

演題：「オフィスマーケットのデータサービス会社(株)estie 設立5年目にして業界最大手に急成長。今後も住宅・ホテル・物流ほか広く不動産分野の情報プロバイダーを目指す。天下の三菱地所を新卒入社5年目で退職即操業した平井社長が、その現況と今後のビジョンを語る」

講師：平井 瑛先生（株式会社 estie 代表取締役 CEO）

■主宰者挨拶（佐藤氏）

estie は、オフィスマーケットのデータサービスの会社だ。通常、日本ではオフィス賃料を公開しない。そのため大変苦勞されたと思う。どういう苦勞があったのか、改善点はどこなのか。そういった話を聞きたい。

■講演 平井氏

自己紹介

2014年に新卒で三菱地所に入社し、海外業務企画部で米国や英国、東南アジアなど海外市場における不動産投資・運用に従事した。マーケットの調子がよい時代で、日系やアジアの投資家と大きなファンドをつくり、米国で物件を購入するといった仕事に携わった。当時、米国では不動産とテクノロジーの掛け算が大きくなっていった時代で、そういった会社が多々登場していた。その後、国内ビル賃貸営業に従事した。当時三菱地所は大手町ビル（築60年）に本社があった。新丸ビルや丸ビル等、三菱地所のポートフォリオの空室を埋める仕事をした。このように米国の不動産市場の環境と、日本の不動産市場の環境が異なることを、身をもって体験し、それをもとに4年前に今の会社を立ち上げた。

会社の概要

2018年12年に創業した。不動産業界向けに、事業者が使いやすいソフトウェアを提供する会社だ。経営陣はインディードやロックフェラーグループ、投資銀行出身者などで構成。従業員数は、今は70人弱まで増えた。うち6割が開発チーム、つまりエンジニア、デザイナー職だ。そして70人中2割が営業メンバー。不動産会社出身が多い。つまりソフトエンジニアと不動産業の人がコラボしている会社だ。創業から4年半で、ベンチャーキャピタルファンドから14億円、金融機関から16億円のサポートしてもらいビジネスを推進している。

事業領域

商業用不動産領域を対象にしたデータ・ソフトウェアを開発している。スタート時から特に、オフィスにフォーカスしてきた。最近は賃貸住宅や物流施設のデータを集めて販売するビジネスも始めている。

東京の商業用不動産市場規模は世界一

まず、商業用不動産市場を見ると、東京の市場規模は世界で一番。7,000 億ドル=100 兆円くらいだ。世界 2 位のニューヨークは 6,500 億ドルの資産。わずかな差だが、日本のほうがニューヨークより大きく、世界で一番大きい。

そして、商業用不動産テックについてみると、先行する米国では兆円規模の上場企業や未上場ユニコーン企業が複数存在する。例えば、CoStar は米国全土の不動産データを抱えている会社で、オンライン上で物件を貸し借り、売り買いできる市場を提供している。日系不動産会社、米国不動産会社、世界の機関投資家などが Costar を使っている。米国不動産データ市場で一番巨大な企業として存在している。また、VTS という会社は、ここ 10 年ほどでできた新しい会社。Costar が市場に流通しているデータを集めているのに対し、VTS は自社の物件情報を管理するためのサービスを提供している。ブラックストーンが一番大きな顧客だ。米国トップ 20 の不動産ファンド 20 のうち 19 が使っている。自分たちの物件情報・空室情報をオンラインで管理している。Costar という巨大な会社がそもそも存在し、他のソフトウェアの入る余地ないかと思えるが、VTS が出てきたようにソフトウェアの層が厚いのが米国の市場の特徴だ。

Estie 起業の背景と業務内容

翻って日本の不動産市場、業界はどうなっているのか。その中で当社がどのようなことをしているのかを紹介したい。多岐にわたる不動産プレーヤーが存在しているのが日本の不動産業。例えば、空室を抱えたビルオーナーがテナントを募集したいときなど、一つのデータをやりとりするのに、メールで仲介会社に PDF を送り、受けとった相手は印刷してメモし、それをパソコンで打ち込む。一つのデータをやり取りするのに、いくつもの人の手を掛けている。そのため、「**基本的なデータ基盤は共通化できるのではないか**」「**それにより業界全体が活性化するのではないか**」と思い、会社を立ち上げた。

