

目次

調査概要	9
調査結果	11
1. X-Tech の認知度	11
1.1. X-Tech の種類別の認知度	11
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	13
2.2. 不動産テックの取り組み有無	15
2.2.1. 不動産テックの取り組み有無(業種別)	17
2.2.2. 不動産テックの取り組み有無(企業規模別)	18
2.3. 不動産テックの取り組み状況	19
2.4. 不動産テックのサービスローンチからの経過期間	21
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	22
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	23
2.7. 不動産テックのサービスの直近の業績	24
3. 不動産テックの取り組み内容	25
3.1. 不動産テックに取り組む目的	25
3.2. 不動産テックに取り組まない理由	27
3.3. 過去・現在・未来に取り組む不動産テックのサービス	29
3.4. 取り組む不動産テックにおける本質的な価値	30
3.5. 取り組む不動産テックにおける導入テクノロジー	32
3.6. 取り組む不動産テックの成果	34
3.7. 不動産テックの成功要因	36
3.8. 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	38
3.9. 取り組む不動産テックにおける提携・出資・買収	40
3.10. 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	41
4. 不動産テックのサービス別の認知度・今後の有望度	42
4.1. 不動産テックのサービス別の認知度	42
4.2. 今後有望な不動産テックのサービス	44

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：2020年 9月 15日～2020年 10月 5日
4. 有効回答数：4,067 サンプル (*2)
5. 回答者の属性：
 - ✓ 全国 20代～70代以上の男女
 - ✓ 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		4067	100.0
1	正社員	3068	75.4
2	契約社員	463	11.4
3	派遣社員	109	2.7
4	取締役や理事等	243	6.0
5	その他	184	4.5

《業種》

		実数	%
全体		4067	100.0
1	農業、林業、漁業	23	0.6
2	鉱業、採石業、砂利採取業	2	0.0
3	製造業	1139	28.0
4	電気・ガス・熱供給・水道業	58	1.4
5	運輸業（鉄道、運送、物流、倉庫、郵便など）	252	6.2
6	商社、卸売業・小売業（食品・飲料、医薬、	505	12.4
7	保険業	78	1.9
8	物品賃貸業	8	0.2
9	情報通信業（ソフトウェア・インターネット	461	11.3
10	金融業（銀行、信託銀行、投資銀行、証券会	118	2.9
11	不動産業（仲介、デベロッパー、ハウスメー	161	4.0
12	建設業（建築設計、インテリア・エクステリ	283	7.0
13	ベンチャーキャピタル・投資ファンド	11	0.3
14	学術研究、専門・技術サービス業（士業、コ	335	8.2
15	その他	633	15.6

《資本金》

		実数	%
全体		4067	100.0
1	5,000万円未満	1636	40.2
2	5,000万円～1億円未満	616	15.1
3	1億円～3億円未満	505	12.4
4	3億円～5億円未満	215	5.3
5	5億円以上	1095	26.9

《従業員数》

		実数	%
全体		4067	100.0
1	100人未満	1678	41.3
2	100人～300人未満	680	16.7
3	300人～500人未満	283	7.0
4	500人～1,000人未満	363	8.9
5	1,000人以上	1063	26.1

【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。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。(モニターの人数は 2020 年 12 月現在)

(*2) 同一所属企業から複数の回答者があつた場合は、回答順に早かつた 1 名に絞込み

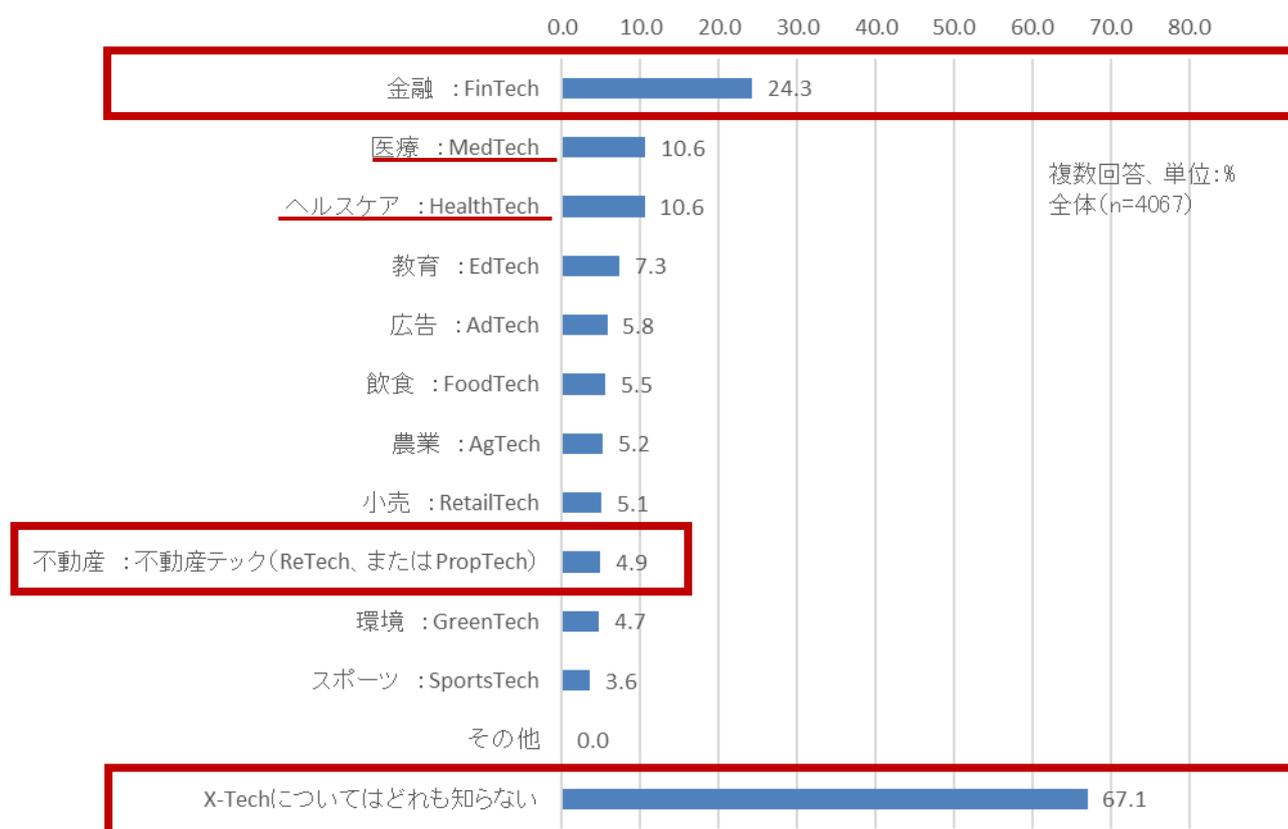
調査結果

1. X-Tech の認知度

1.1. X-Tech の種類別の認知度

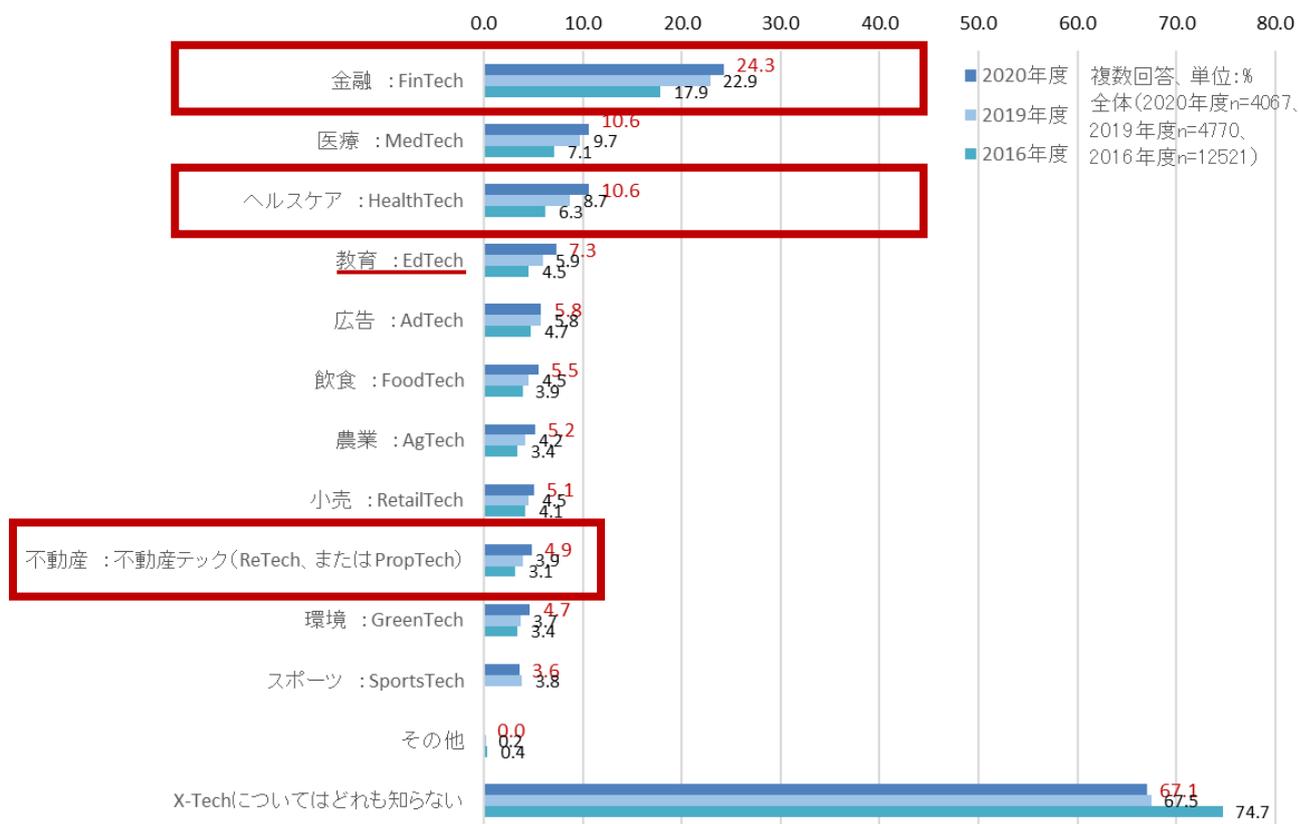
知っている X-Tech の企業やサービスの業界を尋ねたところ、最も多いのは「X-Tech についてはどれも知らない」であった(67.1%)。知っている人の中で最も多いのは「金融:FinTech (24.3%)」続いて「医療:MedTech (10.6%)」「ヘルスケア:HealthTech (10.6%)」他は 3%~8%前後で横一線であった。また、不動産テックの認知度は 4.9%であった。

【図表 1-1a】 X-Tech の認知度



以下は、2016年度と2019年度の同時期におけるX-Techの認知度調査の結果と今回2020年度の結果の比較である。2016年度と2020年度とで差分が最も大きいのは「金融：FinTech(2016年度17.9%、2020年度24.3%、差分6.4%)」続いて大きいのは「ヘルスケア：HealthTech(2016年度6.3%、2020年度10.6%、差分4.3%)」であった。2019年度と2020年度とで差分が最も大きいのは「ヘルスケア：HealthTech(2019年度8.7%、2020年度10.6%より、差分1.9%)」続いて大きいのは「金融：FinTech(2019年度22.9%、2020年度24.3%より、差分1.4%)」「教育：EdTech(2019年度5.9%、2020年度7.3%より、差分1.4%)」であった。また、不動産テックの認知度は、2020年度は4.9%であり、2016年度の3.1%から1.8%増加、2019年度の3.9%から1%増加しており、2016年度から年々微増している。

【図表 1-1b】 (2016年度・2019年度との比較)X-Techの認知度の比較



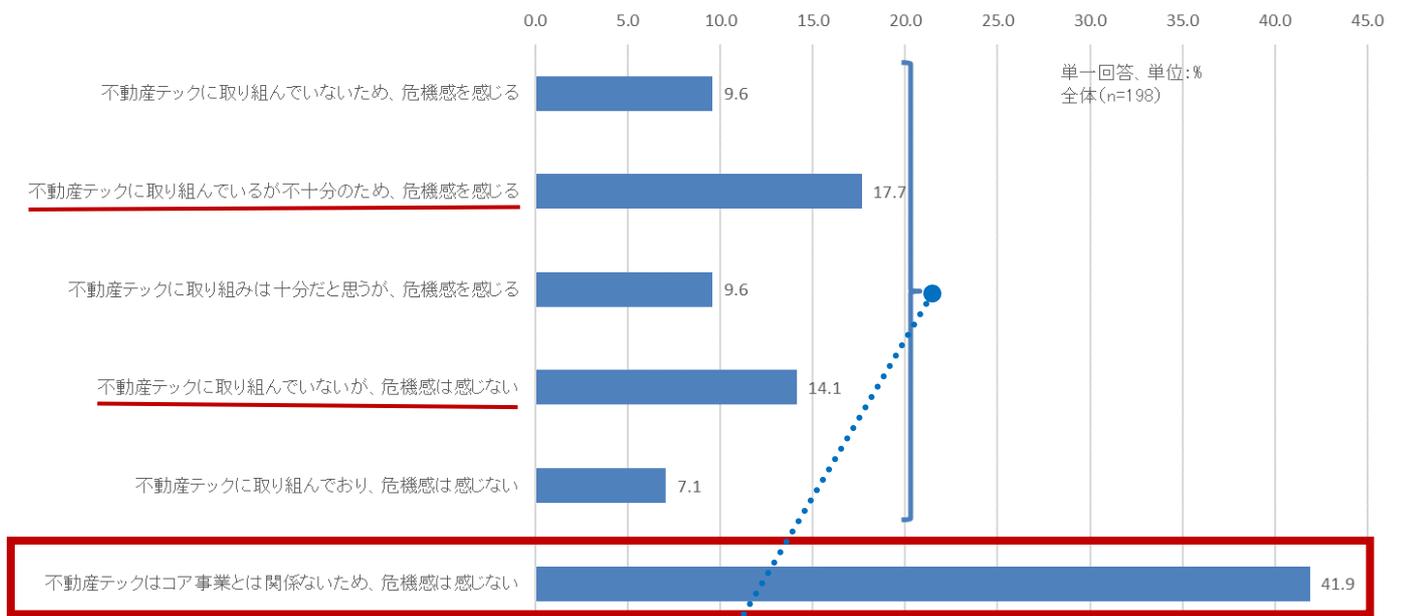
2. 不動産テックの取り組み実態

2.1. 不動産テック動向への危機感

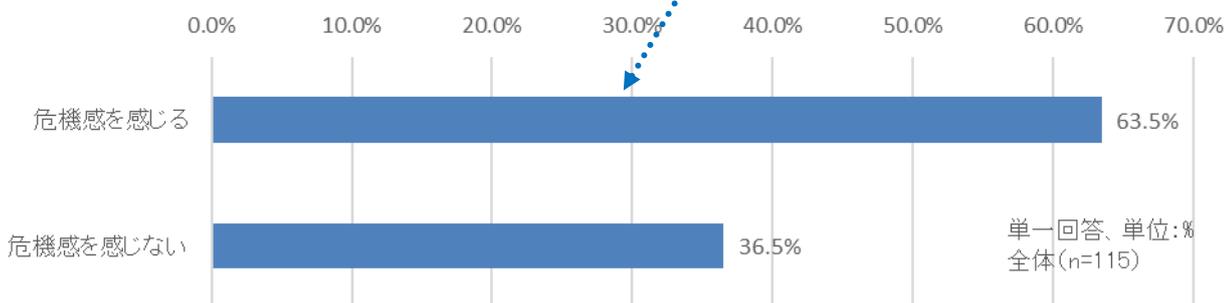
前述の X-Tech の種類別の認知度の質問で「不動産 :不動産テック(ReTech、または PropTech)」と回答した人に対して、所属している会社における不動産テックの取り組み状況を踏まえ、不動産テックのようなデジタル化の動向への危機感を尋ねた。最も多いのは「不動産テックはコア事業とは関係ないため、危機感を感じない (41.9%)」であった。続いて「不動産テックに取り組んでいるが不十分のため、危機感を感じる (17.7%)」「不動産テックに取り組んでいないが、危機感を感じない (14.1%)」であった。

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回答者だけに絞って集計すると、「危機感を感じる (63.5%)」、「危機感を感じない (36.5%)」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

