

3時間で貸貸管理会社が実践すべきDX化の全体像を総整理!

WEB開催 2021年7月5日・7日・9日 13:00~16:00 (ログイン時間12:30より) PC・スマホがあればどこでも受講可能!

難しいIT用語は一切出てきません!
DX推進に失敗しないための経営者向けのセミナーです

ゲスト講座

ITスキルがなくても出来た!貸貸管理DX実践事例大公開
DX推進に必要な経営者の実践事項

株式会社 エステート・ワン 代表取締役 **春山 勝義氏**
人口減少エリアでも取り組む業界最前線の実践事例!
ITスキルゼロのDX専任者が社内業務を大改革!
社長必聴のDX推進講座の特別講演!



導入講座

DXファースト元年に突入!
貸貸管理会社がDX推進を進めていくために必要なことを徹底解説!

株式会社 船井総合研究所
貸貸支援部 貸貸グループ
貸貸管理DXチーム
リーダー



宮下 一哉

解説講座

全国200社超の実態調査から
DX推進で失敗してしまうあるあるをもとに、失敗しなかったポイントをお伝えします。

株式会社 船井総合研究所
貸貸支援部 貸貸グループ
新規開発チーム リーダー



片野 陽介

まとめ講座

DX推進に向けてまず経営者が
何から実行すべきか。
講座後すぐに実践するための
手順をまとめます。

株式会社 船井総合研究所
貸貸支援部 貸貸グループ
マネージャー



青木 一将

船井オンラインwebセミナー受講3つのメリット

- merit 1 リモート参加OK
インターネット接続したPCさえあれば、どこからでも受講可能です。新型コロナウイルス感染症(COVID-19)予防にもなります。
- merit 2 移動時間ゼロ 交通宿泊費ゼロ
今までのように往復時間を考慮すると都内でも半日仕事です。まして出張の場合は交通宿泊費ゼロのメリットは大きいです。
- merit 3 チャットで個別相談OK
講師以外にコンサルタントも同席いたしますので、セミナー途中でも個別チャットでご相談いただけます。

受講料

一般価格
税抜20,000円
(税込22,000円)/1名様

会員価格
税抜16,000円
(税込17,600円)/1名様

DX化を推進したい経営者様は必ずご参加ください



特別企画

DX化推進に伴う経済産業省のガイドラインから、貸貸管理会社のDX化推進に向けた取り組みを経営者様向けに実践事例を用いて解説いたします!

右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。
セミナー情報をWEBページからご覧いただけます! <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/072365>



全国150社の最新コロナ対策 最新DX化事例 情報活用最大化戦略

オンライン開催

2021年7月5日・7日・9日 13:00~16:00 (ログイン時間12:30より)

受講料 一般価格 税抜20,000円(税込22,000円)/1名様 会員価格 税抜16,000円(税込17,600円)/1名様

2021年最新 貸貸管理会社

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

DX大全 デジタルトランスフォーメーション

事例 3 今「誰がどう」何をしているのか「今日」「誰が何をしていたのか」が目で分かる
事例 2 あの山積みになっていた紙がなくなる加速するペーパーレス化
事例 1 リアルタイムの売上管理でマネジメント効率UP

事例 3 案件の進捗管理がによって遅延・機会損失を防止
事例 2 部門を超えた顧客の情報管理で営業機会を最大化
事例 1 20代業界未経験・非エンジニアでもDX推進に大きく貢献

2021年 貸貸管理DX決定版
最強の成功事例を大公開!
ニューノーマル時代の生産性向上・働き方改革



主催

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken

[webセミナー]社長のための貸貸管理DXセミナー お問い合わせNo. S072365

TEL.0120-964-000 (平日9:30~17:30)

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル お申し込みに関するお問い合わせ:中田 内容に関するお問い合わせ:片野

WEBからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 072365



『これが、動いている会社のDXのやり方かあ、、、』

そのような言葉を思わず言っていたきたい

コロナが猛威を振るった2020年、、、
2021年も止まることなく拡大しています。

そのような中で経営者の皆さんにおかれましては、
なんとか経営を維持していくために、
業務効率化・社内情報インフラの整備・新システムの導入などに
力をいれているのではないかと思います。

