

**【りあくろ】リリースキャンペーン中なので
初期費用11万円（税込）は弊社が負担しますので
今ならととてもお得です。**



不動産業務システム

「Gate.（ゲイト）」

弊社はLEEWAYSの正規代理店です。

▶ 会社概要	3
▶ サービス概要	4
▶ Gate. Plus	10
▶ Gate. Investment Planner	12
▶ Gate. Market Survey	14
▶ 導入事例	16
▶ 料金プラン	23

会社概要



会社名 リーウェイズ株式会社

設立 平成26年2月3日

資本金 資本金：196,600,000円
資本準備金：270,448,356

所在地 150-0002 東京都渋谷区渋谷2-6-12-5F

代表取締役 巻口 成憲

社員数 34名（アルバイト含む）

事業内容 不動産業務システム「Gate.」の提供
不動産テックコンサルティング事業

許認可 宅地建物取引業免許 国土交通省(1) 第9180号

所属団体 公益社団法人 不動産テック協会
公益社団法人 不動産保証協会
公益社団法人 東日本不動産流通協会
一般社団法人 不動産テック協会

受賞歴 ベストベンチャー100
アジア注目企業100
不動産ベンチャーコンテスト 優勝 等

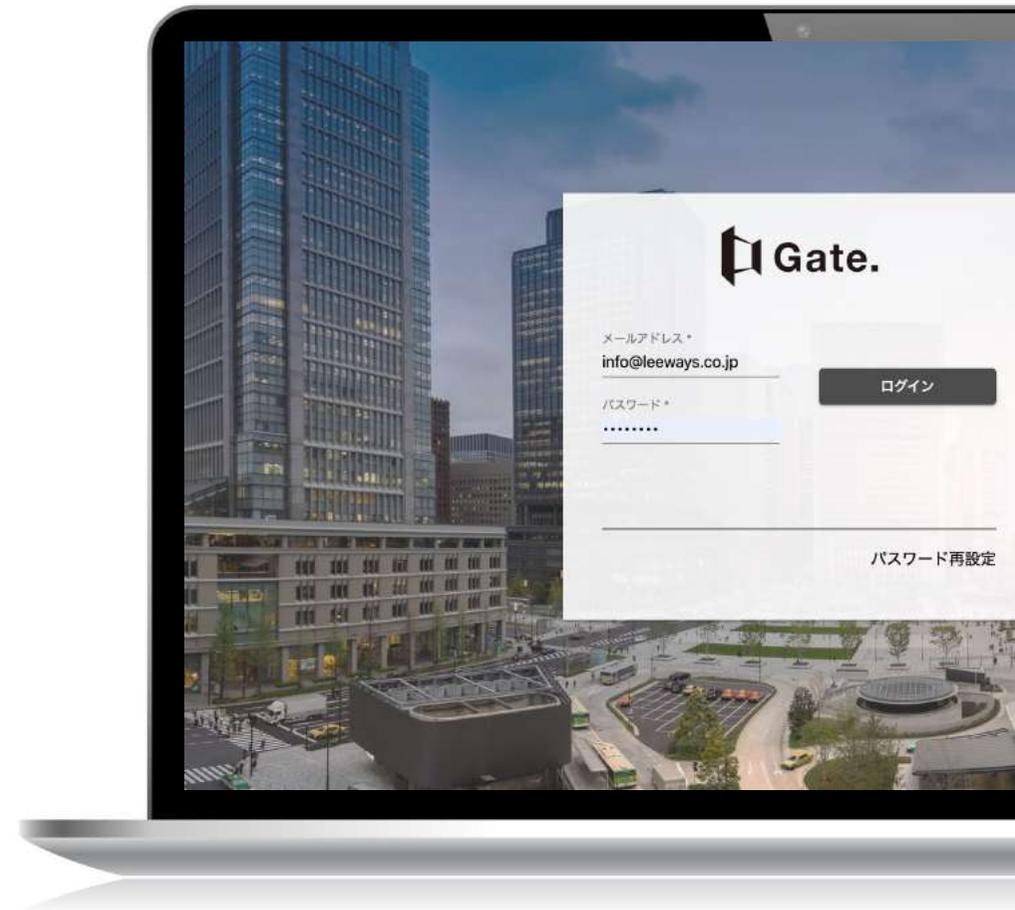
