

不動産取引におけるさまざまな課題

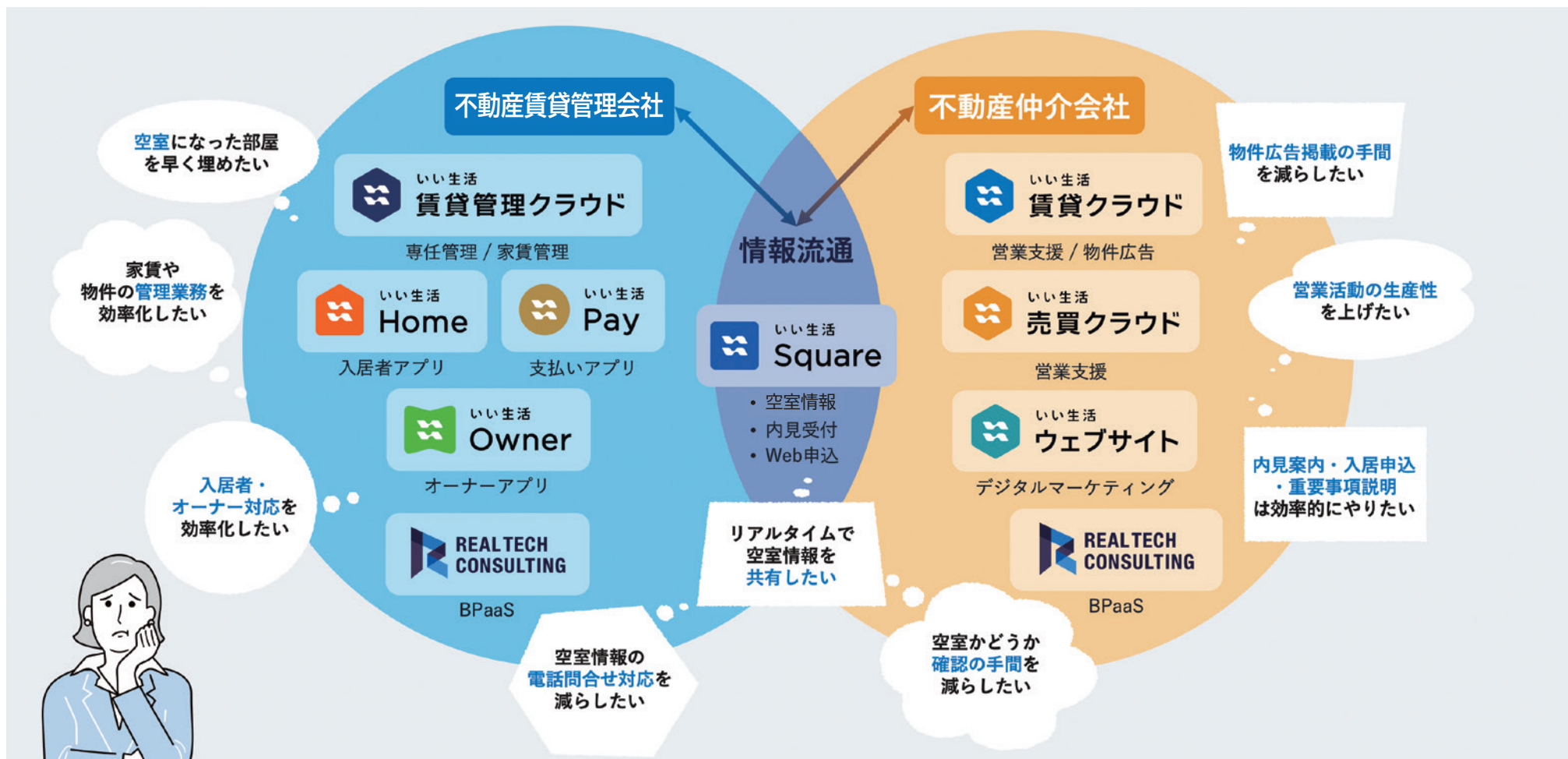
不動産会社、不動産オーナー、エンドユーザーの悩みや課題はさまざま。
これらを解決するには、どうすればいいのか……？



