

OpenID Summit Tokyo

2011/12/1 株式会社リクルート 住宅カンパニー 川本広二



自己紹介

◆Name: Koji kawamoto (@

(@kou_tarou_)



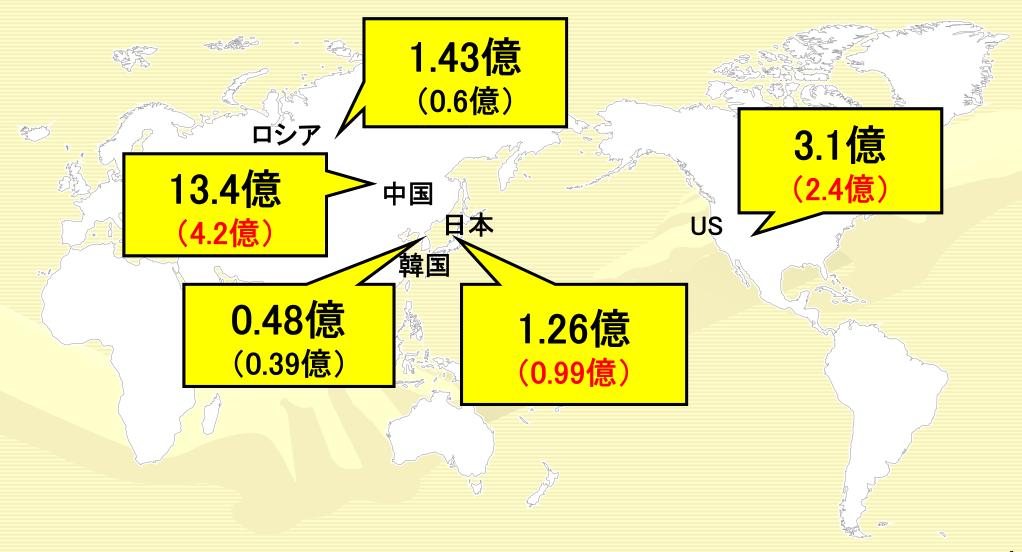
- **♦**Works:
- ▶ 1998年 リクルート入社。
- ▶2004年~2008年 ネット企画部門Mgr。住宅情報ナビ立ち上げ、ハウジングナビリニュ アルなど。
- ➤ 2008年~2009年 SUUMOブランドの統合 & SUUMOリリース(プロジェクトリーダー)。
- ▶現在、SUUMOの企画、集客、IT部門全般を統括。

アジェンダ

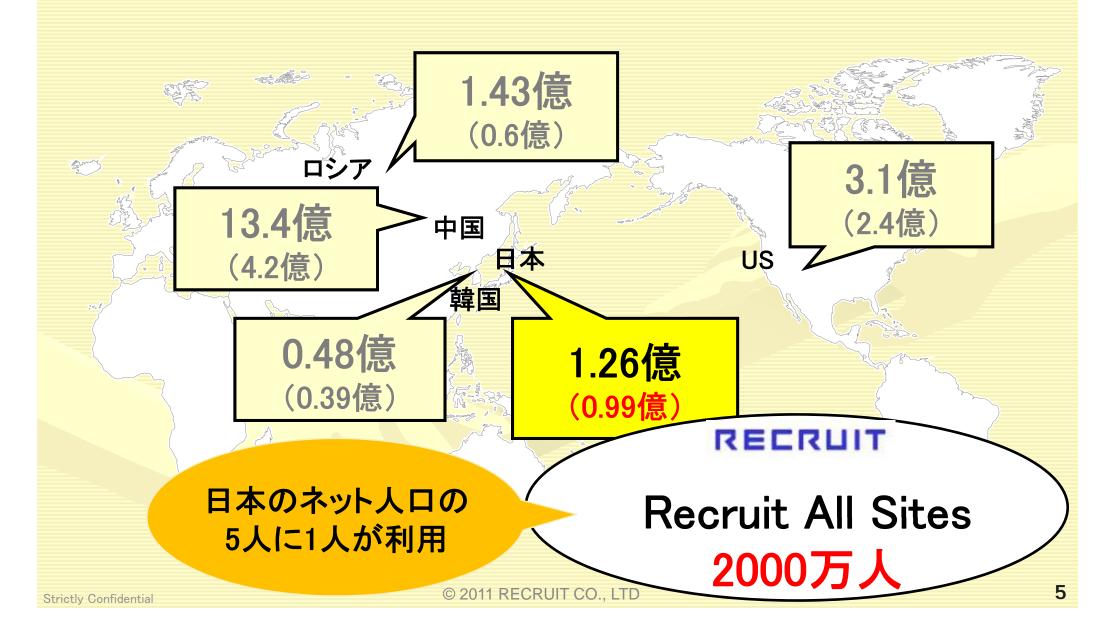
- **≻Suumoのサービスについて**
- ▶外部サイトとのサービス連携のねらい、課題
- ▶連携の仕組みと実現したサービス
- >今後の展望と課題!

