estie

事業計画及び
成長可能性に関する事項

November 2026

ディスクレーマー

本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、 競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。
本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。
なお、本資料のアップデートは、2027年3月頃を予定しております。

© estie, inc.

新規上場を通じ信用力を高め、商業用不動産市場のDXを加速する

新規上場の目的

estieは「産業の真価を、さらに拓く。」をパーパスに掲げ、私たちの暮らしに欠かせない社会インフラである商業用不動産を取り巻く業界全体のDXに取り組んで参りました。
今後も商業用不動産市場全体のデジタル化やAI活用を推進するためのサービスラインアップを拡張していくことで、次の100年を支えるデジタルインフラとなることを目指します。
本上場を通じて当社・当社サービスの信用力が向上することで、継続的な事業拡大に向けた新たな人材の採用や資金の調達に加え、他社とのアライアンスやM&Aに関してもこれまで以上に推進していくことができるものと考えております。

調達資金の使徒

M&A資金 予定金額：117百万円

事業成長と企業価値向上に資するM&Aの実行（2027年12月期）

長期借入金返済 予定金額：775百万円

2027年12月期に返済期限が到来する長期借入金の返済：475百万円
2028年12月期に返済期限が到来する長期借入金の返済：300百万円

© estie, inc.

用語集

調整後EBITDA	非現金支出費用を除いた利益。estieでは（営業利益＋減価償却費＋のれん償却費＋株式報酬費用）として算出
ドメイン知識	特定の業界、事業、業務といった専門分野に固有の知識やノウハウ。本資料では主に商業用不動産市場に関する知識を指す
モデルベンダー	LLMなど基盤AIモデルを提供する事業者。モデル自体を提供するが、業界固有データや業務ロジックは必ずしも保有しない
Agent駆動	AIエージェントが業務プロセスや意思決定支援を自律的に実行・補助する運用形態
AI-Agent時代	AIエージェントが業務遂行主体となり、人の作業を代替・高度化する時代を指す
AI-Ready	AIによる検索・分析・推論・自動化等に適した形でデータ等が構造化・標準化された状態
Business Logic Layer	データを業務要件に沿って活用するための業界特化ロジックやワークフロー層。AI-Agentとデータ層を接続する中間レイヤー
CRM	Customer Relationship Managementの略。顧客情報や顧客との接点を管理するためのシステム
FDE	Forward Deployed Engineerの略。顧客現場に深く入り込み、業務理解、データ整備、AI・アプリケーション実装まで推進するエンジニア。なお当資料では当社のエンタープライズ実装そのものを表す名称としても使用している
Human in the Loop	AIの処理プロセスに人間が介在し、確認・修正・判断を行う運用手法
MA	Marketing Automationの略。見込み顧客（リード）の獲得から育成、選別といった一連のマーケティング活動を自動化・効率化するシステム
MOAT	競争優位性や参入障壁を意味する概念。独自データや業界知見、顧客基盤等により構築される持続的な優位性を指す
Rule of 40	売上成長率と利益率の合計で評価するIT企業の代表的指標。estieでは「売上成長率＋調整後EBITDA マージン」として算出
SFA	Sales Force Automationの略。営業活動の管理・効率化を支援するためのシステム
Vertical Data	特定業界に特化して収集・構造化されたデータ群。本資料では主にestieが保有する商業用不動産市場に関するデータを指す
Vertical Techプレイヤー	特定業界に特化し、データ・ソフトウェア・業界知見を組み合わせて価値提供を行う企業。estieは商業用不動産領域のVertical Techプレイヤー
ロングテール	個々の規模は小さいが数が多く、全体として大きな市場を形成する領域。本資料では社数が圧倒的に多い中小規模の不動産事業者群を「ロングテール事業者」と呼び、資本金規模により中規模／小規模に区分している
LLM	Large Language Modelの略。大量のテキストを学習し、文章の生成・要約・推論等を行う基盤AIモデル。本資料では、特定の業界や業務に特化していないモデルを「汎用LLM」と表記

© estie, inc.

追い風となる事業環境と独自データの強みを背景に、高成長と利益創出を両立

1 構造的に進捗するデータ活用需要が追い風となる事業環境

- 不動産業界はコロナ禍を契機にDXが進捗し、**事業形態を問わずデータ活用への需要が高まる**状況
- 一方で、**ハブとなるプレーヤーがおらず情報の規格が統一されない**ほか、情報がPDFや口頭でやり取りされる慣習も変わらず非効率が温存
- 昨今はAI活用に向け各社が保有する情報の構造化需要が高まっており、**データベース構築ノウハウを持つ当社にとって更なる追い風**

2 複数アセットにまたがる、包括的で独自の商業用不動産データベース

- **規格統一されたデータベースを継続的に構築・維持できる体制自体が競争優位**であり、その基盤となるデータ整備には深い業界知見が不可欠
- 2020年より**継続的に蓄積したオフライン情報を含む包括的な不動産データ**が、オープンソース基盤しか持たない事業者による新規参入の障壁

3 高成長を維持し、利益創出フェーズへ移行

- 2026年上半期に**調整後EBITDAで黒字を達成し、損益分岐点を超過**。今後さらなる売上拡大と費用管理を通じて利益成長を目指す
- 顧客基盤を活用した**システム実装支援にも着手**しており、販管費の伸びを押さえつつ効率的な事業成長を図る

4 巨大産業のデジタルシフトの推進者として継続的成長の実現を目指す

- 中期的には**新規顧客のさらなる獲得や、顧客単価の向上**を通じて、継続的な高成長を実現
- ロングテールな顧客基盤の取り込みや新規事業の早期立ち上げを目的としたM&Aも実施し、長期的な成長ポテンシャルを保持

© estie, inc.

INDEX

1. 会社概要
2. 事業概要
3. カンパニーハイライト
4. 成長戦略
5. 財務実績及び業績予想
6. リスク情報



1. 会社概要

Company Overview



産業の真価を、さらに拓く。

あらゆる産業を支えるインフラとして欠かせない商業用不動産。
古くから続く巨大で重要なこの市場で、
estieは顧客とともにさらなる真価を拓き、
データとテクノロジーの力で新たな未来を創造します。

© estie, inc.

estieは“商業用不動産”領域に強みを持つ Vertical Tech企業

会社名	株式会社estie（エスティ）
所在地	東京都港区赤坂9丁目7-2 東京ミッドタウン・イースト 4F
設立	2018年12月
代表取締役	平井 瑛
従業員数	138名（estie単体 2026年8月31日時点） ※正社員、社内取締役及び常勤監査役の人数 ※準社員を除く人数は124名
協業パートナー（資本参加）	株式会社日本政策投資銀行 農林中央金庫 三菱UFJ信託銀行株式会社 SuMi TRUSTイノベーションファンド（三井住友信託銀行株式会社のCVC） ゼンリンフューチャーパートナーズ（株式会社ゼンリンのCVC）



平井 瑛
代表取締役
業界出身者

三菱地所で海外市場における不動産投資/運用を担当後、スタートアップ向けのオフィスの新規開発やベンチャーキャピタルへのLP投資等に従事。
東京大学経済学部卒。



岩成 達哉
取締役CTO

学生時代にプログラミング教育領域で起業。
Indeed Japanでは求人募集データパイプラインの開発に従事。
東京大学工学部修士課程修了。同大学山崎研究室でAIに関する社会人博士課程在学。



上田 來
取締役CFO

投資銀行でM&A・資金調達の助言業務、大手PEファンド（Advantage Partners及びPermira）でバイアウト及び成長投資や国内外の投資先のテクノロジ 企業の価値向上支 援に従事。 University of Pennsylvania, Wharton（MBA）卒。



東原 悠吾
取締役
(新規事業担当)
業界出身者

三菱地所の経理部で連結決算やM&Aを担当後、Rockefeller Groupに出向し米国で商業用不動産の投資に従事。現在は売買領域における事業開発を統括。
上智大学法学部卒。

© estie, inc.

大手不動産会社やテック企業での経験が豊富な執行役員・室長が各事業を管掌



河村 陽介

マーケットリサーチ事業本部長

大学卒業後、ベイカレント・コンサルティングを経て、創業期のエムスリーキャリアに参画し、薬局・薬剤師領域の事業部長として同領域の事業を統括。estieでは事業部CROを経てマーケットリサーチ事業本部長に就任。



齋藤 文也

エンタープライズソリューション事業本部長

業界出身者

大学卒業後、森トラストを経て、デロイトトーマツコンサルティング不動産セクターのコンサルタントとして事業戦略策定・DXプロジェクトをリード。その後、野村不動産でビル営業やアクイジション業務を担当。estieでは、現在エンタープライズ実装を手掛ける本部を管掌。



櫻井 秀介

クライアントソリューション統括本部長

業界出身者

大学卒業後、三井不動産では経理部を経てビルディング本部にてオフィスビルの法人営業、事業開発、アセットマネジメント業務に従事。その後シカゴ大学MBAを経て、estieでは不動産AI Lab室長を歴任し、現在は大手顧客に特化したソリューションの提案活動を行う本部を統括。



松田 慎太郎

データマネジメント事業本部長

業界出身者

大学院卒業後、ブレインパッド、メルカリにてデータアナリストを経験したのち、三井不動産にてデータ活用プロジェクトの推進・データ活用基盤の運用に従事。estieでは、現在不動産データを自ら収集・加工・構造化し、プロダクトへ提供する組織を管掌。



青木 信

ピープル&コミュニケーション本部長

大学院卒業後、アクセンチュア デジタルにて官公庁関連のデータ基盤刷新プロジェクト、小売業界のCRM基盤構築プロジェクト、通信業界の機械学習プロジェクトなど複数の案件に従事。estieではVP of Engineering、DMG事業本部長を歴任。