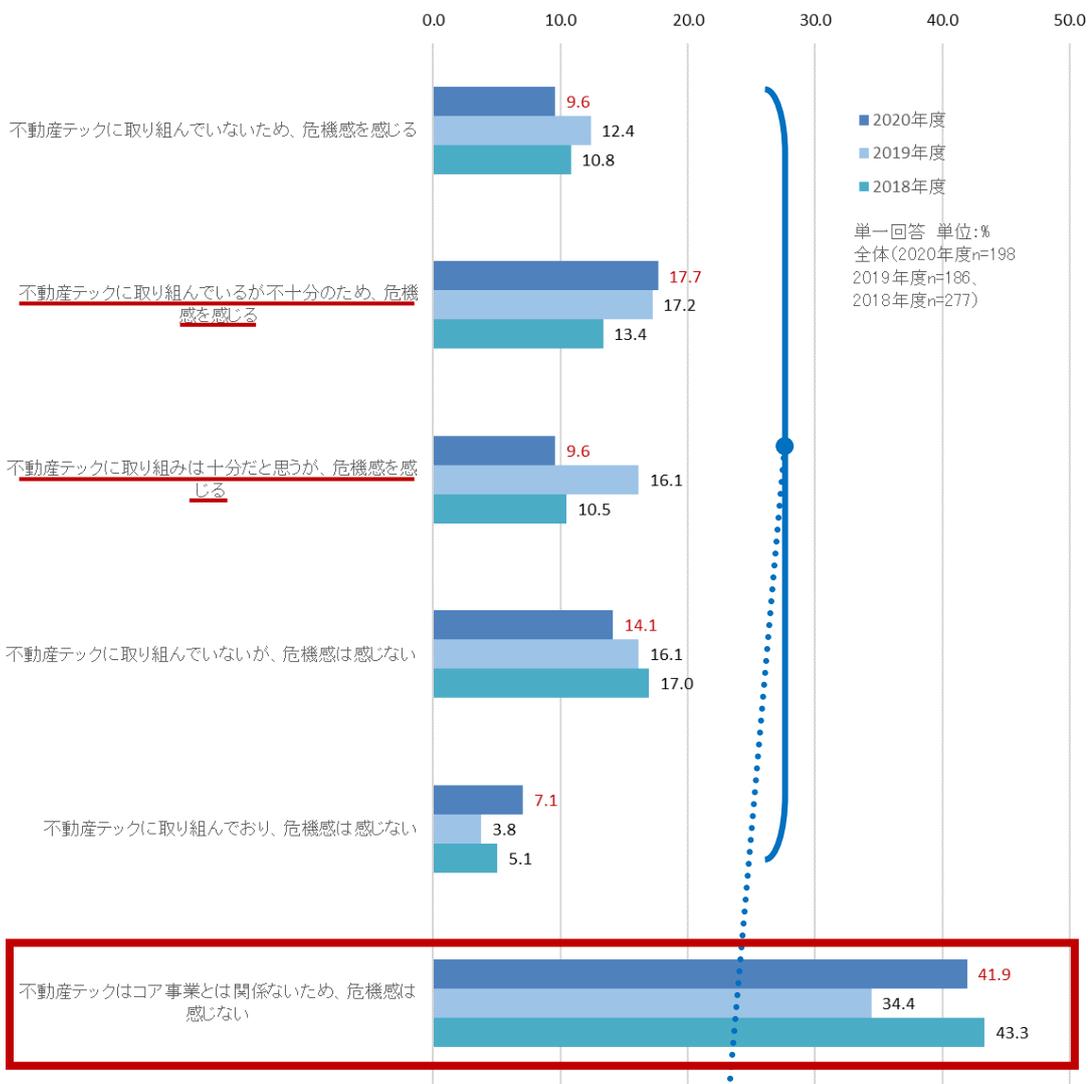


続いて過去からのトレンドを把握するため、2020年度と2018年度・2019年度の結果を比較する。2020年度に最も多かった「不動産テックはコア事業とは関係ないため、危機感を感じない（41.9%）」は、2018年度の43.3%と比べて1.4%減少、2019年度の34.4%と比べて7.5%増加した。

2018年度と2020年度で最も差分が大きかったのは「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」で2018年度の13.4%から2020年度の17.7%へ4.3%増加しており年々増加している。2019年度と2020年度で最も差分が大きかったのは「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」で2019年度の16.1%から2020年度の9.6%へ6.5%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（63.5%）」が2018年度の61.1%と比べて2.4%増加、2019年度の69.7%と比べて6.2%減少した。「危機感を感じない（36.5%）」が2018年度の38.9%と比べて2.4%減少、2019年度の30.3%と比べて6.2%増加した。

【図表 2-1c】（2018年度・2019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



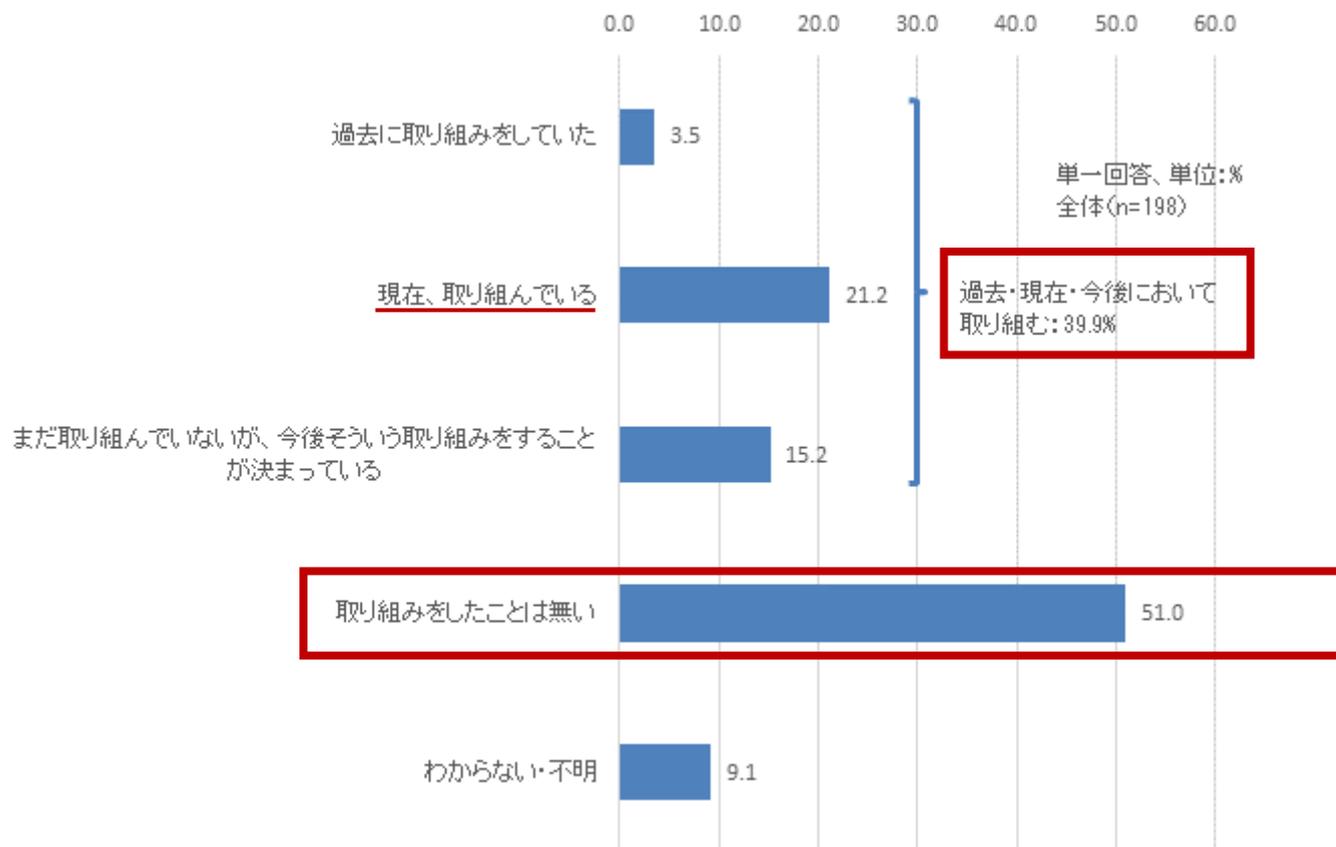
【図表 2-1d】（2018年度・2019年度との比較）不動産テックがコア事業と関係のある回答者における不動産テックへの危機感



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 (51.0%)」であった。続いて「現在、取り組んでいる (21.2%)」であった。一方、「過去に取り組みをしていた (3.5%)」、「現在、取り組んでいる (21.2%)」、「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 (15.2%)」を足し合わせると 39.9%と 4 割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。

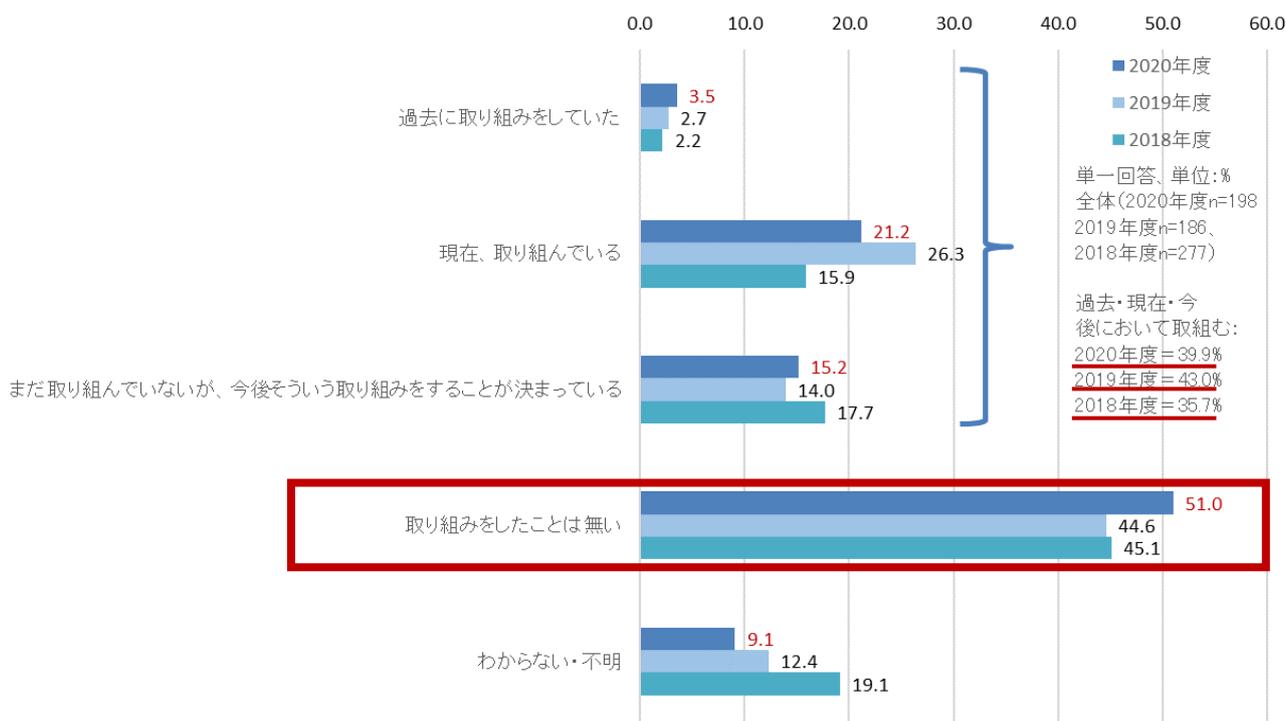
【図表 2-2a】 所属企業における不動産テック取り組み有無



続いて過去からのトレンドを把握するため、2020年度と2018年度・2019年度の結果を比較する。2020年度に最も多かった「取り組みをしたことは無い（51.0%）」は、2018年度の45.1%と比べて5.9%増加、2019年度の44.6%と比べて6.4%増加した。2018年度・2019年度共に2020年度と最も差分が大きかったのも「取り組みをしたことは無い」であった。

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(2020年度 39.9%)は、2018年度の35.7%から4.2%増加、2019年度の43.0%から3.1%減少している。

【図表 2-2b】 (2018年度・2019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

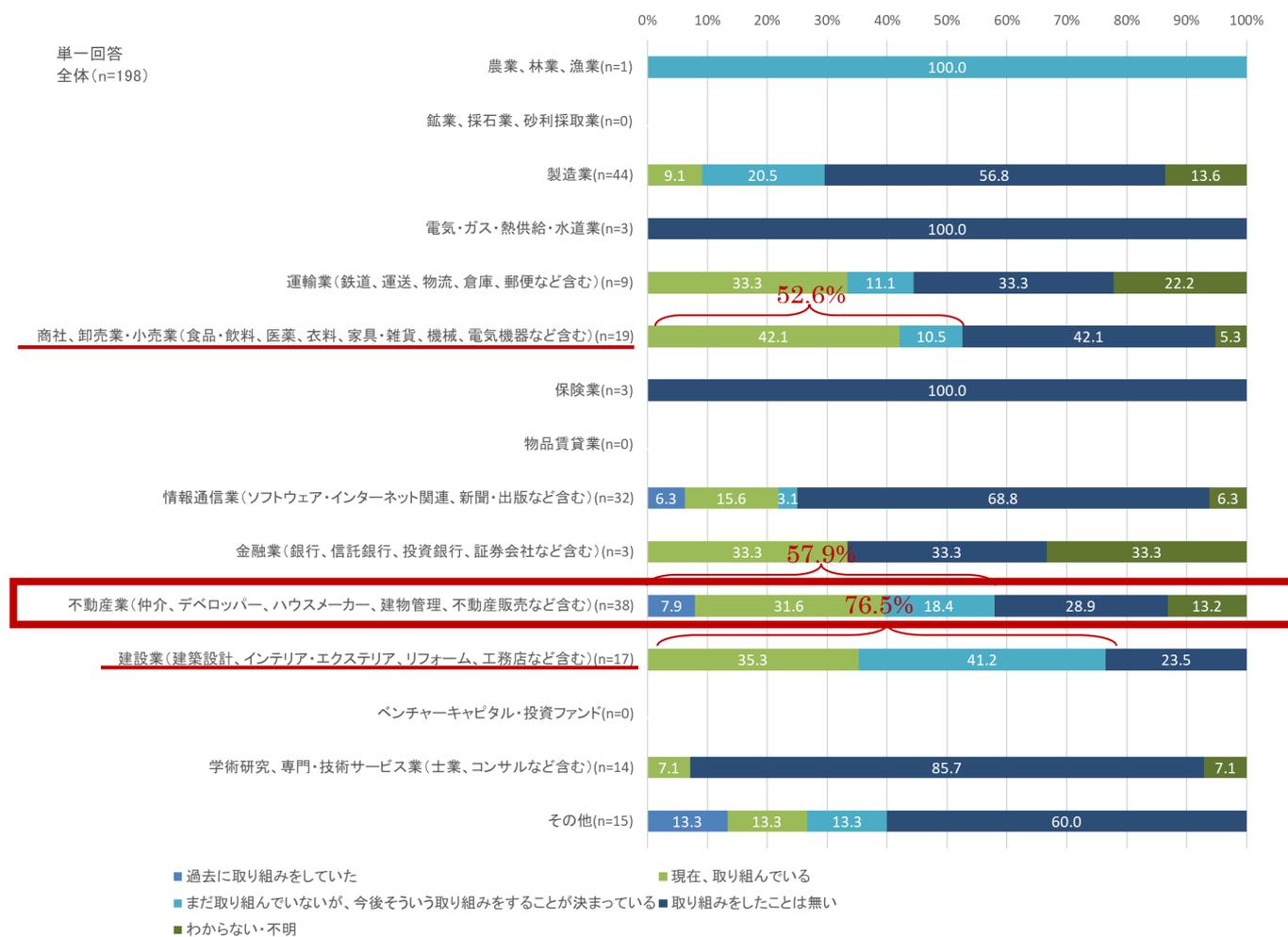


2.2.1. 不動産テックの取り組み有無(業種別)

