

FOR REAL ESTATE / HOUSING

反響を、つながり続ける顧客へ。
不動産・住宅業界のための、追客インフラ構築。

✓ LINE公式アカウント × 物件訴求 × ドローン×画像

✓ 仲介／新築／リフォーム／建設に対応

✓ 設計・制作・運用まで一気通貫で伴走

PRESENTED BY SORAIRO WEB



ISSUE — こんな現場、ありませんか？

反響はあるのに、 なぜ "つながり" が続かないのか。

ポータルやチラシから問い合わせは来る。

でも、その先の"検討 → 内覧 → 来場 → 契約"のプロセスで離脱してしまう——

不動産営業の多くの現場で見られる共通課題です。

課題 1

ポータルからの反響は来るが、メールや電話では返信が続かない。

課題 2

一度検討に入ったお客様の検討期間が長く、囲い込めない。

課題 3

他社への流出、成約前の離脱が多く、勝ち筋が見えにくい。

課題 4

問い合わせ後の追客が属人的で、仕組み化されていない。

担当者頼みの属人化や、担当者変更で連絡が途切れるケースも少なくありません。



THE ANSWER

LINE公式アカウントで、
追客導線を一本化する。

日常の連絡手段に、業務の"接点維持"を溶け込ませる。

なぜ、不動産業界に"LINE"なのか？

検討期間の長期化・オンライン接客の浸透・スマホ中心の生活動線。3つの変化が、不動産営業の"連絡手段"をLINE中心に再定義しつつあります。

CHANGE 01

検討期間が 長期化している

新築・中古ともに、住宅購入の検討期間は3～6ヶ月以上が一般的ですが、中にはそれ以上に長期化する例も少なくありません。
長い検討期間を"メールだけ"で支え続けるのは、もはや限界があります。

3～6ヶ月+

不動産購入時の一般的な検討期間

CHANGE 02

スマホの連絡手段が LINE中心になった

国内月間アクティブユーザーは約1億人。
問合せの第一報も、続きの連絡も、日常の連絡も、"すべてLINE"が圧倒的なデフォルトになっています。

約 1億人

国内LINE月間アクティブユーザー

CHANGE 03

物件検討は スマホで完結する

物件の検索・物件情報の閲覧・現地確認・ローン相談まで、
スマホ一台で完結する時代。
"物件を送る手段"もスマホの中で完結しないと、見てもらえません。

80%+

不動産検索行動に占めるスマホの割合

LINE公式アカウントとは？ → お客様の中の“会社の窓口”

普段使っているLINEの中に、貴社の“公式窓口”を開設できるサービス。

物件案内・内覧予約・資料請求・アフター対応まで、一つのアプリ内で完結させられます。



FEATURE 1

毎日開くアプリの中に“会社の窓口”がある

メールより気軽、SNSより直接的。すでにお客様の手の中にあるアプリで案内できる。

FEATURE 2

プッシュ通知で“確実に気づいてもらえる”

