# NTT DaTa 株式会社NTTデータ経営研究所

## 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 ~

本文に戻る

# 目次

## 調査概要

## 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
  - 1.2. X-Techの取り組み有無
- 2. 不動産テックへの取り組み実態
  - 2.1. 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
  - 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)
  - 2.3. 不動産テックの取り組み状況
- 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
  - 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
  - 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
  - 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
  - 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
  - 4.2. 今後有望な不動産テックのサービス

# 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		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	5億1円以上	1, 385	26. 8

## ■従業員数

		実数	%
	全体		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

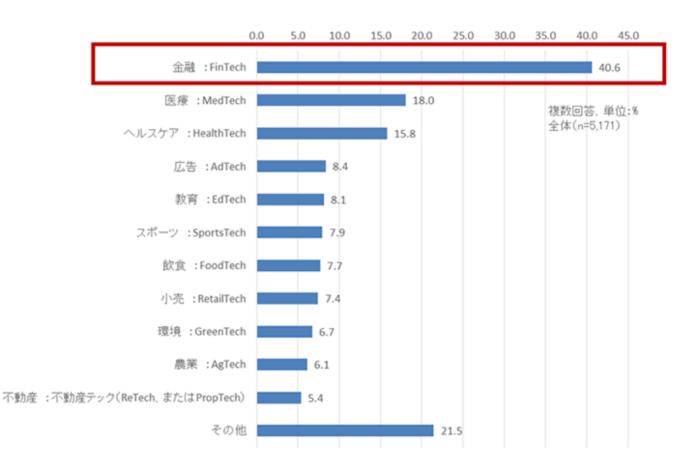
■目次に飛ぶ ▲上に戻る

# 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

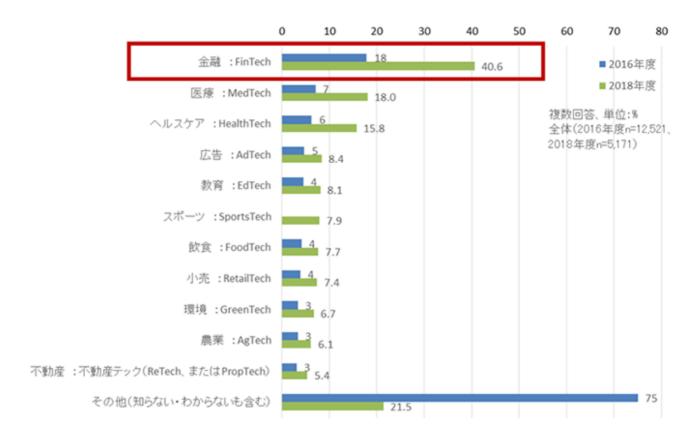
知っているX-Techの企業やサービスの業界を尋ねたところ、最も多いのは「金融: FinTech (40.6%)」であった。続いて「医療: MedTech (18.0%)」、「ヘルスケア: HealthTech (15.8%)」、他は5%~8%前後で横一線であった。



【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・分からない」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。

