

## 不動産取引におけるさまざまな課題

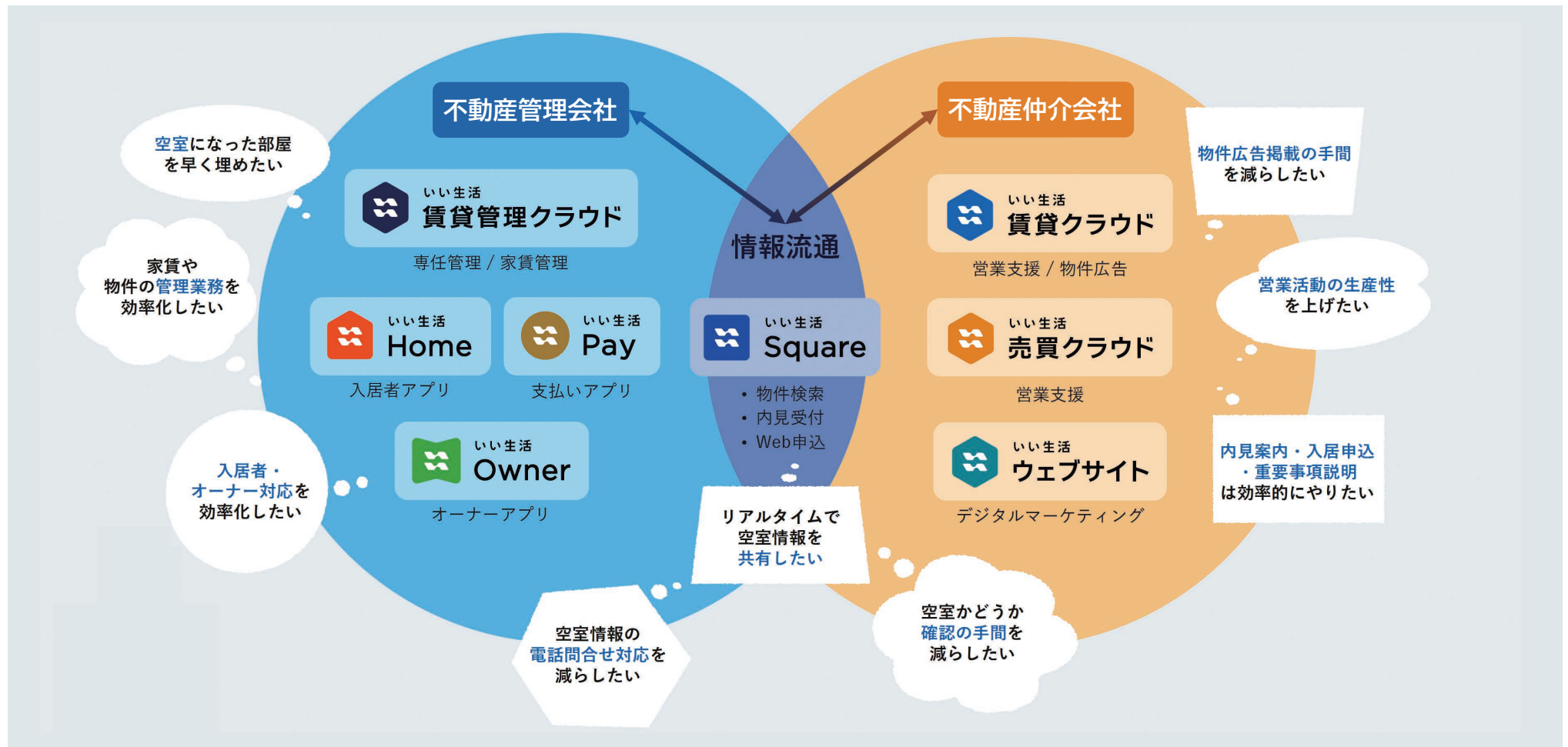
不動産会社、不動産オーナー、エンドユーザーの悩みや課題はさまざま。  
これらを解決するには、どうすればいいのか……？



