



MIGALO
HOLDINGS

2024年3月期第2四半期 決算説明資料

ミガロホールディングス株式会社

証券コード:5535

2023.11.8

代表取締役社長 中西 聖

1. 会社概要
2. 事業の内容と将来の展望
3. 2024年3月期第2四半期 連結決算の概要
4. 2024年3月期 業績予想
5. 2024年3月期第2四半期 トピックス
6. Appendix

※2024/3月期Q1までの数値は、上場廃止となったプロパティエージェント株式会社としての決算数値です

1. 会社概要

2023年10月2日よりプロパティエージェント株式会社は

ミガロホールディングス株式会社へ



MIGALO
HOLDINGS

経営理念

デジタルとリアルの融合で新たな価値を創造し、
社会の課題解決に貢献する

グループ会社体制

ミガロホールディングス株式会社として子会社7社による運営体制へ

DX推進事業

システム開発含む顔認証サービス事業の展開

DXYZ

AVANT
CORPORATION

BERNERS

resolver

CBLab.

CLOUDTECH+

親会社



MIGALO
HOLDINGS

ミガロホールディングス株式会社

DX不動産事業

都心に特化した投資用不動産の開発・販売・賃貸管理
不動産クラウドファンディング



PROPERTY
AGENT

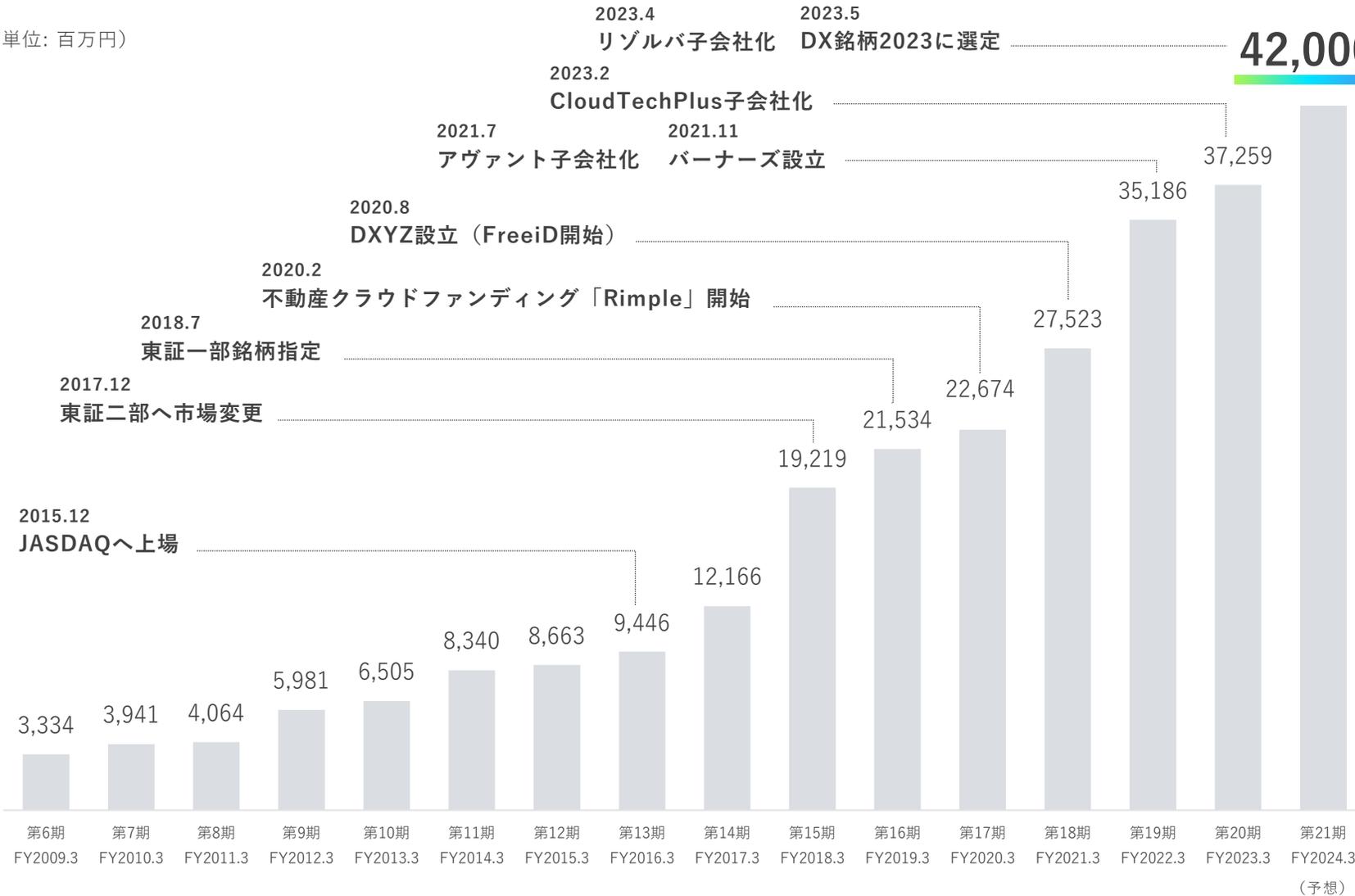
2つの事業を並列化することによる更なる成長加速、自律的経営と経営者人材の育成、
グループ経営強化とグループ間シナジー創出を実現

会社概要

会社名	ミガロホールディングス株式会社
本社	東京都新宿区西新宿6-5-1 新宿アイランドタワー41階
代表者	代表取締役社長 中西 聖
設立	2023年10月2日
資本金	70百万円
役職員	401名（連結・2023年9月末時点・正社員以外含）
事業内容	グループ内事業（DX推進事業・DX不動産事業）の経営戦略策定及び経営管理
グループ会社	DX推進事業： DXYZ株式会社 / アヴァント株式会社 / バーナーズ株式会社 / 株式会社シービーラボ / 株式会社CloudTechPlus / 株式会社リゾルバ DX不動産事業： プロパティエージェント株式会社

沿革・売上推移

(単位: 百万円)



創業以来

2023.10
ミガロホールディングス設立
東証プライムへ新規上場

創業以来

20期連続増収増益

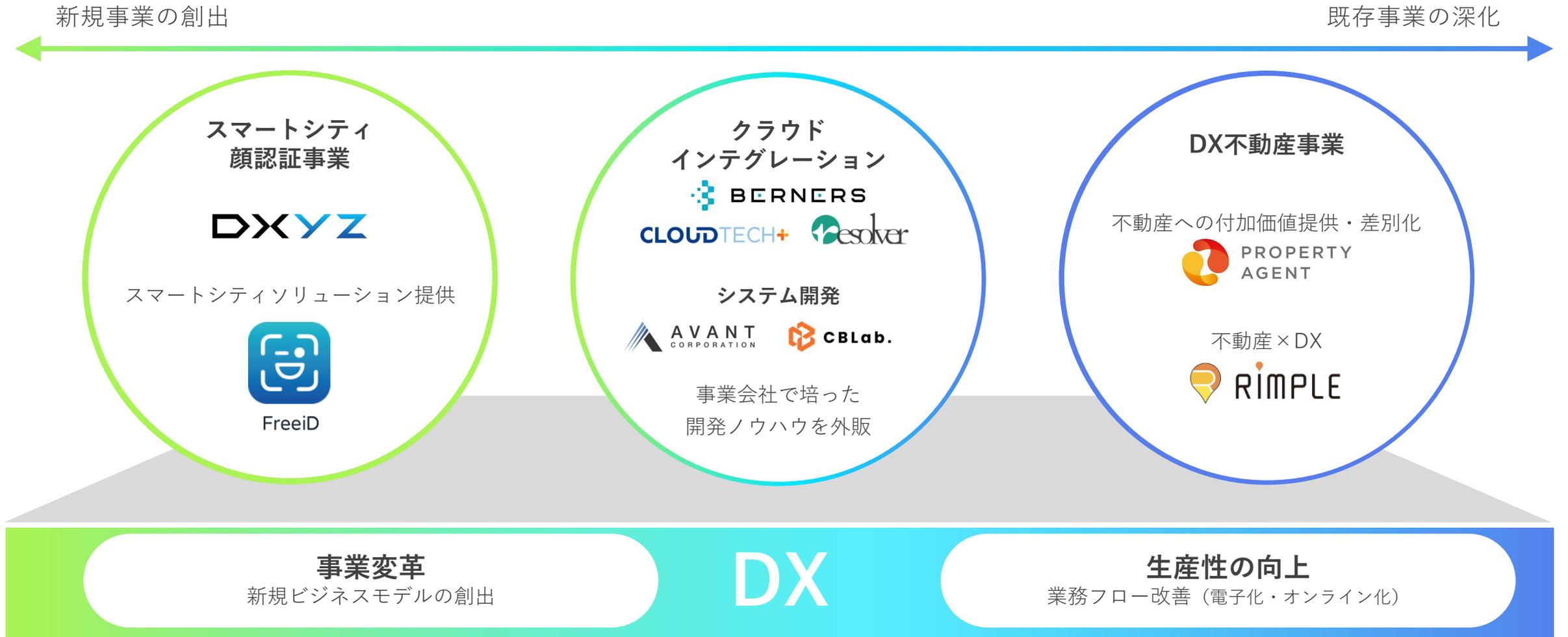
2024年3月期の売上高 (予想)

400億円超え

2. 事業の内容と将来の展望

当社グループの展開する事業

DXを基盤とした既存事業の深化と新規事業の創出



新しい働き方、暮らし方を創造し

これまでにない体験を

FreeIDで、1度の顔登録で様々な顔認証サービスを利用可能に。入退・本人確認・決済のみならず、ポイント収集、クーポン発行などを可能にするマルチプラットフォームへ。当社グループはITの開発力と不動産の知見をもって、誰もが便利に暮らせるスマートシティソリューションを提供いたします。



国内における顔認証サービス事例

国内でも顔認証サービスは広がり始めている



東京オリンピック



富士急ハイランド



羽田空港



東京ドーム



シーケンス (ホテル)



JR西日本 (顔認証改札)



Bリーグ



南紀白浜 (ホテル等)



三菱地所 (バス乗降)

