ている。

リースが先行し、需要が追いついて 者のサービス展開を見ていこう。 ストパフォーマンスの徹底と独自性 目される不動産テック。各社からの でスタートダッシュに成功した事業 いないものも多い。そのなかで、コ 方でそれらのサービスのなかにはリ サービスリリースは続いている。一 業界にイノベーションを起こすと 来事」がきっかけとな

とび職に始まり業界30年

ガーデン」を展開。今 を始める。それに先立 となる「オーナーズガ 秋に3つ目のサービス ち9月25日より事前登 れまでに、「資産Na 会社の歴史は浅いがこ は2017年に創業。 vi や「オーナーズ 野付を開始した。<br /> ーデンPro」の展開 実業からテックへの背景 リアンコネクション 代表取締役の織田京 そのようになるなか 況でした。身近な人が ました。現在は回復し た」(織田氏) まうのかと考えまし が入院したことがあり アントはどうなってし とになったら購入され で、私がもし同様のこ た投資家などのクライ マネジメント時代に母 ていますが、当時は 『万一』もありうる状 「スター・アセット

とび職にはじまり、リ 年のキャリアを積む。 などの不動産会社を営 ノオーム、売買・賃貸 に不動産売買・賃貸・ **氏は不動産業界で30** 理を行うスター・ア 。そして2015年 マンとして渡り歩 変えていくことを決意 る。同氏はテクノロジ 動産業界。そのなかで ことは往々にしてあ するに至った。 ー」が引っ張っている トップや少数の「スタ ーを用いてこの部分を 属人的と呼ばれる不 界」と話す。 は大きな手間。それだ 者にとってもこの作業 けに不動産テック業界

当然ながら不動産業

られるのであれば、

することが可能。また

ある。

もしニーズの変更が行

われた場合には、ポッ

『レインズ』を選ぶの

ではないでしょうか。

今後の真価は利用者の業務への寄与度合いに

セットマネジメント 現在は解散)を設立 安価な設計に大手も興味 プロ同士のマッチングに ではこの業務効率化分 野への参入は増えてい

円、法人で入るならば

な、人と人のマッチン

グも可能にしている。

現状、正式公開前に

のであれば月額980

し営業マン個人で入る

価な制度設計です。も

S. Facebook

プアップ通知がされ

や名刺管理アプリの

「Eight」のよう

そしてもうひとつは安

他のサービスでは非公 月額9800円です。

報力を活用して、業績 けのアプリケーション そこから敢えて業界向 | 開発事業に転じたのは 好調だったという。 田氏。創業したスタ 業界で実績を残した トも自らの知見や情 隣接業界含めて不動 ・アセットマネジメ ーが発生することはな が、成約に際してフィ 月額の利用料はかかる を目指すというもの。 り取りし、マッチング 担当者同士の情報をや 買い側と売り側双方の o」。その仕組みは、 ナーズガーデンPr 今回発表した「オー ました。いくつかのマ いということを意識し でまとめている。 参照にしながら誕生し ズ』の代用ではいけな との違いを2つの特徴 他の業務効率化ツール ンPro」。織田氏は た「オーナーズガーデ それらのサービスも 「ひとつは『レイン

