

不動産業界における パーソナルデータへの期待と ユースケース

2017/11/01

株式会社GA technologies AI戦略室 ゼネラルマネージャー
一般社団法人データサイエンティスト協会 事務局長

橋本武彦

GA TECHNOLOGIES

1. 自己紹介/会社紹介

2. 不動産業界の課題（データ面）

3. ユースケース（案）



氏名	橋本 武彦（はしもと たけひこ）
所属	(株) GA technologies AI戦略室 ゼネラルマネージャー (社) データサイエンティスト協会 事務局長
キャリア サマリ	<ul style="list-style-type: none">• Sier（エンジニア5年/研究員2年）⇒調査会社（リサーチャー3年）⇒ブレインパッド（シニアデータサイエンティスト9年）を経て現職• データサイエンティスト協会やデータサイエンティスト育成の新規事業の立ち上げ• 慶應SFC、電通大、滋賀大、立教大など複数の大学での講義や、講演・執筆など
E-Mail	t_hashimoto@ga-tech.co.jp takehiko.hashimoto@datascientist.or.jp
Social アカウント	@takenotabi https://www.facebook.com/hashimoto.takehikko

設立年月日 2013年 3月12日

所在地 東京都渋谷区広尾1丁目1番39号
恵比寿プライムスクエア8階

資本金 1億円

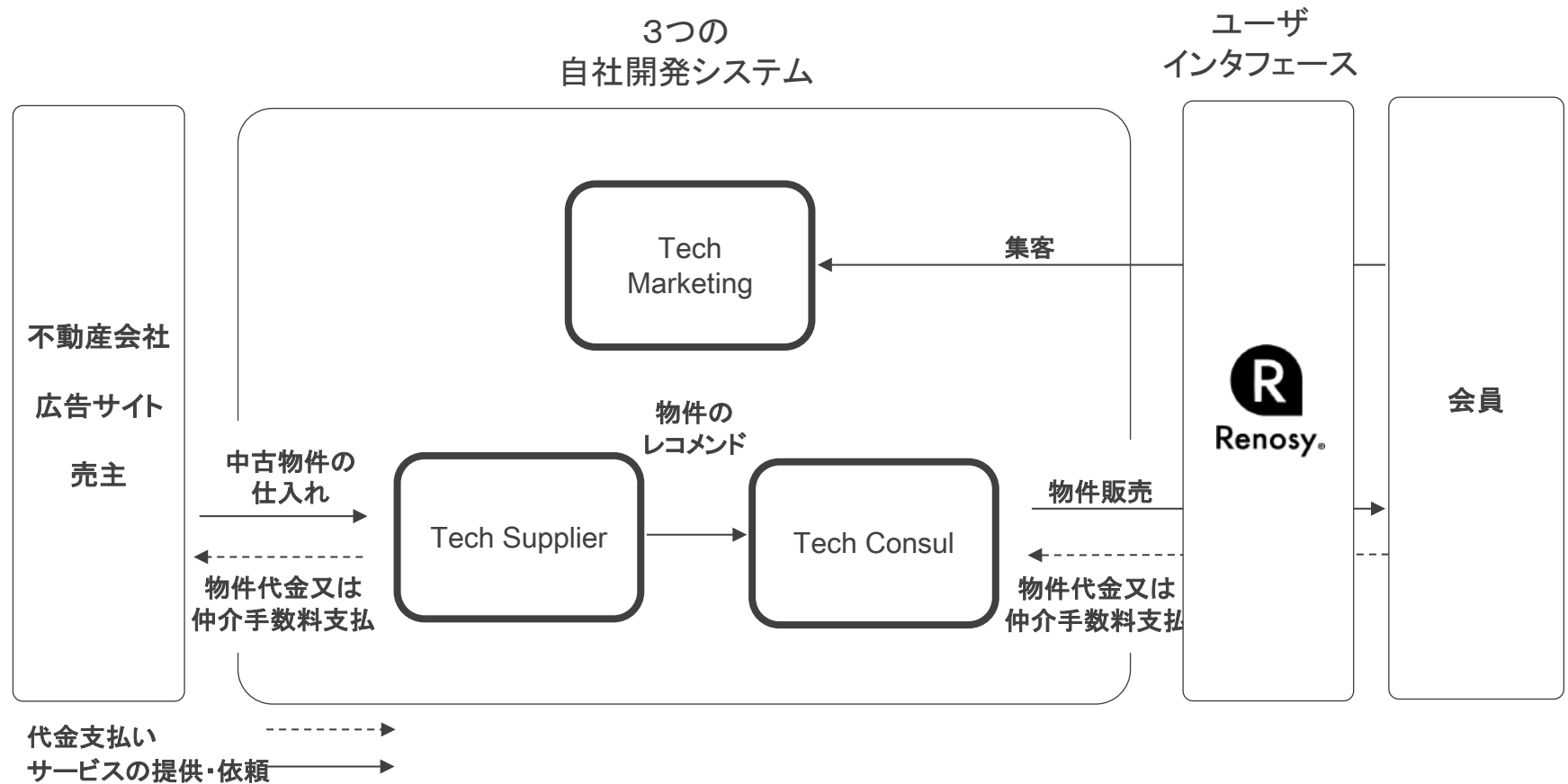
代表取締役 樋口龍

事業内容

- AIを活用したリノベーションアプリ「Renosy[リノシー](リノベ版)」の開発運営
- 1部屋からのカジュアル不動産投資アプリ「Renosy[リノシー](投資版)」の開発運営
- AIを活用した不動産業務支援ツールTechシリーズの開発

従業員 130名 (2017年10月時点)

不動産の集客/仕入れ/販売を対象に自社開発システムとアプリを提供
物件のレコメンドをはじめとして、システム・アプリ内の随所でAI・データを
活用し高い生産性を実現



