

成長可能性に関する説明資料



PHILOSOPHY

テクノロジー×イノベーションで
人々に感動を。

OUR VALUE

WILL

意志の強さを原動力に、世界を変える

PROFESSIONAL

誠実なプロフェッショナルである

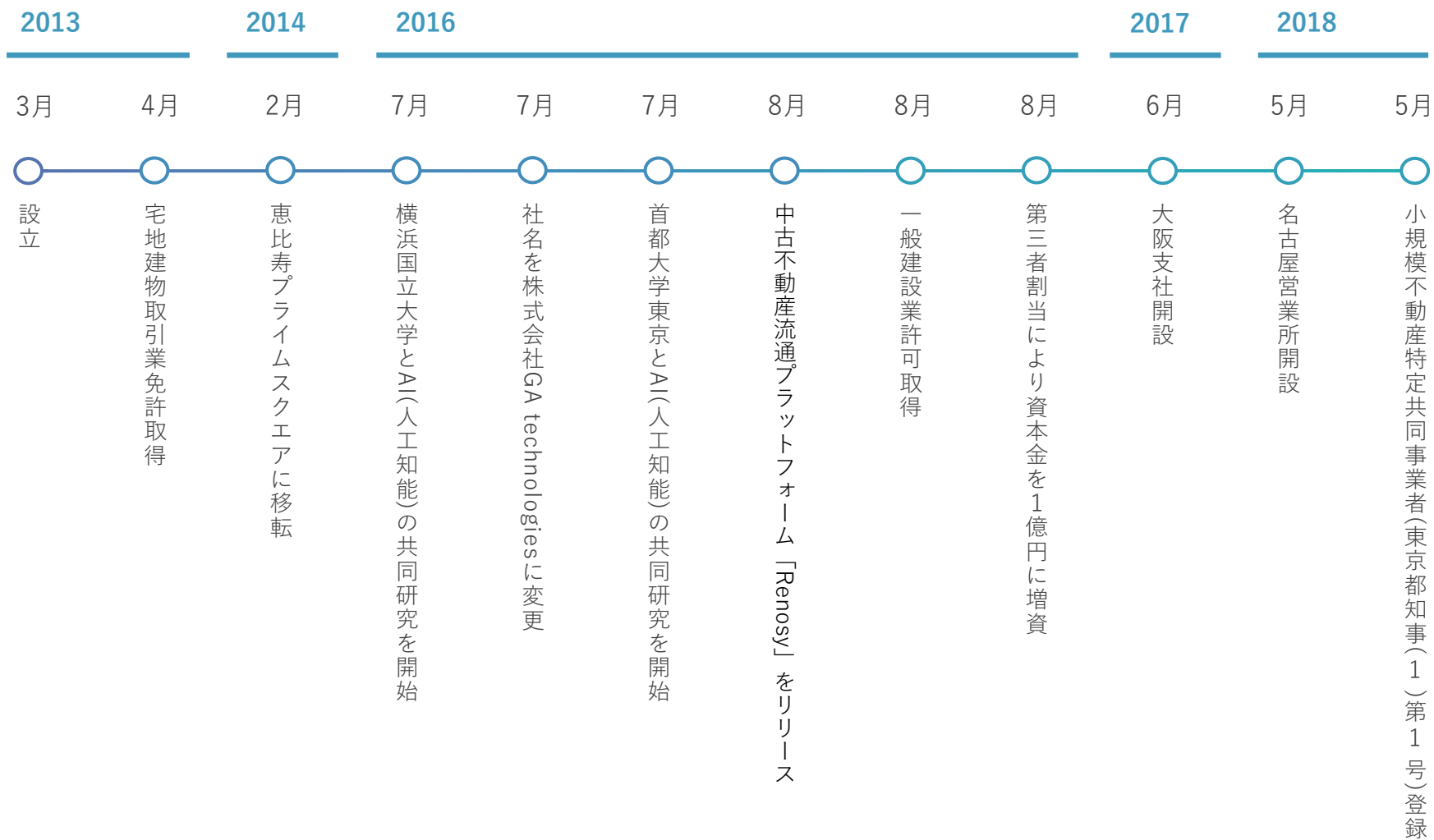
WIN-X

“WIN”を何倍(X)にも拡張する

会社概要

設立	2013年3月12日
本社所在地	東京都渋谷区広尾 1 -1-39 恵比寿プライムスクエア8F
資本金	4億8,179万円（資本剰余金含む）
従業員	166名（2018年4月末）
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・ AIを活用した中古不動産のマッチングポータルサイト運営・ マッチングポータルサイトを通じた中古不動産の売買・仲介・ 不動産オーナーのためのアプリ、Renosy Insightの開発・運営・ 中古不動産流通プラットフォーム運営を支えるAIを活用した業務支援システム開発
役員	代表取締役社長：樋口龍 専務取締役：清水雅史 取締役CFO：渡辺正志 取締役：樋口大、平川秀年、藤原義久、久寿良木健（社外） 監査役：照井壽久（常勤）、尾崎充（社外）、上田克己（社外）、湯原心一（社外）

沿革



対象とする市場規模

不動産関連広告市場に比べ、不動産の売買・仲介を伴う「リアル」の市場は巨大



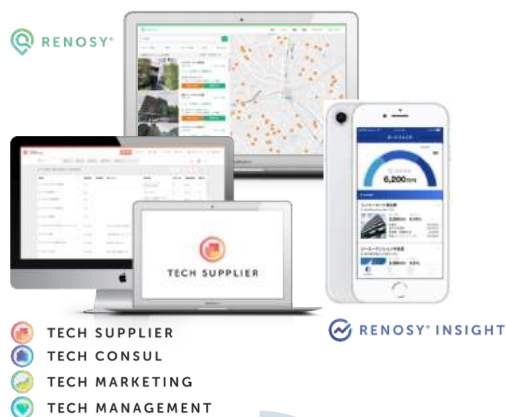
注1) 「2017年 日本の広告費」(電通)

注2) 「平成28年度年次別法人企業統計調査」より不動産業の売上高(財務省)

当社の特異性

不動産テック企業(Real Estate Tech Company)として、以下をはじめとしたさまざまな取り組みを積極的に遂行

システム・ソフトウェアの内製化



従業員構成
エンジニア比率

38%

(2018年4月時点)

先進的取り組み

AI戦略室



大学との
共同研究

日越
開発連携



外部有識者の参画



社外取締役 久夛良木健氏
(元ソニーCOO)



技術顧問 杉山将氏
(東京大学教授・理化学研究所センター長)

AI活用推進への取り組み

AI戦略室

自社内研究開発組織を2017年4月26日付で発足

主なメンバー



小林賢一郎

元ソニー主任研究員。
自然言語の研究を中心に、ロボットやデータ解析の研究開発に従事



橋本武彦

データサイエンティスト協会前事務局長。データサイエンティストとして、不動産ビジネスにおけるAI・データ活用を推進



稲本浩久

株式会社リコーにおいて画像処理技術者として従事。theta360.bizの立ち上げに携わる。マイソクの自動読み取りを研究開発



Aaron Bramson

理化学研究所BSI出身。意思決定支援、データ統合、センサー融合等の「ブリーディング・エッジ」研究に携る

共同研究・産学連携

不動産に関するデータの提供や共同研究、インターン生の受け入れといった、産学連携も積極的に実施



首都大学東京 高間康史 教授 (2016年8月～)

レコメンデーションエンジンによるユーザーへの物件提案アルゴリズムの開発



横浜国立大学 長尾智晴 教授 (2016年7月～2018年3月)

AIを活用した画像解析により、マイソクから間取りを認識し、最適なりノベーションのプランを提案する仕組みを構築



首都大学東京とのAIを活用した生産性向上に関する共同研究成果発表会 (2018年1月19日)

