

デベロッパー向けのシステムソリューションなどを手がけるレックアイ(東京都豊島区、鈴木徳之社長)が住宅・不動産会社向けに開発していたマンション開発における土地情報・プロジェクト管理システム「RePRO(レプロ)」がこのほど完成し、受注営業を開始した。同社がすでに商品化した見込み客管理システムや販売契約管理システムと連動しており、土地の仕入れから契約までを一元管理することができる仕様になっている。テストとしてマンション流動化事業を手がける会社に入社し、成果も上がっているという。

(中川晋一記者)

仕入れ交渉履歴も保存 最善プラン選択可能に

レプロの主要な機能の一つ、情報の登録・更新機能では仕入れ候補となっている土地の情報を所在・地番で検索ができ、すでに入手している情報かどうかを判断できる。複数の仲介会社から同じ情報が入った時も既知の情報かどうかを瞬時に判断できるため、混乱を防止して最善の条件を選択することが可能だ。仕入れ

れ交渉の履歴も随時入力して記録として残すこともできる。

また、建物概要や事業工程、事業収支を一元管理できるうえ、複数の建築計画を設定可能なので、事業収支などからプロジェクト自体の比較検討も容易になる。賃貸物件の開発プランでも収入・経費を入力すれば利回りを算出できる。また、仕入れの資料としても有用になるはず(鈴木社長)という。



段の仕入れと顧客との一元管理が可能になる(写真イメージ)

レックアイがシステム開発

仕入れの稟議決済の申請や各項目別の予算・工程や伝票の出力もシステム上でできる。市販の主要な会計パッケージソフトとも連動が可能だ。すでに流動化事業を手がける不動産会社に試験的に導入し、一定の成果を上げている(鈴木社長)という。3月から受注営業を開始しており、6月から随時納品していく考え

だ。すでに4社の受注が内定し、そのほかにも15社から引き合いがあるといる。「年間10棟以上を供給するデベロッパーからの反応がいい」(鈴木社長)。さらに今後は二丁の共通する部分を分析し、年内に「簡易版」をASP提供する考えだ。鈴木社長は「業界としての標準化を目指していく」と意気込む。

先行システムと連動して効率化

先に発売していた購入見込み客情報の管理システム「ReSFA(レスファ)」と販売契約管理システム「ReCM(レックエム)」とも連動。土地の仕入れから顧客との契約までを一貫して一元管理できるシステムがそろったことになる。一貫した管理体制を構築することで、コスト削減や内部統制強化、営業効率化、事業スピードのアップなどの効果が見込めるというのが売りだ。

これらに続いて、管理業務向け支援システムを開発中。一部はすでに4月1日から稼働しており、年内の完成を目指すという。

これらのシステムは個

都心ビル

空室率が16年

16年

IDDSS調べ

生駒データサービス

システムが四半期ごとに調べているオフィスマーケット

市況によると、3月時点の東京都心5区(千代田区、中央区、港区、

R・調査の速報