



不動産産業を進化させる クラウドサービスとは？

～ IR フォーラム2015 Summer ～

2015年 8月 23日
株式会社いい生活
東証マザーズ：3796

代表取締役社長 CEO 中村 清高

1. 当社のビジネスとその競争優位性
2. パラダイムシフト
3. 直近の事業概況
4. 2016年3月期の業績予想
5. ご参考資料

1. 当社のビジネスとその競争優位性

不動産に関するあらゆる情報が集約される、
不動産市場になくてはならない情報インフラになる。



市場の透明度向上を通して全ての市場参加者にとって
満足度と信頼性の高い市場を作り上げる。

巨大な不動産業界に特化

産業GDP (名目)422兆円の

13.3% (平成25年)が不動産業



出所：平成25年版 国民経済計算(経済活動別国内総生産)

国民資産における不動産の資産総額は

1,681兆円(平成25年)

住宅 **349兆円**



住宅以外 **211兆円**



土地 **1,120兆円**

出所：平成25年版 国民経済計算(国民資産)



住宅数 **6,062万戸**

出所：平成25年 総務省統計局 住宅・土地統計調査 (確報集計)



不動産業者数は

122,685 業者(平成27年3月末)

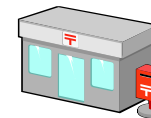
出所：一般財団法人 不動産適正取引推進機構 調べ



参考までに

コンビニエンスストア

52,397店舗(平成27年3月度)



郵便局

24,182店舗(平成27年3月末)

出所：JFAコンビニエンスストア統計調査月報

出所：郵便局局数情報

潜在顧客層は膨大

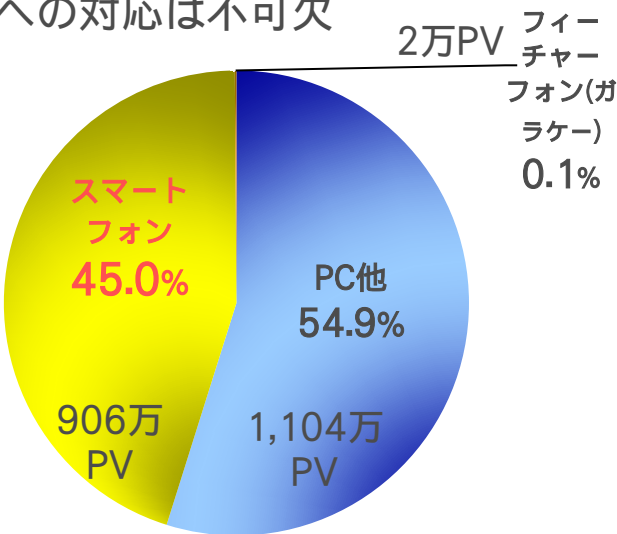
消費者の**ファーストコンタクト**は
店舗ではなく**インターネット**！

インターネットによる
鮮度の高い情報発信は
不可欠



モバイルデバイスの利用が主流に！

スマートフォン、タブレット等
モバイル端末への対応は不可欠



不動産広告アクセス数
(2015年7月調べ)

多様化する消費者ニーズ！

消費者の様々なこだわりに応えるには、網羅的な物件
情報データが不可欠

こだわり条件 検索

- ☒ ペット可
- ☒ オープンキッチン
- ☐ デザイナー
- ☒ ○○学区
- ☒ バルコニー
- ☐ フローリング

不動産業には
データベースが不可欠！

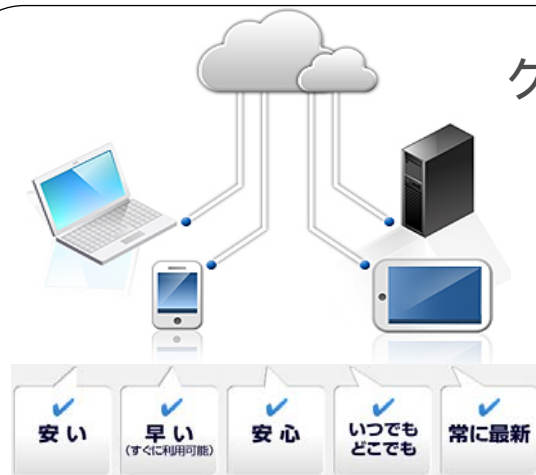
物件情報、顧客情報
契約情報を一元管理
するデータベースが
不可欠

1物件あたり
4,400
項目超
格納可能

	いい生活	媒体A	媒体B	媒体C
賃貸	約538万	約513万	約224万	約131万
売買	約14万	約34万	不明	約31万

登録・掲載物件データ量 (2015年8月当社調べ)

より「**安全**」で かつ「**使い易い**」 データベースに対する需要大 5



クラウドサービスの優位性（システムは買う時代から使う時代へ）

- サーバ等の初期投資不要
- スピーディな導入を実現
- 随時バージョンアップで常に最新版を利用可能（当社側で一括更新）
- 万全なセキュリティ対策により、物件・顧客データの安全確保
- BCP（事業継続計画）対策にも最適

