



# Rubyで実現する 不動産バーティカル SaaSのマルチプロダクト戦略

@Rubyビジネスセミナー 大阪 2025/02/06  
イタンジ株式会社 執行役員CTO 大原 将真

# 01 | 会社概要



MISSION

# テクノロジーで 不動産取引をなめらかにする

イタンジの社員は、日々このミッションに  
正面から向き合っています。

— 何を目指すのか —

# Vision

## 不動産のインフラとなり、人々が大切なことに向き合えるようにする

不動産と関わる理由は人それぞれです。新しい生活や事業を始めるため、資産形成のため、それらの活動をサポートするため。関わり方が異なれば、それぞれの人が大切にしたい・大切にすべきことは違うはずですが、不動産に関わるすべての人が大切なことに向き合えるようになるためには、総合的なシステムインフラが必要不可欠だと考えています。不動産に関わる全領域をテクノロジーでサポートするインフラ企業となり、人々が大切なことに向き合えるようにすることが当社の目指す未来です。



業務効率化SaaSの普及



ユーザーファーストな  
部屋探しの実現



不動産のインフラ



|      |  |
|------|--|
| 代表者  | 代表取締役 社長執行役員 CEO 永嶋 章弘   |
| 設立   | 2012年6月  |
| 資本金  | 3,600万円  |
| 従業員数 | 約220名（正社員・執行役員のみ / 2024年10月末 時点）   |
| 住所   | Headquarters（東京本社）<br>東京都港区六本木三丁目2番1号 住友不動産六本木グランドタワー42F<br><br>Osaka Branch（大阪支社）<br>大阪府大阪市北区梅田2-4-9 プリーゼタワー12F<br><br>Fukuoka Branch（福岡支社）<br>福岡県福岡市博多区網場町2-1 博多FDビジネスセンター7F |
| 事業概要 | 不動産会社様へのシステム提供<br>不動産業務におけるIT活用コンサルティング<br>一般消費者様への不動産サービス提供   |



