



フージャース ホールディングス

DX Report

2026



ビジョン

ソーシャルデベロッパー®として唯一無二のソリューション提供

DXのビジョン

データ駆動型意思決定

私たちは、「地方・シニア・富裕層」に向けた住宅事業を核とし、「ソーシャルデベロッパー®」として、事業を通じた社会課題の解決を使命としています。2008年の金融危機、2011年の東日本大震災を契機に、住宅提供を通じてお客様に喜んでいただくことに加えて、地域・社会への貢献を意識するようになり、復興支援、地方再開発、シニア向け分譲マンション「デュオセーヌ」、単身向けコンパクトマンション「デュオヴェール」シリーズ、PFI事業などに取り組んできました。今後も「ソーシャルデベロッパー®」として、社会の変化から生じる構造需要を、顧客視点で具体化し、地域・社会の持続可能性に貢献する独自の価値創造モデルを追求していきます。サステナビリティ戦略とデジタル技術の融合を通じて、ステークホルダーとの信頼関係を築きながら、データに基づく迅速かつ的確な意思決定を行い、持続的な企業価値の向上を図ります。

【機会】

- 生活様式や価値観の変化に伴い、「住まい」に対する期待も多様化している。これらの変化をデータとして捉え、新たな価値提案につなげることで、時代に適したビジネスモデルへの転換が可能となる。
- 不動産業界においては、住宅の提供にとどまらず、テクノロジーを組み合わせた新たなサービスの創出や収益源の開拓が可能になってきた。
- データ活用による迅速かつ正確な意思決定が実現し、資本効率の向上、競争優位性の確立につなげることができる。
- ステークホルダーからの期待が高まる中、リアルタイムでの情報開示や対応の精度を高めることで、信頼性と透明性を強化できる。

【リスク】

- 暮らしや価値観の変化に対応せず、提供する住まいが時代のニーズから乖離した場合、顧客満足度や選ばれる理由が薄れ、結果として競争力の低下や販売機会の損失につながる可能性がある。
- サステナビリティとともに、デジタル技術活用の取り組みが不十分だと、社会からの評価が下がり、ブランドイメージや将来の事業機会に悪影響が及ぶ可能性がある。
- データ基盤が統合されておらず、データ活用が進まないことで、経営意思決定のスピードで他社に後れを取り、結果として競争力低下を招く可能性がある。

代表者メッセージ

フージャースホールディングスは、「ソーシャルデベロッパー」としてこれからの不動産業の新しいステージを切り拓くため、全社を挙げてデジタルトランスフォーメーション（DX）を推進し、新たな価値創造に取り組んでまいります。

1. 変化を機会に

少子高齢化や人口減少、脱炭素社会の実現など、不動産市場を取り巻く環境が大きく変わる中、私たちはこれらを「制約」ではなく「成長の原動力」と捉えます。最新のデータ分析とデジタル技術を活用し、変化の先を読み、暮らしと社会のニーズに応えるソリューションを提供することで、社会と価値を共創してまいります。

2. “住まい”のライフサイクル全体を再定義

新築分譲マンション事業を中心とした一連のビジネスプロセスを一つのデジタルプラットフォームで結びつけます。顧客とのデジタル接点を強化していく中で得た情報をデータ基盤に蓄積し、分析によって深めた顧客理解を商品・販売・運営に展開していくことで、従来の枠を超えたサービスの質と効率性を両立させます。

3. 人と組織のデジタルシフト

DXは技術ではなく「人」の意識変革から始まります。全社員がデータドリブンな意思決定を行えるよう、新たなデジタル技術を柔軟かつ迅速に導入し、活用ノウハウの全社展開と人材育成を推進します。さらに、部門横断のプロジェクトチームを編成し、現場主導でスピーディに挑戦できる組織風土を醸成します。

4. 社会価値と企業価値の両立

脱炭素・地域活性化・高齢社会対応など、サステナビリティ視点は事業戦略の中核です。官民連携のスマートシティプロジェクトや高齢者向け複合施設の開発をデジタル技術で支援し、住まいが地域の社会的課題解決の拠点となる未来を実現します。

