

## PRESS RELEASE

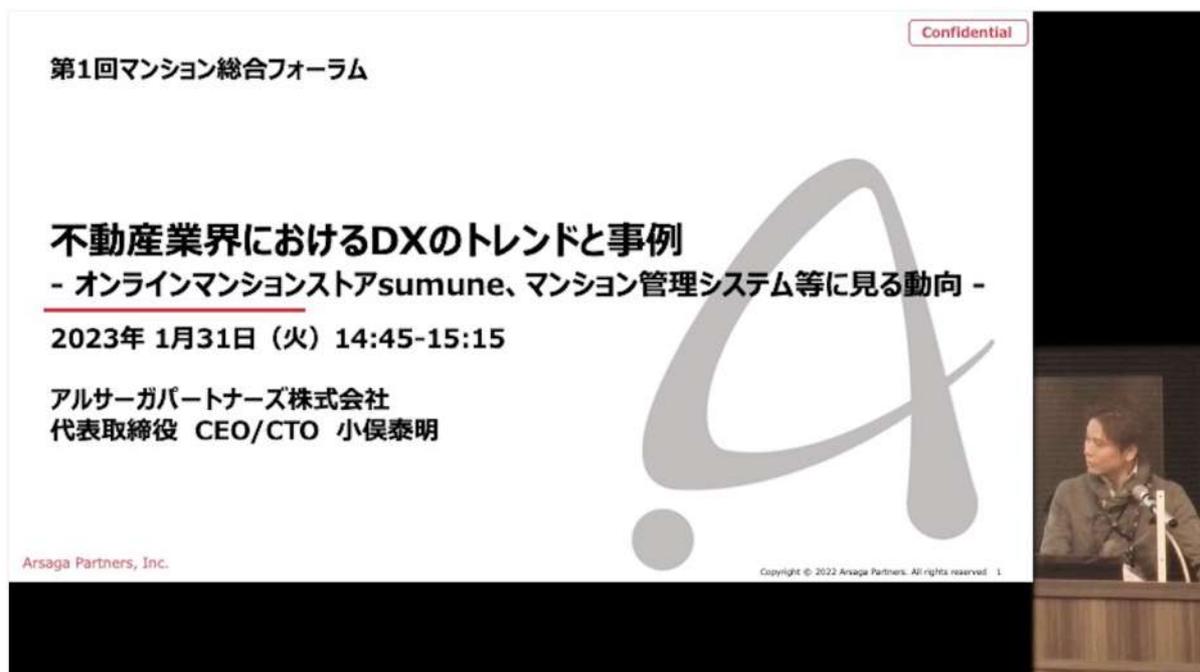
報道関係各位

2023年2月22日  
アルサーガパートナーズ株式会社

### 【登壇レポート】不動産業界におけるDXのトレンドと事例を紹介 ～ 不動産経済研究所が主催「第1回マンション総合フォーラム」にて、不動産業界 におけるDX推進企業として代表小俣が登壇しました ～

企業のDXを促進するアルサーガパートナーズ株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役/CEO・CTO：小俣泰明、以下「アルサーガパートナーズ」）は、1月31日（火）に開催された株式会社不動産経済研究所が主催する「第1回マンション総合フォーラム」にて、弊社代表取締役 小俣泰明が登壇しました。

本フォーラムは、競争激化のマンションマーケットで世界的なインフレ下のマンションプレイヤーはどう生き残りを図るべきなのかをテーマに、当社からは「不動産業界におけるDXのトレンドと事例」について紹介しました。



