

# 不動産DXの現在地

アットホーム（東京都大田区）がDX（デジタルトランスフォーメーション）による不動産業務の改善支援や経営課題解決の事例をレポート。第11回は、ディプラス（愛知県岡崎市）社長の岩崎靖彦氏に話を聞きました。

## オンライン契約で郵送の手間を削減

ディプラスは、愛知県岡崎市で事業用不動産の賃貸仲介を専門に手がけている地元密着企業です。

同社はデジタルツールの活用に積極的で、2020年には公式「LINE E」を開発。内見の日程調整をはじめ、お客さまやお客さまやオ

# ユーチューブで内見動画

ナーとの簡単なやりとりは日常的にLINEを活用しています。「双方が便利になるの

が、一つずつ成功体験を積み重ねていけば、DXが実現できると考えています」（岩崎氏）

### ディプラスデータ

従業員数：6人  
主業務：賃貸管理、賃貸仲介（事業用専門）、売買仲介、コンサルティング  
管理戸数：約500戸  
DXで解決を目指す課題：  
・申し込みから契約・引き渡しまでの時間短縮と業務の効率化  
・問い合わせ対応などのスムーズ化

岩崎氏の考えの下、同社はさまざまデジタルツールを活用し、19年9月にはオンライン契約ツールを導入。駐車場の契約・更新・解約やテナントの解約で活用し、利便性を高めています。

「お客さまにわざわざご来店いただくなくてもウェブ上で契約手続きが

完了でき、双方にとって便利だと感じています。また、郵送の手間と時間を削減できることも大きなメリットです。郵送のやりとりは1週間以上かかりますが、オンラインは1〜2日でやりとりが完了し、お客さま満足度の向上につながっていると感じます」（岩崎氏）

ると考えています。事前

（岩崎氏）

このほかにも、契約したお客さまの店舗を「インスタグラム」で紹介するなど、デジタルツールを活用して顧客満足度向上に取り組んでいます。

「変化が激しく、お客さまのニーズが多様化している昨今、当社は二歩先を行くように努めています。そのためにはデジタルツールの活用が不可欠です。トライ＆エラーを繰り返して苦労はありますが、社員はお客さまのためであり、自分たちも便利になる

と理解して取り組んでくれていま

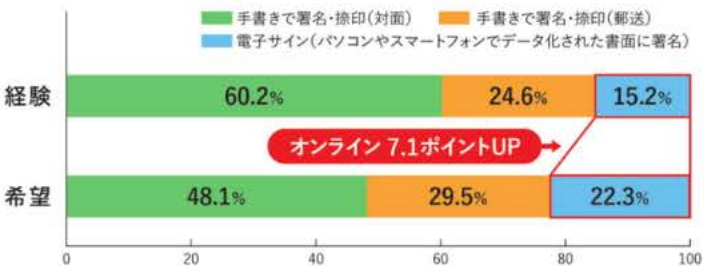
す。そうして一つずつ成功体験を積み重ねて進歩し続けたいと思います」（岩崎氏）

事業用不動産仲介のプロフェッショナルである同社。今後もDXツールを駆使して、さらなる発展を遂げていくことでしょう。

（毎月第2週掲載）

## 月極駐車場契約の「電子サイン」経験の有無と今後の契約方法の希望

■調査対象：2023年5月以降に月極駐車場を契約した264人 ■調査期間：2024年4月26日～4月30日



アットホームが実施した調査では、月極駐車場の契約を「電子サイン」で行った人は15.2%でした。一方、「電子サイン」を希望した人は22.3%と、経験と希望に7ポイント以上の開きがあり、月極駐車場において「電子サイン」のニーズがあるようです。

（出所）アットホーム

## バーチャル活用で動画配信を実現

デジタルツールの活用

「動画は、現地へ足を

運んで内見するか否かの判断材料となり、お客さまの選択がスムーズにな



アットホーム  
執行役員  
基幹サービス開発部門副部門長  
原 雅史

1995年アットホームに入社、16年よりアットホーム加盟店の業務効率化、成約機会の拡大を図るサービスの開発を統括。21年10月より執行役員に就任。