



NEWS RELEASE

2019年2月15日

「企業における不動産テックの取り組み動向調査」

3社に1社は不動産テック(PropTech)に取り組む実態が判明 ～ 不動産業よりも他業種のほうが積極的 ～

株式会社NTTデータ経営研究所

株式会社NTTデータ経営研究所(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:川島祐治、以下 当社)は、NTTコム オンライン・マーケティング・ソリューション株式会社(本社:東京都品川区、代表取締役社長:塚本良江)が提供する「NTTコムリサーチ」登録モニターを対象に、「企業における不動産テックの取り組み動向調査」(以下、本調査)を実施しました。

昨今、破壊的イノベーションやディストラプターの名のもとで、様々な業界・企業がデジタルビジネスやデジタルトランスフォーメーションに取り組んでいます。FinTech(金融)をはじめとするテック系ビジネスの動向に目を向けると、金融の隣接領域とも言える不動産領域において不動産テック(PropTechもしくはReal Estate Techとも呼ばれる)の注目度が急激に増えています。

例えば米国では、1,000億ドル(約11兆円)の超巨大ファンドSoftbank Vision Fundは、コワーキングスペースの開発・運営のWeWork(ウィワーク)に44億ドル(約4,800億円)、テクノロジーを活用したスマートな不動産仲介会社Compass(コンパス)に4億5千万ドルと4億ドルの計8.5億ドル(約950億円)、iBuyer(アイバイヤー)と呼ばれる買取再販プラットフォームを展開するOpendoor(オープンドア)に4億ドル(約450億円)と立て続けに巨額投資を行い、大きな話題となっています。

日本国内においても、不動産テック専門のプロパティデータバンクやGA technologies(ジーエー テクノロジーズ)が東証マザーズへ上場、一般社団法人不動産テック協会やADRE 不動産情報コンソーシアムが発足するなど大きな盛り上がりを見せています。

こうした不動産テックの盛り上がりにおいて、「不動産テックに関する取り組みをしているか?」、「不動産テックで取り入れている先進テクノロジーは何なのか?」、「取り組んでいる不動産テックの成果はどうか?」、「どのような人的リソースを活用しているのか?」、「今後、有望だと考える不動産テックのサービスとは?」などの観点で各社の取り組み実態について調査しました。

調査結果としては、不動産テックの認知度自体はまだまだ低いものの、不動産テックを知っている人の所属企業のうち3社に1社は不動産テックに取り組んでいることが把握できました。また、業種別に見ると、意外にも不動産テックと一番関係の深いはずの不動産業よりも他業種の企業のほうが積極的に取り組んでいることが明らかとなりました。

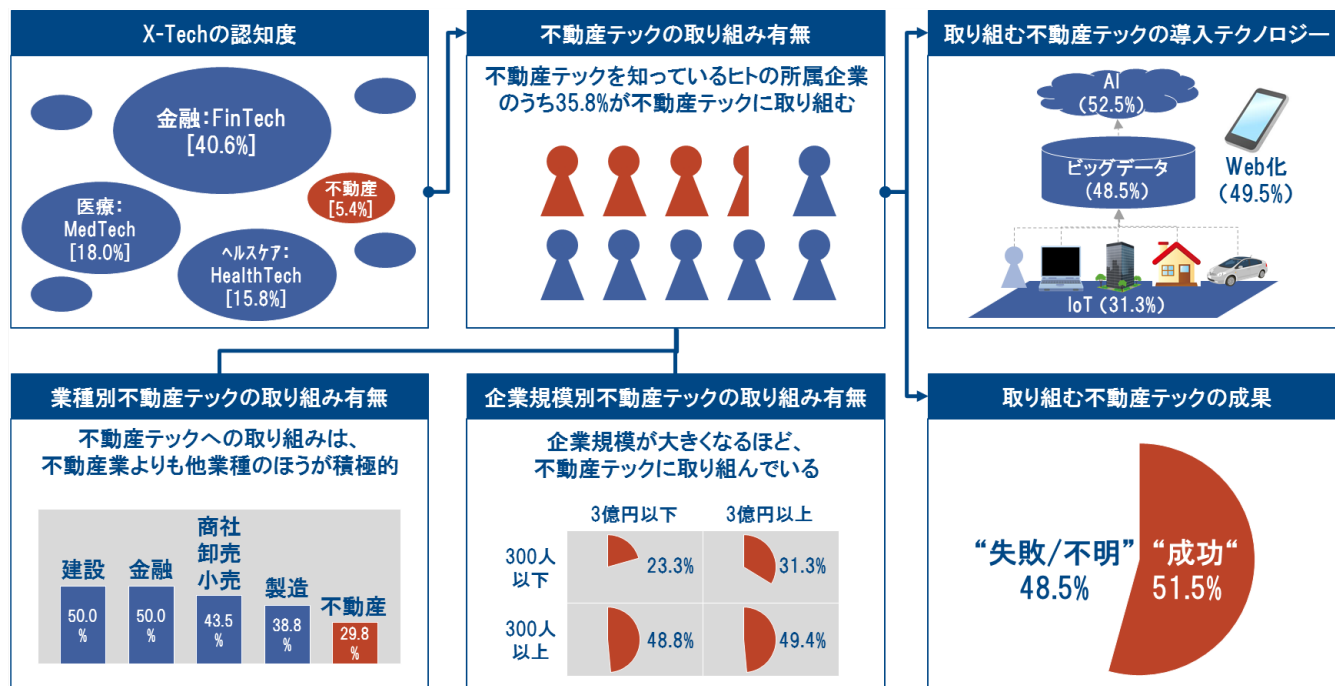
実際に取り組まれている不動産テックで主に導入されているテクノロジーは、「AI(機械学習、ディープラーニング含む)」、「Web化・オンライン化」、「ビッグデータ (DMP:Data Management Platform 含む)」、「IoT」であり、現在及び今後の不動産テックのサービスの中心は“データの収集・分析・共有”に関するものでした。

一方、不動産テックの成果については、成果が得られたとする回答が約半数であるものの、十分な成果は得られていないとする回答は4割近くにのぼりました。

当社では今後も、アンケート等の分析結果や過去のコンサルティングの知見・ノウハウを活かし、各社の不動産テックの取り組みを支援して参ります。

【本調査のサマリー】

不動産テックの取り組み実態サマリーイメージ



本調査により、企業における不動産テックへの取り組み実態を明らかにすることができた。不動産テック (PropTech もしくは ReTech) の認知度自体はまだまだ低いものの、不動産テックを知っている人の所属企業のうち 3 社に 1 社以上が不動産テックに取り組んでいることが把握できた (正確には 35.8%)。

不動産テックに取り組む企業を業種別に見ると、不動産業は 29.8%と平均以下であるのに対して、建設業 50.0%、金融業 50.0%、商社・卸売・小売業 43.5%、製造業 38.8%と、意外にも不動産テックと一番関係の深いはずの不動産業よりも他業種の企業のほうが積極的に取り組んでいることが明らかとなった。

加えて、不動産テックのようなテクノロジードリブンの新しい取り組みは、ベンチャー企業や身軽な中小企業のほうが積極的に取り組むイメージもあると思われるが、実際は規模が大きい企業ほど不動産テックに数多く取り組んでいた。

実際に取り組まれている不動産テックについて、主に導入されているテクノロジーは「AI (機械学習、ディープラーニング含む) (52.5%)」、「Web 化・オンライン化 (49.5%)」、「ビッグデータ (DMP: Data Management Platform 含む) (48.5%)」、「IoT (31.3%)」であった。また、一般に知られているサービス及び今後有望だと思われるサービスの第 1 位が「不動産価格データ収集・分析: 不動産の成約価格、物件情報などのデータを収集・分析・共有することで資産価値評価や売買予測等を行うサービス群」という結果から鑑みても、現在及び今後の不動産テックのサービスの中心は“データの収集・分析・共有”に関するものであると言える。

不動産テックの成果については、「期待通りの成果」「期待以上の成果」が 51.5%である一方、「一定の成果は得られているが、期待していた程ではない (30.3%)」「期待していた成果は得られていない (7.1%)」であり、4 割近くが成果を得られていない。成功や失敗の原因としては様々なことが想定されるため、本調査の目的からは外している。但し、“不動産”×“テック”という言葉が表すとおり、異業種間における提携・協業・交流は間違いなく重要なファクターであると言える。

本調査では、不動産テックの成果と、不動産テック実現に向けたアライアンスや買収などのアクションの相関についても調査を行った。結果としては、有望企業への出資や買収と成果に相関を確認できた。具体的には、いわゆる“成果が得られている”とする割合は、「有望企業へ出資または買収し、出資先の有望企業と積極的に協業・交流した」が89.5%であった。特に、「有望企業へ出資または買収し、出資先の有望企業と積極的に協業・交流した」という企業は、「期待以上の成果が得られている」が57.9%と、他が4%程度であることと比べて突出していた。

このように、不動産テックで成果をあげるためには、オープンイノベーションや協業・交流の実施、提携だけではなく、有望企業への出資や買収など一歩踏み込んだ取り組みが重要であると言える。更には出資や買収だけではなく、その出資先企業との積極的な関係構築が期待以上の成果を上げるためには重要であることが明らかとなった。

【主な調査結果】

1. X-Tech の取り組み実態

- 認知度の高い X-Tech は、「金融:FinTech (40.6%)」。
…参照 P.10
- 2016 年度の同時期における X-Tech の認知度調査の結果と今回 2018 年度の結果の比較として、その差分が最も大きいのは、「金融:FinTech (2016 年度 17.9%、2018 年度 40.6%より、差分 22.7%)」。
…参照 P.11
- X-Tech に関する取り組み有無で最も多いのは、「取り組みをしたことは無い (50.8%)」。
…参照 P.12

2. 不動産テックへの取り組み実態

※以下は、前述の X-Tech の認知度調査で不動産テックを知っている回答者に対して行った質問に対する結果

- 不動産テックの動向への危機感の有無で最も多いのは、「不動産テックはコア事業とは関係ないため、危機感を感じない (43.3%)」。「不動産テックはコア事業とは関係ないため…」を除いた不動産テックがコア事業と関係のある回答者だけに絞って集計すると、「危機感を感じる (61.1%)」、「危機感を感じない (38.9%)」。
…参照 P.13
- 不動産テックに関する取り組み有無で最も多いのは、「取り組みをしたことは無い (45.1%)」。一方、「過去に組みをしていた (2.2%)」、「現在、取り組んでいる (15.9%)」、「まだ取り組んでいないが、今後そういう取り組みをすることが決まっている (17.7%)」を足し合わせると 35.8%と、約 3 人に 1 人の所属企業では不動産テックの取り組みを実施している。
…参照 P.14
- 不動産業者に絞った場合、不動産テックに関する取り組み有無で最も多いのは、「取り組みをしたことは無い (51.4%)」。「過去に組みをしていた (1.4%)」、「現在、取り組んでいる (13.5%)」、「まだ取り組んでいないが、今後そういう取り組みをすることが決まっている (14.9%)」を足し合わせると 29.8%。同割合は、製造業は同 38.8%、運輸業は同 35.3%、商社・卸売業・小売業は同 43.5%、金融業は同 50%、建設業も同 50%で、不動産業は他業種と比較しても低い状況。
…参照 P.15
- 不動産テックの取り組みは、企業規模が大きくなるほど取り組みを実施している。具体的には、「過去に組みをしていた」、「現在、取り組んでいる」、「まだ取り組んでいないが、今後そういう取り組みをすることが決まっている」の合計は、[従業員 300 人以下×資本金 3 億円以下]の企業は 23.3%、[従業員 300 人以下×資本金 3 億円以上]の企業は 31.3%、[従業員 300 人以上×資本金 3 億円以下]の企業は 48.8%、[従業員 300 人以上×資本金 3 億円以上]の企業は 49.4%。
…参照 P.16
- 不動産テックに取り組む企業の状況として最も多いのは、「企画・立案の検討中 (26.3%)」。
…参照 P.17