顔認証サービスの主な提供実績

SaaS Solution

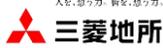
無人店舗



マンション






ゴルフ場



保育園



オフィス








行政・学校




SaaS Custom

テーマパーク



esportsパーク“RED TOKYO TOWER”に本人認証として FreeID が採用

自動販売機



自動販売機の顔認証決済
*開発中

勤怠システム連携




工事現場



東証プライム上場
ゼネコンへの開発提供
FreeIDソリューション
として開発後は展開

PaaS Platform

人を、想う力。街を、想う力。



Machi Pass

三菱地所の顔認証サービス連携基盤
「Machi Pass Face」に技術提供・開発支援

国内初※1)のオール顔認証マンションを全国各地へ拡大中、サービスは広がり始めている

DX推進事業

FreeID導入マンション棟数

累計49棟

導入エリア、イメージ

オール顔認証マンション

33棟竣工

導入社数

累計25社

NEW

人を、想う力。街を、想う力。



三菱地所レジデンスが開発・管理する

「ザ・パークハビオ新栄（仮称）」にFreeID導入予定

新日本建物



MUGEN ESTATE

CREVIA RXE

クレヴィアリグゼ

東急コミュニティー

marimo

DAIICHI JUKEN GROUP

全国各地へ拡大中



新日本建物 × DXYZ



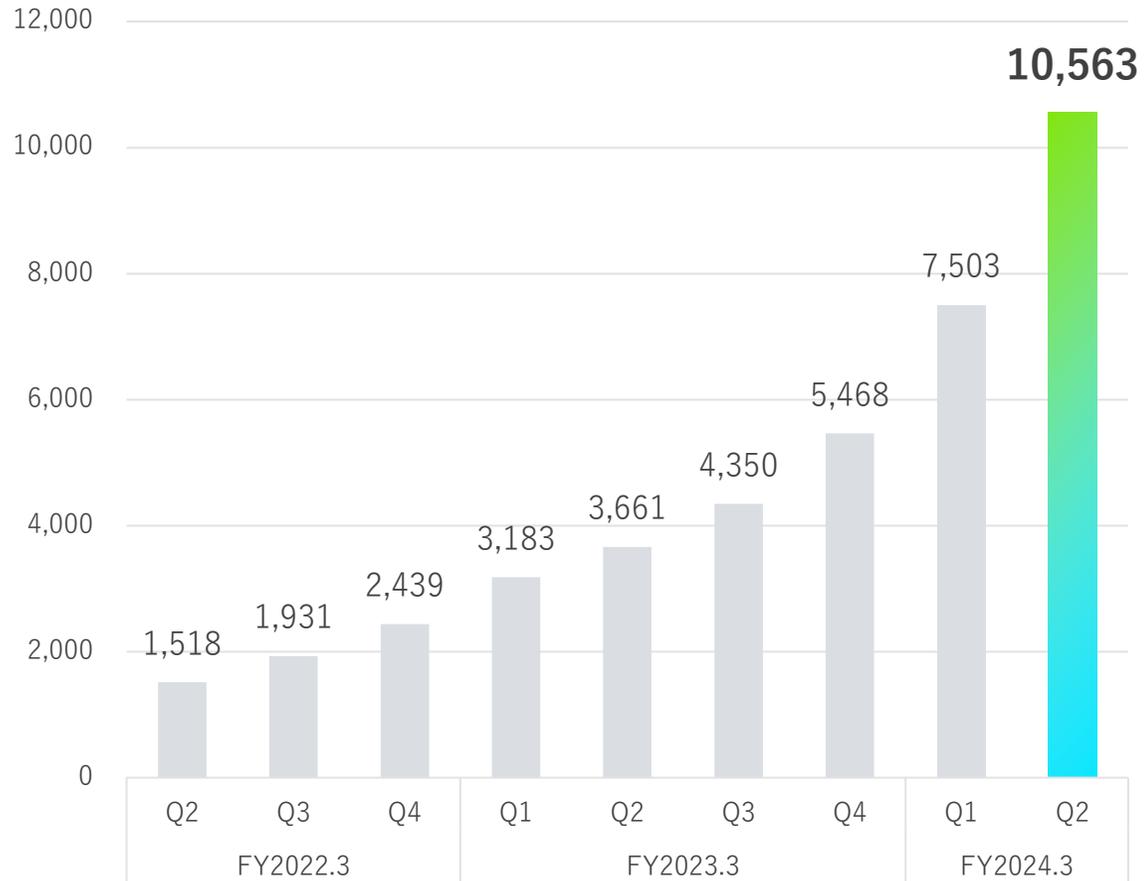
東急コミュニティー × DXYZ FreeID



※1 2021年1月竣工の「クレイシアIDZ学芸大学」が国内初のオール顔認証マンション（当社調べ） / 各種実績は2023年10月末時点

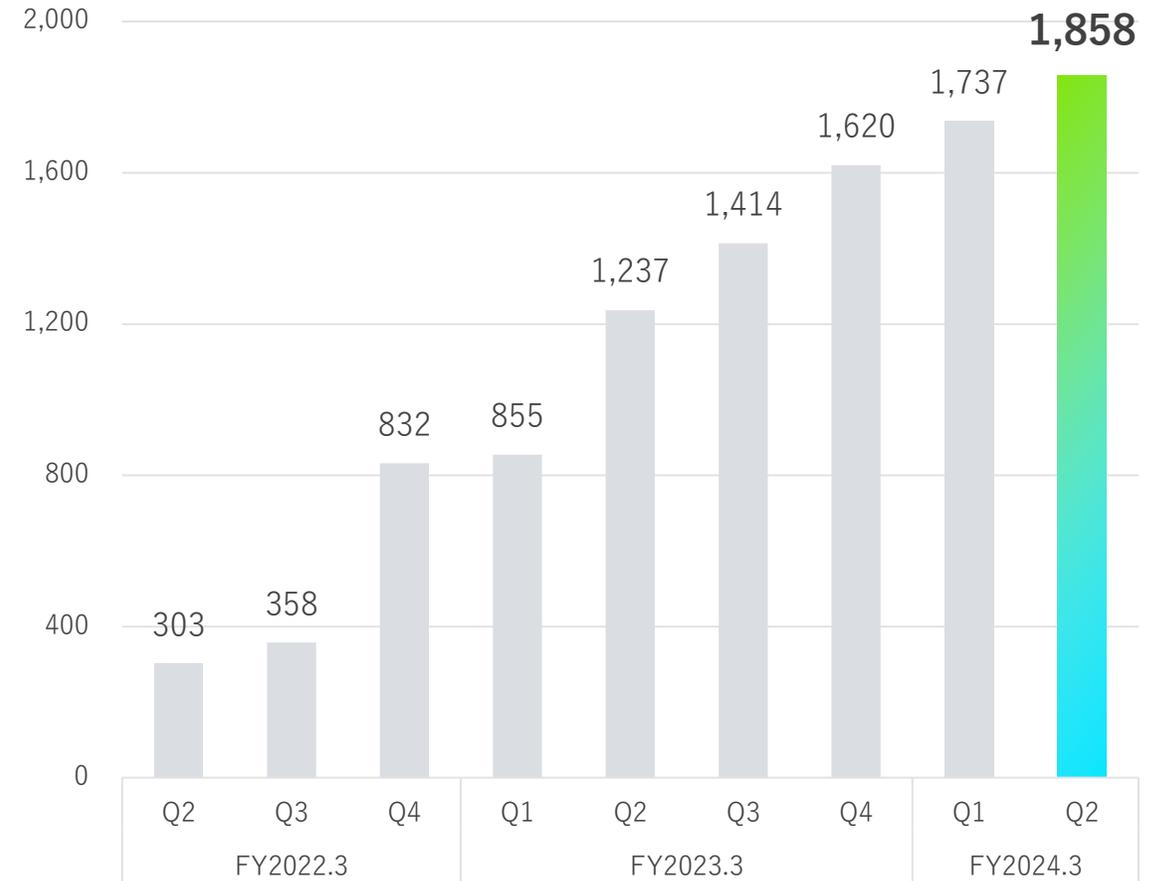
「FreeiD」ユーザー数

(単位: 人)



ソリューション数

(単位: 個)





FreeiD

パートナー企業によるFreeiD
導入戸数のポテンシャル

200万戸以上

 **OSAKI**

スマートロック「OPELO」を累計
20万台以上導入(2023年6月末時点 契約
済み含む)

GIGA PRIZE 

集合住宅向けISPサービスを累計
105万戸以上導入(2023年3月末時点)

安全・安心・快適を創造する
株式会社スパックエクスプレス 
Safety Peace Amenity Creation

1,100社を超えるビル・マンション
管理会社で、オフィス設計会社など
のパートナー企業を有する

 **東急コミュニティー**

マンション管理戸数：867,891戸
ビル・施設管理件数：1,656件
(2023年3月末時点)