やっていることはシンプルだ。都心には 3 万棟弱の商業用ビルがある。賃料はインターネット上で開示していない。開示されているのは 11%程度であり、残りの 2 万 7000 棟は「応相談」となっている。時期によって賃料は異なるので、「応相談」として個別に提案するのは間違っていないと思う。問題なのは事業者側が、賃料を知るためにすごく汗をかいていることだ。例えば、ビルの 1 階にはテナント看板が掲げているが、ビル営業はそれを見て、「この起業は 3 フロアで 1500 坪を使っているのか」と考えながら提案をする。各ディベロッパーにヒアリングすると、新卒社員が看板をスマートフォンで撮影し、会社に戻ってそれをパソコンに打ち込んでいく。それが不動産ディベロッパーや仲介会社に入社した社員の 1 年目の仕事。ただ。最近は人手不足で、この仕事を続けられないと聞く。

オーナー側は空いた 3000 坪をどう埋めるのか、と考えたとき、エクセルで管理し、月に 1 回 PDF にして仲介会社に送る。仲介会社はそれを 1 つひとつ開いて印刷してバックオフィスの人がパソコンに打ち込む。オーナーとしては自分の物件がお客様に提案されているのかわからない。仲介会社が手元で資料を作り提案するので、分からないのは当然だ。オーナーは自分のビルが客（入居検討

企業)にどのように響かなかったのかを知るには、仲介会社に口頭で確認するしかない。**空室が発生してから客に提案されるまで1カ月かかる**。それから打つ手を考えることになる。つまり、業界の課題として、オフィスビルの網羅的なデジタルデータがないため、仲介会社へのヒアリングなどで情報は足で稼ぐスタイルが中心になっている。そのため収益を左右する**「保有ビルの賃料査定・営業戦略立案」という重要業務**をデータに基づいて実行できず、勘や経験、度胸に頼った意思決定になってしまっている。

それを当社がどう解決しているのか。仲介会社がビルオーナーから大量に届く空室情報などのPDFを、当社のソフトウェアの力でデータベース化する。当社と契約すればパソコンで賃料情報などにすぐアクセスできる。**建物情報のほか、募集床、時系列賃料情報も含め、契約者に提供している**。今では、**仲介会社や機関投資家、信託銀行など金融機関**にも使ってもらえるようになった。**大手ディベロッパーの8割、大手リート運用会社の7割が使っている**。

活用方法としては**3つの機能**で使ってもらっている。**1つはAM機能**。リート運用会社やディベロッパーに自社の物件に空室が出た際や、賃料戦略など運用戦略として使ってもらっている。**2つ目はPM機能**。日々の営業活動での活用だ。例えば、競合ビルを特定し、その競合ビルの募集が1つしかなければ強気で営業交渉できるし、反対に100フロアも募集があった場合には、値下げしても埋めてしまったほうがよいといった判断ができる。**3つ目はファイナンス機能**。銀行として融資する際、物件のデューデリジェンスは重要だ。金融機関の物件の査定にも使ってもらっている。

今後について

不動産業務一連(用地取得、開発～テナント開拓、仲介営業、賃料策定～契約管理、物件売却)の中の、我々はそのごく一部の業務で使ってもらっている。それもオフィスと物流施設、エリアは日本国内、というのが現状。CoStarのように、不動とテックの掛け合わせで隅々までサービスを提供したい。

大きくは、売買、賃貸、ファイナンス、この3領域でサービス提供していくことを考えている。現在はオフィスビルの賃貸マーケット分野を提供しているが、それを売買のデータに広げたり、また賃貸住宅にも広げ、そこに物件を載せれば貸し借りできるようなシステムを提供するなど、続々とサービスラインアップを増やし、総合不動産サービス会社にしていきたい。我々自身が不動産業をやるわけではなく、あくまでも業界にとってよりよいソフトウェアは何かを考えて、展開していく。

〈質問コーナー〉

- Q. 佐藤一雄氏**；実際の賃料と募集賃料には差がある。その点はどう整理してデータを集め、利用する人に使い方をアドバイスしているのか。
- A. 平井氏**；我々のサービスのデータはあくまでも募集賃料のデータだ。成約賃料は貸主と借主の守秘義務で守られ外に出すことができない、というのが業界の構造だ。ただ、当社には成約見込み賃料が入ってくる仕組みだ。外には出せないなので、サービス上は募集賃料を出している。

ただ、客も有用な示唆を得られるようにしている。我々は時系列でデータを扱っているのが特徴。例えばAビルの4階がいつからいつまで空室だったか、募集終了した時点でいくらで募集していたかが分かる。これは成約賃料に近い水準になっていることは経験則上分かっている。

