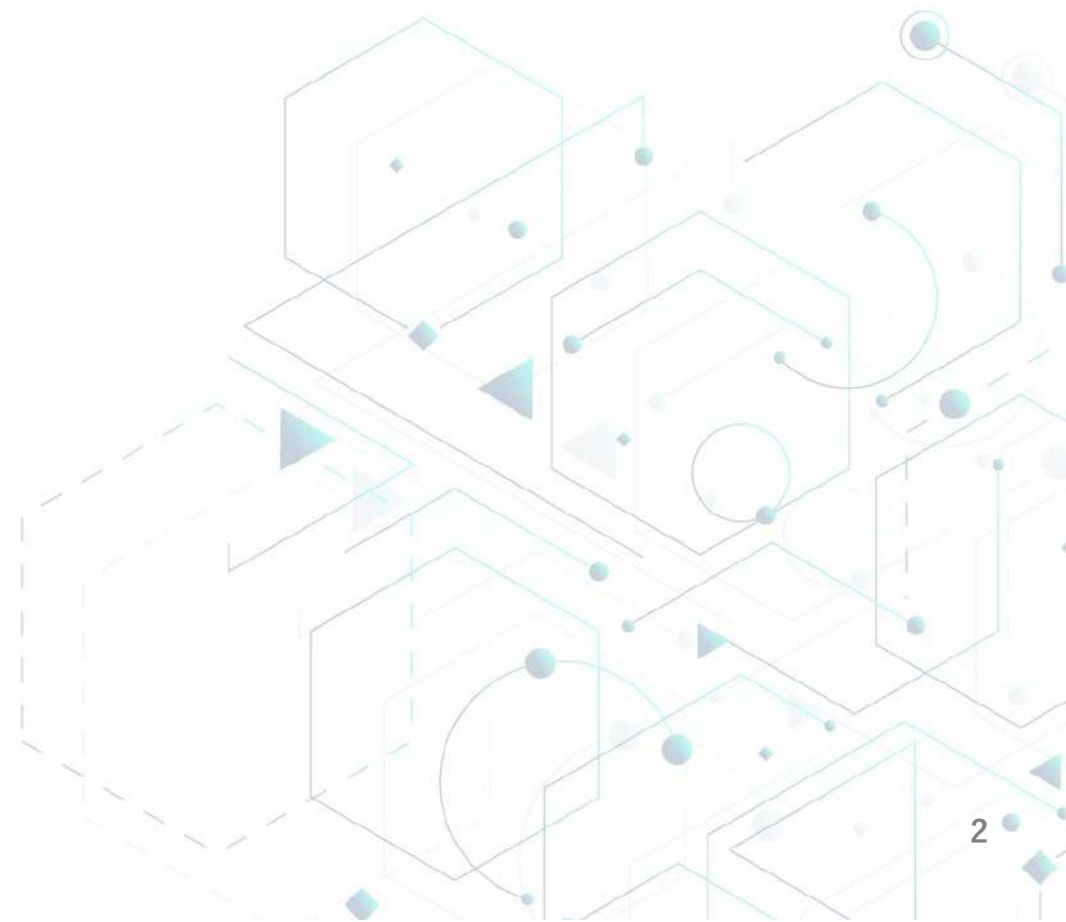




不動産DXコンサルティングのご提案

リーウェイズ株式会社

当社サービスのご紹介	3
不動産DXについて	6
不動産DXコンサルティング	17



当社サービスのご紹介

2億件超の『不動産ビッグデータ』と『人工知能』を搭載した 不動産業務システム「Gate.」



国内唯一にして高精度な将来収益予測

ビッグデータと、独自開発した人工知能Opus（オーパス）によって、画期的かつ誤差率わずか4.98%という高精度な賃料予測を実現

仕入判断、取引成約を高めるための情報を提供

将来収益分析だけではなく「空室リスク」や、
購入から売却までの「全期間における利回り」など、
Gate.だけが提供可能な数々の分析情報を不動産投資のパフォーマンスを分析したいと考える全ての方々へ提供していきます。

弊社DXコンサルティング実績



上流設計から開発まで20社以上のDX案件の受注実績がございます。

顧客拡大コンサルティング

不動産テック技術をどのように活用することでリード顧客を最大化できるか、貴社の顧客層に合わせたご提案を行います。

不動産アナリティクスコンサルティング

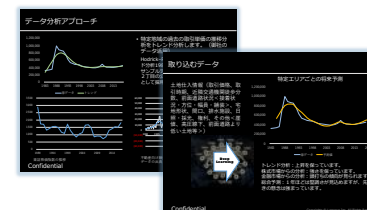
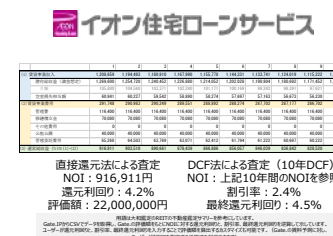
貴社にとって最も必要な不動産分析とは何かを明確化し、テクノロジーによって差別化を図るご提案を行います。

