



不動産DXの 成否を分ける

「分断されたデータ」との向き合い方

目次 INDEX

- 1/ はじめに
- 2/ 不動産DXを阻む「見えない敵」
—増え続けるデジタル手作業
- 3/ 解決の核心は
「事業横断データ基盤」という発想
- 4/ データ連携が実現する不動産DX
4つのユースケース
- 5/ API手組みか、iPaaSか
—データ連携手法の選択が
コストを決める
- 6/ 失敗しない不動産DXのための
「アセスメント」という選択
- 7/ HULFT Square
導入の伴走支援
- 8/ 不動産DXのゴールは、
システムを増やすことではない

1/ Introduction はじめに

不動産DXを真に前進させるために

不動産業界において、DX（デジタルトランスフォーメーション）は、もはや単なる業務効率化施策ではありません。市場環境の変化が激しさを増すなか、事業収益を維持・拡大し、資産価値を最大化していくための経営基盤そのものとして、その重要性が高まっています。

多くの不動産企業では、各部門ごとにシステム導入が進み、業務単位での効率化は着実に進んできました。一方で、その積み重ねが新たな壁を生んでいます。それが、「システムが増えるほど、全体が見えなくなる」という問題です。

本来、不動産事業の中で発生する契約情報、顧客情報、収支情報、修繕履歴といったデータは、すべて一つの事業活動の中で連続しているはずですが、しかし、現実にはそれぞれが独立したシステムの中で管理され、人がExcelやCSVを介して手作業でつなぎ合わせているケースが少なくありません。つまり、問題は「データがないこと」ではなく、「データが分断されていること」にあります。

各部門が持つ情報がつながらない限り、全社横断での収益把握、迅速な経営判断、高度なデータ分析、さらにはAI活用に至るまで、その可能性は大きく制限されてしまいます。**DXを進めたはずなのに、現場では依然として転記、集計、照合といった“デジタル手作業”が残り続ける**——これが、多くの不動産企業が抱える見えにくい構造課題です。

本書では、この「分断されたデータ」という根本課題に焦点を当て、不動産DXを真に前進させるための考え方を整理します。単なるシステム導入にとどまらず、売買・賃貸・管理・会計・修繕といった複数事業を横断し、**企業全体を“線”でつなぐデータインテグレーションの考え方と、その具体的な実現方法**についてご紹介します。

不動産DXの成否を分けるのは、新しいツールの数ではありません。バラバラに存在するデータと、どう向き合い、どうつなぐか。その設計こそが、次の競争力を左右するのです。

2/ The Ever-Growing Volume of Manual Digital Work 不動産DXを阻む「見えない敵」 —増え続けるデジタル手作業

事業拡大の副作用—「点のDX」の限界

不動産企業の業務は、単一の事業で完結するものではありません。用地取得、開発、販売、賃貸、管理、修繕、資産運用、会計処理まで、多くの業務が連続しながら一つの事業価値を形成しています。特に総合不動産企業では、それぞれの事業規模が大きく、関わる部門や関係会社も多岐にわたります。

こうした複雑な事業構造のなかで、各部門ごとに業務最適化を進めることは自然な流れです。各現場では目的に応じたSaaSや基幹システムが導入され、

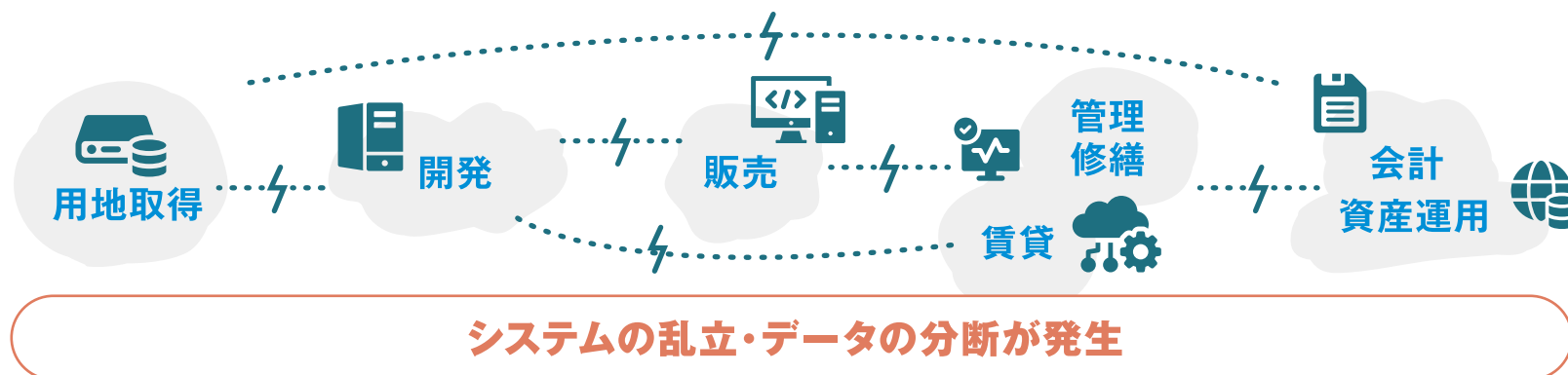
業務単位での効率化が進んできました。現場視点で見れば、こうした選択は合理的であり、個別業務の生産性向上に大きく貢献しています。

