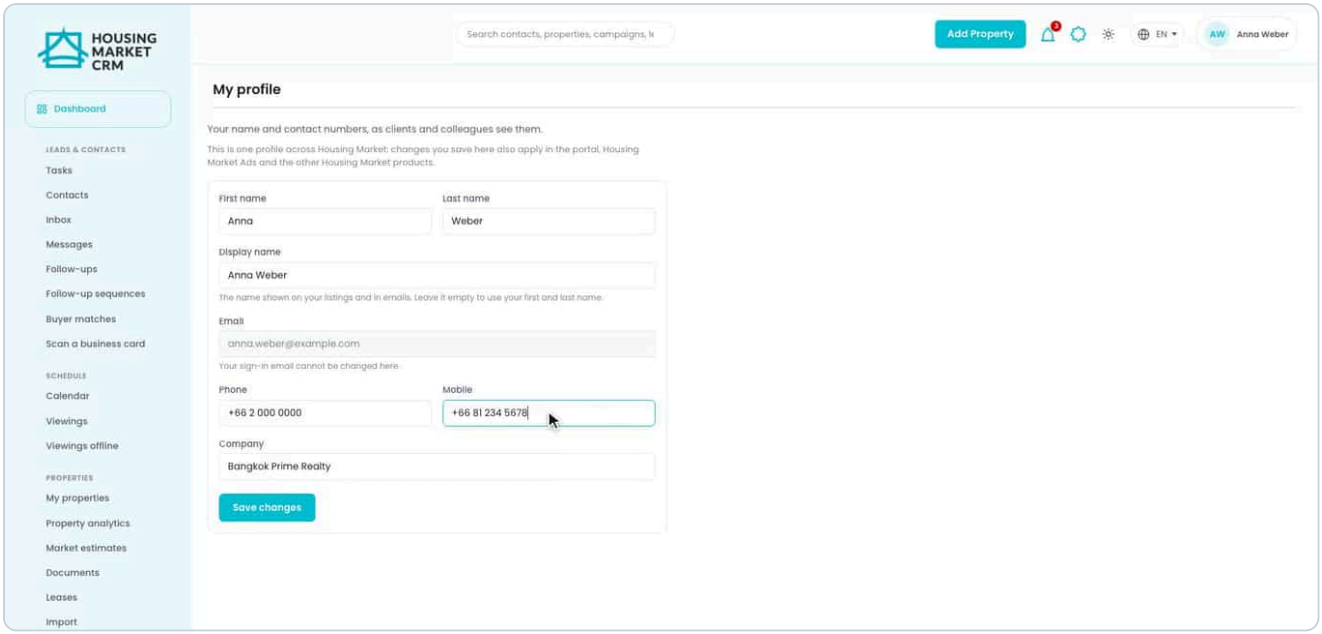


図 6.10 · 画面収録日 2026年9月24日

11 サインイン用メールは表示のみ、ここでは変更できません。

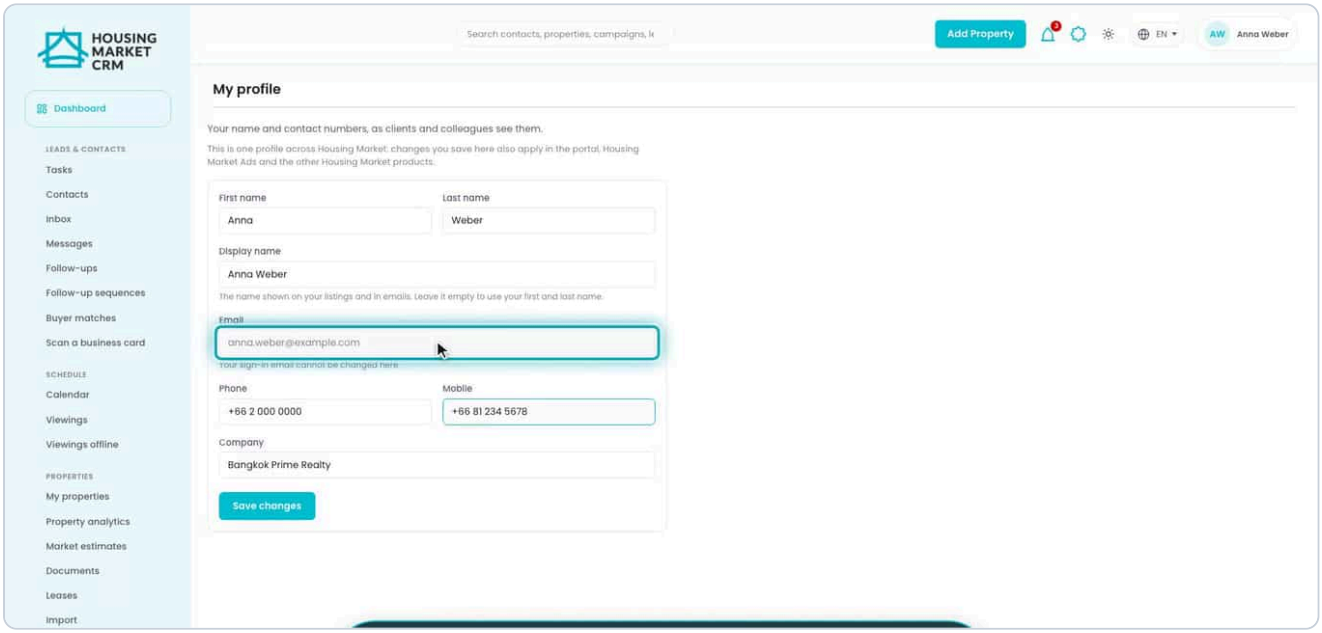


図 6.11 · 画面収録日 2026年9月24日

12 ポータルと共有するアカウントのため、変更はサポートが対応します。

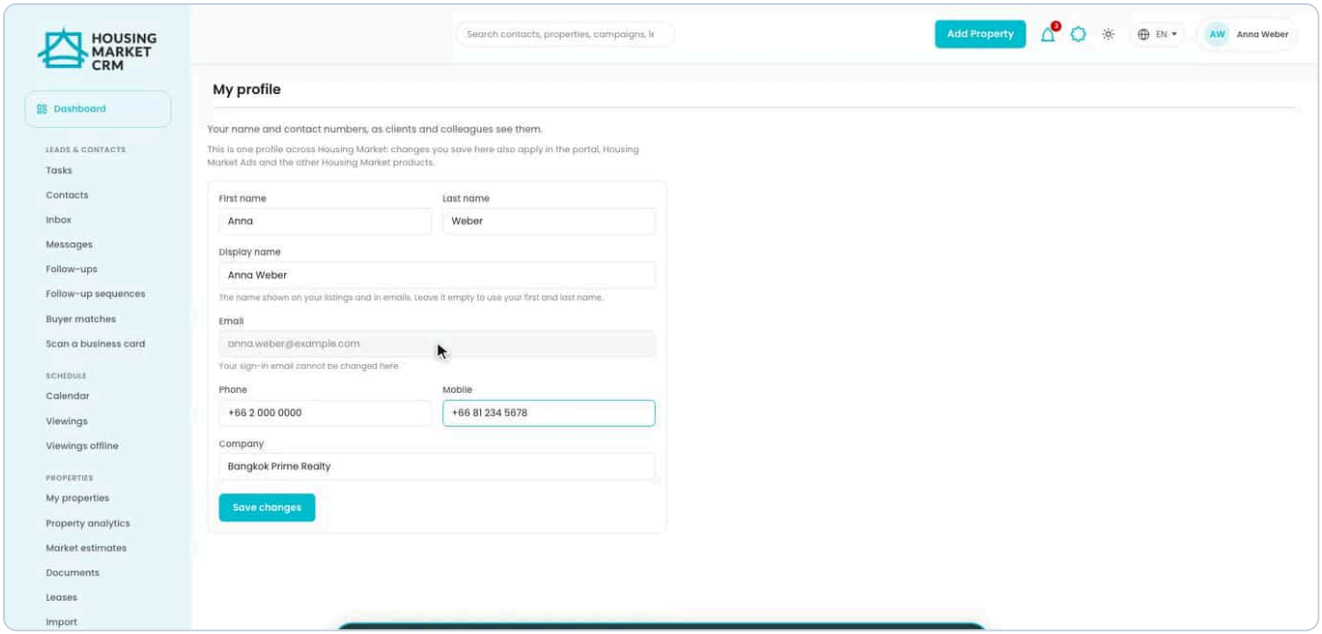


図 6.12 · 画面収録日 2026年9月24日

13 Save changes（変更を保存）をクリック。

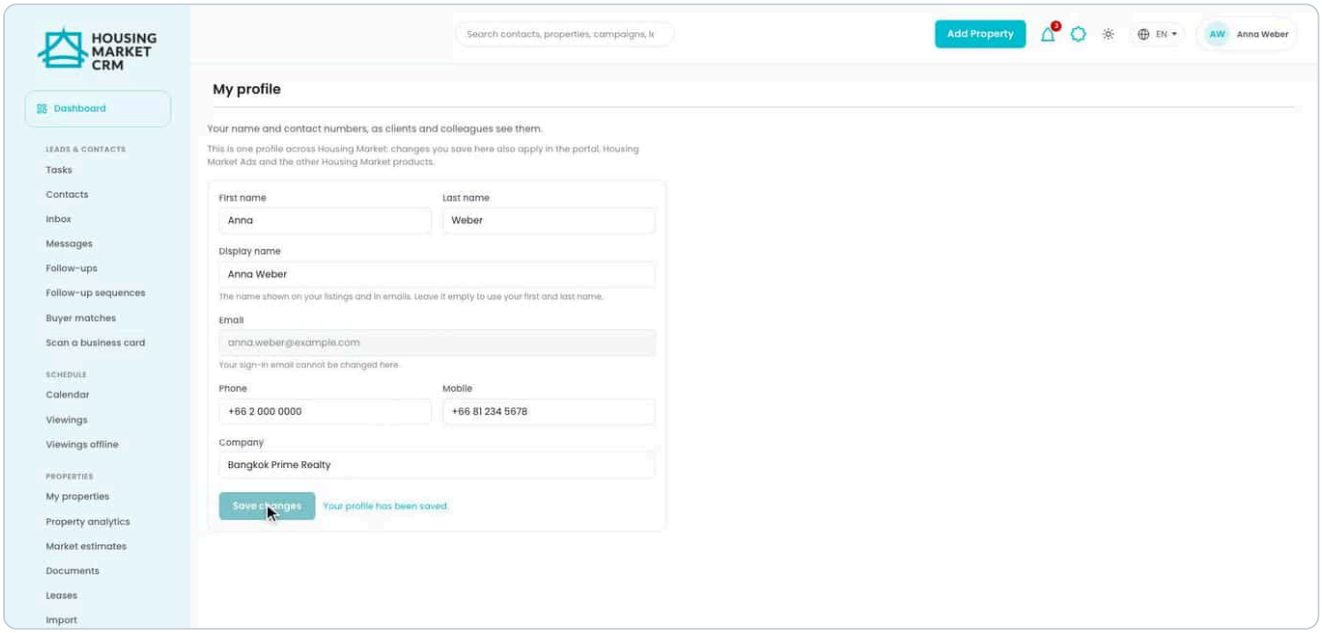


図 6.13 · 画面収録日 2026年9月24日

14 保存完了 — Housing Market のどこでも適用されます。

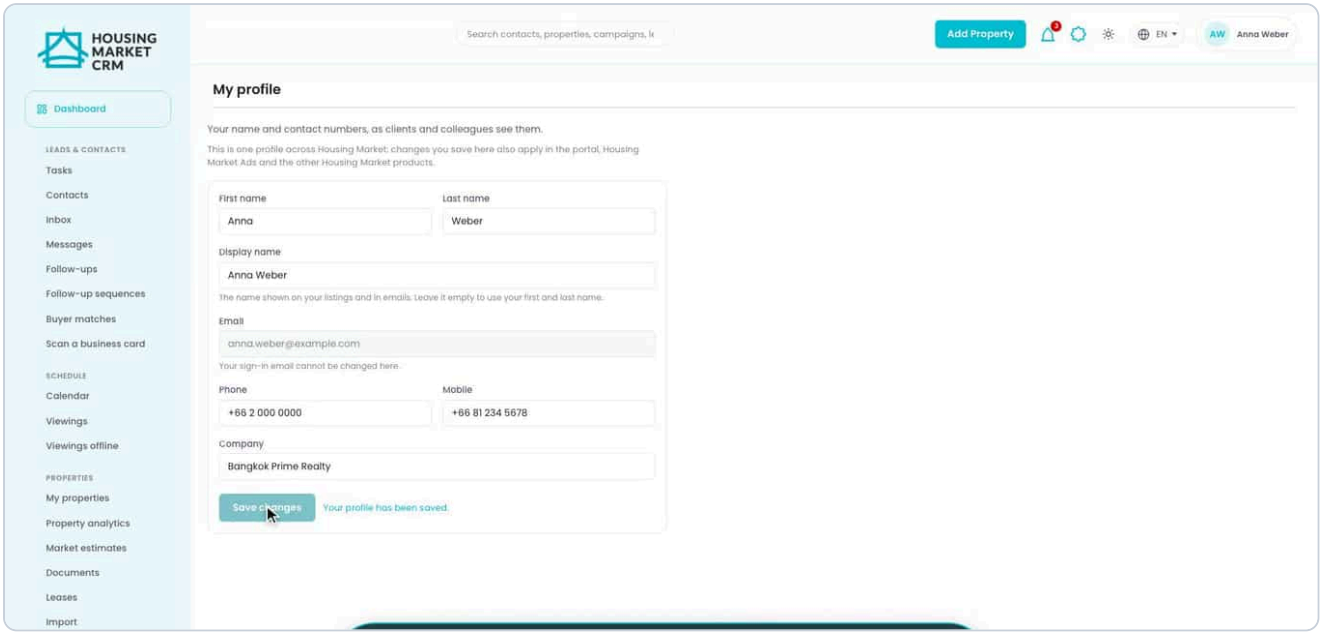


図 6.14 · 画面収録日 2026年9月24日

関連するヘルプセンター記事

CRM 用に別のアカウントが必要ですか？ faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/do-i-need-a-separate-crm-account

7 第7章

表示言語を切り替える

すべてのプラン エージェント向け 動画を見る

概要

CRM 全体を十七の言語で使えます。画面上部の言語メニューから選ぶと、通知メールもその言語になります。

CRM は十七の言語で利用でき、各言語はその言語自身の名前で表示されます。

- English（英語）、Español（スペイン語）、Português (Brasil)（ポルトガル語・ブラジル）、Français（フランス語）、Deutsch（ドイツ語）
- العربية（アラビア語）、हिन्दी（ヒンディー語）、Türkçe（トルコ語）、Ελληνικά（ギリシャ語）
- ไทย（タイ語）、Tiếng Việt（ベトナム語）、Bahasa Indonesia（インドネシア語）、Bahasa Melayu（マレー語）、ខ្មែរ（クメール語）
- 日本語、简体中文（簡体字中国語）、繁體中文（繁体字中国語）

パソコンで変更するには、画面上部の言語メニュー（地球儀）を開いて言語を選びます。「設定」（歯車）の「言語」でも同じことができます。ログインページと新規登録ページには、それぞれ専用の言語メニューがあります。アラビア語では、画面全体が右から左に表示されます。

選んだ言語は、選択したブラウザに記憶されます。別のパソコンやスマートフォンでは改めて選んでください。通知メールとパスワード再設定メールは、CRM でお使いの言語で書かれます。「CRM の通知メールは何語で届きますか？」をご覧ください。

ヘルプセンターより： **どの言語に対応していますか？**

手順

1 Housing Market CRM のダッシュボードを開きます。

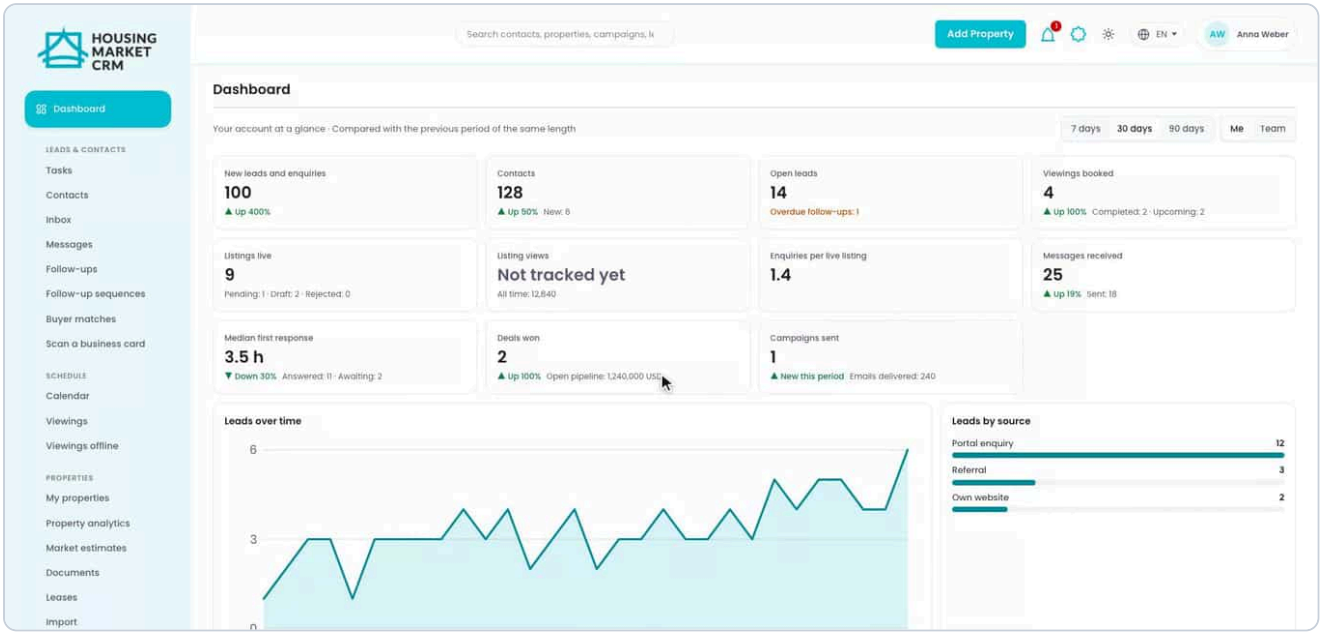


図 7.1 · 画面収録日 2026年9月17日

2 ヘッダーの言語メニューを開き、ไทย（タイ語）を選びます。

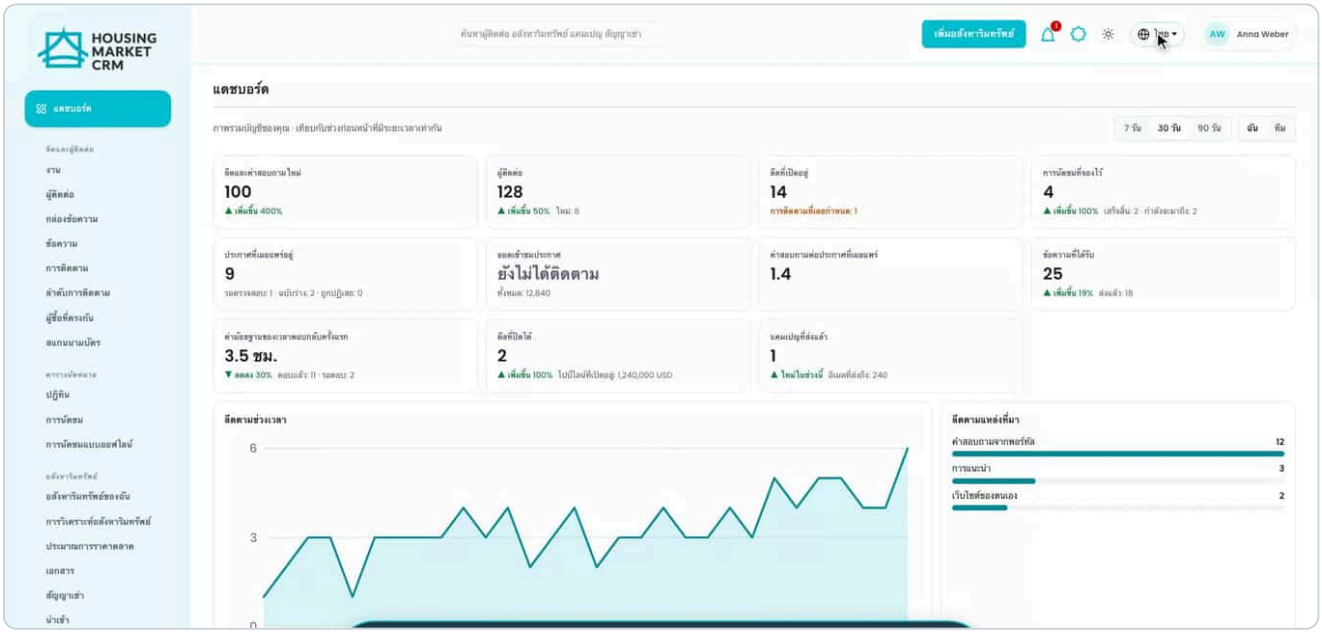


図 7.2 · 画面収録日 2026年9月17日

3 インターフェース全体がタイ語で表示されます。

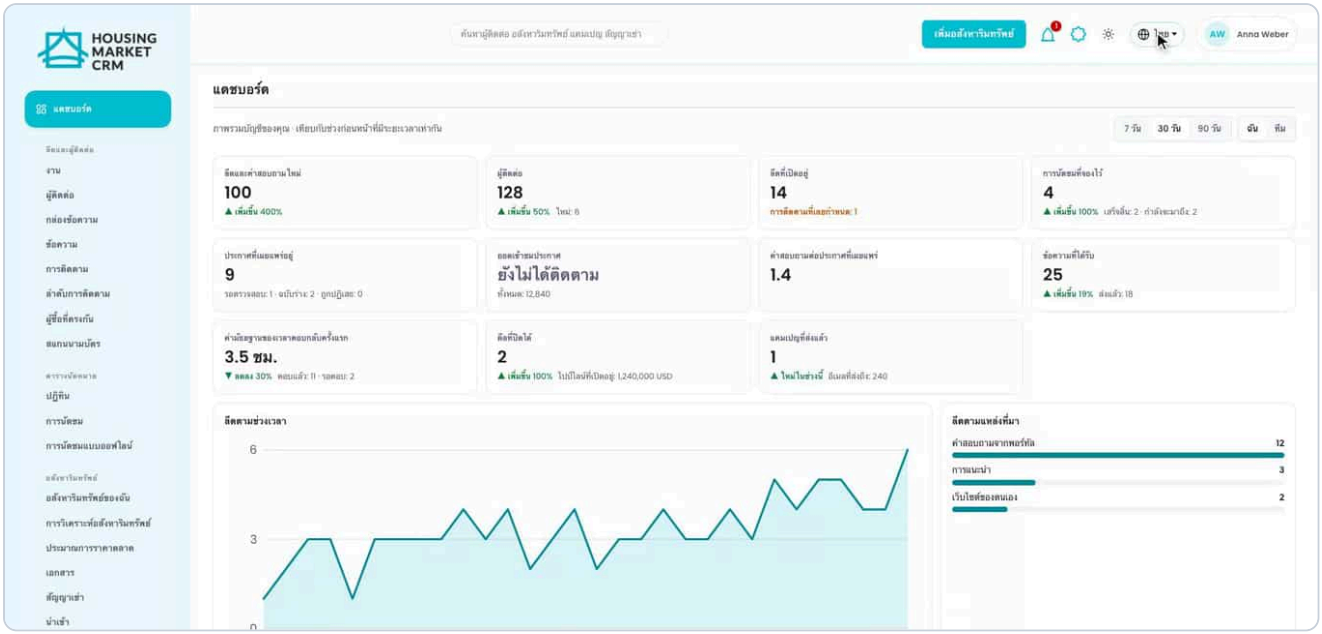


図 7.3 · 画面収録日 2026年9月17日

4 メニュー・ラベル・日付もすべて連動します。

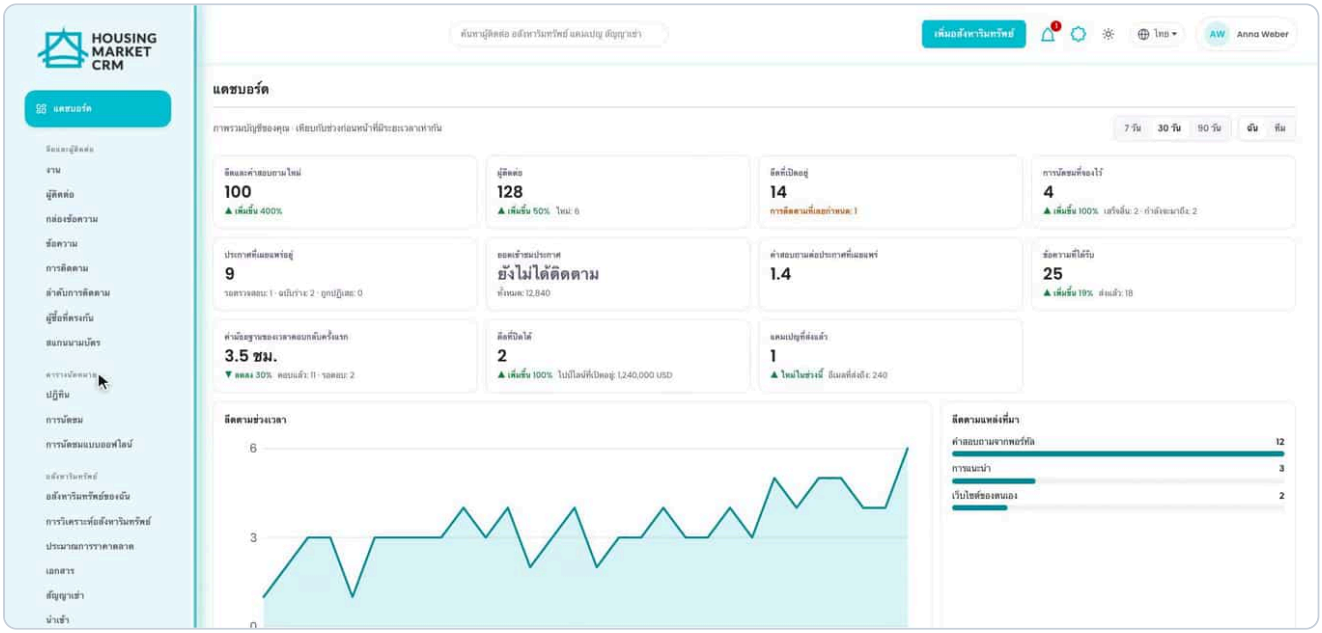


図 7.4 · 画面収録日 2026年9月17日

5 English を選ぶと元に戻ります。

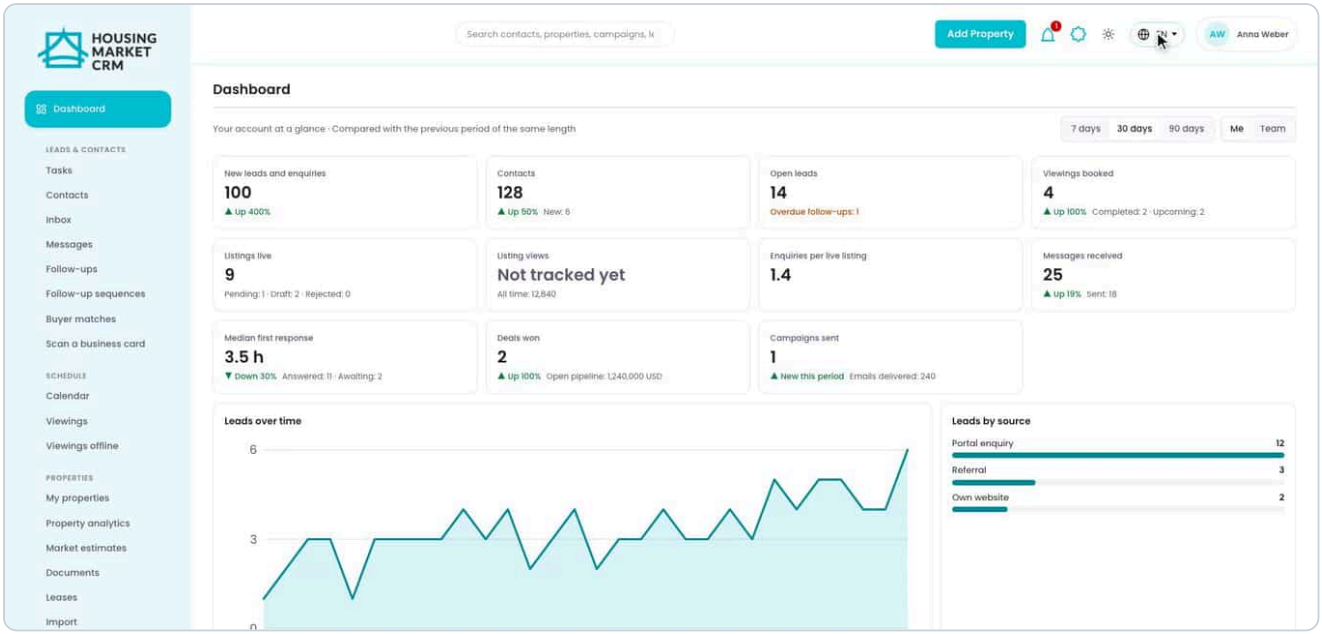


図 7.5 · 画面収録日 2026年9月17日

6 選んだ言語は次回も保持されます。

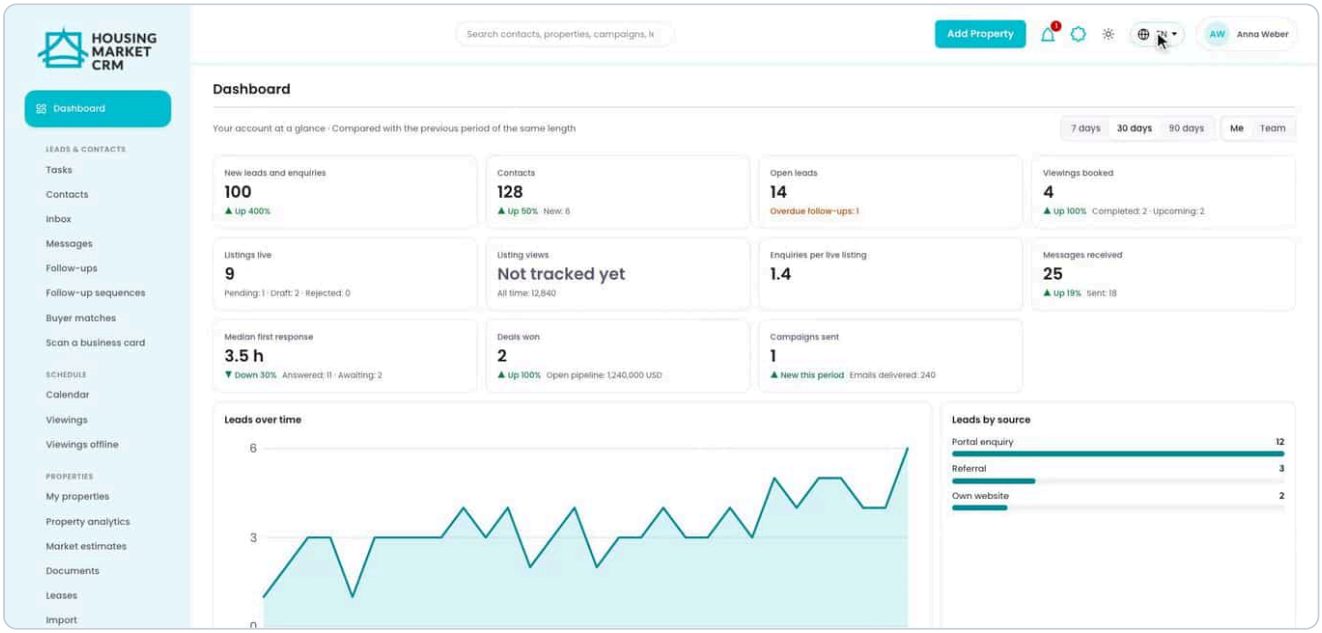


図 7.6 · 画面収録日 2026年9月17日

知っておきたいこと

注

CRM でお使いの言語です。CRM を別の言語に切り替えると、通知メールもその言語に切り替わります。

ヘルプセンター： CRM の通知メールは何語で届きますか？

8 第8章

すべてを検索する

すべてのプラン | エージェント向け | 動画を見る

概要

はい。連絡先、リード、物件を検索・絞り込みでき、リードボードはステージ、ステータス、売買か賃貸かで絞り込めます。

検索で連絡先、リード、物件を探せます。一覧は並べ替えだけでなく絞り込みもでき、リードボードはステージ、ステータス、リードが売買か賃貸かで絞り込めます。

すべての問い合わせが元の物件を保持しているため、「この物件について誰が問い合わせたか」は、検索しなくても物件から確認できます。

ヘルプセンターより： **連絡先を検索できますか？**

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

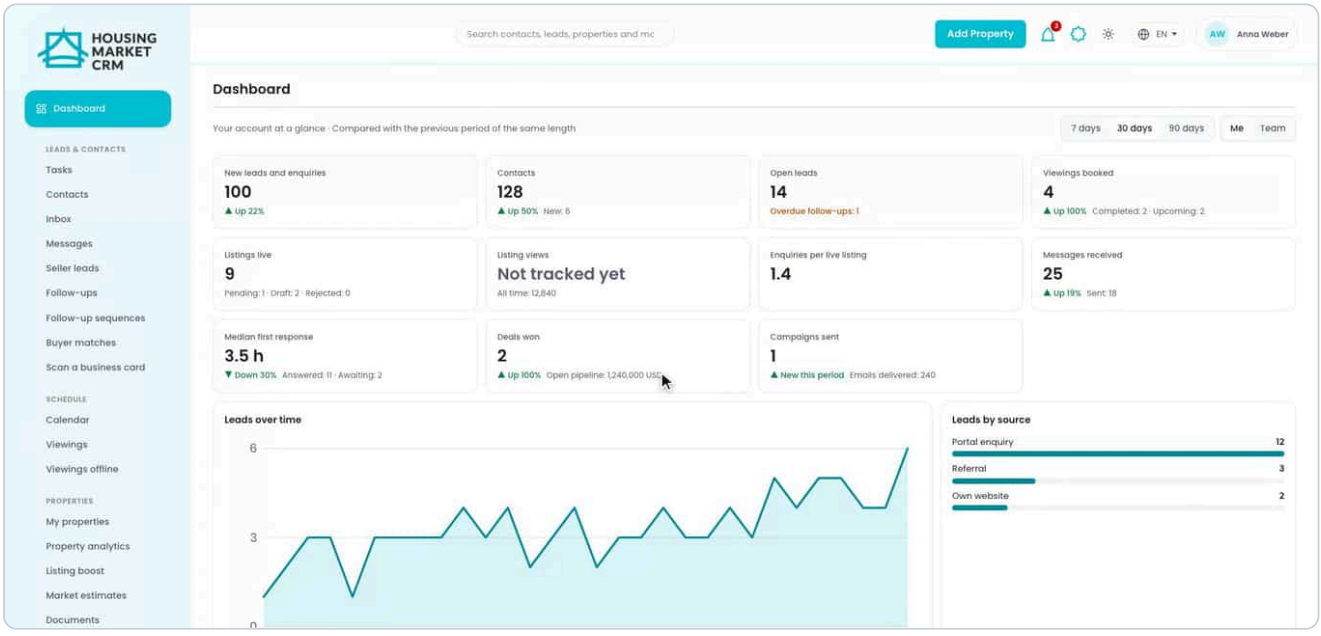


図 8.1 · 画面収録日 2026年10月8日

2 検索ボックスはどの画面でもヘッダーにあります。

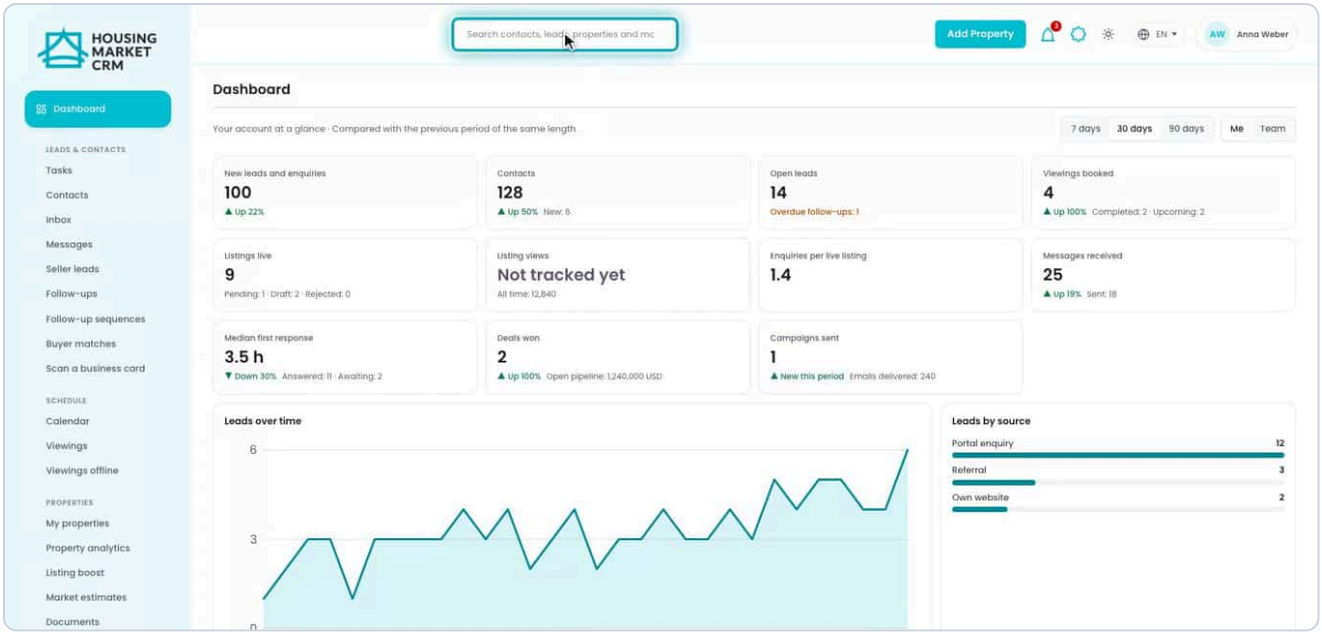


図 8.2 · 画面収録日 2026年10月8日

3 名前の一部、番号、通りの名前を入力します。

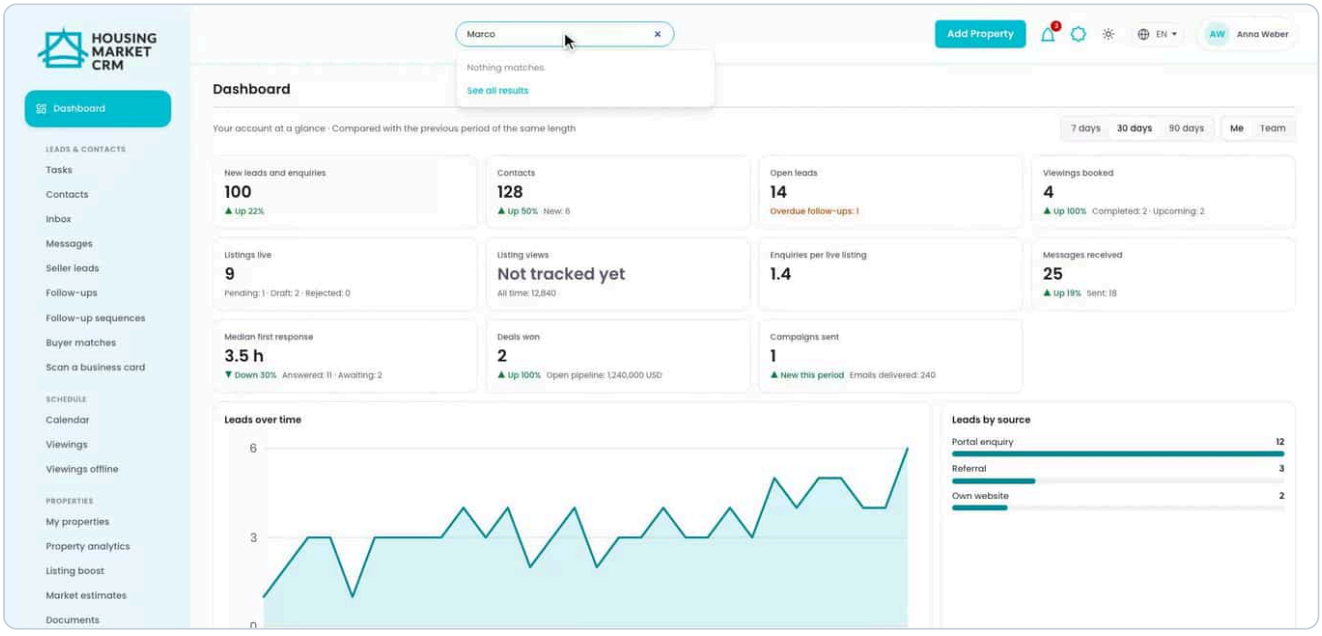


図 8.3 · 画面収録日 2026年10月8日

4 リード、連絡先、物件、書類、賃貸契約を横断して検索します。

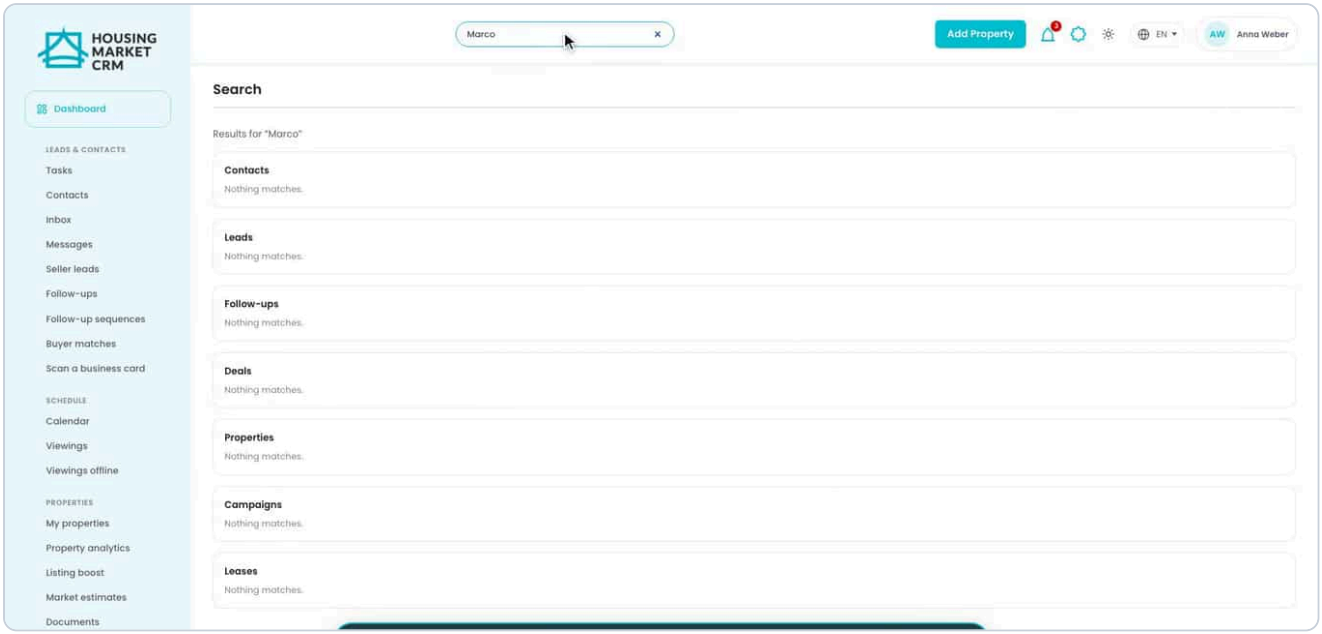


図 8.4 · 画面収録日 2026年10月8日

5 Enter を押すと、種類別にまとめた一覧が表示されます。

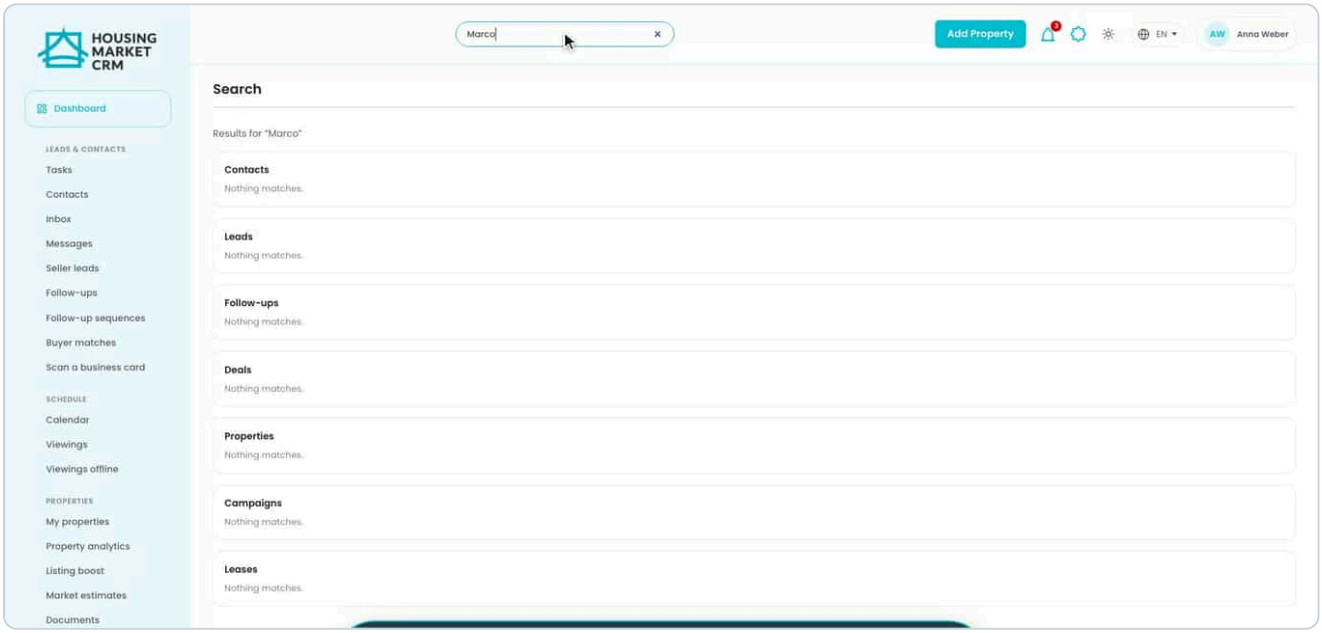


図 8.5 · 画面収録日 2026年10月8日

6 結果をクリックして開きます。リストを絞り込むより速いです。

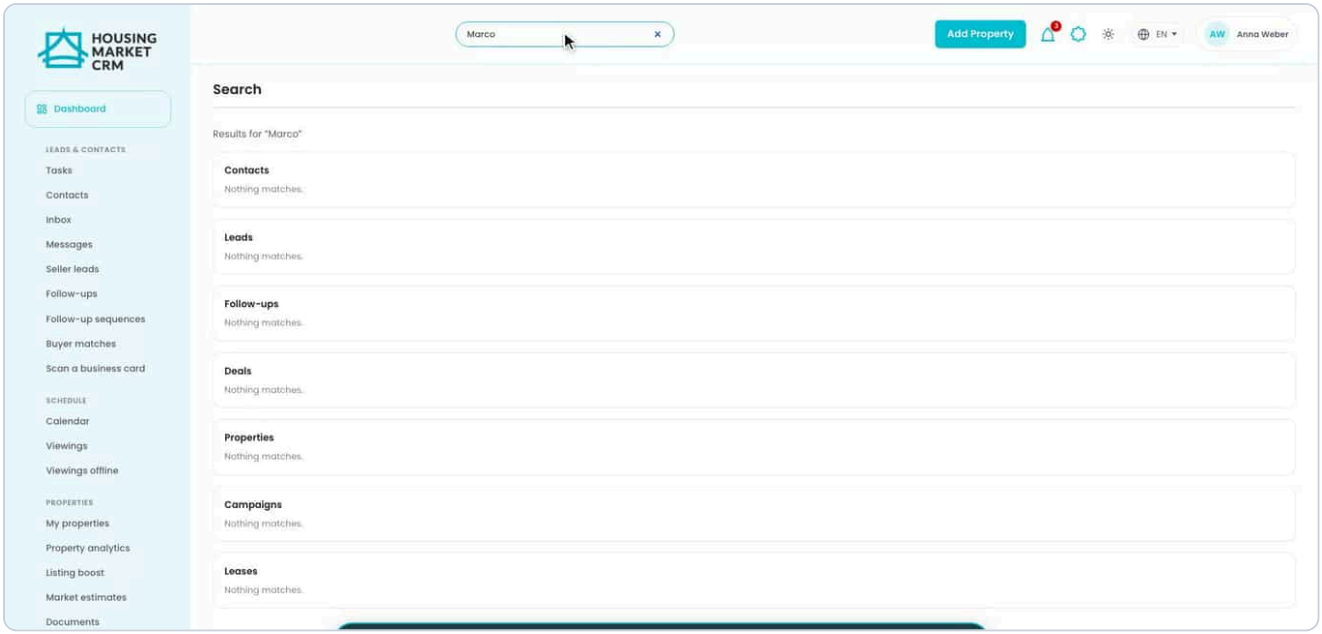


図 8.6 · 画面収録日 2026年10月8日

7 スマートフォンでは Search（検索）が左メニューにあります。

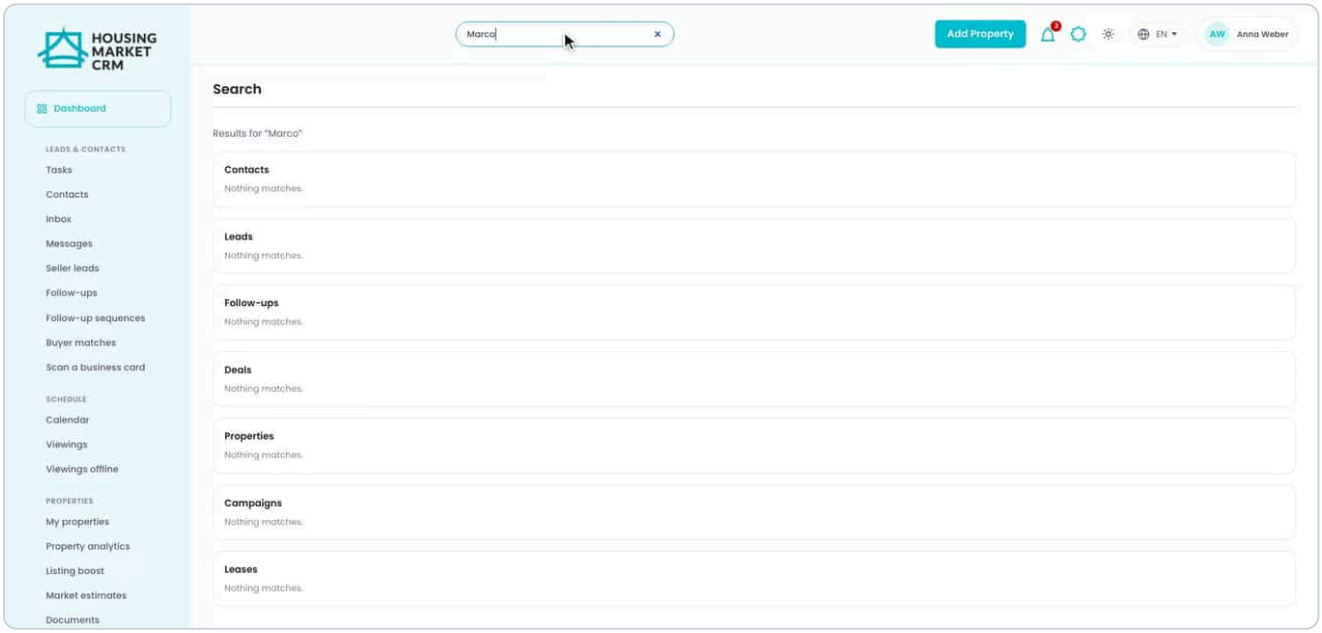


図 8.7 · 画面収録日 2026年10月8日

関連するヘルプセンター記事

Housing Market CRM はスマートフォンで使えますか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

第２部

リードと連絡先

9　リードボード

10　リードを手動で追加する

11　リードを扱う

12　リードを物件にリンクする

13　リードに返信する

14　購入希望者を確認する

15　リードスコアリング

16　リバースマッチング

17　フォローアップシーケンス

18　冷えたリードを温め続ける

19　売却リードを購入する

20　連絡先を追加する

21　連絡先をインポートする

22　名刺をスキャンする

23　連絡先タイムライン

24　重複した連絡先を統合する

9 第9章

リードボード

すべてのプラン　エージェント向け　動画を見る

概要

はい。固定された五つの列（新規タスク、内見、交渉中、成約、失注）のカンバンボードで整理します。列の名前変更や追加はできません。

サイドバーで「タスク」を開き、リードをボード上でドラッグして次の列に進めます。

- 新規タスク
- 内見
- 交渉中
- 成約
- 失注

ステージのほかに二つの軸があり、ボードはこれで絞り込みます。ステータス（新規、折り返し電話、メッセージで返信、完了）と、売買か賃貸かです。また、しばらく誰も対応していないリードは、気づかれるのを待たずに、それ自体で通知を出します。

ヘルプセンターより： **リードをステージごとに整理できますか？**

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

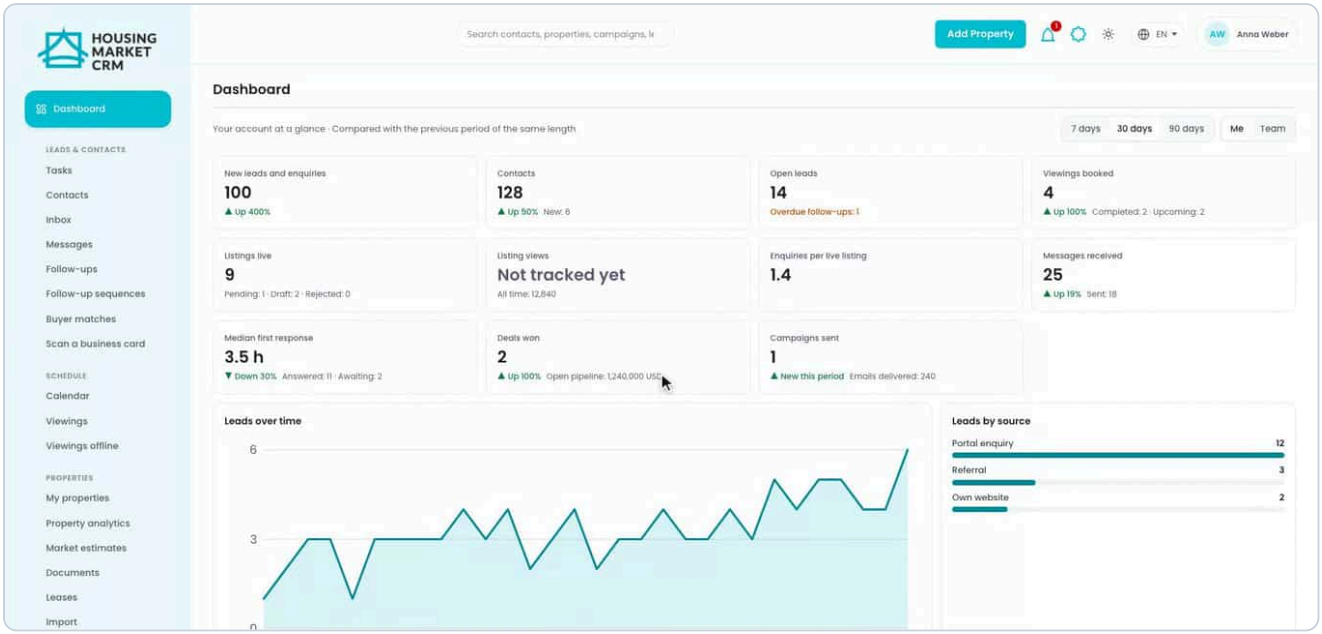


図 9.1 · 画面収録日 2026年9月17日

2 左メニューの Tasks をクリック。

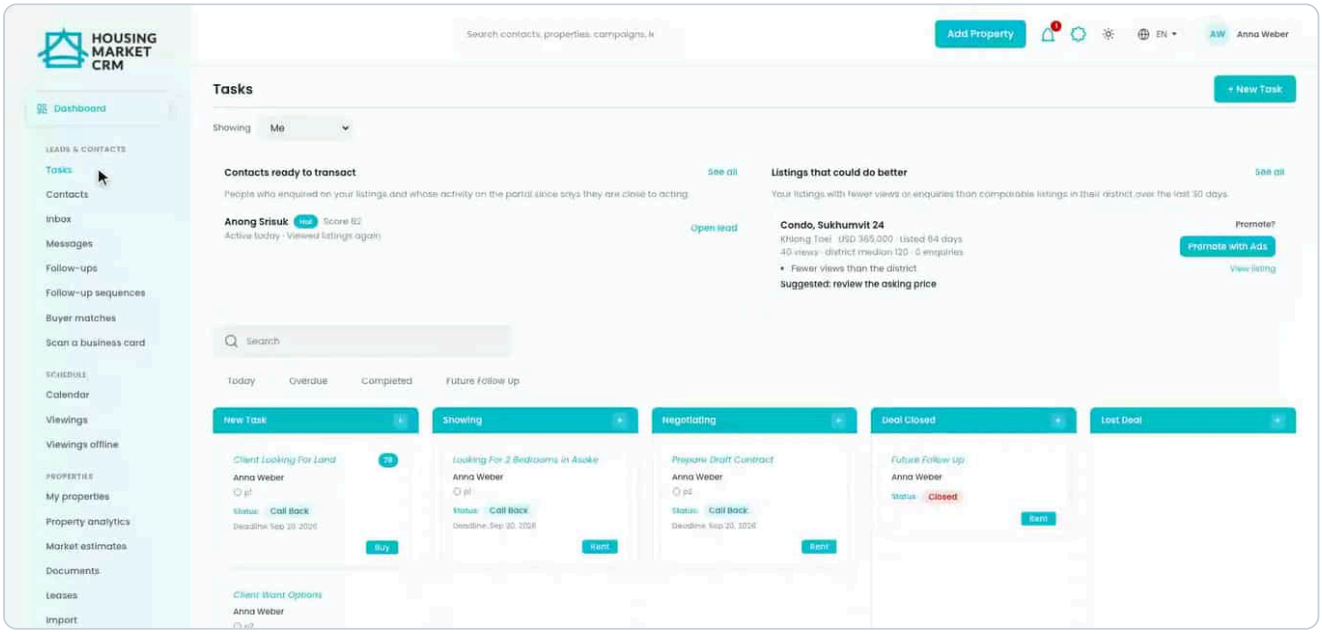


図 9.2 · 画面収録日 2026年9月17日

3 新しい問い合わせは New Task から。

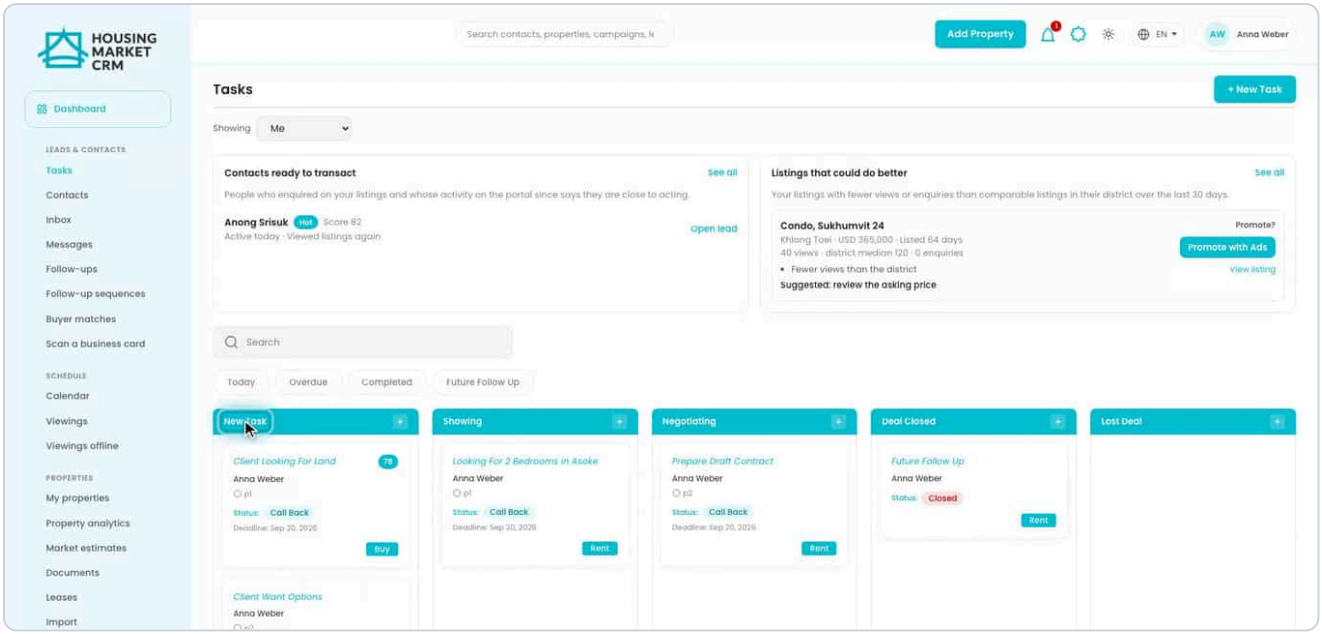


図 9.3 · 画面収録日 2026年9月17日

4 次に Showing、Negotiating へ 最後は Deal Closed か Lost Deal へ。

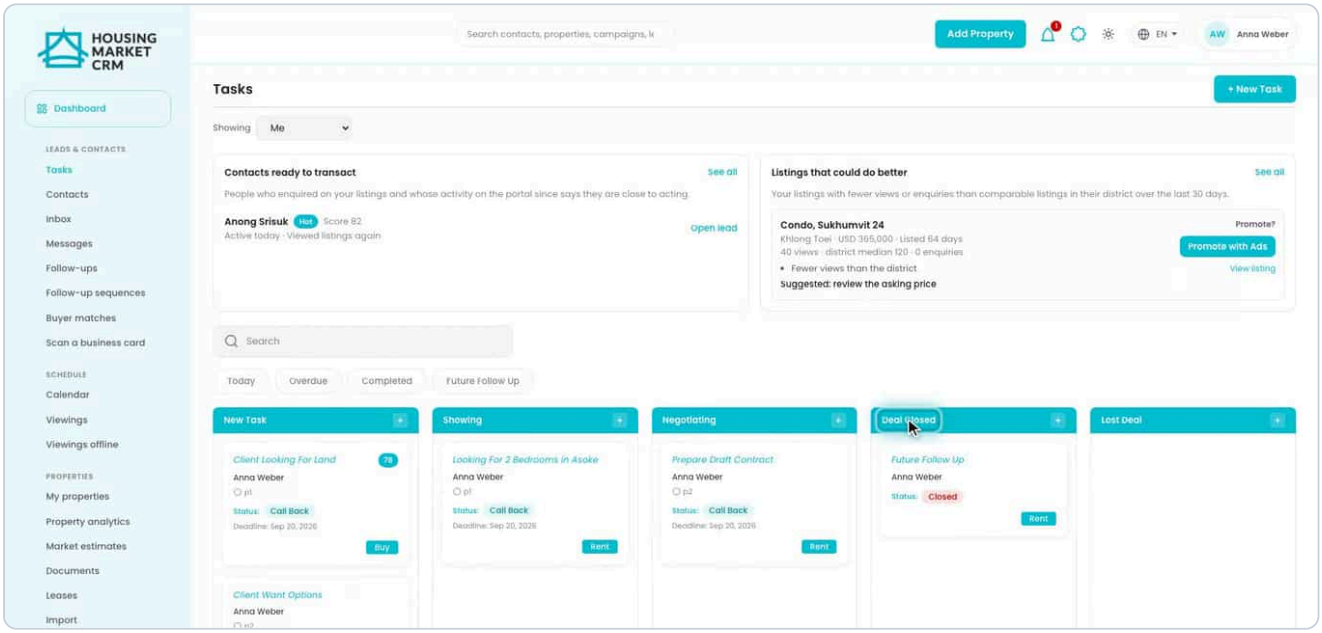


図 9.4 · 画面収録日 2026年9月17日

5 各カードにリード・連絡先・ステータス・期限。

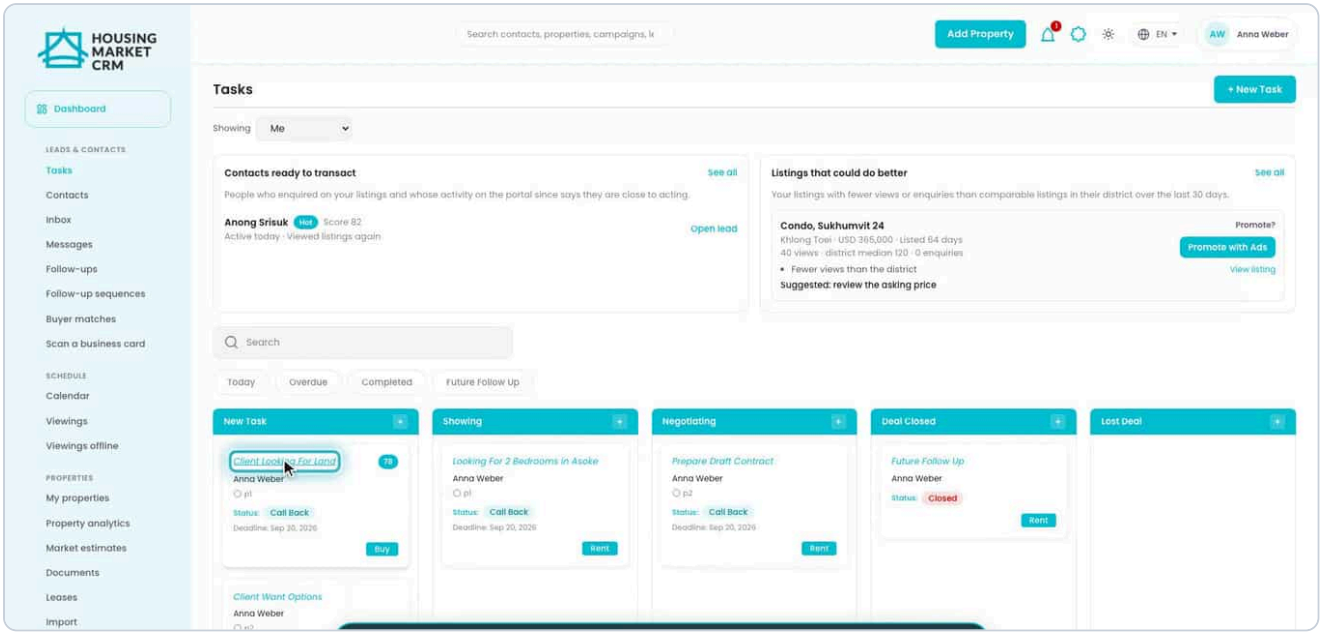


図 9.5 · 画面収録日 2026年9月17日

6 Overdue で対応待ちの相手を確認。

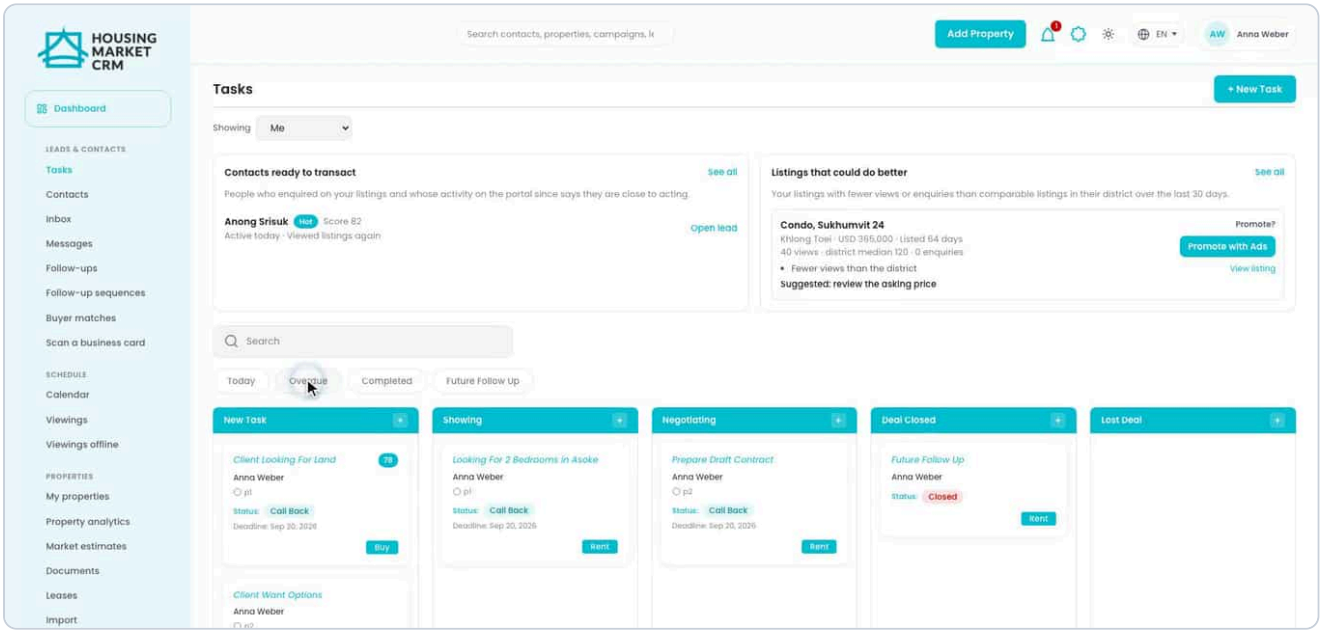


図 9.6 · 画面収録日 2026年9月17日

7 リードを検索することもできます。

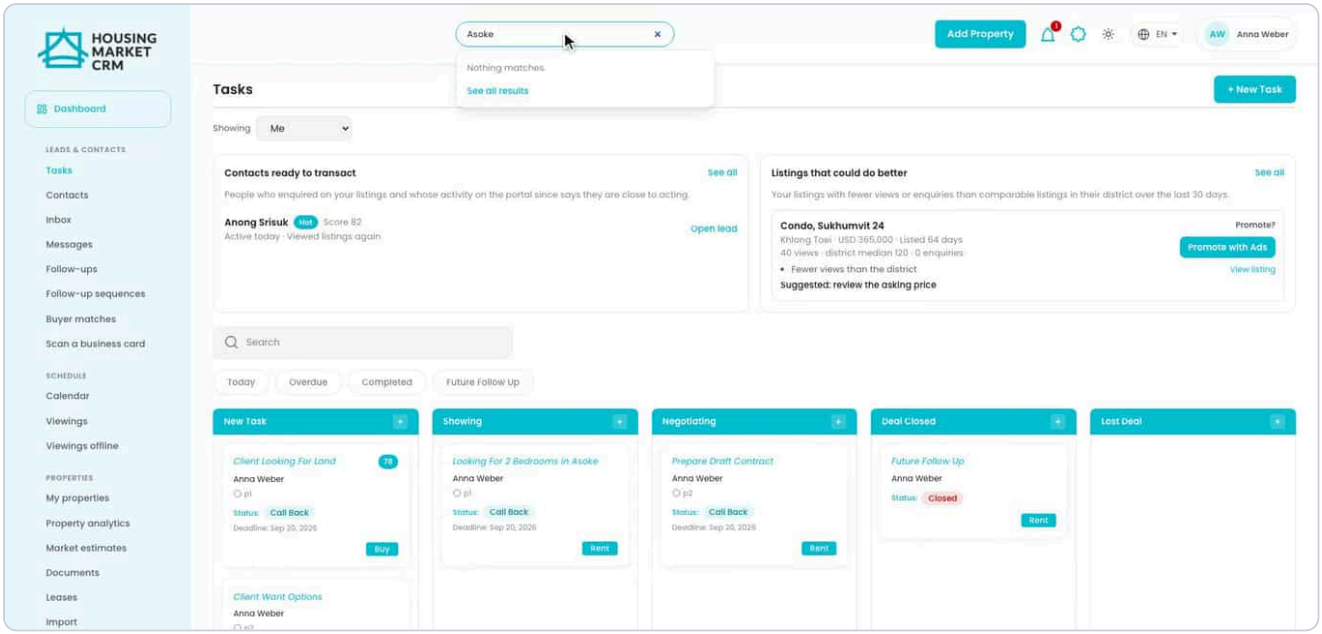


図 9.7 · 画面収録日 2026年9月17日

8 列の + でそのステージにリードを追加。

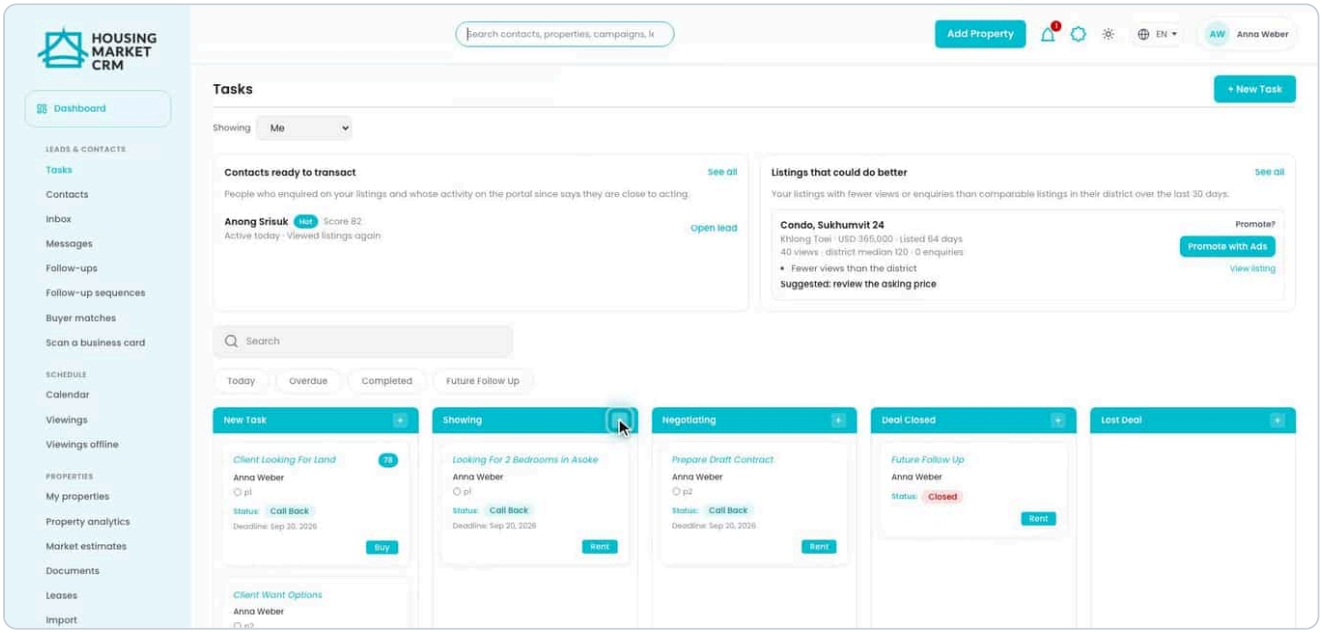


図 9.8 · 画面収録日 2026年9月17日

9 カードをクリックしてリードを開く。

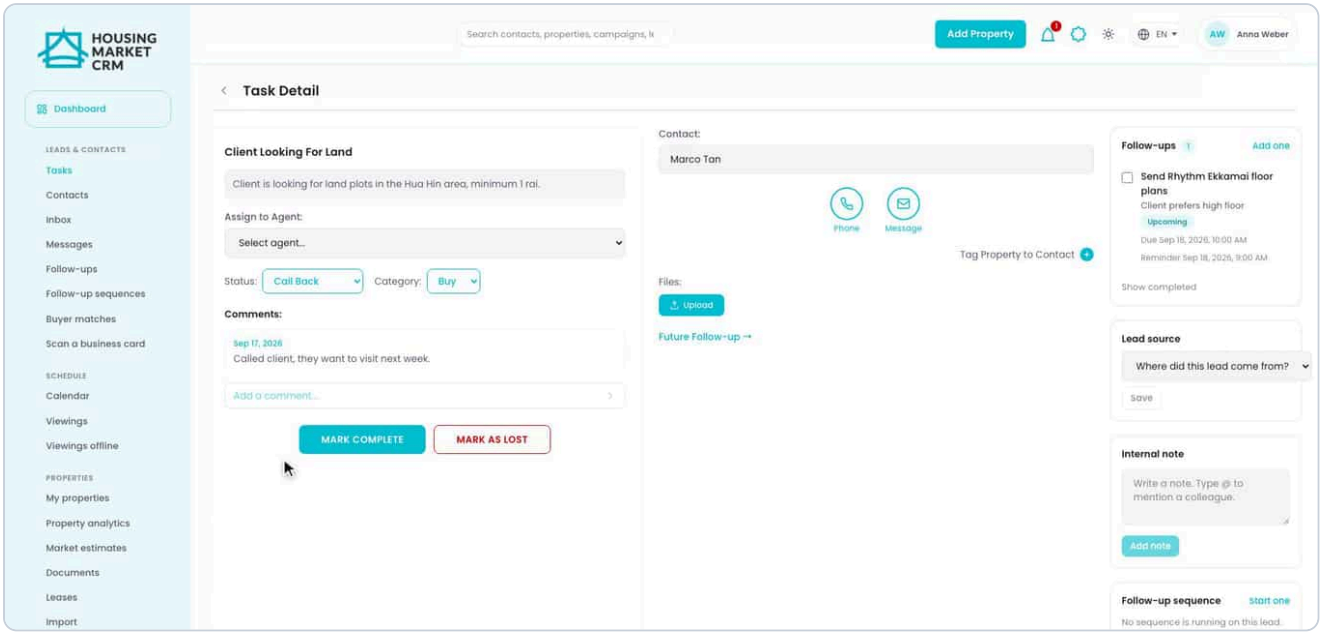


図 9.9 · 画面収録日 2026年9月17日

10 リード画面に問い合わせの全情報が表示されます。

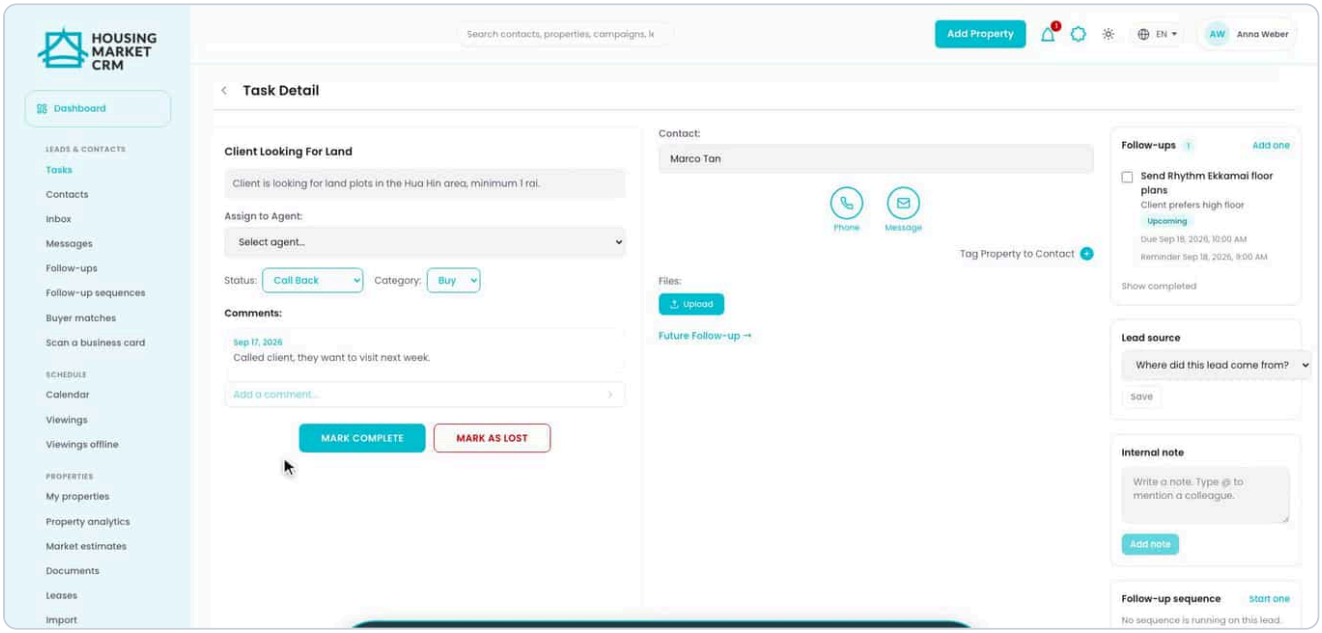


図 9.10 · 画面収録日 2026年9月17日

知っておきたいこと

ヒント

はい。すべての物件の問い合わせが同じボードに集まり、各リードにはどの物件から来たかが表示されます。

ヘルプセンター： 複数の物件の問い合わせを管理できますか？

関連するヘルプセンター記事

リードはどのように CRM に追加されますか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/how-are-leads-added-to-the-crm
海外からのリードを管理できますか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/can-i-manage-international-leads

10 第10章

リードを手動で追加する

すべてのプラン　エージェント向け　動画を見る

手順

1 リードボードの Tasks を開きます。

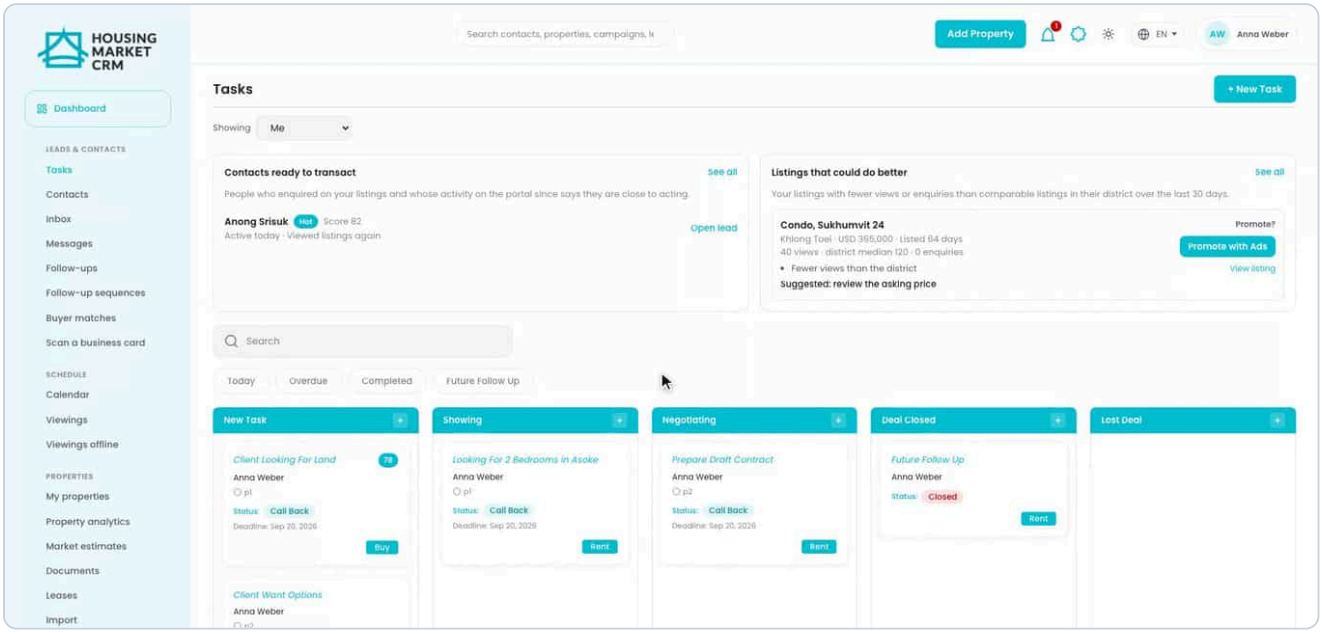


図 10.1 · 画面収録日 2026年9月17日

2 + New Task をクリックします。

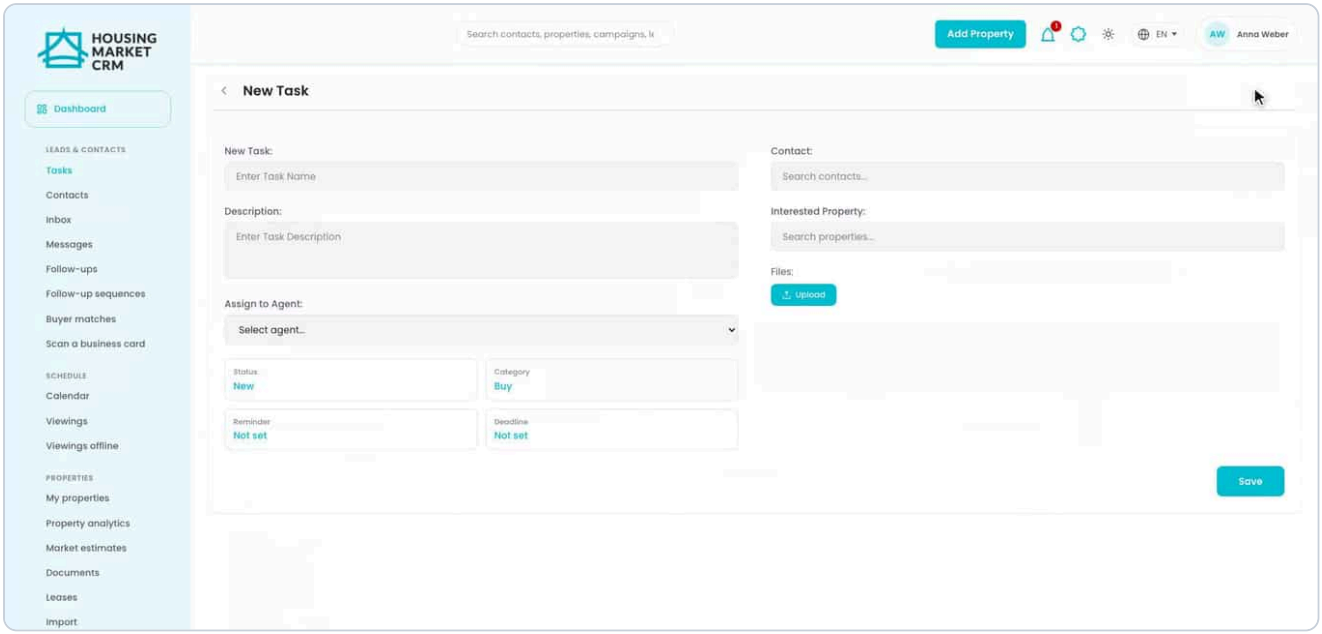


図 10.2 · 画面収録日 2026年9月17日

3 わかりやすいタイトルを付けます。

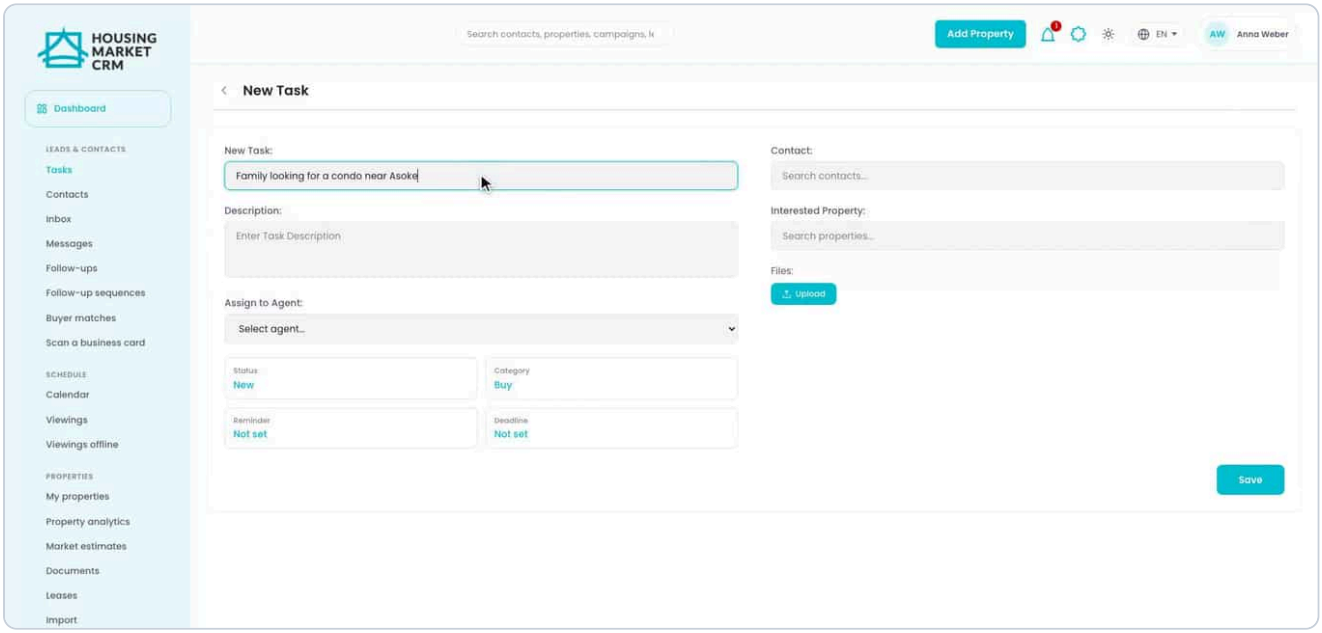


図 10.3 · 画面収録日 2026年9月17日

4 短い説明を追加します。

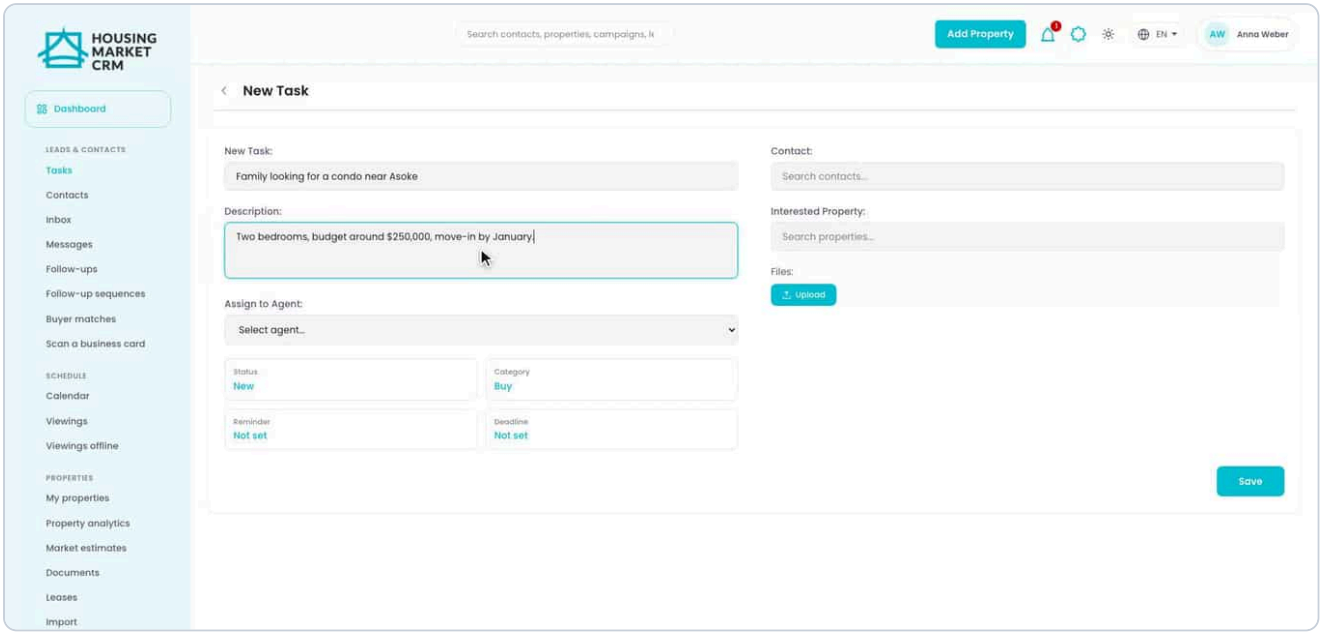


図 10.4 · 画面収録日 2026年9月17日

5 担当者を選びます。

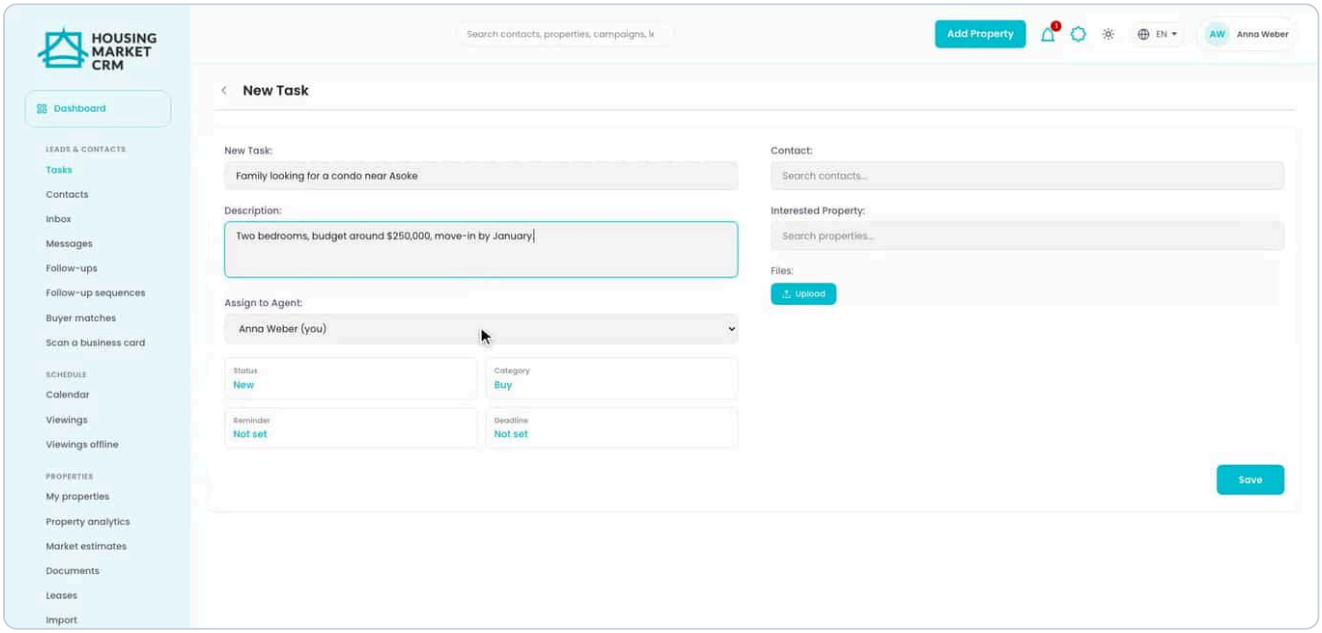


図 10.5 · 画面収録日 2026年9月17日

6 期限を設定します。

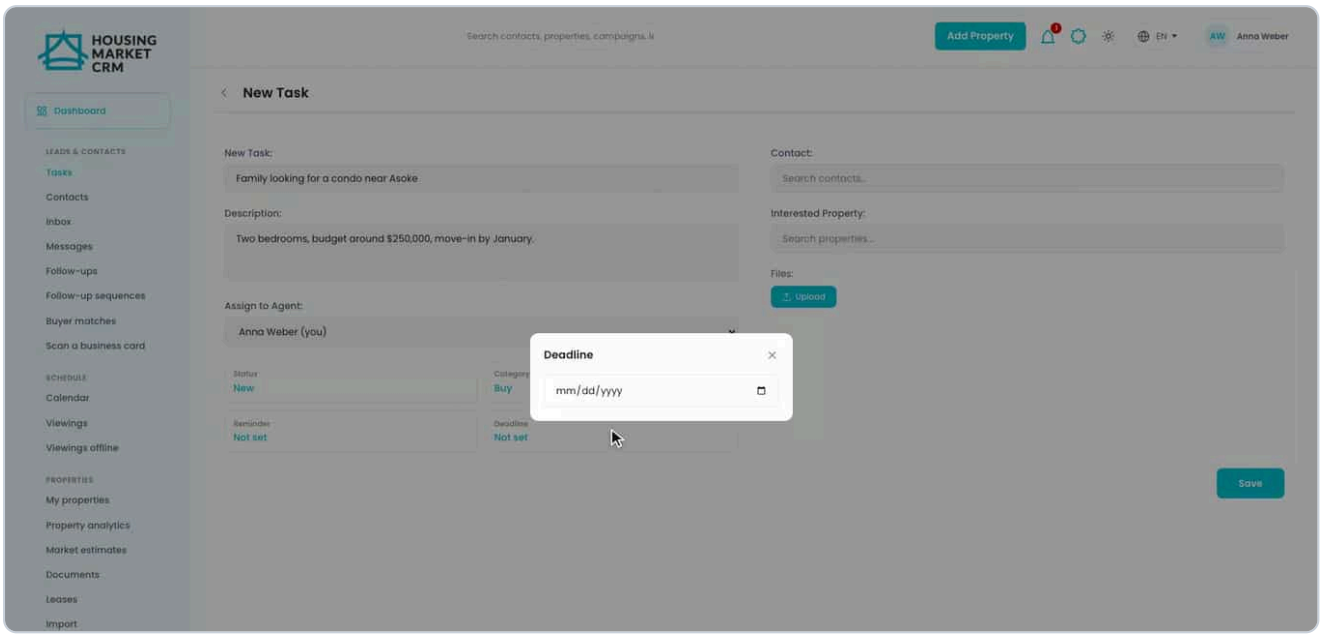


図 10.6 · 画面収録日 2026年9月17日

7 連絡先を検索して 一覧から選びます。

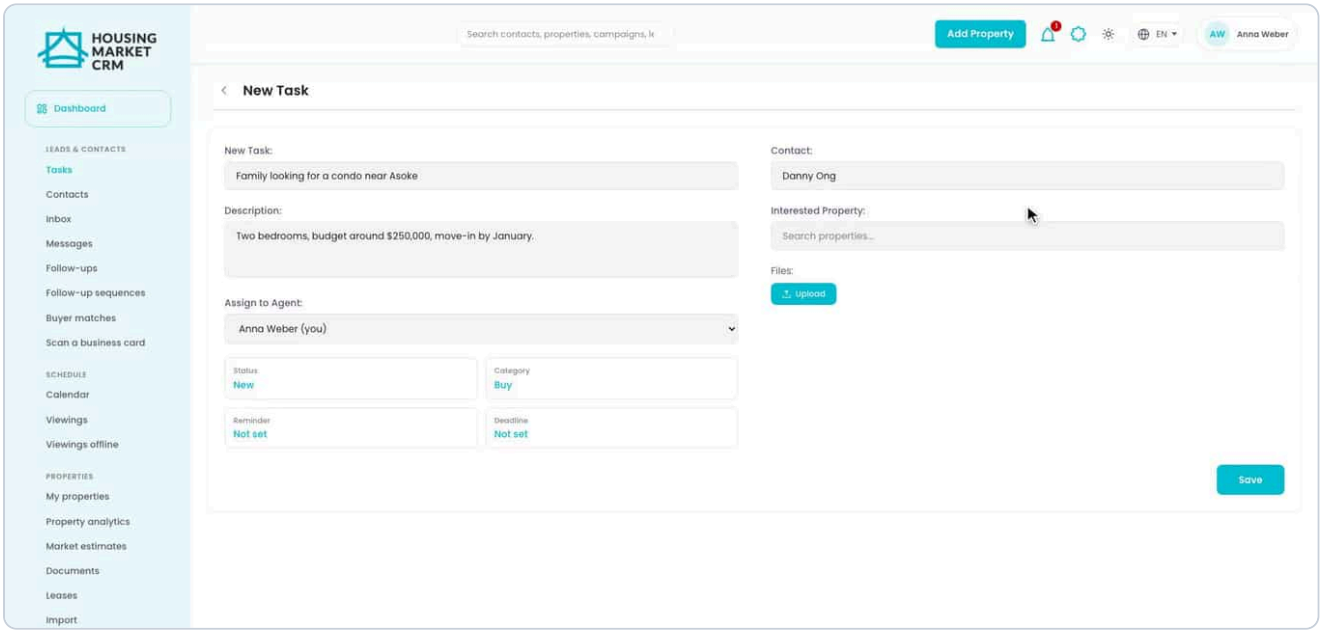


図 10.7 · 画面収録日 2026年9月17日

8 関心のある物件をタグ付けします。

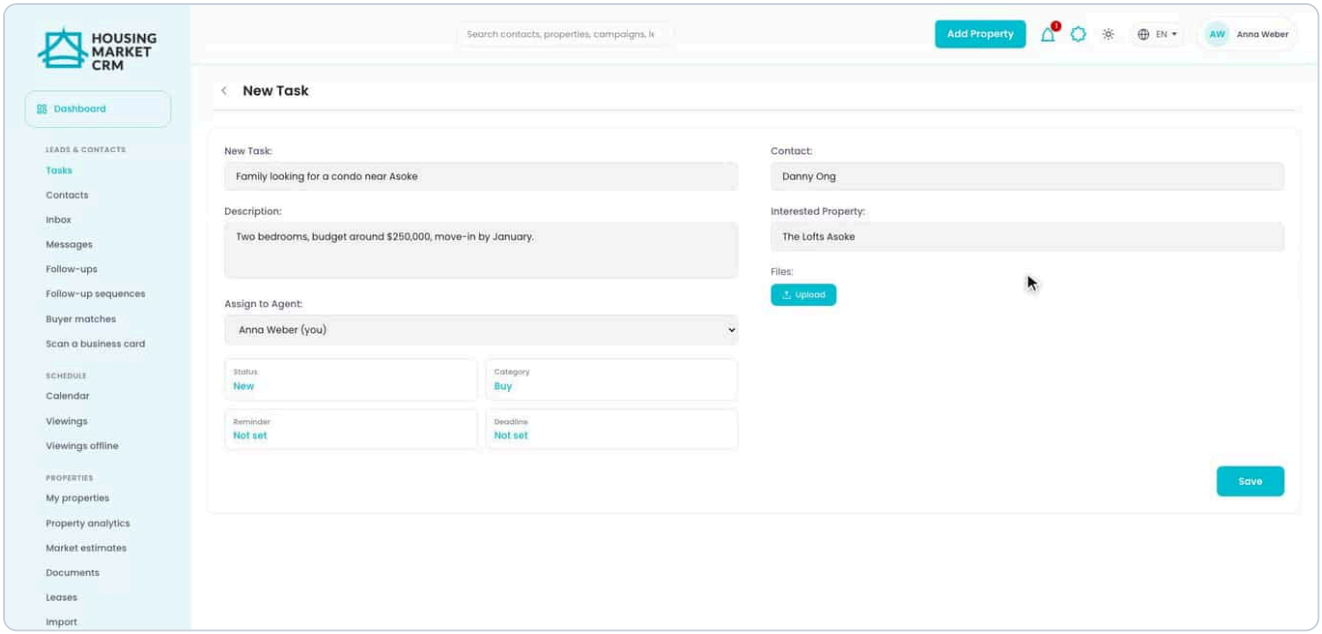


図 10.8 · 画面収録日 2026年9月17日

9 Save（保存）をクリックします。

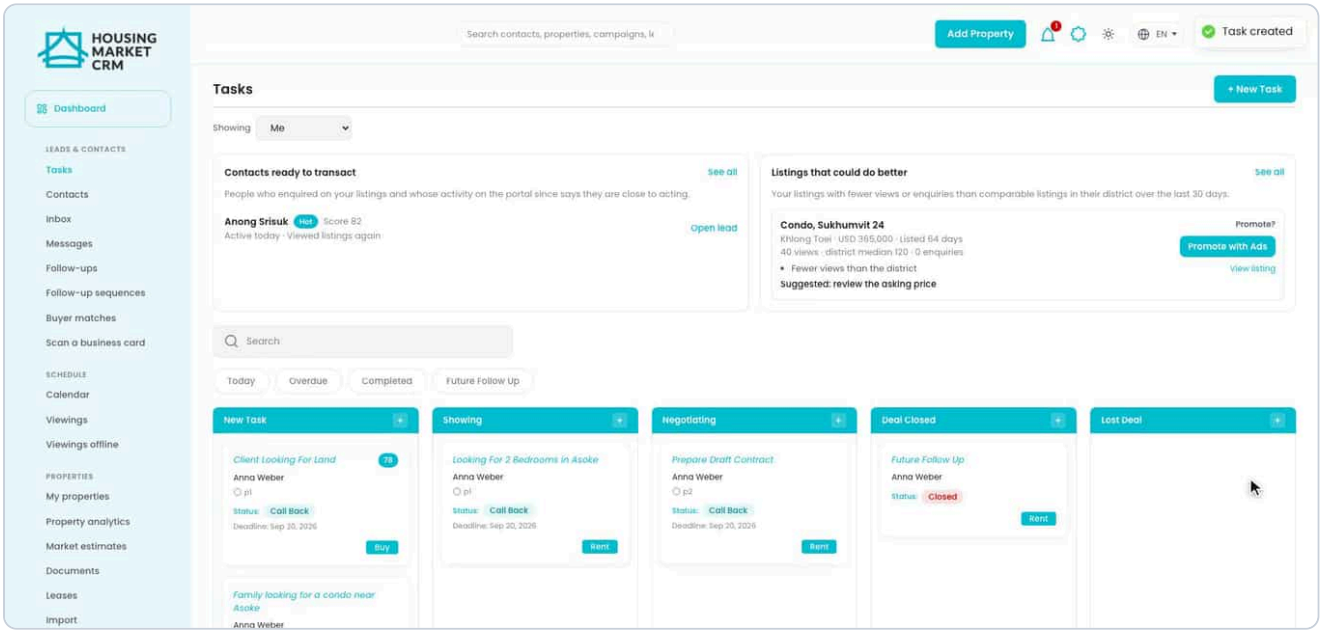


図 10.9 · 画面収録日 2026年9月17日

10 リードがボードの New Task に表示されます。

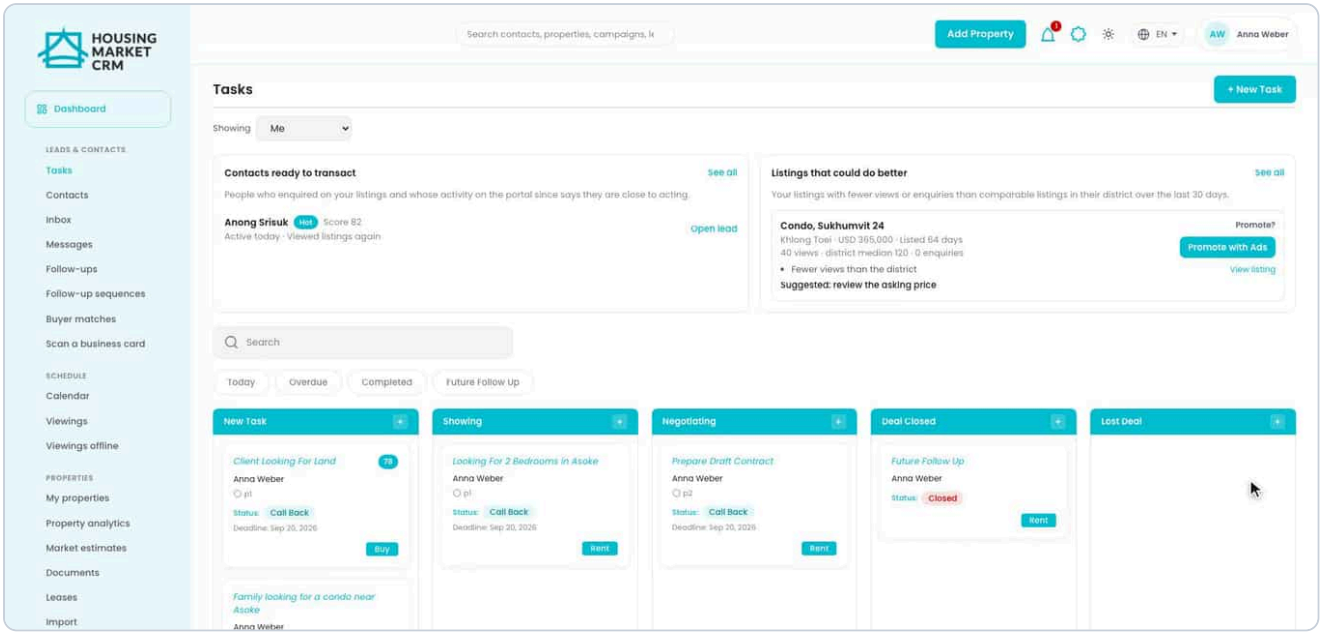


図 10.10 · 画面収録日 2026年9月17日

知っておきたいこと

注

はい。固定された五つの列（新規タスク、内見、交渉中、成約、失注）のカンバンボードで整理します。列の名前変更や追加はできません。

ヘルプセンター： リードをステージごとに整理できますか？

関連するヘルプセンター記事

リードはどのように CRM に追加されますか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/how-are-leads-added-to-the-crm
タスクを作成できますか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/can-i-create-tasks
どの物件からリードが来たか確認できますか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/can-i-see-which-property-generated-a-lead

11 第11章

リードを扱う

すべてのプラン　エージェント向け　動画を見る

手順

1 Tasks ボードからリードを開きます。

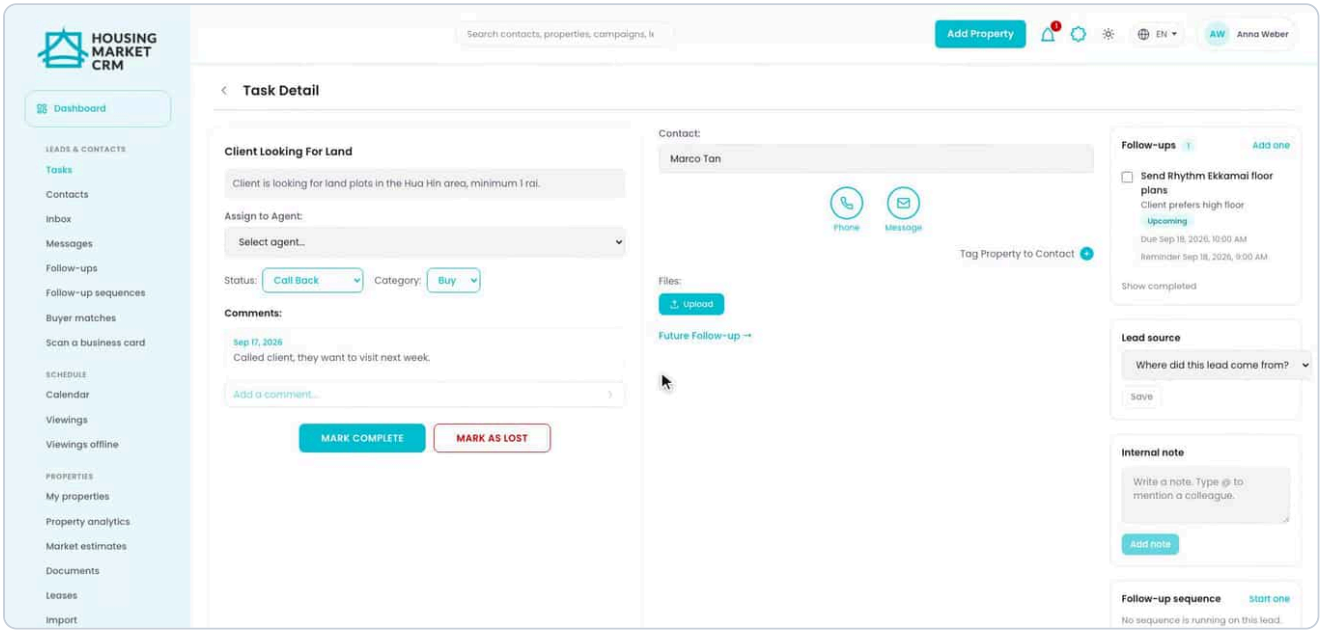


図 11.1 · 画面収録日 2026年9月17日

2 リードの進行に合わせてステータスを更新。

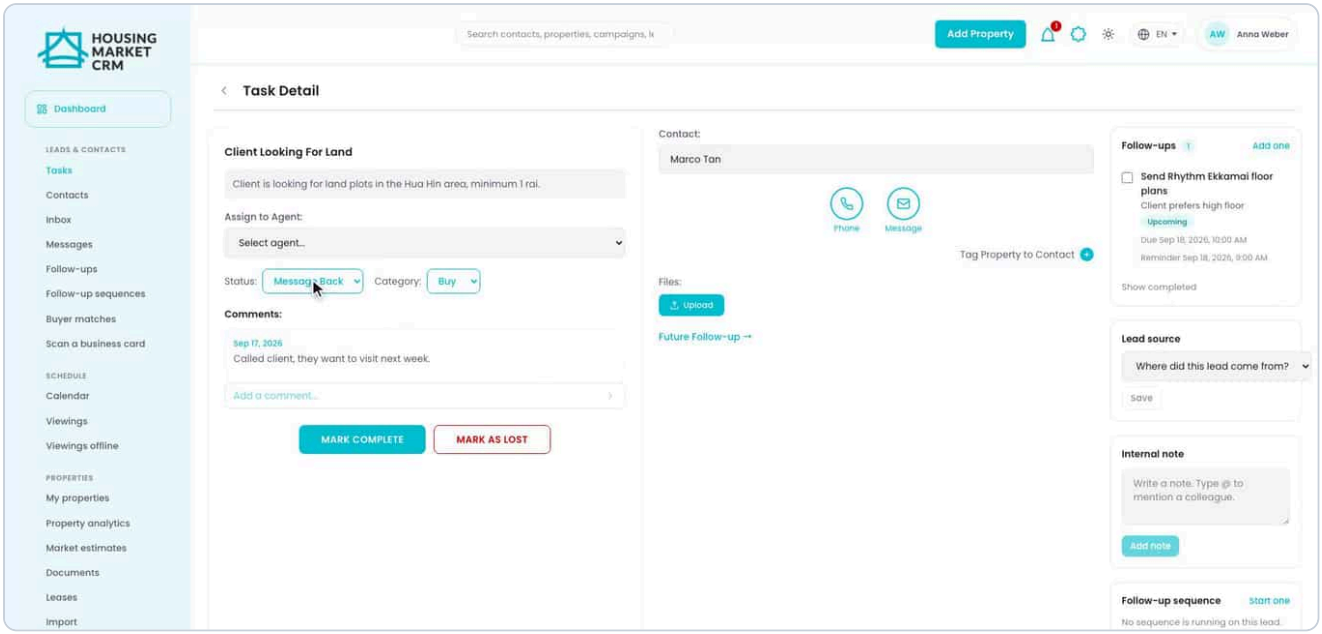


図 11.2 · 画面収録日 2026年9月17日

3 カテゴリは購入希望か賃貸希望かを示します。

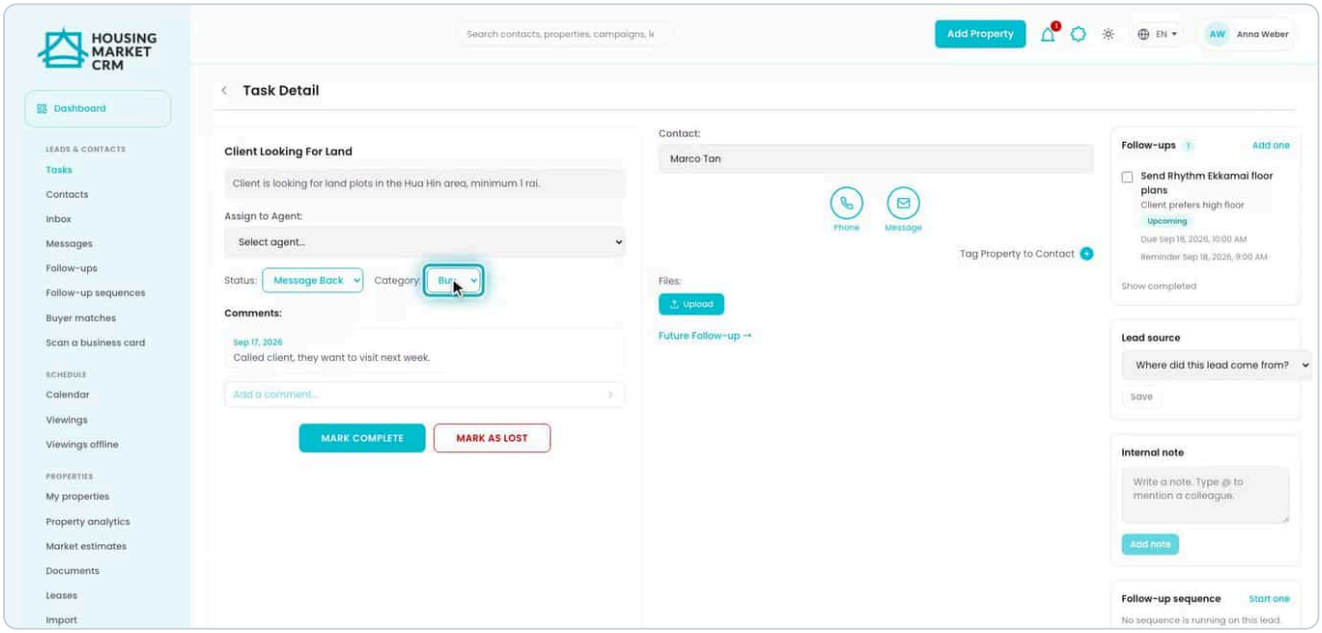


図 11.3 · 画面収録日 2026年9月17日

4 経緯を Comments に記録。

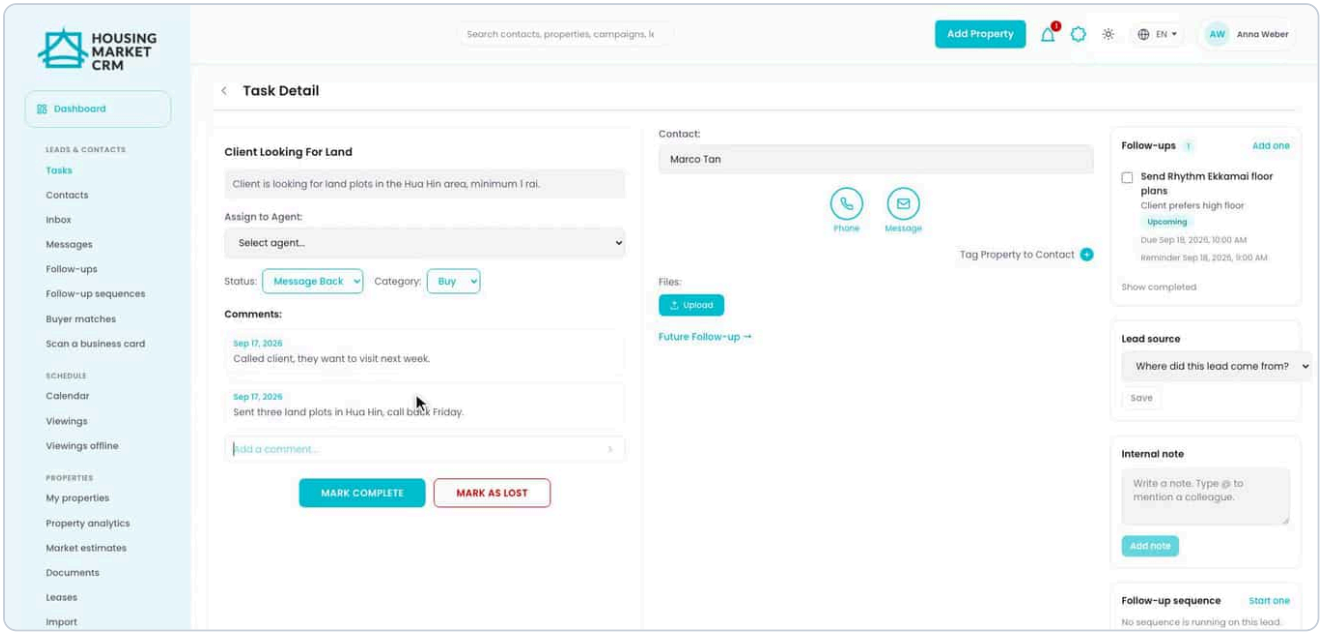


図 11.4 · 画面収録日 2026年9月17日

5 社内メモを追加。@ で同僚をメンション。

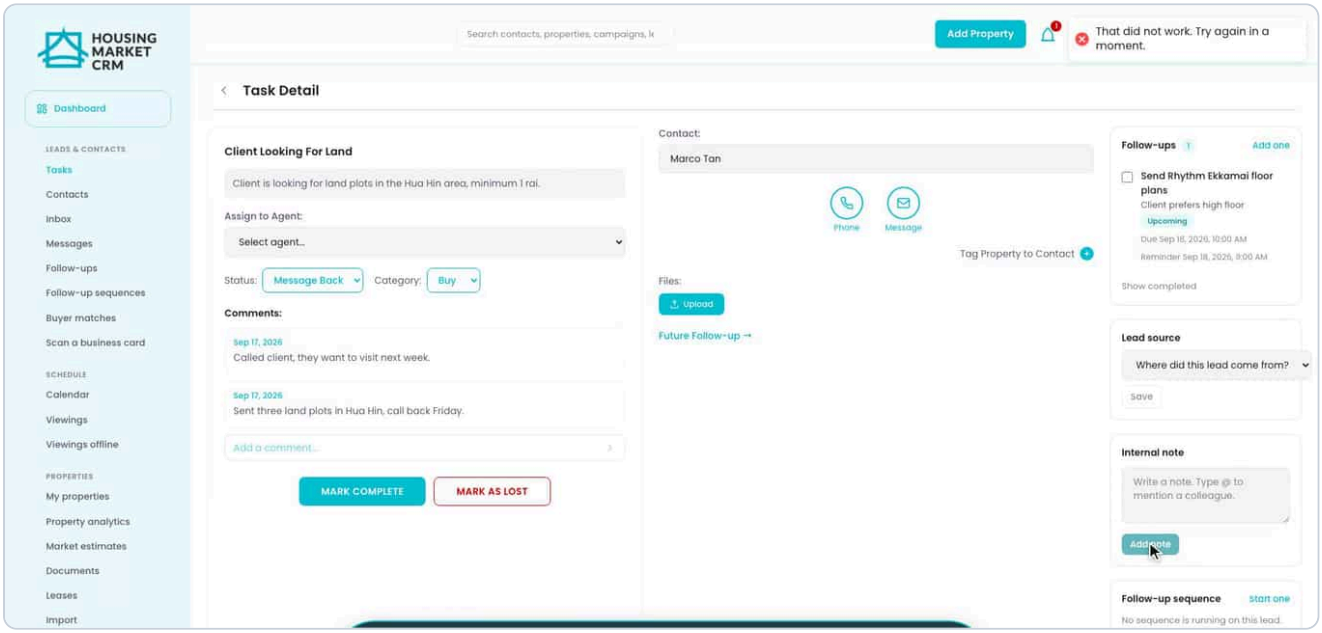


図 11.5 · 画面収録日 2026年9月17日

6 連絡先にワンクリックで電話・メッセージ。

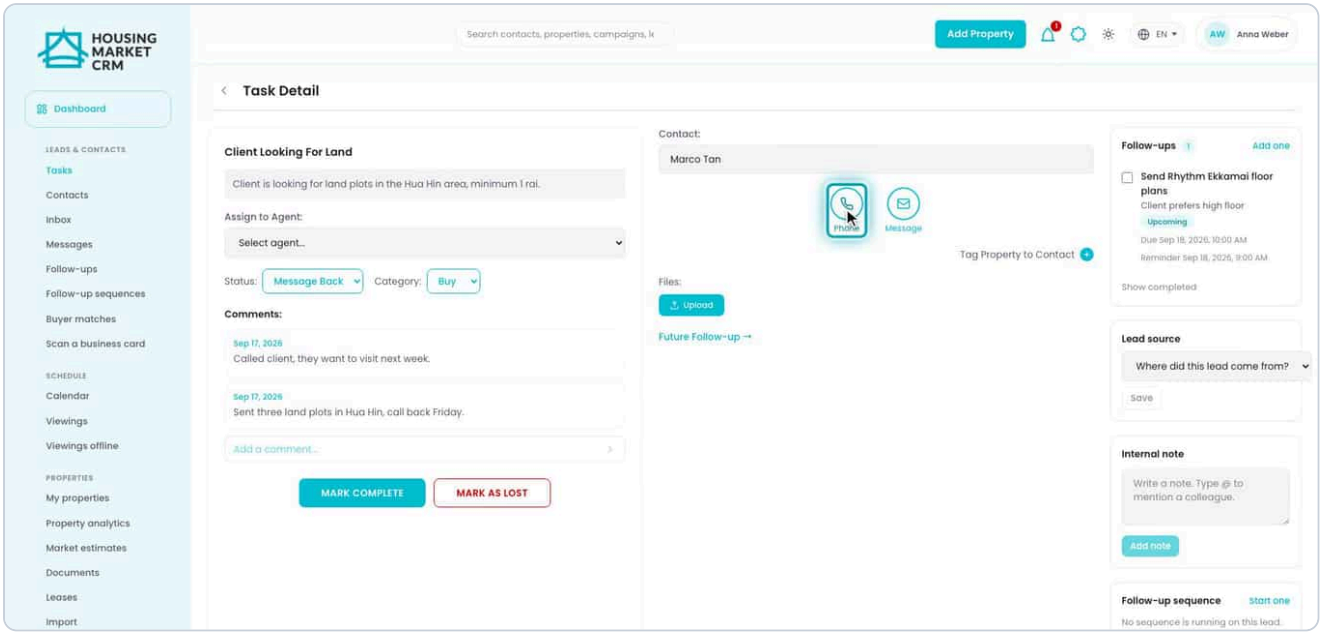


図 11.6 · 画面収録日 2026年9月17日

7 Follow-ups で Add one をクリック。

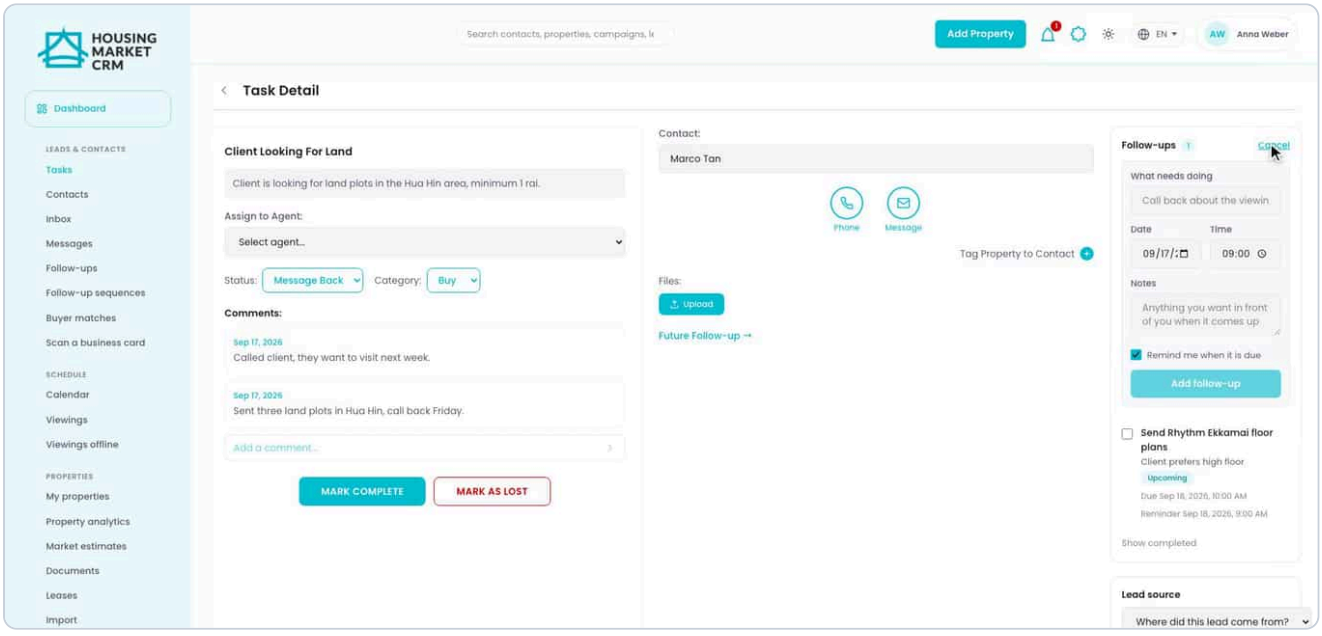


図 11.7 · 画面収録日 2026年9月17日

8 日付と内容を選択。リマインダーが届きます。

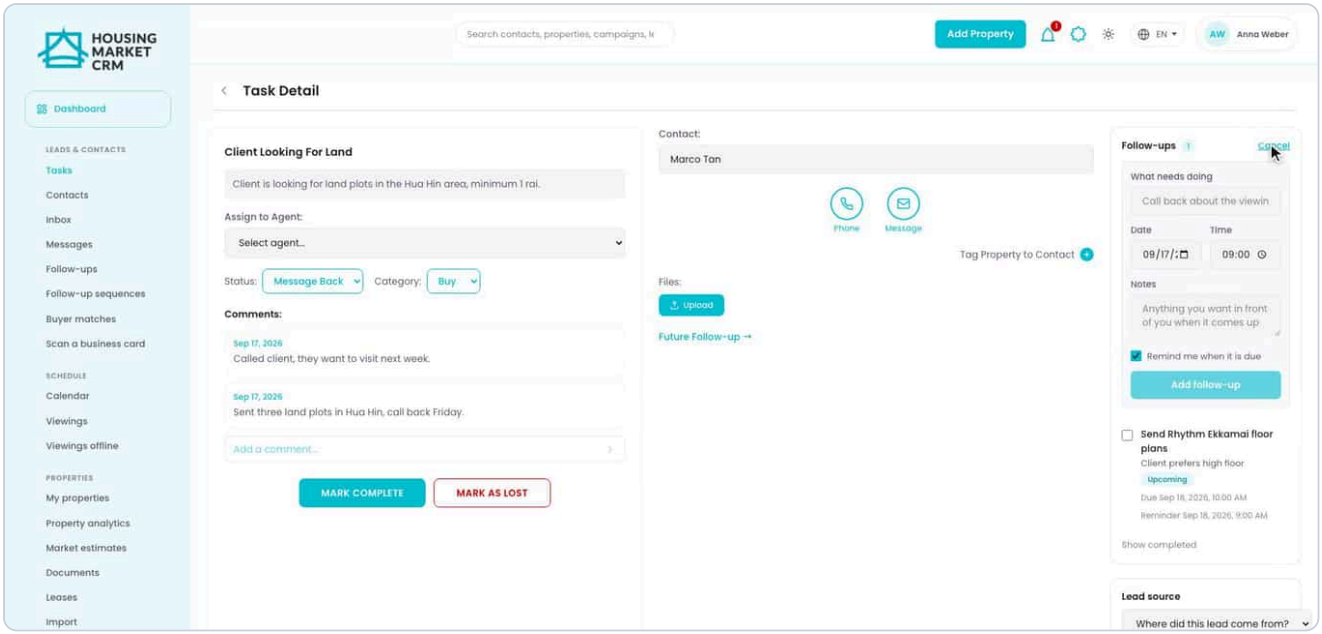


図 11.8 · 画面収録日 2026年9月17日

9 リードの獲得元を設定します。

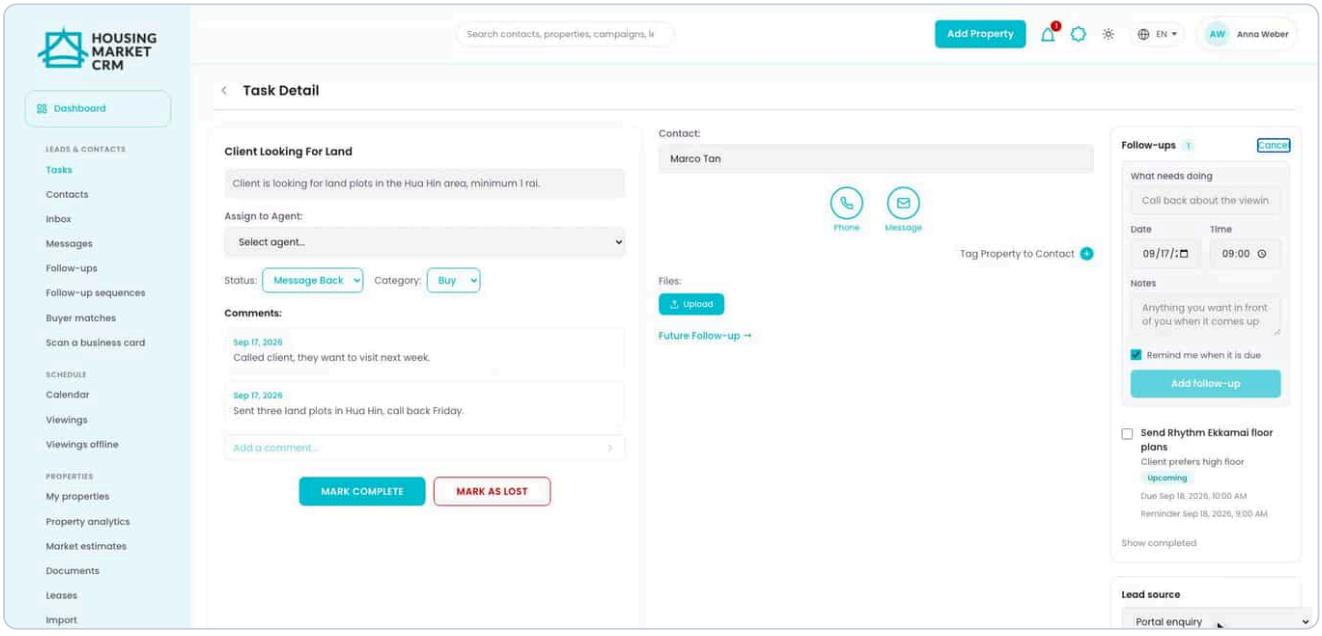


図 11.9 · 画面収録日 2026年9月17日

10 完了したら Mark Complete、または Mark as Lost をクリック。

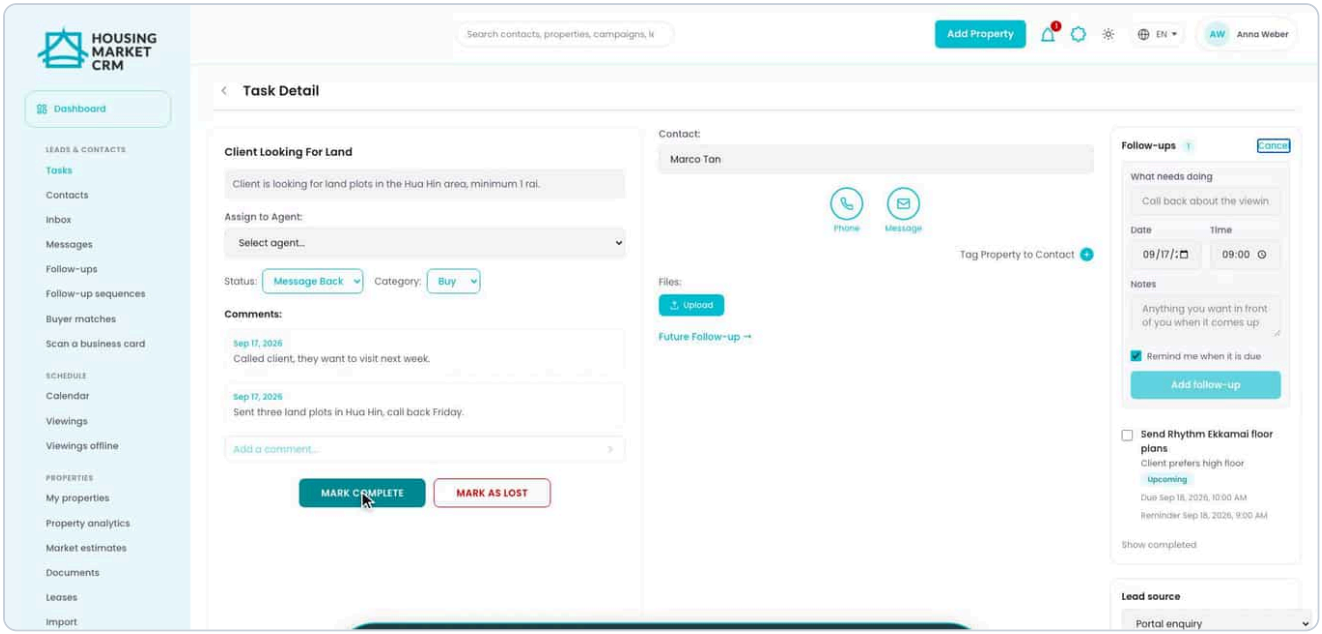


図 11.10 · 画面収録日 2026年9月17日

知っておきたいこと

注

リードや連絡先に期限日時付きのフォローアップを設定すると、チェックを外さない限り、期限になったときに CRM が通知します。電話、内見、打ち合わせは、物件とリードにひも付けてカレンダーに登録します。

ヘルプセンター： タスクを作成できますか？

ヒント

はい。「期限になったら通知する」のチェックを外さない限り、フォローアップは期限になったときに通知され、一日たってもまだ完了していなければ CRM が改めて通知します。

ヘルプセンター： CRM にリマインダーはありますか？

注

ポータルが購入希望者を特定でき、本人が同意している場合は、リードの記録にその人が見ている物件が表示されます。多くのリードでは空欄で、それは想定どおりです。

ヘルプセンター： リードが閲覧している物件を確認できますか？

関連するヘルプセンター記事

リードを取引に変えるにはどうすればよいですか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/how-do-i-turn-a-lead-into-a-deal
連絡先、リード、同僚を削除するとどうなりますか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/what-happens-when-i-delete-a-contact-a-lead-or-a-colleague

12 第12章

リードを物件にリンクする

すべてのプラン　エージェント向け　動画を見る

手順

1 リンクしたいリードを開きます。

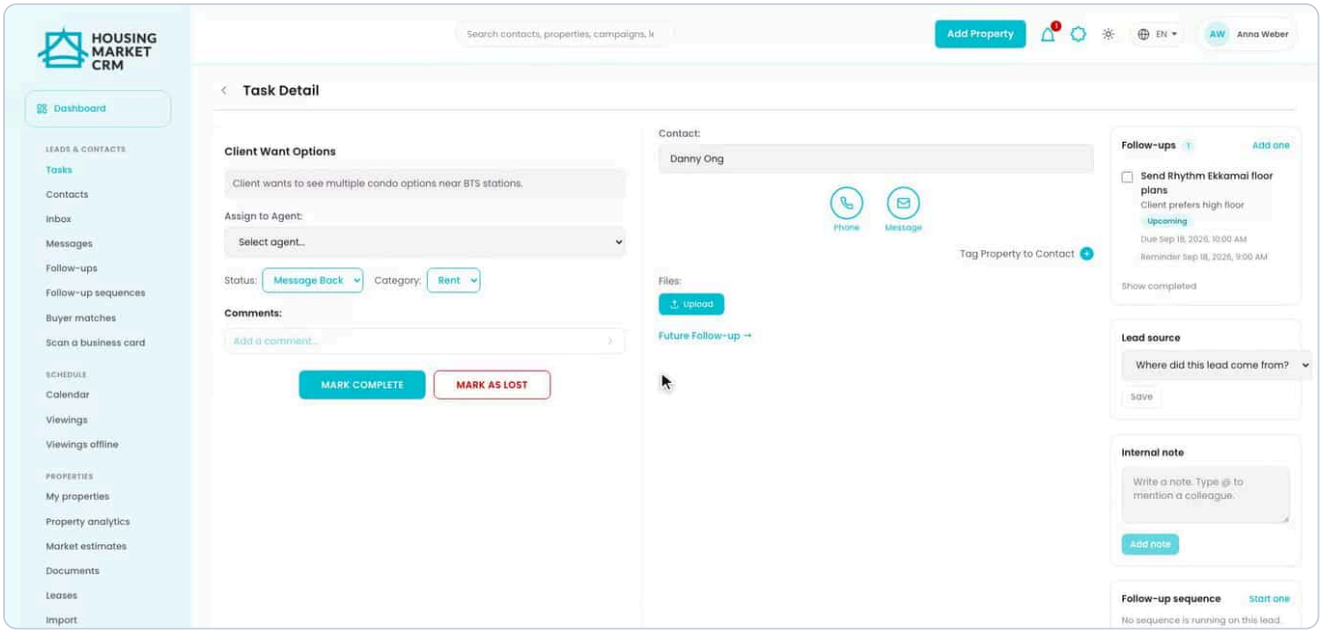


図 12.1 · 画面収録日 2026年9月17日

2 Tag Property to Contact の横の + をクリック。

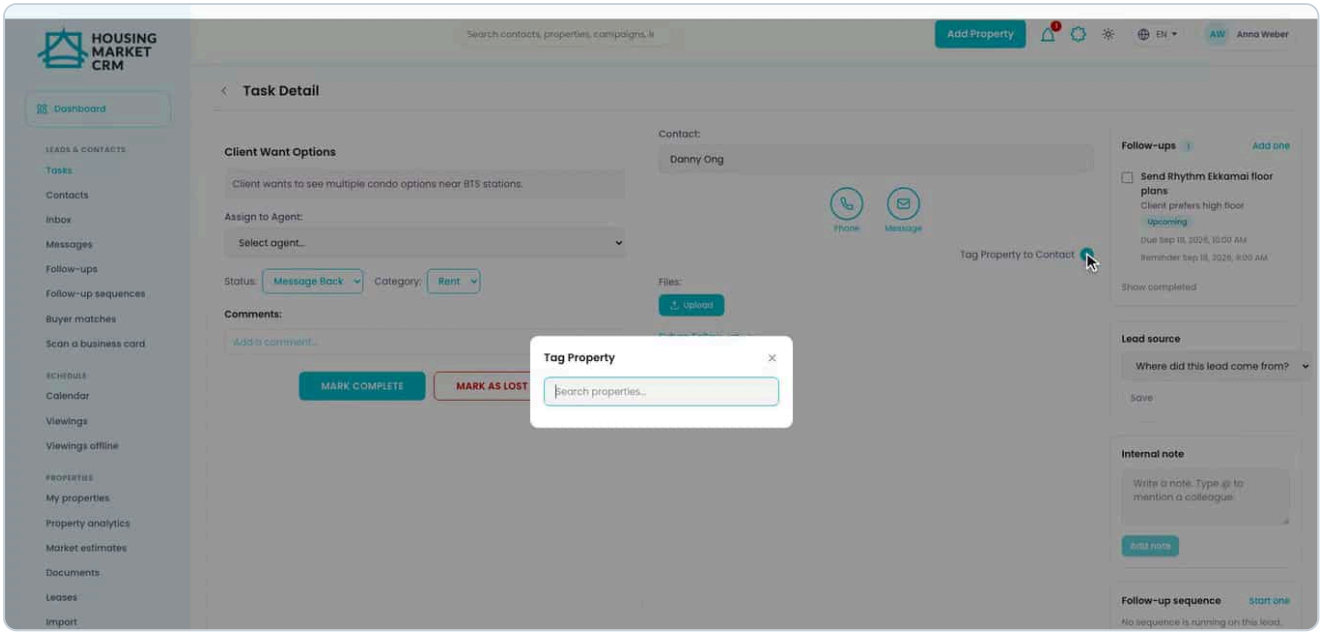


図 12.2 · 画面収録日 2026年9月17日

3 物件を検索して 対象の物件を選択。

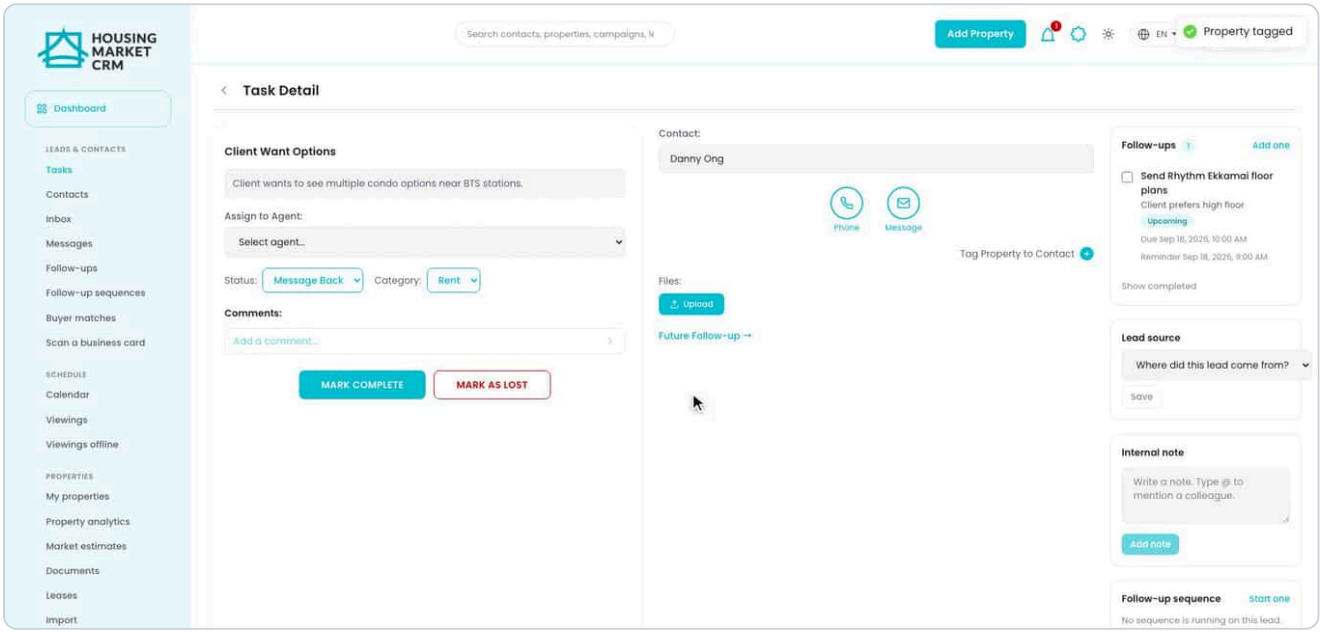


図 12.3 · 画面収録日 2026年9月17日

4 物件がこのリードにリンクされました。

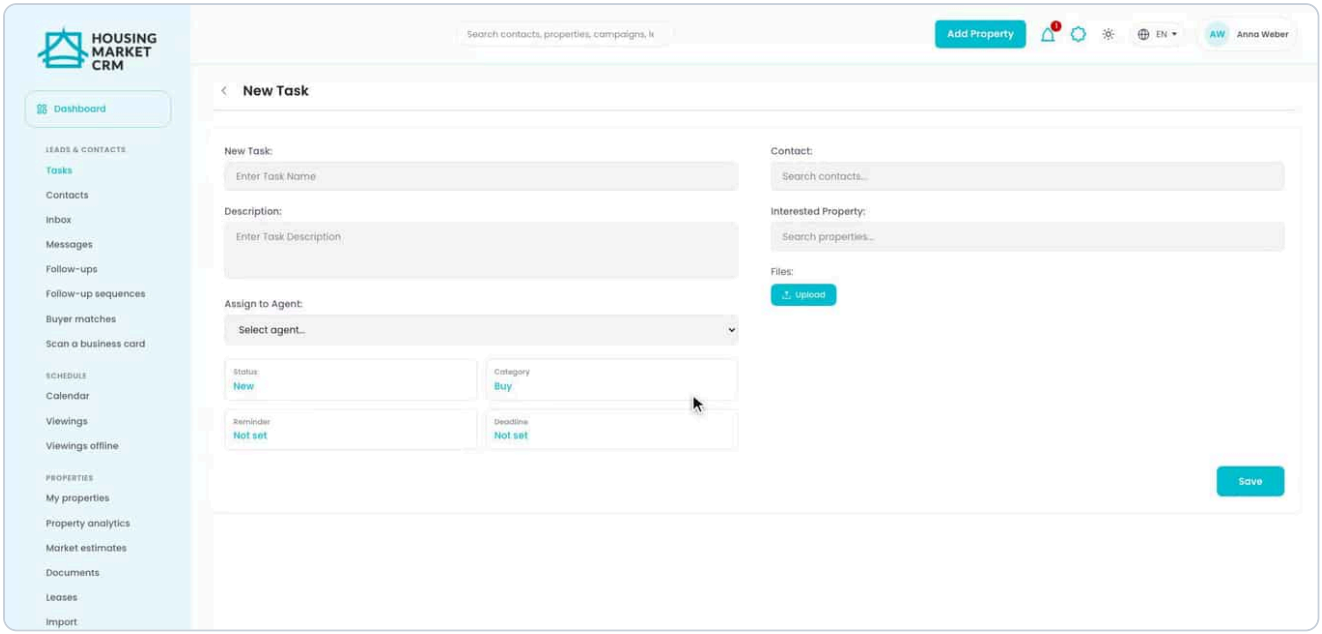


図 12.4 · 画面収録日 2026年9月17日

5 リード作成時は **Interested Property** を使用。

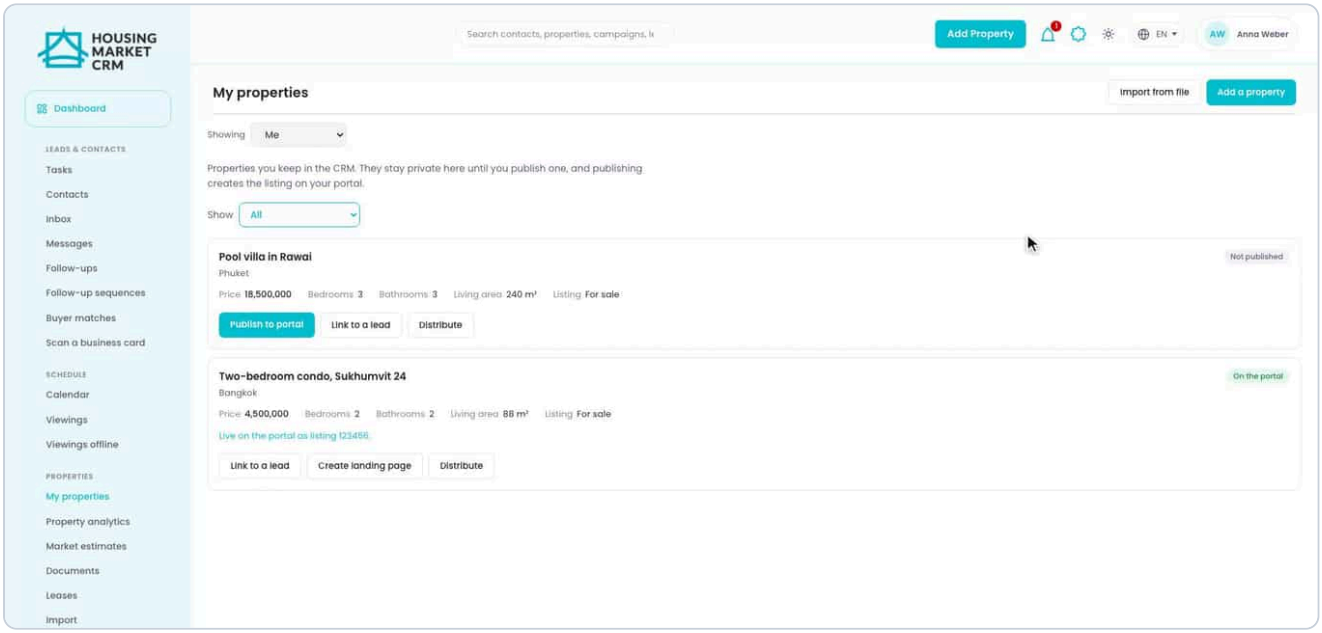


図 12.5 · 画面収録日 2026年9月17日

6 物件カードでは **Link to a lead** を使用。

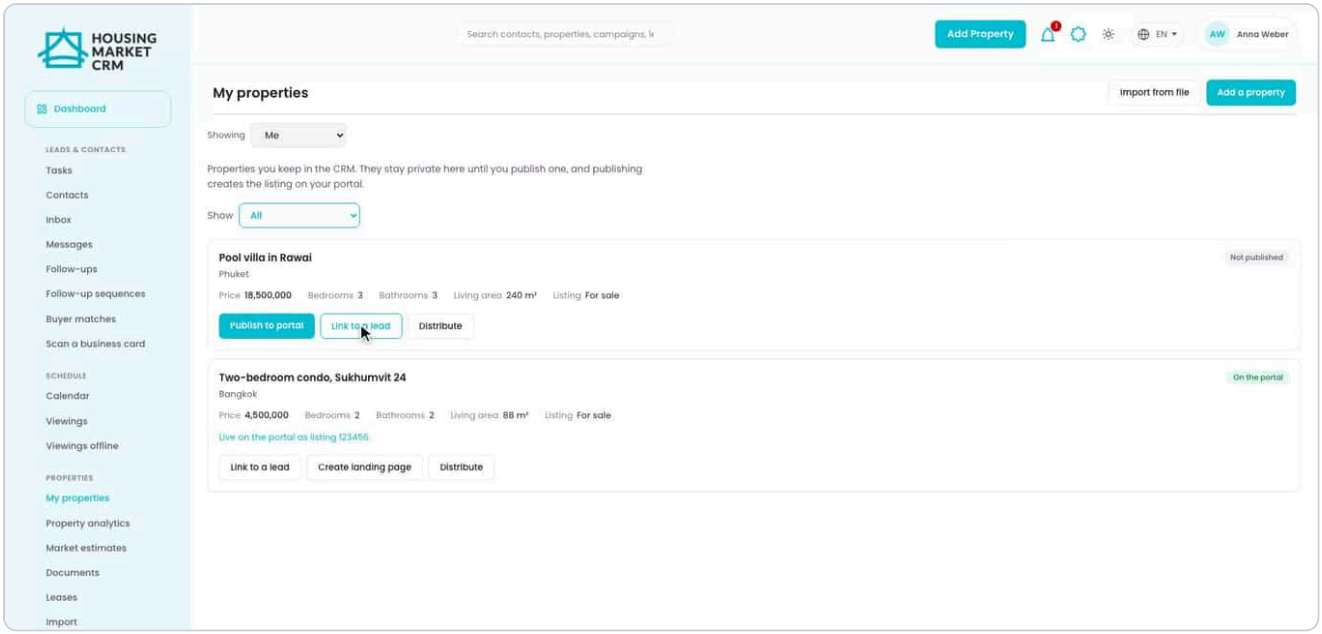


図 12.6 · 画面収録日 2026年9月17日

関連するヘルプセンター記事

どの物件からリードが来たか確認できますか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/can-i-see-which-property-generated-a-lead
複数の物件の問い合わせを管理できますか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/can-i-manage-enquiries-from-multiple-listings

13 第13章

リードに返信する

すべてのプラン　エージェント向け　動画を見る

概要

どのプランにもある受信トレイで、ポータルの問い合わせ、Housing Market Ads のリード、CRM から送ったメールを、相手ごとに一つのスレッドにまとめます。

受信トレイには、やり取りしている相手が新しい順に並び、どの経路で連絡が来ても相手ごとに一つのスレッドが開きます。

- ポータルの物件への問い合わせと、その返信
- Housing Market Ads からのリード
- CRM から送ったメール

スレッドから返信できます。ポータル上の問い合わせの会話で返信するか、個別のメールで返信します。検索で人やメッセージを探せます。既読とアーカイブは受信トレイを使う人ごとに記録されるので、同僚が読んでもあなたの側で既読にはなりません。

ご自身の Gmail や Microsoft 365 のメールボックス、WhatsApp のメッセージ、Housing Market Cloud のウェブサイトに届く問い合わせは、まだ受信トレイに入りません。三つとも開発中です。

ヘルプセンターより： **CRM の受信トレイとは何ですか？**

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

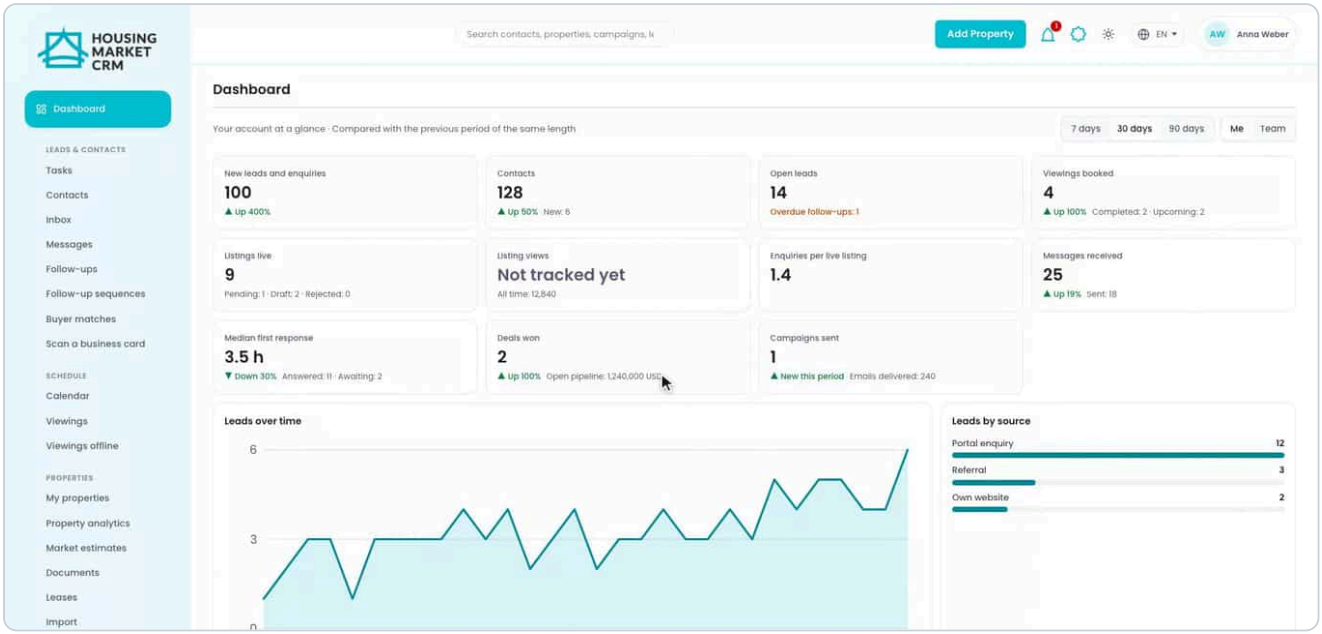


図 13.1 · 画面収録日 2026年9月17日

2 左メニューの Inbox（受信トレイ）をクリック。

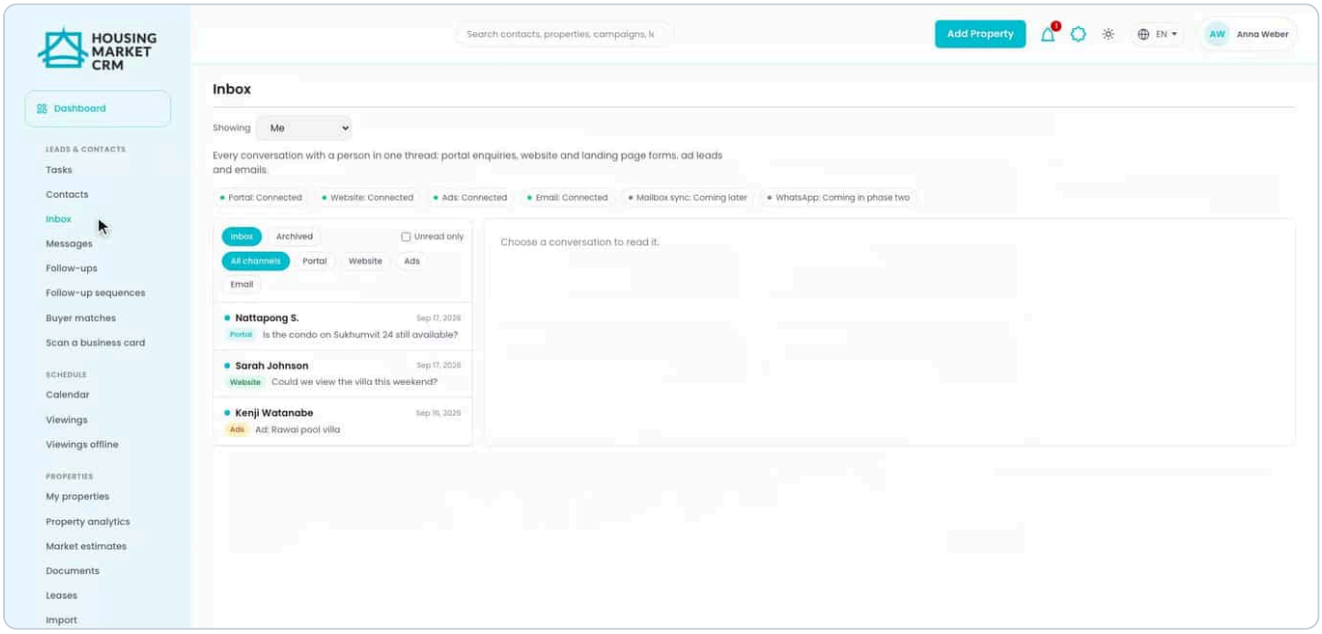


図 13.2 · 画面収録日 2026年9月17日

3 ポータル、ウェブサイト、広告、メールのやり取りが一か所に。

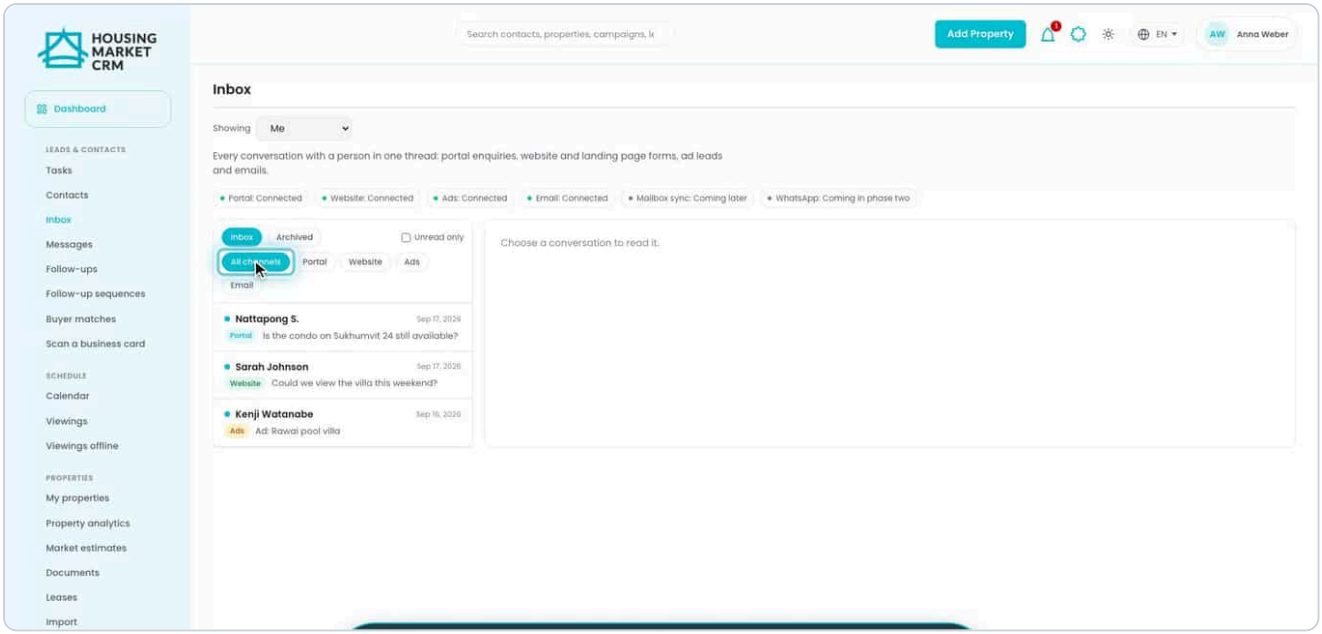


図 13.3 · 画面収録日 2026年9月17日

4 チャネルで絞り込み（例：Portal）。

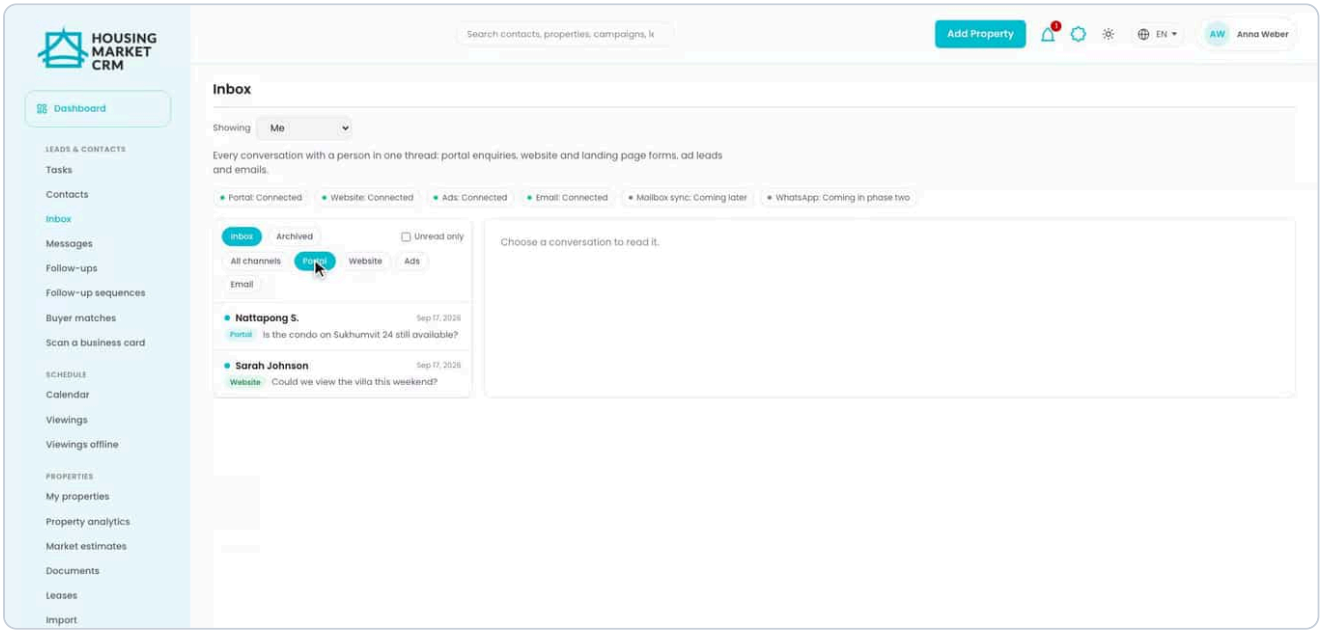


図 13.4 · 画面収録日 2026年9月17日

5 問い合わせを開く。

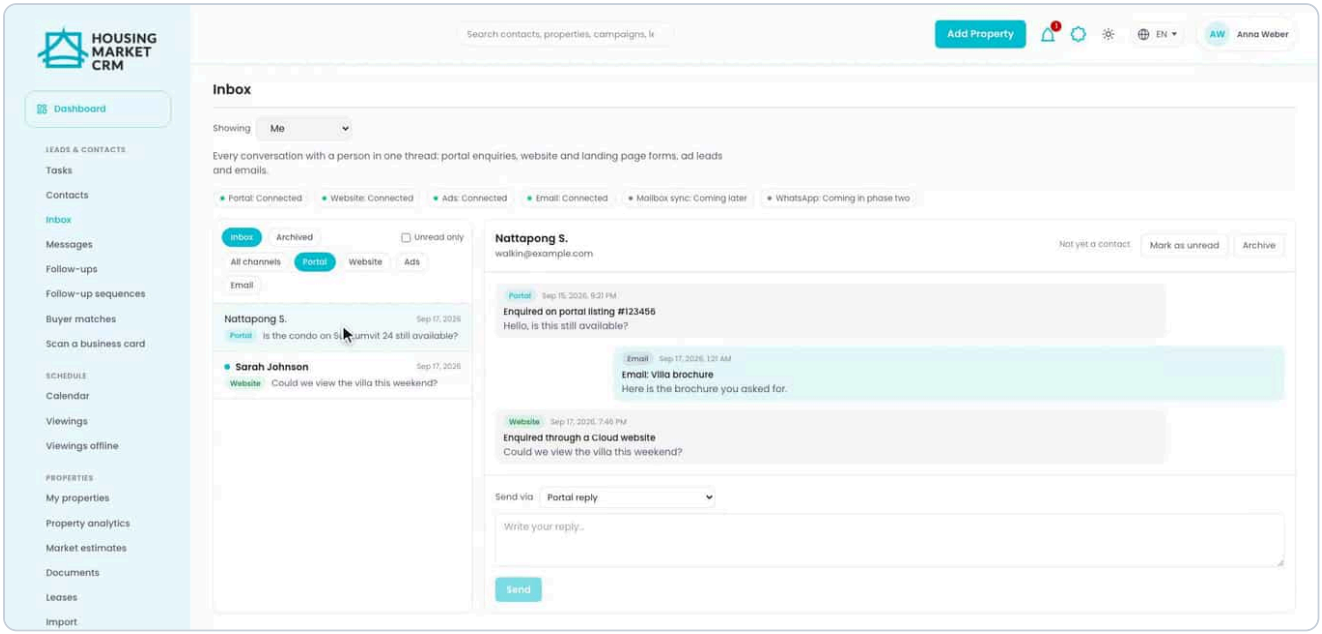


図 13.5 · 画面収録日 2026年9月17日

6 送信方法を選択 — Portal reply か Email。

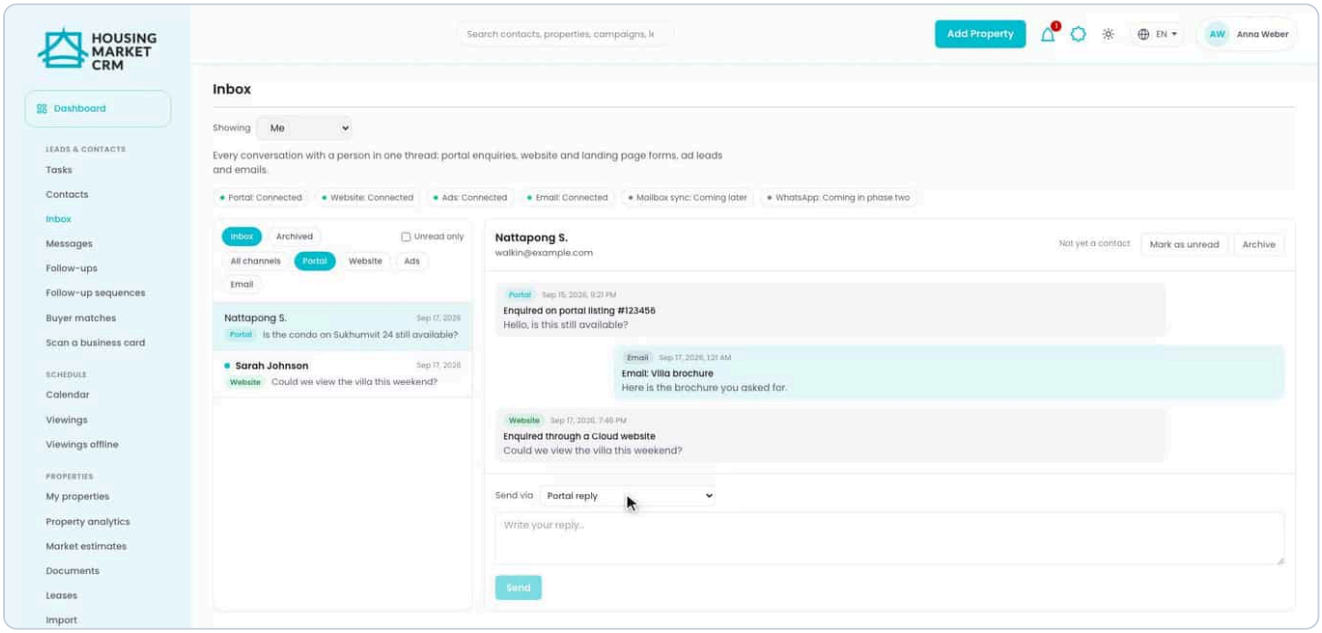


図 13.6 · 画面収録日 2026年9月17日

7 返信を入力。

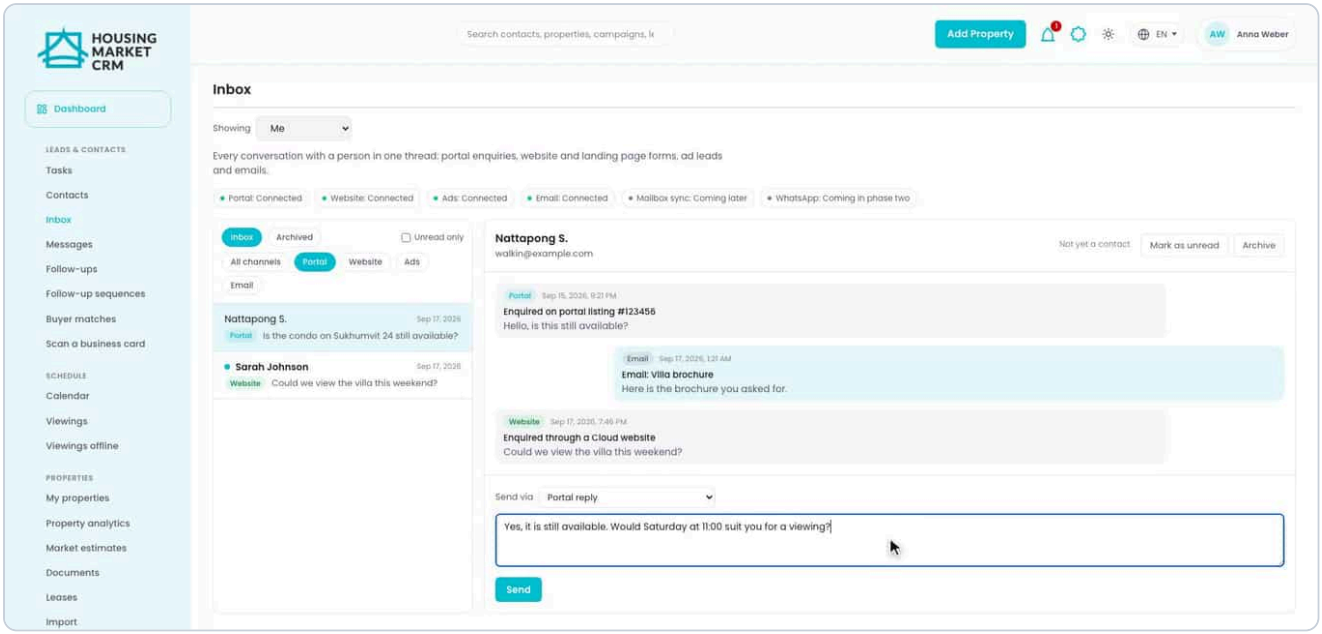


図 13.7 · 画面収録日 2026年9月17日

8 Send（送信）をクリック。

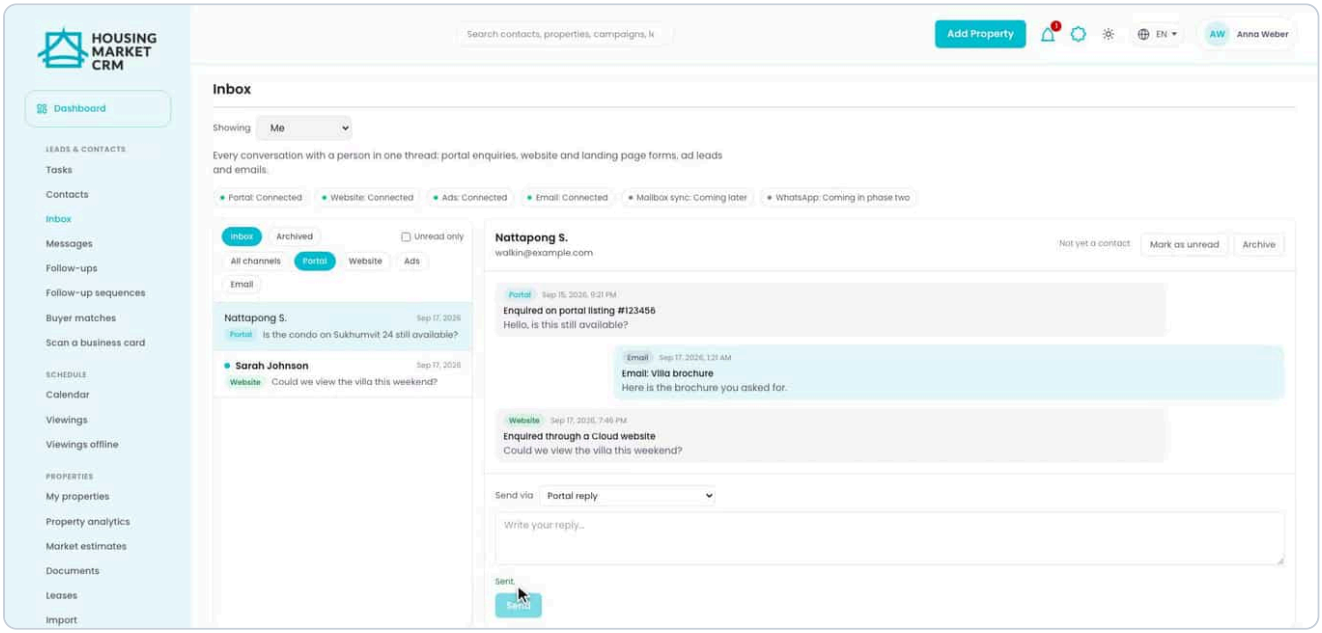


図 13.8 · 画面収録日 2026年9月17日

9 返信がスレッドに追加され、購入希望者に届きます。

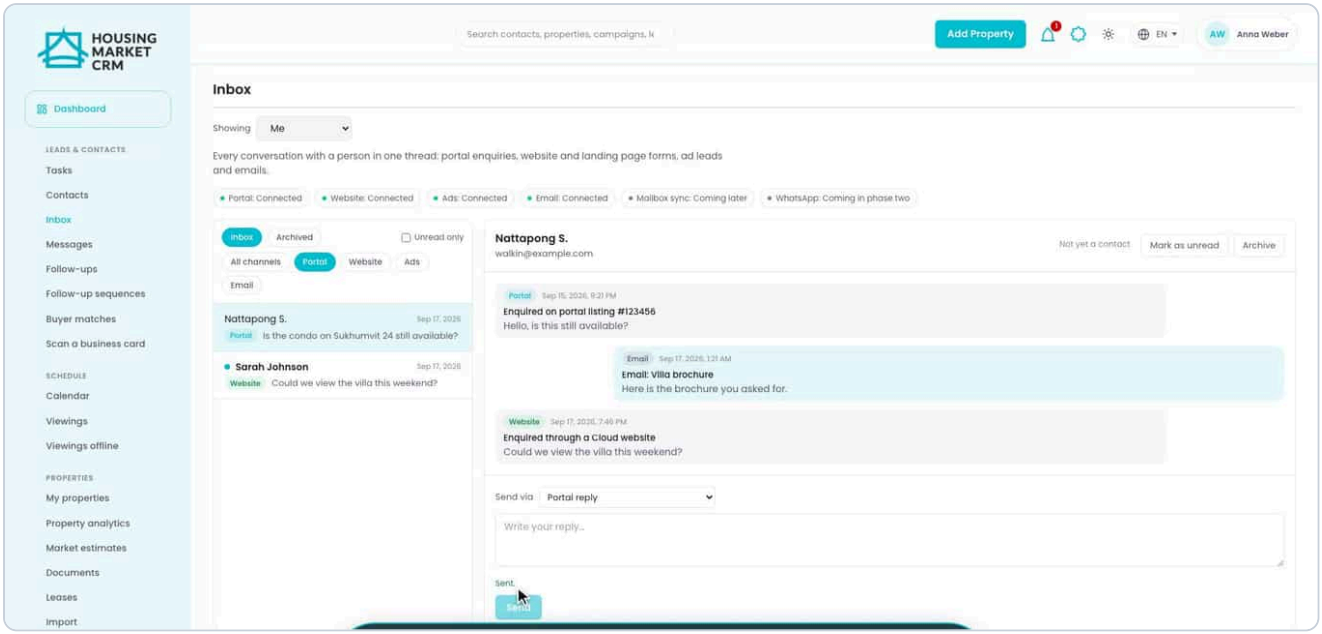


図 13.9 · 画面収録日 2026年9月17日

知っておきたいこと

注 はい。受信トレイは相手ごとに一つのスレッドにまとめ、連絡先ごとにこれまでのやり取りをすべて記録したタイムラインがあります。どのプランでも使えます。

ヘルプセンター： 買主とのやり取りを追跡できますか？

関連するヘルプセンター記事

WhatsApp テンプレートはどう使いますか？ faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/how-do-whatsapp-templates-work

14 第14章

購入希望者を確認する

すべてのプラン | エージェント向け | 動画を見る

概要

Pro では、あなたの物件が公開されると、CRM が条件に合う連絡先を見つけて知らせます。その人たちが条件に合う物件を希望していたことをあなたが確認すれば、一度の操作でその人たちに物件を送れます。

通常の検索は購入希望者から出発し、その人に合う物件を探します。逆マッチングはその逆で、物件から出発して、あなたのリストの中からその物件を求めている購入希望者を見つけます。Pro の機能です。

- 購入希望者が探している条件（市場、売買か賃貸か、物件種別、寝室数、浴室数、市区町村、予算）を、その人のリードに記録します。
- あなたの物件がポータルで公開されると、CRM がその条件と照合し、一致する人がいることを通知します。
- 左メニューの「マッチする買い手」を開きます。一致する人がいる公開中の物件ごとに、一致する連絡先の人数が表示されます。物件を開くと、誰がどの条件で一致したかを確認できます。
- 「これらの買い手から、希望に合う物件を送ってほしいと頼まれています。」にチェックを入れ、「条件に合う顧客 ○ 人に送信」を選択します。

この確認は送信のたびに必要です。チェックボックスは毎回オフの状態で始まり、記憶されることはありません。チェックを入れるまで送信ボタンは使えず、あなたの確認は送信と一緒に記録されます。

ドイツ、スペイン、キプロスのポータルからの買い手

ドイツ、スペイン、キプロスのポータルから問い合わせた買い手は、その人の同意を記録して初めて対象になります。物件自体がこれらのポータルに掲載されている場合は、すべての買い手に同じことが当てはまります。それまでは、その買い手は「同意の記録が必要」と表示され、送信から除外されます。

- 買い手のリードを開き、「メールでの条件に合う物件」を探します。
- 「この買い手は条件に合う物件をメールで受け取ることに同意しました」にチェックを入れます。
- 「どのように同意しましたか？」に、同意の方法（例：「10月3日にメールで依頼」）を入力し、「同意を記録」を選択します。

日付、あなたのメモ、記録した人は、その連絡先に保存されます。「同意を削除」を選ぶと、同意は再び取り消されます。

除外される人と、買い手がこのメールを止める方法

買い手があなたのアカウントからこのメールを受け取るのは、どの7日間でも最大3通です。すでに3通受け取った買い手は「週の上限に達しました」と表示され、その回は除外されます。

一致した購入希望者のうちメールを送れない人（リードに連絡先がない、連絡先にメールアドレスがない、あなたからのメールの配信を停止している、不達・苦情・配信停止によってアドレスが配信停止になっている、同意の記録が必要、または週の上限に達している）は、表示した人数より少ない人に黙って送るのではなく、画面に名前と理由が表示されます。

メールはポータル経由であなたの名前で送信され、返信はあなた自身のメールアドレスに直接届きます。本文に配信停止リンクはありません。代わりに、買い手のメールアプリが独自のワンクリック配信停止オプションを表示し、フッターではそれを使うか、メールに返信するよう買い手に案内します。配信停止すると、あなたからだけでなく、すべてのエージェントからそのアドレスへのメールが止まります。

「マッチする買い手」はどのプランでもメニューにあります。Free では、一覧の代わりに機能の説明と Pro の案内が表示されます。

物件は、ポータルで承認された時点で公開中として扱われます。ポータルで追加した物件でも、CRM から公開した物件でも同じです。

ヘルプセンターより： **逆マッチングはどのような仕組みですか？**

手順

1. Housing Market CRM のアカウントを開きます。

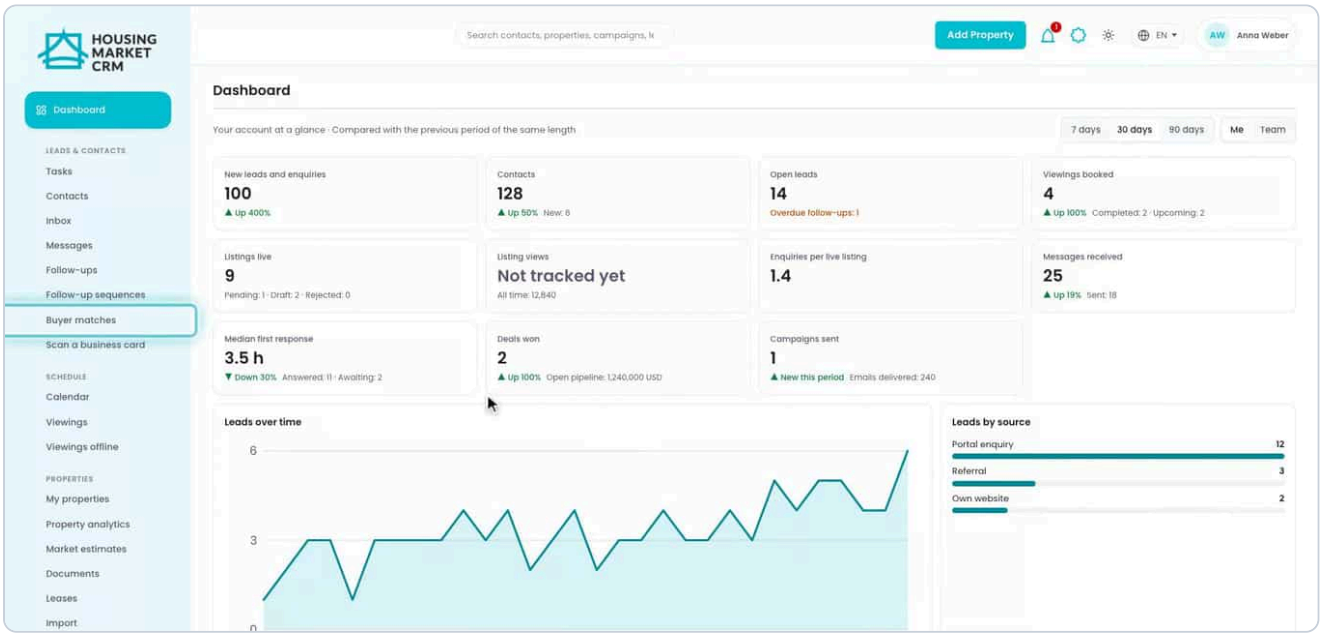


図 14.1 · 画面収録日 2026年9月17日

2 左メニューの Buyer matches をクリック。

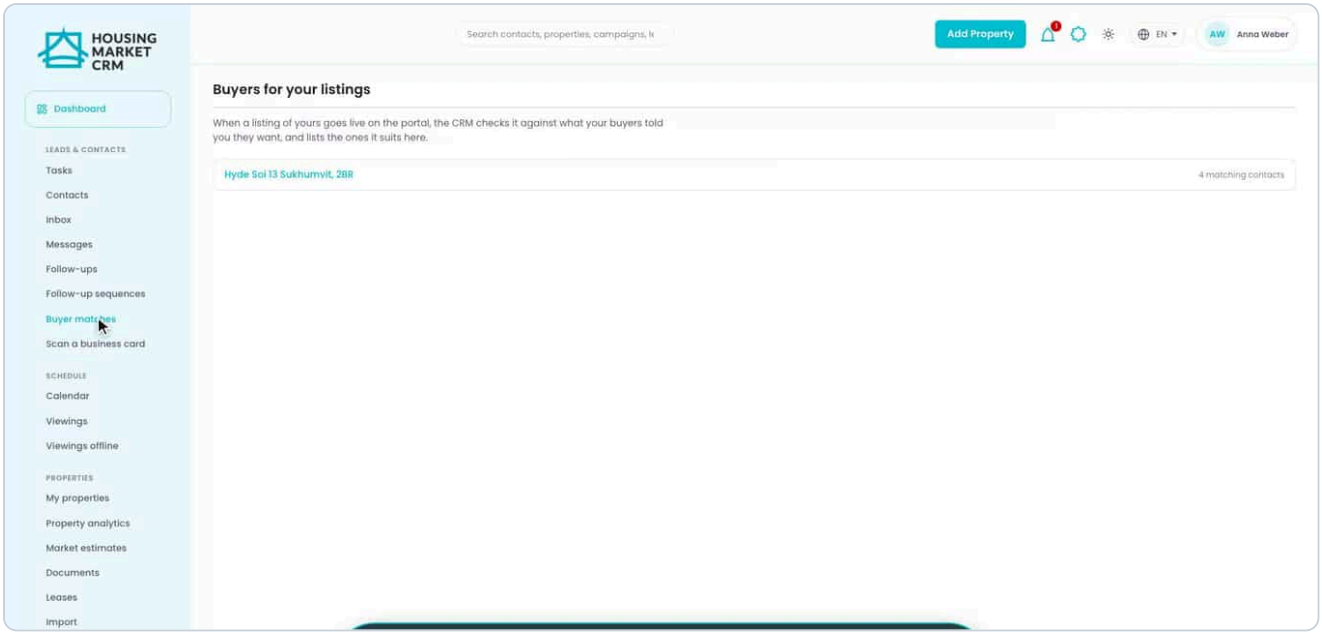


図 14.2 · 画面収録日 2026年9月17日

3 公開中の各物件に、マッチする連絡先の件数が表示されます。

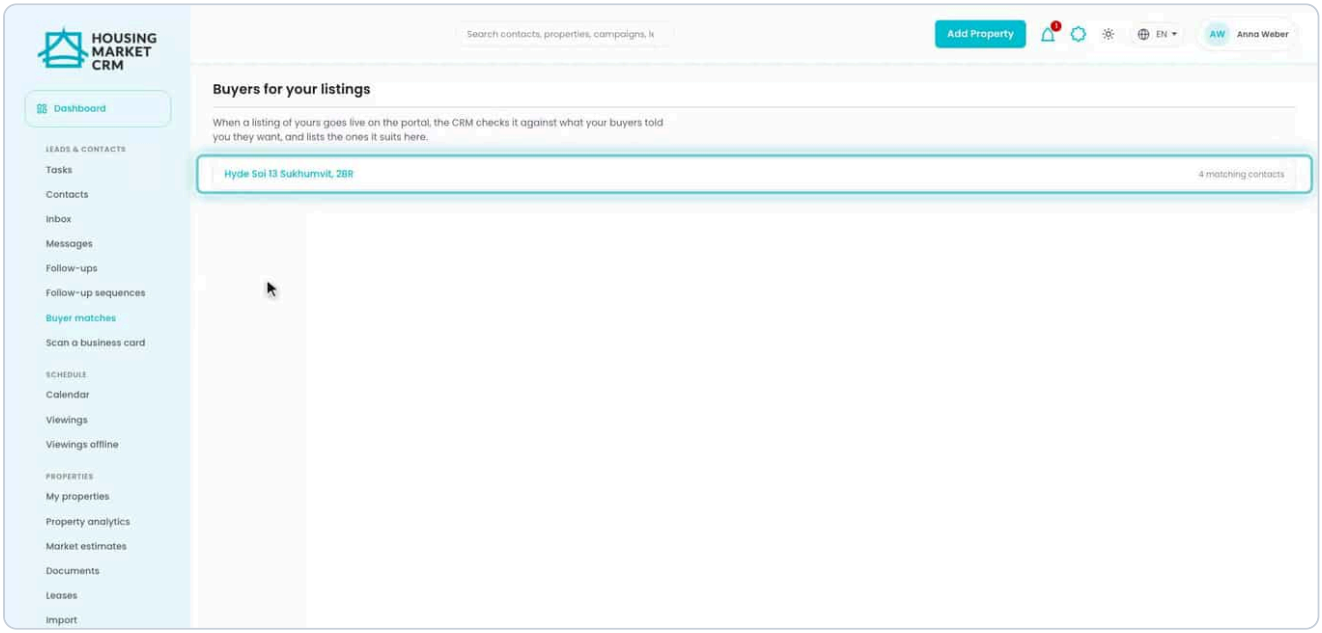


図 14.3 · 画面収録日 2026年9月17日

4 物件を開いて、マッチした購入希望者を確認。

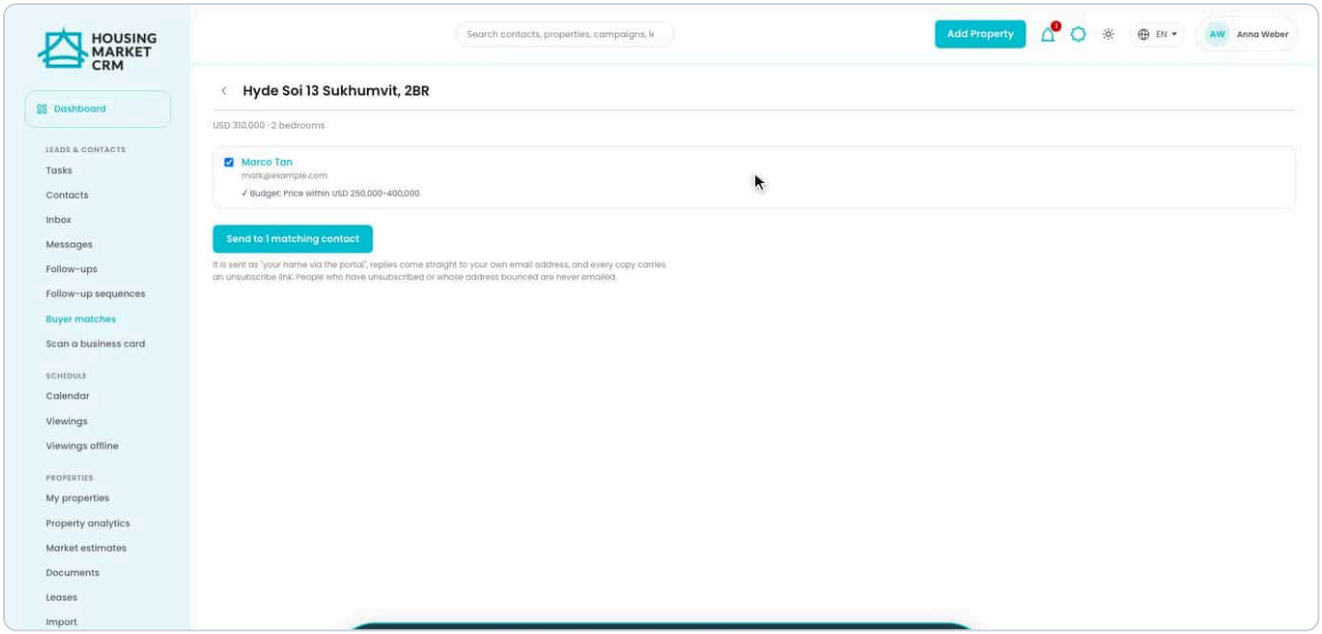


図 14.4 · 画面収録日 2026年9月17日

5 マッチはリードの購入希望条件から判定されます。

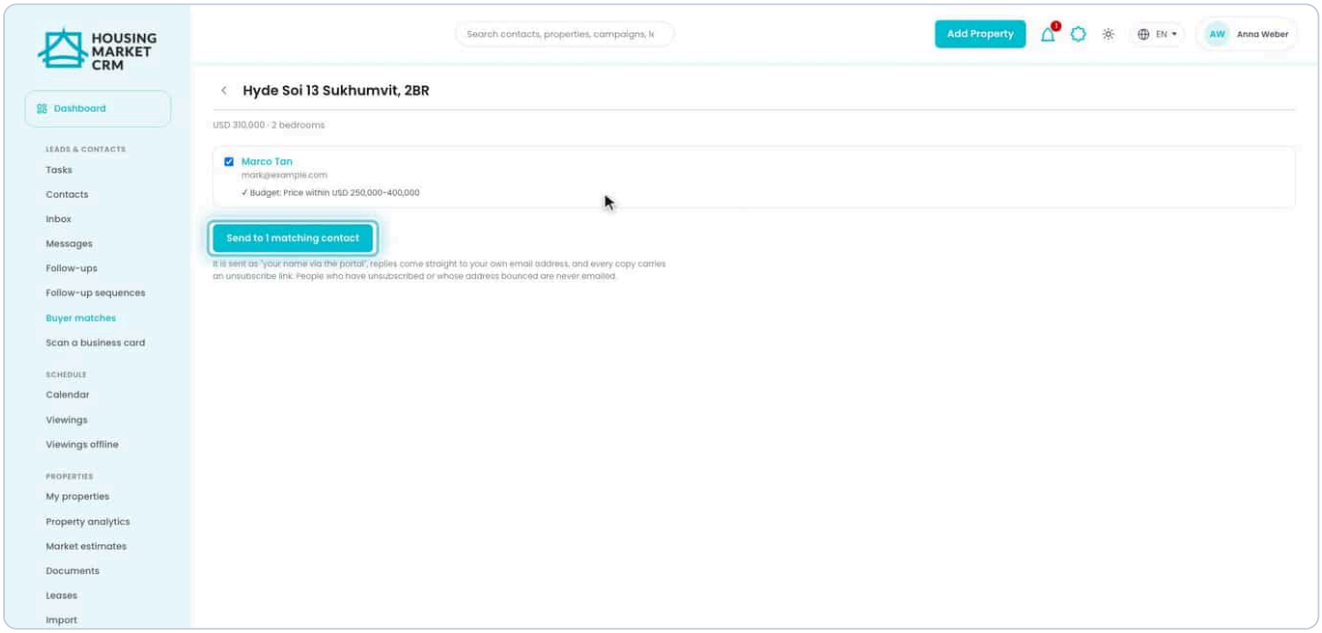


図 14.5 · 画面収録日 2026年9月17日

6 Send to をクリックして物件を送信。

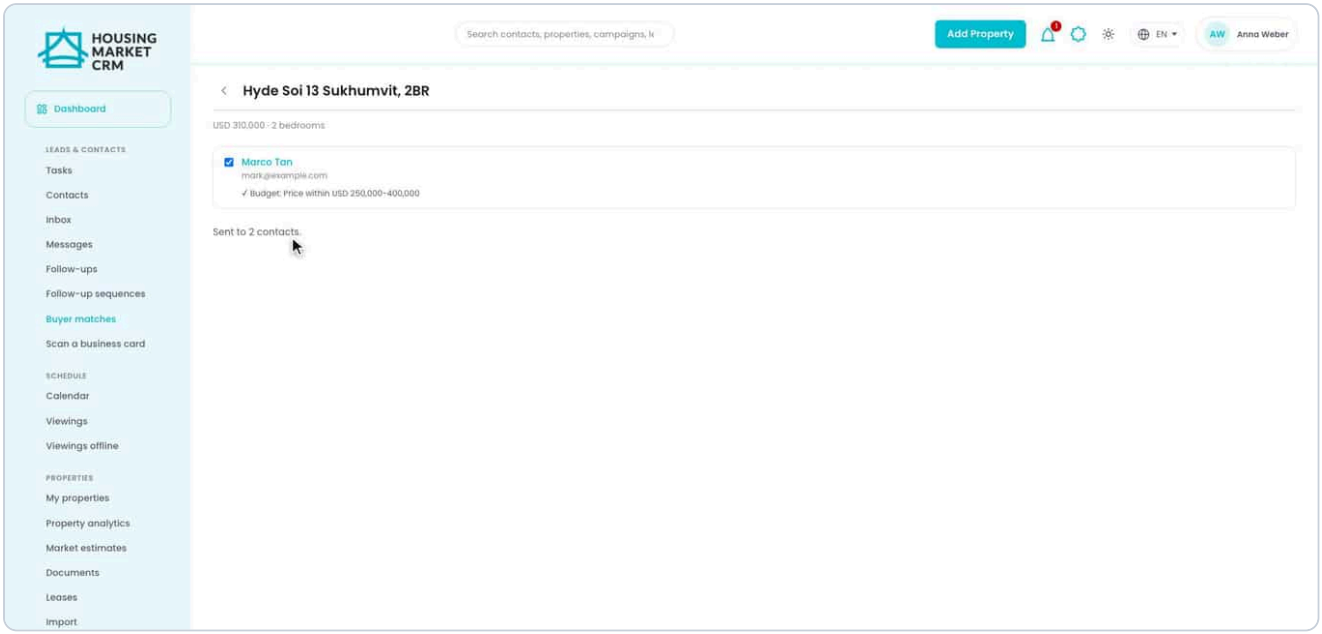


図 14.6 · 画面収録日 2026年9月17日

7 購入希望者が誰よりも早く物件を知ります。

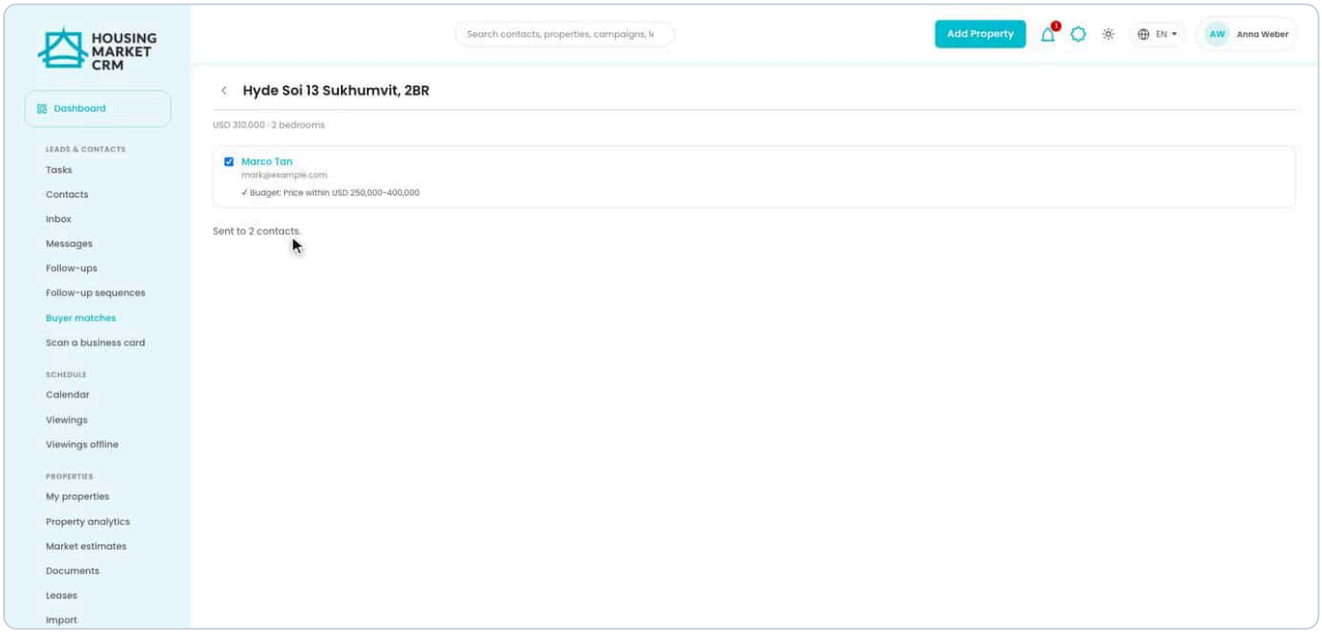


図 14.7 · 画面収録日 2026年9月17日

関連するヘルプセンター記事

リードが閲覧している物件を確認できますか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/can-i-see-which-listings-a-lead-has-been-browsing

15 第15章

リードスコアリング

Pro と Business | エージェント向け | 動画を見る

概要

Pro では、ボード上のすべてのリードにスコアが付き、開くと内訳が表示されます。どのシグナルがスコアを上げ、どれが抑え、どれが測定できなかったかがわかります。

リードスコアリングは、リードボード上のすべてのカードにスコアを付け、ボードをその順に並べます。そのため、最も動きそうな購入希望者が最初に目に入ります。Pro の機能です。

スコアは、リードとあなたが実際に行ったことから算出され、内訳を開くとそのシグナルがすべて表示されます。

- リードにどれだけ早く返信したか
- 購入希望者があなたのメッセージにどれだけ反応しているか
- リードに最後に動きがあったのはいつか
- リードがパイプラインのどのステージまで進んだか
- わかる場合は、購入希望者がポータル上でどのように行動したか

測定できないシグナルは、リードに不利に数えるのではなく除外され、内訳には全体像のどれだけが得られたかが示されます。大半のシグナルに基づくスコアにはその旨が表示されるため、一つのシグナルだけによる高い数値が、すべてのシグナルによる高い数値として示されることはありません。

重み付けは学習済みモデルではなく、住宅仲介についての明示された判断に基づいています。だからこそ内訳があります。数値そのものではなく、個々の理由に対して異議を唱えられるのです。無料プランではボードはこれまでどおり動作し、スコアはロックされた Pro の機能として表示されます。

ヘルプセンターより： **リードスコアリングはどのような仕組みですか？**

手順

1 リードボードの Tasks を開きます。

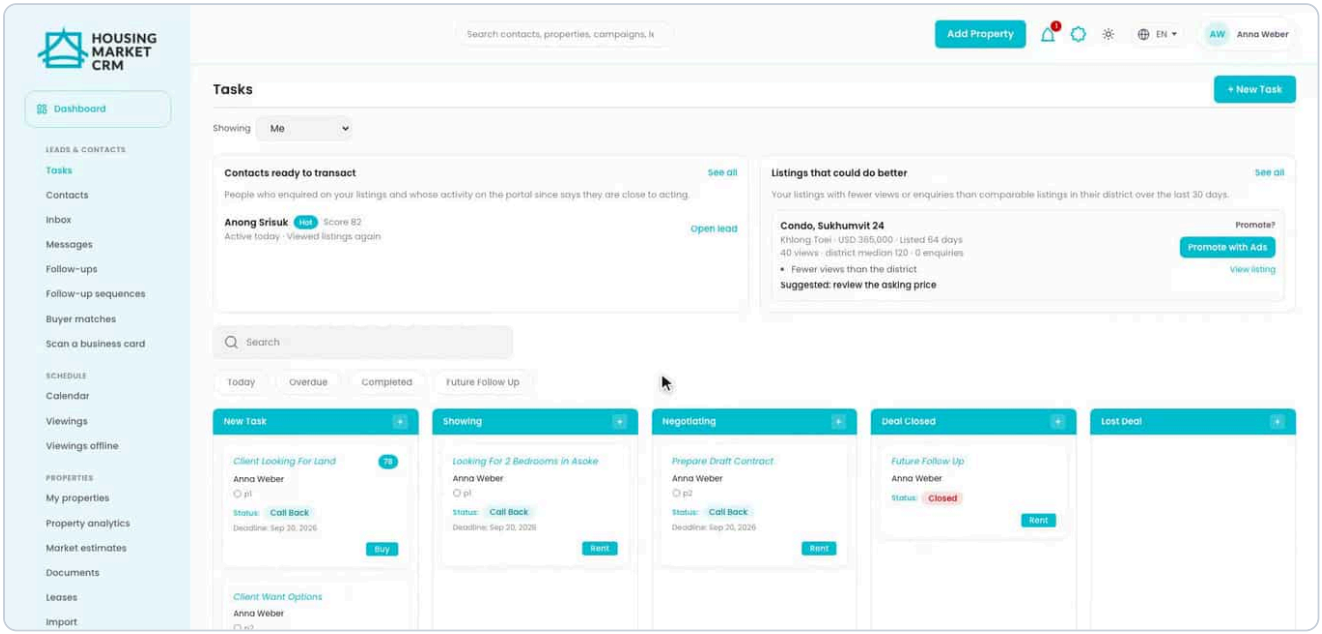


図 15.1 · 画面収録日 2026年9月17日

2 各リードに 0 〜 100 のスコアが表示されます。

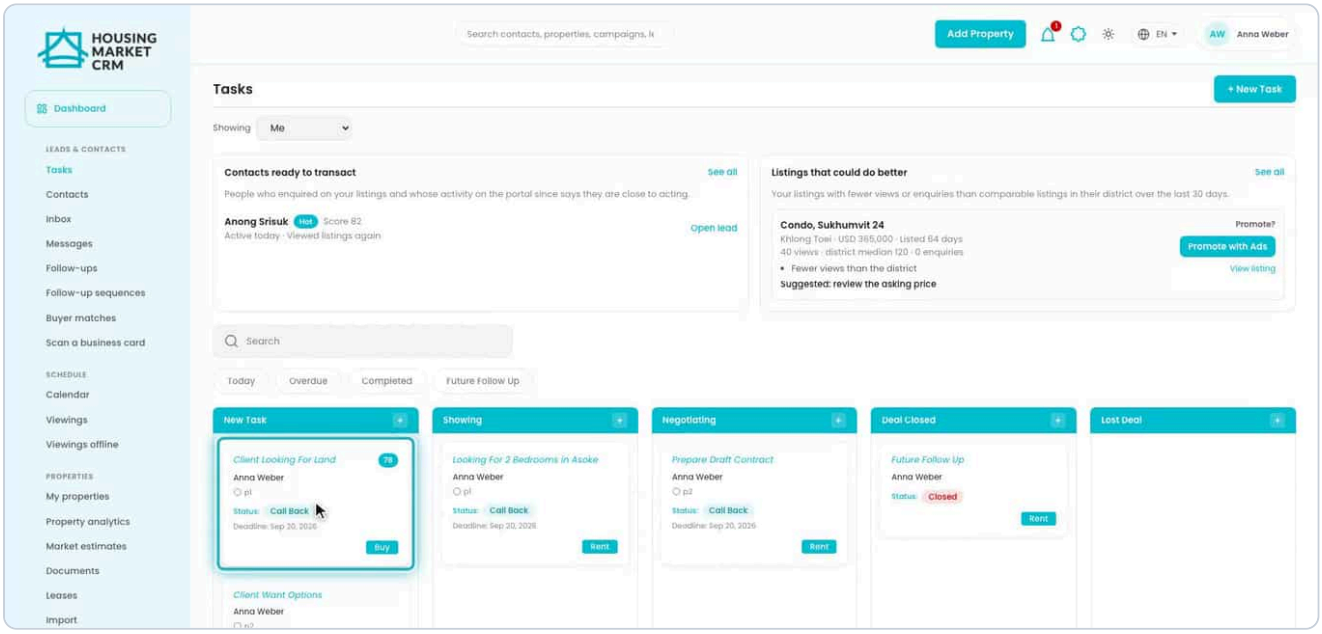


図 15.2 · 画面収録日 2026年9月17日

3 スコアをクリックして内訳を確認。

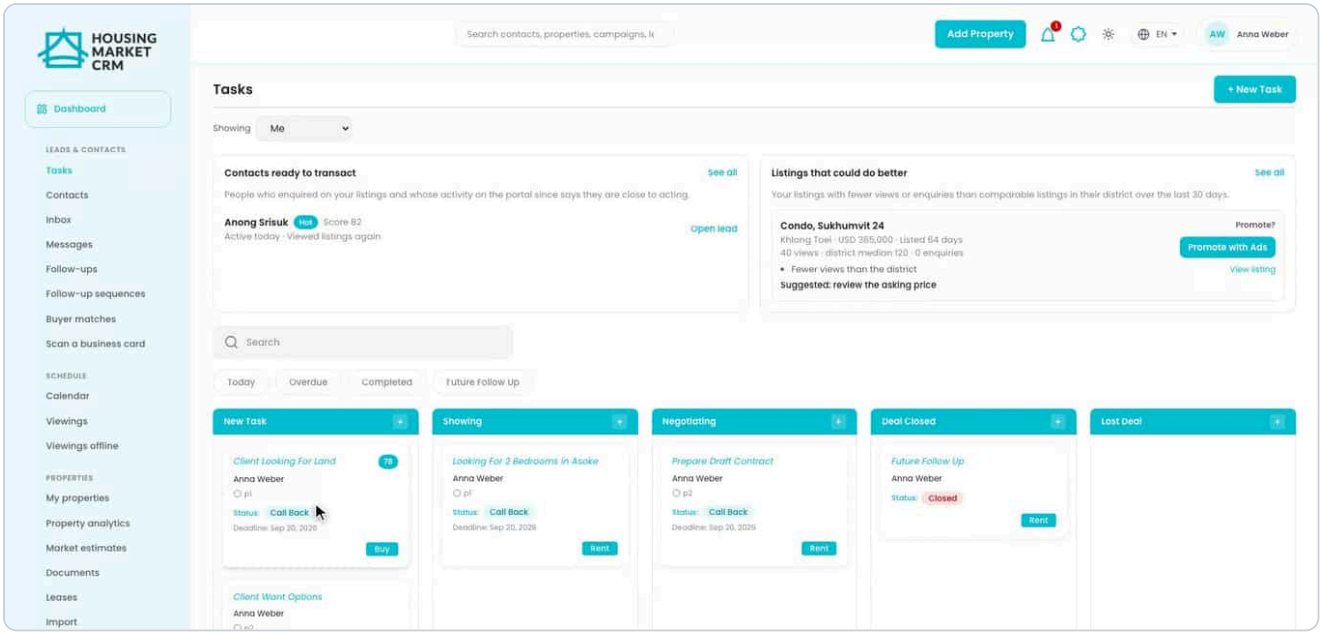


図 15.3 · 画面収録日 2026年9月17日

4 返信の速さ・関心度・直近の行動が反映されます。

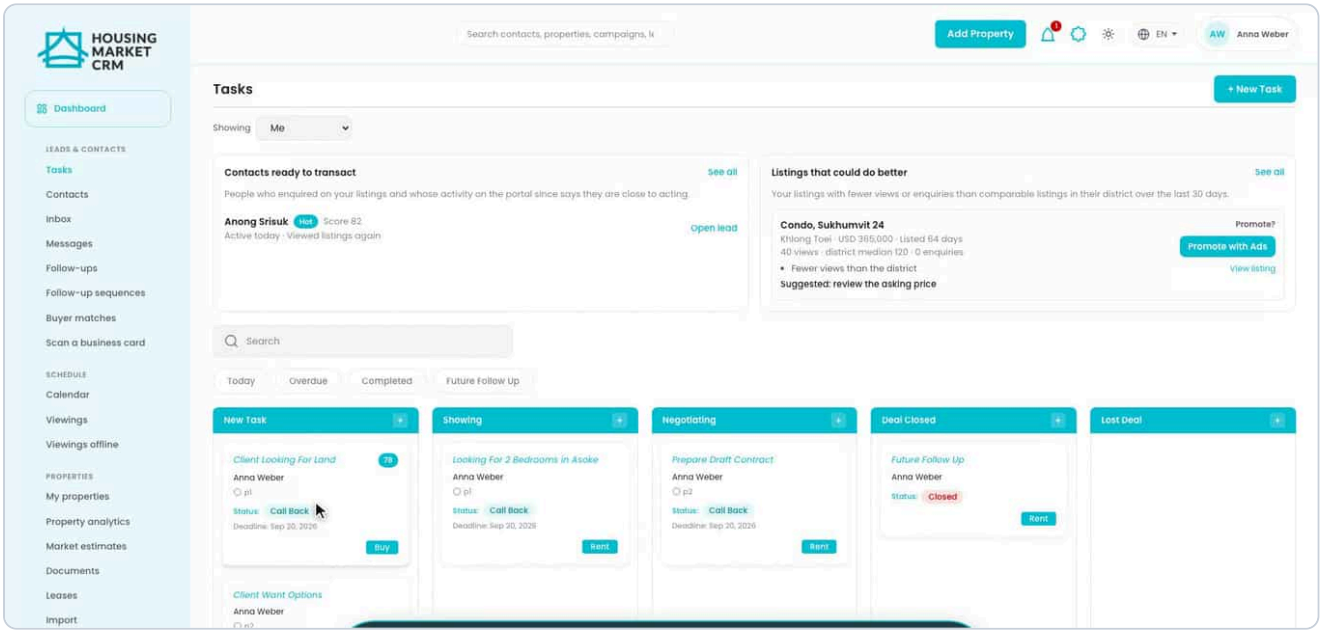


図 15.4 · 画面収録日 2026年9月17日

5 Contacts ready to transact に最も有望な相手が並びます。

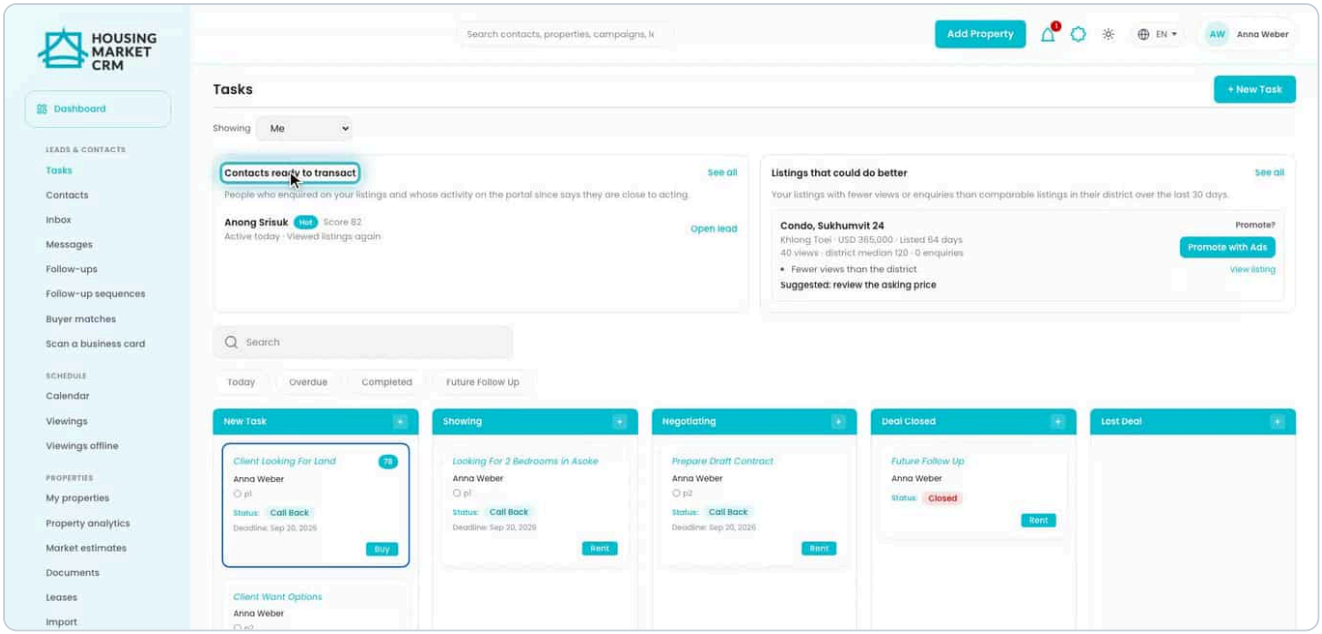


図 15.5 · 画面収録日 2026年9月17日

6 時間がないときはスコアの高い順に電話。

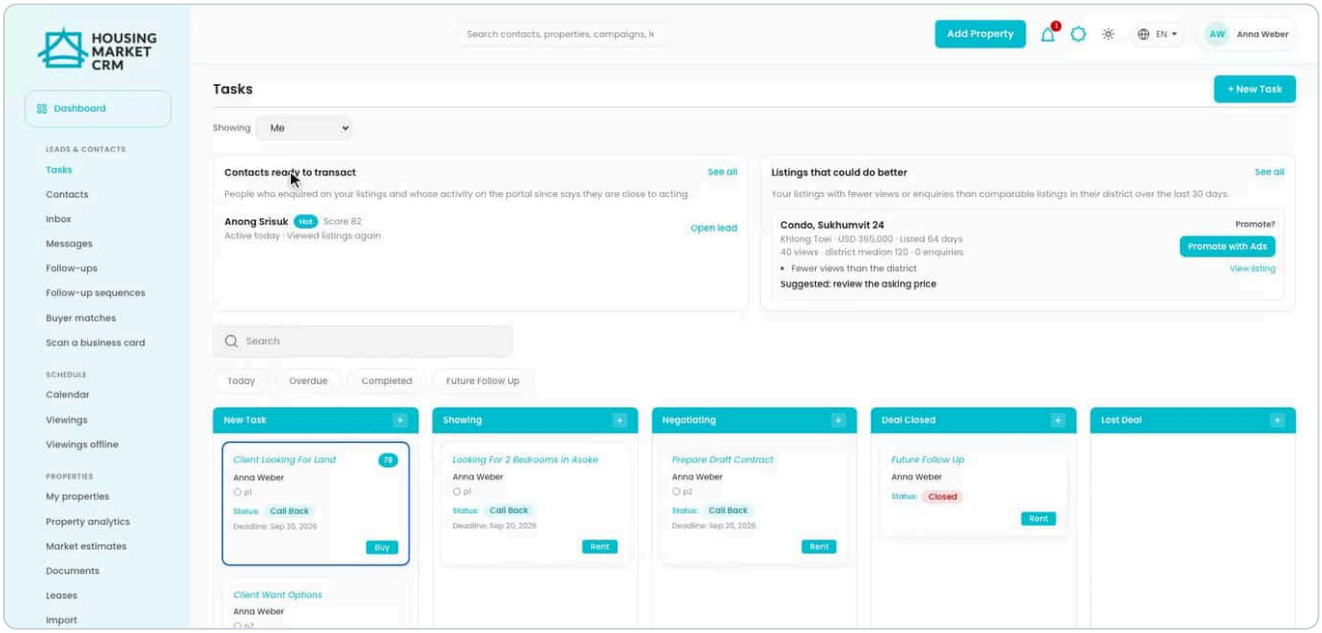


図 15.6 · 画面収録日 2026年9月17日

関連するヘルプセンター記事

リードが閲覧している物件を確認できますか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/can-i-see-which-listings-a-lead-has-been-browsing

16 第16章

リバースマッチング

Pro と Business | エージェント向け | 動画を見る

概要

Pro では、あなたの物件が公開されると、CRM が条件に合う連絡先を見つけて知らせます。その人たちが条件に合う物件を希望していたことをあなたが確認すれば、一度の操作でその人たちに物件を送れます。

通常の検索は購入希望者から出発し、その人に合う物件を探します。逆マッチングはその逆で、物件から出発して、あなたのリストの中からその物件を求めている購入希望者を見つけます。Pro の機能です。

- 購入希望者が探している条件（市場、売買か賃貸か、物件種別、寝室数、浴室数、市区町村、予算）を、その人のリードに記録します。
- あなたの物件がポータルで公開されると、CRM がその条件と照合し、一致する人がいることを通知します。
- 左メニューの「マッチする買い手」を開きます。一致する人がいる公開中の物件ごとに、一致する連絡先の人数が表示されます。物件を開くと、誰がどの条件で一致したかを確認できます。
- 「これらの買い手から、希望に合う物件を送ってほしいと頼まれています。」にチェックを入れ、「条件に合う顧客 ○ 人に送信」を選択します。

この確認は送信のたびに必要です。チェックボックスは毎回オフの状態で始まり、記憶されることはありません。チェックを入れるまで送信ボタンは使えず、あなたの確認は送信と一緒に記録されます。

ドイツ、スペイン、キプロスのポータルからの買い手

ドイツ、スペイン、キプロスのポータルから問い合わせた買い手は、その人の同意を記録して初めて対象になります。物件自体がこれらのポータルに掲載されている場合は、すべての買い手に同じことが当てはまります。それまでは、その買い手は「同意の記録が必要」と表示され、送信から除外されます。

- 買い手のリードを開き、「メールでの条件に合う物件」を探します。
- 「この買い手は条件に合う物件をメールで受け取ることに同意しました」にチェックを入れます。
- 「どのように同意しましたか？」に、同意の方法（例：「10月3日にメールで依頼」）を入力し、「同意を記録」を選択します。

日付、あなたのメモ、記録した人は、その連絡先に保存されます。「同意を削除」を選ぶと、同意は再び取り消されます。

除外される人と、買い手がこのメールを止める方法

買い手があなたのアカウントからこのメールを受け取るのは、どの7日間でも最大3通です。すでに3通受け取った買い手は「週の上限に達しました」と表示され、その回は除外されます。

一致した購入希望者のうちメールを送れない人（リードに連絡先がない、連絡先にメールアドレスがない、あなたからのメールの配信を停止している、不達・苦情・配信停止によってアドレスが配信停止になっている、同意の記録が必要、または週の上限に達している）は、表示した人数より少ない人に黙って送るのではなく、画面に名前と理由が表示されます。

メールはポータル経由であなたの名前で送信され、返信はあなた自身のメールアドレスに直接届きます。本文に配信停止リンクはありません。代わりに、買い手のメールアプリが独自のワンクリック配信停止オプションを表示し、フッターではそれを使うか、メールに返信するよう買い手に案内します。配信停止すると、あなたからだけでなく、すべてのエージェントからそのアドレスへのメールが止まります。

「マッチする買い手」はどのプランでもメニューにあります。Free では、一覧の代わりに機能の説明と Pro の案内が表示されます。

物件は、ポータルで承認された時点で公開中として扱われます。ポータルで追加した物件でも、CRM から公開した物件でも同じです。

ヘルプセンターより： **逆マッチングはどのような仕組みですか？**

手順

1 買主のリードを開きます。

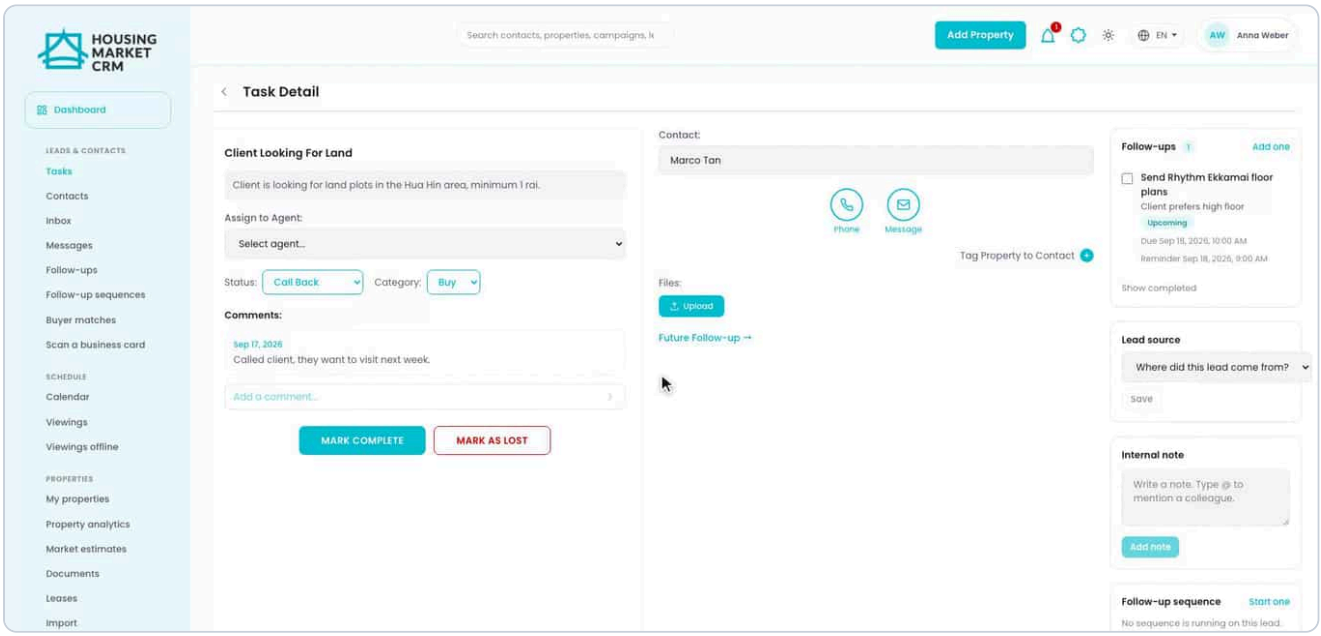


図 16.1 · 画面収録日 2026年9月17日

2 Buyer requirements を探します。

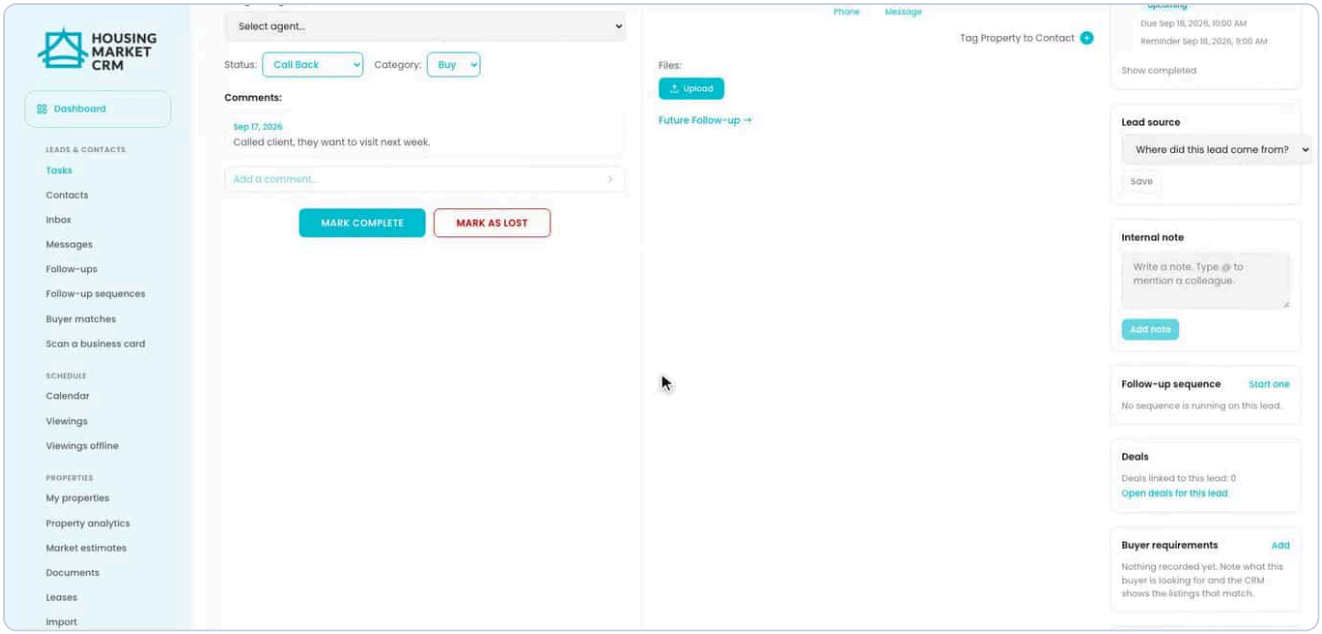


図 16.2 · 画面収録日 2026年9月17日

3 Add をクリック。

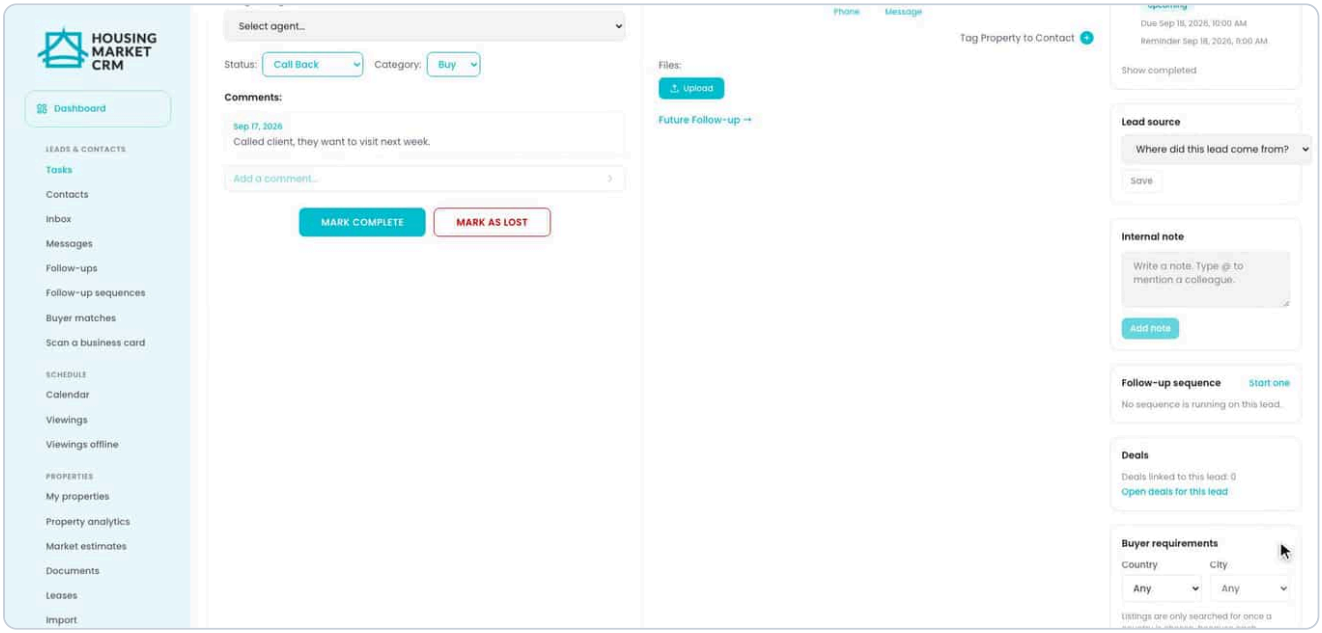


図 16.3 · 画面収録日 2026年9月17日

4 国、都市、予算、物件タイプ、売買か賃貸かを設定。

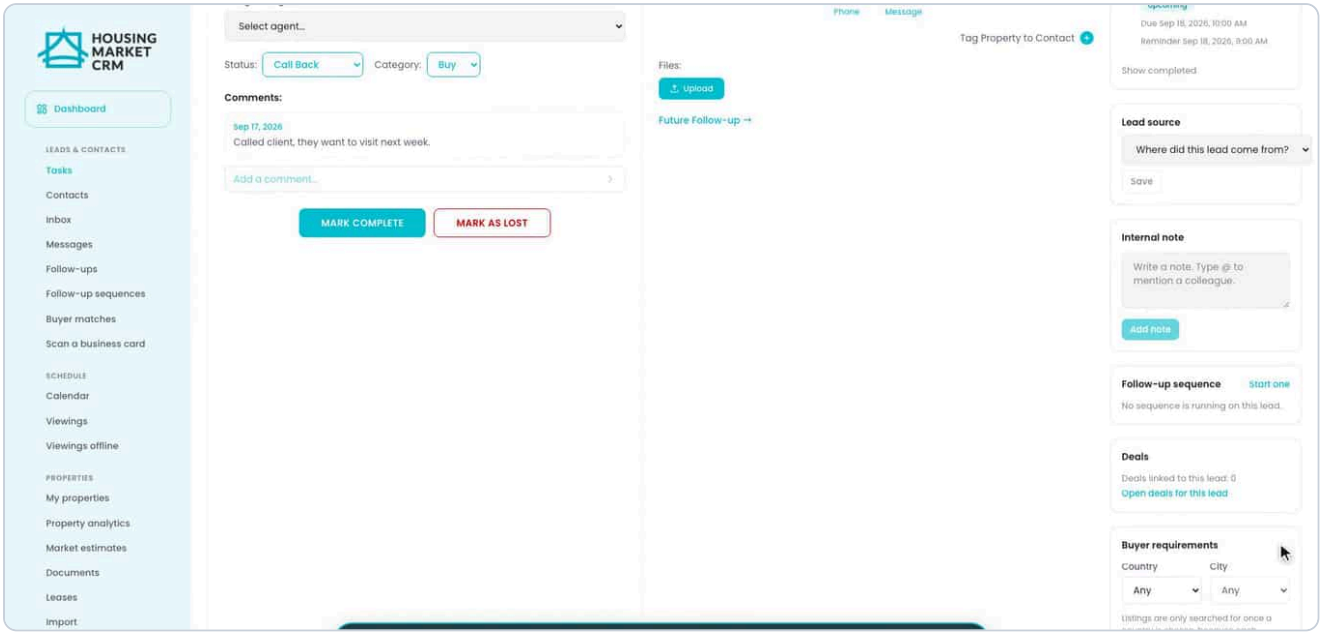


図 16.4 · 画面収録日 2026年9月17日

5 下限を入力し 上限予算も入力。

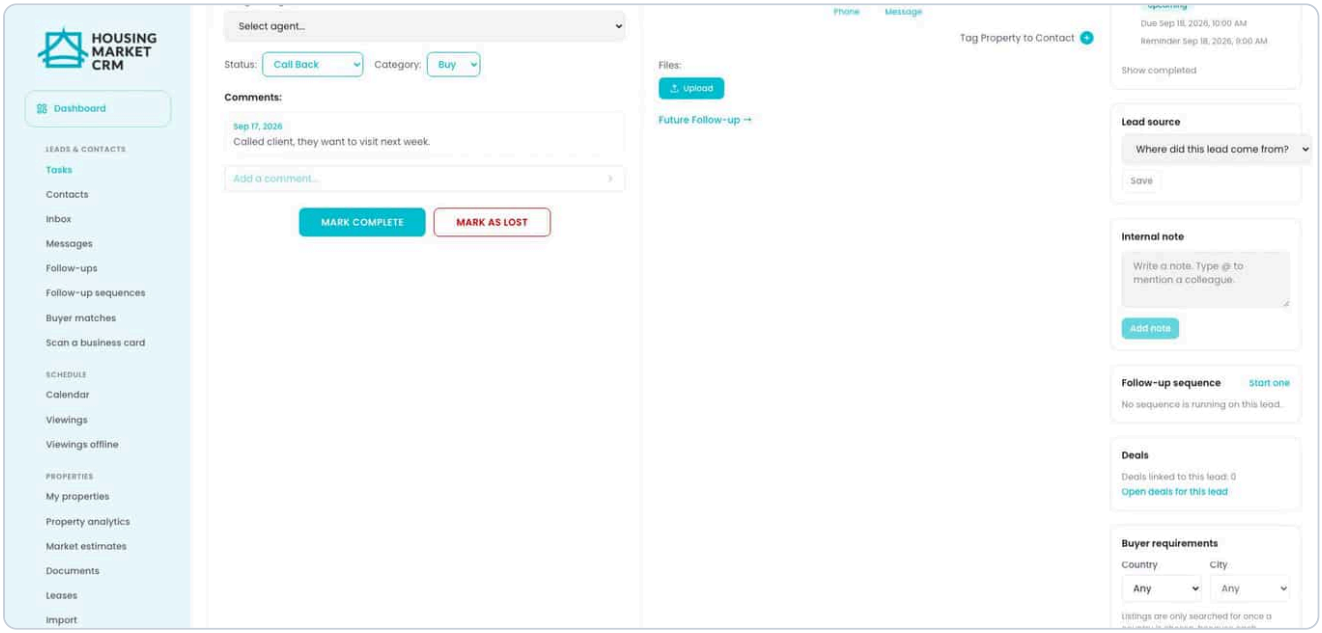


図 16.5 · 画面収録日 2026年9月17日

6 希望条件を保存します。

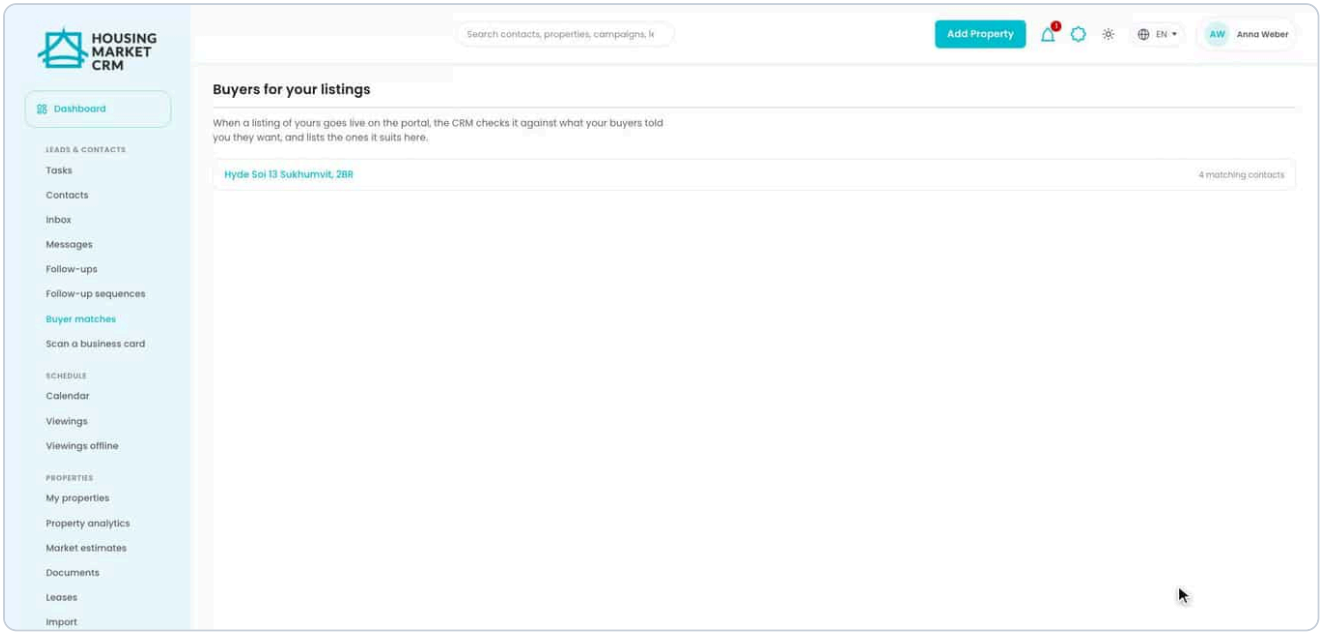


図 16.6 · 画面収録日 2026年9月17日

7 条件に合う買主が Buyer matches に表示されます。

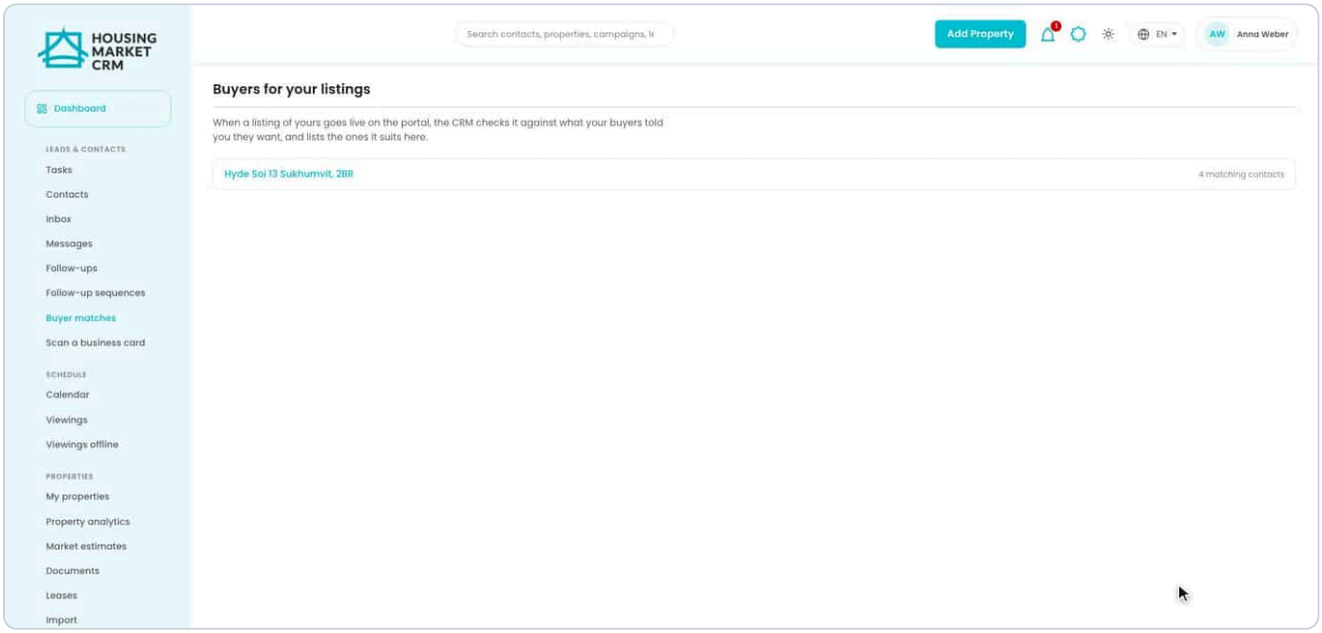


図 16.7 · 画面収録日 2026年9月17日

8 条件に合う物件が公開されると、この買主が表示されます。

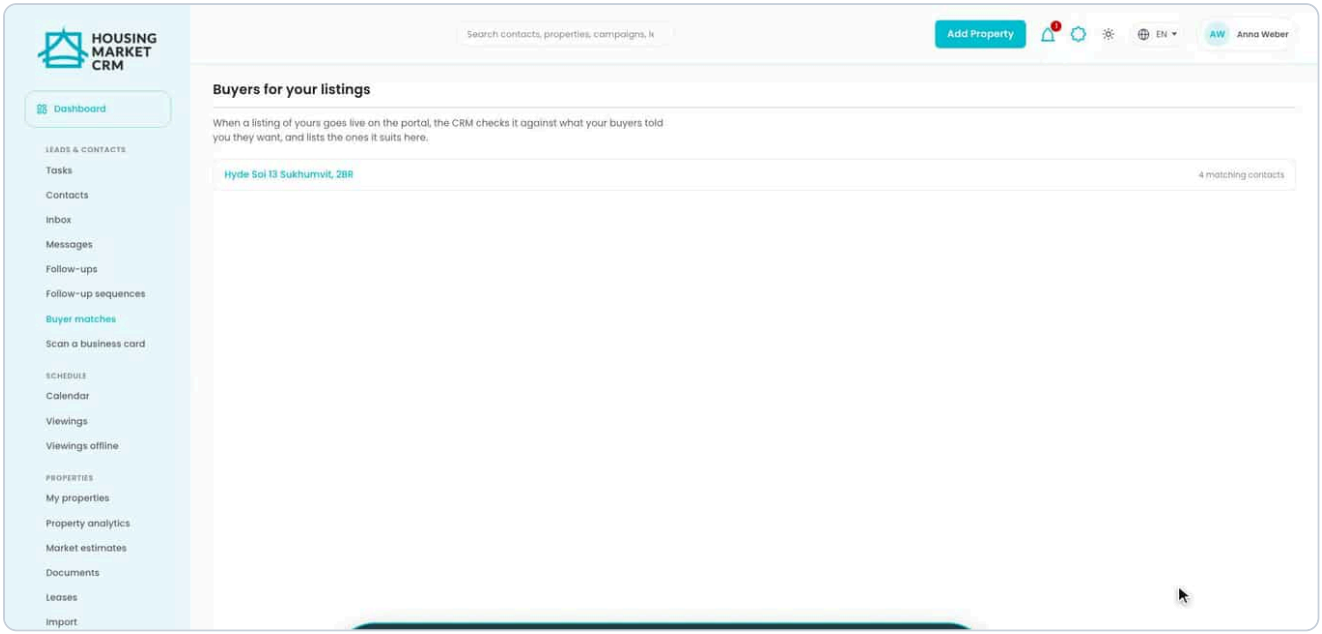


図 16.8 · 画面収録日 2026年9月17日

関連するヘルプセンター記事

すべての連絡先を管理できますか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/can-i-manage-all-my-contacts

17 第17章

フォローアップシーケンス

Pro と Business　エージェント向け　動画を見る

概要

Pro では、シーケンスは一度定義するフォローアップの段取りです。リードを登録すると、次の各ステップが期日になるとフォローアップの一覧に載ります。

フォローアップ単体は無料で、今後も無料です。リードに日付を設定すれば、CRM がリマインドします。シーケンスは、それを何度も繰り返してくれるテンプレートです。初日に電話、数日後に物件を送る、その翌週に様子を確認する、といった流れを一度定義し、登録したどのリードにも適用できます。シーケンスは Pro の機能です。

ステップの期日が来ると、それは一覧上の通常のフォローアップになり、ほかと同じく期限到来と期限切れの通知が届きます。シーケンス自体がメールやメッセージを送ることはありません。適切な日に次のステップが目の前にあるようにするもので、何ごとも記憶に頼らずに済みます。

シーケンスは、あなた自身の一覧にステップを載せるものです。動きの止まったリードに新しい物件を自動でメールするのはナーチャリングです。「ナーチャリングはどのような仕組みですか？」をご覧ください。

アカウントが Pro より下のプランになっても、実行中のシーケンスは引き続きステップを出すため、計画した作業が知らないうちに失われることはありません。新しいシーケンスの作成や新しいリードの登録には、再び Pro が必要です。

ヘルプセンターより： **フォローアップシーケンスとは何ですか？**

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

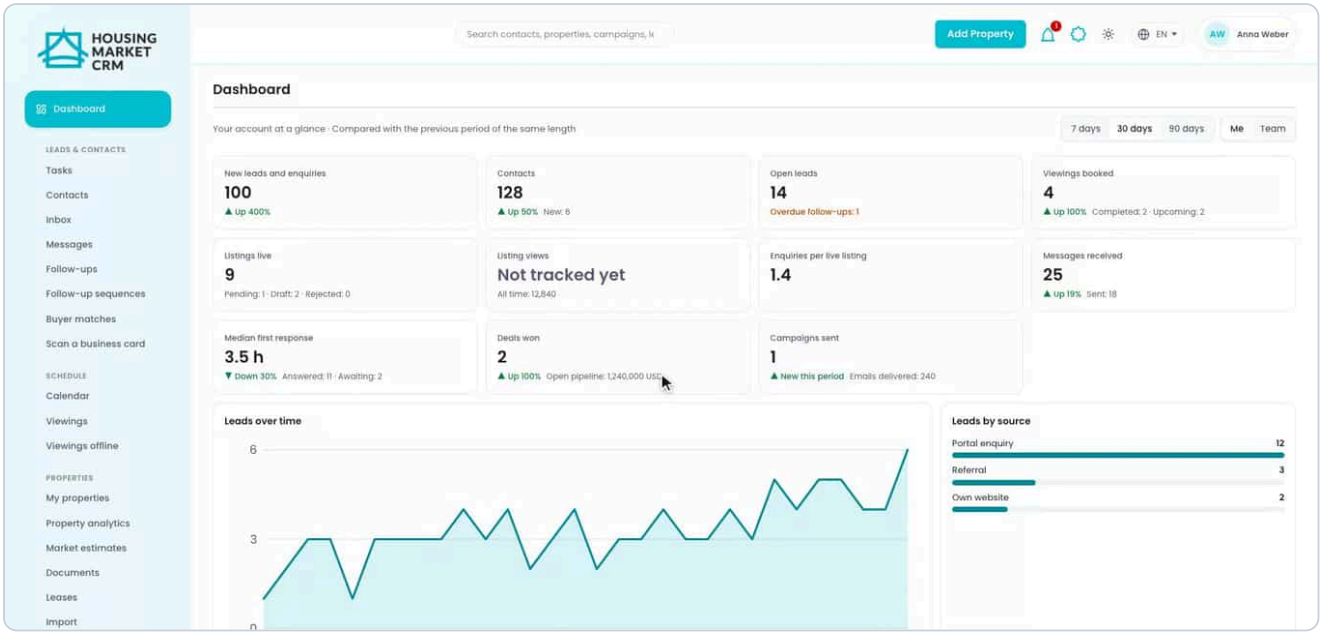


図 17.1 · 画面収録日 2026年9月17日

2 左メニューの Follow-up sequences をクリック。

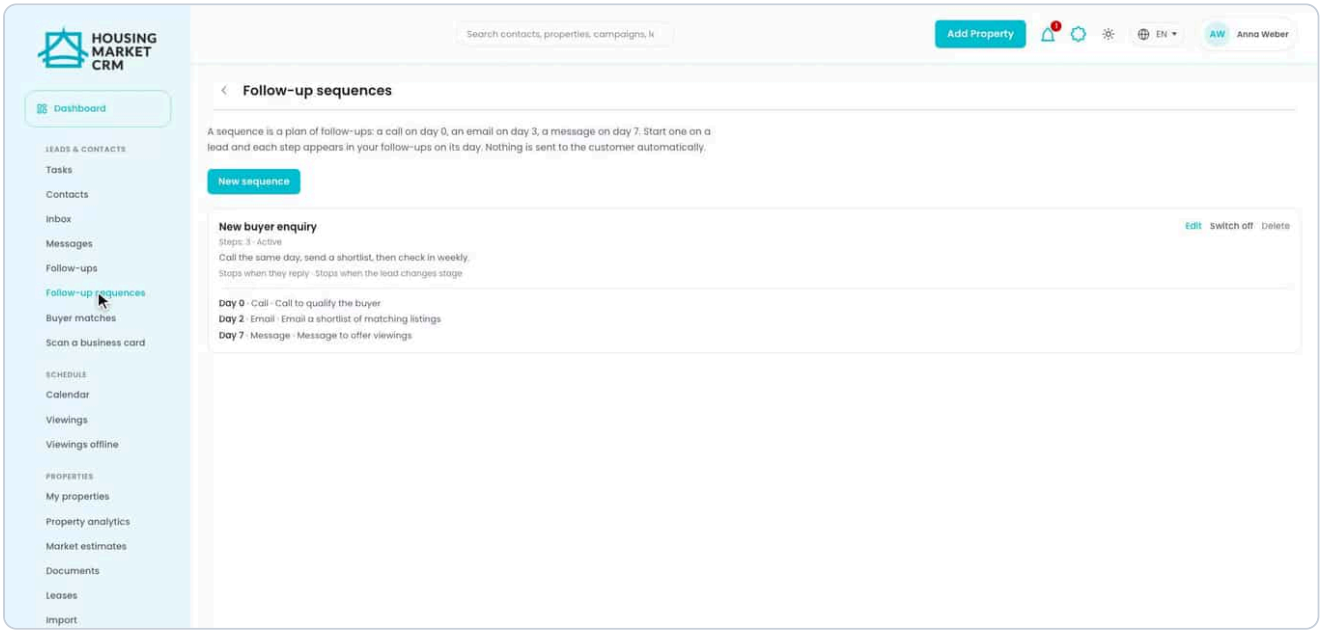


図 17.2 · 画面収録日 2026年9月17日

3 シーケンスは一連のフォローアップのステップです。

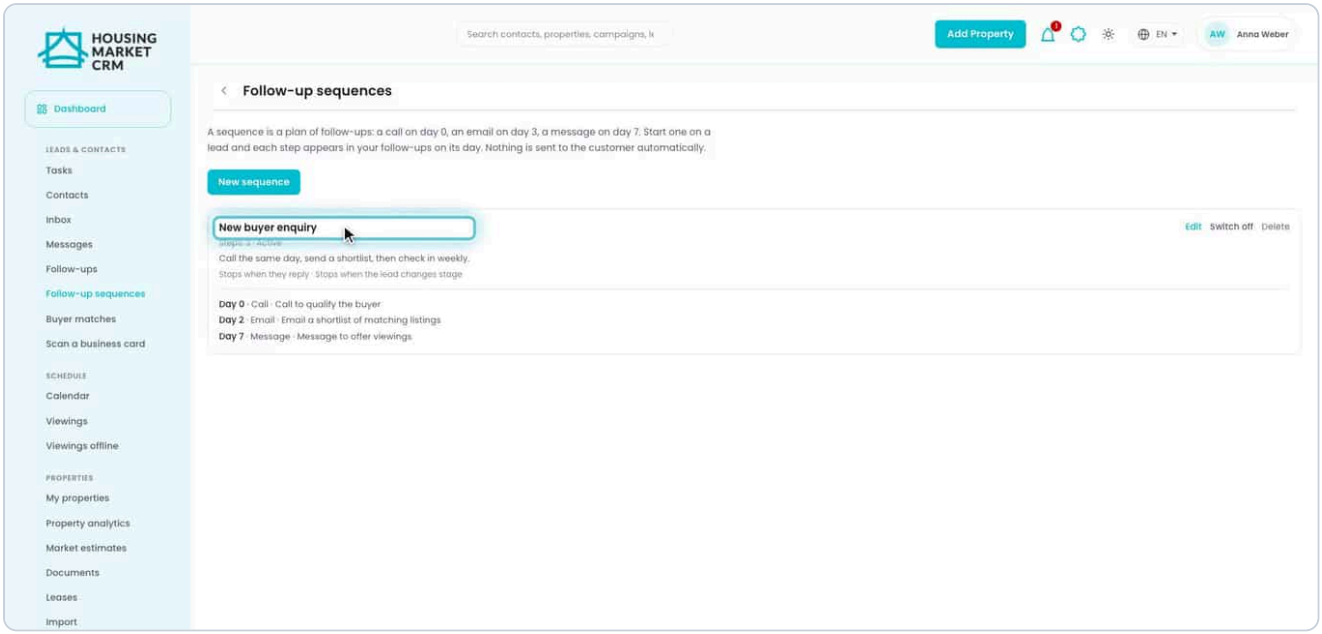


図 17.3 · 画面収録日 2026年9月17日

4 Switch off でシーケンスを一時停止。

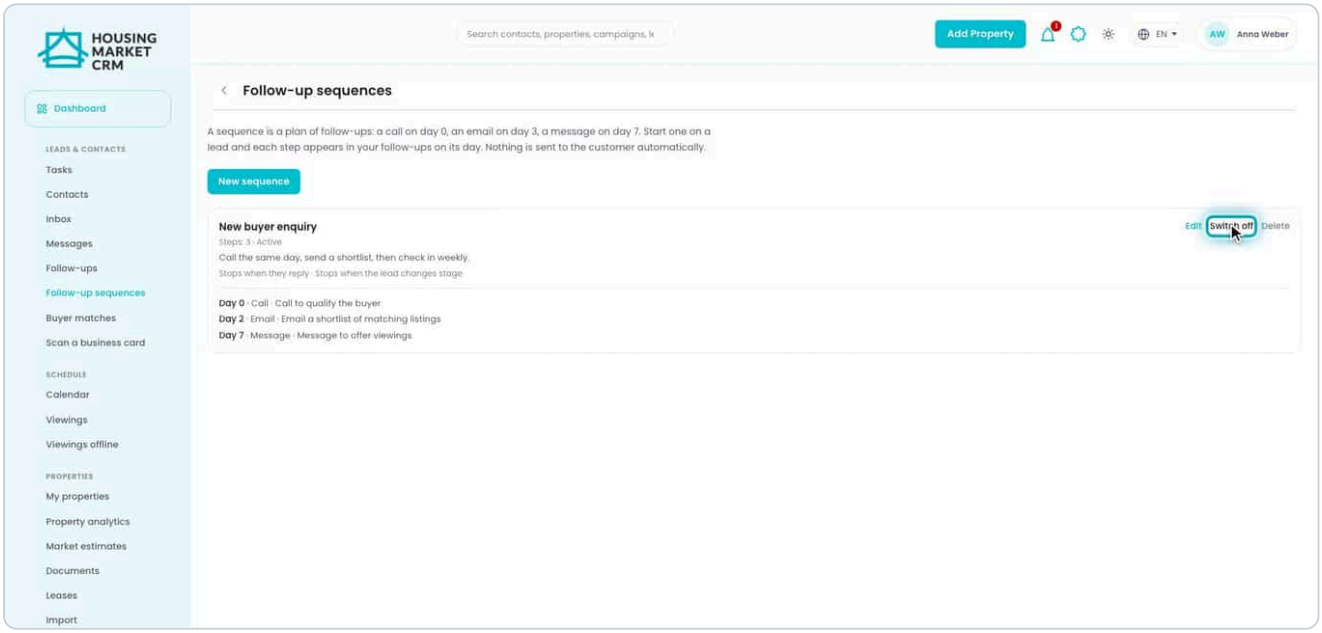


図 17.4 · 画面収録日 2026年9月17日

5 Edit をクリックしてステップを変更。

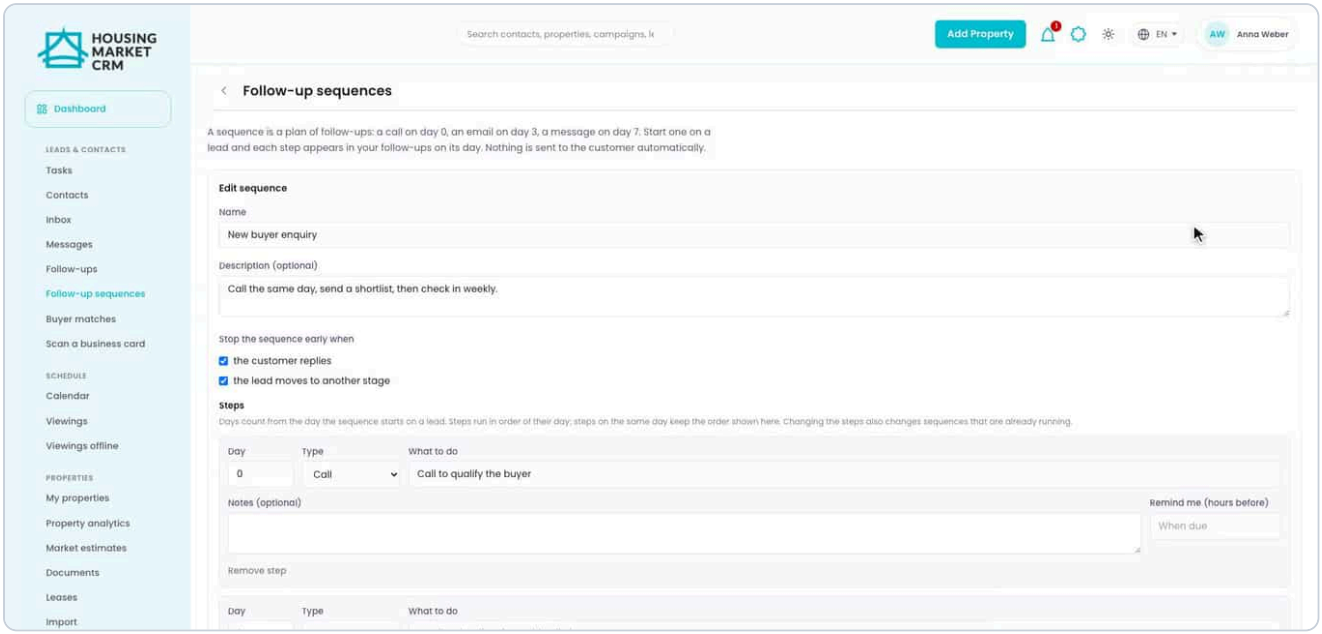


図 17.5 · 画面収録日 2026年9月17日

6 各ステップの内容と何日後かを設定。

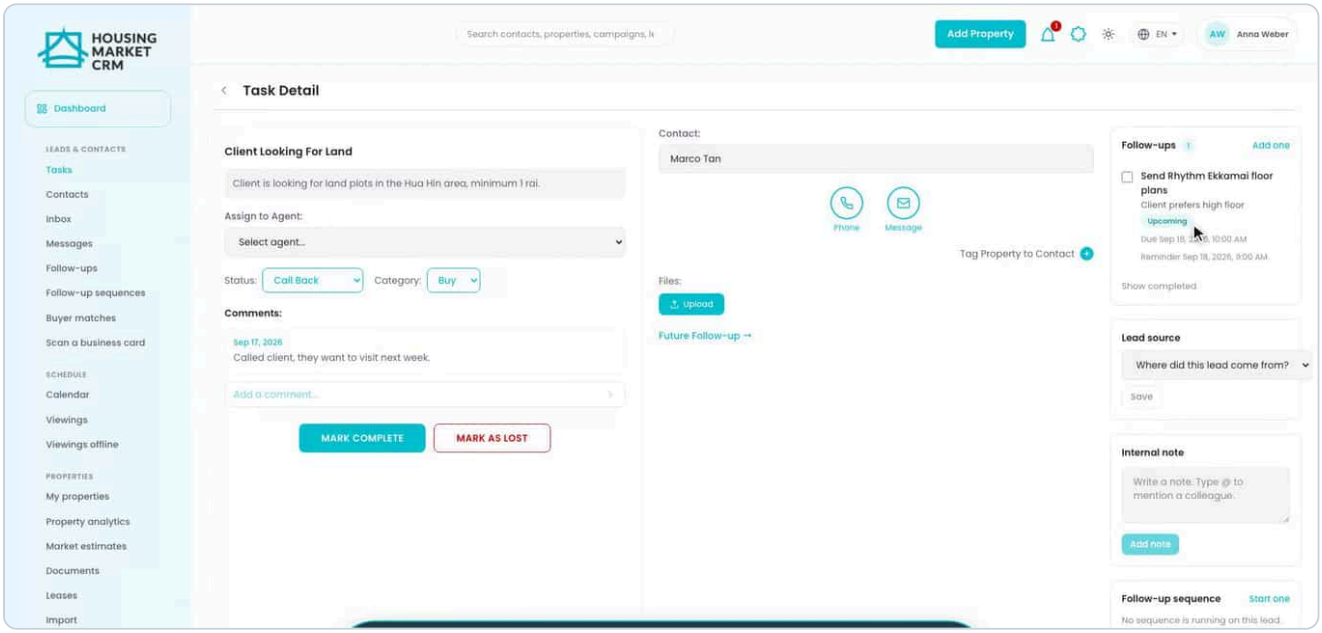


図 17.6 · 画面収録日 2026年9月17日

7 リードで Follow-up sequence を探し Start one をクリック。

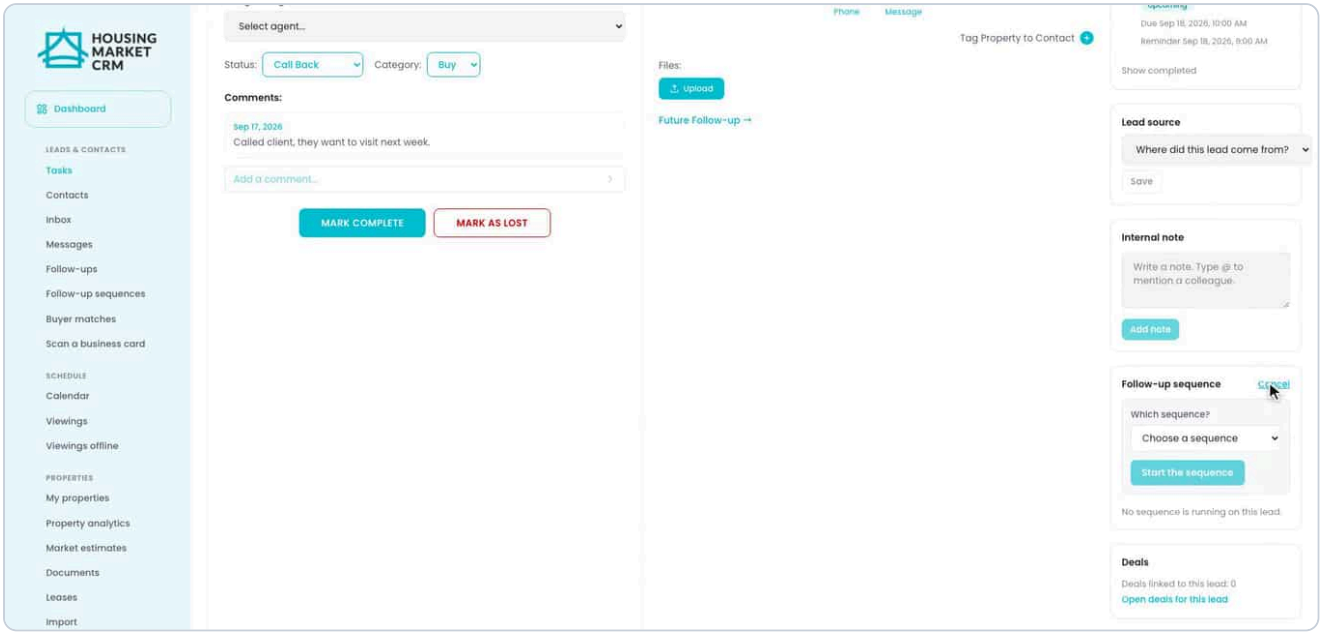


図 17.7 · 画面収録日 2026年9月17日

8 これで各ステップが予定どおりに実行されます。

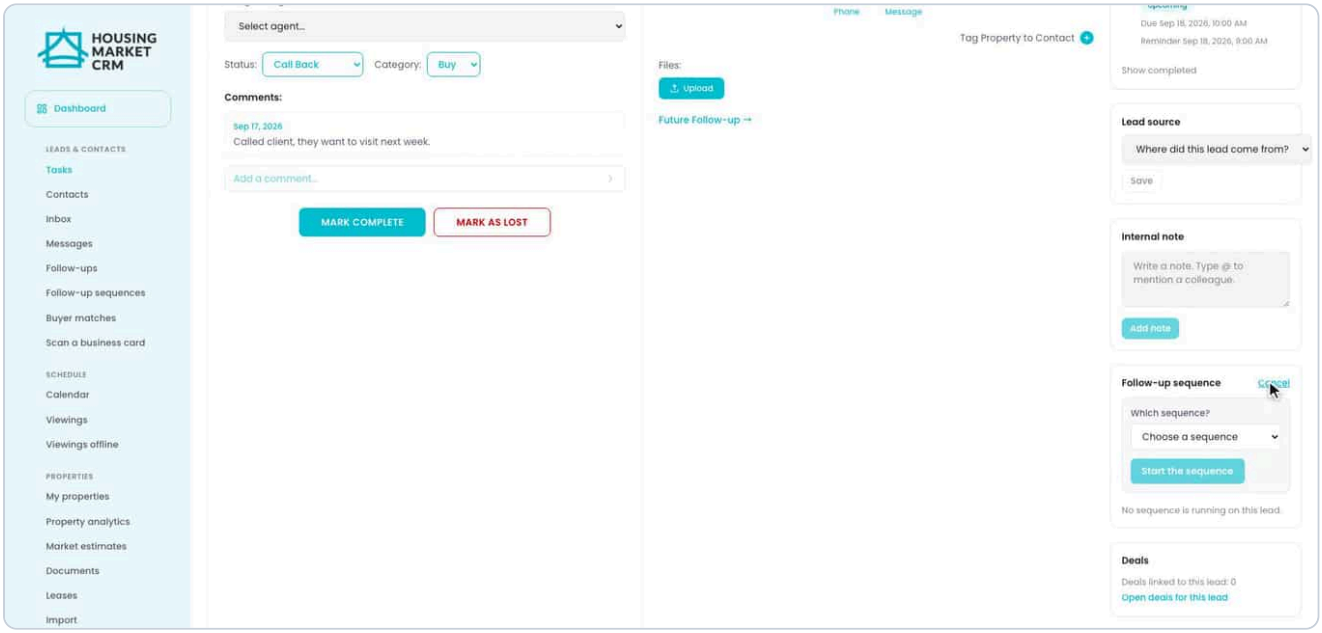


図 17.8 · 画面収録日 2026年9月17日

知っておきたいこと

ヒント

はい。「期限になったら通知する」のチェックを外さない限り、フォローアップは期限になったときに通知され、一日たってもまだ完了していなければ CRM が改めて通知します。