1. 自己紹介/会社紹介

2. 不動産業界の課題（データ面）

3. ユースケース（案）の可能性考察

- 国内総生産（GDP）

約 **56** 兆円 ※GDPの13%

- 事業所数375,478

※コンビニの **7** 倍

① 消費者と業者間の情報の非対称性

他に結婚、葬儀、医療など

② IT化の遅れ

Faxが今でも現役で活躍

③ 中古不動産流通の未熟さ

日本：新築 8割、海外：中古 8割（米：78%、英：89%）

④ 営業手法や人材の未熟さ

ネット（デジタル）とリアルの双方に通じた人材が不足

AI・データ活用の実現のカギは”データ”（Not AI、Not 技術）

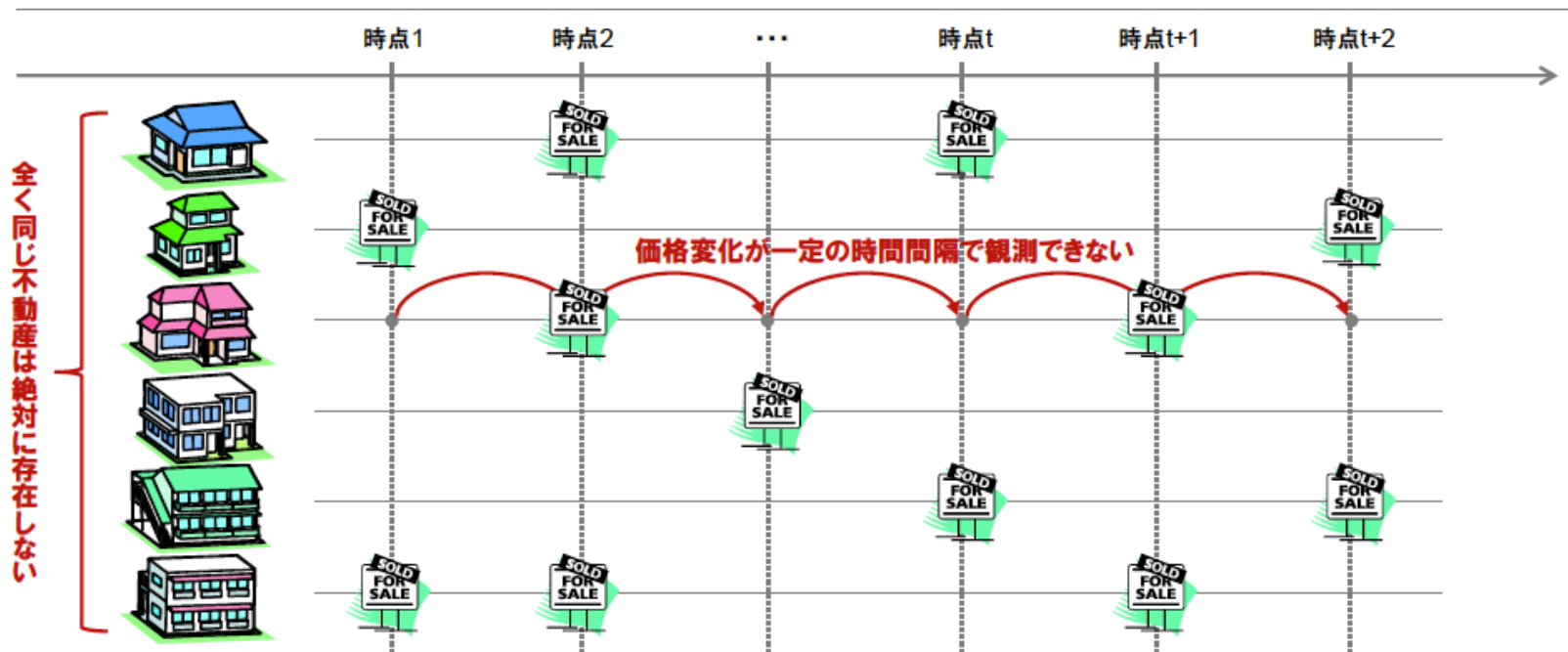
