



# 5年で営業利益を2倍に！ 明日からできる生産性向上とDX！

～どんな中小企業でもDX化は実現できる！～

## ゲスト講師

株式会社ウチダレック 専務取締役

内田 光治 氏

## 概要

実際にDXを行った会社様の事例をもとに

- ① **必ず発生する課題と対策方法**
- ② **DXに取り組むことで得られた具体的な成果**
- ③ **明日からできる生産性向上とDXのポイント**

について、より詳細にお話します！



※只今の時間は音声は流れません

登録名を必ず「社名+氏名」に設定して下さい。ご質問等はチャットボタンより承ります。

# 本日の流れ

<b>13 : 00~13 : 05</b>	<b>はじめに</b>
<b>13 : 05~14 : 05</b>	<b>ゲスト講座</b>
<b>14 : 05~14 : 15</b>	<b>質疑応答</b>
<b>14 : 15~14 : 45</b>	<b>総研講座</b>
<b>14 : 45~15 : 00</b>	<b>総研からのご案内</b>

# 本日の流れ

<b>13 : 00</b> ~	<b>13 : 05</b>	<b>はじめに</b>
13 : 05	~14 : 05	ゲスト講座
14 : 05	~14 : 15	質疑応答
14 : 15	~14 : 45	総研講座
14 : 45	~15 : 00	総研からのご案内

# 本日の流れ

13 : 00~13 : 05	はじめに
<b>13 : 05~14 : 05</b>	<b>ゲスト講座</b>
14 : 05~14 : 15	質疑応答
14 : 15~14 : 45	総研講座
14 : 45~15 : 00	総研からのご案内

# 本日の流れ

13 : 00~13 : 05	はじめに
13 : 05~14 : 05	ゲスト講座
<b>14 : 05~14 : 15</b>	<b>質疑応答</b>
14 : 15~14 : 45	総研講座
14 : 45~15 : 00	総研からのご案内



# 本日の流れ

13 : 00~13 : 05	はじめに
13 : 05~14 : 05	ゲスト講座
14 : 05~14 : 15	質疑応答
<b>14 : 15~14 : 45</b>	<b>総研講座</b>
14 : 45~15 : 00	総研からのご案内

