



2022年10月28日

各 位

会 社 名 株式会社オープンハウスグループ
住 所 東京都千代田区丸の内二丁目4番1号
代 表 者 名 代表取締役社長 荒井正昭
(コード番号: 3288 東証プライム)
問 合 せ 先 専務取締役 C F O 若旅 孝太郎
TEL. 03-6213-0776

「デジタルトランスフォーメーション（DX）白書」公開に関するお知らせ

当社は、当社のDX戦略の現状、そして今後の施策についてまとめた「デジタルトランスフォーメーション（DX）白書」を公開しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

当社は、かねてより売上高1兆円を見据えた数多くの施策に取り組んでおり、情報システムの分野においても各種情報システム基盤の整備や組織体制の見直しを推進するなど、積極的に改革に努めて参りました。

このような状況の中、2020年春に発生した新型コロナウイルスによって多くの人々の日常でオンライン化が進み、古い慣習の残る不動産業界においてもDXが急速に進展しております。

本白書は当社のこれまでの取り組み、そして今後のDXの取り組みについてご案内することを目的として作成いたしました。

詳細につきましては別紙をご参照願います。

以 上

 OPEN HOUSE GROUP

株式会社オープンハウスグループ DX白書



目次

01	経営トップメッセージ	P3
02	事業領域	P4
03	これまでの歩み	P5
04	DX VISION 2025	P6
05	DX戦略	P7
	05-1 Innovation	P8
	05-2 Organization	P18
	05-3 Technology	P21
06	企業理念	P25

経営トップメッセージ

デジタルの力で、次のステージへ

当社グループは、戸建関連事業、マンション事業、収益不動産事業、アメリカ不動産事業を中心に、住まいや暮らしに関連する各種サービスへと拡大しております。

特に1997年創業以来の主要事業である戸建事業では、用地の仕入から、建設、販売まで製販一体の体制を整え、便利な立地かつ手の届きやすい価格の住まいを提供しております。

共働き世帯の増加により求められる職住近接した立地、多様化する働き方の中で新しいニーズに応える企画等、グループならではの連携をとった取組を進めてまいりました。

今後、不動産業界を取り巻く環境は今まで以上にライフスタイルの多様化が進み、デジタル普及に伴う消費者と企業の接点が複雑化していく見込みです。

このような大きな変化に対して柔軟に適應するため、デジタルを中心とした改革を進める必要があると考えます。

当社グループは、業界屈指の「強い営業力」を武器に急速な成長を遂げてきましたが、さらなる成長を遂げるためには「強い営業力」に加えて、「強いデジタルの力」を持つことが必要不可欠です。

不動産業界の前例にとらわれず、テクノロジーの積極的活用を図り、お客様の求める住まいを追及し続けます。

株式会社オープンハウスグループ
代表取締役社長

荒井 正昭

事業領域

戸建関連事業を主力とする総合不動産事業

02



PLUS-D IBNet



戸建分譲事業



仲介事業



収益不動産事業



金融事業



マンション事業



米国不動産事業

これまでの歩み

ポーター賞受賞など事業に対するイノベーションは評価されていたが、IT/デジタル環境は遅れが目立つ状況
上場を機に環境改善に着手しDX推進の基礎を構築、2021年「IT賞」、2022年「DX認定」の受賞に繋がりました



受賞歴



※1



※2



※3



※4

取組

IT関連の受賞こそ無いが、遅れていたIT/デジタル環境を整備し基礎を構築
オープンハウスグループの成長に貢献

コロナ禍に対応すべく、業務のオンライン化を加速
IT/デジタルだけでなく、組織体制も整えDXを推進

※1 ポーター賞：イノベーションにより高い収益性を実現している企業に贈られる賞

※2 IT賞：日本の産業界ならびに行政機関などの業務における事業創造、効果的ビジネスモデルの構築・促進、生産性向上等、「ITを高度に活用したビジネス革新」に顕著な努力を払い成果を挙げたと認める企業、団体、機関および個人に対して、公益社団法人企業情報化協会が授与するもの

