

事務効率化システム

ここに注目!

- ・3つのシステムが連動して土地の仕込み段階から顧客のアフターサービスまで一貫した事務管理が可能
- ・業務フローを見直して最適なシステムとしてカスタマイズして導入する

RePRO, ReSFA, ReCM

レックアイ

マンション開発の会計支援

仕入れから契約まで一貫

マンション開発プロジェクトの仕入れから契約管理までの会計を一元管理できるシステムを開発したのがレックアイ(東京都豊島区、鈴木徳之社長)だ。

そのシステムは購入見込み客管理の「ReSFA(レスファ)」、販売契約管理「ReCM(レックエム)」、土地情報エクトの仕入れから契約管理までの会計を一元管理できるシステムを開発したのがレックアイ(東京都豊島区、鈴木徳之社長)だ。

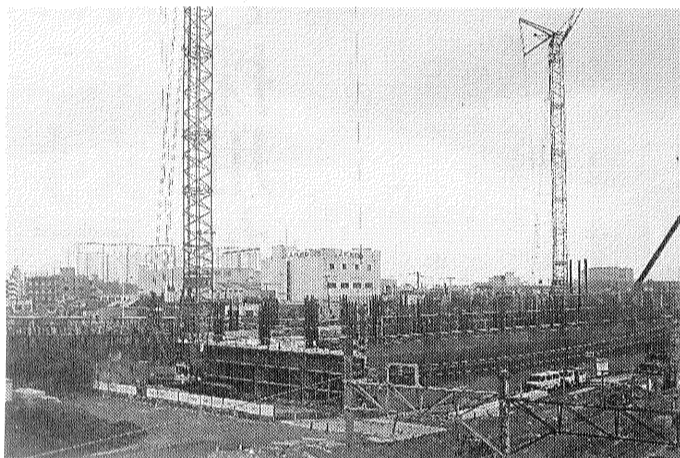
レックエムでは住宅購入時の一連の販売プロセスを管理する。購入申し込みや契約確定、保証書発行、諸費用などの処理・管理が主な機能で、顧客一人ひとりの契約の進捗状況を一元管理できるので混乱も生じない。

レックエムは、仕入れ情報管理、原価管理等のプロジェクトの様々な管理機能を搭載しているが、特徴的なのは、情報の登録・更新機能。仕入れ候補となつている土地の情報を所在・地番で検索すると既知の情報かどうかを瞬時に判断できるため、

常以最善の条件を選択することが可能だ。

建物概要や事業工程、事業収支を一元管理できるとも収入・経費を入力する。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ほじき出せる。複数の建築計画を同時に管理できるので、ファン向けの資料としても役に立つ。

このほか、システム上



マンション計画を一貫して効率化

流通、管理会社向けシステム

業務効率の飛躍的アップへ

ポイント

現在、新システムの開発も着々と進んでいる。これまではデベロッパー向け不動産開発系事業が対象のシステムが主流だったが、現在はマンション管理、不動産流通業に役立つシステムの開発を進めている。

現在販売中のシステムもマンションを受託販売する販売会社からの引き合いも少なくなく、「従前のシステムからの乗り換え、で当社のシステムを選んでいただけることも多い」と鈴木社長は話す。そこで仲介業務に対するニーズも出てきた。

このシステムでは、不動産会社側が顧客の希望条件を入力すると、クローリングと呼ばれる機能でレイズや自社のデータベース、各種不動産ポータルな

どから物件情報を自動で収集する。収集された情報はエクセルに統一フォーマットで書き出される。いちいち物件情報をいろいろなサイトから探してくる面倒が解消されるわけだ。

建売、新築マンション、中古、土地全ての物件への対応を予定する。見込み客管理のレスファとの連動性を持たせることで、利便性も向上。ASP(期間賃貸)でも提供する予定で一部はすでに完成しているという。

さらに、同じように開発を進めているのがマンション管理会社向けの発注・作業管理、フロント業務の統合管理システム。マンションごとの細かな発注、スケジュール、作業進捗を一括して管理することで、管理会社の差別化を図る。こちらも年内には完成する予定だ。

で稟議決裁の申請や各項見直しから入り、その会務の再構築も可能だ。

目別の予算・工程や伝票の出力ができる。「年間を施す。これまでに30社近の導入をにらみ、企業の10棟以上を供給するデベロッパー向けの内部統制に対する関心は約1年、5000万〜1000万からの反応がいてシステムを開発してき高い。法律の対象外である億円かかるがそれに見合(鈴木社長)。

た同社は、デベロッパーの基本的な業務フローのテンプレートも作成して、考えれば無縁ではないた動産会社の業務フローのあり、それに合わせた業、それを踏まえたシステム」と反響も多い。

現在、日本版SOX法同社の3つのシステムを完全導入すると導入まで約1年、5000万〜1億円かかるがそれに見合った効果が期待できるため、「単品を含めると引き合いは50件を超えている」と反響も多い。