ヘルプセンター： CRM にリマインダーはありますか？

18 第18章

冷えたリードを温め続ける

Pro と Business　エージェント向け　動画を見る

概要

Pro では、ナーチャリングが、記録した希望条件をもとに、リードの動きが止まった連絡先へ条件に合う新しい物件をメールで送ります。「ナーチャリング」で有効にし、連絡先ごとに一時停止できます。

希望条件（買主や借主が探しているもの）が記録されたリードの動きが止まると、ナーチャリングがその連絡先に、条件に合う新しい物件をメールで送ります。確認は一時間に一度で、同じ物件を同じ人に二度送ることはなく、配信停止も守られます。Pro の機能です。

有効にする

- サイドバーの「マーケティング」の下にある「ナーチャリング」を開きます。
- 「条件に合う物件を休眠リードに送る」にチェックを入れます。
- 「休眠とみなすまでの日数」、「メールの最短間隔（日）」、「一通あたりの物件数」を設定します。
- 必要に応じて、メールの件名と冒頭の文章を自分で書き、「保存」を選びます。

連絡先が休眠とみなされるのは、進行中のリードのいずれにもその日数の間アクティビティがなく、その間チームの誰も対応しておらず、候補物件の一覧に返信していない場合だけです。同じページの「ナーチャリングの履歴」パネルには、最近のメール、希望条件のある休眠リード、一時停止した連絡先が表示されます。

特定の連絡先だけ一時停止する

連絡先を開き、「条件に合う物件」パネルで「ナーチャリングを一時停止」を選びます。「ナーチャリングを再開」で再び有効になります。ナーチャリングを一時停止している間も、そのパネルからあなた自身が送る物件は送信されます。

ヘルプセンターより： **ナーチャリングはどのような仕組みですか？**

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

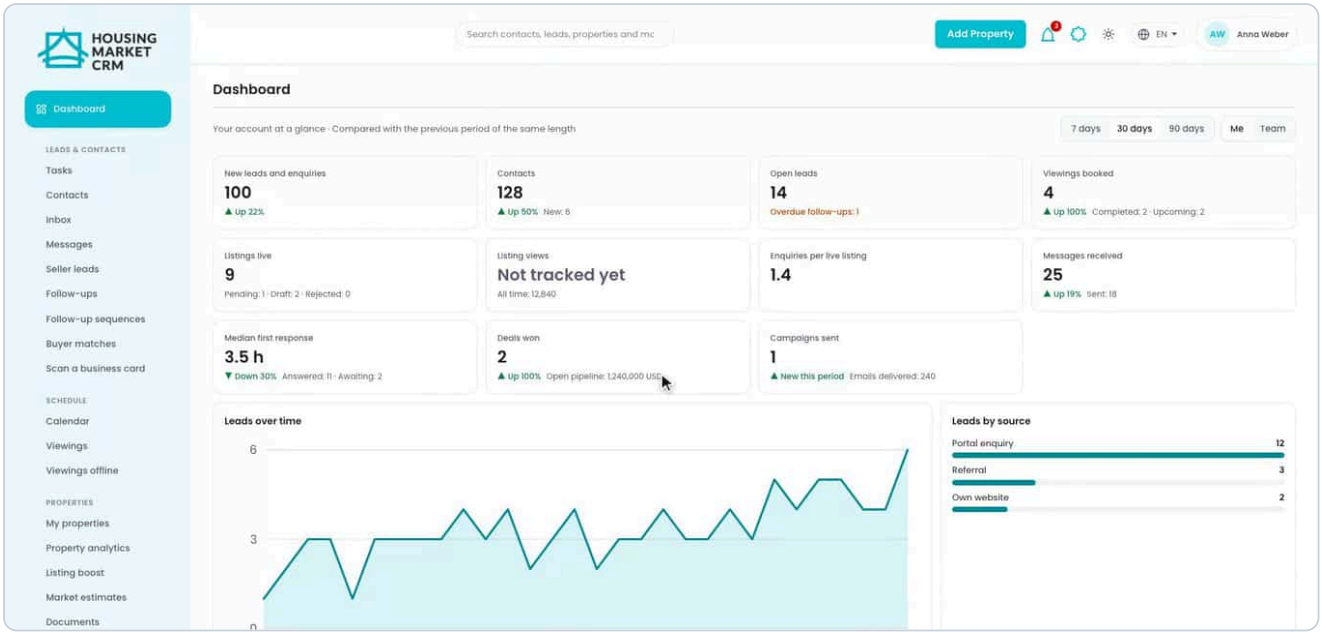


図 18.1 · 画面収録日 2026年10月8日

2 左メニューの Nurture（育成）をクリック。

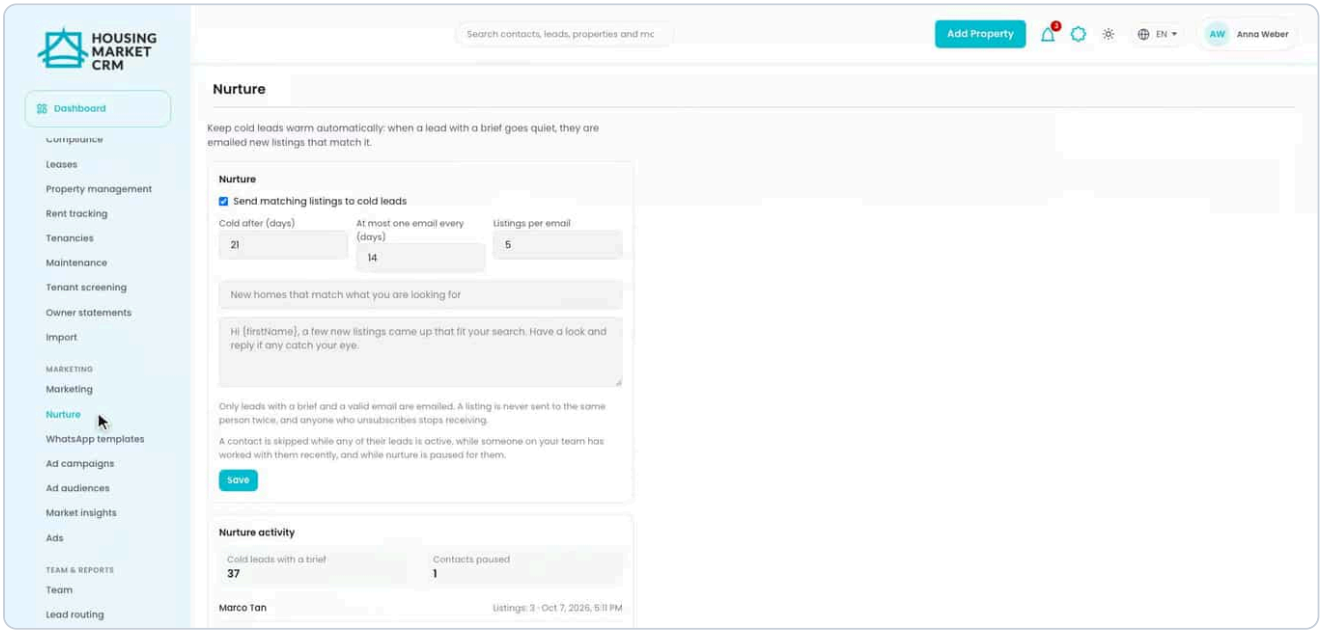


図 18.2 · 画面収録日 2026年10月8日

3 希望条件のあるリードが沈黙 → 条件に合う物件をメール送信。

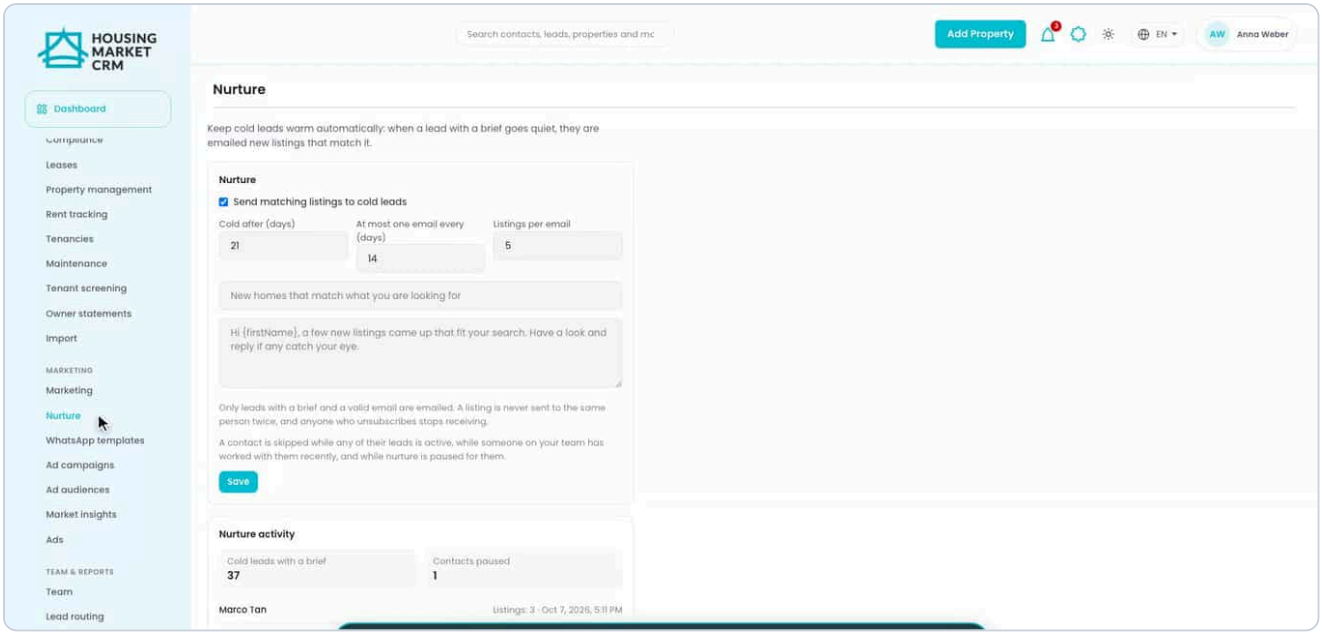


図 18.3 · 画面収録日 2026年10月8日

4 開始のタイミングと配信頻度を決める。

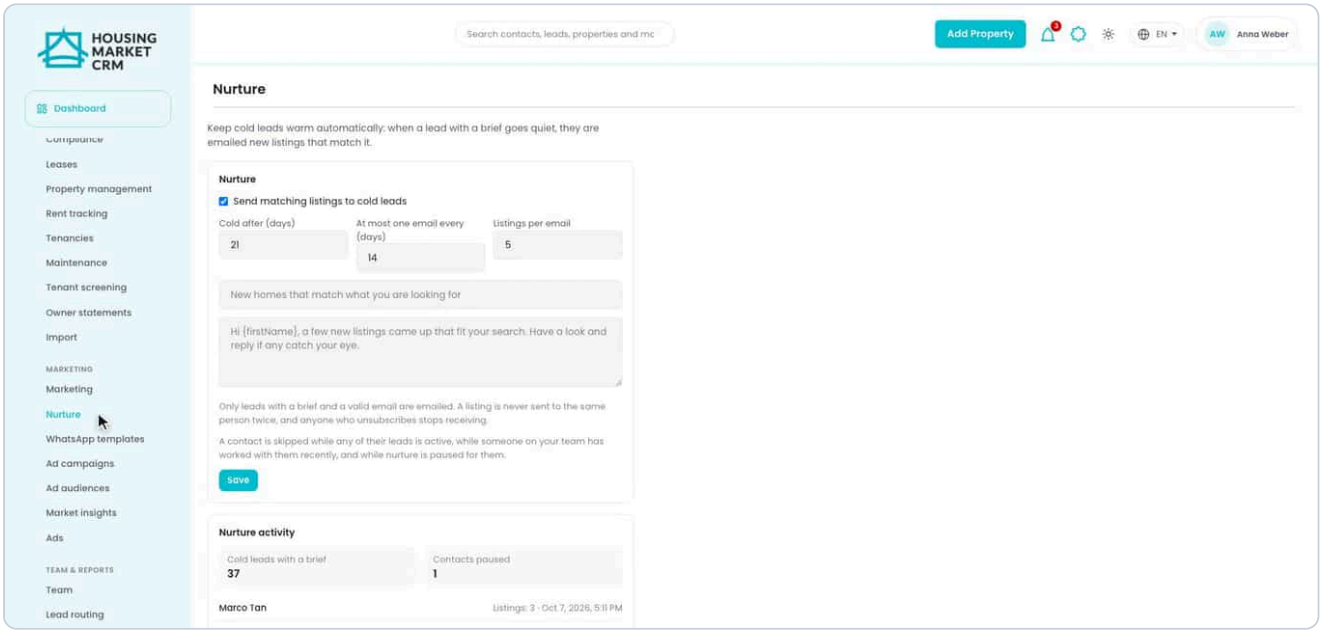


図 18.4 · 画面収録日 2026年10月8日

5 頻度は低く。二週間に一件なら歓迎、週次は逆効果。

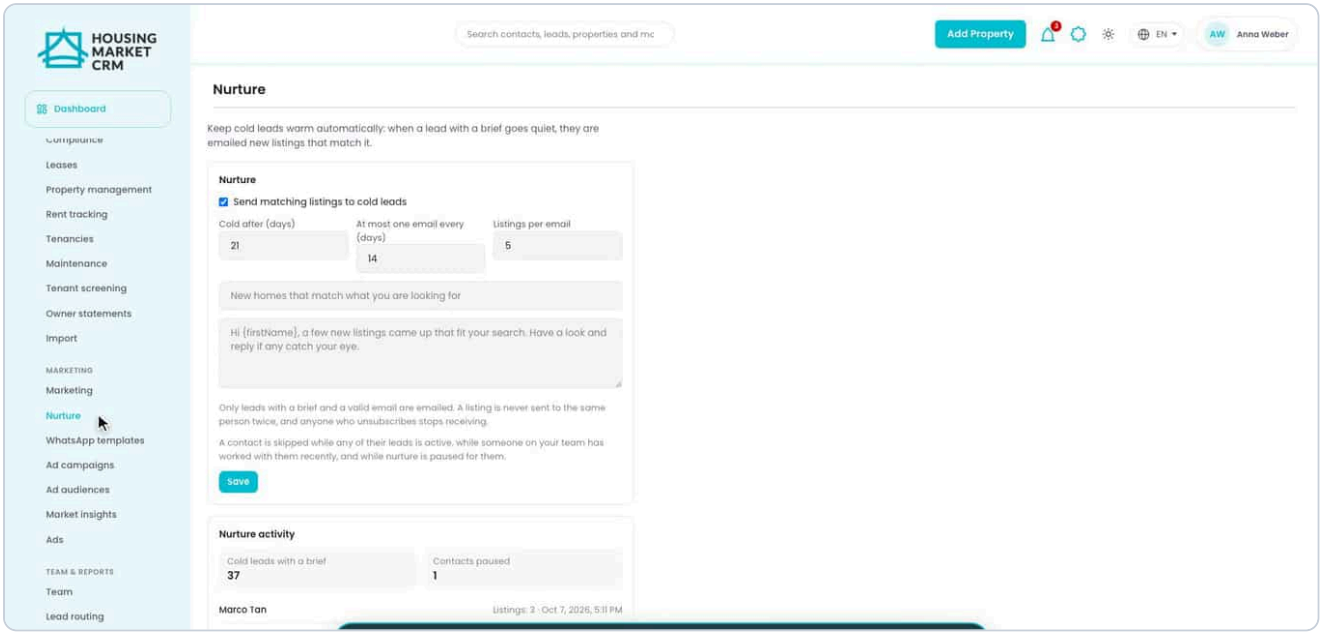


図 18.5 · 画面収録日 2026年10月8日

6 Save（保存）を押す。

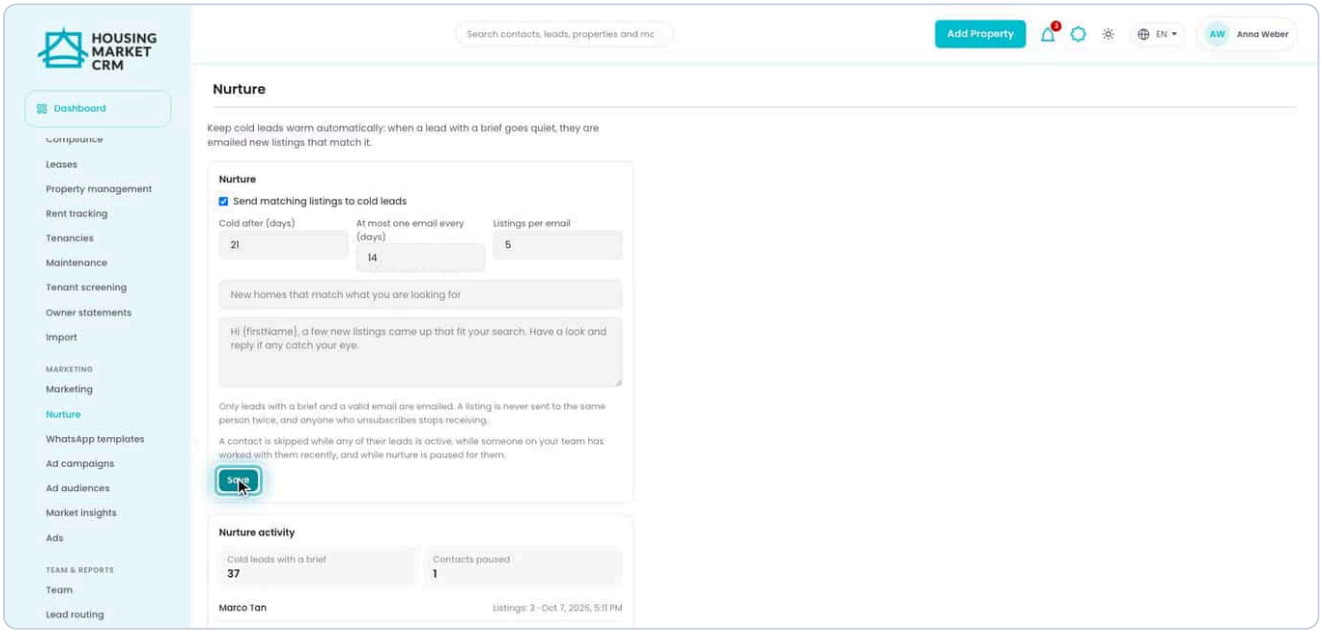


図 18.6 · 画面収録日 2026年10月8日

7 アクティビティログ：電話の前に必ず確認。

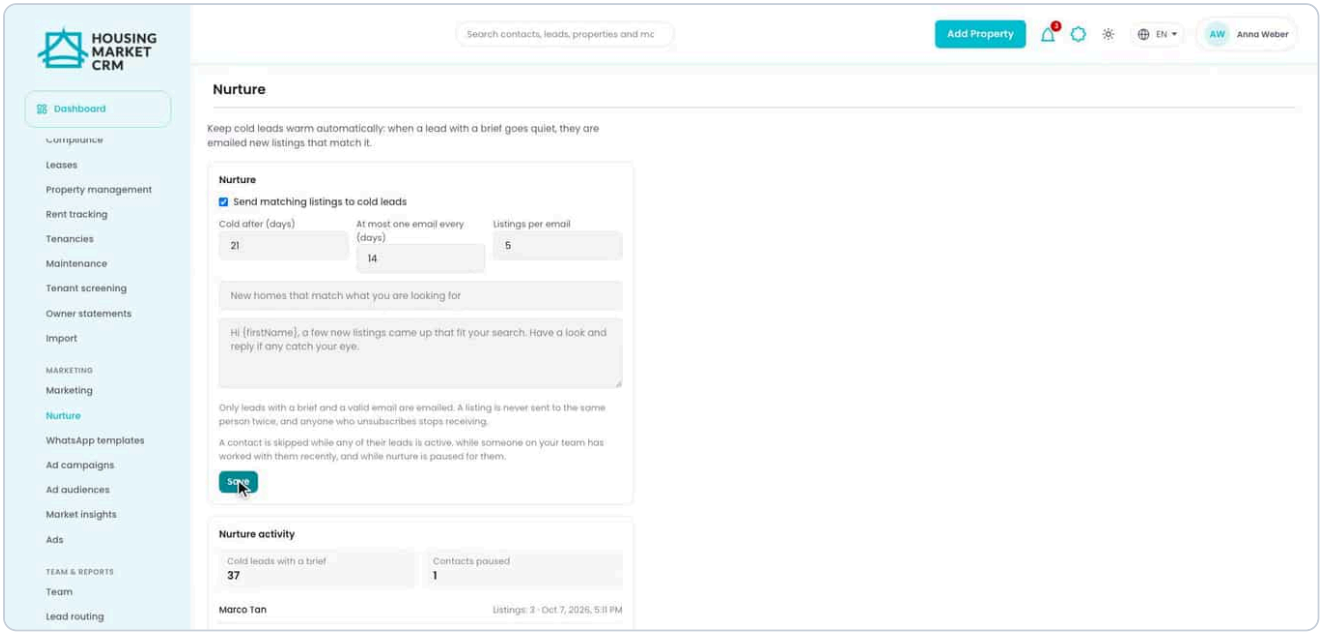


図 18.7 · 画面収録日 2026年10月8日

8 条件のないリードは照合できません。早めに入力。

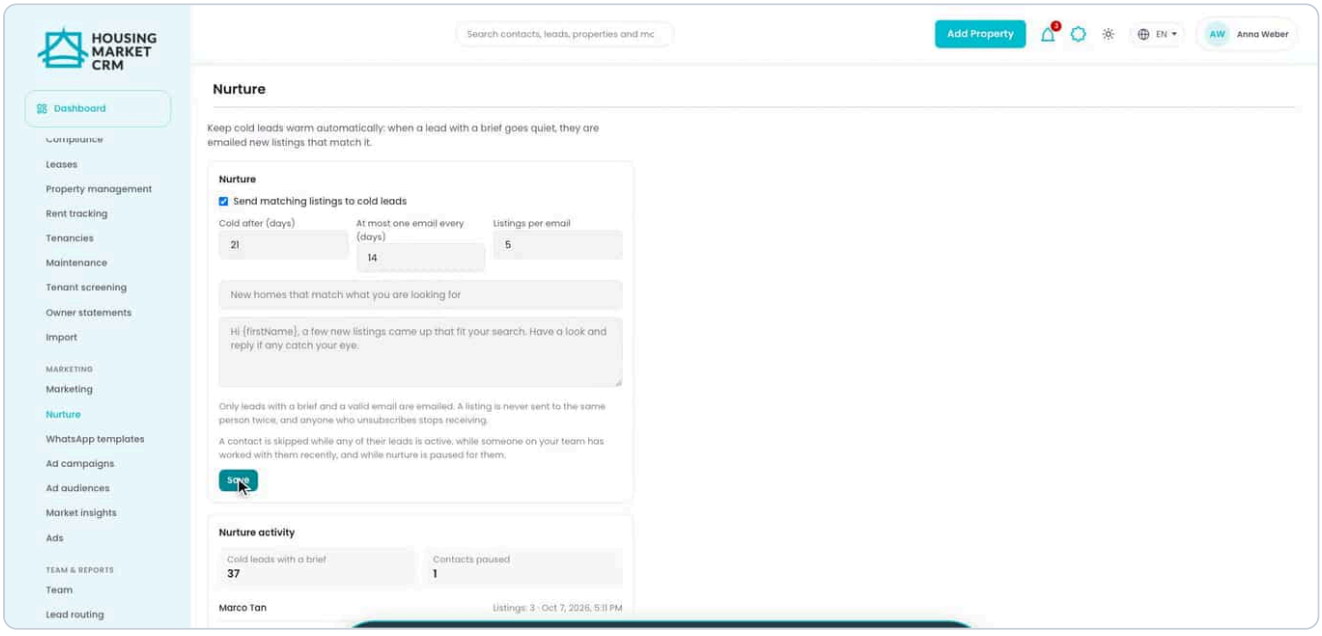


図 18.8 · 画面収録日 2026年10月8日

9 直接やり取り中は一時停止、終わったら再開。

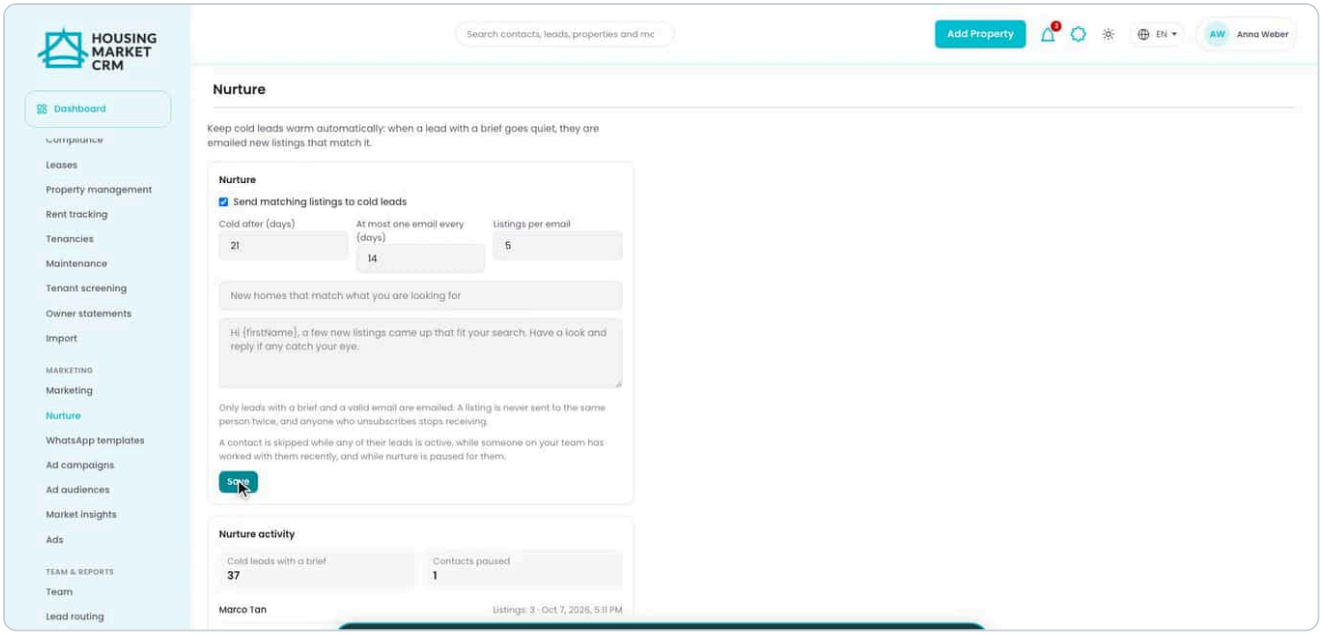


図 18.9 · 画面収録日 2026年10月8日

10 リードは断りません。沈黙し、連絡を続けた相手から買います。

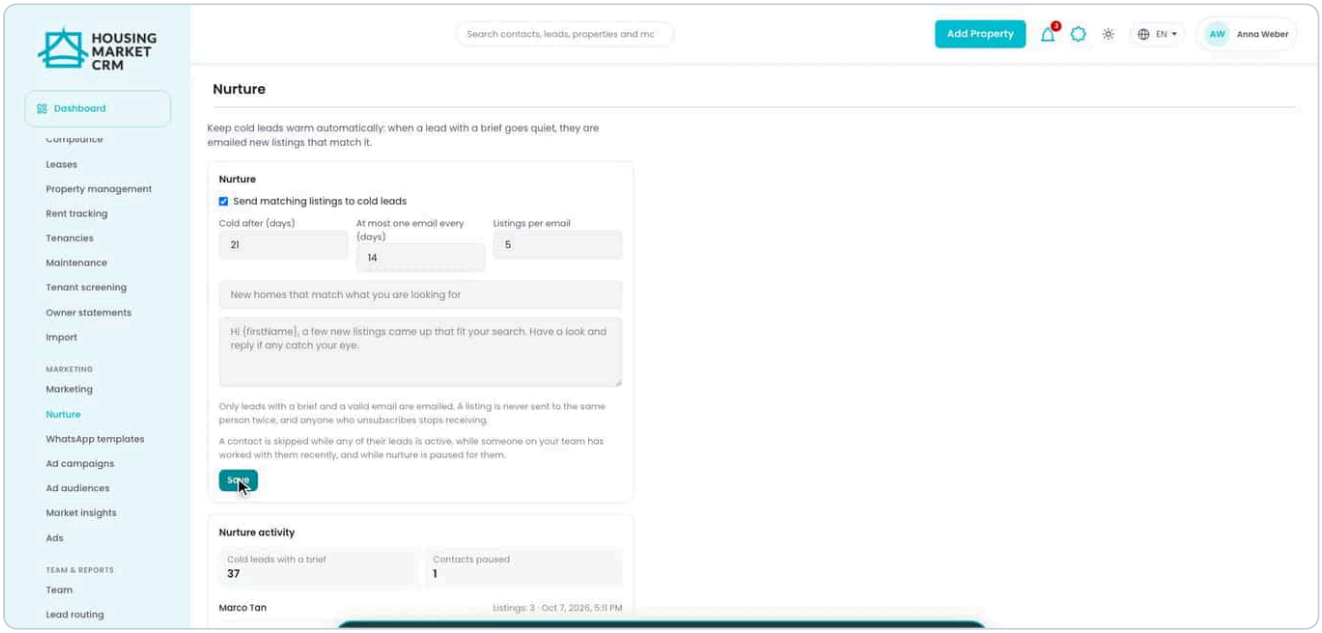


図 18.10 · 画面収録日 2026年10月8日

関連するヘルプセンター記事

フォローアップシーケンスとは何ですか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/what-are-follow-up-sequences

19 第19章

売却リードを購入する

すべてのプラン エージェント向け 動画を見る

概要

ポータルで市場推定を出し、自分の地域のエージェントから連絡をもらいたいと依頼した所有者への紹介です。連絡先は付かずに届き、解錠は 10 USD、一度だけで、そのあと連絡先が開示されます。独占ではありません。

売却リードとは、自宅を売りたい、あるいは貸したいと考えている方への紹介です。その方は Housing Market のポータルで自宅の価値を尋ね、その最後に、自分の地域で活動しているエージェントへの紹介を依頼しました。届いているものを見るには、メニューから「売却リード」を選んでください。

届くものと届かないもの

表示されるのは、地域、物件（種別、寝室数、浴室数、面積。所有者が入力した範囲まで）、その方に示された市場推定、そして売りたいのか貸したいのかです。

その方が誰であるかは表示されません。紹介には所有者の氏名、メールアドレス、電話番号が付かず、正確な住所も付きません。そこが自分の担当地域かどうかは地域だけで判断できますし、その方の連絡先は、紹介の代金をお支払いになるまではお客様のものではありません。

費用

紹介ひとつの解錠は 10 USD、一度だけです。そのあと連絡先が開示され、電話をかけられます。

その一件に対する固定の料金です。仲介手数料ではなく、物件が売れた価格や貸せた賃料の一部でもなく、その後の話の進み方に左右されるものでもありません。Housing Market Group では、成果に応じて価格が決まるものは何もありません。サブスクリプションでもなく、その紹介に対して一度だけ請求され、どのプランにも件数の枠は含まれていません。

返金はありません。お買い上げいただいたのは所有者の連絡先と電話をかける機会で、決済が通った時点でその両方がお客様のものになります。そのあと所有者が何をおっしゃっても、そもそも電話に出られなくても同じです。認証済みエージェントの料金と同じ考え方で、あちらも審査に対する料金であって、その結果に対するものではありません。

独占ではありません

そのポータルに登録していてその都市で活動しているエージェントには、全員に同じ紹介が届き、欲しい方はそれぞれ別にお支払いになります。複数のエージェントが同じ紹介を解錠することもあります。先に解錠しても何かを押さえたことにはならず、有利さを買うことにもならず、どのエージェントにも都市が独り占めで与えられることはありません。ですから、お支払いになるかどうかは、競争ではなく物件そのもので判断してください。

何名のエージェントに送られたか、何名が解錠したか、ひと月に何件届くかは申し上げません。いずれの数字にも責任を持てませんし、読み手が計画の前提にする数字は、数字がないことより悪いものです。

誰に届くのか

決めるのは二点だけで、ほかには何もありません。物件があるポータルにエージェントとして登録していること、そして物件のある都市で活動していることです。有効なメールアドレスのないアカウントにはそもそも届きません。紹介は CRM だけでなくメールでも届くからです。

認証済みエージェントのバッジはこれには関係しません。買主に対してお客様が誰であるかを示す、公の信頼の印であって、ここでは何も開きません。バッジのない無料プランのエージェントにも、Business プランの認証済みエージェントとまったく同じものが届きます。プランも関係しません。「売却リード」は無料プランを含むすべてのプランにあります。請求の対象は紹介であって、画面ではないからです。

有効になっています

紹介の配信は始まっています。紹介は連絡先が伏せられた状態で届き、所有者の連絡先は、お客様が支払ってロックを解除した後にのみ開示されます。そのため、ポータルが無償で紹介を渡すことはありません。「売却リード」はメニューにあります。画面が空のときは、お客様の都市向けの紹介がまだ届いていないだけで、アカウントに何かが足りないわけではありません。

ヘルプセンターより： **売却リードとは何で、一件いくらかかりますか。**

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

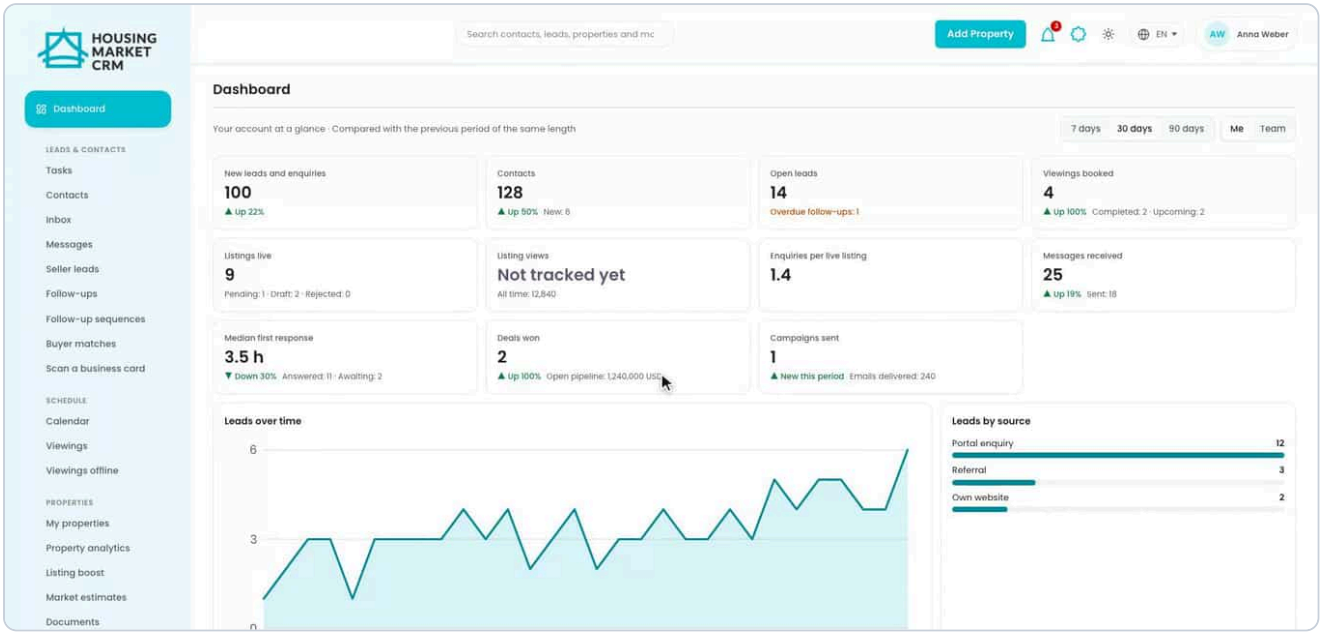


図 19.1 · 画面収録日 2026年10月8日

2 左メニューの Seller leads（売却リード）をクリック。

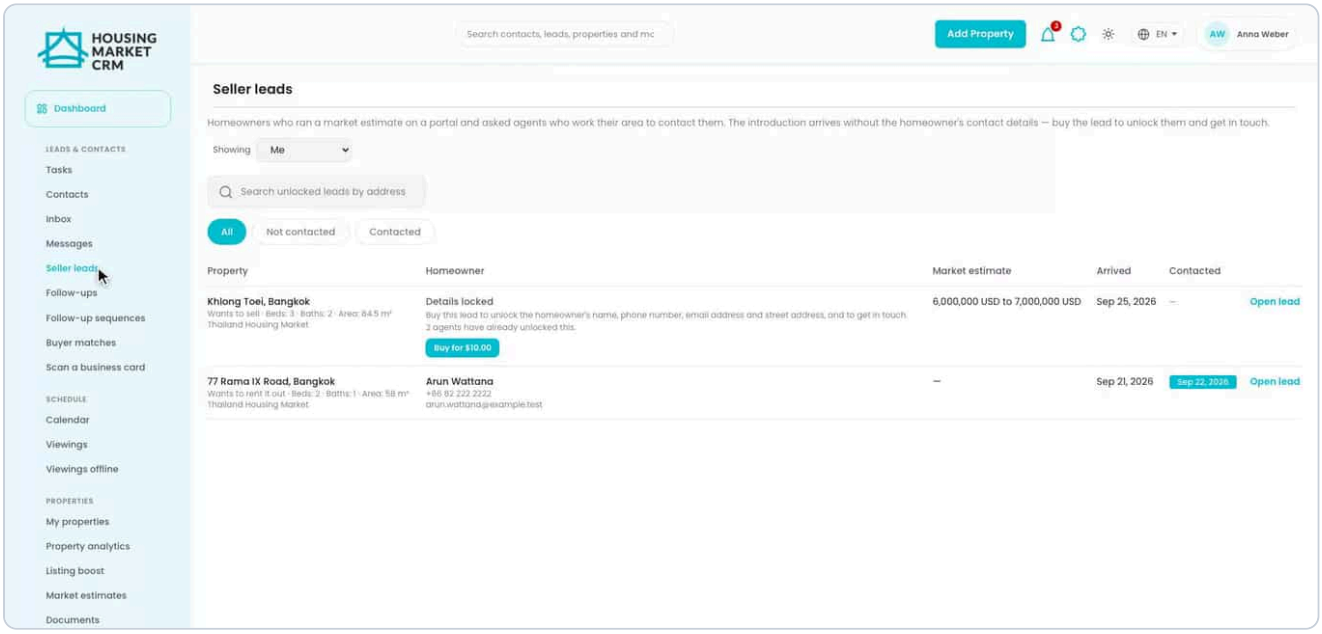


図 19.2 · 画面収録日 2026年10月8日

3 査定を行い、連絡を希望した住宅オーナーです。

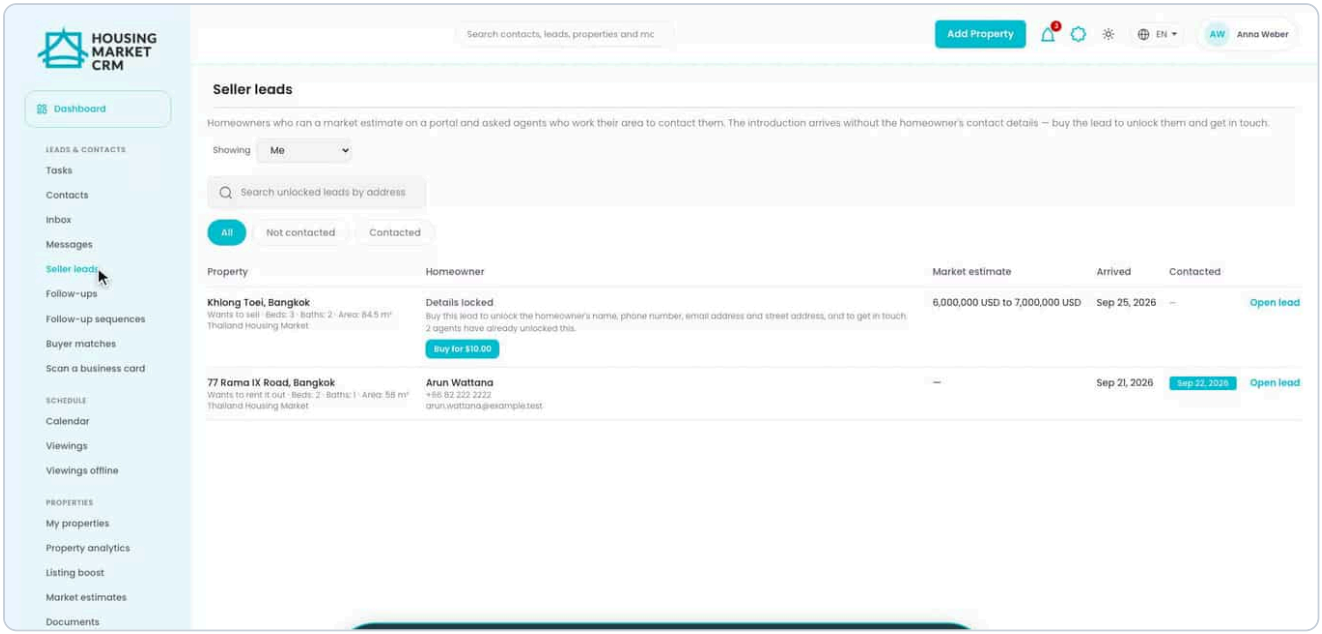


図 19.3 · 画面収録日 2026年10月8日

4 住所と物件は見えます。連絡先は非表示のままです。

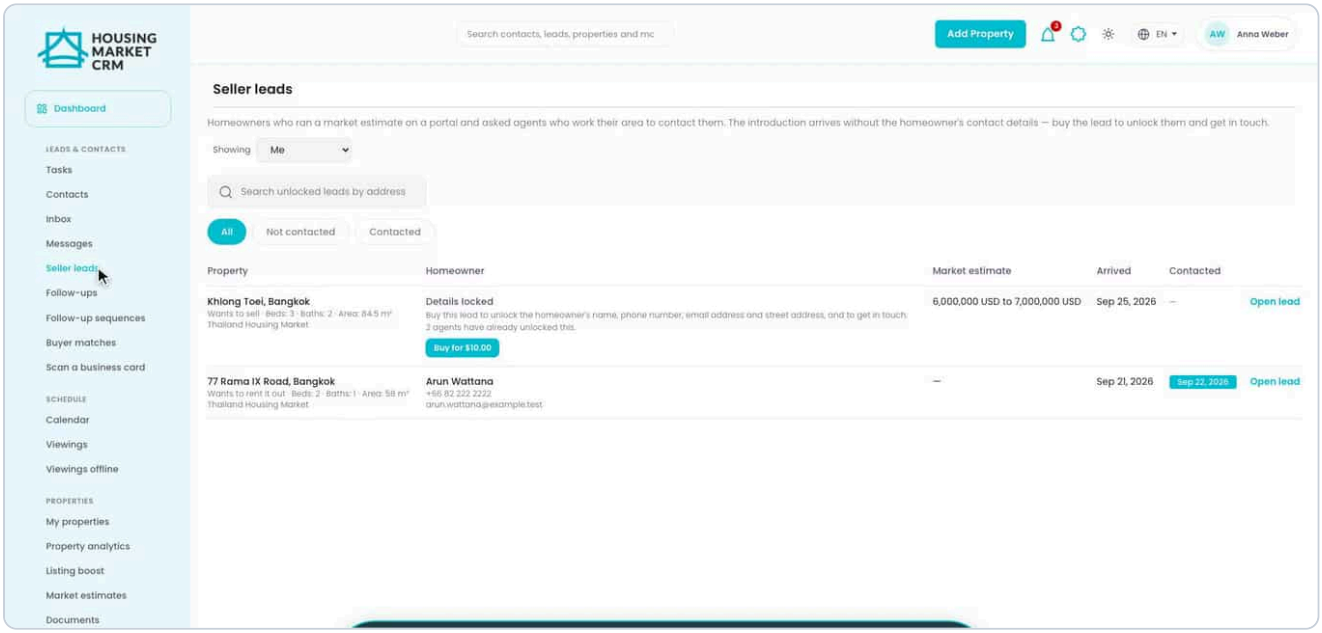


図 19.4 · 画面収録日 2026年10月8日

5 まず Not contacted（未連絡）から。

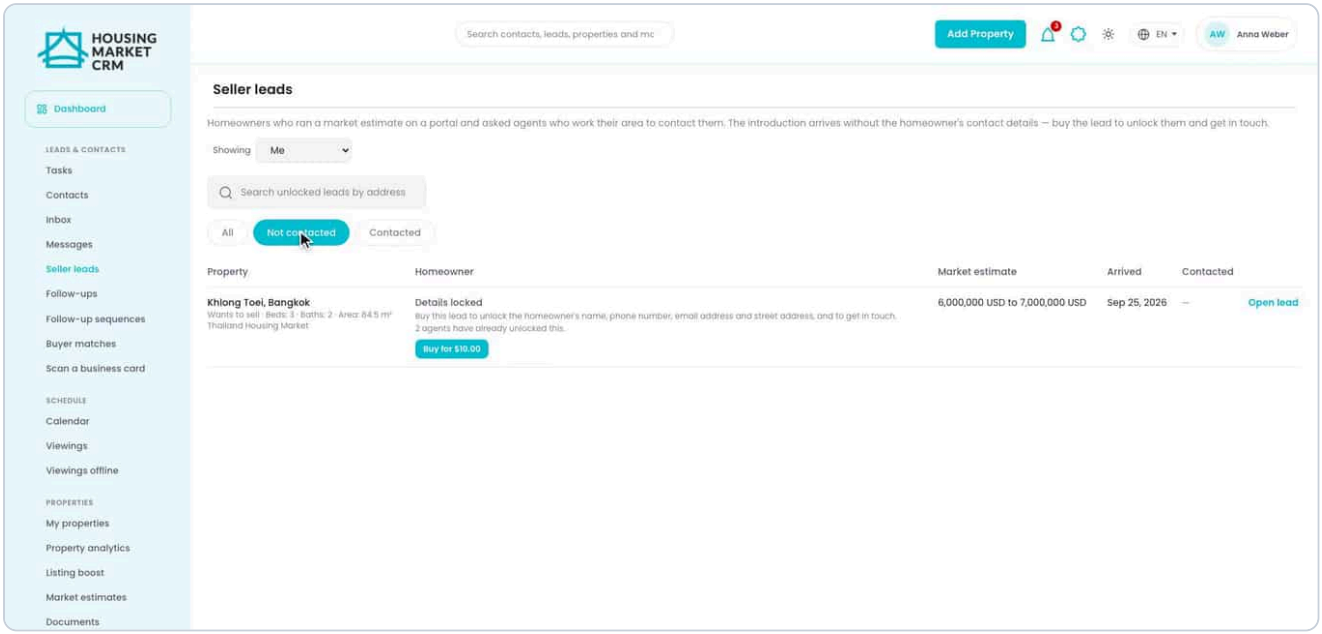


図 19.5 · 画面収録日 2026年10月8日

6 連絡を希望して一週間放置されたオーナーは失われます。

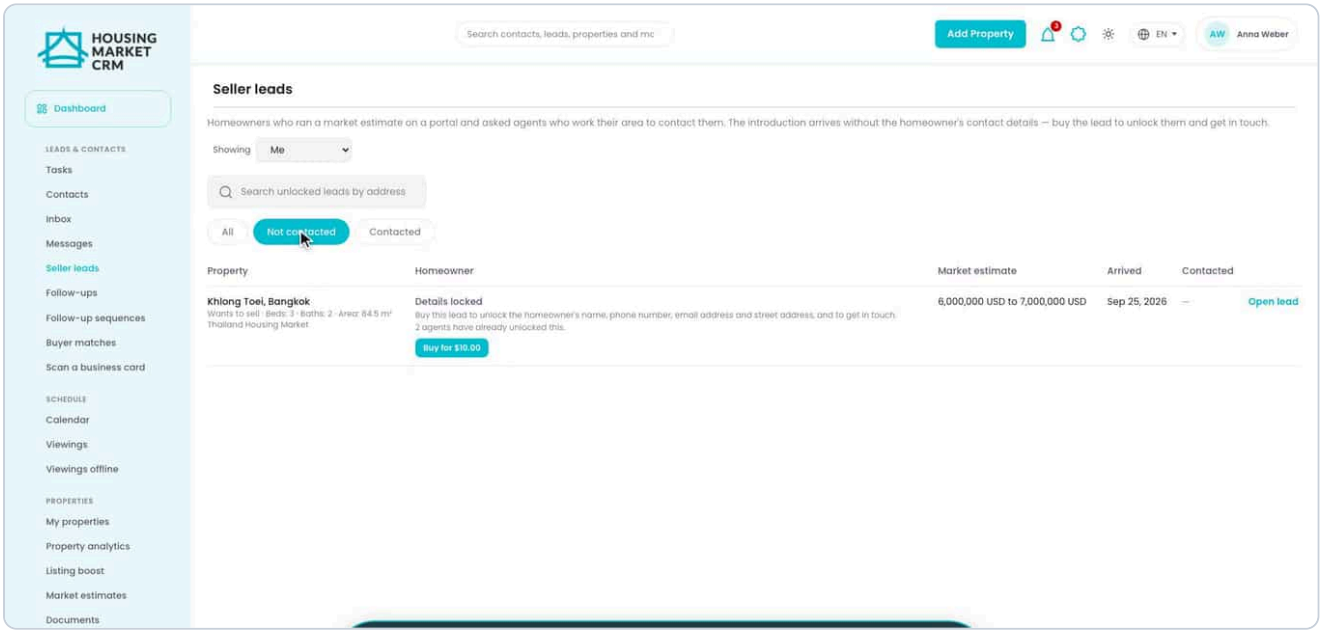


図 19.6 · 画面収録日 2026年10月8日

7 確定前にボタンに価格が表示されます。

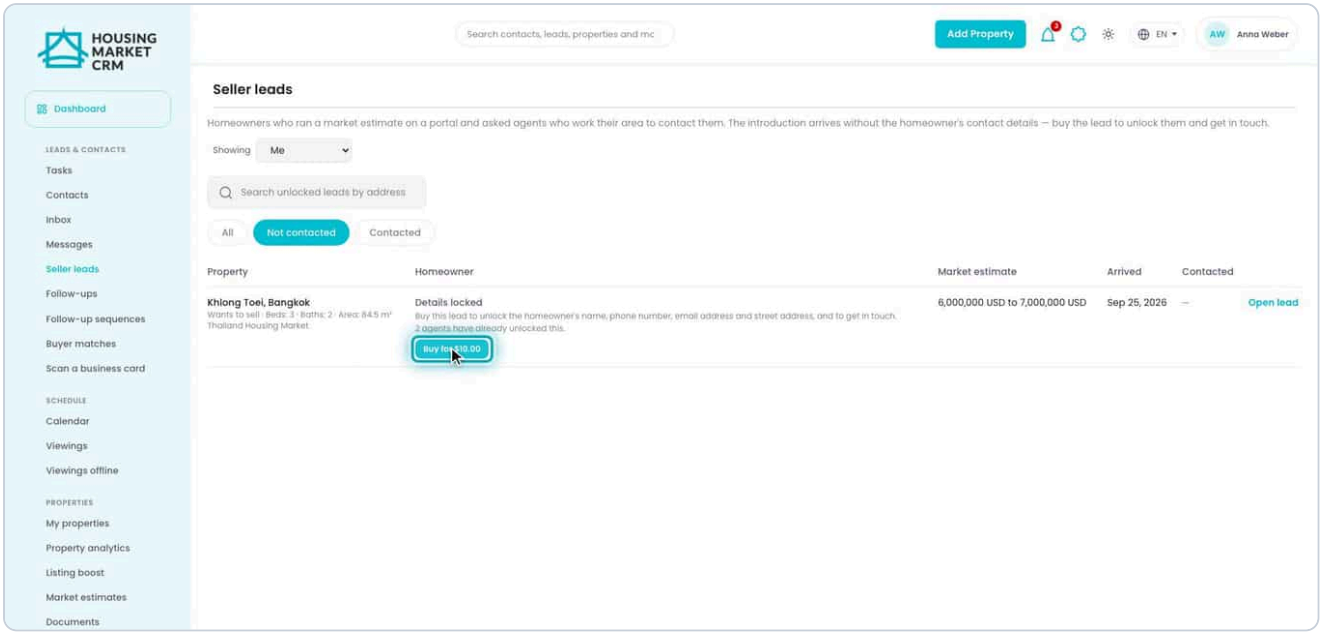


図 19.7 · 画面収録日 2026年10月8日

8 購入後は他のリードと同様にボードに入ります。

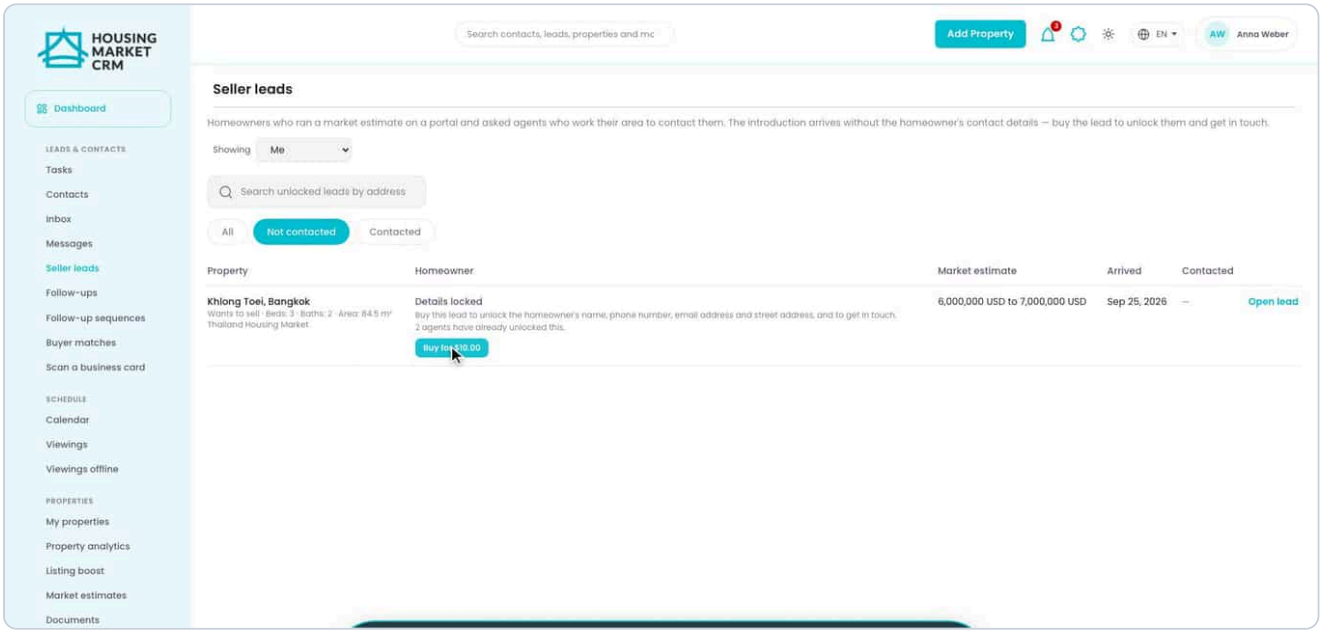


図 19.8 · 画面収録日 2026年10月8日

関連するヘルプセンター記事

市場推定レポートとは何ですか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/what-is-a-market-estimate-report

20 第20章

連絡先を追加する

すべてのプラン エージェント向け 動画を見る

概要

はい。買主、売主、貸主、借主、オーナーのそれぞれに記録が作られ、複数の電話番号と住所、履歴、未完了のフォローアップを保持します。

一人につき一つの記録があり、次の情報を保持します。

- 複数の電話番号と住所（実際の購入希望者は複数持っているため）
- メールアドレスと、教えてもらったメッセージアプリのアカウント
- その人が行った物件の問い合わせ
- メモと日付付きのアクティビティ履歴
- 未完了のフォローアップ

アカウント内のどのエージェントも連絡先の情報を編集でき、それによって記録が最新に保たれます。削除には削除権限を持つマネージャーが必要で、この制限はボタンを隠すのではなくサーバー側で適用されます。

ヘルプセンターより： **すべての連絡先を管理できますか？**

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

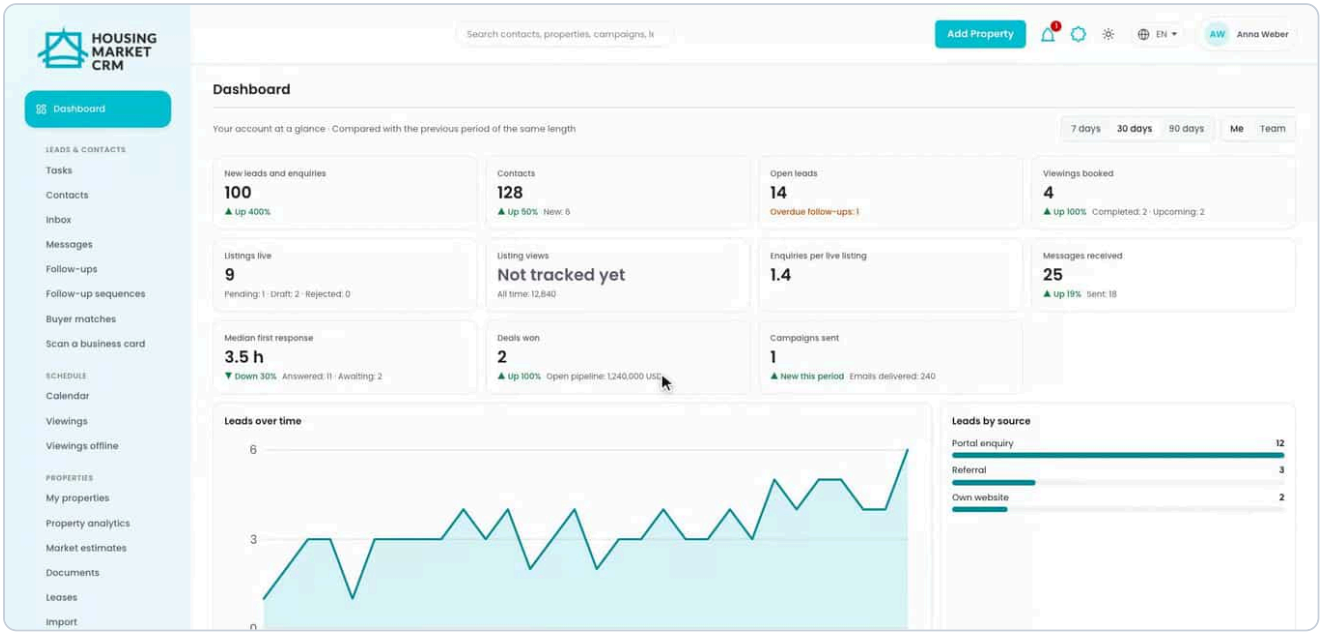


図 20.1 · 画面収録日 2026年9月17日

2 左メニューの Contacts をクリック。

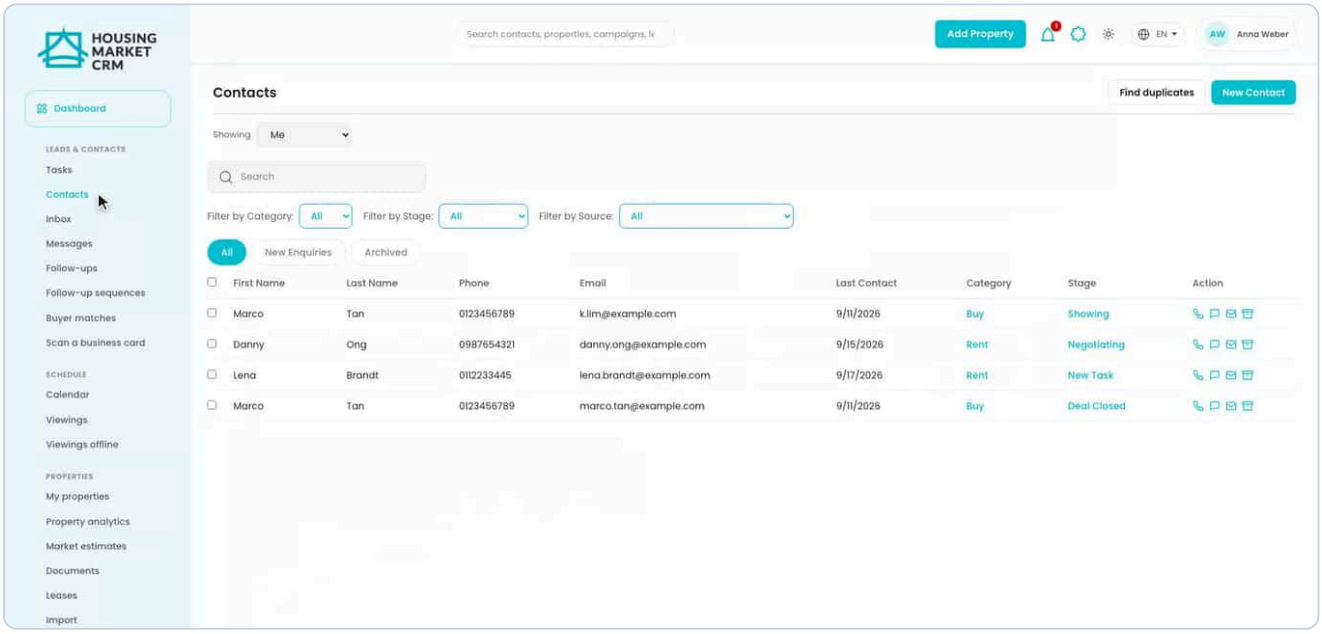


図 20.2 · 画面収録日 2026年9月17日

3 New Contact をクリック。

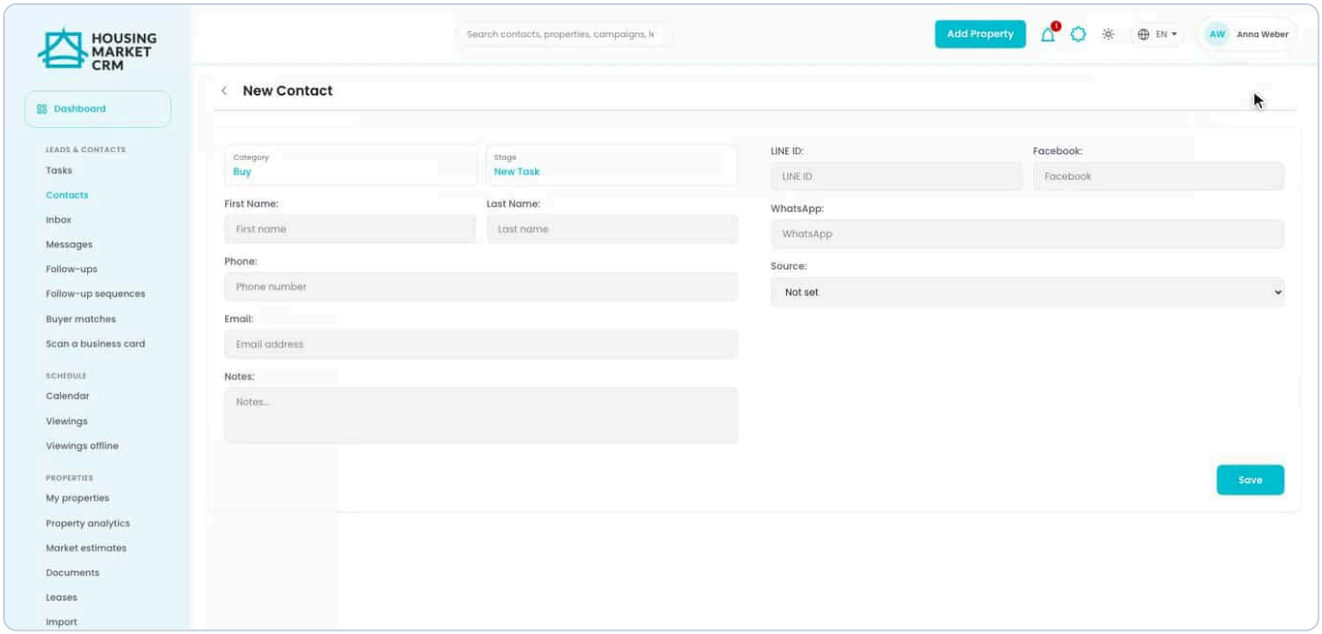


図 20.3 · 画面収録日 2026年9月17日

4 カテゴリーを選択（例：Buy または Rent）。

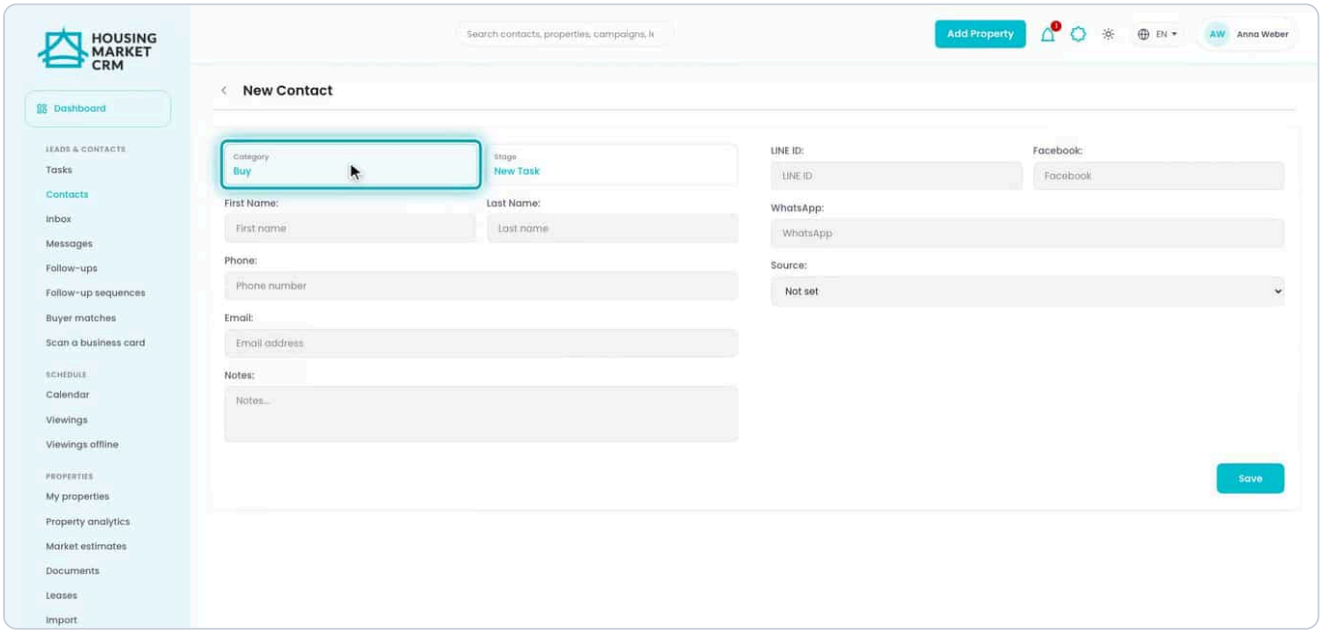


図 20.4 · 画面収録日 2026年9月17日

5 パイプラインのステージも選択。

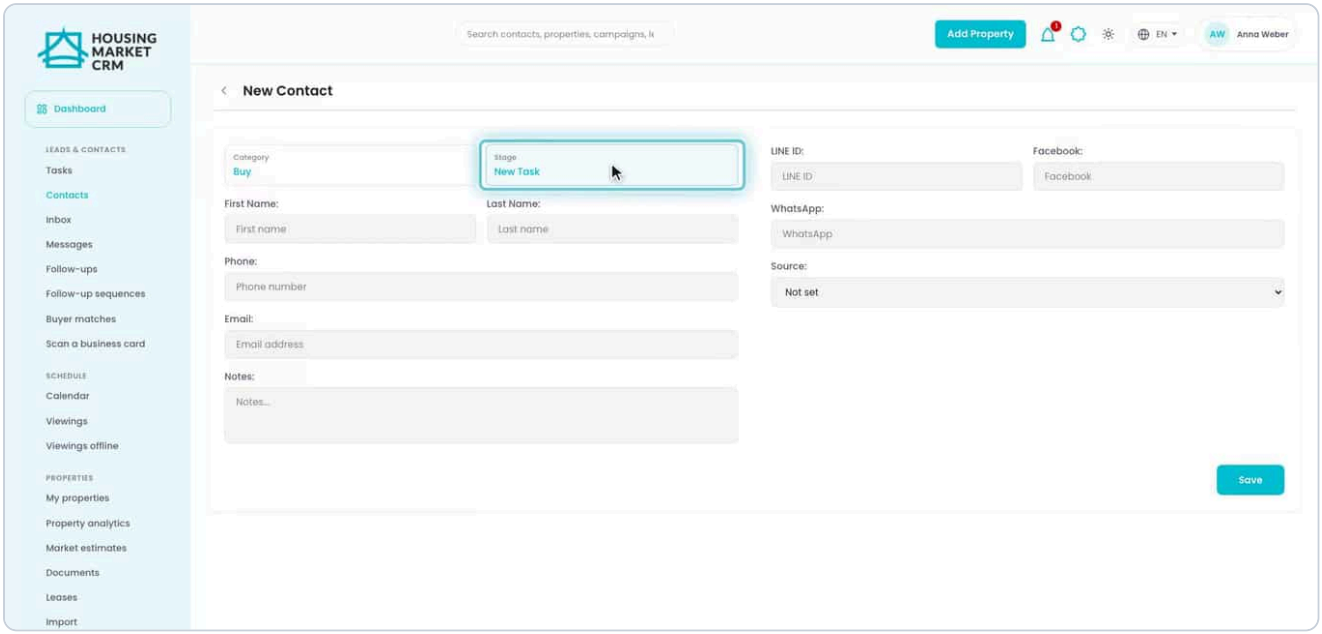


図 20.5 · 画面収録日 2026年9月17日

6 姓名を入力。

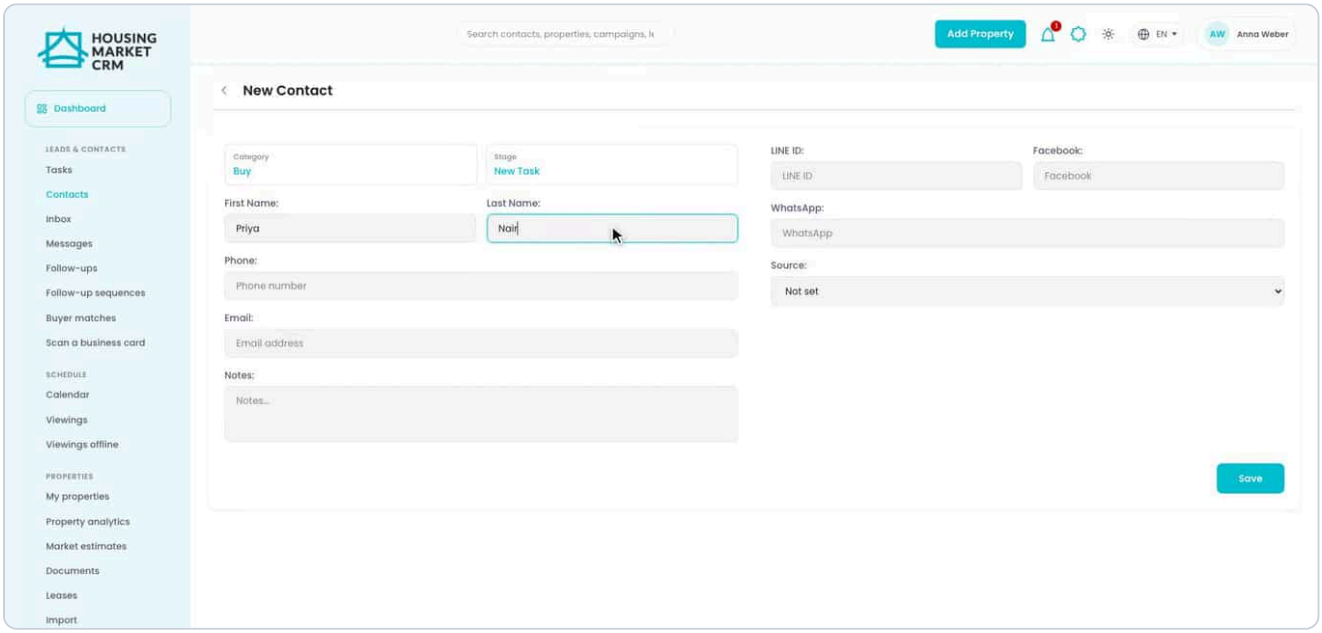


図 20.6 · 画面収録日 2026年9月17日

7 電話番号を追加 メールアドレスも追加。

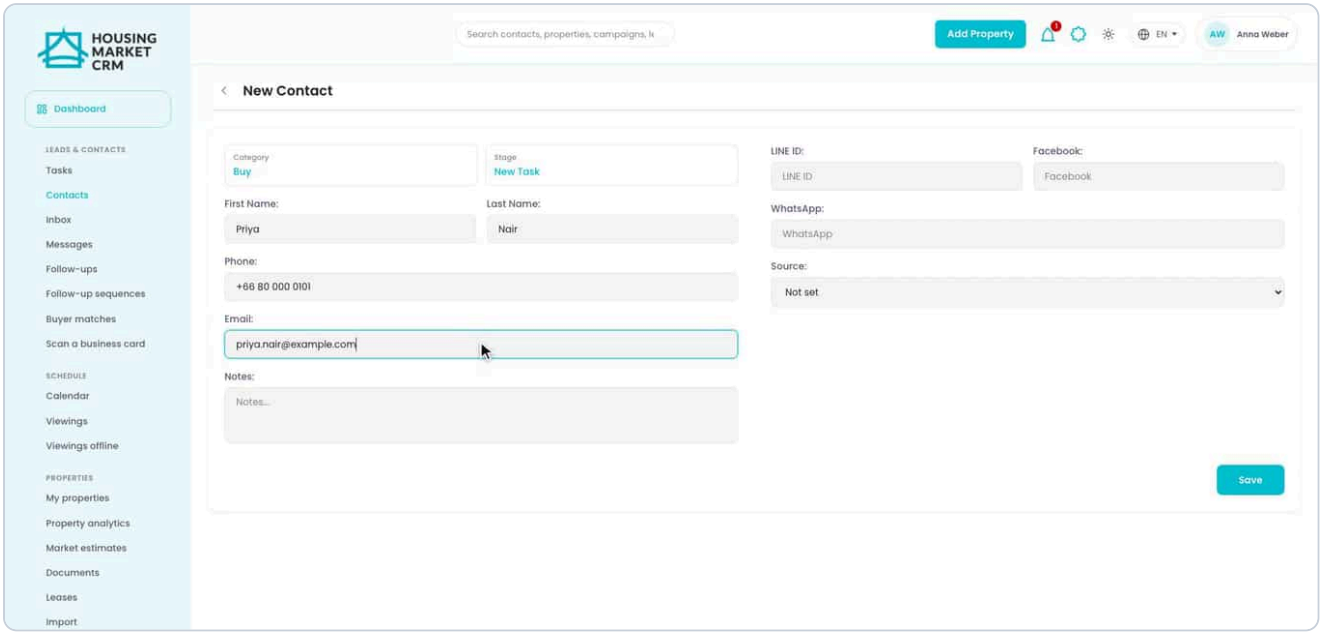


図 20.7 · 画面収録日 2026年9月17日

8 短いメモを記入。

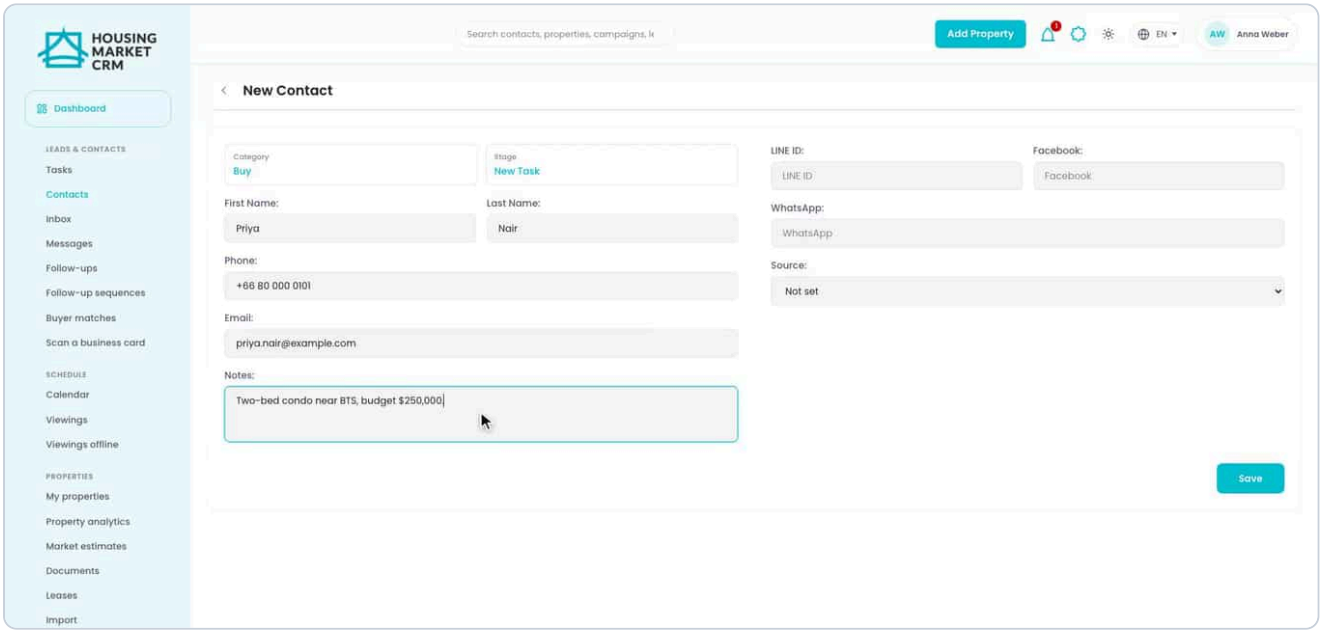


図 20.8 · 画面収録日 2026年9月17日

9 利用中なら LINE、Facebook、WhatsApp も追加。

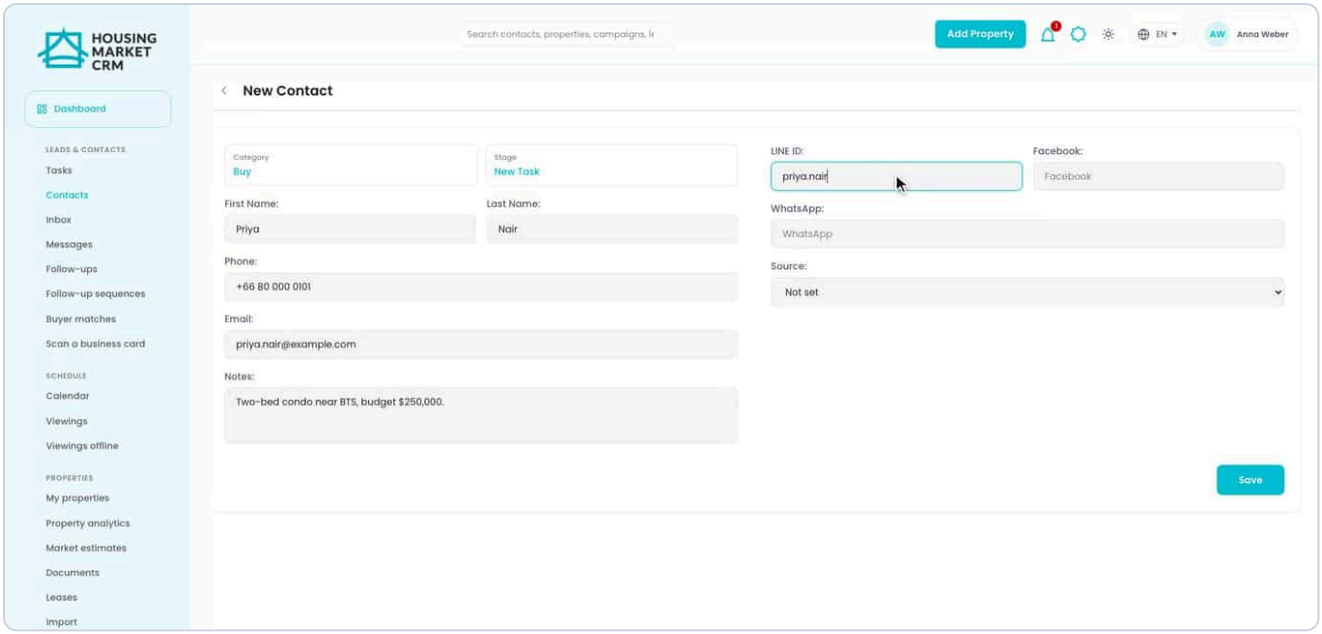


図 20.9 · 画面収録日 2026年9月17日

10 ソースを記録。

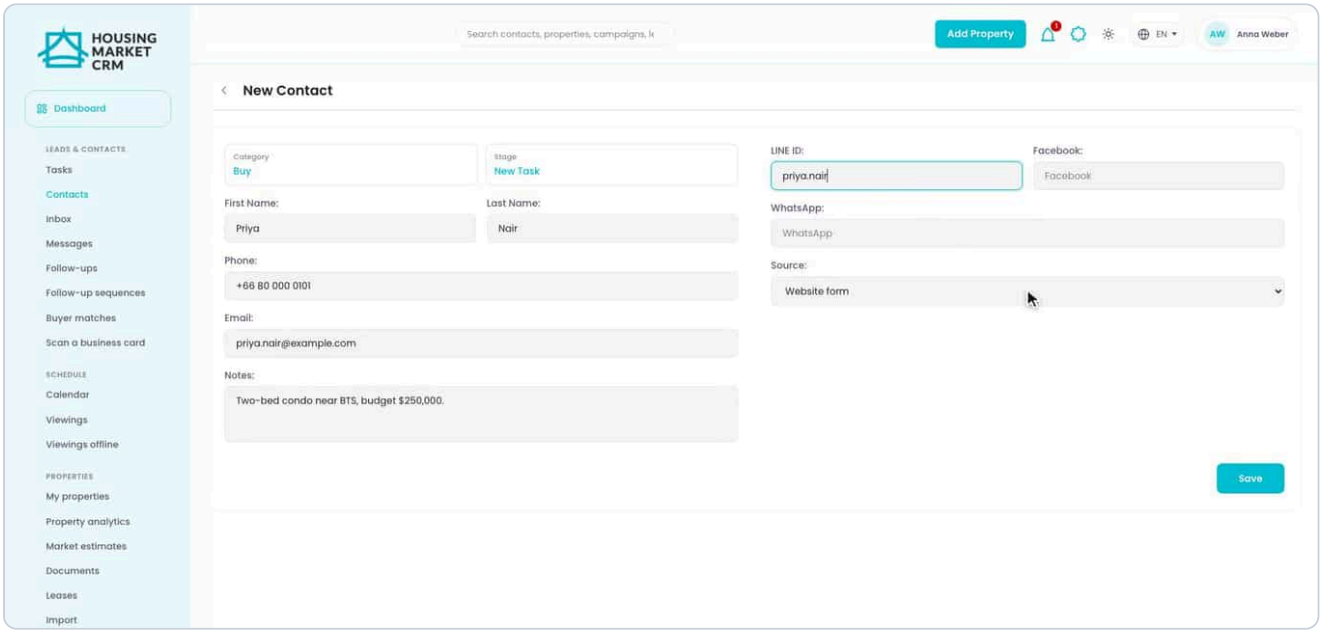


図 20.10 · 画面収録日 2026年9月17日

11 Save（保存）をクリックします。

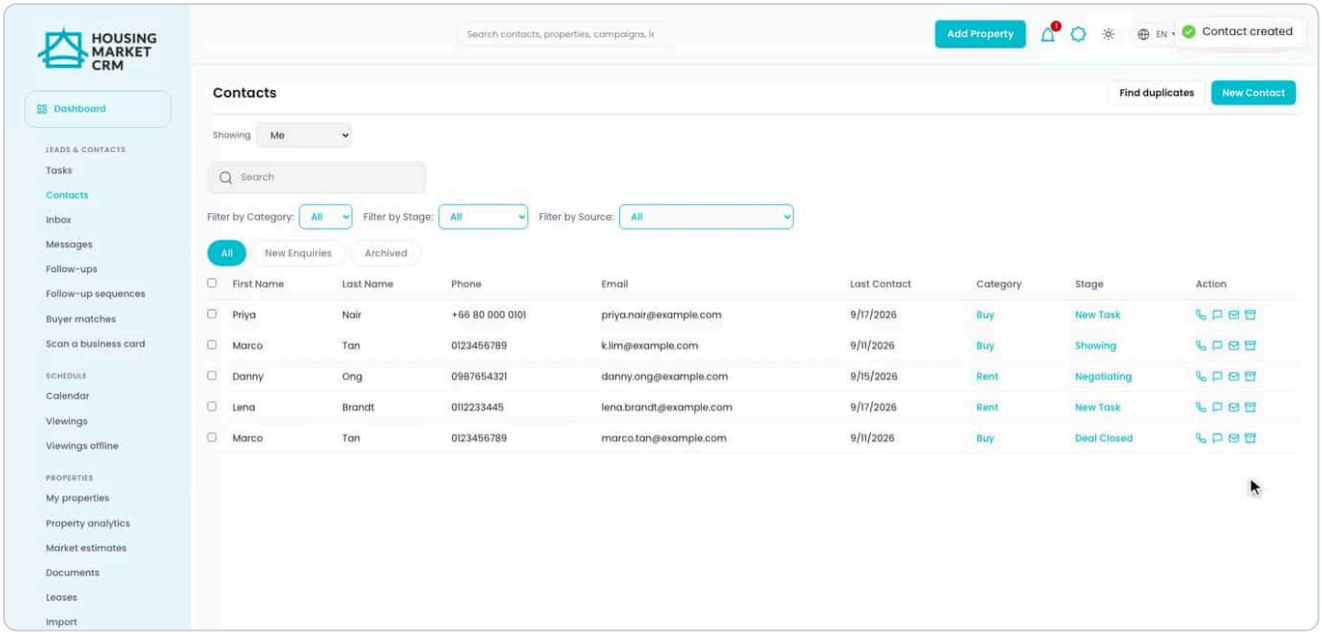


図 20.11 · 画面収録日 2026年9月17日

12 連絡先が Contacts 一覧に追加されます。

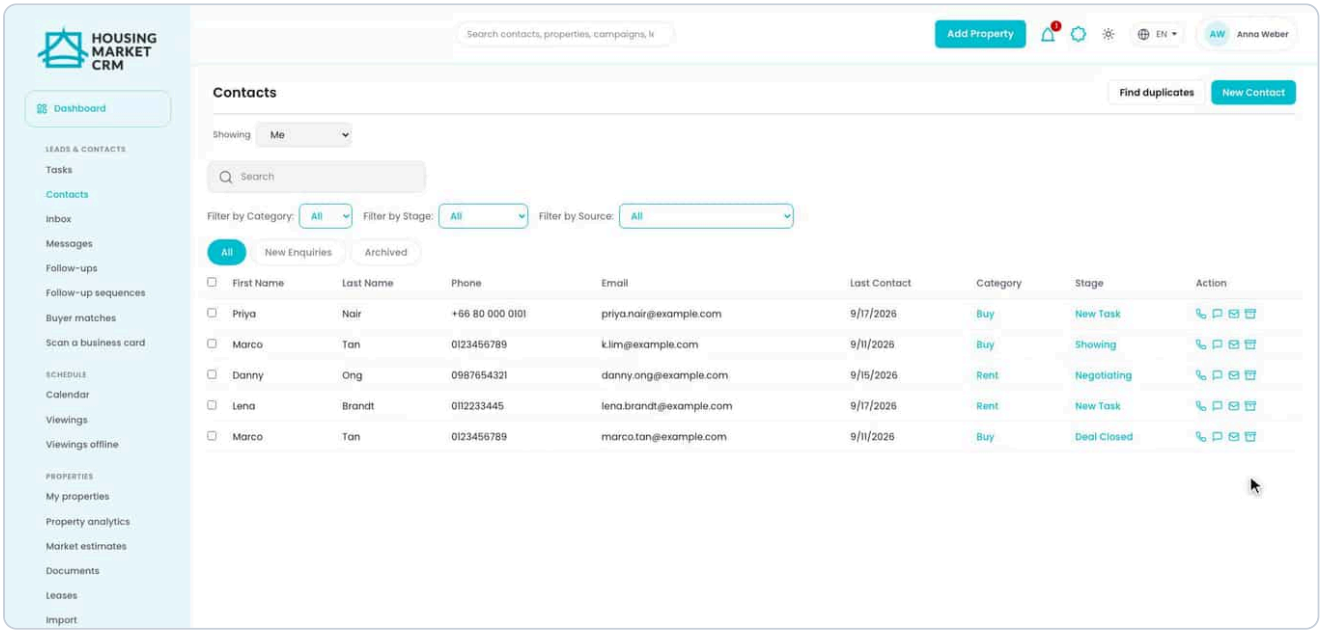


図 20.12 · 画面収録日 2026年9月17日

関連するヘルプセンター記事

重複した連絡先を統合できますか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/can-i-merge-duplicate-contacts
名刺を CRM に読み取れますか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/can-i-scan-a-business-card

21 第21章

連絡先をインポートする

すべてのプラン エージェント向け 動画を見る

概要

はい、すべてのプランで無料です。HubSpot、Salesforce、Zoho、Pipedrive のエクスポートや、任意の CSV・Excel ファイルから連絡先、リード、案件を取り込めます。書き込む前にテスト実行を行います。

サイドバーの「物件」の下にある「インポート」を開き、「ファイルを選択」、「列を対応付け」、「テスト実行」、「結果」の四つのステップを進めます。すべてのプランで無料で、ファイル一つにつき最大 5,000 行です。大きなファイルは分割してください。

- ファイルを選び、中身が連絡先、リード、案件のどれかを指定します。CSV、TSV、Excel ファイルに対応しています。古い .xls ファイルは、先に .xlsx か CSV で保存し直してください。
- 列の対応付けを確認します。HubSpot、Salesforce、Zoho、Pipedrive のエクスポートは列名で認識されて自動で対応付けられ、ツールが確信を持てないものは黙って適用されず、候補として提案されます。
- テスト実行を行います。重複を含め、インポートで行うすべてのチェックを実行しますが、何も書き込みません。
- インポートし、結果を一行ずつ確認します。

インポートによって、誰かにメールや通知が送られることはありません。ファイル内の人にも、割り当てられたエージェントにも送られません。すでにある連絡先とメールアドレス、または電話番号と氏名が一致する連絡先は、重複もインポートすると選ばない限りスキップされ、自動で統合されることはありません。

これは顧客名簿を移すための機能です。CSV ファイルや XML フィードファイルから物件ポートフォリオを取り込むのも無料です。「ファイルから物件をインポートするには？」をご覧ください。

ヘルプセンターより： **他の CRM からデータを取り込めますか？**

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

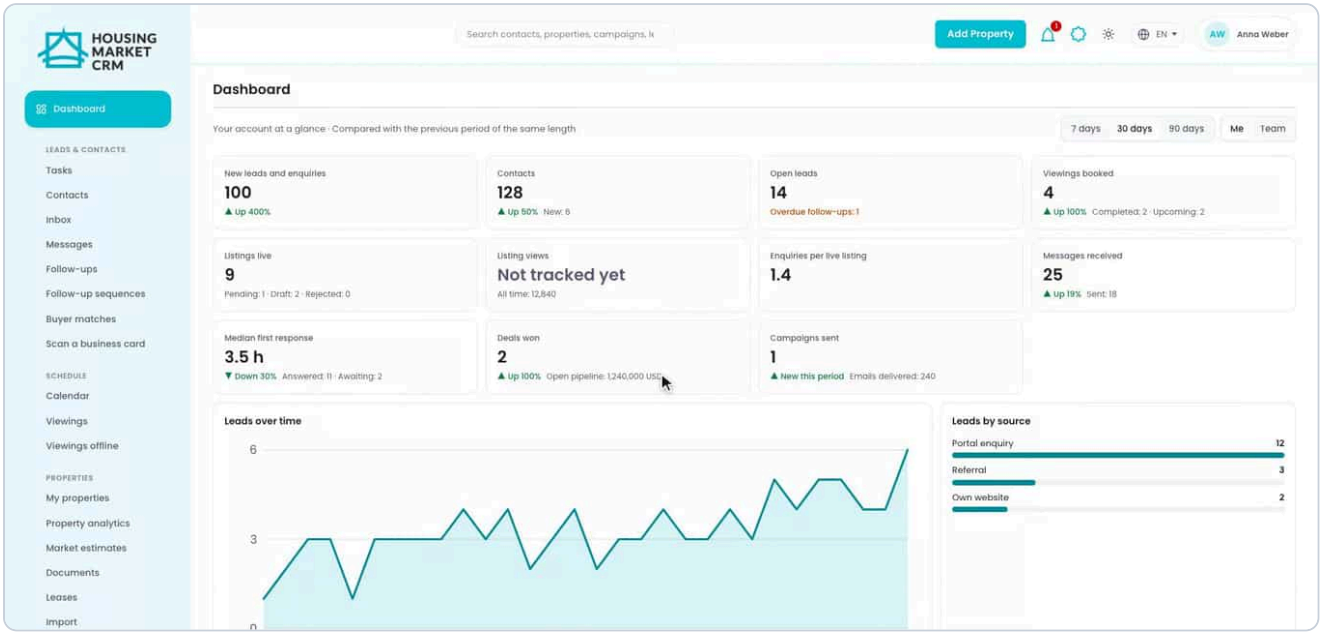


図 21.1 · 画面収録日 2026年9月17日

2 左メニューの Import（インポート）をクリック。

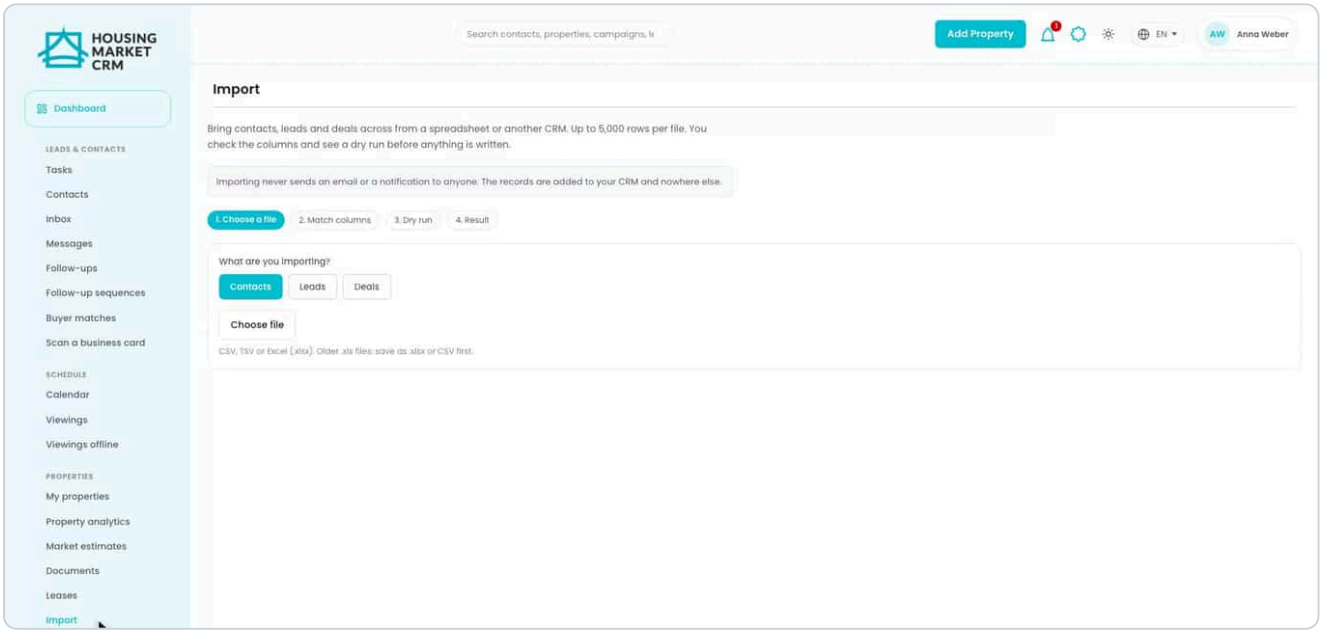


図 21.2 · 画面収録日 2026年9月17日

3 ファイルごとに最大 5,000 行を取り込み — メールは誰にも届きません。

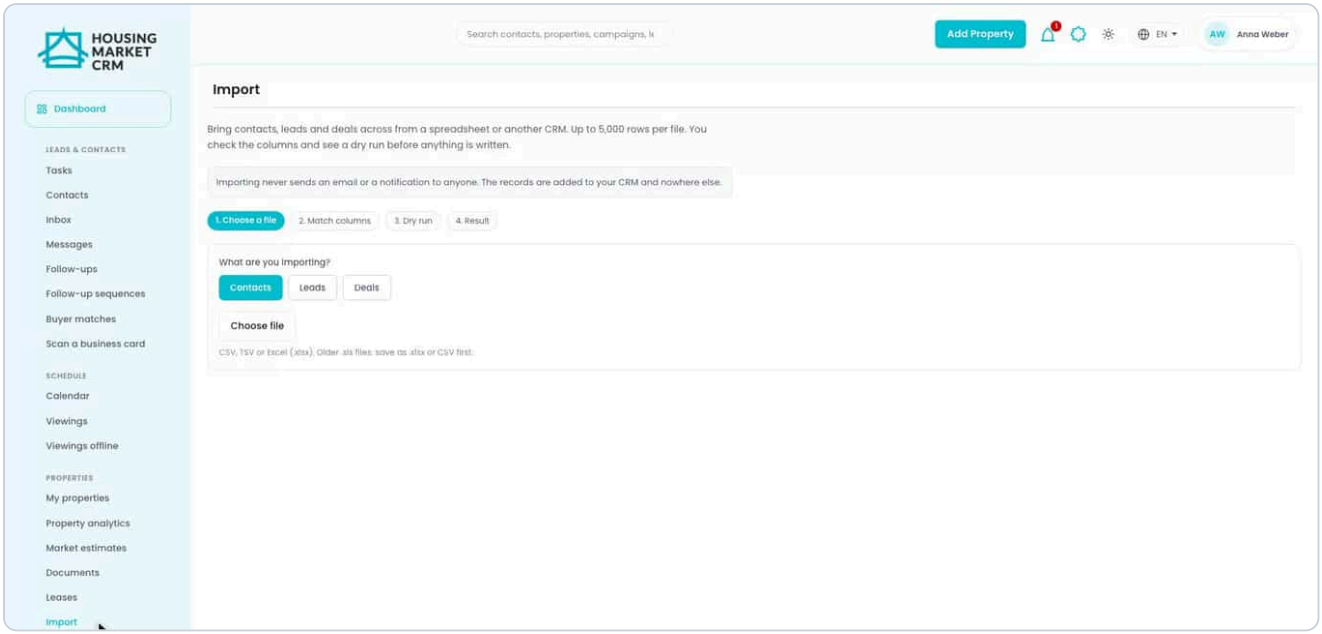


図 21.3 · 画面収録日 2026年9月17日

4 Contacts（連絡先）を選択。

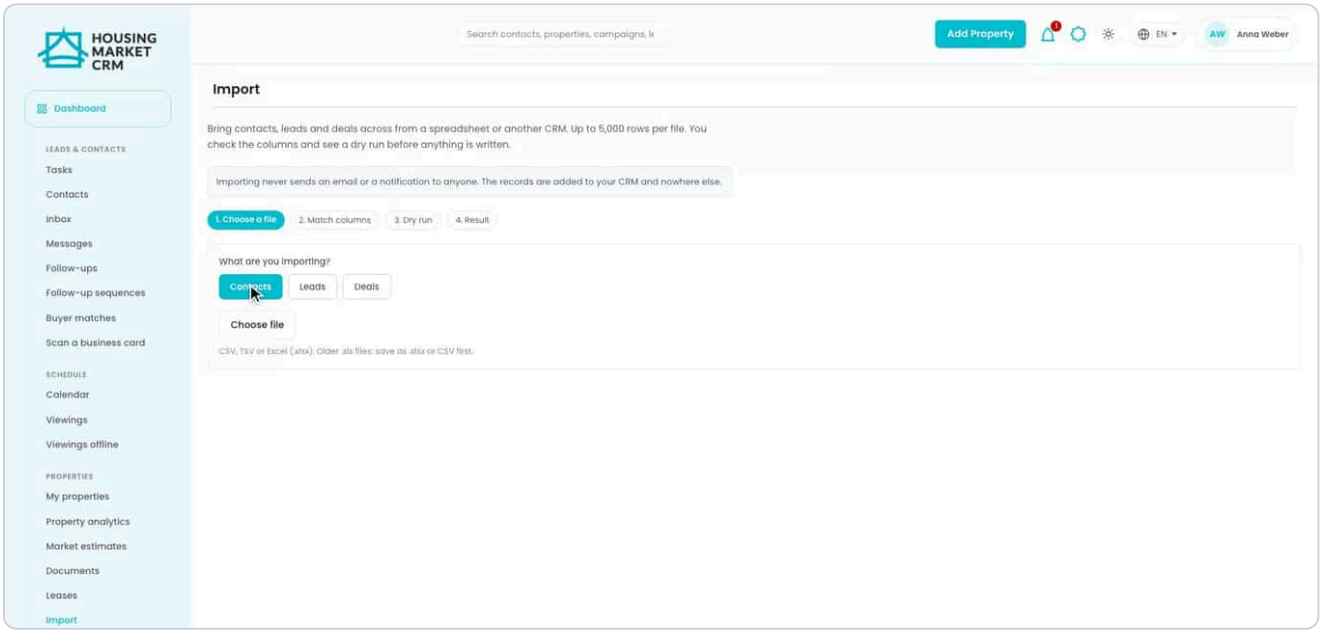


図 21.4 · 画面収録日 2026年9月17日

5 Choose file をクリックし、CSV / TSV / Excel ファイルを選択。

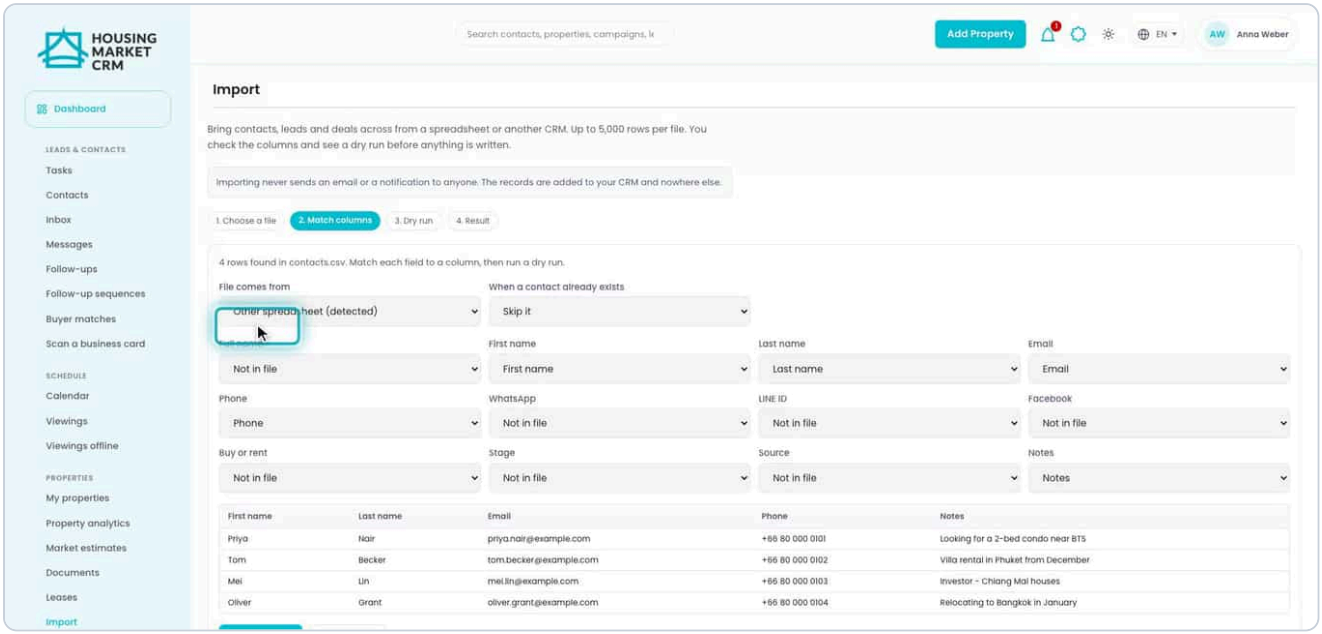


図 21.5 · 画面収録日 2026年9月17日

6 各列が正しい項目に対応しているか確認。

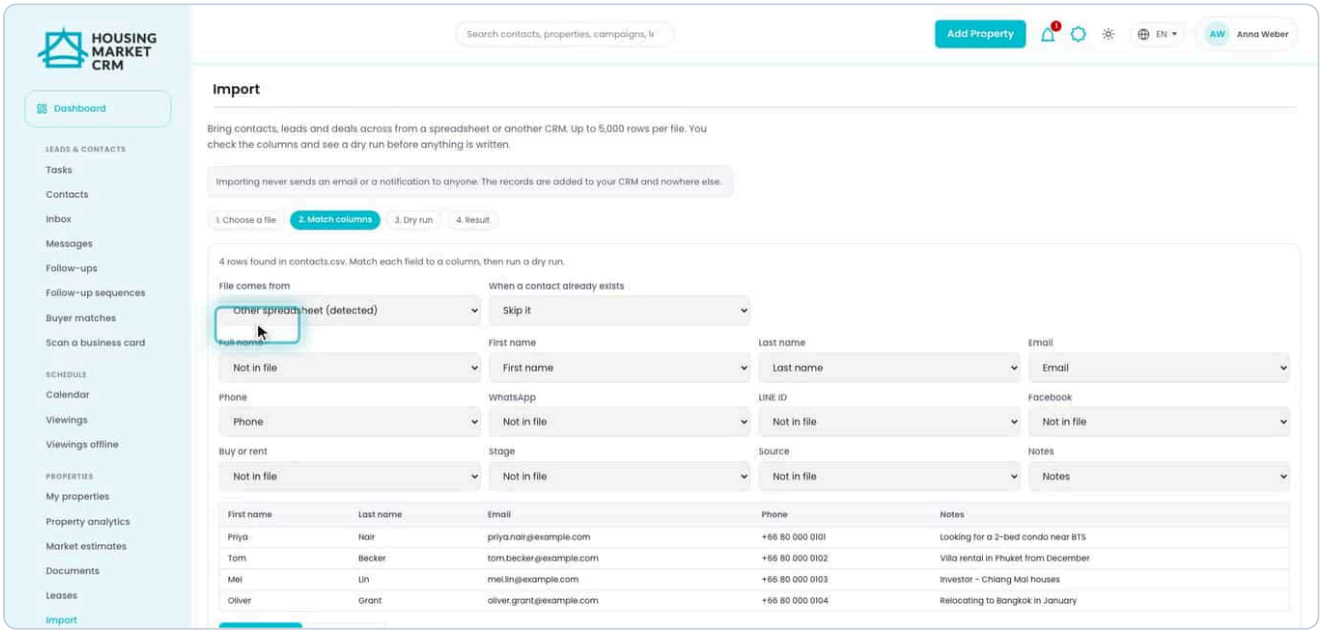


図 21.6 · 画面収録日 2026年9月17日

7 dry run（テスト実行）で結果をプレビュー。

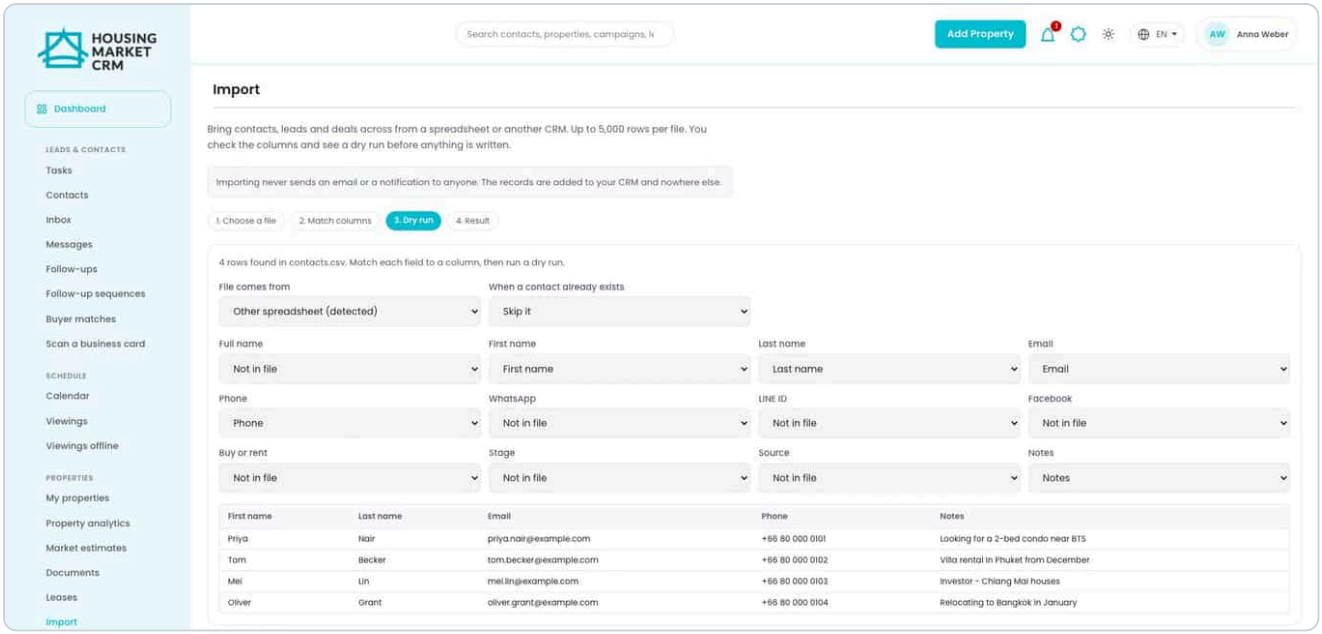


図 21.7 · 画面収録日 2026年9月17日

8 続いてインポートを開始。

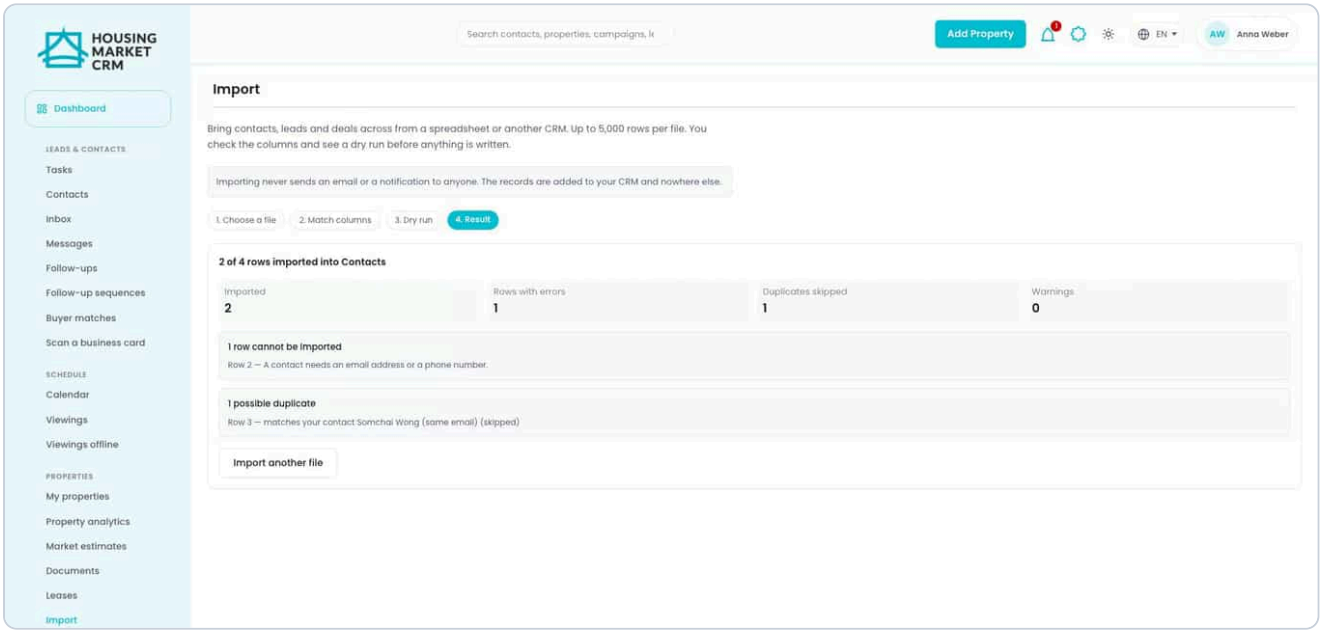


図 21.8 · 画面収録日 2026年9月17日

9 連絡先が CRM に追加されました。

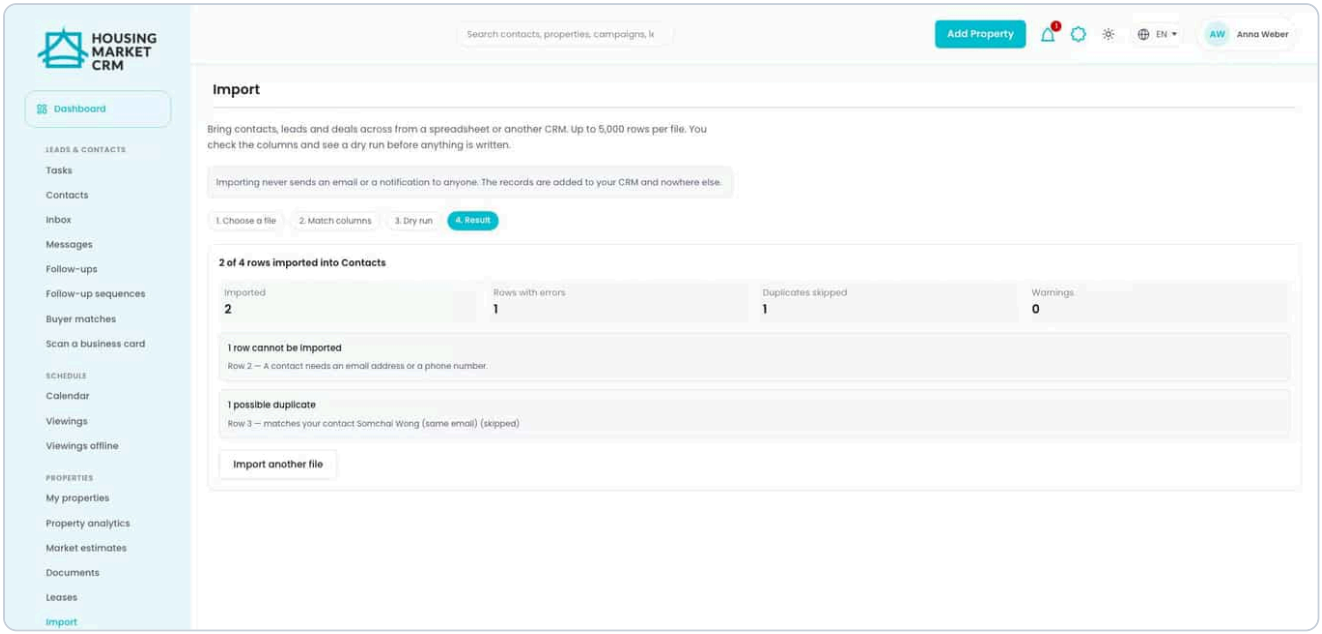


図 21.9 · 画面収録日 2026年9月17日

関連するヘルプセンター記事

重複した連絡先を統合できますか？　faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/can-i-merge-duplicate-contacts

22 第22章

名刺をスキャンする

Pro と Business | エージェント向け | 動画を見る

概要

はい、Pro でできます。スマートフォンで名刺を撮影すると、CRM が連絡先の下書きに読み取り、保存前に確認できます。

スマートフォンで「名刺スキャン」を開き、名刺を撮影します。CRM が氏名、会社名、役職、メールアドレス、電話番号、ウェブサイト、住所、メッセージアプリの ID を、通常の新規連絡先フォームに入力します。

自動では保存されません。下書きを確認して保存を押すので、読み違えた数字がそのまま記録になることはありません。閲覧できる連絡先に同じメールアドレスや電話番号がある場合は下書きに表示されるので、重複を作らずにその連絡先を開けます。

ヘルプセンターより： **名刺を CRM に読み取れますか？**

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

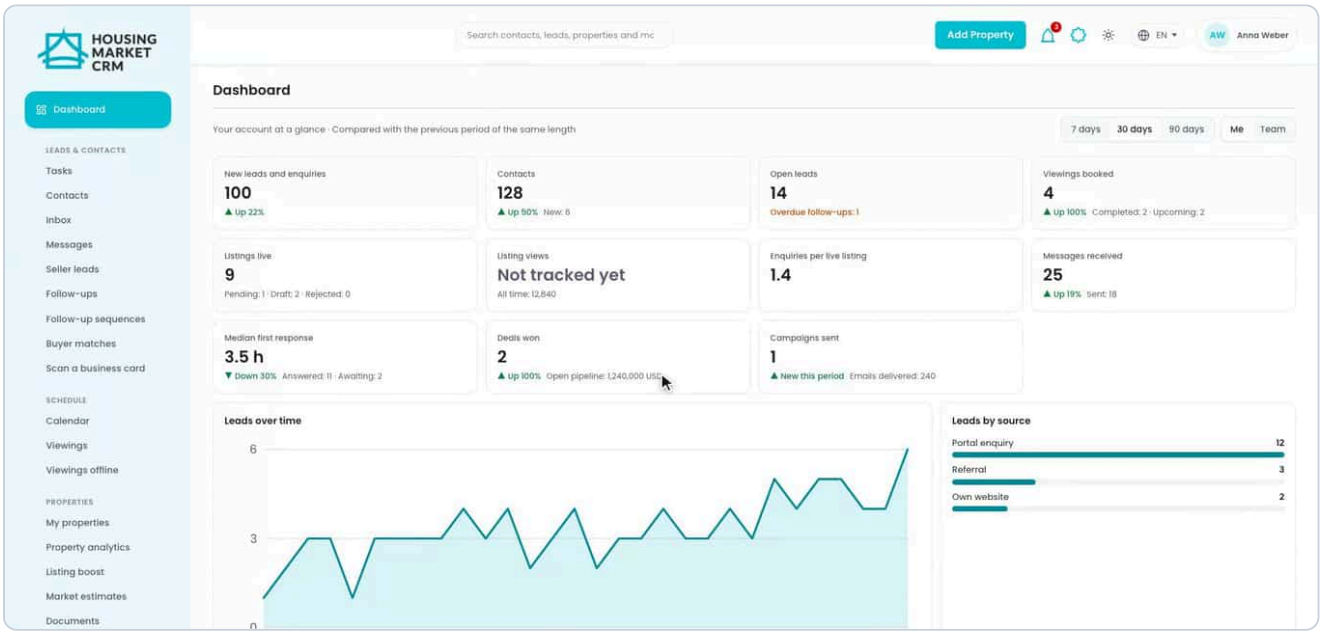


図 22.1 · 画面収録日 2026年10月8日

2 左メニューの Scan a business card（名刺をスキャン）をクリックします。

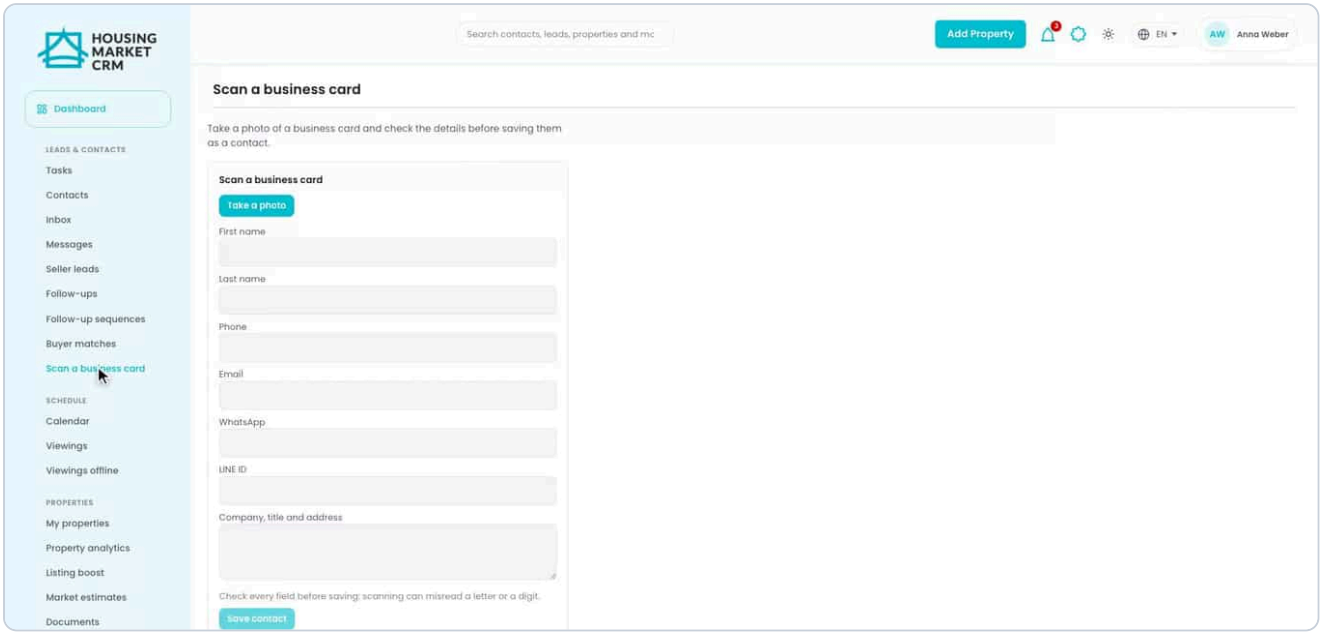


図 22.2 · 画面収録日 2026年10月8日

3 名刺は平らに置き、自然光で撮影します。

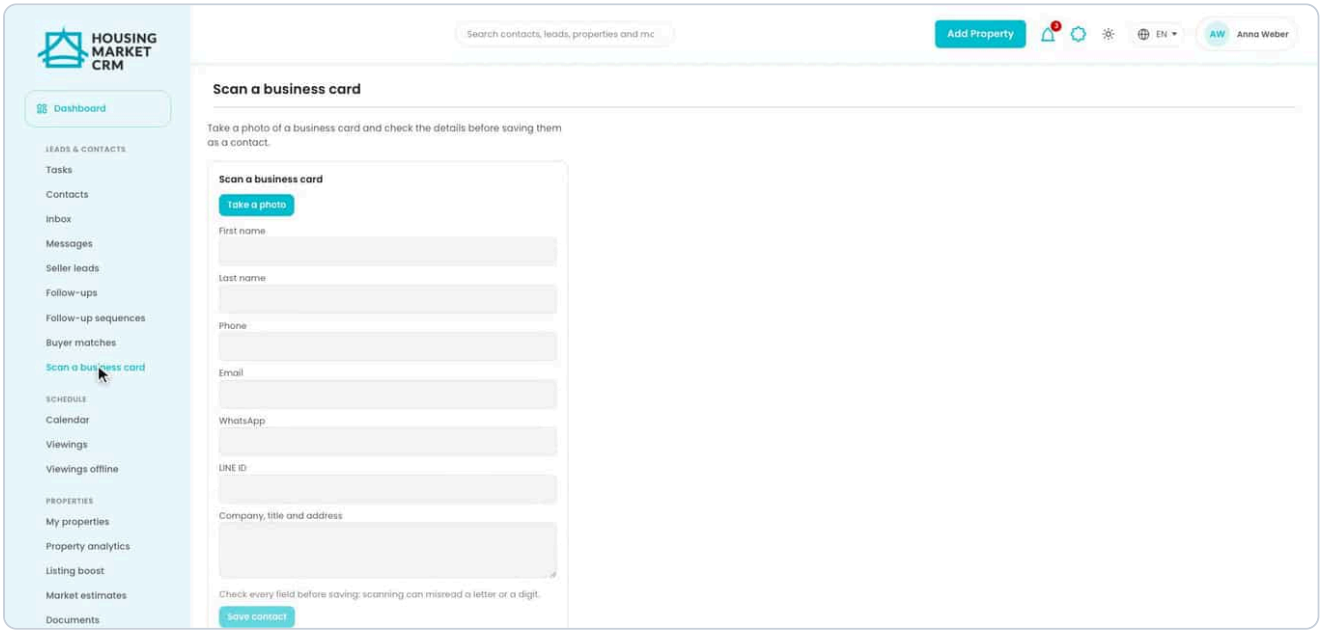


図 22.3 · 画面収録日 2026年10月8日

4 氏名・会社名・役職・電話番号・メールアドレスが自動で入力されます。

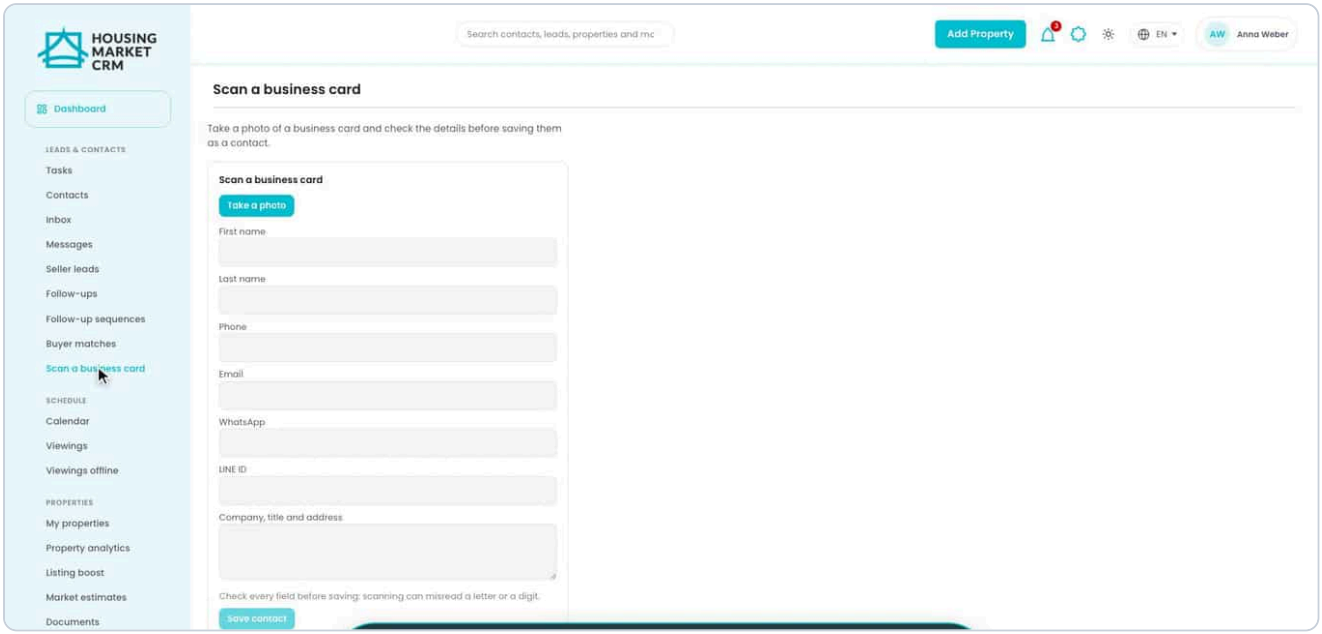


図 22.4 · 画面収録日 2026年10月8日

5 必ず確認します。スキャンはタイピストで、校正係ではありません。

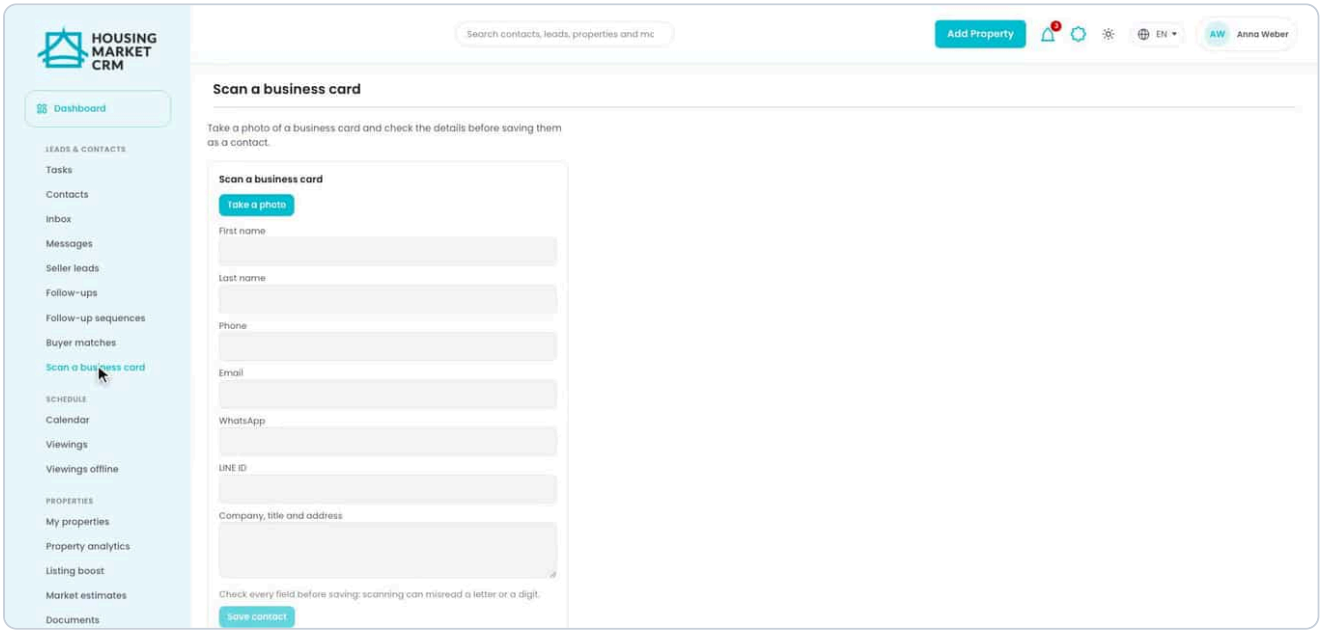


図 22.5 · 画面収録日 2026年10月8日

6 あとは Save contact（連絡先を保存）をクリックします。

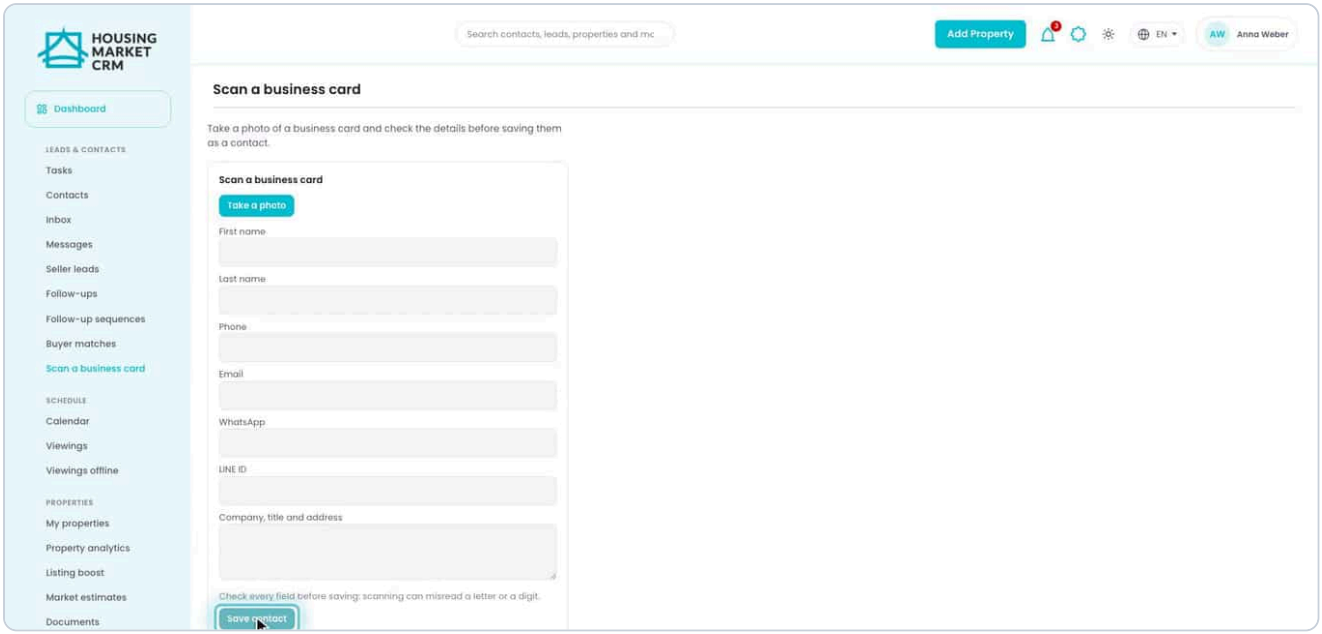


図 22.6 · 画面収録日 2026年10月8日

7 相手を覚えているうちに、その日の晩に済ませます。

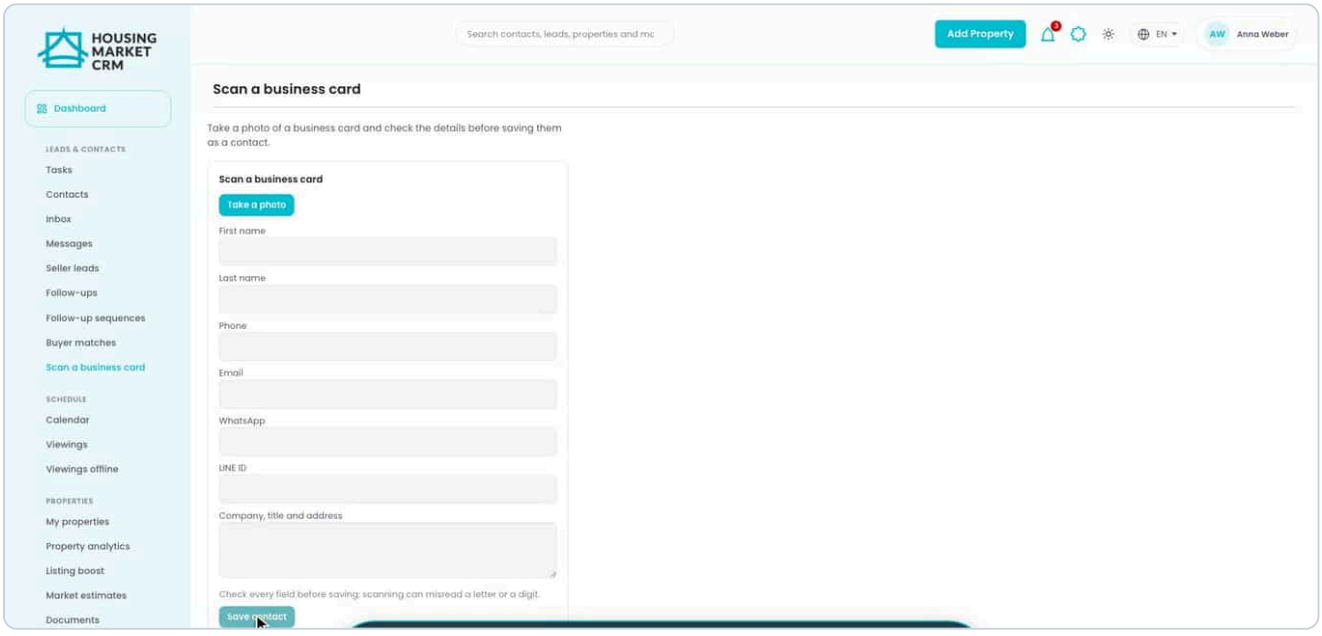


図 22.7 · 画面収録日 2026年10月8日

8 不動産展示会で集めた名刺十一枚、入力は一枚もなし。

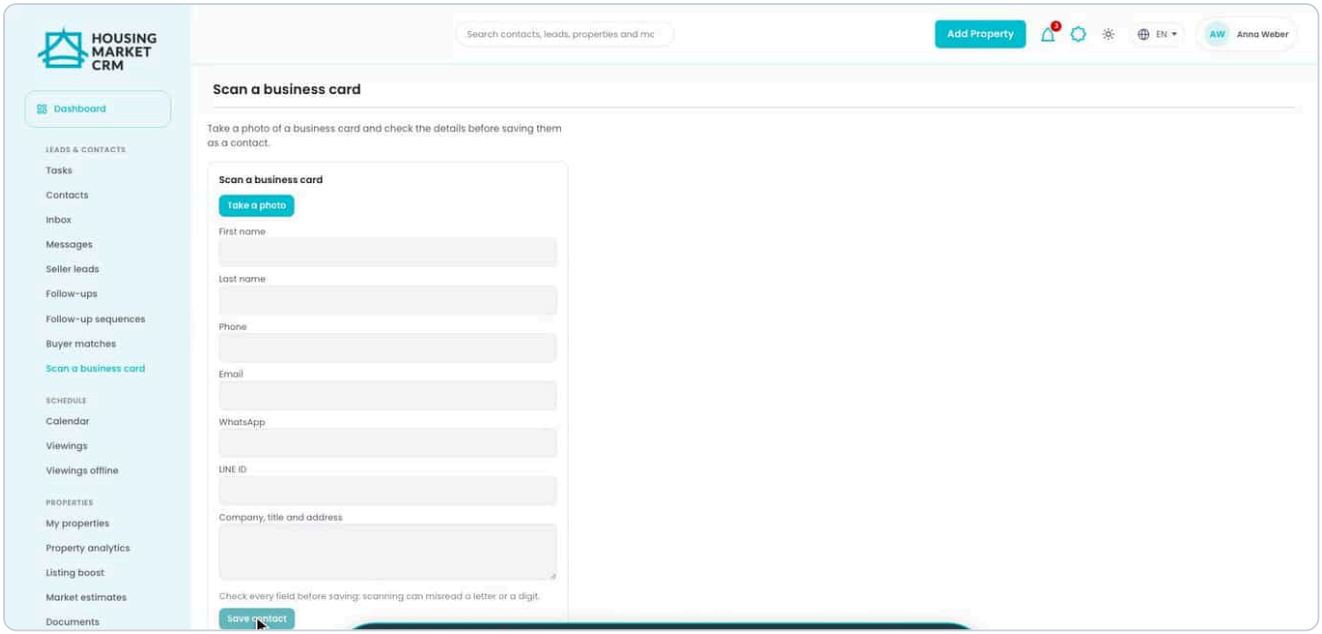


図 22.8 · 画面収録日 2026年10月8日

9 番号が二つある名刺は両方取り込み。使わないほうは削除します。

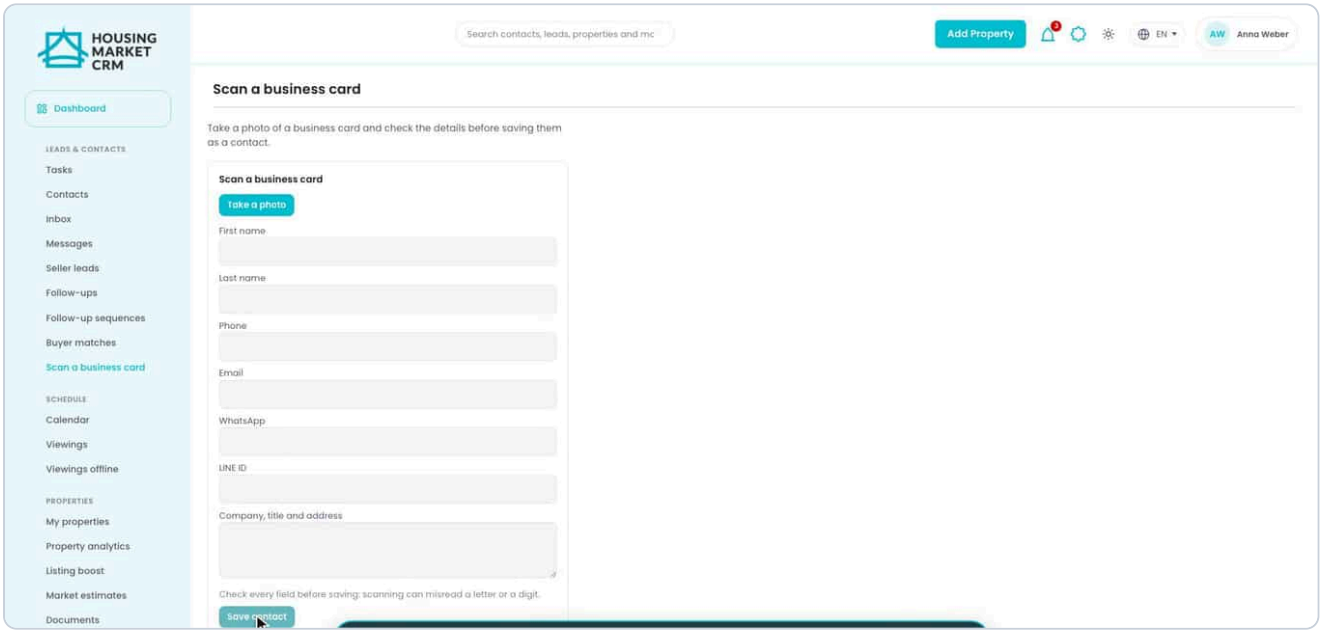


図 22.9 · 画面収録日 2026年10月8日

10 会話を覚えているうちにメモを追加します。

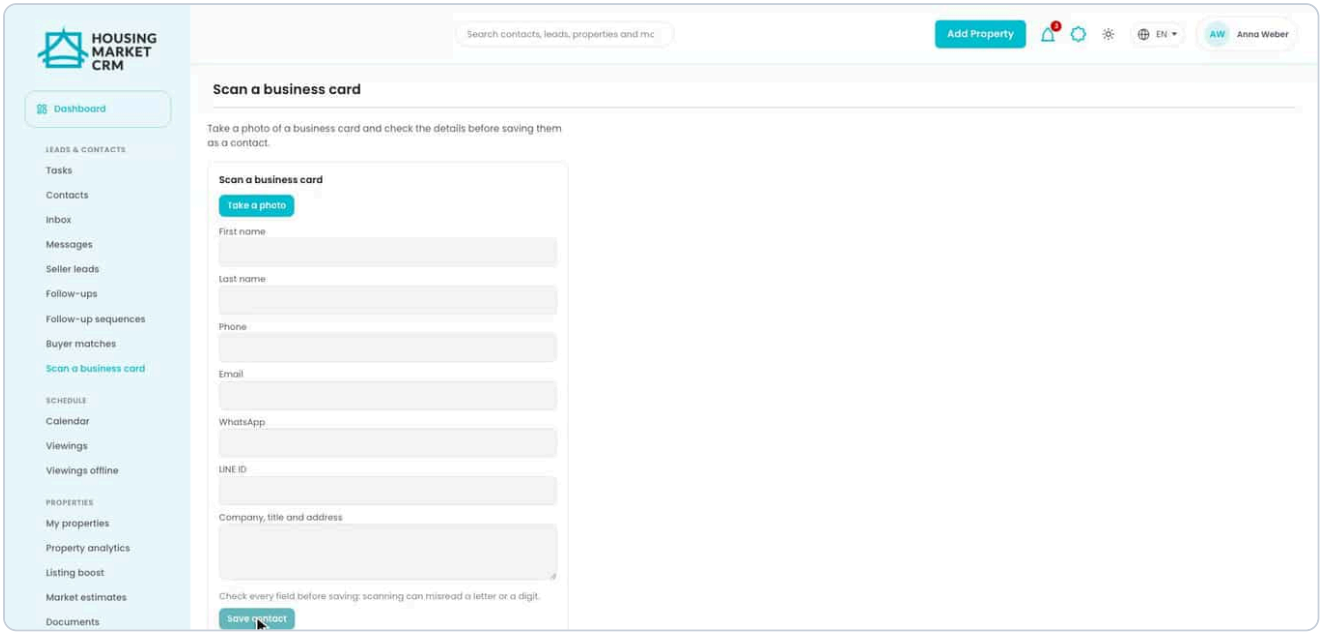


図 22.10 · 画面収録日 2026年10月8日

関連するヘルプセンター記事

Housing Market CRM はスマートフォンで使えますか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

23 第23章

連絡先タイムライン

すべてのプラン エージェント向け 動画を見る

概要

はい。受信トレイは相手ごとに一つのスレッドにまとめ、連絡先ごとにこれまでのやり取りをすべて記録したタイムラインがあります。どのプランでも使えます。

受信トレイは、ポータルの問い合わせとその返信、Housing Market Ads のリード、CRM から送ったメールを、相手ごとに一つのスレッドにまとめます。連絡先ごとにタイムライン、メモ、コメント、ファイル、未完了のフォローアップもあるので、三週間ぶりの会話でも記憶をたどって再構成する必要はありません。

CRM がまだできないのは、ご自身のメールボックスを読むこと、WhatsApp のやり取り、そして Housing Market Cloud のウェブサイトに届いた問い合わせの取り込みです。Gmail や Microsoft 365 のメールボックスとの双方向同期、WhatsApp Business での送信、Cloud との接続は開発中です。Pro では WhatsApp テンプレートを保存し、文面入りの WhatsApp をスマートフォンで開けます。「WhatsApp テンプレートはどう使いますか？」をご覧ください。なお、カレンダーは別です。Pro では Google Calendar と Outlook がすでに CRM と双方向で同期しています。「CRM をカレンダーと同期できますか？」をご覧ください。

ヘルプセンターより： **買主とのやり取りを追跡できますか？**

手順

1 Contacts（連絡先）を開きます。

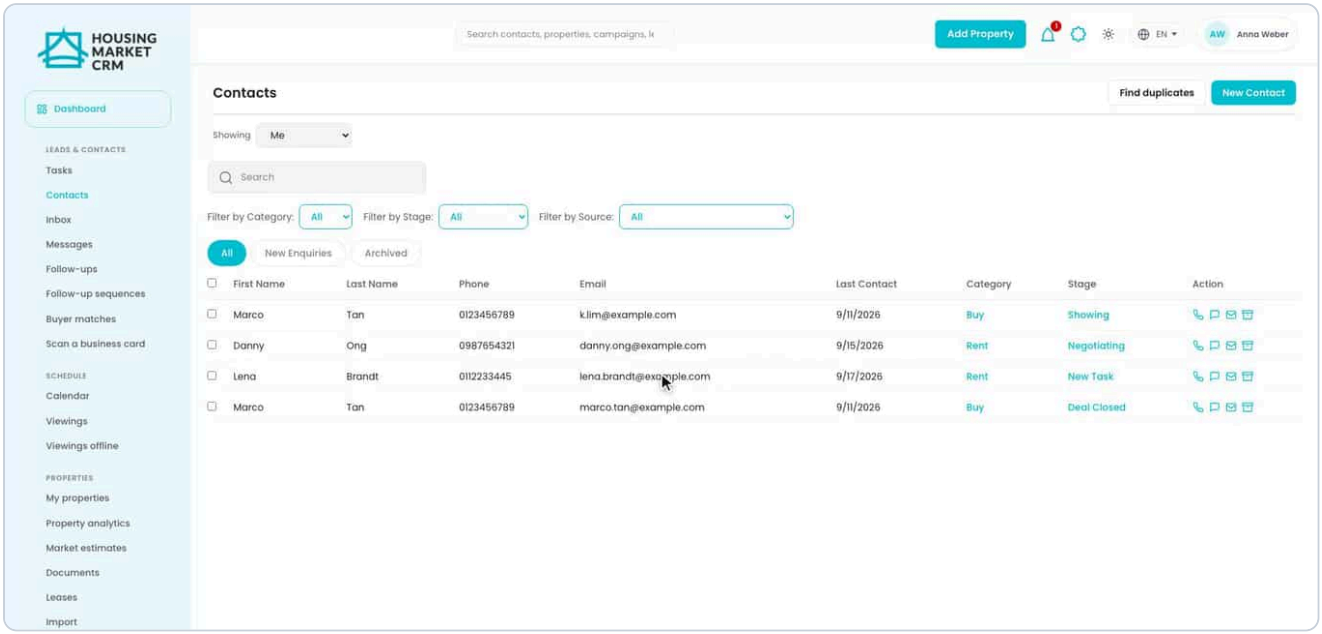


図 23.1 · 画面収録日 2026年9月17日

2 一覧から連絡先を開きます。

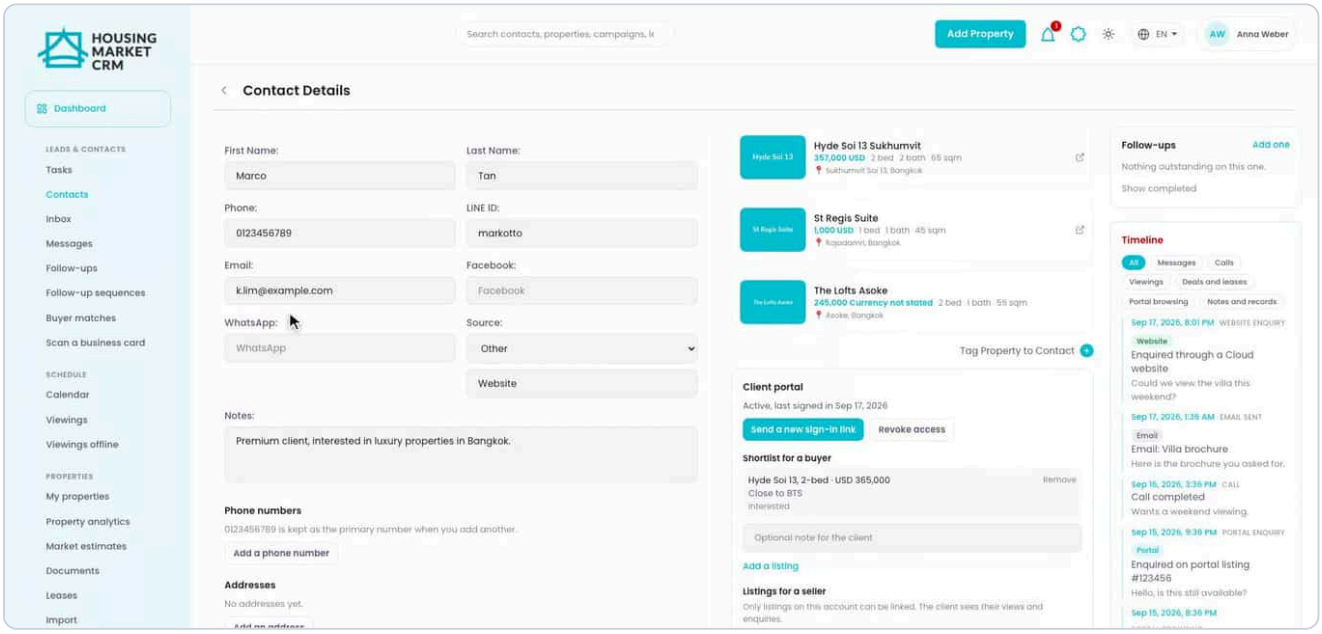


図 23.2 · 画面収録日 2026年9月17日

3 詳細情報・メッセージアカウント・流入元は上部にあります。

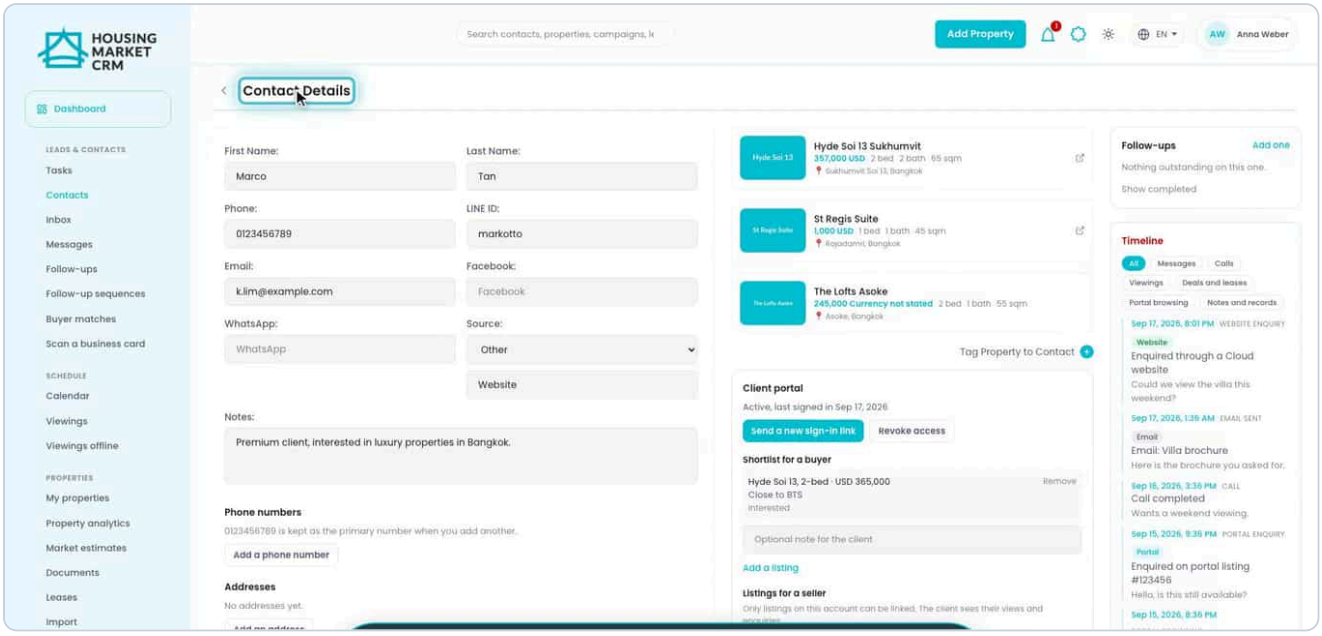


図 23.3 · 画面収録日 2026年9月17日

4 Timeline（タイムライン）までスクロールします。

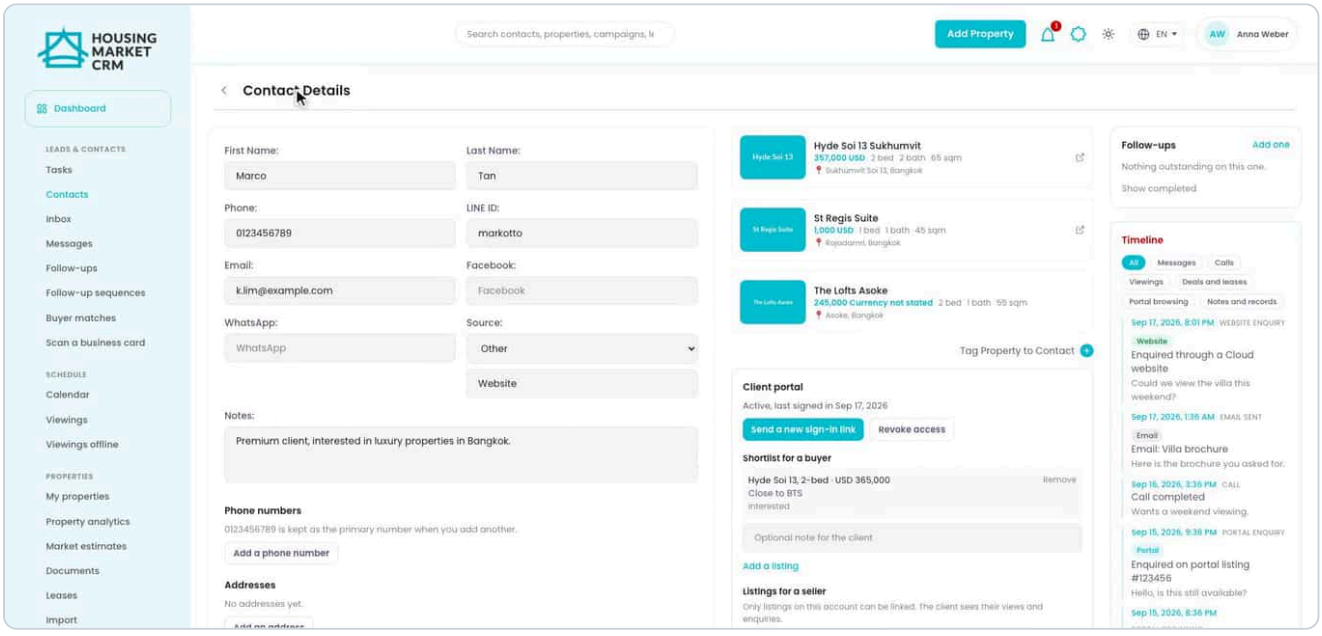


図 23.4 · 画面収録日 2026年9月17日

5 問い合わせ、ウェブサイトと広告のリード、メール、内見が時系列で並びます。

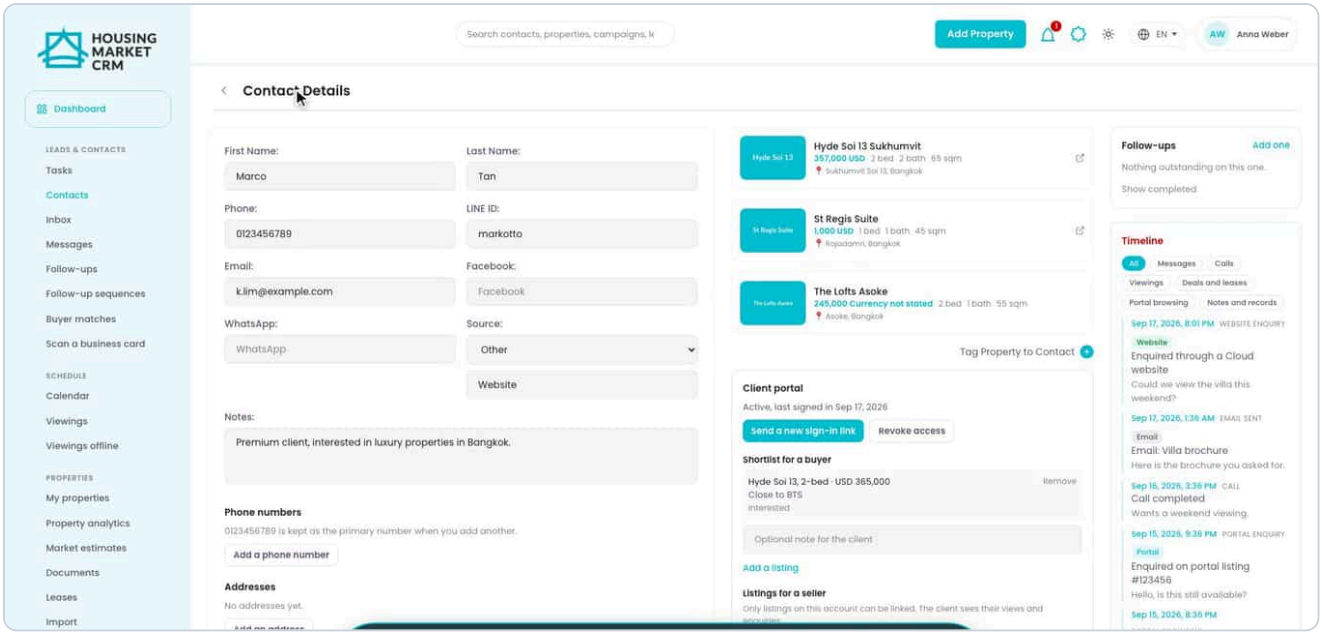


図 23.5 · 画面収録日 2026年9月17日

6 電話の前に確認して全体像をつかみましょう。

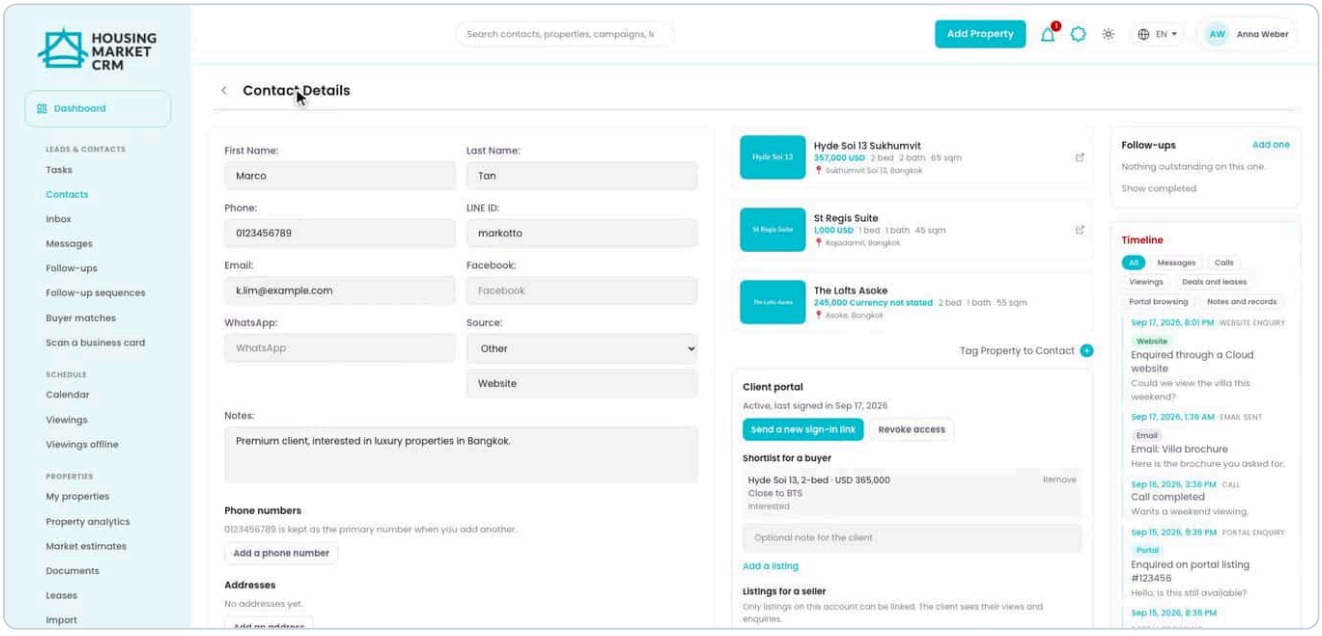


図 23.6 · 画面収録日 2026年9月17日

関連するヘルプセンター記事

CRM の受信トレイとは何ですか？ faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/what-is-the-unified-inbox

24 第24章

重複した連絡先を統合する

すべてのプラン エージェント向け 動画を見る

概要

はい。CRM が同じ人が二重に登録されているとみられる連絡先を見つけ、削除権限を持つユーザーがその二件を一つの記録に統合できます。残さなかった記録は破棄されず、アーカイブされます。

「顧客」を開き、重複の表示を選びます。CRM はすべての連絡先をほかのすべての連絡先と比較し、見つかった組を確度ごとにまとめます。メールアドレスが同じもの、電話番号と氏名が同じもの、電話番号だけが同じもの、の三つです。電話番号だけの一致は同じ世帯の二人である場合もあるため、表示はされますが、同一人物とはみなされません。

統合する前に両方の記録を開いて確認してください。統合では一方の連絡先を残し、もう一方にひも付くもの（リード、メモ、アクティビティ履歴、ファイル、キャンペーン履歴）をすべてそちらに移してから、二つ目の記録をアーカイブします。確認する前に画面にもそう表示されます。削除ではなくアーカイブされる、と。

統合そのものは今も元に戻せませんが、それは記録が失われることとは別の話です。人の記録は残り、アーカイブされた記録には、その履歴がどの連絡先に移ったかが記されます。残らないのは、どのメモ、フォローアップ、ファイルがどちら側から来たかという情報で、そのため分け直すための手がかりがありません。二つの行が同じ人だと確信できたときに統合してください。

統合は記録をアーカイブするため、削除と同じ権限が必要です。チームのアカウントでは、削除権限を持つマネージャーか管理者です。エージェントは重複を確認できますが、統合はできません。また、組を「重複ではない」とマークすると提案されなくなり、すでに統合した組が提案として戻ってくることもありません。

アーカイブとは何か、記録をそこから取り出す方法については、「連絡先、リード、同僚を削除するとどうなりますか？」をご覧ください。

ヘルプセンターより： **重複した連絡先を統合できますか？**

手順

1 Contacts（連絡先）から Duplicate contacts（重複した連絡先）を開きます。

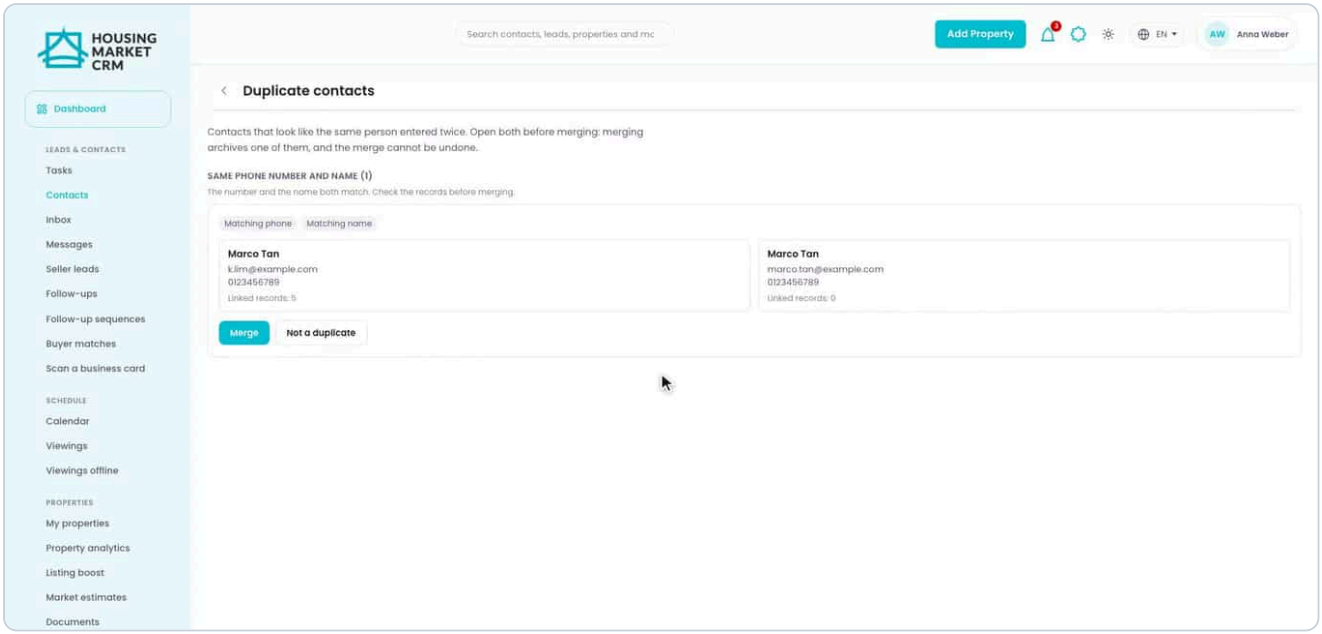


図 24.1 · 画面収録日 2026年10月8日

2 同一人物と思われる理由ごとにグループ化されます。

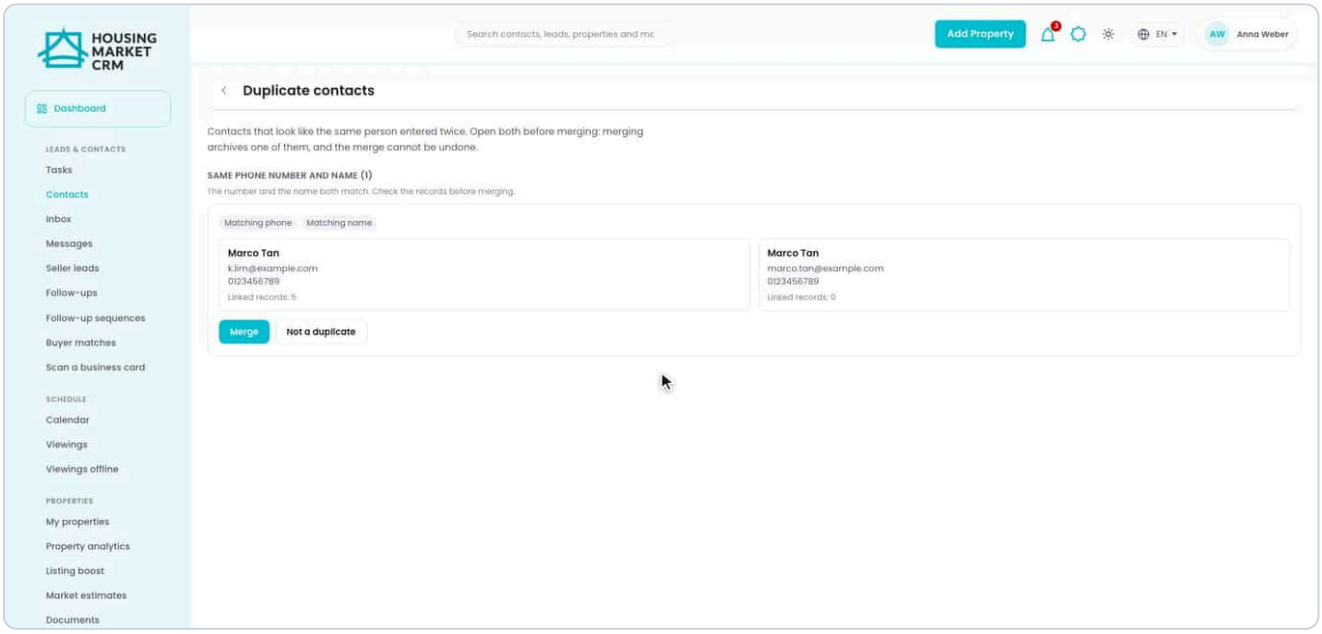


図 24.2 · 画面収録日 2026年10月8日

3 ここでは電話番号と名前が同じです。

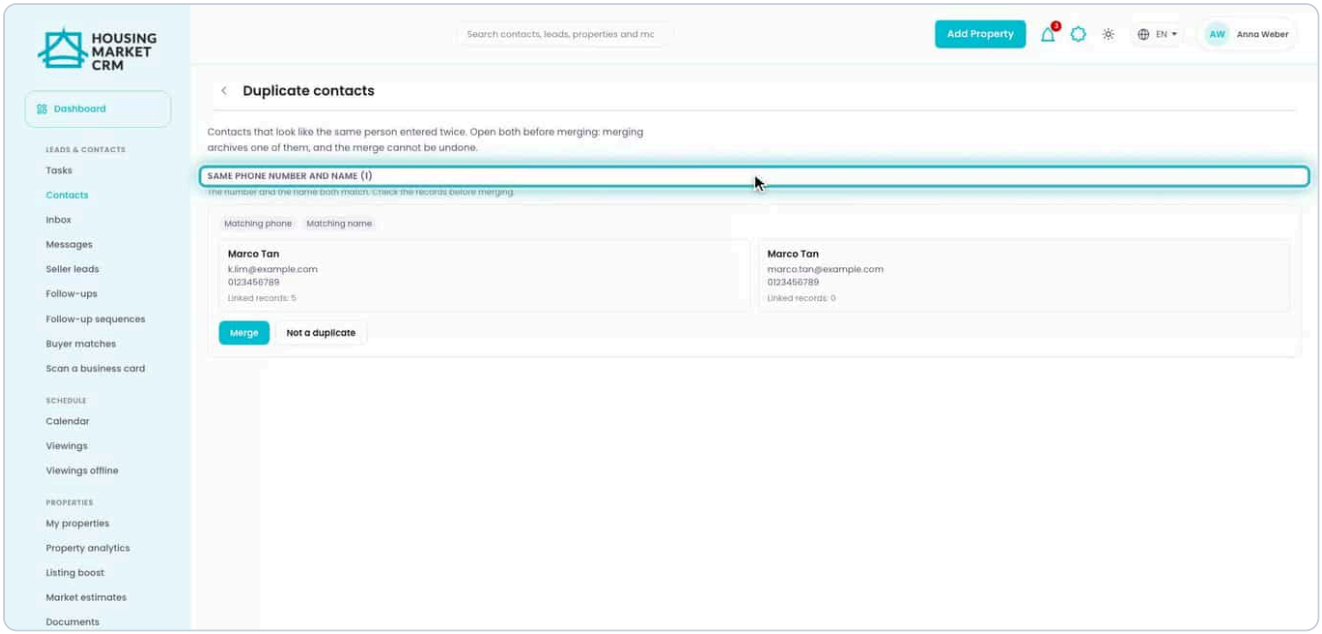


図 24.3 · 画面収録日 2026年10月8日

4 Linked records（紐づくレコード）を確認。情報が多い方を残します。

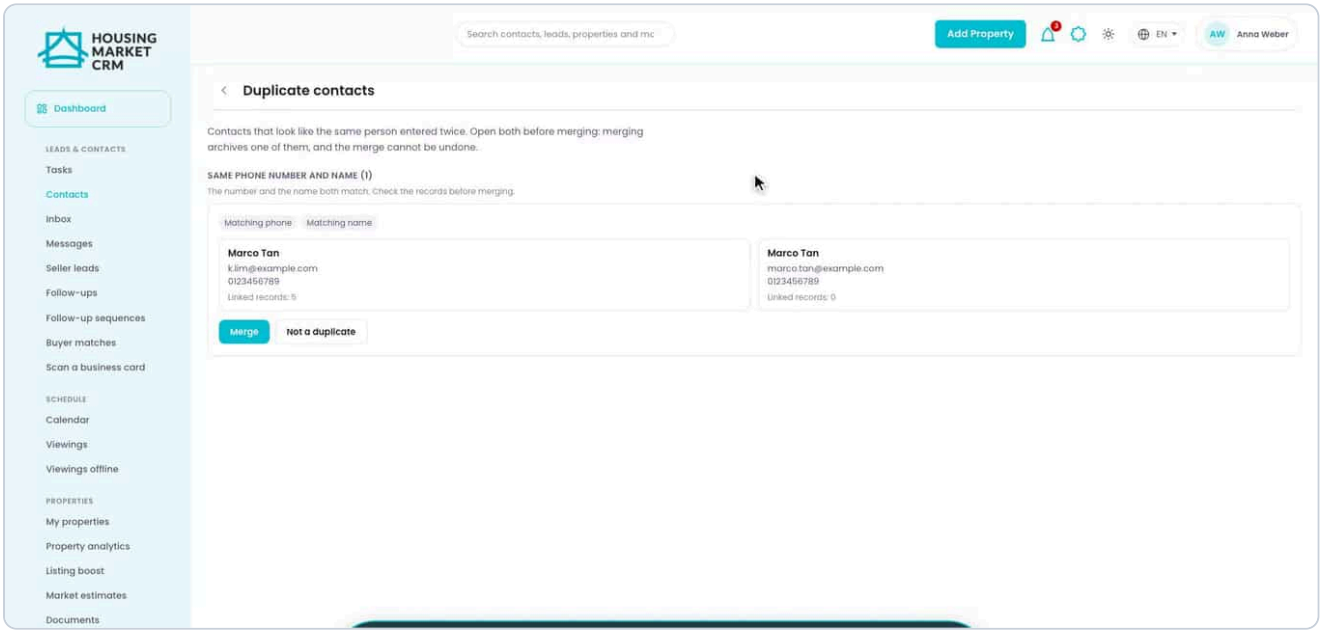


図 24.4 · 画面収録日 2026年10月8日

5 Not a duplicate（重複ではない）で再確認は止まります。

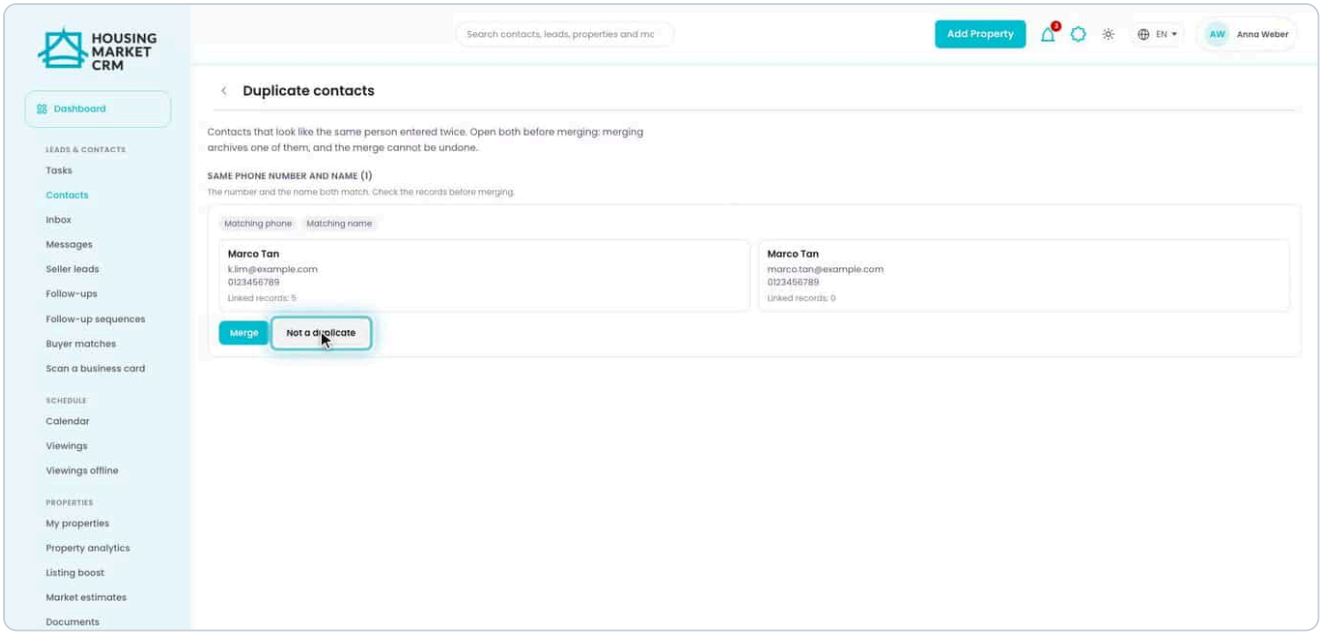


図 24.5 · 画面収録日 2026年10月8日

6 Merge（統合）は一方をアーカイブし、取り消せません。

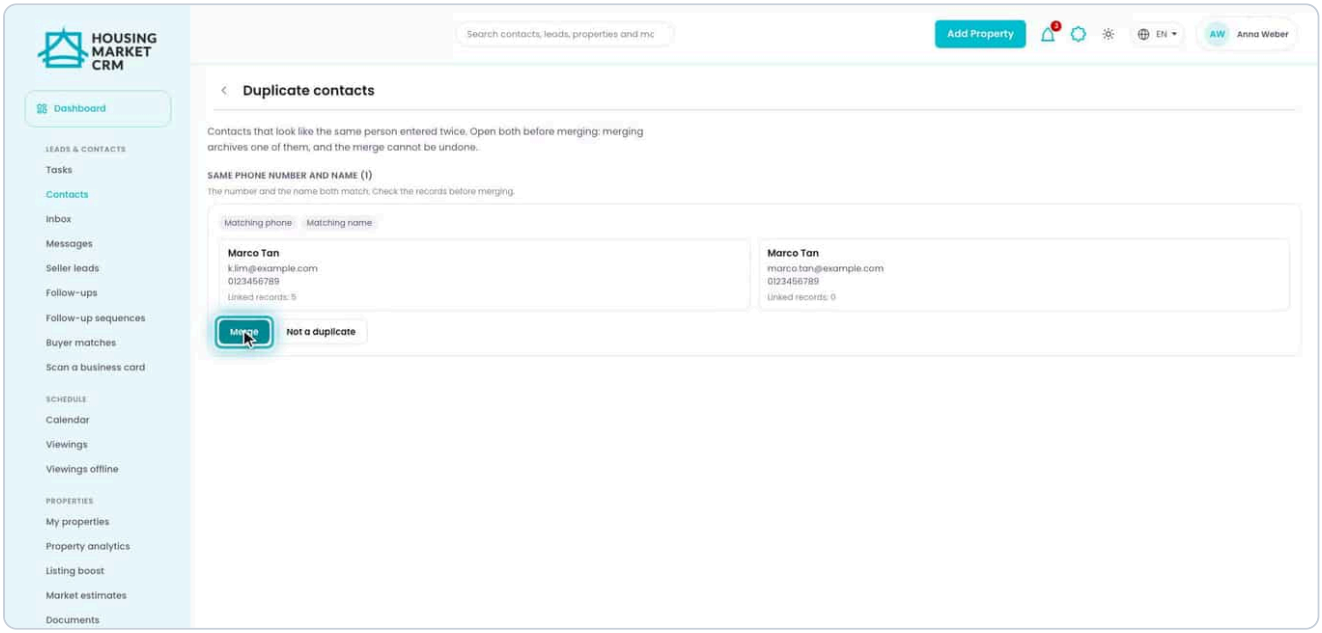


図 24.6 · 画面収録日 2026年10月8日

7 まず両方を開きましょう。削除はされませんが、元にも戻りません。

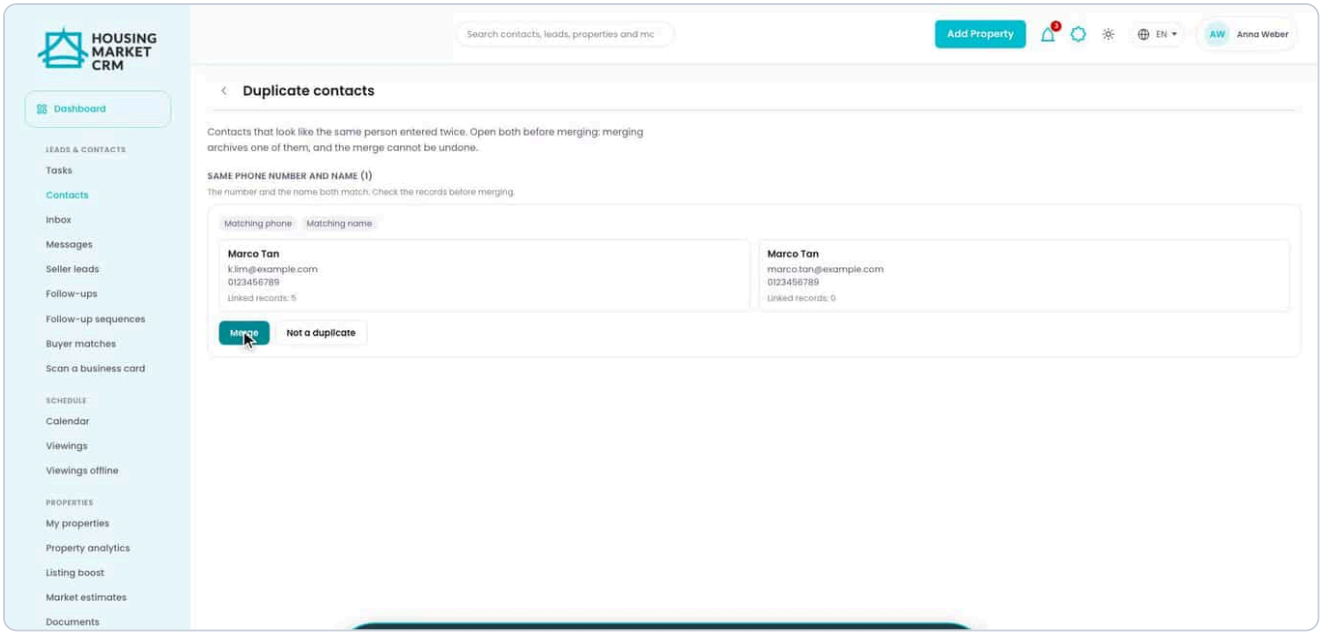


図 24.7 · 画面収録日 2026年10月8日

8 一人は名前、もう一人は番号を入力。こうして二件になります。

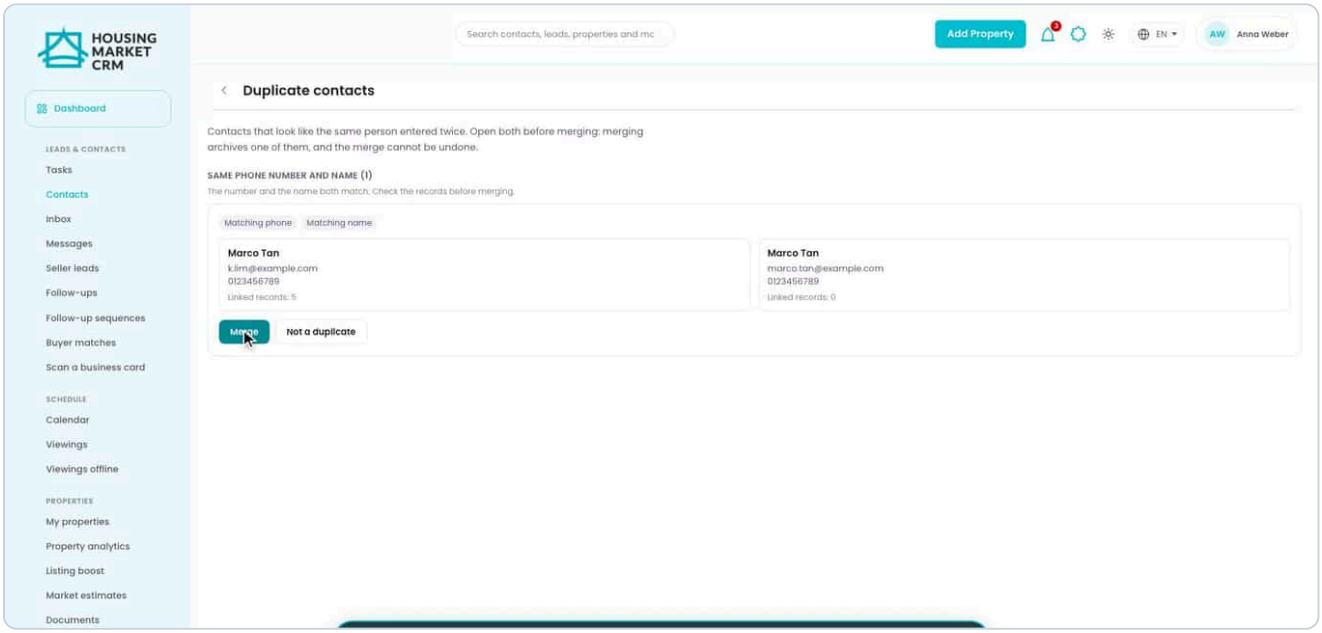


図 24.8 · 画面収録日 2026年10月8日

9 年に一度の整理ではなく、毎月の習慣に。

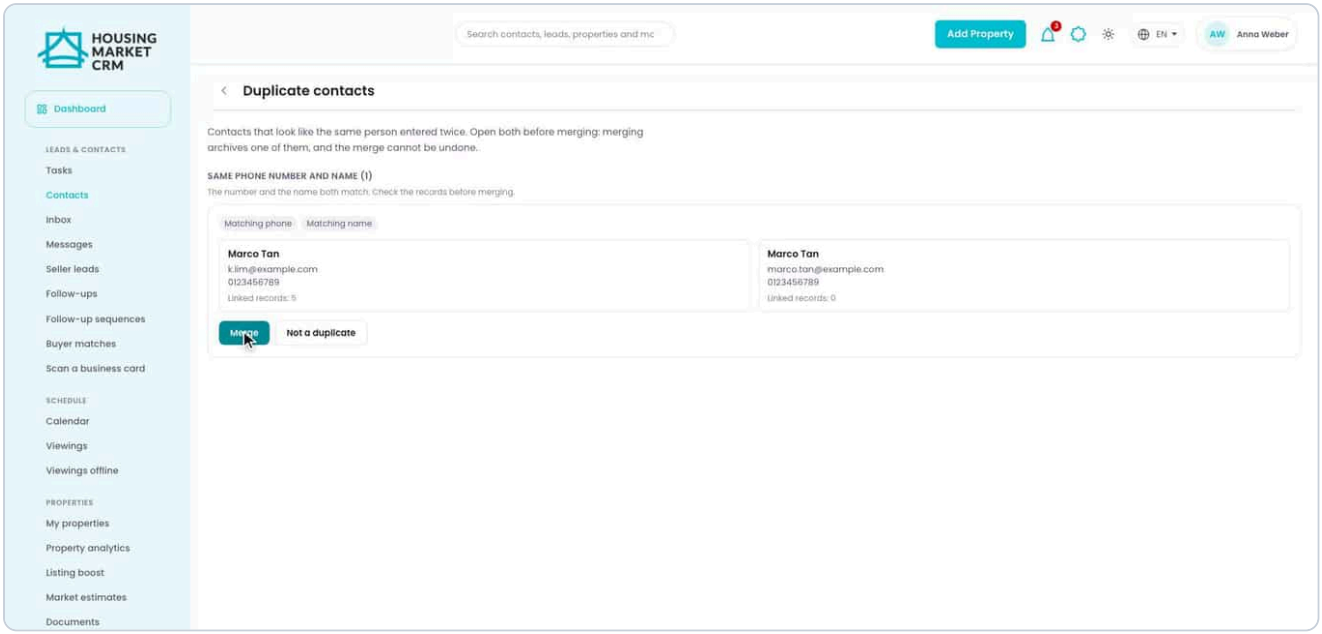


図 24.9 · 画面収録日 2026年10月8日

関連するヘルプセンター記事

連絡先、リード、同僚を削除するとどうなりますか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/what-happens-when-i-delete-a-contact-a-lead-or-a-colleague

第３部

物件と掲載情報

25　物件を管理する
26　物件を登録する
27　物件をポータルに公開する
28　ポータル掲載物件
29　物件をアーカイブ・復元する
30　物件統計
31　物件を一括アップロードする
32　AI 物件説明文ライター
33　物件をブーストする
34　市場査定レポート

25 第25章

物件を管理する

すべてのプラン エージェント向け 動画を見る

概要

物件はどのプランでも CRM に保存でき、Pro では物件の所在国のポータルに公開できます。公開後は、CRM で主な情報を編集するとポータルの掲載も変わります。片づけた物件は削除ではなくアーカイブされます。

物件は CRM の中だけに置いておくこともできます。契約済みでまだ売り出していない物件や、まだ広告したくない物件などです。あなたが変更するまで非公開のままで、これは意図的です。公開が既定だと、フォームを送信しただけで売主の住所が公開マーケットに載ってしまいます。

Pro では公開でき、あなたのいる国ではなく物件の所在国のポータルに送られます。スペインの家ならスペインのマーケットに載ります。ほかの掲載と同じく、そのポータルの通常の承認待ちに入ります。

CRM から公開した物件が掲載中になると、CRM での編集はポータルの掲載にも反映されます。対象は件名、説明、住所、価格、寝室数、浴室数、居住面積、取引種別です。所在地、物件種別、地図のピン、写真の変更は、掲載中は CRM だけに保存されるのではなく、受け付けられません。ポータル上で直接作成した掲載や、物件フィードから来た掲載は、CRM では閲覧のみで表示されます。「ポータルの自分の掲載を CRM で見られますか？」をご覧ください。

CRM に表示される掲載リンクは、あなたがどの国にいても、その物件の国のポータルで開きます。

物件を追加するには「物件を追加」を選んでフォームに入力します。下書きとして保存し、後で公開することもできます。「CRM で物件を追加するにはどうすればよいですか？」をご覧ください。

物件を片づける

削除はありません。扱いを終えた物件はアーカイブします。「マイ物件」から外れて「アーカイブ済み」の表示に移り、住所、価格、写真、履歴、そして関わったリード、成約、タスクとのつながりはそのまま残ります。「復元」を押せば元に戻ります。期限はなく、消去を待っているものもありません。ここでのアーカイブは、削除に向かう途中の段階ではなく、物を置いておく場所です。

アーカイブ中の物件は、編集も、公開も、掲載開始もできません。まず復元してください。また、アーカイブは CRM の中だけの動きです。すでにポータルに公開した物件は、そのポータルでこれまでどおり公開されたままですので、広告を取り下げたい場合はポータル側で取り下げてください。

ポートフォリオをまとめて移す

CSV ファイルや XML フィードファイルから物件ポートフォリオ全体を移すのは、無料プランを含むすべてのプランで無料です。「マイ物件」で「ファイルからインポート」を選びます。ファイル一つにつき最大 5,000 行です。取り込んだ物件はすべて下書きとして登録され、ご自身で公開するまで何も公開されません。「ファイルから物件をインポートするには？」をご覧ください。

ヘルプセンターより： **物件の掲載を管理できますか？**

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

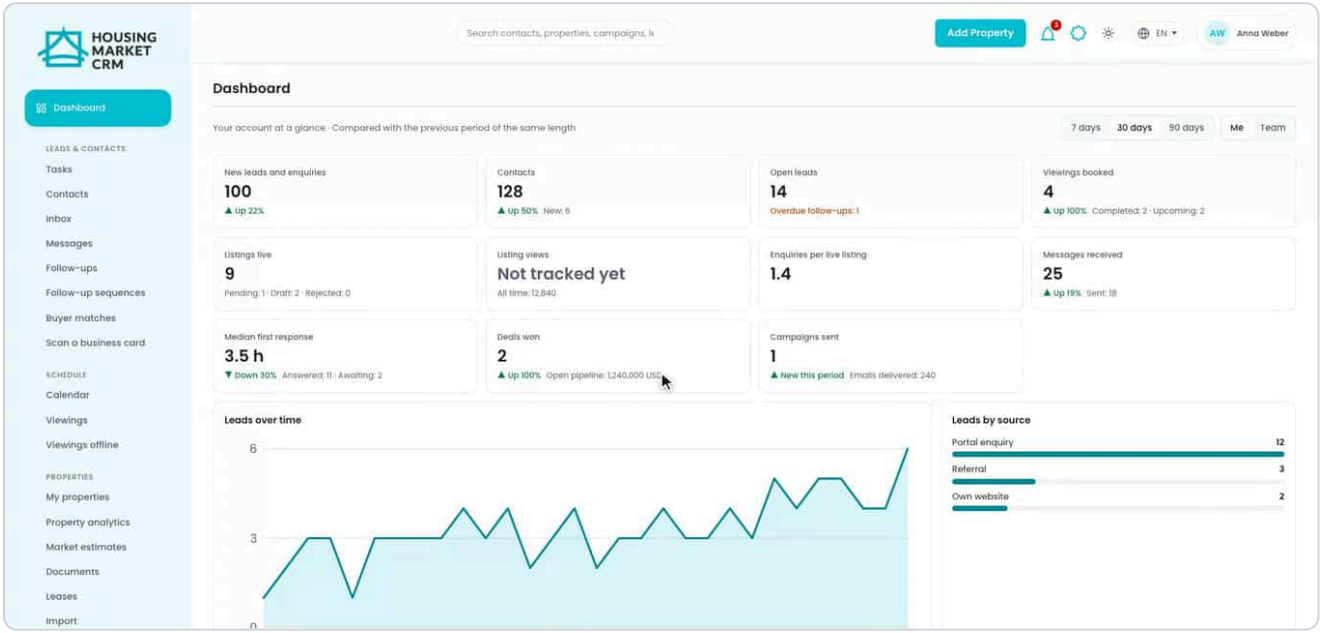


図 25.1 · 画面収録日 2026年9月17日

2 左メニューの My properties をクリック。

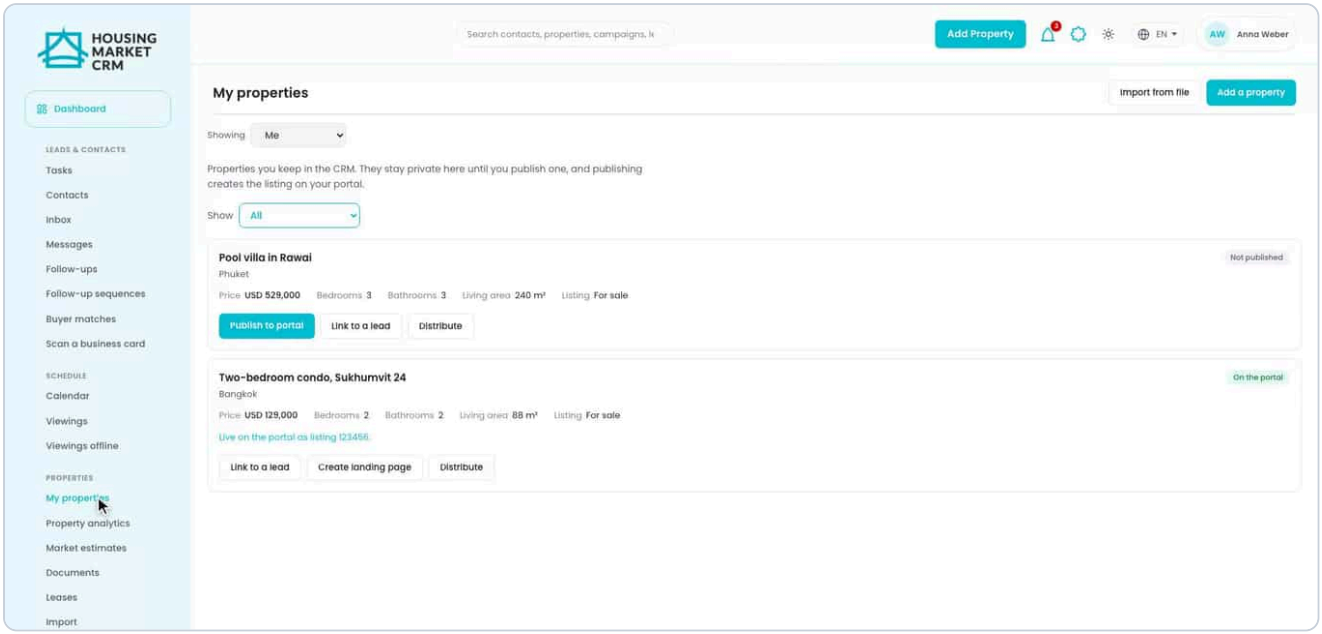


図 25.2 · 画面収録日 2026年9月17日

3 カードに価格・部屋数・面積・掲載種別を表示。

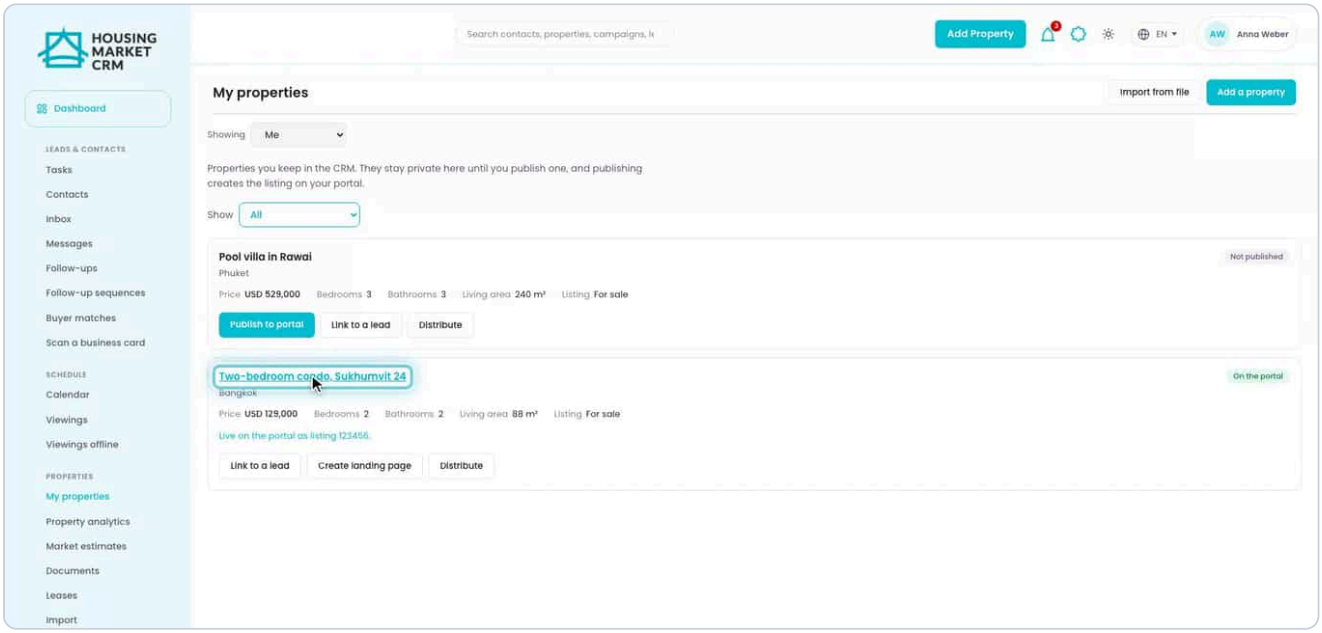


図 25.3 · 画面収録日 2026年9月17日

4 On the portal は公開中を意味します。

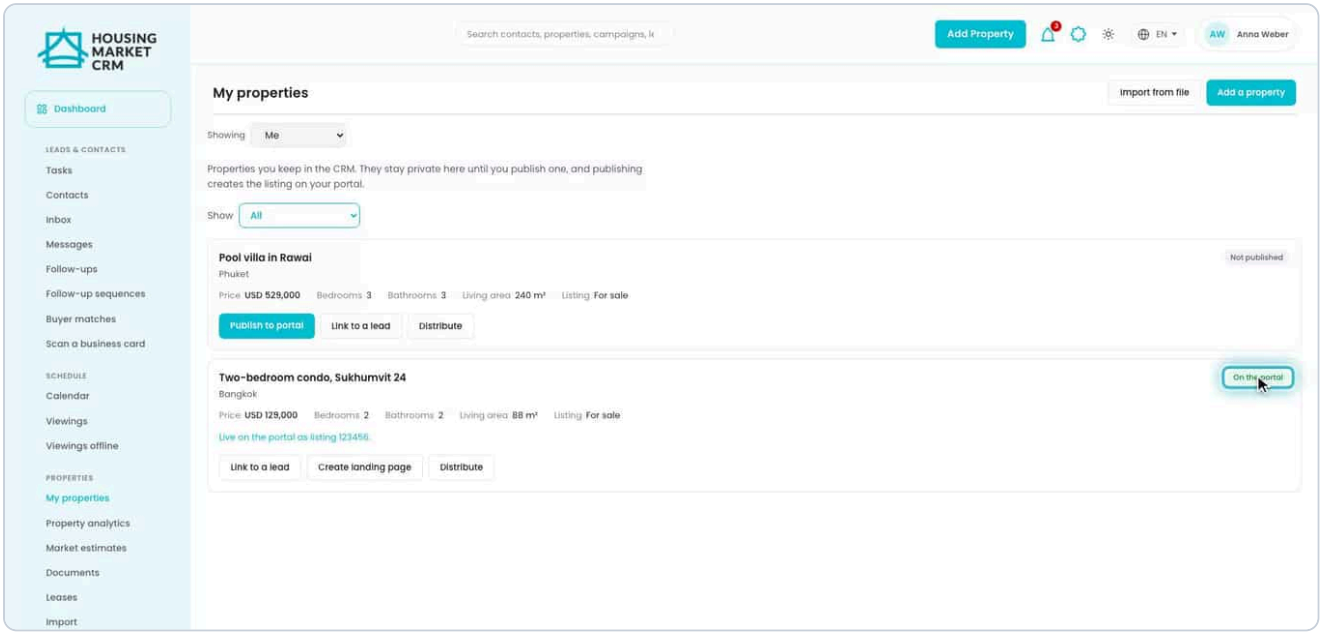


図 25.4 · 画面収録日 2026年9月17日

5 Not published の物件は CRM 内で非公開。

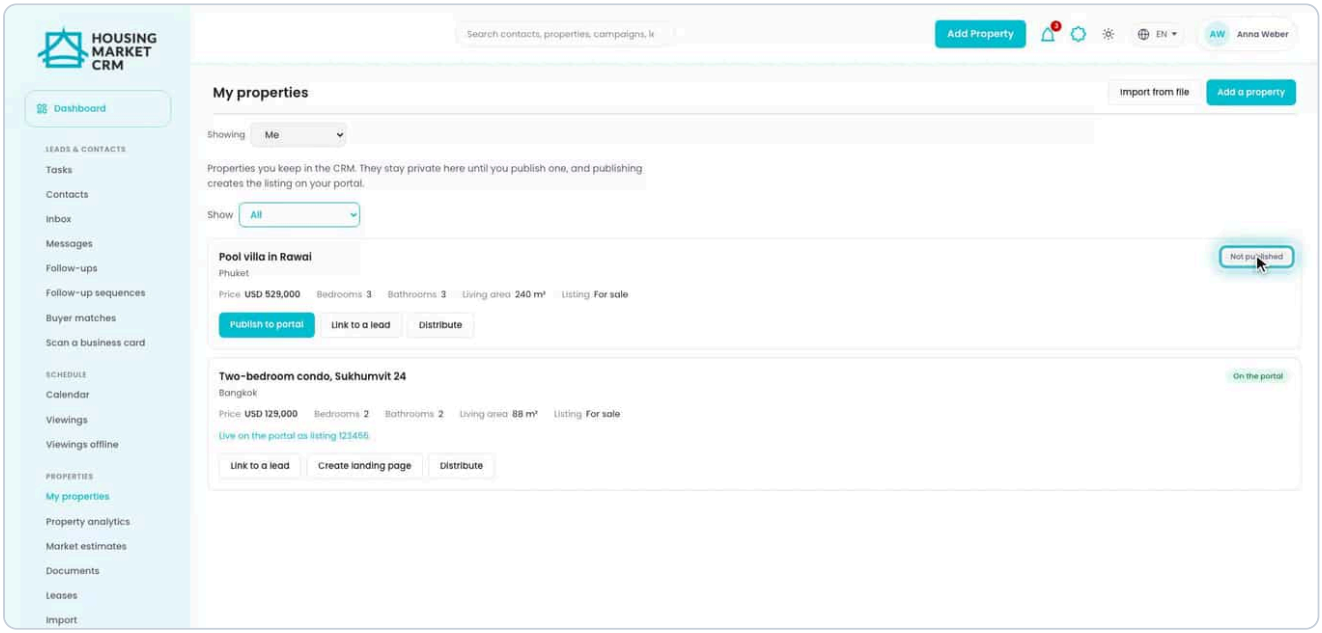


図 25.5 · 画面収録日 2026年9月17日

6 下書きは Publish to portal で公開 リードと紐付け。

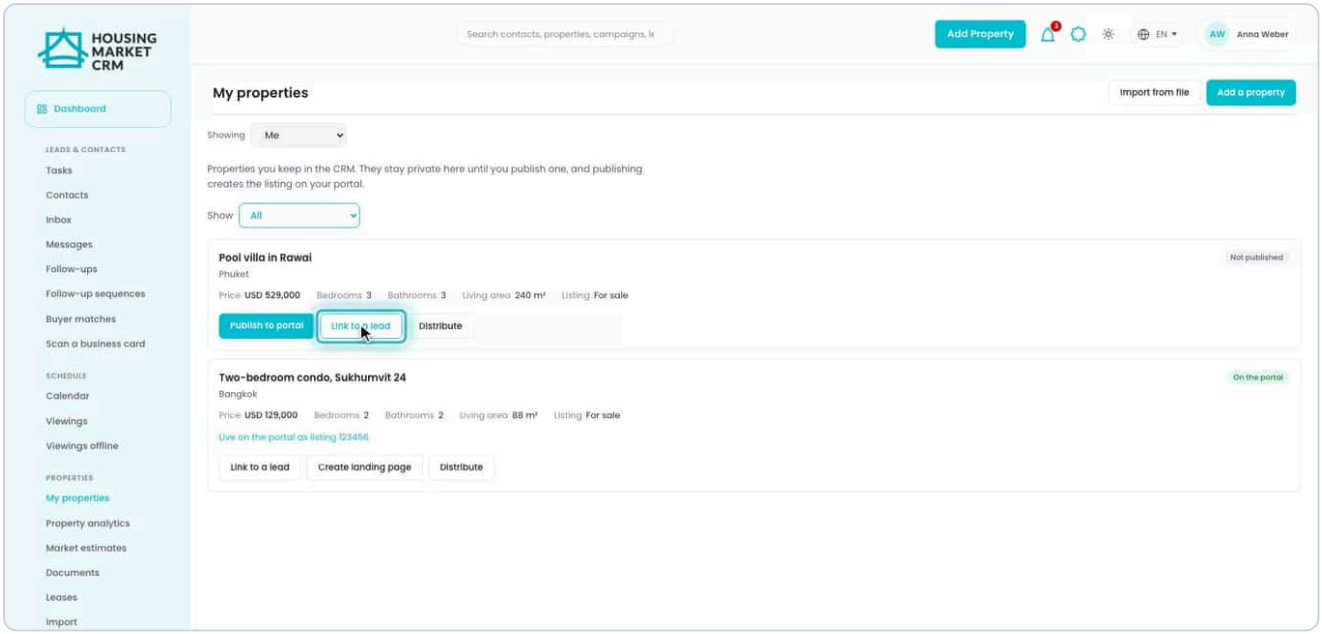


図 25.6 · 画面収録日 2026年9月17日

7 ランディングページ作成、または配信。

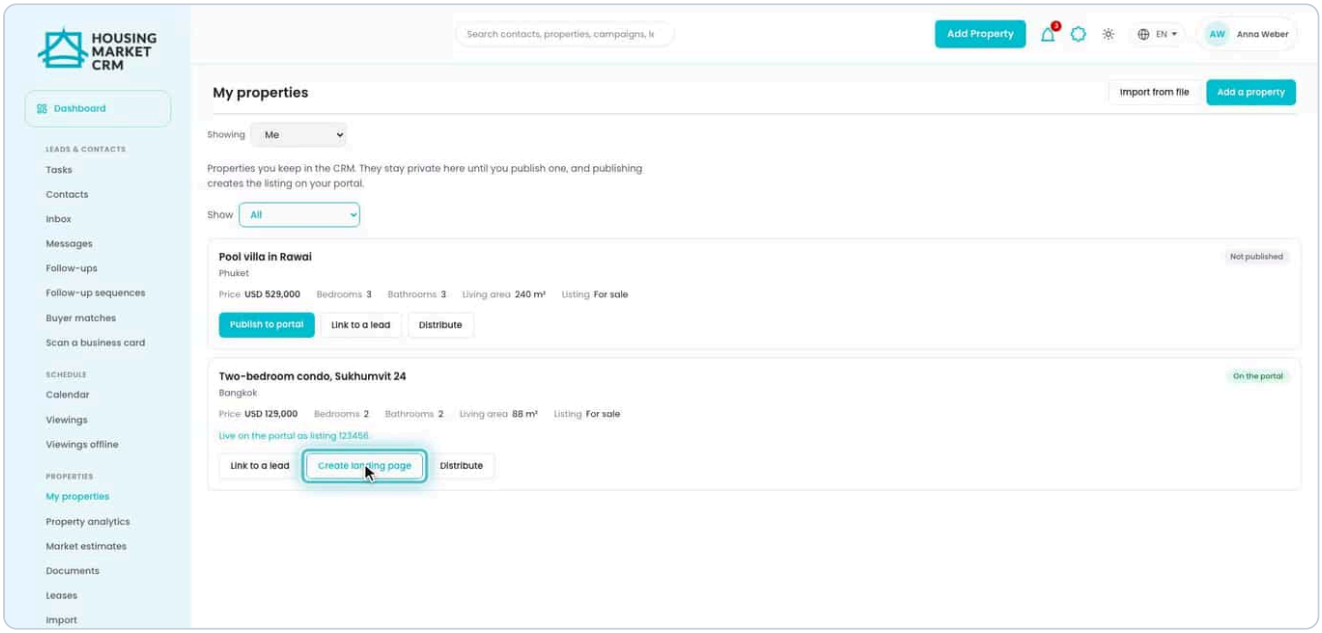


図 25.7 · 画面収録日 2026年9月17日

8 ステータスで絞り込み。

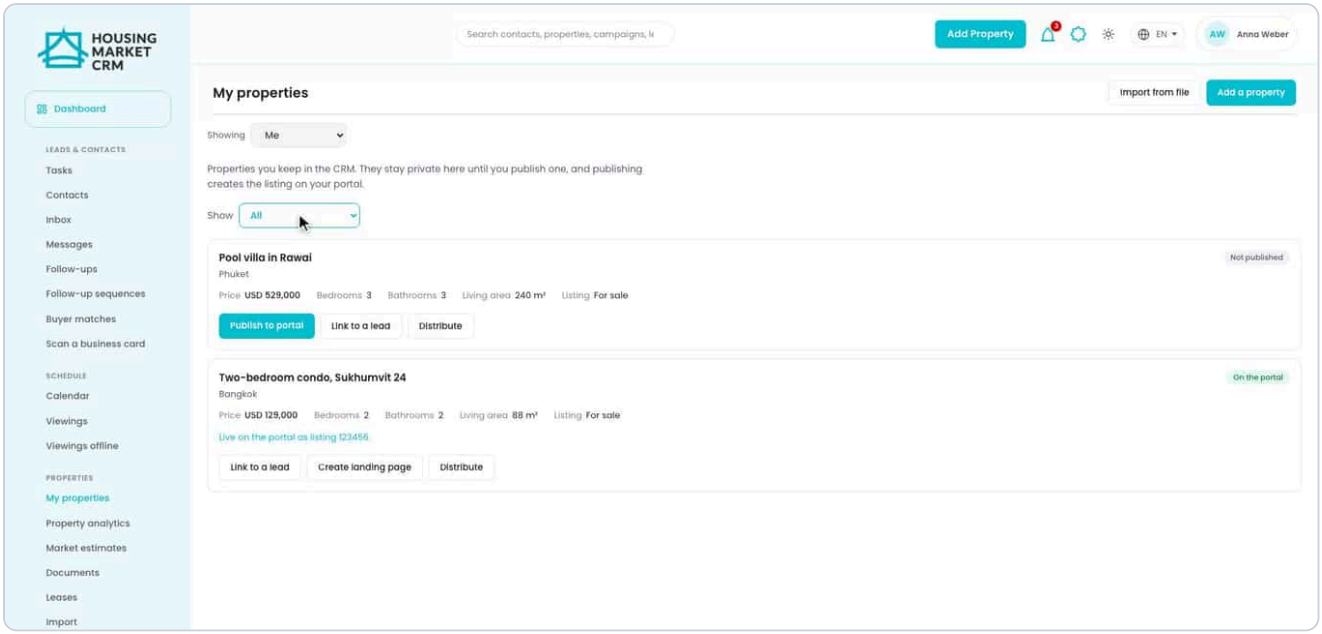


図 25.8 · 画面収録日 2026年9月17日

9 Add a property で物件を追加。

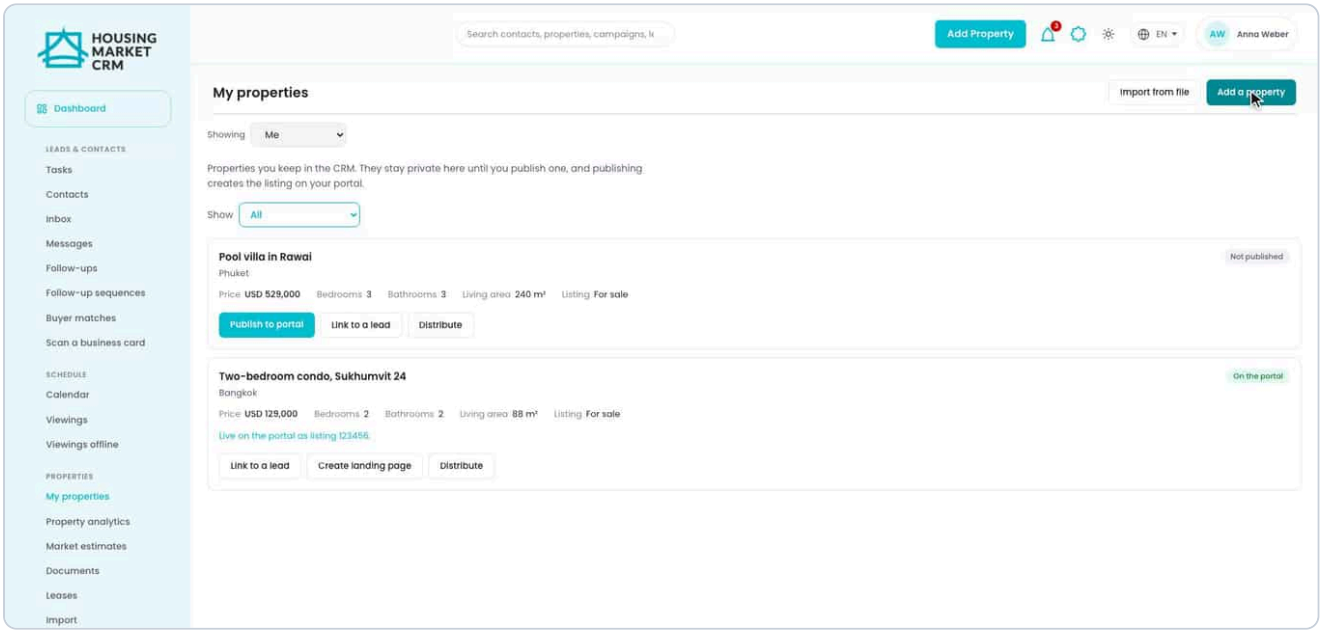


図 25.9 · 画面収録日 2026年9月17日

関連するヘルプセンター記事

CRM で物件を追加するにはどうすればよいですか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/how-do-i-add-a-property
連絡先、リード、同僚を削除するとどうなりますか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/what-happens-when-i-delete-a-contact-a-lead-or-a-colleague

26 第26章

物件を登録する

すべてのプラン | エージェント向け | 動画を見る

概要

「物件を追加」を選んでフォームに入力し（ポータルの物件種別、地図のピン、価格があります）、「下書きとして保存」または「公開」を選びます。

- 画面上部の「物件を追加」、またはスマートフォンでは + ボタンを選びます。
- 「タイトル」と「住所」を入力します。候補の住所を選ぶと「県」と「市区町村」が入力され、ピンが置かれます。正しいか確認してください。
- 「種類」を選びます。一覧は、コンドミニアム、一戸建て、ヴィラ、土地など、ポータル独自の物件種別です。
- 「地図上の位置」で、まだピンがなければ「地図に配置」を選び、ピンをドラッグするか地図をタップして正確な位置を示します。
- 「価格」を入力します。別の通貨を選ばない限りポータルの通貨で、換算されることはありません。
- 「寝室」、「浴室」、「居住面積」、「売買」か「賃貸」か、そして「説明」を入力します。Pro では「AIで作成」を選ぶこともできます。
- CRM に保存しておくには「下書きとして保存」、ポータルに公開するには「公開」を選びます。

下書きか公開か

下書きに必要なのはタイトルだけで、CRM 内に残り、ポータルには表示されません。公開には、価格、県、市区町村（県に市区町村がある場合）、そして「写真を追加」で追加した三枚以上の写真が必要です。最初の写真がカバー写真になります。足りない項目はフォーム上に表示されます。公開は Pro の機能で、無料プランでも物件を CRM に保存することはできます。

フォームには、物件が公開されるポータルが表示されます。下書きは、後から「マイ物件」の物件ページで公開できます。ポータルですでに公開中の物件は、CRM で編集できません。

ヘルプセンターより： **CRM で物件を追加するにはどうすればよいですか？**

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

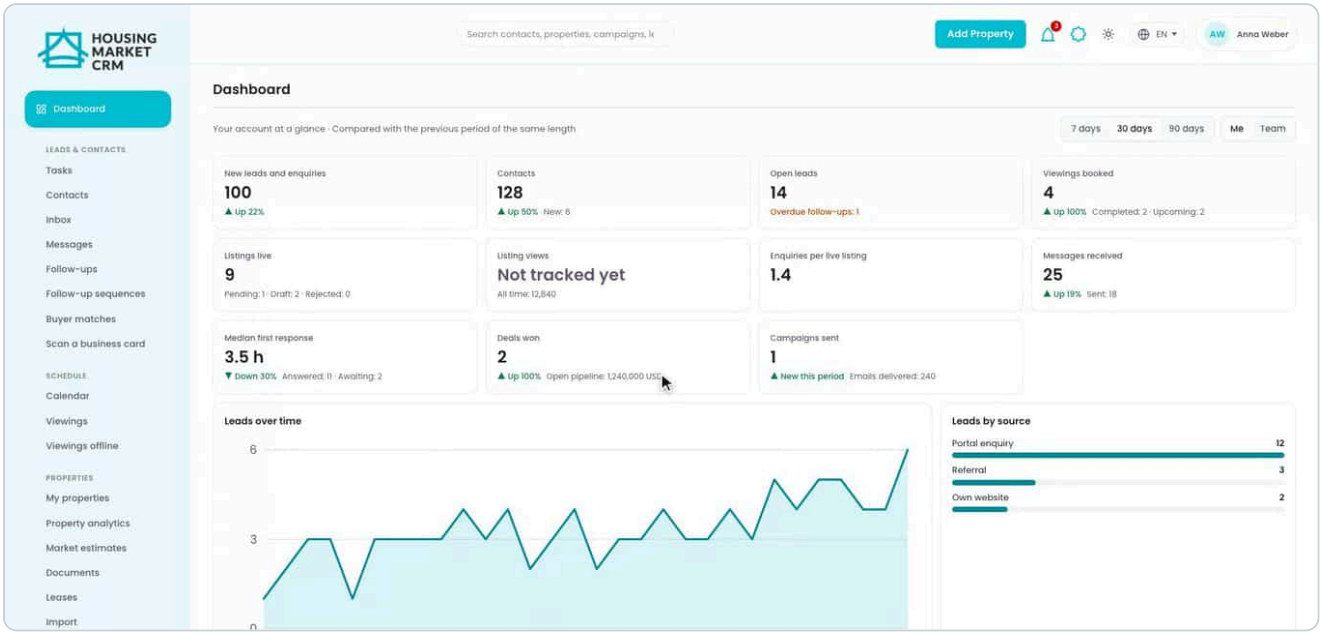


図 26.1 · 画面収録日 2026年9月17日

2 上部の Add Property をクリック。

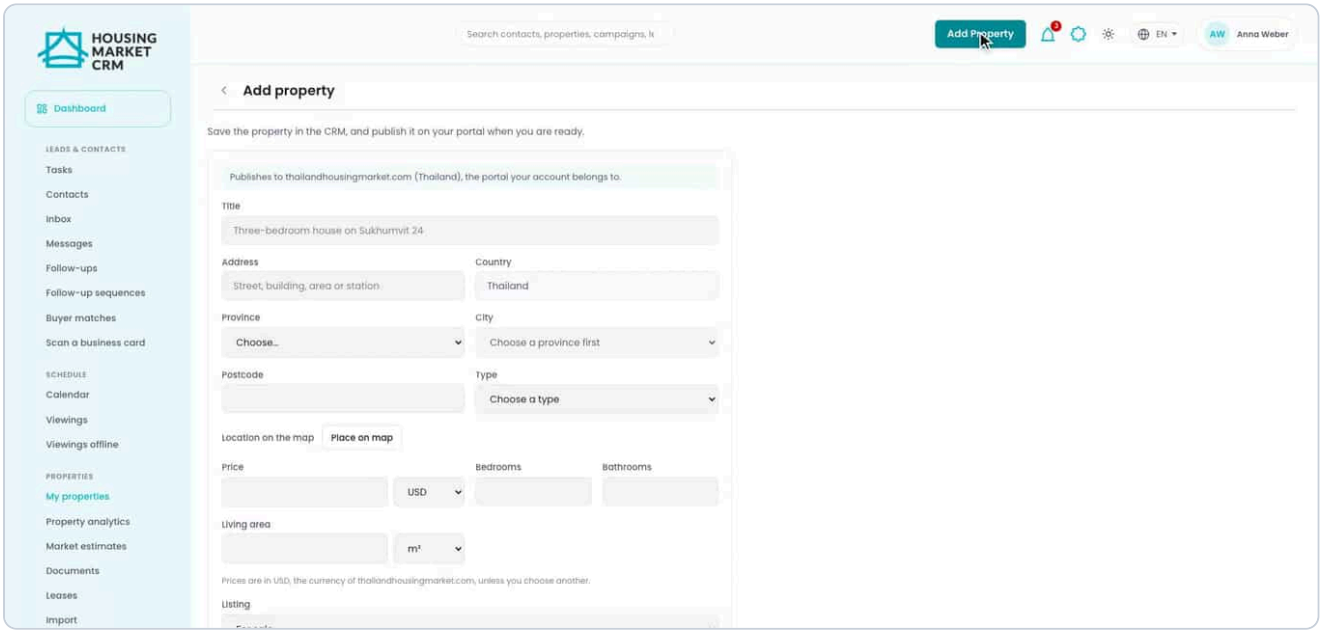


図 26.2 · 画面収録日 2026年9月17日

3 わかりやすいタイトルを入力。

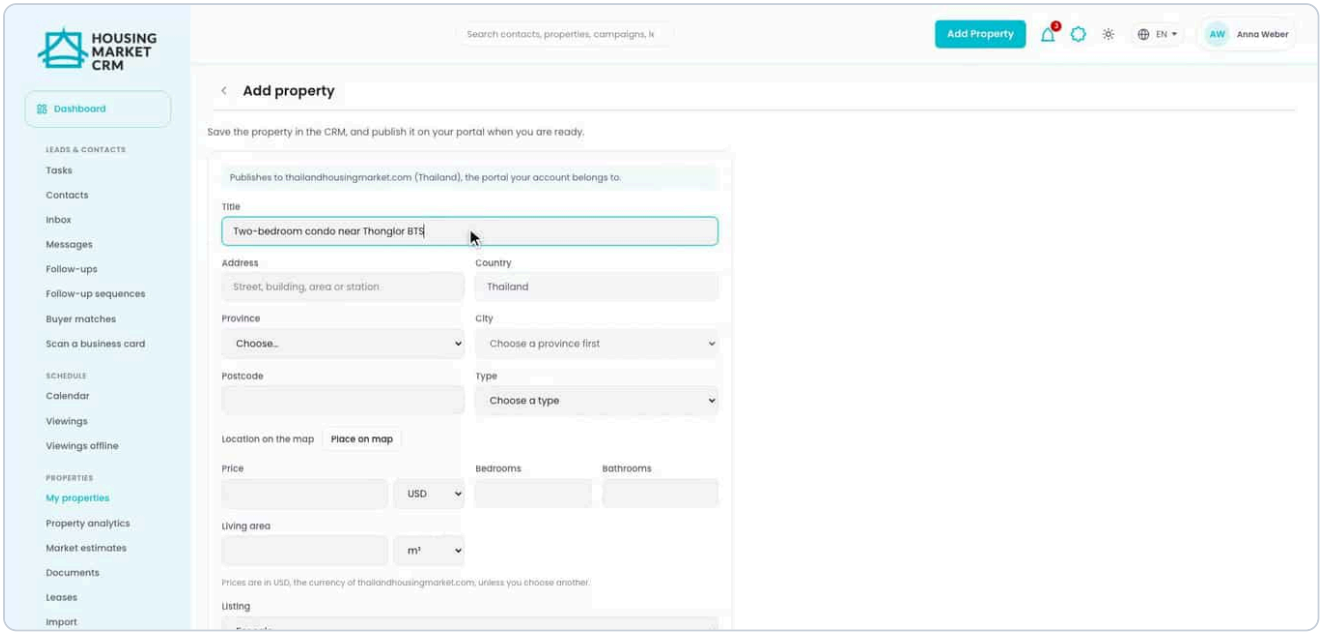


図 26.3 · 画面収録日 2026年9月17日

4 住所を追加。

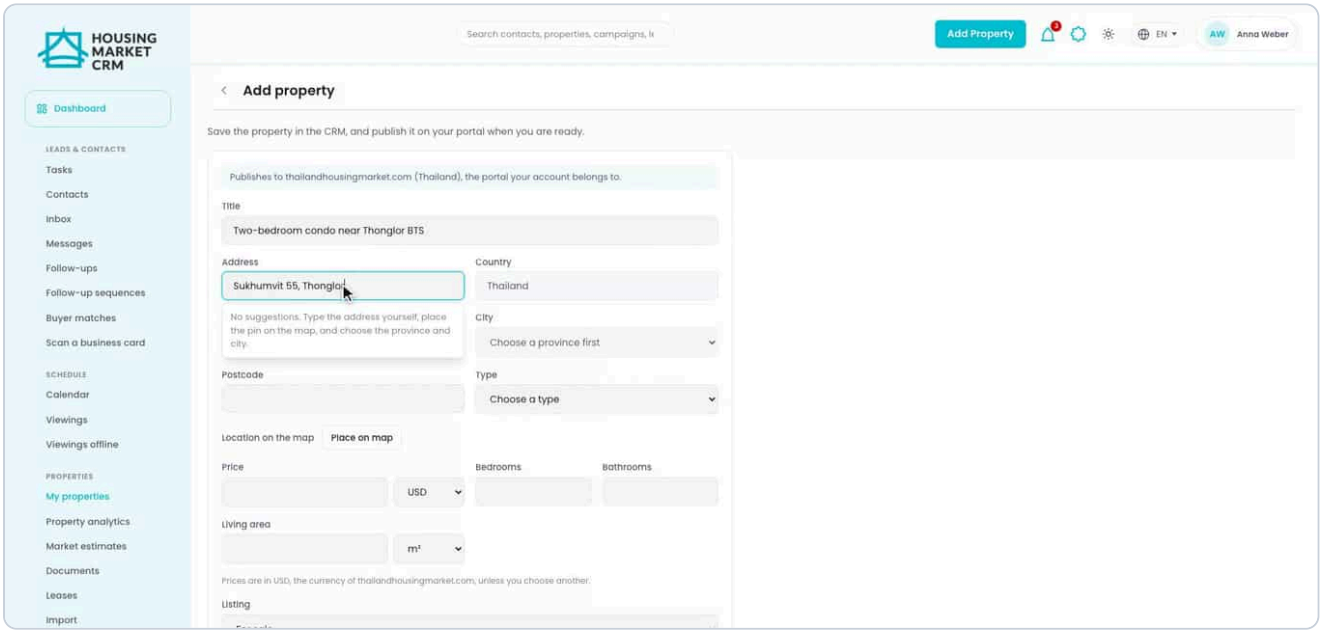


図 26.4 · 画面収録日 2026年9月17日

5 県を選択 市区も選択。

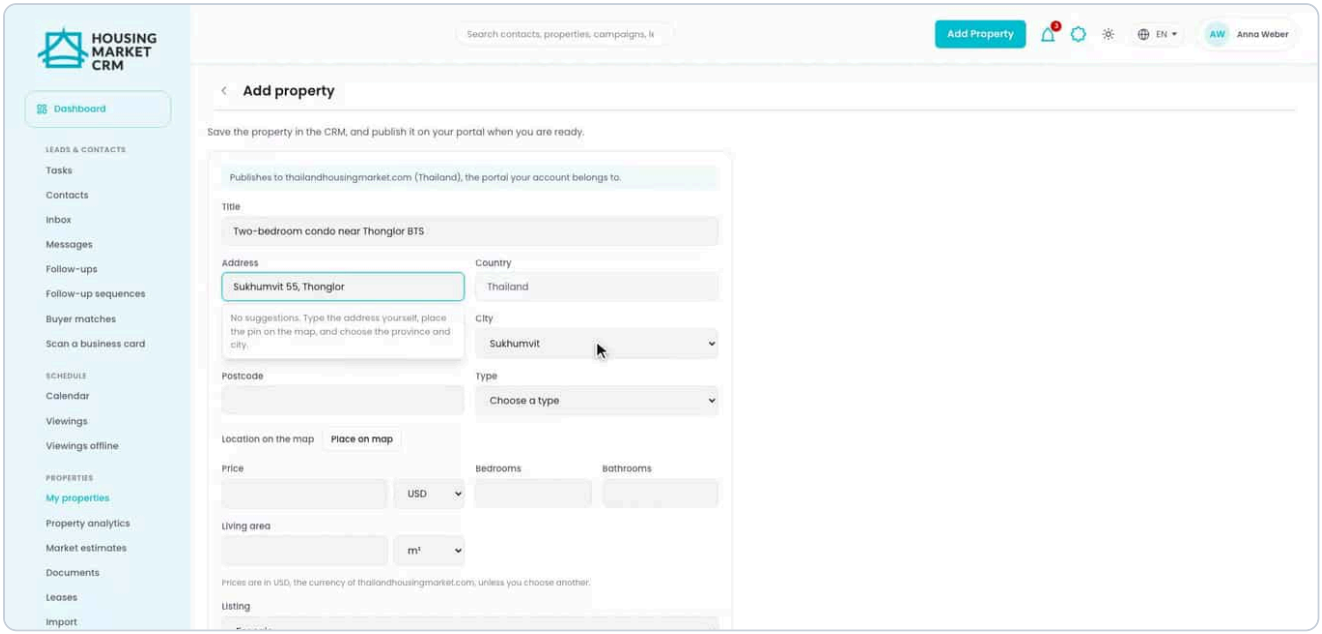


図 26.5 · 画面収録日 2026年9月17日

6 物件タイプを選択。

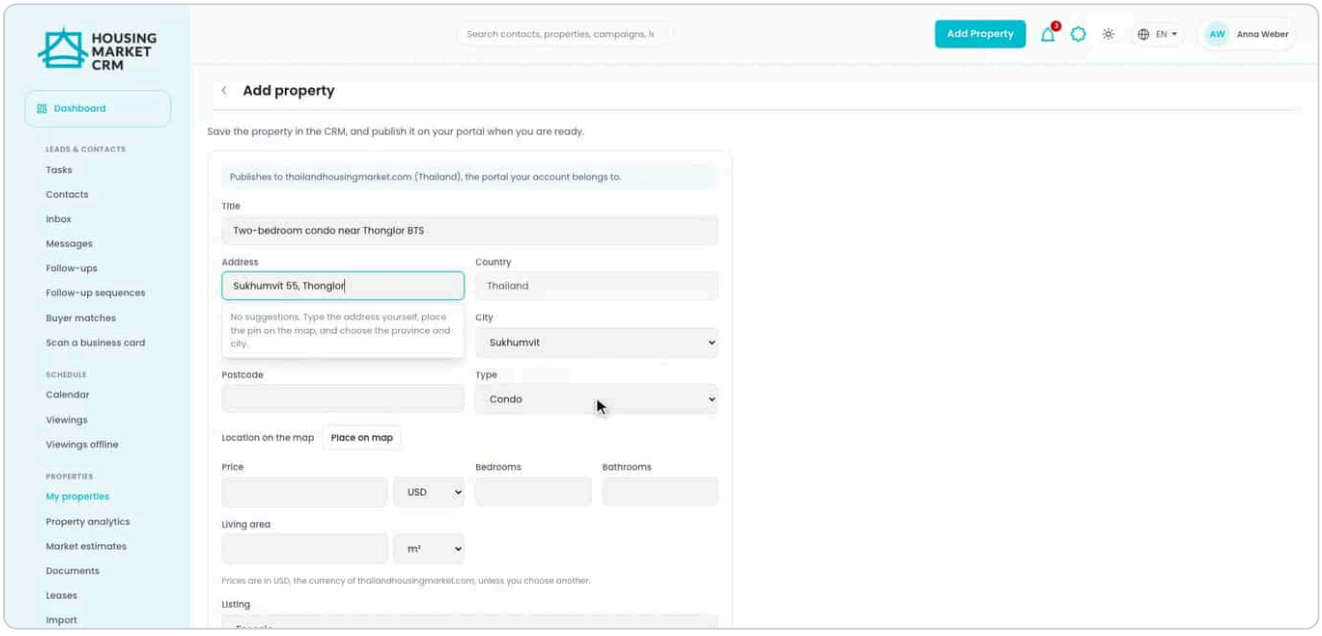


図 26.6 · 画面収録日 2026年9月17日

7 価格を米ドル建てで入力。

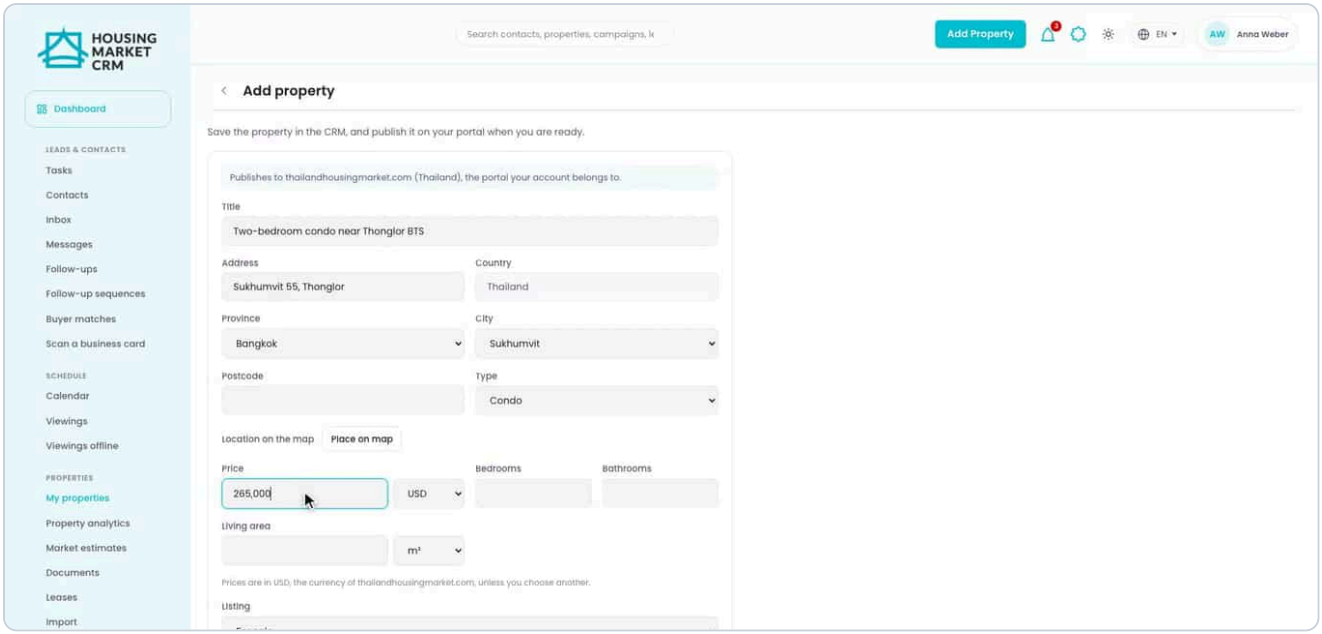


図 26.7 · 画面収録日 2026年9月17日

8 寝室数・浴室数 専有面積も入力。

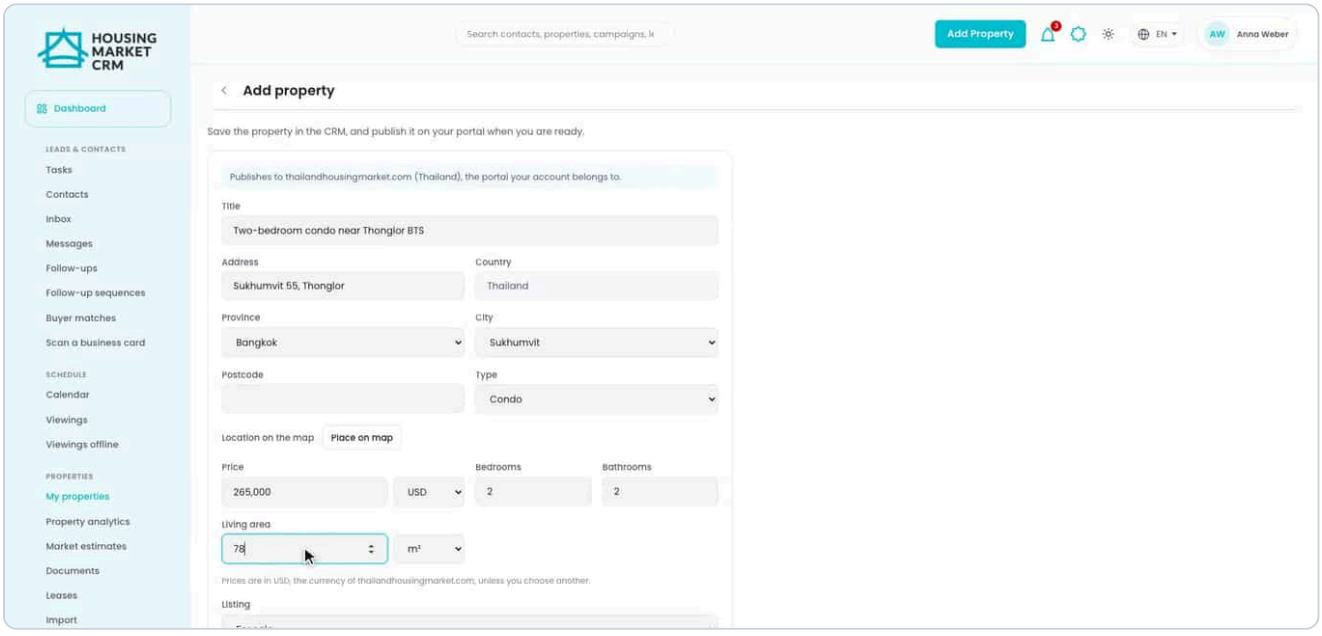


図 26.8 · 画面収録日 2026年9月17日

9 For sale か To rent を選択。

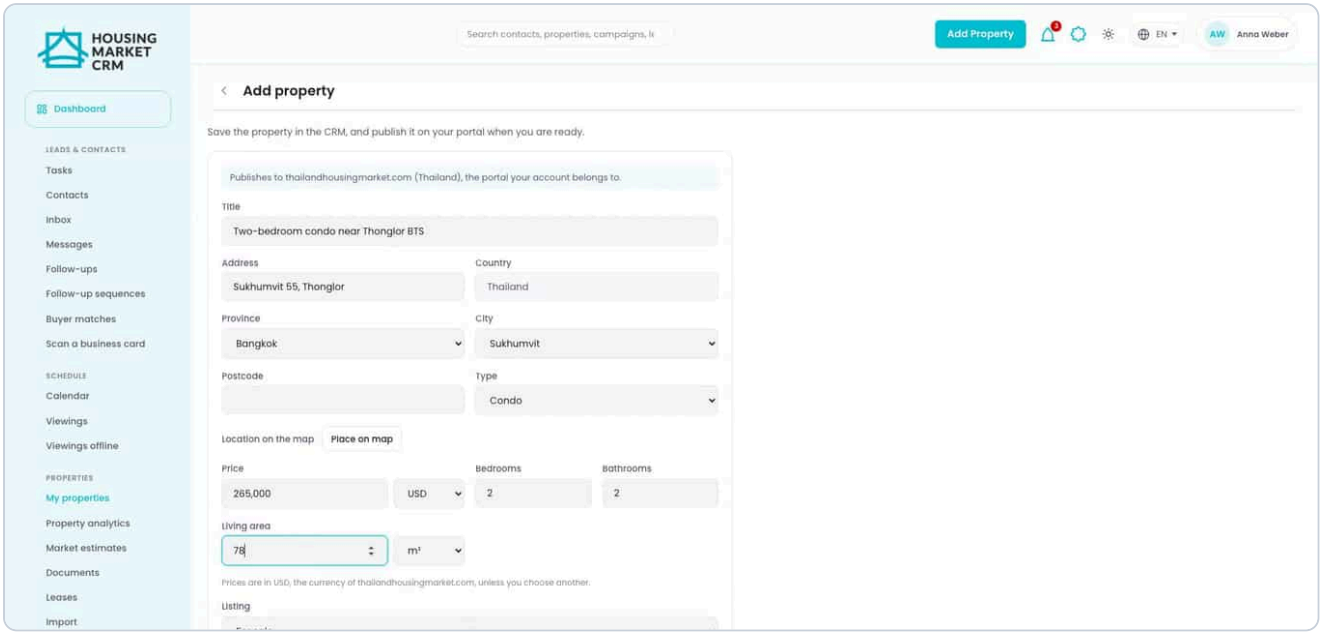


図 26.9 · 画面収録日 2026年9月17日

10 説明文を記入。

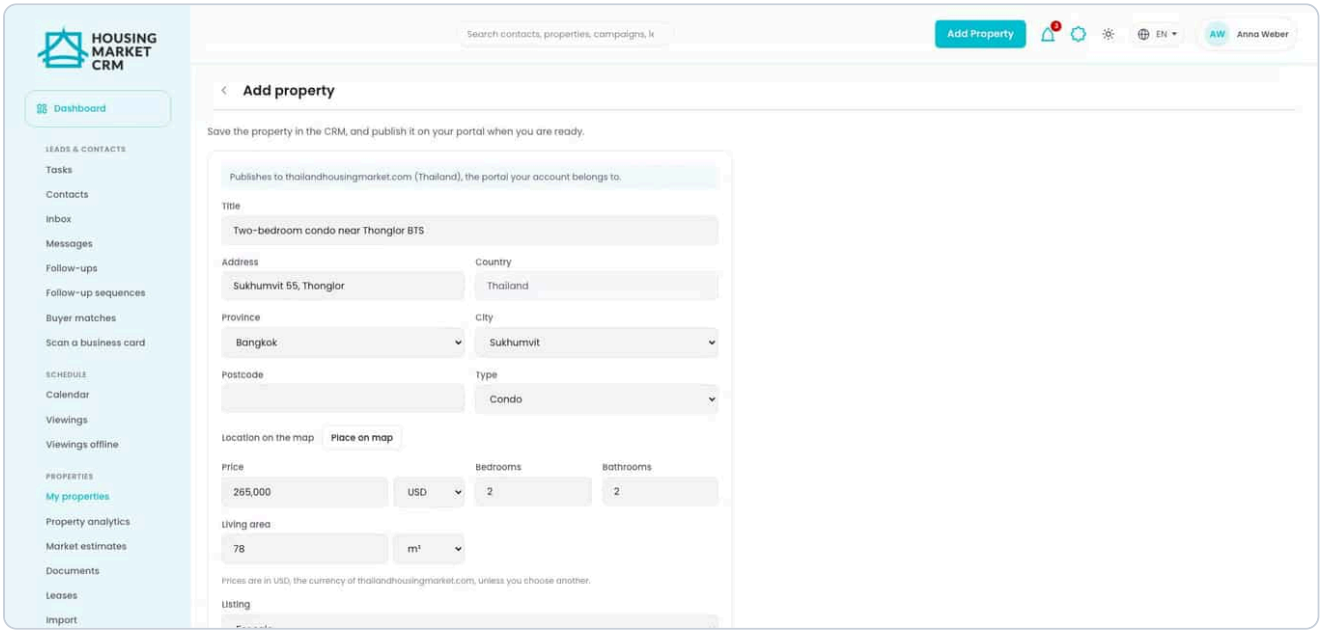


図 26.10 · 画面収録日 2026年9月17日

11 物件の写真を追加。

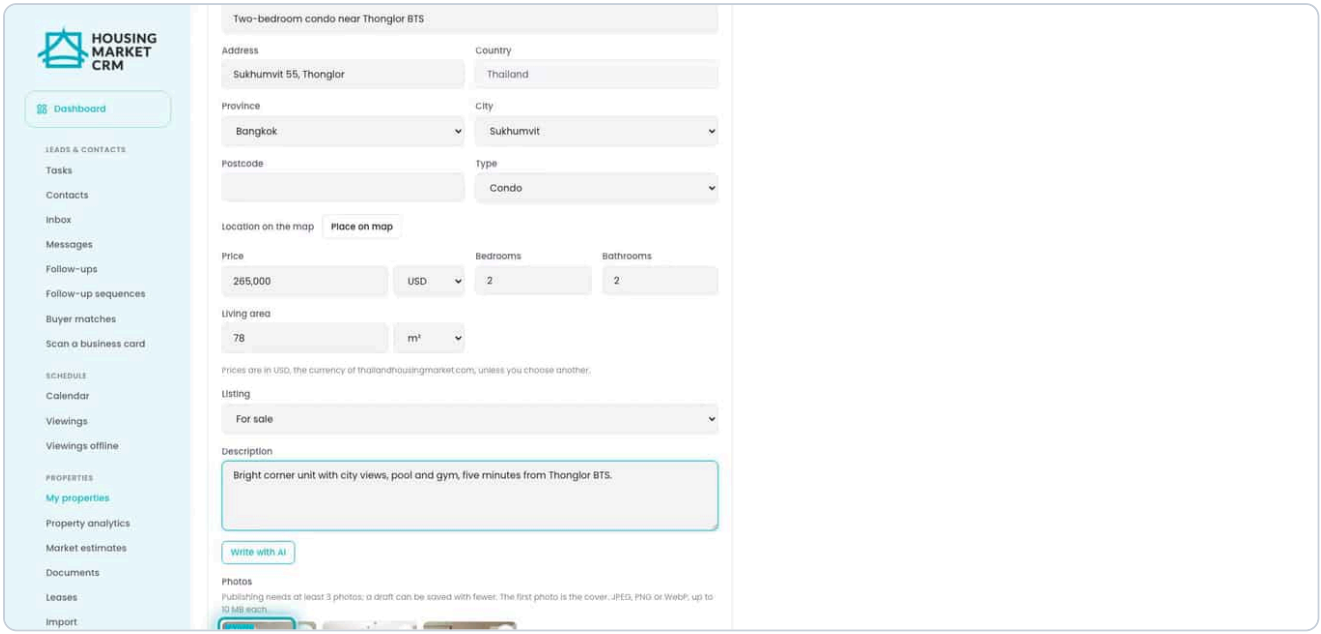


図 26.11 · 画面収録日 2026年9月17日

12 Save as draft をクリック。公開なら Publish。

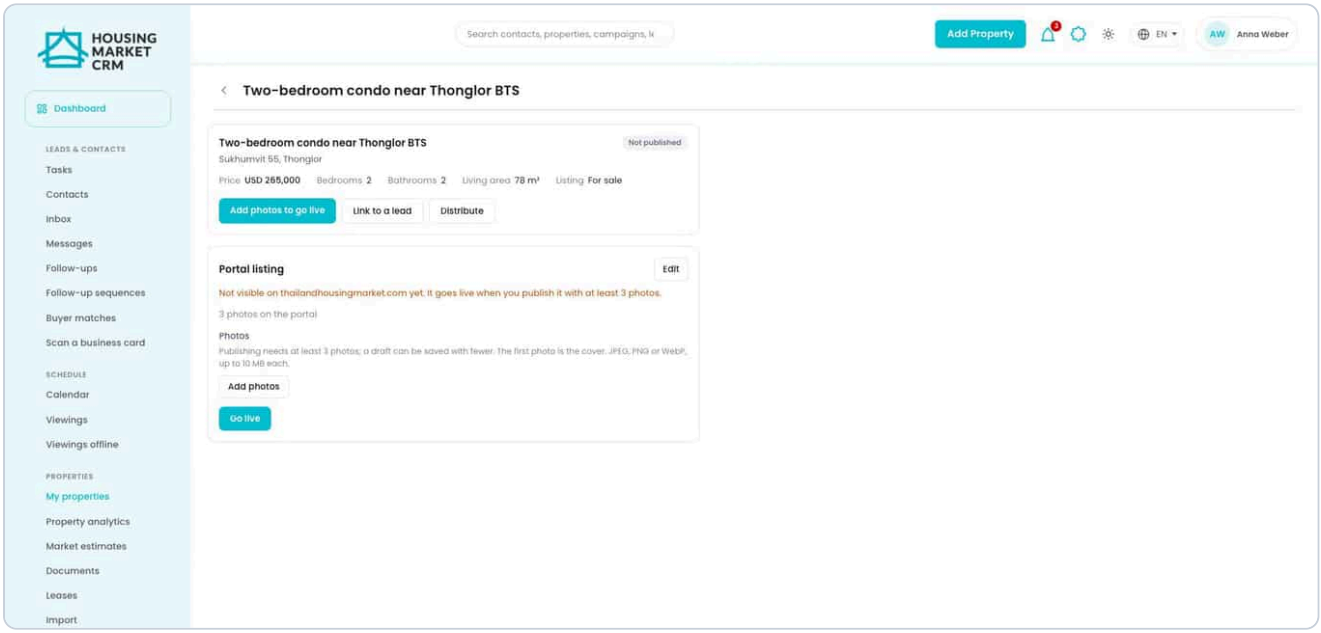


図 26.12 · 画面収録日 2026年9月17日

13 物件は My properties に保存されます。

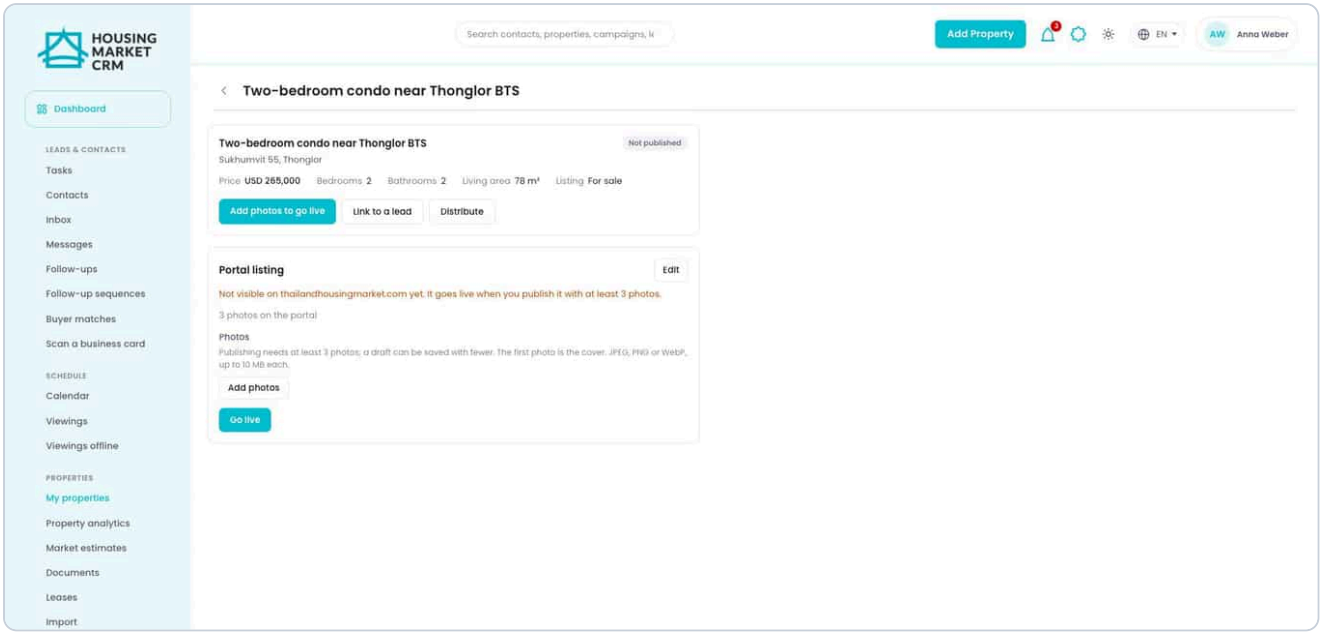


図 26.13 · 画面収録日 2026年9月17日

知っておきたいこと

ヒント

Pro では、物件フォームの「AI で作成」が、入力済みの情報からポータルの言語で説明文の下書きを作ります。読んで、編集し、保存するのはあなた自身です。

ヘルプセンター： AI 物件説明ライターはどのような仕組みですか？

関連するヘルプセンター記事

物件の掲載を管理できますか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/can-i-manage-my-property-listings