界内でも最安値だと自

れば「宣伝活動は最小 け付ける。織田氏によ 先行して会員登録を受

限に抑えていますが好

3カ月の7月23日に東 せた。リリースから約

京・横浜を中心に10

シュの「JUST F くってきたユースラッ E」
β版をスタートさ

FIT OFFIC

概に言えませんが、業 開のものもあるので一

負いています」

「オーナーズガーデ

評を得ています。お付

き合いのある大手不動

の施設を突破。現在

なぜなのか。それは急

織田氏は「ここ15

けではない。プロフィ

も個人で会員登録して 産系仲介企業の支店長

阪、福岡、愛知、宮城 にまでエリアを拡大、

加を行った。

ではいくつかの機能追 今回の正式版リリース IT OFFICE

りと買いをつなげるだ ンPro」は単純に売

が展開 の肝 こる環境と う疑心も起

リアンコネクション

・役太 普及しませんでし ・役太 普及しませんでし 京た。これらの失敗 らの反対にあい、 います。広く普及さ す。当社は2017 せていくには困難で

サービスでも業界か 頭角を現したものは 許を保持しているも ありません。大手I つかありましたが、 ングサービスはいく 口業者同士のマッチ 企業が取り組んだ これまで物件やプ 有利に操作されるのます。 場合、自社の取引で 多くあります。その 保されていないこと ス運営会社が宅建免 す。しばしばサービ があがると思いま は「中立性」が担 ようなプラットフォ 界の革新につながる 中立の立場から、業 トを解散しました。 アセットマネジメン 18年にはスター・ ームを展開していき が、本格化した20 年に創業しました

件かけて1件検討して いただくといった世 Xであり電話。400 見ていても、業者への いない。いまだにFA アプローチは変わって 年ほどの不動産業界を コスパ徹底とサービスの独自性で人気 とえば売り側が物件をけて、その個人がどの インズ』と大きく変わがあった会社のニーズやコワーキングスペー 者にとってみれば『レ 謳ってはいても、利用 員のみのクローズドとになっている。また ケースもあります。会 掲載している、という ような業務をこなして 設置し、これまで取引 いるのかがわかるよう 「取引先管理」機能も なっている小規模オフ イスのシェアオフィス

伸ばしている。

の情報をオフィス仲介

なります。そして、そ 唯一のデータベースと 報や賃料が分かる国内

して6月に「オフィス

供する事で商圏の拡大 紹介できるツールを提

また付随サービスと

なってしま では、とい のれば、3つのアプリ のこと。これが軌道に タから新しいサービス となりそうだ。 同社にとっても試金石 開発も計画している。 から集まるビッグデー 思。プロに使われるサ による群雄割拠の状 ビスとなるか否か。 業務効率化分野では シェアオフィス・コワ です」と話す。5月に

## 細やかなサービスで伸長 小規模オフィス需要掴む

ペースでは先行者がひ 宿泊施設やレンタルス スペースマッチング。 なかで成熟が見られる 一方不動産テックの

りません。利用料をと は個人ページから確認 スに目をつけた企業が トフォーム「JUST スのマッチングプラッ 4月にシェアオフィス 的な事業展開を始め、 ュ(東京都目黒区)だ。 業。今年に入って本格 ・コワーキングスペー 同社は2018年に創 それがユースラッシ の申し込みを獲得し し、これまでに数百件 ザーの悩みにもマッチ きれない」というユー 供するものだ。「選び ースラッシュ側が複数 設備などの希望をヒア の候補をリスト化し提 リアや入居人数、付帯 リングしたうえで、ユ キングスペースを探し ているユーザーからエ ェアオフィスやコワー チョイス」を発表。シ が実現します」(内山

思

そのなかでも気にな

をヒアリング。それを かった。 トからオフィスニーズ 仲介会社がクライアン 社に来たニーズを一手 Webフォー に引き受ける。 スキームはこうだ。 そこで同社は仲介会 きました。

このような実績をつ オフィス仲介とも連携へ

ととなった。 数は216施設にのぼ 規氏はここまでの進捗 版がリリースされるこ OFFICE」の正式 について一非常に順調 JUST FIT 代表取締役の内山裕 そして10月21日、

シェアオフィスから情

報をいただいて当社ス

タッフが変更していま したが、今後は各施設

なりました。いままで

変更することが可能と ィス運営者側が編集・ 設の情報をシェアオフ

「まずひとつは各施

者などに独自に調査

た空室・賃料情報登録 ることができます。ま らリアルタイムに変え ることで個別ページか

キングスペース利用

でブルーオーシャンと しめきあう。そのなか 介数、成約数も順調に を踏まえて掲載物件の と。そのようなニーズ くありました」とのこリアルタイムな空室情 フィスを求める声が多 た結果では「コストパ フォーマンスの良いオ

