Fleekform

帳票作成の作業効率アップとシステム運用コスト削減で活発な営業活動を促進

ソリューション事業本部　営業推進部　営業推進課
シニアチームリーダー　青木　良 氏

ソリューション事業本部　業務管理部　審査課
係長代理　内島　正雄 氏

東急リバブル

事例のポイント

- Salesforceとの連携で帳票出力が簡単に
- システムの移行により運用コスト削減に成功
- 視認性に優れた物件概要書で顧客満足度アップ

東急リバブル株式会社
本社
〒150-0043
東京都渋谷区道玄坂1丁目9番5号
https://www.livable.co.jp/

事業内容

不動産仲介業（売買仲介および賃貸仲介）
新築販売受託業（新築マンション・建売等の販売代理）
不動産販売業（新築マンションの分譲・リノベーション事業等）

法人仲介部門でトップクラスの実績を持つ不動産会社

東急リバブル株式会社は、1972年に不動産流通業のパイオニアとして誕生して以来、さまざまなサービスを提案しながら業界の発展に努めてきた。地域に密着した営業活動を展開する「売買仲介」、賃貸物件の仲介や、オーナー向け賃貸運営サポートを行う「賃貸仲介」、広く不動産関連企業の新築物件の受託販売を行う「新築販売受託」、自社開発したマンションの分譲などを行う「不動産販売」、そして企業や投資家の不動産に関わる問題解決を支援する「不動産ソリューション」の５事業を柱とした、総合不動産流通業を展開している。中でも「ソリューション事業本部」は、法人・投資家を顧客とした取引に特化し、法人仲介部門としてもトップクラスの実績を誇る部門だ。

導入前の課題

非効率な帳票作成業務と属人化する情報

ソリューション事業本部では、自社で構築したシステムを長年利用していた。そのシステムには物件データ（所在地・建物種別・建物面積など）のみが蓄積され、写真データは他で管理されていた。そのため、お客様に提出する物件概要書を作成する際は、システムの物件データから帳票を作成した後、写真データを他のシステムからコピー＆ペーストするという作業が必要だった。さらに、情報を入力・修正する際、出力デザインがイメージできない点も不便だった。「1案件の物件概要書を作成するのに、約3時間かかっていました」と業務管理部の内島氏は語る。
また、営業同士の連携が薄く、担当が異動した際に契約情報が後任に引き継がれないなどの課題もあった。そこで、まずは散在する情報や属人化している情報を一元管理するために、Salesforceを導入。全てのデータを一括管理できるようになった。

旧システムの維持には膨大なコストが

しかしSalesforceへの移行には、大きな問題もあった。旧システムと連携していた物件概要書の作成機能が使えなくなることだ。もし帳票出力のために旧システムを残すことになれば、メンテナンスの維持費も含めて膨大なコストがかかることに。そのため、旧システムの帳票出力機能を補完するクラウドサービスの必要性が高まった。

選定のポイント

Salesforceとの連携･手頃な導入費用･直感的な操作性

数社検討する中、候補に挙がったのがFleekformだった。集約されたデータをダイレクトに活用でき、導入費用も手頃で大規模な開発の必要がない。さらに、わかりやすい操作性で帳票出力が簡単である。この手軽さが導入の決め手となった。業務の流れを変えない点は、現場で作業する担当者のニーズも満たす。
「SalesforceとFleekformの連携で、ランニングコストが抑えられました。旧システムとの併用を考えると、数千万円の費用削減が実現しました」と語るのは、営業推進部 青木氏。導入決定から約半年後の2020年6月から運用を開始した。