BPRコンサルティング

貴社の不動産取引業務におけるボトルネックを解消し、全体最適化を実現するビジネスプロセスの再構築をご提案します。

データ活用コンサルティング

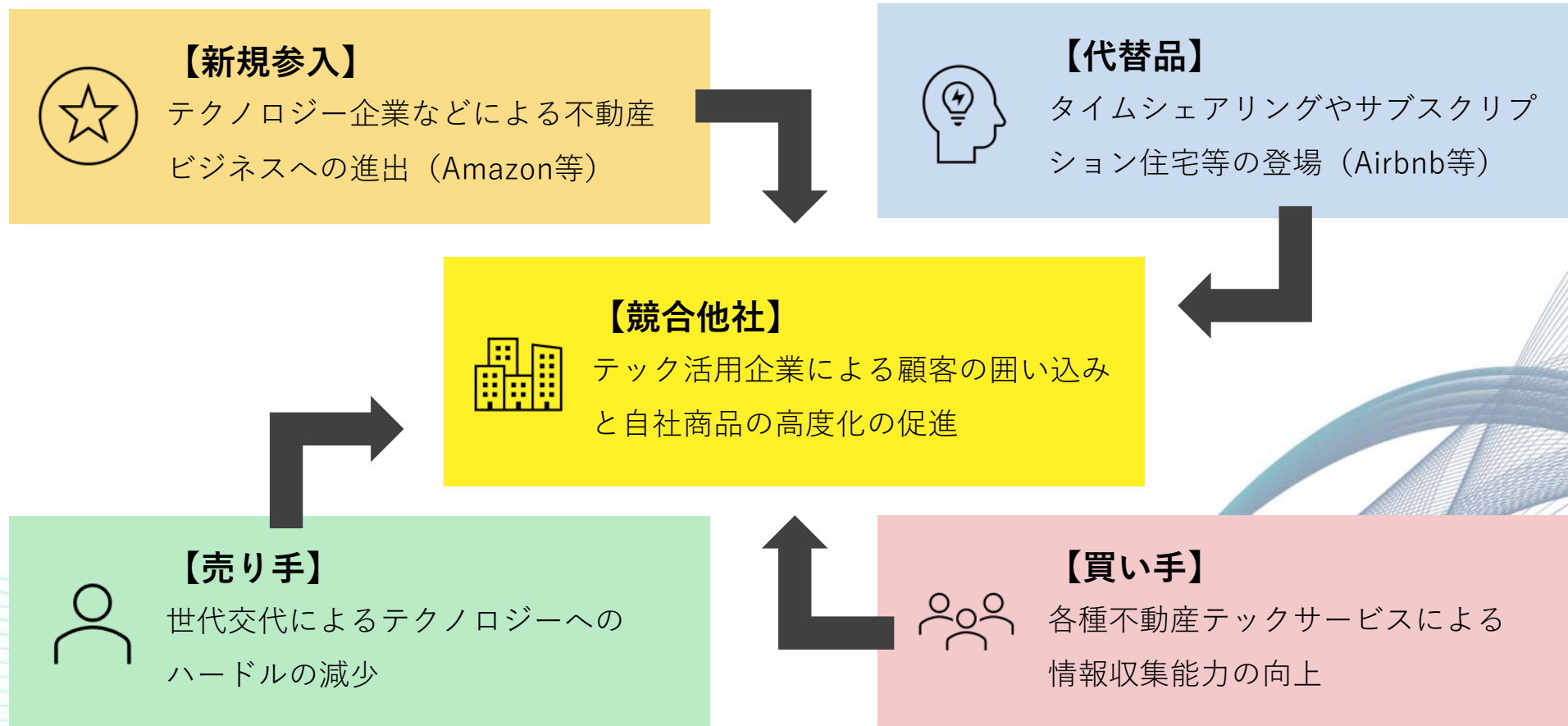
貴社データ、オープンデータをAI技術によって最大活用するご提案を行います。



不動産DX について

不動産業界を取り巻く環境の変化

- テクノロジーの浸透により、買い手・売り手の交渉力が高まりつつある中、多くの新規参入事業者の台頭により経営環境の不確実性が高まっている。

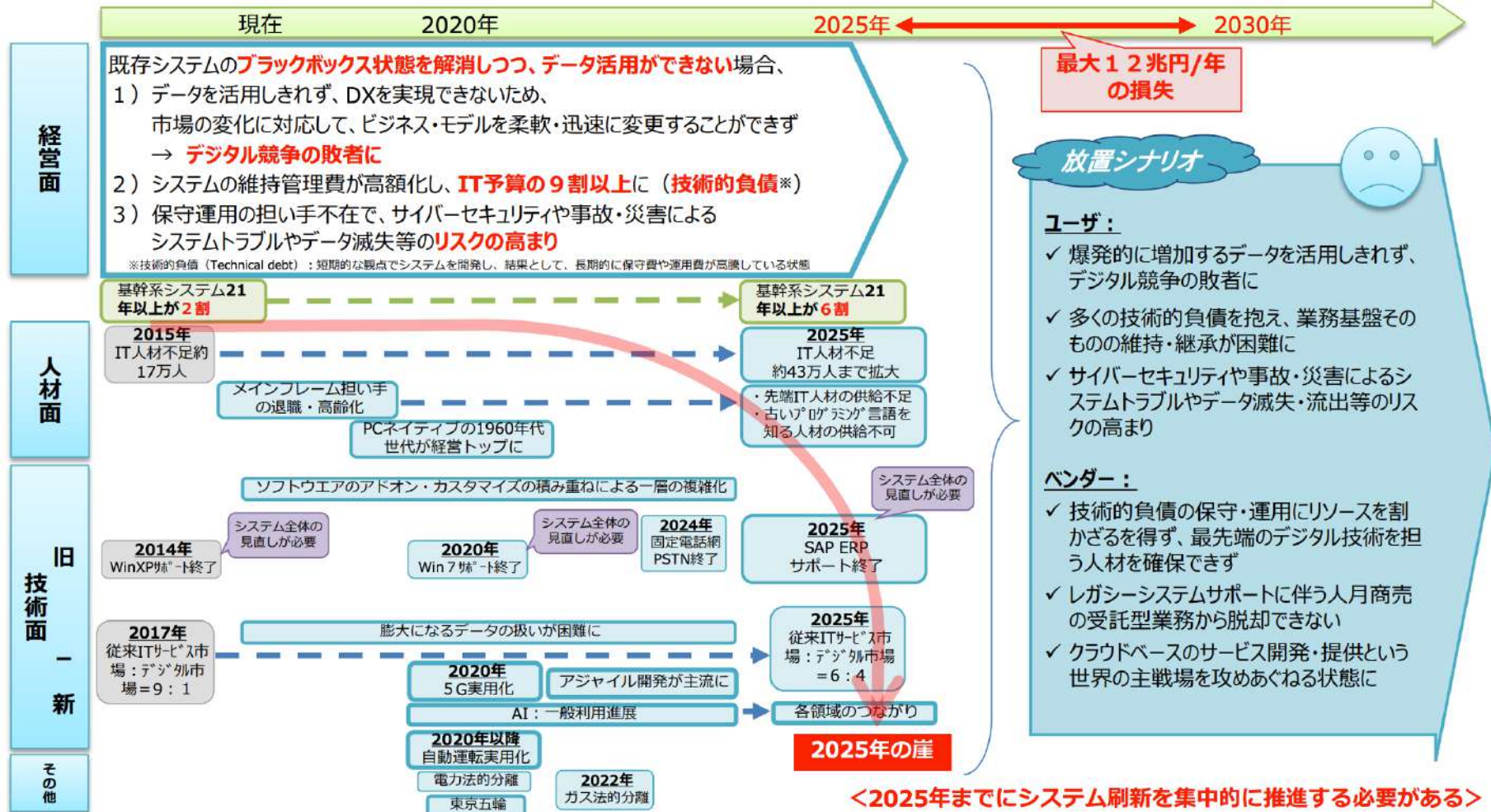


- 多くの経営者が、将来の成長、競争力の強化のために、新たなデジタル技術を活用して新たなビジネスモデルを創出・柔軟に改変する**デジタル・トランスフォーメーション (=DX)** の必要性について理解している一方、以下の現状をいかに実行するかが課題となっています。
 - 既存システムが事業部門ごとに構築されて、全社横断的なデータ活用ができなかったり、**過剰なカスタマイズ**がなされている、組織内の**複雑化・ブラックボックス化**
 - 経営者がDXを望んでも、データ活用のために上記のような**既存システムの問題を解決し**、そのためには**事業自体の見直しも求められる** (=経営改革そのもの) 一方、現場サイドの抵抗も大きい