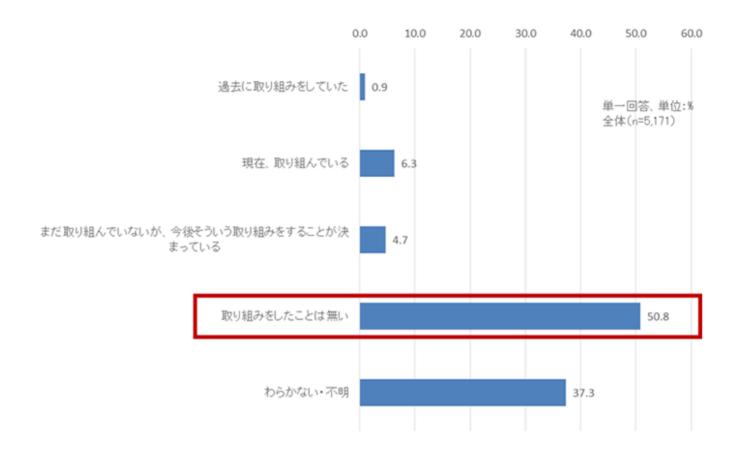
【図表1-1b】 2016年度と2018年度のX-Techの認知度の比較



#### 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



■目次に飛ぶ ▲上に戻る

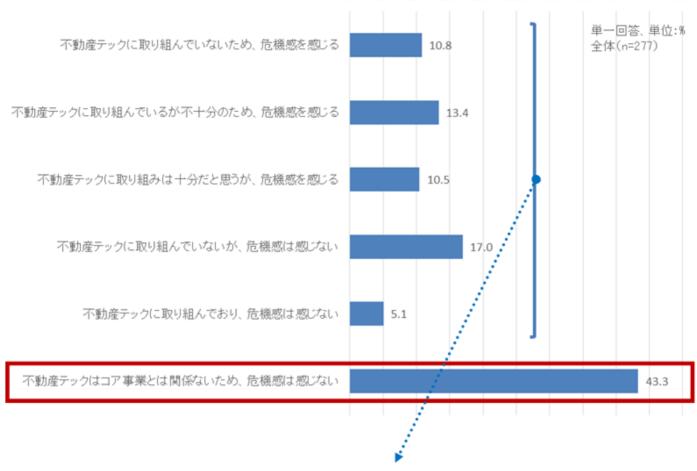
## 2. 不動産テックの取り組み実態

#### 2.1. 不動産テック動向への危機感

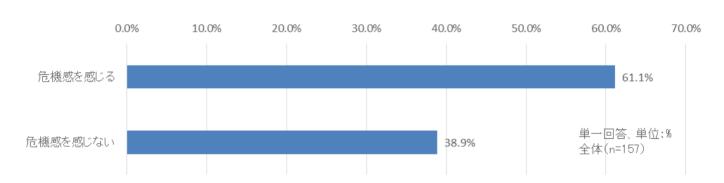
前述のX-Techの種類別の認知度の質問で「不動産:不動産テック(ReTech、またはPropTech)」と回答した回答者に対して、所属している会社における不動産テックの取り組み状況を踏まえ、不動産テックのようなデジタル化の動向への危機感を尋ねた。最も多いのは「不動産テックはコア事業とは関係ないため、危機感は感じない(43.3%)」であった。続いて「不動産テックに取り組んでいないが、危機感は感じない(17.0%)」、「不動産テックに取り組んでいるが不十分のため、危機感を感じる(13.4%)」であった。

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

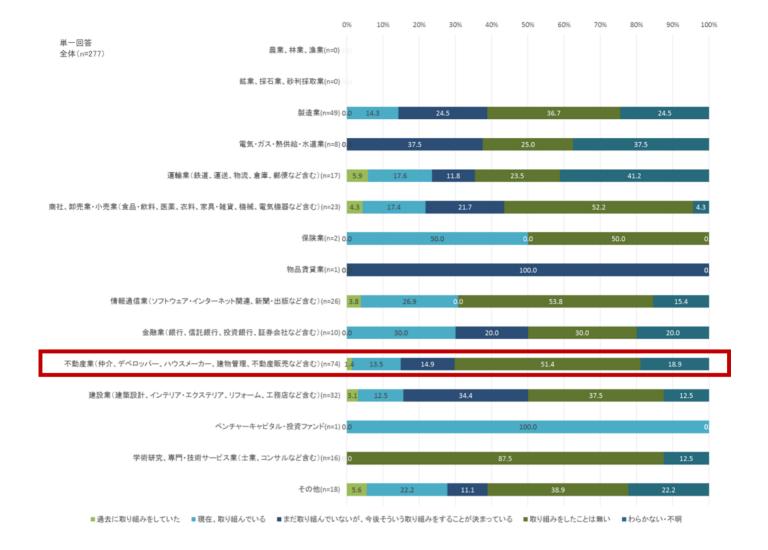


#### 2.2.1. 不動産テックの取り組み有無(業種別)

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「過去に取り組みをしていた(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)



