2011年（平成23年）9月26日号
NO.2501 （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 浩家 昭和35年5月10日 第三種郵便物認可
350円(税込み) 年ぎめ購読料19,800円(税・送料込み)
家づくり続けて50年。さらに… 50 TIME CREATION
週刊住宅

業務フローを一元管理

20社以上にヒアリングして設計

BMS

レックアイ

「不動産売買仲介会社のIT投資が活発化しており、当社のシステムへの引き合いも強まっている」と話すのは、売買仲介会社向け業務管理支援システム「BMS」を販売しているレックアイ（東京都豊島区）の鈴木徳之社長。

現在、同社がフルカスタムでシステムを組み上げる「BMSエンタープライズ」の引き合いが好調。すでに大手流通、総合不動産の法人営業部門など、複数の不動産会社から受注した。一方で、受注から導入までに1年以上かかることや、導入価格が1億円を超える場合が多いことなどから、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。

そこで、大手企業に納入したシステムをもとに機能を集約・シンプル化したASP版を開発し、5月に発売した。導入期間を短期化し、利用料・導入価格も低価格化している。「エンタープライズ版でのノウハウを集約し、ASPに落とし込んだ」（鈴木社長）。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、中小不動産会社目線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。

BMSは謄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「プロジェクト管理システム」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。

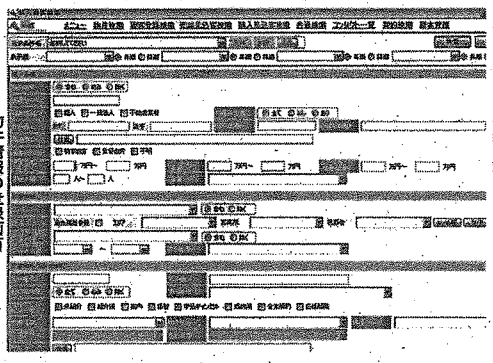
売り主・売り物件の情報の入力から入金確認に至るまでの一連の作業をシステム上で管理する。情報を物件データベースに登録すると、自社ホームページやレインズ、ほかの物件情報サイトに自動登録。また、物件情報サイトを経由して入った反響メールの本文を解析して見込み客のデータベース（DB）に自動登録する。見込み客の希望情報を元に自社DBやレインズから物件を自動的にピックアップすることも可能だ。

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、次回の営業内容を登録しておいて商談予定を整理できる。

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」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、必要に応じて機能を追加する、という使い方もできる。

さらに、「月額3万円というのは、社員数人で経営している小規模不動産会社にとっては大きい。基本システムで必要な部分だけをピックアップして安価に使えるような仕組みも開発している」（鈴木社長）。売買仲介のシステムを生かした「賃貸版」の開発も今後進める考えだ。



物件情報の登録画面

ここに注目

- 仕入れ前の謄本情報の管理から契約後の鍵の引き渡しまで一貫してシステム上で管理する
- 高額のフルカスタム版から安価なASP版まで企業規模に合わせて選べる商品バリエーションがそろう

売買仲介用業務支援システム

登記の変更情報を冊子に

BMSの謄本管理機能にも活用

仲介会社にとって、法務局で登記情報を集めるのは日常の面倒な業務の一つ。登記変更があるので、定期的に法務局に足を運ばなくてはならない。

レックアイではこのほど、特定の行政区の不動産登記の変更情報を集めた「月刊登記エクスプレス」を一般社団法人Expert Process Outsourcingと共同で創刊する。同社のスタッフが法務局に出向き、登記変更の情報を取得。集めた情報を冊子にまとめて月に1度クライアントに届ける新サービスだ。利用料は1行政区につき月1万円。

たとえば、「抹消登記」された場合はローンを完済したことで所有者の家計にゆとりができたと判断できる。そうした営業の材料集めを行政区ごとに一括してまとめることで、より使い勝手のいいサービスをめざした。

同社では、こうして得たデータをデータベースに登録し、BMSの謄本管理情報に反映させるなど、BMSの機能アップにも役立てる。