※3 GOOD DESIGN：益財団法人日本デザイン振興会の主催で、毎年デザインが優れた物事に贈られる賞

※4 DX認定：「情報処理の促進に関する法律」に基づき、「デジタルガバナンス・コード」の基本的規定事項に対応する企業を国が認定する制度

テクノロジーで、 お客さまに寄り添う総合不動産会社へ

お客さまに喜んでいただき、選んでいただけるマーケット・イン※1のサービスや商品の提供を通じて、作り手に寄っている不動産のイニシアティブを、お客さまの手元に引き寄せるためのきっかけとなるような企業になりたいと考えます。「お客さまが求める住まい」を愚直に追求し続けます。

DX戦略実行における当社KPI^{※1}及びKGI^{※2}

成長している今だからこそ、未来を見据えた「変革」を

当社のDX戦略

Technology



Innovation



Organization



KGI

事業期間
短縮



KPI

工数時間
削減

AI^{※3}及び最先端技術を活用することで、生産性向上を推進し、お客様へ少しでも早く商品が届く体制を目指します

企業価値
向上

売上高
拡大



ビジネス
機会の拡大

ビックデータ^{※4}を活用し、事業推進における意思決定の迅速化を目指し、新規販売チャネル拡大と新たな顧客体験を提供します

- ※1 KPI (Key Performance Indicator) : 組織の目標を達成するための重要な業績評価の指標
- ※2 KGI (Key Goal Indicator) : 企業の経営戦略やビジネス戦略を達成するための成果指標
- ※3 AI (Artificial Intelligence) : 人工知能
- ※4 ビックデータ : 非構造化データを含むさまざまな種類・形式のデータによって構成された巨大なデータ群



Innovation イノベーションまでの道のり

- 01 宅建業者データを営業活動に活用 **「AetA」**
- 02 最先端のデータドリブンマーケティング
- 03 Fin Tech活用した **「おうちリンク・おうちバンク」**
- 04 生産性向上の取り組み
- 05 バーチャル展示場 **「LIFE DESIGN PARK 3D」**
- 06 業界初の **「AI営業スタッフ」**
- 07 新たなチャネル **「マンションオンラインストア」**
- 08 現場の今を伝えるアプリ **「Architect Jump」**



イノベーションまでの道のり

戦術

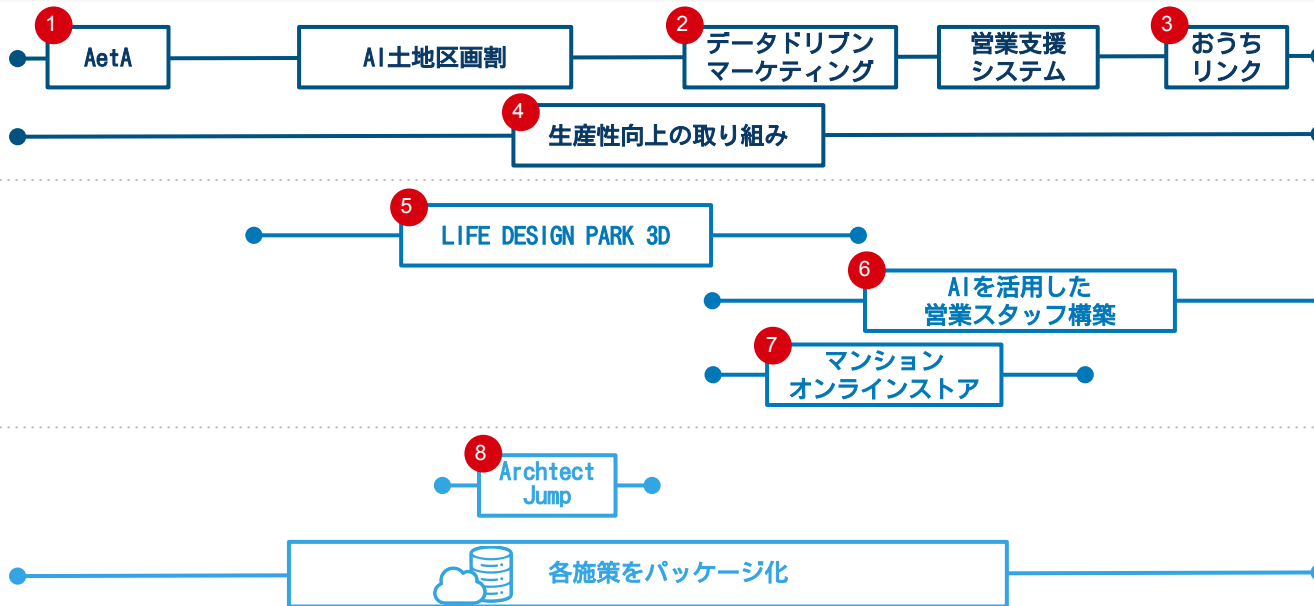
強みである製販一体の各フローに対して、事業期間短縮、売上高拡大を指向する施策を実行
各施策をパッケージして社外へ提供することにより業界全体へ変化を促す



