

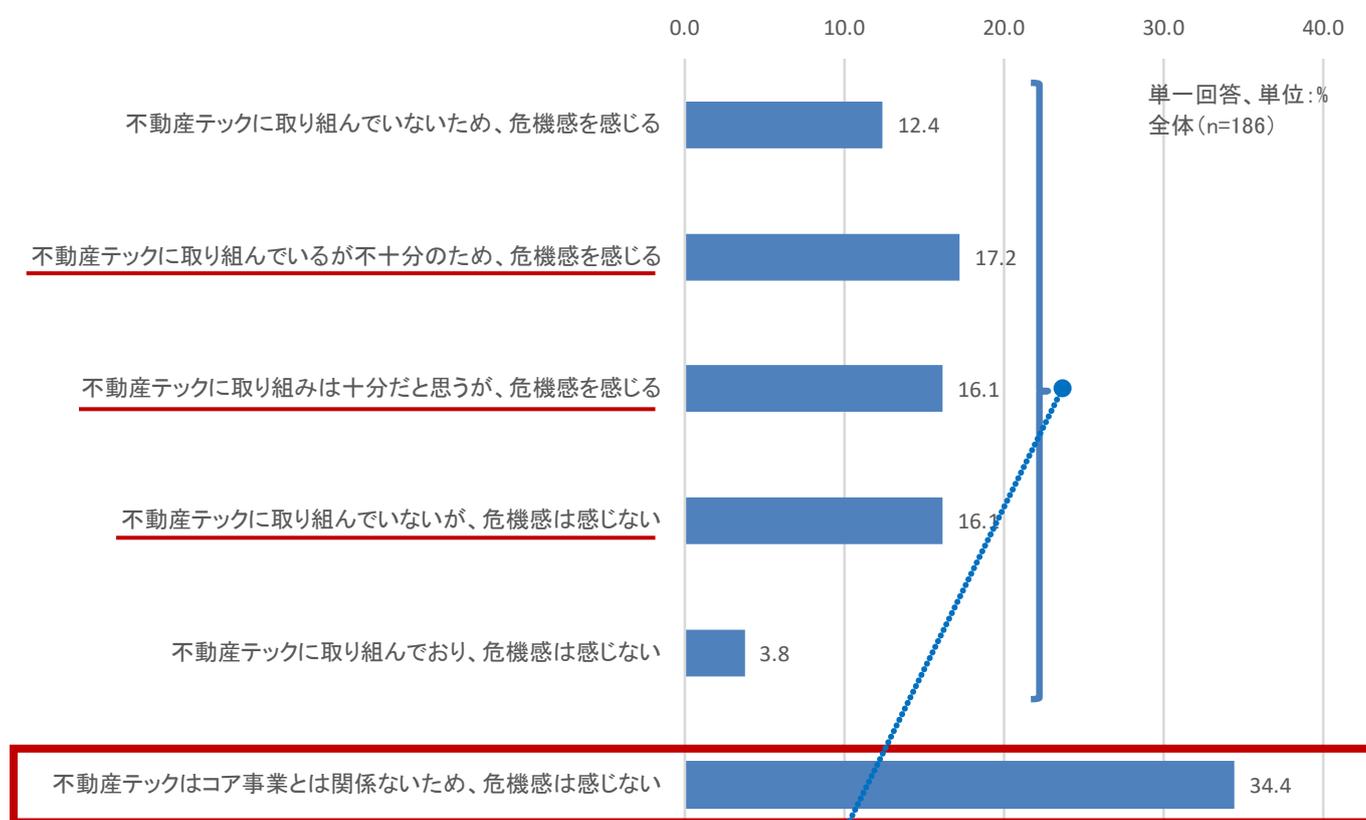
## 2. 不動産テックの取り組み実態

### 2.1. 不動産テック動向への危機感

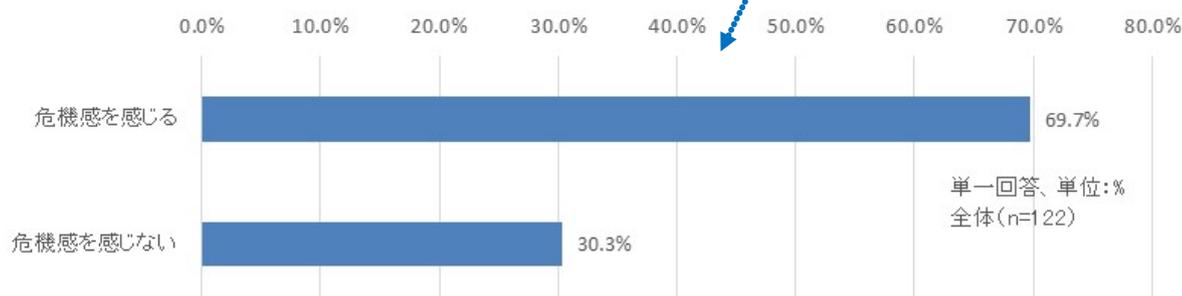
前述の X-Tech の種類別の認知度の質問で「不動産 : 不動産テック (ReTech、または PropTech)」と回答した回答者に対して、所属している会社における不動産テックの取り組み状況を踏まえ、不動産テックのようなデジタル化の動向への危機感を尋ねた。最も多いのは「不動産テックはコア事業とは関係ないため、危機感を感じない (34.4%)」であった。続いて「不動産テックに取り組んでいるが不十分のため、危機感を感じる (17.2%)」、「不動産テックに取り組みは十分だと思うが、危機感を感じる (16.1%)」、及び「不動産テックに取り組んでいないが、危機感を感じない (16.1%)」であった。

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122人の回答者だけに絞って集計すると、「危機感を感じる (69.7%)」、「危機感を感じない (30.3%)」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



