

不動産情報共有管理・整理システムのハイオニア

株式会社 **FJKK.COM**

ALL AREA Powered by FJKK.COM

売買不動産業者専門の業務効率向上により業績拡大を支援
 売買不動産業者専門の不動産情報共有管理・整理をインターネットで
 格安アウトソーシング FJKK.COM I.T.システム

▶ HOME

▶ 会社概要

▶ **事業背景**

▶ FJKKって何？

▶ システム・サービス

▶ お問い合わせ

▶ リクルート

▶ 会員ログイン

不動産情報データベースと
 連動する物件フォトサービス

▶ フォトサービスの特徴

▶ フォトサービスの
 システムと費用

当社のホームページが
 PDFになります。
 印刷してご覧になる場
 合はこちらから

PDFをご覧頂くには、
 Adobe Readerが必要です。



事業の背景

不動産業を簡単に申せば、顧客と物件をつなげる、それ即ち不動産業かと思えます。但し顧客管理に関してのI.T.化はどんどん進むのに、物件管理に関しては時間もコストもかかるアプリケーションの開発やそれを運営するコストなどで、遅々と進まないのが現実かと思えます。ワンクリックで、在庫確認された沢山の情報が一気に図面資料なども付いて出てくる、そんな誰でも考える便利な物件情報管理を、FJKK.COMが実現いたしました。これにより

1. 機動力のある営業が実現
2. 正確に市場(地価相場などの)データを収集・分析できる
3. 顧客を待たせないスピーディーな営業効率率が向上
4. 転勤者・新人などの人材の即戦力化

といったことが可能になるわけです。

また不動産業は人材産業とも、よくいわれていますが経営者側の悩みと言えば、人材の育成につきると言っても過言ではありません。

不動産業の現場では、新人や転動してきた新規人材を「鬼」軍曹型の5K(経験・記憶・カン・根性・気合い)の営業マンに育成したくとも、不動産情報のDB化(プラットフォーム化やユビキタス化)が構築されていなければ(少なくとも過去のデータは消失している場合が多いので)、過去の相場を伝える方法がなく新規人材の即戦力化がとてもしんどく、かつ時間がかかってしまうものでした。

また、ともしればせつかく伸びてきた人材が他に流出してしまうといった悲劇も、ごく普通に見てきました。

しかし、不動産情報のDB化が構築されていれば、これはもう「鬼」軍曹が「金棒」を持ったようなもの。瞬時に必要な情報が取り出せ、これまでの物件管理に要していた時間を、たくさんの過去・現在の現場を見て回る時間に振り替えることができるので、経験がない駆け出し、素人、転動したての営業マン、でも即営業ができる即戦力化体制が可能で

システムの利点を利用者から見ると……

今までの不動産営業では、次のような悩みをお持ちの方が多かったのではないのでしょうか？

1. なかなか価格を下げたくない売り主の説得。
2. 相場以上のものを希望して、頑と譲らない“100件見太郎(みたらう)”の買い主。
3. あるはずの図面が所定の場所以外にあり、下見に予想以上に時間がかかる。
4. 顧客が見たいといった物件の資料請求に時間がかかり、お客様をお待たせてしまった。
5. 図面の帯付け(社名の合わせ取り)作業で、無駄なコピーを何枚もしたことがある。
6. 10年前と今も同じ物件管理をしている。
7. 販売履歴が判らないので、すぐに売れそうかそうでないか判らない物件情報
8. 現在或いは過去に市場に存在した物件情報収集が困難なので市況分析は、販売営業マンへの聞き込み依存してしまう。
9. 市況分析に時間がかかり、貴重な仕入れ判断に時間がかかりすぎて、買い逃してしまった。
10. 自社物件がなぜ売れないのか、判断できない。
11. 自社物件とライバル物件の人気度が知りたい。
12. 転勤者・新人に過去・現在の物件動向が示せないで市況を理解させるのに時間がかかる。
13. 過去に販売した自社物件の図面や販売履歴管理が難しく、自社のノウハウ蓄積と社員への伝達が難しい。
14. 未公開物件情報の収集が難しい。

これらは一言でいうと、物件管理が非効率に行われているために発生する現象です。
不動産情報のDB化がされていないから、つまり説得力のあるデータ、即効性のあるデータを
提示出来ない、又は提示するのに大変な労力と時間がかかるから、ということではないでしょうか。

不動産業者様ご自身がコストと時間がかかるアプリケーションを自社開発したり、
多大なるランニングコストを負担するようなことなくFJKK.COMにアウトソーシングしていただければ、
安い費用でそれが実現する事を可能にし、そうした中で、
今後の皆様の物件管理のIT化をお手伝いさせて頂きたいと考えています。

FJKK.COM I.T.サービスの情報は、会員様からの情報整理のアウトソーシングをしていただいているという
「物件情報整理・管理型」とも言えるビジネスモデルであることから、会員が多いか少ないかということで、
基本的な情報量が左右されることがありません。
つまり「会員数が少ない＝情報量が少ない」という既存の「物件情報収集・配布型」のビジネスモデルとは
全く異なり、一線を画すものなのです。

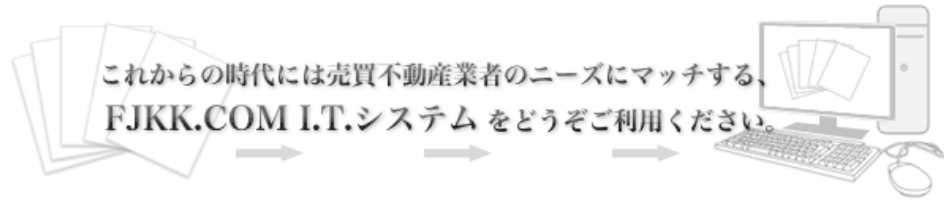
そのような点に置いて弊社は、おそらく日本で初めての「物件情報ビジネス」を確立した企業であるといえます。
弊社にとりましては是非、貴社に弊社の理念にご共鳴いただいたうえで、このシステムにご参加いただき、
貴社の物件情報管理I.T.化の促進をお手伝いをさせて頂いていただければ、大変喜ばしいと思います。

このような弊社の事業を通じて弊社の創設目標・理念である

1. 不動産市場の透明化
2. FJKKの提供するサービスを利用する弊社不動産業者会員を通して、一般ユーザーの利便性向上
3. 不動産会社の地位向上
4. パイアーズエージェントの育成

が達成されることを、弊社では切に願っております。

[このページのトップへ▲](#)



株式会社 FJKK.COM

〒 231-0004 神奈川県横浜市中区元浜町3-21-2 ヘリオス関内ビル4F

Copyright (C) 2006-2007 FJKK.COM. All Rights Reserved.