 **中国電設工業株式会社**

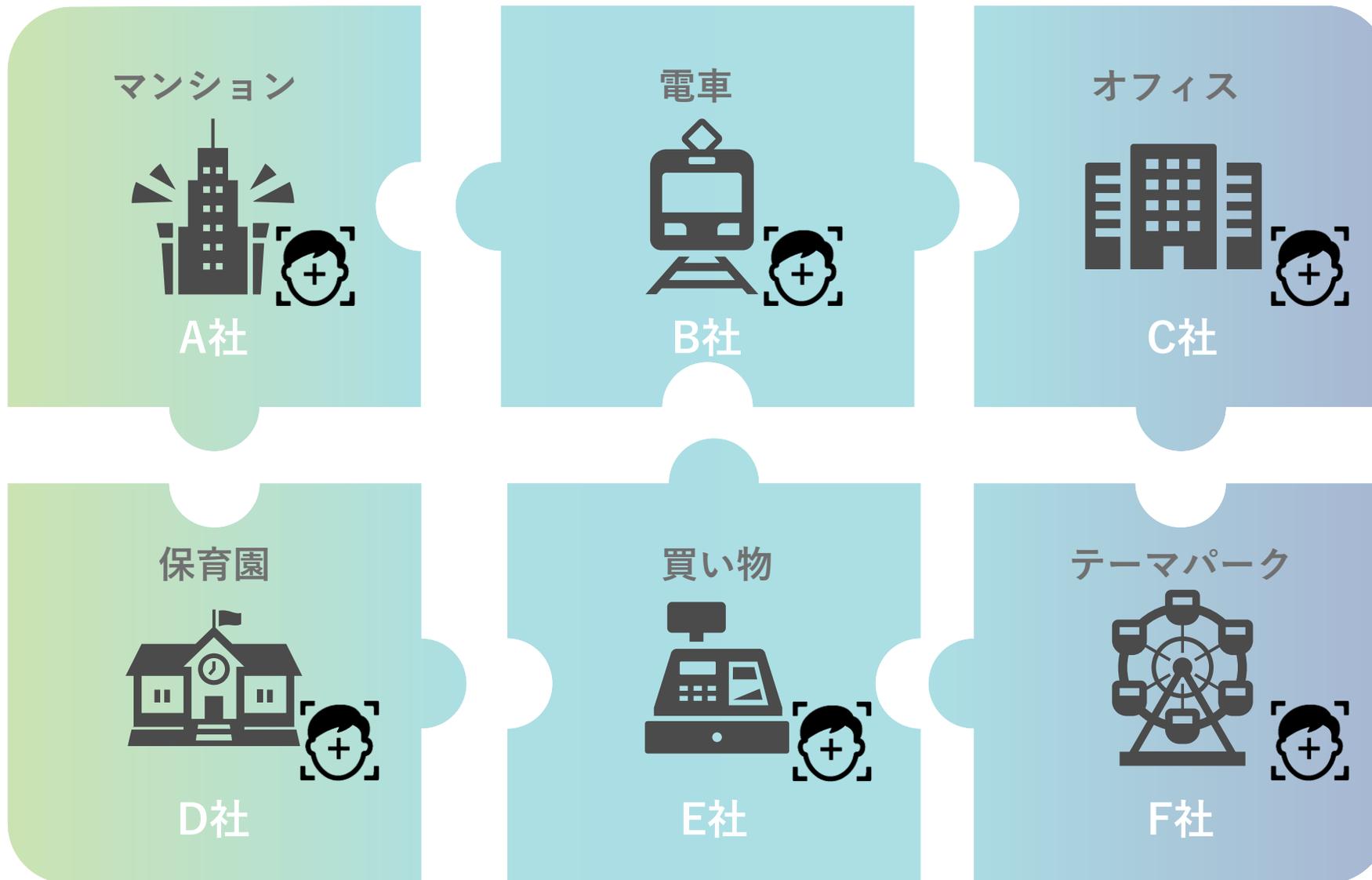
広島を中心に全国各地で70年超に
わたる電気通信工事の実績

 **株式会社チャイルド社**

幼稚園・保育園等向け事務処理
ITシステム3,000園以上導入

顔認証サービスについて

顔認証サービスごとの顔登録が必要で、サービス間の分断が普及を妨げている



顔認証サービスについて

入退・本人確認・決済のみならず、ポイント収集、クーポン発行などを可能にする **マルチプラットフォーム** へ



DX市場規模（顔認証の市場規模）

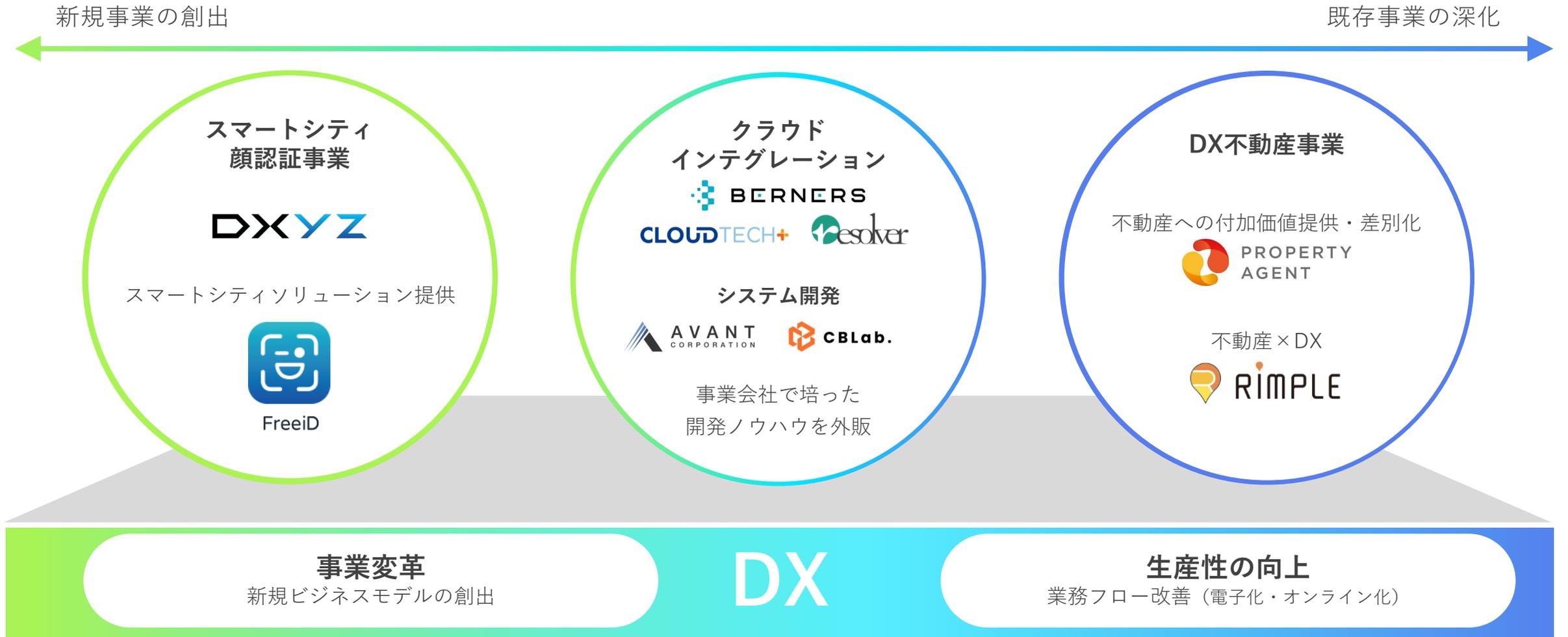
実際にアプローチできる市場規模は前年度売上高の約160倍であり、拡大の余地が多分にある



参考：株式会社富士キメラ総研「デジタルID/認証ソリューションの国内市場調査」/株式会社富士キメラ総研「デジタルID/認証ソリューションの国内市場調査」/富士キメラ総研「デジタルID/認証ソリューションビジネス市場調査要覧2022」

当社グループの展開する事業

DXを基盤とした既存事業の深化と新規事業の創出

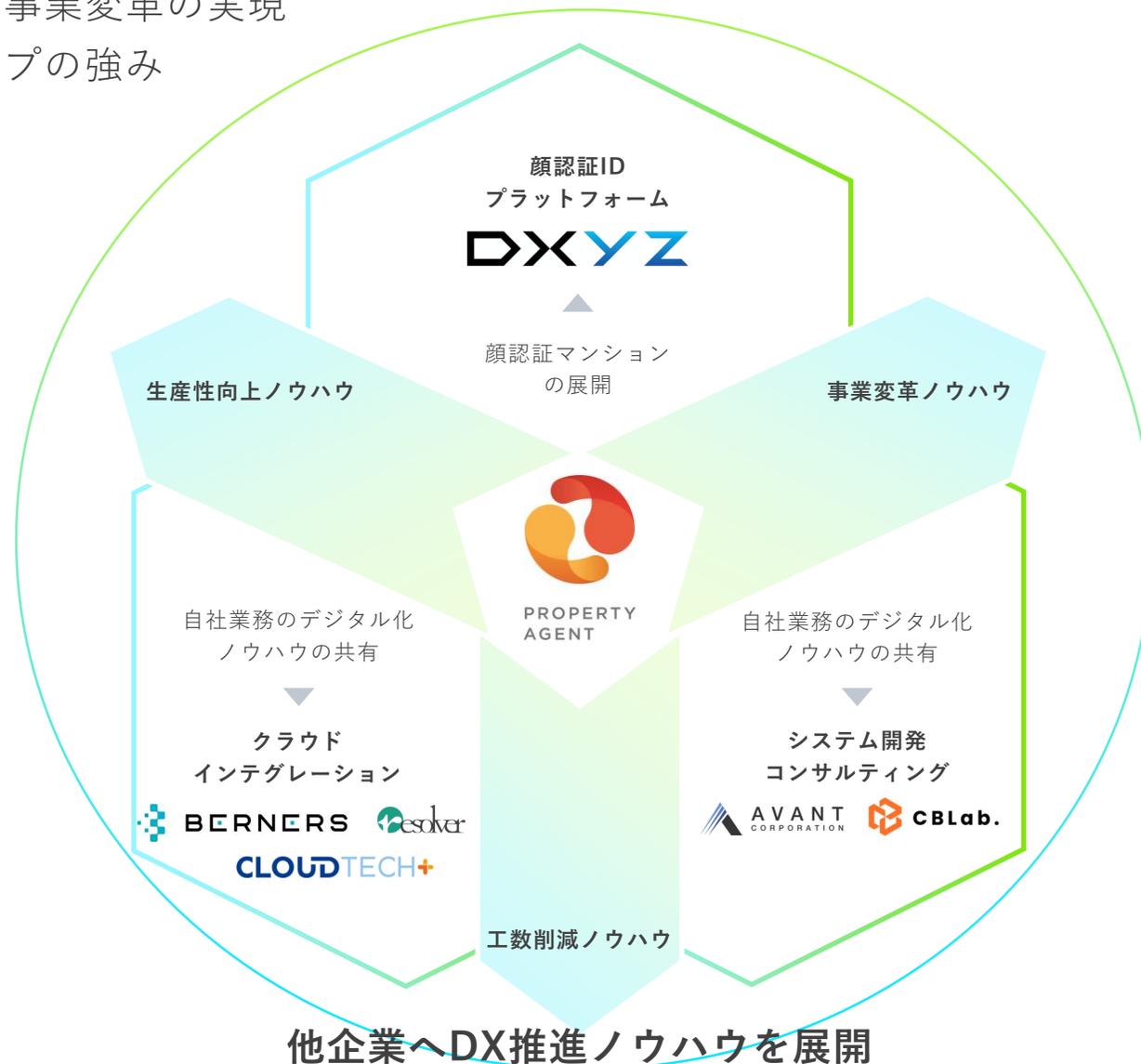


DX実現の強み

グループ内事業会社の業務デジタル化の実現 = DXによる事業変革の実現
このDXノウハウを他企業へ展開できることが当社グループの強み

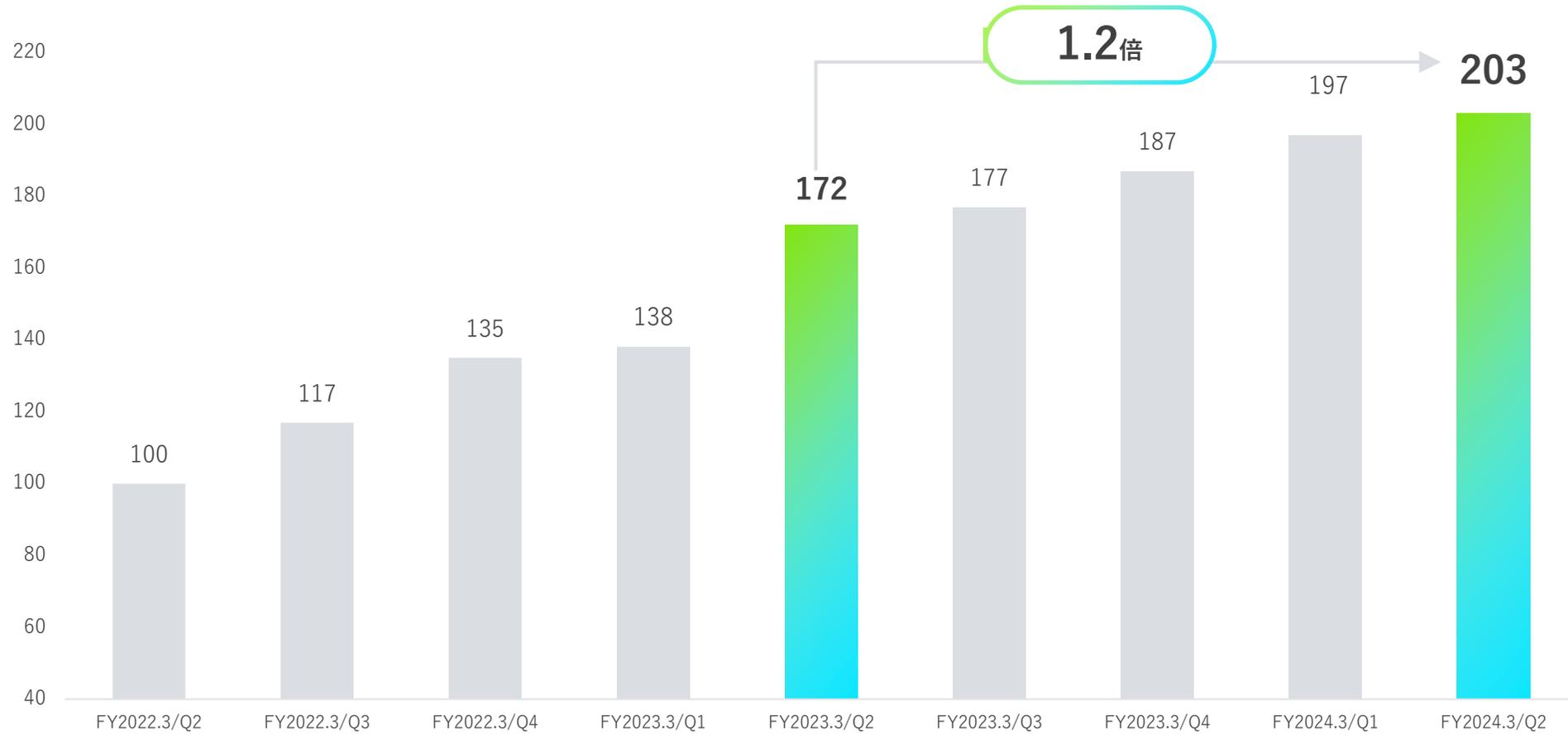
社内DXを通じて培ったノウハウを 他企業に展開しDX推進をサポート

- Salesforce / AWSの導入・運用・定着化支援
- DXを推進するためのシステムコンサルティング
- 幅広い開発力とノウハウを活かしたシステム開発
- 様々な分野・業界を幅広くカバー



