

日経産業新聞

2006年(平成18年)

8月2日

水曜日

K K E I B U S I N E S S D A I L Y

jp/ ■日経産業新聞ホームページ <http://ss.nikkei.co.jp/ss/> ■購読のお申し込み ☎0120-21-4946 <http://www.nikkei4>

契約・入金、カギ引き渡しまで 住宅販売を一元管理

レックアイ 作業漏れを防止

不動産業務支援システム開発のレックアイ(東京・豊島、鈴木徳之社長)は、住宅の売買契約からカギの引き渡しまでの業務を一元管理するシステム「RecM(レックエム)」を開発した。購入

申し込みや入金管理、住居ローン手続きの進捗などを探査しやすく、IT(情報技術)活用が遅れている住宅販売の業務効率を大幅に改善できる。

RecMは契約書や保証書の受け渡し、預かり金などの入金、住宅ローンの申し込み、諸費用の請求・精算、登記など一連の作業を担当者がパソコンで容易に管理できる。契約日、引き渡し日、単位で契約者の予定などを管理、手続きを終えて

申し込みや入金管理、住居ローン手続きの進捗などを探査しやすく、IT(情報技術)活用が遅れている住宅販売の業務効率を大幅に改善できる。

RecMは契約書や保証書の受け渡し、預かり金などの入金、住宅ローンの申し込み、諸費用の請求・精算、登記など一連の作業を担当者がパソコンで容易に管理できる。契約日、引き渡し日、単位で契約者の予定などを管理、手続きを終えて

大規模マンションになると契約者数は数百に上り、手作業で対応している企業も少なくない。システム構築費用は一千万円から。市販の会計ソフトとも連動可能という。

鈴木社長はマンション分譲最大手の大京で情報システム開発に携わり、〇三年に独立しリアルチャレンジ(現レックアイ)を設立した。二〇〇六年五月期の売上高は一億六千六百万円。

日経産業新聞の一面に掲載されました。