皆さんの悩み、いい生活がITで解決します！

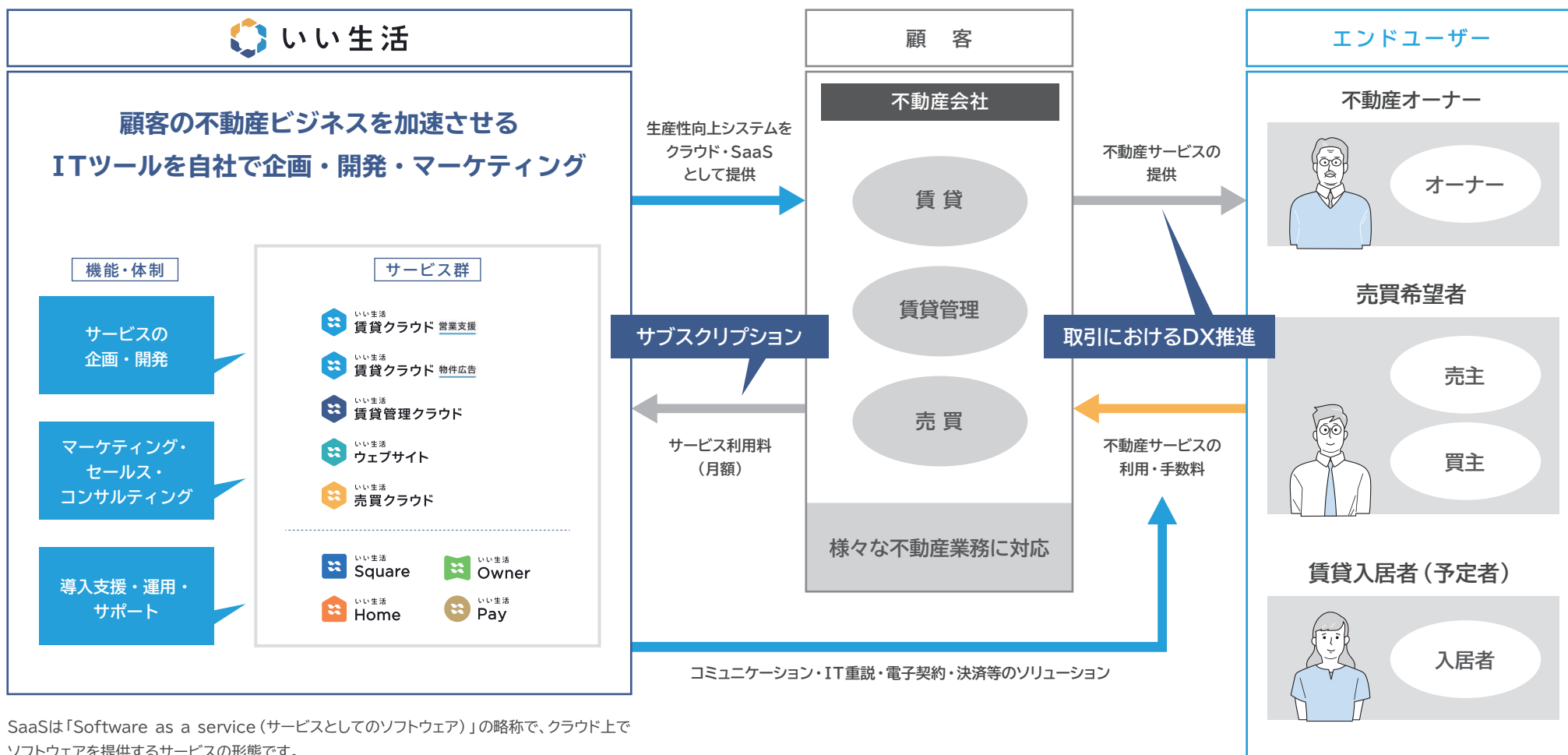
## 不動産会社の課題に応えるプロダクト群

不動産会社のさまざまな「困りごと」を解決する統合型業務支援システムを展開しています。



## ビジネスモデル

不動産市場に特化、全国の不動産会社のDXニーズに応えるシステムをクラウド・SaaS、サブスクリプション（月額利用料）で提供しています。



SaaSは「Software as a service (サービスとしてのソフトウェア)」の略称で、クラウド上でソフトウェアを提供するサービスの形態です。

## 不動産市場の特性に合う SaaS・サブスクリプションビジネス

不動産領域でパーティカルSaaSを展開する、ユニークな存在です。

「テクノロジー×不動産領域」=不動産テック (Real Estate Tech) が当社グループの事業領域です。いい生活は、業界特化型、パーティカル SaaS (垂直型SaaS) を展開する数少ない上場企業です。

不動産市場は全ての人の生活に直結する大変重要な市場。その市場が今、テクノロジーの力で大きく進化しようとしています。不動産市場はGDPの約12%を占める「国内最大規模の産業」で、全国で約13万を超える事業者から成る市場ですが、中小事業者が多く、本格的なデジタル・トランスフォーメーション (DX) はまだまだこれからという状況です。