Q.喜多秀正氏（喜多金属）； 売り上げは。上場予定は。

A. 平井氏； 売り上げは公表できない。上場時期は言えないが、いつでも上場準備はしている。

Q.喜多氏（喜多金属）； 米国の CoStar は、捕捉率、市場のどの程度をカバーしているのか。

A. 平井氏； おおよそすべてをカバーしている。日本の CBRE は大きなデータを持っているともうが、米国の CBRE は自社でデータ更新せず、全て CoStar からもらっている。そのくらい信頼性がある。

Q.喜多氏（喜多金属）； CoStar にはデジタルノウハウがある。日本に進出する可能性は？

A. 平井氏； CoStar は 40 年前に設立され、25 年前にナスダックに上場した。上場時は大きな会社ではなかったが、ダラスやロスの会社を買収して、着々と成長し、今では米国一のデータベース会社となった。

日本への進出はあり得ると思う。大きな会社であり、日本は大きなマーケットだからだ。ただ、2点指摘しておきたい。1つは CoStar が日本にやってきたとき、日本の不動産会社から情報を取得できるのか。慣習的な側面もあると思う。そこのハードルを CoStar が乗り越えられるか。もう1つは、彼らの戦略の方向性。直近 10 年は英国に進出しようとしている。商慣習が近く、英語圏。ロンドンはそこそこ大きいマーケットがあるので、積極的に展開している。その次はスペインやフランスといった大陸に足がかりをつくらうとしている。

Q.山田和雄氏（平和不動産）； CoStar は米国の大半をカバーしているというが、estie はどのくらいをカバーしているのか。

A. 平井氏； 我々も CoStar と同様、母数を定義できない。世の中にどのくらいビルがあるのか誰も分からないの正確なパーセンテージは提示できない。ただ、主要都市で賃貸用にマーケットに出ているような（募集されている）物件の 95%はカバーできていると思う。

Q. 山田和雄氏； 兜町について再開発担当の立場からコメント。

兜町という町は大きな流れで言うと渋沢栄一が作った第一国立銀行と株式取引所（現東京証券取引所）が核になり繁栄していった。今はその繁栄がなくなったので、時代に追いつくために活動している。

私が入社した昭和 50 年頃は、株式は手作業で売買していた。つまり、人が集中することがあの町の必須条件だった。ところが電子化したとたんに人が不要になり、失礼な言い方かもしれないが、廃墟のような、暗い金融の町だけが残った。今、それを再生するにはどうしたらよいか、進めているところだ。

かつて兜町は非常に繁栄した。株を証券取引所で売買する権利が会員権という形で非常に価値だった時代があった。バブルの頃は噂だが会員権価値だけで1億円だったと聞く。だから会員権を持っている会社、つまりあの町で成功した人は、たとえ10坪、20坪のような土地でも、そこに自分の名前を冠した金看板を掲げることに価値があった。今となってはそれが再開発（土地を取りまとめる）の障害になっている。

A. 平井氏；ありがとうございます。勉強になります。

Q. 本多信博氏（住宅新報）；データの集め方について。どういう方法が多いのか。

A. 平井氏；一番多い手段は仲介会社からの提携だ。各仲介会社はPDFの情報を手で更新している。我々はそのPDFから自動的にデータ化できる技術を提供している。最新のデータへの更新が早く、網羅性があるのが特徴だ。

Q. 本多氏（住宅新報）；どうして不動産に興味があるのか。三菱地所に入ったときから興味があったのか。

A. 平井氏；三菱地所の中でも、建物を見るのが好き、とにかく美しいマンション作りたい、カッコいいビルをつくりたい、というモチベーションを持っている人がいるが、私は業界の構造が面白いと思っている。不動産業界の先にはいるのは、世の中の全ての産業。例えば一堂に集まってビジネスをすればオフィスが稼働するし、テレワークでオンラインミーティングをするようになればオフィスは稼働しないが、データセンターが稼働している。買い物に行けば商業施設が稼働し、家でネットショッピングすれば物流施設が稼働する。商業用不動産とは、人間が生産活動するところに必ず必要となる物理的スペースだと思う。そういう性質が面白いと思う。

Q. 飯田雅隆氏（毎日リビング）；収入の切り口は。

A. 平井氏；我々の事業は、仲介会社や管理会社からデータを集め、それをファンドやディベロッパーなどに販売しているというビジネス。データの利用率として、ディベロッパーやファンド、金融機関から月額課金制でもらう。例えば大手だと月額3桁万円、小さいところでは数万円。基本料金は会社の業態や規模で異なる。そして個人にログインの権限を付与するのでそういった従量制だ。

基本利用料が業態と事業規模によって見積もりが変わると言ったが、もう少し説明する。このサービスは業務の効率化以上に、いかにして賃料を上げていくか、つまり賃料改定のときに坪100円でも、500円でも上げていけるか、という点に使ってもらうことを念頭にサービスを設計している。例えば100万坪のビルオーナー、10万坪のビルオーナー、1万坪のビルオーナーがいた場合、単純に坪単価が一緒だと賃貸収入に10倍ずつ違う。1%賃料改善するとどれくらいPLにインパクトがあるかを基に、個別見積もりをしている。業態というのも100万坪のビルを所有するビルオーナーと、100万坪のビルを運用する運用会社ではフィーの構造が異なる。オーナーは賃料そのものが収