中村 優文

事業戦略室長

業界出身者

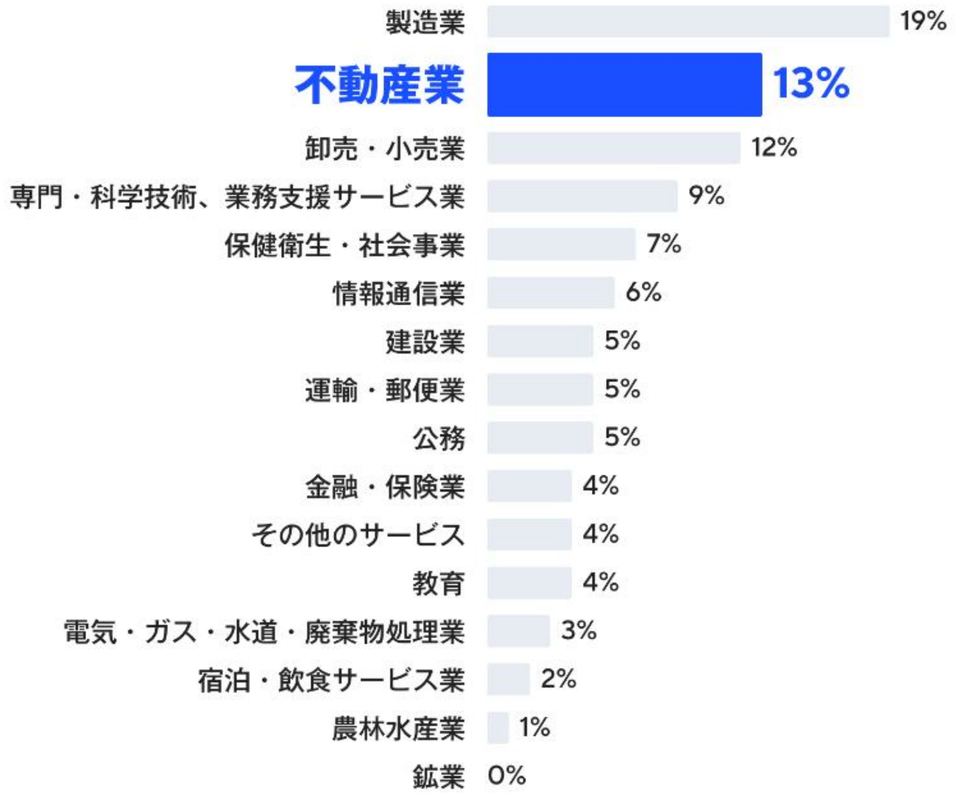
大学院卒業後、三菱地所に入社し、物流施設事業部にて物流施設の開発・売却を担当。estieには最初の社員として入社し、プロダクトマネージャーとして様々なサービスの開発に従事。現在は新規サービスの立ち上げを集中的に行う事業戦略室を管掌。

© estie, inc.

estieがターゲットとする「商業用不動産」の市場規模は巨大

不動産業は製造業に次ぐ大規模産業

名目GDPに占める産業別割合の推移※1



日本の商業用不動産の規模は巨大



オフィス　賃貸住宅　物流施設　ホテル

日本の収益不動産の資産規模 **352兆円**※2

都市別機関投資家向け不動産資産価値ランキング※3



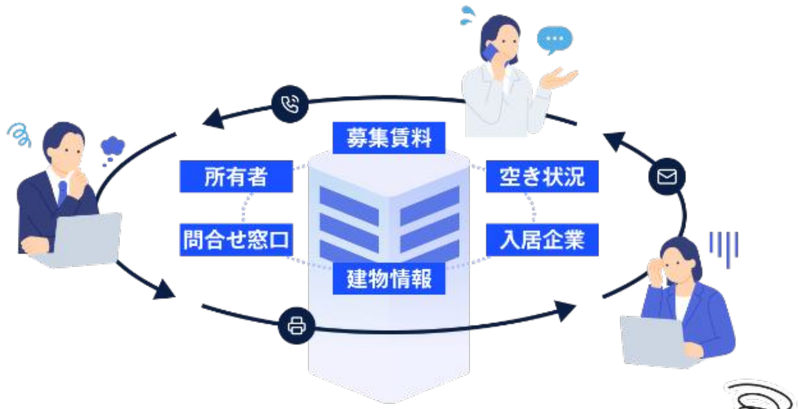
※1 内閣府「2024年度国民経済計算」のデータよりestieが算出 ※2 一定水準以上の面積基準(例:オフィスは延床面積1,000㎡以上)や、築年基準(例:住宅は1981年の着工以降)を満たす不動産を対象としたニッセイ基礎研究所「わが国の不動産投資市場規模(2025年)」が出所
※3 出所: LaSalle Investment Management "ISA Briefing: Big numbers with big implications: The real estate investable universe in 2023"から香港を100としてestieが算出

© estie, inc.

不動産取引には欠かせないはずの業界データベースの不在が、日本の課題

商業用不動産業界固有の特徴

業務で必要とされる情報はオフラインで交わされ
業界ではアナログで構造化されていない形で情報が流通



オフラインで交換される不動産情報は規格もバラバラ

Excel　PDF　FAX　メール　電話

**業界標準となる網羅的な
商業用不動産データベースが不在**

他業界や米国と比べて商業用不動産のデータ整備が遅れている

米国・金融業界との比較

	データ未整備	データ整備済
不動産	代表的サービス 不在（従前）	代表的サービス CoStar
金融		代表的サービス Bloomberg, S&P Capital IQ, FactSet, SPEEDA

日本の商業用不動産業界はデータが未整備

世界各国との比較

2024年版グローバル不動産透明度インデックスにおける“市場ファンダメンタルズ”のサブインデックス ※1

1. アメリカ	1.41	8. 中国	1.76
2. オーストラリア	1.64	9. アイルランド	1.77
2. カナダ	1.64	10. ニュージーランド	1.78
4. フランス	1.66	11. シンガポール	1.87
5. 香港	1.67	12. ドイツ	1.98
6. オランダ	1.72	13. デンマーク	1.99
6. 英国	1.72	14. インド	2.03

日本の不動産透明度インデックスは上位圏外

不動産市場の流動性が高まらず、巨大市場の真価が発揮されていない

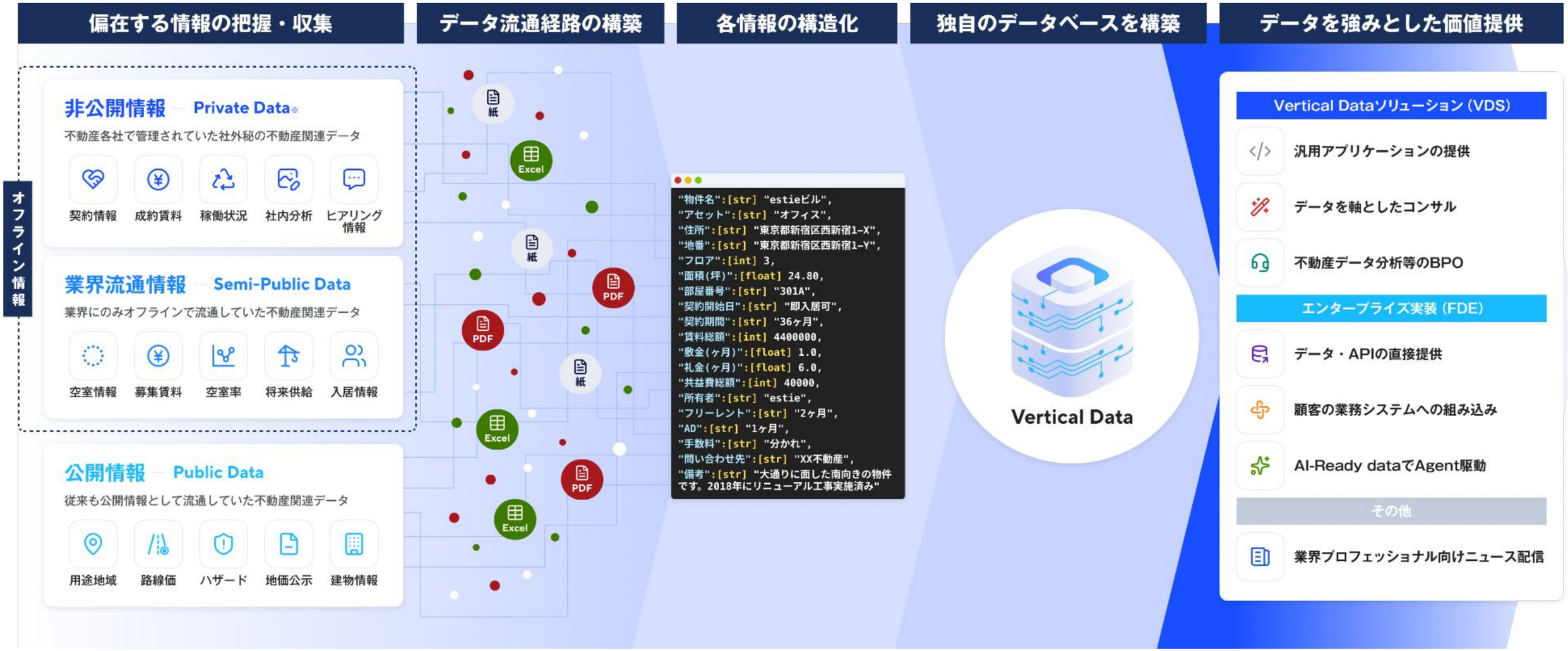
年間投資金額	6.5兆円 ※2	USD746billion ※4
収益不動産の資産規模	352兆円 ※3	USD20.7trillion ※5
年間売買割合※6	1.8%	3.6%

**日本の不動産市場の流動性は、
アメリカ市場と比べ低い**

※1 Jones Lang LaSalle による“Global Real Estate Transparency Index 2024”より、基礎データの充実度を測るランキングのデータを抽出。定量的データとアンケート調査を含む要素を用いて同社が総合スコアを算出したものであり、数字が1に近いほどランクが高い
※2 出所: CBRE - Japan Investment MarketView Q4 2025 ※3 出所：ニッセイ基礎研究所「わが国の不動産投資市場規模(2025年)」※4 出所：CBRE -U.S. Capital Markets Q42021，※5 出所: National Association of Real Estate Investment Trusts: Estimates of Commercial Property Value: 2021Q2 ※6 年間売買割合は各種データに基づく当社調べ。なお各種データの出所や時点が日米で異なるため、必ずしも単純比較はできない

© estie, inc.

estieは偏在する不動産情報を整理し、データベース化することで事業価値に転換



※ 本図は、不動産関連情報が業界内に偏在している実態と、これを整理・構造化する当社の取り組みを示したものであり、不動産各社で管理されている社外秘の情報そのものが、当社のサービスを通じて社外に提供されることはない。なお、後述のエンタープライズ実装等において顧客からお預かりする顧客固有の情報は、当該顧客のために構築したデータ基盤においてのみ利用し、他の顧客に提供することはない。

© estie, inc.

