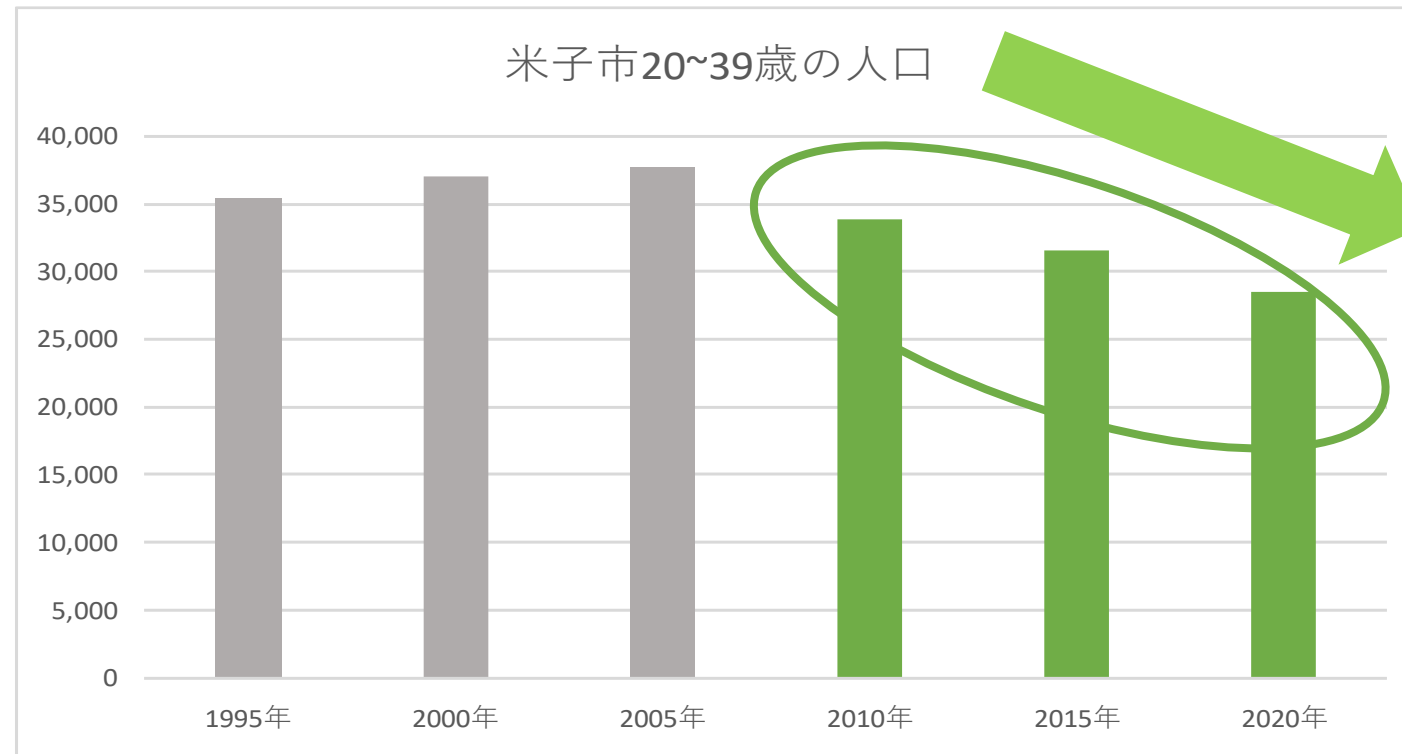


「仕事のムダをゼロにする超効率DXのコツ」

株式会社ウチダレック 専務取締役
内田 光治

皆さんは、10年後も今の売上を落とさずに
経営できると言い切れますか？

メイン顧客の20代～30代は
2005年をピークに15年間で25%の人口減少



©2019 Uchidarec.inc

※出所「米子市人口統計」 2020年は推計



弊社では経営改革を行い、
不動産業界初の



を達成致しました。

カクシン
クラウド

これらのノウハウをまとめ、不動産会社の皆様の成長をサポートするために開発したのが、
カクシンクラウドです。

カクシンクラウドの導入を通じて、 他社様でも業務改革の『革新（カクシン）』が生まれております。



カクシンクラウドの導入が組織
の人事評価を一新！

有限会社ヤマモト地所

所在地 高知県
従業員数 11～100名
課題 データ管理／人事評価



既存のツールと併用し業務が6
割削減！茨城県・オクストのカ
クシンクラウド活用法

株式会社オクスト

所在地 茨城県
従業員数 11～100名
課題 案件の進捗管理



カクシンクラウドで無駄な業務
が明るみに-島根県・アスタス
が社内の"断捨離"に成功した理

株式会社アスタス

所在地 島根県
従業員数 11～100名
課題 業務管理ツールの1本化