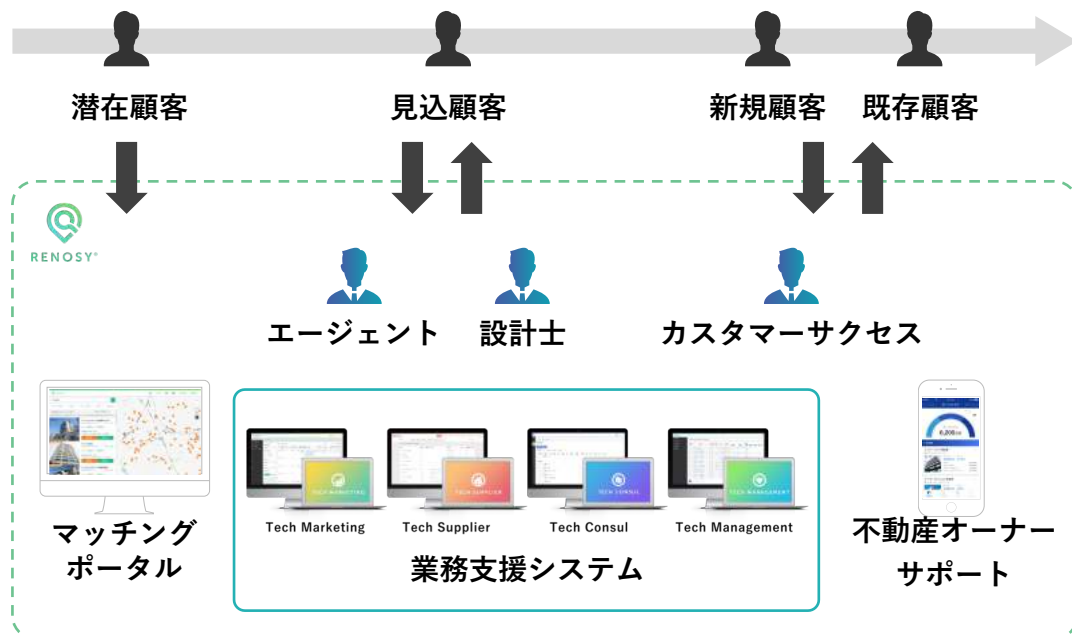
事業概要



事業内容

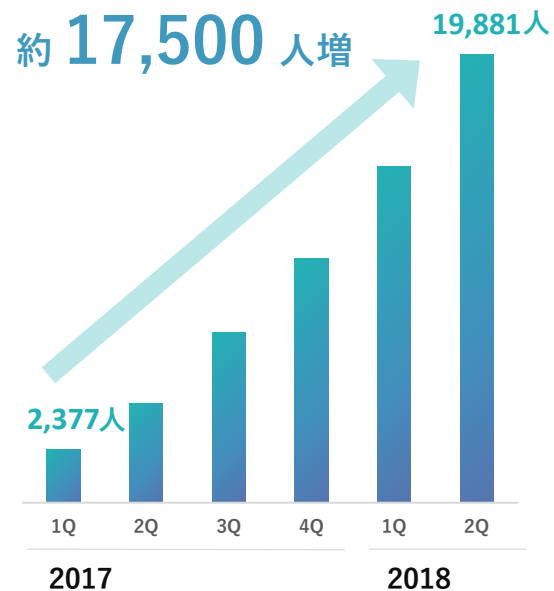
Renosy (リノシー) は、AIやRPA^{注1}を駆使し、物件及びそれに付随する情報の提供、不動産の売買・仲介、リノベーション、アプリを活用した販売後の資産管理までワンストップサービスの提供を行う中古不動産流通の為の総合プラットフォーム

Renosyの全体像

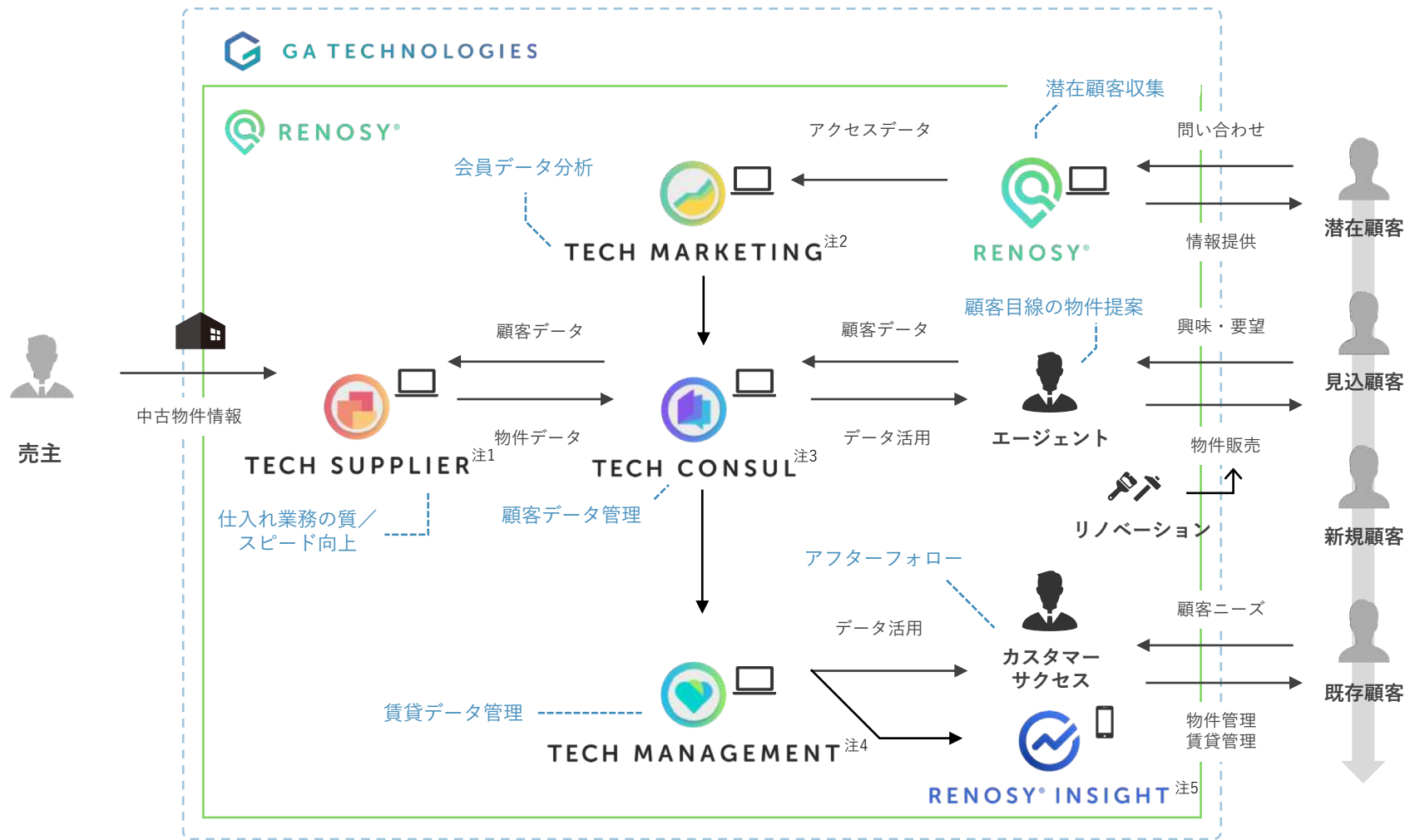


注1) RPA : Robotic Process Automationの略。人の手を介して行われている業務を自動化する仕組みや取り組み

Renosy会員数推移 (累計)



事業系統図

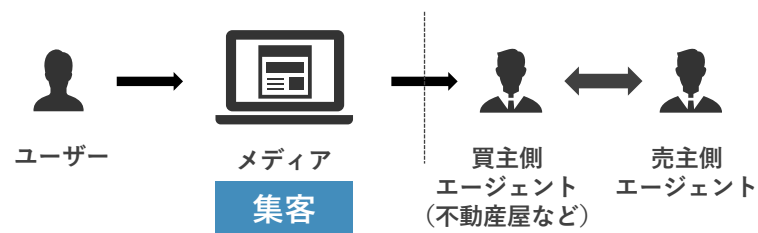


- 注1) Tech Supplier: 物件情報を自動取得し、当該データを蓄積・管理のうえ、顧客向け物件を自動推薦する自社開発ツール
 注2) Tech Marketing: インターネット上に蓄積された様々なデータを管理・活用するためのDMP (Data Management Platform)
 注3) Tech Consul: 顧客の属性や接触履歴を記録・管理し、顧客に応じた対応を可能とする自社開発CRM (Customer Relationship Management)
 注4) Tech Management: 賃貸データ管理を行うツール
 注5) Renosy Insight: モバイル端末向け資産管理アプリケーション

特徴① テクノロジーとリアル（不動産）との融合

自社でエージェントを抱える当社がプラットフォームを運営、物件検索から購入までエンド・トゥー・エンドのサービスを提供。煩雑なプロセスはオンラインで解決しつつ、相談や契約はエージェントがサポート

