



市場成長の担い手

KDDI+いちご+イタンジ

IT化遅れる不動産賃貸業界に着目 仲介・管理会社の業務効率化を進める

大手とベンチャーによる提携事業 システムの開発・販売を強化

KDDIといちごは、不動産賃貸事業者向けシステム開発を手がけるイタンジと、2017年3月に資本・業務提携を結んだ。KDDIといちごがそれぞれ同時期にイタンジとの関わりを持ったことから、3社による業務提携が実現した。資本提携では、KDDI傘下のコーポレート・ベンチャー・ファンド「KDDI Open Innovation Fund」および、いちごがそれぞれイタンジの第三者割当増資を引き受けた。出資額は非公表。

業務提携では、KDDIとイタンジが不動産賃貸業向けシステム開発を強化する。イタンジは、仲介会社からの空室確認に自動対応する管理会社向け電話応答システム「ぶっかくん」や、入居希望者からの問い合わせ対応や物件のレコメンデーションといったやり取りを人工知能（AI）によるチャットで効率化させる仲介会社向け営業支援システム「ノマドクラウド」といったサービスを提供している。KDDIはこうしたサービスの機能強化を後押しする。具体的には両システムのデータベースを統合し、より即応性の高いリアルタイムな物件データベースを構築するほか、ノマドクラウドについてはAIの精度向上を図り、使い勝手をより高めていくといった取組

みが検討されている。

KDDIにとって不動産事業関連の取組みは今回が初めて。その狙いについてバリュー事業本部 新規ビジネス推進部 戦略推進部長の江幡智広氏はこう説明する。

「ICTやIoTという言葉が広く使われているように、インターネットなどの通信技術を介してあらゆるモノやサービスが連携する時代を迎えている。KDDIは通信というインフラをベースに“ライフデザイン企業”として、クレジット決済やeコマース、新電力などさまざまな分野に進出している。そのなかで住宅はほぼ全ての人が何らかのかたちで利用する、生活にもっとも密着した分野の一つであり、ビジネス機会は大きいと考えていた」。

また、いちごもイタンジと組んで、不動産投資・運用における業務改善や新商品の開発を進める。いちごは2016年から不動産とITを活用したビジネスの創出を中期経営計画に掲げている。「提携を機に、ITを活用できる業務の洗い出しをスタートした。イタンジの不動産仲介サービス「ノマド」上でクレジットカードによる家賃支払いを受け付けるサービスなどのアイデアが出ている。利便性が高まるサービス、ビッグデータが活用できるビジネスを両社で創出したい」（いちご 執行役副社長兼 COO