全管協総研講座

# 理想のデジタルシフトへの歩み方

株式会社全管協総研

主任研究員 寺尾洸一郎



株式会社全管協総研

主任研究員 寺尾洸一郎

中央大学商学部卒業後、コンサルティング会社に入社。

実家が不動産オーナーということもあり、賃貸業界に特化した部署にてコンサルティング業務に従事。

2021年7月より全管協総研に入社し、より多くの不動産会社の業績アップサポートを目指す。



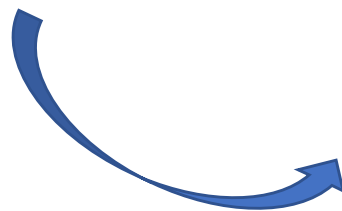
**-Chapter1-**  
**DXの市場と課題**

## 約6年間で不動産テックは62社から430社に増えている

2016年7月31日



計:62社



約7倍に増加

2022年8月8日

## 不動産テック カオスマップ



第8版：2022年8月（430サービス）

作成：一般社団法人不動産テック協会

計:430社

約6年間で不動産テックは62社から430社に増えている

2016年7月31日

2022年8月8日



不動産テック企業の増加数に対し  
現場ではデジタルシフトが進んでいない

計:62社

約7倍に増加

計:430社

第8版：2022年8月（430サービス）

作成：一般社団法人不動産テック協会

## ■ DXの進まない理由

1

## 不動産テック企業の多さ

多くのシステム会社が色々なシステムを作っており、取捨選択が難しい

2

## 導入後の具体的な全体像がない

システム導入の先に存在する業務フローの「あるべき姿」がないことが、業務の全体設計を更に難しくしている

3

## 1つのシステムで全てのフローが完結しない

「このシステムを導入すれば全ての業務が連動して効率化される！」  
というようなシステムが存在しない

## ■ 業務の効率化に向けた解決策

① **業務ごとに目指す姿を明確化させて大きな業務改善へ！**

① 既存業務を“見える化”し、業務内容ごとに改善する業務と改善後のフローを明確にさせる

システム導入の理由と、導入後の姿の明確化

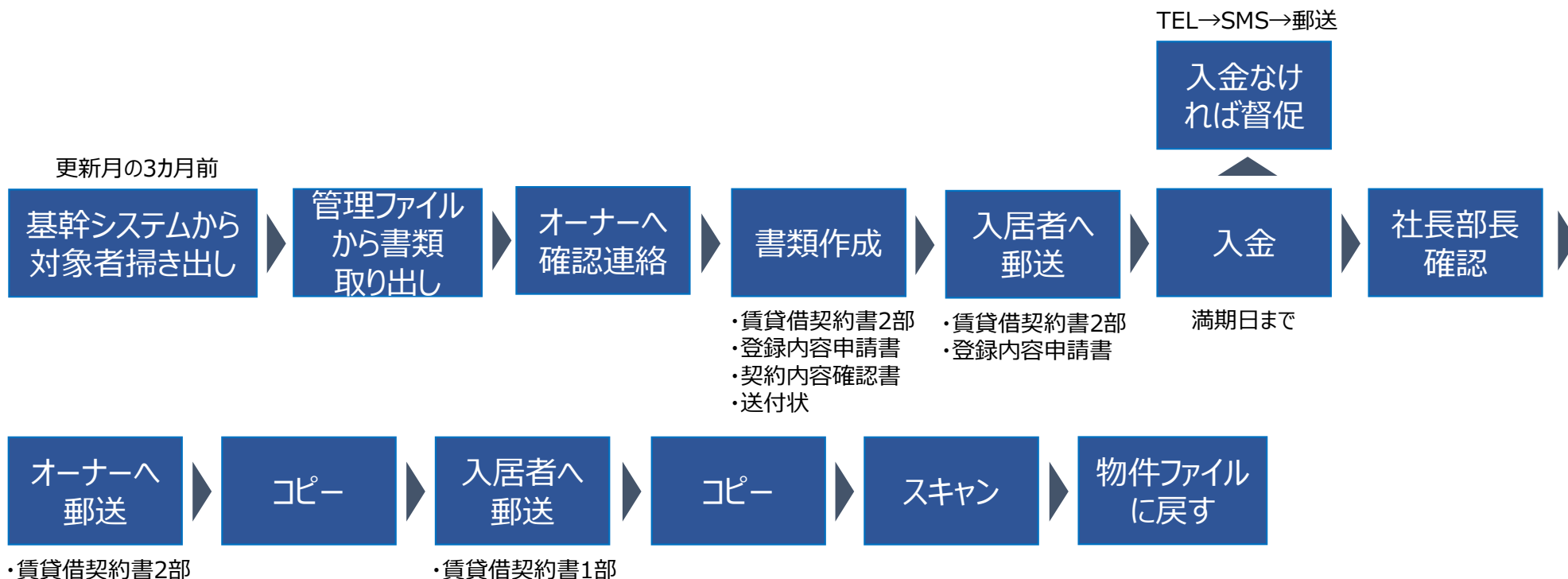
② “小さなDX(業務改善)”を重ねることで、大きな業務改善につなげる

業務ごとに区切って改善を進めていく

## ■ 業務の効率化に向けた解決策

### ① 既存業務を“見える化”し、業務内容ごとに改善する業務と改善後のフローを明確にさせる

例) 入居者更新業務の現状の“見える化”



