

報道関係者各位

2023年8月24日(木)
イタンジ株式会社

9割が部屋探しで駅からの距離を重要視、約63%が距離を理由に部屋を諦めた経験あり シェアモビリティ活用で「駅からの徒歩距離」の許容範囲が広がることが明らかに ネット不動産賃貸サービス「OHEYAGO」運営のイタンジが 「部屋探しと駅からの距離に関する調査」を実施

ネット不動産賃貸サービス「OHEYAGO（オヘヤゴ）」（<https://oheyago.jp/>）を運営するイタンジ株式会社は、一都三県在住、20歳～34歳の男女551名を対象に実施した「部屋探しと駅からの距離に関する調査」の結果を発表します。

【調査結果サマリー】

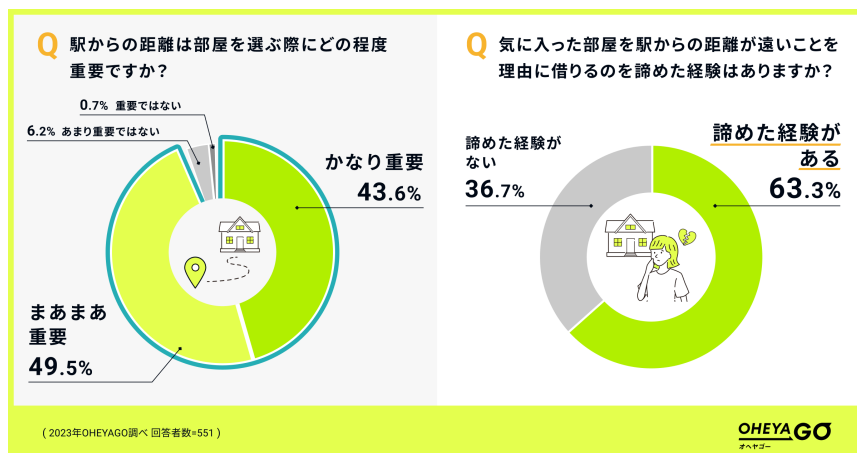
- ・部屋探し経験者の90%以上が「駅からの距離は部屋探しの際に重要」と回答
- ・部屋探し経験者の約63%が「気に入った部屋を駅からの距離を理由に借りるのを諦めた」経験あり、また約60%が実際に「駅からの距離が遠く生活が不便だと感じた」経験ありと回答
- ・部屋探しサイトで「駅からの徒歩距離」は「10分以内」に設定する人が35%で最多、「13分以上（1km以上）」を許容する人は24.1%
- ・電動キックボードや電動アシスト自転車などのシェアモビリティがある場合、「駅からの徒歩距離」は「13分以上（1km以上）」を許容する人が12.1%増加

◆ 部屋探し経験者の90%以上が「駅からの距離は部屋探しの際に重要」と回答、約63%は駅からの距離を理由に部屋を諦めた経験も

部屋探しをしたことがある、または現在している人に、部屋探しの際に駅からの距離はどれくらい重要か質問したところ、「かなり重要」が43.6%、「まあまあ重要」が49.5%、「あまり重要ではない」が6.2%、「重要ではない」が0.7%、という結果になり、90%以上の人が駅からの距離を重視することがわかりました。

また、駅からの距離が遠く生活が不便だと感じた経験があるか質問したところ、「経験がある」と回答した人は60.3%で、「経験したことがない」人は39.7%でした。

さらに、気に入った部屋を駅からの距離が遠いことを理由に借りるのを諦めた経験があるか質問したところ、63.3%が「経験あり」と回答し、半数以上が距離を理由に家探しを諦めたことがあるという結果となりました。