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、「過去に取り組みをしていた (7.9%)」「現在、取り組んでいる (31.6%)」「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 (18.4%)」を足し合わせると 57.9%であり半数以上の企業で取り組みが前向きに行われていることがわかる。不動産業と同様に半数以上の企業で不動産テックの取り組みが行われていたのは、商社、卸売業・小売業 (52.6%)、建設業 (76.5%)であった。

【図表 2-2-1】 不動産テック取り組み有無(業種別)

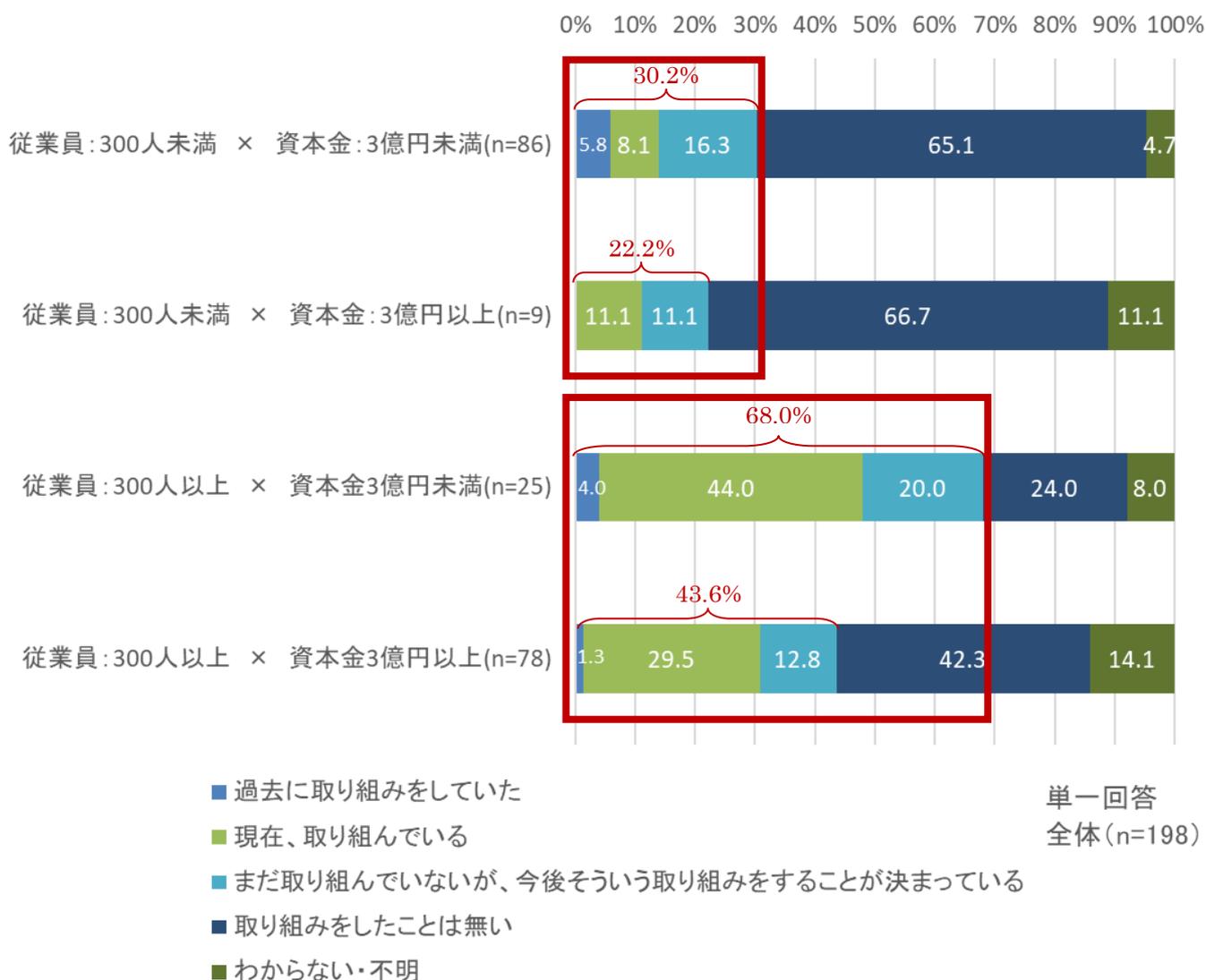


2.2.2. 不動産テックの取り組み有無(企業規模別)

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 30.2%、[従業員 300 人未満×資本金 3 億円以上]の企業は 22.2%、[従業員 300 人以上×資本金 3 億円未満]の企業は 68.0%、[従業員 300 人以上×資本金 3 億円以上]の企業は 43.6%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。

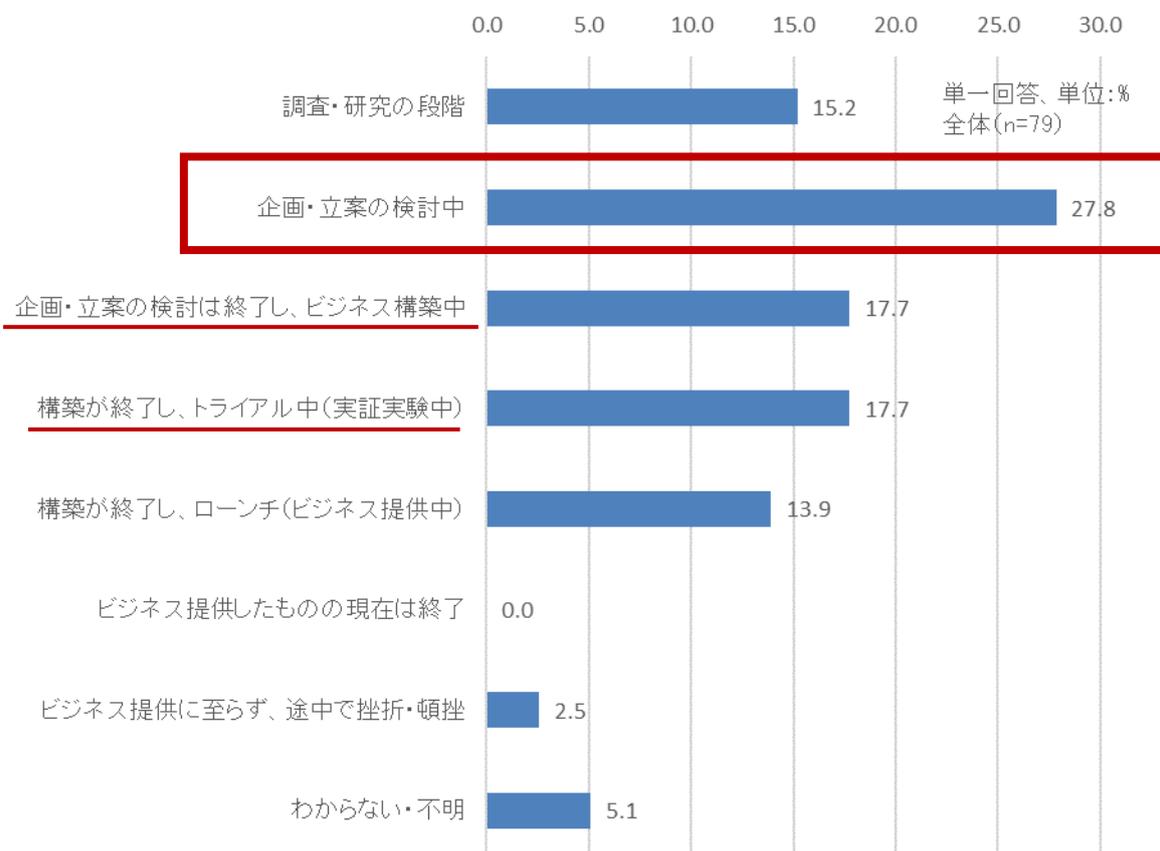
【図表 2-2-2】 不動産テック取り組み有無(企業規模別)



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（27.8%）」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（17.7%）」「構築が終了し、トライアル中(実証実験中)（17.7%）」であった。

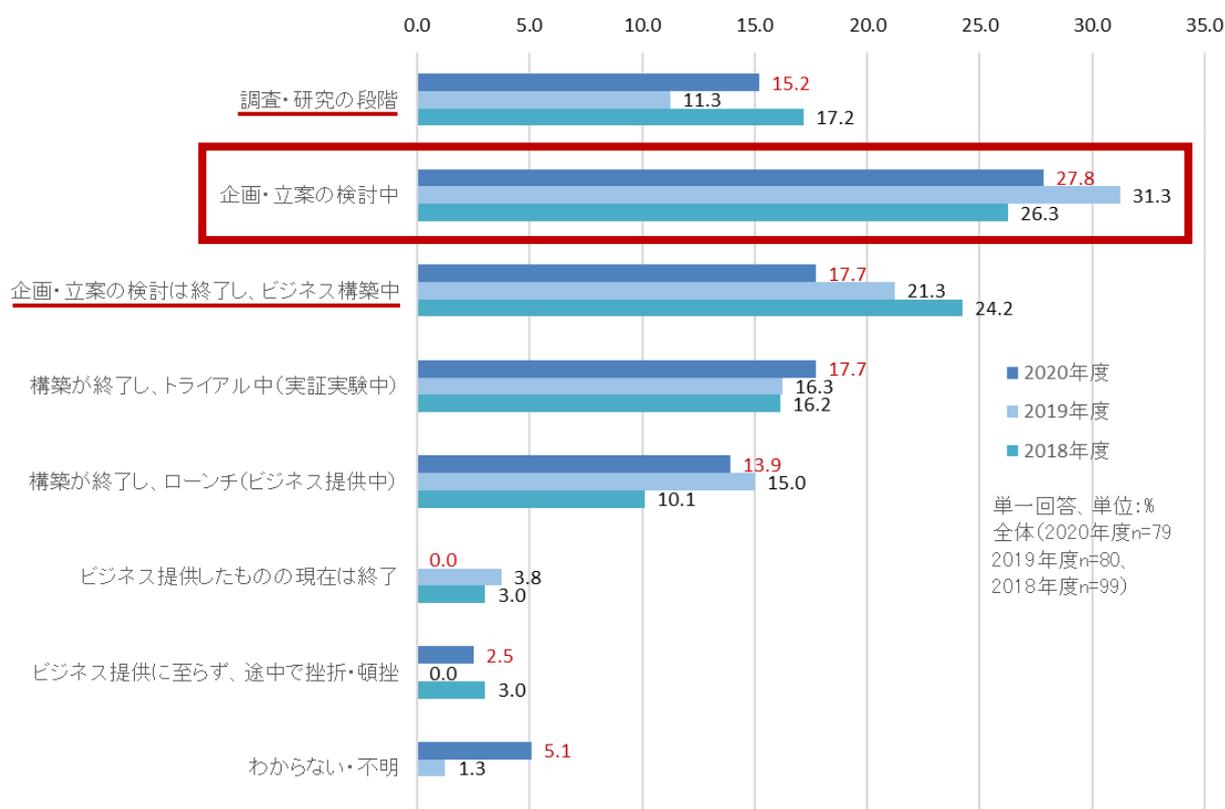
【図表 2-3a】 不動産テックに取り組んでいる企業の状況



続いて過去からのトレンドを把握するため2020年度と2018年度・2019年度の結果を比較する。2020年度に最も多かった「企画・立案の検討中（27.8）」は、2018年度の26.3%と比べて1.5%増加、2019年度の31.3%と比較して3.5%減少した。

また、2018年度と2020年度で最も差分が大きかったのは「企画・立案の検討は終了し、ビジネス構築中」で2018年度の24.2%から2020年度の17.7%へ6.5%減少しており年々減少。2019年度と2020年度で最も差分が大きかったのは「調査・研究の段階」で2019年度の11.3%から2020年度の15.2%へ3.9%増加した。

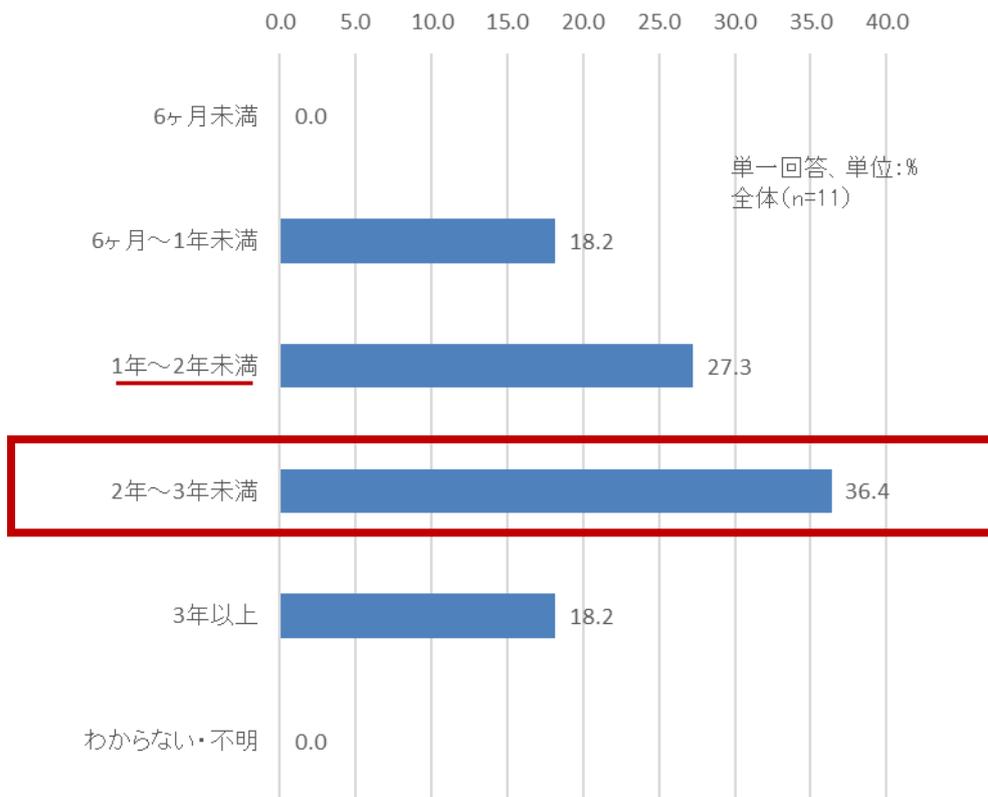
【図表 2-3b】（2018年度・2019年度との比較）不動産テックに取り組んでいる企業の状況



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、ローンチ(ビジネス提供中)」と回答した人に対して、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(36.4%)」であった。続いて「1年～2年未満(27.3%)」であった。

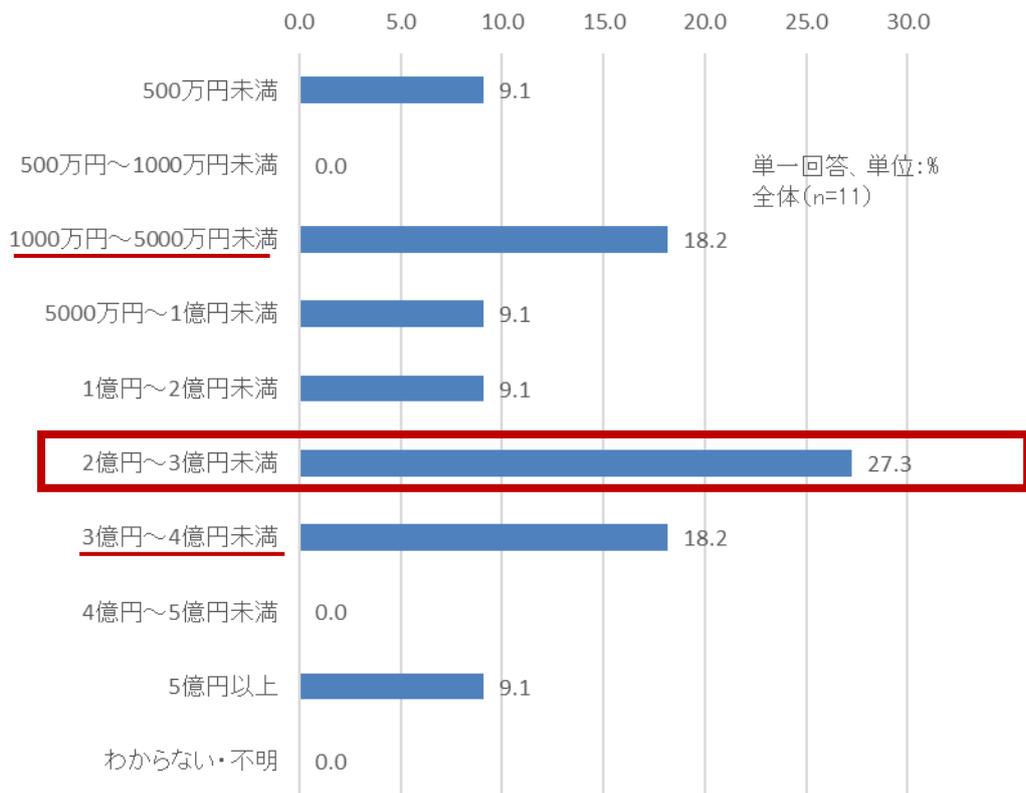
【図表 2-4】 不動産テックのサービスローンチからの経過期間



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、ローンチ(ビジネス提供中)」と回答した人に対して、「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「2億円～3億円未満(27.3%)」であった。続いて「1000万円～5000万円未満(18.2%)」および「3億円～4億円未満(18.2%)」であった。