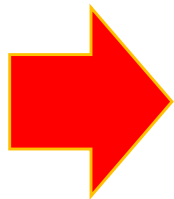
■ 業務の効率化に向けた解決策

① 既存業務を“見える化”し、改善する業務と改善後のフローを明確にさせる

例) 入居者更新業務の現状の課題点と改善箇所

<p><b>課題①</b></p> <p><u>ファイル管理が面倒</u></p> <p>契約者ファイルがマスターデータとなっているため、情報管理が煩雑かつ時間ロスが発生している</p>	<p><b>課題②</b></p> <p><u>書類作成に手間がかかっている</u></p> <p>書類の印刷、封入、発送に時間とられていたまた郵送費もかかっている</p>	<p><b>課題③</b></p> <p><u>書類の返送確認が発生している</u></p> <p>入居者、オーナーからの返送が多く、返ってきている人、返ってきていない人の管理が手間になっている</p>	<p><b>課題④</b></p> <p><u>入金確認、督促業務が発生している</u></p> <p>振込が基本になっているため、振込忘れによる入金遅れが発生して無駄な督促業務が発生している</p>
---	--	---	--

改善点



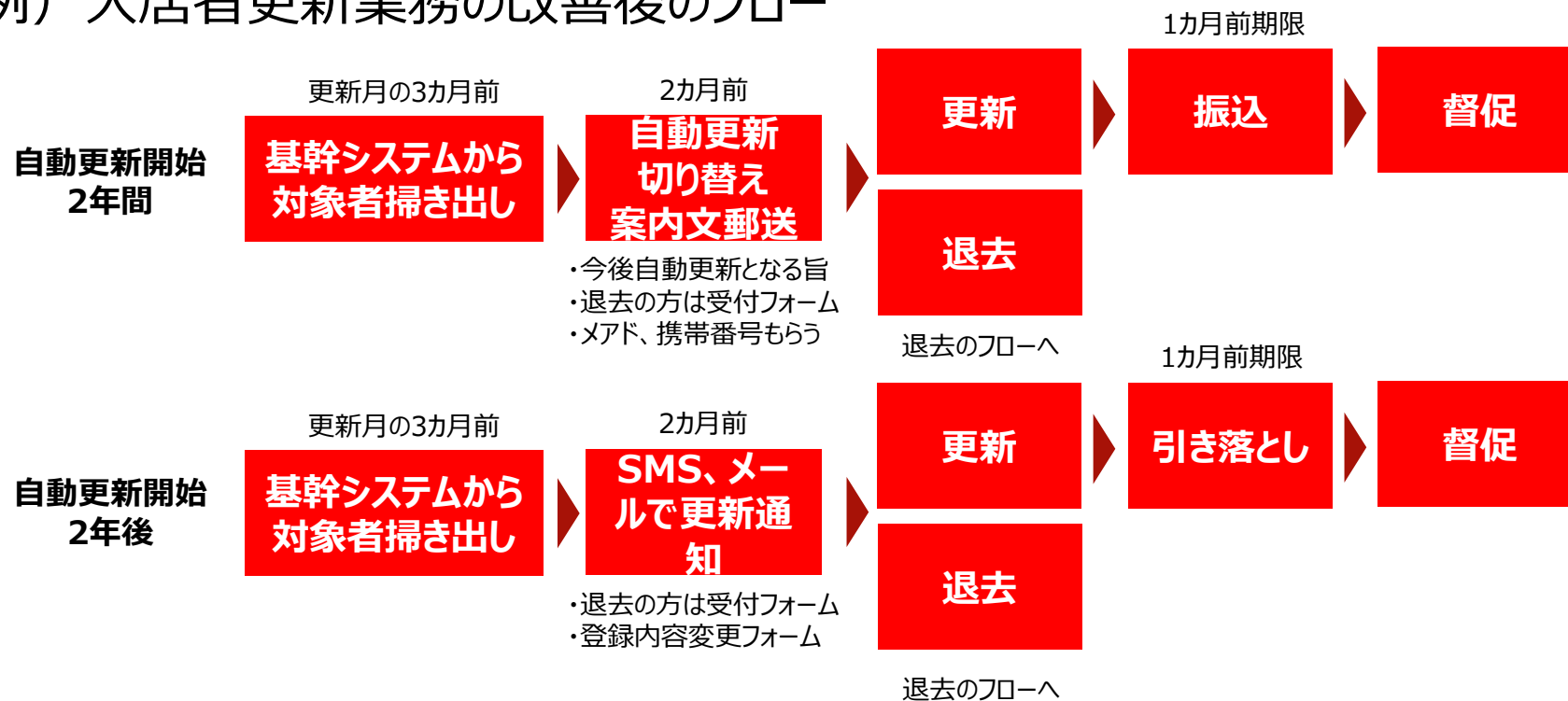
<p><b>改善点①</b></p> <p><b>更新時の書類を無くす</b></p> <p>更新時の書類の取り交わしを無くし、自動更新に変更する自動更新に切り替えての初回の更新（2年間）は案内文を郵送する</p>	<p><b>改善点②</b></p> <p><b>更新連絡の簡略化</b></p> <p>開始2年間：自動更新となる旨の案内文のみにする 開始2年後：SMS、メールで更新通知をし、退去受付、登録内容変更フォームを活用</p>	<p><b>改善点③</b></p> <p><b>更新料の振込を引き落としへ</b></p> <p>既に家賃口座振替の入居者から引き落としに随時変更する振込の入居者は口座振替の案内を郵送</p>
---	--	---