→ この課題を克服できない場合、DXが実現できないのみでなく、2025年以降、最大12兆円／年（現在の約3倍）の経済損失が生じる可能性がある。（2025年の崖）

出典：DXレポート～ITシステム「2025年の崖」の克服とDXの本格的な展開～（経済産業省）

（https://www.meti.go.jp/shingikai/mono_info_service/digital_transformation/pdf/20180907_03.pdf）をもとにリーウェイズ株式会社作成



出典：DXレポート～ITシステム「2025年の崖」の克服とDXの本格的な展開～（経済産業省）

(https://www.meti.go.jp/shingikai/mono_info_service/digital_transformation/pdf/20180907_03.pdf) をもとにリーウェイズ株式会社作成

状況

不確実性の増大

予測不可能なビジネス環境と競争原理の流動性

対策

圧倒的なビジネス・スピードの獲得

高速に見える化 → 高速に判断 → 高速に行動

手段

デジタルトランスフォーメーション

誰が？

“デジタル”を駆使して

何を？

変革する

何のために？

自分たち
事業主体

事業の継続と成長
企業の存続

ビジネス・プロセス

- ・ 業務プロセスのリストラ・スリム化
- ・ 徹底したペーパーレス化
- ・ 働く場所・時間の制約からの解放 など

ビジネス・モデル

- ・ 事業目標の再定義
- ・ マーケット・顧客の再定義
- ・ 収益構造の変革
 - ・ 売買からサブスクリプション
 - ・ 手段の提供から価値の提供 など

企業の風土や文化

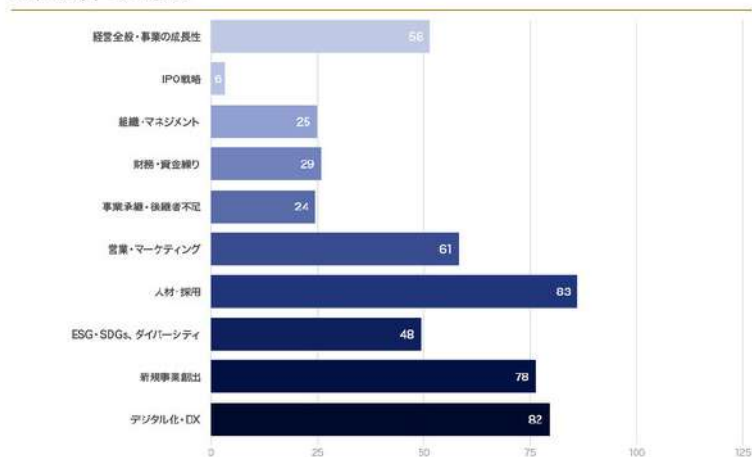
- ・ データ活用を重視する経営へのシフト
- ・ 社内における「情報」の透明性を担保
- ・ 戦略に応じた多様な業績評価基準の適用
- ・ 階層的組織から自律的組織への転換
- ・ 心理的安全性の確保
- ・ 大幅な現場への権限委譲
- ・ 時間管理から品質管理への転換
- ・ 多様性を許容する企業風土の醸成 など