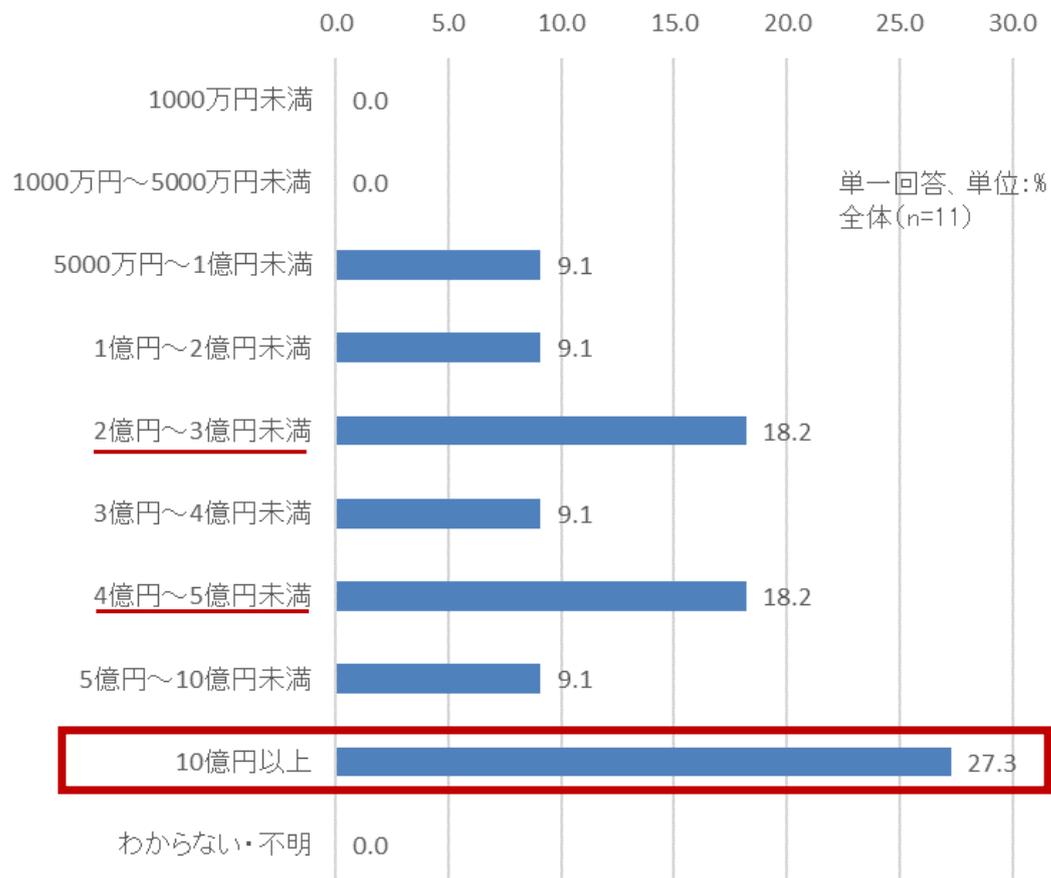
【図表 2-5】不動産テックのサービスローンチにあたって費やした資金



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、ローンチ(ビジネス提供中)」と回答した人に対して、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「10 億円以上 (27.3%)」であった。続いて「2 億円～3 億円未満 (18.2%)」および「4 億円～5 億円未満 (18.2%)」であった。

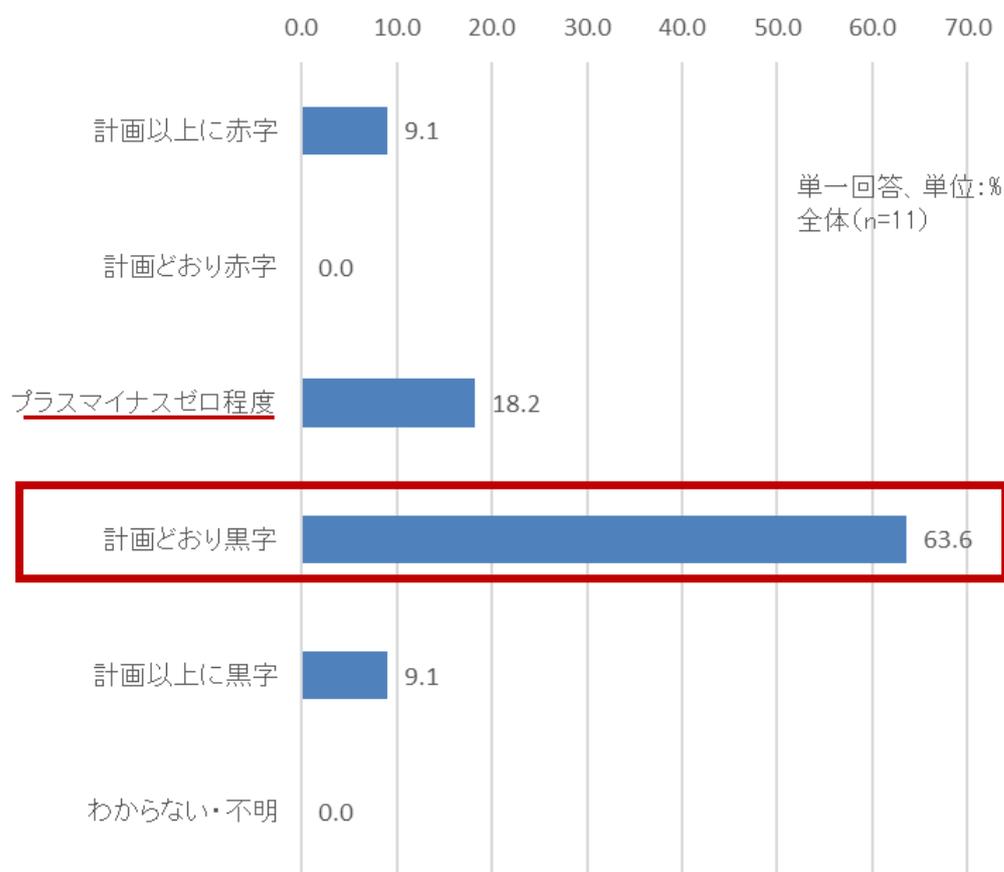
【図表 2-6】 不動産テックのサービスにおいて最も大きかった年間売上



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、ローンチ(ビジネス提供中)」と回答した人に対して、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 (63.6%)」であった。続いて「プラスマイナスゼロ程度 (18.2%)」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



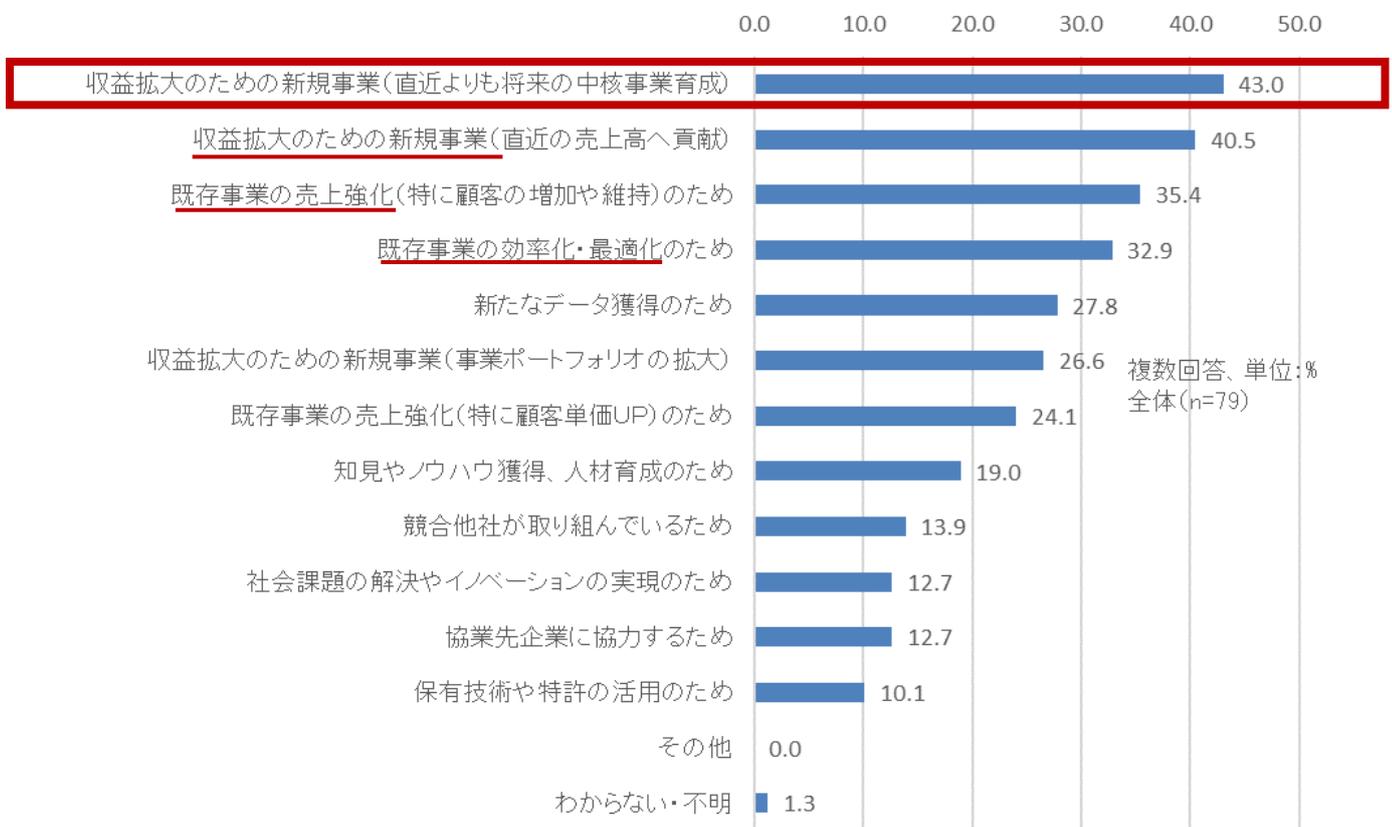
3. 不動産テックの取り組み内容

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) (43.0%)」。続いて「収益拡大のための新規事業(直近の売上高へ貢献) (40.5%)」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) (43.0%)」と「収益拡大のための新規事業(直近の売上高へ貢献) (40.5%)」が上位 2 つである点も踏まえると、不動産テックの取り組み目的としては、“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いえる。また「既存事業の売上強化(特に顧客の増加や維持) (35.4%)」に加え「既存事業の効率化・最適化 (32.9%)」が 3 位・4 位に位置付けている点も踏まえると、時点での目的は、“既存事業の強化”と位置づけているケースも多い。

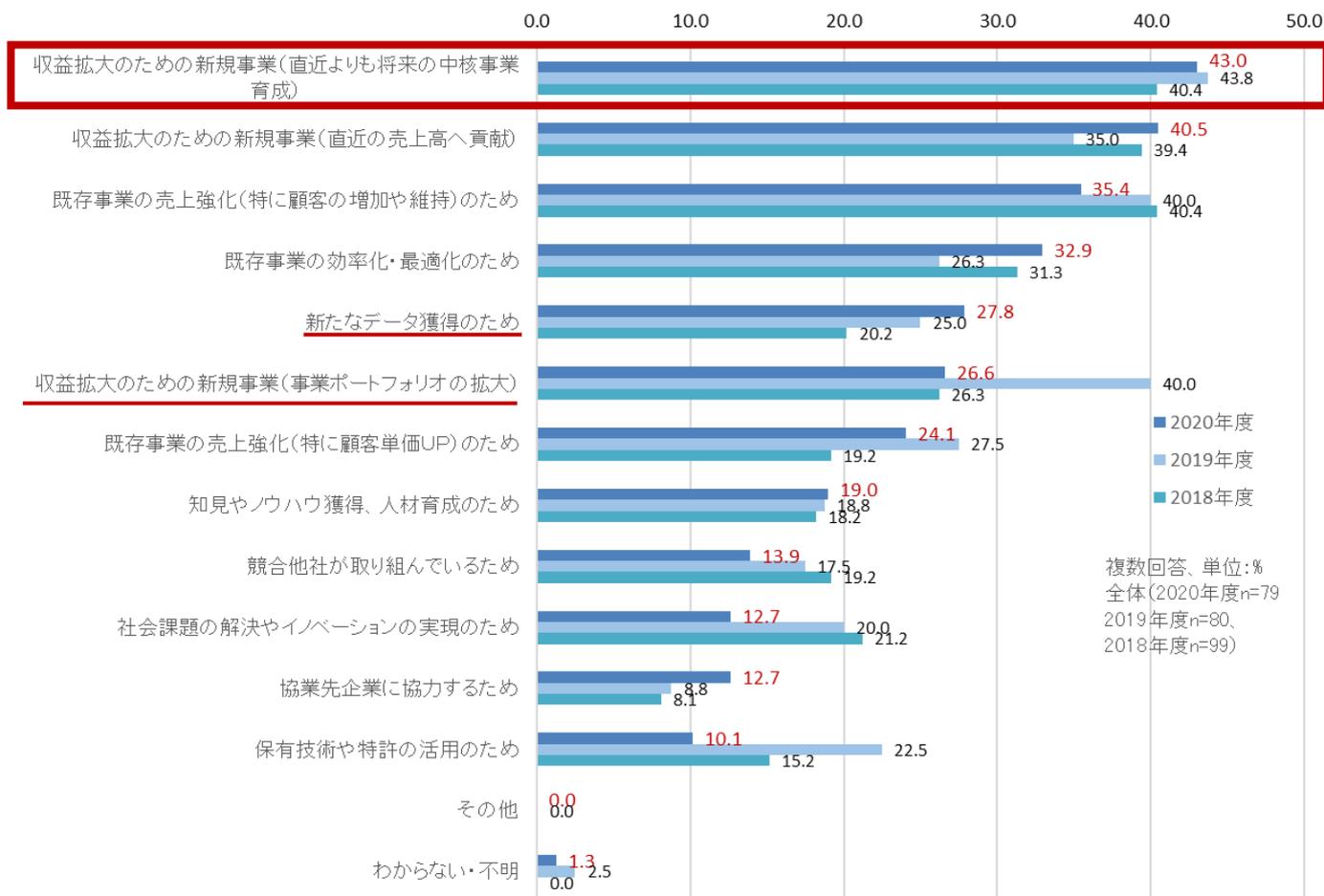
【図表 3-1a】 不動産テックに取り組む目的



続いて過去からのトレンドを把握するため 2020 年度と 2018 年度・2019 年度の結果を比較する。2020 年度に最も多かった「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) (43.0%)」は、2018 年度の 40.4%と比べて 2.6%増加、2019 年度の 43.8%と比べて 0.8%減少した。

また、2018 年度と 2020 年度で最も差分が大きかったのは「新たなデータ獲得のため」で 2018 年度の 20.2%から 2020 年度の 27.8%へ 7.6%増加した。2019 年度と 2020 年度で最も差分が大きかったのは「収益拡大のための新規事業(事業ポートフォリオの拡大)」で 2019 年度の 40.0%から 2020 年度の 26.6%へ 13.4%減少した。

