

顧客情報統合システム

レックアイ

新築・中古・修繕横断した管理

リフォーム提案や仕入が可能

新築の戸建て・マンション、売買仲介、リフォーム、賃借人などの顧客データを統合する。こうした動きに対し、不動産売買の現場では、見込み客は現場・部門ごとの管理になっていた。見込み客をさまざまな部門と共有化することで、予算など

の面で新築には合わないという顧客に対して中古住宅を提案したり、買い替え客にリフォームを提案するなど、現場での柔軟な対応ができる。

ストック事業の強化を目指す場合にも、自社グループでマンションや戸建てを購入した顧客に対して数年後にリフォームや買い替えといった新たな提案ができる。同社システムの特徴は

ここに注目

- でも力営業した
- 商品可能な営業
- パッケージ企業顧客の情報をデータベースに含め、顧客のニーズを把握し、業務改善も提供

不動産顧客データベース

「ReSTORE」は、販売契約管理「ReSFA（レスファ）」、販売契約管理「ReCM（レックエム）」、売買仲介業務支援システムの「BMS」など不動産業の基幹業務システムを不動産会社向けに提案している同社は、業務改善まで含めたコンサルティングも提供

同社システムの特徴は

土地情報管理	見込客	管理仲介
土地情報管理 RePRO	見込客管理(ワンルーム) ReSFA	売買仲介管理 BMS
事業計画管理 RePRO	見込客管理(ファミリー) ReSFA	
プロジェクト管理	販売契約管理	
プロジェクト台帳 RePRO	販売契約管理 ReCM	工程管理 RePRO
契約支払管理 RePRO		
法人販売 ReCM		
経理メニュー	管理	マンション管理
営業入金管理 ReCM	基礎管理 RePRO	マンション管理 & CoMS
支払確定 RePRO	集積日報	マンション管理(S) & CoMS
伝票確定 RePRO ReCM	マスター管理	
建築確認申請確定 RePRO	販売事務管理	
竣工引取確定 RePRO	営業所管理	
アフター管理		
ZZター管理		

パッケージ商品でも導入までの導入資金がない場合、企業の仕事のやり方に合わせてシステム設計でき、カスタマイズを加えること、初期投資を抑えること、完全なオーダーメイドもできるが、そこ

「ReAFTER」システムを拡張し、引き渡し後の定期点検やクレーム管理を行う顧客の変化情報を現場で入力するだけで統合データベースに反映、詳細な情報を常に新鮮に保っておけるメリットがある。たとえば、住宅設備機器の導入時期が分かれば取り替え時期にリフォーム提案したり、各種保険の契約時期から更新に当たり営業をかけることができる。

マンションデベロッパーで中古売買仲介も手掛ける企業の場合、自社分譲の顧客や物件情報を管理することは中古物件の仕入れにもつながる。こうした一連のシステムをゼロからフル導入するには一般的には2〜5年、10億〜15億円かかる。導入に当たっては、同社が情報の運用方法や営業現場でのデータベースの活用にとどまらず、経営改善まで含めて根本的に

見直すコンサルティングも提供する。現在1社の導入が決まり、6社から引き合いがある。個別システムも機能拡張。同社の各種システムもパワーアップしている。売買仲介の業務支援システム「BMS」には、物件種別や取引形態別に31パターンある不動産流通経営協会の売買契約書、重要事項説明書の標準書式のナビ機能を追加。所蔵有権、借地権といった権利関係など、設定された項目を選択するだけで適切な書式をシステムが選んでくれる。見込み客管理・営業支援の「レスファ」は、インターネットとの連動性を強化した。各社が自社サイトに設けている顧客ごとのマイページの情報を管理し、情報分析を支援する機能も盛り込んだ。

機能の深掘り進める 企業の要望対応でノウハウ蓄積

同社の特徴はパッケージ商品でも導入企業のニーズに合わせてカスタマイズできることだが、それは同社商品開発にも役立つ。デベロッパー向け、売買仲介会社向け、販売会社向け、マンション管理向けと商品はそろったので、今後はそれらの機能を深掘りする段階だ。一方でリフォームや賃貸管理のシステムも開発している。年内完成予定の賃貸管理システムは顧客管理から入居者管理、ポータルサイトへの自動出稿・削除ができる。