導入企業 一例



人事評価に『革新』

クレーム管理に『革新』

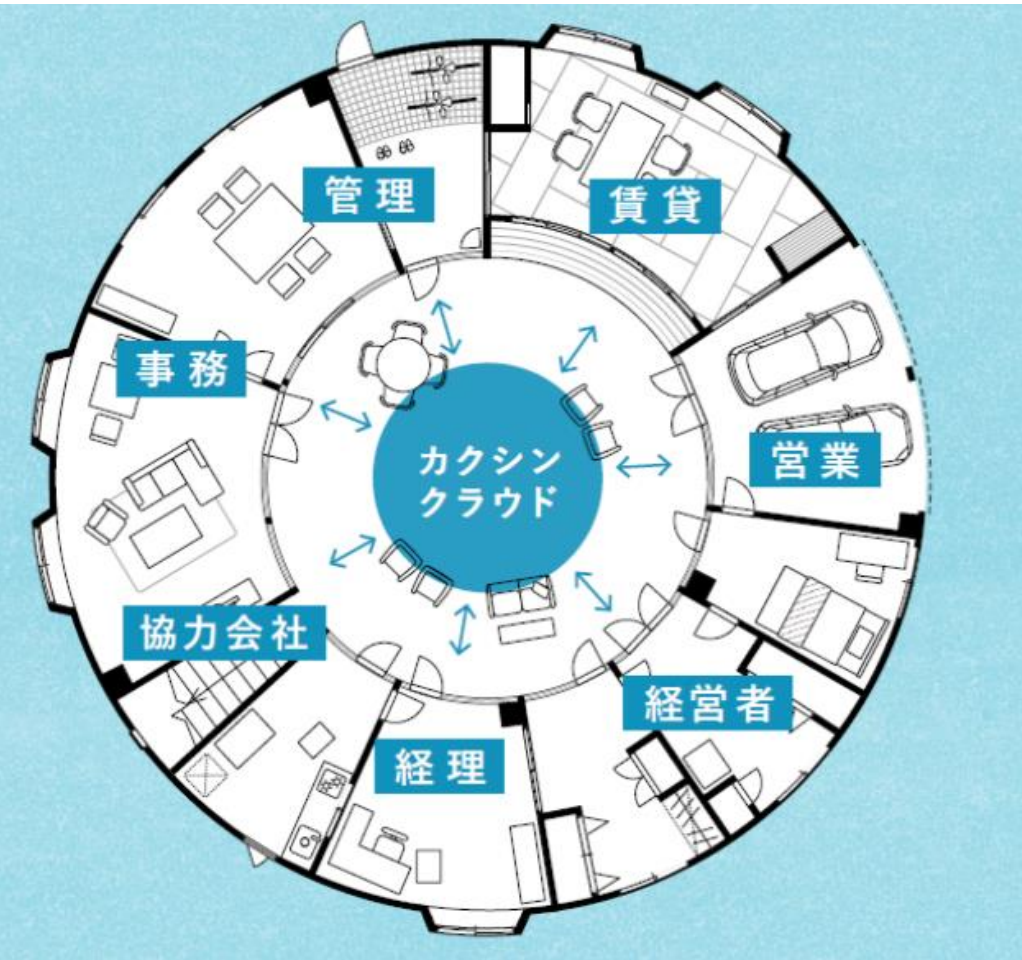
タスク管理に『革新』

DXを行っても、時代が変わっても
変わらない私たちの価値

地元を愛し、地域と密着し、
入居者様とオーナー様をつなぎ、
土地・建物を正しい価値で流通させて
地域を活性化させる。
それがいまでも変わらない 不動産の価値。

いま、さまざまなデジタルプラットフォームの登場で大量の情報が不動産業者に入ってきます。しかし、ユーザーからの問い合わせ情報を手作業で転記して、また違う形式になっていたり。受付から、営業、などの作業が細切れになって進捗が共有できないなど。手間だけ増えて作業に追われ職場環境を悪くしていることも。果たしてその大量の情報は不動産業の価値をあげているのだろうか？

なぜ、不動産業界では情報の見える化ができなかったのだろうか？



紙をベースとした業界慣習（法制度含む）

個社ごとに構築するシステムでは負担が大きかった
（オンプレミス型システム）

IT人材（特に地方には）不在

法制度の改正
クラウドの普及
により解決の兆し！

CRMを活用したDXに付随して起こった効果

地方発のIT革新事例として取り上げられています。



Keio Business School
慶應義塾大学大学院経営管理研究科