【図表 3-1b】 (2018 年度・2019 年度との比較)不動産テックに取り組む目的

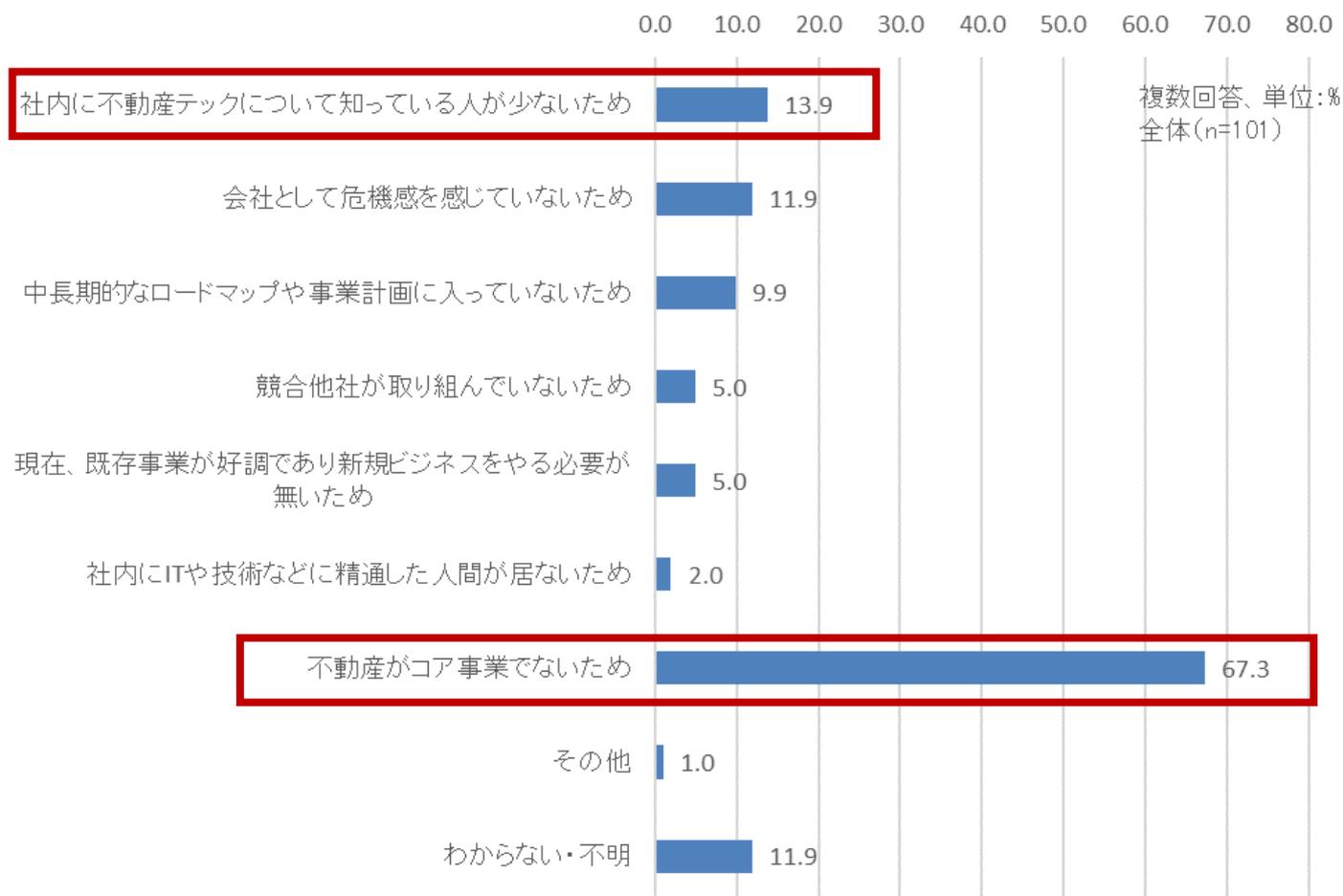


3.2. 不動産テックに取り組まない理由

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（51.0%）」と回答した人に対して、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（67.3%）」であった。

ここで「不動産がコア事業とは関係ないため」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「社内に不動産テックについて知っている人が少ないため（13.9%）」であった。

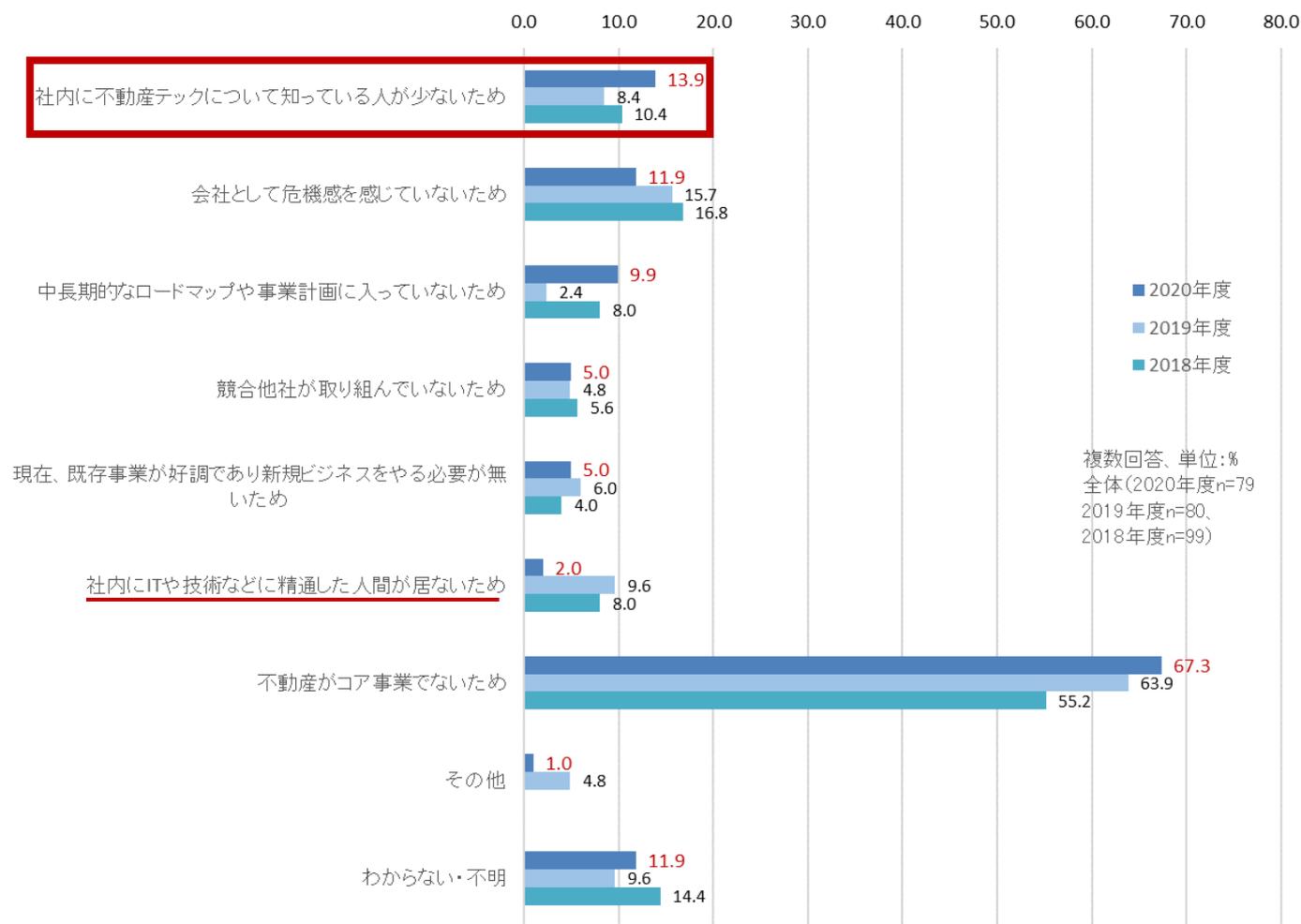
【図表 3-2a】 不動産テックに取り組まない理由



続いて過去からのトレンドを把握するため、2020年度と2018年度・2019年度の結果を比較する。「不動産がコア事業とは関係ないため」を除く回答のうち、2020年度に最も多かった「社内に不動産テックについて知っている人が少ないため（13.9%）」は、2018年度の10.4%と比べて3.5%増加、2019年度の8.4%と比べて5.5%増加した。

また、2018年度と2020年度で最も差分が大きかったのは「社内にITや技術などに精通した人間が居ないため」で2018年度の8.0%から2020年度の2.0%へ6.0%減少した。2019年度と2020年度で最も差分が大きかったのも「社内にITや技術などに精通した人間が居ないため」で2019年度の9.6%から2020年度の2.0%へ7.6%減少した。

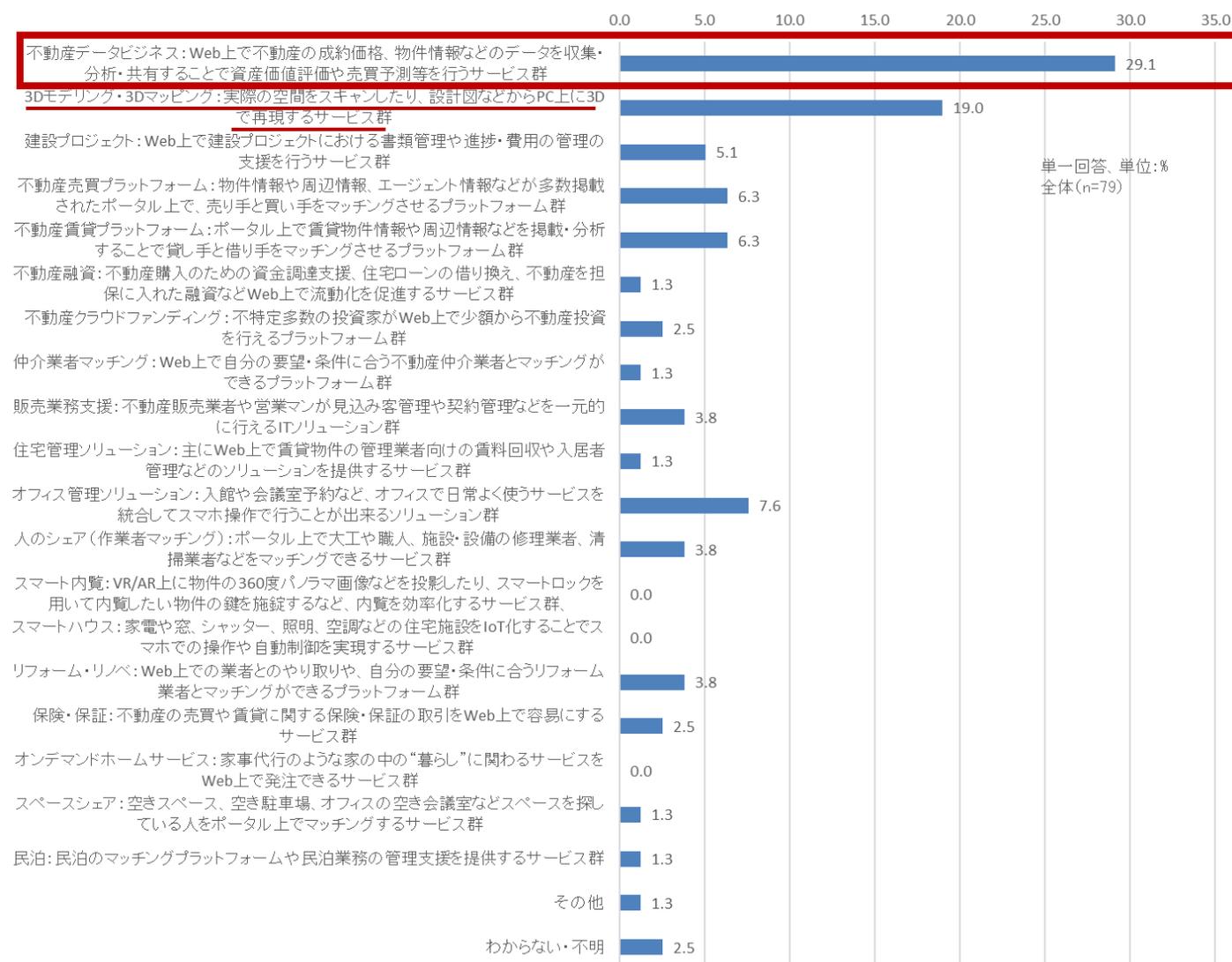
【図表 3-2b】（2018年度・2019年度との比較）不動産テックに取り組まない理由



3.3. 過去・現在・未来に取り組む不動産テックのサービス

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「不動産データビジネス:Web上で不動産の成約価格、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 (29.1%)」であった。続いて「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 (19.0%)」であった。

【図表 3-3】 過去・現在・未来に取り組む不動産テックのサービス

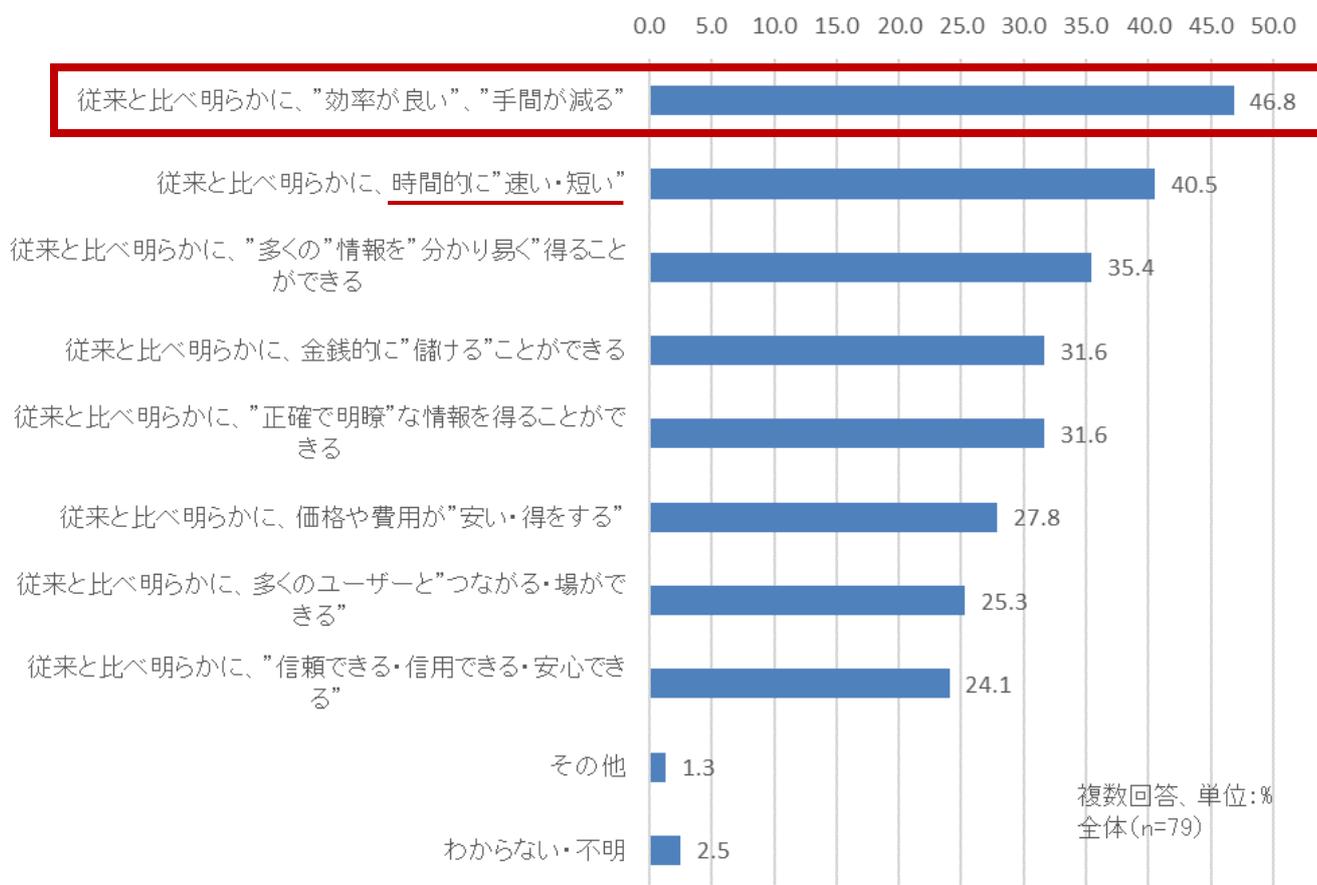


3.4. 取り組む不動産テックにおける本質的な価値

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、“効率が良い”、“手間が減る” (46.8%)」であった。続いて「従来と比べ明らかに、時間的に“速い・短い” (40.5%)」であった。