データにおける競争優位性

新規参入企業

汎用LLM

estieが構築したVertical Dataは MOATとして機能する

新規参入企業や汎用LLMが商習慣に根差した情報流通にアクセスし、
データ化することは極めて困難

業界内の情報流通に入り込み、 データを収集し、独自の技術で構造化

オープンなオンライン環境には現れない、 「業界の関係者間」で行われる 「アナログ的」な従来型の情報流通



© estie, inc.

当社データベースは複数アセットにまたがる包括的なVertical Dataを有している

estieが有する商業用不動産データアセット ※



オフィス
88,000棟



住宅
260万棟



物流施設
19,000棟

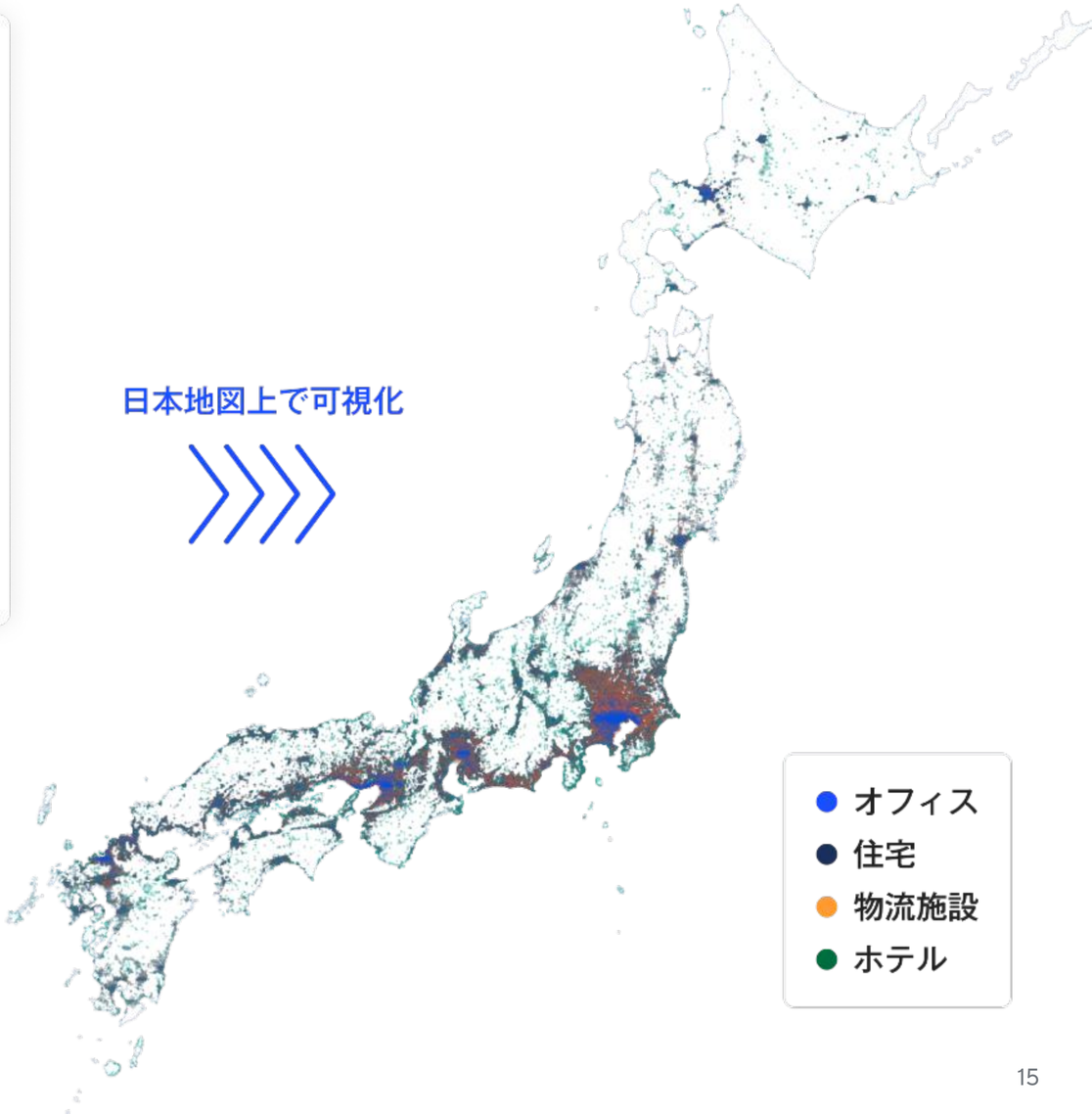


ホテル
17,000棟



商業用不動産データベース（Vertical Data）

日本地図上で可視化



※ いずれも2026年8月時点のデータ

© estie, inc.

独自の不動産情報データ基盤を強みとした、ストック型の事業を構築
成長性と優れたエコノミクスを背景に、Rule of 40※1は高水準

財務データ
（FY2026上半期）

半期売上

17.5億円 前年同期比 +96.8%

Rule of 40

97.5%

営業キャッシュフロー

3.4億円

主要指標
（FY2026上半期）

リカーリング売上比率※2

77%

リカーリング契約顧客数※3

573社

年間換算平均顧客単価※4

500万円

年間換算顧客単価の最大額※5

1億円超

※1 Rule of 40 = 売上成長率 + 調整後EBITDA マージン （調整後EBITDA＝営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用 として算出）FY2026上半期は90%超の高い数値となっているが中長期的には平準化されるものと想定 ※2 ソフトウェア利用に係る契約若しくは継続的な保守契約に基づく売上を算入 ※3 2026年6月時点 ※4 年間換算平均顧客単価は2026年6月の単月リカーリング売上238,596千円を顧客数573社で割り12倍した数値を千円単位で四捨五入した値 ※5 年間換算顧客単価の最大額は2026年6月の特定顧客の単月リカーリング売上を12倍した数値を参照

© estie, inc.

2. 事業概要

Business Overview

Vertical Dataプラットフォームのサービスラインアップ（一部抜粋）

2020年の“estie オフィスリサーチ”のリリース以来、広大な不動産業界の需要に応えるため新たなサービスを次々に開発

市場調査軸

特徴 建物やエリア毎の業界流通情報やオーナー情報を検索・分析可能

estie オフィスリサーチ

オフィスビルの賃貸・売買関連業務の意思決定を支援するサービス

estie 物流リサーチ

物流施設の賃貸・売買関連業務の意思決定を支援するサービス

estie レジリサーチ

住宅の賃貸・売買関連業務の意思決定を支援するサービス

estie 所有者リサーチ

あらゆるアセットクラスの物件取得時の意思決定を支援するサービス

estie J-REITの他、開発中サービス多数

業務軸

特徴 業種ごとに異なる業務フローのデジタル化・効率化が可能

estie 案件管理

投資家の物件取得前後の案件管理を支援するサービス

estie 募集検索

オフィス賃貸仲介会社の仲介業務を支えるサービス

estie 金融モニタリング

金融機関向けの不動産融資管理業務を支援するサービス

estie スマートリフォーム

不動産のリノベーション工事を一括サポートするサービス

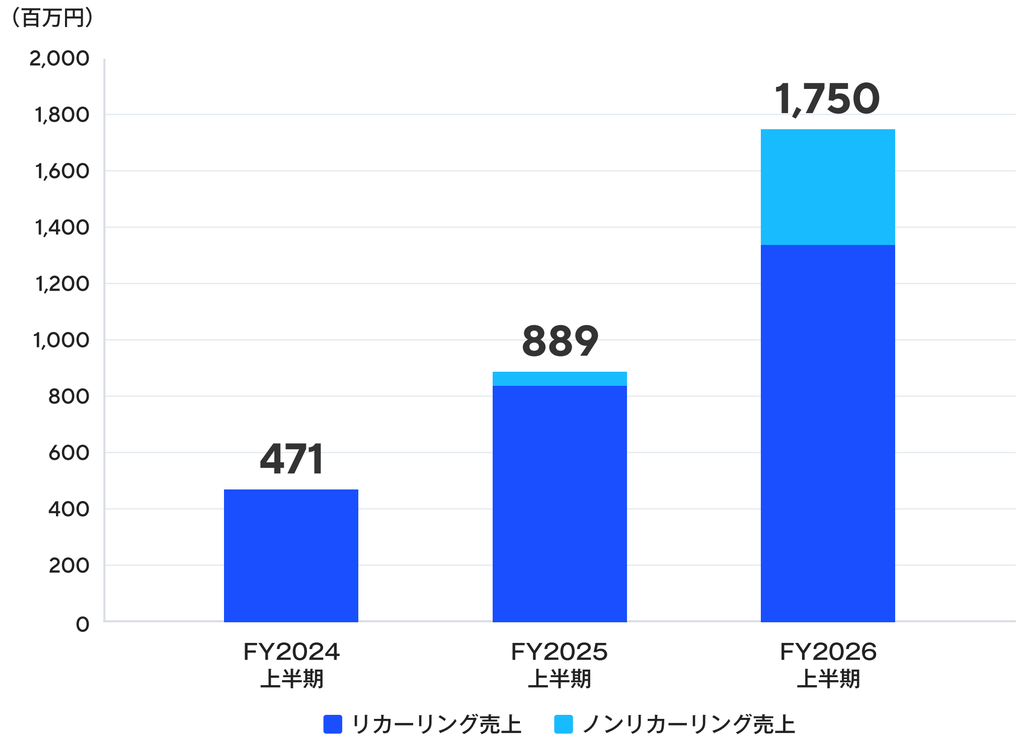
CRE探索AIエージェント他、開発中サービス多数

© estie, inc.

高いソフトウェアリカーリング比率を維持しつつ、近年はソフトウェア売上のみにこだわらずサービス領域を拡大することで、売上成長率を維持・拡大している

連結売上高の推移

（上半期のみ）



リカーリング売上のKPI

（FY2026上半期）

リカーリング売上の前年同期比 **60%**

全売上に占めるリカーリング売上の比率 **77%**

リカーリング契約顧客数 **573社**※

年間換算平均顧客単価 **500万円**※

※ 2026年6月時点。年換算平均顧客単価は2026年6月の単月リカーリング売上238,596千円を顧客数573社で割り12倍した数値を千円単位で四捨五入した値

© estie, inc.