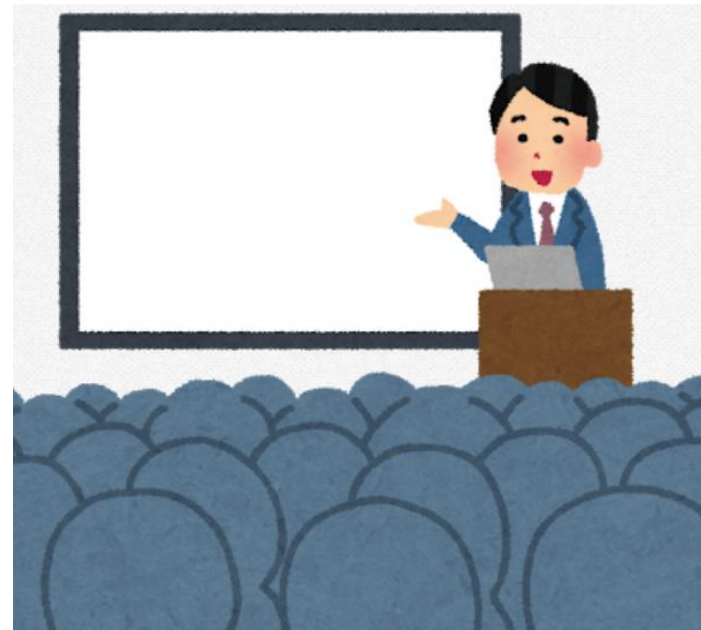
離職率 3%



改めて、**大幅に業務改善されている事を実感**し、とても有難く感じました。初めは今までのやり方を変えることが不安でしかありませんでしたが、今では**以前にも増して安心・信頼して業務が出来ています**。

私が行う業務の中で、前任の方から引き継いだ時から、『この業務はこの日のうちに!』というやり方を、どれだけ残業しても当たり前のように行ってきましたが、翌日になってもさほど影響はないことがありました。今までのやり方が正しい、当たり前という**思い込みで業務を行うのではなく、**効率よく、無駄な残業をしないで良い様なやり方を考えてみれば、**まだまだ改善出来るところはある**のかもしれないと感じました。

先日の採用媒体による合同説明会では、
参加者の50%がウチダレックブースに来場



不動産業の価値を高め、
売上を伸ばし、地元に、社員に、
もっと愛される不動産業に。

不動産DXの目的はここに 있습니다。

ご清聴ありがとうございました。



仕事のムダを
ゼロにする
超効率DXのコツ
全部教えます。

内田光治

驚く教えて
詳しく教えます

DX推進
9%の集約
不登録会社で実現した
奇跡の
効率化!

営業利益が倍増!
大幅なコストカット
残業率が激減
作業効率がUP

どんな中小企業でも
DX化は実現できる!