



アスコット × DX

2024年4月25日

目次

- **当社の事業成長におけるDXの位置づけ**
 - ✓ アスコットの発展 P4
 - ✓ 3大成長ドライバー P5

- **不動産業界におけるDXと当社の注目領域**
 - ✓ デジタル化が遅れている不動産業界 P7
 - ✓ 不動産テックの台頭 P8
 - ✓ 当社が注目する技術 P9

- **DX VISION**
 - ✓ DX VISION P11
 - ✓ 体制構築 P12
 - ✓ 基盤整備 P13
 - ✓ 価値創出 P14

- **DX戦略方針および施策**
 - ✓ DX戦略方針 P16
 - ✓ DXへの投資 P17
 - ✓ 領域別の主な施策（短期） P18
 - ✓ 領域別の主な施策（中長期） P19
 - ✓ 主な施策のスケジュール及びKPI P20



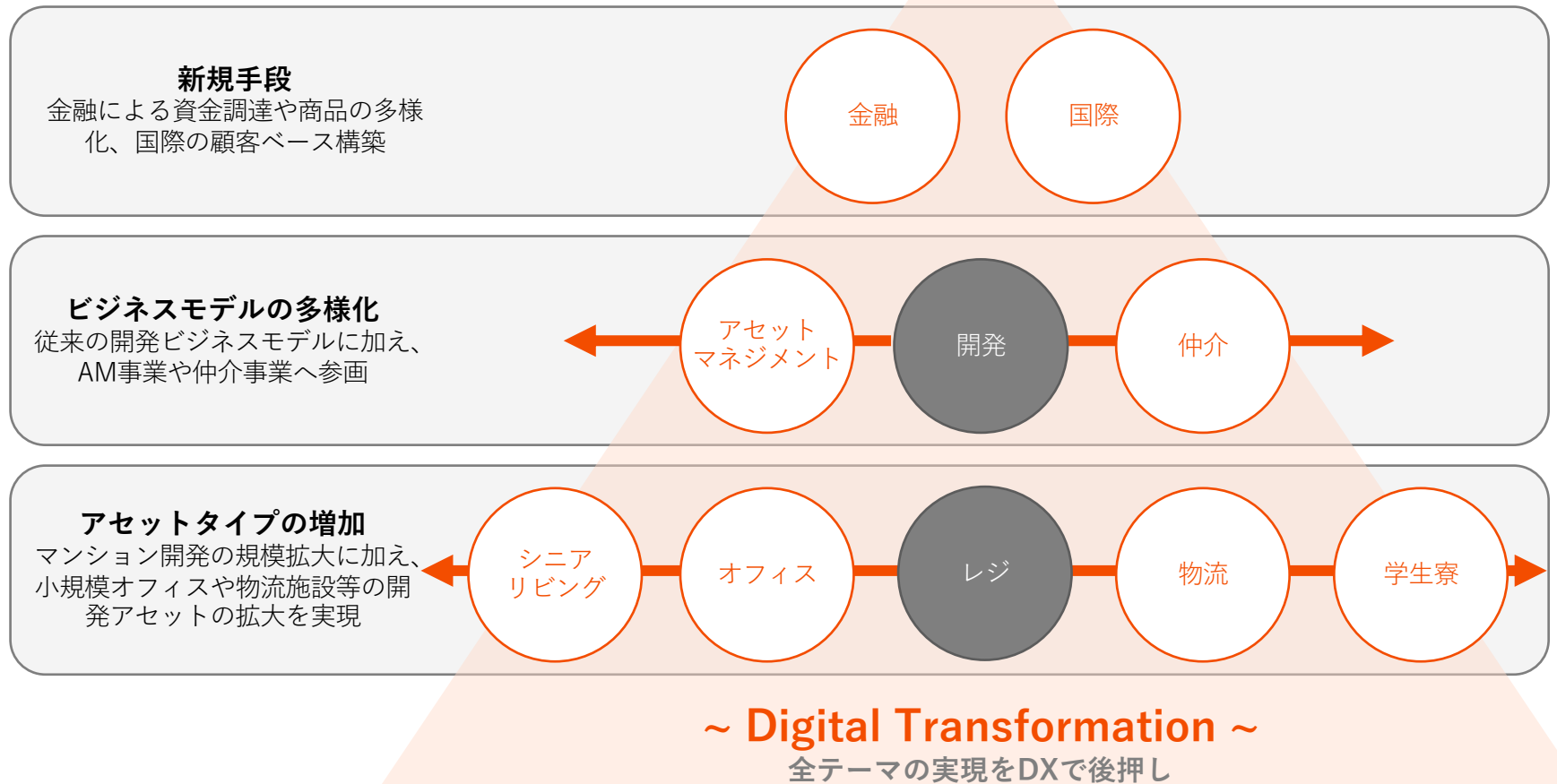
当社の事業成長におけるDXの位置づけ

- アスコットはレジ開発を中心に事業を営んでいたが、今後はDXを活用し、開発アセットタイプを広げるほか、ビジネスモデルの多様化や新しい手段を取り組む予定

凡例

従来の
取り組み

新規の
取り組み



- アスコットは3つの成長ドライバーを掲げており、うち「金融×国際×DX」は、完全に新しい領域ではあるものの、マネジメント直下で体制を整備し、リソースを投入して推進中

