



株式会社日本エイジェント

# DX VISION

2024年12月25日制定

# 01 企業経営の方向性及び情報処理技術の活用の方向性 (経営ビジョン)

## トップメッセージ

日本エイジェントは、これまで賃貸・管理・売買事業を中心に事業を展開していましたが、不動産の無人店舗「スタッフレスショップ（特許取得）」や「レスQセンター」、「wagaya Japan」など、業界に先駆けた革新的なビジネスモデルを創出してきました。これらの取り組みは、「同業他社」との競争ではなく、常に「お客様の動向や変化」に目を向けるという私たちの基本理念に基づいています。時代の変化や顧客ニーズの多様化に柔軟に対応するため、私たちは仮説を立て、それを検証しながら最適なサービスを模索し続けており、このプロセスの積み重ねが未来を切り開く原動力となると確信しています。

近年の世界的なデジタル技術革新を、私たちは大きなチャンスとして捉えています。そのため、DX（デジタルトランスフォーメーション）の推進を積極的に行い、新たなサービス価値を創出するとともに、従業員一人ひとりの生産性向上にも取り組んでいきます。これらの取り組みを通じて、私たちはお客様に寄り添いながら、時代とともに進化し続けていき、地域や日本全体から信頼され、誇りに思われる一流企業を目指しています。