STEP 01 業務効率化
(事業期間短縮)

STEP 02 新たな顧客体験
(売上高拡大)

STEP 03 業界
イノベーション
(社外へ提供)





① 宅建業者データを営業活動に活用「AetA」

名刺管理をベースに、営業活動、案件管理を一元化する統合管理システムを自社開発
営業活動に関わる記録を集約することで、業務を効率化し、営業をサポートを実現

① 接触管理

▼ 宅建業者の位置情報画面



② 案件管理

▼ 案件登録画面



③ 顧客管理

▼ 名刺登録画面



当社向け

- 営業活動、顧客管理、案件管理を一つのツールで行うことにより一貫管理
- ペーパーレス化、モバイル化
- 場所にとらわれない、多様な働き方

首都圏
約3万件のデータを活用

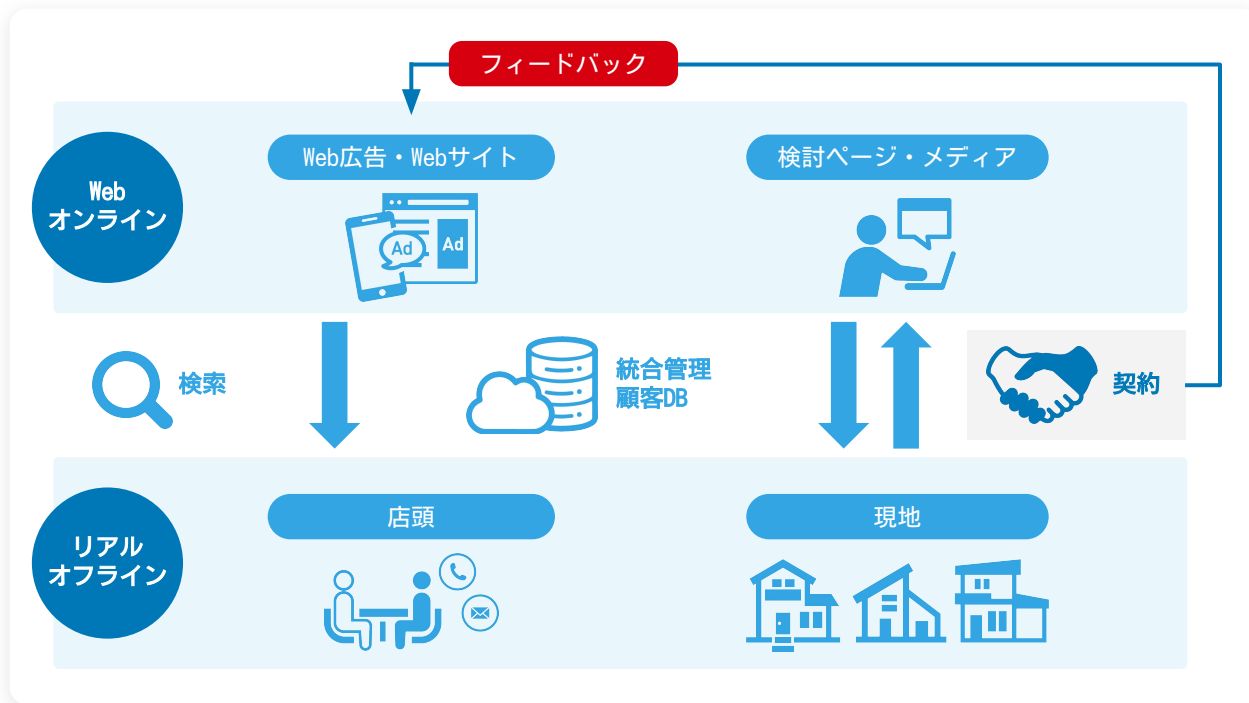
営業活動を可視化

2 最先端のデータドリブンマーケティング※1

顧客データ基盤を通して、オンライン・オフラインを統合的に管理できるプラットフォームを構築

分断されていたデータを統合し、より見込み顧客のニーズにあった情報提供が可能となった

契約者データを匿名化・AIシミュレーションを行いWeb広告やWebサイトにフィードバックすることで効率的な集客を実現




広告率 **3** 割改善

※1 データドリブンマーケティング：データを意思決定の判断軸としたマーケティング手法や経営手法

3 FinTech活用した「おうちリンク・おうちバンク」

「おうちリンク・おうちバンク」にてお客様の生活をトータルサポート 2021年秋サービス開始
 お客様の住宅や生活に密接に関わる領域について、ワンストップで便利、かつお得な新サービスを多方面で展開