27 第27章

物件をポータルに公開する

すべてのプラン エージェント向け 動画を見る

概要

物件はどのプランでも CRM に保存でき、Pro では物件の所在国のポータルに公開できます。公開後は、CRM で主な情報を編集するとポータルの掲載も変わります。片づけた物件は削除ではなくアーカイブされます。

物件は CRM の中だけに置いておくこともできます。契約済みでまだ売り出していない物件や、まだ広告したくない物件などです。あなたが変更するまで非公開のままで、これは意図的です。公開が既定だと、フォームを送信しただけで売主の住所が公開マーケットに載ってしまいます。

Pro では公開でき、あなたのいる国ではなく物件の所在国のポータルに送られます。スペインの家ならスペインのマーケットに載ります。ほかの掲載と同じく、そのポータルの通常の承認待ちに入ります。

CRM から公開した物件が掲載中になると、CRM での編集はポータルの掲載にも反映されます。対象は件名、説明、住所、価格、寝室数、浴室数、居住面積、取引種別です。所在地、物件種別、地図のピン、写真の変更は、掲載中は CRM だけに保存されるのではなく、受け付けられません。ポータル上で直接作成した掲載や、物件フィードから来た掲載は、CRM では閲覧のみで表示されます。「ポータルの自分の掲載を CRM で見られますか？」をご覧ください。

CRM に表示される掲載リンクは、あなたがどの国にいても、その物件の国のポータルで開きます。

物件を追加するには「物件を追加」を選んでフォームに入力します。下書きとして保存し、後で公開することもできます。「CRM で物件を追加するにはどうすればよいですか？」をご覧ください。

物件を片づける

削除はありません。扱いを終えた物件はアーカイブします。「マイ物件」から外れて「アーカイブ済み」の表示に移り、住所、価格、写真、履歴、そして関わったリード、成約、タスクとのつながりはそのまま残ります。「復元」を押せば元に戻ります。期限はなく、消去を待っているものもありません。ここでのアーカイブは、削除に向かう途中の段階ではなく、物を置いておく場所です。

アーカイブ中の物件は、編集も、公開も、掲載開始もできません。まず復元してください。また、アーカイブは CRM の中だけの動きです。すでにポータルに公開した物件は、そのポータルでこれまでどおり公開されたままですので、広告を取り下げたい場合はポータル側で取り下げてください。

ポートフォリオをまとめて移す

CSV ファイルや XML フィードファイルから物件ポートフォリオ全体を移すのは、無料プランを含むすべてのプランで無料です。「マイ物件」で「ファイルからインポート」を選びます。ファイル一つにつき最大 5,000 行です。取り込んだ物件はすべて下書きとして登録され、ご自身で公開するまで何も公開されません。「ファイルから物件をインポートするには？」をご覧ください。

ヘルプセンターより： **物件の掲載を管理できますか？**

手順

1. Add property を開く、または My properties の下書きを開きます。

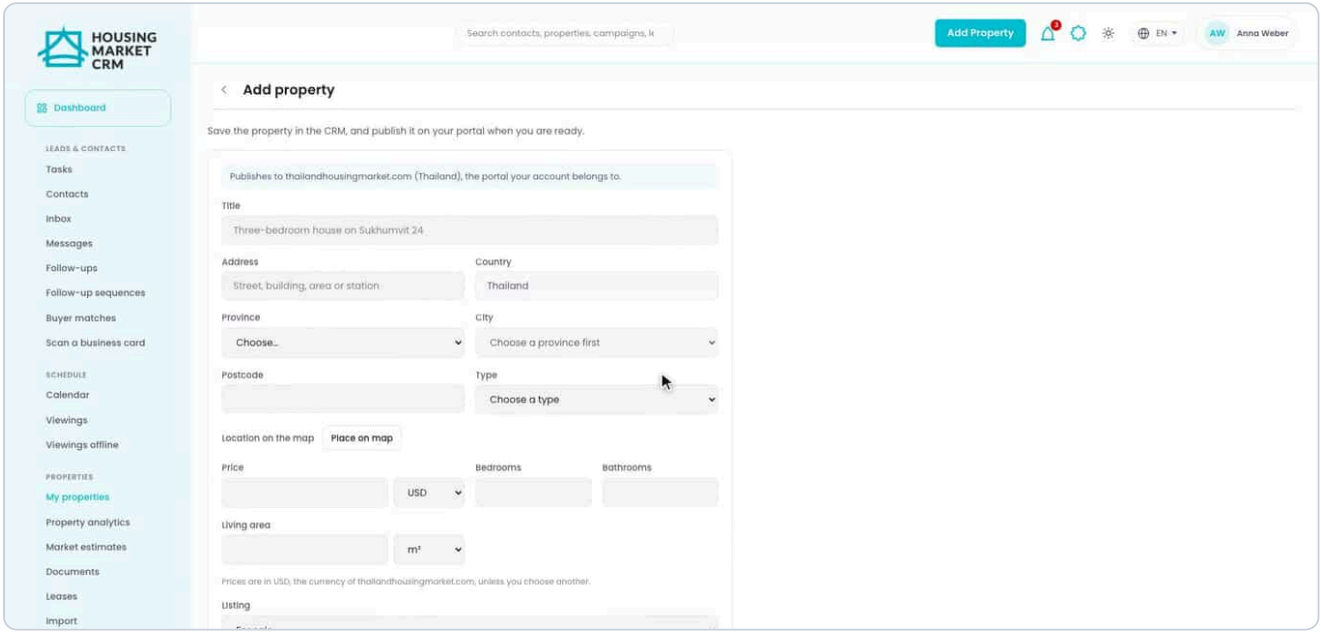


図 27.1 · 画面収録日 2026年9月17日

2 タイトルと詳細を確認します。

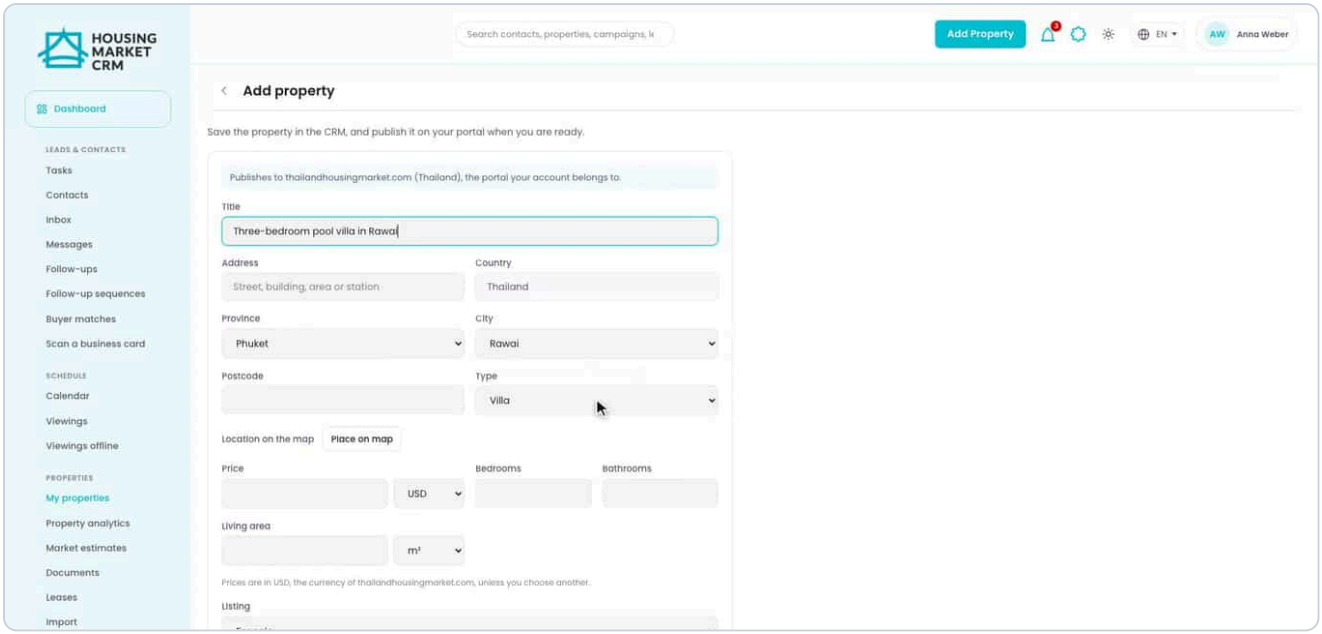


図 27.2 · 画面収録日 2026年9月17日

3 米ドル建ての価格を確認します。

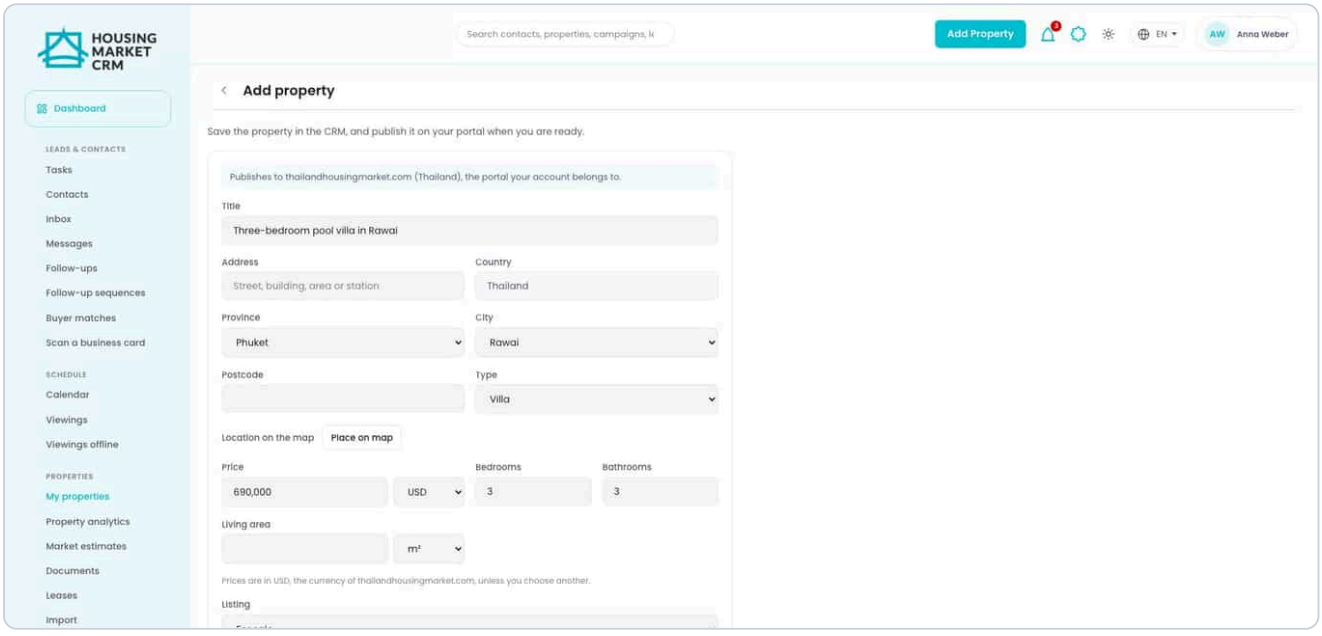


図 27.3 · 画面収録日 2026年9月17日

4 公開には写真が三枚以上必要です。

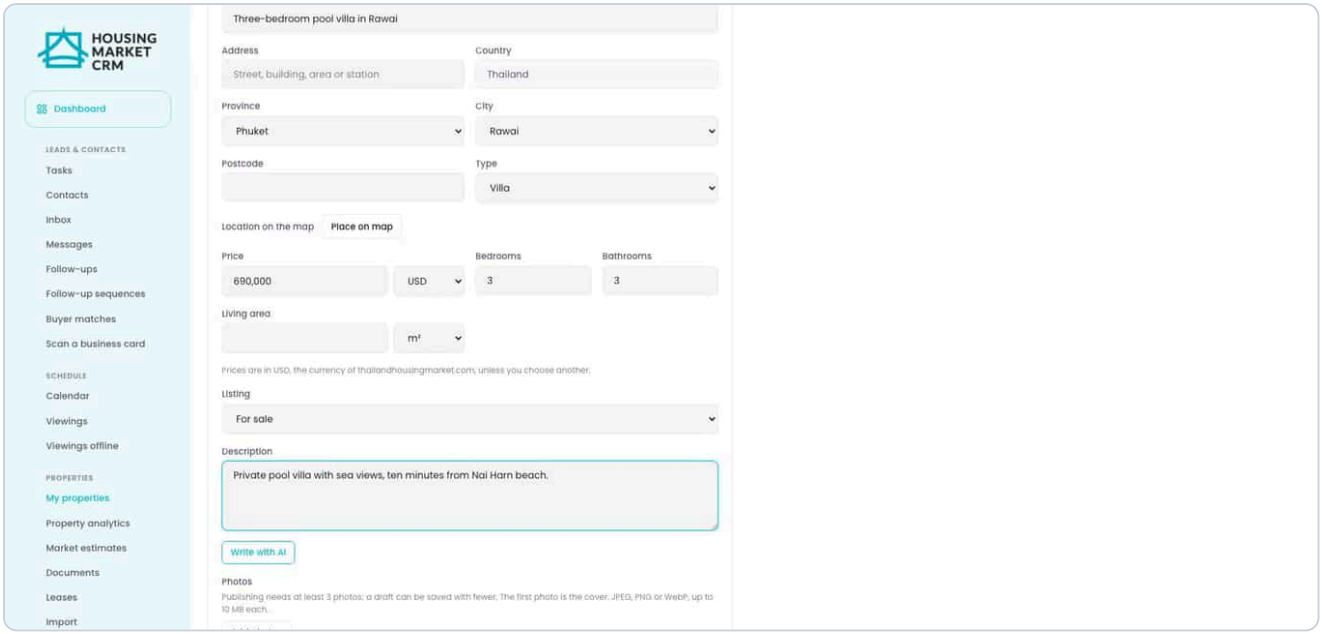


図 27.4 · 画面収録日 2026年9月17日

5 Add photos をクリックして選びます。

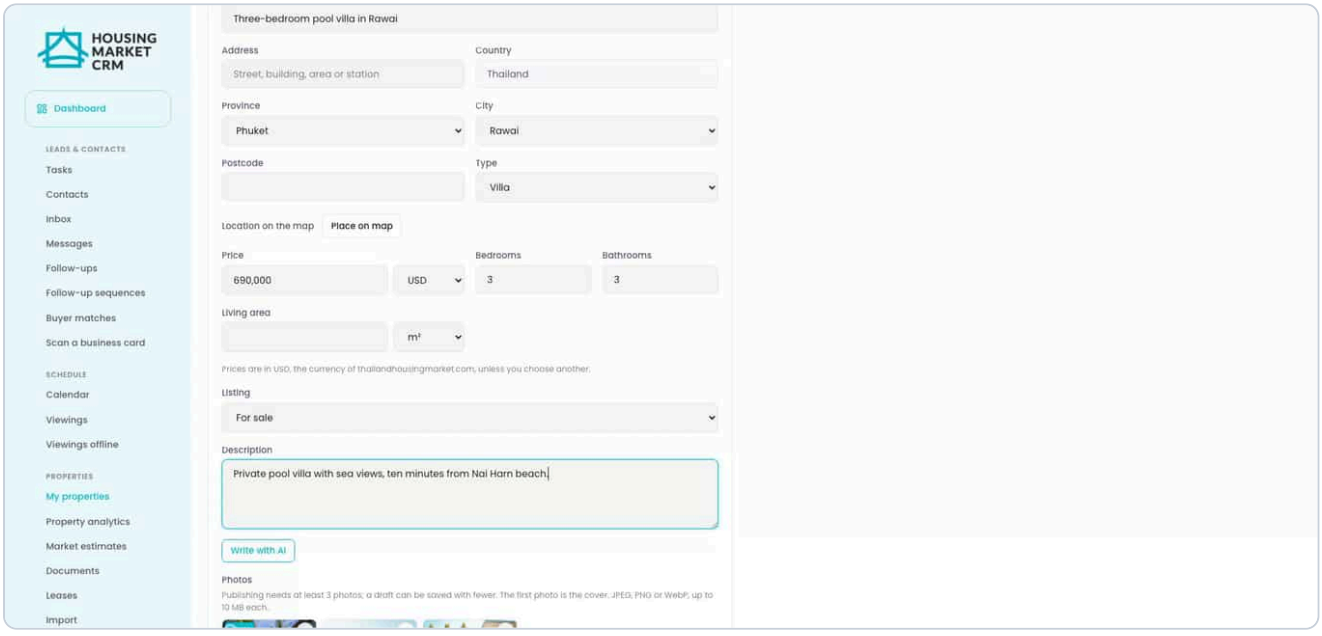


図 27.5 · 画面収録日 2026年9月17日

6 最初の写真が表紙になります。

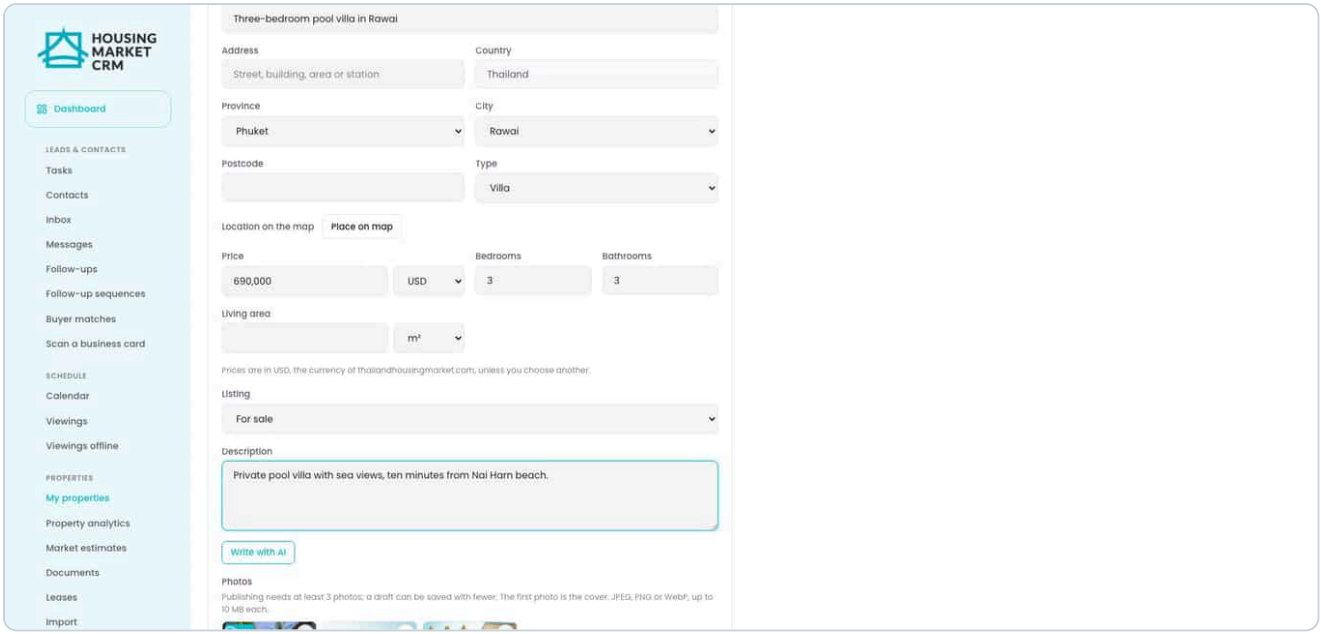


図 27.6 · 画面収録日 2026年9月17日

7 Publish をクリックします。

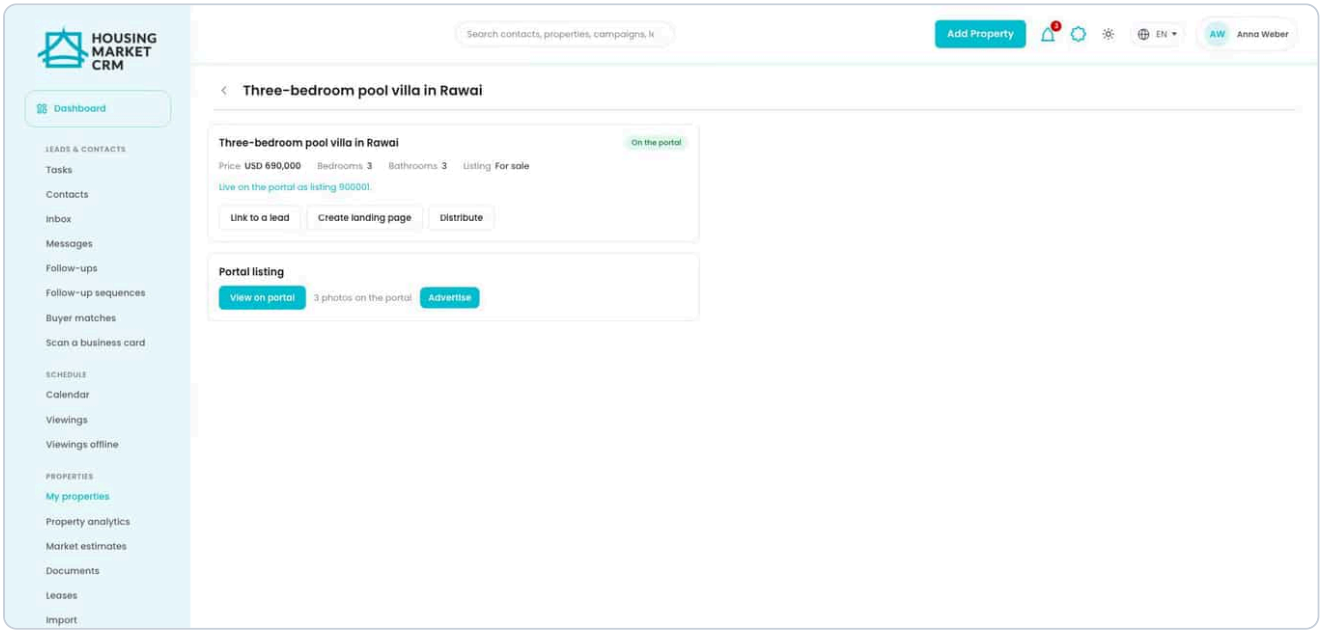


図 27.7 · 画面収録日 2026年9月17日

8 物件が Housing Market ポータルに掲載されました。

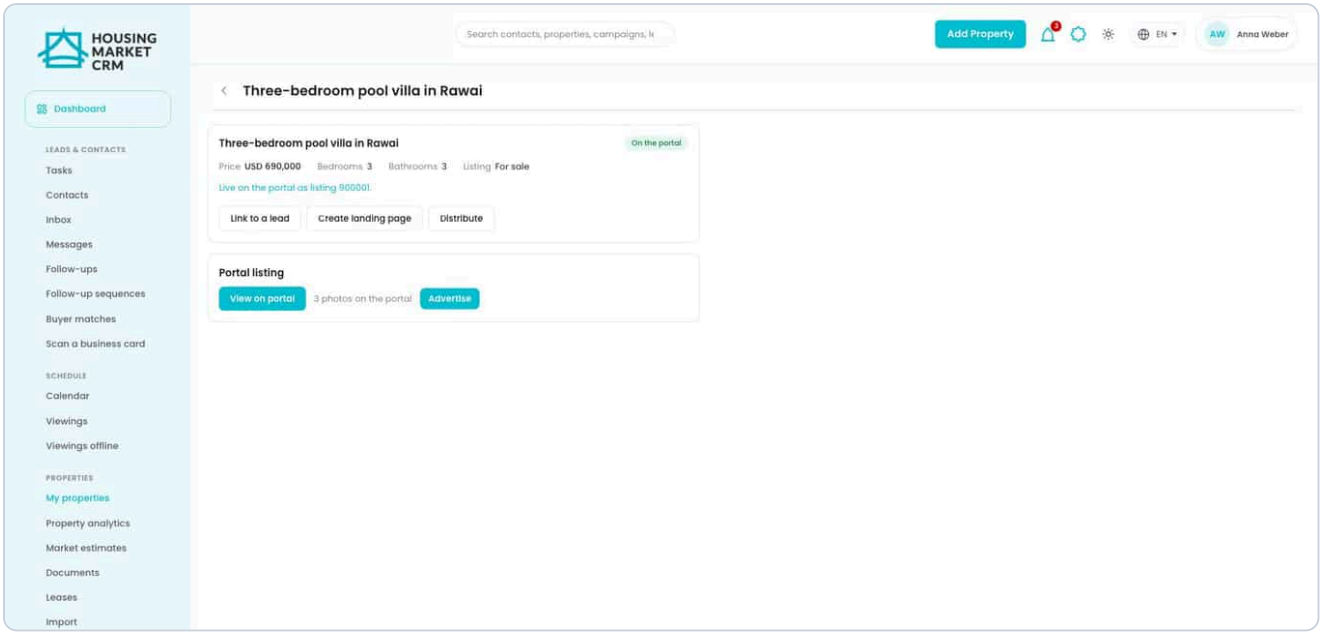


図 27.8 · 画面収録日 2026年9月17日

9 そこからの問い合わせはリードとしてここに届きます。

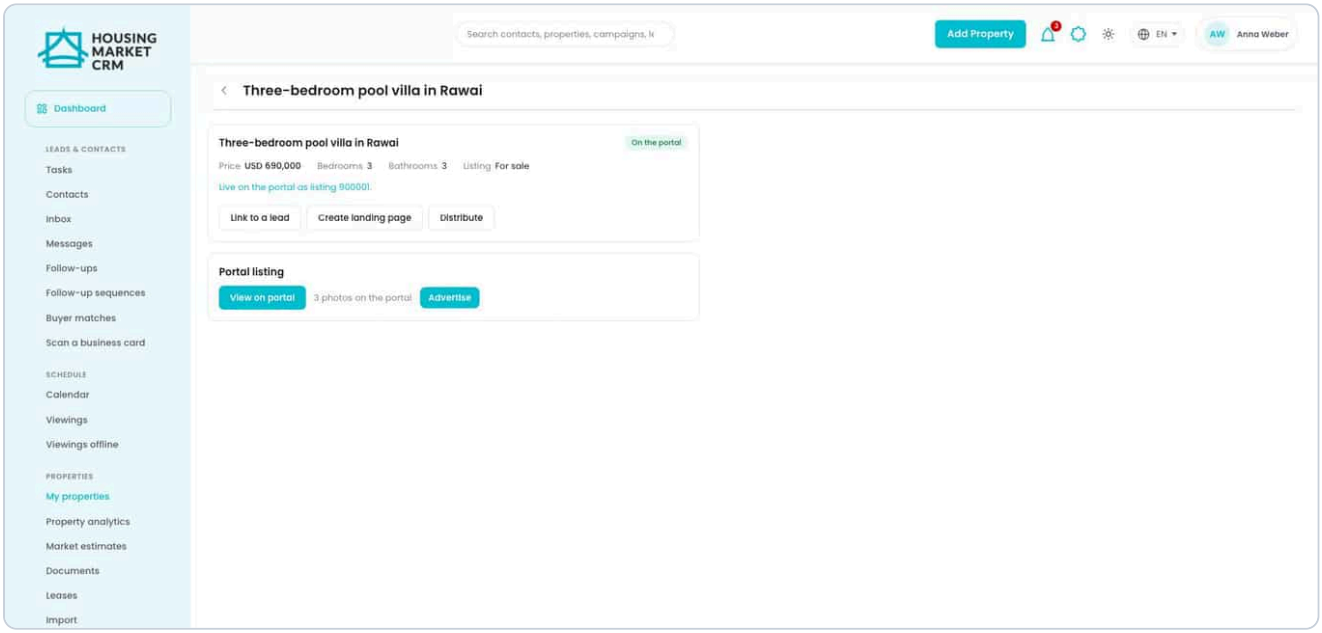


図 27.9 · 画面収録日 2026年9月17日

知っておきたいこと

注　ポータルと連携しているのではなく、ポータルの一部です。アカウントもデータベースも一つで、問い合わせが境界を越える必要はありません。

ヘルプセンター： CRM は Housing Market Group と連携していますか？

関連するヘルプセンター記事

CRM で物件を追加するにはどうすればよいですか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/how-do-i-add-a-property

28 第28章

ポータル掲載物件

すべてのプラン　エージェント向け　動画を見る

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

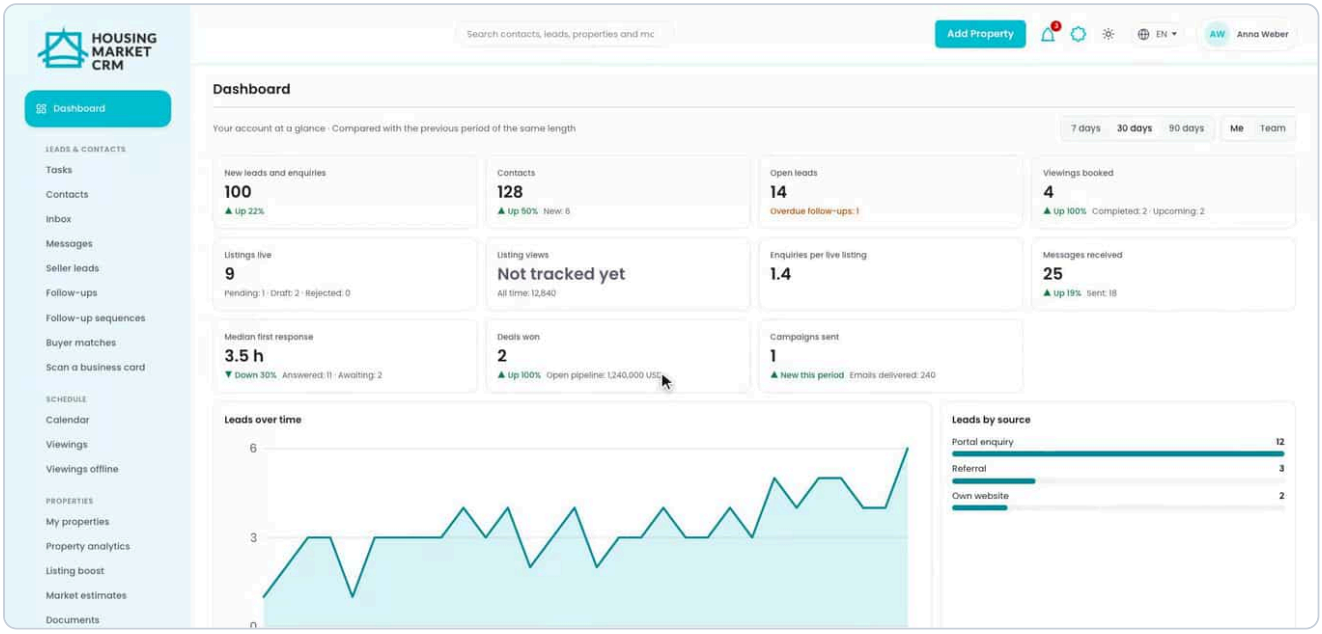


図 28.1 · 画面収録日 2026年10月16日

2 左メニューの My properties をクリック。

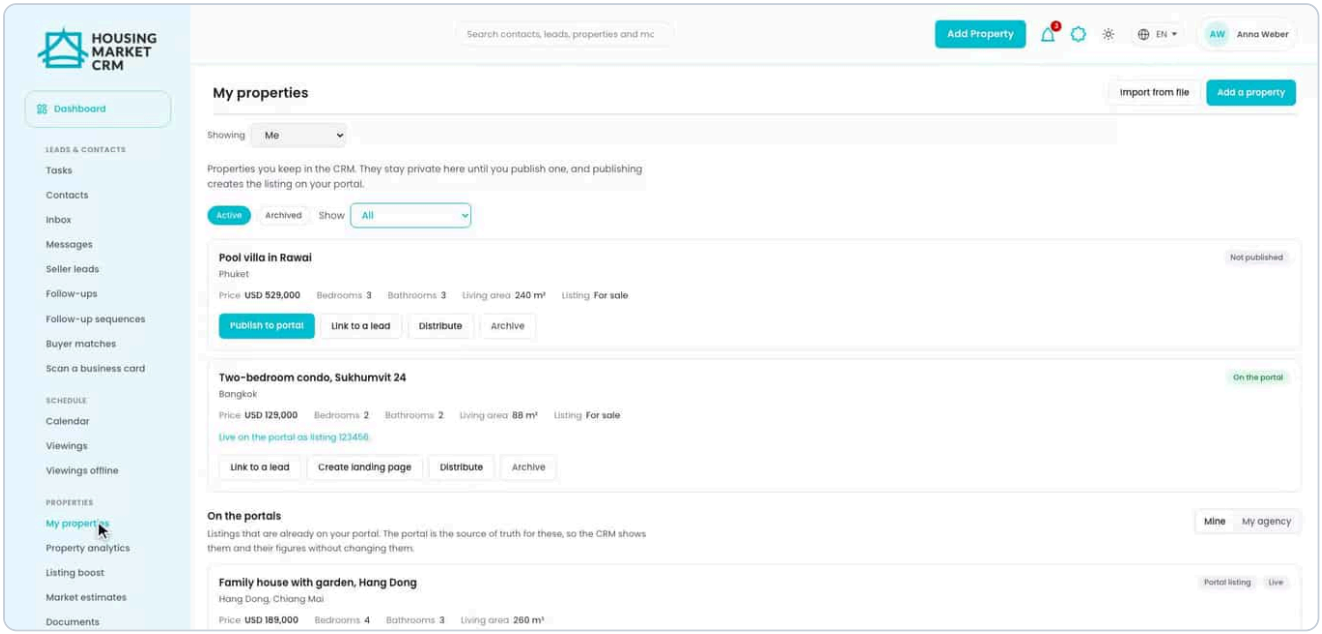


図 28.2 · 画面収録日 2026年10月16日

3 上部：CRM で管理している物件。

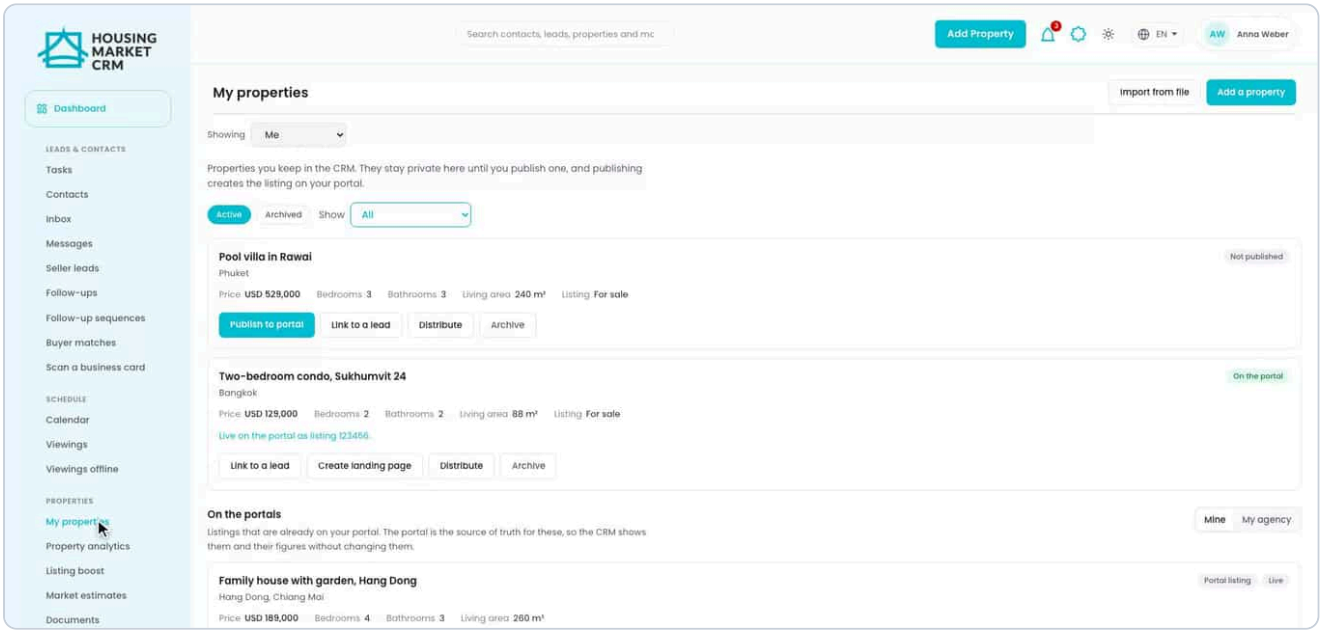


図 28.3 · 画面収録日 2026年10月16日

4 その下：ポータルに掲載済みの物件。

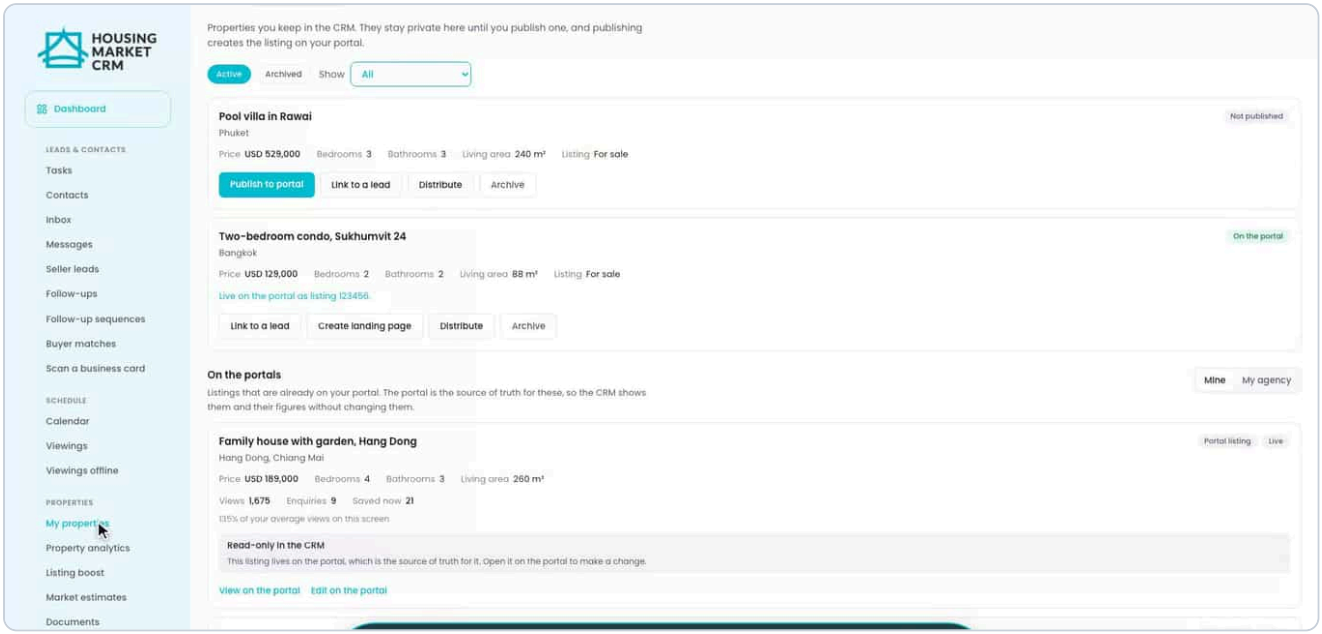


図 28.4 · 画面収録日 2026年10月16日

5 各物件に Portal listing 表示とポータル上のステータス。

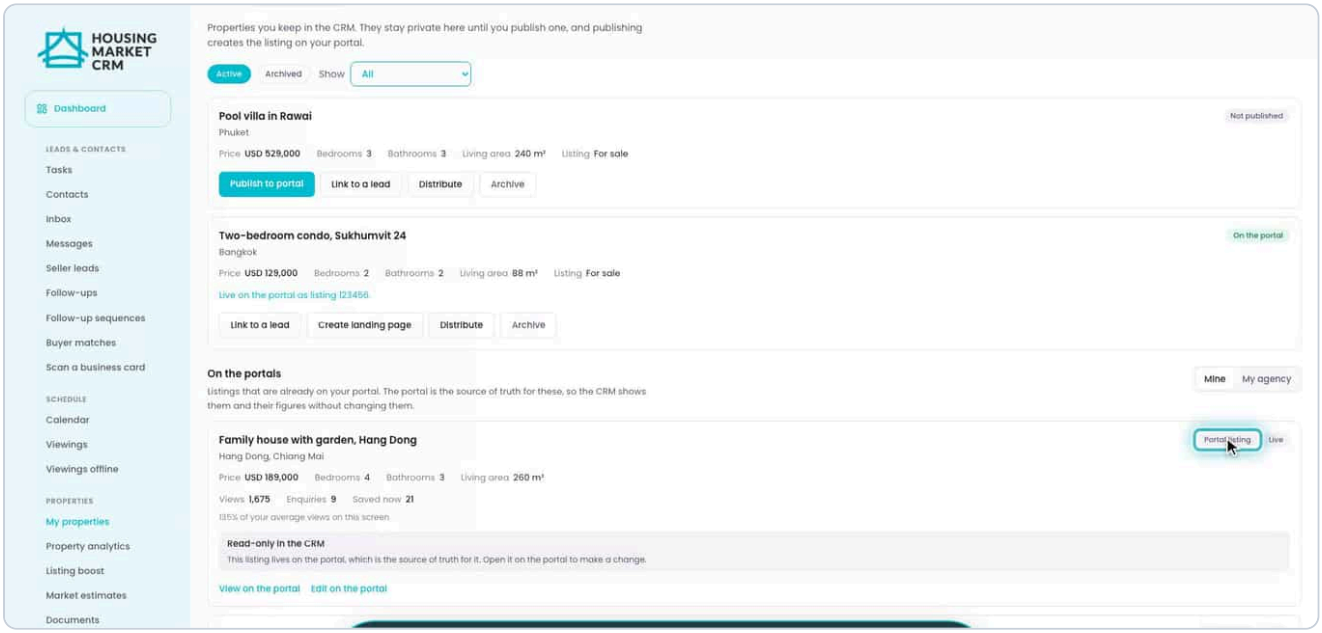


図 28.5 · 画面収録日 2026年10月16日

6 閲覧数、問い合わせ数、現在保存している買主の数。

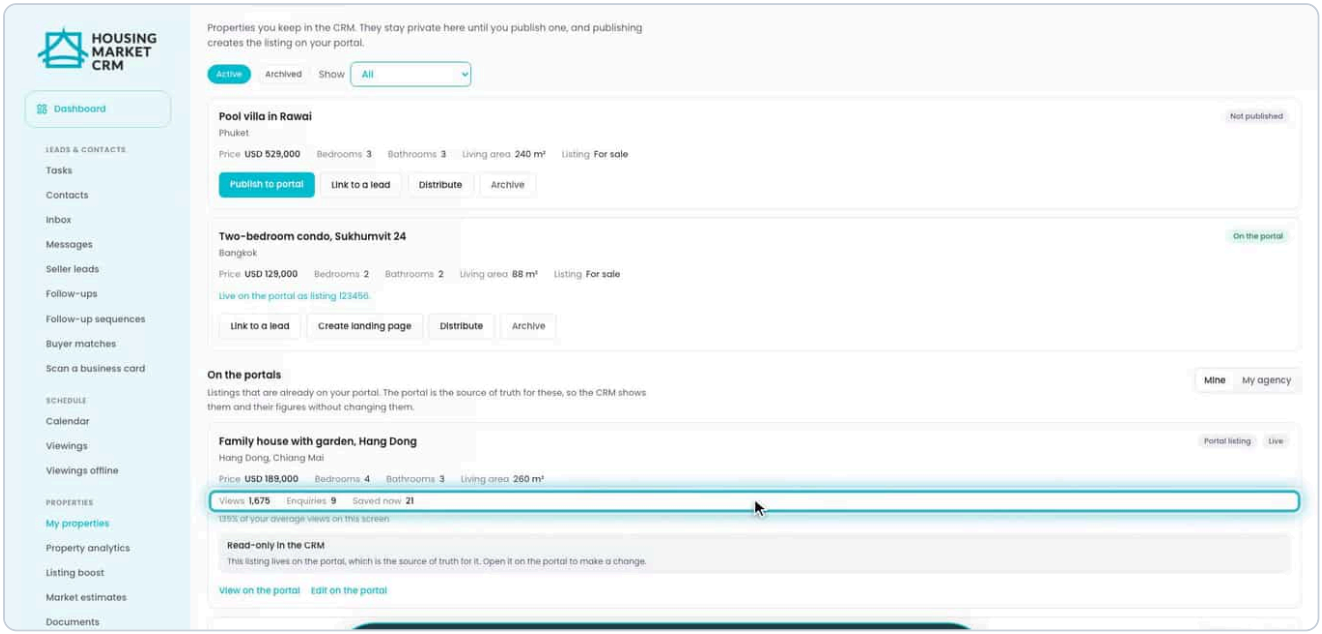


図 28.6 · 画面収録日 2026年10月16日

7 画面に表示されている物件の平均との比較です。

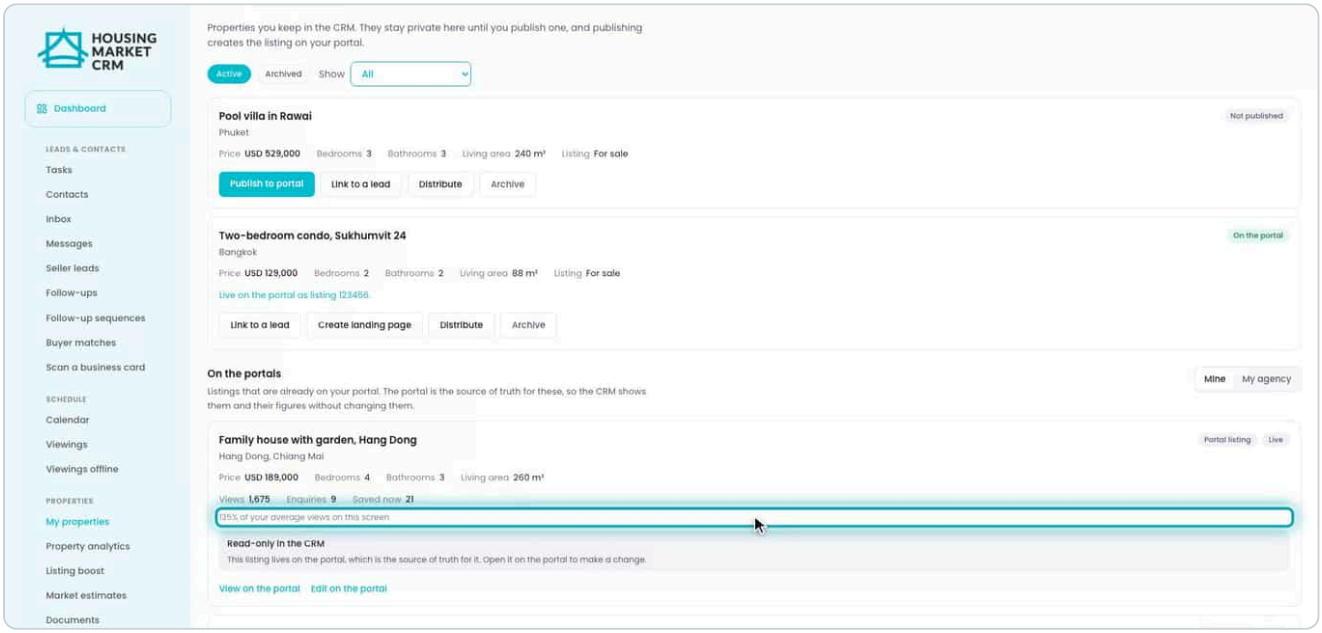


図 28.7 · 画面収録日 2026年10月16日

8 ポータルが正式な情報源なので、ここでは読み取り専用。

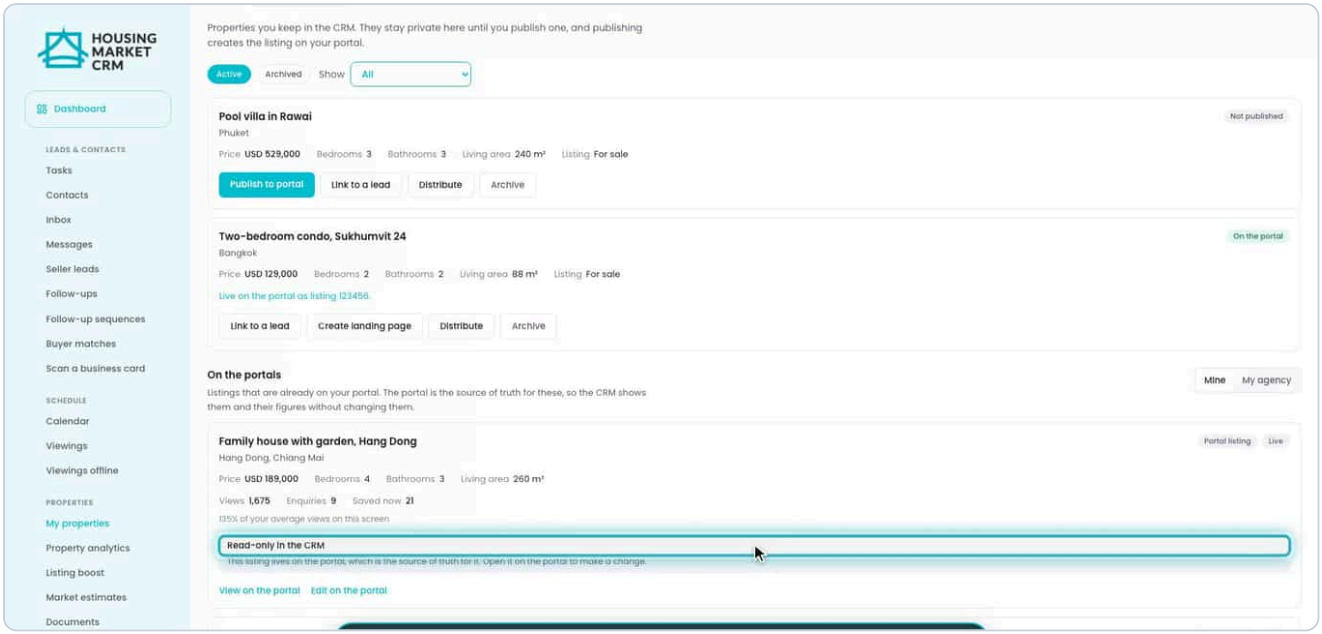


図 28.8 · 画面収録日 2026年10月16日

9 変更するには Edit on the portal を使います。

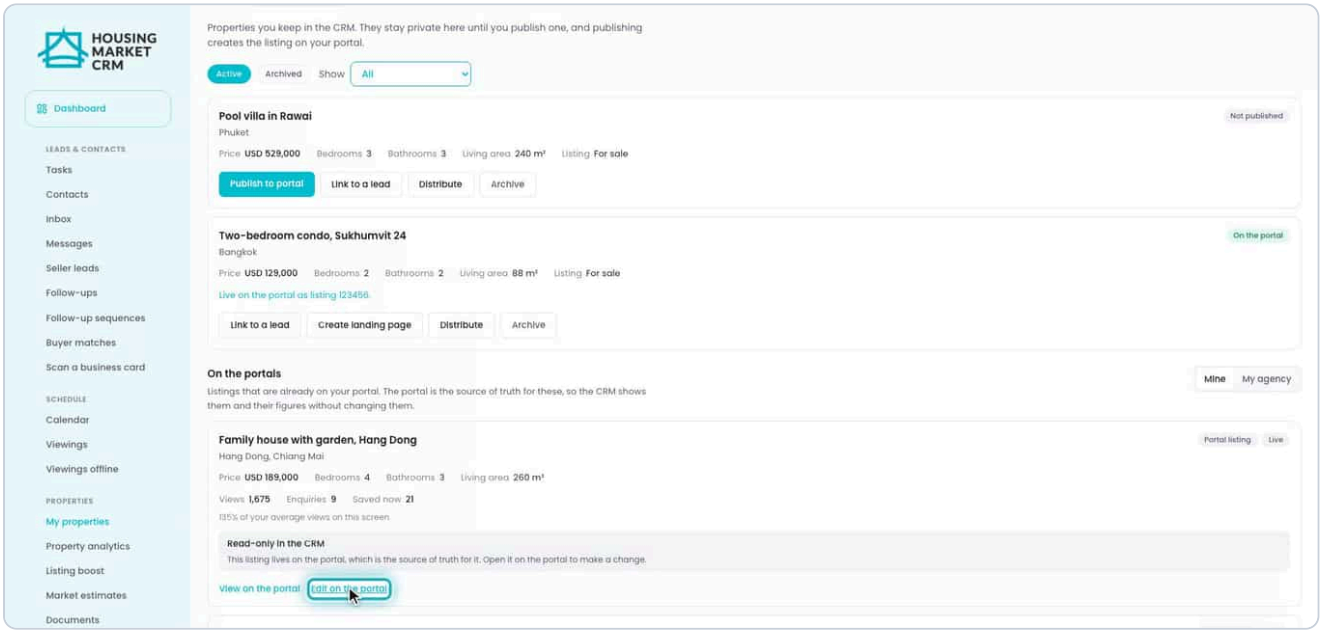


図 28.9 · 画面収録日 2026年10月16日

10 My agency をクリックしてオフィス全体を表示。

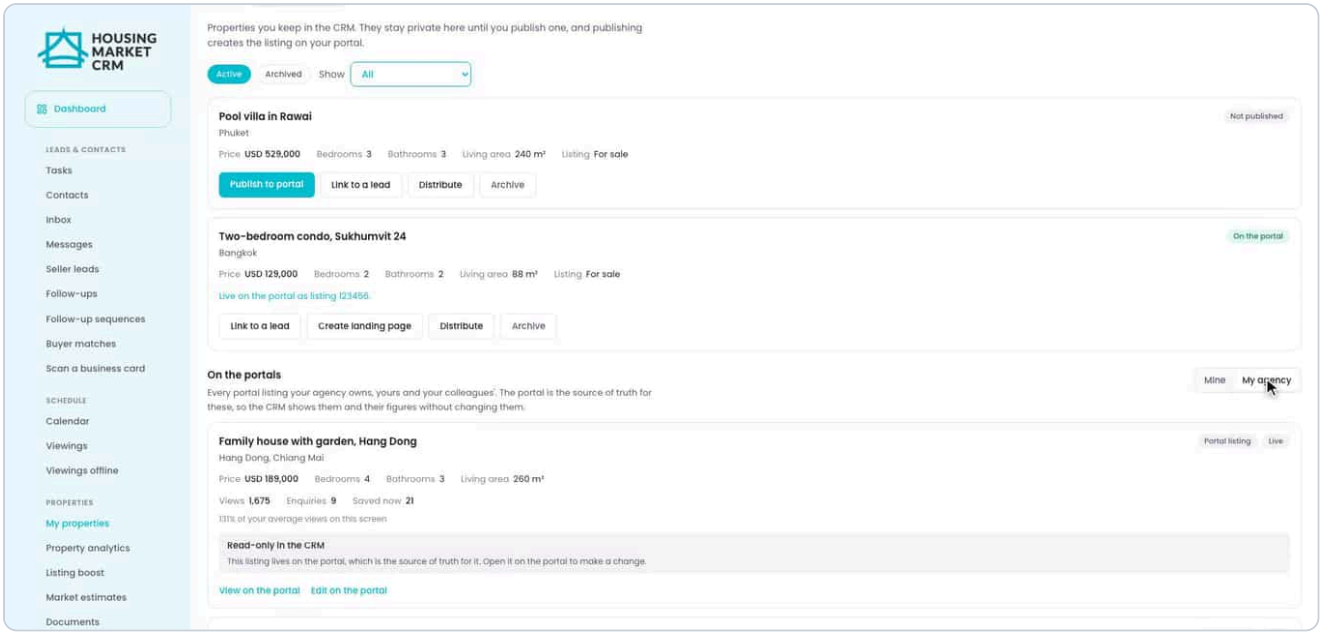


図 28.10 · 画面収録日 2026年10月16日

11 同僚のポータル掲載物件とその数値も表示。

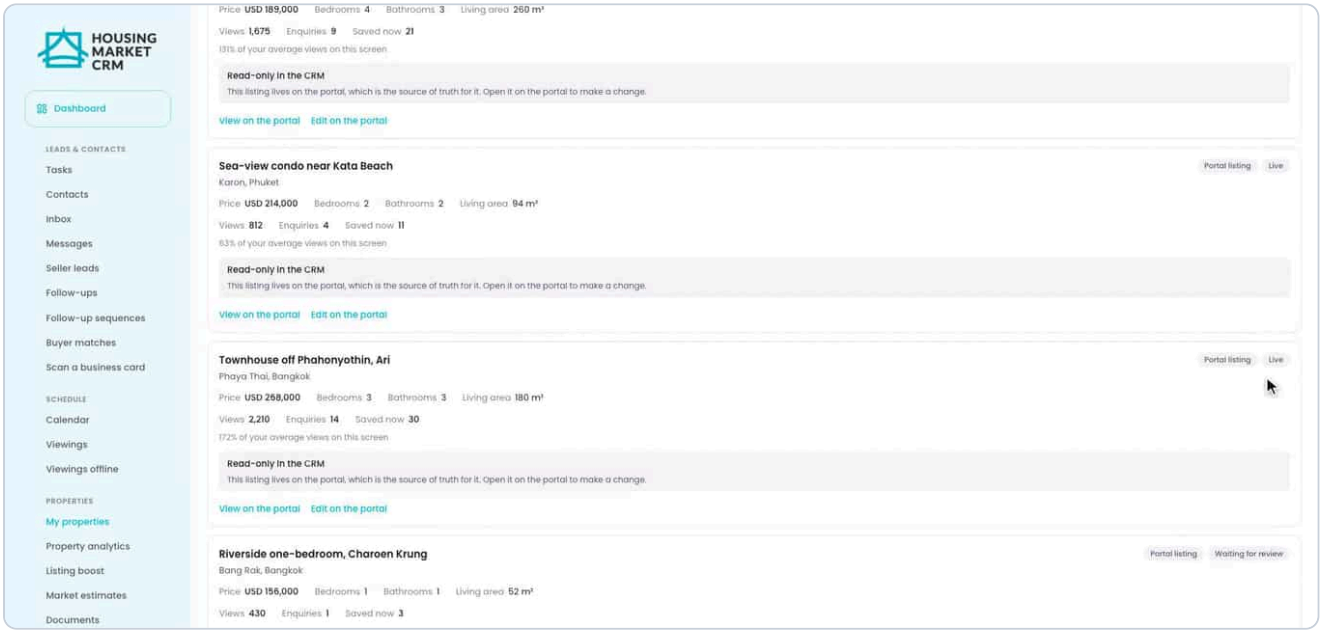


図 28.11 · 画面収録日 2026年10月16日

12 Mine をクリックして自分の物件に戻ります。

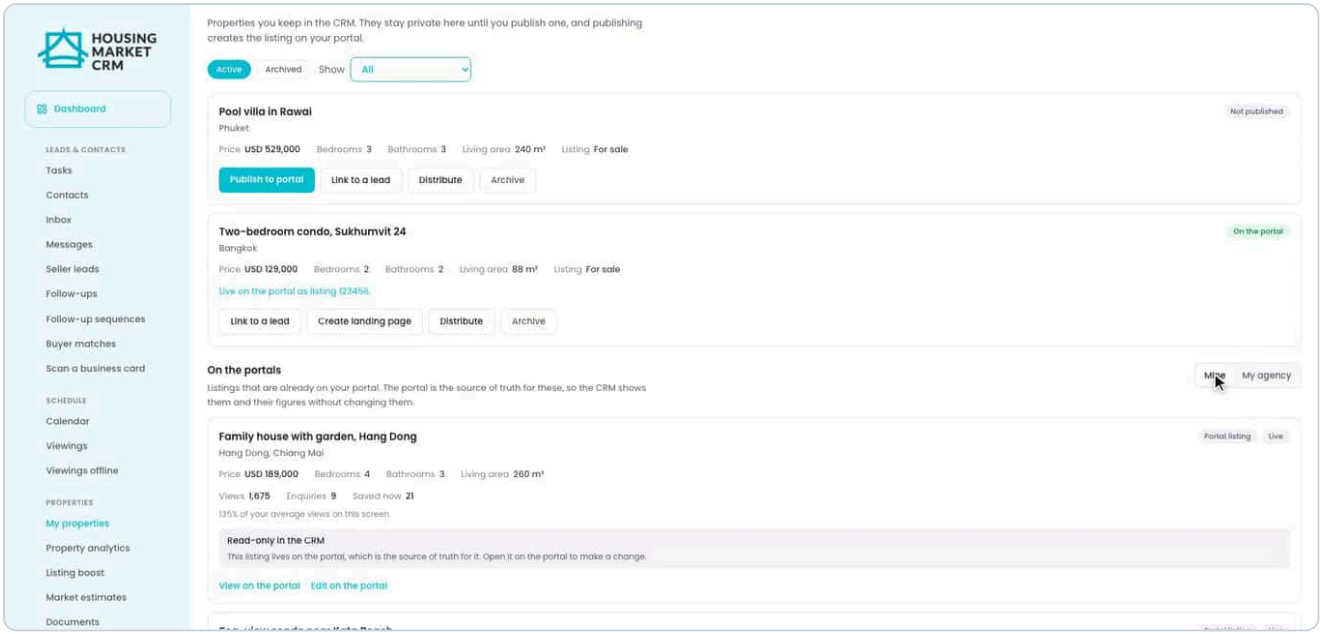


図 28.12 · 画面収録日 2026年10月16日

関連するヘルプセンター記事

CRM は Housing Market Group と連携していますか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/is-the-crm-integrated-with-housing-market-group
物件の掲載を管理できますか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/can-i-manage-my-property-listings
物件の閲覧者はどこから来ていますか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/where-do-my-listing-viewers-come-from

29 第29章

物件をアーカイブ・復元する

すべてのプラン エージェント向け 動画を見る

概要

アーカイブされます。記録は一覧から外れますが、データベースには残り、アーカイブは削除への途中の段階ではなく、物を置いておく場所です。ごく一部の小さな行は今もそのまま削除され、この回答ではそれらを名前を挙げて説明します。

CRM で削除したものが破棄されることはありません。削除は記録をアーカイブします。記録は日々お使いの一覧から外れ、アーカイブした日付とアーカイブした担当者とともにデータベースに残ります。アーカイブは物を置いておく場所であり、削除への途中の段階ではありません。期限のタイマーはなく、消去を待っているものも何もありません。

アーカイブされるもの

- 連絡先。「顧客」から外れ、ひも付くものはすべて残ります。フォローアップ、コメント、アクティビティ、ファイル、タグ付けした物件、電話番号、住所、メッセージと会話、そして連絡先より長く残るリードやカレンダーの予定です。
- 統合で残さなかった連絡先。ひも付くものはすべて残したほうの連絡先に移り、記録そのものはアーカイブされ、その履歴がどの連絡先に移ったかが記されます。
- リード。ボードと一覧から外れ、タイムライン、コメント、ファイル、フォローアップは残ります。さらに、催促の対象から外れ、担当していた人の件数にも数えられなくなります。単に隠すだけのアーカイブではこうはなりません。
- 物件、およびオーナーから預かって管理している住戸。この二つは、ほかより前からそれぞれのアーカイブを備えています。
- 取引。各当事者が受け取る権利のある手数料もあわせて残ります。
- 同僚のシート。アーカイブされた時点でアクセス権は終わり、ご契約中のシートが空き、その同僚がシートを持っていたこと、そしてどの職位だったかという記録は残ります。退職後も「このリードは誰が対応したのか」に答えられます。

戻す方法

連絡先、物件、取引、管理物件には、それぞれ画面上にアーカイブがあります。「アーカイブ済み」のタブか「アーカイブ済みを表示」で記録を見つけ、「アーカイブ解除」または「復元」で元の場所に戻します。戻した記録は複製ではなく、そのままの形で戻ってきます。

リードとシートも同じようにアーカイブされますが、CRM にはまだどちらのアーカイブ表示もないため、お客様が押せるボタンはありません。記録はデータベースにあり、サポートが戻せますので、リードを入力し直すのではなくサポートにご依頼ください。入力し直すと、残されていたタイムラインが失われてしまいます。

同僚を戻す操作は、通常の「シートの追加」です。かつてシートを持っていたエージェントは、二つ目を与えられるのではなく元に戻され、監査ログにはその復帰と、以前所属していた事業所が記録されます。

削除がしないこと

誰が押せるかを緩めることはしません。削除には今も削除権限を持つマネージャーが必要で、シートの削除には管理者が必要です。権限は、実装のしかたではなく、エージェントが意図する結果にひも付いているからです。アカウントの監査ログは、この操作を削除ではなく、アーカイブを示す更新として記録します。フラグ一つで画面に戻ってくる記録を破棄したと主張する恒久的な履歴は、履歴がないよりも悪いからです。

シートの削除は、それだけではご請求内容を何も変えません。事業所が何席分を支払うかを変えられるのはアカウントの所有者だけで、「プランと請求」で行います。

今もそのまま削除されるもの

ここは、ほかを頼りにする前に読んでおく価値のある部分です。以下の記録は現在アーカイブではなく削除されるため、これらの削除は取り返しがつかないものとお考えください。

- 書類保管庫から削除した書類。書類のアーカイブは別の操作で、使うべきなのはそちらです。署名済みの書類は誰も削除できません。
- 賃貸借契約。
- フォローアップ、およびフォローアップのシーケンス。
- 取引のマイルストーン。
- カレンダーの予定。
- WhatsApp のメッセージテンプレート。
- 外部サービスとの連携、および公開 API の Webhook と API キー。
- 顧客ポータルでの共有の裏にある行。物件候補リスト、売主の物件掲載、フィードバックのメモです。

いずれも人、物件、同僚ではありません。この作業はそこに線を引きました。「削除はアーカイブする」が実際より広く読まれないように、省かずにここに挙げています。

プランの解約も削除ではありません

有料プランが終わるとアカウントは Free プランに戻り、何も削除されません。CRM の中核は動き続け、リード、連絡先、履歴はそのままの場所にあります。「アップグレード、ユーザーの追加、解約はどうすればよいですか？」をご覧ください。

ヘルプセンターより： **連絡先、リード、同僚を削除するとどうなりますか？**

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

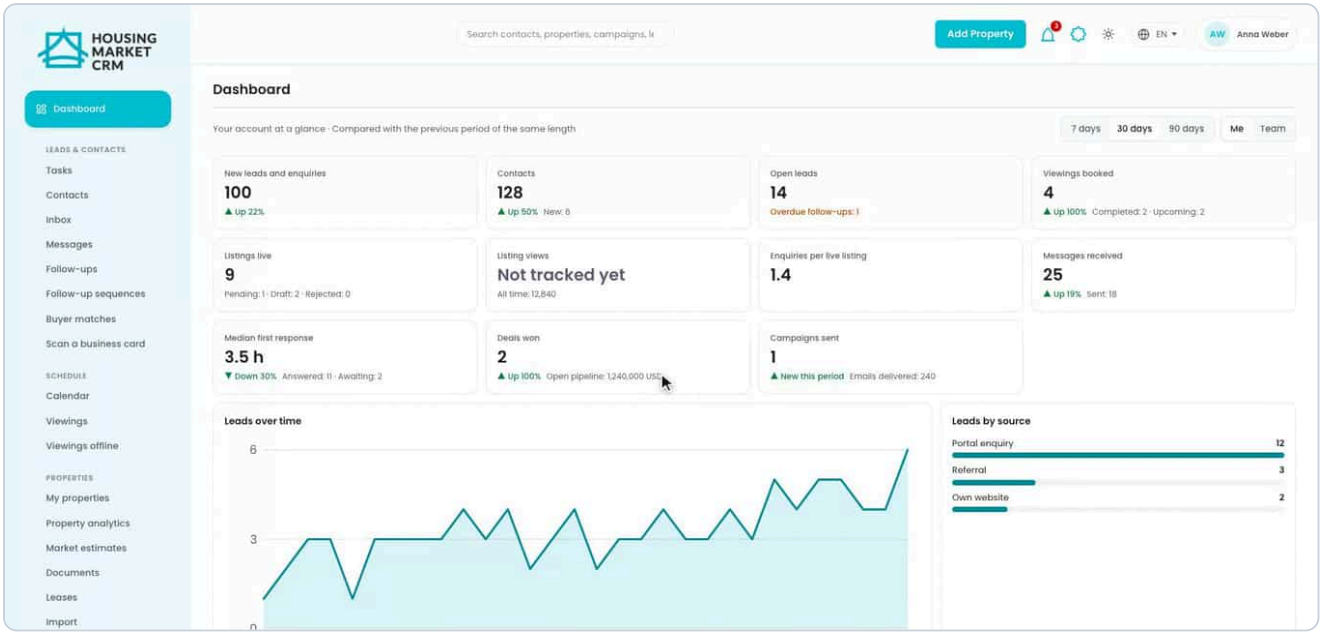


図 29.1 · 画面収録日 2026年9月24日

2 左メニューの My properties をクリック。

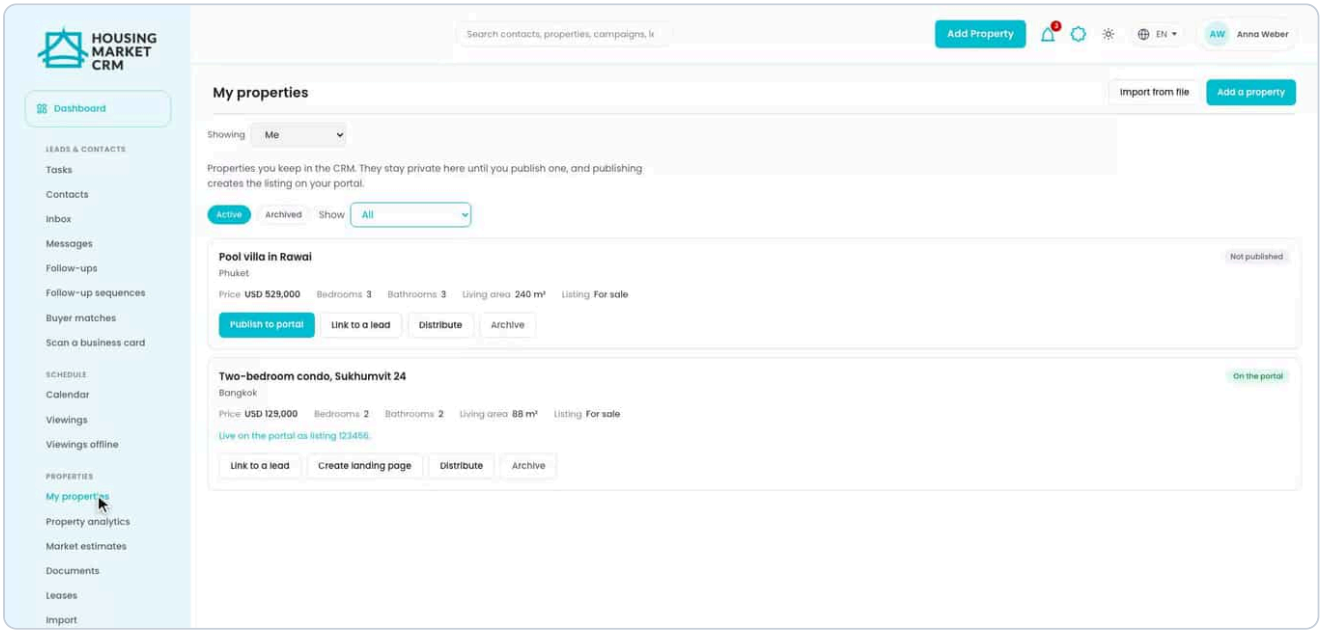


図 29.2 · 画面収録日 2026年9月24日

3 一覧には Active と Archived の二つのタブがあります。

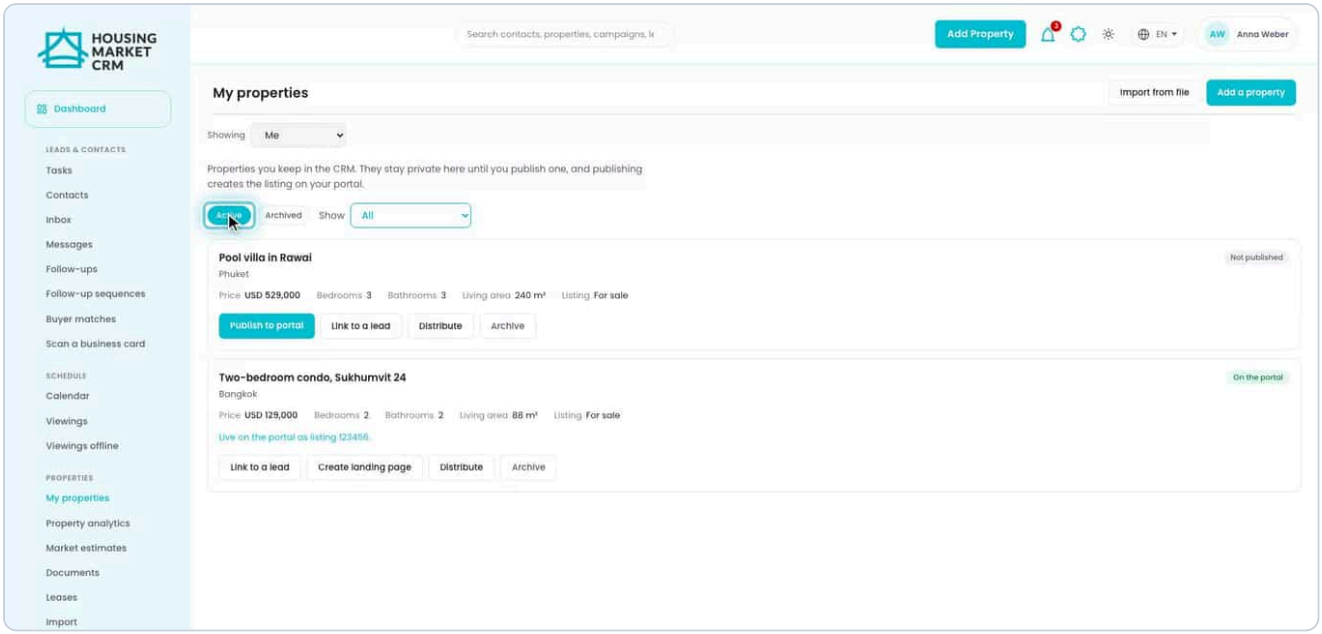


図 29.3 · 画面収録日 2026年9月24日

4 このコンドミニアムは成約済み。対応中の一覧には不要です。

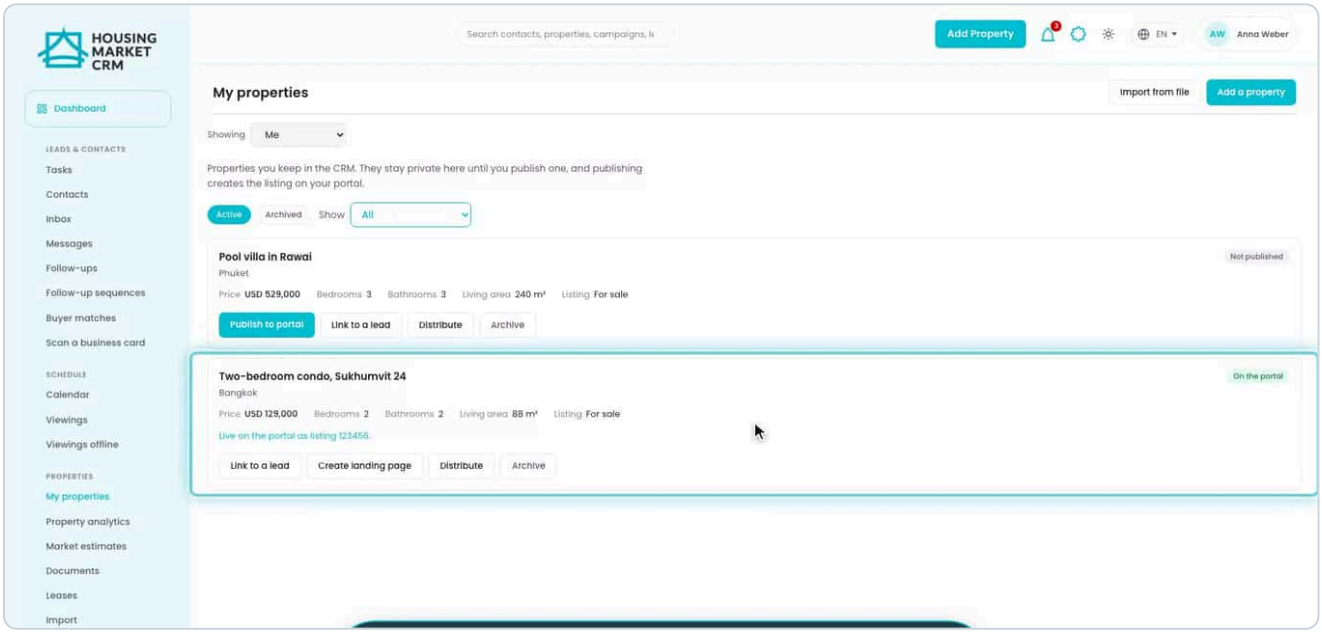


図 29.4 · 画面収録日 2026年9月24日

5 カードの Archive をクリック。

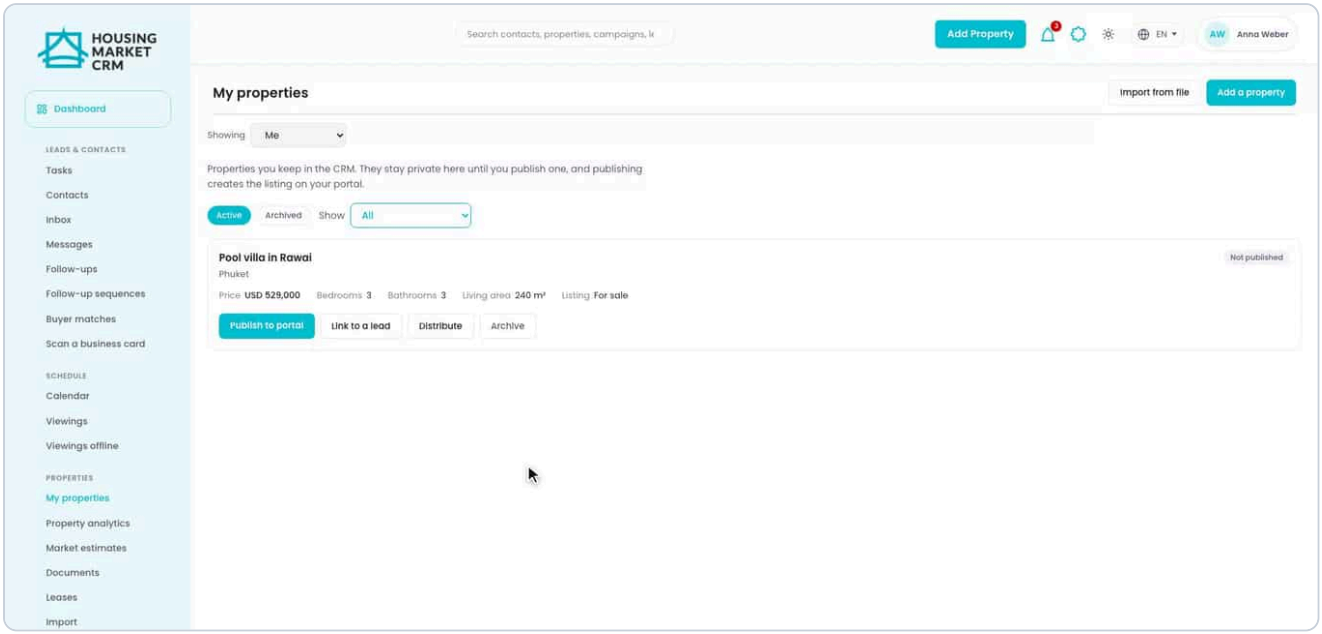


図 29.5 · 画面収録日 2026年9月24日

6 アーカイブ中… 一覧から消えます。削除ではありません。

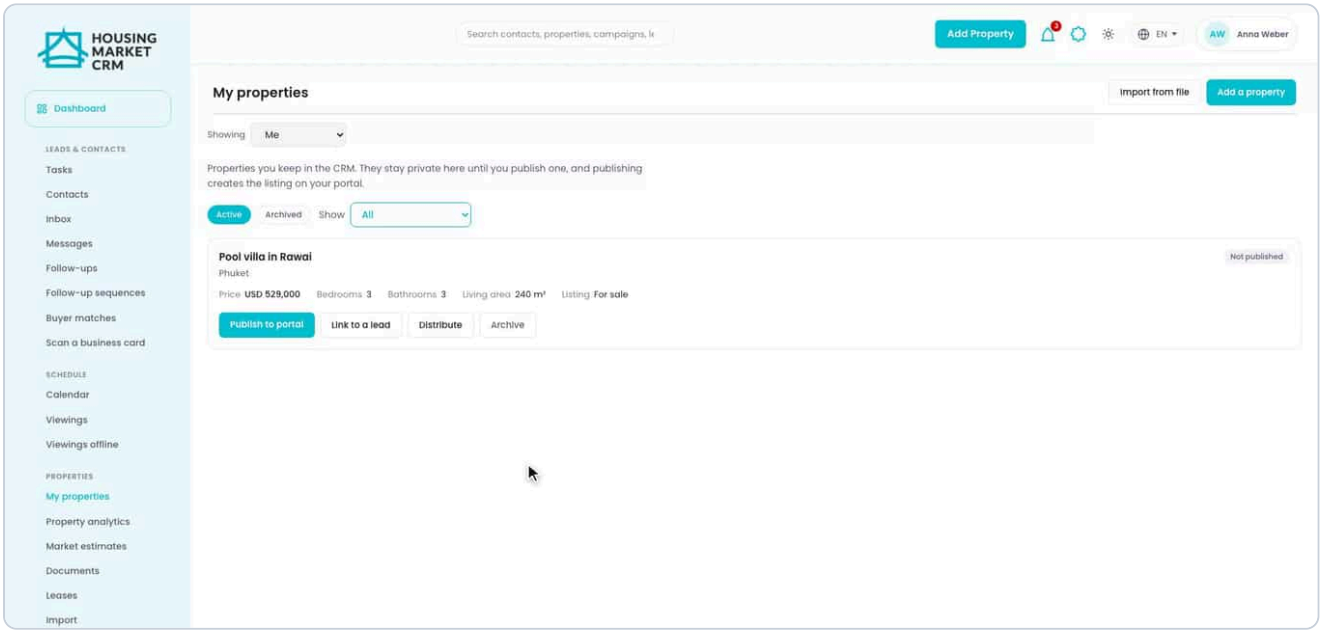


図 29.6 · 画面収録日 2026年9月24日

7 Archived タブを開きます。

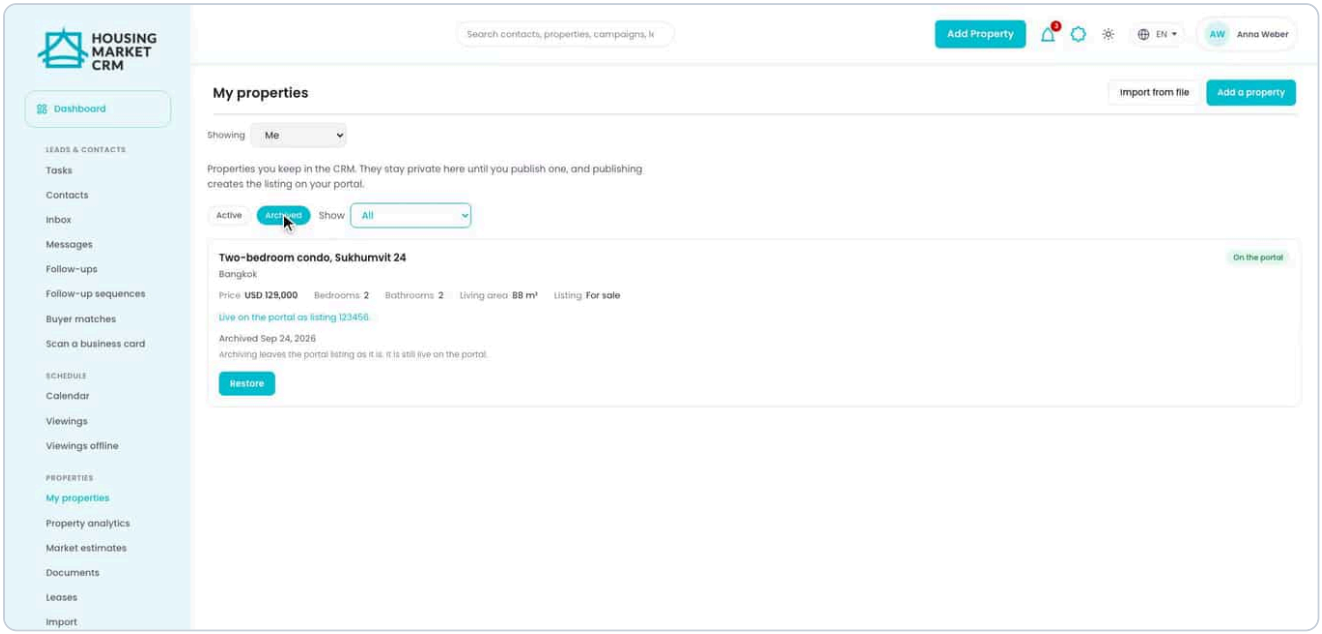


図 29.7 · 画面収録日 2026年9月24日

8 カードにアーカイブした日付が表示されます。

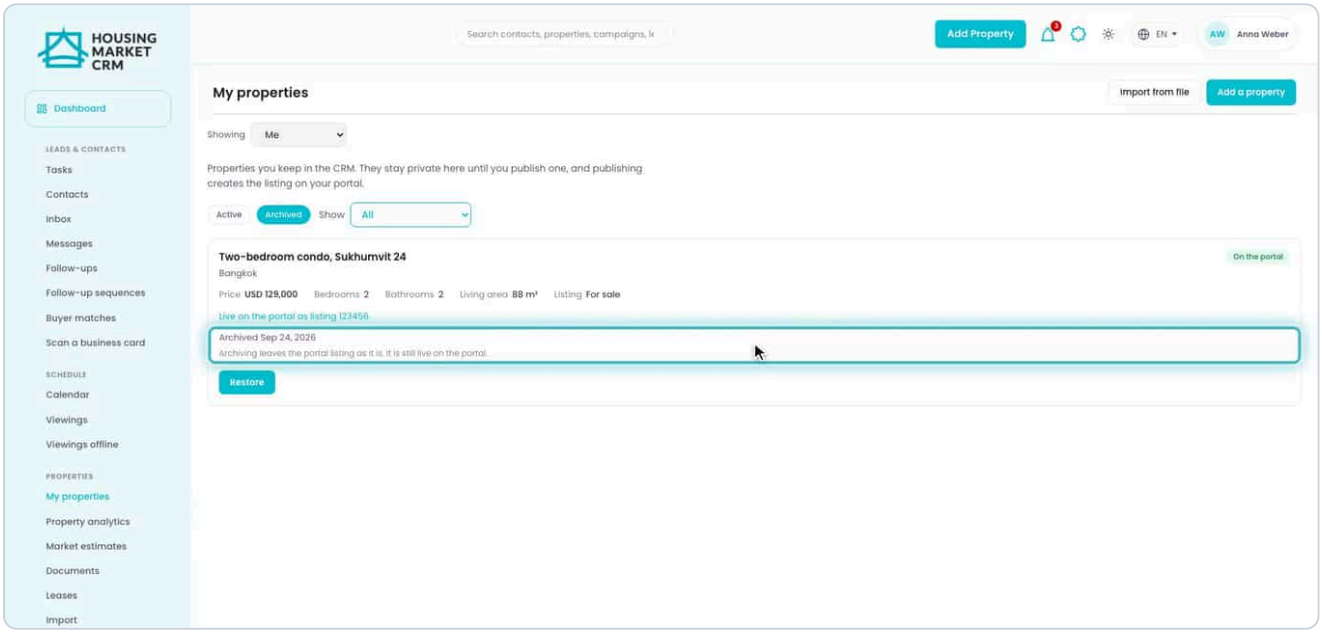


図 29.8 · 画面収録日 2026年9月24日

9 大切な一文：ポータル掲載はそのままです。

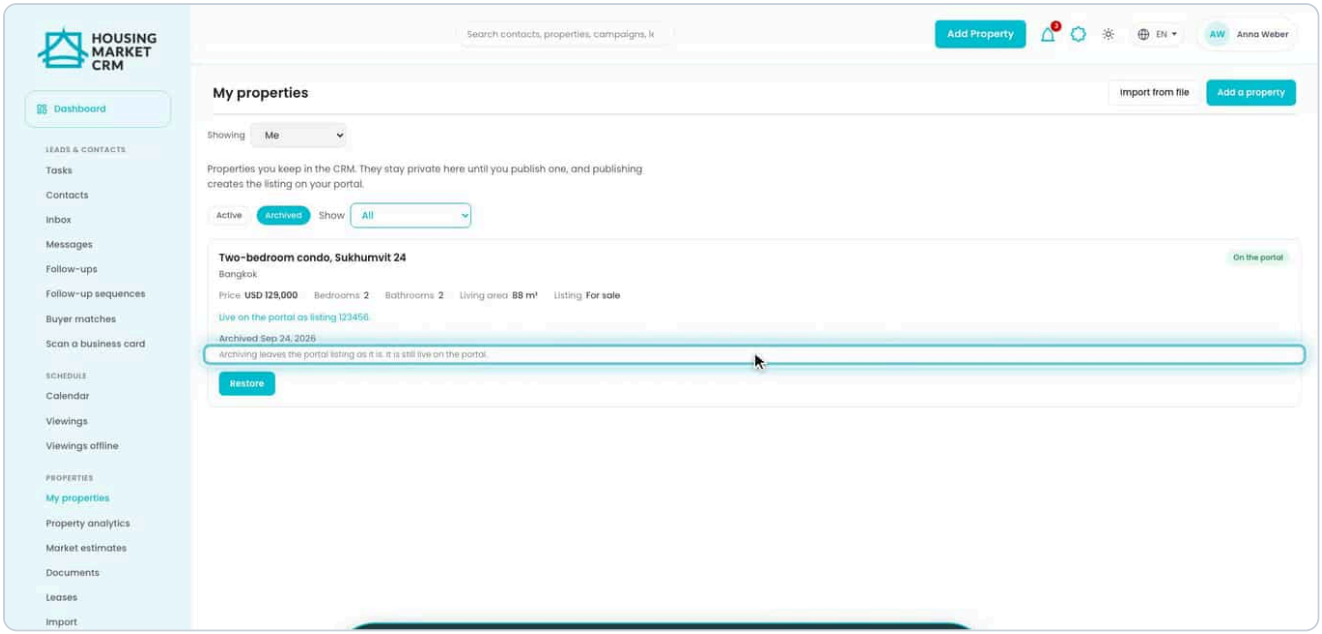


図 29.9 · 画面収録日 2026年9月24日

10 ポータル側で取り下げるまで公開は続きます。

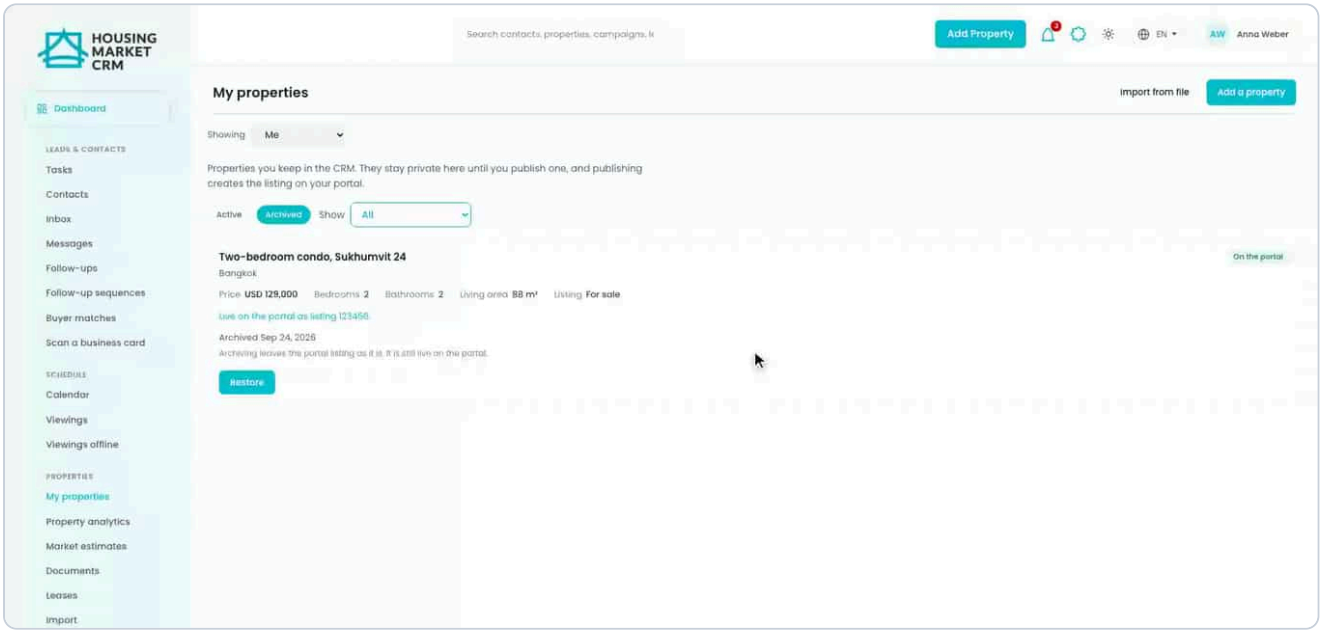


図 29.10 · 画面収録日 2026年9月24日

11 戻したい場合は Restore をクリック。

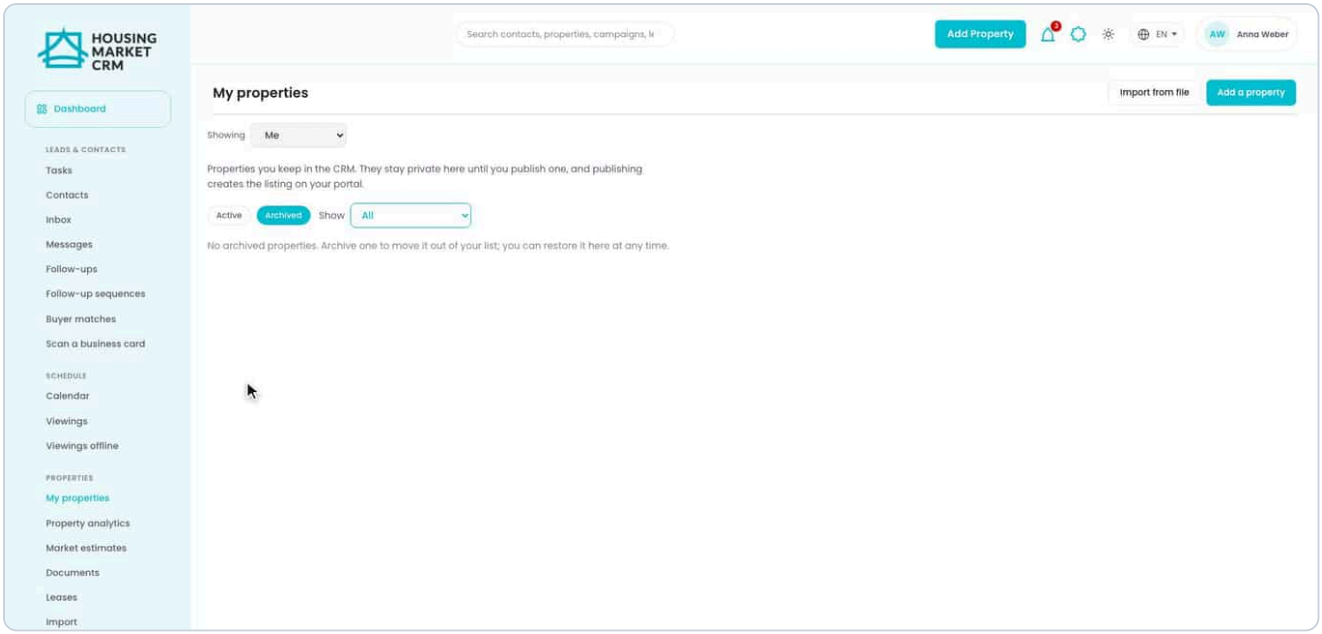


図 29.11 · 画面収録日 2026年9月24日

12 アーカイブはまた空になりました。

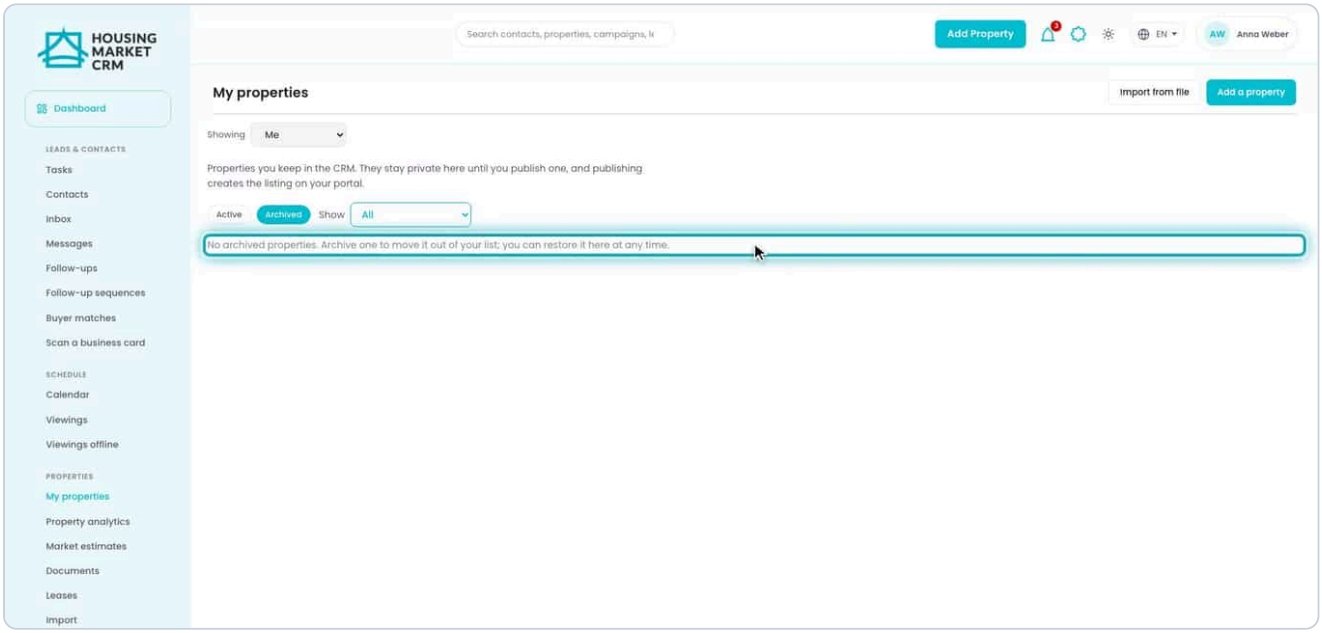


図 29.12 · 画面収録日 2026年9月24日

13 Active に戻ると 物件がそのままの状態で戻っています。

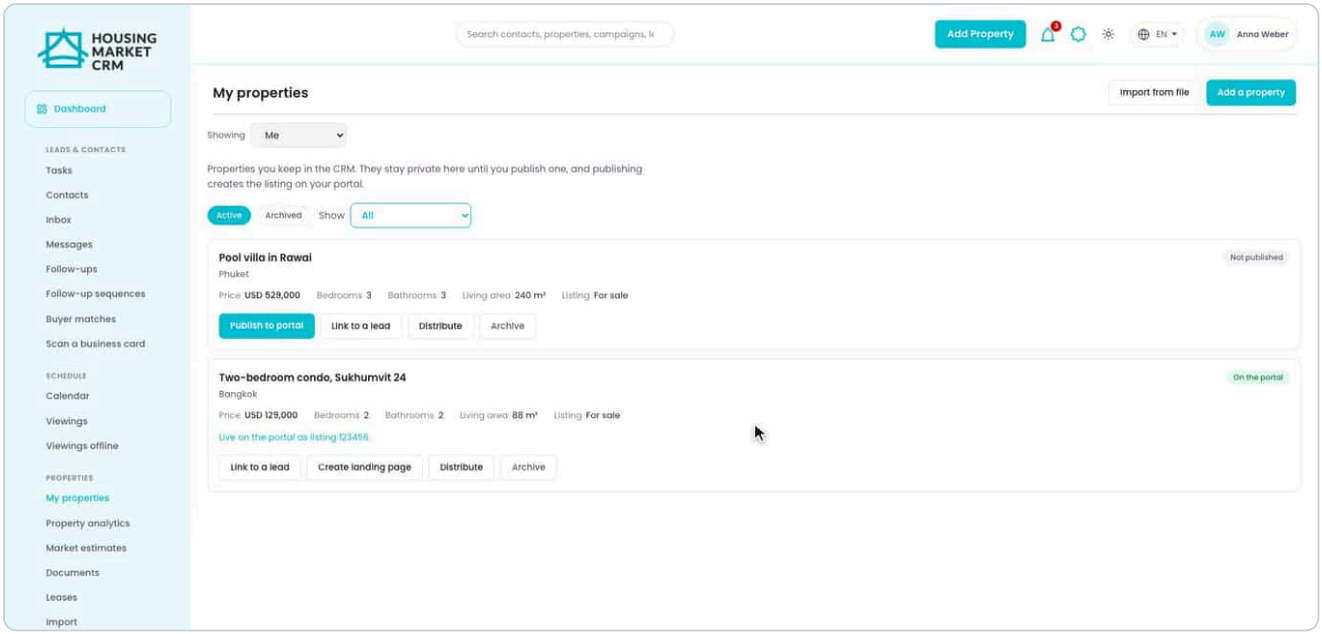


図 29.13 · 画面収録日 2026年9月24日

知っておきたいこと

> **注** 物件はどのプランでも CRM に保存でき、Pro では物件の所在国のポータルに公開できます。公開後は、CRM で主な情報を編集するとポータルの掲載も変わります。片づけた物件は削除ではなくアーカイブされます。
>
> ヘルプセンター： 物件の掲載を管理できますか？

30 第30章

物件統計

すべてのプラン　エージェント向け　動画を見る

概要

物件ごとの分析ページで、閲覧者を国・地域・都市、デバイス、流入元ごとに人数で確認できます。どのプランでも使えます。

物件の分析ページを開いてください。日ごとの閲覧数、問い合わせ、保存、共有に加えて、閲覧者を次のように分けて表示します。

- 国・地域・都市：閲覧者が多かった場所
- デバイス：パソコン、スマートフォン、タブレット
- 流入元：物件にどのようにたどり着いたか

表示されるのは人数だけで、個々の閲覧者や、その人を特定できる情報は表示されません。数値は一日一回更新され、Pro では売主に送る自社ブランドのレポートにも含まれます。

ヘルプセンターより： **物件の閲覧者はどこから来ていますか？**

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

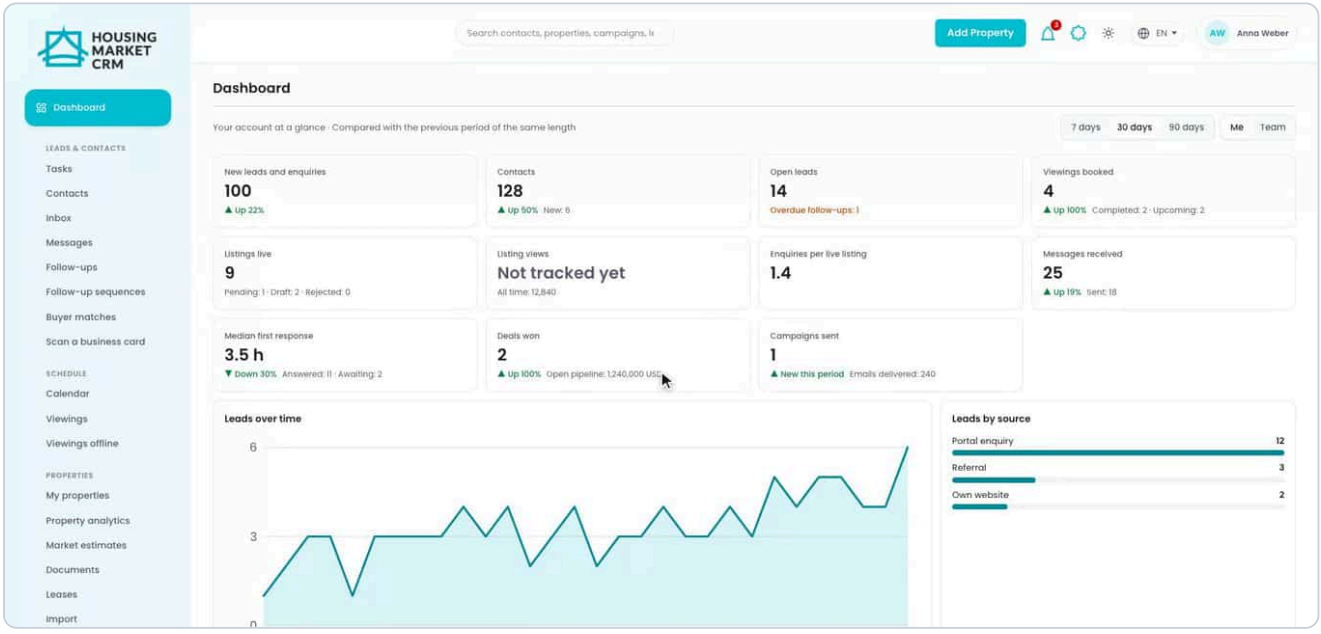


図 30.1 · 画面収録日 2026年9月17日

2 左メニューの Property analytics（物件アナリティクス）をクリック。

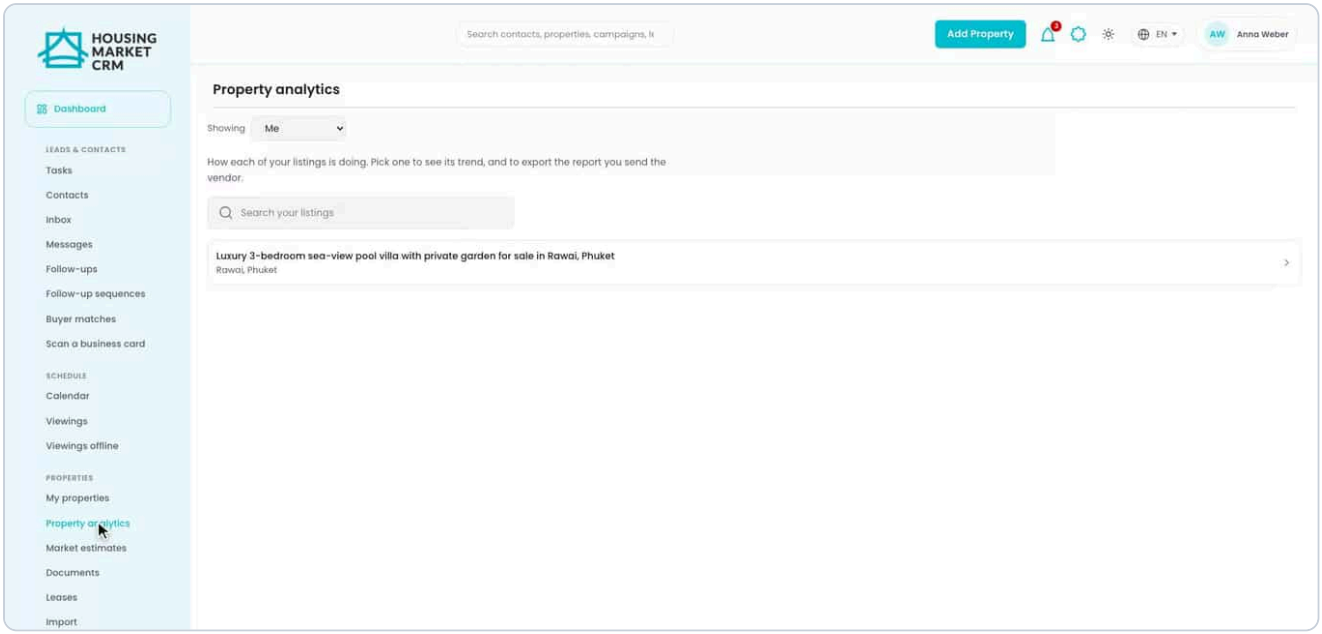


図 30.2 · 画面収録日 2026年9月17日

3 物件を検索します。

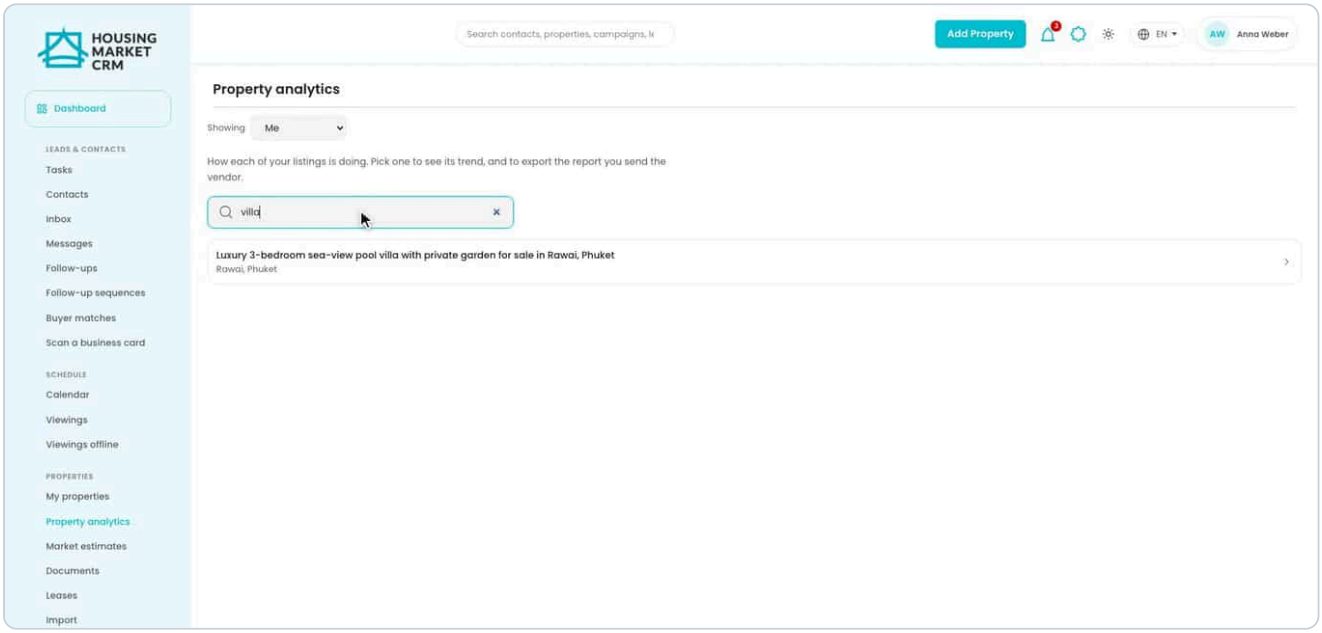


図 30.3 · 画面収録日 2026年9月17日

4 開いて数値を確認。

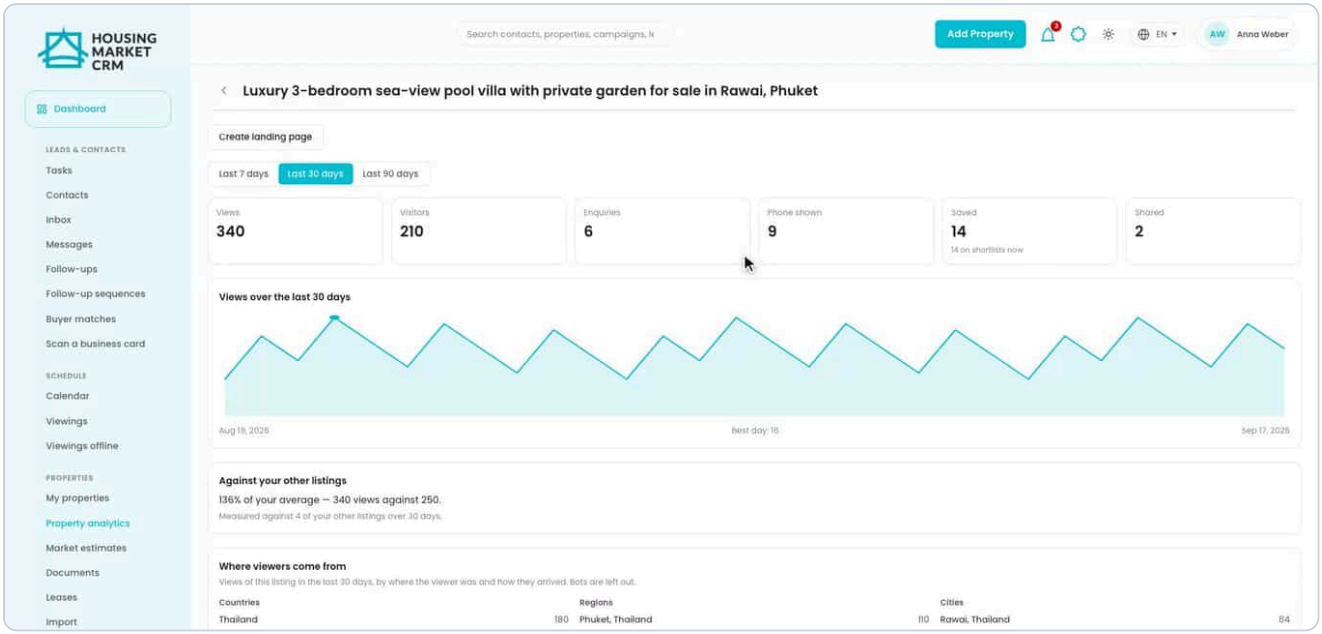


図 30.4 · 画面収録日 2026年9月17日

5 期間を選択 — 7 日・30 日・90 日。

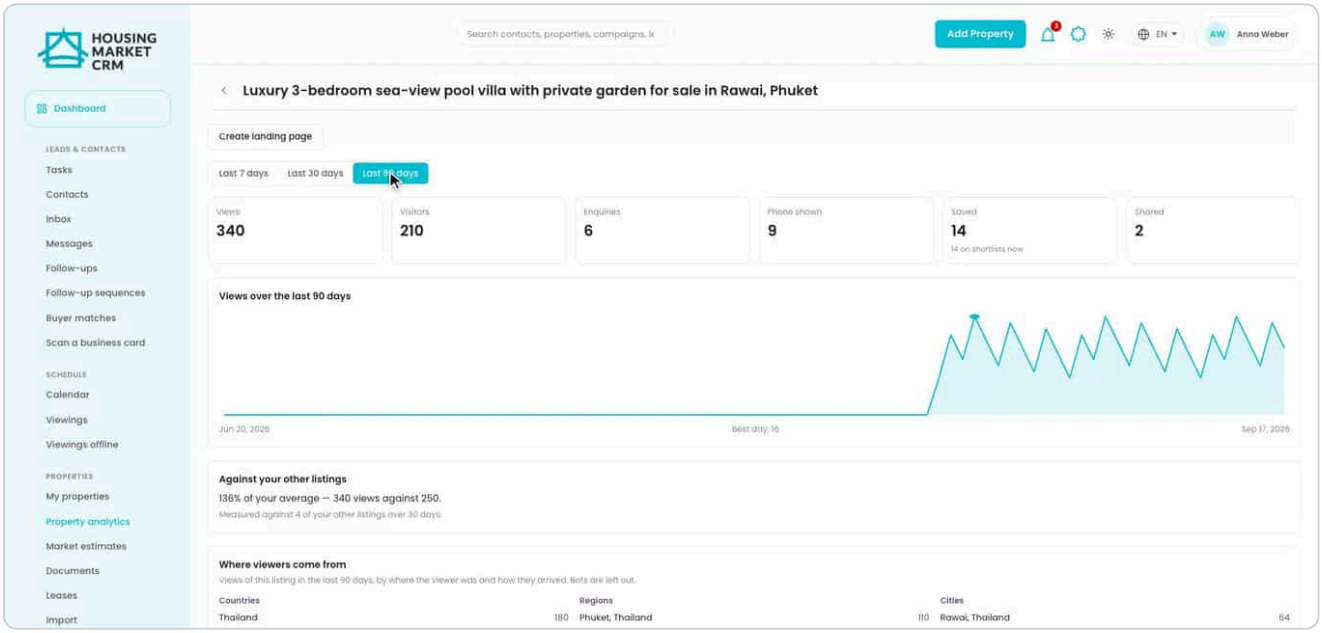


図 30.5 · 画面収録日 2026年9月17日

6 日ごとの閲覧数と問い合わせ。

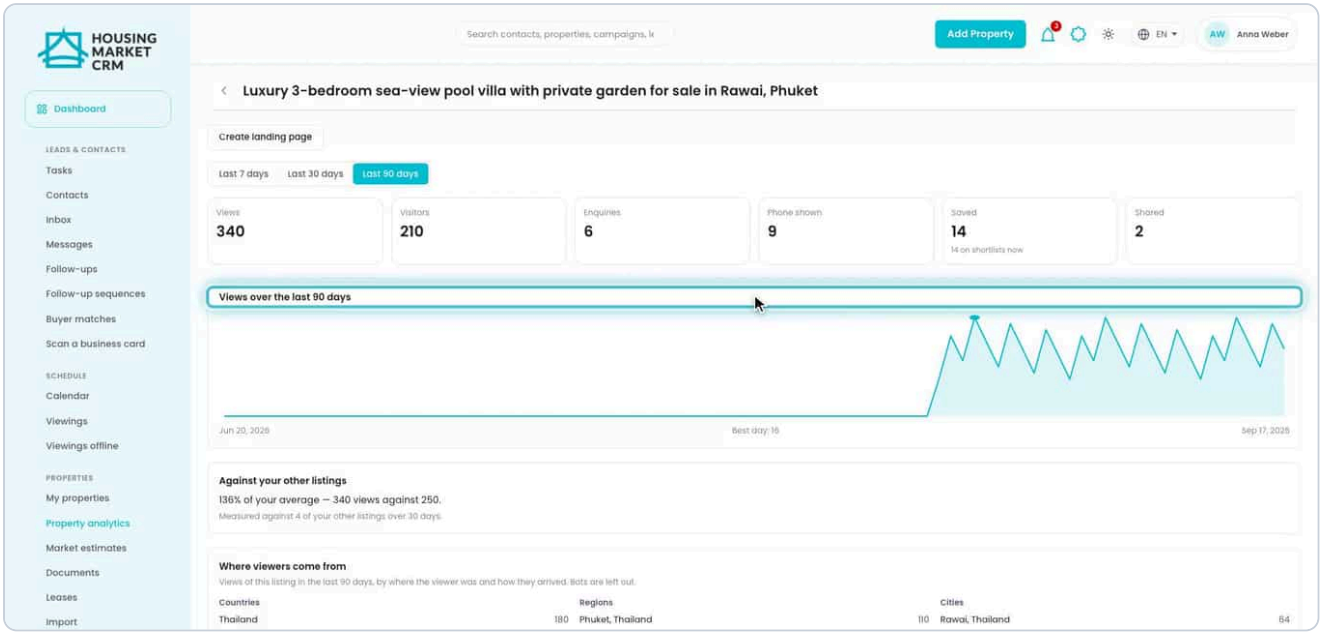


図 30.6 · 画面収録日 2026年9月17日

7 他の物件と比較しましょう。

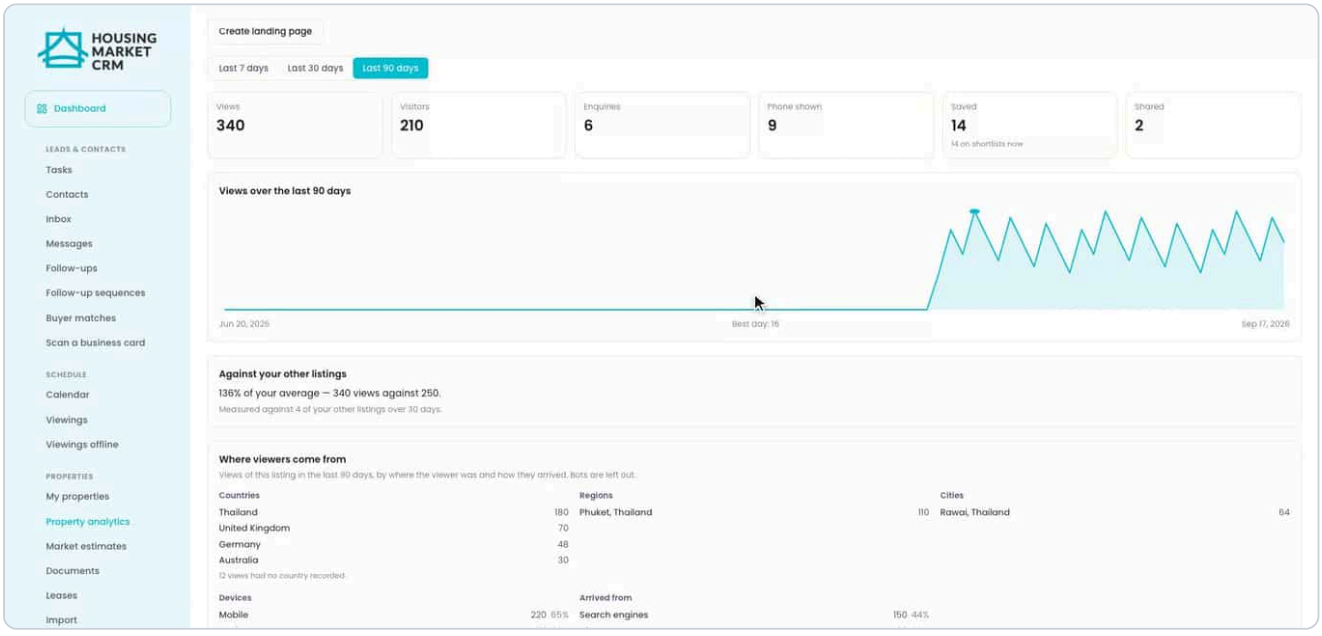


図 30.7 · 画面収録日 2026年9月17日

8 国・都市・デバイス・参照元を確認。

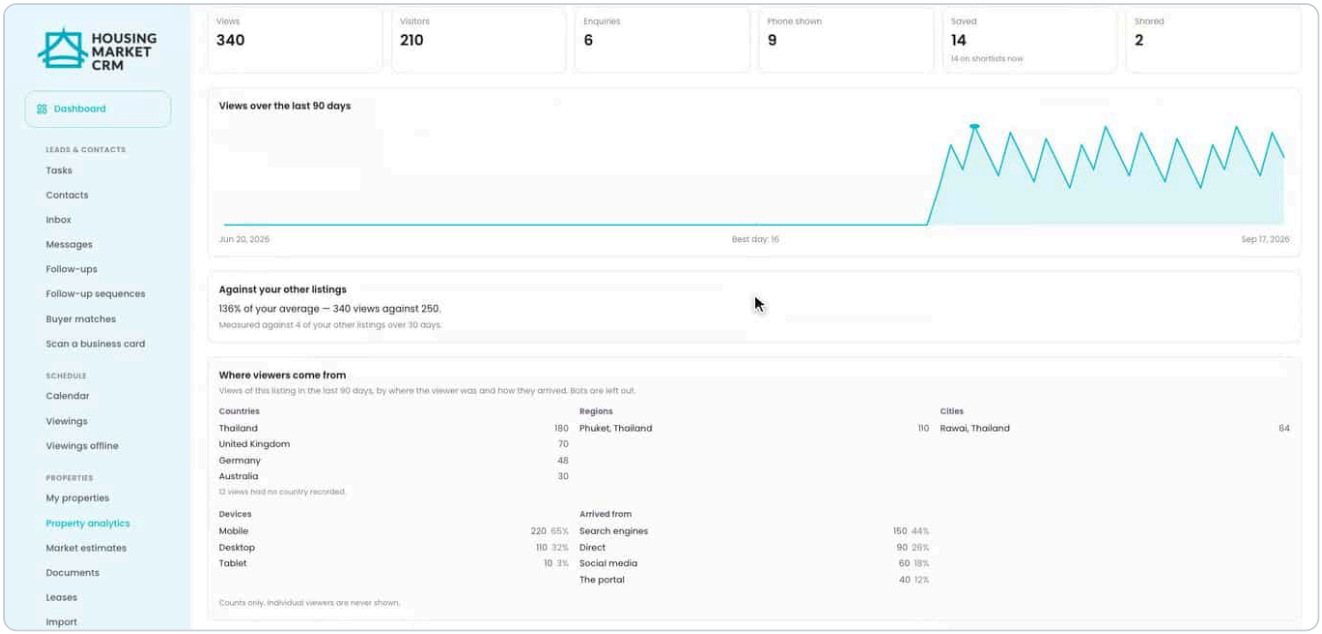


図 30.8 · 画面収録日 2026年9月17日

9 ベンダーレポートをオーナーへ送付。

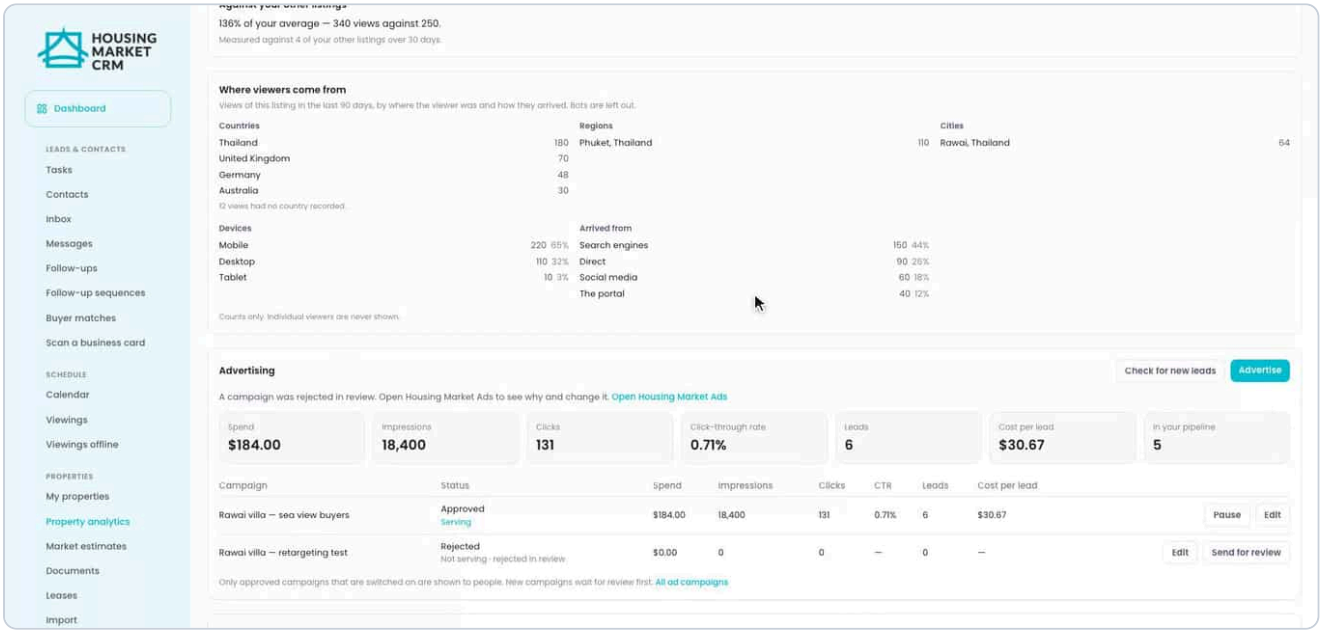


図 30.9 · 画面収録日 2026年9月17日

10 Download the report（レポートをダウンロード）をクリック。

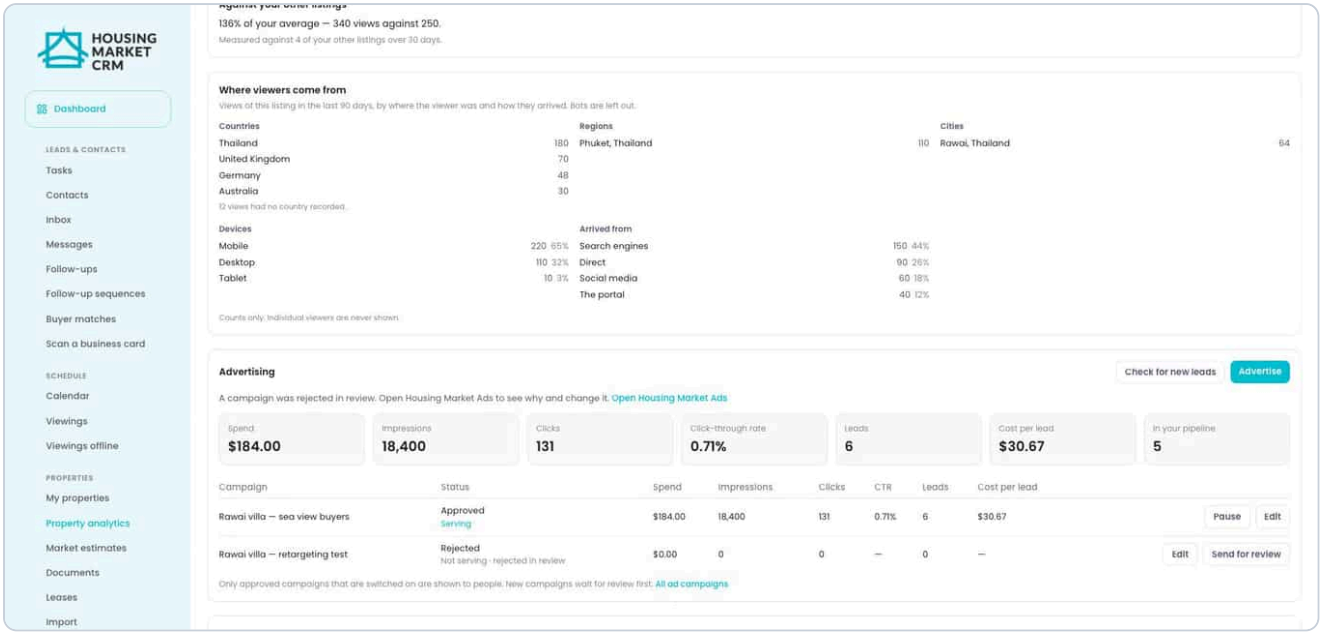


図 30.10 · 画面収録日 2026年9月17日

知っておきたいこと

ヒント

どのプランでも物件ごとの日次の数値を確認でき、Business ではチームのランキング、パイプライン予測、オーナー向けの週次メールが加わります。

ヘルプセンター： 自分の実績を確認できますか？

31 第31章

物件を一括アップロードする

有料アドオン　エージェント向け　動画を見る

概要

「マイ物件」で「ファイルからインポート」を選び、CSV ファイルまたは XML フィードファイルをアップロードします。すべてのプランで無料で、取り込んだ物件はすべて下書きとして登録され、ご自身で公開するまで何も公開されません。

ファイルからの物件のインポートは無料プランを含むすべてのプランで無料で、事前に購入するものはありません。インポーターアドオンをすでにお持ちのアカウントは、これまでどおりご利用いただけます。

- サイドバーで「マイ物件」を開き、「ファイルからインポート」を選びます。
- ファイルを選びます。CSV またはタブ区切りのファイル、または Kyero フィードなどの XML 物件フィードです。ファイル一つにつき最大 5,000 行です。
- 各項目をファイルの列に対応付けるか、「ファイルにない」を選びます。タイトルは必須です。
- 「物件をインポート」を選び、結果を確認します。

ここでは Excel ファイルには対応していません。先にスプレッドシートを CSV で保存するか、「既存の物件情報をインポート」をご利用ください。こちらは CSV と Excel のファイルを読み込め、フィードのリンクから一度だけ読み込むこともでき、これも無料です。フィードと毎日自動で同期して物件情報を最新に保つのは、別の有料サブスクリプション XML API Sync です。

取り込んだ物件はすべて下書きです。ファイル内の公開の列は無視されるため、「マイ物件」から各物件をあなた自身が公開するまで、ポータルには何も届きません。

これは物件情報のための機能です。他の CRM の連絡先、リード、案件は「インポート」ツールで取り込め、こちらもすべてのプランで無料です。「他の CRM からデータを取り込めますか？」をご覧ください。

ヘルプセンターより： **ファイルから物件をインポートするには？**

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

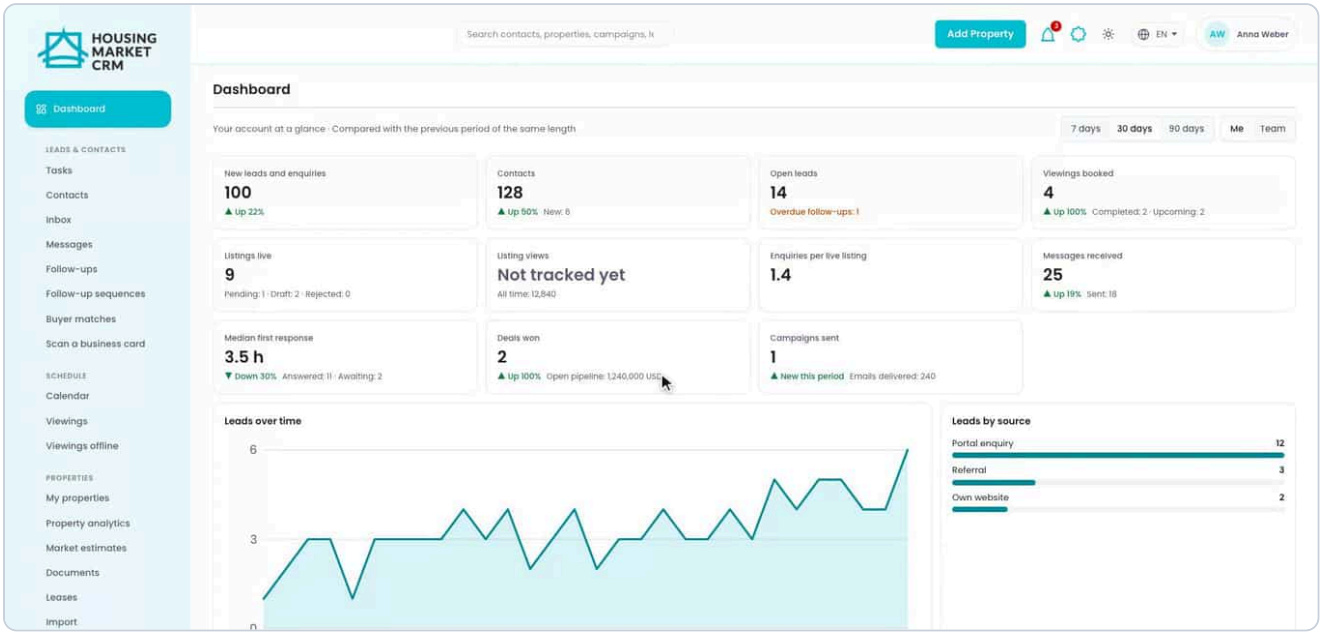


図 31.1 · 画面収録日 2026年9月17日

2 左メニューの My properties をクリック。

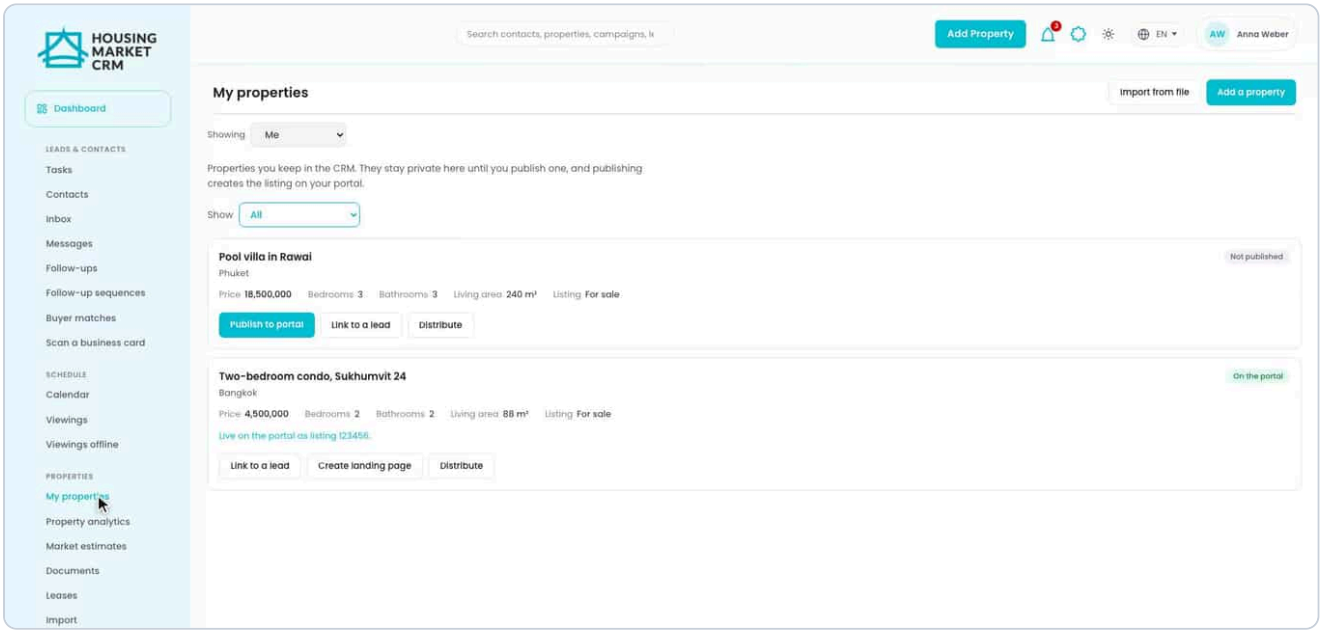


図 31.2 · 画面収録日 2026年9月17日

3 Import from file をクリック。

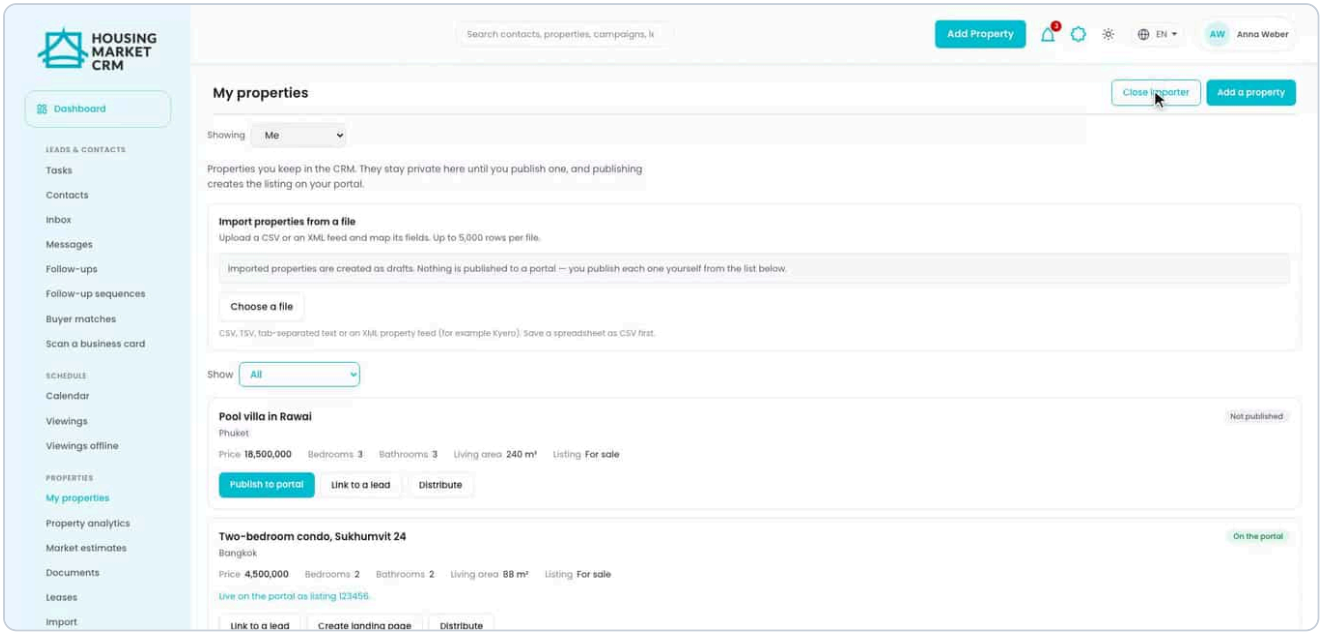


図 31.3 · 画面収録日 2026年9月17日

4 CSV ファイルで物件を一括取り込み。

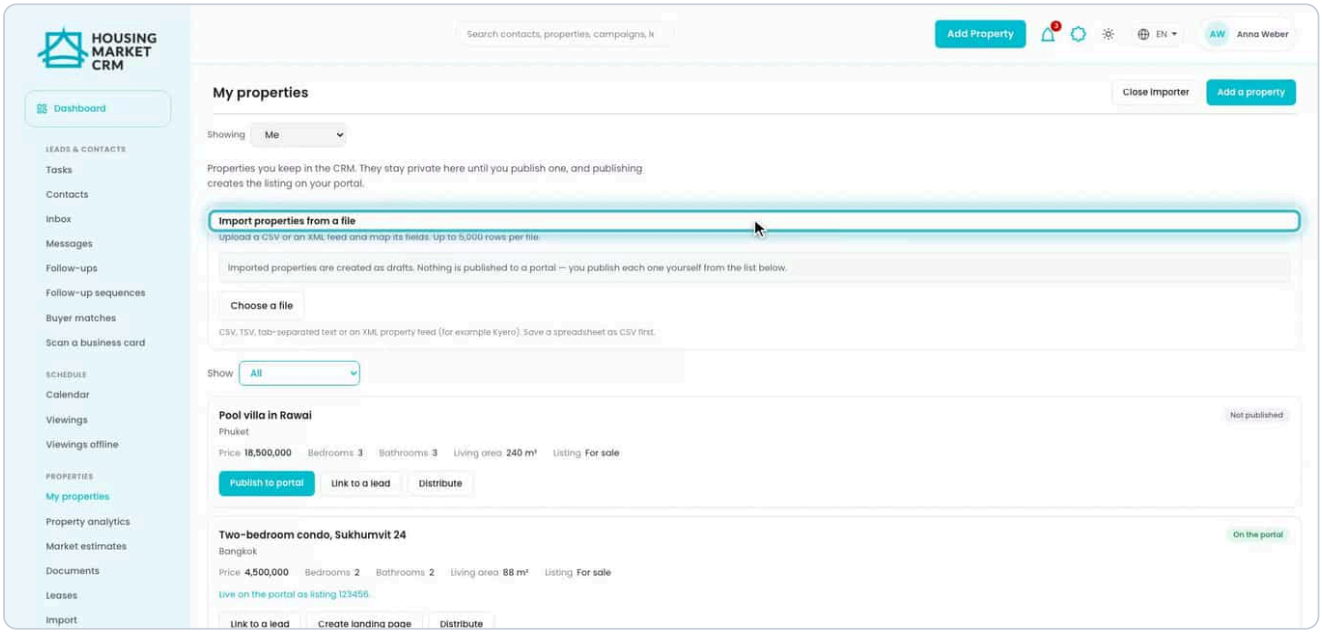


図 31.4 · 画面収録日 2026年9月17日

5 Choose a file をクリック。

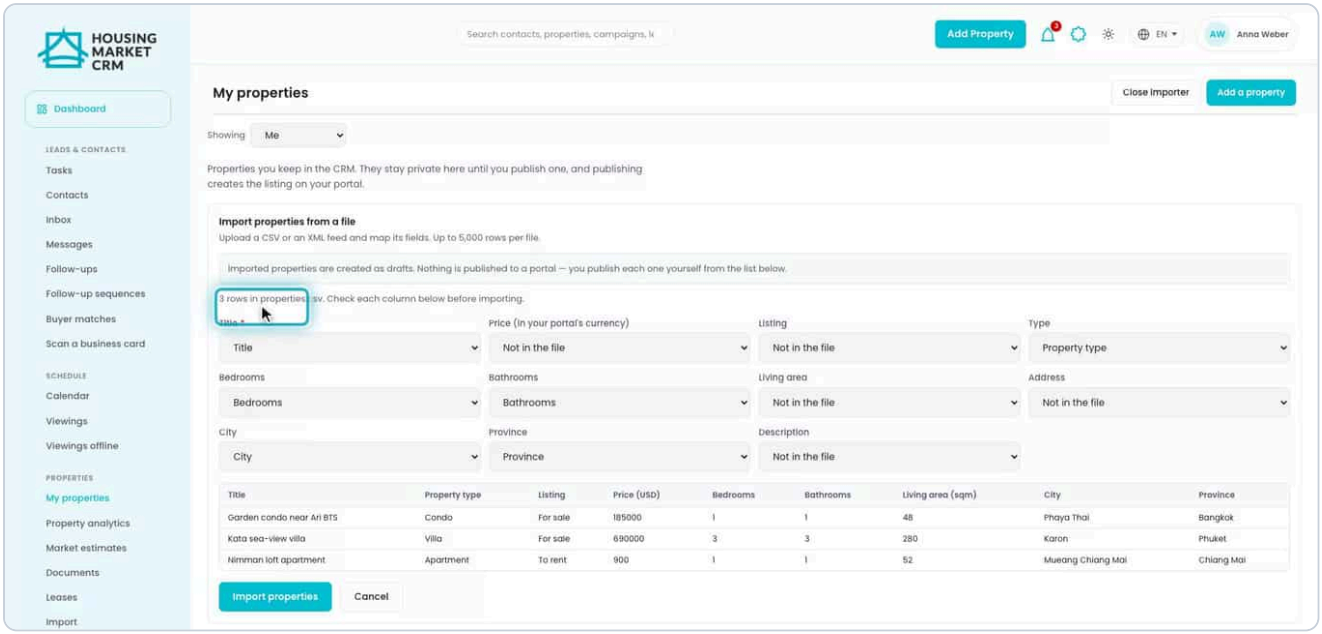


図 31.5 · 画面収録日 2026年9月17日

6 各列が正しい項目に対応しているか確認。

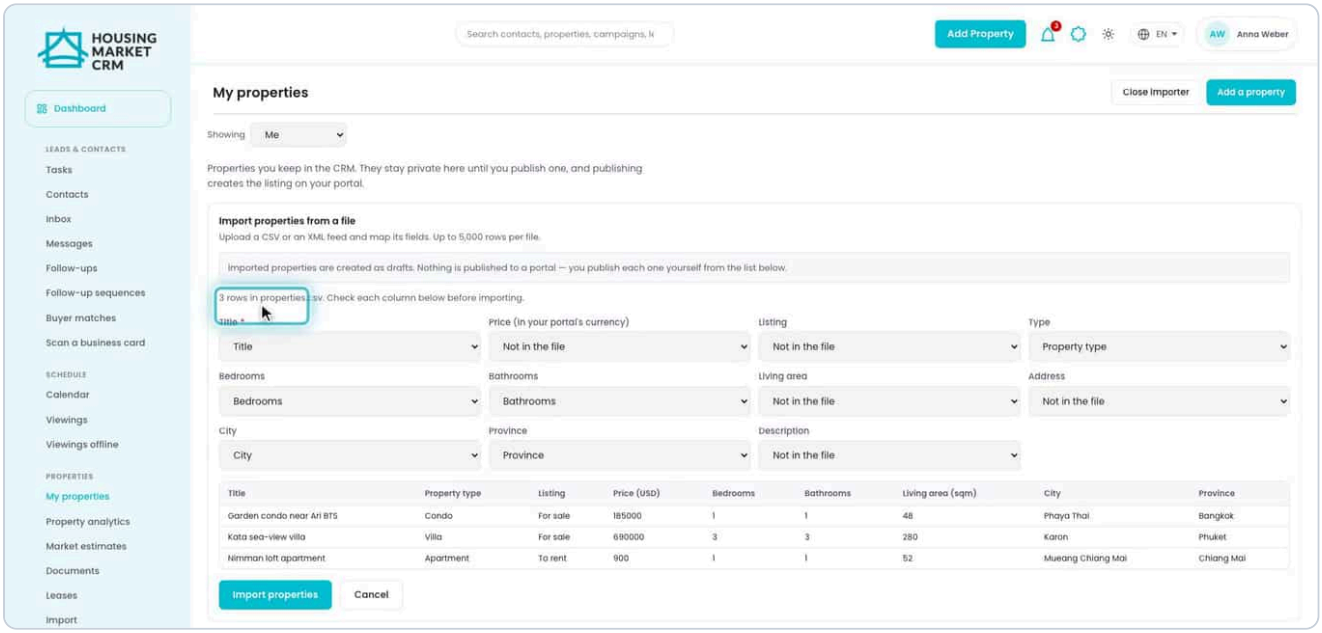


図 31.6 · 画面収録日 2026年9月17日

7 Import properties をクリック。

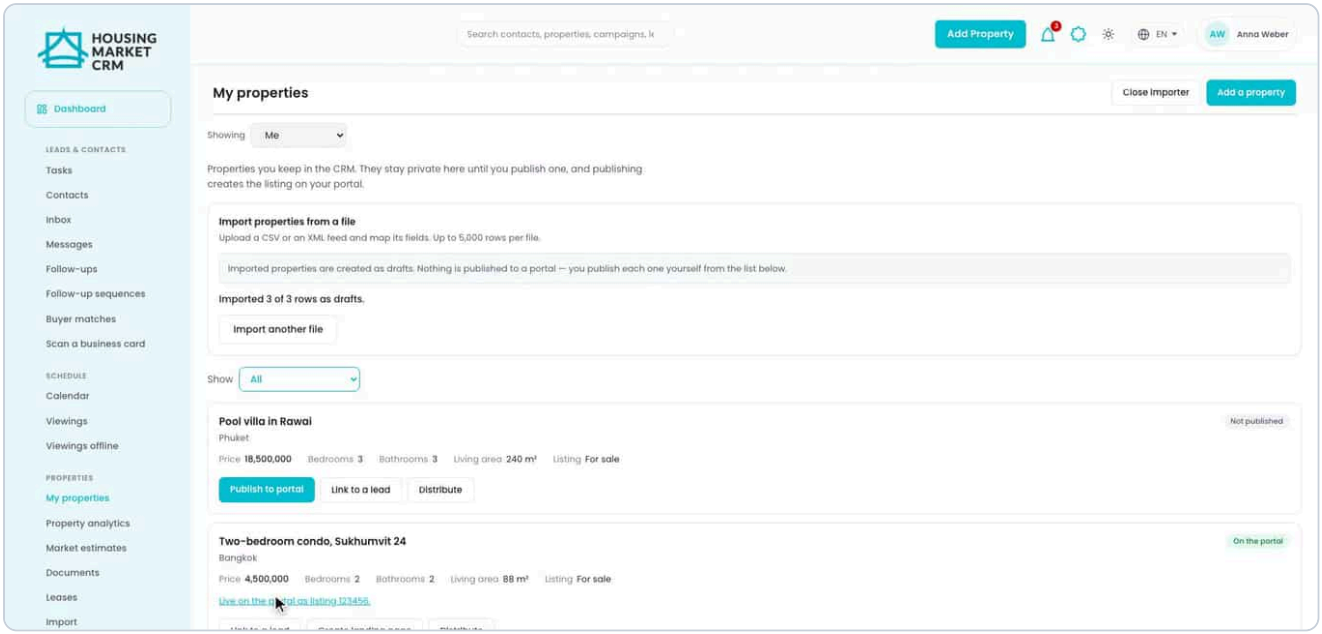


図 31.7 · 画面収録日 2026年9月17日

8 取り込んだ物件は下書き。まだ公開されません。

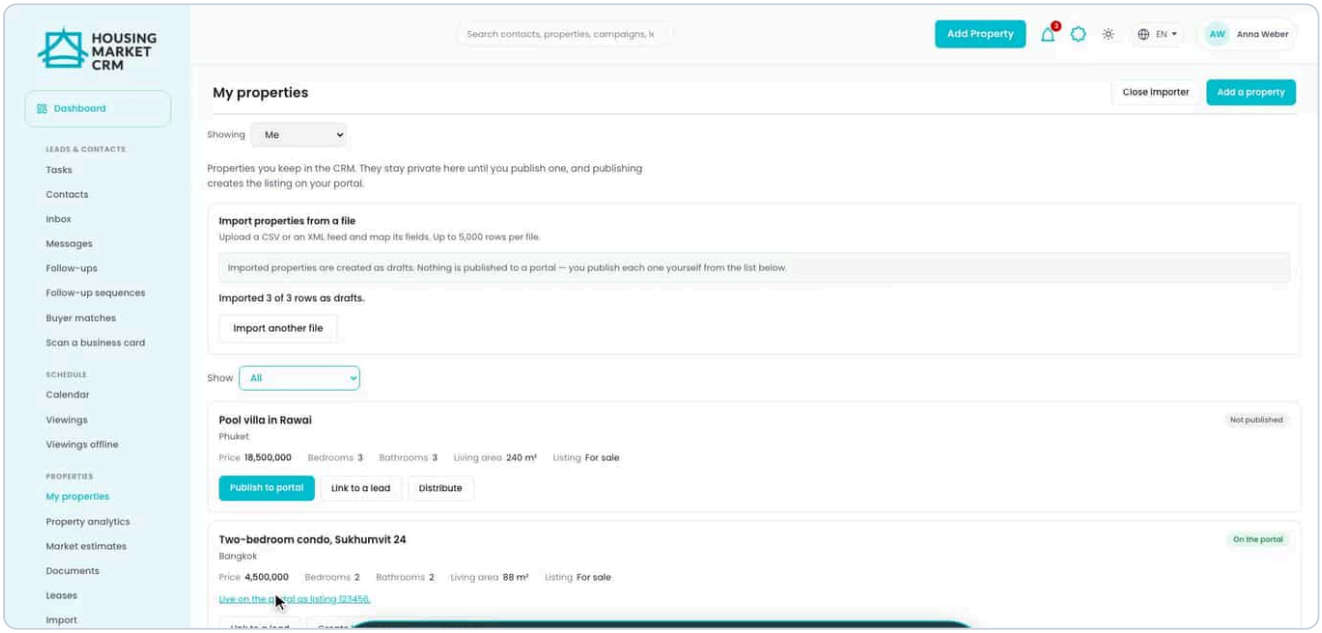


図 31.8 · 画面収録日 2026年9月17日

9 Importer アドオンは全プラン月額 $29。

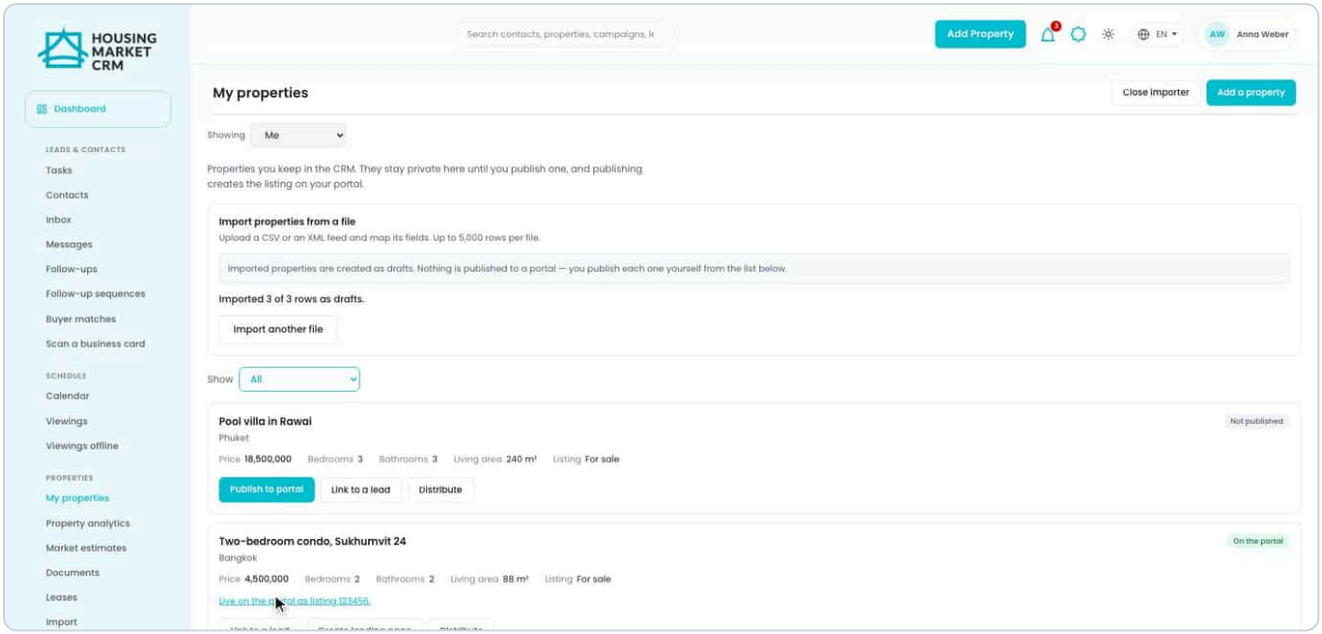


図 31.9 · 画面収録日 2026年9月17日

関連するヘルプセンター記事

アップグレード、ユーザーの追加、解約はどうすればよいですか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/how-do-i-upgrade-add-users-or-cancel

32 第32章

AI 物件説明文ライター

Pro と Business | エージェント向け | 動画を見る

概要

Pro では、物件フォームの「AI で作成」が、入力済みの情報からポータルの言語で説明文の下書きを作ります。読んで、編集し、保存するのはあなた自身です。

- 「物件を追加」を開くか、まだ公開されていない物件を編集します。
- 「種類」、「県」と「市区町村」、「価格」、「寝室」、「浴室」、「居住面積」、売買か賃貸かなどの情報を入力します。
- 「説明」の下で「AI で作成」を選びます。
- 下書きを読んで修正し、「下書きとして保存」または「公開」を選びます。

下書きはポータルの主要言語で書かれ、「説明」欄に入ります。「タイトル」が空欄の場合は、タイトルも提案します。あなたが選ぶまで何も保存・公開されません。下書きされた説明は、手入力した説明とまったく同じ扱いになります。Pro の機能で、無料プランではボタンに鍵が表示されます。

入力した内容だけをもとに書きます。物件情報にない数値を含む下書きは破棄され、フォームにその旨が表示されます。情報を追加してもう一度お試しください。AI ライターが利用できない、または応答しなかったとフォームに表示された場合は、何も生成されていません。少し待ってからもう一度お試しください。

ヘルプセンターより： **AI 物件説明ライターはどのような仕組みですか？**

手順

1 Add property（物件を追加）を開く。

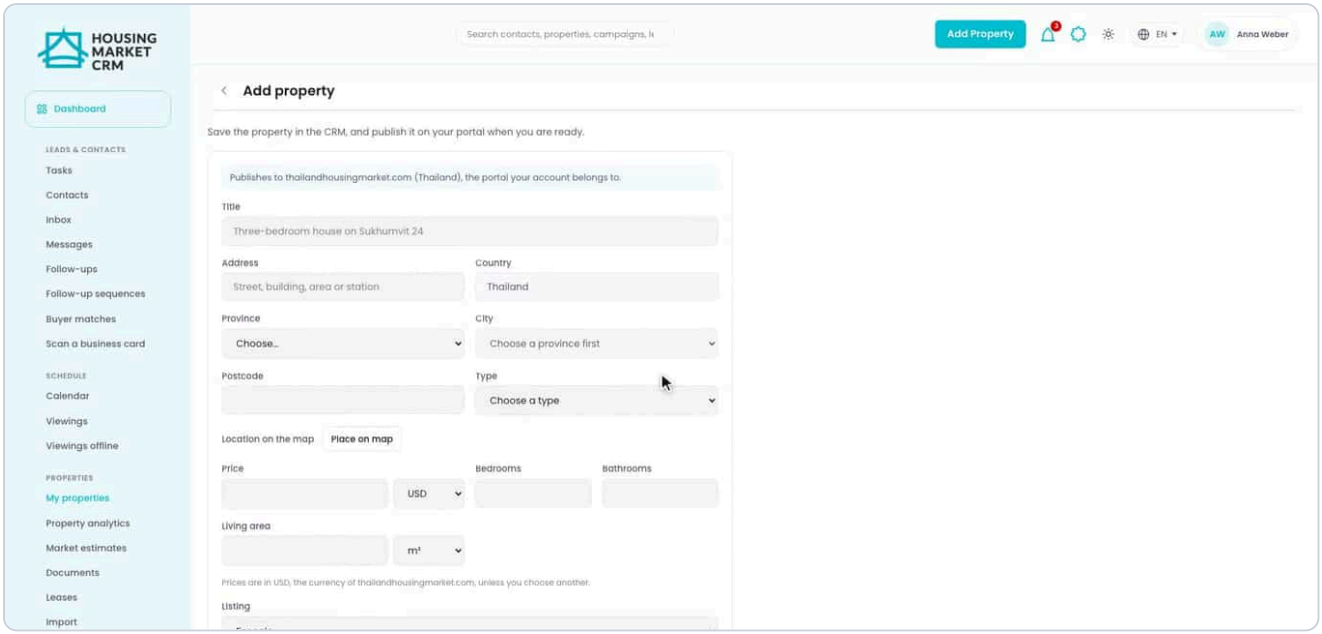


図 32.1 · 画面収録日 2026年9月17日

2 先に物件情報を入力。

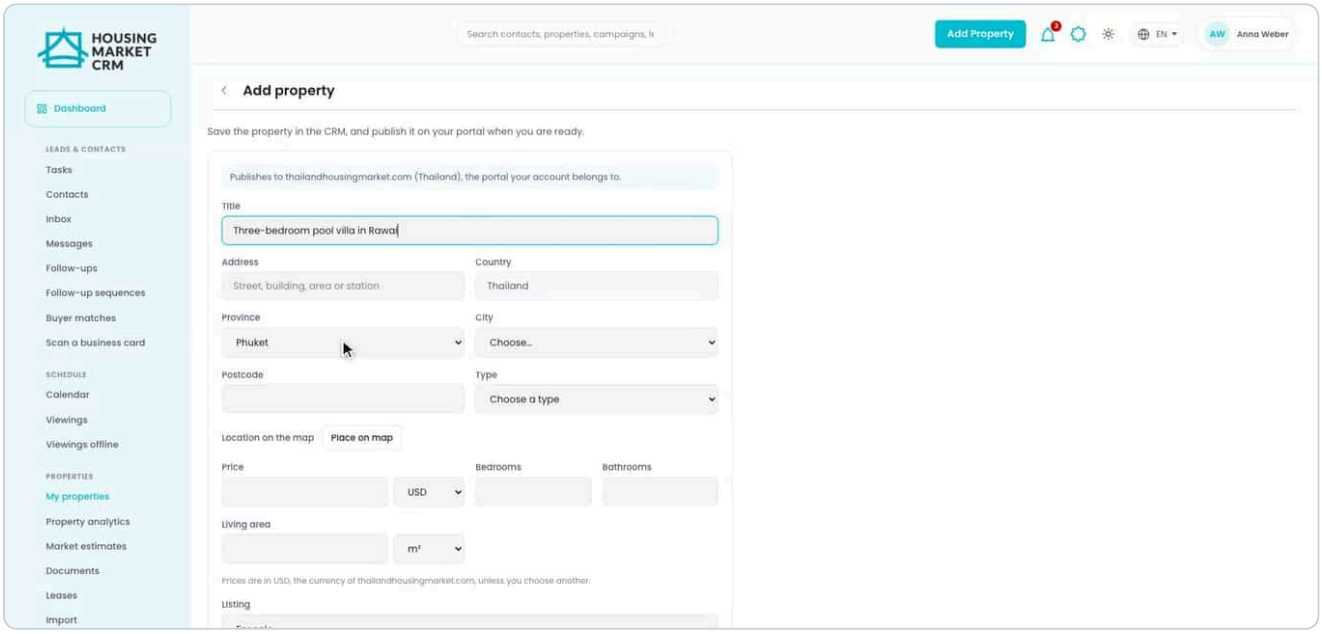


図 32.2 · 画面収録日 2026年9月17日

3 種別・所在地・部屋数・価格が役立ちます。

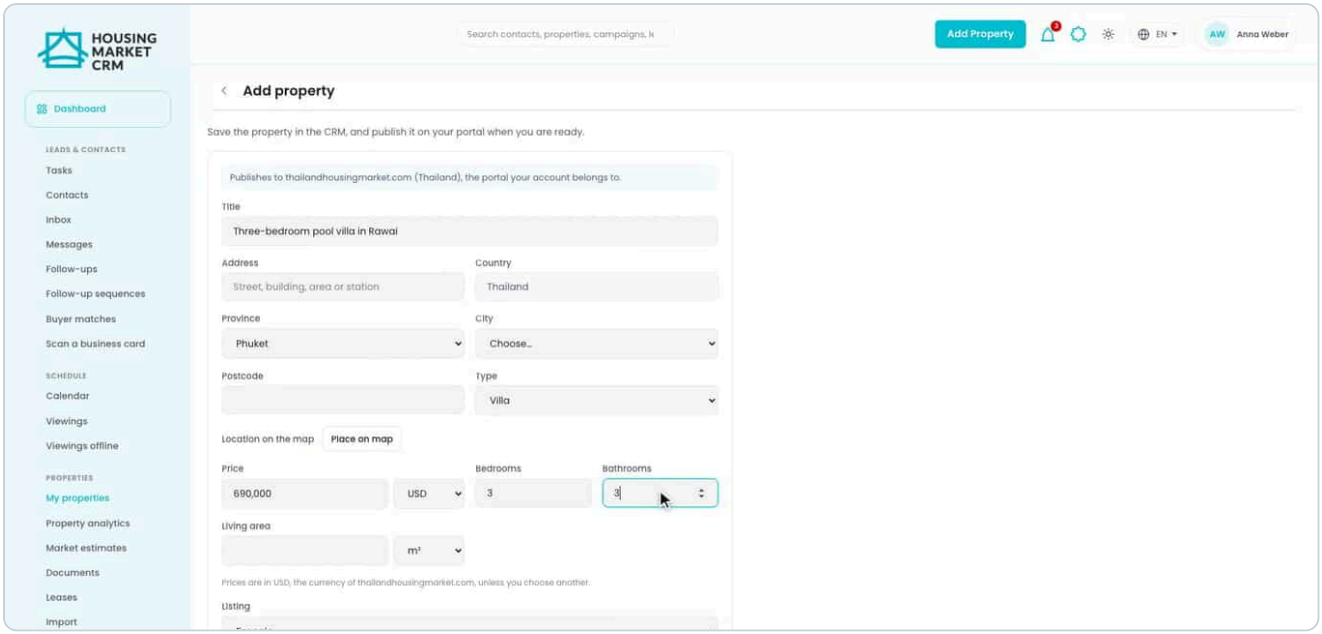


図 32.3 · 画面収録日 2026年9月17日

4 Write with AI をクリック。

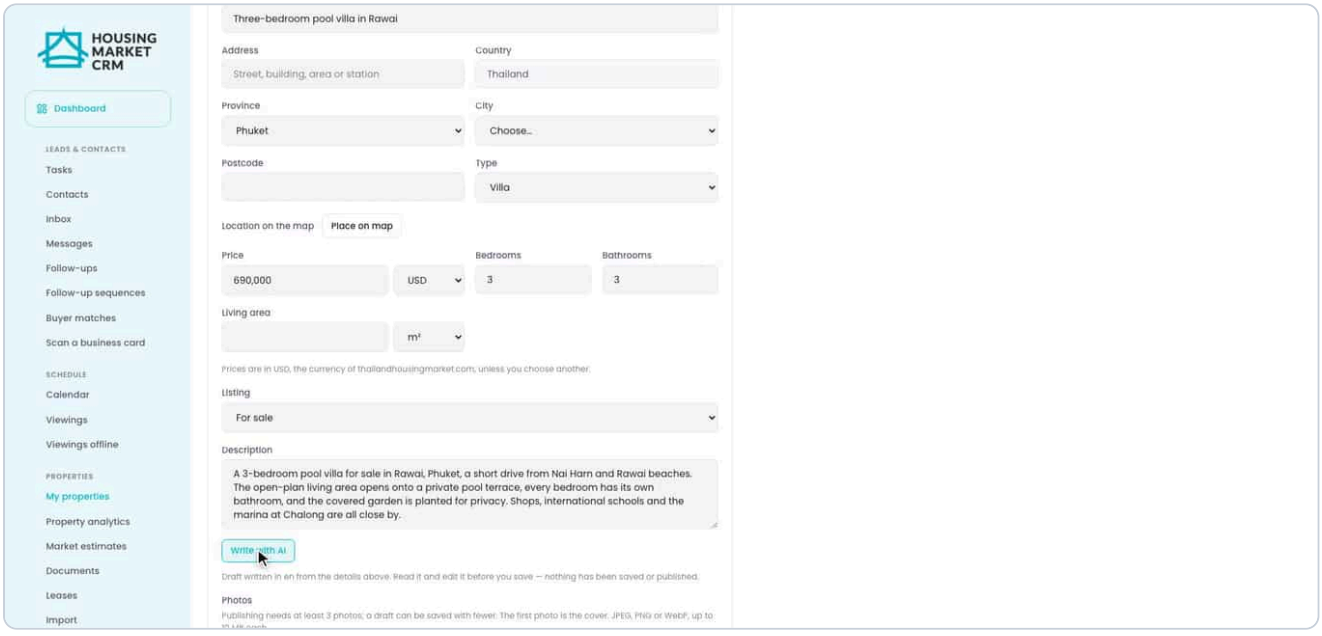


図 32.4 · 画面収録日 2026年9月17日

5 欄に説明文の下書きが表示。

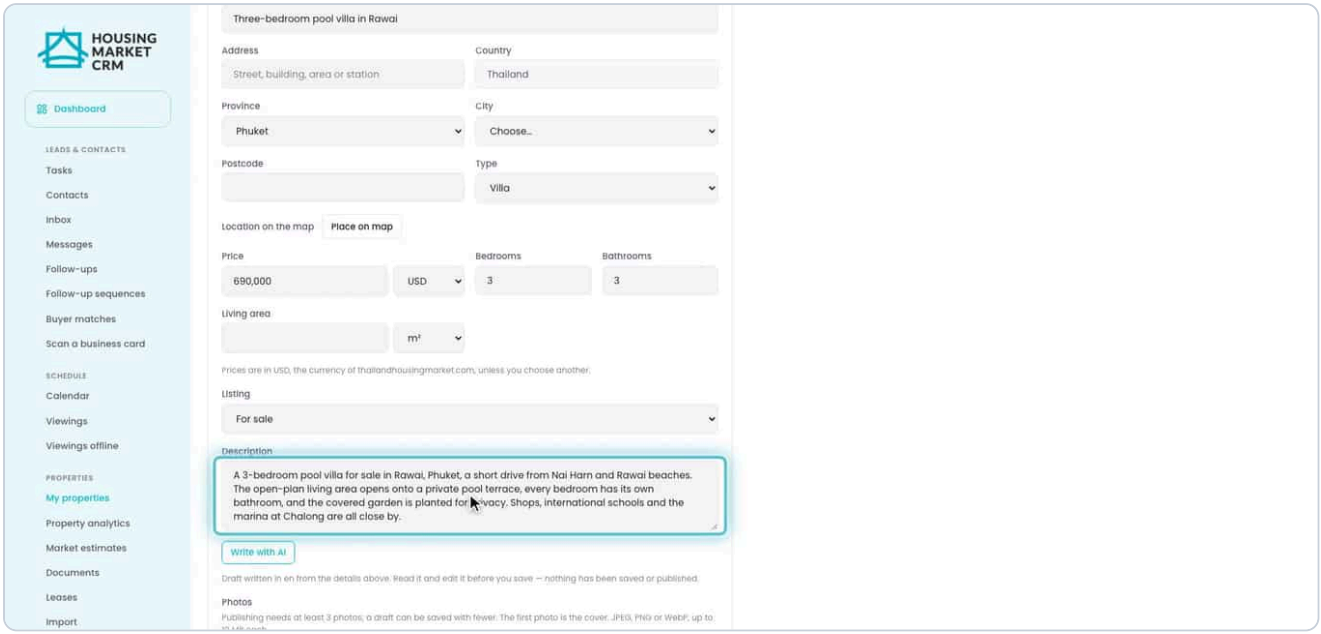


図 32.5 · 画面収録日 2026年9月17日

6 読んで独自の情報を追加。

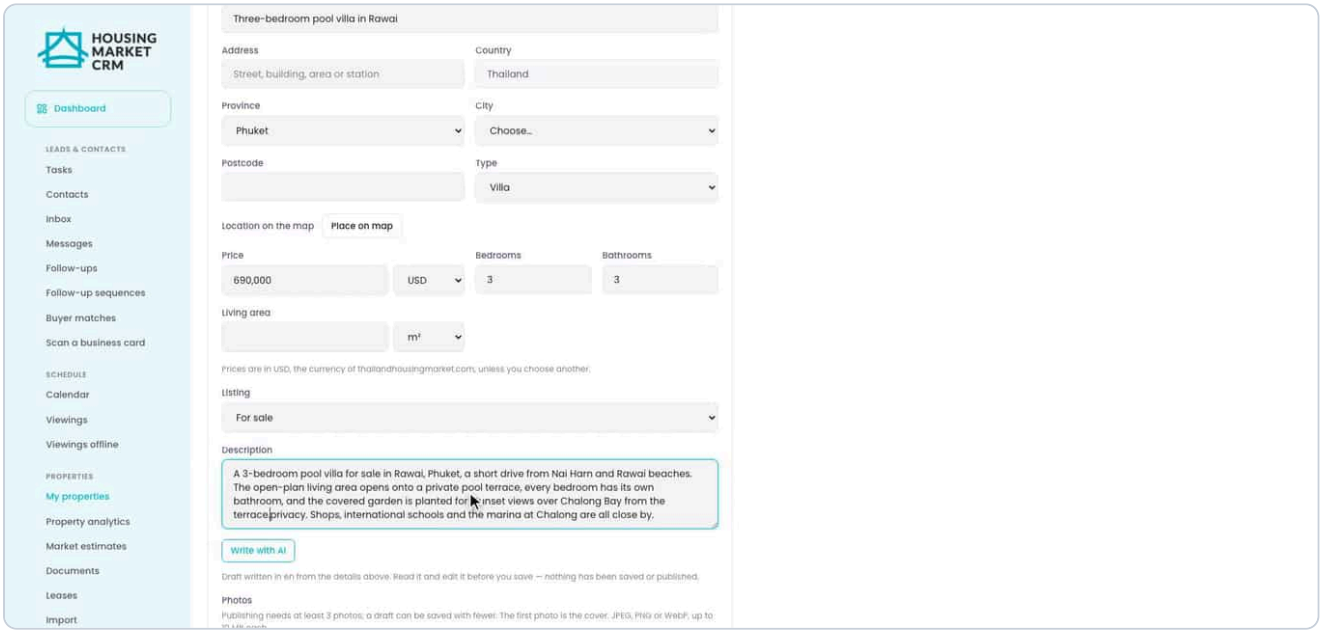


図 32.6 · 画面収録日 2026年9月17日

7 保存・公開するまで保存されません。

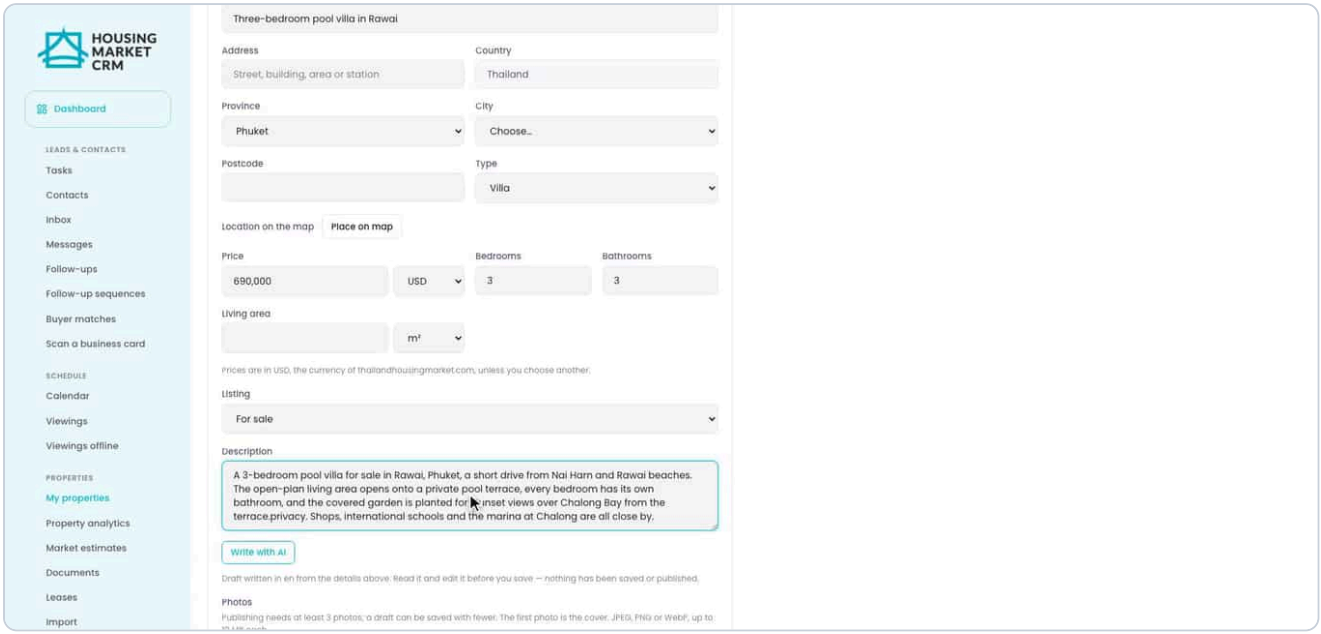


図 32.7 · 画面収録日 2026年9月17日

関連するヘルプセンター記事

CRM で物件を追加するにはどうすればよいですか？ faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/how-do-i-add-a-property

33 第33章

物件をブーストする

すべてのプラン エージェント向け 動画を見る

概要

公開中の物件一件を、そのポータルの物件検索で通常の結果より上に七日間表示する、19 USD の一回限りの購入です。ポータル自身のおすすめ物件枠を、CRM の中から買うものです。Pro が必要です。

ブーストは、お客様自身の物件一件を、その物件が載っているポータルの物件検索で通常の結果より上に七日間表示します。ポータルにもともとあるおすすめ物件枠を、ポータルからだけでなく CRM の中から初めて買えるようにしたものです。

これではないもの

Housing Market Ads ではありません。Ads はキャンペーン、予算、レポートを備えた別の製品で、ポータルの物件検索の並び順にはまったく関与しません。ブーストを Ads のキャンペーンとして作れば、代金を取って何も動かさないことになります。ブーストが書き込むのはポータル自身のおすすめ枠だけで、それ以外は何もしません。

認証エージェントのバッジでもなく、おすすめエージェントでもありません。それらはお客様についてのもので、こちらは物件一件についてのものです。

枠の仕組み

ポータルはおすすめ枠を少数だけ保持しており、ブーストが入る種類の検索で同時に開いているのは三つだけです。購入時に三つとも埋まっていれば、ブーストは順番待ちに入り、ポータル自身の入れ替えで表に出てきます。ほかのエージェントが支払った枠を押し出すことはなく、すでに支払った人から枠が取り上げられることもありません。

ブーストできるのはポータルで公開済みの物件だけなので、まず公開してください。すでにおすすめ枠に入っている物件、あるいはすでに順番待ちの物件は、それが終わるまでブーストできません。一つの物件が同時に持てるブーストは一つです。

ブーストは七日間動いて、自然に下がります。取り消すものはありません。枠は自分で終わり、途中で料金が返されることもありません。

料金について

その七日間に対する 19 USD の固定の一回限りの料金で、仲介手数料でも、物件の売却額の一部でも、継続課金でもありません。Housing Market Group のすべてと同じく USD で請求されます。「掲載ブースト」ページでは支払いの前に価格が表示され、お支払いページで請求されるのはその金額です。

ブーストには Pro が必要です。有料プランの上に乗る有料の追加で、Pro を持っていてもブーストは含まれず、ブーストを買っても Pro にはなりません。

購入するには

- 左メニューで「掲載ブースト」を選びます。ポータルで公開中のお客様の物件が一覧で表示されます。
- ブーストしたい物件の横にある「この物件をブーストする」を選びます。安全なお支払いページに移動します。支払わずにページを離れた場合、料金は発生しません。
- お支払いが完了すると、物件に「有効」とブーストの終了日が表示されます。おすすめ枠が三つとも埋まっている場合は、「ポータルの注目枠の空きを待っています」と表示されます。
- 「購入したブースト」には、すべてのブーストが期間とともに一覧表示されるので、それぞれがいつ掲載されたかを確認できます。

ページに「現在ブーストは販売していません」と表示されている場合、その時点ではブーストを購入できません。物件に問題はなく、料金も発生していません。

ヘルプセンターより： **掲載ブーストとは何ですか？**

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

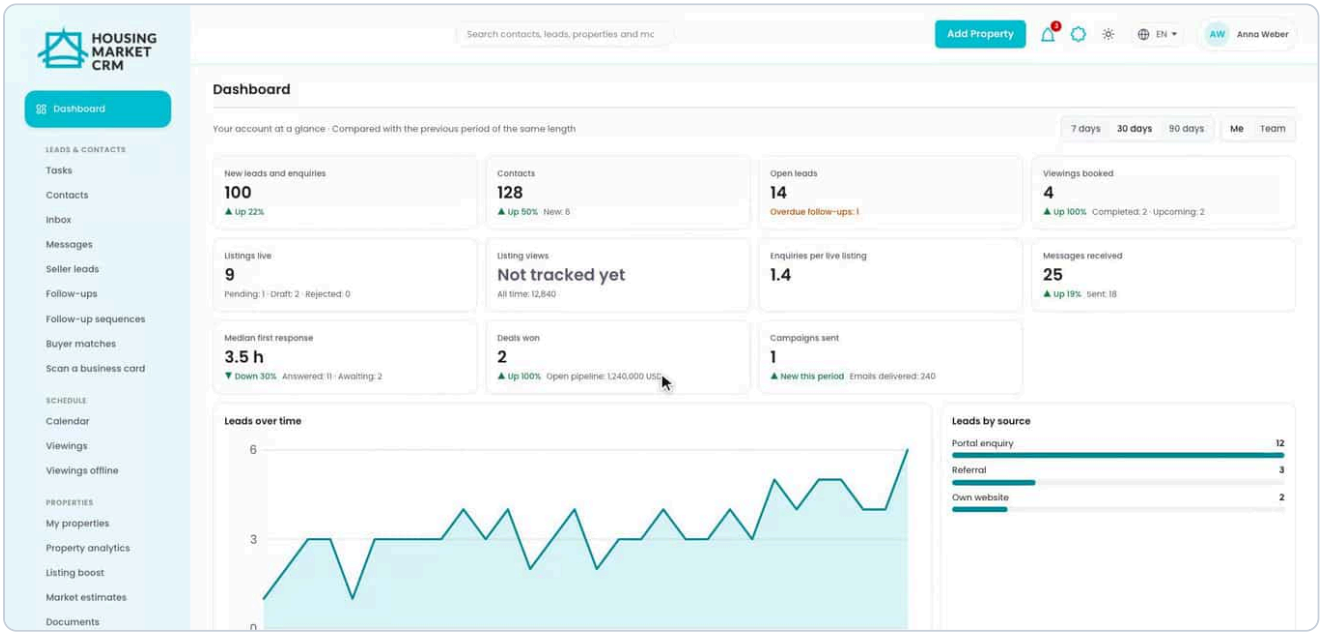


図 33.1 · 画面収録日 2026年10月16日

2 左メニューの Listing boost（物件ブースト）をクリック。

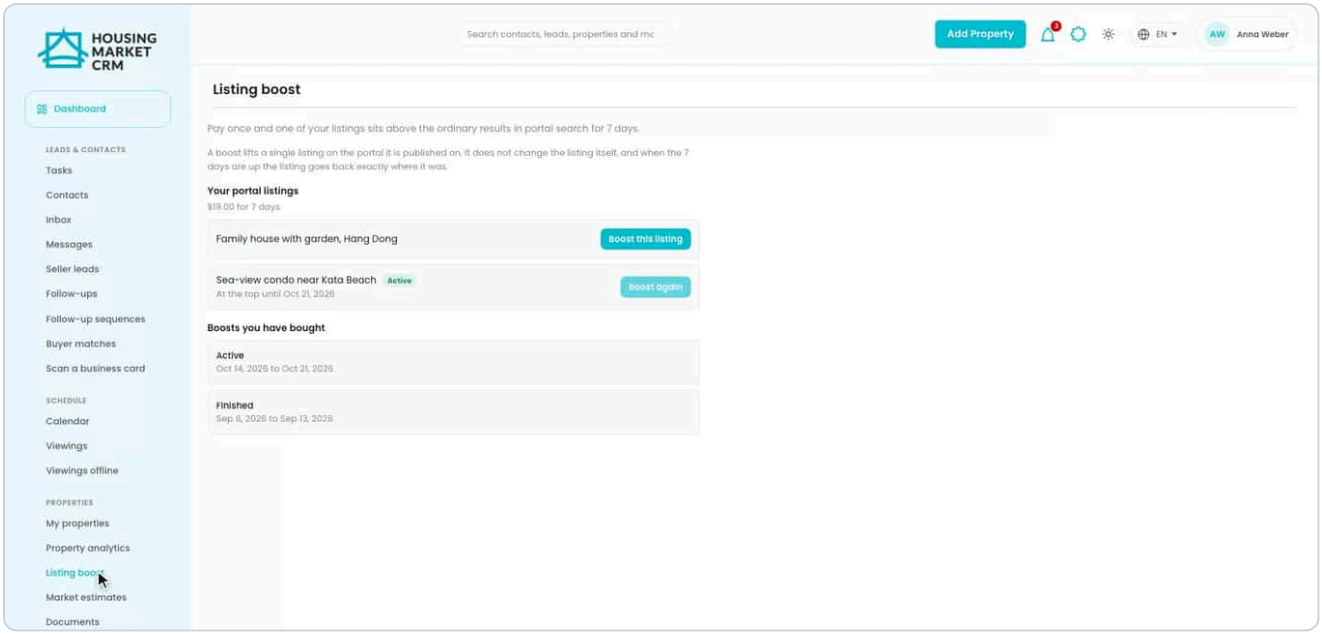


図 33.2 · 画面収録日 2026年10月16日

3 一件の物件がポータル検索で通常の結果より上に表示。

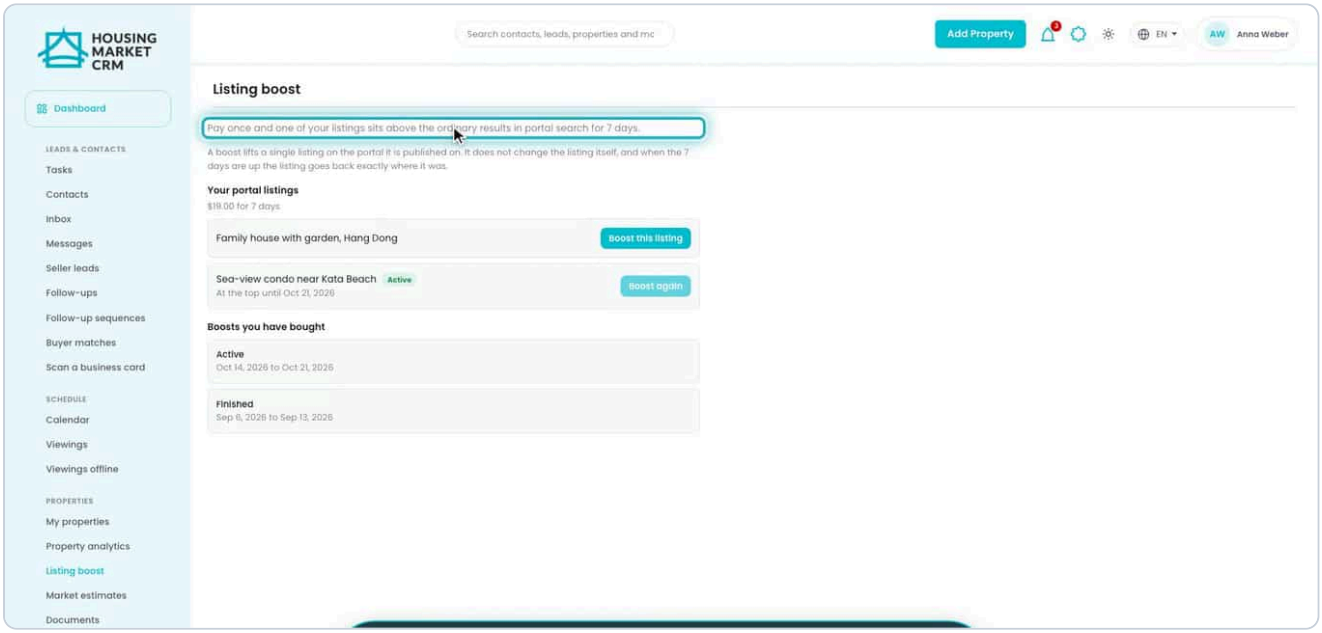


図 33.3 · 画面収録日 2026年10月16日

4 7 日後には元の位置にそのまま戻ります。

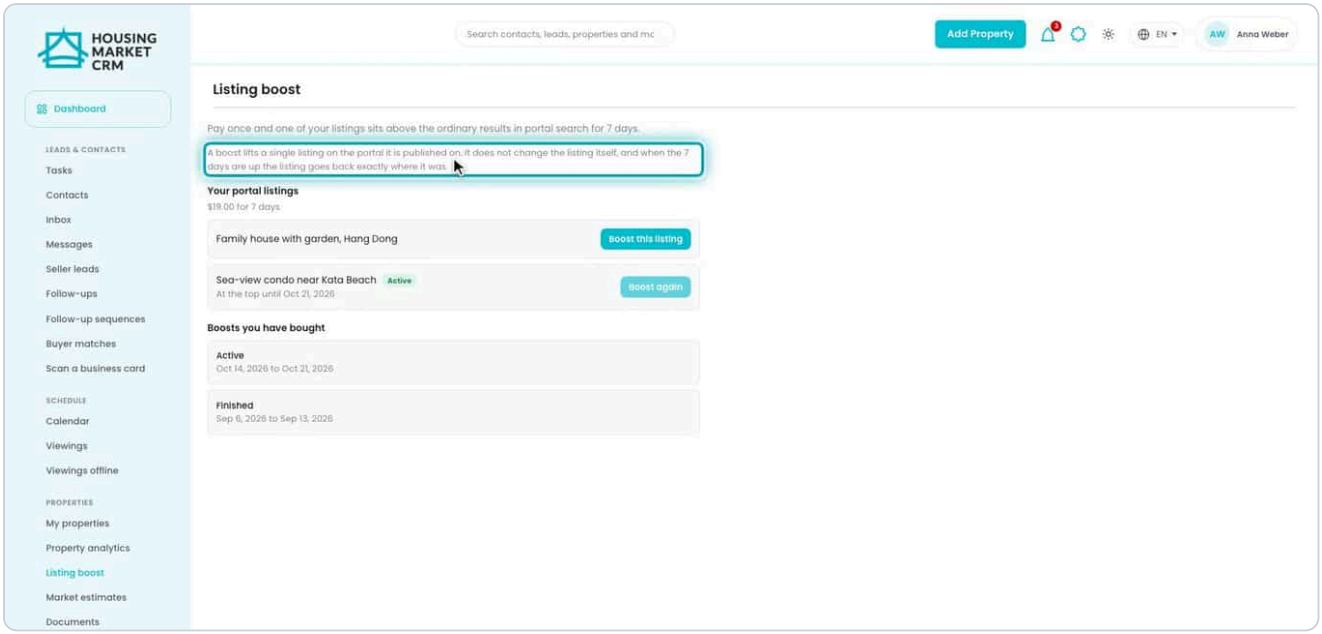


図 33.4 · 画面収録日 2026年10月16日

5 $19 で七日間。お支払いは一度だけ。サブスクリプションなし。

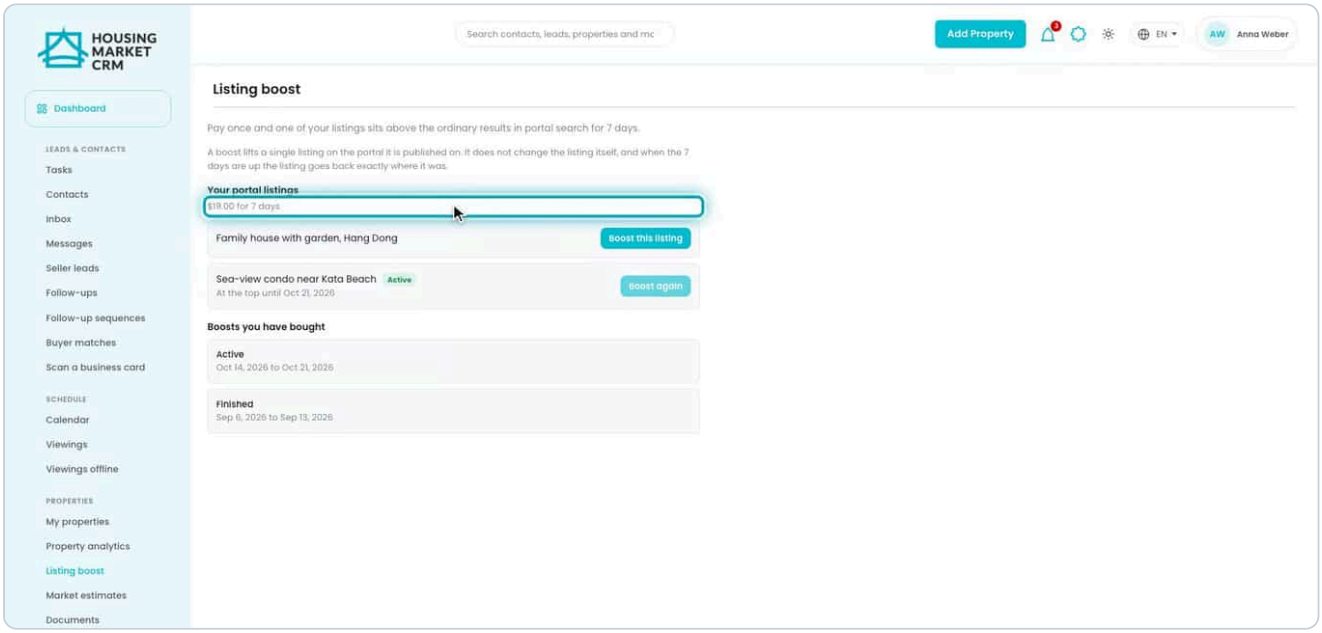


図 33.5 · 画面収録日 2026年10月16日

6 ポータルのあなたの物件はここに一覧表示。

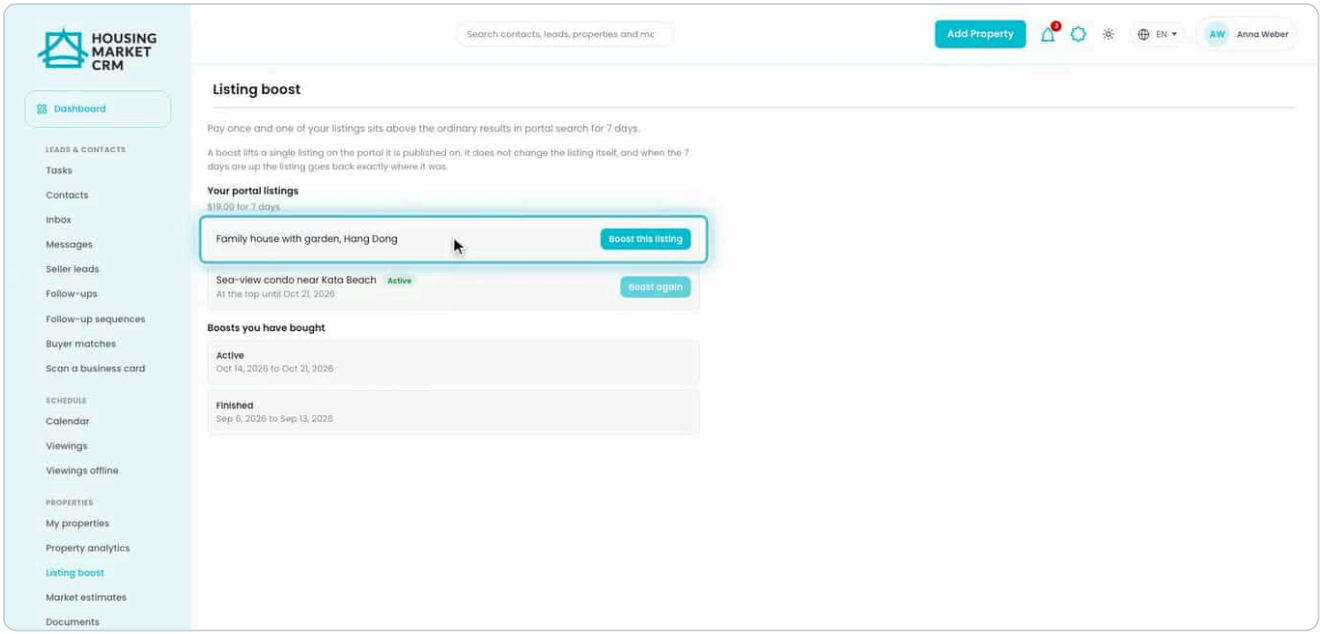


図 33.6 · 画面収録日 2026年10月16日

7 Boost this listing（この物件をブースト）をクリックして Stripe の安全な決済ページへ。

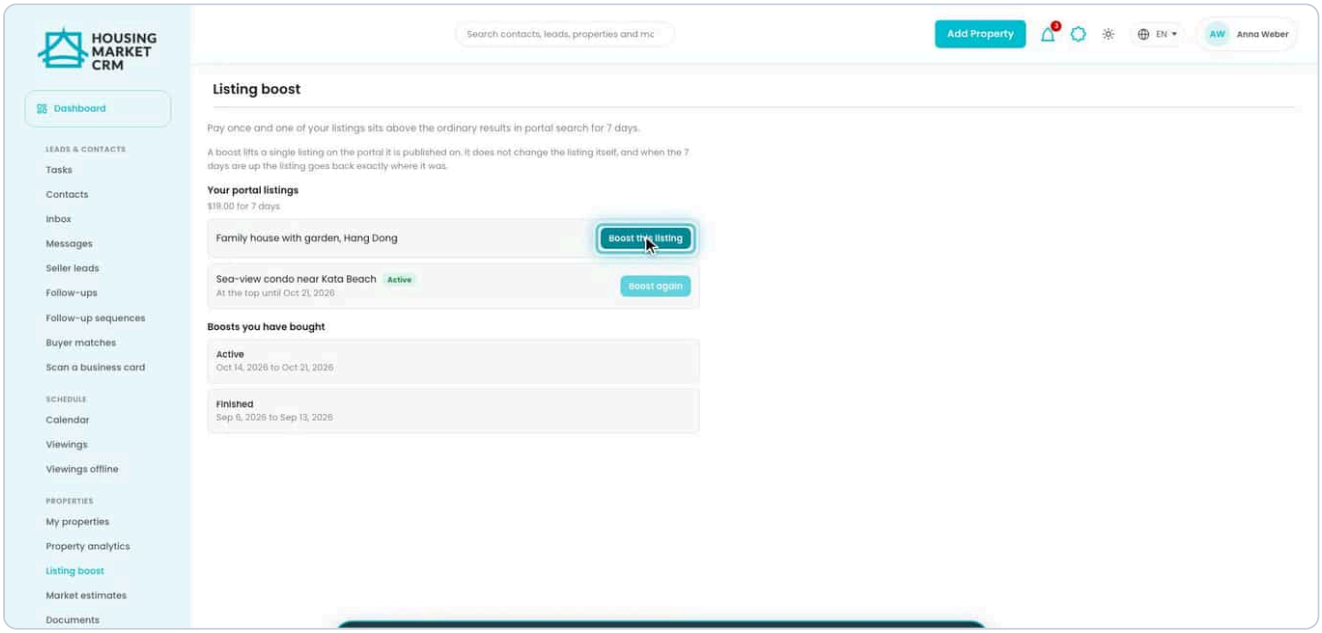


図 33.7 · 画面収録日 2026年10月16日

8 決済ページを離れても料金は発生しません。

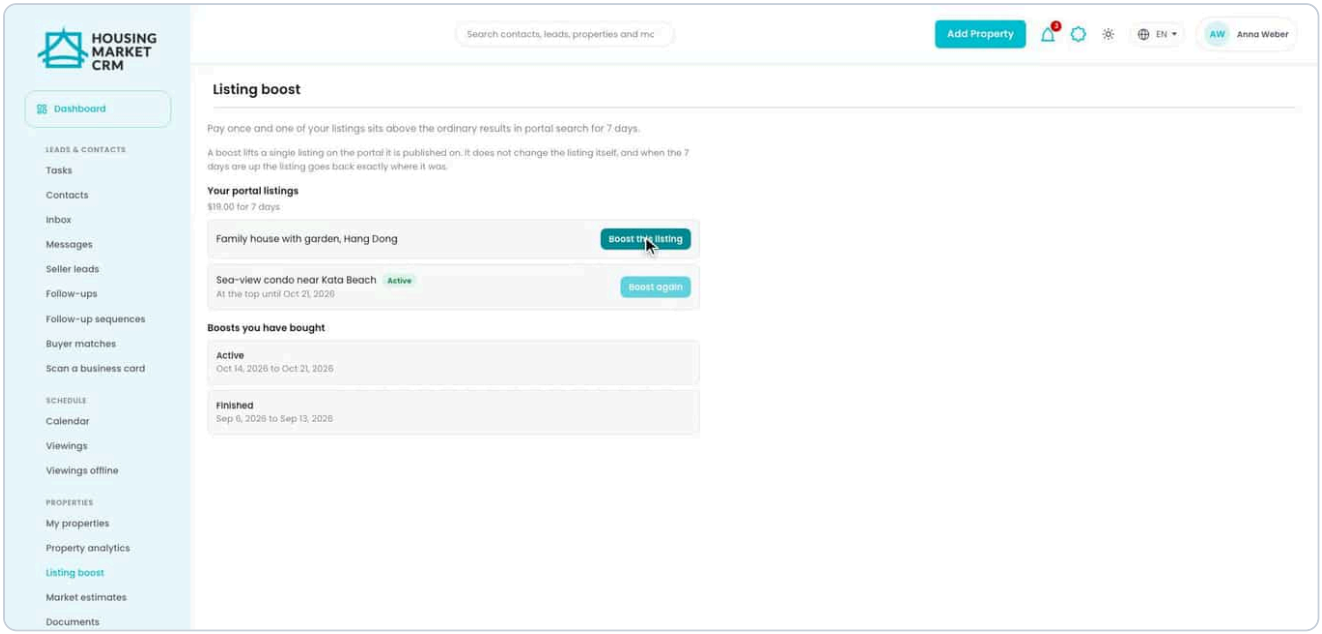


図 33.8 · 画面収録日 2026年10月16日

9 ブースト中の物件には Active（有効）と終了日が表示。

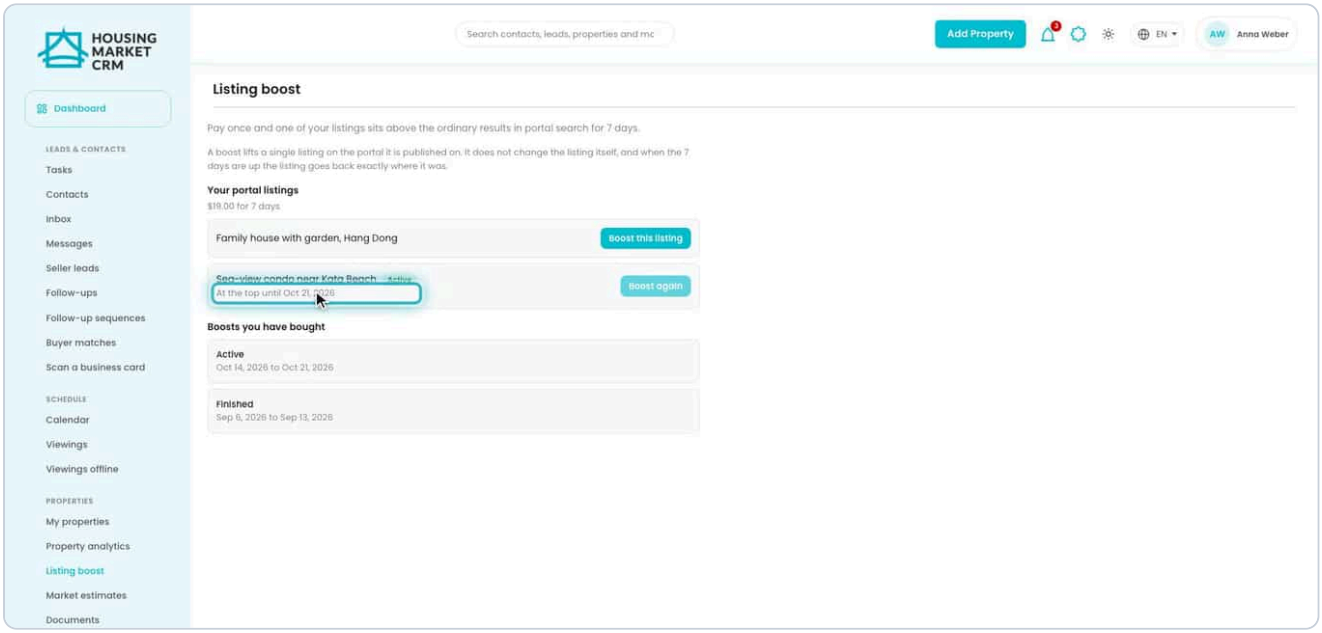


図 33.9 · 画面収録日 2026年10月16日

10 購入したすべてのブーストと、その期間。

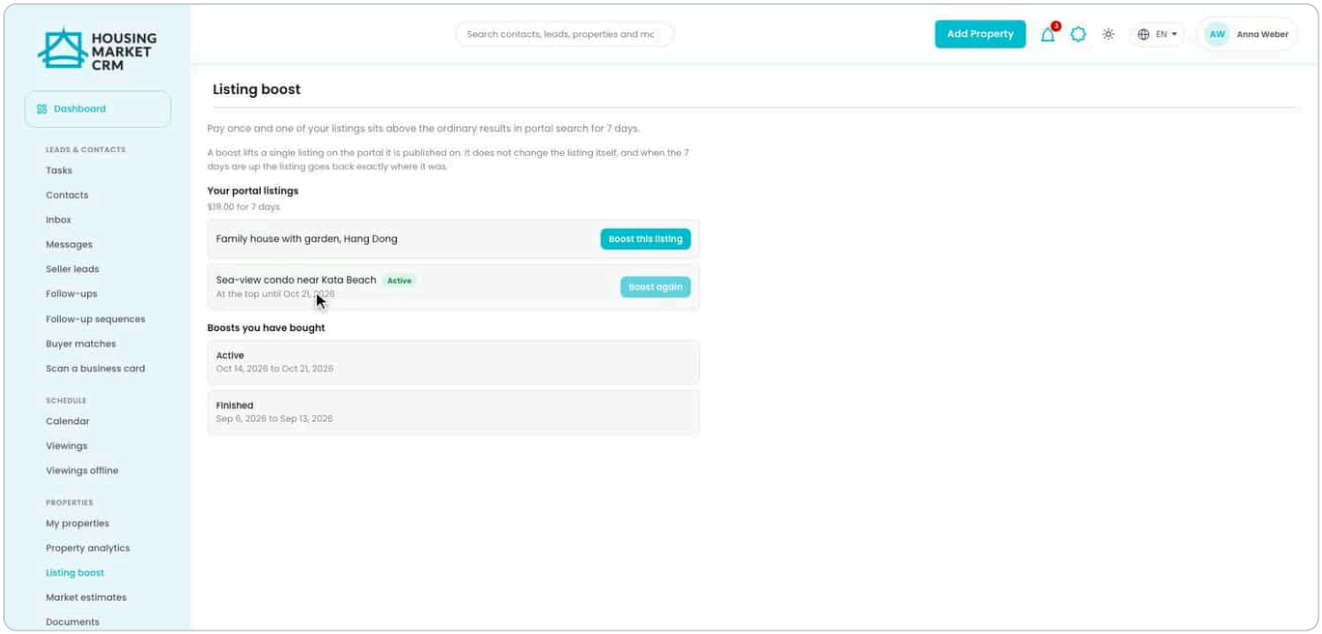


図 33.10 · 画面収録日 2026年10月16日

34 第34章

市場査定レポート

Business エージェント向け 動画を見る

概要

Business では、物件の情報を入力すると、ポータル上の類似物件から市場推定の価格帯が示され、オーナー向けに自社ブランドの PDF として書き出せます。

「市場価格の推定」を開き、物件の情報（住所、売買か賃貸か、物件種別、エリア、寝室数、浴室数、床面積）を入力します。CRM はあなたのマーケットのポータル上にある類似物件と比較し、推定の価格帯を、その根拠となった類似物件とともに返します。Business の機能です。

比較するのは同じ通貨の物件だけで、換算は一切行いません。フォームを詳しく入力するほど、類似物件が近いものになります。

結果は、あなたの名前入りのブランド PDF として書き出し、オーナーに渡せます。各レポートは計算した時点の内容で保存されるため、市場が動いても、オーナーに示した数値が後から変わることはありません。

これはポータル上の売出価格から導いた市場推定であり、レポートにもそう明記されます。資格を持つ専門家による物件価値の正式な判定ではなく、オーナー、金融機関、裁判所にそのようなものとして提示すべきではありません。

ヘルプセンターより： **市場推定レポートとは何ですか？**

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

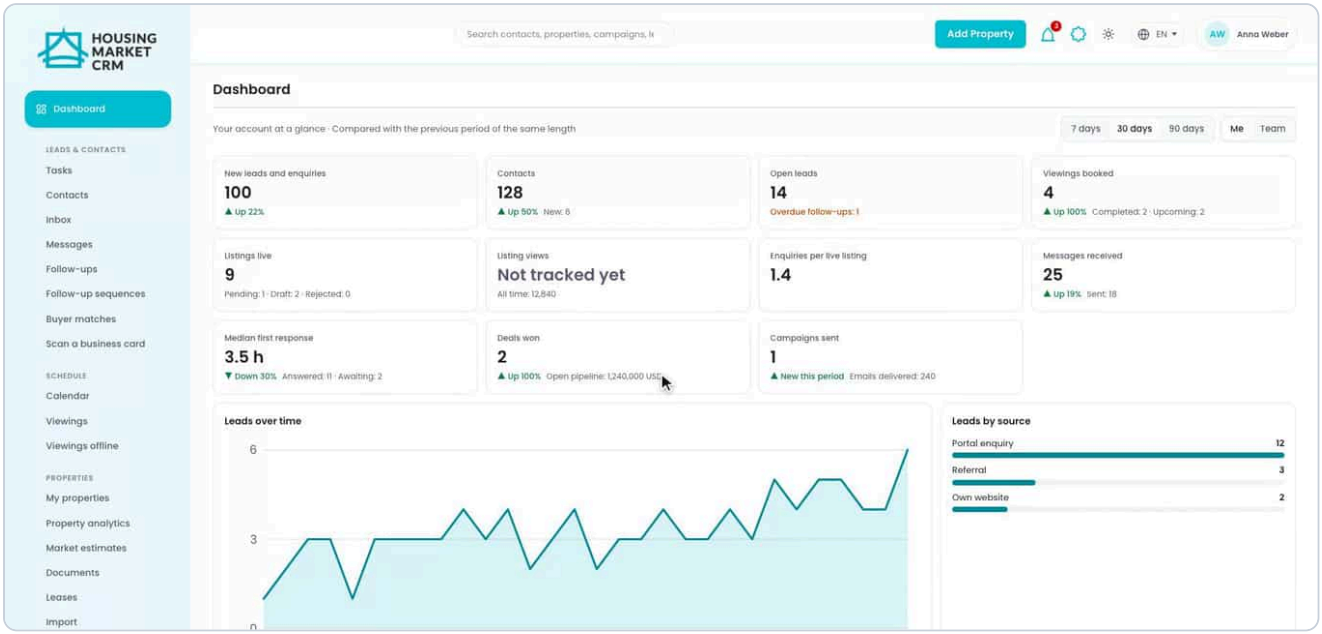


図 34.1 · 画面収録日 2026年9月24日

2 左メニューの Market estimates をクリック。

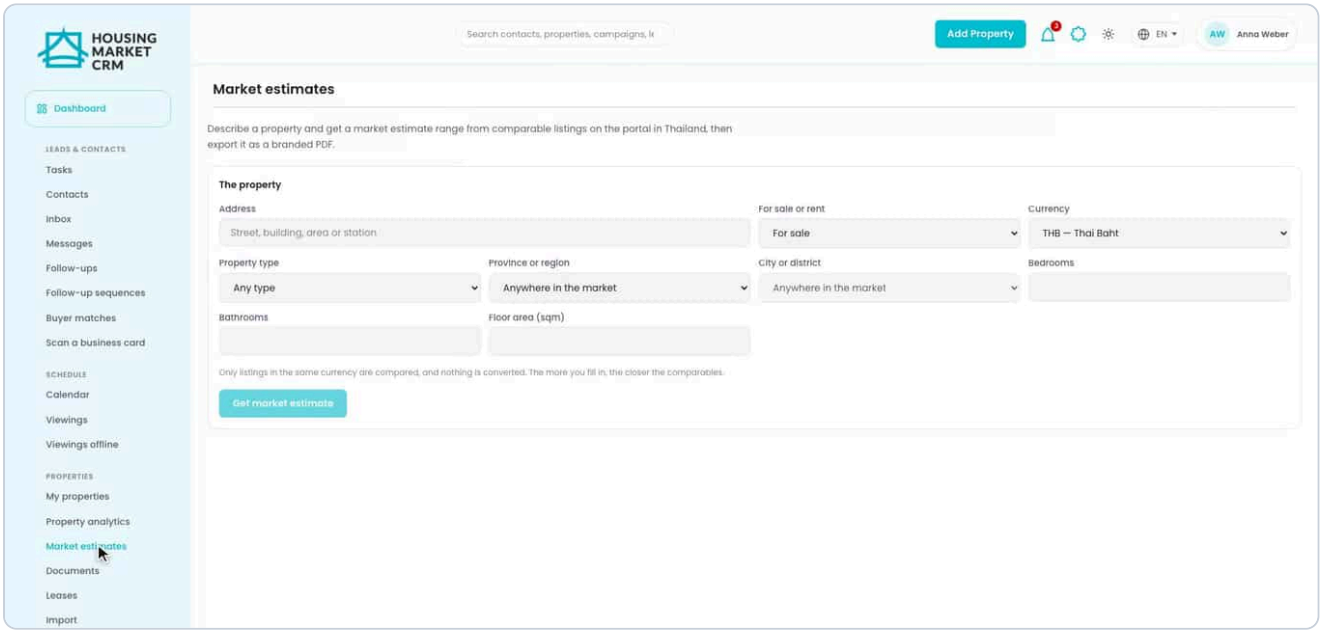


図 34.2 · 画面収録日 2026年9月24日

3 住所を入力。

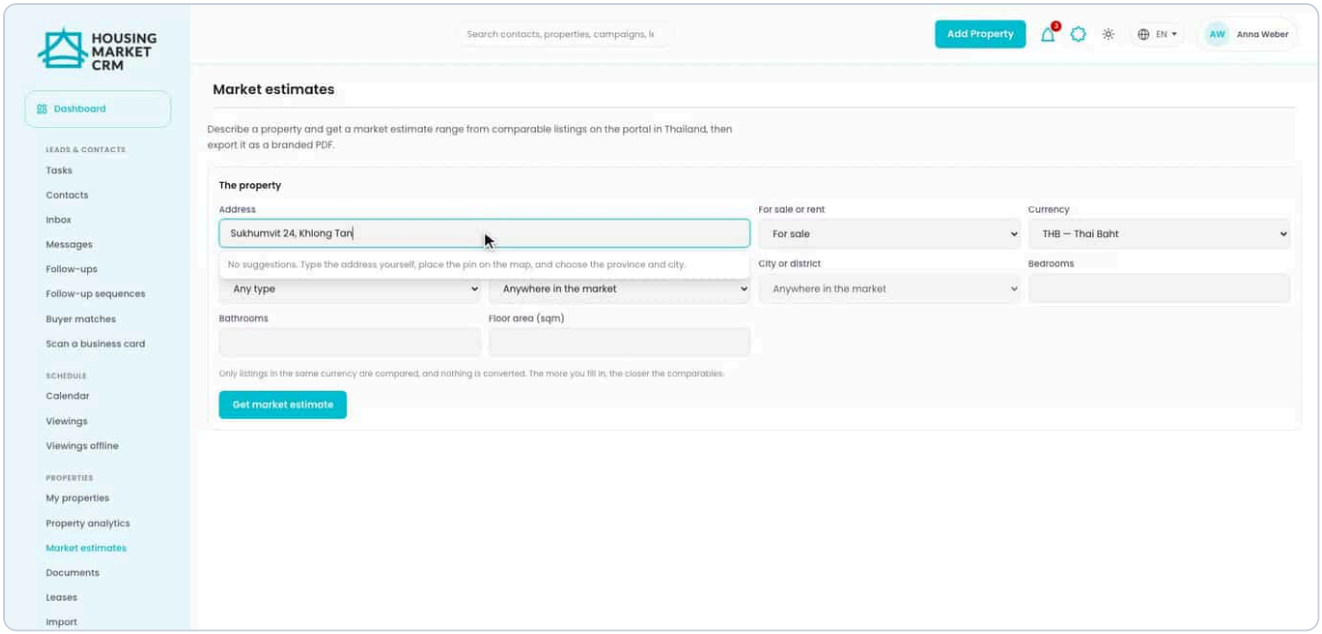


図 34.3 · 画面収録日 2026年9月24日

4 For sale（売買）か For rent（賃貸）を選択。

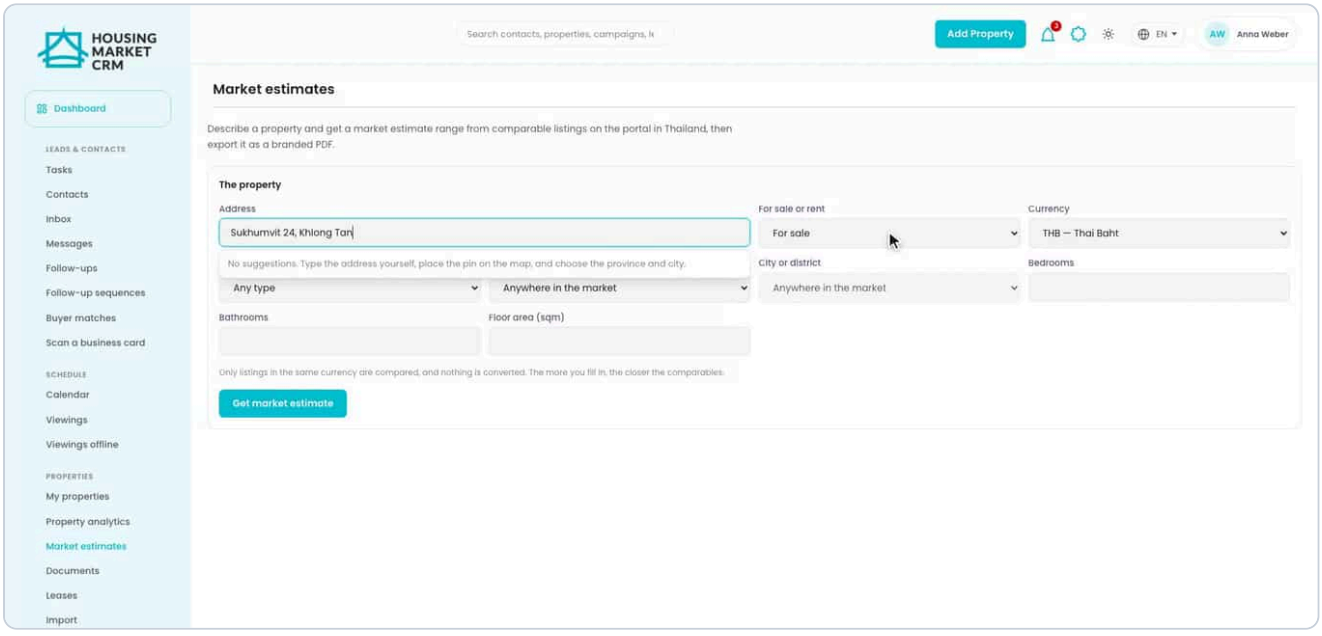


図 34.4 · 画面収録日 2026年9月24日

5 通貨を選択。

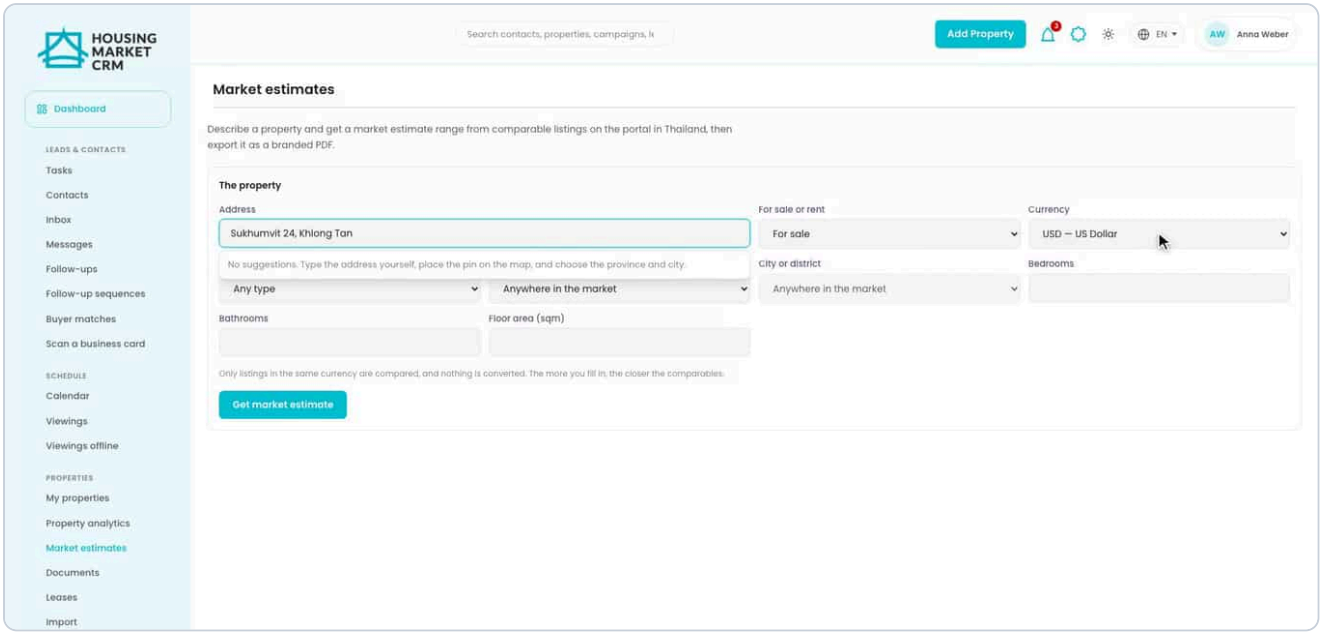


図 34.5 · 画面収録日 2026年9月24日

6 物件種別を選び エリアを選択。

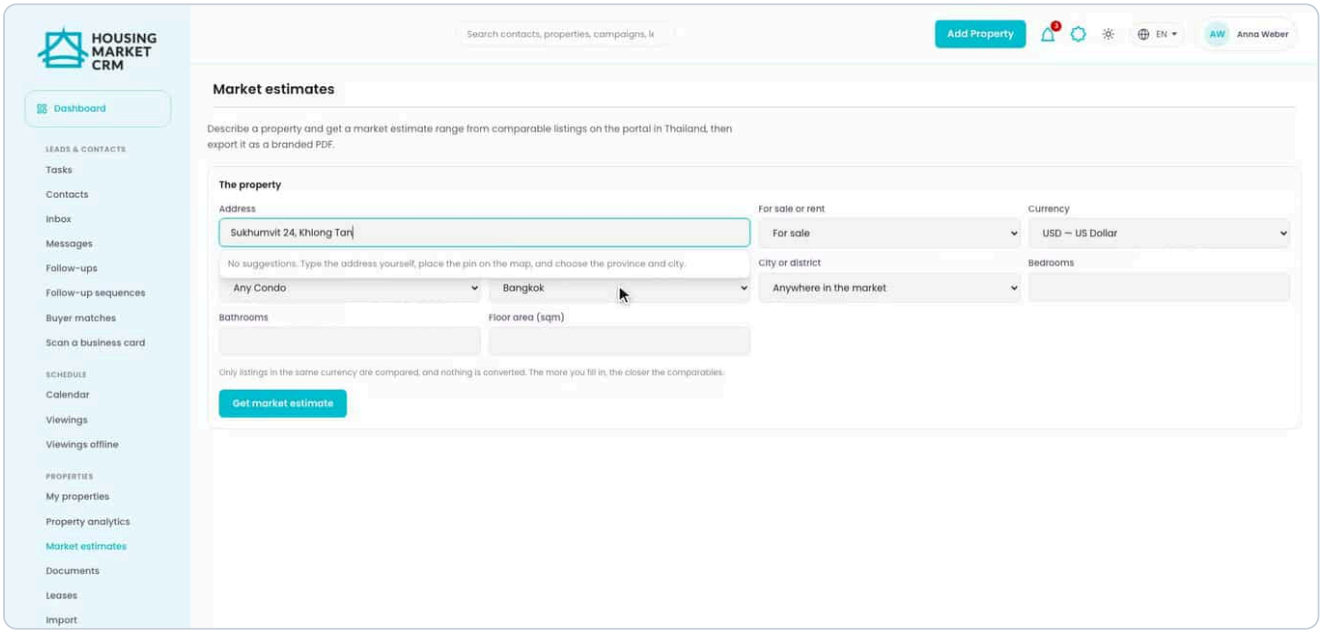


図 34.6 · 画面収録日 2026年9月24日

7 ベッドルーム数、バスルーム数、床面積を入力。

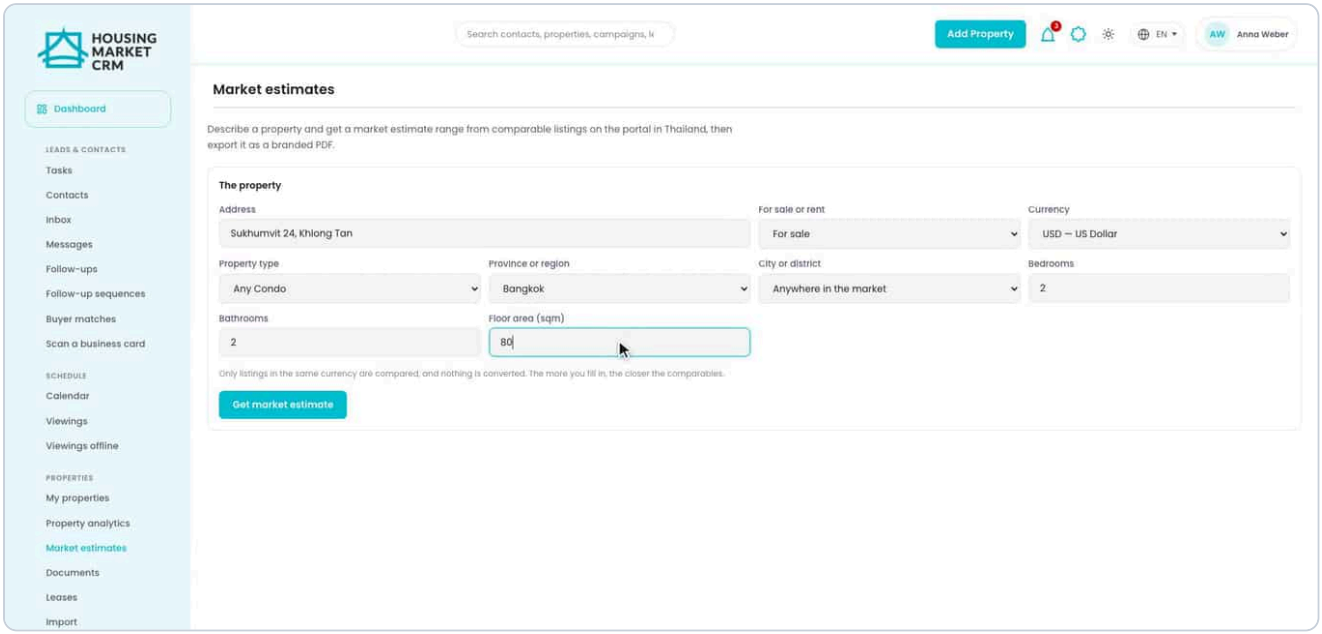


図 34.7 · 画面収録日 2026年9月24日

8 Get market estimate をクリック。

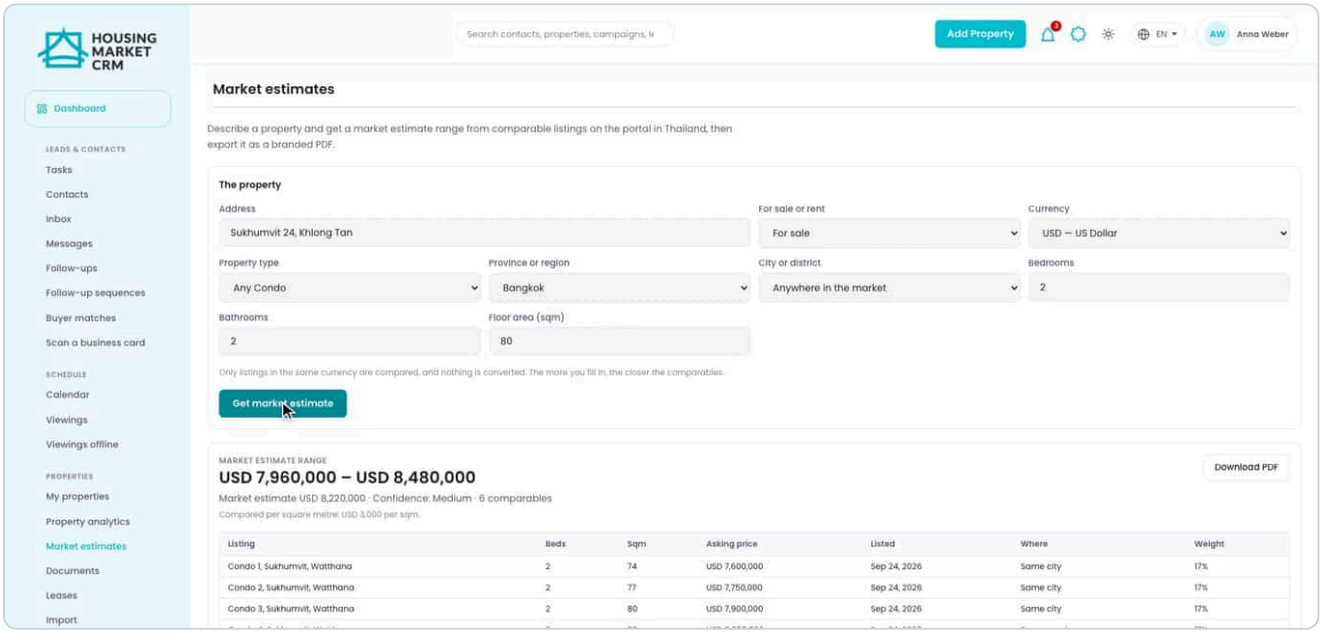


図 34.8 · 画面収録日 2026年9月24日

9 査定額をオーナーとの商談の出発点に。

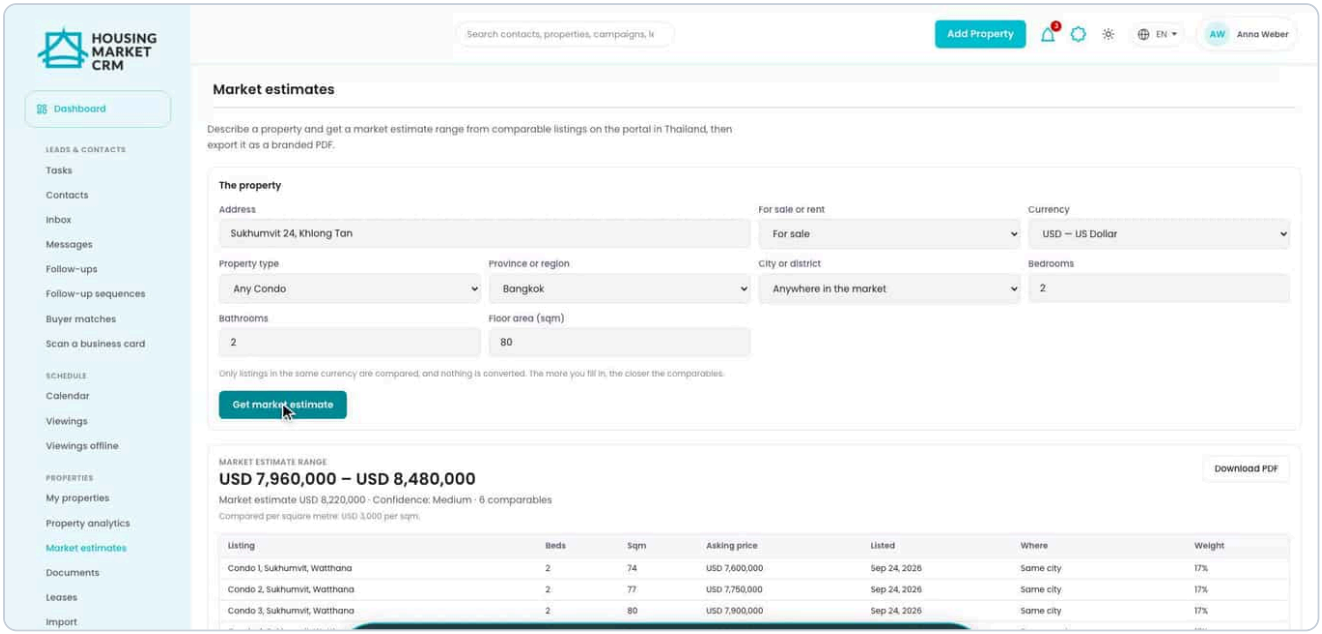


図 34.9 · 画面収録日 2026年9月24日

関連するヘルプセンター記事

売却リードとは何で、一件いくらかかりますか。　faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/what-are-seller-leads-and-what-does-one-cost

第 4 部

コミュニケーションとスケジュール

35 メッセージ

36 連絡先から WhatsApp を送る

37 WhatsApp テンプレート

38 一括メールを送信する

39 通知センター

40 メール通知

41 カレンダー

42 カレンダーを連携する

43 内見を予定する

44 オフラインでの内見

45 メーリングリストに連絡先を追加する

46 CRM によるメールマーケティングの保護

35 第35章

メッセージ

すべてのプラン | エージェント向け | 動画を見る

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

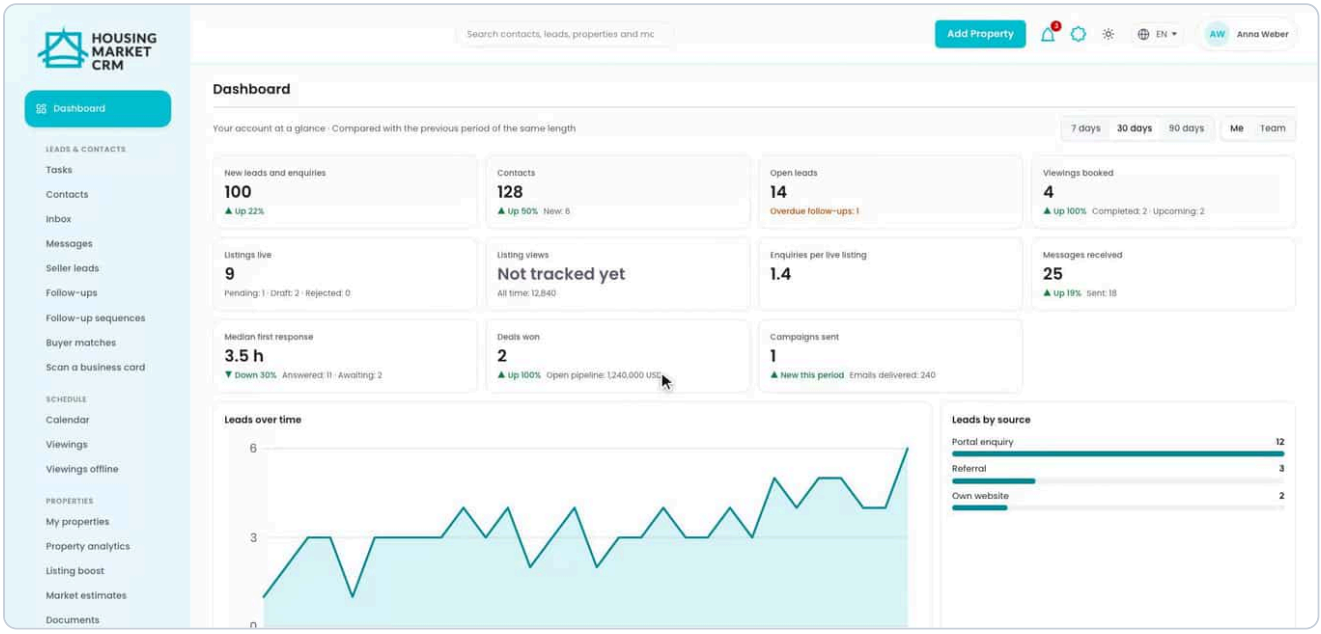


図 35.1 · 画面収録日 2026年10月8日

2 左メニューの Messages（メッセージ）をクリック。

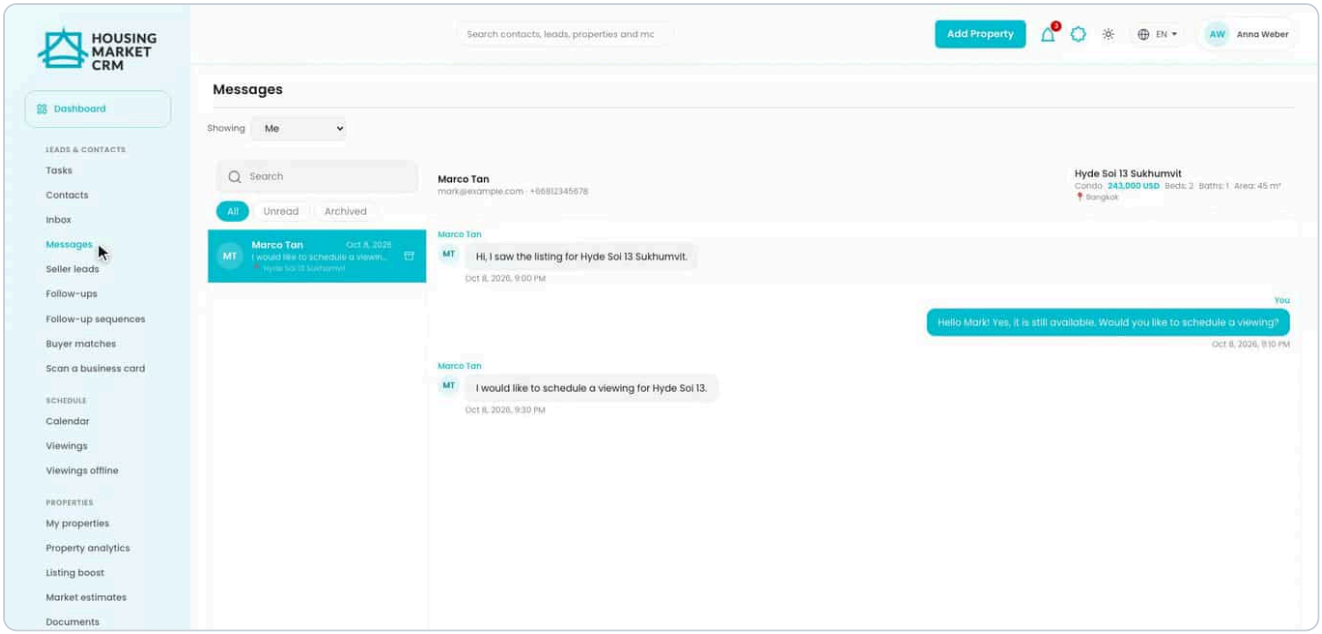


図 35.2 · 画面収録日 2026年10月8日

3 相手ごとに、やり取りは一つのスレッドに。

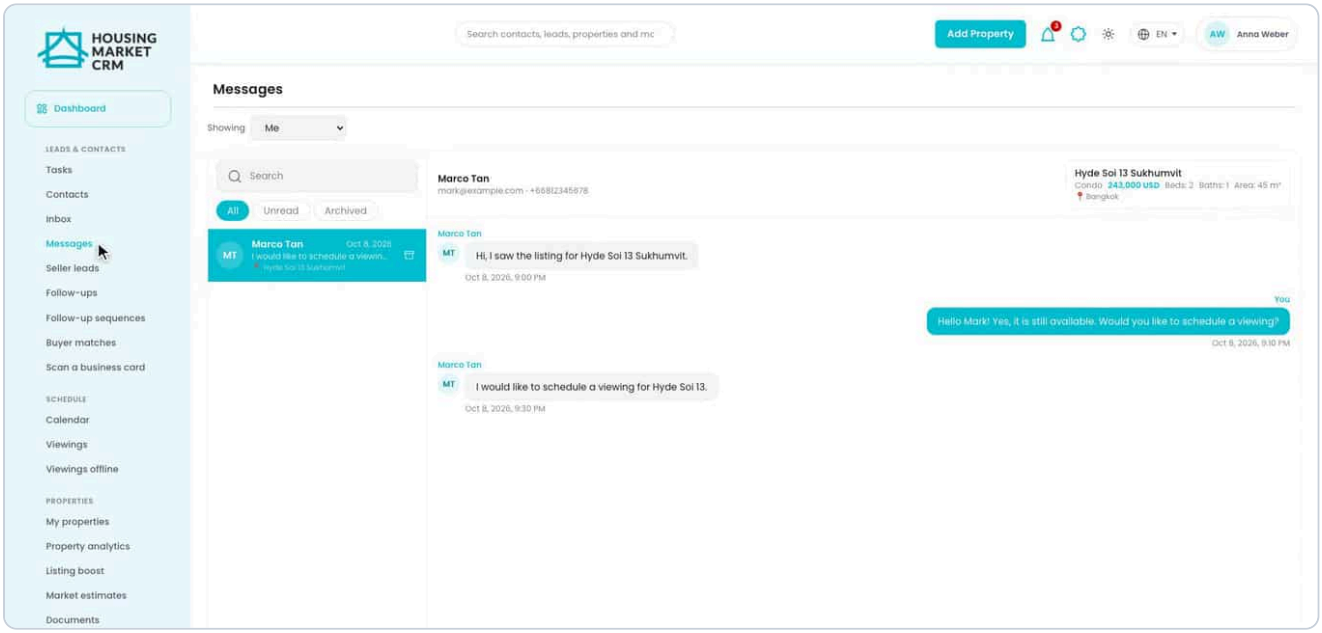


図 35.3 · 画面収録日 2026年10月8日

4 会話を開きます。

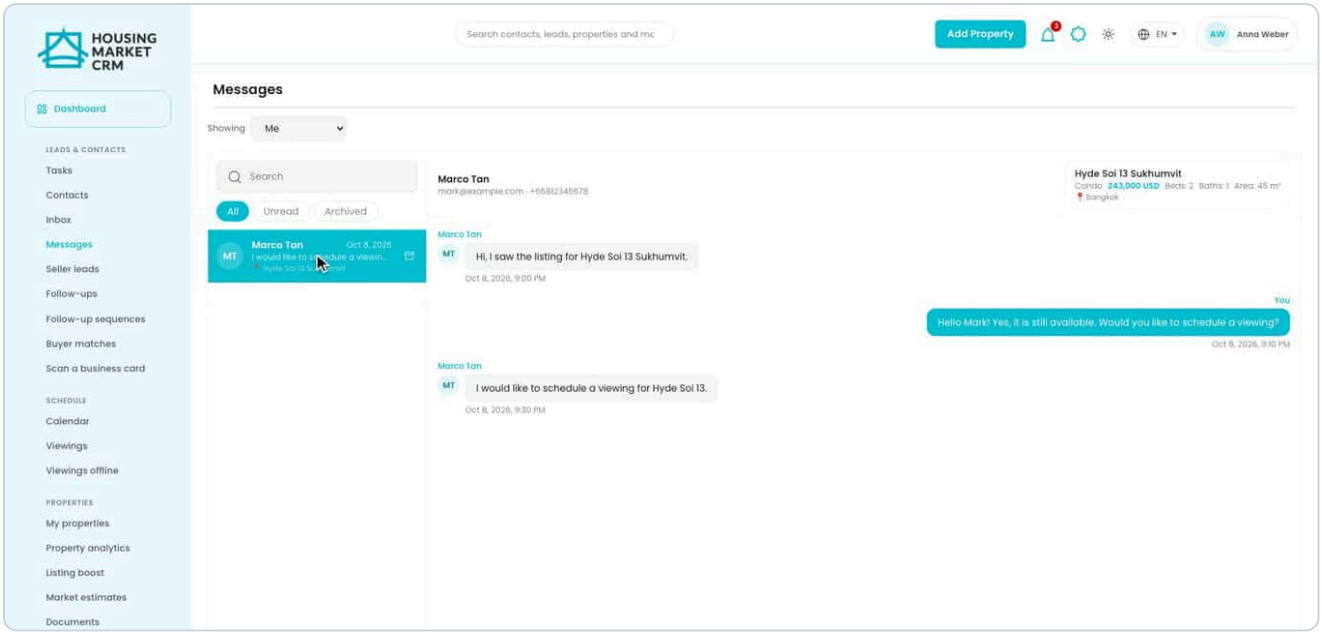


図 35.4 · 画面収録日 2026年10月8日

5 問い合わせのあった物件はリンク済み。すぐ開けます。

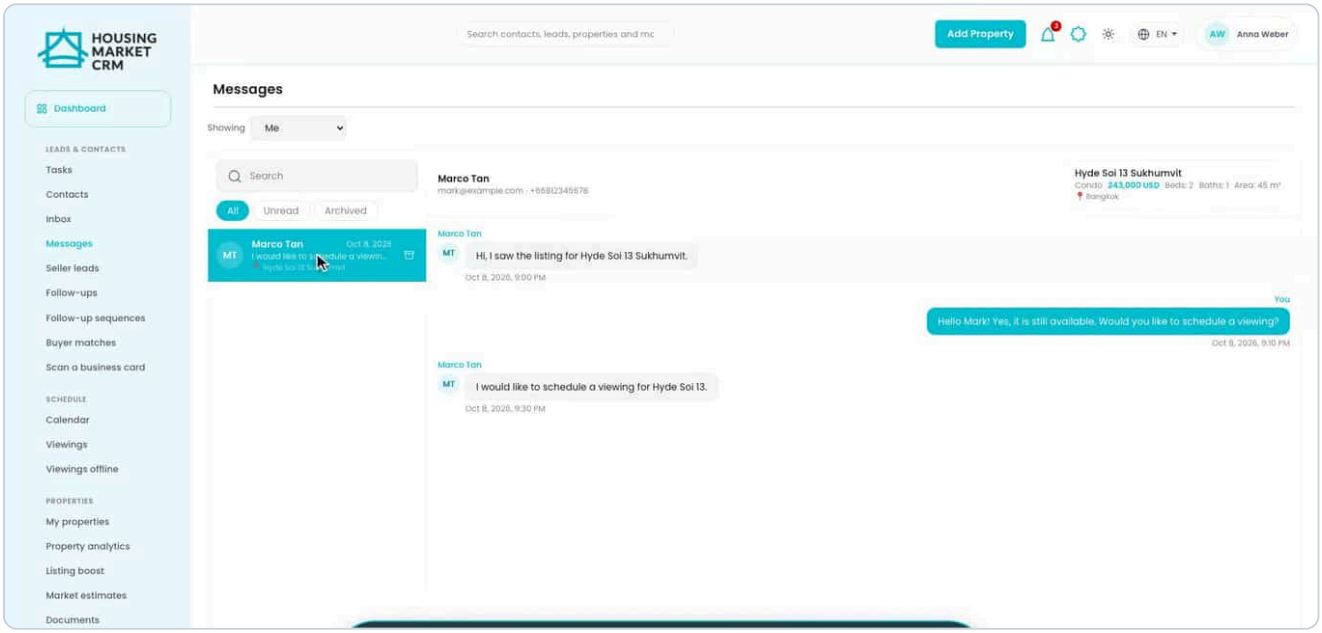


図 35.5 · 画面収録日 2026年10月8日

6 Unread（未読）で絞り込み。朝のリストに。

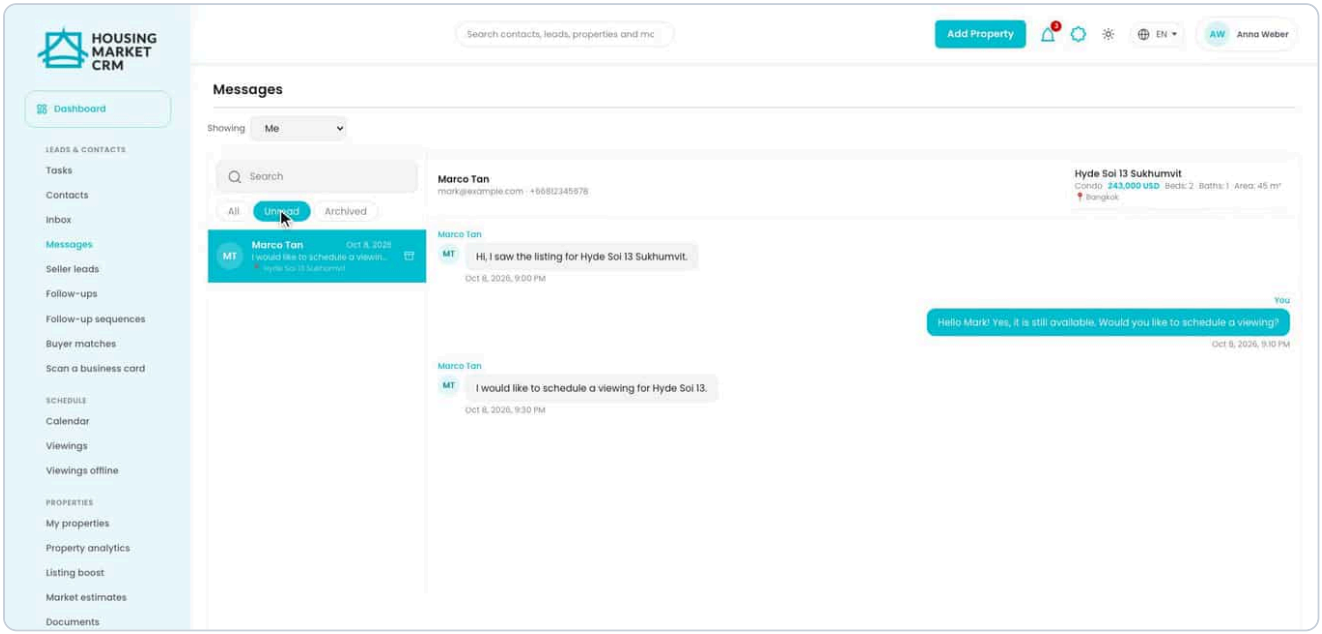


図 35.6 · 画面収録日 2026年10月8日

7 All（すべて）に戻ります。

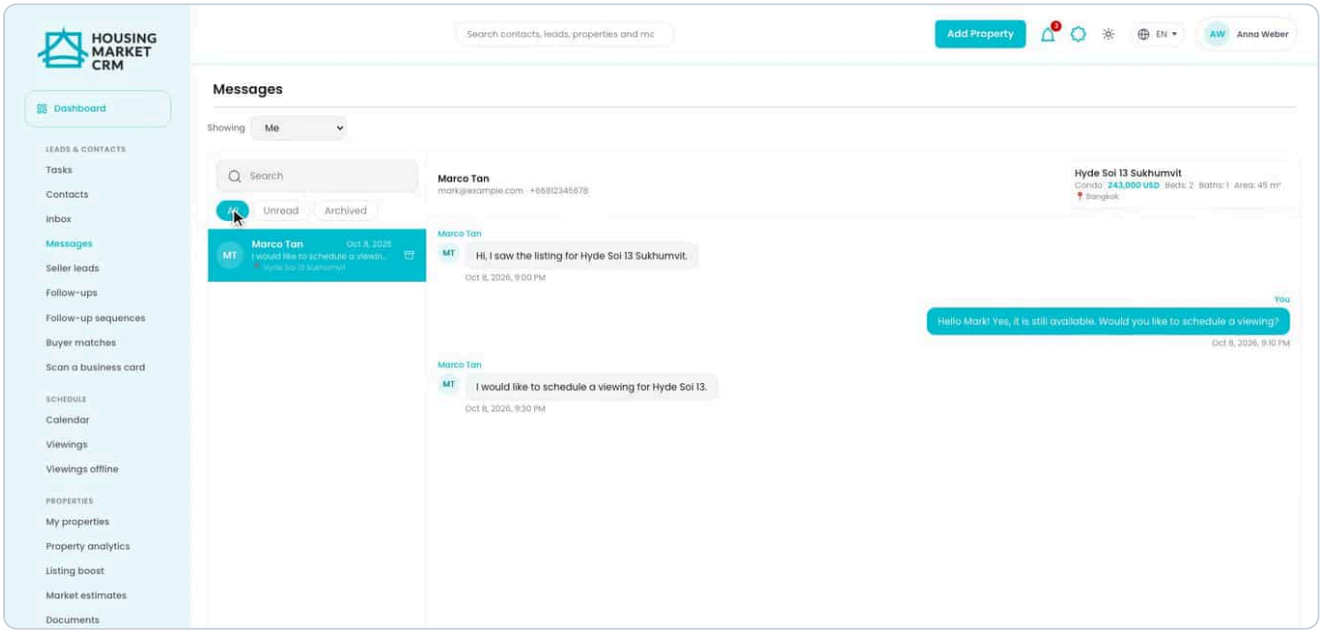


図 35.7 · 画面収録日 2026年10月8日

8 返信を入力して Send（送信）。

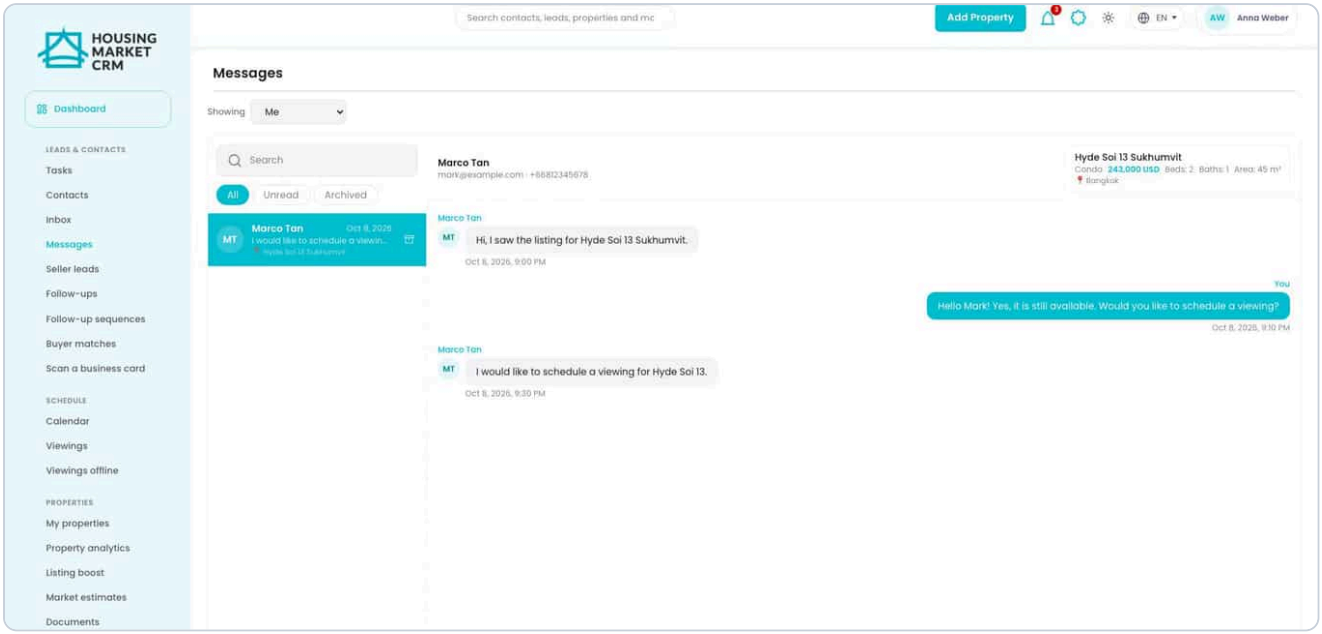


図 35.8 · 画面収録日 2026年10月8日

9 Archived（アーカイブ済み）で、終わった会話を片づけて。

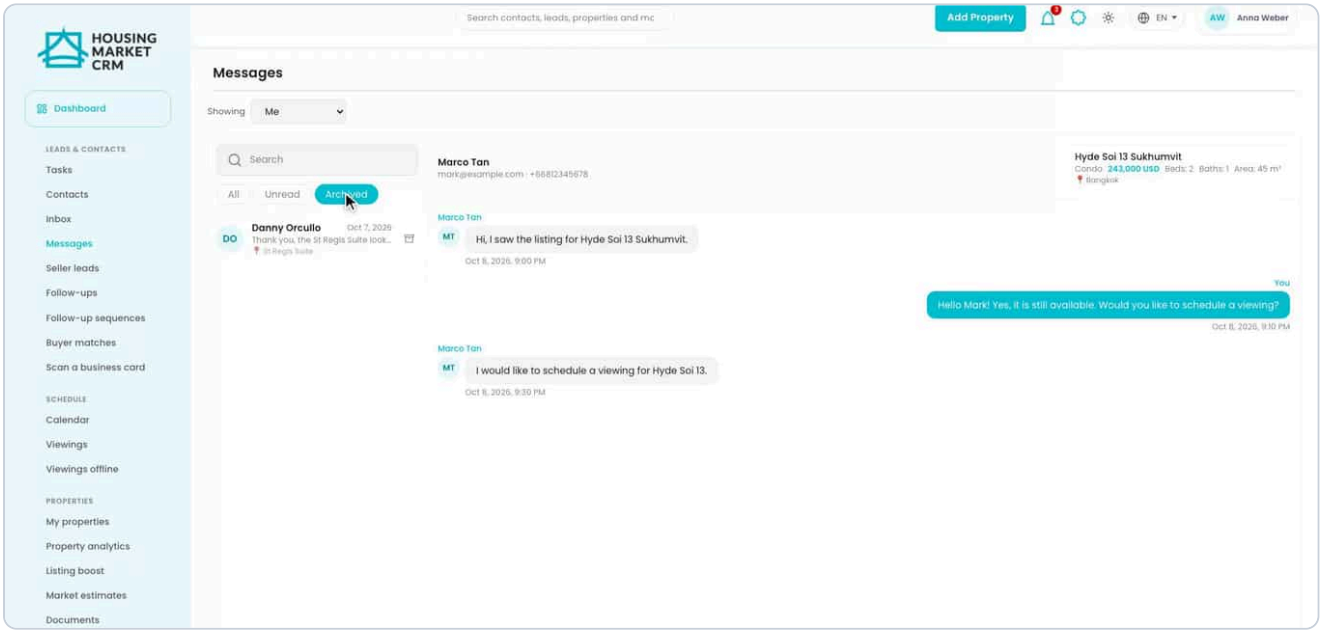


図 35.9 · 画面収録日 2026年10月8日

10 アーカイブは非表示にするだけ。削除されません。

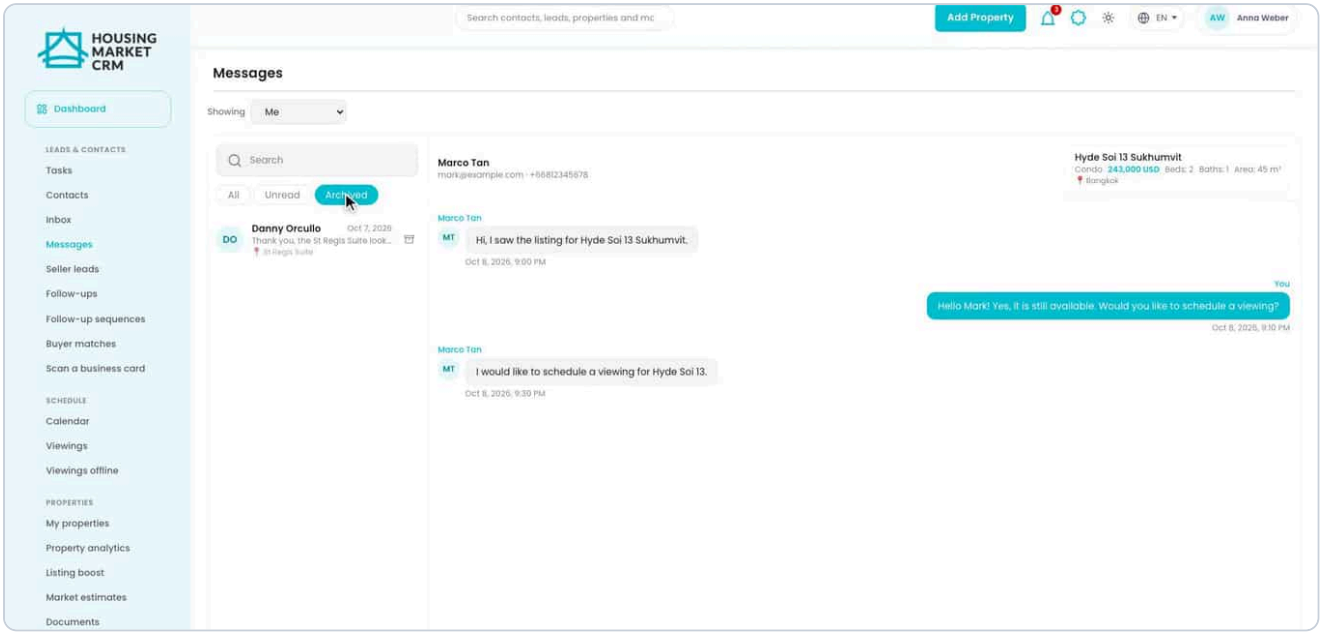


図 35.10 · 画面収録日 2026年10月8日

関連するヘルプセンター記事

CRM の受信トレイとは何ですか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/what-is-the-unified-inbox
買主とのやり取りを追跡できますか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/can-i-track-communication-with-buyers

36 第36章

連絡先から WhatsApp を送る

Pro と Business | エージェント向け | 動画を見る

概要

Pro では、どの言語でも WhatsApp のメッセージテンプレートを作成し、連絡先と物件に合わせて入力して、ご自身のスマートフォンで文面入りの WhatsApp を開けます。CRM 自体は WhatsApp のメッセージを送信しません。

WhatsApp の設定で、よく送るメッセージを CRM で使えるどの言語でも作成します。テンプレートを選び、連絡先と物件に合わせて入力された内容をプレビューして、コピーするか、送信できる状態の文面で WhatsApp を端末で開きます。