ユーザーサイト「SUUMO」の事例と 今後の展望に対する課題感 について共有します

リクルートのリーチ数



リクルートは約2000万人にリーチ



Life Event ライフイベント

将来を考えて選択と意思決定をする 大きな「イベント」

Life Style ライフスタイル

日常の中にある「きょう、何を食べようか」などといった、小さな選択と意思決定





あなたの住活を応援する リクルートの不動産・住宅サイト SUUMO「スーモ」です







初めての方へサイトマップお問い合わせ

▶北海道



月間700万人が利用する。 住宅・不動産ポータルサイトの中では最大のサイト。

住宅購入・建築は人生における 「大型のイベント」のため 「普段から」このことを考えている人は少ない



エリアを選択・

種類を選択





GPSを使って現地からラクラク検索



- ▶ iPhoneアブリのダウンロード
- androidアプリのダウンロード
- ▶ iPadアブリのダウンロード

◆掲載している会社はすべてリクルートの審査済みです







ライフイベントの課題

いつ、思い立つかがわからない

そのために 会員登録するか?

する

(応募するもの)

しない

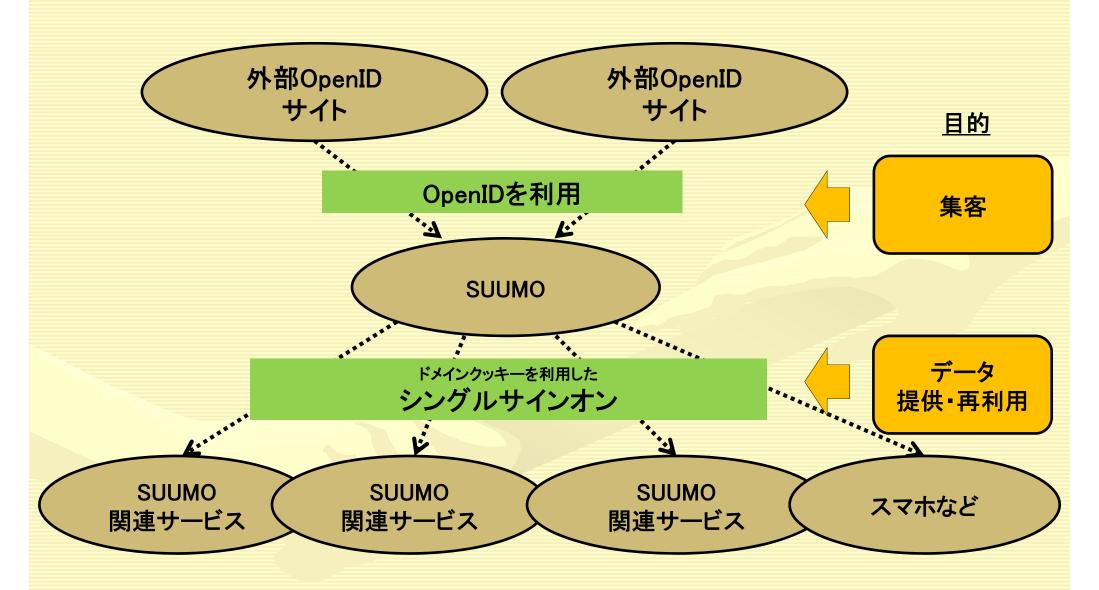
(購入するもの)