不動産会社は
全国に多数散在

大手寡占ではなく
中小規模が
主流

業務フローが
一定のパターンに
収斂可能

マスタ情報（住所名、
交通路線名等）の
更新頻度高い

不動産業に特化したクラウドサービスへの期待大！



全ての不動産業務はこの画面 “**ダッシュボード**” から！

ヒト

組織・社員
データベース

顧客
データベース

物件情報、顧客情報、契約情報を紐付けて
一元管理



つなぐ、不動産クラウド。

いい物件One

4,400

項目超データ格納可能

カネ

入出金
データベース

売上
データベース

不動産業務に最適化した
営業支援機能を搭載

モノ

物件
データベース

賃貸、売買、賃貸管理に
またがる情報を
統合されたデータベースで
管理

物件情報と連動する自社ホームページをフルCMS機能で構築可能

連携する不動産会社間の物件情報データ流通をサポート

主要インターネット媒体への一括入稿機能（連動精度高）で情報鮮度を一元管理

1つの（大きい）領域を深掘りし、業務に「不可欠な」システムを提供

不動産業務に精通した開発部隊による自社開発体制（ノウハウ蓄積）

直販営業部隊が顧客に密着

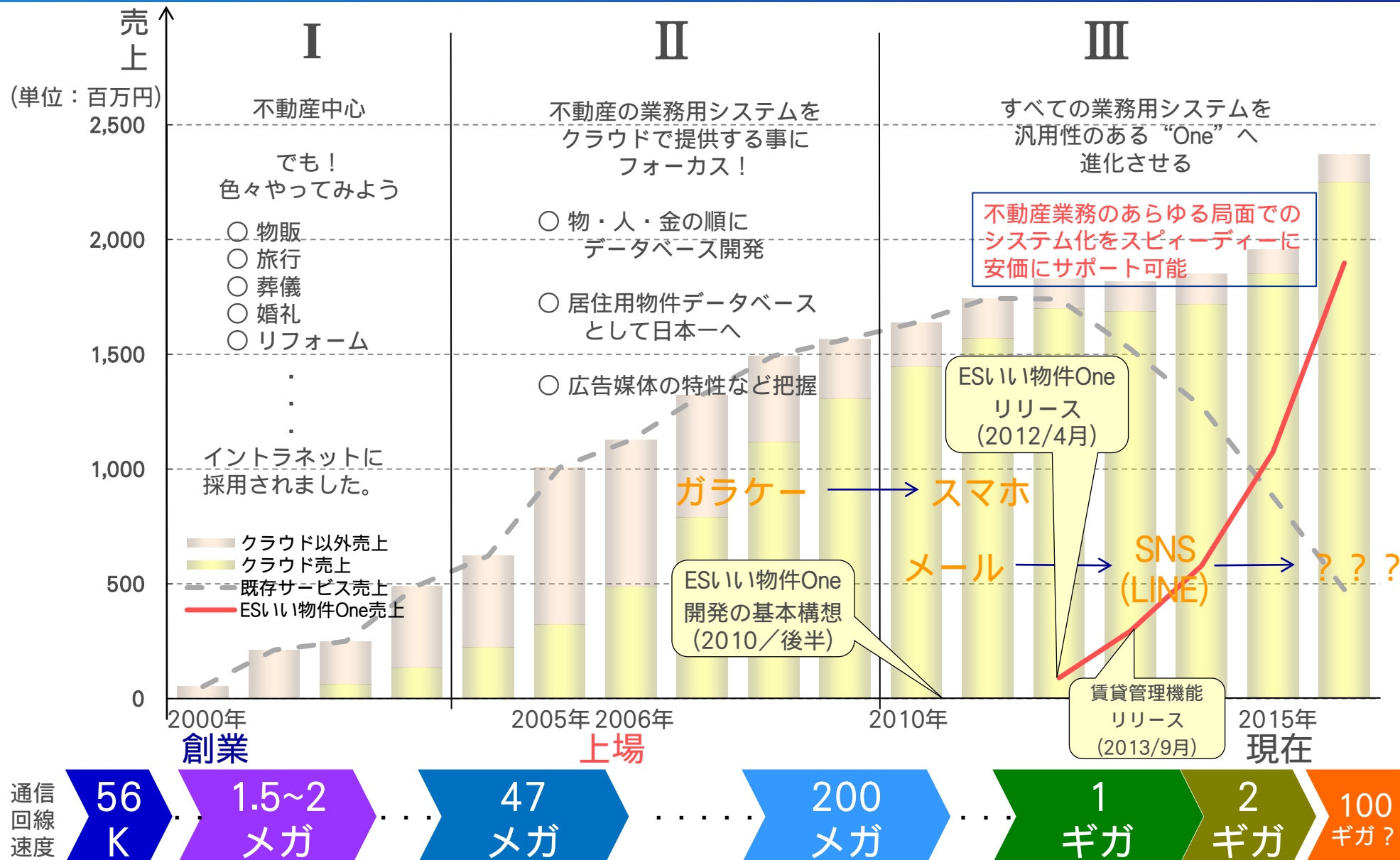
素早い「ニーズ把握→企画→開発」サイクル

サービスレベル及び顧客満足の更なる向上のために
ITサービスマネジメントの国際標準規格認証を取得

創業以来、銀行借入ゼロで強固な財務基盤

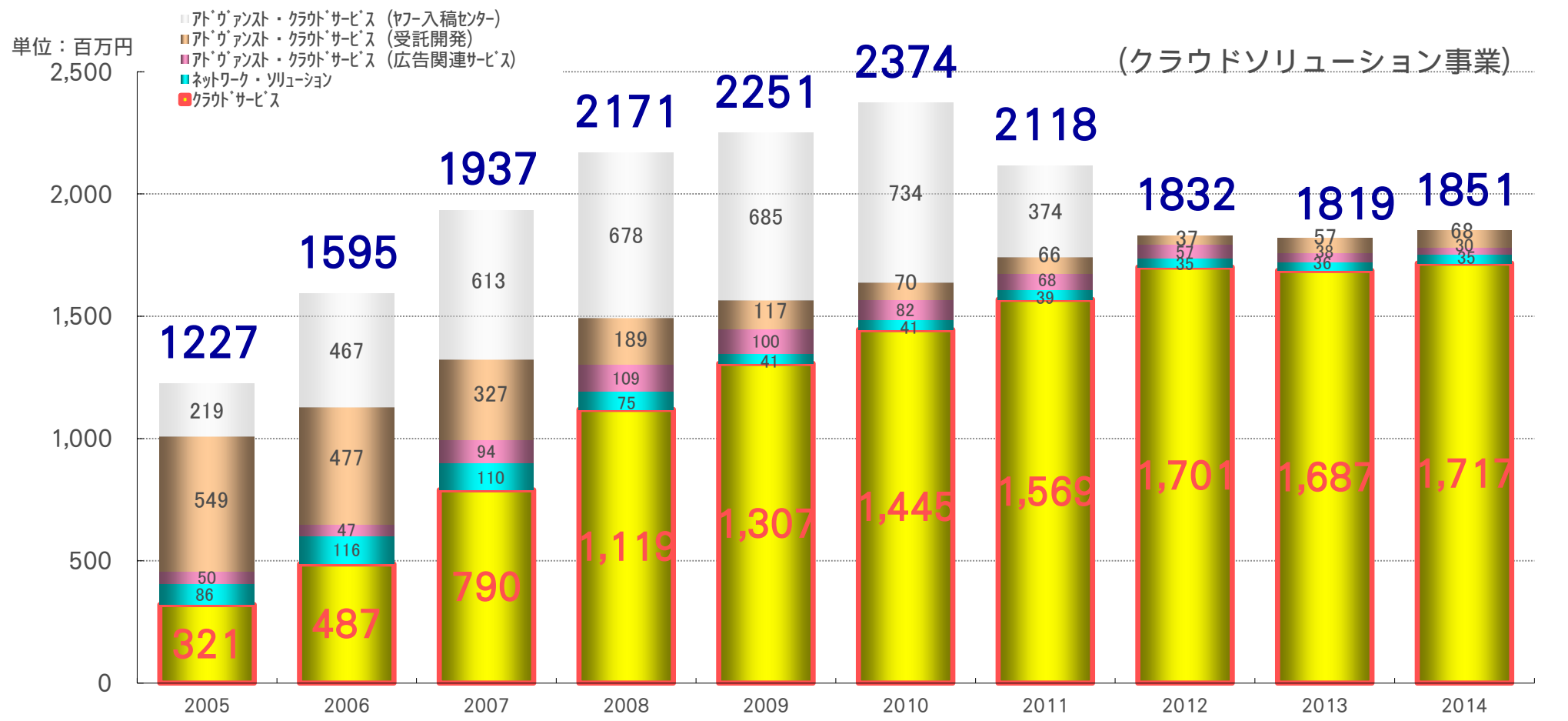
2. パラダイムシフト