経営課題におけるDX化の重要性

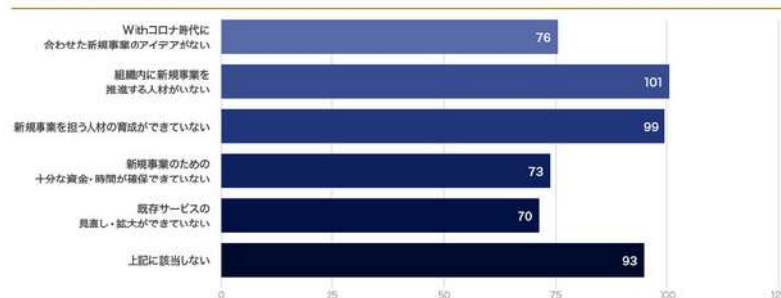


デジタル化・DXの推進や新規事業創出への課題は高まっている一方、デジタル化・DXへの戦略方針策定や専門性の高い人材の不足がボトルネックとなっています。

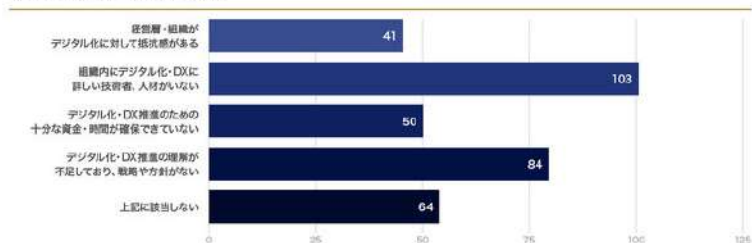
会社経営への課題



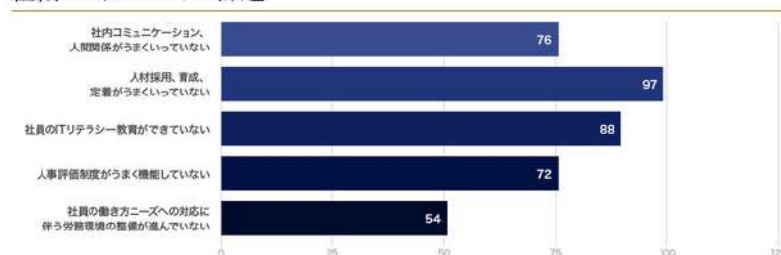
新規事業創出の課題



デジタル化・DXの課題



組織・マネジメントの課題



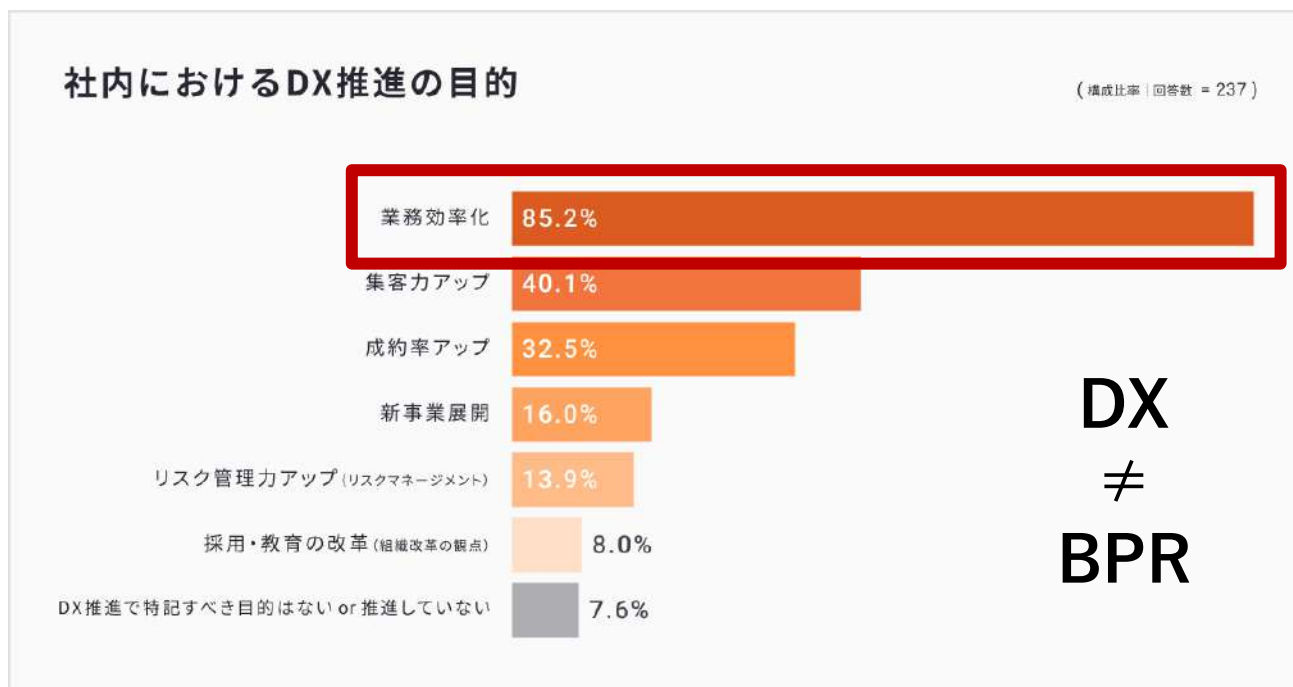
出典：2021/03/01～2021/03/26「経営者たちが語る『2021年の企業経営』～THE OWNER Conference～」に3,088名が参加、大盛況にて終了！
590名のリアルな経営者の声を公開！（株式会社ZUU）（<https://prtmes.jp/main/html/rd/p/000000116.000031688.html>）

不動産業界の DX 推進 状況調査

不動産テック7社・1団体 共同企画

【アンケート概要】

- ・アンケート実施期間：2021/06/03～2021/06/25
- ・アンケート回答数：219社 / 237名
- ・アンケート実施方法：インターネットによる調査