したがって、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効率化や時短である場合が多いといえる。

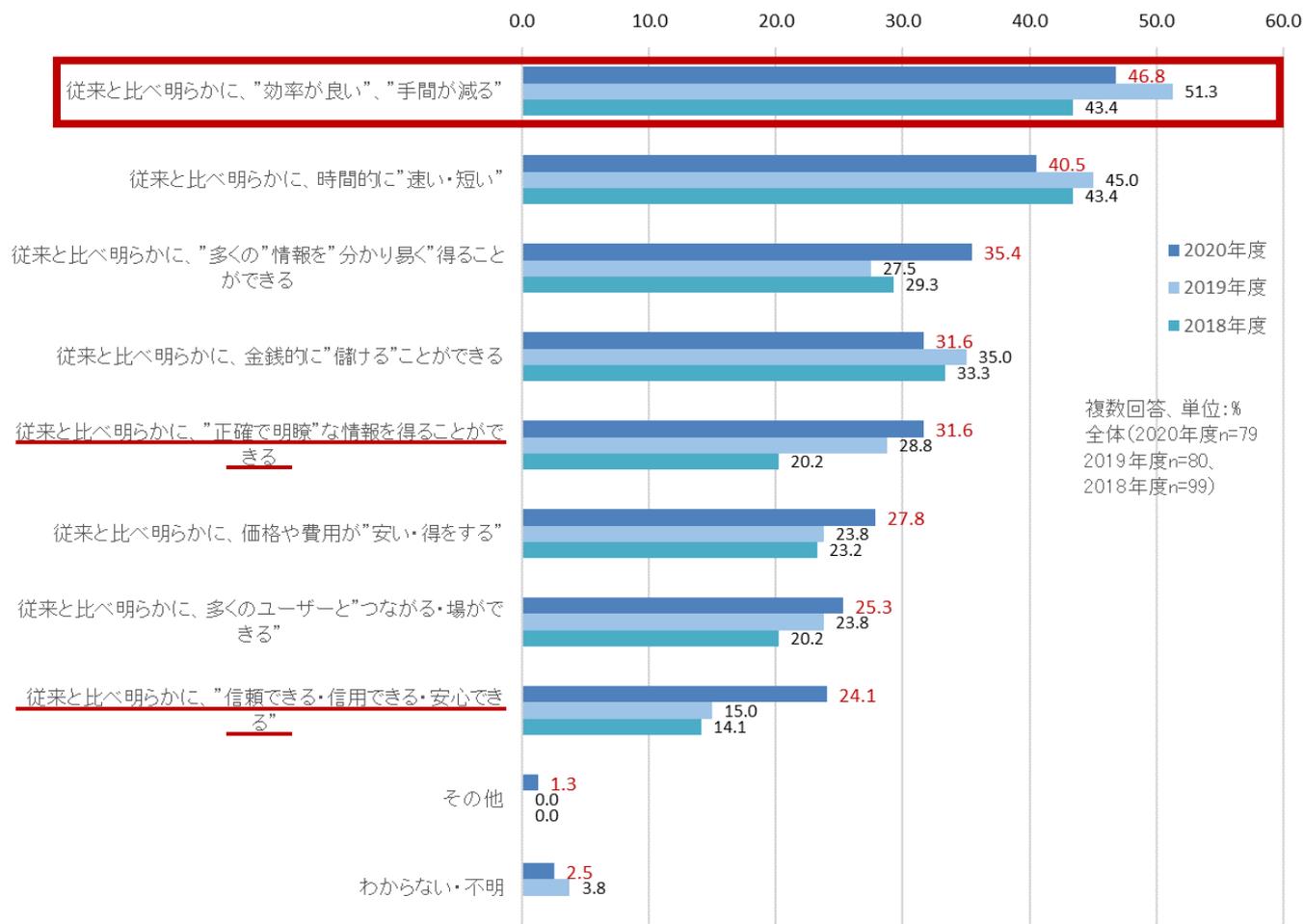
【図表 3-4a】 取り組む不動産テックにおける本質的な価値



続いて過去からのトレンドを把握するため、2020年度と2018年度・2019年度の結果を比較する。2020年度に最も多かった「従来と比べ明らかに、“効率が良い”、“手間が減る”(46.8%)」は、2018年度の43.4%と比べて3.4%増加、2019年度の51.3%と比べて4.5%減少した。

また、2018年度と2020年度で最も差分が大きかったのは「従来と比べ明らかに、“正確で明瞭”な情報を得ることができる」で2018年度の20.2%から2020年度の31.6%へ11.4%増加しており年々増加した。2019年度と2020年度で最も差分が大きかったのは「従来と比べ明らかに、“信頼できる・信用できる・安心できる”」で2019年度の15.0%から2020年度の24.1%へ9.1%増加しており年々増加した。

【図表 3-4b】 (2018年度・2019年度との比較) 取り組む不動産テックにおける本質的な価値

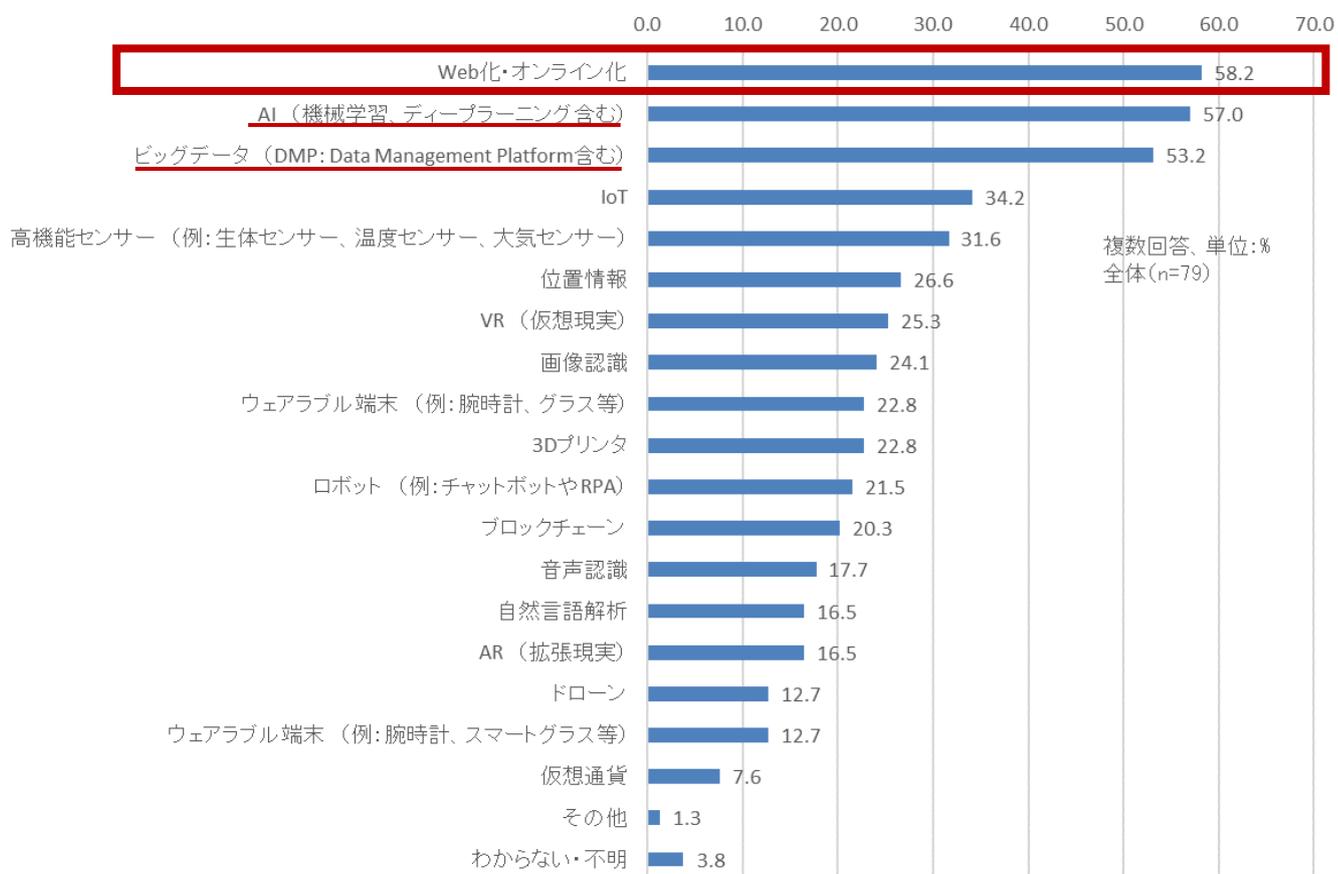


3.5. 取り組む不動産テックにおける導入テクノロジー

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「Web 化・オンライン化（58.2%）」であった。続いて「AI（機械学習、ディープラーニング含む）（57.0%）」、「ビッグデータ（DMP:Data Management Platform 含む）（53.2%）」であった。

したがって、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うかがえる。

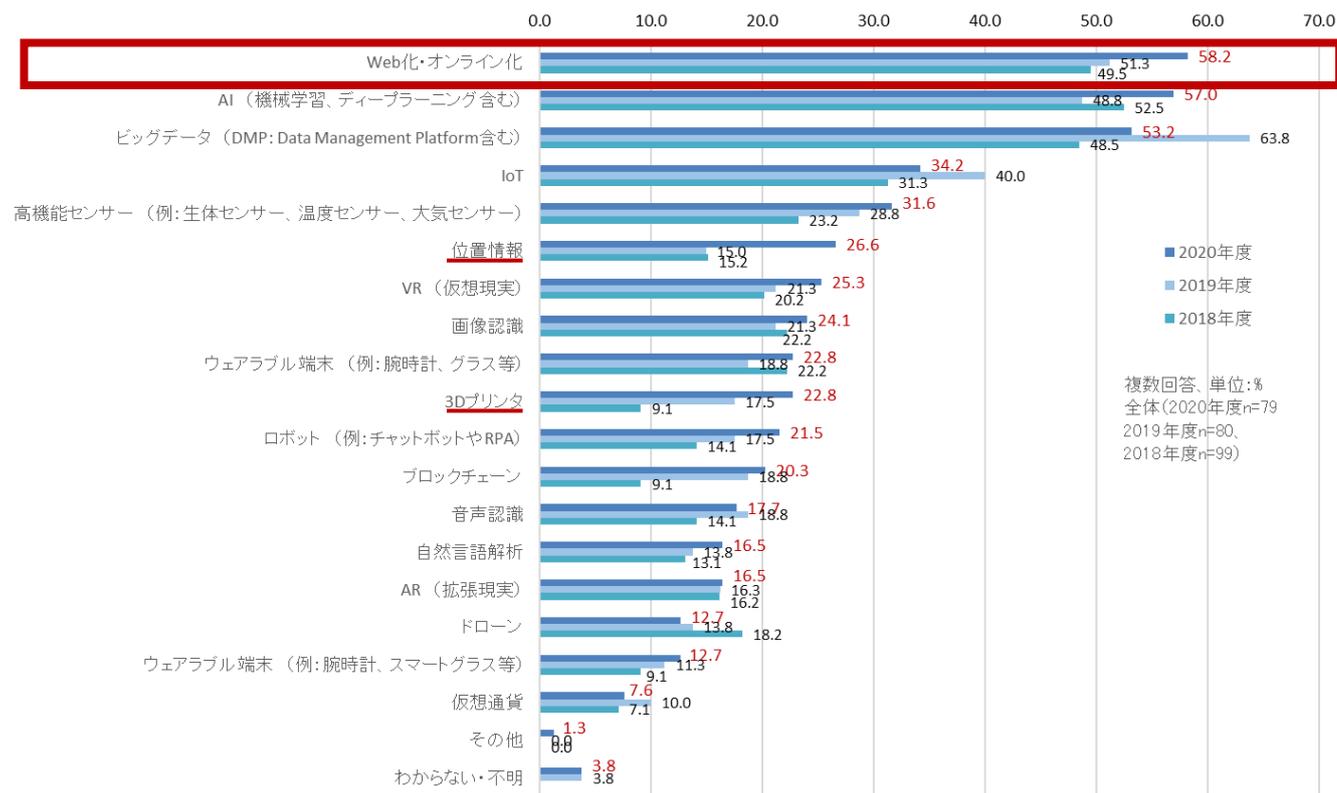
【図表 3-5a】 取り組む不動産テックにおける導入テクノロジー



続いて過去からのトレンドを把握するため、2020年度と2018年度・2019年度の結果を比較する。2019年度に最も多かった「Web化・オンライン化(58.2%)」は、2018年度の49.5%と比べて8.7%増加、2019年度の51.3%と比べて6.9%増加した。また、「AI(機械学習、ディープラーニング含む)(57.0%)」は、2019年度の48.8%と比べて8.2%増加した。

2018年度と2020年度で最も差分が大きかったのは「3Dプリンタ(22.8%)」で、2018年度の9.1%から13.7%増加している。2019年度と2020年度で最も差分が大きかったのは「位置情報(26.6%)」で、2019年度の15.0%から11.6%増加している。

【図表 3-5b】 (2018年度・2019年度との比較) 取り組む不動産テックにおける導入テクノロジー

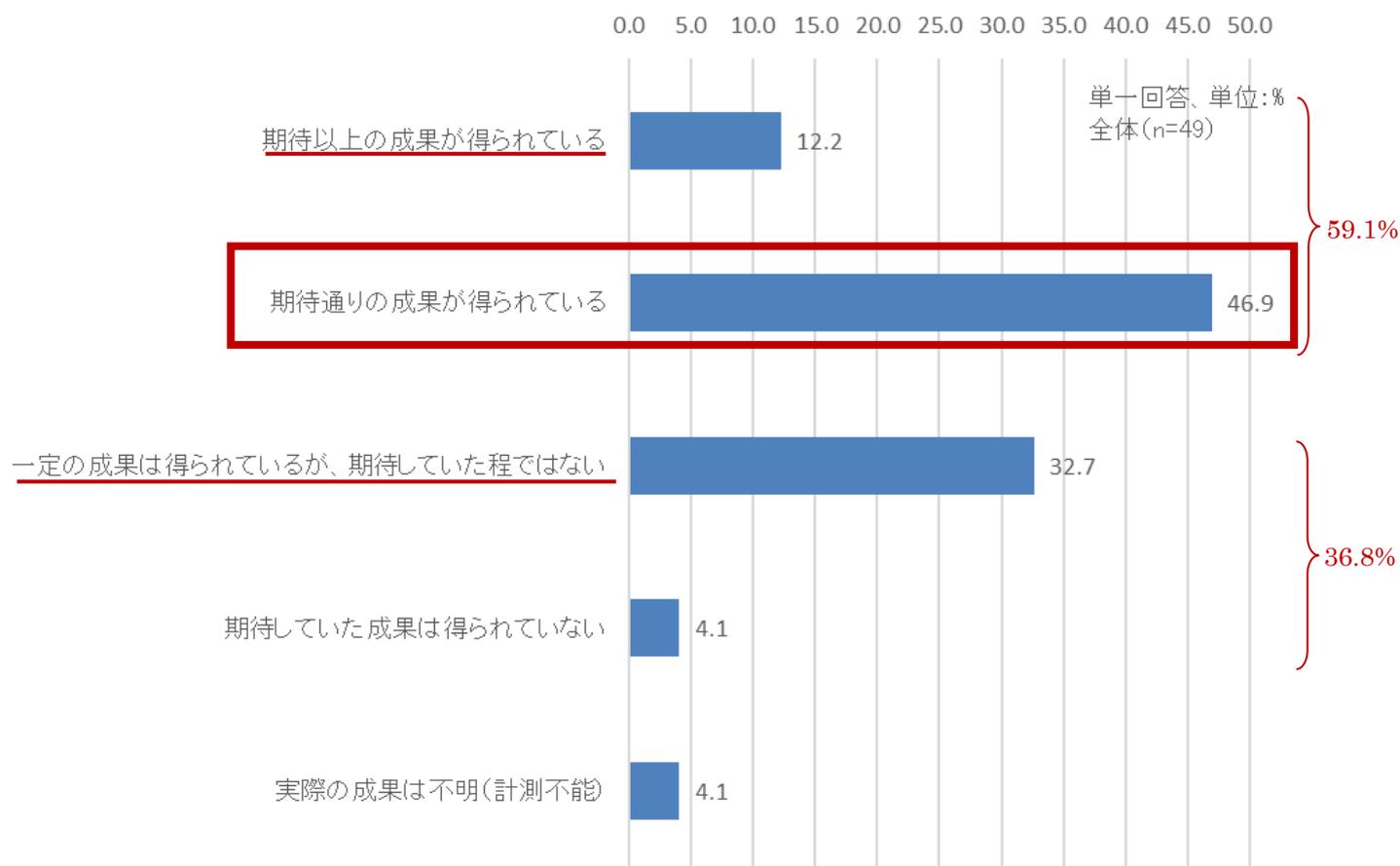


3.6. 取り組む不動産テックの成果

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（46.9%）」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（32.7%）」であった。