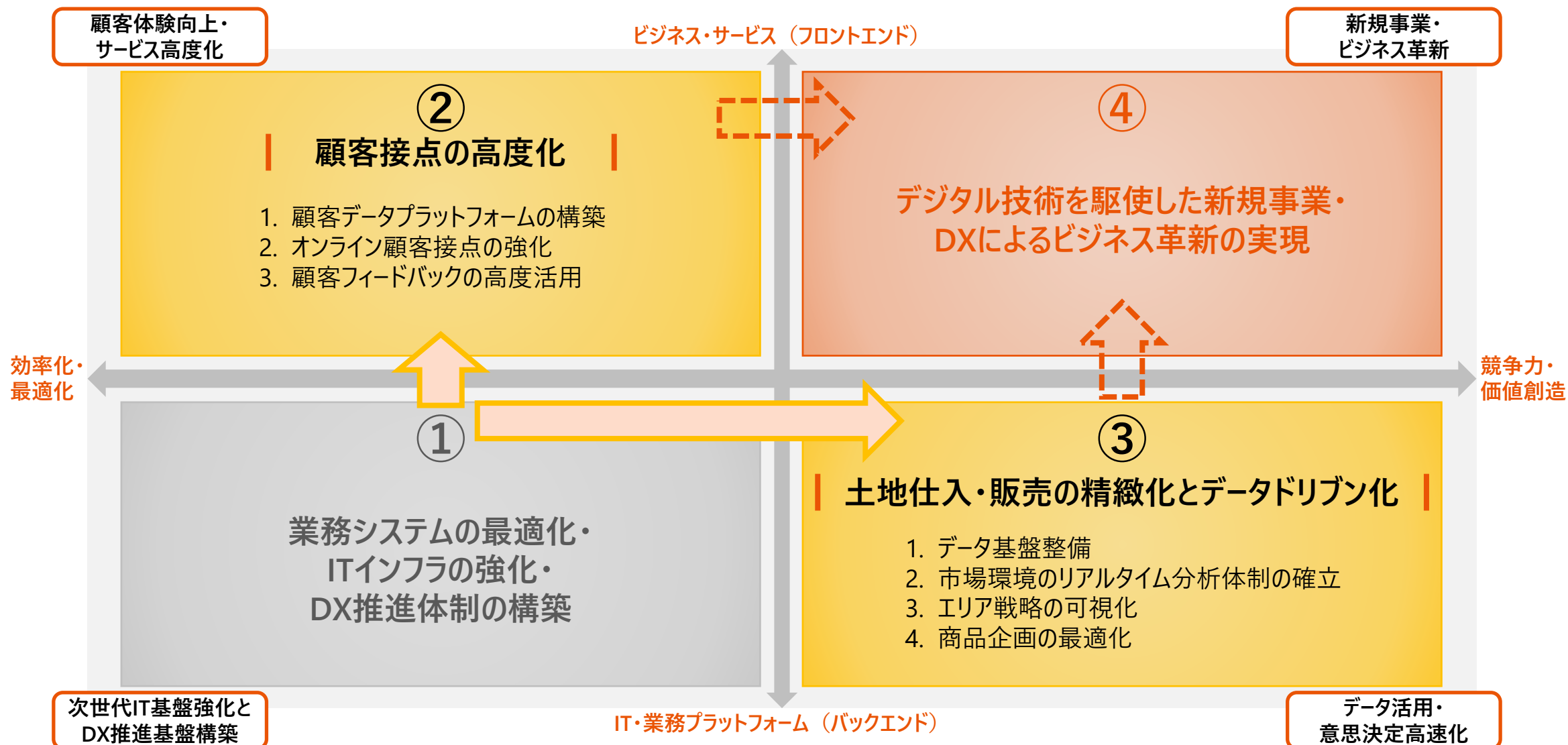
5. 未来への責任と共創

DXの取り組みはスタートに過ぎません。未来ビジョンを掲げ、役員・執行役員が先頭に立ち、グループ各社とパートナーとともに一歩ずつ形にしてまいります。デジタルの力で、より良い暮らしと豊かな社会を創造し続けることをお約束します。

代表取締役社長執行役員 小川 栄一



DX戦略の方向性



実現イメージ

顧客接点の高度化とデータ活用を通じて、各領域でDXによる価値創出を進めます。

事例 1：
顧客フィードバックの
分析強化と即時活用

モデルルーム来場者の声や反応をリアルタイムにデータ収集し、部門間連携に反映する仕組みを構築することで、**営業活動の高度化**や**商品企画への即時フィードバック**を可能にする