メッセージはこれまでどおりご自身の WhatsApp アカウントから送られるため、当社からの料金はかかりません。CRM の中で WhatsApp Business のメッセージを送受信し、受信トレイで確認する機能は開発中です。

ヘルプセンターより： **WhatsApp テンプレートはどう使いますか？**

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

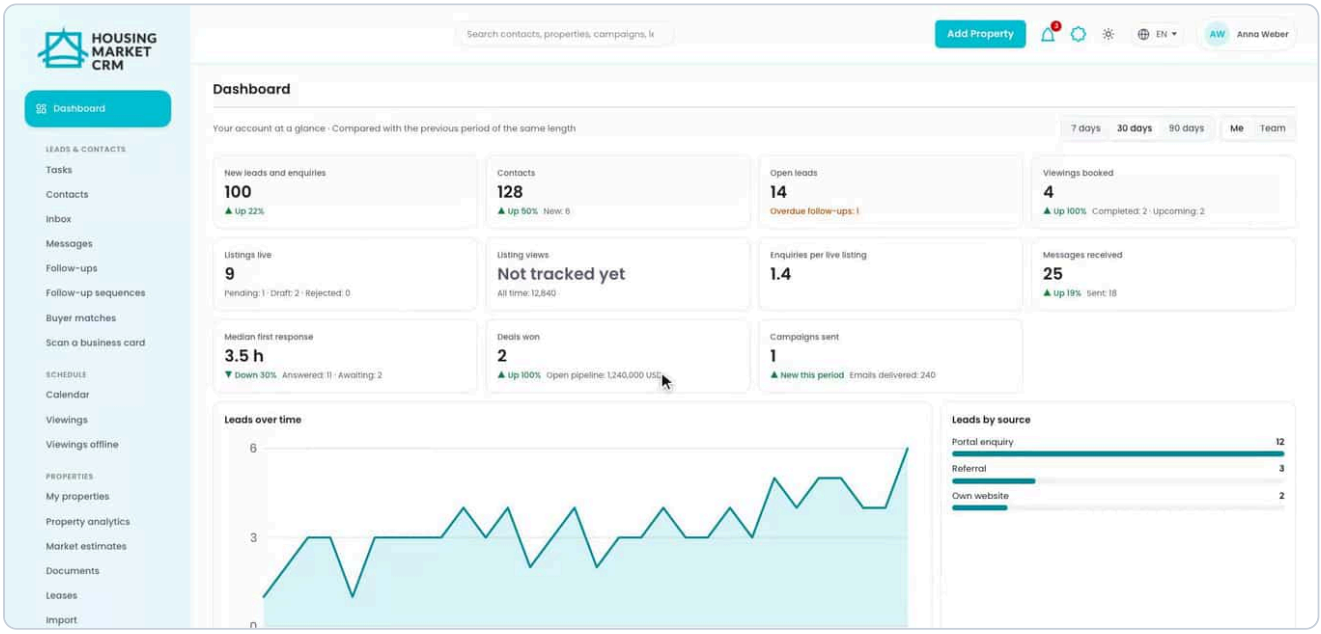


図 36.1 · 画面収録日 2026年9月17日

2 左メニューの WhatsApp templates（WhatsApp テンプレート）をクリック。

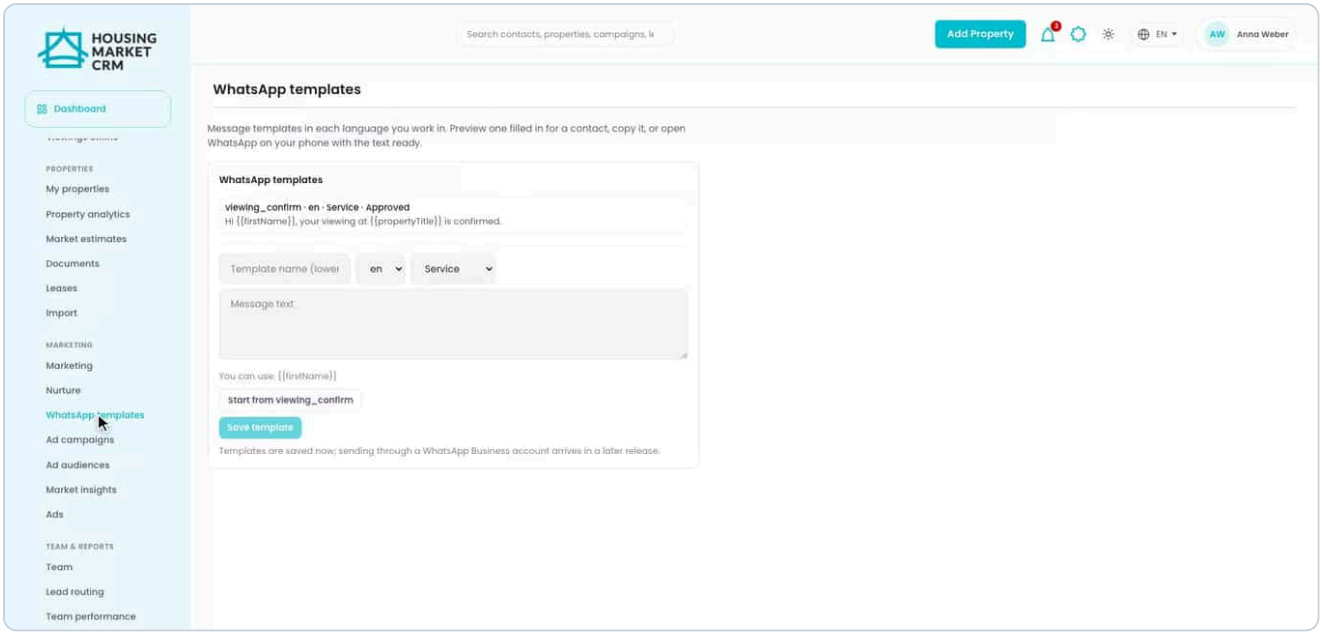


図 36.2 · 画面収録日 2026年9月17日

3 テンプレートに名前を付けます。

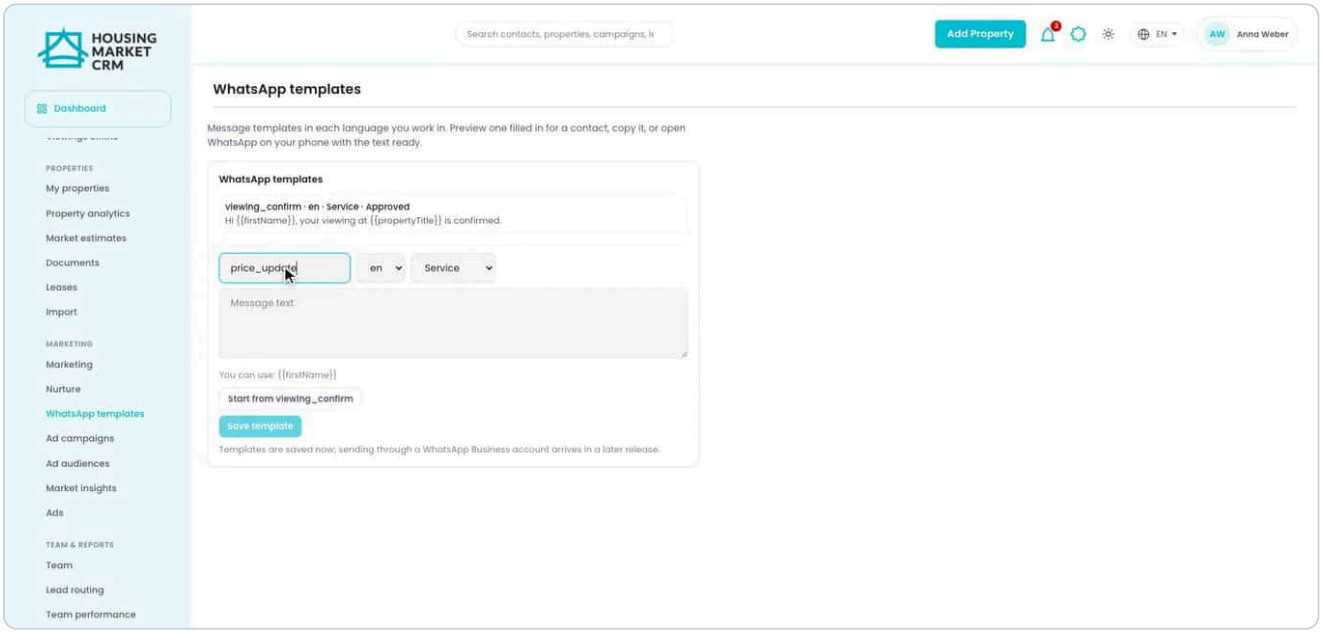


図 36.3 · 画面収録日 2026年9月17日

4 メッセージを入力 — 名前には {{firstName}} を使用。

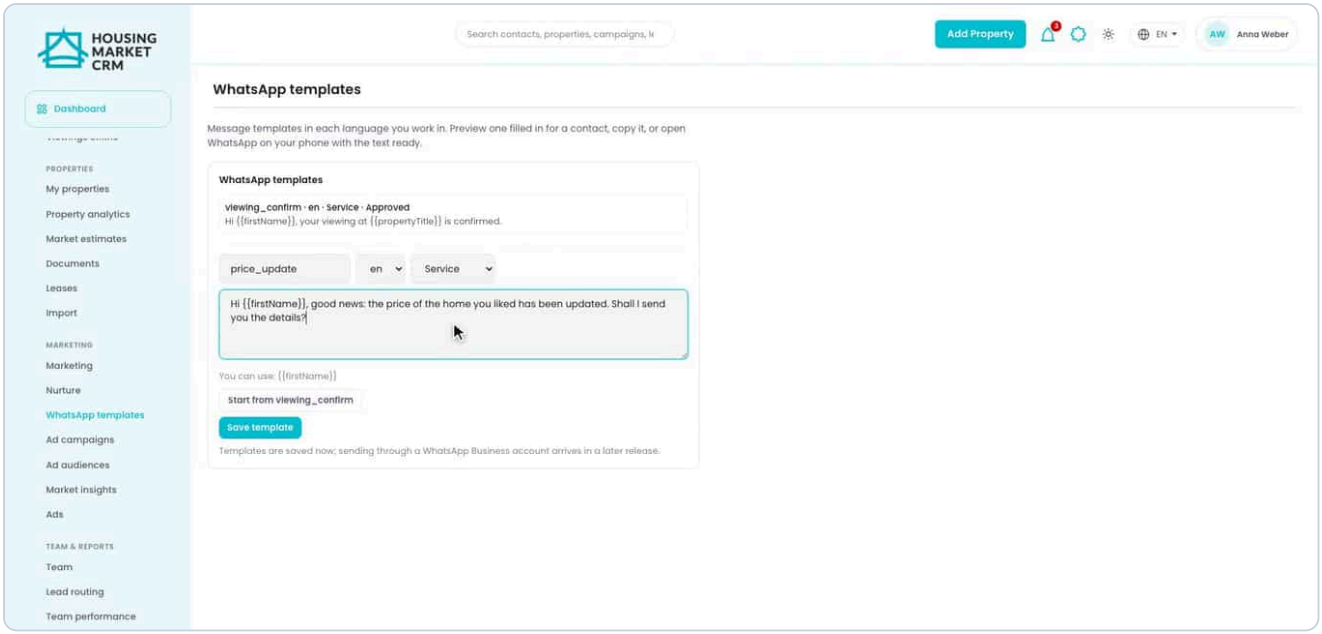


図 36.4 · 画面収録日 2026年9月17日

5 Save template（テンプレートを保存）をクリック。

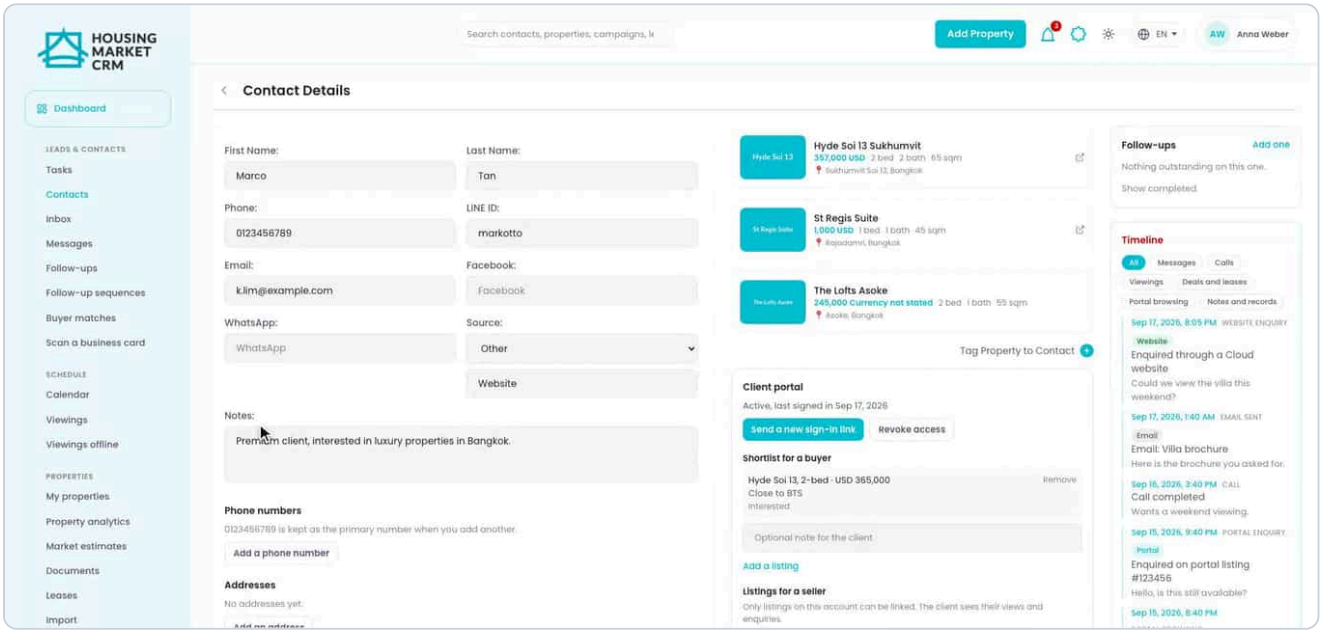


図 36.5 · 画面収録日 2026年9月17日

6 連絡先を開き WhatsApp パネルを探します。

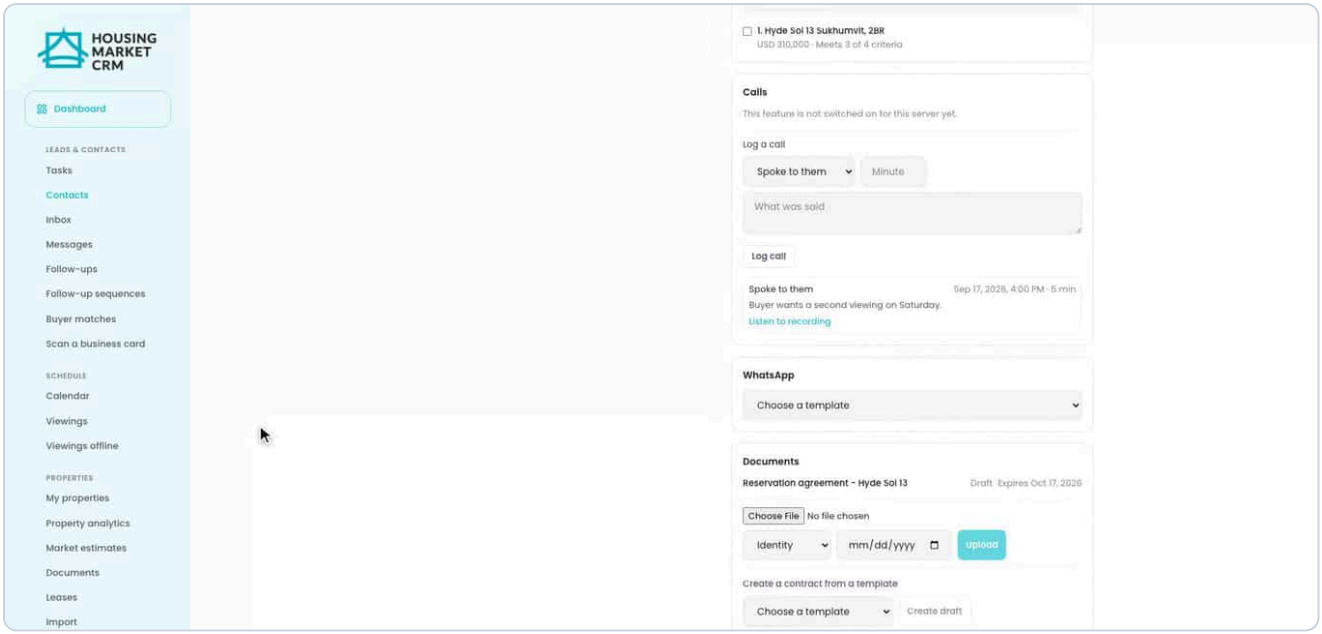


図 36.6 · 画面収録日 2026年9月17日

7 テンプレートを選択：CRM が内容を差し込み、WhatsApp が開きます。

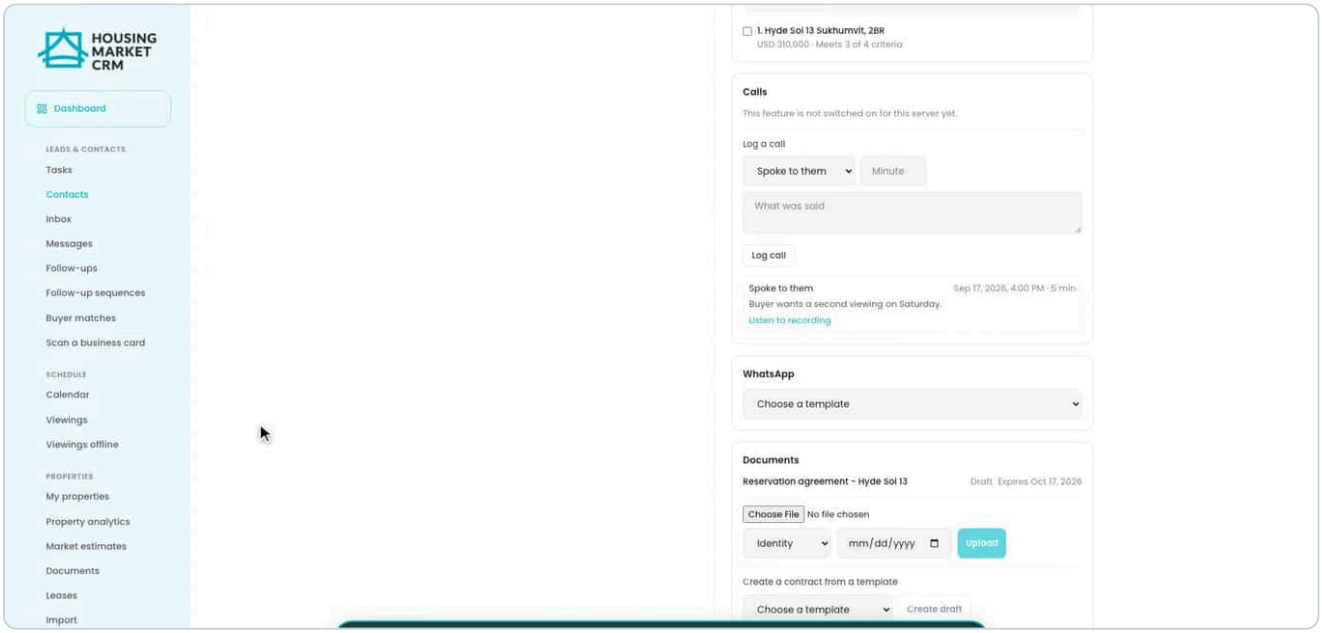


図 36.7 · 画面収録日 2026年9月17日

8 メッセージはご自身の WhatsApp 番号から送信されます。

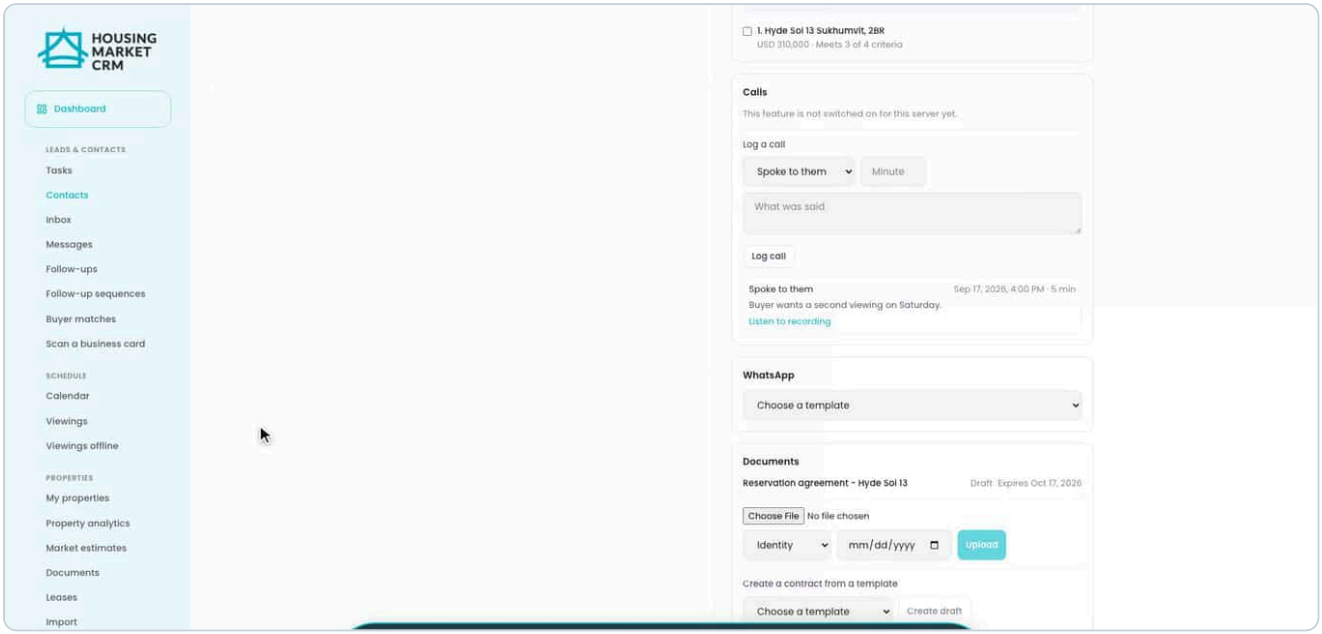


図 36.8 · 画面収録日 2026年9月17日

関連するヘルプセンター記事

買主とのやり取りを追跡できますか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/can-i-track-communication-with-buyers

37 第37章

WhatsApp テンプレート

Pro と Business | エージェント向け | 動画を見る

概要

Pro では、どの言語でも WhatsApp のメッセージテンプレートを作成し、連絡先と物件に合わせて入力して、ご自身のスマートフォンで文面入りの WhatsApp を開けます。CRM 自体は WhatsApp のメッセージを送信しません。

WhatsApp の設定で、よく送るメッセージを CRM で使えるどの言語でも作成します。テンプレートを選び、連絡先と物件に合わせて入力された内容をプレビューして、コピーするか、送信できる状態の文面で WhatsApp を端末で開きます。

メッセージはこれまでどおりご自身の WhatsApp アカウントから送られるため、当社からの料金はかかりません。CRM の中で WhatsApp Business のメッセージを送受信し、受信トレイで確認する機能は開発中です。

ヘルプセンターより： **WhatsApp テンプレートはどう使いますか？**

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

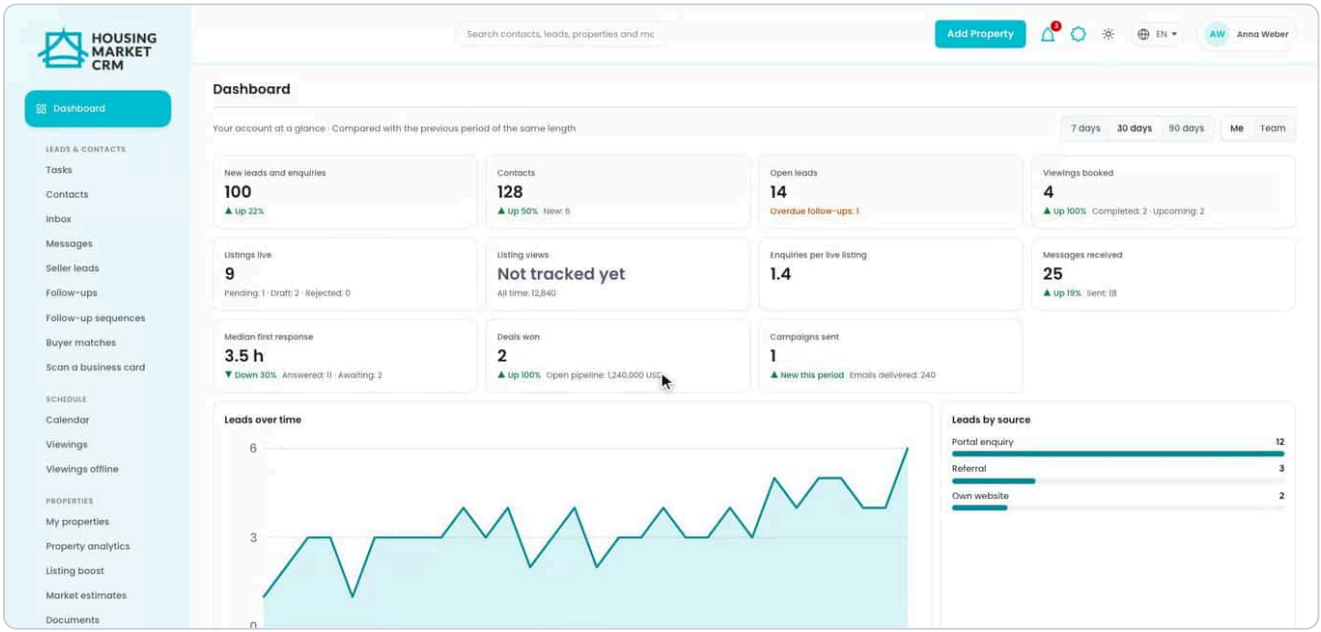


図 37.1 · 画面収録日 2026年10月8日

2 左メニューの WhatsApp templates（WhatsApp テンプレート）をクリック。

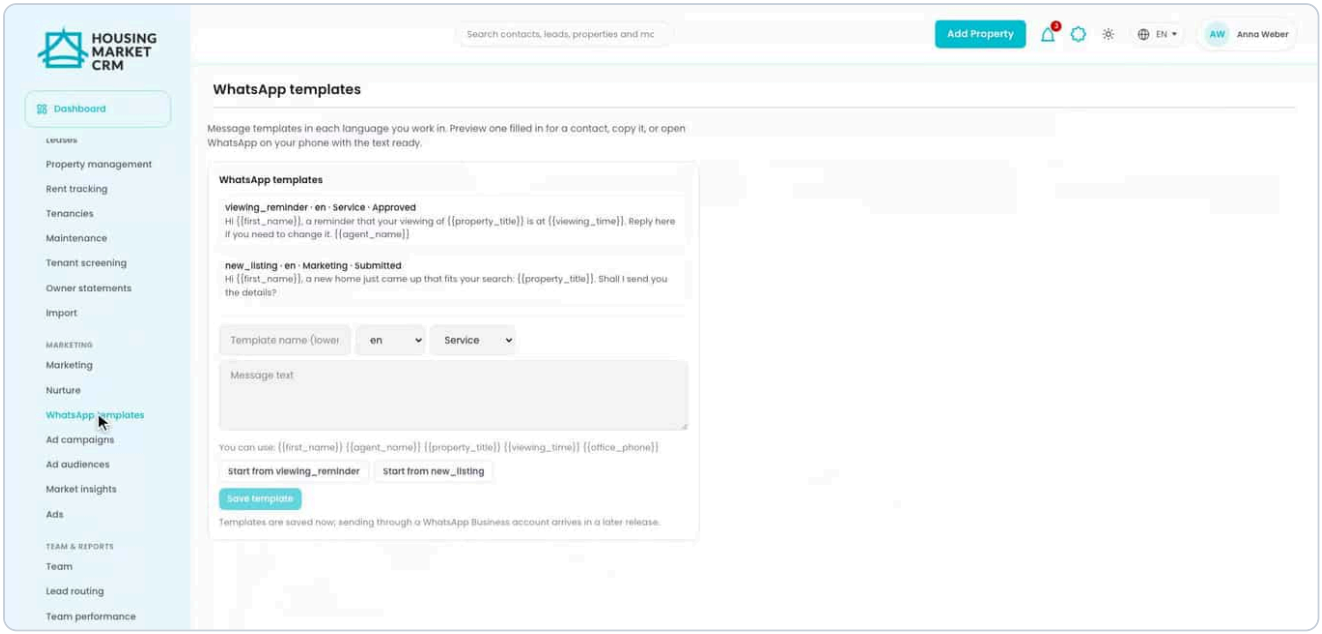


図 37.2 · 画面収録日 2026年10月8日

3 内見リマインダーから始めます。

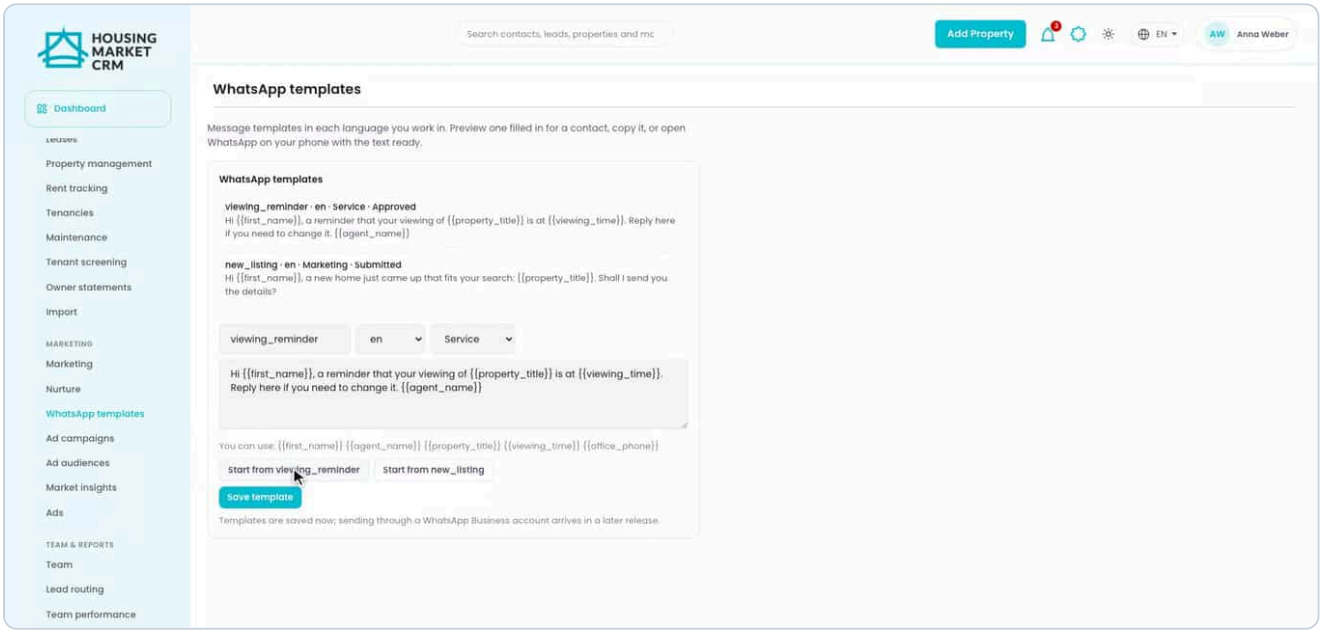


図 37.3 · 画面収録日 2026年10月8日

4 実際に使う言語すべてで書きましょう。

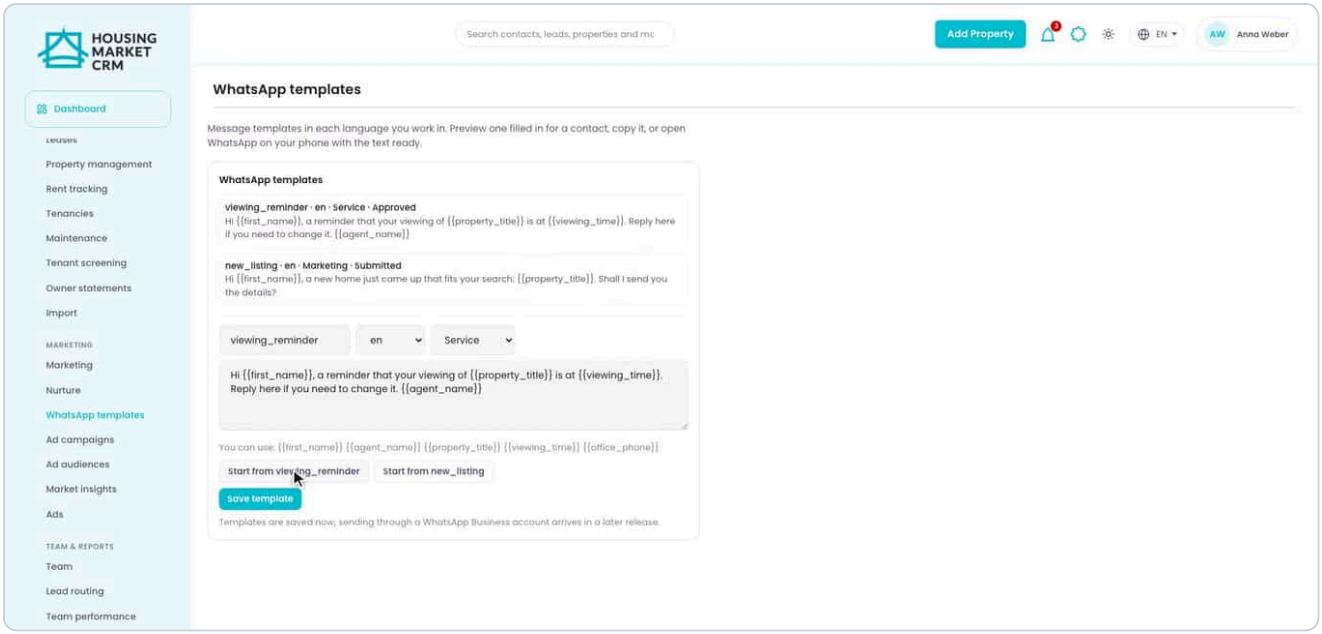


図 37.4 · 画面収録日 2026年10月8日

5 実際の連絡先でプレビュー。不自然な差し込みに気づけます。

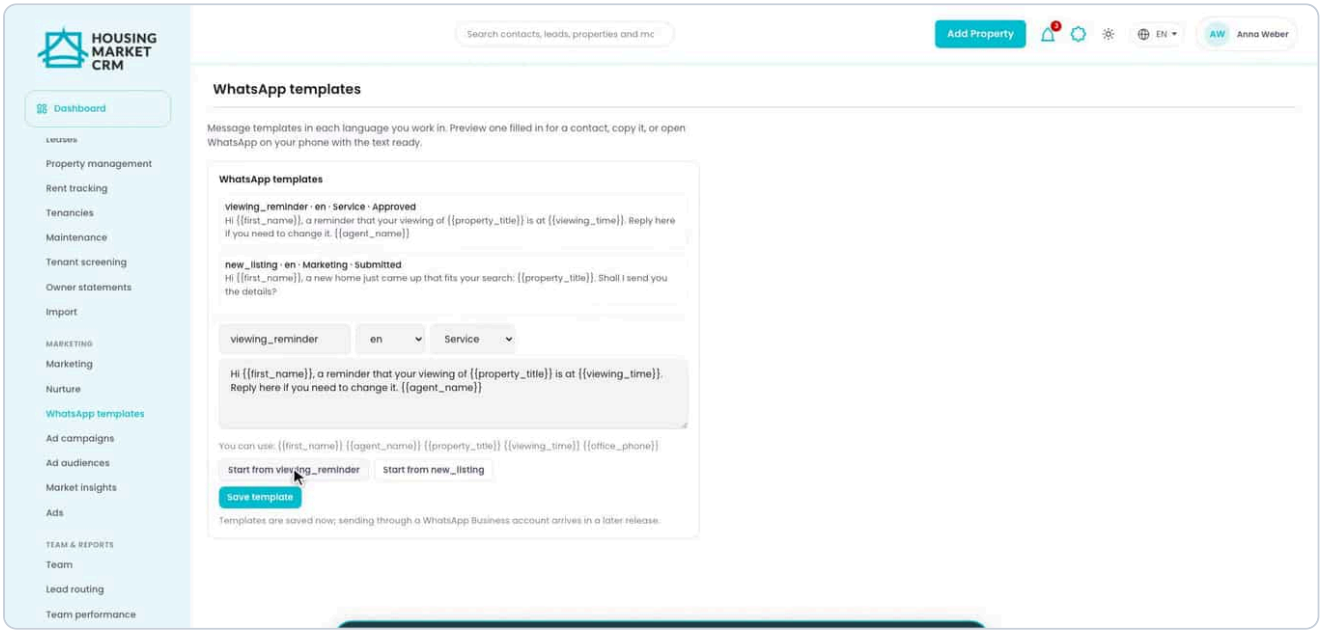


図 37.5 · 画面収録日 2026年10月8日

6 次に Save template（テンプレートを保存）。

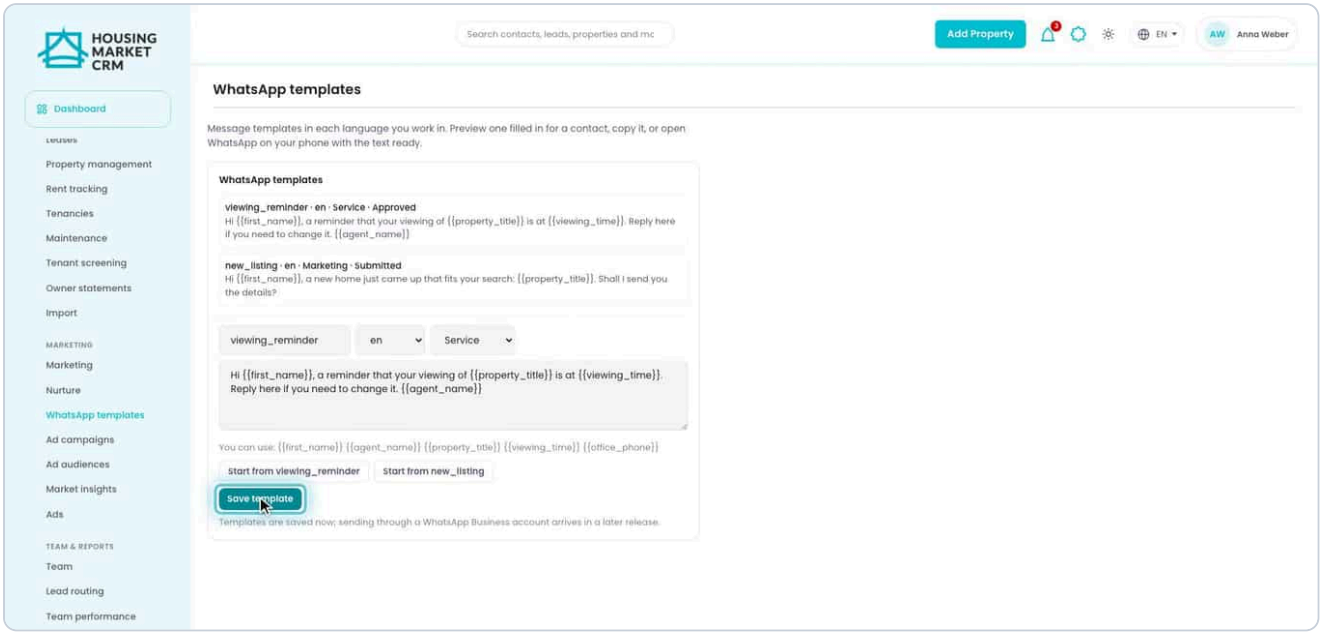


図 37.6 · 画面収録日 2026年10月8日

7 CRM は本文をスマホに渡すだけ。やりとりは自分の WhatsApp に。

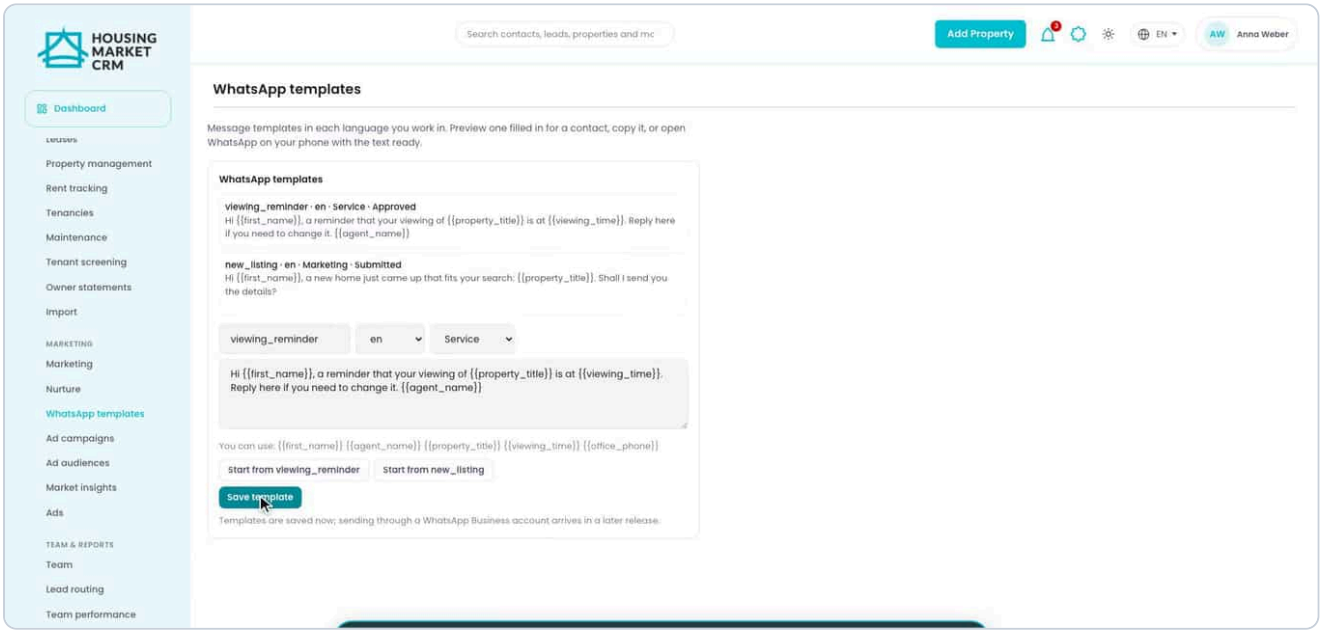


図 37.7 · 画面収録日 2026年10月8日

8 リマインダーは二行。住所と時間。

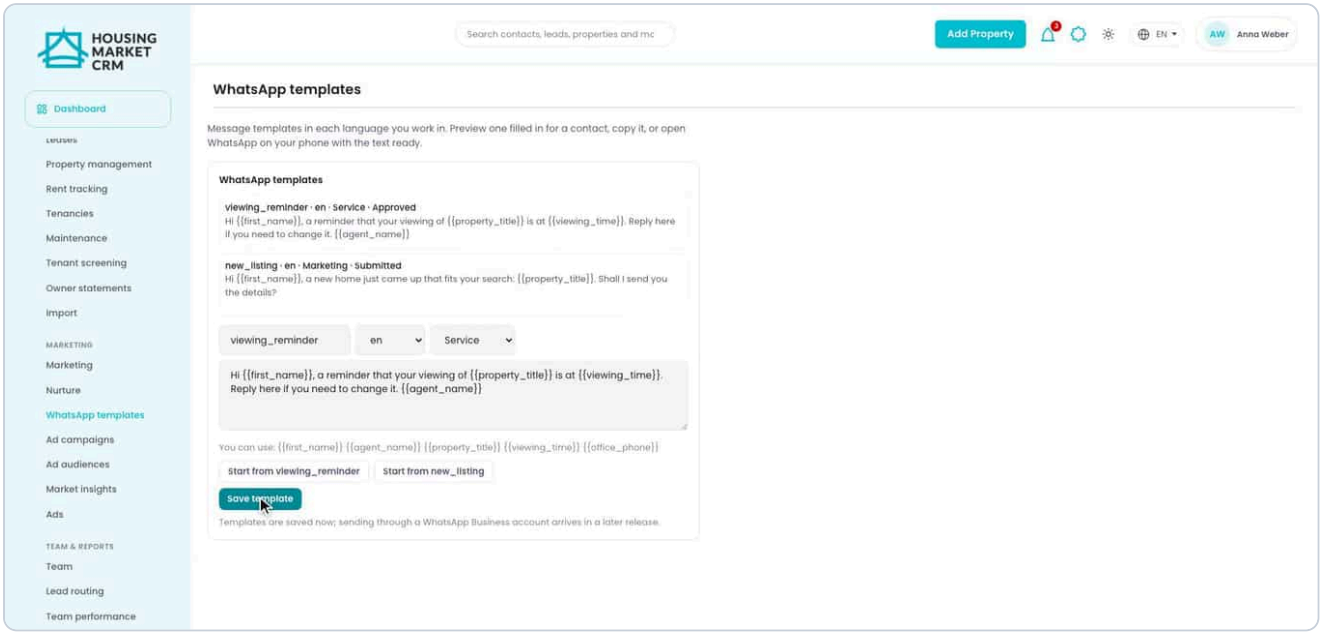


図 37.8 · 画面収録日 2026年10月8日

9 言語の合わないリマインダーは、心配りではなく手違いです。

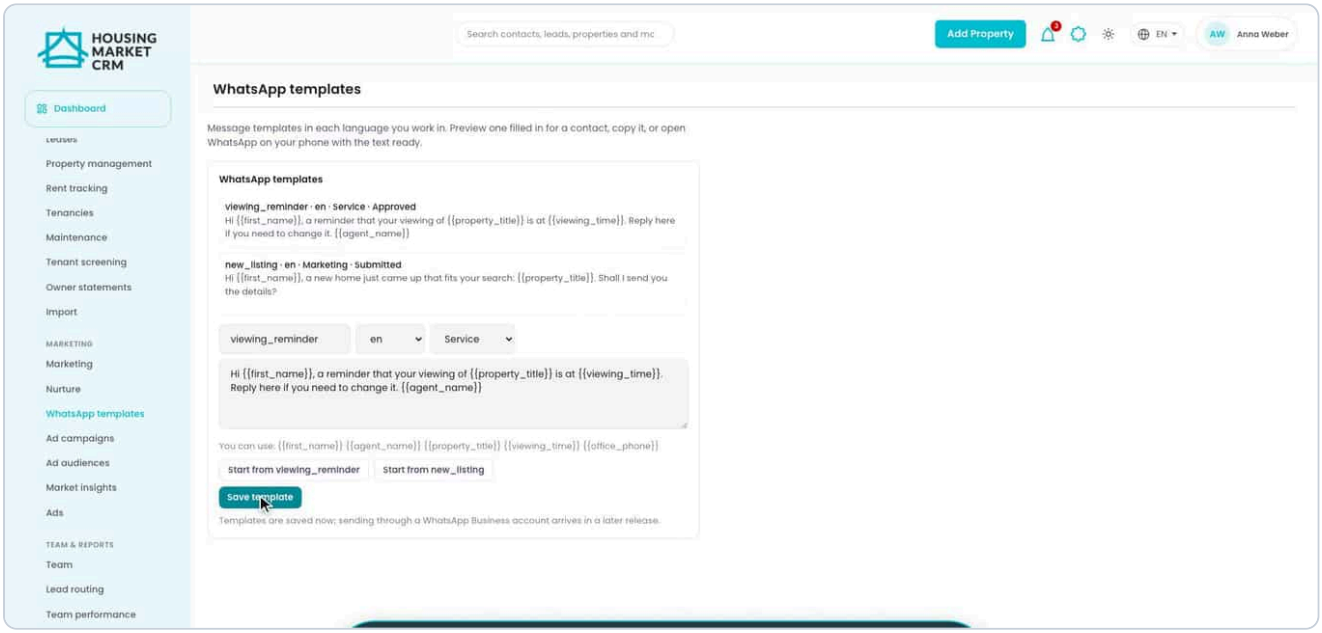


図 37.9 · 画面収録日 2026年10月8日

38 第38章

一括メールを送信する

Pro と Business | エージェント向け | 動画を見る

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

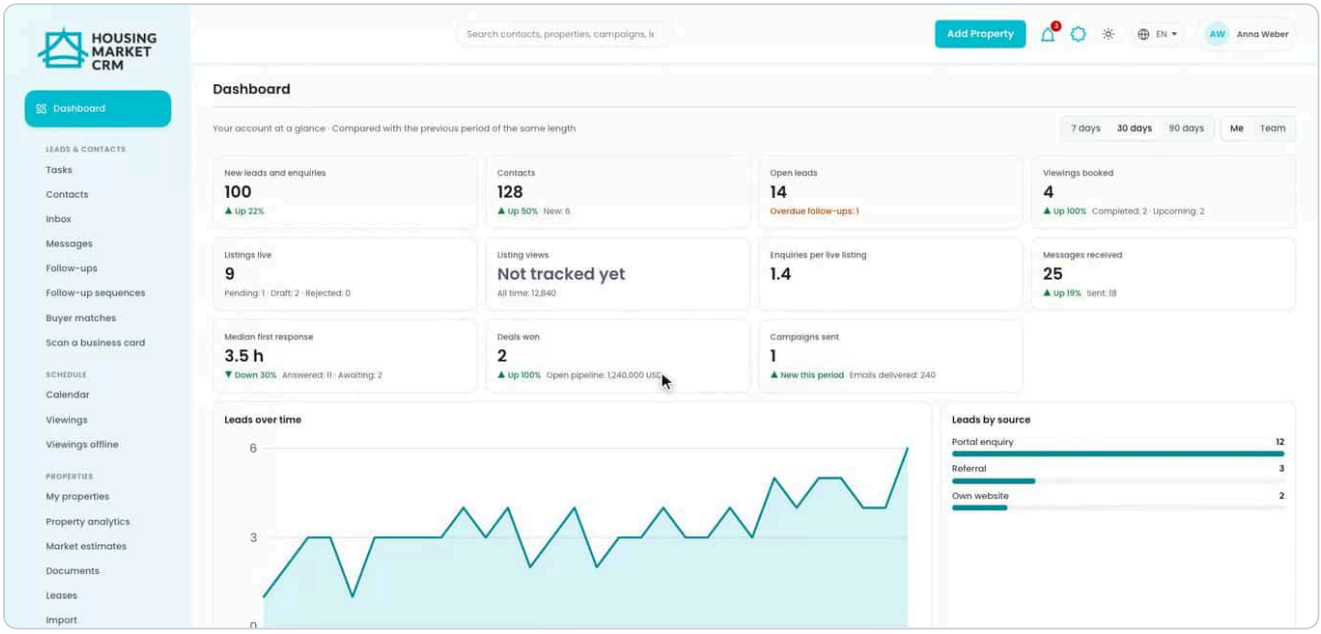


図 38.1 · 画面収録日 2026年9月17日

2 左メニューの Marketing をクリック。

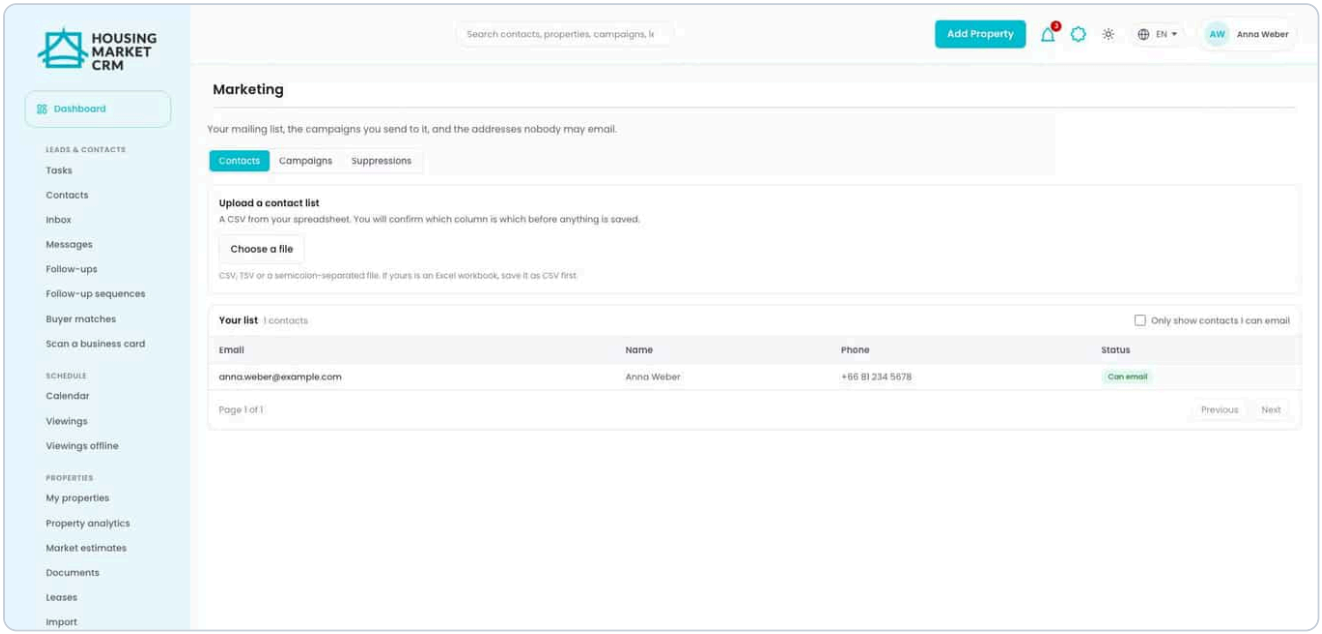


図 38.2 · 画面収録日 2026年9月17日

3 メーリングリストで送信可能な相手を確認。

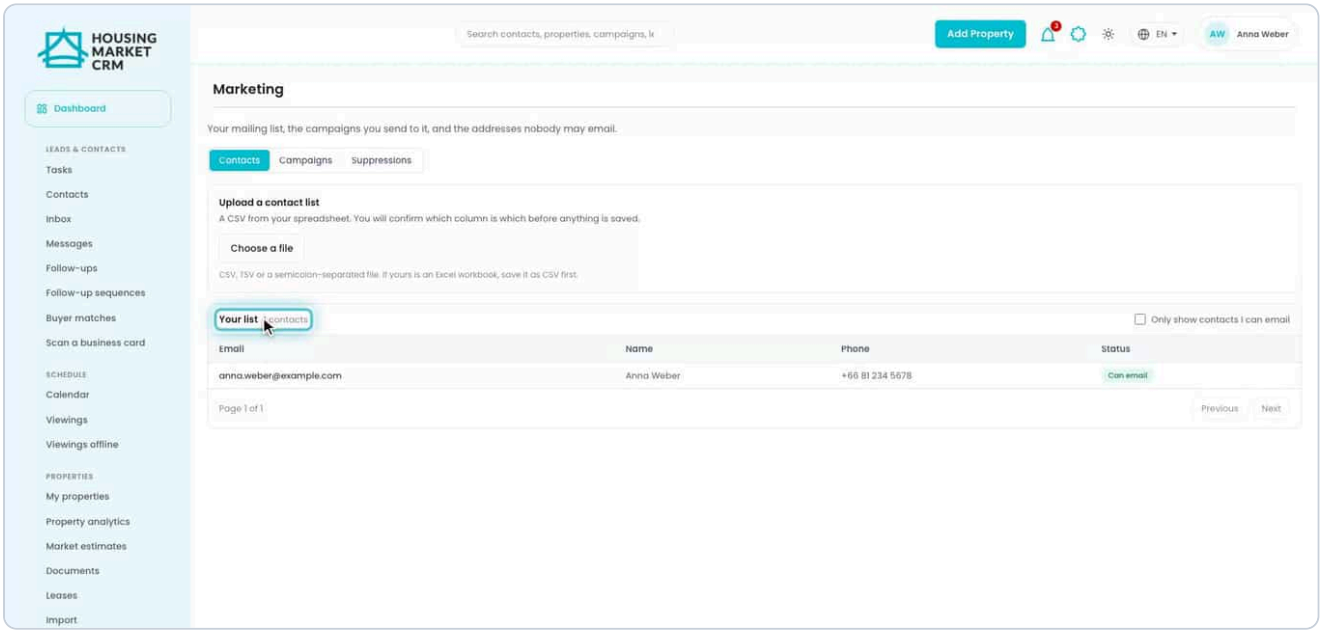


図 38.3 · 画面収録日 2026年9月17日

4 Campaigns タブを開く。

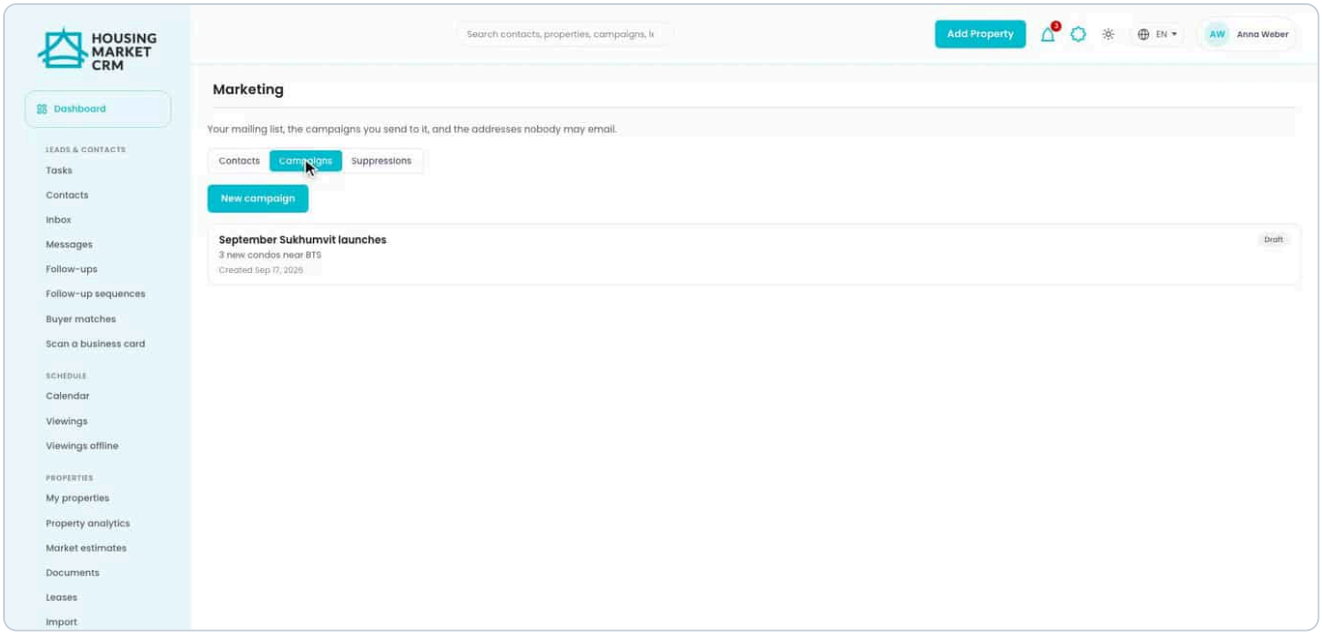


図 38.4 · 画面収録日 2026年9月17日

5 New campaign（新規キャンペーン）をクリックします。

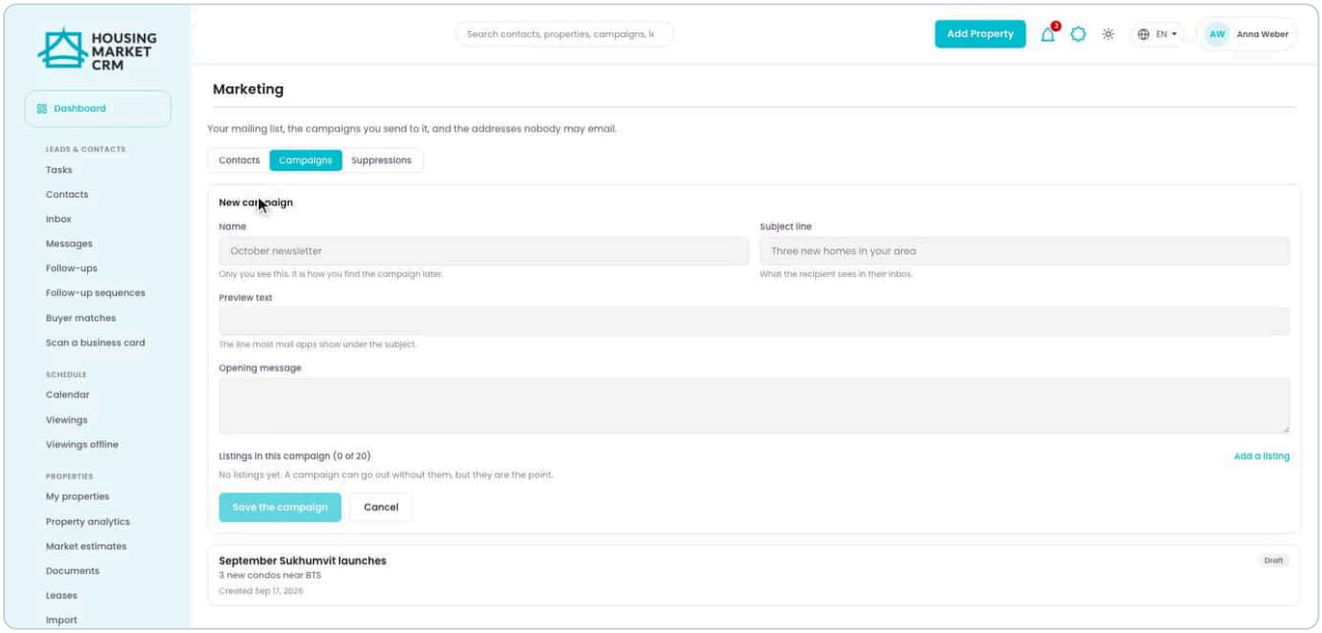


図 38.5 · 画面収録日 2026年9月17日

6 キャンペーンに名前を付ける。

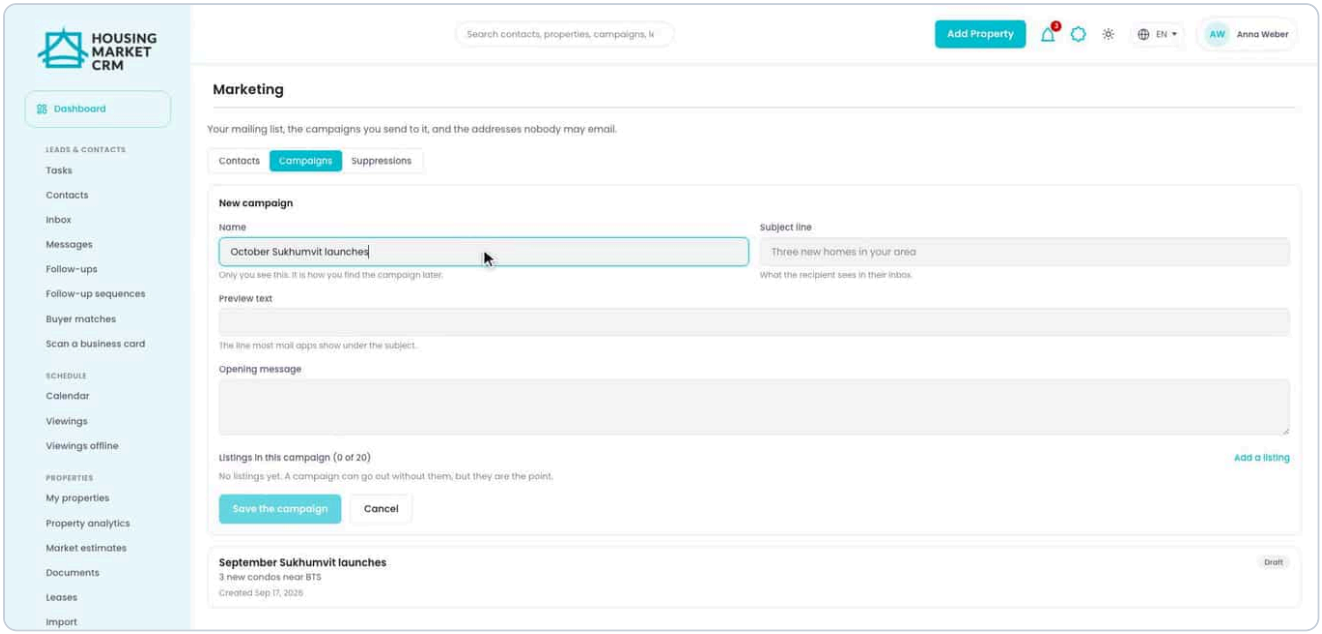


図 38.6 · 画面収録日 2026年9月17日

7 わかりやすい件名を入力。

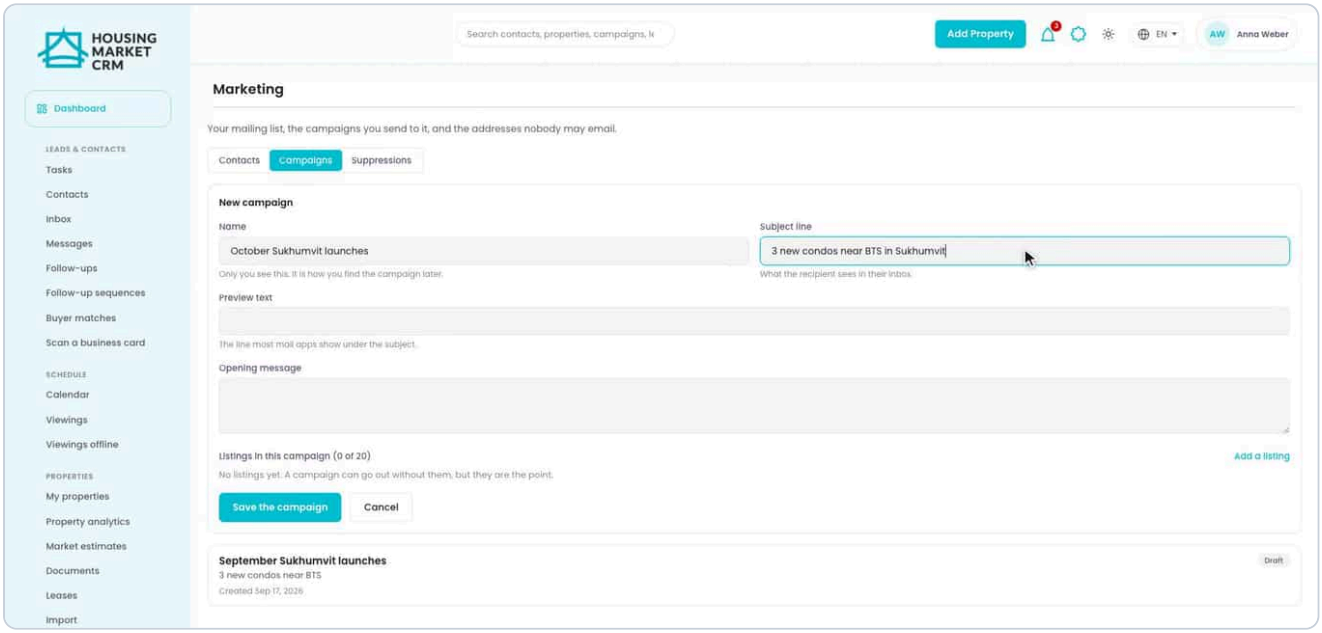


図 38.7 · 画面収録日 2026年9月17日

8 Add a listing で物件を掲載。

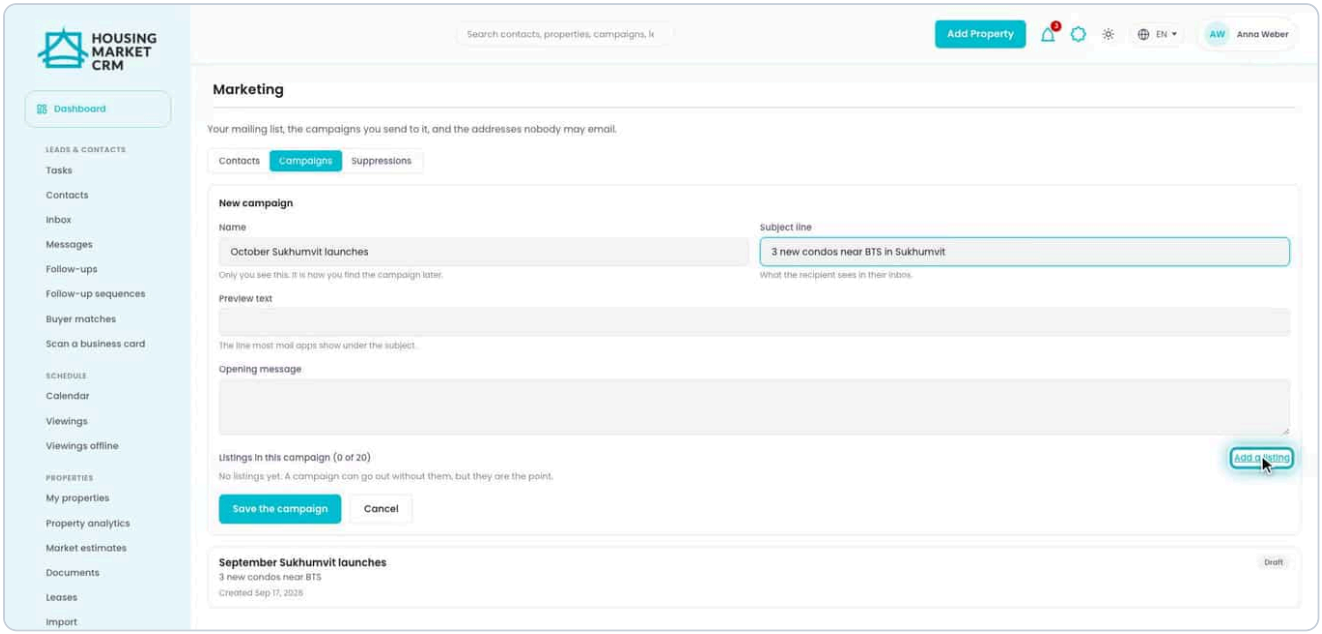


図 38.8 · 画面収録日 2026年9月17日

9 送信タイミングを選び、キャンペーンを保存。

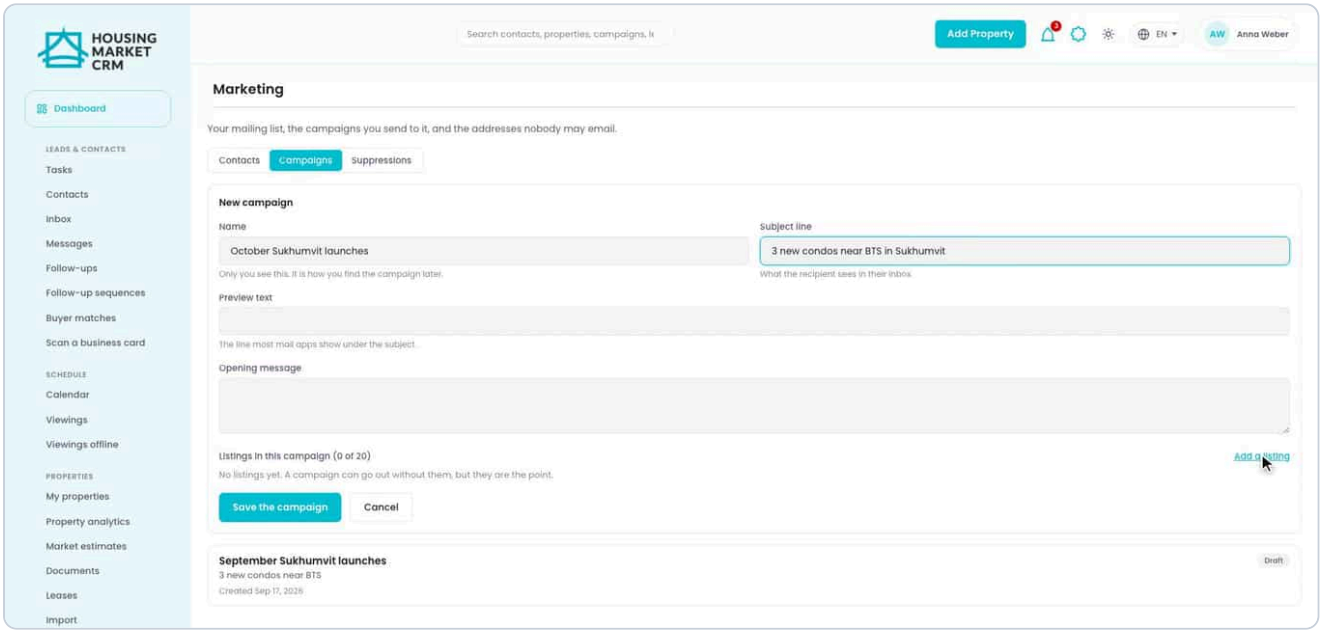


図 38.9 · 画面収録日 2026年9月17日

10 Suppressions は送信禁止アドレスの一覧。

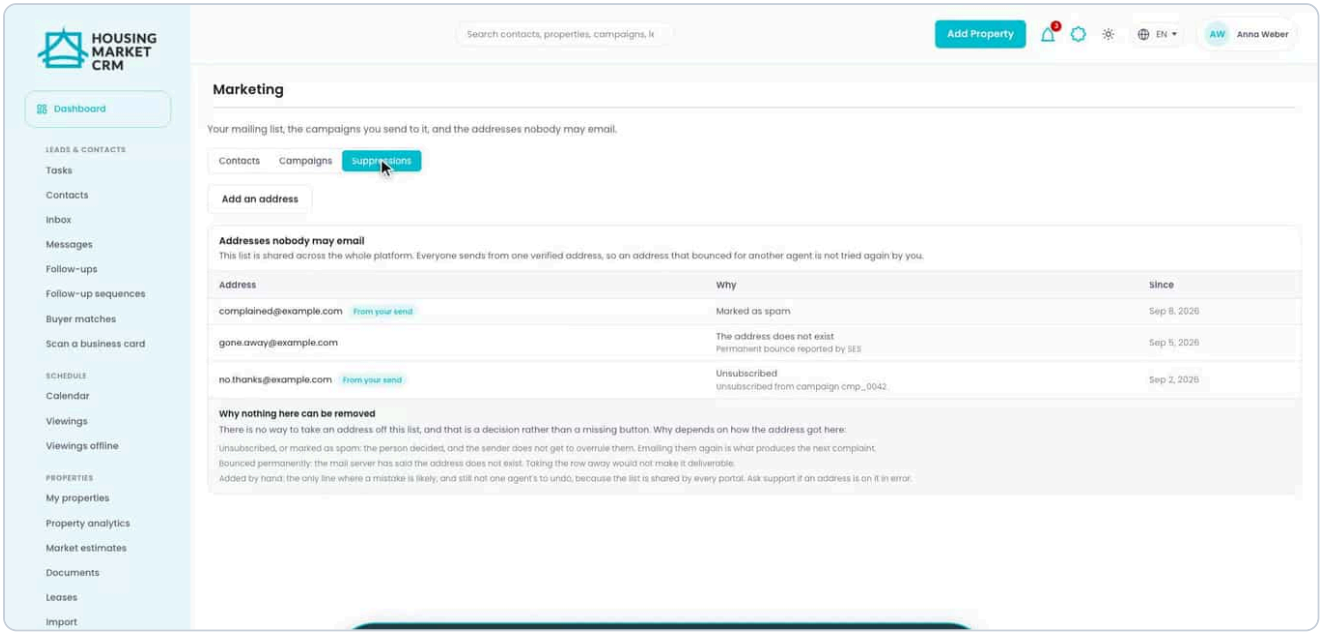


図 38.10 · 画面収録日 2026年9月17日

関連するヘルプセンター記事

Housing Market CRM とは何ですか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/what-is-housing-market-crm
ナーチャリングはどのような仕組みですか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/how-does-nurture-work

39 第39章

通知センター

すべてのプラン エージェント向け 動画を見る

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

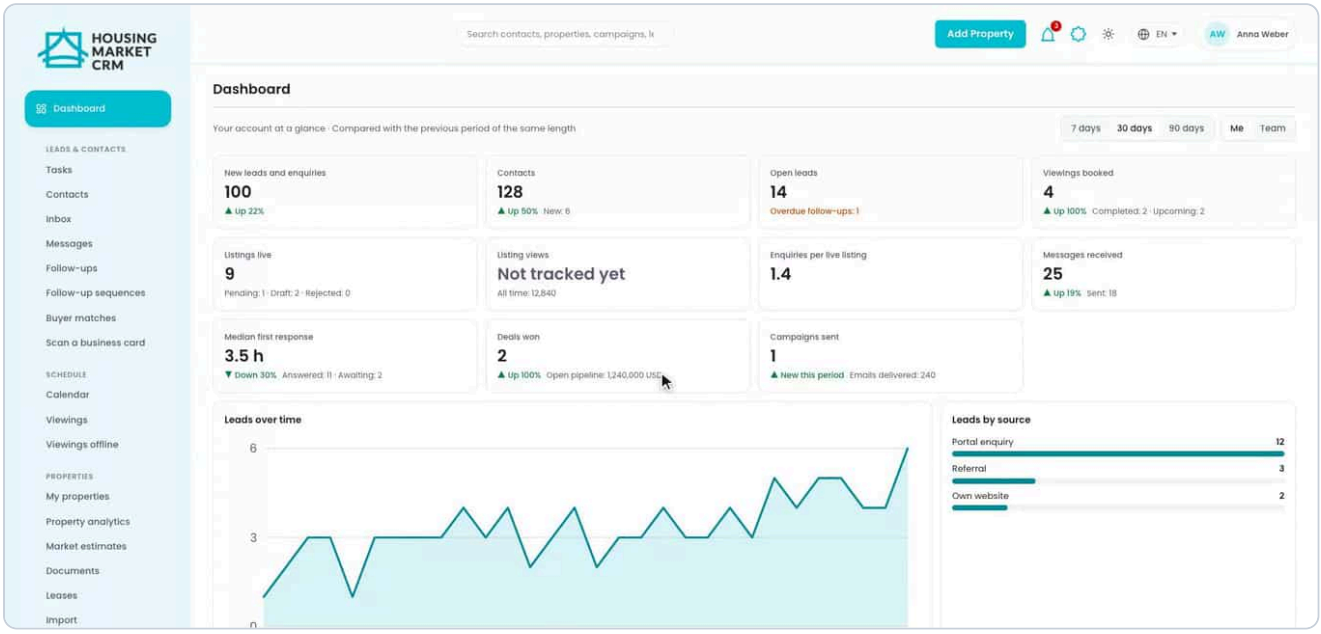


図 39.1 · 画面収録日 2026年9月17日

2 赤いカウンターは未読の通知数です。

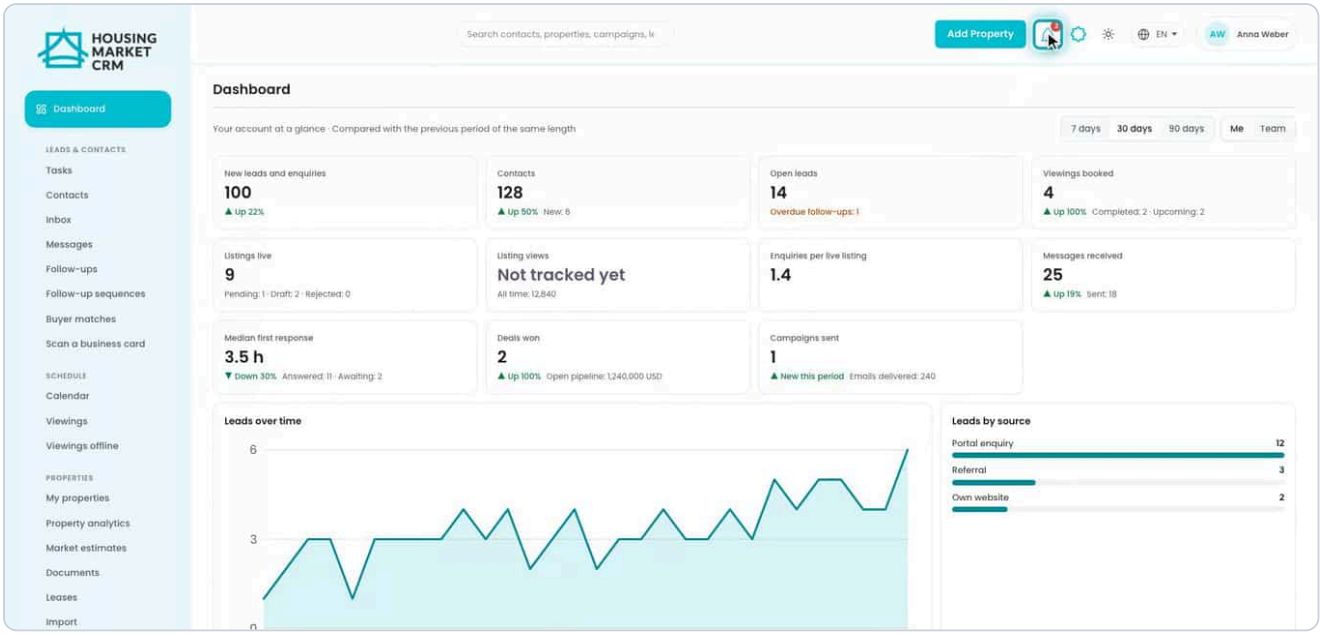


図 39.2 · 画面収録日 2026年9月17日

3 ベルをクリック。

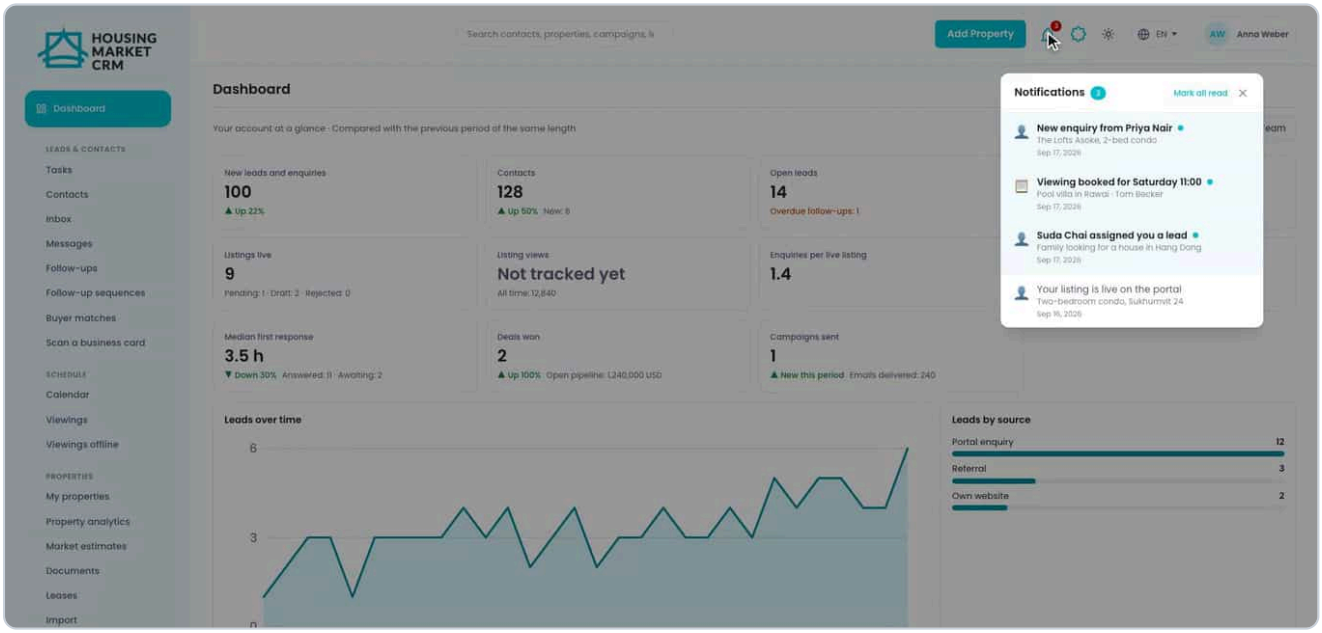


図 39.3 · 画面収録日 2026年9月17日

4 新しい問い合わせ、予約された内見、割り当てられたリード、公開中の物件。

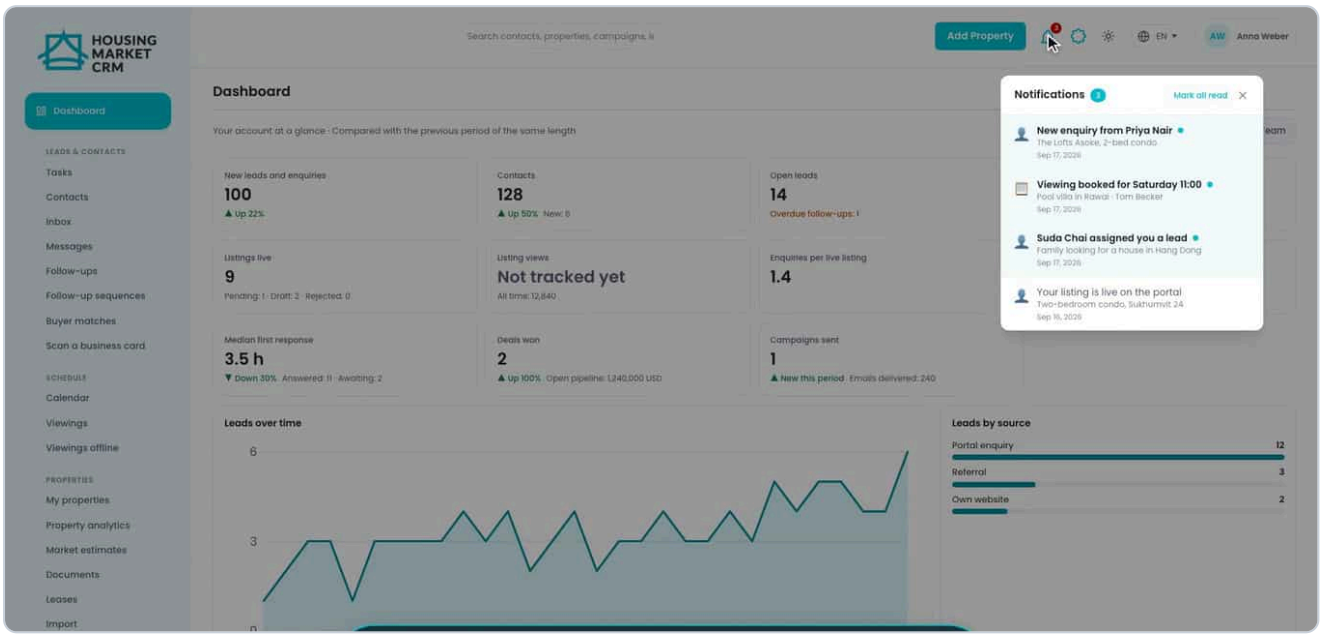


図 39.4 · 画面収録日 2026年9月17日

5 項目をクリックして対象のリードを開く。

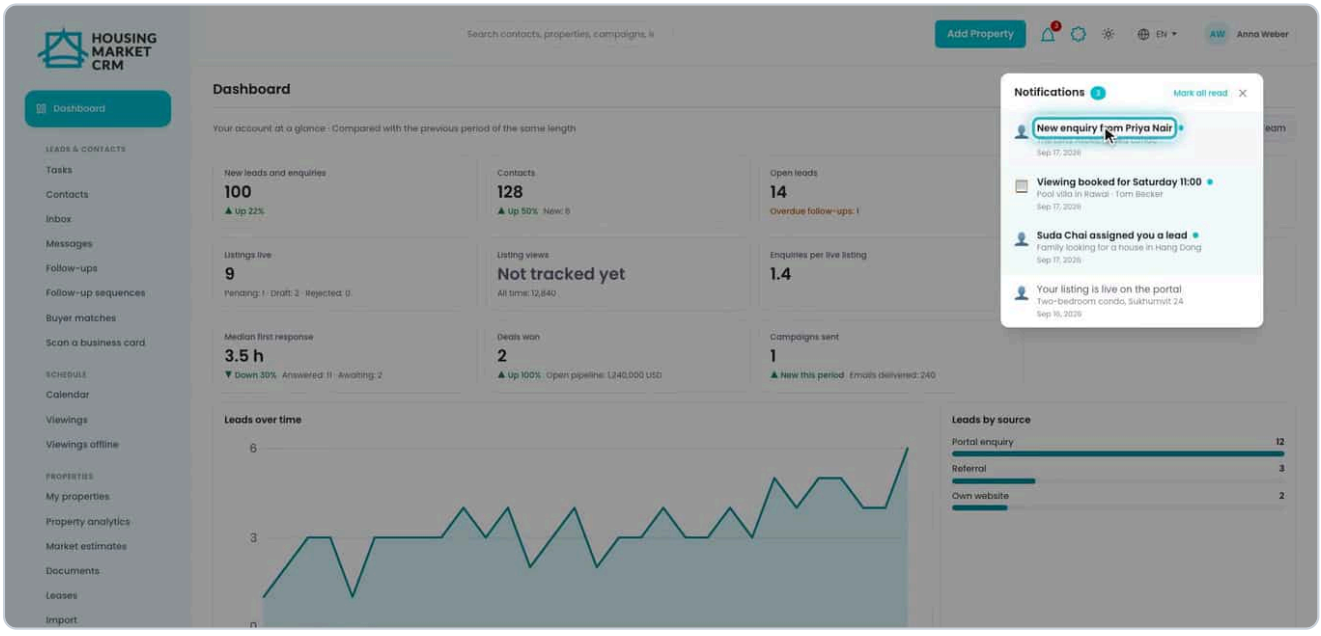


図 39.5 · 画面収録日 2026年9月17日

6 完了したら Mark all read をクリック。

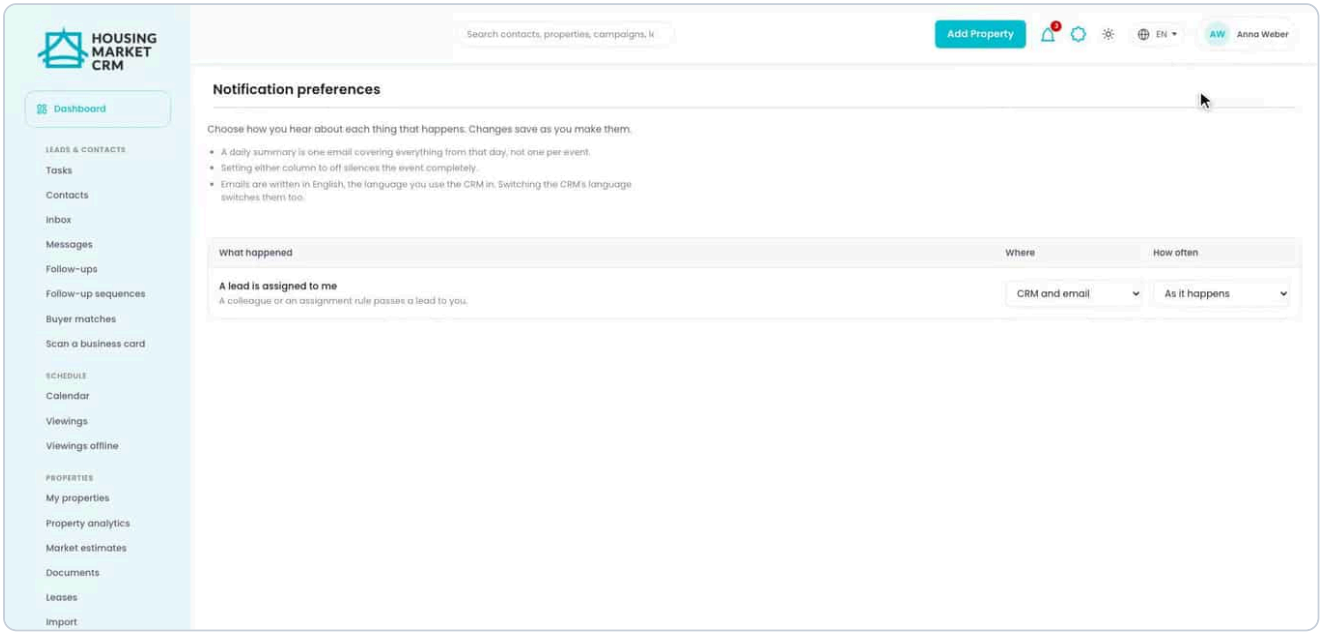


図 39.6 · 画面収録日 2026年9月17日

7 Notification preferences でメール通知を設定。

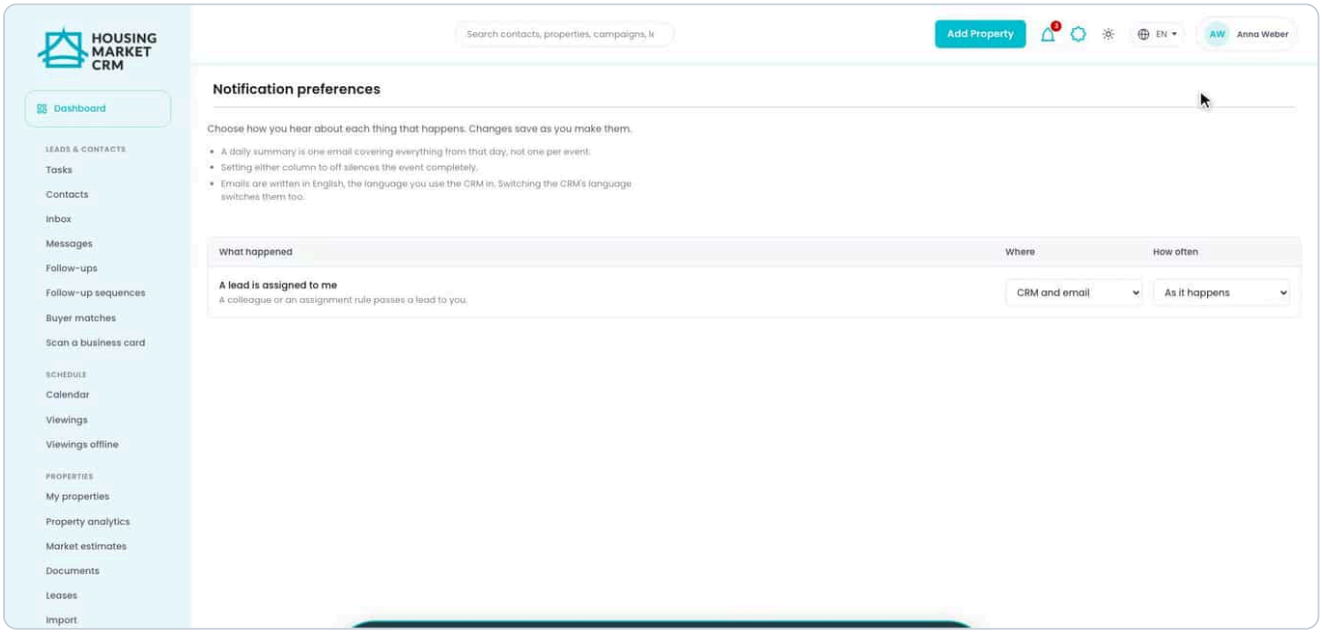


図 39.7 · 画面収録日 2026年9月17日

関連するヘルプセンター記事

CRM にリマインダーはありますか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/does-the-crm-include-reminders
CRM の通知メールは何語で届きますか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/which-language-are-my-notification-emails-in

40 第40章

メール通知

すべてのプラン エージェント向け 動画を見る

概要

はい。「期限になったら通知する」のチェックを外さない限り、フォローアップは期限になったときに通知され、一日たってもまだ完了していなければ CRM が改めて通知します。

フォローアップに期限の日付と時刻を設定します。「期限になったら通知する」は最初からオンです。そのままにすればその時刻に通知が届き、チェックを外せば期限の通知は届きません。どちらの場合も、期限の時刻から一日たってもまだ完了していないフォローアップには、期限切れの通知が届きます。いずれも対応するまで繰り返されることはなく、一度だけ届きます。期限より前に届くリマインダーはありません。早めに知りたい場合は、期限の時刻を早めに設定してください。

通知は一つのスイッチでまとめて切り替えるのではなく、出来事ごとに設定します。新しい問い合わせ、自分へのリードの割り当て、動きが止まったリード、フォローアップの期限到来や期限切れ、近づく内見、物件の公開や却下です。それぞれ CRM、メール、その両方、またはオフを選べ、発生時にすぐ受け取るか、一日一回のまとめで受け取るかも選べます。設定は「設定」（歯車）→「通知設定」で行います。

ヘルプセンターより： **CRM にリマインダーはありますか？**

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

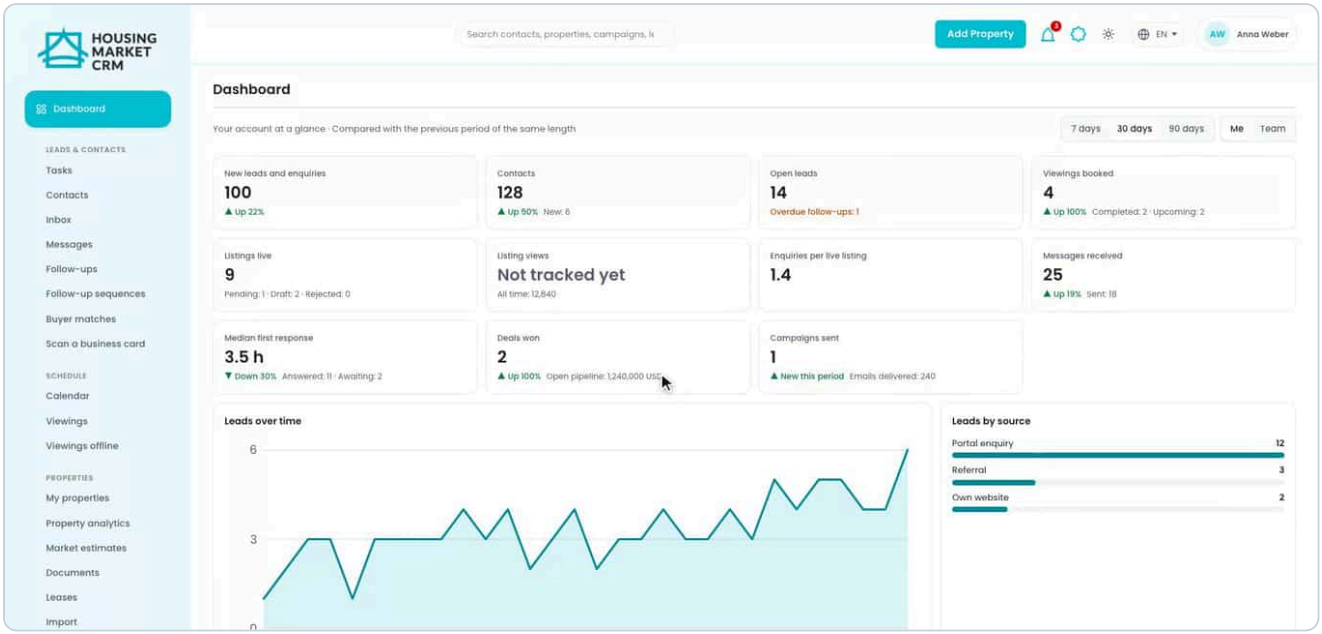


図 40.1 · 画面収録日 2026年9月17日

2 上部の Settings（設定）アイコンをクリック。

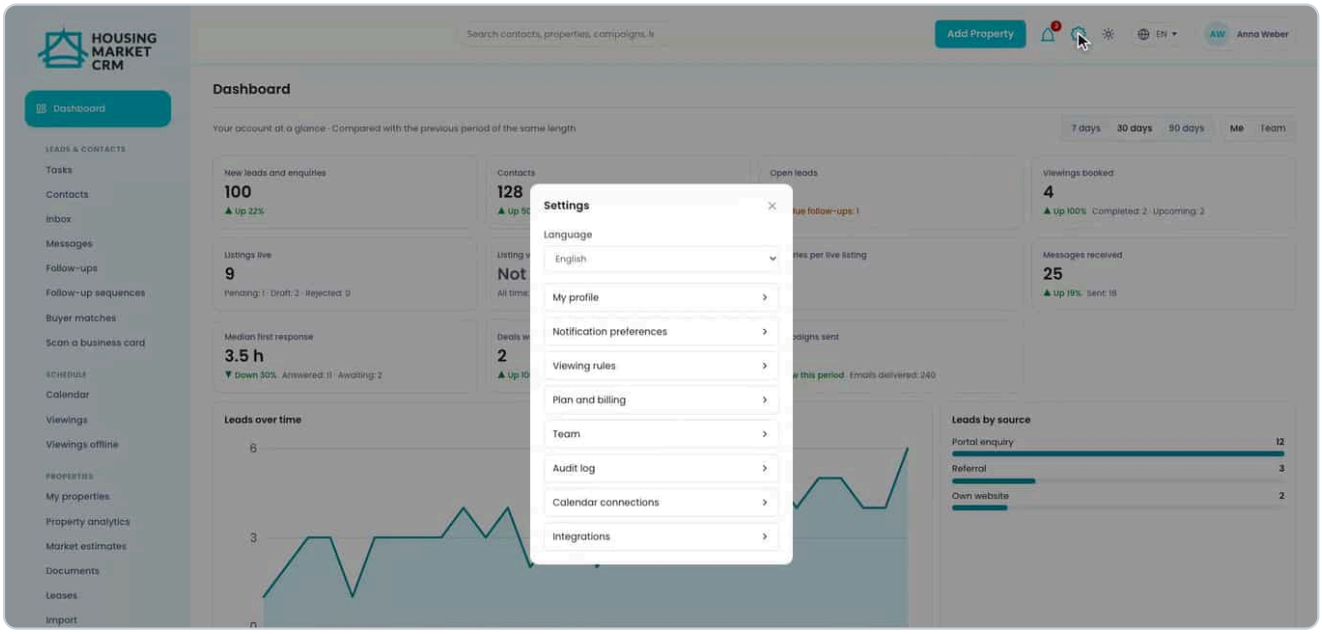


図 40.2 · 画面収録日 2026年9月17日

3 Notification preferences（通知設定）を選択。

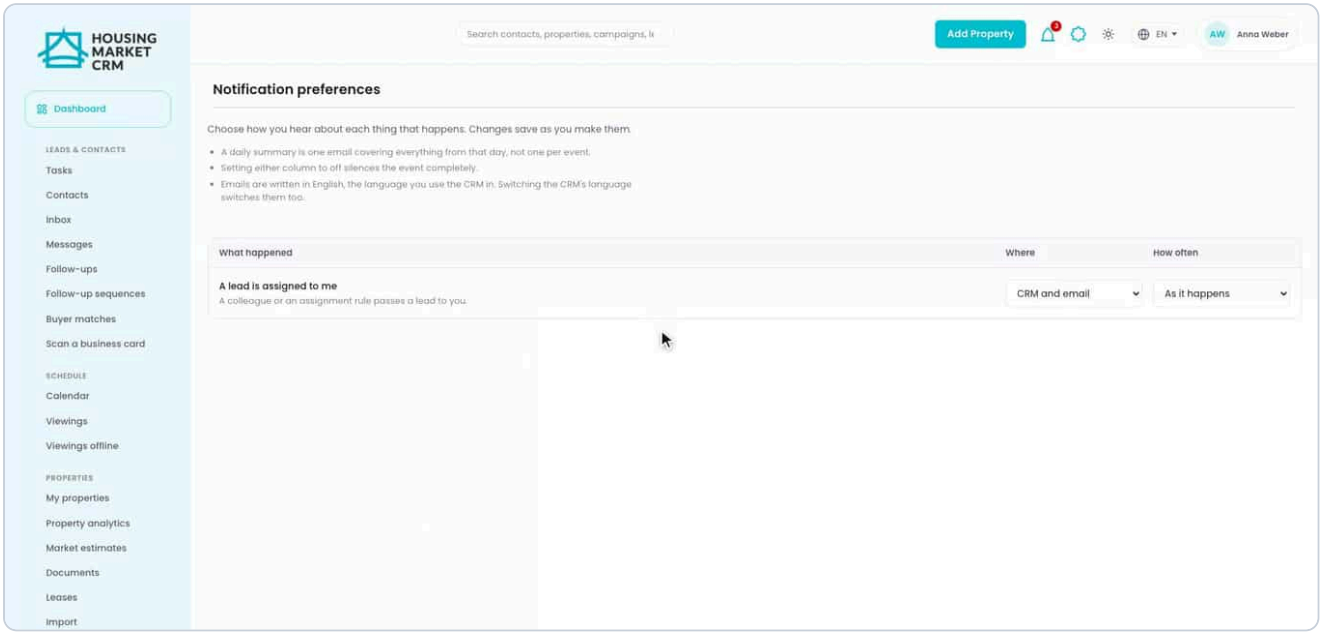


図 40.3 · 画面収録日 2026年9月17日

4 イベントごとに通知の届け先を選択 例えば CRM and email（CRM とメール）。

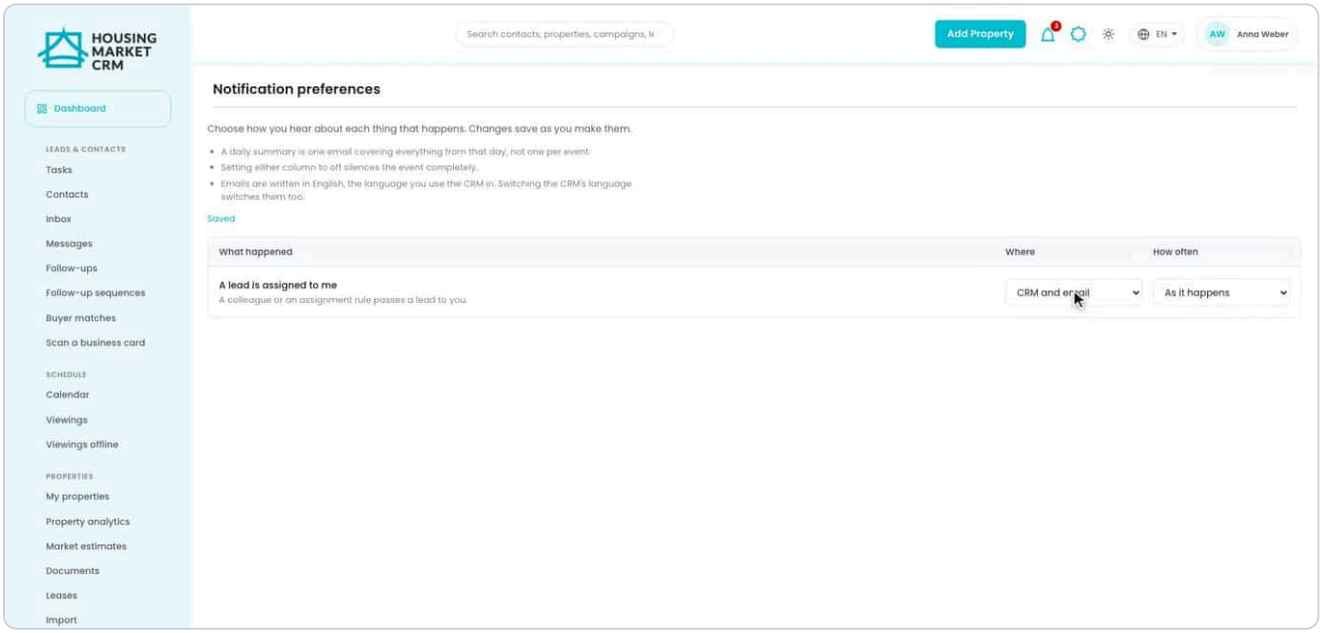


図 40.4 · 画面収録日 2026年9月17日

5 次に頻度を選択：発生のたび、または日次のまとめ。

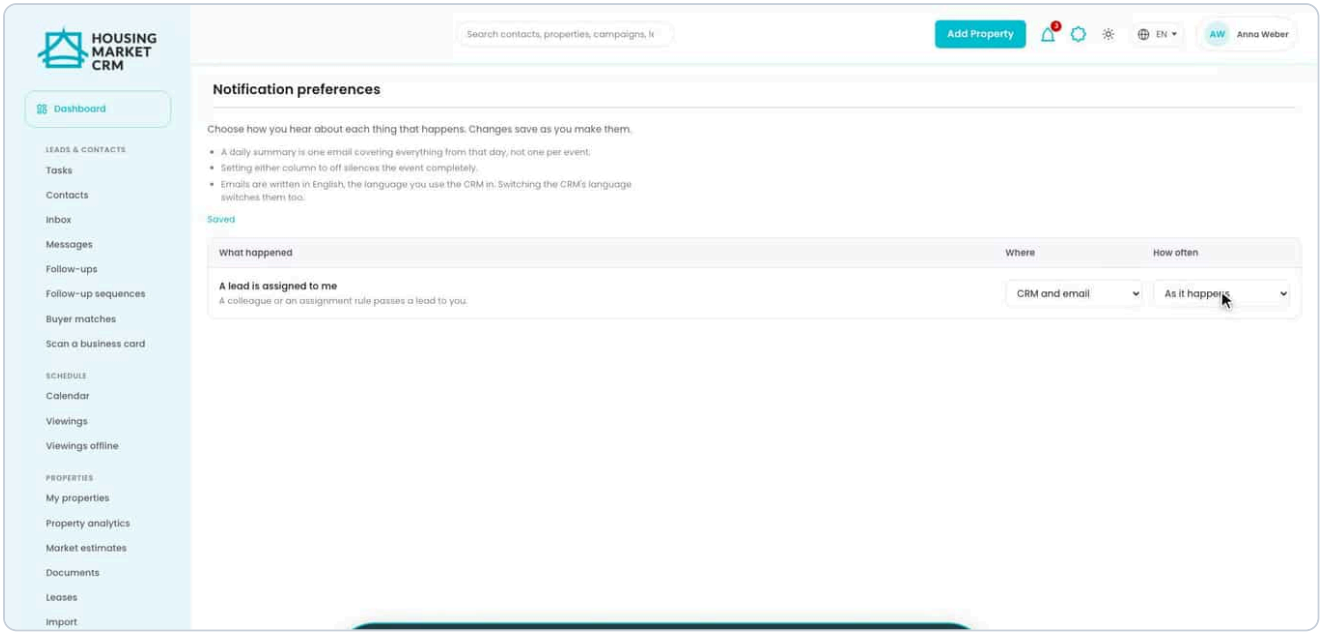


図 40.5 · 画面収録日 2026年9月17日

6 変更はその場で保存されます。

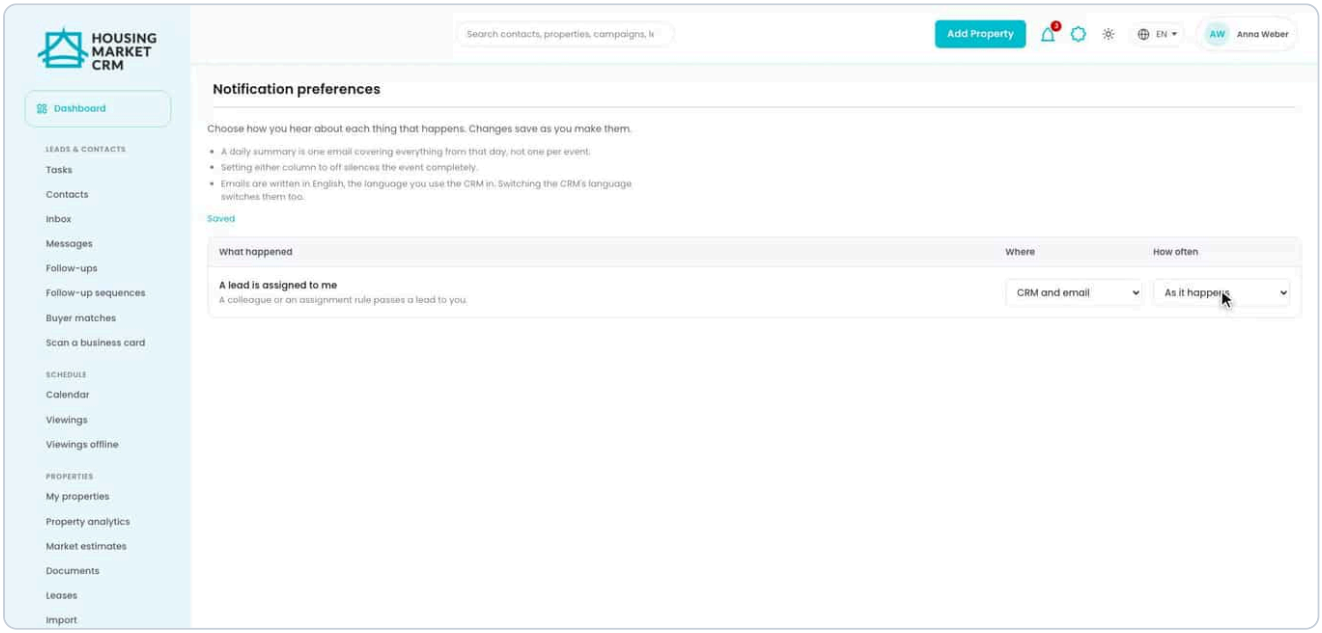


図 40.6 · 画面収録日 2026年9月17日

7 メールは CRM でお使いの言語で届きます。

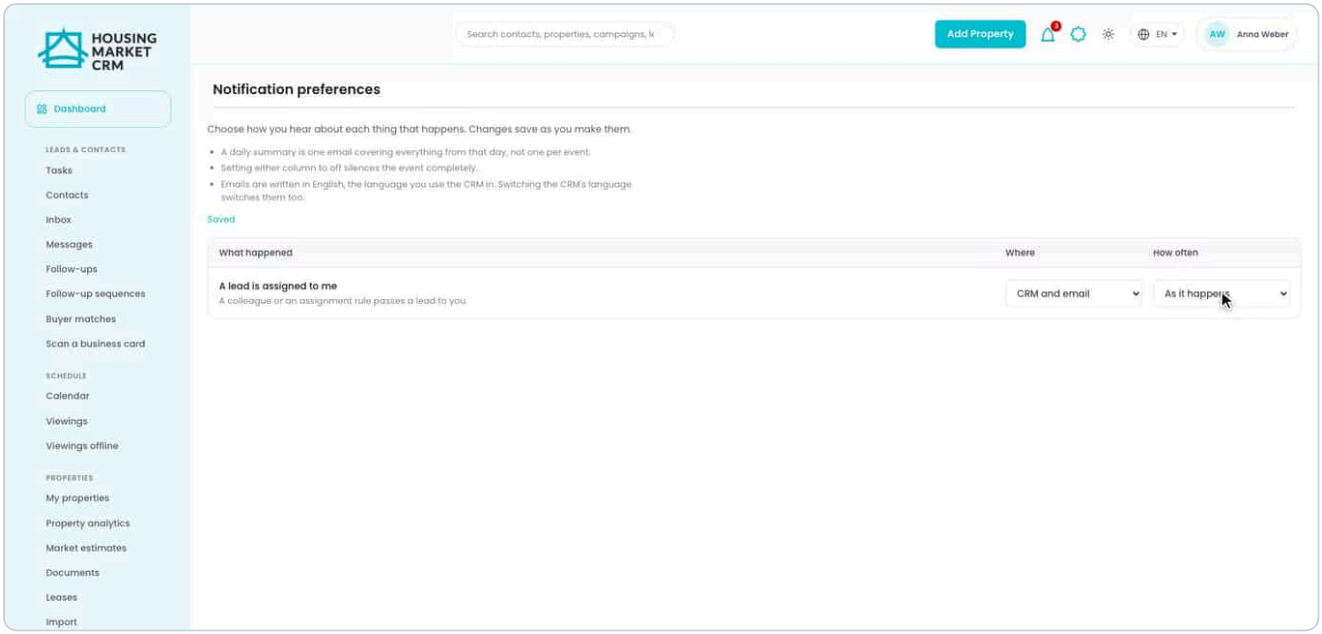


図 40.7 · 画面収録日 2026年9月17日

知っておきたいこと

注

CRM でお使いの言語です。CRM を別の言語に切り替えると、通知メールもその言語に切り替わります。

ヘルプセンター： CRM の通知メールは何語で届きますか？

41 第41章

カレンダー

すべてのプラン　エージェント向け　動画を見る

概要

はい。内見、通話、打ち合わせを、それぞれが属する物件とリードに紐づけて予約できます。Pro では Google Calendar や Outlook を接続して、2 つのカレンダーを揃えておけます。

内見、電話、打ち合わせを、それぞれ関係する物件とリードにひも付けて予約し、一週間分をまとめて確認できます。無料プランに含まれます。

Pro では、このカレンダーの上で内見予約がすでに使えます。内見のルールを設定すると、購入希望者が予約できる時間枠が用意され、あなたと購入希望者の両方にカレンダー招待が届きます。ご自身の Google Calendar や Microsoft 365（Outlook）のカレンダーを「設定 → カレンダー連携」から接続することもでき、CRM はあなたがすでに予定で埋まっている時間を把握し、どちらか一方に追加した内容はもう一方にも届きます。「内見予約はどのような仕組みですか？」と「CRM をカレンダーと同期できますか？」をご覧ください。

ヘルプセンターより： **カレンダーはありますか？**

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

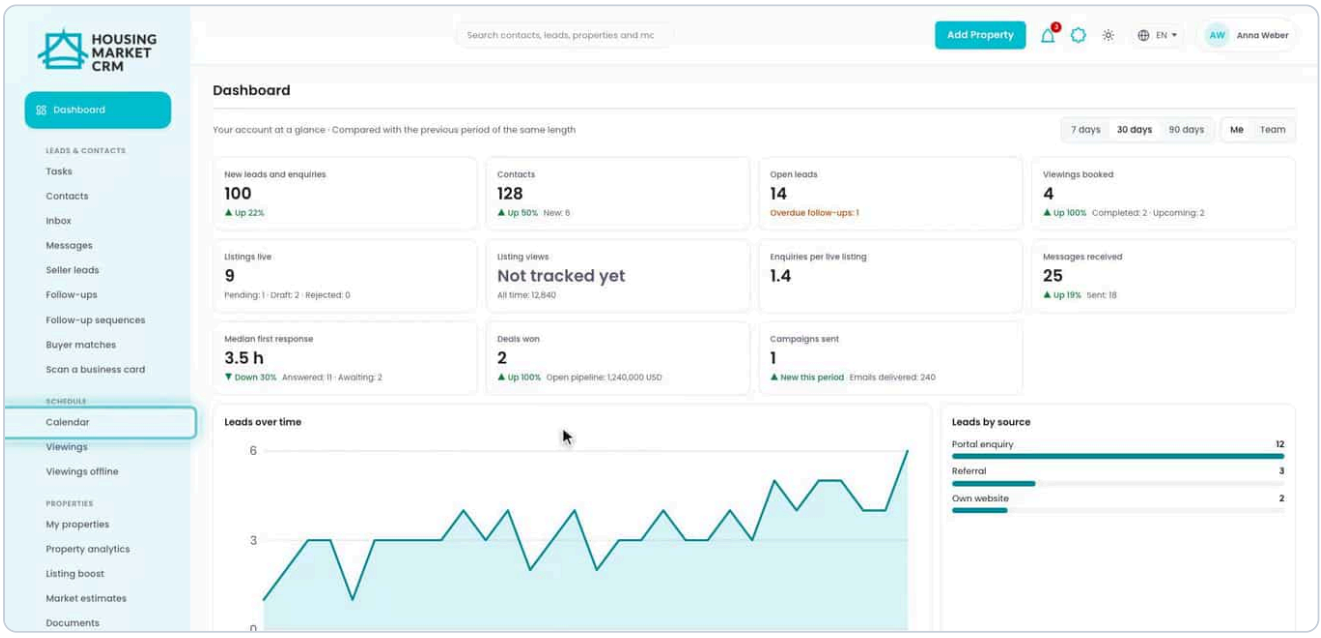


図 41.1 · 画面収録日 2026年10月8日

2 左メニューの Calendar（カレンダー）をクリック。

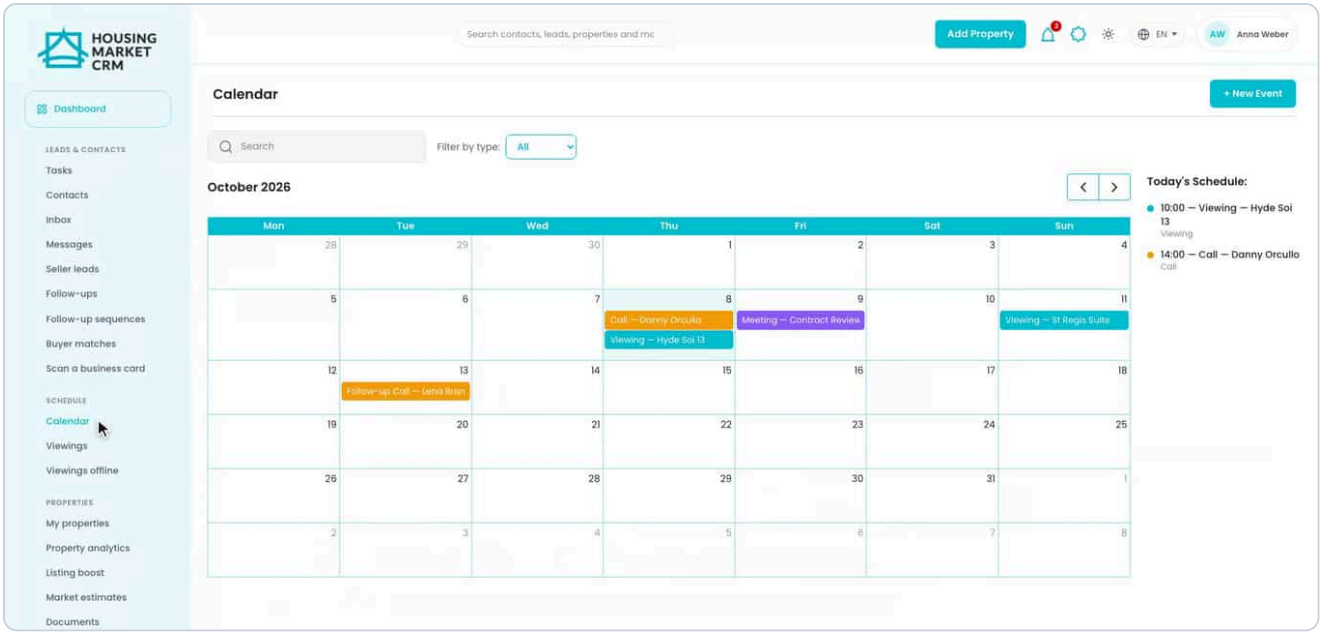


図 41.2 · 画面収録日 2026年10月8日

3 内見、打ち合わせ、フォローアップを一つの表示に。

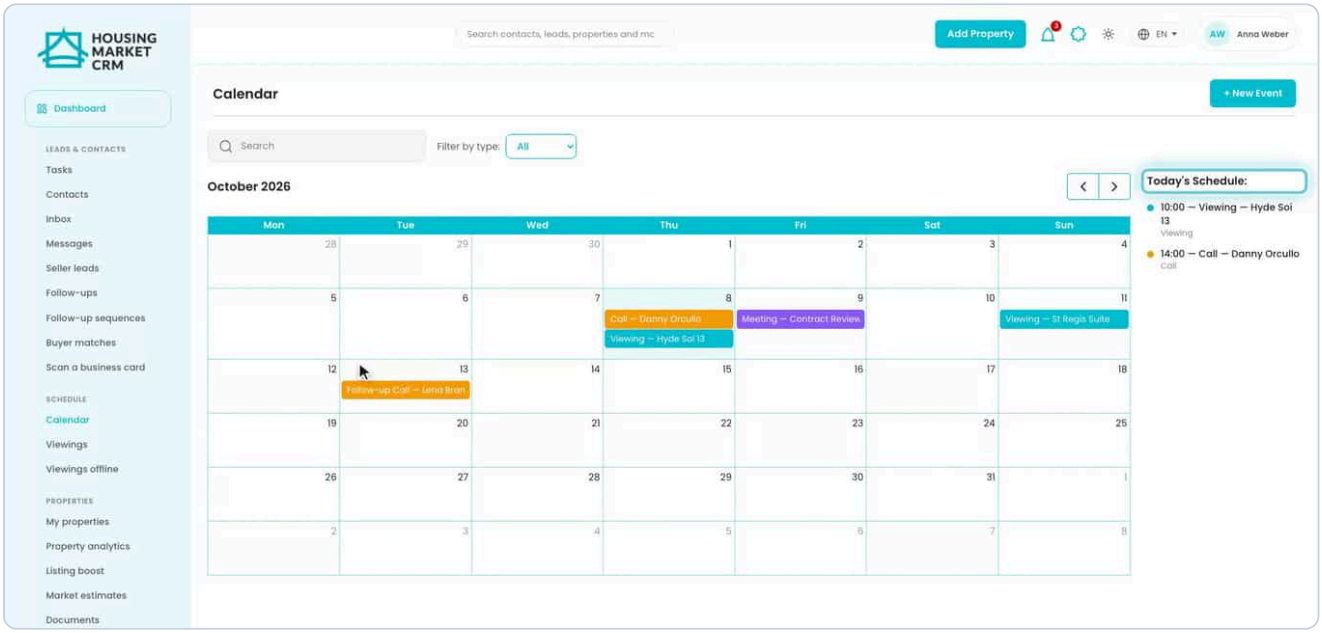


図 41.3 · 画面収録日 2026年10月8日

4 まず読むのは今日の予定リスト。

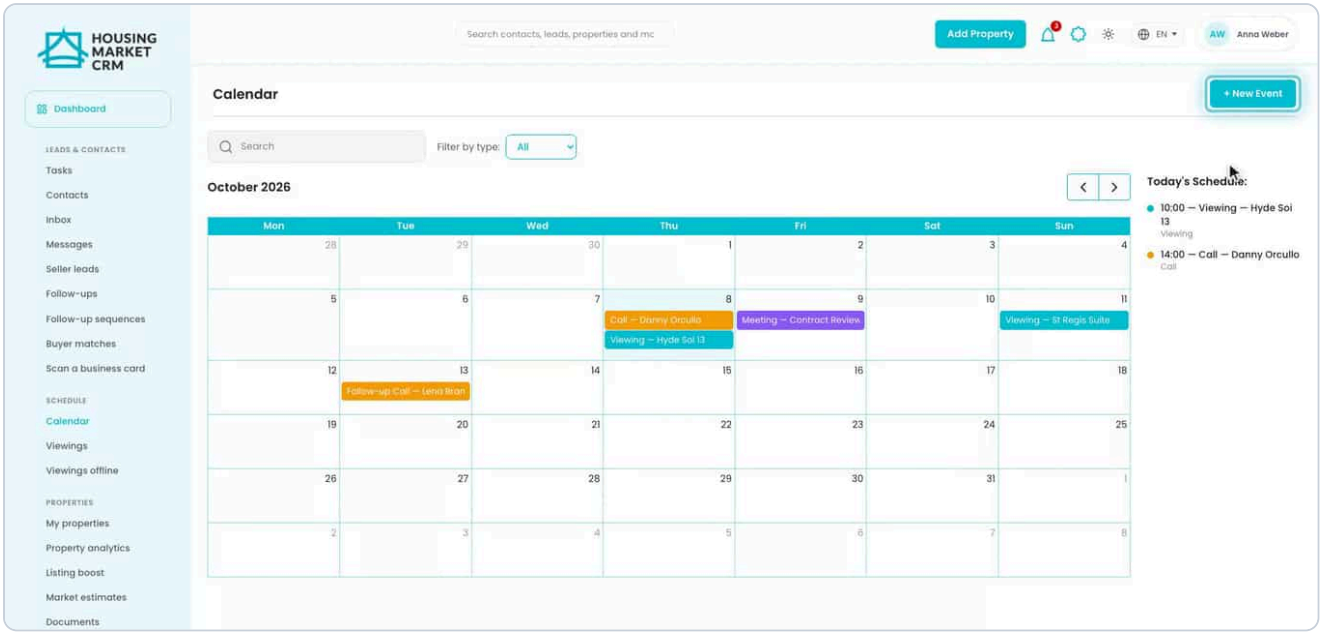


図 41.4 · 画面収録日 2026年10月8日

5 + New Event（新しい予定）をクリック。

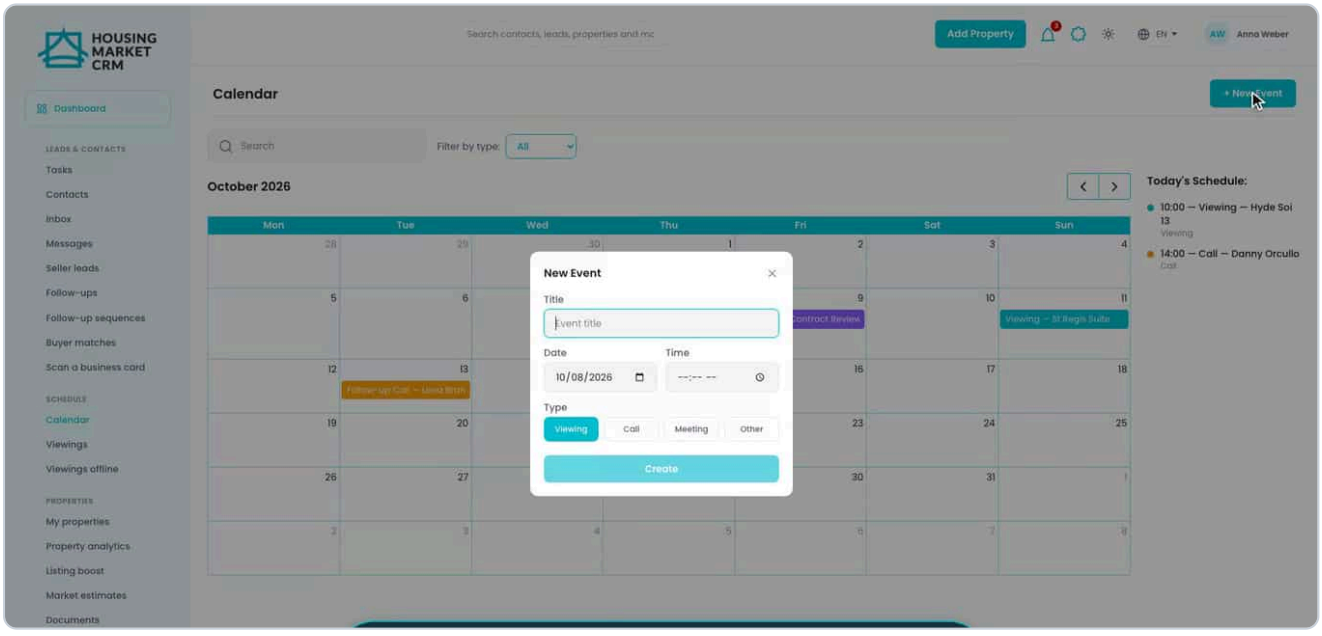


図 41.5 · 画面収録日 2026年10月8日

6 物件名を付けて、月表示を読みやすく。

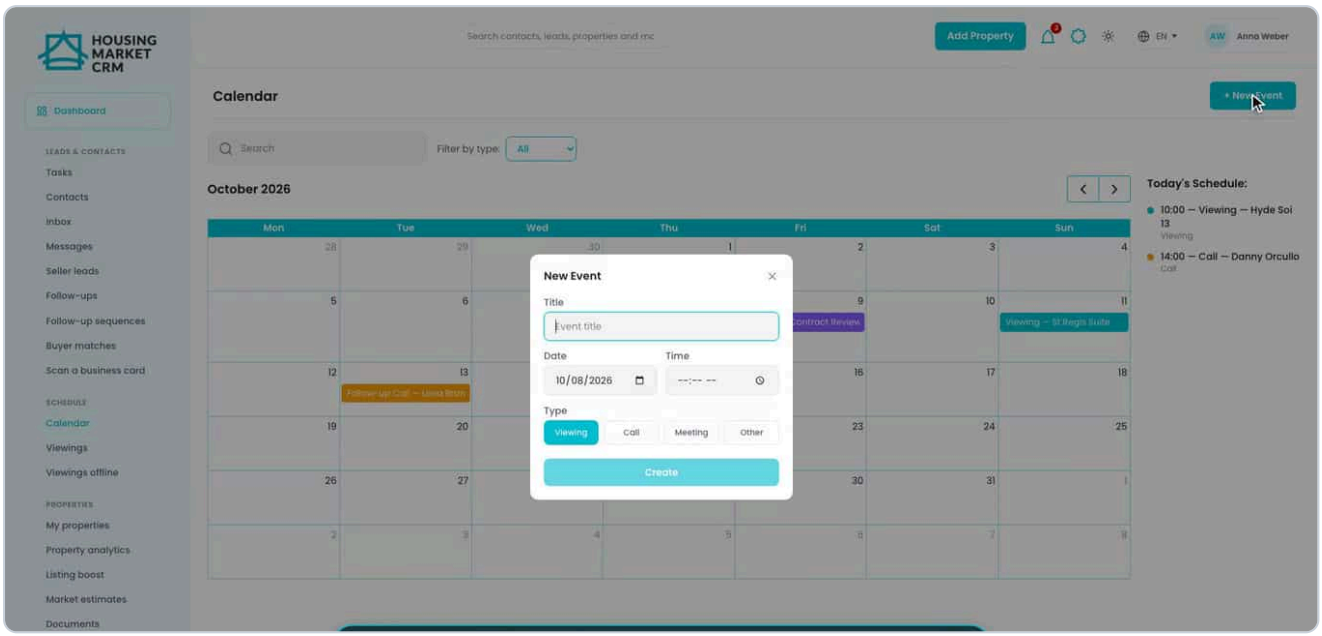


図 41.6 · 画面収録日 2026年10月8日

7 Google か Microsoft を連携すれば、ほかの予定もここに。

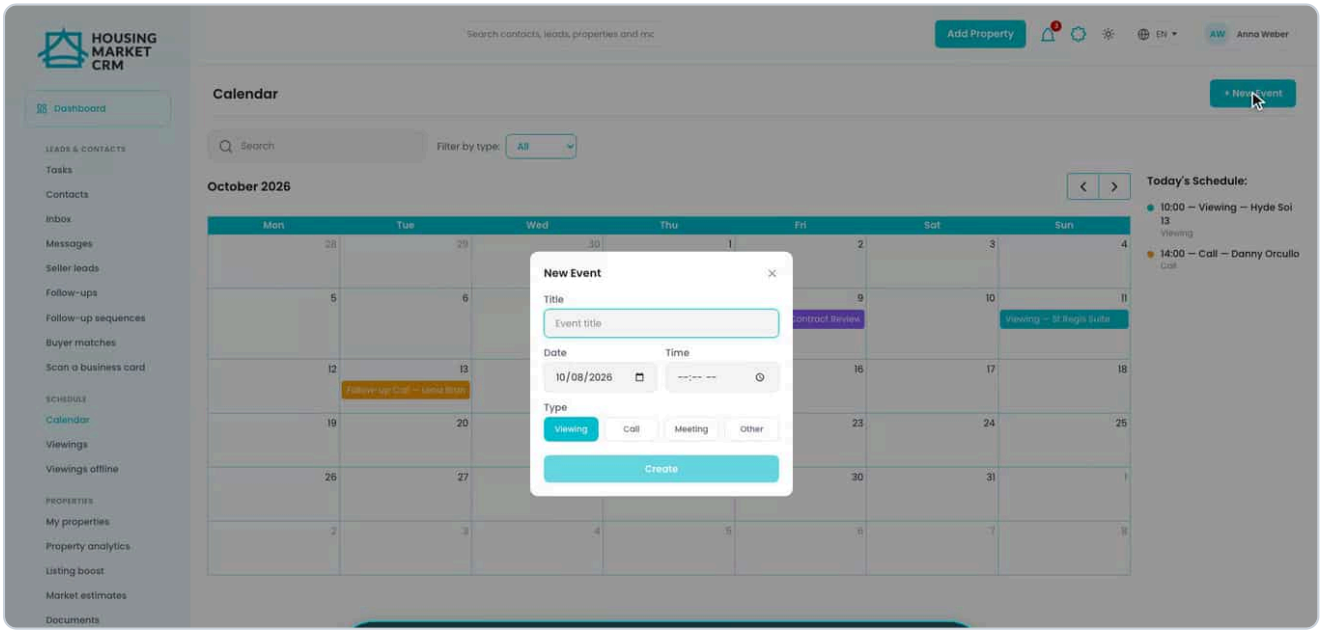


図 41.7 · 画面収録日 2026年10月8日

8 CRM で確定した内見はここに表示。入力は一度だけ。

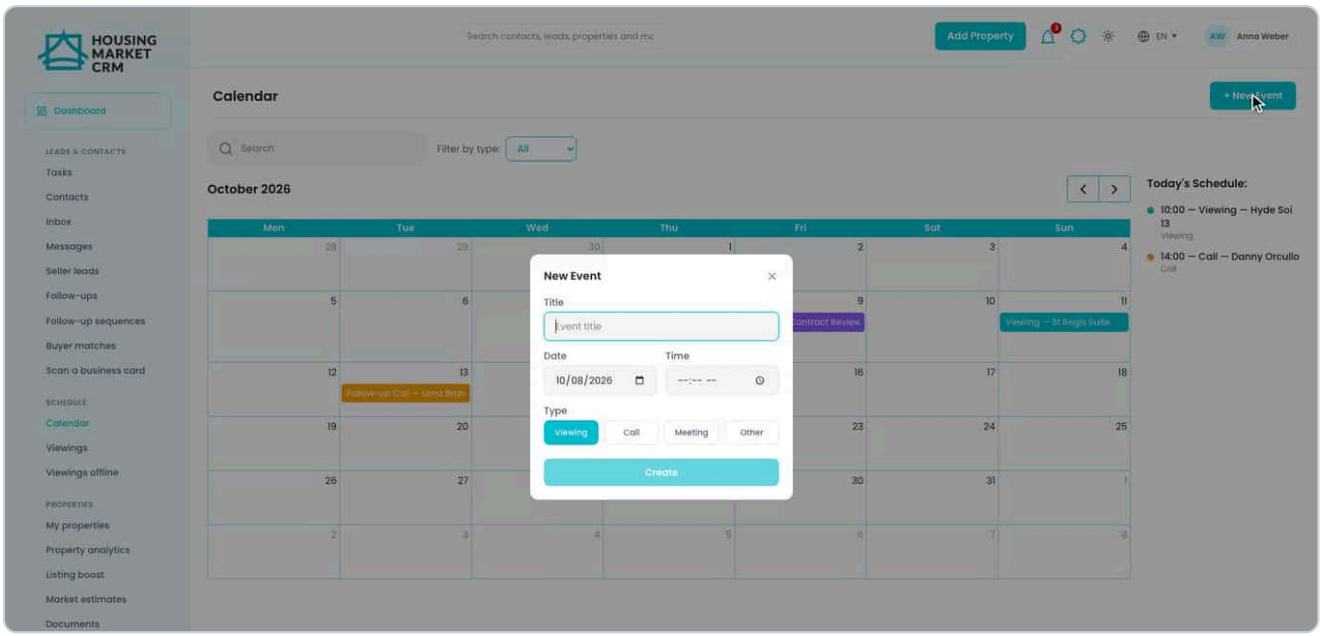


図 41.8 · 画面収録日 2026年10月8日

9 買主に時間を約束する前に確認。

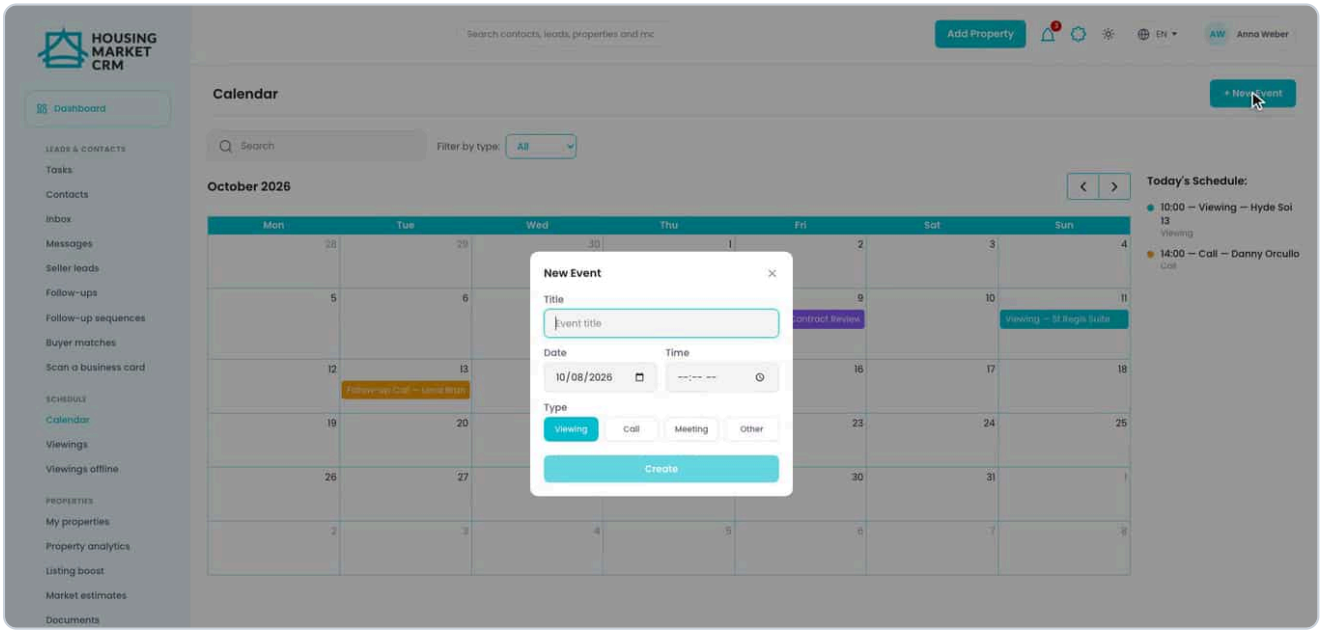


図 41.9 · 画面収録日 2026年10月8日

関連するヘルプセンター記事

CRM をカレンダーと同期できますか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/can-i-sync-the-crm-with-my-calendar
内見予約はどのような仕組みですか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/how-does-viewing-scheduling-work

42 第42章

カレンダーを連携する

Pro と Business | エージェント向け | 動画を見る

概要

はい、Pro で可能です。「設定 → カレンダー連携」から Google Calendar または Microsoft 365（Outlook）を接続します。CRM に追加した予定はカレンダーに書き込まれ、カレンダー側で行った変更も戻ってきます。

はい、Pro で可能です。「設定」（歯車）→「カレンダー連携」を開き、Microsoft 365 または Google Calendar の横にある「連携する」を選びます。まだどちらも連携していない間は、「カレンダー」ページにも同じ 2 つのボタンが表示されます。Microsoft 365 には Outlook が含まれ、職場または学校のアカウントでも、個人の Outlook.com アカウントでも連携できます。Microsoft または Google にサインインし、そこで接続を承認します。同期は双方向のため、CRM はカレンダーの予定を読み取り、変更する権限を求めます。この画面でメールへのアクセスを求めることはありません。

接続後は、メインのカレンダー（Outlook では既定のカレンダー、Google ではメインカレンダー）と双方向で同期します。CRM に追加した予定（購入希望者が予約した内見をすべて含みます）はそのカレンダーに書き込まれ、カレンダー側で追加・変更した予定は、タイトルと時間とともに、カレンダーから来た予定として CRM に戻ってきます。CRM は 5 分ごとに自動で同期し、「カレンダー連携」画面の「今すぐ同期」を押すとすぐに同期します。同じ予定が両方で変更された場合は、より新しい変更が優先されます。カレンダーで予定を削除しても、CRM から消えるのはもともとカレンダー側から来た予定だけです。そのため、予約やクライアントに紐づく記録が失われることはありません。

CRM は、内見の時間枠を提示する前にあなたの予定が入っている時間も読み取るので、すでに埋まっている時間が購入希望者に提示されることはありません。接続の有効期限が切れると、画面が再接続を促し、再接続するまであなたのオンライン予約は一時停止されます。接続はいつでも解除でき、その際は CRM が保持している認証情報が削除されます。許可そのものを取り消すには、Microsoft または Google のアカウントからこのアプリケーションを削除してください。

カレンダーの接続とメールの接続は別のものです。ご自身の Microsoft 365 メールボックスから、CRM の受信トレイ内でお客様のメールを読んで返信する機能は、別の Pro 機能として開発済みですが、アプリからはまだ有効にできません。また、Gmail のメールボックスには対応していません。カレンダーを接続していない場合も、CRM 独自のカレンダーとメールで送られるカレンダー招待はこれまでどおり動作します。

ヘルプセンターより： **CRM をカレンダーと同期できますか？**

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

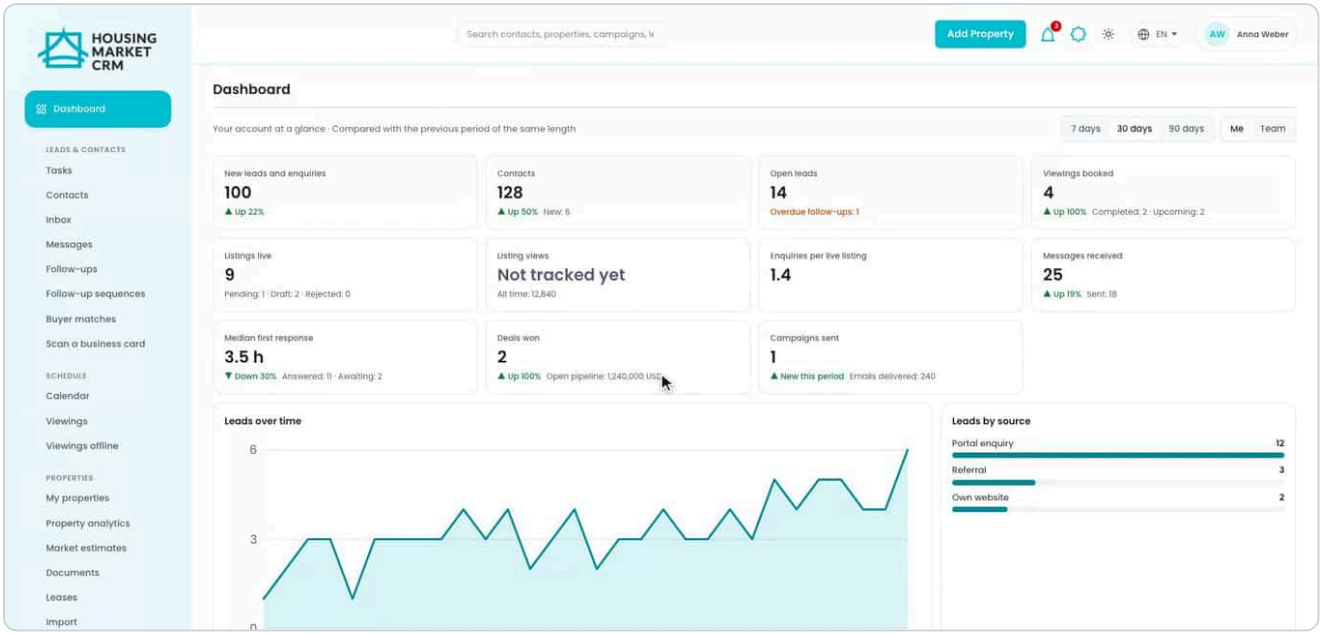


図 42.1 · 画面収録日 2026年9月17日

2 上部の Settings（設定）アイコンをクリック。

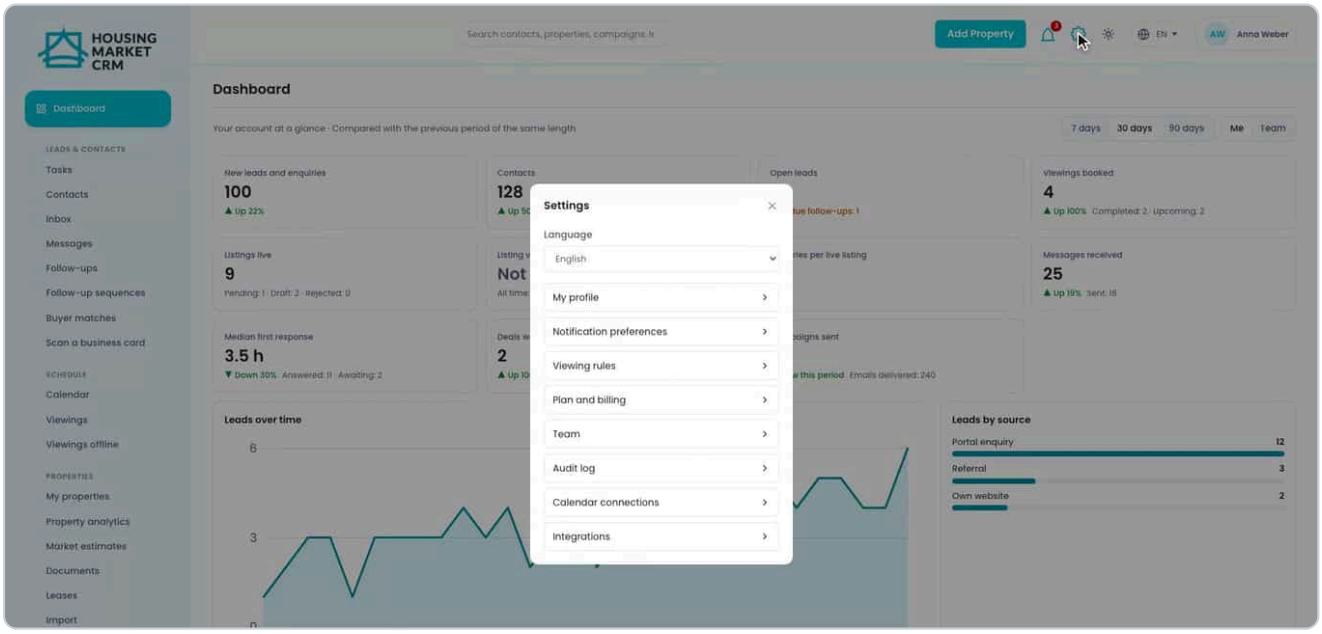


図 42.2 · 画面収録日 2026年9月17日

3 Calendar connections（カレンダー連携）を選びます。

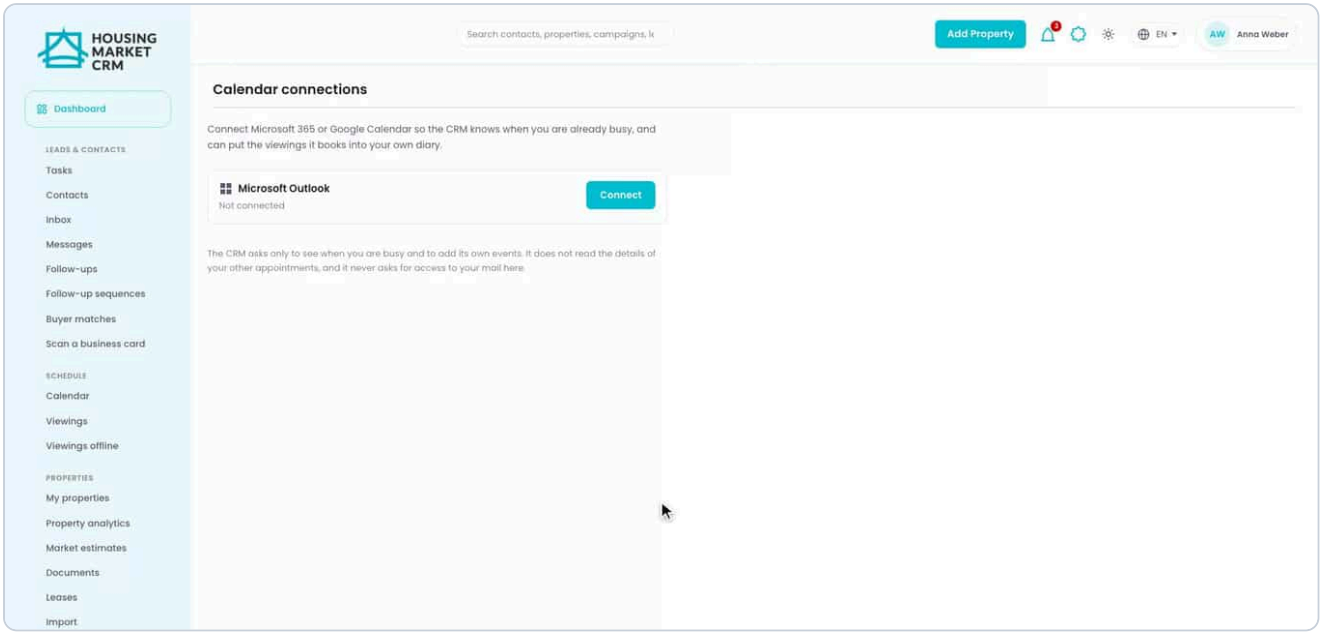


図 42.3 · 画面収録日 2026年9月17日

4 CRM は空き状況を確認し、受け付けた内見を追加します。

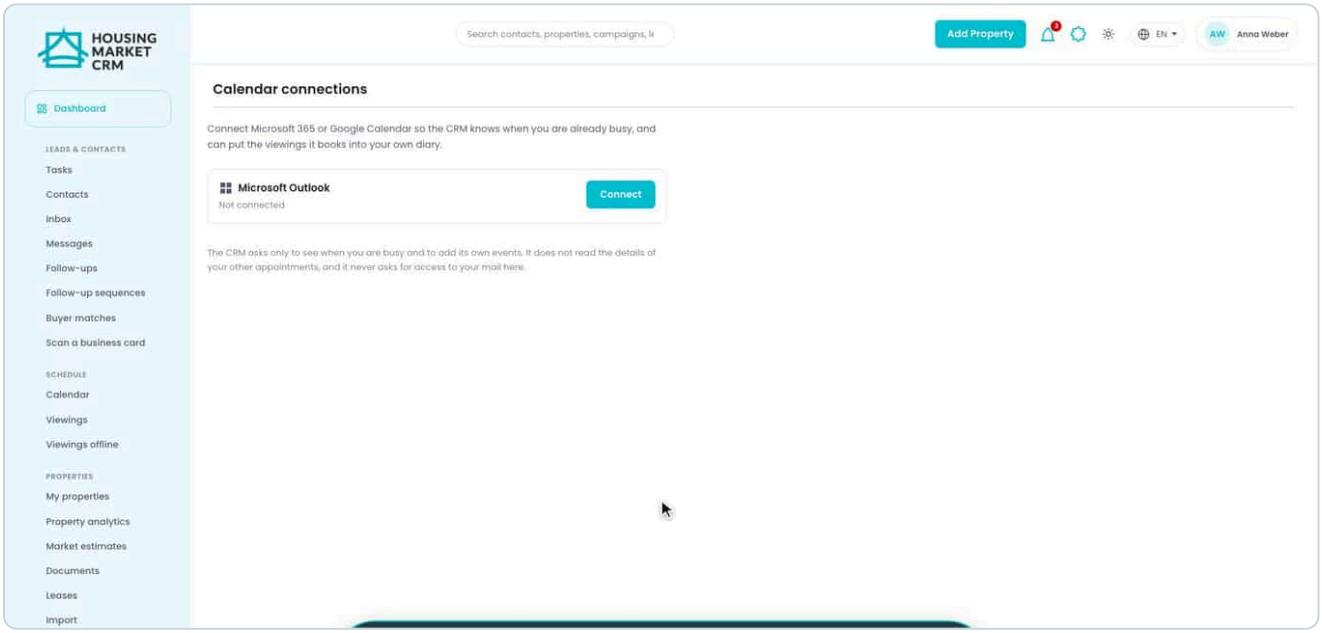


図 42.4 · 画面収録日 2026年9月17日

5 他の予定の内容は一切読み取りません。

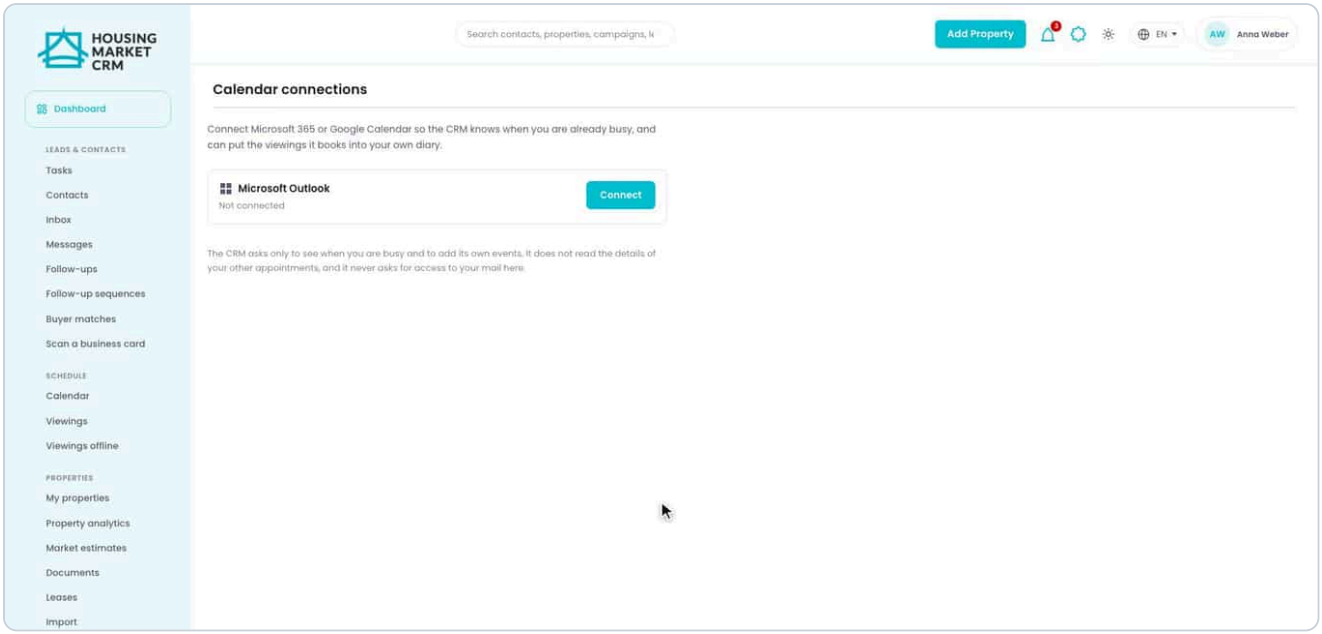


図 42.5 · 画面収録日 2026年9月17日

6 カレンダーの横にある Connect（連携）をクリックします。

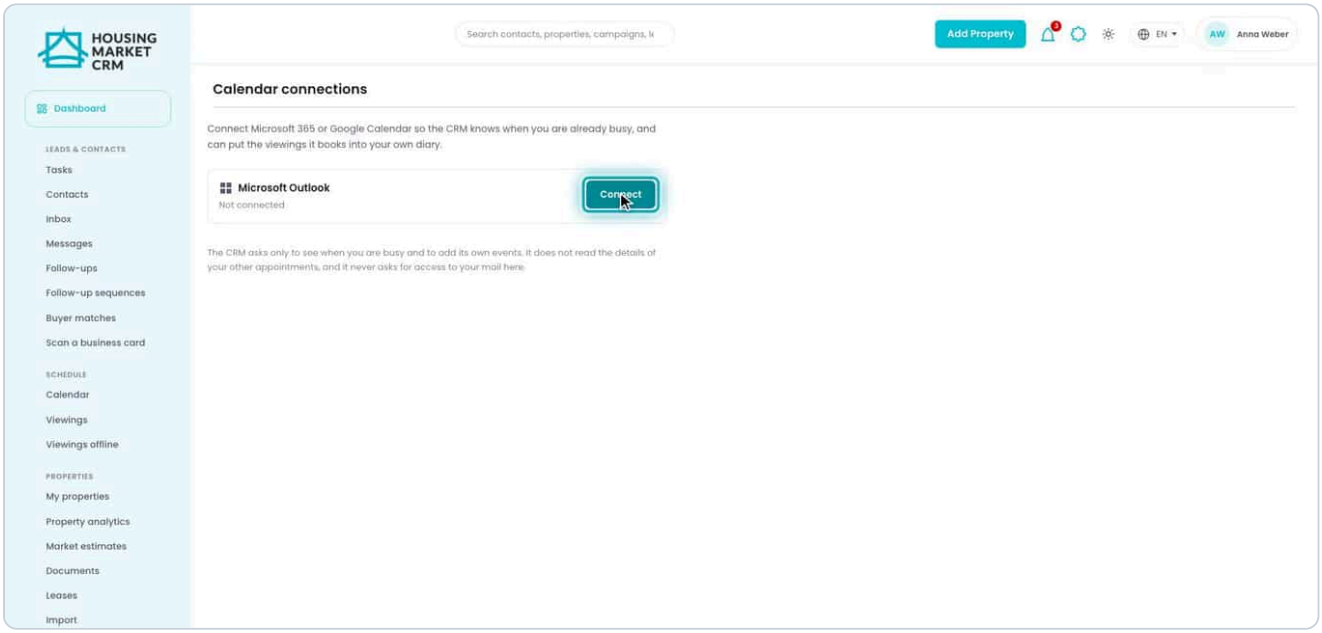


図 42.6 · 画面収録日 2026年9月17日

7 Microsoft のページでサインインしてアクセスを許可し、ここに戻ります。

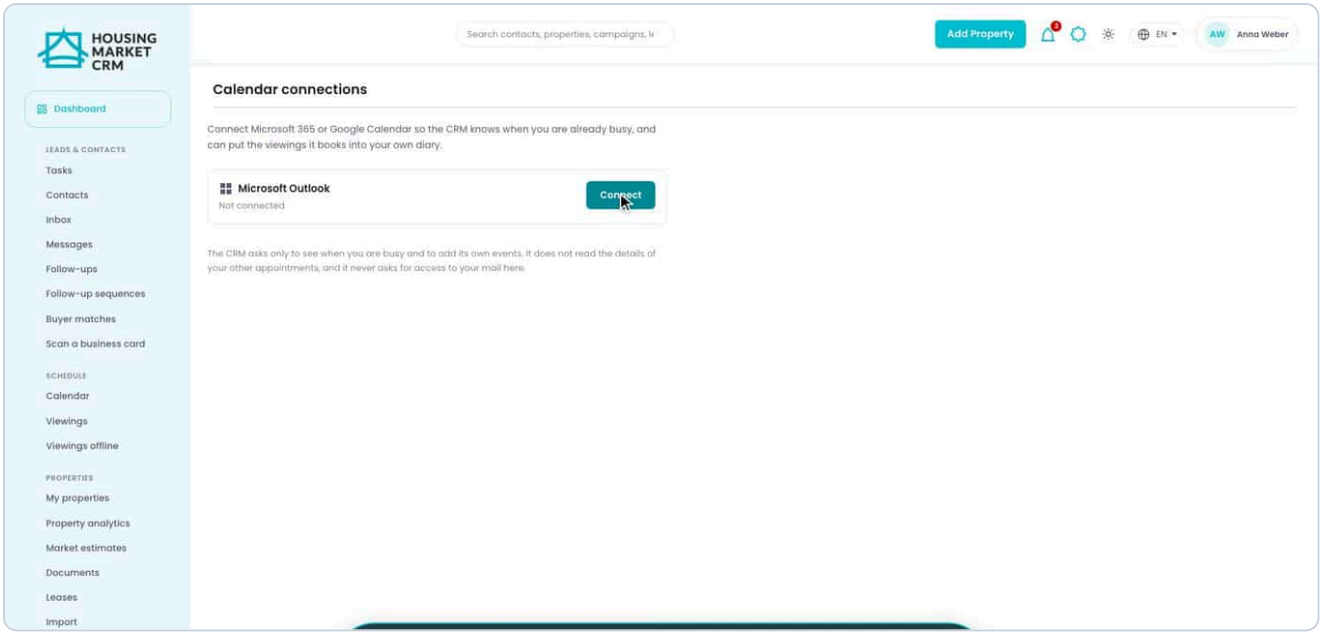


図 42.7 · 画面収録日 2026年9月17日

関連するヘルプセンター記事

カレンダーはありますか？ faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/is-there-a-calendar

43 第43章

内見を予定する

すべてのプラン エージェント向け 動画を見る

概要

Pro では、内見を受け付ける時間を設定すると、購入希望者がポータルの物件ページからオンラインで予約でき、各予約はリードとしてカレンダーに入り、あなたと購入希望者にカレンダー招待が届きます。

「内見」を開いて内見のルールを設定します。内見を受け付ける曜日と時間帯、一回の所要時間、内見と内見の間に必要な間隔、購入希望者が何日先まで予約できるかです。CRM はこのルールから予約可能な時間枠を作り、同じ枠を二度提示することはありません。Pro の機能です。

- 予約は CRM のカレンダーに追加され、接続している場合は Google Calendar や Outlook のカレンダーにも追加されます（設定 → カレンダー連携）。CRM は時間枠を提示する前にそのカレンダーの予定が入っている時間を読み取ります。何も接続していない場合は、ほかで管理している予定と枠が重ならないよう、CRM のカレンダーを最新に保ってください。
- 購入希望者がまだリードと連絡先でない場合は、物件にひも付いたリードと連絡先になります。
- あなたと購入希望者の両方に、カレンダー招待付きのメールが届きます。内見の日時変更やキャンセルがあった場合も、改めて届きます。
- 「内見」の画面には、今後、過去、キャンセル済みの予約が一覧表示され、それぞれ日時の変更とキャンセルができます。

購入希望者は、ポータル上のあなたの物件ページにある「内見を予約」ボタンと、エージェントページにある「相談を予約」ボタンからオンラインで予約します。あなたのルールで許可された枠から、日と時間を選びます。

スマートフォンでは、「オフラインの内見」が今後の内見をスマートフォンに保存するので、電波がなくても開けます。電波がない状態でアプリを再読み込みしたり起動したりしても、サインインしたままです。そこで書いたメモはスマートフォンに保存され、オンラインに戻るとすぐに、途中で切られることなく全文が送信されます。リードにも連絡先にもひも付いていない内見のメモは、警告付きでスマートフォンに残ります。内見がひも付けられ、保存した内見が更新されると送信されます。メモをコピーしてから「削除」を選ぶこともできます。サインアウトすると、保存した内見はスマートフォンから消えます。未送信のメモがある場合は、サインアウトするとメモが削除されるため、先に確認されます。セッションの期限が切れただけなら、メモは残り、もう一度サインインした後に送信されます。そのスマートフォンで別の人がサインインした場合は削除されます。

アカウントが Pro より下のプランになっても、すでに予約された内見はそのまま残ります（購入希望者と約束したものだからです）。ただし、新しい枠は提示されなくなります。

ヘルプセンターより： **内見予約はどのような仕組みですか？**

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

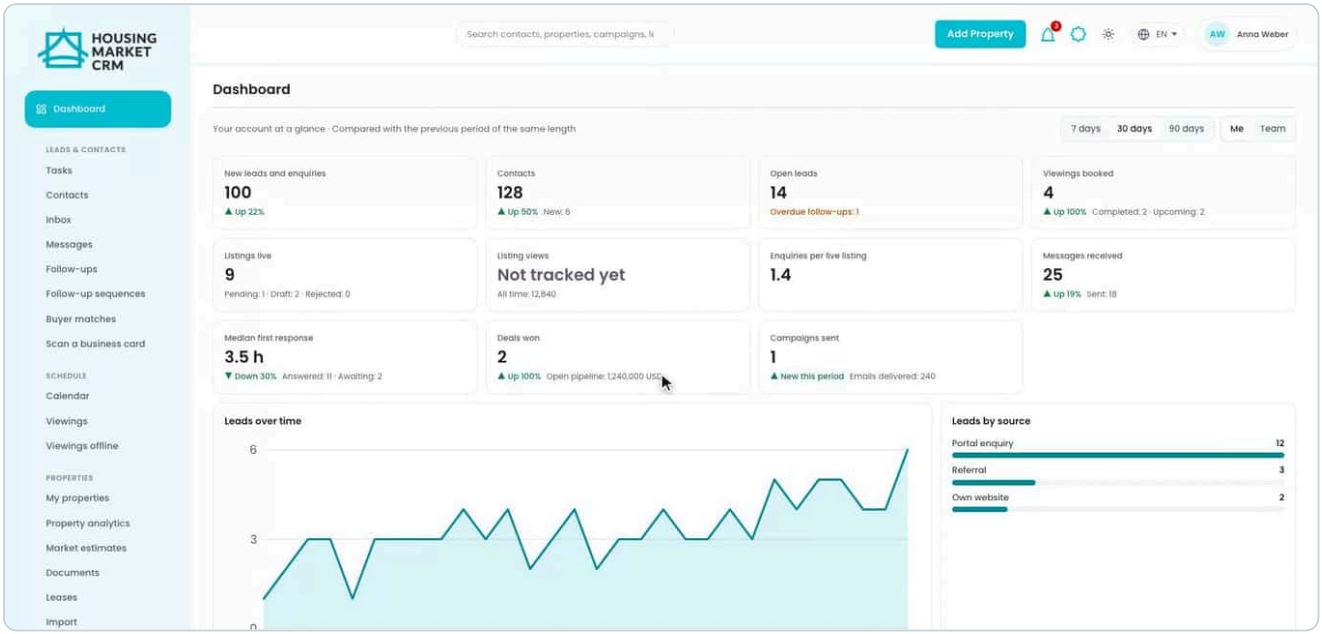


図 43.1 · 画面収録日 2026年9月17日

2 左メニューの Viewings（内見）をクリック。

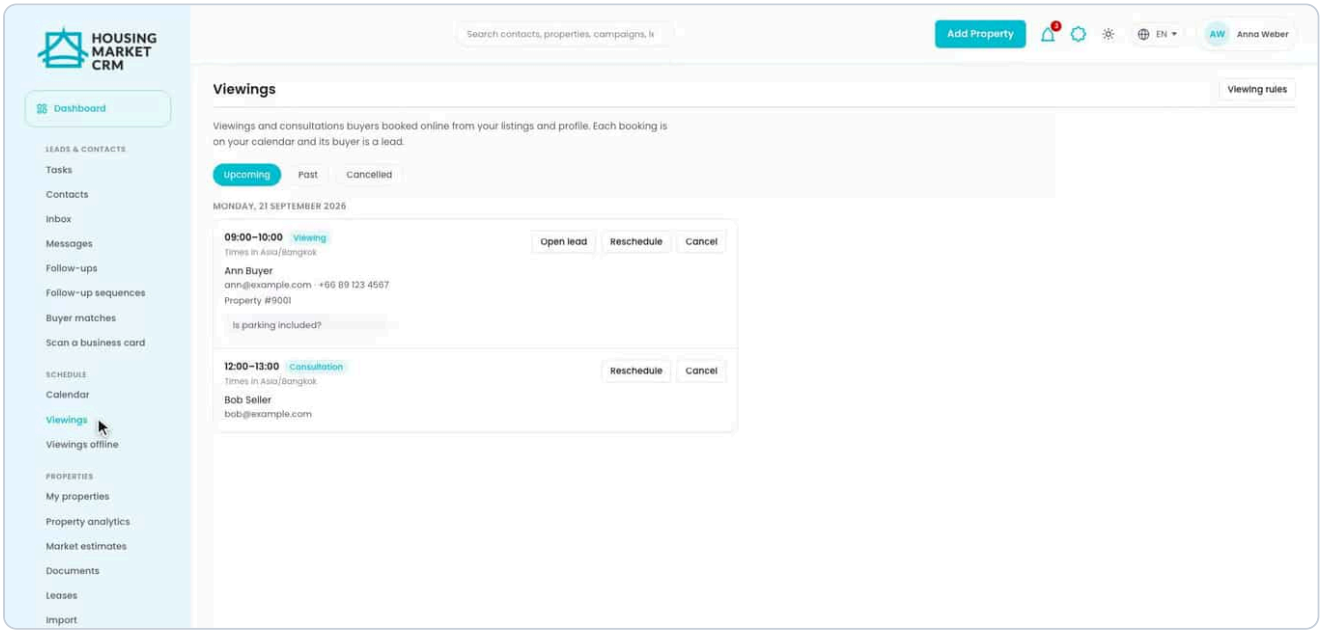


図 43.2 · 画面収録日 2026年9月17日

3 オンライン予約はここことカレンダーに表示。

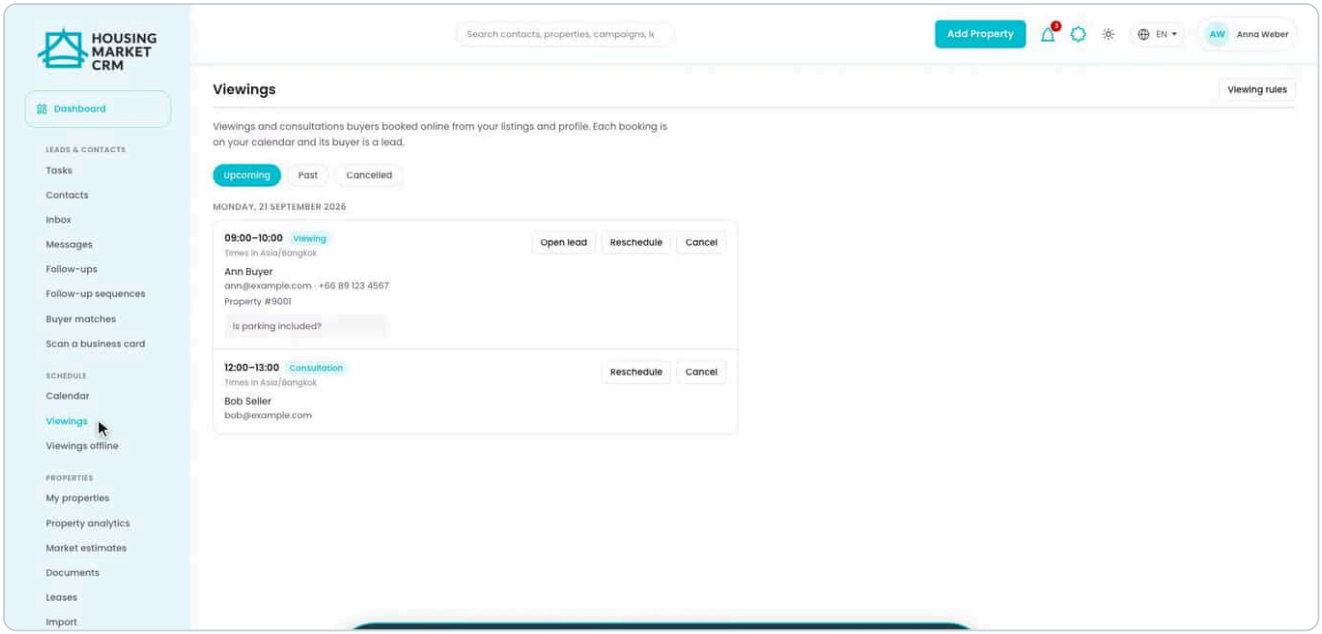


図 43.3 · 画面収録日 2026年9月17日

4 リードを開く、Reschedule（日程変更）、Cancel（キャンセル）。

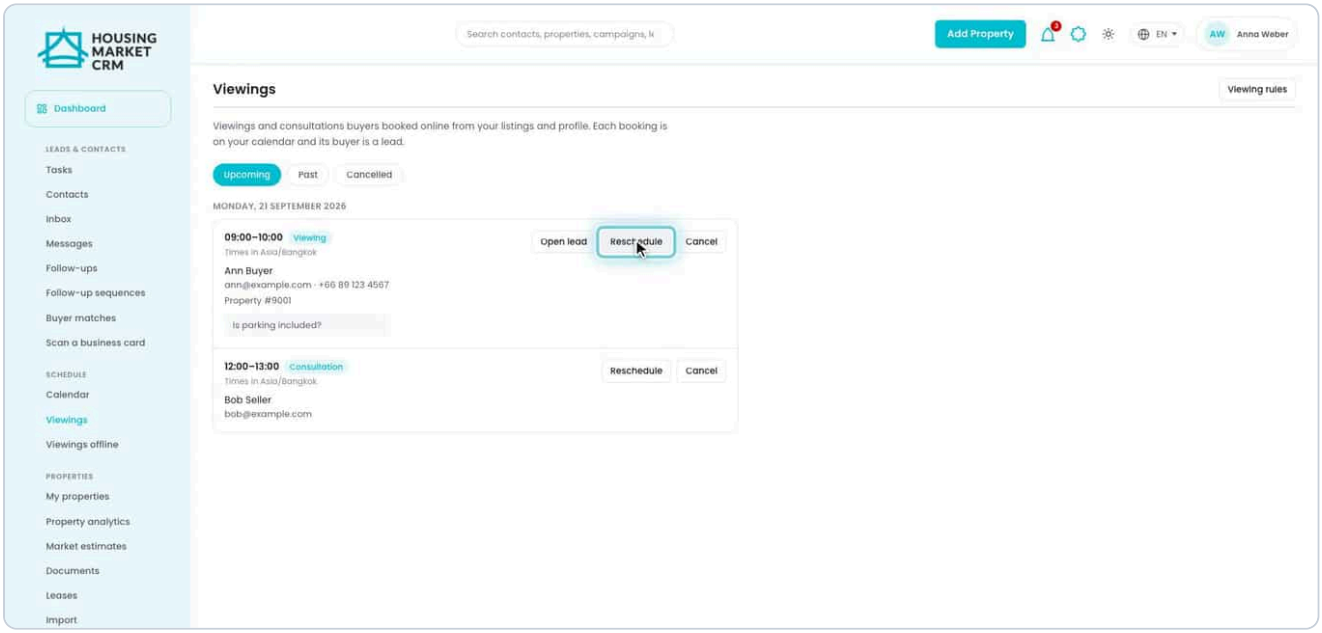


図 43.4 · 画面収録日 2026年9月17日

5 過去とキャンセル済みの内見も確認。

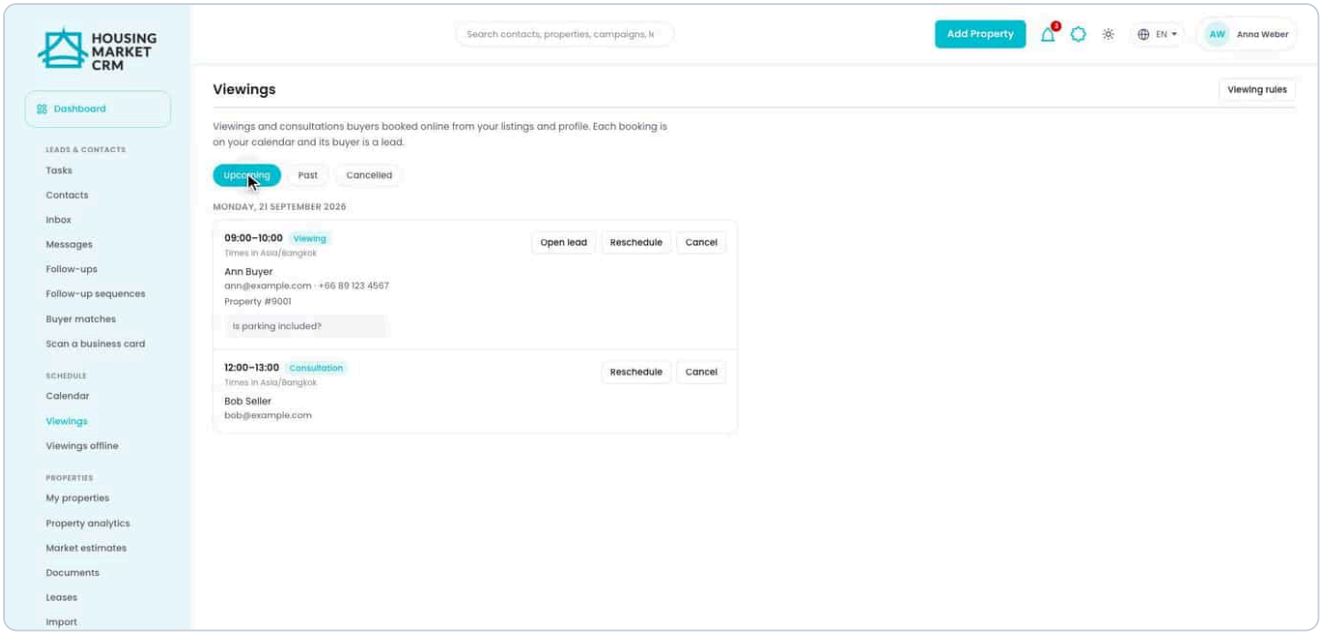


図 43.5 · 画面収録日 2026年9月17日

6 Viewing rules（内見のルール）をクリック。

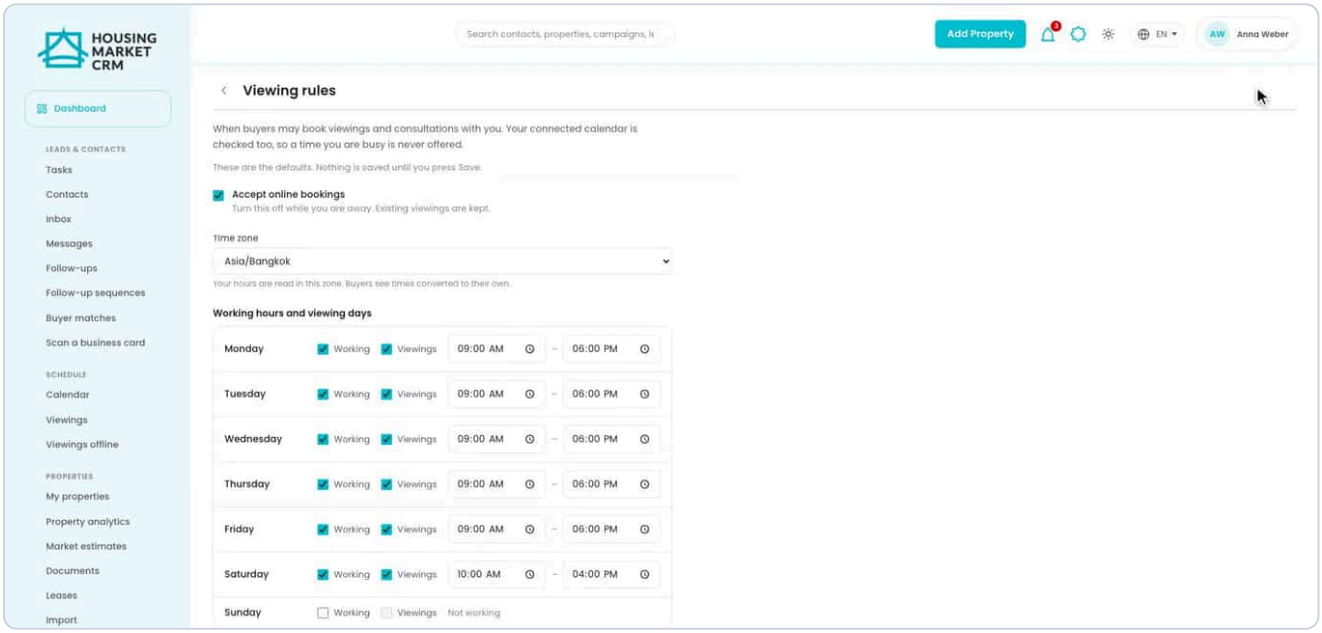


図 43.6 · 画面収録日 2026年9月17日

7 オンライン予約をオン・オフに切り替え。

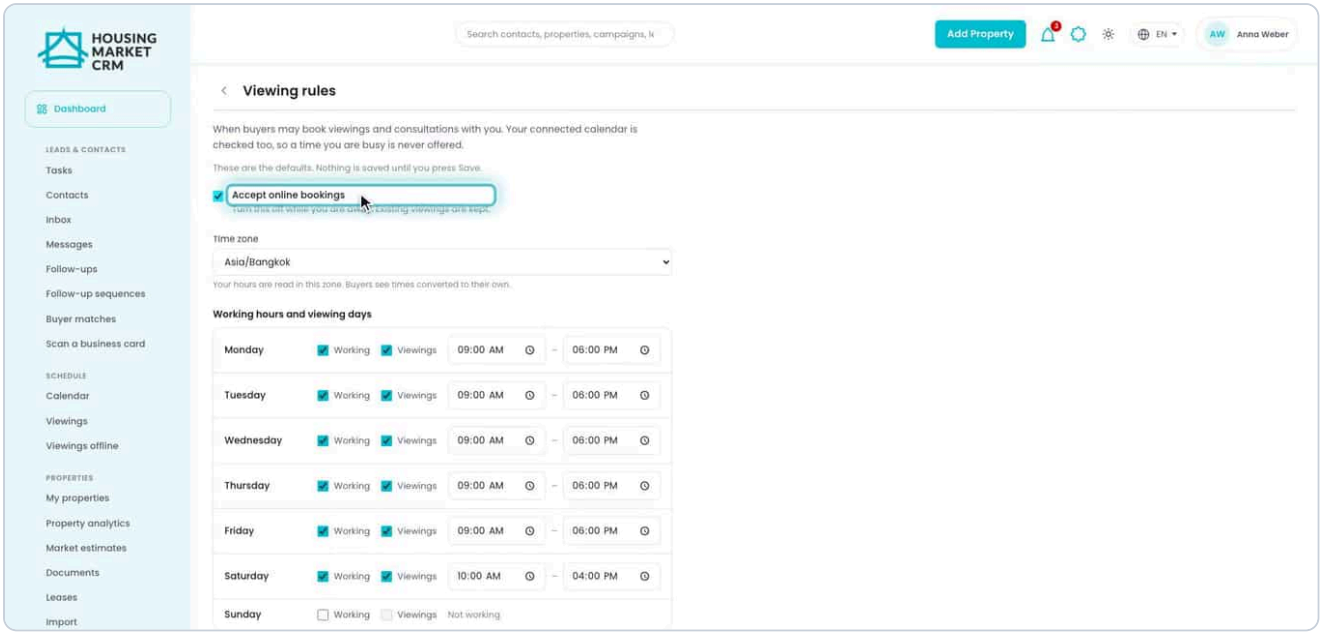


図 43.7 · 画面収録日 2026年9月17日

8 タイムゾーンを設定。

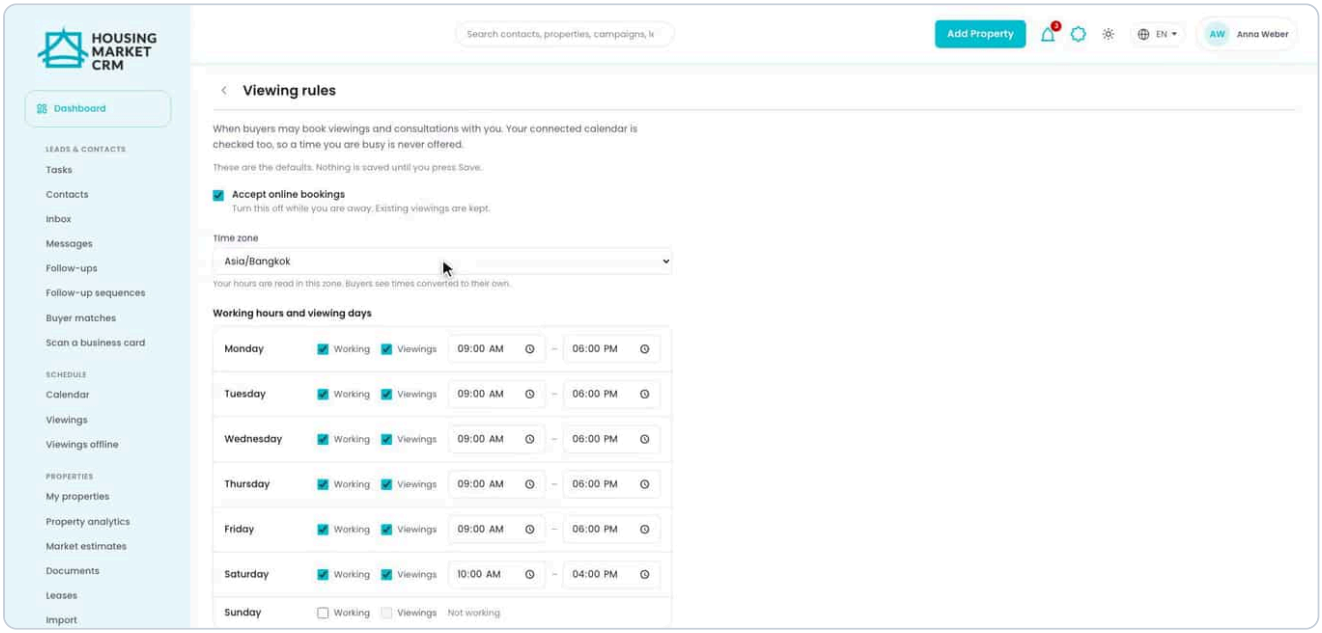


図 43.8 · 画面収録日 2026年9月17日

9 稼働時間と内見可能な曜日を選択。

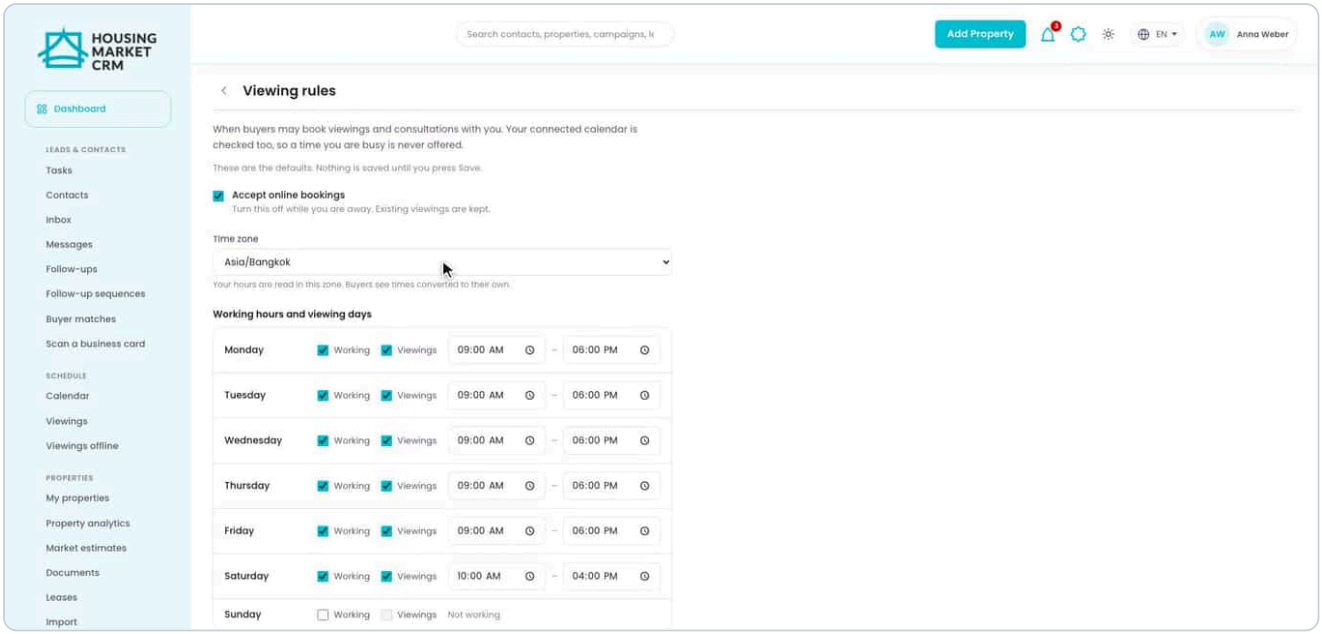


図 43.9 · 画面収録日 2026年9月17日

関連するヘルプセンター記事

カレンダーはありますか？ faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/is-there-a-calendar

44 第44章

オフラインでの内見

すべてのプラン エージェント向け 動画を見る

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

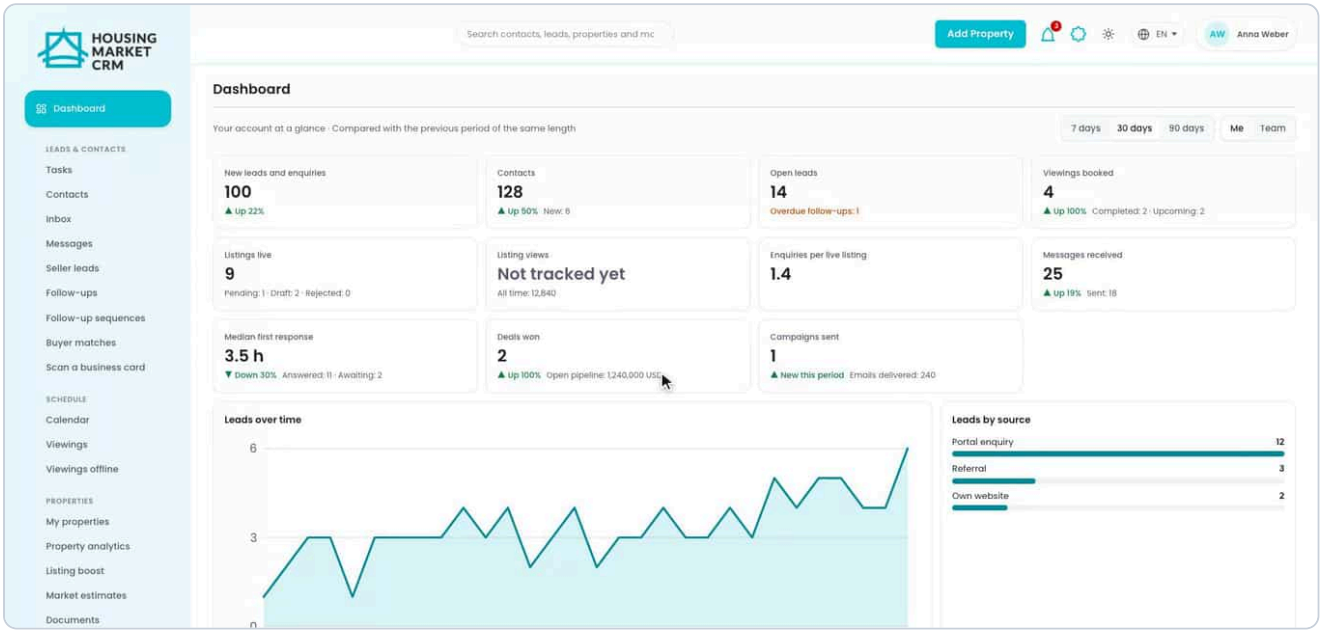


図 44.1 · 画面収録日 2026年10月8日

2 左メニューの Viewings offline（オフライン内見）をクリック。

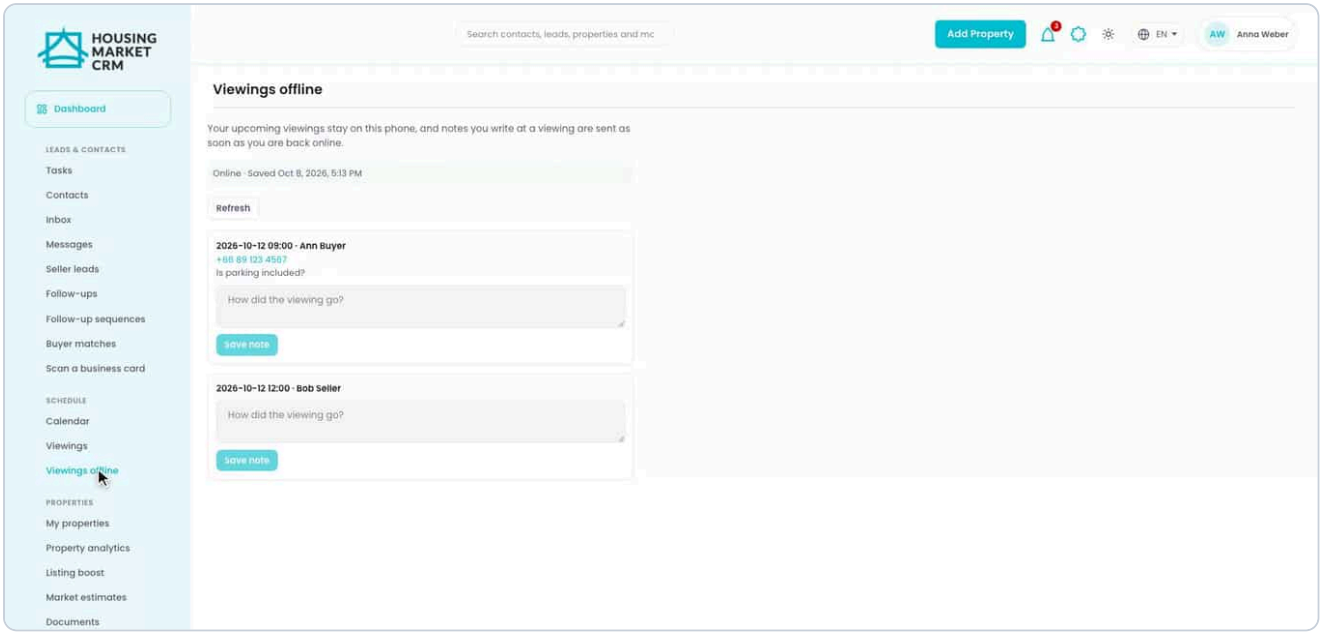


図 44.2 · 画面収録日 2026年10月8日

3 出発前に開く。これでその日の分が端末に保存されます。

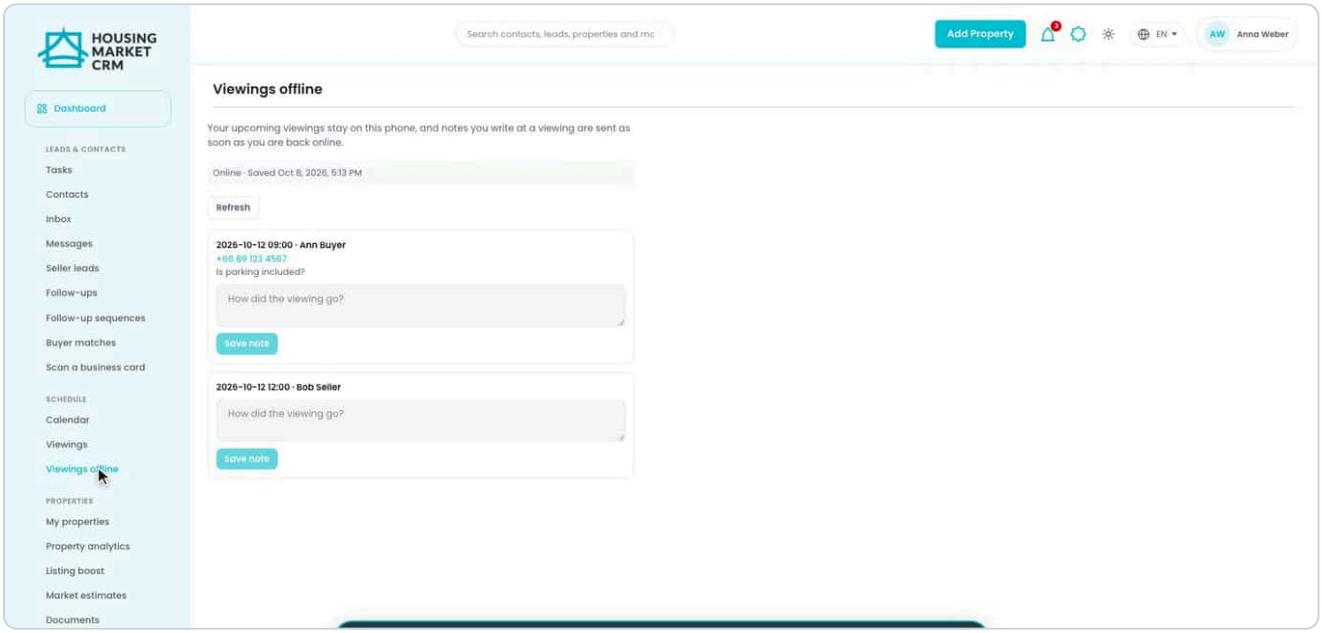


図 44.3 · 画面収録日 2026年10月8日

4 購入希望者の電話番号はここ。来ないときに使います。

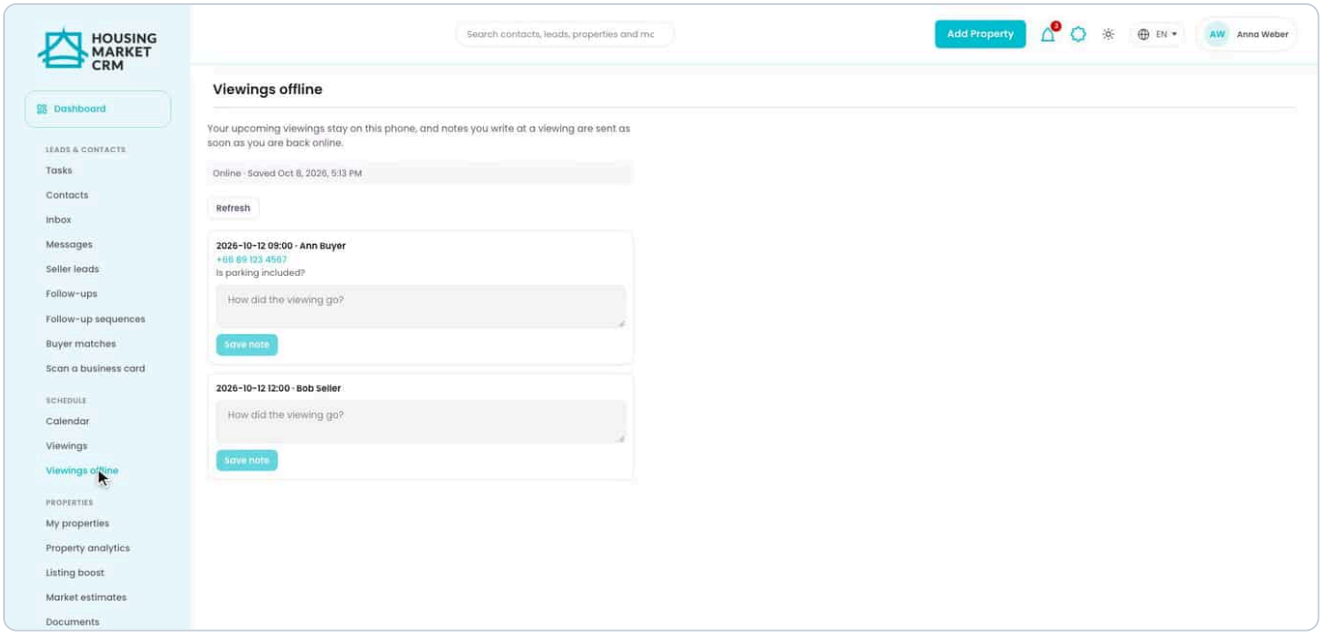


図 44.4 · 画面収録日 2026年10月8日

5 物件でメモを書いて保存。

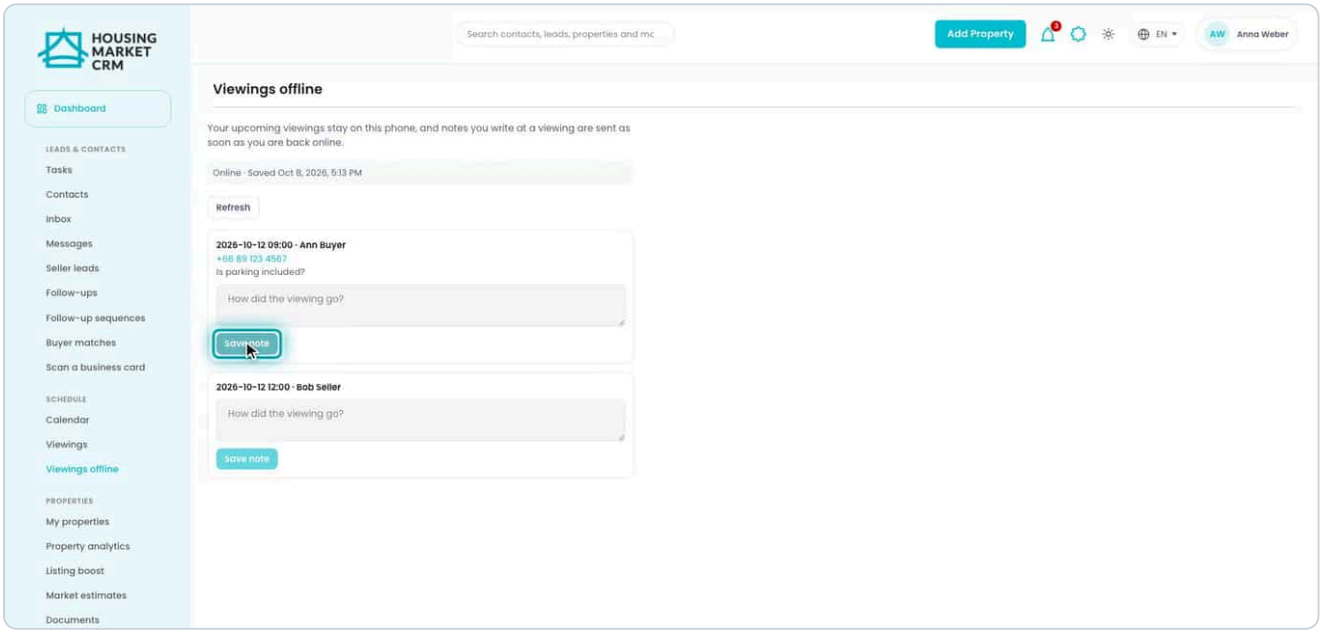


図 44.5 · 画面収録日 2026年10月8日

6 電波がなければ端末で待機し、戻ると自動送信。

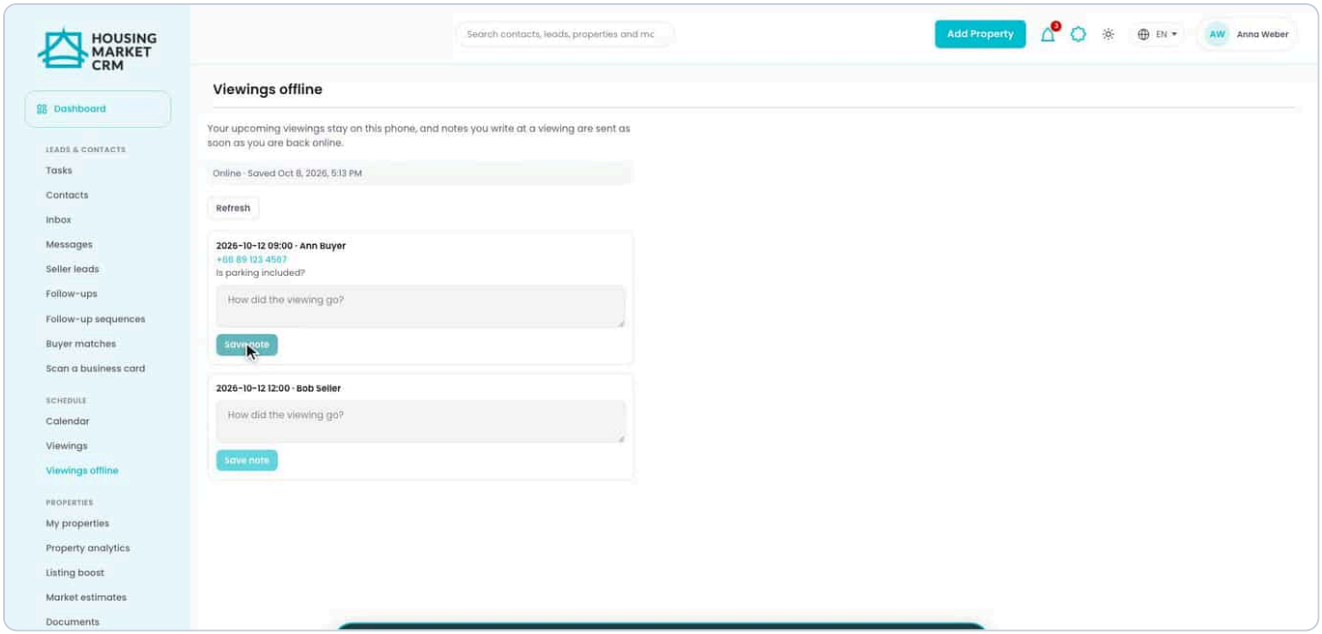


図 44.6 · 画面収録日 2026年10月8日

7 電波が戻ったら更新しましょう。

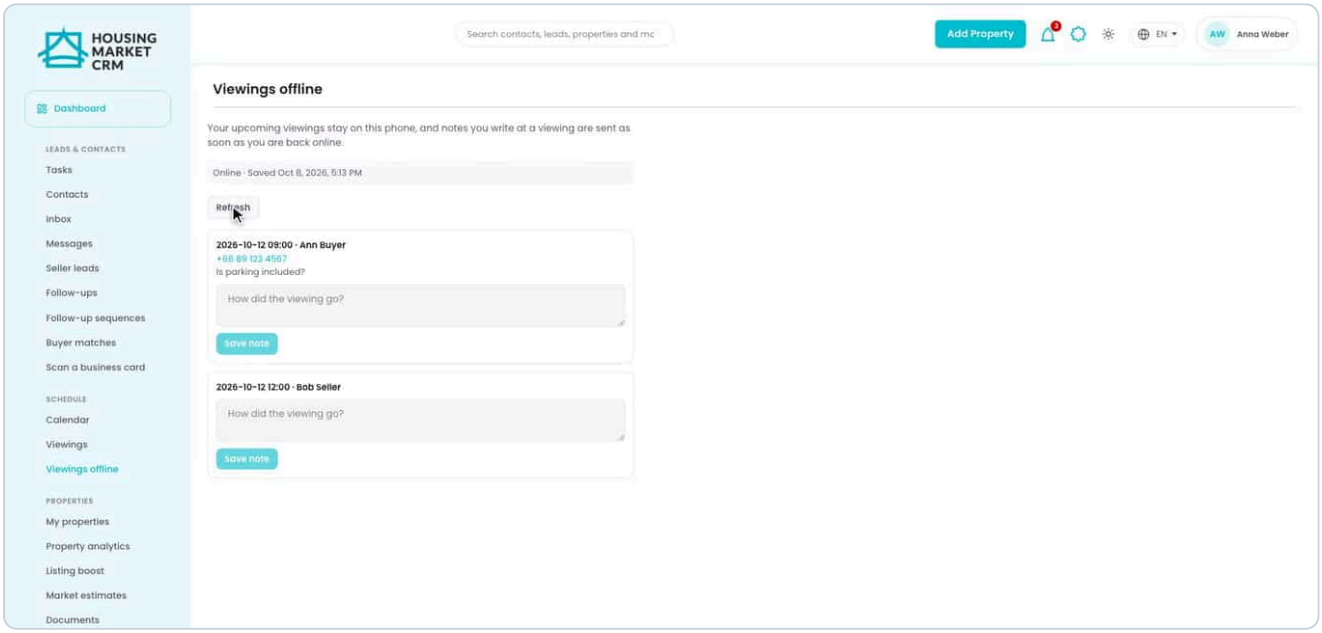


図 44.7 · 画面収録日 2026年10月8日

8 地下、建設途中の開発物件、未舗装の道の先のヴィラ。

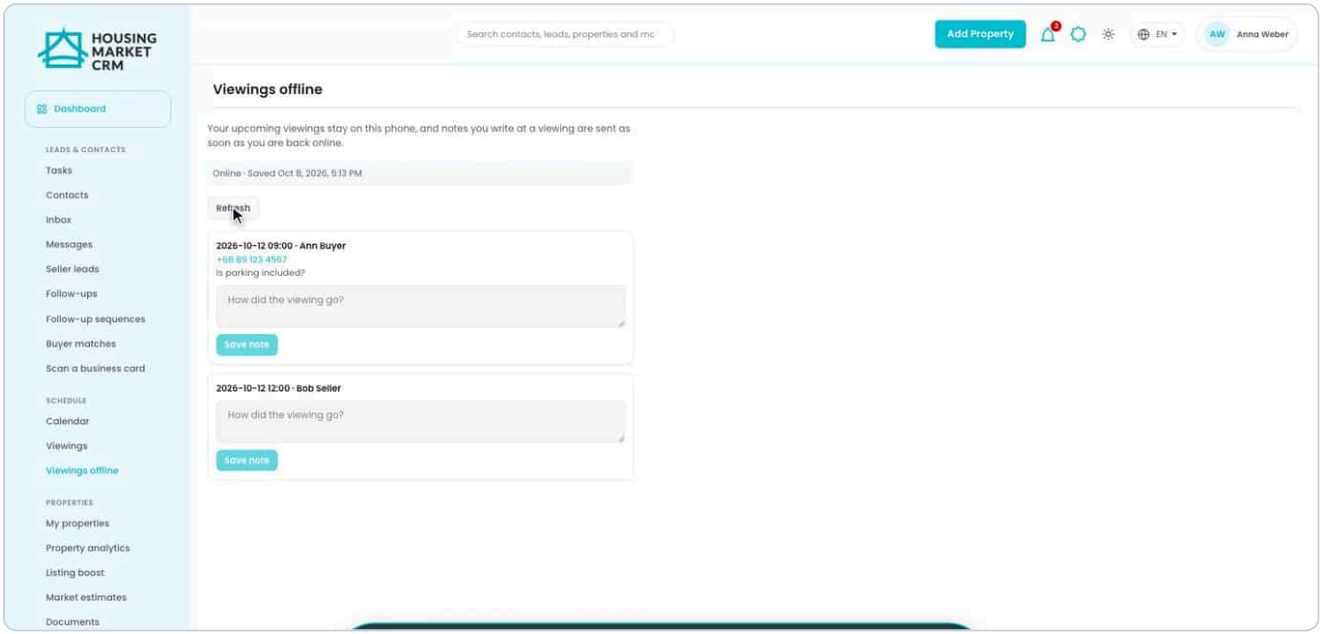


図 44.8 · 画面収録日 2026年10月8日

9 内見の現場は、電波の届かない場所です。

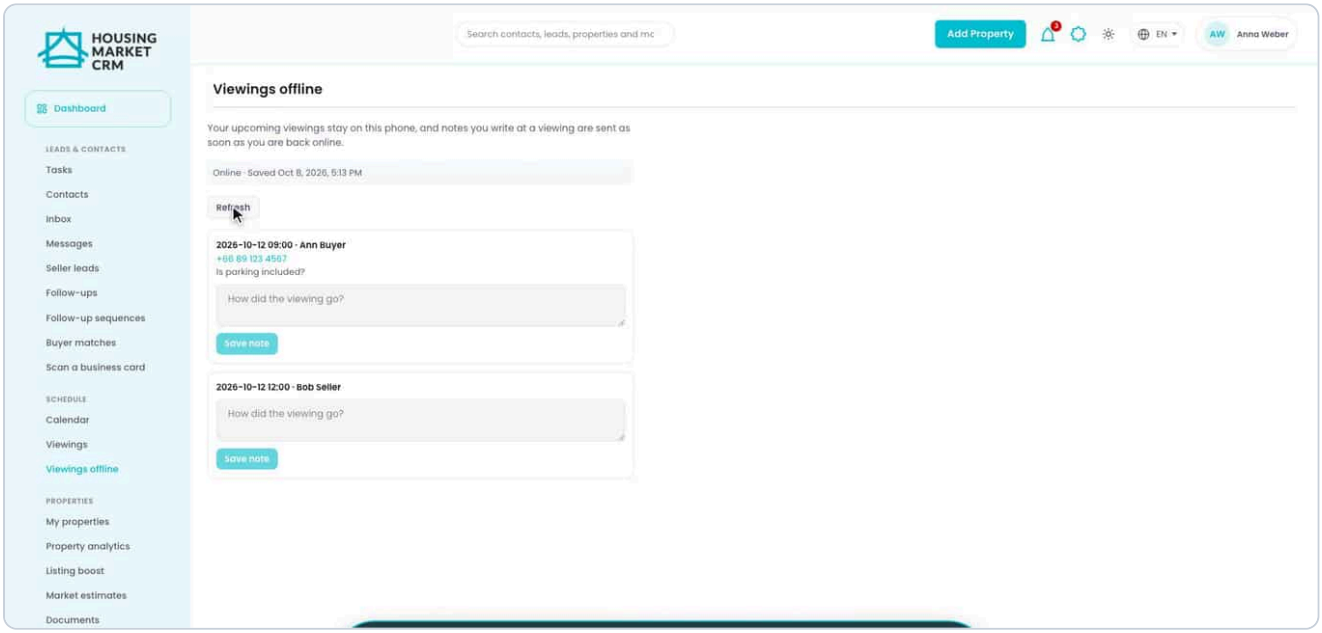


図 44.9 · 画面収録日 2026年10月8日

知っておきたいこと

注

はい。スマートフォンのブラウザで dashboard.housingmarketcrm.com を開くと、CRM が画面に合わせて表示され、メニューボタン、下部のタブ、物件を追加する + ボタンが使えます。

ヘルプセンター： Housing Market CRM はスマートフォンで使えますか？

関連するヘルプセンター記事

内見予約はどのような仕組みですか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/how-does-viewing-scheduling-work

45 第45章

メーリングリストに連絡先を追加する

Pro と Business | エージェント向け | 動画を見る

概要

Pro で「マーケティング」を選びます。同意を記録したうえでメーリングリストをアップロードし、物件を中心にキャンペーンを作成し、自分宛てにテスト送信してから、今すぐ送信するか予約します。

メールキャンペーンは Pro の機能です。左メニューで「マーケティング」を選ぶと、「顧客」「キャンペーン」「配信停止リスト」の三つのタブがあります。Free では、ページにツールの説明が表示され、代わりに Pro が案内されます。

メーリングリスト

「顧客」タブはあなたのメーリングリストで、その中の誰にメールを送れるかが表示されます。人を追加するには、顧客リスト（CSV、TSV、またはセミコロン区切りのファイル。Excel ブックは先に CSV で保存してください）をアップロードし、何かが保存される前に、どの列がメールアドレス、名、姓、電話番号かを確認します。

「この人たちは私からの連絡に同意しています」にチェックを入れ、どこで同意を得たか（登録フォームや内見シートなど）を入力します。メールが送られるのは同意のある顧客だけです。同意がない場合は保存されますが、キャンペーンが送られることはありません。同意は後から記録できます。

キャンペーンの作成

- 「キャンペーン」タブを開き、「新しいキャンペーン」を選びます。
- 自分だけに見える名前と、受信者の受信トレイに表示される件名を付けます。プレビューテキストと冒頭のメッセージは任意です。
- 「物件を追加」を選んで物件を掲載します。各カードは保存されたコピーではなくポータルから読み込まれるため、物件の現在の状態が表示されます。
- 「キャンペーンを保存」を選びます。開くとプレビューが表示され、「自分宛てにテスト送信」を選ぶと自分の受信トレイで確認できます。テスト送信は結果に数えられません。

送信

「このキャンペーンを送信」で「今すぐ送信」を選ぶか、日時を設定して「予約する」を選びます。送信前に、メールを送れる人数と送れない人数、およびその理由（同意なし、配信停止済み、配信停止リストに登録）が画面に表示されます。予約したキャンペーンは送信が始まるまで編集やキャンセルができ、キャンセルすると下書きに戻ります。

キャンペーンは Housing Market Group 自身の認証済みアドレスから、あなたの名前で送信されるため、あなた側でドメインや DNS の設定は必要ありません。すべてのメールに配信停止リンクが入り、「結果」には送信、開封、クリック、不達、迷惑メール報告、失敗、配信停止の件数が表示されます。

配信停止リスト

「配信停止リスト」には、誰もメールを送ってはいけないアドレスが載っています。存在しないアドレス、キャンペーンを迷惑メールとして報告したアドレス、配信を停止したアドレスです。全員が一つの認証済みアドレスから送信するため、このリストはプラットフォーム全体で共有されています。メールを送らないよう求めた人のアドレスを手動で追加することもできますが、これは恒久的なもので、あなただけでなくすべてのエージェントに適用されます。CRM からリストの項目を削除することはできません。

ヘルプセンターより： **顧客にメールキャンペーンを送るにはどうすればよいですか？**

手順

1. Housing Market CRM のアカウントを開きます。

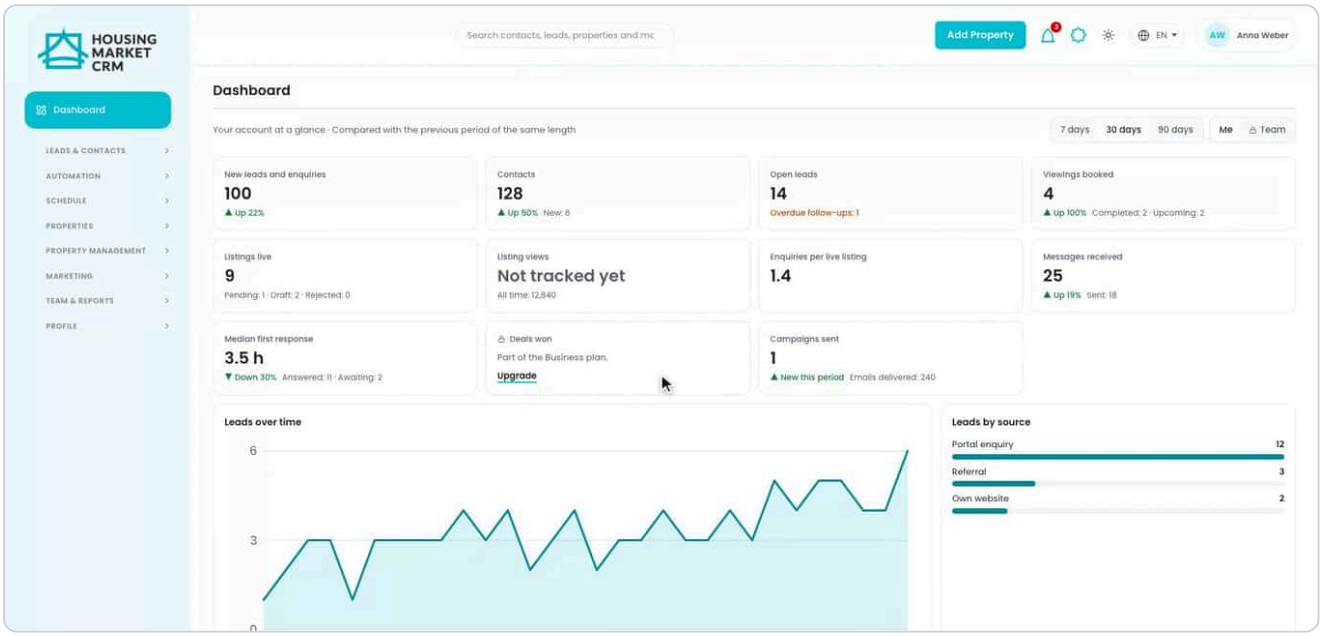


図 45.1 · 画面収録日 2026年10月21日

2 左メニューの Marketing（マーケティング）グループを開きます。

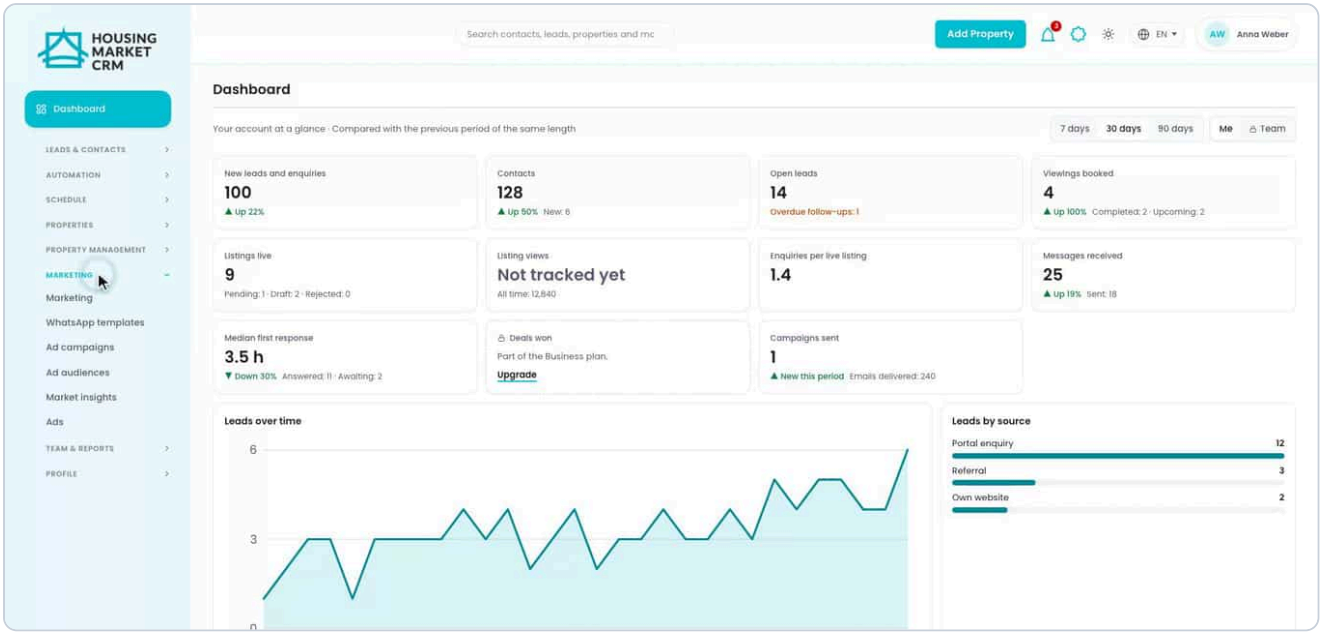


図 45.2 · 画面収録日 2026年10月21日

3 Marketing（マーケティング）をクリックします。

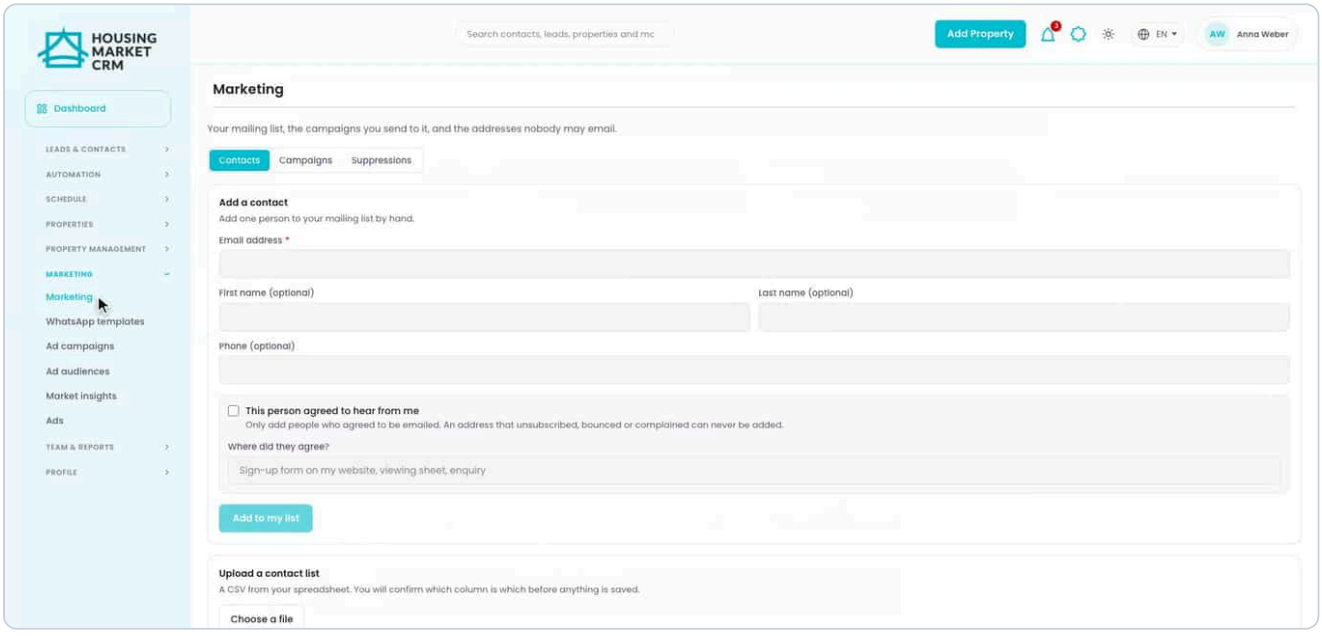


図 45.3 · 画面収録日 2026年10月21日

4 これがメーリングリストで、メール送信できる相手が並びます。

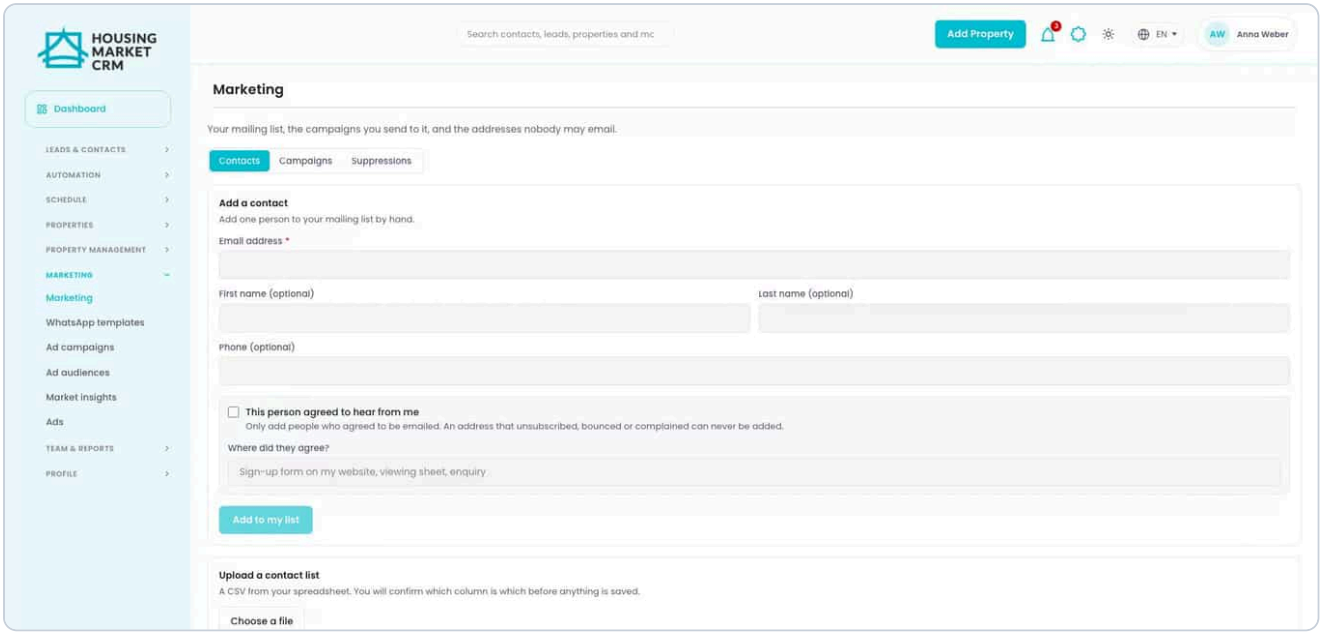


図 45.4 · 画面収録日 2026年10月21日

5 一人だけ追加するには Add a contact（連絡先を追加）を使います。

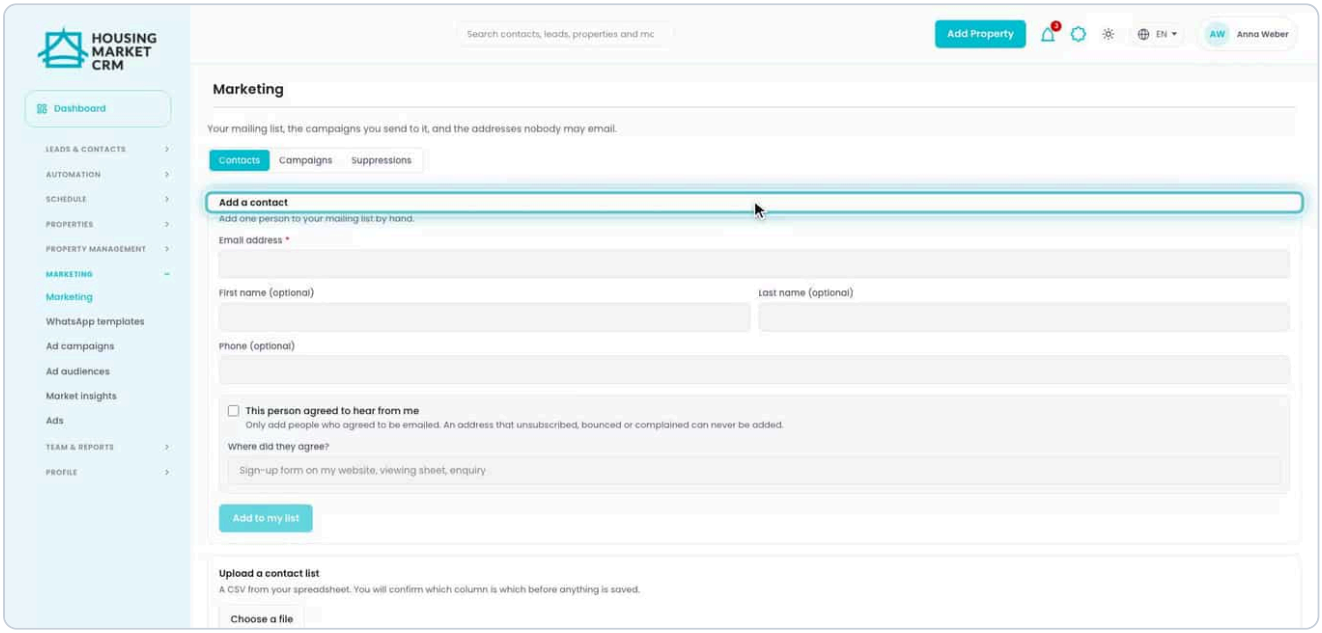


図 45.5 · 画面収録日 2026年10月21日

6 メールアドレスを入力し 氏名を入力します。

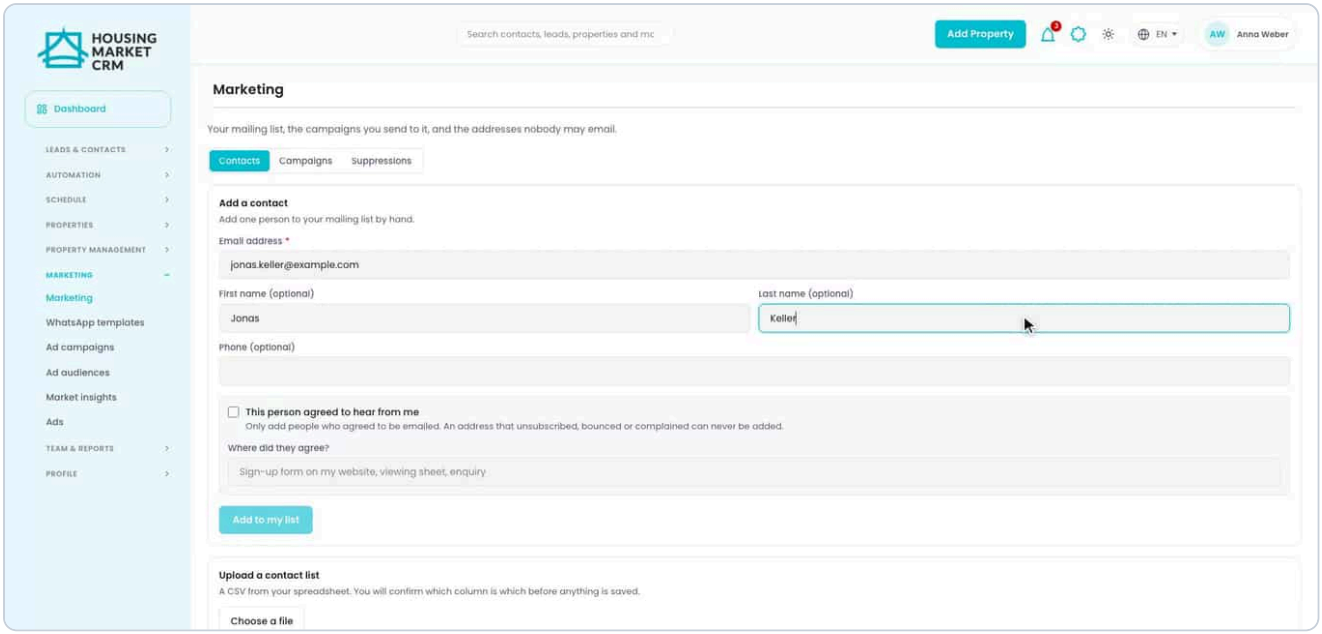


図 45.6 · 画面収録日 2026年10月21日

7 この相手が受信に同意したことにチェックを入れます。

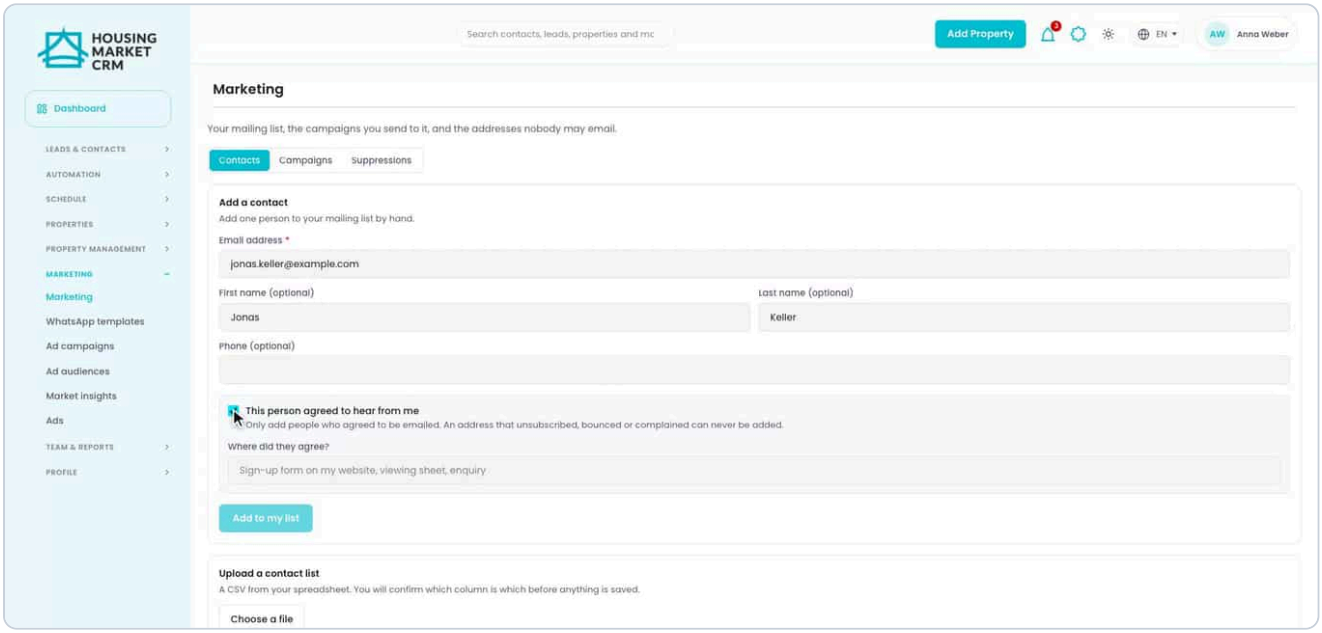


図 45.7 · 画面収録日 2026年10月21日

8 同意を得た場所を記入します。

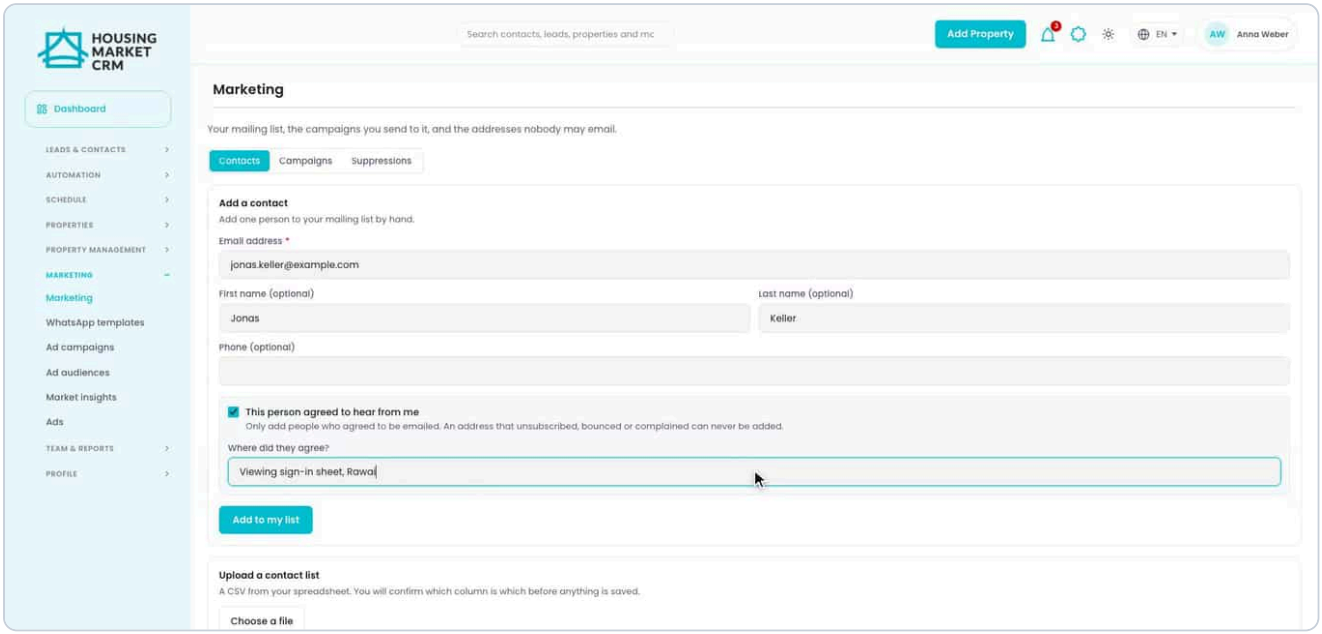


図 45.8 · 画面収録日 2026年10月21日

9 Add to my list（リストに追加）をクリックします。

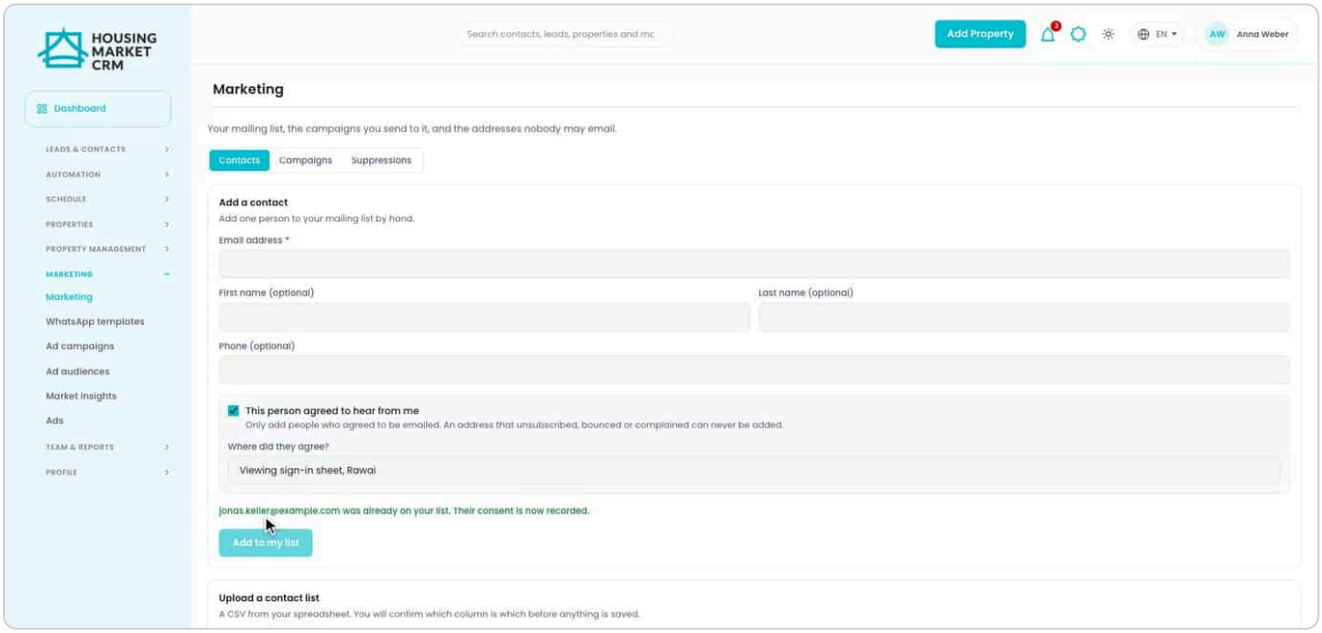


図 45.9 · 画面収録日 2026年10月21日

10 同意の記録付きで Your list（あなたのリスト）に表示されます。

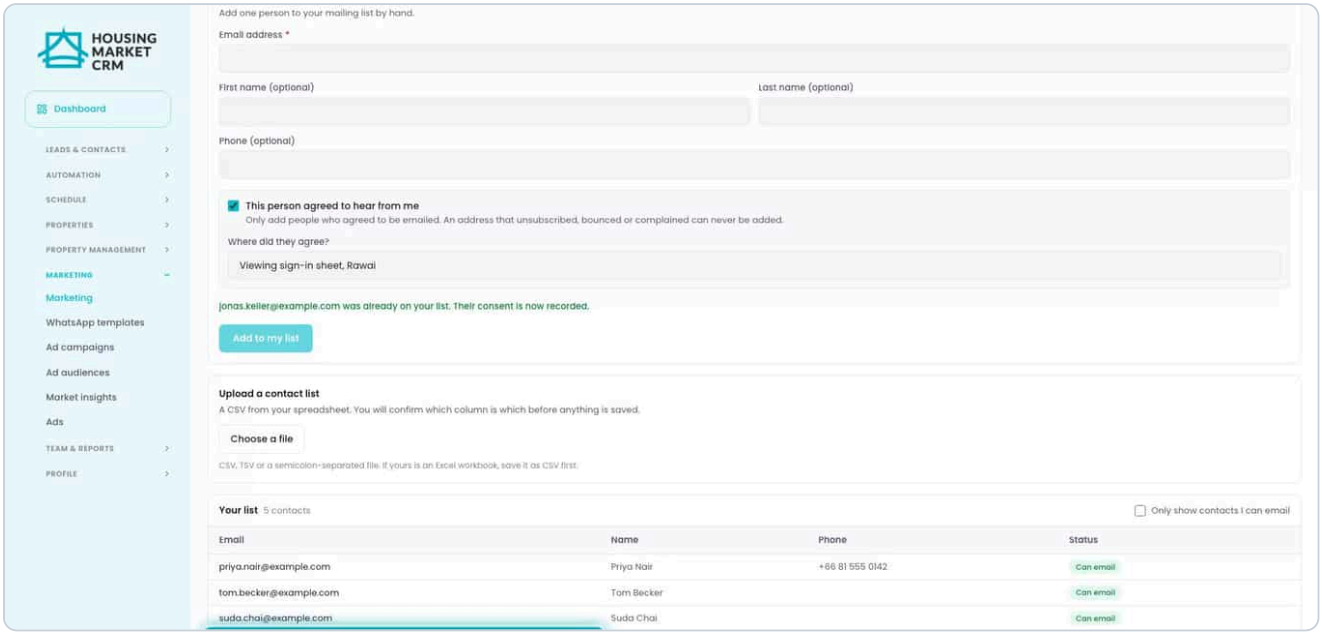


図 45.10 · 画面収録日 2026年10月21日

11 メールは送信されません。

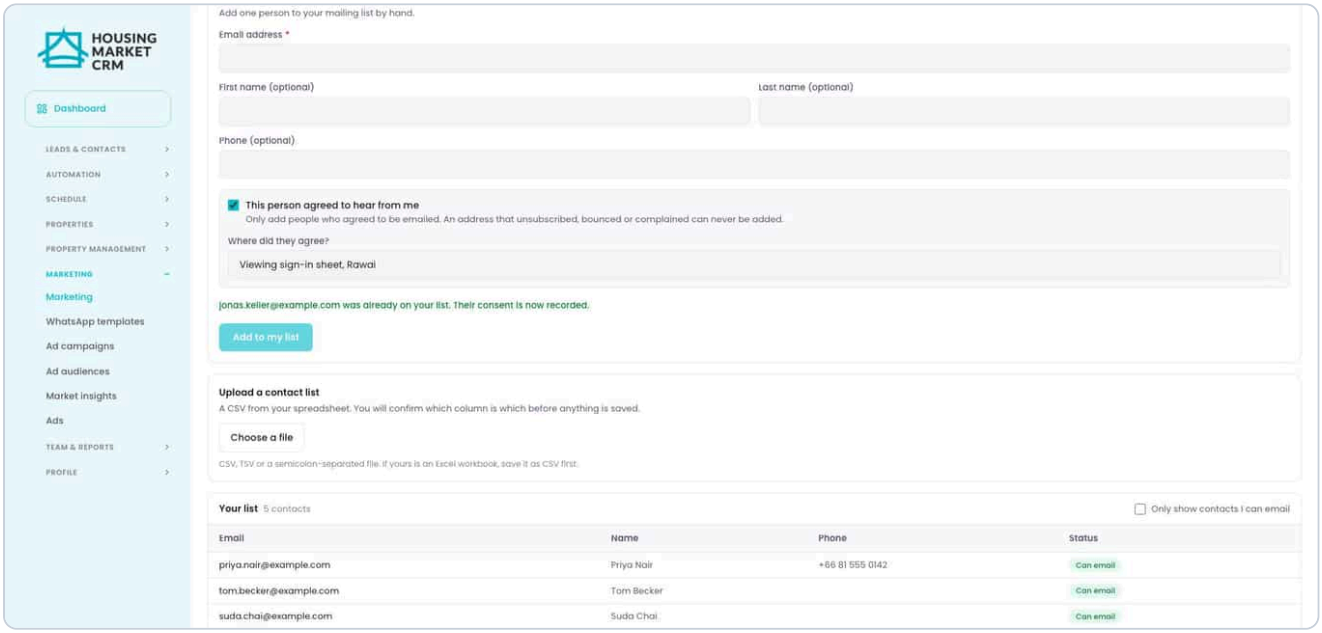


図 45.11 · 画面収録日 2026年10月21日

12 すでにいる相手を追加するには Contacts（連絡先）を開きます。

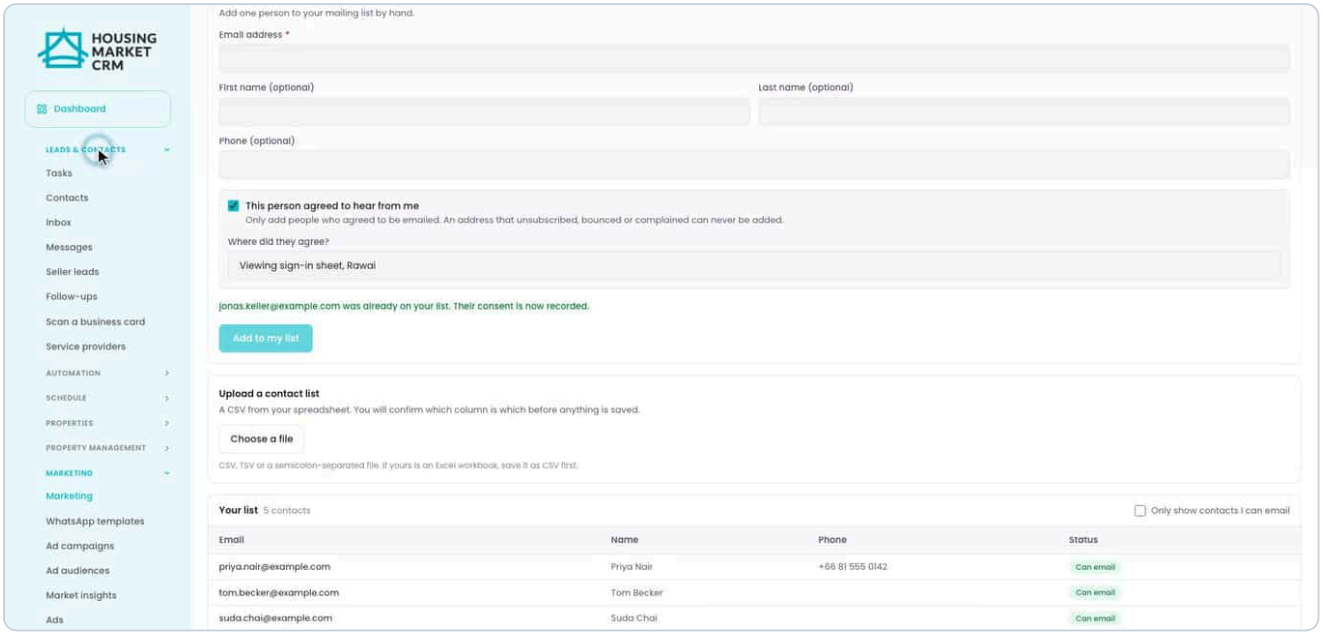


図 45.12 · 画面収録日 2026年10月21日

13 Contacts（連絡先）をクリックします。

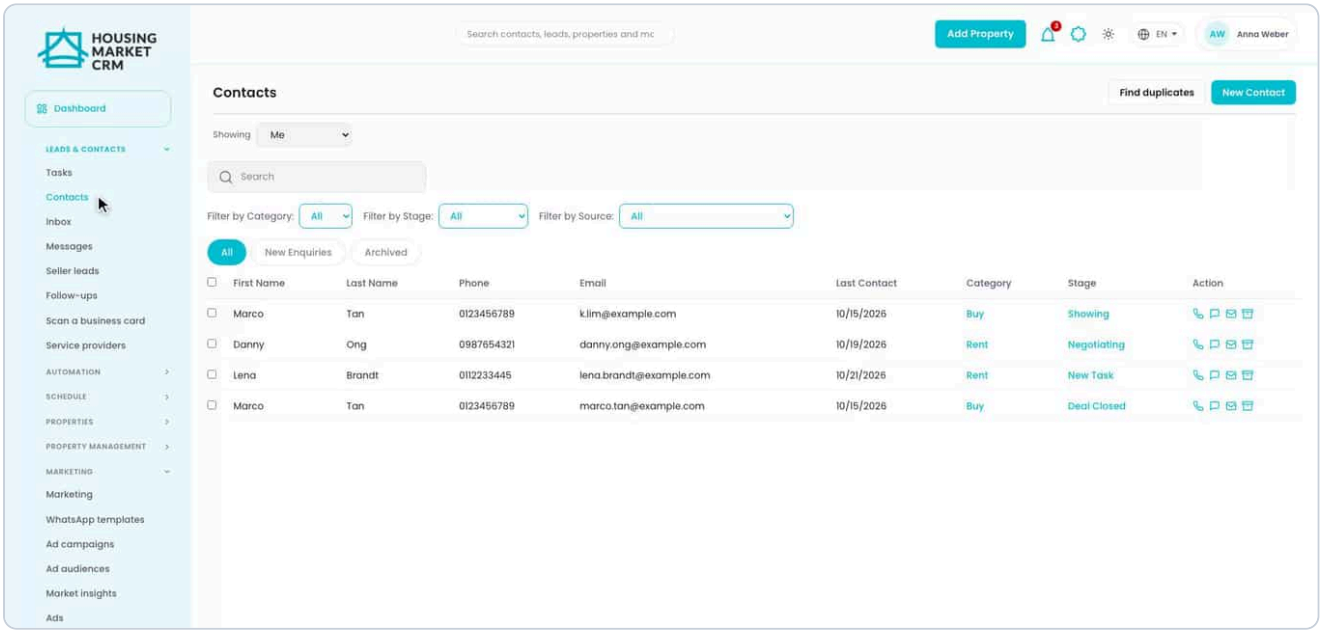


図 45.13 · 画面収録日 2026年10月21日

14 追加したい連絡先にチェックを入れます。

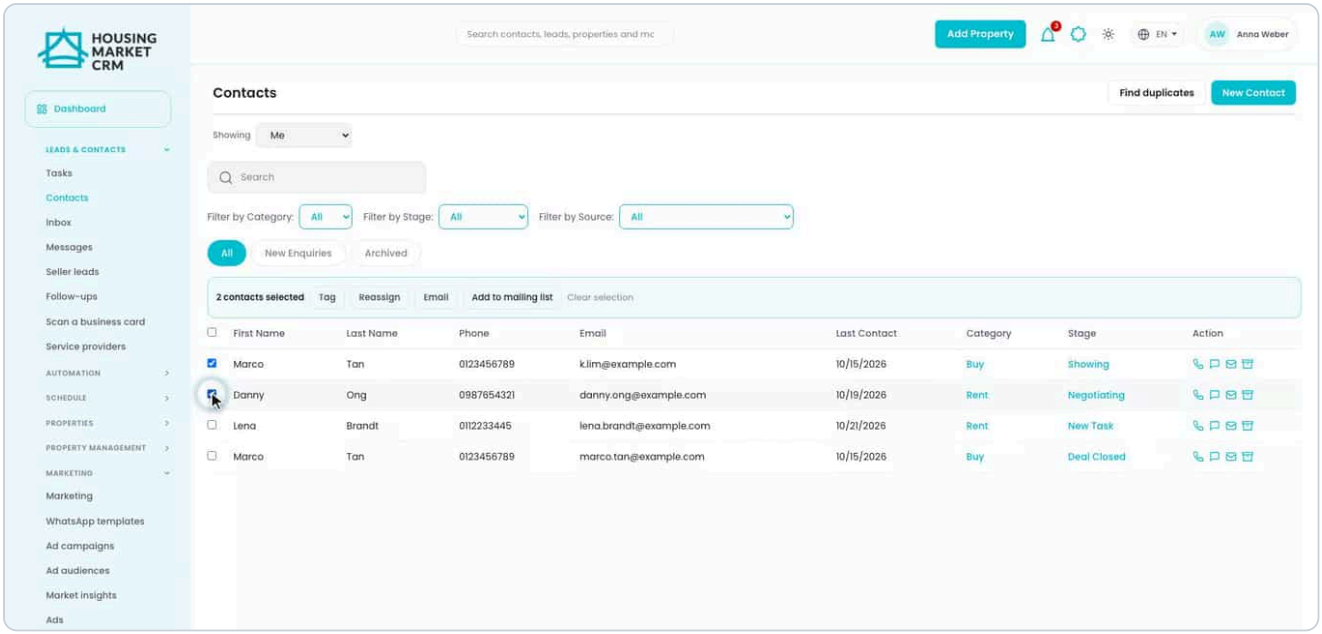


図 45.14 · 画面収録日 2026年10月21日

15 Add to mailing list（メーリングリストに追加）をクリックします。

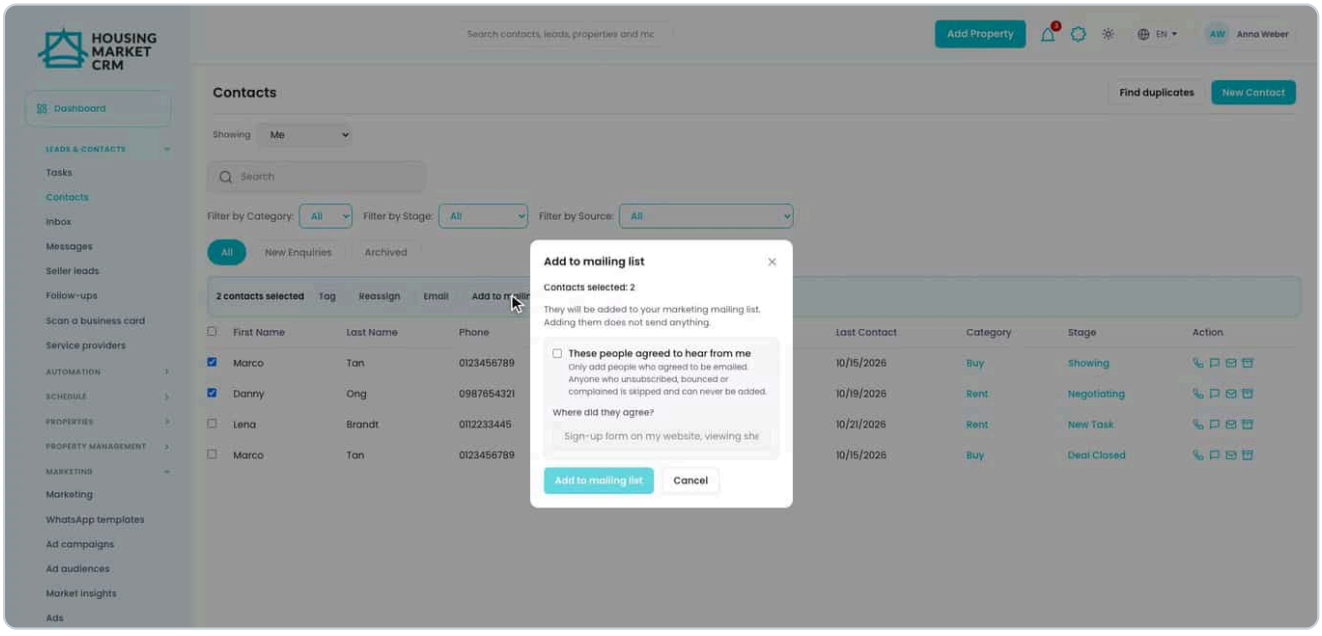


図 45.15 · 画面収録日 2026年10月21日

16 受信に同意したことにチェックを入れます。

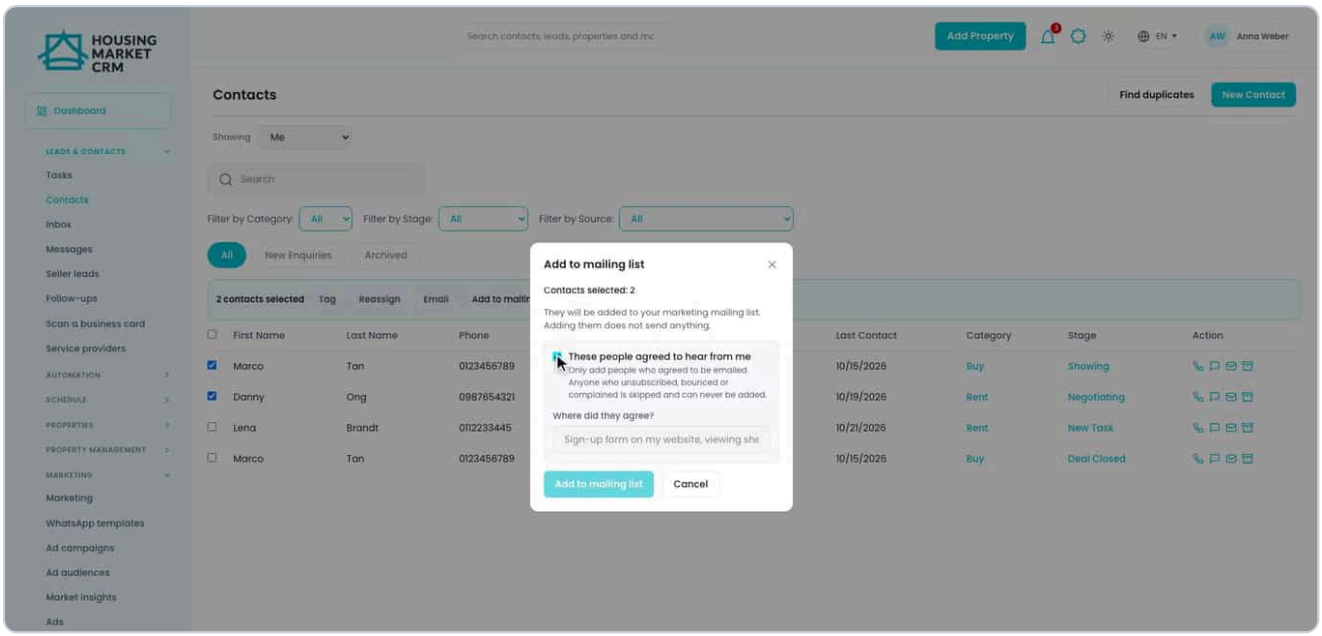


図 45.16 · 画面収録日 2026年10月21日

17 同意を得た場所を、グループ全体に一度だけ記入します。

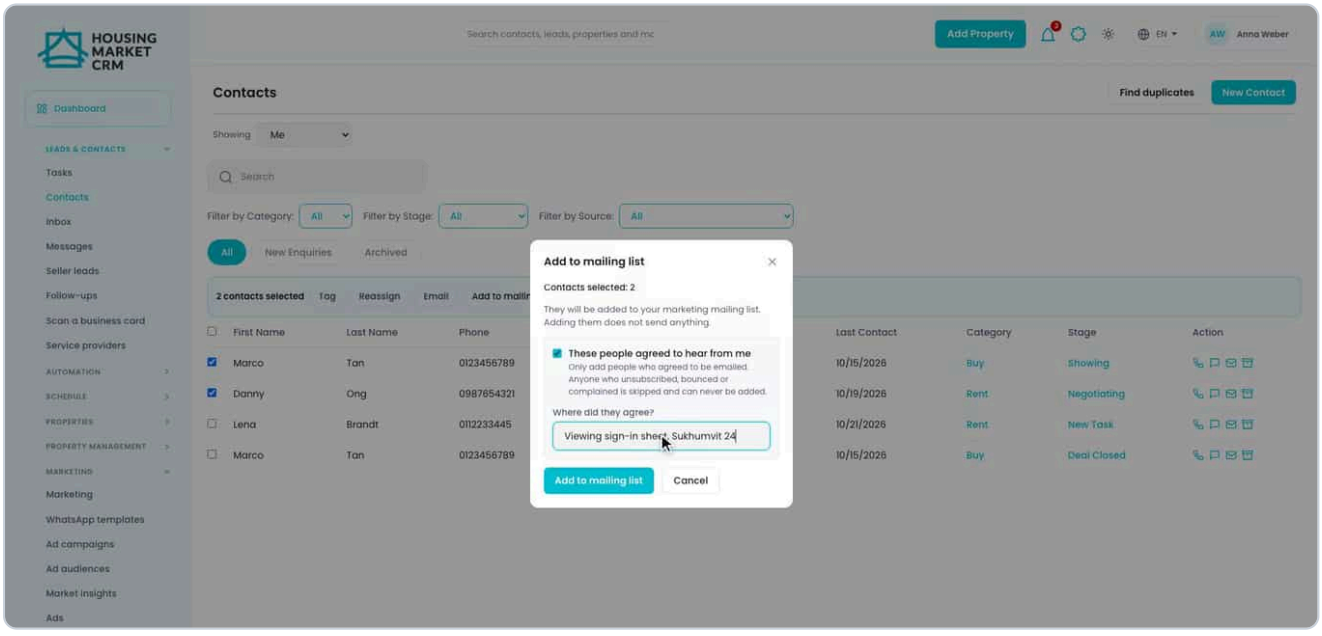


図 45.17 · 画面収録日 2026年10月21日

18 Add to mailing list（メーリングリストに追加）をクリックします。

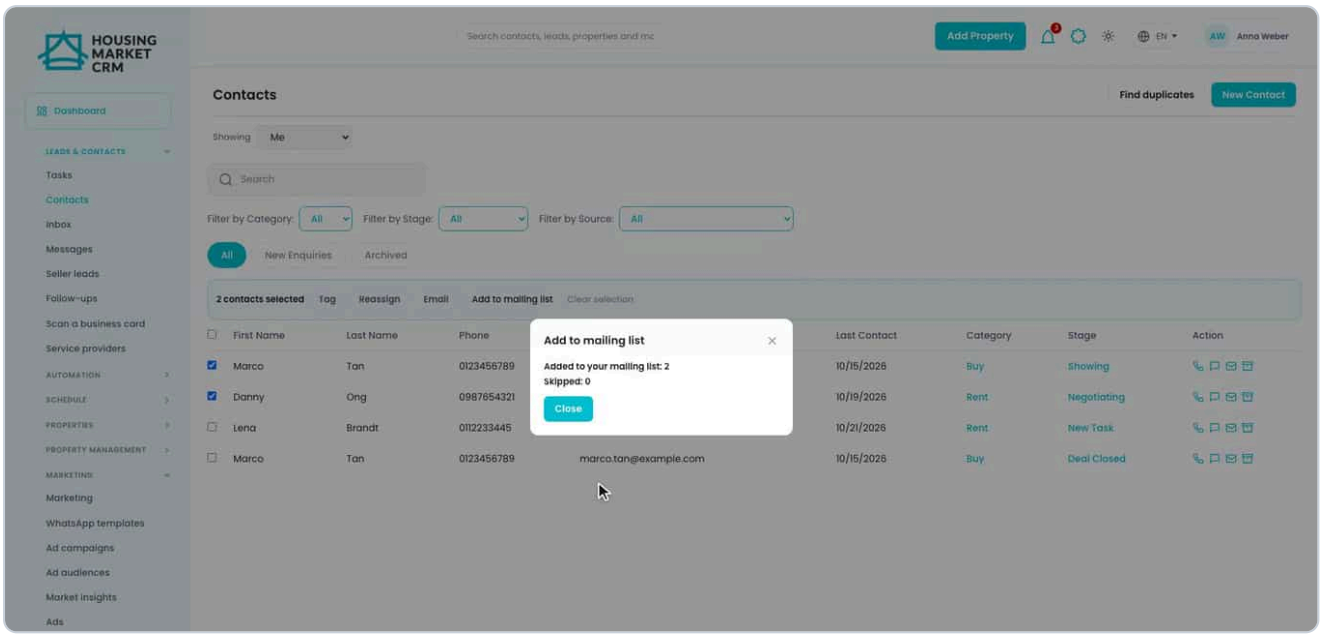


図 45.18 · 画面収録日 2026年10月21日

19 結果に追加された件数が表示されます。

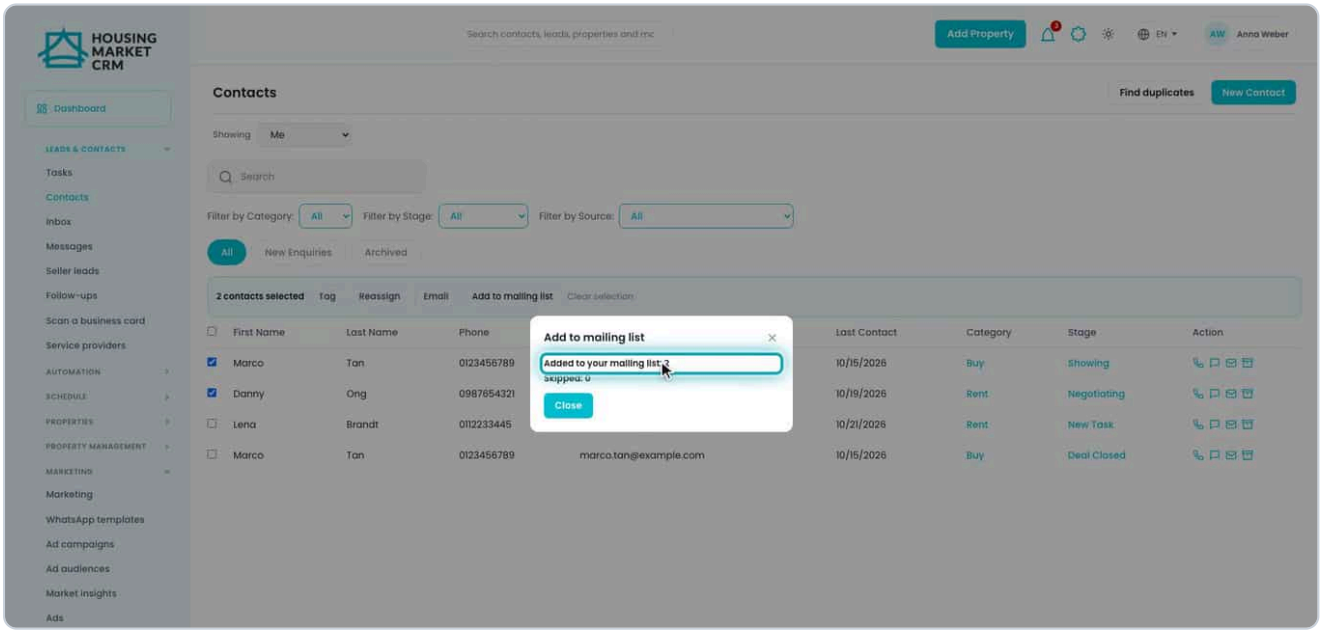


図 45.19 · 画面収録日 2026年10月21日

20 配信停止やバウンスの相手はスキップされ、理由が表示されます。

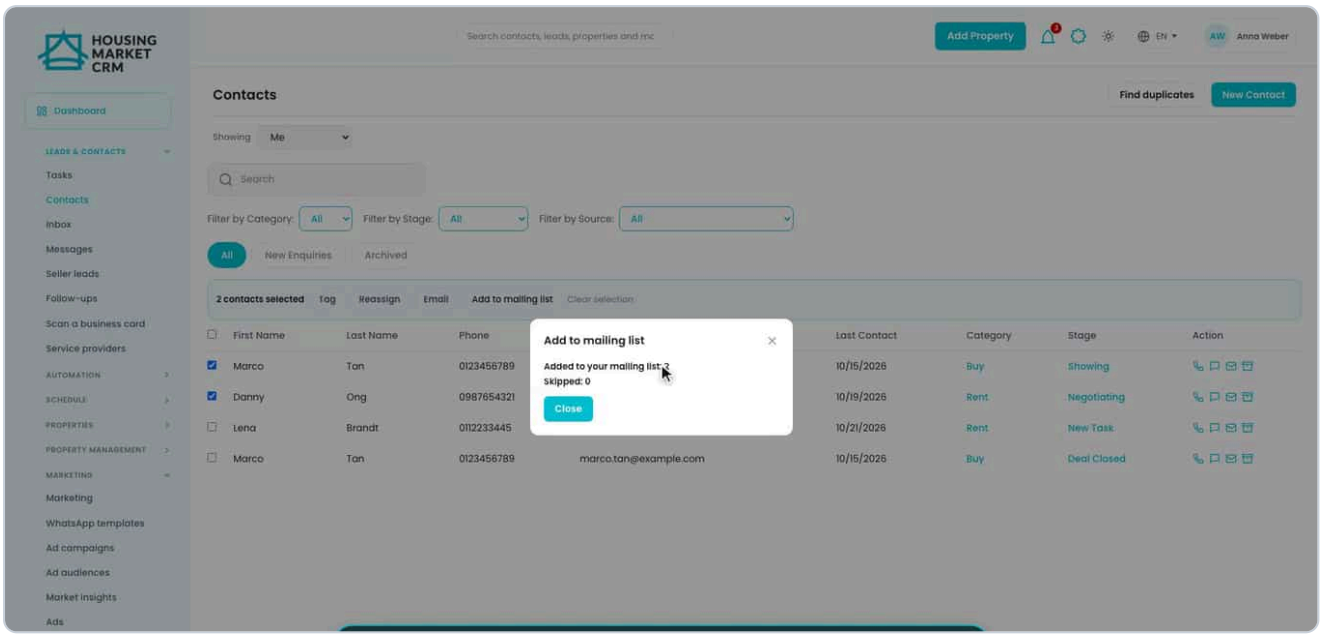


図 45.20 · 画面収録日 2026年10月21日

関連するヘルプセンター記事

すべての連絡先を管理できますか？ faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/can-i-manage-all-my-contacts