短期の情報収集 条件の整理、検討、決定 一気に テンション いい(人生)経 が上がる 験した! 日常に戻る

日常

日常

他サイト・サービスとの連携の狙い



導入しているサービス

SUUMOの会員 共通サービス



■ 選択した物件をまとめて 資料請求する 更新メールを受け取る

会員登録をしておけば、資料請求の際にとても簡単。

導入しているサービス

SUUMO LAND





はじめよう! みんなで楽しい住活!



住まい選びは人それぞれ。なかなか相談できないことばかり。 そんな住まい探しの悩みを共有できる仲間が見つかるコミュニティーです。

-SUUMOS	計員の方に	はこちらー		
ログインID			畠 ログイン	
パスワード			■ □ 0 1 0	9
□ 次回から自動	的にログイン	💡 バスワート	・ を忘れた場合は <u>こ</u> ・	<u>56</u>
共有パソコンではチ:	c ツクをはずして·	ください。※白動口	グインについての <u>注意事</u> 	1英
E Twitter (ログイン	f Faceboo	okでログイン	
-SUUMO会	員ではな	VE-	UMO LANDを楽し UMO会員登録が必	
1	「規会 員	登録は	こちら	

SUUMOとは別にクラウド上で実装している 別サービス(サブドメイン)

自分と似た住活仲間を、登録プロフィールを 元にあなたにおすすめの人を紹介!



おすすめユーザー

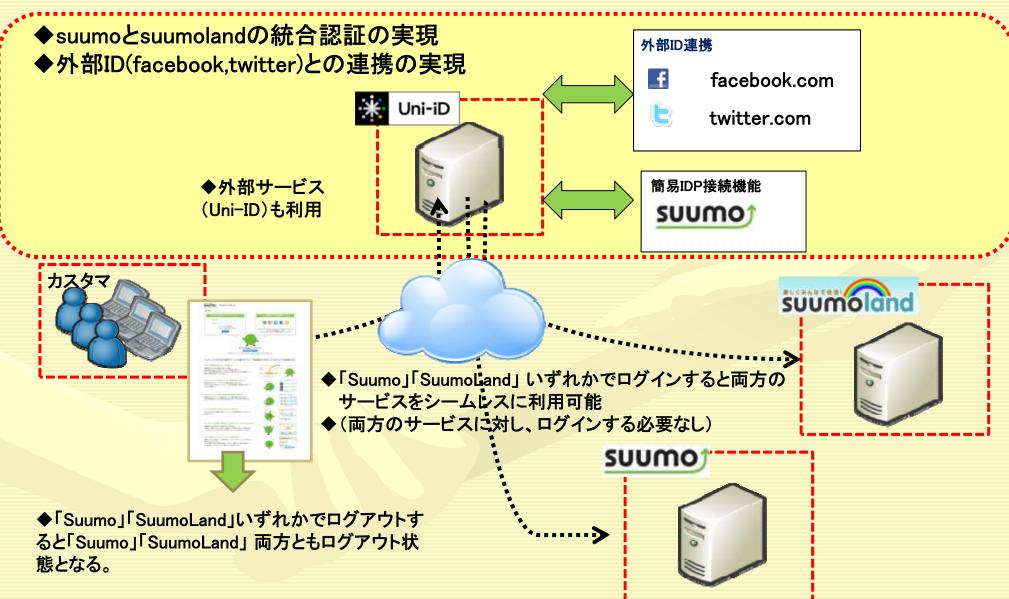
エリアや物件など、テーマごとに仲間が集まり、 いろんな情報共有ができる!