業界横断的な課題を解決する“Vertical Dataソリューション”をベースに AI-Readyなデータベース・業務インフラを不動産業界に実装している

Vertical Dataソリューション（VDS）※

データ×分析	独自データ及び分析基盤の提供
データ×ワークフロー	業務フローに最適化したアプリの提供
データ×サービス	データを起点にソフトウェアに閉じないサービス（コンサルティング等）を提供

※ 2025年12月期時点ではVertical Data ソリューションが連結売上2,082百万円のうち約9割（1,856百万円）を占めた

エンタープライズ実装（FDE）

- 顧客企業内データとestie独自のデータを統合したAI-Readyなデータ基盤の整備
- 顧客に最適化されたAI・ソフトウェアの実装を実行



estie独自の商業用不動産データベース
（Vertical Data）

estie
不動産プラットフォーム事業

サービス提供

ソフトウェア利用料、
コンサルティングフィー等として
売上を計上

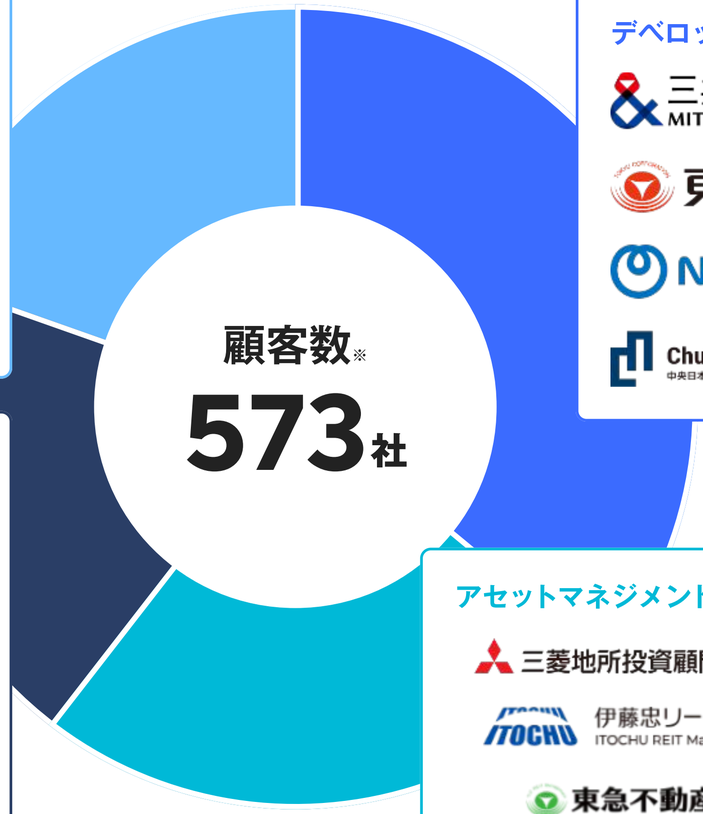
※ 主な原価はサーバーやストレージといったインフラ費用の他、データの仕入れに係る費用等

不動産業界

- デベロッパー
- 投資会社
- 管理会社
- 金融機関
- 仲介会社
- その他

総合デベロッパーや投資会社など、大手企業の多くがestieのサービスを導入済み
実質的な業界スタンダードとしての地位を確立

顧客業種別の売上高構成※



管理会社、仲介会社、その他（24%）

SUN FRONTIER / DAI-ICHI BUILDING / 鹿島 / 東急コミュニティー / 三菱地所プロパティマネジメント / 東京建物不動産販売 / MIZUHO みずほ不動産販売 / TAKENAKA / 東急リバブル / 三菱地所リアルエステートサービス / 大成建設

デベロッパー・不動産事業会社（35%）

三井不動産 MITSUI FUDOSAN / 三菱地所 / 東急不動産 / 東急 / 野村不動産 / 東京建物 / NTT都市開発 / 日鉄興和不動産 / 阪急阪神不動産 / Chuo Nittochi 中央日本土地建物グループ / HULIC / Daiwa House

金融機関（18%）

MUFG 三菱UFJ信託銀行 / 三井住友信託銀行 / MIZUHO みずほ信託銀行 / SMBC SMBC信託銀行 / りそな銀行 / MUFG 三菱UFJ銀行 / MIZUHO みずほ銀行 / FUYO LEASE GROUP 芙蓉総合リース株式会社 / MIZUHO みずほリース / DBJ / 農林中央金庫 / NOMURA 野村證券 / 第一生命 Daiichi Life Group / 日本生命

アセットマネジメント会社（23%）

三菱地所投資顧問株式会社 / Marubeni REIT Advisors 丸紅リートアドバイザーズ株式会社 / JRE / ITOCHU 伊藤忠リート・マネジメント株式会社 ITOCHU REIT Management Co., Ltd. / KJRM / KDX KENEDIX ケネディクス不動産投資顧問株式会社 / 東急不動産リート・マネジメント / DIAMOND REALTY MANAGEMENT

※ 顧客数は2026年6月時点。売上高構成は2026年上半期のリカーリング売上に占める業種別割合

© estie, inc.

汎用的なサービスであるVertical Dataソリューションの顧客に対して順次、個別の実装支援を行うことで、価値を増大させている

ケーススタディ：大手売買仲介企業に対する実装支援の実例



Vertical Data

不動産種別	データ種別
オフィス	建物情報
物流施設	空室情報
住 宅	募集賃料
	入居情報
	企業情報

API連携



Vertical Dataと顧客固有データを統合し、
AI-Ready且つ商業用不動産ならではの
「地図ベースのデータ基盤」を構築

API取込



A社保有データ

データ種別
顧客ニーズ情報
売り物件情報
商談活動情報
過去の成約情報

業務に導入

売り物件と投資家のマッチング ＋ 物件概要書や提案書の作成

提供価値

収益向上
AI支援で案件登録・マッチング率向上

生産性改善
物件登録・資料作成業務の工数削減

開発費削減
スクラッチ開発不要で投資額を抑制

© estie, inc.

3. カンパニーハイライト

Company Highlight

業界に特化し研ぎ澄まされてきた4つの競争優位性が、事業成長と収益拡大をけん引

競争優位性①

データMOATによる参入障壁

汎用LLMや新規参入者に入手困難なオフラインデータ・時系列データを有する

競争優位性②

総合的なプラットフォームとしての事業拡張性

幅広いサービスラインアップが開拓可能な市場の広がりを確保



競争優位性④

AI-Agent時代に発揮されるドメイン知識とデータ価値

業界特有の業務でAI-Agentを有効に駆動させるために必要な資源を保有

競争優位性③

創業来確立してきた業界ポジショニング

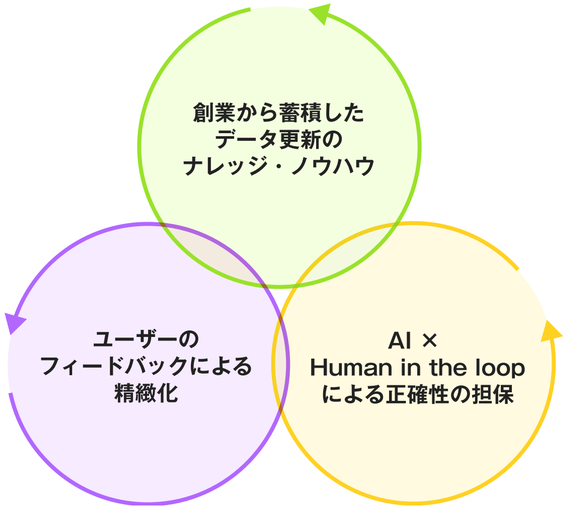
業界内でも影響力の大きい大手企業群における支配的シェアを保有

© estie, inc.