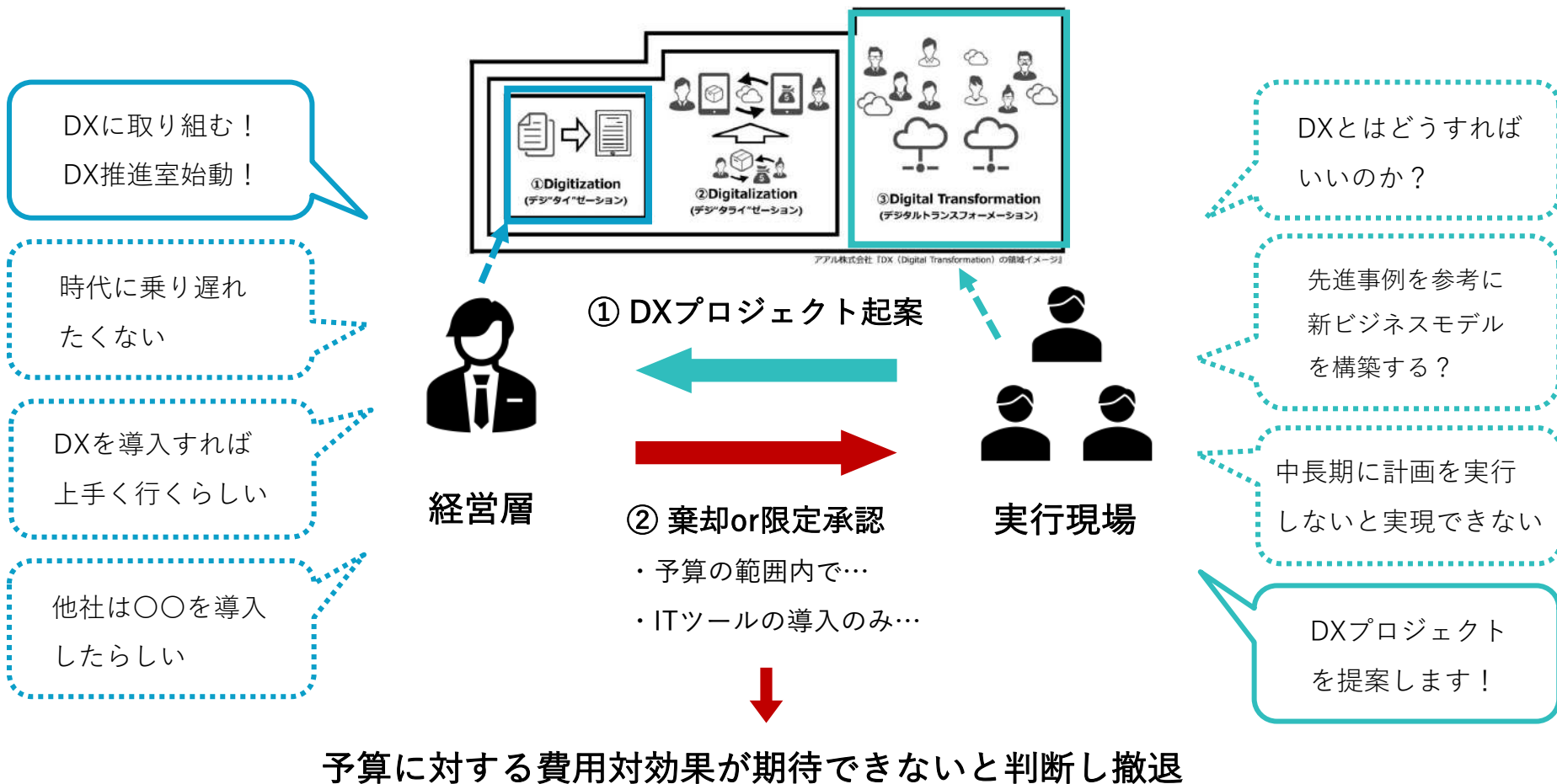


出典：2021年不動産業界DX推進状況調査報告.pdf (不動産テック7社・1団体共同企画)

(<https://app.hubspot.com/documents/4331501/view/239237473>)

多くのDXプロジェクトの失敗の原因は目的意識のずれ

経営層、実行現場で認識がずれていると、DX（デジタルを活用したビジネス構造の変革）の成功は難しいとされています。



DXを実現するためのチェンジマネジメント

DXプロジェクトを目指す成果に結びつけるためには、実行できる組織作りが何より重要となります。

Change Management	組織		
	経営層	変革企画チーム	現場チーム
1.危機意識を高める	重要度3 変革への危機感を周知徹底		
2.変革推進のためのチーム構築	重要度3 変化企画チームへの権限委譲	重要度2 変革促進のチームビルディング	重要度1 関係各部署のキーパーソン選出
3.ビジョンと戦略の明示	重要度3 達成後のビジョンを明確化	重要度2 達成のための戦略を明確化	
4.変革ビジョンの周知徹底	重要度3 ビジョン達成の重要性を強調	重要度2 ビジョンの各部署への展開	
5.自発的現場チームへ誘導		重要度3 ビジョン、戦略の自走化	重要度2 キーパーソンによる啓蒙
6.短期的成果を明示		重要度3 変革の達成感を周知	重要度2 キーパーソンによる啓蒙
7.短期成果を持って変革促進		重要度3 変革手法の最適修正	重要度2 自走組織による成果の積み上げ
8.新たな手法を定着	重要度3 変革への評価明示と再確認	重要度2 手法の仕組化	