 おうちリンクが提供するサービス

おうちリンク **でんき**

おうちリンク **ガス**

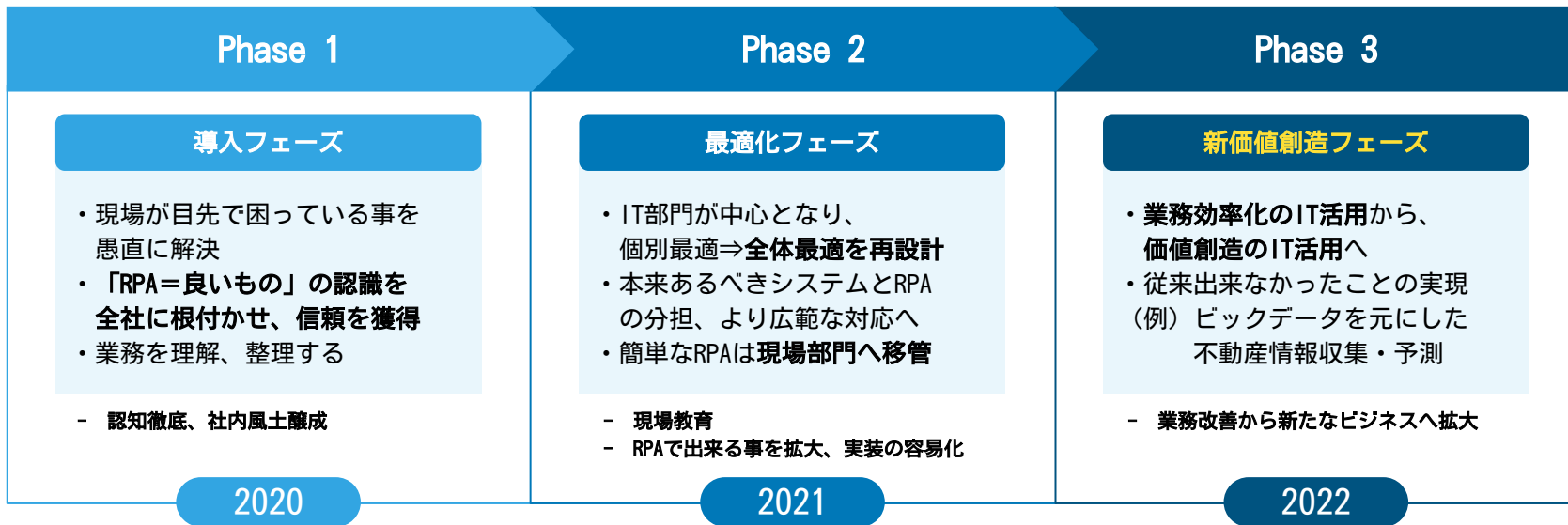
おうちリンク **ネット**

おうちサービス

4 生産性向上の取り組み



生産性向上、働き方改革の一層の推進のため、RPA※1を活用
 全社へ生産性向上を根付かせるため、3か年の「RPA ロードマップを策定」



導入部門 **9**部門
 稼働本数 **96**本
 削減時間 **9万**時間/年

一般社員でも開発可能
 低コスト開発



※1 RPA (Robotic Process Automation) : パソコン上の業務をソフトウェアによる□動的な操作によって代替し、□動化・省□化する自動化技術の一種

5 バーチャル展示場「LIFE DESIGN PARK 3D」

販売

Innovation



いつでも・どこでも・誰でも、夢の暮らしを「自由に」体験できるバーチャル展示場をオープン
PCやスマートフォンから、臨場感溢れるハイクオリティな3Dデザイン住宅を内覧可能