デベロッパー

デベロッパーとしての仕入力、企画力、開発力の一層の強化



プロジェクト企画力を強化することで他社との協業の機会を創出し、大規模PJに取り組む



プロジェクト企画＋
パートナーシップ

NEW
ASCOT



金融×国際×DX

金融×国際×DXを活用し、顧客基盤、事業領域の拡大と共に資金効率を高めかつ可視化された経営を行う



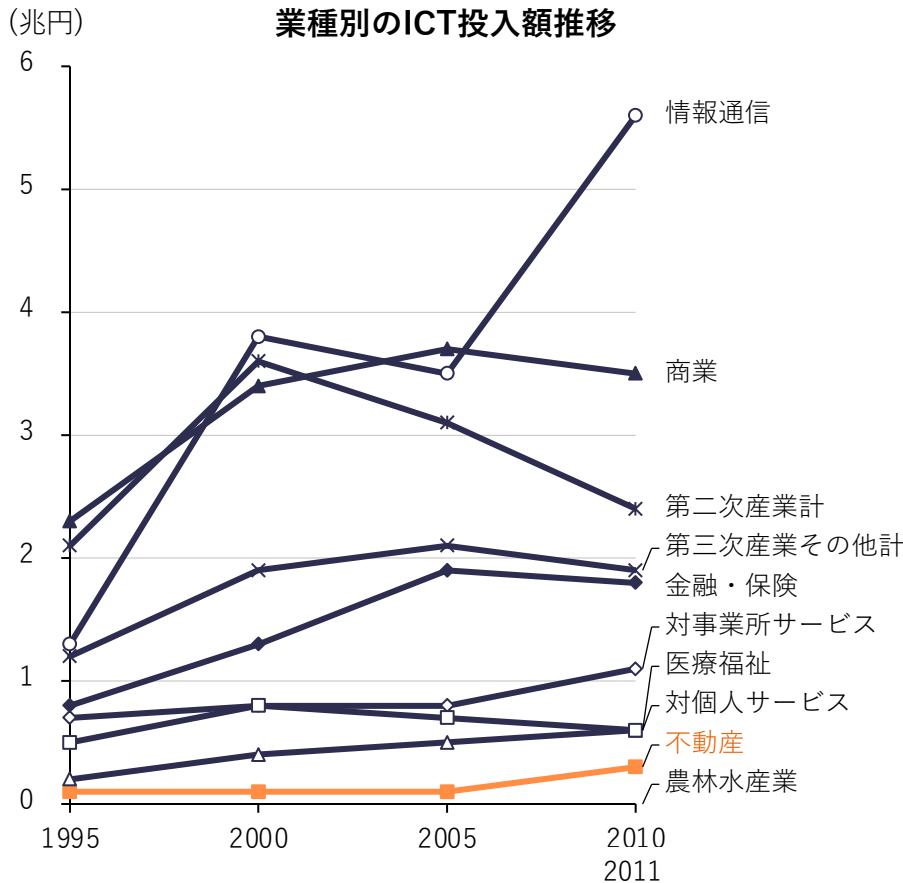
不動産業界におけるDXと当社の注目領域

デジタル化が遅れている不動産業界

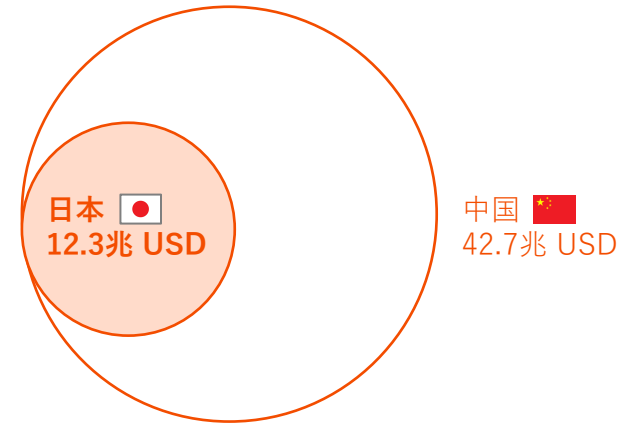
- 日本の不動産業界は他産業に比べてICT投資が少なく、また、他国と比べて、不動産テック領域におけるスタートアップへの投資が市場規模を鑑みると、圧倒的に少ない