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(SaaS)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。



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

不動産領域でバーティカル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、バーティカル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。

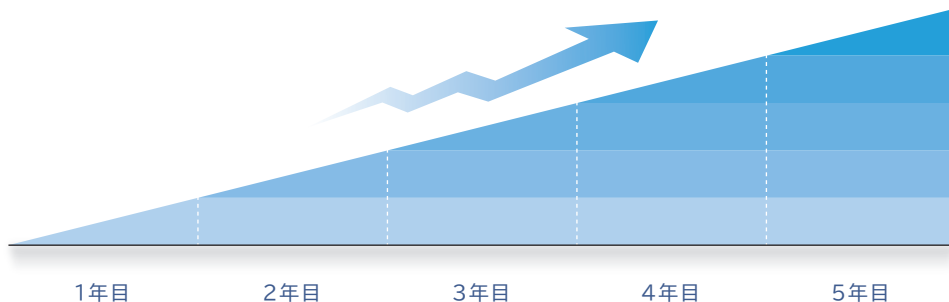
私たちのサービスは、取引のデジタル化、情報の高度化、大量のデータを活用した不動産データアナリティクス等、不動産会社の業務効率化を支援し、不動産会社の顧客であるエンドユーザーによりスムーズな取引エクスペリエンスを提供し、市場に革新をもたらします。