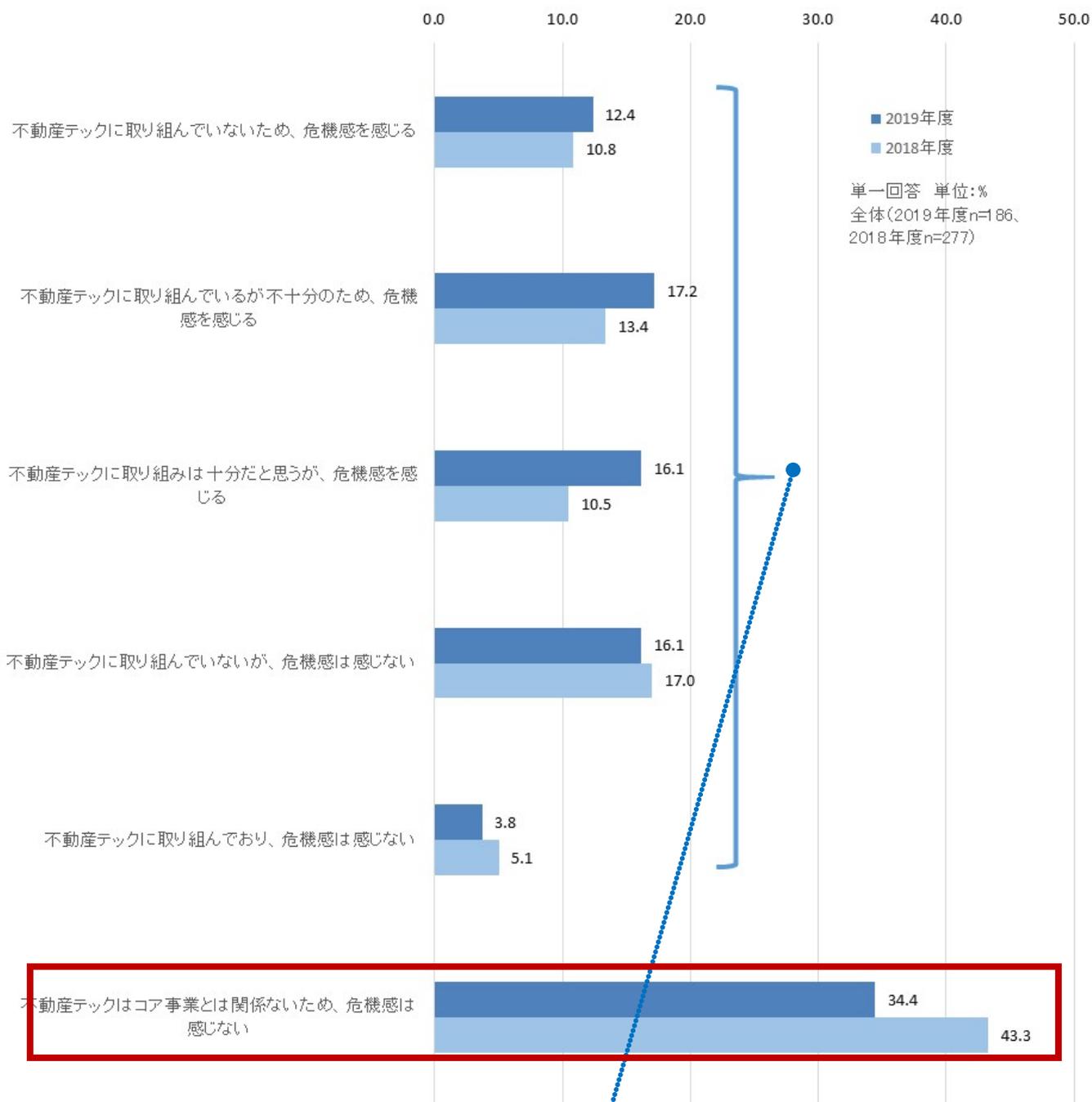
【図表 2-1b】 不動産テックがコア事業と関係のある回答者における不動産テックへの危機感



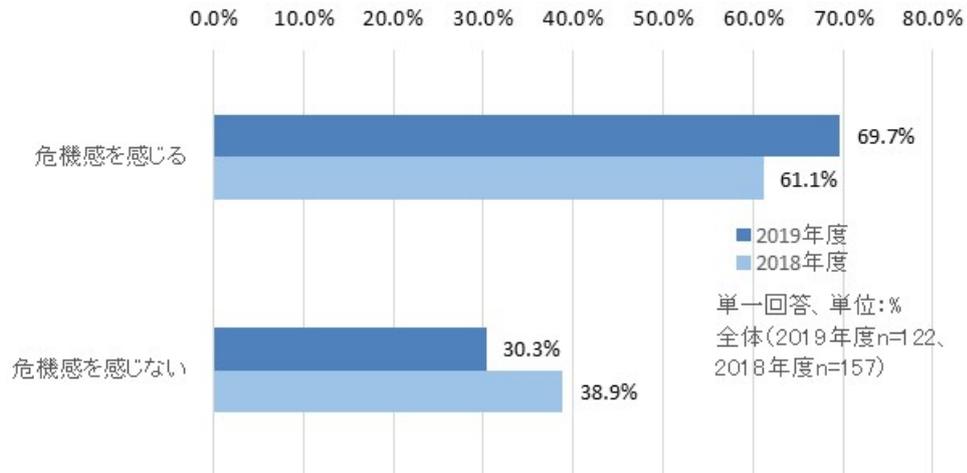
続いて過去からのトレンドを把握するため、2019年度と2018年度の結果を比較する。2019年度に最も多かった「不動産テックはコア事業とは関係ないため、危機感を感じない（34.4%）」は、2018年度の43.3%と比べて8.9%減少した。

また、「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回答者だけに絞って集計すると、「危機感を感じる」が2018年度の61.1%から69.7%へ8.6%増加、「危機感を感じない」が2018年度の38.9%から30.3%へ8.6%減少した。

