

# 不動産テックはブームなのか

## - 第 1 回不動産テックセミナー開催レポート(パネルディスカッション編) -

ファイナンス分野の早稲田大学 OB 会であるファイナンス稲門会が 4 月 24 日に主催した不動産テックセミナーにおいて、弊社代表取締役社長 CEO の赤木がモデレーターを務めた。今回は後半のパネルディスカッションの内容についてお伝えする。(モデレーター:リマールエステート 赤木正幸、パネリスト:三井不動産 光村圭一郎氏、NTT データ経営研究所 川戸温志氏、日本不動産研究所 佐野洋輔氏、リーウエイズ 巻口成憲氏)



### 不動産テック「失敗の本質」

モデレーターであり、意思決定支援システムを通じて不動産テックビジネスを推進するリマールエステート社長の赤木は、同社がリードした日本の不動産テック市場の全体像を把握する「カオスマップ」作成議論の中で浮かび上がってきた日本の不動産市場の独自性とそれに起因する B2C ビジネスの難しさについて指摘。それを皮切りに、日本における不動産テックの成功パターン、失敗パターンについての議論がなされた。

不動産テックに精通する NTT データ経営研究所の経営コンサルタントの川戸氏は「日本人にとって不動産の購入は、全財産をつぎ込む程の、人生で一度あるかないかの大きな買い物。そのような重要な意思決定に、名もなきベンチャーのサービスを使おうという気には、普通の人にはなかなかならないだろう。また、強大な力を持つ少数の超大手デベロッパーと、膨大な数の中小の不動産会社からなる業界団体からなる業界構造は強固。これらの既存プレイヤーの利益にならないサービスは、ビジネスとして成立しづらい。」(川戸氏)とする。

人工知能による不動産取引プラットフォーム事業を行う不動産テック企業リーウエイズ社長の巻口氏は、これまでの不動産テック企業の失敗の歴史を踏まえてこう語る。「マザーズオークションのような中立・透明な公開オークションなど、一見消費者にとって大きなメリットがありそうなものすらも失敗した。強大な勢力と真正面からぶつかるようなビジネスをすれば、どれだけリソースがあっても勝てない。大手が狙わない市場にターゲットし、そこで勝つのに必要なリソースを準備した上で、テクノロジーも活用した新たなビジネスで市場を創出することが成功のカギ。」(巻口氏)

日本では、破壊的イノベーションを標榜する B2C のスタートアップよりも、既存プレイヤーにも利益をもたらすような B2B ビジネスの方が、相対的に早く立ち上がる可能性が高いことが、改めて示された。

## 不動産ビッグデータの課題と可能性

続いてのテーマは「ビッグデータ」。リマールエステートの赤木は、日本の不動産ビジネスにおいてはデータ量以前の課題がいくつもあるため、ビッグデータありきの今の風潮に警鐘を鳴らす。例えば、不動産会社や不動産を保有する事業会社・自治体において、不動産情報と財務会計情報等を統合的に理解できる人材が十分ではないため、企業経営や公共経営において有効な不動産活用ができていない可能性を指摘。この問題は、新たなデータの取得のみで解決できるわけではなく、不動産と財務会計のデータを統合的・多面的な視点から分析する仕組みも不可欠であるとする。

NTT データ経営研究所の川戸氏は、米国の MLS (Multiple Listing Services、販売物件や取引履歴などの情報が網羅されたデータベース) を引き合いに、日本の物件情報データベースは、網羅性と即時性がなく、また、募集価格は手に入るが、成約価格の入手が困難であるという課題を指摘した。

三井不動産でオープンイノベーションをリードする光村氏は、ビル外の交通データや、感覚や知識といった人間の内的な情報までも融合したビッグデータの必要性を指摘。

「IoT などを使って街全体のデータを取得することを試みているが、データを取ることで、依然として手間やコストの面で壁がある。利用価値のある有機的なデータにするためには、道路や公共交通網など、人の移動に関するデータと統合することが重要で、当社単体の枠を越えたデータ連携を見据える必要がある。逆に、データをとる有益性が見えてこなければ、現実的なハードルや手間を前にしてそもそもの IoT 投資をやるべきではないという経営判断になる恐れもある。私としては、デベロッパーとして統合ビッグデータ取得の動きを先導していけば、業界横断的なスタンダード作れるのではと前向きに考えている。

また、最近社会課題となっている『働き方』のようなソフト面にも IoT は効果があるのではないかと。人がどういう働き方、つながり方をすればより価値を生めるかという観点から、働く人たちのエモーショナルな部分やナレッジなど見えにくいものまで IoT で可視化することができれば、空間や環境のデザイン面にも大きな効果が期待できる」(光村氏)

約 80 万件の鑑定情報を持つ日本不動産研究所でビッグデータ研究班を統括する佐野氏は法改正の必要性を指摘。「60 年の歴史の中で独自で膨大なデータは蓄積されているが、法律や契約の関係で、守秘義務や目的外使用禁止が課されていたこともあり、鑑定評価情報はデータベースとして利用可能な形で整理されていない。昨今のビッグデータビジネス促進に向けた法改正によりこれらの課題がクリアされつつあり、データ二次利用の機会が増えることを見据えてデータベース化を進めている。」(佐野氏)