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

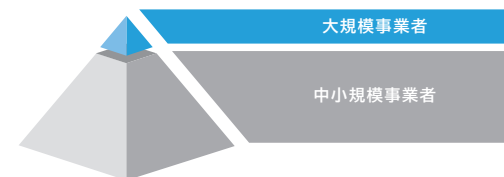
継続的・安定的に積み上がる収益モデル

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

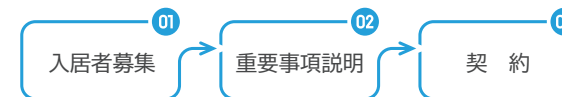


全国各地に広く所在



宅地建物取引業者数
132,291
※2025年3月末時点

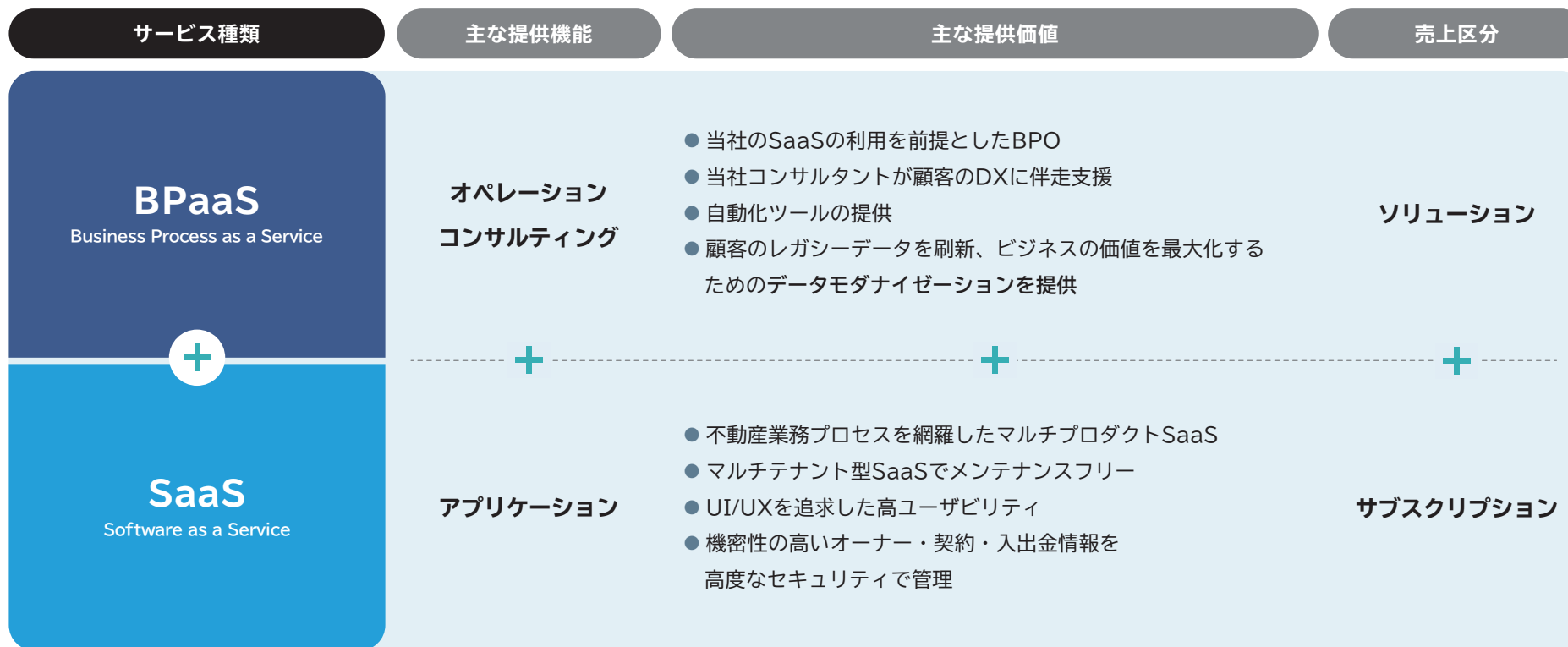
各社とも業務フローは法定で類似



「バーティカルSaaS+BPaaS」がもたらす相乗効果

