

2026年8月4日（火）

ピタットハウスネットワーク株式会社

ピタットハウスネットワークとZOOST、 加盟店の「自社集客力」を育てる DXコンサルティングサービスを共同開発・提供開始

— ポータルサイトに加え、自社ホームページ・SEO・MEOを
活用した継続的な情報発信と集客基盤づくりを支援 —

ピタットハウスネットワーク株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役社長：山崎 隆明）とZOOST株式会社（本社：大阪府大阪市中央区、代表取締役：芳賀 一生）は、ピタットハウスフランチャイズ加盟店向けに、サブスクリプション型の「自社集客DXコンサルティングサービス」を共同開発し、提供を開始しました。

本サービスは、不動産会社のWeb集客における課題である「ポータルサイト依存」「自社ホームページの更新停滞」「SEO・MEO運用のリソース不足」を解決するため、オウンドメディア制作、SEO設計・最適化、Googleマップ投稿、月次レポート、アクセス解析などを一体で支援します。単なるホームページ制作だけではなく、毎月コンテンツを追加・改善しながら、インターネット検索で見つかり、Googleマップ等で比較され、問い合わせにつながるホームページへと育てます。

※1 SEO（Search Engine Optimization：検索エンジン最適化）

検索エンジンの検索結果で自社Webサイトを上位表示させ、アクセス数やお問い合わせを増やすためのWeb集客施策。

※MEO（Map Engine Optimization：マップエンジン最適化）

Googleマップなどの地図検索結果で自社の店舗・事業所情報を上位表示させ、店舗集客や来店を促すための地域密着型集客施策。

開発背景：不動産会社の勝負は、問い合わせ前から始まっている

不動産業界において、物件検索ポータルサイトは現在も重要な集客チャネルです。一方で、反響単価の高騰、物件ベースでの激しい価格競争、広告費を止めると反響が止まる構造など、現在の不動産会社の集客には課題もあります。さらに近年の傾向として、お客様は問い合わせや来店の前に、Google検索、Googleマップ、口コミ、ホームページ、地域情報などを確認しながら、相談先となる不動産会社を比較検討しています。つまり、店舗での接客が始まる前に、Web上で「信頼できる会社か」「地域に詳しい会社か」「安心して相談できる会社か」が判断されている時代です。

しかし、多くの不動産会社では、日々の接客、物件対応、追客、契約業務に追われ、自社ホームページの更新、SEO記事の作成、Googleマップの運用、アクセス解析、改善施策まで手が回りづらいのが実情です。そこで両社は、ピタットハウスフランチャイズ加盟店が現場負担を増やすことなく、自社のWeb集客基盤を継続的に強化できる本サービスを共同開発しました。

本サービスの特徴

1. 「作って終わり」ではなく、毎月育てるWeb集客

不動産会社のホームページは、公開して終わりではありません。地域情報、住まい探しのノウハウ、売買・賃貸に関する情報、店舗の強みを継続的に発信することで、検索からの流入や顧客接点を増やしていく必要があります。

本サービスでは、地域・住まい・不動産に関するSEO記事を毎月追加し、SEO最適化やGoogleマップ投稿も継続して行うことで、長期的に積み上がる自社集客資産を構築します。

2. SEOとMEOを連動させ、地域で見つかる状態をつくる

「地域名＋不動産」「駅名＋住まい」「エリア名＋治安」「学区＋家探し」「地域名＋売却」など、お客様が実際に検索するテーマをもとにコンテンツを設計します。また、Googleマップ投稿や店舗情報の更新も継続的に行い、Google検索とGoogleマップの両面から、来店・問い合わせにつながる導線を強化します。

3. 店舗側の作業は原則「確認のみ」

店舗とサービス開始前の打ち合わせをしっかりと行った上で、キーワード選定、構成作成、記事制作、SEO設計、Googleマップ投稿、月次レポート作成まで、専門チームが支援します。店舗側は内容確認を中心に進められるため、営業活動や接客業務に集中しながら、自社のWeb集客を強化できます。

4. Google認定パートナーのZOOSTが品質を監修

ZOOSTは、Webコンサルティング、Web広告運用、SEO、MEO、Webサイト制作、アクセス解析などを支援してきたデジタルマーケティング企業です。Googleの代理店プログラムにおいて上位3%のみに付与される最上位ランク「Google Premier Partner」の認定を受け、Googleとの戦略的パートナーシップを結ぶ専門家がAIを活用しながらも、生成された文章をそのまま公開するのではなく、キーワード、構成、内容を確認・監修し、集客につながる品質を担保します。

5. 初期費用不要、ニーズに応じて選べるサブスク型

加盟店が始めやすいよう、初期費用を設けず、提供内容に応じた3つの月額プランから選べるサブスクリプション型の料金体系を採用しています。

プラン	主な提供内容
ライトプラン	既存サイト更新、記事追加 月2本、MEO初期設定、Googleマップ投稿 月2回、月次レポート
スタンダードプラン	オウンドメディア制作、記事追加 月5本、SEO設計・最適化、Googleマップ投稿 月5回、月次レポート、メールサポート
プレミアムプラン	オウンドメディア制作、記事追加 月15本、SEO設計・最適化、Googleマップ投稿 月15回、月1回のWeb定例ミーティング、詳細レポート、定期メールサポート

