AP3004A003

商材購買システム「発注@Deeサービス」導入によるリフォーム事業強化

2012年11月28日
株式会社エイブル

株式会社エイブル（本社：東京都港区 代表取締役社長 梁瀬泰孝、以下エイブル）の子会社 エイブルリフォーム株式会社（本社：東京都港区 代表取締役社長 柳下健一郎、以下エイブルリフォーム）とソフトバンクBB株式会社（本社：東京都港区 代表取締役社長 孫正義、以下ソフトバンクBB）は業務提携により、エイブルリフォームが提携するリフォーム施工会社向けに、ソフトバンクBBの100％子会社 ディーコープ株式会社（本社：東京都港区 代表取締役社長 溝口泰雄、以下ディーコープ）が運営するリフォーム商材購買システム「発注@Deeサービス」の導入をいたしました。

エイブル創業以来44年間で培った賃貸仲介業の様々なノウハウを活かし、エイブルリフォームでは、賃貸物件オーナーからのリフォームに関するご相談を受け、賃貸住宅市場動向を加味した空間設計やリフォームプランを提案いたします。賃貸物件に関する様々なニーズを顕在化することで年間7万2千件のリフォーム施工を行っております。
リフォーム需要に対する、よりスムーズで有益な情報提供と発注サービスの実現を目指し、リバースオークション方式※1による商品購買システムの提案を行うディーコープの「発注@Deeサービス」を導入しました。

【「発注@Deeサービス」の導入による効果】

「発注@Deeサービス」を導入することで下記が可能になります。
① リフォーム施工会社はWEBで簡単に検索・発注・購入することが可能
② リフォーム施工会社が従来直接取引のなかったメーカーとの取引が可能
③ オーナーへ競争力が高い、有利な条件でのリフォーム提案が可能
④ 直接交渉商材の「発注元・受注元・支払元の一元化」が可能
⑤ 受発注業務の正確性・効率性向上を図ることができ、発注状況検証、売れ筋商品の改善が可能

「発注@Deeサービス」には大手リフォーム商材メーカーへの直接交渉によって実現した、有利な条件を満たす2千もの商材を掲載しております。今後は更にアイテム数を増加し、サービス向上に努めてまいります。

※1 リバースオークションとは・・・
商取引における販売方式のひとつで、売り手が高い買い手を選定する通常のオークションと異なり、買い手が安い売り手を選定する逆（**Reverse**）のオークション。

※2 発注@Deeサービスとは・・・
ソフトバンクBBが独自開発したWEBカタログ発注・間接材購買システム。

今後もエイブルグループは、お客様と時代のニーズに応え、不動産賃貸仲介市場のリーディングカンパニーとして、市場規模拡大、信頼性向上など業界全体の未来を切り拓いてまいります。

【サービスに関するお問合せ先】
株式会社エイブル ソリューションサービス室 リフォームグループ　金内　研
TEL：03-5786-9245　FAX：03-5414-0173　MAIL： kkaneuchi@able.co.jp

【取材に関するお問合せ先】
株式会社エイブル＆パートナーズ ブランド戦略室　小野瀬　麻紀
TEL：03-5770-2603　FAX：03-5770-2607　MAIL：pr@able-partners.co.jp