そういう市場にITを届けるにはどうしたら良いか。私たちの答えは、必

要なシステムをクラウド・SaaSとして、サブスクリプション (継続課金) モデルで利用してもらうということでした。

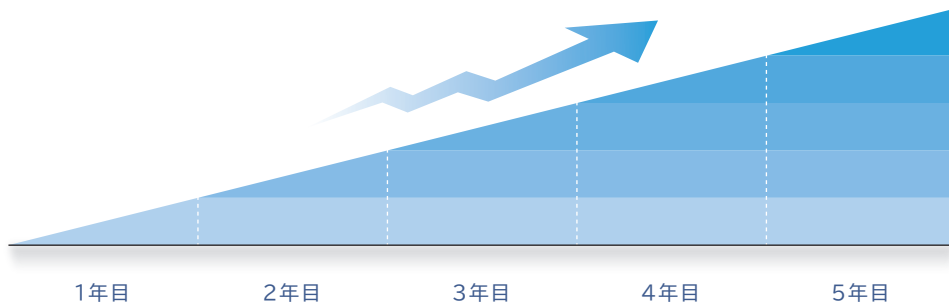
私たちのサービスは、取引のデジタル化、情報の高度化、大量のデータを活用した不動産データアナリティクス等、不動産会社の業務効率化を支援し、不動産会社の顧客であるエンドユーザーによりスムーズな取引エクスペリエンスを提供し、市場に革新をもたらします。