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。



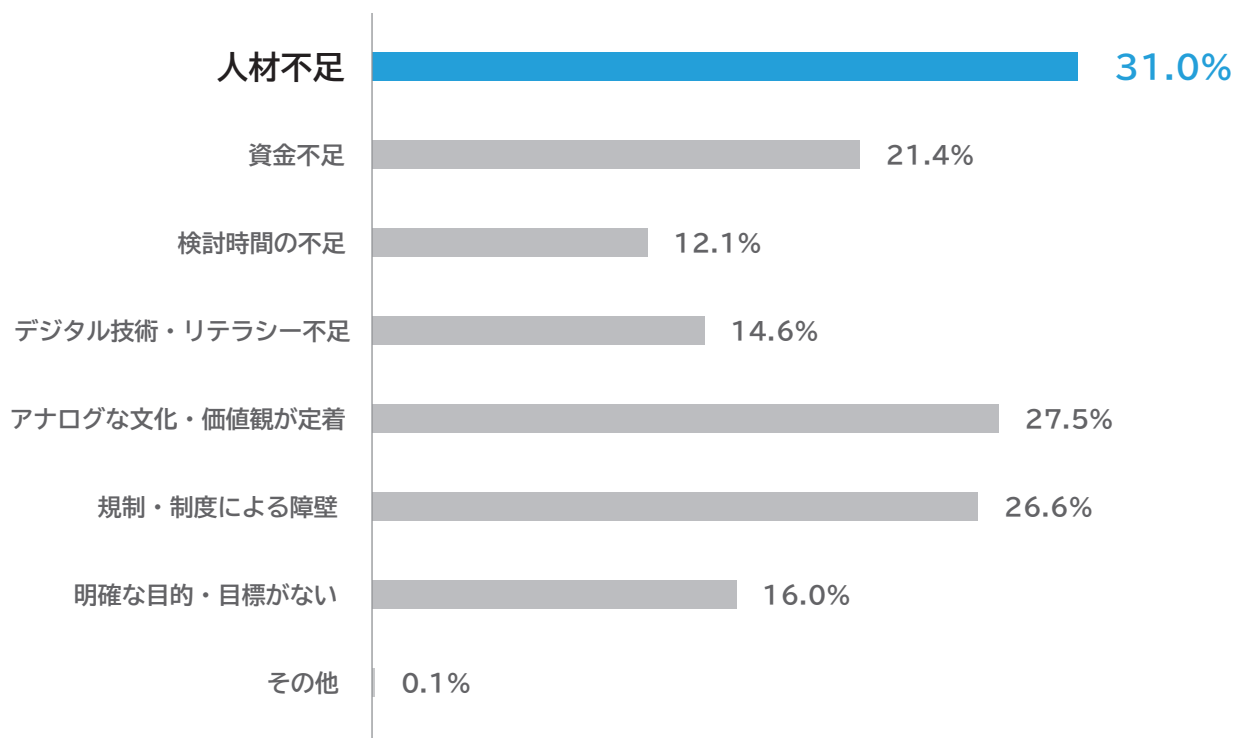
株式会社リアルテック・コンサルティング

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。

「SaaS+BPO=BPaaS」で不動産業のサステナビリティに貢献

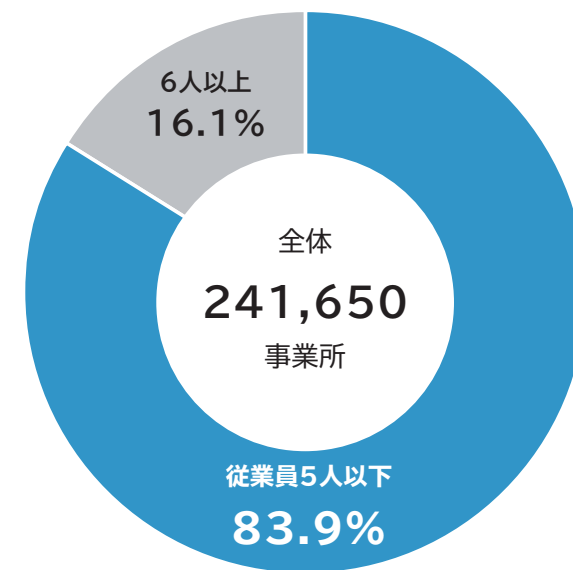
システム(SaaS)の提供と業務代行(BPO)の両方を一体として提供することで、顧客社内にIT人材がいなくても、柔軟なIT活用と人手不足課題の解消を実現します。

デジタル化を進める上での課題や障壁 (n=1,442)



出典：総務省「令和6年度情報通信白書」(2024年)

