

人・拠点・働く時間を増やさず

利益倍増!?

Fukutoku Estate × Uchidarec × Funaisoken

AI時代に淘汰されない CRM

経営基幹プラットフォーム

をフル活用し同業他社の
3倍の生産性を生む
会社の作り方



1人あたり残業時間

460 時間削減

店舗数 **9** 店舗 ▶ **6** 店舗

それでも
売上 **2** 倍 / 利益率 **5** 倍

株式会社福德不動産 代表取締役 福島 卓 氏

週休3日

経費 **40** % 削減

それでも

営業利益 **200** %

株式会社ウチダレック 代表取締役社長 内田 光治 氏

主催

AI時代に生き残る
2026先進不動産DX成功事例セミナー



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. S142954



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>
(右上検索マークから「お問い合わせNo.」をご入力ください)

142954 Q

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

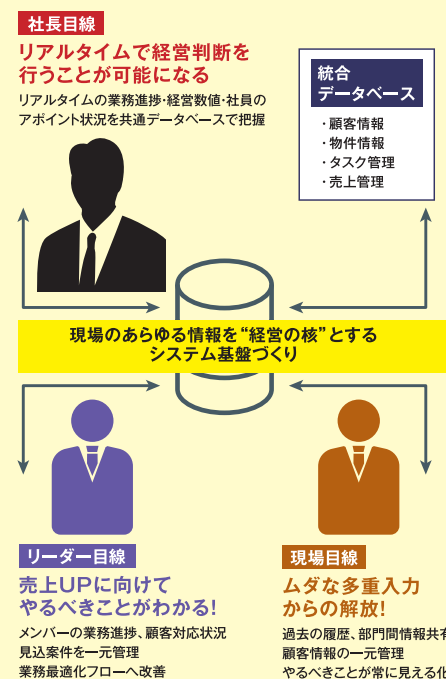
CRM(顧客管理)を
経営の軸に置く

部門間の連携を高め
潜在能力を引き出す

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

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



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への後発参入ながら
CRMをいち早く導入し圧倒的な成果を生み出せているのか？

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と、非効率の塊でした。人が採用できない中で、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み大手より、今からデータを整備できる中堅・中小に勝機があります。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。

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

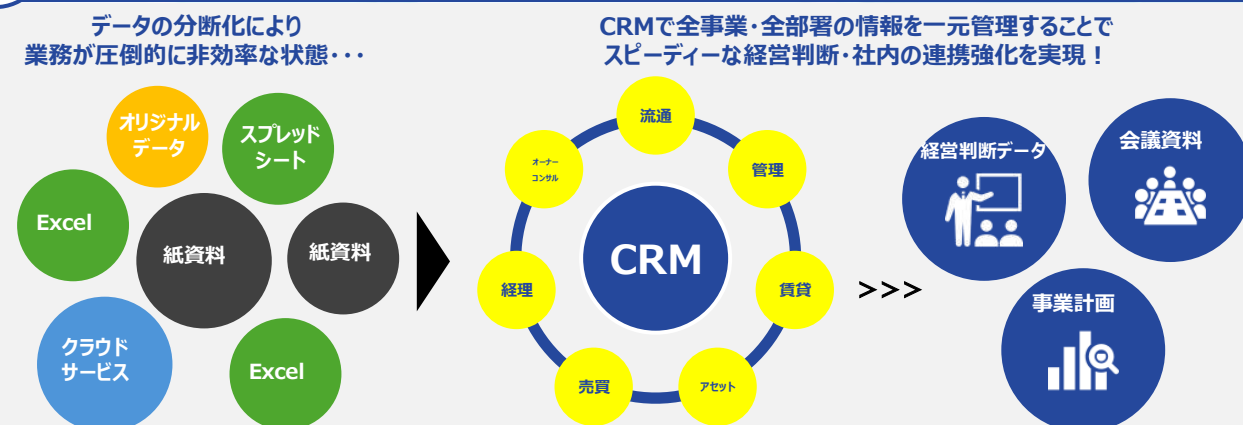
契約数1.5倍 | 営業利益率5倍

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一元管理と高速リアルタイム共有



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



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

時間を減らして業績を上げる

脱アナログ化

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。福德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。



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

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・課題がある皆様は是非ご参加ください。

- ☒ 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

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

不動産業界の時流とCRM活用最前線

不動産業界は、人口減少や人材不足、反響コストの高騰により、従来のやり方では成長が難しい転換期を迎えています。集客はできても利益が残らない、人が育たず経営者が現場を離れられないといった課題が顕在化しています。本講座では、業界動向と今後の経営の方向性を整理し、CRMの必要性和未導入リスク、業務改革の全体像を具体的に解説します。

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

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 福島 卓氏



第4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 コンシューマー支援本部 リーダー 中野 智仁



第5講座

まとめ講座

本日の内容をすぐ現場で活かせるよう、
要点を絞って体系的に解説します。

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

開催日時

2026年 7月27日 | 2026年 7月29日 | 2026年 7月31日

【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: 22,000円(税抜: 20,000円)/一名様

会員価格 税込: 17,600円(税抜: 16,000円)/一名様

申込方法

右記QRコード または <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/142954> 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。

Webからお申込み
いただけます