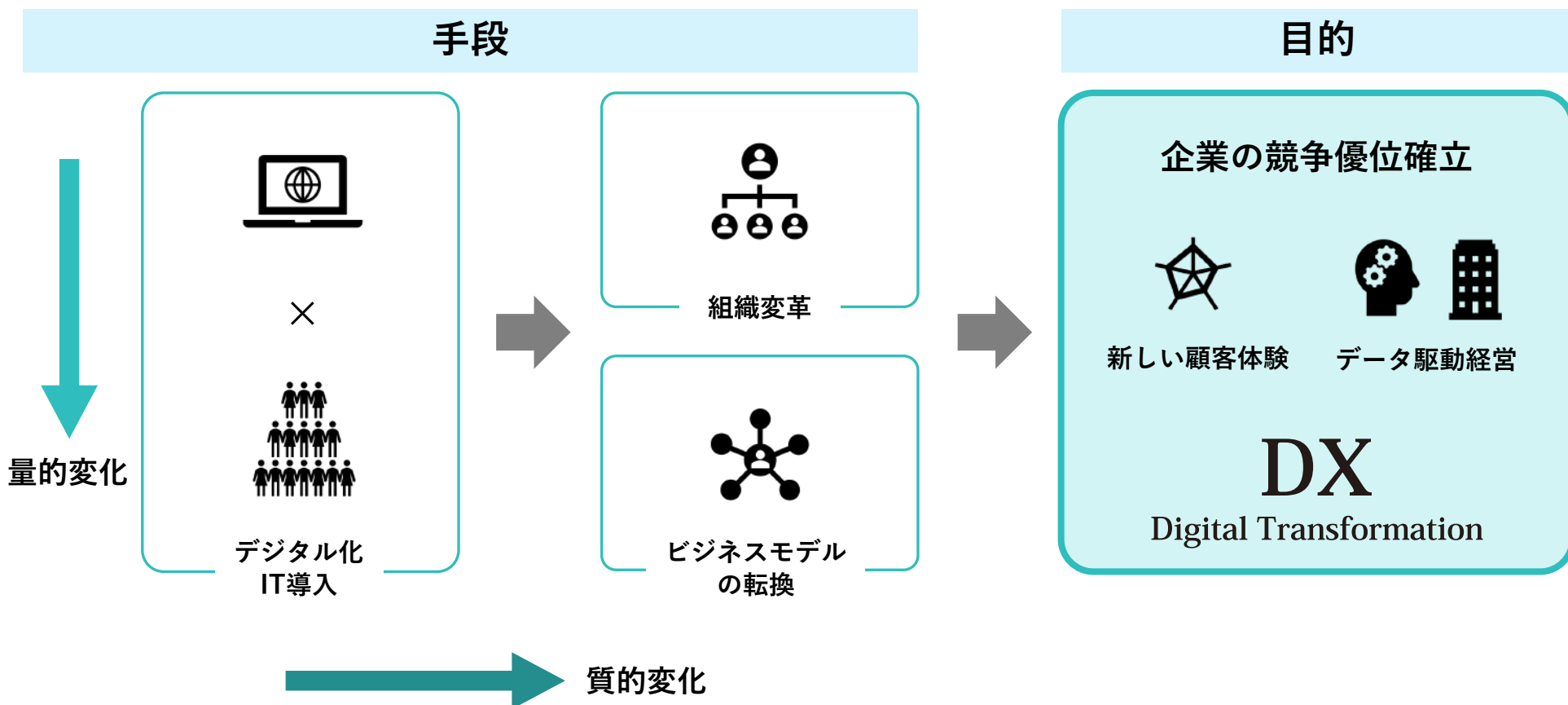
大企業だから上手くいくわけではない

経営層の関与不足、変革企画チームの権限不足

Change Management	組織		
	経営層	変革企画チーム	現場チーム
1.危機意識を高める	「DXに取り組む」という発信のみで十分な危機感の伝達がない		
2.変革推進のためのチーム構築	DX推進室を立ち上げ、DX推進するという曖昧な指示のみ	不十分な権限委譲により各部署を巻き込んだ企画ができない	参加メンバーはキーパーソンでなく業務に支障のない新人のみ
3.ビジョンと戦略の明示	ビジョンは変革企画チームマターとして関与しない	他社事例をもとにDXに取り組むというだけの計画を立案	DXを推進するというメッセージを受け取るのみ
4.変革ビジョンの周知徹底	事業計画へ計画を記載するのみ	不十分な権限委譲により現場チームとの意識の乖離	自部署の業務に忙殺されビジョンはおざなり
5.自発的現場チームへ誘導		現場チームの取り組みが進まない	総論は賛成だが自部署の業務負担が増えることには反対
6.短期的成果を明示		現場を巻き込むことができず成果につながらない	成果が見えずますます取り組みに対して非協力的になる
7.短期成果を持って変革促進			自部署と関係ないと判断したプロジェクトへの参加意欲が低下
8.新たな手法を定着	成果が出ないため部署の変更や計画の中止を判断		

組織変革を伴うDXをどのように進めていくべきか

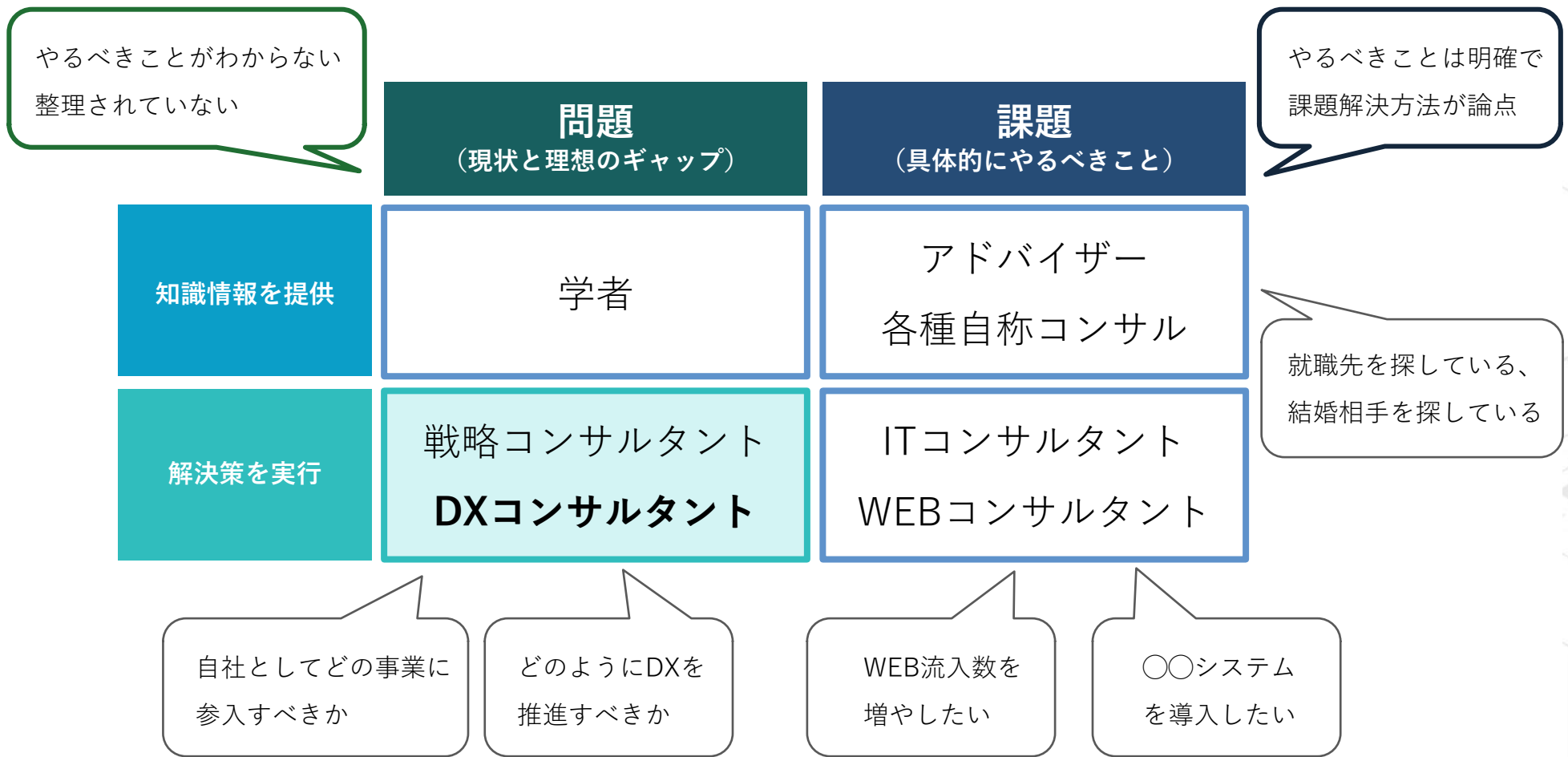
デジタル化のプロセスを経た上で、ビジネスモデルの変革および組織の変革を実現します。



不動産DX コンサルティング

コンサルタントとは

コンサルタントとはソリューション（解決策）を提示する役割。プロジェクトマネジメントではありません。



不動産DXの推進

PoC / 調査

戦略策定

要件定義

システム開発

運用支援

不動産DX戦略策定からテック導入、運営支援まで各ステージにおいて、豊富な実績を持つコンサルタントが**不動産テクノロジーの活用**を総合的に支援します。

不動産ビジネスにおけるテクノロジー活用において、**IT戦略・企画構想**からデジタルアナリティクス、PoC、ビジネスアプリケーション導入などIT技術に関する**多様なサービス**をご提供しています。

不動産テックを活用した**業務改革**、先端のAI技術活用した**ビジネス構築**、運用のご支援まで、クライアントの課題解決のパートナーとして、豊富な実績を生かした**コンサルティングおよび専門サービス**を提供致します。

不動産DX（ビジネスモデル変革）の方向性

ビジネスモデルの変革においてDXは以下3つのステップで展開することで実現します。
データアナリティクスはデジタルライゼーションの土台として活用できる技術です。



DX戦略策定からシステム構成、運用までワンストップでサポートいたします。





powered by Gate.