3. 不動産テックの取り組み内容

※以下は、前述の所属している会社における不動産テックに関する取り組み有無の質問で、過去・現在・未来に組みを行うと回答した者に対して行った質問の結果

- 不動産テックに取り組む目的で最も多いのは、「収益拡大のための新規事業(直近よりも将来の中核事業育成) (40.4%)」及び「既存事業の売上強化(特に顧客の増加や維持) (40.4%)」。
…参照 P.18
- 不動産テックに取り組まない理由で最も多いのは、「不動産がコア事業でないため (55.2%)」。次が「会社として危機感を感じていないため (16.8%)」。
…参照 P.19
- 取り組む不動産テックにおける本質的な価値で最も多いのは、「従来と比べ明らかに、時間的に“速い・短い” (43.4%)」及び「従来と比べ明らかに、“効率が良い”、“手間が減る” (43.4%)」。
…参照 P.20
- 取り組む不動産テックにおける導入テクノロジーで最も多いのは、「AI(機械学習、ディープラーニング含む) (52.5%)」、以下が「Web 化・オンライン化 (49.5%)」、「ビッグデータ (DMP:Data Management Platform 含む) (48.5%)」、「IoT (31.3%)」。
…参照 P.21
- 取り組む不動産テックの成果は、「期待通りの成果」「期待以上の成果」が 51.5%と、約半数“成果が得られている”と位置付けている。
…参照 P.22
- 取り組む不動産テックにおける社外の人的リソースの活用で最も多いのは、「IT ベンダーのような IT の専門家の活用 ※システムや Web サービスの開発を行う前の段階 (51.5%)」。以下が「データアナリスト・データサイエンティストのようなデータの専門家の活用 (39.4%)」、「コンサルタントのようなビジネスの専門家の活用 (33.3%)」。
…参照 P.23
- 取り組む不動産テック実現に向けた提携・出資・買収で最も多いのは、「出資や買収、提携などは最終的にしなかった(出資・買収・提携を検討・模索しなかった) (59.9%)」。一方、有望企業との提携・出資・買収のアクションを起こした企業は 26.3%。
…参照 P.24
- 取り組む不動産テックで「有望企業へ出資または買収し、出資先の有望企業と積極的に協業・交流した」とする企業のうち「期待以上の成果が得られている」が 57.9%。「期待通りの成果が得られている」と合わせた“成果が得られている”とする割合は 89.5%。
…参照 P.25

4. 不動産テックのサービス別の認知度・今後の有望度

※以下は、前述の X-Tech の認知度調査で不動産テックを知っている回答者に対して行った質問に対する結果

- 知られている不動産テックのサービスで最も多いのは、「不動産価格データ収集・分析:不動産の成約価格、物件情報などのデータを収集・分析・共有することで資産価値評価や売買予測等を行うサービス群（51.6%）」。

…参照 P.26

- 今後有望だと考える不動産テックのサービスで最も多いのは、「不動産価格データ収集・分析:不動産の成約価格、物件情報などのデータを収集・分析・共有することで資産価値評価や売買予測等を行うサービス群（1 位 42.6%、2 位 7.9%、3 位 4.7%）」。

…参照 P.27

< 本調査におけるアライアンスの定義 >

戦略的な目標を共有する企業間で協力関係を結ぶこと。アライアンスの種類は、資本提携、業務提携、技術提携、オープンイノベーションとし、それぞれの定義は下記の通りとする。

- ・ 資本提携＝一方の企業が他方の企業の株式を保有する、または双方で株式を保有しあうことを通じて、事業上の協力関係を構築すること。M&A も資本提携に内包している。
- ・ 業務提携＝複数の企業が業務上の協力関係を築くこと。販売提携、生産提携も業務提携に内包している。
- ・ 技術提携＝事業上重要な技術を供与する、もしくは相互に供与する関係を構築すること。
- ・ オープンイノベーション＝自社の業務やノウハウ・技術の一部を外部に公開し、広く外部のアイデアや技術を活用して自社の課題を解決する取り組み。

【本件に関するお問い合わせ先】

■ 報道関係のお問い合わせ先 株式会社NTTデータ経営研究所 コーポレート統括本部 経営企画部 広報担当 Tel:03-5213-4016 E-mail:webmaster@keieiken.co.jp	■ 内容に関するお問い合わせ先 株式会社NTTデータ経営研究所 情報戦略事業本部 ビジネストランスフォーメーションユニット シニアマネージャー 川戸／コンサルタント 華岡 Tel:03-5213-4140
--	---

目次

調査概要	8
調査結果	10
1. X-Tech の取り組み実態	10
1.1. X-Tech の種類別の認知度	10
1.2. X-Tech の取り組み有無	12
2. 不動産テックへの取り組み実態	13
2.1. 不動産テック動向への危機感	13
2.2. 不動産テックの取り組み有無	14
2.2.1. 不動産テックの取り組み有無（業種別）	15
2.2.2. 不動産テックの取り組み有無（企業規模別）	16
2.3. 不動産テックの取り組み状況	17
3. 不動産テックの取り組み内容	18
3.1. 不動産テックに取り組む目的	18
3.2. 不動産テックに取り組まない理由	19
3.3. 取り組む不動産テックにおける本質的な価値	20
3.4. 取り組む不動産テックにおける導入テクノロジー	21
3.5. 取り組む不動産テックの成果	22
3.6. 取り組む不動産テックにおける社外の人的リソースの活用状況	23
3.7. 取り組む不動産テックにおける提携・出資・買収	24
3.8. 取り組む不動産テックにおける提携・出資・買収と成果の関係	25
4. 不動産テックのサービス別の認知度・今後の有望度	26
4.1. 不動産テックのサービス別の認知度	26
4.2. 今後有望な不動産テックのサービス	27

調査概要

1. 調査対象：NTT コムリサーチ（*1）クローズド調査
2. 調査方法：非公開型インターネットアンケート
3. 調査期間：2018 年 11 月 26 日～2018 年 12 月 5 日
4. 有効回答数：5,171 サンプル（*2）
5. 回答者の属性：
 - ✓ 全国 20 代～70 代以上の男女（男性 80.4%、女性 19.6%）
 - ✓ 回答者の雇用形態、所属企業の業種、資本金、従業員数については下表参照

《雇用形態》

		実数	%
全体		5,171	100.0
1	正社員	4,164	80.5
2	契約社員	523	10.1
3	派遣社員	134	2.6
4	取締役や理事等	246	4.8
5	その他	104	2.0

《業種》

		実数	%
全体		5,171	100.0
1	農業、林業、漁業	16	0.3
2	鉱業、採石業、砂利採取業	5	0.1
3	製造業	1,386	26.8
4	電気・ガス・熱供給・水道業	92	1.8
5	運輸業（鉄道、運送、物流、倉庫、郵便など含む）	299	5.8
6	商社、卸売業・小売業（食品・飲料、医薬、衣料、家具・雑貨、機械、電気機器など含む）	661	12.8
7	保険業	76	1.5
8	物品賃貸業	14	0.3
9	情報通信業（ソフトウェア・インターネット関連、新聞・出版など含む）	585	11.3
10	金融業（銀行、信託銀行、投資銀行、証券会社など含む）	161	3.1
11	不動産業（仲介、デベロッパー、ハウスメーカー、建物管理、不動産販売など含む）	186	3.6
12	建設業（建築設計、インテリア・エクステリア、リフォーム、工務店など含む）	388	7.5
13	ベンチャーキャピタル・投資ファンド	13	0.3
14	学術研究、専門・技術サービス業（士業、コンサルなど含む）	510	9.9
15	その他	779	15.1

《資本金》

		実数	%
全体		5,171	100.0
1	5,000万円以下	2,233	43.2
2	～1億円以下	892	17.3
3	～3億円以下	412	8.0
4	～5億円以下	249	4.8
5	5億円以上	1,385	26.8

《従業員数》

		実数	%
全体		5,171	100.0
1	100人以下	2,153	41.6
2	101～300人以下	869	16.8
3	301～500人以下	370	7.2
4	501～1,000人以下	502	9.7
5	1,001人以上	1,277	24.7

【補足】

(*1) NTT コム リサーチ <http://research.nttcoms.com/>

NTT コム オンライン・マーケティング・ソリューション株式会社 (<http://www.nttcoms.com/>) が提供する、高品質で付加価値の高いインターネットリサーチ・サービスである。自社保有パネルとして国内最大級の延べ 217 万人の登録モニターを擁し、消費者向け調査から、法人向け調査、グループインタビューまで、さまざまな市場調査ニーズに対応している。(モニターの人数は 2019 年 2 月現在)