 **株式会社日本エイジェント**  
代表取締役社長 乃万 春樹

# 01 企業経営の方向性及び情報処理技術の活用の方向性

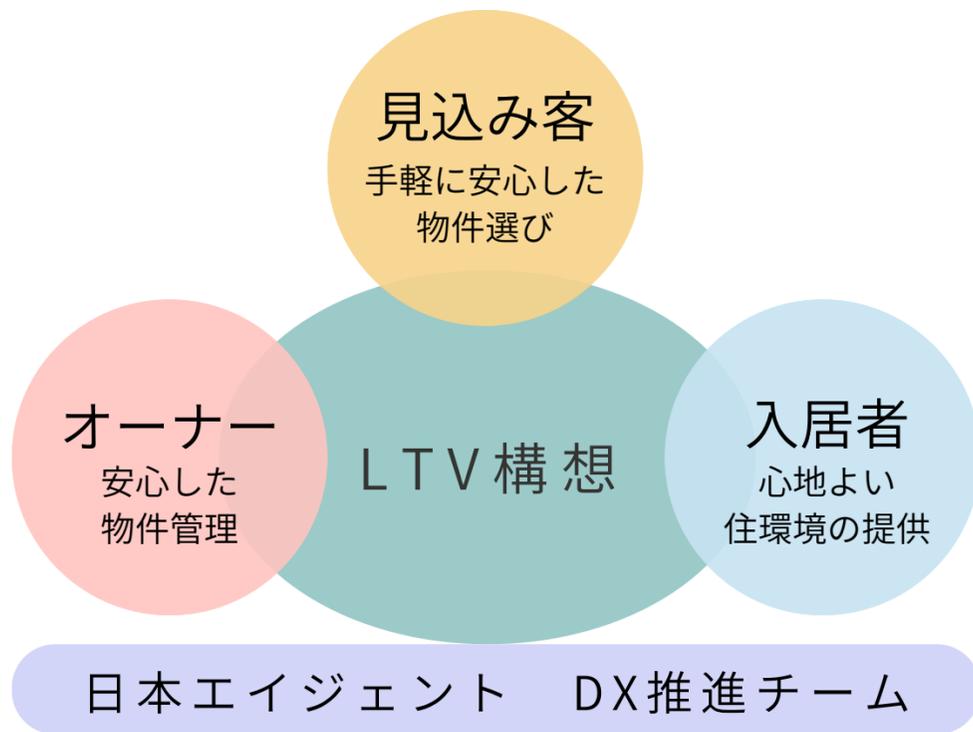
## ビジネスモデルの方向性

- データ活用によるサービス最適化
  - 顧客データ・市場データを収集・分析し、最適な物件提案や契約手続きを自動化。
  - AIを活用した需要予測やリスク分析により、業務の効率化を実現。
- デジタルプラットフォームの拡充
  - 「agent CLUB」などの顧客プラットフォームの運営を強化し、オンラインとオフラインの融合を図る。
  - 賃貸仲介のオンラインプラットフォームの拡充により、顧客サービスの強化を図る。
- 業務のDX推進
  - ノーコードツールやRPA（Robotic Process Automation）を活用し、業務の自動化と効率化を推進。
- ユーザーエンゲージメントの向上
  - 入居者・オーナーモニター会を通じたフィードバック収集をデータ化し、継続的なサービス改善を実施。
  - LTV構想を基盤とした、長期的な顧客生涯価値（LTV）を向上させるサービスモデルを確立。

データとデジタル技術を活用して、顧客中心の革新的なビジネスモデルを創出し、不動産業界のDXを牽引します。DXの推進により、業務効率化・生産性向上・顧客体験の向上を実現し、社会全体に貢献する企業へと進化します。

# 02

## 企業経営及び 情報処理技術の 活用の具体的な方策 (DX戦略)



### LTV 構想

当社を繰り返し利用してくださるお客様や、賃貸から売買へと繋がるお客様、新しいお客様を紹介してくださるお客様など、さまざまなお客様に対して、デジタルを通じて感動と満足を提供し、顧客生涯価値を高める仕組みを構築していきます。

### お客様とデジタルで繋がるプラットフォーム（agent CLUB）の構築

お客様とデジタルを通じて常に繋がり、円滑なコミュニケーションや多彩なサービスを提供していきます。また、震災をはじめとする災害時にも迅速かつ的確に対応できる仕組みを構築し、安心と安全をお届けします。

### 賃貸仲介における非対面仲介の実現

接客から案内、申込、契約に至るすべてのプロセスをデジタル化し、お客様の利便性を最大限に追求するとともに、社内では生産性を向上させる仕組みを整備します。

### ノーコードツールの活用とDX推進チームの構築

Kintoneの開発体制を見直し、システム管理者主導から現場スタッフ主導へ移行することで、現場で柔軟かつ迅速に改善できる環境を整備します。さらにDX推進に向けた研修や教育を積極的に実施し、DX推進チームを構築。これにより、会社全体でDX化のスピードを加速させ、生産性の向上を目指します。

## 02 企業経営及び情報処理技術の活用の方策（DX戦略）

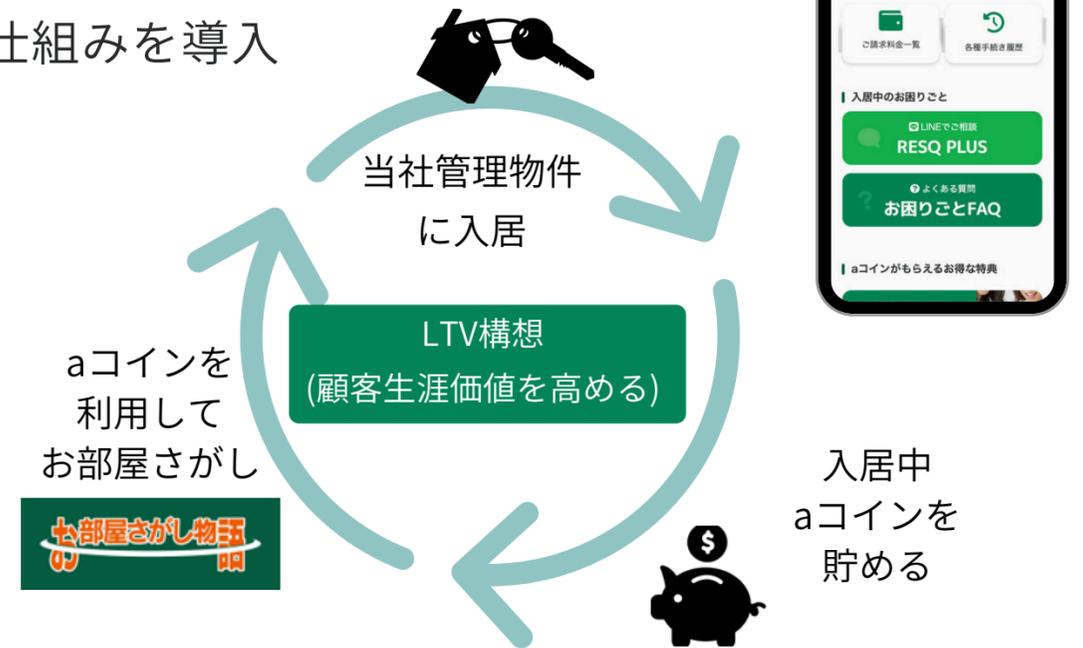
「agent CLUB」を活用してお客様と常に繋がり、便利なサービスの提供と円滑なコミュニケーションを通じて、当社との長期的な関係性を構築することで顧客生涯価値（LTV）の向上を図ります。