【図表 2-1c】（2018年度との比較）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



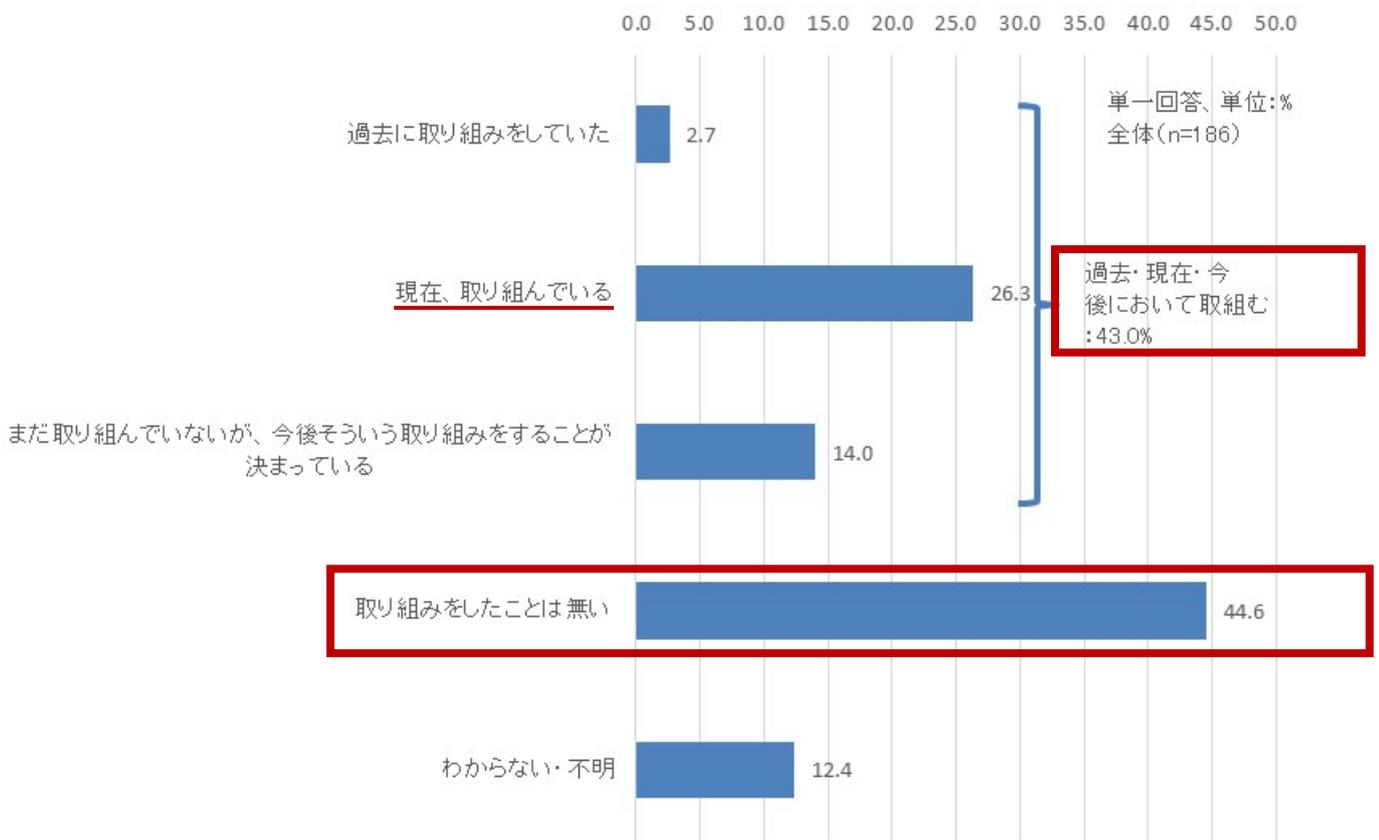
【図表 2-1d】 (2018 年度との比較) 不動産テックがコア事業と関係のある回答者における不動産テックへの危機感



## 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 186 人に対して、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 (44.6%)」であった。続いて「現在、取り組んでいる (26.3%)」であった。一方、「過去に取り組みをしていた (2.7%)」、「現在、取り組んでいる (26.3%)」、「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 (14.0%)」を足し合わせると 43.0%と過半数に近い企業で不動産テックの取り組みに前向きという結果になっている。

