

不動産・住宅・建設・リフォーム業界向けオンラインセミナー

1人あたり

残業
時間

460時間削減。

それでも

売上2倍 利益率5倍

Fukutoku Estate × Funai Soken

AI時代 淘汰されない
ために必須の

CRMカンパニー化
経営セミナー

脱アナログ×AI活用で
5年で地域同業他社に圧倒的差をつけた
福德不動産の経営革新ストーリー初公開

「今よりも5年先の利益を優先して動いた会社だけが
これからの時代生き残ると確信しています。」

株式会社 福德不動産
代表取締役社長 福島 卓 氏

主催

人口減少時代に売上を伸ばす
CRMカンパニー化経営セミナー

サステナブルな成長をもっと。
Funai Soken

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

お問い合わせNo. S139813



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 <https://www.funaisoken.co.jp>
(右上検索マークに「お問い合わせNo.」をご入力ください)

139813



先進的なDXの取り組みで圧倒的生産性を実現している

福德不動産とは？

長崎県を本拠地に佐賀、福岡で「不動産管理事業」と「社会福祉事業」を展開。2015年頃からCRMを活用したDXを推進。部署ごとに分断されていた顧客情報や案件の進捗、売上を一元管理し、全社的な共有体制を構築し売上2倍の成長を実現している。

福德不動産がCRM導入で実現した驚きの成果

1人あたり残業時間 **460時間減** | 会社全体の残業時間 **16,100時間減** | 繁忙期週休 **1日増**

働く時間を劇的に減らしても
契約数1.5倍 | **営業利益率5倍**

福島卓氏への
**独占
 インタビュー**

なぜ、福德不動産は不動産業界後発参入ながら
CRMをいち早く導入し圧倒的成果を生み出しているのか？

Q1 DX・CRM導入をしようと思ったきっかけは？

きっかけは「**将来への危機感**」と「**現状の非効率さ**」。

正直に言いますと、きっかけは「将来への危機感」と「現状の非効率さ」でした。まず、長崎は人口減少が全国でもワーストクラスです。市場が縮小するだけでなく、働く人自体の採用が年々難しくなっています。その中で、業界の法律で「紙の契約書」が義務付けられていたり、社内のシステムがバラバラで同じデータを何度も手入力していたり、非効率の塊でした。人が採れない中で、このままでは会社が立ち行かなくなると痛感しました。だからこそ、人を増やさずに生産性を上げ、属人化を解消するためにDXへ舵を切りました。



Q2 CRM導入によって働き方や業績にどのような変化がありましたか？

属人化せずチームで助け合える働き方を実現。契約数は**1.5倍**に。

以前は繁忙期に休む間もないくらい過酷でしたが、DXによって業務を効率化し、1日3時間の残業減と閉店時間の繰り上げ、定休日の確保を実現しました。浮いた時間を接客に充てることで契約数は約1.5倍に伸び、情報がリアルタイムで共有されることで属人化せずチームで助け合える働き方を実現することができました。

Q3 DX・CRMで強化を進めているポイントは？

自社専用AIの開発を進め「**人にしかできない業務**」に集中する。

CRMの構築は入り口に過ぎず、現在強化を進めているのはCRMとAIの連動です。CRMに整備された「綺麗なデータ」をAIに学習させ、入居者対応などを自動化する自社専用AIの開発を進めています。これにより社員は「人にしかできない業務」に更に集中ができ、劇的に生産性が上がっています。



Q4 AI時代に淘汰されない企業になるために何が必要ですか？

CRMに蓄積された「**綺麗なデータ**」がAI活用には**必須**。
 今のうちに準備した会社だけが生き残れる。

AI時代に生き残る鍵は、AIそのものではなくCRMに蓄積された「綺麗なデータ」です。データが分断され重複している状態ではAIは正しい判断ができません。AI活用を前提にデータを一元化し、徹底的に整備することが不可欠です。実は、膨大な過去データの整理に苦しむ大手より、今からデータを整備できる中小・中堅企業こそが勝機があります。今のうちに準備した会社だけが生き残れることができると思います。

生産性UP&業績UPを同時に実現した福德不動産が考える

AI時代に勝ち残るために必須の2つの仕組みとは



1 データのCRM一元管理と超速リアルタイム共有

データの分断化により
 業務が圧倒的に非効率な状態...