### 顧客サービスの充実

家賃等の請求データを使って、毎月の家賃請求金額の1%が「aコイン」として貯まる仕組みを導入し、以下のサービスが利用できるようにします。

- 次のお部屋探し時の仲介手数料の割引
- 売買仲介手数料の割引
- 当社が仲介したテナントのお店で利用可能な「繁盛店チケット」との交換
- 住まいに関するサービスの提供・割引

この特典等により、顧客のLTV（顧客生涯価値）を高め、長期的な関係構築を図ります。



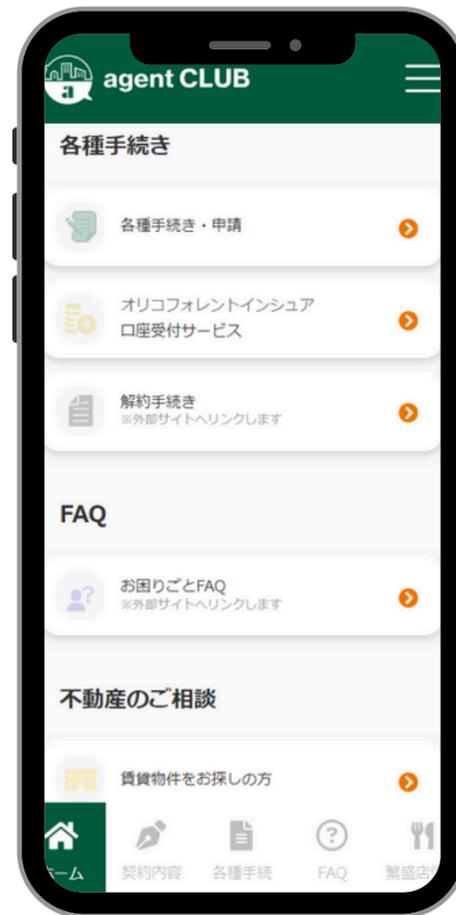
### 顧客データの活用

契約者の契約更新データや、お困りごと問い合わせデータ、過去の退去データをもとに、お客様の退去予測をして、長期入居に向けた取り組みを実施したり、次のお部屋さがし・売買の購入に向けた提案をできる仕組みを構築します。

## 02 企業経営及び情報処理技術の活用の方策（DX戦略）

### 入居者とデジタルで繋がるWEBサービス（agent CLUB for 入居者）の活用

管理物件の入居者を対象に、入居者向けのWEBサービスを構築し、コミュニケーションの強化、申請・手続き等のアナログで提供していたサービスをデジタルでサービス提供していきます。入居者にとって必要とされるプラットフォームを目指します。



