



3796

いい生活

ES いい生活



代表取締役社長 CEO 中村清高氏

セミナー内容

「IT×不動産」不動産テクノロジー企業のいい生活

「IT×不動産」いい生活は巨大な不動産市場のIT化を推進する「不動産テクノロジー」にフォーカスしたITベンチャー企業。「ITの力で不動産市場をより良いものに」をミッションに、「不動産市場に不可欠な情報・取引インフラ」を目指していく。

不動産の業務システムをクラウドサービスで提供

不動産業に必要なさまざまな情報をデータベースで一元管理可能にし、日常業務を効率的に推進するITシステムを全国の不動産会社に提供。インターネットの普及により、消費者が不動産物件の検索をWEBで行うことが主流になったため、情報の即時性と正確性が重要視され、不動産業の情報産業化が進行する中、時代にマッチした、独自のクラウドITサービス「ESいい物件One」を開発・提供。高い汎用性と導入のコンパクトさが評価され、飛躍的な成長を続けている。今後も全国約12万の不動産会社、約37万の店舗という大きなマーケットに向け、拡販を続けていく。

独自ITサービス「ESいい物件One」で国内随一の「不動産テクノロジー」企業に

クラウドITサービス「ESいい物件One」は、1物件あたり約4,000の項目が格納可能なデータベース。賃貸、売買の不動産業務上での法定説明項目をはじめ、物件ごとの詳細情報、個別の入居者の情報、契約情報、成約情報など不動産に関する多岐にわたる情報が一元管理されるので数少ない従業員でも十分に対応できる。さらに、物件情報が業者間ネットワークでつながり、仲介業務等への利用可能。その利便性から消費者の多様なニーズに応える、網羅的で使いやすいデータベースとして、リリース直後より順調な伸びを見せている。2016年6月末時点の顧客数は1,273法人、3,166店舗と、リリース以降4年の間に大きな成長を遂げている。

中期目標を一部前倒しでクリア、さらなる業績拡大を目指す

メインは「ESいい物件One」を導入した不動産業者への月額課金制のストックビジネスで、導入顧客・導入店舗が増えれば売上高・利益が蓄積的に増加する。2012年からの四年間で、1法人あたりの導入店舗数が1.53から2.49へ増加し、平均月課金額も1法人あたり約97,500円から約123,000円に増加した。これは複数店舗を持つ規模の大きい法人顧客の増加によるもので、今後もその伸びが期待されている。今後の中期目標としては、新規の顧客獲得販売に集中し、顧客数5,000社(2016年6月末時点1,273社)、月額単価100,000円以上(同123,000円ですでにクリア)、クラウドサービス粗利70%超(同約64%)を目指す。

競争優位性を活かし、不動産業界全体のサービスの要に

不動産という大きな領域を掘り下げ、業務に精通した技術者による自社開発体制と、顧客に密着した直販営業部隊で、「ニーズ把握→企画→開発」まで素早いサイクルで提供。この大きな競争優位性を活かし、今後はサービスの進化及び導入支援・顧客サポート体制の充実による顧客数の継続的な拡大、付加価値拡大による顧客単価上昇、サービスレベル向上による利用期間長期化を目指す。また、将来への布石として、「ESいい物件One」の不動産取引プラットフォームへの進化や、データベースに集約された情報を有効活用した入居者やオーナー、購入者に対する新たな付帯サービスも射程におき、不動産業界全体のサービスの要となり、業界全体の発展とともに自社の発展を目指していく。