

不動産業のみなさまへ



お申し込みからの流れ

Step 01 お申し込み

事業サイトよりお申込みください。



Step 02 事業説明・現状ヒアリング

担当が本事業についてご説明のうえ、現状について伺わせていただきます。

Step 03 ナビゲーターによる支援(最大5回)

認定ナビゲーターによる伴走型支援で、デジタル診断や経営課題・業務課題の整理、簡易的な業務の棚卸を行います。

Step 04 簡易提案書の作成・報告

デジタル化への取り組み状況に応じた簡易提案書を作成・報告します。経営課題解決に向けて、デジタル化への一歩を踏み出しましょう!

不動産におけるデジタル化成功事例

定型業務のシステム化により業務削減

システムを使うことにより、さまざまな帳票にひとつのデータから対応できるようになった。月あたり2人体制で62時間かかっていた作業時間が30時間に、送金明細書の送付にかかる作業時間も5時間から2時間に短縮できた。さらに、業務共有も行える体制になりつつあり、一人ひとりの業務の幅は広がっている。

HP作成システムを導入し、情報発信の強化

中小企業向けホームページ作成システムの導入により、ホームページへのアクセス数は30%以上も増加した。アクセス数の増加が成約物件の増加につながり、会社の実績がより広く認知されていくという好循環が生まれている。システムの導入後は、各部署がそれぞれの情報を更新し、SNSの発信も積極的に行なうようになった。平均すればほぼ毎日といったペースで更新している。

お問い合わせはこち

都内中小企業向けデジタル技術導入促進ナビゲーター事業

〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-22-2 新宿サンエービル6F

0120-056-003

✉ ADE.JP.degi-navi@jp.adecco.com

受付時間: 平日10:00~17:00
(土・日・祝日、年末年始を除く)

東京都 デジナビ

検索

※本事業は、東京都より委託を受けアデコ株式会社が運営しています。

<https://tokyo-diginavi.metro.tokyo.lg.jp>

デジタル化で見える 課題解決のビジョン

経営課題の解決に向けた取組をサポート



参加企業数が上限に達しましたら、受付終了とさせていただきます

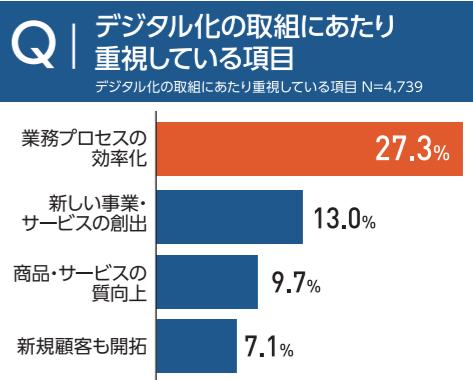
なにができるの?「デジタル技術導入促進ナビゲーター事業」

「デジタル化やIT活用といっても、どこから手をつけたら良いのかわからない」「生産性をあげたいが、どのように管理したらいいのかわからない」、そんなお悩みはありませんか?

認定ナビゲーターによる最大5回の伴走型支援を行うことで、会社の経営課題をデジタル化により解決することをサポートします。

具体的には、経営課題・業務課題・デジタル化への状況についてヒアリングを行い、業務課題を整理したうえで、簡易的な業務の棚卸を行い、各企業のデジタル化への取り組み状況に応じた簡易提案書を作成・報告します。

※東京都や国の助成金・補助金のご案内をしますが、助成の確約をするものではありません。



募集対象

都内に事業所を置く中小企業等

※詳しくはお問い合わせください。

<https://tokyo-diginavi.metro.tokyo.lg.jp>

不動産業のお仕事 業務における関心事・お困り事をお聞かせください

お客様の関心事・お困り事

お客様の生産性向上に繋がる解決策(不動産業編)