不動産業務システム「Gate.」

不動産ビッグデータと人工知能を搭載した
不動産業務システム「Gate. (ゲイト)」

国内唯一にして高精度な将来収益予想

ビッグデータと独自開発の人工知能Opus（オーパス）のより、
誤差率わずか「4.98%」の高精度な賃料予測を実現。

価格査定だけでなく将来における「空室リスク」や「賃料下落」
購入から売却までの「全期間における利回り」も分析可能。



Gate.の3つの強み

1. 2億件超の不動産ビッグデータ

2. 金融機関が唯一導入する分析精度

3. 予算に合わせて幅広いサービス提供

① 2億件超の不動産ビッグデータ

データ収集

Webクローラでデータを自動収集

利回り相場算出のため、複数の収益物件サイトからもクローリング



提携企業から定期的なデータ提供



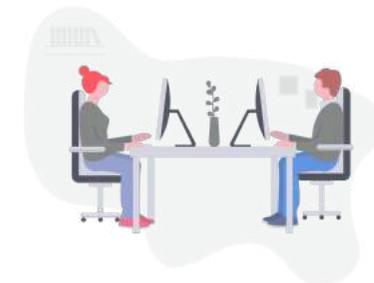
データ管理・加工

2億件の賃貸・売買募集データを
2008年～2020年7月時点で蓄積



DXコンサルティング・Saas提供

不動産事業者や投資家に
サービスやレポート提供

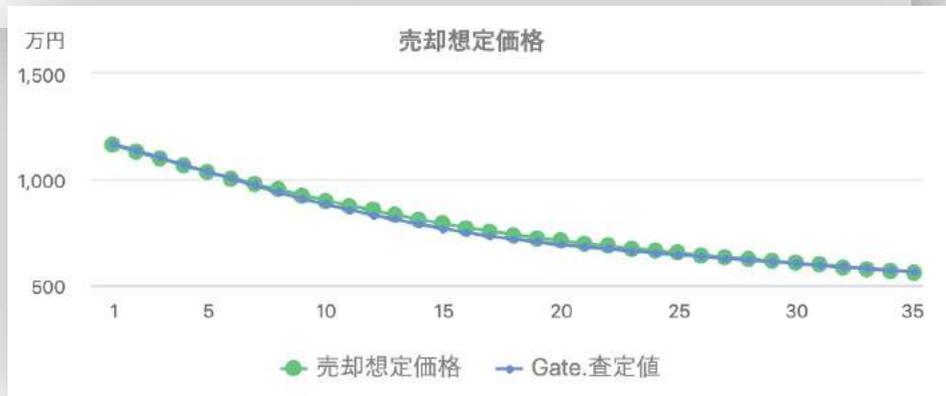
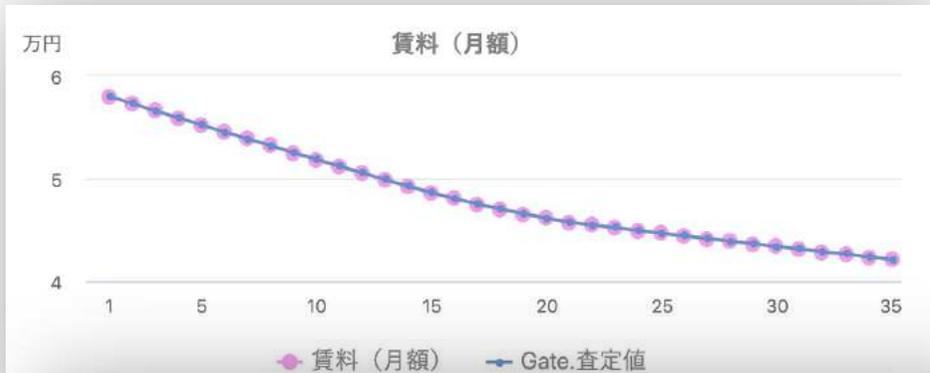