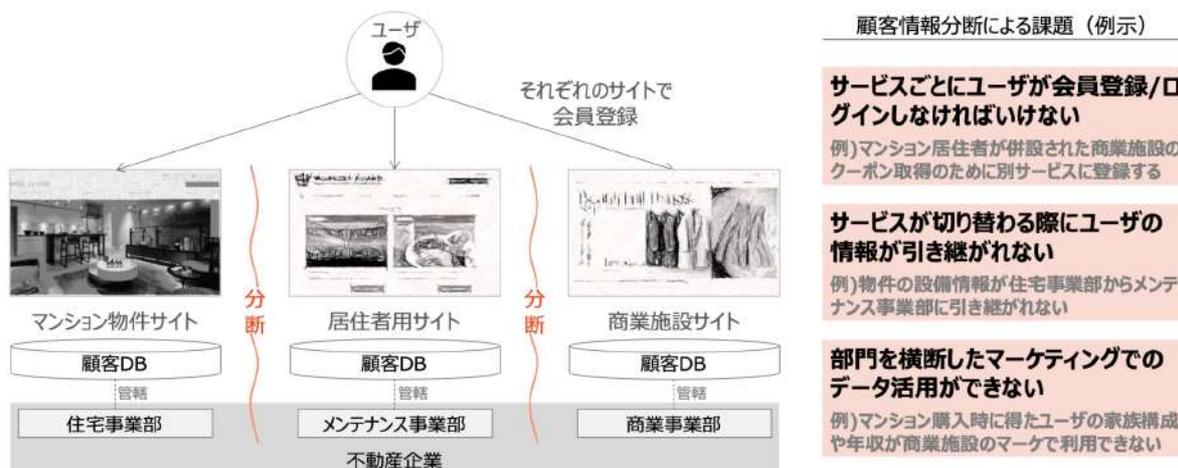
マンション総合フォーラムの概要については以下をご覧ください。  
[https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000067.000028308.html](https://prt看mes.jp/main/html/rd/p/000000067.000028308.html)

<講演内容（一部抜粋）>

## ■不動産業界における DX 課題

### ・なぜ不動産業界の DX が進まないのか

国内不動産業界における DX 課題の具体例の一つとして、サービスの管轄部門が縦割りになっていることが挙げられます。これにより、同一の顧客を部門横断で捉えることができず、ユーザーのシームレスな体験の妨げになっているだけでなく、企業にとっても顧客情報を最大限活用できない状態を生み出しています。



### ・なぜマンション事業においても UX/UI が重要なのか

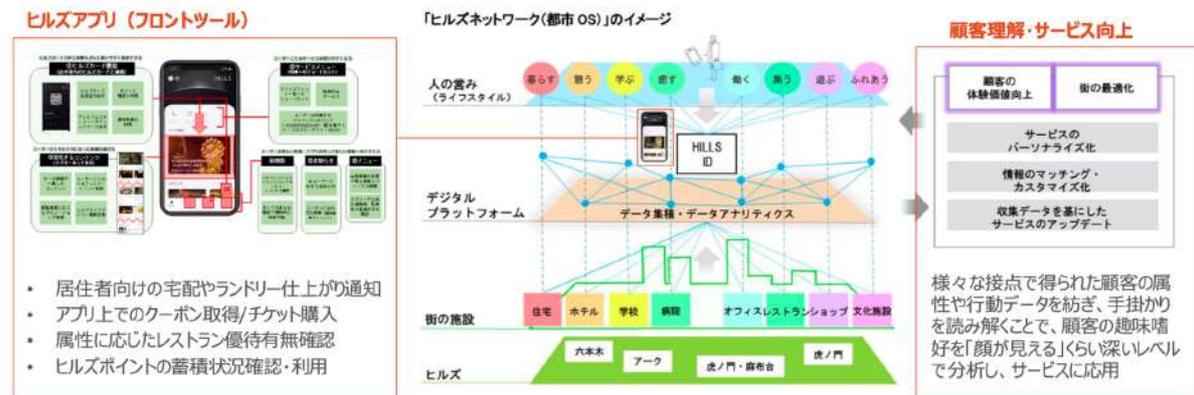
顧客体験が優れていればいるほど、潜在顧客からの顧客獲得、そして最終的なロイヤルカスタマーへの転換の可能性を大幅に高めることができることから、高額商材を扱うマンション事業においても、UX/UI は DX における重要なキードライバーとなります。また、オンラインでの物件選びが主流になる中、これまでの画一的な物件設備情報や写真に加えて、引っ越し先地域の近隣情報に対するユーザーの関心は年々高まっています。世界的なマンション業界における UX/UI の好事例として、それらの情報を提供するプラットフォームが増加し、多くのユーザーを獲得しています。



