

報道関係各位

～「ウルカモ」1周年、DM機能の実装などで進化～売りたい人と買いたい人のマッチングを目指してきた1年の歩みと実績をインフォグラフィックで公開

1周年&会員登録3000名ありがとうキャンペーンも2/9より開始

株式会社ツクルバ（本社：東京都目黒区、代表取締役CEO 村上 浩輝、以下「ツクルバ」）が運営する、家売りしたい人と買いたい人のマッチングサービス「ウルカモ」（<https://cowcamo.jp/urucamo>）は、2023年2月10日で1年を迎えます。

ウルカモは、2022年2月10日に、企画から3か月の短期間で機能を最小限に絞ってサービス提供を開始し、「共創的な不動産プラットフォームをユーザーと共につくる」を方針に掲げて、この1年間ユーザーと対話しながらサービス改善・機能追加に取り組んできました。

その結果、ユーザーの9割近くに「住まい売買における新しい体験」と評価されています。購入検討者が売却検討者に直接質問や内見の希望を送ることができるDM機能を追加したことで、WEB上のマッチングが強化され、ユーザー同士のダイレクトなやり取りから生まれた内見もすでに発生しています。登録会員数は3,400名以上、累計投稿物件数は広告費を一切使わず280件以上となり、会員数の増加ペースは姉妹サービスであるカウカモの最初の1年と同程度のペースです。



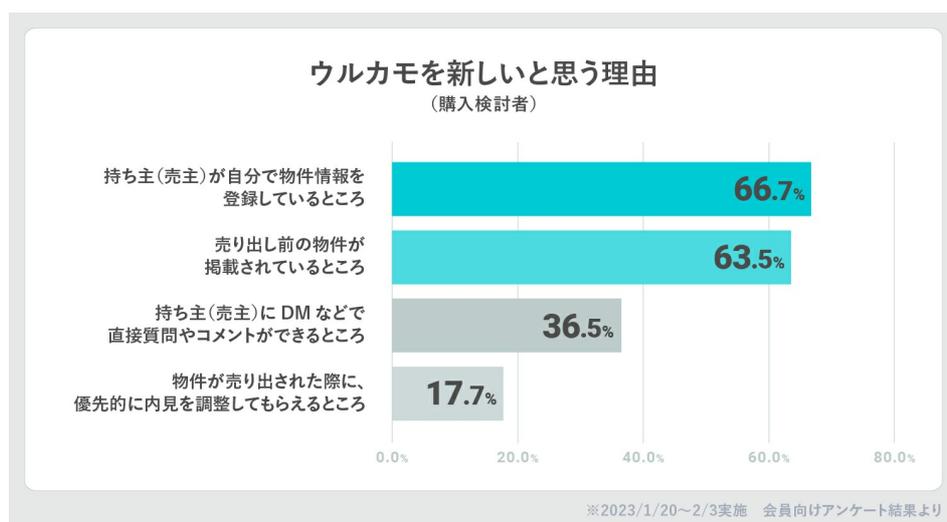
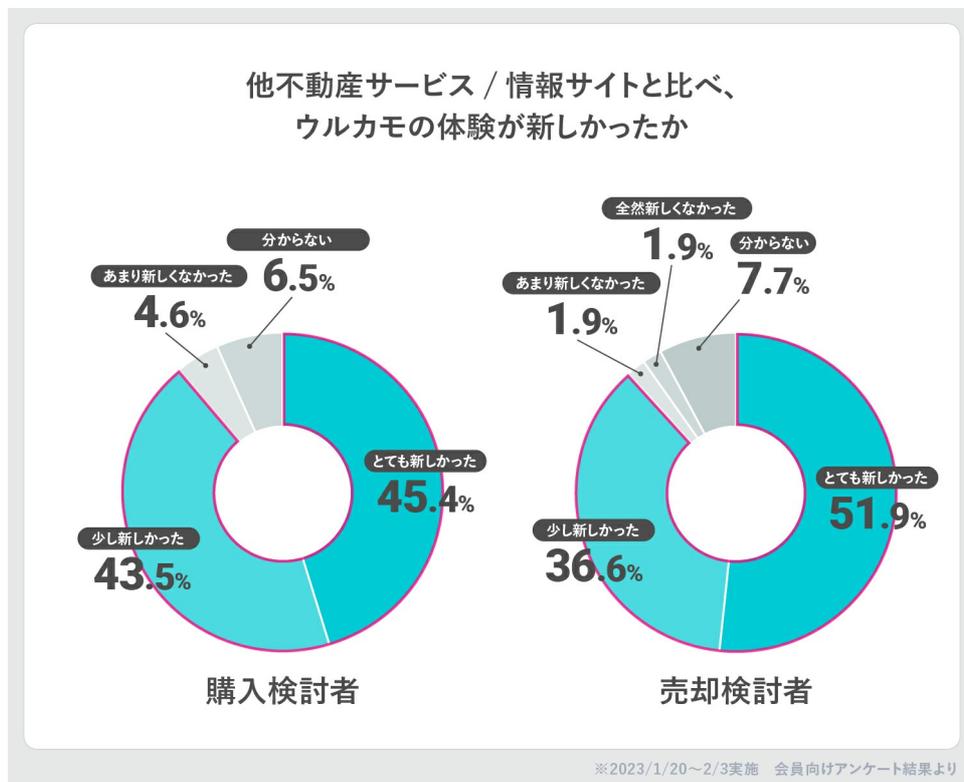
1周年を記念し、この1年の歩みや実績を振り返るインフォグラフィックを公開すると共に、「1周年&3,000名会員登録ありがとうキャンペーン」も期間限定で開始します。（キャンペーン詳細 <https://note.com/urucamo/n/nbb33b29fce6f>）