#### DX銘柄3年連続選定

イタンジのDX推進への取り組みは、DX銘柄2022(3年連続)の選定を通じて評価されています。



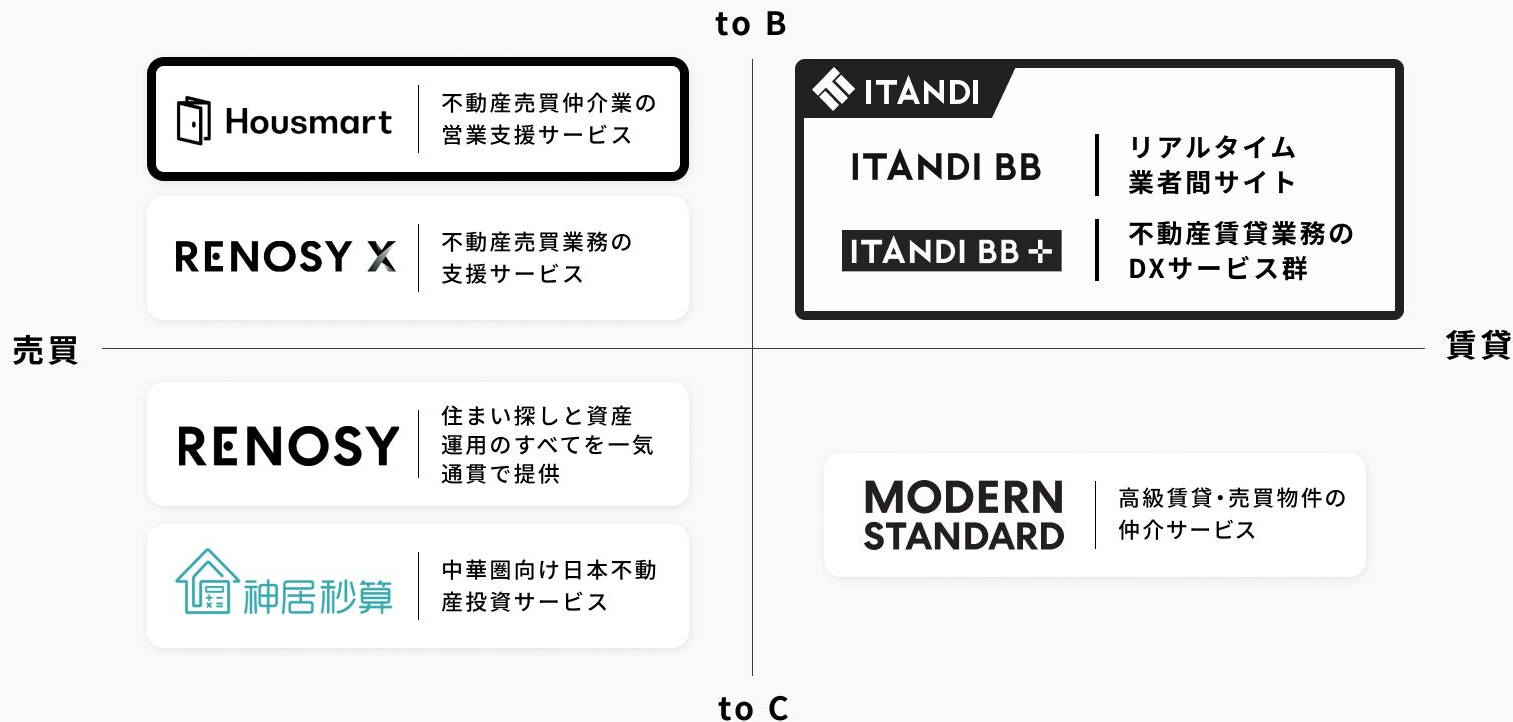
#### BOXIL SaaS AWARD 2024

スマートキャンブ株式会社主催「BOXIL SaaS AWARD 2024」導入事例セクション不動産業界部門1位\*を受賞しています。

※ 対象サービス：不動産関連電子契約システム「電子契約くん」

# GA TECHNOLOGIES

不動産の全領域を網羅するサービスを提供



# Ruby biz Grand prix 2024 大賞受賞



## 02 | 不動産業界の課題



# 従来の不動産賃貸取引はなめらかではない



事務作業に  
手間がかかる

**BUSINESS SIDE**



お部屋探しに  
手間がかかる



**CUSTOMER SIDE**



データは手動管理



電話・FAX文化



申込や契約は紙



おとり物件



何度も来店



時間がかかる

# 情報がリアルタイムではない



# 紙でのやりとりに時間と手間がかかる



## 手書き

記入ミス・差し戻し