新着物件・価格改定・見学会案内など、重要な更新ほど確実に届く導線になる。

FEATURE 3

電話で聞きにくい質問も、チャットで聞ける

「営業電話を避ける」お客様でも、心理的ハードルが低く問い合わせが増える。

FEATURE 4

検討段階に合わせた“段階的な配信”ができる

資料請求 → 内覧予約 → 申込まで、お客様に紐付けた「タグ」に応じて自然にナーチャリングできる。



CUSTOMER SIDE

お客様は、いつも使うLINEで貴社と“繋がる”。

メール・SNS・LINE、届く力が違います。

"送った" と "読まれた" は別物。 不動産営業の追客では、到達率の差がそのまま成果に直結します。

EMAIL

メール

正式な案内・書類送付・顧客履歴の記録に向きます。
ただし「迷惑メールフォルダ行き」が非常に多い。

開封率 ※ 閲読率とは別

20～30%

迷惑メールフォルダに分類されずに開封された数です。
開封をしても「読まれる」とは別で、即削除されるのが現実です。

出典: AIによるリサーチ結果（業界各社の公開データ抽出）

SNS

Instagram・X・Facebook

認知拡大・物件の写真訴求・ブランディングに強い。
ただしフォロワーにしか届かない。

投稿の到達性

アルゴリズム依存
（フォロワー比 5～20% 程度）

投稿のタイミング・内容次第。
"ファン"以外には届きにくいのが現実。

出典: Meta社公表値の目安による

LINE 公式アカウント

LINE

友だち登録したお客様に直接・確実に届く。
追客・再来訪のメイン動線になります。

到達率・開封率

60～80%

 **プッシュ通知** ×  **アプリ起動率**
 **開封・既読の数値も取得可能**

出典: LINE社公表および業界平均値より

"届く" を前提にできるかどうかで、追客の打ち手の"自由度"が決まります。

追客の "進め方" が、こう変わります。

BEFORE

従来の追客スタイル

送ったメールが迷惑フォルダへ

開封率は2割程度。気になっていても気づかない。

電話は出てもらえない

不在着信の山。営業電話への警戒心が高い。

検討中に連絡が途切れる

数週間連絡できない間に、他社へ流れることも。

反応が見えず改善できない

何を改善すれば良いか分からないまま続けるしかない。



AFTER

LINE公式導入後の営業スタイル

✓ 開封率 60～80% で配信できる

重要なお案内ほど届く。物件情報の更新を確実に。

✓ チャットで気軽に相談してもらえる

電話よりハードルが低く、検討初期のお客様も安心。

✓ 段階配信で 長くつながりを維持

資料請求 → 内覧 → 比較検討 → 申込まで並走可能。

✓ 配信結果を数値で見えて改善できる

開封・クリック・反応をデータで可視化、PDCAを回せる。

不動産の営業で、LINE公式アカウントはこう使えます。

見込み客の獲得から既存顧客フォローまで、フェーズ別に6つの活用パターンを整理しました。

UC 01 新規反響の獲得 ポータル・チラシ・HPからLINE追加へ誘導。 問い合わせの心理的ハードルを下げて、"問い合わせ数の底上げ"へ。  1クリックで問合せ完了	UC 02 物件案内・画像訴求 新着物件・施工事例・ドローン空撮を、画像や物件資料付きで直接配信。 物件の"見せ方"に直結します。  画像（数枚）・動画・物件資料	UC 03 内覧・来店予約 リッチメニューから「内覧予約」「現地相談」ボタンを タップするだけで予約完了。 電話やメールの手間を削減します。  24時間予約受付
UC 04 反響対応・追客 検討段階に合わせたステップ配信と個別チャット対応。 "検討中のお客様"を逃さない動線を作ります。  #タグで条件別に配信	UC 05 イベント・キャンペーン 完成見学会・感謝祭・期間限定キャンペーンを"友だち" に直接告知。申込導線までつなげられます。  クーポン・特典配信	UC 06 アフター・既存顧客フォロー 定期点検・リフォーム提案・住み替え相談のご案内も LINEで。"生涯顧客"づくりの土台になります。  LTV（生涯価値）の向上

業態ごとに、効くポイントが違います。

業種 1 | 売買仲介・賃貸仲介

不動産仲介会社

① ポータル反響を "一本化"