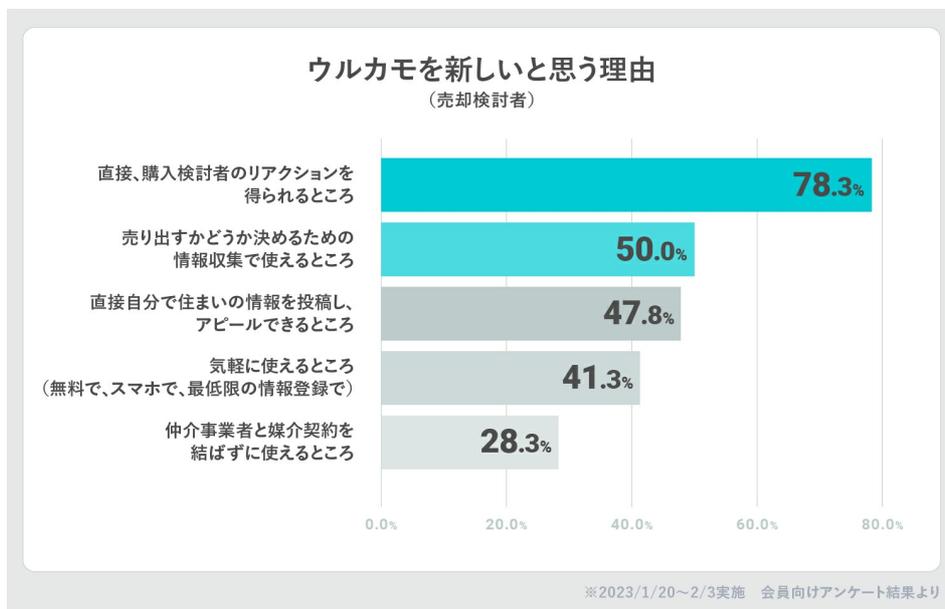
- ユーザー体験： 購入検討者、売却検討者の9割近くが「新しい体験」と評価

ウルカモでは、持ち家の売却検討者が自宅の情報をウルカモ上に投稿し、購入検討者がスタンプでリアクションを付けたり、DMで質問や内見の希望を送ったりすることができます。