②金融機関が唯一導入する分析精度

Gate.は単純に現在の賃料や価格を査定するだけではなく、将来における「空室率の推移」「賃料の下落率」購入から売却における「全期間における利回り」もビッグデータから分析することが可能。※1

不動産の審査が厳しい金融機関にもオリックス銀行、静岡銀行を筆頭に10行以上で導入があり、不動産AI査定分野で導入実績があるのはGate.が唯一。

※1 一定以上のデータ数を必要とする為、現在の査定可能エリアは以下となります。



【 査定対象エリア 】

東京、神奈川、埼玉、千葉、北海道（札幌）、愛知（名古屋）大阪、京都、兵庫（神戸）、福岡

③ 予算に合わせて幅広いサービス提供

「Gate. Package」サービスの提供

月額2万円からAIを活用できるクラウドサービス
Gate. Investment Planner（査定・収益分析ツール）と
Gate. Market Survey（市場分析ツール）を提供中。

「Gate. Plus」サービスの提供

Gate.の2億件の不動産データをAPI/OEMで提供。
各社の要望に沿って集客サイトや融資審査システムを
オーダーメイドで構築。過去の案件実績も20社以上。

不動産テックコンサルティング

不動産業務のDX化、システム強化をしていくにあたって、
戦略策定、ビジネスモデル構築段階からコンサルティング
現状分析、As Is・To Be作成、プロジェクト策定まで実施。

データ活用コンサルティング

自社で活用できていない保有の不動産データや、
リーウェイズ社内の2億件超のデータを活用し、
マーケット調査やスポットでの不動産分析も可能。

順位	駅名	2020年4月	2021年4月	平均
1	丸の内線 丸の内駅	4.8%	4.8%	4.8%
2	丸の内線 茗荷谷駅	4.6%	4.6%	4.6%
3	丸の内線 茗荷谷駅	4.5%	4.5%	4.5%
4	丸の内線 茗荷谷駅	4.2%	4.2%	4.2%
5	丸の内線 茗荷谷駅	4.1%	4.1%	4.1%
6	丸の内線 茗荷谷駅	4.0%	4.0%	4.0%
7	丸の内線 茗荷谷駅	3.9%	3.9%	3.9%
8	丸の内線 茗荷谷駅	3.8%	3.8%	3.8%
9	丸の内線 茗荷谷駅	3.7%	3.7%	3.7%
10	丸の内線 茗荷谷駅	3.6%	3.6%	3.6%
11	丸の内線 茗荷谷駅	3.5%	3.5%	3.5%
12	丸の内線 茗荷谷駅	3.4%	3.4%	3.4%
13	丸の内線 茗荷谷駅	3.3%	3.3%	3.3%
14	丸の内線 茗荷谷駅	3.2%	3.2%	3.2%
15	丸の内線 茗荷谷駅	3.1%	3.1%	3.1%
16	丸の内線 茗荷谷駅	3.0%	3.0%	3.0%
17	丸の内線 茗荷谷駅	2.9%	2.9%	2.9%
18	丸の内線 茗荷谷駅	2.8%	2.8%	2.8%
19	丸の内線 茗荷谷駅	2.7%	2.7%	2.7%
20	丸の内線 茗荷谷駅	2.6%	2.6%	2.6%