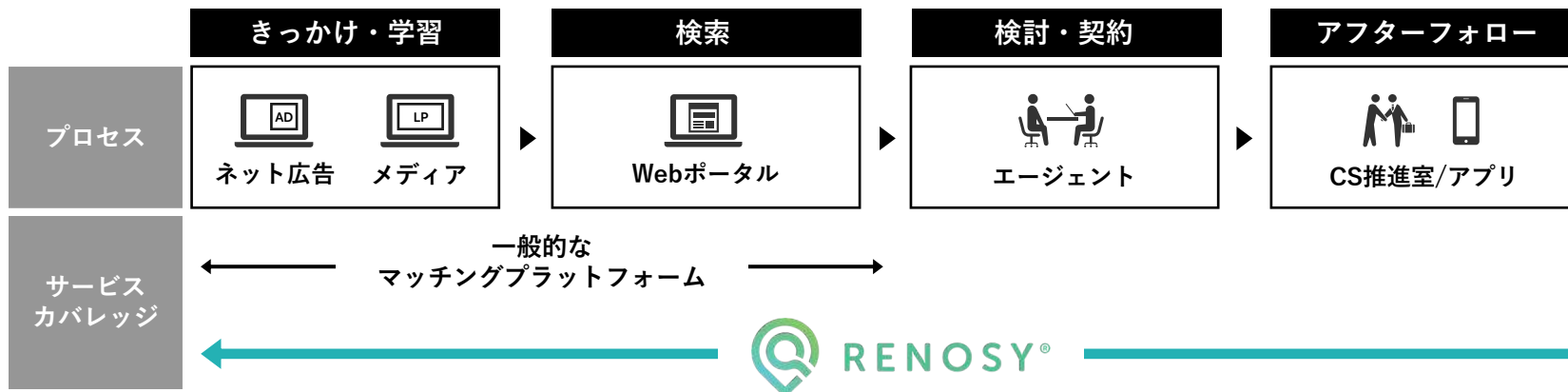
一般的なマッチングプラットフォーム



Renosyが提案するベストプラクティス



不動産売買にかかるプロセス



特徴② 中古不動産流通の総合プラットフォーム

豊富な情報を提供すると共に多様なニーズに対応することで不動産市場の活性化を促進

1 豊富な情報量

物件情報のみならず、地域情報等の不動産付随情報を豊富に提供

2 多様なサービス展開

一つのプラットフォームで

居住、投資、賃貸管理、リノベーション等の

幅広いニーズに対応

3 ライフタイムコンシェルジュ

物件販売のみならず、契約後もお客様のライフイベント、ライフスタイルに合わせてサポート

掲載物件数比較 注1 (23区) Renosy : 15,535 件

A社 : 5,896 件

B社 : 6,415 件



Renosy全掲載物件数 注2 : 39,871 件

情報収集したい人

- 最新のマーケット動向や、物件及びその周辺情報をお届け
- 不動産業者との情報の格差を解消

物件購入を考えている人

- AI活用で最適な物件を推薦し、煩わしさを低減
- その後エージェントが相談や購入を丁寧にサポート

不動産を保有してる人

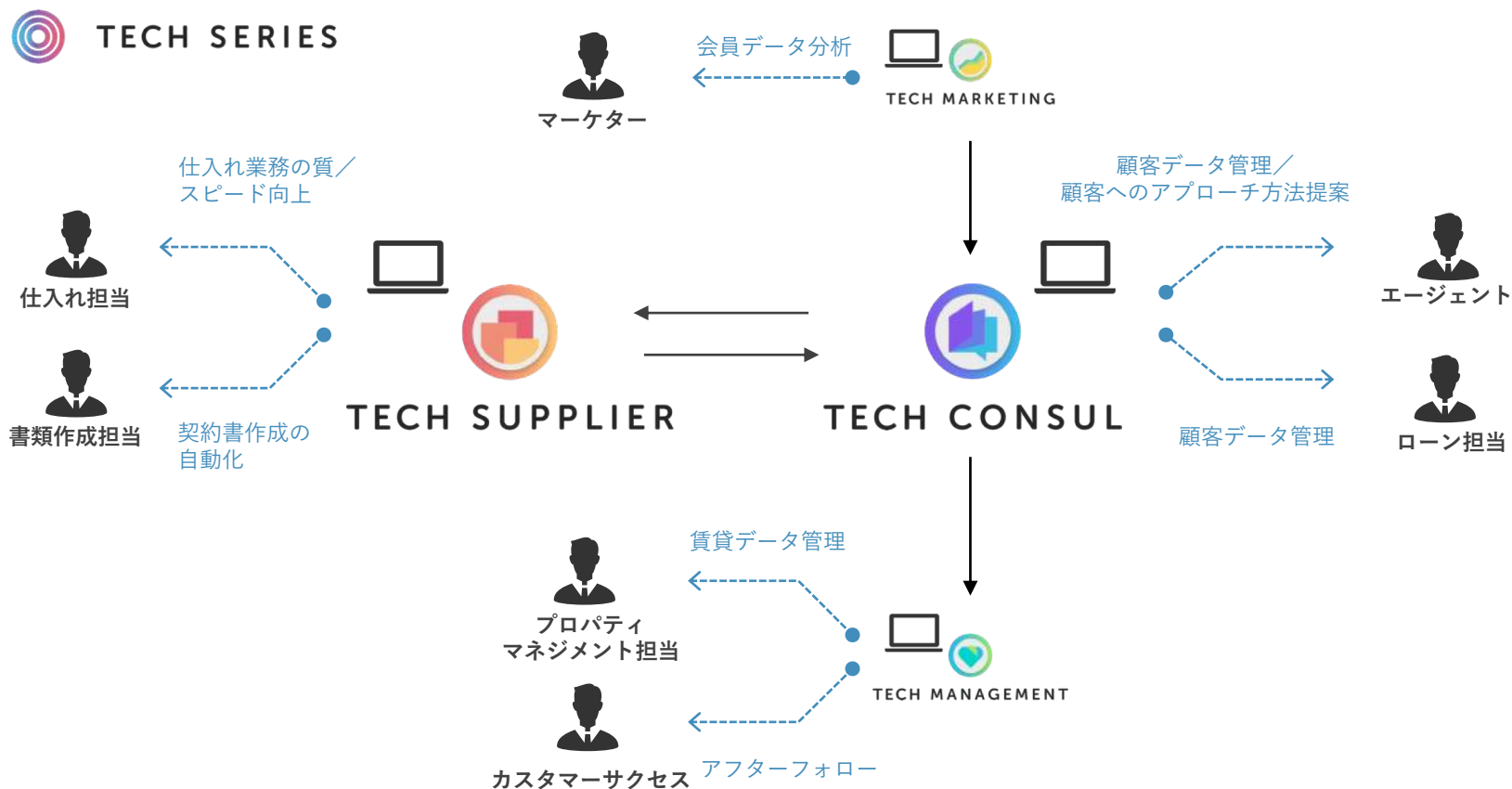
- 賃貸管理や物件売買、確定申告等の資産マネジメントを全面的にサポート

注1) 2018年2月19日時点

注2) 掲載範囲: 東京・千葉県・神奈川・埼玉・大阪・京都・兵庫・愛知・岐阜・三重・滋賀・和歌山・奈良

特徴③ AI × RPAによる生産性の向上

自社開発業務支援システムTech Seriesの活用により業務時間の大幅な短縮を実現



特徴 ③ - 1 Tech Consul

高属性の優良顧客情報をTech Consul(自社開発CRM)に蓄積し、情報を整理することで営業活動を効率化。
 更に、顧客属性から過去の事例を学習し、最適なセールスアプローチをエージェントに提案



エージェント

1成約あたりの業務時間^{注1} 39.1時間
 ↓
 62.7% 削減 14.6時間

工程	従来	現在
1. 問い合わせ	●	●
2. 商談	●	●
3. 物件売買契約	●	●
4. ローン準備	●	●
5. ローン契約	●	●
6. 決済	●	●
7. 決済事後処理	●	●
8. アフターフォロー	●	●

Tech Consulでできること

1

ローン査定ロボ

提携している全ての金融機関に
 適応したローンの返済比率を自
 動で計算することで、融資可能
 な金融機関の判断が可能に

2

MA(マーケティングオートメーション) ツール^{注2}

会員のWeb行動等をトラッキン
 グし、成約確度の高い案件を
 エージェントにレコメンド。
 また、見込み顧客に対するフォ
 ローアップお知らせ機能も搭載

注1) 当社調べ (2017年12月時点)

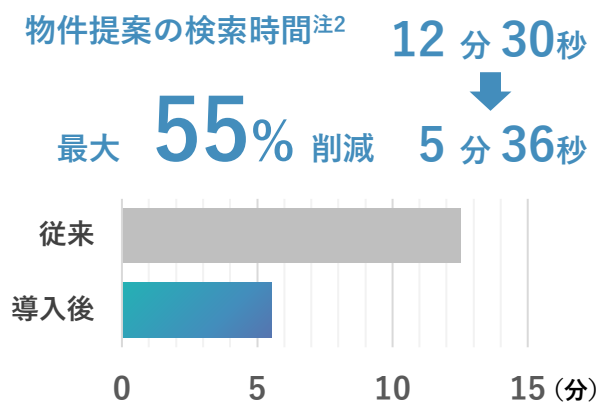
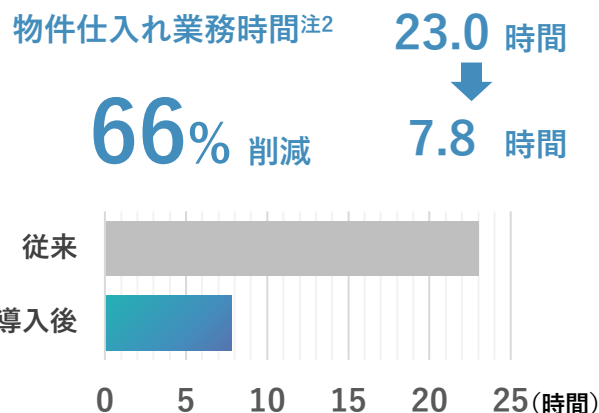
注2) マーケティング活動をテクノロジーによって自動化するツール

特徴 ③ - 2 Tech Supplier

Tech Supplierは、物件情報を自動取得し良質な物件を仕入担当者に推薦することで、仕入れ担当者のスキル・経験の差に起因する品質のバラツキを低減、顧客満足度と業績の向上に寄与。更に、RPAによりデータ入力や物件管理等の仕入れに伴う業務の劇的な効率化を実現



注1) 物件の概要、間取り図、地図などをまとめた資料の通称
注2) 当社調べ (2017年12月時点)



Tech Supplierでできること

- #### 1 優良物件スクリーニング

過去の販売物件を教師データとして、優良物件の仕入れに活用
- #### 2 データ入力業務効率化

物件のデータ入力等、人の手を介して行われていた煩わしい業務を自動化
- #### 3 マイソク自動読み取り

OCRを活用した文字情報の自動読み取り、深層学習等を用いた画像認識技術による写真・間取り図などの解析
- #### 4 物件レコメンド

お客様の評価と物件の属性データをもとに検索条件にあう物件をランキングして提示

特徴③ - 3 当社が活用するAIテクノロジー

価格・家賃推定（ヘドニックアプローチ）

物件や地域の属性、取引履歴、金利などの時系列データに対し、ヘドニックアプローチに基づいた回帰分析を行うことで、過去から現在までの価格・家賃を推定。購入者の意思決定を支援