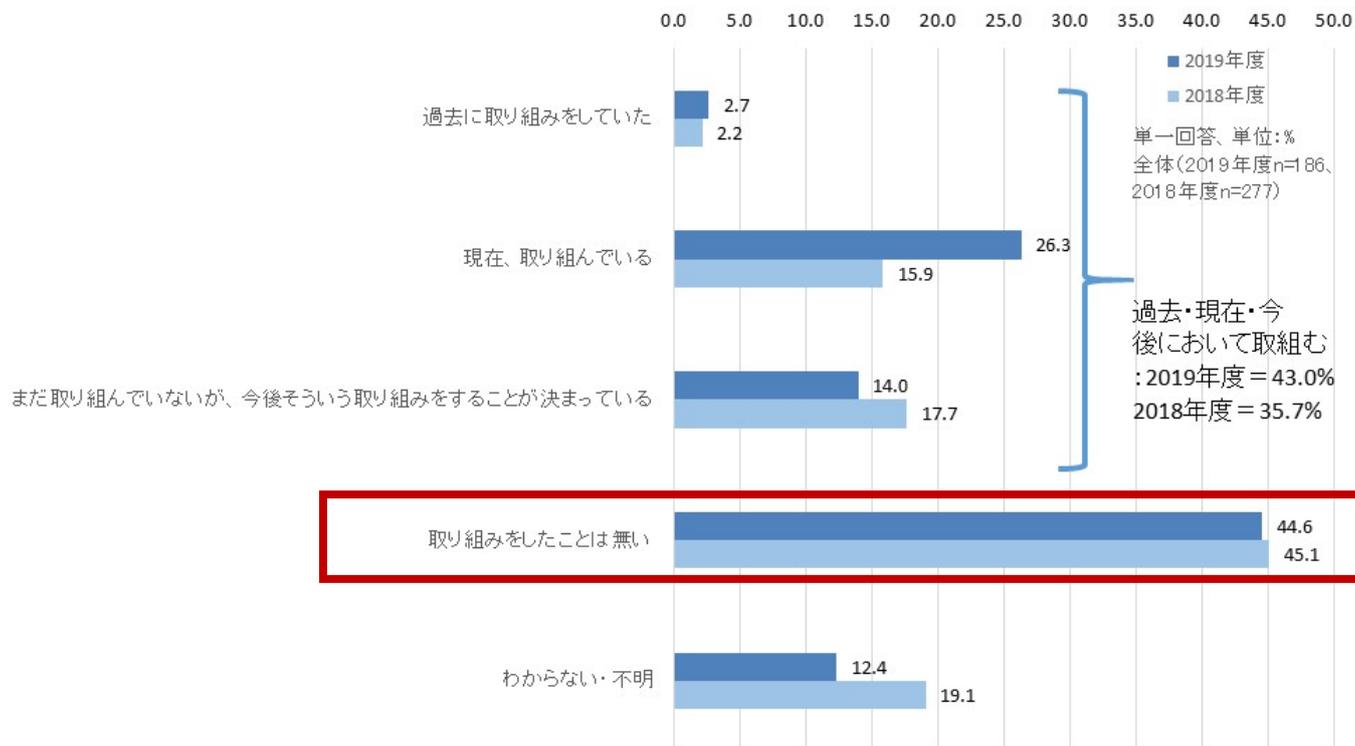
【図表 2-2a】 所属企業における不動産テック取り組み有無



続いて過去からのトレンドを把握するため、2019年度と2018年度の結果を比較する。2019年度に最も多かった「取り組みをしたことは無い（44.6%）」は、2018年度の45.1%と比べて0.5%減少した。

また、「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2018年度の35.7%から2019年度の43.0%へと7.3%増加している。

【図表 2-2b】（2018年度との比較）所属企業における不動産テック取り組み有無

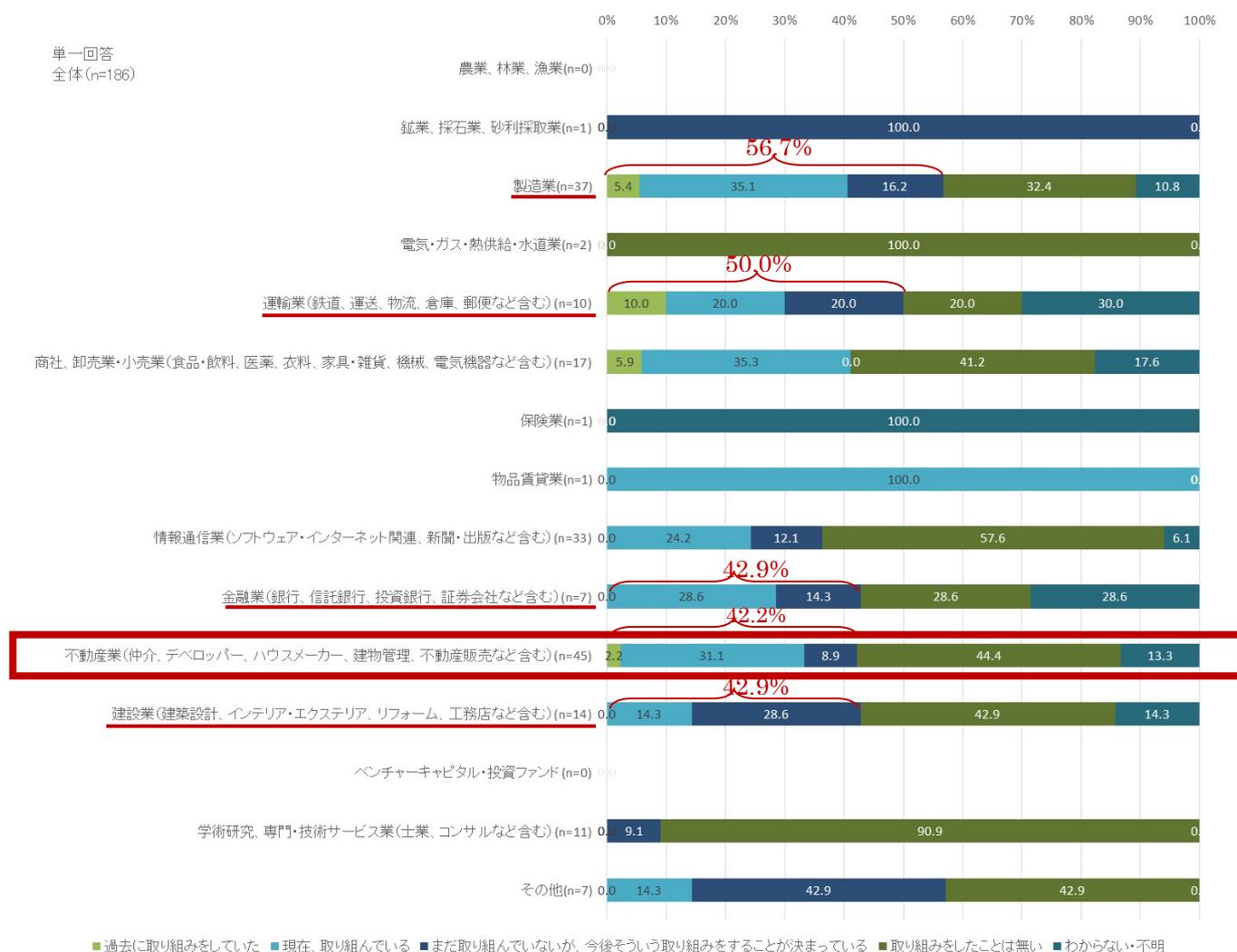


### 2.2.1. 不動産テックの取り組み有無（業種別）

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、45 人の回答者に対して「取り組みをしたことは無い (44.4%)」であった。一方で「過去に取り組みをしていた (2.2%)」、「現在、取り組んでいる (31.1%)」、「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 (8.9%)」を足し合わせると 42.2%であった。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。この不動産業の不動産テックの取り組みが行われている割合 42.2%は他業界と比較しても低いことが伺える。回答者 37 人の製造業は同 56.7%、回答者 10 人の運輸業は同 50.0%、回答者 14 人の建設業は同 42.9%、回答者 7 人の金融業も同 42.9%であった。