ただ、「**どのシステムを入れたら良いかわからない**」
「**システムを導入したものの活用できていない**」
「**業務効率化のために導入したつもりが、かえって手間が増えた**」
などなど、DX化にあたっての不安や悩みの声を聞いています。

一方で、**情報インフラが整備され、効率化が進み、時間が増えました**
と仰っている会社様がいるのも事実です。

そのような成功している**会社様の成功事例**と
今後どのようにWithコロナで時流適応していくべきか
具体的なやり方を皆さんに共有したいと思っています。

今回は3社の企業様をピックアップし、最先端の事例をお届けします。

ぜひ、明日の経営にお役に立ててください。

株式会社 船井総合研究所
賃貸支援部 新規開発チーム リーダー
片野 陽介

01 脱ベンダー依存！業界未経験の若手 人材活用で社内のDX推進を加速！ 新卒・中堅が育つシステムの構築



ベンダー依存だったシステム
社内の情報は点在して存在・・・。

私たちの会社では、ベンダーに構築してもらったシステムを導入
していたのですが、うまく機能しているとはいえず、社内の情
報は色んな所に点在していました。状況を確認しようとしても
データが集約されている状態ではなく、個人の記憶を頼りに何と
か乗り越えていくような状況でした。

成功事例企業の取り組みをそのまま導入！
業界未経験の専任担当者がDX推進を実現！

成功事例企業の取り組みを聞いてからは、即salesforceの導入を実践してみました。
カスタマイズも重要ですが、成功企業のモデルをベースに作ったので、社内への浸透も早かったです。

もう一つ重要なことは、社内でDX推進していくために専任の担当を入れました。これは非常に重
要でした。私がデジタル関連の必要性がわかっている、細かくはよくわからないので、今までは
どうしても「システム会社の好き放題」に提案されていたので、社員からの「つかいにくさ」などの
解消ができませんでした。

社内に専任で担当者を置いたので、現場の要望をすぐに取り込み、今では全社員の業務が
salesforceを中心に回っています。専任の担当は、前職で飲食店店員をしていた業界未経験の
20代です。特にシステムに明るいわけではありませんが、社内で欠かせない役割を担っています。

今までも実績や、業務の進捗をスプレッドシート、エクセル、他のシステムでなんとか管理してい
ましたが、連動もしていなければ、更新も都度であったため、私も細かく確認と管理をしなけれ
ばいけませんでした。

それが今では、確認すればタイムリーな実績と進捗が確認できるので、経営判断スピードの向上
に役立っています。

これからはシステムを基盤にした、社員が育つ仕組み・ノウハウの共有に注力

私たちの企業は、両毛エリア(関東平野の北端)で地域No.1を目指しています。そのためにも、新卒採用にも積極的に取り組み、今後より一層の事業展開をしていきます。

そこで、個人レベルの底上げを狙った「社員育成」は重要事項になります。個人でスキルやノウハウアップを図ってきた部分が多いのですが、今後は社員全員が情報を共有し、「社員のキャリア」に関してステップアップを加速させていきたいです。

今まではザックリとそのようなことを考えていましたが、salesforceの導入で一気に考えていたことが現実化した感覚があります。

現場との打ち合わせでは、報告の精度や営業の実績が伸びているのがわかるので非常に嬉しいです。今後も経営者として、社員が集めてきた情報が最大限発揮される環境づくりを、社員一丸に取り組んでいきます。

業界未経験の私でもできた！現場と二人三脚で作るDX推進をするうえで大切なこと



私は飲食業の店員をしていましたが、コロナの影響から大変なところエステート・ワンで働くことが決まりました。

当時Salesforceをいじる専任者と聞いて、PCの専門スキルも不動産の知識も全くないまま取り組み、不安もありましたが、実際にやってみると新しく色々な事ができるので非常に有意義です。