物件レコメンド（ランキング学習）

当社エージェントの検索操作履歴に対してランキング学習を行い、エージェントがお客さまへの提案に用いそうな物件を上位に表示。検索の効率化と提案品質のバラツキを低減

自動読取・画像解析

OCRを活用した不動産広告の文字情報自動読取りや、CNN（Convolutional Neural Network）を用いた物件写真・間取り図の良し悪しの自動判定などを行うことで、様々な角度から物件情報をデジタル化

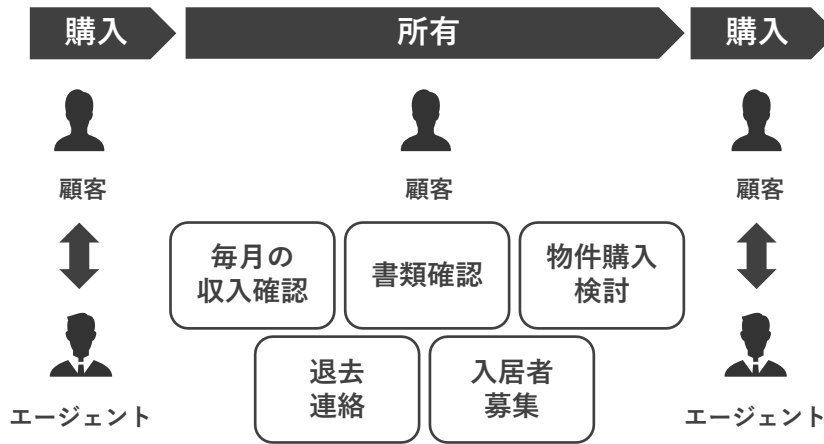
優良物件スクリーニング

当社の過去の取引履歴を含む大量のデータを入力情報として、Semi-supervised learningを用いた学習を行うことで、比較的早期に取引が成立する蓋然性の高い物件のスクリーニングを実現。仕入れ業務の効率化や品質のバラツキ低減に寄与。技術顧問の杉山教授の指導により、一般的には扱いの難しい“Unlabeled”データを活用した高精度化を実現

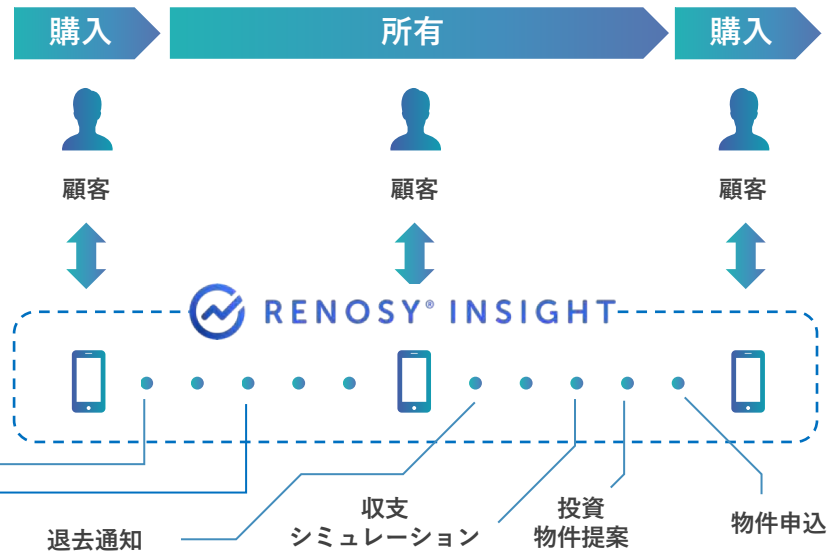
特徴④ カスタマーサクセスアプリ

不動産購入後のやりとりを全てアプリで円滑にし、顧客の体験をより良いものにする

従来の顧客への対応



Renosy Insightが提案するベストプラクティス



購入後の手続き可視化



所有物件情報確認



毎月のキャッシュフロー



退去通知



収支シミュレーション



投資物件提案



物件申込



引越し完了通知

特徴⑤ クラウドファンディング事業

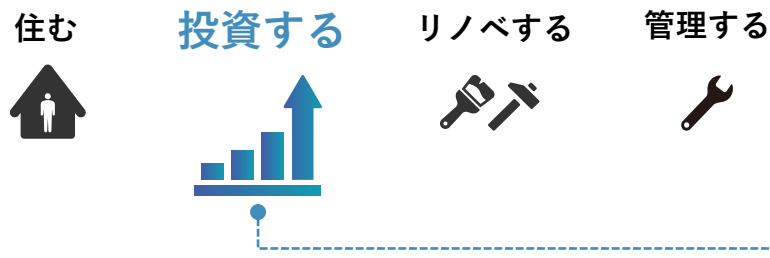
小口から参画可能なクラウドファンディング事業を通じて、中古マンション投資の機会をより多くの人々に提供



プロセス



目的

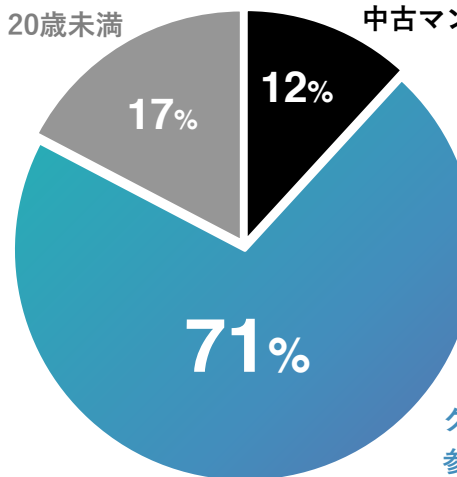


クラウドファンディング事業による顧客層の拡大

中古マンション投資が可能な人口は全体の **12%**。

クラウドファンディング事業により、残り **71%** も潜在顧客へ

20歳未満 中古マンション投資可能人口^{注1}



小規模不動産特定共同事業者
(東京都知事(1)第1号)登録
(2018年5月15日)



クラウドファンディング
参画可能人口^{注2}

注1) 「資本金1億円以上の企業に勤める常用雇用者数」(総務省統計局, 2014年)

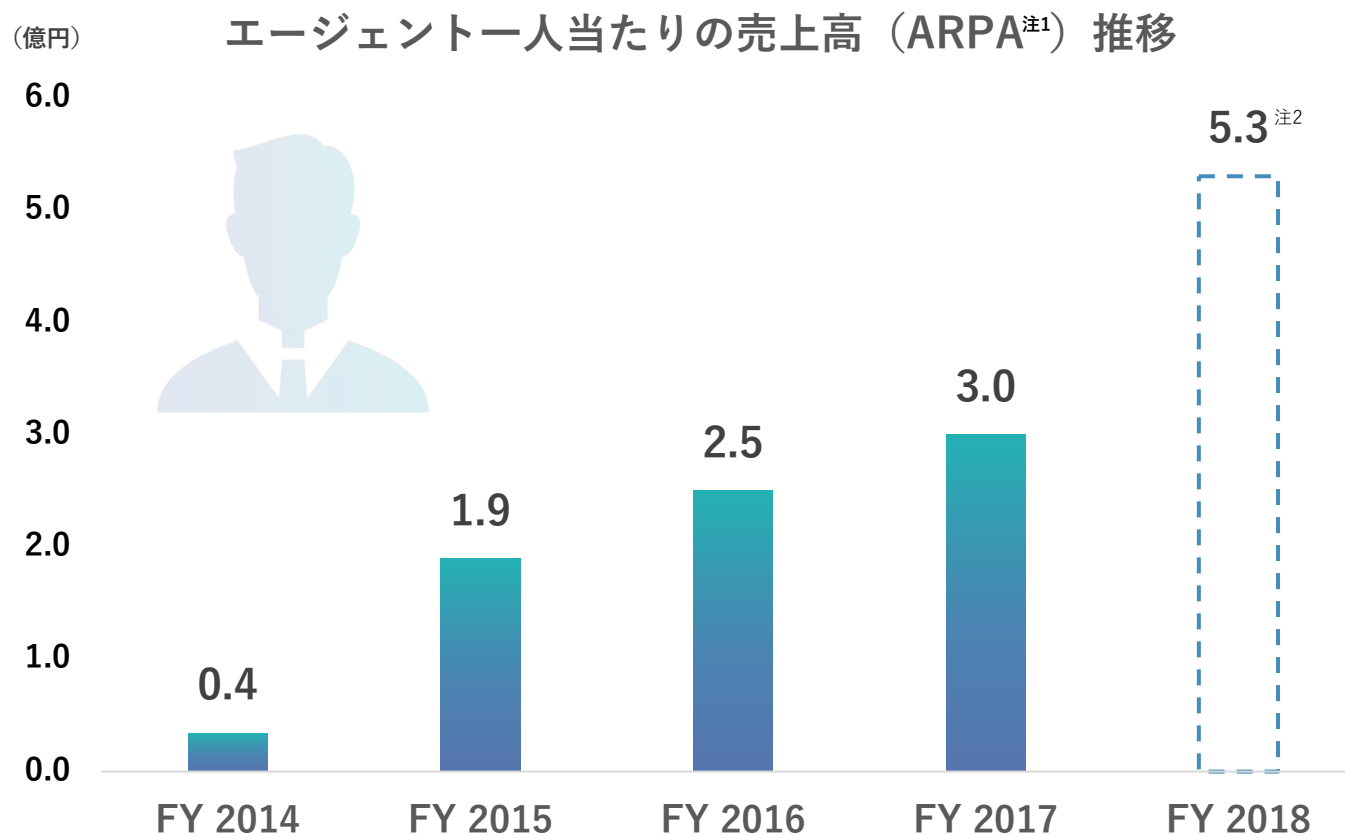
注2) 「人口推計」(総務省統計局, 2017年12月確定値)

