

ローカルビジネスを加速する 不動産特化型 クラウドソリューション

株式会社いい生活
取締役 CTO 松崎 明



いい生活

<http://www.e-seikatsu.info/>

自己紹介

経歴

2000年3月	東京大学工学部 電子工学科卒業
2003年3月	東京大学大学院 新領域創成科学研究科 中退
2000年	株式会社いい生活 入社
2005年	株式会社いい生活 執行役員 CTO
2012年	株式会社いい生活 取締役 CTO

主な役割

入社当初からクラウドサービスのミドルウェア・インフラ周りを中心に、システム全体のアーキテクト的な立場で仕事に従事。

CTO就任以降、プロダクト・サービス全体のスーパーバイザーとしての役回りも担っている。

会社概要

商号 株式会社いい生活

設立 2000年1月21日

上場市場 東証マザーズ (2006年2月16日上場)

資本金 628,411,540円

拠点 東京本社・名古屋支店・大阪支店・福岡支店

従業員数 138名

ミッションとビジョン

ミッション

人々の生活の根幹である「住まい」に関する市場、
不動産市場を全ての参加者にとって
より満足度の高い市場にしていきたい

ビジョン

不動産会社の業務を支援する
クラウドサービスのリーディングカンパニーとして、
より良い不動産市場の発展と進化に貢献する
活発な情報商流の担い手となり、
そのための情報基盤を提供する

不動産マーケット規模

不動産業

- 法人数: **304,000** (全産業比率 11.1%) (財務省 平成24年 財政金融統計月報)
- 事業所数: **375,478** (全産業比率 6.2%) (総務省 平成21年 経済センサス)

宅建免許取得業者数: **122,100** (国交省 平成26年3月31日付)

GDP比率: **12.1%** (総務省 平成24年度 国民経済計算確報)

- (内)住宅賃貸業は **10.6%**

住宅総数: **52,103,800戸** (総務省 平成25年住宅・土地統計調査)

- 持家: **32,237,900戸** (61.9%)
- 借家: **18,448,800戸** (35.4%)

年間中古住宅取引量: **498,600件** (推計値 不動産流通近代化センター 平成26年3月 不動産業統計数)

不動産ビジネスの特徴(1/2)

地域に根差したビジネスモデル

- 賃貸市場・中古市場のプレイヤーは、業務特性上、ローカルビジネスが中心となっている
- 各企業・店舗の商圈もそれほど広くないことが多い

中小企業が多い

- 大手寡占ではなく、中小企業が多い
- FC形態をとっている企業でも1,000店舗程度が最大
- 地域毎に「老舗」や「有力会社」といった「地元の雄」が存在する

不動産ビジネスの特徴(2/4)