2022年秋サービス開始



LIFE DESIGN PARK 3D 公式HP: <https://oha.openhouse-group.com/design/vr/>

24時間365日
利用可能

リアルタイムに
トレンドを提供

利用者向け

- ・待ち時間が短縮可能
- ・コストパフォーマンスの高い住宅が手に入る
- ・トレンドに合わせた多様なデザインが見られる
- ・細部まで時間をかけて内覧可能
- ・離れて住むご家族全員で具体的な暮らしを想像し、夢を膨らませながら内覧可能



すべての人に、自由（設計）を。



6 業界初の「AI営業スタッフ」



新たな顧客タッチポイント「AI営業スタッフ」の実証実験を開始

2022年秋サービス開始

オープンハウスの営業スタッフ業務のDX推進のため、大規模言語AIを活用した「AI営業」の開発を目指す

従来の家探し体験

来店相談の場合

- 来店時間が確保できない...
- コロナ禍で行動制限が発生...

WEB活用の場合

- 専門知識がなく判断が難しい...
- 条件や要望が言語化できない...

プロに探してもらえ
体験ハードルも高い



気軽に探せるが自分に合う
家を探すのは難しい



「AI営業スタッフ」による家探し体験

チャットで気軽に家探しができ、かつプロと相談しながら家を探すような新しい顧客体験を提供



利用者向け

- 自分の迷いや懸念に合わせたアドバイスをくれる
- 会話の中で要望を引き出し、自分におすすめの物件を提案してくれる
- いつでも気軽にチャットができる

当社向け

- 新たな顧客層の開拓
- 労働時間の短縮や労働環境の改善、生産性の向上を期待

7 新たなチャネル「マンションオンラインストア」

販売

Innovation



分譲マンションの購入におけるオンラインストアを実現

2022年夏サービス開始

デジタルを活用した事業モデルの変革・再構築を行い、顧客体験をアップデート

購入までのSTEP

物件検索

価格や間取り
確認

簡易審査

WEB申し込み



24時間365日
いつでも物件確認
が可能



パンフレットや図
面などの幅広い資
料の閲覧が可能



現在の資金に合わ
せてシミュレー
ション可能



クレジット決済で
申し込み可能



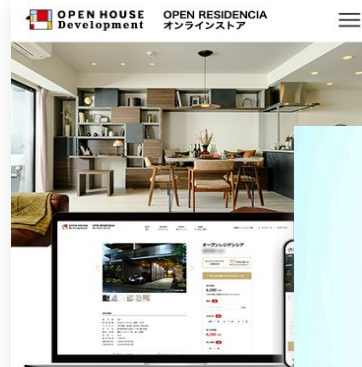
不明な点や確認事項があれば、対面やビデオチャット、メールなど、ご希望の方法で相談が可能



オンラインだけでは不安なお客様は、モデルルームの見学が可能



宅建業法改正による電子契約解禁に対応し、完全なオンライン取引を提供予定

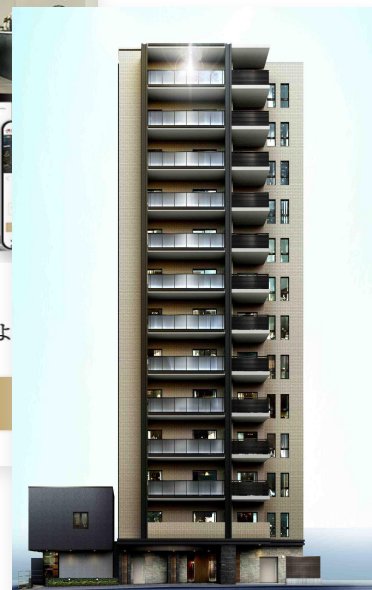


マンションは、
オンラインから購入しよ

まずは会員登録

▲OPEN RESIDENCIA 公式
HP : [https://online.openhouse-
group.com/](https://online.openhouse-group.com/)