estieが有するVertical Dataの更新ノウハウとデータカバレッジが競争優位を確立

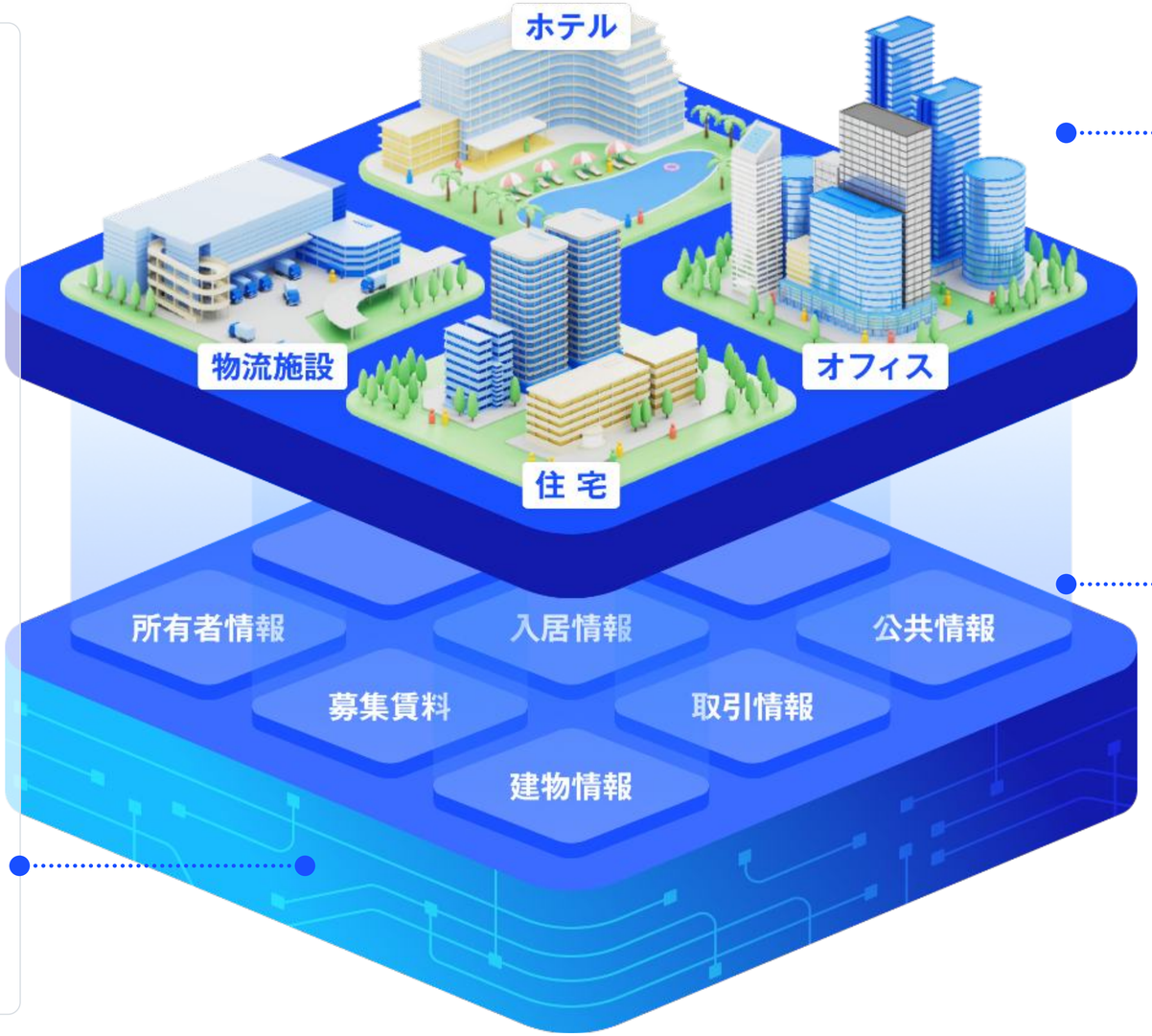
MOAT①

鮮度※と正確性を保つデータ更新スキル



- 創業来、精度を高め続けてきたデータ更新のノウハウと人手を介したプロセス設計が当社の強み
- 業界のインサイダーであるユーザーからのフィードバックが更なるデータの精緻化を可能に

※ 鮮度とは空室率や募集賃料等の業界流通情報の最新性や新着性を指している



MOAT②

獲得困難なデータを収集。アセット横断のデータベースを次々に構築

オフィス　物流施設　住 宅
ホテル　その他多数

MOAT③

過去からの蓄積が無ければ再現が難しい、2020年来の時系列情報



© estie, inc.

商業用不動産業界の多様な業務ニーズにワンストップで対応できる体制が強み

顧客の多様な業務に対応可能なサービス体制を構築

物件売却	既存テナント賃料交渉	バリューアップリノベーション	売却査定
物件運営	競合物件調査	賃料策定	新規テナント営業
物件取得	案件ソーシング	案件管理	買収価格評価・鑑定

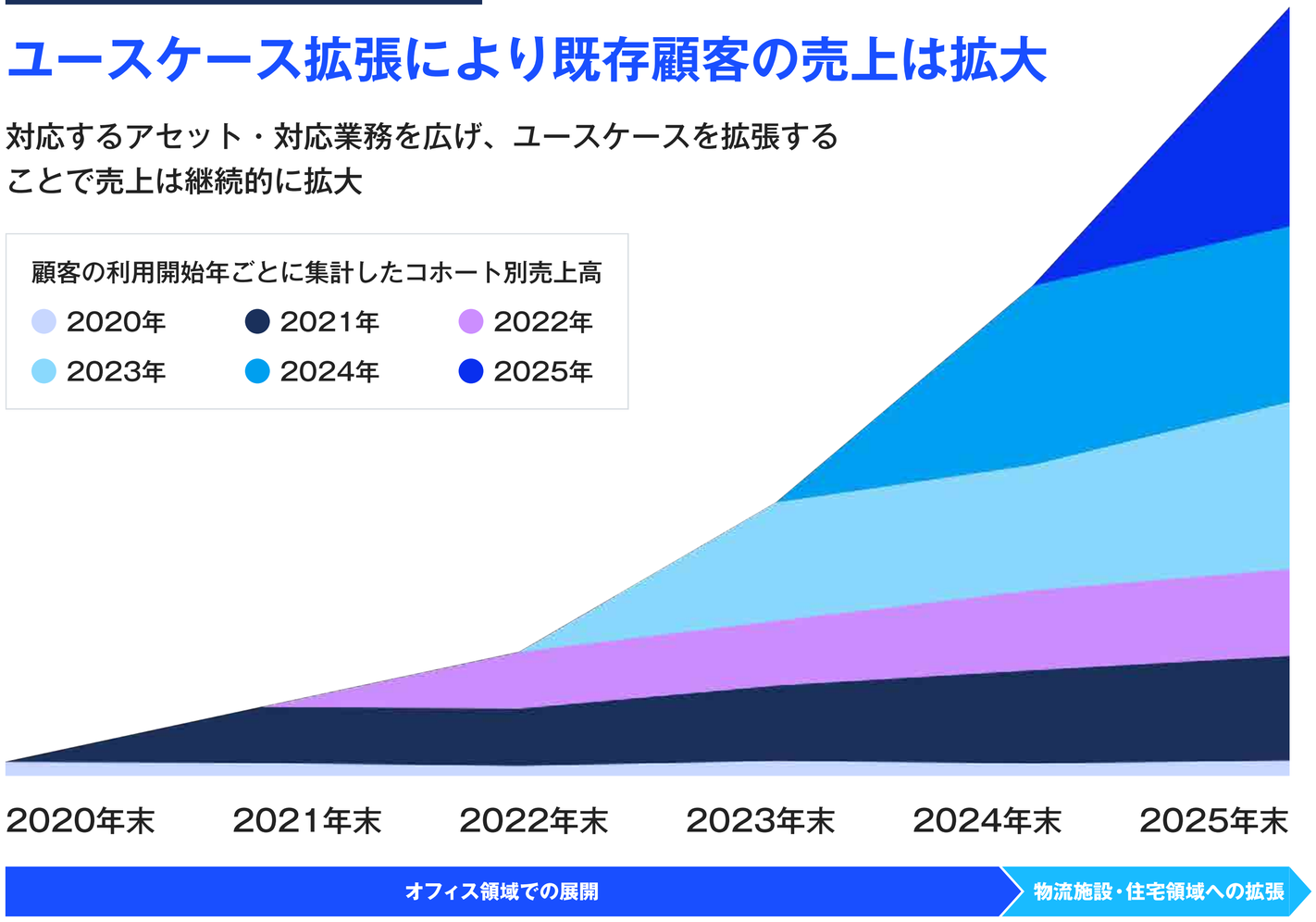
※ デベロッパー等の不動産会社の業務への対応例



契約開始年による年間利用料

ユースケース拡張により既存顧客の売上は拡大

対応するアセット・対応業務を広げ、ユースケースを拡張することで売上は継続的に拡大



© estie, inc.

実績の積み重ねにより業界における評判と信頼が高まり、顧客基盤の拡大が更に加速

業界シェア※

J-REIT全58銘柄の導入数
30銘柄

総合デベロッパー10社の導入率
90%

大型案件の仲介シェアの高い大手信託5社の導入率
100%

その他事例

業界のDXトレンドを主導する不動産DXカンファレンスを連続主催



来場者数（2025年実績）
1,200名程度
例年多くの業界関係者が一堂に会するestie主催のイベント
来場者の多くは部長職以上の意思決定レイヤーの方々

協賛企業
業界大手が協賛
三井不動産様，三菱地所様，東急不動産ホールディングス様，日鉄興和不動産様，野村不動産様，森ビル様，東京建物様など

大手機関のリサーチレポートにおけるestieのデータ活用が定着

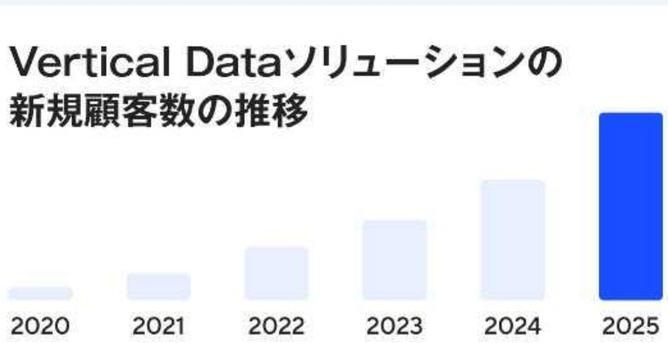


一般財団法人 日本不動産研究所 Japan Real Estate Institute

全国賃貸オフィスストック調査
日本不動産研究所様は、2024年11月公表の資料よりestie提供のデータを活用し、全国主要都市のオフィスビルを対象とした調査を実施

MUFG 三菱UFJ信託銀行

不動産マーケットリサーチレポート
三菱UFJ信託銀行様の不動産コンサルティング部では、2025年9月発行のレポートでestieのデータを基に分譲マンションの賃料調査を実施



業界プレゼンスの拡大とともに新規顧客が急増

※ 総合デベロッパーTop10社はJPX上場・非上場の総合デベロッパーのうち、オフィス（※一部オフィス+他アセットも含む）の賃貸有効面積を公表している企業トップ10（各社の公表資料を基にした当社調べ）、大手信託5社は三菱UFJ信託銀行、三井住友信託銀行、みずほ信託銀行、りそな銀行、SMBC信託銀行。いずれも2026年8月時点の数値

© estie, inc.

AI-Agent時代に持続的に成長することができる事業モデルを構築



顧客が直面する業界特有の課題（当社認識）

汎用的なAIサービスを用いても競合他社との差別化が難しい

- モデルベンダーは不動産実務まで対応しない
- SIerは業界知識が不足。学習コストが高い

- データ活用の慣行がなく、データ基盤が不在
- ゼロから整備するには膨大なコストがかかる
- 社内データのみでは不動産実務に必要な市場情報が不足

estieの強み

API連携した汎用LLMが駆動

モデルは調達部品として扱い、特定ベンダーに依存せずにソリューション提供

業界特化のワークフロー・分析ロジック

Vertical Techプレイヤーとして蓄積したドメイン知識で業界プラクティスを提案できる

市場情報と顧客データの統合・構造化

- インターネットに流通しないオフライン情報をAI-Readyな形で独自保有
- FDEによるエンタープライズ実装で顧客データ基盤の整備実績と信頼を保有



© estie, inc.