(*2) 同一所属企業から複数の回答者があった場合は、職位上位者 1 名に絞込み

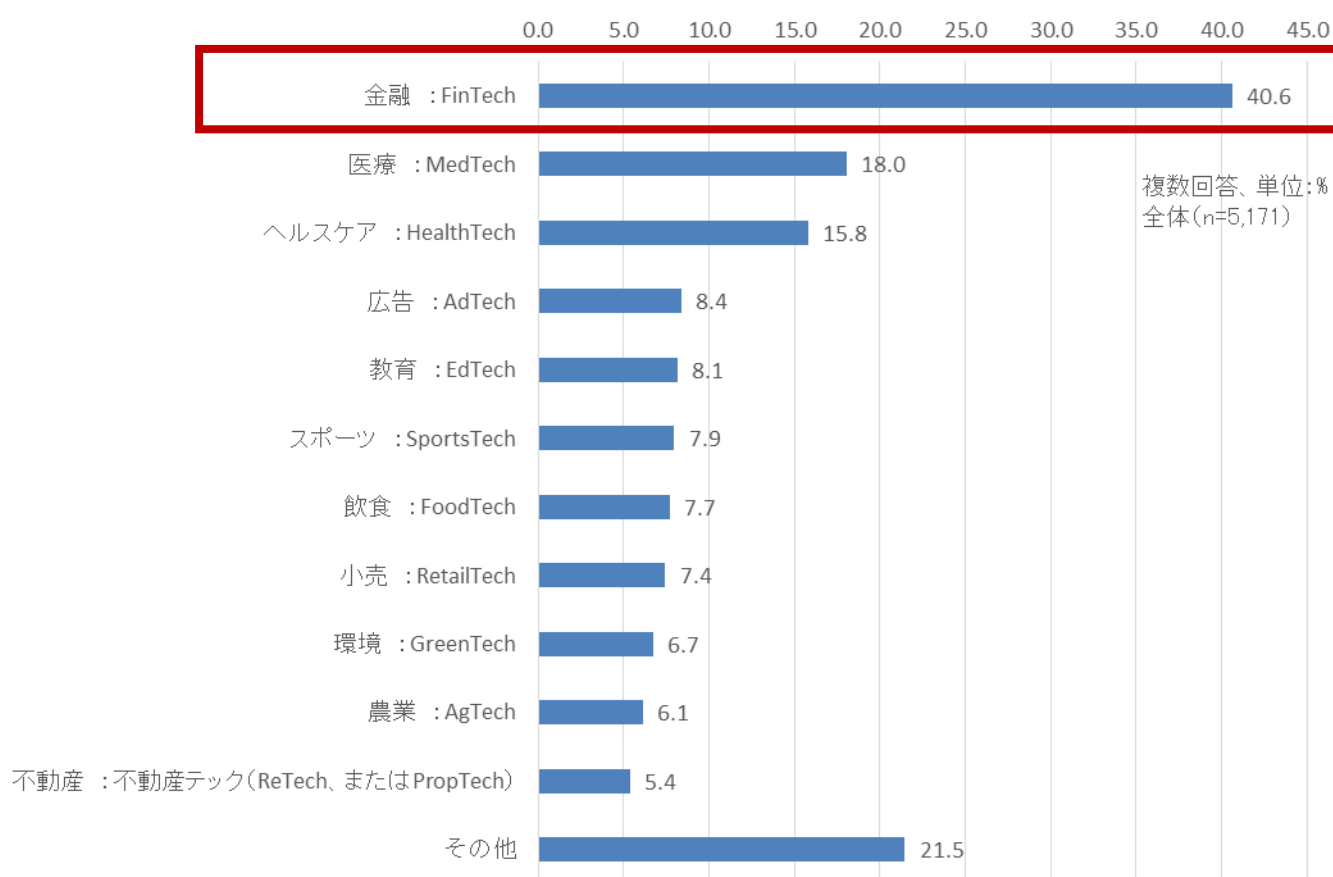
調査結果

1. X-Tech の取り組み実態

1.1. X-Tech の種類別の認知度

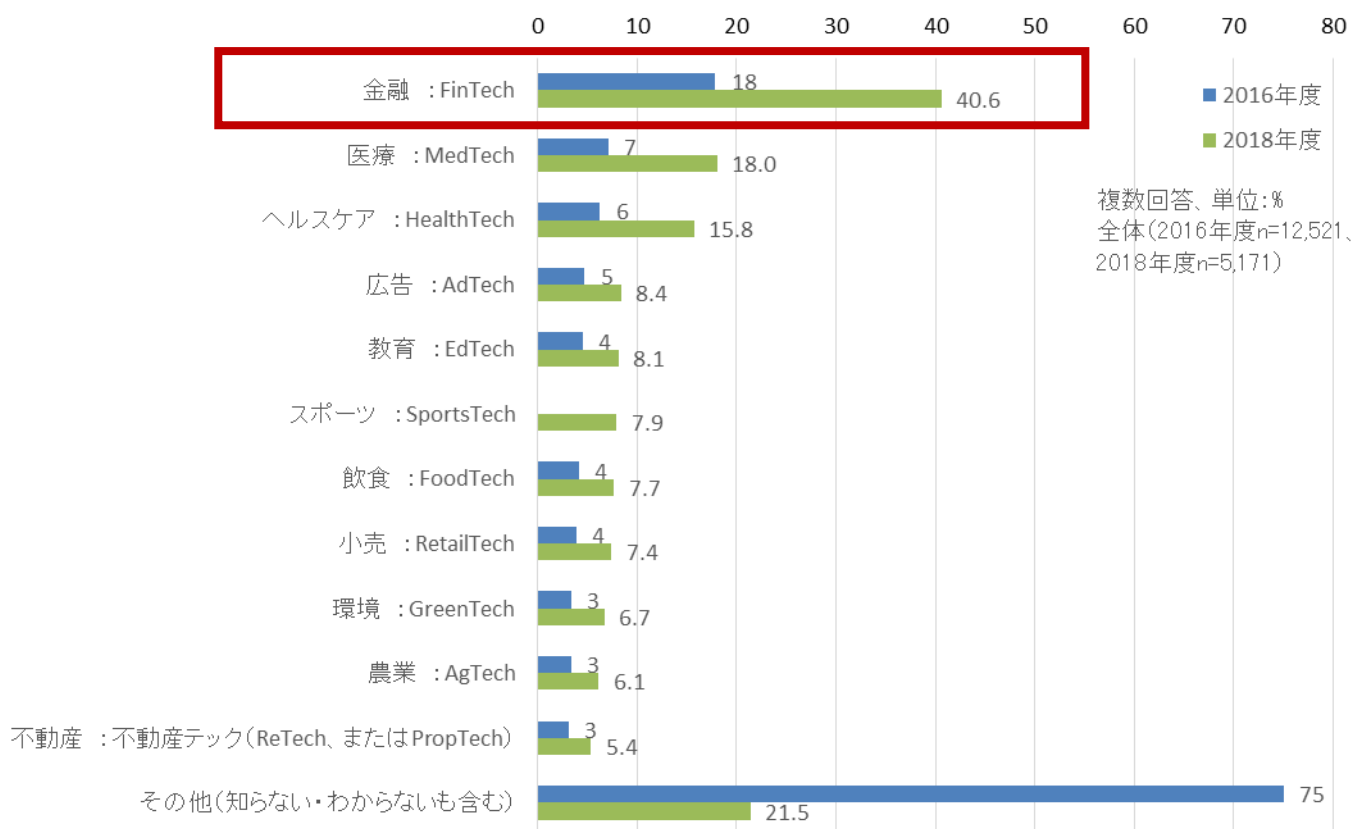
知っている X-Tech の企業やサービスの業界を尋ねたところ、最も多いのは「金融:FinTech (40.6%)」であった。続いて「医療:MedTech (18.0%)」、「ヘルスケア:HealthTech (15.8%)」、他は 5%~8%前後で横一線であった。

【図表 1-1a】 X-Tech の認知度



以下は、2016 年度の同時期における X-Tech の認知度調査の結果と今回 2018 年度の結果の比較である。差分が最も大きいのは「金融:FinTech（2016 年度 17.9%、2018 年度 40.6%より、差分 22.7%）」であった。続いて「医療:MedTech（2016 年度 7.1%、2018 年度 18.0%より、差分 10.9%）」、「ヘルスケア:HealthTech（2016 年度 6.3%、2018 年度 15.8%より、差分 9.5%）」であった。尚、「知らない・わからない」という意見は「その他」として扱っている。また、「スポーツ:SportsTech」は 2018 年度の調査より追加している。

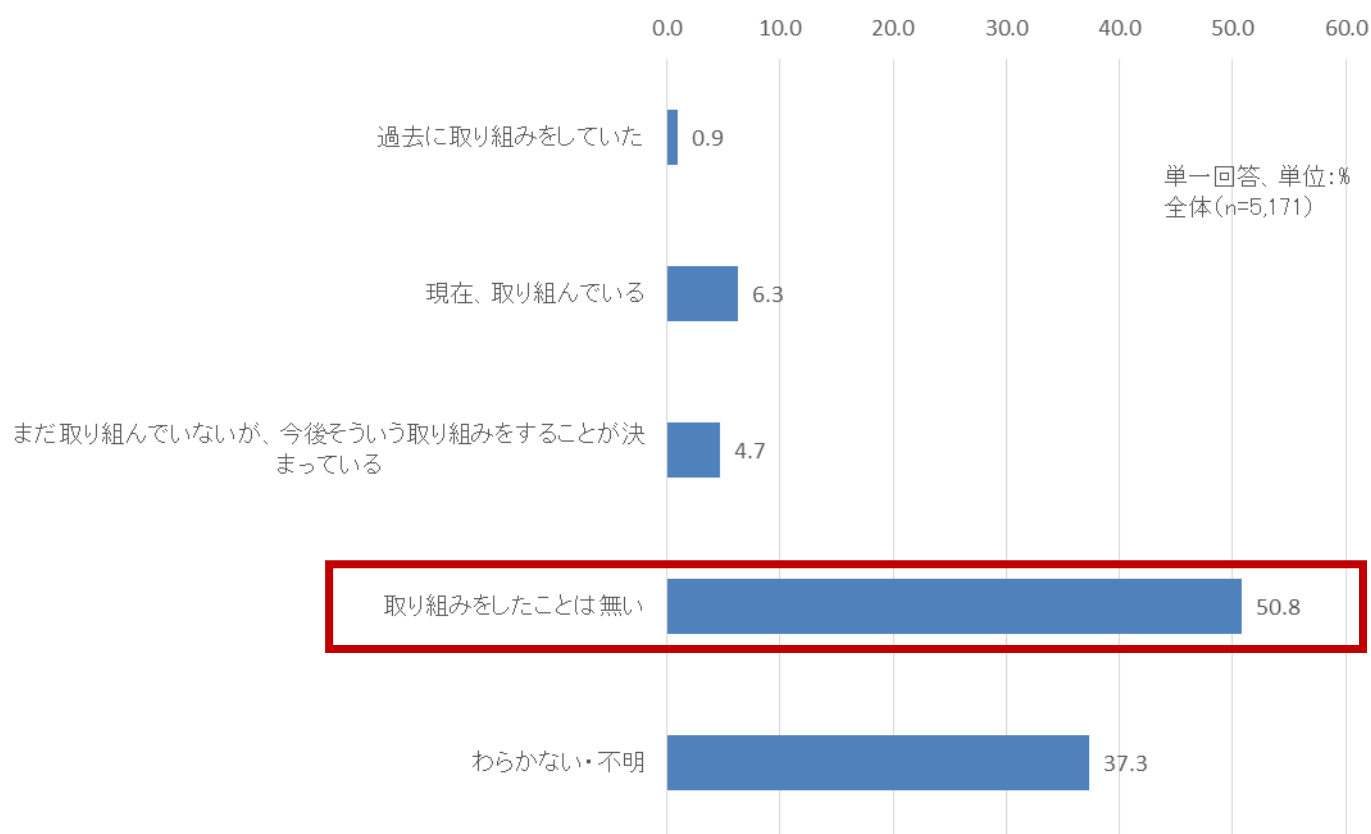
【図表 1-1b】 2016 年度と 2018 年度の X-Tech の認知度の比較



1.2. X-Tech の取り組み有無

続いて、所属している会社における X-Tech に関する取り組み有無を尋ねた。最も多いのは「取り組みをしたことは無い（50.8%）」であった。続いて「わからない・不明（37.3%）」であった。「過去に取り組みをしていた（0.9%）」、「現在、取り組んでいる（6.3%）」、「まだ取り組んでいないが、今後そういう取り組みをすることが決まっている（4.7%）」を足し合わせても 11.9%に留まった。

【図表 1-2】 所属企業における X-Tech の取り組み有無



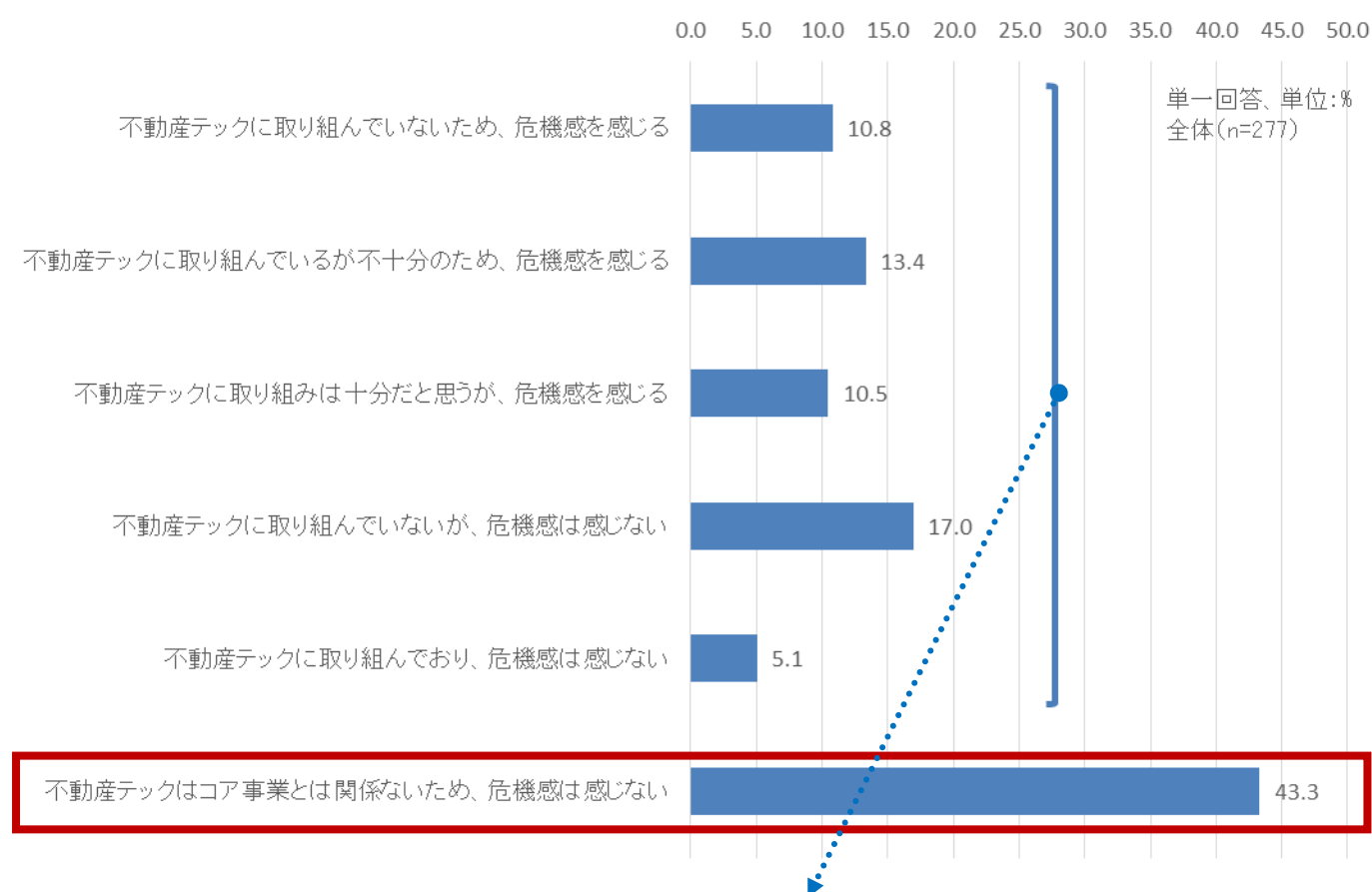
2. 不動産テックの取り組み実態

2.1. 不動産テック動向への危機感

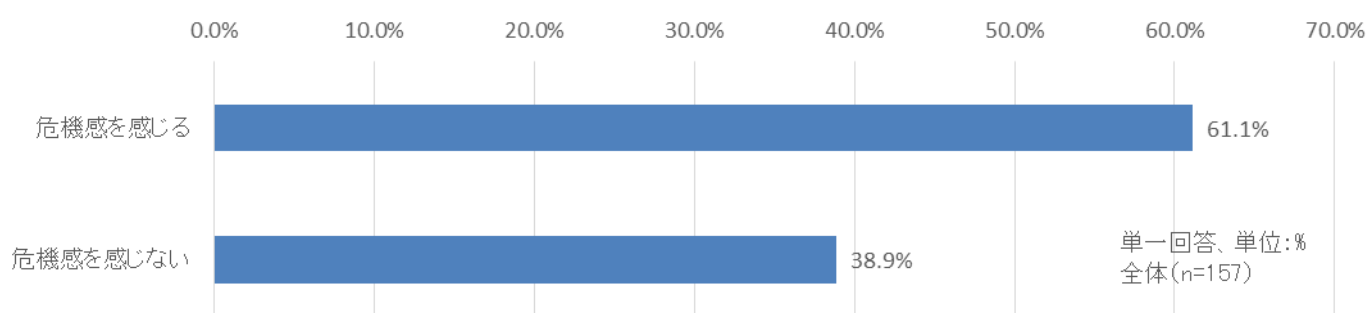
前述の X-Tech の種類別の認知度の質問で「不動産:不動産テック(ReTech、または PropTech)」と回答した回答者に対して、所属している会社における不動産テックの取り組み状況を踏まえ、不動産テックのようなデジタル化の動向への危機感を尋ねた。最も多いのは「不動産テックはコア事業とは関係ないため、危機感を感じない (43.3%)」であった。続いて「不動産テックに取り組んでいないが、危機感を感じない (17.0%)」、「不動産テックに取り組んでいるが不十分のため、危機感を感じる (13.4%)」であった。

