

ミカタ株式会社とは？

すべての不動産会社に新しい価値を届ける

会社名 ミカタ株式会社

代表取締役 荒川 竜介

取締役 吉村 啓

資本金 1,000万円

設立 2018年12月3日

所在地 〒101-0047
東京都千代田区内神田2-15-2 内神田DNKビル5F

業務内容

- ・不動産業務システムの改善または企画・提案のコンサルタント
- ・インターネットポータルサイトの企画・運営・制作請負業務
- ・不動産業務支援の オリジナル新商品開発の企画、立案
- ・経営者、管理者並びに営業マンに対する教育
- ・研修
- ・各種情報システムの実施
- ・不動産業者に対するコンサルティング業務



ミカタ株式会社 代表取締役 荒川竜介

株式会社東京日商エスティム（投資用マンション電話営業）

住友不動産販売株式会社（売買仲介）

マンションリサーチ株式会社（一括査定運営）

ミカタ株式会社

不動産会社はITや効率化がまだまだ浸透しておらず、無駄が多い業界です。

現在売買仲介は高単価の為、それでも問題はありませんが大手でも手数料の値下げを始めるなど、今後益々厳しくなっていくことが予想されます。

そんな中、中小地場の会社が生き残るために、より効率的に業務を進めていく必要性がありますが、その方法がわからない会社が多いのが現状です。

ミカタではそんな会社に向け、情報発信・情報提供を行っていきます。

メンバー紹介



取締役 吉村 啓

スタートアップ企業複数社で営業・マーケティングを経験し
25歳で独立・WEBマーケティングに注力し、独自メディアの構築から
クライアントワークまで幅広く経験。
2018年荒川と共にミカタ社を創業。
WEBメディア構築・分析・マーケティング戦略の設計など、
メディア事業の統括を担う



営業マネージャー 大場真理子

福岡大学卒業後、某産業ガス上場企業へ就職。
その後不動産会社にて、仲介・買取・任意売却など
不動産業務全般を4年経験。
ミカタへは2022年1月に入社し、現在は営業責任者として
自社サービスの販売・メンバー育成に携わる。



営業 大石 栄

大東文化大学卒業後、大手飲料メーカーにて営業として
3年勤務。その後自身の幅を広げるために、
2023年8月にミカタへ入社。
現在は、自社サービスのフィールドセールスを担当。



営業 脇樹

帝京大学卒業。学生時代自身でサービスを立ち上げ
バイアウトを経験。
大手上場IT系企業の内定を断り、2023年12月に
ミカタへ新卒入社。
現在は、インサイドセールスを担当。



営業サポート 出渕絵麻

高校卒業後、営業事務・経理などのバックオフィスや、
アパレル販売・SNSの運用・ECサイトの管理など
幅広く業務を経験。その後、2024年9月にミカタへ入社。
現在は、フロントオフィスサポートを担当。

月間73,265人を追客する
日本最大級の追客代行サービス

追客のミカタ

追客のミカタは、不動産会社様の追客支援サービスです。
短期追客を支援する”初期対応コールセンター（架電アポ代行）”と
長期追客を自動化する”ステップメール”でパッケージされており、
追客に悩みを抱えている不動産会社様をサポートしています。

追客のミカタの初期対応コール数は月間4,000件以上。
日本で一番初期対応を架電するサービスとなっており、その膨大な架電量から導き出す
通電率・訪問査定率などのデータも無料公開。
サービス提供のみならず、不動産会社様の指標になるような立ち位置でサービス提供を行っています。





初期対応コールセンター

追客自動化ステップメール

追客のミカタフルプラン

概要

一括査定反響の初期対応

ステップメールにより2年間の長期追客

ステップメールと初期対応を統合した追客

運営開始時期

2020年12月

2019年1月

2022年4月

月額

50,000円～

30,000円～

100,000円～

詳細

- ・反響取得後 10以内を目標に即TEL
- ・【実績】通電率 80% 訪問査定率 20%

- ・ステップメールで2年間の長期追客をラクラク
- ・社名と好印象を刷り込み、商談化率UP

- ・初期～長期まで2年間マルチチャンネルで追客

資料

<https://f-mikata.co.jp/PDF/tuikyaku-no-mikata.pdf>

<https://f-mikata.co.jp/PDF/stepmail.pdf>

<https://f-mikata.co.jp/PDF/tuikyaku-no-mikata.pdf>



	買い反響初期対応コール	書籍	カイタクコール	リストコール
概要	買い反響の架電代行	自社出版物として著者になれる 売主向けノベルティ本	長期追客の負担をまるごと代行	過去客の掘り起こし
運営開始時期	2024年8月	2020年12月	2025年8月	2022年7月
月額	30,000円～	1冊1,200円～	500円/1件～	500円/1件～
詳細	<ul style="list-style-type: none"> ・利用満足度95%超 ・【実績】通電率70%来店アポ率30% 	<ul style="list-style-type: none"> ・自由なセミオーダー制 ・権威性・信頼性の向上で成約率UP 	<ul style="list-style-type: none"> ・アポ獲得するまで架電を継続 ・案件の復活、追客の自動化が可能に 	<ul style="list-style-type: none"> ・リストを共有ですぐに開始 ・単月スポット利用が可能
資料	https://f-mikata.co.jp/PDF/buy-callcenter.pdf	https://f-mikata.co.jp/PDF/baikyakukiso.pdf	https://f-mikata.co.jp/PDF/kaitaku-call.pdf	https://f-mikata.co.jp/PDF/list_call.pdf

事業紹介 メディア運営

MIKATA



メディア取引会社 (一部)



※本資料作成時点

いい生活
不動産市場に、テクノロジーを

GROUP

iYell

ITANDI

SRE Holdings

KASIKAI

digima

GMO ReTech

Spree

Branding
Technology

JKAS
ジェイカス



	ミカタストア	ミカタセミナー	不動産フランチャイズのミカタ	ミカタラーニング
概要	サービスマッチング	セミナーマッチング	FC加盟マッチング	動画コンテンツによるスキル販売
運営開始時期	2020年12月	2021年9月	2021年11月	2022年4月
月間UU	12,000	2,000	700	600
月間PV	25,000	3,500	1,500	1,100
URL	https://store.f-mikata.jp/	https://mikata-seminar.jp/	https://mikata-fc.jp/	https://mikata-l.jp/

お打ち合わせでは、
具体的なお見積りや都道府県ごとの反響データなどご紹介可能です。
ご希望の方は、下記よりお気軽にお問い合わせください。



ご商談用URL

※ご都合の良い日程をお選びいただくだけで、お打ち合わせの予約が可能です。

https://timerex.net/s/t-mikata_23f3/3eabc565



t-mikata@f-mikata.co.jp



03-6265-4750

ミカタ株式会社
東京都千代田区内神田2-15-2内神田DNKビル 5F