



ハウス・トゥ・ハウスネットサービス株式会社

DX VISION

2025年3月31日制定

ハウス・トゥ・ハウス・ネットサービス株式会社 DX戦略

当社は賃貸・売買営業だけでなく不動産管理・リフォーム事業を展開し、不動産に関わる業務を一手に引き受ける会社です。
そのような当社ですが、昨今のデジタル技術に合わせたサービスの多様化や業務効率化が必要になってきたと感じております。
現在ノーコードツールであるkintoneやRPAソフトのWinactorを導入しておりますが、さらなる進化のためにDX戦略を策定しました。
このDX戦略では皆様からこれまで以上に愛される会社となるため、顧客満足度の増加、従業員満足度の増加を指針としております。
デジタル活用に向けた連携を企業や機関と行い、私が先頭に立って邁進してまいります。
今後とも変わらぬご愛顧、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。



ハウス・トゥ・ハウス・ネットサービス株式会社

代表取締役社長 小泉 均

1.DX推進における基本方針

1.契約プロセスにおけるCX（顧客体験価値）向上

2.BIツールを活用したデータドリブン戦略により、お客様に対して付加価値の高いサービスの提供

3.RPA活用を推進し、業務プロセスや労働環境を最適化し、より効率的な業務遂行の実現による残業時間の削減

4.DX人材の育成

2.DX推進プロジェクト達成状況をはかる指標

以下の指標をKPI目標として、DX推進プロジェクトの達成度を管理する。

1.業務効率化による、1人当たり残業時間の削減

2024年度 実績:20.5時間/月

2028年度 目標: 7.0時間/月(13.5時間/月の削減)

2.DX人材の育成

2028年度 目標

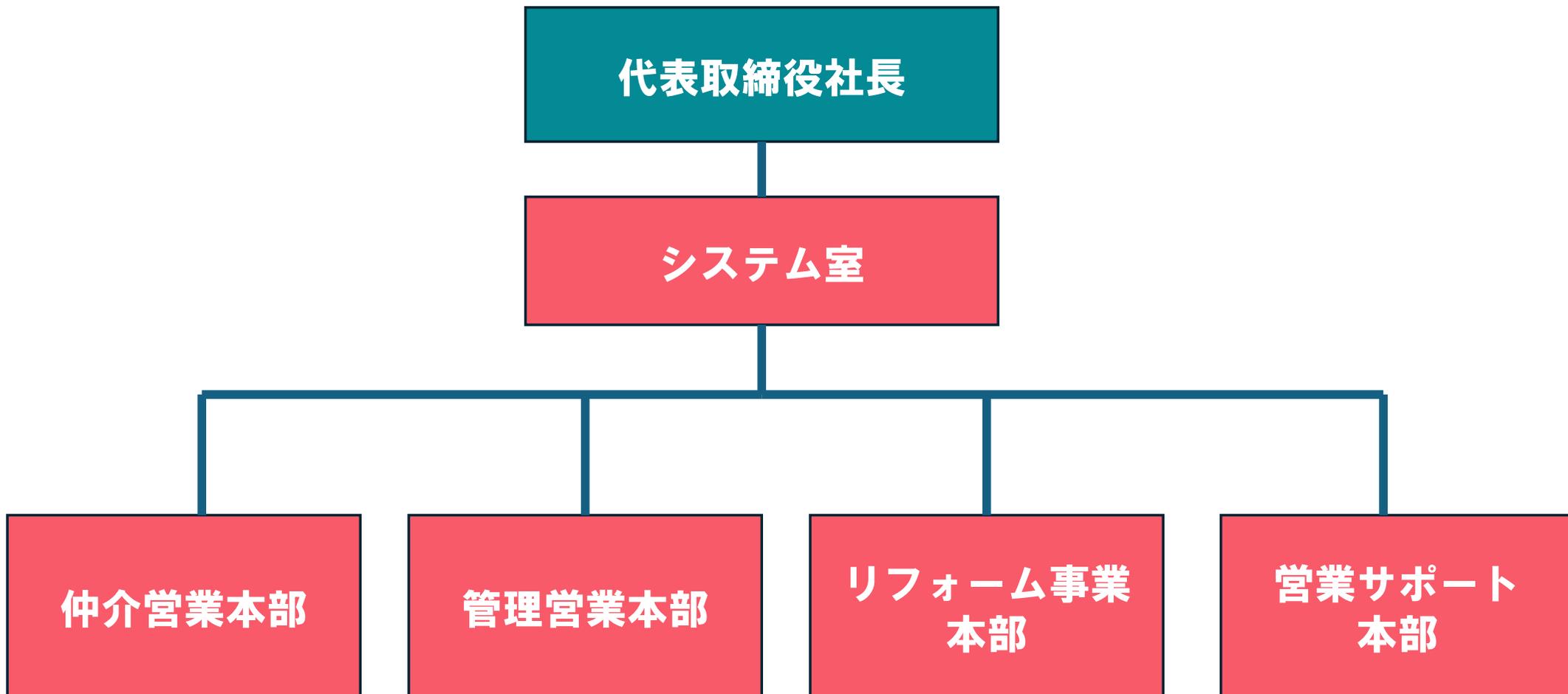
①BIツール 活用者:全社員

作成者:全社員の50%

②生成AIツール 利用者:全社員の70%

3.DX推進体制

代表取締役社長とシステム室が、事業横断でDXを推進していきます。



4.DX人材育成に向けた取り組み

内容	目的	開催頻度
ITツール活用研修	<ul style="list-style-type: none">・年に2回行う事で能力の素戻りを防ぐ・スキルレベルごとに研修内容を分けて開催	年2回
kintone勉強会	<ul style="list-style-type: none">・データ分析内容の発表・更なるブラッシュアップの為情報交換	月1回
外部研修への参加	<ul style="list-style-type: none">・必要に応じて生成AI等の外部研修に参加しスキルアップを図る	都度

5. デジタルツールの活用

当社は、DX推進の為に下表のデジタル技術の導入や環境整備に取り組んでいます

主な活用部署	主なデジタルツール	活用内容
全社	ハーモス	勤怠管理のデジタル化
全社	Googleスプレッドシート	データ管理のクラウド化
全社	kintone	情報の一元管理、分析用データの出力
全社	ルッカースタジオ	データ分析ツールによるデータドリブン経営
全社	Googleフォーム	用度品在庫管理
仲介営業本部	ZOOM、LINE	物件内見・重要事項説明のオンライン化
仲介営業本部	室内チェッククラウド	入居後チェックシートのデジタル化
仲介営業本部	ノマドクラウド	顧客管理・CRM
営業サポート 本部	winactor	週次・月次チェック業務の自動化

Looker Studio活用事例



6.方針実現のための成果と指標

方針	成果指標	目標（2028年）
契約プロセスにおけるCX（顧客体験価値）向上		
完全非来店での お部屋探しの実現	電子契約率の向上	電子契約率50%
	非来店内見の実現	スマートキーの導入200戸 （自社管理物件）
RPA活用を推進し、業務プロセスや労働環境を最適化し、より効率的で快適な業務遂行の実現		
業務効率化による EX向上	業務効率化による 労働時間の削減	3年間で500時間の業務削減
DX人材の育成		
BIツール活用・作成者の 育成	活用・作成者の 人数増加	活用者：全社員 作成者：全社員の50%
生成AIツール利用者の 育成	利用者の 人数増加	全社員の70%