■ 業務の効率化に向けた解決策

① 既存業務を“見える化”し、改善する業務と改善後のフローを明確にさせる

例) 入居者更新業務の改善後のフロー



2年後からSMS・メールにて更新通知（書類のやり取りをなくす・連絡の簡略化）  
更新事務手数料を引き落としで頂戴する（振込から引き落としへ）

## ■ 業務の効率化に向けた解決策

② “小さなDX(業務改善)”を重ねることで、大きな業務改善につなげる  
 $1.2 \times 1.2 \times 1.2 \times 1.2 \doteq 2$

1つのシステムで全業務を連動して効率化できるようなものはない。  
 小さな改善の掛け算が大きな改善を生む。

(例)

契約業務  
更新業務

クレーム対応

解約受付  
退去立会

解約精算  
送金明細作成

業務効率  $1.2倍 \times 1.2倍 \times 1.2倍 \times 1.2倍 \doteq 2倍$

### POINT

システム導入がすべてではない。  
 業務の効率化ができれば、手段はDXでなくても  
 アウトソーシング(外注)やパート雇用でも良い。

“小さなDX”とはいえ…費用対効果は大事！

1人当たりの粗利額などの目標値を定め、費用の予算を算出する！

### 業界平均目標値と投資回収シミュレーション例

#### ●管理戸数1000戸粗利1億出る体制を作る

現状：管理戸数1,000戸 粗利100,000,000円