データ・サービスの網羅性と、ドメイン知識・顧客基盤の双方を備えるプレイヤーは国内に不在
さらに、AI-Readyなデータ基盤の構築力を軸に、ポジショニングの独自性は更に強化

商業用不動産業界におけるestieのポジショニング（当社想定）

	estie	SIer 汎用AIベンダー SaaSベンダー	既存の不動産 テックプレイヤー
不動産データ	◎ 網羅性・時系列	×	△
サービス ラインアップ	◎ 総合プラットフォーム	○	×
ドメイン知識	◎ 業界出身者多数	×	△
不動産業界における 顧客基盤	◎ 大手中心に 支配的シェア	△	△
AI-Ready データベースの構築	◎ 自社向けに構築した ノウハウを顧客に提供	△	×



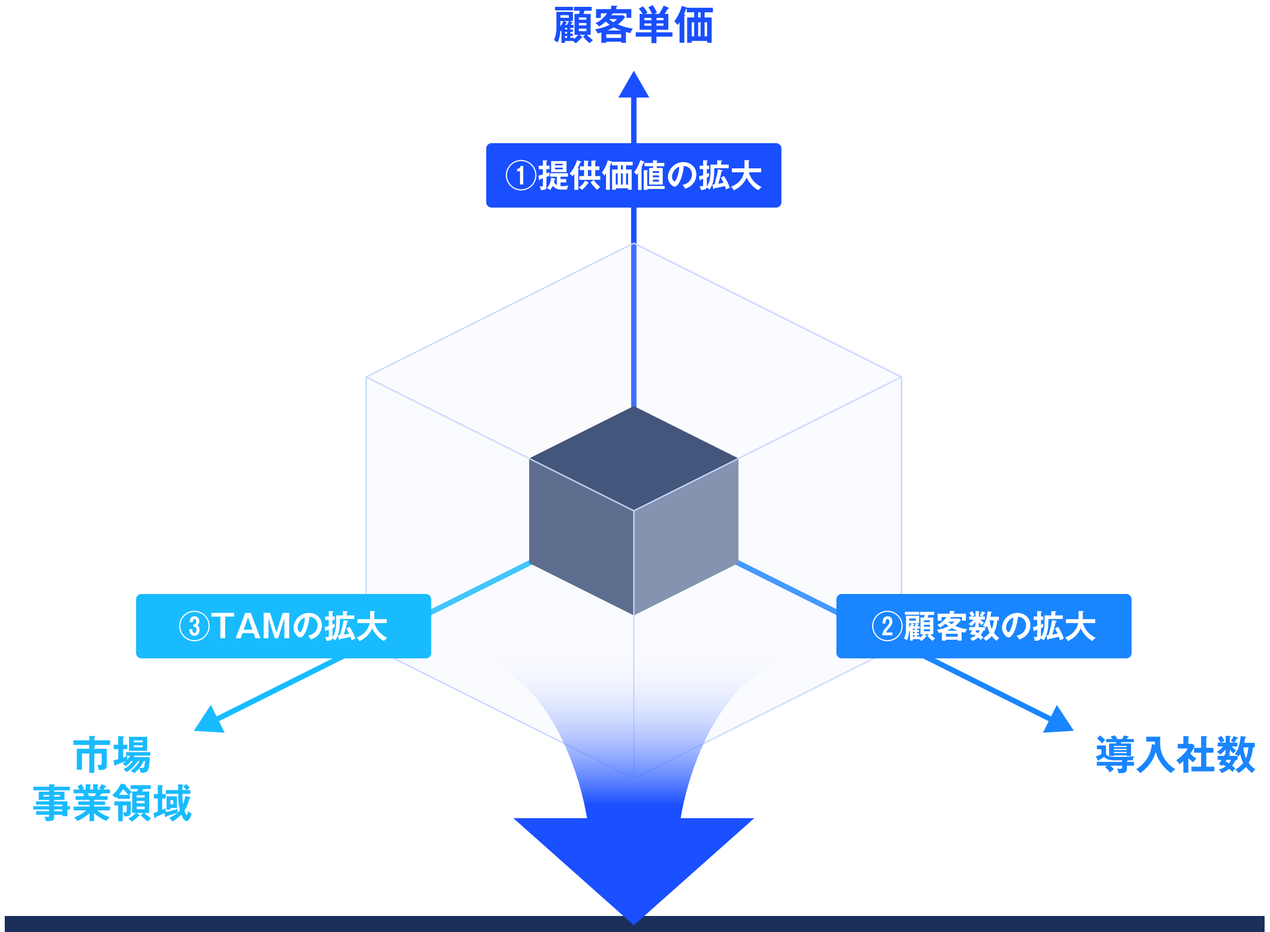
※各評価項目における◎・○・△・×は、当該項目に関する充足度が高い順に、◎：十分に備えている、○：相当程度備えている、△：限定的に備えている、×：備えていない又は該当なし、を表す。本図は、記載の評価項目について、公開情報や顧客ヒアリング等に基づき当社が比較対象として想定した事業者の類型（SIer・汎用AIベンダー・SaaSベンダー、既存の不動産テックプレイヤー）と当社を当社独自の基準で相対的に評価したイメージ図であり、第三者による評価又は個別の事業者に対する評価を示すものではない

© estie, inc.

4. 成長戦略

Growth Strategy

顧客数・顧客単価・市場の3軸を同時に拡大し、加速度的な売上成長と収益性拡大の実現を目指す



① 提供価値の拡大

- Vertical Data ソリューションを中心に、取り扱いデータの拡充や対応ユースケースの多様化を通じた既存顧客への提供価値を拡大しクロスセル・アップセルを通じて再現性の高い安定的な売上成長の実現を目指す
- さらにはエンタープライズ実装事業の大規模顧客に対する横展開により、提供価値と顧客単価の大幅な拡大を目指す

② 顧客数の拡大

- Vertical Dataソリューションの市場浸透余地は大きく、4,000社以上存在する中堅～大手の顧客獲得を引き続き推進
- さらには10万社以上存在する中規模ロングテール事業者向けの新サービスを開発・展開することで長期的な成長を維持・加速

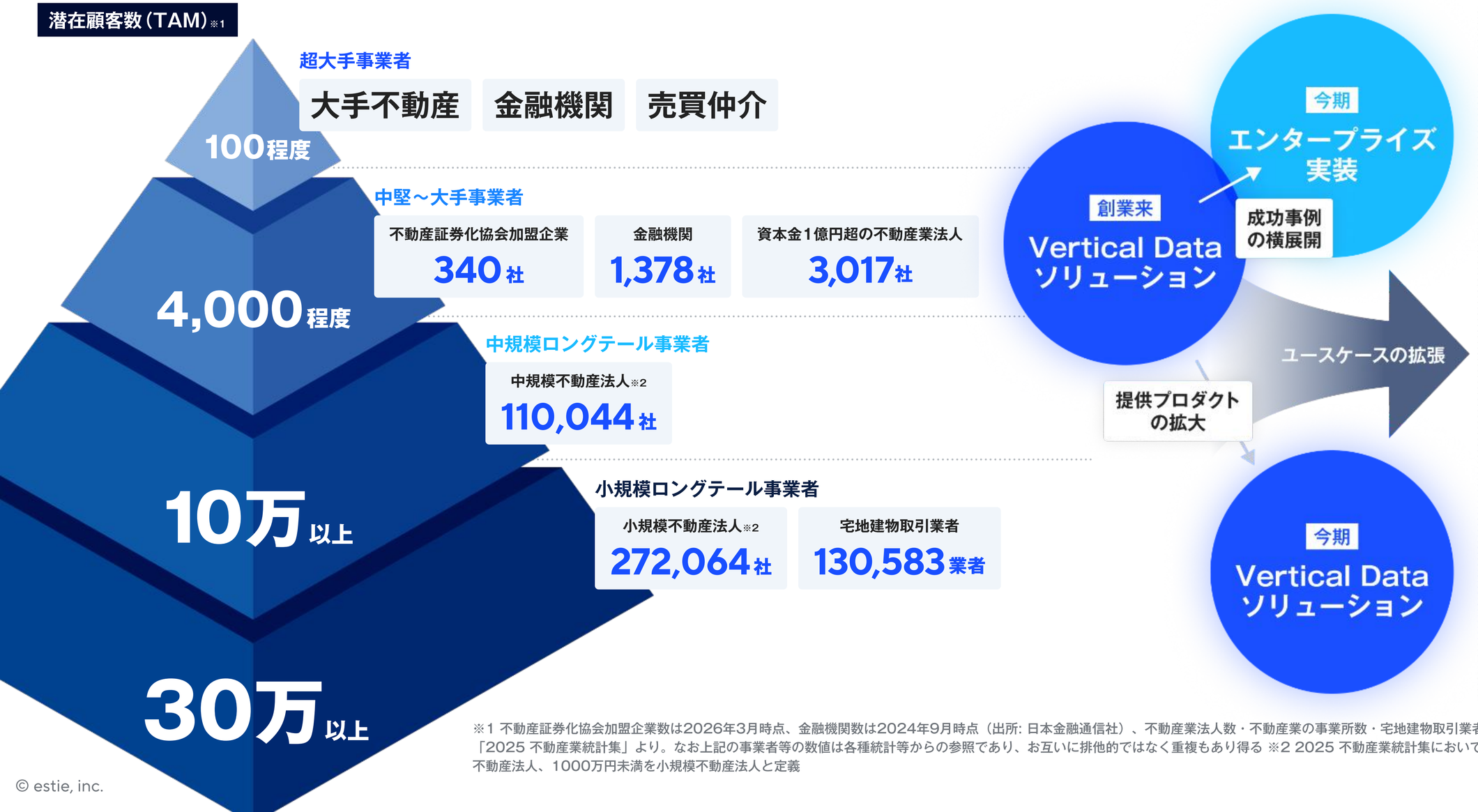
③ TAMの拡大

- ソフトウェア中心の価値提供にこだわらず、サービスラインアップを拡張することでアクセス可能な市場（TAM）を拡大
- M&A やJV設立も駆使しながら事業領域を拡張し、不動産業界における広大なホワイトスペースを開拓

© estie, inc.

参考：当社の潜在顧客数（TAM）について

短期的には4,000社程度、中期的には10万社以上、長期的には40万社以上がターゲット



※1 不動産証券化協会加盟企業数は2026年3月時点、金融機関数は2024年9月時点（出所: 日本金融通信社）、不動産業法人数・不動産業の事業所数・宅地建物取引業者数は公益財団法人不動産流通推進センターの「2025 不動産業統計集」より。なお上記の事業者等の数値は各種統計等からの参照であり、お互いに排他的ではなく重複もあり得る ※2 2025 不動産業統計集において資本金1000万円以上、1億円未満を中規模不動産法人、1000万円未満を小規模不動産法人と定義

© estie, inc.