私たちはテクノロジーで「不動産市場の未来を変革する」先駆者でありたい、そう考えています。

### サブスクリプション (継続課金) モデル

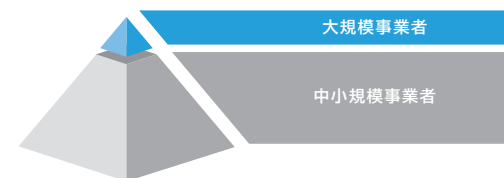
#### 継続的・安定的に積み上がる収益モデル

当社の収益モデルは、システム利用料を月額継続課金で受領するサブスクリプションモデルであり、継続的・安定的に収益が積み上がるストック収入モデルです。



### 不動産市場の特性

中小規模事業者が圧倒的多数



全国各地に広く所在

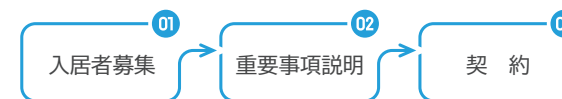


宅地建物取引業者数

**130,583**

※2024年3月末時点

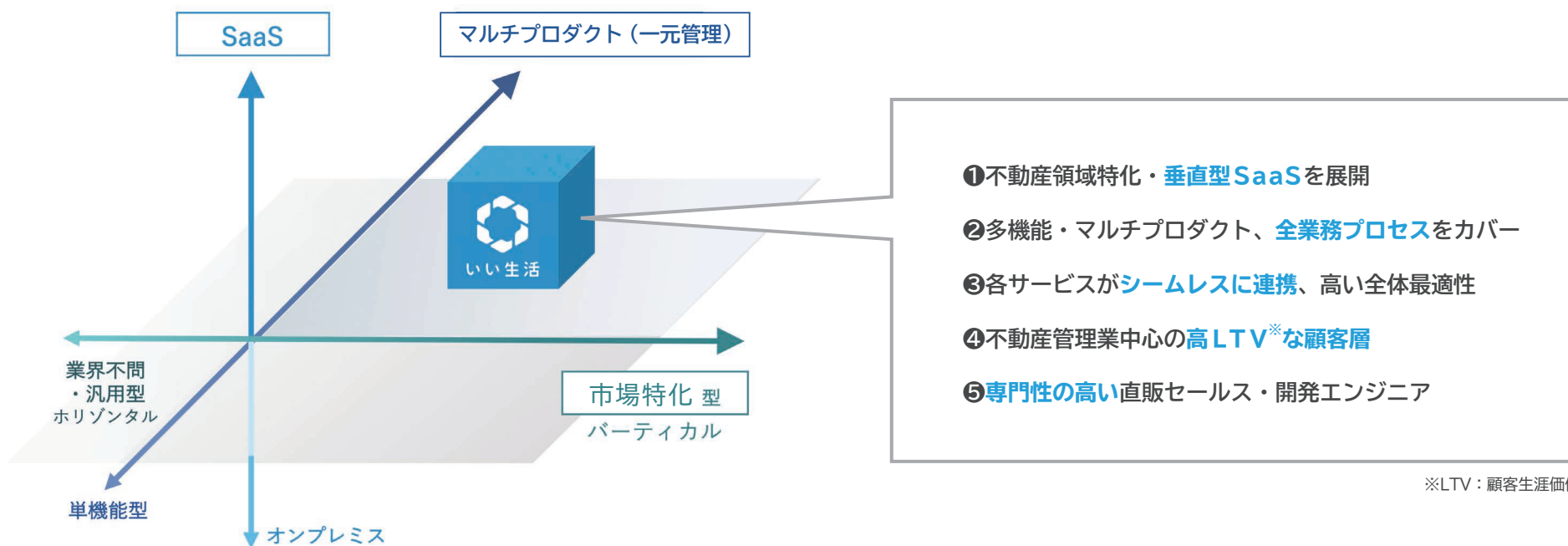
各社とも業務フローは法定で類似



## ポジショニングと競争優位性

市場特化、SaaSオンリー、マルチプロダクト（一元管理）が当社の持続的競争優位性です。

いい生活のポジショニングと競争優位性

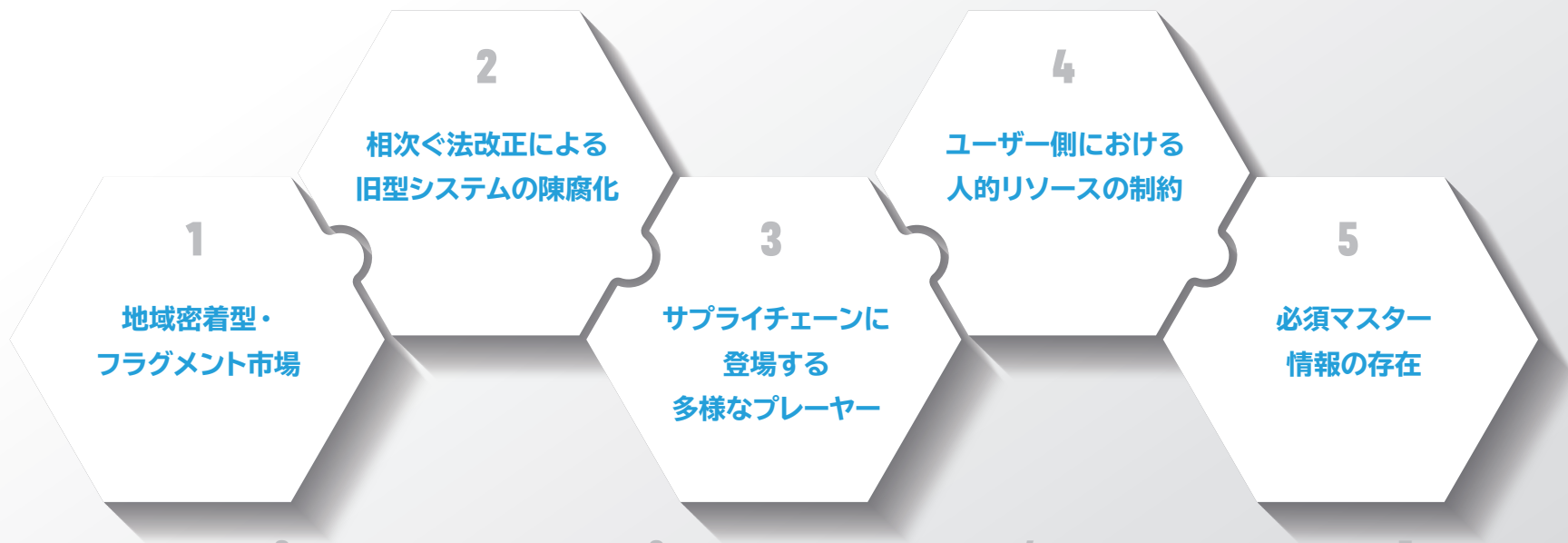


市場特化 × SaaS × マルチプロダクト = 持続的競争優位性

情報流通の核となり得るポジション

## 不動産市場におけるSaaSの優位性

SaaSは不動産市場の構造や特性に合ったシステムの提供方法です。



**1**  
不動産市場には、地域のニーズに根差した、独立した中小規模の事業者が各地域に存在しており、宅地建物取引業のみで全国に約13万社を超える事業者が存在しています。中小規模の事業者が大多数を占めることから、個々の企業ができるIT投資には自ずと制約があり、費用面において効率的に導入・利用できるSaaSに優位性があります。

**2**  
カスタマイズを前提としたオンプレミス型のシステムでは法改正の流れにタイムリーに追従できず、適法に業務を行うためには更にカスタマイズを重ねていく必要があります。SaaSは法改正にも漏れなく対応、サービス提供側が自動でアップデートを行うことで、個々の事業者がシステムをカスタマイズし続ける呪縛から逃れ、更には業務の属人化を防ぎ、標準化を進めることが可能です。