仲介営業

- 〈物件引受〉
- 〈募集準備〉
- 〈物件案内〉
- 〈物件調査〉
- 〈募集〉
- 〈内見〉

- 複数のポータルサイトへの物件掲載は手間と時間がかかる
- 物件広告の作成は手間と時間がかかる
- 店頭での物件広告を効果的に展開したい
- ホームページの管理を外注しているので都度費用がかかる
- 他社名記載の物件情報チラシの帯の切り貼りに時間がかかる
- 内見希望が集中すると時間内にこなしきれない

入居申込

- 解決①
- 解決①
- 解決②
- 解決③
- 解決④
- 解決⑤

契約

新規契約・入居

- 繁忙期に入居申込が集中するために、対応が遅れて営業機会を逃してしまう
- 契約時に使用する書類作成に手間と時間がかかる

- 解決⑥
- 解決⑦

管理業務

- 〈顧客管理〉
- 〈更新管理〉
- 〈営繕管理〉

- 家賃管理は表計算ソフトに転記して確認、月末に集中して毎月残業
- 買主、借主の顧客情報管理に手間がかかる
- 入金管理業務を確実に、効率的に実施したい

- 解決⑦
- 解決⑦
- 解決⑦

解決① 営業事務の簡素化・効率化

- 物件情報が一元管理できるので業務ごとに必要な重複入力が不要になり営業効率が向上します。また、登録した物件情報をワンタッチでポータルサイトに投稿することも可能です
- 入金管理での転記ミス防止や確認時間の効率化が図れます



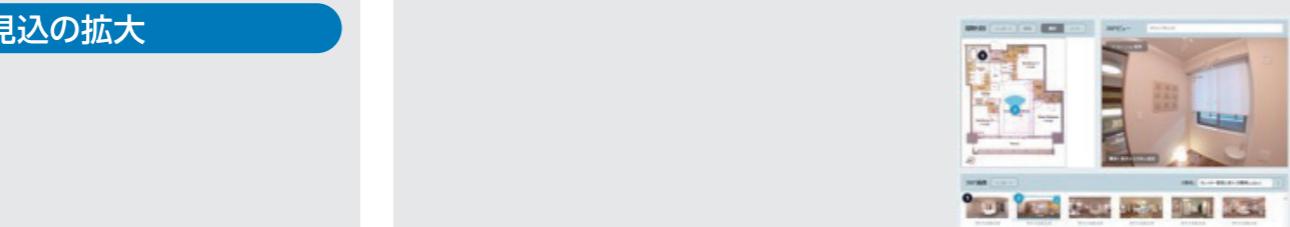
解決② 機会損失防止とコミュニケーション力の強化

- 大型ディスプレイを使って、夜間でも物件情報をやすやすく提示できます
- 急なオーナーさんの来店にも広告表示が素早く簡単にできます
- 表示物件のメンテナンスはパソコン操作だけでOK!



解決③ コスト削減と売上見込の拡大

- 不動産業専用の豊富なテンプレートから簡単にホームページ作成可能です
- 掲載物件の入れ替えも直感的な操作でタイムリーに対応可能です



解決④ 営業効率の向上

- デジタル化によって切り貼り作業が楽になります
- FAXやメールへの出力ができるようになります
- 帯替え作業もスムーズにできるようになります



解決⑤ 営業効率の向上と訴求力の強化

- 室内見数を減らして不動産業様の業務効率を向上することができます
- 「退去予定」や「現複工事中」物件でも内見が可能です
- 自社の優先物件や管理物件の契約率が向上します



解決⑥ 売上機会の拡大

- お互いの重説の都合をつけやすく、機会損失を最小限にとどめられます
- 重要事項説明書を画面に表示しながら説明ができるので、説明場所を確認しながら確実な重説が行えます
- 遠方からのお客様が多くても、ITを活用して重説することができます
- 対法人取引が多いが、競合他社に無いサービスを用意できます
- IT重説のための第一歩とすることができます



解決⑦ 管理業務の効率化

- 物件情報・契約情報を一元管理しているので、業務の場面に合わせ必要帳票を自動的に作成できます
- 入金確認は、通帳を見ながらワンクリック消込。Webドッキングデータを活用し、一括比較消込みを行えます