不動産業ICT投資額は他産業よりも圧倒的に少ない

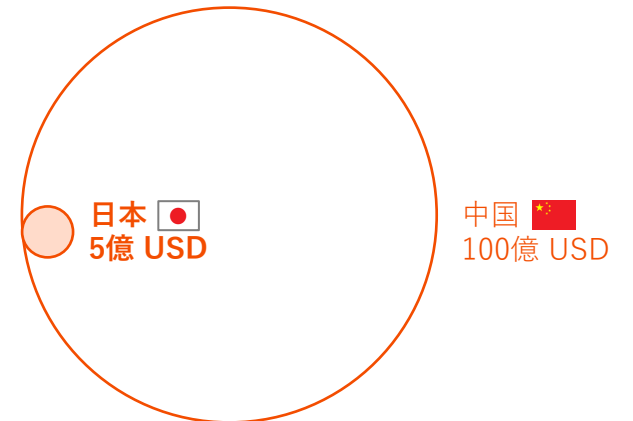
市場規模を鑑みると日本の不動産テック投資額は少ない



不動産市場



不動産テックへの投資額



出典：総務省「IoT時代におけるICT経済の諸課題に関する調査研究」
 ©2022 ASCOT CORP. All rights reserved. (平成29年)における集計データより作成

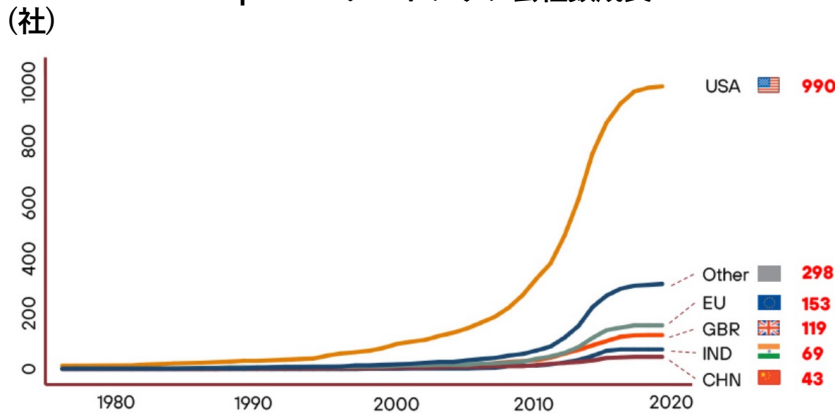
出典：“The 10 most valuable real estate markets in the world” Savills
 出典：“Global PropTech Analysis: Asia” Unissu