しかし不動産業界のデータは様々な要因から課題が多い

- ① 不動産の商品特性に起因する課題
- ② アナログで、リアルが介在せざるを得ない業界特性に起因する課題
- ③ 現在公開されているデータにおける課題

超高額商品ゆえに、購入回数が少ない（＝データ量が極めて少ない）

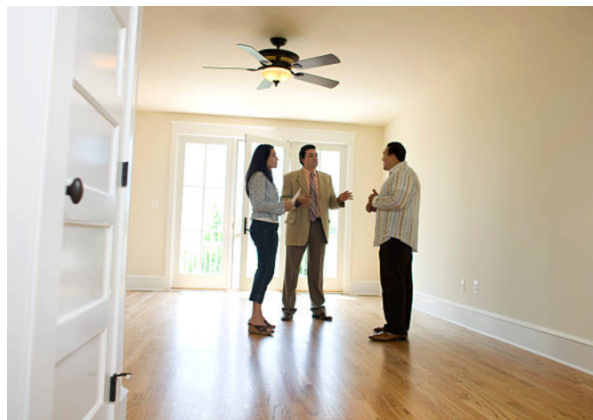
同一の物件は存在しない

不動産マーケットの取引イメージ

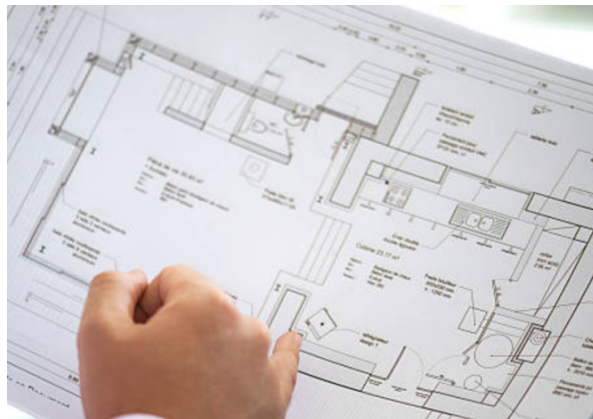


出典：野村総合研究所 不動産経済分析研究会 資料 http://www.retio.or.jp/research/pdf/keizaibunseki_03.pdf

