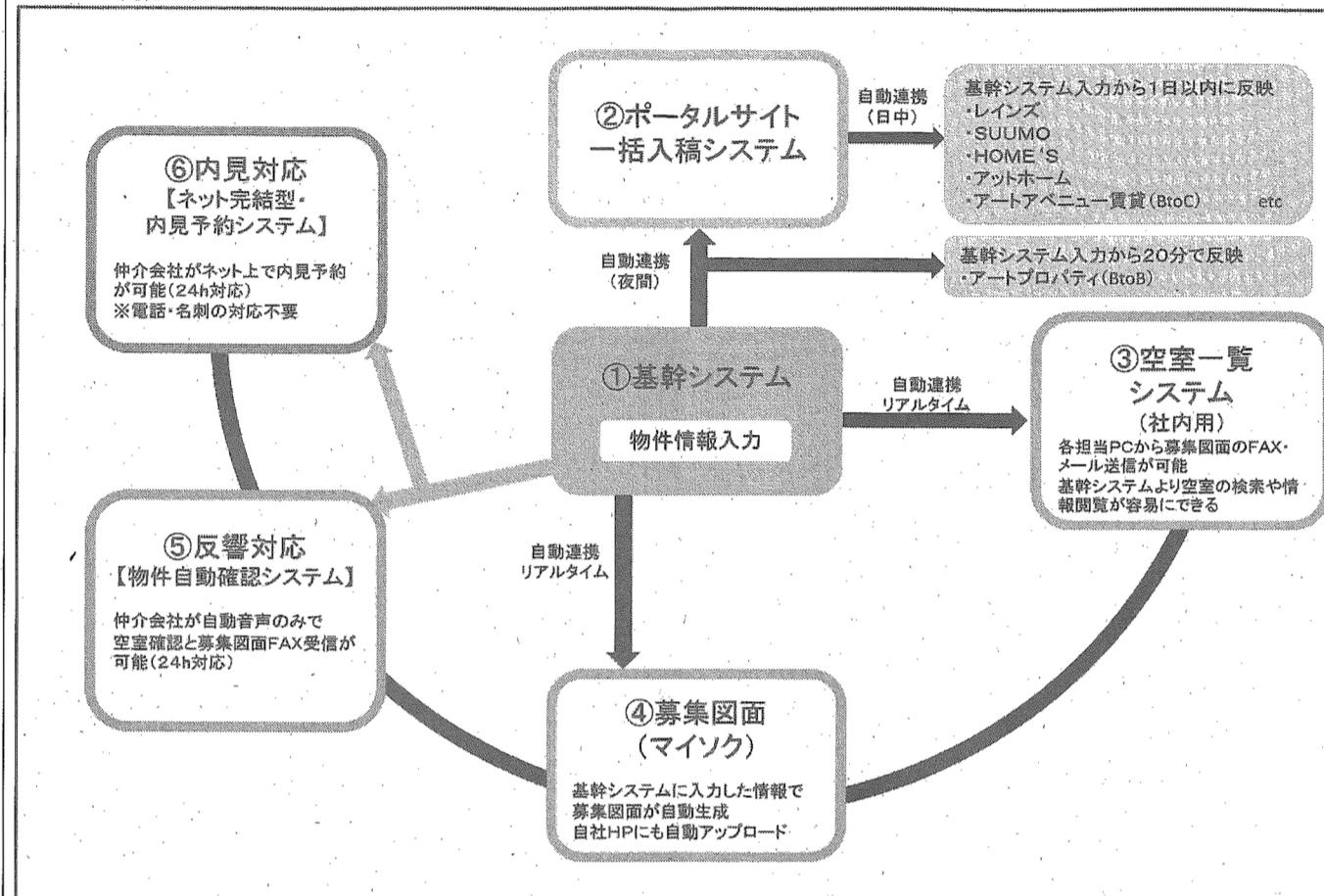


賃貸管理業務を効率化した“10のIT合理化”

不動產情報化 特 集

システム一元化のイメージ



業者との巧みな連携も必要

IXはオンラインノートだ。
「紙の手帳・ノート」の時代
は、ほぼ終わつたと思えてな
らない。アナログかデジタル
かという問い合わせては、完
全にデジタルの勝利だと思
う。私も紙の手帳・ノートは
好きだ。
しかし、それは郷愁とい
うか、好みといふか、そいつ