いい生活のパラダイムシフト



(単位：bps) 出所：「平成27年版情報通信白書」(総務省) ほか

主力サービス「クラウドサービス」売上の成長性



	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
クラウド比率	26.2%	30.5%	40.8%	51.6%	58.0%	60.9%	74.1%	92.9%	92.8%	92.7%

(注) アドヴァンスト・クラウドサービス(ヤフー入稿センター)に係る売上は2012年3月期3Q(2011年11月)で終了しております。

(注) クラウドソリューション事業の数値については、内部売上高調整前の金額を使用しております。

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

■ サービスレベルの更なる向上のために「ISO/IEC20000-1:2011」（国際規格）を取得

- 「ISO/IEC20000-1:2011」（ITサービスマネジメントシステムの国際標準規格
（2009年10月に初回登録）
- 「ISO/IEC27001:2013」（情報セキュリティマネジメントシステムの国際標準規格）
（2006年8月に初回登録）

■ 「クラウドサービスの安全・信頼性に係る情報開示認定制度」の認定を取得

当社クラウドサービス「ESいい物件One」が、総務省の公表指針に基づきASPIC(ASP・SaaS・クラウド コンソーシアム)によって制度化された「クラウドサービスの安全・信頼性に係る情報開示認定制度」における認定を取得