しかし、その結果として起こるのが、「システムの乱立」と「データの分断」です。

たとえば、売買部門では販売契約データを管理していても、その顧客が賃貸部門でどのような取引をしているのかは見えない。賃貸部門では入居率や契約更新率を管理していても、管理部門の修繕履歴や経理部門の収支情報とはつながっていない。

リフォーム部門では工事進捗や原価データを持っていても、それが資産全体の収益性評価に反映されるまでには時間差が生じる。

本来つながっているはずの情報が各システムに分散し、横断的に把握しにくくなっています。これはまさに、「点のDX」が積み上がった結果として起こる構造的な限界です。



2/ The Ever-Growing Volume of Manual Digital Work 不動産DXを阻む「見えない敵」—増え続けるデジタル手作業

デジタル化したのに、 人が“つなぎ役”に なっている

システムがつながっていない状態で業務を回すために、多くの企業では人がその隙間を埋めています。売買部門のデータをCSVで出力し、賃貸部門の数字とExcel上で突合する。契約管理システムから出力した情報を会計システムへ手入力する。入金データを確認しながら、契約台帳と照合する。リフォーム部門の進捗を別管理し、月次報告のために集計し直す。

こうした作業は、一見すると「ちょっとした業務」に見えるかもしれませんが、しかし、これらが毎日・毎月・毎案件発生することで、**膨大な工数**を生み出しています。

特に総合不動産企業では、物件数、契約件数、関係部署が多いため、その影響は指数的に大きくなります。部門横断の会議資料を作成するだけでも、複数システムからデータを抽出し、人が加工し、整合性を確認しながら帳票化する——こうした作業が常態化しているケースは珍しくありません。

これは「データが足りない」のではなく、「データをつなぐ仕組みがない」ことによる負荷です。つまり、**デジタル化したにもかかわらず、最終的に人がシステム同士を手作業でつなぐ**ことで業務が成立しているのです。

この状態は、DXの進展とともにむしろ悪化する傾向があります。新しいSaaSを導入すればするほど、便利になる一方で新たなデータの断絶点が増えていくからです。

「見えない非効率」が 経営判断を遅らせる

こうした現場負荷にとどまらず、より深刻なのは、この分断が経営判断そのものに影響を与えることです。たとえば、ある物件の収益性を評価したい場合、本来必要なのは販売実績、賃貸収益、管理コスト、修繕費用、空室率、契約更新率などの複数情報です。しかし、それらが各部門に散在していれば、正確な収益把握には時間がかかります。意思決定が遅れば、投資判断や価格戦略、修繕計画、資産売却判断にも影響します。

また、**近年注目されるAI活用も、元データが整備されていなければ機能しません**。顧客行動分析、空室予測、修繕タイミング予測、契約更新率分析など、不動産業界におけるAIの可能性は広がっていますが、その前提となるのは「つながったデータ」です。分断されたままのデータでは、分析精度も活用範囲も限定されます。



3/ Cross-Business Data Platform 解決の核心は「事業横断データ基盤」という発想

不動産DXの本質は「システム導入」ではない

これまで見てきたように、不動産業界におけるDXの停滞要因は、「デジタル化が足りないこと」ではありません。むしろ、多くの企業ではすでに十分なデジタル投資が行われています。売買管理、賃貸管理、顧客管理、契約管理、会計管理、ワークフロー、電子契約、BIツール——業務単位で見れば、必要なシステムはすでに整備されているケースが少なくありません。

