



今すぐWithコロナ時代のビジネスモデルに舵を切る！ DX設計書

1. Withコロナ時代に起こること

- 在宅での遊び、仕事が多くなる（外出自粛、リモートワーク）
- ネットを利用する時間が増える（顧客は家にいる）
- 出社しなくても業務がまわせる仕組みが必要になる
- オンライン完結型のビジネスが伸びる

皆さんのビジネスモデルは対応できていますか？

2. リモート・オンライン前提のビジネスモデルへ

- 絶対にリモート・オンラインでできないことは何か？
- それ以外はすべてをデジタル化
- 集客、営業、受発注、請求、会計処理はほぼいける
- 紙やFAXをいかにデジタル化するかがポイント

**リモート対応型ビジネスモデルに転換できないと
業績を伸ばすことはできない**

3. デジタル化の課題

- 全体最適の視点で相談できる人がいない
- システムやデータが連携していない（バラバラ）
- デジタル化を推進する中心人物がいない
- 目的が曖昧なまま進めてしまう（失敗につながる）

これらの課題をクリアする必要がある

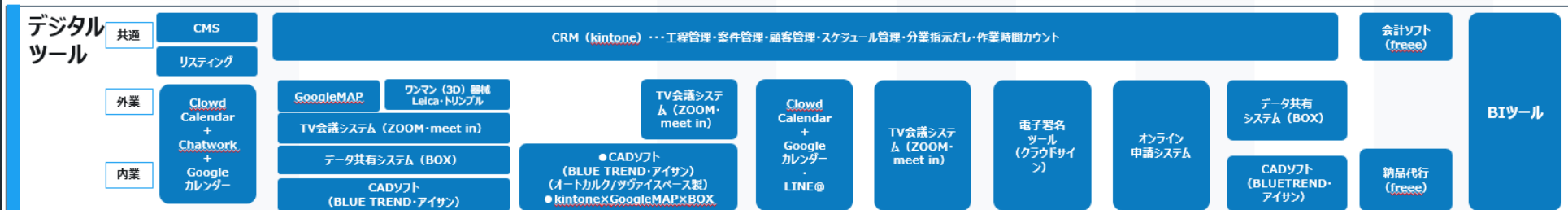
4. デジタル化の設計図を描こう

土地家屋調査士向けDXジャーニーMAP

KGI	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 担当一人当たりの単月上 ✓ 担当一人当たりの単月処理件数 ✓ 担当一人当たりの残業時間 ✓ 商圏内案件別シェア ✓ 人時生産性
-----	---



KPI	一般	<ul style="list-style-type: none"> ・仮測量件数（不動産会社経由） ・敷地調査件数（ハウスメーカー経由） ・現場あたり稼働時間（仮測量） ・現場あたり稼働時間（敷地調査） 	<ul style="list-style-type: none"> ・作図枚数 ・業務依頼率 ・作図処理時間 	<ul style="list-style-type: none"> ・打ち合わせ回数 ※いかに一度で決めるか 	<ul style="list-style-type: none"> ・立会調整回数 ※いかに一度で決めるか 	<ul style="list-style-type: none"> ・立会回数 ※いかに一度で決めるか ※遠方の方を遅れなく進めれるか 	<ul style="list-style-type: none"> ・登記申請件数 ・登記申請業務処理時間 	<ul style="list-style-type: none"> ・成果品作成件数 ・成果品作成処理時間 	<ul style="list-style-type: none"> ・客先別受託率 ・担当者別売上/件数 ・業務別作業処理時間
	管理	<ul style="list-style-type: none"> ・業務遅延率/業務依頼率/請求・未請求数管理 							