たもので、合理的な判断を
する紙よりデジタルが圧倒的
に勝っている。現に、よく
見る「手帳・ノート活用術」
を見ると、なぜかデジタルと
比較は一切ない。比較する
負けるのがわかっている
ら、スルーしているのだ。
XのWEBマーケティング
の重要性については、いま

すら付け加えることもないと思う。企業にとって、もっとも重要な項目といえるのではないか。10項目には入れていなければ、仲介業者から「アクセスで図面を送ってください」とよく言われる。以前は「席を立つて引き出しから探し出し、いちいち相手に送つていた。今は、PC上でデータ

ール添付でと言わないのだと
うか。ファックスだと表示が粗
くなるではないか。PDFの
メール添付なら、自分でアリ
ントアウトをすれば、早くて
綺麗なものを見る事ができ
るのに。このあたりは理解が
できない。こんなことをして
いる業界は、他にはないので
はないか。

自動で、担当ベンダーの携帯にも同時通知されるという仕組みになっている。そこから弊社とベンダーのみが閲覧できるサイトで、進捗を管理しあうのだ。ベンダーにとっても、エクセルなどで作業一覧を作る手間が省けてラクである(そういういた作業一覧さえ、

試している。その方法は、契約にも応用する予定である。

VII. セリルス
あ 僕
オースは営業に限
つて使用してい
る。これもカスタ
マイズが成されて
おり、営業の進捗
がとても分かりや
すくなっている。
VIII. はみなさんも
既にやっていると
デジタル

「ものだ
以前は、「〇〇マンション
の201号室のリフォーム終
わった?」などと、ベンダー
に確認の電話を入れていた。
これに対して「あ、忘れてい
ました」「聞いていないよ」
などといった返答が、時々発生
していたものである。
このシステムは担当が、P.
（上）と表記され、左側には「
（左）

応接の報告やリバーノームを
シテナンス工事提案をする
に、スマホで現地の写真を
り、その場で写真に解説と
案の文章を書き入れてい
と、自動的に提案書ができる
がるというもの。これもか
り時間の節約になっている
IVは、いまオーナーズエ
ジェント社（業務支援とコ
ナレティングの関連会社）

撮影する。スタッフ1人で、もう15年以上使っている。スマホ版もあり同じ期もできるので、私はスケジュール手帳というものを持たない。サイボウズで一元化している。

A black and white photograph showing a series of rectangular, shallow, raised garden beds made of concrete or stone, arranged in a stepped fashion across a hillside. The beds are filled with soil and some low-lying plants. The background shows a dense forest. A vertical column of Japanese characters runs along the right edge of the image.

業界をあげて、遅れを取り戻せ

や部署など、グループ間の連絡の際にとても便利だ。PCメールは、そもそも三次的なものになりつつある。大切な要件については、大体いつもメールでやり取りができます。

力は絶対に行わないと決めて
いるのである。

には変更が反映され、ほぼ
アルタイムで表示がされる。
各種ポータルサイトにも、
以内に、変更が施される。
他にも、④のマイソク作
も別途行わず、基幹システ

に連動して自動で作成していく。
る。以前は3人のメンバー
で、募集案内図面を作成して
いた。

⑤は昨年から導入したシステムだが、物件の「有る無し

確認」の反響電話をコンピュータ音声で自動化したものだ。これで7割ほど電話の本数が減った。(6)も同じく内見の予約をネット上で行う。(5)(6)は24時間対応である。

IT化により合理化されたこと

- ③ 社内の反響対応募集一覧
 - ④ 募集案内図面(マイソク)
 - ⑤ 電話反響対応の自動応答システム
 - ⑥ 内見予約(ネット完結)

II. 退去リフォーム工事管理システム

III. リフォーム工事提案システム(スマホで)

IV. 電子署名契約

V. TV電話システムで対面営業

VI. グループウェア(サイボウズ利用)でスケジュール管理

VII. 営業進捗管理(セールスフォース利用)

VIII. LINEグループの活用

IX. 手帳・ノートの廃止(エバーノート活用)

X. WEBマーケティングの強化