2年後：管理戸数1,500戸 粗利150,000,000円

1戸あたり粗利10万

#### ●1人当たり粗利額(粗利÷従業員数)1,800万を目指す

現状：従業員6人 1人当たり粗利額16,666,667円

2年後：従業員8人 1人当たり粗利額18,750,000円

1人あたり粗利1,800万

#### ●デジタル投資費用は年間総粗利に対して5%が目安

現状：粗利100,000,000円 デジタル投資費用5,000,000円

2年後：粗利150,000,000円

粗利増加額-デジタル推進費用 = 45,000,000円

デジタル投資額500万/年

⇒DX&アウトソーシングで出来る限り人数が増えない体制を作る

-Chapter2-

# “小さなDX(業務改善)”の事例

## ■ 事例 1 電話対応(沖縄県A社)

### ご相談内容

社員が日々、大量の電話対応に追われており  
オーナーアプリや入居者アプリを入れて改善したいが  
いいアプリor会社はありますか？

### 実情

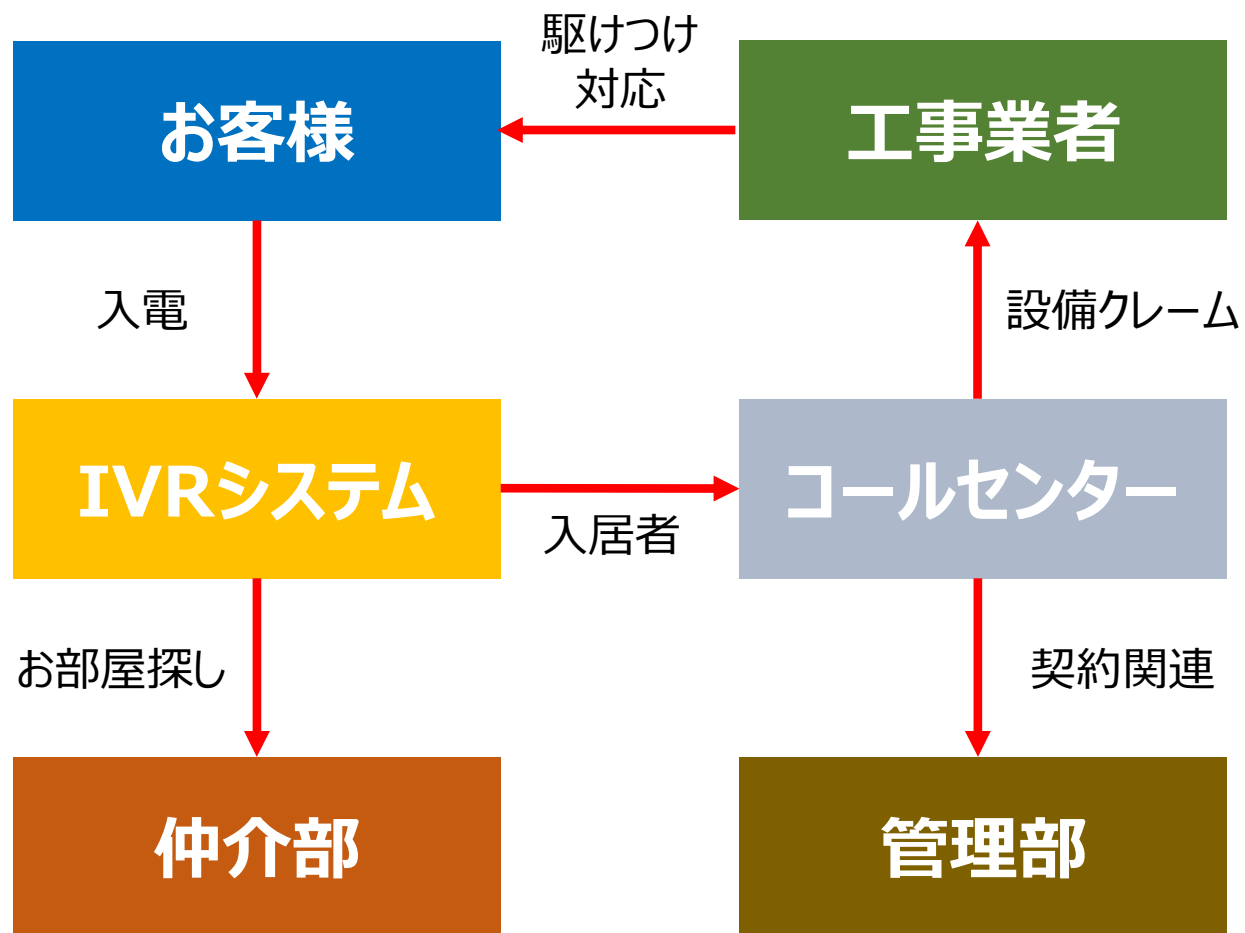
- ① 入居者からのクレーム対応が毎月1,000件ほど。  
会社の電話番号が1本しかなく、仲介メンバーが入居者からの電話を、  
管理メンバーがお部屋探しの電話を受けている。
- ② オーナー様平均年齢が60歳を超えている。オーナーアプリの活用が非現実的。