## ■目指すべき不動産業界のDXの世界観

DX 推進により目指すべき世界観として森ビルの事例をご紹介します。森ビルでは、ヒルズ ID/アプリを起点とし、「暮らす」「働く」「遊ぶ」といった人の活動を点ではなく面として捉え、それらを紡ぎ合わせて「顔が見える」レベルで顧客理解を深めることで、満足度の高いシームレスな体験を提供しています。

不動産業界では遅れていると言われる ID 統合を果たした暁には、事業経営やマーケティング等をはじめとした様々な領域で、データを部門横断的に有効活用できる未来が広がると考えられます。



※2021年3月16日 森ビル株式会社 ヒルズネットワーク プレスリリースより

## ■弊社支援事例のご紹介

- ・マンションの販売がオンラインで完結するDXサービス「sumune for LIVIO」

sumune for LIVIO は、ネットで自動車が購入できる世の中で、マンションも購入できる時代を目指す、カスタマーの購買行動のオンラインシフトにチャレンジした日鉄興和不動産様とのDX事例です。物件情報の閲覧・検討に加え、マンションの購入にあたり必要な申し込み手続きや住宅ローン手続き、契約手続きを、ワンストップかつシームレスに提供できる仕組みを実現いたしました。

企業基本情報		取り組み内容
企業名	日鉄興和不動産株式会社	<p><b>シームレスな購入体験を提供するために</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>COVID-19を契機に、自動車や家電などの高級商品のオンライン販売が広がりを見せてきた</li> <li>一方、国内の住宅販売分野では、購入・手続きが完結する仕組みは存在せず、「<b>マンション販売の新たな手法をデジタルで構築する</b>」という業界に先駆けた取り組みにチャレンジ</li> </ul> <p><b>「安心感の維持」を見えるカタチに</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>クライアントとの検討を進める中で、購入プロセス全体にわたり、安心感を維持することを目標にサービス構築を推進</li> <li>注文確認・ローン審査・内装工事・重説・鍵受け取りまで、<b>社内メンバーでテストを繰り返し、安心感を提供できるUIの構築に成功</b></li> </ul>
業種	不動産ディベロッパー	
設立年	1952年	
事業概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>マンション・戸建住宅の開発・分譲</li> <li>マンション賃貸・管理・仲介・鑑定</li> <li>オフィスビル開発・賃貸・管理など</li> </ul>	



事例「sumune for LIVIO」：<https://www.arsaga.jp/works/sumune-for-livio/>

## ・ マンション自主管理 DX サービス「KURASEL」

築30年を超えるマンションにおいて問題となっている、エレベーターや立体駐車場などの設備老朽化に伴う莫大な修繕費を賄うことを目的として、マンション管理業務の改革を目指したイノベリオス様との事例です。

管理組合側で行うことで効率が向上する「外注会社への支払い業務」「管理費、修繕費の請求業務」「共用部の利用状況の確認」などを、パソコンやスマートフォンの画面から簡単に行えるサービスを構築しました。