▼当社物件：オープンレジデ
ンシア神楽坂ファースト
「神楽坂」駅 徒歩1分

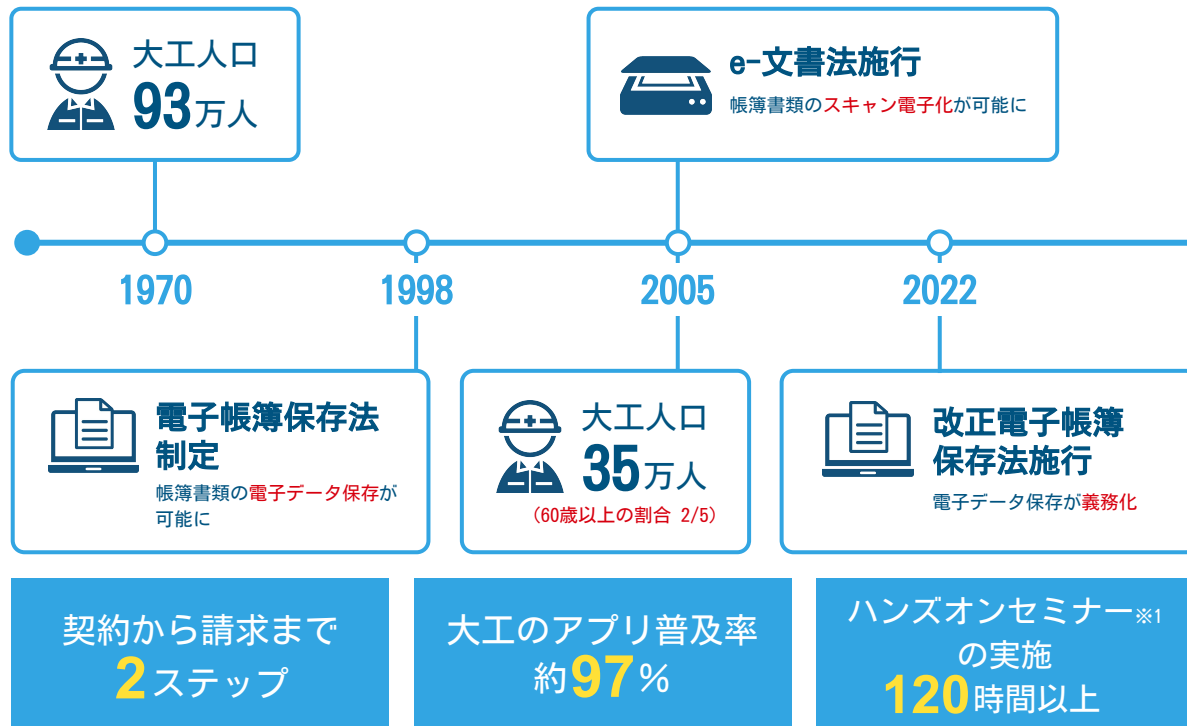


8 現場の今を伝えるアプリ「Architect Jump」

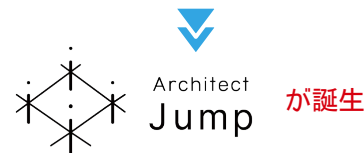


幅広い年齢層の大工をデジタル社会へ送り出す、現場施工管理アプリを開発
社内利用だけではなく、外部の大工も利用できるようにサービスを無償提供

2021年夏サービス開始



押し寄せるデジタル社会化の波と大工人口大幅減少、高齢化の課題



利用者向け

- ・時間場所問わず工程管理が可能
- ・書類などがいつでも閲覧可能
- ・現場までのナビが簡略
- ・他システムへ連携し、情報収集が可能

※1 ハンズオンセミナー：参加者が講師の説明や指導を受けながら実際に体験できる講習会



Organization

- 01 DX推進基盤（人員体制・予算）
- 02 社内DX推進プログラム

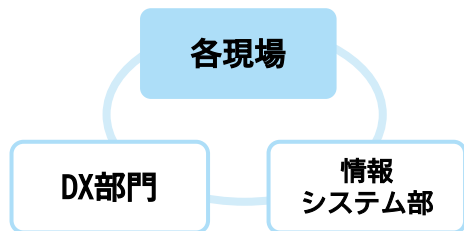


DX推進基盤（人員体制・予算）

体制の考え方

各現場とIT部門をブリッジする、DX専任組織を設置

DX部門
情報システム部
全71名[※]