自社製品一覧

カスタムプラン



Gate.をAPI / OEM提供
自社だけのオーダーメイドシステム構築

パッケージプラン



物件分析ツール
高精度なAI査定、収益シミュレーション



市場分析ツール
周辺状況や人口動態をワンクリック分析

Gate.を基盤とした自社独自のシステム構築



専門性の高いコンサルティング

Gate.を基盤とした低コストのシステム導入

20社以上の豊富な導入・協業実績



サービス概要

▶ 業務課題のヒアリング

現在抱える事業課題を掘り下げ整理

▶ 事業環境の分析

各種分析のフレームワーク手法を用いた環境分析

▶ 事業戦略の選定 & 戦術立案

事業戦略の具体案を洗い出した上、特に有効な戦略を選定
具体的なマーケティング戦術（施策）の立案

▶ 新規サービス開発のご提案

マーケティング施策として新規Webサービス構築のご提案
開発ベンダー選定の上、開発費用 & スケジュール見積もり

▶ 開発契約の締結

システム受託開発契約の締結



高精度 AI 収益分析ツール



人工知能による高精度な AI 査定

周辺事例も簡単に収集

50年先の空室率・賃料下落を予測



サービス概要

▶ AI 査定

賃料・空室率・利回り・価格を最長50年先まで査定

▶ 周辺事例レポート

周辺の賃貸・販売事例を最大15件ずつ自動収集

▶ 投資シミュレーション

AIで査定した将来の賃料下落、空室リスクを反映。

IRRを用いた高精度なシミュレーション



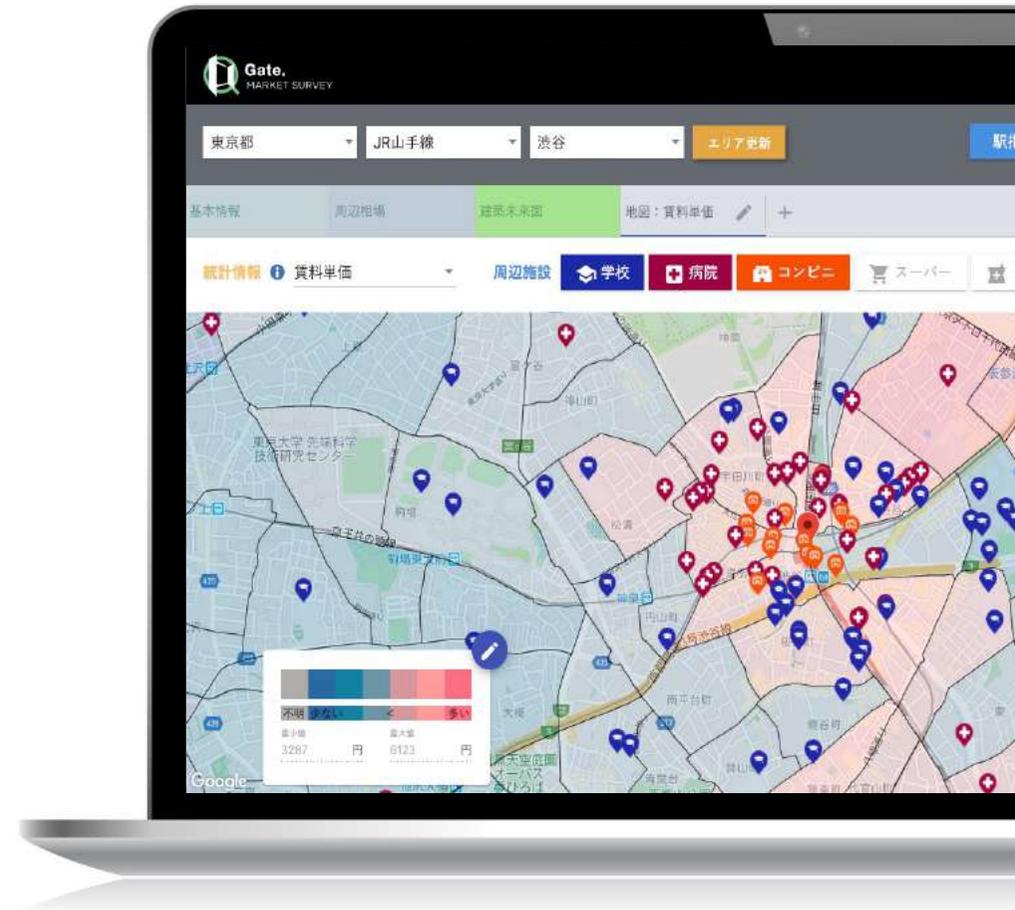
ワンクリック市場分析ツール