サイト大幅リニューアル は最後のオフィス仲介 介と比べると実入りが って一般オフィスの仲 す」と明かす。ただ、 スを探しているクライ 社側にも小規模オフィ 氏は「オフィス仲介会 会社への開放だ。内山 取り組む事業者は少な 少ないため、本格的に ることがあったようで アント様の案件を抱え オフィス仲介会社にと インパクトが強いの なります」

運営事業 来、シェ また大手 産デベロ 者や不動 スの大手 アオフィ

全国展開の地盤整 ました。年内300 回のリニューアルと 岡・愛知・宮城まで 横浜から、大阪・福 リアも従来の東京・ ます。そのなかで今 拡大することができ 同時期に掲載物件エ

との連携を実現して 帯も 施設とともに、全国 ていきたいと考えて います。 の主要都市を網羅し

ICE」のデータベー ST FIT スラッシュ側で ンターに伝える。ユー フィスをプラン 力、あるいはコ OFF ニング 「JU 々と導入が決まってい。ユー 1社と提携。今後も続 る。 独自にシェアオフィス デベロッパー各社も すでに大手仲介会社 備える。スタートアッ して人気がある。 プや東京進出の拠点と

OFFICE」を通し て内覧や申込みを行 心のある物件があれば イアントに提案し、関 し、複数のシェアオフ JUST FIT 「成約した場合、シ ップ。 てクラ ていけるかに注目が集 年内の目標は掲載物件 に、どこまで上積みし 数300施設。現状の 事業の展開に積極的 達成できる数字なだけ ペースでいけば十分に OFFICE JUST FI 商談を打診したところ せから掲載まで進める を無駄にせず打ち合わ ご快諾いただき、時間 載までのやり取りにつ た。担当者によると掲 月下旬から。ユースラ が掲載を始めたのは7 いう。一方、反響につ ことができました」と いて「ビデオ電話での ルがきっかけとなっ ッシュからの案内メー 同レンタルオフィス

の担当者がログインす

仲介会社を介して

ィスをピックア

待望されていた正式版 集客成長にも期待感

効率的な営業促進で

ェアオフィス側から登

録料をいただいて

ります。これにより、

録することが可能にな についても施設側で登

になり、シェアオフィ 介会社にとって手間を 完了すると、その登録 ますが、この支払いが 経路が拡大することに ス側にとっても集客の かけることなく顧客二が運営するレンタルオ -ズに応えられるよう ており 反田(サルト五反田)」。 フィス「SALTO五 を利用する運営者側の ントロ(東京都港区) 声はどうか。 一分の立地にあり、個 「五反田」駅から徒歩 いちごグループのセ T OFFICE 実際「JUST F チャネルになっていた 高い」とのこと。「媒 す」と期待を寄せる。 だきたいと思っていま 社の販促活動のメイン れているだけあって内 体力の上昇とともに弊 見からの成約率が1番 あることにコミットさ べると少ない」。 べると少ない」。がいては「他の媒体に比

職権ることができ、幅を規なものまでを揃え 内広いユーザーのニ 環境が整ってきてい 室からオープン席まで ーズに応えられる 高価格帯から安価 感じているようだ。 リース」。空室情報な どが運営者側でリアル っている事項として挙 とに大きなメリットを タイムに更新できるこ げたのが「正式版のリ

ユースラッシュ 代表取締役

るチャンスにアンテナ むなかで、次に問われ しいビジネスにつなが いる。業界関係者は新 でサービスは進化してとなる。ただ日進月歩 与だ。そのためにサー を高く張るべきではな ビスへの知名度も必要 てくるのは業務への寄 台頭する不動産テッ