- 一方、海外では、米国や中国をはじめ、不動産テックを駆使した業界のディスラプターが台頭し、成功を収めている企業も出現

各種不動産テックスタートアップが出現

ディスラプターとして成功を収めている企業も多数

Proptechスタートアップ会社数成長



主な事業内容

商業用不動産検索

不動産保険

建設マネジメント

長期賃貸・売買検索

ファシリティマネジメント

ポートフォリオ管理

ホームサービス

プロパティマネジメント

インドアマッピング

エージェント向けツール

IoTホーム

短期賃貸・旅館検索

米国

Offerpad

iBuyer (注1) ビジネスを展開
2021年9月2日 IPO

CoStar

都心部の商業用不動産のデータベースを構築し、業者向けに提供。時価総額250億ドル

Procore

不動産開発のプロジェクト管理ツールを提供
2021年5月19日 IPO

中国

FangDD

不動産仲介業者向けにSaaSサービスを提供

Ziroom

資金調達：USD 2.12B

KE Holdings Inc. ("Beike")

中国の住宅取引とサービスのための統合されたオンラインとオフラインのプラットフォーム

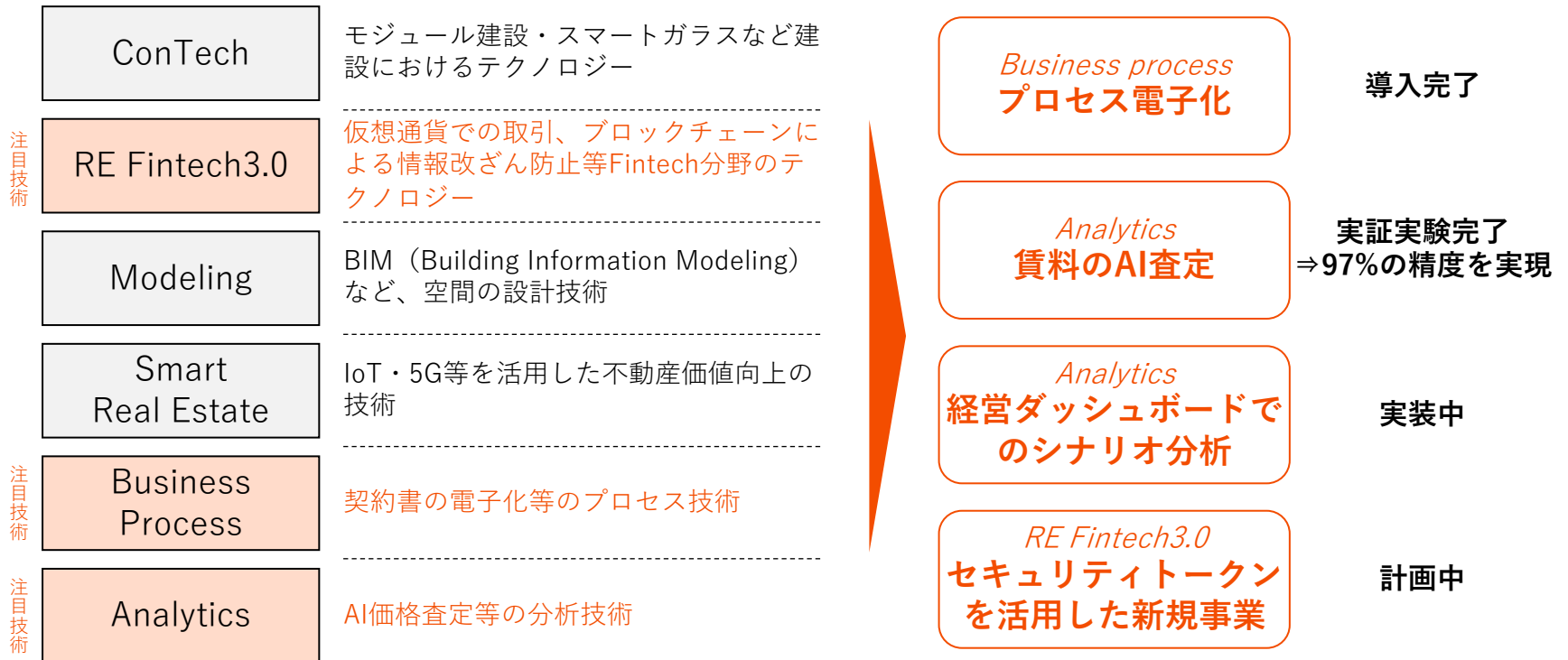
(出典) "proptech-global-trends-2020" ESCP business school Real Estate Tech Innovation program, Monaco

