

報道関係者各位

2023年8月8日(火)
イタンジ株式会社**イタンジ、不動産賃貸業務支援 4サービスで仲介会社利用率No.1に
首都圏1都3県の仲介会社に聞いた賃貸不動産マーケットの最新トレンド**

テクノロジーで不動産の賃貸取引をなめらかにするイタンジ株式会社は、リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社の「2023年引越しシーズン（1～3月）における新型コロナウイルスの賃貸不動産マーケットへの影響調査」において、「内見予約くん」「申込受付くん」「電子契約くん」「ノマドクラウド」の4サービスで賃貸不動産仲介会社の利用率No.1を獲得しました。



◆ 概要

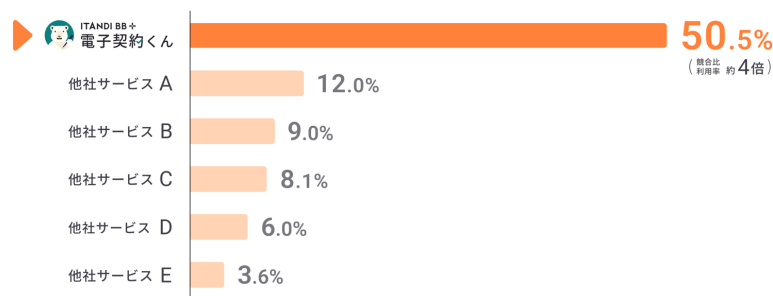
この度、リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社が、首都圏1都3県の不動産賃貸仲介会社（以下「仲介会社」）333社に対して実施した「2023年引越しシーズン（1～3月）における新型コロナウイルスの賃貸不動産マーケットへの影響調査（以下「本調査」）」において、賃貸住宅の内見予約WEB 受付システム「内見予約くん」、不動産関連WEB申込受付システム「申込受付くん」、不動産関連電子契約システム「電子契約くん」、顧客管理・自動物件提案システム「ノマドクラウド」の4サービスで仲介会社の利用率No.1を獲得しました。

調査サマリー

- WEB内見予約時のツールで「内見予約くん」が仲介会社利用率1位に（92.2%の仲介会社が利用）
- WEB申込時のツールで「申込受付くん」が仲介会社利用率1位に（94.3%の仲介会社が利用）
- 電子契約時のツールで「電子契約くん」が仲介会社利用率1位に（50.5%の仲介会社が利用）、昨年5月に改正宅地建物取引業法が施行（※1）されてから1年強で約半数の仲介会社が利用、利用率は2位のツールの4倍に
- 賃貸仲介業務の業務支援システムで「ノマドクラウド」が仲介利用率1位に（39.9%の仲介会社が利用）

不動産仲介会社様を対象としたアンケート

利用経験のある電子契約ツール（複数回答可）



出典：リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社「2023年引越しシーズン（1～3月）における新型コロナウイルスの賃貸不動産マーケットへの影響調査」（2023/07/26）」n=304

イタンジは、デジタル社会に対応した不動産業界のDXに向け、賃貸不動産会社の業務効率化推進を支援し、入居者にとって安全で利便性の高いサービスを提供してまいります。

◆ 顧客管理・自動物件提案システム「ノマドクラウド」概要

<https://lp.itandibb.com/crm/>

入居希望者の希望条件にあった物件情報を自動で配信する追客機能、シンプルで使いやすい顧客管理（CRM）・営業管理機能、チャットやLINEでのコミュニケーション機能、入居希望者専用マイページの生成など多機能を搭載した、賃貸不動産仲介会社向けの顧客管理・自動追客システムです。現在、全国の賃貸不動産仲介会社約2,000店舗で導入、累計利用者数は約850万人です（※2）。



◆ 内見予約WEB受付システム「内見予約くん」概要

<https://lp.itandibb.com/naiken-yoyaku/>

内見予約の受付作業や鍵情報の照会作業を自動化することで、24時間365日いつでも内見予約をすることができる、賃貸住宅の内見予約WEB受付システムです。内見予約の自動化により、賃貸不動産管理会社は業務を効率化し、予約重複等のトラブルを防ぎます。また、宅建業を許可されていない不正業者の自動チェック機能もあり、犯罪の抑制にも貢献します。入居希望者にとっては素早く効率的に希望の部屋を内見できるようになり、利便性が向上します。



◆ 不動産関連WEB申込受付システム「申込受付くん」概要

<https://lp.itandibb.com/moushikomi-uketsuke/>

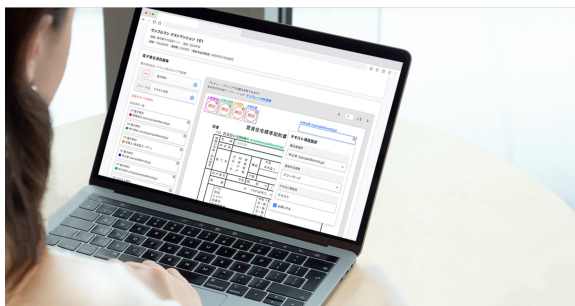
入居希望者がWEB上で入力した申込に必要な情報や申込手続きの進捗を、賃貸不動産管理会社、賃貸不動産仲介会社、家賃債務保証会社、保険会社などに連携し、申込書提出から審査までのやりとりを効率化することができる、不動産関連WEB申込受付システムです。現在、「申込受付くん」による賃貸物件電子入居申込数は年間約87万件（※3）で、約1,600社で導入（※4）国内約70社の保証会社と連携（※5）しています。