【図表 2-2-1】 不動産テック取り組み有無(業種別)

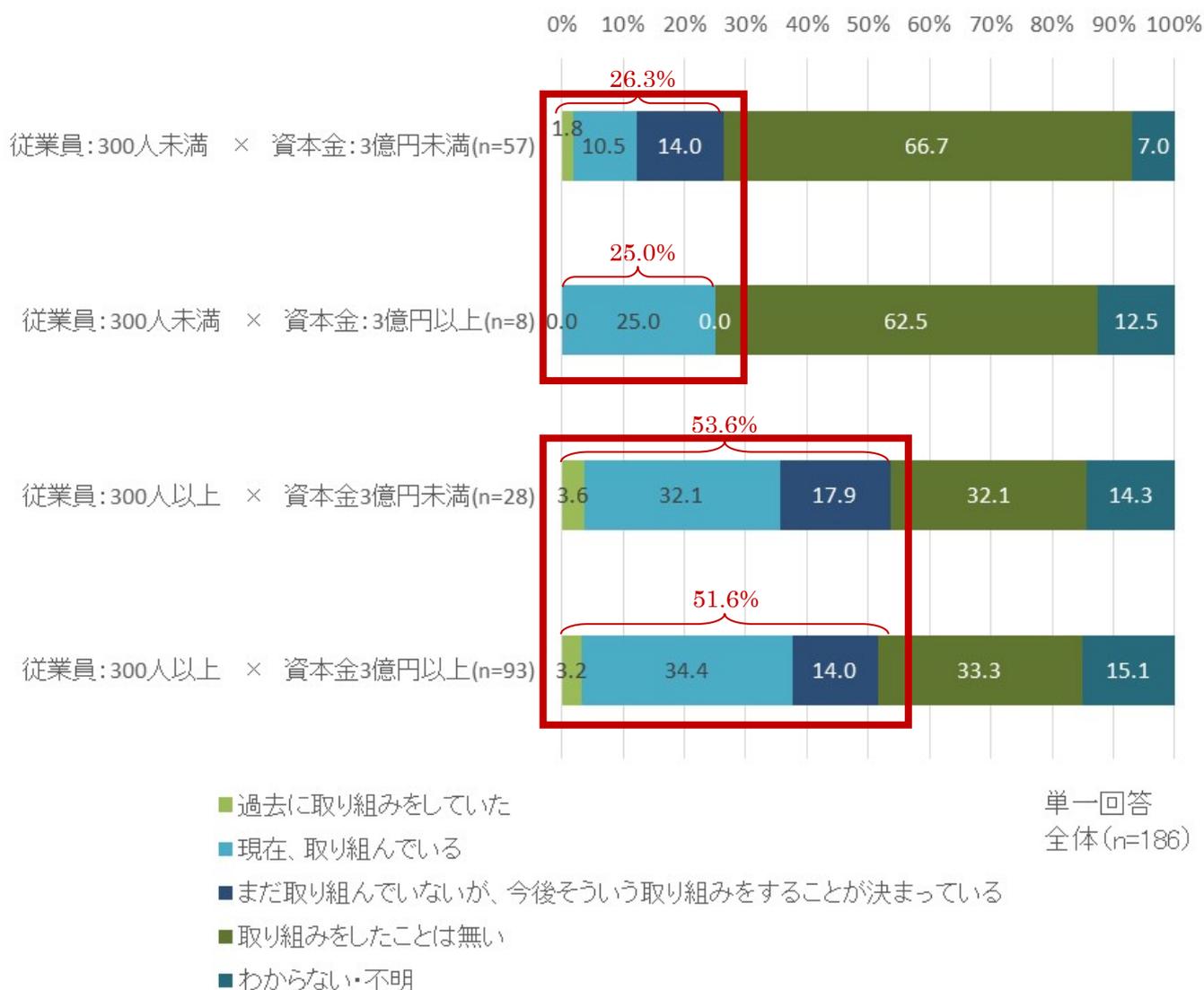


### 2.2.2. 不動産テックの取り組み有無（企業規模別）

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 人未満×資本金 3 億円未満]の企業は 26.3%、[従業員 300 人未満×資本金 3 億円以上]の企業は 25.0%、[従業員 300 人以上×資本金 3 億円未満]の企業は 53.6%、[従業員 300 人以上×資本金 3 億円以上]の企業は 51.6%であった。つまり、従業員数が多い企業ほど不動産テックに取り組んでいる。