(注1) iBuyer：AIのアルゴリズムを使い不動産の価格を査定し、不動産の売り手から不動産会社または不動産ポータルサイトが直接買い取るモデル

- アスコットはビジネスプロセスの応用や、ブロックチェーンを活用したsecurity token、データ解析で活用されるAIの技術に着目し、既に導入に向けて動いている

PropTech

アスコットの着眼点





DX VISION

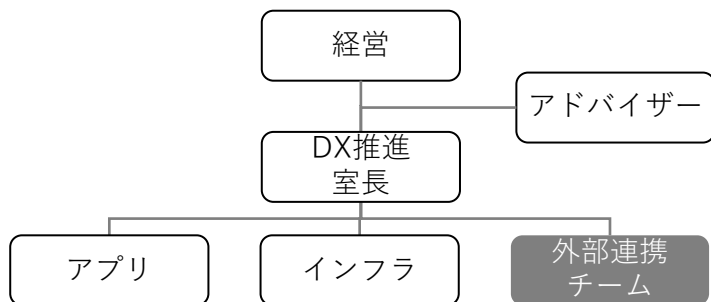
- 当社のDX推進は、基盤の整備に留まらず、価値創出まで実現することを目指している



■ DX推進室は、デジタル技術に精通したメンバーを集め、各施策別に最適な推進体制を構築

コアチームの体制

経営直下で体制を構築し、迅速な意思決定や、全社の取り組みを推進できる組織体制が設計されている

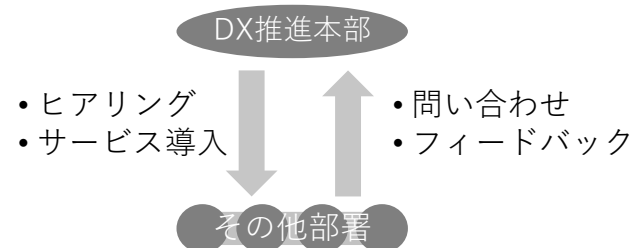


チームメンバーのスキルセット

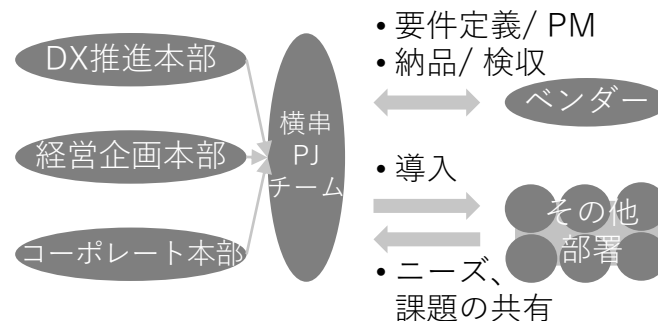
先端テクノロジー	先端テクノロジー導入計画作成経験者 ハッカソン審査員
プロジェクトマネジメント	大規模システム開発PMO経験者 ベンダーコントロール経験者
インフラエンジニア	セキュリティインフラ構築・ネット ワークサーバー等情シス部門長経験者
アプリエンジニア	フルスクラッチシステム構築(要件定 義～設計～開発～運用)経験者
データサイエンティスト	(外部提携先)