46 第46章

CRM によるメールマーケティングの保護

Pro と Business | エージェント向け | 動画を見る

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

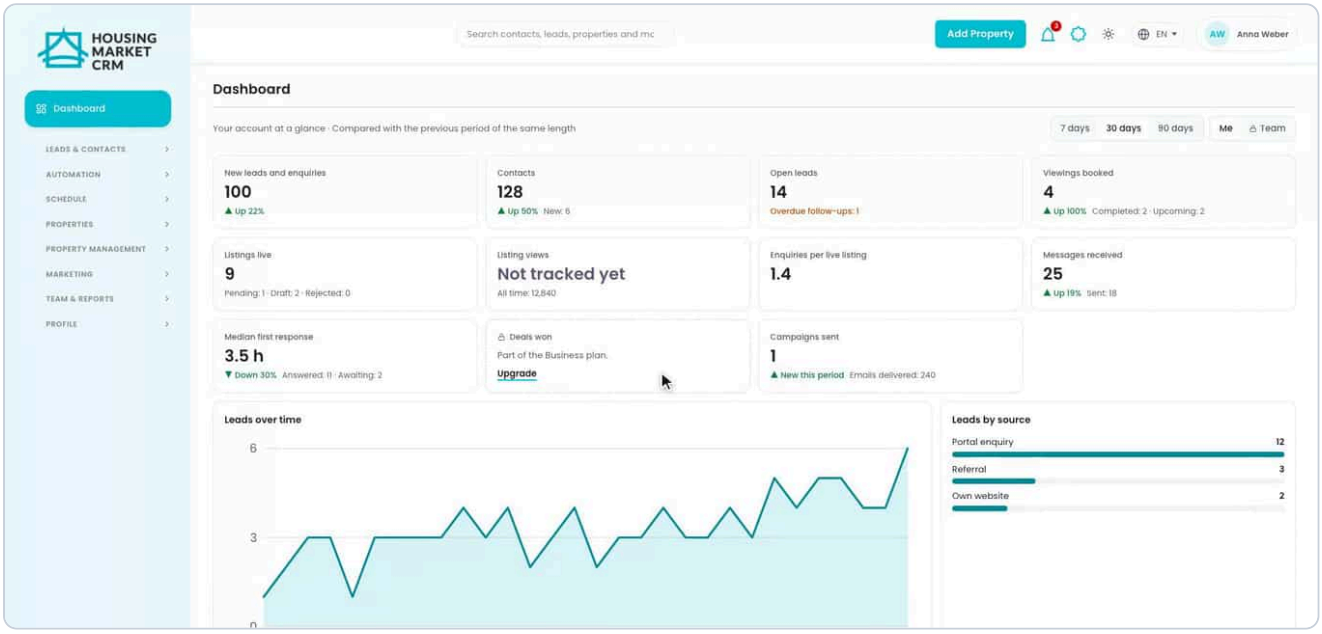


図 46.1 · 画面収録日 2026年10月21日

2 左メニューの Marketing（マーケティング）グループを開きます。

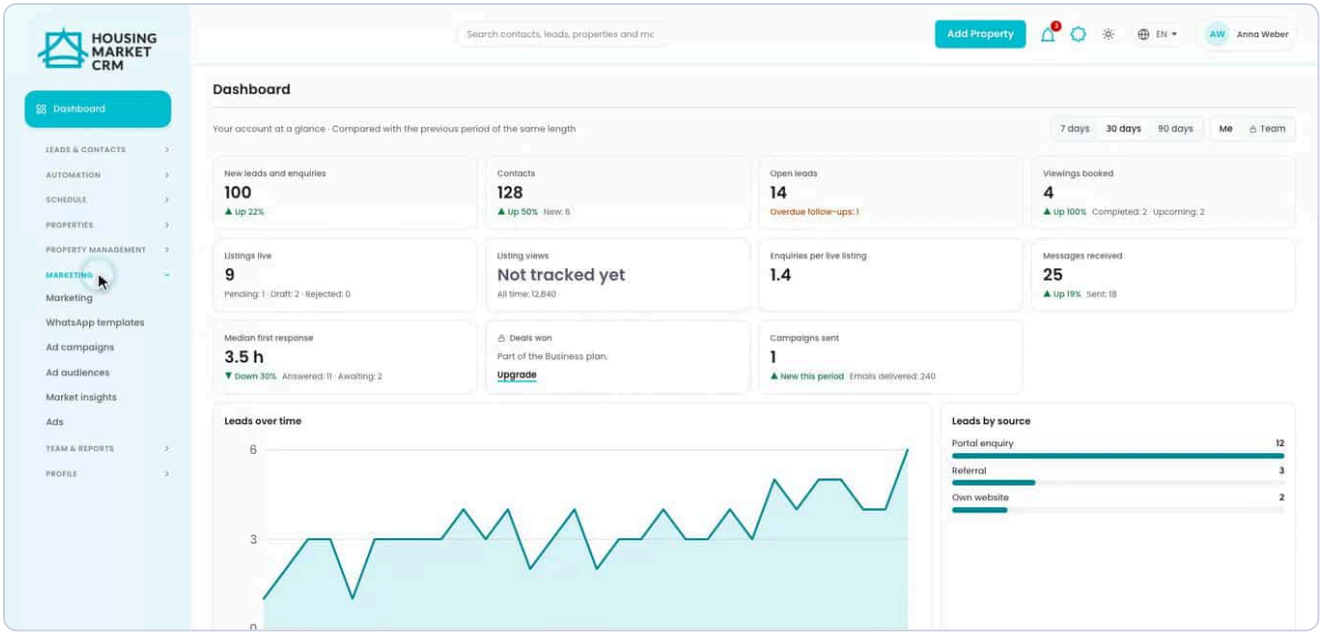


図 46.2 · 画面収録日 2026年10月21日

3 Marketing（マーケティング）をクリックします。

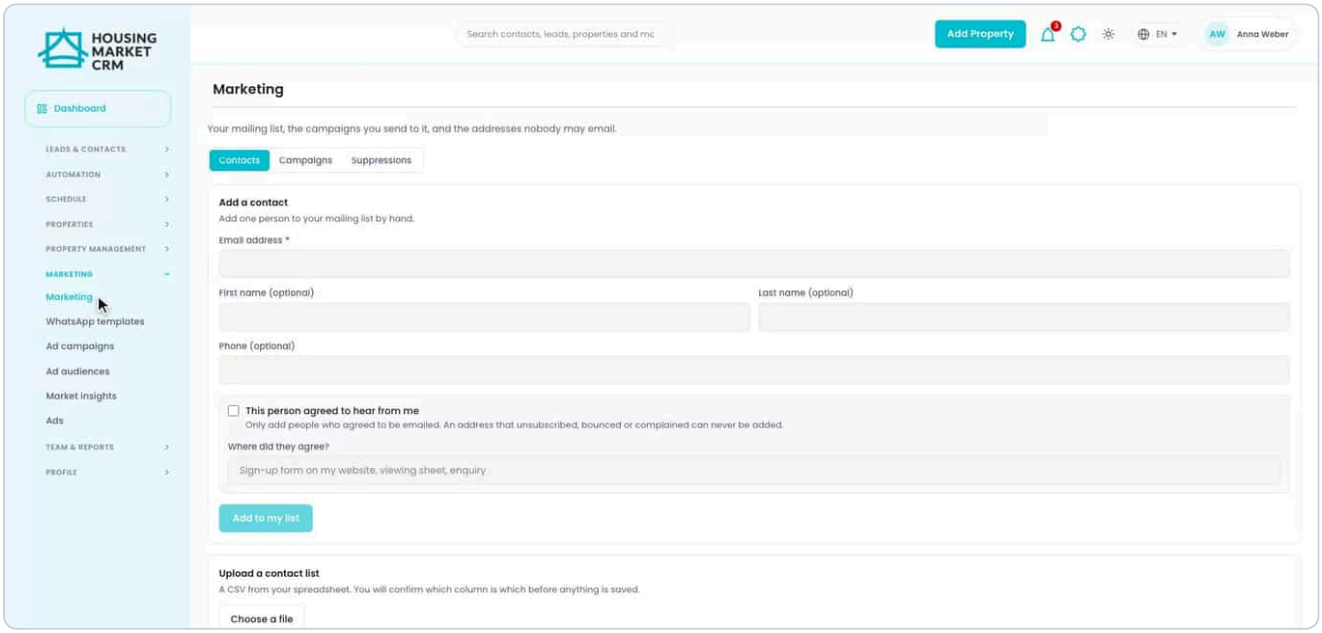


図 46.3 · 画面収録日 2026年10月21日

4 各連絡先に送信可否の理由が表示されます。

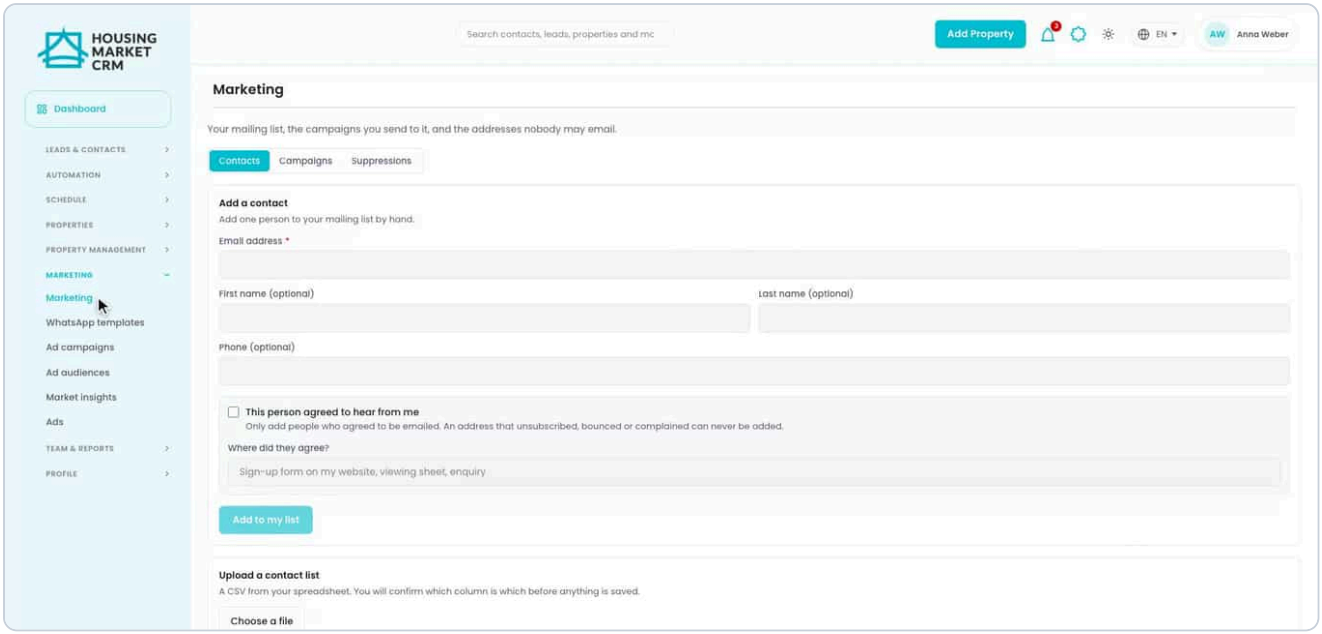


図 46.4 · 画面収録日 2026年10月21日

5 同意がない場合や配信停止後は、誰にも送信しません。

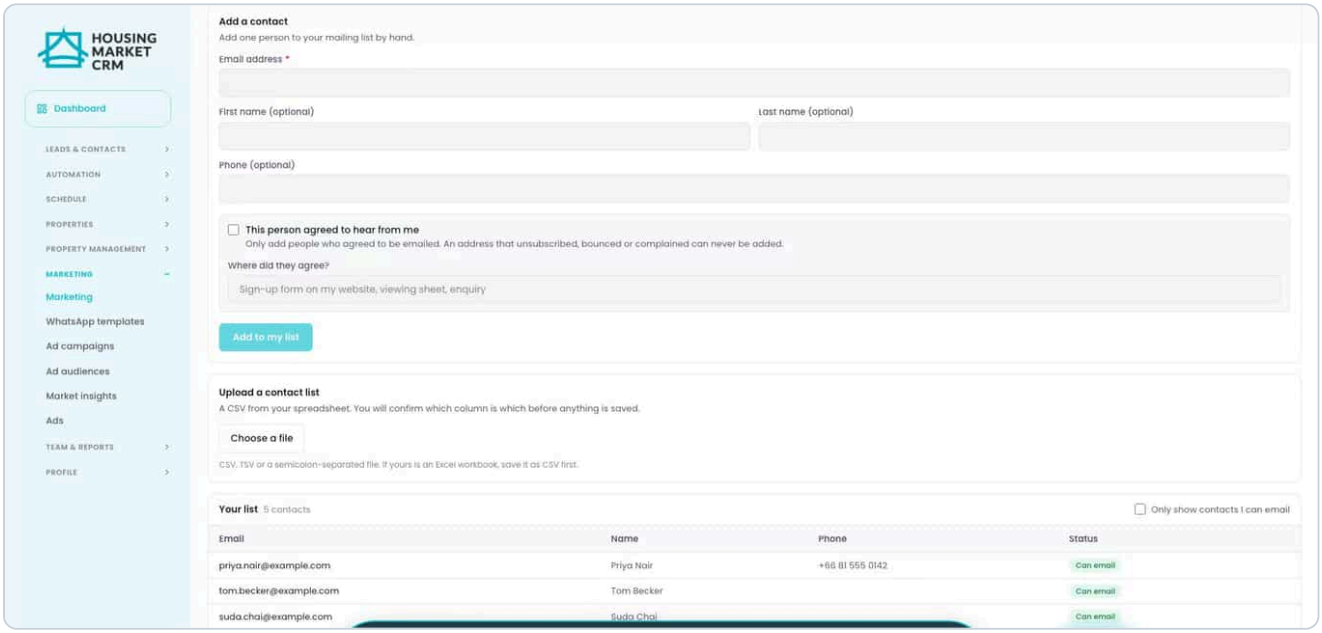


図 46.5 · 画面収録日 2026年10月21日

6 Campaigns タブを開く。

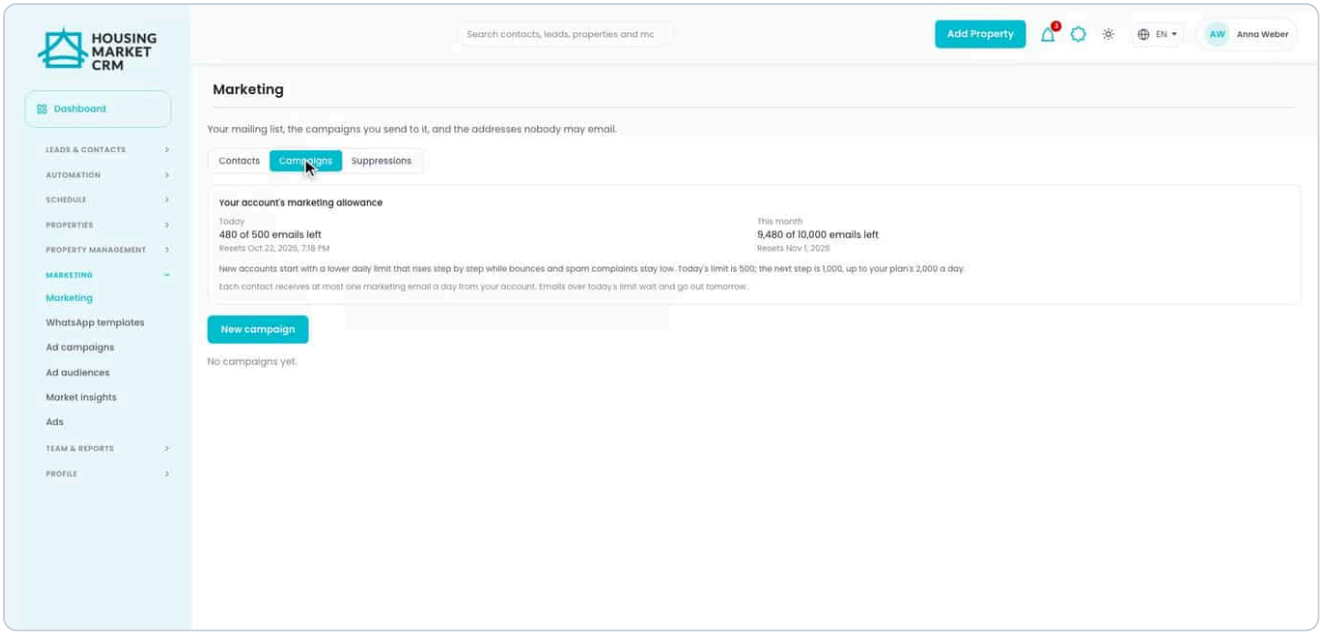


図 46.6 · 画面収録日 2026年10月21日

7 送信上限であと何通送れるかを確認。

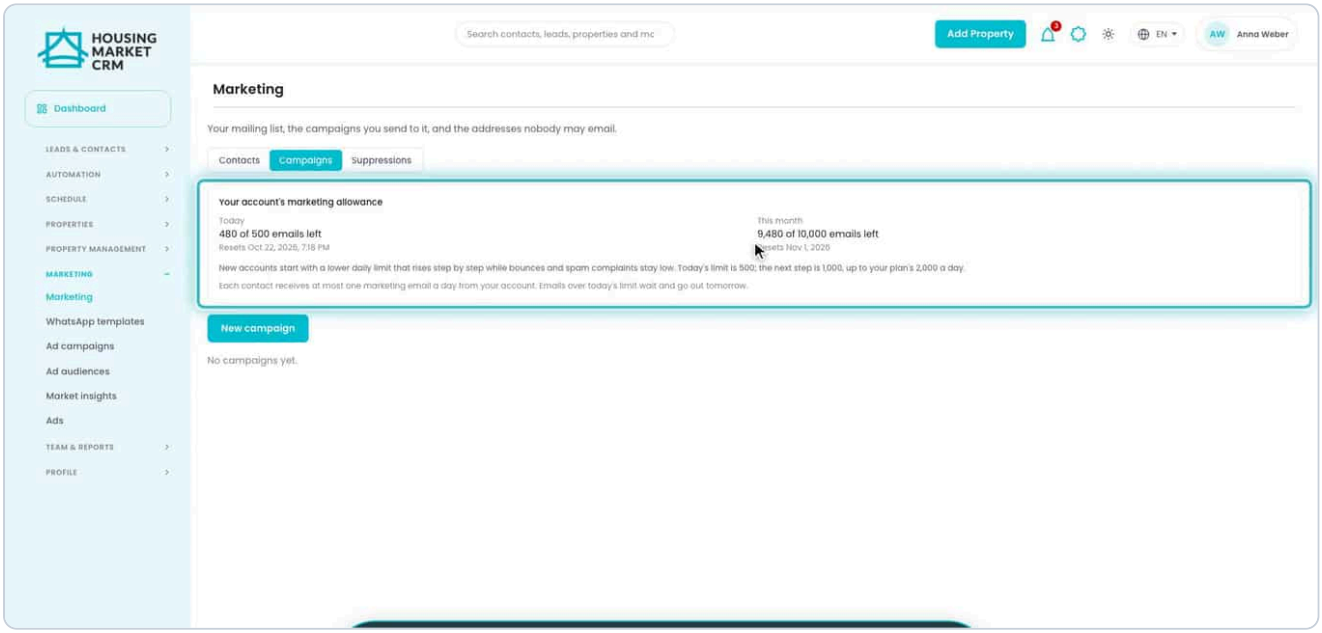


図 46.7 · 画面収録日 2026年10月21日

8 新規アカウントは低めに始まり、上限は段階的に上がります。

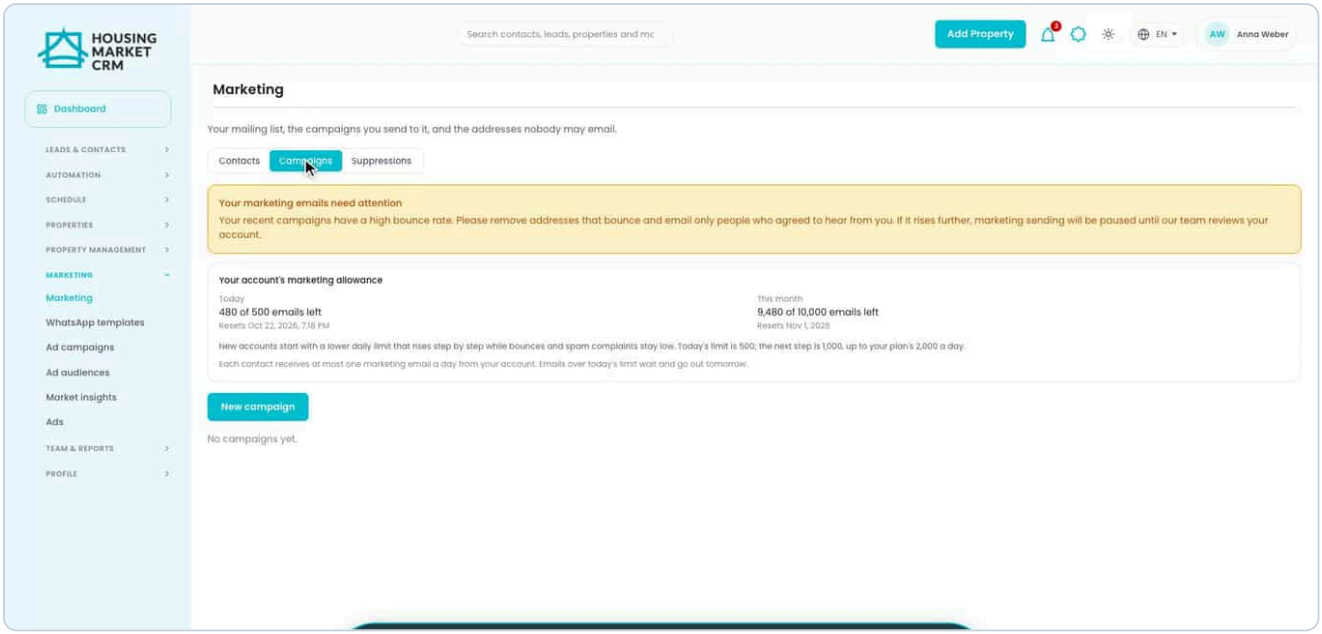


図 46.8 · 画面収録日 2026年10月21日

9 バウンス率や苦情率が高いと警告が出ます。

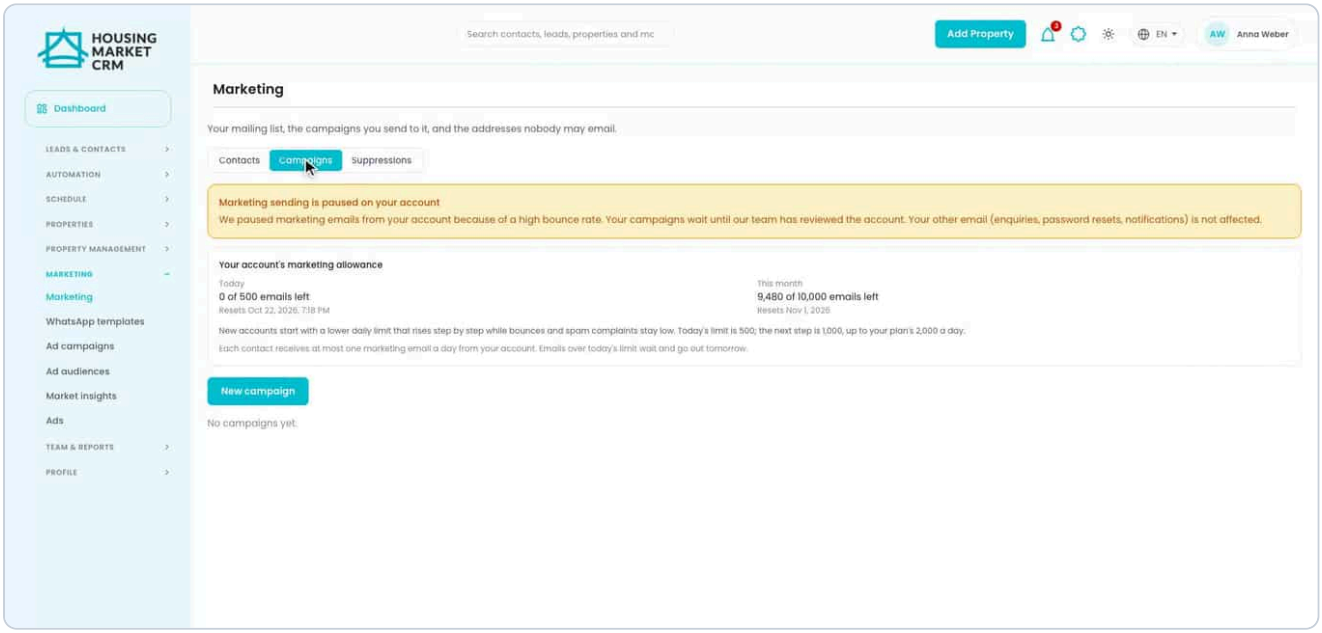


図 46.9 · 画面収録日 2026年10月21日

10 さらに上がると、チームの確認までマーケティングを一時停止。

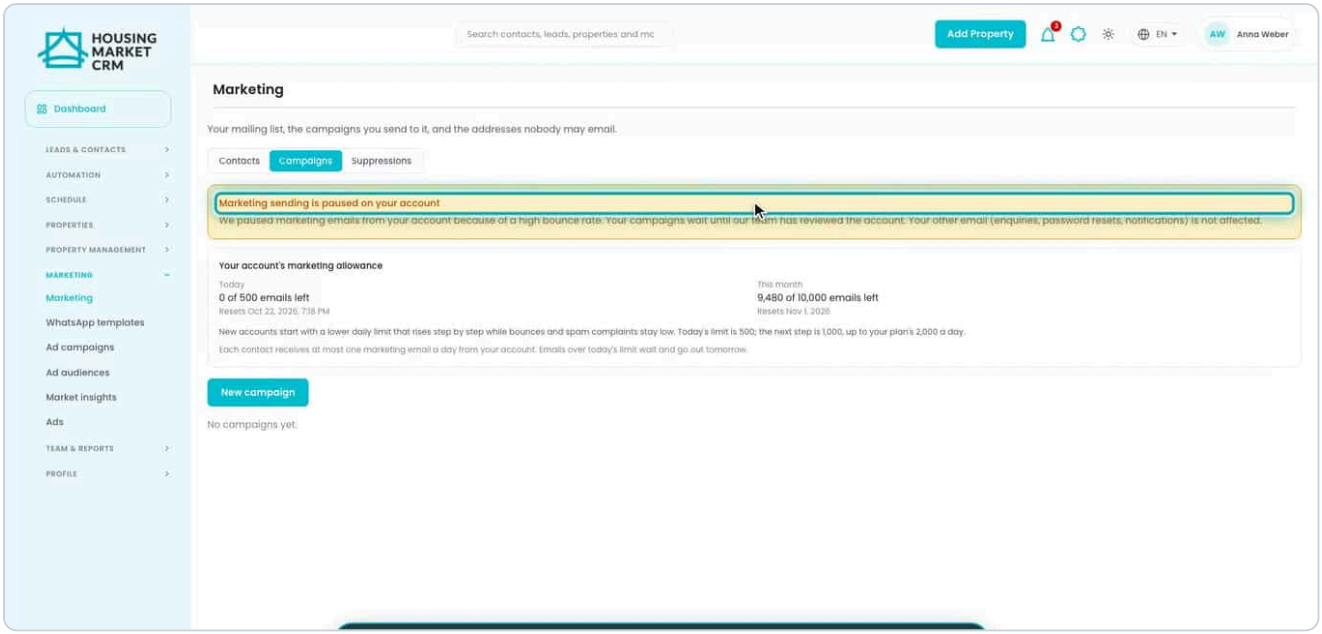


図 46.10 · 画面収録日 2026年10月21日

11 問い合わせ、パスワード再設定、通知はそのまま機能します。

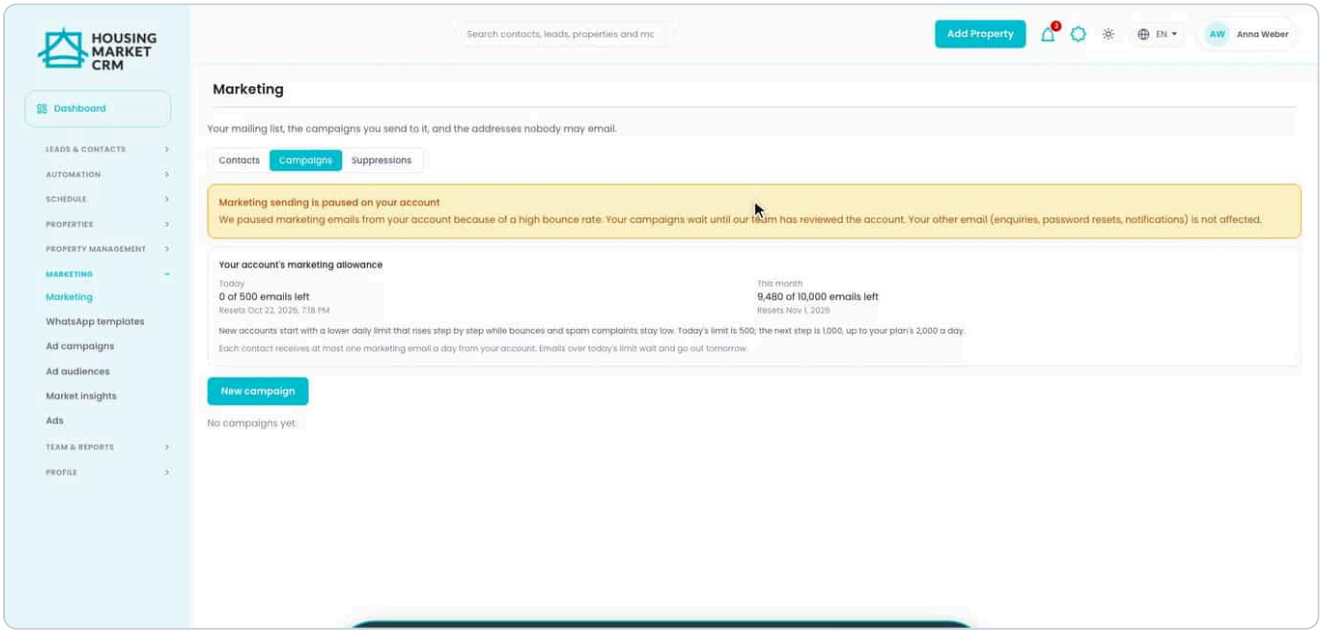


図 46.11 · 画面収録日 2026年10月21日

12 Suppressions（抑制リスト）タブを開きます。

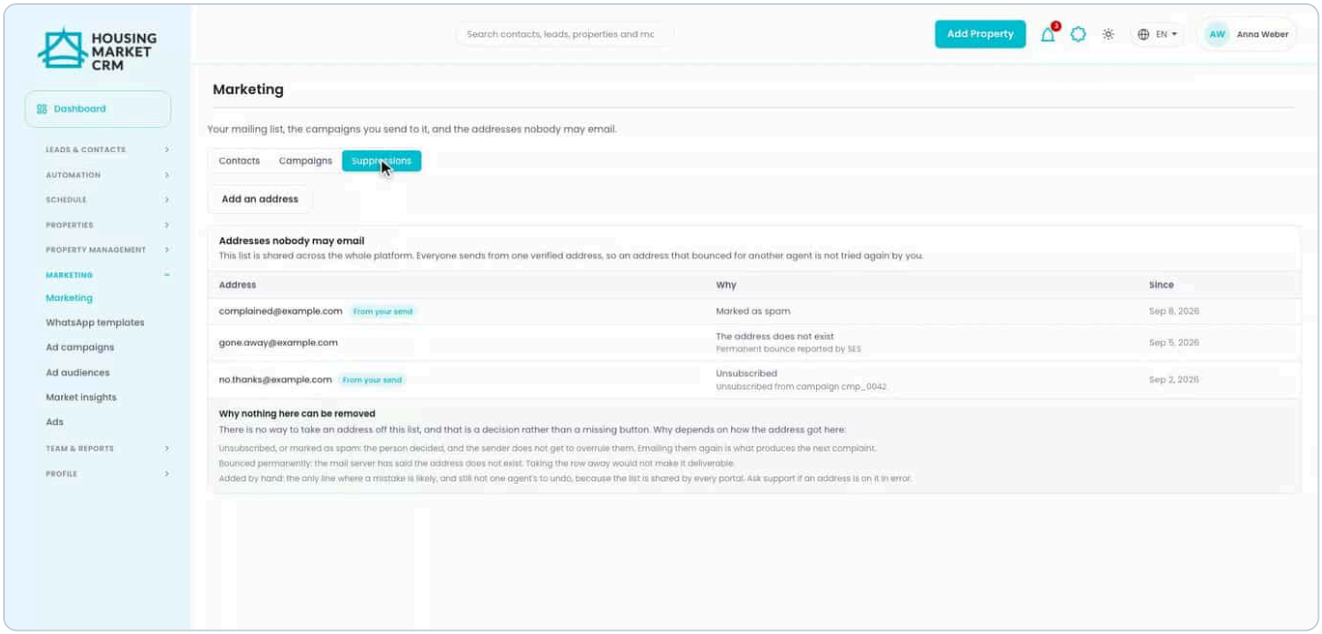


図 46.12 · 画面収録日 2026年10月21日

13 バウンス・苦情・配信停止のアドレスは全不動産会社で共有されます。

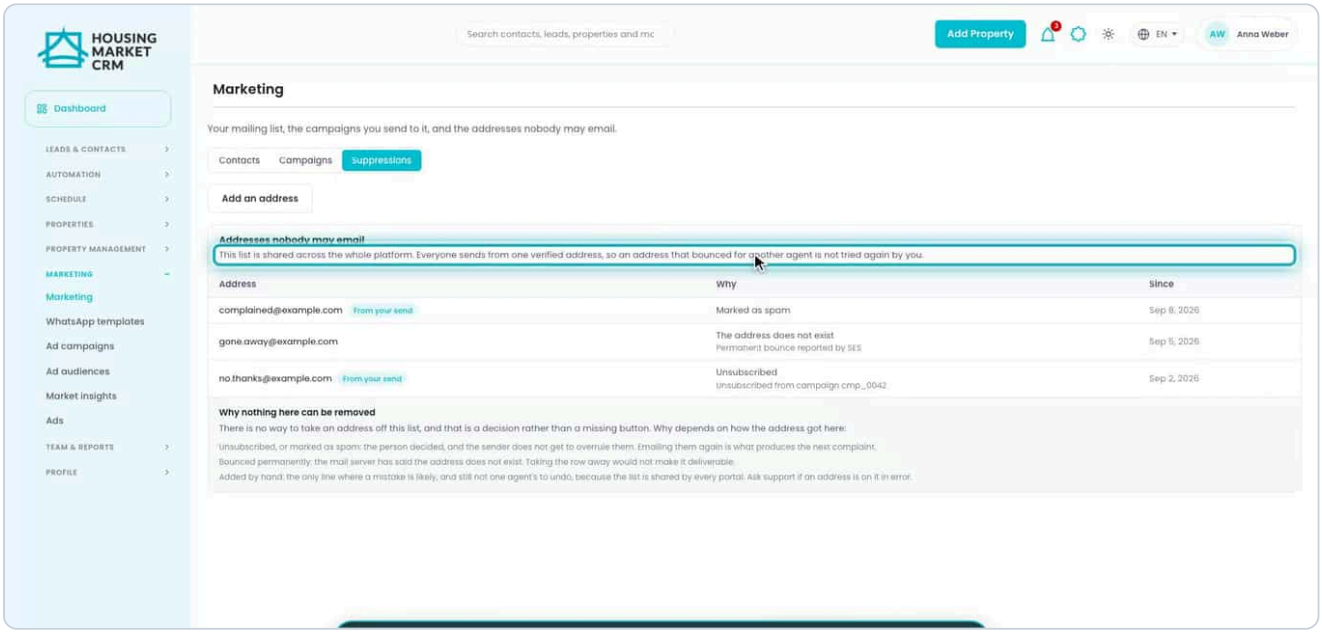


図 46.13 · 画面収録日 2026年10月21日

14 以後、誰も送信できません。

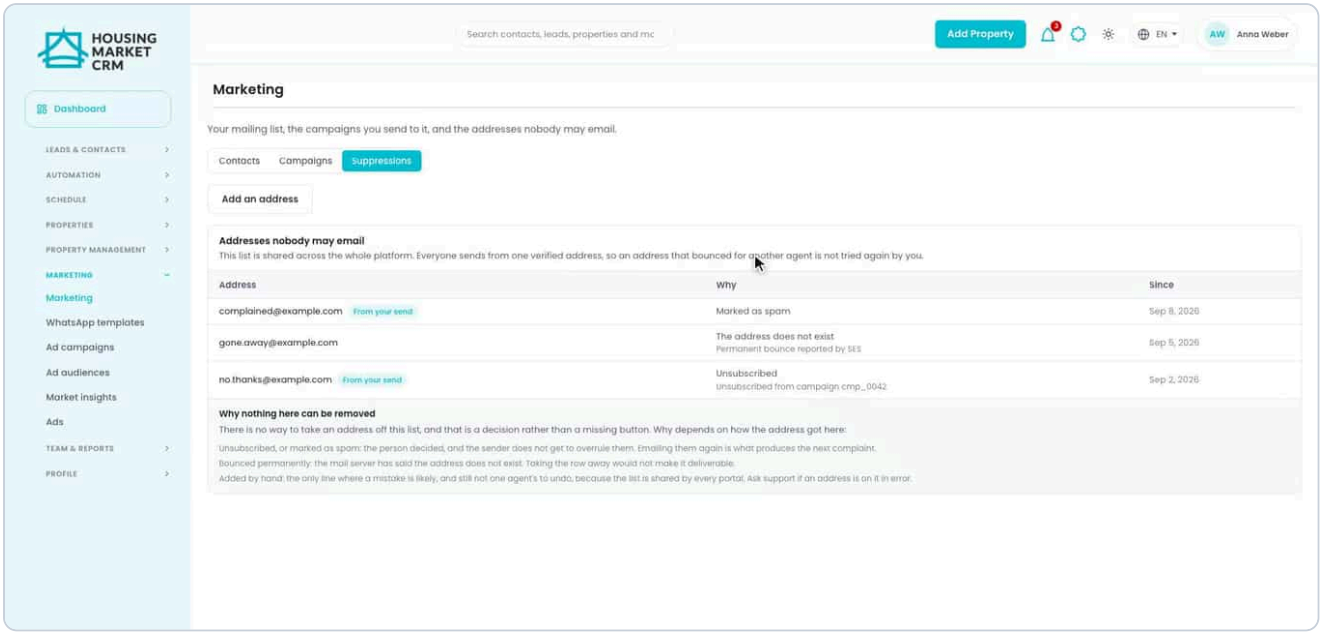


図 46.14 · 画面収録日 2026年10月21日

関連するヘルプセンター記事

顧客にメールキャンペーンを送るにはどうすればよいですか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/how-do-i-send-an-email-campaign
ナーチャリングはどのような仕組みですか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/how-does-nurture-work

第 5 部

AI Autopilot（アドオン）

47　AI Autopilot を開始する

48　AI Autopilot を設定する

49　AI Autopilot の返信を承認する

50　AI Autopilot がリードについて把握している情報

51　引き継ぎと朝のダイジェスト

47 第47章

AI Autopilot を開始する

AI Autopilot アドオン | エージェント向け | 動画を見る

手順

1 Housing Market CRM でリードを開きます。

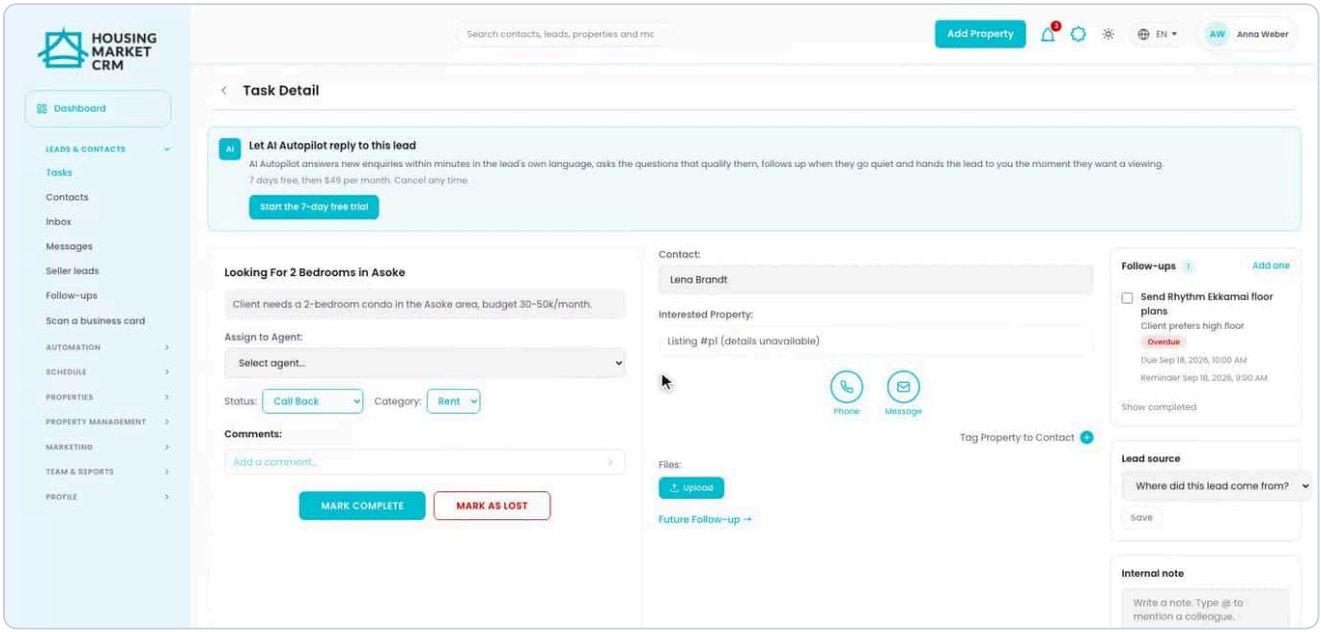


図 47.1 · 画面収録日 2026年10月23日

2 AI Autopilot がこのリードへの返信を代行します。

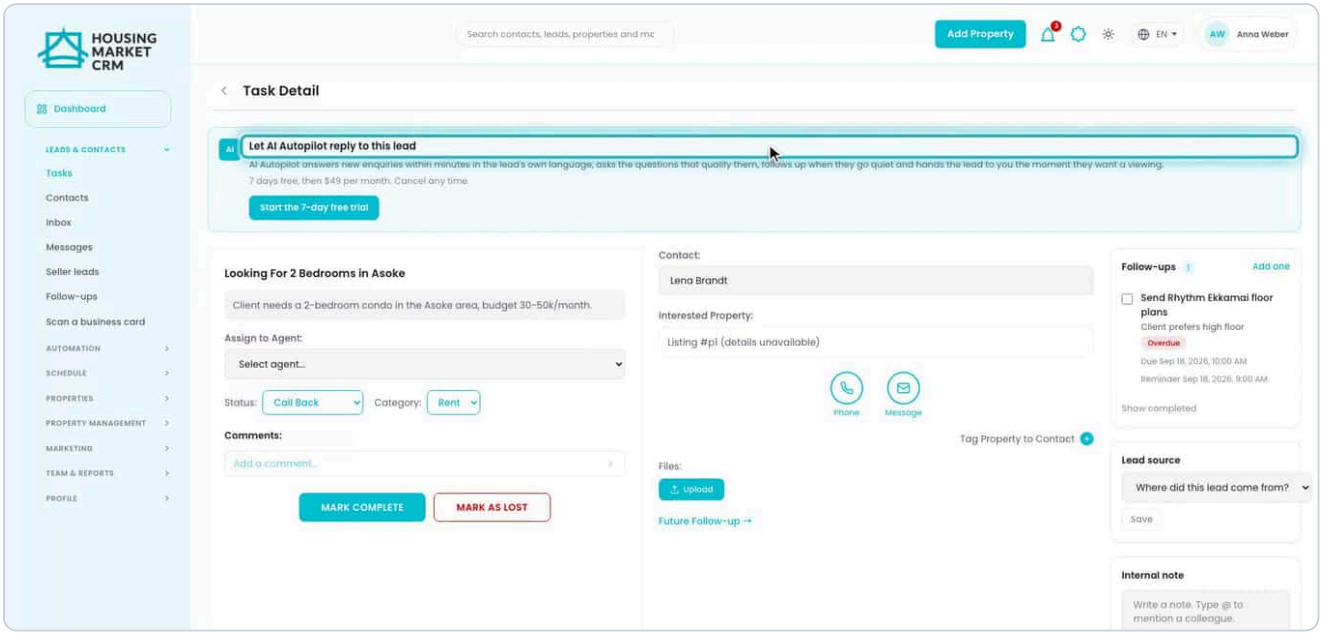


図 47.2 · 画面収録日 2026年10月23日

3 数分以内に、リード本人の言語で初回返信。

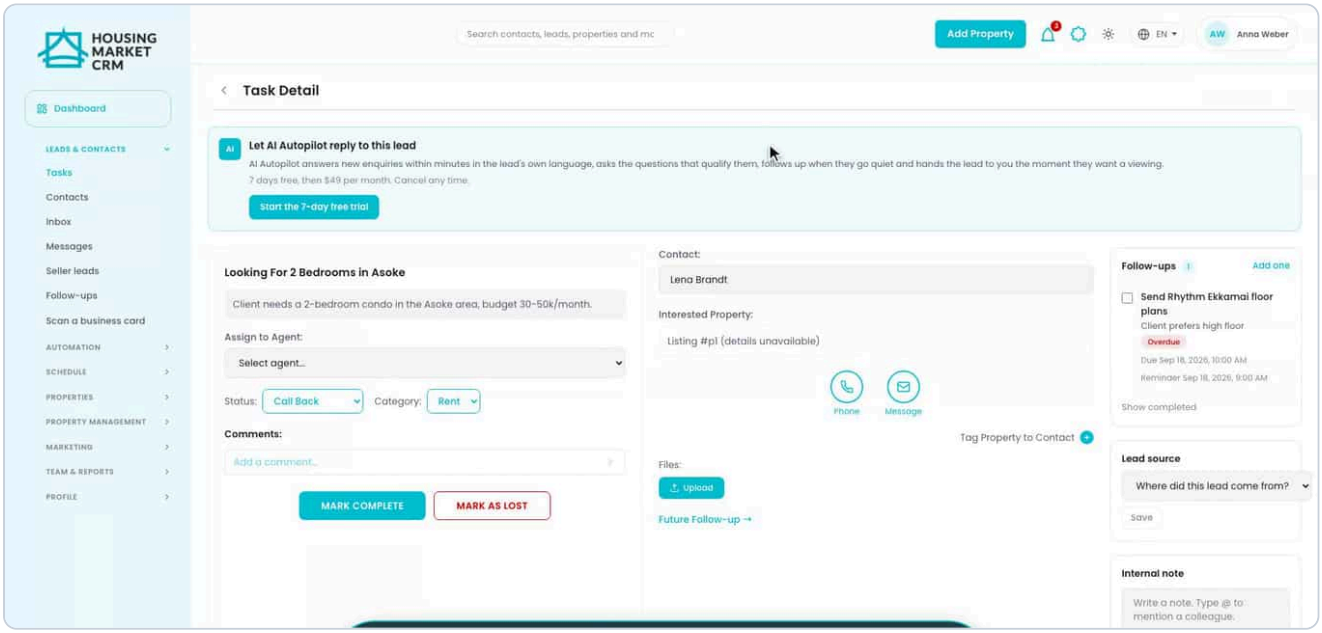


図 47.3 · 画面収録日 2026年10月23日

4 左メニューの Automation（自動化）を開く。

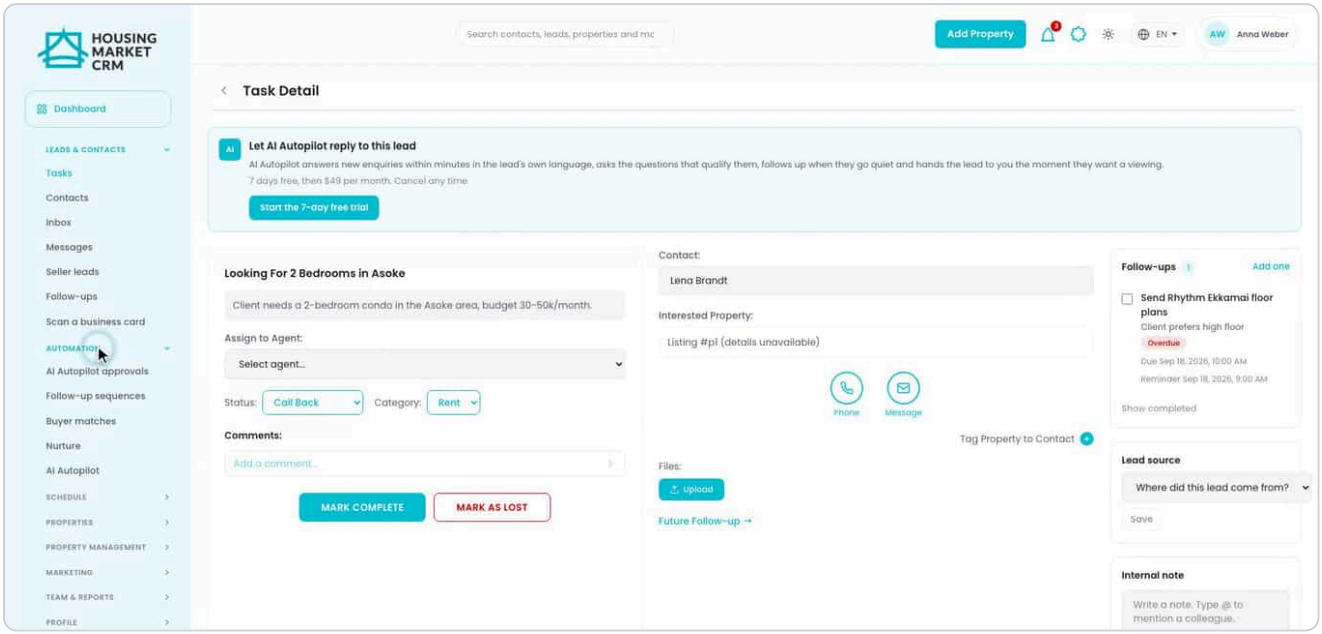


図 47.4 · 画面収録日 2026年10月23日

5 左メニューで AI Autopilot を開きます。

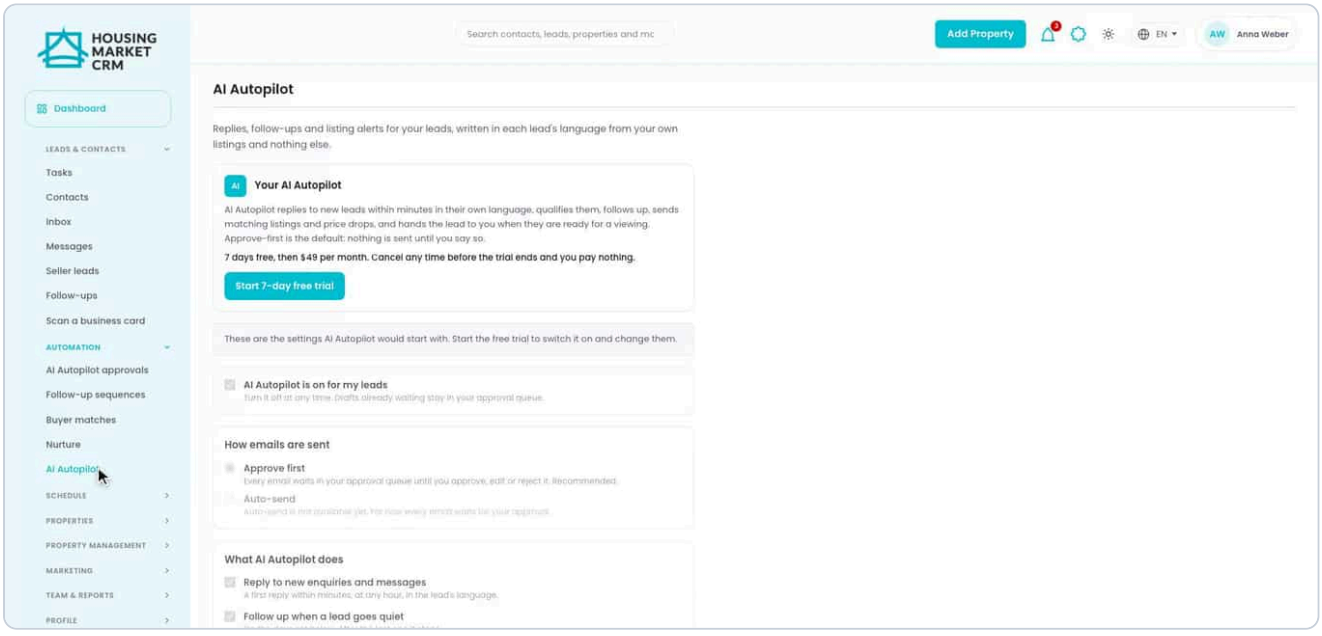


図 47.5 · 画面収録日 2026年10月23日

6 どのプランにも上乗せできるアドオンです。

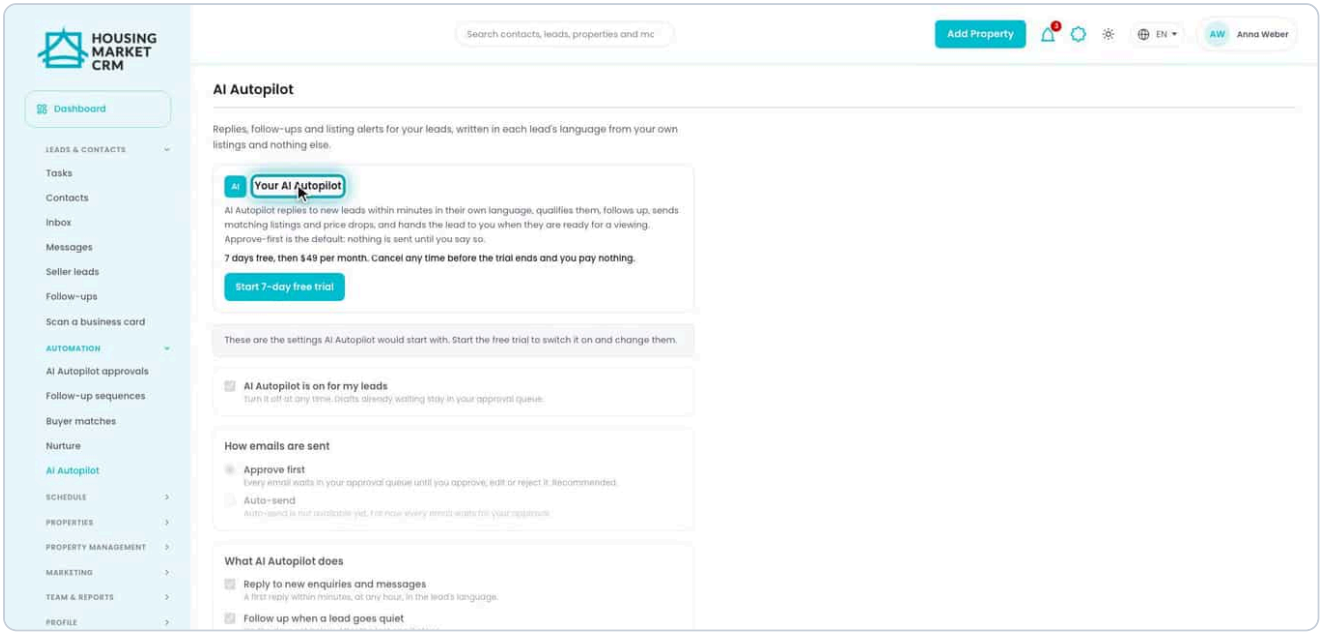


図 47.6 · 画面収録日 2026年10月23日

7 承認するまで何も送信されません。

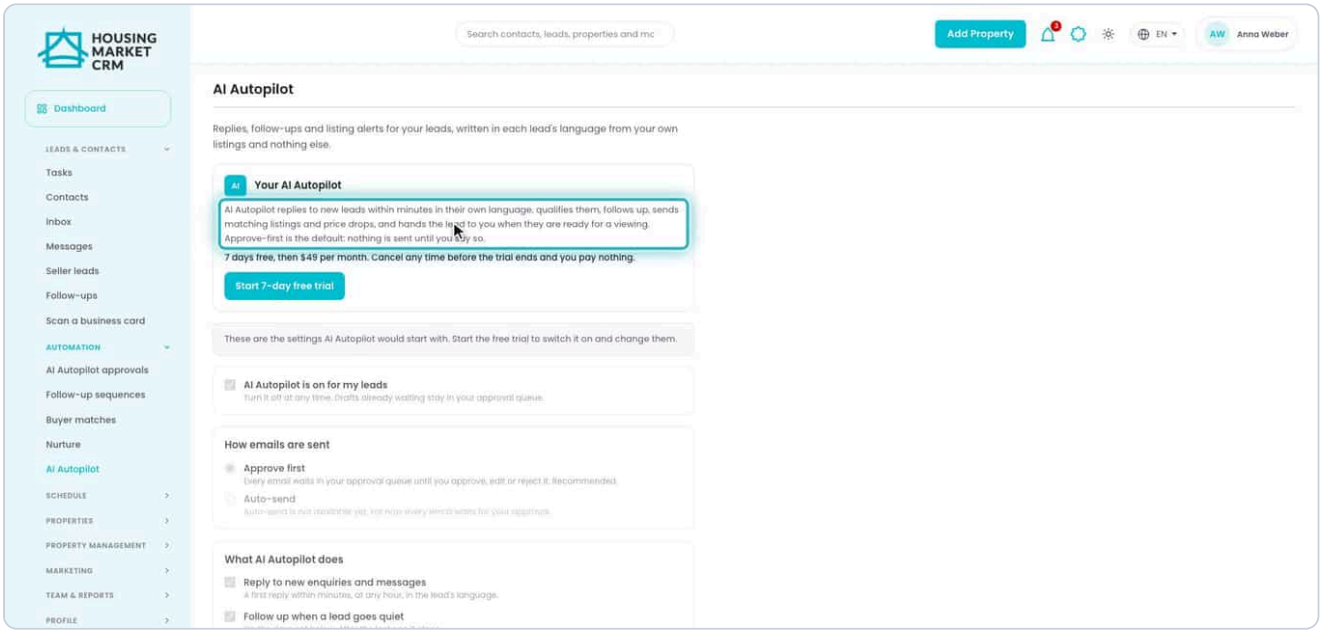


図 47.7 · 画面収録日 2026年10月23日

8 7 日間無料、以後は月額 49 USD。いつでも解約可能。

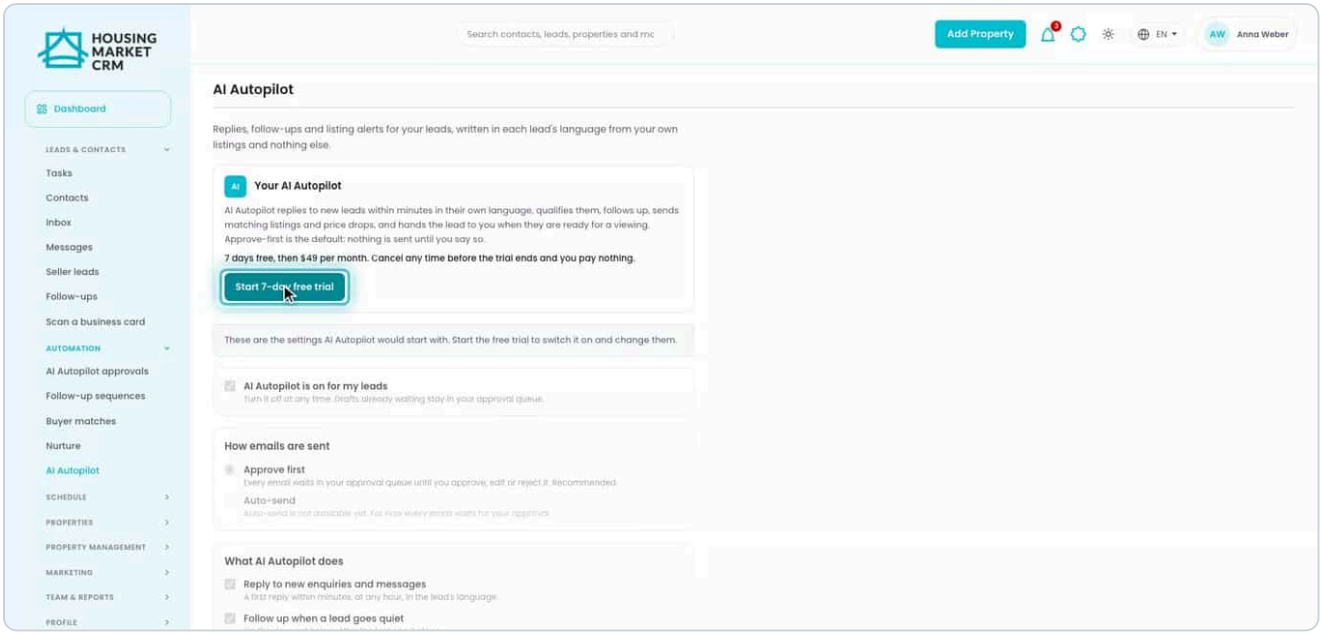


図 47.8 · 画面収録日 2026年10月23日

9 下の設定は開始時の状態です。有効化後に変更できます。

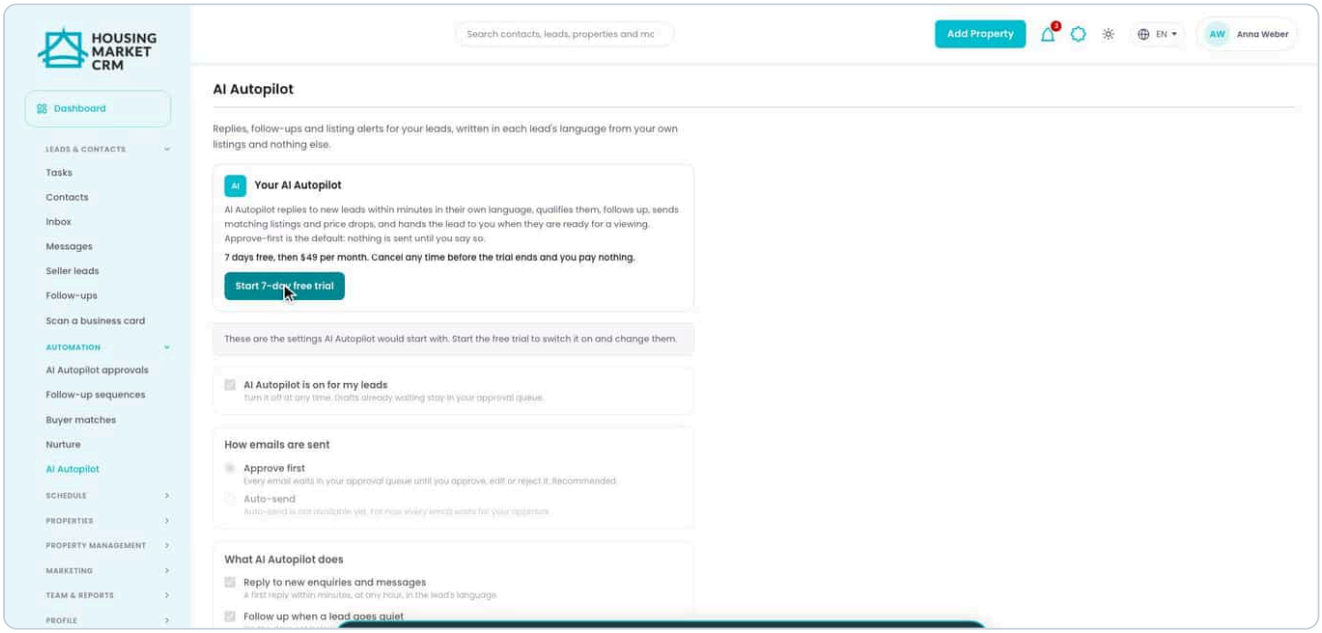


図 47.9 · 画面収録日 2026年10月23日

関連するヘルプセンター記事

Housing Market CRM はどんな人向けですか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/who-is-housing-market-crm-designed-for

48 第48章

AI Autopilot を設定する

AI Autopilot アドオン　エージェント向け　動画を見る

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

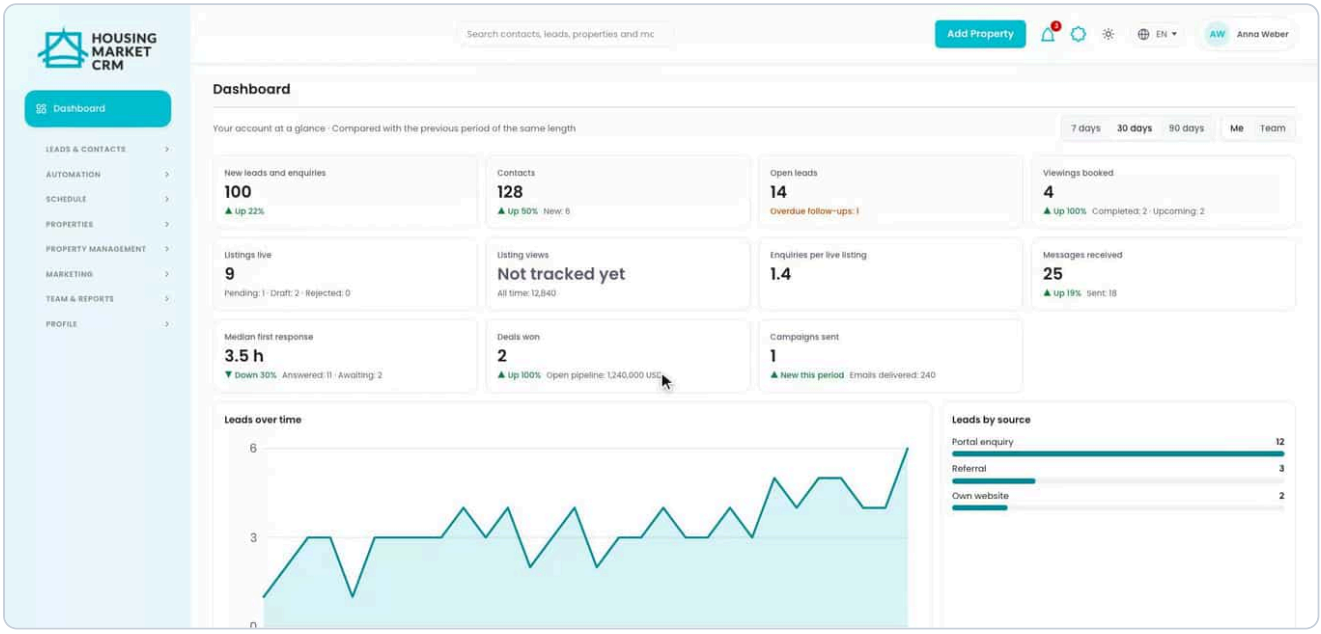


図 48.1 · 画面収録日 2026年10月23日

2 左メニューの Automation（自動化）を開く。

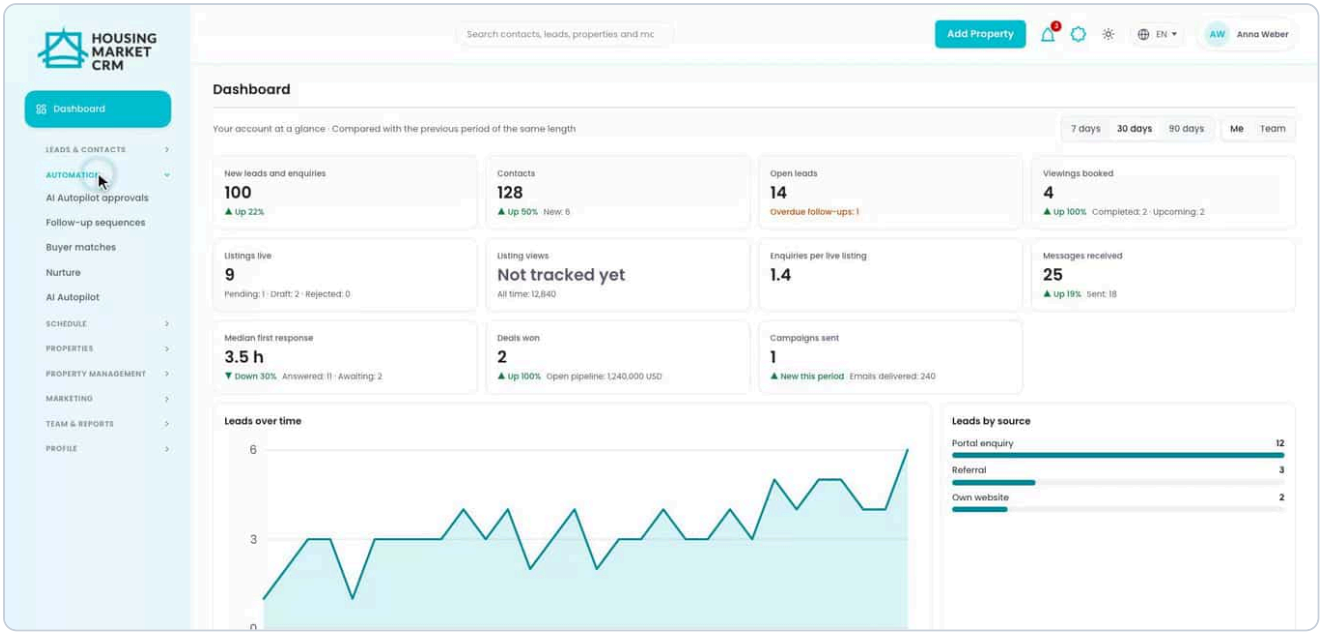


図 48.2 · 画面収録日 2026年10月23日

3 左メニューの AI Autopilot をクリック。

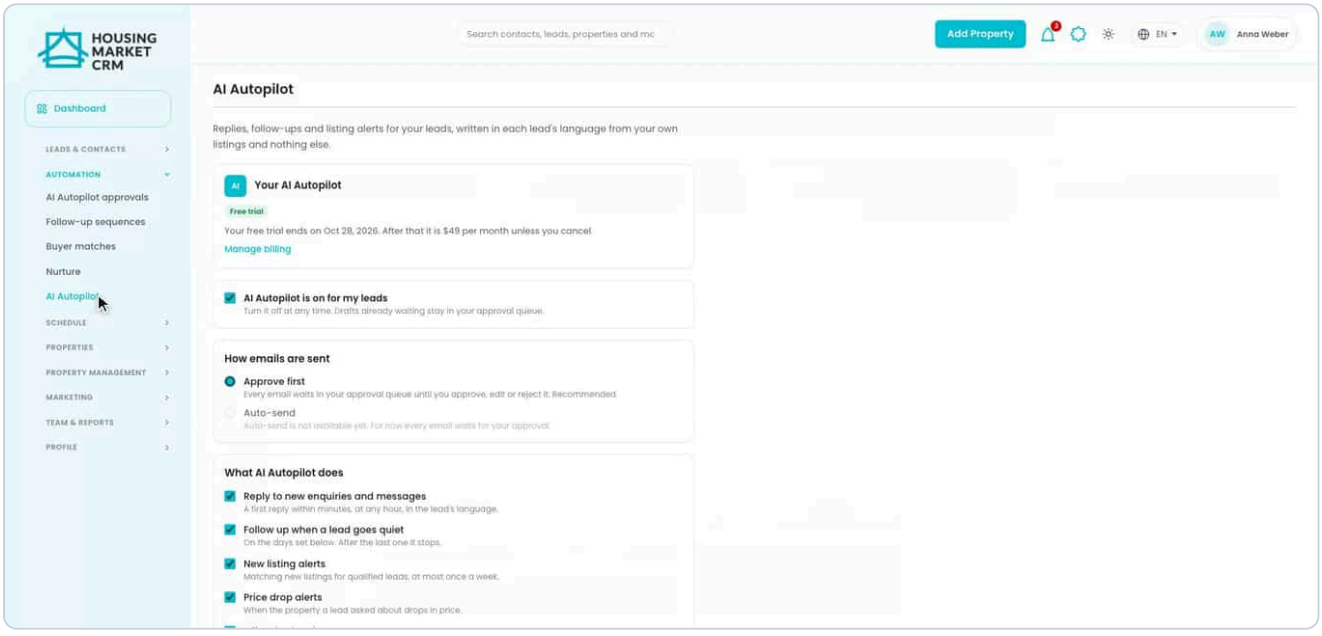


図 48.3 · 画面収録日 2026年10月23日

4 スイッチ一つでリード対応をオン・オフ。

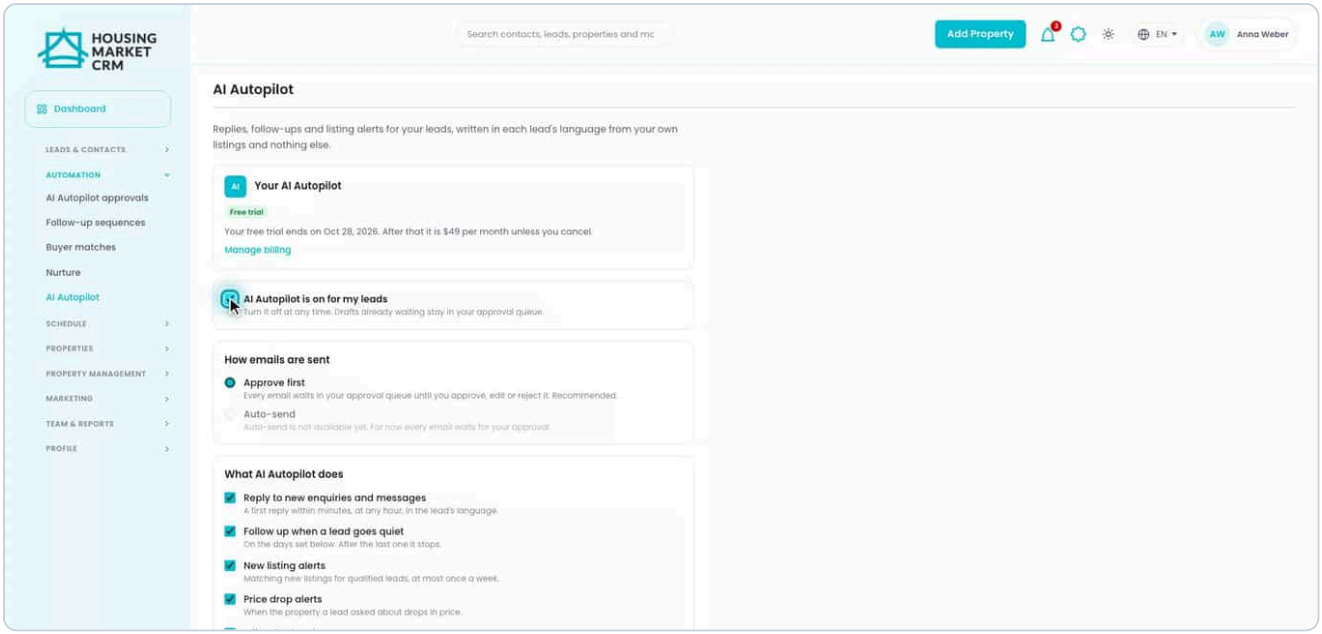


図 48.4 · 画面収録日 2026年10月23日

5 まず承認：すべてのメールがあなたを待ちます。

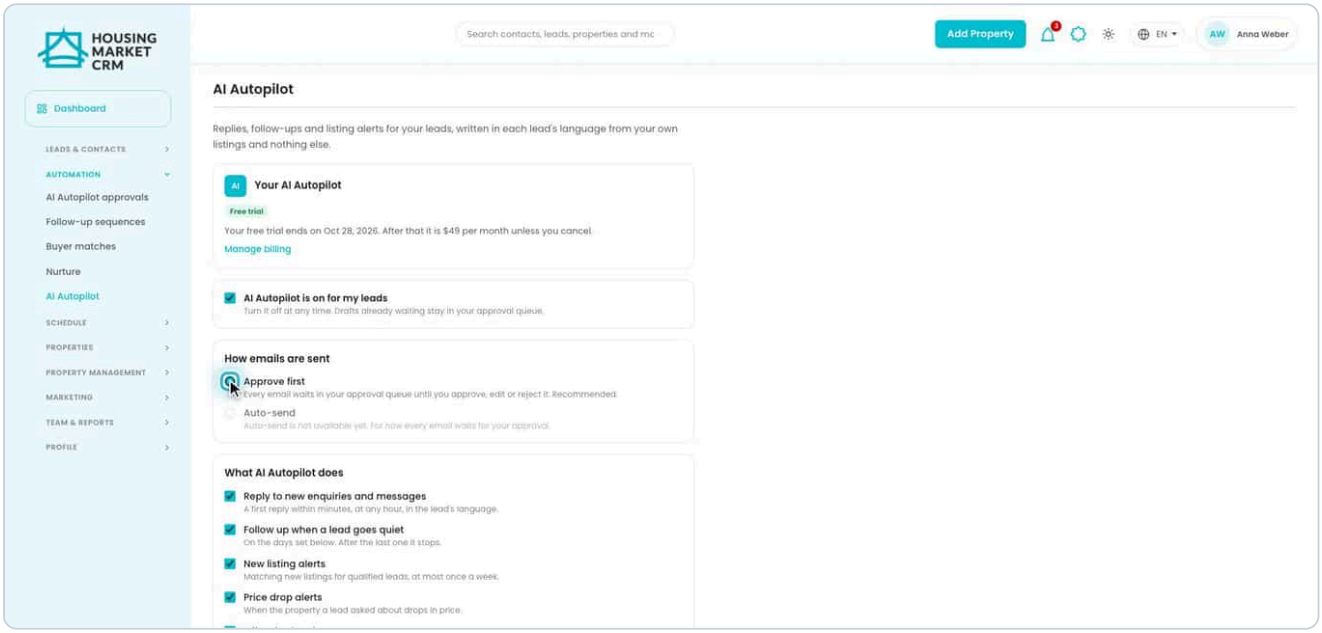


図 48.5 · 画面収録日 2026年10月23日

6 自動送信はまだ利用できません。

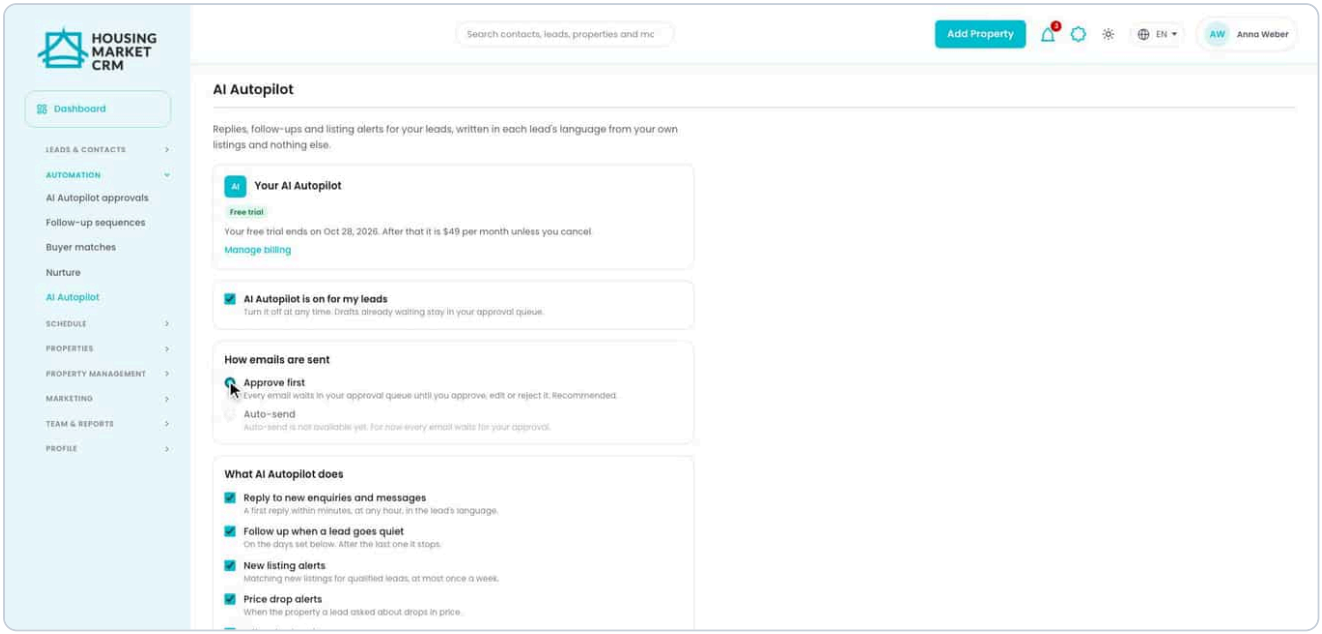


図 48.6 · 画面収録日 2026年10月23日

7 業務を選択：返信、フォローアップ、通知、内見。

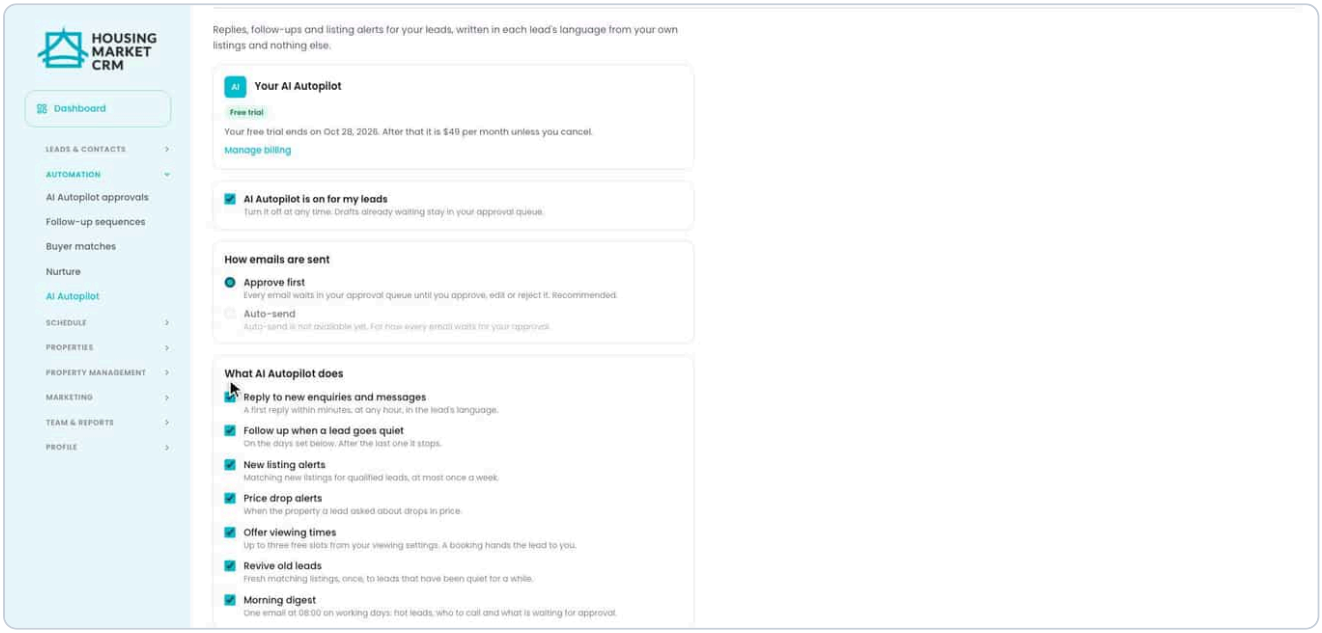


図 48.7 · 画面収録日 2026年10月23日

8 朝のダイジェストは営業日 08:00 に一通。

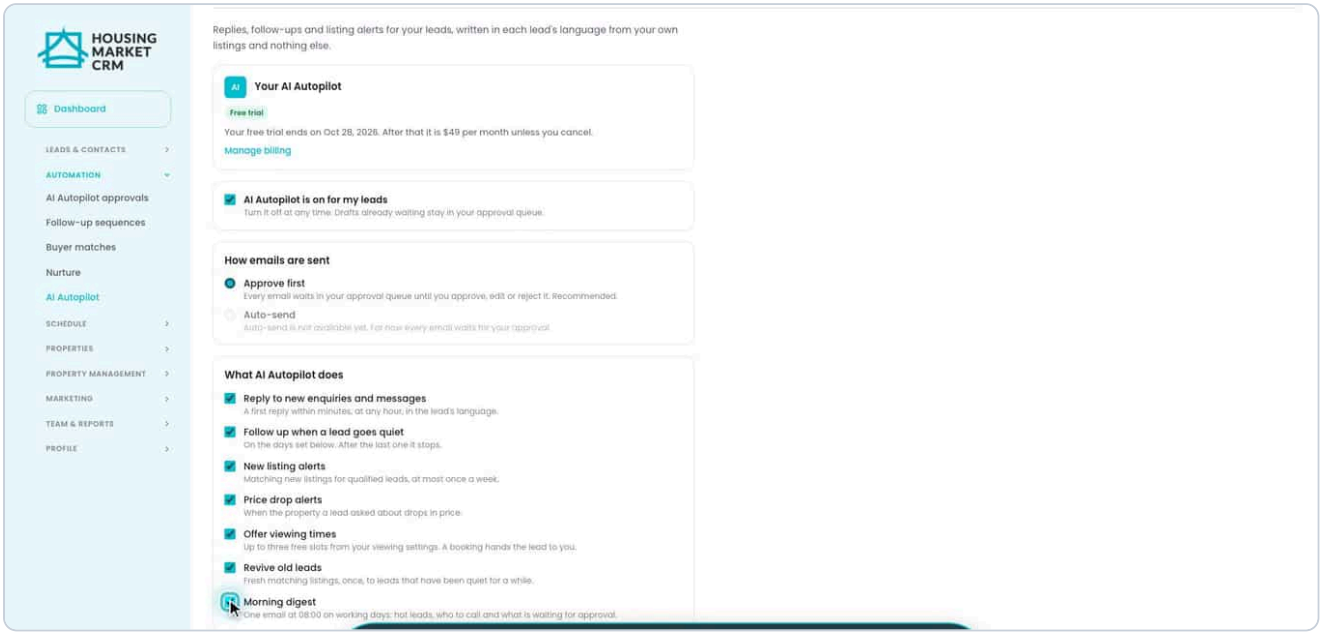


図 48.8 · 画面収録日 2026年10月23日

9 2、5、10 日後にフォローアップ、その後は停止。

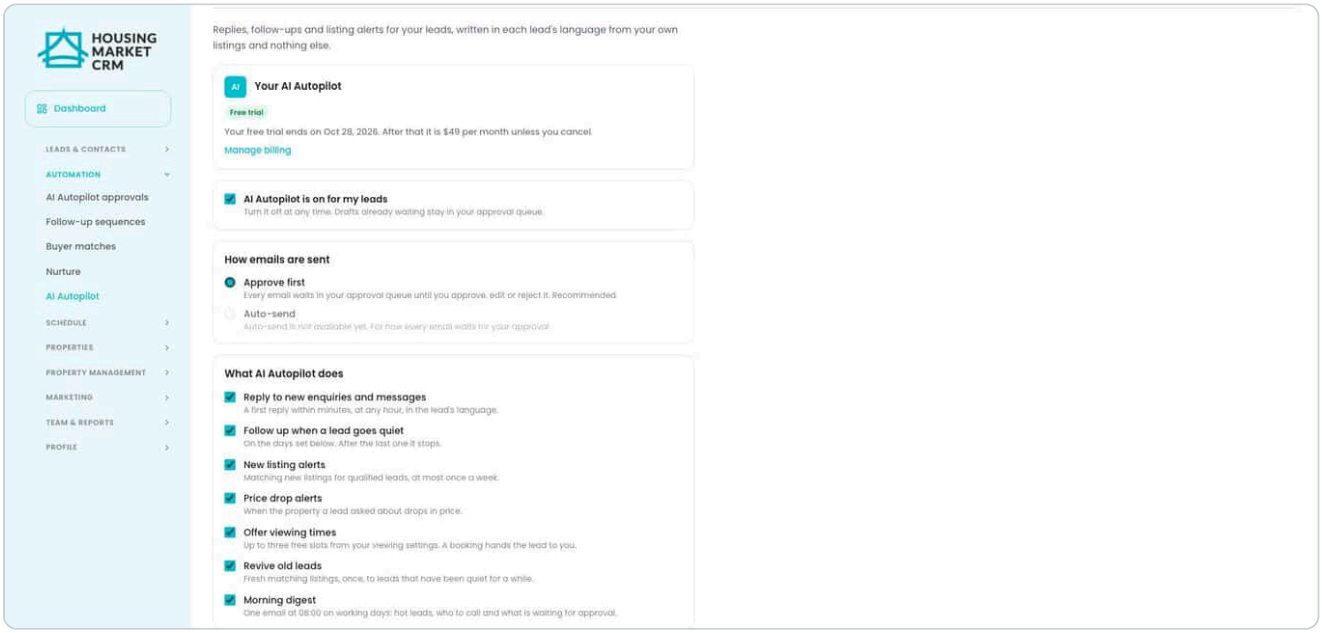


図 48.9 · 画面収録日 2026年10月23日

10 四つのガードレールを全下書きでチェック。

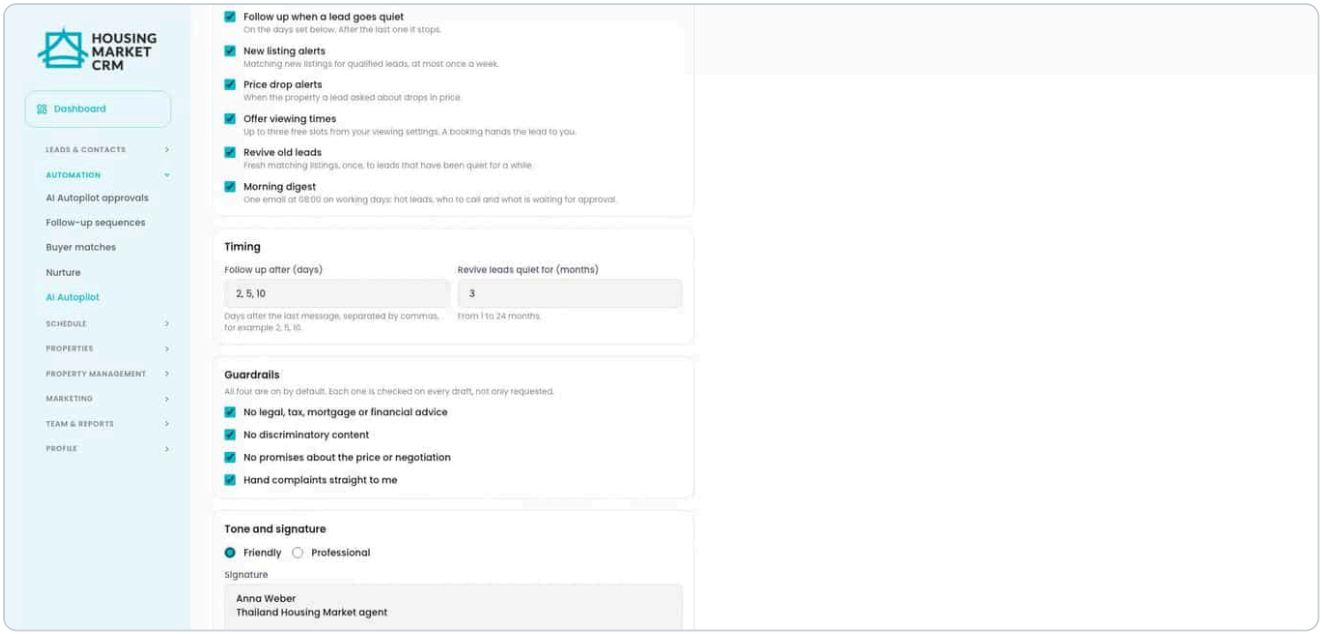


図 48.10 · 画面収録日 2026年10月23日

11 助言も価格の約束もなし。苦情はご自身へ。

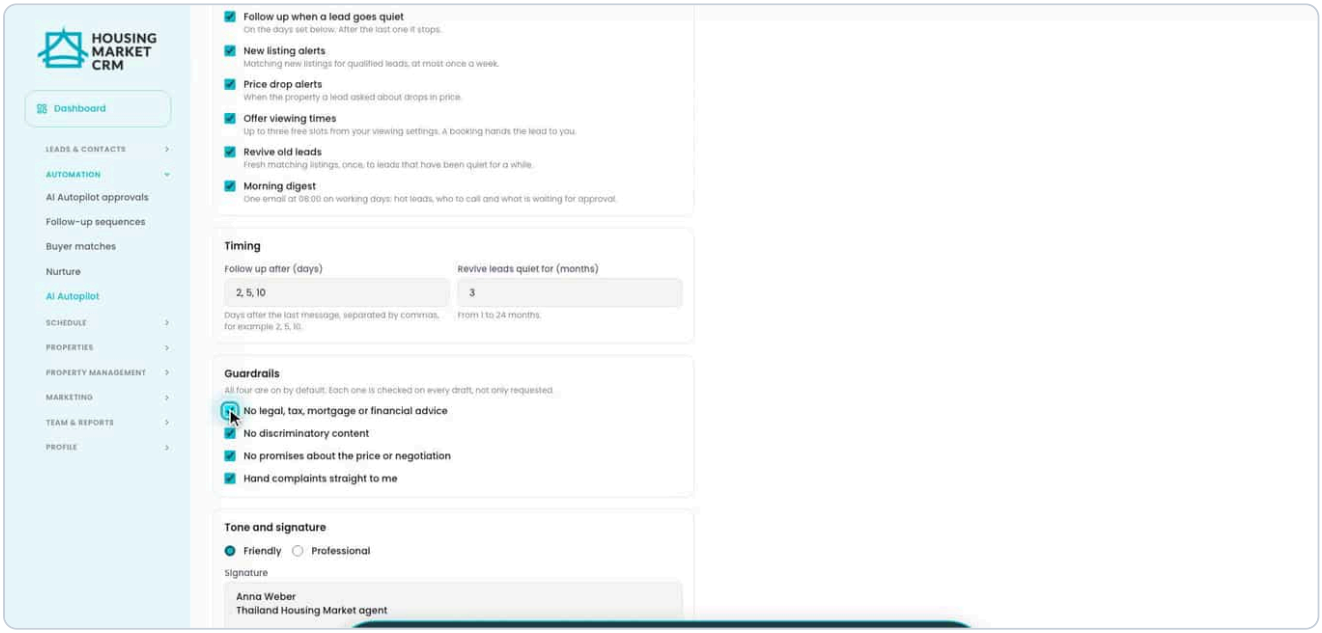


図 48.11 · 画面収録日 2026年10月23日

12 トーンを選び、署名を入力。

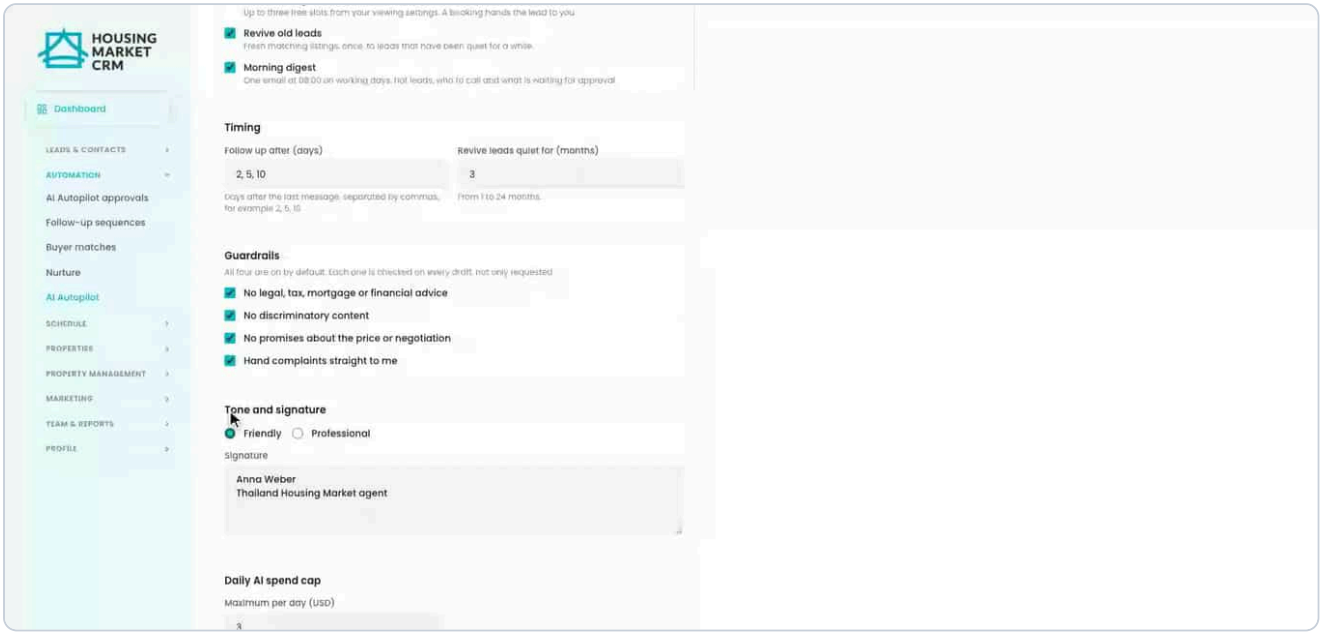


図 48.12 · 画面収録日 2026年10月23日

13 AI の利用額に一日の上限。

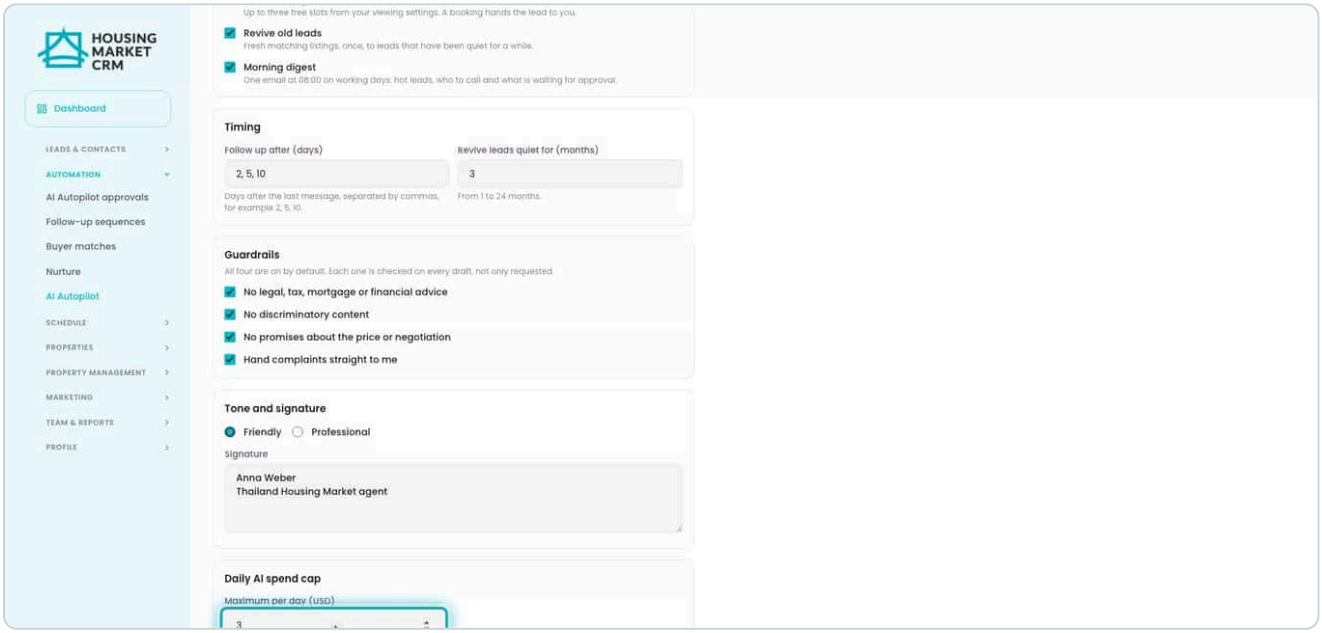


図 48.13 · 画面収録日 2026年10月23日

14 Save settings（設定を保存）をクリック。

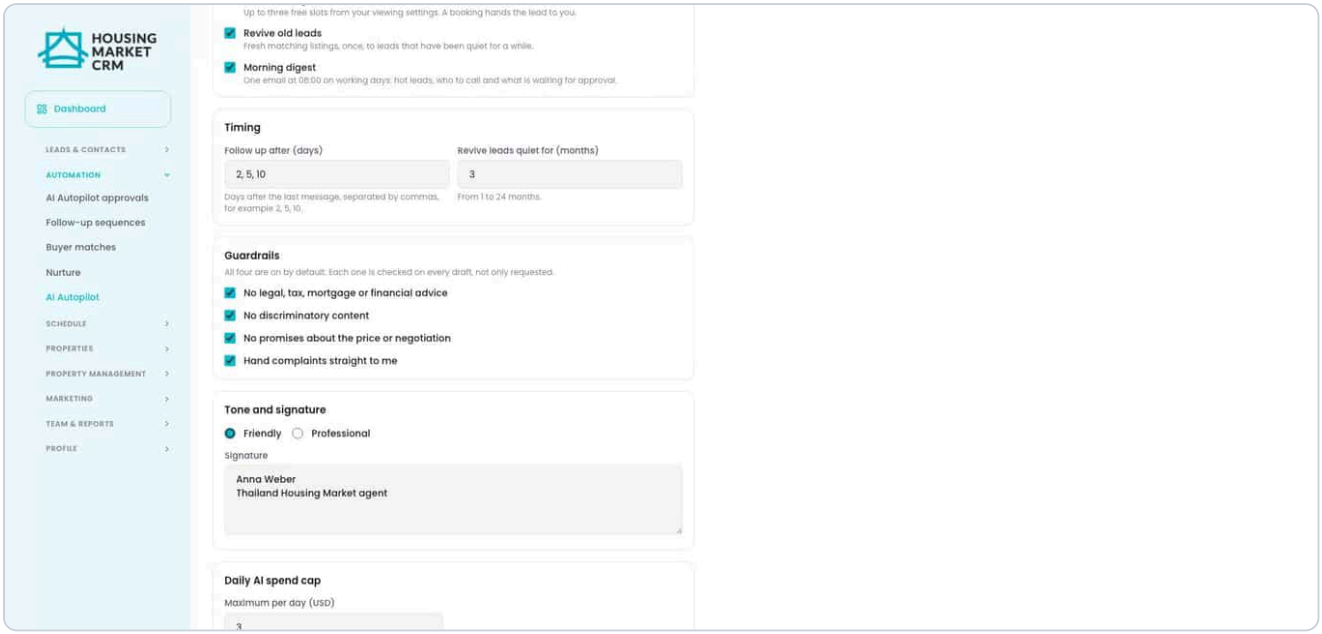


図 48.14 · 画面収録日 2026年10月23日

49 第49章

AI Autopilot の返信を承認する

AI Autopilot アドオン　エージェント向け　動画を見る

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

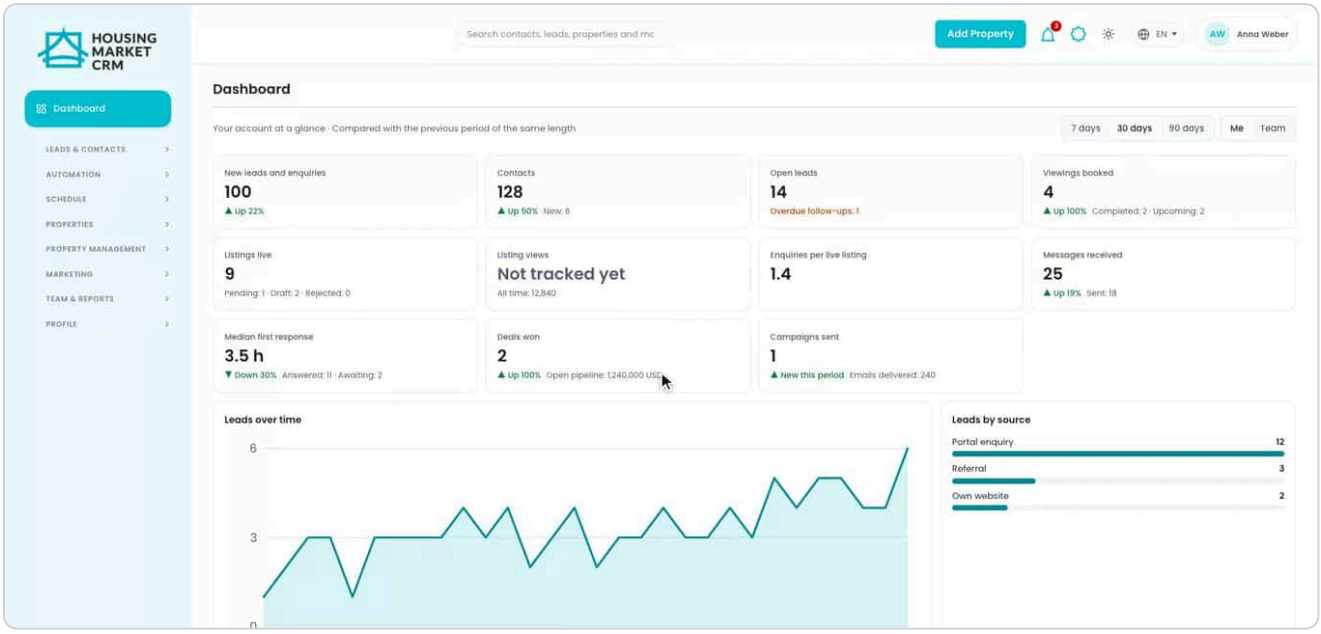


図 49.1 · 画面収録日 2026年10月23日

2 左メニューの Automation（自動化）を開く。

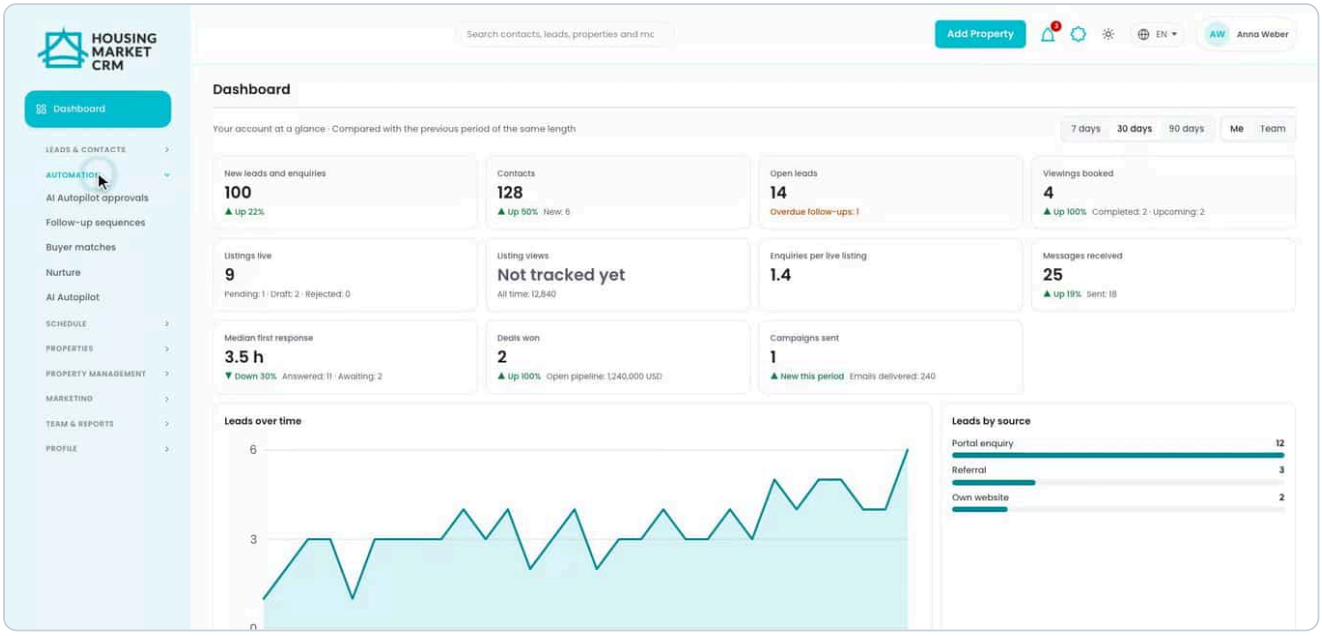


図 49.2 · 画面収録日 2026年10月23日

3 左メニューの AI Autopilot approvals（AI Autopilot 承認）をクリック。

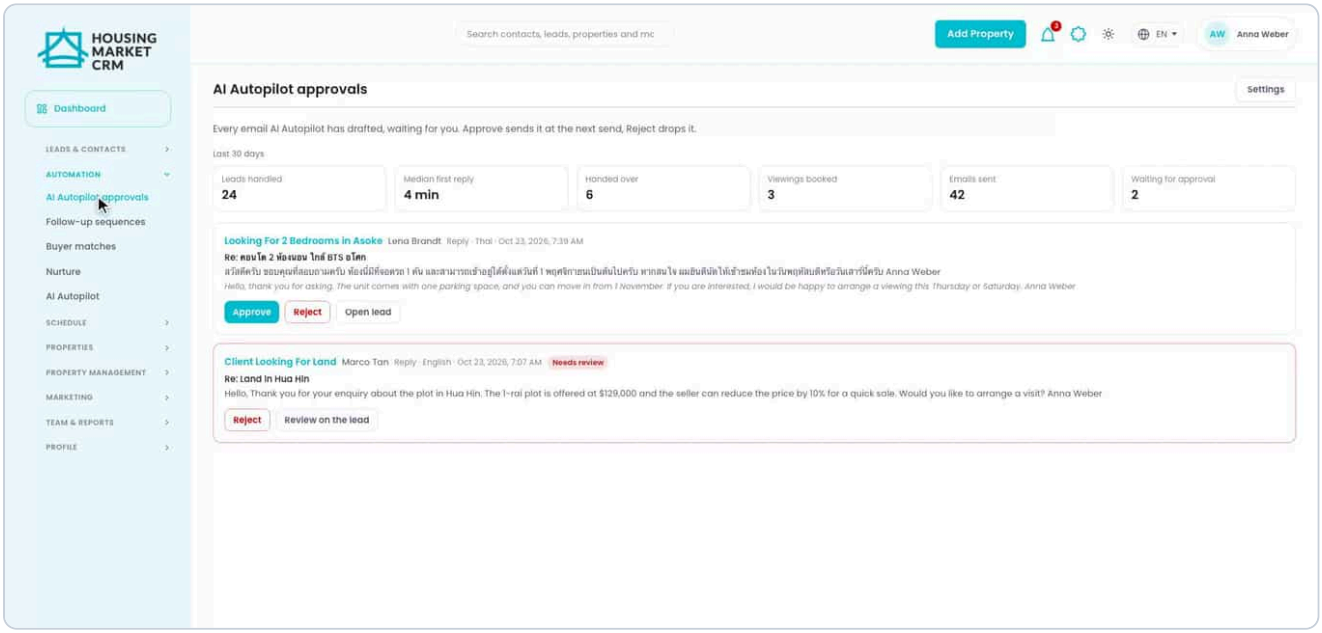


図 49.3 · 画面収録日 2026年10月23日

4 過去 30 日間：対応したリード、初回返信、予約された内見。

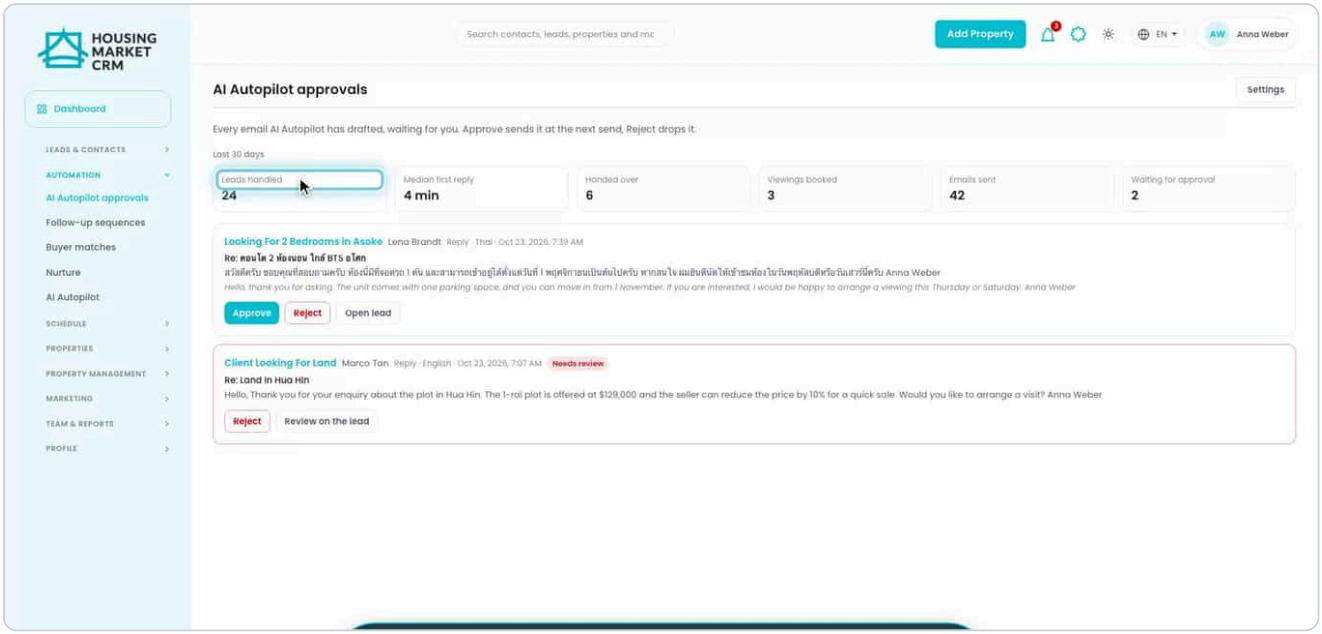


図 49.4 · 画面収録日 2026年10月23日

5 各下書きが承認を待っています。

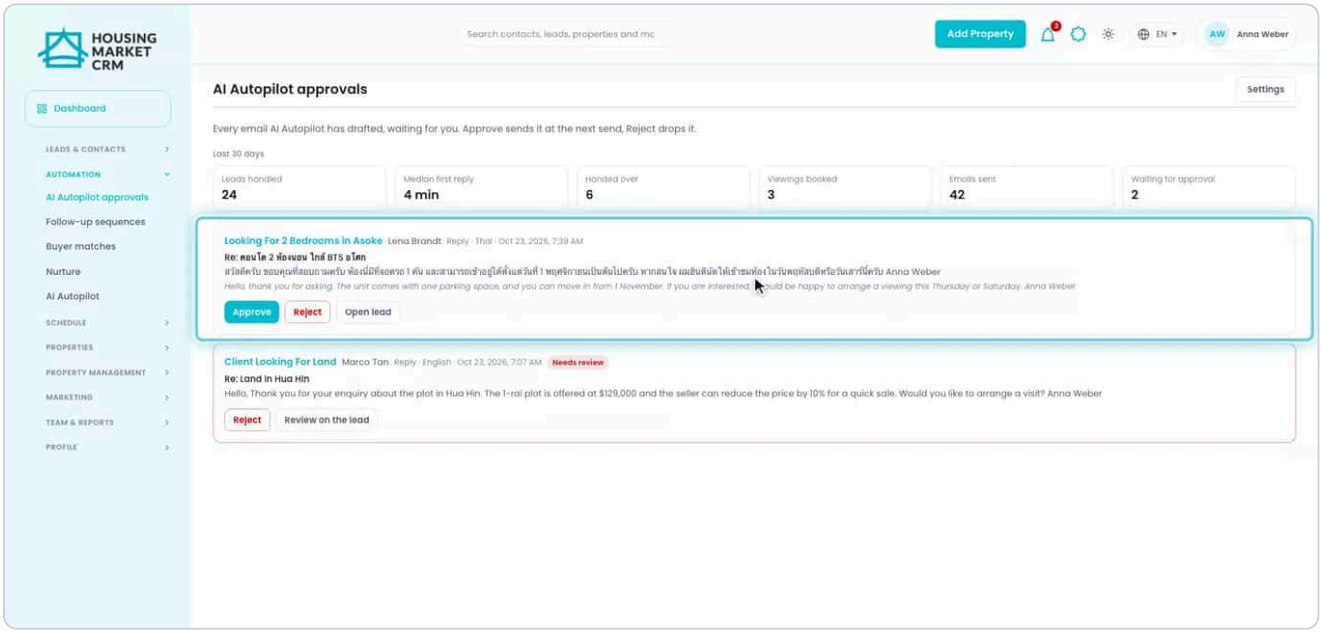


図 49.5 · 画面収録日 2026年10月23日

6 Approve（承認）をクリック。次回の送信時に送られます。

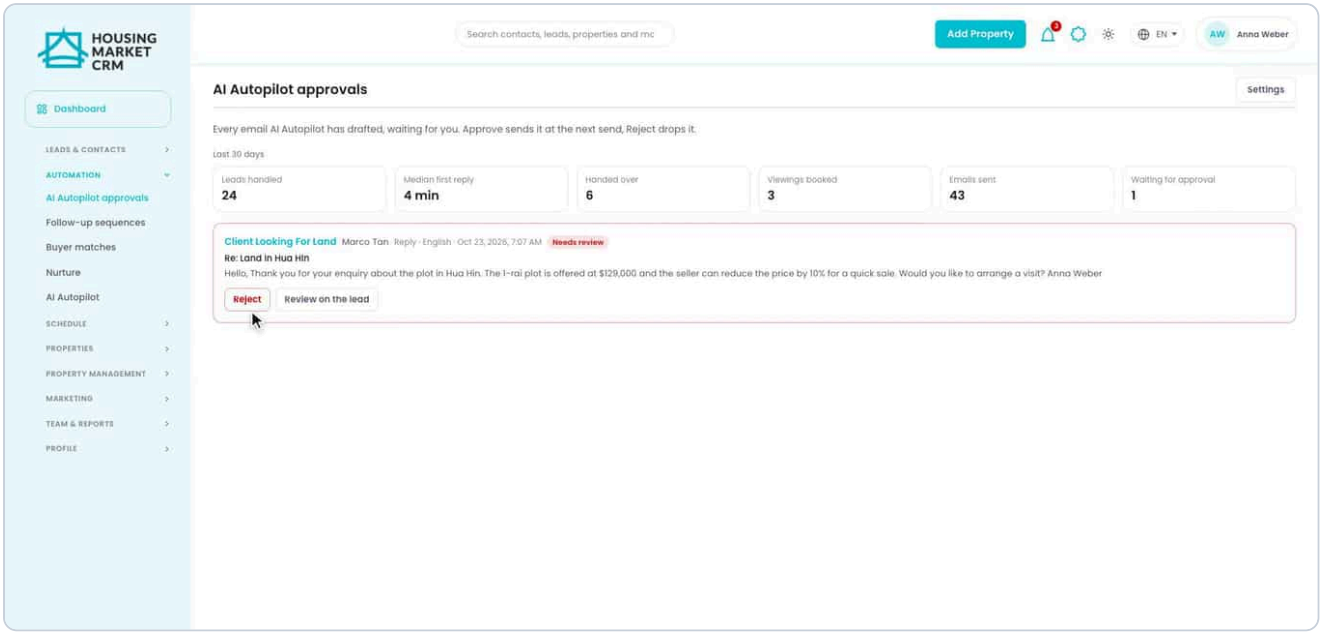


図 49.6 · 画面収録日 2026年10月23日

7 これは保留中：データにない内容が書かれています。

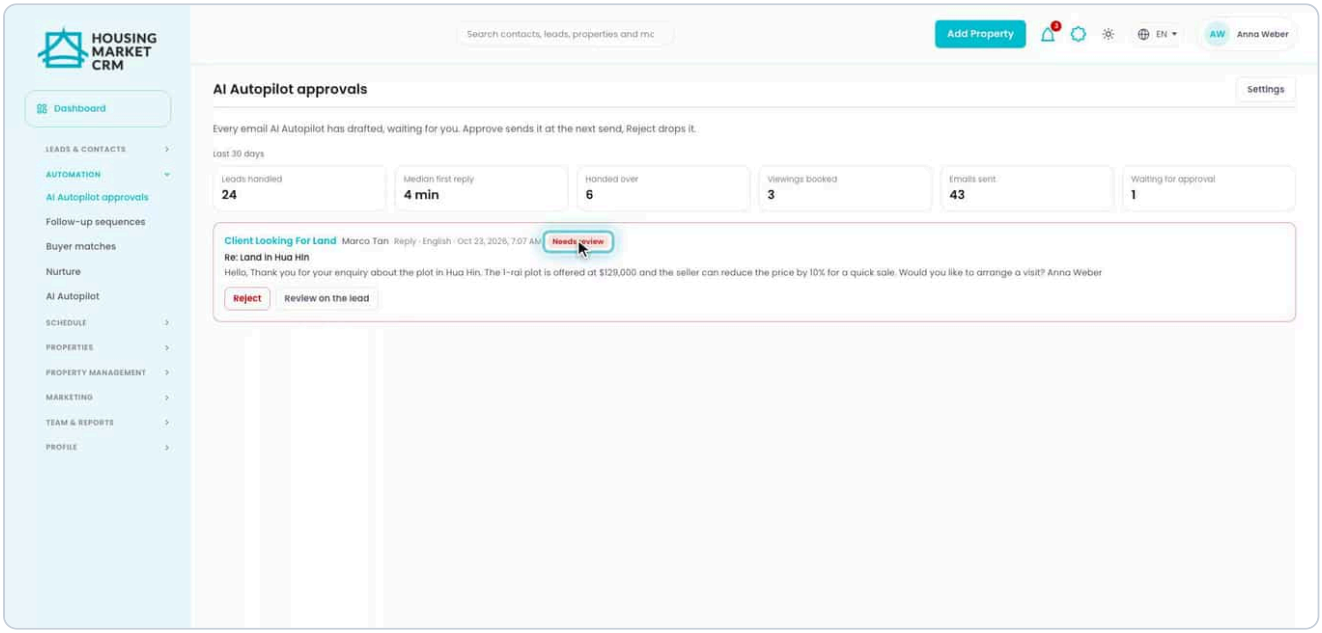


図 49.7 · 画面収録日 2026年10月23日

8 リードの Review（確認）をクリック。

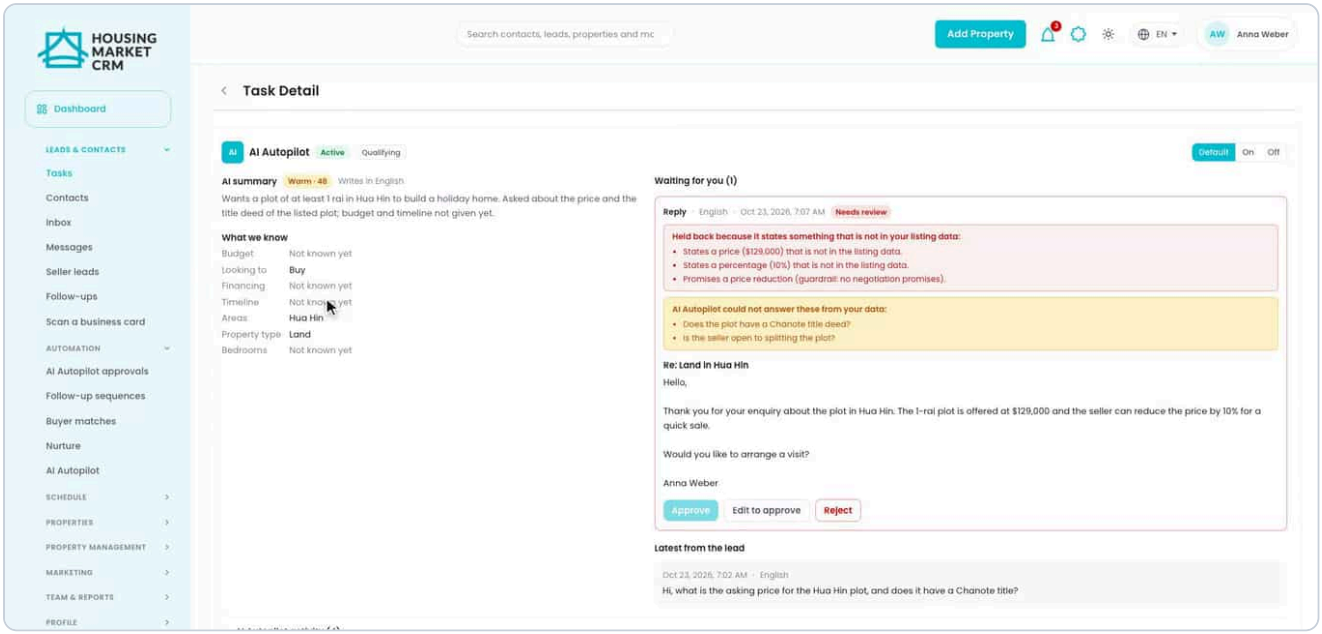


図 49.8 · 画面収録日 2026年10月23日

9 承認するには Edit（編集）をクリック。

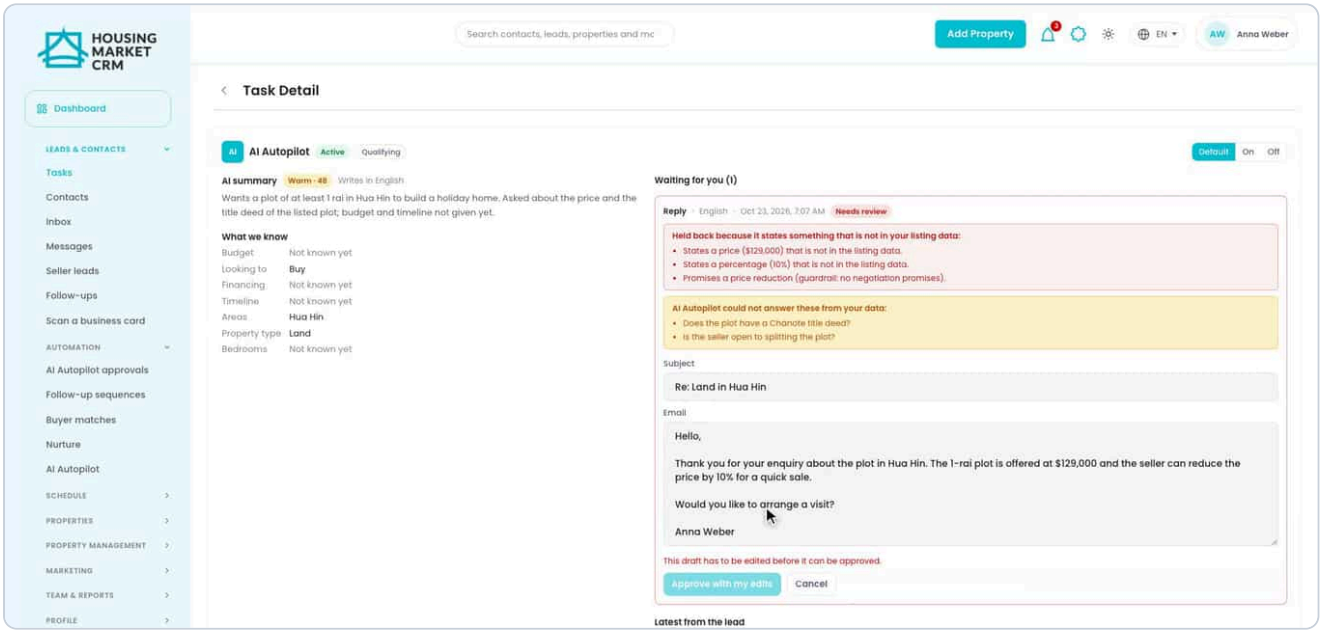


図 49.9 · 画面収録日 2026年10月23日

10 本文を修正。これがリードに届く文面です。

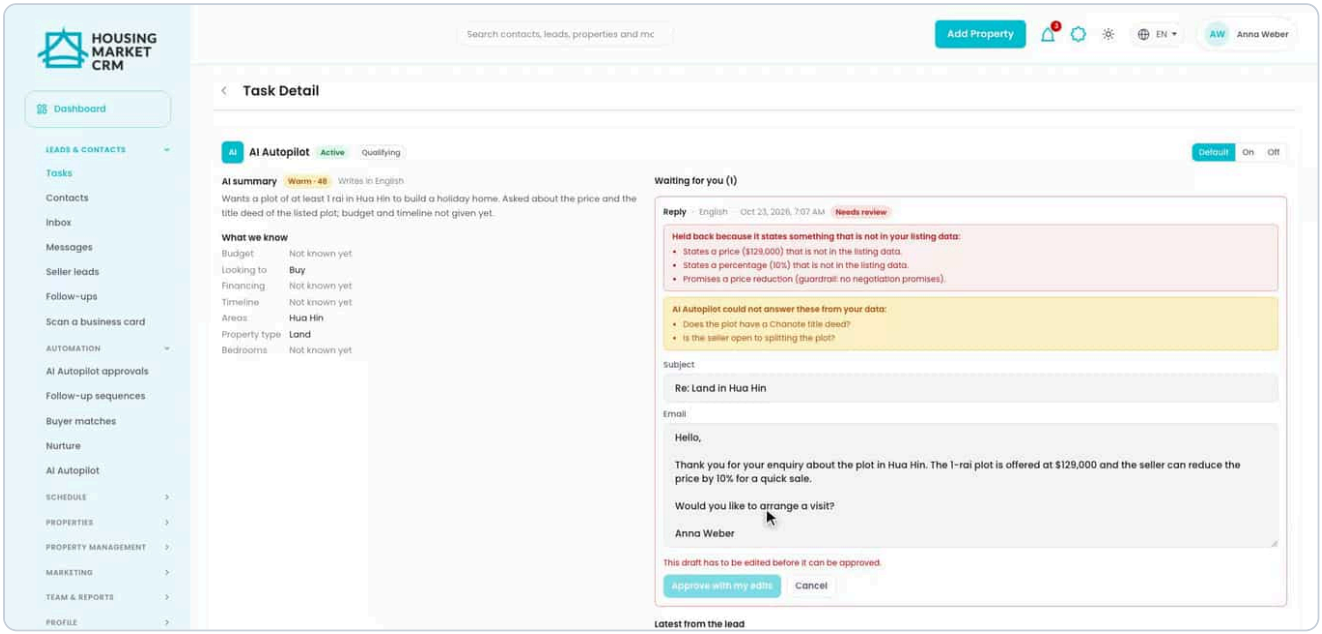


図 49.10 · 画面収録日 2026年10月23日

11 次に Approve with my edits（編集内容で承認）。

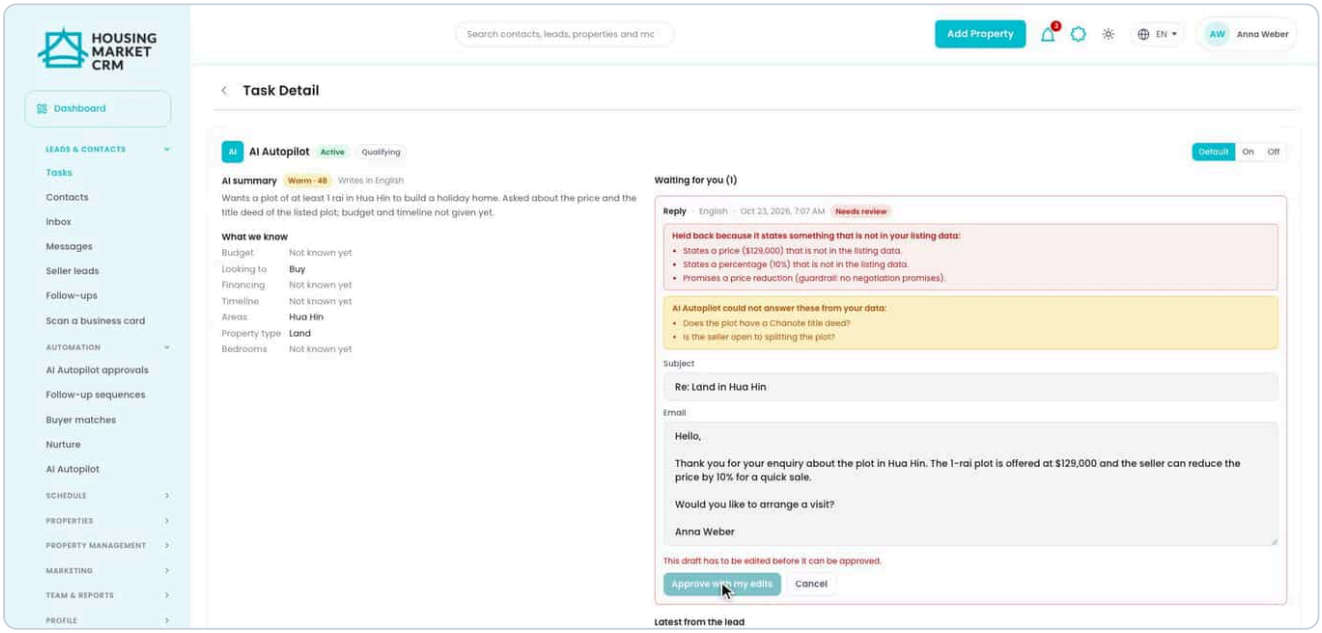


図 49.11 · 画面収録日 2026年10月23日

50 第50章

AI Autopilot がリードについて把握している情報

AI Autopilot アドオン　エージェント向け　動画を見る

手順

1 ボードからリードを開きます。

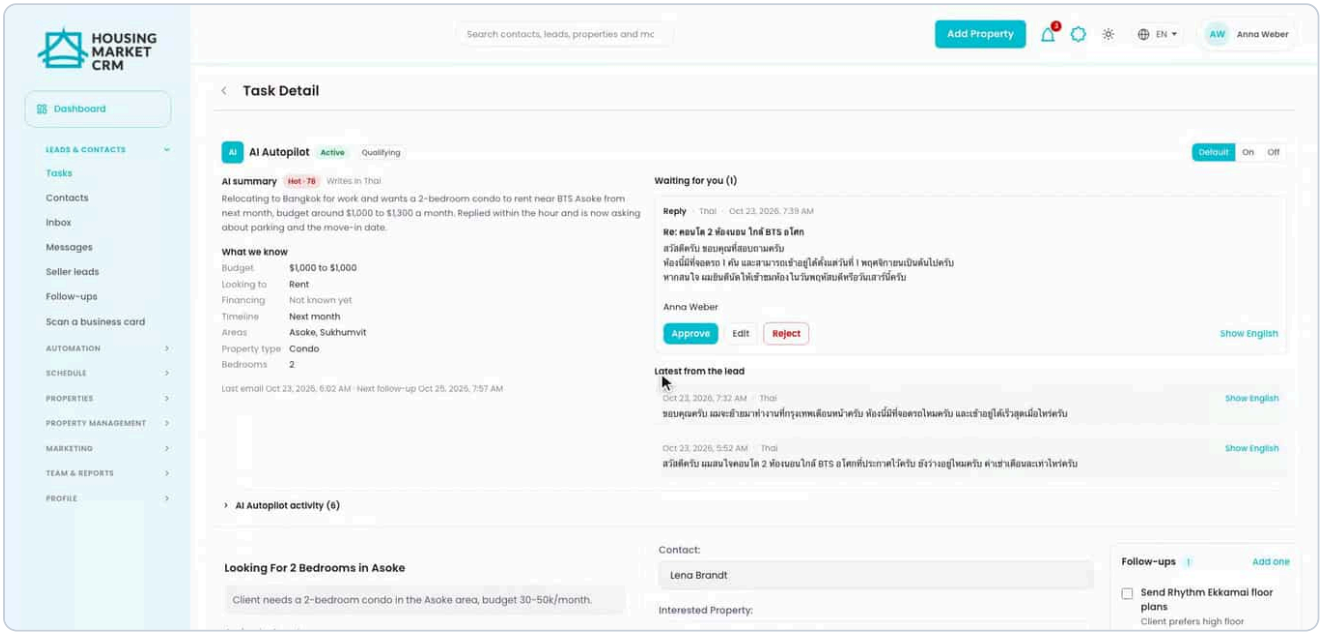


図 50.1 · 画面収録日 2026年10月23日

2 リード上部の AI Autopilot パネルです。

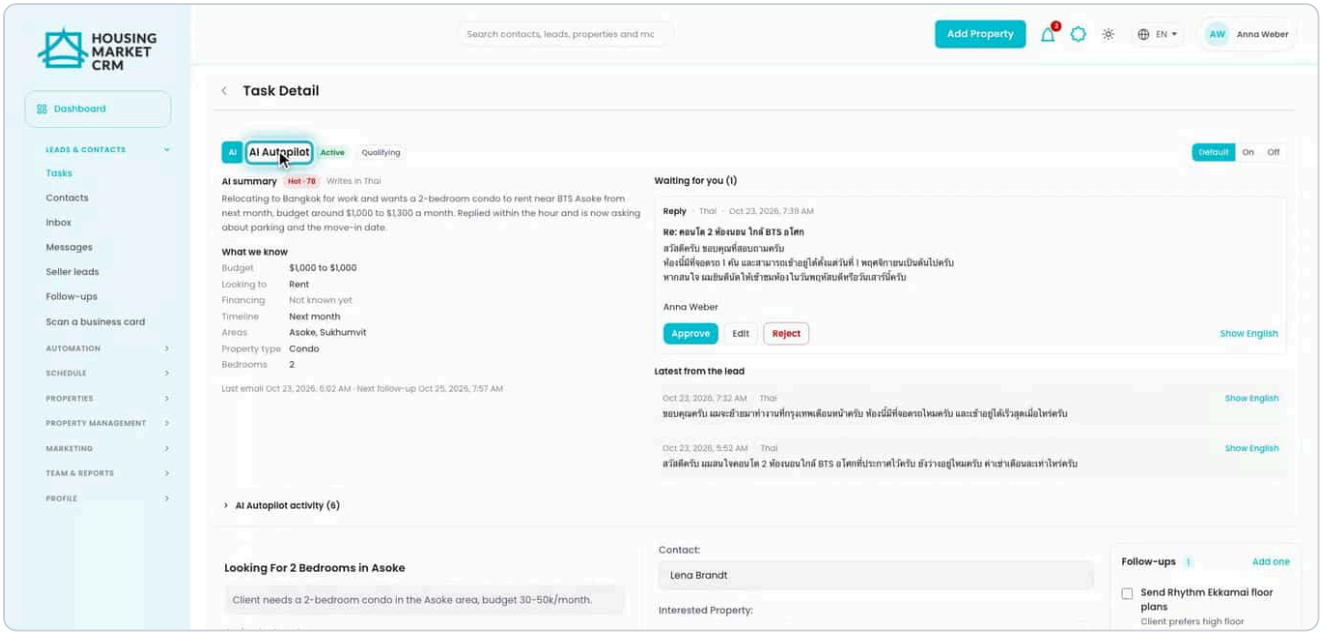


図 50.2 · 画面収録日 2026年10月23日

3 短い要約と、リードの本気度。

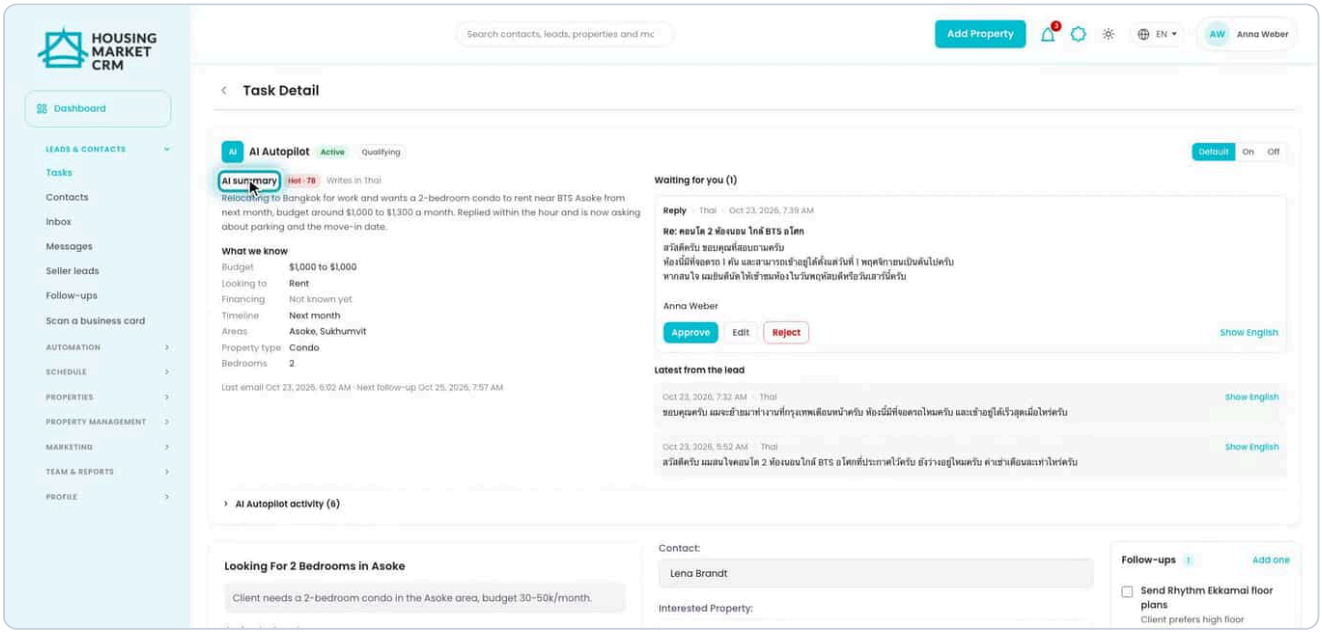


図 50.3 · 画面収録日 2026年10月23日

4 予算・時期・エリアはリードの回答で埋まります。

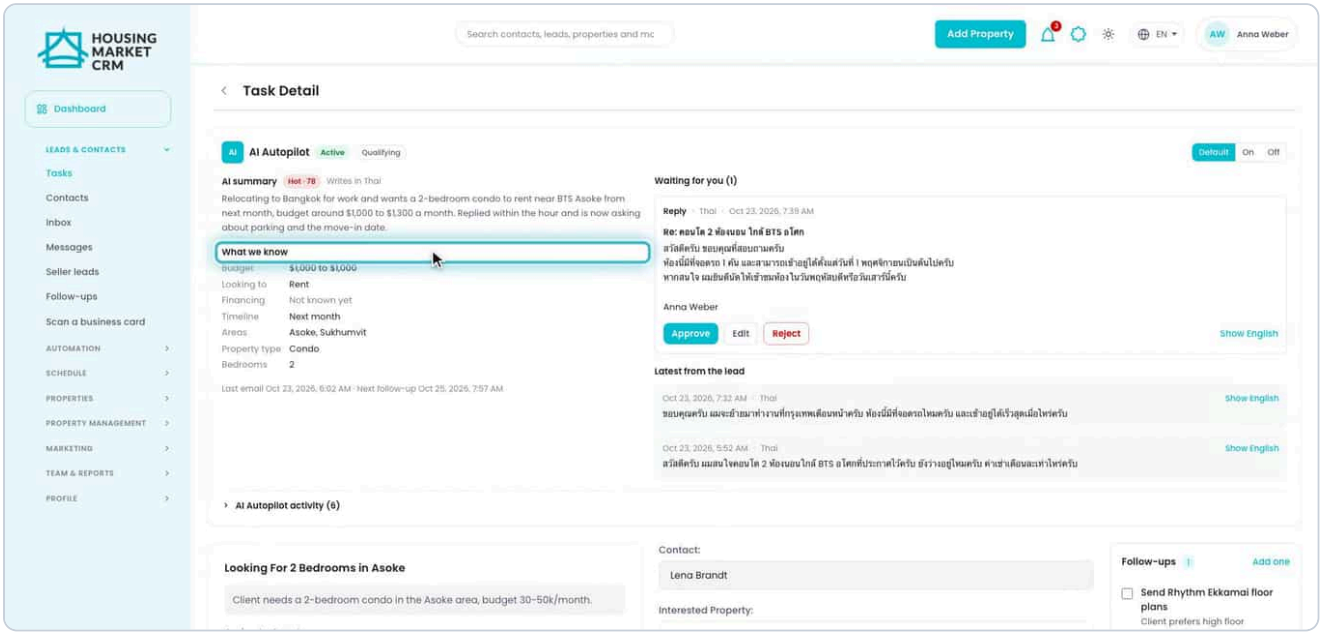


図 50.4 · 画面収録日 2026年10月23日

5 Show English（英語表示）をクリックして下書きを読みます。

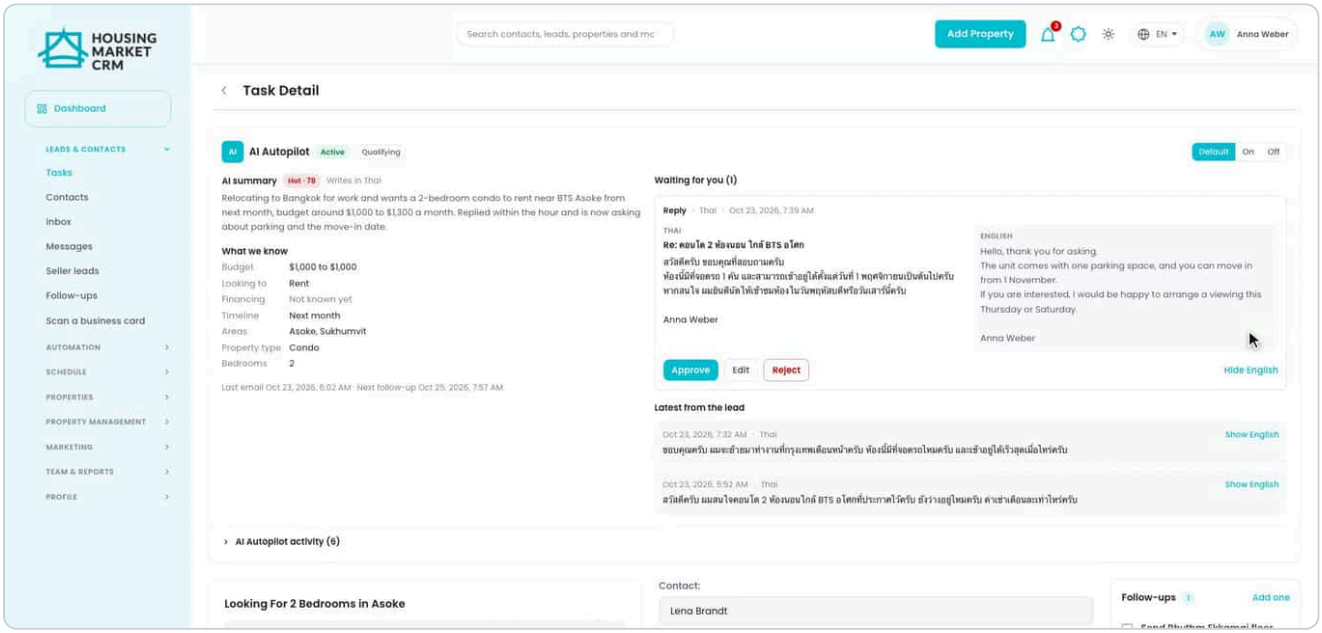


図 50.5 · 画面収録日 2026年10月23日

6 AI はリードの言語で書き、あなたは英語で読みます。

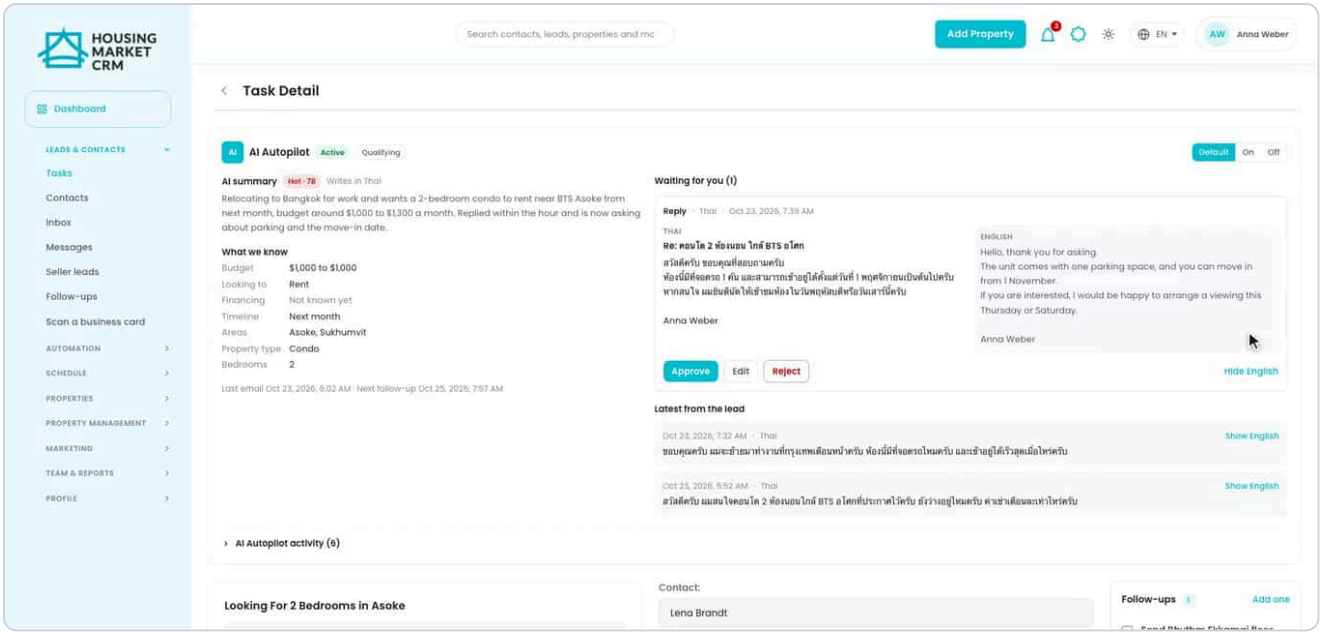


図 50.6 · 画面収録日 2026年10月23日

7 Approve（承認）をクリックします。

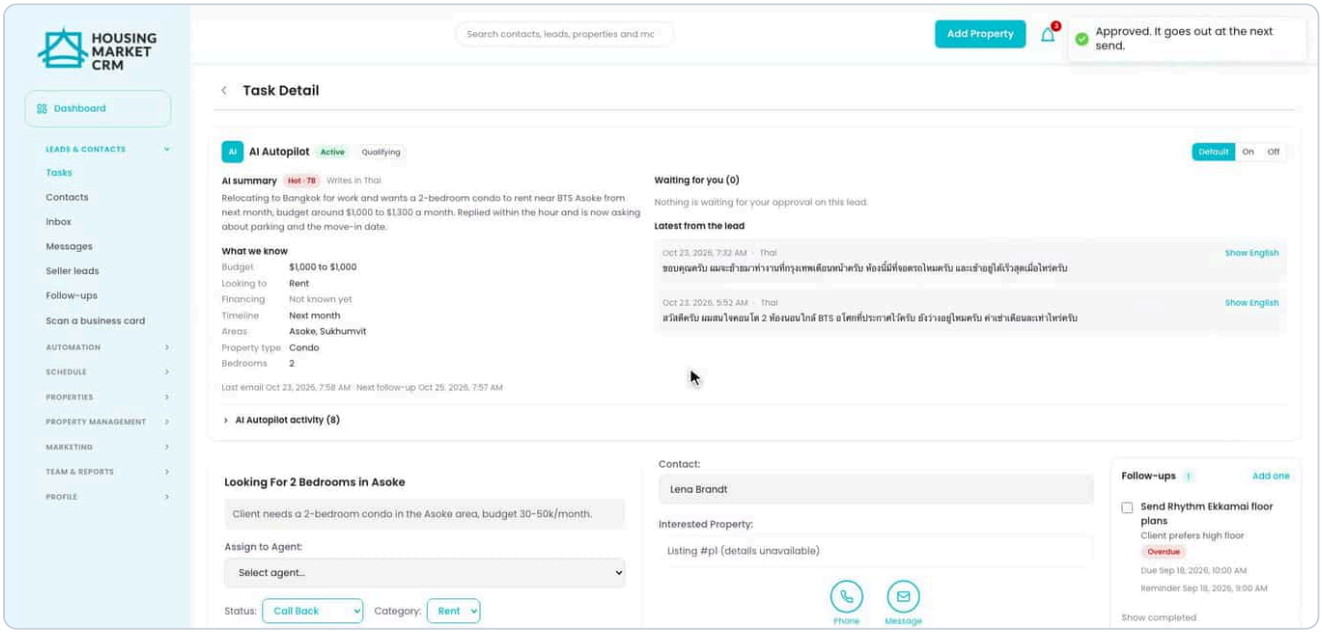


図 50.7 · 画面収録日 2026年10月23日

8 Default・On・Off — このリードだけに適用。

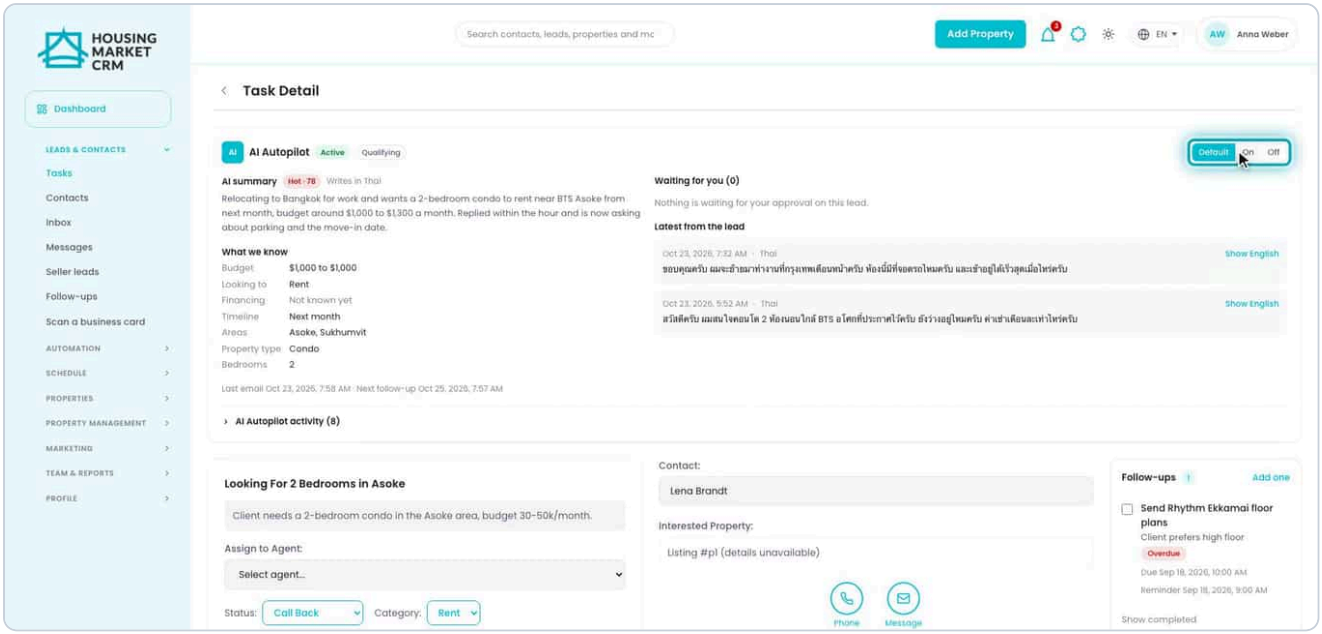


図 50.8 · 画面収録日 2026年10月23日

9 アクティビティを開いて実行内容を確認。

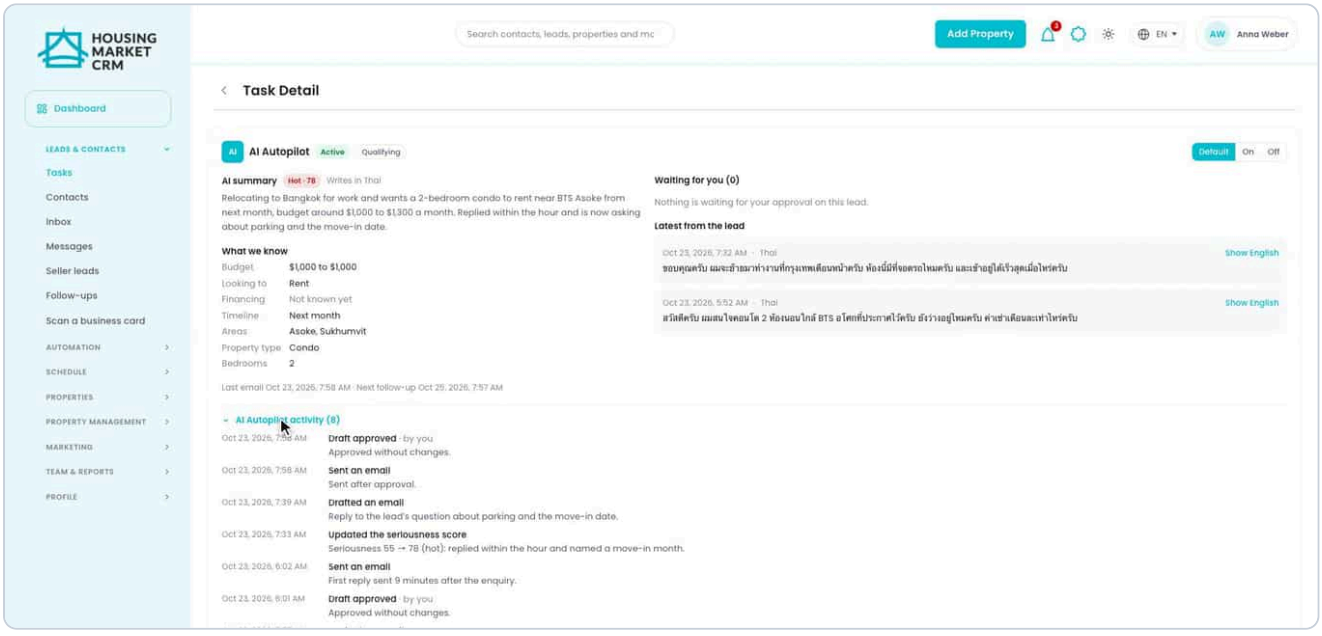


図 50.9 · 画面収録日 2026年10月23日

関連するヘルプセンター記事

リードスコアリングはどのような仕組みですか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/how-does-lead-scoring-work
リードのページでは何ができますか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/what-can-i-do-on-a-leads-page

51 第51章

引き継ぎと朝のダイジェスト

AI Autopilot アドオン　エージェント向け　動画を見る

手順

1 AI Autopilot が対応中のリードを開きます。

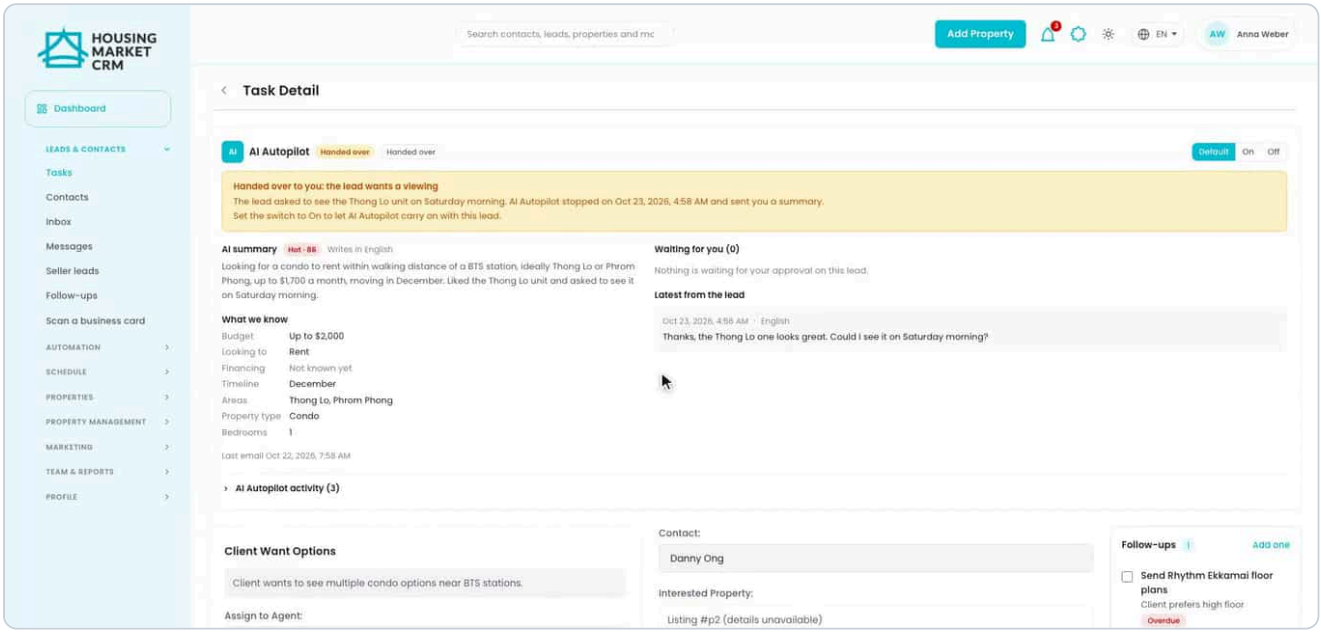


図 51.1 · 画面収録日 2026年10月23日

2 あなたに引き継ぎ：リードが内見を希望しています。

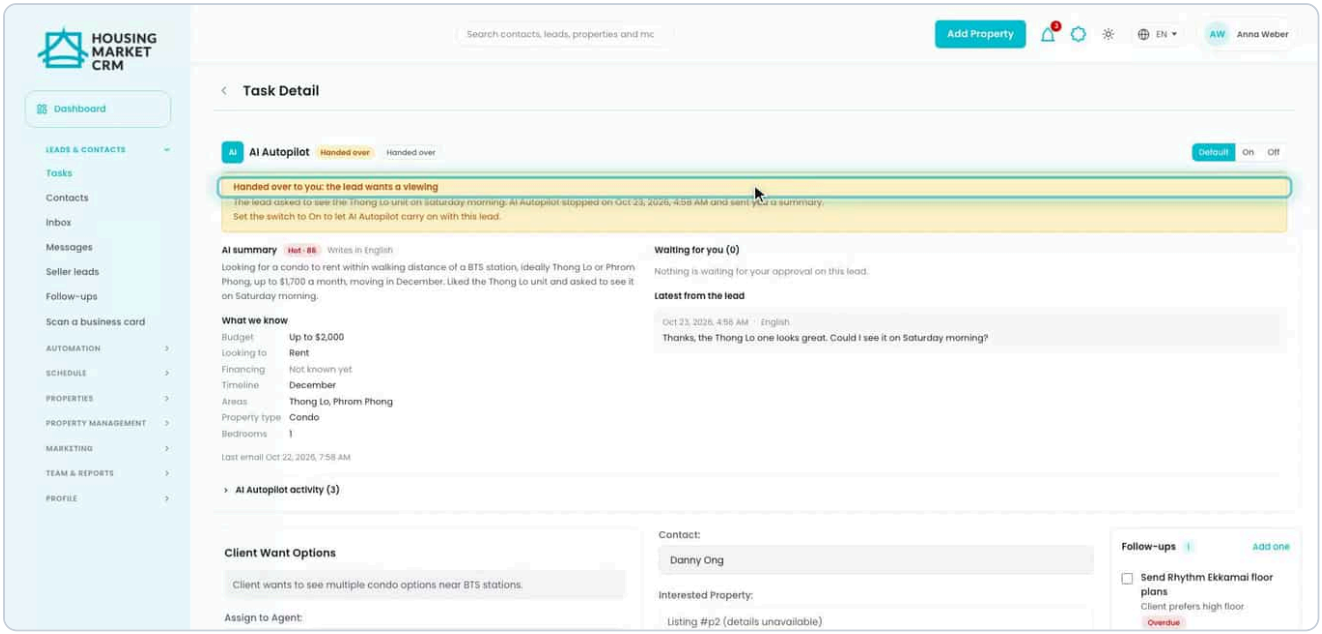


図 51.2 · 画面収録日 2026年10月23日

3 直ちに停止し、要約を送信します。

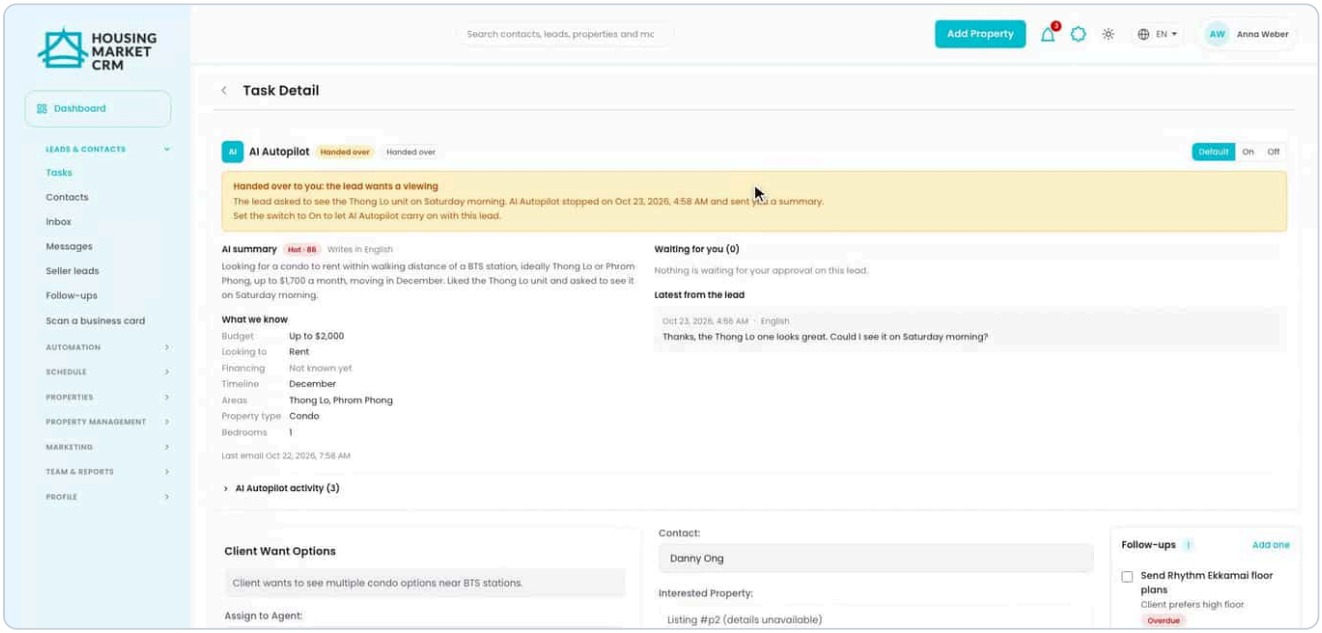


図 51.3 · 画面収録日 2026年10月23日

4 内見、オファー、クレーム、自分の返信——いずれも引き継ぎになります。

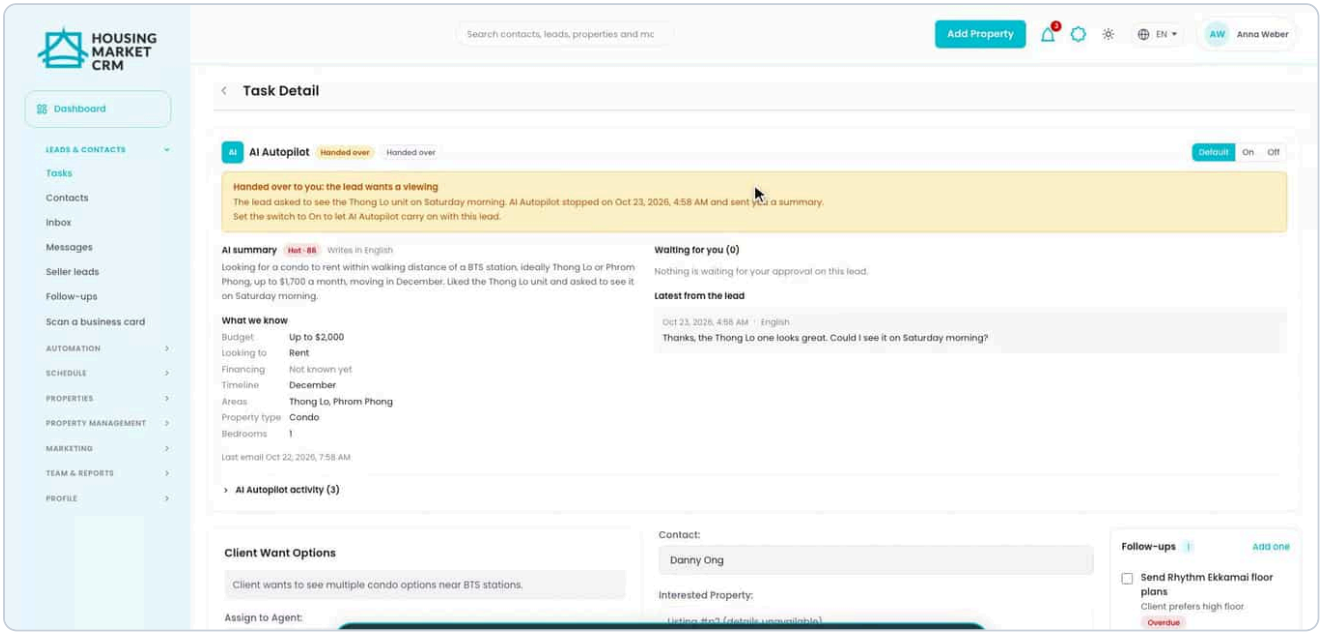


図 51.4 · 画面収録日 2026年10月23日

5 スイッチを On（オン）にして対応を続けさせます。

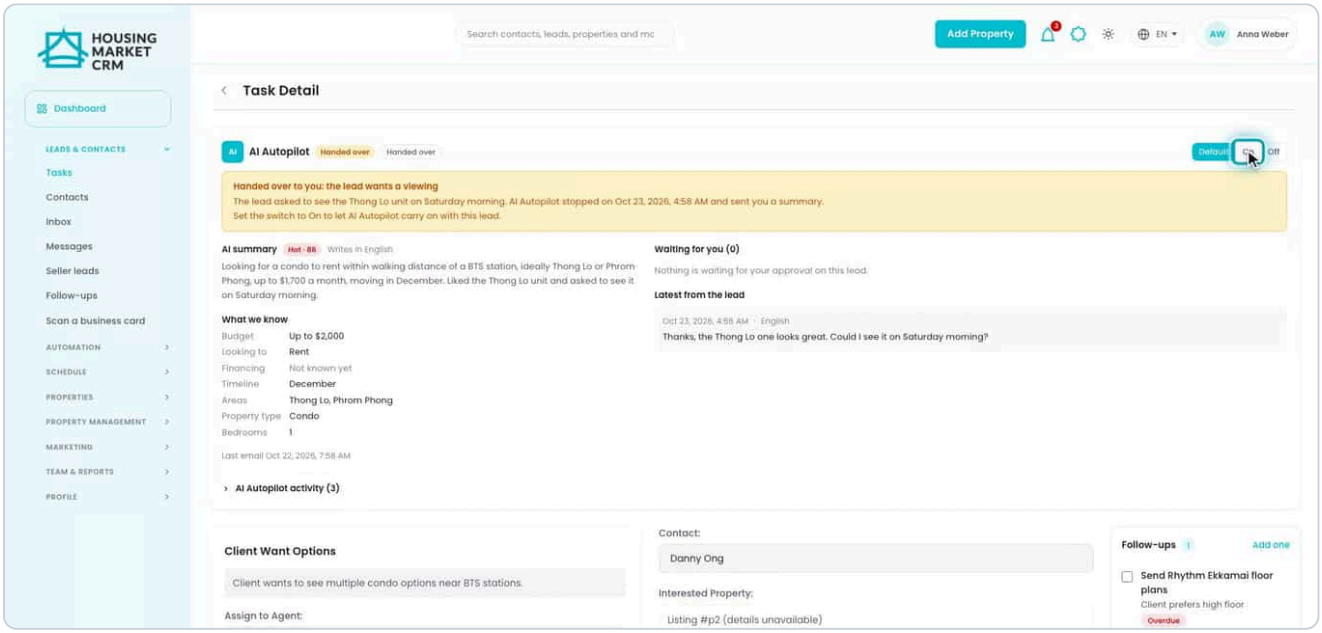


図 51.5 · 画面収録日 2026年10月23日

6 左メニューの Automation（自動化）を開く。

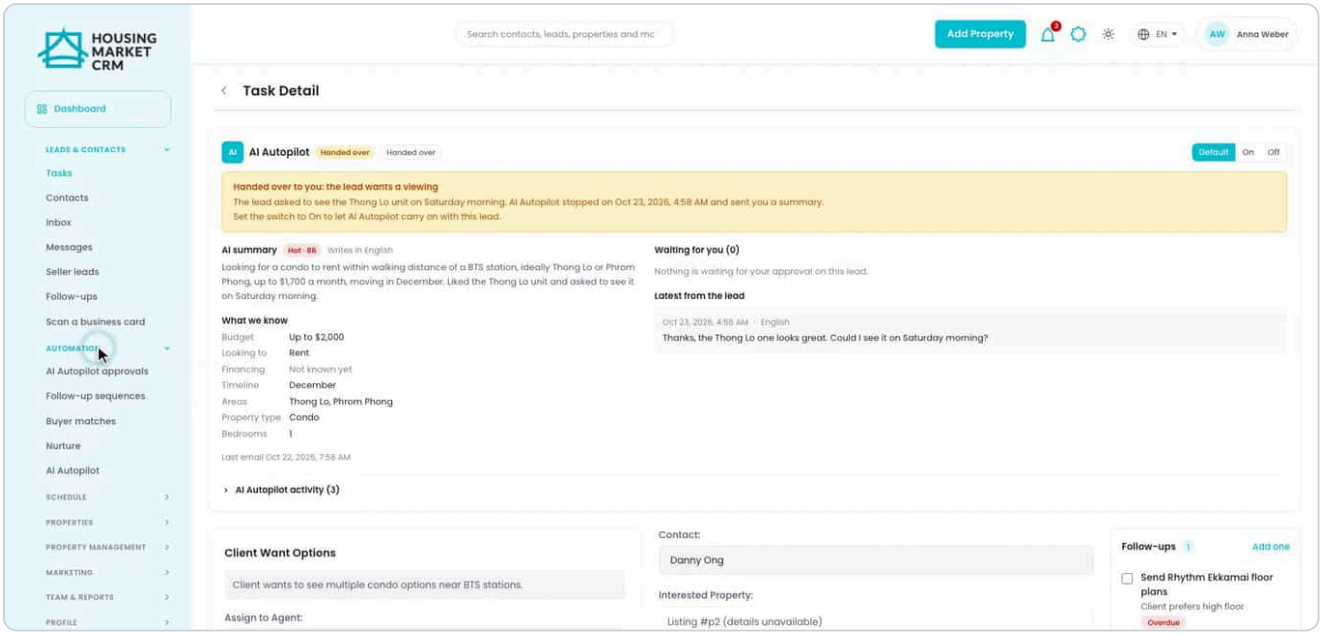


図 51.6 · 画面収録日 2026年10月23日

7 左メニューで AI Autopilot を開きます。

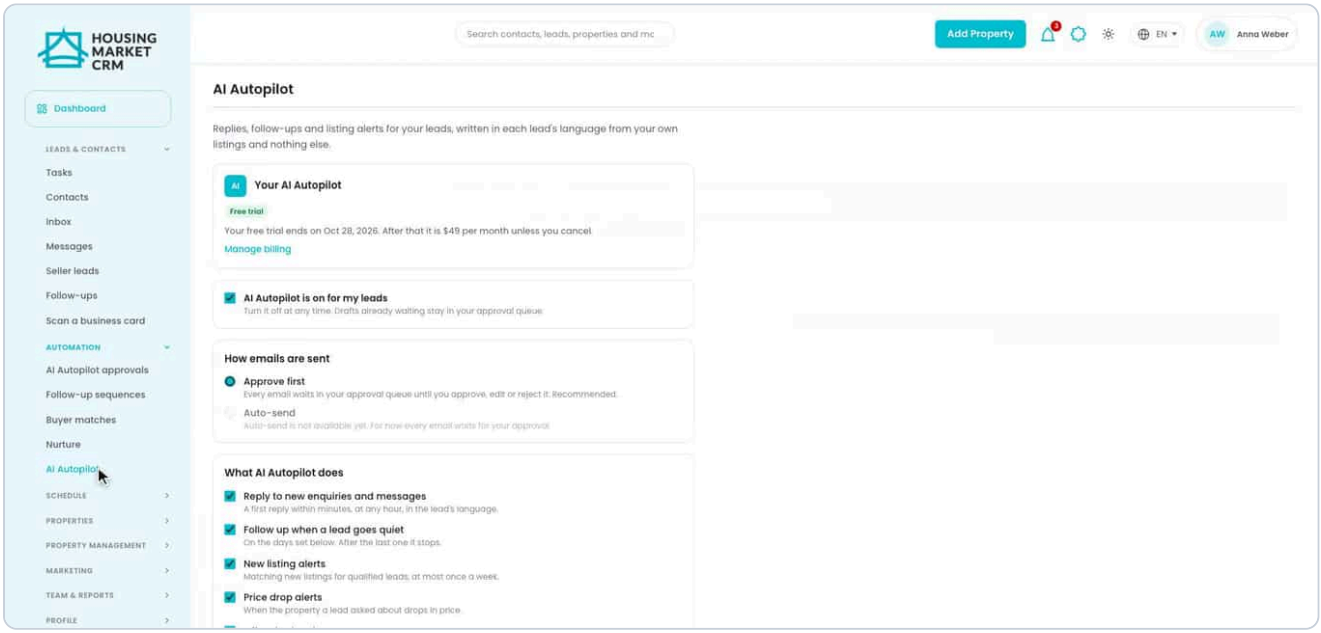


図 51.7 · 画面収録日 2026年10月23日

8 営業日の 08:00 にメール一通：有望なリード、電話、承認。

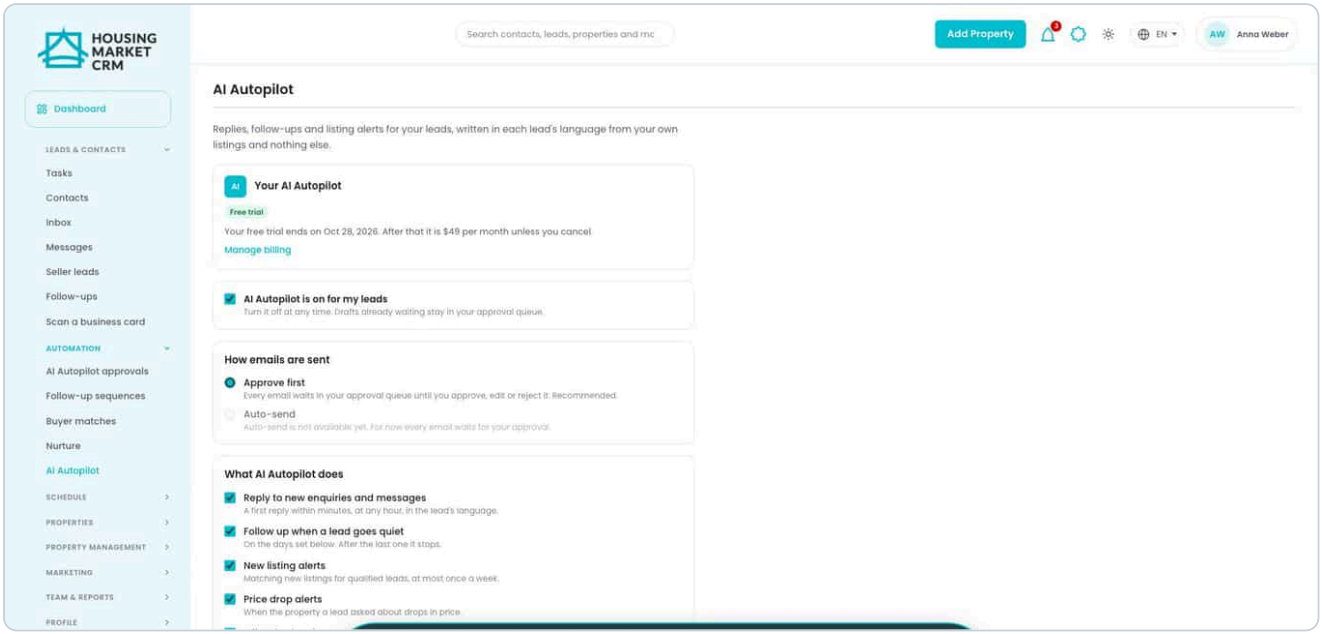


図 51.8 · 画面収録日 2026年10月23日

第 6 部

Housing Market Social（アドオン）

52　物件を SNS で共有する

52 第52章

物件を SNS で共有する

Housing Market Social アドオン　エージェント向け　動画を見る

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

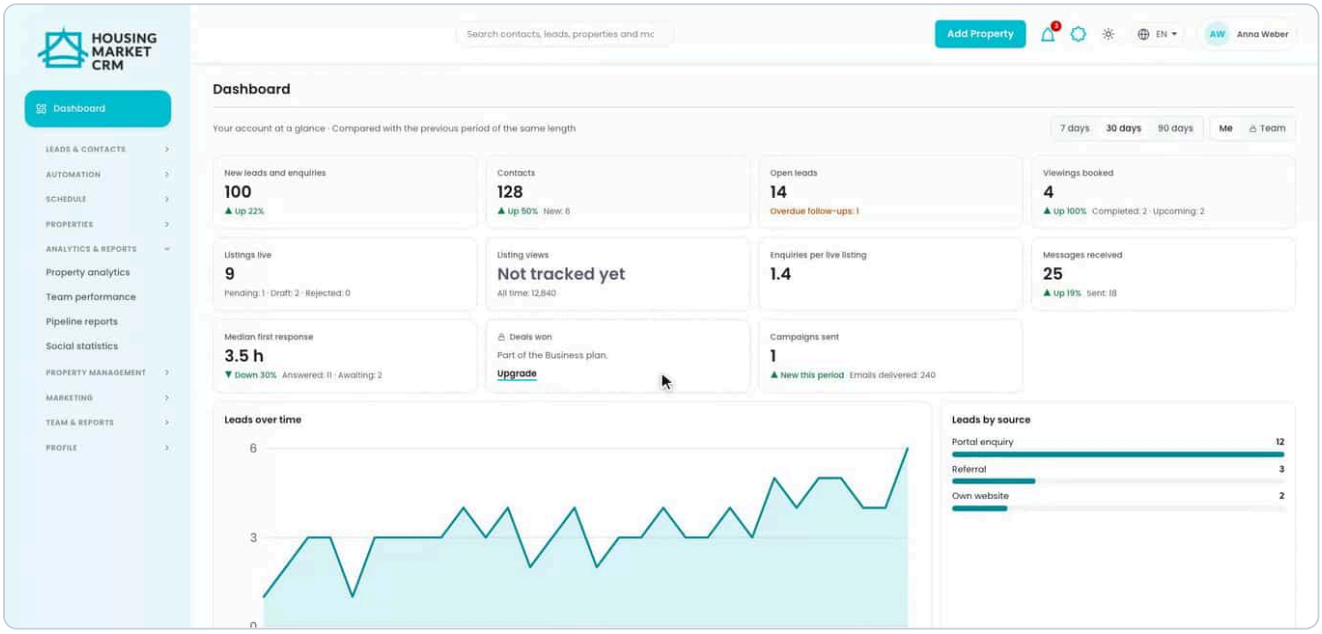


図 52.1 · 画面収録日 2026年10月28日

2 左メニューの Marketing（マーケティング）を開きます。

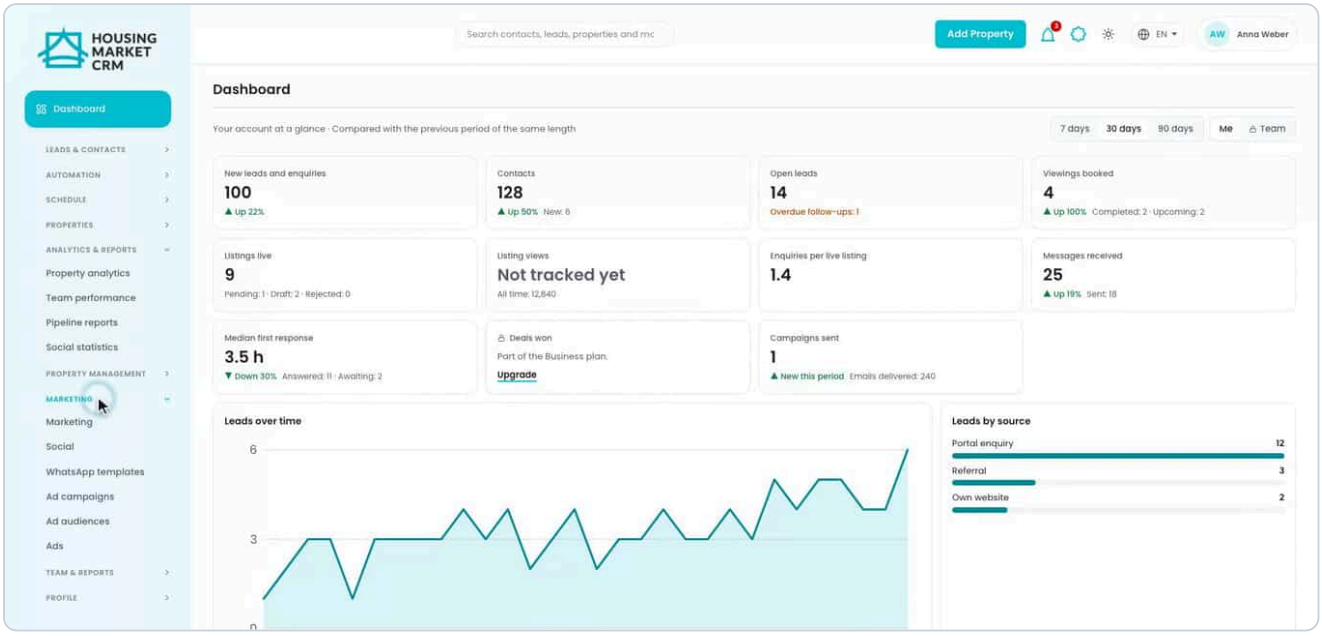


図 52.2 · 画面収録日 2026年10月28日

3 Social（ソーシャル）をクリックします。

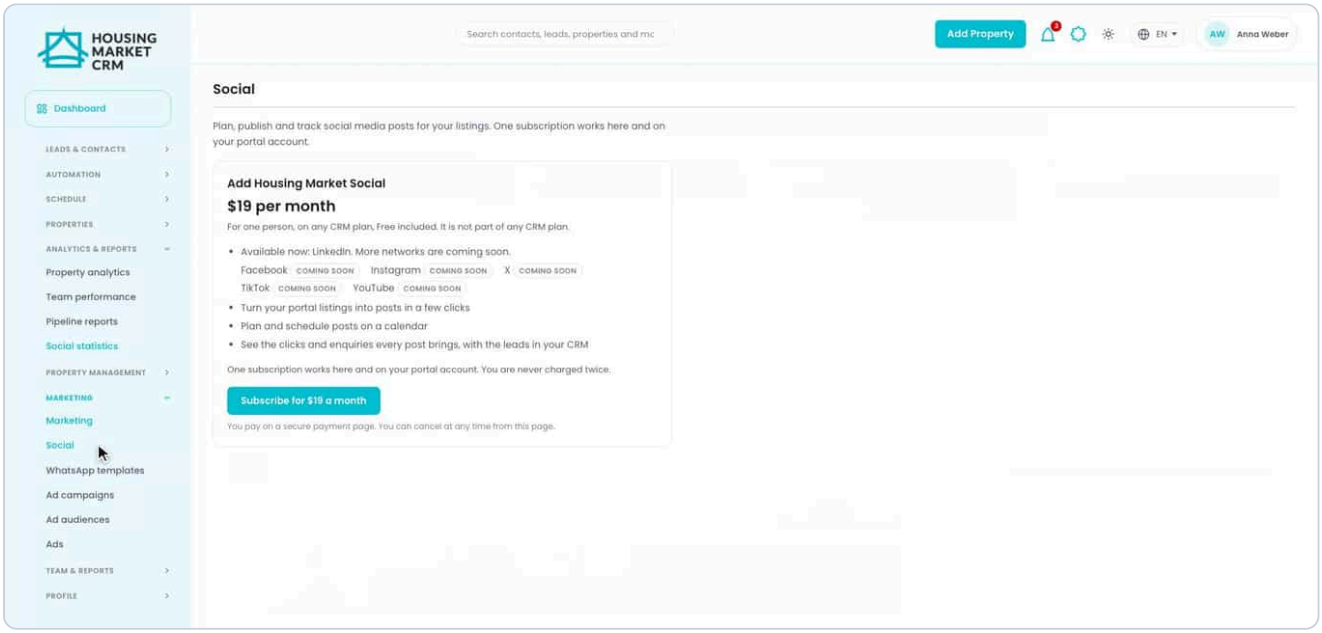


図 52.3 · 画面収録日 2026年10月28日

4 Housing Market Social はアドオンです。月額 19 USD、どの CRM プランでも使えます。

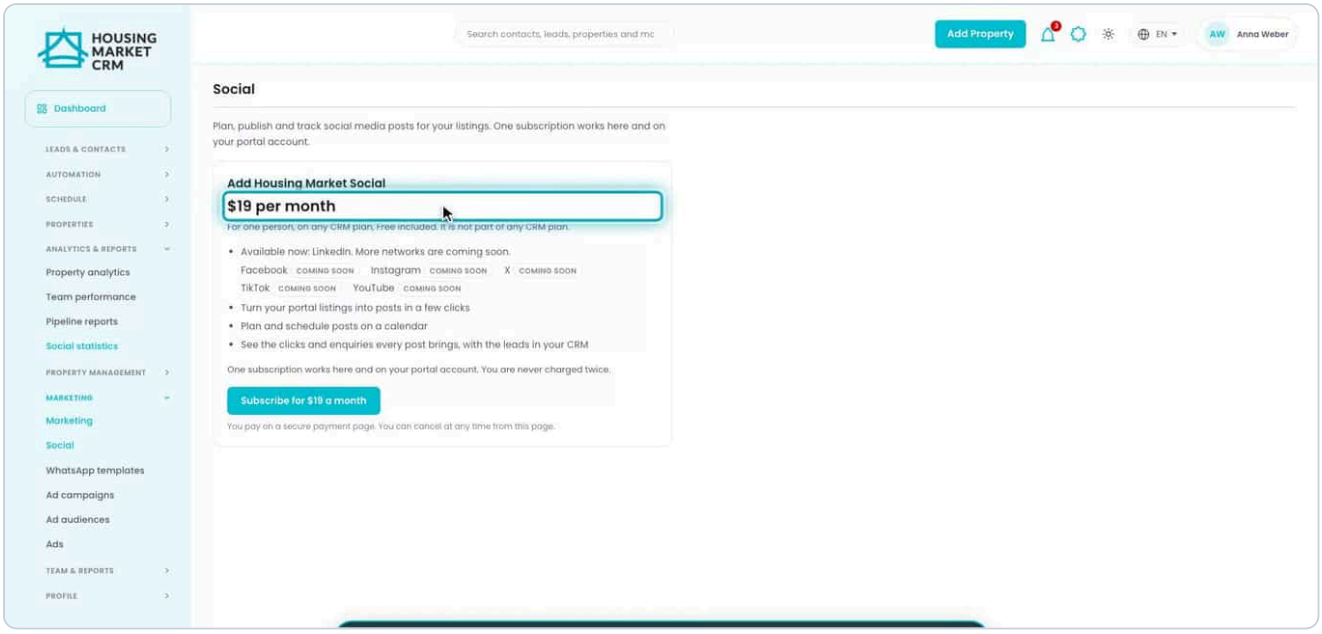


図 52.4 · 画面収録日 2026年10月28日

5 今すぐ使えるのは LinkedIn です。他のネットワークは近日公開です。

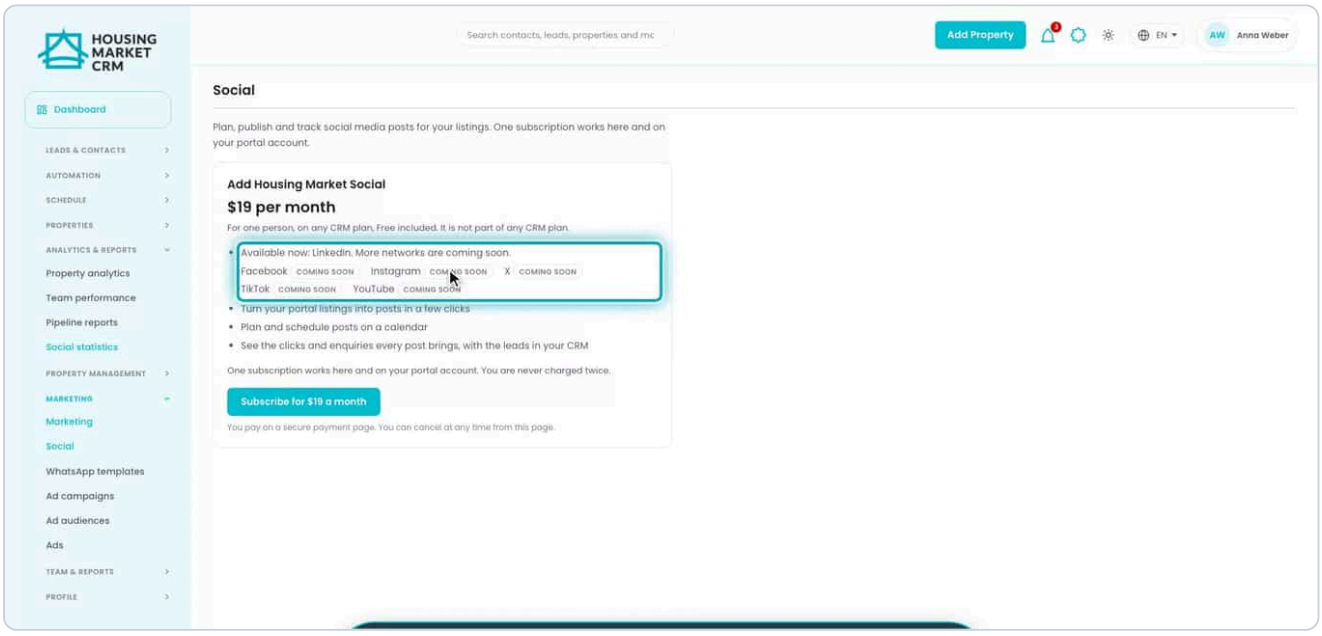


図 52.5 · 画面収録日 2026年10月28日

6 Subscribe（登録）をクリックし、安全な決済ページでお支払いします。解約はいつでも可能です。

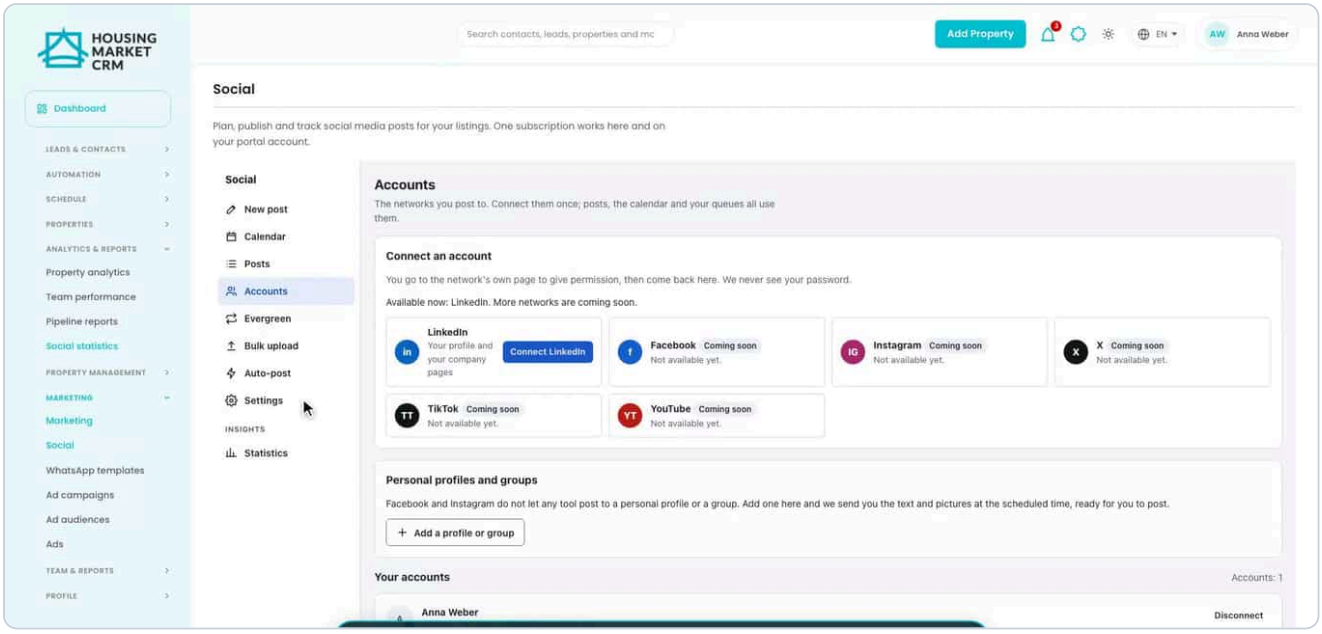


図 52.6 · 画面収録日 2026年10月28日

7 登録すると、ここに Social が開きます。まず Accounts（アカウント）から。

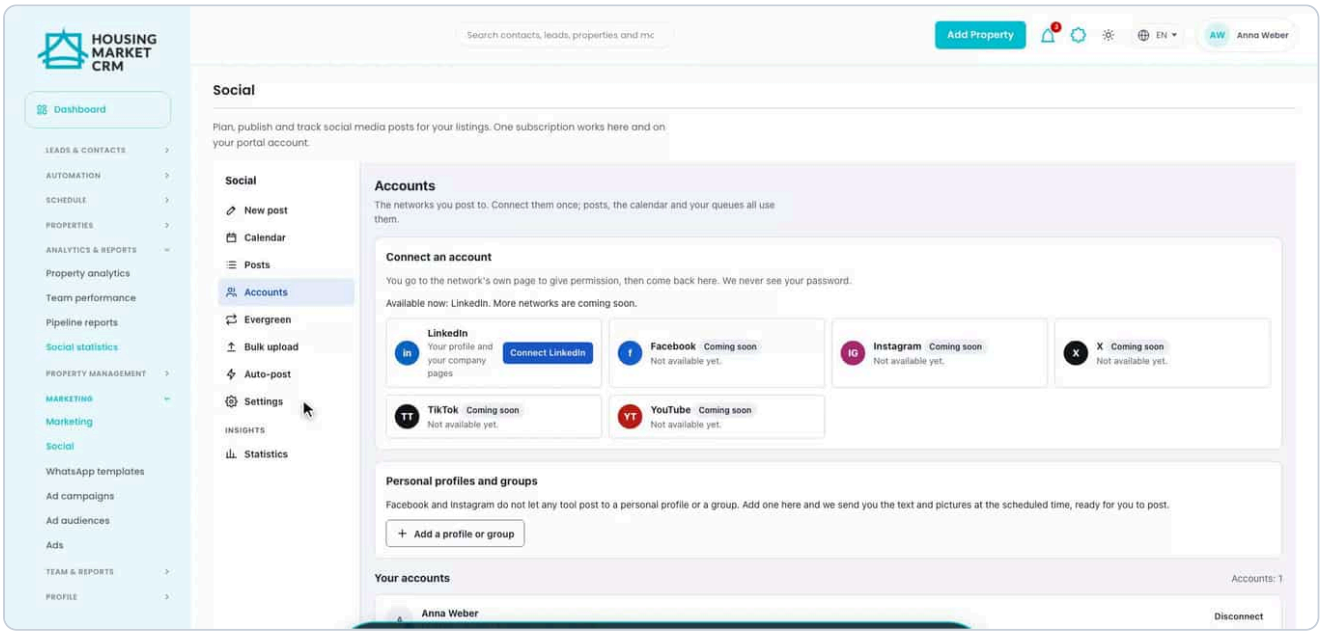


図 52.7 · 画面収録日 2026年10月28日

8 Connect LinkedIn（LinkedIn を接続）をクリックし、LinkedIn のページで許可します。

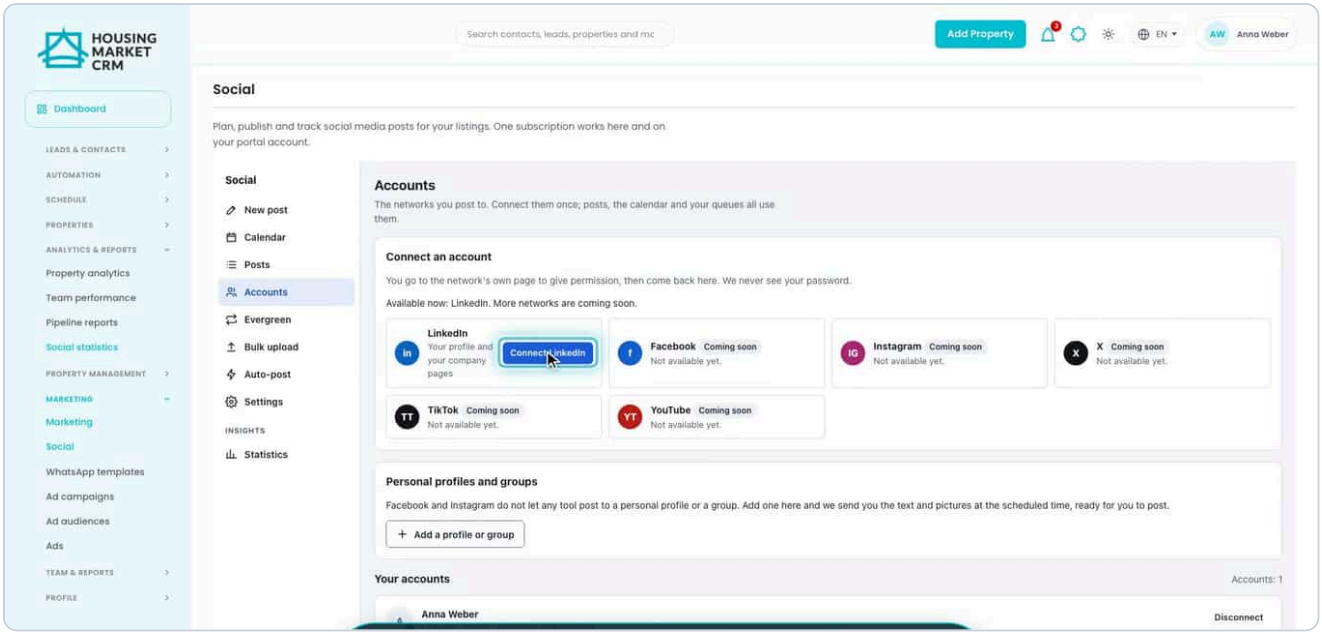


図 52.8 · 画面収録日 2026年10月28日

9 Housing Market がパスワードを見ることはありません。

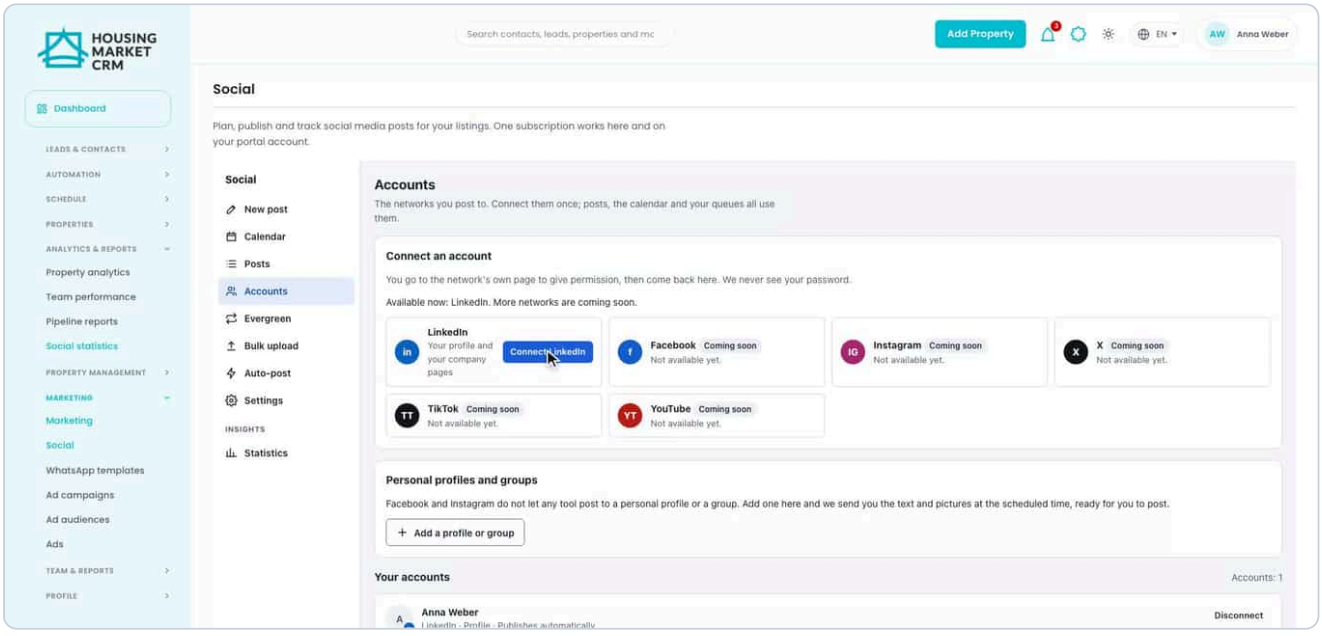


図 52.9 · 画面収録日 2026年10月28日

10 接続したアカウントは Your accounts（自分のアカウント）に表示されます。

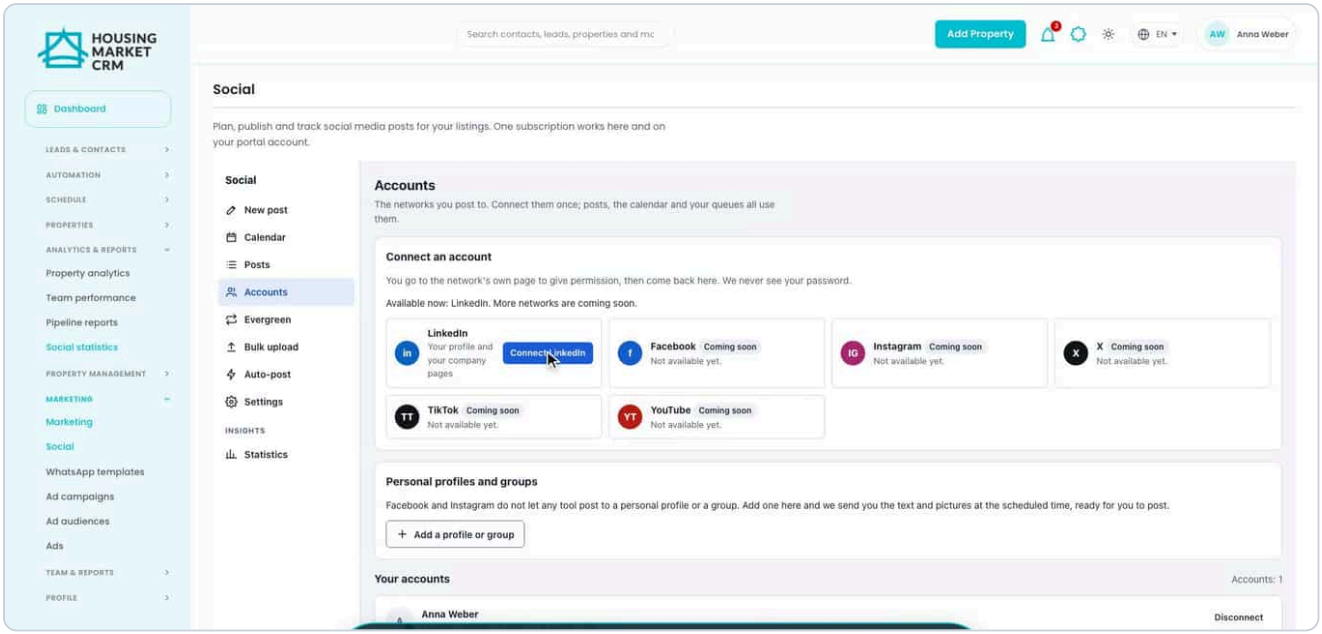


図 52.10 · 画面収録日 2026年10月28日

11 New post（新しい投稿）をクリック そして From a listing（物件から）を選びます。

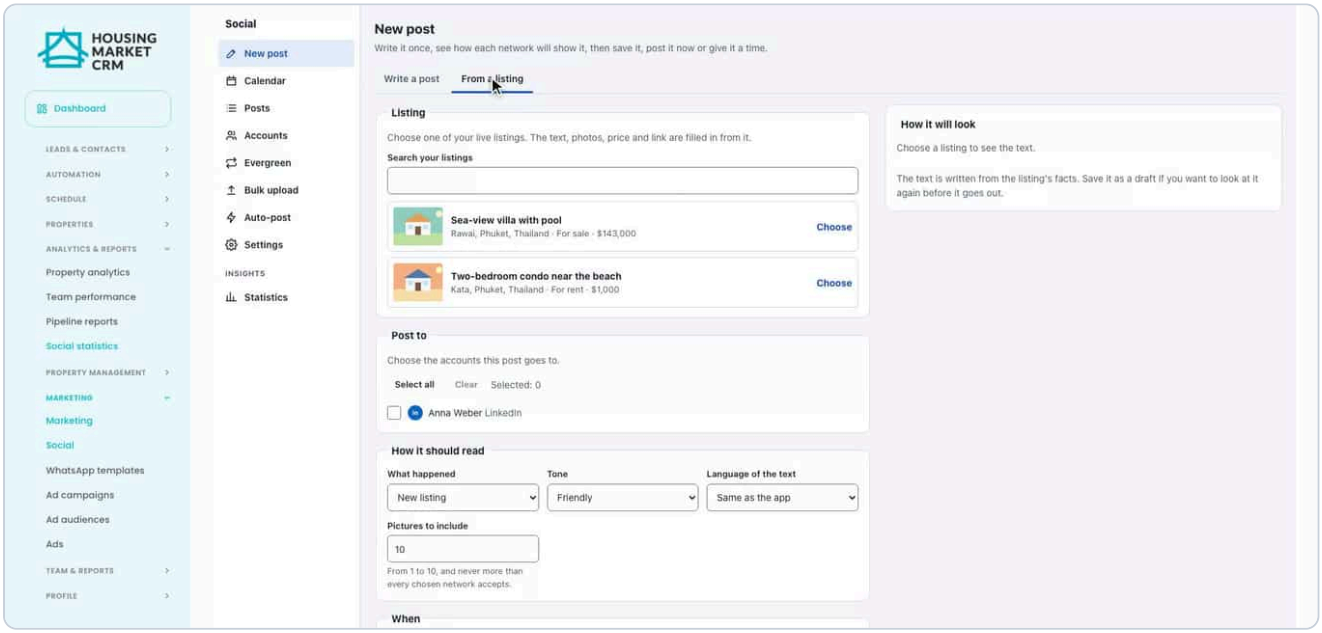


図 52.11 · 画面収録日 2026年10月28日

12 公開中の物件から一つ選びます。

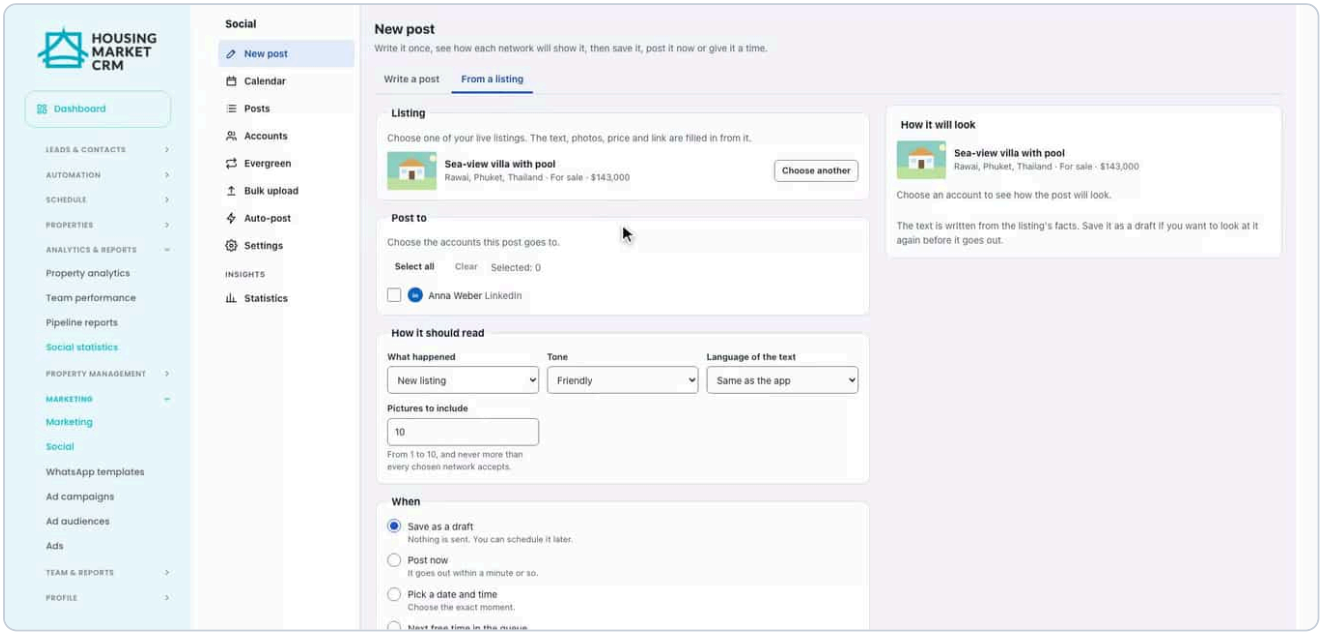


図 52.12 · 画面収録日 2026年10月28日

13 LinkedIn アカウントにチェックを入れます。

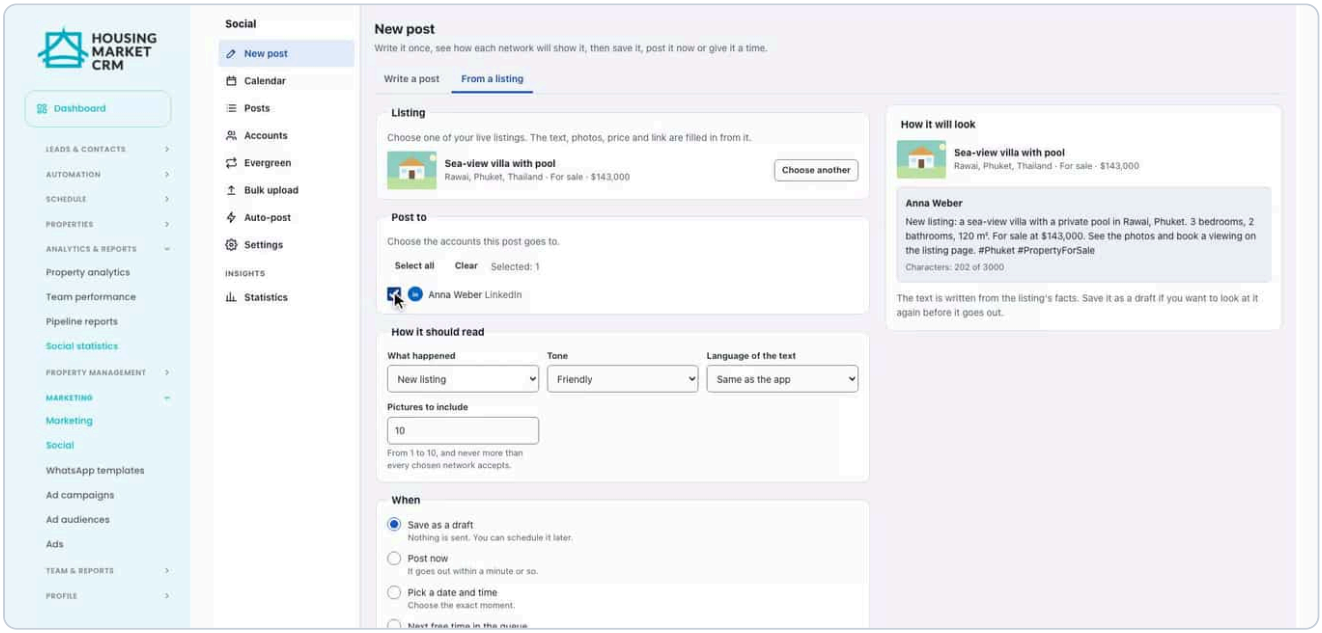


図 52.13 · 画面収録日 2026年10月28日

14 本文、写真、価格、リンクは物件から入ります。プレビューを確認します。

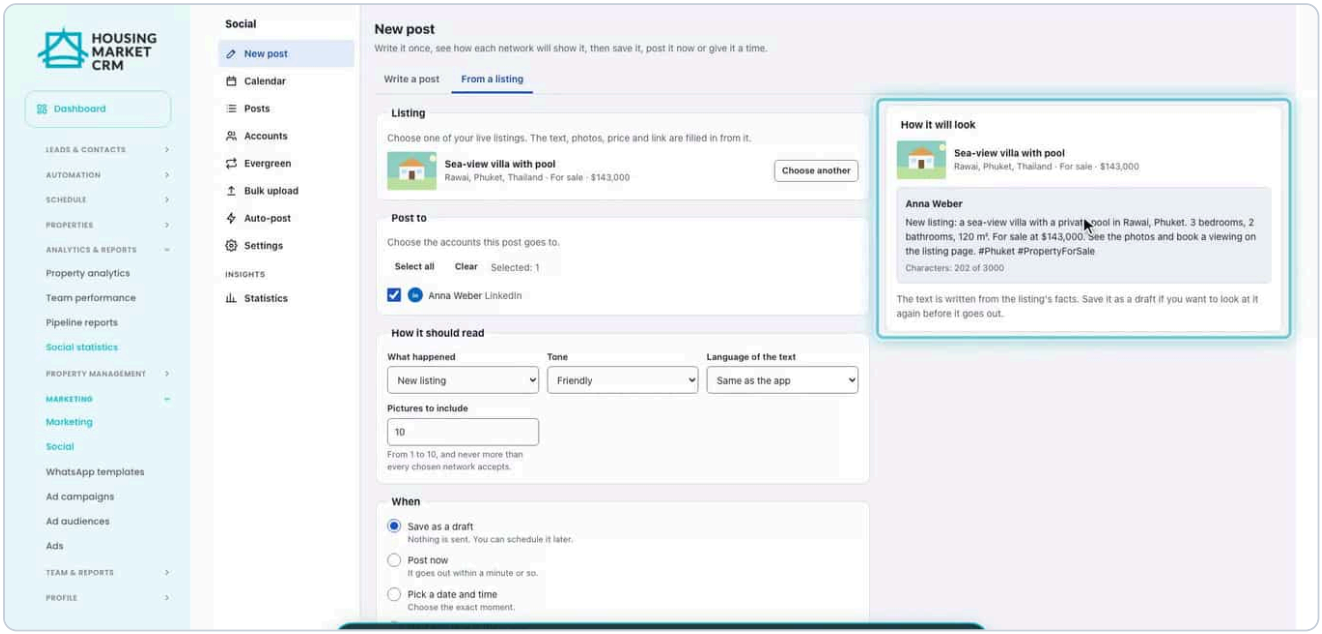


図 52.14 · 画面収録日 2026年10月28日

15 よろしければ、出来事とトーンを選びます。

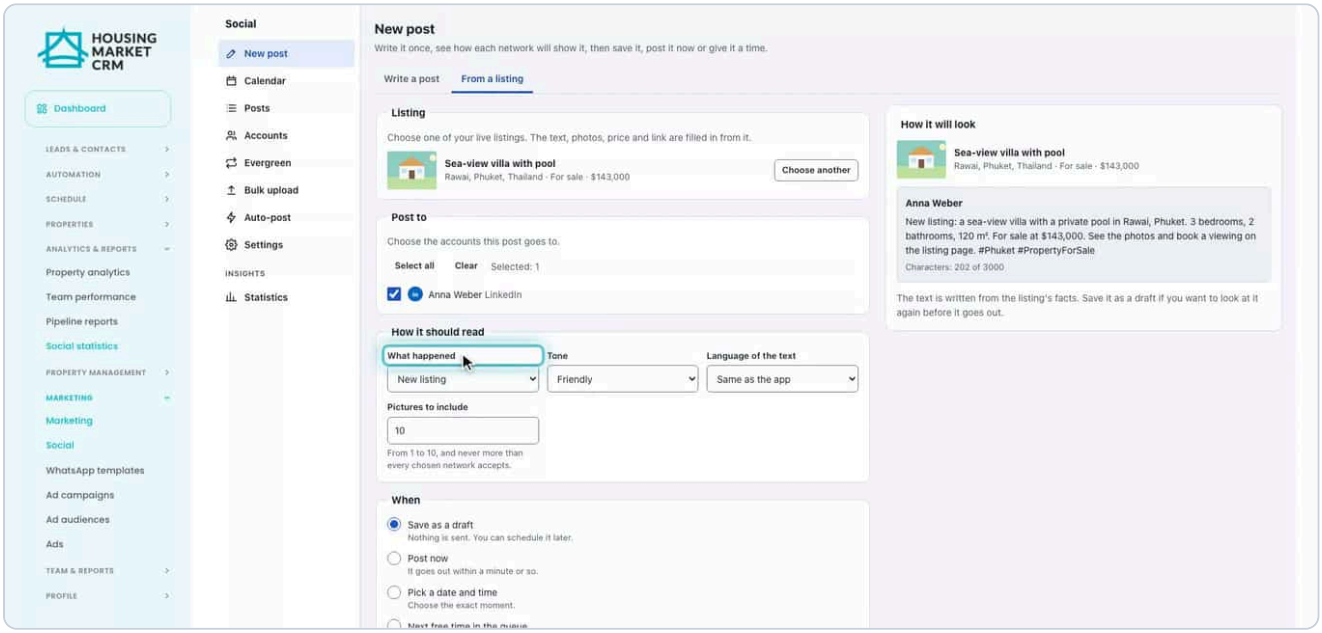


図 52.15 · 画面収録日 2026年10月28日

16 When（日時）で日付と時刻を選びます。

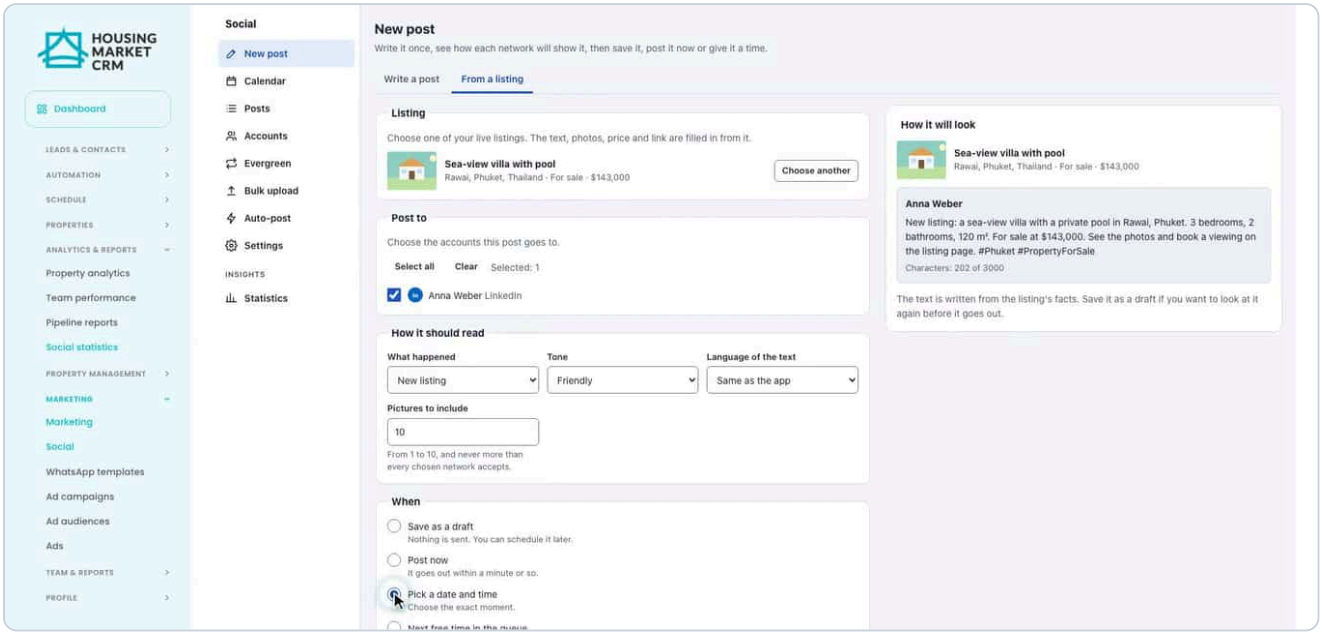


図 52.16 · 画面収録日 2026年10月28日

17 ここでは二日後の午後 6 時。

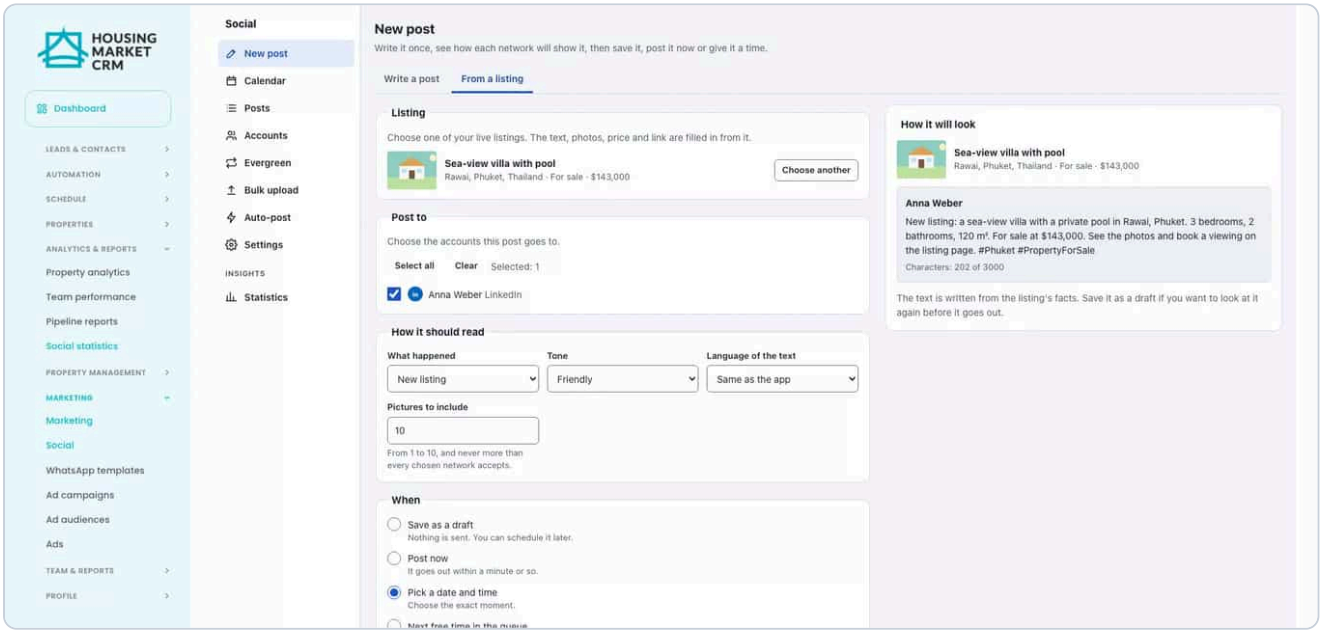


図 52.17 · 画面収録日 2026年10月28日

18 Schedule post（投稿を予約）をクリックします。

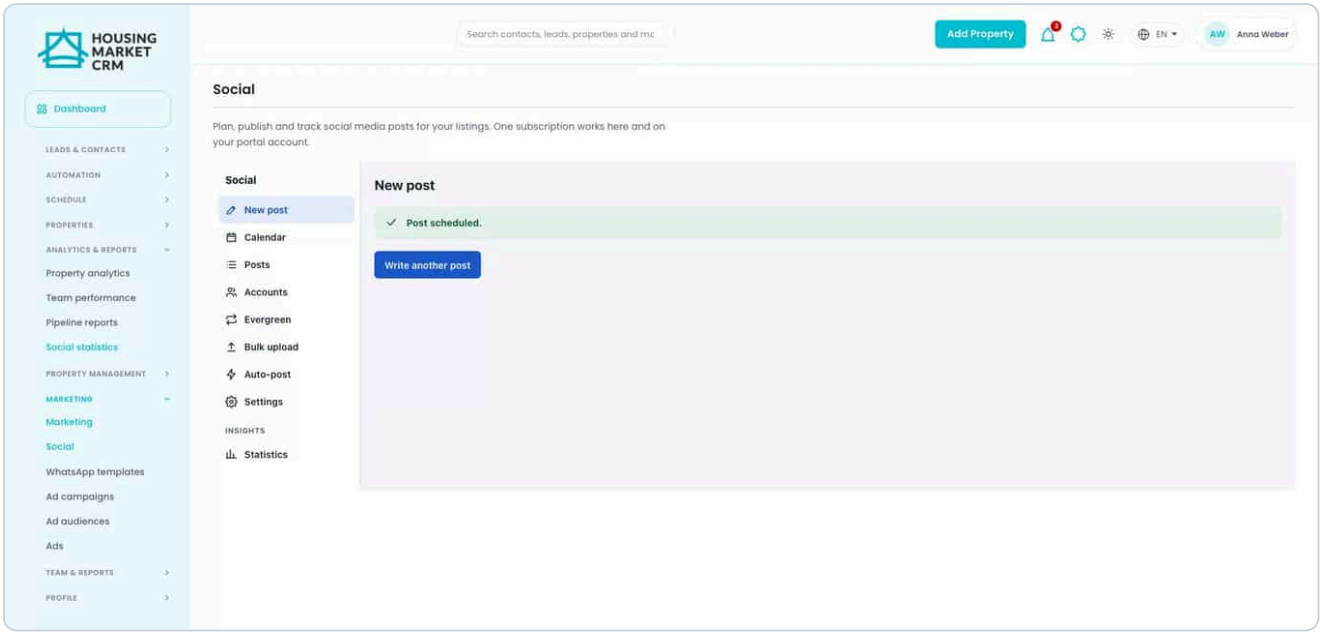


図 52.18 · 画面収録日 2026年10月28日

19 投稿が予約されました。

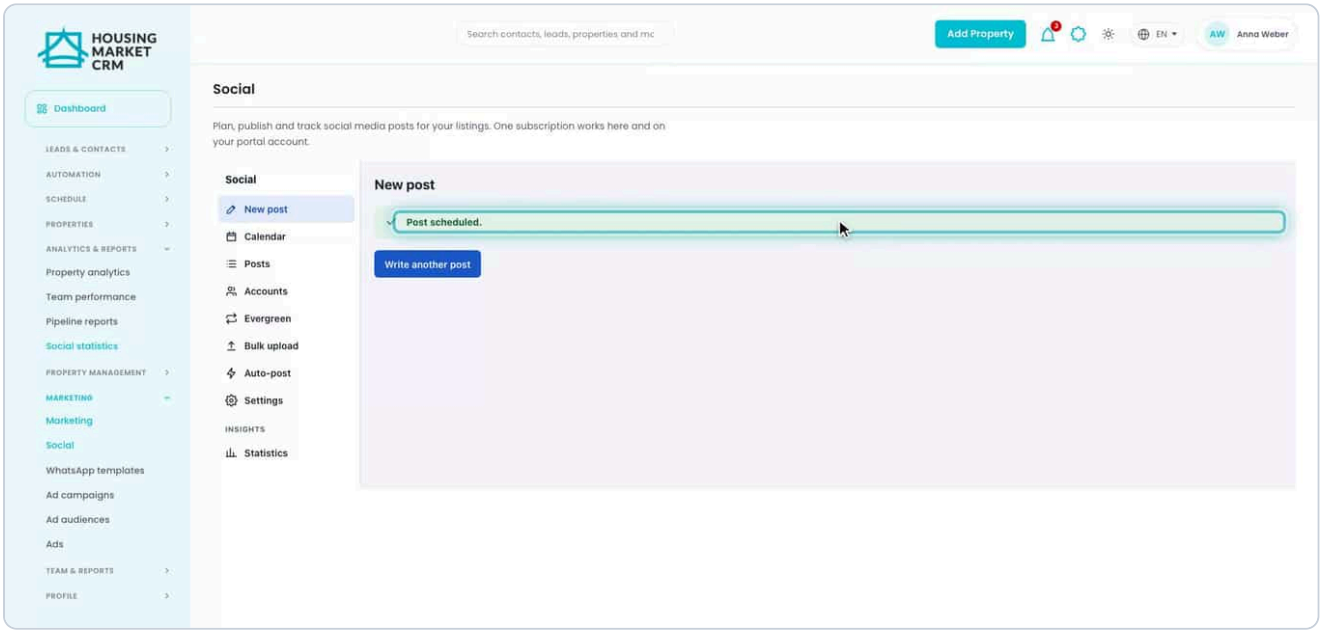


図 52.19 · 画面収録日 2026年10月28日

20 Calendar（カレンダー）を開く。

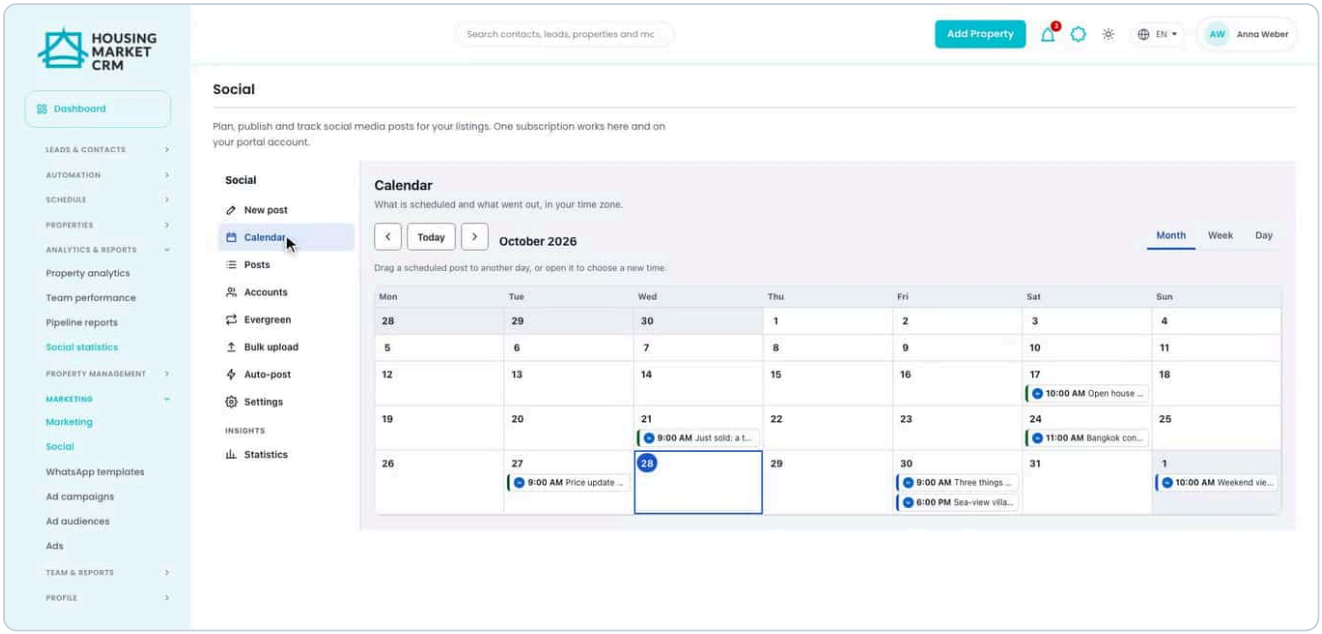


図 52.20 · 画面収録日 2026年10月28日

21 予約済みの投稿と配信済みの投稿を、ご自身のタイムゾーンで確認します。

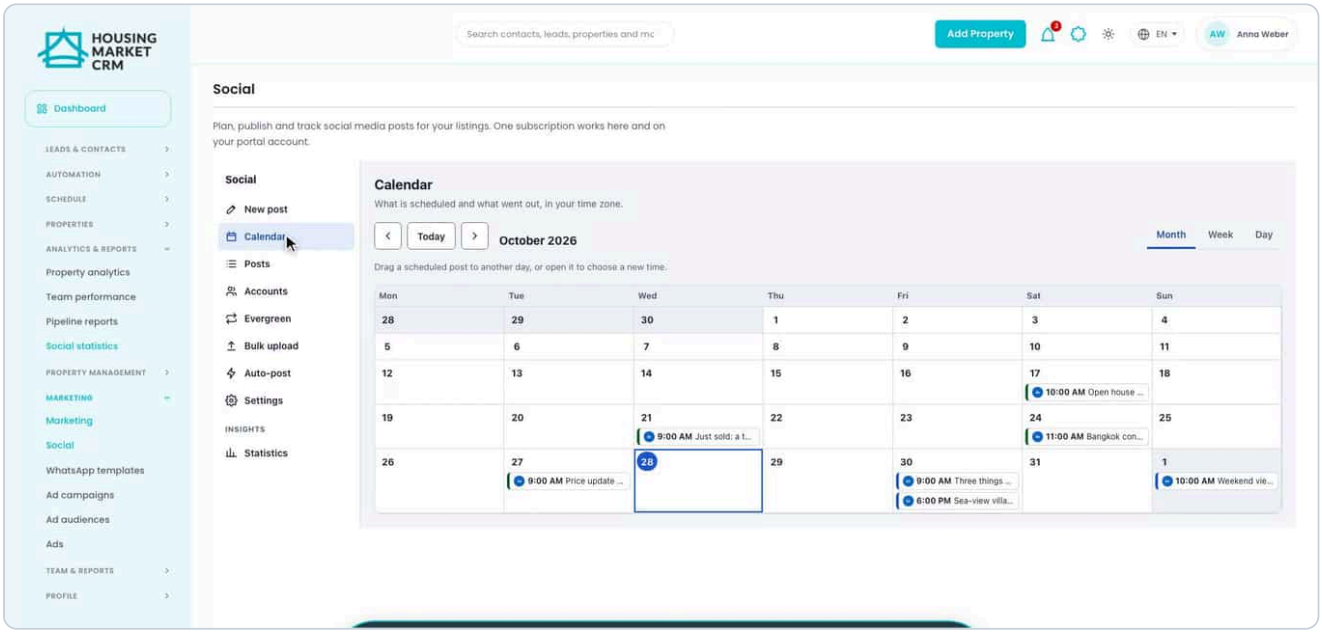


図 52.21 · 画面収録日 2026年10月28日

22 予約した投稿を別の日にドラッグ、または開いて時刻を変更します。

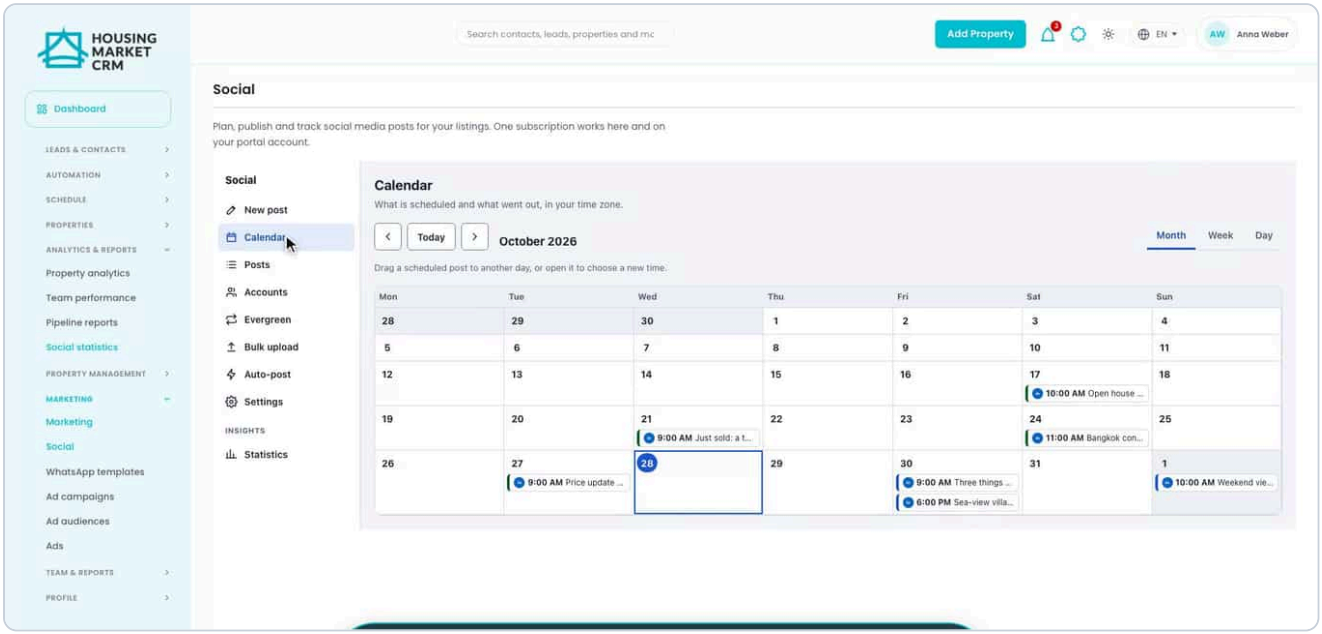


図 52.22 · 画面収録日 2026年10月28日

23 Statistics（統計）を開きます。

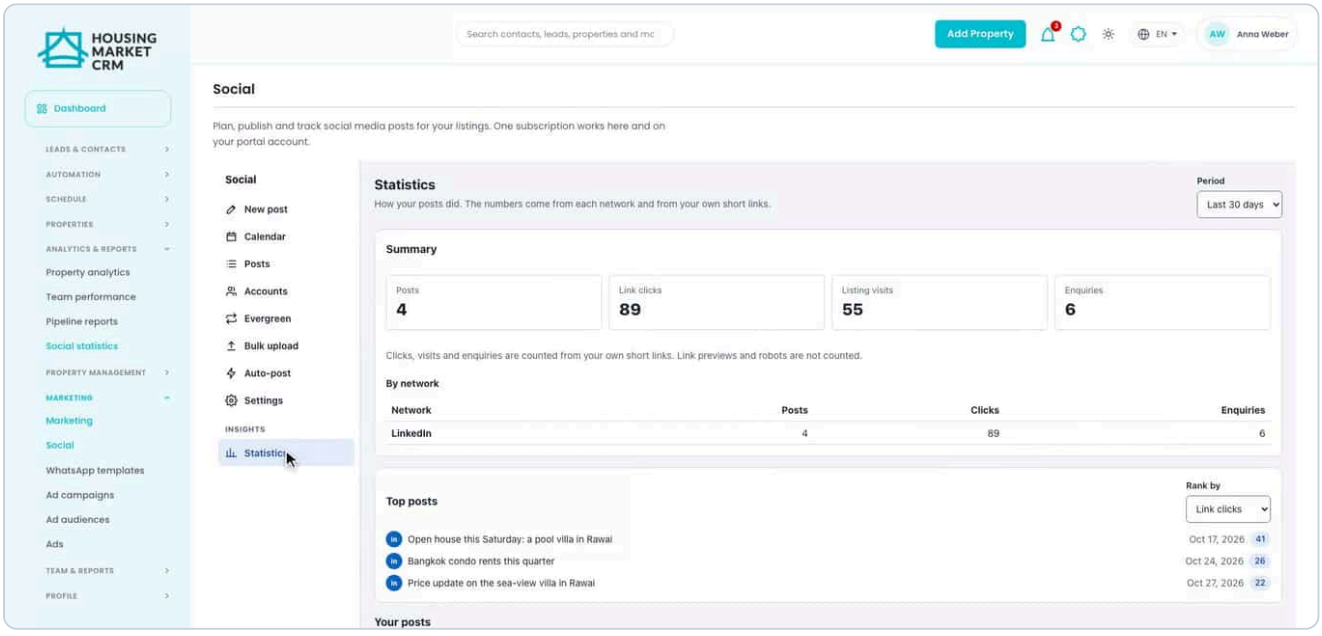


図 52.23 · 画面収録日 2026年10月28日

24 投稿のリンククリック、物件の閲覧、問い合わせを確認します。

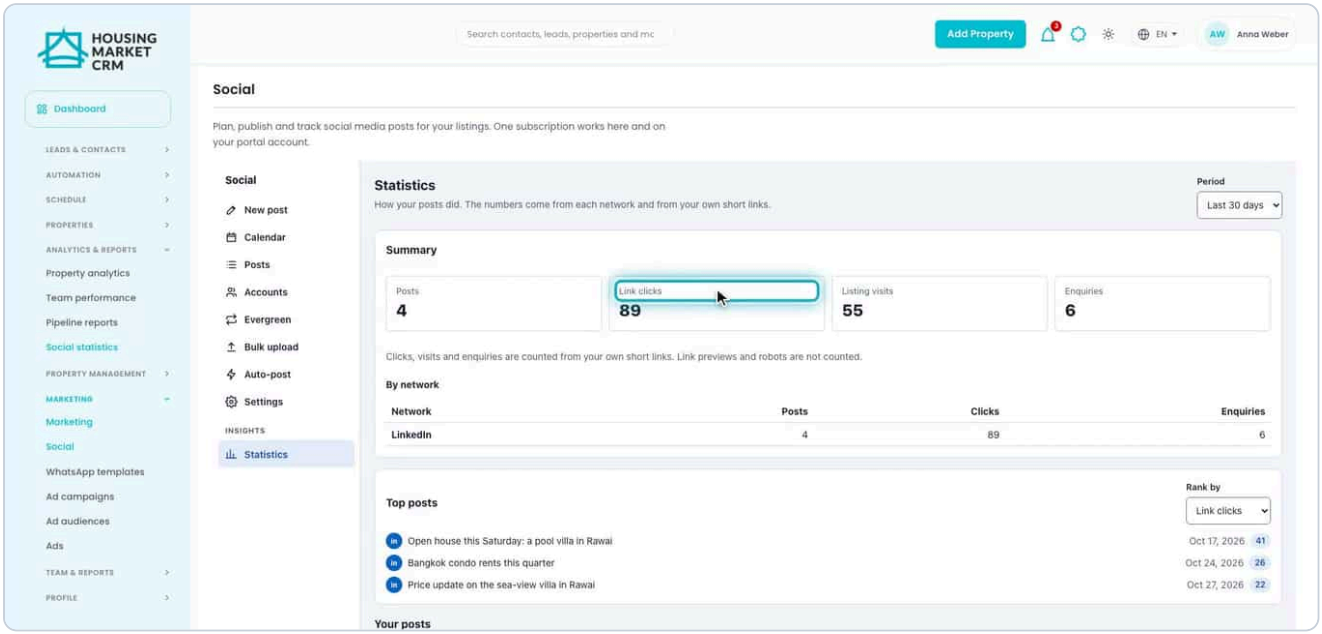


図 52.24 · 画面収録日 2026年10月28日

25 Top posts（人気の投稿）では、最も人を集めた投稿がわかります。

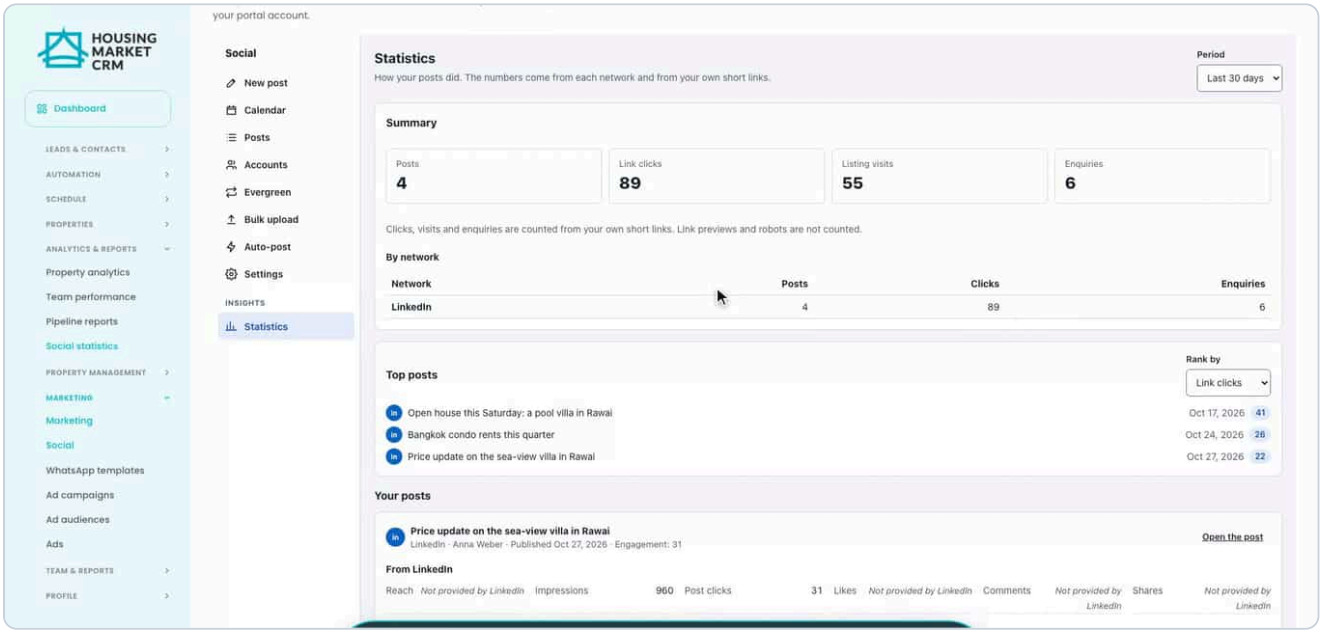


図 52.25 · 画面収録日 2026年10月28日

第7部

取引、書類、レポート

53　コミッション管理

54　パイプラインレポート

55　顧客書類

56　コンプライアンス台帳

57　リース期限リマインダー

58　クライアントポータル

59　プロフィールとレビュー

53 第53章

コミッション管理

Business | オフィスマネージャー向け | 動画を見る

概要

はい。取引とその金額、手数料を記録することは Pro の機能です。手数料を複数の人で分けること、予測、手数料の精算書は Business の機能です。

各取引には、物件、その金額、支払われる手数料（金額に対する割合、または定額）、そしてその手数料を担当した人たちの間でどう分けるかを記録します。分配の合計が手数料の全体と一致しない場合は受け付けられず、名前を指定できるのは、貴社ですでに表示できるエージェントだけです。それ以外の方は、外部の当事者として記録されます。