詳しくは下記URLの「agent CLUB」を参照ください。  
<https://agent-club.jp/>

## 02 企業経営及び情報処理技術の活用の具体的な方策（DX戦略）

2025年中には下記のシステム開発をしてサービス提供を開始します。

### 【内容】

- 震災時にお知らせ、緊急受付が可能なフォームの設置
- 入居中お困りごと問い合わせ受付・対応ができるLINEサービスの提供
- 保険会社と連携して、火災保険手続きのフォームを設置・契約内容の参照
- 車購入時に必要な保管場所使用承諾証明書の申請支払手続き、書類のダウンロード機能
- 賃貸借契約の更新手続き
- 毎月支払う家賃等の口座手続き
- 24時間緊急駆け付けサービスの契約・更新手続きフォームの設置・契約内容の参照
- 駐車場の一時使用の手続き・料金支払い
- その他入居中に必要な各種申請手続きが可能なフォームの設置

## 02 企業経営及び情報処理技術の活用の具体的な方策（DX戦略）

### 賃貸不動産所有オーナーとデジタルで繋がるWEBサービス（agent CLUB for オーナー）の活用

賃貸不動産を所有するオーナー向けに、各種サービスを提供するWEBサービスを構築します。  
物件の収支データを活用し、収支の増減をグラフ化してオンラインで確認できるようにし、物件管理や賃貸運営に関する情報提供・手続きをデジタル化し、オーナー様の満足度を高め、円滑なコミュニケーションと管理業務の効率化を実現します。



## 02 企業経営及び情報処理技術の活用の方策（DX戦略）

2025年中にはオーナーに提出する書類を全てデジタル化・賃貸物件の募集状況・契約状況の参照を柱にシステムのバージョンアップをします。

### 【内容】

- 震災時にお知らせ、緊急受付が可能なフォームの設置
- 賃貸物件に関する問い合わせ、お困りごと相談ができるLINEサービスの提供
- 収支報告書・収支状況のグラフ化・入居者のお困りごと報告書・建物点検報告書・その他の報告書
- 賃貸物件の募集状況・契約状況の参照
- 投資収益物件の閲覧・購入手続き
- その他賃貸物件の管理に必要な申請手続き
- 周辺の家賃データや、過去の契約データを活用して、募集家賃を査定

## 02 企業経営及び情報処理技術の活用の具体的な方策（DX戦略）

### 賃貸仲介における非対面仲介の実現

接客から案内、申込、契約に至るすべてのプロセスをデジタル化し、お客様の利便性を最大限に追求するとともに、社内では生産性を向上させる仕組みを整備します。

#### ①お部屋紹介時の接客

非対面接客を行うための「サテライトチーム」を結成し、ZoomなどのWEB会議ツールやLINEを使ったWEB接客を実施します。これにより、お客様はどこからでも気軽に相談や質問ができ、効率的な接客が可能です。



## 02 企業経営及び情報処理技術の活用の具体的な方策（DX戦略）

### ② お部屋の内見

#### ■ スタッフレス見学

スタッフが同行せず、現地に到着するとスマートロック等で鍵が解錠できる「スタッフレス見学」の仕組みを提供します。これにより、お客様はスタッフなしでお部屋の見学ができます。2025年中にスマートロックのテスト導入をして2026年には本格導入を進めます。

詳しくは下記URLの

「スタッフレス見学」を参照ください。

<https://www.a-heya.com/staffless/>



#### ■ オンライン見学

スタッフが現地に赴き、LINEやZoomなどのWEB会議を通してお部屋をリアルタイムで案内する「オンライン見学」の仕組みを提供します。これにより、お客様は遠方からでも物件の詳細を確認できます。

詳しくは下記URLの「自宅にしながらオンライン見学」を参照ください。

[https://www.a-heya.com/online\\_tour/](https://www.a-heya.com/online_tour/)