### 解決策

- ① 電話の回線を分ける。  
お部屋探しの方は仲介部で、入居者は管理部で電話対応。
- ② 入居者の設備クレームはコールセンターに対応を外注。

## ■ 事例 1 電話対応(沖縄県A社)

改善後



電話対応時間 月間50%減

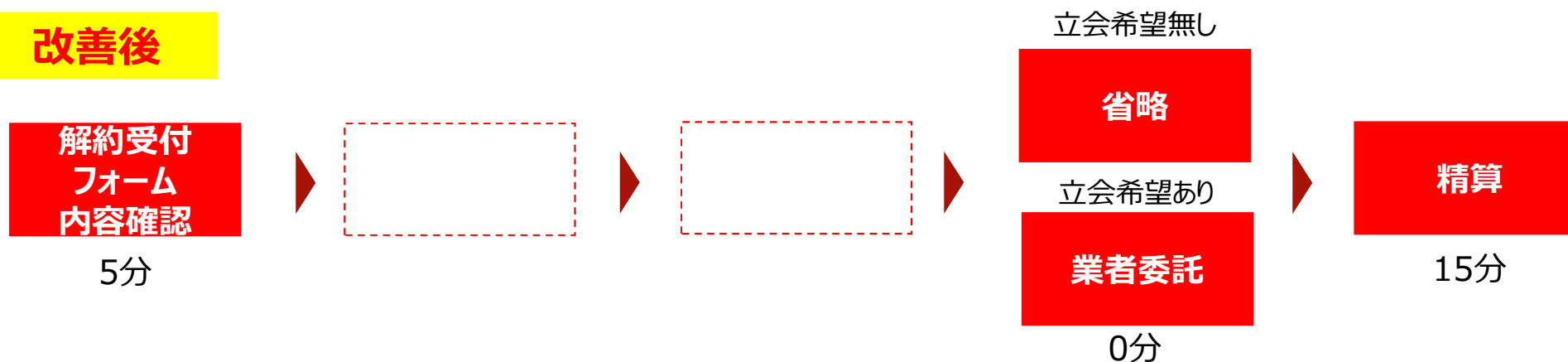
## ■事例2 解約受付・退去立会(愛媛県B社)

### 改善前



- 課題① 退去の受付に時間と手間がかかる
- 課題② 退去立会できる時間、人数が限られている
- 課題③ 工事完了までの時間が長い

### 改善後



- ポイント① 解約受付のWEB化、窓口の一本化
- ポイント② 立会代行会社の活用
- ポイント③ 工事単価の統一

退去1件につき 対応時間45分以上減

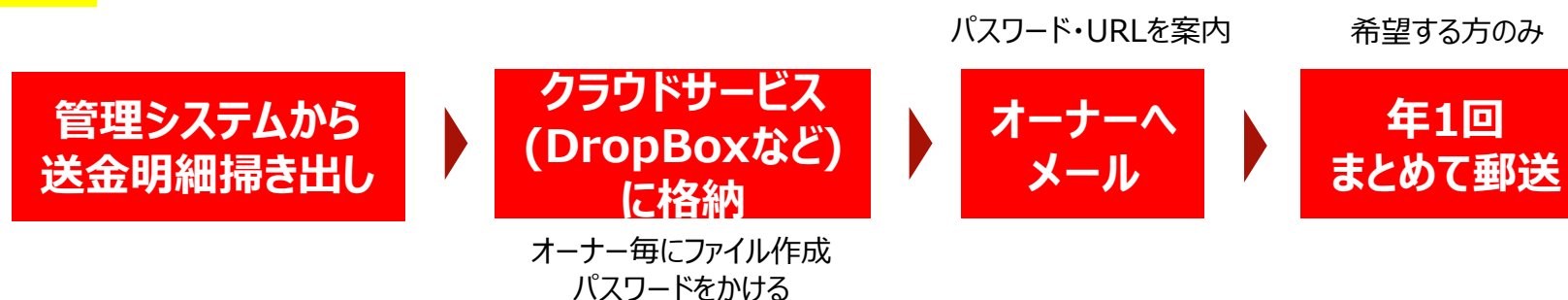
## ■事例3 送金明細送付(福島県C社)