「期待以上の成果が得られている（12.2%）」「期待通りの成果が得られている（46.9%）」の合計が 59.1%と約 6 割が期待通り以上の成果が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（32.7%）」「期待していた成果は得られていない（4.1%）」の合計が 36.8%と 4 割近くが期待を下回っていると回答している。

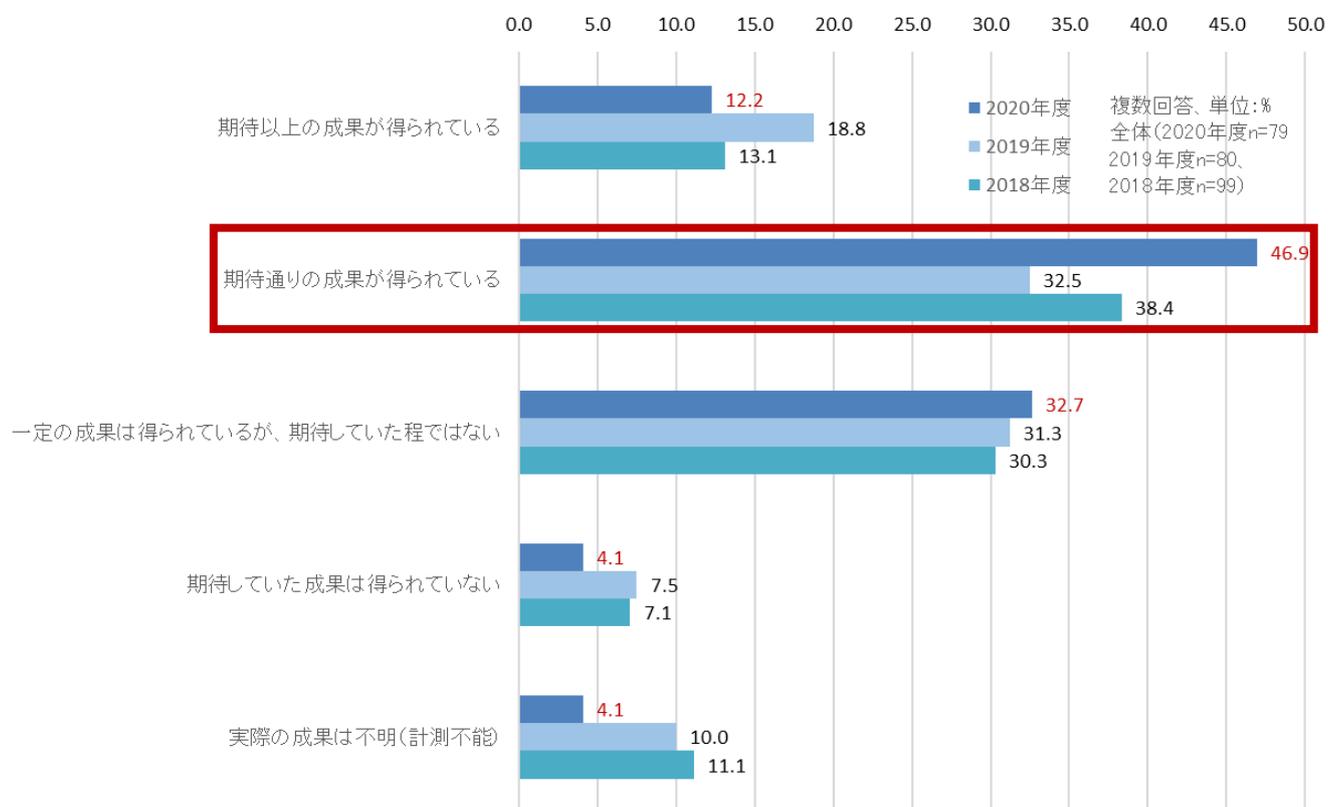
【図表 3-6a】 取り組む不動産テックの成果



続いて過去からのトレンドを把握するため、2020年度と2018年度・2019年度の結果を比較する。2020年度に最も多かった「期待通りの成果が得られている(46.9%)」は、2018年度の38.4%と比べて8.5%増加、2019年度の32.5%と比べて14.4%増加した。

また、2018年度と2020年度共に最も差分が大きかったのも上記「期待通りの成果が得られている」であった。

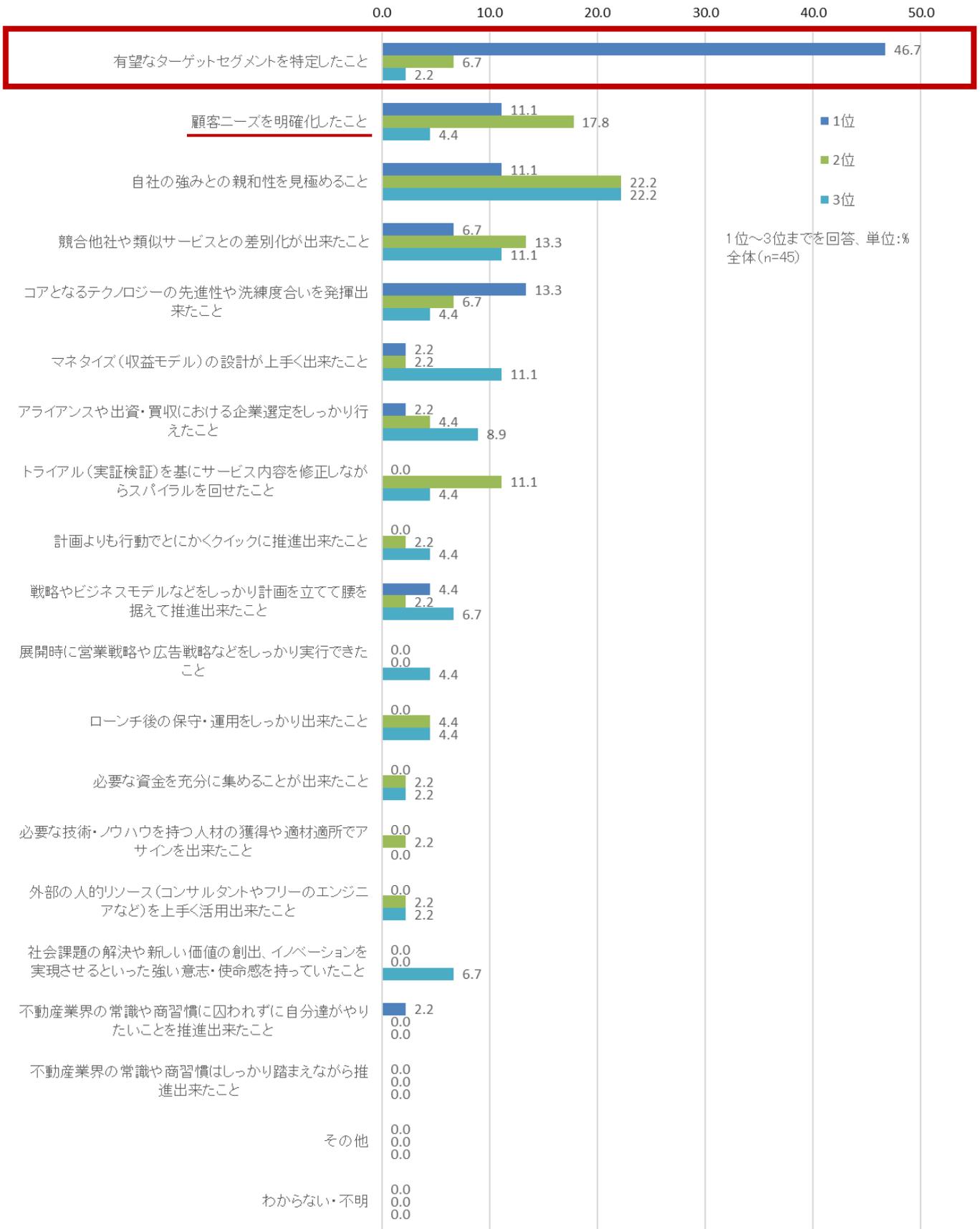
【図表 3-6b】 (2018年度・2019年度との比較) 取り組む不動産テックの成果



3.7. 不動産テックの成功要因

前述の取り組む不動産テックの成果に関する質問で「期待以上の成果が得られている」「期待通りの成果が得られている」「一定の成果は得られているが、期待していた程ではない」と回答した人に対して、不動産テックのサービスの成功要因1位～3位を尋ねた。1位が最も多いのは「有望なターゲットセグメントを特定したこと（1位 46.7%、2位 6.7%、3位 2.2%）」であった。続いて、「顧客ニーズを明確化したこと（1位 11.1%、2位 17.8%、3位 4.4%）」であった。

【図表 3-7】 不動産テックの成功要因

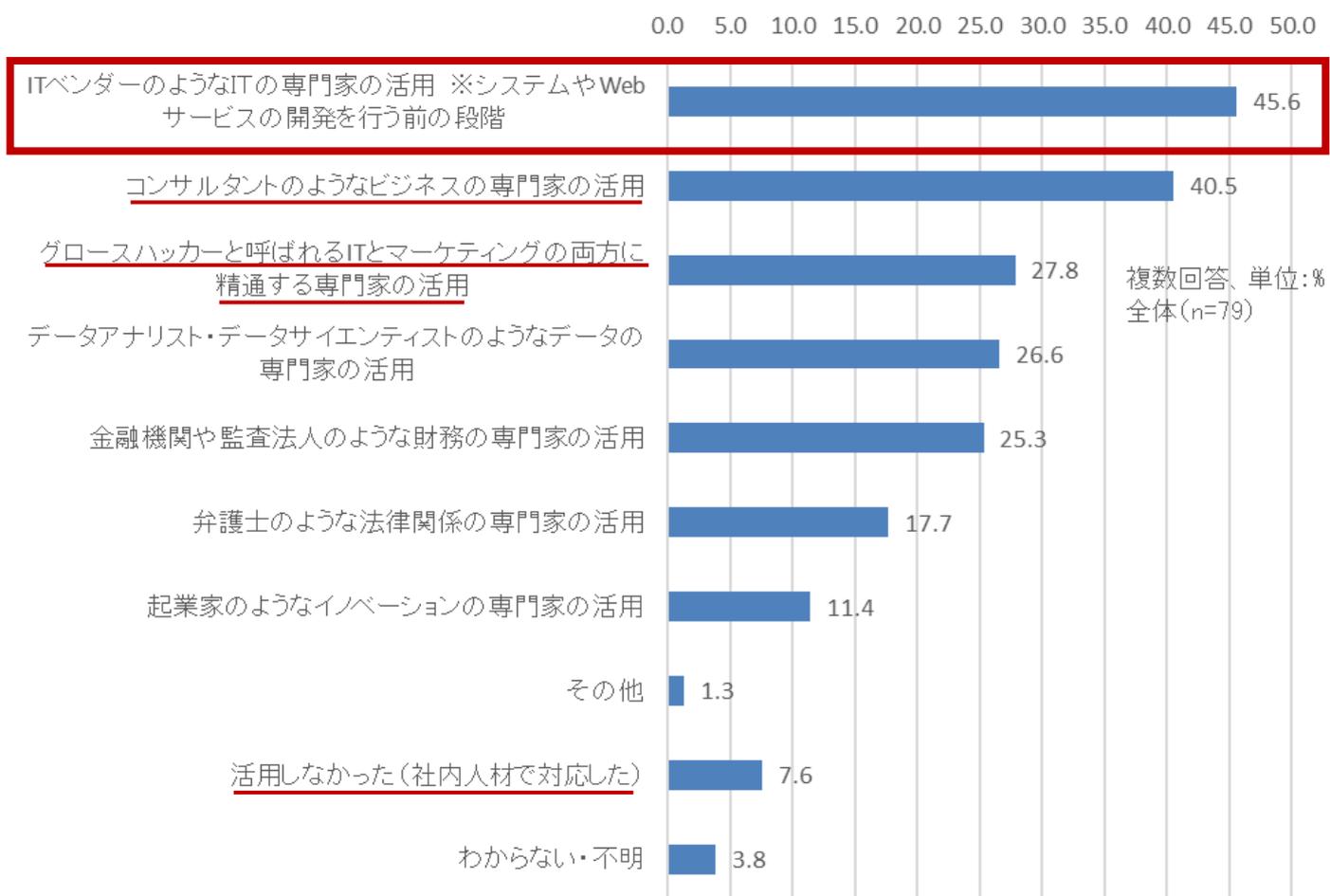


3.8. 取り組む不動産テックにおける社外の人的リソースの活用状況

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（45.6%）」であった。続いて「コンサルタントのようなビジネスの専門家の活用（40.5%）」「グロースハッカーと呼ばれるITとマーケティングの両方に精通する専門家の活用（27.8%）」と続いた。

一方で「活用しなかった（社内人材で対応した）」は7.6%となっており、ほとん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うかがえる。

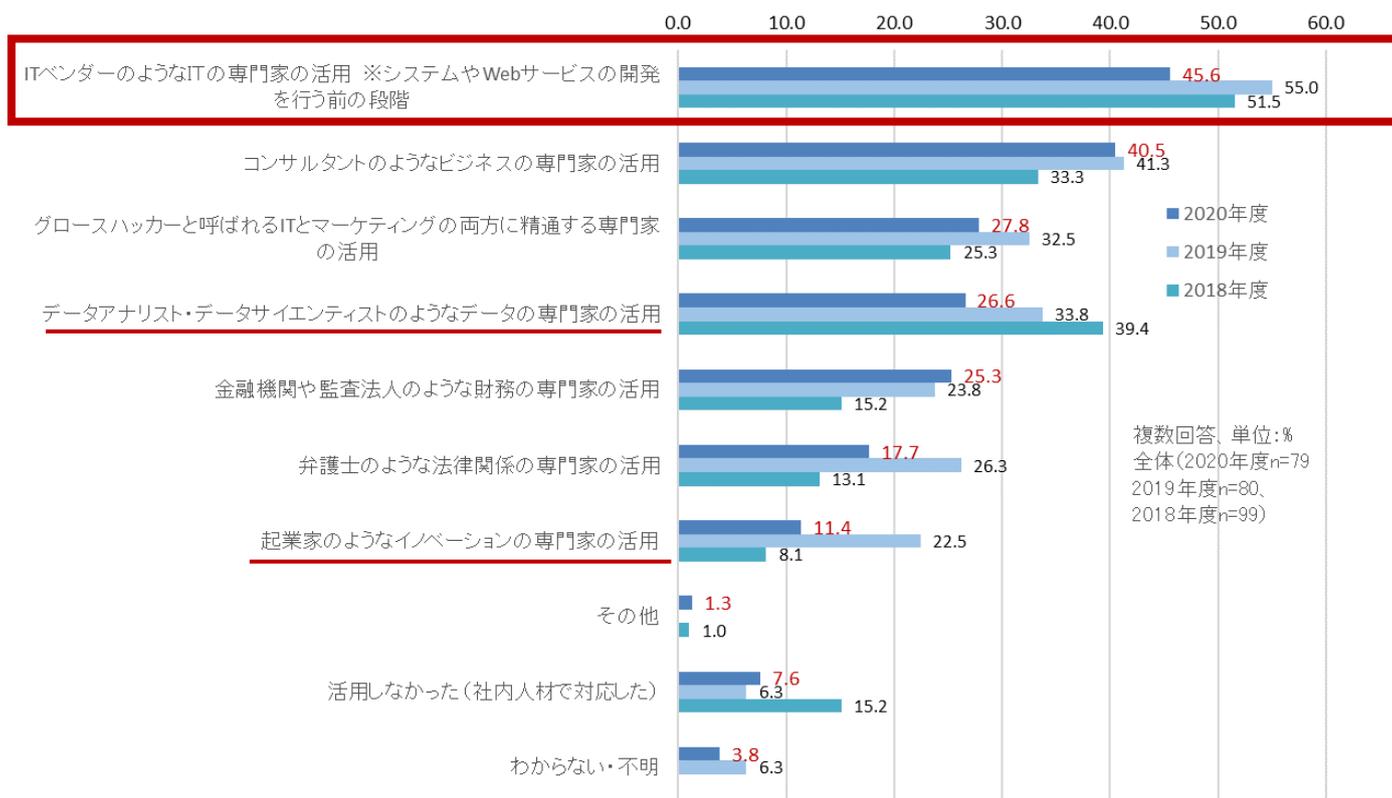
【図表 3-8a】 取り組む不動産テックにおける社外の人的リソースの活用状況



続いて過去からのトレンドを把握するため、2020年度と2018年度・2019年度の結果を比較する。2020年度に最も多かった「ITベンダーのようなITの専門家の活用（45.6%）」は、2018年度の51.5%と比べて5.9%減少、2019年度の55.0%と比べて9.4%減少した。