- ☆ 認定日 ：平成26年12月16日
- ☆ 認定期間：平成26年12月16日～平成28年12月18日



0183-1412

より良いサービス品質を通じてお客様満足度向上へ

不動産情報インフラプラットフォーム企業へ

マイルストーン・目標指標

- 顧客数 **5,000社**
- 顧客単価（月額） **100,000円以上**
- クラウドサービス粗利 **70%超**

顧客基盤の拡大

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

収益力の強化

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

将来への布石

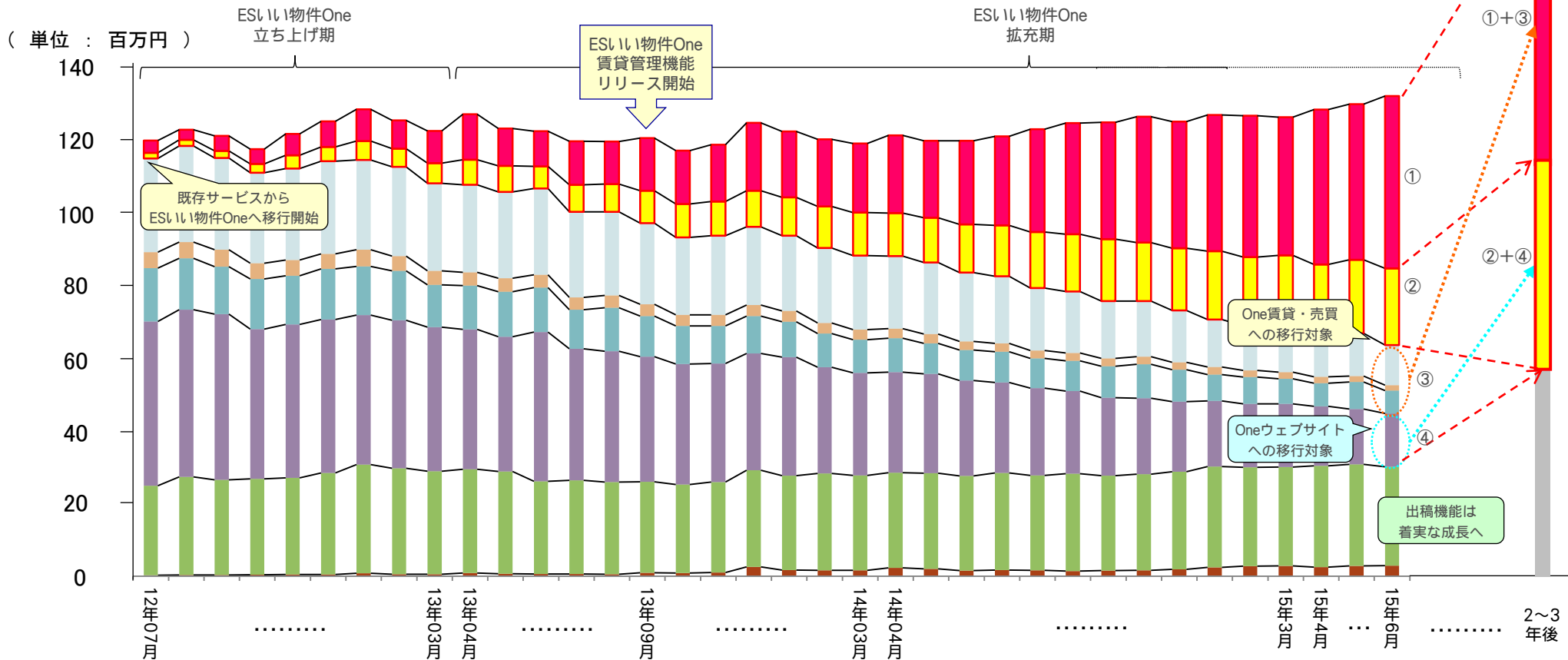
当社プラットフォームにおける情報商流の創出（マーケットプレイス）

3. 直近の事業概況

「ESいい物件One」がクラウドサービスの主軸へ

- ESいい物件One (賃貸+売買)
- ESいい物件Oneウェブサイト
- ESいい物件賃貸
- ESいい物件売買
- ES営業支援、ES顧客管理売買など
- ES-WebSite
- 賃貸広告媒体出稿機能
- 売買広告媒体出稿機能