ウルカモを利用する購入検討者108名、売却検討者52名に聞いたところ、購入検討者の88.9%、売却検討者の88.5%が「ウルカモの体験は新しい」と評価しました。

購入検討者が新しいと感じる理由の上位は、「持ち主（売主）が自分で物件情報を登録しているところ」（66.7%）、「売り出し前の物件が掲載されているところ」（63.5%）でした。売却検討者が新しいと感じる理由の上位は、「直接、購入検討者のリアクションを得られるところ」（78.3%）「売り出すかどうか決めるための情報収集で使えるところ」（50.0%）でした。





この1年の総リアクション数は7,600件以上で、1物件あたり最大のリアクションは219件、平均は27件でした。ウルカモを使って売却について検討した結果、実際に売りに出された（売却に移行した）物件は50件以上となりました。



• サービスの進化： DM機能の実装でマッチングを強化

ウルカモは、2022年2月10日、機能を最小限に絞ってサービス提供を開始し、ユーザーアンケートやUXリサーチを繰り返しながら、毎月1つ以上の機能追加を行ってきました。

その中でも、2022年12月に機能追加したDM機能は、個人間の不動産取引におけるユーザー体験を大きく変えるものでした。DM機能により、購入検討者が売却検討者（家の持ち主、投稿者）に直接質問や内見の希望を送ることができるようになり、それまで以上にリアリティのある売買意向の交換が可能になりました。12月5日にDM機能を追加して以降、1日1件以上のDMがユーザー間でやり取りされており、ユーザー同士がダイレクトにやり取りをして生まれた内見もすでに発生しています。

主要アップデート



2022/6-7

投稿済の物件・プロフィールの編集機能

投稿した物件やプロフィールの変更が可能に。



2022/9

導線の大幅変更

TOPページのメニューバーやショートカットを変更。マイページや自分に関係のあるお知らせ通知を分かりやすく!