入となるが、運用会社は賃料収入に対する1%が運用フィーなどのように収入の構造がちがう。そういった業態の違いを加味している。

Q. 櫻井 裕氏 (ジーク) ; 起業しようとしたタイミングや理由は。

A. 平井氏 ; 明確なきっかけはない。三菱地所に入社するタイミングでは、まったく想定していなかった。海外事業をやった4年目くらいには起業しようと思っていた。理由はいくつかあるが、一番は当時、30歳になるまでにやってみたいと思った。三菱地所はいい会社だが、その環境から外に出てみても面白いのではないかと思った。今も三菱地所とはいいつきあいでいる。

Q. 櫻井氏 (ジーク) ; 米国での経験はどう影響したのか。

A. 平井氏 ; 海外事業に従事したとき、実は席は大手町にあった。1カ月に1回、海外に出張していた。実際に、物件を探すのは現地の会社が行うので、現地で日本人が行う仕事は多くはなく、投資予算を確保し、米国から上がっていた案件を経営会議に通すことが主な仕事だった。米国の投資案件を詳細に調べ、投資委員会に上程したことが経験として大きかった。大手町にしながら、米国の投資案件は手触り感があるのに、一方で八重洲の賃料は分からない、ということに大きな衝撃を受けた。

Q. 本多氏 (住宅新報) ; オフィスビル市場に対するテレワークの影響は。米国は空室化が問題になっていると聞くが、東京の市場について中長期的にどう見ているか。

A. 平井氏 ; 米国は、かなりオフィスの空室が大きな問題になっている。ただテック企業を中心にオフィスに戻している。出社しなさいという強制的な動きが出てきている。そのため長期的に見ると、5、10年掛けて元の世界に戻る可能性があるのではと思っている。一方、日本は、短期的には米国ほどひどくはない状況だが、長期でみると逆ではないか。日本の会社のほうが従業員をオフィスに戻せていないのが足元の状況。比較的新しい会社を中心に、強制的にオフィスに戻ってこいとは言っていない。当社もどこで働いても自由であり常にオフィスにいるのは3割くらい。そのため、**今後中長期で見ると、オフィス空室率が5%くらいが標準の世界**になるかもしれないと思っている。

Q. 佐藤一雄氏 ; estieの社員は、どこで働いても自由か。

A. 平井氏 ; 完全に自由。出社ルールはない。楽しくてオフィスに来る人が比較的多く、ずっと出社しない人はあまりいない。

Q. 清水啓充氏 (エス・ピー・エス) ; 自分はビル仲介をやっていた。昔も似たようなサービスは山のようにあったが、使えないものばかりだった。Estieのサービスは、自分でやるよりはるかに良いことが分かった。今後、同業他社は出てくると思うが、先行者利益はあるだろう。これからは楽しみです。

A. 平井氏 ; ありがとうございます。

Q. 佐藤一雄氏；東大のファンドの応援があると聞くが。

A. 平井氏；東大の経済学部長をやっていた渡辺努氏。教授をやりながら起業し、その会社を売却した。今までにいなかったタイプの教授で、起業したほうがよいと彼は学生に言っていた。彼からの紹介で UTEC（東京大学エッジキャピタルパートナーズ）というベンチャーキャピタルから我々も創業期から支援してもらっている。

〈参加者の声〉 アンケート(印象に残った点)より

★講演内容は一般的で大変興味深い内容で、配布資料も充実していた。

(喜多金属株)

★代表者が自ら気づいた事象を事業化していること。

★データの利用価格設定について、現況に応じてきめ細かく利用者が納得できるような金額で対応していること。

★「昭和」のビジネスの課題をクリアに克服しているように感じます。今後も上記の課題克服をさまざまな分野で実施していただけると期待しております。

(株)ジーク不動産事業部)

★オフィスマーケットのデータサービスと聞いて、どんなことができるのか疑問があったため出席して確認させていただきました。

★自身の経験も踏まえ、商業用不動産のマーケットの効率化に資する情報プロバイダーとしての地位を固めつつあるビジネスに興味を持って拝聴させていただきました。

(平和不動産株取締役)

★海外投資家と日本における不動産取引慣習の認識の違い

(東京建物不動産販売株投資商品開発部)

★ビル賃料の網羅されたデータは、誰もが欲しいけれど、手を付けていなかった分野。米国との比較によって、日本のこの業界の特殊性がよく分かった。

(住宅新報)

以上