

DX戦略中期計画



2025/3/24

経営理念

世の中になくてはならない人間と企業をつくる事に最善の努力を尽くし、
その人間力と企業力によって喜びと感動の世界を形成する企業それがネクステップグループである。

わたしたちは経営理念に基づき、那珂川市で創業してからこれまで36年間、お客様だけでなく、パートナー企業の皆様や従業員も含めた“幸せ”を追求して来ました。

また、変化が速いと言われる現代社会の中で近年はとりわけ、コロナ禍を契機に様々な商習慣やサービスがデジタル化され、不動産業界もデジタルサービスが普及し、業界としても大きな転換期を迎えました。

弊社では、この転換期を好機と捉え、ステークホルダーの皆様へこれまで以上に“喜びと感動”をご提供するために、37期より中期経営計画を策定し、その中核の一つにDXへの取り組みを盛り込みました。より良いサービスをご提供する上で必要なデジタルデータやAIの活用に取り組むと共に、人材の育成にも注力してまいります。

わたしたちは既存事業の基盤を強化し、新サービスや新事業など社会に対してもっと「世の中に喜びと感動を形成する企業」を目指してまいります。

2025年3月10日
代表取締役社長 真砂 剛

弊社を取り巻く課題とデジタル化社会の影響

不動産業界を取り巻く環境		デジタル化社会の影響	
機会	<ul style="list-style-type: none"> ● 政府の住宅政策や規制緩和により、住宅供給の増加と市場の活性化が期待される ● 不動産取得税や固定資産税の減税政策により、不動産投資が促進される ● 都市計画やゾーニング規制の見直しにより、新しい不動産開発の機会が生まれる ● 環境保護法やエネルギー効率規制に対応したエコ住宅の需要が増加する ● リモートワークの普及により、住宅やオフィススペースの需要が変化し、新たな市場機会が生まれる ● IoTを活用したスマートホーム技術の導入により、高付加価値の住宅市場が拡大する 	機会	<ul style="list-style-type: none"> ● 新しいビジネスモデルの創出 <ul style="list-style-type: none"> ➢ ブロックチェーンを活用した部分所有権の売買プラットフォームが登場し、小口投資家が参入可能になる ➢ IoTセンサーを用いたエネルギー効率化やセキュリティの向上により、差別化された物件価値の提供 ● マーケティングの進化 <ul style="list-style-type: none"> ➢ AIによるターゲティング広告: 適切な顧客層に対し、データを基にした精密な広告配信が可能となる ● 顧客リーチの拡大 <ul style="list-style-type: none"> ➢ グローバルな不動産取引プラットフォームにより、海外投資家や移住希望者を簡単に取り込むことが可能となる ● リスクの低減 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 地域の犯罪率、自然災害リスク、経済動向などをAIでリアルタイムで分析し、投資のリスクを減少できるようにする
脅威	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 環境保護法やエネルギー効率規制の強化により、建築コストが増加する ◆ 高金利政策により、住宅ローンの借り入れが抑制され、不動産購入が減少する ◆ 少子高齢化により、全体的な住宅需要が減少するリスクが高くなる ◆ ライフスタイルの変化に伴い、従来の不動産需要が変化し、適応が求められる ◆ 不動産取引のオンライン化に伴うセキュリティリスクや詐欺のリスクが増大する 	脅威	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 競争環境の激化 <ul style="list-style-type: none"> ➢ PropTech(不動産テクノロジー)企業の台頭: 既存の不動産業者が新興企業に取って代わられる可能性がある ◆ データセキュリティとプライバシー <ul style="list-style-type: none"> ➢ 個人データや取引情報の漏洩リスクが高まり、規制対応やセキュリティ投資が必要となる ➢ 物件情報や市場分析を公開するプラットフォームが増えることで、情報の独占が難しくなる ◆ 導入コストの負担 <ul style="list-style-type: none"> ➢ デジタル技術やデータ活用の導入には高い初期投資が必要で、特に中小規模の不動産会社にとって負担となる可能性が大きい

デジタル化社会が弊社に与える影響

不動産業界を取り巻く環境		デジタル化社会の影響	
機会	<ul style="list-style-type: none"> ● 政府の住宅政策 ● 税制の変更 ● 都市計画の進展 ● 環境規制の強化 ● リモートワークの普及 ● スマートホーム技術の普及 	機会	<ul style="list-style-type: none"> ● 新しいビジネスモデルの創出 ● マーケティングの進化 ● 顧客リーチの拡大 ● リスクの低減
脅威	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 厳しい環境規制 ◆ 高金利政策 ◆ 人口減少 ◆ ライフスタイルの変化 ◆ オンライン取引のリスク 	脅威	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 競争環境の激化 ◆ データセキュリティとプライバシー ◆ 導入コストの負担