推進スキーム

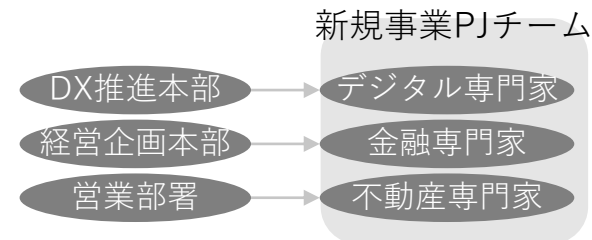
デジタル基盤の構築



既存事業のデジタル化



新規事業の創出



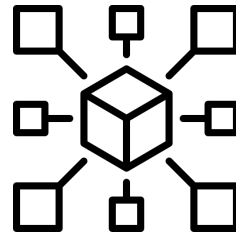
- ビジネスの重要基盤を「安全安心な物理インフラ」×「多様化する情報の活用」×「働き方改革」ととらまえ、各分野の整備をDX推進により盤石化する



サイバー セキュリティ

経済産業省・情報処理推進機構 (IPA)のガイドラインに基づくセキュリティ環境の再構築を実施

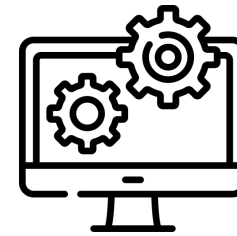
- セキュリティ要件に対応した管理/運用体制の再構築（セキュリティ規定の強化・監査実施）
- 上記規定に基づくITインフラの再構築



データの 一元化/可視化

社内に散在しているデータを一元管理することで、データの鮮度と精度の担保を実現

- 社内システムによる、プロジェクトごとの収支表の一元管理
- 「従来型の不動産開発プロジェクト」から「多様化する新規ビジネスモデル」への収支表対象領域の拡大

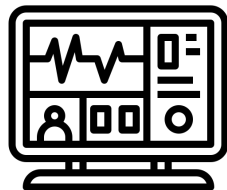


システム開発 プロセス自動化

「社内の多様な働き方」及び「業務の効率化」に寄与する仕組みを構築

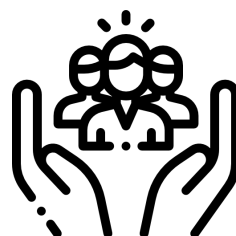
- 「リモートワークの推進」
- 紙帳票を利用した既存社内稟議のワークフローシステム化
- 「業務効率化」
- 定型業務のRPAによる自動化
- 多様化する収支表データの集計業務のツールによる自動化