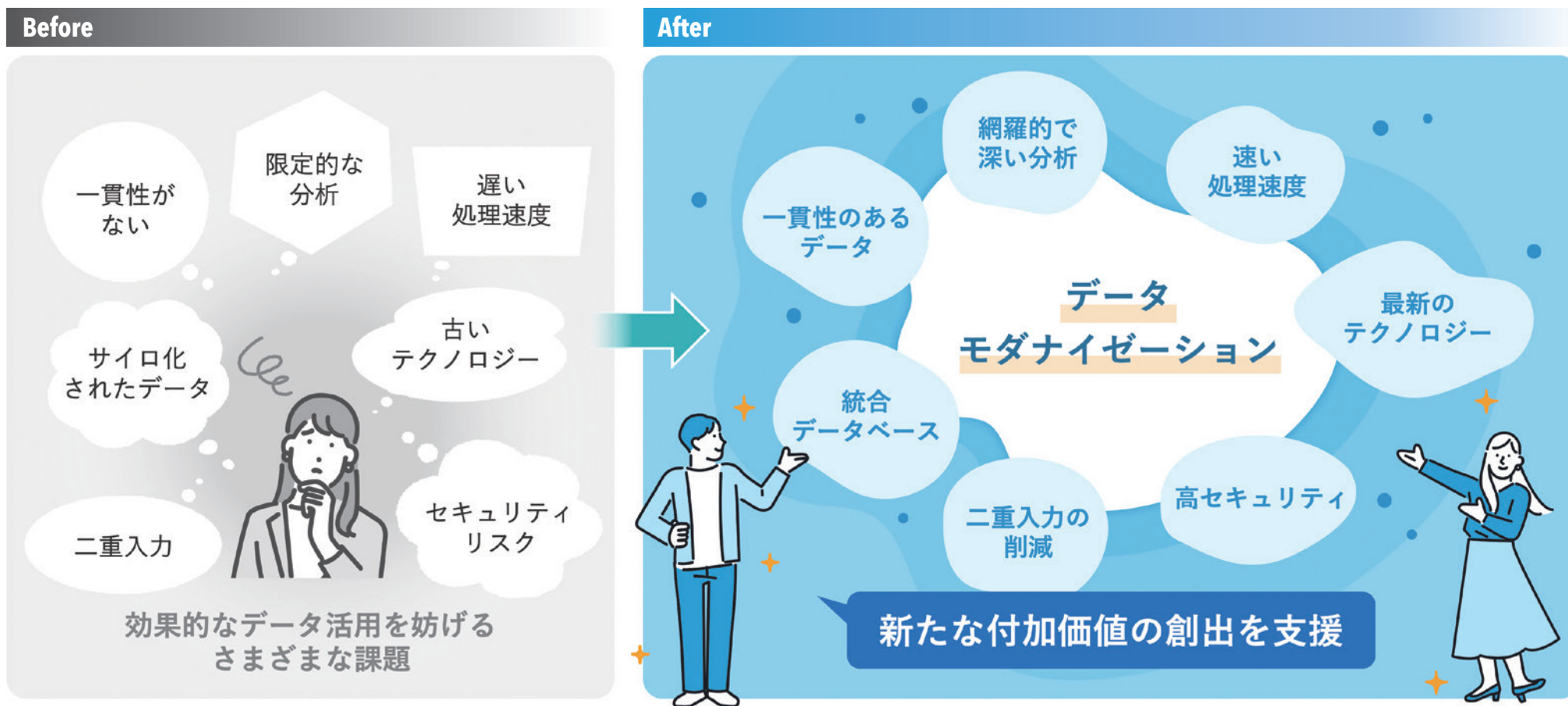
不動産業 事業所数



出典：総務省「令和3年経済センサス」(2023年)