駅 or 住所入力のみで操作完了

エリアの優位性を可視化

資料作成の時間短縮・脱属人化



サービス概要

▶ 基本情報

人口・男女比・年齢構成・世帯構成など

▶ 周辺相場

賃料相場・築年数の分布・経年による賃料の変化など

▶ 地図

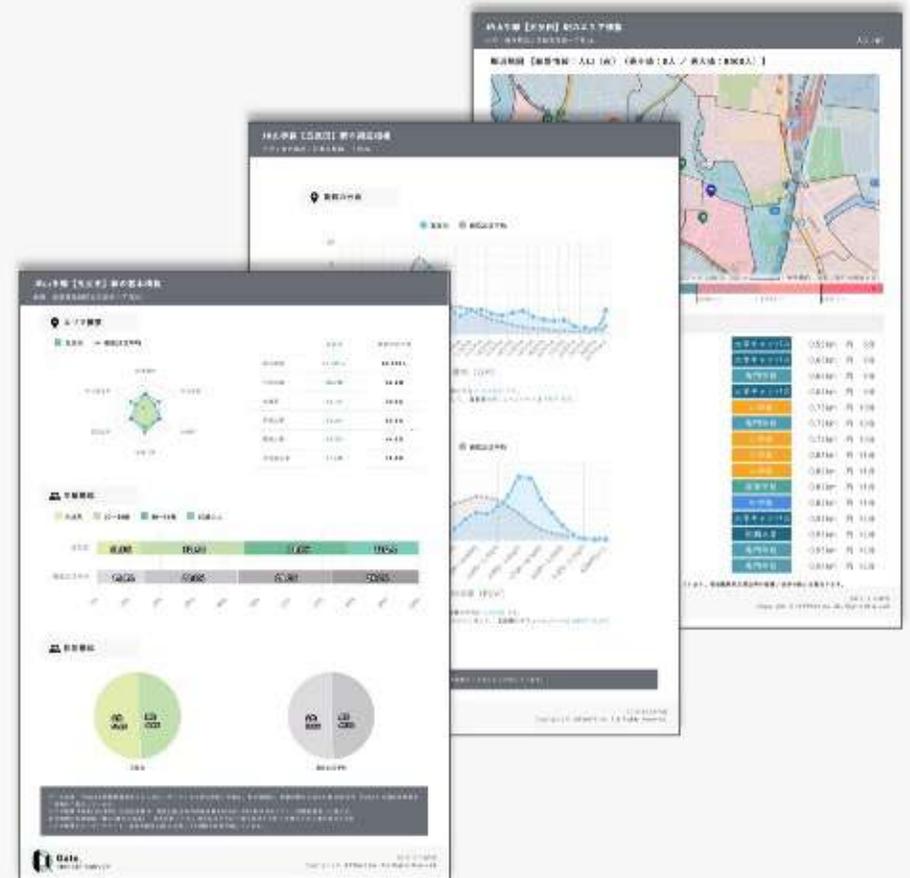
周辺施設・時間別人口・消費の活発度など

▶ 未来地図

3年先までの開発情報

▶ ハザードマップ

水害・津波・土砂などの災害情報



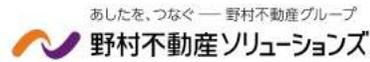
導入事例



金融機関10社、不動産会社200社以上の導入実績



CREDIT SAISON



DX化案件の受注実績20社以上

キャッシュフローシミュレーター オリックス銀行



銀行初。人工知能を活用した
キャッシュフロー分析サービス

Shizugin Investment Planner 静岡銀行



不動産審査プロセス全般に活用できる
AI不動産審査システム

住まい1 (市場分析機能) 三菱UFJ不動産販売株式会社



自社サイトの物件ページに
市場分析情報を掲載

VALUE AI 株式会社コスモイニシア



自社の会員に向けた、
一棟不動産の無料シミュレーション

AI SCOPE 株式会社Casa



業界初となるリノベーション効果の
AIシミュレーション機能を実装

SMARG Buyer 株式会社グッドライフ



簡易査定から契約まで全て
オンライン完結の日本版 iBuyer

導入事例 (Package)