## 目視で確認

書類不備の見落とし

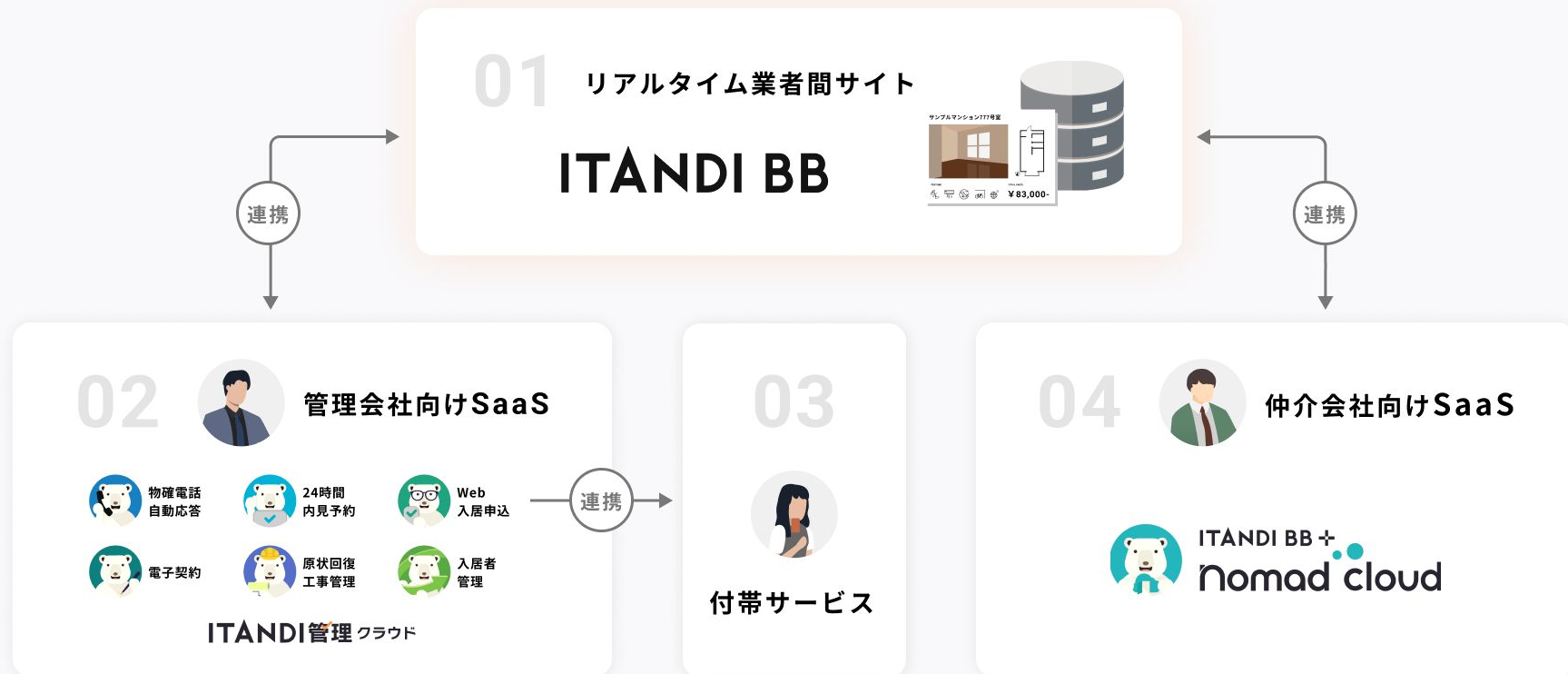


## 郵送/FAX/手渡し

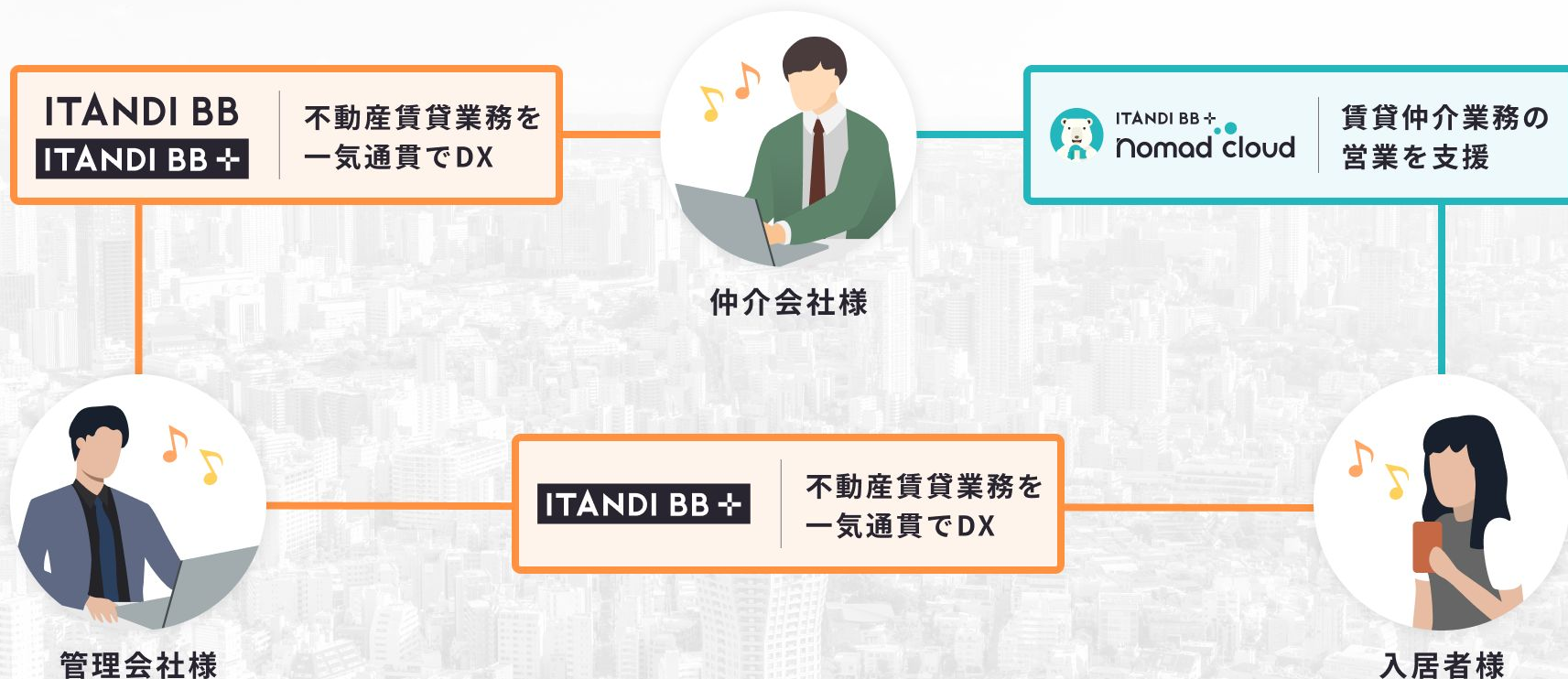
受け取り漏れ・紛失

# 03 | イタンジのソリューション

# 4つの事業展開で不動産賃貸取引をなめらかに



# それぞれのステークホルダーをつなぐ



# ITANDI BB



BUSINESS SIDE | 管理/仲介会社様向け

## リアルタイム不動産業者間サイト



仲介会社様



情報  
連携



管理会社様



情報  
連携



リアルタイムで物件の空室情報が分かる



電話・FAXでの確認は不要に

# ITANDI BB+



BUSINESS SIDE | 管理/仲介会社様向け

## 不動産賃貸業務のDXサービス群

一気通貫で業務を支援



賃貸仲介の営業をサポート



物件確認電話に自動で応答



内見予約を自動で受付



オンラインで入居申込



あらゆる契約を電子化



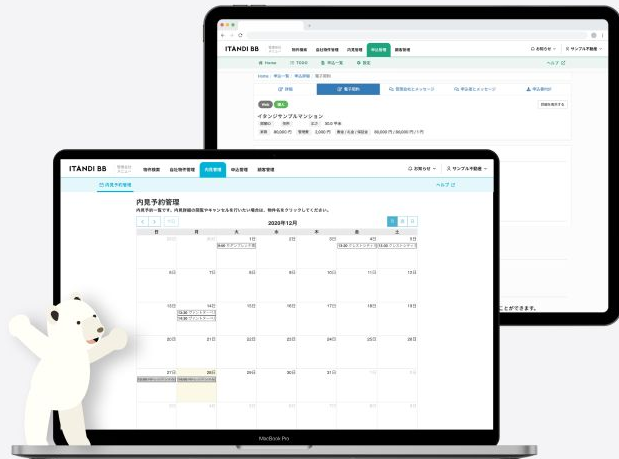
契約から退去まで入居中業務の管理