データモダナイゼーションがもたらす新たな付加価値

蓄積されたデータを、よりアクセスしやすく、使いやすく、価値ある形式に変換・最適化することで、有意義な洞察を引き出し、ビジネス価値を最大化します。

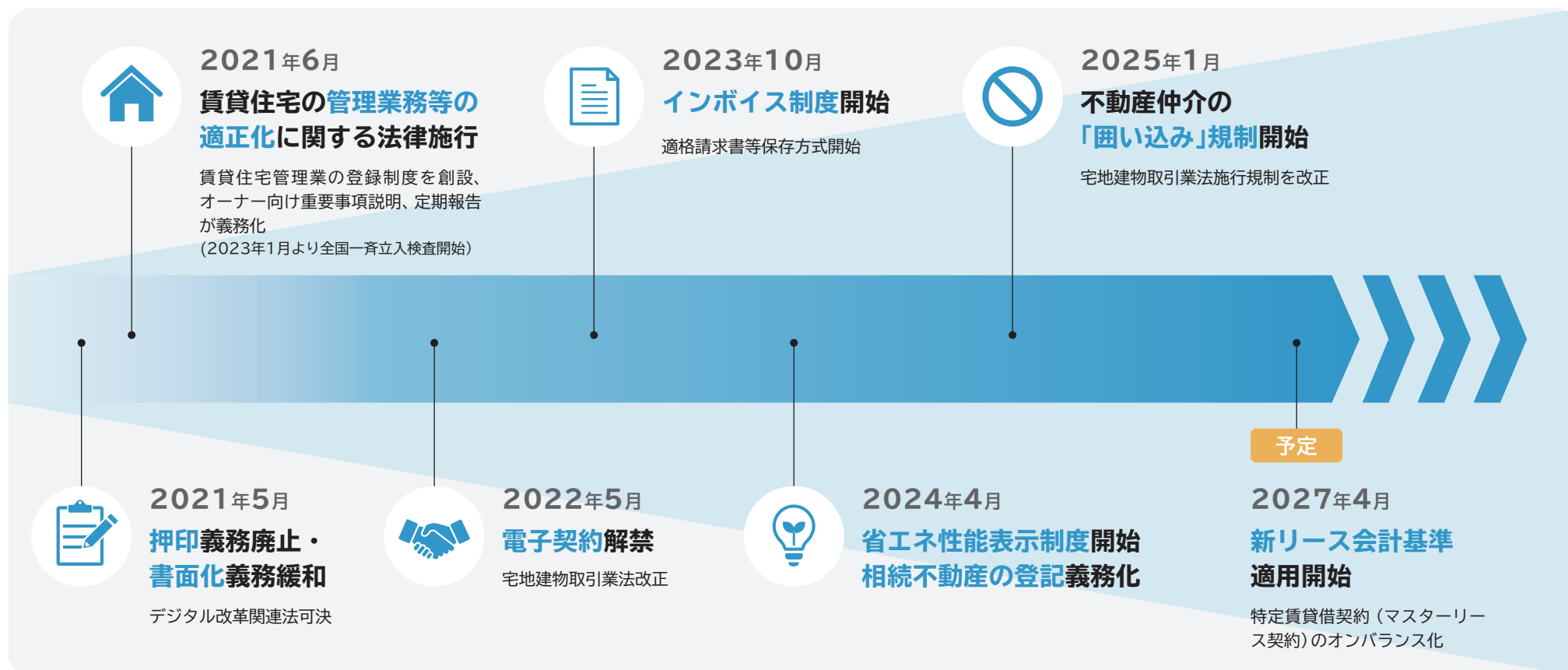


※データモダナイゼーションとは、単なるデータ移行ではなく、オンプレミスのシステムからSaaSにシフトする際に、データの処理、保管、活用方法を最新の技術に合わせて最適化し、ビジネス価値を最大化する戦略的な取り組みです。

不動産市場のDXを促す主な法改正

不動産市場では、相次ぐ法改正への対応が不可欠です。

当社のSaaSは、追加カスタマイズ不要で最新の法改正に自動でキャッチアップし、お客様の業務システムを常に最新の状態に保ちます。

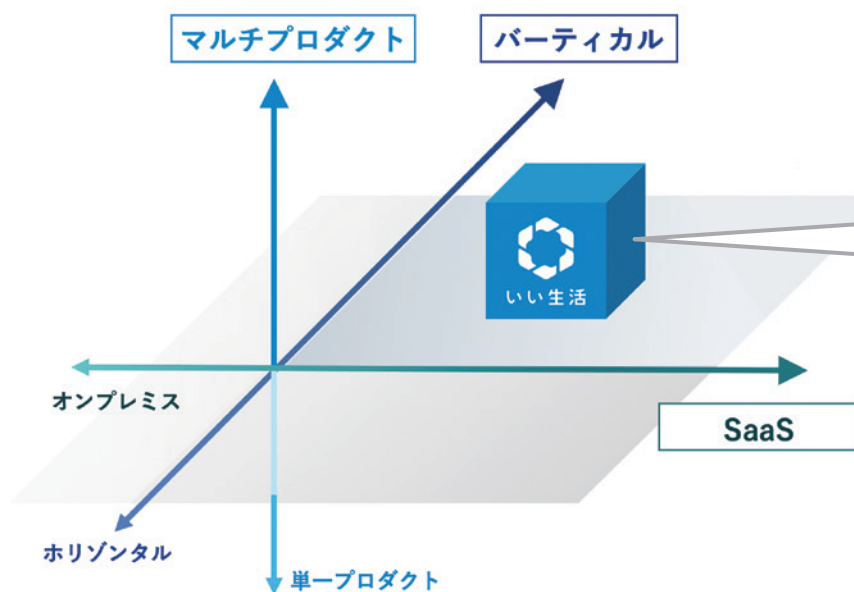


(注) サブリース業者と所有者との間の賃貸借契約の適正化に係る措置は2020年12月15日施行

ポジショニングと競争優位性

SaaSオンリー、市場特化(パーティカル) マルチプロダクト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