査定の平準化と提案の迅速化を実現



MUFG
三菱UFJ不動産販売

法人業務推進部長
河口 正博 様

導入中サービス
「Investment Planner」
「Gate. UI」 ※別資料

会社名 : 三菱UFJ不動産販売株式会社
事業内容 : 不動産の売買・交換の媒介・代理及びにこれに付帯・関連する業務
従業員数 : 500~1,000名

1987年に三菱信託銀行（現三菱UFJ信託銀行）の不動産部門から独立し、住宅仲介の専門会社としてスタート。現在は事業用不動産、投資用不動産など幅広く事業を展開。MUFGグループの誇る総合力と高い信頼力をバックボーンに、お客様の「信頼と安心」にお答えする、質の高いサービスを提供している。



課題

もっと早く質の高い資料ができないか
それが社としての悩みであり、課題であった。資料作成には賃料相場や売買価格を調べるなど、経験やノウハウが必要でどうしても時間がかかってしまう。

導入

資料作成の効率化、ノウハウの平準化
これまでは本社の専門部署がオーダーメイドで詳細な資料を作成していたが、実際には簡単にでもいいのでクイックな提案が欲しいというお客様の要望もあった。「Gate.」を導入してからは誰でも簡単に資料作成ができる様になり、提案までのスピードが大幅に上がった。

効果

お客様の決断の最後の後押しに
属人的だった資料作成が平準化した。実際の事例として、「Gate.」の査定値が後押しになり、お客様の物件の売却が上手くいったケースや、将来予測を見ていただくことで、お客様の決断の最後の後押しになるような事例も社内発生している。

導入事例 (Package)



第三者目線での評価をお客様にご提供



アセットコンサルティング事業部
部長

山崎 博久 様

導入中サービス

「Investment Planner」

「Market Survey」

会社名 : リズム株式会社
事業内容 : 不動産売買・賃貸・管理 /
建築物の規格設計及びデザイン
従業員数 : 10~100名

2005年に設立。2013年に現在の社名である「リズム株式会社」に変更。社名にもなっているREISM=再生主義 (RE:ISM) を掲げ、東京都内のワンルームマンションを中心に、「住む人」のニーズウィ捉えたルームコンセプトと本物の素材にこだわったリノベーション物件を提供している。



課題

重要なのは決断までのスピード感です

ご提案の中で、立地環境に対してお客様がイメージがわからない場合はご判断にどうしても時間がかかってしまっていた。システムを使うのも大量のデータを提供するとお客様が逆に混乱するのでは?と懸念していた。

導入

Gate.は直感的に操作できて使いやすい

というのが使ってみた素直な感想だった。物件に関する情報もただ単に大量の情報を出しているのではなく、不動産会社が求めているデータをグラフィカルに表示しているので、お客様に納得感を持っていただけた。

効果

ご提案までのスピードが格段に上がった

最低限の情報を「Gate.」に入力するだけで、必要な情報が揃っている資料を素早く作成できた。実際のお客様からもここまでやってくれる会社なら納得感があり、安心して進めていけるという嬉しい声を頂いている。

AI 査定により査定業務の効率化を実現



PM事業部
次長

伊藤 勇樹様

導入中サービス
「Investment Planner」

会社名 : ミノラスホールディングス株式会社
事業内容 : 賃貸物件管理業 / 賃貸・売買仲介業 /
土地活用・不動産活用に関する運営管理
従業員数 : 10~100名

品川区・大田区を中心に「完全地域密着型」として、地域を知り尽くした多岐にわたる不動産活用を展開。顧客満足を第一に、資産承継や事業承継に寄り添い、フレキシブルな提案力とデータに基づく分析でオーナー様の収益最大化を実現するパートナーであり、100年先まで愛せられ、信頼される企業を目指す不動産コンサルティング企業



課題

査定額に客観性を持たせられなかった

管理会社として、オーナー様に査定額を表示する際に客観性を持たせられず、類似の事例をお出ししても「それ、あなたが抜粋した事例ですよ？」という質問に対して根拠を証明できなかった。