### 改善前



- 課題① 印刷・郵送コストがかかっている
- 課題② 送付までに時間がかかっている
- 課題③ オーナーの保存方法にリスクがある

### 改善後



- ポイント① 送金明細に関わる書類をなくす
- ポイント② データをクラウド保存し、紛失や盗難のリスクをなくす
- ポイント③ 高齢のオーナー様の場合、ご子息・ご令嬢と繋いでもらう



## ■ 様々な業務で“小さなDX(業務改善)”が可能

### <他社での業務改善例>

- ・入居申込み(フォーム使用による入居者情報の即時データ化)
- ・契約(専用アプリやLINEを活用したIT重説)
- ・入居前チェック、巡回清掃(パートの活用)
- ・クレーム対応(IVR、コールセンター活用)
- ・家賃回収、督促(SMS活用による督促通知方法の変更)
- ・解約受付(WEBでの受付への一本化)
- ・退去立会(業者の活用で社員の立会をなくす)
- ・送金明細(クラウドサービス活用による明細のデータ化)

などなど…

※業務ごとの詳しい改善方法は過去のオンラインゼミのアーカイブ、もしくは全管協総研メンバーに問合せください

**⇒業務を細かく分けて、項目ごとに効率化を進めていく**

**-Chapter3-**  
**まとめ**

## ■ DXの考え方

こんなワードをよく聞きますか？

同一  
データベース

API連携

RPA

CSV取込

キーワードは色々あるが、大切なことは「データの統一」  
⇒基幹システムとの連動などが重要  
ただ難しい話の前に、現在の課題を解決することが大切

現在の取り組みやすい業務から改善していく

$$1.2 \times 1.2 \times 1.2 \times 1.2 \div 2$$

## DX診断のご案内

**本日お伝えした、DXに向けた以下のフローの個別相談会を実施します**

- ① 現状の業務の“見える化”
- ② 改善する業務の選定
- ③ 改善後に目指す姿を明確に

お申し込み方法は後ほどお伝えいたします。是非最後までご視聴ください。

**ご清聴ありがとうございました。**

# 本日の流れ

- |                        |                 |
|------------------------|-----------------|
| 13 : 00~13 : 05        | はじめに            |
| 13 : 05~14 : 05        | ゲスト講座           |
| 14 : 05~14 : 15        | 質疑応答            |
| 14 : 15~14 : 45        | 総研講座            |
| <b>14 : 45~15 : 00</b> | <b>総研からのご案内</b> |

## アンケートのお願い

本日はご参加いただき、誠にありがとうございました。  
お手数おかけしますがアンケートのご回答をお願い致します！



# 12月ベンチマーク勉強会のご案内

**1年に1度だけの全管協総研ベンチマーク**

賃貸仲介・賃貸管理 会社経営者様

東京 **12月12日(月)** **経営者必見!**

**国内有数の企業から、たった“1日”で学ぶ**

## 生産性向上 ベンチマーク

**視察の3ポイント**

- 事務所見学**  
①異業種から学ぶ最先端の事務所とは
- 業態付加**  
②不動産会社の生産性が劇的に向上する売買付加とは
- DX**  
③管理会社が売買売上を増やすためのDX化とは