内見などリアルが介在するため、行動のデータが残りにくい



Fax・電話などアナログ主体のため、やりとりのデータが残りにくい



提供されているデータも、頻度のばらつきやタイムラグが長い
 (=リアルタイムに欲しいデータが得られない)

主な不動産関連指標の頻度とタイムラグ

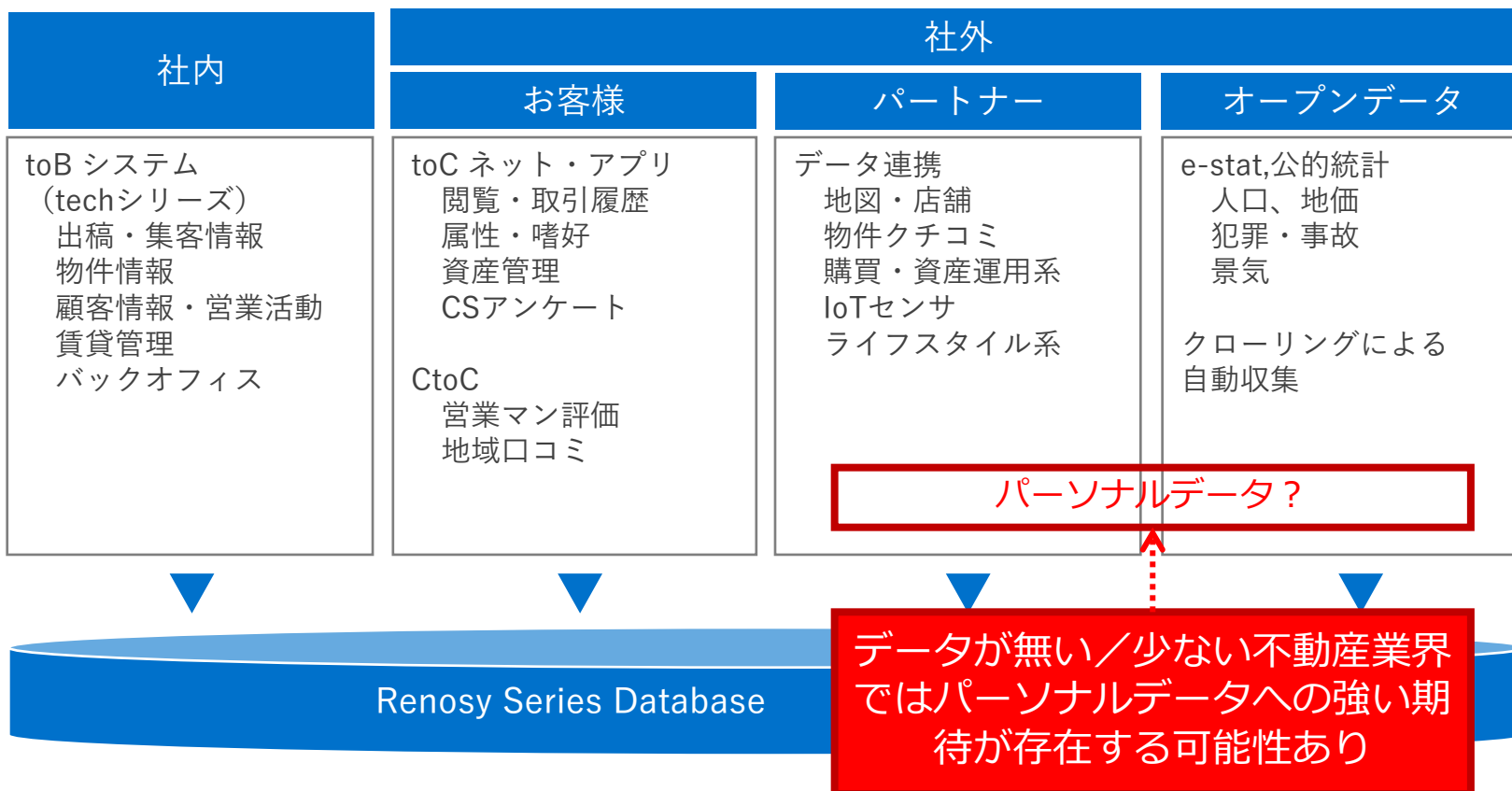
対象	調査名称	調査主体	頻度	タイムラグ
土地	地価公示	国土交通省	年1回	約3ヶ月
土地	都道府県地価調査	都道府県	年1回	約3ヶ月
土地	相続税路線価	国税庁	年1回	約6ヶ月
土地	市街地価格指数	日本不動産研究所	年2回	約2ヶ月
住宅	マンション・建売市場動向	不動産経済研究所	毎月	約2週間
住宅	IPD/リクルート住宅価格指数	MSCI	毎月	約3週間
住宅	不動研住宅価格指数	日本不動産研究所	毎月	約2ヶ月
住宅	不動産価格指数(住宅)	国土交通省	毎月	約3ヶ月
オフィス	最新オフィスビル市況	三鬼商事	毎月	約1週間
オフィス	オフィスマーケットレポート	三幸エステート	毎月	約2週間
利回り	不動産投資家調査	日本不動産研究所	年2回	約2ヶ月
利回り	ARES Japan Property Index	不動産証券化協会	毎月	約3ヶ月
利回り	IPDジャパン月次インデックス	MSCI	毎月	約4ヶ月