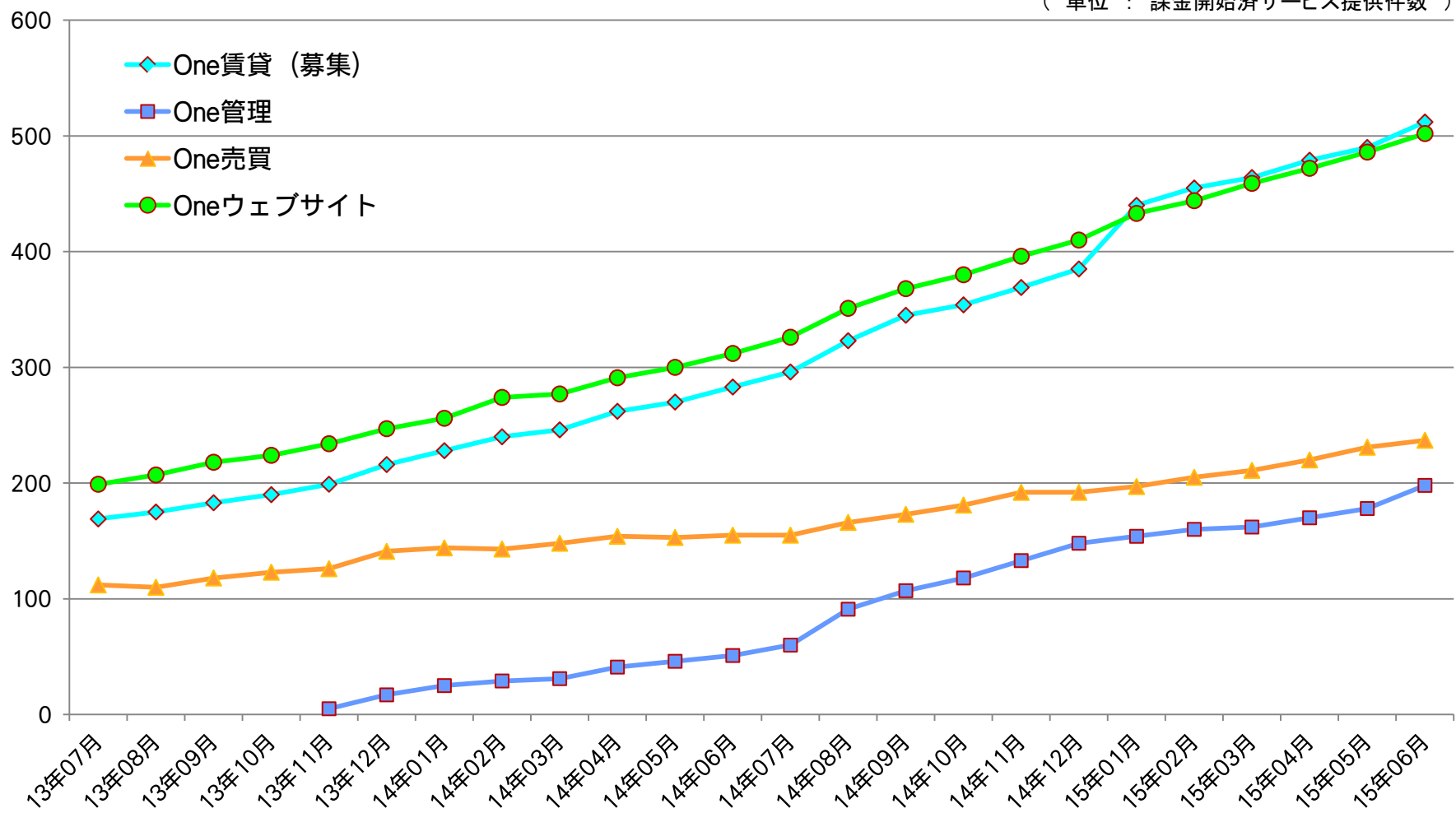
クラウドサービス（拡販サービス）売上高内訳別推移



(注) 各内訳の売上高は、初期及び月額料金等の合計額です。

サービス別ライセンス数推移

(単位 : 課金開始済サービス提供件数)



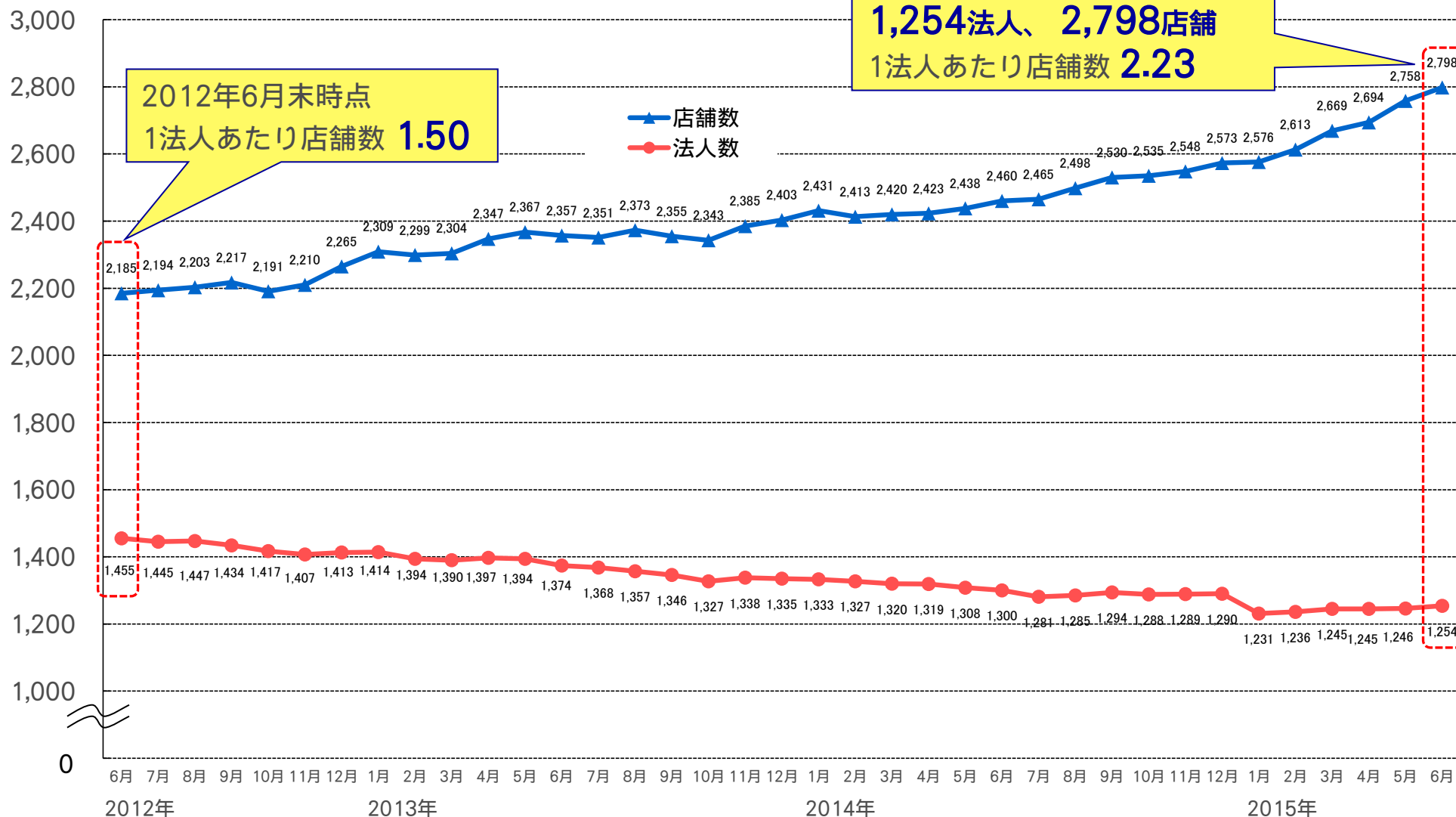
(注) 件数は新規にご契約いただいた件数と既存サービスから移行いただいた件数の合計です。
(注) 上記数値には、無料版の提供件数は含まれておりません。
(注) 「One賃貸(管理オプション)」、「One賃貸(専任管理)」及び「One賃貸(家賃管理)」については、合計した件数を「One管理」として表示しております。