- デジタルを通じた価値創出を経営判断材料の提供のほか、既存事業の顧客接点強化の延長線上の新規事業に留まらず、既存事業と異なるビジネスモデルの創造に挑戦



各種ビジネス判断の 精度向上

金利、建築費等各種不確定要素の変動による財務インパクトをシミュレーションし、データに基づく経営判断を実現



顧客接点の強化

DXを通じて、顧客接点を強化し、既存商品の販路拡大に加え、データを活用した新規事業創出を目指す



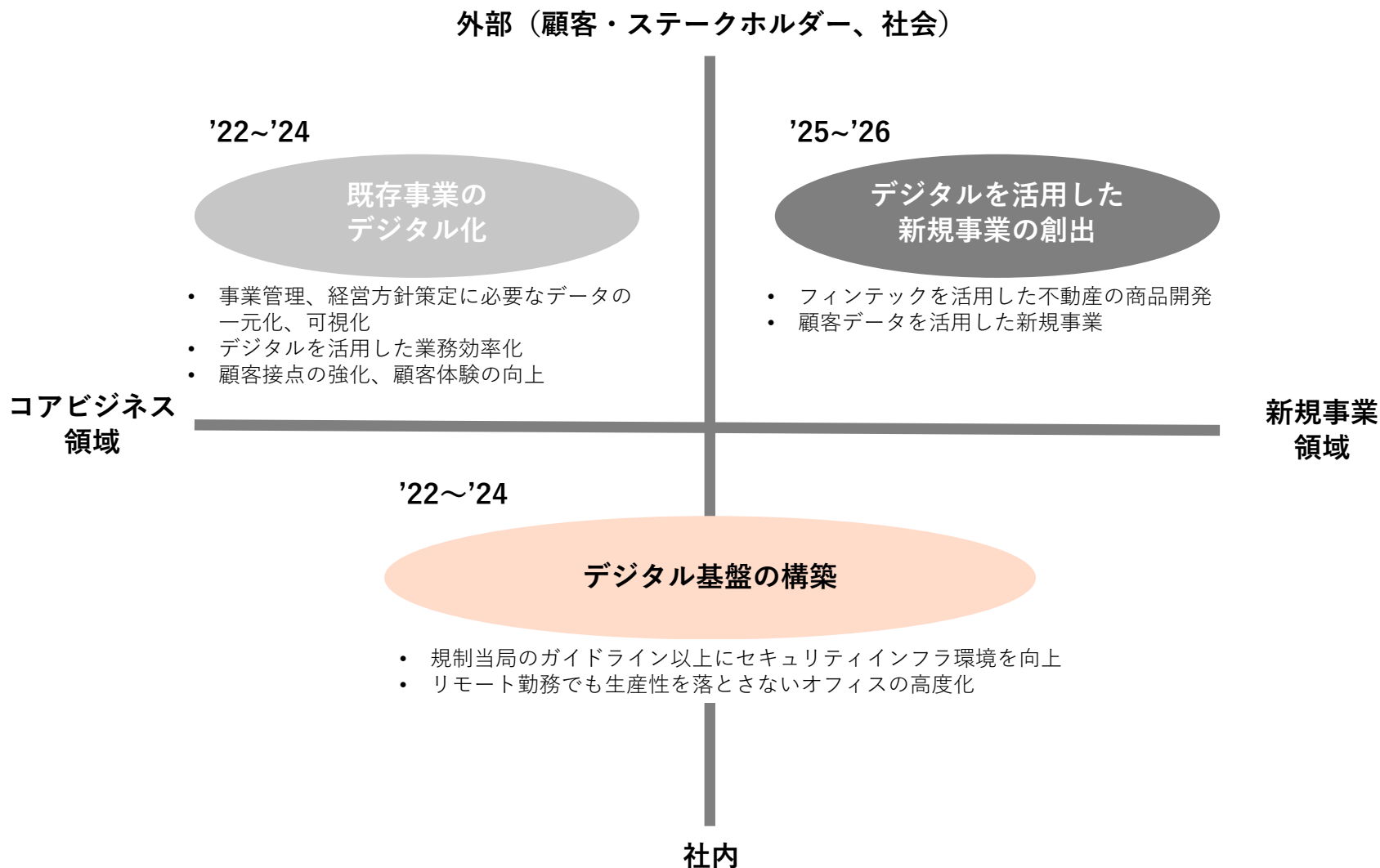
新規収益モデル の創造

ブロックチェーンを活用し不動産の流動化と小口化に貢献するビジネスにより新規収益源の確保を目指す



DX戦略方針および施策

- 強固なデジタル基盤を構築し、そのうえで既存事業のデジタル化や新規事業の創出を通して、当社のビジネスモデル変革を推進



- デジタルトランスフォーメーションを進めるべく、人材の確保及び投資計画を策定。社内のDXに留まらず、外部からの収益にも貢献できるよう積極的な投資を行う



■ 2022~2026年までの主要な施策は以下の通り

	PJ名	概要	目的・効果
デジタル基盤の構築	① 経済産業省・情報処理推進機構(IPA)基準の社内インフラ関係再構築	① 経済産業省・情報処理推進機構(IPA)ガイドラインの順守に向けたインフラ基盤整備及び運用	① 規制当局の基準以上にインフラ環境を向上
	② リモートワークの推進（社内文書の電子化）	② 社内稟議書等の電子化/一部契約書の電子化及びワークフローシステムの導入	② リモートワークの推進・稟議承認期間等の短縮
既存事業のデジタル化	③ 経営数値の一元化・可視化システムの構築	③ プロジェクト単位での収支表管理システムの構築	③ 会社全体の収益財務状況をリアルタイムで把握・シナリオ分析による将来予測
	④ 営業パイプライン管理のツール構築	④ 営業の進捗・課題管理可能なツールの導入	④ 営業の進捗・課題をリアルタイムで把握
	⑤ コーポレートサイトのリニューアル	⑤ コーポレートサイトの戦略構築、CMS ^(注1) 、GA ^(注2) 等のツール導入	⑤ 顧客分析の強化、顧客体験の向上、運営効率化
新規事業の創出	⑥ 外部クラウドファンディング事業者とのアライアンスによる調達先/売却先の小口化	⑥ 一般消費者向けの不動産クラウドファンディング商品(小口化商品)を外部事業者との連携で販売(顧客情報を系統的に収集/管理)	⑥ 新規顧客層へのリーチ、個人顧客データの獲得、アスコットファンのエコシステム構築
	⑦ 海外投資家向けポータルサイトの構築	⑦ 海外個人向けの仲介・分譲販売サイトの構築	⑦ 海外潜在顧客の開拓

(注1) CMS (Contents Management System) : Webサイトのコンテンツを構成するテキストや画像、デザイン・レイアウト情報を一元管理するツール