視察先・講演企業

**GMO INTERNET GROUP** **Digital Garage** **HOUSEDO**

全管協総研の代表 高橋です。全管協総研を再スタートして1年が経ちました。今年に入り、8月に事務所を移転し、益々会員の皆様へのサービスを強化しています。1年に1度のベンチマークを新しい事務所の視察を兼ねて素晴らしい企業様とのコラボレーションして開催します。私も冒頭にご挨拶させていただきます。是非とも参加下さい

全管協総合研究所 代表 高橋 誠一

主催 全管協総合研究所 TEL:03-6810-0920 問合せ:全管協総研

webからもお申込み頂けます。詳しくは裏面へ

**詳細は裏面!**

**1年に1度だけの、たった“1日”で学ぶ全管協総研ベンチマーク**

開催概要 **2022年12月12日(月)** 株式会社全管協総研 丸の内トラストタワー 11時スタート

講座内容&スケジュール

<b>第1講座</b> 11:00~11:30	本日の開催趣旨と生産性を向上させるための不動産売買とDX 全管協総研 代表 <b>高橋 誠一</b> 上席研究員 <b>梶 宏輔</b>	 
<b>第2講座</b> 12:00~13:00	加盟店No.1の売買事例の紹介と管理会社こそ取り組むべき理由 株式会社ハウスドゥ 賃貸管理 執行役員 FIC事業部長 <b>大野 雅人</b> エグゼクティブ 全管協総研 上席研究員 <b>末松 佑基</b>	 
<b>第3講座</b> 14:00~15:30	最新ベンチマーク①と不動産売買DX 株式会社デジタルガレージ グループCEO本部 DX推進専任 マネージャー <b>井上 貴善</b>	
<b>第4講座</b> 16:00~18:00	最新ベンチマーク②と賃貸管理DX GMO TECH 株式会社 代表取締役社長 <b>鈴木 明人</b> GMOのDX推進センターディレクター <b>牛島 直紀</b>	 

懇親会 18:00~

受講料(1名) 協会員 **30,000円(税抜)** 総研会員 **無料** 懇親会費 **5,000円/人**

当日の視察先を一部ご紹介させていただきます

全管協総研オフィス集合後、DX&売買の勉強会後、バスで視察になります

最先端の会議室①  
最先端の会議室②  
社内施設(美術館、食堂)

あなたのご参加もお待ちしております

**たった1日で最新企業の視察とノウハウがわかる!**  
**お申し込みは右のQRコードからお願いします!**

TEL:03-6810-0920



## 無料DX診断のご案内

**DXに向けた以下のフローの個別相談会を実施します**

- ① 現状の業務の“見える化”
- ② 改善する業務の選定
- ③ 改善後に目指す姿を明確に

**場所：オンラインもしくはご訪問にて実施予定**

**内容：管理拡大の他、賃貸仲介、業務効率化、組織体制などのお困り事についても幅広くご相談に乗らせていただきます**

※チャット欄に記載のアンケートフォーム  
もしくはQRコードを読み取っていただくと  
『無料個別相談』のチェック欄がございますので、  
そちらにチェックをお願い致します。





# オーナー様名簿プレゼントキャンペーン

**【期間限定】新規ご入会の方限定特典  
貴社の商圏内のオーナー名簿を100件無料プレゼント**

## ご活用シーン

- 1 **管理物件を新規に獲得するため、営業エリア内にあるマンション・アパートのオーナーリストを作りたい**
- 2 **リフォーム工事受託のためのアタックリストを作成したい**
- 3 **新規出店エリアで顧客基盤を早期に作りたい**



※チャット欄に記載のアンケートフォームもしくはQRコードを読み取っていただくと『オーナー名簿について』のチェック欄がございますので、そちらにチェックをお願い致します。

## アンケートのお願い

本日はご参加いただき、誠にありがとうございました。  
お手数おかけしますがアンケートのご回答をお願い致します！