今でもそうですが、「不動産業務の知識はない」ので、現場の

声を聞きながら整理しています。正直これがいいんだと思います。現場でも、素人の私に業務を説明しながら体系的に整理しているので、仕組ができますし、今まで属人的だった部分に気づけるので、同時に業務改善ができています。

システム会社の小難しい説明はなくても、現場と二人三脚で作っているこの方法こそが、現場で活用されるうえで重要なんです。

【企業情報】
株式会社 エステート・ワン
栃木県足利市
管理戸数973戸(2021年5月時点)

業務内容	1.不動産仲介(不動産売却・購入の仲介)
	2.不動産売買・買取(不動産の買取・販売)
	3.宅地分譲(土地開発・造成・宅地販売)
	4.賃貸仲介(アパートの入居者募集・入居斡旋)
	5.アパート管理(賃貸経営コンサル、集金代行)
	6.土地活用コンサルタント(土地の有効活用ご提案)
	7.相談業務(相続税対策・不動産に関する無料相談)
	8.リフォーム事業(住宅の改修や改装)



02 部門を飛び越えた情報共有の実現 お客様のライフステージに合わせた提案ができる事業へ



株式会社 フレンドホーム

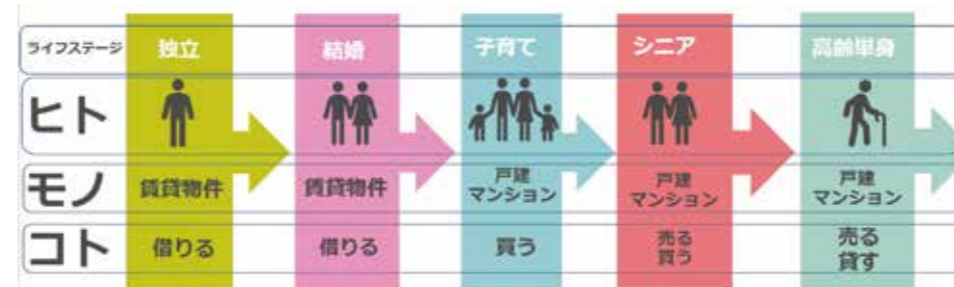
代表取締役 **鎌田 康臣 氏**

数百万円のシステム導入失敗から、社員に使われるシステム導入へ

今ではsalesforceの活用をし、社内の情報システム環境を大きく変化させていますが、数年前は数百万円をかけた管理システムの導入で大失敗をしています。私たちが求める機能がこの世の中のシステムには存在がせず、半ば諦めと妥協を覚悟していたところ、salesforceを活用している企業を知り、「これだ!」と直感が叫んだのを覚えています。その企業では、社員がsalesforceを使い倒し、まさに私の目指す姿でした。

お客様のライフステージの変化に合わせて地域で選ばれる会社を目指して

私たちの商圏では人口減少が進んでおり、今後ビジネスを発展させていくためには、「お客様のライフステージの変化に応じて、リピーターを増やすこと」が必要です。そのためにも、「お客様の情報管理」は非常に重要でシステムを自社に合わせて作り替えることが必要でした。約2年前から少しずつ作り始め、今では全社横断の部門を超えた情報インフラとしてsalesforceが機能しています。



【企業情報】
株式会社 フレンドホーム
埼玉県幸手市
管理戸数 約1,200戸

今では社員が現場で集めてきた情報を頼りに、いつでもどこでも情報管理がリアルタイムでできています。

更には、このような状況下だからこそ、迅速な情勢変化にいち早く経営判断をすることができていることを大きく実感しています。

今後は、新たに採用したマーケティング担当と、よりDX推進に拍車がかけていけるように更なる発展を続けていきたいです。



03 自社の退路を断つ決断。情報力オス状態からの脱却。情報×経営戦略の始動。



株式会社 フロンティアホーム
代表取締役 中川 潤 氏

牛歩の歩みでも良いから、社内の情報管理体制を変えることを決断

経営をしていくうえで、少人数であれば社長の私がすべての情報を把握することが可能でしたが、10名規模以上になると、すべてを把握しきることが困難でした。皆様の会社でも、エクセルが大量に存在しているのではないのでしょうか？私たちは20名規模の会社でしたが、念願の情報管理部を経営中枢を担う舞台として設置しています。とにかく大事なことは、牛歩の歩みでも良いから変化をすることです。私の企業ではsalesforceの導入は大きな決断であり、自社の退路を断つ覚悟で導入を決めました。私が本気の覚悟でやる、と決めたから社員もついてきていると思います。