1法人あたりの店舗数（複数店舗顧客）が拡大中

サービス利用法人・店舗数推移

2015年6月末時点 顧客数
1,254法人、2,798店舗
 1法人あたり店舗数 **2.23**

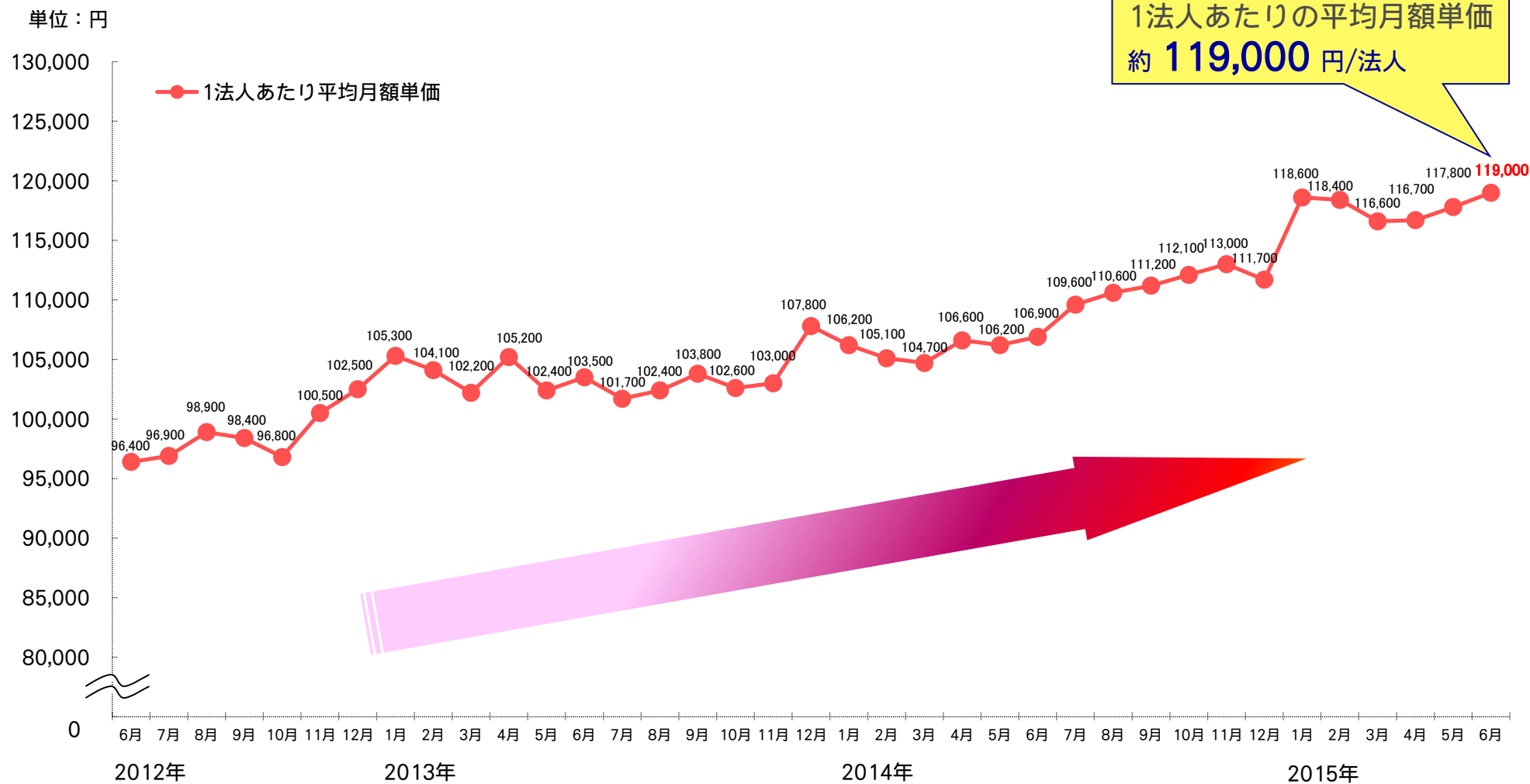
2012年6月末時点
 1法人あたり店舗数 **1.50**



(注)ESいい物件Oneについては法人単位での契約・課金となっており、店舗数については顧客(不動産会社)が利用登録した店舗の総数をカウントしています。

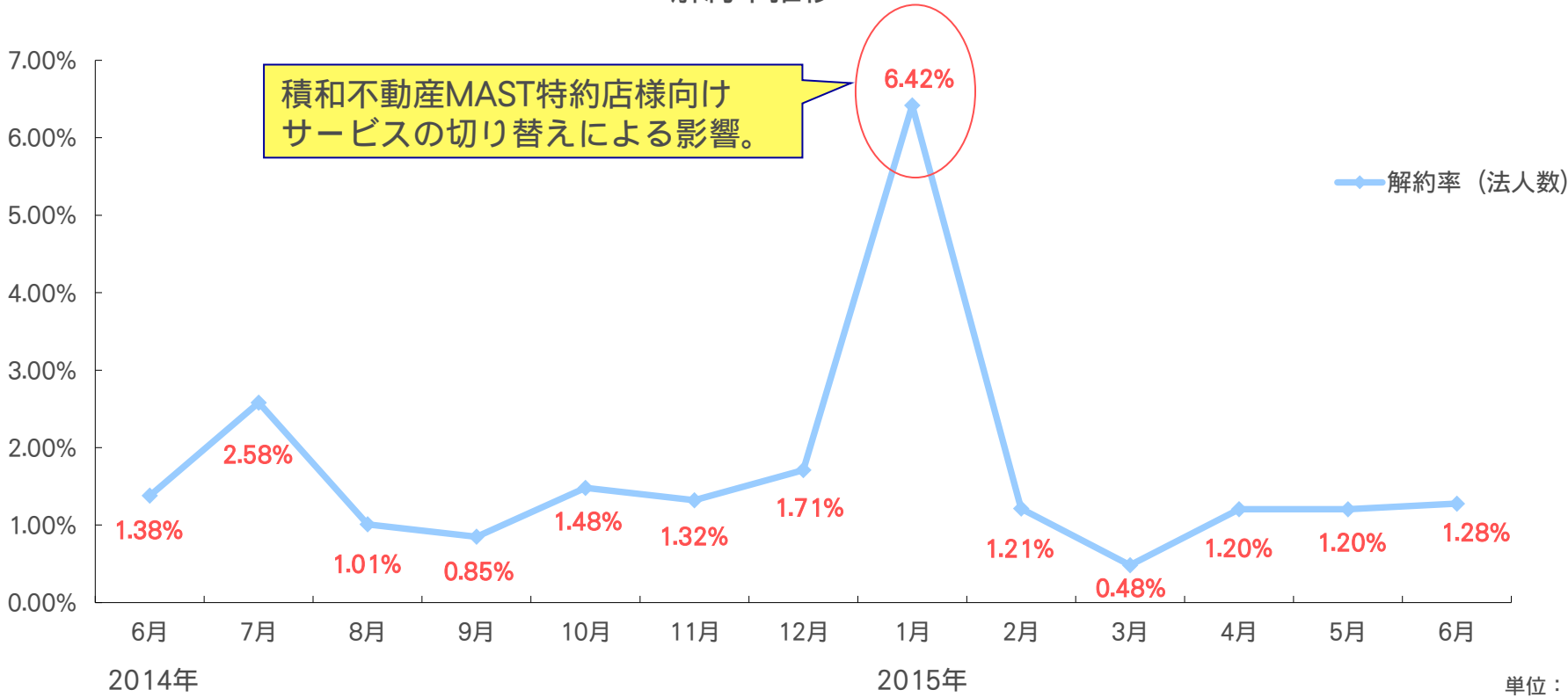
1法人あたり平均月額単価は、上昇基調を継続

平均月額単価推移