SI稼働案件数

(単位: 件)



クラウドインテグレーション提供実績

様々なリーディングカンパニーをクライアントとして持ち、DX推進におけるリーディングカンパニーへ



DX推進・支援実績

129社
(QoQ: +24社)

DX市場規模（システム開発の市場規模）

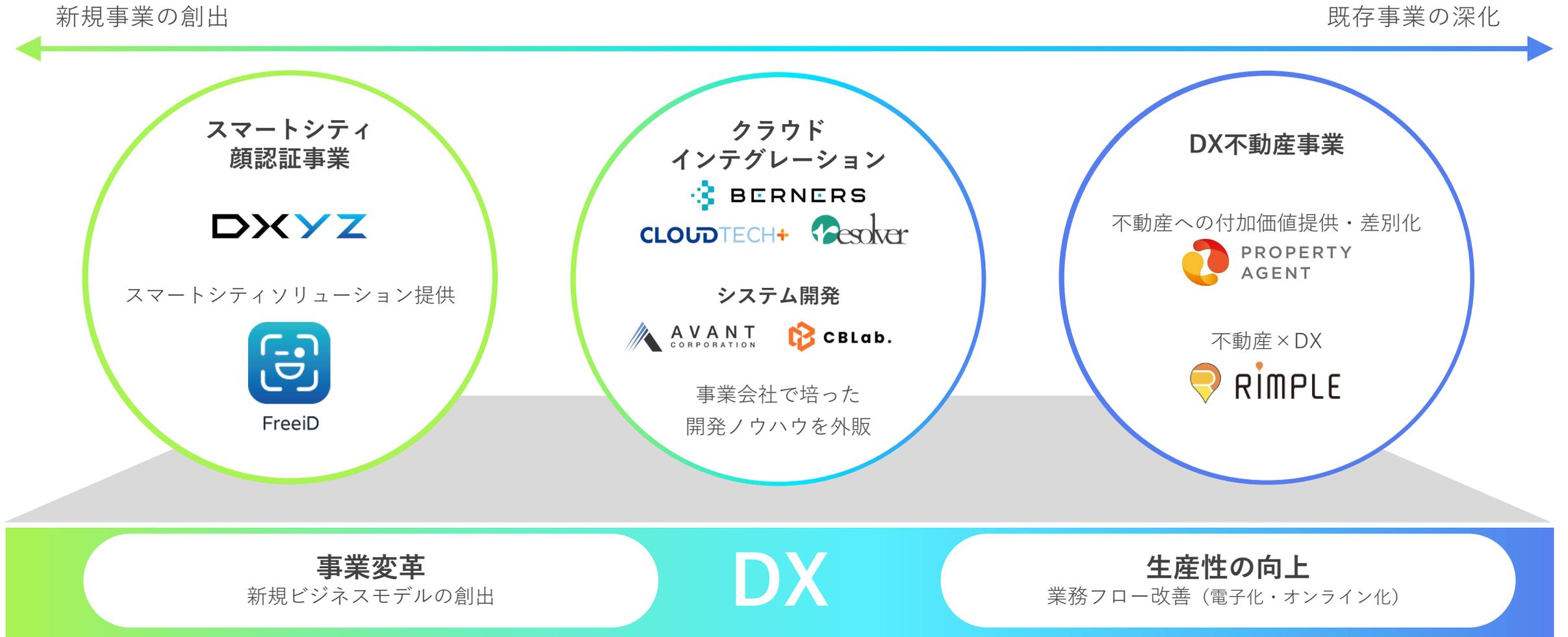
実際にアプローチできる市場規模は広く、成長市場であることから未だ拡大の余地がある



参考：：IDCJapan株式会社「国内IT市場産業分野別予測2022年～2026年」/富士キメラ総研「2022デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」/富士キメラ総研「2023クラウドコンピューティングの現状と将来展望」

当社グループの展開する事業

DXを基盤とした既存事業の深化と新規事業の創出



事業コア（DX不動産会員数）

不動産投資型クラウドファンディング「Rimple」や不動産情報サイト「不動産投資Times」など顧客のニーズに合わせたプラットフォームを展開

社会情勢や顧客ニーズに合わせたサービス運用



- 1口1万円から投資可能
- 他社ポイントが活用可能なリアルエステートコインの運用

永久不滅
ポイント

セゾンポイント

Hapitas

ハピタス

moppy

モッピー



プロが伝える資産運用のイマ！
不動産投資Times

- 300記事以上のコラムを配信
- 不動産投資のプロが専任アドバイザーとしてサポート

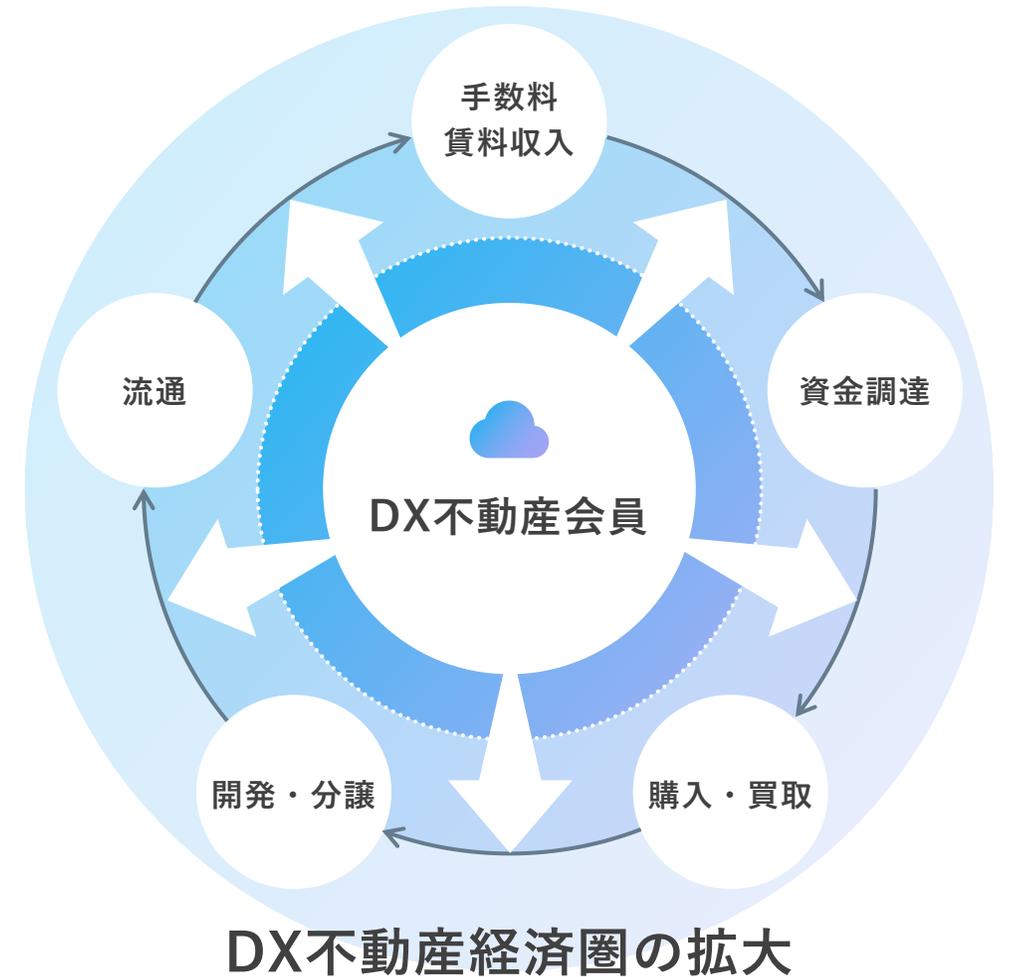
DX不動産会員数

162,254人
(YoY: +7,040人)

ストック型循環エコシステム

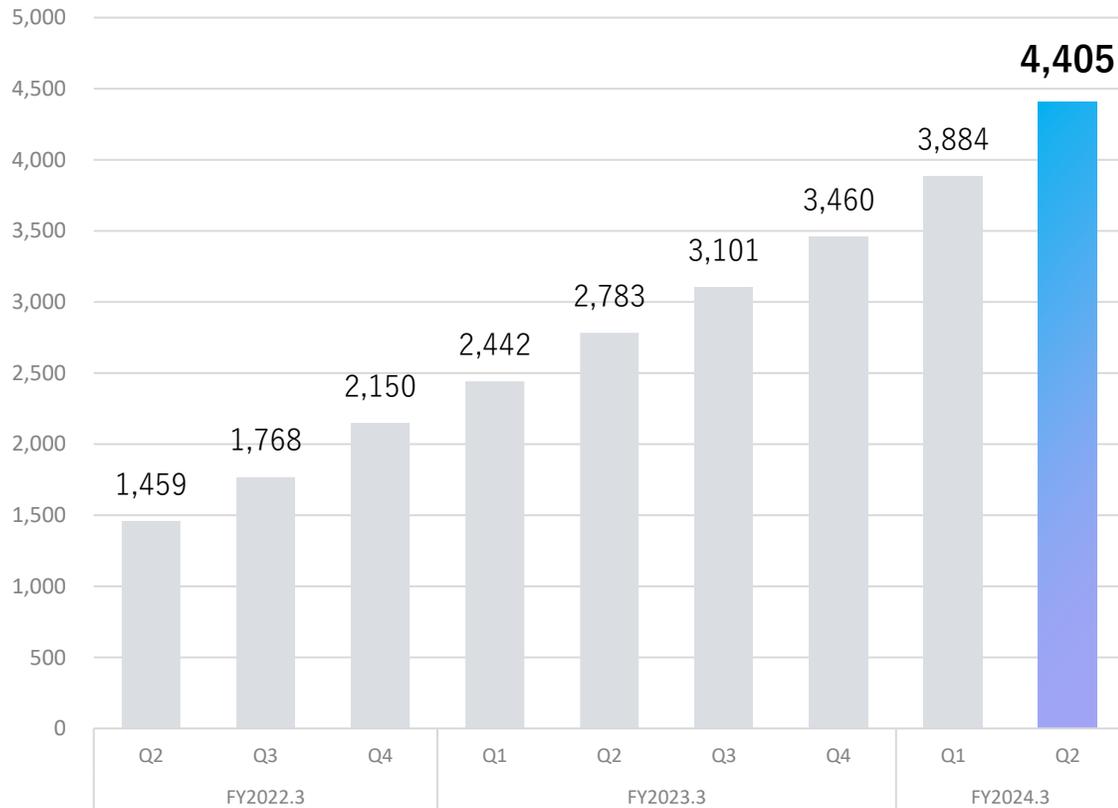
DX不動産会員数というストックデータ拡大が循環エコシステムであるDX不動産経済圏の拡大を図るビジネスモデル

