

 **三井不動産リアルティ株式会社**

情報のリアルタイム連携で会計・営業部門の業務を革新 「三井のリパーク」の躍進をASTERIA Warpが支える

経営分析も迅速・高度化し、今後はスマートデバイス連携も視野に

「三井のリハウス」「三井のリパーク」でおなじみの三井不動産リアルティ株式会社。同社が展開する駐車場事業「三井のリパーク」では、全国14万台分にもものぼる時間貸駐車場と月極駐車場を運営している。この駐車場運営に関する情報を一元管理するため、同社は駐車場管理システム「Rism」を独自に開発。その上で、アステリアの「ASTERIA Warp」を活用して、Rismを他のシステムと連携させることで、月次会計処理の効率化、営業担当者間の情報共有、マネジメント層の迅速かつ的確な意思決定に役立てている。

 Asteria⁺
warp
 導入事例

Users Report



三井不動産リアルティ株式会社
 リパーク事業本部
 事業推進部
 運営業務グループ
 主任

太田 康之氏
 おおた やすゆき

「三井のリパーク」の事業を支える 基幹システム「Rism」を開発

不動産仲介事業、および駐車場事業を営む三井不動産リアルティ。中でも「三井のリパーク」で知られる駐車場事業は2007年、グループ会社であるリパーク株式会社の合併によって事業内容を吸収し、同社が開始した事業である。

同社の駐車場運営にまつわる業務は、大きく2つに分かれる。

1つは営業活動である。営業担当者は、各地を回り、新規駐車場の候補地探しから、土地所有者に対する駐車場化の提案などを行っている。

もう1つが、契約後の駐車場の運營業務だ。例えば時間貸型の駐車場の場合、自動支払機に投入された紙幣・硬貨の回収と売上管理、入出庫データの保存・分析、ゲートやロック板のメンテナンス、利用者からの問い合わせ対応などがそれに当たる。また、月極型の駐車場の場合は、月々の使用料の管理業務なども一括で土地所有者から請け負うため、口座への入金確認や解約などの諸手続きまでが含まれる。

こうした業務を効率化するため、同社はIT化も推進。新事業である駐車場事業の開始とほぼ同時期に「Repark information system for management (Rism : リズム)」という駐車場管理の専用システムを開発し、運用を開始した。

「Rismには、地番、広さ・台数、契約内容といった駐車場情報から、営業担当者が土地所有者をいつ訪問したかといった営業情報、さらに各駐車場の入出庫情報や、コールセン

ターの対応内容、メンテナンス履歴まで、駐車場管理に必要なあらゆる情報が統合的に格納されています」と同社の太田 康之氏は説明する。

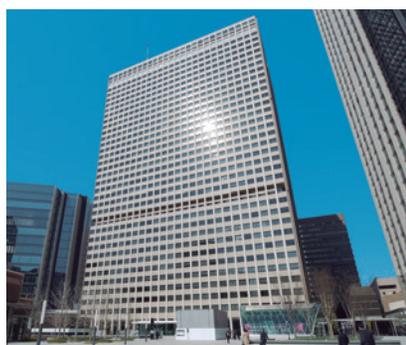
リパーク事業の急拡大に伴い、関係する 既存システムとの連携が急務に

しかし、課題もあった。既存の会計システムとRismが連携しておらず、月次の会計処理を行う担当者の負荷が高まっていたのだ。

「駐車場事業の中核であるRismの情報は、その他のサブシステムでも使う必要があります。中でも会計システムは、月極駐車場の費用処理などのため、Rismの情報を参照する機会が毎月発生。処理に必要な駐車場名やテナント名などの情報は、会計業務の担当者がその都度、Rismの画面を見て手作業で入力する必要があったのです」と太田氏は話す。

契約駐車場数が増えるにつれ、担当者の作業負荷は増大。入力時のミスなどによるシステム間の情報の不整合も発生し始めていた。「例えば、Rismには『〇〇第一駐車場』と入力されているにもかかわらず、会計システムには『〇〇第1駐車場』と登録されていたケースがあります。この場合、本当に同じ駐車場かを精査するため、会計処理を止めなければなりません。また、名寄せが必要になった場合も目視で探す必要があり、手間は相当なものでした」と太田氏は振り返る。

実は同社は、Rismを開発する段階で、データが連携しないことによるリスクは認識していた。しかし、連携のために会計システムを改修するのは、J-SOX法対応など内部統制の観点から難しい。「また、改修するにしても、従来扱ってきた不動産仲介事業の会計項目と



●CORPORATE DATA

三井不動産リアルティ株式会社

1969年7月設立。「三井のリハウス」で知られる不動産仲介業と「三井のリパーク」ブランドで展開する駐車場事業を主力事業とする。従業員数4,106名(2013年4月1日現在・連結)、取扱高1兆2,682億円(2012年度)、駐車場事業の売上高473億円(2012年度)。

本社所在地 ●東京都千代田区霞が関3-2-5
 URL ●<http://www.mf-realty.jp/>

駐車場事業の会計項目は内容が大きく異なるため、開発期間や費用も相応に必要となります。加えて、システムを止める必要も発生する。これらの点から、できれば改修は避けなかったのです」と太田氏は言う。