原状回復工事をサポート

ITANDI管理クラウド

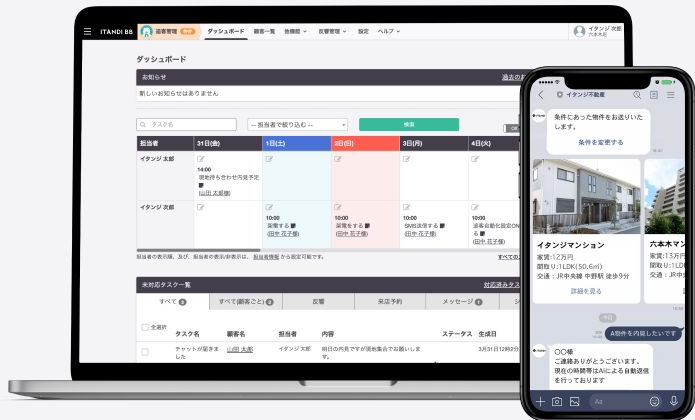
賃貸管理業務を一括効率化







ITANDI BB+  
nomad cloud



BUSINESS SIDE | 仲介会社様向け

## 賃貸仲介の営業をサポート

情報  
管理

問い合わせや顧客情報を自動で登録

営業

自動で物件抽出 & 顧客に自動送信  
LINEやSMSで顧客とやりとり

接客

ビデオ電話でのオンライン接客

# 管理戸数ランキング 2024 TOP100社中

60社

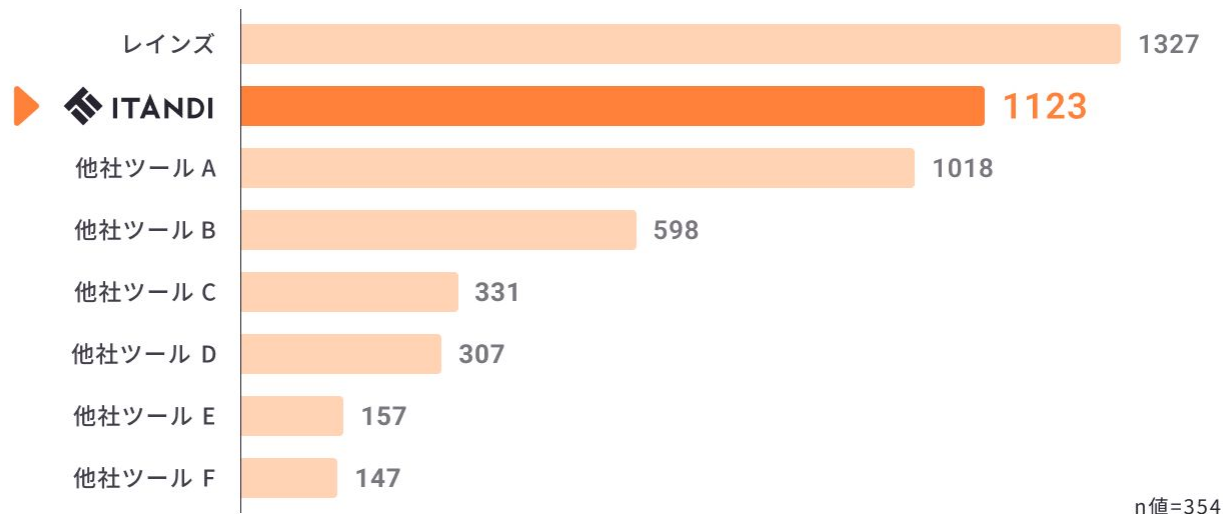
イタンジのサービスを**契約中**

出典：2024年8月5日・6日・7日 全国賃貸住宅新聞

※ 2024年10月時点



# 仲介会社の物件情報収集時の利用ツール



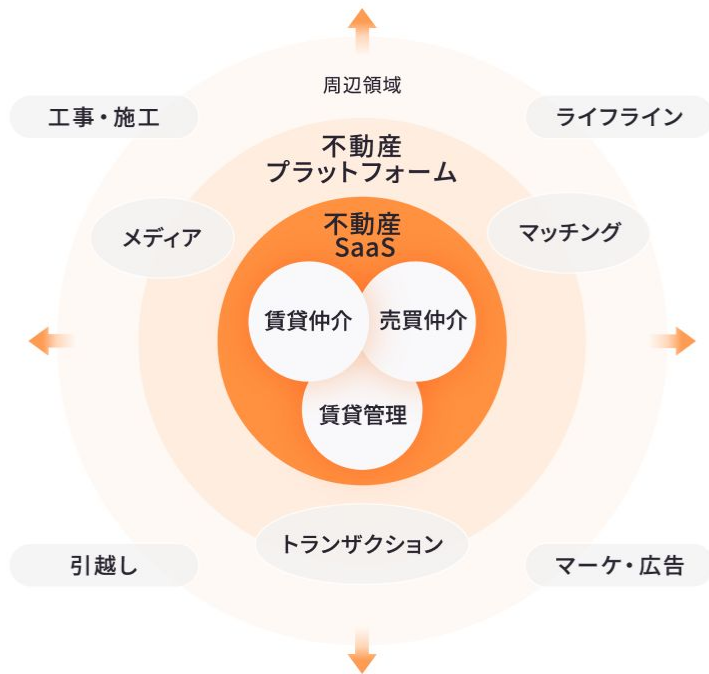
※「物件情報の収集元について、よく利用するツールの順位をお教えてください。」の質問に対し、1位：5ポイント、2位：4ポイント、3位：3ポイント、4位：2ポイント、5位：1ポイントとして集計しております。

※リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社「2024年 賃貸不動産マーケットの お客様動向調査」から、イタンジが作図

# 04 | イタンジ事業の成長

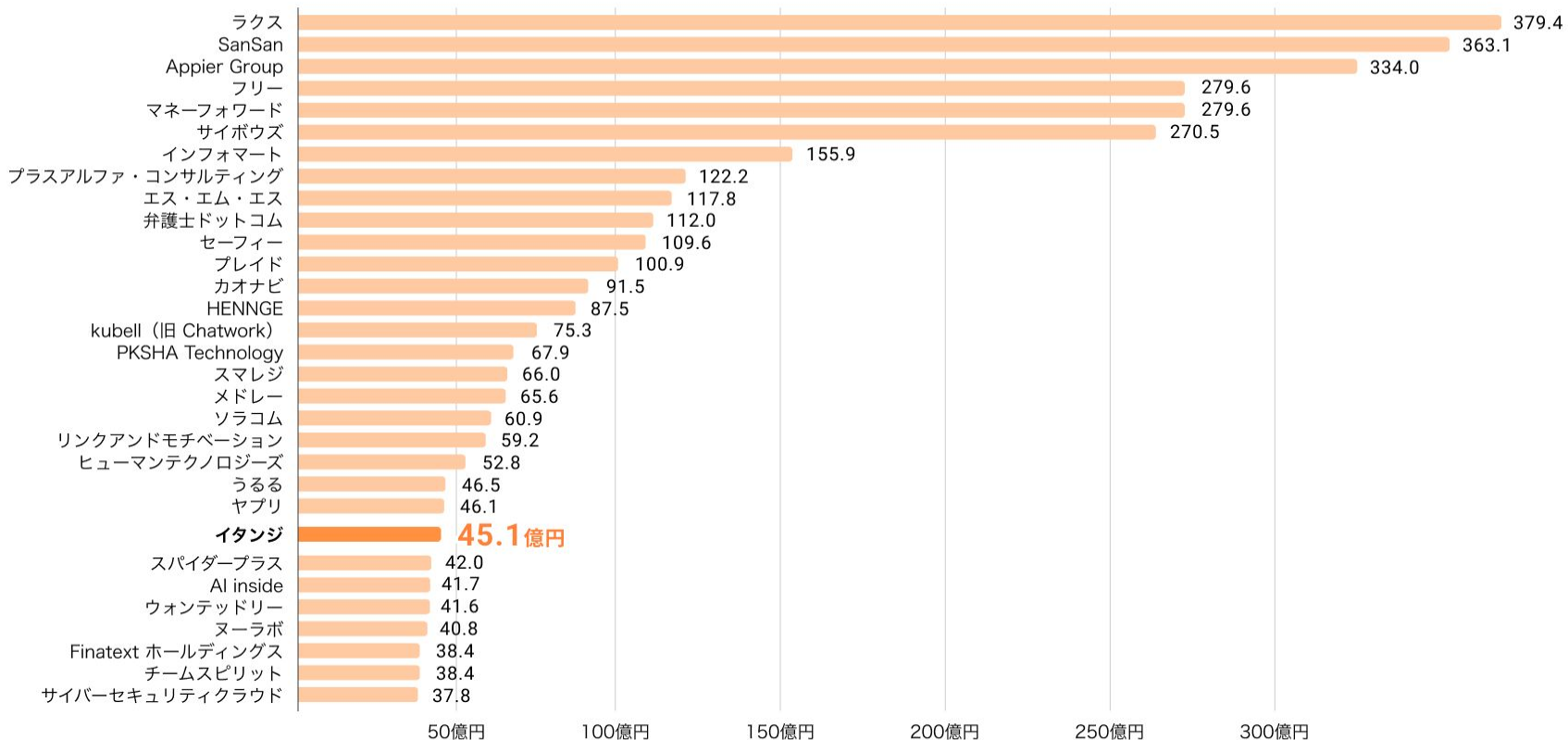
# 拡大するイタンジの事業領域

市場規模 **46** 兆円



年次経常収益

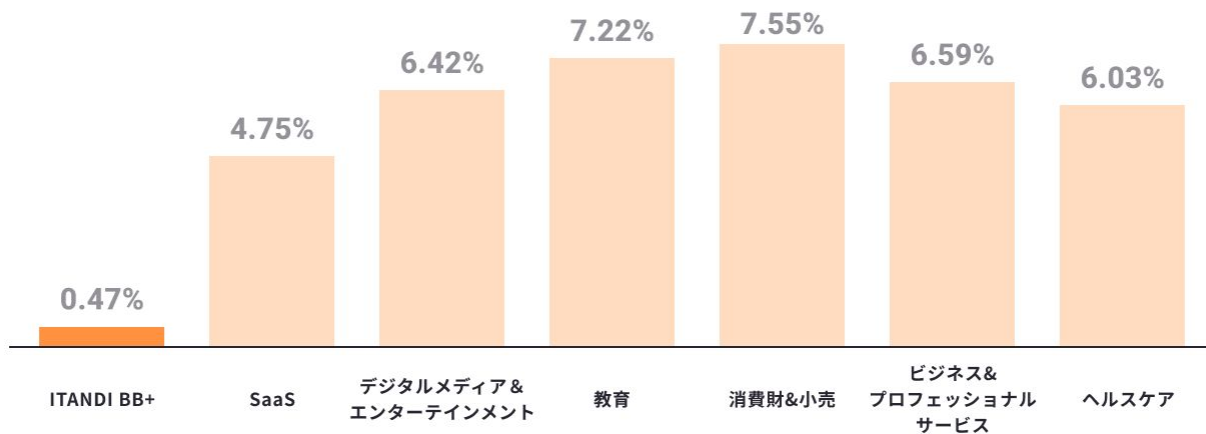
# 国内SaaS企業 ARR上位24社に位置するイタンジ



Next SaaS Media 「Primary」 KPI data 2024年11月データより、イタンジにて作図

# チャーンレート平均

SaaS企業の中でもイタンジのチャーンレートは低い水準で推移しています。  
しかし、まだ改善の余地があるため、さらに高みを目指していきます。



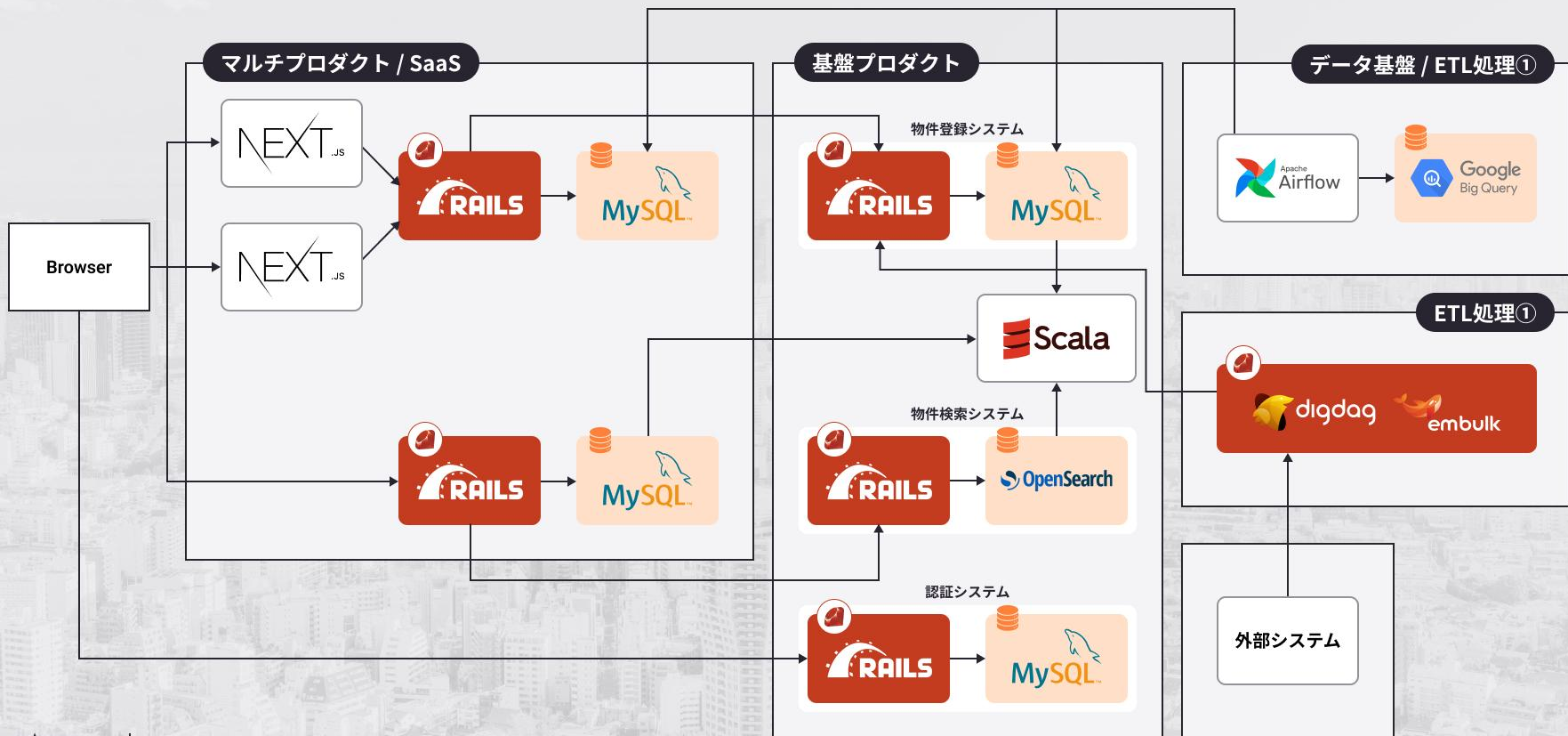
# Rubyとイタンジ事業について

- ① 最初のプロダクト
- ② 2つ目のプロダクト
- ③ 3つ目のプロダクト以降
- ④ 今後の展開