ここで「不動産テックはコア事業とは関係ないため…」を除く、不動産テックがコア事業と関係のある157人の回答者だけに絞って集計すると、「危機感を感じる (61.1%)」、「危機感を感じない (38.9%)」であった。

【図表 2-1a】 所属企業の取り組み状況を踏まえた不動産テック動向への危機感



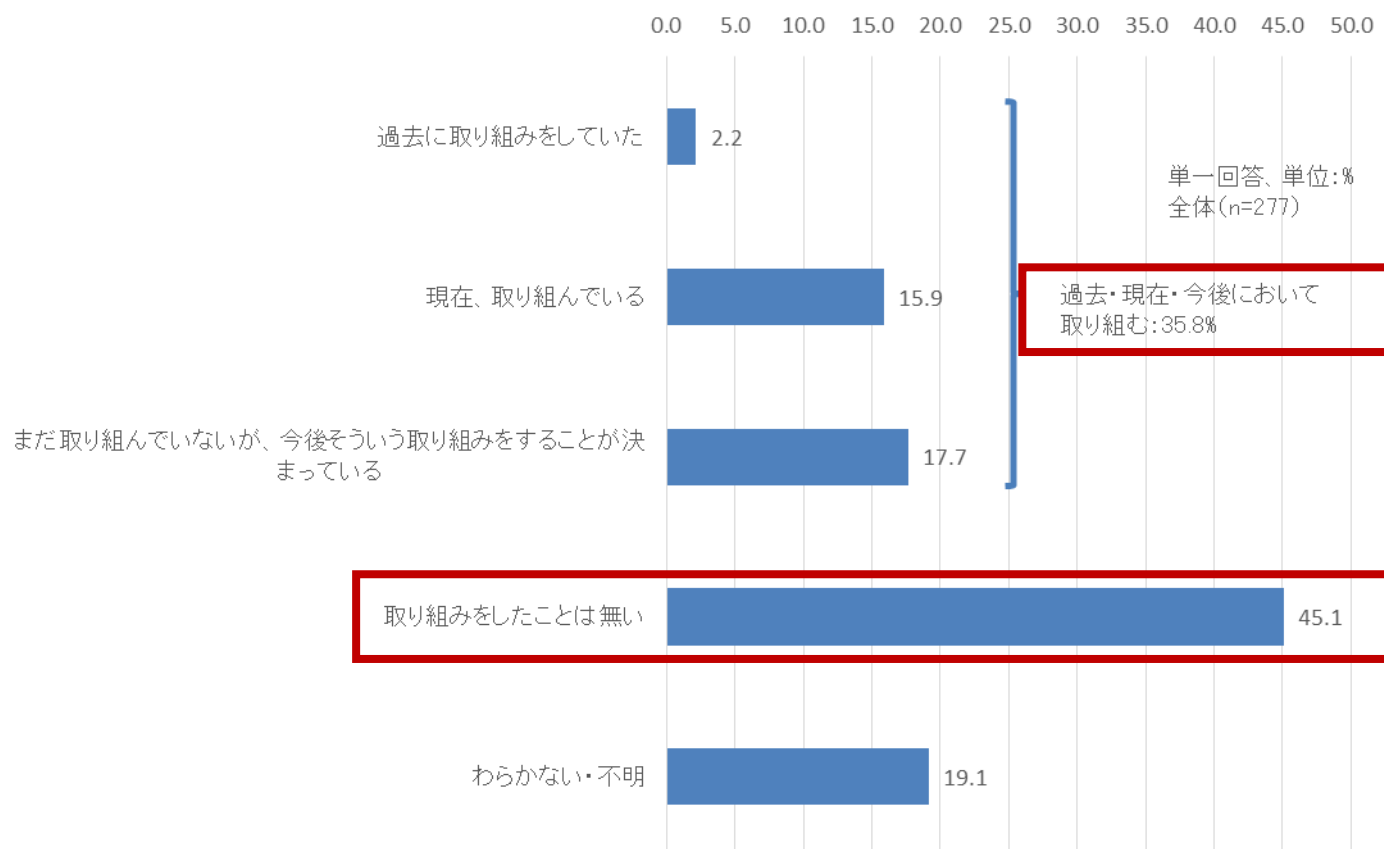
【図表 2-1b】 不動産テックがコア事業と関係のある回答者における不動産テック動向への危機感



2.2. 不動産テックの取り組み有無

前述の X-Tech の種類別の認知度の質問で「不動産:不動産テック(ReTech、または PropTech)」と回答した回答者に対して、所属している会社における不動産テックに関する取り組み有無を尋ねた。最も多いのは「取り組みをしたことは無い (45.1%)」であった。続いて「わからない・不明 (19.1%)」であった。一方、「過去に取り組みをしていた (2.2%)」、「現在、取り組んでいる (15.9%)」、「まだ取り組んでいないが、今後そういう取り組みをすることが決まっている (17.7%)」を足し合わせると 35.8%と、3 人に 1 人以上の所属企業では不動産テックの取り組みがあることがわかった。

【図表 2-2】 所属企業における不動産テックの取り組み有無

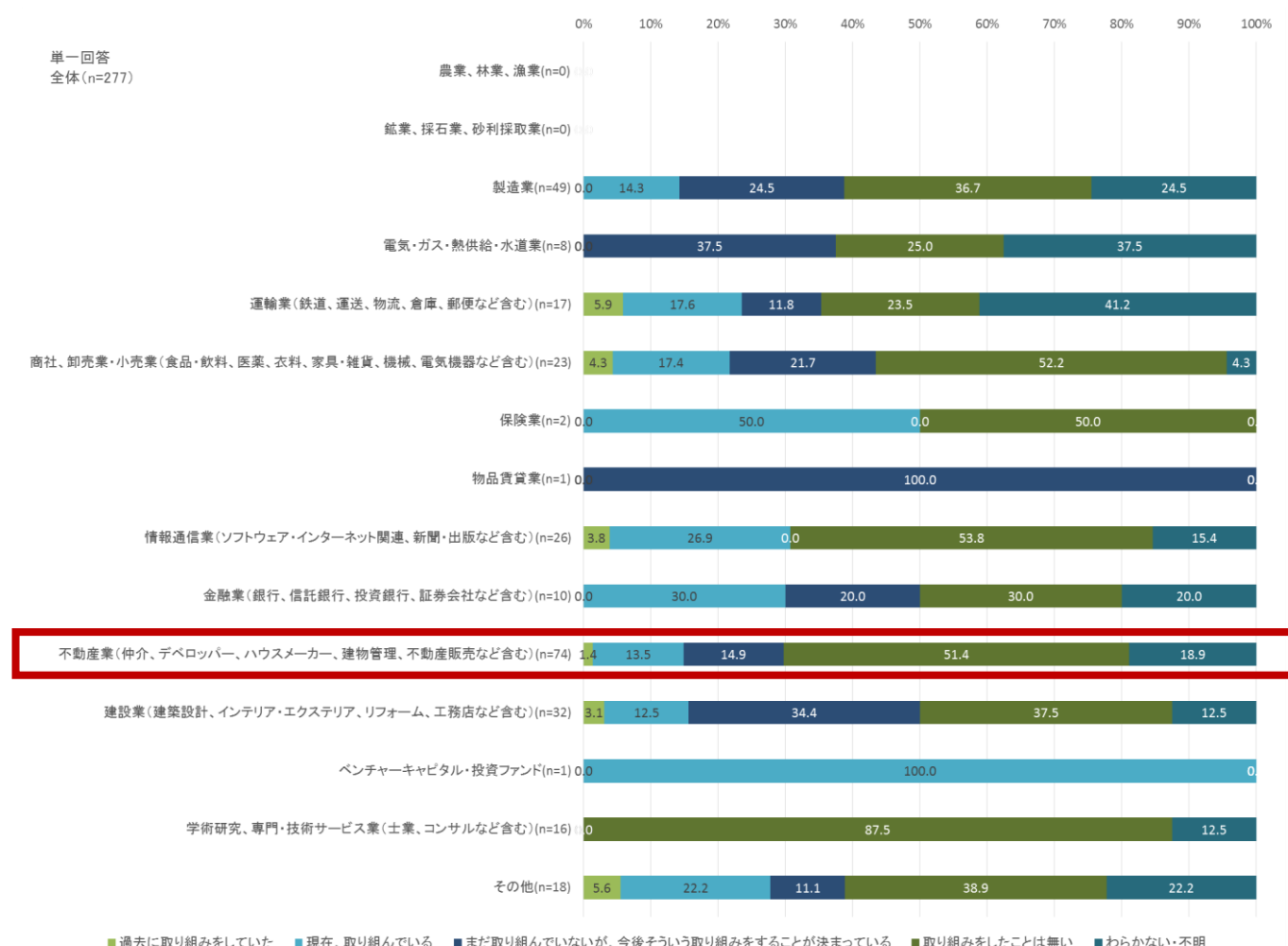


2.2.1. 不動産テックの取り組み有無（業種別）

前述の X-Tech の種類別の認知度の質問で「不動産：不動産テック(ReTech、または PropTech)」と回答した回答者に対して、所属している会社における不動産テックに関する取り組み有無を尋ねた。その結果について、所属企業の業種と取り組み有無の相関を見るため、クロス集計分析を行った。

注目すべきは不動産業であるが、74 人の回答者に対して「取り組みをしたことは無い（51.4%）」であった。一方で「過去に組みをしていた（1.4%）」、「現在、取り組んでいる（13.5%）」、「まだ取り組んでいないが、今後そういう取り組みをすることが決まっている（14.9%）」を足し合わせると 29.8%であった。つまり、約 3 人に 1 人の所属企業において不動産テックの取り組みが行われているが、一方で半数以上の所属企業においては不動産テックの取り組みが行われていない状況であった。この不動産業の取り組みが行われている割合 29.8%は他業界と比較しても低いことが伺える。回答者 49 人の製造業は同 38.8%、回答者 17 人の運輸業は同 35.3%、回答者 23 人の商社・卸売業・小売業は同 43.5%、回答者 10 人の金融業は同 50%、回答者 32 人の建設業も同 50%であった。

【図表 2-2-1】 不動産テックの取り組み有無(業種別)