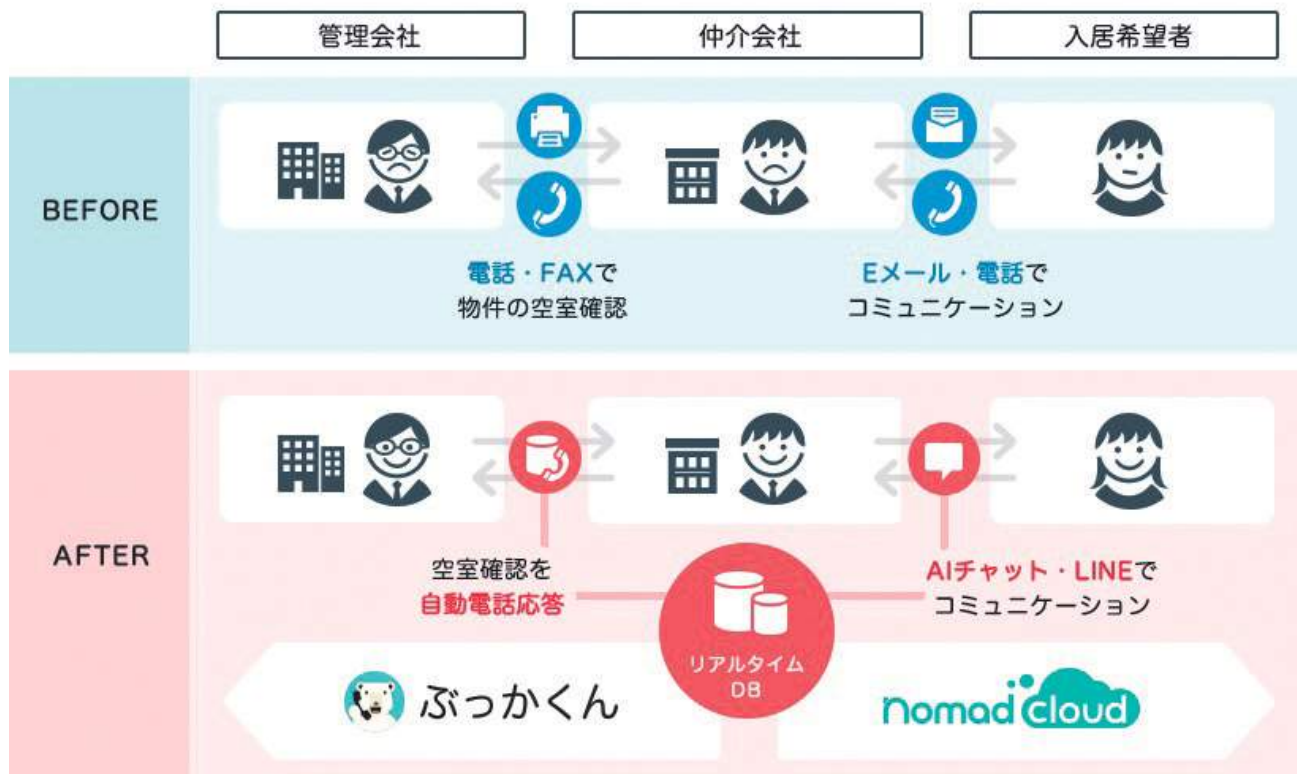
石原実氏）。

加えてKDDI、いちごの両社は、イタンジのシステム販売においても協力関係を結ぶ。いちごはシステム販売における営業先の紹介や営業支援などを実施する。またKDDIも自社の顧客基盤や法人営業力を存分に活かしていくとのことだ。

業務効率化システムの普及を進め さらなるBtoBサービスの拡充目指す

イタンジが提供する各種サービスは、未だ主要な通信手段が「電話またはFAX」という旧態依然とした不動産業界のあり方を大きく変える可能性が高い。イタンジの代表取締役 CEOの伊藤嘉盛氏は、事業の方向性についてこう話す。

「不動産業界はIT化がもっとも遅れている分野の一つ。たとえばレインズなどに掲載された物件情報はリアルタイム更新ではないため、業者間での空室確認ひとつ取っても、ムダな労力が割かれている。自動化できる部分は自動化し、顧客の個別対応により注力すれば収益性が上がるはず。エンド顧客についても未だに店舗に出向かなければ、自分に見合った物件を探すことはむずかしい。これらB to B、B to Cいずれの場面においても、ぶっかくん、ノマドク



「ぶっかくん」、「ノマドクラウド」の提供イメージ

クラウドなどのシステムを普及させることで効率化を目指す」。

サービスの利用はいたってシンプルである。ぶっかくんの場合、管理会社は物件情報をイタンジのシステムにアップロードし、データを一元管理する。これにより仲介会社からの問い合わせには24時間自動応答で対応できるほか、マイソクなどの手配もシステム上で完結する。ぶっかくんを経由した月間の空室確認数は50万件。これは都内の全空室確認数の5分の1に相当する規模である。利用料金は管理戸数に応じた従量課金制だ。

ノマドクラウドについては、物件の問い合わせや内見予約などをLINE上で自動対応できる。利用する仲介会社側はシステムの稼働状況をパソコン上で一元管理できる仕組み。「システムを導入することで、スタッフ1人が1か月あたり約1,000人に対応できる。これまでに比べ25倍の処理能力となる」（伊藤氏）。ノマドクラウドが関与する仲介の件数は年間約9万件。首都圏の全仲介件数の9分の1に相当する規模だ。



江幡智広 氏(左)
KDDI
バリュー事業本部
新規ビジネス推進部
戦略推進部長

伊藤嘉盛 氏(右)
イタンジ
代表取締役 CEO



不動産会社に眠るデータ分析を通じて新たなビジネスの足がかりに

管理会社、仲介会社に蓄積されている情報、たとえば顧客の問い合わせ時期や属性、嗜好といった情報だけを見ても、生産性向上や収益拡大に結びつく“宝の埋まったビッグデータ”です。こうしたデータベースの情報をより増やしていくことで、AIの機能強化、ひいてはB to Cのサービス向上にもつながります。またイタンジでは「VALUE」という投資物件の販売価格を収集・分析し、相場価格から乖離した物件情報の提供したり、過去25年間のデータベースから物件売却価格を予想したりするサービスを展開しています。こうしたサービスが今後、デベロッパーやAM会社などでも活用できるようなかたちを今後模索していきたいと考えています。

こちらの利用料金は物件登録数に応じた従量課金制となっている。

すでに両システムは多くの大手管理会社、仲介会社に導入されている。ぶっかくんを導入する管理会社は大手を含む約100拠点におよび、ノマドクラウドを導入する管理会社は約200店舗におよぶ。

今後の展開について伊藤氏は「不動産業界において各社でバラバラに蓄積されているビッグデータを新たなBtoBビジネスに結びつけたい」としている。その具体例として、AM業務におけるポートフォリオ管理やサブリースの賃料査定などへの活用を挙げた。