新たなCX

<ul style="list-style-type: none"> ●クラウド上で受発注ができ、「測量をお願いしたいとき」にお願いできる ●依頼が来た段階でカレンダーから測量を入れる日程を自動で返信 → 依頼に対して即時対応できる環境を目指す（即レス・省人化） 	<ul style="list-style-type: none"> ●図面を即座に出すためにもリモート作図部隊を構築し、当日納品を実現し、速やかな不動産売買に寄与する ●経験の浅いスタッフ、未経験のスタッフでも現地と事務所をつなぎ、オペレータ機能を活かし、確実な測量成果、精度の高い測量成果を提供できる ●現場を録画することもでき、オンライン営業にも対応できる商材が入手できる 	<ul style="list-style-type: none"> ●過去の実績から理想的な計画図を短時間での作成ができる ●対象エリアの測量図を一元管理でき、事務所に頼めば周辺の図面が入手できる → 基準点や地積測量図のプラットフォーム（事務所法務局化） 	<ul style="list-style-type: none"> ●遠隔での打ち合わせにも対応出来、支店を超えた形で、即座に情報共有、修正など意見交換ができる ●在宅勤務等が進む中で、専門家による講習などをオンデマンド、LIVE配信などで受けることができ、従業員教育もできる 	<ul style="list-style-type: none"> ●遠方の地権者でも移動せずに対応することができ、コスト面・体面面の削減につながる → ゆくゆくは空き家問題解決にもつながる ●日程調整ができない、立会ができないなどで不動産取引が延期することがなくなり、円滑な不動産取引につながる → 相続問題、空き家問題の解決にもつながっていく ●2次元の図面だけではわかりづらい現地の様子を3次元で確認することもでき、財産を明確にする意味合いで動画の納品を行い明確な財産管理が可能になる 	<ul style="list-style-type: none"> ●クラウド上で完結させ、時間的コスト（手冊や郵送受け取りなど）の削減ができる ●書類紛失・盗難・改ざんなどのリスクも回避でき、安心して不動産取引を実現できる 	<ul style="list-style-type: none"> ●事務所で行うべき業務が完了次第、納品ができるので、スムーズに不動産取引が実現できる ●リモート作図部隊による成果品の作成で即座に成果品が手に入る 	<ul style="list-style-type: none"> ●請求待ちや完了報告待ち等の「待ち時間」がなくなり、安定的な不動産取引を実現できる ●自動で出力されるため、金額ミス、計上漏れをなくすることができる
---	--	---	---	---	---	--	---