(注)「当月のクラウドサービス売上高」を「当月のクラウドサービス顧客数(法人数)」で除した数値であり、100円未満を切捨てにしております。

解約率推移



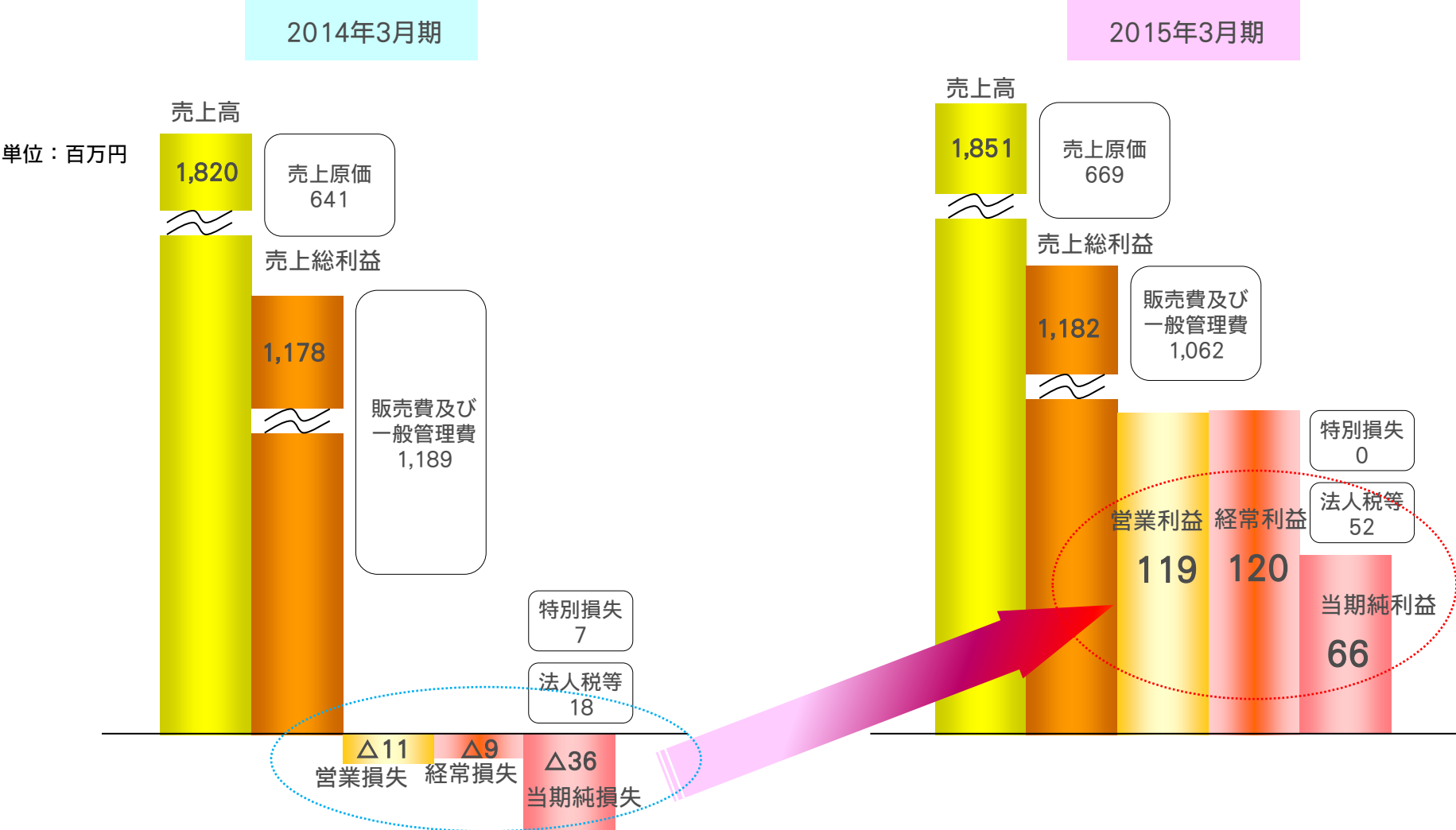
	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	平均
解約法人数	18	33	13	11	19	17	22	79	15	6	15	15	16	21.5
解約率	1.38%	2.58%	1.01%	0.85%	1.48%	1.32%	1.71%	6.42%	1.21%	0.48%	1.20%	1.20%	1.28%	—