DX不動産会員数推移



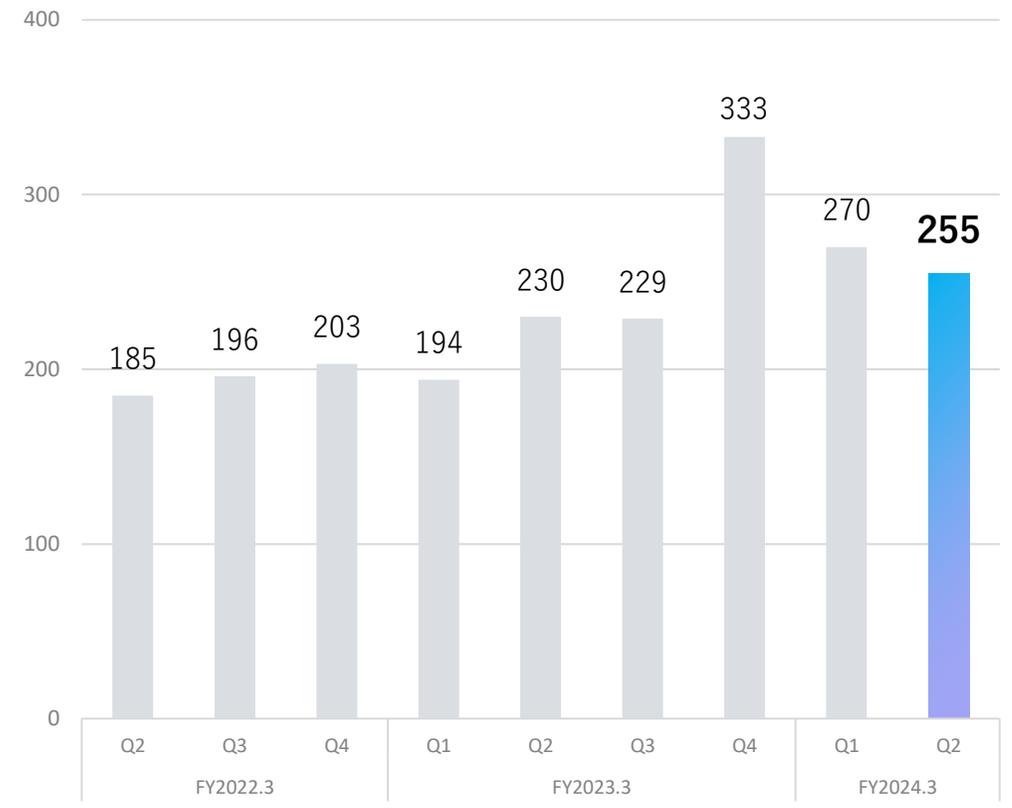
Rimpleファンド組成累計 推移

(単位:百万円)



販売契約数 推移

(単位:件)



※販売契約数は契約ベースで表示

資産運用型不動産クレイシアシリーズ



居住用不動産ヴァースクレイシアシリーズ



創業から培ったノウハウが価値を創出

都心

×

駅近

=

高い
資産性

オール顔認証マンション

セキュリティ性の高い顔認証による入館機能で快適なマンションライフを実現

共用部



エントランス

顔認証でエントランス解錠
エレベーターを自動呼び出し



駐車場

顔認証でドア解錠

共用部連動設備



宅配・メールボックス

荷物があれば顔認証で
荷物状況表示 + 自動解錠



エレベーター

顔認証でセキュリティ解錠
居住階の自動指定

専有部

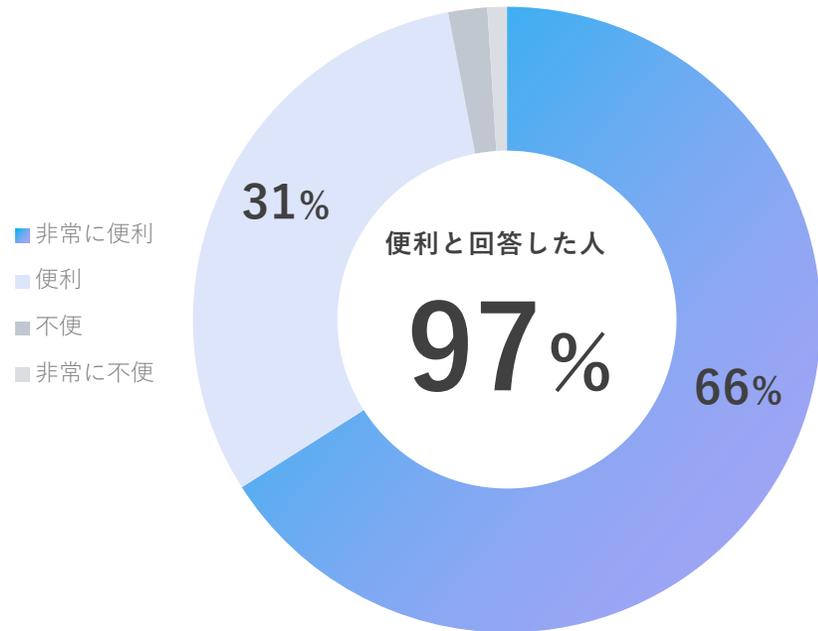


住戸ドア

顔認証で自動解錠

オール顔認証マンションによる顧客満足度の向上

従来の鍵と比べて、顔認証システムは便利ですか？

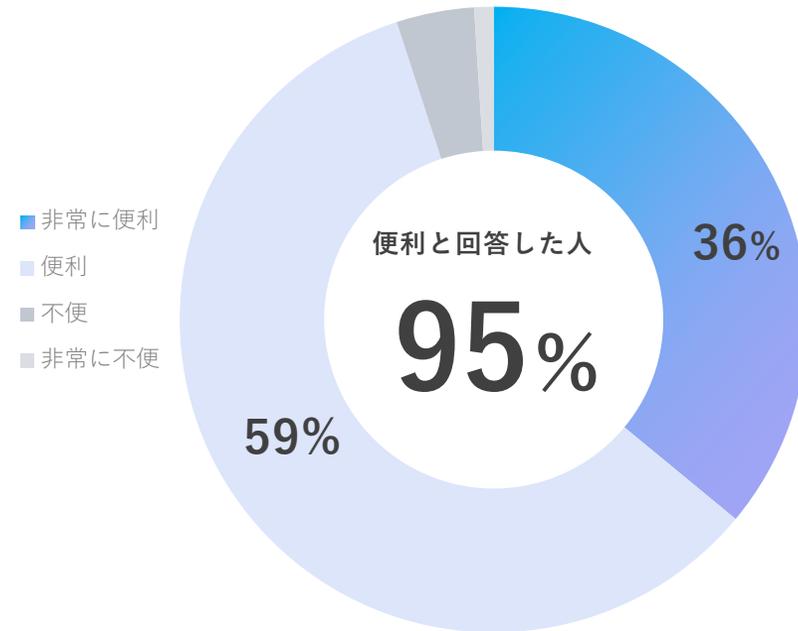


両手が塞がっている時などは、本当に便利



荷物を持っていても扉を開けられる

次に住まれる物件にも顔認証入退を希望されますか？



便利すぎて、これがない家には2度と住めません！



鍵を管理する手間が思ったより大きいことに気付かされた

📍 自社物件

📍 他社物件



投資用不動産

183億円 (YoY +51億円)

マンション: 599戸 / アパート: 3棟

居住用不動産

40億円 (YoY +3億円)

マンション: 96戸

※2023年9月末時点

市場規模

実際にアプローチできる顧客市場規模は前年度売上高の約58倍であり、未だ拡大の余地がある
まずは売上高1,000億円を目指し不動産の開発・販売・物件管理でのシェア拡大を図る

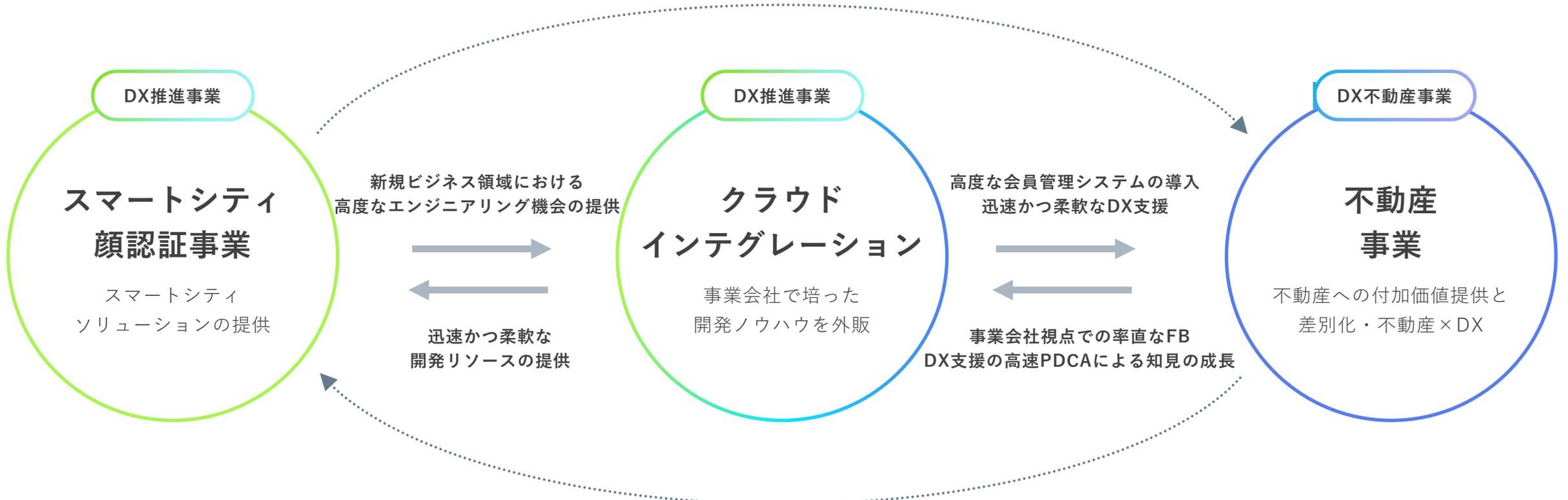


参考:ニッセイ基礎研究所 不動産投資レポート 我が国の不動産投資市場規模(2023年7月18日) から抜粋 / 総務省統計局: サービス産業動向調査2022年(令和4年)5月分(速報)より計算 / 不動産経済研究所: 首都圏投資用マンション市場動向 / 東京カティ: 新築・中古マンションの市場動向 (首都圏)

