「資料作成の速さ、正確さ、スマートさ。一気に変わりましたね」

お客様

株式会社 スカイサンホーム 様（大阪・堺市）

地域に根ざして35年。大阪南部の売買物件を主業務とする不動産会社。営業エリアは堺市周辺だが、山林や1000坪超の事業用土地やリゾート物件などの大型物件に限っては南大阪全域までカバー。農地、工業用地、商業用地など事業用大型物件が得意。●大阪府堺市東区日置荘原寺町409番地1
http://www.skysunhome.co.jp

株式会社 スカイサンホーム
松永 茂 さん
●まつなが・しげる
株式会社スカイサンホーム代表取締役

できるだけ鮮度の高い新しい地図を使いたい。

地域に根ざして35年。個人住宅から事業用物件まで幅広く売買の仲介業務を手掛けている株式会社スカイサンホームは大阪・堺市にある不動産会社。代表取締役・松永茂さんに話を伺った。（以下敬称略）

―― 実際に「ゼンリンGISパッケージ 不動産」を使ってらっしゃるのは？

松永 事務担当の社員ですね。

―― 一日何時間くらい使われていますか？

松永 フルですね。朝から晩まで一人の事務社員が使っています。

―― 導入前はどのような手法で？

松永 以前は紙の地図を使ってましたね。最新版が出ると常に新しいものに買い替えてました。

―― 当商品を導入することにした決め手は？

松永 お話を聞いたときに「あ、それは良いな」ということで、躊躇なく採用しましたね。というのは、うちは地図の使用頻度が高いんですよ。だからできるだけ鮮度の高い新しい地図を使いたいと。主に物件管理資料に載せる情報として使っていますが、古いままの地図を使って資料を作成されている他の不動産会社さんはまだまだ多いですね。

それを見ているから余計に、地図だけは最新版で正確でより鮮明なものでなきゃ駄目だと思って、導入を決定しましたね。

資料作成で一番大事なのは「駅からの距離」ですね。この商品は入れたいランドマークをきっちりスムーズに資料に入れることができる。「どうしても駅は入れたい。でも、B4の原寸サイズでは駅は入らない」となってくると、A3にする、もしくはちょっと縮小することによって駅を入れることもできる。その物件の場所をもっと詳しく知りたい時に、その近辺に精通してない人にとっては、何か最寄りの基点となるものがないとわかりにくいものですが、当商品ならどんな場所でも大丈夫ですね。

従業員に頼みづらかった資料作りもヤミツキに。

―― 導入前にあった業務上の課題は何でしょうか？

松永 資料一つ作るのに身構えなきゃならんって時がありましたね。紙の地図を利用して資料一つ作るのに、かつてはヨイショッという風なところがあったんだけど、それが今は簡単にできる。その分、気持ちが前に進んで、ハイハイハイという風に次々と他の仕事ができる。だから、資料作成に抵抗感がないんですよね。資料を作成しているときも、紙の地図の隅っことか真ん中とかちょうど折り目のところになってくると、何枚も地図をとらなきゃと思って正直気が重

← ウラ面につづきます。

「〝より先行した仕事〟を目指す会社は採用するでしょうね」

いんですよね。で、頑張ったからといっても、キレイな仕上がりにはならない（笑）

――紙では限界がありますよね。

松永　でもこの商品にはズレがないから、担当に資料の作成を頼むのでも、受ける方も楽なんですよ。「はい、わかりました」って二つ返事で、私が求めている最大の期待に応えて出してくれます。以前だったら、「社長、これは6枚の地図を繋がなければできないですよ」というような事例が、一枚で素早く作成できるわけですよ。実際、当商品を使い始めたら、ヤミツキというか止められないですよね。これは優れものだなと。本当に物件管理資料の作成の早さ、正確さ、スマートさ、そういったものが一気に変わりましたね。