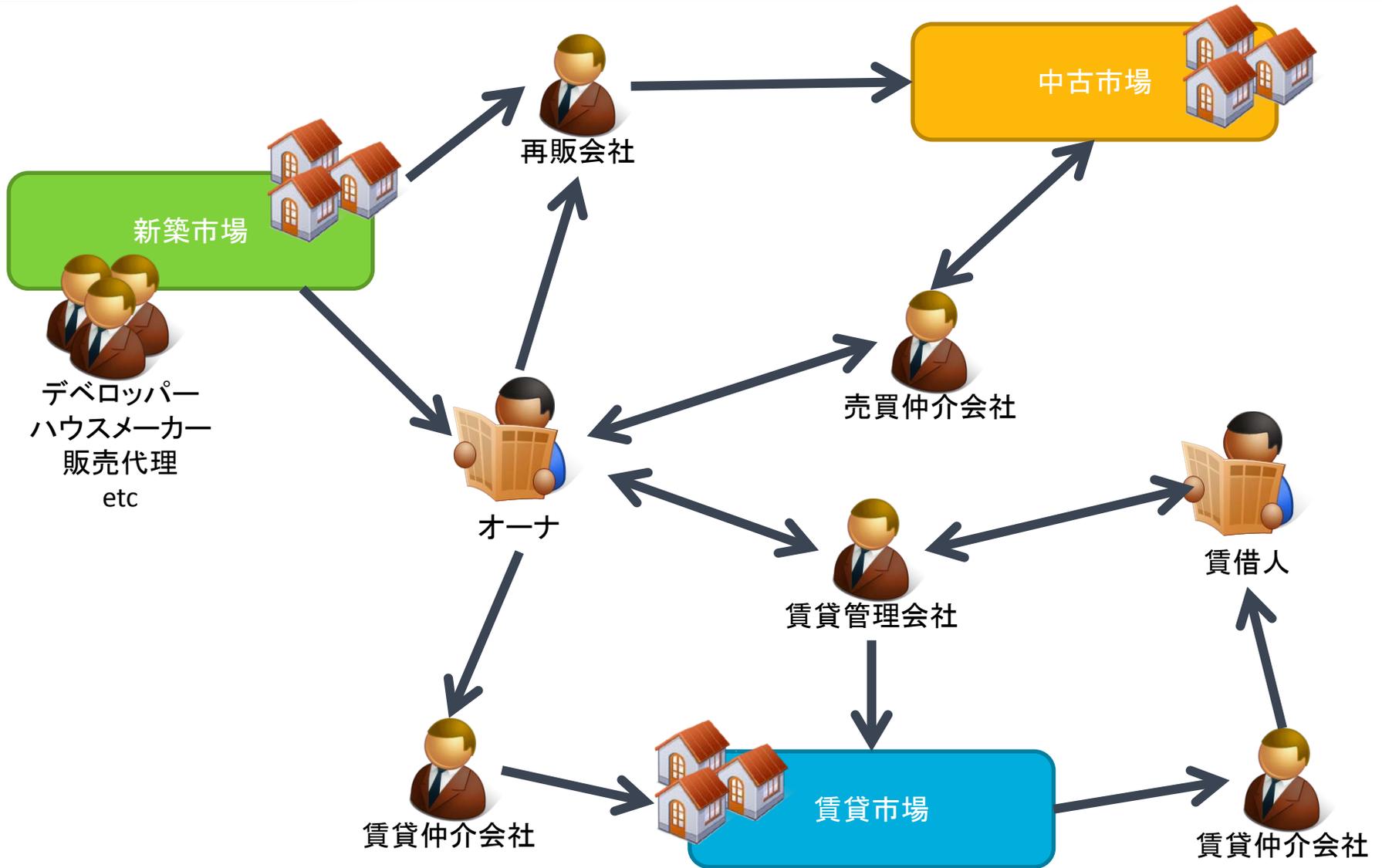
業務がある程度定型化されている

- 法令上の制限もあり、根幹部分の業務プロセスは概ね統一されている
- ただし、地方による商慣習の違いなどは存在する

物理的な「モノ」をほとんど取り扱わない

- 土地・建物は物理的なモノではあるが、不動産会社が扱うのは、大半がそのモノの「情報」である

不動産市場における現在のターゲット

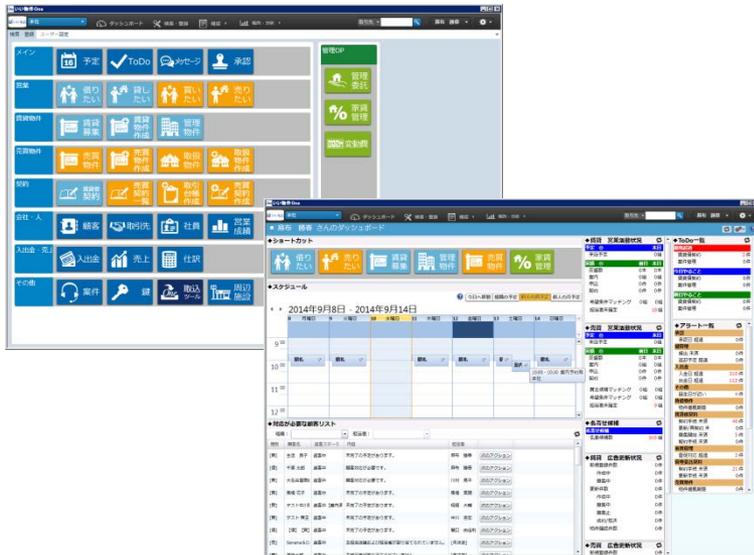


いい生活が提供する不動産クラウド



つなぐ、不動産クラウド。
ES いい物件 *One*
あらゆる不動産情報をひとつに集約する、待望のワンストップサービス。