従来の不動産会社から顧客を紹介される金融機関というプロセスを、金融機関が顧客を不動産会社に斡旋するモデルに転換。
川上から川下の商流を逆転させることで新たなビジネスモデルを構築。

◆ 従来プロセス



◆ 新プロセス



- ✓ 確実な融資案件の確保
- ✓ 案件化が不透明な融資審査排除
- ✓ 不動産担保価値の裏付け確保

データ活用事業においてDXは以下3つのステップで展開することで実現します。

データアナリティクスはデジタルライゼーションの土台として活用できる技術です。

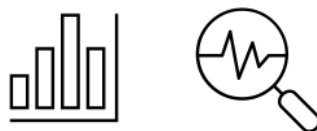
不動産デジタルトランスフォーメーション（DX）

デジタル情報可視化



自社内において独自に管理されているデータの可視化と一元化

分析・解析



外部データ活用により、自社ビジネスに活用可能なデータ解析

システム構築 アプリ開発



データ活用システムの構築により、ビジネスプロセスを変革

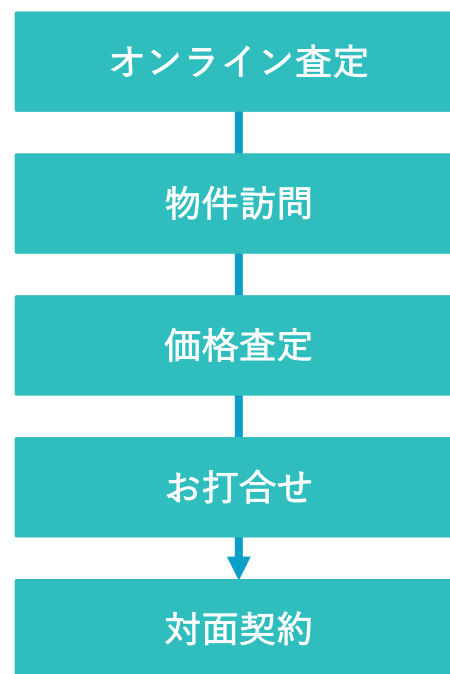
GOODLIFE SMARG



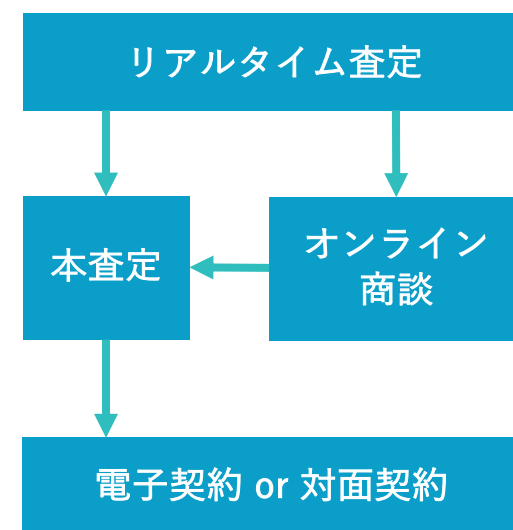
powered by Gate.

ビッグデータと人工知能（AI）による査定の正確性にオンライン商談や電子契約といった最新の取引システムを組み合わせることで、物件買取プロセスを最短1日で完結できるビジネスモデルを構築。

◆ 従来プロセス



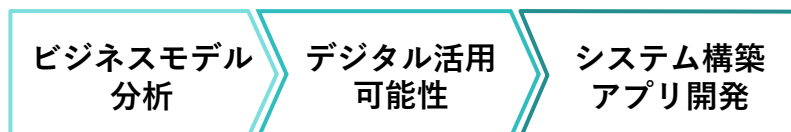
◆ 新プロセス



ビジネスモデル変革型、データ駆動経営型、いずれにおいてもDXを実現するためにはデジタルイゼーション、アナリティクスは必須のプロセスとなります。

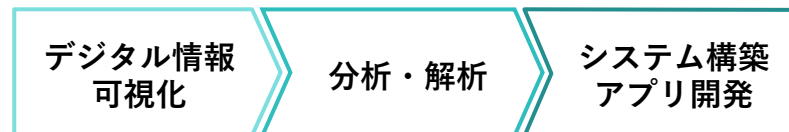
不動産デジタルトランスフォーメーション (DX)

ビジネスモデル変革型



デジタル技術を活用した
ビジネスモデルを変革 (不動産DX)