デジタル技術とデータ活用がわが社に与える影響

取引プロセスの効率化

- 賃貸や売買の取引の完全オンライン化が拡大し、物件探しや契約手続きのリードタイムが短くなる
- ブロックチェーン技術を活用した、透明性と信頼性を向上した契約手続きの自動化が進む

データ駆動型の意思決定

- 不動産価格予測、需要分析、立地選定にAIやビッグデータが活用され、正確で高速な意思決定が可能になる

顧客体験(CX)の向上

- VR/AR技術を活用したバーチャル内覧によって、物件を物理的に訪れることなく詳細に確認可能となる
- AIが顧客の好みを分析し、最適な物件を提案

パーパス

世の中になくてはならない人間と企業をつくる事に最善の努力を尽くし、その人間力と企業力によって喜びと感動の世界を形成する企業 それがネクステップグループである

ミッション

ネクステップグループ全社員、お客様、協力業者様、地域社会の皆様の物心両面における豊かさと幸せを追求することである

ビジョン

ネクステップグループは必ず将来
”不動産・建築業界のディズニー“になっている！

DX実現に向けた経営ビジョン

経営理念

世の中になくてはならない人間と企業をつくる事に最善の努力を尽くし、
その人間力と企業力によって喜びと感動の世界を形成する企業それがネクステップグループである。

Who



オーナー様
入居者様
賃貸探しのお客様

What



駐車場管理
アセットマネジメント
プロパティマネジメント
家族信託、収益物件建築

家主とのコミュニケーションツール
長期修繕計画
リクエストスピード対応
物件情報の提供

How

システム化によるサービス向上



賃貸管理基幹システム
月極駐車場管理システム
オーナーアプリ
入居者アプリ
管理部・営業部業務システム

提供価値

不動産領域外も含めた資産形成パートナーとなる
入居者に対して24時間安心して暮らせる快適な生活を提供する

目指すビジネスモデル（賃貸管理業）

		商品・サービス	
		既存	新規
市場	既存	<p>市場浸透戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 既存オーナーからの案件創出 <ul style="list-style-type: none"> ・ 資産分析、相続対策、家族信託 ◆ 大規模修繕（長期修繕計画）の組織的な提案による工事受注を図る 	<p>新製品開発戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 付帯商品の販売などでキャッシュポイントを増加させる ◆ 月極駐車場契約をオンライン化し、稼働率向上を図る（CX向上） ◆ 電子契約サービスを開始し、来店不要のサービス提供を実施する（CX向上） ◆ 企業と提携し、家族信託サービスを提供する（CX向上）
	新規	<p>新市場開拓戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ スピード重視の賃貸管理サービスを武器に那珂川市外へのエリア拡大を図る 	<p>多角化戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 入居者アプリにて配信を行う広告サービスを展開する

経営戦略と課題

経営ビジョン

- 既存事業を成長させ経営基盤強化する
- 「2029年までに営業利益目標429%達成」
(36期実績対比)

経営課題

- ◆ 管理獲得競争の激化への対応が必要となる
- ◆ 現有している管理スケールメリットを活かしてビジネスを推進する
- ◆ 将来的な人員不足への対応策を講じる
- ◆ 売上の安定化(ストック収入強化、キャッシュポイントの追加、営業力強化)を図る