当社グループの事業間シナジーについて

DX推進事業とDX不動産事業は、相互にシナジーを発揮する事業構成となっている

顔認証ソリューションという物件への高付加価値を提供



住宅インフラを用いた高度なテスト環境の提供

中長期の成長目標

売上高

1,000億円

DX不動産事業

付加価値の高い
投資用・中古
マンションの提供

×

DX推進事業

顔認証とクラウド
インテグレーション
の拡大

DX不動産の推進

安定的・継続的な事業

顔認証とクラウドインテグレーションの拡大

新規・積上げの成長事業

DX推進による
新価値創造のパイオニアへ

3. 2024年3月期第2四半期 連結決算の概要

決算ハイライト

- 売上高は前年比+34.1%、営業利益は前年比+16.8%とDX推進事業における新規案件の受注拡大とDX不動産事業における好調な販売で前年同期比で大幅な増収増益
- DX推進事業では顔認証プラットフォームの他社導入の拡大やクラウドインテグレーションサービスの受注も好調に推移
- DX不動産会員数は16万人を突破
- 管理戸数の拡大によりストック収入も増加

売上高

24,330百万円

(YoY +34.1%)

営業利益

2,292百万円

(YoY +16.8%)

DX不動産会員数

162,254人

(YoY +7,040人)

不動産販売戸数

698戸

(YoY +210戸)

賃貸管理戸数

4,473戸

(YoY +660戸)

建物管理戸数

4,868戸

(YoY +419戸)

SI稼働案件数⁽¹⁾

203件

(YoY +31件)

※2023年9月末時点

(1) SI稼働案件数とはDX推進事業におけるDX支援稼働案件数を指します。

2024年3月期Q2 連結損益計算書

単位：百万円	FY2023.3/Q2	FY2024.3/Q2	増減額	増減率
売上高	18,149	24,330	+6,181	+34.1%
営業利益	1,963	2,292	+329	+16.8%
経常利益	1,815	2,067	+252	+13.9%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,165	1,352	+186	+16.0%

2024年3月期Q2セグメント別業績

- ・ DX推進事業は新規案件の受注拡大により増収、ただし、成長に向けた先行投資により営業利益は赤字
- ・ DX不動産事業は新築物件の引渡集中と中古物件の販売拡大により増収増益

単位：百万円	セグメントPL		増減額	増減率
	FY2023.3/Q2	FY2024.3/Q2		
売上高	18,149	24,330	+6,181	+34.1%
DX推進事業	743	1,160	+416	+56.1%
DX不動産事業	17,492	23,209	+5,716	+32.7%
調整額	-86	-38	+48	-
営業利益	1,963	2,292	+329	+16.8%
DX推進事業	45	-64	-110	-
DX不動産事業	2,541	3,066	+524	+20.7%
調整額	-624	-709	-85	-

2024年3月期Q2 BSハイライト

- ・ 順調に開発用地を取得するも、新築物件の引渡集中により販売用不動産が減少
- ・ 販売回収資金で有利子負債の圧縮と現預金水準の引き上げ、自己資本比率の引き上げを実施

単位：百万円	FY2023.3	FY2024.3/Q2	増減額	増減率
総資産	43,441	43,458	+16	+0.0%
現預金	6,819	7,917	+1,098	+16.1%
棚卸資産	33,828	32,952	-875	-2.6%
有利子負債	28,805	27,422	-1,382	-4.8%
純資産	9,572	10,717	+1,145	+12.0%

DX推進事業

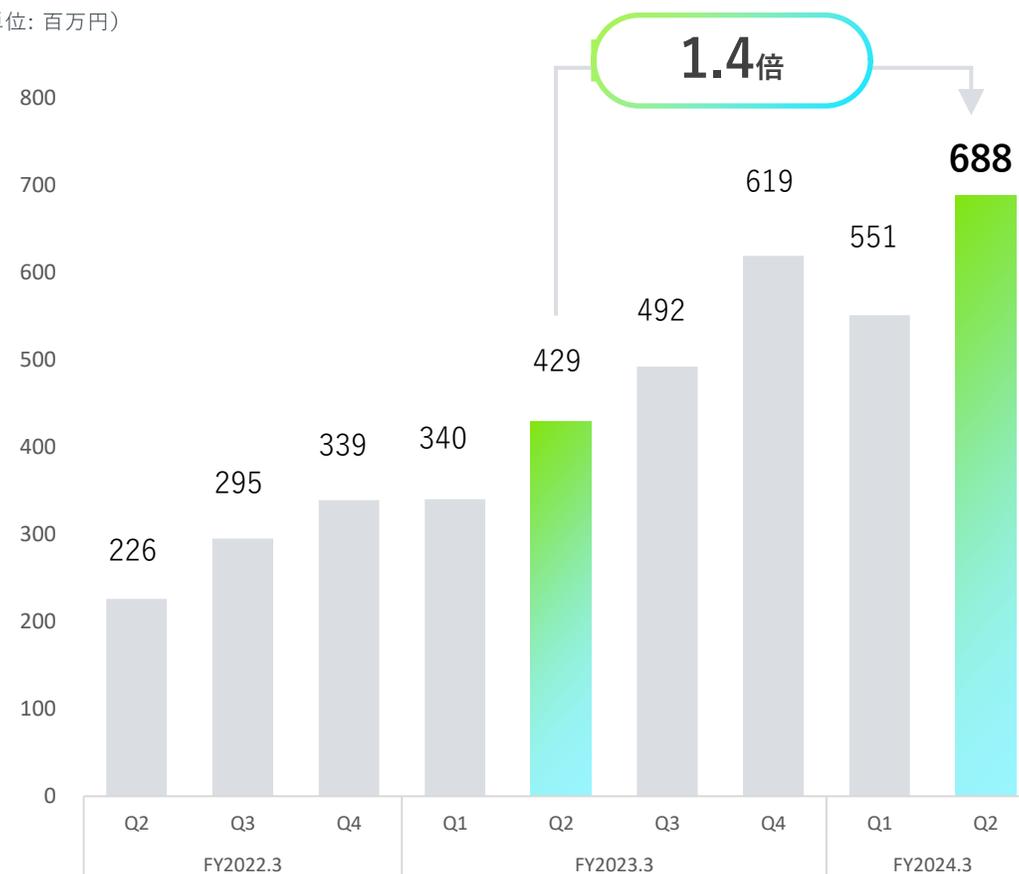
- ・売上高は新規取引先の拡大及び受注案件の拡大で前年比+56.1%の11億超えで大幅伸長
- ・営業利益は新卒採用をはじめとする人材先行投資などにより赤字

DX推進事業 セグメント計

単位：百万円	FY2023.3/Q2	FY2024.3/Q2	増減額	増減率
売上高	743	1,160	+416	+56.1%
セグメント利益	45	-64	-110	-

DX推進事業 四半期別売上高

(単位：百万円)

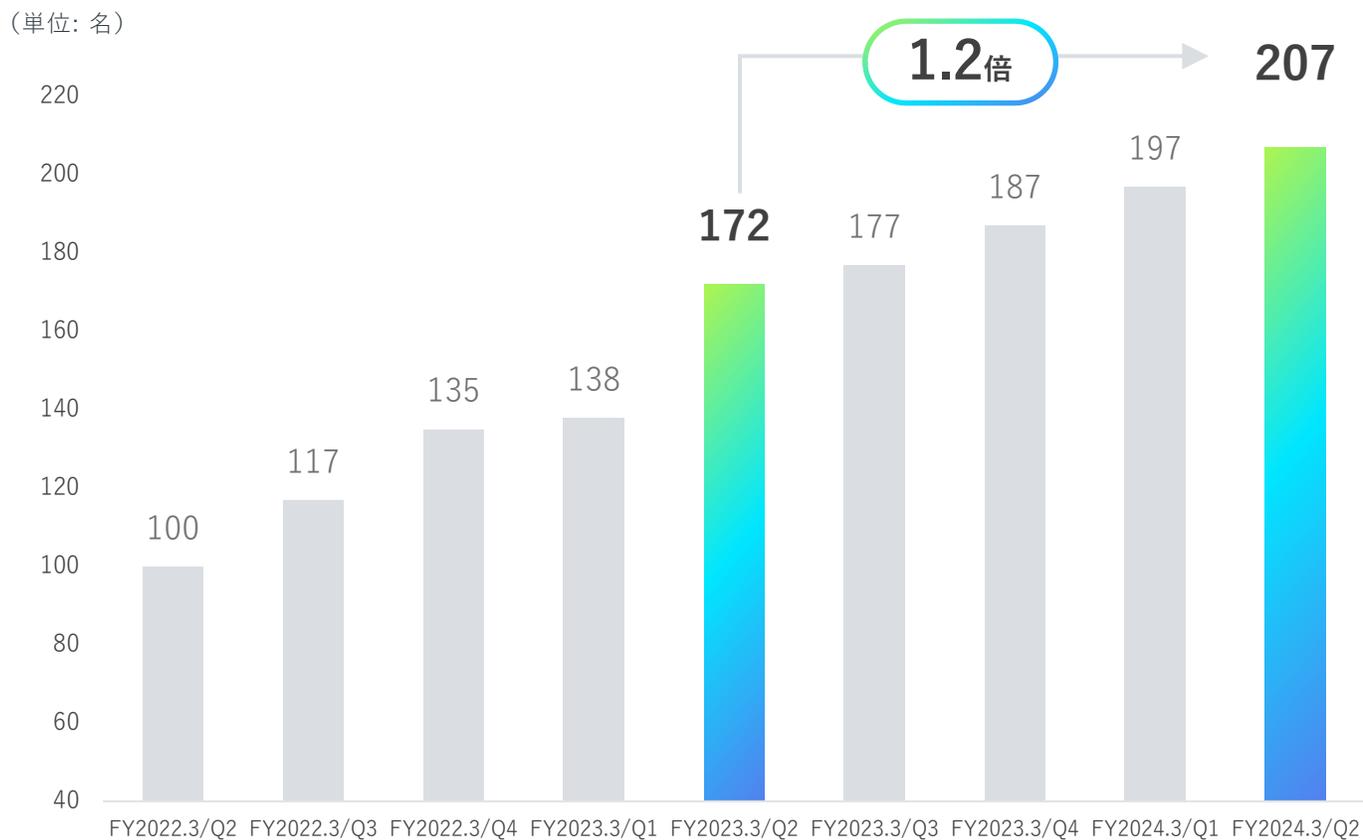


※内部取引相殺前の単体積み上げのため、セグメント計の売上高と異なります。

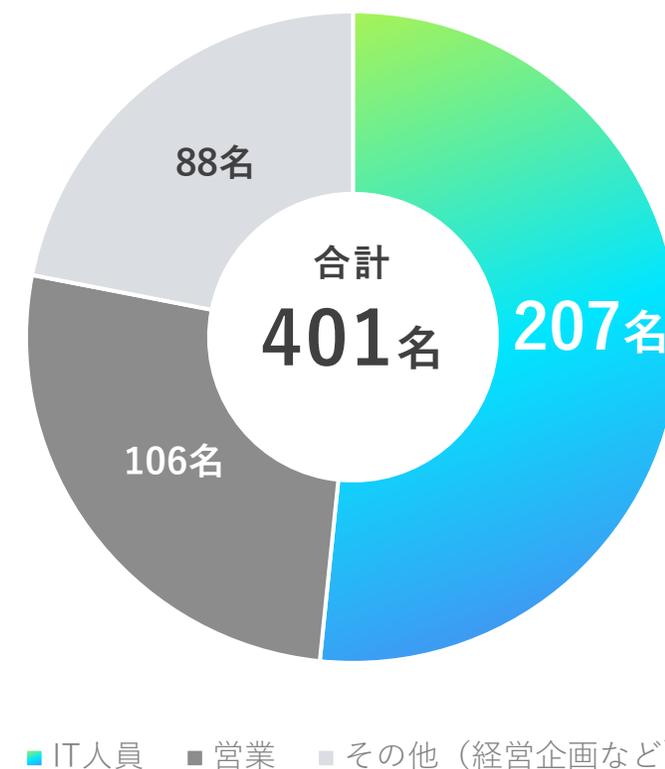
テック人員構成 > DXを支えるIT人員

- ・ 当社グループのDXを推進するエンジニア等IT人員は207名とグループ全体人員の50%超
- ・ IT人材の増加が、当社グループのDXビジネスの成長の原動力であり、IT開発力を支える強みの一つ