4. デジタル化の設計図を描こう

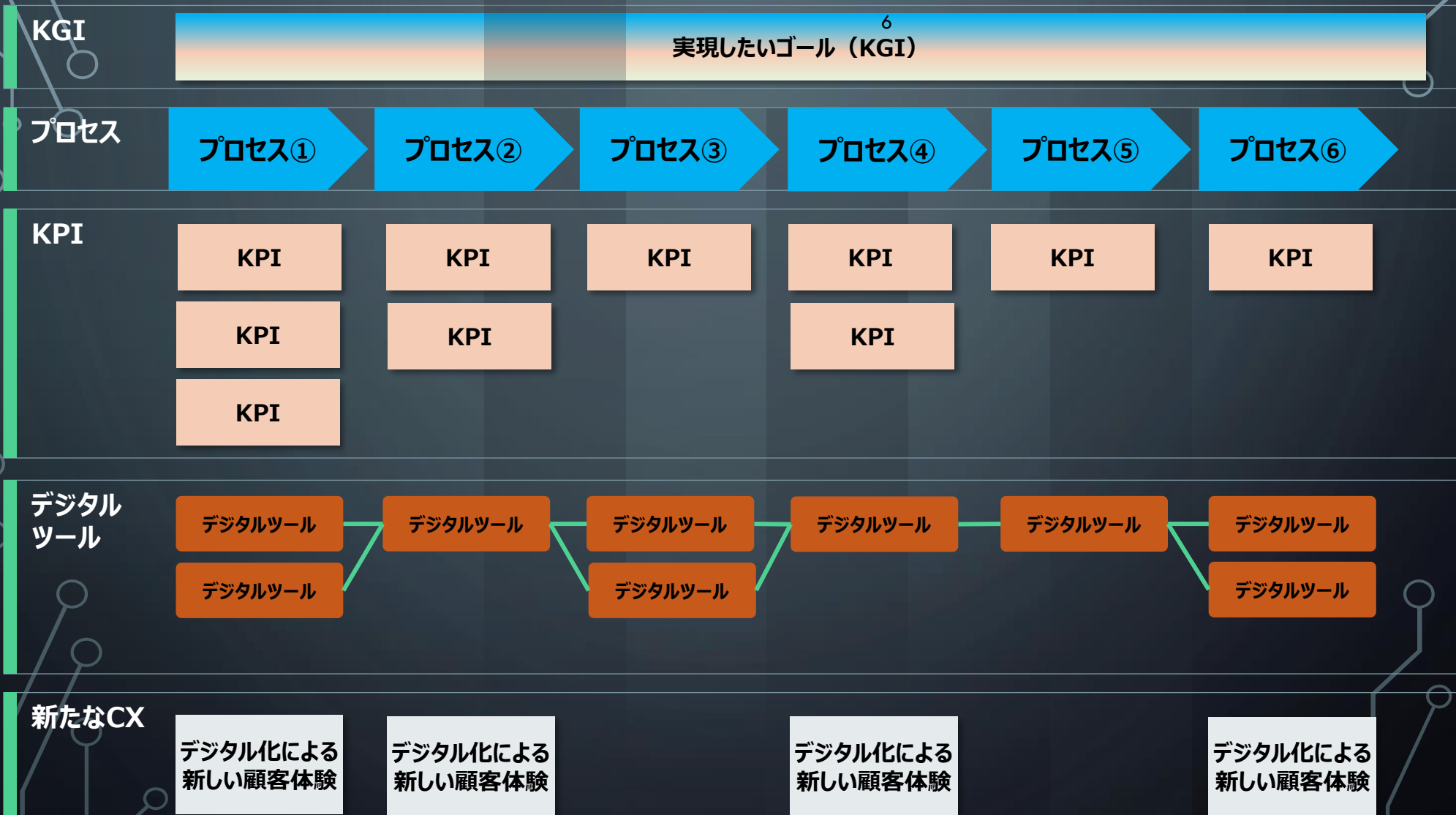
- DXジャーニーとは

- 業務プロセスに沿って、導入すべきデジタルツールと追うべきKPIを整理したもの（=デジタルシフトの設計図）

- DXジャーニー作成の注意点

- ① 全体最適で設計する
- ② プロセス毎にKPIを設定し、目的達成（KGI）につなげる

4. デジタル化の設計図を描こう



5. DXジャーニーの作成手順

① 業務プロセスとデジタルツールの整理

業務プロセス	ツールのカテゴリ	ツールに求めること	現状のツール	船井推奨ツール	その他推奨ツール	取るべきKPI
測量依頼	CMS	自社で編集できること	なし	Wordpress		月間測量件数 (仮測量)
	cloud calendar	相手に日程を選んでもらえること	なし	cloudカレンダー	Googleカレンダー	月間測量件数 (仮測量)

- 業務プロセスを洗い出す (ざっくりと)
- 各プロセスで導入すべきデジタルツールをピックアップする
- 業績アップにつながるKPIを設定する

登記申請	登記ねっと	クラウド上であること	登記ねっと	登記ねっと		月間登記件数
成果品作成	CAD	遠隔で操作できるか	BLUE TREND or アイサン	Team viewer		立会完了から納品までの期間 (7日以内)
	データ共有システム	クラウド上であること	社内ネットワーク	BOX		立会完了から納品までの期間 (7日以内)
納品請求	会計ソフト	CRMと連携していること	弥生会計・2in1など	freee		未請求件数/未入金件数

5. DXジャーニーの作成手順

② デジタルツールのコスト試算

デジタルツール	商品URL	用途	コスト	ライセンス数	初期費用	概算費用合計(月間)	概算費用合計(年間)	従業員数	1人当たり概算費用(月間)	1人当たり概算費用(年間)
kintone	https://ki	CRM	¥1,500	10	¥350,000	¥15,000	¥180,000			
BOX	https://w	データ共有	¥1,800	10	¥0	¥18,000	¥216,000			
chatwork	https://gc	コミュニケーション	¥400	10	¥0	¥4,000	¥48,000			