2022/10

チャット / オンライン相談機能

訪問査定や面談の一步前の個別相談「チャット / オンライン相談」で、プロに手軽に相談が可能に。



2022/12

ダイレクトメッセージ(DM)機能

購入検討者から売却検討者に直接DMできる機能。
1日1件以上のDMがやりとりされています。



2023/1

物件検索機能

ついに登場! エリアや価格帯、広さを指定して条件に合致した住まいを検索可能に。

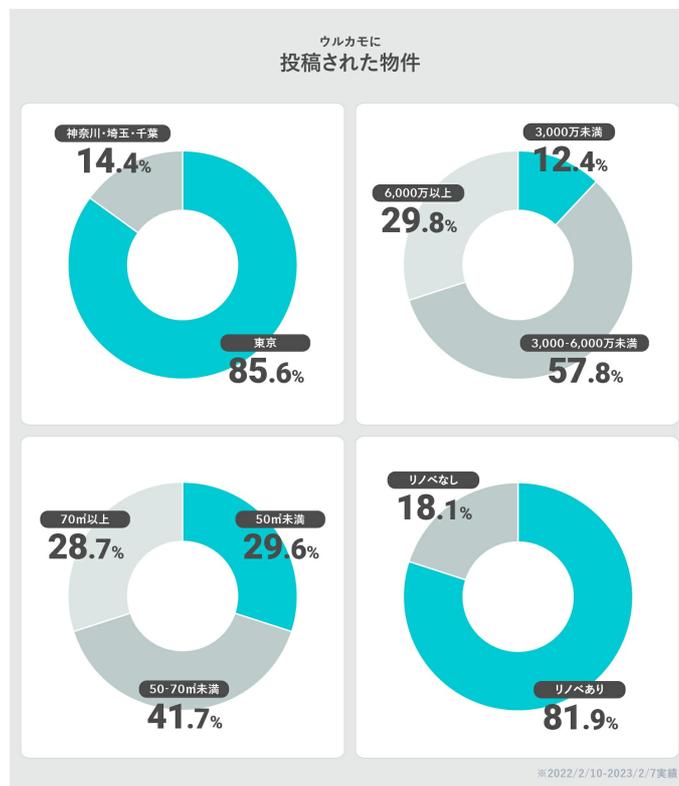
- 登録会員・物件投稿： 順調に推移

ウルカモは、住まいの売却を検討中の方や住まいを探している方が会員登録でき、登録会員数は3,400名を超えました。また、登録ユーザーにより投稿された売却検討中の物件の累計は、広告による集客を一切行わず280件を超えました。



投稿される物件の傾向から、現時点のウルカモは、東京でリノベーション済マンションを探す方で、掘り出しもの（まだ売りに出される前の物件）を見つけたい方に活用いただきやすいラインナップになっています。

- ・東京の物件が85%を超える
- ・価格帯は、5000-6000万円台が最も多く23%ほどで、3000-6000万円台が約6割を占める
- ・広さは、50-70㎡が40%を占め、70㎡以上、50㎡未満が同程度の割合となっている。
- ・リノベーション済物件が80%を超える。



• 「1周年&3,000名会員登録ありがとうキャンペーン」概要

1周年の感謝を込めて、抽選で100名様にAmazonギフト券3,000円をプレゼントするログインキャンペーンを2月9日より実施します。

おかげさまで
1周年&会員3,000人突破!

3000円
LOGIN CAMPAIGN

Amazonギフト券が当たる

ログインするだけ!! 抽選で**100**名様

ウルカモ
1st ANNIVERSARY

2023年2月9日(木)~3月13日(月)の間にログインし、ウルカモ公式サイトにアクセスいただいた方から、抽選で100名様にギフト券をプレゼントします。会員でない方は会員登録をした上でログインしていただく必要があります。この機会にユーザーの9割近くが「新しい体験」と評価するウルカモをご利用ください。

キャンペーン詳細 <https://note.com/urucamo/n/nbb33b29fce6f>

<ウルカモについて>

ウルカモ（2022年2月10日サービス提供開始）は、持ち家の売却を検討中の方が情報を手軽に投稿して、住まい探しをしている方と出会える、家を売りたい人と買いたい人のマッチングサービスです。持ち家の売却を検討中の方は、自宅の情報を投稿することで自ら購入検討者を探すことができ、自分のペースで売却を進めることができます。住まい探しをしている方は、持ち主に直接質問や購入の意思を送ることができます。<https://cowcamo.jp/urucamo>

<株式会社ツクルバ 会社概要>

やがて文化になる事業をつくり続ける場の発明カンパニー。「『場の発明』を通じて欲しい未来をつくる」というミッションのもと、デザイン・ビジネス・テクノロジーを掛けあわせた場の発明を行っています。

<https://tsukuruba.com/>

会社名：株式会社ツクルバ（東証グロース 証券コード：2978）

所在地：東京都目黒区上目黒1丁目1-5 第二育良ビル2F

設立：2011年8月

代表者：代表取締役CEO 村上 浩輝

事業内容：事業内容：中古住宅のマーケットプレイス「cowcamo（カウカモ）」（<https://cowcamo.jp/>）の企画・開発・運営、家を売りたい人と買いたい人のマッチングサービス「ウルカモ」（<https://cowcamo.jp/urucamo/>）の企画・開発・運営、シェアードワークプレイス「co-ba（コーバ）」（<https://co-ba.net/>）や空間プロデュースを含む不動産企画デザイン事業

株式会社ツクルバのプレスリリース一覧

https://prtimes.jp/main/html/searchrlp/company_id/43247

【報道関係者からのお問い合わせ先】

株式会社ツクルバ（広報：上堀）

TEL: 080-3501-3853 MAIL: press@tsukuruba.com