

令和3年11月吉日

各 位

株式会社 レックアイ
代表取締役 鈴木 徳之

RPA ソリューション「不動産業務ロボ」導入企業 50社を超える ～定型業務の自動化により業務負荷の軽減と効率化を実現！～

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:鈴木 徳之)の提供するRPAソリューション「不動産業務ロボシリーズ」は、不動産売買仲介業務では、12プロセス(32作業)、不動産賃貸仲介業務では、10プロセス(21作業)の業務を定型化しており、2021年10月時点で導入企業様が50社を超えました。

「不動産業務ロボシリーズ」は、当社の不動産業務の知見を活かして、お客様から業務のヒアリングを行いロボット化できる範囲とできない範囲に切り分けてご提案をするコンサルティング業務と合わせて高い評価をいただいております。



【不動産業務ロボの活用事例】

◆RPA導入前

- (1) 一括査定サイトからの反響メールを店長が確認。
- (2) 確認後、各査定サイトの管理画面にログインし個人情報を取得する。
- (3) その後、担当者へ情報を共有する。
- (4) 担当は反響者へコンタクトを取る。

◆課題

- ・店長の負担が大きい
- ・反響へのレスポンスが遅い
- ・MAツールに対して反響都度メンテナンスが必要

◆RPA導入後

～以下の処理を完全自動化～

「ステップ1」	一括査定サイトからのメール受信をトリガーに ロボが各サイト管理画面にログインして反響者の個人情報取得
「ステップ2」	反響者の売却相談物件の所在地から郵便番号を取得して 担当者メールアドレスを特定。その後、担当者と店長にメール通知を 行う。
「ステップ3」	MAツールのAPIを呼び出し、 ステップ2で特定した担当者情報を設定する。

「ステップ1」 一括査定サイトからのメール受信をトリガーにロボが各サイト管理画面にログインして反響者の個人情報取得

「ステップ2」 反響者の売却相談物件の所在地から郵便番号を取得して担当者メールアドレスを特定。その後、担当者と店長にメール通知を行う。

「ステップ3」 MAツールのAPIを呼び出し、ステップ2で特定した担当者情報を設定する。

【「不動産業務ロボシリーズ」の特徴】

◆不動産業界の事務処理業務との親和性が高く、コスト削減に効果がある
不動産業界の事務処理業務全般に効果が期待でき、定形業務(日次、週次、月次、年次)を24時間365日休むことなく正確に行うことができます。

◆既存の資産との親和性が高い

パソコン上で操作する範囲はロボに代替することができます。既に導入している社内システムやファイルサーバ上のExcel、Accessなどの資産と連携ができるなどの特徴があり、一般的なシステム構築より廉価・短期に導入できます。さらに、業務変更にも廉価・短期に対応可能です。

【詳しい内容はこちらから】 <https://www.reci.co.jp/rettech/rpa/>

今後もユーザー企業様のニーズやご要望を吸収しながら、「不動産業務ロボシリーズ」のサービスを拡充してまいります。