情報システム戦略

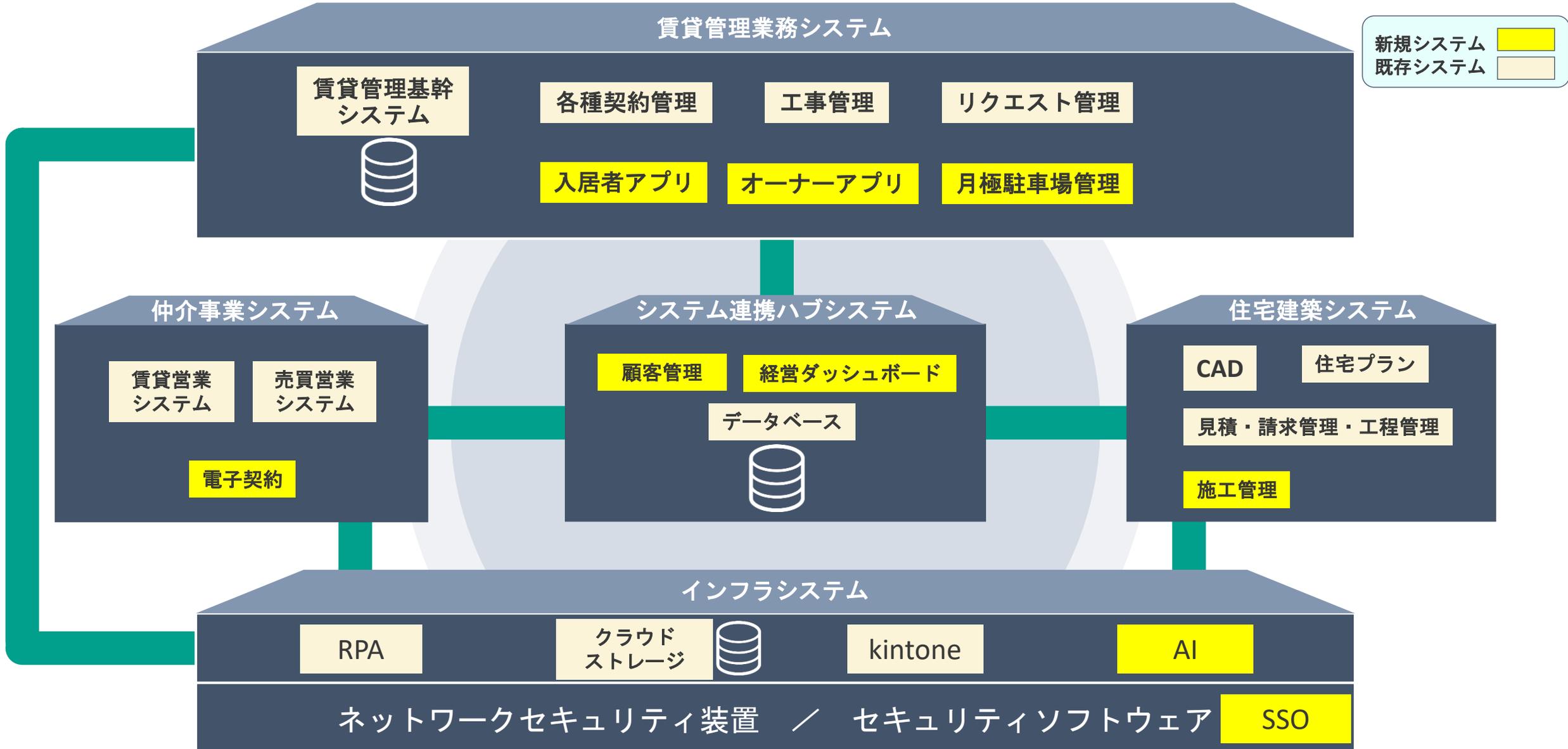
情報システム方針

- 既存システムの最適化と見直し
- 顧客情報やニーズ、市場データを蓄積し、これらを活用することで顧客体験(CX)を向上する
- 従業員のITリテラシーの向上
- 情報セキュリティ対策の充実

情報システム体系と活用プロセス

- デジタイゼーションを推進し、クラウドツールやデジタルツールを活用する
- デジタルデータを一元管理していく
- システム間を連携するハブシステムの構築
- 顧客情報を一元化しCRMシステムを構築する
- kintoneでデータを有効活用し業務の効率化を推進
- RPA活用による業務の自動化
- 情報セキュリティガイドラインを活用したセキュリティ意識の向上

新情報システム体系



情報戦略① デジタイゼーションによるCX（顧客体験）の向上

Before(DX前)		After
紙・郵送	契約	電子契約
電話 (部屋の不具合、解約申込みなど)	入居中	入居者アプリ（24時間受付）
電話問い合わせ 来店or郵送契約	月極駐車場契約	WEB上で空き検索（24時間対応） WEB上で申込み・契約（24時間受付）
各種郵送物・コミュニケーション	オーナー向け	オーナーアプリ（24時間受付）
各部署で管理（紙で管理あり）	顧客管理	顧客情報の一元化 (アップセル・クロスセル)