取引は「保留中」「成約」「請求済み」「入金済み」と進むか、「失注」として記録されます。そのため会社は、誰にいくら、いつ支払われるのかにお答えできます。「入金済み」から動くことはなく、失注した取引は、話が再び動き出せば「保留中」に戻せます。

パイプラインの予測は、進行中の取引とその成約予定日から作られます。開くたびに新しく計算されるため、1分前に成約した取引も、夜間の更新を待たずにすでに反映されています。通貨はそれぞれ別に予測され、ほかの通貨と合算されることはありません。

取引を記録し、成約まで管理することは Pro と Business の機能です。手数料の分配、「予測」タブ、「精算書」タブは Business の機能です。「リードを取引に変えるにはどうすればよいですか？」と「取引の請求はどうすればよいですか。誰にいくら支払われますか？」をご覧ください。

ヘルプセンターより： **手数料を管理し、パイプラインを予測できますか？**

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

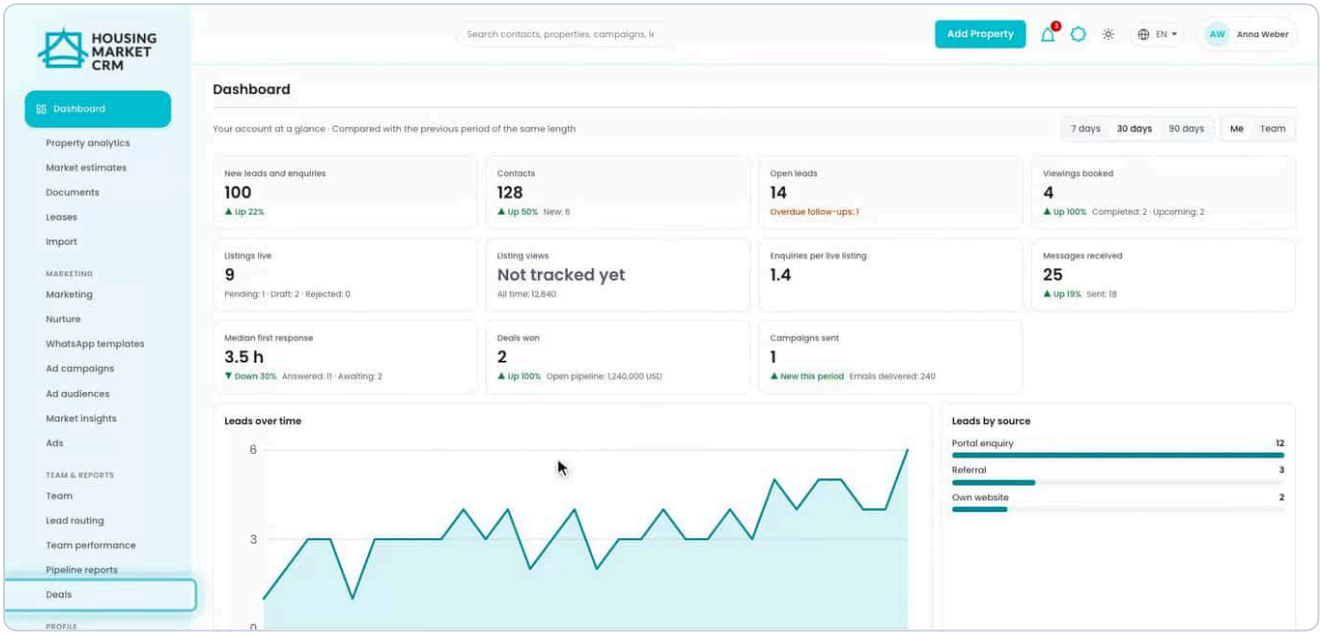


図 53.1 · 画面収録日 2026年9月17日

2 左メニューの Deals（取引）をクリック。

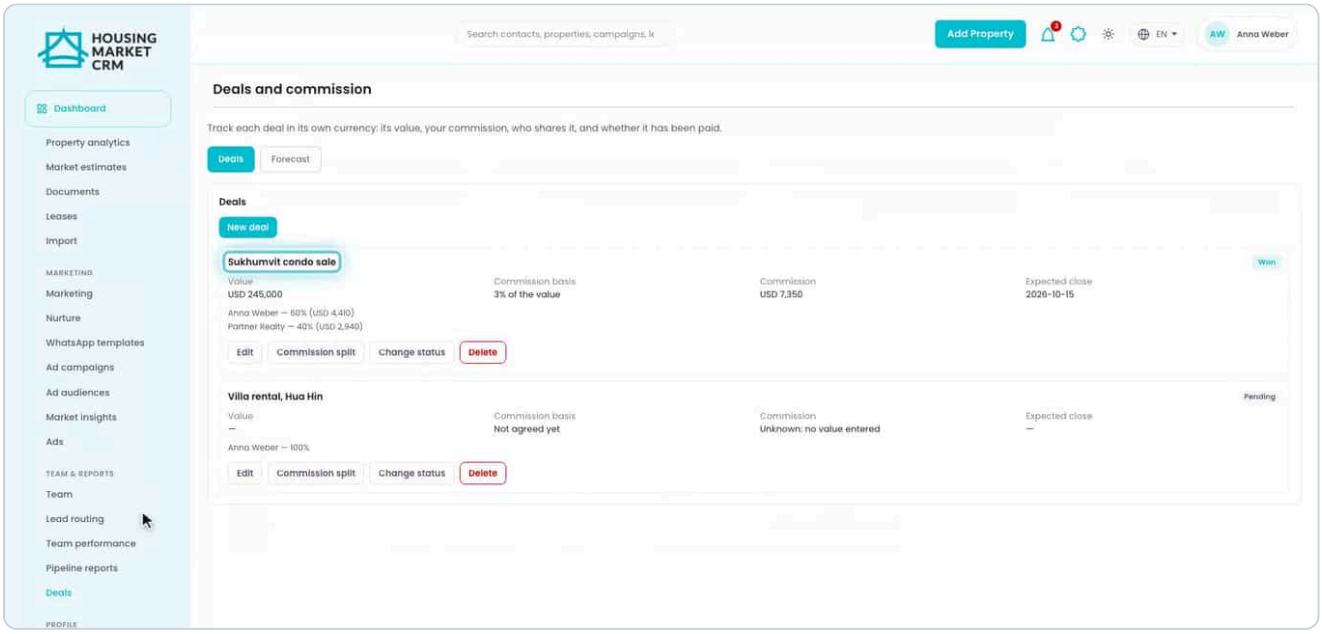


図 53.2 · 画面収録日 2026年9月17日

3 各取引に金額、報酬、分配が表示されます。

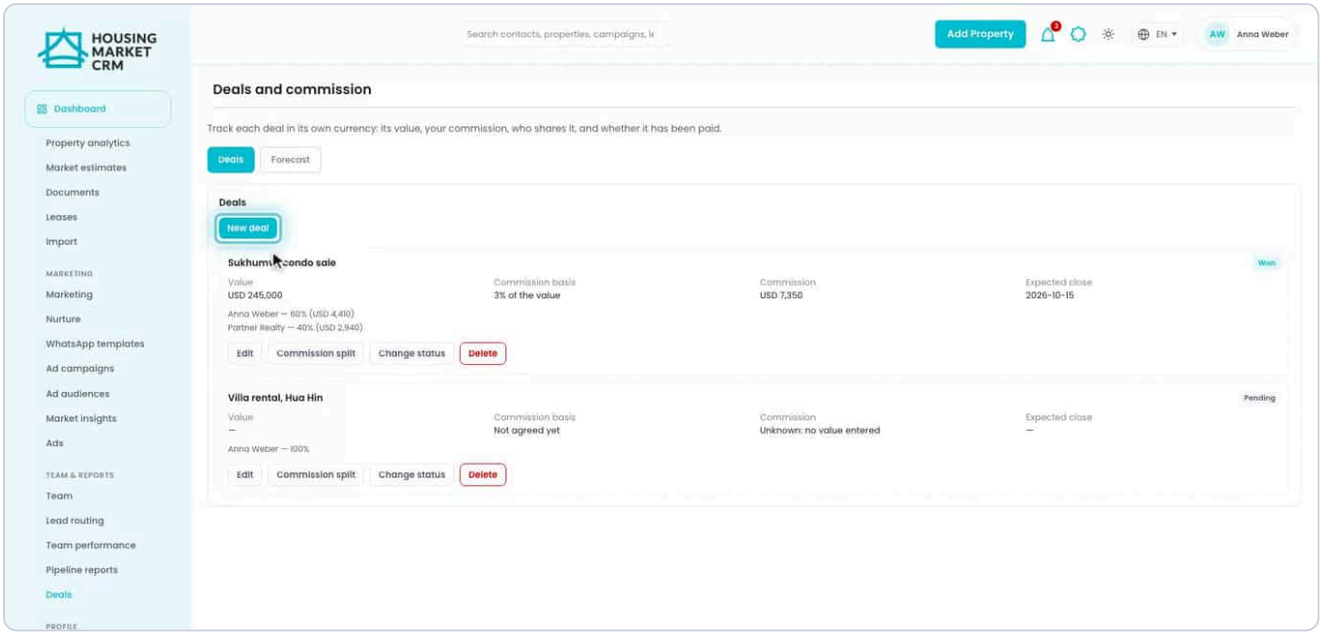


図 53.3 · 画面収録日 2026年9月17日

4 New deal（新規取引）をクリック。

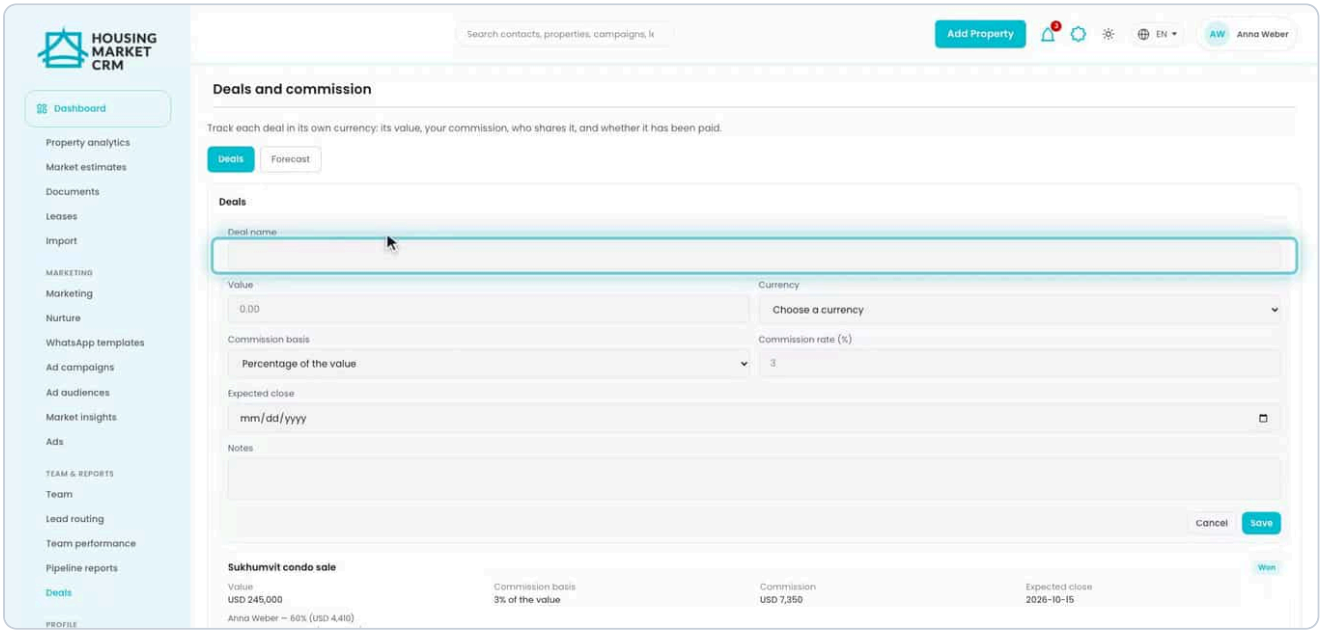


図 53.4 · 画面収録日 2026年9月17日

5 取引に名前を付けます。

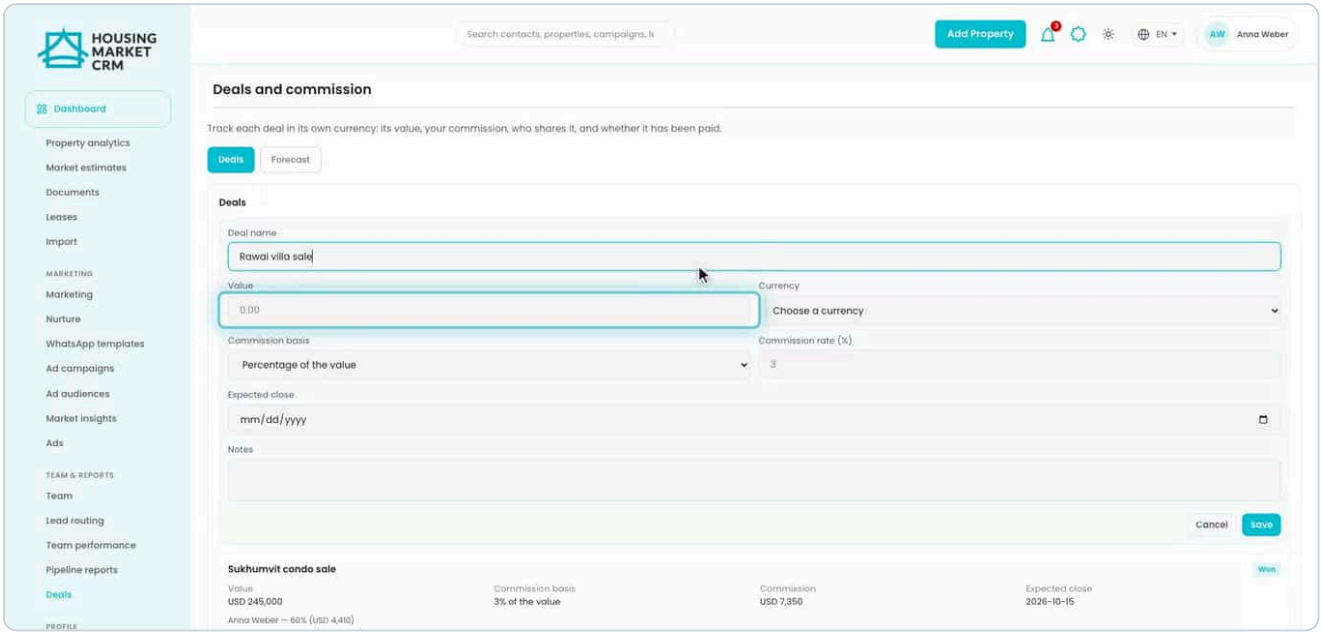


図 53.5 · 画面収録日 2026年9月17日

6 金額を入力。

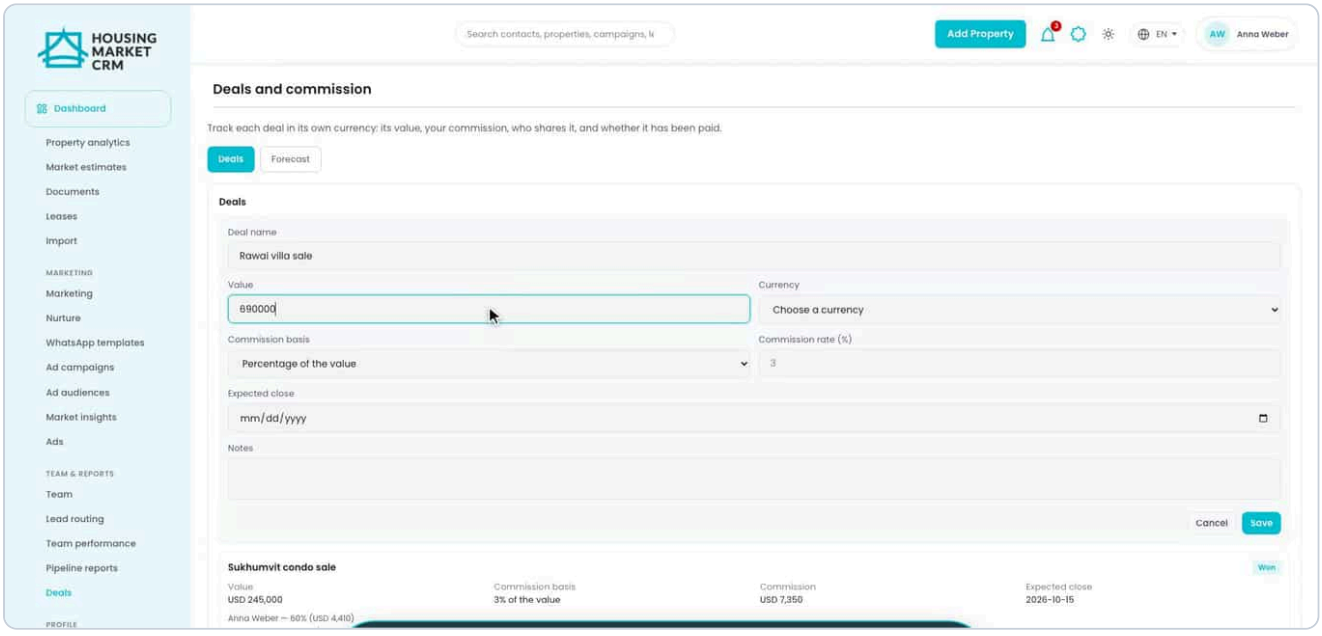


図 53.6 · 画面収録日 2026年9月17日

7 通貨、報酬の算定方法、成約予定日を設定。

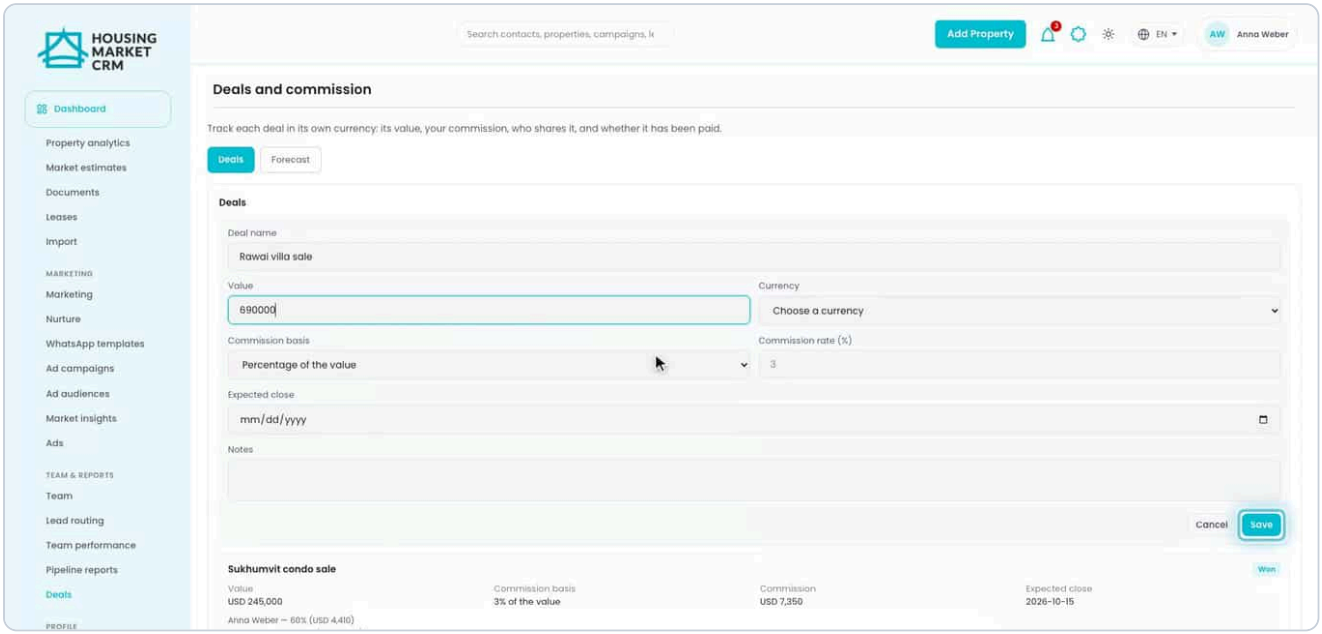


図 53.7 · 画面収録日 2026年9月17日

8 取引を保存。

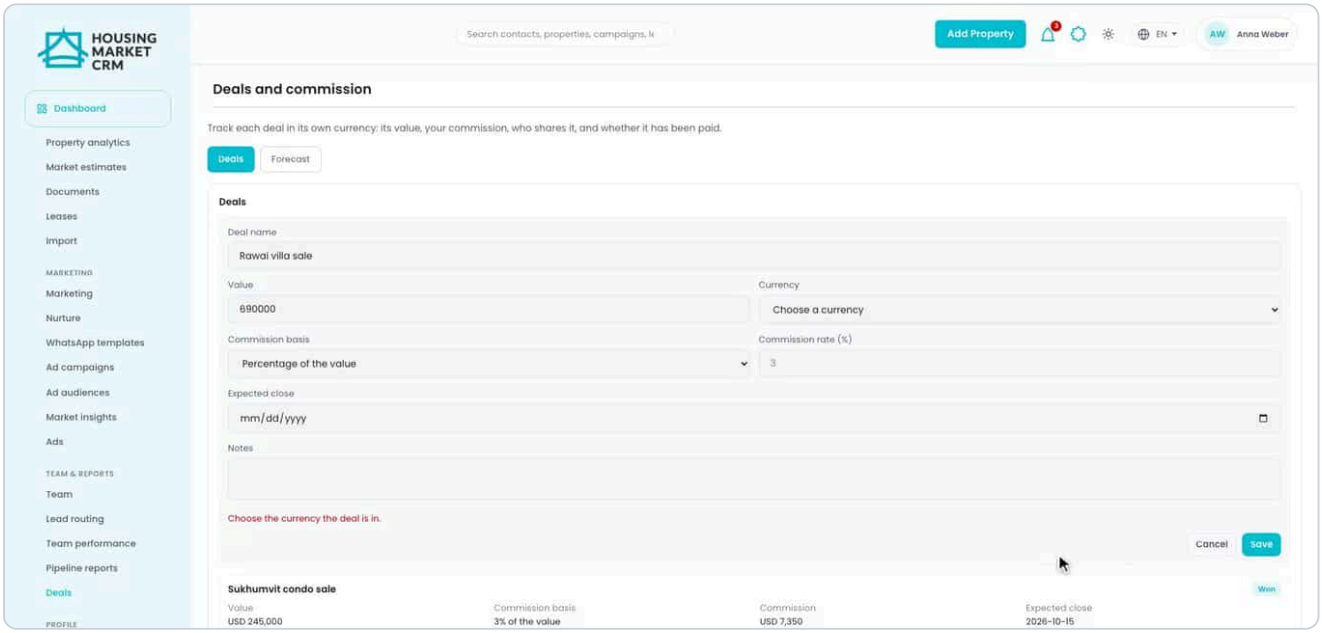


図 53.8 · 画面収録日 2026年9月17日

9 Commission split（報酬の分配）で他社と分けます。

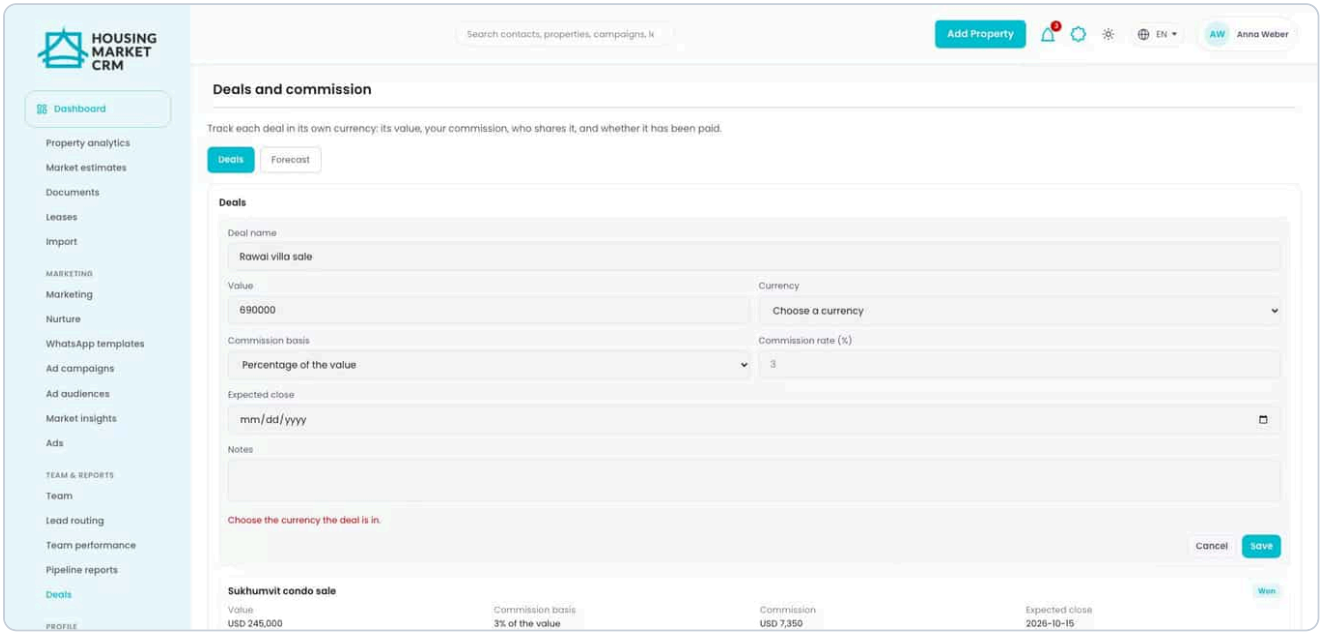


図 53.9 · 画面収録日 2026年9月17日

10 進捗に応じてステータスを変更。

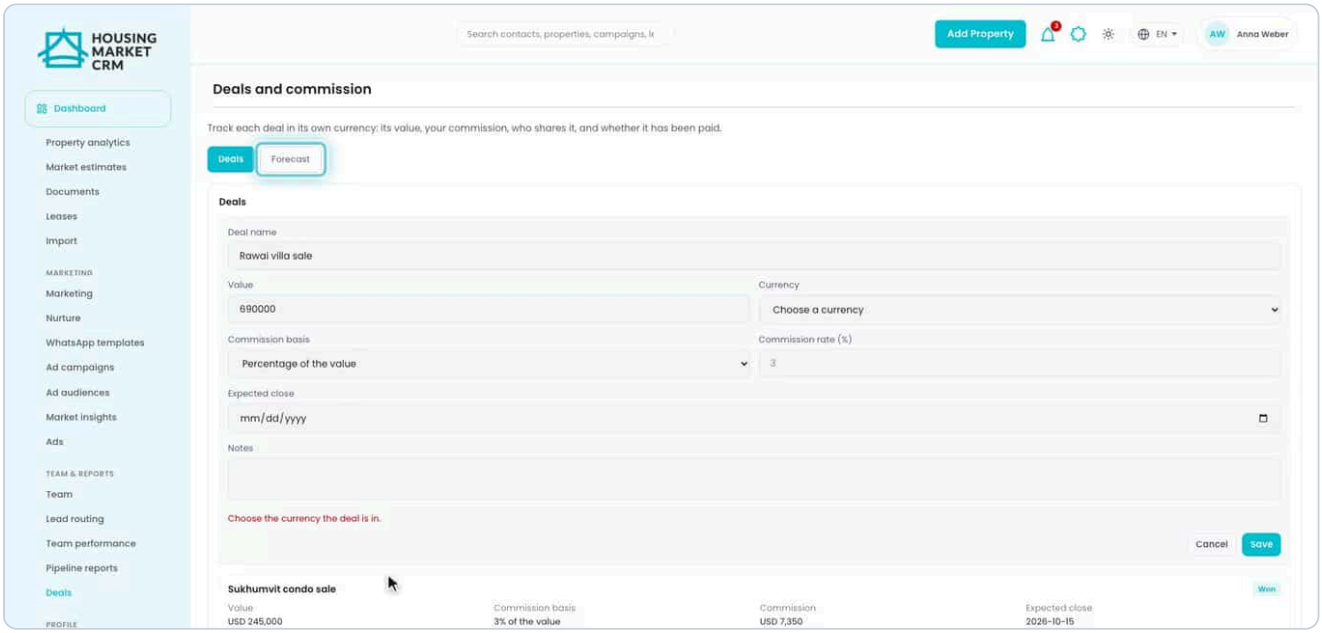


図 53.10 · 画面収録日 2026年9月17日

11 Forecast（見込み）を開き、何がいつ成約するか確認。



図 53.11 · 画面収録日 2026年9月17日

関連するヘルプセンター記事

リードを取引に変えるにはどうすればよいですか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/how-do-i-turn-a-lead-into-a-deal
取引の請求はどうすればよいですか。誰にいくら支払われますか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/how-do-i-invoice-a-deal-and-who-is-owed-what
取引のチェックリストとは何ですか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/what-is-the-checklist-on-a-deal

54 第54章

パイプラインレポート

Pro と Business | エージェント向け | 動画を見る

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

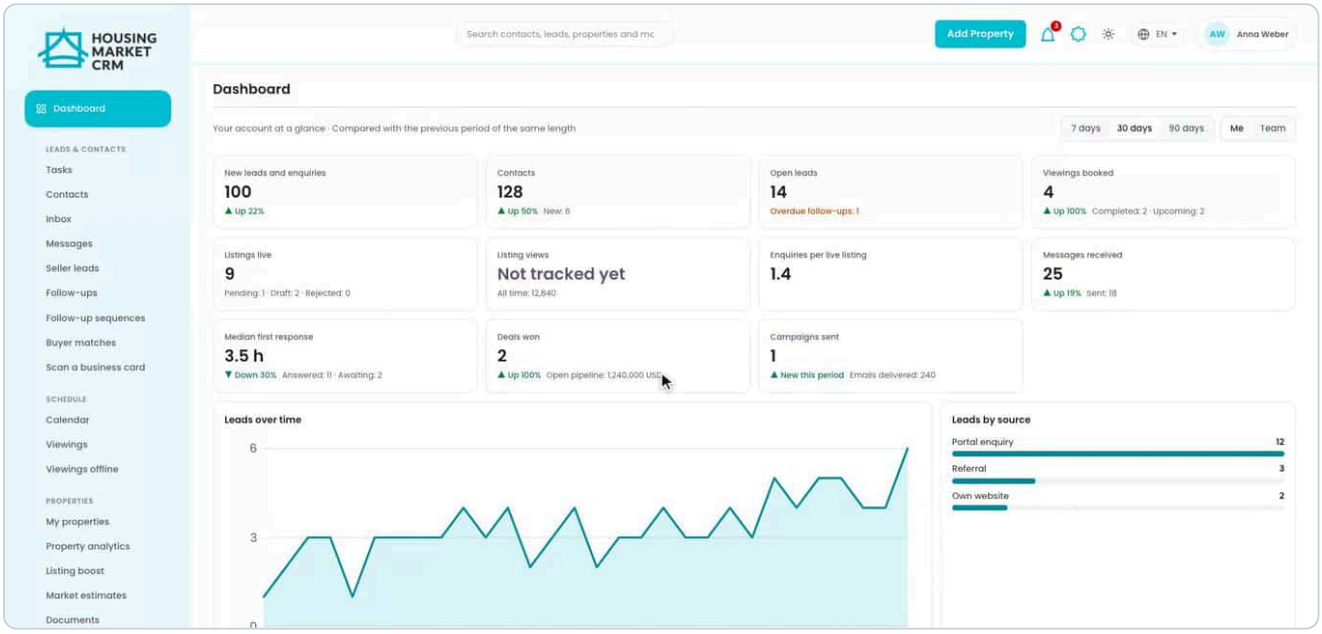


図 54.1 · 画面収録日 2026年10月8日

2 左メニューの Pipeline reports をクリック。

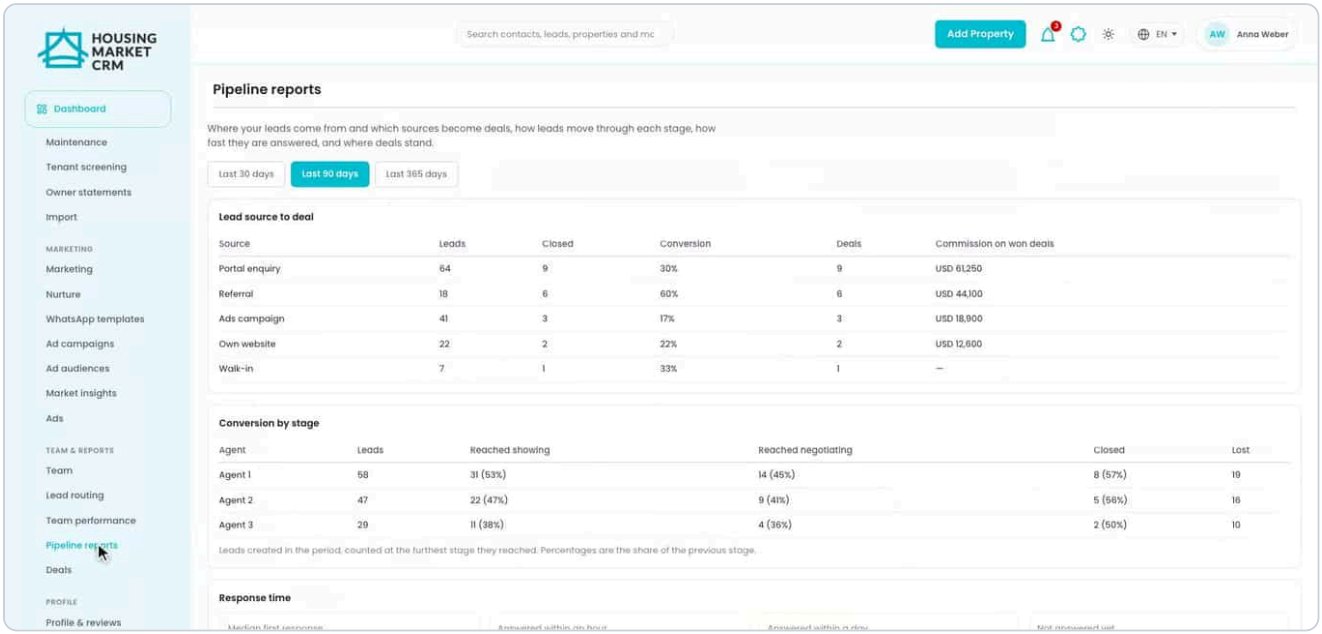


図 54.2 · 画面収録日 2026年10月8日

3 一か月分はほぼノイズ。90 日で見る。

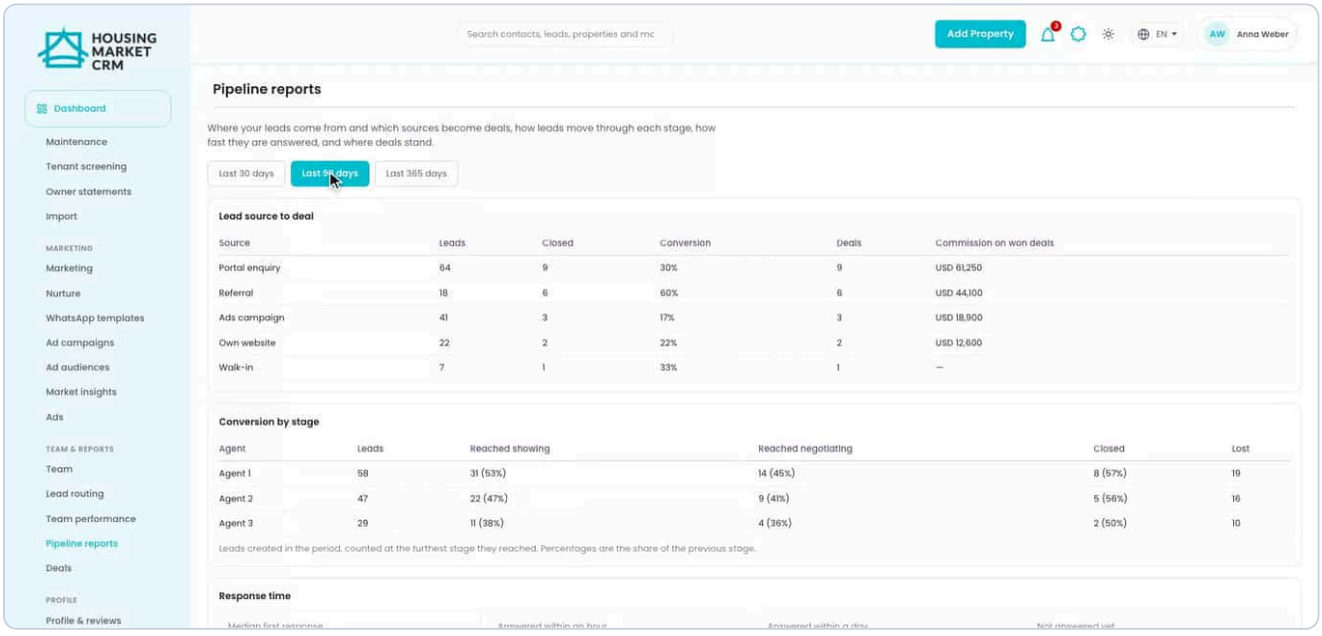


図 54.3 · 画面収録日 2026年10月8日

4 リード件数ではなく、成約になる流入元。

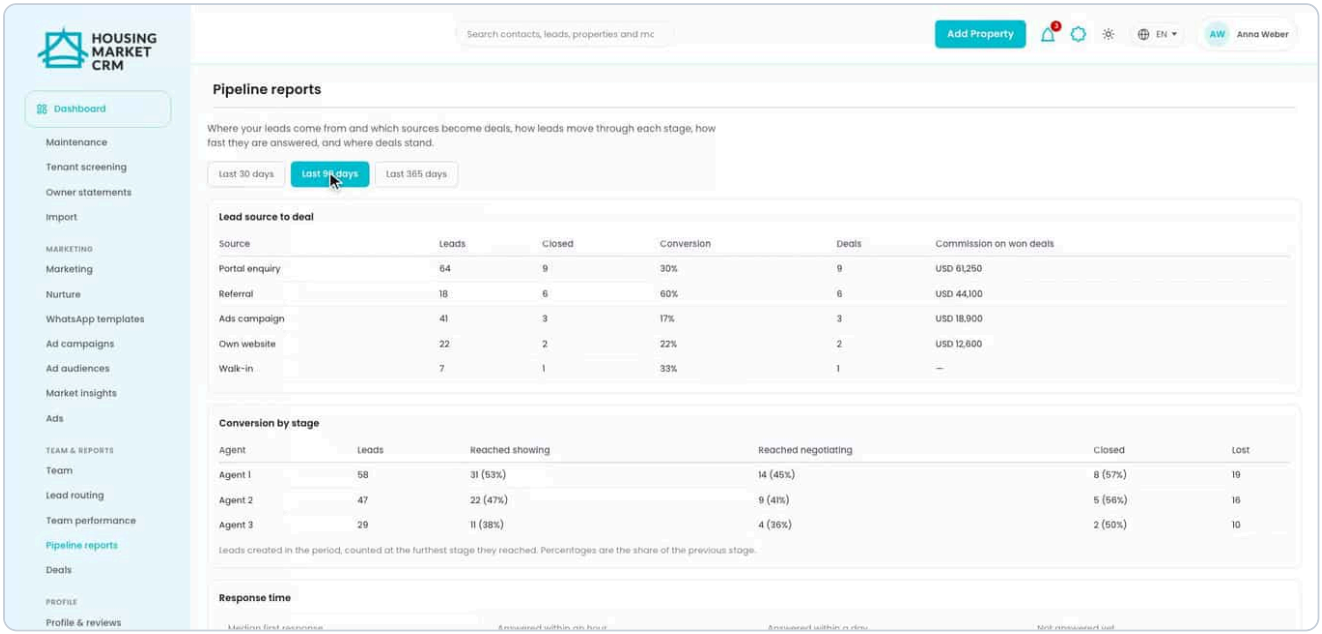


図 54.4 · 画面収録日 2026年10月8日

5 Conversion by stage：ボードが止まる場所。

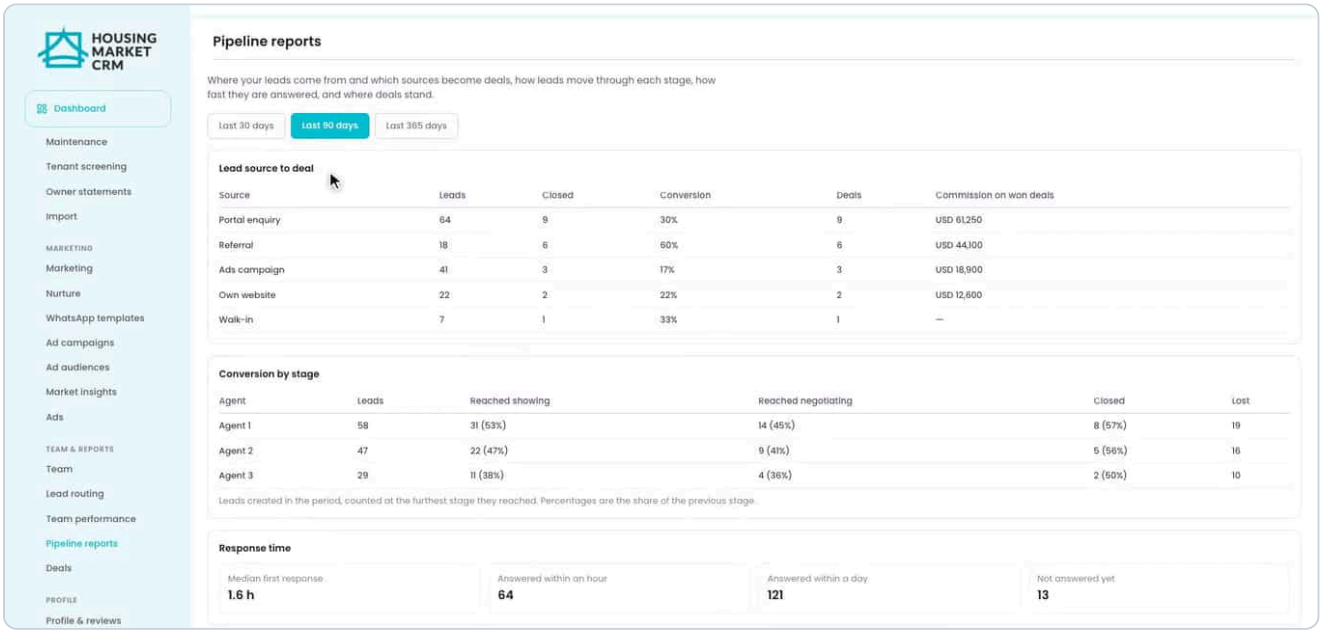


図 54.5 · 画面収録日 2026年10月8日

6 Response time — 今週変えられる唯一の数字。

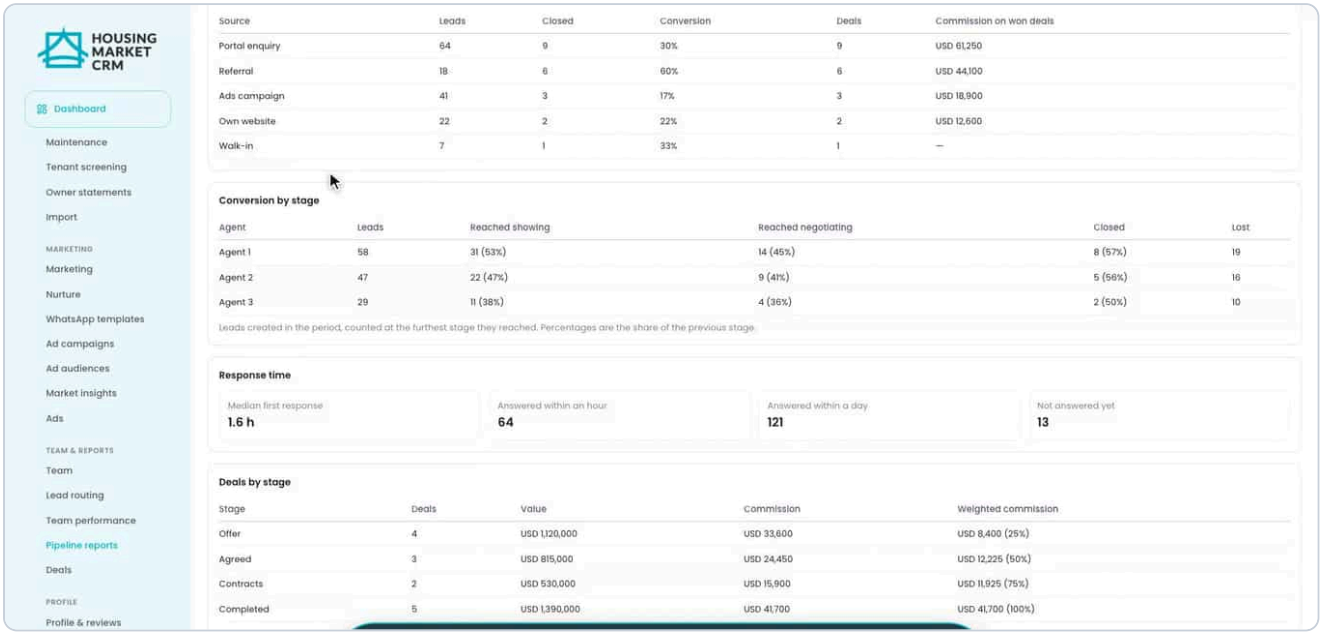


図 54.6 · 画面収録日 2026年10月8日

7 Deals by stage：お金の現在地。

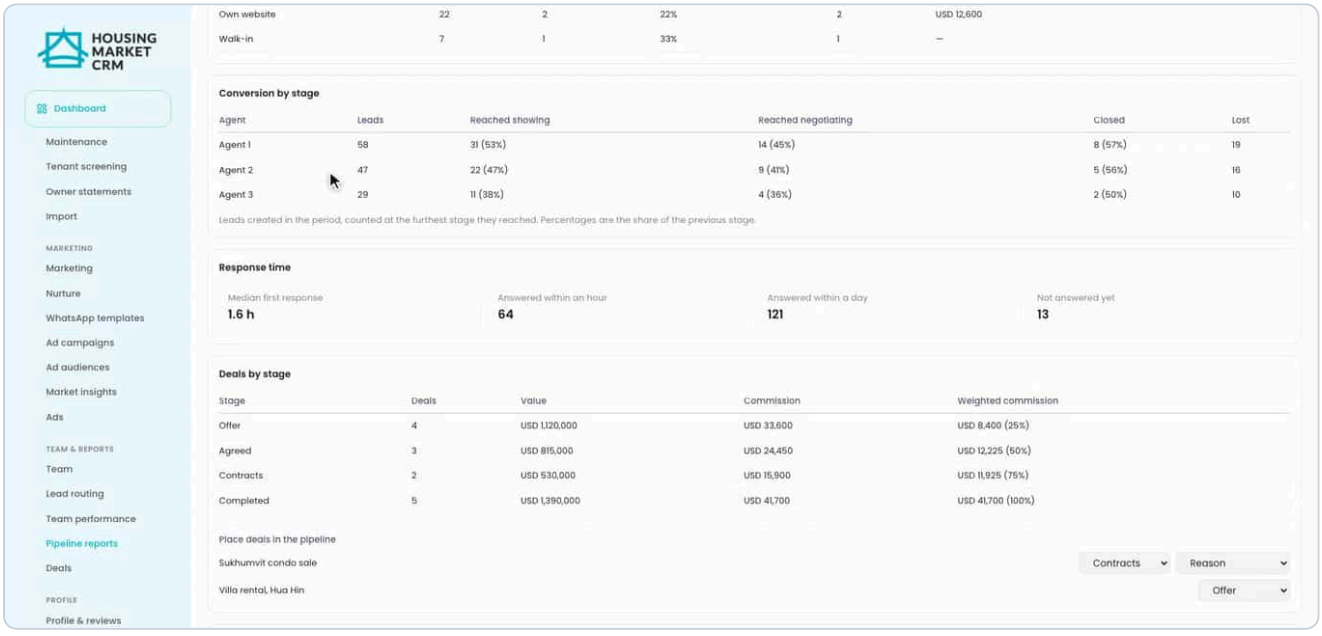


図 54.7 · 画面収録日 2026年10月8日

8 そして受注・失注の理由。

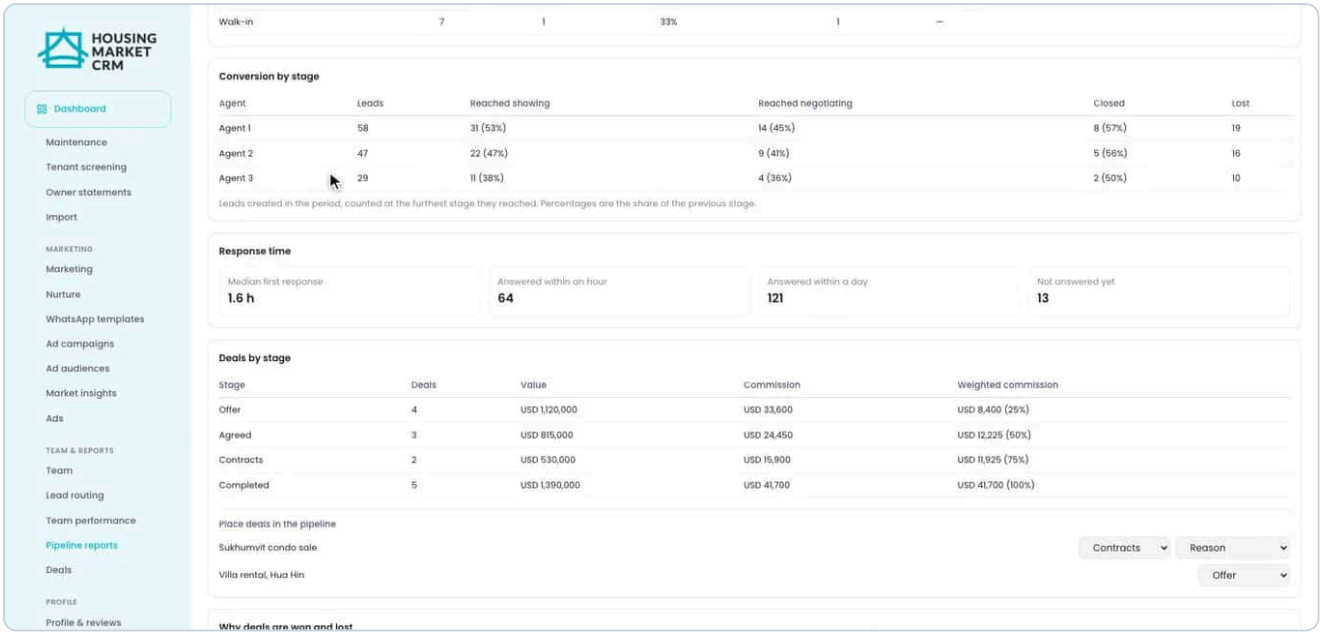


図 54.8 · 画面収録日 2026年10月8日

9 問い合わせ百件で購入者ゼロの流入元は、費用の無駄。

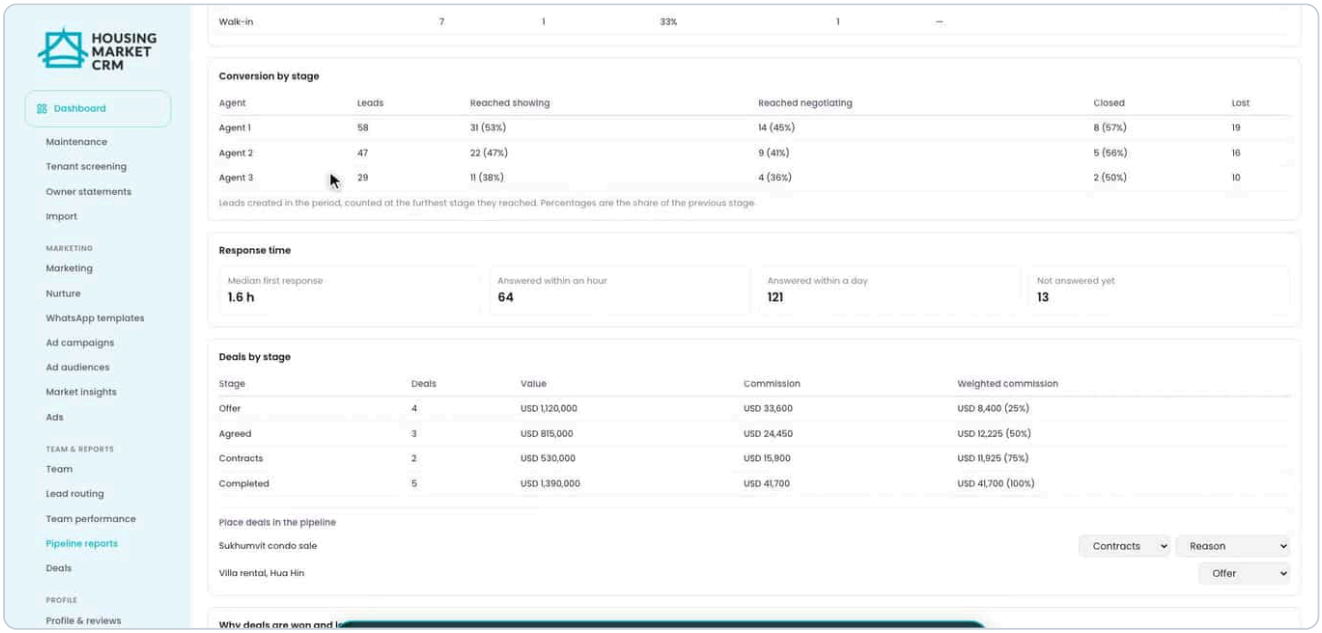


図 54.9 · 画面収録日 2026年10月8日

10 今週変えられるのは Response time。

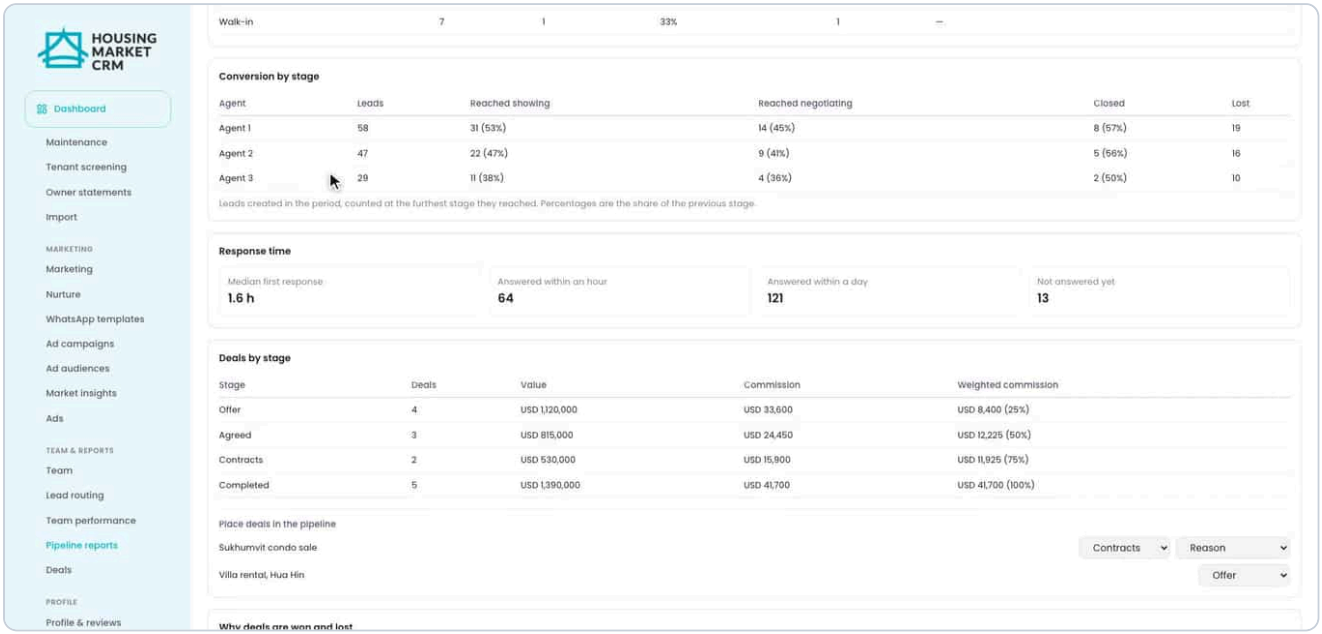


図 54.10 · 画面収録日 2026年10月8日

関連するヘルプセンター記事

自分の実績を確認できますか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/can-i-monitor-my-performance
手数料を管理し、パイプラインを予測できますか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/can-i-track-commission-and-forecast-my-pipeline

55 第55章

顧客書類

すべてのプラン エージェント向け 動画を見る

概要

どのプランにも、連絡先と物件に紐づく書類保管庫があり、期限のリマインドが付きます。Pro では自社テンプレートからの契約書が加わり、画面上で署名するか、CRM のアカウントがない相手に送って遠隔で署名してもらえます。さらに、満了前に知らせる賃貸契約の記録も加わります。

書類保管庫

書類は連絡先、物件、賃貸契約に紐づけて保管でき、期限があれば入力しておくと、CRM が過ぎる前に知らせます。エージェントは書類をアーカイブできます。削除には権限を持つ責任者が必要で、署名済みの書類は誰も削除できません。

契約書、Pro の機能

自社のテンプレートから契約書を作成し、画面上で署名してもらえます。各署名は署名者に表示された本文そのものに結び付き、最初の署名が入ったあとは本文を編集できなくなるため、全員が同じ書類に署名します。

契約書は遠隔での署名に送ることもできます。各当事者には専用リンクがメールで届き、アカウントもパスワードもなしに自分のブラウザーで署名します。署名は同じやり方で同じ本文に紐づきます。「書類を遠隔で署名してもらうにはどうしますか？」をご覧ください。

賃貸契約の記録、Pro の機能

貸主と借主が合意した内容を記録し、状況はご自身で設定します。有効な賃貸契約が満了に近づくと、CRM は新しい住まいを探し始める借主のリードと、再募集するかを貸主に尋ねるフォローアップを作ります。賃料と敷金は参考として記録するだけで、CRM が金銭を受け取ることも換算することもありません。

ヘルプセンターより： **書類、契約書、賃貸契約はどう使いますか？**

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

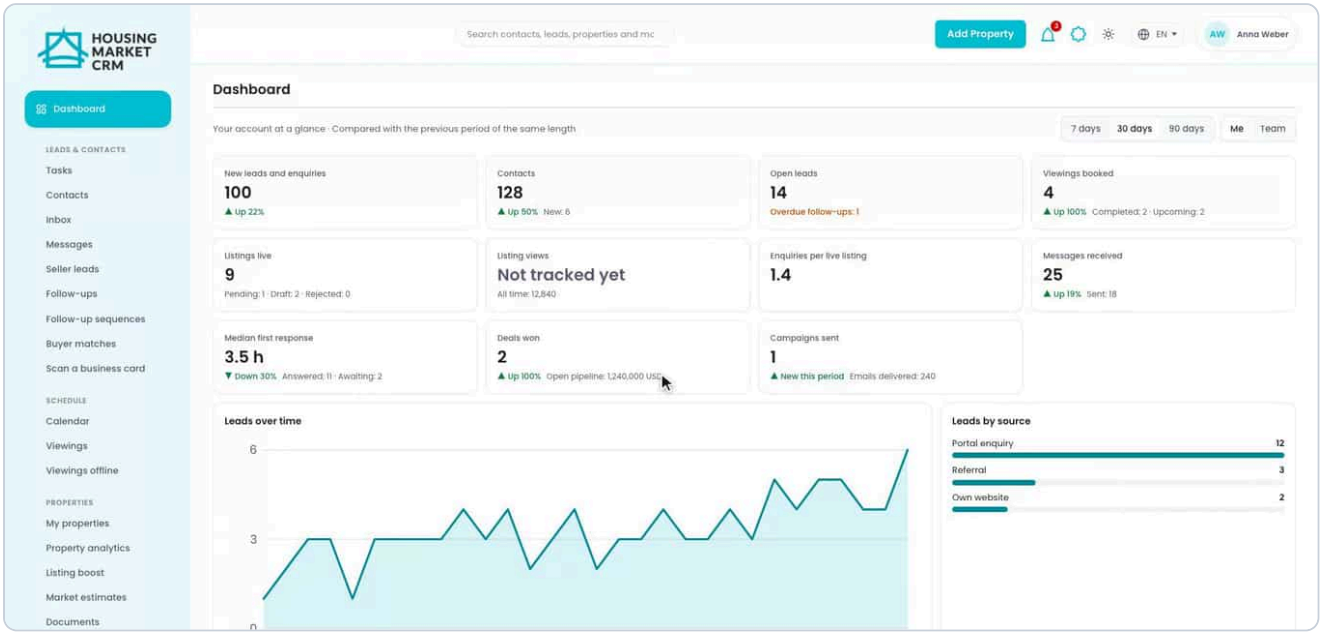


図 55.1 · 画面収録日 2026年10月8日

2 左メニューの Documents（書類）をクリック。

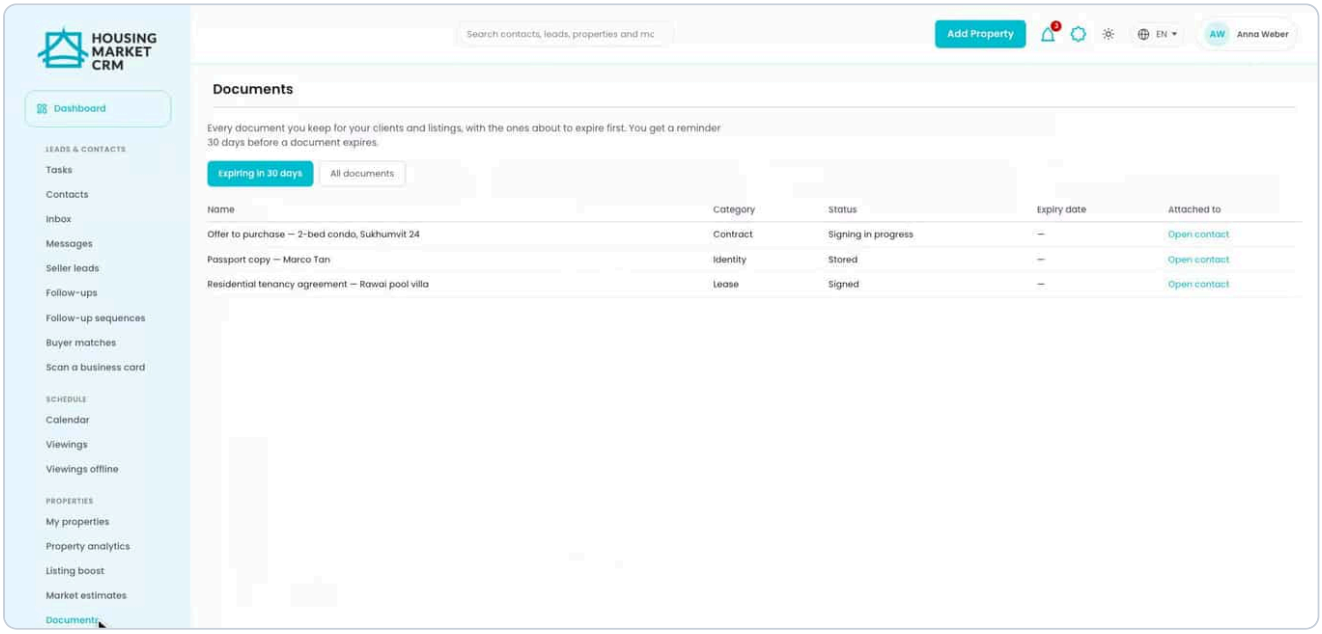


図 55.2 · 画面収録日 2026年10月8日

3 顧客や物件のために保管するものすべて。

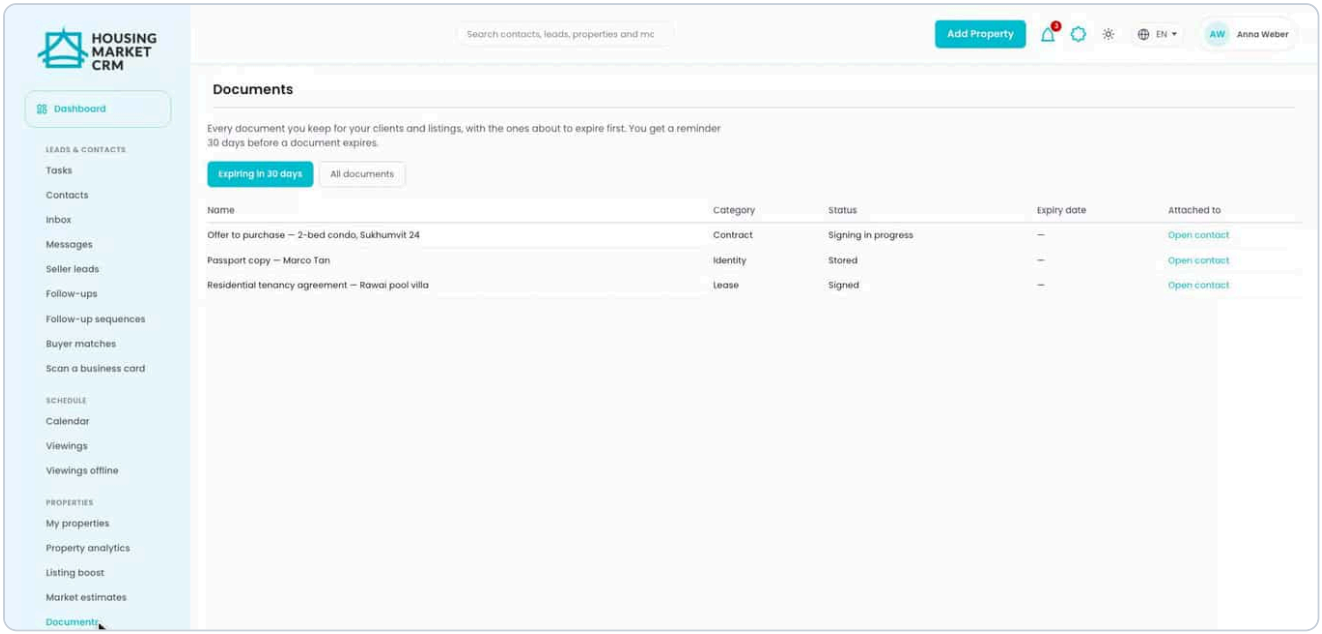


図 55.3 · 画面収録日 2026年10月8日

4 各行に紐付け先が表示されます。

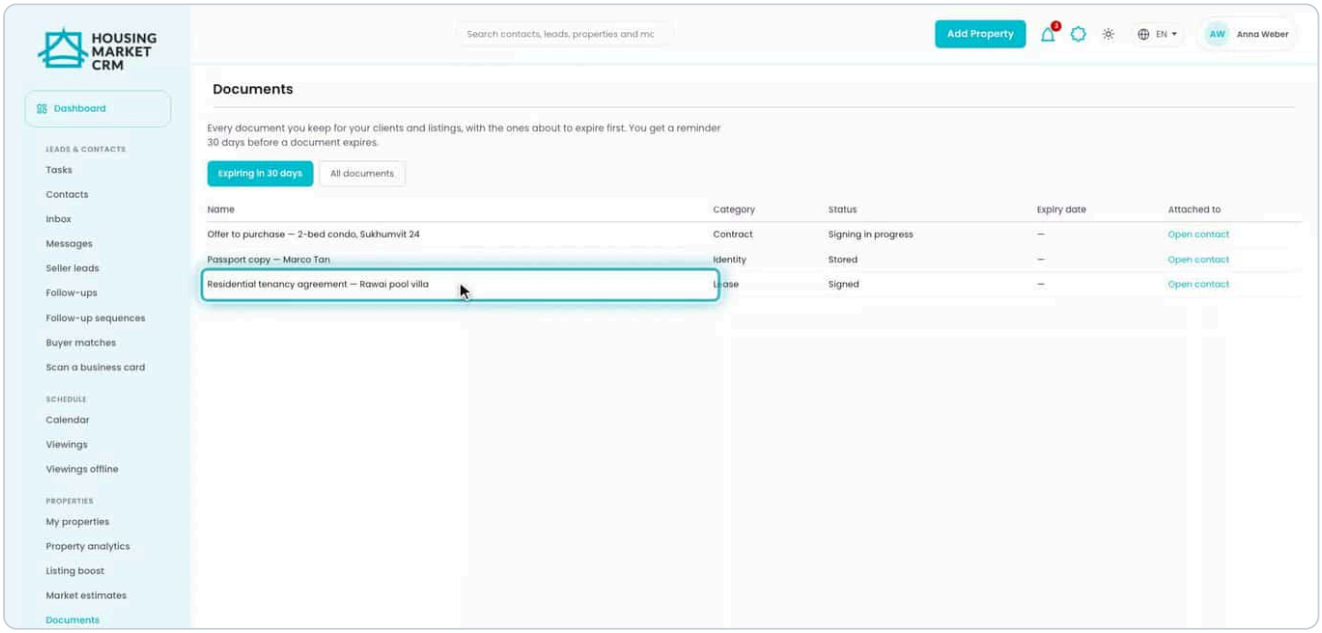


図 55.4 · 画面収録日 2026年10月8日

5 30 日以内に期限切れ — 期限前に通知されます。

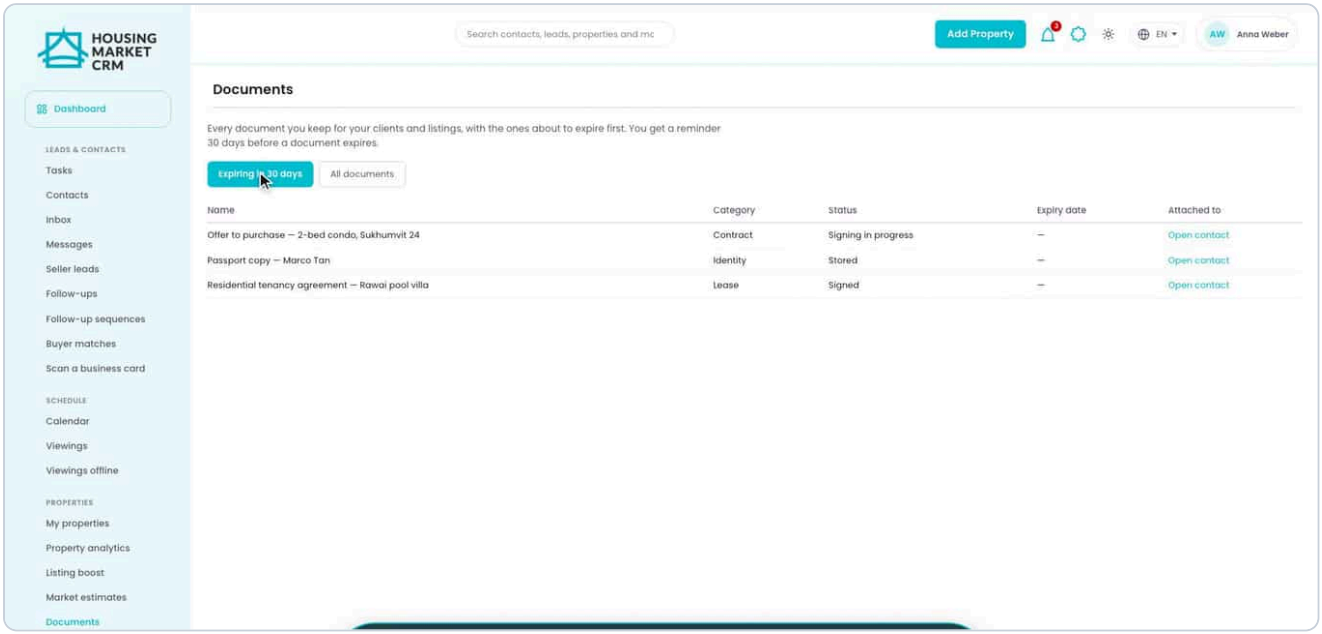


図 55.5 · 画面収録日 2026年10月8日

6 All documents（すべての書類）に戻る。

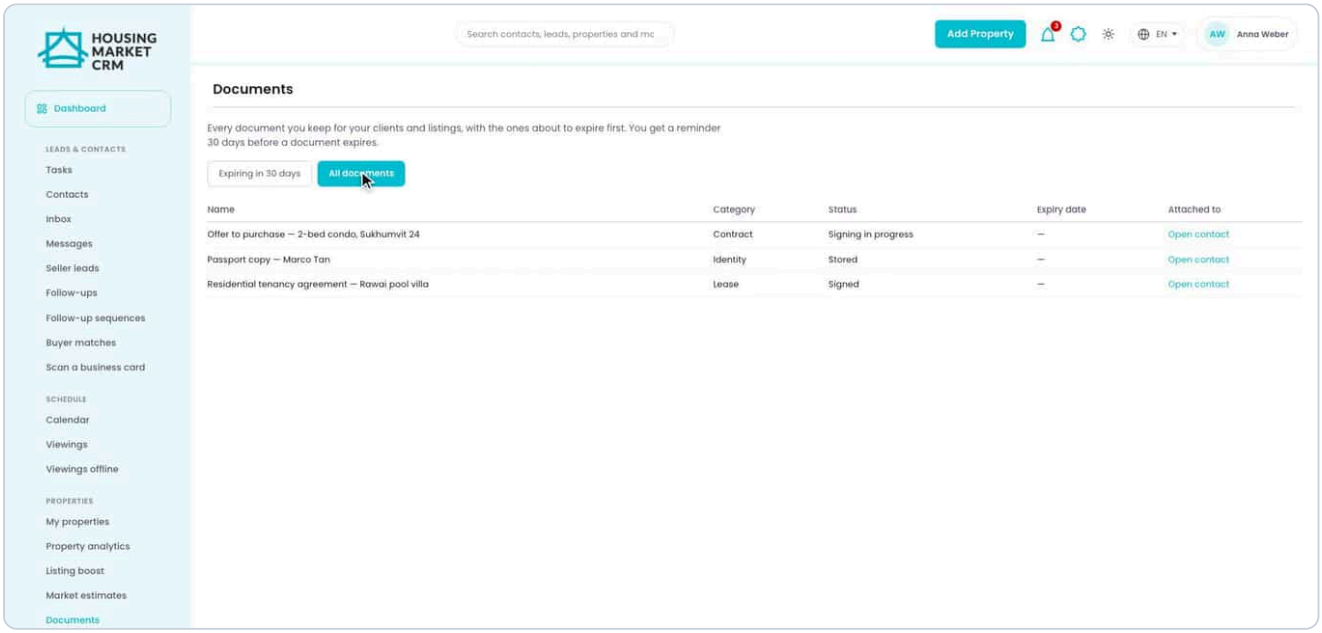


図 55.6 · 画面収録日 2026年10月8日

7 契約書はテンプレートから作成し、署名。

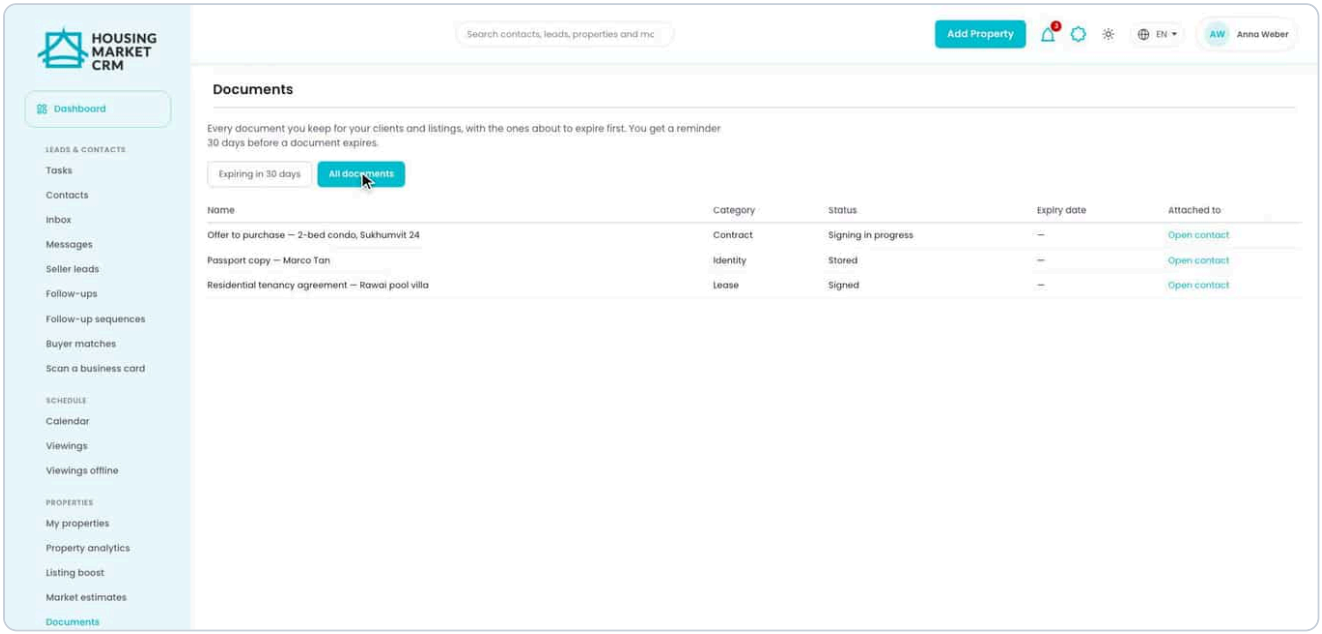


図 55.7 · 画面収録日 2026年10月8日

8 対面署名は顧客が目の前にいるときに。

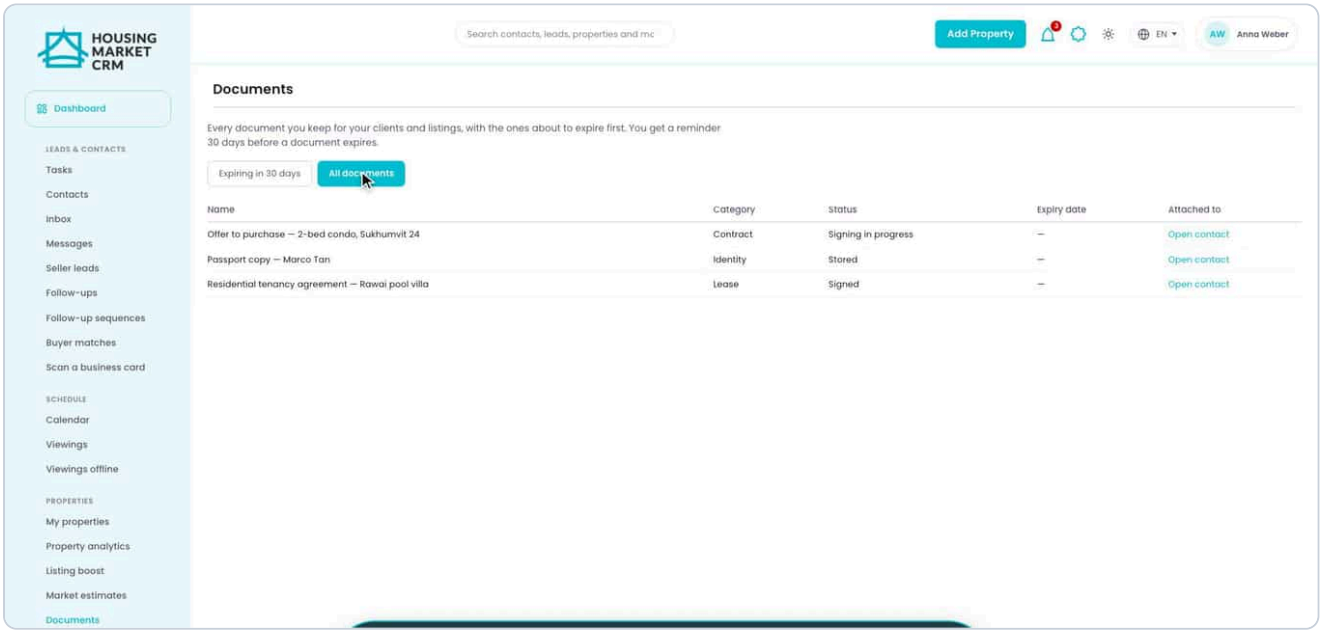


図 55.8 · 画面収録日 2026年10月8日

知っておきたいこと

ヒント

契約書を開いて署名のために送信します。各当事者には専用リンクがメールで届き、アカウントもパスワードも不要で、十四日間で期限切れになります。署名は手書きか入力で、相手に表示された本文そのものに紐づきます。これは Pro の機能です。

ヘルプセンター： 書類を遠隔で署名してもらうにはどうしますか？

56 第56章

コンプライアンス台帳

すべてのプラン　エージェント向け　動画を見る

概要

証明書、免許、許可、保険、本人確認書類など、貴社が保有する期限のあるものをすべてまとめた一覧です。すでに期限切れのものと、30 日以内に期限を迎えるものがわかります。ページは Business の機能ですが、お知らせはそうではありません。

メニューの「物件」にある「資格・許認可」を選びます。この一覧は、貴社が保有するもののうち期限が来るものは何で、それはいつか、という一つの問いに、覚えている人任せにせず、一つの一覧でお答えします。

何が並ぶか

これは、すでに CRM に保管している書類を見るための画面であり、二つ目の保管場所ではありません。有効期限が設定されていて、証明書、免許、許可、保険証券、本人確認書類のいずれかである書類が、期限の近いものから順に並びます。有効期限のない書類は並びません。この一覧は日付についてのものなので、日付のない書類には、ここで言うべきことがないからです。

各行には、書類、その種類、期限の日付、そして状態（「期限切れ」「まもなく期限」「有効」）が表示されます。一覧の上には、すでに期限が切れた件数と、今後 30 日以内に期限を迎える件数が出ます。「期限切れ」という状態はどこにも保存されていません。ページを開くたびに計算されます。期限切れかどうかは、最後にジョブが動いたときについての事実ではなく、今日についての事実だからです。

日付は保存されているとおり、年から順に表示されます。そのため、3 月 1 日に期限を迎える免許が 1 月 3 日と読まれることはありません。同じ一つの日付を二つの会社がそれぞれの書き方で書くと、そう見えてしまうのです。

一覧に加えるには

ここで加えるものも、編集するものもありません。書類は有効期限を持つことでこの一覧に入り、その期限は、書類をアップロードする場所（連絡先、物件、賃貸契約、取引）で設定します。そこで「有効期限」を設定すれば、以後この一覧に表示されます。

期限が切れたとき

何かが停止したり、取り消されたり、隠されたりすることはありません。その行はそのままの場所に残り、「期限切れ」に変わって件数に数えられます。会社がそれを見て対処できるようにするためです。CRM は、保管庫にあるどの書類についても、期限の 30 日前にリマインダーをメールでお送りします。このお知らせはどのプランにも属しません。無料プランにも届きます。身分証明書が静かに期限切れになることは、サブスクリプションの終了の結果として受け入れられるものではないからです。

この一覧のページ自体は Business の機能です。これらの種類のそれぞれが何と呼ばれ、どの機関が発行するのかは、当社が事業を行う市場ごとに異なります。そのため CRM は種類を一般的なままにし、実際にどれなのかは、書類自身の名前に語らせています。

ヘルプセンターより： **資格・許認可の一覧とは何ですか？**

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

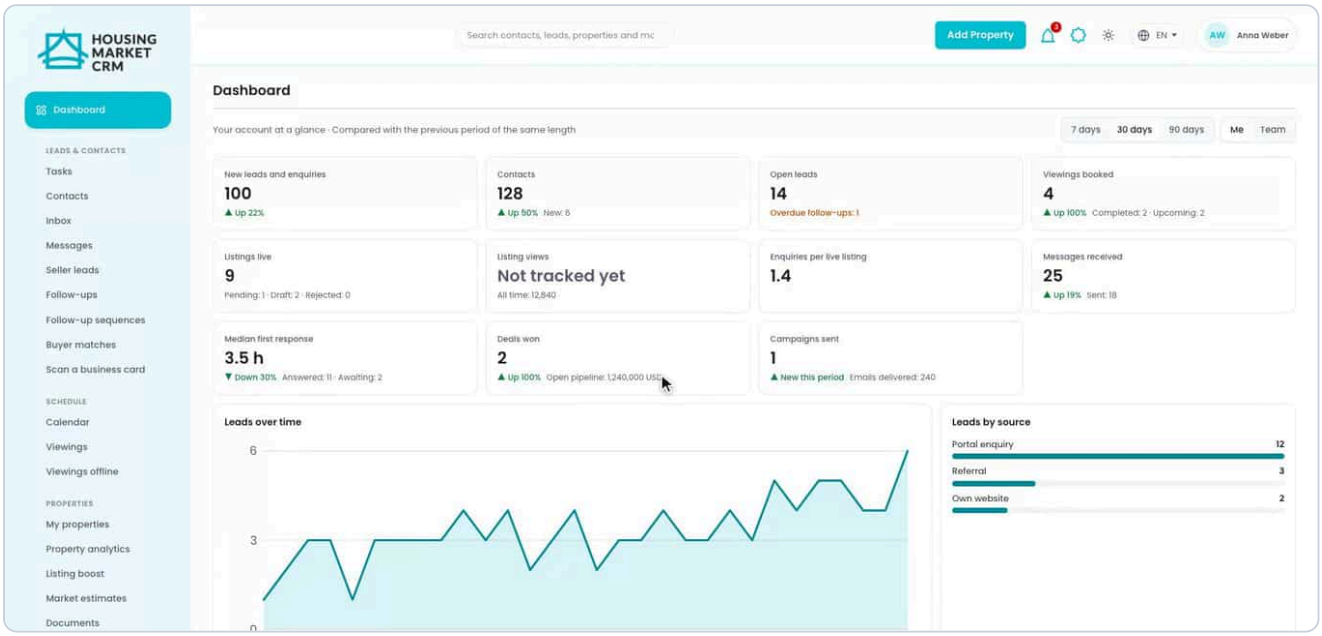


図 56.1 · 画面収録日 2026年10月8日

2 左メニューの Compliance（コンプライアンス）をクリック。

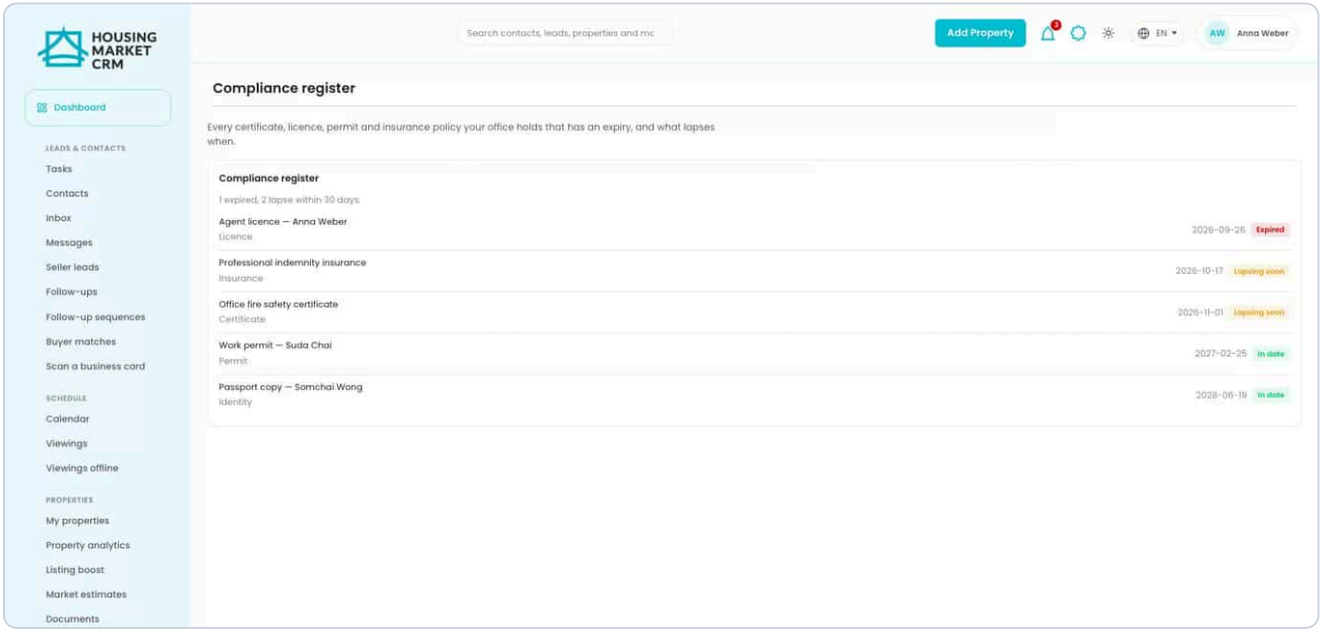


図 56.2 · 画面収録日 2026年10月8日

3 一行で把握：期限切れと 30 日以内に期限が来るもの。

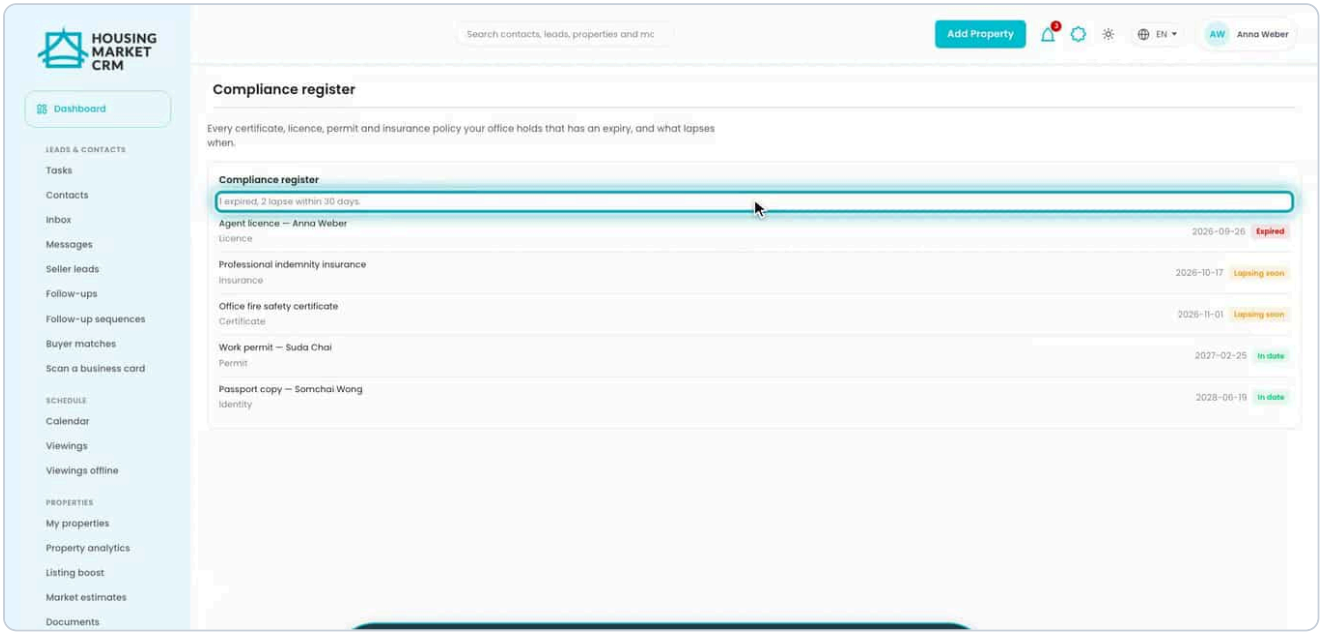


図 56.3 · 画面収録日 2026年10月8日

4 Expired（期限切れ）— 今日対応。

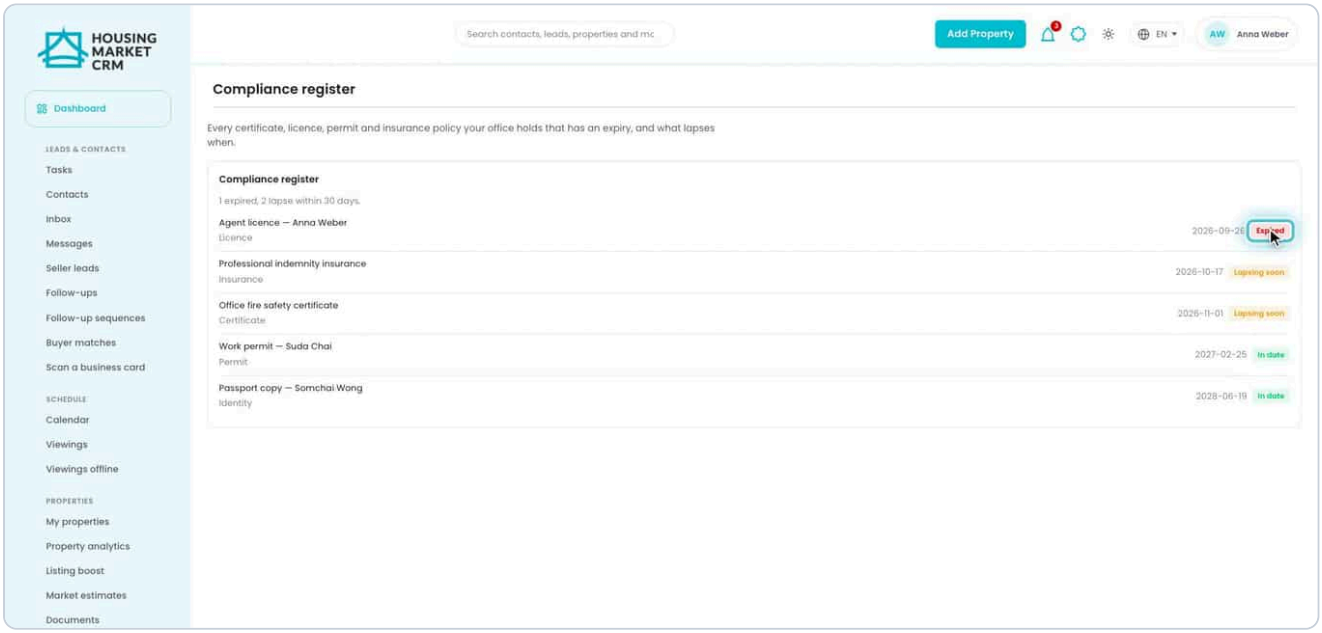


図 56.4 · 画面収録日 2026年10月8日

5 Lapsing soon（まもなく失効）は 30 日以内。

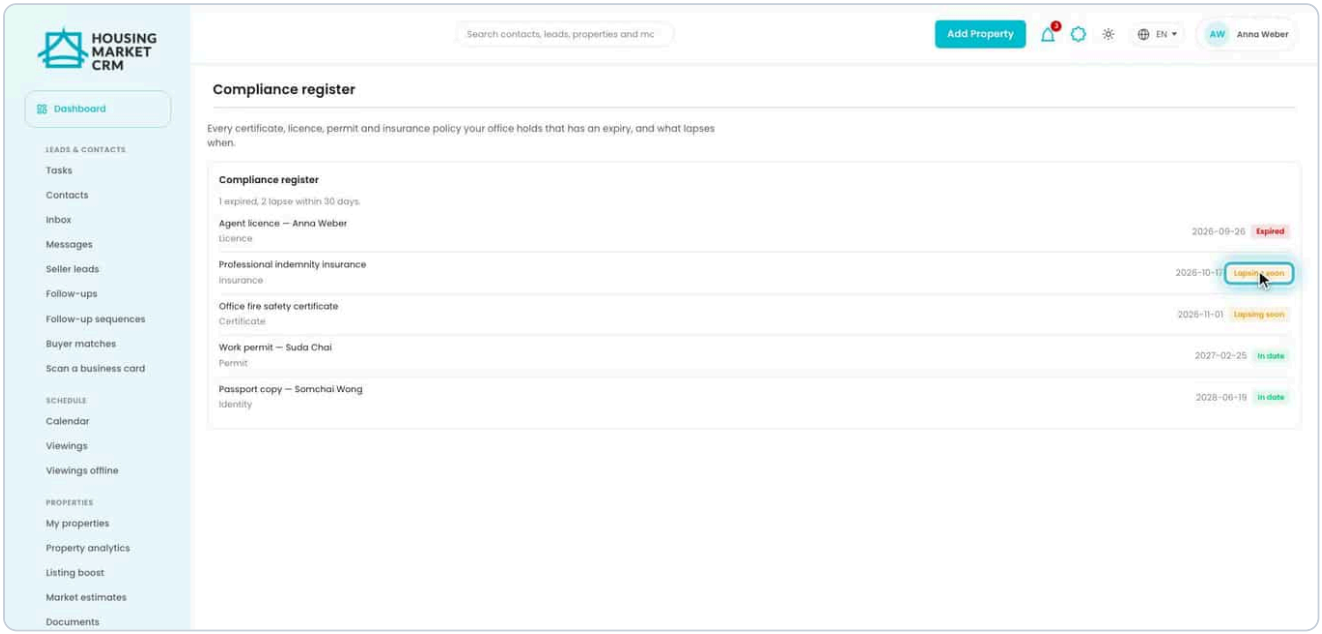


図 56.5 · 画面収録日 2026年10月8日

6 In date（有効期限内）は対応不要。

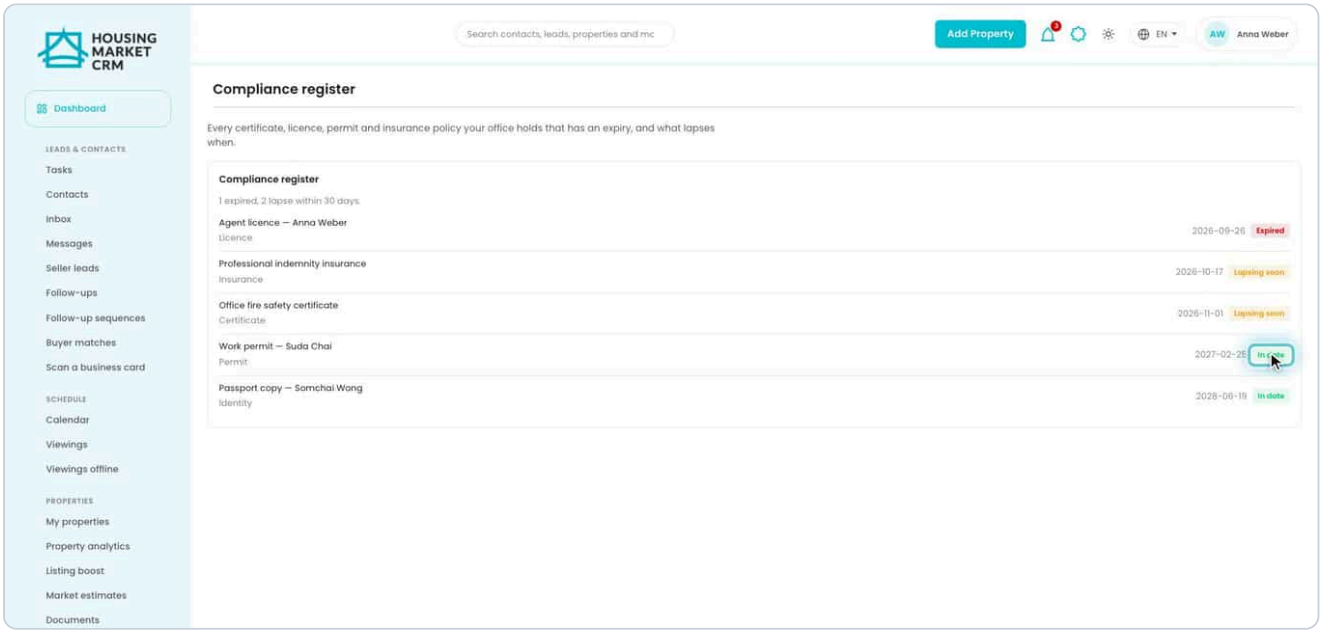


図 56.6 · 画面収録日 2026年10月8日

7 自分の免許だけでなくオフィス全体を登録。

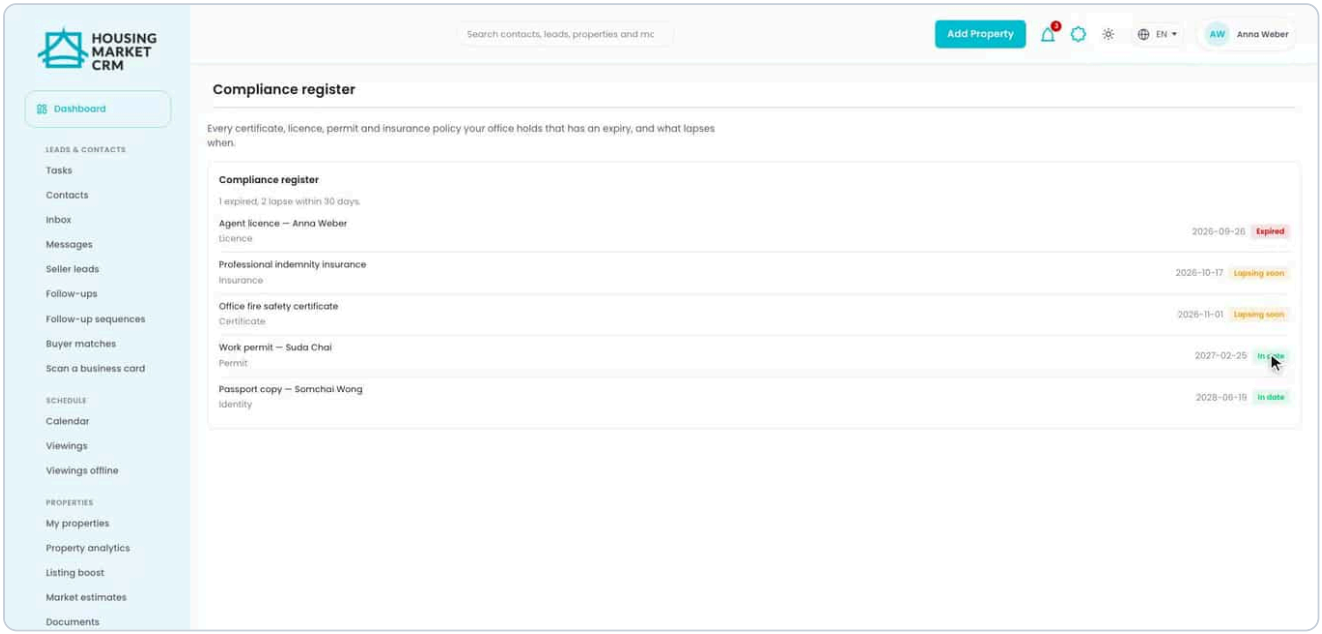


図 56.7 · 画面収録日 2026年10月8日

8 どれも Documents（書類）にも保有者ごとに保存。

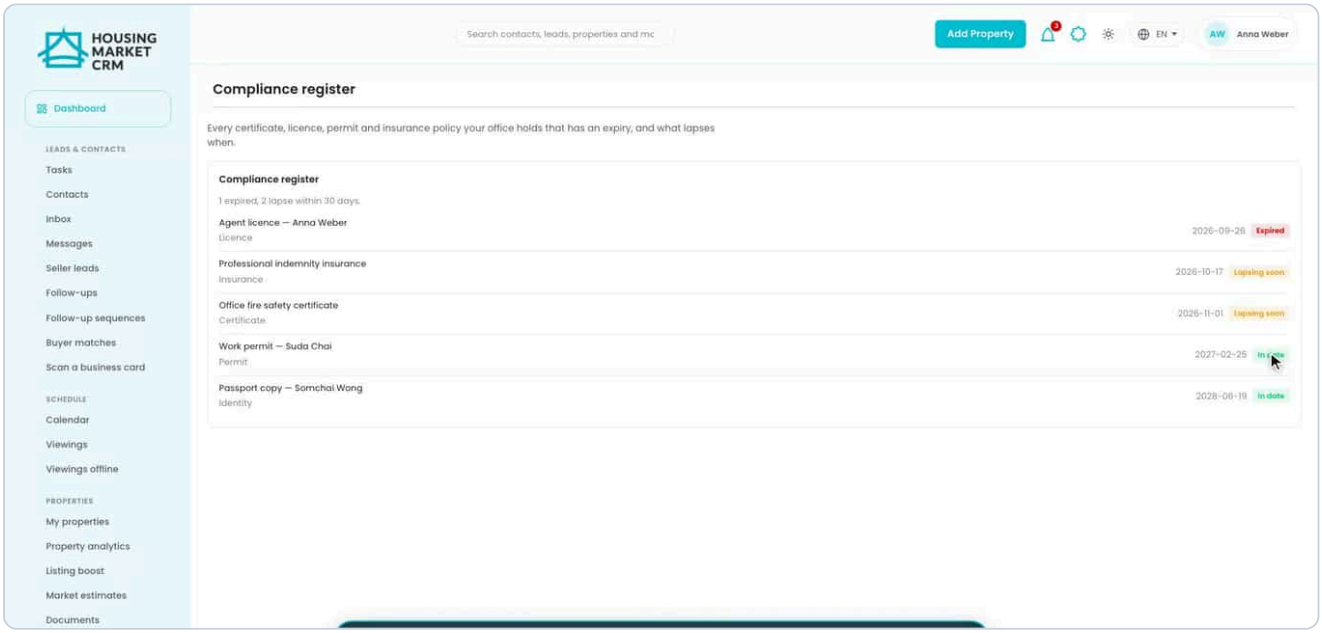


図 56.8 · 画面収録日 2026年10月8日

9 この画面の目的は一つ：次に失効するのは何か。

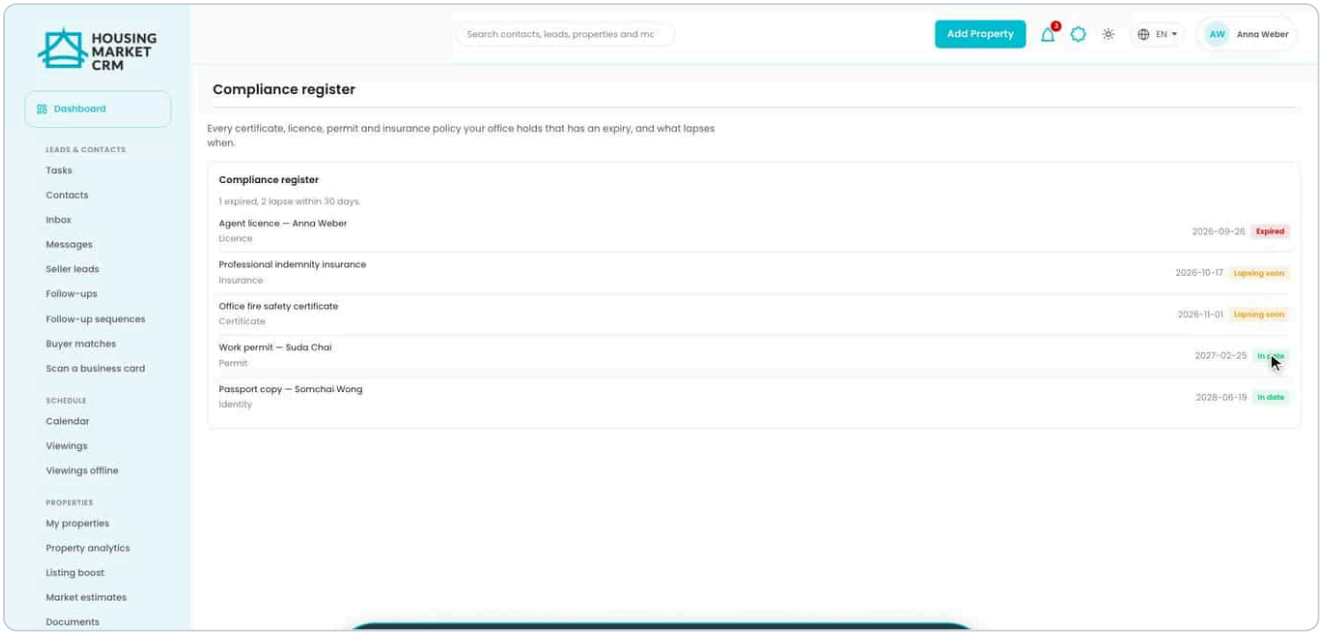


図 56.9 · 画面収録日 2026年10月8日

関連するヘルプセンター記事

書類、契約書、賃貸契約はどう使いますか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/how-do-documents-contracts-and-leases-work

57 第57章

リース期限リマインダー

Pro と Business | エージェント向け | 動画を見る

概要

どのプランにも、連絡先と物件に紐づく書類保管庫があり、期限のリマインドが付きます。Pro では自社テンプレートからの契約書が加わり、画面上で署名するか、CRM のアカウントがない相手に送って遠隔で署名してもらえます。さらに、満了前に知らせる賃貸契約の記録も加わります。

書類保管庫

書類は連絡先、物件、賃貸契約に紐づけて保管でき、期限があれば入力しておくと、CRM が過ぎる前に知らせます。エージェントは書類をアーカイブできます。削除には権限を持つ責任者が必要で、署名済みの書類は誰も削除できません。

契約書、Pro の機能

自社のテンプレートから契約書を作成し、画面上で署名してもらえます。各署名は署名者に表示された本文そのものに結び付き、最初の署名が入ったあとは本文を編集できなくなるため、全員が同じ書類に署名します。

契約書は遠隔での署名に送ることもできます。各当事者には専用リンクがメールで届き、アカウントもパスワードもなしに自分のブラウザーで署名します。署名は同じやり方で同じ本文に紐づきます。「書類を遠隔で署名してもらうにはどうしますか？」をご覧ください。

賃貸契約の記録、Pro の機能

貸主と借主が合意した内容を記録し、状況はご自身で設定します。有効な賃貸契約が満了に近づくと、CRM は新しい住まいを探し始める借主のリードと、再募集するかを貸主に尋ねるフォローアップを作ります。賃料と敷金は参考として記録するだけで、CRM が金銭を受け取ることも換算することもありません。

ヘルプセンターより： **書類、契約書、賃貸契約はどう使いますか？**

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

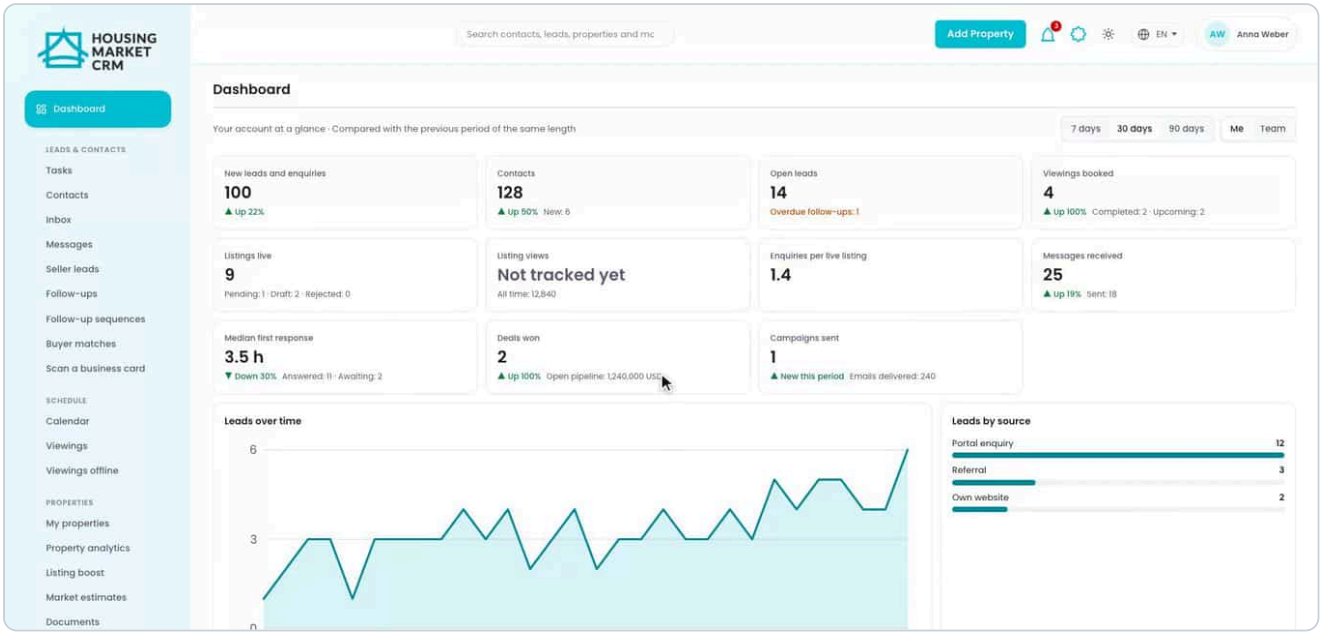


図 57.1 · 画面収録日 2026年10月8日

2 左メニューの Leases をクリック。

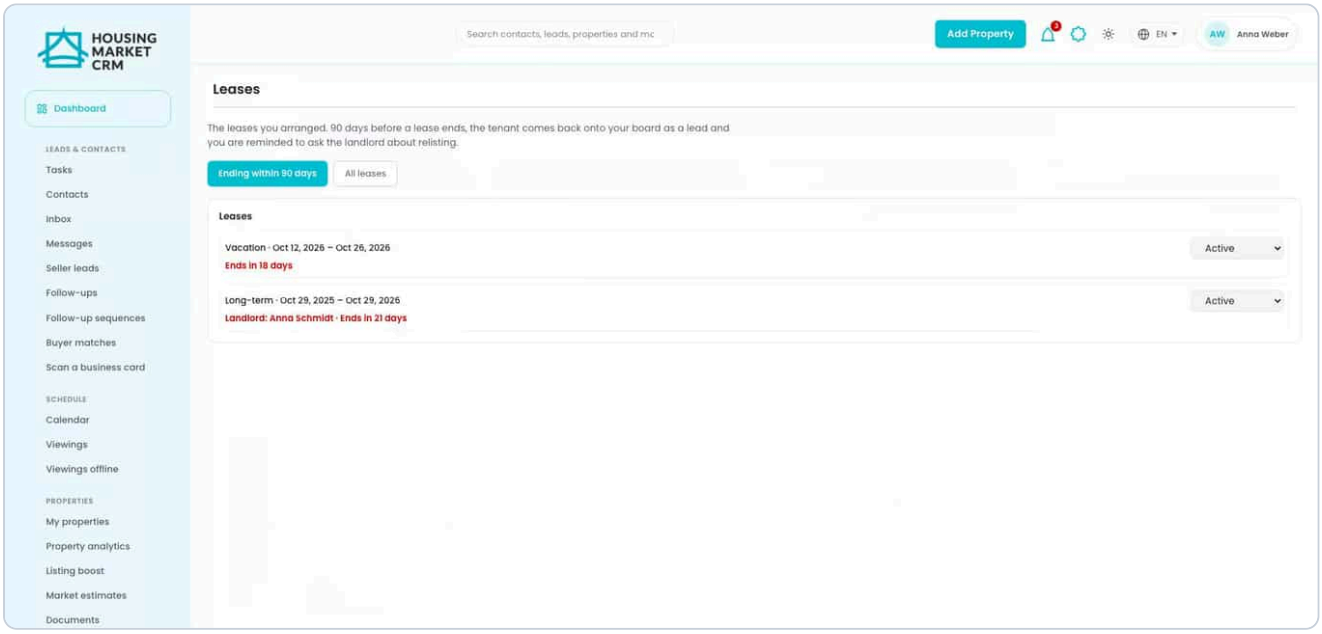


図 57.2 · 画面収録日 2026年10月8日

3 自社管理ではなく、自分が仲介した契約。

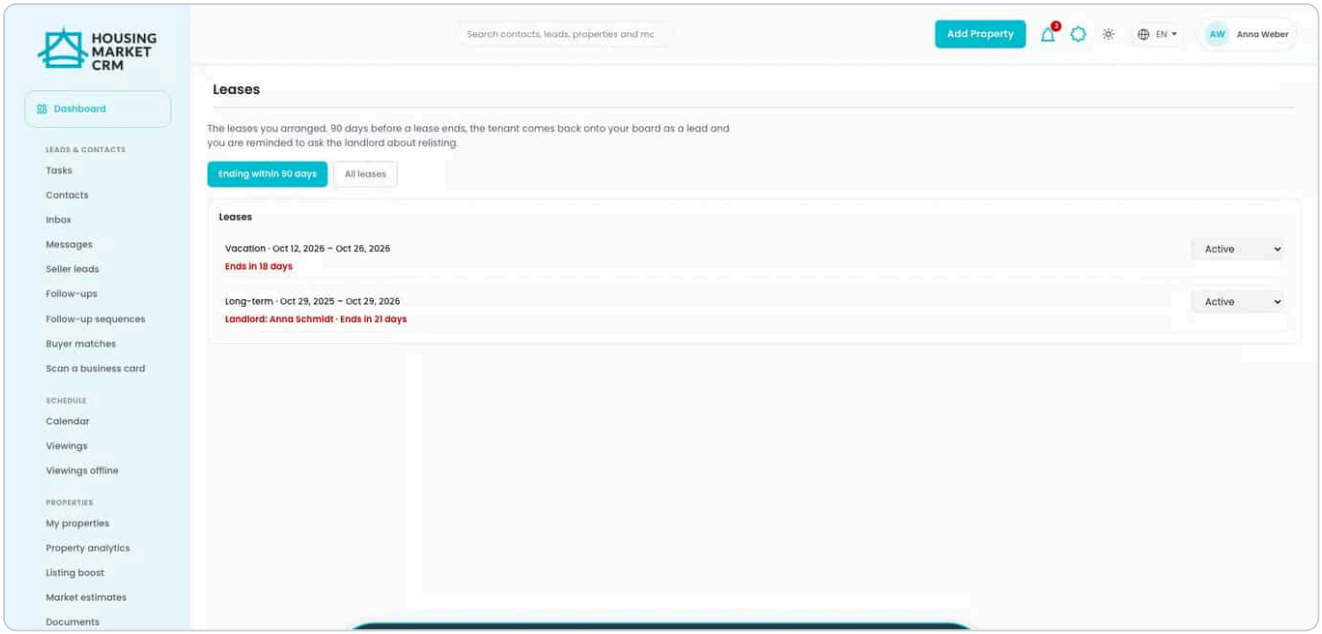


図 57.3 · 画面収録日 2026年10月8日

4 90 日以内に終了 — 毎月見るリスト。

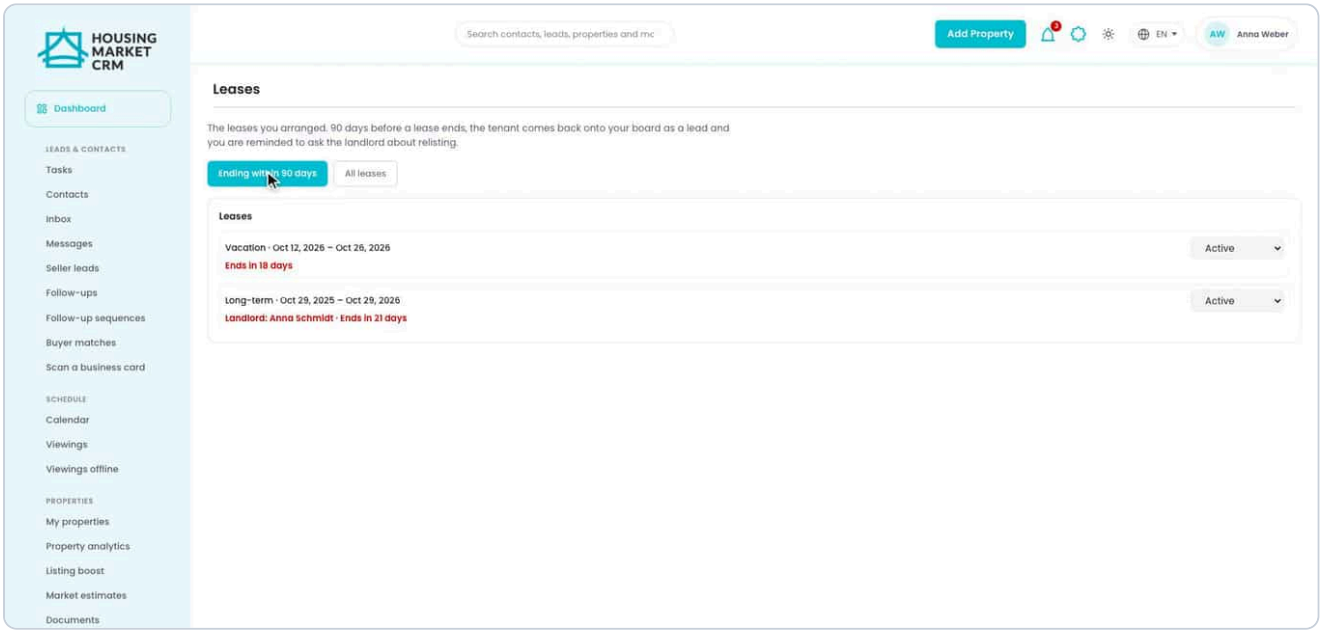


図 57.4 · 画面収録日 2026年10月8日

5 90 日前に入居者がリードとして復帰。

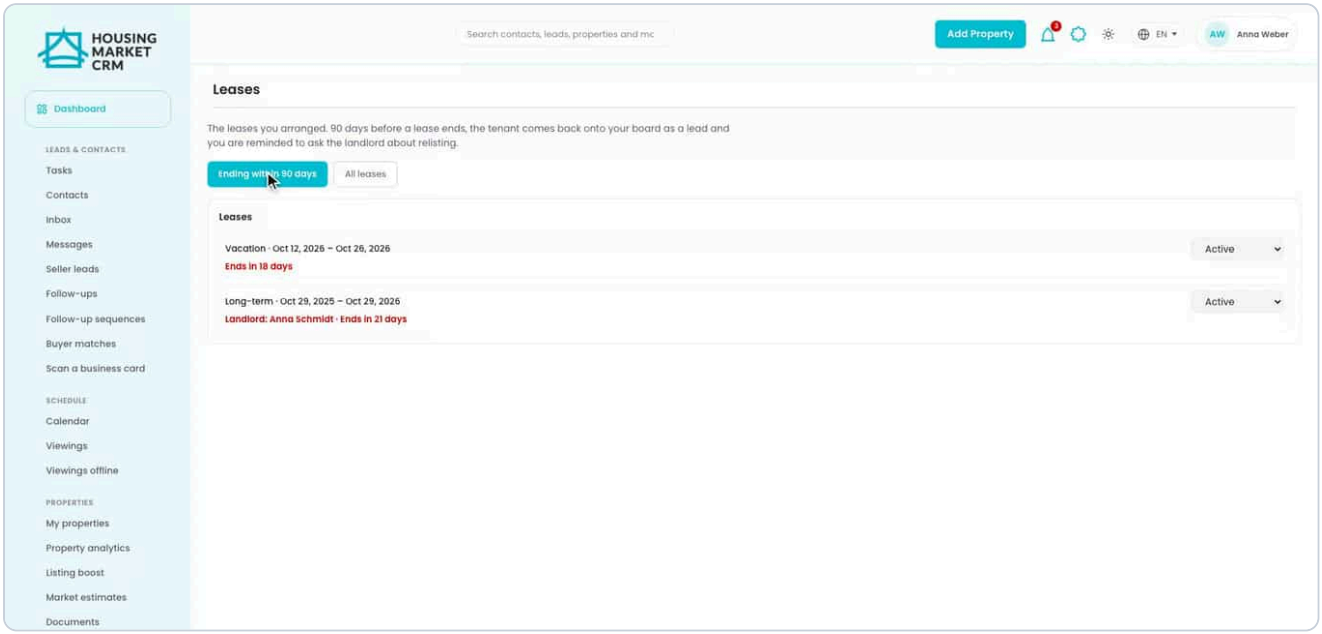


図 57.5 · 画面収録日 2026年10月8日

6 オーナーへの再掲載確認も通知。

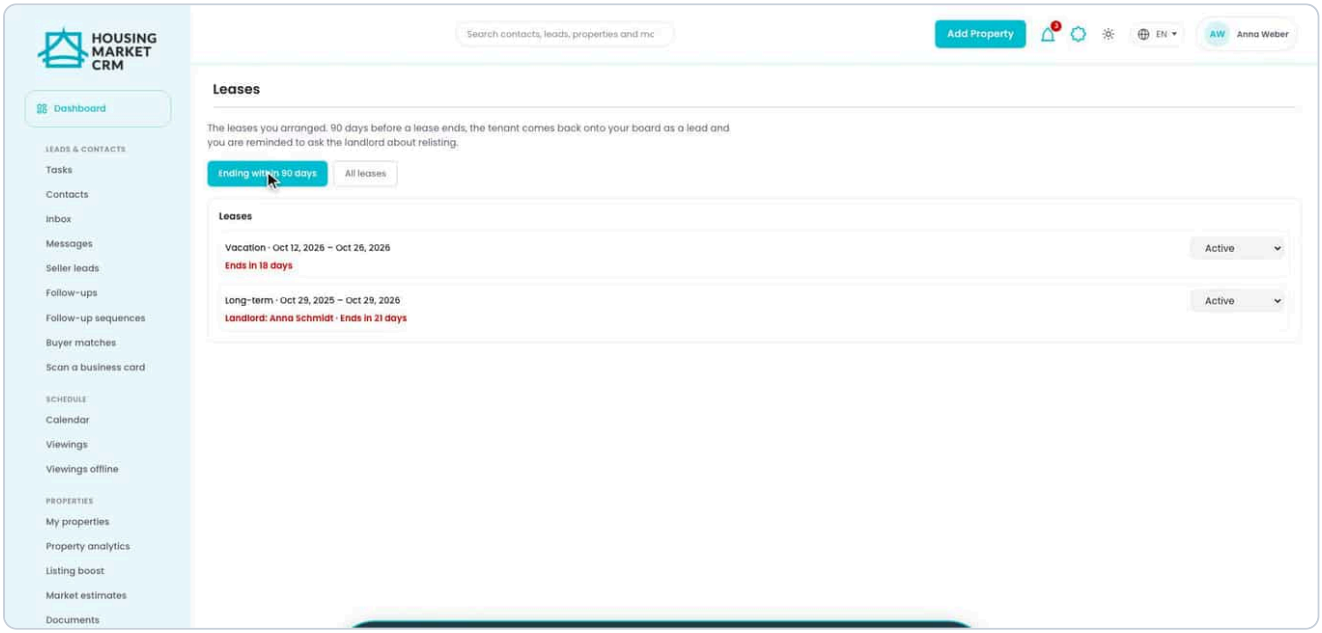


図 57.6 · 画面収録日 2026年10月8日

7 All leases に戻る。

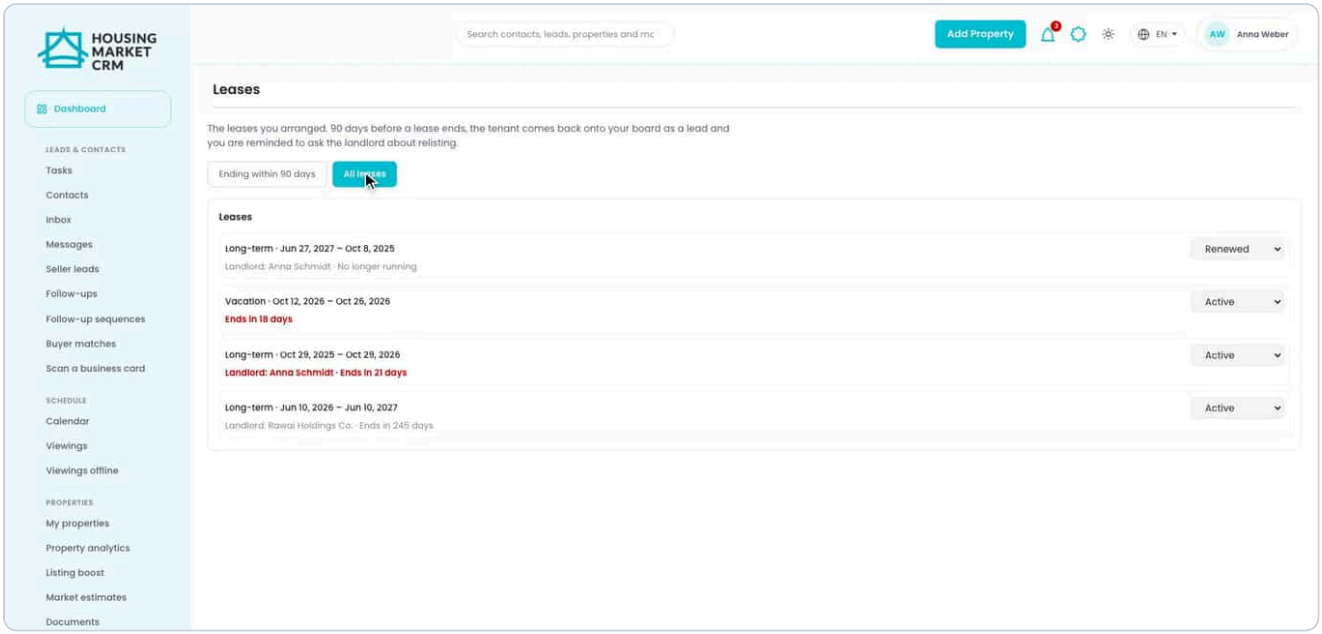


図 57.7 · 画面収録日 2026年10月8日

8 更新と再掲載は同時に確認 —。

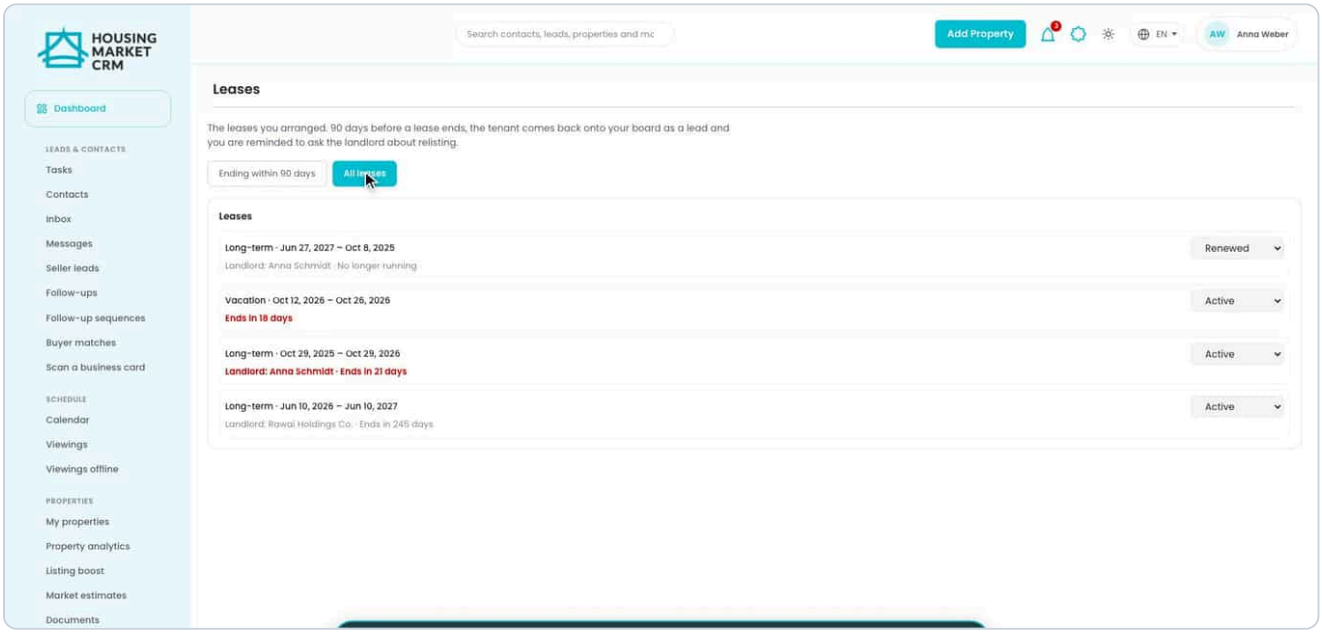


図 57.8 · 画面収録日 2026年10月8日

9 一方の答えが他方を決めるから。

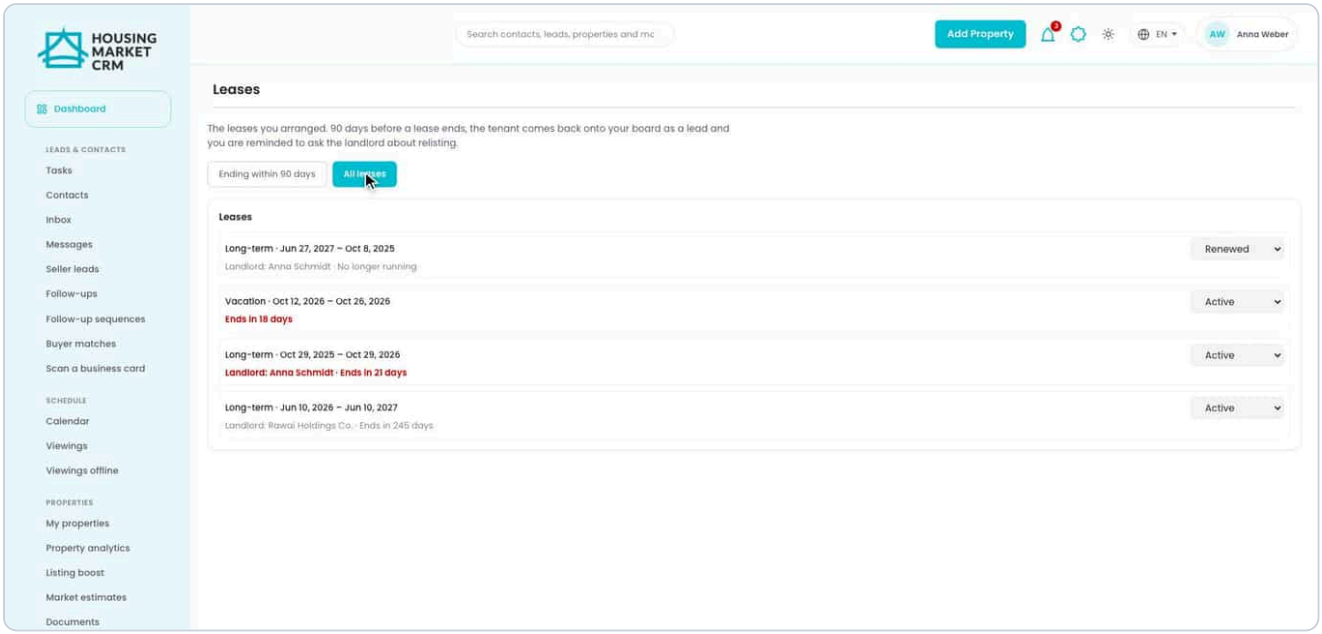


図 57.9 · 画面収録日 2026年10月8日

10 賃料を記録、次回の成約額の目安に。

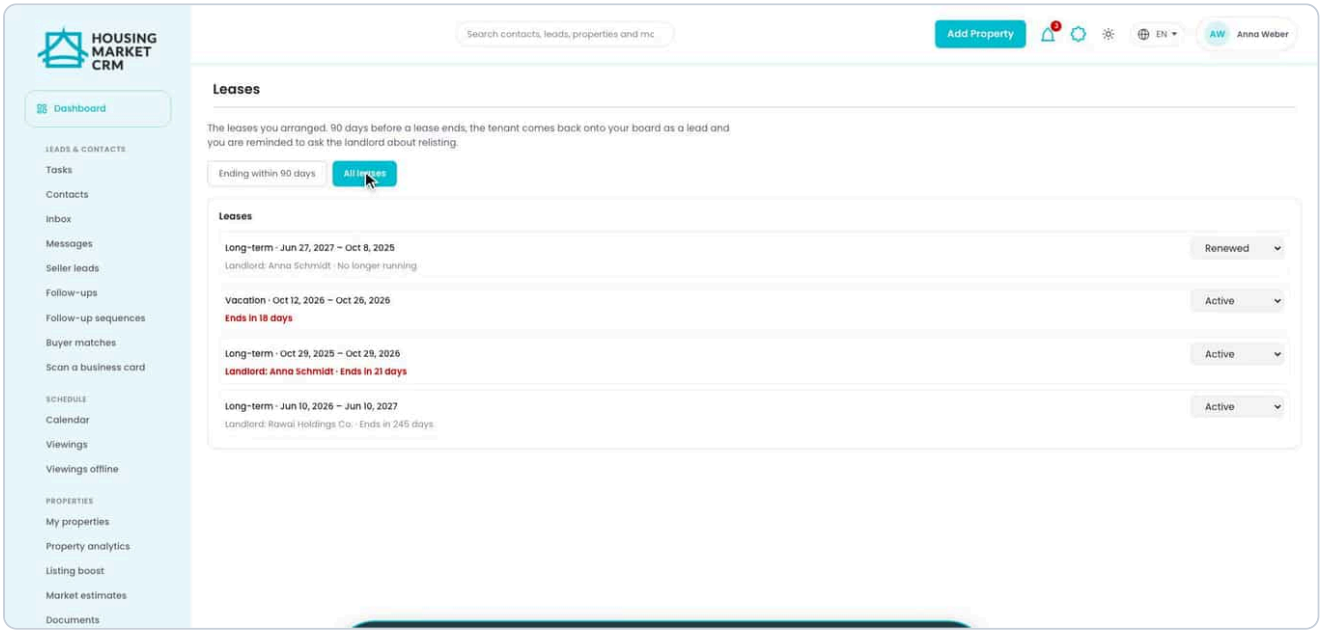


図 57.10 · 画面収録日 2026年10月8日

知っておきたいこと

注

貴社が他の方に代わって管理している住まいの台帳です。各住戸、そのオーナー、そしていつからいつまでかを記録します。Pro と Business の機能で、売却や賃貸のために扱っている物件とは別のものです。

ヘルプセンター： CRM の賃貸管理とは何ですか？

58 第58章

クライアントポータル

Business エージェント、オフィスマネージャー向け 動画を見る

概要

Business では、連絡先の記録から買主や売主を専用ページに招待できます。相手はメールのリンクでログインし、あなたが共有したものを確認できます。

連絡先の記録から、その人を顧客ポータルに招待します。相手にはログイン用リンク付きのメールが届き（作成するパスワードはありません）、あなたが共有すると決めたものだけが表示されます。Business の機能です。

- 買主には、あなたがその人のためにまとめた候補物件の一覧と、予約した内見が表示されます。
- 売主には、自分の物件と、あなたが共有したフィードバックのメモが表示されます。

ログイン用リンクとセッションはどちらも期限切れになるため、ロックされないままテーブルに置かれたスマートフォンが、ずっとログインしたままになることはありません。再びアクセスするには、メールで新しいリンクを受け取ります。お客様のアクセスは、どのプランでもいつでも取り消せます。

アカウントが Business より下のプランになった場合、お客様のアクセスは削除されず、丁寧なメッセージとともに一時停止されます。再びアップグレードすれば、以前とまったく同じ状態に戻ります。

ヘルプセンターより： **顧客ポータルとは何ですか？**

手順

1. これがお客様に見える専用ページです。

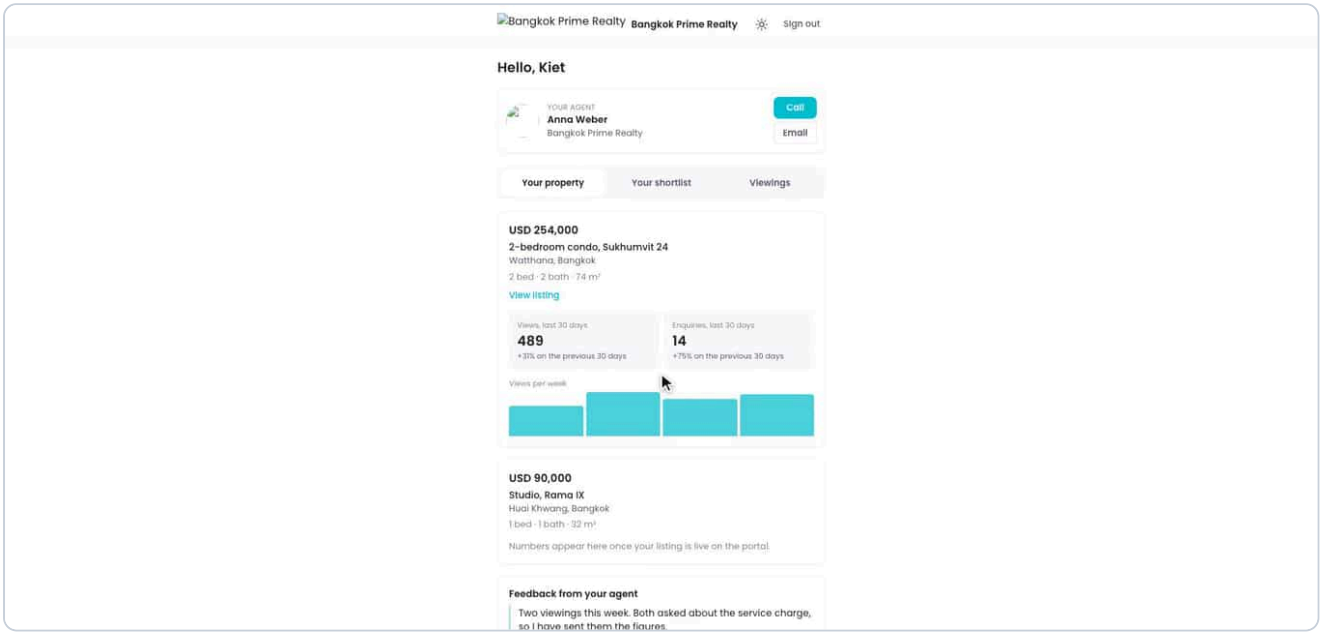


図 58.1 · 画面収録日 2026年10月8日

2. 売主は自分の物件の週ごとの閲覧数を確認できます。

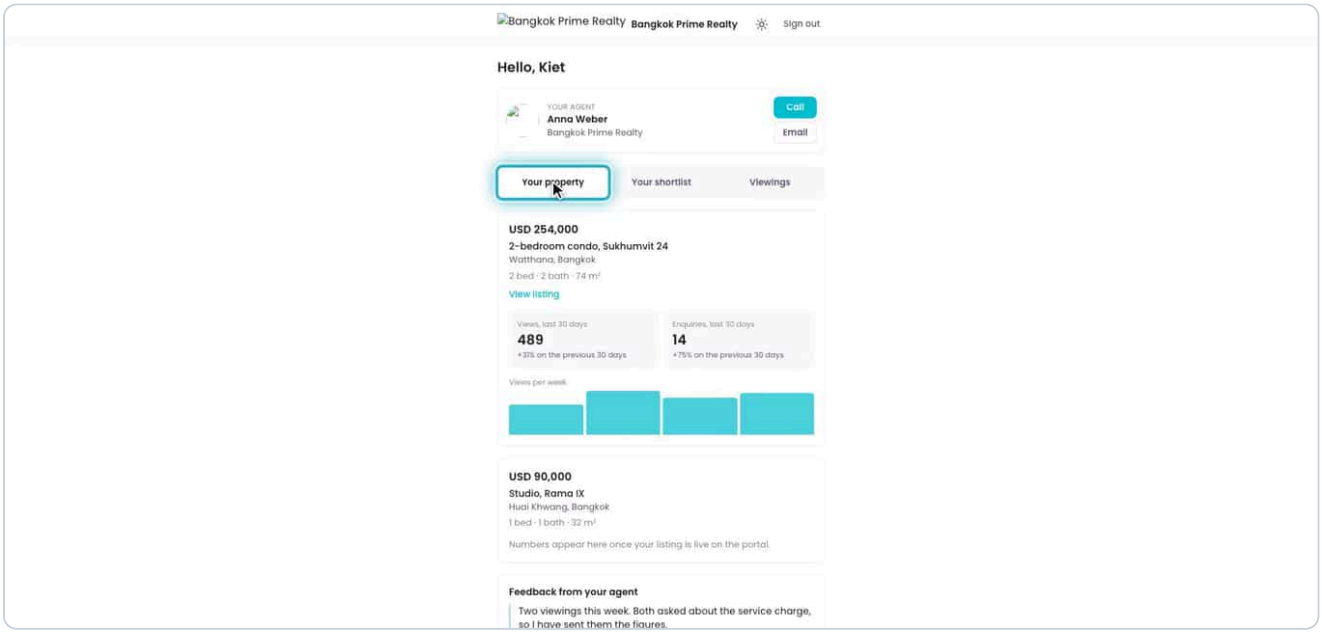


図 58.2 · 画面収録日 2026年10月8日

3 書いたメモも表示されます。売主に向けて書きましょう。

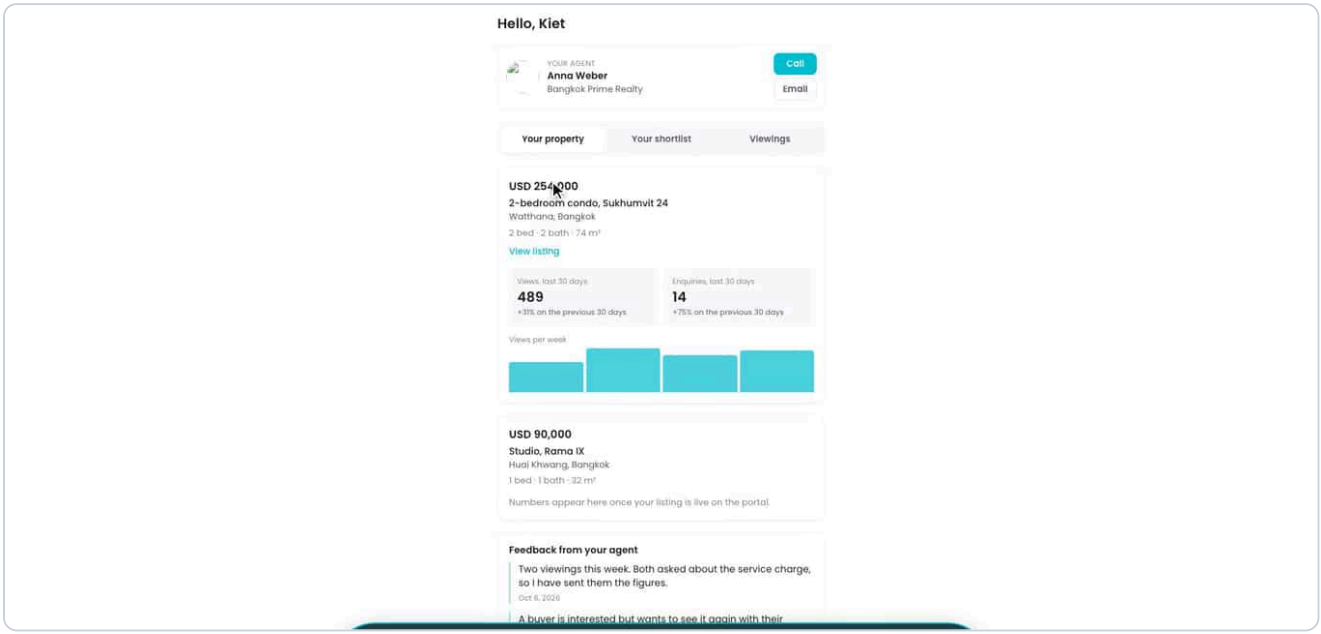


図 58.3 · 画面収録日 2026年10月8日

4 買主には作成した候補リストが表示されます。

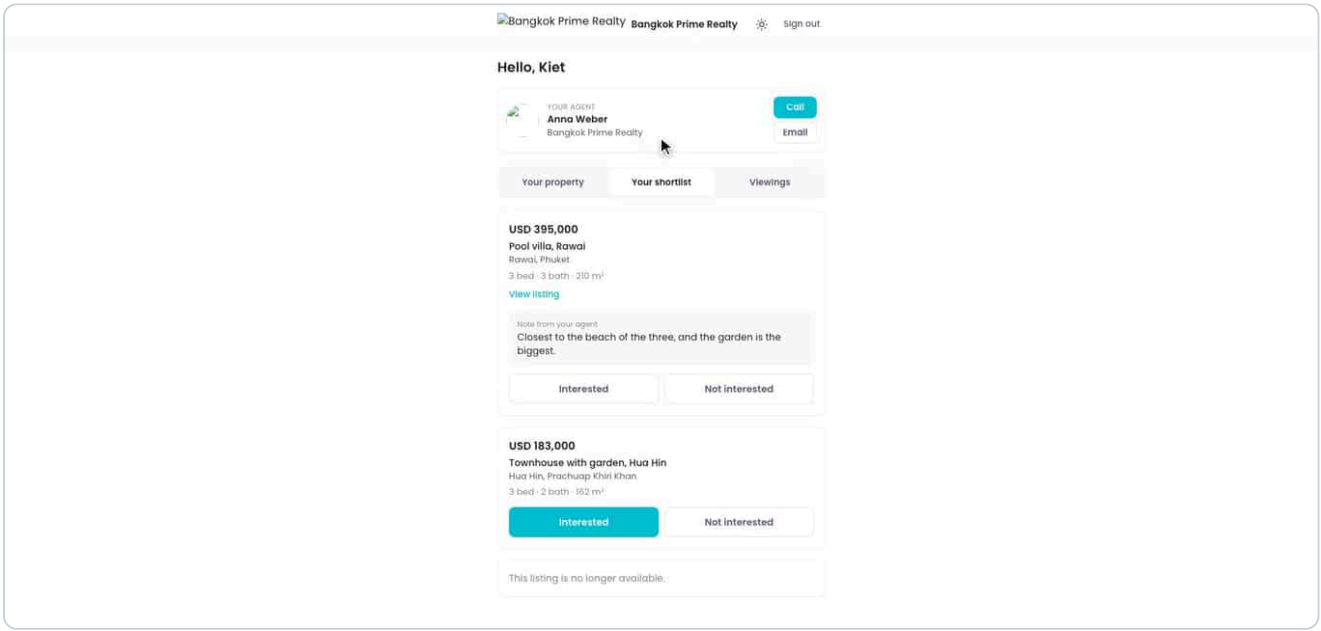


図 58.4 · 画面収録日 2026年10月8日

5 気に入った物件を回答すると、Housing Market CRM に届きます。

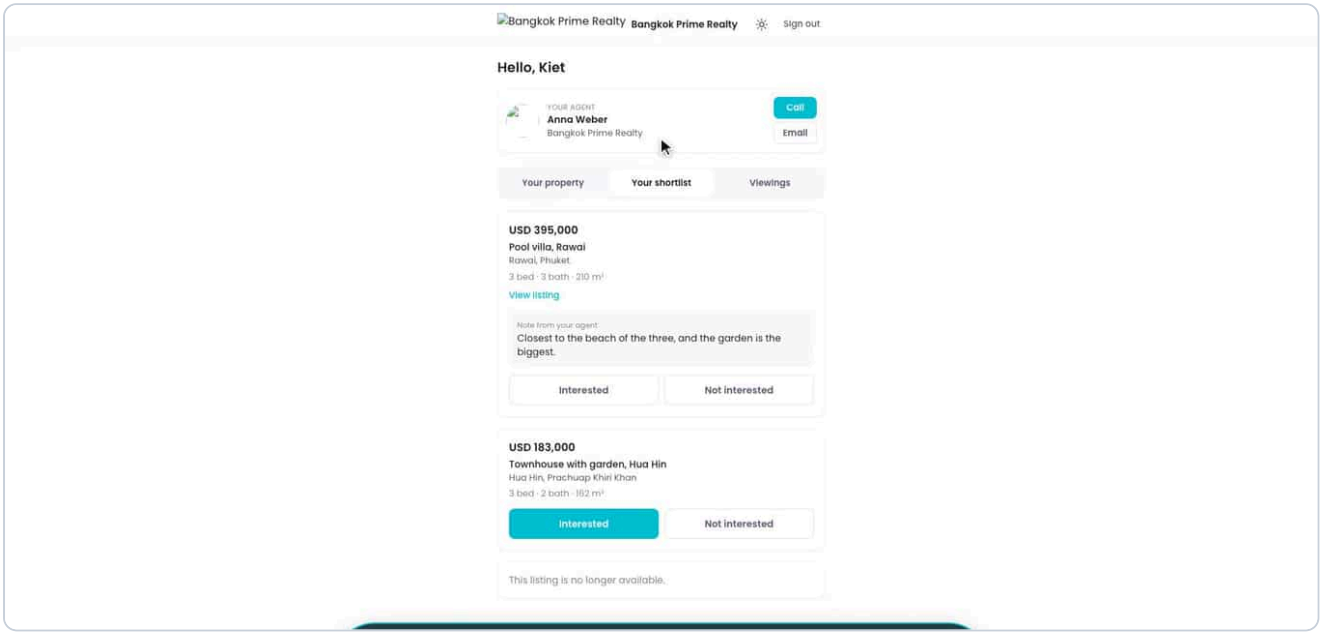


図 58.5 · 画面収録日 2026年10月8日

6 予約済みの内見も表示されます。

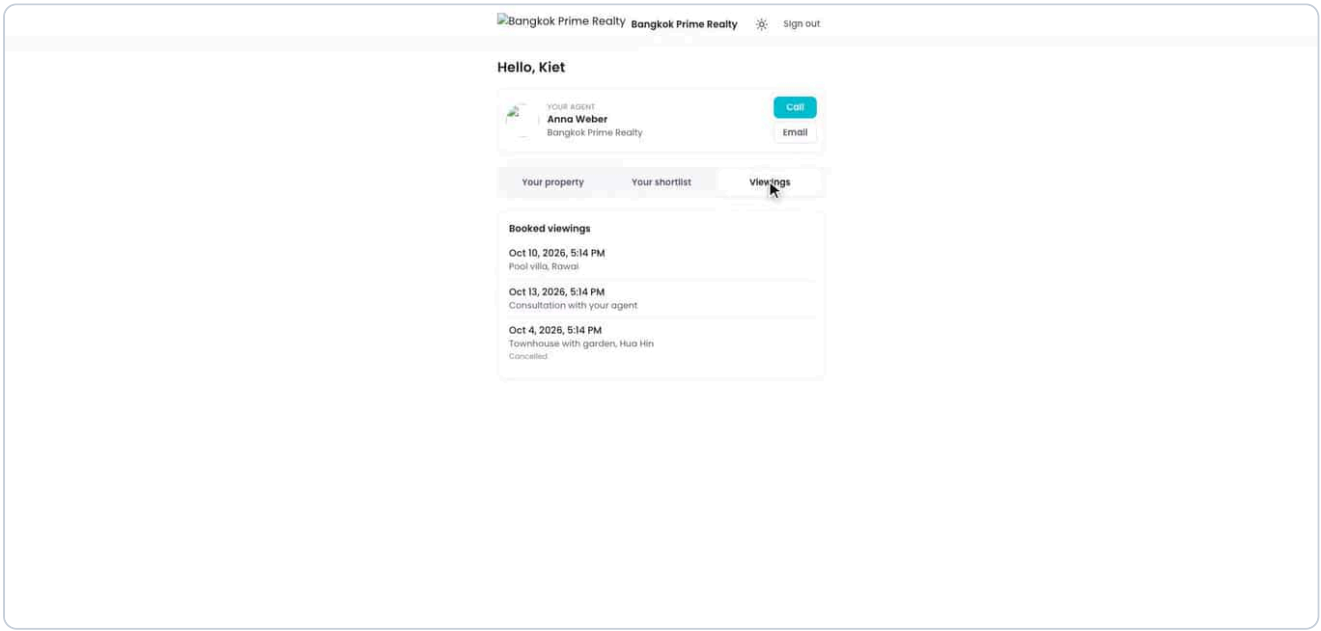


図 58.6 · 画面収録日 2026年10月8日

7 ログインはメールで送るリンクから。パスワードの紛失もありません。

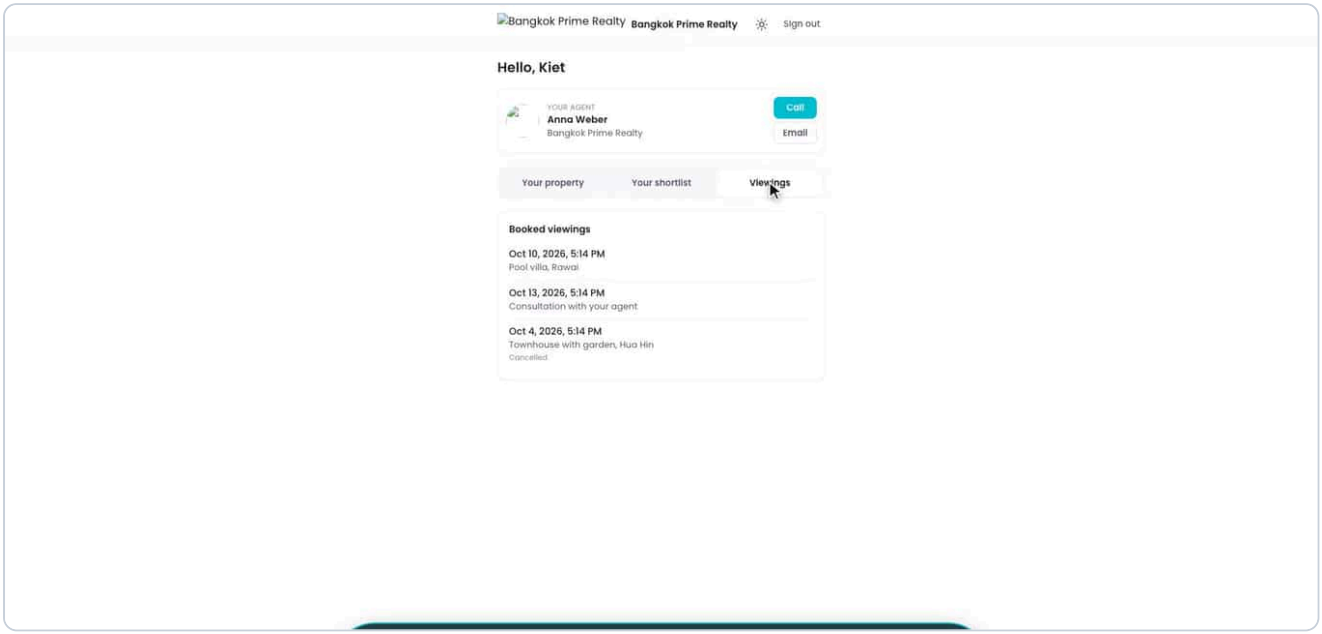


図 58.7 · 画面収録日 2026年10月8日

8 自分で数値を見られる売主は、報告を求める回数が減ります。

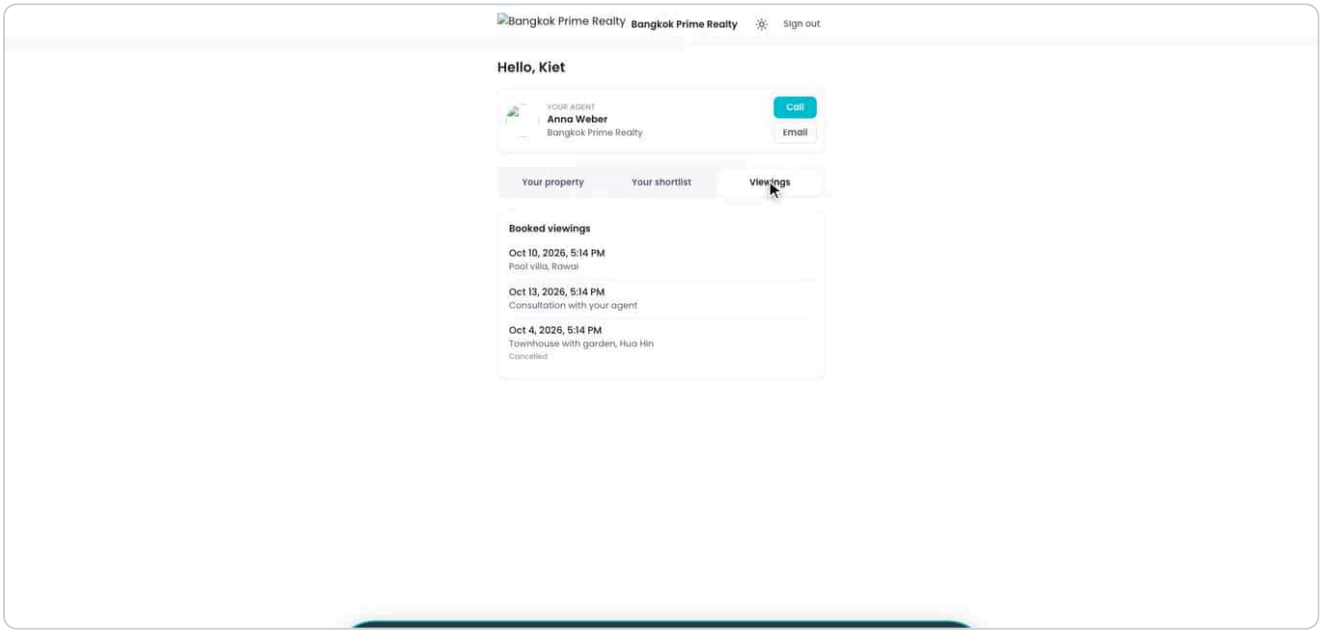


図 58.8 · 画面収録日 2026年10月8日

9 フィードバックのメモは売主が読む前提で書きましょう。必ず読まれます。

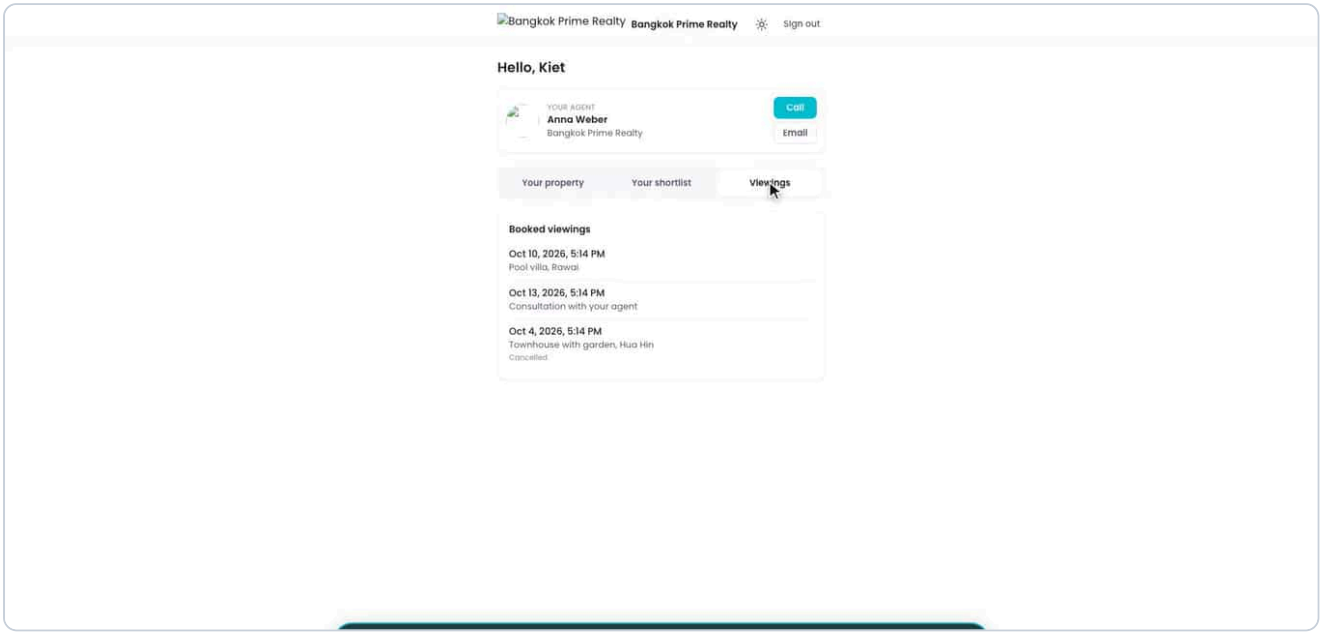


図 58.9 · 画面収録日 2026年10月8日

59 第59章

プロフィールとレビュー

すべてのプラン エージェント向け 動画を見る

概要

レビュー、免許・所属会社・電話番号のバッジ、プロフィール分析は、どのプランでも無料です。認証済みエージェントバッジは別途有料の申請で、毎年の更新と再確認があります。

レビュー、三つの認証バッジ、プロフィール分析は、意図して無料プランに含めています。有料のエージェントだけが評価される名簿では、お客様からの評価ではなく支払額でエージェントが順位付けされてしまうからです。認証済みエージェントバッジはこれとは別のもので、有料です。この回答の最後の節で説明します。

レビュー

リードを「成約」に移すと、CRM は設定した期間の後に、そのお客様へのレビュー依頼を予定します。特定のお客様への依頼は一時停止できますが、レビュー自体を止めることはできません。レビューはこの依頼を通じてしか書けないため、すべての評価は実際に成約した相手からのものです。レビューには返信でき、Housing Market Group が内容を確認・管理します。

無料の三つのバッジ

「プロフィールとレビュー」で、三つのバッジ（免許、所属会社、電話番号）のいずれかについて証明書類をアップロードします。当社チームが書類を確認し、承認または却下します。すでに持っているバッジは、更新の確認中もそのまま残ります。この三つはどのプランでも無料で、下記の認証済みエージェントの申請とは関係ありません。

プロフィール分析

同じ画面に、プロフィールの閲覧回数、プロフィールから生まれた問い合わせ、プロフィールの足を引っ張っている点が表示されます。

認証済みエージェントバッジ

認証済みエージェントは、あなたが何者かをより詳しく確認するもので、ご利用中のプランとは別に、それ自体としてお支払いいただきます。Pro にも Business にも含まれず、無料プランのエージェントも同じように申請できます。CRM から申請する場合の料金は年額 19 USD です。この料金は審査に対するものであり、その結果に対するものではありません。そのため、承認されなかった申請は返金されません。

認証の有効期間は 1 年です。手数料は毎年あらためて請求され、そのお支払いが毎年の再確認を開始させます。再確認は、審査チームがすでに保有している書類とともに提出されるため、再度アップロードするものはありません。更新されなかった場合、バッジはその日付で失効します。申請の方法は「認証済みエージェントになるにはどうすればよいですか？」をご覧ください。

これは上記の無料の三つのバッジには影響しません。確認するチームは同じですが、料金を待つ必要はないため、免許、所属会社、電話番号は今日から証明できます。

評価、レビュー、バッジはポータル上のエージェントページに表示され、お客様はレビュー依頼のリンク先であるポータルのページでレビューを書きます。

ヘルプセンターより： **レビューと認証バッジはどのような仕組みですか？**

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

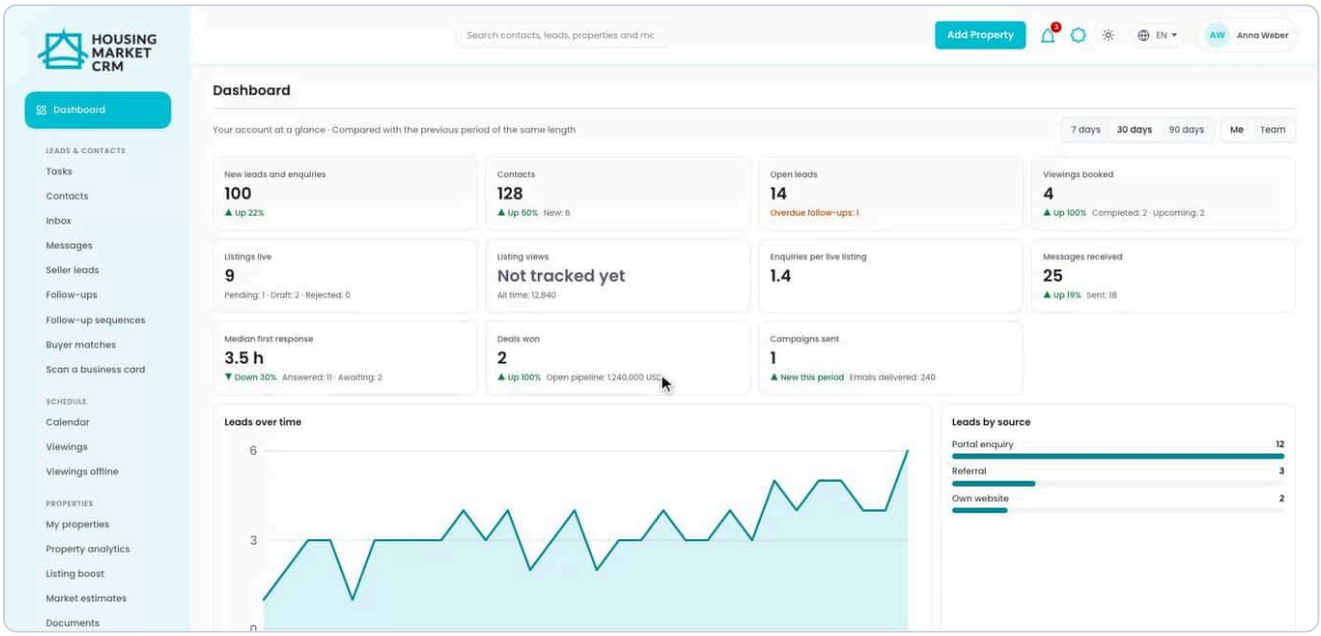


図 59.1 · 画面収録日 2026年10月8日

2 左メニューの Profile & reviews（プロフィールとレビュー）をクリック。

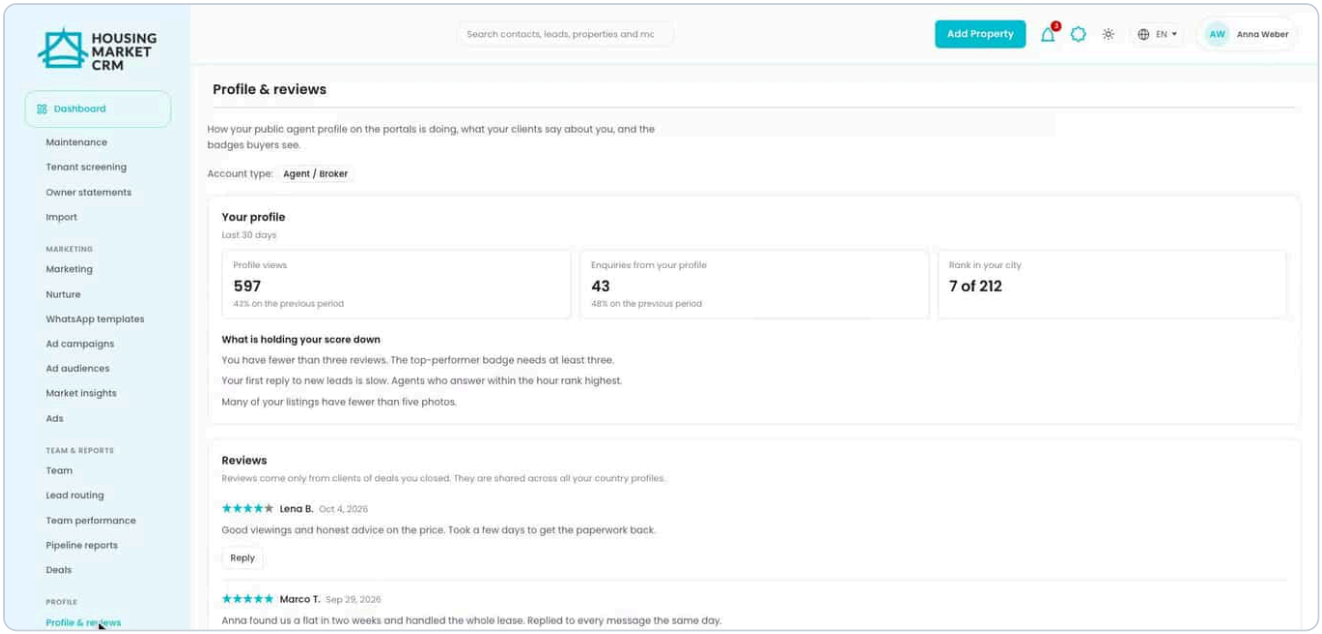


図 59.2 · 画面収録日 2026年10月8日

3 閲覧数、問い合わせ数、市内の不動産会社の中での順位。

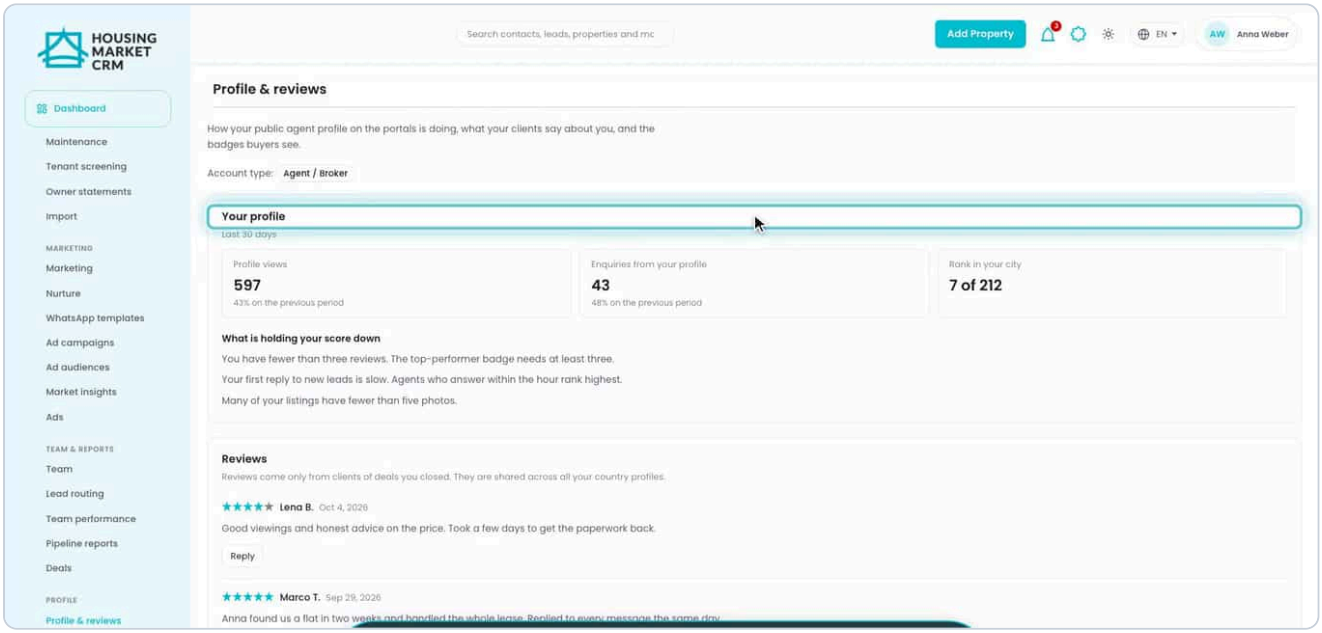


図 59.3 · 画面収録日 2026年10月8日

4 ヒントは順位を平易な言葉で言い換えたもの。

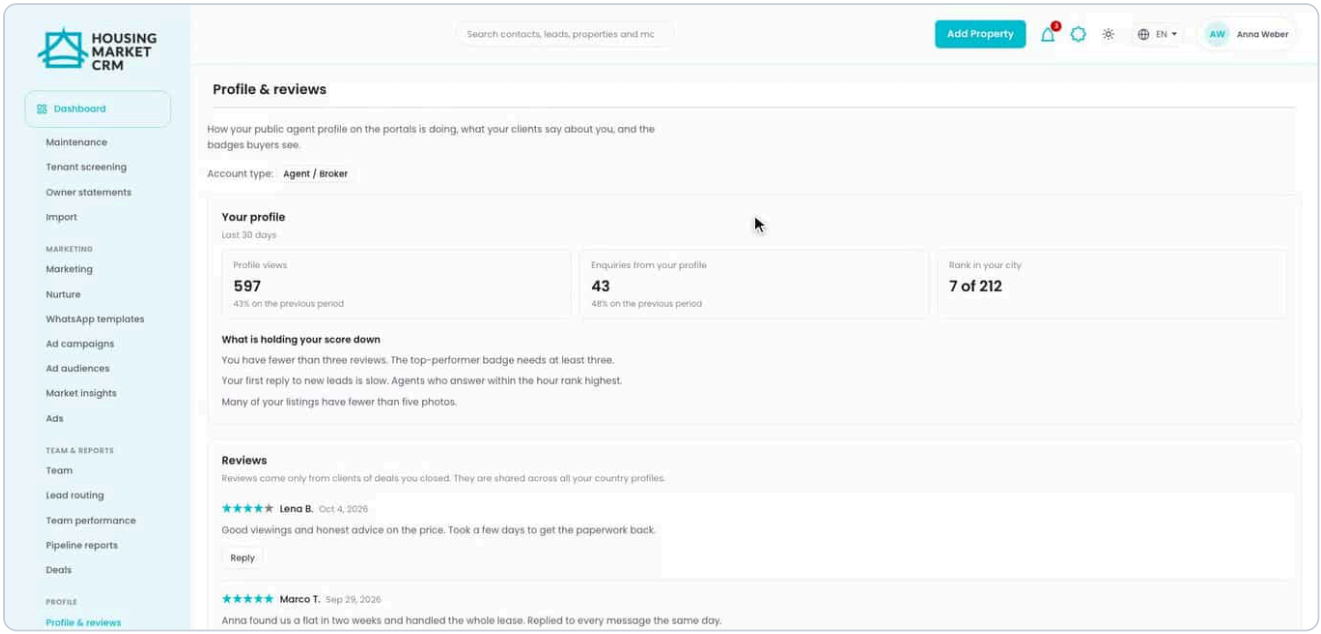


図 59.4 · 画面収録日 2026年10月8日

5 お客様が書いた内容。

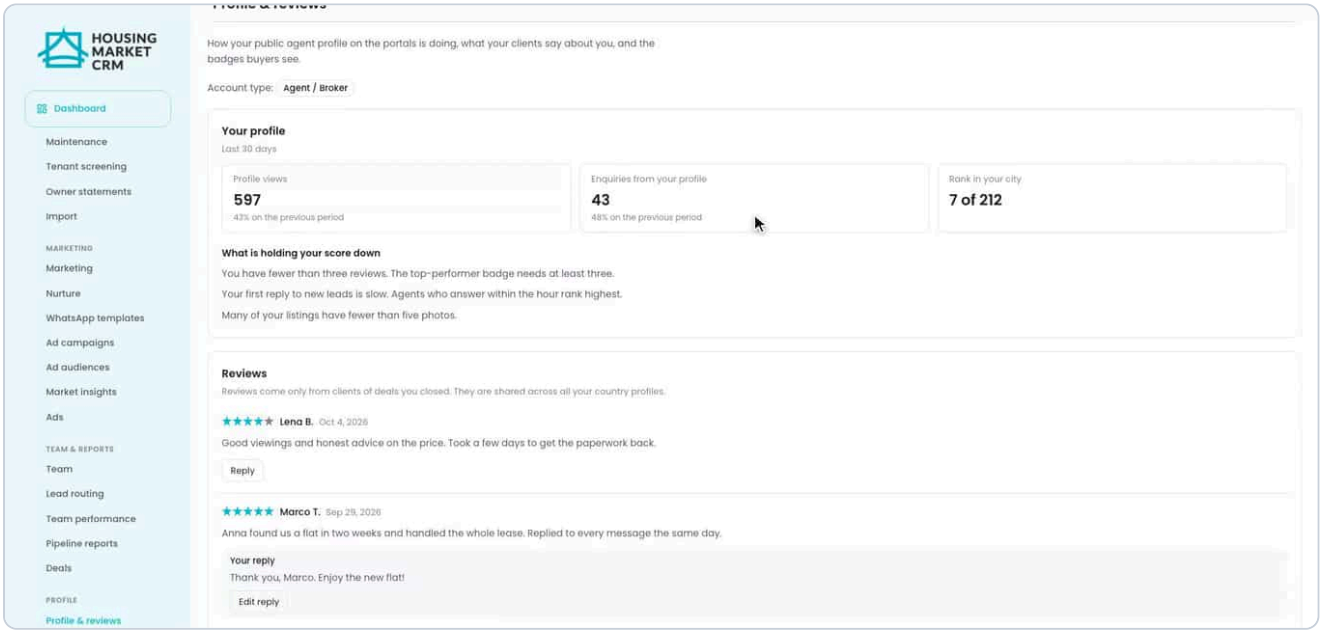


図 59.5 · 画面収録日 2026年10月8日

6 すべてに返信を。読むのは次の購入希望者。

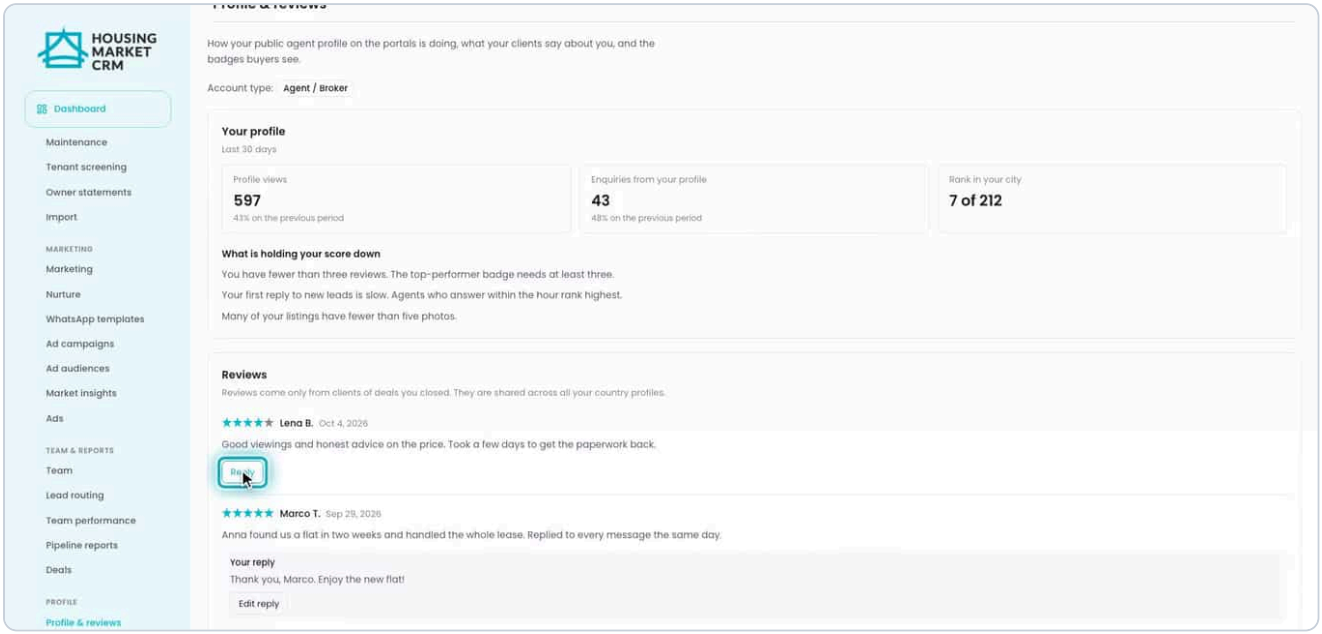


図 59.6 · 画面収録日 2026年10月8日

7 成約後に送信待ちになっているもの。

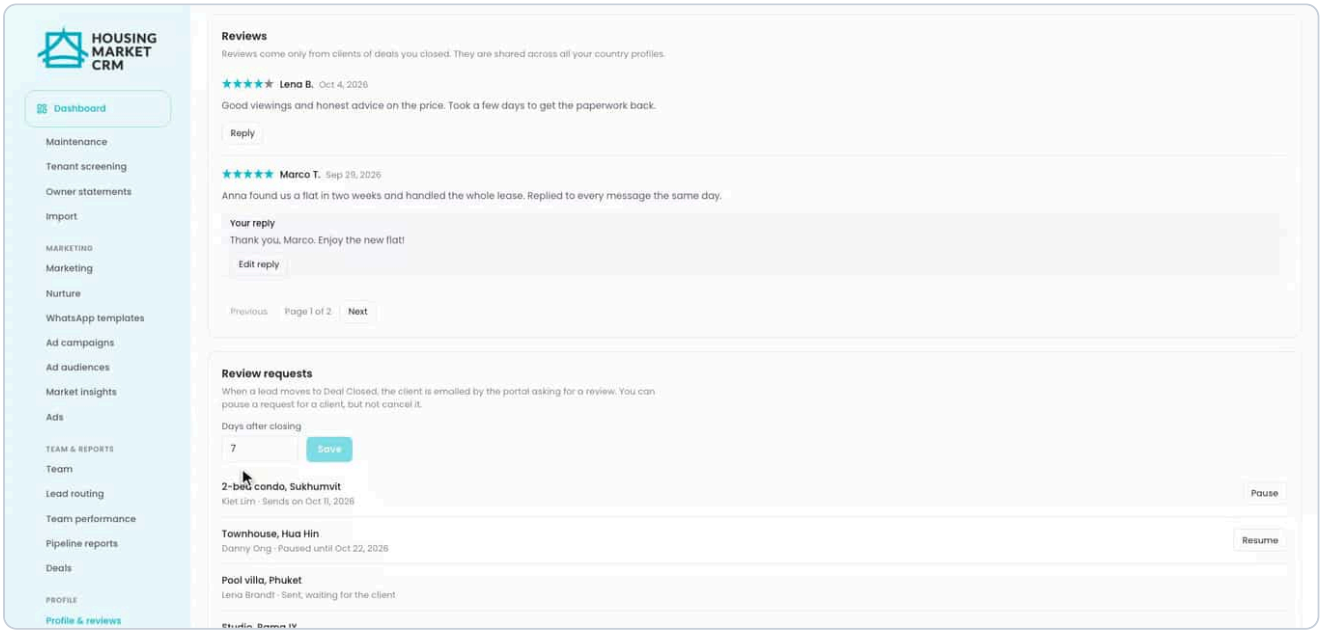


図 59.7 · 画面収録日 2026年10月8日

8 一時停止は二回まで。その後は送信されます。

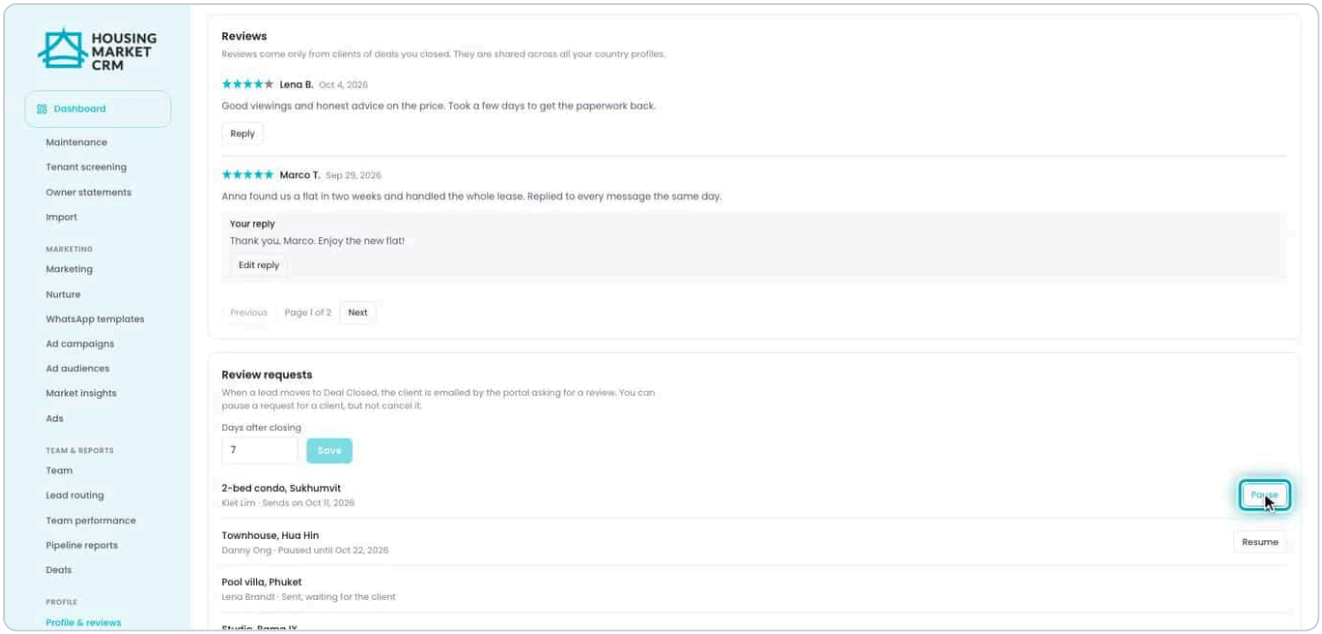


図 59.8 · 画面収録日 2026年10月8日

9 購入希望者が名前の横に見るバッジ。

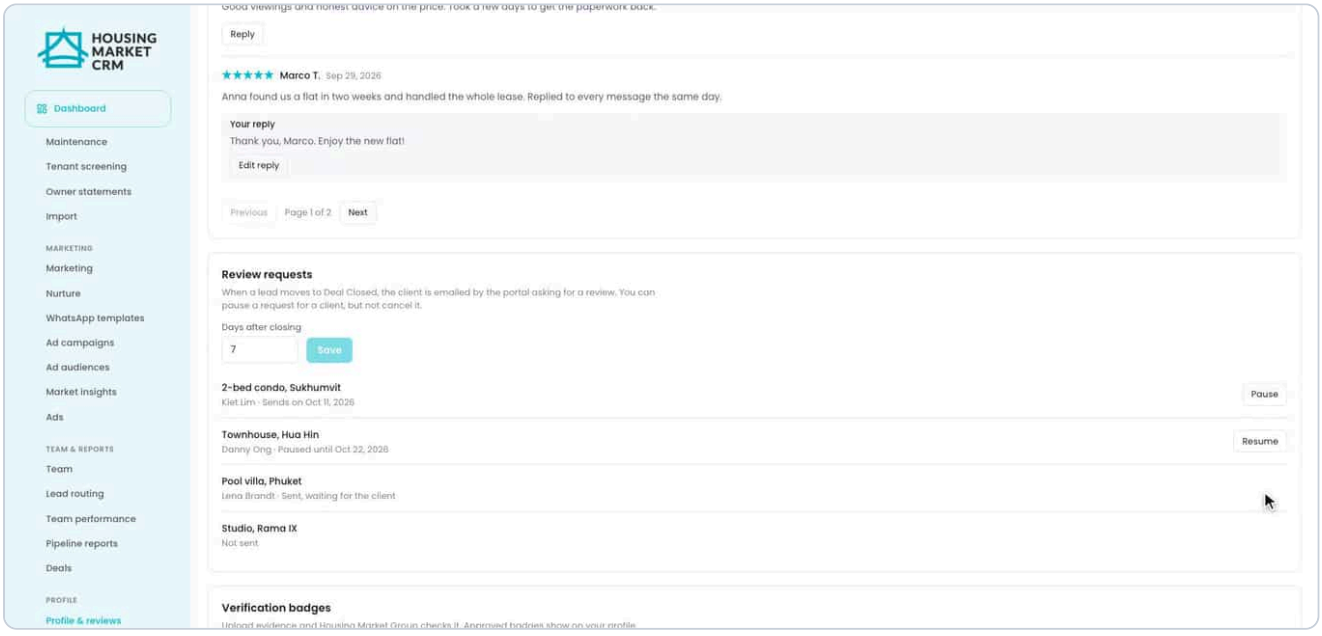


図 59.9 · 画面収録日 2026年10月8日

10 証明書類をアップロード。担当者が確認します。

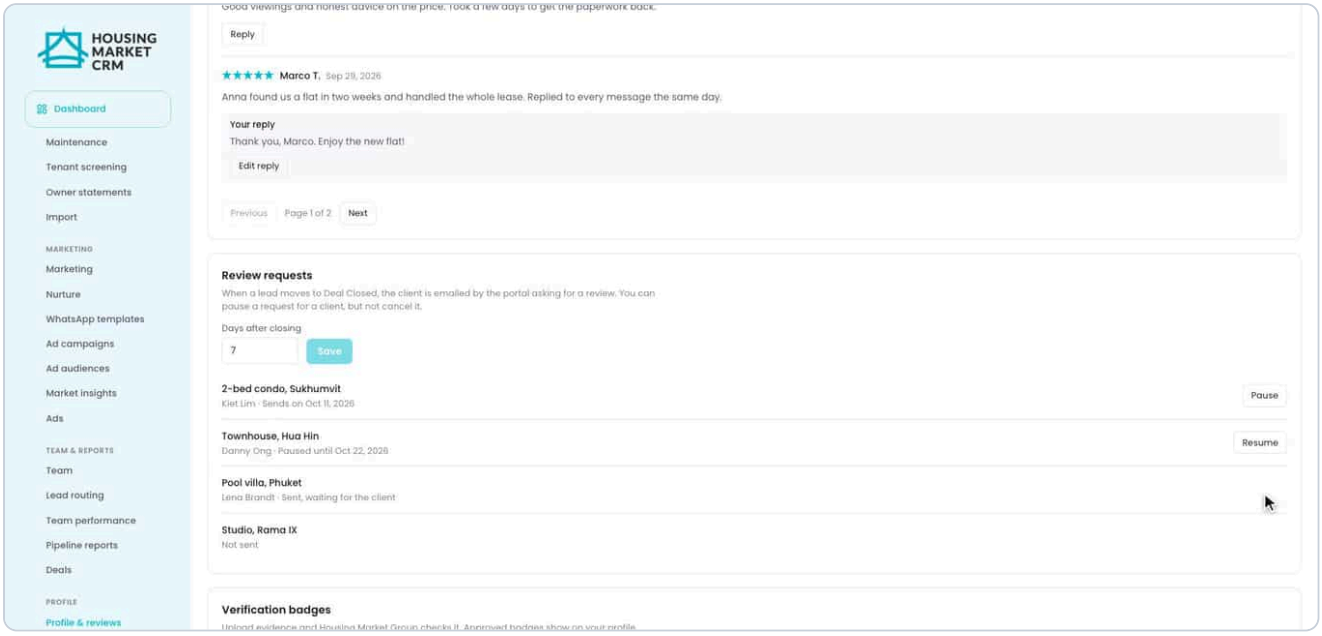


図 59.10 · 画面収録日 2026年10月8日

関連するヘルプセンター記事

認証済みエージェントになるにはどうすればよいですか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/how-do-i-become-a-verified-agent

第8部

デベロッパーと新築開発

60　デベロッパープロジェクトを作成する

60 第60章

デベロッパープロジェクトを作成する

デベロッパープラン　不動産デベロッパー向け　動画を見る

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

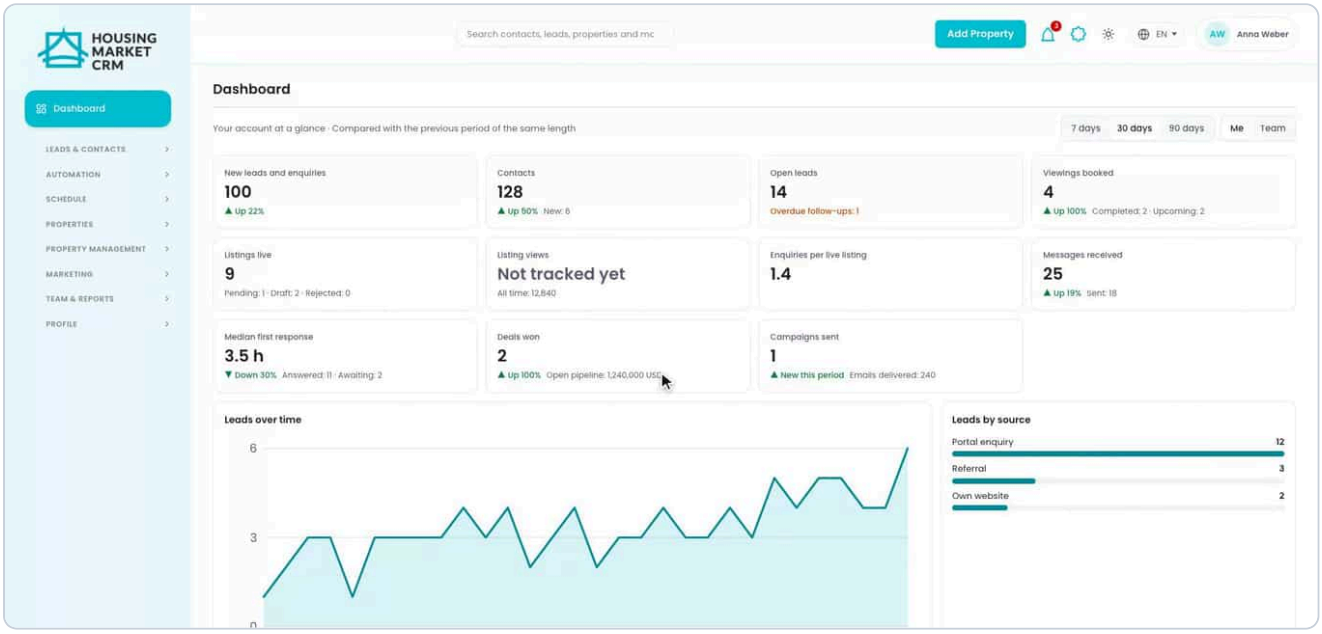


図 60.1 · 画面収録日 2026年10月23日

2 左メニューの Properties（物件）を開きます。

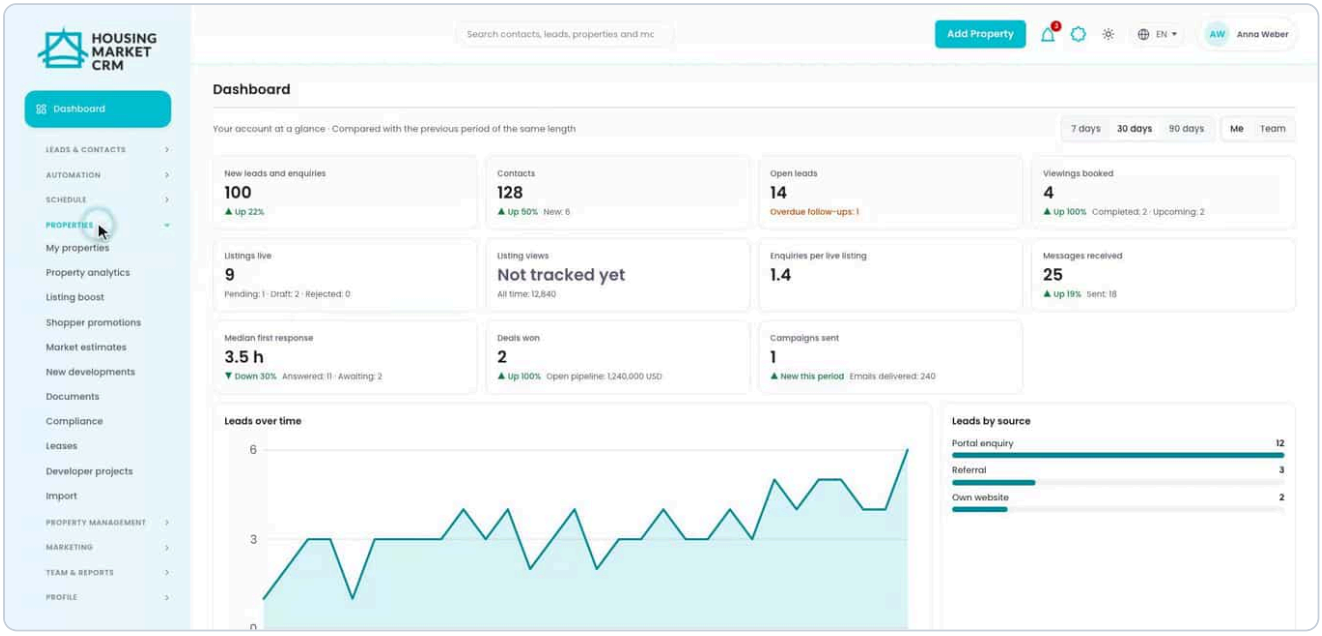


図 60.2 · 画面収録日 2026年10月23日

3 左メニューの Developer projects（デベロッパープロジェクト）をクリック。

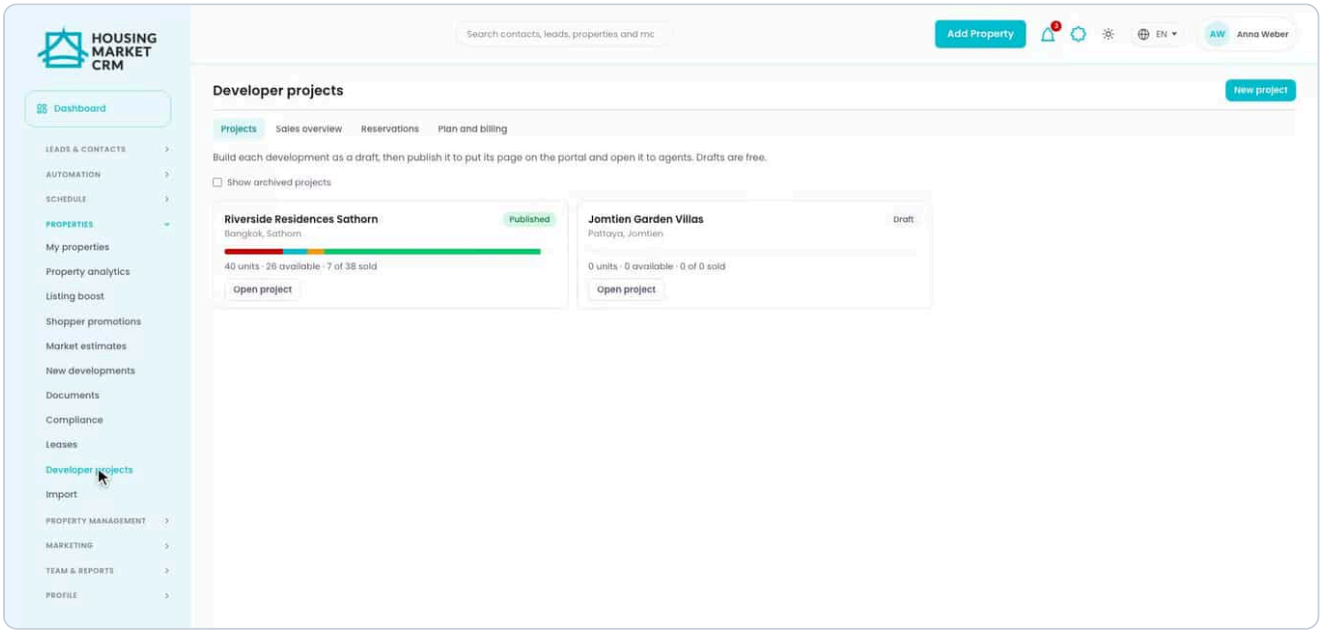


図 60.3 · 画面収録日 2026年10月23日

4 すべてのプロジェクトは無料の下書きから。

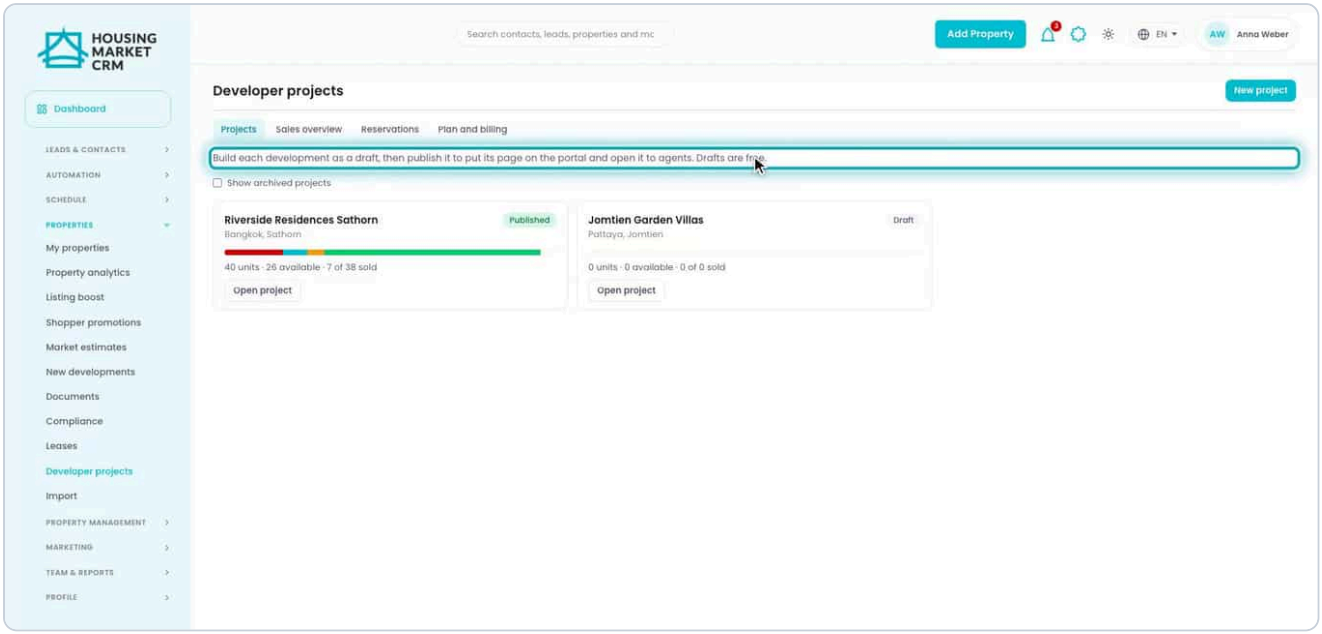


図 60.4 · 画面収録日 2026年10月23日

5 New project（新規プロジェクト）をクリック。

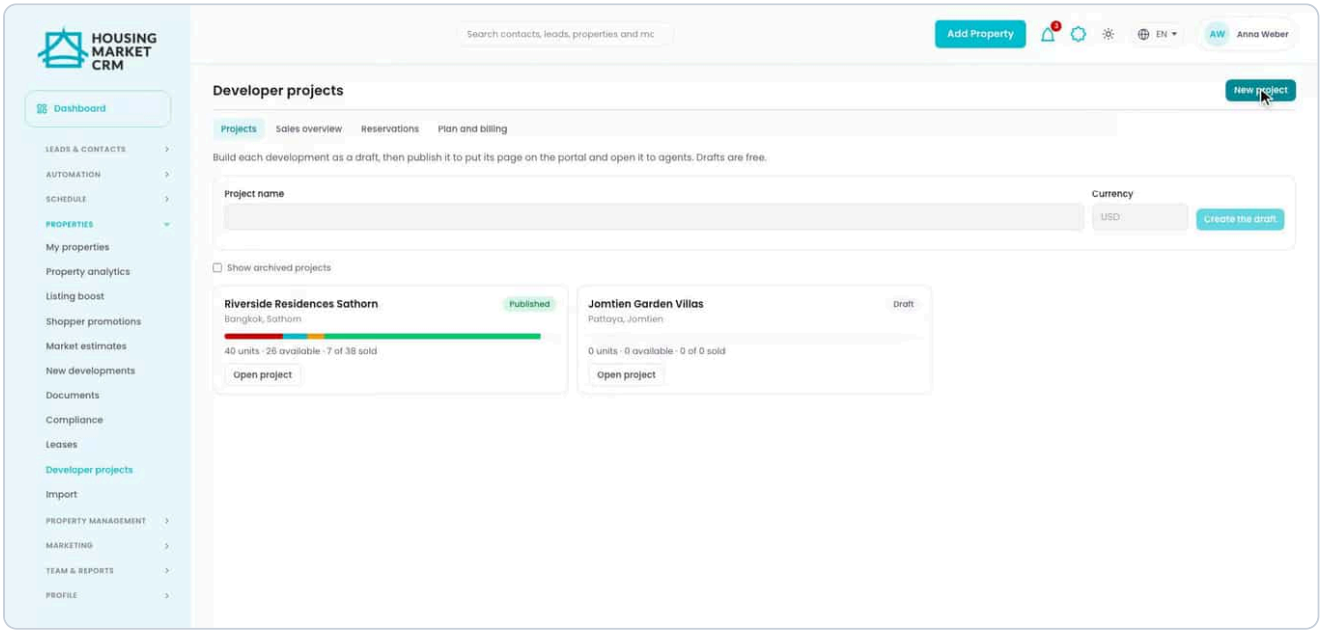


図 60.5 · 画面収録日 2026年10月23日

6 名前を入力。

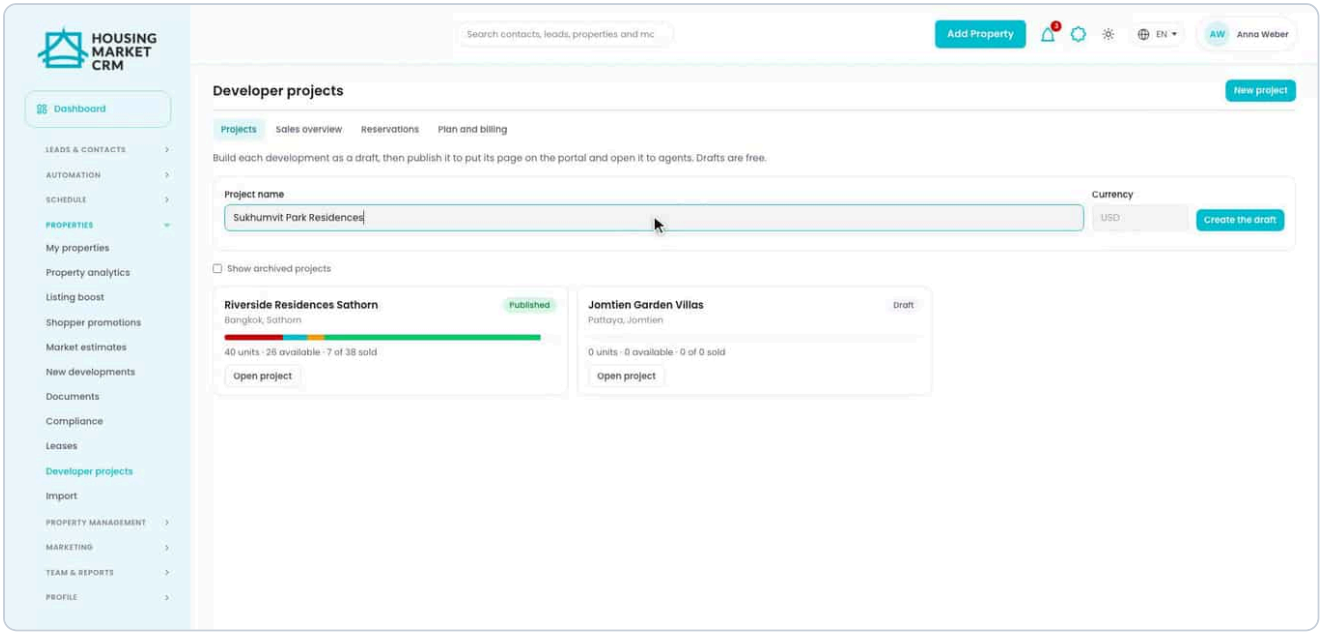


図 60.6 · 画面収録日 2026年10月23日

7 次に Create（作成）で下書きを作成。

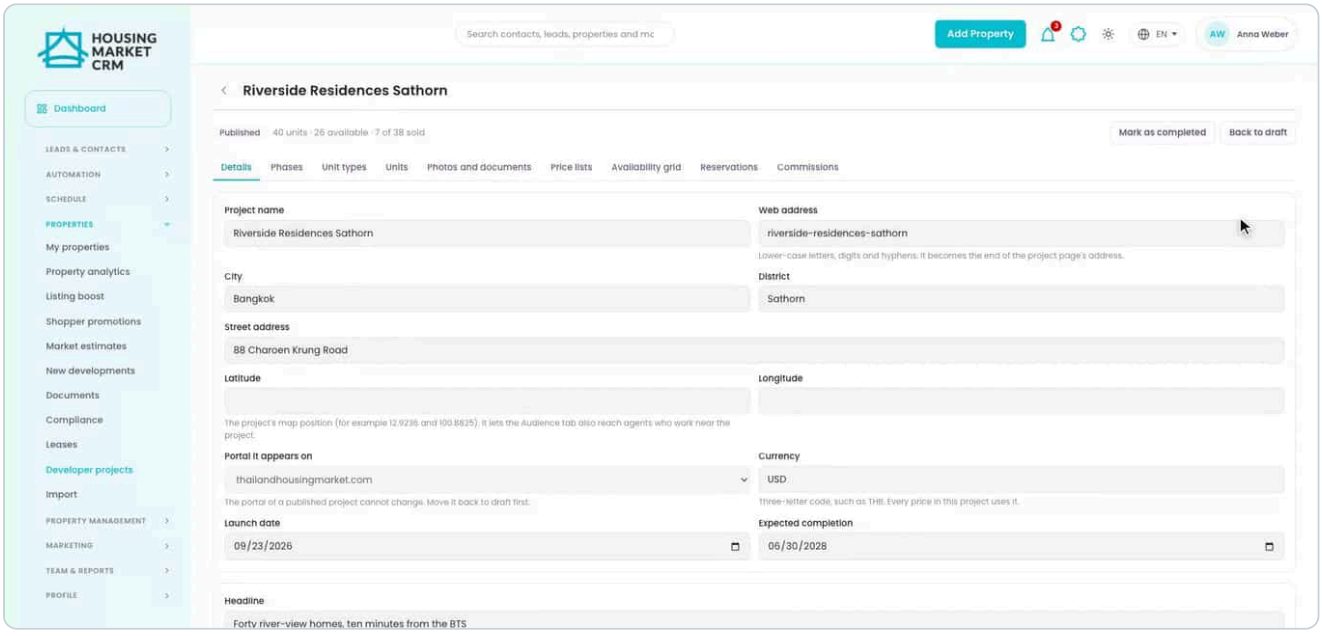


図 60.7 · 画面収録日 2026年10月23日

8 詳細を入力済みのプロジェクトです。

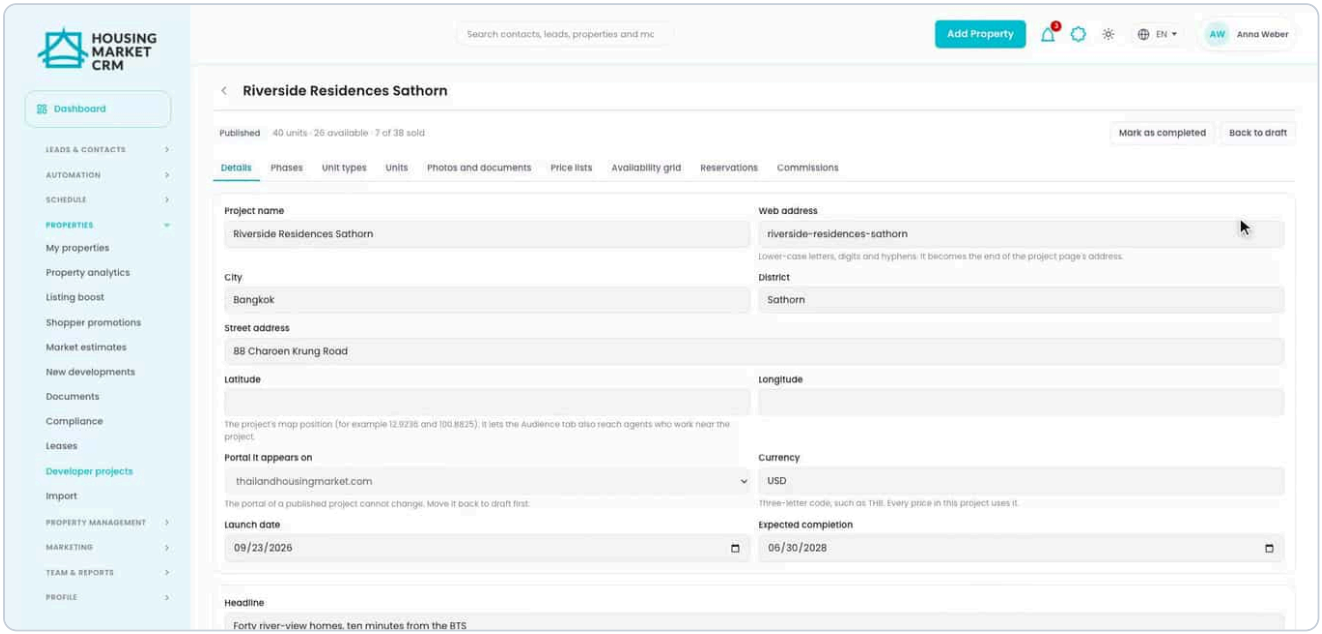


図 60.8 · 画面収録日 2026年10月23日

9 hold time（保持時間）＝仮押さえが承認を待つ時間。

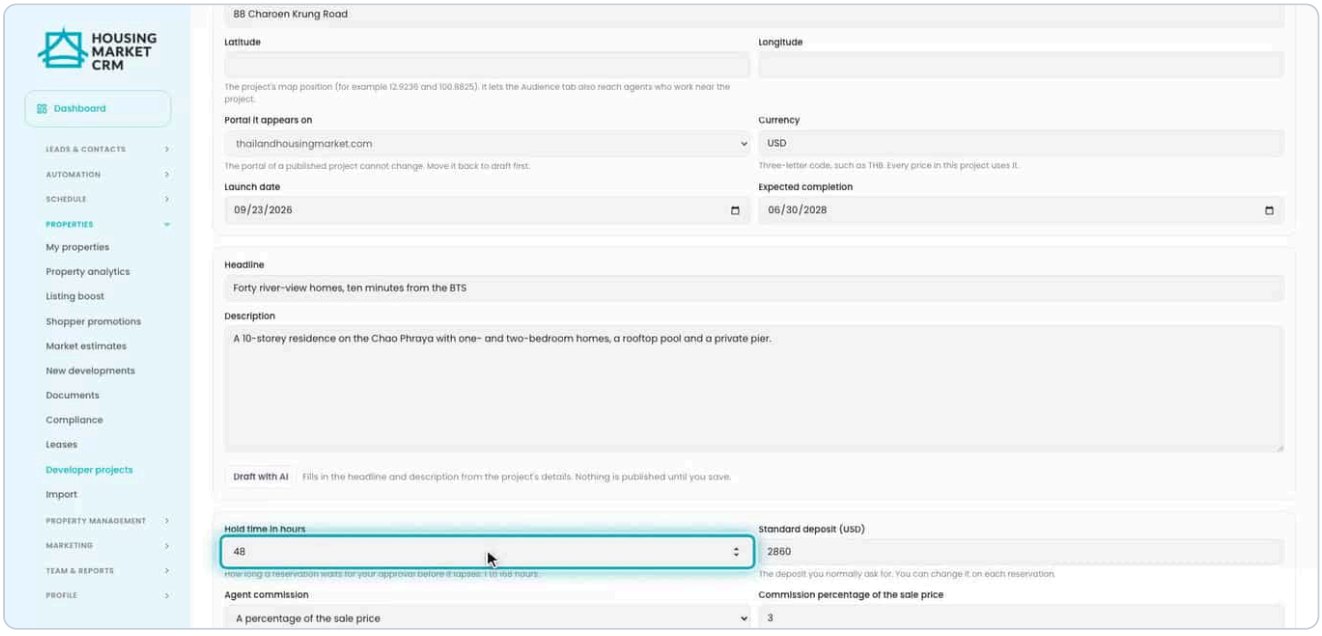


図 60.9 · 画面収録日 2026年10月23日

10 成約時に不動産会社が得る仲介手数料。

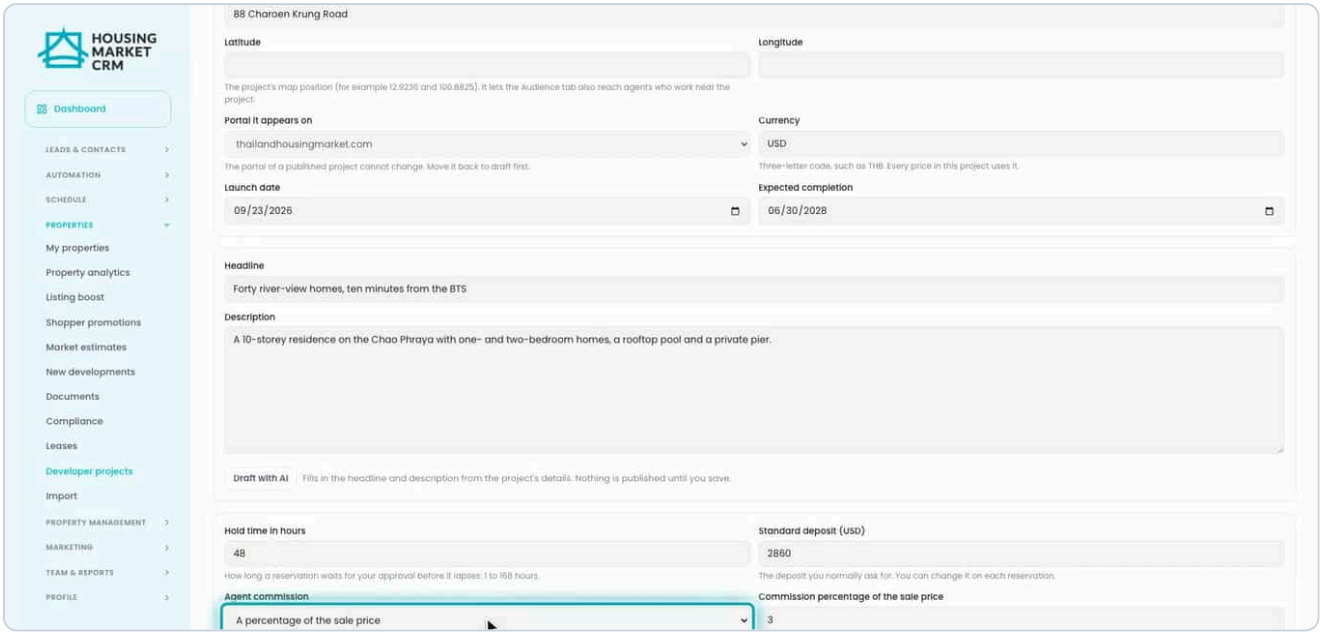


図 60.10 · 画面収録日 2026年10月23日

11 ここにチェックを入れて不動産会社に公開。

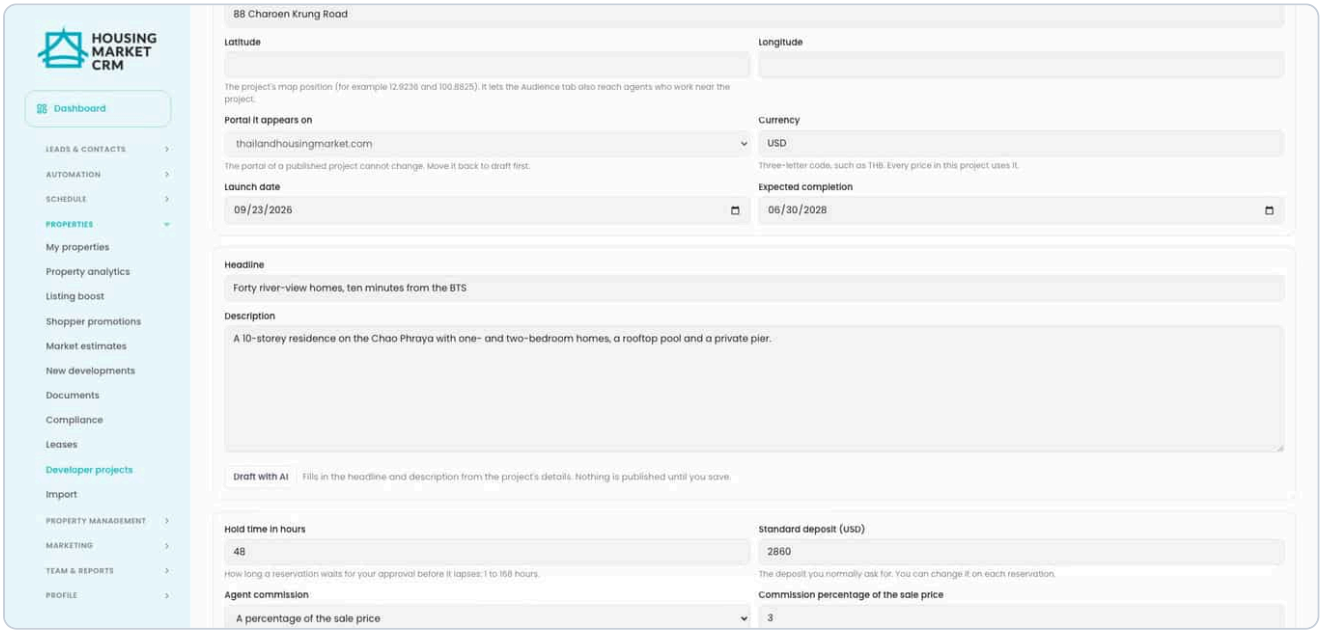


図 60.11 · 画面収録日 2026年10月23日

12 Save details（詳細を保存）をクリック。

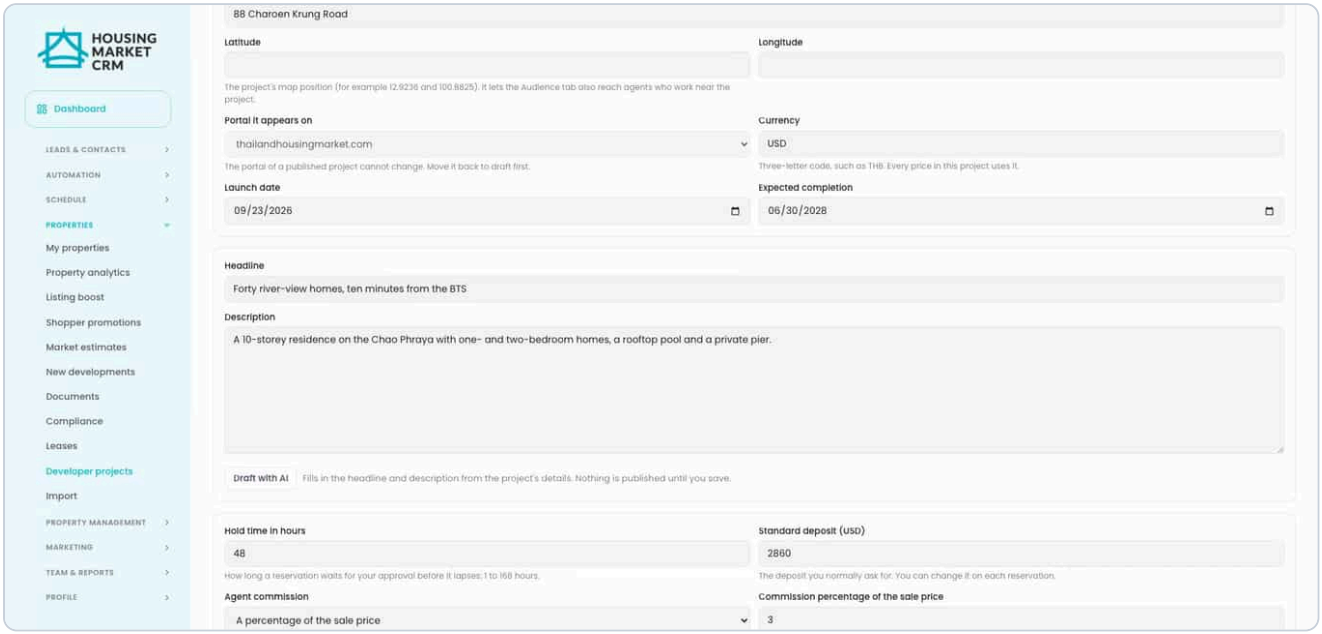


図 60.12 · 画面収録日 2026年10月23日

関連するヘルプセンター記事

Housing Market CRM はどんな人向けですか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/who-is-housing-market-crm-designed-for

第９部

物件管理

61　賃貸物件を管理する

62　家賃を管理する

63　入居契約を登録する

64　メンテナンス依頼

65　入居者を審査する

66　オーナー明細書

67　入居者に家賃をリマインドする

68　業者に作業指示書を送る

61 第61章

賃貸物件を管理する

Pro と Business　エージェント向け　動画を見る

概要

貴社が他の方に代わって管理している住まいの台帳です。各住戸、そのオーナー、そしていつからいつまでかを記録します。Pro と Business の機能で、売却や賃貸のために扱っている物件とは別のものです。

メニューの「賃貸管理」を選びます。ここには、貴社が他の方であるオーナーに代わって管理している住戸が入ります。ページにあるとおり、「貴社が管理する物件の住戸、オーナー、入居者」です。

ただの物件ではない理由

CRM のほかの場所にある物件は、売却または賃貸のために扱っているもので、取引が終われば役目を終えます。管理している住戸は、そこで行われるどの賃貸借よりも長く存在し、別の住まいになることなくオーナーの間を移り、いま広告に出ているかどうかとは関係なく存在します。だからこそ、掲載に付ける印ではなく、それ自体の台帳になっています。

住戸を追加する

- 「住戸を追加」を選びます。
- 「名称」を入力し、貴社で独自の住戸コードをお使いの場合は「管理番号」も入力します。
- 連絡先から「オーナー」を選びます。住戸には必ず一人以上のオーナーがいます。
- 「保存」を選びます。

「住戸を検索」で探し直せます。一覧の上のカウンターには、登録できる数のうち何戸を使っているかが表示されます。

オーナー、持分、そして売却

所有はカードに書かれた名前ではなく期間です。だからこそ、すぐに出てくる二つのことをこの台帳で扱えます。夫婦、三人の兄弟姉妹、あるいは六対四の二人の投資家が所有する住まいと、ある日付でオーナーが変わった住まいです。オーナーが売却すると、その方の期間は上書きされるのではなく、その日付で終わります。そのため、その方が所有していた月の精算書は、当時所有していたご本人宛のままです。

持分の合計は全体に満たなくてもかまいません。ある投資家の四十パーセントの持分だけを管理するのは、実際にある形です。全体を超えることはできません。三分の一ずつを 33.33 と記録することも受け付けます。オーナーには、すでに表示できる連絡先だけを指定できます。

アーカイブ

ここでは何も削除されません。管理をやめた住戸はアーカイブします。「アーカイブを表示」で見つけ直し、「元に戻す」で戻せます。所有の履歴はそのまま残ります。アーカイブした住戸は枠を返すため、新しい住戸のために記録を消す必要はありません。

プランと登録できる住戸数

賃貸管理は Pro と Business の機能で、無料プランには含まれません。Pro と Business にはどちらも 10 戸が含まれます。オフィスの人数ではなく管理する住戸の数で販売しているため、ご利用のプランによって枠が変わることはありません。画面上のカウンターとサーバー側の判定は同じ数を見ているので、画面がアカウントにない空きを約束することはありません。

枠がいっぱいの場合、CRM はその旨と、二つのうちどちらが理由なのか、つまりプランにこの機能が含まれていないのか、プランは合っていてアカウントがいっぱいなのかをお伝えします。より大きなパックは公表済みですが、まだオンラインでは購入できません。「管理できる住戸は何戸までですか。住戸パックの料金はいくらですか？」をご覧ください。

この機能のそのほかの画面

台帳は「賃貸管理」の下にある六つの画面の最初のもので、ほかの画面にもそれぞれ答えがあります。家賃の記録、賃貸契約、修繕、入居審査、オーナー精算書です。六つすべてが Pro と Business の機能で、無料プランにあるものは一つもありません。

家賃はここで記録するだけで、代行受領はしません。「Housing Market は入居者から家賃を代行受領しますか？」をご覧ください。

ヘルプセンターより： **CRM の賃貸管理とは何ですか？**

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

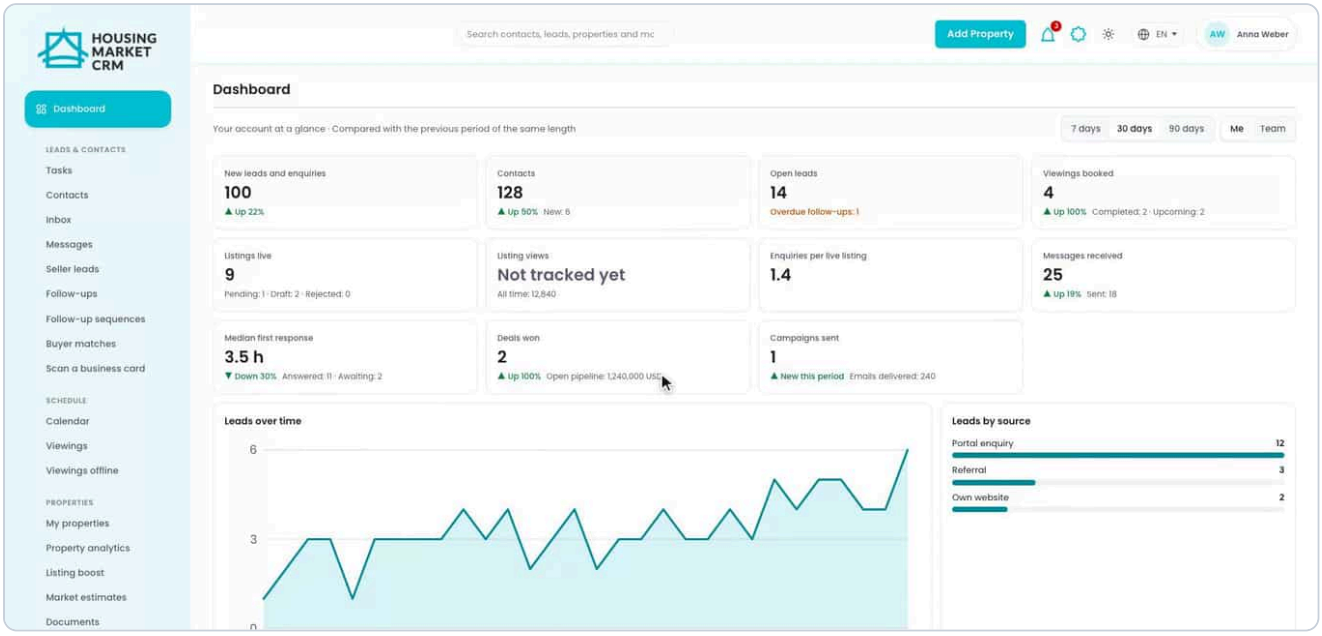


図 61.1 · 画面収録日 2026年10月8日

2 左メニューの Property management（物件管理）をクリック。

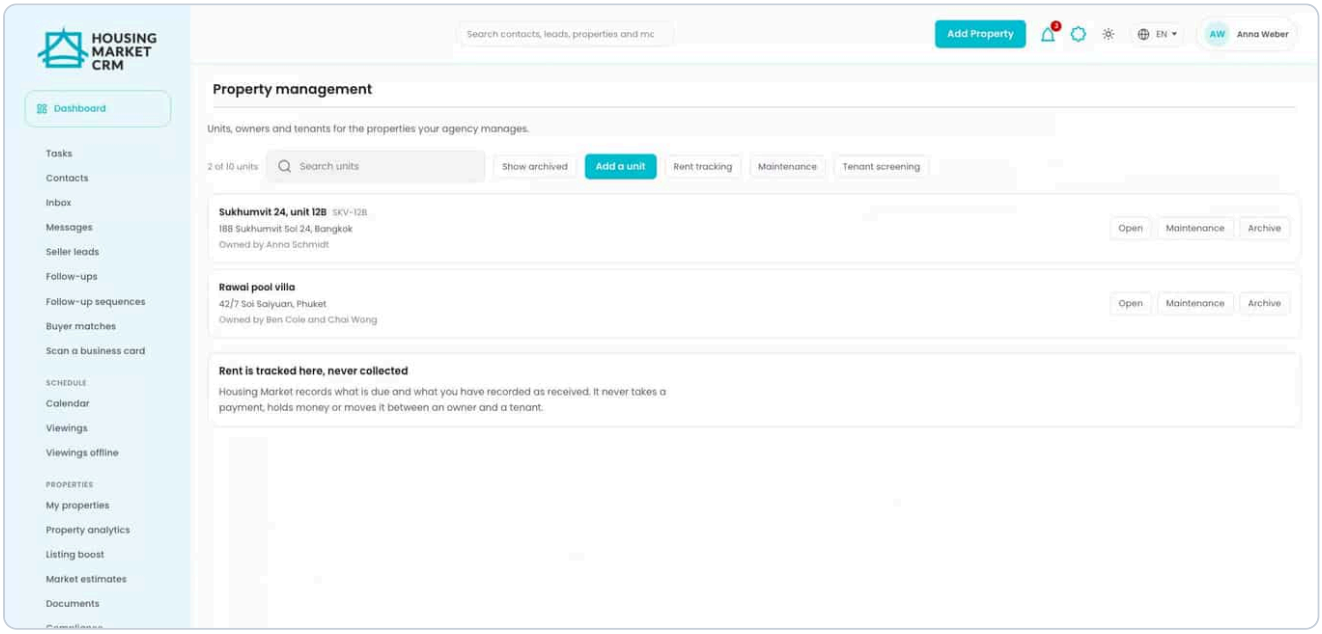


図 61.2 · 画面収録日 2026年10月8日

3 賃料はここで記録。回収は Housing Market では行いません。

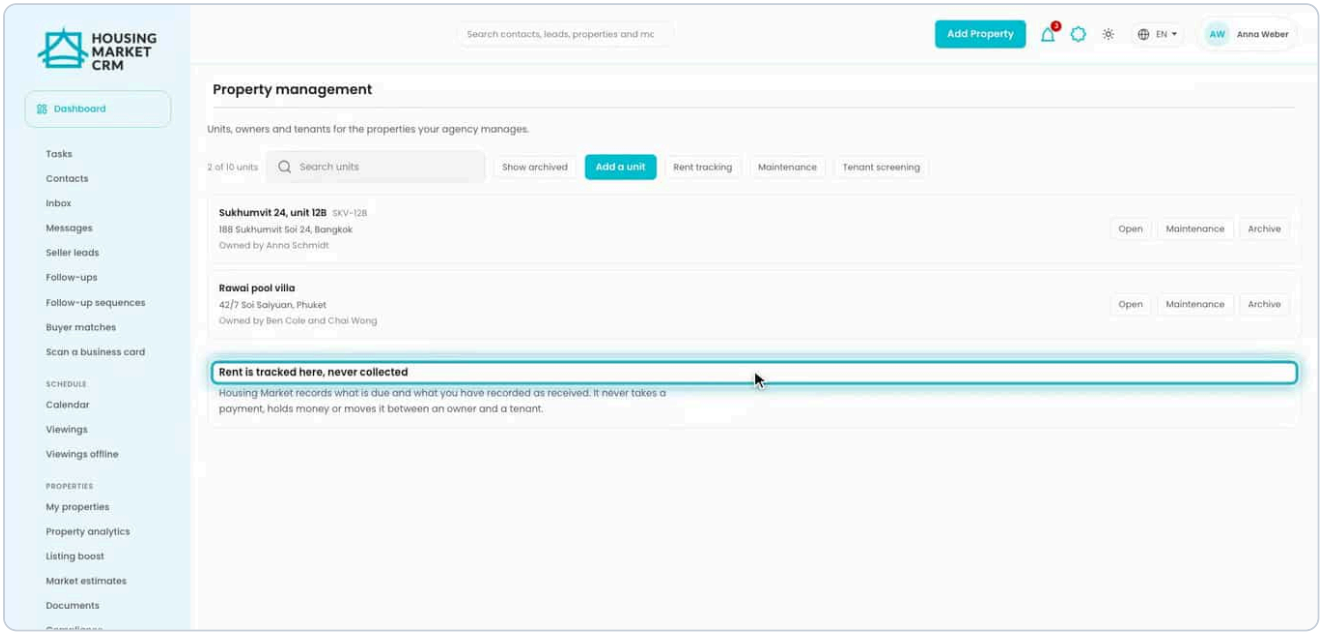


図 61.3 · 画面収録日 2026年10月8日

4 各住戸、その所有者、そして各所有者の持分。

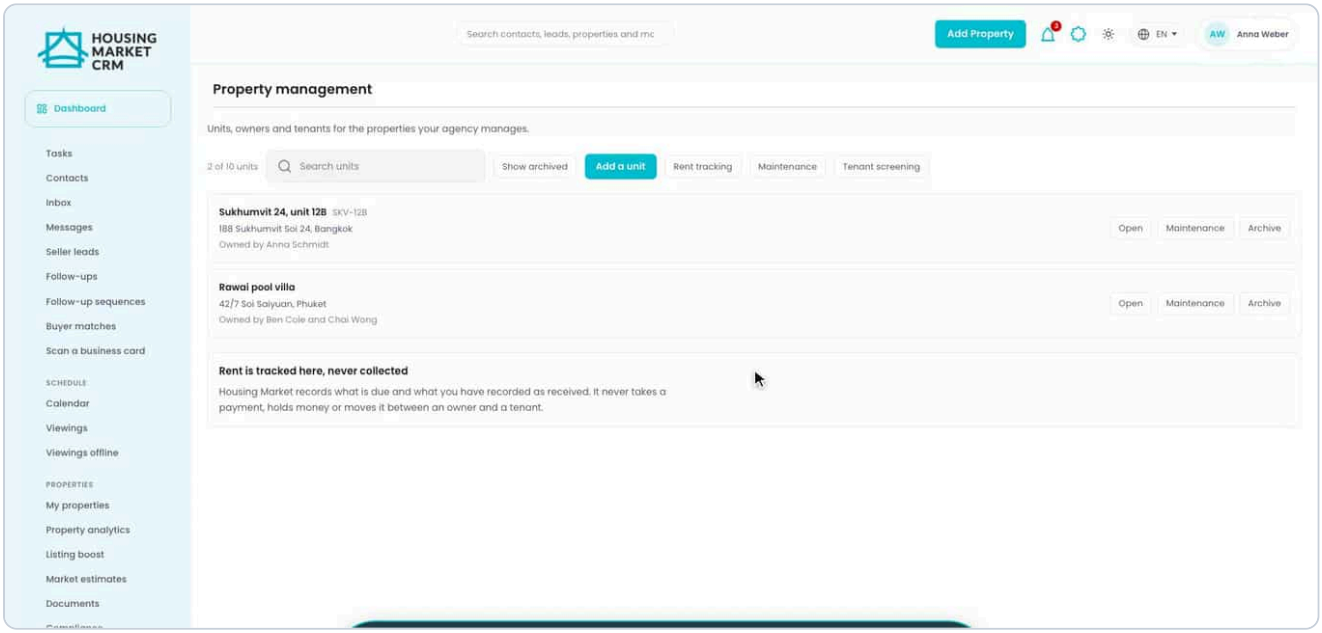


図 61.4 · 画面収録日 2026年10月8日

5 持分が未記録だと後で精算書が作れません。今すぐ記録。

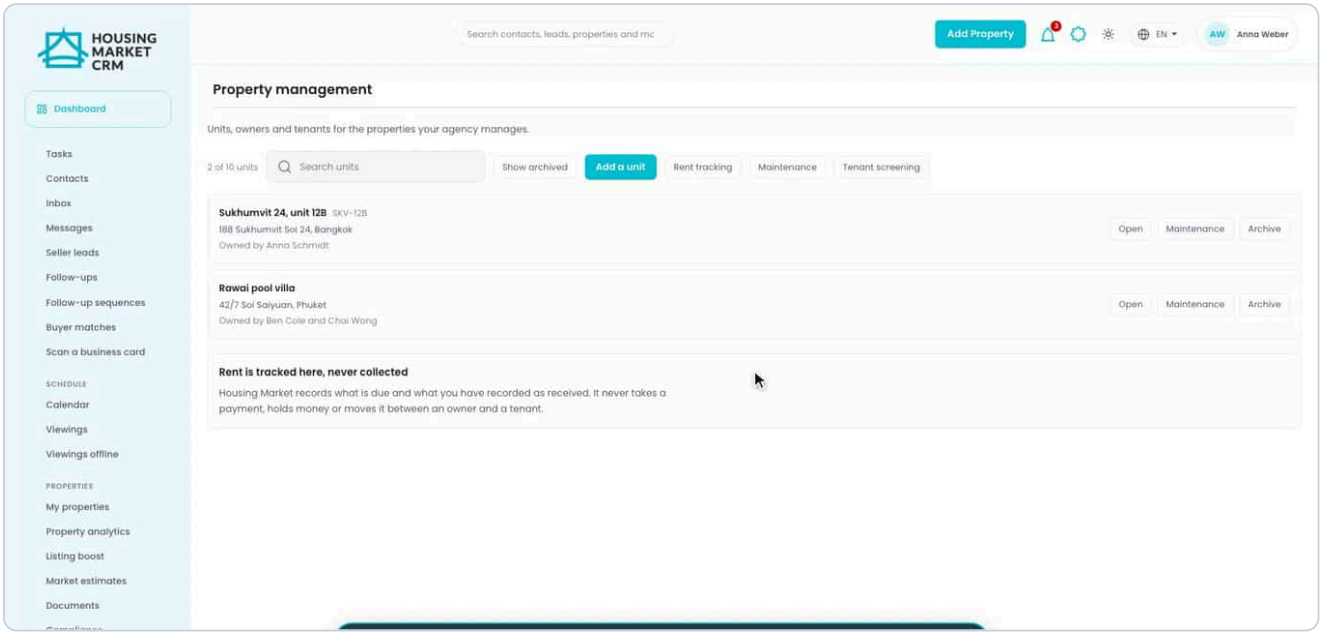


図 61.5 · 画面収録日 2026年10月8日

6 アーカイブした住戸は上限の枠が戻ります。

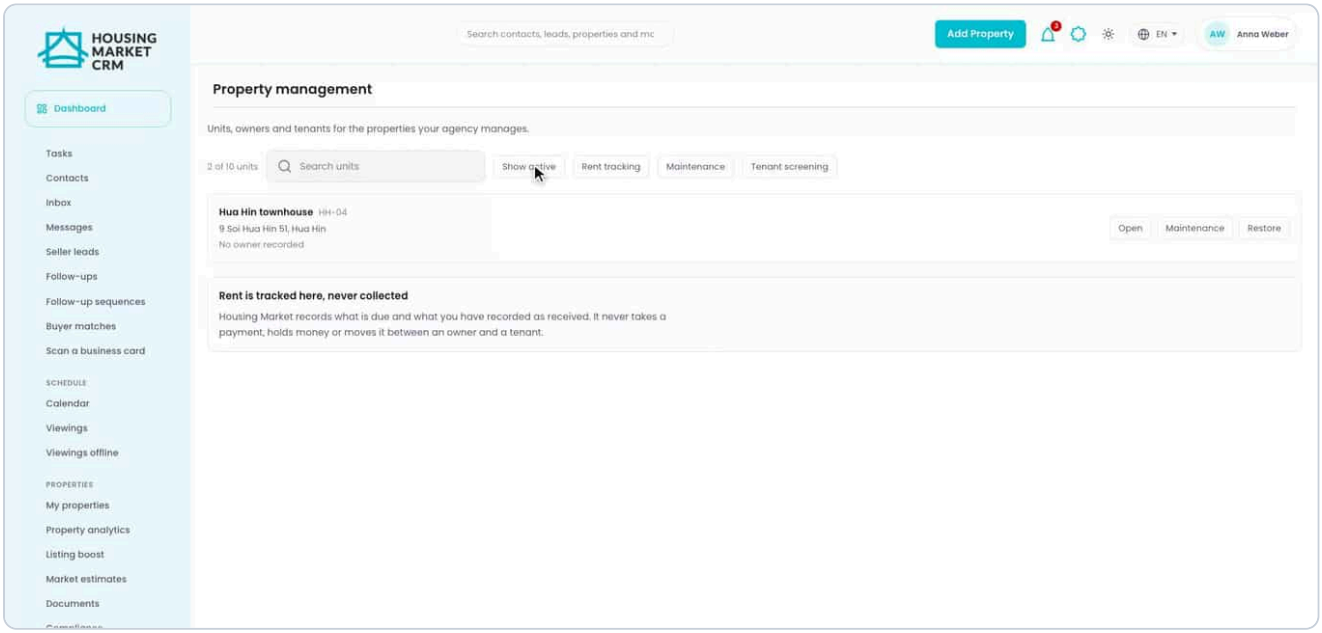


図 61.6 · 画面収録日 2026年10月8日

7 賃料、賃貸借契約、メンテナンス、入居審査、オーナー精算書。

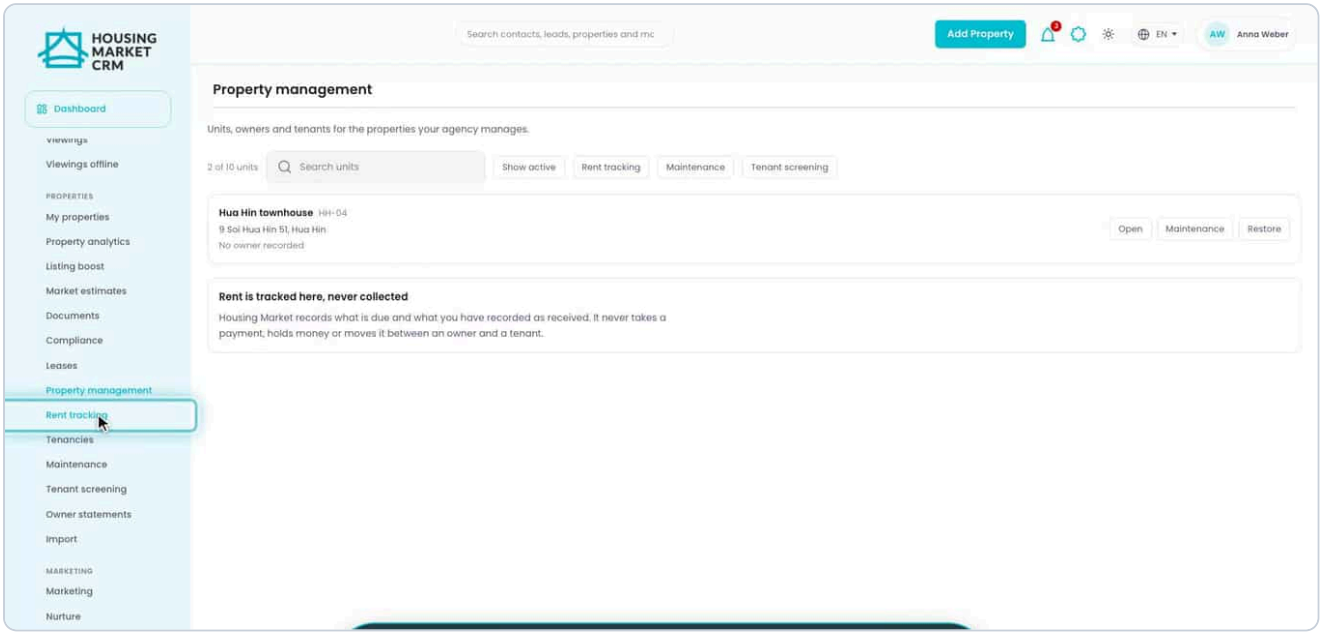


図 61.7 · 画面収録日 2026年10月8日

8 賃料・賃貸借契約・メンテナンス・入居審査・精算書はすべてこの住戸を参照。

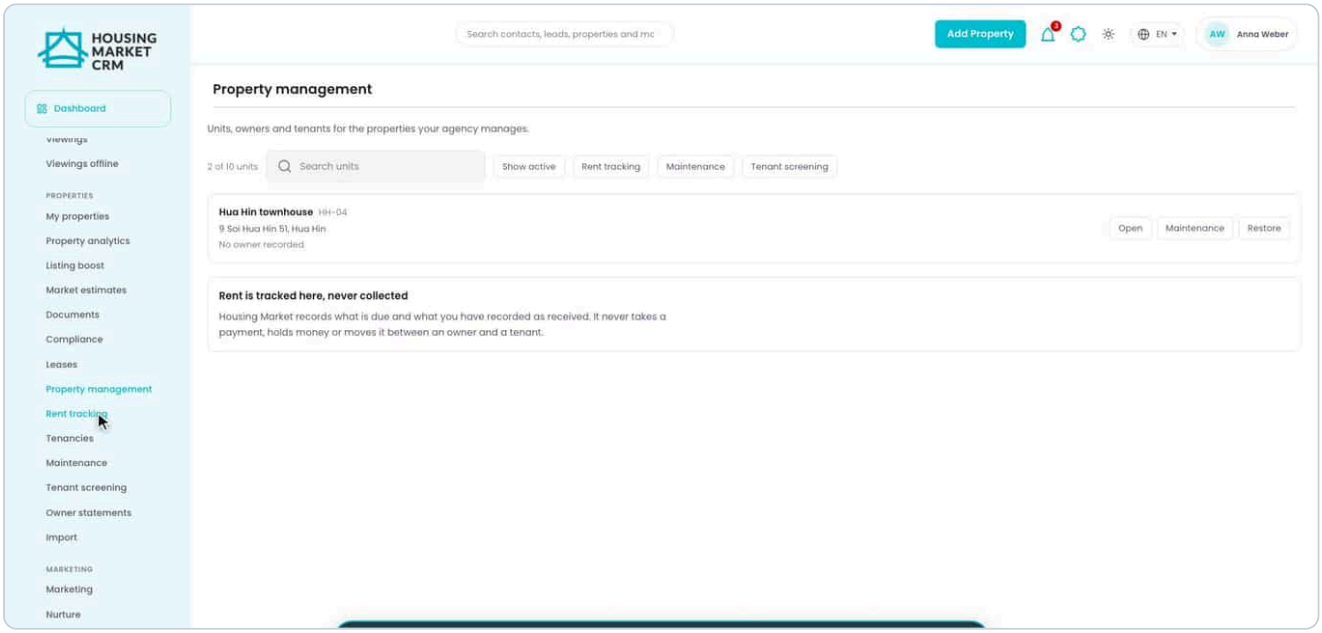


図 61.8 · 画面収録日 2026年10月8日

9 書類が手元にあるうちに、所有者と持分をすべて記録。

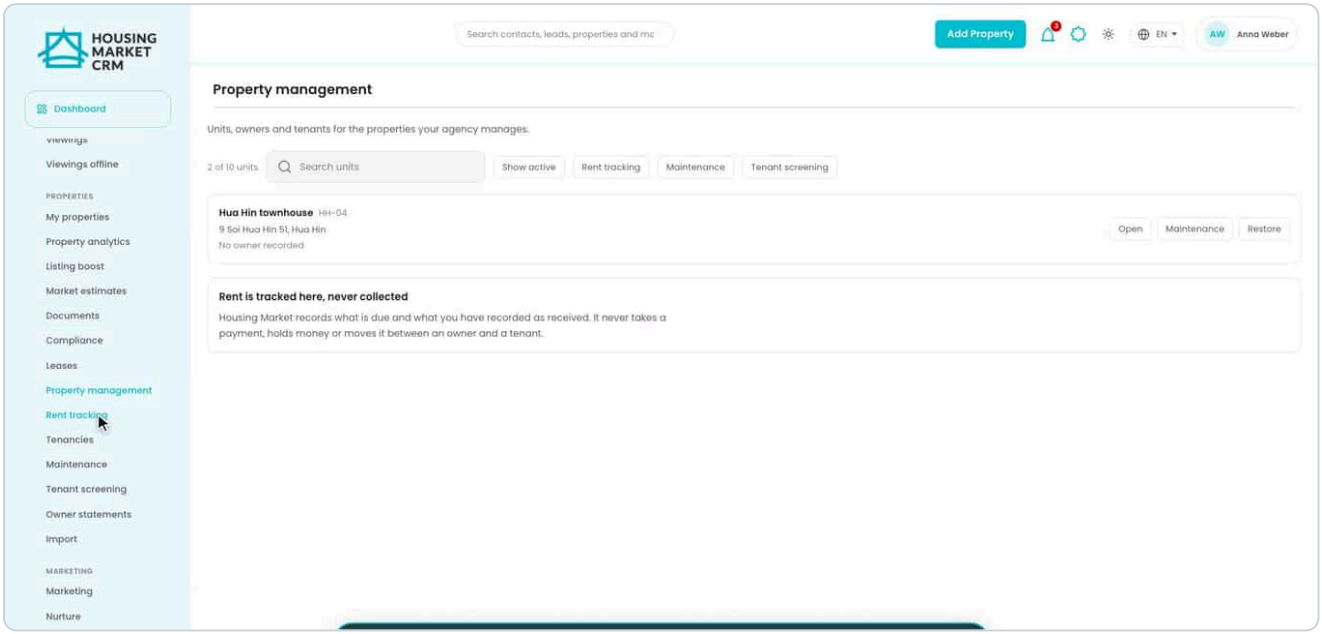


図 61.9 · 画面収録日 2026年10月8日

知っておきたいこと

注

Pro と Business にはどちらも 10 戸の管理住戸が含まれます。より大きなパックは、50 戸が月額 29 USD、100 戸が月額 49 USD、無制限が月額 99 USD として公表済みです。パックはプランに含まれる枠に上積みされるのではなく、それを置き換えます。まだオンラインでは購入できません。

ヘルプセンター： 管理できる住戸は何戸までですか。住戸パックの料金はいくらですか？

62 第62章

家賃を管理する

Pro と Business | エージェント向け | 動画を見る

概要

いいえ。Housing Market Group はソフトウェアです。請求予定額と、お客様が入金済みとして記録した金額を記録するだけで、代金を受け取ることも、預かることも、オーナーと入居者の間で動かすこともありません。

いいえ。これは機能が足りないのではなく、一つの決定です。Housing Market Group はソフトウェアです。賃貸管理のどこにも、決済処理も、集金も、エスクローも、送金の仕組みもありません。どのプランでも、どの国でもです。このことはどのプランの画面にも書かれています。この分野のほかのほとんどの製品は家賃を代行受領しており、それはご購入の後ではなく前にお読みいただくべきことだからです。

家賃を記録するとはどういうことか

CRM は、住戸について家賃の支払期日を記録し、3 月から 12 か月分というように賃貸借の期間をまとめて登録したうえで、それぞれについて三つの状態を保持します。支払期日、入金済み、免除です。31 日を起点とする毎月の請求は、日数の少ない月では翌月にはみ出すのではなく、その月の末日が期日になります。そのため、1 月 31 日を起点とする家賃は、3 月 3 日ではなく 2 月の末日に期日を迎えます。3 月 3 日は素朴なカレンダー計算が出す日付であり、そうでなければ会社が毎年手作業で直すことになる日付です。

入金があったら、貴社のどなたかがその請求を入金済みとして記録します。CRM は、誰がそう言ったのか、いつそう言ったのかを、実際に入金があった日付とあわせて保存します。1 日に入金があり 4 日に記録された家賃は、1 日のものです。この二つの日付をあえて分けているのは、Housing Market の中で実際に起きることは、名前のある人による申告だけだからです。ただ「支払済み」とだけ書けば、このシステムが受け取ってもいないものの領収書のように読めてしまいます。

一部入金という状態はありません。家賃の半分は、残高に至る途中の状態ではないからです。残高があれば元帳が必要になり、元帳こそが、この製品があえて持たないものです。分割でのお支払いは、それぞれ別の請求になります。

期限を過ぎたとき、そして誰に知らせるか

請求は、まだ支払期日の状態のままその日付を過ぎたときに期限超過になります。これは保存されるのではなく、お尋ねになった時点で計算されます。そのため、1 時間前に期日を迎えた請求は、その晩のジョブを待つことなく、すでに期限超過になっています。

お知らせは貴社に届き、入居者には決して届きません。CRM が知っているのは、貴社の誰もチェックを入れていないということだけです。CRM はそのお金を受け取っておらず、入金があったかどうかを知ることはできません。その根拠で入居者に遅れているとお伝えすることは、この製品が行う資格のない主張です。入居者はお客様のお客様であり、当社のお客様ではありません。文面が「支払われていない」ではなく「入金として記録されていない」となっているのは、まさに同じ理由によるもので、どの言語でもそうしています。

家賃には専用の画面があります。「賃貸管理」の下の「家賃の記録」を選んでください。事務所全体の家賃の支払期日が一覧になり、遅れているもの、間もなく期日を迎えるものが分かります。賃貸借契約の期間をまとめて登録する、請求の入金を記録する、請求を免除する、誤って記録した請求を元に戻す、といった操作ができます。上に書いたルールは、これで変わるものではありません。