◆ ITANDI BB + (イタンジビービー プラス) 「電子契約くん」概要

<https://lp.itandibb.com/denshi-keiyaku/>

- ・賃貸住宅の入退去に関する契約締結（※6）をオンラインで完結できるシステムです。
- ・WEB入居申込情報（※7）との連携により各種契約情報の重複記入等、入居希望者の手間を削減します。
- ・契約書の郵送が不要になるため、最短当日に契約を締結することが可能です。
- ・契約書の電子データ化により、入力不備等を防止します。
- ・電子契約くんから、IT重説を行うことが可能です（※8）。
- ・契約フローや、必要書類のカスタマイズができるため、不動産会社のニーズに沿ってご利用可能です。
- ・賃貸借契約に付帯する、賃貸保証契約や駐車場契約などの電子契約も可能です。
- ・電子署名の履歴により、誰がいつ契約の締結を行ったかを確認することが可能です。
- ・強固な電子署名の技術を採用。契約書の偽造、改ざん、不正アクセスやデータ障害等を防止します。
- ・通信は常に暗号化され、盗聴、傍受、改ざんやなりすましのリスクに対応します。
- ・データが消失してしまった場合も、自動バックアップ機能により復元可能です。
- ・総務省が公表する「タイムビジネスに係る指針」に準拠した、一般財団法人日本データ通信協会が発行する「認定タイムスタンプ利用登録マーク」（※9）を取得しています。
- ・「電子契約くん」の契約社数は現在約500社（※10）です。



「電子契約くん」利用イメージ

◆ 調査概要

調査結果：「2023年引越しシーズン（1～3月）における新型コロナウイルスの賃貸不動産マーケットへの影響調査」 https://lmc-c.co.jp/wp/wp-content/uploads/2023/07/lmc_release_20230726.pdf

調査期間：2023年6月15日（木）～2023年7月4日（火）

調査機関：リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社

有効回答数：333

調査対象：首都圏1都3県の賃貸不動産仲介会社

調査手法：インターネット調査

（※1）出典：国土交通省「宅地建物取引業法施行令及び高齢者の居住の安定確保に関する法律施行令の一部を改正する政令」等を閣議決定（令和4年4月22日）

https://www.mlit.go.jp/report/press/tochi_fudousan_kensetsugyo16_hh_000001_00035.html

（※2）2023年4月時点

（※3）対象期間：2022年4月1日～2023年3月31日、関連プレスリリース：https://www.itandi.co.jp/news_posts/1058

（※4）2023年1月末時点

（※5）2023年3月時点

（※6）賃貸借契約に限らず、更新契約、駐車場契約、火災保険契約なども可能です

（※7）イタンジが提供する不動産関連WEB申込受付システム「申込受付くん」の導入・併用運用が必要になります

（※8）IT重説は不動産の売買や賃貸借契約などに関する重要事項の説明を非対面で受けられる制度です。電子契約くんからIT重説等のためビデオ電話ツールに遷移することが可能です

（※9）一般財団法人日本データ通信協会 認定タイムスタンプを利用する事業者に関する登録制度

<https://www.dekkyo.or.jp/touroku/>

（※10）2023年1月末時点

◆ リーシング・マネジメント・コンサルティング（LMC）概要

LMCでは、賃貸マンションに特化したマーケティングサポート業務のご提供を行っております。ダイレクトマーケティングの手法を取り入れ、テレマーケティングによるレスポンスデータ（反響、内見、申込等）の取得・蓄積・集計・分析を行い、その結果を通じて、物件の稼働率向上のサポートを行っております。一方で、賃貸マンションの入居者に対する、顧客維持活動（CRM）にも力を入れており、物件の稼働率維持を目標に、様々なソリューション提供を行っております。

会社名：リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社

所在地：105-0003 東京都港区西新橋 3-2-1 Daiwa西新橋ビル 2階

代表者：代表取締役社長 齊藤 晃一

資本金：200,000千円

従業員数：56名（2023年7月末現在）

URL：<https://lmc-c.co.jp/>

◆ イタンジ 概要

イタンジ株式会社は、「テクノロジーで不動産取引をなめらかにする」をミッションに掲げ、不動産賃貸業における課題を解決するサービスを提供する不動産テック企業です。主力事業である、賃貸管理会社・仲介会社向けSaaSサービスは、導入顧客数約2,320社、ARR前年比+55%（※1）と急成長。本サービスを通じた電子入居申込数は、年間約87万件（※2）、入居申込・賃貸借契約関連書類のペーパーレス化により年間約824万枚の紙の削減を達成（※3）するなど賃貸不動産業界のDXを推進しています。

(※1) ARR：Annual Recurring Revenue（年間経常収益）。各四半期末の月末MRRに12を乗じて算出。MRRには、月額利用料金、従量課金、付帯事業の収益を含む。ITANDI BB+の2022年4月時点と2023年4月時点でのARRを比較

(※2) 対象期間：2022年4月1日～2023年3月31日

(※3) ペーパーレスは自社基準：WEB入居申込件数 年間約87万件、電子契約数年間約8.7万件を元に算出

社名：イタンジ株式会社

代表者：代表取締役社長執行役員CEO 野口 真平

URL：<https://www.itandi.co.jp/>

本社：東京都港区六本木3-2-1 住友不動産六本木グランドタワー 42F

設立：2012年6月

資本金：3,600万円

事業内容：

- ・リアルタイム不動産業者間サイト「ITANDI BB（イタンジビービー）」の開発、運営
- ・不動産賃貸業務のDXサービス群「ITANDI BB +（イタンジビービー プラス）」の開発、運営
- ・ネット不動産賃貸サービス「OHEYAGO（オヘヤゴー）」の開発、運営