(注2) GA (Google Analytics) : Googleが提供するWebサイトのアクセス解析ツール

■ 2026~2028年における中長期的な施策は、当社の更なる成長への貢献に期待

	PJ名	概要	目的・効果
デジタル の構築 の基盤	⑧ 新規事業基準のインフラ整備	⑧ 小口化ビジネスのITインフラ要件の順守に向けた整備	⑧ 新規事業規制当局の基準にインフラ環境を向上
既存事業 のデジタル化	⑨ IoTによる不動産物件の高付加価値化	⑨ IoT機器導入によるスマートホーム化	⑨ 顧客ロイヤリティ獲得による販売促進・販売業務の効率化
	⑩ 先端技術の活用による既存業務の効率化	⑩-1 AI技術による企画業務（ボリュームチェック等）の効率化 ⑩-2 高度なファシリティマネジメント ^(注1) の導入	⑩-1 企画業務の期間短縮による商品の開発品質向上 ⑩-2 レジ・オフィス・倉庫にビル管理機能を付与し売却時資産価値を向上
新規事業の創出	⑪ デジタル暗号資産と不動産を紐づけた商品の新規事業 ⑫ 不動産業者向けデジタルサービスの提供	⑪ STO ^(注2) の技術を駆使した新規システム構築 ⑫ 不動産業に特化したデジタルツールシステムのソリューション外販	⑪ 顧客接点強化・新規収益の拡大 ⑫ システム・サービスの販売によるDX推進室の収益創出

(注1) スマートBM（建物に関する様々なデータを収集・分析し機器の異常や故障の早期把握などを実現）等を想定

(注2) STO(Security Token Offering)：ブロックチェーン技術を用いた「デジタル証券（セキュリティトークン）」を活用した資金調達

主要KPIの達成状況及び今後の計画

- 各KPIを達成するよう、各施策を下記スケジュールで推進。なお、KPIは毎年経営層含めて討議の上見直し、野心的な目標を設定し、モニタリングを徹底

	2022～2024	2025	2026
主要KPI	<ul style="list-style-type: none"> ✓ リモートワーク社員浸透率100% →達成 ✓ セキュリティ監査クリア →指摘事項改善中 ✓ エンジニア2名採用 →1名採用 ✓ オンラインを通じた資金調達15億円 →達成 ✓ 経営数値可視化：ユーザー満足度80%以 →改善中 ✓ HPの直帰率15%改善 →達成 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ リモートワーク業務時間比率20%以上 ✓ RPA対応可能な業務導入率50% ✓ デジタルによる売上比率5% ✓ DX推進体制5名 ✓ 賃貸物件の顧客満足度の導入前比20%増 ✓ HPアクセス数改善15% 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ デジタルによる売上成長率10%以上 ✓ 業務効率化時間 1.5時間/人・月 ✓ 高度なファシリティマネジメント導入率20%