SaaS × パーティカル × マルチプロダクト
 = 持続的競争優位
 不動産市場における情報流通のセンターポジション

SaaSの優位性

1. 法改正対応等にも一律アップデート
2. システム間のデータ連携が容易
3. リモート作業にも簡便に対応可能
4. 高度なセキュリティ
5. AI 技術の活用にも好相性

パーティカルSaaSの優位性

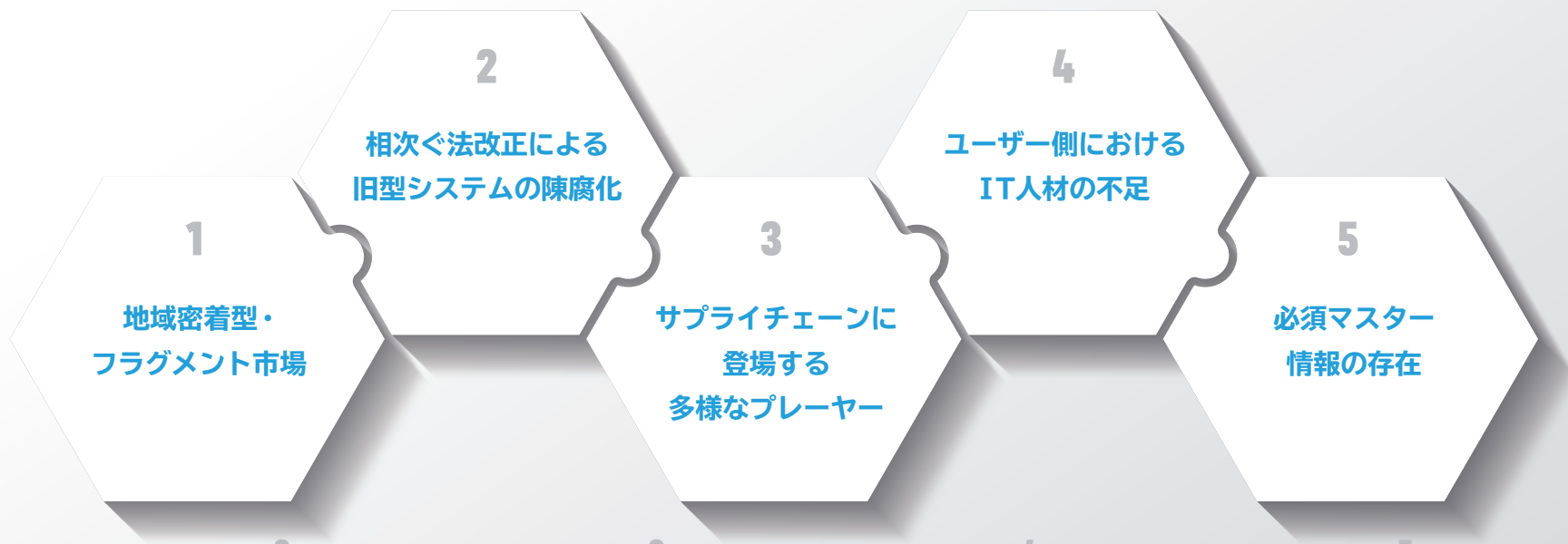
1. 高いLTV (顧客生涯価値)
2. 汎用性よりサービスそのもので差別化
3. 顧客の基幹システムとして位置づけ

マルチプロダクトの優位性

1. 収益が短期的市況に左右されにくい
2. ARPUの向上余地
3. 連携による全体最適価値の創出
4. TAM拡張余地が大きい

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
地域密着型・フラグメント市場

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
相次ぐ法改正による旧型システムの陳腐化

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
サプライチェーンに登場する多様なプレーヤー

不動産取引では、貸與人、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
ユーザー側におけるIT人材の不足