にもかかわらず、現場の負荷は減らず、経営の可視化も進まない。その背景にあるのが、それぞれのシステムが「独立した点」として存在し、事業全体の流れとしてつながっていないという構造です。不動産事業は本来、一つの情報の流れで成立しています。

たとえば、一つの物件開発でも、土地取得から開発、販売、契約、引き渡し、その後の賃貸運用、管理、修繕、資産評価まで、長い時間軸の中で情報は連続しています。しかし現実には、その各フェーズごとに別々のシス

テムが存在し、情報が分断されています。その結果、事業全体を俯瞰するために、人が各所から情報を集めて整理し直さなければならない構造が生まれています。

本来システムが担うべき役割を、人が代替している——この構造を変えるために必要なのが、「事業横断データ基盤」という考え方です。

分断された“点”をつなぎ、“線”として活用する

事業横断データ基盤とは、各部門・各システムに散在するデータをつなぎ、一つの流れとして扱えるようにする仕組みです。重要なのは、既存システムをすべて置き換えることではありません。むしろ、各部門が使い慣れたシステムをそのまま活かしながら、その裏側でデータを自動的に連携し、全社で活用できる状態をつくるのがポイントです。

たとえば、売買部門で登録された契約情報が、自動的に会計システムへ連携される。賃貸部門で更新された契約状況が、管理部門や経営分析基盤に即時反映される。修繕部門で記録された工事履歴が、将来の資産価値評価や長期修繕計画に活用される。このように、一つのデータが部門を越えて自然に流れることで、業務の断絶は大きく減少します。

ここで重要なのは、「入力是最小限、活用は最大限」という考え方です。

現場が新しいシステムを覚えたり、余計な入力を増やしたりするのではなく、**既存業務の延長線上でデータが自然に活用される状態をつくること**。それが、DXを現場に定着させるための重要な条件です。



4/ データ連携が実現する不動産DX 4つのユースケース

Four Use Cases, Digital Transformation for the Real Estate Industry

ここでは、「事業横断データ基盤」が実際にどのような変化をもたらすのか、不動産企業における代表的な4つのユースケースを通じてご紹介します。

Use Cases

1

売買・賃貸横断で収益を可視化する



不動産企業において、物件単位の収益性を正確に把握することは、経営判断の基盤となります。しかし現実には、売買事業と賃貸事業が別々の管理体系で運用されていることが多く、同一物件や同一顧客に対する横断的な分析が難しいケースが少なくありません。

たとえば、分譲販売後に一部住戸が賃貸へ転用された場合、その収益情報は売買システムと賃貸管理システムに分かれて蓄積されます。これにより、事業全体でのLTV(長期的収益性)や投資回収状況を確認するためには、人が

複数システムからデータを抽出し、手作業で集計し直す必要があります。

事業横断データ基盤を構築することで、売買契約情報、賃貸契約情報、管理費収入、修繕費用などを一元的に連携し、物件単位・顧客単位での収益状況をリアルタイムに可視化することが可能になります。

これにより、投資判断の迅速化、販売戦略の最適化、収益性の高い資産への投資集中など、経営レベルでの意思決定精度が大きく向上します。

Use Cases

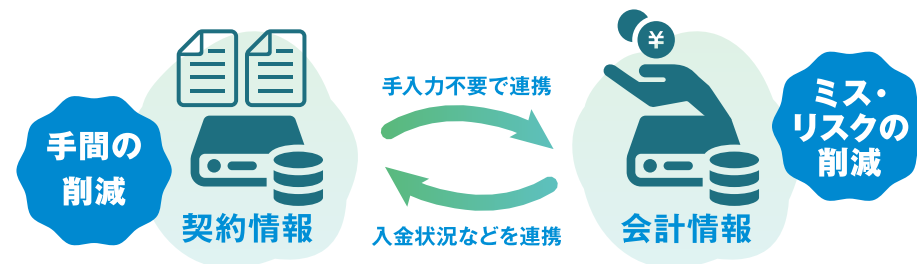
2

契約から請求・入金までを自動連携する

契約業務と経理業務の断絶は、多くの不動産企業で発生しやすい非効率の一つです。

たとえば、契約締結後に請求データを作成し、入金確認や消込処理を行うまでの過程で、契約情報と会計システムがつながっていない場合、転記や手入力が発生します。この運用は、契約件数が増えるほど負荷が大きくなり、入力