# 05 | イタンジとRubyとプロダクト①

# アーキテクチャ図の可視化



# 最初のサービス | 不動産会社向け電話自動応答サービスを 2015年にリリース



ITANDI BB+  
ぶっかくん

定休日も時間外も！

物確電話に24時間365日自動応答



管理会社様

1 物件アップ登録・更新



4 受電データ可視化



ぶっかくん

2 物件状況確認

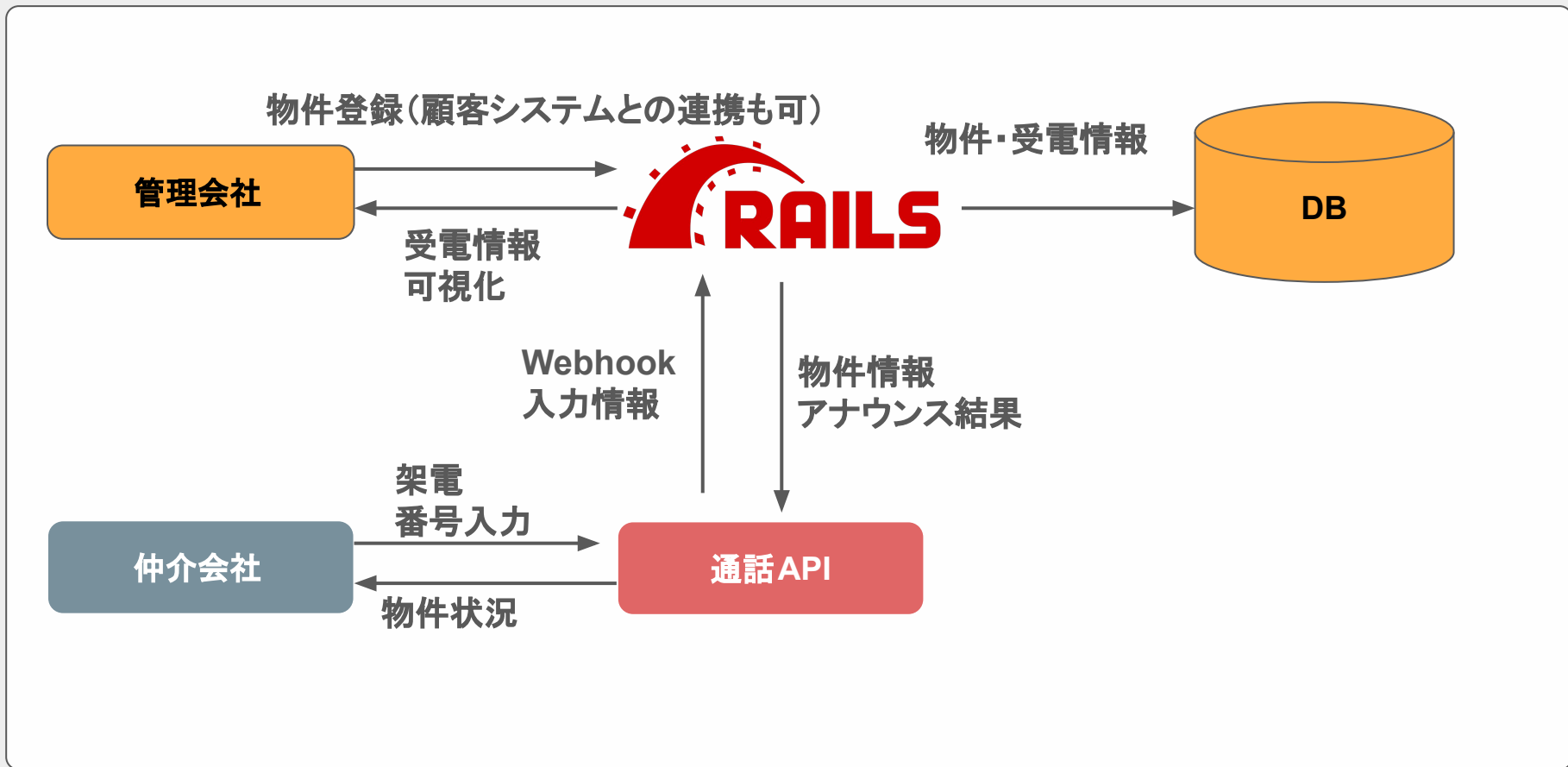


3 物件状況応答



仲介会社様

# 最初のサービス | 不動産会社向け電話自動応答サービスを 2015年にリリース



## 電話自動応答サービスの特徴

- 単一のモノリスなシステムとして開発

- 約2ヶ月で正式サービスリリース

- 物件情報を登録するメリットを創出

## Rubyの選定理由

● 当時のイタンジは既存事業の継続性に課題を抱えていた

● 少人数で素早く次なるサービスをリリースできる必要があった

● ナレッジが豊富で間違いを起こしづらい環境

# 06 | イタンジとRubyとプロダクト②

## 2つ目のサービス | 不動産会社向け内見予約サービスを 2016年にリリース



ITANDI BB+  
内見予約くん

電話・FAXの通信費や人件費をカット  
定休日・時間外もかんたん予約!