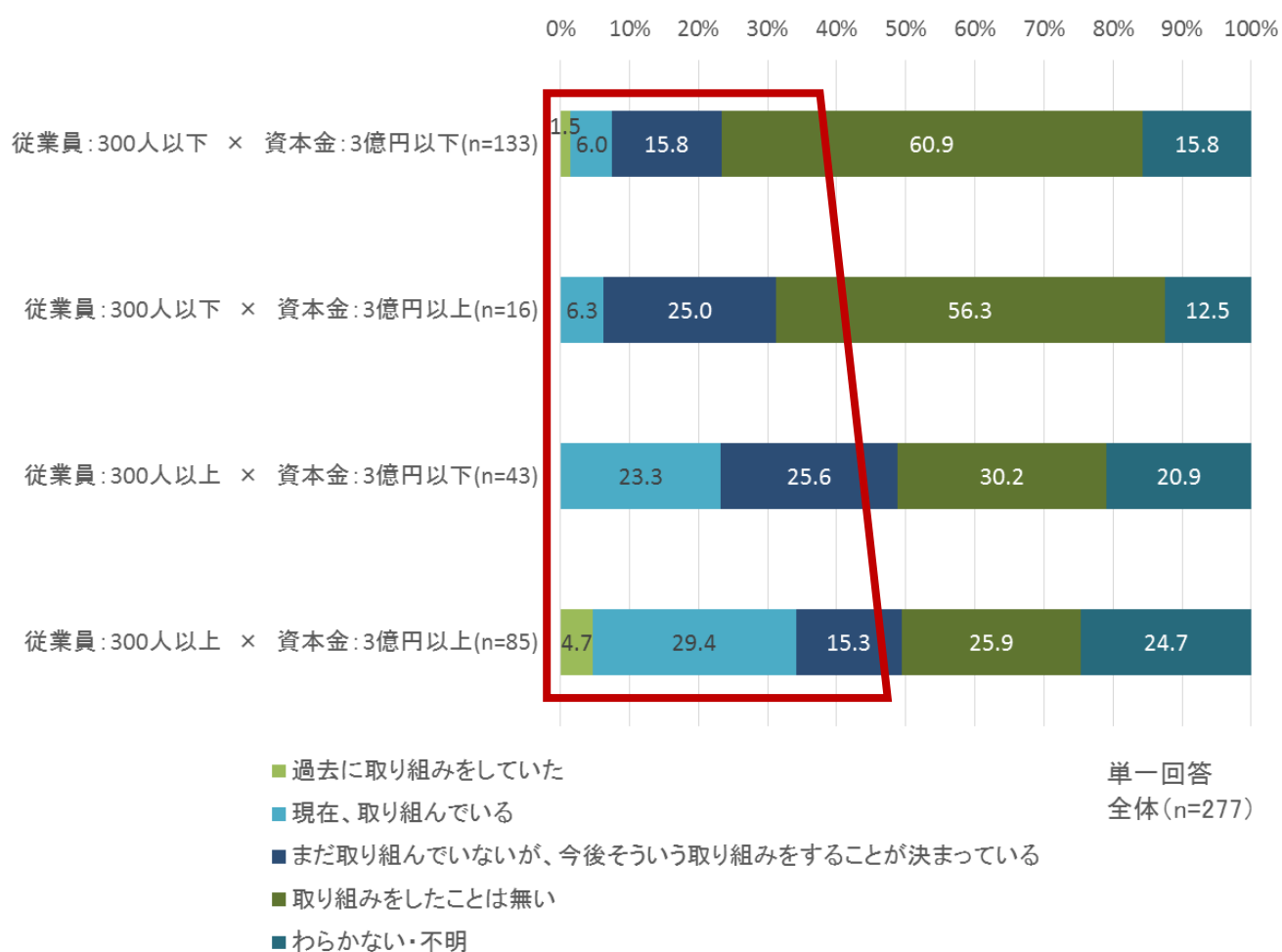


2.2.2. 不動産テックの取り組み有無（企業規模別）

前述の X-Tech の種類別の認知度の質問で「不動産：不動産テック (ReTech、または PropTech)」と回答した回答者に対して、所属している会社における不動産テックに関する取り組み有無を尋ねた。その結果について、所属企業の企業規模と取り組み有無の相関を見るため、クロス集計分析を行った。

「過去に組みをしていた」、「現在、取り組んでいる」、「まだ取り組んでいないが、今後そういう取り組みをすることが決まっている」の合計は、[従業員 300 人以下×資本金 3 億円以下]の企業は 23.3%、[従業員 300 人以下×資本金 3 億円以上]の企業は 31.3%、[従業員 300 人以上×資本金 3 億円以下]の企業は 48.8%、[従業員 300 人以上×資本金 3 億円以上]の企業は 49.4%であった。つまり、企業規模が大きくなるほど、不動産テックに取り組んでいることが伺える。

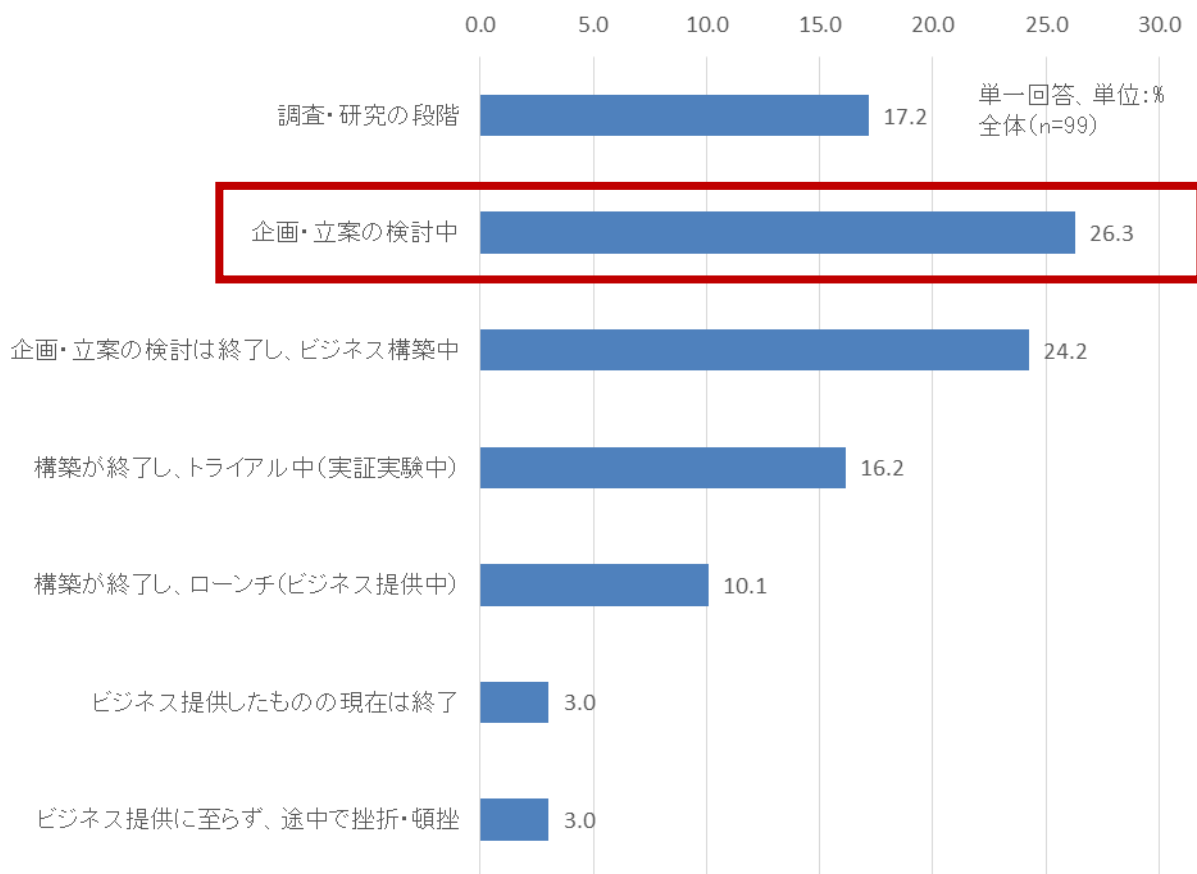
【図表 2-2-2】 不動産テックの取り組み有無(企業規模別)



2.3. 不動産テックの取り組み状況

前述の所属している会社における不動産テックに関する取り組み有無の質問で「過去に取り組みをしていた」、「現在、取り組んでいる」、「まだ取り組んでいないが、今後そういう取り組みをすることが決まっている」と回答した回答者 99 人に対して、現在の取り組み状況を尋ねた。最も多いのは「企画・立案の検討中（26.3%）」であった。続いて「企画・立案の検討は終了し、ビジネス構築中（24.2%）」、「調査・研究の段階（17.2%）」であった。

【図表 2-3】 不動産テックに取り組んでいる企業の状況



3. 不動産テックの取り組み内容

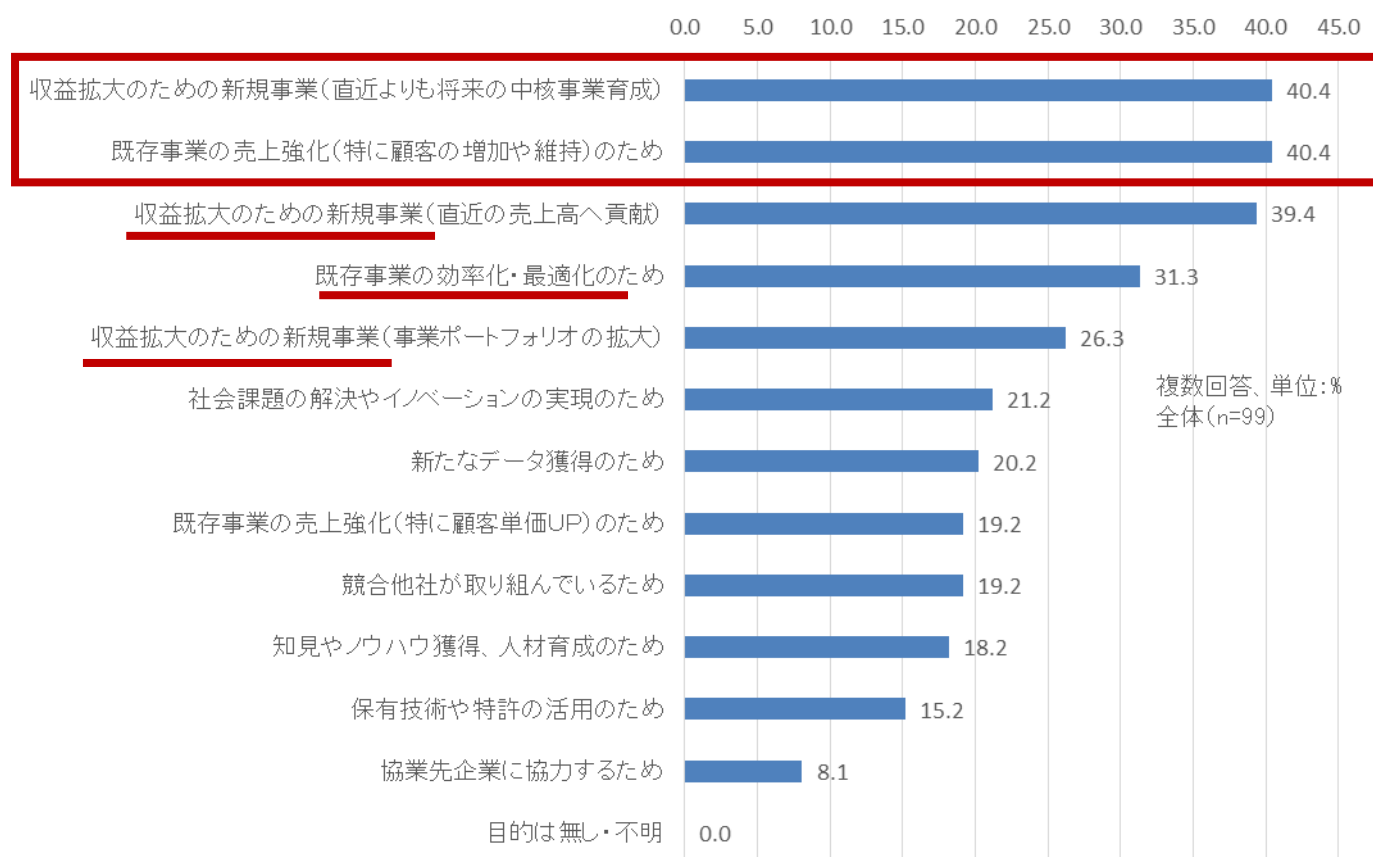
3.1. 不動産テックに取り組む目的

前述の所属している会社における不動産テックに関する取り組み有無の質問で「過去に取り組んでいた」、「現在、取り組んでいる」、「まだ取り組んでいないが、今後そういう取り組みをすることが決まっている」と回答した回答者 99 人に対して、不動産テックに取り組む目的を尋ねた。最も多いのは「収益拡大のための新規事業(直近よりも将来の中核事業育成) (40.4%)」及び「既存事業の売上強化(特に顧客の増加や維持) (40.4%)」であった。続いて「収益拡大のための新規事業(直近の売上高へ貢献) (39.4%)」と続いた。

「収益拡大のための新規事業(直近よりも将来の中核事業育成 (40.4%)」、「収益拡大のための新規事業(直近の売上高へ貢献) (39.4%)」に加え、「収益拡大のための新規事業(事業ポートフォリオの拡大) (26.3%)」である点も踏まえると、不動産テックに取り組む目的としては、“収益拡大のための新規事業”の位置付けとしているケースが多いと言える。

また、「既存事業の売上強化(特に顧客の増加や維持) (40.4%)」に加え、「既存事業の効率化・最適化 (31.3%)」である点も踏まえると、取り組む目的として“既存事業の強化”と位置づけているケースも多い。