企業基本情報		取り組み内容
企業名	イノベリオス株式会社 (三菱地所グループ)	<p><b>自主管理によるコストダウンの実現に向けて</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>人材不足を背景に、管理費用の値上げが顕在化する一方、住人にとっては全ての管理業務を実施することが難しい</li> <li>管理組合側で行うことで効率が向上する「外注会社への支払い業務」「管理費、修繕費の請求業務」などを、<b>パソコンやスマートフォンの画面から簡単に行えるサービスを構築</b></li> </ul> <p><b>幅広い年代にフィットするUI設計</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>マンション管理組合には、幅広い年代の方が関わります。そのため「KURASEL」では、<b>さまざまな年代にフィットするよう意識し、UIを設計</b></li> <li>PC版、スマートフォン版ともに、<b>業務アプリケーションのようなUIは避け、なるべくシンプルかつ親しみやすいユーザーインターフェースを意識</b></li> </ul>
業種	不動産管理	
設立年	2020年	
事業概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>マンション管理およびマンション管理アプリの運用保守</li> </ul>	



事例「KURASEL」：<https://www.arsaga.jp/work/kurasel/>

## ■まとめ

不動産業界においては、既存の業界内のプレイヤーのみならず、土地・資産を有する業界外の大手企業の参入もありうることから、競争がさらに激化する可能性があります。そのような事業環境で勝ち残るためには、DX 領域で競合に対して少しでも多く「差別化要因」や「優位性」を確保していけるかの競争になっていくと推察されます。

特に差別化要因になるのは、DX によるラストワンマイルの利便性です。不動産取引における売買や契約、日々の生活における居住者向けサービスなど、全てがスマホで完結する世界が近い将来訪れます。そのような DX を根気強くやりきれた企業が今後生き残っていくでしょう。

アルサーガパートナーズは、これまでお客様のビジネスを成功に導くパートナーとして多数の不動産業界における DX を支援して参りました。今後も DX 推進、加速に向け貢献していけるよう、コンサルティングから IT システム開発・運用まで一貫した強力体制でサポートしてまいります。

## ■登壇者紹介



アルサーガパートナーズ株式会社  
代表取締役社長 CEO/CTO 小俣泰明

日本ヒューレット・パッカーードや NTT コミュニケーションズなどの大手 IT ベンダーで技術職を担当し、システム運用やネットワーク構築などのノウハウを習得。その後、2009 年にソーシャルゲーム開発において業界トップクラスであり、東証 JASDAQ に上場の大手 IT 企業（クルーズ株式会社）に参画し、同年 6 月に取締役役に就任。翌年 5 月同社技術統括担当執行役員に就任。CTO として大規模 WEB サービスの開発に携わる。2012 年 6 月に退任、2012 年から IT ベンチャー企業を創業。代表として 3 年で 180 名規模の会社にする。2015 年辞任。2016 年 IT サービス戦略開発会社アルサーガパートナーズ株式会社を設立。

## ■アルサーガパートナーズ株式会社について

アルサーガパートナーズは、「人をつくる、だからモノをつくれる」をビジョンに掲げ、日本全国のDX事業の成功をミッションとするワンストップ型のDXコンサルティング・開発パートナーです。自社内にコンサルティング・企画・デザイン・IT開発・保守運用まで、ITシステムの開発と運用に必要なすべての機能を包括しています。エンジニアが社員の8割を占める組織構成で、ユーザー企業と直接取引を行い、自社内開発をモットーとしており、適正なコストでのサービス提供を実現しています。「最高品質を最速で」をスローガンに、お客さまに寄り添うことでビジネスの成功をより確実なものへと導きます。



本社 : 東京都渋谷区道玄坂一丁目12番1号 渋谷マークシティウエスト15階  
熊本スタジオ : 熊本県熊本市南区江越2丁目24-1  
代表者 : 代表取締役社長 CEO/CTO 小俣泰明  
設立日 : 2016年1月  
資本金 : 6億7,000万円 (資本準備金含む、2022年7月現在)  
社員数 : 267名 (2023年12月末現在)  
事業内容 : ワンストップ・DXソリューションパートナー事業  
Web : <https://www.arsaga.jp>

### ■このリリースに関するお問い合わせ

アルサーガパートナーズ株式会社  
広報担当 : 宮崎・渡邊  
Email : [press@arsaga.jp](mailto:press@arsaga.jp)  
直通電話 : 080-7652-7616、070-1254-1281 (広報直通)