管理会社様

1 物件情報アップ



4 予約レポート



内見予約くん

2 Web上から内見予約



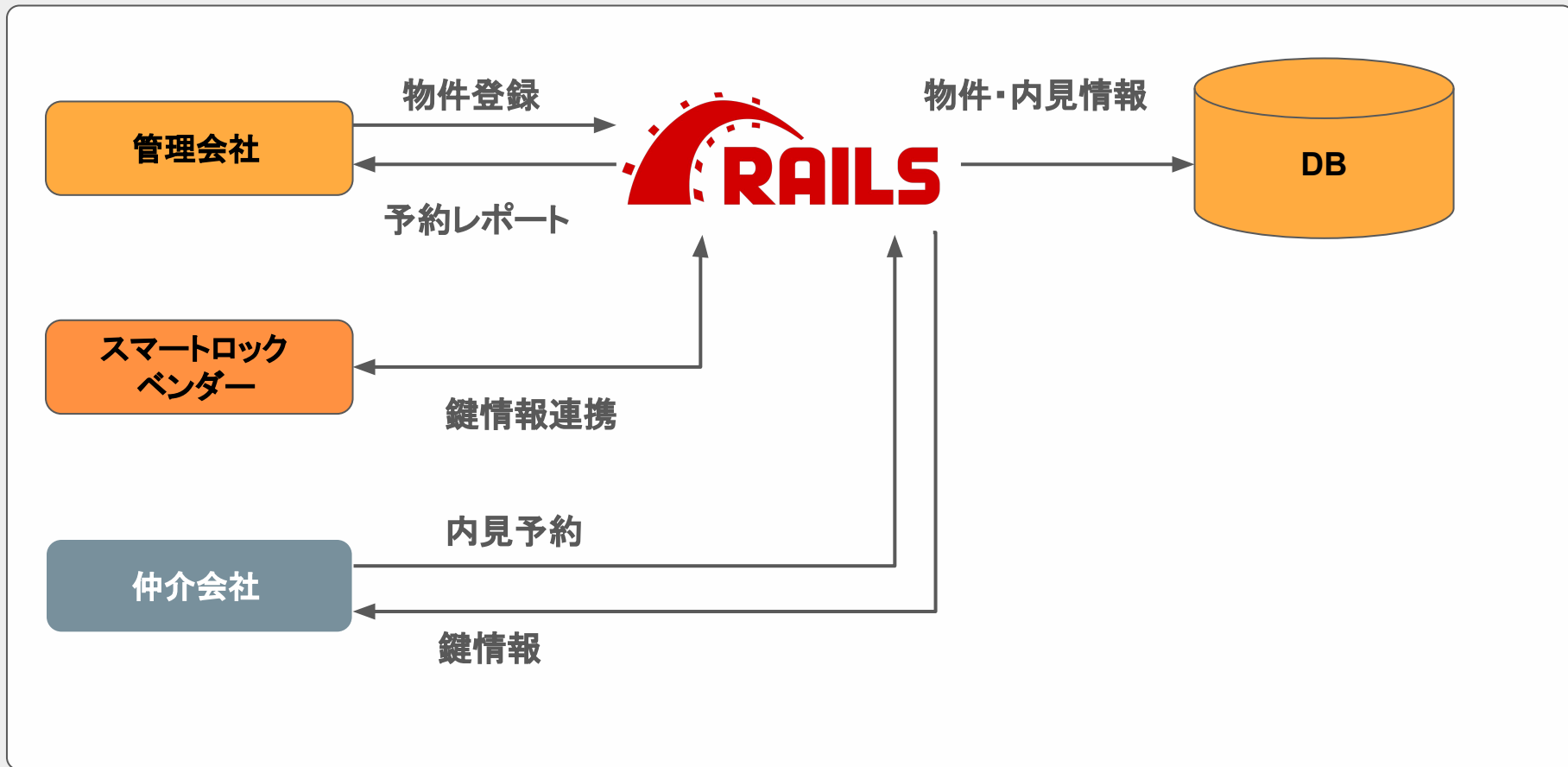
3 鍵情報伝達



仲介会社様



## 2つ目のサービス | 不動産会社向け内見予約サービスを 2016年にリリース



## 内見予約サービスの特徴

● 物件確認の次の業務プロセスをサービス化

● 既存の物件情報を活用してサービス利用可能

● モノリスにサービス追加する形で開発 / 単一の開発チーム

## 当時のイタンジにおける Rubyでの開発課題

● コード間の依存関係を複雑にしてしまった

● Rails Wayから外れた個々の設計方針が混在

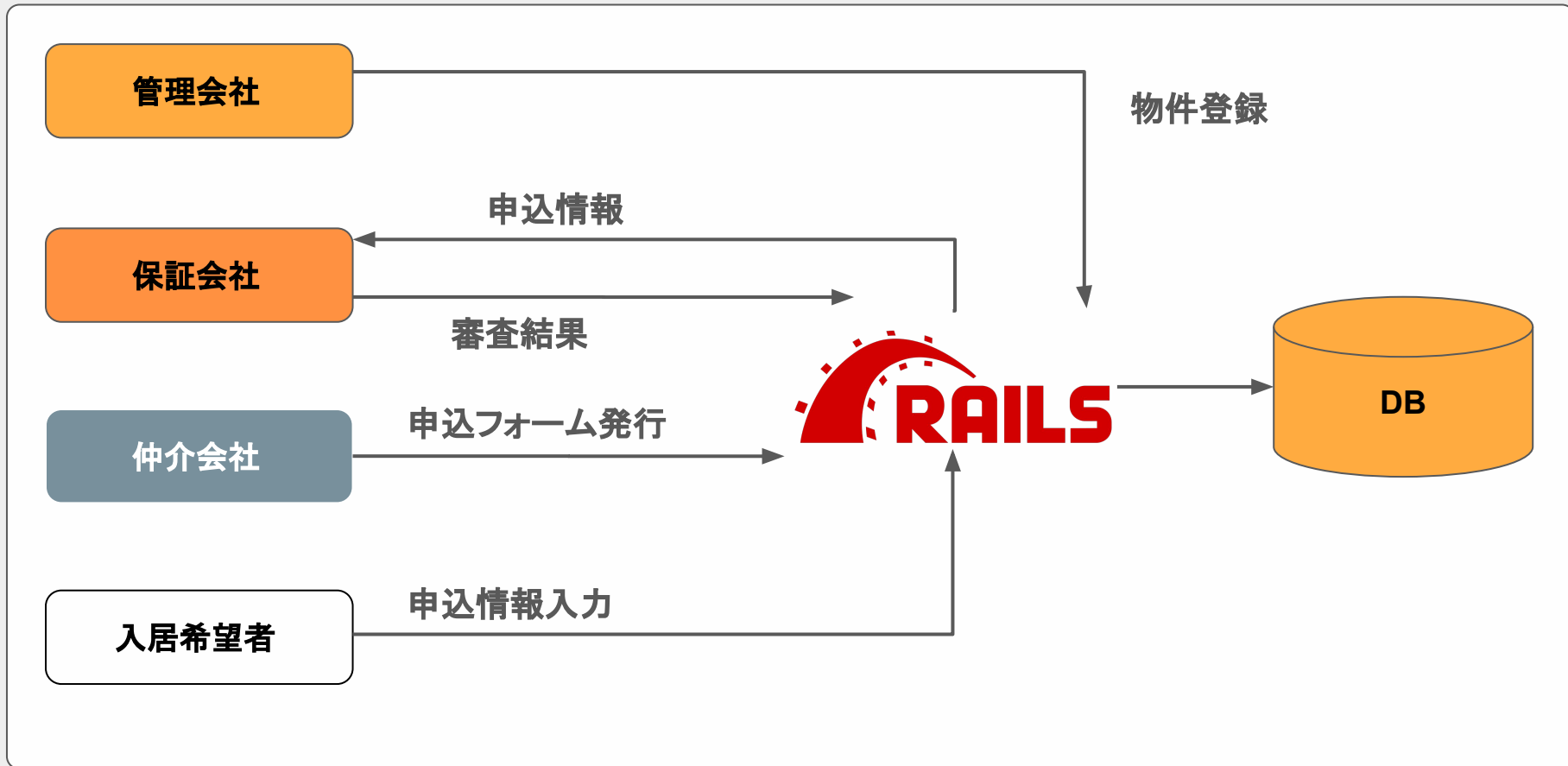
● 適切に扱うには十分な熟練度が必要 | 成熟率 < 事業成長

# 07 | イタンジとRubyとプロダクト③

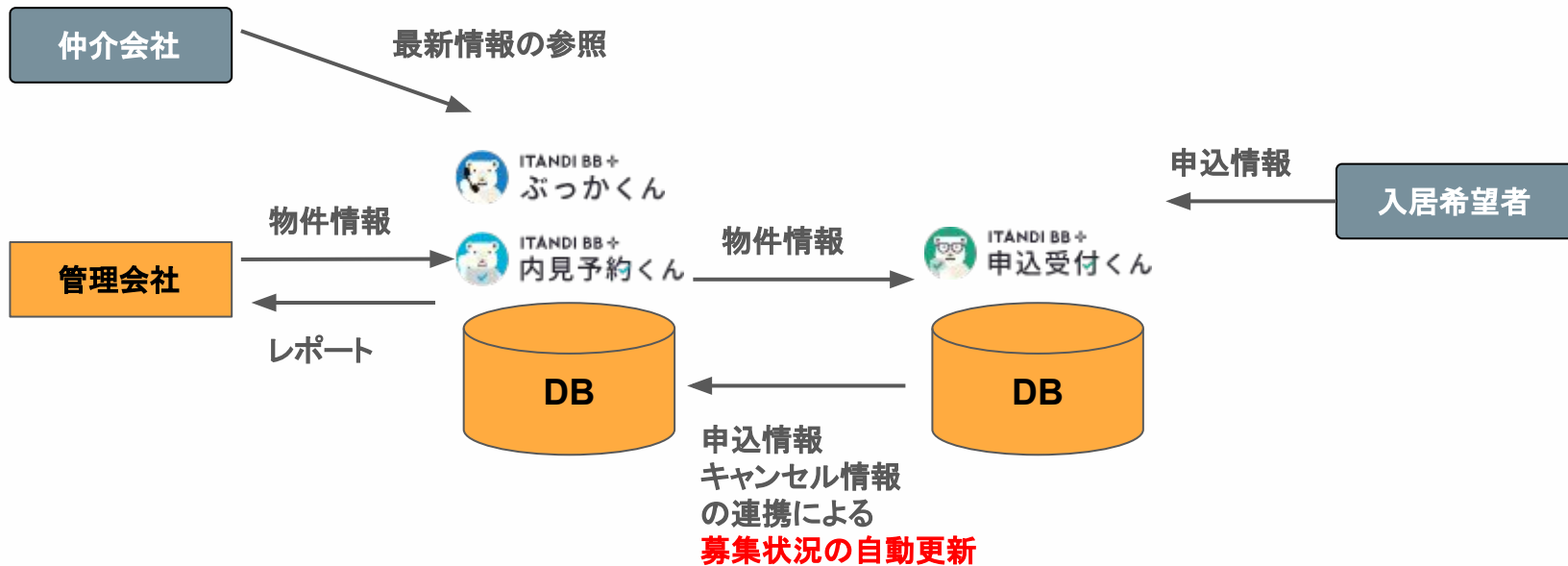
# 3つ目のサービス | 不動産会社向け Web入居申込サービスを 2017年にリリース