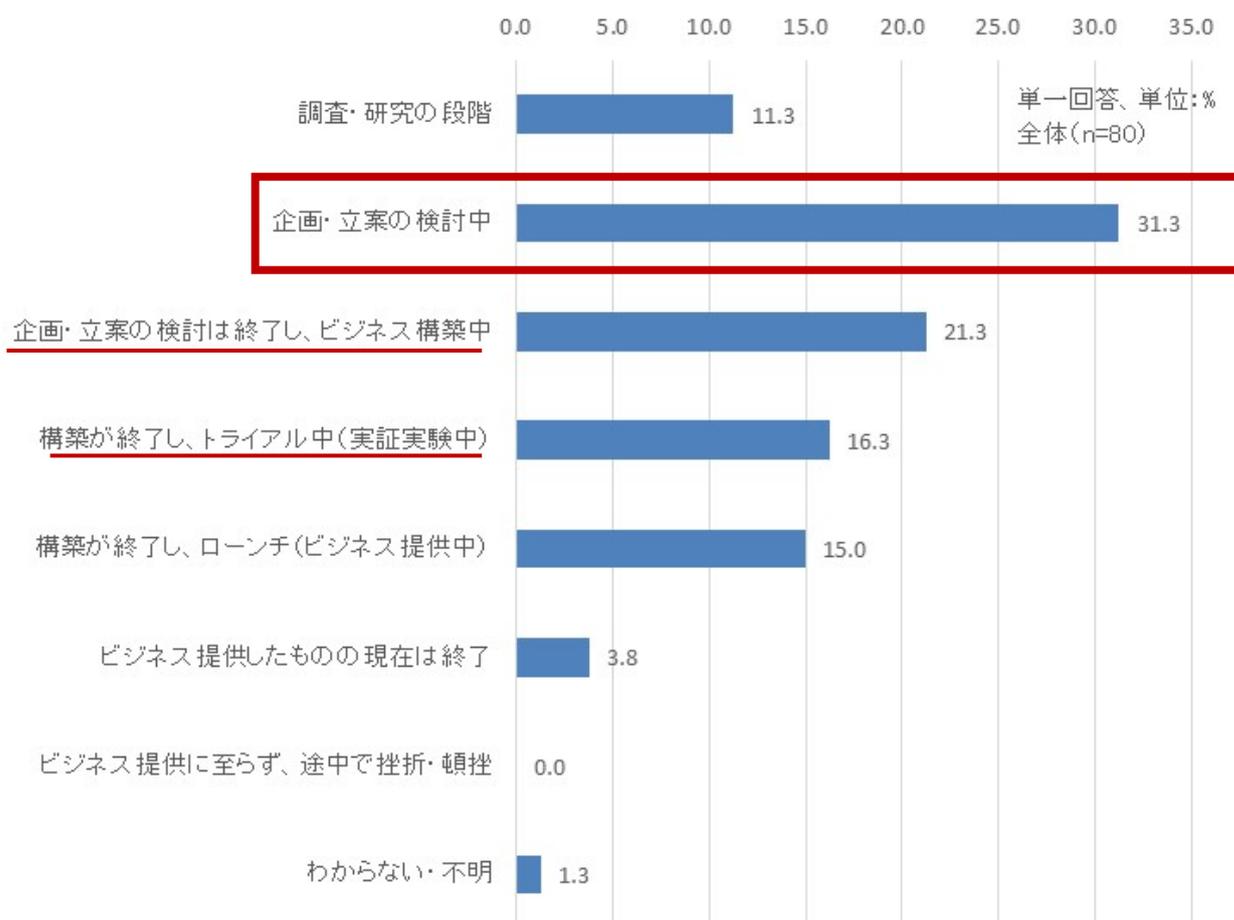
【図表 2-2-2】 不動産テック取り組み有無(企業規模別)



### 2.3. 不動産テックの取り組み状況

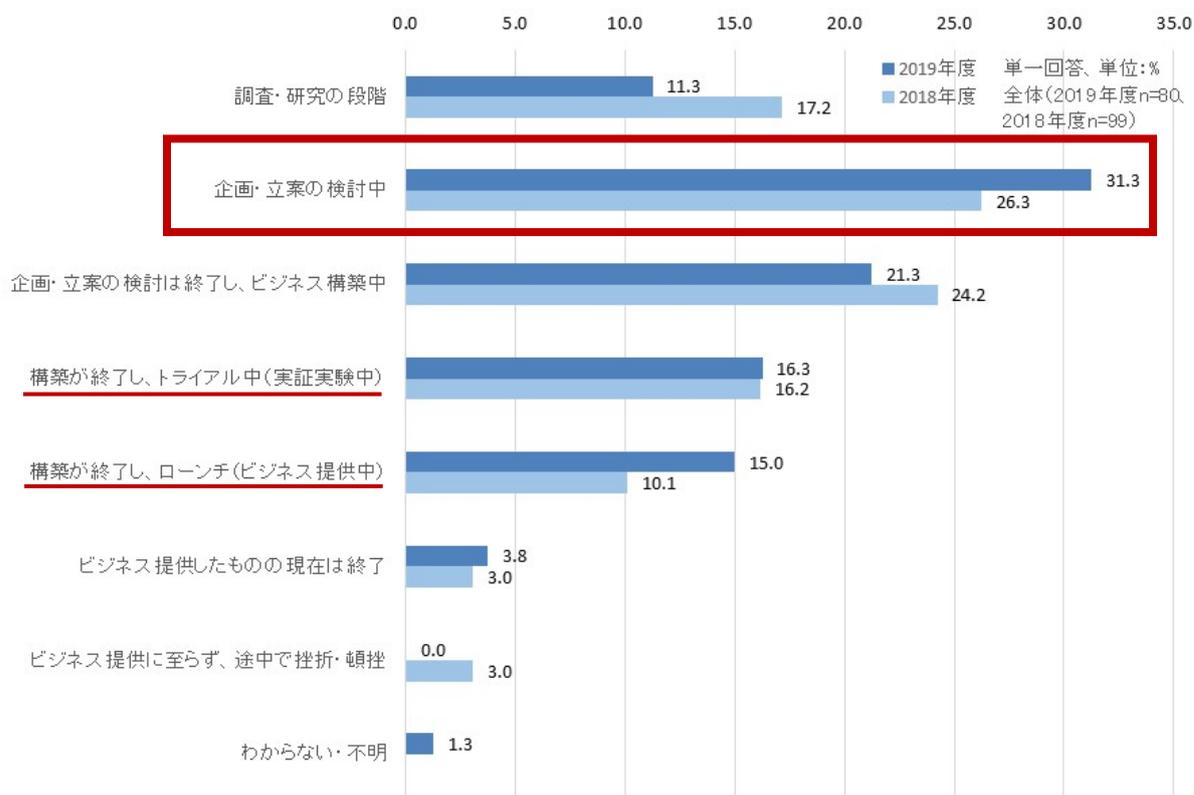
前述の所属している会社における不動産テックに関する取り組み有無の質問で「過去に取り組みをしていた」、「現在、取り組んでいる」、「まだ取り組んでいないが、今後そういう取り組みをすることが決まっている」と回答した回答者 80 人に対して、現在の取り組み状況を尋ねた。最も多いのは「企画・立案の検討中（31.3%）」であった。続いて「企画・立案の検討は終了し、ビジネス構築中（21.3%）」、「構築が終了し、トライアル中（実証実験中）（16.3%）」であった。