【図表 3-1】 不動産テックに取り組む目的

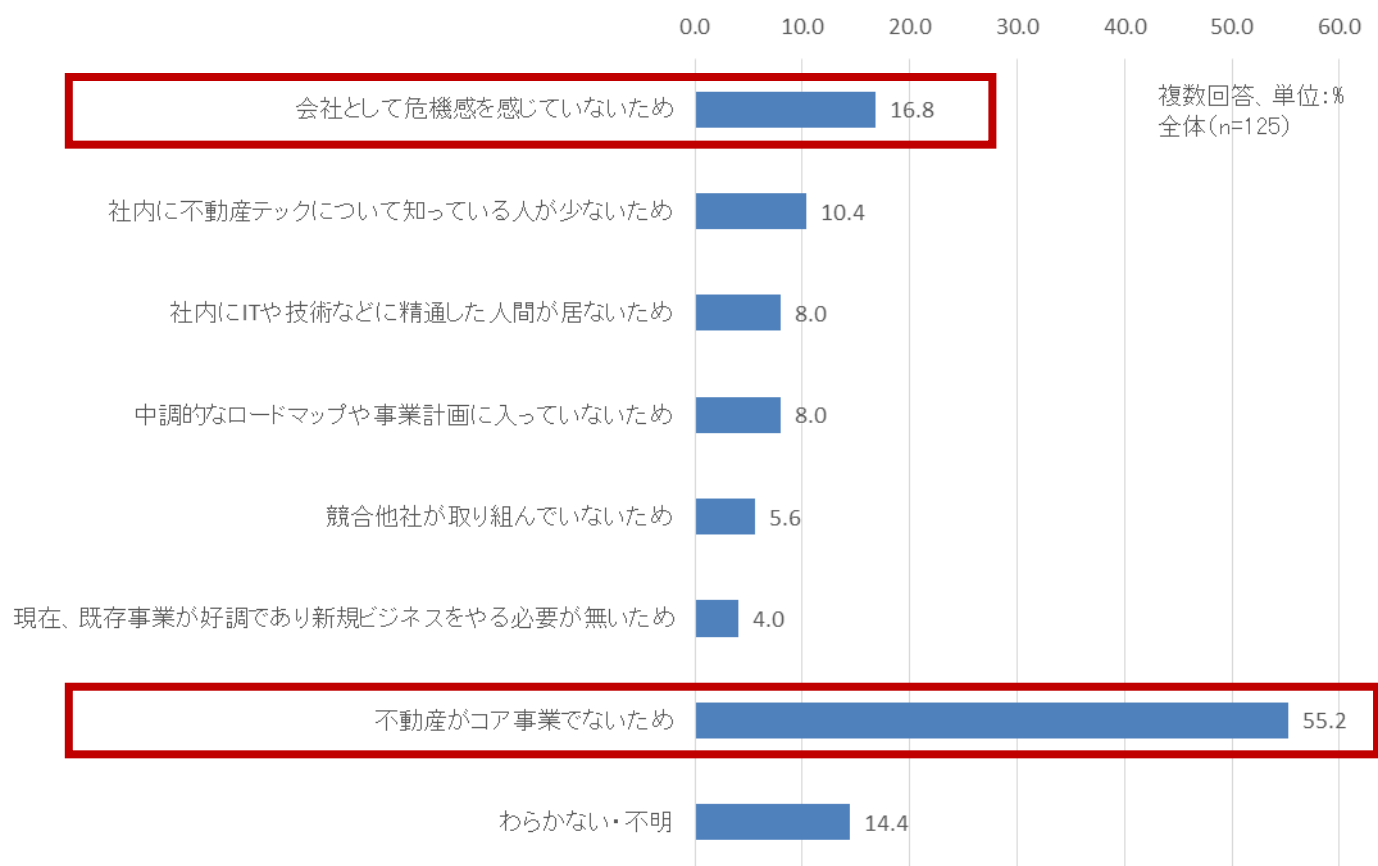


3.2. 不動産テックに取り組まない理由

前述の所属している会社における不動産テックに関する取り組み有無の質問で「取り組みをしたことは無い(45.1%)」と回答した回答者 125 人に対して、不動産テックに取り組まない理由を尋ねた。最も多いのは「不動産がコア事業でないため(55.2%)」であった。

ここで「不動産がコア事業でないため」を除く回答を見ると、不動産テックに取り組まない理由で最も多いのは「会社として危機感を感じていないため(16.8%)」であった。

【図表 3-2】 不動産テックに取り組まない理由



3.3. 取り組む不動産テックにおける本質的な価値

前述の所属している会社における不動産テックに関する取り組み有無の質問で「過去に取り組みをしていた」、「現在、取り組んでいる」、「まだ取り組んでいないが、今後そういう取り組みをすることが決まっている」と回答した回答者 99 人に対して、取り組む不動産テックの本質的な価値を尋ねた。最も多いのは「従来と比べ明らかに、時間的に“速い・短い”（43.4%）」及び「従来と比べ明らかに、“効率が良い”、“手間が減る”（43.4%）」であった。続いて「従来と比べ明らかに、金銭的に“儲ける”ことができる（33.3%）」であった。

従って、不動産テックの利用者にとっての本質的な価値は、従来のプロセスや枠組みにおける時短や効率化である場合が多いと言える。

【図表 3-3】 取り組む不動産テックにおける本質的な価値

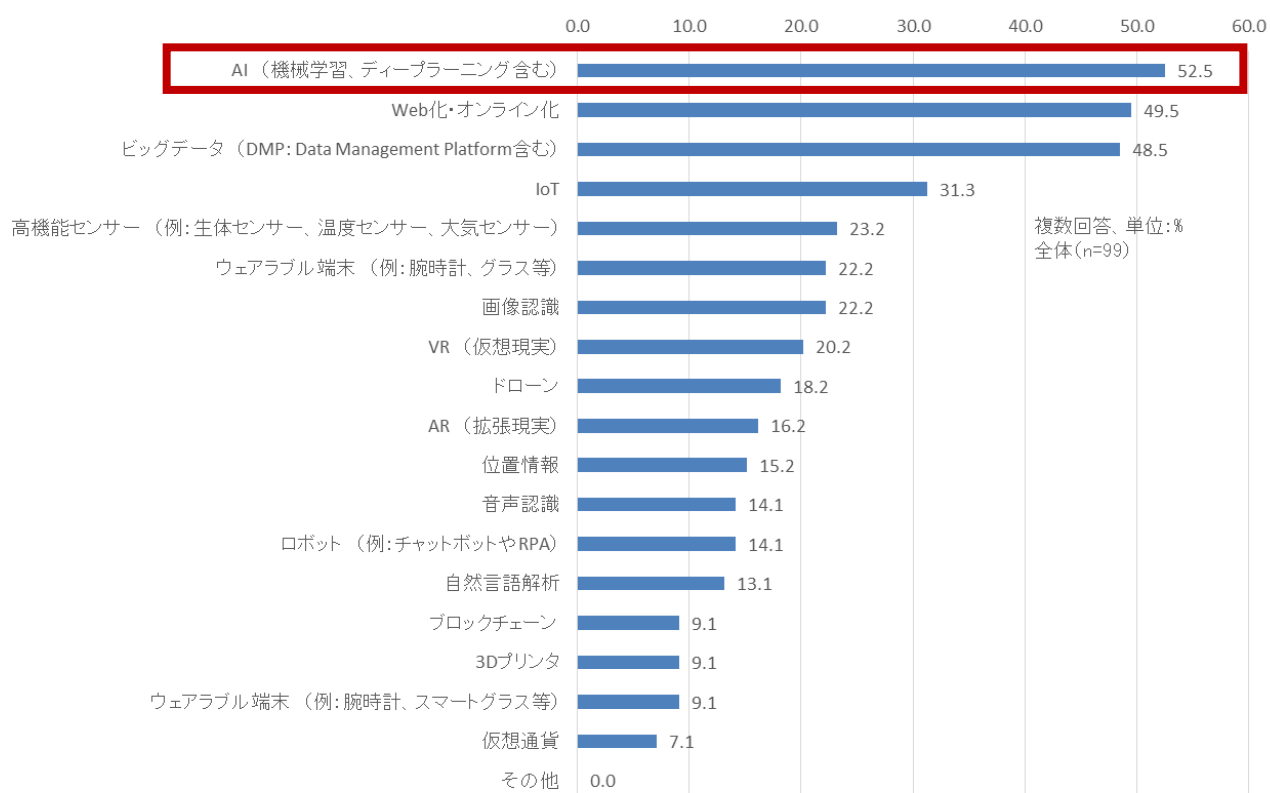


3.4. 取り組む不動産テックにおける導入テクノロジー

前述の所属している会社における不動産テックに関する取り組み有無の質問で「過去に取り組みをしていた」、「現在、取り組んでいる」、「まだ取り組んでいないが、今後そういう取り組みをすることが決まっている」と回答した回答者 99 人に対して、取り組む不動産テックの導入テクノロジーを尋ねた。最も多いのは「AI(機械学習、ディープラーニング含む) (52.5%)」であった。続いて「Web 化・オンライン化 (49.5%)」、「ビッグデータ (DMP:Data Management Platform 含む) (48.5%)」であった。

従って、テクノロジー導入において、Web 化・オンライン化するのは当たり前の時代であることを踏まえると、ビッグデータを収集し、それらのデータに対して AI で処理をする形が多いことが伺える。

【図表 3-4】 取り組む不動産テックにおける導入テクノロジー

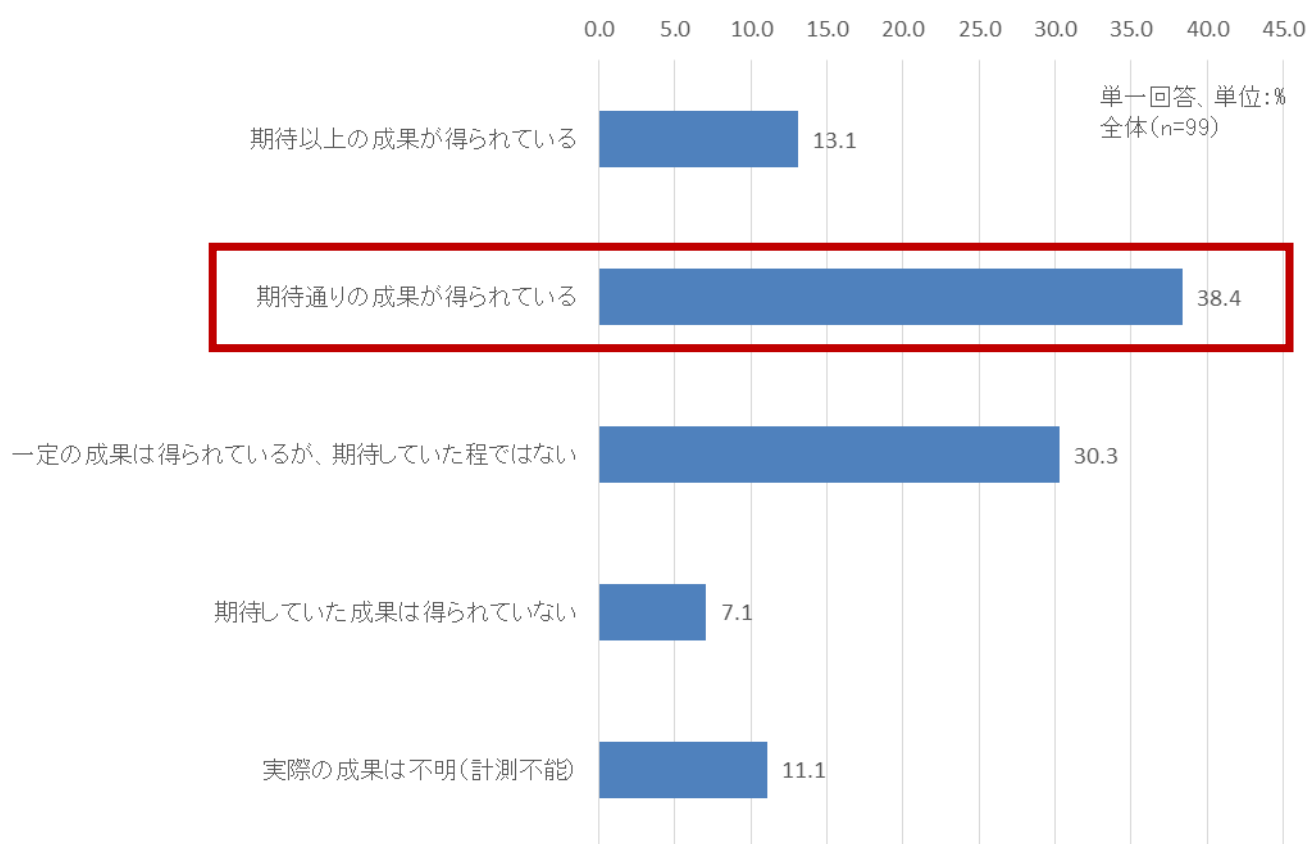


3.5. 取り組む不動産テックの成果

前述の所属している会社における不動産テックに関する取り組み有無の質問で「過去に取り組みをしていた」、「現在、取り組んでいる」、「まだ取り組んでいないが、今後そういう取り組みをすることが決まっている」と回答した回答者 99 人に対して、取り組みの成果を尋ねた。最も多いのは「期待通りの成果が得られている（38.4%）」であった。続いて「一定の成果は得られているが、期待していた程ではない（30.3%）」であった。