2025年までの目標

人材基盤

管理職へのDXリスキリング 100%導入

IT基盤

ゼロトラストネットワーク 100%導入

DX投資

2023年度比 2倍

DX取り組み

プロジェクト数 30件以上

社内DX推進プログラム



DX人材育成を通じて、事業の変革を目指す

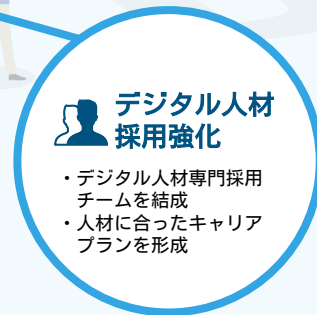
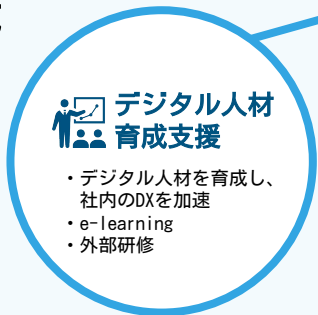
事業領域・人材開発領域の2つのフェーズに分け、社会貢献と会社の成長に寄与できる人材を育成

事業領域

DXアイデアはいつでも応募可能な環境を整え、PoCの結果次第でサービス化に向けた投資を実施



人材開発領域





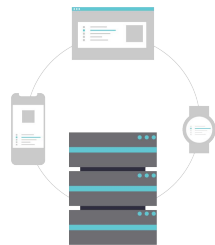
Technology

- 01 システム開発
- 02 データ基盤
- 03 セキュリティ対策

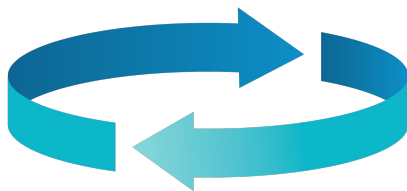


システム開発

速度重視の内製チームと安定重視の外部パートナーによる2軸の開発/運用体制を構築
システムの安定性に応じて担当を変更し、事業の「変革」と「継続」をサポート



基幹系システム



情報系システム

外部パートナー
(SoR)

遅

開発/更新速度

速

低

メンテナンス頻度

高

重

安定性

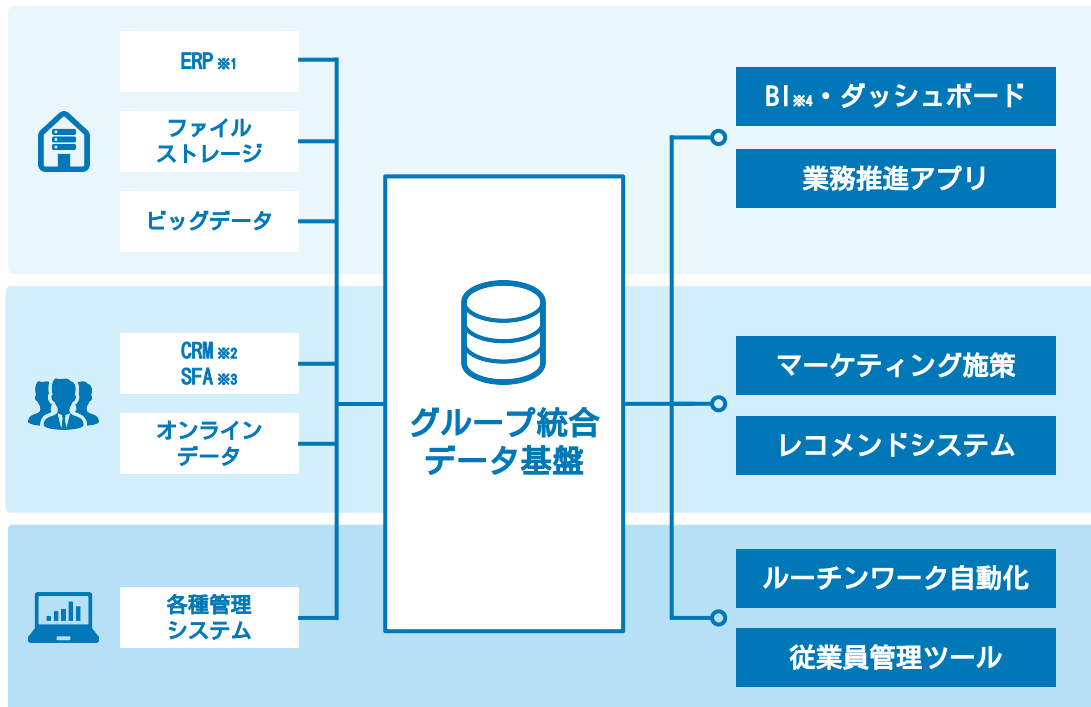
軽

内製化チーム
(SoE、SoI)



