

# 週刊住宅

2011年(平成23年) 5月16日号

NO. 2483 (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

積み重ねて50年。そして...  
**50**  
TIME CREATION

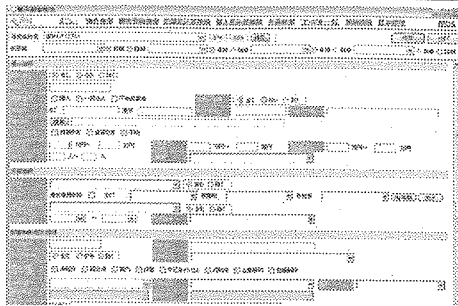
レックアイ(東京都豊島区、鈴木徳之社長)は、売買仲介会社向け業務管理支援システム「BMS」のASP版を開発し、5月から販売する。BMSは贈本情報などを管理する「物上支援管理」と、売り主・物件情報の管理を行う「プロシエクト管理システム」と反響に対する「営業効率化システム」、契約から入金、カギの引き渡しまでのプロセスを一元管理する「顧客管理システム」の4つを組み合わせた。仲介会社約20社にヒアリングしてシステムを設計。既存のシステムは物

## レックアイ

# 中小の仲介業務を総合支援

## 物件・会計の管理システム発売

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



BMSの情報管理画面

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、物件情報サイトを経由して入った反響メールの本文を解析して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。

一度入力した情報はシステム上で一貫して管理するため、同じ情報を再度入力することがなくなる。これまで手作業で行っていた物件、顧客情報の管理をシステム上でできるのが大きなメリットだ。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、次の営業内容を登録しておいて商談予定を整理できる。

これまで、大手流通会社2社から受注し、顧客企業向けにシステムを組み上げていた。受注から導入までに1年以上かかることや、導入価格が1億円を超えることなどから、市場の大半を占める中小・中堅不動産会社への導入が難しいという問題があった。大手流通に納入したシステムをもとに機能を集約・シンプル化してASP提供することで問題を解決。導入期間を短期化し、利用料・導入価格も低価格化した。すでに東京で営業マン12人、大阪で9人の不動産会社に試行導入しており、中小不動産会社目録での改善要望などを得てシステムをブラッシュアップする。

ASP版は、最大20ユーザー程度の「ライト」、同50ユーザーの「スタンダード」、同100ユーザーの「エンタープライズ」として拡販していく。最低限必要な基本機能以外に使用する機能を選ぶことで利用料が変わる従量課金で「ライト」は初期費用5万円から、月額利用料3万円から。これ以外にサーバー利用料がかかる。「当初は最低限の機能で、必要に応じて機能の追加もできる」(鈴木社長)。これまでのフルオーダー型のシステムは「BMSカスタム」とし、あらゆるニーズに対応する。初年度70件の契約が目撃。直販と代理店販売を並行して進める。アフターサービスに関してはヘルプデスクを設置してメールや電話での対応体制を充実するなどの対策をとる。