SUUMO／HOME'S／at home の反響をLINEに集約。バラバラだった追客を一元管理。

② "条件別の物件提案"が直結

エリア・価格・間取りでタグ管理し、欲しい情報だけを直接配信。

③ 内覧予約の 心理的ハードルが下がる

電話ではなくLINEから1タップで予約完了、若年層の取りこぼし防止に。

④ 成約率にコミットする設計

検討段階のナーチャリング配信で、比較検討中のお客様も逃さない。

EFFECT FOR BROKERAGE

反響管理・来店率アップ・

他社流出防止を、仕組みで支えます。

属人的な追客から脱却し、営業担当者・会社全体で "再現性のある追客" を実現できます。

業種 2 | 新築住宅・建設・リフォーム

住宅会社・建設会社

① 長期検討のお客様へ並走

資料請求 → 比較 → 見学 → 申込までの接点をLINEで維持。

② 施工事例を画像×動画で届ける

ドローン空撮・施主インタビュー・Before/Afterなど、"見せる強み" を最大限活用。

③ モデルハウス・見学会への誘導

開催案内→予約→リマインドまで自動化、来場率を高めます。

④ リフォーム・点検のアフターへの導線

既存顧客への定期点検案内、追加工事のご提案まで継続接触。

EFFECT FOR HOUSING MAKER

物件訴求・来店促進・

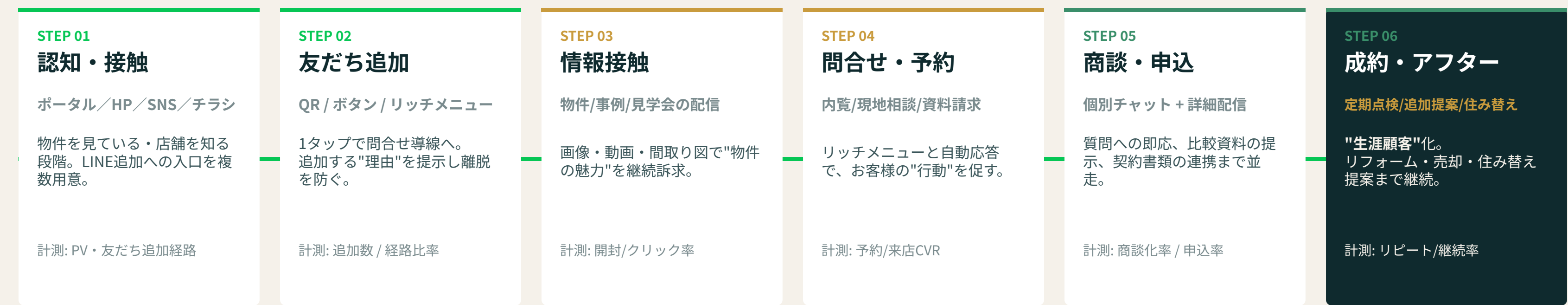
生涯顧客化を、仕組みで支えます。

ドローン空撮・施工事例をLINE配信にそのまま載せ、検討段階から成約後まで継続接触できます。

問い合わせが "商談" に変わるまで。

LINE公式を導入することで、6つのステップそれぞれに"反応"が残るようになります。

次の打ち手をデータで判断しながら、検討段階のお客様を止めずに進められます。



THE FLOW

LINEで 6ステップを "線でつなぐ"

従来のメールや電話では断絶していた各ステップを、LINE公式アカウントが一本の導線で結びます。

各段階の反応を **データで測定**しながら改善できるため、感覚ではなく"根拠のある追客"が実現します。

KEY METRICS

追客は「数字」で語れる。

60～80%

配信の到達・開封率

+30%

商談化率の目安 ※

※ 業種・商材・運用方法により効果は変動します。

公式LINE構築サービスは、何ができてどこまで対応できるか。

"何を依頼できる" が事前にわかるように、対応領域を整理しました。

必要な範囲だけ選んで依頼することもできます。

A PRODUCTION 制作	B STRATEGY 戦略・設計	C INTEGRATION 外部連携	D OPERATION 運用・保守
01 プロフィール設計 アイコン・カバー・基本情報の統一設計 02 リッチメニュー制作 6〜8ボタンを"現場で押される形"で配置 03 あいさつ／応答メッセージ 自動配信文・キーワード応答のシナリオ設計 04 会員カード／クーポン 物件案内用ビジュアル・配布クーポン素材 05 配信素材（画像・動画） 物件写真・ドローン空撮・施工事例を加工 06 誘導用LP／記事	01 導線（フロー）設計 友だち追加 → 物件案内 → 予約 → 商談まで 02 セグメント／タグ設計 エリア・検討段階・予算別の配信分類 03 ステップ配信シナリオ 資料請求直後／反響直後／来店後の自動配信 04 キャンペーン設計 見学会・感謝祭・季節施策の告知配信 05 分析・レポート 月次の配信実績・反応サマリ 06 改善提案・ロードマップ	01 自社サイト・物件DB CMS・WordPress・独自物件DBからの連携 02 ポータル反響 SUUMO／at home／HOME'Sからの自動取り込み 03 予約・フォーム 予約システム／内覧申込フォームの構築 04 CRM／MAツール Lステップ／L Message他ツールとの接続 05 決済・電子契約 内覧予約金・申込金のLINE内決済 06 Googleビジネス等	01 初期セットアップ 開設・承認・初期設定代行 02 月次運用サポート 配信代行・修正・追加対応 03 バナー／素材追加 物件追加時のビジュアル・画像制作 04 リッチメニュー差替 季節施策・物件入れ替え時の更新 05 配信結果レビュー 月次／四半期での改善振り返り 06 長期保守契約

A〜D を "まとめてご依頼" も "1カテゴリだけでも" も対応可。ヒアリングの上で柔軟にお見積りします。

ご相談から運用まで、6つの流れで進めます。

LINE公式アカウントを開設して終わりではなく、"実務で使える形"まで伴走することを重視しています。



全体でおおよそ 6～8週間。業種・規模・連携範囲により前後します。

作りっぱなしにしない。運用サポートまで。

プランは「構築費」・「オプション」・「運用代行費（月額）」の3構成で整理しました。あくまで目安です。要件により変動しますので、ヒアリングの上でお見積りをご提示します。

