

2012年6月29日

各位

DAIKYO 大京グループ

大京グループの不動産流通事業、賃貸管理事業 大京リアルド
新売買仲介システムを導入
お客さまニーズを把握し、お客さまによりよいサービスの提供を目指す

大京グループの不動産流通事業、賃貸管理事業などを手掛ける株式会社大京リアルド（本社：東京都渋谷区、社長：海瀬和彦）は、このたび、お客さまによりよいサービスを提供するために、新たな基幹システムとなる新売買仲介システムを導入しましたのでお知らせいたします。

■ 新売買仲介システム導入の背景と概要

大京リアルドでは、「お客さまから信頼され支持され続ける企業」を実現するため、お客さまとのコミュニケーションの強化策を推進しております。その一環として、従前の仲介システムを抜本的に見直し、お客さまのニーズにより的確かつ迅速にお応えするため、専門のプロジェクトチームを立ち上げ開発をすすめてまいりました。

新売買仲介システムでは、従来の物件検索システムや業務管理システムなど複数のシステムを集約することで、情報共有や顧客管理など、営業業務支援機能が活用でき、お客さまに、よりよいサービスの提供が可能となります。



新売買仲介システムの画像例

同システムは「顧客管理」と「物件情報管理」を大きな2つの柱とし、外部サイトとの連携、顧客マッチング、画像登録、契約書等の作成・印刷等の多様な機能を備えております。今後「入金、支払管理」なども加えていく予定です。

大京リアルドでは、ホームページの全面リニューアルを今年4月に行い、お客さまのニーズに対応する売買・賃貸に関する物件情報や住まいに関する総合情報を、以前にも増して豊富に提供できるようにいたしました。また、あわせて、「インフォメーションデスク（総合問い合わせ窓口）」を設置することで電話によるサポートの充実も図っております。これらのサービスを支えていく新売買仲介システムが稼動したことで、今まで以上にお客さまに喜ばれるサービスを提供してまいります。

■ 新売買仲介システムの主な特徴

◆ お客さまニーズに合致した物件をよりタイムリーに提供

- 契約締結済みのお客さまのみならず、不動産の売却や購入を検討中のお客さまニーズ情報が履歴管理できます
- 不動産流通機構や提携不動産会社の物件情報とデータの連携を取るなど、広範囲に網羅された豊富な物件情報を提供しています

- ▶ 登録したお客さまニーズ情報と一致する物件情報を自動的に検索（マッチング機能）し、営業社員がお客さまへ有益な情報、物件を迅速にお知らせできます



マッチング機能のイメージ図

◆ 業務効率化により営業社員の接客時間が増加

- ▶ 従来、物件情報からお客さまのニーズにあった物件を検索していたため、営業社員が各種情報を自ら探しておりましたが、新売買仲介システムでは、マッチング機能を活用することで、お客さまのニーズにあった物件情報をタイムリーに提供できます
- ▶ 売買契約書や重要事項説明書などの契約関係書類の作成ほか、各種使用帳票やメール作成など多岐にわたり事務作業の効率化につながる機能が強化されています

大京リアルドでは、今後もさらに機能面の強化を図るとともに、リノベーション事業や他のデータベースを利用したシステム開発も推進してまいります。

また、大京グループでは、不動産開発事業や不動産管理事業などグループの他事業部門におきましても、グループ情報システム部が中心となって、積極的に IT 投資を行うことで、お客さまに喜ばれるサービスを提供し、お客さまの声をビジネスへ繋げる仕組みを構築するほか、事務業務効率化を一層推進するシステム開発なども積極的に行ってまいります。

■ 株式会社大京リアルドの会社概要

- ・所在地：東京都渋谷区千駄ヶ谷四丁目 19 番 18 号
- ・代表者：代表取締役社長 海瀬和彦
- ・設立：1988 年 12 月
- ・資本金：14 億 13 百万円
- ・事業内容：不動産流通事業、賃貸管理事業、リノベーション事業、不動産投資サポート事業等

■ このニュースリリースに関するお問い合わせ先

株式会社大京 広報・IR室（河守・丸山） TEL：03-3475-3802