### 3つ目のサービス | 不動産会社向け Web入居申込サービスを 2017年にリリース



# 各システムを連携し顧客提供価値を最大化



## Web入居申込サービスの特徴

● 内見予約の次の業務プロセスをサービス化

● 既存の物件情報を活用してサービス利用可能

● 新しいモリスで新規にプロダクト開発



## サービス追加のポイント

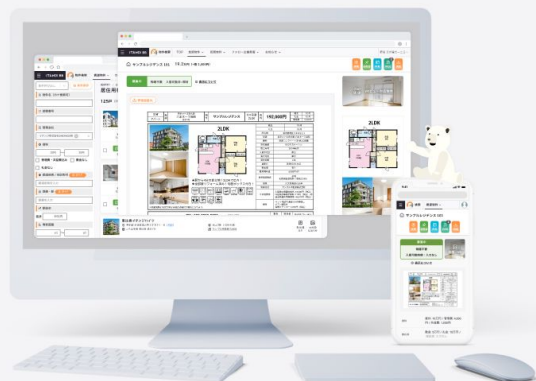
初めは小さく特定の業務プロセスの改善に絞る

コア(物件情報)な情報が集まる仕組みの構築

業務プロセスを繋げてサービスの価値を最大化

## 4つ目のサービス | 不動産業者間サイトをリリース

# ITANDI BB



BUSINESS SIDE | 管理/仲介会社様向け

## リアルタイム不動産業者間サイト



仲介会社様



情報  
連携



管理会社様



情報  
連携



リアルタイムで物件の空室情報が分かる



電話・FAXでの確認は不要に

- 業界のコアになる情報を集めるだけでは不十分
- 他社と差別化可能な付加価値を創出することが重要

## これまでの開発課題に対する対応

● チーム分割によるプロダクトごとの最適化

● 既存負債を引き継がない形で、開発速度を維持

● 既存システムとは API連携で接続することで資産を活用

## サービス/チーム分割によって得られたメリット

● **ライブラリなど選定の意思決定速度**

● **既存負債に引きずられずらい**

● **独立したデプロイが容易である**

## サービス/チーム分割の反省点

● 分散モノリスの兆し

● インフラの構築と運用が個々に必要

● 仕組みを構築しないとナレッジが分散しやすい

# 08 | イタンジとRubyとプロダクト④

## イタンジの現在

不動産バーティカル SaaSとしてラインナップは一定揃った

事業が順調に成長 / 成熟率 = 事業成長 / **事業とともに人も成長**

システムの境界線を再設計、更なる付加価値の創出へ



## システムの統合 | モジュラモノリスについて

Shopify開発のpackwerkによりモジュール間の依存関係を管理

モジュールごとにデータベースは論理 / 物理のいずれかで分割

CIはpath filterにより変更箇所に依存する部分だけ高速に実施

当初のRubyの選定理由であった高速開発を一つのモノリスの中で複数チームで実現可能に

## システムの分割での取り組み

● 同期的処理を見直し、非同期・結果整合による疎結合化

● OpenAPIやProtocolBuffersによるスキーマベースの開発

● 利用先のサービスに対して社内ライブラリを提供

# Ruby開発全体での取り組み

● 静的型付け・解析 (RBS/ Steep) によりインタフェースを意識した開発

● リンター (rubocop) 社内共通ルールの提供

● YJITやjemalloc等でパフォーマンスを最大化

## Rubyと他言語との連携の取り組み

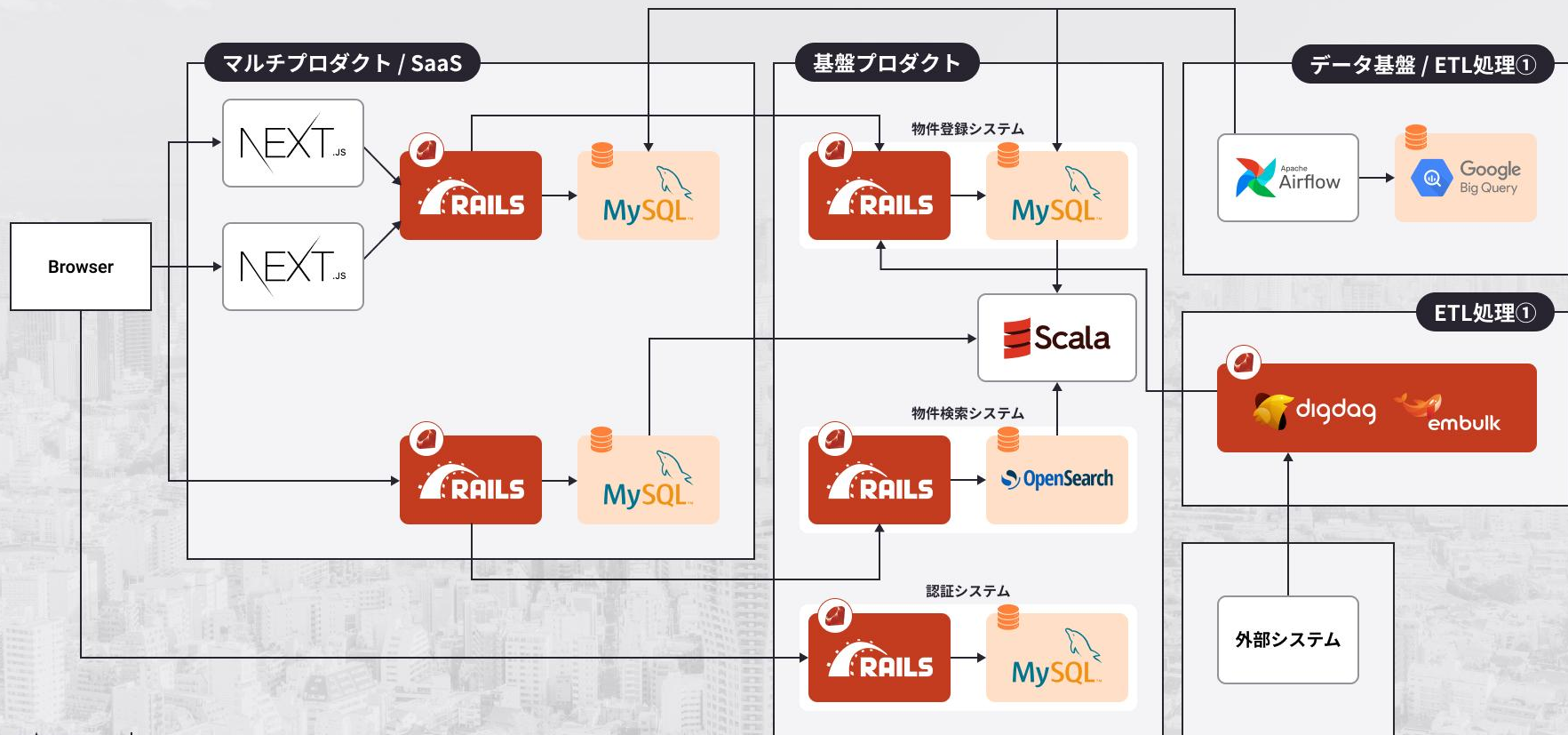
- 他言語実装を AWS Lambdaで行いRubyから呼び出す

- WASM/FFI/GraalVM Native Image等による他言語資産の活用(検証中)

- OpenAPIやProtocolBuffers等によるフロントエンドとの結合

# 09 | まとめ

# アーキテクチャ図の可視化



# Rubyとビジネス

● Rubyでのプロダクト開発は事業フェーズであるべき形が変わる

● Rubyの進化とともにプロダクトも進化する

● 事業・プロダクトの成長とともに組織・技術力も成長させられるかがポイント



# JOIN US!

---

不動産業界  
ITイノベーションの  
最前線に立ちませんか

---



**ITANDI**