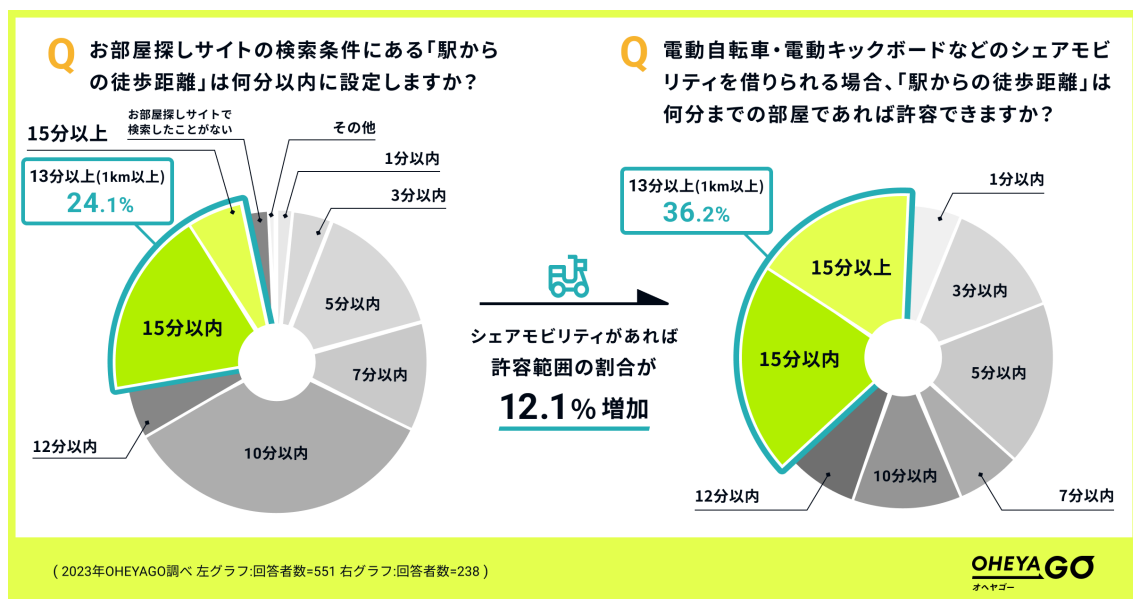


◆ 40%以上がシェアモビリティの有無で部屋探しの基準が変わると回答、「駅からの徒歩距離」の許容範囲も広がる

部屋探しサイトの検索条件にある「駅からの徒歩距離」は何分以内に設定しますか、という質問をしたところ、「10分以内」と設定する人が35%と最も多く、「13分以上（1km以上）」を許容する人は24.1%、という結果となりました。

次に、電動キックボードや電動アシスト自転車などのシェアモビリティがあり、駅からの徒歩距離を短縮できる場合、部屋探しの基準が変わるか質問したところ、「変わる」と回答した人が43.3%で、「変わらない」と回答した人の39%を少し上回る結果となりました。

また、電動キックボードや電動アシスト自転車などのシェアモビリティがある場合、「駅からの徒歩距離」は何分までの部屋であれば許容できるか質問したところ、「13分以上（1km以上）」を許容する方が36.2%という結果になり、**許容範囲が13分以上（1km以上）の割合が12.1%増加**しました。シェアモビリティの有無が「駅からの徒歩距離」の許容範囲を広げることが分かりました。



◆ 調査概要

調査期間：2023年8月10日（木）～2023年8月11日（金）

調査機関：調査委託先 株式会社ジャストシステム（Fastask）

有効回答数：551

調査対象：一都三県在住、20歳～34歳の男女（部屋探しをしたことがある、または現在探している人）

調査手法：インターネット調査

◆「OHEYAGO（オヘヤゴー）」とは（<https://oheyago.jp/>）

「いますぐ内見。あらたな体験。」をコンセプトにする「OHEYAGO」は、①来店不要、②おとり物件（※1）なし、③リーズナブルなサービス（※2）等を特徴とするネット不動産賃貸サービスです。カレンダーから簡単に内見の予約が可能で、自身のペースでお部屋を内見することができるため、ユーザーの半数以上が予約当日に希望物件を見学をしています。物件探しから入居申込、契約までの一連の手続きがスマートフォン1つで可能です。また、22年5月18日に施行された（※3）改正宅地建物取引業法にあわせ、お部屋探しから入居申込・契約までを完全電子化し、新しい生活様式に対応した賃貸取引の变革を推進しています。

- ・40秒で分かるOHEYAGO動画（<https://youtu.be/leolLfS11Yc>）
- ・「OHEYAGO」Twitterアカウント（<https://twitter.com/OHEYAGO>）
- ・人と暮らしを見つめるライフカルチャーマガジン「OHEYAGO Journey」（<https://journey.oheyago.jp/>）
- ・「OHEYAGO」iOS版アプリ ダウンロードリンク（<https://apps.apple.com/jp/app/id1561076788>）



（※1）おとり物件とは、「存在しない物件」「存在するが、取引対象にならない、あるいは取引の意思がない物件」などの広告宣伝を指します。一般的な不動産賃貸取引の仕組みでは、仲介会社は管理会社が更新する物件情報を確認しながら手作業で賃貸サイトに物件広告を掲載するため、「手作業での情報更新が追いつかず、募集が終了した物件の消し忘れ」や「集客のために募集終了物件が広告のような役割で掲載されたまま」といったことが起きているのが現状です。なお、OHEYAGO上に掲載されている一部物件については、当該情報更新までのタイムラグにより、募集終了となっている場合があります。

（※2）運営にかかる業務をテクノロジーで効率化しコスト削減することで、お客様へのサービス還元に努めております。仲介手数料は0円～、内見はスタッフの同行なしでお部屋に直行またはビデオ通話によるオンラインでの内見、申込・契約手続きはWebで行えるため交通費も最小限で済ませることができます。

（※3）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
https://www.mlit.go.jp/report/press/tochi_fudousan_kensetsugyo16_hh_000001_00035.html

◆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8.7万件を基に算出

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