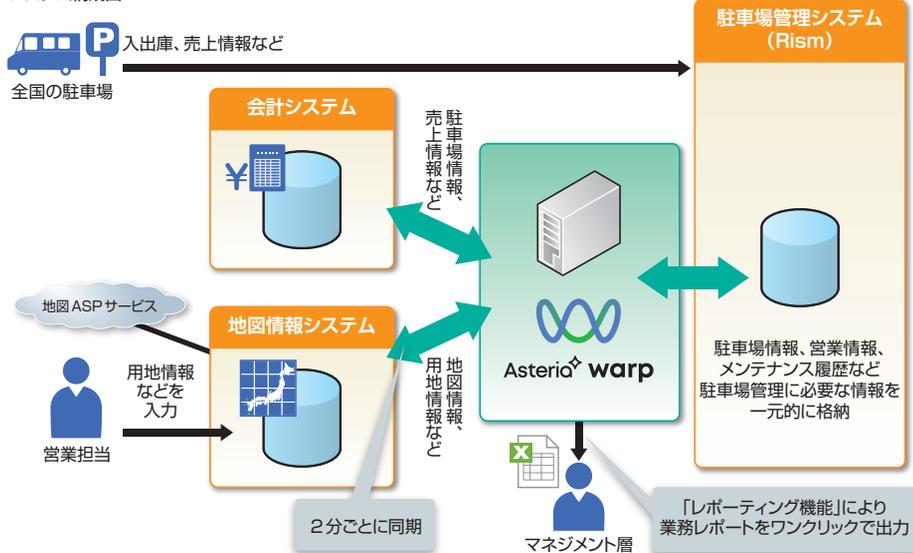
そこで同社は、既存システムを改変せず、情報をスムーズに連携する方法を模索。Rismを開発したNECに提案を依頼し、出会ったのがアステリアのEAIツール「ASTERIA Warp」だ。

「ASTERIA Warpなら、既存システムを生かしたままデータを連携できます。システム改修が不要なため、同じく情報の一元管理を実現するデータベース統合などの方法に比べ、コストや開発期間を抑えられる。また、データベース、ファイルサーバー、各種業務システムからクラウドサービスまでを接続できる拡張性も魅力でした」と太田氏は言う。

**地図情報とも連携し営業効率を向上
経営層向けのレポートも簡単に出力**

ASTERIA Warpは、Rismと会計システム間のデータ連携を実現。会計システムが必要とする情報はRismから自動的に抽出、体裁を整えた上で同期されるため、会計担当者の作業負担は大幅に軽減された。また、従来起こっていた項目名の違いによる処理停止も未然に防止している。

システム構成図



加えて、ASTERIA Warp導入は、同社内の他部門にも業務上のメリットをもたらすきっかけとなった。

「Rismと会計システムの連携の成功を受け、他の業務システムにもASTERIA Warpを適用すれば、より効率的な業務環境を実現できるのではというアイデアが生まれたのです」と太田氏は述べる。

まず着手したのが、営業担当者の業務改革だ。営業支援ツールとして新たに「地図情報システム」を構築し、その情報をRismと連携して一元管理するというものである。

従来、営業担当者は新規駐車場候補地を発掘する際、紙の住宅地図にペンでマークを付けながら、現地を見て回るという方法を取っていた。そのため、情報は個々の担当者の地図上にしかなく、ほかの担当者や上長との

間での情報共有が困難な状況だった。

そこで同社は、外部の地図ASPサービスを活用した地図情報システムを構築。ASTERIA WarpでRismと連携し、営業担当者が入力した新しい用地情報などをRismと自動連携する仕組みを構築した。「処理は2分に1度のバッチ処理で実施。営業活動の進捗状況などをほぼリアルタイムにRismに取り込める環境が整いました。これにより、社内の情報共有を円滑化。担当者間の業務引き継ぎが容易になったほか、メンバーの状況が随時確認できるため、上長の的確な指示を出せるようになりました」と太田氏。また、Rism上の地番情報を地図に揃えたことで、情報の正確性も高めている。

さらに、ASTERIA Warpは企業経営の面にもメリットをもたらした。「従来、駐車場別の売上一覧といったマネジメント層が欲しい情報は、データをまとめるまでに一定の期間が必要でした。そのため、どうしても経営判断にタイムラグが発生していたのですが、ASTERIA WarpのExcel帳票出力機能を使えば、欲しい情報を欲しい体裁ですぐ出力し、簡易分析などを行うことが可能。経営判断の速度と精度を高めることができます」と太田氏は言う。

今後、駐車場事業が拡大するにつれて、ITシステムのさらなる拡充が求められる時もあるだろう。「その際も、既存システムを変更せずに新規サブシステムの追加・連携が簡単に行える環境が整いました。手始めに、地図システムのスマートデバイス連携も進めたいと考えています。」(太田氏)。ASTERIA Warpは、目立ちこそしないものの、同社の成長を支える重要な存在となっている。

Asteria
アステリア株式会社
<https://www.asteria.com/>

〒140-0014 東京都品川区大井1丁目47番1号 NTビル1F
TEL. 03-5718-1250

このカタログに記載された情報は2013年8月現在のものです。内容は予告なしに変更することがあります。Asteriaはアステリア株式会社の登録商標です。その他、各会社名、各製品名は、各社の商標または登録商標です。

©2020 Asteria Corporation

お問い合わせ先：