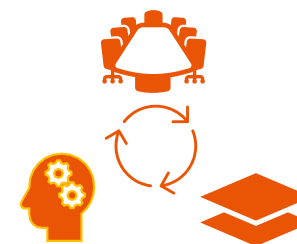
事例 2：
顧客接点の
価値向上実現

・資料請求～来場～契約～引き渡しまで、あらゆる**顧客接点における電子契約やオンライン化**を浸透させる
・入居者向けサイトの**UX/UI刷新**や**IoT導入**により、入居者をデジタル面から支援する



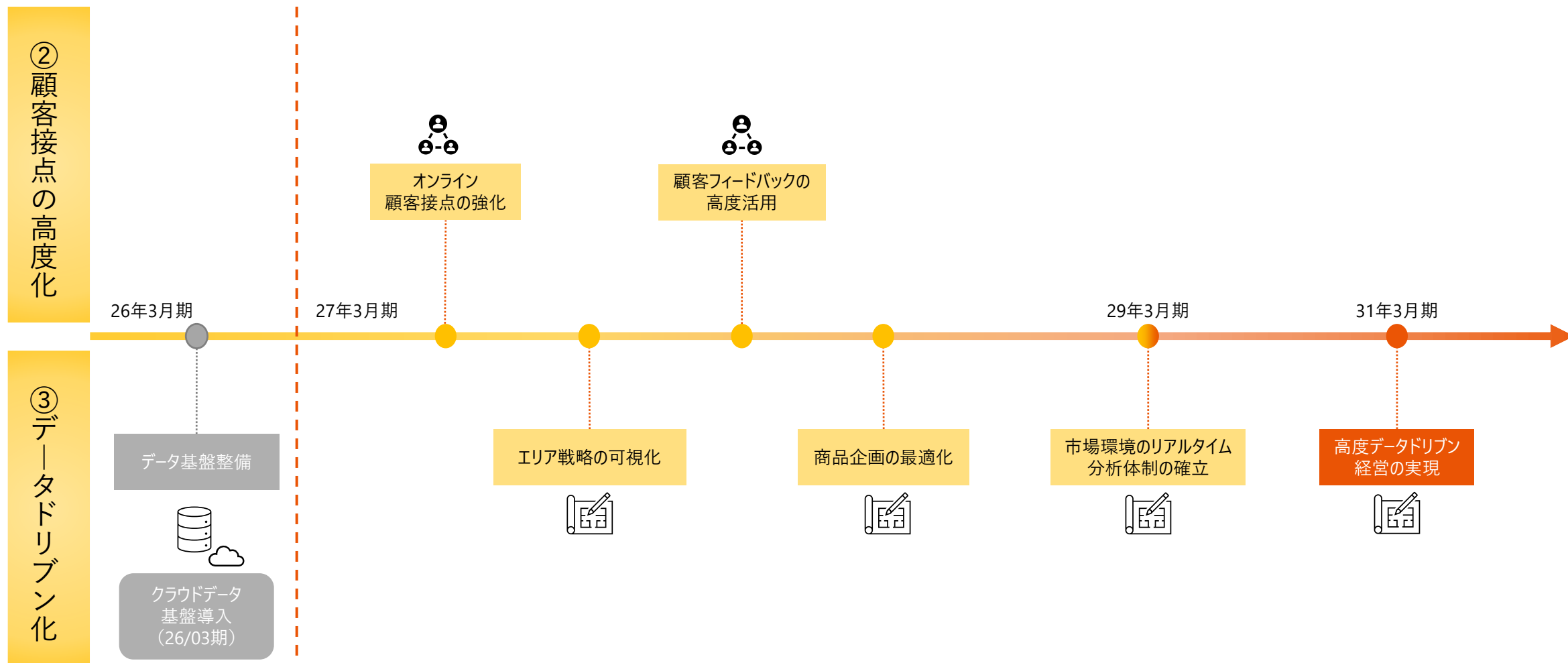
事例 3：
投資戦略の
意思決定AI活用

これまでの投資や販売の過去データを集約・蓄積してきたデータ基盤を拡充し、**投資判断**の意思決定アドバイザーや未来予測型の**事業戦略立案**を可能にする（プロジェクト進行中）



