

企業名： いい生活

1. この会社が目指す姿が理解できるか

この企業が目指している姿は、大きく捉えると不動産業界を IT 化、デジタル化することで業務や取引の流れをより潤滑にすることであるとわかる。これは、「不動産テック」と呼ばれこれを進めている。

統合報告書より不動産業界には、大企業よりも中小事業者が多い。大企業は、すでに IT 化に力を入れているのに対し、中小事業者にとって IT 化を進めることは技術、人材、時間など様々な要因から困難であると考えられる。いい生活のサービスはこれらの中小企業の業務を効率化でき、人件費の削減もできる。

具体的にどのようなことを行っているかということもこの報告書を通して理解することができる。不動産のデータアナリティクス（取引のデジタル化など）を SaaS としてサブスクリプションで提供している。取引のデジタル化とは、より具体的に説明すると、かつては賃貸契約の際には現地訪問が必須でハンコや書類などを対面で行われていたが、デジタル化によりこれがパソコンやスマホ上で行えるようになりいつでもどこでも行えるようになり業務そして顧客にとっても効率化した。

実際にこの企業ではなく、いい生活にとっての競合他社となるイタンジ株式会社（親会社が株式会社 GA technologies である）で賃貸の契約をする際に上記のようなサービスを利用した経験があった。それにより契約が書類のやりとりをネット上で行えるようになり実際に対面でのやり取りをせず済み、効率的に行えて楽に契約を進めることができた。このサービスは、素晴らしいものだと感心した。

2. この会社の競争優位性が理解できるか

この会社の競争優位性は、10 ページに書かれているとわかる。その一つとして、業界特化型、バーティカル SaaS を展開している点が挙げられる。業界特化型であることは、巨大である不動産業界という業種にフォーカスをできている。システムがフルラインナップとなり様々な状況に対応、ニーズに応えることができると考えられる。他には、SaaS・クラウドオンリーでサービスを提供していること、賃貸管理領域にフォーカスしていることが挙げられている。しかし、私は不動産業界に業界特化型であるという点に関しては競合優位性としては働かないのではないかと考える。今現在、不動産テック企業は数多ある。その例として、上記で挙げたように株式会社 GA technologies や株式会社 iYell や株式会社 WealthPark などがある。そのため不動産業界の業界特化型であることは今の時代では珍しいことではない。他の企業といい生活を比べると企業の設立年が大きく異なることがわかった。先ほどあげたいいい生活を除く不動産テックを行う企業は全て設立年が 2010 年以降である。それに対し、いい生活は 2000 年に設立している。また、企業の沿革から 2001 年からいい生活は不動産業に携わっていることがわかった。ここから推測できることは、この企業が不動産テ

ックを始めた当初は、特化した企業が他に存在せず、革新的なアイデアだったのではないかと考えられる。そして不動産テックに特化することが競合優位性に働いていた。しかし、今の時代は同じように不動産テックに特化している企業が存在しているためこのことを優位性として挙げているのには理解ができない。

また、SaaS・クラウドサービスを行なっていることの優位性というのは理解できない。それは上記で示したように、私は他の企業でこのようなサービスを受けた経験があり、いい生活の独自性を示す優位性とはなっていないからである。

これらの点からいい生活の競合優位性に関しては理解ができなかった。

サブスクリプションモデルであるという点は、競合優位性ではないものの一つの安定性を持っている点であると挙げられる。サブスクリプションは、突然供給を止めるということは想定されにくく、一定の重要が常にあること（継続性）を示すものとなっている。しかし、この契約の顧客数は、統合報告書より3年間の間で増加はしているもののその増加率はわずかなものとなっている。法人数に関しては、一年間の間で減少している。このことから推測されることは、先ほど述べたような近年新しくできた企業に顧客を奪われ始めているということである。そのため、サブスクリプションモデルであるからと言って、必ずしも安全性が高いと言えないと考える。

3. その競争優位性に持続性があるかどうか理解できるか

現時点で優位性がないので持続性について考察できない。

4. この会社で自身の人的資本の価値向上を達成できると思うか

私は、達成できると思う。統合報告書の9ページに記載してある通り高度IT人材を育成しようとしている点からそのように考えられる。ITは、個人で学べるようなことではないため、この企業で学ぶことができると考える。また、この企業は、学生の支援もしていることから将来を見据えた育成がなされていることが考えられる。今企業にいる人材だけでなく将来世代のことを考えられていることは自分が入社したとしても長い目を見て成長させてくれるのではないかと感じた。また、統合報告書より従業員数が170名であることから少数精鋭であるように一人一人にしっかりと指導の目が行き届くことが推測できる。このことから、人的資本の価値向上が他の企業と比べより個人の特性を活かしたものとなると感じた。

5. 報告書にはどのような改善余地があるか

より明確な優位性を書いた方が良かったと思った。実際に優位性として記載されているものは、他にも同じような優位性を持つ企業があることから企業独自の優位性を具体的に明記すべきである。より細かくいうと、SaaSサービスの中に含まれるいい生活独自にあるものを示すことが必要であると考えます。SaaSによって不動産業界を効率化するというアイデアが

同じであっても、サービスが全て同じであるということは決してないはずである。そのため、競合他社とはこの違いを比較してアピールすることが良いと感じた。例えば、いい生活のほうが取引の面で、より優れたフォーマットのものを提供しているなどである。また、WICI ジャパンにより優秀であると評価された伊藤忠商事株式会社と株式会社日立製作所の統合報告書といい生活のものと比較すると、まず客観的にわかることは情報量の違いである。簡単にページ数を比較してもいい生活は、24 ページであるのに対し、伊藤忠商事は、106 ページ日立製作所は、95 ページであった。また、いい生活に比べ他のこの2社は図や表をうまく活用されていると感じた。これらよりまず情報量を多くすることが改善の一つであると考え。

社員についてももう少し説明した方が良いと感じた。例えば、伊藤忠商事株式会社の場合より具体的な開発の仕方と記載していた。これらの方が人材の有用性をより理解できるようになっていた。説明の仕方として、評価されている2社は社長などの執行役のインタビュー形式の欄を設けていてこのようなことも導入するべきだと考える。このインタビュー形式を載せることで企業の将来の大まかなビジョンを説明することに役立っている。以上の点が改善策として挙げられる。

参考文献：

いい生活 統合報告書：

<https://pdf.irpocket.com/C3796/fjAL/GycN/CLoc.pdf> （最終アクセス日7月19日）

いい生活：

<https://www.e-seikatsu.info> （最終アクセス日7月19日）

WICI ジャパン：

https://wici-global.com/index_ja/ （最終アクセス日7月19日）

GA technologies:

<https://www.ga-tech.co.jp> (最終アクセス日7月19日)

統合報告書が優秀であると評価されている企業のもの

伊藤忠商事株式会社統合レポート 2020：

https://www.itochu.co.jp/ja/files/ar2020J_view.pdf （最終アクセス日7月16日）

日立統合報告書 2020

<https://www.hitachi.co.jp/IR/library/integrated/2020/ar2020j.pdf>

（最終アクセス日7月16日）