		3-7-	
サーク	ルトップ	参加メンバー	П
リノベーションマンション	ントピック		

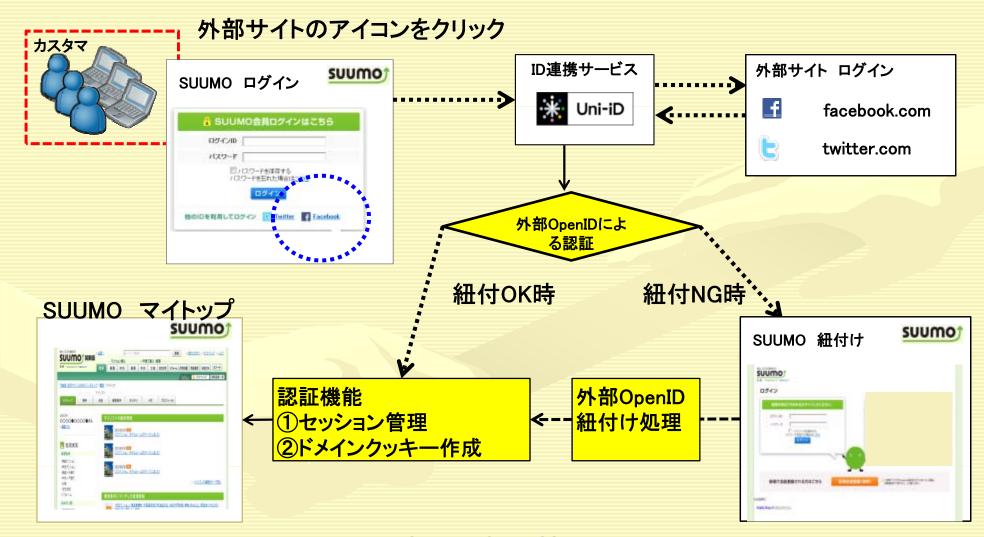
自分と似た住活仲間がステータス別に 何人いるかをチェックできる!

+5500 @	おはたに収たメンバー 500000 人 9999
+400 🛱	1

SUUMOのID連携の仕組み

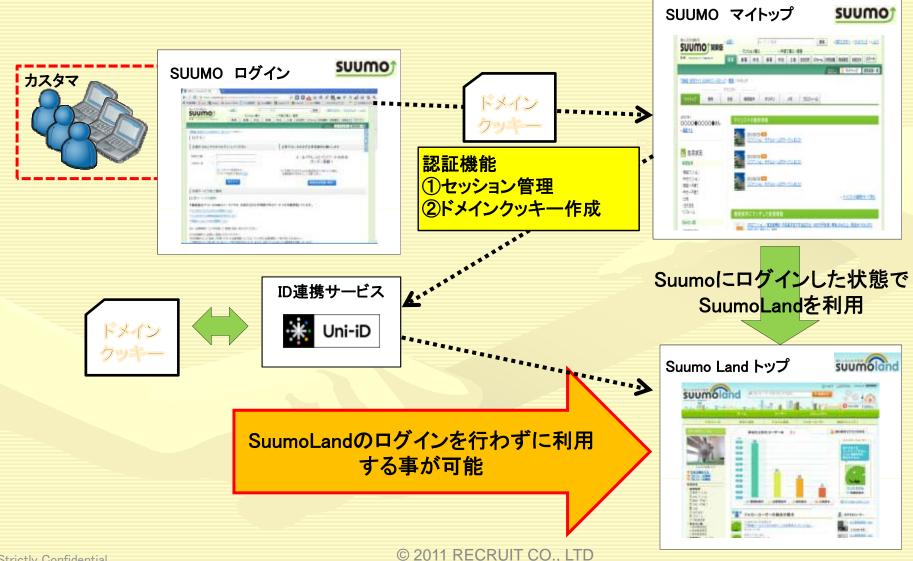


連携の仕組み(SUUMOから外部IDでログイン)