【図表 2-3a】（2018 年度との比較）不動産テックに取り組んでいる企業の状況



続いて過去からのトレンドを把握するため、2019年度と2018年度の結果を比較する。2019年度に最も多かった「企画・立案の検討中（31.3%）」は、2018年度の26.3%と比べて5.0%増加した。また、「構築が終了し、ローンチ(ビジネス提供中)」も4.9%増加した。一方、「調査・研究の段階」は2018年度の17.2%に対して、2019年度は11.3%と5.9%減少した。これは、「調査・研究の段階」から「企画・立案の検討中」へとシフトしたものと推察される。

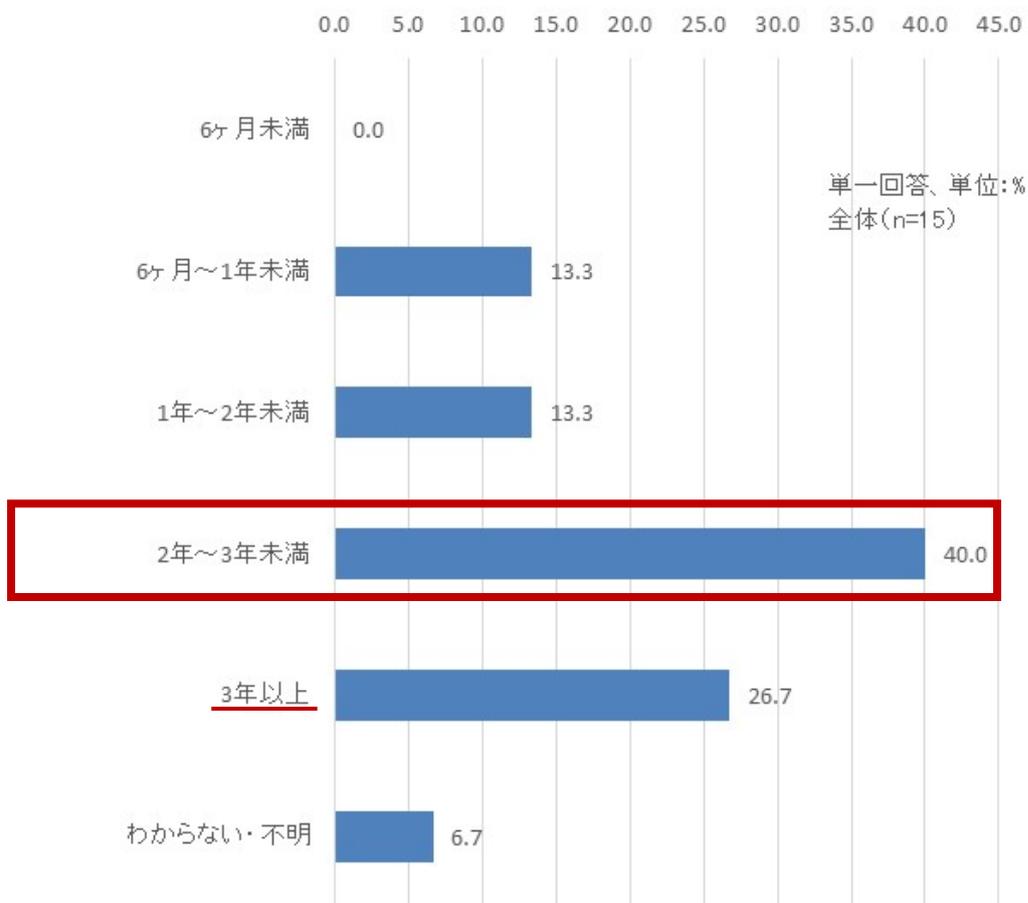
【図表 2-3b】 (2018年度との比較)不動産テックに取り組んでいる企業の状況



## 2.4. 不動産テックのサービスローンチからの経過期間

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状況の質問で「構築が終了し、トライアル中(実証実験中)」、「構築が終了し、ローンチ(ビジネス提供中)」と回答した回答者 15 人に対して、サービスローンチからの経過期間を尋ねた。最も多いのは「2 年～3 年未満 (40.0%)」であった。続いて「3 年以上 (26.7%)」であった。

