

平成 27 年 5 月 吉日

各 位

株式会社 レックアイ  
代表取締役社長 鈴木 徳之**マンション・一戸建ての買取再販(リノベーション)業務支援システム****「RMS」を業界で初めて開発、6月から商品化・営業開始****= 買取再販の全進捗をシステムで一元管理 !! =**

株式会社レックアイ(本社所在地:東京都豊島区、代表取締役社長:鈴木 徳之)は、住宅・不動産会社さま向けのマンション・一戸建て住宅の買取再販(リノベーション)業務支援システム「RMS(アールエムエス)」(リノベーション・マネジメント・システム=Renovation Management System)を業界で初めて開発し、平成27年6月から営業を開始いたします。

この買取再販(リノベーション)業務支援システム「RMS」は、①物件の仕入れ情報や買取契約、事業収支、工程管理を行う「PDM(プロジェクト管理システム)」、②インターネット反響者等の見込み客情報の効率的な営業活動を支援する「SFA」(営業部門の効率化システム)、③さらに再販の売買契約(契約申し込み)に始まって、ご契約、営業入金、ローン、諸費用精算そして最終段階の住宅のカギの引渡しまでの統合された全進捗プロセスを一元管理できる「CRM」(顧客情報管理システム)の、3つの全システムを一元的に管理することにより、買取再販(リノベーション)の全業務の作業効率を大幅にアップさせ、しかも確実・正確化した標準化システムです。

このシステムの最大の特徴は、①マンション・一戸建ての各住戸の買取再販、1棟買取の各戸再販あるいはバルク販売、土地買取の区画分譲、土地買取の再開発や戸建て分譲などの様々な事業形態の入口から出口までを網羅的にカバーしている、②買取再販機能に加えて、売買仲介・販売代理の機能も包含し、住宅・不動産会社さまのニーズに幅広く対応ができる、——などの大きなメリットがあります。

さらに、③マンションや一戸建て住宅の買取物件の発掘から再販物件のカギの引渡し時までの統合プロセスの進捗管理が一元化できる、ことも魅力的です。

弊社はこれまでに、住宅・不動産会社さま向けマンション・一戸建て住宅販売用の、購入見込み客の管理・営業支援システム「ReSFA(レスファ)」、販売契約管理標準化システム「ReCM(レックエム)」、土地情報・プロジェクト管理システム「RePRO(レプロ)」、売買仲介業務支援システム「BMS(ビーエムエス)」の4つの情報システムを開発・商品化しており、住宅・不動産業向けに特化した商品開発を進めてまいりました。

今回、買取再販(リノベーション)用の業務支援のための、理想的な一元管理標準化システムの開発・商品化に成功したことにより、より一層の顧客満足度の高い効率的な統合システムを実現いたしました。

具体的には、2014年12月に大手売買仲介会社さまにこのシステム商品を納入して、大きな実績・成果を上げております。また、テスト的に中堅・中小の買取再販会社さまにも導入し、狙った通りの実績・成果を上げていることも確認し、中堅・中小住宅不動産会社さま用の商品化にもメドをつけたため、この新分野に業界で初めて参入するものです。

【「RMS(アールエムエス)」の主な機能】

<p><b>1. プロジェクト管理「RMS-P」</b> [基本機能]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>① 物件管理</li> <li>② 売り見込客管理 (交渉履歴、メール受送信、メール一斉同報、DM出力)</li> <li>③ 買取契約管理</li> <li>④ 収支・工程管理</li> <li>⑤ 出荷(商品化)管理</li> </ul> <p>[オプション機能]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⑥ 販売図面作成</li> <li>⑦ 物件ポータルへの物件一括出稿(AutoWriter)</li> <li>⑧ 顧客(売主)カード出力</li> <li>⑨ 支払管理 など</li> </ul> <p><b>2. 買い見込客管理・営業支援「RMS-S」</b> [基本機能]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>① 買い見込客管理 (交渉履歴、メール受送信、メール一斉同報、DM出力)</li> <li>② 買い希望→物件マッチング(自社物件)</li> <li>③ 買い顧客への紹介物件進捗管理</li> <li>④ 営業担当割振</li> <li>⑤ 名寄せ</li> </ul> <p>[オプション機能]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⑥ 不動産ポータル反響顧客情報自動取込み (Autoreader_Personal)</li> <li>⑦ スケジュール管理</li> <li>⑧ 顧客(買主)カード出力</li> <li>⑨ 交渉履歴検索 など</li> </ul>	<p><b>3. 契約管理「RMS-C」</b> [基本機能]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>① 再販売買契約管理</li> <li>② 営業入金・支払管理</li> <li>③ 契約書類管理(保管)</li> <li>④ 取引成立台帳管理</li> </ul> <p>[オプション機能]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⑤ 目標管理</li> <li>⑥ 成績管理</li> </ul> <p>[カスタマイズ機能]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⑦ 伝票発行・伝票確定・会計システム連携</li> </ul>
--	--

— この件に関するお問い合わせ先 —

株式会社レックアイ  
〒171-0022 東京都豊島区南池袋 2-30-17 朝日生命南池袋ビル 6F  
CS本部CS推進部  
取締役CS推進部長 渡辺 明美  
Tel : 03-5949-5681 fax : 03-5949-5682  
E-Mail : reci@reci.co.jp WEB : www.recipro.co.jp