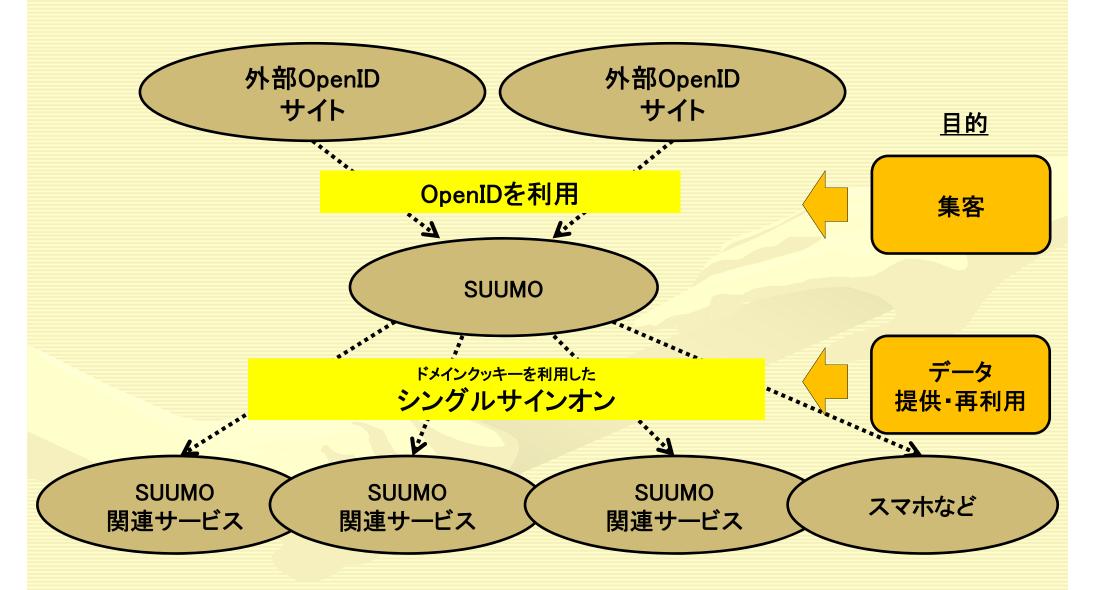
13

SUUMOのID連携の仕組み

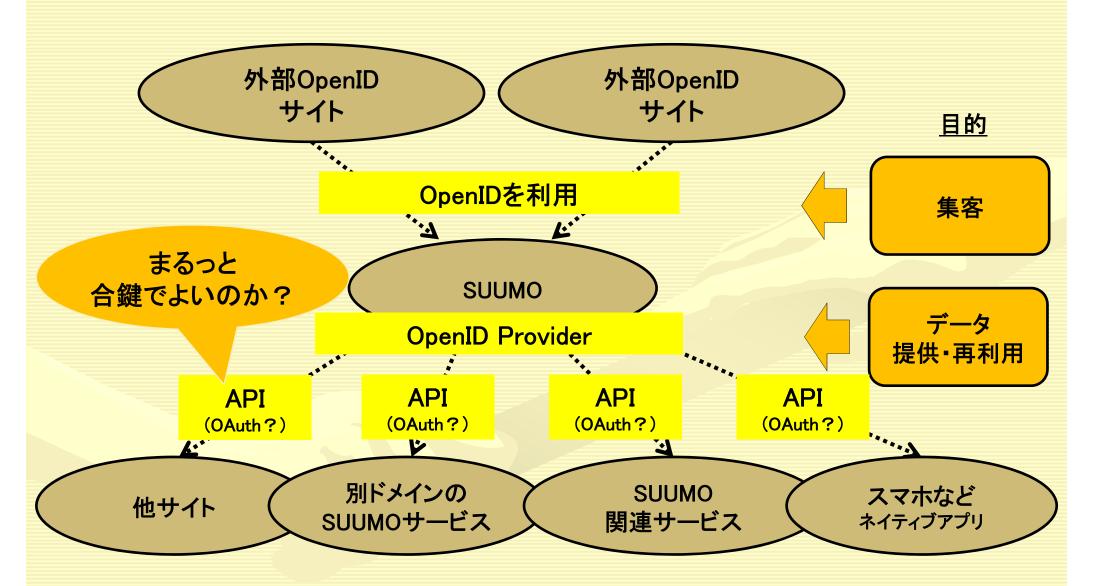


14

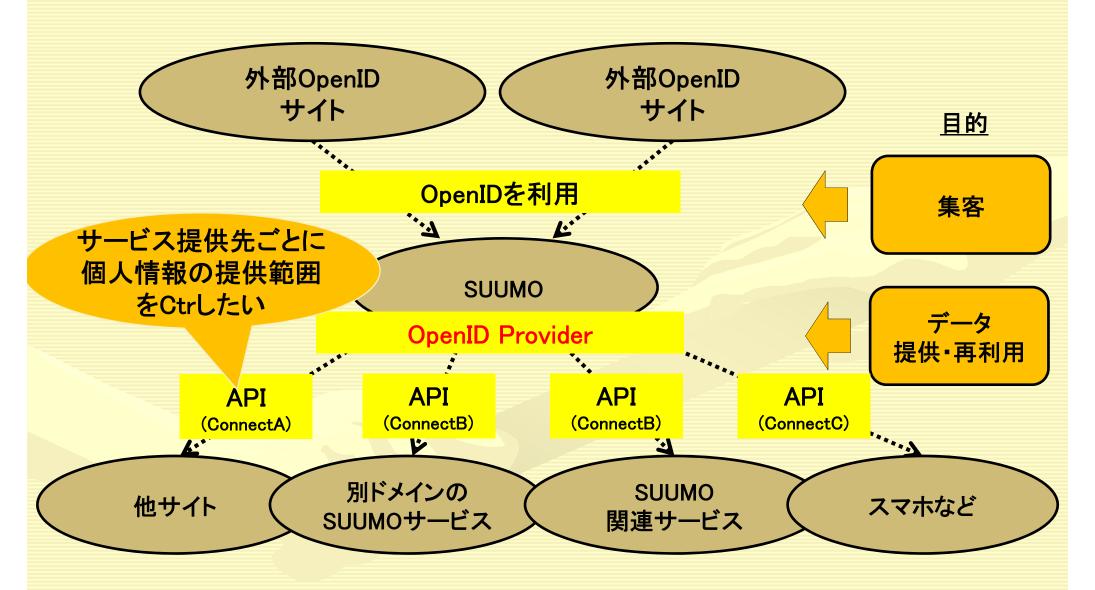
将来的な展開における課題



将来的な展開における課題



将来的な展開における課題



具体的にはサービス群

カスタマーアクション

データ収集/蓄積

アプリ・サービス群

MYリスト/カート (<u>物件傾向</u>) アセスメント (<u>志向性</u>)

ダンドリガイド (<u>検討段階</u>) ローン シミュレーション (予算、年収)

みん街 エリアクチコミ (<u>希望エリア</u>) 不動産 アーカイブ (<u>持家</u>)

他サービス ※他ドメイン

アプリ (<u>駅・会社・大学</u>)

SUUMO LAND (関係性、志向性) カスタマ<u>ー</u> プラットフォーム

SUUMO ID (Open ID Provider)

サービスごとに API認証レベルを分けて連携 したいが。。。

(まとめ)課題感

社外サイトとの連携を強化するにあたり、独自のソリューション は極力持ちたくない。

- 1. 複数社との、仕様の調整、実装の負荷が現実的ではない。
- 2. 一般的な事例(障害、課題の情報も含む)がある方が、自社だけでなく、相手企業も意志決定しやすい。

セキュリティのリスクについての課題をどう克服するか?

- ▶ 利便性とリスクは相反しやすく、OAuthを乱用すると、合鍵を渡して認可しているサービスがプロバイダーの個人情報にアクセスして、ユーザーが意図しない行動にでる場合がある。ユーザーのセキュリティ意識に依存するため、リスクは高まる構造。
- OpenIDConnectで課題解決されることを期待!