PLAN A

Starter

LINE公式を"まず一通り"立ち上げる

初期構築（目安）

8～10万円

✓ 開設・承認代行

✓ あいさつ／自動応答 設計

✓ リッチメニュー（6ボタン）

✓ プロフィール画像・カバー

PLAN B

Standard

推奨

"実務で運用できる形" まで整える

初期構築（目安）

20～30万円

✓ Starter の全項目

✓ タグ・セグメント設計

✓ 業種ごとの設計・設定

✓ ステップ配信シナリオ

✓ 各所のデザイン／画像制作

✓ 物件訴求ビジュアル制作

✓ 初期運用サポート 1ヶ月

PLAN C

Option

予約システム構築など拡張サービスへの対応

費用（目安）

10～30万円

✓ Lステップの接続・設定等

✓ 予約機能の接続・設定等

✓ L Message（エルメ）接続

✓ デザイン・画像制作等の対応

・設定等

✓ そのほかAPI接続に対応

+ 必要に応じて追加できるオプション／毎月続ける運用費（目安）

OPTION

個別カスタマイズ・追加制作

OPT 01

リッチメニュー制作

5～10万円

ボタンのデザイン・画像の差し替え・追加に対応。

OPT 02

業種に合わせたデザイン制作

10万円～

仲介／新築／リフォームなど、業種別の世界観に最適化。

OPT 03

予約・問合せ導線の設計構築

10万円～

内覧予約・資料請求フォーム・外部システムとの接続など。

OPERATION

運用代行 / 月額

ライト

定期メッセージ配信だけ

5万円～

スタンダード

運用丸投げ

15万円～

プレミアム

運用丸投げ + マーケティング + 運用支援

25万円～



OUR STRENGTHS — ワンストップの強み

ドローン × 不動産 × WEB

★公式LINE構築サービス以外のサービス★

関連サービスやAI活用まで、ワンストップ体制。

企画・制作・撮影・システム・編集の機能を一通り備えているのが強み。窓口を一本化することで、やり取りの摩擦や無駄な時間、ストレスを最小化します。

STRENGTH 01 ドローン 空撮・調査 住宅・土地・建築工程を空撮。 物件訴求に効く "画になる素材" を社内だけで量産できます。  DRONE × REAL ESTATE	STRENGTH 02 画像加工 動画編集 空撮素材も施工写真も、物件に合わせて加工・編集。LINE配信にそのまま入る "魅せられる素材"に整えます。  RETOUCH × EDIT	STRENGTH 03 WEB制作 CMS構築 会社のWEBサイト・LP制作から、WordPressなどCMSのカスタマイズや保守まで対応。 LINE導線と "連動したWEB"が作れます。  WEB × CMS	STRENGTH 04 WEBシステム API開発 物件検索システム、物件問い合わせ、外部ツール連携・CRMとの接続など、 "高度なWEB運用"まで対応します。  SYSTEM INTEGRATION	STRENGTH 05 AI・IT 活用サポート 配信文案作成・分析・画像生成などにAIを活用し、 "運用フェーズの工数"を継続的に軽くします。  AI × PRODUCTIVITY
--	--	--	---	--

"別々に頼む" を "1社で完結" へ
— 物件撮影からLINE配信まで、窓口はひとつです。

CONTACT — まずは無料相談から

反響を "つながり続ける顧客" へ。 まずは、マーケティングのお悩みから。

営業現場のこと、既存WEBのこと、LINEで"何をしたいか"、"何ができるか分からない"——

どんな段階でも大丈夫です。聞き慣れない単語やなるべく専門用語を使わず、**具体的にご提案**します。

TEL

050-3635-0101

平日 10:00～18:00 / ドローン操縦（撮影）中は電話に応答できません

MAIL

mail@sorairo.blue

営業時間内に順次ご対応いたします



そらいろWEB



WIZ空撮調査



WIZARD



資料ダウンロード



SORAIRO WEB | SERVICES

- ・ドローン空撮・住宅調査
- ・WEB制作・CMS構築・システム開発
- ・動画編集・画像加工・各種デザイン
- ・IT/AI活用サポート／公式LINE構築サービス
sorairoweb.jp / line-es.sorairoweb.net

※ LINE／LINE公式アカウントはLINEヤフー株式会社の登録商標です。本資料は2026年7月時点の公開情報に基づきます。