Fleekform

営業推進部　営業推進課　青木　良氏

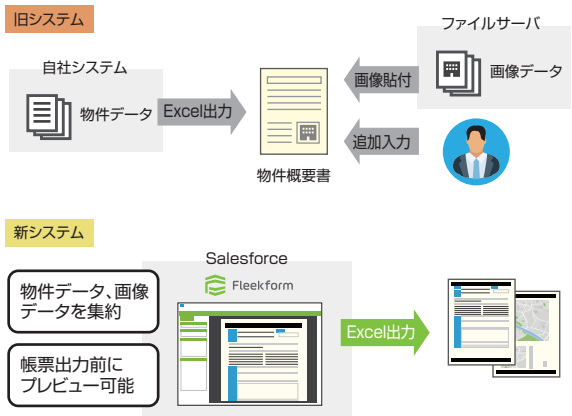
業務管理部　審査課　内島　正雄氏

導入の効果

作業時間は約20%削減、メンテナンスの軽減で生産性も向上

新システム導入による時間とコストの削減効果は大きい。物件概要書作成にかかる作業時間は約20%削減されたと内島氏は語る。
不動産業ではシステムに組み込めない情報も多い。プレビュー機能を使い、出力デザインと同じ状態で、内容を確認しながら入力・修正できることで、工数削減に役立ち、物件概要書作成担当者から好評だという。
また、以前は帳票出力後に営業担当が帳票を修正することで、システム内データと帳票との内容に齟齬が生じる問題があったが、Fleekform導入後は、営業担当に帳票の編集権限を与えない設定にすることで、システム情報と物件概要書の内容の完全一致が実現した。

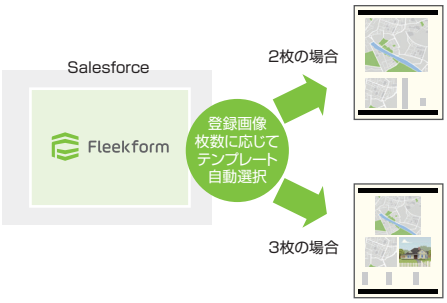
●データの集約、出力プレビューにより工数削減



条件に合わせてテンプレートを自動選択。視認性に優れたレイアウトを簡単作成

写真情報が必須である物件概要書において、複数のテンプレートを登録しておき、写真の枚数に応じてテンプレートを自動選択する機能を使用している。これにより誰が作成しても均一化された物件概要書作成の実現と工数削減につながった。
また、以前の物件概要書は、文字が小さく、文字間も詰まった見づらいレイアウトだった。さらに画像も小さく、細かい部分を伝えきれないことから、顧客の印象も良くなかった。
「文字の大きさや行間も改善し、見やすさを追求しました。また、コーポレートカラーのブルーを使ったことでデザイン性も高くなり、明るい印象が表現できています。黒を基調とした会社のロゴも全体の引き締めに一役買っています。営業担当も説明しやすくなったようですし、お客様からも見やすくなったというお声をいただいています」（内島氏）。

●写真の枚数に応じてテンプレートを自動選択



今後の展望

事業展開とともに、利用価値の拡大を目指して

導入開始からこの1年で新しい物件概要書の出力業務を定着させることに成功した。「業務に必要な帳票で、まだSalesforceに一元化できていないデータがあります。それらのデータを精査して、SalesforceとFleekformとの連携をさらに進めることで、活用の幅は広がるでしょう」と青木氏はさらなる活用に意欲的だ。
「現在Fleekformを使っているのは、ソリューション事業本部の他、1部署だけです。他部署からも検討したいという打診があり、システムの説明などは進めていますので、今後は他部署への展開も可能性はあると思います」（青木氏）。システムを横展開し、情報の共有が実現すれば、新たな営業スタイルも模索できるのではないだろうか。
景気の動向に左右されやすい不動産仲介業だが、コロナ禍でも投資物件は好調に推移している。事業拡大に合わせて、Fleekformの利用頻度やその価値の、さらなる拡大が期待されている。

お問い合わせ／資料請求　（受付時間／平日10:00～18:00）
03-6722-5015
Fleekform　検索
www.fleekform.com

Fleekdrive
株式会社Fleekdrive

※本紙に記載の情報は取材時のものであり、変更になる場合がございます。