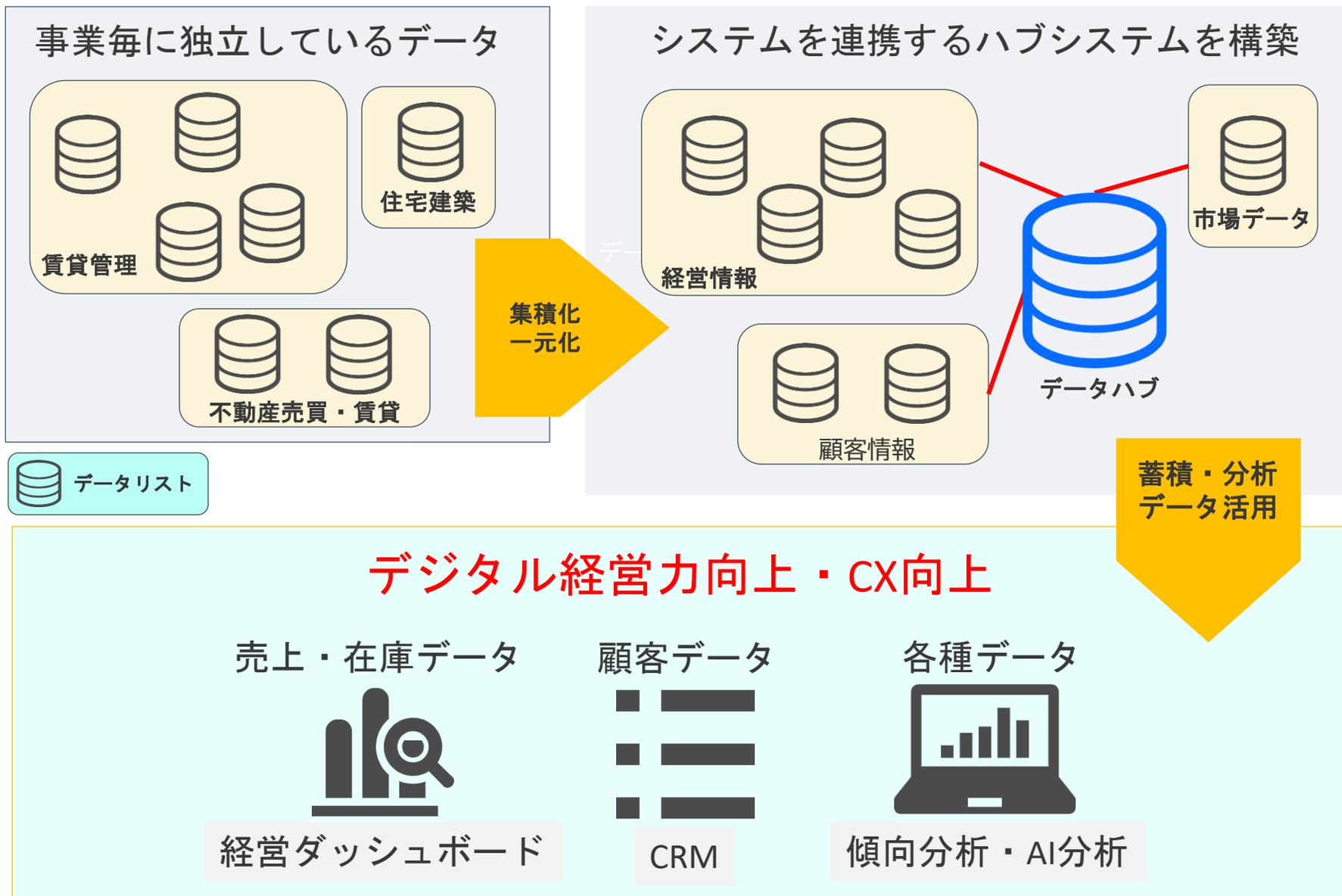


クラウドツールやデジタルツール活用による
◆デジタイゼーション推進
◆ITリテラシー向上

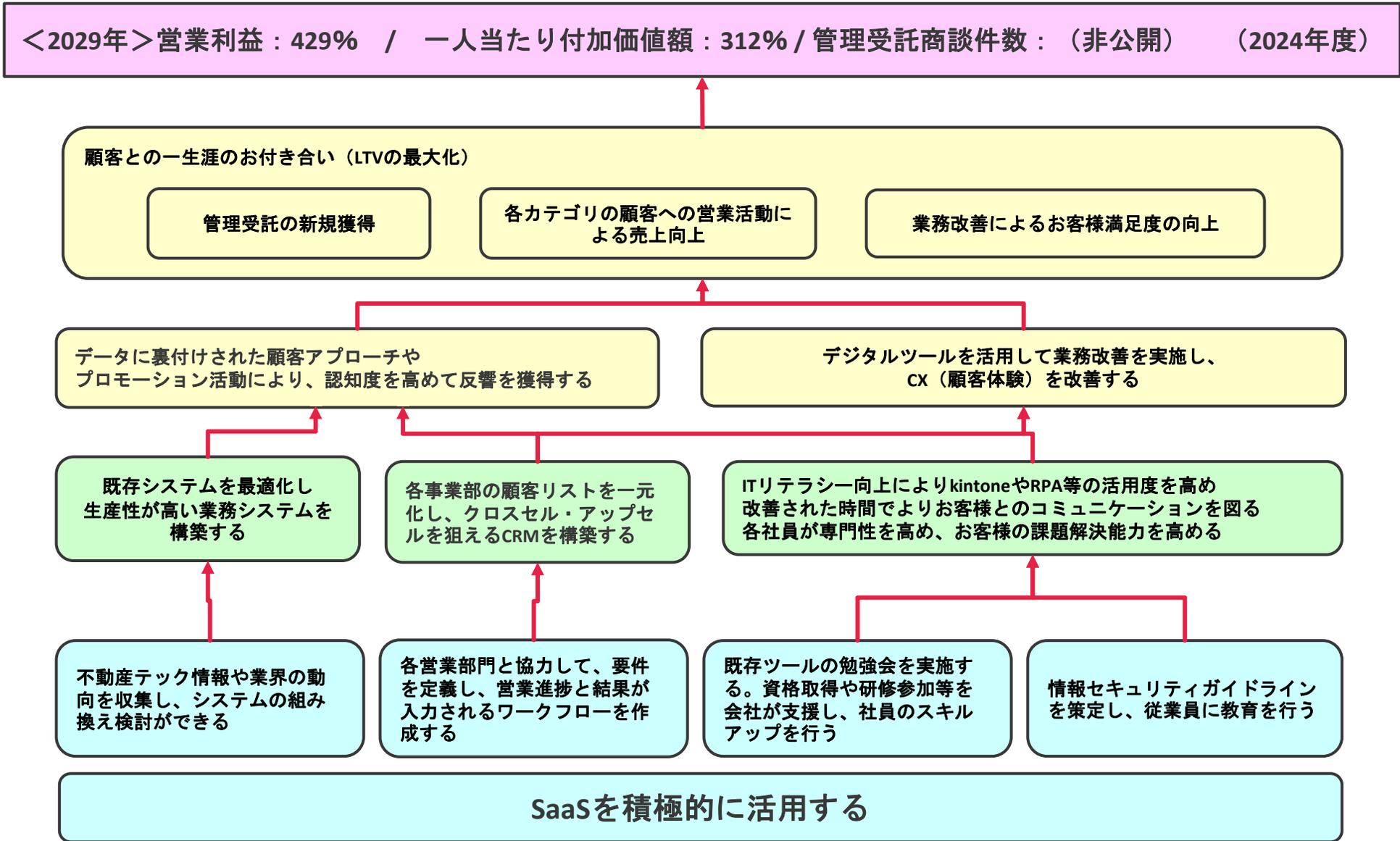
業務改善を実現し、
顧客体験 (CX) へのポテンシャルを高める



情報戦略② データ利活用による営業活動強化



DX実現に向けた戦略マップ



DX実現に向けた目標指数（KGI/KPI）

BSCの視点	指標	2024年度	2027年度	2029年度
財務の視点 (KGI)	営業利益	100%(基準点)	177%	429%
	管理戸数	100%(基準点)	124%	142%
顧客の視点 (KPI)	新規見込オーナー数 (累計)	非公開	非公開	非公開
	新規オーナー 商談件数	-	非公開	非公開
	収益物件売買棟数 (単年)	非公開	非公開	非公開
	成約件数(賃貸)	100%(基準点)	109%	117%
業務プロセス視点 (KPI)	セミナー開催件数	非公開	非公開	非公開
	入居者アプリを介した 反響獲得件数	-	-	非公開
学習・成長の視点 (KPI)	業務改善事例(単年)	100%(基準点)	160%	200%
	利用業務アプリ数	100%(基準点)	110%	130%
	研修補助利用件数 (単年)	5	18	25

DX戦略推進体制図