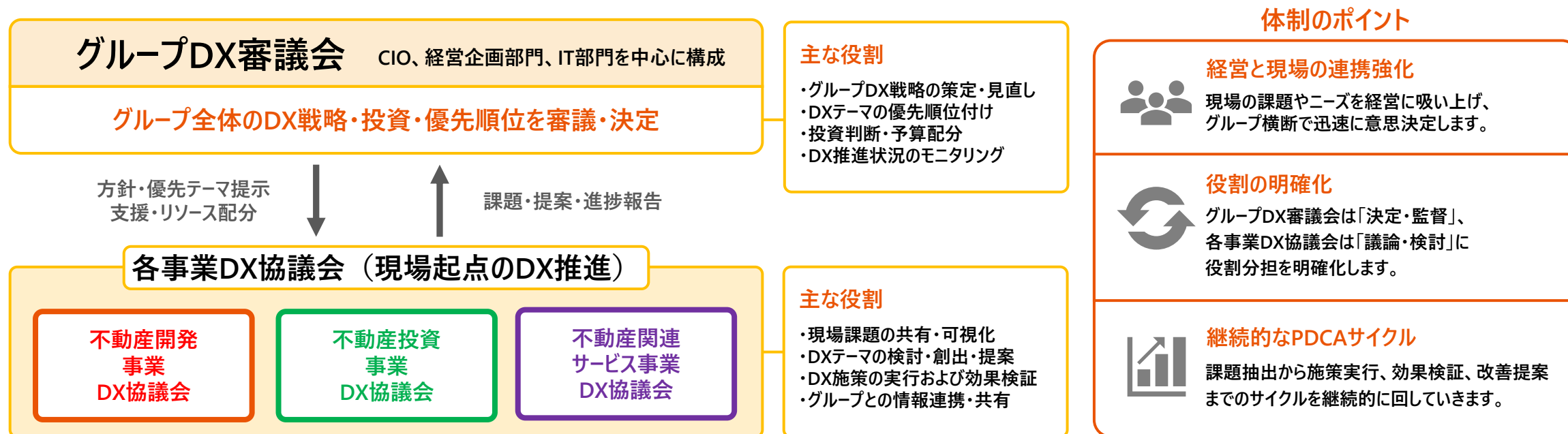
推進計画

「データ駆動型意思決定」の実現に向け、顧客接点の高度化とデータドリブン化の2つの視点からアプローチを行います。



DXガバナンス体制の構築

グループ全体のDXを効果的に推進するため、経営レベルで意思決定を行う「グループDX審議会」と、現場課題の共有・検討を行う「各事業DX協議会」を設置し、グループ横断の戦略実行と現場起点のDX推進を両立させます。

