

テクノロジーは不動産ビジネスを変えるか —FinTech旋風から不動産テックへ

金融とテクノロジーの融合により、従来にはない新たなサービスを提供するFinTech（FinTech）が注目を集めている。すでにメガバンクや一部の地銀が、FinTechのベンチャー企業と連携する動きも具体化し始めた。FinTechを発端とするIT化・デジタル化の潮流は不動産業でも、Real Estate Tech（不動産テック）と呼ばれる不動産テクノロジー企業の登場によって鮮明になりつつある。FinTechと不動産テックの動向と可能性を探る。

翌日融資も可能にするFinTech 不動産テックは売買・賃貸仲介が先行

FinTech（FinTech）はファイナンス（金融）とテクノロジーを掛け合わせた造語。明確な定義はないが一般的にはITや人工知能（AI）を駆使し、決済・送金、融資、投資仲介、個人向け資産管理・運用などの事業領域で展開される新たなサービスの総称として使われ、事業者や個人に資金提供するクラウドファンディングやソーシャルレンディングも含まれる。代表的なFinTech企業として、個人向け自動家計簿・資産管理サービスのマネーフォワード、モバイル決済サービスのSquare（スクエア）、ロボアドバイザーによるアルゴリズムで最適な分散投資ポートフォリオを提供するお金のデザインなどが挙げられる。

FinTechは金融機関がこれまで提供してきた金融サービスと何が異なるのか。日本銀行は3月にまとめた金融システムレポート別冊シリーズの中で、その違いを3つ指摘する。1つ目は、多数の顧客を対象にインターネットやモバイル端末のアプリケーションを積極活用したサービス提供における利便性・汎用性の高さ。2つ目はコスト競争力の強さ。クラウドサービスやオープンソース・ソフトウェアなどの積極活用により各種コストを大幅に削減することで、従来不採算とされてきた個人や小規模企業に対する小口の金融サービスを充実させている。3つ目は新たな付加価値の創出。ネットから得られる膨大な情報を自動収集・分析することで、これまでの金融機関と異なる

データや手法を用いて、リスク評価やプライシングの見直し、新たな顧客ニーズの掘り起しに挑戦しようとする動きがある。たとえばネット通販業者や小規模事業者に対し、ネット通販やPOSレジの売上げ情報をもとに信用力を分析し、最短翌日にスピード融資するサービスも登場している。

FinTechに端を発した先進テクノロジー企業の登場は、不動産業界でもここ1~2年間で目立ち始め、Real Estate Tech、不動産テックと称されるようになった。先行する分野は売買仲介と賃貸仲介。マンションマーケット、リブセンス、イタンジ、ソニー不動産とヤフーの「おうちダイレクト」はいずれもITやAIを駆使して、売買価格や賃貸価格の推定相場を提示。さらに効率化・省力化の追求により、仲介手数料を大幅に削減するビジネスモデルを訴求している。このほか、住宅ローンの一括比較サービスを提供するベンチャー企業も増えた。

ソーシャルレンディングがファンド融資を本格化 米国ではリアルタイムで一元管理するAMサービスも

不動産テックは不動産投融資、ファンドビジネスの分野においても、ソーシャルレンディング（以下、SL）の広がりによって新たな可能性を生み出しつつある。融資型クラウドファンディングとも呼ばれるSLは、仲介業者がネットを介して個人投資家から資金を調達し、調達した資金を約10~15%の金利で事業者や個人に融資。たとえば不動産業者の場

合、その資金を元手に建物を建築して売却し、売却資金で仲介業者に返済し、仲介業者は約4~8%の利回りで個人投資家に配当するスキームだ。日本の市場規模は仲介業者8社で約160億円。欧米の約1兆円に比べると1.6%程度に止まるものの、年率50%以上の成長を続けている。

融資先は事業者向けが9割以上、かつ不動産担保融資が大半を占める。なかでも開発業者や転売業者など不動産業者に対する融資が目立っていたが、ここにきて不動産証券化スキームに基づくファンド融資に乗り出す動きも出てきた。累計貸出総額が430億円（3月現在）に上り、日本最大のSLを運営するmaneo（マネオ）は、商業施設や倉庫などのサブリース事業を展開するロジコムにmaneoのプラットフォームを提供。ロジコムは、主にロジコムグループのLCパートナーズが運用する不動産ファンドにメザニン融資するSL子会社としてLCレンディングを設立し、2015年8月からサービス提供を開始、7カ月間で約30億円超を調達した。maneoの瀧本憲治社長はかねてから、SLを活用した不動産ファンドへの融資の可能性を指摘し、ロジコムとの提携以前からファンドへの資金供給を行ってきた。瀧本社長は「ファンド会社からの関心は高い。ホテルやヘルスケアなどオペレーションアセット向けの案件を軸に積極的に対応ていきたい」と話す。

maneoは昨年から今年にかけて、ロジコムを含む5社にプラットフォームを提供。7月には再生可能エネルギーを手掛ける上場企業と組むなど、不動産に限らず事業領域を拡大している。また、GMOクリックホールディングスとの資本業務提携を今年2月に締結し、投資家層の拡大や新規事業の立ち上げを目指す。

SBIホールディングス子会社のSBIソーシャルレンディング（SBISL）は今年3月、玄海キャピタルマネジメント（GCM）と業務提携に関する覚書を締結した。GCMは、韓国の教保生命、三菱UFJリースと共同で介護施設や再生可能エネルギー施設などのオルタナティブアセットに投資する案件などを中心に、SBISLからの資

金調達を検討する。共同投資案件では、介護施設が10億円以下、再エネ施設等が20億円以下と比較的小規模なアセットが多い事情から、「1つひとつのアセットをポートフォリオにまとめる過程で必要になる資本を集めため」（GCM・松尾正俊社長）にSLを活用する。提携を通じてSLを「将来の不動産投資商品のツールにすることを勉強したい」（松尾社長）との考えもある。

不動産投融資、不動産ファンドビジネスに影響を及ぼす不動産テックは、日本では今のところソーシャルレンディングだけに止まっている。しかし、米国ではアセットマネジメントに変革をもたらすベンチャー企業が登場し大きな注目を集めている。ニューヨークに本社を置くVTS（旧View The Space）だ。同社は不動産のオーナーやアセットマネージャーに、オフィスのポートフォリオ全体を一元管理するプラットフォームを提供。最大の特徴は、リアルタイムで全保有物件の状況や相場動向を把握し、ポートフォリオのパフォーマンスを数値化できる点にある。ブラックストーンはVTSに出資し、CBREはVTSと企業契約を結び全社的に同社のプラットフォームを使用可能にした。ジョーンズ・ラング・ラサールなど鉄塔たるグローバルプレーヤーも顧客に名を連ね、同プラットフォームがカバーする床面積は15億平方フィート（約1億4000万m²）に上る。同社は米国で6カ所、ロンドンで1カ所拠点を構える。

もし日本にVTSのようなプラットフォームが登場すれば、AM会社にとって脅威となる。不動産テックに詳しい野村総合研究所の谷山智彦上級研究員は「データに基づいたマーケティングなどAMの1つひとつの機能は、AIに負ける可能性がある。それを意識した上で新しいテクノロジーを持つ企業と共存する姿勢を持ち、テクノロジーをうまく活用しながら生産性や効率性を向上させることが今後求められるようになる」と指摘する。

テクノロジーの進展は止められない。不動産テックを取り込むために今、その第一歩を踏み出せるか否かが5年後、10年後の不動産ビジネスの姿を大きく変えることになるかもしれない。