エンタープライズ実装が対象とする顧客の単価拡大余地は非常に大きい

ターゲット顧客

	金融機関等	総合 デベロッパー等	仲介会社 その他
ターゲット企業数	50社	38社	22社
顧客単価成長ポテンシャル	推定IT予算※1 約9.1兆円	売上高総計※2 約10.1兆円	従業員数※3 約20万人

潜在顧客エンタープライズ企業110社に対して担当者を配置し、エンタープライズのニーズを漏れなく把握

出所：日本情報システム・ユーザー協会 企業IT動向調査報告書 2025、不動産業統計集(2026)、日本取引所グループHP、公開情報より当社作成
※1 日本取引所グループHP　決算短信集計結果(2025年度)を基に銀行業、証券、先物取引業、保険業、その他金融業の売上高合計116.2兆円に平均売上対比IT予算比率7.83%をかけ算出
※2 三井不動産、三菱地所、東急不動産、住友不動産、野村不動産HD、ヒューリック、JR東日本(不動産・ホテル事業)、東京建物、森ビル、森トラストの直近決算期売上高合計
※3 不動産業統計集(2026)、業態別民営従業者数の推移　不動産代理業・仲介業の従業者数

顧客単価向上事例

大手企業A社における単価向上事例



**A社同様のエンタープライズ実装を
ターゲット顧客に対し順次進めていくことで、
既存顧客基盤からの収益拡大を目指す**

※ 大手企業A社の上半期の売上をそれぞれ10万円単位で四捨五入した値

© estie, inc.



352兆円※の商業用不動産市場に対し、「対象アセットクラス」と「対応業務」の双方を広げ続ける

巨大な商業用不動産のDXニーズをあらゆる業務で対応

開発・売買・運営の各工程に、紙と表計算に依存した業務が残る。オフィスビルから物流施設・住宅・ホテル・商業施設、データセンター等まで、アセットクラスを問わず支える

顧客が求めるサービスを形態問わず開発・提供

データ基盤、業務アプリケーション、エンタープライズ実装、集客支援と、ソフトウェアの型にこだわらず開発・提供し、プラットフォームが対応するユースケースを継続的に広げる

アライアンスとM&Aで対応領域を非連続に拡張

2025年以降、データセット取得・顧客基盤獲得・新領域進出の各類型でM&Aを実行しており、今後も自社開発に限定せず、アライアンスと選択的なM&Aでサービス拡張のスピードを高める

※ 一定水準以上の面積基準(例:オフィスは延床面積1,000㎡以上)や、築年基準(例:住宅は1981年の着工以降)を満たす不動産を対象としたニッセイ基礎研究所「わが国の不動産投資市場規模(2025年)」が出所

© estie, inc.

業界ネットワークとM&A仲介会社ネットワークの双方を駆使し、狙いを定めた案件スコープの設計と十分な数の潜在案件の確保を両立

M&Aソーシングにおける優位性

これまでのM&A検討プロセスの概要

ソーシング 100件以上	不動産業界・不動産テック業界内でのポジショニングを活かしたネットワーキングに加え、これまでに構築したM&A仲介会社との関係性も生かし狙いを絞ったソーシングを実行可能
接触・打診 40件程度	
LOI・DD 11件	業界知識とM&A経験の豊富なメンバーが案件推進をリードすることで、事業の精査やリスクの検知をスピーディに行い案件成立の確度向上に寄与
Acquired/Closed 4件	これまでに4件のM&A（事業譲受を含む）を実行

※集計期間は2023年1月から2026年8月まで

estieのM&A・PMI体制

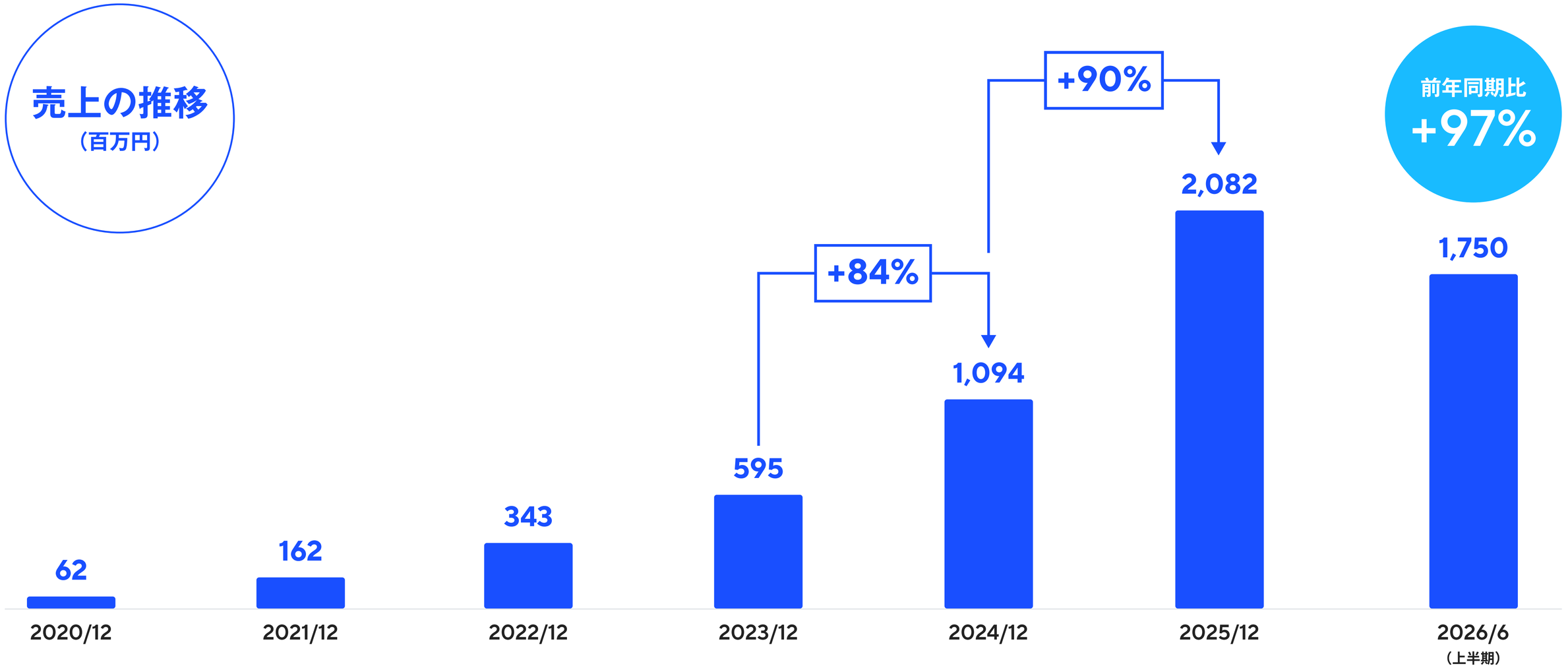


© estie, inc.

5. 財務実績及び業績予想

Financial

直近2期で80%以上の高成長率を継続している

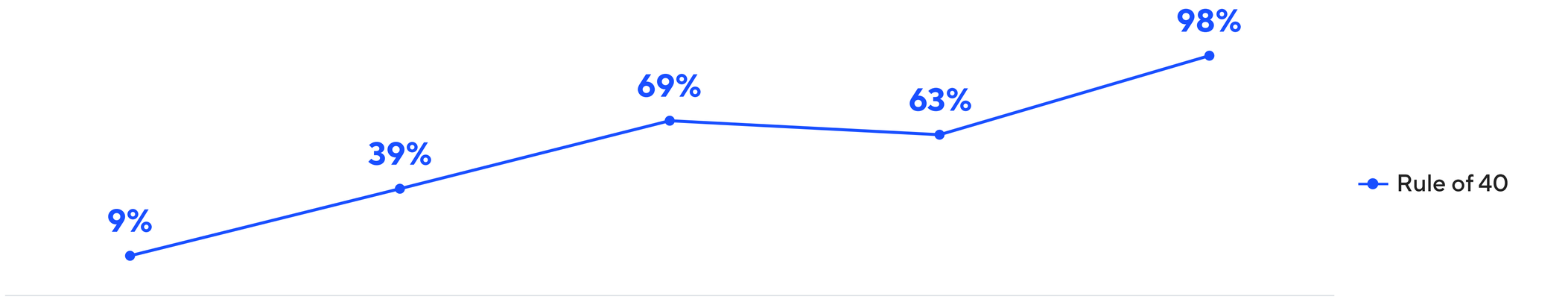


※ 2024/12以後は連結、2023/12以前は単体の数値

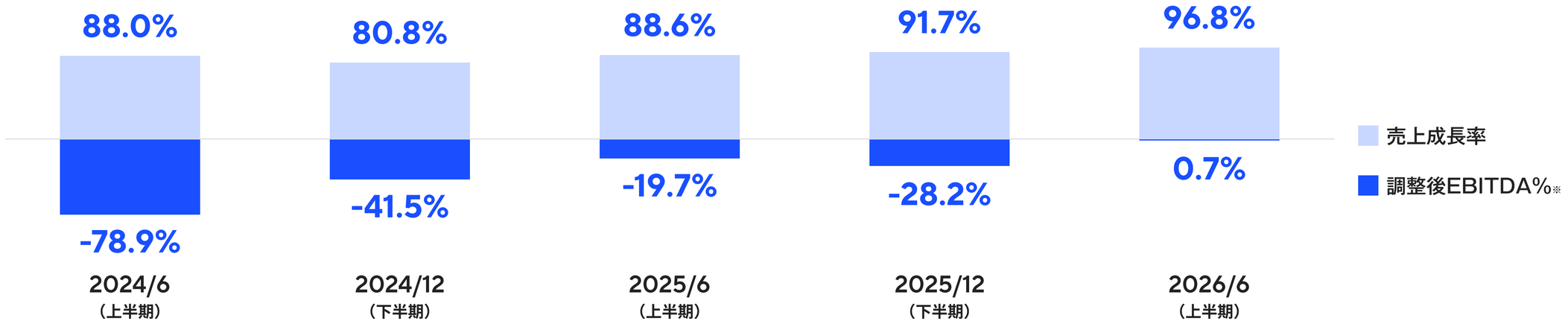
© estie, inc.