## 02 企業経営及び情報処理技術の活用の具体的な方策（DX戦略）

### ノーコードツールの活用とDX推進チームの構築

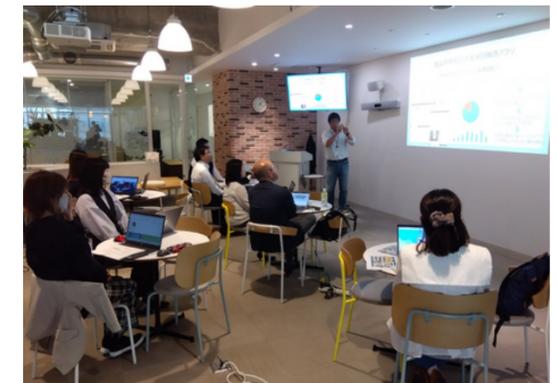
Kintoneの開発をシステム管理者から現場スタッフに移行し、現場で改善ができる環境を整備してDX化のスピードを加速します。また、DX推進に向けた研修やDX人材の教育を実施し、専任のDX推進チームを構築してさらなるDX化のスピードアップを図ります。将来、賃貸不動産業界でKintone等を活用した業務改善ネットワークを構築し、勉強会や改善実績の報告、ノウハウの共有の場を構築します。