CRMで全事業・全部署の情報を一元管理することで
 スピーディーな経営判断・社内の連携強化を実現！



アナログ業務を整理・削除して社員の潜在能力を最大化させる仕組みづくりが不可欠

2 CRMに蓄積したデータを元に自社独自のAIを構築



CRMに蓄積された業績・顧客・ノウハウデータをAIが学習しあらゆる業務を圧倒的効率化

人は減る。市場は縮む。それでも今のままで成長できますか？

業務を減らしても
業績を上げ続ける

CRM × AI経営

ゲスト講師の成功事例 &
セミナーで学べること一覧

今すぐ行うべき
「ムダ業務」の
徹底的削除

残業時間16,000時間削減した

脱アナログ化

今からやらないと
圧倒的差がついてしまう
AI活用の本質

自社独自のデータを学習し日々進化する

自社専用AIの作り方

まずは、「ムダな業務」を捨てること。

多くのDX失敗事例は、今の複雑な業務フローのままシステムを導入してしまうことにあります。福徳不動産が最初に行ったのは、徹底的な「アナログ業務の棚卸し」でした。ISO取得を機に業務フローを可視化し、シンプルにする。「一番素晴らしいDXは、アナログ業務を整理すること」。経営を革新する、最初の一步を公開します。

人にしかできない業務に集中する方法。

なぜ今、データを一元化（CRM）する必要があるのか？それはAI時代に備えるためです。データが分断（サイロ化）されていると、AIは正しい判断ができません。「自社専用AI」が入居者対応や経営判断を自動化し、人間は“人にしかできない仕事”に集中する。3年後、準備した企業としなかった企業の差は、埋められないほど開きます。



働き方を変えて
社員の人生も
も劇的変革

人を増やさず業績2倍・利益率5倍を実現した

既存社員の潜在能力を最大化したCRM一元管理

全社的な可視化

以前は賃貸仲介部から管理部への引き継ぎが紙で行われており、進捗が不明確でした。一元管理後は全く違う部署間でも「どこで業務が止まっているか」「どこまで進んでいるか」がリアルタイムで確認できるようになりました。



問い合わせ対応の即時化

年間約13,000件の入居者からの電話や、2,000件の修繕工事の進捗について、以前は担当者しか状況が分からず「折り返し」が常態化していました。現在はCRM画面を見ればどの社員でも「工事がどこまで進んでいるか」を一目で把握し、即答できる体制が整いました。

会議と資料作成の変革

以前は会議のたびに各店舗からExcelを集めて集計するのに2時間かかっていましたが、現在はシステムを開けばリアルタイムで数値がグラフ化されているため、資料作成業務そのものが消滅しました。これにより、管理職は集計作業ではなく、戦略立案やマネジメントに集中できるようになりました。



このようなお悩み・課題がある企業様は必ずご参加ください。

- ✓ 今の人員体制では成長の限界を感じている
- ✓ AIを経営やあらゆる業務に取り入れていきたい
- ✓ 今の業績は悪くないが将来に不安や危機感がある
- ✓ 既存社員の生産性・給与をもっと上げていきたい
- ✓ 過去の顧客情報・業績情報・社内のノウハウ等の情報を効果的に生かすことができていない

業績&生産性に大きく差が出る AI×データ経営 最新成功事例を初公開!!

