

不動産情報検索サイトによる売上と従業員の管理 顧客数の増加

事業内容

不動産仲介業、建設工事

■ IT導入の目的、ねらい

従来不動産情報は、人が紙で管理するため取り扱い件数が限られていたが、この情報管理をデータベースで行うことで効率を高めることができる。また、インターネットが普及したことから、不動産情報検索サイトを構築し、自社の仲介件数を大幅に増やそうと考えた。

■ IT導入の経緯

不動産情報は、中部圏不動産流通機構に「中部レイズ」というシステムがあるが、システムの利用度が低いことから、独自のシステムを作りたいと思い「不動産情報検索サイト」の開設に至った。

この業界は情報量が多ければ多いほど有利になるとの考えから、自社の物件情報だけでなく、他社の物件情報も公開できるようにして情報量の増加に努めた。そのため、他社との協調に神経を使いながら、安全な取引をする環境を構築していった。

■ ITの導入状況と費用

不動産情報検索サイトにおいては、現在岐阜市を中心に岐阜県、愛知県、三重県、静岡県、福井県、石川県、富山県、佐賀県の約21

万件の不動産売買情報を提供し、意志決定ツールとしての機能を充実させている。

費用は、当初PC 1台、プリンタ 1台で200万円、その後毎年4～5台は新品を購入し、2年ごとに機器の更新をする。年間、維持費（ハードの入れ替え）100万円程である。

顧客に物件情報を渡すときは、必ず住所・氏名を聞き、顧客の情報を確認してから物件情報を開示している。また、同業者に自社開発のソフトを無料で公開し、このシステムに参加するよう働きかけている。

新規顧客に渡した物件情報については、1週間以内に電話して「物件の内容はどうか」と確認をする。ここでまず顧客の反応を見て、顧客が「ほんとうに物件を探している顧客」なのか、「そうではない顧客」なのかを選別する。

当社のソフトは、顧客の検索条件（1人当たり複数設定による複合条件も可）を登録することによって、毎日入ってくる物件情報をコンピュータが整理し、顧客の条件に合う物件を漏らさず抽出して管理することができる。また、顧客に資料を送付した結果や、顧客からの問い合わせ内容等顧客に関する情報はすべて保存・管理している。

それにより、「売り主」や「情報提供者」に対して「ひきあい状況」の報告書を自動的に発行している。

物件詳細資料は地図・写真・図面を含めず

べて電子化して、めんどろなファイル管理や物件のFAX送信を自動化した。地図サーバ（株式会社ダイケイ提供ViseILS）で全国の建物付き地図を利用できる。物件情報に緯度経度を入力すると一定範囲の地図が表示できる。

■ IT導入時の問題とその対応策

情報の扱い方、伝達の仕方・方法等システムを使いこなせるかが問題であった。

IT導入後、全体で2回しか研修を行っていない。社員にはひととおりの基本的なことは教えてあるが、初めにすべてのことを教えるのではなく、聞いてくるまで放任しておく。日常の業務がきつくなり困っている段階でパソコンのこの機能を使えば簡単に処理できると教えると抵抗もなく覚えていく。

広告媒体の大量の情報をすべて会社のサーバに入れているので、同じ物件の情報等が重複して入力されるという問題が発生したが、これを無駄と考えるのではなく有用な情報と考え、重複している情報は古い情報の確認（日付更新）に活用して、常に最新の情報が得られるようにしている。

■ IT活用の具体的効果

従業員一人当たりの、顧客管理数を当初の40人から400人に増やすことができた。1年間に新規情報を顧客に渡す量は当初200件であったが、今では1,400～3,000件に増えた。こうした顧客サービスの向上により、仲介部門の売上は当初の2,000万～1億800万円と大幅に増加した。

すべての顧客のフォロー状況を一元管理することができ、業務日報が無用になった。必要な物件資料はすべてプリンターから

地図・画像つきで印刷でき、コピーの手間がなくなった。

- 不動産検索 -----> let's search
- 不動産検索について
 - 利用料金はあつるん無料感効時手続について
 - サポートエリアと今後の予定
 - 画期的で合理的なシステム上
 - 不動産仲介のプロが運営
 - ご利用方法とよくある質問
 - はじめてのご利用はこちら -----> please register

鵜飼不動産（株）のホームページ

■ 今後のIT関連計画

将来全国展開を考えており、平成16年中に名古屋に事務所を開設する。

ネットワーク強化して仲間を増やし、全国の不動産情報を提供するため大型のデータベースサーバへの移行とWebソフトとしての機能の充実を図っていきたい。

■ 今後ITを導入する企業へのアドバイス

- ✓ やるべきことを評語にして、それによってどこがITでやるべき事か、どこが人間のやるべき事かを明確にする必要がある。
- ✓ ITはただの道具にすぎない。
- ✓ トップの意識が大切である。ボトムアップは難しい。ボトムアップでやっていくには、目標値を設定していかないと、経費の無駄使いになる。

会社名 鵜飼不動産(株)
 業種 不動産仲介業
 設立年月 昭和48年3月
 資本金 3,500万円
 従業員数 8人
 所在地 岐阜市福光東2-8-5
 URL http://ukai-re.dreamgate.ne.jp/