- 実績があり安価なものを選ぶ
- 自社のITリテラシーに合ったものを選ぶ
- 初期費用と月額費用を分ける
- システム連携に必要なAPI連携、RPA費用も入れる

5. DXジャーニーの作成手順

③ デジタルツールの接続確認

プロセス	ツール		ツール	何で接続するか	連携させるデータ項目	備考
測量依頼	CMS	⇒	cloud calendar	?	月間測量件数 (仮測量)	
		⇔	Googleカレンダー	API?	月間測量件数 (仮測量)	

- ツールとツールが接続できるのかメーカーに確認する (API接続、RPAで接続など)
- 一方向なのか双方向なのか確認する (⇒/⇔)
- 連携させるデータ項目はKPIで取るべきデータ

成果品作成	CAD		BOX	RPA?	立会完了から納品までの期間 (7日以内)	
納品請求	会計ソフト	⇔	CRM	API	未請求件数/未入金件数	
業績管理	BIツール	⇔	CRM	API	人時生産性 担当者別月間測量件数 (仮測量) 担当者別月間測量件数 (確定測量) 月間労働時間 (担当者別) 月間売上 (事務所全体) 月間売上 (担当者別) 月間売上 (取引先別)	

5. DXジャーニーの作成手順

④ 投資回収シミュレーション

人時生産性について			
現状の人時生産性	¥4,500		※人時生産性 = 粗利（売上総利益）÷ 総労働時間
2年後の人時生産性（目標）	¥8,357	（自動計算）	※現状の人時生産性 × 粗利額の増加（9行） ÷ 総労働時間の削減（10行）

- 人時生産性をベースにシミュレーション
- 事業計画と整合性を取る
- デジタル投資額を予算化する
（売上高の2%程度が目安） ※業種によっては粗利の2%

投資回収について			
2年間の粗利増加額	¥108,000,000	（自動計算）	※2年後の年間粗利額（22行） - 現状の年間粗利額（21行）
2年間のデジタル投資額	¥12,275,200		
差額	¥95,724,800	（自動計算）	
デジタル投資率について			
2年後の1人当たり年間売上高	¥24,000,000		
2年後の1人当たり年間デジタル投資額	¥533,760		
デジタル投資率	2.22%	（自動計算）	※目標は2%

5. DXジャーニーの作成手順

⑤ 業績管理BI

プロセス	KPI	単位	現状	目標 (1年後)	目標 (2年後)	備考
全体 (KGI)	人時生産性	-	¥4,500	¥6,500	¥8,300	
	担当一人当たりの単月売上	-	¥18,000,000	¥21,000,000	¥24,000,000	

- BIとはデータ可視化・分析ツール
- 各KPIをリアルタイムに確認できるようにする
- 意思決定を素早く行う
- データに基づく経営「データドリブン経営」

	成果品作成処理時間	分	60	45	30	
納品請求		-				
管理	業務遅延率	%	80	40	0	
	受託率 (不動産会社)	%	50	50	66	
	受託率 (ハウスメーカー)	%	50	66	100	
	請求・未請求数管理	件	10	5	0	

6. デジタルツールを導入する際の注意点

- クラウドであること
- データ連携可能であること
- 目的を明確にすること
 - ① 人時生産性の向上（粗利÷総労働時間）
 - ・ いかにより少ない労働時間で最大の粗利を稼ぐか
 - ② リアルタイム経営（＝即時業績管理）
 - ・ 「今」の経営状況がスマホでひと目でわかる
 - ③ データドリブン経営
 - ・ 勘や経験ではなく、データに基づいて経営判断を行う

7. リモート対応型ビジネスモデル転換のステップ

STEP① : DXジャーニーの作成

※全体最適の視点が必須

STEP② : 経営課題に応じた優先順位付け

※何をやるかではなく、何からやるかが大事

STEP③ : デジタルツールの導入および効果検証

※CDO (Chief Digital Officer) の機能が必要

8. DXジャーニー作成のポイント

- リモート対応型ビジネスモデル転換の第一歩
- 全体最適の視点が必要
- 今はスピードが命