#### DX化のスピードを加速するための環境整備

- ノーコードツールを開発できる環境を社内に整備
- 定期的に研修や教育を行い、各部署にIT管理者を任命
- IT責任者が現場主体で改善を行う

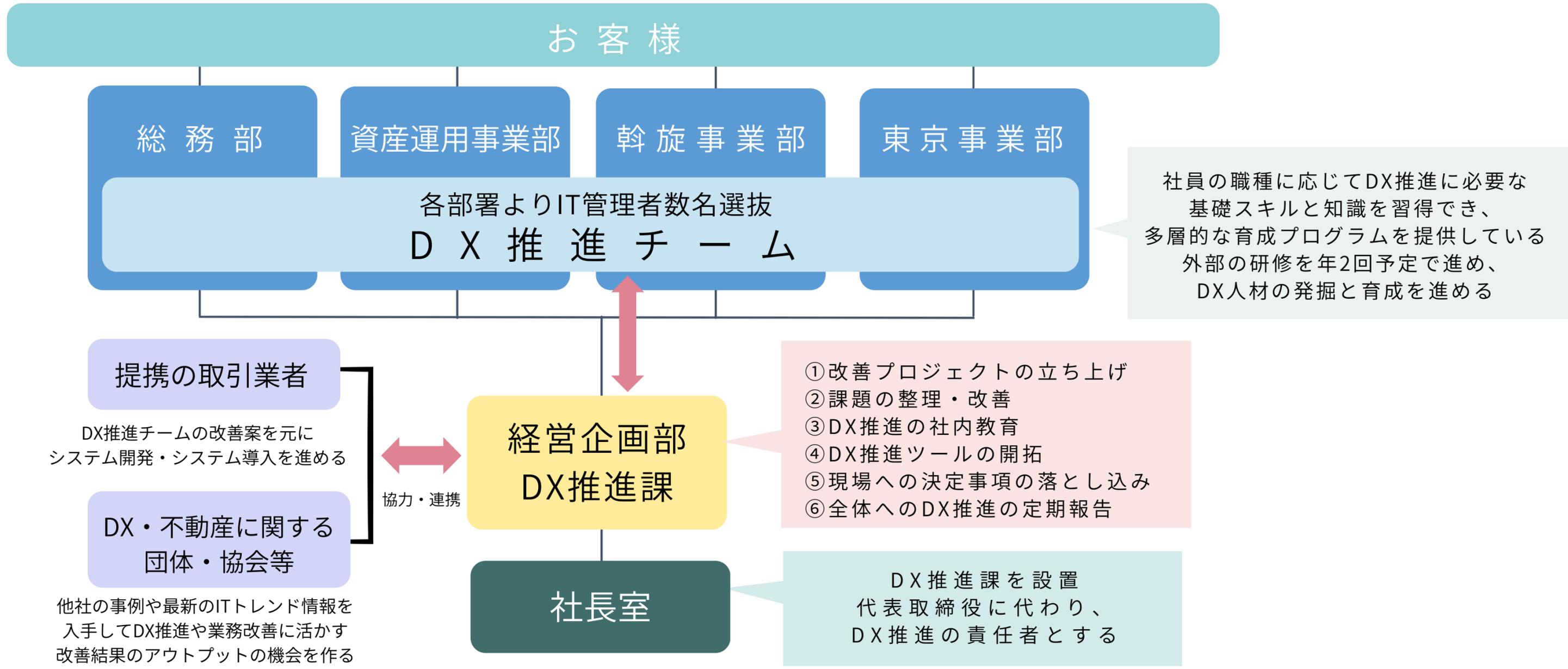


ノーコードツールの活用



研修・教育

# 03 戦略を効果的に進めるための体制



# 04 最新の情報処理技術を活用するための環境整備の具体的方策

## ①会社全体でDXに関する研修や勉強会を定期開催

外部の研修を年2回開催予定で進め、DX人材の育成と発掘を進めます。

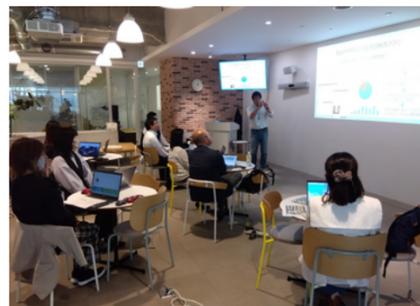
## ②各部署へのIT管理者の配置

■ノーコードツール等の活用基盤を社内に設置し、各部署にIT管理者を任命することで現場主体の業務改善を促進します。

■任命されたIT管理者は社内掲示板で告知し、各部署が相談や改善を依頼しやすい環境を整えます。



ノーコードツールの活用



研修・教育



Kintone IT管理者 認定メンバー

部署名	氏名	活用できるシステム				作成実績
		Kintone	プリントクリエーター	フォームブリッジ	kViewer	
えひめレスQセンター	〇〇 〇〇	●	●			
えひめレスQセンター	×× ××	●	●			
アセットマネジメント課	△△ △△	●	●			
FC事業部	◇◇ ◇◇	●				
東京事業部	◎◎ ◎◎	●				
経営企画部	▲▲ ▲▲	●				

## 04 最新の情報処理技術を活用するための環境整備の具体的方策

### ③DX推進チームの結成と活動

各部署のIT管理者を集めてDX推進チームを結成し、毎月の定期勉強会や改善実績の報告、課題の共有を行います。

### ④改善実績の社内共有

改善実績は、定期的な社内報告会を通じて全社員に共有します。また、全体ミーティングや社内報に「業務改善奮闘記」として掲載し、取り組みの進捗を広く伝えます。

### ⑤LTV構想チームの結成と活動

LTV構想を実現させるため、各部署の代表社を集めて、定期に進捗確認、他社サービス調査、課題の共有を行います。

### ⑥入居者・オーナーモニター会の実施

LTV構想・agent CLUBバージョンアップのため、定期的にユーザーの声を聞く場を設けて、サービスの改善・改良をしていきます。

## 05 戦略の達成状況に係る指標

内容	目的	指標
①入居者とデジタルで繋がるWEBサービス（agent CLUB for 入居者）の活用	加入者数の向上	2026年12月までに管理物件入居者の95%以上を加入
②賃貸不動産所有オーナーとデジタルで繋がるWEBサービス（agent CLUB for オーナー）の活用	加入者数の向上	2026年12月までに管理物件オーナーの95%以上を加入
③LTV構想	agent CLUBを活用した賃貸仲介の割引	2025年200件、2026年300件
	agent CLUBを活用した売買仲介の割引	2025年20件、2026年60件

## 05 戦略の達成状況に係る指標

内容	目的	指標
④賃貸仲介における非対面仲介の実現	スマートキー導入 電子契約件数	2026年12月までに管理物件の30%の導入を実現 2026年に全体契約の70%を実現
⑤DX推進メンバー	DX化のスピード向上	2026年12月までに会社全体20%の人数にする