「期待以上の成果が得られている（13.1%）」「期待通りの成果が得られている（38.4%）」の合計が 51.5%と約半数が成果は得られていると回答している。一方で、「一定の成果は得られているが、期待していた程ではない（30.3%）」「期待していた成果は得られていない（7.1%）」の合計として 4 割近くが成果は得られていないと回答している。

【図表 3-5】 取り組む不動産テックの成果

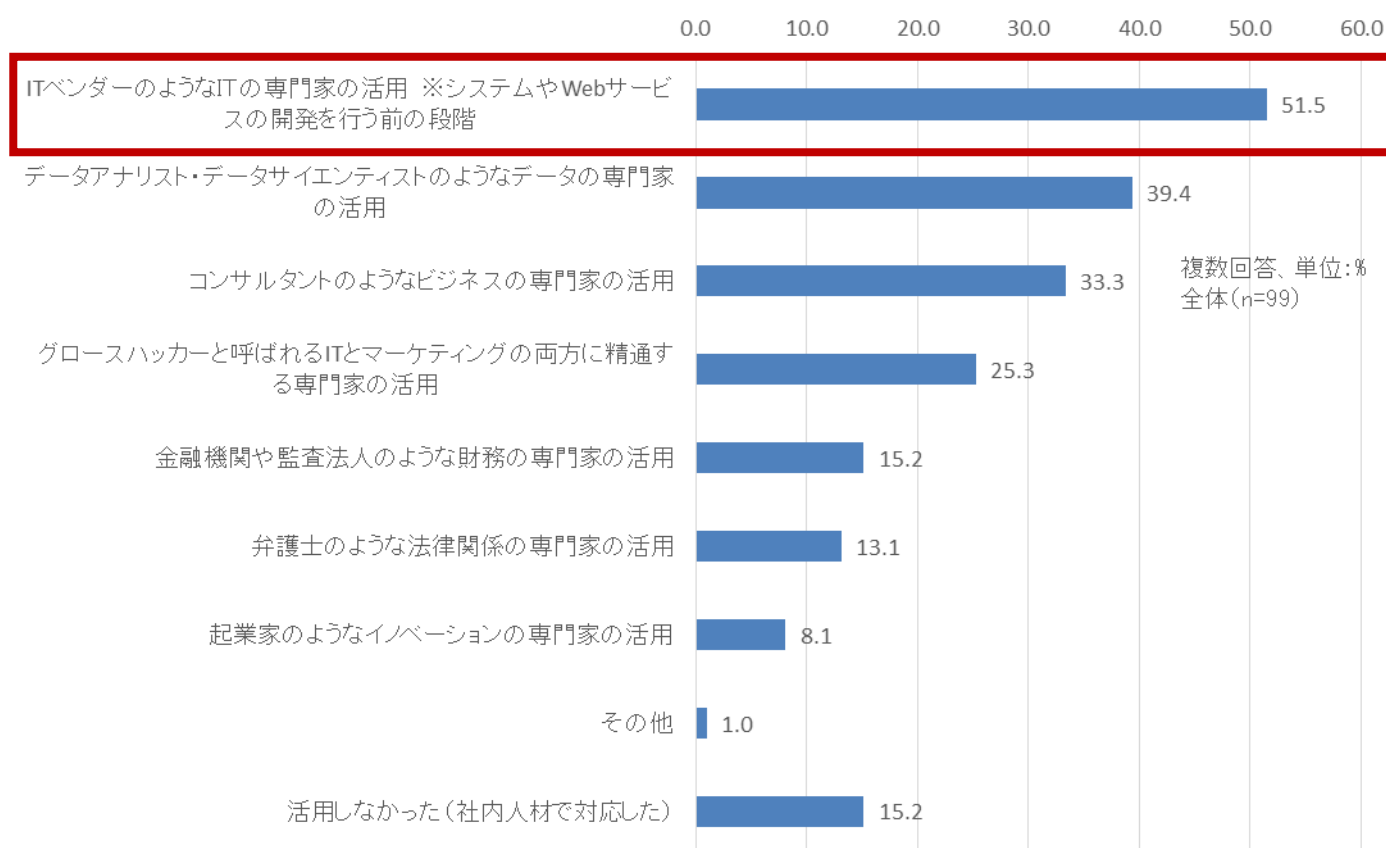


3.6. 取り組む不動産テックにおける社外の人的リソースの活用状況

前述の所属している会社における不動産テックに関する取り組み有無の質問で「過去に組みをしていた」、「現在、取り組んでいる」、「まだ取り組んでいないが、今後そういう取り組みをすることが決まっている」と回答した回答者 99 人に対して、社外の人的リソースの活用状況を尋ねた。最も多いのは「IT ベンダーのような IT の専門家の活用 ※システムや Web サービスの開発を行う前の段階（51.5%）」であった。続いて「データアナリスト・データサイエンティストのようなデータの専門家の活用（39.4%）」、「コンサルタントのようなビジネスの専門家の活用（33.3%）」と続いた。

一方で、「活用しなかった（社内人材で対応した）」は 15.2%となっており、殆どの企業において社外の人的リソースを活用していることが伺える。

【図表 3-6】 取り組む不動産テックにおける社外の人的リソースの活用状況

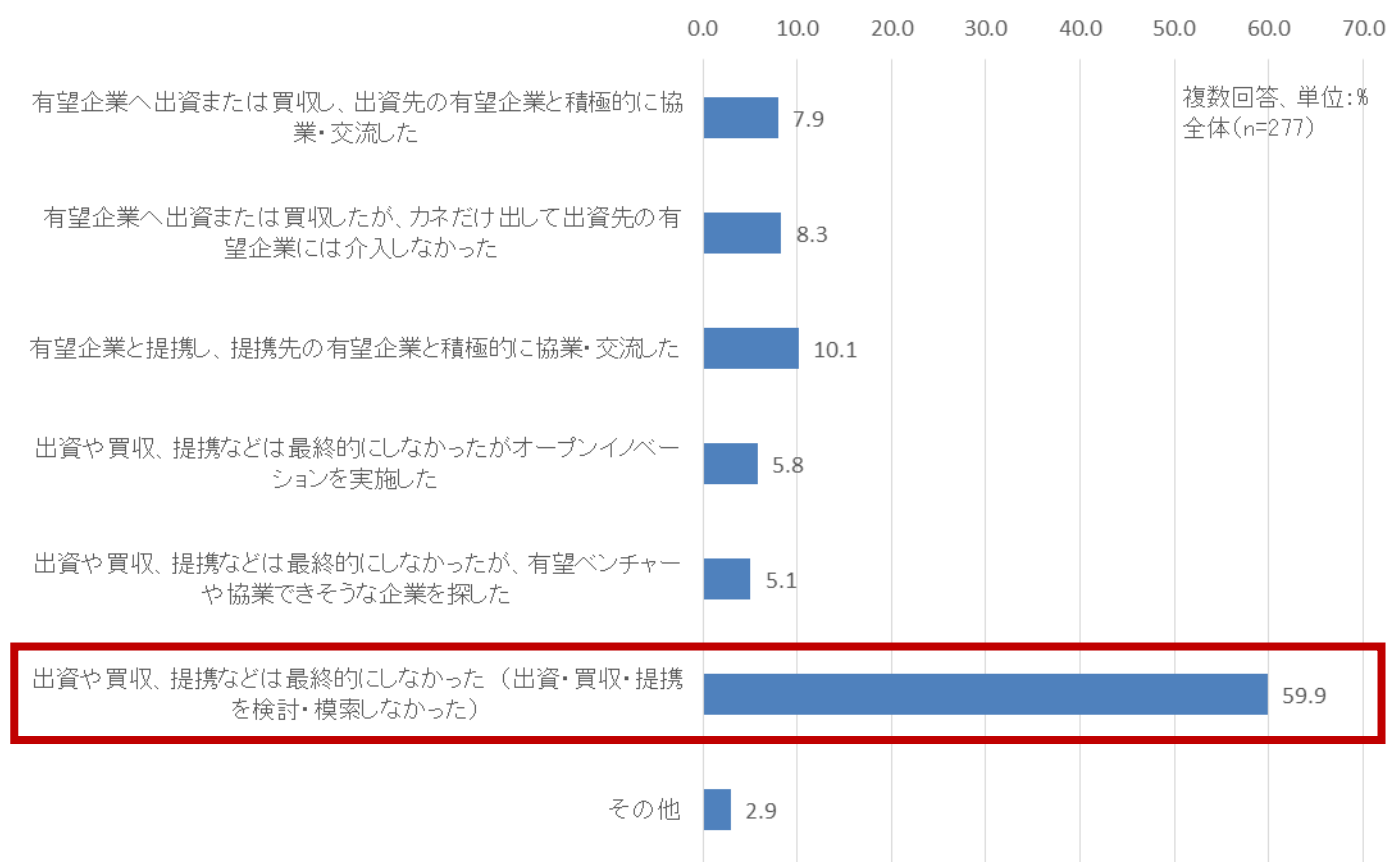


3.7. 取り組む不動産テックにおける提携・出資・買収

前述の所属している会社における不動産テックに関する取り組み有無の質問で「過去に取り組みをしていた」、「現在、取り組んでいる」、「まだ取り組んでいないが、今後そういう取り組みをすることが決まっている」と回答した回答者 99 人に対して、不動産テック実現に向けた提携・出資・買収の実態を尋ねた。最も多いのは「出資や買収、提携などは最終的にしなかった（出資・買収・提携を検討・模索しなかった）（59.9%）」であった。

一方で、「有望企業へ出資または買収し、出資先の有望企業と積極的に協業・交流した（7.9%）」「有望企業へ出資または買収したが、カネだけ出して出資先の有望企業には介入しなかった（8.3%）」「有望企業と提携し、提携先の有望企業と積極的に協業・交流した（10.1%）」の合計 26.3%が有望企業との提携・出資・買収のアクションを起こした。