導入

社内の査定では全て場面で利用

賃料査定ではもちろん、不動産の購入を検討されているお客様へAI査定額を提示することで透明性の高い取引を実現。売却意思のないお客様にも価格提示することで相談を受けるように。その他新人の教育ツールにも活用。

効果

査定の業務効率化、客観性UP

導入後は査定の業務効率化を実現でき、実際の解約物件の査定ではアルバイトさんでも実施することができるようになった。「金融機関も使うAI査定ツール」ということでお客様に安心感を与えられてる様にも感じる。

導入事例 (Package)



社内共通の基準として「Gate.」を活用



 明豊エンタープライズ

営業本部
販売部部長

原嶋 真哉様

導入中サービス

「Investment Planner」

「Market Survey」

会社名 : 株式会社明豊エンタープライズ
事業内容 : 不動産開発・販売事業 / 不動産賃貸事業 / 不動産仲介事業
従業員数 : 10~100名

「1968年に長栄不動産株式会社として設立。1977年に社名を株式会社明豊エンタープライズとして賃貸マンション、アパートの開発、売買から仲介業務、宅地分譲まで幅広く事業を展開。2020年には同社が提供する「MIJAS (ミハス)」シリーズの100棟目の開発を予定している。



課題

開発部と管理部で査定基準が異なっていた

開発事業において賃料設定は非常に重要な数値であるが、社内で査定する際に強気で賃料をつけたい開発部と保守的な賃料をつけたい管理部で意見が合わないことがあった。

導入

賃料設定、販売の現場で活用

第三者的目線として、Gate.の査定結果を取り入れるようになった。また販売現場でもお客様は将来の賃料に不安を感じており、Gate.の客観的なデータを提供することでサポートしている。

効果

社内外の共通の判断基準として活躍

客観的な査定は会社の方向性や、部署を跨ぐ一定の基準になっている。販売現場でも将来の賃料予測を見せることによって物件購入の後押しになったケースがある。

導入事例 (Package)



「Gate.」を利用した根拠ある提案を実現



代表取締役

岡崎 智様

導入中サービス

「Investment Planner」

「Market Survey」

会社名 : 株式会社コムオーベレ

事業内容 : 資産形成コンサルティング /
収益不動産のAI査定

従業員数 : 1~10名

「感動を売る会社」を掲げ、お客様利益の追求を徹底した資産形成サポートや個別面談ヒアリングを中心に付随するサービスを展開。どこまでもお客様に寄り添った提案で、不動産投資が初めての方でも信頼できるサポートを行なっている。



提案に必要なデータが不足していた

「この物件は良いです！」と提案してもそれを証明するデータが無かった。資産形成コンサルタントの立場上、客観的に収益性を判断して提案する必要があった。



2億件のデータが提案の大きな武器に

客観的な物件データを利用することで、根拠のある説明をすることができている。物件が割安なのか割高なのか、将来の価値がどのくらいなのか分析できる様になり、商談の大きな武器になった。



顧客の信頼獲得、集客ネタにも応用

データを利用した提案はお客様からもかなり反響が良い。商談の場だけではなく勉強会、セミナー、Web集客のネタにも応用して利用している。

Gate. Package 価格表

りあくろ会員なら初期費用は弊社が負担しますので初期費用0円で利用できます。

初期導入費用

¥100,000 ※1



		おすすめ	
	Light	Basic	Prime
月額料金 ※2 一括年払い	¥20,000 / 月 ¥220,000 / 年	¥40,000 / 月 ¥440,000 / 年	¥60,000 / 月 ¥660,000 / 年
物件管理	○	○	○
顧客管理	—	○	○
AI査定	○	○	○
シミュレーション	○	○	○
周辺事例レポート	—	○	○
レポートCSV出力	—	—	○

おすすめ
<p>¥20,000 / 月 ¥220,000 / 年</p>
<p>Gate. Market Surveyは ワンプランで全ての市場分析 機能をご利用いただけます。</p>

- ※1 Gate.のいずれかの有料サービスを初めてご契約される場合に限り、初期費用が掛かります。
- ※2 掲載料金は1アカウントの料金(税別)です。アカウント内での利用回数の上限はありません。