これまでの実績



生産性向上の軌跡

自社開発業務支援システムによる業務効率化によって、エージェント一人あたりの売上高は短期間で着実に拡大



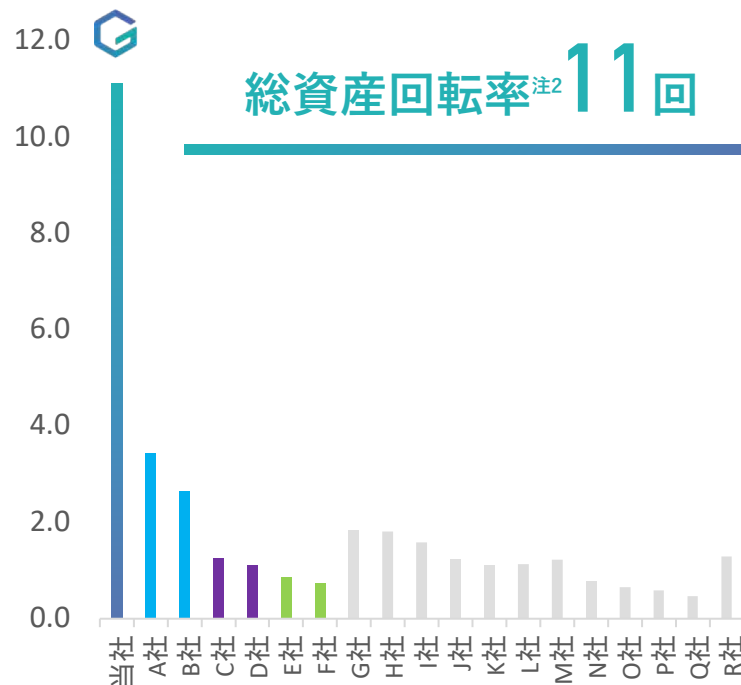
注1) ARPA=Average Revenue Per Agent。売上高/期首正社員数にて算出

注2) 今期予算/期首正社員数にて算出

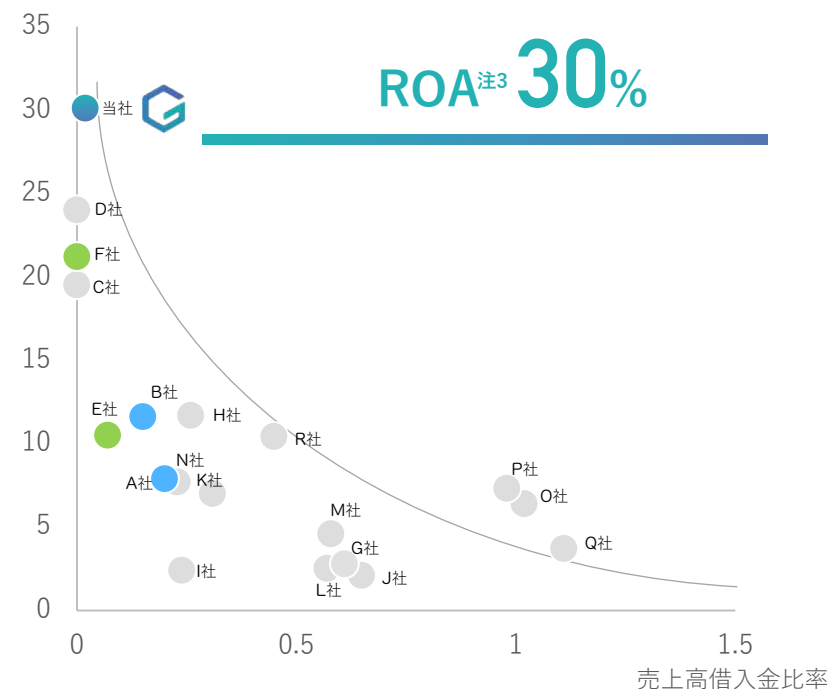
財務効率性比較^{注1}

テクノロジーを最大限に活用することで、高い財務効率を実現

総資産回転率(回)



ROA(%)



■ 中古収益用不動産販売 ■ マッチング ■ 不動産流通プラットフォーム ■ 新築収益用不動産販売

資料：有価証券報告書、帝国データ、東京商工リサーチをもとに当社作成

注1) 各社取得可能な直近財務データを使用

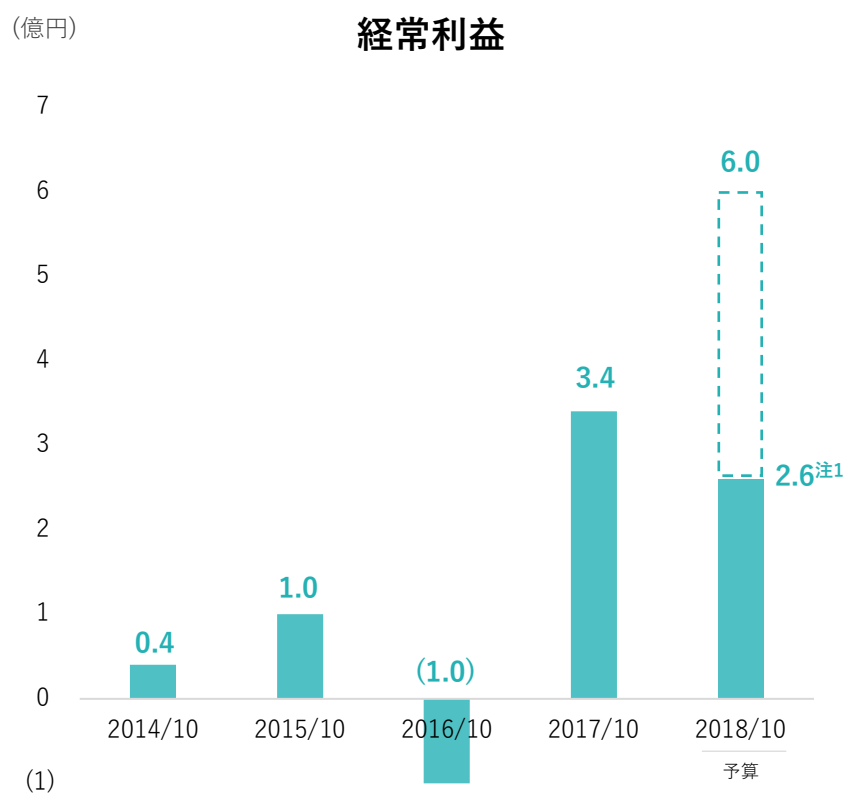
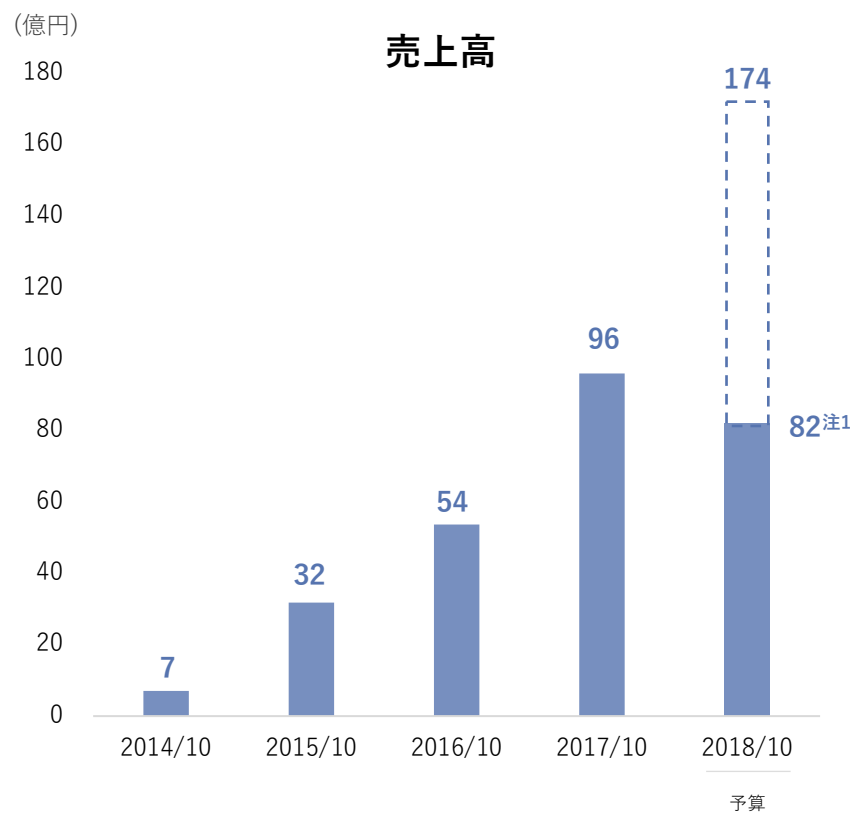
注2) 総資産回転率 = 売上高 ÷ 総資産 (期初・期末平均)