DXを支えるIT人員数を強化



グループ全体の職種構成



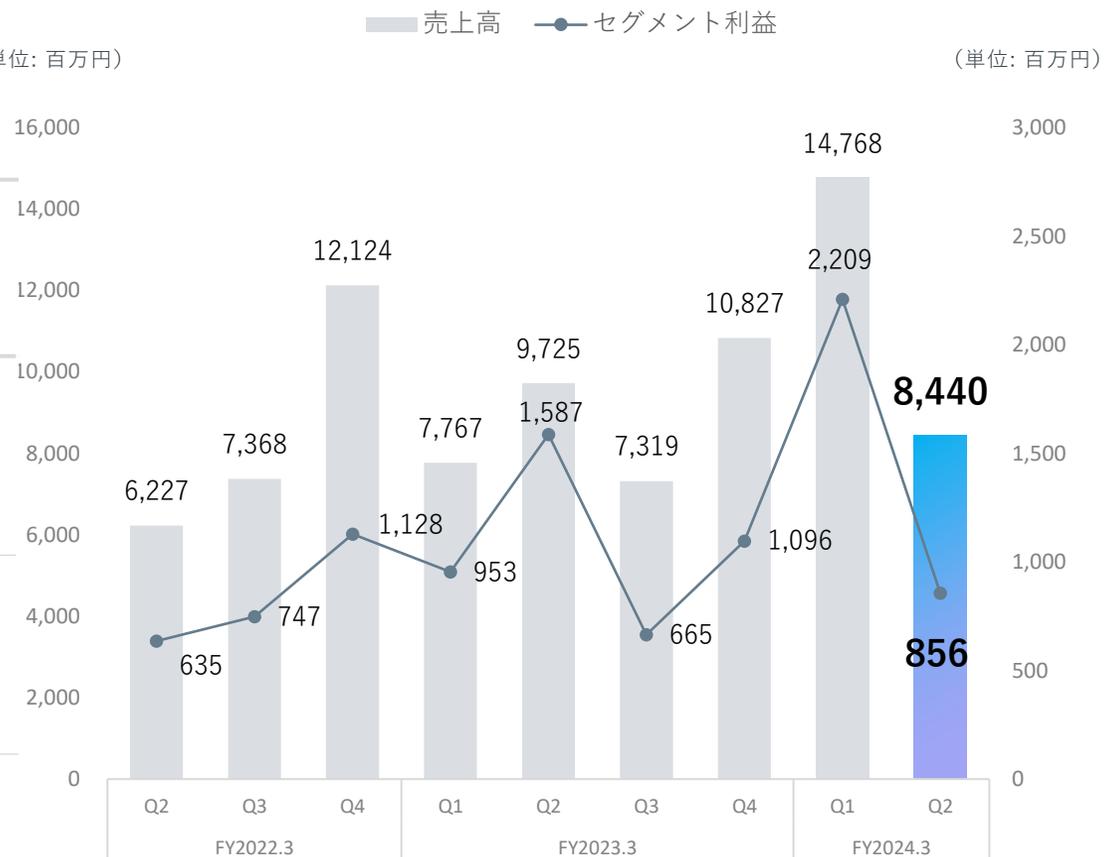
- ・売上高は新築物件の引渡集中があったことに加え、中古物件の販売も順調に拡大し、前年比+32.7%と大幅増収
- ・営業利益は相対的に利益率の低い中古物件の販売シェアが増える中、原価高騰の影響を受けたものの、一定の価格転嫁と販管費削減により、想定通りの利益率、増益幅を確保

四半期別売上・セグメント利益推移

(単位: 百万円)

(単位: 百万円)

単位: 百万円	DX不動産事業		セグメント計	
	FY2023.3/Q2	FY2024.3/Q2	増減額	増減率
売上高	17,492	23,209	+5,716	+32.7%
セグメント利益	2,541	3,066	+524	+20.7%



DX不動産事業 セグメント売上高内訳・販売数推移

(単位:百万円)



17,492百万円

23,209百万円



FY2023.3/Q2

FY2024.3/Q2

4. 2024年3月期 業績予想

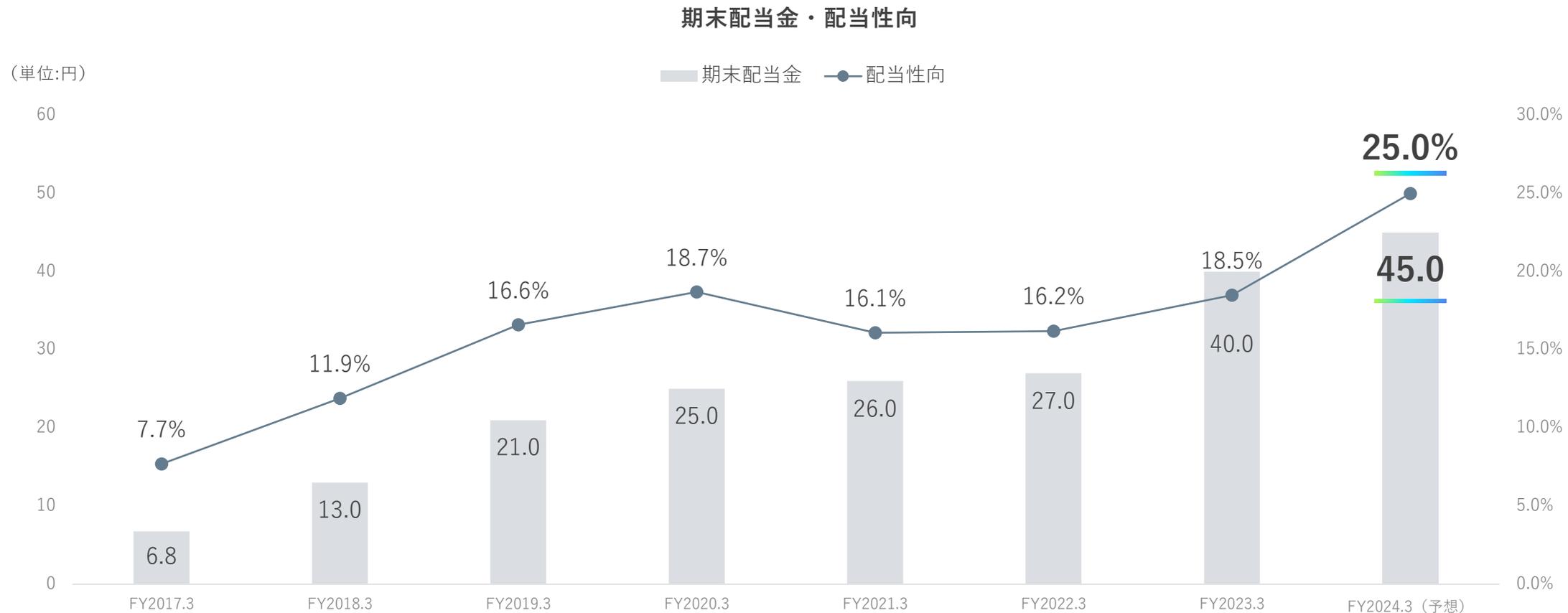
2024年3月期 業績予想に対する進捗状況

- ・上期に粗利率の高い新築物件の引渡が集中したため、売上高進捗率6割に対し、固定費負荷が低いこともあり、利益は大幅進捗。これに対し、下期は相対的に利益率の低い中古物件の販売引渡がメインになること、成長のドライバであるDX推進事業における先行投資やM&Aを進める予定であることなどから現状の予想を据置き

単位：百万円	2024年3月期 予想	2024年3月期 Q2実績	進捗率
売上高	42,000	24,330	57.9%
営業利益	2,500	2,292	91.7%
経常利益	2,120	2,067	97.5%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,310	1,352	103.2%

株主還元

- ・ 2024年3月期の期末配当金は、創業20周年の記念配当5円を含み1株当たり年間配当金 45.0円の増配予定
- ・ 自己株式の取得は、財務体質、業績、株価の状況等を総合的に勘案し機動的に実施予定



5. 2024年3月期第2四半期 トピックス

リリース概要

スマートロック「OPELO」と顔認証プラットフォーム「FreeiD」のシステム連携開始

これまでのスマートロックの開錠方法であるスマートフォンやICカード、パスワード入力等の方法に加え、完全にハンズフリーである顔認証システム「FreeiD」が連携。これにより、賃貸住宅管理会社並びに入居者の方々がご自身で利用シーンに合わせ、最適な開錠方法を選択可能に。



本連携による実現される3つのベネフィット

Benefit 01



万が一の停電時にも家から閉め出されないように

従来のFreeiDは電気錠を採用していたため停電時に閉め出しの恐れがあったが、OPELOは乾電池で非常給電できるため停電時の閉め出しの心配が解消。

Benefit 02



ネットワーク不良の影響を受けずストレスフリー

FreeiDは顔認証をエッジ認証で提供しているためネットワーク不良に関わらず0.2秒で開錠。FreeiDとOPELOは有線のため安心かつ安定の開錠を実現。

Benefit 03



開錠方法に顔認証が加わり、より安心・安全

顔認証の開錠が加わることで、データリソースアクセス制限等の個人情報セキュリティ対策があるためスマートロックで補いきれないセキュリティを担保。

リリース概要

卓球Tリーグ静岡ジェードに顔認証入場提供開始

2023-2024シーズン年間パス、会員向け顔パス入場サービス導入

静岡市北部の中山間地域“オクシズ”を拠点に、今シーズンから卓球の国内最高峰リーグ「Tリーグ」に参戦する男子チーム静岡ジェードに、顔パス入場サービスを開始。



ご利用の流れ



年間パス購入
Minglesから
年パスを購入



顔認証利用登録
FreeIDアプリから
顔登録し利用申請



顔パス入場
チケットを持たず
簡単入場



今後の展望

今後は年間パスポートに加えて顔認証「決済」サービス提供や
チケットシステムとの連携も視野に展開を検討中



FreeIDと他社サービスの
決済情報を連携



入店時に
顔認証



商品を選んで
決済レジへ



顔認証決済で
買い物完了

リリース概要

FreeIDを活用したフルタイムロッカーのDX化により
入居者の“手ぶら”で自由な暮らしを実現



本提携によりフルタイムシステムの提供する宅配ボックス（フルタイムロッカー）に、顔認証システム「FreeID」が内蔵。入居者は宅配ボックスに配達された荷物を“手ぶら”で受け取り・集荷発送依頼が可能に。