また、2018年度と2020年度で最も差分が大きかったのは「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」で2018年度の39.4%から2020年度の26.6%へ12.8%減少しており年々減少した。2019年度と2020年度で最も差分が大きかったのは「起業家のようなイノベーションの専門家の活用」で2019年度の22.5%から2020年度の11.4%へ11.1%減少した。

【図表 3-8b】（2018年度・2019年度との比較）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

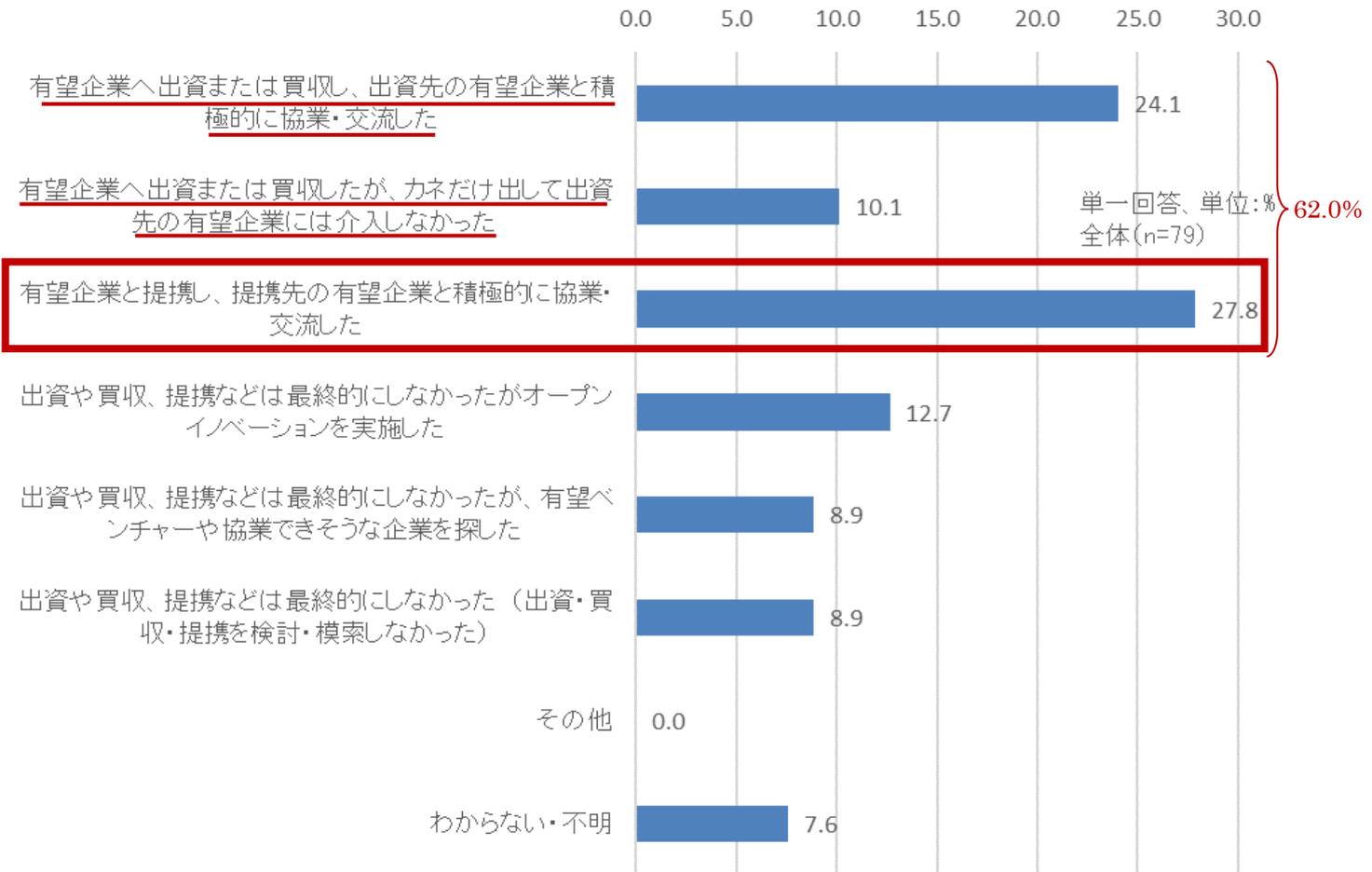


3.9. 取り組む不動産テックにおける提携・出資・買収

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「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（27.8%）」であった。

「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（24.1%）」「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（10.1%）」「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（27.8%）」の合計 62.0%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 3-9】 取り組む不動産テックにおける提携・出資・買収の状況

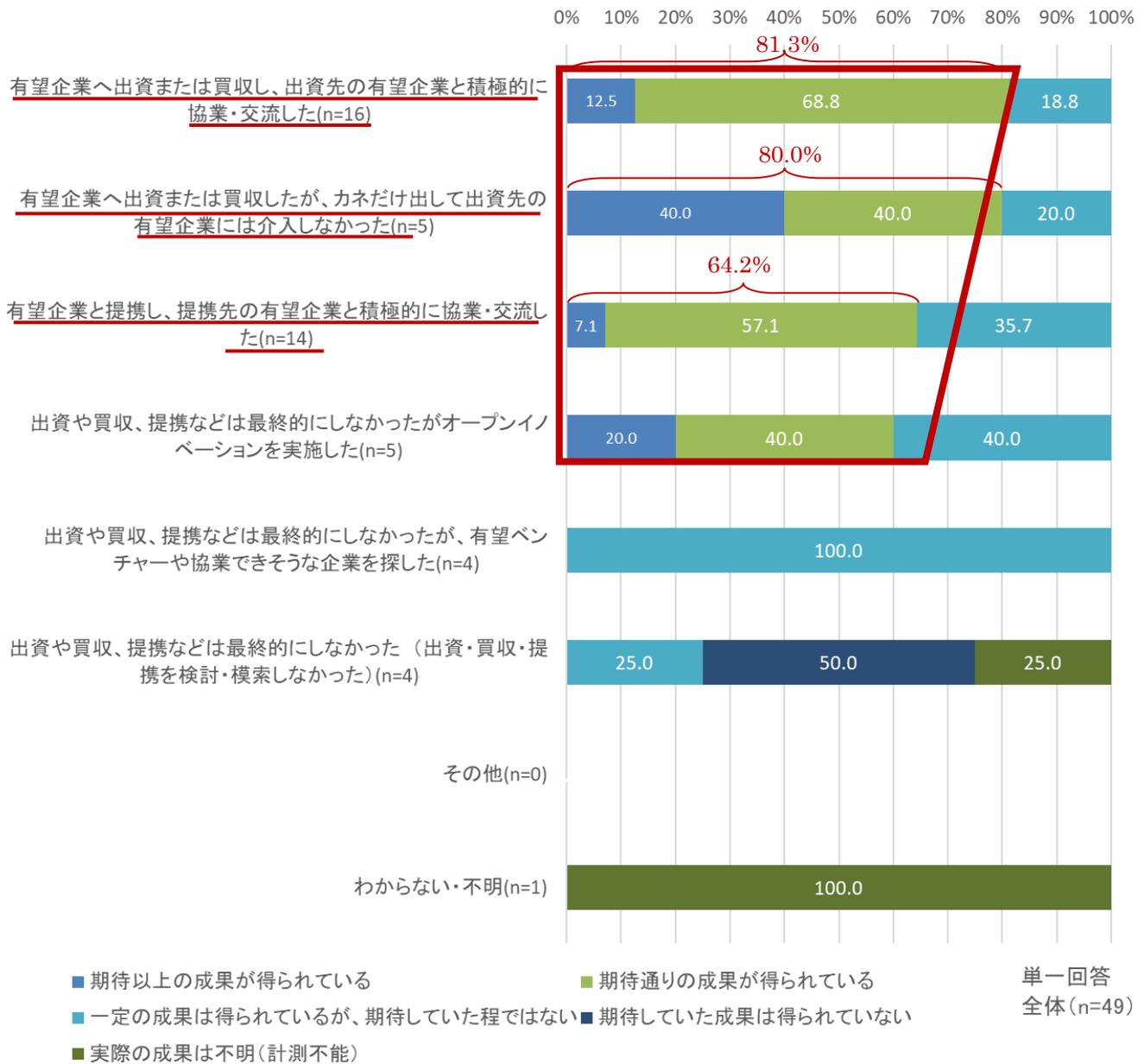


3.10. 取り組む不動産テックにおける提携・出資・買収と成果の関係

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」および「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”とする割合について「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 81.3%「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 80.0%「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 64.2%であった。

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いえる。

【図表 3-10】 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)」と回答した人に対して、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「不動産データビジネス:Web 上で不動産の成約価格、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 (60.1%)」であった。続いて「不動産売買プラットフォーム:物件情報や周辺情報、エージェント情報などが多数掲載されたポータル上で、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 (44.4%)」および「不動産賃貸プラットフォーム:ポータル上で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手手をマッチングさせるプラットフォーム群 (44.4%)」であった。

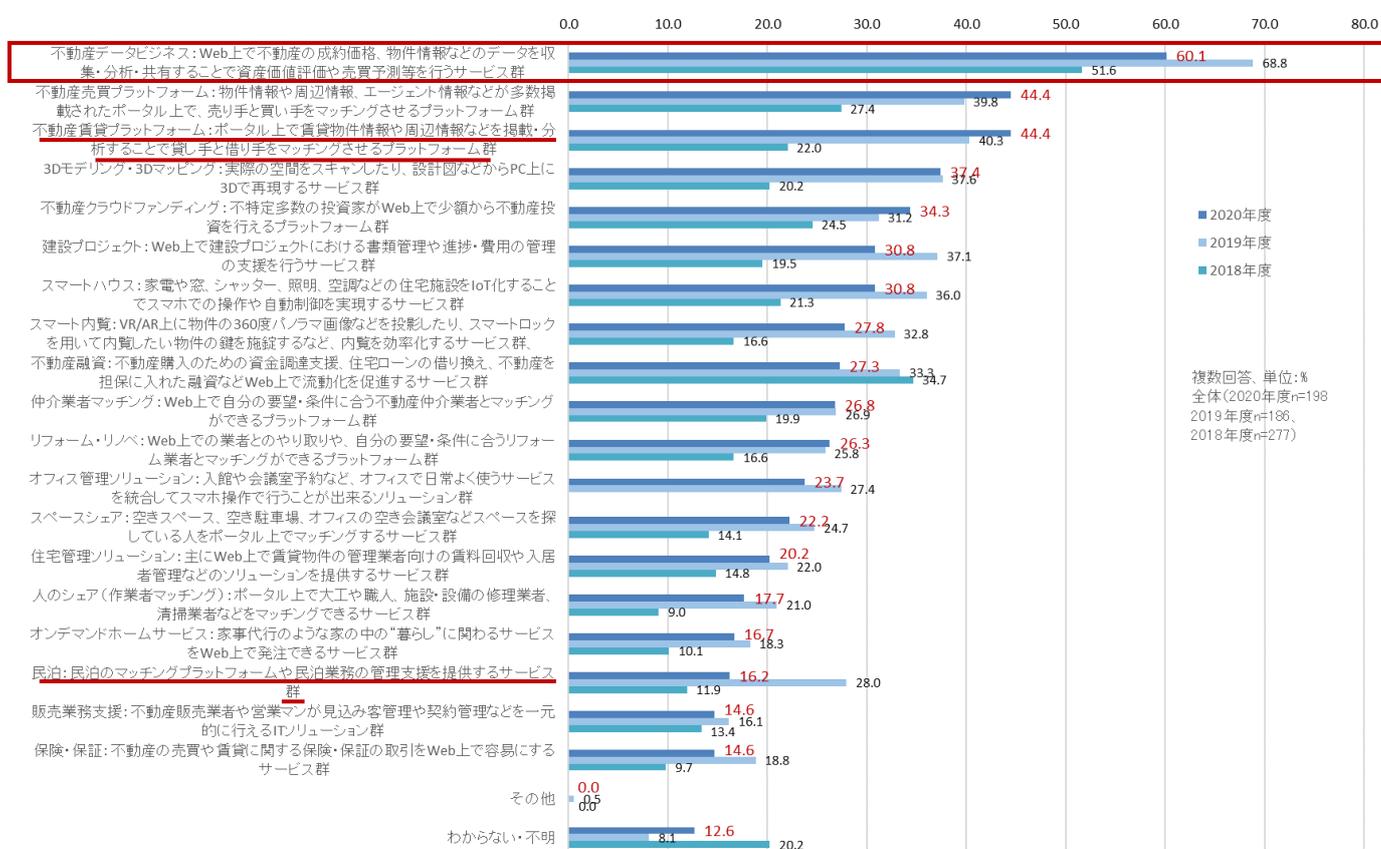
【図表 4-1a】 知っている不動産テックのサービス



続いて過去からのトレンドを把握するため、2020年度と2018年度・2019年度の結果を比較する。2020年度に最も多かった「不動産データビジネス:Web上で不動産の成約価格、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(60.1%)」は、2018年度の51.6%と比べて8.5%増加、2019年度の68.8%と比べて8.7%減少した。

また、2018年度と2020年度で最も差分が大きかったのは「不動産賃貸プラットフォーム:ポータル上で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手手をマッチングさせるプラットフォーム群」で2018年度の22.0%から2020年度の44.4%へ22.4%増加しており年々増加した。2019年度と2020年度で最も差分が大きかったのは「民泊:民泊のマッチングプラットフォームや民泊業務の管理支援を提供するサービス群」で2019年度の28.0%から2020年度の16.2%へ11.8%減少した。

【図表 4-1b】 (2018年度・2019年度との比較)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。1 位が最も多いのは「不動産データビジネス: Web 上で不動産の成約価格、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 30.3%、2 位 5.6%、3 位 3.0%)」であった。

続いて、「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 9.6%、2 位 13.6%、3 位 1.5%)」や「不動産売買プラットフォーム: 物件情報や周辺情報、エージェント情報などが多数掲載されたポータル上で、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 8.1%、2 位 11.6%、3 位 10.1%)」が顕著であった。

他には「不動産賃貸プラットフォーム: ポータル上で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手手をマッチングさせるプラットフォーム群 (1 位 7.6%、2 位 12.1%、3 位 8.6%)」や「建設プロジェクト: Web 上で建設プロジェクトにおける書類管理や進捗・費用の管理の支援を行うサービス群 (1 位 6.1%、2 位 12.6%、3 位 11.1%)」や「不動産クラウドファンディング: 不特定多数の投資家が Web 上で少額から不動産投資を行えるプラットフォーム群 (1 位 4.5%、2 位 4.5%、3 位 7.6%)」も相対的に高く、不動産に関する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