注3) ROA = 純利益 ÷ 総資産 (期初・期末平均)

業績推移

5期目(2017)から利益創出フェーズへ。

売上の伸びに比して販管費の伸びは抑制されており、今後は更なる利益拡大を企図



損益計算書サマリー

売上高前期比178%、売上総利益前期比200%を達成

(単位：百万円)	FY2016		FY2017		
	金額	対売上比率	金額	対売上比率	YoY
売上高	5,374	100%	9,558	100%	178%
売上総利益	875	16%	1,753	18%	200%
営業利益	▲76	▲1%	356	4%	-
経常利益	▲102	▲2%	336	4%	-
当期純利益	▲133	▲2%	259	3%	-

貸借対照表サマリー

事業規模に比してB/Sはコンパクトに維持。実質無借金経営を継続中

実質無借金

(単位：百万円)		FY2016	FY2017	前年増減額	増減率
資産		723	998	276	38%
	流動資産 (現金及び 現金同等物)	496 (291)	646 (461)●	150	30%
	固定資産	227	352	126	55%
負債 (有利子負債)		708 (466)	662 (256)●	▲46	▲7%
純資産		15	337	322	2145%
負債・資産合計		723	998	276	38%

業界環境



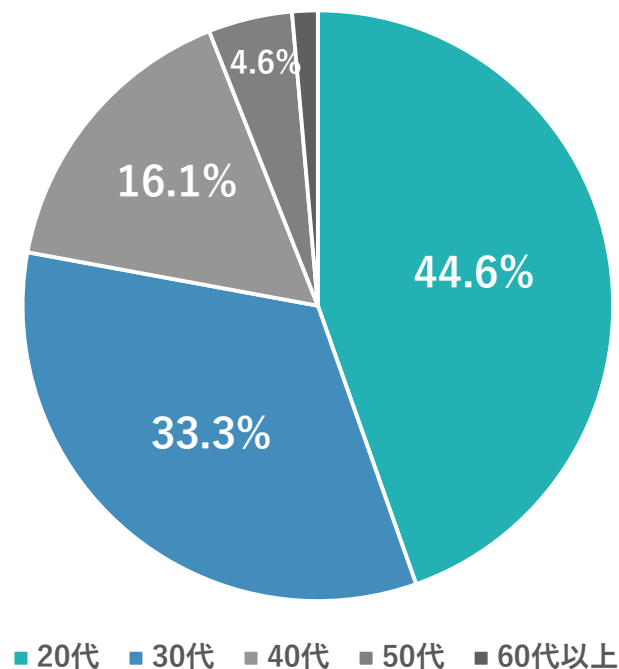
デジタルネイティブ世代^{注1}の時代が本格到来

これからの不動産購入層はデジタルネイティブ世代となることから、テクノロジーを有するプレイヤーが優位性を得られる市場

日本の人口 127 百万人^{注2} (2017年)

65歳～	35 百万人	リフォーム・ 住み替え需要層
45～64歳	33 百万人	リフォーム・ 住み替え需要層
30～44歳	24 百万人	不動産購入の ボリュームゾーン
～30歳	34 百万人	デジタル ネイティブ世代

当社顧客年齢構成^{注3}



注1) インターネットやPCが既にある環境で生まれ育った世代。定義は諸説あるが、本頁では30歳未満を該当代とした

注2) 「人口推計」(総務省統計局, 2017年12月確定値)

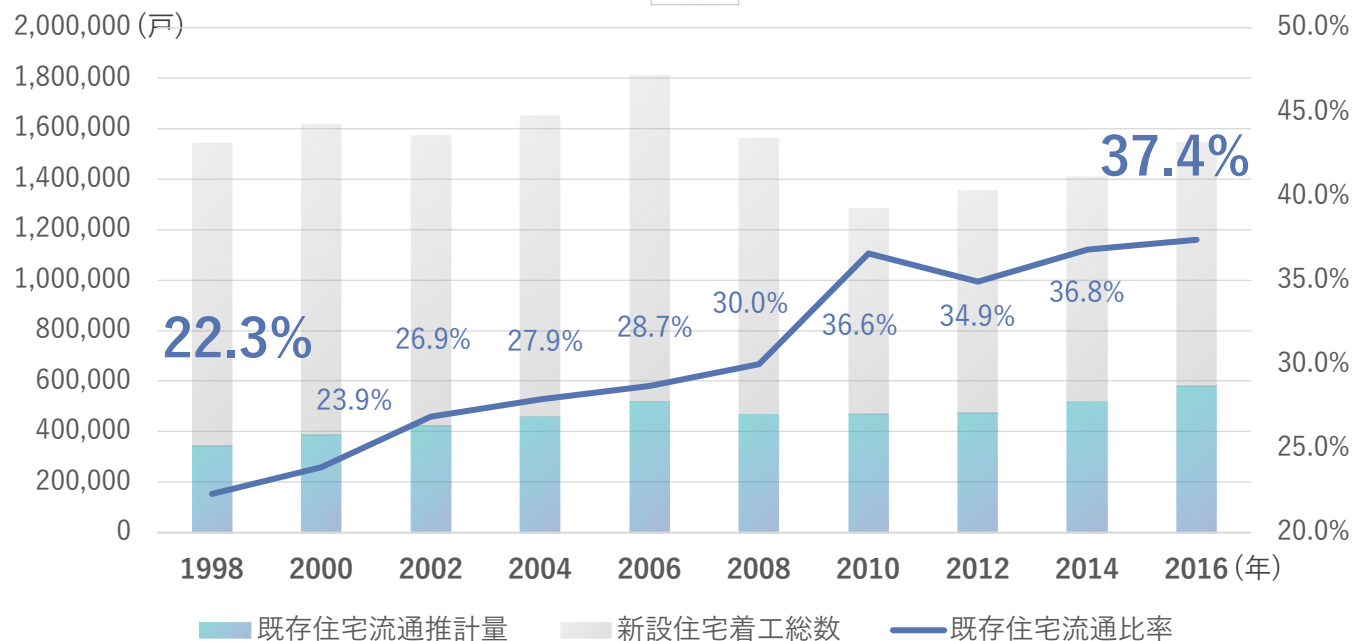
注3) 2018年5月29日時点

日本の中古住宅市場が秘めた大きな可能性

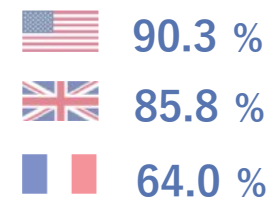
日本の中古流通住宅シェアは諸外国に比べて著しく低い水準にあるものの近年着実に上昇。今後はより一層の上昇が見込まれる