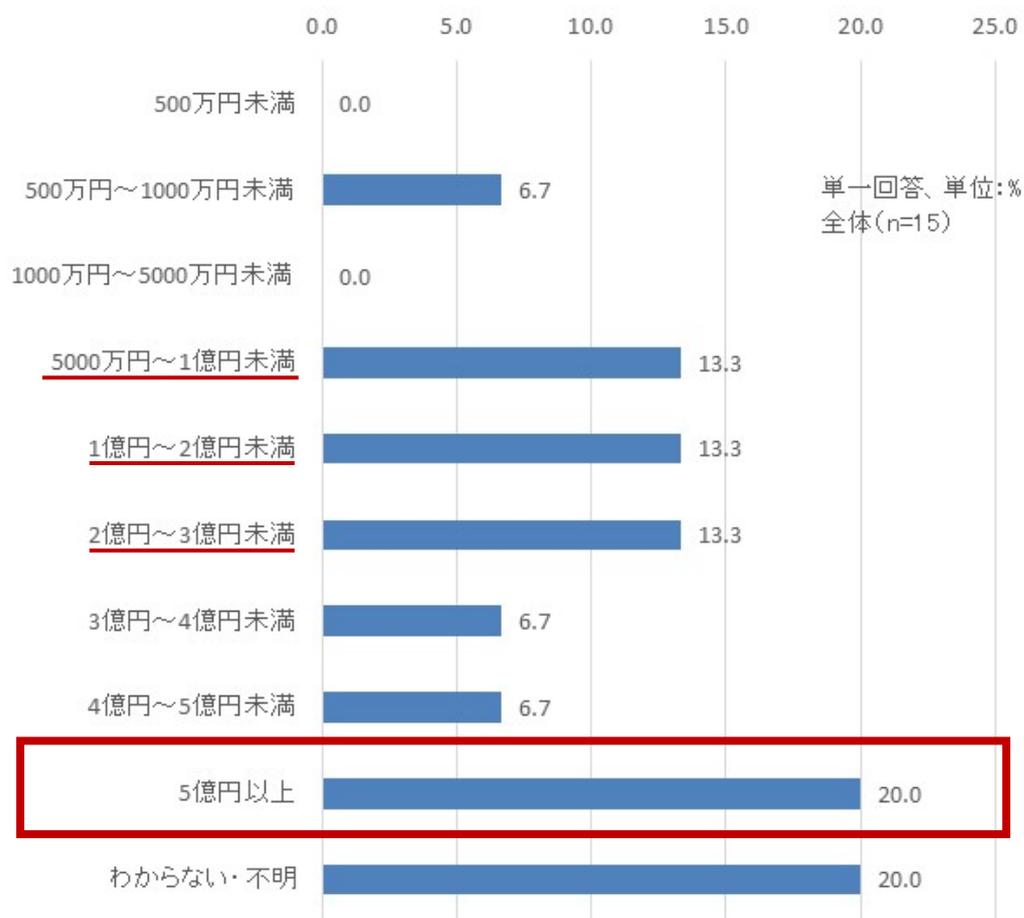
【図表 2-4】 不動産テックのサービスローンチからの経過期間



## 2.5. 不動産テックのサービスローンチにあたって費やした資金

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状況の質問で「構築が終了し、トライアル中（実証実験中）」、「構築が終了し、ローンチ（ビジネス提供中）」と回答した回答者 15 人に対して、「調査・研究」から、「ローンチ」までに費やした資金を尋ねた。「わからない・不明」を除く回答のうち最も多いのは「5 億円以上（20.0%）」であった。続いて「5000 万円～1 億円未満（13.3%）」、「1 億円～2 億円未満（13.3%）」、及び「2 億円～3 億円未満（13.3%）」であった。

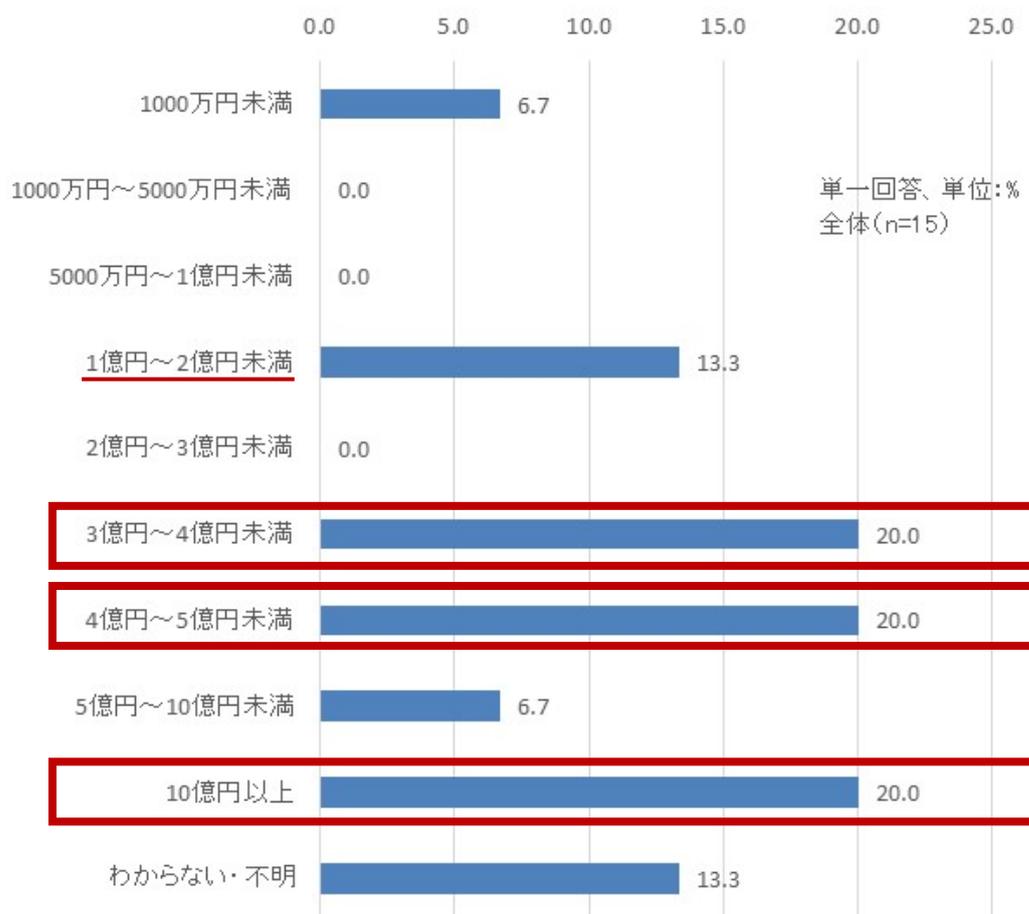
【図表 2-5】 不動産テックのサービスローンチにあたって費やした資金



## 2.6. 不動産テックのサービスにおいて最も大きかった年間売上

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状況の質問で「構築が終了し、トライアル中（実証実験中）」、「構築が終了し、ローンチ（ビジネス提供中）」と回答した回答者 15 人に対して、過去の売上で最も大きかった年間売上を尋ねた。最も多いのは「3 億円～4 億円未満（20.0%）」、「4 億円～5 億円未満（20.0%）」、及び「10 億円以上（20.0%）」であった。続いて「1 億円～2 億円未満（13.3%）」であった。

【図表 2-6】 不動産テックのサービスにおいて最も大きかった年間売上



## 2.7. 不動産テックのサービスの直近の業績

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状況の質問で「構築が終了し、トライアル中（実証実験中）」、「構築が終了し、ローンチ（ビジネス提供中）」と回答した回答者 15 人に対して、直近の業績が”黒字”か”赤字”かを尋ねた。最も多いのは「計画どおり黒字（46.7%）」であった。続いて「プラスマイナスゼロ程度（20.0%）」、及び「計画以上に黒字（20.0%）」であった。

【図表 2-7】 不動産テックのサービスの直近の業績