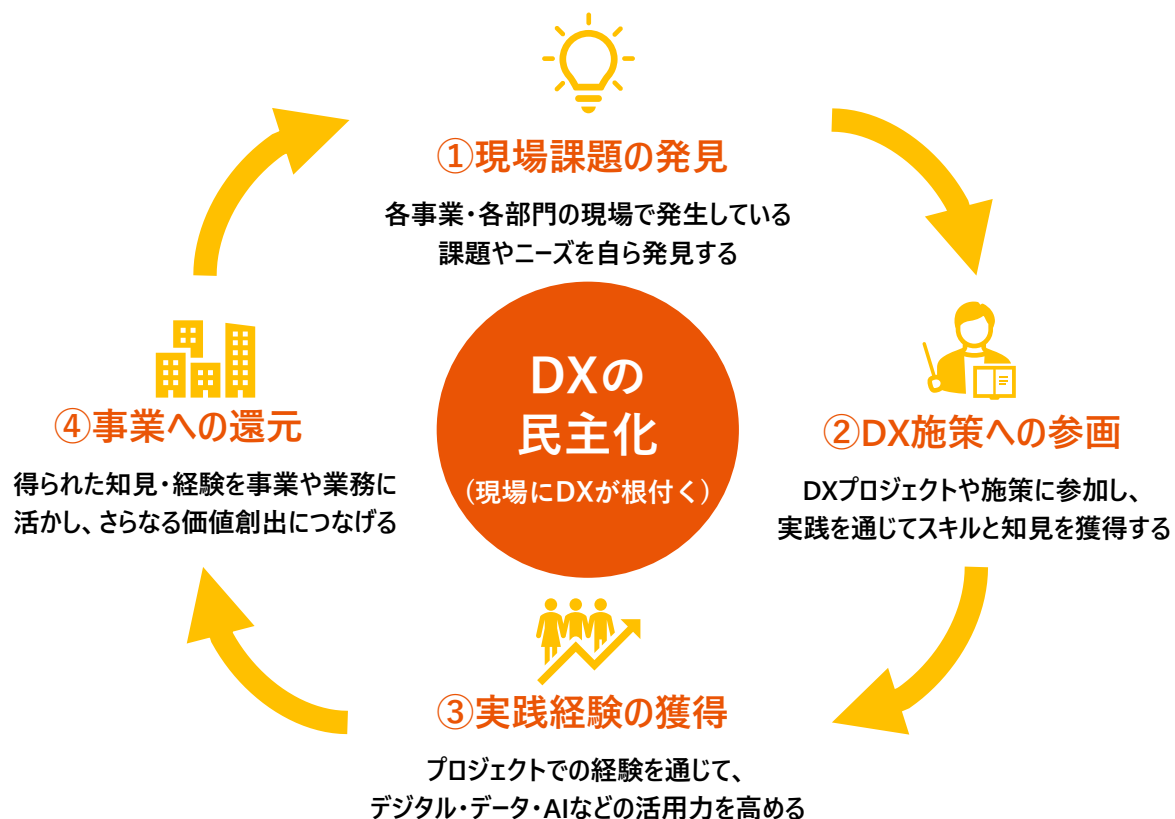


意思決定・連携の流れ

- ① 課題の共有・整理**
各事業DX協議会が現場の課題やニーズを整理し、DXテーマを検討・提案。
- ② 審議・優先順位付け**
グループDX審議会が提案内容を審議し、優先順位付けを実施。
- ③ 決定・リソース配分**
DXテーマを決定し、必要な予算・人材・リソースを配分。
- ④ 実行・効果検証**
各事業DX協議会が施策を実行し、効果を検証。
- ⑤ 報告・改善提案**
進捗・成果をグループDX審議会に報告し、次の改善提案につなげる。