リーウエイズの巻口氏は「現在検討が進んでいる不動産総合情報システムで取れるのは静的データでしかない。米国では動的データを集め、Predictive Analytics、即ち、ビッグデータ分析を通して未来予測を行うところまで踏み込んでいる。例えば、アメリカ人が離婚時に不動産を売却する可能性が高いという結果から、facebook の婚姻ステータスの変更があった人に対して、営業をかけるといったことも行われている。」と、新たなデータ活用の道筋を示した。

## 不動産テックは「ブーム」ではない

ここで参加者である不動産会社経営者から「不動産テックをブームとして捉えるなら、それはいつまで続くのか」という質問が投げかけられた。

NTT データ経営研究所の川戸氏は「マクロのトレンドに逆行することはない。オンラインショッピングなど、他の業界の歴史を見ても明らか。」とし、日本不動産研究所の佐野氏も「鑑定業界としても、鑑定業務が AI といった不動産テックの進展によって、鑑定業務の一部が代替される可能性もある。日々の業務を理由に IT 化が遅れていた業界ではあるが、鑑定評価の効率化・高度化の可能性を有する不動産テックへの取り組みはやらなければならない、また後戻りできないもの、と感じている。」という危機感を示した。

不動産テック企業経営者の巻口氏は逆説的に「これはブーム。ここ数年で私が把握しているだけでも 50 社以上の不動産テックベンチャーが市場に参入してきているが、うまくいっているところは少ない。資金調達の方便として不動産テックを標ぼうしている会社も少なからずある。

とはいえ、テクノロジーに名前を付けてビジネスにすることはこれまでも繰り返されてきた。結局は名前が変わった形で残っていく。AI も昔はデータマイニングやビジネスインテリジェンスと言っていた。ブームが去っても残滓は残る。数年後にはまた新しいバズワードが出てくるだろう。」と述べ、不動産業界への IT の導入は進んでいくということを示した。

一方、三井不動産の光村氏は「不動産テックのブームはまだ来ていない」とする。「日本では不動産テックでべらぼうな値付けの会社まだ出てきておらず、勝ちパターンが確立され、その尻馬に乗るような会社も出てきていない。」として、むしろこれから本当の盛り上がりを見せる可能性を示唆した。

## 不動産ビジネスにおけるイノベーションのジレンマをどう打破するか

イノベーションは不可逆に進むが、それに対するジレンマも内在する。それにどう対処するかも、各人の立場で語られた。

新規参入者である巻口氏からは「不動産業界の人はテクノロジーが好きではない。特に年齢の高い経営陣はそういう傾向がある。よって我々は不動産業者ではなく外堀の金融機関から攻めていく。」というシナリオが示された。

三井不動産の光村氏は「テクノロジーに前向きでないマネジメントもないわけではない。不動産業界が儲かっている状況ではなかなか危機感を内部で共有することは難しい。三井不動産のライバルは三菱地所ではなく、例えば facebook や Google と私は見ている。コミュニケーションの形が変われば、物理的なオフィスに集まらずとも仕事ができるようになるためである。しかし、そのような認識が十分に共有されているとは言い難い。」と、既存プレイヤーとしてのジレンマを指摘。

その上で、社内からイノベーションを起こしていく具体的な方法論として「儲かっている部署に新しい提案を持ち込んでも聞いてもらえない。苦しんでいる部署や、担当役員が変わり新しいアイデアを求めている部署、たまたま技術に明るくその手の話に前向きな人がいる部署などを見出し、そこにあった提案をする社内営業が重要。そして、結局は人の問題に帰結する。優秀な人材が多い三井不動産であっても、テクノロジーに詳しい人材は不足している。異業種参入や人材交流により、そういう人材を呼び込み、中から変えていくことも一つの可能性。」とする。

日本不動産研究所の佐野氏は、「鑑定業界内にもイノベーションのジレンマある。テックで儲かるのか、その技術は実現可能なのかといった指摘をする向きも少なくない。しかし、独自のデータでより高度な分析をできるようにならなければ、鑑定業界自体が生き残れないという危機感が、若手中心に浸透している。」と述べた。

地方創生や公的不動産(PRE)向けの不動産テックビジネスも行うリマールエステートの赤木も「私も地方財政やPREの仕事をしてきたが、財政が厳しい自治体の中でも、危機意識には差がある。我々としても、その差を見極め、新しいアイデアや手法を必要とするところと連携を進めている。」と話した。

## **不動産テックの展望と有望領域**

最後に、各人が注目する領域について話し合われた。

川戸氏は、場所や人の価値のあり方を変えるものとして、シェアリングエコノミーを有望領域として挙げた。また、2月の個人情報保護法改正で、匿名加工されたパーソナルデータがビッグデータとして流通可能になったことは、ビジネスに大きく影響するだろうと述べた。

佐野氏も同じく、携帯電話やfacebook等から分かる個々人の行動パターンと不動産関連ビッグデータが融合すると、様々なビジネス機会が生まれるとの見通しを示した。

巻口氏は、日本の不動産ビジネスにイノベーションを起こすには、業界横断的な技術に加え、プロセスの革新が必要と主張。「大事なのはアンバンドリング。1社で全部やるのではなく、プロセスをアウトソースする。今は東京の不動産会社が北海道の物件を仲介する場合、現地まで調査に行く。しかし本来なら現地をよく知る現地の業者に任せるべき。プロセスが進めば構造変革が進む。業界横断的に使える技術を横展開し、プロセス変革を起こすことが重要。」とする。

光村氏からも、価値あるビッグデータの重要性と、その活用により不動産ビジネスが大きく変わる可能性、そしてそのための人材の重要性が改めて述べられ、パネルディスカッションは終了した。

以上