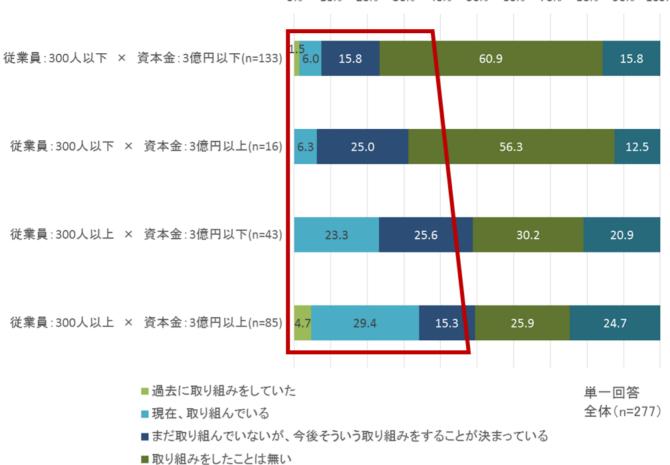
拡大口

## 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」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)

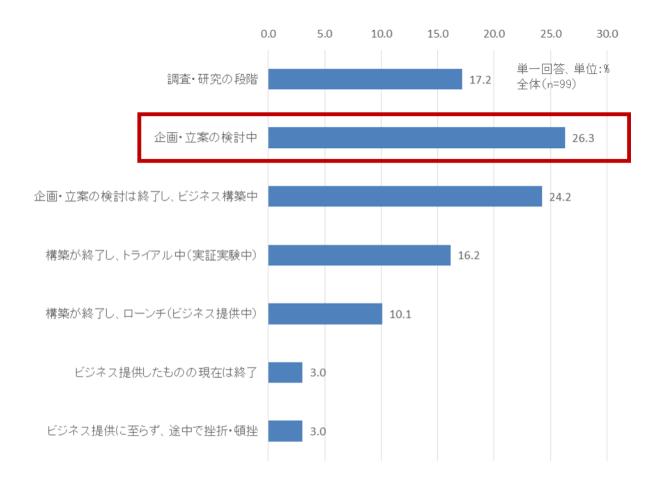


#### 2.3. 不動産テックの取り組み状況

■わらかない・不明

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



■目次に飛ぶ ▲上に戻る

#### 3. 不動産テックの取り組み内容

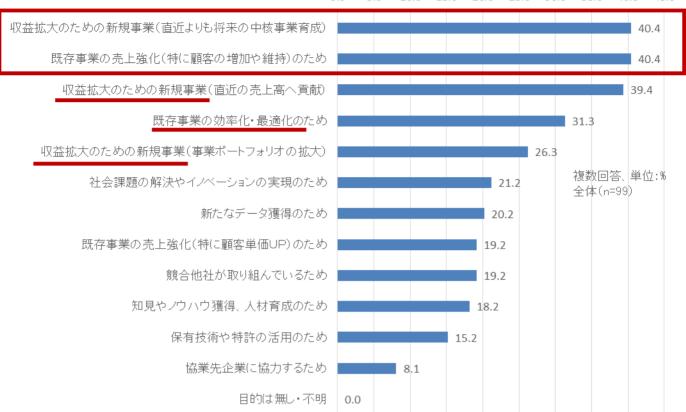
#### 3.1. 不動産テックに取り組む目的

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

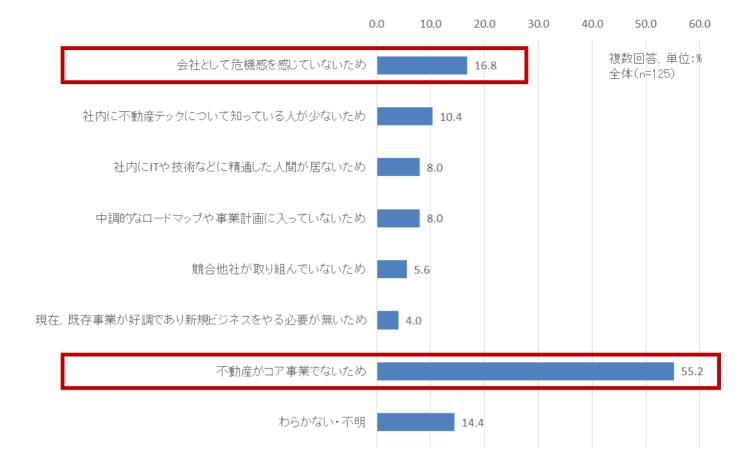