DX人材育成の考え方

現場の課題に向き合う実践を通じて、DX推進に必要なスキルとマインドを育成します。
身につけた知見・経験を事業に還元し、DXの民主化を実現していきます。



■育成のアプローチ



実践型OJT

DX推進の実践やプロジェクト参画を通じて、現場で学びながらスキルを習得する



外部専門家・パートナーとの協働

社外の専門家を取り入れ、最新のテクノロジーや事例から学習する



研修・eラーニング

デジタル・データ・AIなどの基礎知識を体系的に習得する



ナレッジ共有・コミュニティ

成功事例やノウハウを共有し、組織全体で学ぶ文化を醸成する

一人ひとりが主体的にDXを推進する意識を持ち、**実現・成長・還元**のサイクルを回すことで、DXを全体に広げ、持続的な価値創造を実現します。

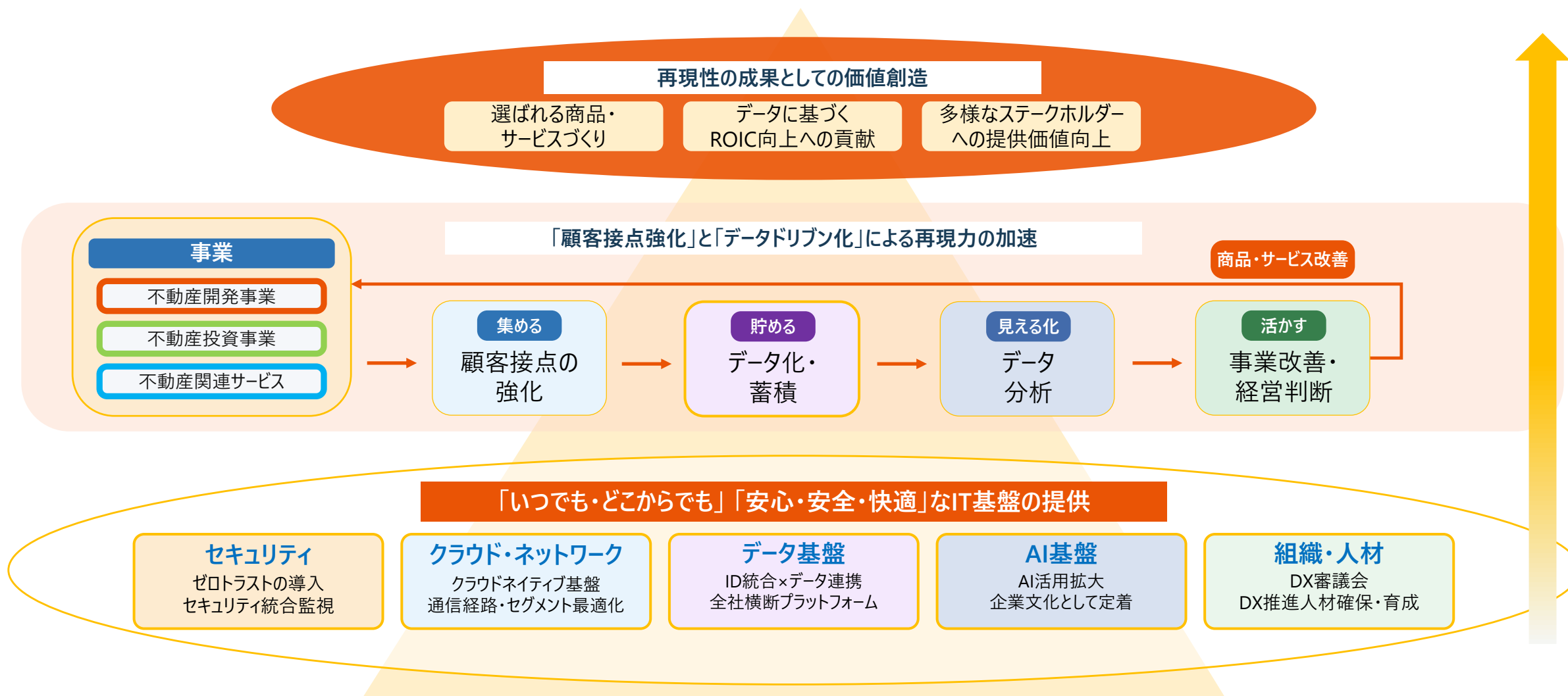
体系的DX人材の確保・育成ロードマップ

今後も中核人材の拡充と専門人材の育成を段階的に進め、2031年3月期までに、グループ全体のDX基盤を支える人材の拡大と高度化を実現します。



DX戦略を支えるIT基盤の全体像

IT基盤を戦略資産と捉え、安全で柔軟な環境のもとでデータ駆動型の意思決定を推進し、事業成長と変革を支えます。



IT基盤高度化の重点領域

各重点領域を整備し、事業成長と変革を支える安全で柔軟なIT基盤へ進化させます。

セキュリティ強化

ゼロトラストの導入

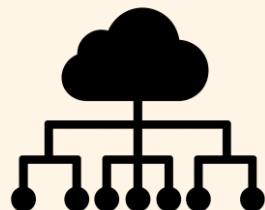
すべてのアクセスを信頼しないことを前提とし、常時認証・検証を行うゼロトラストモデルを採用。社内外を問わず、あらゆる経路からの不正アクセスに対する強固な防御を実現します。



業務最適化

クラウドネイティブ基盤

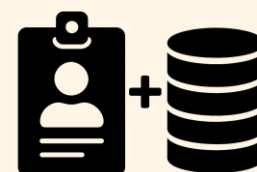
社内外の関係者が、どこからでも安全に業務にアクセスできる柔軟な環境を構築。クラウドを前提とした設計により、業務スピードと部門間連携の両立を支えます。



戦略活用

ID統合×データ連携

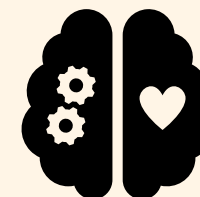
IDと情報を一元管理し、サービスやシステムをまたいだデータの横断的かつリアルタイムな活用を推進。顧客理解と意思決定の質を高める、データドリブンな経営基盤を構築します。



