

2010年(平成22年) 4月12日号

NO. 2430 (毎週月曜日発行)

株式会社 週刊住宅新聞社

本社 〒169-0075 東京都新宿区高田馬場1-28-10 三慶ビル
TEL. 03(3209)7621 FAX. 03(3209)7780 郵便振替口座 00120-5-83424
発行人 長尾 浩章 昭和35年5月10日 第三種郵便物認可

1部350円(税込み) 年々購読料 19,800円(税・送料込み)
http://www.shukan-jutaku.com

50
ANNIVERSARY
※分創して50年。そして...

週刊住宅

営業から会計まで一元管理

売買仲介会社の業務効率化

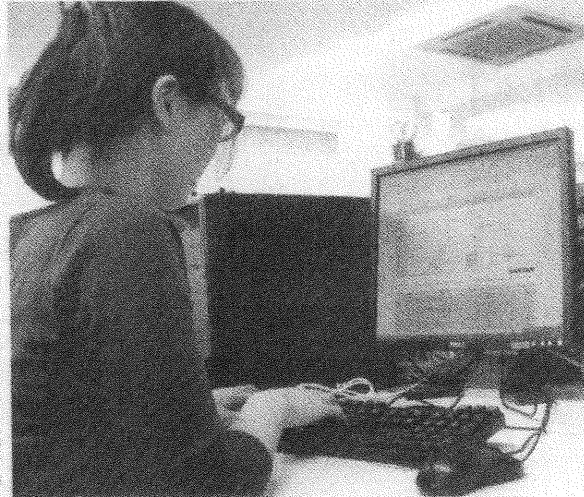
レックアイ、業務支援システム「BMS」

仲介20社の声集め開発

営業マンの業務管理にも

住宅・不動産業務向けのシステム開発を手掛けるレックアイ(東京都豊島区、鈴木徳之社長)は、売買仲介会社向けシステム「BMS(Brokerage Management System)」を開発した。20日から本格的に営業をスタートし、8月から順次納入する体制を組んでいる。

売り主・物件情報の管理を行う「プロジェクト管理システム」と反響に対する「営業の効率化システム」、契約から入金、カギの引き渡しまでのプロセスを一元管理する「顧客管理システム」の3つを組み合わせた。



見込み客管理から会計まで売買仲介会社の業務効率を高めるシステム(写真はイメージ)

「バラバラに管理していた物件情報や見込み客情報、会計の管理を一元的に統括する。これらの情報を一元管理することで、売買仲介に絡むすべての業務を効率化、標準化できる(鈴木社長)。

レインズや自社サイトに物件情報の自動登録も

仲介会社約20社にヒアリングしてシステムを設計した。既存のシステムは物件情報管理や顧客管理、会計管理などが個別システムとして独立しているものが多く、一つのシステムとしてまとまっているものは少ない。

売り主・売り物件の情報を入力から入金確認に至るまでの一連の作業をシステム上で管理する。情報を物件データベースに登録すると、自社ホームページやレインズ、ほかの物件情報サイトに自動登録。また、ネット上からの問い合わせ情報は見込み客のデータベース(DB)に自動登録する。見込み客の希望情報を元に自社DBやレインズから物件を自動的にピックアップすることも可能だ。

営業支援では、営業マン個人の専用画面に担当物件の見込み客を表示し、交渉履歴内容も含めて記録できる上、次回の営業内容を登録しておいて商談予定を整理できる。本社から一斉同報で送った営業メールも反映される。「交渉履歴のDBを見れば、誰がどの顧客にどんな内容の営業を行ったかが分かるため、営業効率を高められる」(鈴木社長)。

契約管理でも、各種帳票の出力や預かり金・仲介手数料入金引き当て管理などの機能を持つ。市販の主立った会計管理ソフトとの連携も可能。

年末にはASP展開1万6千社導入を目指すすでに大手仲介会社4社への納入が決まっており、導入価格1億円を超える案件も複数ある。「大手企業になるとカスタマイズの作業量が多くなるため高額になるが、年末までに基本的なスペックを確定して中小不動産会社向けにも販売する」(鈴木社長)。中小不動産会社向けには月額5万円程度でASP販売する考えだ。個別のカスタマイズにも応じる。2010年度の販売金額3億円が目標、ASP化した場合の販売件数は1万6000件を目指す。