各不動産業態の
日々の業務を支援する
ワンストップサービス



コンセプト

不動産ビジネスで扱う様々な
「情報」を一元管理し
利活用を促進することで
ビジネスの拡大を図る

賃貸仲介業向け主要機能

物件情報管理

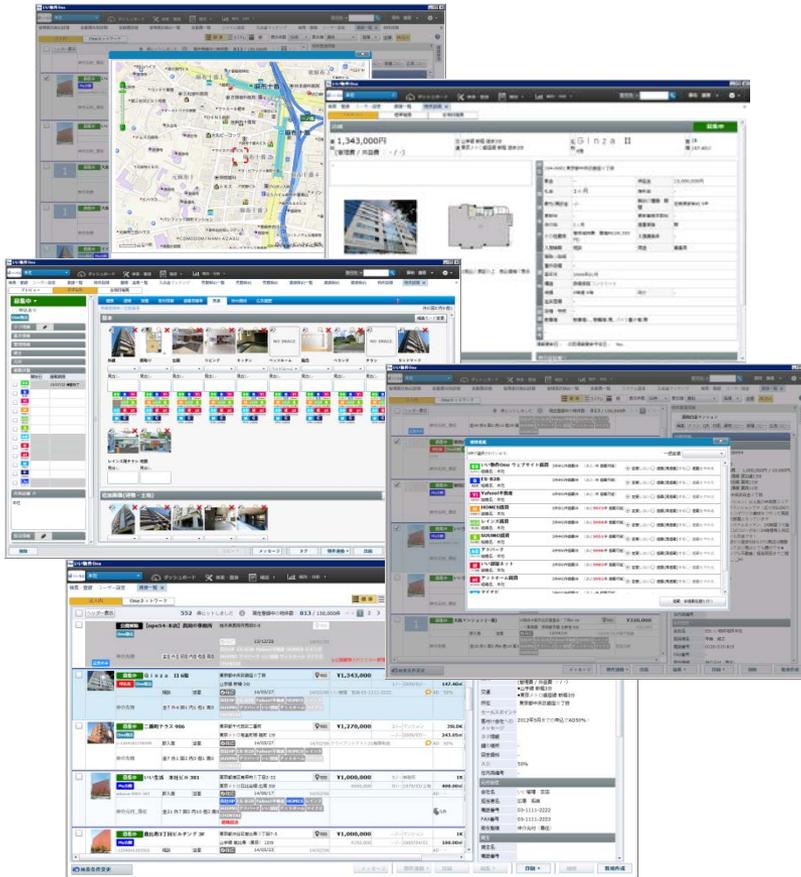
- 物件情報の蓄積・メンテナンス
- 不動産ポータルサイトへの一括掲載
- 業者間物件流通(Oneネットワーク)
- チラシ出力機能
- 募集条件の過去履歴管理

顧客管理

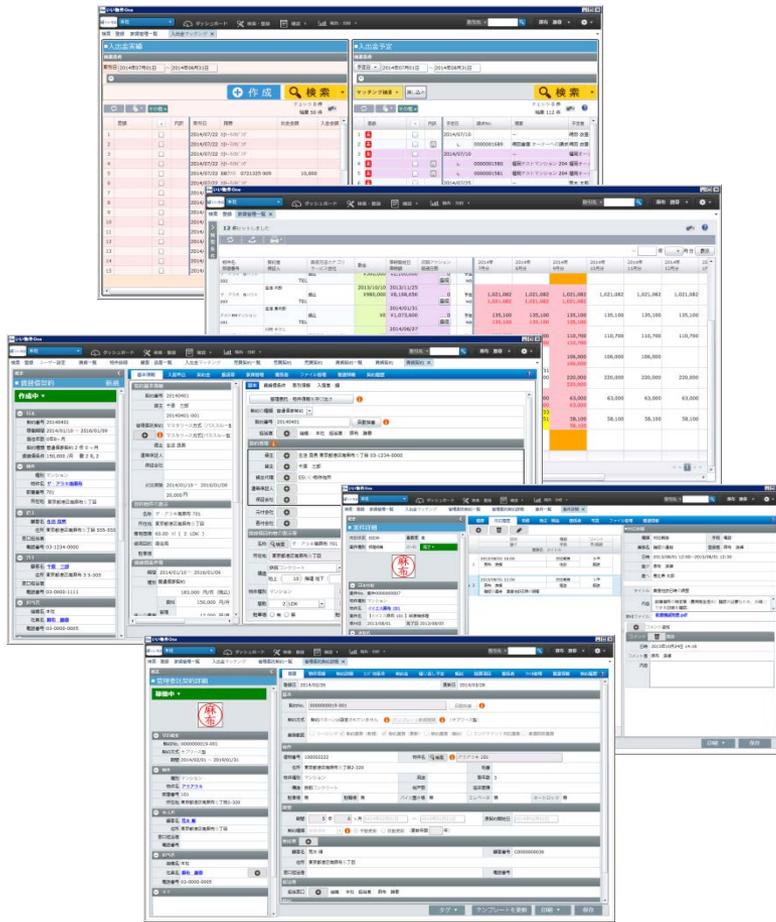
- 反響・来店管理
- 追客・営業履歴管理
- 顧客マイページ機能
- 希望条件に合わせた物件自動配信