#### 3.2. 不動産テックに取り組まない理由

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



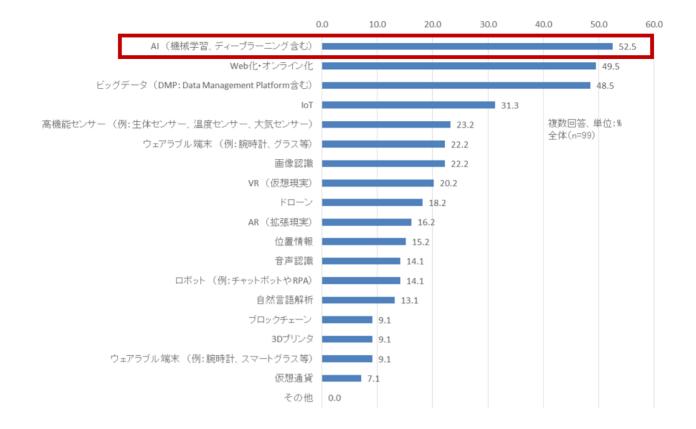
0.0

#### 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



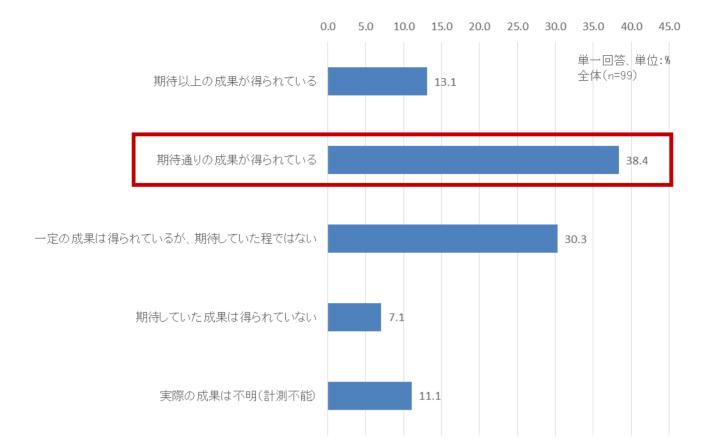
拡大口

#### 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。

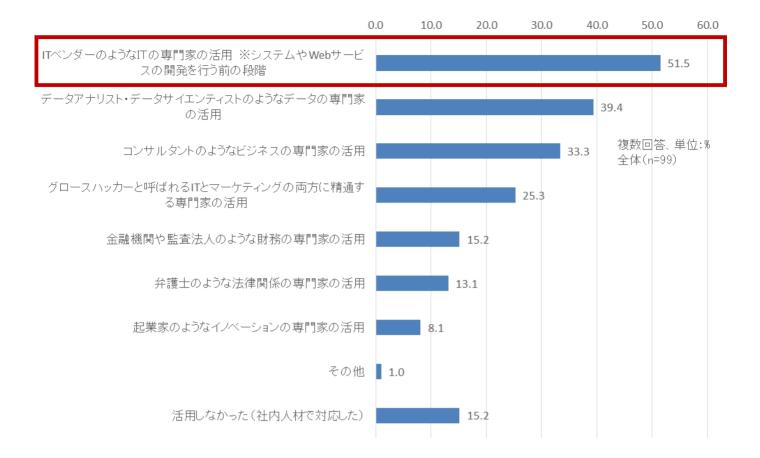
【図表3-5】 取り組む不動産テックの成果



## 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、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

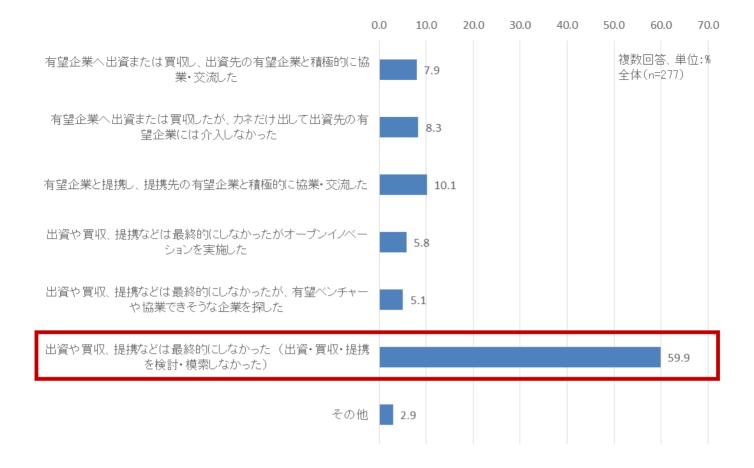