「フルタイムロッカー」×「オール顔認証マンション」でより便利に



リリース概要

「より良い住まいづくりの追求」の実現へ。
マリモが今後開発する分譲マンション全物件への導入が決定

全国44都道府県で自社分譲マンションを展開するマリモ社の新規開発物件において、共同玄関、ゴミ置き場及び宅配ボックスの「FreeiD」導入を予定。両手が塞がっていても鍵の解錠が可能になり、宅配ボックスでは解錠番号入力が不要となり、スムーズな荷物受け取りを実現。



導入予定箇所



共同玄関



ゴミ置き場



宅配ボックス



クラウドで安全・スムーズな鍵貸し“One Time”

鍵を持たない家族や知人に看病や急な買い物を頼みたい場合は、時間制限付きで顔認証が可能な「One Time機能」で入館が可能。突発的な予定の変更で物理キーが渡せなくても、クラウド上で安心・安全な鍵の受け渡しを実現。

リリース概要

住宅領域での事業展開を加速、 株式会社CaNowHOMEと業務提携

CaNowHOMEの持つ深い顧客ネットワークと、マンションを中心に「FreeiD」を導入してきた実績を活かし、戸建て住宅領域での事業展開を目的として、販売店契約を締結し業務提携を開始。愛知県豊田市の戸建て住宅2物件の導入完了し、今後も複数物件での導入予定。



リリース概要

京都府亀岡市との実証実験

顔認証受付で本人確認の提示を不要に

事前に亀岡市在住確認を行った上で顔登録し、子育て関連施設では手ぶらで顔認証を行うだけで亀岡市民受付を完了できるようになった。顔認証による本人確認提示代用の利便性や今後の様々な利用シーンへの発展可能性を検証予定。

京都府亀岡市



1 子育て支援課窓口で本人確認



亀岡市役所子育て支援課窓口で本人確認を実施の上、FreeIDサービスへの招待を実施

2 FreeIDアプリに顔登録



世帯の代表者1名のFreeIDアプリから家族の顔を登録

3 施設窓口で顔認証受付



子育て関連施設の窓口で顔認証すると、本人確認の提示が不要に

● 利用可能施設

- ・ サンガスタジアム by KYOCERA内の木育ひろば「KIRInoKO」
- ・ ガレリアかめおか内のこどものあそびば「かめまるランド」

※「KIRInoKO」と「かめまるランド」の両施設が利用できる実証は、定員50世帯でべ切済みです。

※「かめまるランド」のみ利用できる実証は、参加者募集中です。参加希望者は亀岡市役所子育て支援課窓口にてお手続きください。

● 実証期間

2023年10月11日～2023年12月末予定

※実証事業の終了時期は暫定のため、変更の可能性があります。

リリース概要

“国内初” 既築の分譲マンションにおける「FreeiD」の導入となる「オーベル山王」との提携

「オーベル山王」は、東京都大田区山王4丁目に立地する1992年10月竣工、地上3階建、総住戸数10戸の小規模低層分譲マンションで、最先端のICT技術の積極的な導入を通じて、入居者全員の安全と安心の確保、ストレスフリーな利便性の高い暮らしの提供、物件そのものの資産価値の向上を推進中。今回「オール顔認証マンション化」に向けた第一段階として、エントランスに「FreeiD」を導入、オートロック自動ドアとの連動で、顔認証によるハンズフリーでの入退を実現。

オーベル山王



エントランス写真

オール顔認証化に向けての今後の取り組み

完了済み



エントランスで
鍵が不要で
紛失の心配もなく
完全手ぶら化

導入予定



宅配ボックスで
宅配ボックスへの
導入で荷物受け取り
完全手ぶら化

導入予定



各住戸の玄関で
エレベーターから
各住戸まで
完全手ぶら化

鍵を一切必要としない

オール顔認証
マンションを
目指す

EV需要拡大への対応

リリース概要

マンション向けEV充電サービス 「Terra Charge」設置

プロパティエージェントの開発するマンションの駐車場にTerra Motors株式会社が開発するEV充電サービス「Terra Charge」を9つのマンションに合計26基の3kW普通充電器を設置（2023年10月26日時点）。将来的なEVの需要拡大を見据え、お客様のニーズに合わせて充電設備を配置できるように、単独回線・空配管設置の標準仕様化しており、住宅インフラの供給者としてこの課題に向き合い、2050年のカーボンニュートラルな社会実現に向けて、EV充電サービスの設置を進めていく。



クレイシア板橋本町駐車場



SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

世界を変えるための17の目標



6. Appendix

テック人員構成



鈴木将親

アヴァント株式会社
代表取締役CEO

アメリカ留学で学んだIT産業の知見を活かしたシステムコンサルティング、サービス企画・提供、システム開発を事業とするアヴァント(株)の創業者。卓越した技術力をもつITの専門集団を10年以上率いる。



佐々木鉄兵

バーナーズ株式会社
セールス本部 執行役員

カリフォルニア州El Camino Collegeを卒業後、人材営業としてキャリアをスタート。フラッシュマーケティング領域の営業を経て、2016年に(株)サンブリッジに入社。製品販売とソリューション営業の経験を経て2018年にセールスマネージャー、2020年にCRO就任。2022年にバーナーズに参画、現在に至る。



佐藤孝

ミガロホールディングス株式会社
経営企画部 専任部長

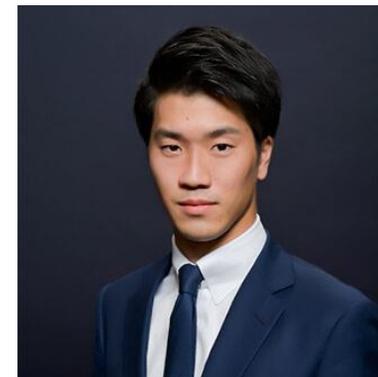
1997年ソフトバンク(株)に入社、主にセキュリティソリューションで活躍。その後O2O構築やオンラインビジネスモデルの企画・構築に携わり、Pepper Web予約システム、PayPay立ち上げなど様々なプロジェクトを経験。2019年に当社入社、不動産クラウドファンディングRimple立ち上げに参画。現在は自社DX推進を主導。



仲有理

バーナーズ株式会社
クラウドインテグレーション本部
執行役員

明治大学 工学部応用化学科卒業。基幹システムの開発からSalesforceを中心としたクラウドソリューションなどのSI案件に従事。様々な業種、業界へのCRM導入コンサルティング及び業務要件定義～実装の経験を経て、株式会社ウフルにて開発部門の部門長として組織管理、推進に従事する。



木村晋太郎

DXYZ株式会社
取締役社長

慶応義塾大学 法学部法律学科卒業。三井物産(株)ICT事業本部に入社、米・イスラエルのサイバーセキュリティ企業への出資・日本へのサービス展開に従事。その後、三井物産エレクトロニクス社に出向し、物流業界向けDXサービスの立ち上げのPMに従事。2021年4月にDXYZ(株)取締役社長に就任。

テック人員構成



安永郁哉

DXYZ株式会社
取締役 CTO

大学卒業後、大手通信事業・金融事業・HR系事業など多種多様な業種でシステムエンジニアとして13年間従事。小規模開発～大規模開発それぞれにおいて、システムアーキテクトとして共通基盤開発や独自フレームワーク開発をメインとして実施。2020年より本格的に参画し、現在もFreeIDの最適化に向けて日々業務に邁進中。



呉 縞 慶一

株式会社リゾルバ
代表取締役

2008年NECソリューションイノベータ(株)に入社、新規事業企画、チケット管理システム開発に従事。その後(株)セールスフォース・ジャパンにプリセールスとして入社しJapanリージョン販売成績トップ、ナレッジシェア反響数Global No1、CEO Awardに選出。2021年8月にリゾルバ COOとして参画。2022年6月より現職。



齋藤 俊

株式会社リゾルバ
取締役CTO

早稲田大学卒業後、ERPベンダー、クラウドインテグレーター等を経て現職。AWSやSalesforceの大規模プロジェクトのアーキテクトやPM、PMOを歴任。CRM業界の人材育成なども行っている。AWS Solution Architect Professional 他5資格、Salesforce 認定システムアーキテクト他19資格、SAP認定コンサルタント (MM)などを保有。



元 春峰

株式会社CloudTechPlus
代表取締役

神戸大学大学院博士前期終了後、JAVAなどの開発経験を積み、2014年からSalesforceの開発に携わる。金融、保険、不動産等様々な業界のCRM・SFA導入を担当し、SEからPM、アドバイザー等の経験を経て、中小企業の取締役を務めた。2021年に株式会社CloudTechPlusを設立。



徳野 裕

株式会社CloudTechPlus
取締役副社長

インドオフショアIT営業並びに広告代理店営業等を経て、2013年からクラウドビジネスの営業に従事。2015年から広告代理店でのデジタルマーケティング領域の営業経験を活かしSalesforce関連のソリューション営業に携わる。2019年から外資系クラウドサービスの日本ビジネス立上げに営業責任者として参画、営業戦略立案並びに営業組織の育成に従事。2023年株式会社Cloud Tech Plus取締役副社長として参画。

サステナビリティ方針

企業理念の実践を通じて、社会の課題を解決するとともに、社会・環境の価値と事業活動による価値を統合し、持続可能な社会の実現と企業価値の向上・永続経営に努める

環境への取り組み



●DX推進によるペーパーレス化

WEB商談や電子契約、各書類の電子化により、90%以上の紙類削減を達成

●通年オフィスカジュアル導入

地球温暖化防止及び省エネルギー対策として、継続的に節電を実施するために

「オフィスカジュアル」を通年化

社会への取り組み



●スマートシティの実現

顔認証IDプラットフォーム「FreeID」の開発・運営を通じて、入退室・決済・本人確認交通機関利用・ポイント利用が手ぶらで実現する

●DX推進による日本の生産性向上

企業と社会の課題に向き合い、先進的な技術に基づくデジタルソリューションを提供し、日本の生産性向上を目指す

品質への取り組み



●生産性の向上

過去の事例データをタスクベースで蓄積し、ツール化することにより、誰でも学べる仕組みを構築

●開発時の品質管理

各開発プロジェクトにおいて、定例会議を実施し、進捗・仕様及び品質の確認

雇用への取り組み



●社員エンゲージメント・ワークライフバランス

独自の研修カリキュラムを構築勉強会や社員表彰で社員のキャリアアップを育成
育休・時短勤務など家庭と仕事の両立ができる制度で長期活躍できる環境

●健康と仕事の両立・外部相談窓口の設置

医療費の補助制度、定期健康診断、インフルエンザ予防接種
従業員のメンタルヘルスケア・心身の健康のサポート

将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。