中古住宅流通シェア推移 注1

既存住宅流通量 および既存住宅流通比率



ご参考 注2

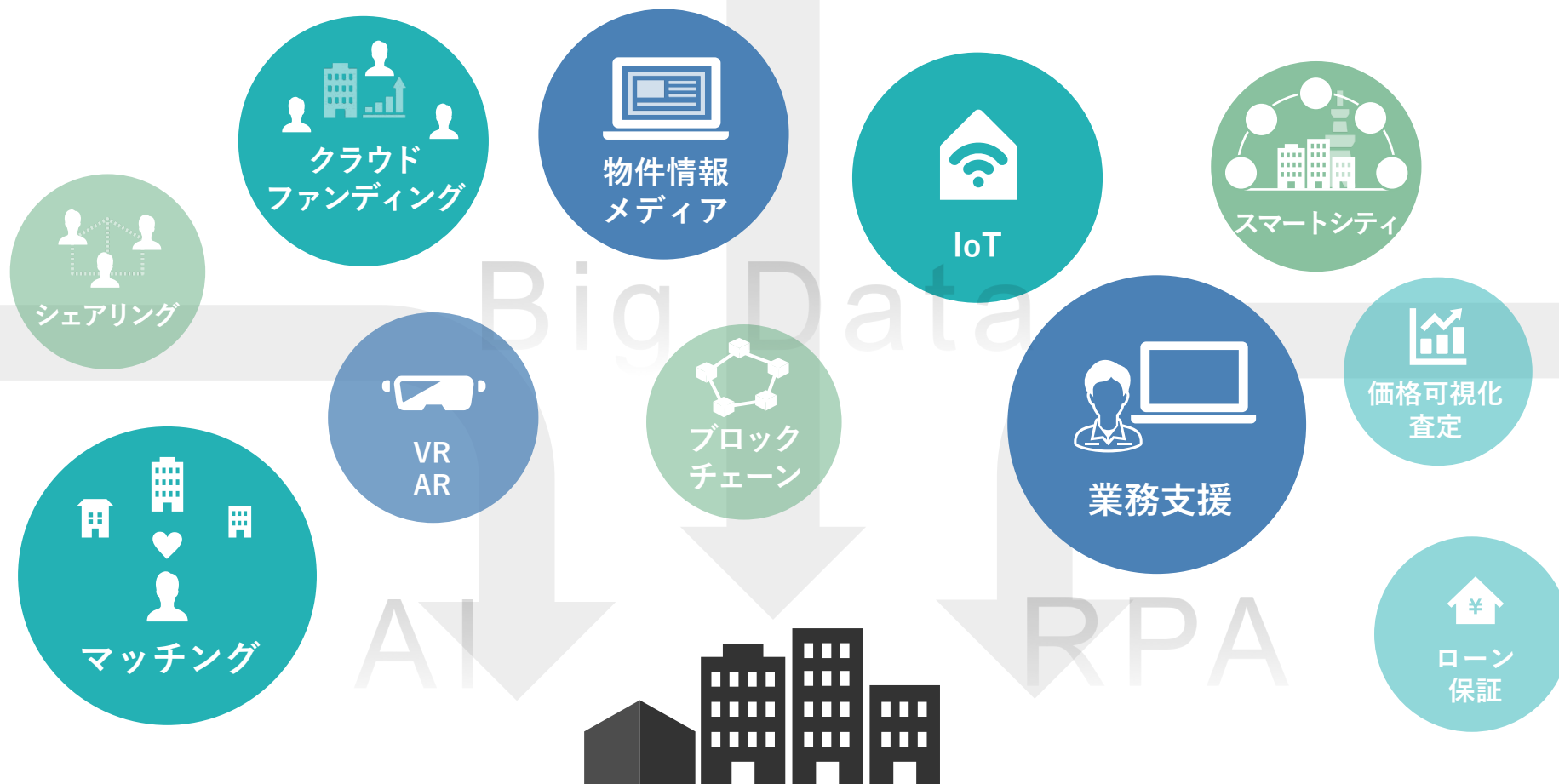


注1) 「既存住宅流通量の地域別推計について」 (一般社団法人不動産流通経営協会)

注2) 「中古住宅流通促進 中古住宅流通促進・活用に関する研究会 (参考資料) 平成25年6月」 参照 (国土交通省)

不動産業界に流入するテクノロジー 注1

日本の不動産業界には諸外国の後を追うようにさまざまなテクノロジーが流入している

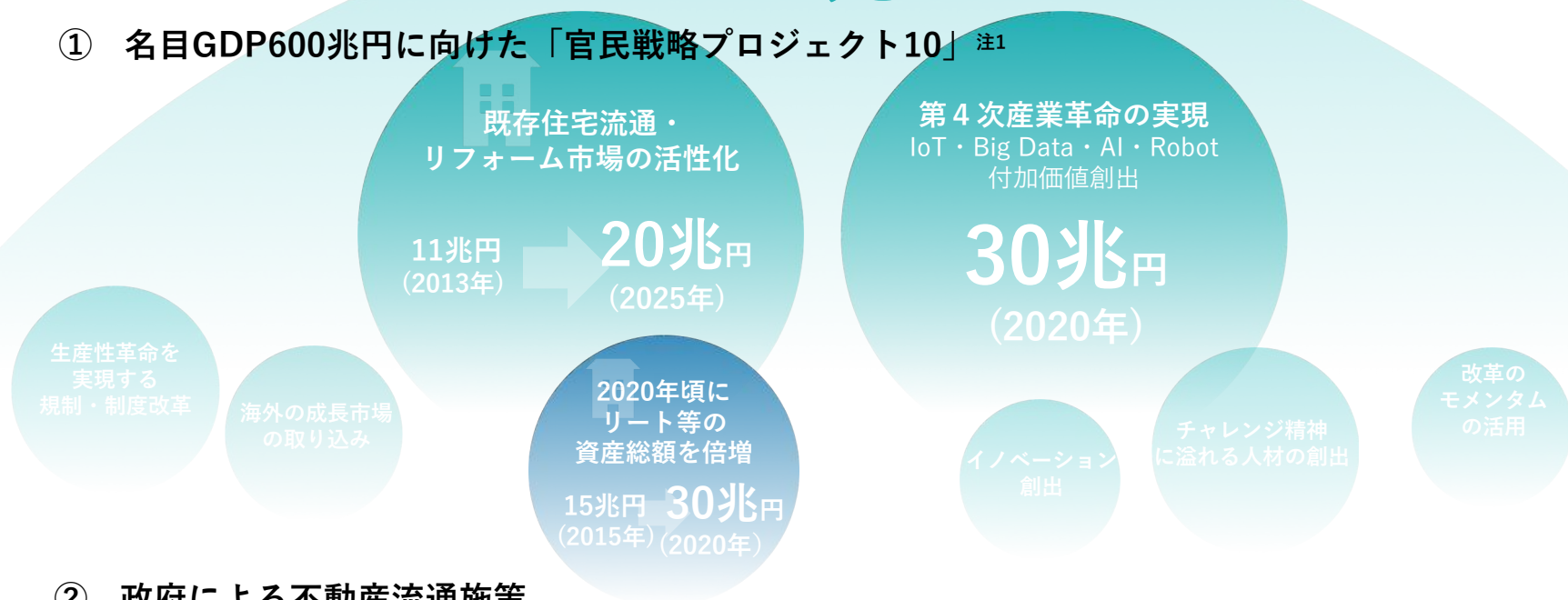


注1) 「米英のレポートに見る不動産テックの事例と日本との比較」
(一般財団法人 土地総合研究所, 2018)

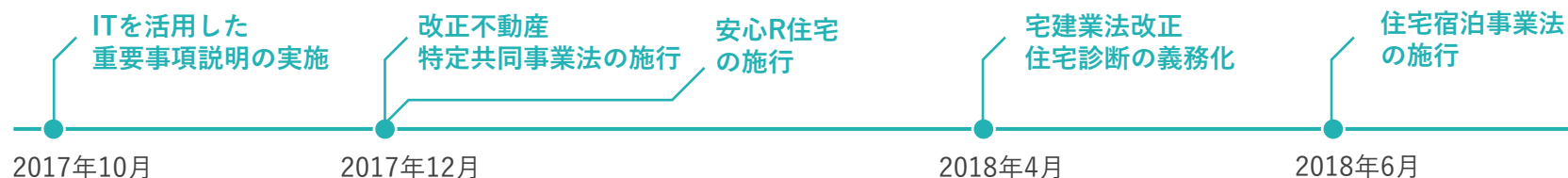
政府による推進

600兆円

① 名目GDP600兆円に向けた「官民戦略プロジェクト10」^{注1}



② 政府による不動産流通施策

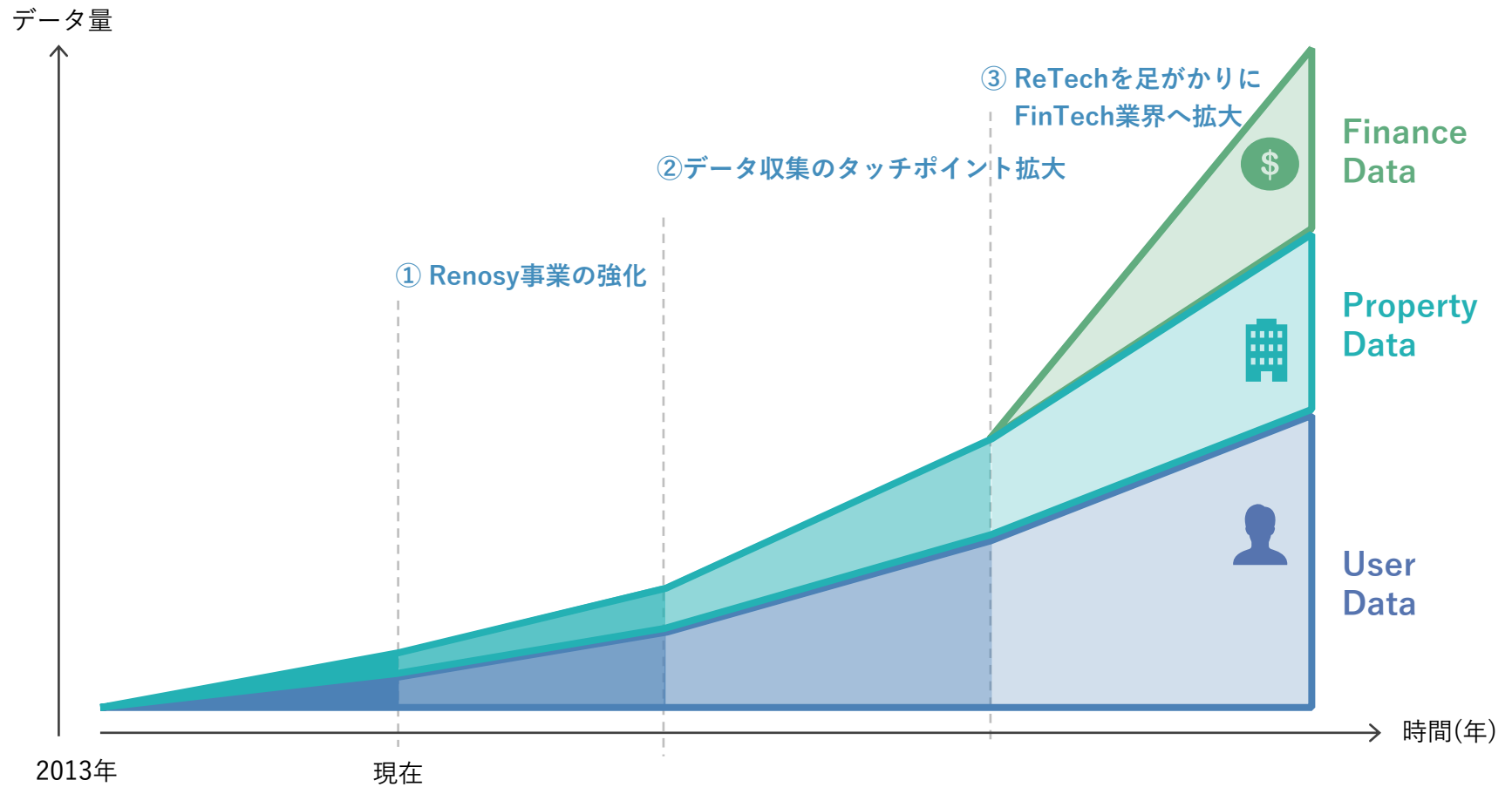


注1) 「日本再興戦略 2016 -第4次産業革命に向けて-」 (内閣府, 2016)

