

住宅・不動産業界DX・CRM成功法則セミナー

セミナー日程・開催時間

講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

2026年
開催日時 4月3日金・7日火・15日水・23日木 **開催方法** オンライン開催
 13:00~16:00 (ログイン開始: 開始時間30分前~)

受講料
会員価格 税抜12,000円(税込13,200円)/一名様
一般価格 税抜15,000円(税込16,500円)/一名様
お申込み締切 銀行振込み : 開催日6日前まで
 クレジットカード: 開催日4日前まで

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みに適用となります。

※祝日や連休により変動する場合がございます。

セミナー内容

- 第1講座**
住宅・不動産業界の時流とCRM活用最前線
 住宅・不動産業界を取り巻く市場環境は、人口減少、人材不足、反響単価の高騰など大きな転換期を迎えています。本講座ではまず、業界の最新時流と今後求められる経営の方向性を整理。その上で、なぜ今CRMが重要なのか、導入しない場合に起こるリスク、CRMを起点にした業務改革の全体像を解説します。
 株式会社船井総合研究所 コンシューマー支援本部 ディレクター 白戸 俊祐
- 第2講座**
特別ゲスト講座 [CRMを軸にした不動産会社の組織改革]
 属人化・情報分断に悩む不動産会社が、CRM導入を起点に業務改革を進め、週休3日制と営業利益250%アップを実現した実例を解説します。顧客情報・対応履歴・進捗管理をCRMで一元化し、誰でも成果を出せる営業体制を構築。導入時の設計ポイント、現場定着の工夫、失敗しやすい落とし穴まで、中小企業でも再現可能なCRM活用法を具体的にお伝えします。
 株式会社ウチダレック 代表取締役社長 内田 光治 氏
- 第3講座**
成功事例から学ぶCRM活用徹底解説
 不動産、住宅、建設、リフォーム会社が成果を出すためのCRM設計・運用の考え方を解説します。自社に落とし込む際の設計ポイント、KPI管理の考え方、営業・事務・経営をつなぐ活用方法など、明日から実行できる内容を成功事例ベースで整理。自社で再現するための具体的な進め方をお伝えします。
 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 リーダー 中野 智仁
- 第4講座**
まとめ講座
 まとめ講座
 株式会社船井総合研究所 コンシューマー支援本部 ディレクター 白戸 俊祐

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/138584>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の右上検索マークから「138584」をご入力し検索ください。



【お問い合わせ】 船井総研セミナー事務局 E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)
 ※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

不動産・住宅・建設・リフォーム業界向けウェビナー

「夢がない」と言われた地域不動産会社が

週休3日なのに

営業利益200%

地域No.1レベル企業になった

超効率的 CRM 顧客管理戦略

半分以上の時間で圧倒的成長を実現したDX先進企業「ウチダレック」の経営革新ストーリー

驚きの成功実例を大公開
 CRM導入による

働く時間

60%減

経費

40%減

離職率

3%

1人あたり営業利益

250%



株式会社ウチダレック 代表取締役社長 内田 光治 氏

住宅・不動産業界DX・CRM 成功法則セミナー

お問い合わせNo.S138584

主催



株式会社船井総合研究所 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

お申込みはこちら



当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **138584**

生産性革命

「そのやり方」いつまで続けますか？

社員を活かす！

生産性が上がる！

週休3日を実現するCRM戦略

特別ゲスト講師



米子の不動産情報（賃貸・売買）

ウチダレック

DX・CRM 先進企業

ウチダレックとは？

全国中小企業クラウド
実践大賞全国大会
全国商工会連合会
会長賞を受賞！

DX・CRM活用で
短時間で驚きの成果を生み出している
ウチダレックとは？

不動産業界唯一の週休3日・残業ほぼゼロで
営業利益2倍を実現！！



本社：鳥取県米子市

業種：不動産（賃貸・売買）
・建設・リフォーム

社員数：26名

CRM導入による業界の常識を覆す成果

5年前

1年の総労働時間

10万8,576時間

現在

1年の総労働時間

4万7,840時間

週休

3日

1人あたり営業利益

250%

コスト

40%減

離職率

3%

驚きの成果を生み出した4つのポイント

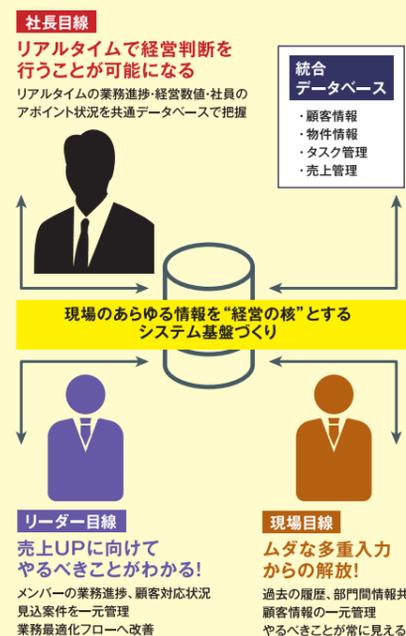
CRM(顧客管理)を
経営の軸に置く

社内の情報格差を一切なくし
スピーディーに判断・行動をする

部門間の連携を高め
潜在能力を引き出す

慣習にとらわれず
業務を見直し革新する

紙・Excelでの属人管理から脱却！
CRM化で必要な情報を
全てリアルタイムで可視化



このような皆様にオススメ

- ✓ 反響数・成約率が落ち、従来の営業手法に限界を感じている
- ✓ 営業が属人化し、トップ営業が抜けると業績が不安定になる
- ✓ CRMを導入したが、使われず形骸化している・成果につなげていない
- ✓ 人材不足の中でも、少人数で利益を伸ばす仕組みを作りたい
- ✓ DX・CRMを「ツール導入」で終わらせず、経営改革につなげたい