私の決断したきっかけは成功事例を見つけたから“何が自社に必要なか”を問えば、価格は本質でない

自社の退路を断つ決断ができたのは、フレンドホーム社(埼玉県幸手市)の成功事例が大きかったです。取り組み事例を聞いて、すぐに決断できました。目指すモデルが見つかれば、まずはそのまま取り組み、後から必要な部分をカスタマイズしています。Salesforceを導入してから、社員の情報共有の質に変化を感じています。情報の一つ一つが丁寧に共有・蓄積されるので、業務の取り組み事態も大きく変化しています。

周りの企業から、salesforceは価格が高い、という話をよく言われますが、私の考えはそこに向いていません。自社に必要なものを考えれば、必然と導入に至りましたし、価格は本質ではないと断言できます。

賃貸管理システムも併用して使っていますが、現場からすると業務に応じて使い分けができていますので、まったくストレスを感じていません。

今後の事業展望に大きく明るい未来が見えているのも、当時の退路を断ったあの決断が間違っていないと、今では自信を持って言えます。

【企業情報】

株式会社 フロンティアホーム
埼玉県所沢市 管理戸数 約2,300戸



2021 最新 DX大全
賃貸管理会社を行うべき DX推進とは? 事例大公開

全国各地で成功事例続出、

パッケージ化された導入手法で
貴社も効率的にスタート
できる!



株式会社 船井総合研究所
賃貸支援部 新規開発チーム リーダー
片野 陽介
Yousuke Katano

ここまで賃貸管理会社向けDX大全レポートをお読みいただきありがとうございます。いかがでしたでしょうか？

私は株式会社 船井総合研究所

賃貸支援部 新規開発チームの片野陽介と申します。

現在、全国で賃貸管理業を行っている会社のみなさまへ

「salesforceを活用した、賃貸管理会社のDX」を通じた業績アップのお手伝いをさせていただいております。

この手法の導入は今回ご紹介いたしました企業様をはじめ、全国の企業様の成功事例をもとに成功できるパッケージとなっており、過去に失敗した事例もふまえて各管理会社様に適した内容となっております。

我々が手掛けるサポートを活用することで、情報がカオス状態になってしまっている会社様でも

「社内情報インフラの整備」を実現でき、
「情報を最大活用した経営戦略」の構築に成功しています。

今回ご紹介した企業様は、実際に取り組みまれて成功された会社様の一例です。改めてご覧いただき、DX推進をご検討してみたいかがでしょうか？

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

【webセミナー】社長のための賃貸管理DXセミナー

お問合せNo. S072365

開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限:7月1日(木)

2021年 **7月5日(月)**

開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (ログイン開始 12:30より)

オンラインにてご参加

お申込期限:7月3日(土)

2021年 **7月7日(水)**

開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (ログイン開始 12:30より)

オンラインにてご参加

お申込期限:7月5日(月)

2021年 **7月9日(金)**

開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (ログイン開始 12:30より)

日時・会場

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

受講料

一般価格 税抜 20,000円 (税込 **22,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 16,000円 (税込 **17,600円**) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講料はWEB上でご確認ください。
または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.072365を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る **株式会社 船井総合研究所**

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ:中田 ●内容に関するお問合せ:片野

お申込みはこちらからお願いいたします

オンライン受講

2021年 **7月5日(月)**

お申込期限:7月1日(木)

2021年 **7月7日(水)**

お申込期限:7月3日(土)

2021年 **7月9日(金)**

お申込期限:7月5日(月)

