



社内システム改革の第1弾として 「Knowledge Suite」を導入！

不動産 アールエムトラスト株式会社様

創業以来、エクセルで行っていた顧客管理が限界に達し、大掛かりな社内システム改革が必須となったアールエムトラスト株式会社。改革の第一段階として導入した『Knowledge Suite』で複雑なスケジュール管理、大量の書類をリアルタイムで共有できるようになり、業務の効率化に成功したという。

“誰でも直感的に使える”ことが重要なポイントでした

大掛かりな社内システム改革を行うにあたり、最大の障壁になると思われたのは、社員のITリテラシーでした。というのも、当社が行っている契約、交渉、督促等の業務は経験が重要視されるため、他のいわゆるベンチャー企業と比べて年齢層がやや高く、PCに不慣れな社員が多かったからです。そのような状況で、いきなり基幹システムを導入、運用するのは難しいと思われましたので、段階的にIT化を推進することにしました。その第一段階として、PCでの業務運用に慣れてもらうための“筋トレ”として導入したのが、『Knowledge Suite』です。

「タイムカードはGRIDYで押してくださいね」、「予定はホワイトボードに書かないでGRIDYに入力してくださいね」というところから始めましたが、あっという間に社員全員が使いこなしてくれるようになりました。前職で無料版のGRIDYを使っていたので、誰でも直感的に使えるGRIDYなら、早期定着が実現できるだろうという確信はありましたが、予想以上でした。ただ、お支払いに関する情報のやりとりが中心業務である当社の場合、すべての情報共有を『Knowledge Suite』で行なっているわけではありません。例えば、電話メモは使っていません。齟齬がないよう直接電話で伝えることにしているからです。便利なツールを使うだけではなく、重要な部分は“直接コミュニケーション

をとる”というシンプルなルールを設けたことで、業務フローが明確になり、全員が納得して使いこなしてくれているのだと思います。

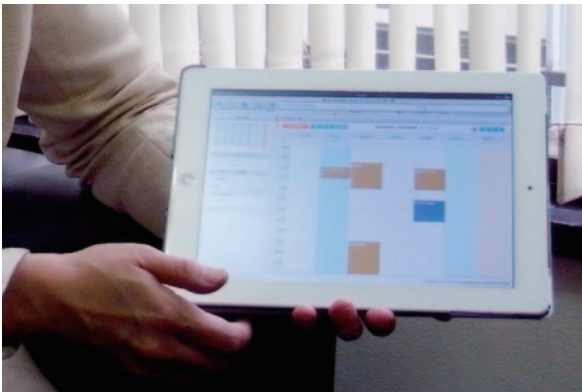
ユーザー数無制限、クラウド型が、導入の決め手

システム改革を行うにあたっては、当然、経費削減という目的もありました。ですから、最初は無料版のGRIDYも検討していましたが、ユーザー数無制限で、社内のどのPCからでもログインできるということに魅力を感じ、『Knowledge Suite』に決めました。というのも、不動産業界は、繁忙期、閑散期が明確なもので、繁忙期だけアルバイトを雇っているのですが、その勤怠管理を『GRIDYグループウェア』のタイムカード機能で行いたいと考えていたからです。

加えて、初期費用無料、毎月定額で使える、クラウドなので頻りに機能の追加や改善があるというのが『Knowledge Suite』を選んだ、いちばんの理由です。

リアルタイムで情報共有できるようになり、業務効率UP！

当社は、年末年始以外は通年で稼働しているため、営業部、審査部、管理部ともに無休で稼働することができる業務シフトを部署ごとに組んで動いています。そのため、スケジュールが非常に細かく、複雑に走っ



ひと目で全体のスケジュールがわかる一覧画面で業務効率アップ

ており、『Knowledge Suite』導入以前は、その情報を共有するだけで大変でした。今日は誰が現場直行なのか、公休なのかなど、常に携帯電話で連絡を取り合いながら仕事を進めていました。『Knowledge Suite』導入後は、それが大幅に効率化し、社員の負担も軽減しました。また、これまで社内のPCでしか確認することができなかった集計ファイルや分析データなどの重要な情報共有も、1カ所にまとめて格納することができるようになり、必要な情報を素早く閲覧できるようになったと好評です。

システム化の次段階は、SFA、iPhone アプリを検討中！

『Knowledge Suite』を導入したことによって、業務の流れが見違えるほどスマートになったことは、全社員が感じていることだと思います。その一方で、せっかくオールインワンのサービスなのに、まだ使っていない機能がいくつもありますので、よりよい使い方を検討しつつ、順次利用を開始していくつもりです。

現在、特に期待しているのは、iPhone アプリです。そして、その次のステップとして、SFAの利用を考えています。当社の業務は、日々の営業報告やお客様との交渉の進捗、プロセスをリアルタイムに共有することが非常に重要です。また、1日中外出している社員が多いので、『GRIDY SFA』や『GRIDY SmartPhone』を使うことで、さらに業務を効率化させることが可能だと思っています。具体的には、営業部管轄の商談や契約に関する情報管理と、管理部管轄の入金トラブルに関する交渉履歴や解決プロセスの共有・管理を2

本立てで管理できる方法を模索中です。

導入から約半年、今では社員全員がすっかり『Knowledge Suite』に慣れ、使いこなしていますから、今後の業務改革についても『Knowledge Suite』を中心に考えていきたいと思っています。

Outline



アールエムトラスト
株式会社

家主には「安定した収入」を、入居希望者には「住みたい住居を選べる自由」を提供しているアールエムトラストは、核家族化が進み、賃貸住宅に入居する際に連帯保証人を立てることが困難な単身者や高齢者が増加傾向にある中、社会のニーズに適合したサービスの提供を目指して2008年に賃貸保証事業を開始した同社は、家賃滞納のあった顧客に対し家主に入金を促す業務は行うが、入居者から入居者からのお金を預かることはしないという透明度の高いシステムで他社との差別化を図ったことで、事業開始から3年余りで顧客数2万人以上、売上実績としては業界で20位以内の家賃保証会社へと急成長を遂げている。

設立年月日：2008年12月16日

所在地：東京都中央区八丁堀1-7-2 茅場町第二長岡ビル6F

代表者：代表取締役 松島 億

従業員数：18名

事業内容：不動産賃貸保証サービス fit's (フィッツ) 事業/
不動産賃貸保証サービス D-Associate (ディー・アソシエイト) 事業
不動産全般に関するコンサルティング事業

URL：http://fits-rm.jp/