※各プランの詳細は、加盟店の状況やご要望に応じてご案内します

目指すのは、物件反響だけで終始しない「指名買い」の創出

本サービスが目指すのは、アクセス数の増加にとどまりません。ポータルサイト上で物件を比較されるだけでなく、地域情報や専門性のあるコンテンツを通じて、お客様から「この会社に相談したい」と選ばれる状態をつくることです。自社ホームページとGoogleマップを継続的に育てることで、広告費に依存しすぎない集客基盤をつくり、加盟店の安定的な経営と顧客接点の強化を支援します。

<ピタットハウスネットワーク株式会社 代表取締役社長 山崎 隆明 コメント>

ピタットハウスでは、長年培ってきた明るくクリーンなブランドイメージを磨きながら、実際にご来店いただいたお客様の顧客満足を超えた個客感動をお届けできるよう、各スタッフの人材育成に注力し、お客様をお待ちしております。Webサイトや口コミ、SNSなどの普及により、お客様はご来店に際し、どの会社が信頼できるか、地域に詳しいか、安心して相談できるかなどを、Webサイトを活用してより詳しくお調べになり、判断される時代となりました。今回、ZOOST株式会社と共同開発した本サービスにより、ピタットハウスフランチャイズ加盟店の皆さまが手間を増やすことなく、自社の魅力や強みを表現し、集客力を継続的に高められる環境を提供してまいります。今後も、加盟店の皆さまの事業成長と、地域のお客様に選ばれる店舗づくりを支援してまいります。

<ZOOST株式会社 代表取締役 芳賀 一生 コメント>

不動産会社のホームページは、作って終わりではなく、毎月育てることで初めて成果につながる資産です。現在のお客様は、来店や問い合わせの前に、検索やGoogleマップ、口コミ、ホームページを通じて、すでに多くの判断を行っています。だからこそ、Web上での情報発信や信頼形成は、もはや広告施策ではなく、接客の一部だと考えています。ZOOSTはこれまで培ってきたWeb制作、SEO、広告運用、Googleマップ対策、アクセス解析のノウハウを活かし、ピタットハウスフランチャイズ加盟店の皆さまが地域で選ばれるための集客基盤づくりを支援してまいります。AIやデジタルを活用しながら、現場の負担を抑え、人にしかできない接客や提案に集中できる環境をつくるのが、本サービスの大きな価値です。

今後の展開

両社は今後、ピタットハウスフランチャイズ加盟店向けに本サービスの提供を拡大し、SEO・MEO・AI活用・アクセス解析を組み合わせた不動産DX支援をさらに強化していきます。Web上での情報発信、Googleマップ上での信頼形成、地域コンテンツによる見込み客との接点の創出を通じて、加盟店の自社集客力向上と、地域に根ざした不動産サービスの発展に貢献してまいります。

サービス概要

サービス名	自社集客DXコンサルティングサービス
対象	ぴたっとハウスフランチャイズ加盟店
提供内容	オウンドメディア制作、SEO設計・最適化、記事制作、Googleマップ投稿、MEO対策、月次レポート、メールサポート、アクセス解析 等
料金体系	初期費用不要・月額制（提供内容に応じて3プランから選択）
提供会社	ぴたっとハウスネットワーク株式会社、ZOOST株式会社
サービス問い合わせ	0120-764-068（受付時間：平日 9:30～18:30）

会社概要

【ピタットハウスネットワーク株式会社】

ピタットハウスネットワークは、全国に624店舗（2026年6月末時点契約済店舗数）を展開し、賃貸・売買のお客様のお手伝いをする総合不動産ショップ「ピタットハウス」のフランチャイズ本部です。事業開始当初より一貫して「人材育成」に重点を置き、スターツグループの経営理念やお客さまに対する姿勢に共感していただける不動産会社とネットワークを構築し、「地域密着」「顧客感動」をモットーに、全国各地域で皆様のお役に立てる店舗づくりを行っています。

会社名	ピタットハウスネットワーク株式会社
所在地	東京都中央区日本橋3-4-10 スターツ八重洲中央ビル4階
代表者	代表取締役社長 山崎 隆明
設立	平成12年6月
資本金	1億円
事業内容	ピタットハウスフランチャイズ事業、加盟店の募集・育成・オペレーティング、加盟店スタッフ向け研修、不動産管理システム「ピタットクラウド」の運営、物件検索サイト「pitat.com」の運営、ホームページの企画・制作・運営

【ZOOST株式会社】

会社名	ZOOST株式会社
所在地	大阪府大阪市中央区南本町1-8-14 JRE堺筋本町ビル9階
代表者	代表取締役 芳賀 一生
設立	2007年6月
資本金	1億円
事業内容	Webコンサルティング・マーケティング企画立案、リスティング広告運用代行、各種インターネット広告運用代行、LPO、動画広告運用、アクセスログ解析、Webサイト制作

【ピタットハウスネットワーク株式会社】

本 社：東京都中央区日本橋3-4-10 スターツ八重洲中央ビル4階

設 立：2000年6月

代表者：代表取締役社長 山崎 隆明

業務内容：総合不動産店舗（ピタットハウス）のフランチャイズ展開と店舗スタッフの人材育成・人材教育

ピタットハウス店舗数：全国624店舗（2026年6月末日時点 契約済店舗数） WEBサイト：<https://www.pitatnet.jp/>

＜お問い合わせ＞ ピタットハウスネットワーク株式会社 FCサポート本部 企画課 担当：廣川 TEL 03-3510-0010