クラウド環境を活かしたデータ基盤を内製開発で実現、グループ全体で導入・活用が進展

ビジネス部門がアクセス・分析可能なデータ基盤を構築・利用しやすい形で提供し、新規要望と変化にも柔軟な対応を実現



基盤連携 **32** システム

利用部門 **15** 事業部

事業の意思決定をサポート

- 仕入から販売まで、主要なKPIをリアルタイムに可視化、意思決定に活用
- ビジネス部門が必要なデータにクイックにアクセス・分析できる環境を提供

オンライン⇒オフラインの顧客体験

- 機械学習・AIによる高度な分析で効果的なマーケティングを実施
- サービスを通して顧客から得た情報に付加価値を加えて顧客に還元

業務効率化・生産性向上

- 働き方改革によりビジネスの急拡大を支援
- 成功事例を組織を跨いでクイックに横展開

※1 ERP (Enterprise Resources Planning) : 企業経営の基本となる資源要素 (ヒト・モノ・カネ・情報) を適切に分配し有効活用する考え方及び実現するためのシステム

※2 CRM (Customer Relationship Management) : 企業と顧客との関係性を管理するシステム

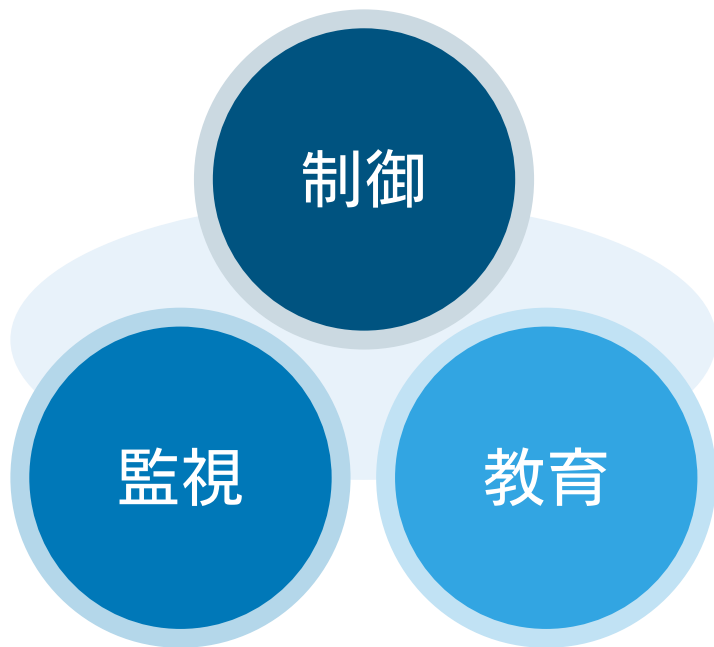
※3 SFA (Sales Force Automation) : 営業の自動化や営業活動を支援するシステム

※4 BI (Business Intelligence) : 組織のデータを収集・蓄積・分析・報告することにより経営上などの意思決定に役立てる手法や技術



DX戦略上重要な要素となるセキュリティを強化

新しい技術/概念を取り入れ環境を整備、また社員へのIT研修の場を整備しリテラシー向上を推進



取り組み事例

制
御

境界型防御からの脱却 (SASE^{※1})
エンドポイント防御の強化 (EDR^{※2})

監
視

ログ分析基盤の構築 (SIEM^{※3})
第3者機関による脆弱性診断

教
育

人材管理システムによる教育体制構築
IT関連資格の取得支援制度

※1 SASE (Secure Access Service Edge)

※2 EDR (Endpoint Detection and Response)

※3 SIEM (Security Information and Event Management)

: セキュリティとネットワーク、各サービスを1つにしたネットワークセキュリティの概念

: ユーザーが利用するパソコンやサーバー (エンドポイント) における不審な挙動を検知し、迅速な対応を支援するソリューション

: 様々なIT機器から出力されるログを一元管理・解析し、インシデントに繋がる脅威を検知する仕組み

企業理念



**OPEN HOUSE
GROUP**

「お客さまが求める住まい」を愚直に追求し続けます。

やる気のある人を広く受け入れ、結果に報いる組織を作ります。

業績をあげ規模を拡大し、社会に必要とされる不動産会社となります。