新時代における不動産業の必須アイテム

IT特集

営業・業務事務効率化支援システム

ReSFA、ReCM、RePRO

レックアイ

開発計画を一元管理

分譲管理、中古流通にも対応

＝ここに注目！＝

- システムの連動により土地の仕込みから販売後のアフターケア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から導入する

マンション開発の仕入れから契約管理までのすべての営業・業務管理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）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・プロジェクト管理「RePRO（レプロ）」の3つ。それぞれ連動しているが、各単体のシステム販売も行っている。通常、部門やプロジェクトごとに管理されるすべての営業・業務を社内で一括管理することで事務作業の効率化を図る。

レスファは購入見込み客への営業状況を一元管理するシステムで、希望条件や年収などでの検索はもちろん、商談履歴や電話営業の反応なども登録して社内共有が図れる。営業マンが電話、訪問、接客、メールを何件実施したかも管理者が確認でき、営業の効率化も実現する。

土地の仕込みから流通時まで一貫してケア

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。

レプロは、仕入れ情報管理、原価管理といったプロジェクトのさまざまな管理機能を搭載。仕入れ候補となっ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、常に最善の条件を選択することが可能だ。

システムの導入に当たっては、不動産会社の業務フローを一から見直してカスタマイズを施す。現在、数十社のデベロッパーが導入。3つのシステムを全て、フルスペックで導入するには約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。

実績が積み上がってきたことで、ベースとなる機能も洗練されてきた。そこで、安価に導入できるようにレンタル、ASPによる提供をスタートした。レンタルの場合は導入企業が自社内にサーバーを設けてレックアイがシステムを組み込む。ASP版では有形固定資産となるサーバーを購入する必要もない。各システムのベース機能に加えて、オプション機能を選択するほか、帳票出力などは各社ごとに様式が違うため、各社ごとにカスタマイズする。「現実的な機能を考えれば、月額30万円前後から利用できる」（鈴木社長）。このほかにも、導入企業のシステム運用アウトソーシングや事務管理代行も行っており、システムのパフォーマンスを最大限引き出せるよう支援する。

来春にはこれに加えて不動産流通会社向けの基幹システム「ReBMS」を発売する予定。大手仲介会社へのヒアリングなどによって搭載する機能を設計して、開発に入っている。売り買いの見込み客管理、見込み客と物件のマッチングなどの機能を盛り込む予定だ。

「ReBMS」が完成・発売すれば既存システムと合わせて土地の仕込みから販売だけでなく、完成後の管理業務、中古流通時のデータ管理・営業支援まで一貫したシステムが構築される。

正確・確実な業務執行促進

管理会社向けシステム発売

ポイント

同社の新機軸がマンション管理業務総合支援システム「CoMS（コムズ）」。マンション管理会社向けに9月から販売をスタートしており、複数の管理会社から引き合いがあり、滑り出し順調だ。会社全体の業務フローの最適化、確実な業務執行を促すシステムで、マンション管理適正化法の順守、管理委託契約の完全履行、業務の会社標準化を進め、CS向上を促進する。

メーンシステムの「CoMS-D」と5つのサブシステムで構成されている。「D」は、基本データの管理・文書管理を統轄し、管理組合役員の履歴、管理規約や管理委託契約書なども保存しておく。

サブシステムでは、定期業務の執行支援（CoMS－S）、事務管理（J）、販売管理（H）、計画修繕（K）、コミュニケーション（C）をそれぞれ統轄。「D」に登録された基本情報から各サブシステムに情報を受け渡し、管理の担当者とバックオフィスのスタッフが管理委託契約に定められた作業を漏れなく実施する体制を整える。

マンション管理の現場がシステム化されていない場合、業務に漏れが生じるなど人為的ミスが発生しやすく、それを防ぐことで質の高い管理業務を提供できると鈴木社長は語る。管理組合役員交代の引き継ぎ資料を即座に作成することができるため、管理組合のレベルアップ・育成にも役立つ。

導入価格は100管理組合程度の管理会社がDとSをパッケージ購入した場合約600万円から。導入期間は設定や使い方の研修を含めて3～6カ月を想定しており会社規模や管理組合数によって変動する。販売形態もパッケージ、レンタル、ASPと3タイプ選べる。