【図表 3-7】 取り組む不動産テックにおける提携・出資・買収の状況

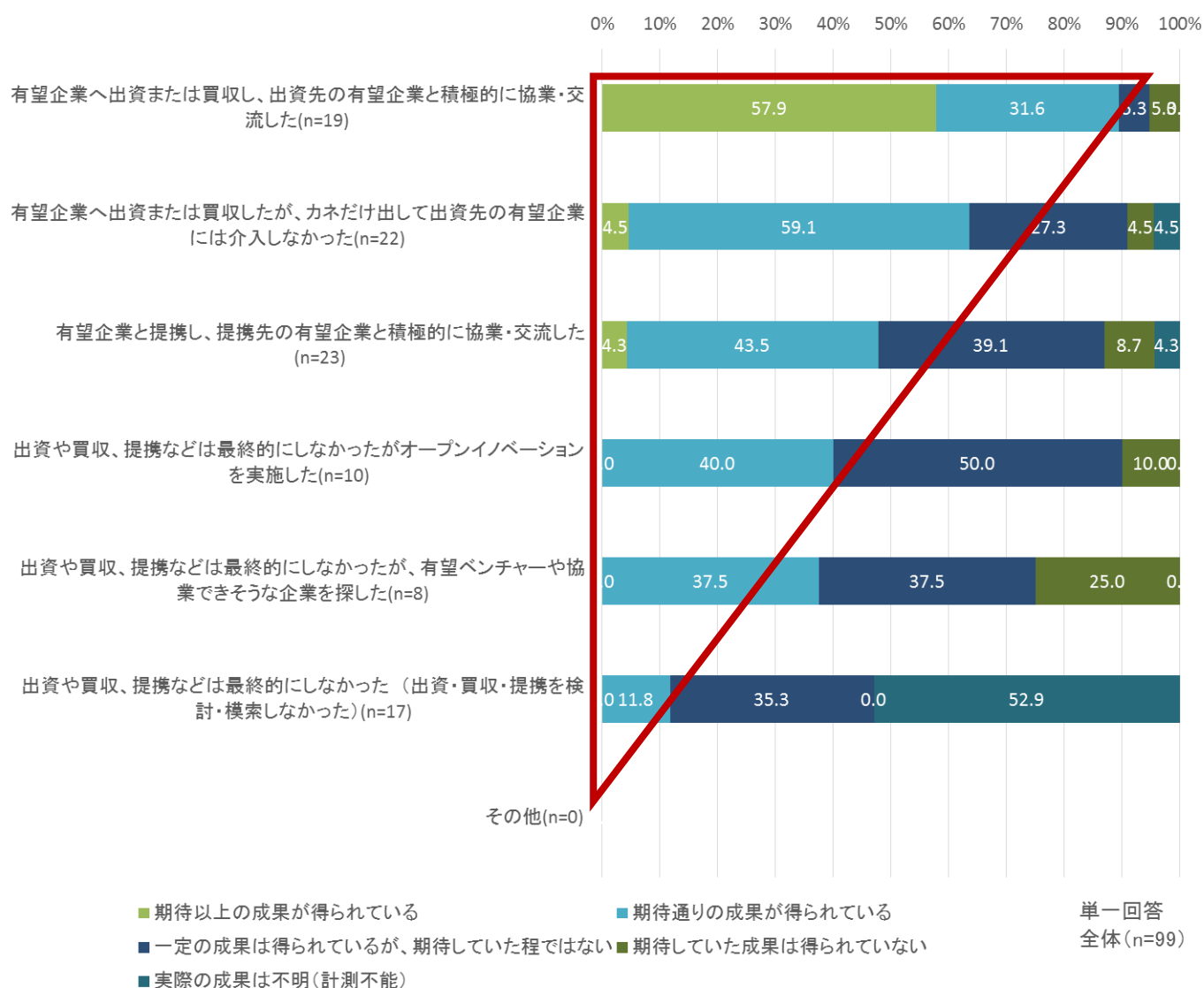


3.8. 取り組む不動産テックにおける提携・出資・買収と成果の関係

前述の不動産テック実現に向けた提携・出資・買収とその成果の関係について相関を見るため、クロス集計分析を行った。分析結果として、「期待以上の成果が得られている」及び「期待通りの成果が得られている」のいわゆる“成果が得られている”とする割合は、「有望企業へ出資または買収し、出資先の有望企業と積極的に協業・交流した」は 89.5%、「有望企業へ出資または買収したが、カネだけ出して出資先の有望企業には介入しなかった」は 63.6%、「有望企業と提携し、提携先の有望企業と積極的に協業・交流した」は 47.8%であった。特に、「有望企業へ出資または買収し、出資先の有望企業と積極的に協業・交流した」は、「期待以上の成果が得られている」とした企業が 57.9%と、他が 4%程度であることと比べて突出している。

このように、不動産テックで成果をあげるためには、オープンイノベーションの実施や提携などよりも、有望企業への出資や買収など一歩踏み込んだ取り組みが重要であると言える。更には出資や買収だけではなく、その出資先企業との積極的な協業関係が期待以上の成果を上げるためには重要であることが明らかとなった。

【図表 3-8】 取り組む不動産テックにおける提携・出資・買収と成果の関係

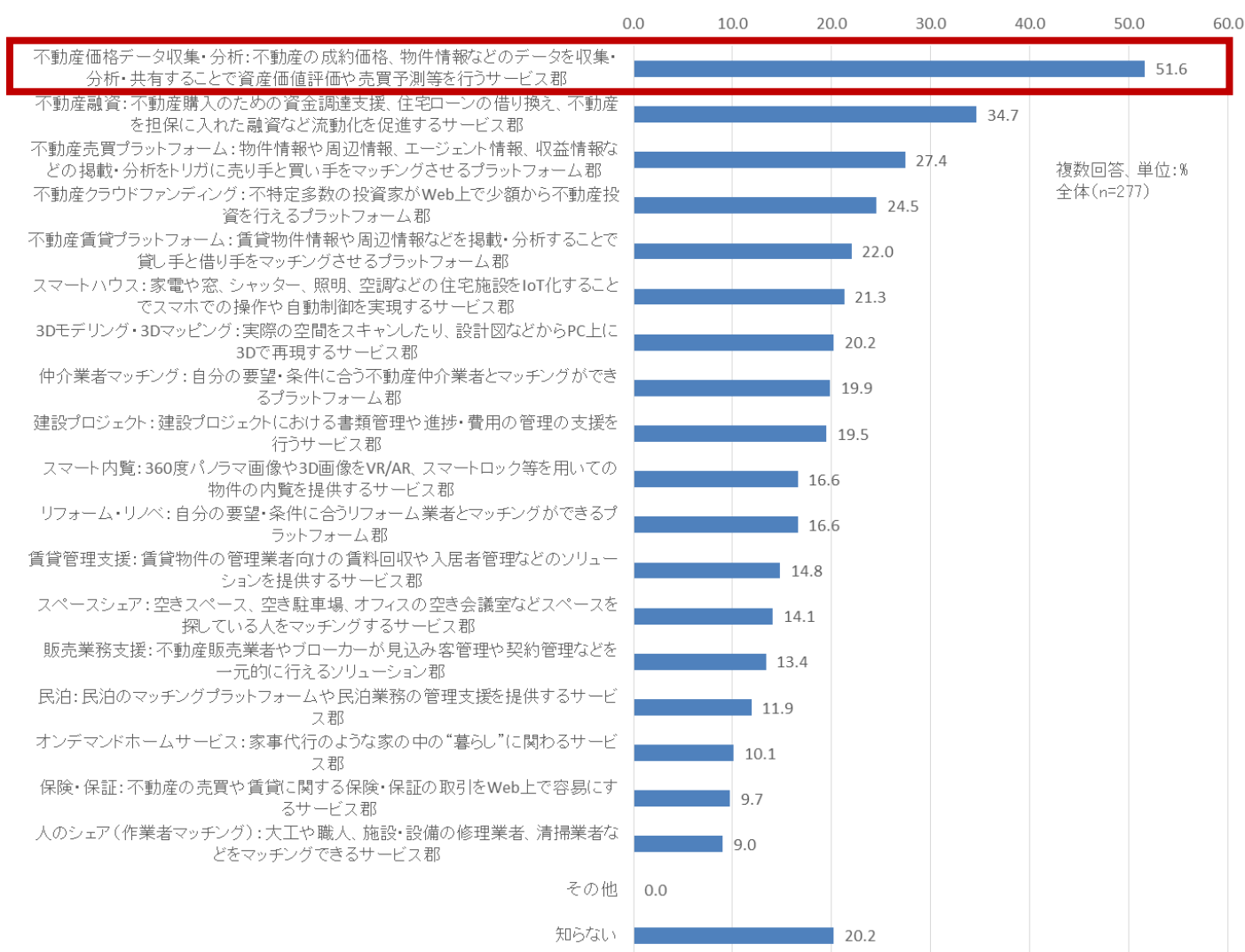


4. 不動産テックのサービス別の認知度・今後の有望度

4.1. 不動産テックのサービス別の認知度

前述の X-Tech の種類別の認知度の質問で「不動産:不動産テック(ReTech、または PropTech)」と回答した回答者に対して、知っている不動産テックのサービスを尋ねた。最も多いのは「不動産価格データ収集・分析:不動産の成約価格、物件情報などのデータを収集・分析・共有することで資産価値評価や売買予測等を行うサービス群 (51.6%)」であった。続いて「不動産融資:不動産購入のための資金調達支援、住宅ローンの借り換え、不動産を担保に入れた融資など流動化を促進するサービス群 (34.7%)」であった。

【図表 4-1】 知っている不動産テックのサービス



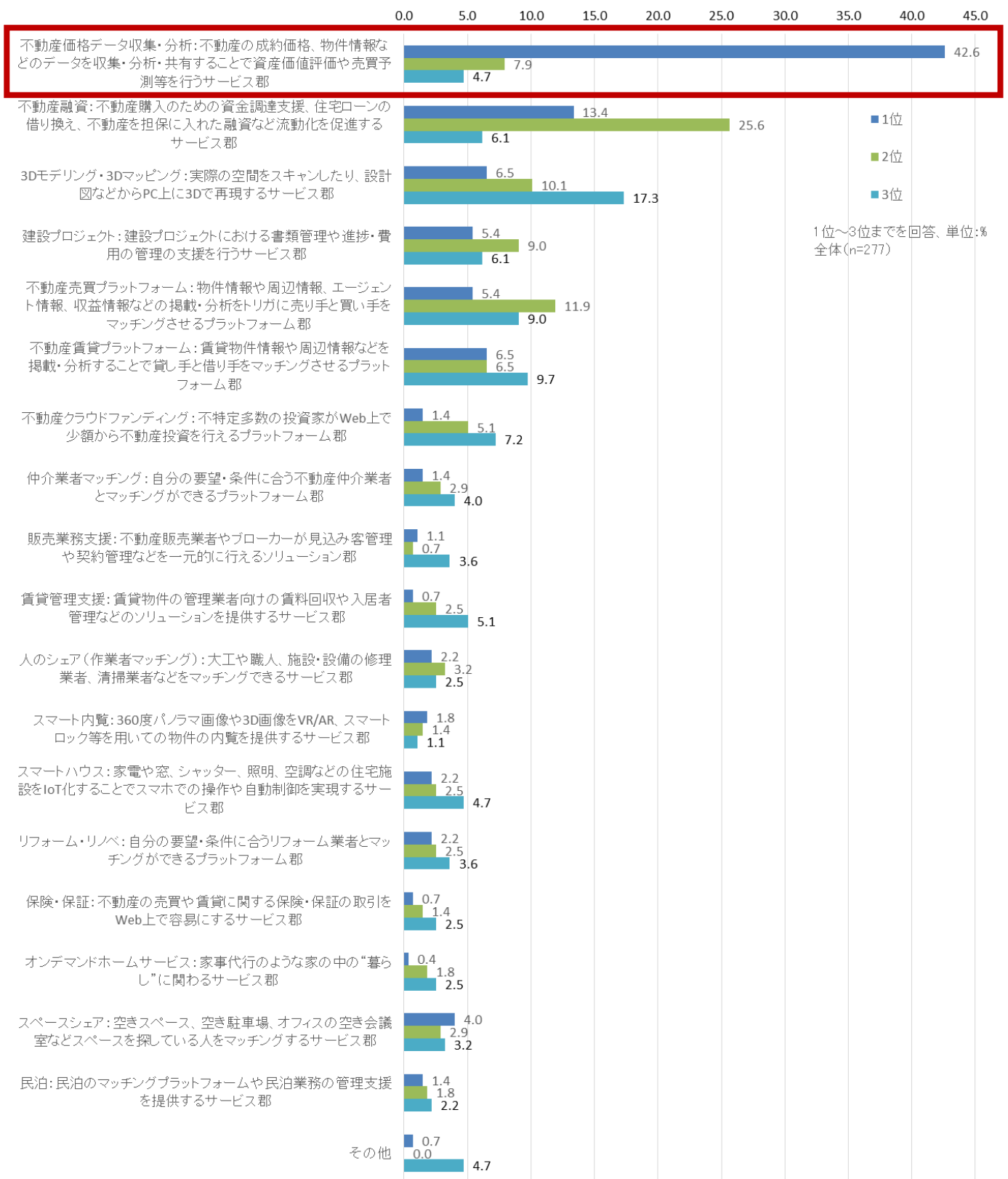
4.2. 今後有望な不動産テックのサービス

前述の X-Tech の種類別の認知度の質問で「不動産：不動産テック(ReTech、または PropTech)」と回答した回答者に対して、今後有望だと考える不動産テックのサービスについて1位～3位を尋ねた。最も多いのは「不動産価格データ収集・分析：不動産の成約価格、物件情報などのデータを収集・分析・共有することで資産価値評価や売買予測等を行うサービス群（1位 42.6%、2位 7.9%、3位 4.7%）」であった。

続いて、「不動産融資：不動産購入のための資金調達支援、住宅ローンの借り換え、不動産を担保に入れた融資など流動化を促進するサービス群（1位 13.4%、2位 25.6%、3位 6.1%）」や「3D モデリング・3D マッピング：実際の空間をスキャンしたり、設計図などから PC 上に 3D で再現するサービス群（1位 6.5%、2位 10.1%、3位 17.3%）」が顕著であった。

他には、「不動産売買プラットフォーム：物件情報や周辺情報、エージェント情報、収益情報などの掲載・分析をトリガーに売り手と買い手をマッチングさせるプラットフォーム群（1位 5.4%、2位 11.9%、3位 9.0%）」や「不動産賃貸プラットフォーム：賃貸物件情報や周辺情報などを掲載・分析することで貸し手と借り手をマッチングさせるプラットフォーム群（1位 6.5%、2位 6.5%、3位 9.7%）」も相対的に高く、不動産売買や不動産賃貸のプラットフォームビジネスも有望だと考えられている。

【図表 4-2】 今後有望だと考える不動産テックのサービス



以上