2026年以降、伸びる会社の必須条件 AI×データ経営を実現する「CRMカンパニーとは？」

成長性・収益性

CRM活用度と、企業の成長

顧客データ・業績データを蓄積し 次の売上に活かし成長する会社

CRMカンパニー

顧客リストカンパニー

ほとんどの 日本企業

何もしないカンパニー

CRM活用度

不特定商法は必ず特定商法に淘汰されてきた。これからは非CRMカンパニーがCRMカンパニーに淘汰される。

CRMカンパニー化して圧倒的業績UP・生産性向上を実現した成功事例の一部をご紹介します

成功事例1

全事業部の業績進捗・集客課題・営業課題がリアルタイムにわかるBIデータ管理システム

成功事例2

AIが営業マン別の課題を分析・比較し的確なフィードバックを実施

成功事例3

OB顧客からリピート受注を最大化するステップマーケティングの極意

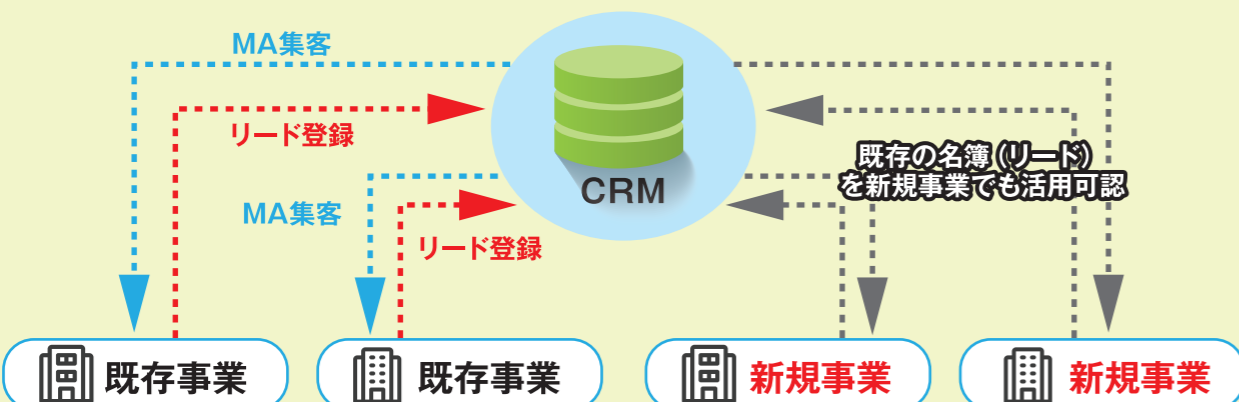
成功事例4

営業の架電数2倍・アポ率3倍を実現した自動リマインドシステム

成功事例5

契約率を10%→20%まで高めたCRMを活用した組織的営業の仕組み

多角化経営でCRMを導入をすることで、企業全体での一括管理が可能になります。またそれにより、今後の新規事業も既存事業で利用されているリード活用が可能になり、事業成長を推進する機能を果たします。



- 多角化経営でCRMを導入して企業全体で顧客データの一括管理をすることで、既存事業の業務UPと、新規事業開発が加速することができる
- 事業ごとにある顧客データを流動させて、別事業でも集客することで、企業としてのLTVを最大化することができる
- CRMに入った顧客データの顧客特性・属性を絞り込みをしたマーケティングが可能になり、費用対効果を2倍以上の実現することができる

AmazonやWalmartも、CRM中心のマーケティングで持続的高成長を実現

以下に当てはまる方は是非ご参加ください。

- 未だにExcel、スプレッドシートで顧客管理をしており、顧客データ、業績データを活かすことが出来ていない。
- 営業個人個人の能力や属人性に頼らない安定的な営業組織を構築したい。
- 過去に受注したOB顧客リストは多数あり、一切活用できていないが、関係性を復活させて、リピート受注やお客様からのご紹介案件を増やしていきたい。
- 顧客管理と業績集計がバラバラで一括で管理をしていきたい。
- CRMカンパニー化しデータドリブン経営を実現したい。

このような
みなさまは
是非ご参加
ください。

- ✓ CRMを導入したものの、現場で使い切れず効果がわからない・成果が出ていない
- ✓ 人手不足の中でも、売上と利益を同時に伸ばす経営モデルを確立したい
- ✓ DX・CRMで生産性を高めたいが進め方がわからない
- ✓ 属人的な業務から脱却し、競合他社に負けない「独自の強み」を構築したい
- ✓ 将来を見据え、「勤と経験」から「データ経営」へ舵を切りたい

第1講座

反響依存・属人営業から脱却する CRM活用法

「反響は取れているのに、利益が残らない」「人が育たず、社長が現場を離れられない」もし一つでも当てはまるなら、それは努力不足ではなく、仕組みの限界です。住宅・不動産業界は、人口減少の進行や人材確保の難化、反響獲得コストの上昇などを背景に、事業環境が大きく変化しています。本講座では、まず現在の業界動向を踏まえ、これからの時代に求められる経営の考え方を整理します。そのうえで、CRMがなぜ今不可欠なのか、未導入による経営リスク、そしてCRMを軸とした業務改善・組織変革の全体像について解説します。

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

CRM導入で実現した「人を増やさず売上を伸ばす」覚悟の経営改革

「目の前の利益か、5年後の利益か」。福島社長が選んだのは、短期的な利益ではなく将来の成長を見据えたDX投資でした。旧来型経営でも一定の利益は出ていたものの、その先に成長はないと判断。CRMを経営の軸に据え、データ統合を進めることで、人を増やさずに売上向上と生産性向上を実現してきました。本講座では、投資判断の考え方に加え、CRM構築を進めた体制づくりや具体的な進め方、成功のポイントを解説いただきます。

株式会社 福德不動産 代表取締役社長 福島 卓氏



第3講座

不動産・住宅・建設・リフォーム業界のための「成果が出るCRM」設計と活用法

CRMは、「入れれば成果が出るツール」ではありません。経営の意思を、現場に翻訳する装置です。不動産・住宅・建設・リフォーム業界において、成果につながるCRMの設計と運用の実践ポイントを解説します。自社導入時に押さえるべき設計の考え方や、KPIの可視化・管理手法、営業・事務・経営を横断して活用するための具体策を、成功事例をもとに整理。明日から現場で再現できるCRM活用の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

開催日時

2026年 5月8日(金) | 2026年 5月12日(火) | 2026年 5月15日(金) | 2026年 5月20日(水)

[オンライン開催]
13:00~16:00
[ログイン開始]
開始時刻30分前~

受講料

一般価格 税込: 16,500円(税抜: 15,000円)/一名様
会員価格 税込: 13,200円(税抜: 12,000円)/一名様

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も適用となります。

申込方法

右記QRコード または <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/139813> からどうぞ

申込期日

■ 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 ※祝日や連休により変動する場合がございます。

お問合せ

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。

Webからお申込み
いただけます