注)速報値と確定値がある場合、タイムラグは速報値までの期間を示している

出典：野村総合研究所 不動産経済分析研究会 資料 http://www.retio.or.jp/research/pdf/keizaibunseki_03.pdf

”ない”データをどうやって生成し、蓄積していくか？

AI・データ活用をビジネスに組み込み、**収集 > 施策 > 検証 > 改善**のサイクルへ（＝事業会社の優位性）



1. 自己紹介/会社紹介

2. 不動産業界の課題（データ面）

3. ユースケース（案）の可能性考察

(保育園)

保育園の不足と多数の待機児童の発生

保育士の不足と過重労働

(ママ/パパ)

父母にとって保育園の入りやすさは高関心事

保育園の空き状況、見学、申込は各保育園に個別に電話で確認が必要

→手がかかる乳幼児の育児と並行で保活はととても大変、、、

※神奈川県川崎市中原区の例：認可保育園の受け入れ可能数は月1回、各区役所よりPDFで公開

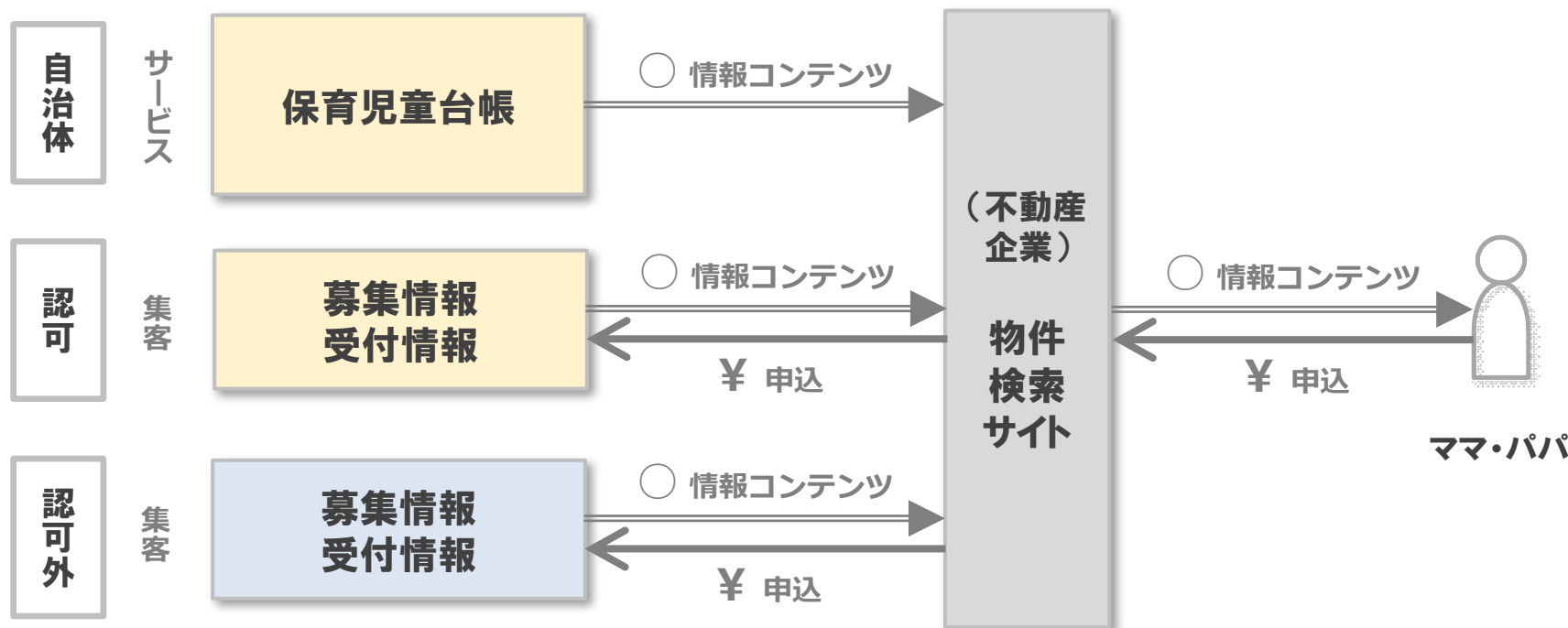
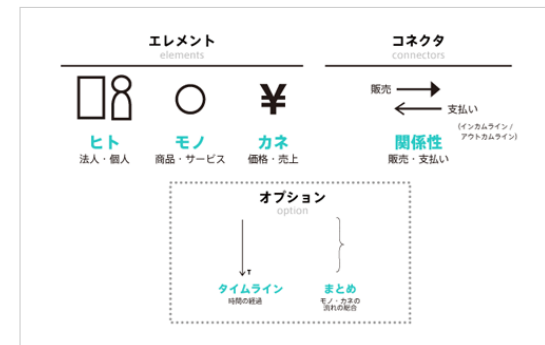
購入エリア検討時に異なる区間での比較が困難、認可保育園以外は掲載なし

<http://www.city.kawasaki.jp/450/cmsfiles/contents/0000030/30624/H30aki-nakahara.pdf>

不動産業界のユースケース (案)

パーソナルデータを活用し、ママ/パパと保育園の負荷を少しでも軽減出来ないか？

- 子育て世帯に保育園情報は高関心事 (⇒家探しの重視条件)
- 物件検索サイトの1機能として保育園情報を集約して提供
 - 保育園：当該エリアの募集定員や受付情報
 - 自治体：保育園の利用状況や利用世帯の情報
- 期待効果としてママ・パパと保育園は負荷軽減、不動産企業はサイト利用者増



保育児童台帳

項目	加工例
氏名	削除
住所	一般化 ※市町村単位
利用希望 曜日・時間	曜日・時間帯別集計
兄弟姉妹	有・無と性別・人数

項目	加工例
希望保育園	第1志望 第2志望 第3志望・・・
延長保育	有・無と希望時間帯別集計
幼稚園等との併願予定	併願有・無

保育園選びに活用

申請状況の把握：エリア別の人気の園や併願状況など

利用状況の把握：園別の利用曜日・時間や兄弟姉妹の傾向など