契約管理

- 賃貸借契約の管理(取引台帳管理)
- 重要事項説明書等、各種帳票出力
- 各種帳票のカスタマイズ



賃貸管理業向け主要機能



管理委託契約管理

- 契約パターンのテンプレート化
- 賃貸募集時の契約諸条件の事前ルール登録
- サブリース時の各種免責条項のサポート

賃貸借契約管理

- 契約更新・解約処理のサポート
- 契約更新履歴の管理
- 滞納状況の把握・督促状の出力

家賃管理

- 請求・入金・滞納状況を一覧で把握
- ファームバンキング・各保証会社との連携
- 水道代・電気料金などの検針登録・費用請求

入出金管理

- 予定明細と実績の自動マッチング・一括消しこみ
- 自動マッチングルールの自動学習・管理

仕訳管理

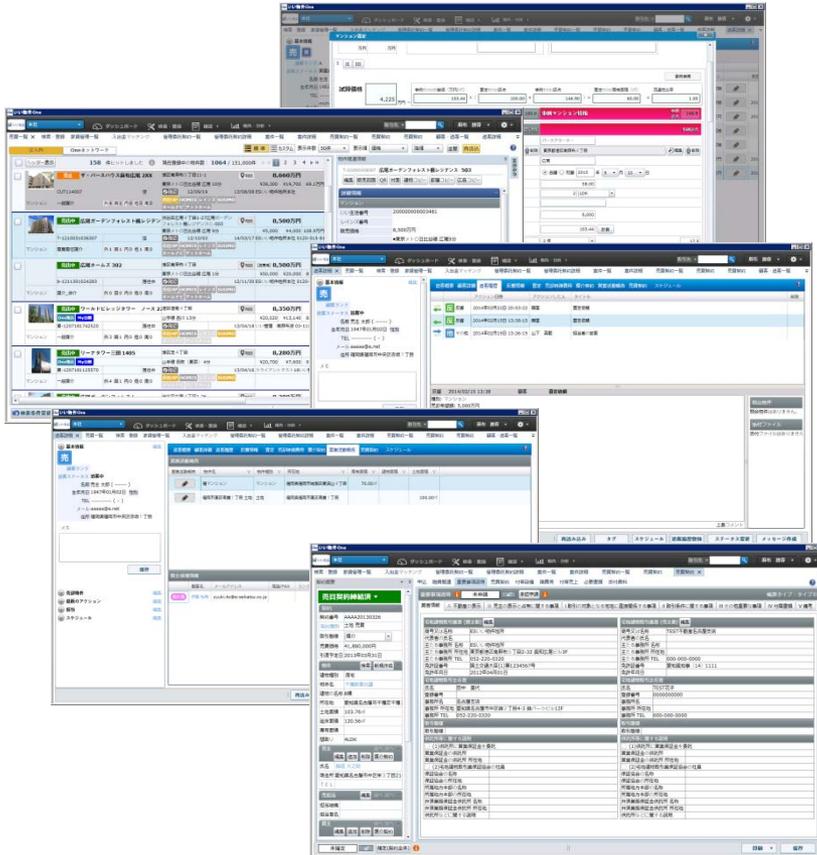
- 会計ソフトウェアへの仕訳データ出力
- 仕訳ルールの設定管理

修繕・リフォーム管理

- 修繕・リフォームの見積・発注・請求の履歴管理

物件情報管理機能

- 物件情報の蓄積・メンテナンス
- 不動産ポータルサイトへの一括掲載
- 販売図面出力機能
- 販売価格の過去履歴管理



顧客管理機能

- 机上査定・実査定登録機能
- 成約事例管理
- 売主への営業活動報告
- 顧客マイページ機能
- 希望条件に合わせた物件自動配信

契約管理機能

- 媒介契約管理機能
- 売買契約の進捗管理
- 取引台帳管理
- 重要事項説明書等、各種帳票出力
- 各種帳票のカスタマイズ

ESいい物件One WebSite (不動産業向けCMS)

不動産会社特化機能

- 物件検索ページ
- 特集の作成
- 物件問い合わせフォーム

ESいい物件Oneとの連携

- ESいい物件One本体で管理している物件情報を自由に掲載

簡単デザイン

- 豊富なテンプレート
- 完全なWYSIWIGエディタ
- 動画埋め込み、各種SNSとの連携

オリジナルデザインも可能

- デザイン会社等にフルカスタムでデザインを依頼することも可能

複数サイト運営

- サイト数の制限はなし

マルチデバイス対応

- PC・スマートフォン・タブレットに対応



利用法人・店舗数

- **1,281**法人 **2,304**店舗 (2014年8月現在)

登録物件数

- 賃貸 約**420万**物件
- 売買 約**8万**物件

不動産ポータルへの掲載数

- 約**35万**物件 (最大のポータルサイト)

情報流通の加速

- 現状はまだ、各不動産会社の中で情報が閉じている部分が多い
- 業務上は不動産会社間でやり取りする情報が多く存在する
- Oneネットワークのプラットフォームを通じて、不動産会社間の情報流通を加速させていくことが重要

オープンデータの利活用

- 公共施設・学区・交通機関といった地域情報を不動産会社が利用しやすくする仕組みの提供
- 総務省のオープンデータ実証実験への参画
 - 「情報流通連携基盤の公共施設等情報における実証に係る請負」に情報利用側の協力会社として参画
 - 不動産業におけるオープンデータの可能性を探る

ご静聴ありがとうございました