#### 3.7. 取り組む不動産テックにおける提携・出資・買収

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



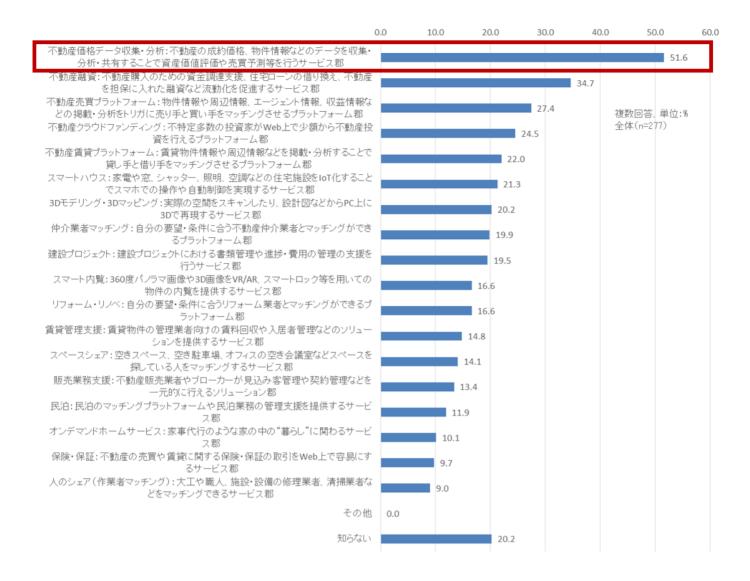
■目次に飛ぶ ▲上に戻る

## 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

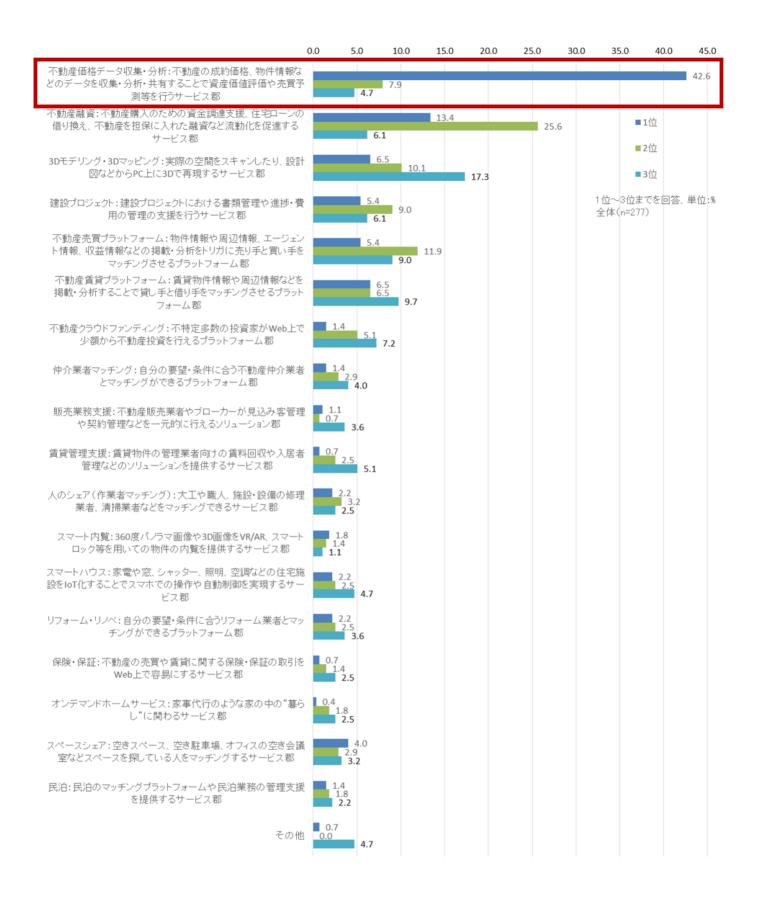


拡大口

## 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郡 (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。



拡大口



Copyright © 2019 NTT DATA INSTITUTE OF MANAGEMENT CONSULTING, Inc.