ミスや請求漏れのリスクも高まります。データ連携基盤を活用すれば、契約情報を起点に、請求作成、会計登録、入金確認、消込処理までを自動化できます。これにより、経理業務の負荷軽減と資金状況の可視化スピード向上が実現します。さらに、請求漏れや入金確認の遅延を防ぎ、キャッシュフロー管理の精度向上にもつながります。



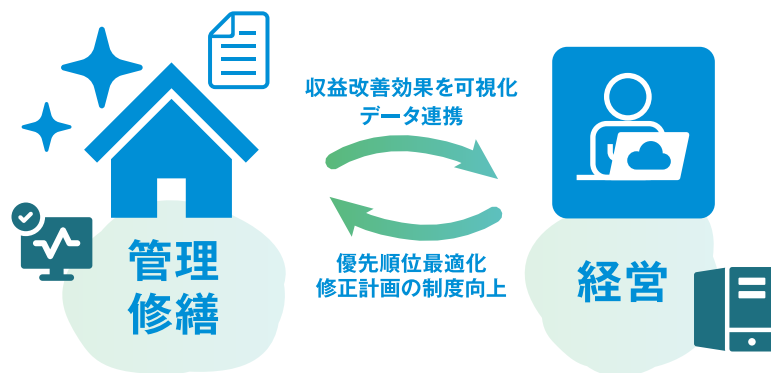
4 / Four Use Cases, Digital Transformation for the Real Estate Industry

データ連携が実現する不動産DX 4つのユースケース

Use Cases 3 修繕・リフォーム情報を経営資産に変える

不動産企業における修繕・リフォーム業務は、物件価値の維持・向上だけでなく、入居率改善や長期収益にも影響する重要な事業活動です。しかし、多くの企業では修繕履歴や工事進捗、原価情報が部門内で個別管理されており、賃貸管理や会計データと十分に繋がっていないケースが少なくありません。

事業横断データ基盤によって、工事管理・賃貸管理・会計システムを連携することで、修繕内容と収益改善効果を可視化できるようになります。これにより、修繕優先順位の最適化や長期修繕計画の精度向上が可能になります。



Use Cases 4 AI活用のための分析基盤を整備する

不動産業界でも、空室予測、賃料最適化、解約予測、修繕タイミング予測など、AI活用への関心が高まっています。しかし、AI活用の前提となるのは、十分な量と質を持つデータです。売買、賃貸、管理、修繕、会計のデータが分断されたままでは、学習データの整備そのものが大きな負担になります。

事業横断データ基盤を整えることで、各部門のデータを一元的に蓄積し、分析基盤やDWHへ連携できるようになります。これは、日常的なBI分析の高度化だけでなく、将来的なAI活用を見据えた重要な土台になります。AI活用は、単独で始めるものではありません。まず必要なのは、「つながったデータ」を持つことです。

業務オーケストレーション
データを全てをつなげることで業務全体の運用・管理が可能

売買、賃貸、管理、修繕、会計のさまざまな部門のシステム



データ連携基盤

API手組みか、iPaaSか —データ連携手法の選択がコストを決める

不動産DXでデータ連携を進める際、多くの企業が最初に検討するのがAPIによる個別開発です。

必要なシステム同士を都度つなぐ方法は、短期的には有効ですが、事業が複雑化するほど保守負担や拡張性の課題が大きくなります。

特に不動産業界のように、長期かつ複数部門が連続して関わる事業では、この「その都度つなぐ」方式が中長期的な負債になりやすく、個別開発型の連携には、**特に見逃せない2つの課題**があります。

課題1 連携増加による 複雑化と保守負担

個別API連携は、初期段階では必要なシステム同士を素早くつなげる有効な方法です。しかし、不動産事業のように関係部門やシステムが増えると接続点が複雑化し、仕様変更のたびに改修やテストが必要になります。

連携が増えるほど、変更対応の影響範囲も広がり、保守コストは積み上がっていきます。こうした負担は、**情報システム部門のリソースを圧迫し、本来**

取り組むべきDX推進やデータ活用施策の足かせになりやすいのです。

課題2 属人化による ブラックボックス化

手組みのAPI連携は、仕様やロジックが開発担当者に依存しやすいという問題があります。開発当時は理解していたはずの連携仕様も、数年後には「誰も全体を把握していない」状態になりがちです。特に担当者の異動や退職が発生した場合、その影響は大きくなります。