ヘルプセンターより： **Housing Market は入居者から家賃を代行受領しますか？**

手順

1. Housing Market CRM のアカウントを開きます。

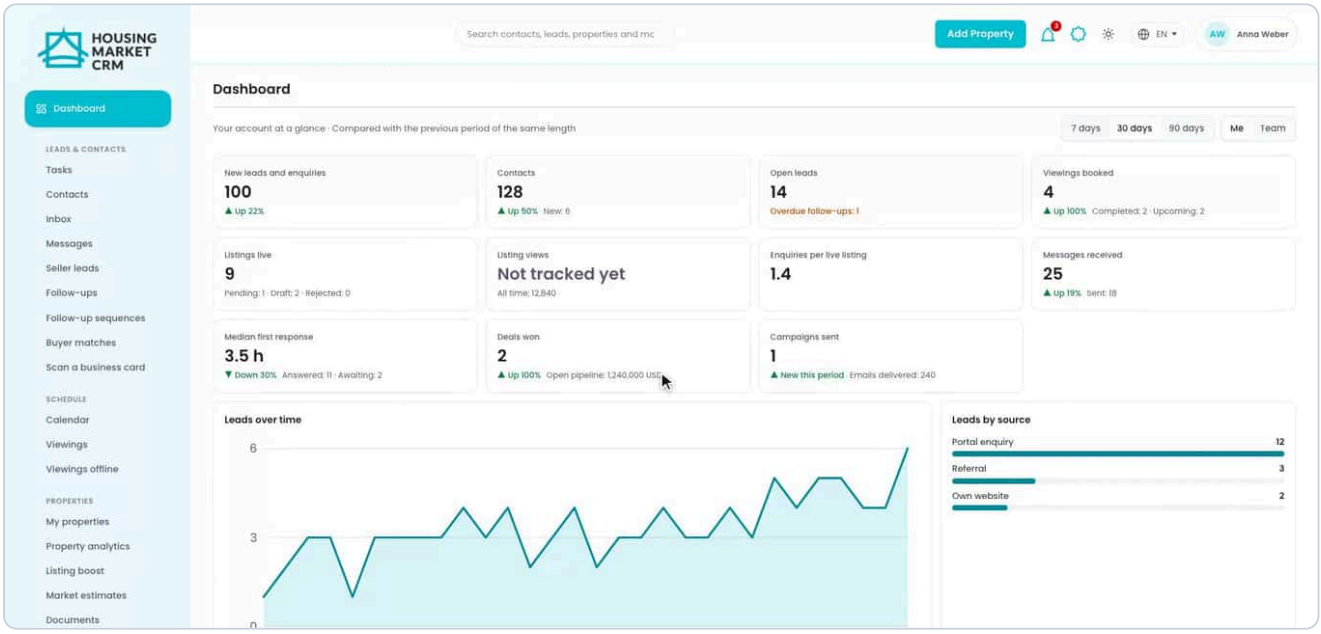


図 62.1 · 画面収録日 2026年10月8日

2 左メニューの Rent tracking をクリック。

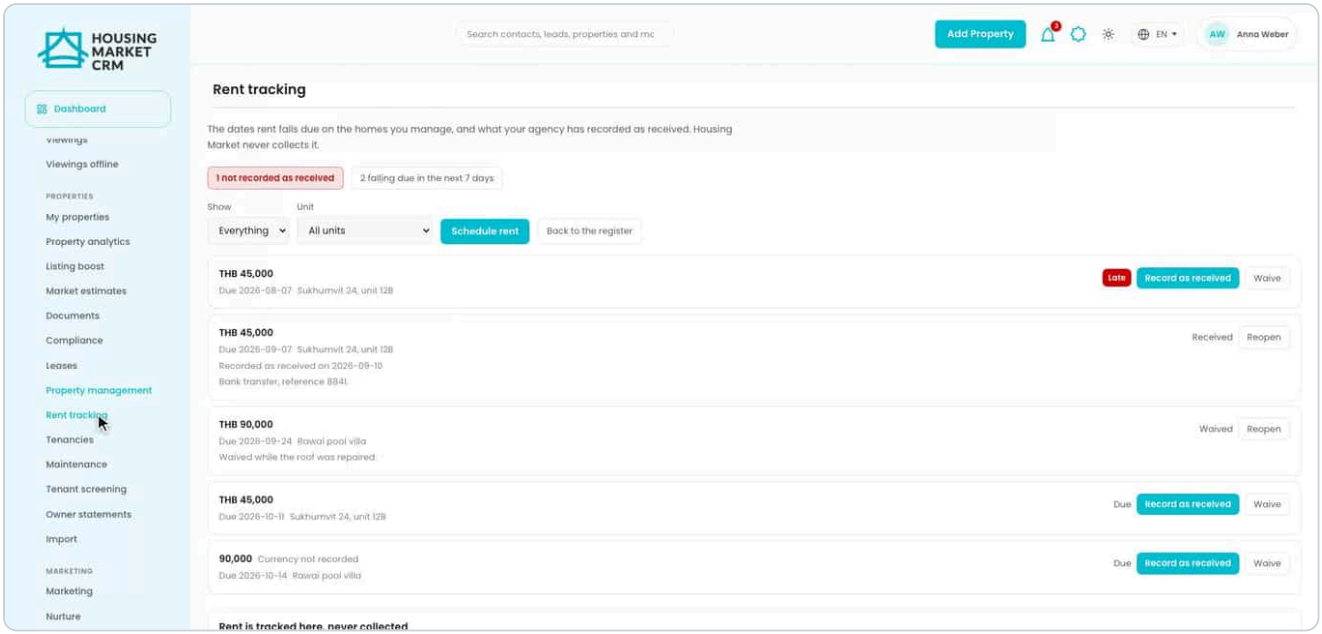


図 62.2 · 画面収録日 2026年10月8日

3 自社の記録です。Housing Market は収納しません。

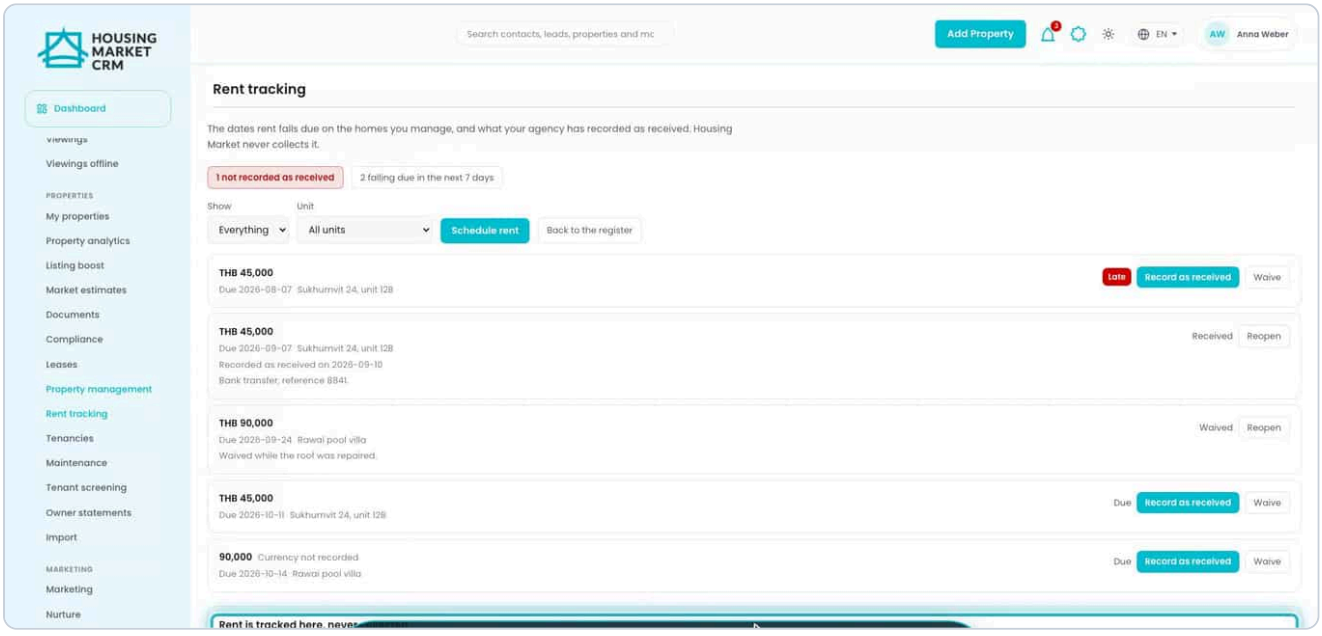


図 62.3 · 画面収録日 2026年10月8日

4 賃貸契約期間をまとめて登録。

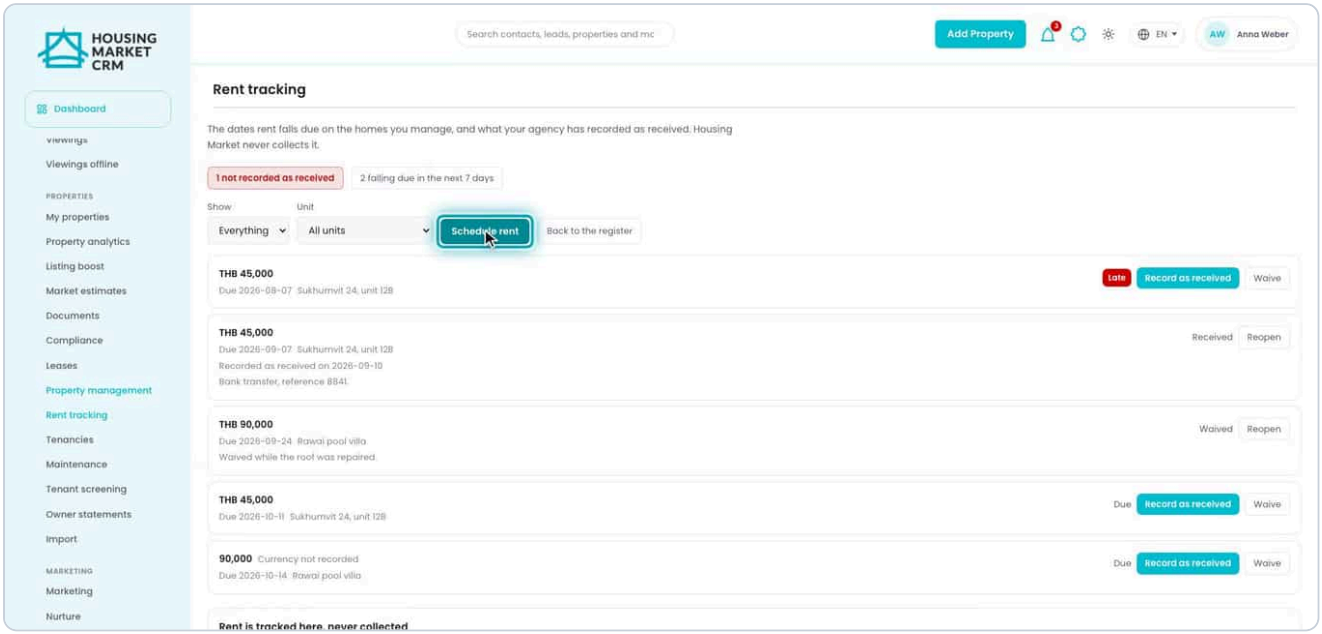


図 62.4 · 画面収録日 2026年10月8日

5 延滞月が自動で表示されます。

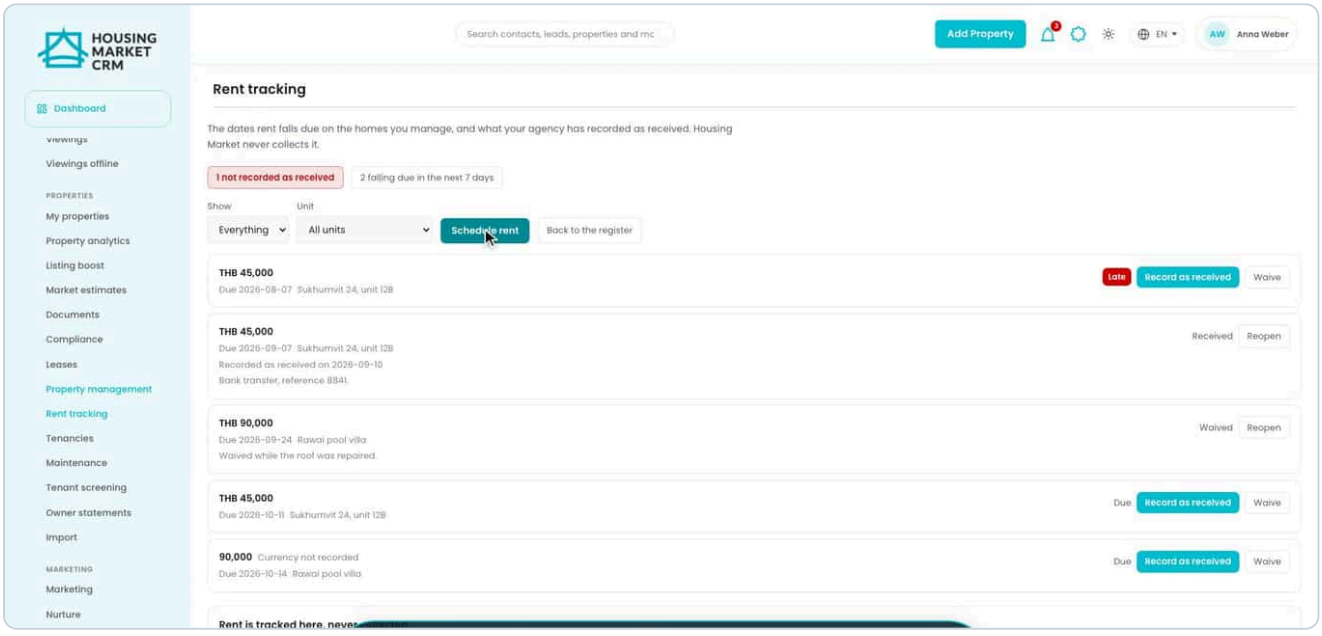


図 62.5 · 画面収録日 2026年10月8日

6 実際の入金日で受領済みに記録。

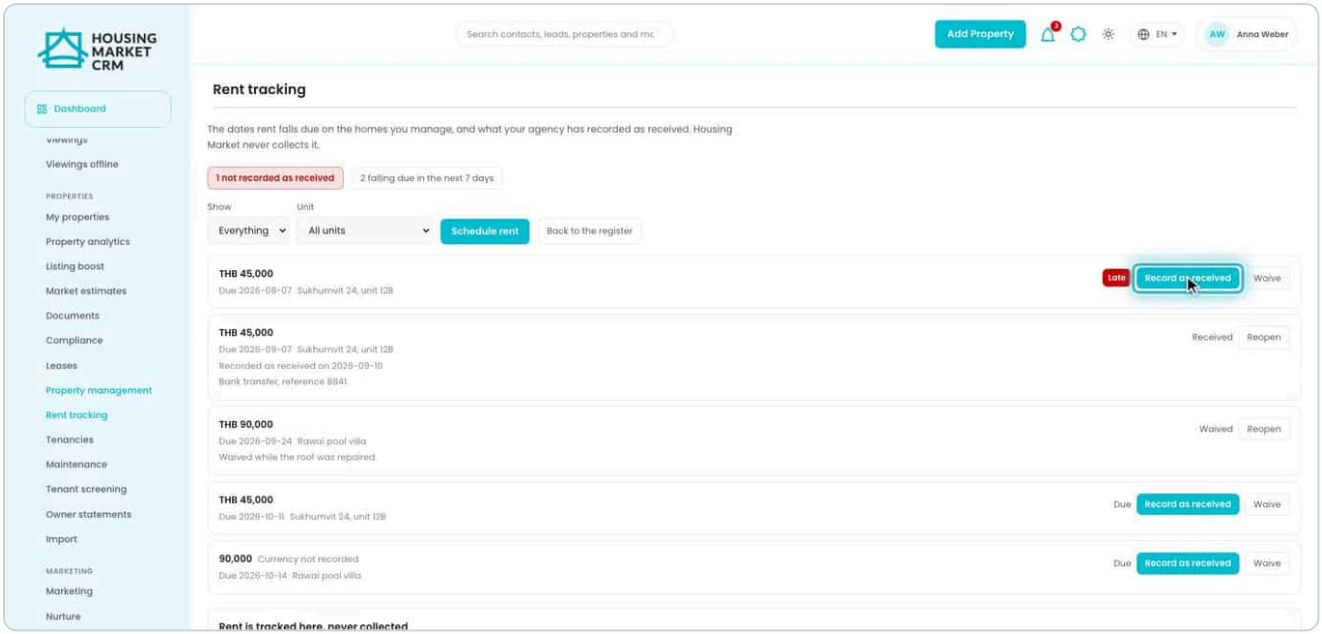


図 62.6 · 画面収録日 2026年10月8日

7 オーナーが同意した月を免除。

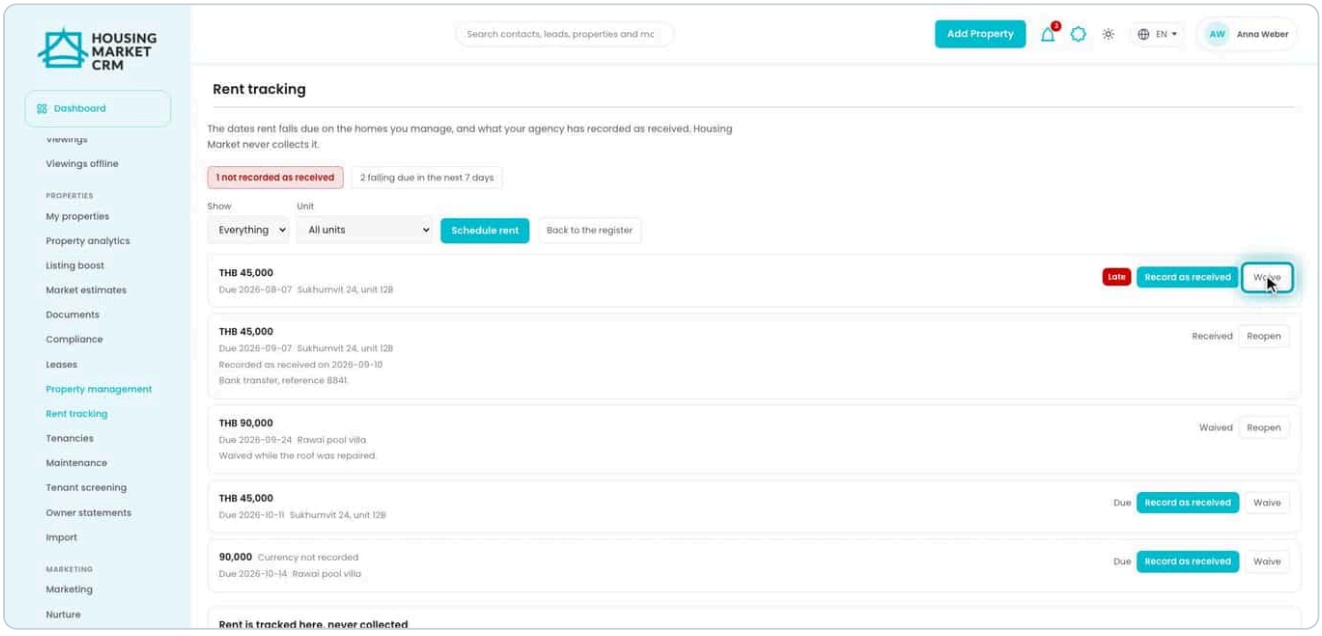


図 62.7 · 画面収録日 2026年10月8日

8 Reopen で取り消せます。

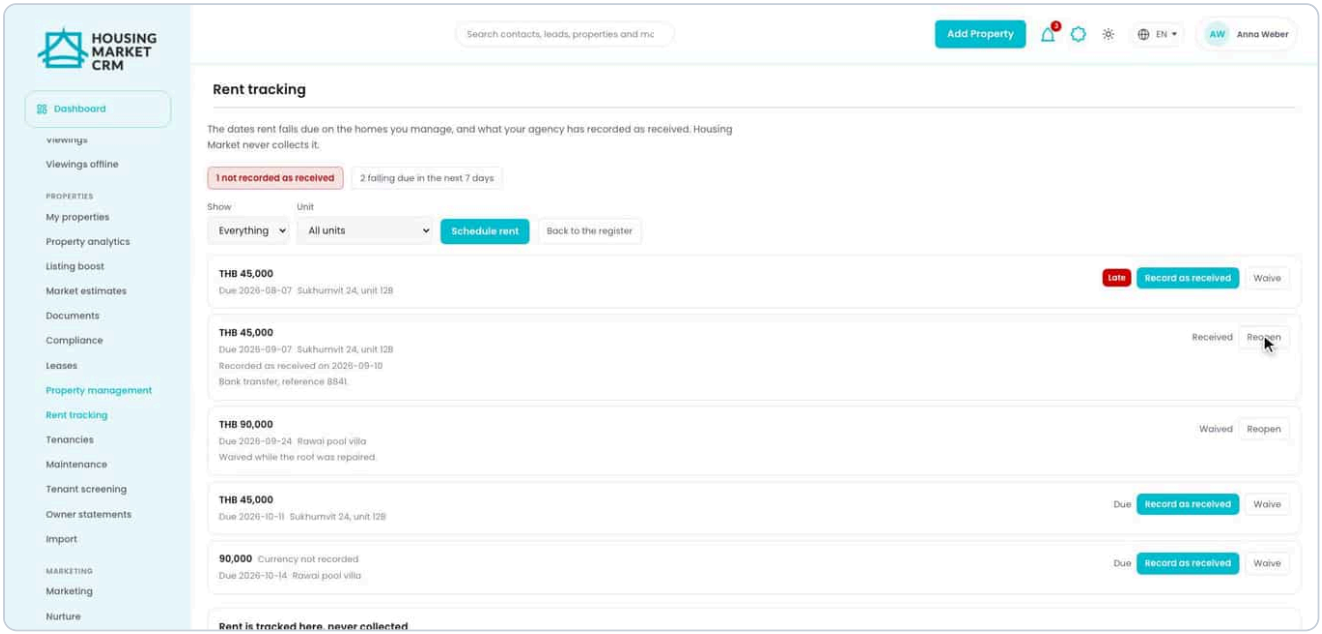


図 62.8 · 画面収録日 2026年10月8日

63 第63章

入居契約を登録する

Pro と Business　エージェント向け　動画を見る

概要

「賃貸管理」の下の「賃貸契約」を選びます。賃貸契約には、その住まいを誰が借りるのか、期間、賃料、敷金を記録します。条件の交渉中は下書きにしておき、あとで有効にします。更新は古い契約を書き換えるのではなく、新しい賃貸契約として記録します。

「賃貸管理」の下の「賃貸契約」を選びます。ここでわかるのは、お預かりしている各住戸に誰が住み、いつまでで、賃料がいくらかということです。オーナー精算書はのちにこの記録から組み立てられるため、上書きせずに残す仕組みになっています。

記録する手順

- 「賃貸契約を記録」を選びます。
- 「住戸」を選び、「借主」と「貸主」を入力します。
- 「開始」と「終了」の日付を入力します。終了は開始より後でなければなりません。
- 「賃料」を入力し、「賃料の周期」を選びます。月額、週額、一泊あたり、年額のいずれかです。
- 敷金をお預かりする場合は、「敷金」と通貨を入力します。
- まだ何も決まっていない場合は「条件の交渉中は下書きとして保存する」にチェックを入れます。

貸主はその住戸のオーナーが自動で入るのではなく、ご自身で名前を入力します。これは意図したものです。契約書に名前が載る人と登記上の名義人は必ずしも同じではなく、管理を任された住まいは複数のオーナーのうちの一人が貸し出していることも多いからです。

まず下書き、それから有効化

下書きは提案です。一つの部屋に候補者が二人いれば下書きも二つになるため、下書きは互いに重なってもよく、すでに動いている賃貸契約と重なってもかまいません。それが通らなくなるのが「有効にする」です。CRM は同じ期間に二つ目の賃貸契約を有効にすることを拒み、すでに効力を持っている契約を示します。この確認が、同じ住まいを二重に貸してしまうことを防ぎます。

賃料の周期は合意されたとおりに記録し、換算はしません。週払いの賃料は週払いのまま扱われ、精算書は今日有効な契約ではなく、その月に有効だった賃貸契約の賃料を読み取ります。

更新と終了

「更新する」は新しい賃貸契約を作り、古いほうを更新済みとして、新しい契約が始まる前日で終了させます。編集ではありません。そこが要点で、過去の月について合意された賃料はそのまま残らなければならず、そうでなければその月の精算書がすべて静かに変わってしまいます。更新時に賃料を空欄にすると、現在の金額がそのまま引き継がれます。

「契約を終了する」は、合意された終了日で契約を閉じます。それより前に終わらせた場合は、終了ではなく期間内に終了として記録されるため、あとから二つを取り違えません。終了した賃貸契約は一覧に残ります。終了とアーカイブは別のことで、過去の月の精算書はその契約を必要とします。

敷金について

敷金はお客様が記録する金額で、まだ預かり中か、いつ返還したかが表示されます。Housing Market はそれを受け取らず、預からず、保全もせず、どこにも渡しません。お金は貴社または貸主がこれまで保管してきた場所にそのままあり、ここにあるのはその金額がいくらかという控えです。

この画面がしないこと

- 家賃の代行受領はしません。支払期日は「家賃の記録」の画面で別に登録します。賃貸契約を記録しただけでは請求は発生しません。
- 契約書の作成も署名もしません。ここには賃貸借契約書もテンプレートも署名もありません。契約書と署名は書類保管庫にあり、案件と連絡先に紐づきます。
- 賃貸契約の満了をお知らせすることはありません。
- 賃貸契約ができたあとに編集するフォームはなく、何も削除されません。「アーカイブ」で既定の一覧から外し、「復元」で戻します。

家賃はここで記録するだけで、代行受領はしません。「Housing Market は入居者から家賃を代行受領しますか？」をご覧ください。

ヘルプセンターより： **管理している住戸の賃貸契約はどう記録しますか？**

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

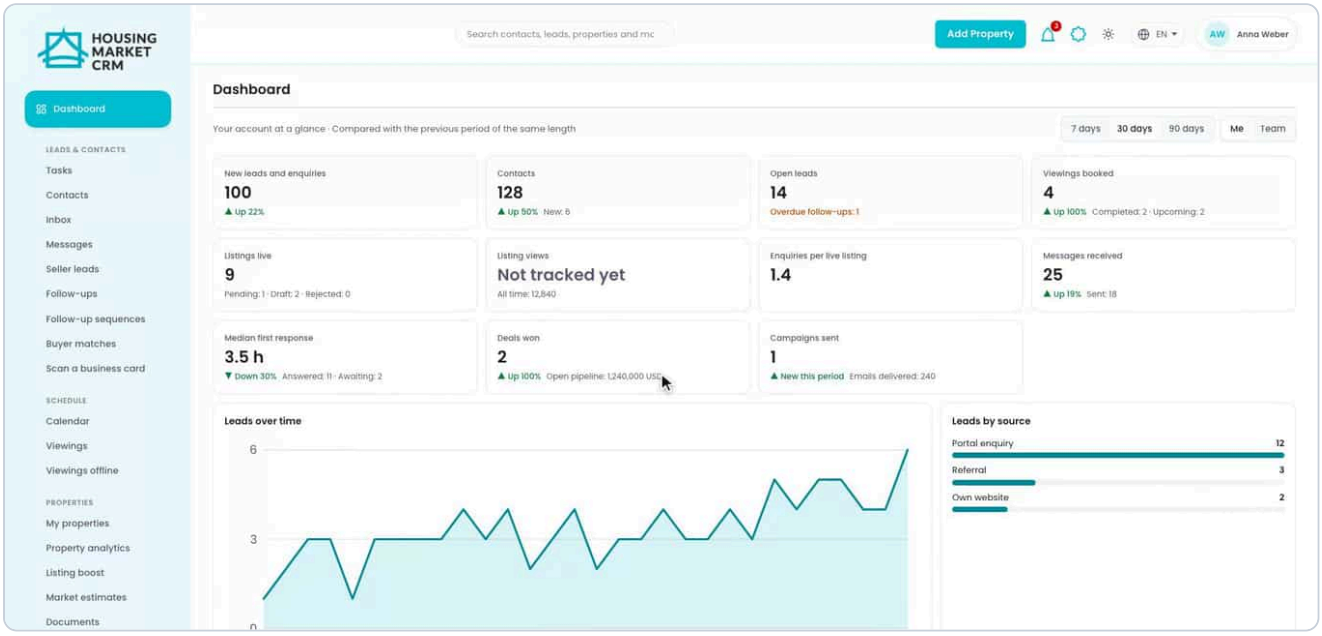


図 63.1 · 画面収録日 2026年10月8日

2 左メニューの Tenancies をクリック。

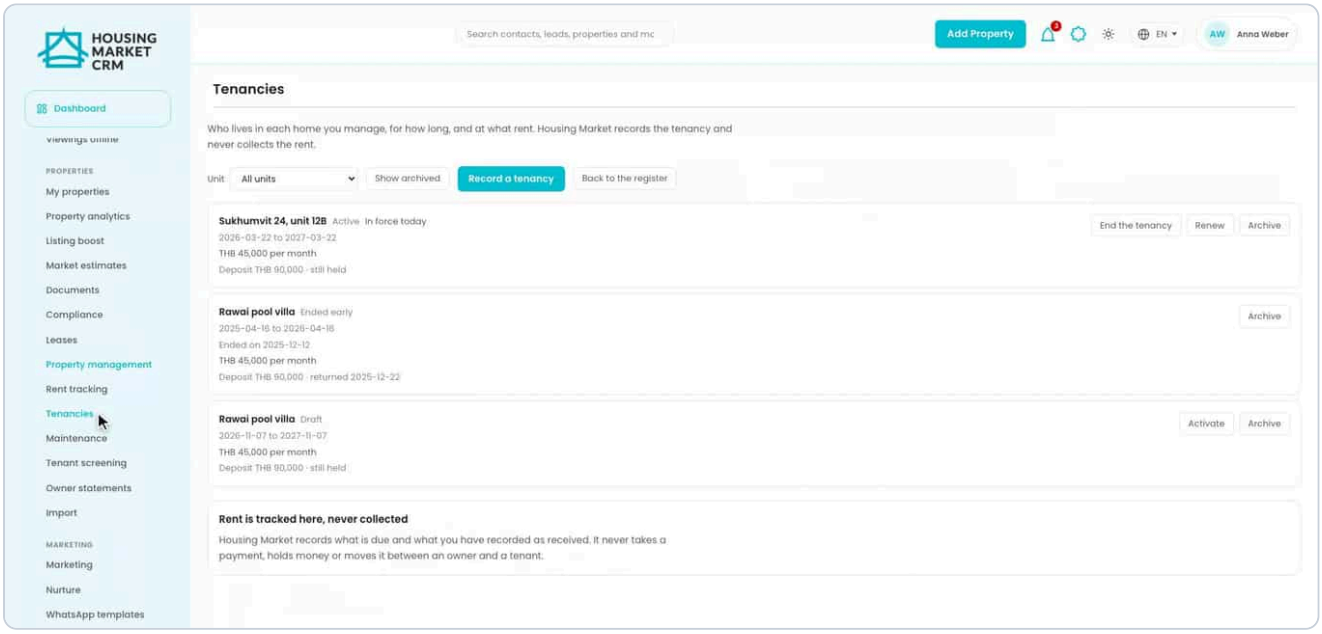


図 63.2 · 画面収録日 2026年10月8日

3 誰が、どのくらいの期間、いくらの賃料で入居中か。

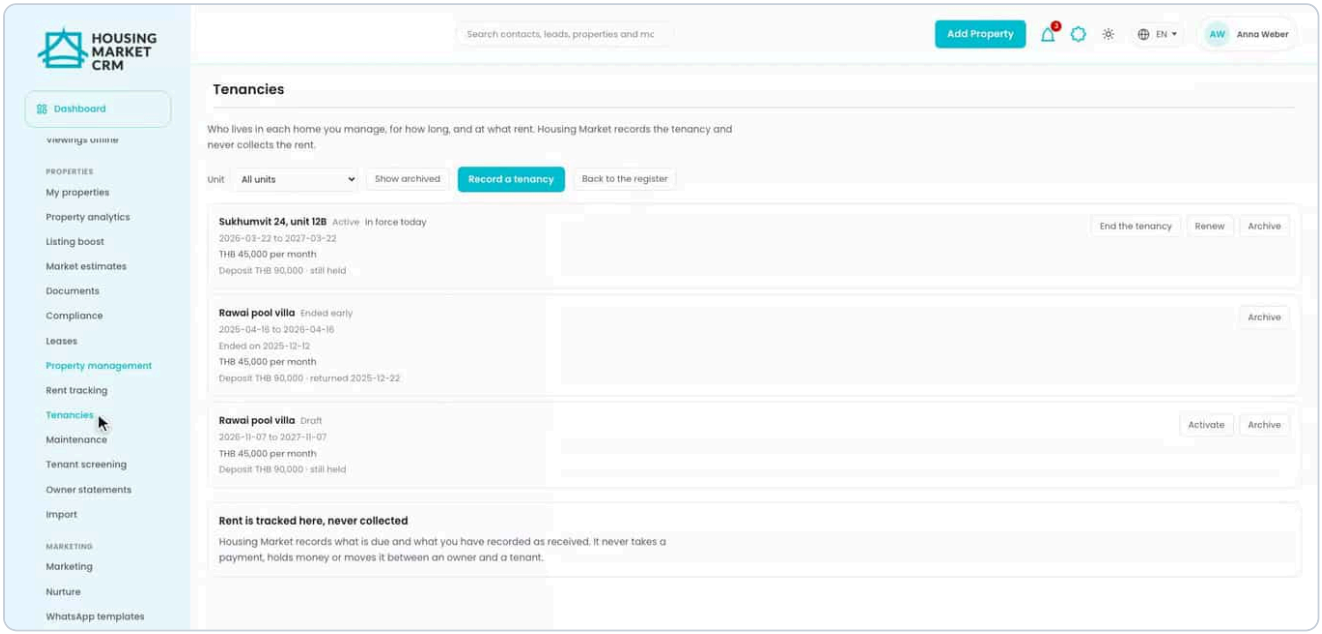


図 63.3 · 画面収録日 2026年10月8日

4 契約締結時に入居契約を登録。

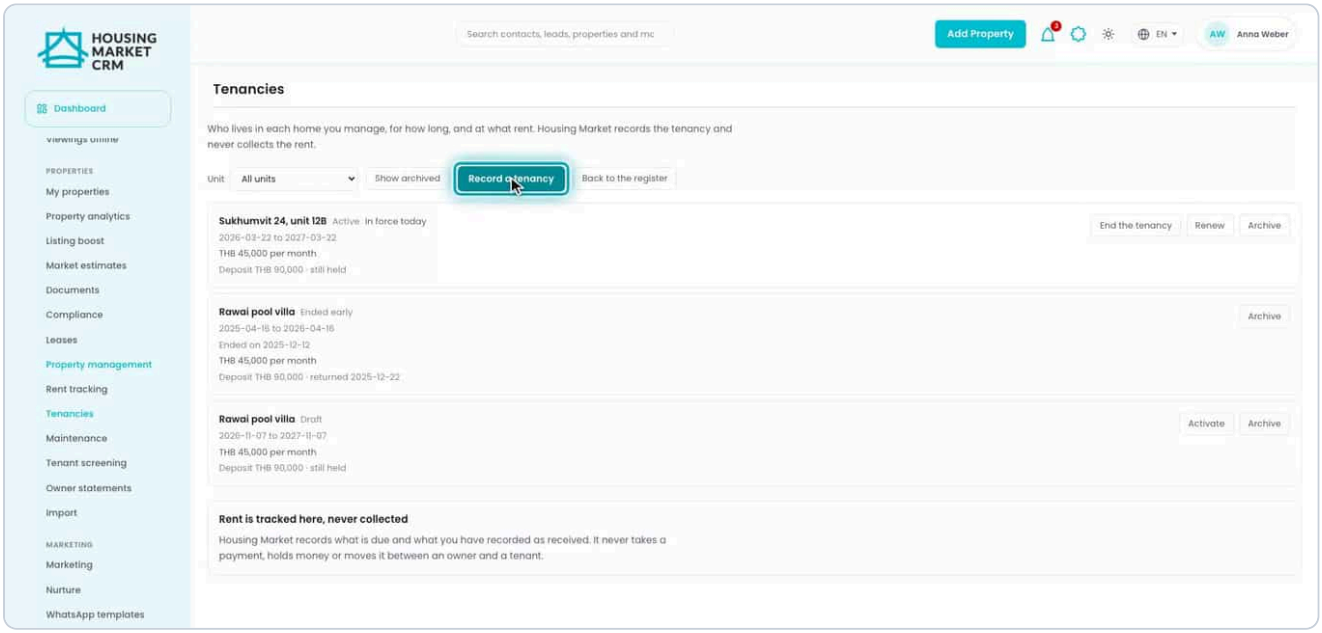


図 63.4 · 画面収録日 2026年10月8日

5 Renew で新しい入居契約が作成され 昨年の精算書の賃料は正しいまま。

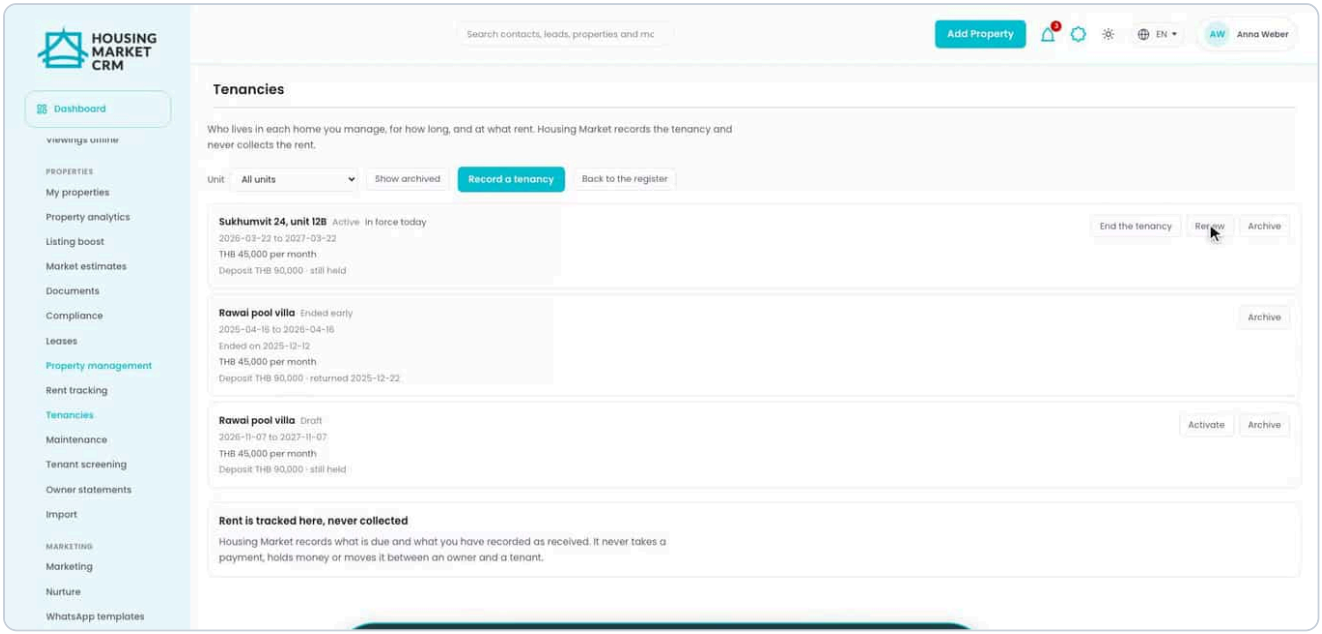


図 63.5 · 画面収録日 2026年10月8日

6 入居契約を終了。記録済みの賃料は残ります。

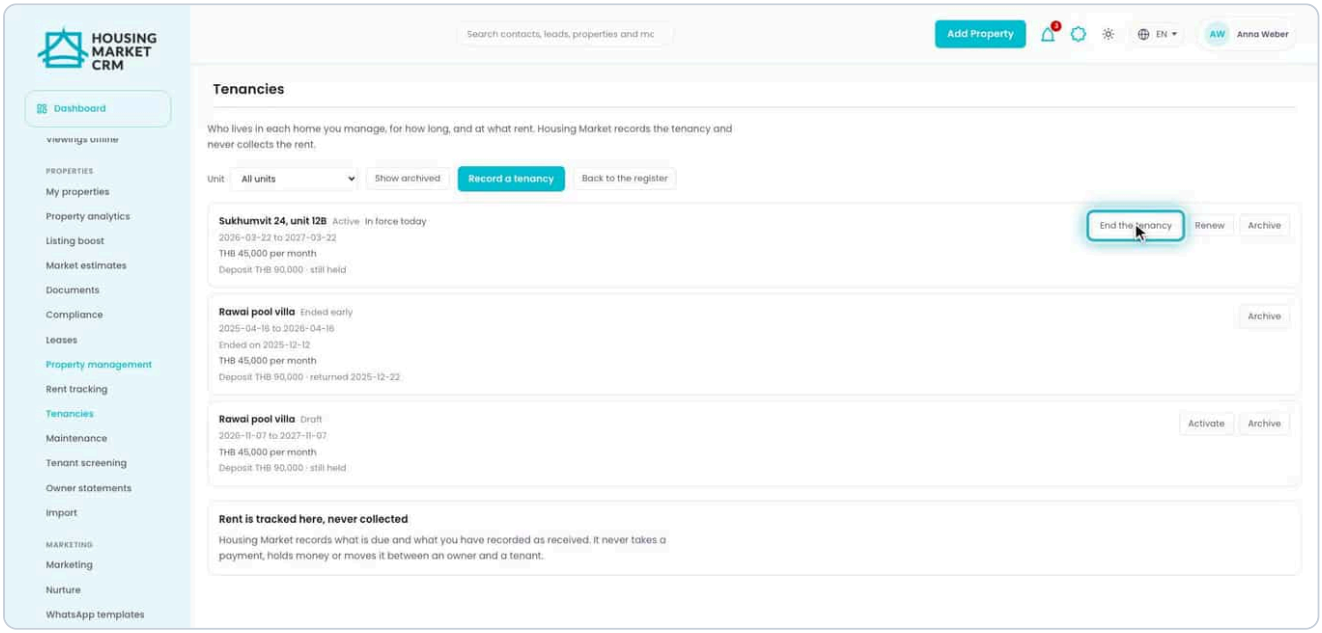


図 63.6 · 画面収録日 2026年10月8日

7 Archived なら履歴を邪魔にせず保持。

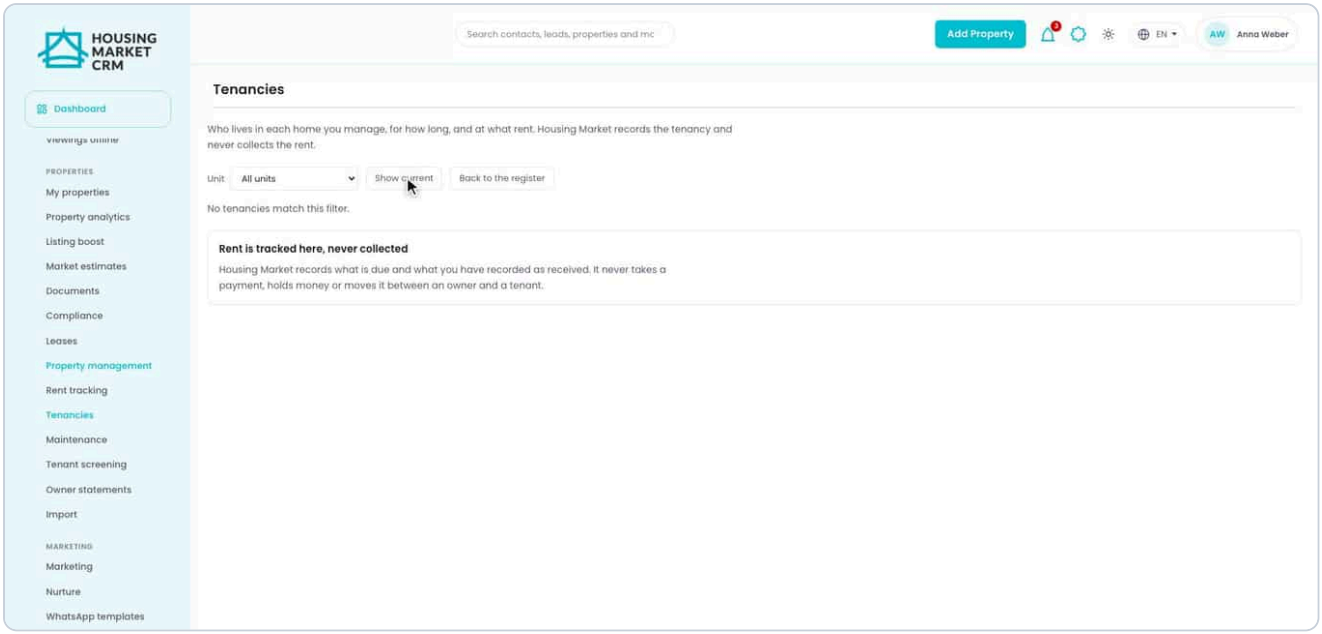


図 63.7 · 画面収録日 2026年10月8日

64 第64章

メンテナンス依頼

Pro と Business　エージェント向け　動画を見る

概要

「賃貸管理」の下の「修繕」を選びます。管理している住戸について不具合を登録し、種類と優先度を付け、写真を添え、自分が担当して、完了まで進めます。費用は一切記録せず、請求も行いません。

「賃貸管理」の下の「修繕」を選びます。ここでわかるのは、お預かりしている住戸で何が壊れているか、誰が対応しているか、何が未対応のままかということです。そして住戸ごとに履歴がすべて残ります。一年後に同じ給湯器がまた壊れたときに効いてくるのは、この部分です。

不具合を登録する

- 「不具合を登録」を選びます。
- 「住戸」を選び、「どこが不具合か」を書きます。
- あれば「詳細」を加えます。
- 「不具合の種類」を選びます。給排水、電気、住宅設備、冷暖房、建物躯体、害虫・害獣、屋外・外構、鍵・防犯、清掃、その他のいずれかです。
- 「優先度」を選びます。緊急、高、通常、低のいずれかです。

写真はフォーム上ではなく、依頼ができたあとで追加します。こうすると、知った時点ですぐ登録でき、写真はあとから続けられます。写真はそれぞれ新しい専用リンクで開きます。写真を外すと依頼から取り除かれますがファイルは残ります。写真は、その住まいがある日どういう状態だったかの証拠だからです。

優先度が期限を決め、期限は変えられません

優先度ごとに期限があり、不具合が登録された日から数えます。緊急は一日、高は三日、通常は十四日、低は三十日です。期限を過ぎてもまだ開いている依頼には「期限超過」が付き、完了したものや取り下げたものには付きません。期限はどのアカウントでも同じで、変更できません。

一覧の上にある数字は、いま見ている一覧ではなく貴社全体を数えています。緊急が何件、期限超過が何件、未対応が何件かです。

一件を進める

状況は「受付」から「確認済み」「日程調整済み」「対応中」を経て「完了」へ、または「取り下げ」へ進みます。完了にするときは、作業が実際に終わった日付と、実施した内容を尋ねます。今日でなくてかまいません。CRM は誰がそう述べたのか、いつだったのかを記録します。依頼を取り下げるとその名前はまた消えます。誰も何も直していないのですから、行われなかった作業に名前が残るべきではありません。

「自分が担当する」でその依頼が自分に割り当てられ、「担当を外れる」で手放せます。割り当ての権限が必要で、割り当て先は選んだ同僚ではなく自分自身です。

「表示」の初期値は「未対応」です。画面を開いたときに見えるのがアーカイブではなく手元の仕事になるようにしてあります。ほかの表示は「期限超過」「すべて」、六つの状況それぞれ、そして「アーカイブ済み」です。住戸で絞り込むと「この住戸で登録されたすべての案件」も加わり、その住まいの履歴が古いものから並びます。

ここに意図して置いていないもの

- 費用、見積、概算、予算、請求書はありません。修繕依頼のどこにも金額はなく、Housing Market が修理の代金を請求することも、その一部を受け取ることも、オーナー・入居者・業者の間でお金を動かすこともありません。
- 業者への連絡はありません。ここから職人にメールもメッセージも通知も送りません。業者は貴社の CRM の利用者ではないからです。
- 入居者からの登録はありません。入居者向けの画面も、入居者が入力するフォームもありません。依頼は貴社の誰かが登録します。
- 訪問日も予約日もありません。「日程調整済み」は状況を表す言葉で、カレンダーの予定ではありません。
- リマインドはありません。家賃と違い、修繕は期限を過ぎても通知を出しません。知らせるのは一覧に付くバッジです。

何も削除されません。「アーカイブ」で一覧から外し、「元に戻す」で戻せます。写真も履歴も、完了させた人の名前もそのままです。

ヘルプセンターより： **修繕依頼はどのように進みますか？**

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

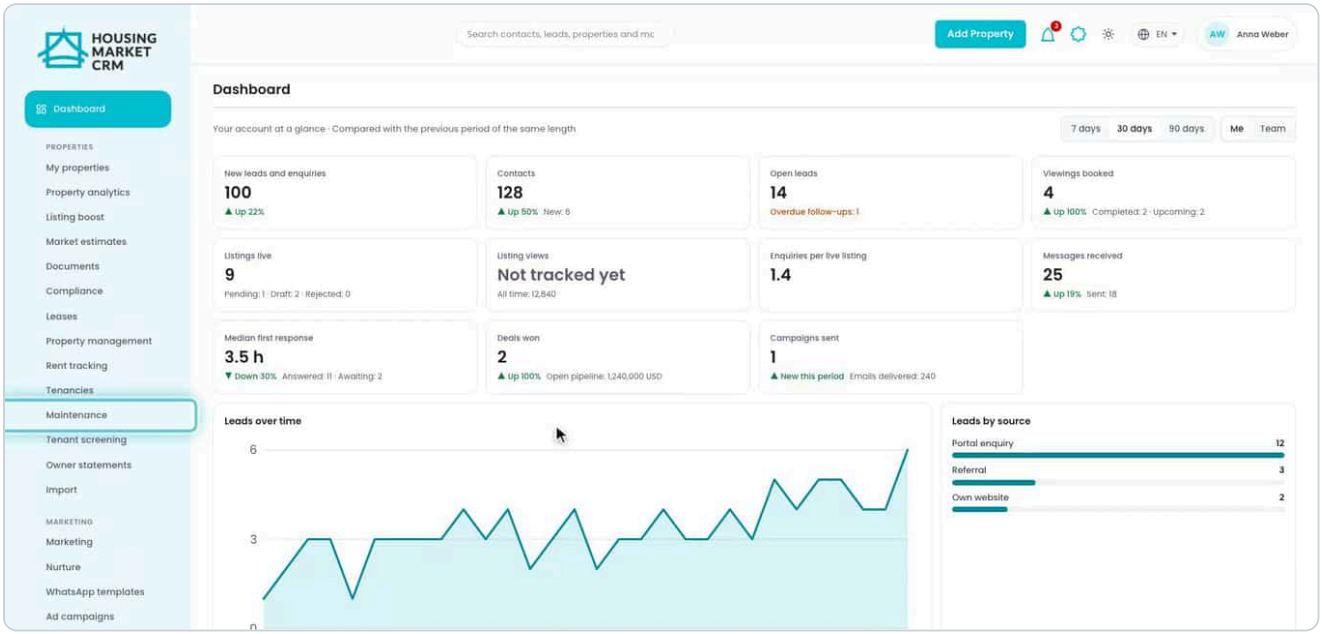


図 64.1 · 画面収録日 2026年10月8日

2 左メニューの Maintenance（メンテナンス）をクリック。

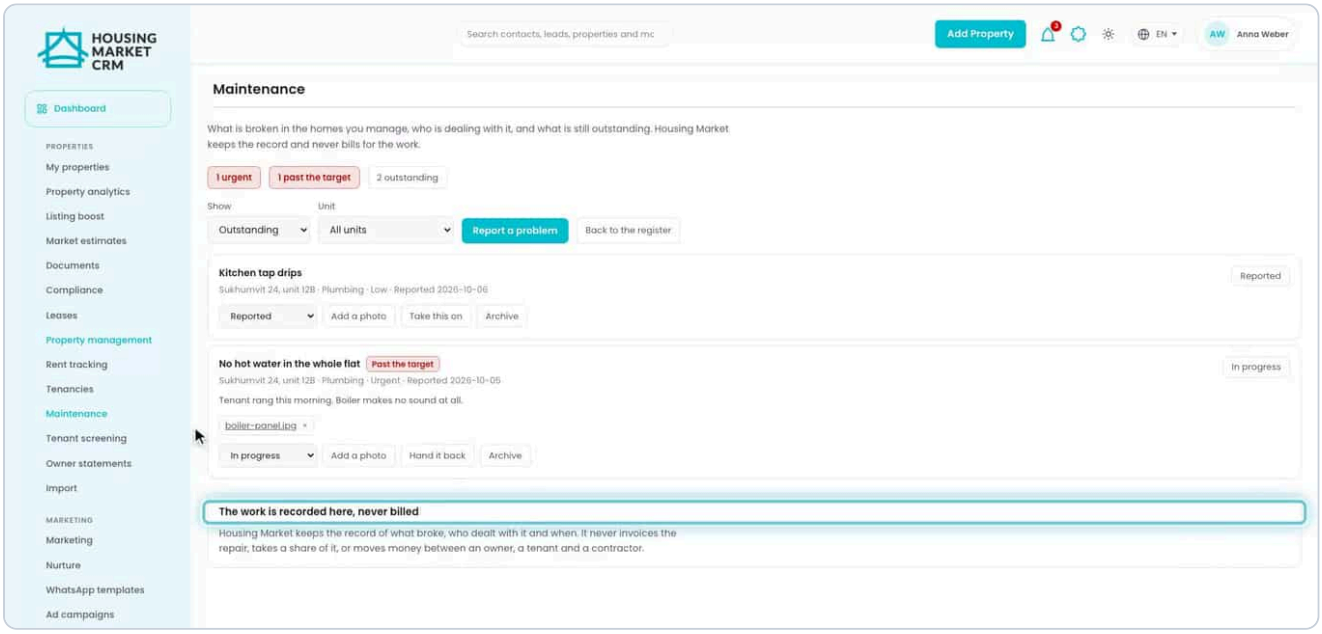


図 64.2 · 画面収録日 2026年10月8日

3 記録はここに。Housing Market は請求しません。

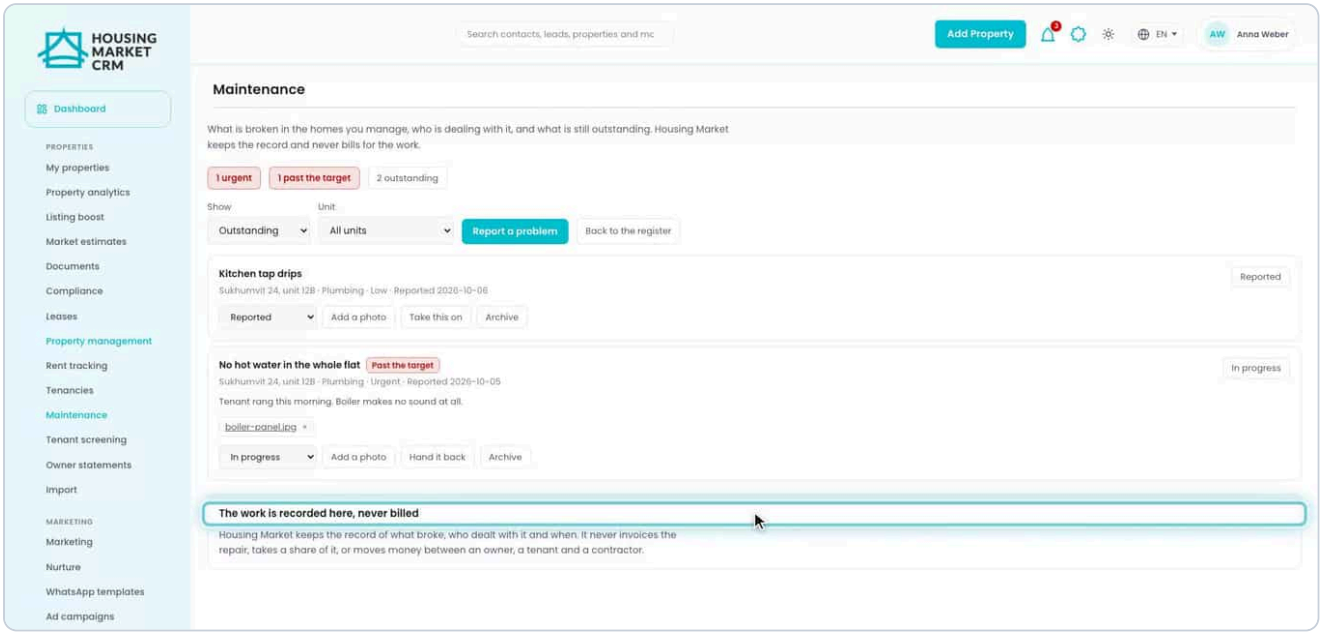


図 64.3 · 画面収録日 2026年10月8日

4 遅れの基準は優先度ごとに異なります。

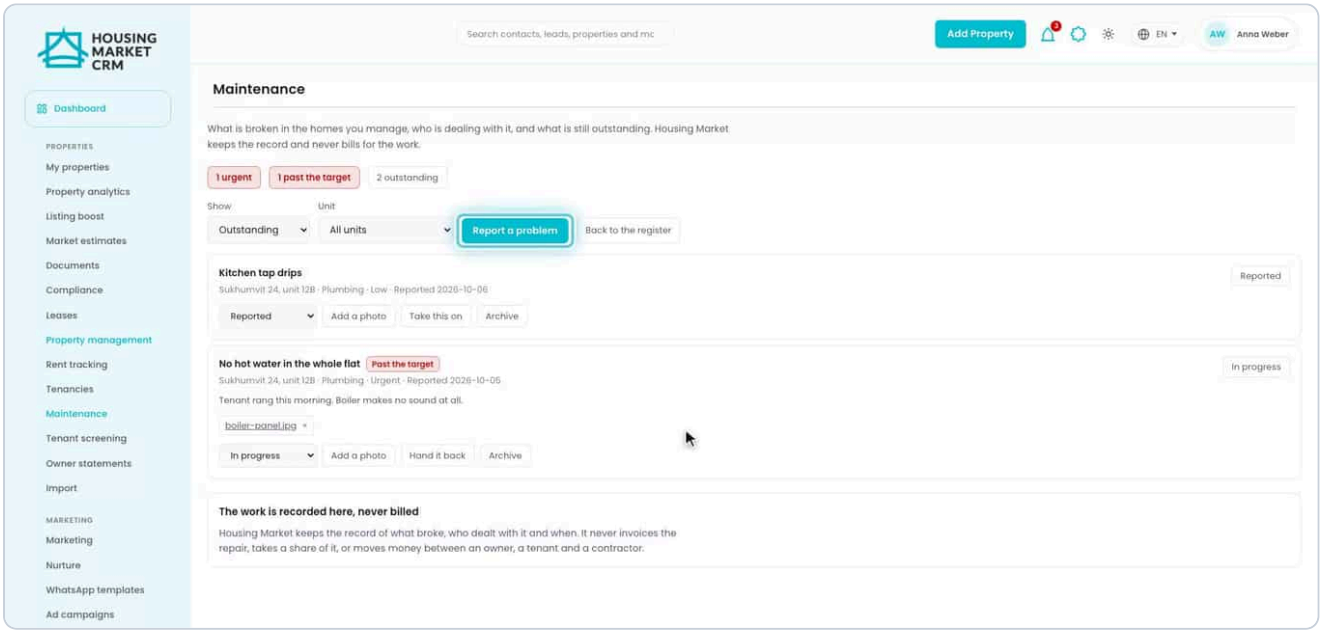


図 64.4 · 画面収録日 2026年10月8日

5 住宅に対して問題を報告。

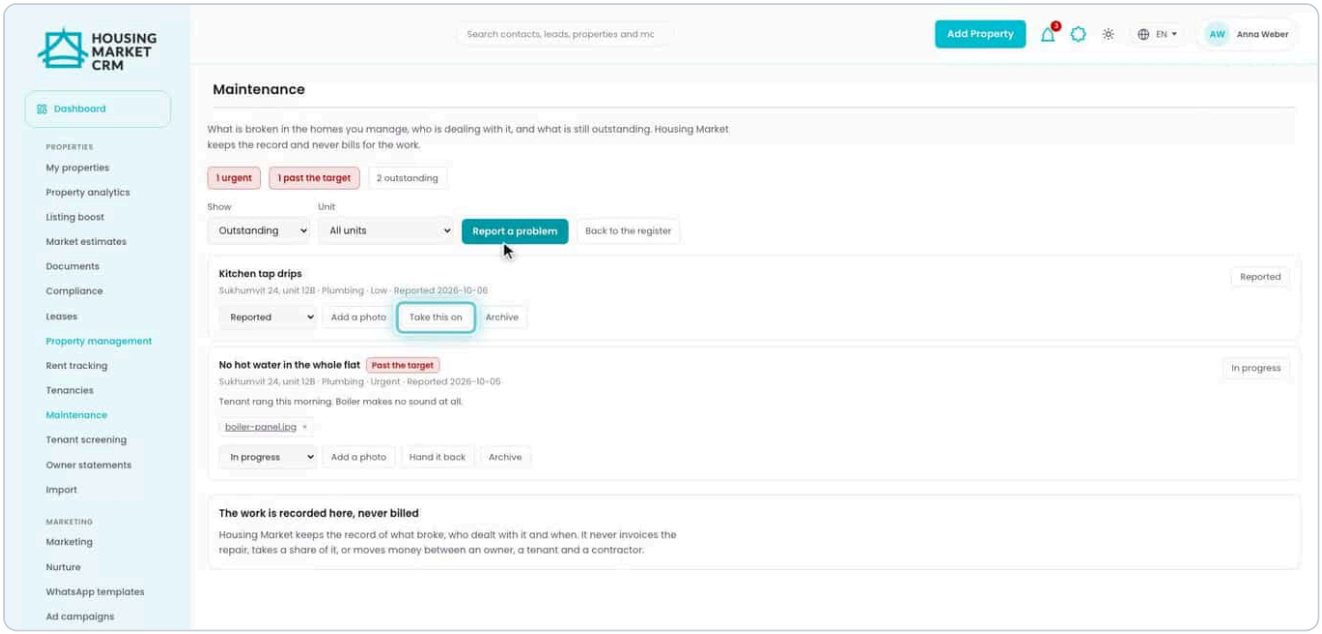


図 64.5 · 画面収録日 2026年10月8日

6 Take this on（引き受ける）で自分の名前が記録され Hand it back（手放す）で解除されます。

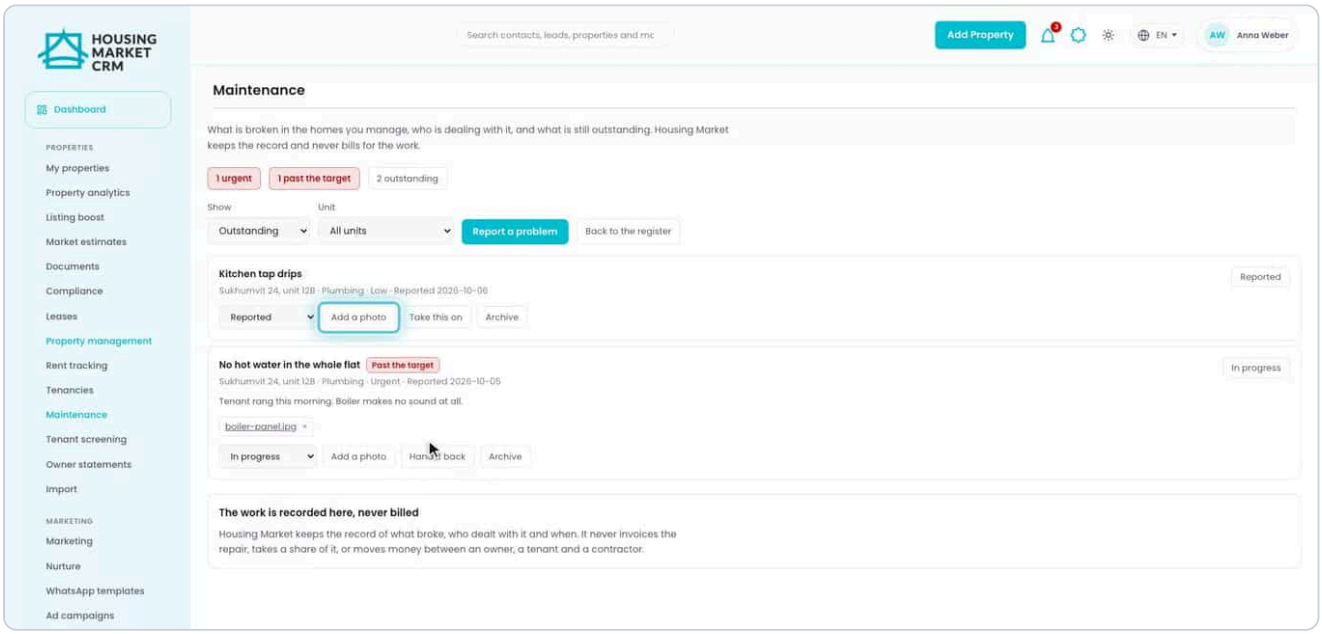


図 64.6 · 画面収録日 2026年10月8日

7 Add a photo（写真を追加）— 当時の状態を示す唯一の証拠。

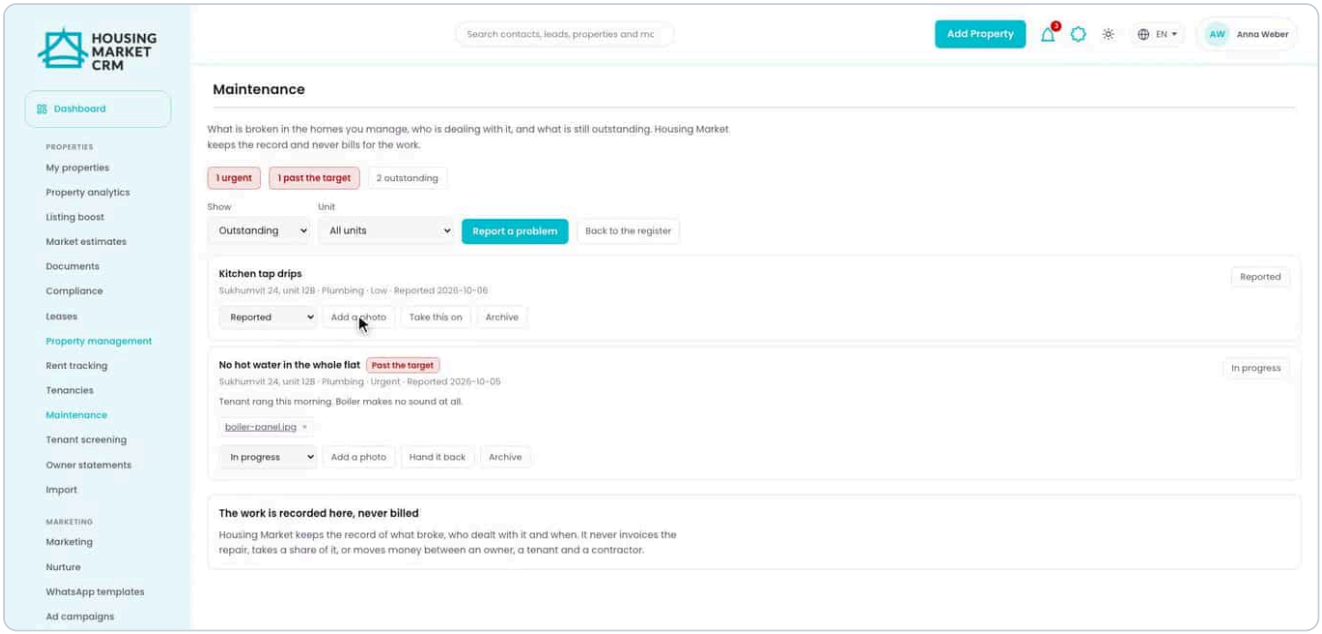


図 64.7 · 画面収録日 2026年10月8日

65 第65章

入居者を審査する

Pro と Business | エージェント向け | 動画を見る

概要

記録するのは、貴社自身が行った確認です。Housing Market は信用情報機関にも、身元調査会社にも、本人確認サービスにも照会せず、スコアも出しません。画面上の結果はすべて、お客様が確かめて入力したものです。

「賃貸管理」の下の「入居審査」を選びます。ここには、管理している住戸への入居申込、貴社が行った確認、そして記録した判断が入ります。

先にお読みください。確認は貴社のもので、当社のものではありません

Housing Market は誰に対しても照会を行いません。この機能には信用情報機関も、身元調査会社も、本人確認サービスも、制裁リストや退去命令の検索も、信用スコアもありません。無効にしてあるのでも、あとのプランで予定しているのでもなく、存在しないということです。画面上の結果はすべて、貴社が自らの手段で確かめ、そのうえで書き留めたものです。

これを最初に書いているのは、「入居審査」という言葉が、それを備えるほとんどの製品では買い取るレポートを指すからです。何も伝えられなければ、読む人はレポートが届くものと思ってしまいます。この画面がお渡しするのは、すでに行っている照会を、それが属する申込のもとに記録し、判断をその隣に置いて、両方を残しておく場所です。

申込を受け付ける

- 「申込を登録」を選びます。
- 「住戸」と「申込者」を選びます。申込者は貴社の連絡先の一人です。
- わかっていれば、希望する入居日を入力します。

申込はその人をもう一度作るのではなく、連絡先を指し示します。この機能では生年月日、身分証明書の番号、銀行口座、給与額、勤務先の名称を保存しません。収入や就業について結論づけた内容は、一つの語と、お客様が書き残すことを選んだメモだけです。

確認を記録する

「確認を記録」には六種類あります。本人確認、就業状況、収入、前の貸主、家賃の支払能力、その他です。それぞれ四つの結果のいずれかを取ります。問題なし、問題あり、未確定、回答が得られない、です。

「回答が得られない」は、断りを遠回しに言ったものではなく、実際の結果です。ずっと返事をしてこない前の貸主は、悪いことを何も伝えていません。それを問題ありとして記録すれば、他人の沈黙を申込者への傷に変えてしまいます。

種類ごとに残るのは一件です。同じ種類をもう一度記録すると結果が置き換わり、いまの内容を述べたのがお客様であることが記録され、前の結果は監査記録に残ります。スコアも、全体としての合否も、申込者の順位付けも、推奨もありません。判断は完全にお客様のものです。

判断と、その訂正

「判断を記録」では、承認、不承認、申込者による取り下げのいずれかを、理由とともに記録します。判断ができると確認のフォームは閉じ、見出しは「判断を訂正」に変わります。別の判断を記録すると、最初の判断の隣に訂正が加わり、何も取り除かれません。未判断の状態に戻す方法はありません。

監査記録に残るのは、住戸、判断、そして判断した人です。入力した理由と申込者の氏名は、意図して記録しません。

ここにないもの

- 申込者向けのフォーム、リンク、メールはありません。申込者に向けたものは何もなく、見つけた内容は貴社が入力します。
- この画面での書類のアップロードはありません。添付書類は名称で列挙し、ファイルはここからではなく CRM 自体の書類機能で添付します。
- 料金はありません。入居審査に独自の料金は付きません。賃貸管理の機能の一部です。
- 住戸や状況での絞り込みはまだできません。この画面は、利用中の申込とアーカイブ済みの申込を切り替えるだけです。
- 承認した申込をそのまま賃貸契約に変えるボタンはありません。賃貸契約は「賃貸契約」の画面で記録してください。

何も削除されません。申込をアーカイブしても、確認のすべて、判断、そして判断した人が残ります。

ヘルプセンターより： **入居審査はどのように行われますか？**

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

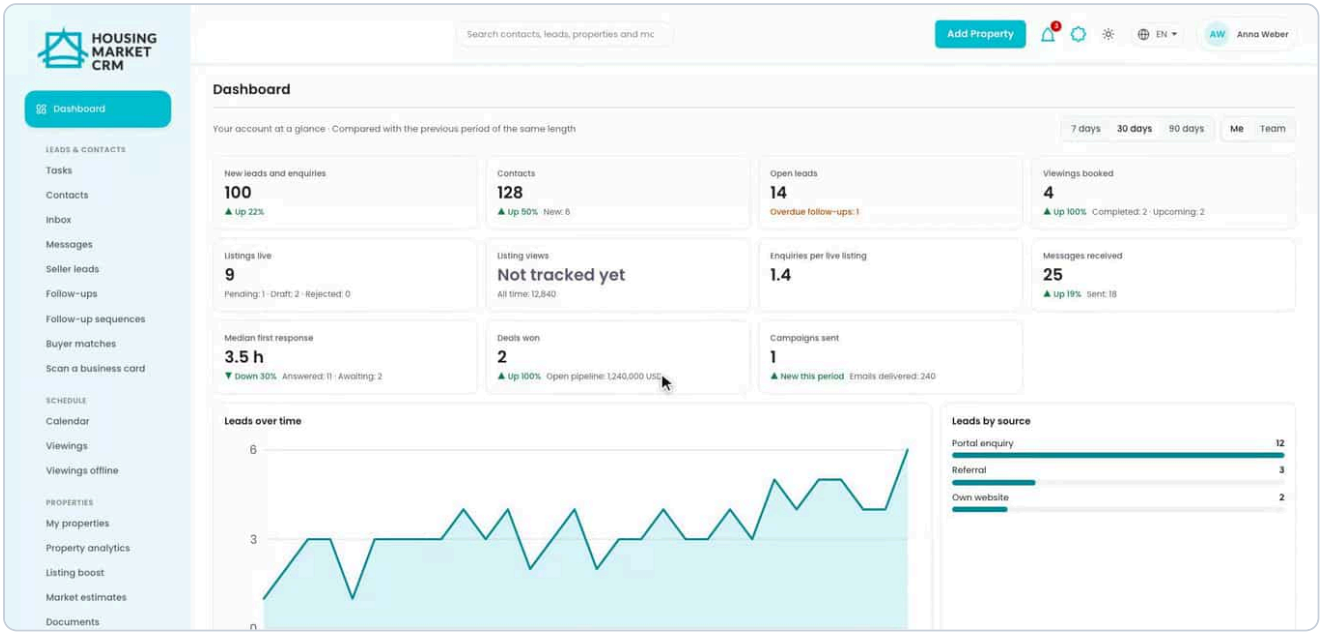


図 65.1 · 画面収録日 2026年10月8日

2 左メニューの Tenant screening（入居審査）をクリック。

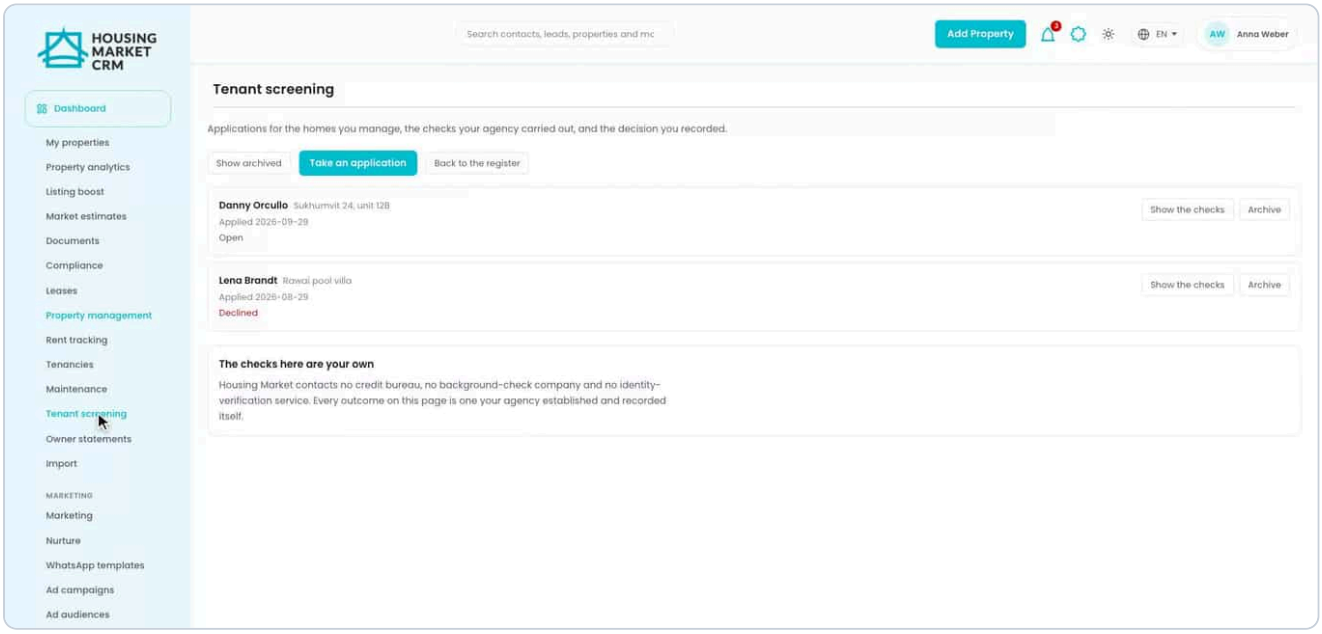


図 65.2 · 画面収録日 2026年10月8日

3 ここでの確認は自社で行うもの。信用情報の照会はありません。

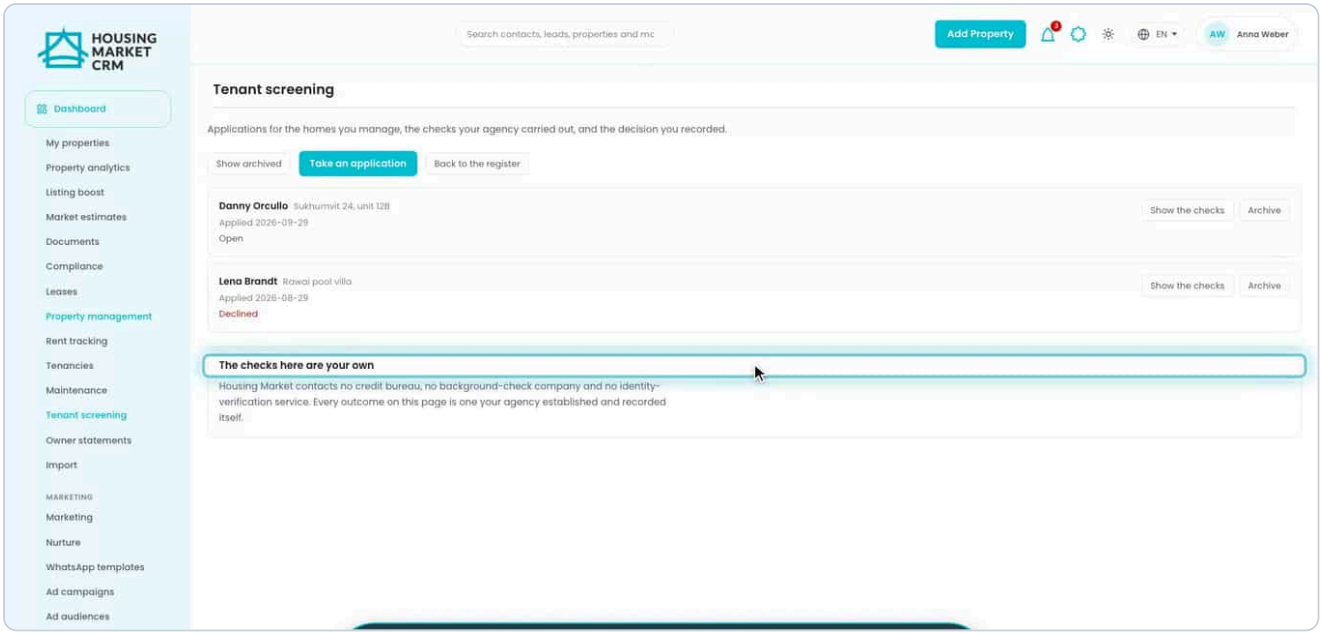


図 65.3 · 画面収録日 2026年10月8日

4 その住宅への入居申し込みを受け付けます。

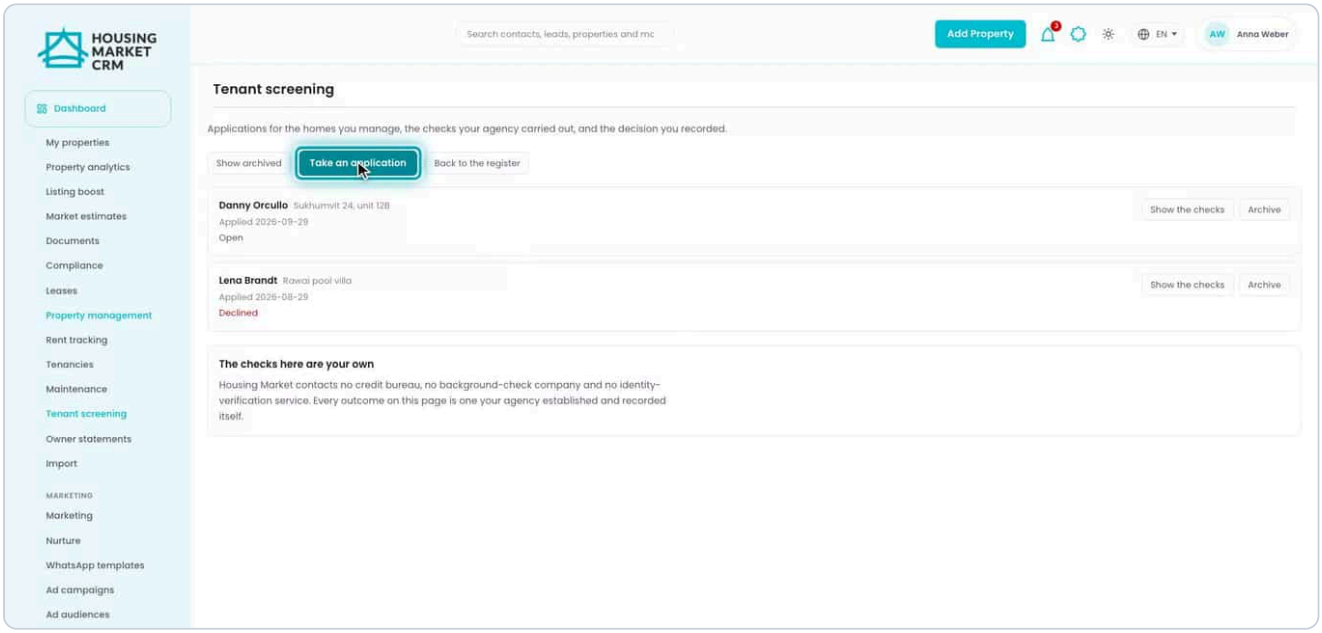


図 65.4 · 画面収録日 2026年10月8日

5 確認項目を表示し、結果を一つずつ記録。

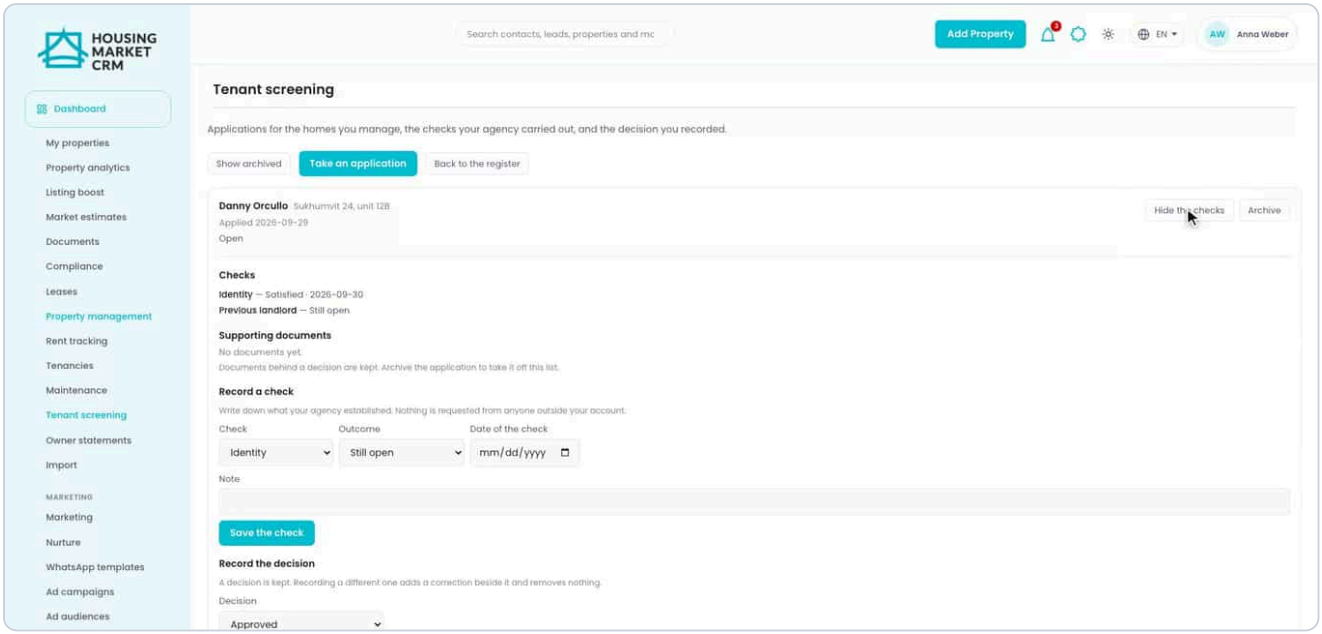


図 65.5 · 画面収録日 2026年10月8日

6 問題なしの確認も記録。未確認と区別できなくなります。

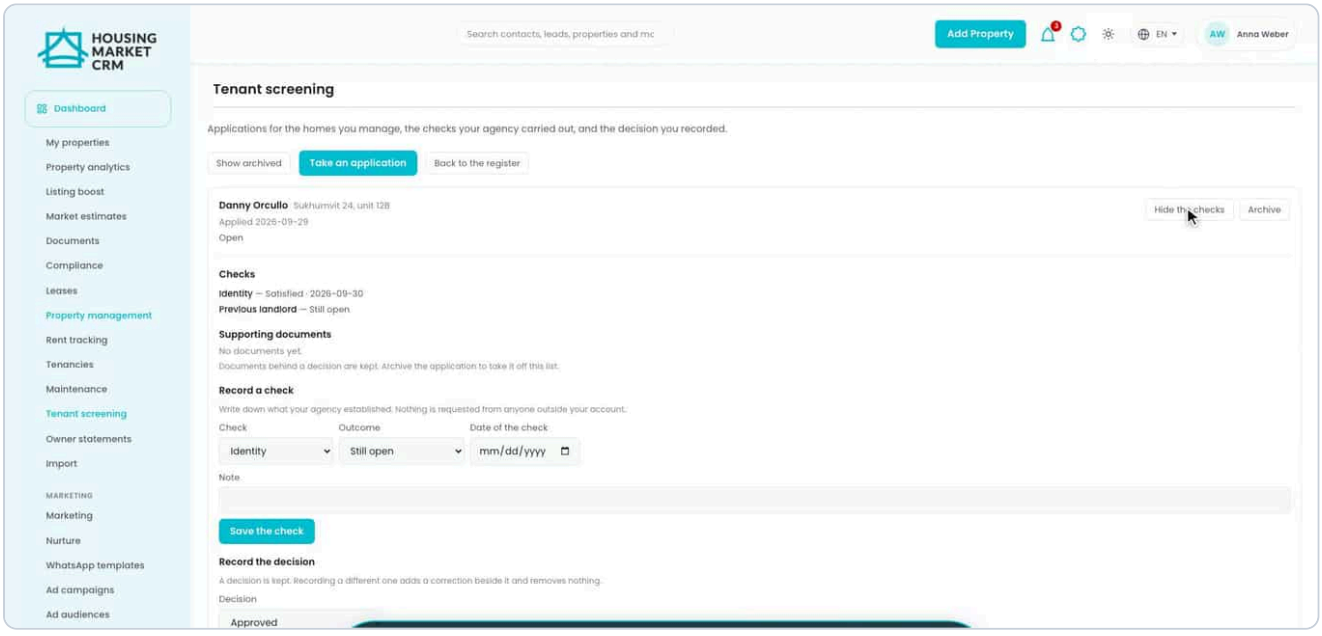


図 65.6 · 画面収録日 2026年10月8日

7 判断は理由とあわせて記録。貸主から必ず聞かれます。

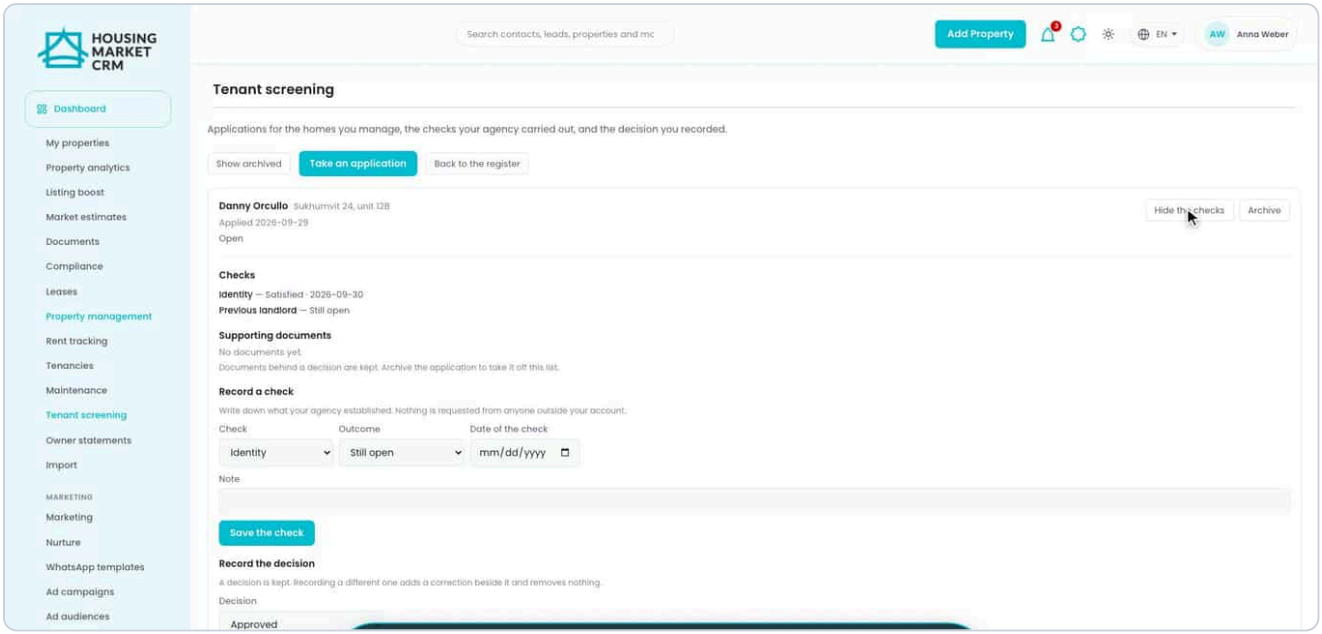


図 65.7 · 画面収録日 2026年10月8日

8 書類は書き写さず、そのまま添付。

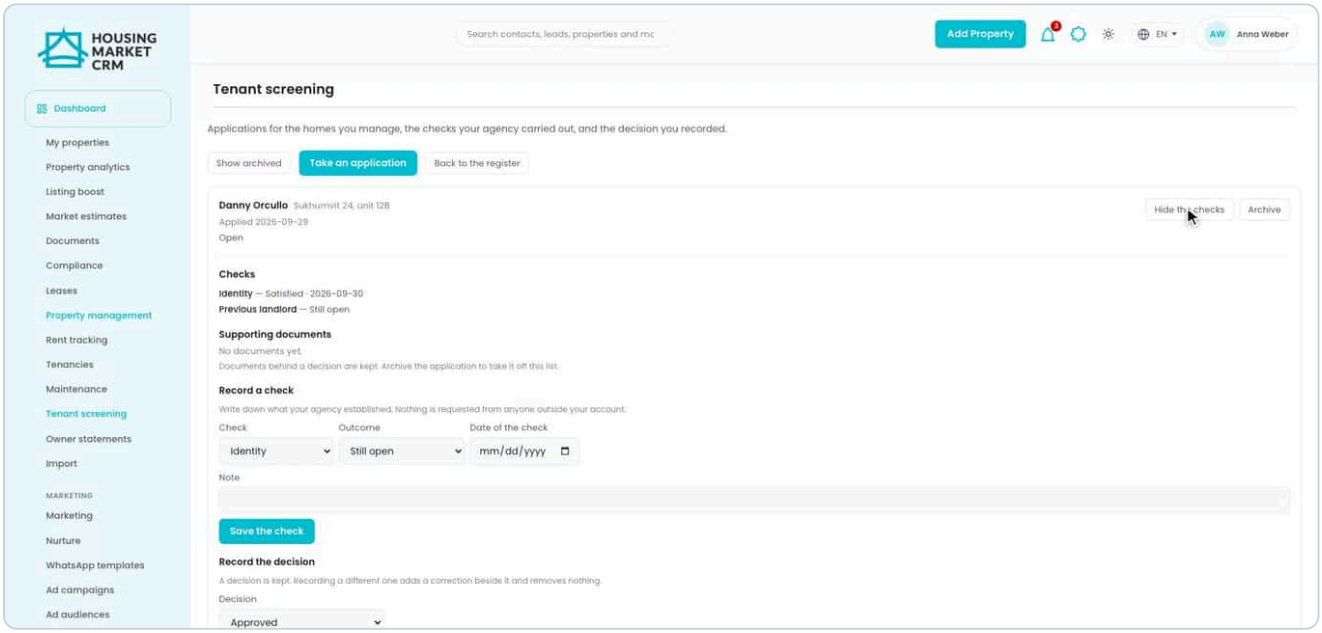


図 65.8 · 画面収録日 2026年10月8日

9 「なぜこの入居者に決めたのか」への答えを、事務所全体で一つに。

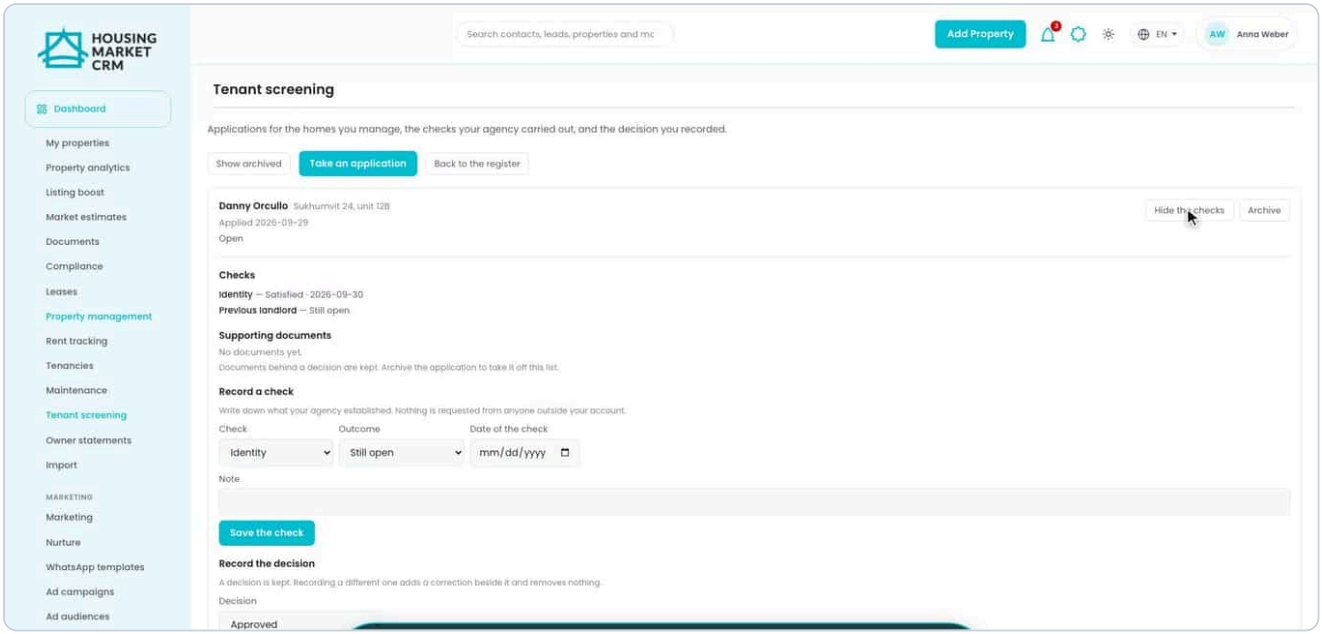


図 65.9 · 画面収録日 2026年10月8日

66 第66章

オーナー明細書

Pro と Business | エージェント向け | 動画を見る

概要

あるオーナーの住戸について、その月にいくら発生し、貴社が入金として記録したのはいくらかを、各オーナーの登録された持分で按分してまとめた一か月分の明細です。報告するもので、支払うものではありません。Housing Market は手数料を取らず、何も差し引かず、誰にも支払いません。

「賃貸管理」の下の「オーナー精算書」を選びます。月とオーナーを選ぶと、そのオーナーの住戸にその月いくら発生したのか、そして貴社が入金として記録した金額を CRM が並べます。

精算書は報告するもので、支払うものではありません

Housing Market は貴社が記録した内容を並べるだけで、それ以外のことは何もしません。送金も、支払通知も、口座情報も、繰越残高も、決済もありません。管理手数料も、仲介手数料も、差引項目も、経費の行もありません。当社の料金は固定で、ご契約プランに請求されるため、オーナーの賃料から何かが引かれることは決してありません。この製品の精算書は報告書であり、オーナーへの送金はこれまでどおりの場所で行われます。

何から組み立てられるか

カードは住戸ごと、そして有効な賃貸契約ごとに一枚です。そのため月の途中で入居者が替わった住まいは、混ぜた一つの数字ではなく二枚のカードになります。各カードには、その月に有効だった賃貸契約で合意された賃料が表示されます。あとから合意された賃料ではありません。支払期日が何回あっていくらだったか、そのうち何件が入金として記録されているか、免除したもの、そして敷金も示します。

過月分として入金された賃料は別の行になります。三月に発生して四月に入金として記録された分は、四月の精算書では過月分、三月の精算書ではまだ未入金です。この二つを分けておくことが、遅れて届いた一件が二件目のように見えるのを防ぎます。

誰も住んでいない住まいも精算書に載り、「当月は空室」と表示されます。自分の資産がどうだったかを知りたいオーナーには、空いていた住戸が抜け落ちているのではなく、名前を挙げて示されている必要があるからです。

所有は期間なので、売却も正しい月に収まります

精算書を決めるのは、そのオーナーがその住まいを保有していた期間で、いま誰が保有しているかではありません。六月に売却された住まいでも、五月は売主の精算書に入ります。ある月の一部だけがそのオーナーのものだった場合、カードには「当月は…から保有していました」または「当月は…まで保有していました」と表示されます。あるオーナーの期間が、次のオーナーの期間が始まる日に終わっている場合は、二人が同時に保有していたのではなく、引き継ぎとして読み取ります。

持分と、按分しない唯一の場合

オーナーの持分が登録されている場合、その方の数字は住まいの数字のその持分です。四十パーセントは四十パーセントのままで、全体に切り上げられることはありません。同じ期間に他の誰も保有していなかった場合は全額がその方のもので、カードにもそう書かれます。

住まいが共有名義で持分が登録されていない場合、CRM は何も按分しません。カードには住まいの全額が、誰にも割り当てられない形で表示され、その住戸は上部の注意に数えられ、金額は合計に折り込まれず、独立した行として合計の外に置かれます。均等に分けることは、当社が作り出した数値を、確かめた数値とまったく同じように見せてしまいます。一か月の賃料の半分は、丸め誤差ではありません。

合計は通貨ごとに並べて表示します。換算は行わず、通貨をまたいだ総合計もありません。二つの通貨をまたぐ一つの数字は、誰かがレートを選んだことになるからです。

精算書を記録する

いまご覧になっている月は、お尋ねのたびに計算されるもので、保存されていません。「この精算書を記録する」は、その数字をそのまま控えとして残し、オーナーに送った内容をあとからも読めるようにします。記録した精算書の金額は固定され、氏名は毎回読み直されるため、連絡先の表記を直しても古い精算書に古い表記が残ることはありません。

そのオーナーとその月の精算書がすでにある場合、ボタンは「この月をもう一度集計する」に変わります。古いほうは削除ではなく保管に移り、新しいほうにはどれを置き換えたかが記録されます。

ここにないもの

- PDF も、表計算ファイルも、印刷用の表示も、メールもありません。精算書を記録するのは CRM の中に残すことで、オーナーに送るのは引き続きお客様ご自身が行います。
- オーナーのログインはありません。オーナー向けの画面はなく、オーナーがこれを読むためにログインすることはできません。
- 一括実行はありません。一度につき、オーナー一人と一か月です。
- 修繕費はありません。修理は修繕の画面に記録され、精算書には決して現れません。そこでも費用は記録していないからです。

登録する持分は、精算書ではなく住戸の所有のところで設定します。注意書きが持分の登録のない住戸を挙げている場合、求められているのはそれです。

ヘルプセンターより： **オーナー精算書とは何ですか？**

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

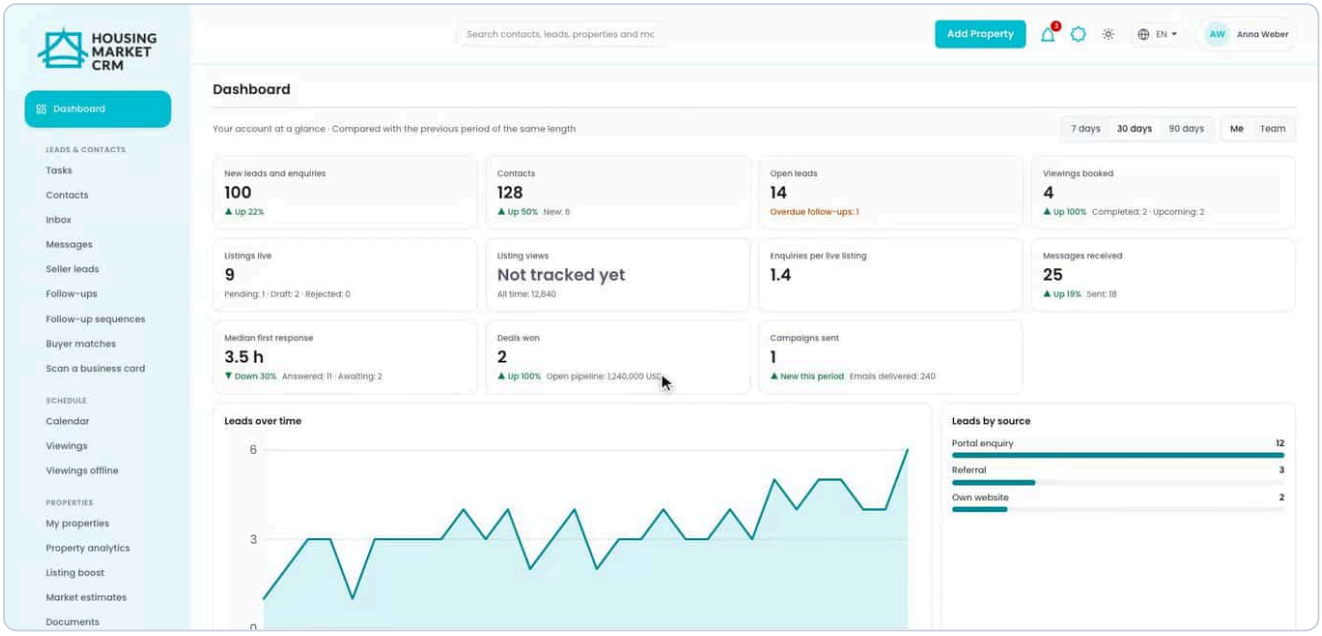


図 66.1 · 画面収録日 2026年10月8日

2 左メニューの Owner statements（オーナー明細書）をクリックします。

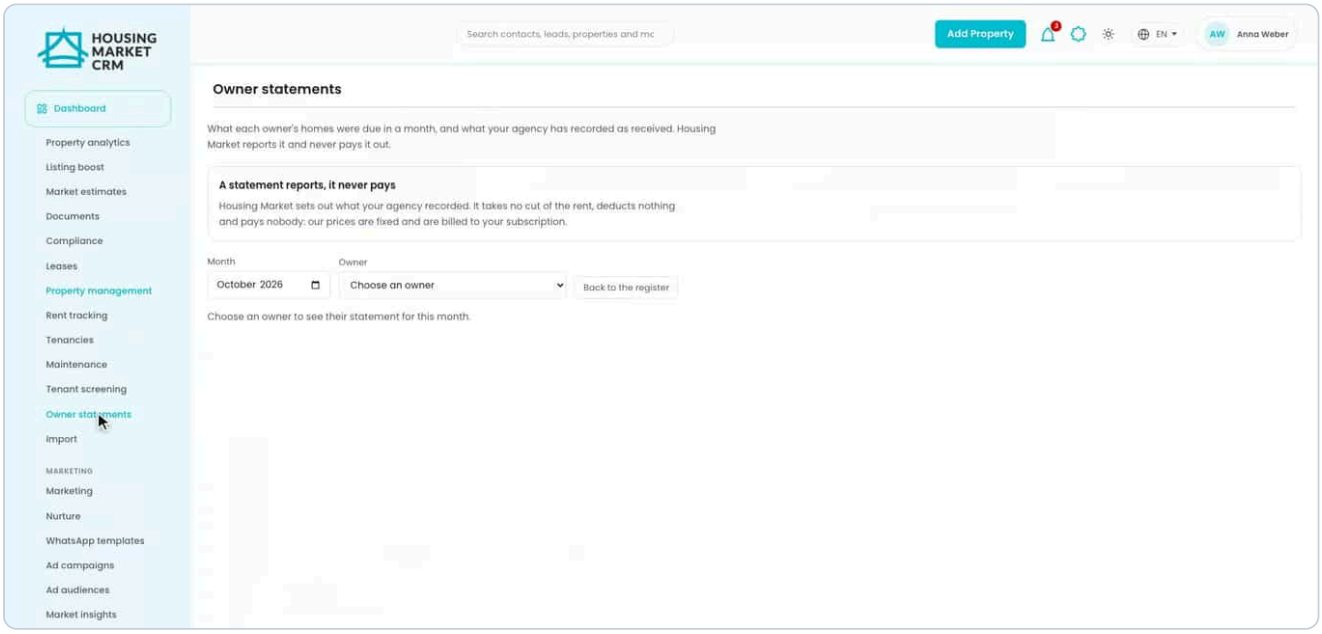


図 66.2 · 画面収録日 2026年10月8日

3 明細書は報告するだけ。手数料も取らず、支払いもしません。

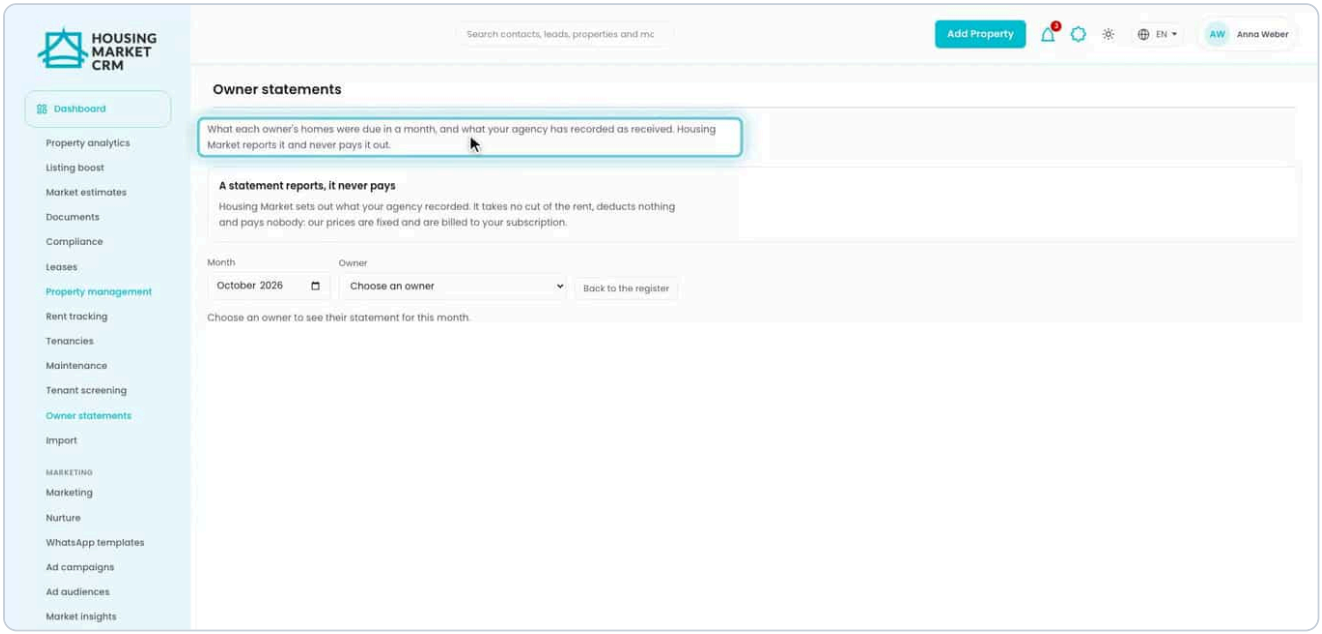


図 66.3 · 画面収録日 2026年10月8日

4 オーナーを選びます。

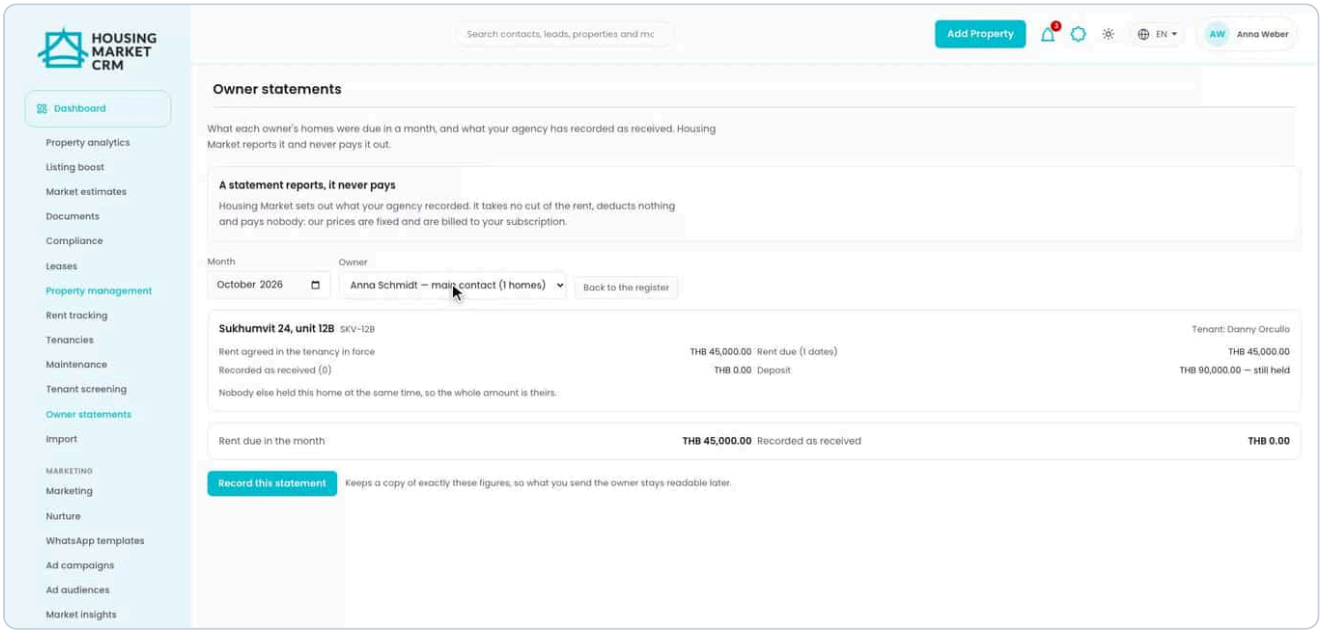


図 66.4 · 画面収録日 2026年10月8日

5 これはプレビュー。計算のみで、どこにも書き込まれません。

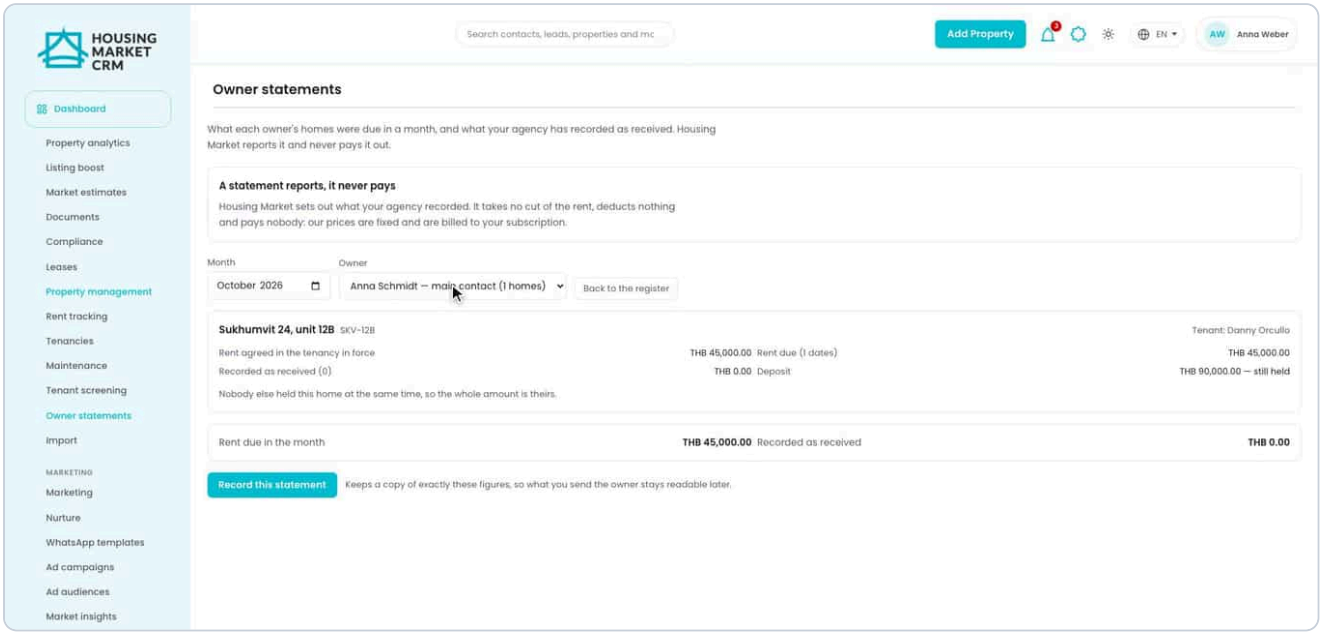


図 66.5 · 画面収録日 2026年10月8日

6 記録は別の行為です。*オーナーに送った内容がこれ* となります。

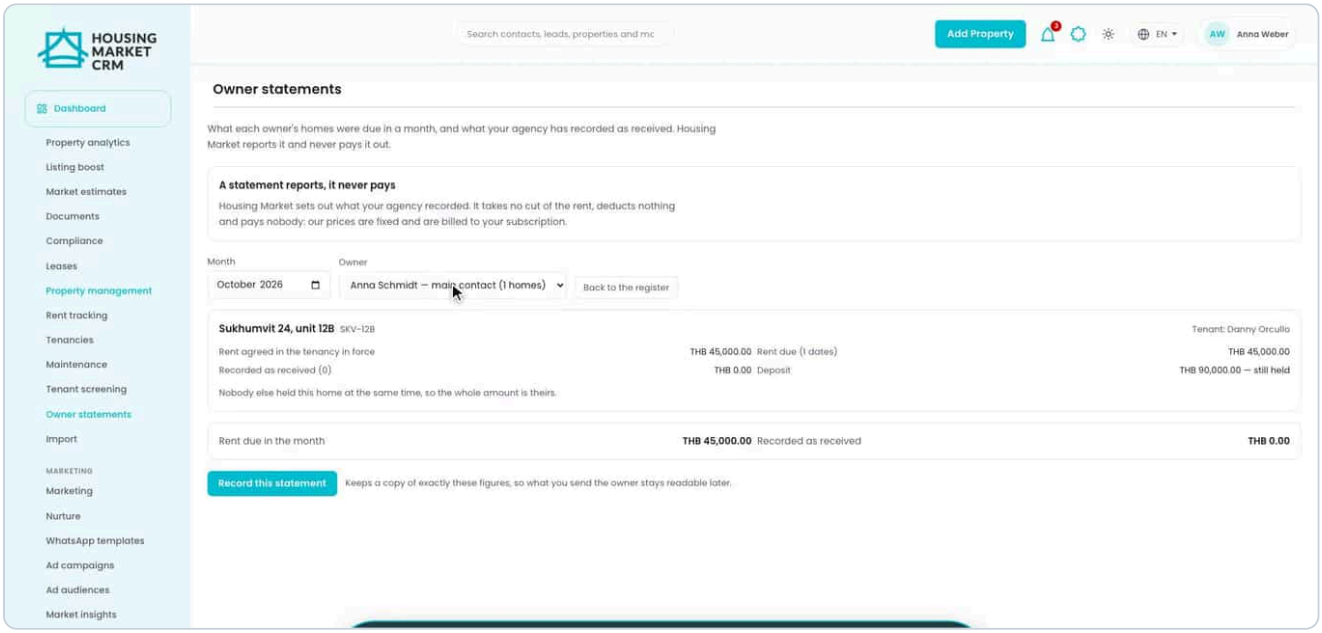


図 66.6 · 画面収録日 2026年10月8日

7 同じ月を再実行すると差し替え。最初の明細書はアーカイブされ、編集はされません。

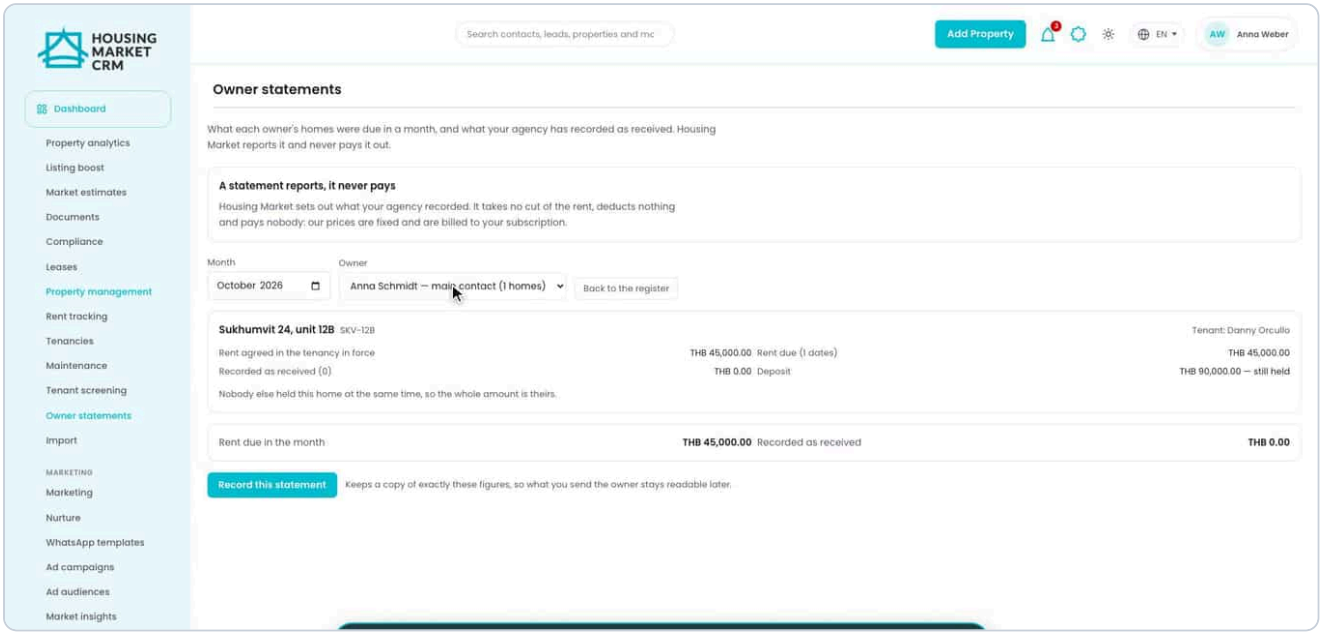


図 66.7 · 画面収録日 2026年10月8日

8 共同オーナーの持分が未記録なら、明細書はそのことを明記し、。

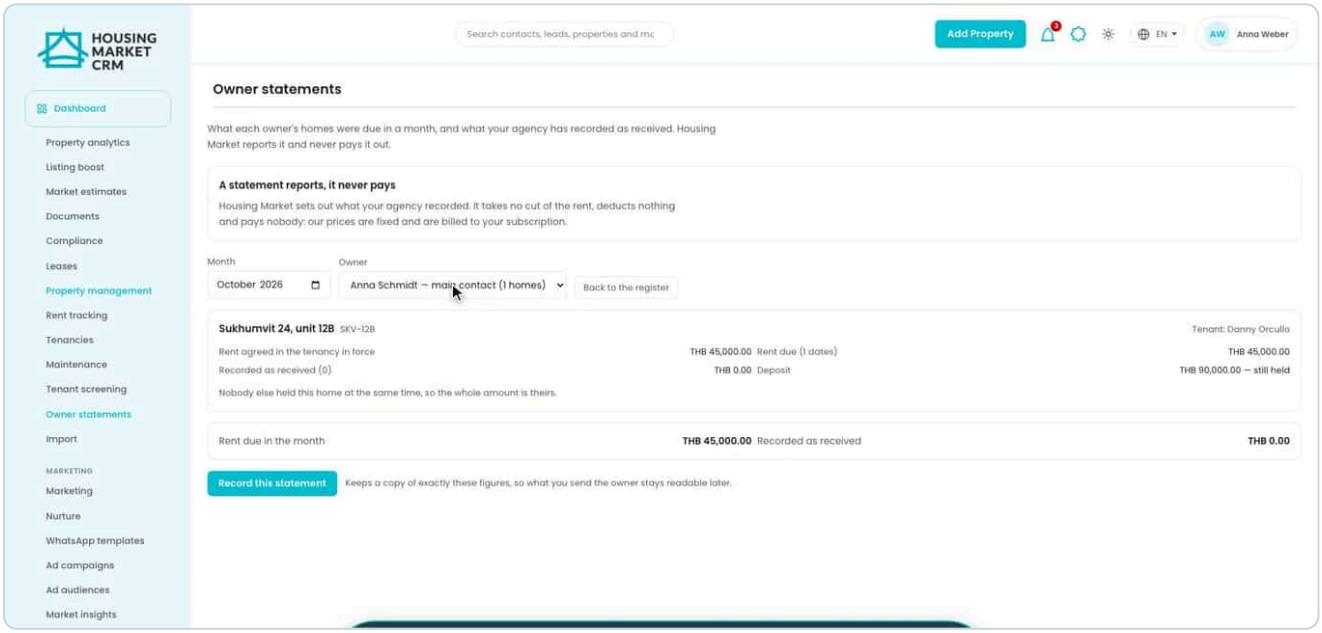


図 66.8 · 画面収録日 2026年10月8日

9 勝手に半分にせず、住戸の全体の数値を示します。

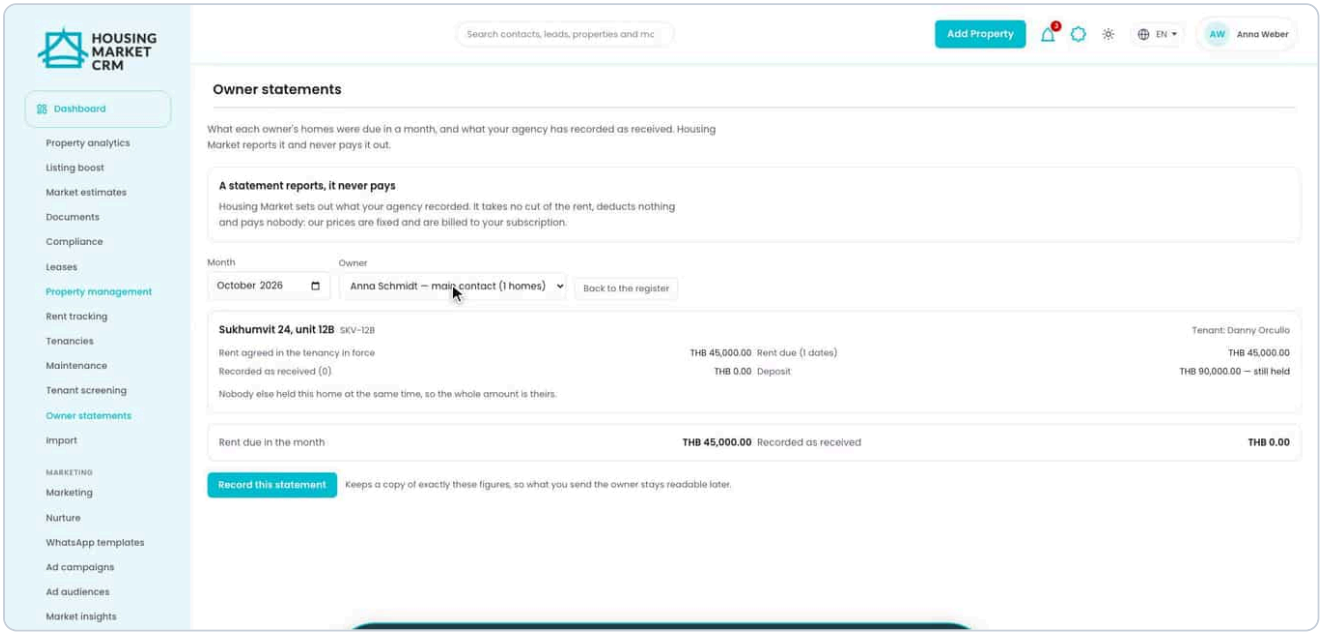


図 66.9 · 画面収録日 2026年10月8日

知っておきたいこと

重要

いいえ。Housing Market Group はソフトウェアです。請求予定額と、お客様が入金済みとして記録した金額を記録するだけで、代金を受け取ることも、預かることも、オーナーと入居者の間で動かすこともありません。

ヘルプセンター： Housing Market は入居者から家賃を代行受領しますか？

67 第67章

入居者に家賃をリマインドする

Pro と Business | エージェント向け | 動画を見る

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

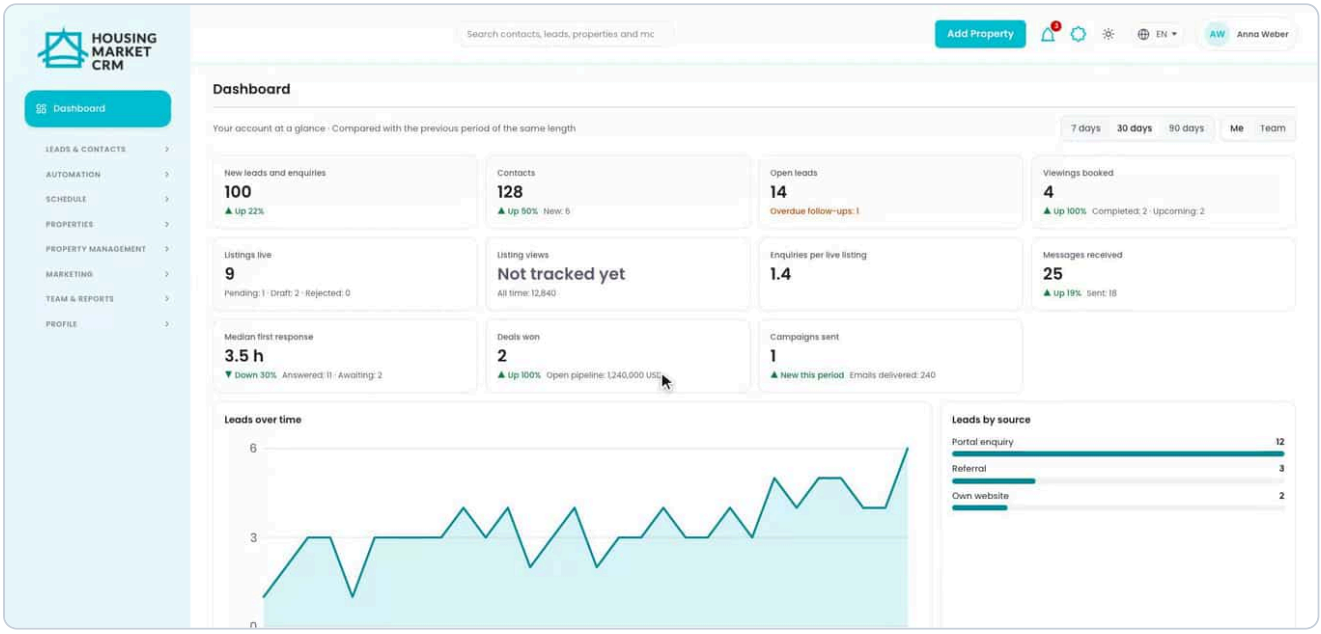


図 67.1 · 画面収録日 2026年10月19日

2 左メニューの Property management（物件管理）を開きます。

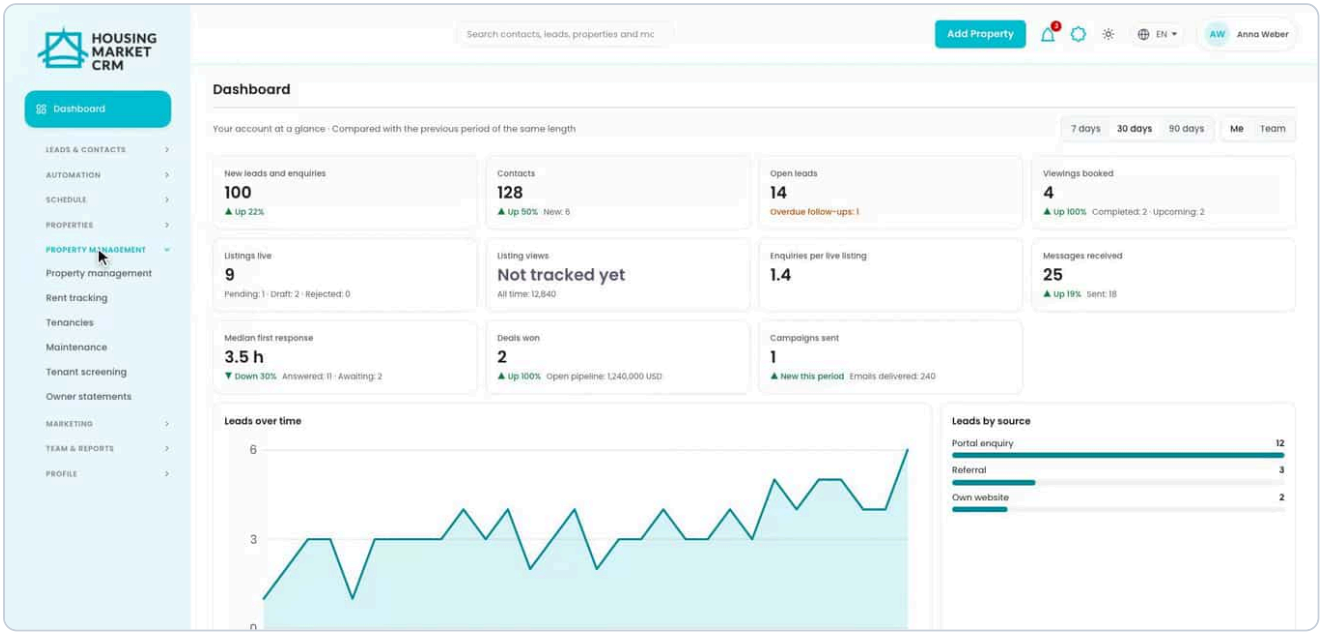


図 67.2 · 画面収録日 2026年10月19日

3 Rent tracking（家賃管理）をクリックします。

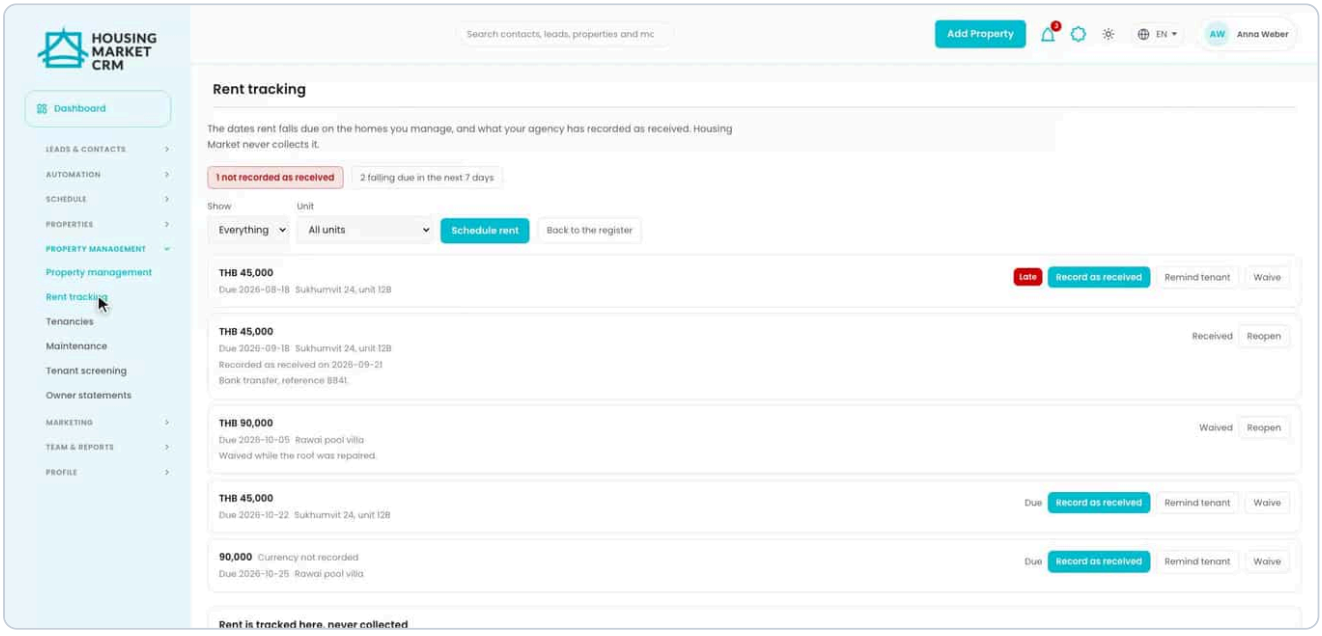


図 67.3 · 画面収録日 2026年10月19日

4 御社の記録です。Housing Market は家賃を集金しません。

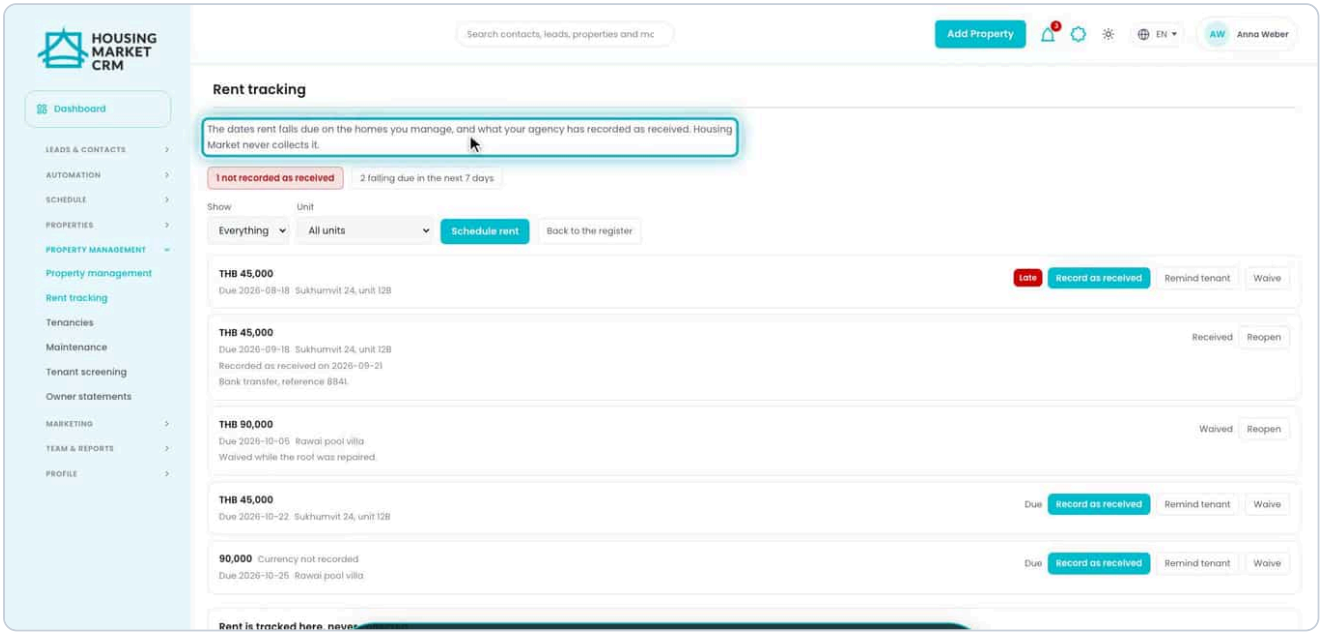


図 67.4 · 画面収録日 2026年10月19日

5 この月は延滞しています。

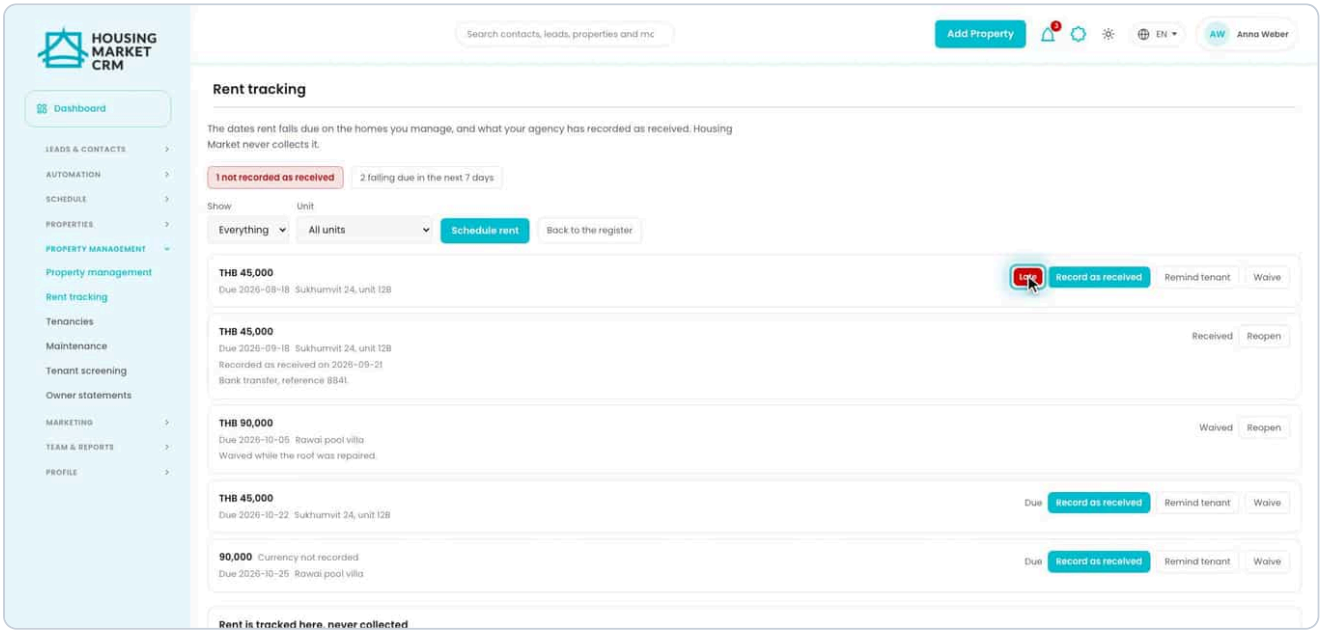


図 67.5 · 画面収録日 2026年10月19日

6 Remind tenant は支払期限が残る家賃に表示されます。

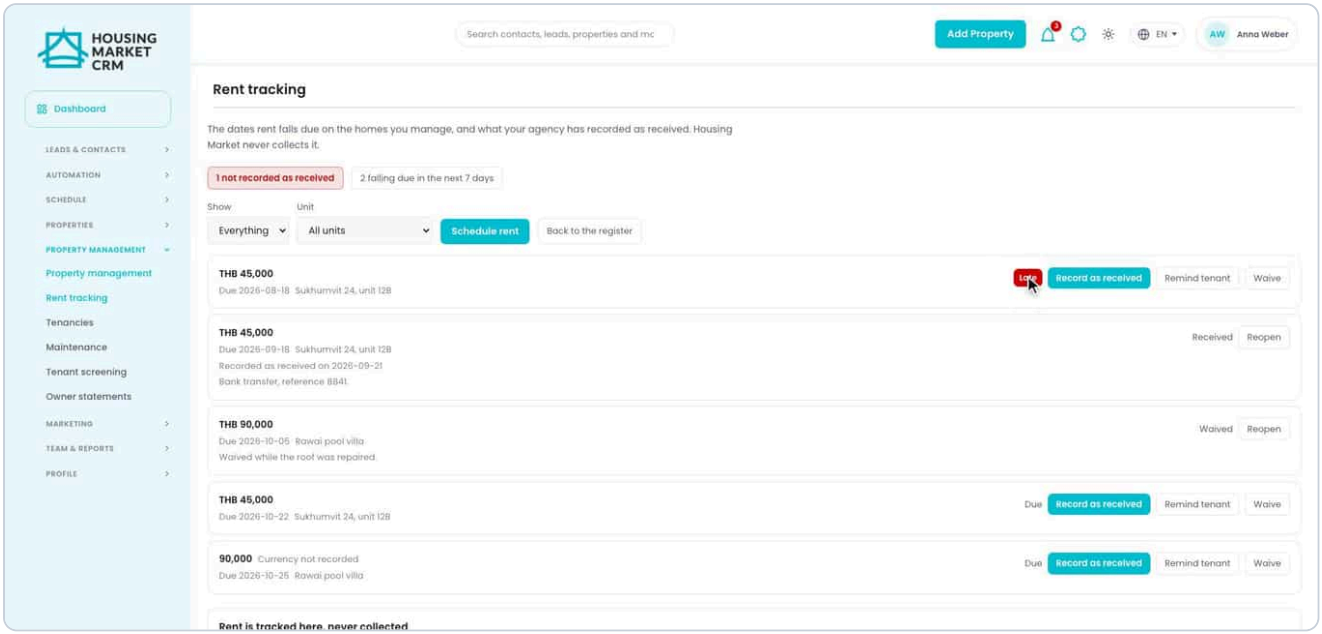


図 67.6 · 画面収録日 2026年10月19日

7 Remind tenant（入居者にリマインド）をクリックします。

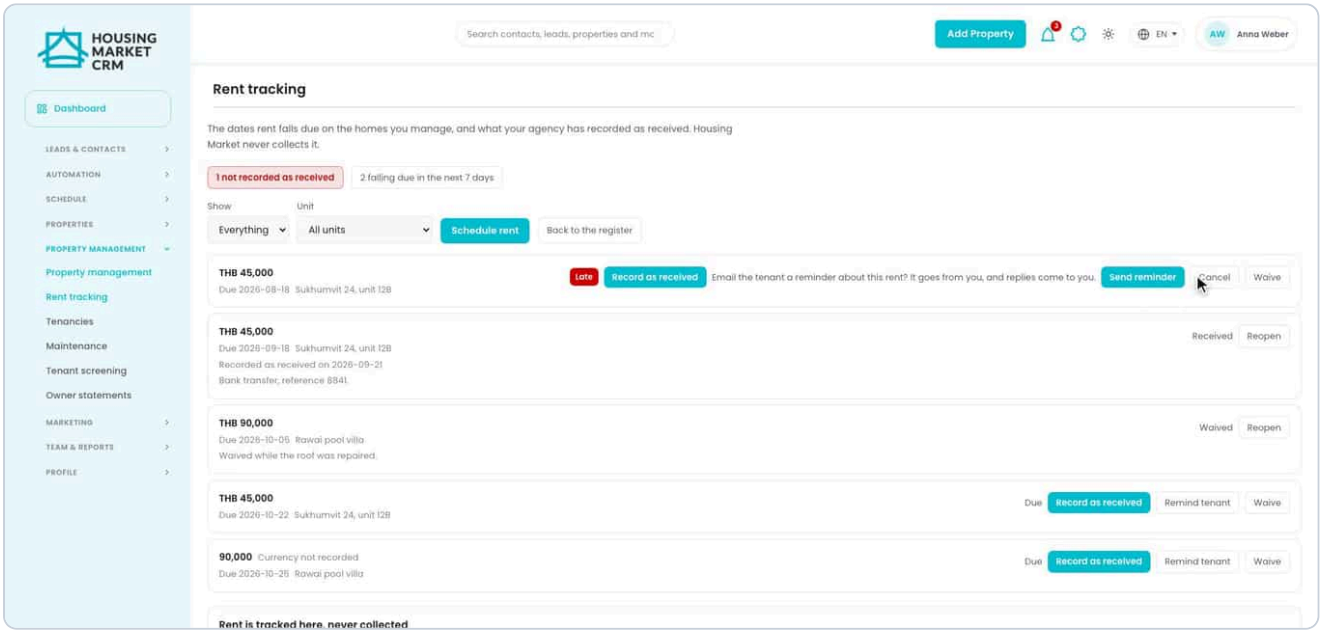


図 67.7 · 画面収録日 2026年10月19日

8 送信元は御社で、返信も御社に届きます。

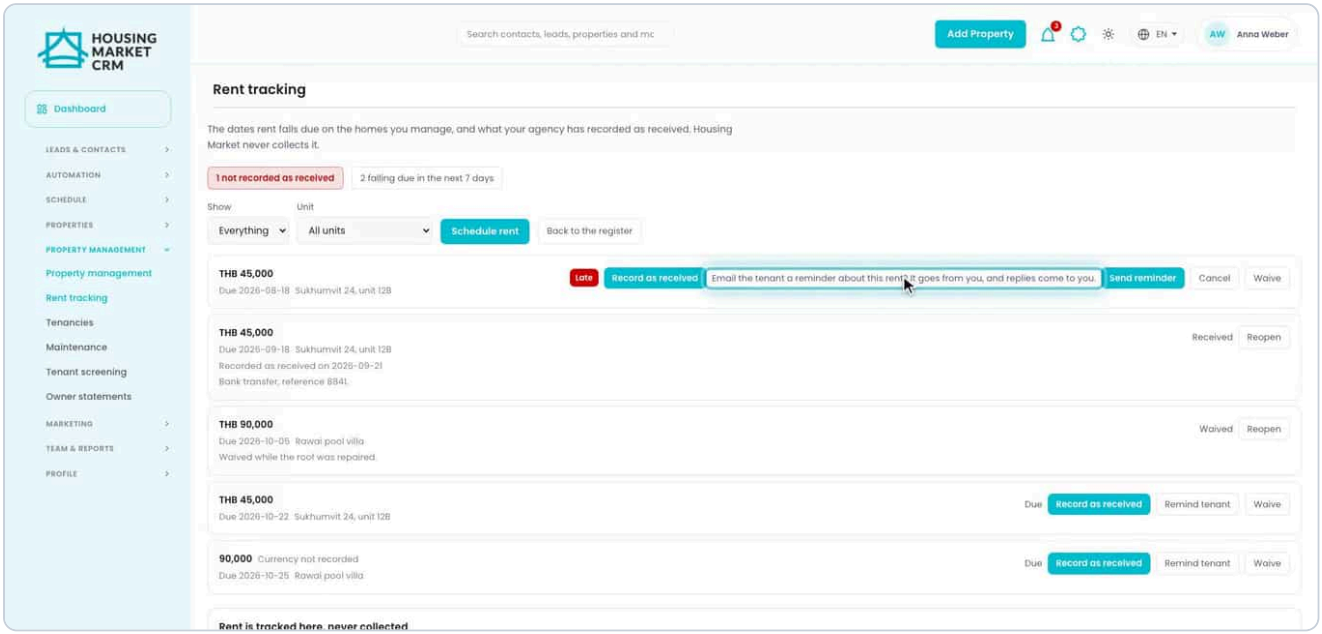


図 67.8 · 画面収録日 2026年10月19日

9 Send reminder（リマインドを送信）をクリックして確定します。

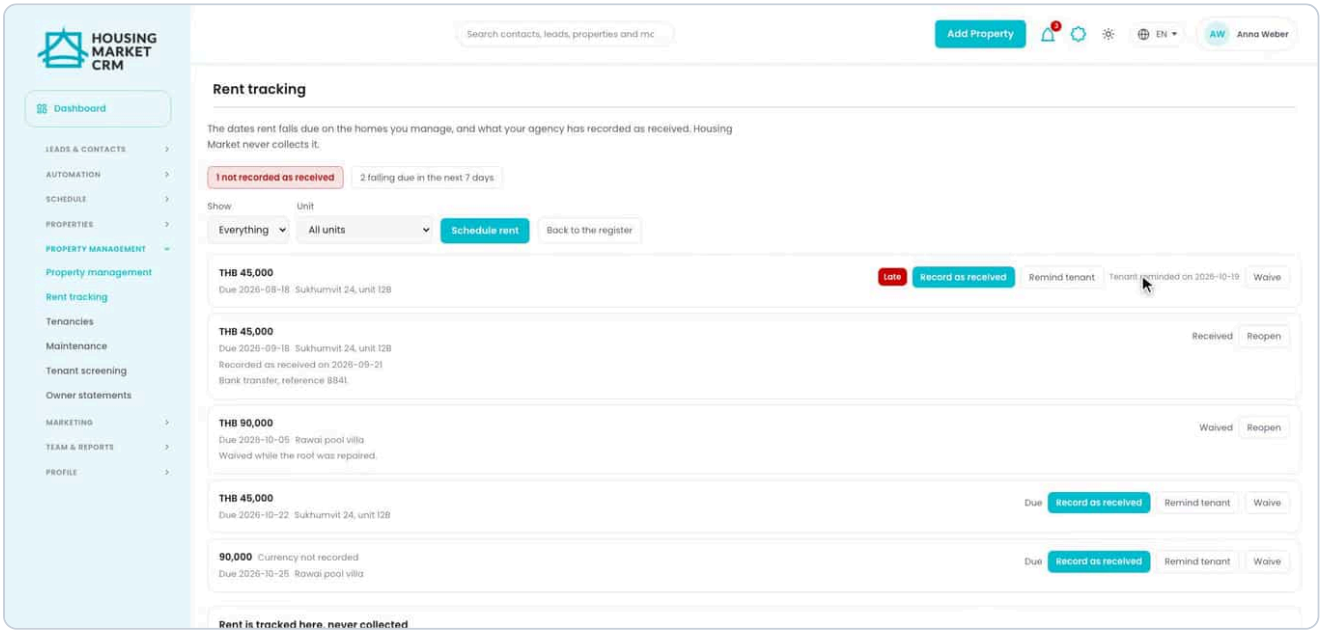


図 67.9 · 画面収録日 2026年10月19日

10 請求にリマインドの送信日時が表示されます。

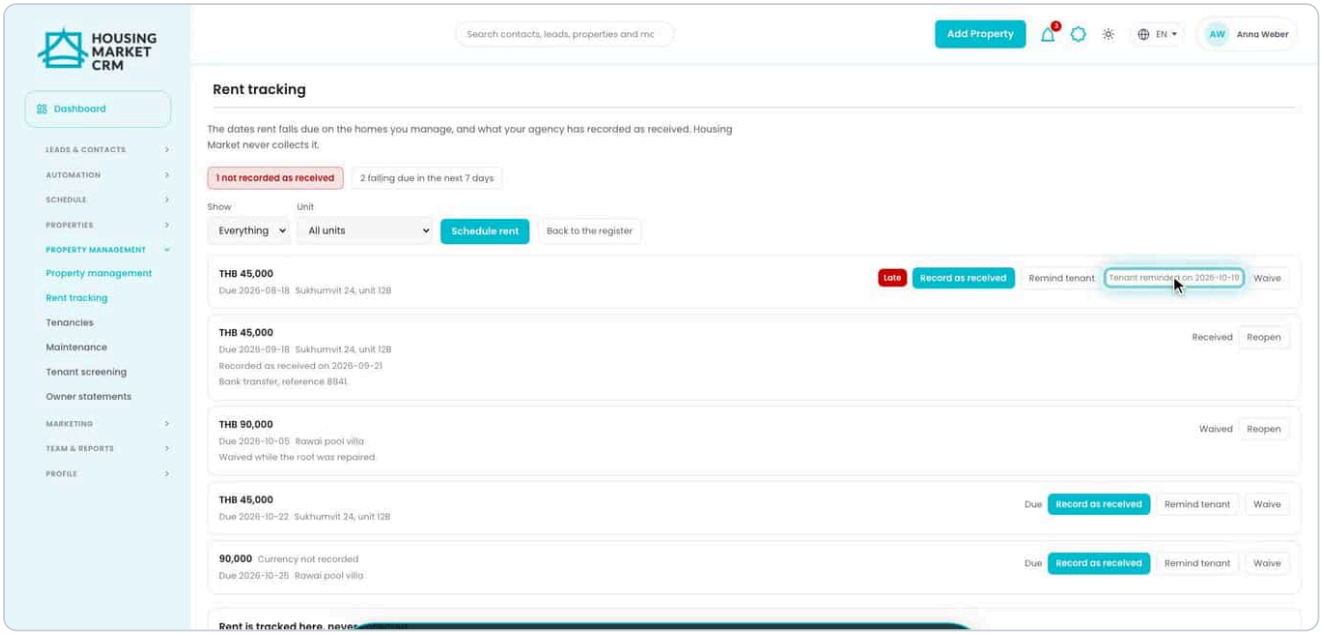


図 67.10 · 画面収録日 2026年10月19日

11 確認なしに送信されることはありません。

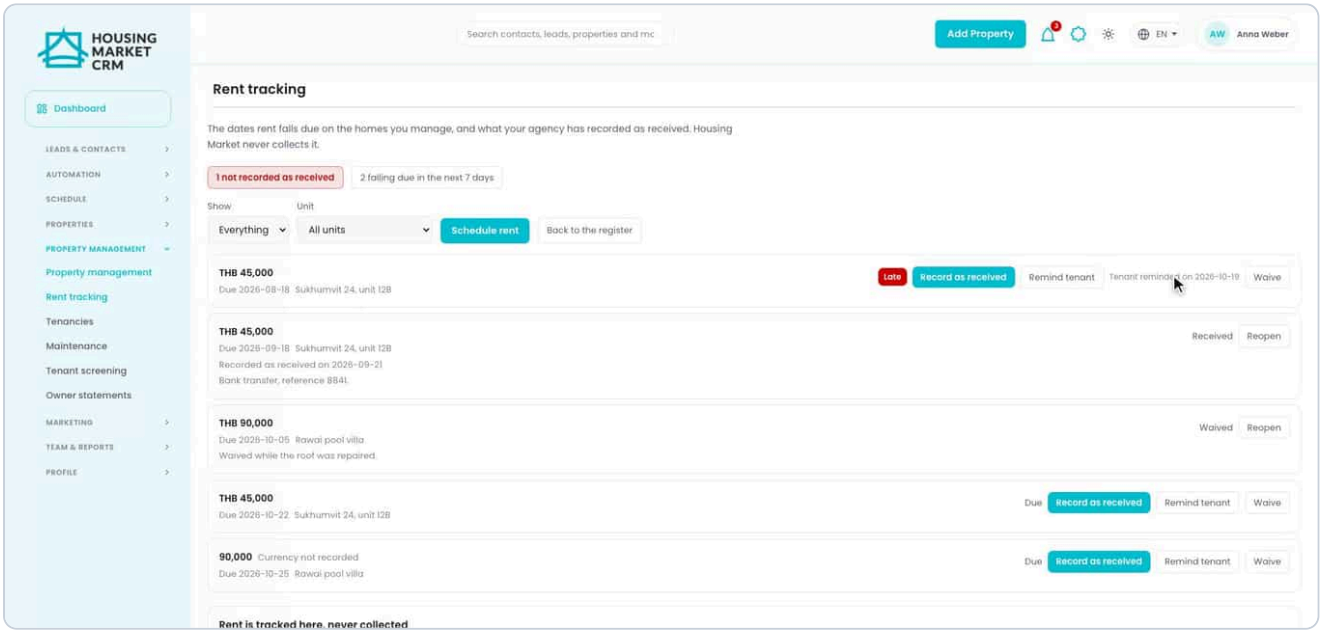


図 67.11 · 画面収録日 2026年10月19日

関連するヘルプセンター記事

Housing Market は入居者から家賃を代行受領しますか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/does-housing-market-collect-rent-from-my-tenants

68 第68章

業者に作業指示書を送る

Pro と Business | エージェント向け | 動画を見る

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

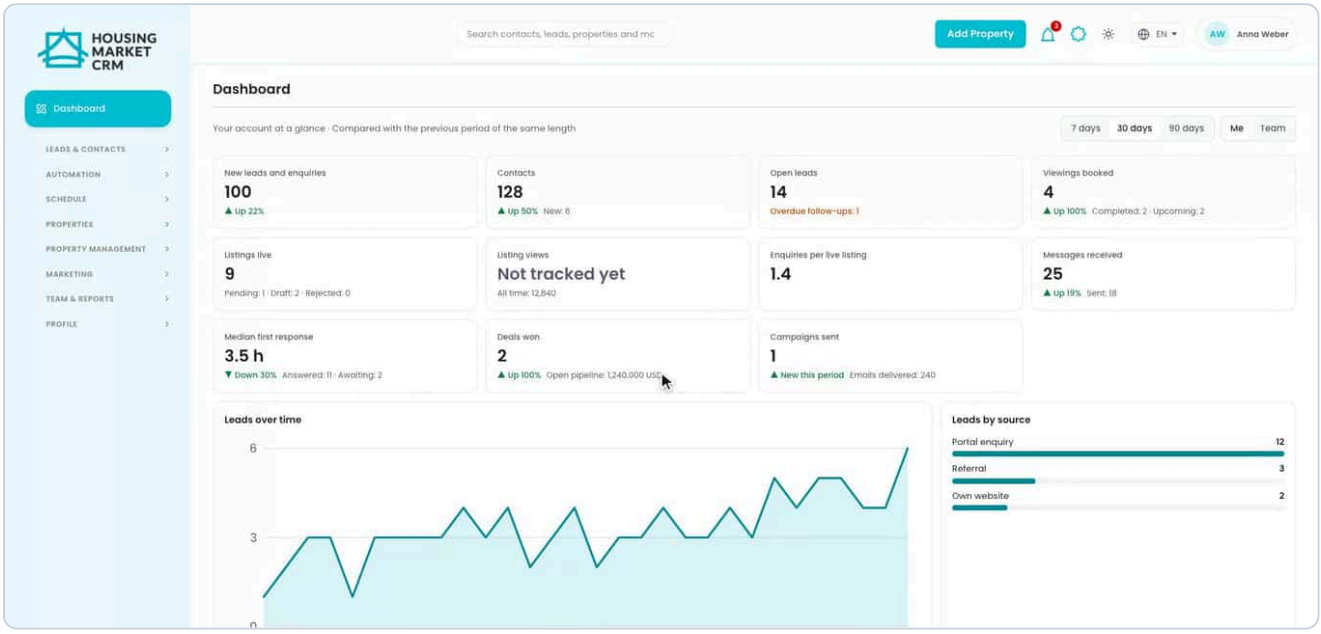


図 68.1 · 画面収録日 2026年10月19日

2 左メニューの Property management（物件管理）を開きます。

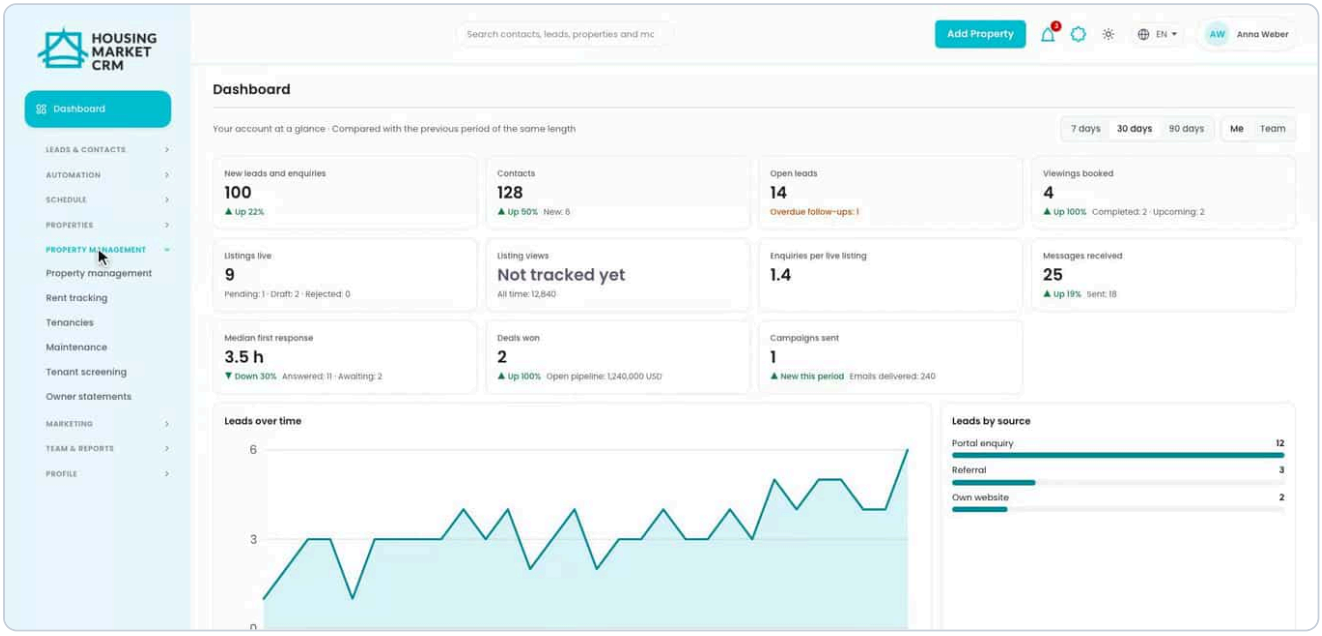


図 68.2 · 画面収録日 2026年10月19日

3 Maintenance（メンテナンス）をクリック。

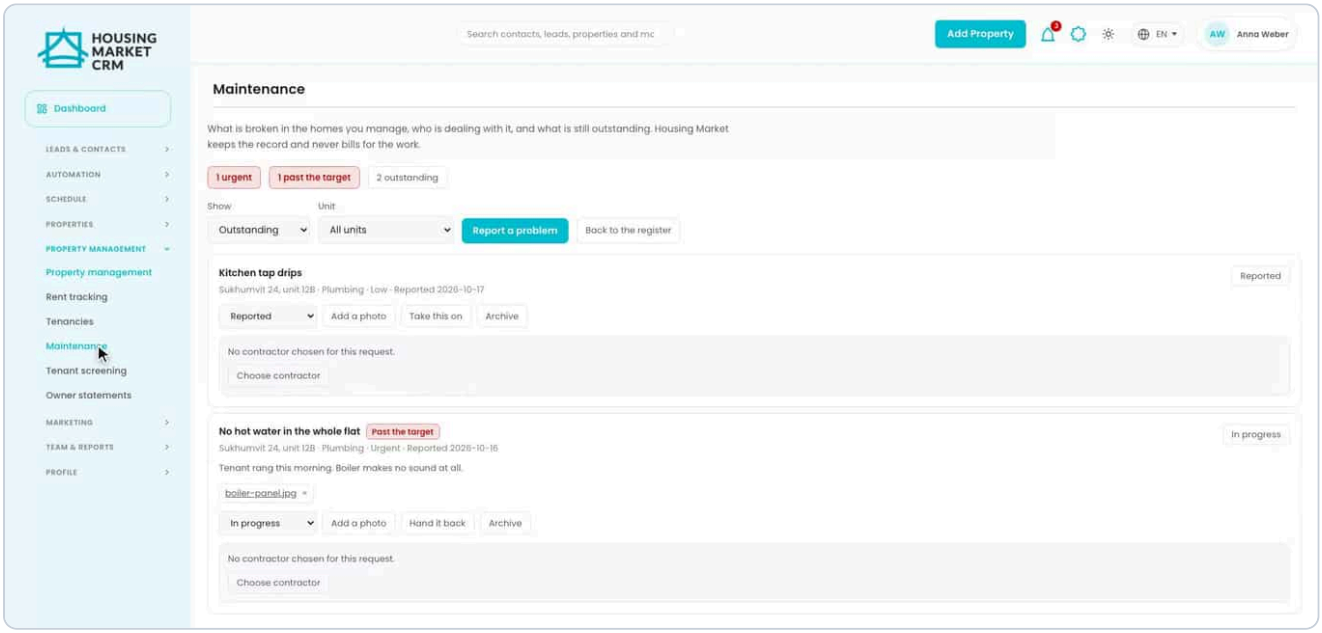


図 68.3 · 画面収録日 2026年10月19日

4 記録はここに。Housing Market は請求しません。

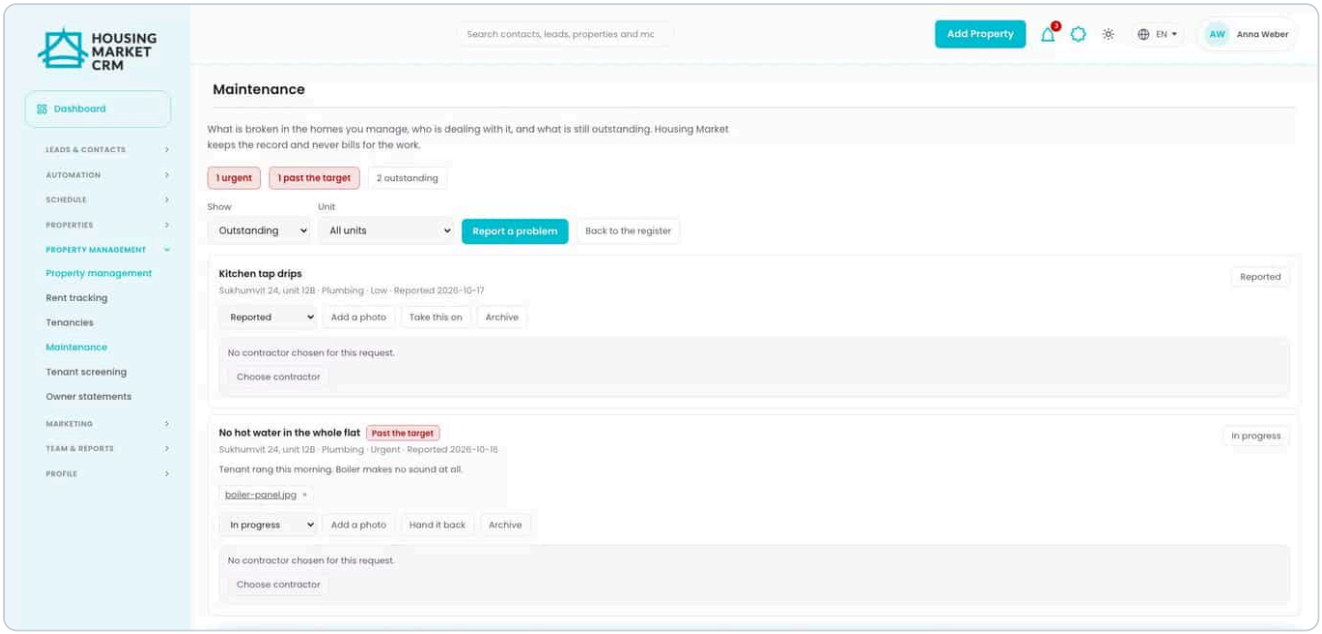


図 68.4 · 画面収録日 2026年10月19日

5 このリクエストはまだ業者が未指定です。

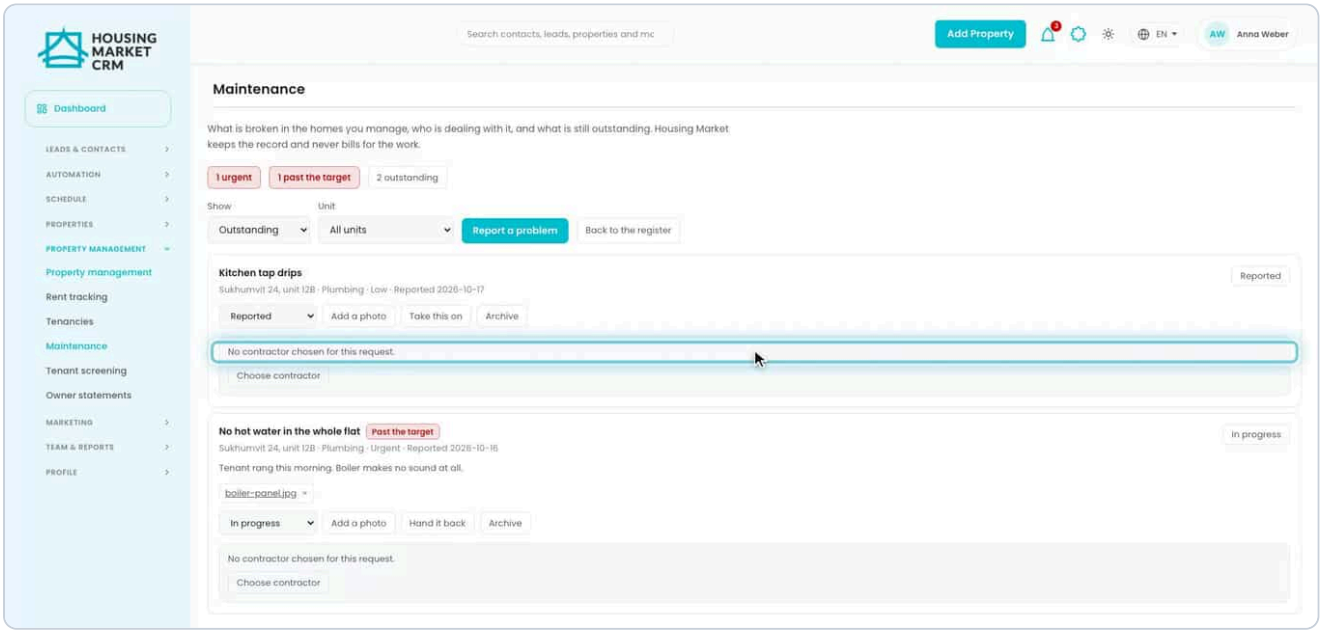


図 68.5 · 画面収録日 2026年10月19日

6 Choose contractor（業者を選択）をクリック。

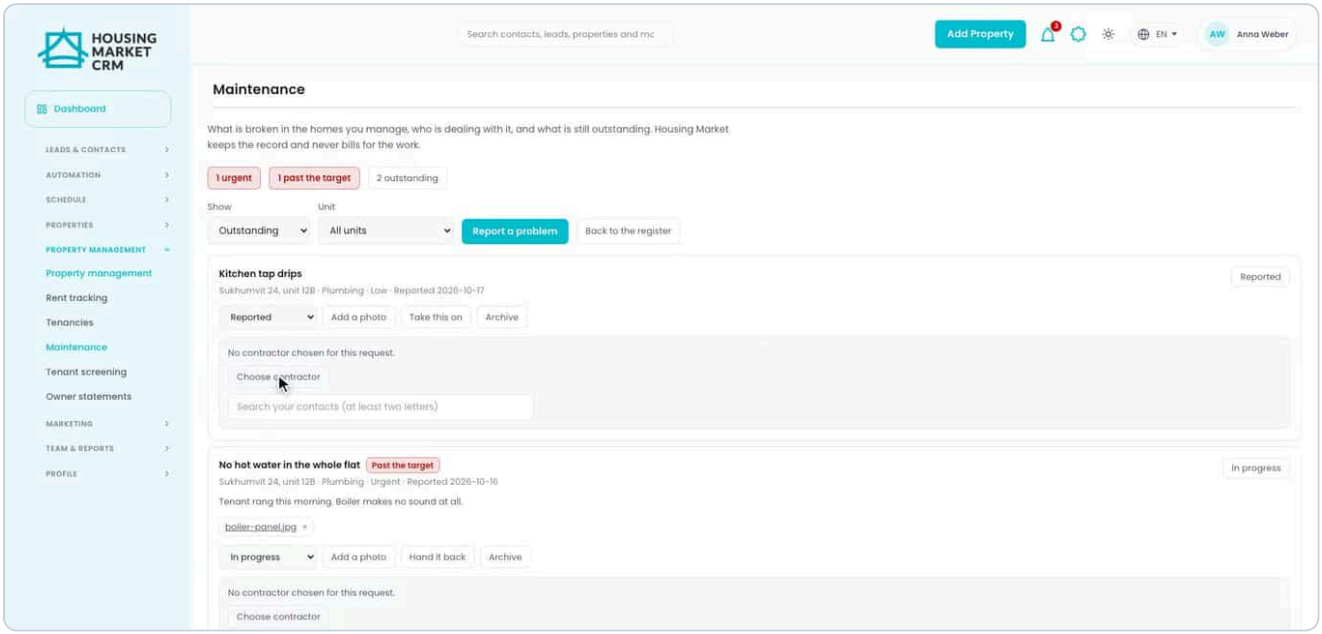


図 68.6 · 画面収録日 2026年10月19日

7 自分の連絡先を名前で検索。

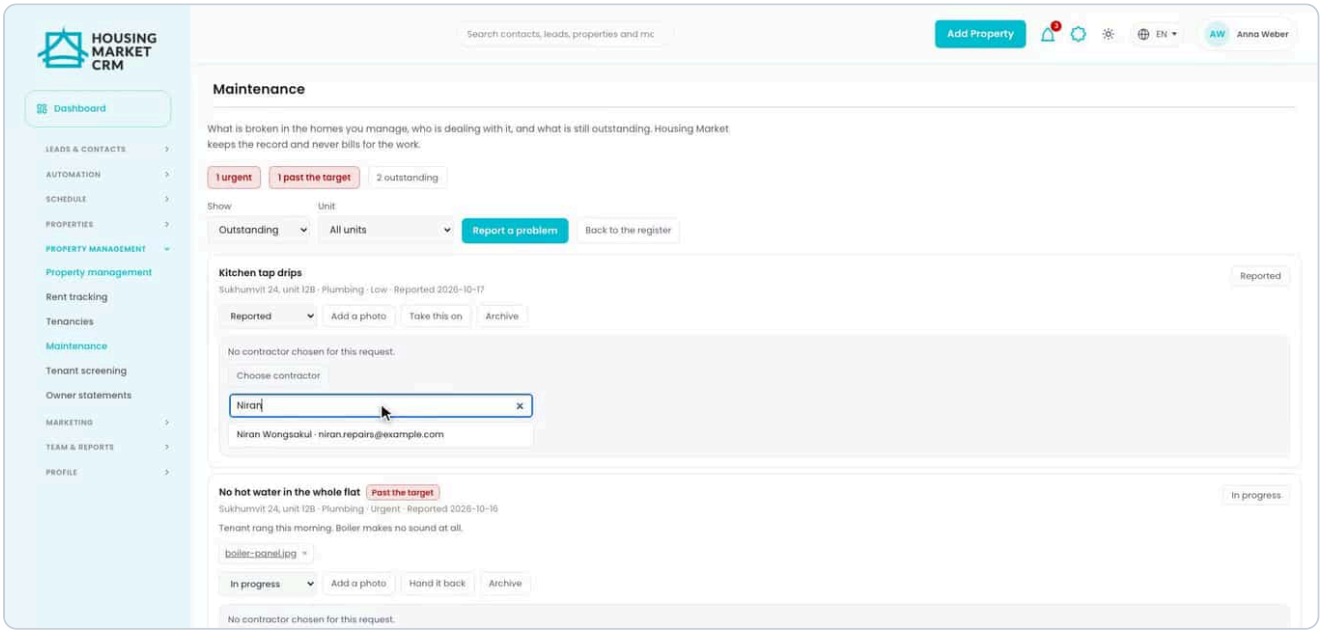


図 68.7 · 画面収録日 2026年10月19日

8 業者を選択。

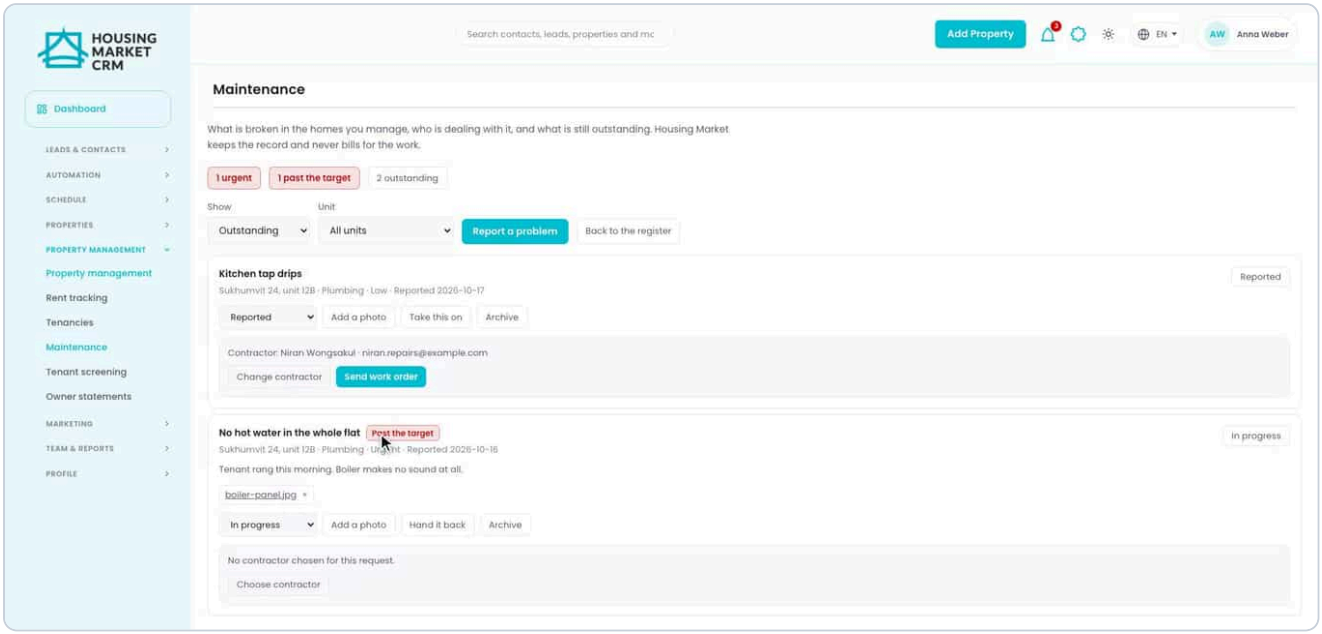


図 68.8 · 画面収録日 2026年10月19日

9 Send work order（作業依頼書を送信）をクリック。

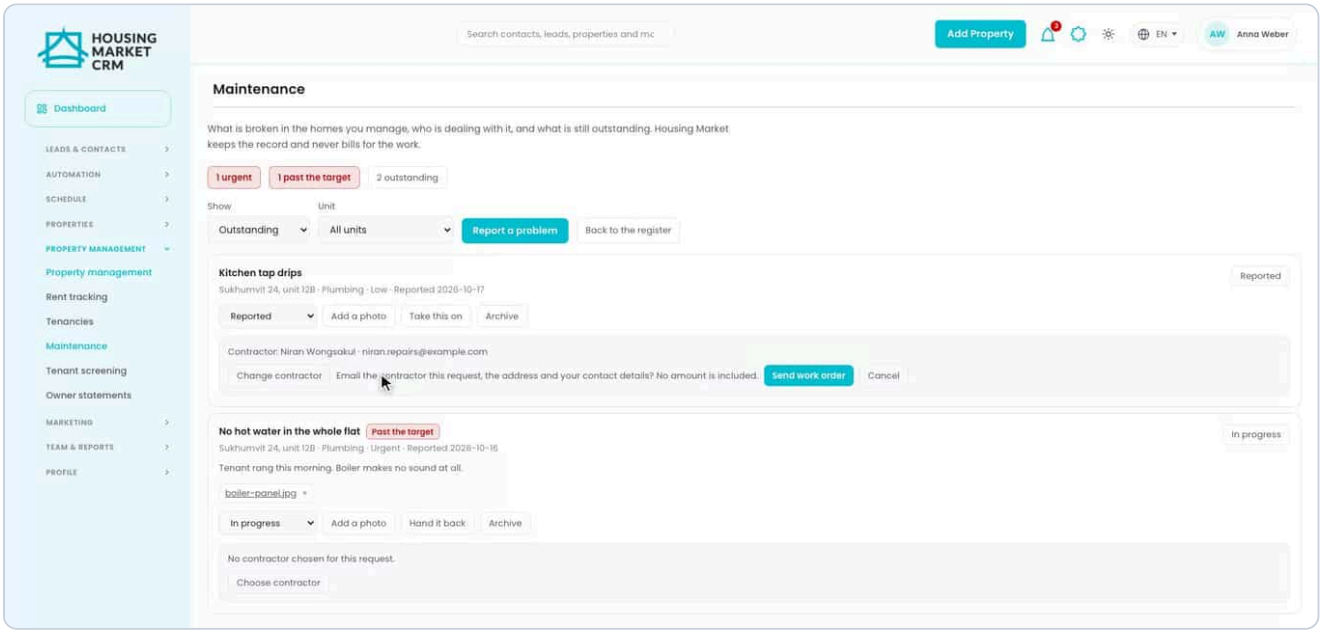


図 68.9 · 画面収録日 2026年10月19日

10 リクエスト内容、住所、連絡先。金額はなし。

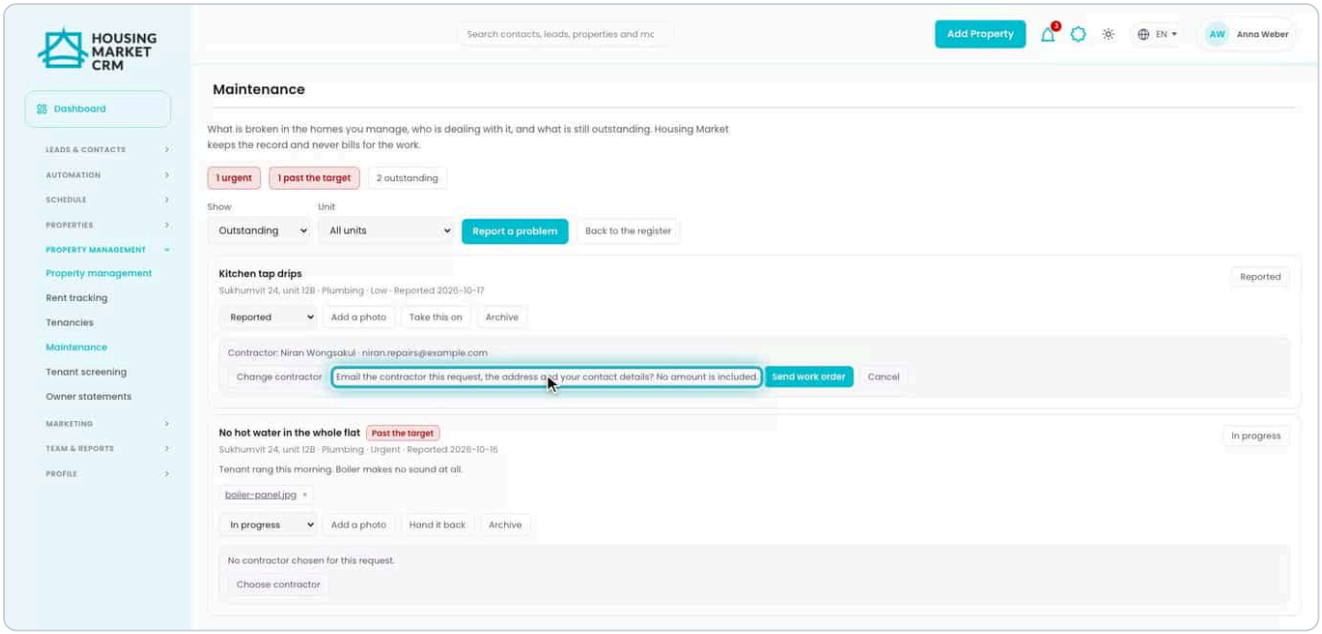


図 68.10 · 画面収録日 2026年10月19日

11 もう一度 Send work order（作業依頼書を送信）をクリックして確定。

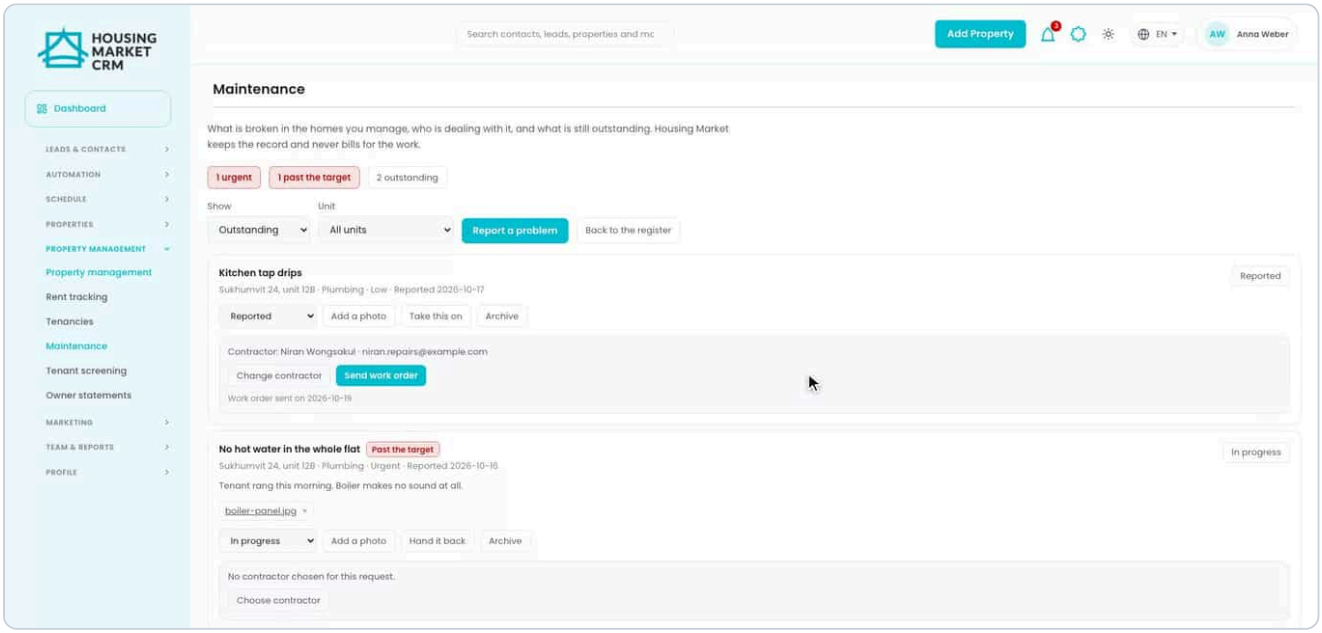


図 68.11 · 画面収録日 2026年10月19日

12 リクエストに送信日時が表示されます。

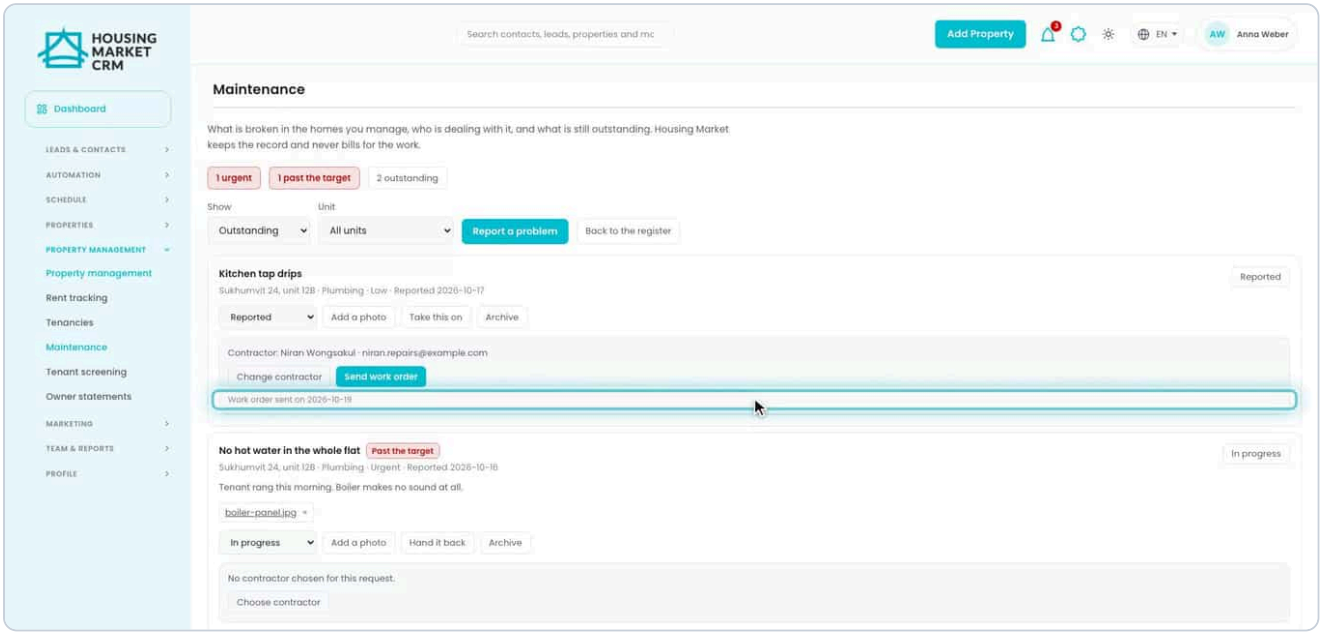


図 68.12 · 画面収録日 2026年10月19日

13 確認しない限り何も送信されません。

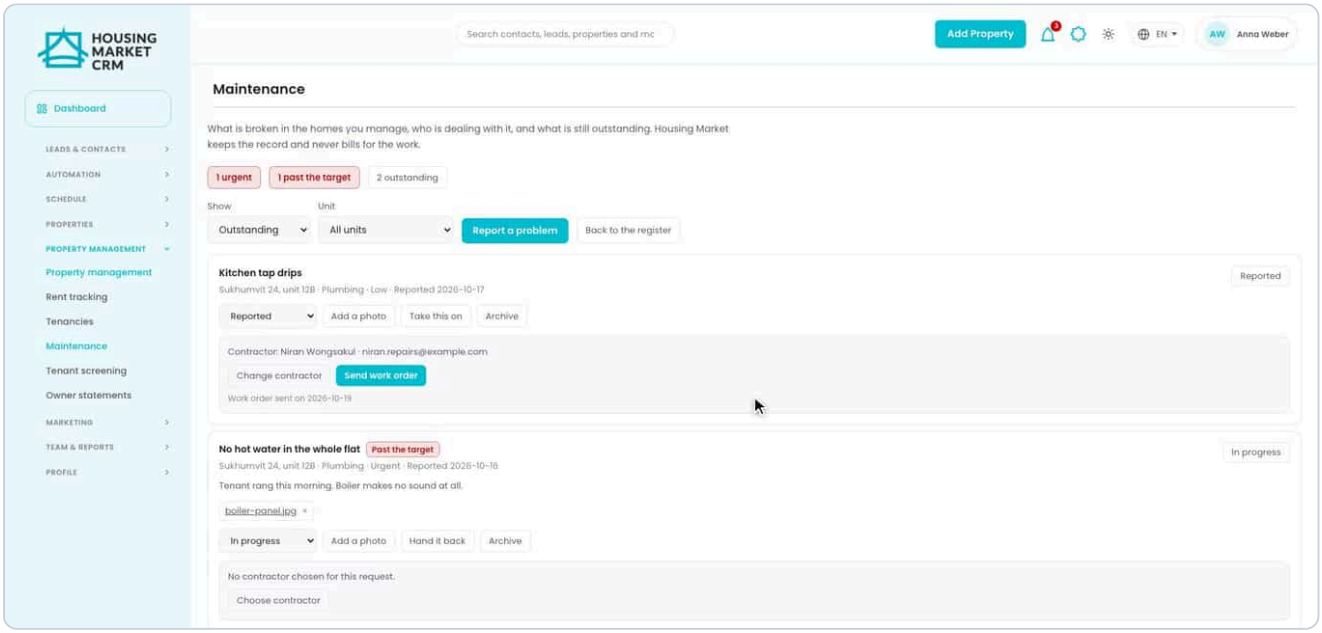


図 68.13 · 画面収録日 2026年10月19日

関連するヘルプセンター記事

修繕依頼はどのように進みますか？ faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/how-do-maintenance-requests-work

第10部

チーム

69 チームメンバーを追加する

70 チームのロールを設定する

71 リードをエージェントに割り当てる

72 リードルーティング

73 チームランキング

74 監査ログ

75 追加ユーザー

69 第69章

チームメンバーを追加する

Business オフィスマネージャー向け 動画を見る

概要

はい、Business プランで使えます。ユーザー 10 人まで込みで、以降は追加ユーザーひとりにつき月額 5 USD。管理者・マネージャー・エージェントのロール、割り当てルール、全エージェントのボードを一覧できる画面があります。

Free と Pro はそれぞれユーザー 1 人、つまりアカウントの所有者のためのプランです。Business は一つのアカウントにユーザー 10 人まで含まれ、それを超える追加ユーザーはひとりにつき月額 5 USD です。同僚はメールの招待で参加し、各メンバーは管理者、マネージャー、エージェントのいずれかになります。

マネージャーには、さらに四つの権限のいずれかが付きます。権限はチームページの「メンバー」で、役割の横で設定します。各権限は一つ前の権限の上に積み重なります。

- 閲覧者 — オフィス全体を閲覧でき、何も変更しません
- 編集者 — オフィスを閲覧し、そこでレコードを作成・編集します
- 割り当て担当 — 編集者ができることすべてに加え、リードの割り当てとリードの振り分けルールの設定
- 削除担当 — 割り当て担当ができることすべてに加え、レコードの削除

左メニューの「リードの振り分け」で、新しい問い合わせを誰が受け取るかを決めます。ルールは、エリア（市区町村または県）、物件の種類、ポータルの物件 ID、ポータルの国 ID によって、リードを指定したエージェントに送ります。ルールは上から順に確認され、最初に一致したものが適用されます。

どのルールにも一致しないリードは、「どのルールにも一致しない場合」の設定に従います。「アカウント所有者」はそうしたリードをすべてアカウント所有者に送り、誰かが変更するまではこれが設定されています。「順番に」は各エージェントに順番で次のリードを渡します。「最も余裕のある人」は、未完了のリードが最も少ないエージェントに渡します。「次のリードは誰に届きますか？」では、リードの情報を試して、何も割り当てずにどこに届くかを確認できます。

各メンバーにはリード上限も設定でき、チームページの「メンバー」で設定します。これは振り分けでその人に割り当てる未完了リードの最大数です。上限なしにするには空欄のままにし、休暇中の人には 0 を設定します。「順番に」と「最も余裕のある人」は上限に達している人をスキップします。ルールは、そのエージェントが上限に達していても常に適用されます。また、全員が上限に達している場合は、リードを誰にも渡さないままにするのではなく、上限のほうが適用されなくなります。リードの振り分けを変更できるのは、管理者と、割り当て担当以上の権限を持つマネージャーだけです。

マネージャーは全エージェントのボードを一つの画面で見ることもでき、Business にはチームのランキング、誰が何を変えたかの監査ログ、エージェント間の配分を含む手数料の管理が含まれます。

ヘルプセンターより： **複数のチームメンバーで CRM を使えますか？**

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

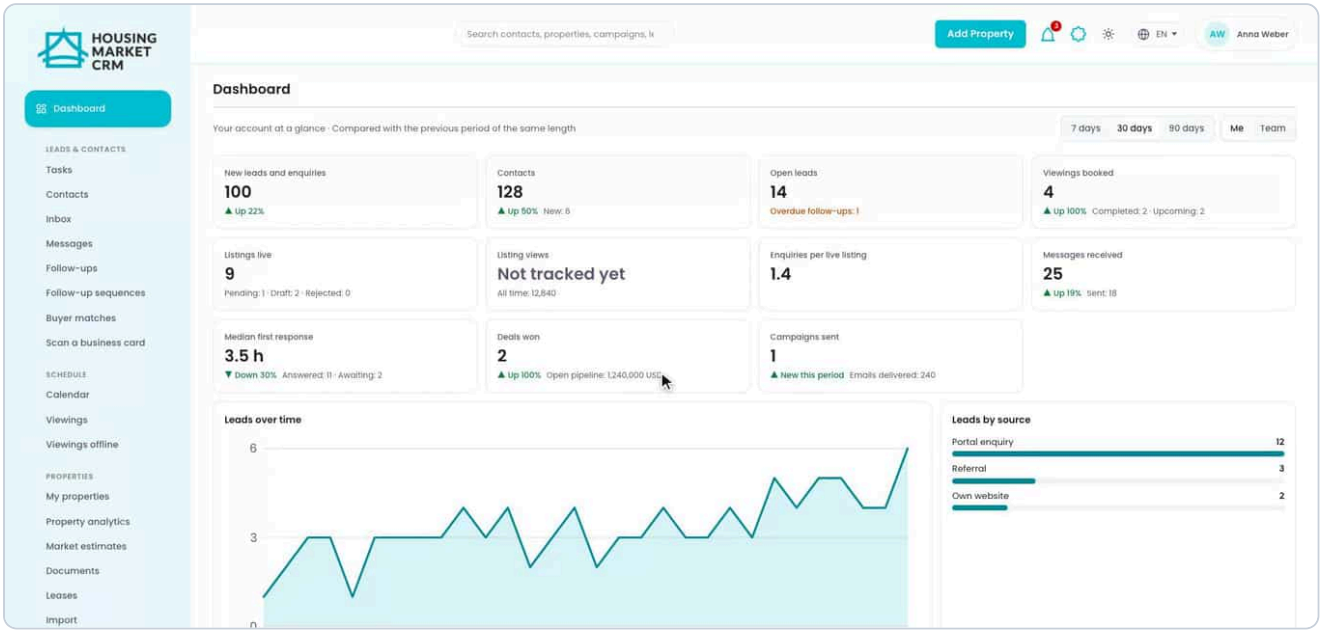


図 69.1 · 画面収録日 2026年9月24日

2 左メニューの Team をクリック。

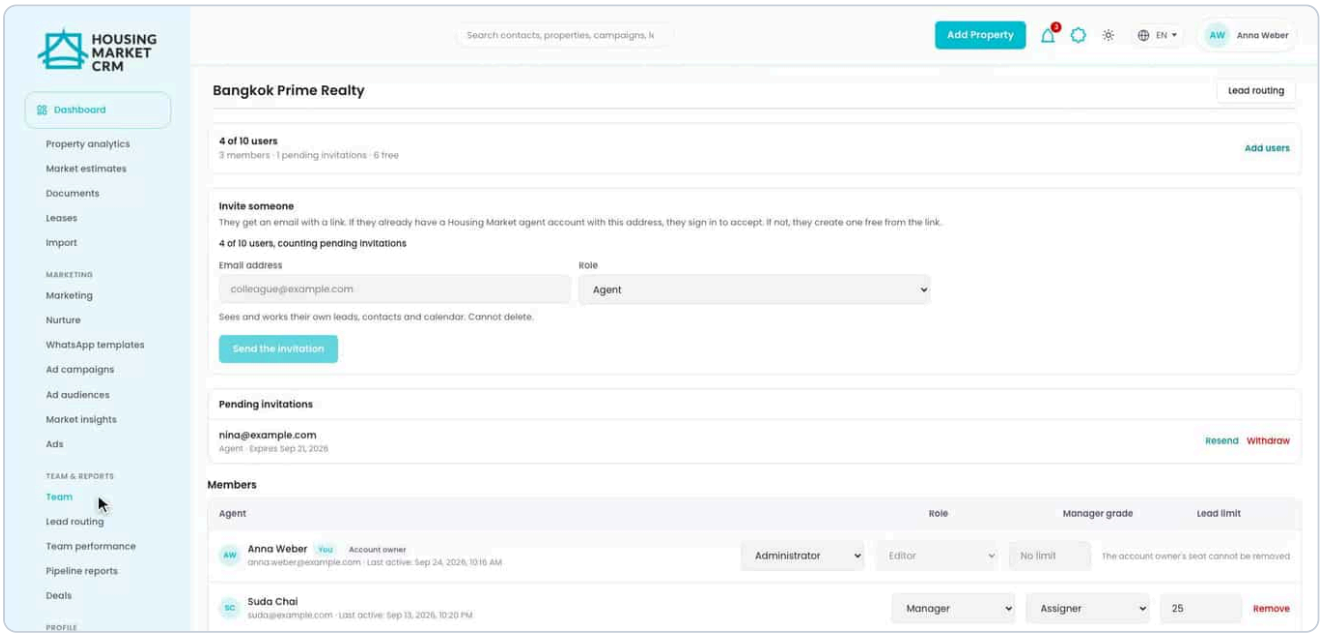


図 69.2 · 画面収録日 2026年9月24日

3 カウンターで使用中の席数を確認。

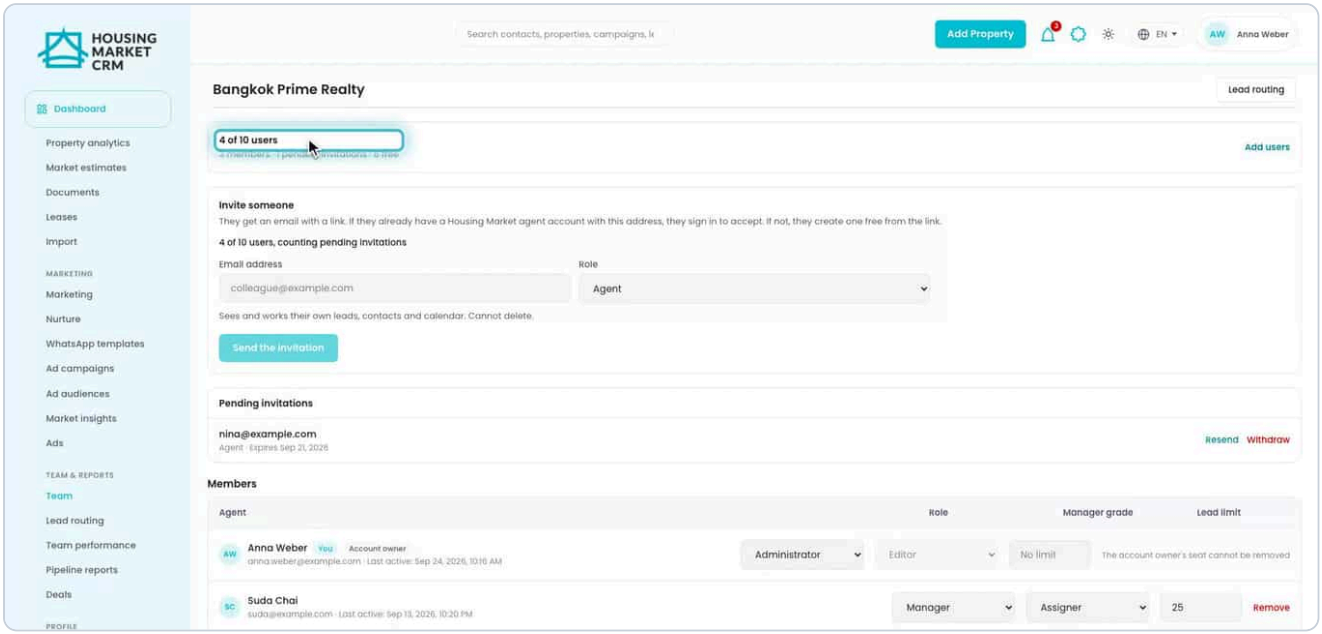


図 69.3 · 画面収録日 2026年9月24日

4 同僚のメールアドレスを入力。

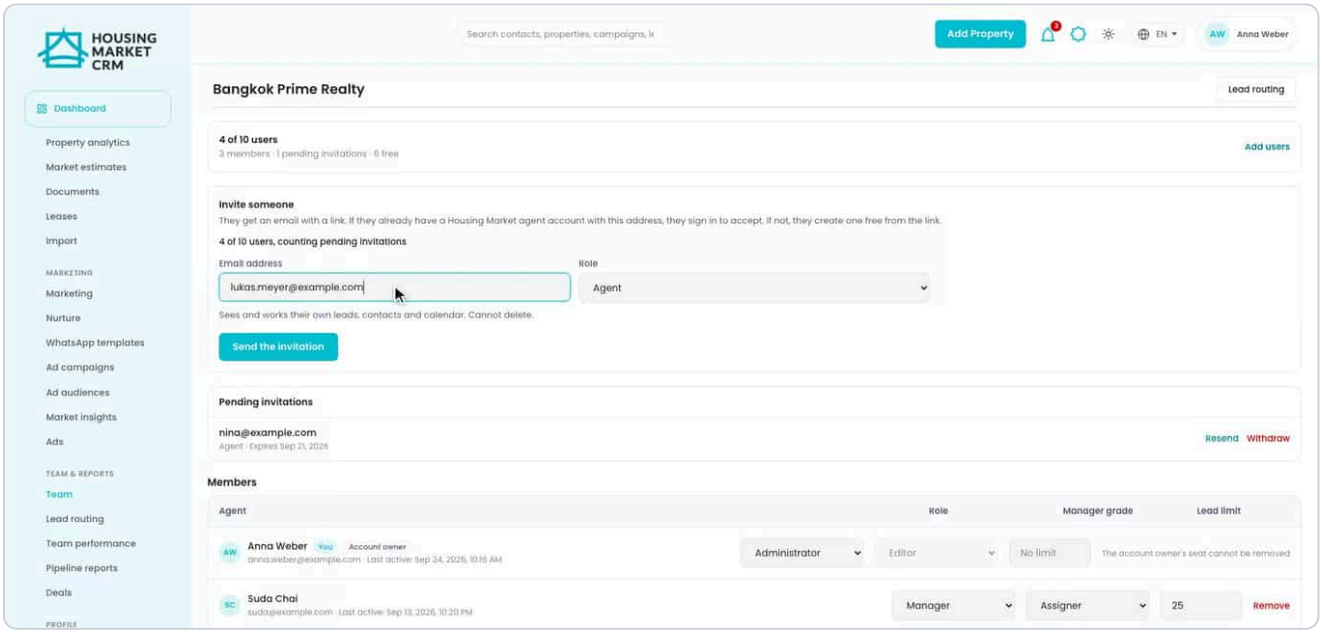


図 69.4 · 画面収録日 2026年9月24日

5 ロールを選択 — Agent、Manager、Administrator。

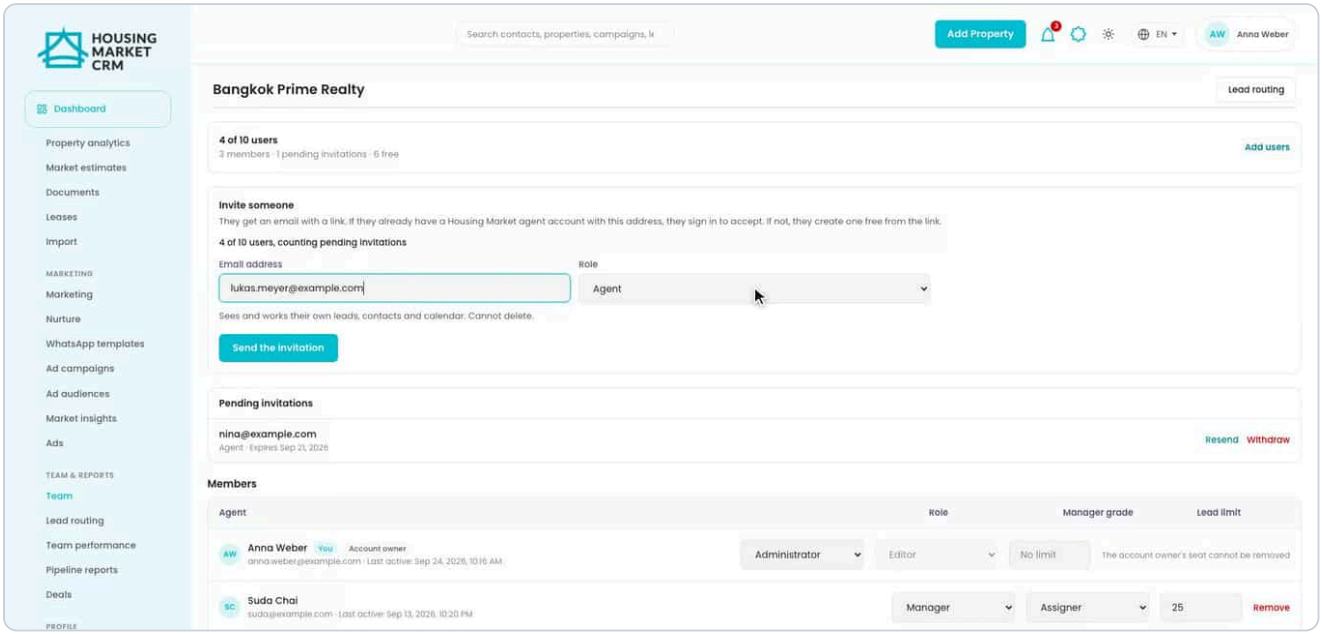


図 69.5 · 画面収録日 2026年9月24日

6 Send the invitation をクリック。

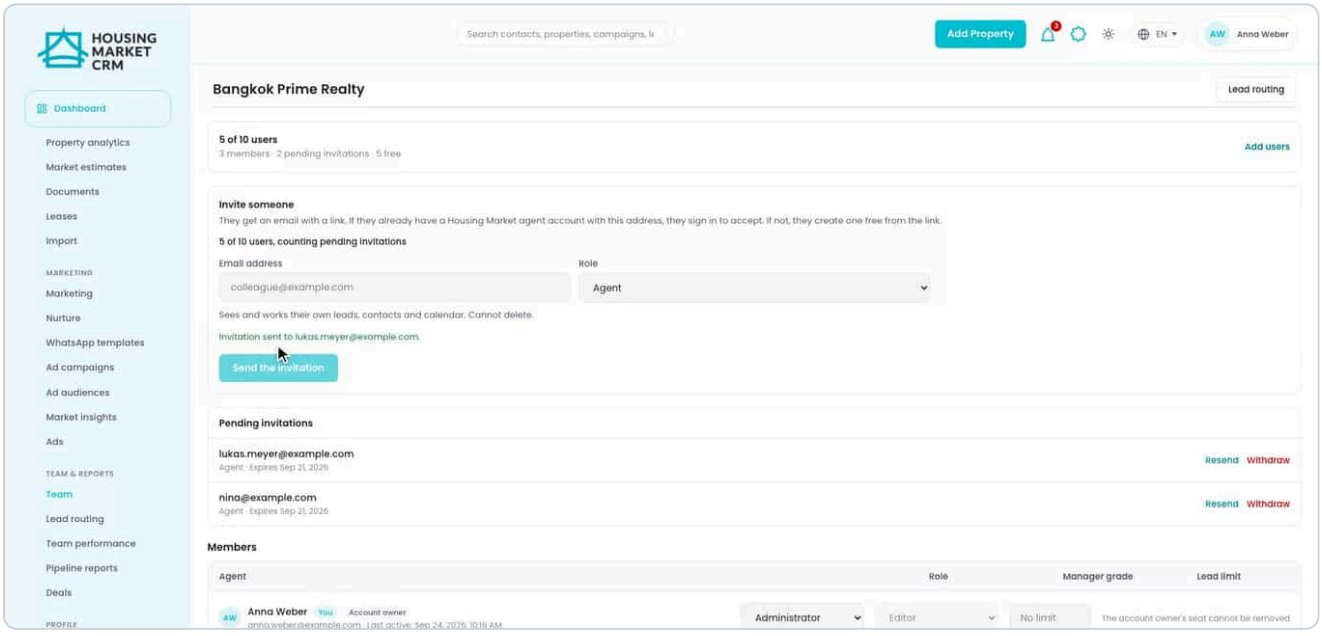


図 69.6 · 画面収録日 2026年9月24日

7 招待は Pending invitations で待機します。

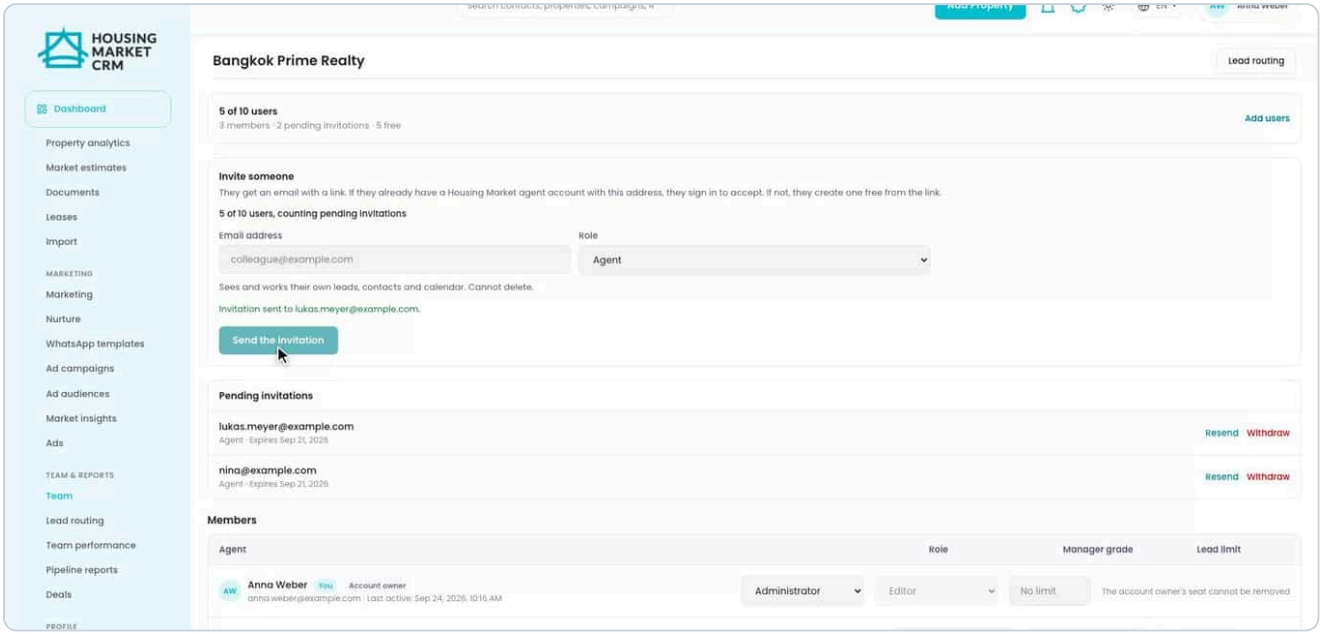


図 69.7 · 画面収録日 2026年9月24日

8 Resend または Withdraw できます。

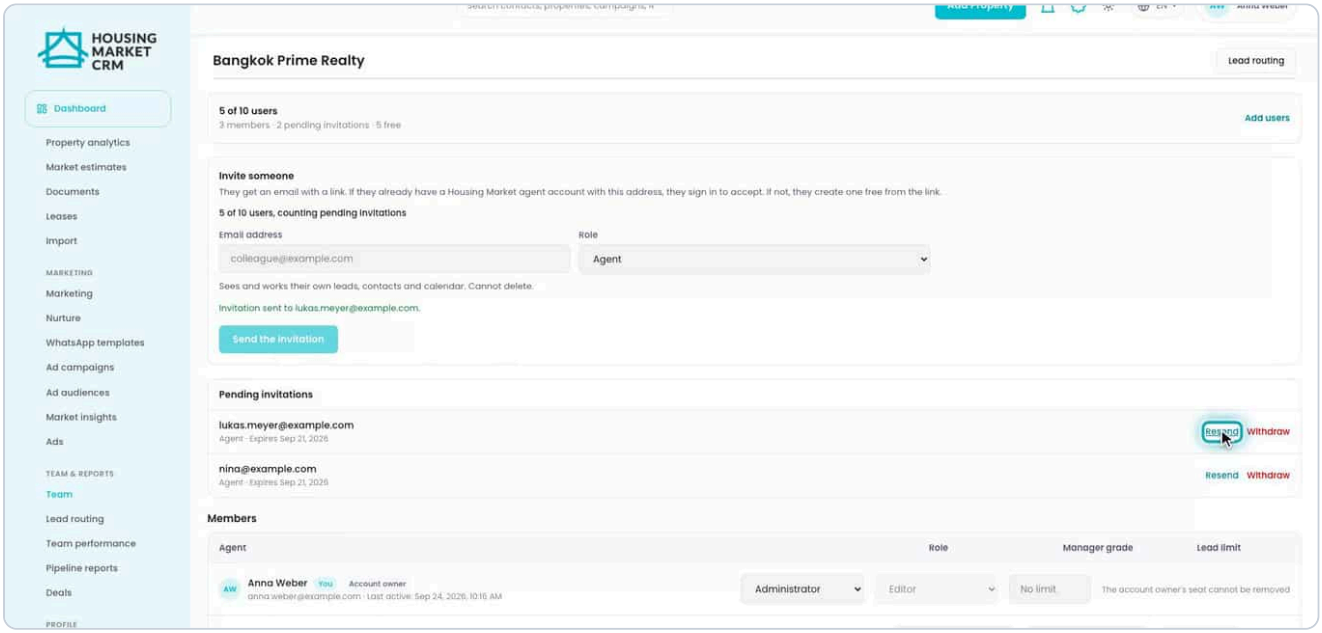


図 69.8 · 画面収録日 2026年9月24日

9 承諾された招待は Members に表示。

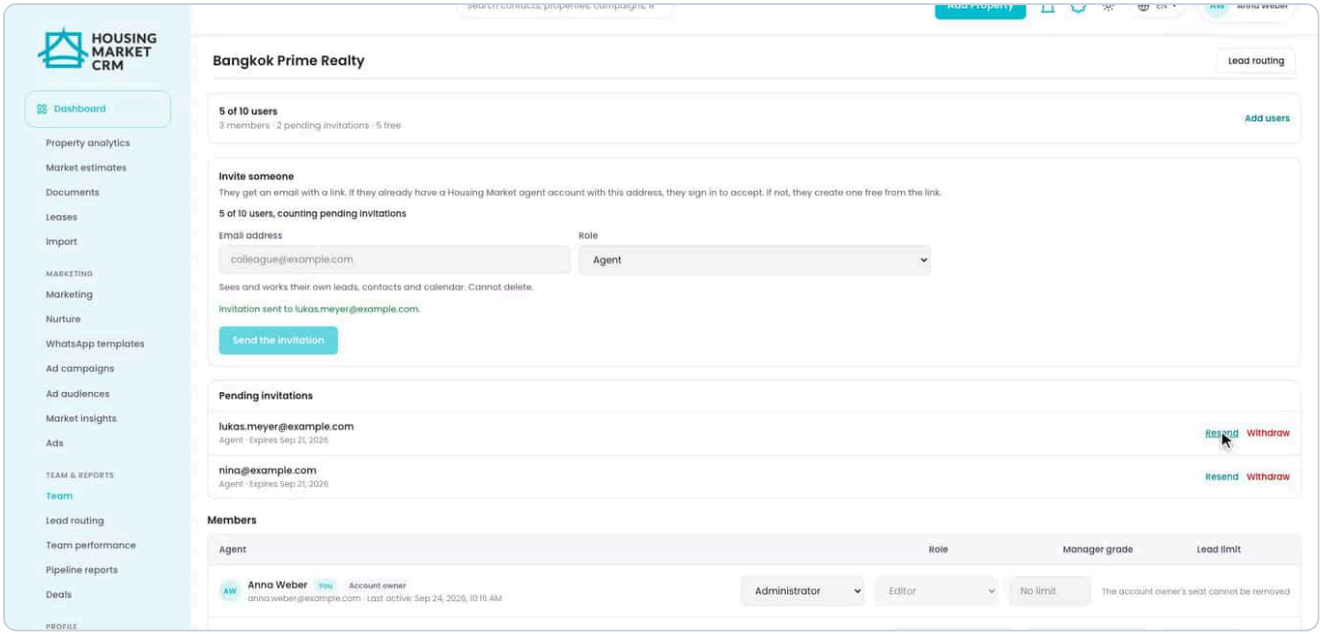


図 69.9 · 画面収録日 2026年9月24日

関連するヘルプセンター記事

アップグレード、ユーザーの追加、解約はどうすればよいですか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/how-do-i-upgrade-add-users-or-cancel

70 第70章

チームのロールを設定する

Business 管理者向け 動画を見る

概要

はい、Business プランで使えます。ユーザー 10 人まで込みで、以降は追加ユーザーひとりにつき月額 5 USD。管理者・マネージャー・エージェントのロール、割り当てルール、全エージェントのボードを一覧できる画面があります。

Free と Pro はそれぞれユーザー 1 人、つまりアカウントの所有者のためのプランです。Business は一つのアカウントにユーザー 10 人まで含まれ、それを超える追加ユーザーはひとりにつき月額 5 USD です。同僚はメールの招待で参加し、各メンバーは管理者、マネージャー、エージェントのいずれかになります。

マネージャーには、さらに四つの権限のいずれかが付きます。権限はチームページの「メンバー」で、役割の横で設定します。各権限は一つ前の権限の上に積み重なります。

- 閲覧者 — オフィス全体を閲覧でき、何も変更しません
- 編集者 — オフィスを閲覧し、そこでレコードを作成・編集します
- 割り当て担当 — 編集者ができることすべてに加え、リードの割り当てとリードの振り分けルールの設定
- 削除担当 — 割り当て担当ができることすべてに加え、レコードの削除

左メニューの「リードの振り分け」で、新しい問い合わせを誰が受け取るかを決めます。ルールは、エリア（市区町村または県）、物件の種類、ポータルの物件 ID、ポータルの国 ID によって、リードを指定したエージェントに送ります。ルールは上から順に確認され、最初に一致したものが適用されます。

どのルールにも一致しないリードは、「どのルールにも一致しない場合」の設定に従います。「アカウント所有者」はそうしたリードをすべてアカウント所有者に送り、誰かが変更するまではこれが設定されています。「順番に」は各エージェントに順番で次のリードを渡します。「最も余裕のある人」は、未完了のリードが最も少ないエージェントに渡します。「次のリードは誰に届きますか？」では、リードの情報を試して、何も割り当てずにどこに届くかを確認できます。

各メンバーにはリード上限も設定でき、チームページの「メンバー」で設定します。これは振り分けでその人に割り当てる未完了リードの最大数です。上限なしにするには空欄のままにし、休暇中の人には 0 を設定します。「順番に」と「最も余裕のある人」は上限に達している人をスキップします。ルールは、そのエージェントが上限に達していても常に適用されます。また、全員が上限に達している場合は、リードを誰にも渡さないままにするのではなく、上限のほうが適用されなくなります。リードの振り分けを変更できるのは、管理者と、割り当て担当以上の権限を持つマネージャーだけです。

マネージャーは全エージェントのボードを一つの画面で見ることもでき、Business にはチームのランキング、誰が何を変えたかの監査ログ、エージェント間の配分を含む手数料の管理が含まれます。

ヘルプセンターより： **複数のチームメンバーで CRM を使えますか？**

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

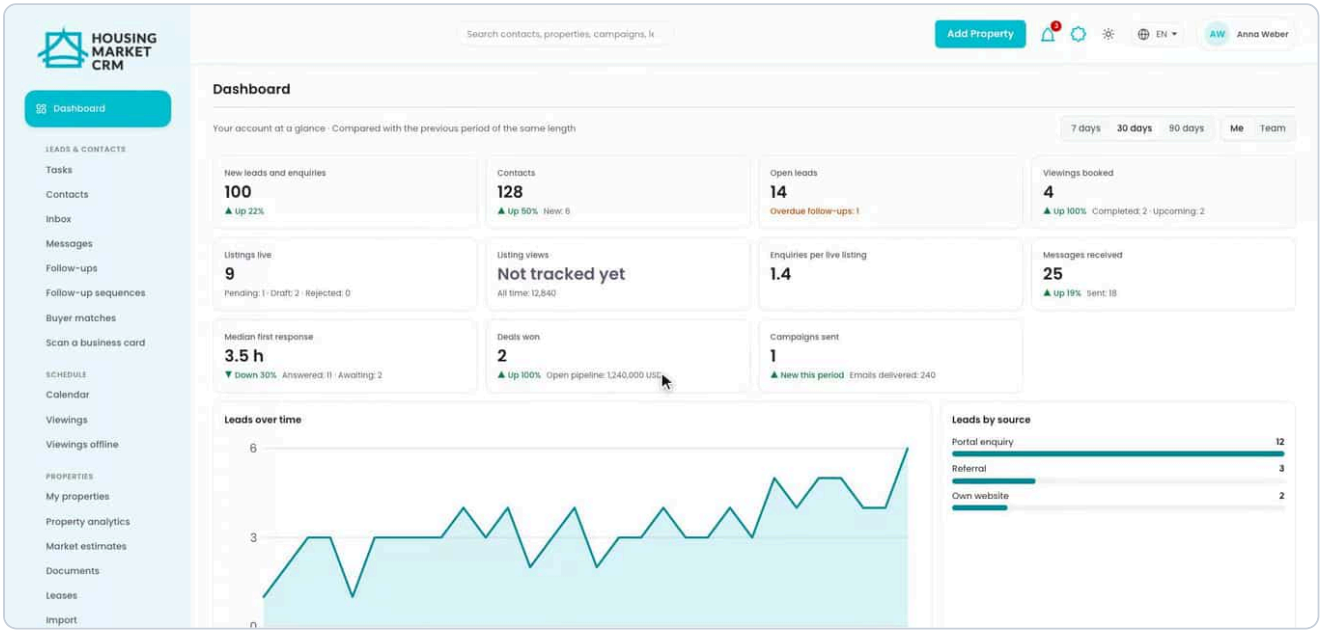


図 70.1 · 画面収録日 2026年9月24日

2 左メニューの Team をクリック。

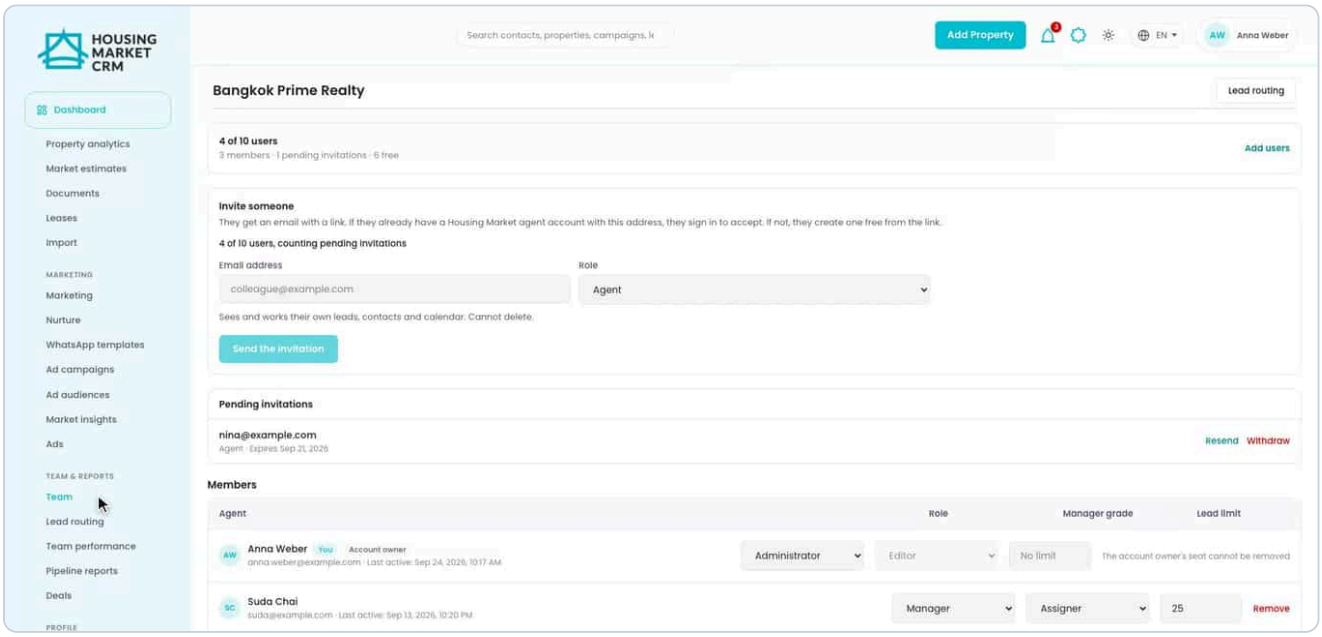


図 70.2 · 画面収録日 2026年9月24日

3 Members（メンバー）までスクロール。

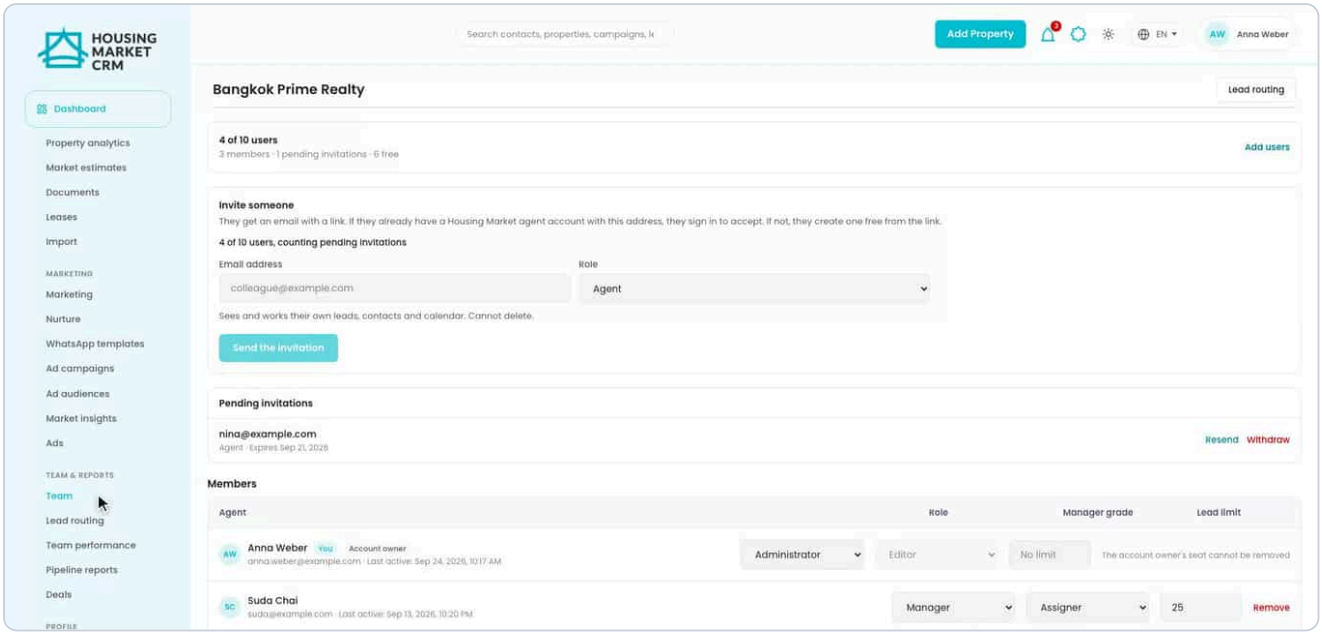


図 70.3 · 画面収録日 2026年9月24日

4 ロールを選択：Agent、Manager、Administrator。

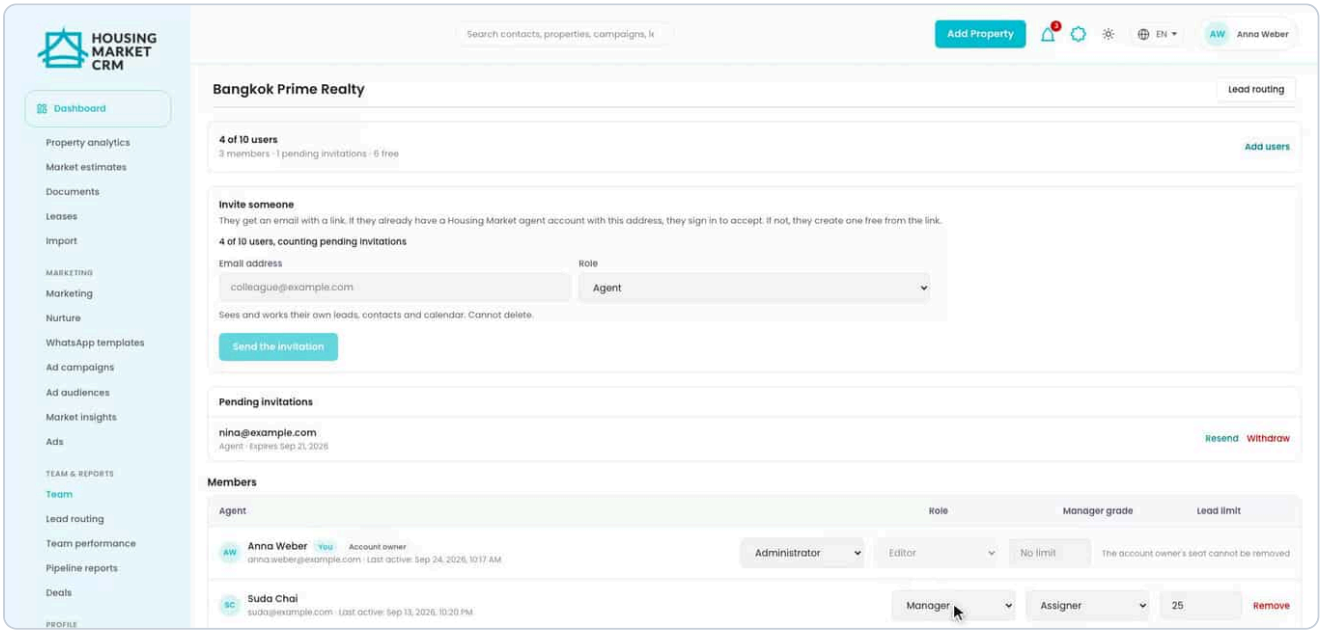


図 70.4 · 画面収録日 2026年9月24日

5 Manager には権限レベル：Viewer、Editor、Assigner、Remover。

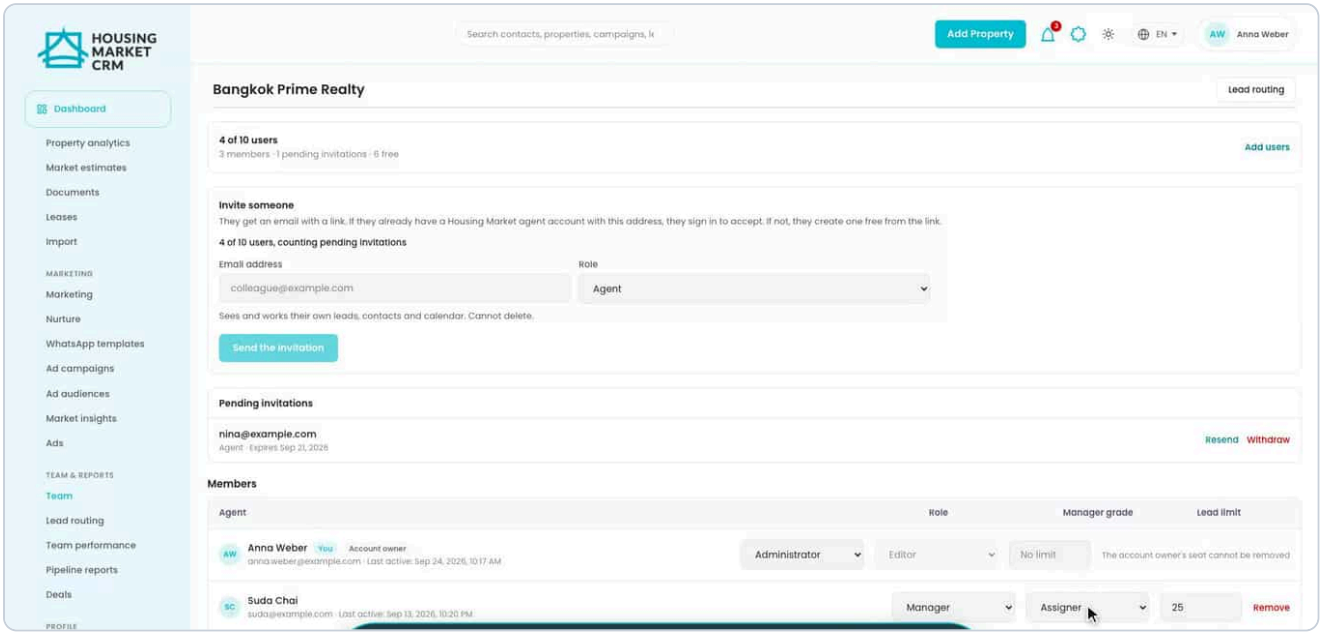


図 70.5 · 画面収録日 2026年9月24日

6 Assigner はチームの Agent にリードを割り当て可能。

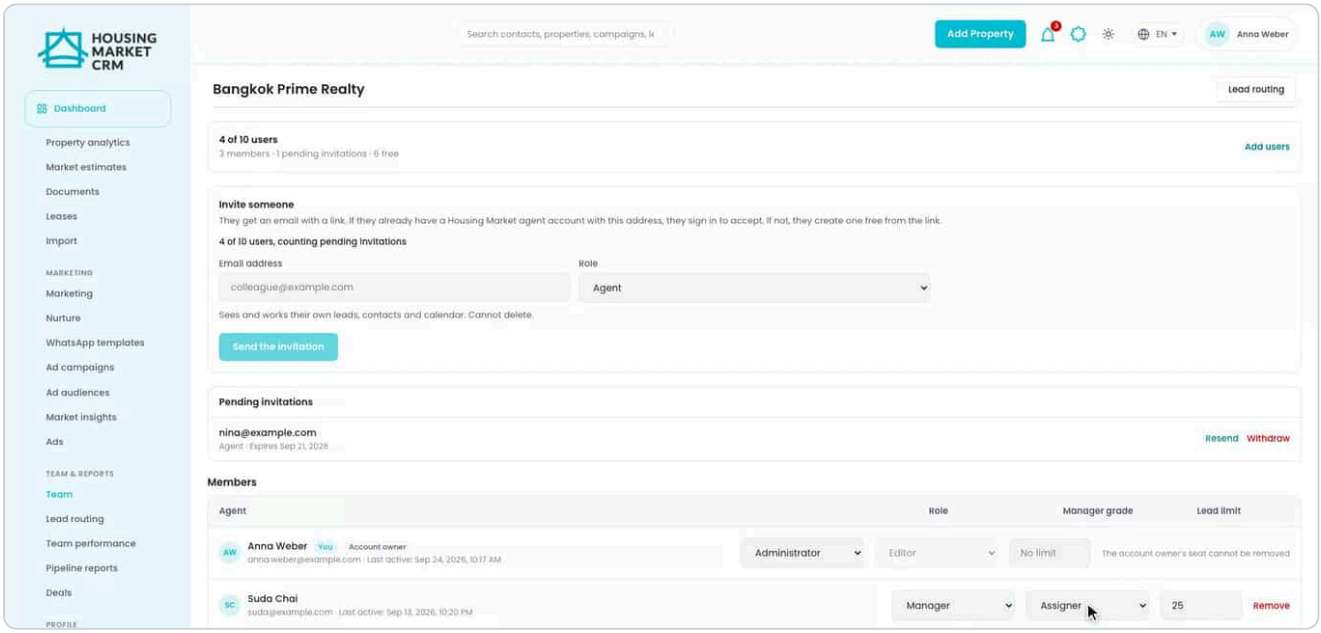


図 70.6 · 画面収録日 2026年9月24日

7 リード上限を設定して負荷集中を防止。

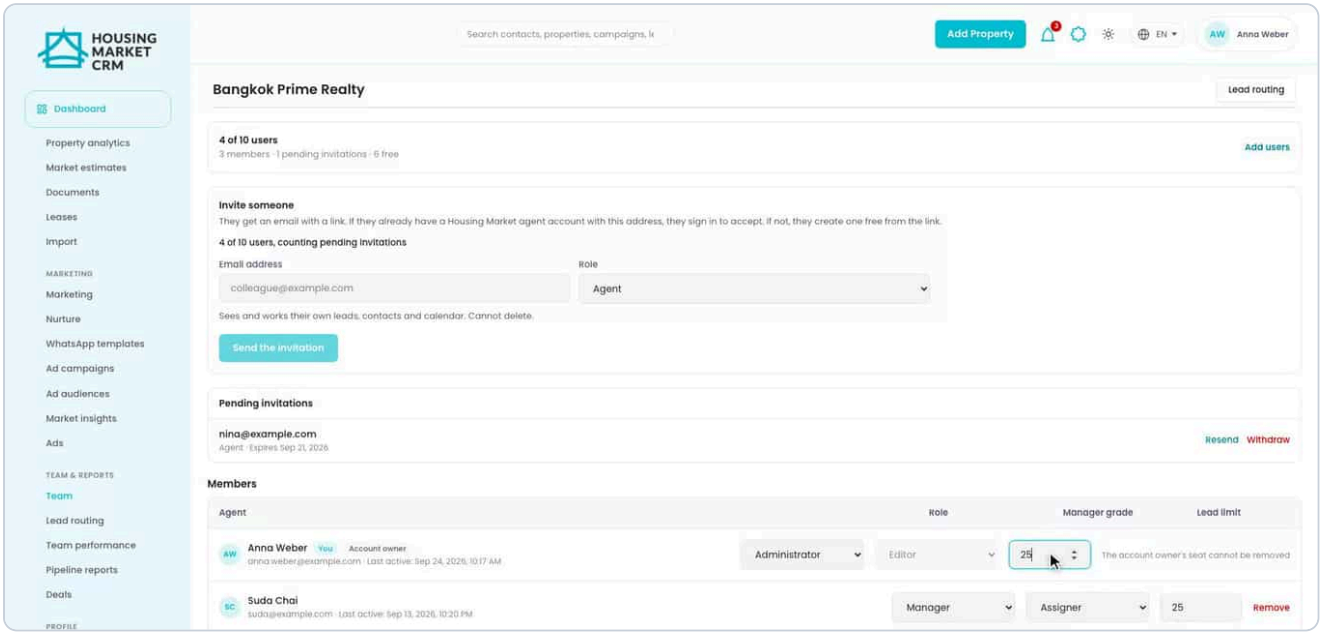


図 70.7 · 画面収録日 2026年9月24日

8 Remove でシートを無効化。レコードは残ります。

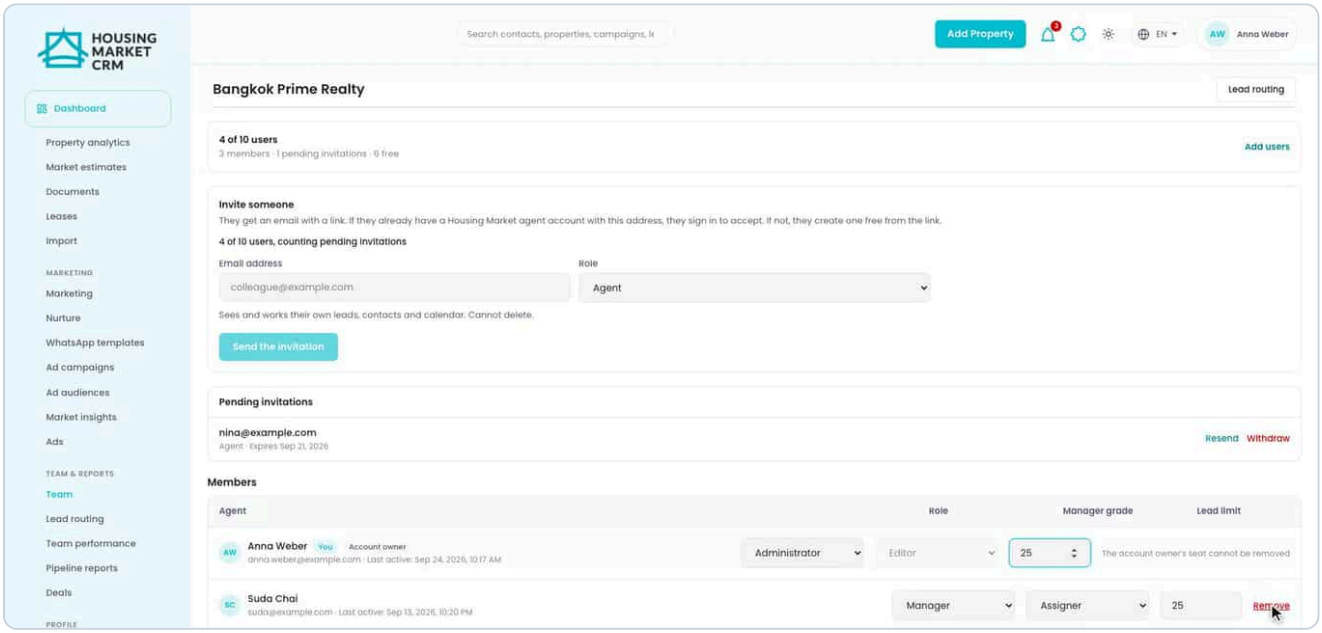


図 70.8 · 画面収録日 2026年9月24日

71 第71章

リードをエージェントに割り当てる

Business | オフィスマネージャー向け | 動画を見る

概要

はい、Business プランで使えます。ユーザー 10 人まで込みで、以降は追加ユーザーひとりにつき月額 5 USD。管理者・マネージャー・エージェントのロール、割り当てルール、全エージェントのボードを一覧できる画面があります。

Free と Pro はそれぞれユーザー 1 人、つまりアカウントの所有者のためのプランです。Business は一つのアカウントにユーザー 10 人まで含まれ、それを超える追加ユーザーはひとりにつき月額 5 USD です。同僚はメールの招待で参加し、各メンバーは管理者、マネージャー、エージェントのいずれかになります。

マネージャーには、さらに四つの権限のいずれかが付きます。権限はチームページの「メンバー」で、役割の横で設定します。各権限は一つ前の権限の上に積み重なります。

- 閲覧者 — オフィス全体を閲覧でき、何も変更しません
- 編集者 — オフィスを閲覧し、そこでレコードを作成・編集します
- 割り当て担当 — 編集者ができることすべてに加え、リードの割り当てとリードの振り分けルールの設定
- 削除担当 — 割り当て担当ができることすべてに加え、レコードの削除

左メニューの「リードの振り分け」で、新しい問い合わせを誰が受け取るかを決めます。ルールは、エリア（市区町村または県）、物件の種類、ポータルの物件 ID、ポータルの国 ID によって、リードを指定したエージェントに送ります。ルールは上から順に確認され、最初に一致したものが適用されます。

どのルールにも一致しないリードは、「どのルールにも一致しない場合」の設定に従います。「アカウント所有者」はそうしたリードをすべてアカウント所有者に送り、誰かが変更するまではこれが設定されています。「順番に」は各エージェントに順番で次のリードを渡します。「最も余裕のある人」は、未完了のリードが最も少ないエージェントに渡します。「次のリードは誰に届きますか？」では、リードの情報を試して、何も割り当てずにどこに届くかを確認できます。

各メンバーにはリード上限も設定でき、チームページの「メンバー」で設定します。これは振り分けでその人に割り当てる未完了リードの最大数です。上限なしにするには空欄のままにし、休暇中の人には 0 を設定します。「順番に」と「最も余裕のある人」は上限に達している人をスキップします。ルールは、そのエージェントが上限に達していても常に適用されます。また、全員が上限に達している場合は、リードを誰にも渡さないままにするのではなく、上限のほうが適用されなくなります。リードの振り分けを変更できるのは、管理者と、割り当て担当以上の権限を持つマネージャーだけです。

マネージャーは全エージェントのボードを一つの画面で見ることもでき、Business にはチームのランキング、誰が何を変えたかの監査ログ、エージェント間の配分を含む手数料の管理が含まれます。

ヘルプセンターより： **複数のチームメンバーで CRM を使えますか？**

手順

1 引き継ぐリードを開きます。

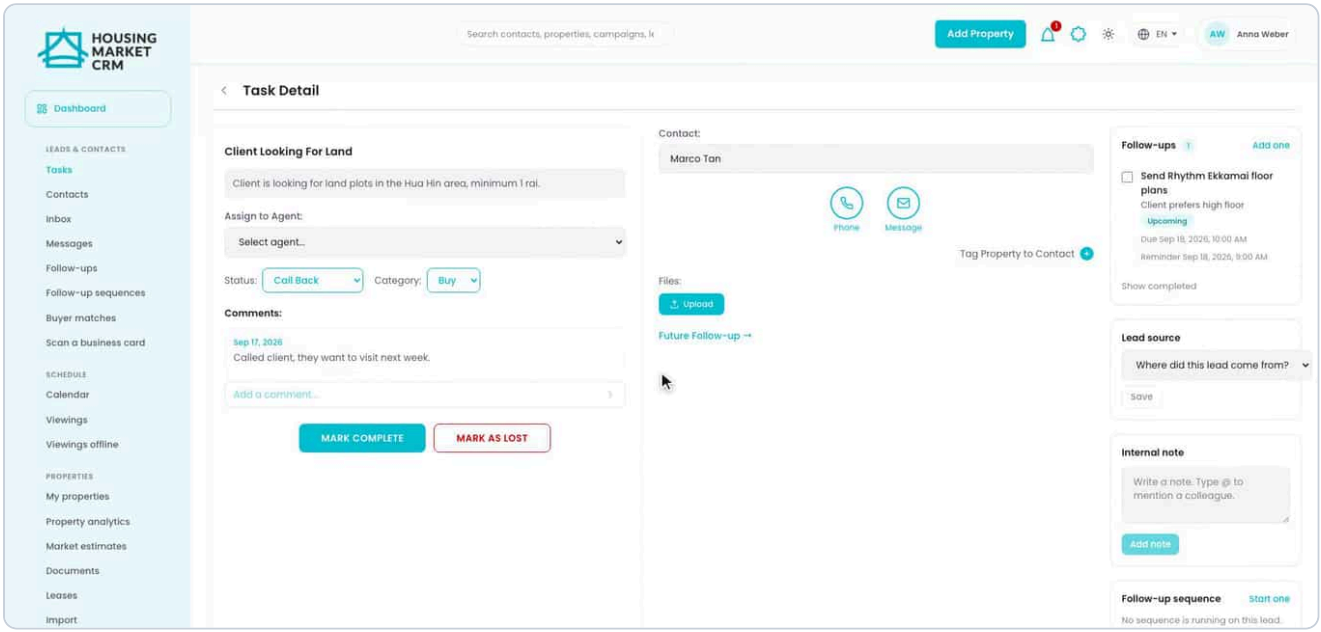


図 71.1 · 画面収録日 2026年9月17日

2 Assign to Agent で担当者を選びます。

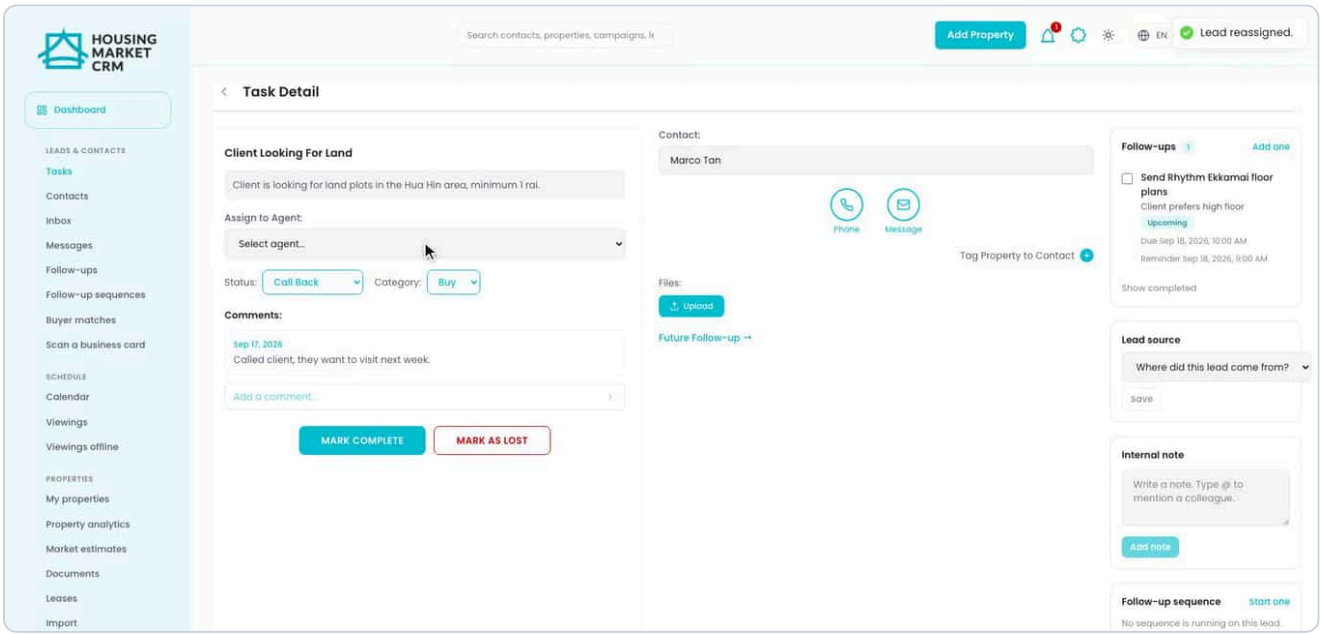


図 71.2 · 画面収録日 2026年9月17日

3 リードが Suda のボードに移り、通知が届きます。

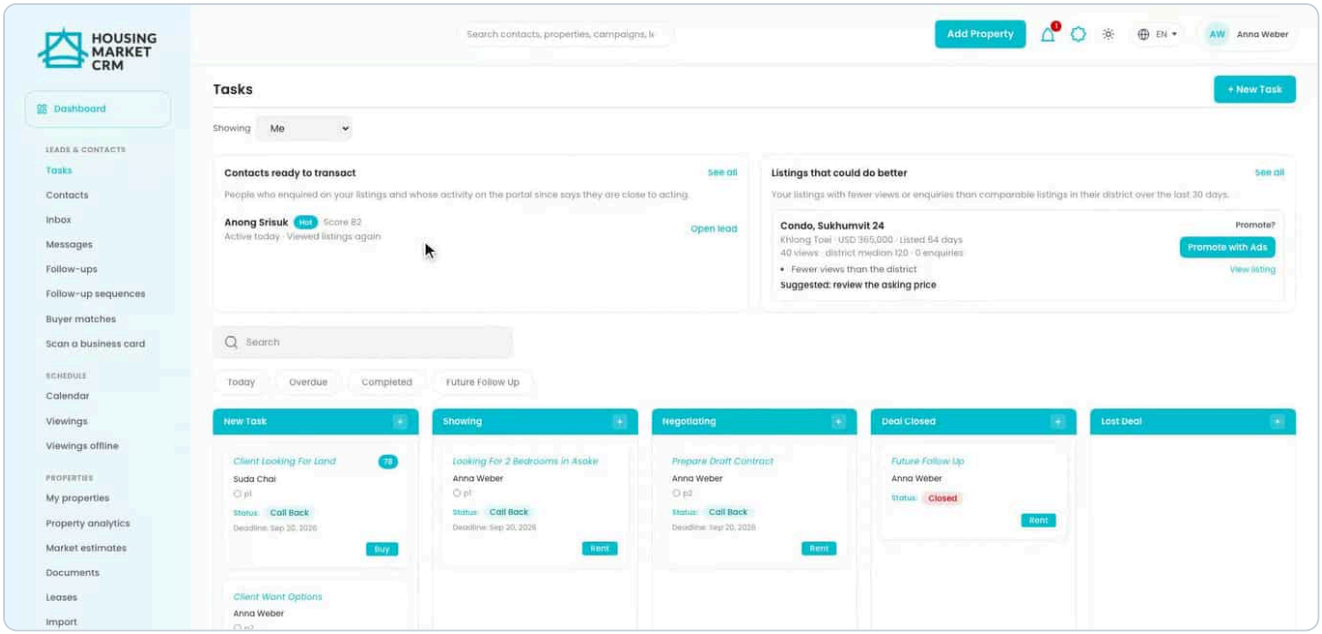


図 71.3 · 画面収録日 2026年9月17日

4 Tasks に戻り Showing を Whole team に切り替えます。

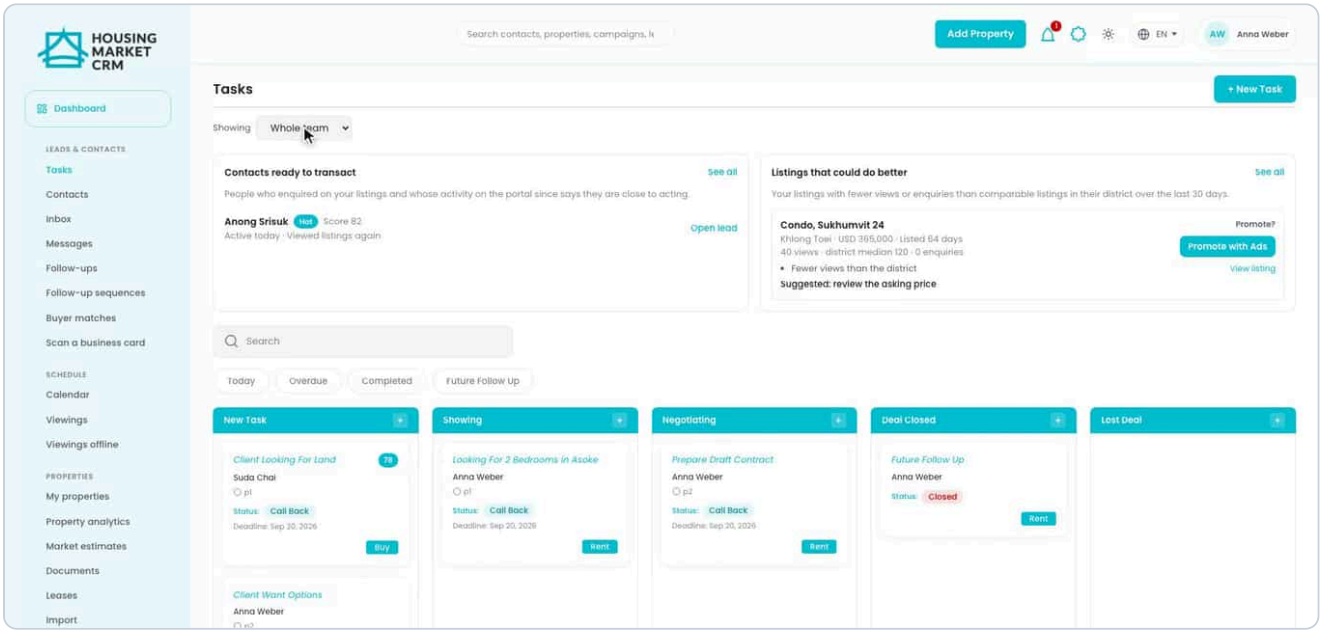


図 71.4 · 画面収録日 2026年9月17日

5 担当者を選んでそのリードだけ表示。

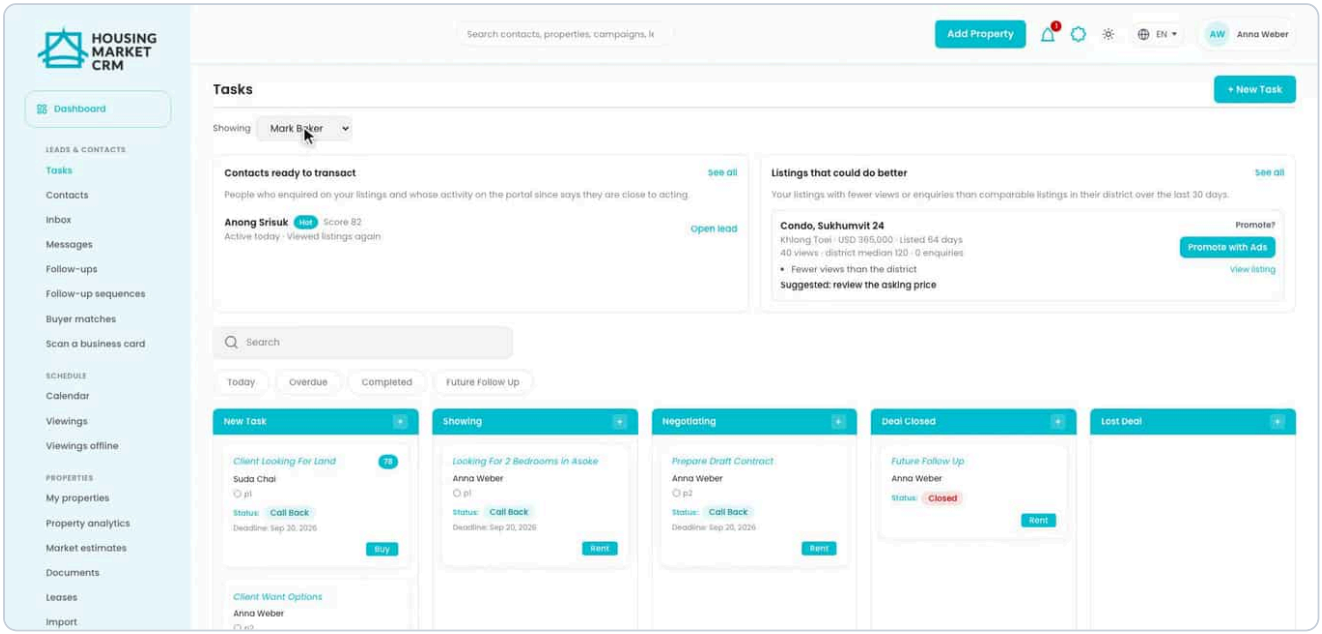


図 71.5 · 画面収録日 2026年9月17日

6 自動で割り当てるなら Lead routing を使います。

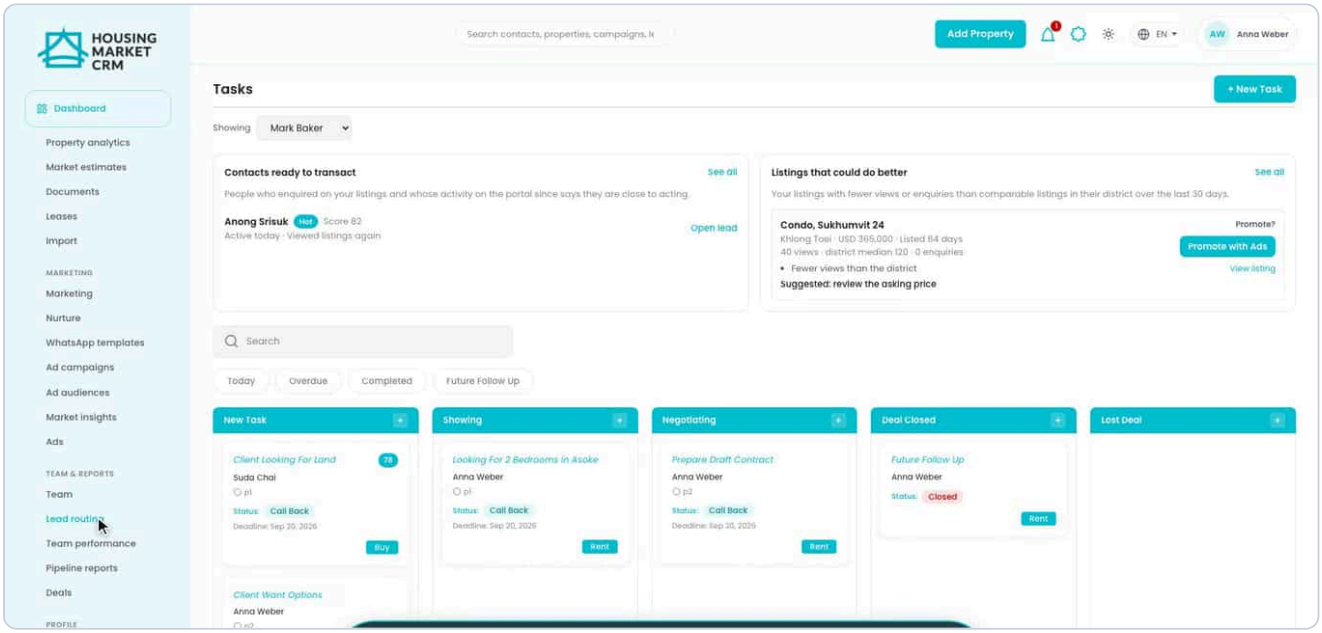


図 71.6 · 画面収録日 2026年9月17日

関連するヘルプセンター記事

チームのランキングとオーナー向け週次メールには何が表示されますか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/what-do-team-leaderboards-and-the-weekly-owner-email-show

72 第72章

リードルーティング

Business | オフィスマネージャー向け | 動画を見る

概要

はい、Business プランで使えます。ユーザー 10 人まで込みで、以降は追加ユーザーひとりにつき月額 5 USD。管理者・マネージャー・エージェントのロール、割り当てルール、全エージェントのボードを一覧できる画面があります。

Free と Pro はそれぞれユーザー 1 人、つまりアカウントの所有者のためのプランです。Business は一つのアカウントにユーザー 10 人まで含まれ、それを超える追加ユーザーはひとりにつき月額 5 USD です。同僚はメールの招待で参加し、各メンバーは管理者、マネージャー、エージェントのいずれかになります。