不動産業界を二極化する商品が登場した？

――社長自らも作業されていたのですか？

松永　私自身もテーブルに地図を広げてセロテープで貼っていましたけど、「ズレているからまたやり直し」とかね。大変な作業だったんですよ。あとに重要な仕事が控えているのに、私の性格もあり、そこで立ち止まってしまうんですよね。そのうち、自分自身の技能の未熟さでなく、ゼンリンさんに腹が立ってきて、もう少し資料を作成しやすい地図を作ってよとヤツ当たりし始めるワケですよ（笑）。

だから、この「ゼンリンGISパッケージ不動産」を採用してるかどうかで、はっきり言ってこの業界は二極化していくと思いますね。つまり、「より先行した仕事」を目指してやっている会社は、まず本商品は採用するでしょうね。でないと「これからの時代の資料作り」は無理なんですよ。もう紙の地図広げてる場合じゃないとつくづく思いましたね。うちみたいな中小企業がそう思うんですよ。

――コスト面はいかがですか？

松永　この商品は非常に割安ですよね。低コストで金銭面でも楽になりましたね。使い方も楽。仕上がりも良い。コストパフォーマンスは最高ですね。

作業時間を短縮して、他社ともキッチリ差別化。

――オススメポイントは？

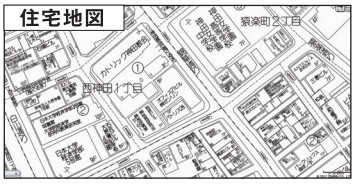
松永　使いやすさですね。物件管理資料を作る際にピンポイントで、基点となるところをすぐ選べるという点ですね。現地へ行くために、どこを基点として地図に入れたら良いかって判断しようとすると、紙だったら上のページ、下のページまで見ないとわからないのに、それが瞬時にわかるじゃないですか。まあ、どの会社もこの商品を採用したら、差別化が図れず困るけど（笑）、正直言ってこれは絶対に使うべきだし、使ってないところは遅かれ早かれこの業界においては取り残されてしまうんじゃないですかね。こんな難しい時期にあって、作業時間を短縮した分、他の仕事ができるじゃないですか。

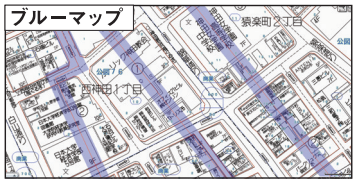
――本商品についてもっとこうなればという点は？

松永　几帳面な私の性格に合うものをよくぞ作ってくれたなと言うことで、今は本当に不満なところはないです（笑）。あえて言うならば、もっと多くの皆さんが利用するようになり、安価になって、大阪府下だけでなく、奈良県、和歌山県、ひいては近畿二府四県、さらに全国が持てるようになったら理想的ですね。抵抗のない価格であれば、ぜひ近畿二府四県を網羅させたいですね。

宅地建物取引業者向け ZENRIN GISパッケージ 不動産

住宅地図やブルーマップなど
7つの地図コンテンツが1都道府県全域　月額 10,000円（税抜）で見放題!!





［その他コンテンツ］
・用途地域
・地価公示
・地価調査
・相続税路線価
・固定資産税路線価

不動産業務に必要な情報をワンストップでご提供

物件・土地調査などの不動産業務は、対象ポイントの情報から周辺の環境まで、多岐にわたる確認項目が存在します。「ZENRIN GISパッケージ不動産」は不動産業に従事されるお客様のご意見をもとに、ゼンリンならではの住宅地図やブルーマップをはじめ、役立つ情報を集めた不動産業者様専用のアプリケーションです。

情報収集の手間を大幅削減！

※ お申し込みには、宅地建物取引業免許が必要となります。
※ ご契約は1年単位となります。
※ ご利用には、月額利用料のほかに、別途通信料がかかります。
※ 住宅地図とブルーマップには一部出版のない地区もございます。

営業担当より一言！

西山 文和
●にしやま・ふみかず
株式会社ゼンリン
関西第一エリア統括部 大阪営業部
大阪GIS営業課
趣味：映画鑑賞

株式会社 ゼンリン
http://www.zenrin.co.jp/

この商品に関するお問い合わせは