不動産業界のように長期運用が前提の事業では、この属人化リスクは無視できません。契約情報や入金情報など、**事業継続に直結するデータ連携がブラックボックス化**することは、大きな経営リスクになります。

不動産DXを支える 「HULFT Square」

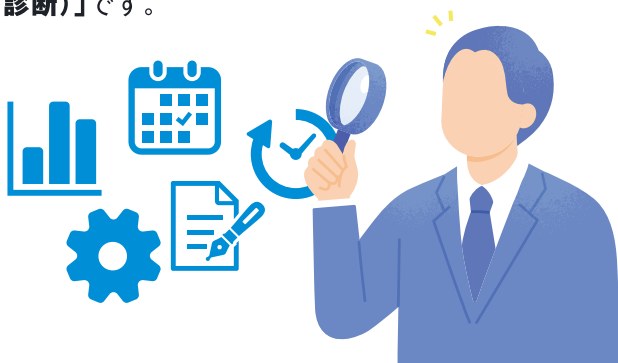
HULFT Square(ハルフトスクエア)は、異なるシステム間のデータ連携をノーコードで構築・運用できるiPaaS(Integration Platform as a Service: アイパス)です。連携フローを視覚的に設計・管理できるため、「どのデータがどこからどこへ流れているか」を把握しやすくなり、属人化の防止や運用負荷の軽減につながります。また、既存の基幹システムやSaaSを活かしたまま連携を柔軟に拡張できるため、システム刷新や新たなサービス導入にも対応しやすいのが特長です。不動産ビジネスのように長期にわたり資産を管理・運用する事業においても、将来の変化に対応しやすいデータ連携基盤として、継続的なDX推進を支えます。

6/ The Choice of "Assessment" 失敗しない不動産DXのための「アセスメント」という選択

全体最適のための現状診断

不動産DXで重要なのは、「何を導入するか」ではなく「どう進めるか」です。課題が見えると個別最適で連携を進めがちですが、不動産業のように複数部門が関わる事業では、部分最適が全体最適を遠ざけることがあります。

そのため**最初に必要なのが、現行システム・業務フロー・データの流れを整理し、どこに分断や重複があるのかを可視化する「アセスメント（現状診断）」**です。



「とりあえず連携」が複雑化を生む

たとえば売買部門と会計部門を先につないだとしても、後から賃貸や管理、修繕部門を加えようとすると、既存設計が足かせになることがあります。契約番号の管理ルールが部門ごとに異なる。顧客マスターが複数存在する。物件IDが統一されていない。こうした状況は珍しくありません。

この状態で連携を追加し続けると、調整コストが増え、全体構造が複雑化します。その結果、新たな事業展開やAI活用に必要な柔軟性まで失われていきます。

これは、DXが進んでいるように見えて、実は柔軟性を失っている状態です。そしてこの状態になると、新たな事業展開やAI活用といった次の一手が打ちにくくなります。だからこそ、**連携を始める前に全体像を整理**することが重要になります。

最初に必要なのは、現状の可視化と全体設計

ここで考えるべきなのは、「どのシステムをつなぐか」ではなく、「どのデータをどう流し、どう活用するか」を整理することです。契約データの起点はどこか。顧客情報の正本はどこか。入金情報はいつ契約情報とひもづくのか。こうしたルールを整理しないまま進めると、後から大きな手戻りが発生します。

そのために有効なのが、現行システムとデータフローの可視化です。現状を整理することで、重複入力、未活用データ、部門間の分断が見え、どこから着手すべきかが明確になります。

不動産DXを成功させる企業は、ツール導入を急ぎません。まず**全体像を整理し、どこに分断があるのかを把握**すること。その順番が、DXを部分改善で終わらせないための重要な分岐点になります。

HULFT Square 導入の伴走支援

ここまで見てきたように、不動産DXにおいて重要なのは、単に新しいツールを導入することではありません。売買、賃貸、管理、修繕、会計といった各部門に分散したデータを整理し、つなぎ、全社で活用できる状態をつくること。そのためには、**システム理解だけでなく、業務理解、データ設計、将来の拡張性を見据えた全体設計**が求められます。

しかし実際には、この設計を自社だけで描くことは容易ではありません。特に大手不動産企業では、長年にわたり蓄積された基幹システム、部門独自の運用、個別最適化されたSaaSが複雑に絡み合っており、現状を整理するだけでも大きな工数がかかります。さらに、部門間の調整や優先順位の整理まで含めると、DX推進そのものが止まってしまうケースも少なくありません。