成長戦略

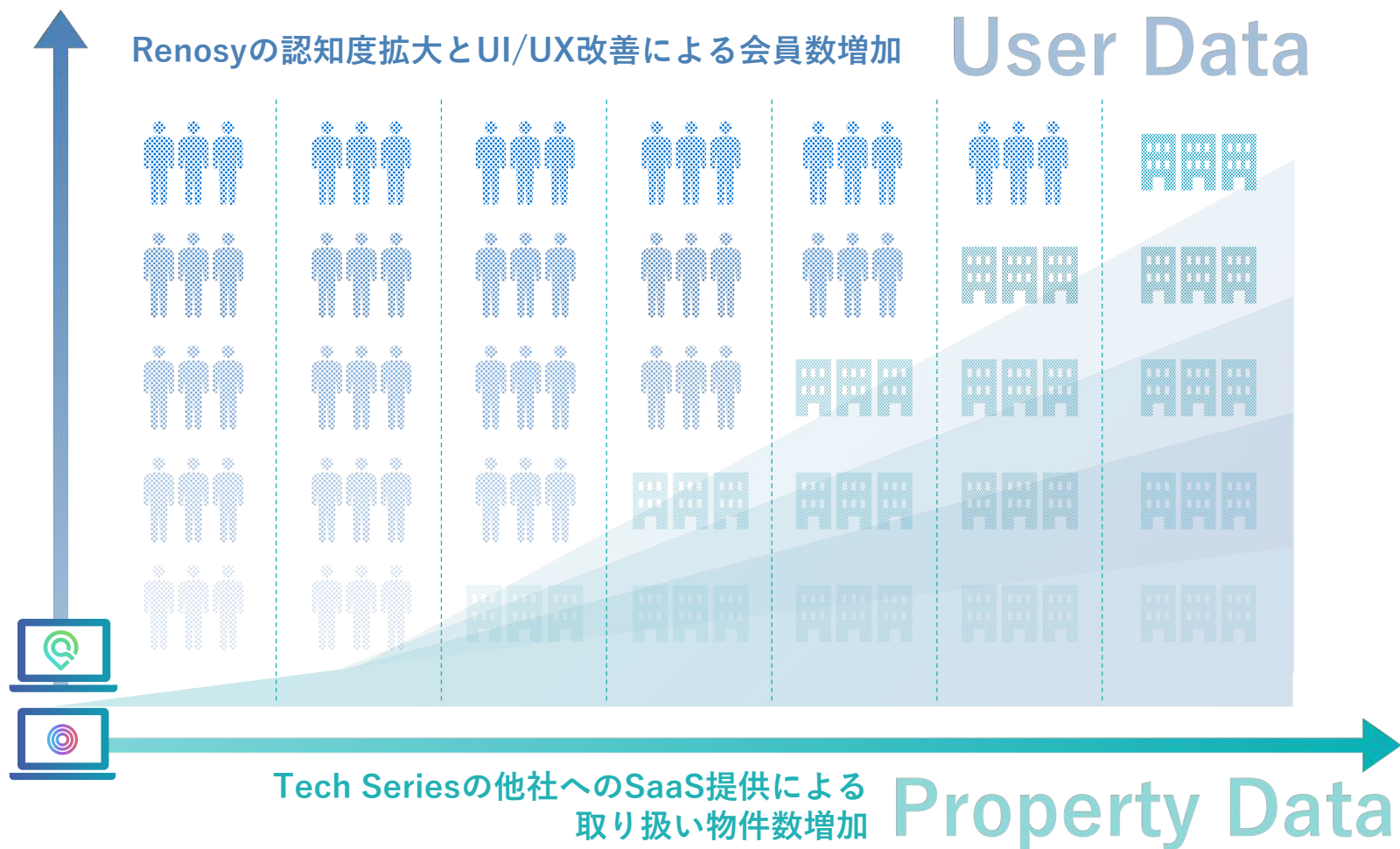


成長戦略の全体像



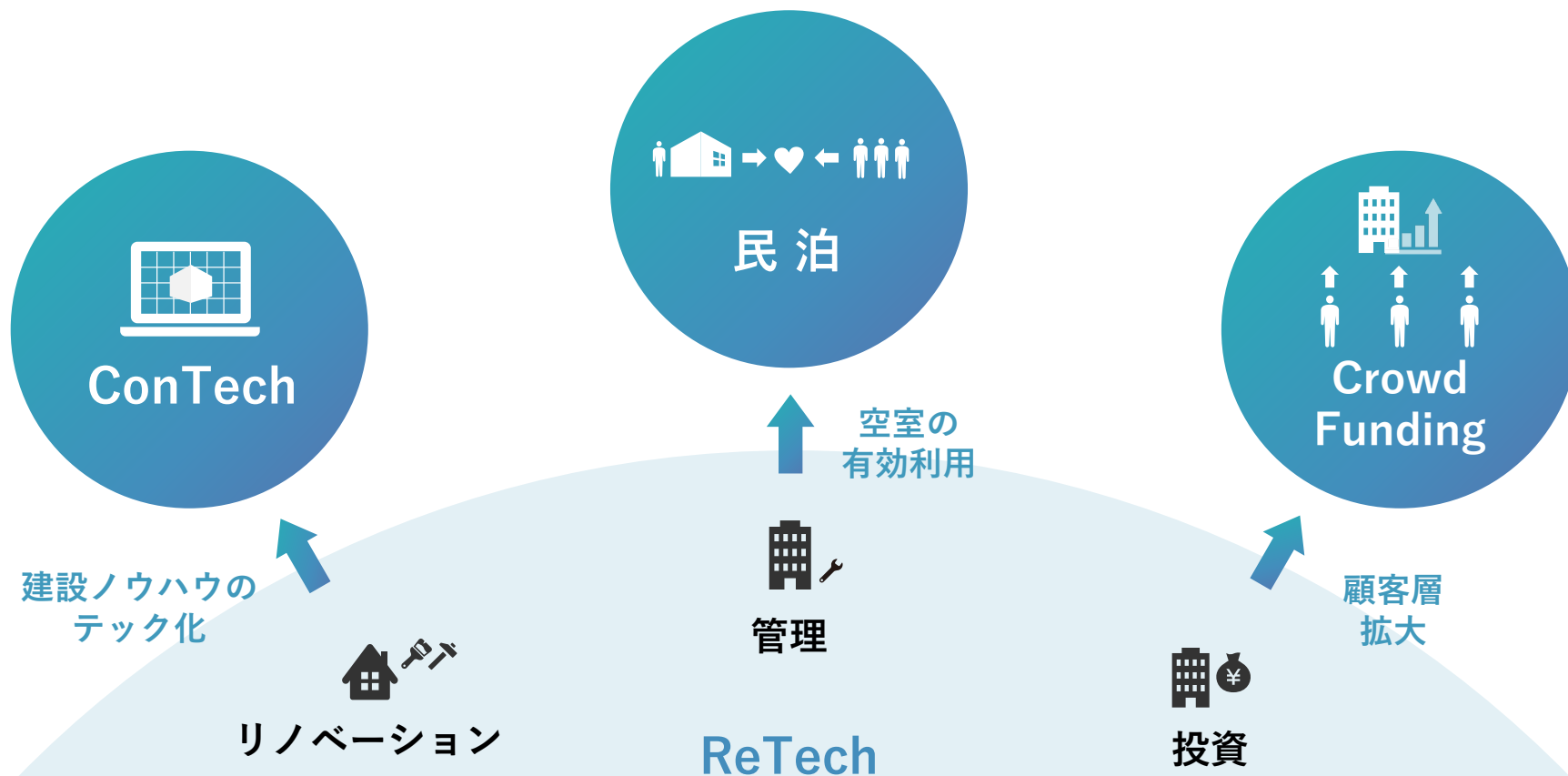
成長戦略①：Renosy事業の強化

顧客データと取り扱い物件数を拡充



成長戦略②：データ収集のタッチポイント拡大

既存事業のノウハウを元にマーケットを広げ、データ収集のタッチポイントを拡大



成長戦略③：ReTechを足がかりにFinTech業界へ拡大

ReTechで得た顧客データを元に、FinTech領域へ

Financial Data

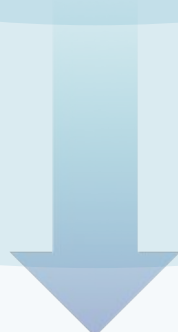
- PFM
(Personal Financial Management)
 - Portfolio
 - Asset
- POS
- Mortgage
- Securities
- Blockchain

ReTech



UserData

- 年収
- 性別
- 年齢
- 職種
- ...



FinTech



将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。