データ駆動経営型

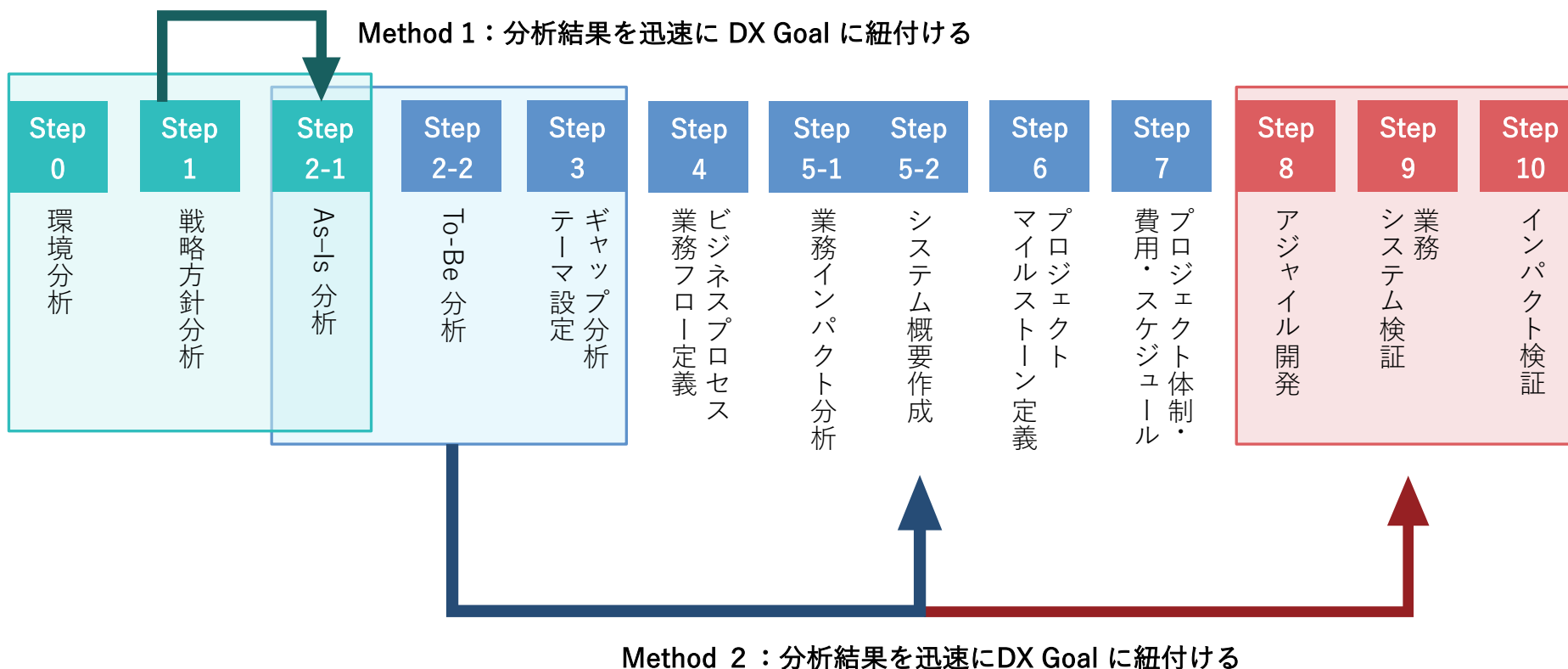


既存ビジネスをデジタル技術によって
高度化 (不動産DX)

自社独自のDX推進メソドロジー

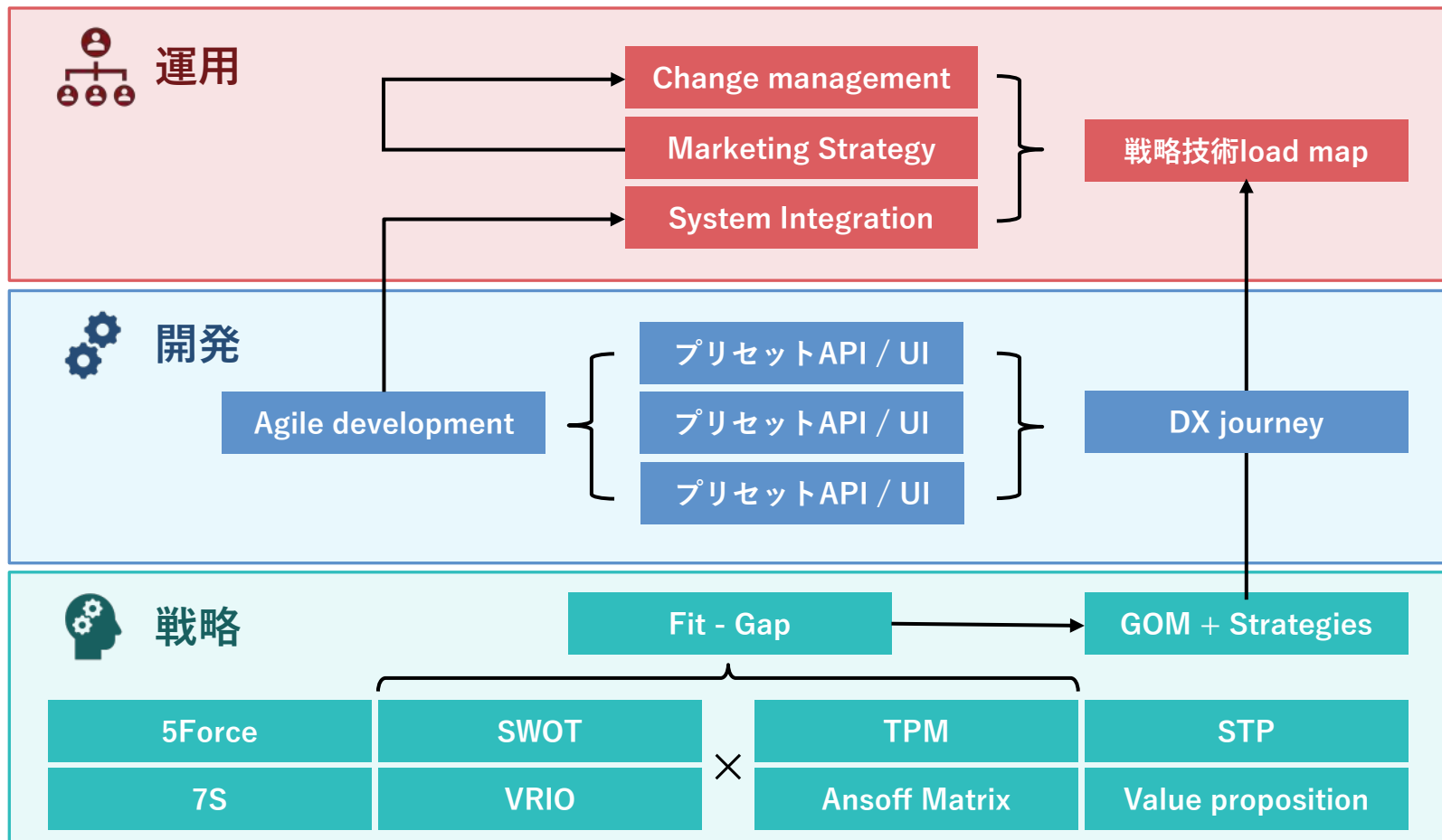
RDS (Rapid Development Structure) のコンセプトは、DXタイプ別のプレビルドフレームワークセットとプリセットAPIによる迅速なアジャイル開発を可能とするメソドロジー（方法論）です。

RDSメソドロジー



RDSメソドロジーレイヤー構造

RDS (Rapid Development Structure) は、戦略／開発／運用において一貫した論理体系に基づいたプロジェクト推進をする階層構造です。



DX
Goal

お問い合わせ

事業コンサルティングとシステム開発に関するご相談は無料です。

お気軽にお問い合わせください。

 **sales@leeways.co.jp**

 **03-6712-6748**

受付時間：平日10:00～18:00

法人営業部宛てにお問い合わせください。

The background features a complex, light gray geometric pattern of overlapping hexagons, circles, triangles, and lines. A solid teal horizontal bar is positioned across the middle of the page, containing the word "Fin" in white text.

Fin