**3**  
不動産取引では、貸貸人、賃借人、売り手、買い手、その間を取り持つ不動産仲介会社、不動産管理会社、加えて、家賃保証会社等、取引に多くの関係者が登場します。市場における課題解決には、個々の不動産会社の利便性が上がれば良いだけではなく、サプライチェーン全体でデータを連携し、DXを推進する方がメリットが大きく、関係者をつなぎやすいSaaS上のプラットフォームに優位性があります。

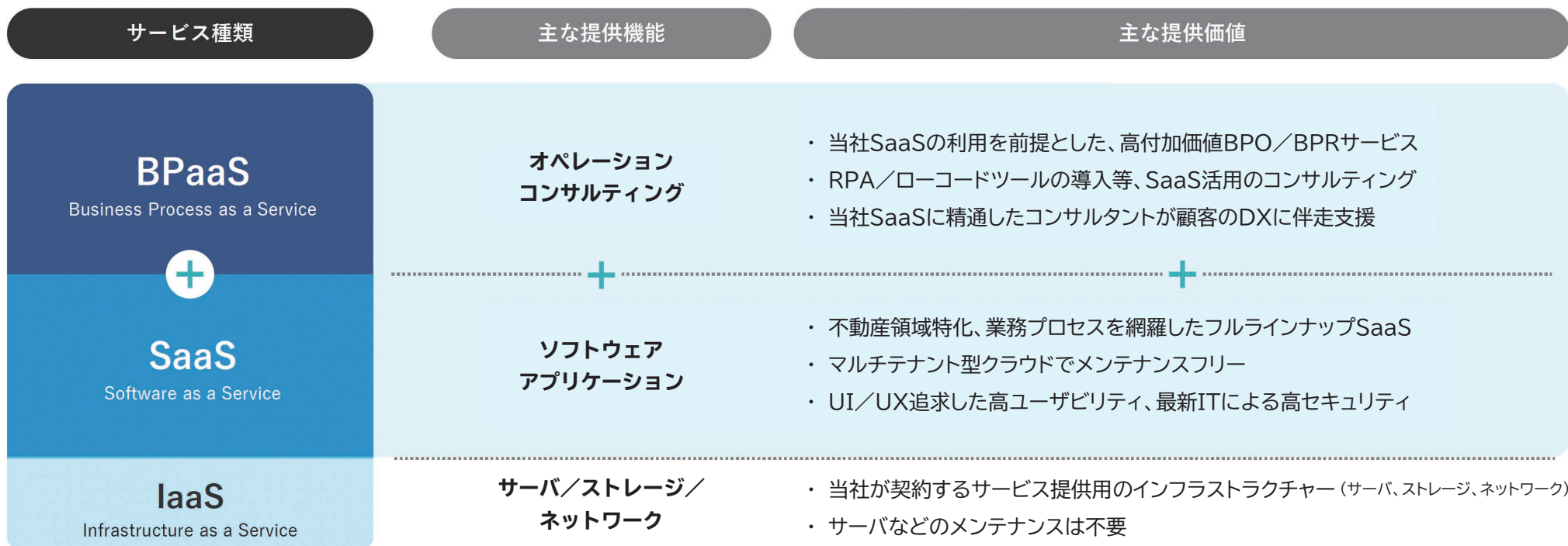
**4**  
中小事業者が多い不動産事業者において、システムの保守・運用、サーバ等のハードウェア、サーバ上のOS等の保守・運用に、専門のIT人材を確保することは、人的リソース面で大きな制約があります。SaaSは、ユーザー側でシステムのメンテナンスが不要となり、個々の不動産会社がIT人材を確保する必要がなくなります。

**5**  
不動産物件情報は、住所情報や沿線・交通機関情報等、多くの地域の基本情報によって構成されます。市町村合併等に伴う住所情報の変更、交通機関の沿線情報の変更など、必須基本情報の更新が発生する際も、SaaSであれば、ユーザー側での更新作業ではなく、全体で自動更新が可能です。

## 「バーティカル SaaS + BPaaS」がもたらすビジネスメリット

100%出資子会社の株式会社リアルテック・コンサルティングを通して、高付加価値な導入運用支援としてBPaaSも提供。

SaaSとBPaaSの相乗効果を生み出し、幅広い顧客層へのアプローチを実現しています。



### 株式会社リアルテック・コンサルティング

株式会社いい生活が100%出資する戦略子会社である同社では、いい生活のSaaSを利用する不動産会社向けに、データ移行等の導入支援や運用支援など、SaaSをより活用していただくための様々なサポートサービスを展開しています。

## いい生活の歩み

インターネット黎明期より、不動産市場のDXに貢献してまいりました。