マネージャーには、さらに四つの権限のいずれかが付きます。権限はチームページの「メンバー」で、役割の横で設定します。各権限は一つ前の権限の上に積み重なります。

- 閲覧者 — オフィス全体を閲覧でき、何も変更しません
- 編集者 — オフィスを閲覧し、そこでレコードを作成・編集します
- 割り当て担当 — 編集者ができることすべてに加え、リードの割り当てとリードの振り分けルールの設定
- 削除担当 — 割り当て担当ができることすべてに加え、レコードの削除

左メニューの「リードの振り分け」で、新しい問い合わせを誰が受け取るかを決めます。ルールは、エリア（市区町村または県）、物件の種類、ポータルの物件 ID、ポータルの国 ID によって、リードを指定したエージェントに送ります。ルールは上から順に確認され、最初に一致したものが適用されます。

どのルールにも一致しないリードは、「どのルールにも一致しない場合」の設定に従います。「アカウント所有者」はそうしたリードをすべてアカウント所有者に送り、誰かが変更するまではこれが設定されています。「順番に」は各エージェントに順番で次のリードを渡します。「最も余裕のある人」は、未完了のリードが最も少ないエージェントに渡します。「次のリードは誰に届きますか？」では、リードの情報を試して、何も割り当てずにどこに届くかを確認できます。

各メンバーにはリード上限も設定でき、チームページの「メンバー」で設定します。これは振り分けでその人に割り当てる未完了リードの最大数です。上限なしにするには空欄のままにし、休暇中の人には 0 を設定します。「順番に」と「最も余裕のある人」は上限に達している人をスキップします。ルールは、そのエージェントが上限に達していても常に適用されます。また、全員が上限に達している場合は、リードを誰にも渡さないままにするのではなく、上限のほうが適用されなくなります。リードの振り分けを変更できるのは、管理者と、割り当て担当以上の権限を持つマネージャーだけです。

マネージャーは全エージェントのボードを一つの画面で見ることもでき、Business にはチームのランキング、誰が何を変えたかの監査ログ、エージェント間の配分を含む手数料の管理が含まれます。

ヘルプセンターより： **複数のチームメンバーで CRM を使えますか？**

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

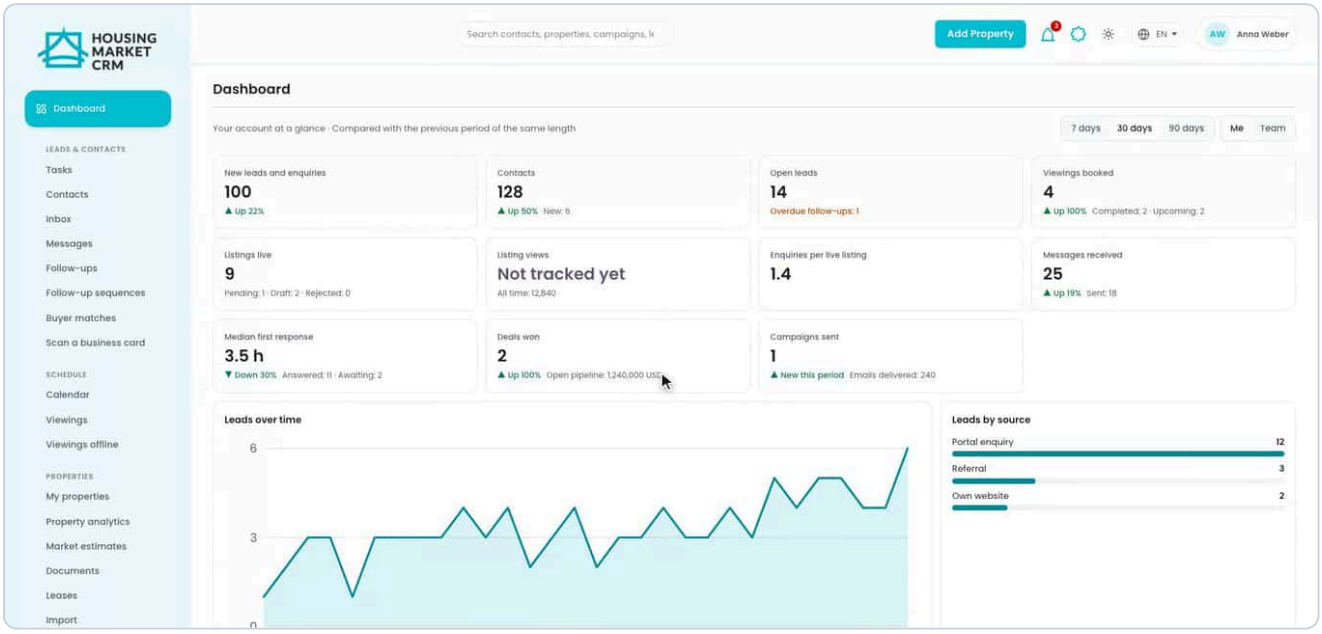


図 72.1 · 画面収録日 2026年9月17日

2 左メニューの Lead routing（リードルーティング）をクリック。

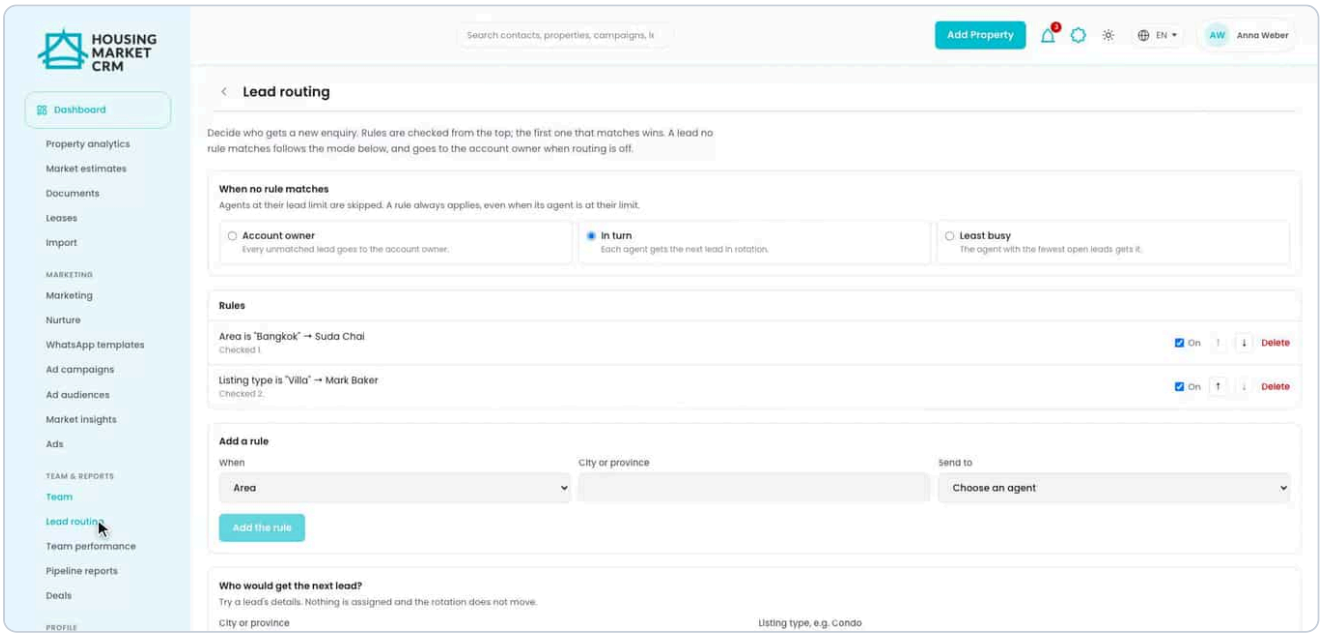


図 72.2 · 画面収録日 2026年9月17日

3 フォールバックを選択。例：Least busy。

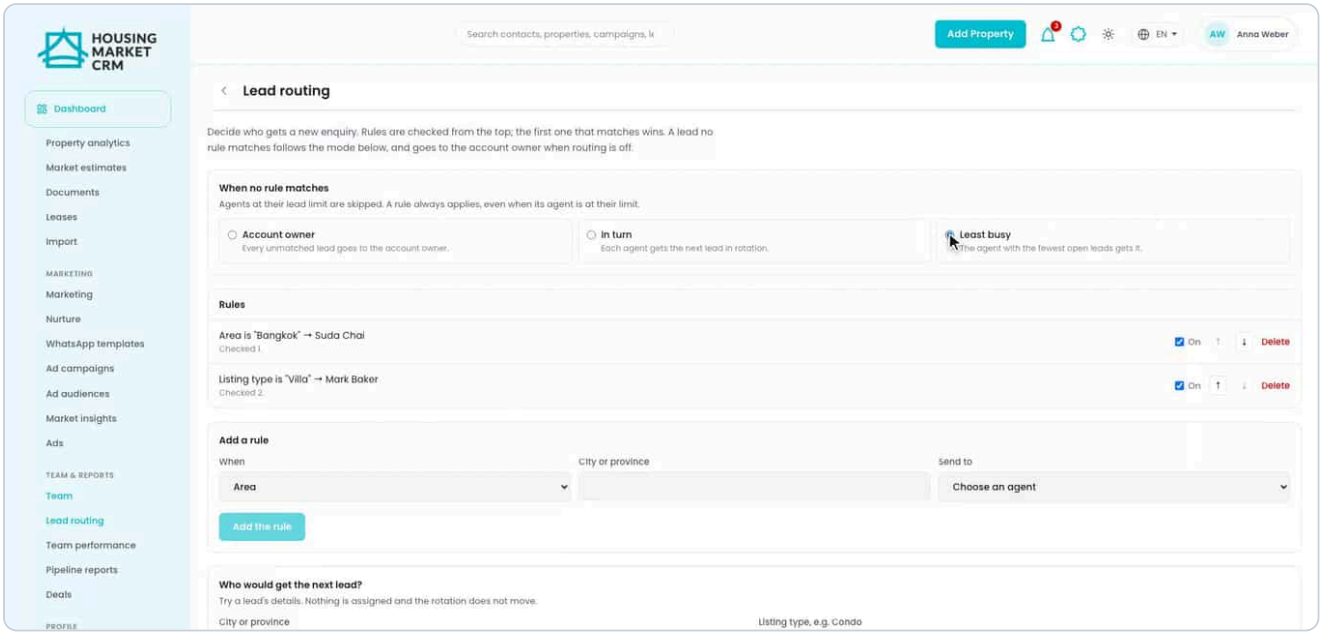


図 72.3 · 画面収録日 2026年9月17日

4 ルールは上から照合。最初の一致が適用。

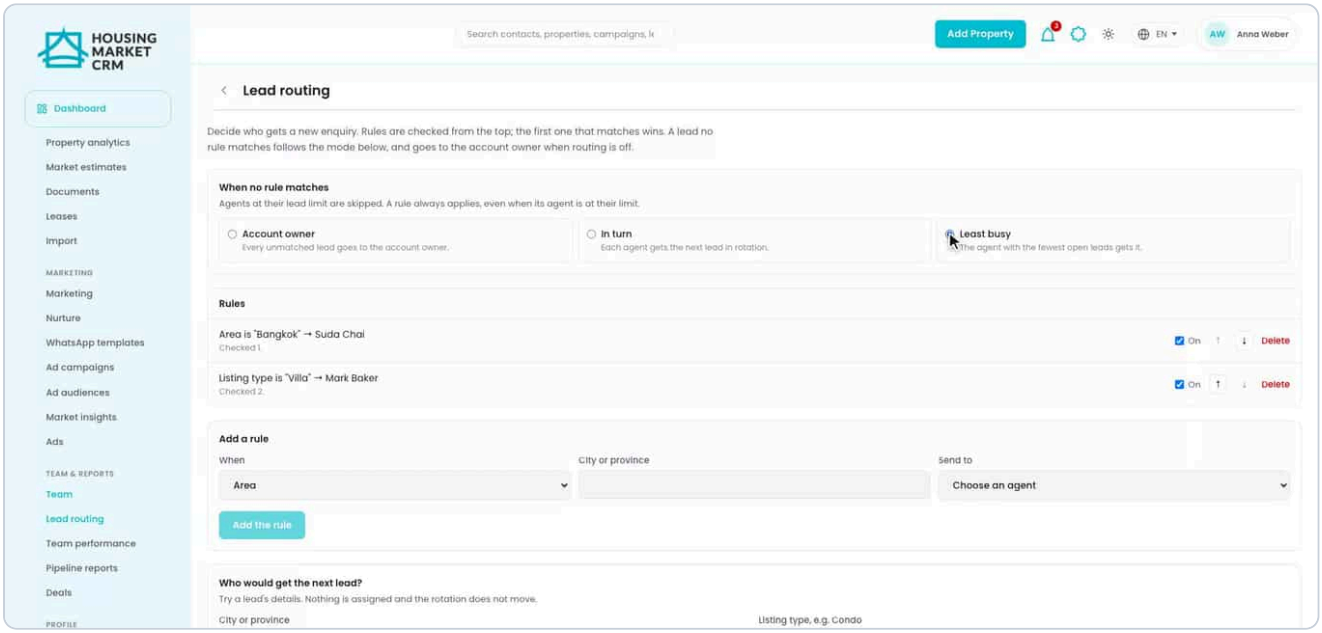


図 72.4 · 画面収録日 2026年9月17日

5 矢印でルールを並べ替え。

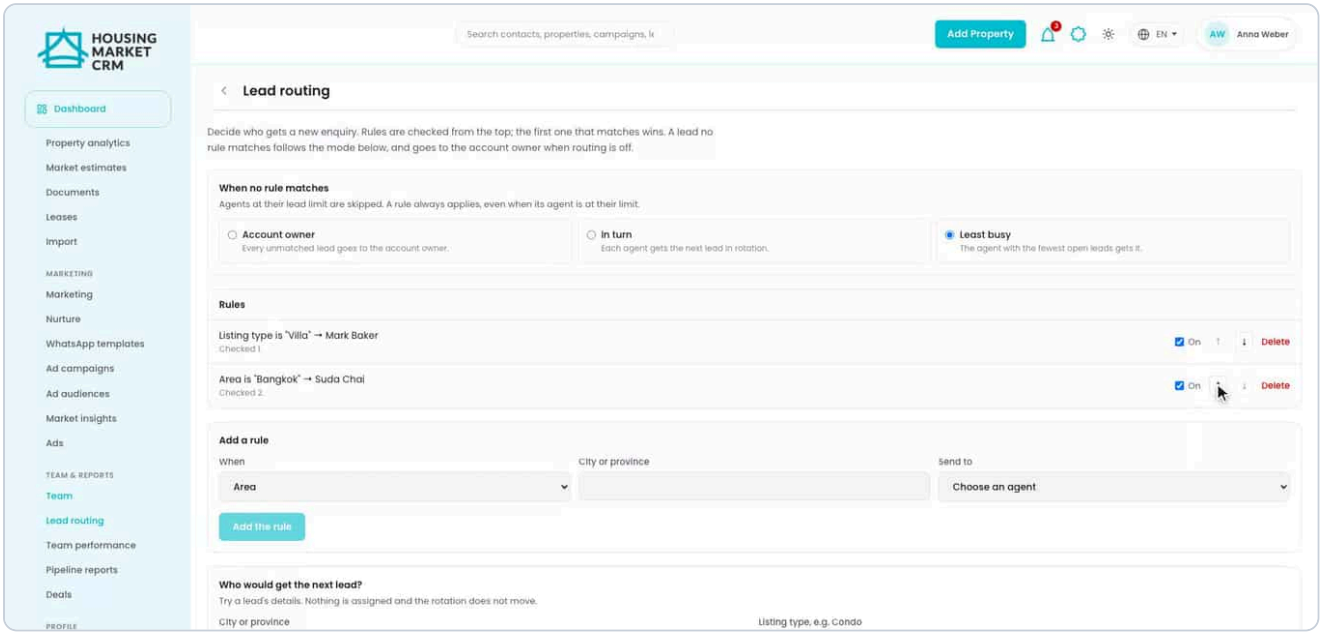


図 72.5 · 画面収録日 2026年9月17日

6 Add a rule（ルールを追加）で 照合する条件を選択。例：Area。

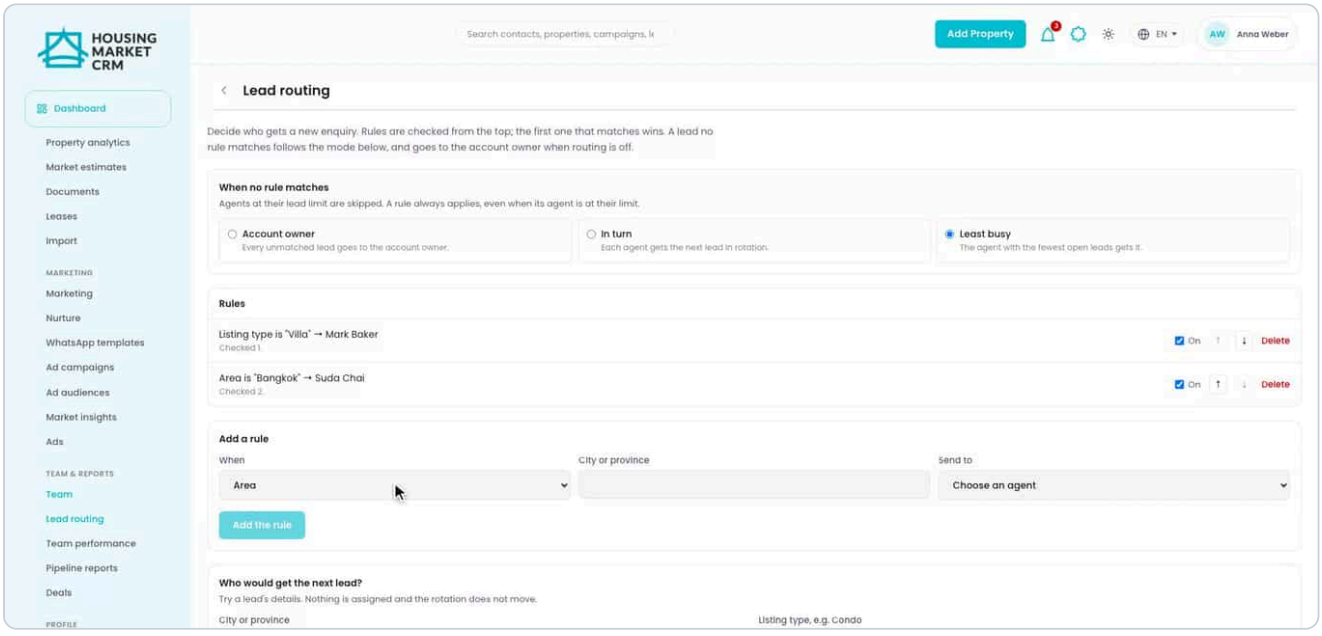


図 72.6 · 画面収録日 2026年9月17日

7 市または県を入力し 担当者を選択。

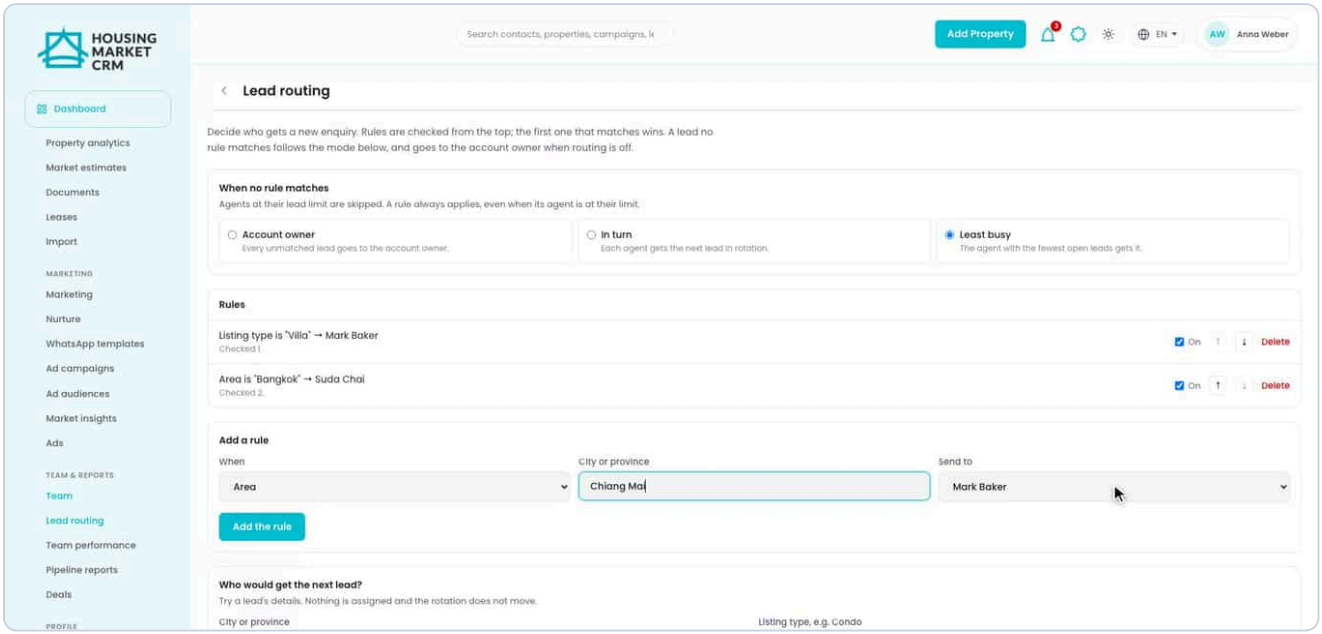


図 72.7 · 画面収録日 2026年9月17日

8 Add the rule をクリック。

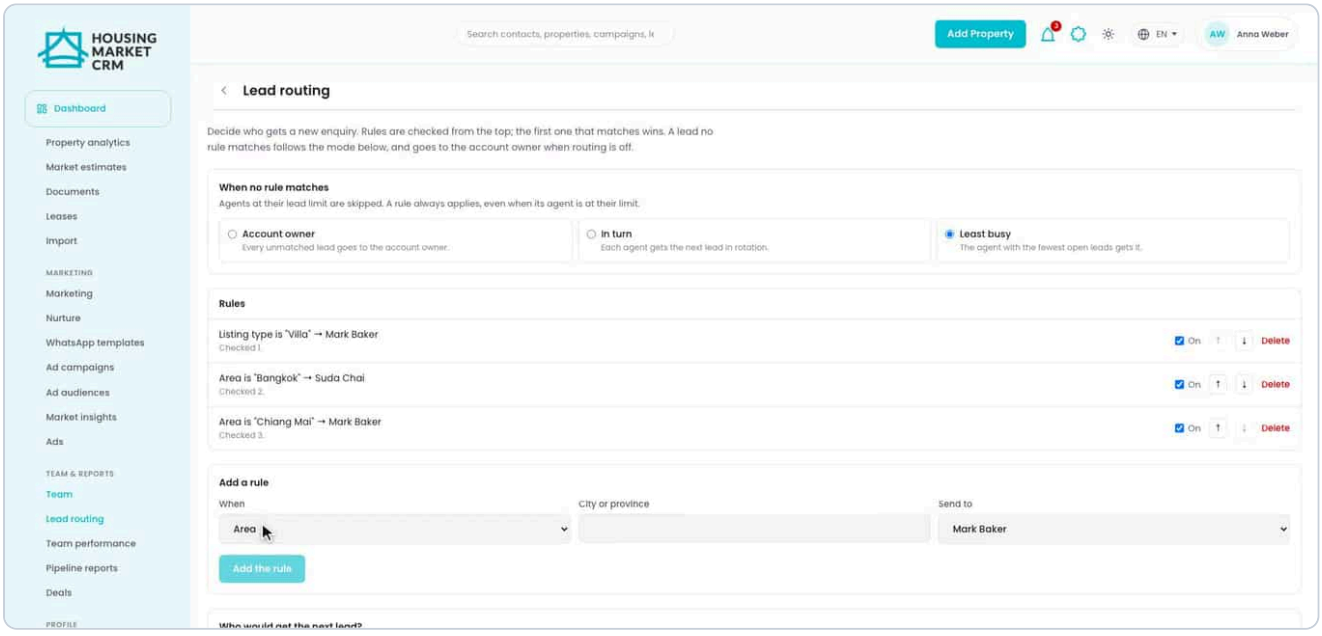


図 72.8 · 画面収録日 2026年9月17日

9 次のリードの担当者を確認。

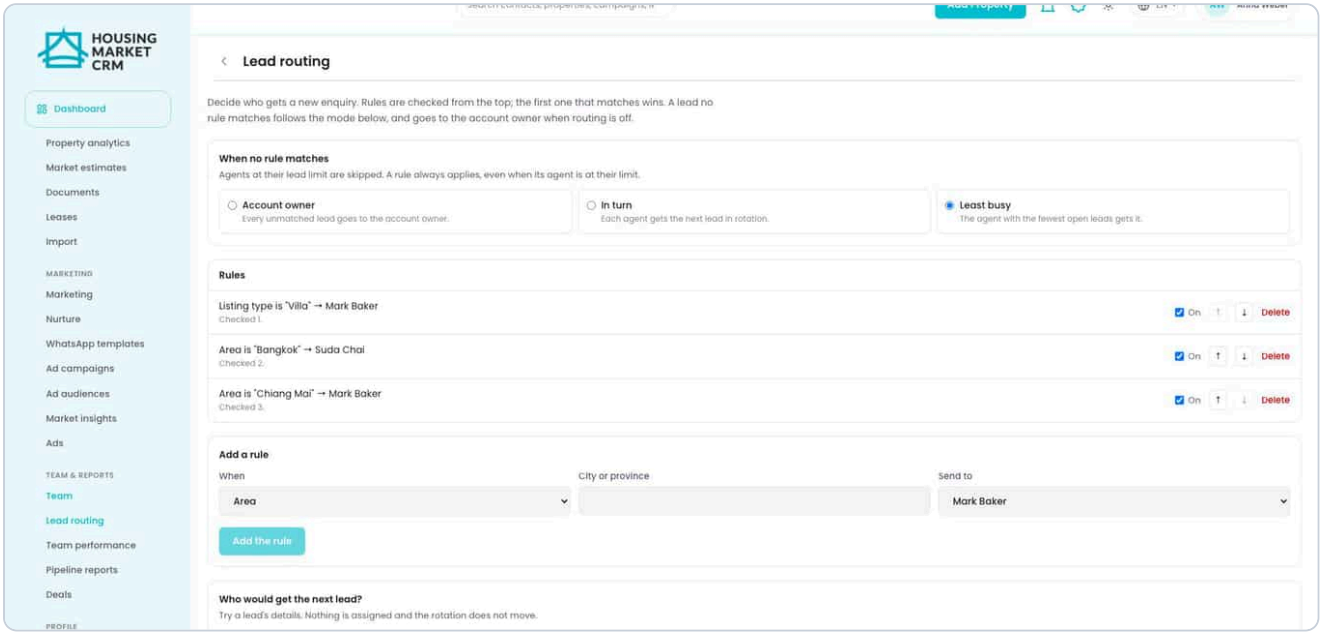


図 72.9 · 画面収録日 2026年9月17日

10 Check をクリック。

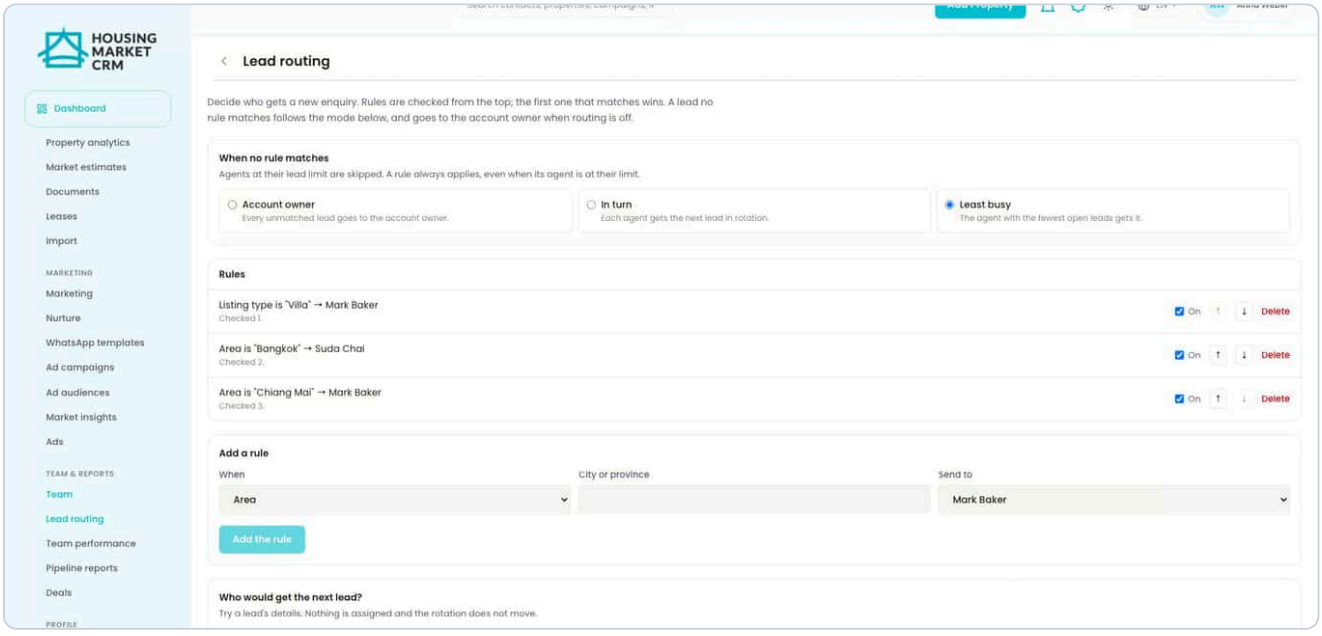


図 72.10 · 画面収録日 2026年9月17日

73 第73章

チームランキング

Business オフィスマネージャー向け 動画を見る

概要

Business では、ランキングがリード数、返信時間、成約率、成約件数で各エージェントを順位付けし、オーナーには毎週月曜日の朝にその週のまとめがメールで届きます。

どちらも Business の機能です。どちらもほかの人を管理するためのものだからです。

チームのランキング

期間を選ぶと、各エージェントに一行ずつ表示されます。受け取ったリード数、初回返信時間の中央値、そのうち成約に至ったリードの数、成約した案件数です。一行の数値はすべて同じリードの集合（その期間に作成されたリード）で測定されるため、今日古いリードにメモを書いても、今月の数値は変わりません。

オーナー向け週次メール

毎週月曜日の朝、アカウントのオーナー自身のタイムゾーンで、前の週のまとめがオーナーに届きます。

- 届いたリード数（まだ割り当てられていないものを含む）
- オフィスの初回返信時間の中央値と、まだ返信を待っているリードの数
- その週に成約した案件
- 遅れている人（返信が遅いエージェントや、未返信のリードを残しているエージェント）
- エージェントごとの表と、レポート全体へのリンク

オーナーは通知設定でこのメールをオフにできます。

ヘルプセンターより： **チームのランキングとオーナー向け週次メールには何が表示されますか？**

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

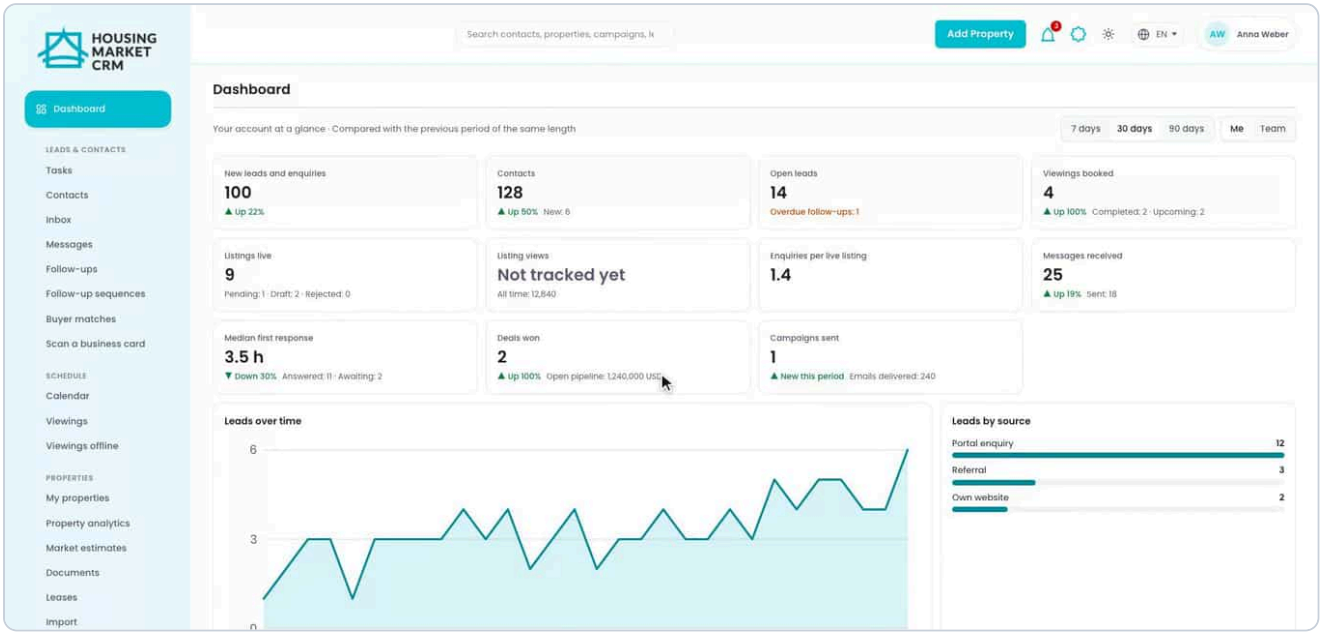


図 73.1 · 画面収録日 2026年9月17日

2 左メニューの Team performance をクリック。

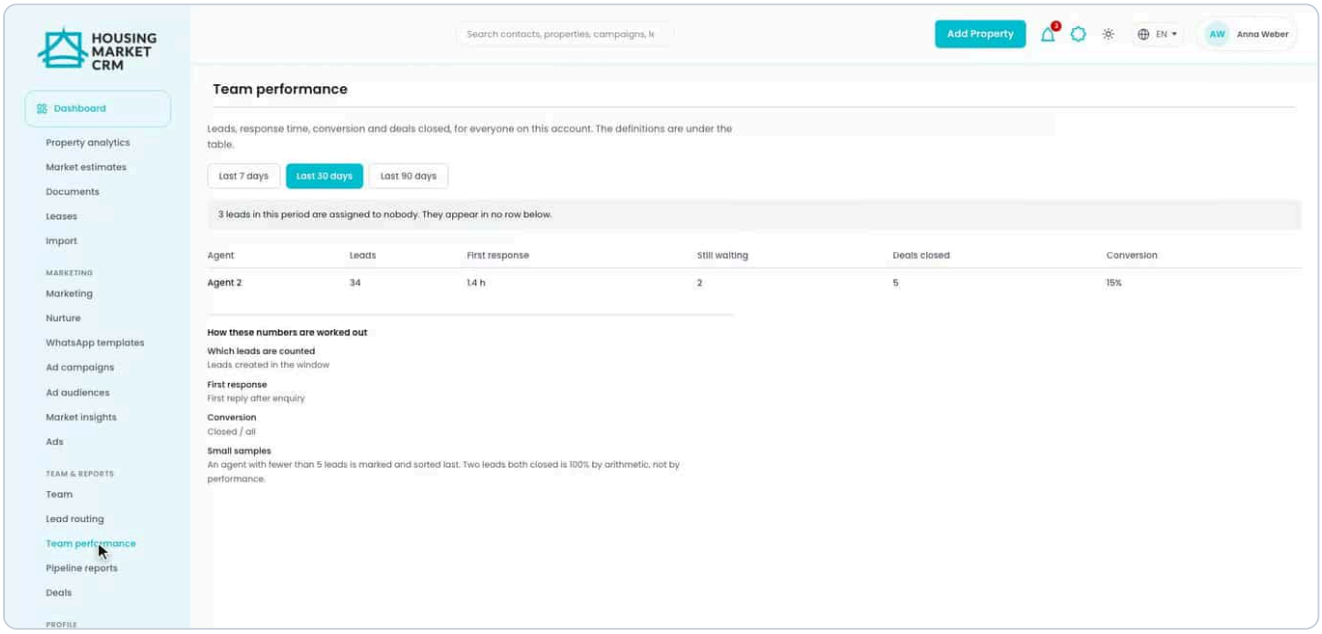


図 73.2 · 画面収録日 2026年9月17日

3 7 日・30 日・90 日から選択。

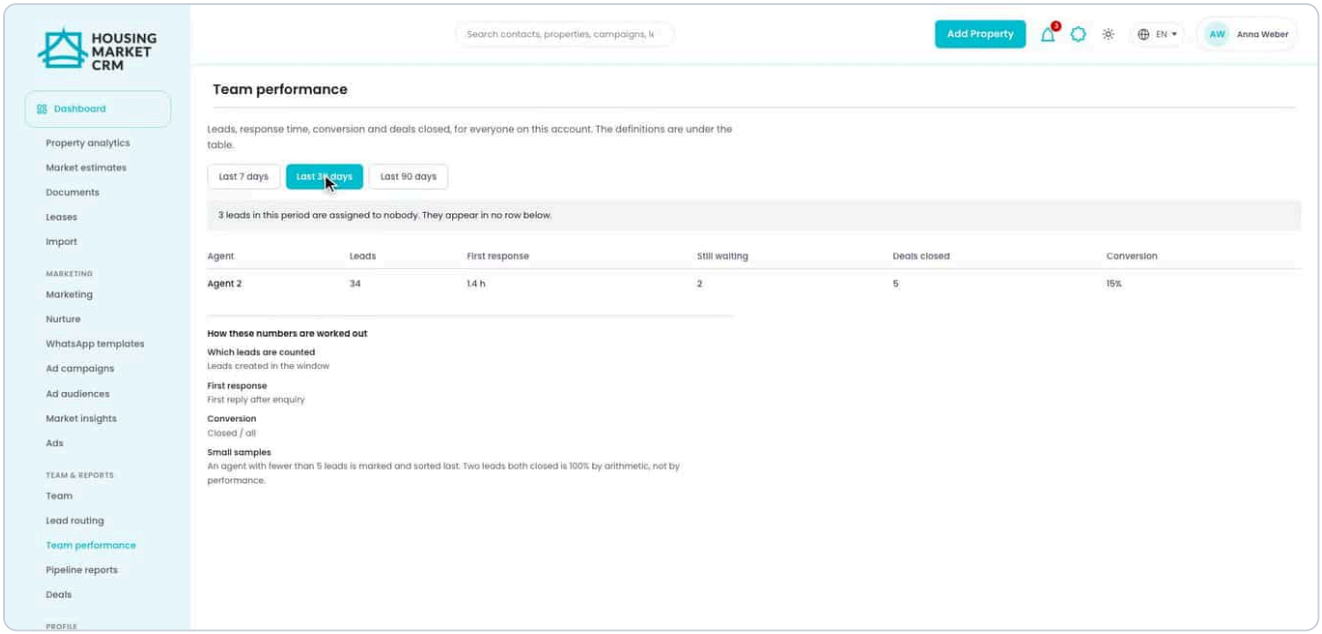


図 73.3 · 画面収録日 2026年9月17日

4 リード数・初回返信・対応待ちを比較 さらに成約数と成約率も。

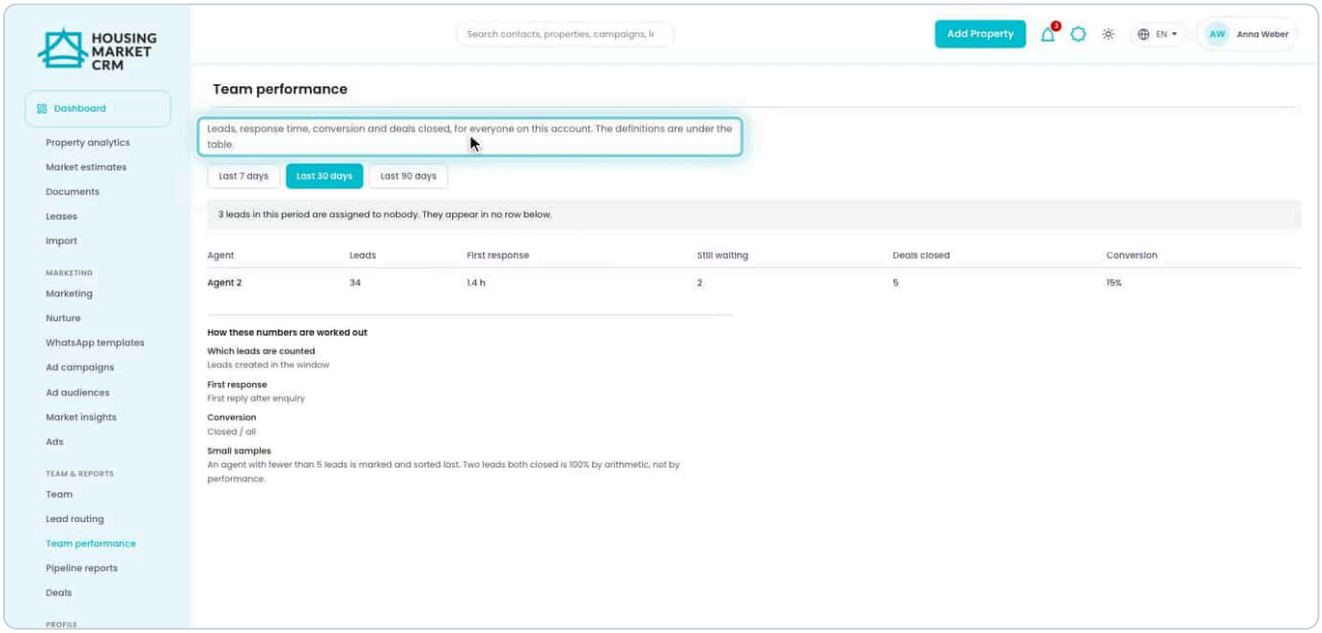


図 73.4 · 画面収録日 2026年9月17日

5 定義で各数値を確認。

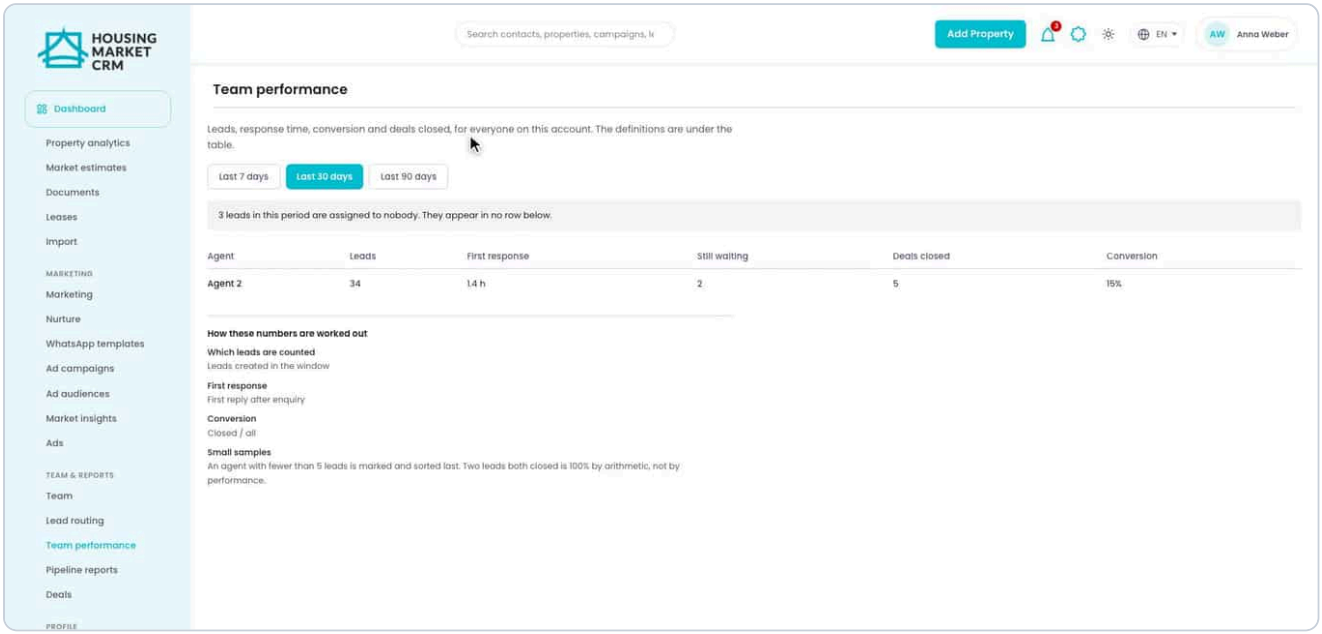


図 73.5 · 画面収録日 2026年9月17日

74 第74章

監査ログ

Business | 管理者向け | 動画を見る

概要

はい。CRM はアカウント開設の日から、誰がいつ何を変更したかを記録します。ログの閲覧は Business の機能です。

監査ログは、誰がリードを再割り当てしたか、誰が連絡先を削除したか、アカウントにログインしたサポートのセッションが何かを変更したか、といった疑問に答えます。

履歴は後から埋められないため、記録はどのプランでもアカウント開設の日から書き込まれます。Business にアップグレードしたオフィスには、すでにログがあります。ほかの人を管理することが目的なので、閲覧は Business の機能です。

ユーザー枠を管理できる人はアカウント全体のログを閲覧でき、それ以外の人には自分の操作だけが表示されます。記録は、管理者を含め誰も編集・削除できません。

ヘルプセンターより： **監査ログはありますか？**

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

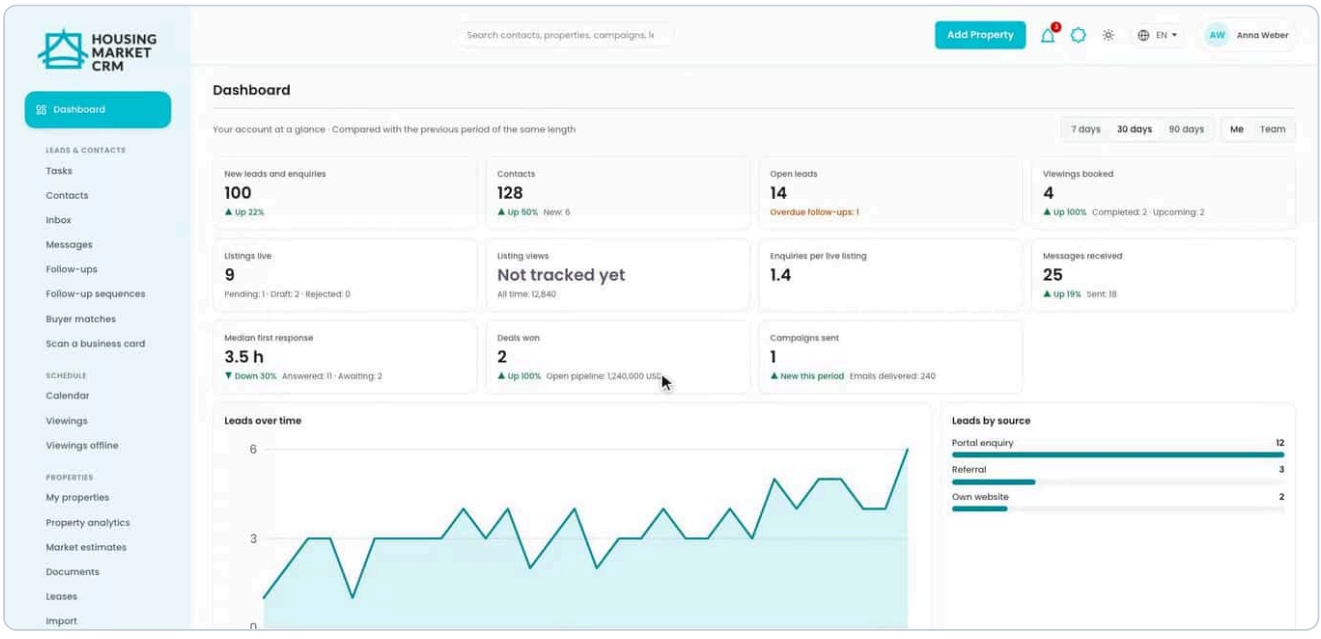


図 74.1 · 画面収録日 2026年9月17日

2 上部の Settings（設定）アイコンをクリック。

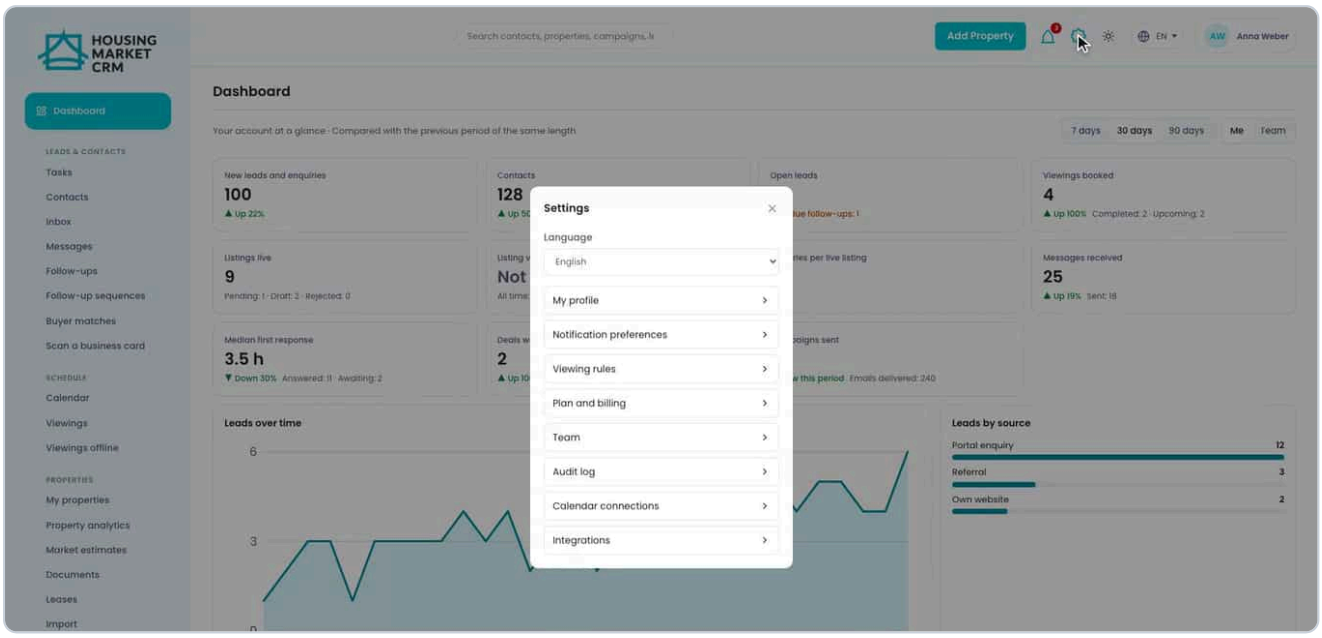


図 74.2 · 画面収録日 2026年9月17日

3 Audit log（監査ログ）を選択します。

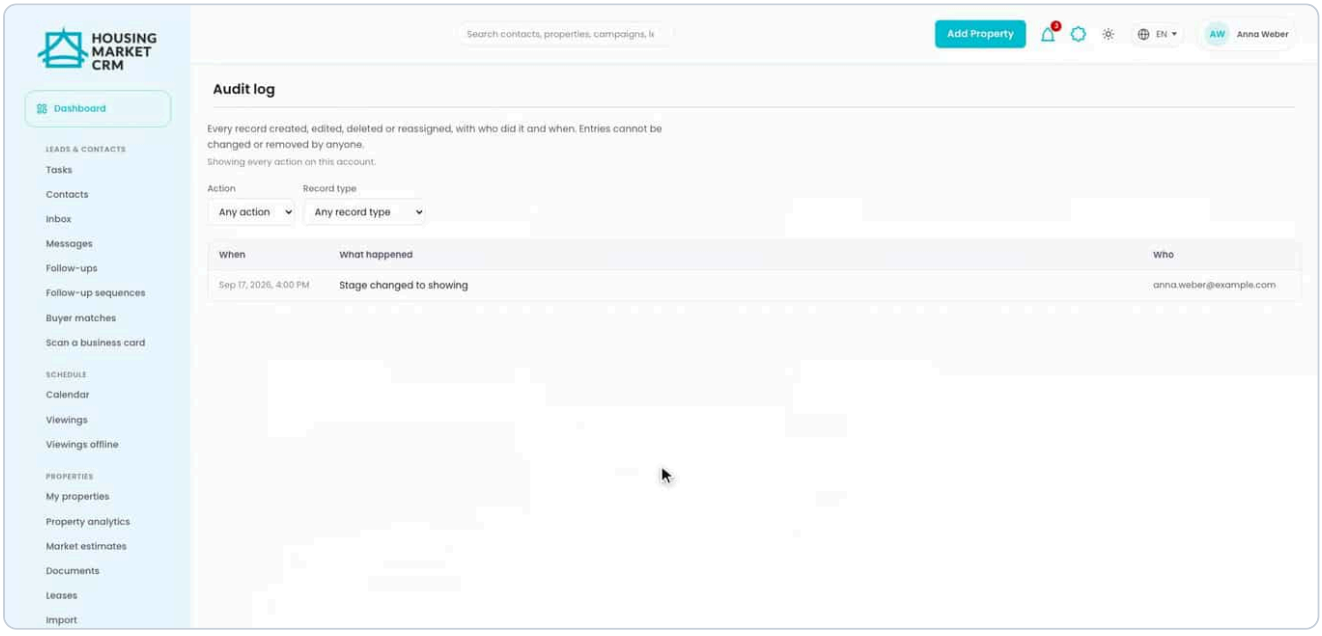


図 74.3 · 画面収録日 2026年9月17日

4 作成・編集・削除・担当者変更はすべて永久に記録されます。

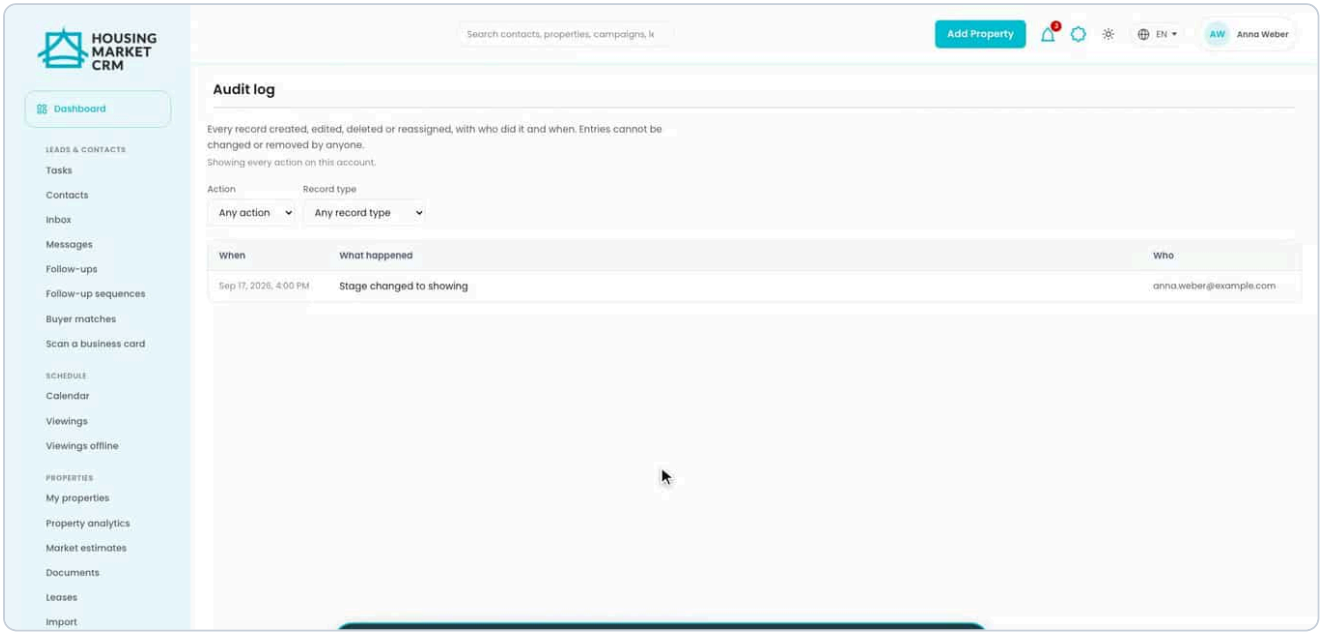


図 74.4 · 画面収録日 2026年9月17日

5 各記録に、いつ・何を・誰がが表示されます。

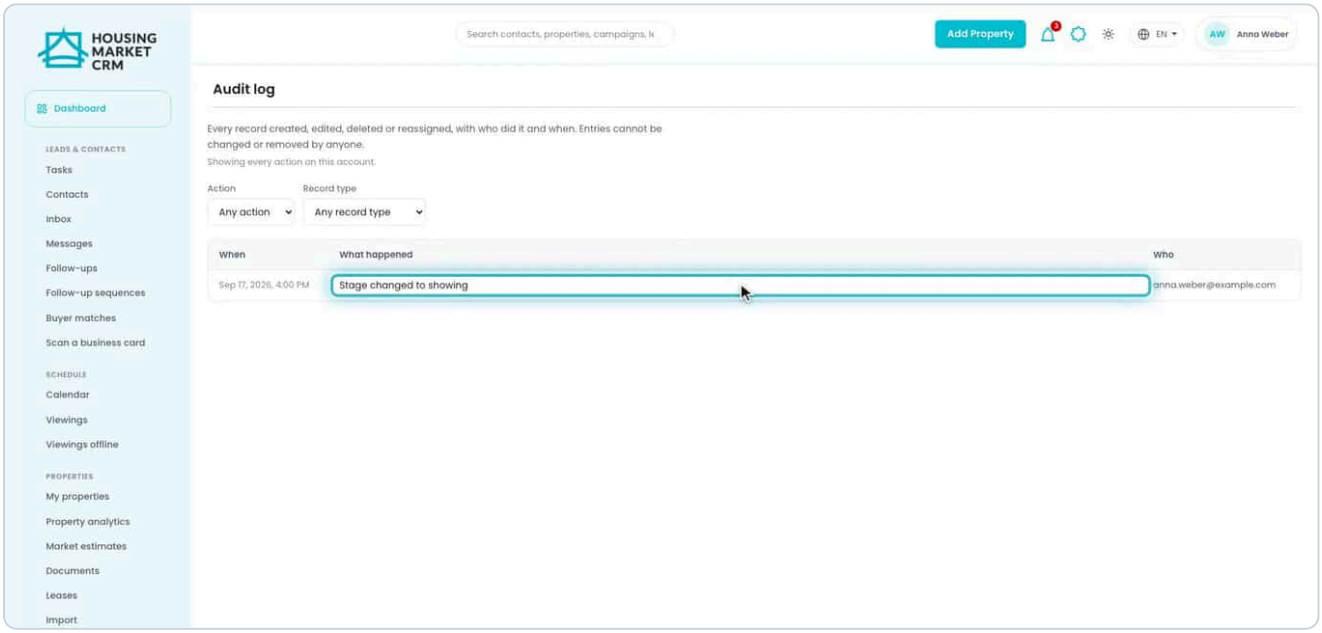


図 74.5 · 画面収録日 2026年9月17日

6 操作で絞り込み — 例：Reassigned（担当者変更） さらにレコードの種類でも絞り込みます。

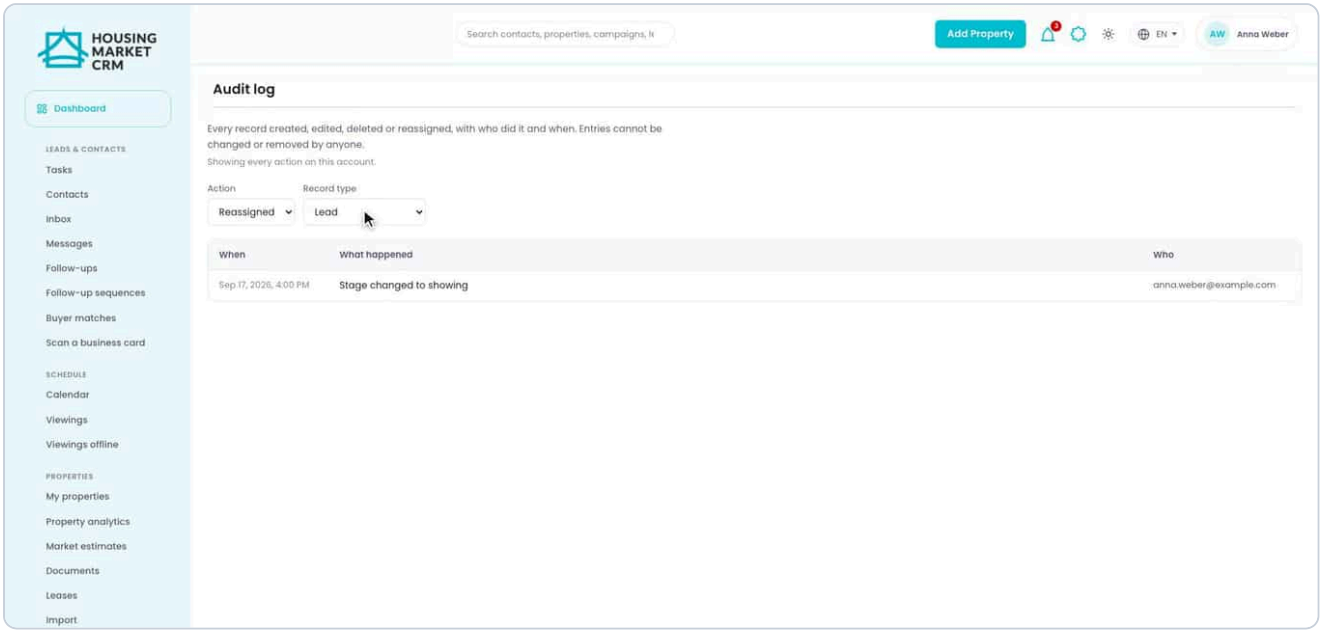


図 74.6 · 画面収録日 2026年9月17日

75 第75章

追加ユーザー

Business オフィスマネージャー向け 動画を見る

概要

「プランとお支払い」で行います。「Pro に変更」または「Business に変更」、Business では「ユーザー数を変更」、そしてカードの変更や解約は「お支払いの管理」を選びます。

パソコンで、画面上部の「設定」（歯車）を選び、「プランとお支払い」を選びます。購入や変更ができるのはアカウントのオーナーだけです。Business アカウントの同僚には、アカウントがオーナーを通じて請求されていることが表示されます。

Pro または Business に変更する

「プラン」で「Pro に変更」（月額 29 USD）または「Business に変更」（月額 99 USD）を選び、安全なチェックアウトで支払います。「プランとお支払い」に戻ると、新しいプランが表示されます。料金はどこでも米ドルです。

Business のユーザー

Business にはユーザー 10 人までが含まれます。さらに追加するには「ユーザー数を変更」を選んで合計人数を設定します。追加ユーザーは一人につき月額 5 USDで、次回の請求書で日割りにより請求または返金されます。現在のユーザーと招待中のユーザーの合計を下回る人数にはできません。このカードは Business だけでなくどのプランにも表示されます。Free と Pro では、ユーザーの追加が Business プランの機能であることを説明し、動かないボタンを描く代わりに Business へのアップグレードを案内します。

ご自身のアカウントではオンラインで変更を完了できない場合、カードにはそのことが表示され、失敗するボタンを描く代わりにサポートへのご連絡をお願いします。また、ここで設定する数は、何人分を支払うかという話だけです。人が実際に加わるのは「チーム」ページからのメール招待によるもので、ここに入力して追加するのではありません。

ファイルからのインポート

ファイルからのインポートはすべてのプランで無料なので、ここで購入するものはありません。インポーターアドオンをすでにお持ちのアカウントは、これまでどおりご利用いただけます。

カードの変更、請求書、解約

「お支払いの管理」を選びます。安全なお支払いページが開き、プランの変更、カードの更新、請求書のダウンロード、解約ができ、その後 CRM に戻ります。有料プランが終了すると、アカウントは無料プランに戻ります。何も削除されず、コアの CRM は引き続き使えます。インポーターを解約すると、インポーターだけが停止します。

「お支払いの管理」を開けない場合、CRM はただ失敗するのではなく理由をお伝えします。お支払いの管理が一時的にご利用いただけないこと、プランとデータに影響がないこと、そしてサポートにご連絡いただければこちらで変更することをお伝えします。この文面は、アカウントの設定のしかたが原因で決済事業者が要求を拒否したという意味ですので、ボタンをもう一度押しても解決しません。その間に請求も、解約も、変更も行われていません。

ヘルプセンターより： **アップグレード、ユーザーの追加、解約はどうすればよいですか？**

手順

1. Housing Market CRM のアカウントを開きます。

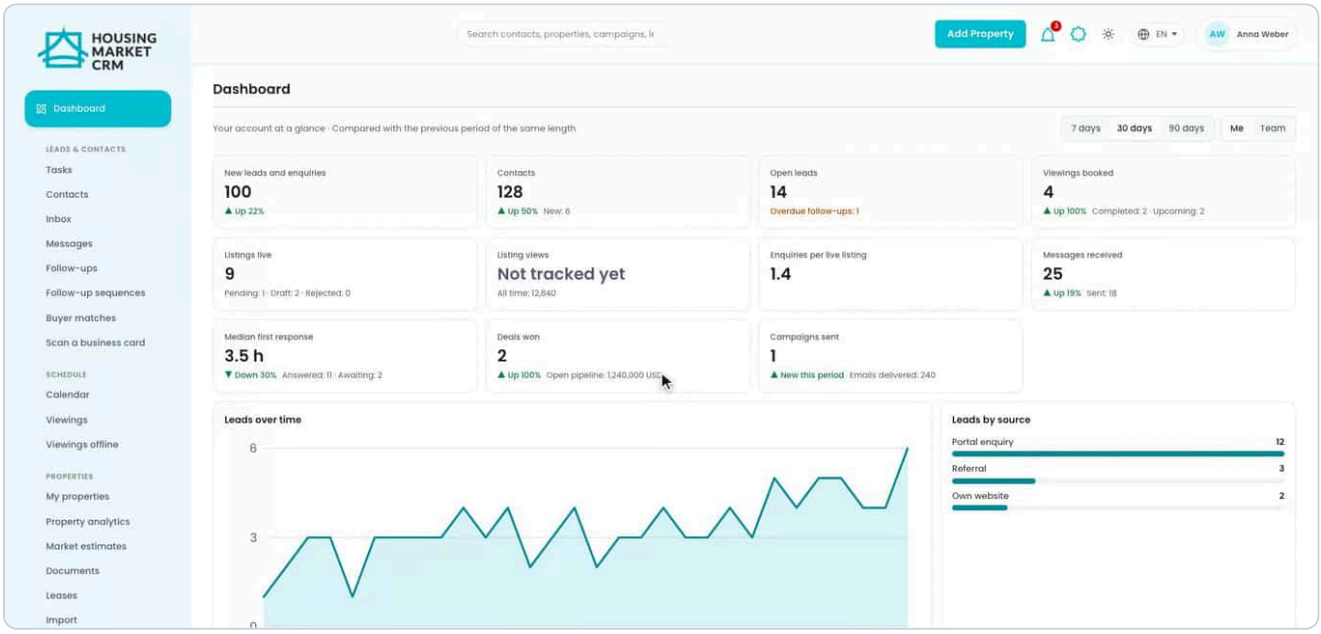


図 75.1 · 画面収録日 2026年9月24日

2 左メニューの「チーム」をクリックします。

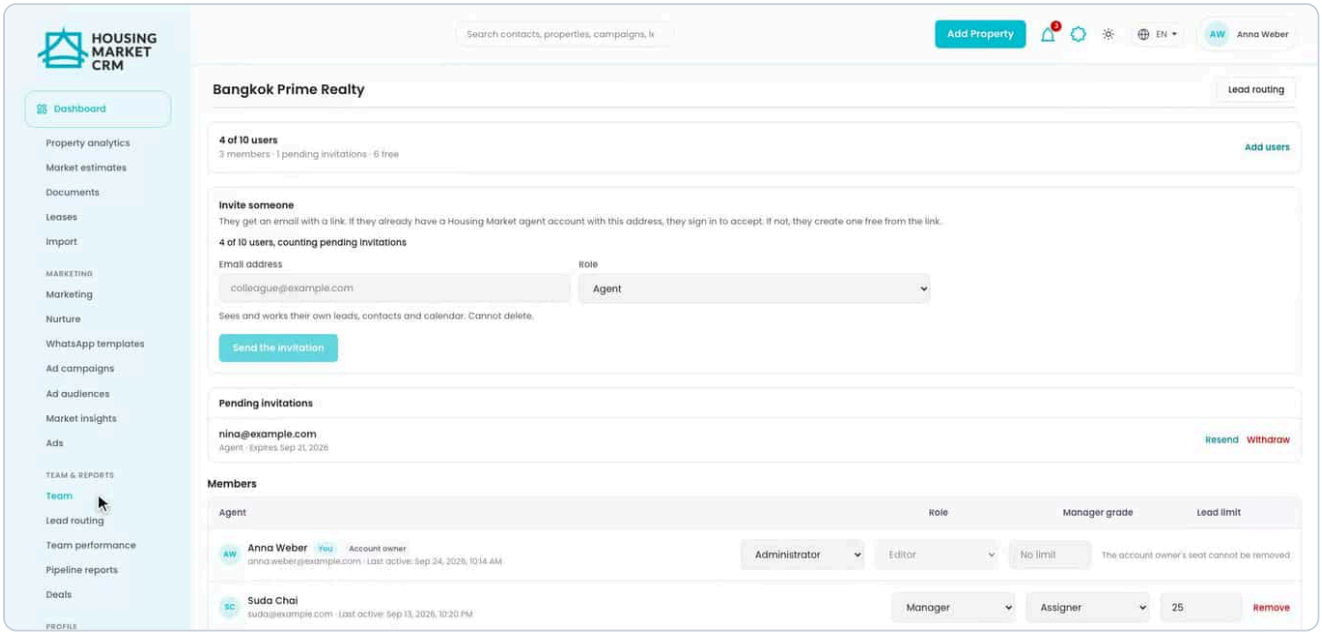


図 75.2 · 画面収録日 2026年9月24日

3 Business には 10 ユーザーが含まれます。

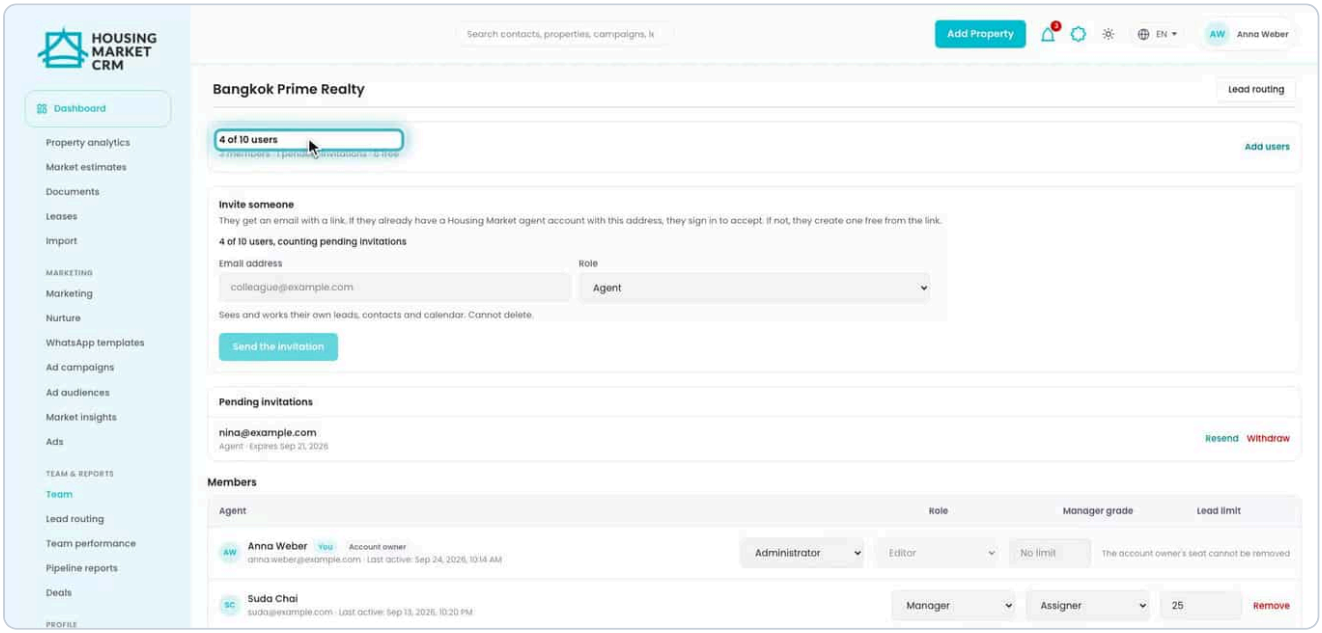


図 75.3 · 画面収録日 2026年9月24日

4 メンバーと保留中の招待はどちらもシートを占有。

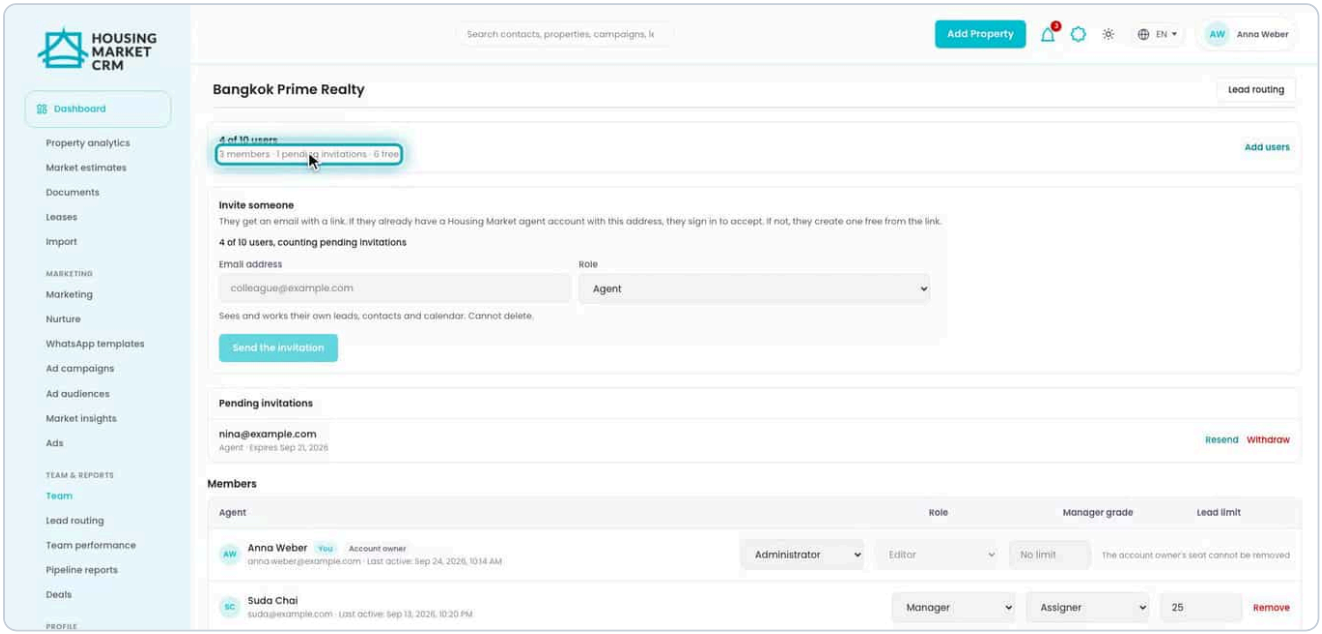


図 75.4 · 画面収録日 2026年9月24日

5 「ユーザーを追加」をクリックします。

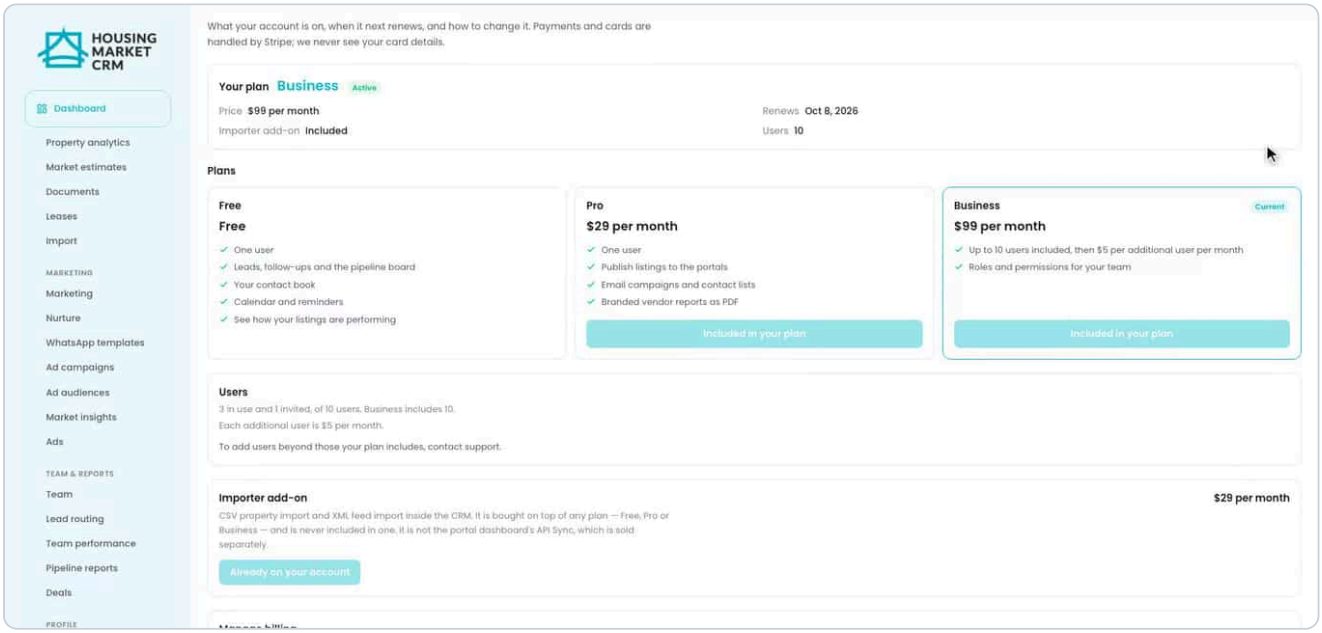


図 75.5 · 画面収録日 2026年9月24日

6 「プランとお支払い」の「ユーザー」カードが開きます。

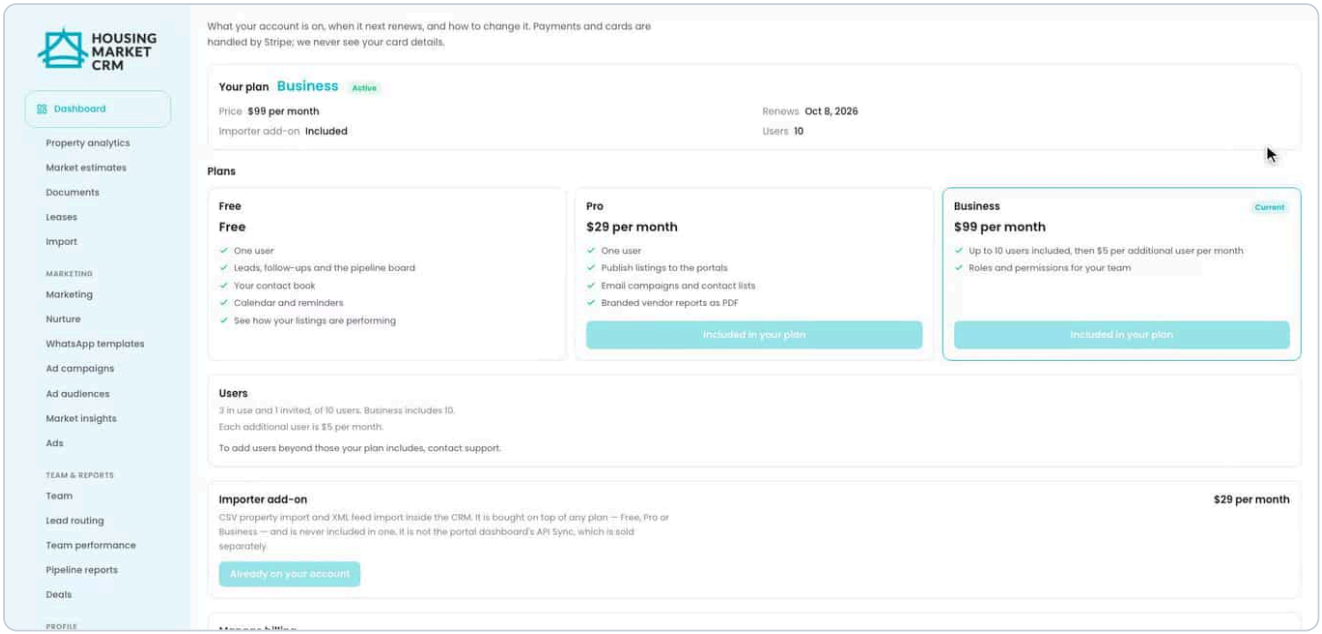


図 75.6 · 画面収録日 2026年9月24日

7 チームの人数に関する情報はすべてここに。

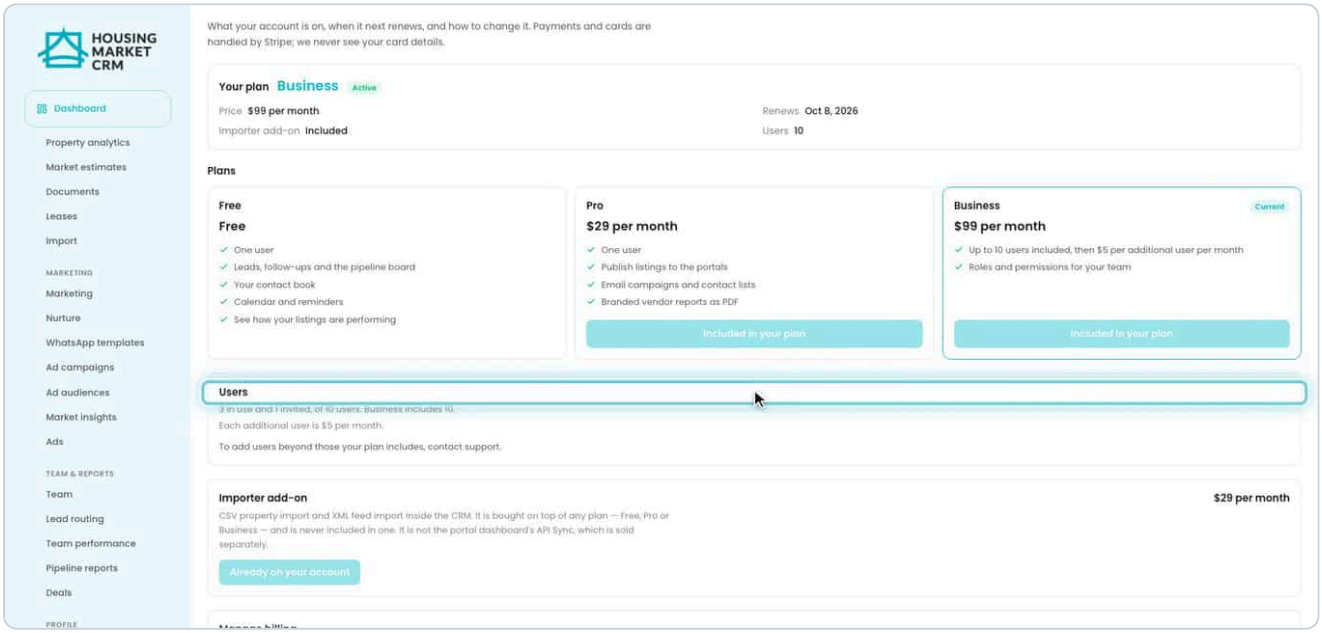


図 75.7 · 画面収録日 2026年9月24日

8 使用中・招待中・購入済みが一目でわかります。

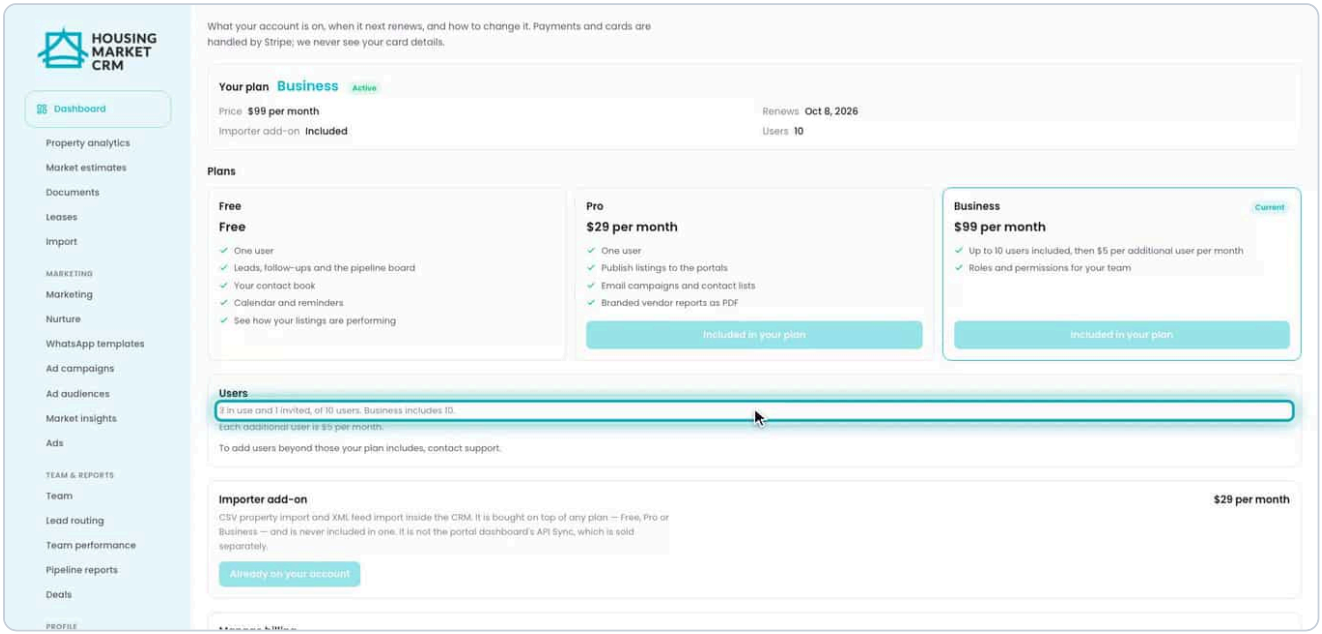


図 75.8 · 画面収録日 2026年9月24日

9 追加ユーザーはおひとりにつき月額 $5 です。

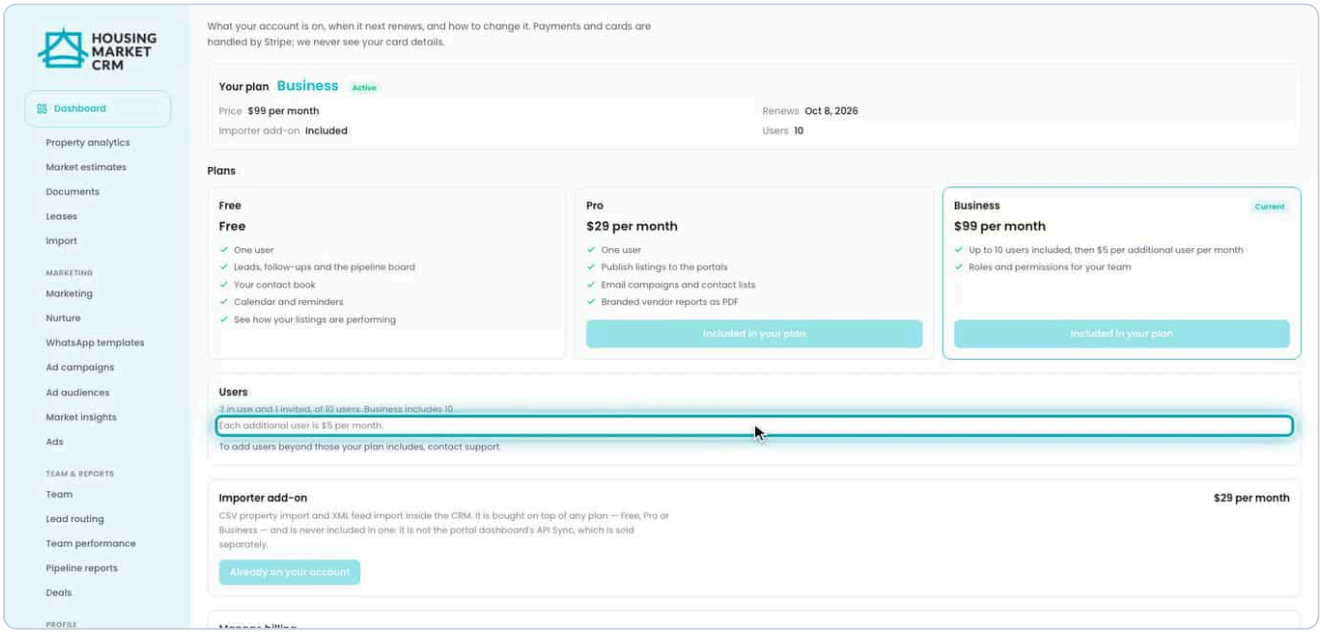


図 75.9 · 画面収録日 2026年9月24日

10 ユーザー数はサブスクリプションの一部 だからここで変更せず、サポートに依頼します。

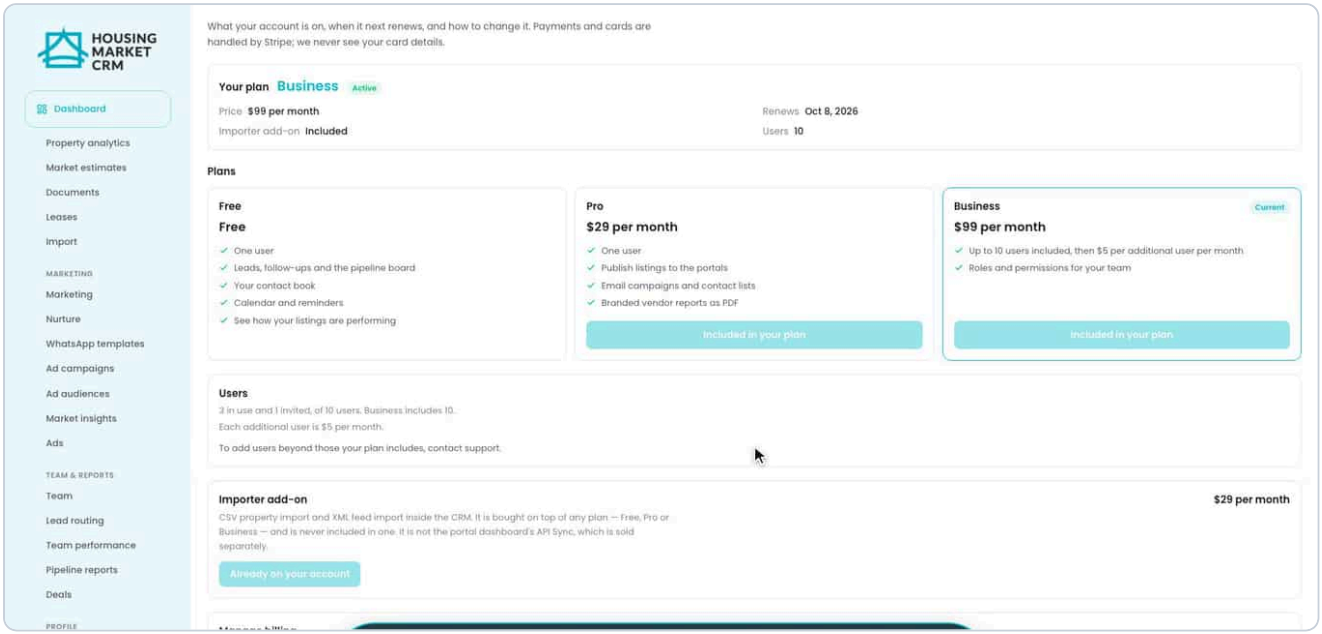


図 75.10 · 画面収録日 2026年9月24日

11 減らす場合も同じ流れ。次回の請求書で返金されます。

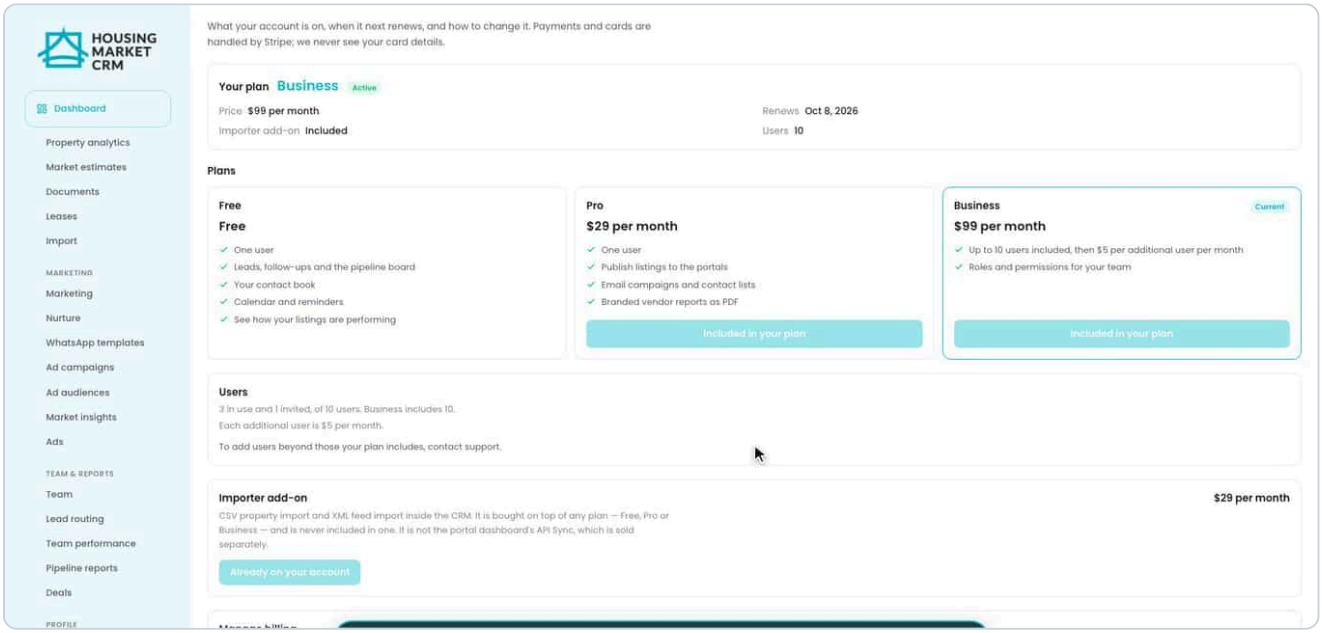


図 75.11 · 画面収録日 2026年9月24日

12 Free と Pro では、このカードに代わりに「Business にアップグレード」が表示されます。

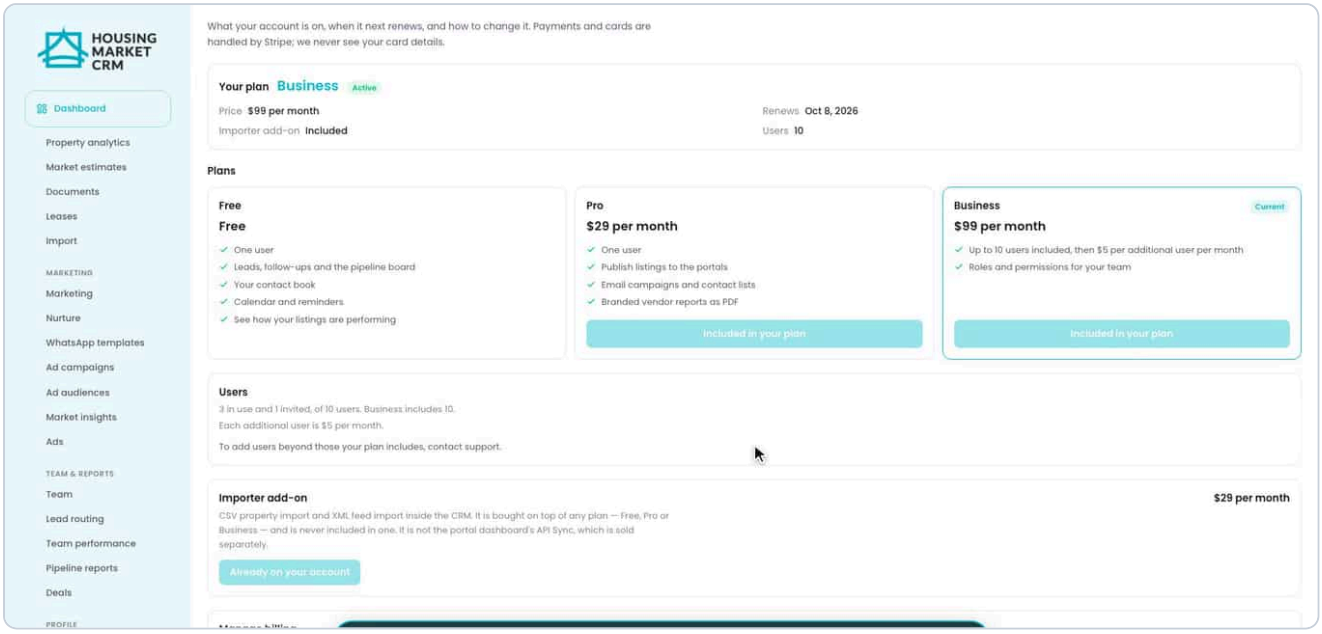


図 75.12 · 画面収録日 2026年9月24日

知っておきたいこと

注

はい、Business プランで使えます。ユーザー 10 人まで込みで、以降は追加ユーザーひとりにつき月額 5 USD。管理者・マネージャー・エージェントのロール、割り当てルール、全エージェントのボードを一覧できる画面があります。

ヘルプセンター： 複数のチームメンバーで CRM を使えますか？

第11部

プランとお支払い

76　プランを選ぶ

77　プランをアップグレードする

78　請求情報を更新する

79　エージェントを紹介する

76 第76章

プランを選ぶ

すべてのプラン　エージェント、オフィスマネージャー向け　動画を見る

概要

コアの CRM は無料で、今後も無料です。二つの有料プランで、CRM の外に広がる機能が加わります。

プランは三つあります。無料プランはコアの CRM すべてで、カードは不要、期限切れになる試用でもありません。受信トレイと連絡先のタイムライン、リードボード、重複の検出と統合ができる連絡先、リードの閲覧履歴、カレンダーと日付付きのフォローアップ、通知センター、CRM 内に保存する物件、自分の物件の日次の数値と閲覧者の流入元、反響が伸びない物件への Housing Market Insights の提案、書類保管庫、そしてレビュー、認証バッジ、プロフィール分析が含まれます。利用できるのはユーザー 1 人で、リードと連絡先の数に上限はありません。

Pro はユーザー 1 人で月額 29 USD で、作業を肩代わりするツールが加わります。リードスコアリング、逆マッチング、フォローアップシーケンスとナーチャリングメール、AI による物件説明の作成、カレンダー招待付きのオンライン内見予約、物件のポータル公開、キャンペーンごとの数値付きメールキャンペーン、同意を記録したうえでアップロードする連絡先リスト、自社ブランドの売主向けレポート、パイプラインレポート、Housing Market Ads のキャンペーンとオーディエンス、WhatsApp テンプレート、名刺のスキャン、画面上で署名する契約書、賃貸契約の記録です。

Business は月額 99 USD で、CRM をチームのシステムにします。ユーザー 10 人まで含まれ、それを超える分は追加ユーザー一人につき月額 5 USDです。管理者・マネージャー・エージェントのロール（マネージャーのロール内に段階あり）、リード割り当てルール、チームのランキングと実績レポート、監査ログ、パイプライン予測付きの手数料と案件の管理、自社ブランド PDF 付きの市場推定レポート、売主ごとに毎週メールを送る顧客ポータル、オープン API と Webhook、オーナーへの週次メールが加わります。

どのプランも月払いで、年間契約はありません。ファイルからのインポートは無料プランを含むすべてのプランで無料です。物件、連絡先、リード、案件を、ファイル一つにつき最大 5,000 行まで取り込めます。フィードと毎日自動で同期して物件情報を最新に保つのは、別の有料サブスクリプション XML API Sync です。

プランはご自身で変更できます。ログインして「プランとお支払い」を開き、「Pro に変更」または「Business に変更」を選んでください。「アップグレード、ユーザーの追加、解約はどうすればよいですか？」をご覧ください。

ヘルプセンターより： **Housing Market CRM は無料ですか？**

手順

1 Settings（設定）から Plan and billing を開きます。

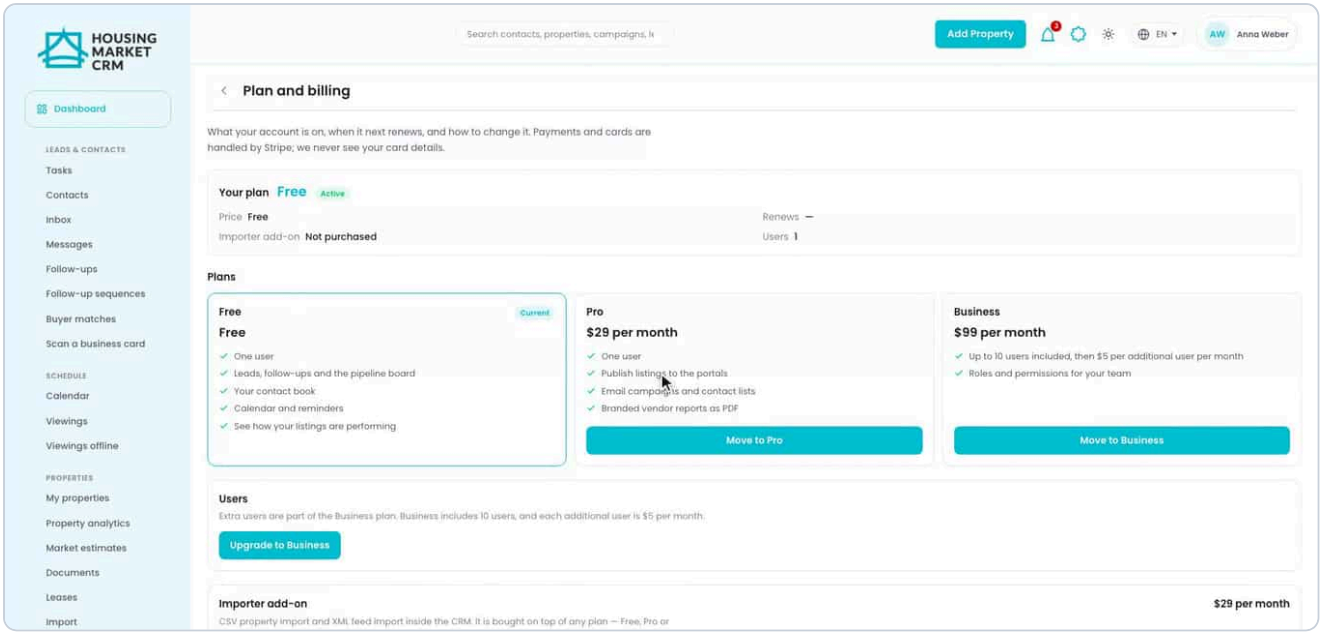


図 76.1 · 画面収録日 2026年9月24日

2 Your plan に現在のプランが表示されます。

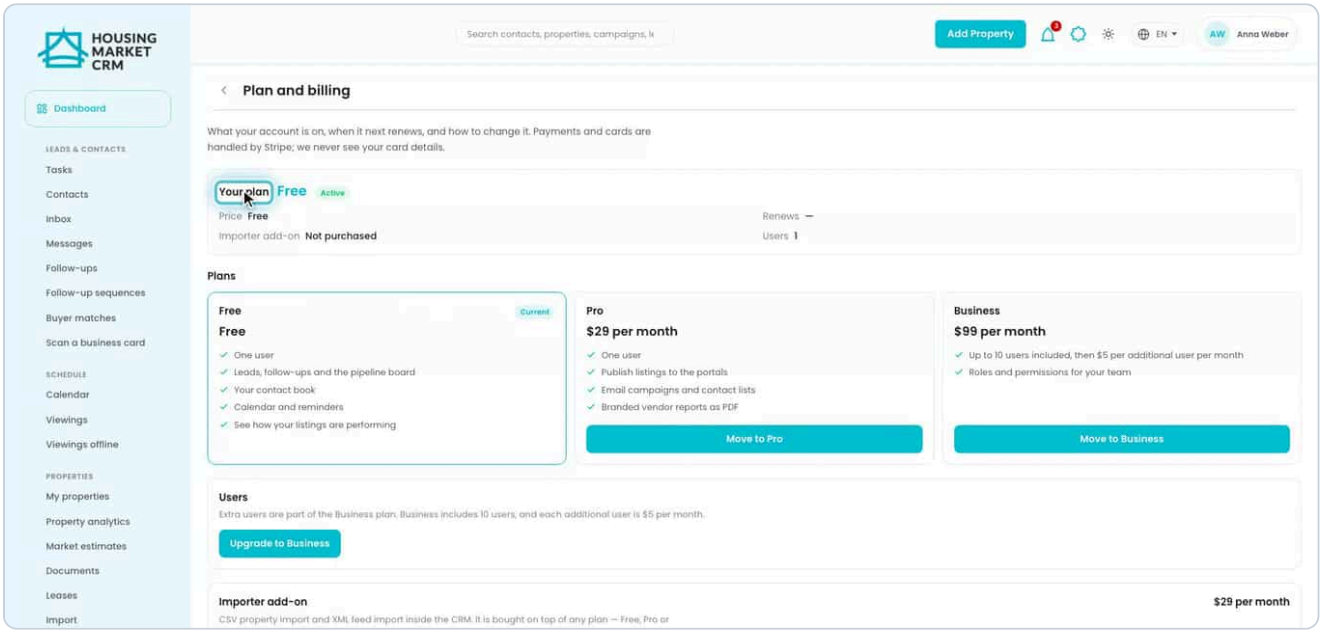


図 76.2 · 画面収録日 2026年9月24日

3 三つのプランを並べて比較します。

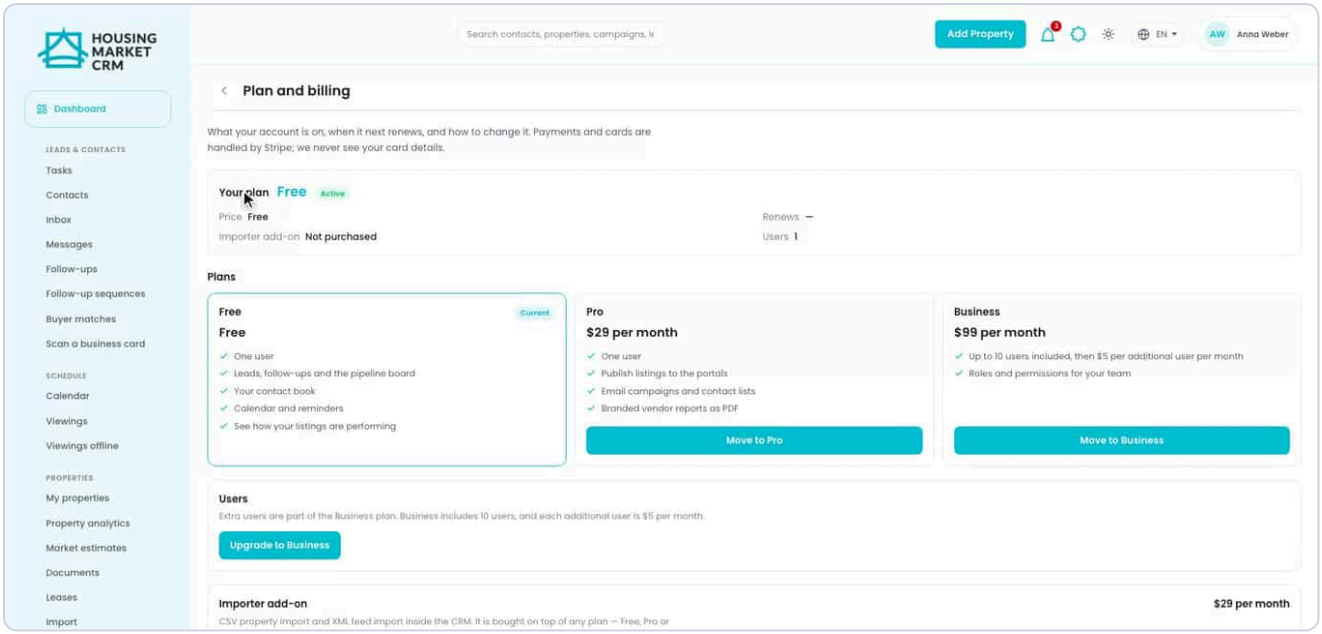


図 76.3 · 画面収録日 2026年9月24日

4 Free：ユーザー一名、リード、パイプライン、連絡先、カレンダー。

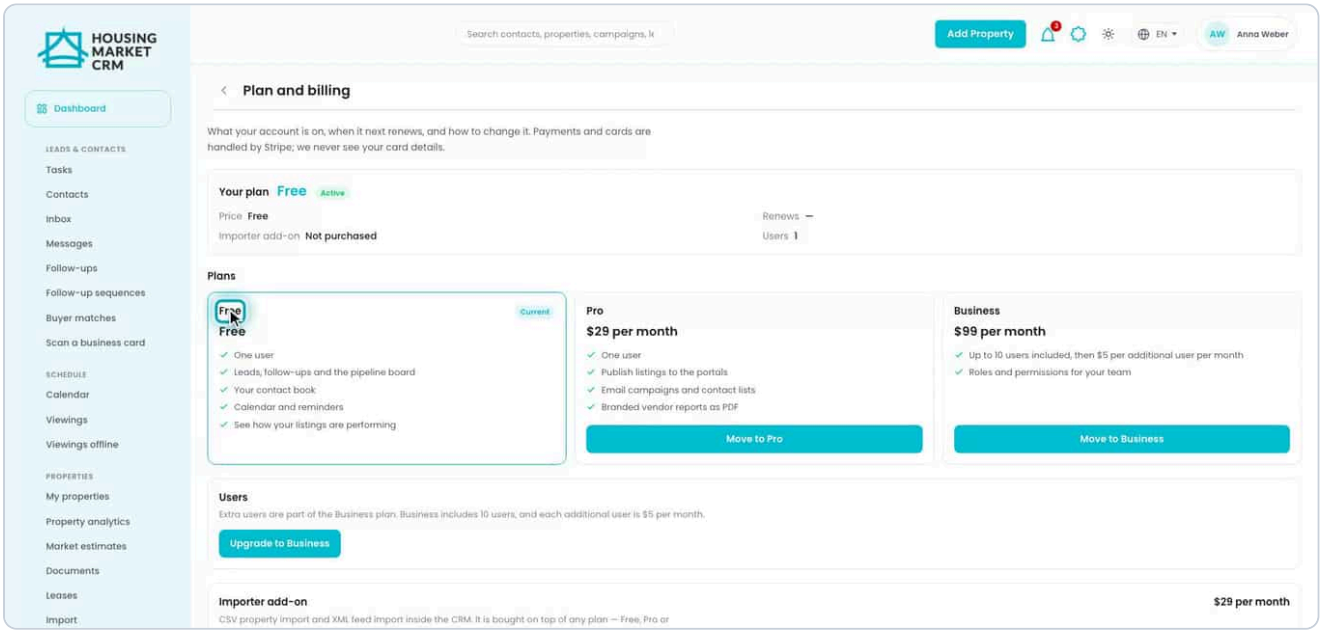


図 76.4 · 画面収録日 2026年9月24日

5 Pro は月額 $29：ポータル掲載、キャンペーン、リードスコアリング。

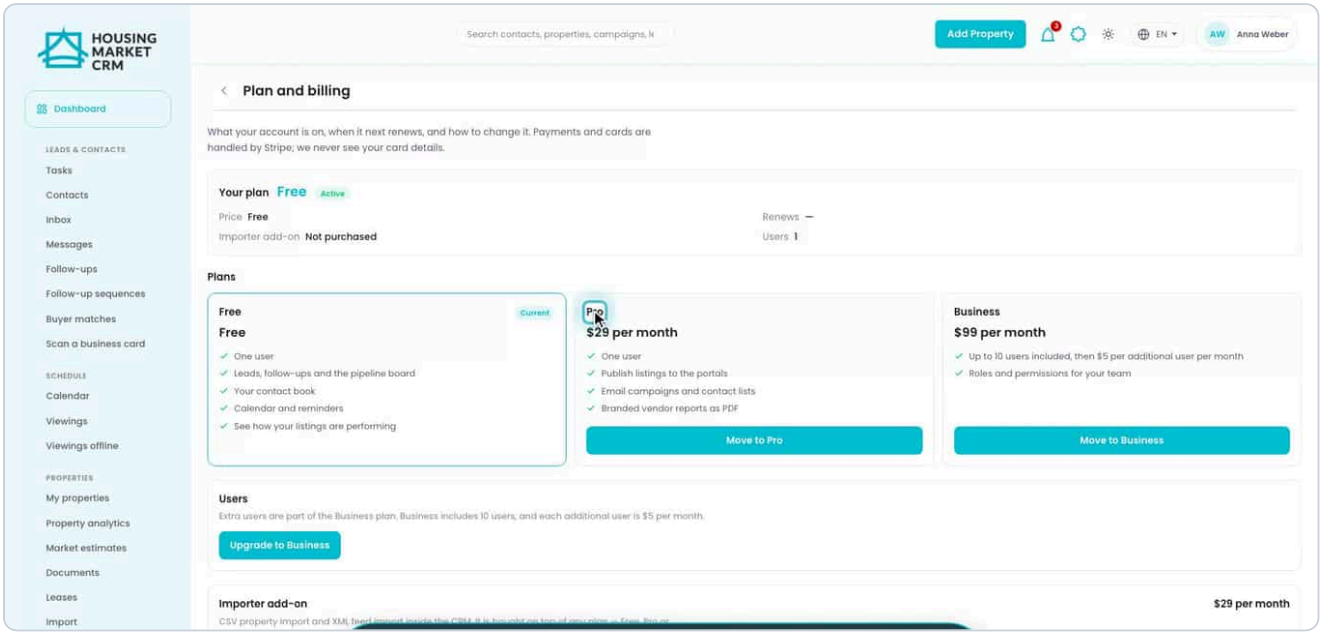


図 76.5 · 画面収録日 2026年9月24日

6 Business は月額 $99：ユーザー 10 名、役割、振り分け、チームレポート。

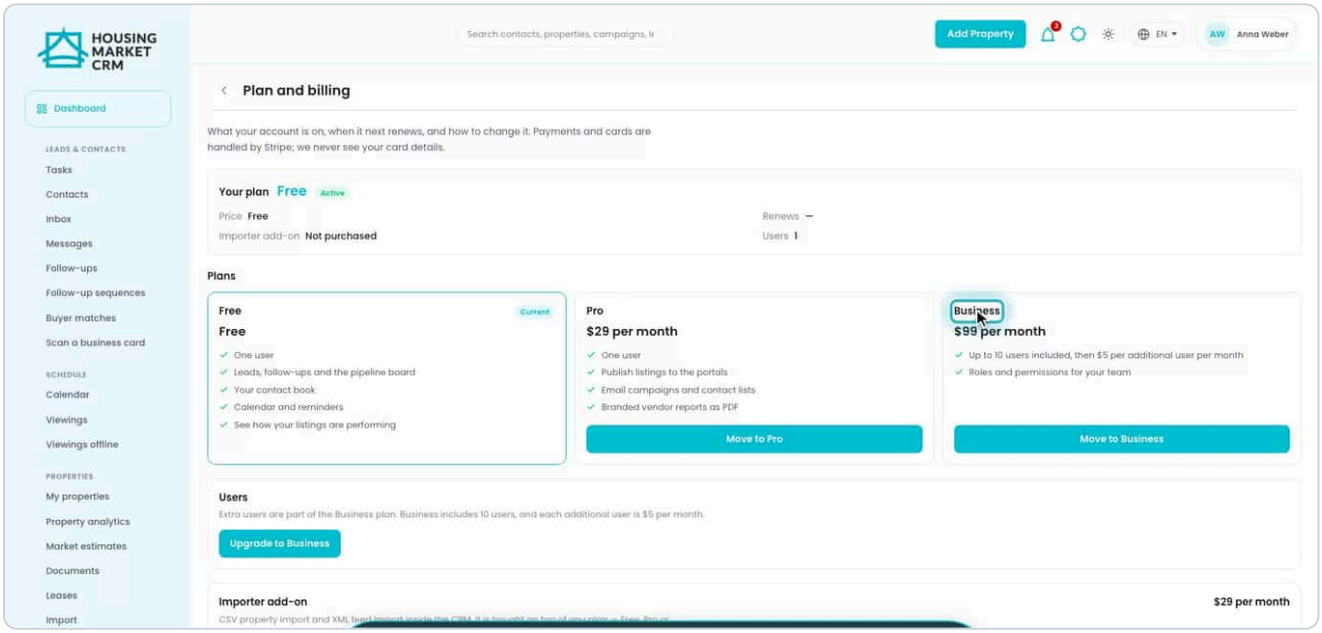


図 76.6 · 画面収録日 2026年9月24日

7 Importer アドオン（月額 $29）で物件を一括取り込み。

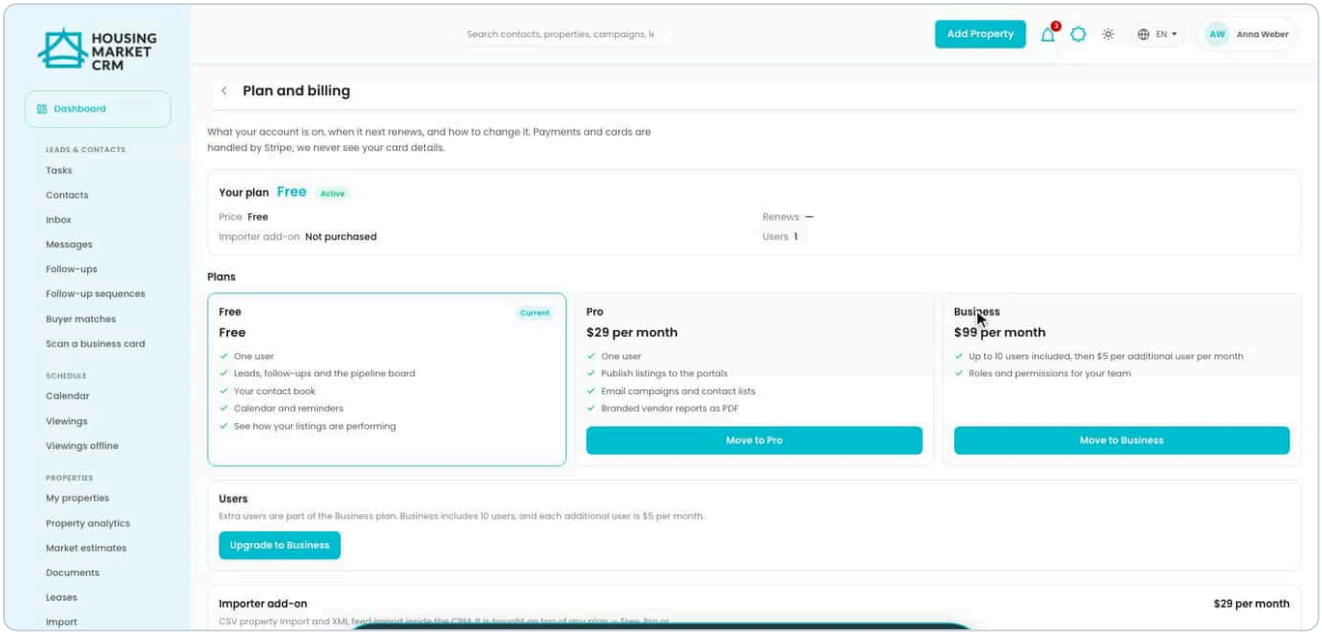


図 76.7 · 画面収録日 2026年9月24日

関連するヘルプセンター記事

アップグレード、ユーザーの追加、解約はどうすればよいですか？ faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/how-do-i-upgrade-add-users-or-cancel

77 第77章

プランをアップグレードする

すべてのプラン | エージェント、オフィスマネージャー向け | 動画を見る

概要

「プランとお支払い」で行います。「Pro に変更」または「Business に変更」、Business では「ユーザー数を変更」、そしてカードの変更や解約は「お支払いの管理」を選びます。

パソコンで、画面上部の「設定」（歯車）を選び、「プランとお支払い」を選びます。購入や変更ができるのはアカウントのオーナーだけです。Business アカウントの同僚には、アカウントがオーナーを通じて請求されていることが表示されます。

Pro または Business に変更する

「プラン」で「Pro に変更」（月額 29 USD）または「Business に変更」（月額 99 USD）を選び、安全なチェックアウトで支払います。「プランとお支払い」に戻ると、新しいプランが表示されます。料金はどこでも米ドルです。

Business のユーザー

Business にはユーザー 10 人までが含まれます。さらに追加するには「ユーザー数を変更」を選んで合計人数を設定します。追加ユーザーは一人につき月額 5 USDで、次回の請求書で日割りにより請求または返金されます。現在のユーザーと招待中のユーザーの合計を下回る人数にはできません。このカードは Business だけでなくどのプランにも表示されます。Free と Pro では、ユーザーの追加が Business プランの機能であることを説明し、動かないボタンを描く代わりに Business へのアップグレードを案内します。

ご自身のアカウントではオンラインで変更を完了できない場合、カードにはそのことが表示され、失敗するボタンを描く代わりにサポートへのご連絡をお願いします。また、ここで設定する数は、何人分を支払うかという話だけです。人が実際に加わるのは「チーム」ページからのメール招待によるもので、ここに入力して追加するのではありません。

ファイルからのインポート

ファイルからのインポートはすべてのプランで無料なので、ここで購入するものはありません。インポーターアドオンをすでにお持ちのアカウントは、これまでどおりご利用いただけます。

カードの変更、請求書、解約

「お支払いの管理」を選びます。安全なお支払いページが開き、プランの変更、カードの更新、請求書のダウンロード、解約ができ、その後 CRM に戻ります。有料プランが終了すると、アカウントは無料プランに戻ります。何も削除されず、コアの CRM は引き続き使えます。インポーターを解約すると、インポーターだけが停止します。

「お支払いの管理」を開けない場合、CRM はただ失敗するのではなく理由をお伝えします。お支払いの管理が一時的にご利用いただけないこと、プランとデータに影響がないこと、そしてサポートにご連絡いただければこちらで変更することをお伝えします。この文面は、アカウントの設定のしかたが原因で決済事業者が要求を拒否したという意味ですので、ボタンをもう一度押しても解決しません。その間に請求も、解約も、変更も行われていません。

ヘルプセンターより： **アップグレード、ユーザーの追加、解約はどうすればよいですか？**

手順

1. ロックされた機能には対象プランが表示されます。

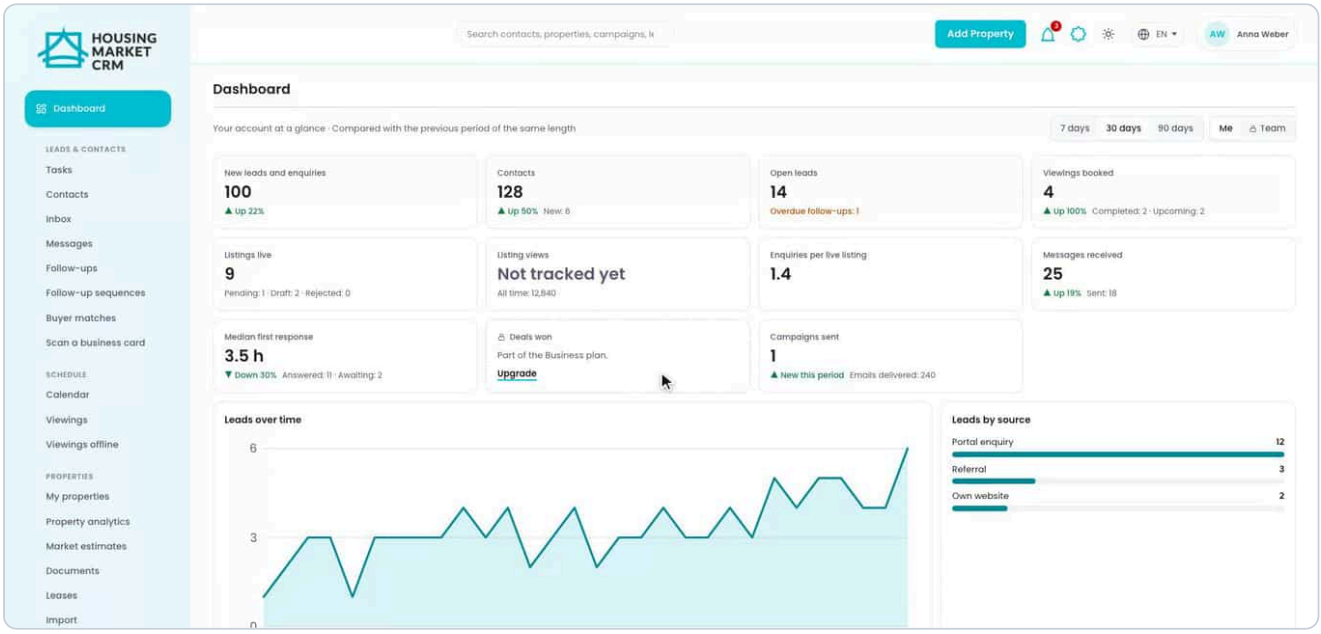


図 77.1 · 画面収録日 2026年9月24日

2 この Deals won は Business プランの機能です。

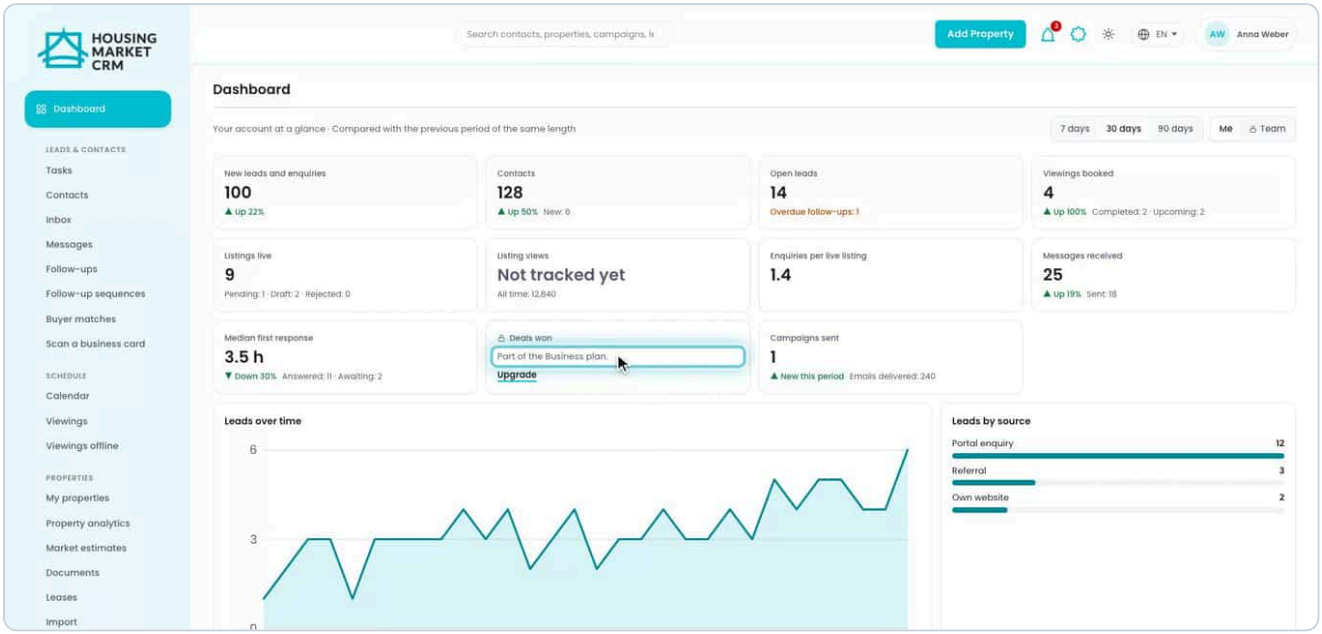


図 77.2 · 画面収録日 2026年9月24日

3 Upgrade をクリックします。

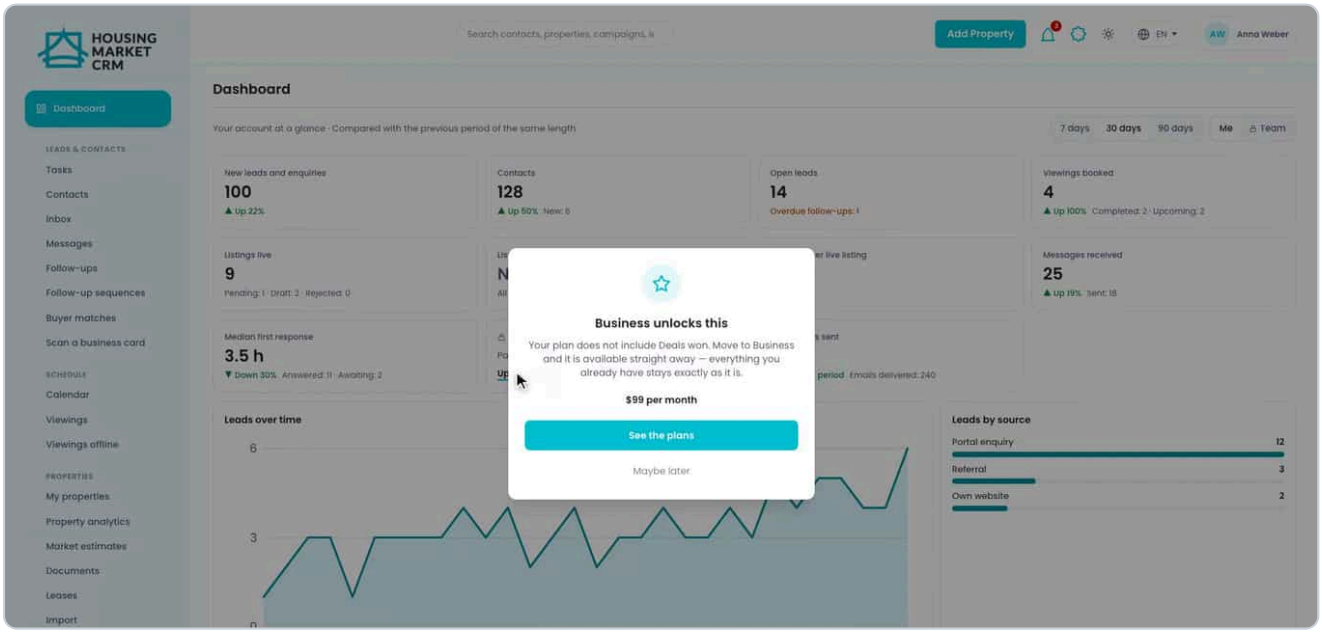


図 77.3 · 画面収録日 2026年9月24日

4 案内にプランの内容が表示されます。

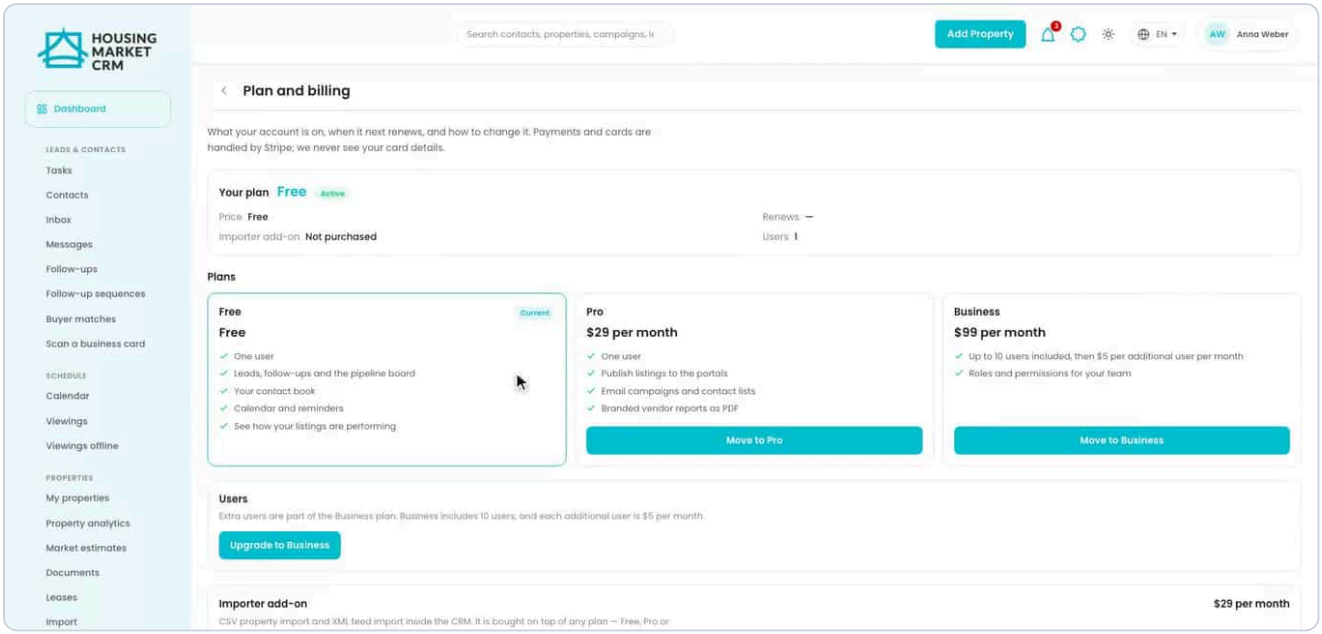


図 77.4 · 画面収録日 2026年9月24日

5 Plan and billing を開きます。

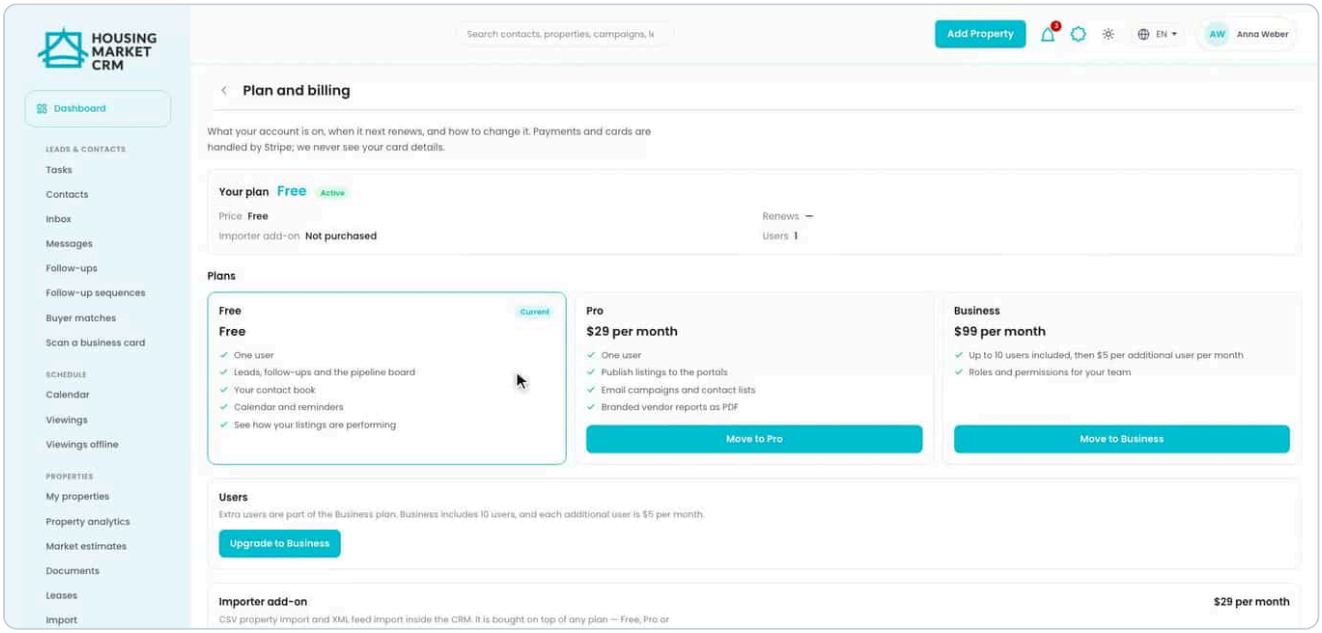


図 77.5 · 画面収録日 2026年9月24日

6 Move to Pro（月額 $29 ）をクリック または Move to Business（月額 $99 、10 ユーザー）。

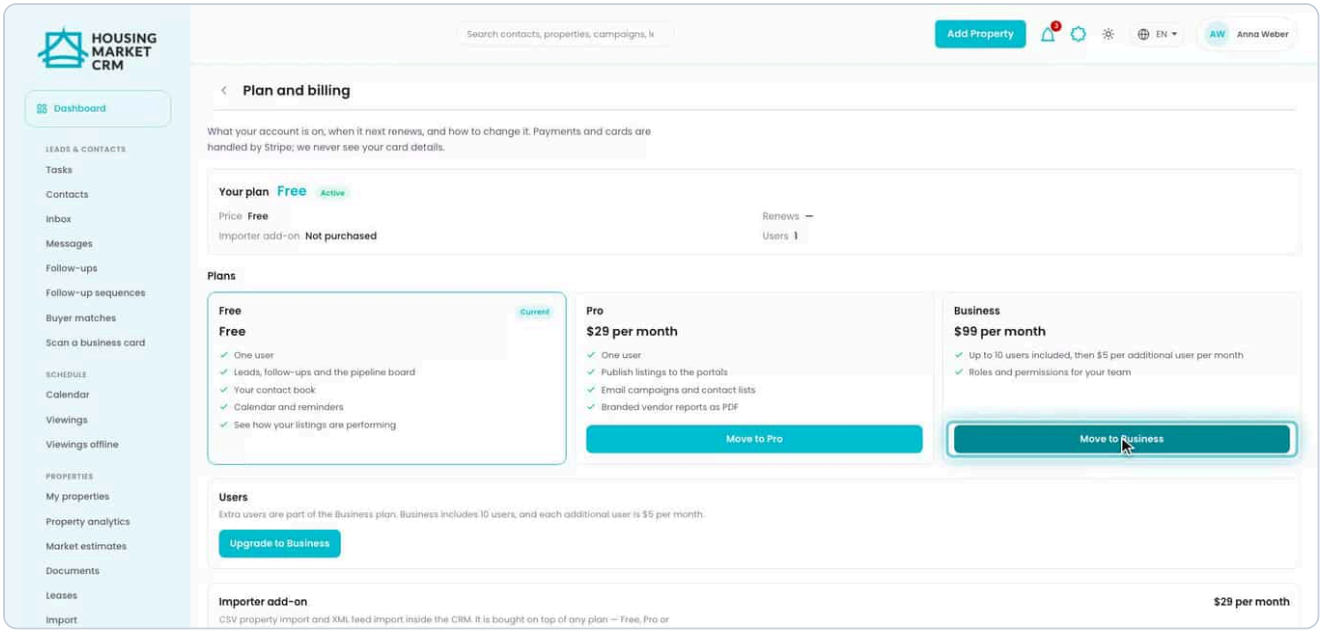


図 77.6 · 画面収録日 2026年9月24日

7 Stripe の安全な決済画面が開きます — カード情報はそこで入力します。

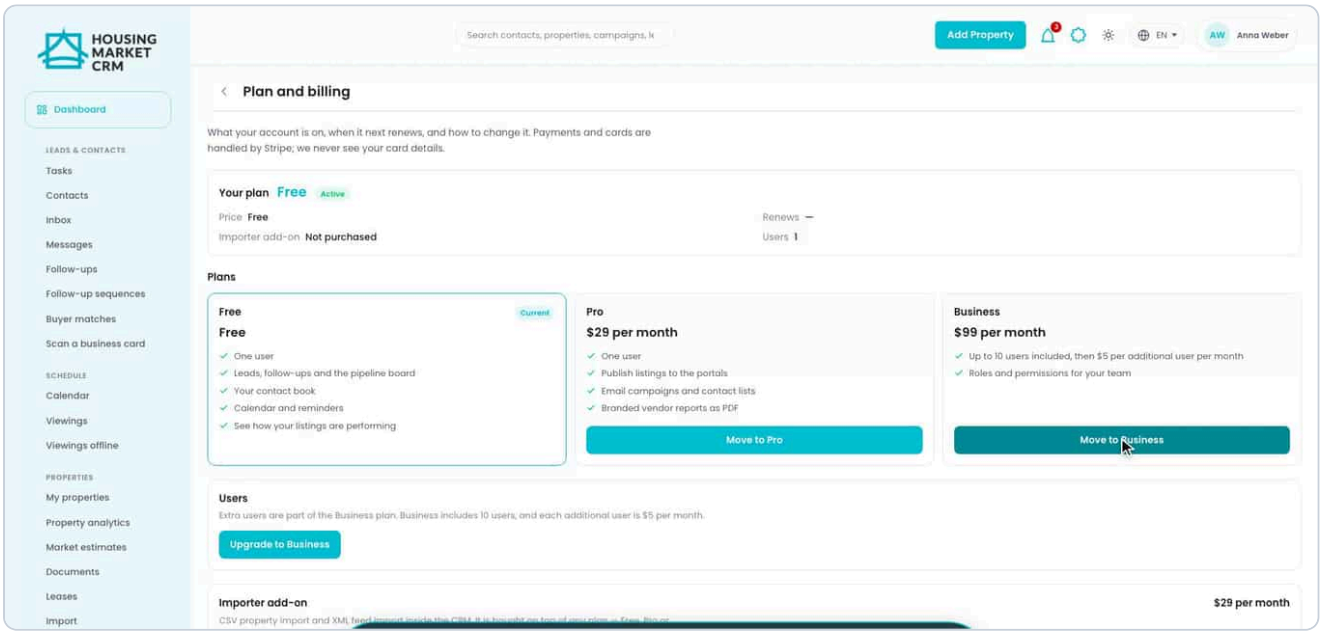


図 77.7 · 画面収録日 2026年9月24日

8 CRM に戻ると、新機能がすぐに使えます。

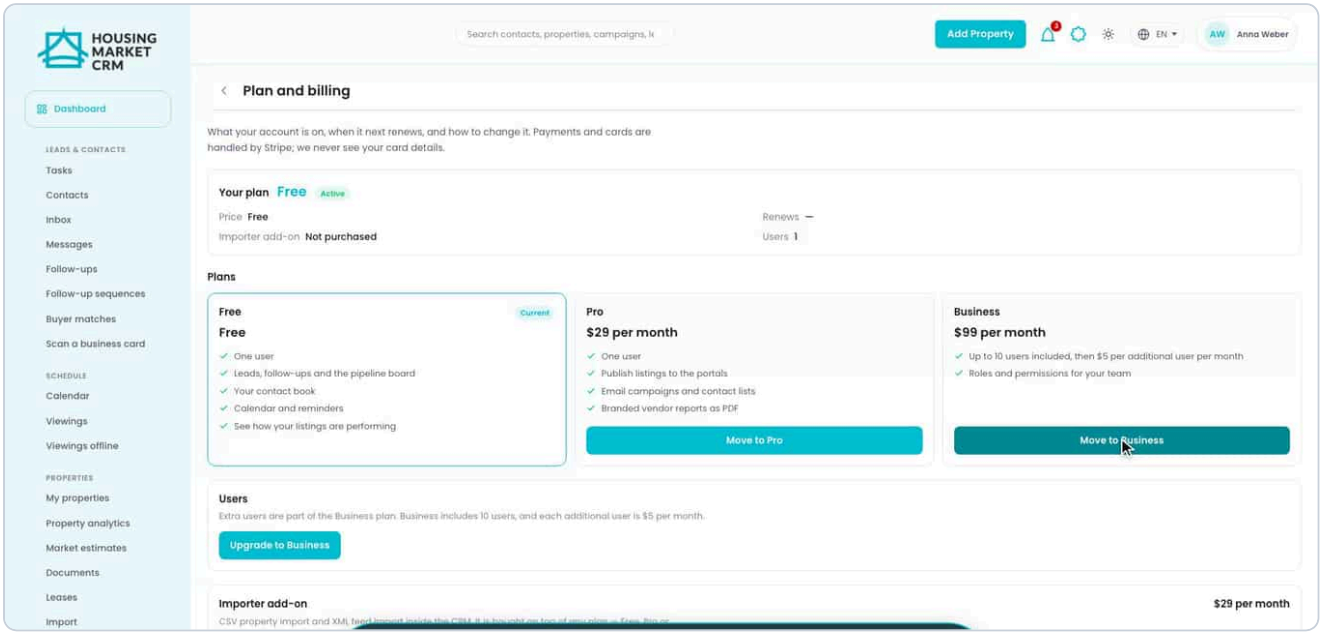


図 77.8 · 画面収録日 2026年9月24日

関連するヘルプセンター記事

Housing Market CRM は無料ですか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/is-housing-market-crm-free

78 第78章

請求情報を更新する

すべてのプラン　管理者向け　動画を見る

概要

「プランとお支払い」で行います。「Pro に変更」または「Business に変更」、Business では「ユーザー数を変更」、そしてカードの変更や解約は「お支払いの管理」を選びます。

パソコンで、画面上部の「設定」（歯車）を選び、「プランとお支払い」を選びます。購入や変更ができるのはアカウントのオーナーだけです。Business アカウントの同僚には、アカウントがオーナーを通じて請求されていることが表示されます。

Pro または Business に変更する

「プラン」で「Pro に変更」（月額 29 USD）または「Business に変更」（月額 99 USD）を選び、安全なチェックアウトで支払います。「プランとお支払い」に戻ると、新しいプランが表示されます。料金はどこでも米ドルです。

Business のユーザー

Business にはユーザー 10 人までが含まれます。さらに追加するには「ユーザー数を変更」を選んで合計人数を設定します。追加ユーザーは一人につき月額 5 USDで、次回の請求書で日割りにより請求または返金されます。現在のユーザーと招待中のユーザーの合計を下回る人数にはできません。このカードは Business だけでなくどのプランにも表示されます。Free と Pro では、ユーザーの追加が Business プランの機能であることを説明し、動かないボタンを描く代わりに Business へのアップグレードを案内します。

ご自身のアカウントではオンラインで変更を完了できない場合、カードにはそのことが表示され、失敗するボタンを描く代わりにサポートへのご連絡をお願いします。また、ここで設定する数は、何人分を支払うかという話だけです。人が実際に加わるのは「チーム」ページからのメール招待によるもので、ここに入力して追加するのではありません。

ファイルからのインポート

ファイルからのインポートはすべてのプランで無料なので、ここで購入するものはありません。インポーターアドオンをすでにお持ちのアカウントは、これまでどおりご利用いただけます。

カードの変更、請求書、解約

「お支払いの管理」を選びます。安全なお支払いページが開き、プランの変更、カードの更新、請求書のダウンロード、解約ができ、その後 CRM に戻ります。有料プランが終了すると、アカウントは無料プランに戻ります。何も削除されず、コアの CRM は引き続き使えます。インポーターを解約すると、インポーターだけが停止します。

「お支払いの管理」を開けない場合、CRM はただ失敗するのではなく理由をお伝えします。お支払いの管理が一時的にご利用いただけないこと、プランとデータに影響がないこと、そしてサポートにご連絡いただければこちらで変更することをお伝えします。この文面は、アカウントの設定のしかたが原因で決済事業者が要求を拒否したという意味ですので、ボタンをもう一度押しても解決しません。その間に請求も、解約も、変更も行われていません。

ヘルプセンターより： **アップグレード、ユーザーの追加、解約はどうすればよいですか？**

手順

1. Housing Market CRM のアカウントを開きます。

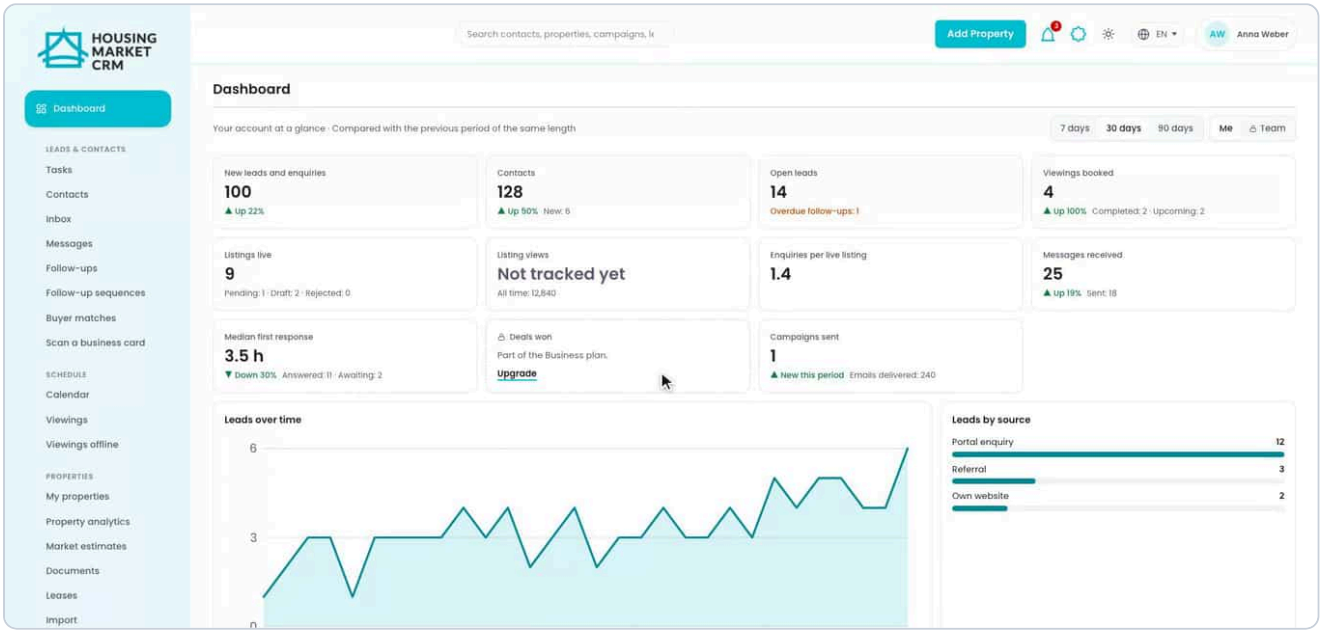


図 78.1 · 画面収録日 2026年9月24日

2 上部の Settings（設定）アイコンをクリック。

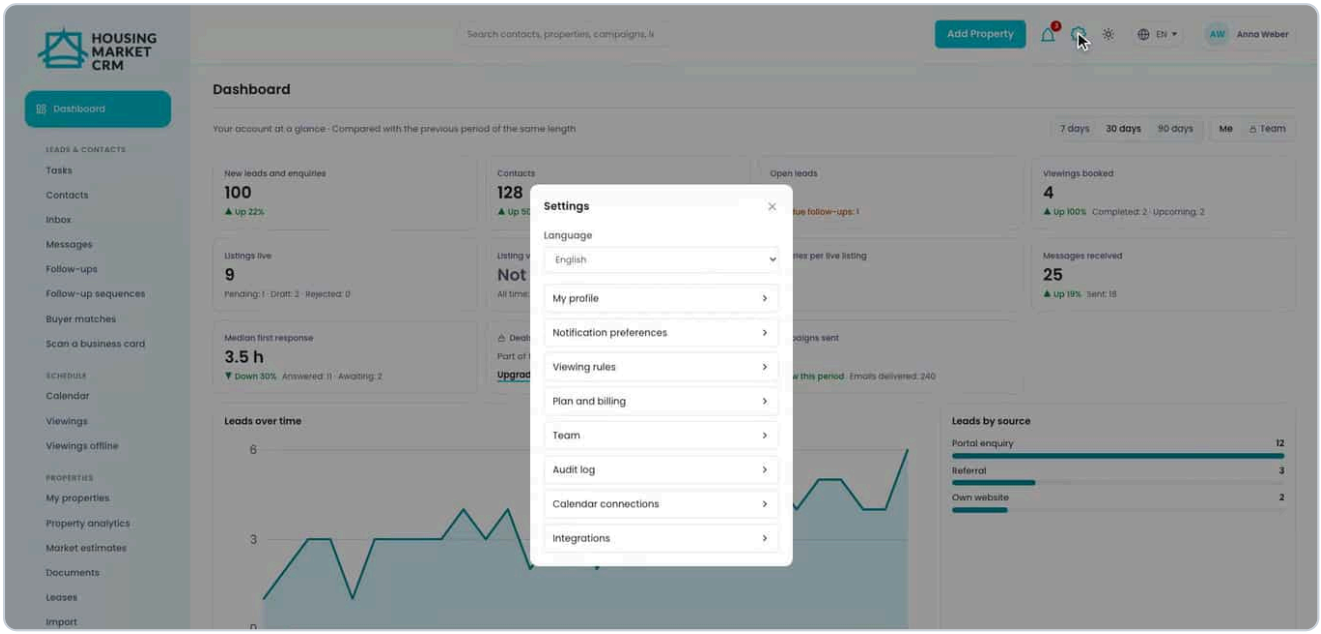


図 78.2 · 画面収録日 2026年9月24日

3 Plan and billing（プランと請求）を選択します。

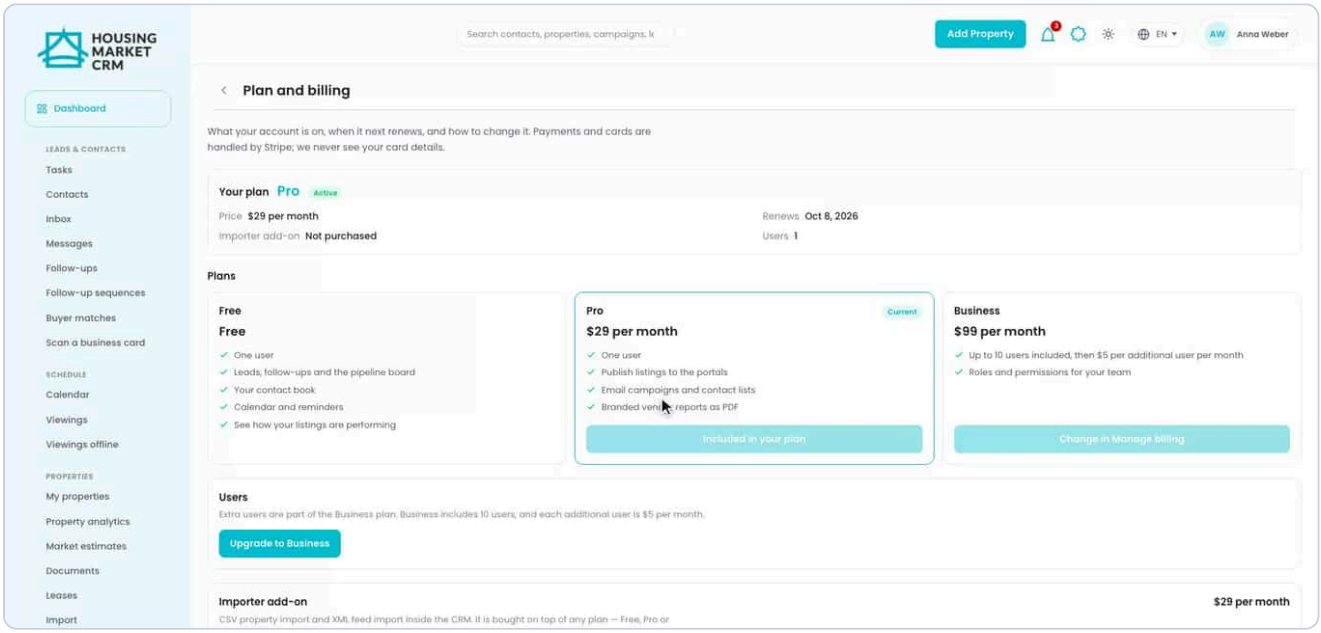


図 78.3 · 画面収録日 2026年9月24日

4 Your plan にプラン・更新日・アドオンが表示されます。

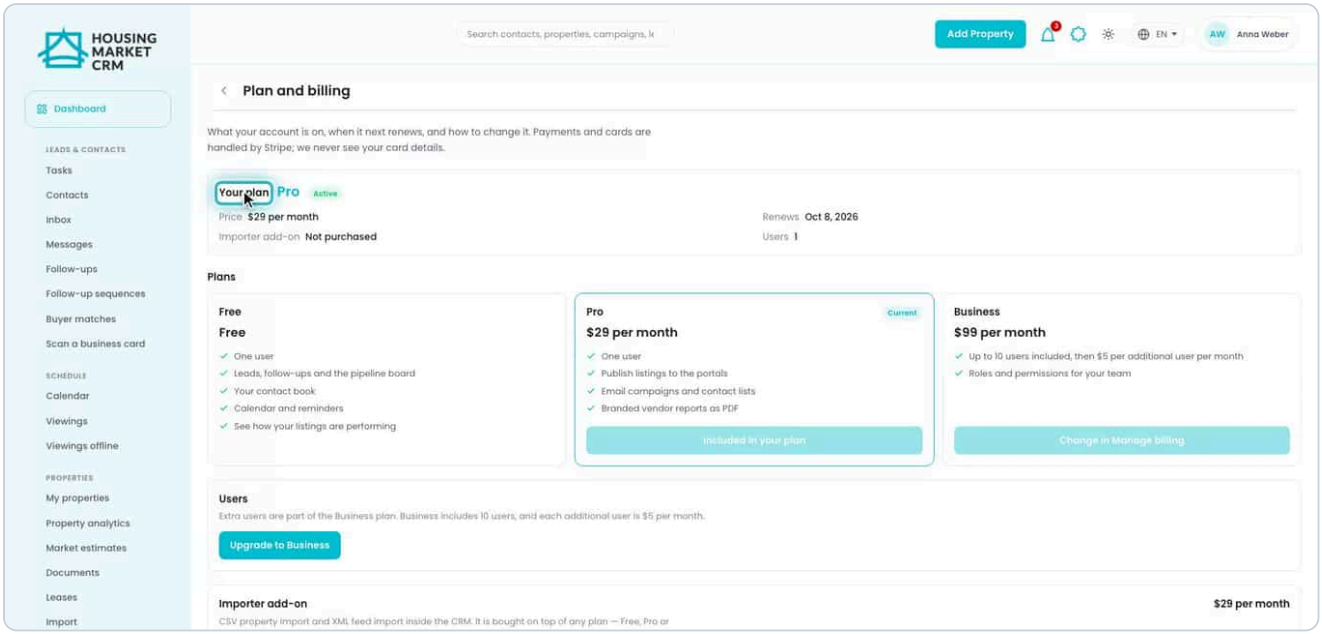


図 78.4 · 画面収録日 2026年9月24日

5 Manage billing をクリックします。

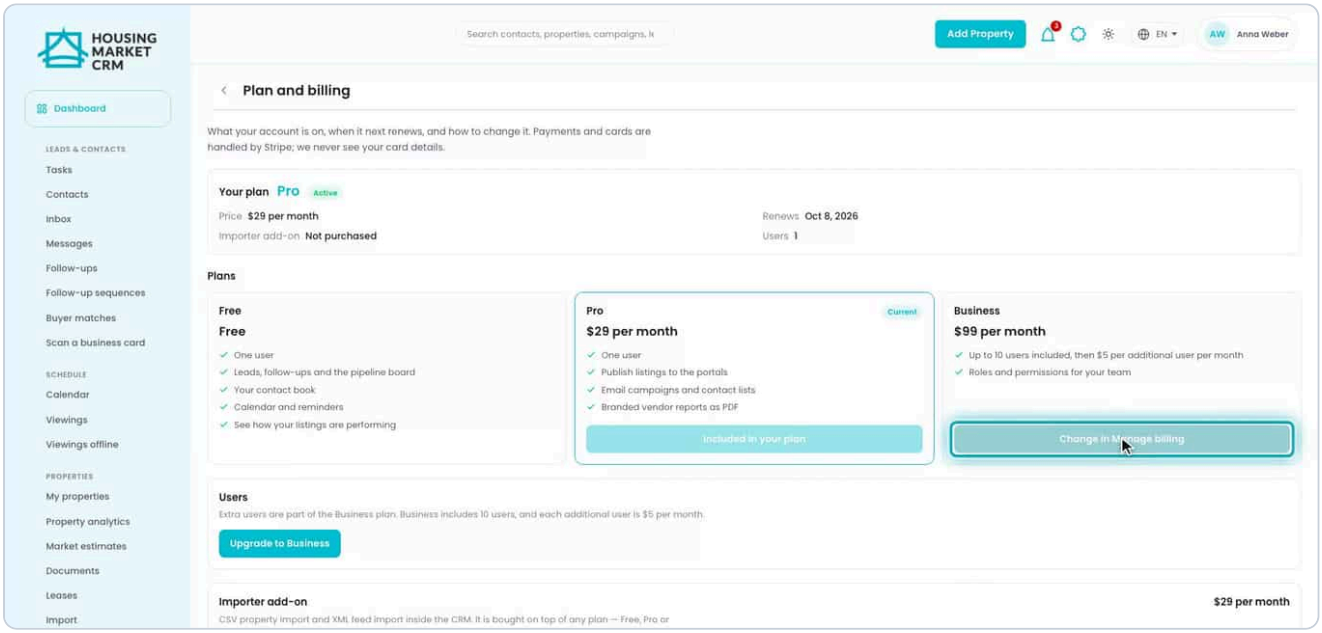


図 78.5 · 画面収録日 2026年9月24日

6 Stripe の安全なページが開きます。カードや情報の変更、請求書のダウンロードができます。

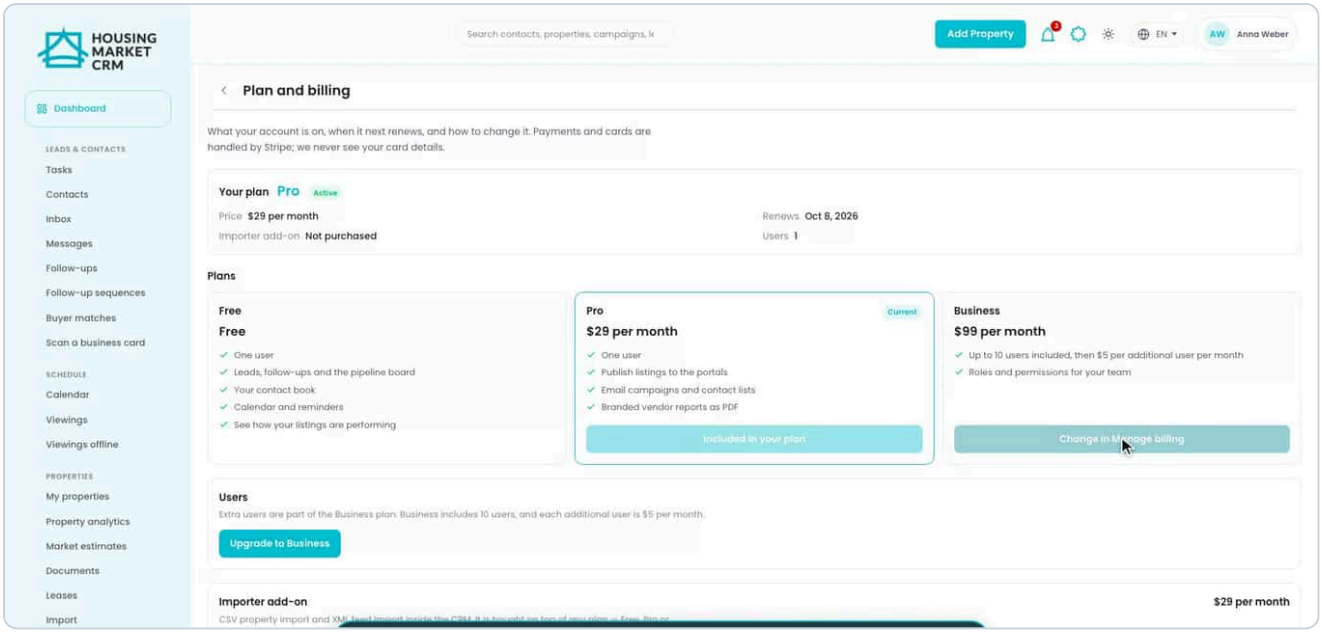


図 78.6 · 画面収録日 2026年9月24日

7 CRM がカード番号を見ることはありません。

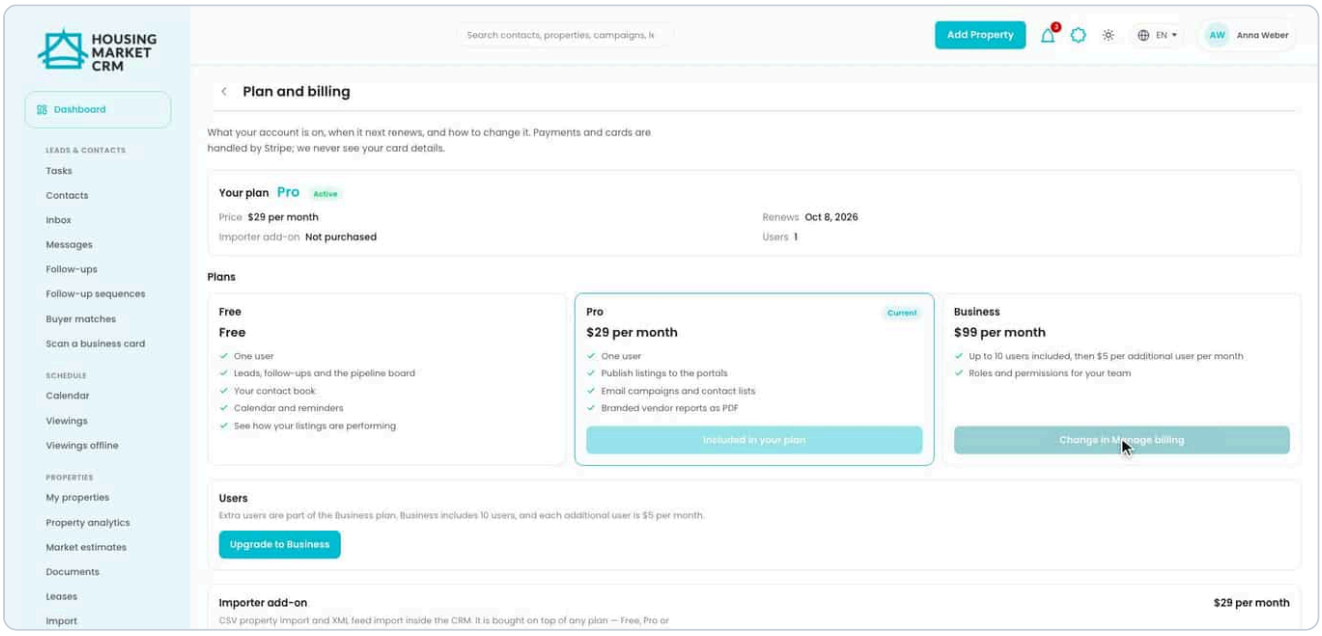


図 78.7 · 画面収録日 2026年9月24日

8 プランの変更は Plans セクションから。

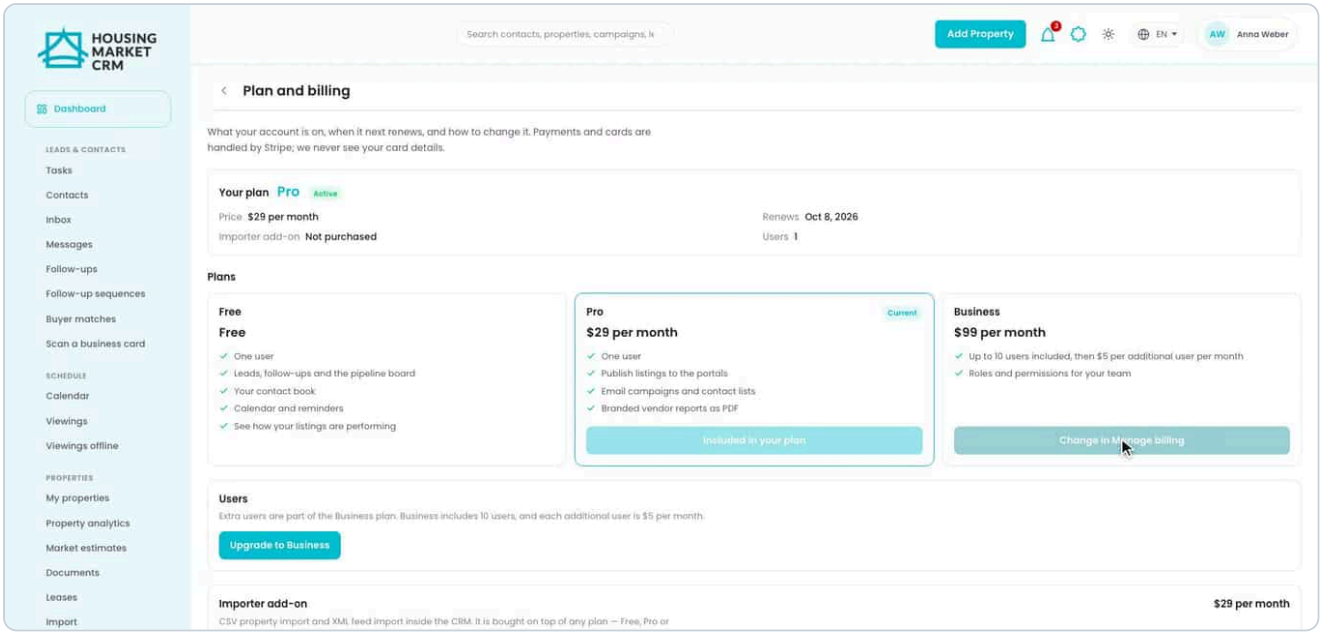


図 78.8 · 画面収録日 2026年9月24日

79 第79章

エージェントを紹介する

すべてのプラン | エージェント向け | 動画を見る

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

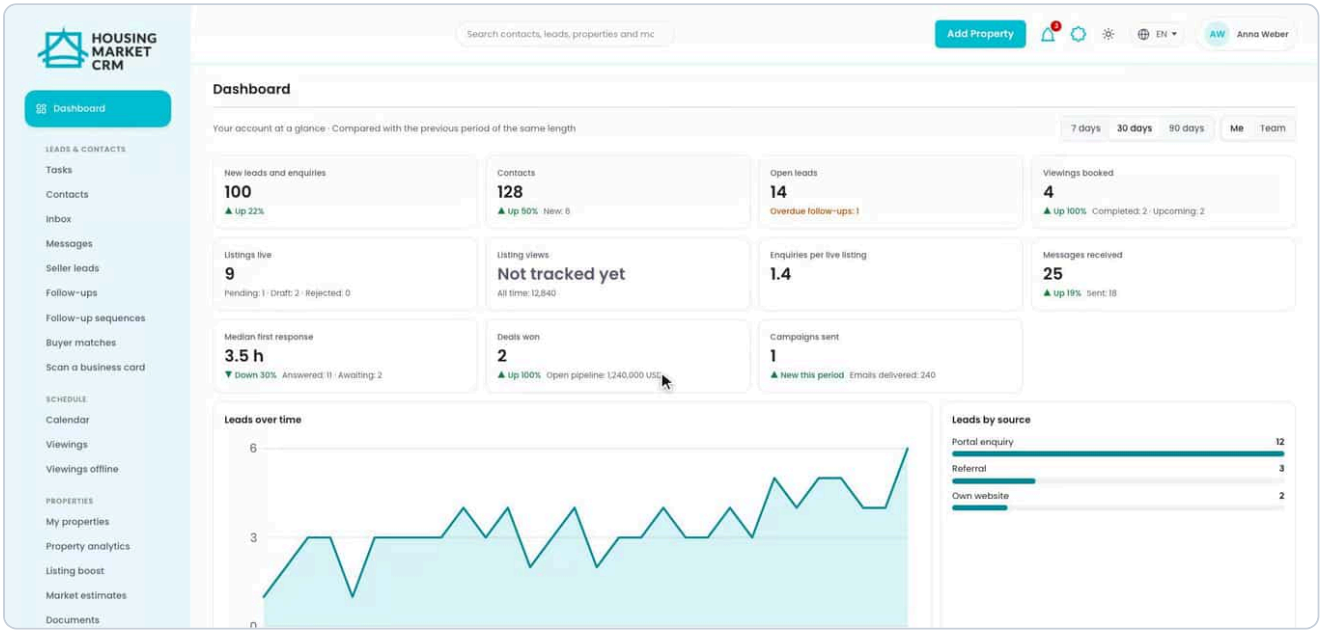


図 79.1 · 画面収録日 2026年10月16日

2 左メニューの Refer an agent をクリック。

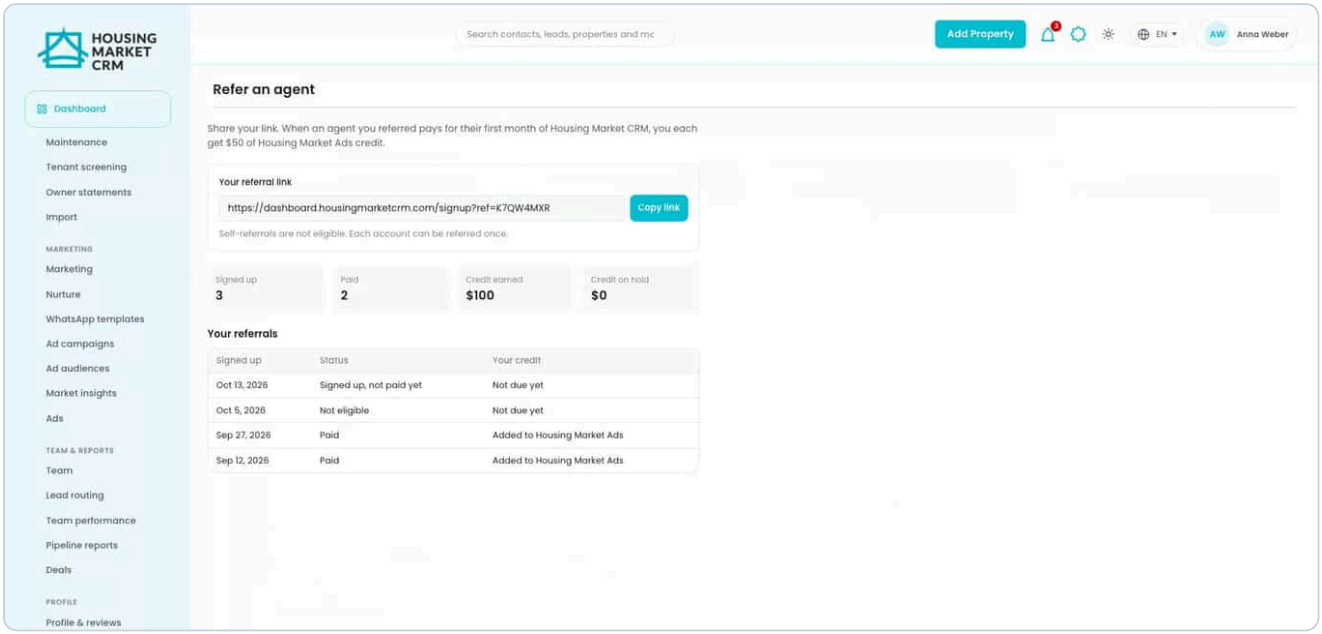


図 79.2 · 画面収録日 2026年10月16日

3 紹介した不動産会社が初月分を支払うと お互いに $50 の Housing Market Ads クレジット。

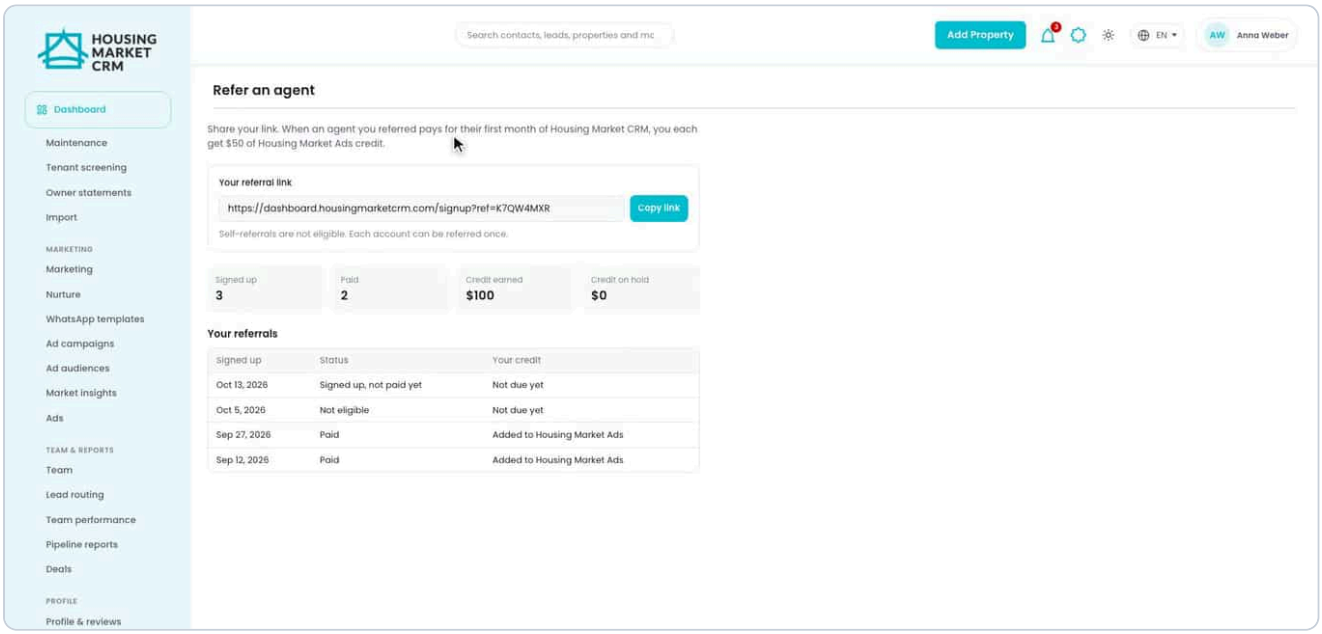


図 79.3 · 画面収録日 2026年10月16日

4 これがあなたの紹介リンクです。

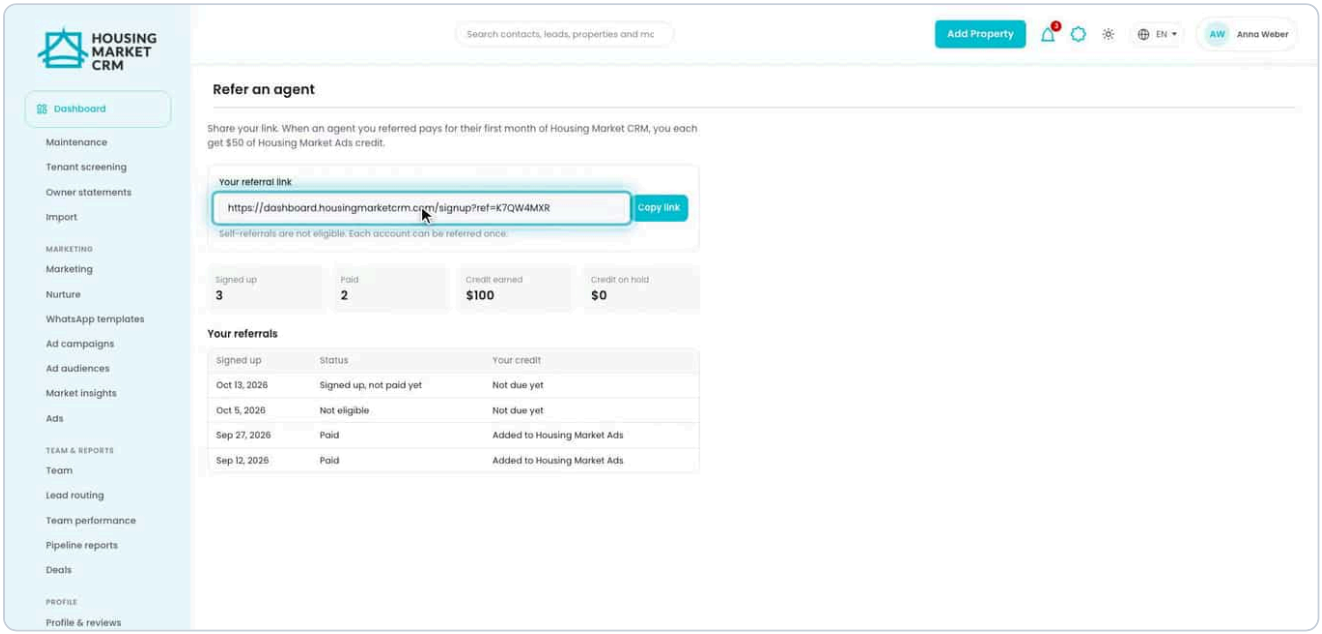


図 79.4 · 画面収録日 2026年10月16日

5 Copy link を押して知り合いの不動産会社に送信。

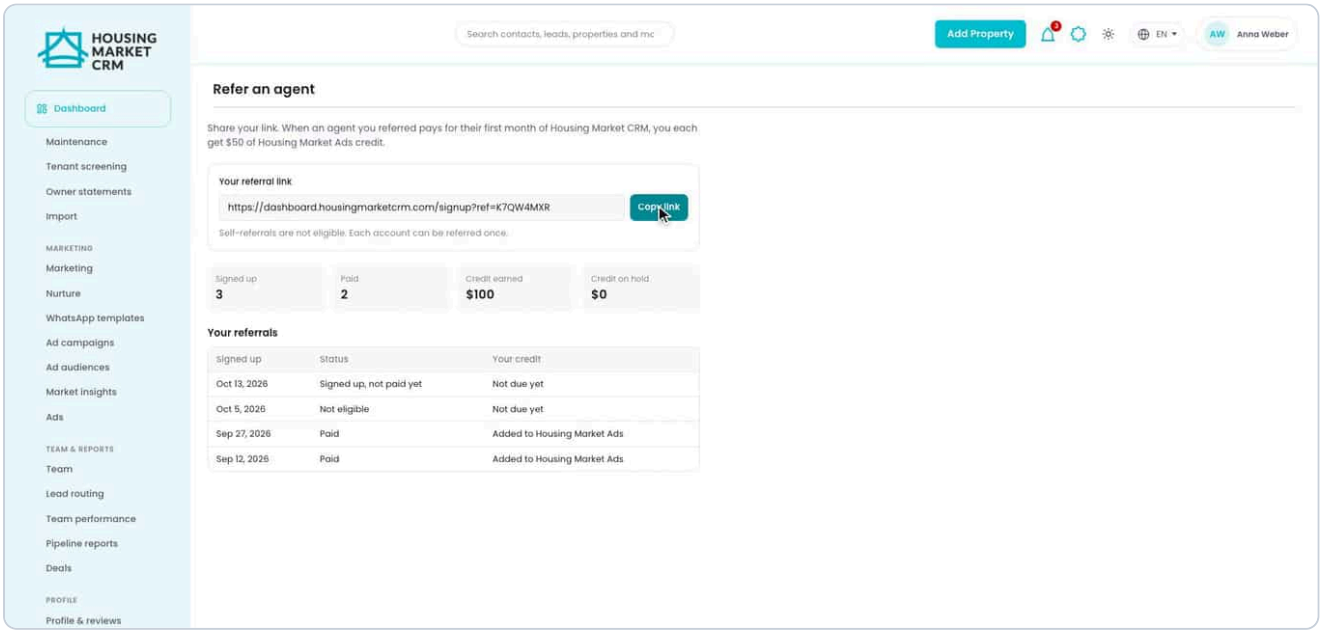


図 79.5 · 画面収録日 2026年10月16日

6 自己紹介は対象外。各アカウントの紹介は一度だけ。

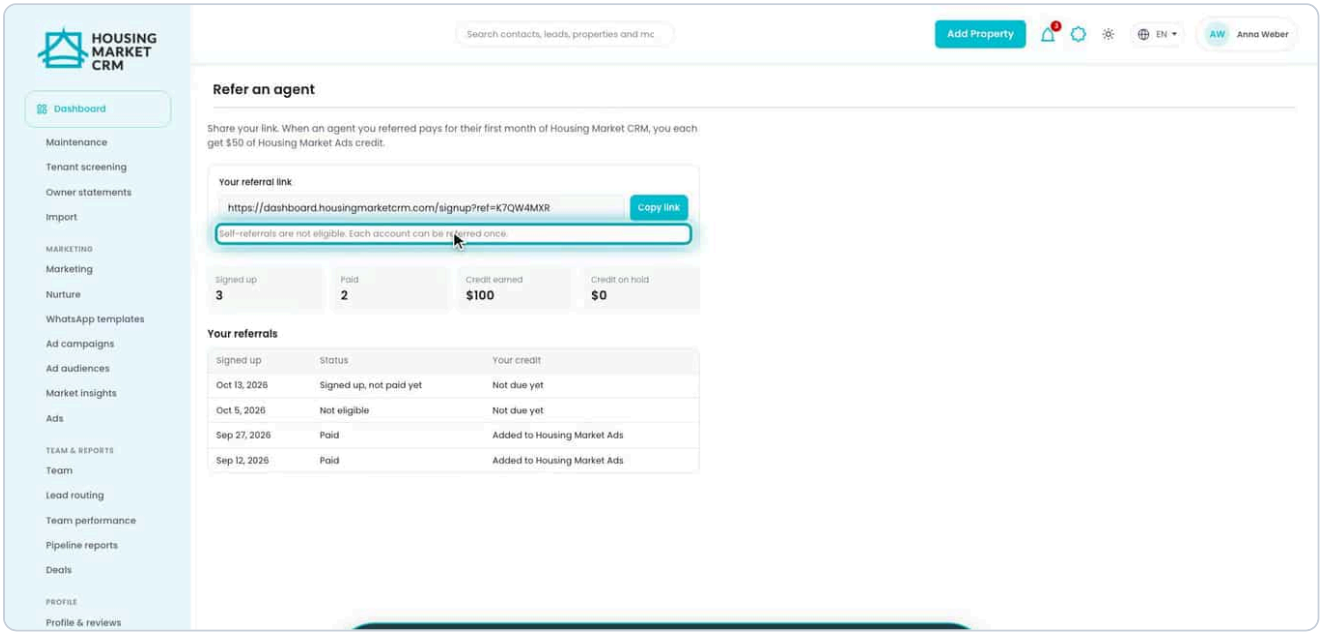


図 79.6 · 画面収録日 2026年10月16日

7 登録数、支払い済み、獲得クレジット、保留中のクレジット。

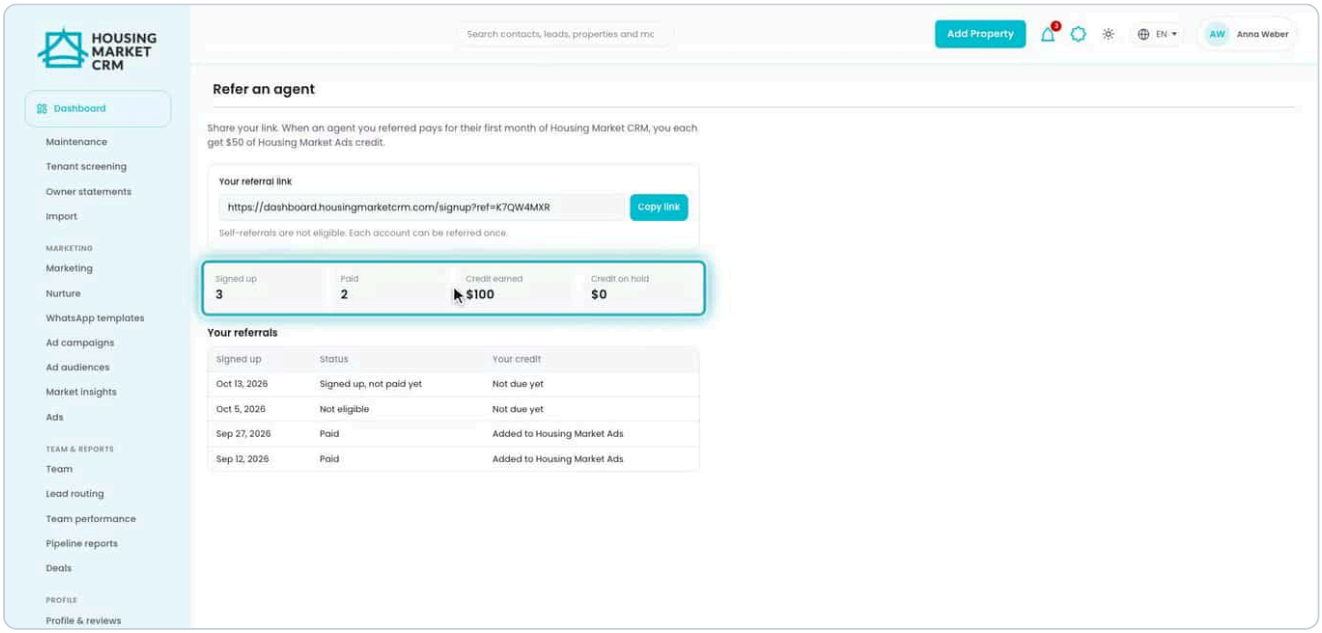


図 79.7 · 画面収録日 2026年10月16日

8 あなたのリンクで登録した不動産会社の一覧。

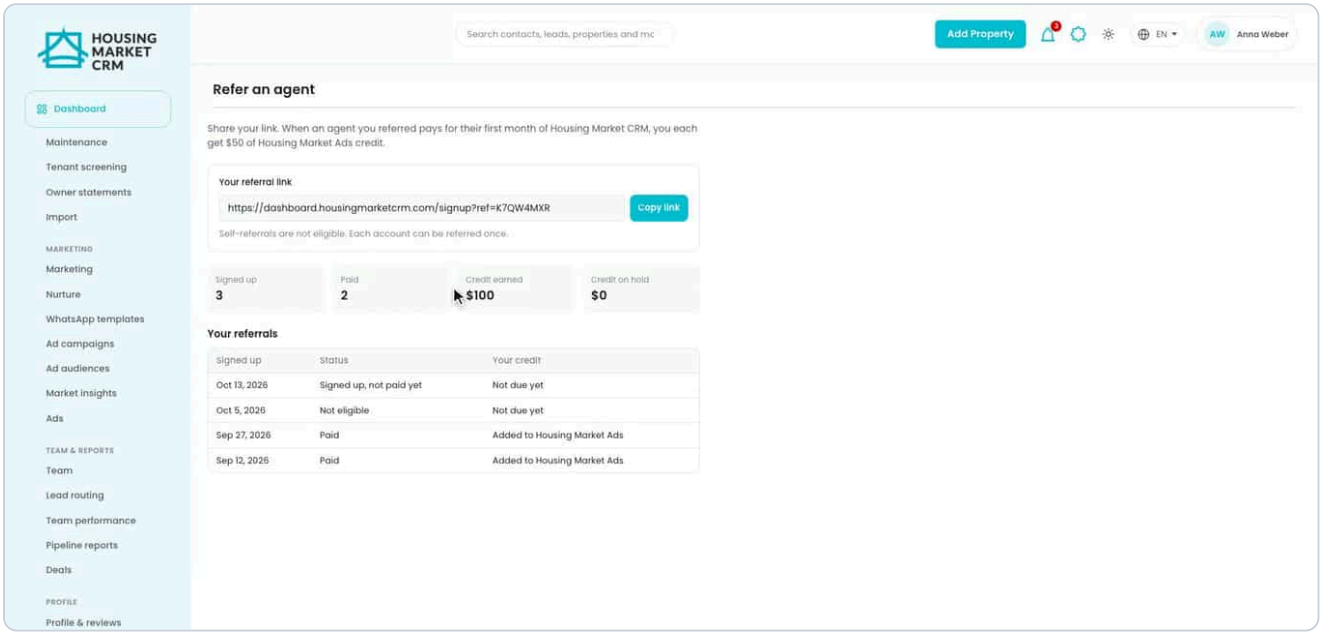


図 79.8 · 画面収録日 2026年10月16日

9 支払い後、クレジットが Housing Market Ads に加算。

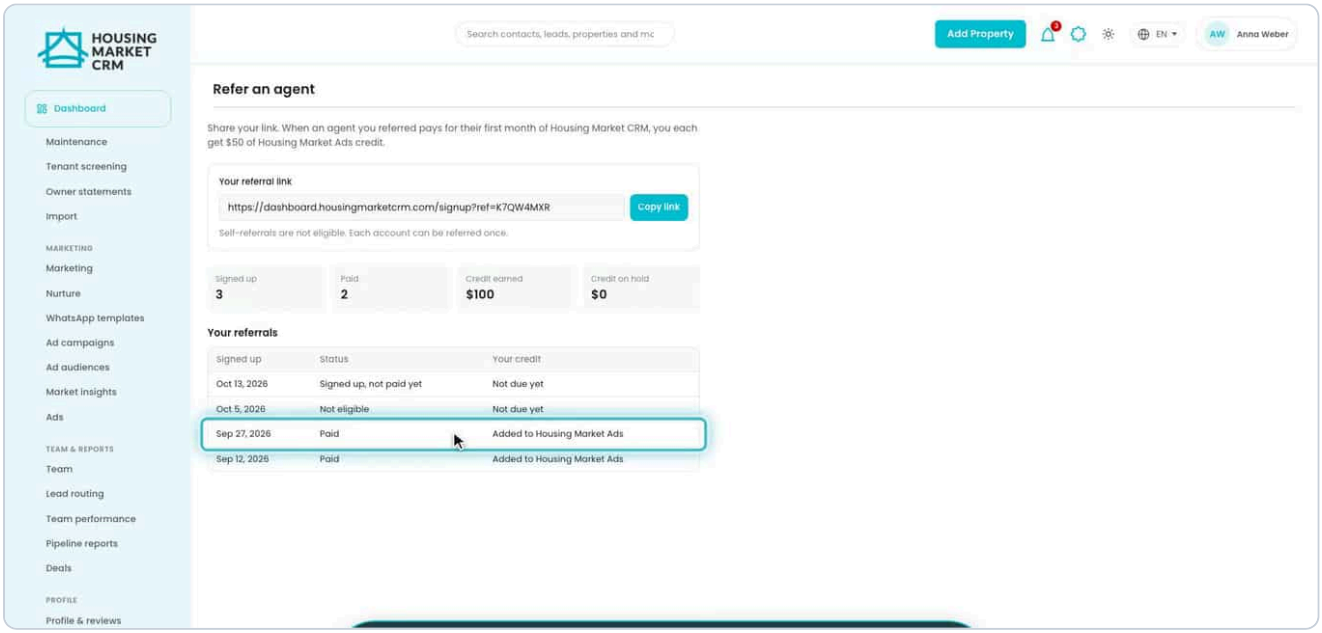


図 79.9 · 画面収録日 2026年10月16日

10 登録済みで未払い：支払いまでは確定しません。

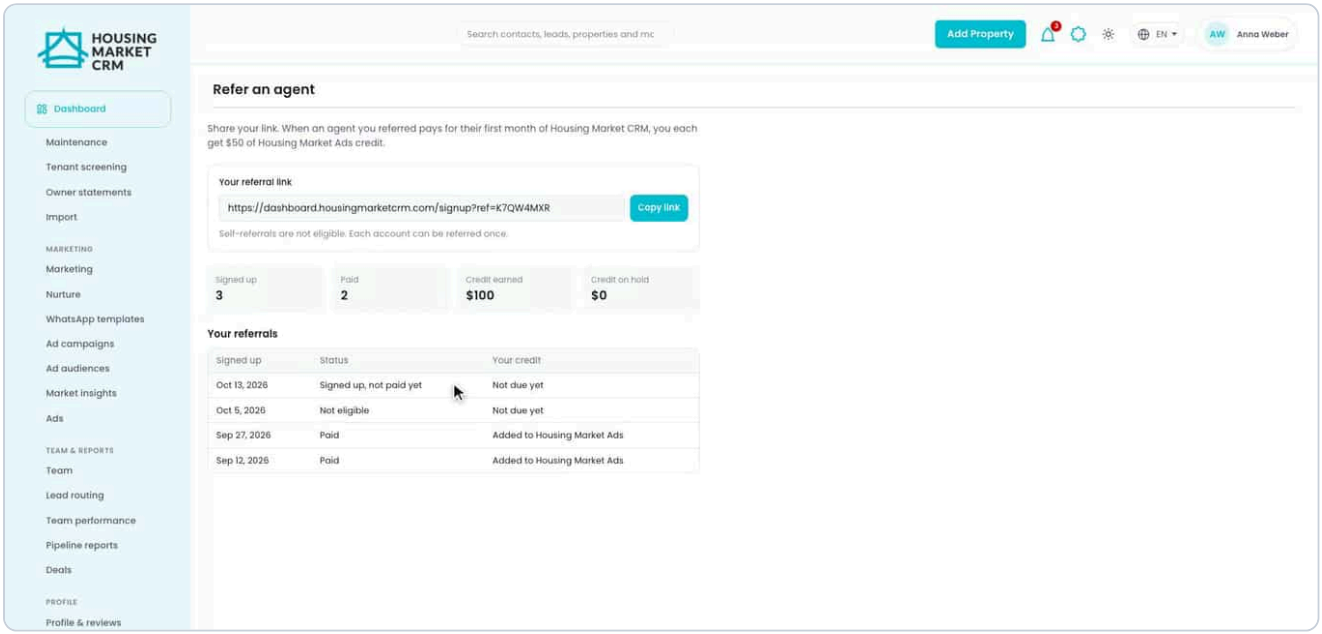


図 79.10 · 画面収録日 2026年10月16日

関連するヘルプセンター記事

CRM は Housing Market Ads と連携しますか？ faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/does-the-crm-work-with-housing-market-ads

第12部

外部連携

80　Housing Market Ads で広告を出す

81　API キーと Webhook

80 第80章

Housing Market Ads で広告を出す

すべてのプラン エージェント向け 動画を見る

概要

はい。Pro では、CRM から離れずに Housing Market Ads で物件を広告し、自分の連絡先から Ads のオーディエンスを作れます。Ads のリードは受信トレイに届きます。

物件を広告する

サイドバーで「物件アナリティクス」を開き、物件を選んで、その「広告」パネルで「広告を出す」を選びます。CRM が物件の情報からキャンペーンを入力し、実際の見た目どおりにバナーを表示し、ポータルの検索データからキーワードを提案して、Housing Market Ads のアカウントにキャンペーンを作成します。配信前に当社チームが審査します。その後、物件でキャンペーンの成果を確認できます。Housing Market Ads のアカウントが必要です。予算は米ドルで、請求はこれまでどおり Ads から行われ、CRM を通るお金はありません。

CRM がキャンペーンを作成できない場合（たとえば Housing Market Ads に接続できない場合）は、パネルにその旨が表示され、「Housing Market Ads でキャンペーンを作成」が示されます。これを選ぶと Ads のダッシュボードが新しいタブで開き、そこでキャンペーンを作成できます。

オーディエンス

CRM は、ご自身の連絡先だけから作った三種類のオーディエンスを Housing Market Ads に送れます。反応が途絶えたリード、過去の買主、特定の物件種別について問い合わせた人です。明確な同意が記録されていて、そのアドレスに配信停止・不達・苦情の記録がない連絡先だけが含まれ、何人がどの理由で除外されたかを CRM が集計します。

キャンペーンとオーディエンスの作成は Pro の機能です。既存キャンペーンの数値の確認と一時停止はどのプランでもでき、Ads のキャンペーンから来た問い合わせは、ほかの問い合わせと同じように受信トレイとリードボードに届きます。

ヘルプセンターより： **CRM は Housing Market Ads と連携しますか？**

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

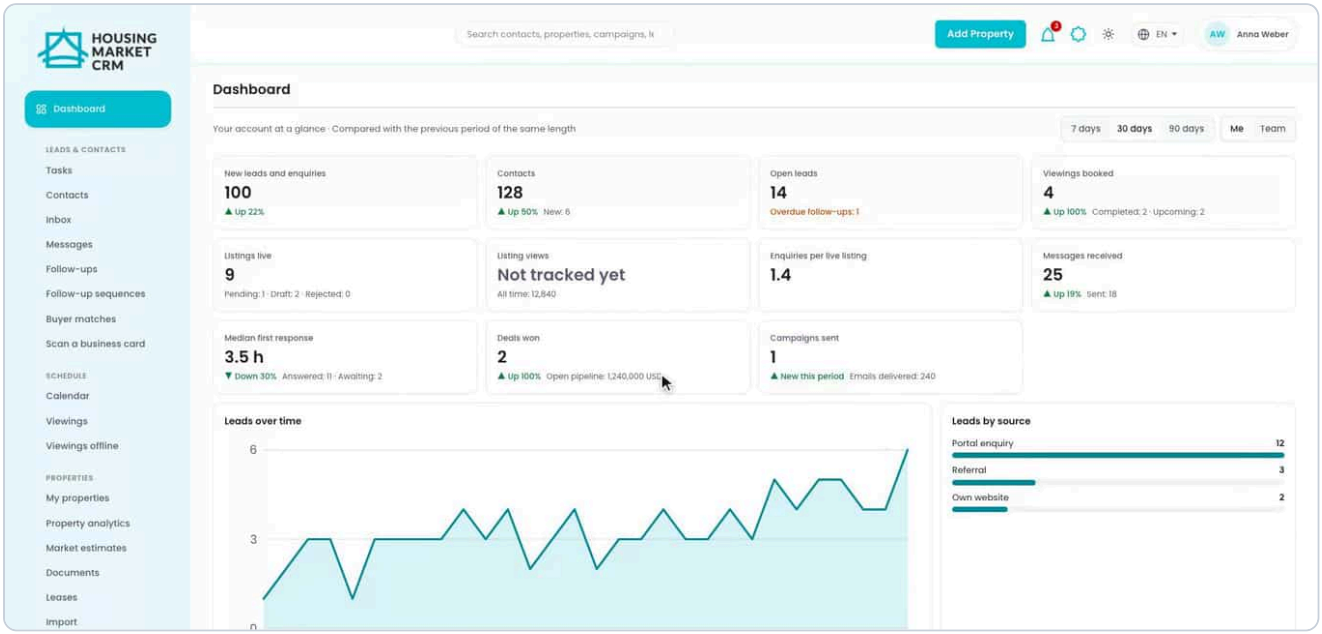


図 80.1 · 画面収録日 2026年9月17日

2 左メニューの Ad campaigns をクリック。

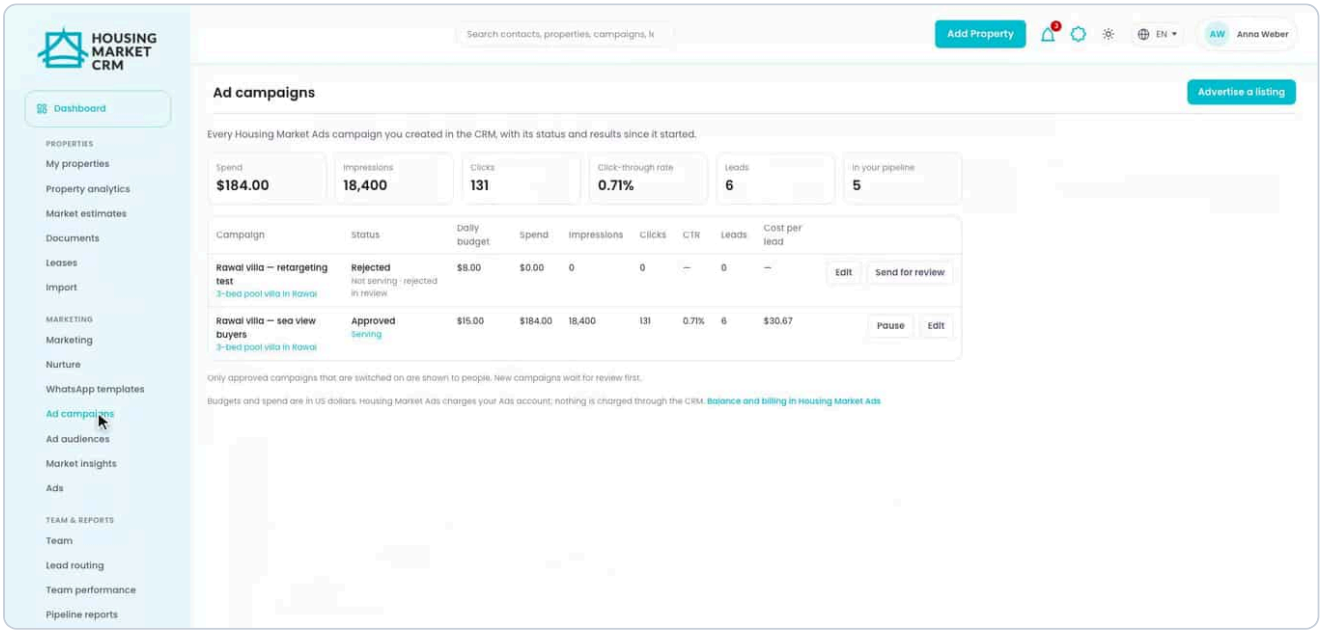


図 80.2 · 画面収録日 2026年9月17日

3 費用、インプレッション、クリック、リードをひと目で確認。

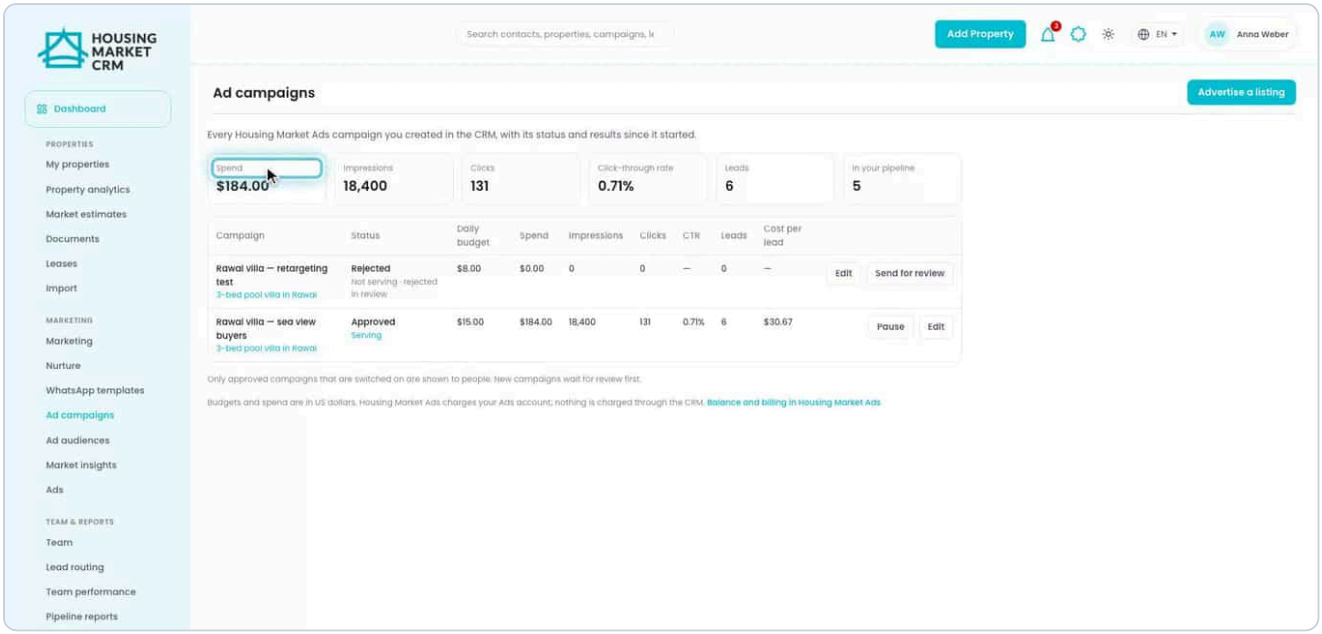


図 80.3 · 画面収録日 2026年9月17日

4 Advertise a listing をクリック。

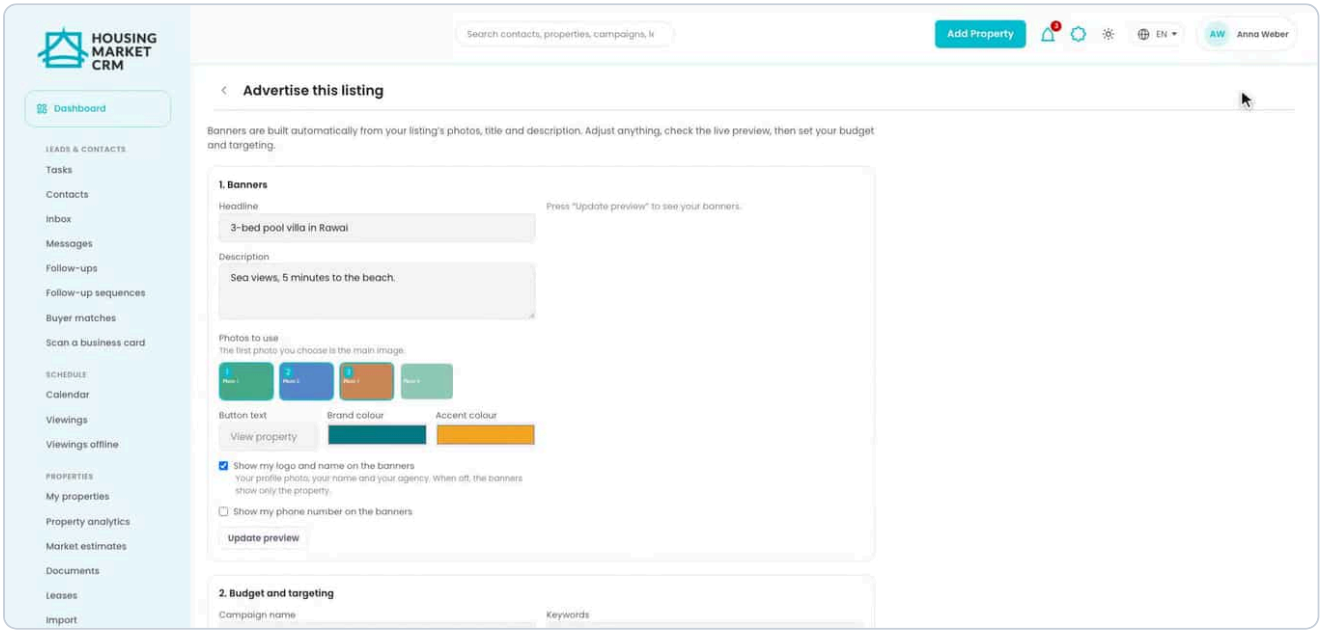


図 80.4 · 画面収録日 2026年9月17日

5 広告を出す物件を選ぶ。

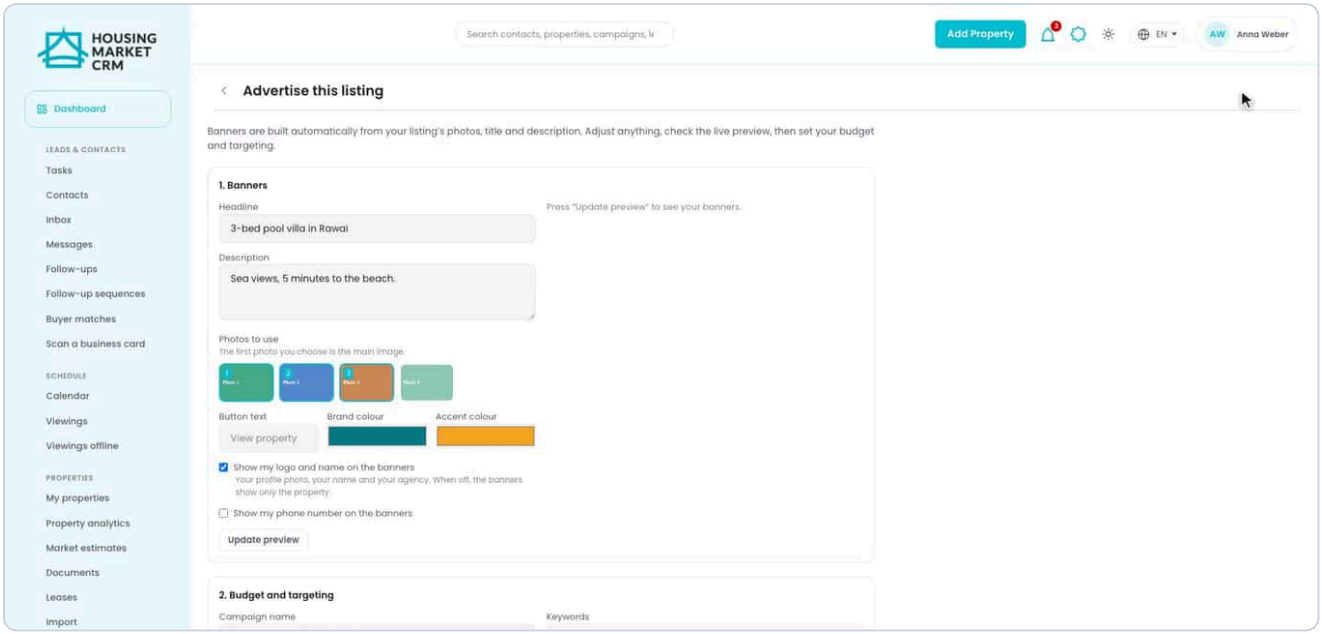


図 80.5 · 画面収録日 2026年9月17日

6 バナーは物件の写真とテキストから生成。

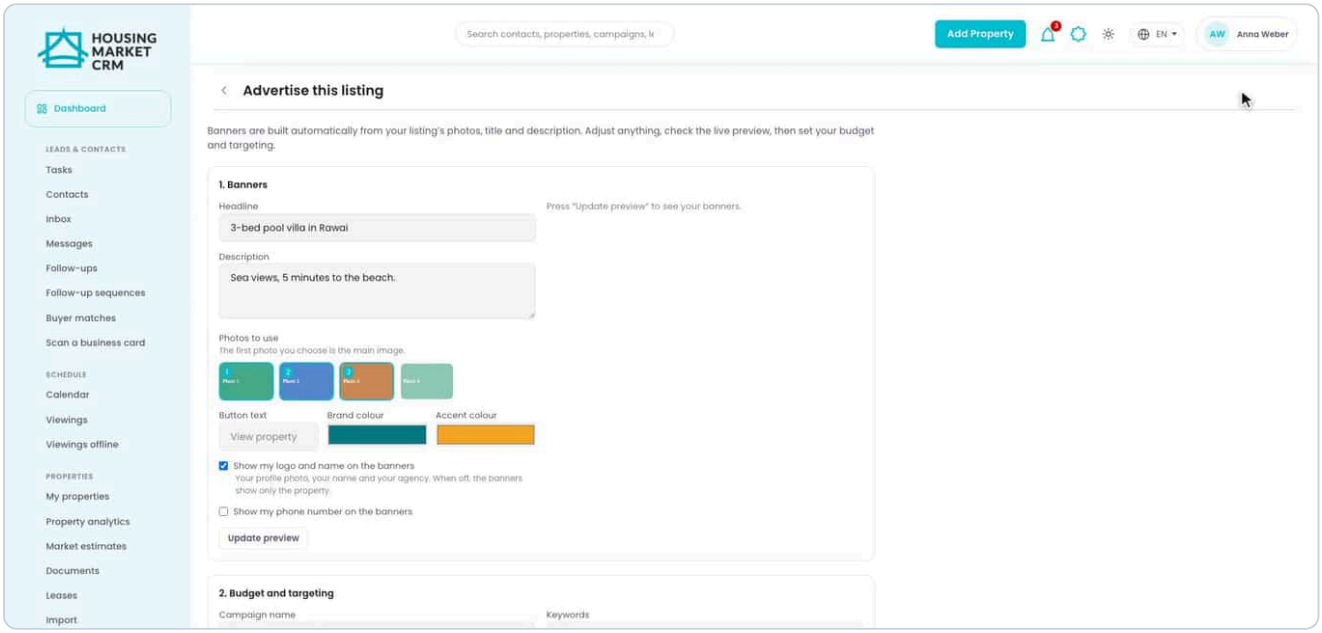


図 80.6 · 画面収録日 2026年9月17日

7 見出しを調整して Update preview をクリック。

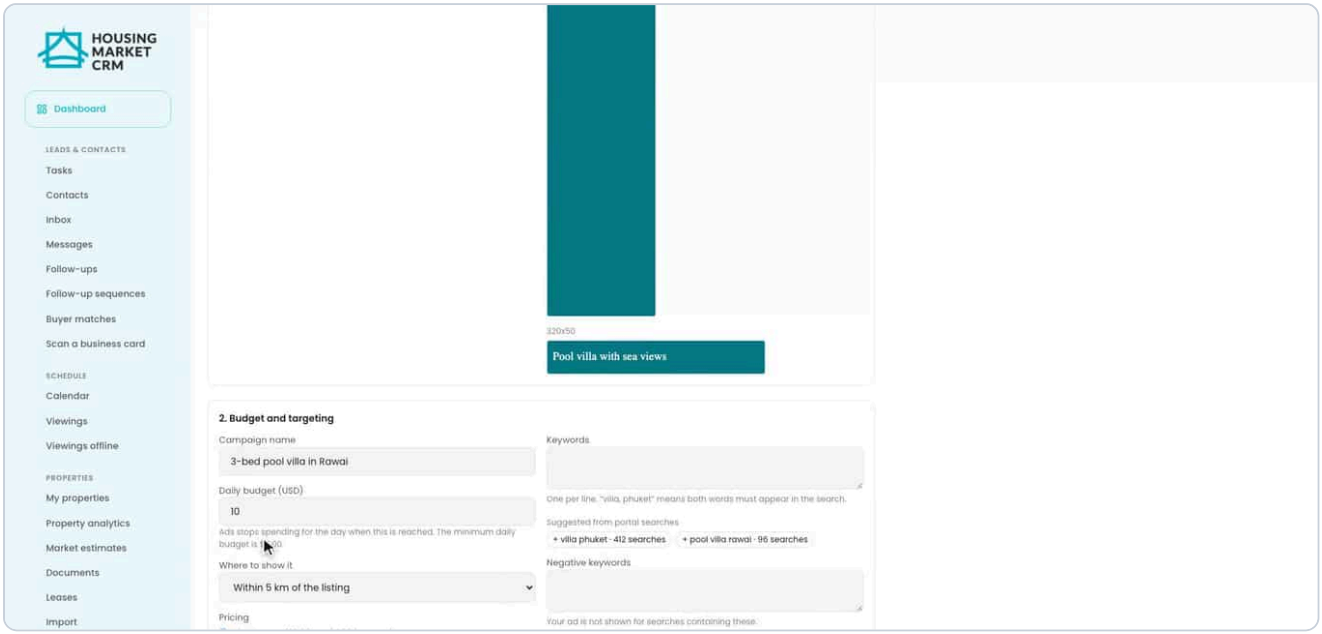


図 80.7 · 画面収録日 2026年9月17日

8 米ドル建ての日次予算を設定します。

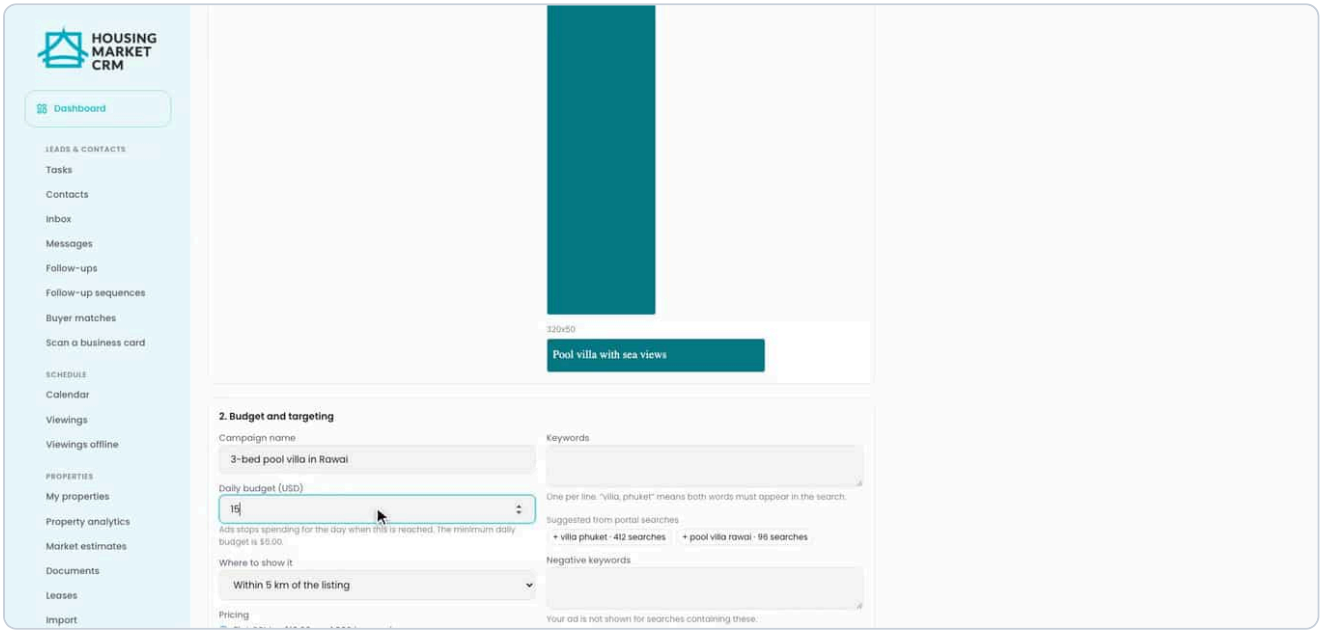


図 80.8 · 画面収録日 2026年9月17日

9 表示する場所を選ぶ（例：物件の周辺）。

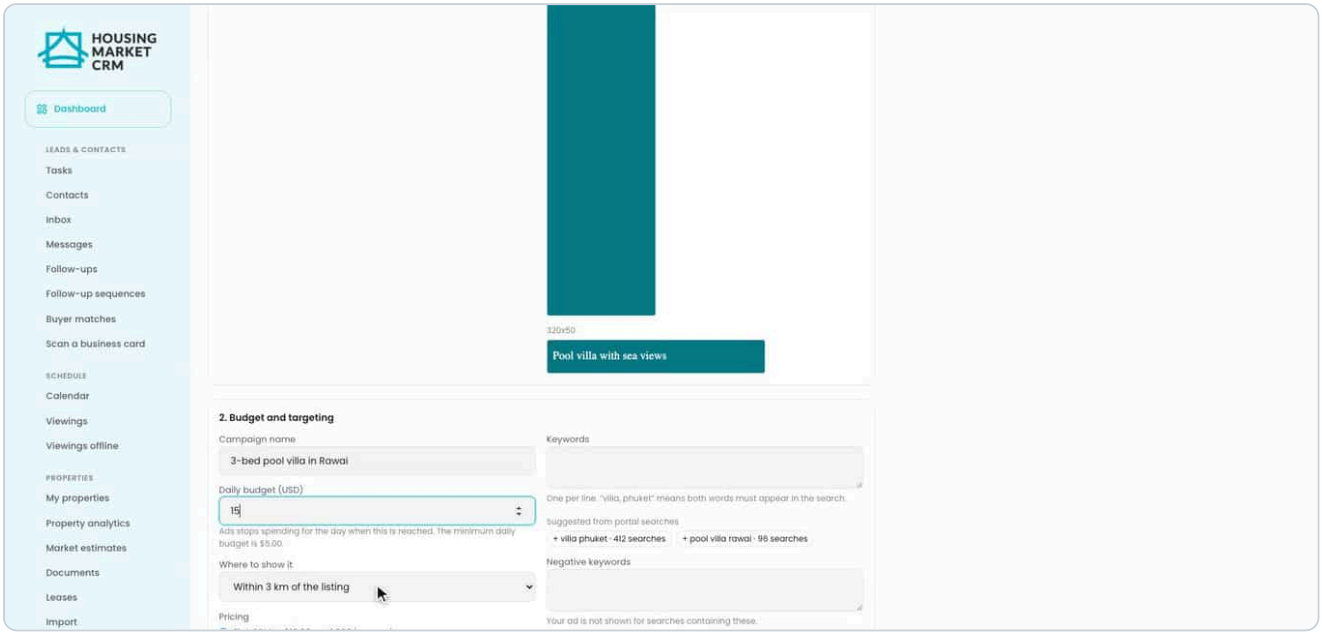


図 80.9 · 画面収録日 2026年9月17日

10 料金は 1,000 インプレッションあたり一律 $10。

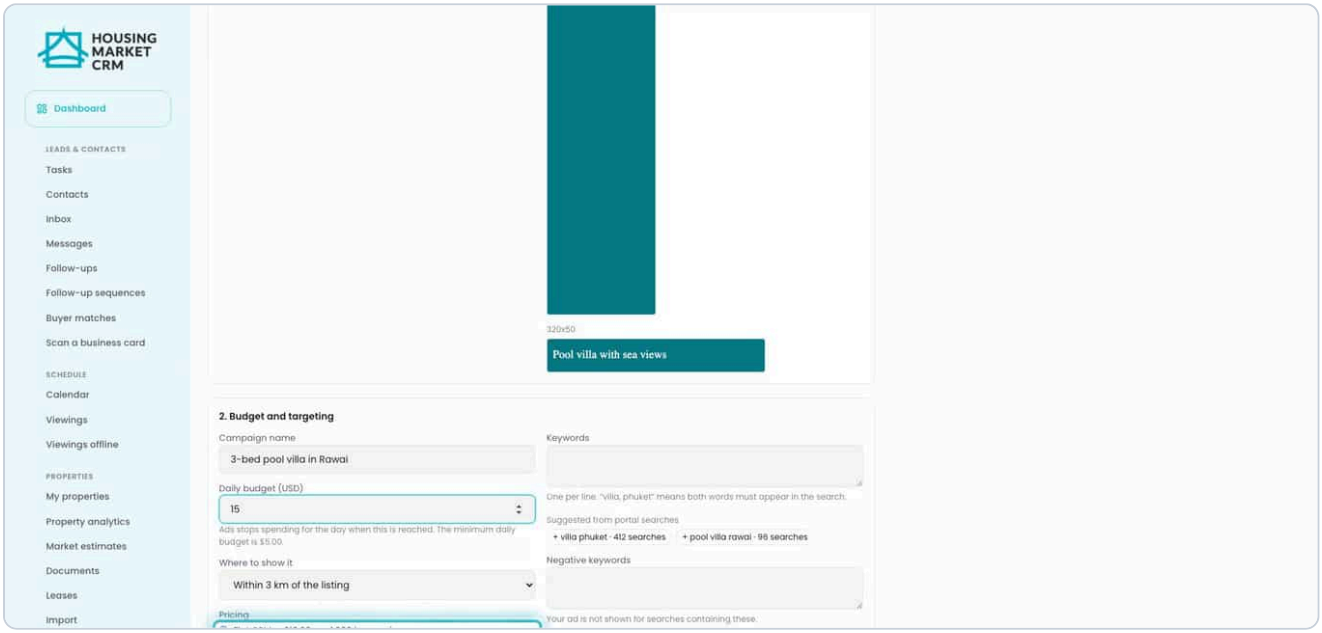


図 80.10 · 画面収録日 2026年9月17日

11 提案キーワードを追加。検索数も表示。

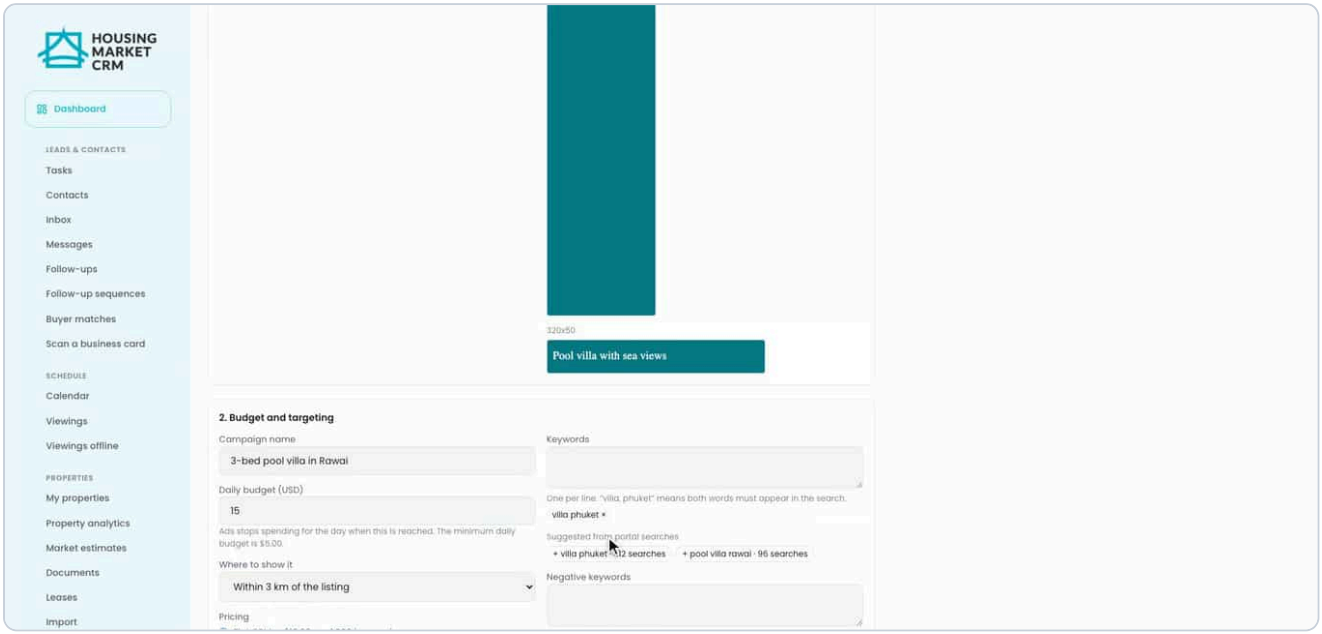


図 80.11 · 画面収録日 2026年9月17日

12 提案された除外キーワードも追加。

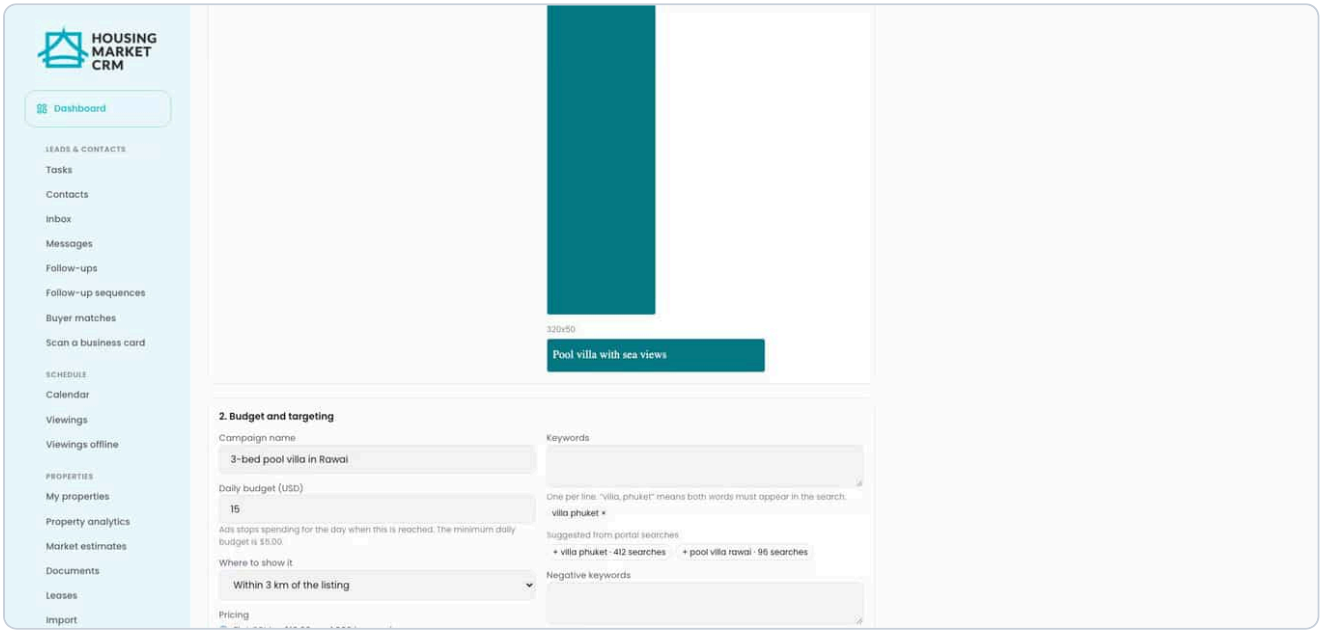


図 80.12 · 画面収録日 2026年9月17日

13 Create campaign をクリック。

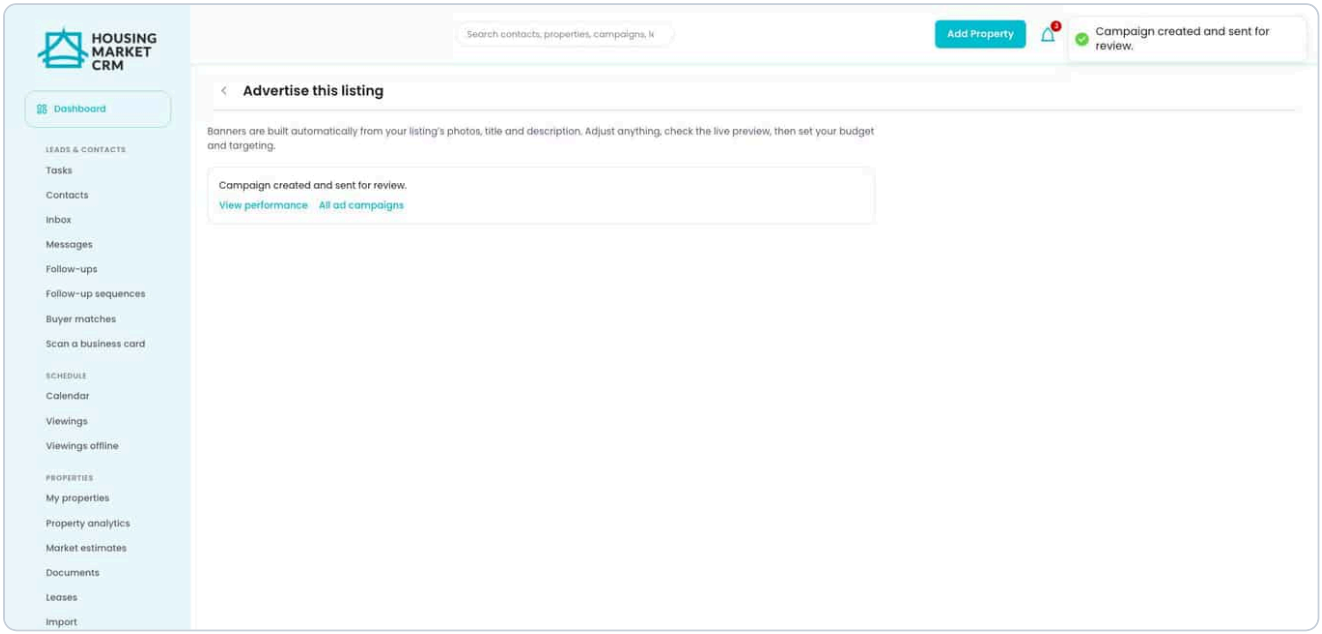


図 80.13 · 画面収録日 2026年9月17日

14 審査後、ポータルで配信開始。

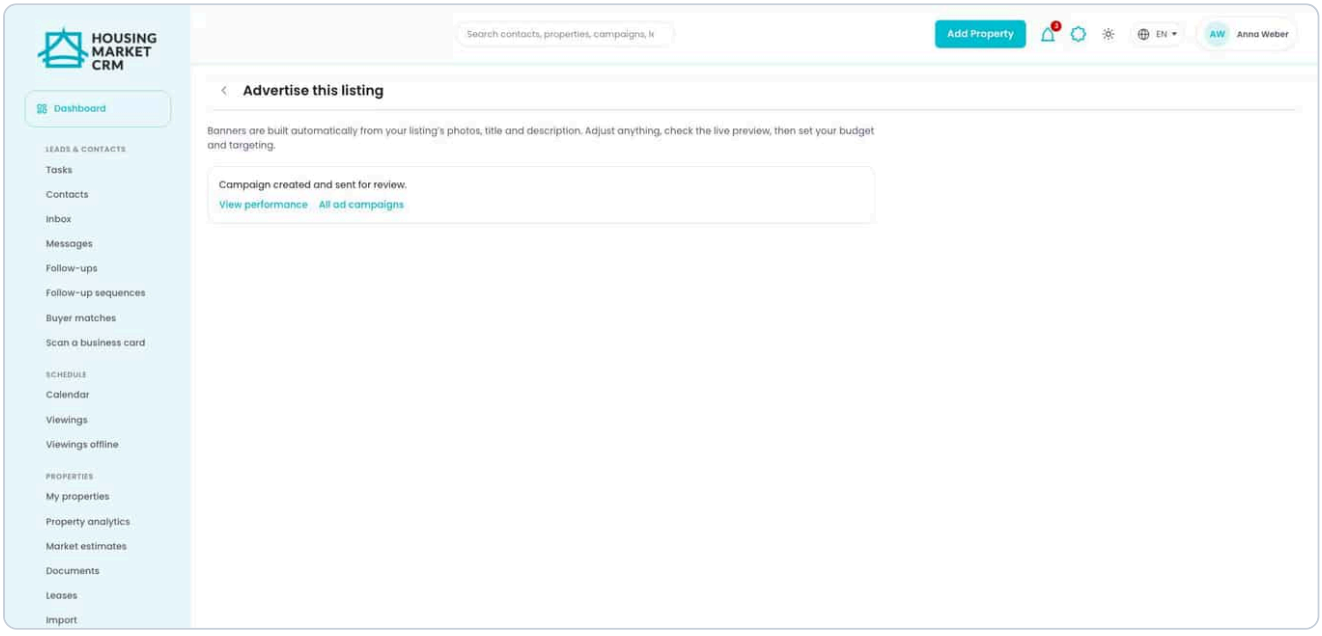


図 80.14 · 画面収録日 2026年9月17日

関連するヘルプセンター記事

CRM は Housing Market Group と連携していますか？	faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/is-the-crm-integrated-with-housing-market-group

81 第81章

API キーと Webhook

Business 管理者向け 動画を見る

概要

はい、Business で利用できます。API キーを作成して REST でリード、連絡先、案件を読み書きでき、Webhook を登録してリード、案件、公開物件の変更を受け取れます。

「設定」で「連携」を開き、API キーと Webhook のエンドポイントを作成します。オープン API と Webhook は Business の一つの機能です。キーは一人のエージェントではなく、オフィス全体として動作するからです。

REST 形式の API

API キーでは、リード、連絡先、案件の読み書きと、物件の読み取りができます。リクエストにはレート制限があり、レスポンスはページ分割され、CRM のログインセッションをキーの代わりに使うことはできません。

Webhook

https のエンドポイントを登録し、受け取るイベントを選びます。

- リードが作成された（CRM で、API 経由で、またはポータルの問い合わせから）
- リードが更新または再割り当てされた（ステージの変更を含む）
- 案件管理で案件の状態が変わった
- CRM の物件が実際にポータルに掲載された

すべての配信には署名が付いており、当社からのものかをあなたのシステムで確認できます。失敗した配信は再試行され、配信ログで送信内容とエンドポイントの応答を確認できます。「テスト送信」はテストイベントを一度だけ配信するので、実際に使う前にエンドポイントを確認できます。

これは CRM 自身の API です。物件とフィードのための Housing Market API は別の製品で、独自のドキュメントがあります。

ヘルプセンターより： **API と Webhook はありますか？**

手順

1 Housing Market CRM のアカウントを開きます。

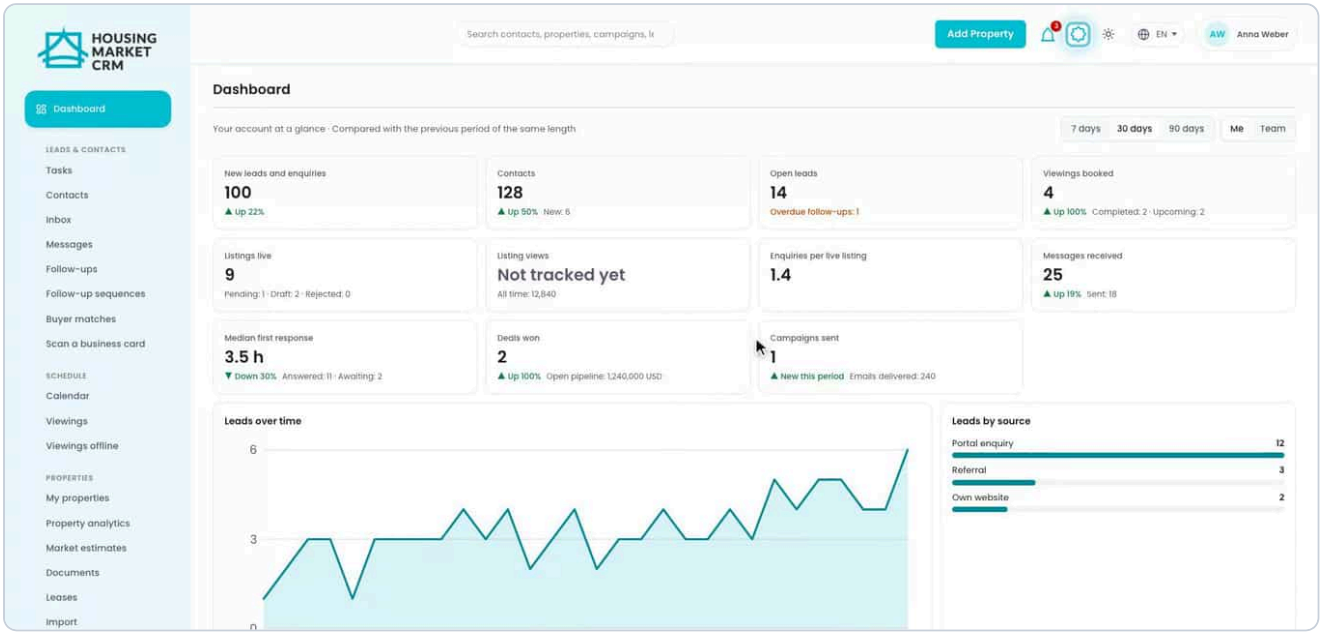


図 81.1 · 画面収録日 2026年9月17日

2 上部の Settings（設定）アイコンをクリック。

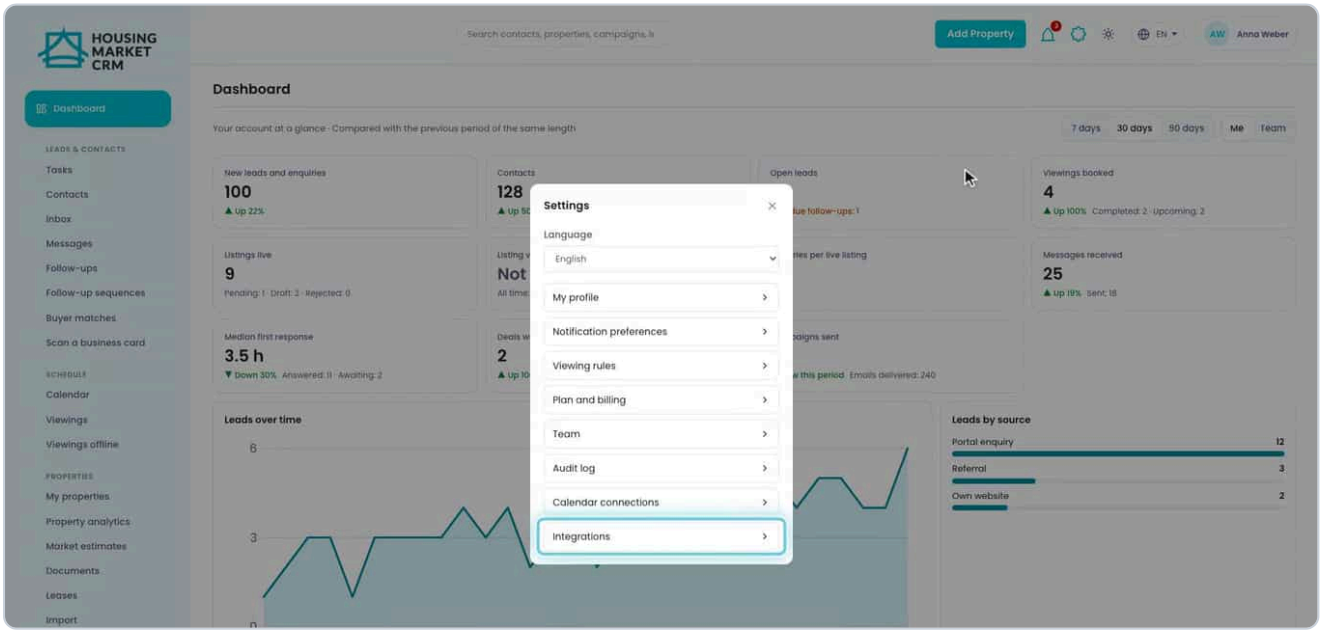


図 81.2 · 画面収録日 2026年9月17日

3 Integrations（連携）を選択。

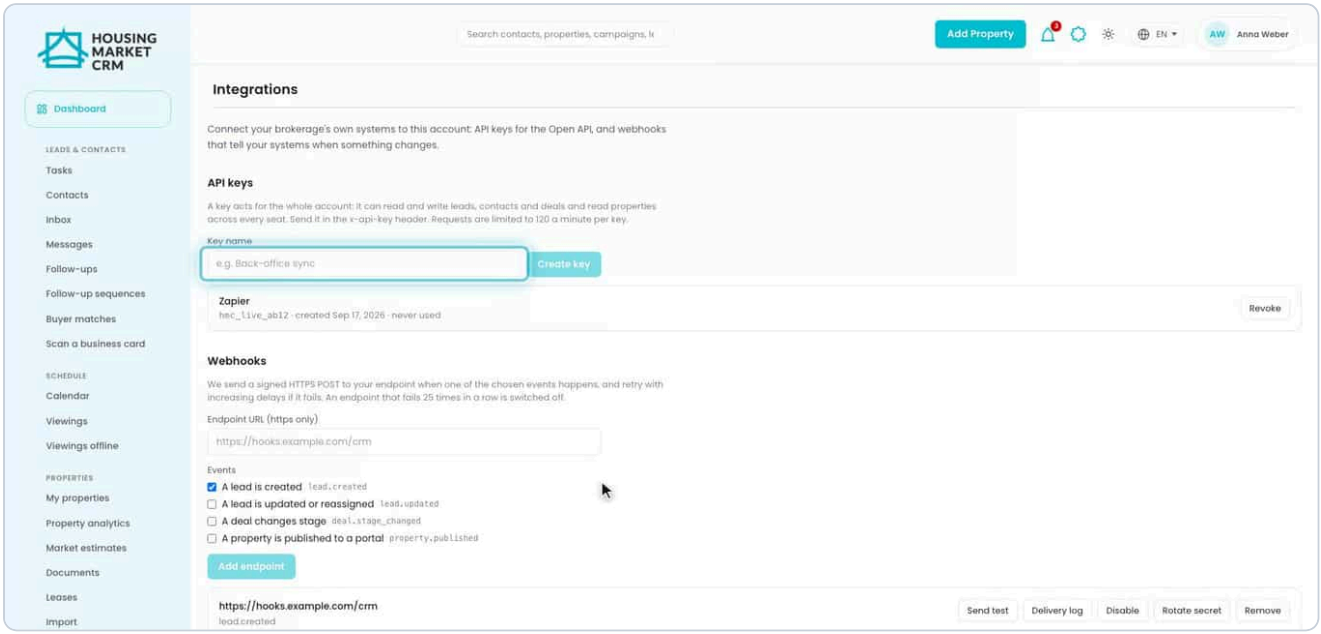


図 81.3 · 画面収録日 2026年9月17日

4 新しい API キーに名前を付け Create key をクリック。

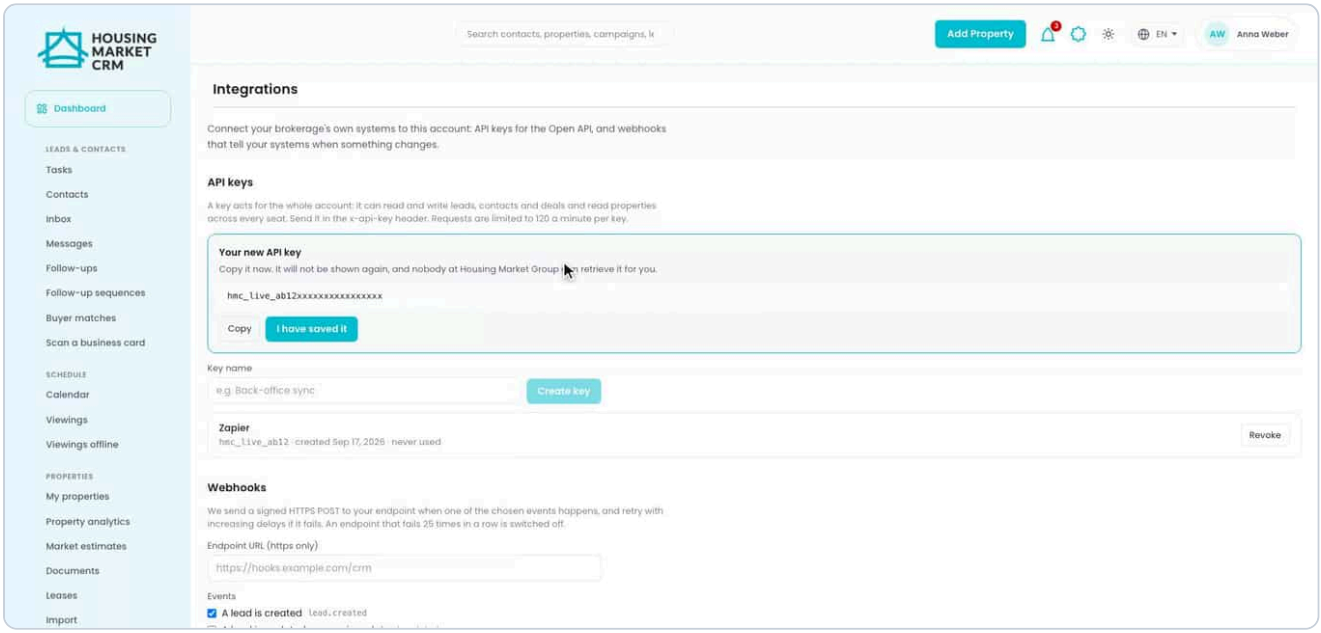


図 81.4 · 画面収録日 2026年9月17日

5 キーは一度だけ表示。安全な場所にコピー。

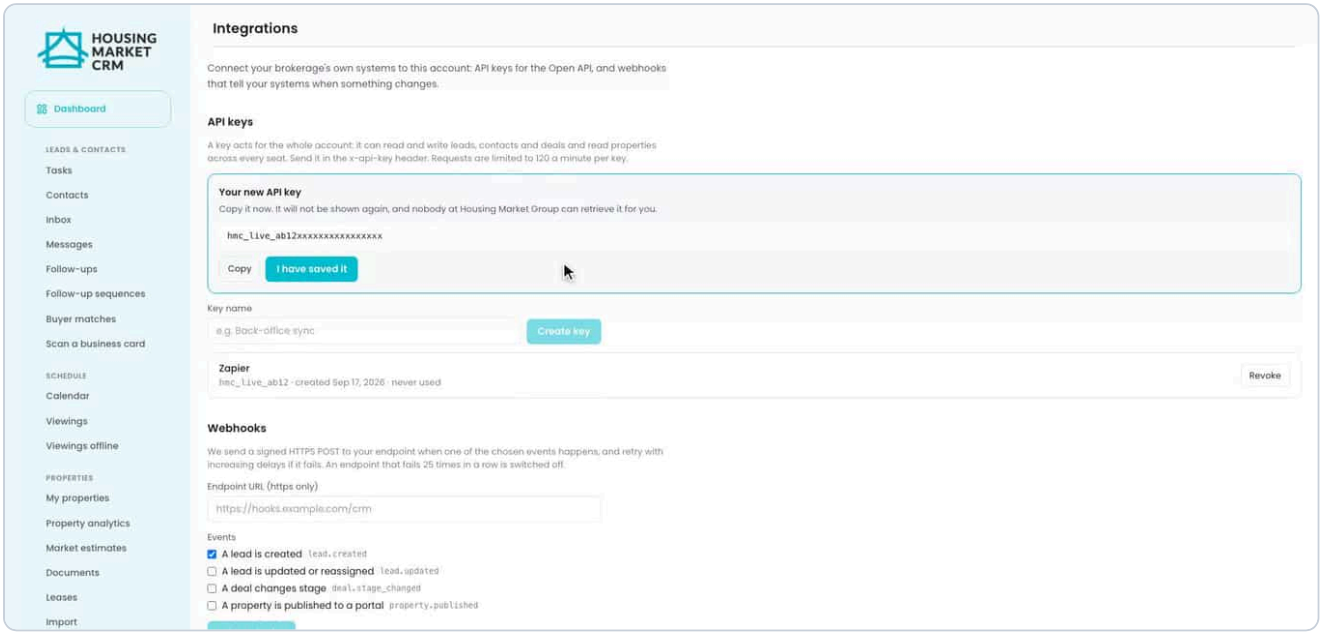


図 81.5 · 画面収録日 2026年9月17日

6 Webhooks（Webhook）の下で HTTPS エンドポイントを入力。

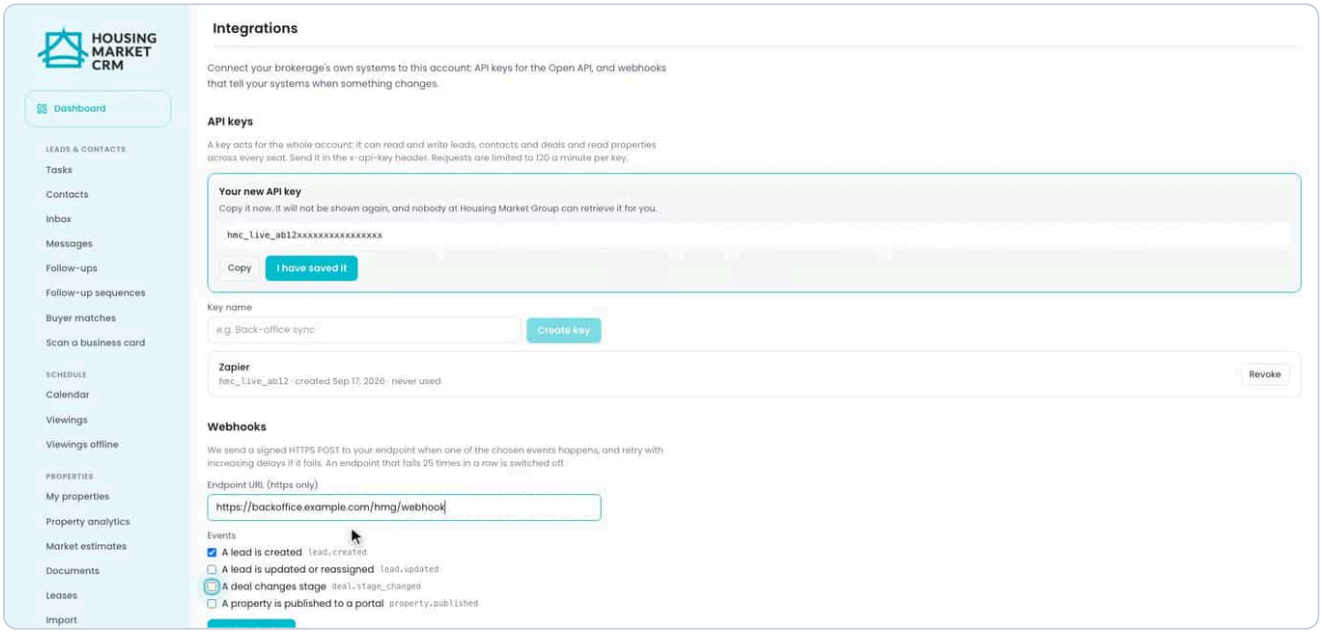


図 81.6 · 画面収録日 2026年9月17日

7 受信するイベントにチェック。

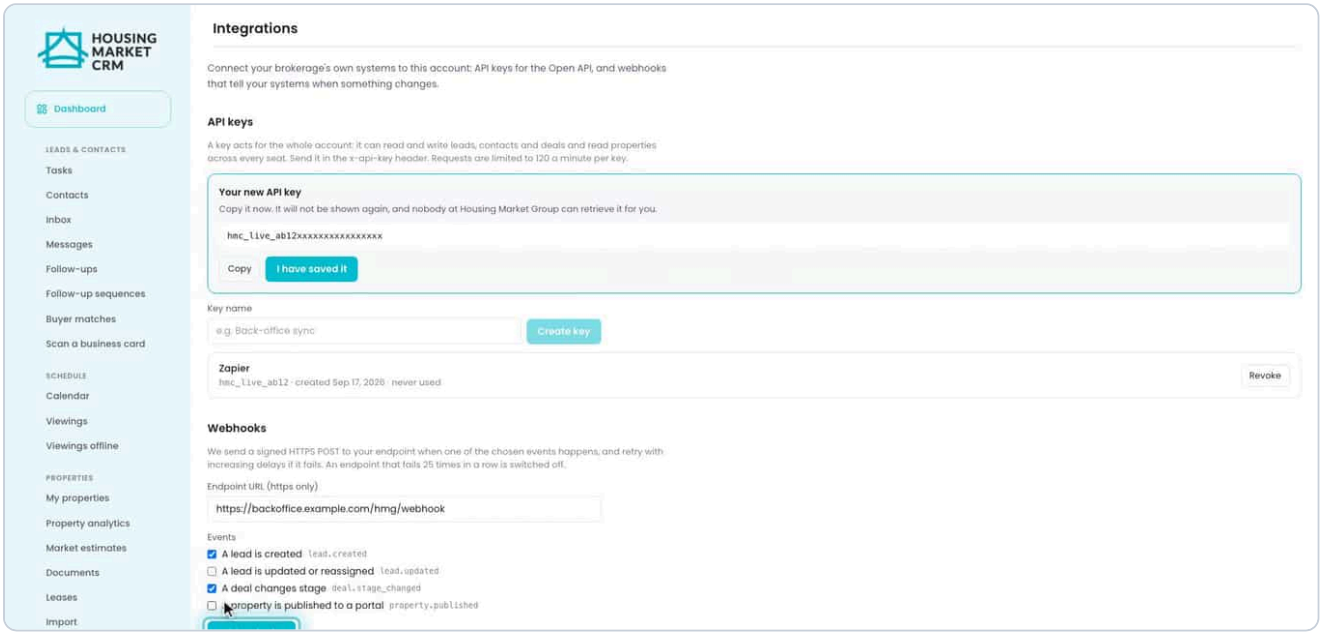


図 81.7 · 画面収録日 2026年9月17日

8 Add endpoint をクリック。

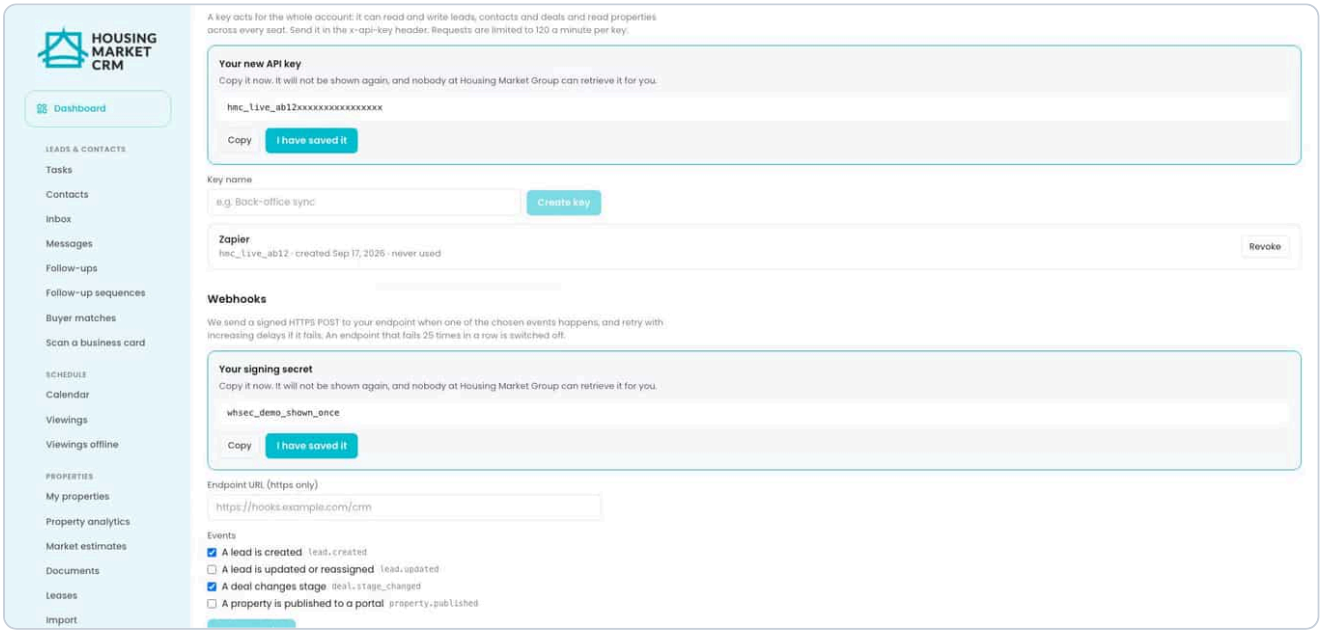


図 81.8 · 画面収録日 2026年9月17日

9 Send test を使い、Delivery log を確認。



図 81.9 · 画面収録日 2026年9月17日

関連するヘルプセンター記事

データは安全ですか？ faq.housingmarketgroup.com/ja/faq/is-my-data-secure

さらにサポートが必要ですか？

このハンドブックの各章は短い動画でもご覧いただけます。また、掲載している説明はすべてヘルプセンターの内容に基づいています。

ヘルプセンター
faq.housingmarketgroup.com
Housing Market Group の全製品に関する回答

お問い合わせ
faq.housingmarketgroup.com/contact
サポートチームへのご連絡

動画
www.youtube.com/@HousingMarketGroup
ステップバイステップのチュートリアル

HOUSING MARKET CRM
dashboard.housingmarketcrm.com
サインイン · 製品情報は housingmarketcrm.com へ

Housing Market CRM ハンドブック · 2026年11月版
掲載している画面は 2026年10月28日 までに収録したものです。以降のリリースにより、実際の画面とわずかに異なる場合があります。
© 2026 Housing Market (Thailand) Co., Ltd 無断転載を禁じます。
APAC Tower, 1319 Sukhumvit Rd, Prakanong, Watthana, Bangkok 10110, Thailand

HOUSING MARKET GROUP