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
必須マスター情報の存在

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。

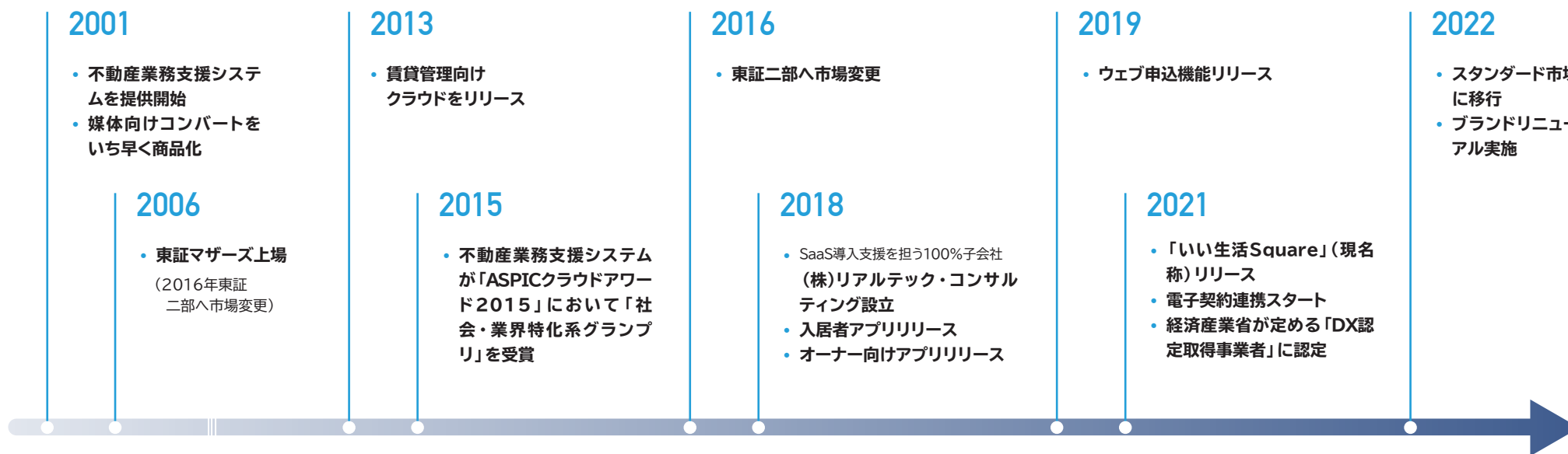
チーム及び人的資本の持つ優位性

私たちの開発提供体制の最大の強みは、サービス開発から導入後の成功までを完全にカバーするフルセットのチーム体制です。



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。



2001

- 不動産業務支援システムを提供開始
- 媒体向けコンバートをいち早く商品化

2006

- 東証マザーズ上場
(2016年東証
二部へ市場変更)

2013

- 賃貸管理向けクラウドをリリース

2015

- 不動産業務支援システムが「ASPICクラウドアワード2015」において「社会・業界特化系グランプリ」を受賞

2016

- 東証二部へ市場変更

2018

- SaaS導入支援を担う100%子会社(株)リアルテック・コンサルティング設立
- 入居者アプリリリース
- オーナー向けアプリリリース

2019

- ウェブ申込機能リリース

2021

- 「いい生活Square」(現名称)リリース
- 電子契約連携スタート
- 経済産業省が定める「DX認定取得事業者」に認定

2022

- スタンダード市場に移行
- ブランドリニューアル実施

- Windows XP 発売 (2001)
- Google 上場 (2004)
- YouTube 設立 (2005)
- Amazon Web Services サービス 開始 (2006)
- Twitterサービス 開始 (2006)
- 「クラウドコンピューティング」という言葉が使われる (2006)

- 初代iPhone 発売 (2007)
- リーマンショック (2008)
- Androidスマホ 発売 (2008)
- Microsoft Azureサービス開始 (2010)
- 東日本大震災 (2011)

- 政府が「クラウド・バイ・デフォルト原則」を採用 (2018)

- 新型コロナウイルス感染症 初報告 (2019)
- 国内で5Gサービス 開始 (2020)

- デジタル改革関連法 成立 (2021)
- 東京オリンピック (2021)
- Windows 11 公開 (2021)
- Starlink サービス開始 (2022)