高成長率を維持したまま利益率の改善が進んでおり、Rule of 40は高水準で推移

Rule of 40
の推移



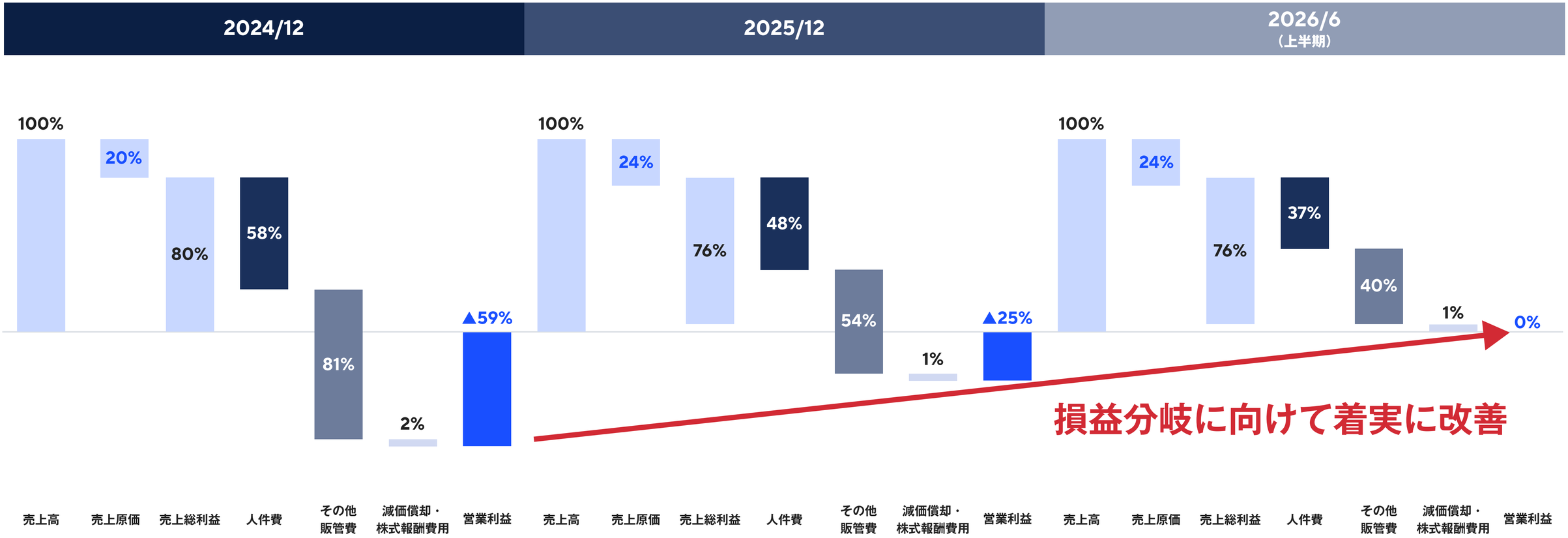
Rule of 40
の内訳推移



※ 調整後EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費＋株式報酬費用として算出

© estie, inc.

事業の拡大とともに人件費を中心とした固定費的な販管費の売上比率が急速に縮小しており、直近で利益の創出フェーズに入った



※1 売上比率は四捨五入しているため、記載内容と合計が一致しない場合がある。また、売上原価の主な内訳は、サーバーなどのインフラ費用やデータの取得・加工に係る費用である。
※2 研究開発費に係る人件費は「その他販管費」に含めて表示している。

© estie, inc.

連結財務諸表サマリー

（単位：百万円）	2024/12	2025/12	2026/6（上半期）
損益計算書			
売上高	1,094	2,082	1,750
売上高成長率	83.8%	90.3%	96.8%
売上総利益	870	1,584	1,333
売上総利益率	79.6%	76.1%	76.2%
営業利益	-650	-530	-1
営業利益率	-59.5%	-25.5%	-0.1%
当期純利益	-628	-1,201	-279
当期純利益率	-57.5%	-57.7%	-15.9%
調整後EBITDAの算出			
営業利益	-650	-530	-1
＋) 減価償却費	3	9	4
＋) のれん償却費	-	-	-
＋) 株式報酬費用	16	9	9
調整後EBITDA	-630	-511	12
調整後EBITDAマージン	-57.6%	-24.5%	0.7%

	2024/12	2025/12	2026/6（上半期）
貸借対照表			
流動資産合計	3,976	4,233	4,405
うち、現金及び預金	3,906	4,069	4,090
固定資産合計	114	151	227
資産合計	4,091	4,384	4,632
流動負債合計	999	1,327	1,767
うち、契約負債（前受金）	308	768	1,112
うち、1年内返済予定の長期借入金	400	104	118
固定負債合計	346	1,505	1,562
うち、長期借入金	300	1,416	1,408
純資産合計	2,745	1,551	1,302
負債純資産合計	4,091	4,384	4,632
キャッシュフロー			
営業活動におけるキャッシュフロー	-328	-100	340
投資活動におけるキャッシュフロー	12	-510	-196
財務活動におけるキャッシュフロー	3,338	773	-123

© estie, inc.

2026年12月期業績予想

単位：百万円	2025/12	2026/12
損益計算書	**実績**	**予想**
売上高	2,082	3,880
成長率	90.3%	86.3%
調整後EBITDA	-511	280
調整後EBITDAマージン	-24.5%	7.2%
営業利益	-530	250
営業利益率	-25.5%	6.4%
経常利益	-543	241
経常利益率	-26.1%	6.2%
当期純利益	-1,201	-32
当期純利益率	-57.7%	-0.8%
Rule of 40	65.8%	93.6%

当社グループは、事業規模の拡大と収益性の改善を両立させながら持続的に成長することを経営上の目標としており、その達成状況を判断するための客観的な指標として、売上高、調整後EBITDA及びRule of 40の３つを設定しております。なかでも、当社グループは今後も成長に向けた投資を継続する段階にあり、必ずしも単年度の利益水準のみでは経営の実態を適切に評価できないことから、成長のための投資と収益性の改善のバランスを規律付ける指標としてRule of 40を重視しています。
一般に、ソフトウェア企業等においては、売上高成長率と利益率の合計が40%を上回る水準にあることが、成長と収益性が均衡した健全な状態の目安とされておりますが、当社では中長期的にRule of 40が50%内外の数字を維持することを目標としております。

© estie, inc.

6. リスク情報

Risk Factors

有価証券届出書に記載している「事業等のリスク」のうち、当社の成長の実現・事業計画の遂行に影響を及ぼし得る主要なリスクは以下の通り

認識するリスク	発生可能性	影響度	顕在化の時期	リスクの評価及び対応策
市場環境	中	中	特定時期なし	当社グループは、不動産情報プラットフォームの提供及びデータを活用した業務支援事業を展開しております。不動産市場の動向は、国内外の景気、金利水準、企業活動、オフィス需要の変動等に大きく影響を受けます。今後、景気後退や金利上昇等により不動産取引量や投資意欲が減退した場合、当社サービスを利用する顧客の活動水準やIT投資意欲が低下し、当社グループの業績に悪影響を及ぼすおそれがあります。当社グループは、当該リスクに対し、特定の業種や顧客セグメントへの依存度を分散するとともに、市場の景況に左右されにくいサービスの付加価値向上及びサービスラインナップの多角化に努めることで、市場環境変動の影響の低減を図っております。
新規事業	中	中	中期	当社グループは、中長期的な成長を見据え、生成AIを活用した新たなサービスの企画・開発を推進しております。これらのサービスは、業務効率化や新たな顧客価値の創出を目的としておりますが、生成AIは技術革新の速度が極めて速く、顧客ニーズの変化や競合環境の激化も著しい領域です。 このような状況下において、当社が投入した開発資源や販売体制が市場の要求に十分に適合せず、期待した収益化に至らない場合、また、サービスの精度や信頼性に対する社会的懸念、法規制の変化、倫理的な問題等が顕在化した場合には、当該領域における売上高の伸長が当初の想定を下回る、あるいは継続的なコスト負担により、当社の経営成績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります。当社グループは、当該リスクに対し、段階的な開発投資と市場検証を行う体制を構築するとともに、生成AIに関する社内ガイドラインの整備及び法規制動向のモニタリングを実施し、リスクの低減に努めております。

※当該ページに記載していないその他のリスク及び対応策については、有価証券届出書に記載の「事業等のリスク」を参照してください

© estie, inc.

有価証券届出書に記載している「事業等のリスク」のうち、当社の成長の実現・事業計画の遂行に影響を及ぼし得る主要なリスクは以下の通り

認識するリスク	発生可能性	影響度	顕在化の時期	リスクの評価及び対応策
情報漏洩	中	中	中期	当社グループが提供するサービスにおいて、物件保有者の個人情報、またユーザー企業の保有する第三者の個人情報に関与するケースがあります。当社グループは、個人情報の取り扱いに関する重要性を十分に認識し、個人情報を含むすべての情報資産の管理並びに保護をしております。具体的には、情報セキュリティマネジメント体制の構築、従業員への定期的な情報セキュリティ教育の実施、アクセス権限の厳格な管理及び外部専門家による定期的なセキュリティ監査の実施等の対策を講じております。 しかしながら、重要な情報資産の外部漏洩により、当社グループが行政指導や行政処分等を受け、当社グループの社会的信用が失墜し、もしくは損害賠償請求が発生する可能性があり、また、情報資産の取り扱いに関する法規制もしくは運用の厳格化等により、当社グループのサービスの停止、情報の利用に対する制約等が発生した場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。
内部管理体制	中	大	短期	当社グループは、コーポレート・ガバナンス体制の充実を重要な経営課題と認識しており、今後の事業拡大に対応するため、内部管理体制の充実を図っております。具体的には、内部監査機能の強化、業務プロセスの文書化及び標準化、並びにリスクコンプライアンス委員会の定期的な開催等を通じて、管理体制の強化を推進しております。しかしながら、当社グループの急速な事業展開及び会社規模の拡大に内部管理体制の整備が追いつかなかった場合には、業務運営に支障をきたし、当社グループの事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。

※当該ページに記載していないその他のリスク及び対応策については、有価証券届出書に記載の「事業等のリスク」を参照してください

© estie, inc.