業務革新

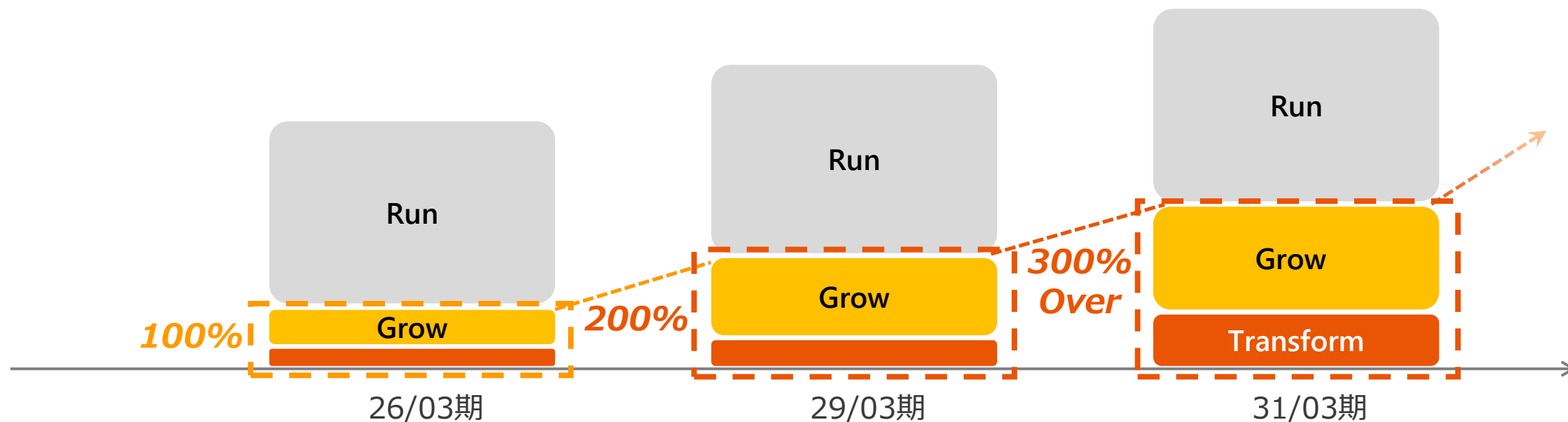
AI活用拡大

生成AI、AIエージェント、フィジカルAIなど、あらゆるAIが人と協働することを当たり前として企業内に定着できるように、積極的なAI利用拡大と活用を継続して推進します。



IT投資拡大アプローチ

事業成長に合わせたスケーラビリティや柔軟さを考慮しつつ、現在の「運営（Run）」中心のデジタル投資から、「成長（Grow）」および「変革（Transform）」領域へ重点シフトを図り、IT投資拡大を実現していきます。



成長 Grow	・データ一元化への取組み ・CRM機能高度化 ・基盤、ネットワークのクラウド活用拡大 ・IDセキュリティ強化	・人材データ基盤の整備 ・DXR（統合監視）の安定化	・全社横断データプラットフォーム整備 ・次世代セキュリティ対策促進
変革 Transform	・個人レベルの業務AI活用拡大 ・部門業務レベルのAI活用事例化	・事業改善や経営判断のAI活用 ・収益管理の効率化	・AI前提の業務文化定着

目標指標（KPI）

DXを着実に実施するための指標として、投資、人材・体制、施策・基盤の観点で、それぞれ定量的数値目標を設定して達成度合いを把握します。必要な経営資源を適切に配分し、目標達成に向けてコミットします。

分類	KPI	2029年3月期まで	2031年3月期まで
投資	IT投資におけるDX関連投資比率（26年3月期予算比）	2倍	3倍
人材・体制	DX推進人材の育成・確保数（26年3月期比）	3倍	5倍
	DX推進体制の構築率（グループ全体完了で100%）	100%	—
施策・基盤	データ分析ユースケース数（26年3月期実績比）	5倍	10倍
	顧客接点におけるデジタルチャネル比率 （各事業で定義したデジタル対応可能な顧客接点に対して）	70%	100%
	ゼロトラスト構成要素達成率 （26年3月期に定める目標に対して）	60%	100%



ソーシャルデベロッパー®へ
Hoosiers