そこで重要になるのが、「導入前」から伴走できる支援体制です。セゾンテクノロジーでは、HULFT Squareの提供だけでなく、**データ連携全体の設計から運用定着までを支援する伴走型の体制**を整えています。

HULFT Square 導入の3STEP

STEP 1

現状アセスメント

まずは、現行システムの構成や部門ごとの業務フロー、データの流れを整理・可視化します。どこで重複入力が発生しているのか。どのデータが分断され、活用されていないのか。こうした現状を把握することで、「**何をつなぐべきか**」を明確にし、**改善の優先順位を整理**します。

STEP 2

連携方針の策定

現状整理をもとに、どのデータを基軸に置き、どの順番で連携を進めるべきかを設計します。契約情報、顧客情報、物件情報など、事業全体で活用すべきデータの流れを定義し、**将来的なシステム追加やAI活用も見据えた柔軟な基盤設計**を行います。

STEP 3

実装と内製化支援

HULFT Squareを活用し、連携フローを構築・運用していきます。重要なのは、導入して終わりではなく、**将来的な業務変更にも対応**できることです。

そのため、**お客様自身が連携を理解し、継続的に改善できる“自走できる基盤づくり”まで支援**します。

8/ The Goals of Real Estate Digital Transformation 不動産DXのゴールは、 システムを増やすことではない

優れたiPaaSとして HULFT Squareが 選ばれる理由

データ連携基盤は、企業全体の情報の流れを支える重要な土台です。だからこそ、柔軟性だけでなく、高い安定性と継続運用しやすい構造が求められます。

HULFT Square は、長年国内企業のミッションクリティカルなデータ連携を支えてきたHULFTシリーズの知見をもとに提供されるクラウド型iPaaSです。オンプレミスとクラウドが混在する複雑な環境でも柔軟に接続でき、**既存の基幹システムを活かしながら段階的にデータ連携を拡張**できます。さらに、将来的なSaaS追加やAI活用にも対応しやすく、**今ある課題の解決だけでなく、変化に強いデータ基盤を構築**できる点が大きな特長です。

分断されたデータを つなぐことが、 競争力になる

不動産DXにおいて重要なのは、分断されたデータをつなぎ、事業全体を横断して見える状態をつくることです。それによって、迅速で精度の高い経営判断が可能になり、変化に強い事業運営が実現します。売買、賃貸、管理、修繕、会計。**それぞれが独立した“点”ではなく、一つの事業活動として“線”でつながる**ことで、初めてDXは企業の競争力になります。

「分断されたデータ」と向き合うことは、単なる業務改善ではありません。未来の事業基盤を再設計することです。その第一歩として、まずは自社のデータがどこで止まり、どこで分断されているのかを見直してみること。そこから、**不動産DXの本当の変革**が始まります。



▶▶ 個別相談・アセスメントのご案内

- 📍 自社のシステム環境で、どこからデータ連携を始めるべきかわからない
- 📍 部門ごとにシステムが増え、全体像が見えなくなっている
- 📍 AI活用を見据えて、まずデータ基盤を整理したい

このようなお悩みをお持ちの企業様向けに、セゾンテクノロジーではデータ連携アセスメント（個別相談）を実施しています。現状のシステム構成や業務課題を整理し、HULFT Squareを活用した最適なデータ連携ロードマップをご提案します。

不動産DXの出発点は、新しいツールを増やすことではなく、自社のデータの流れを正しく把握することです。分断されたデータと向き合い、次の変革につなげるために、まずは現状整理から始めてみませんか。

オンライン相談で疑問をまとめて解決

SAISON
TECHNOLOGY

株式会社セゾンテクノロジー

<https://www.saison-technology.com/service/product/>

- HULFT、その他HULFT関連製品は、株式会社セゾンテクノロジーの登録商標または商標です。
 - 記載されている会社名及び製品名は、各社の商標または登録商標です。● 記載されているシステム名、製品名などには、必ずしも商標表示（TM、®）を付記していません。
- このカタログの記載内容は、2026年8月現在のものです。本カタログの記載内容は予告なく変更することがあります。

©Saison Technology Co.,Ltd. 2026

お問い合わせ

<https://www.saison-technology.com/contact/hulft/hulft-square/>

不動産DXの成否を分ける
「分断されたデータ」との向き合い方