(注) 解約率は、当月の解約社数を当月の課金法人数で除した数値であります。

(注) 解約数は、全サービスを解約した結果、前月まで課金実績があり、かつ、当月から課金が行われなくなった件数であります。

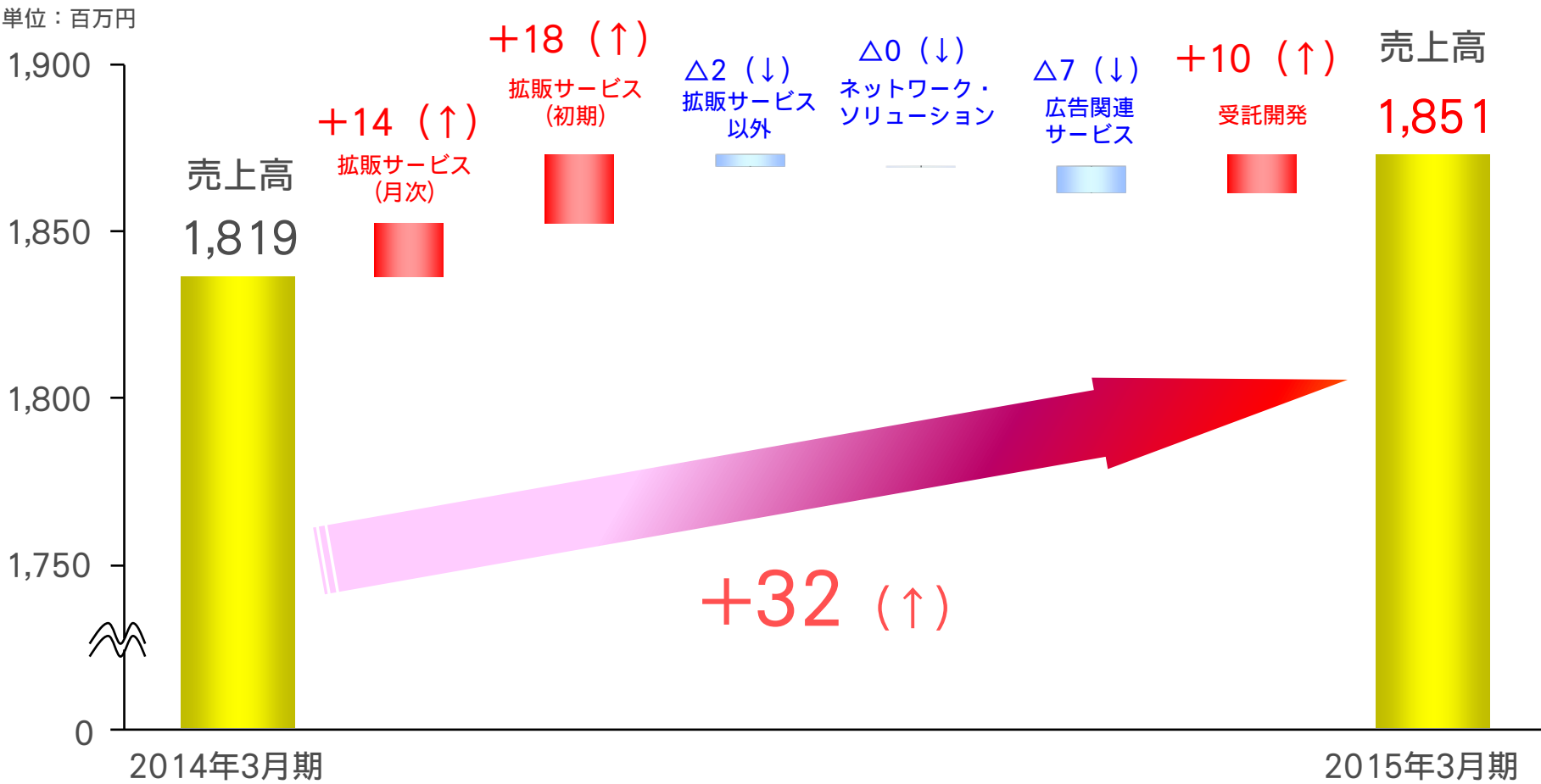
(注) 積和不動産MAST特約店様には、積和不動産サイトへ物件情報を掲載する手段として当社既存サービスをご利用いただいておりましたが、2015年1月より同様の機能を「ESいい物件One」で提供することとなり、希望された特約店様向けにサービスの切り替え・移行を実施いたしました。一方、サービスの継続を選択されなかった45法人の特約店様については、サービスの終了・解約となったことで、解約法人数が通常月と比較して一時的に増加いたしました。

損益計算書推移(連結)



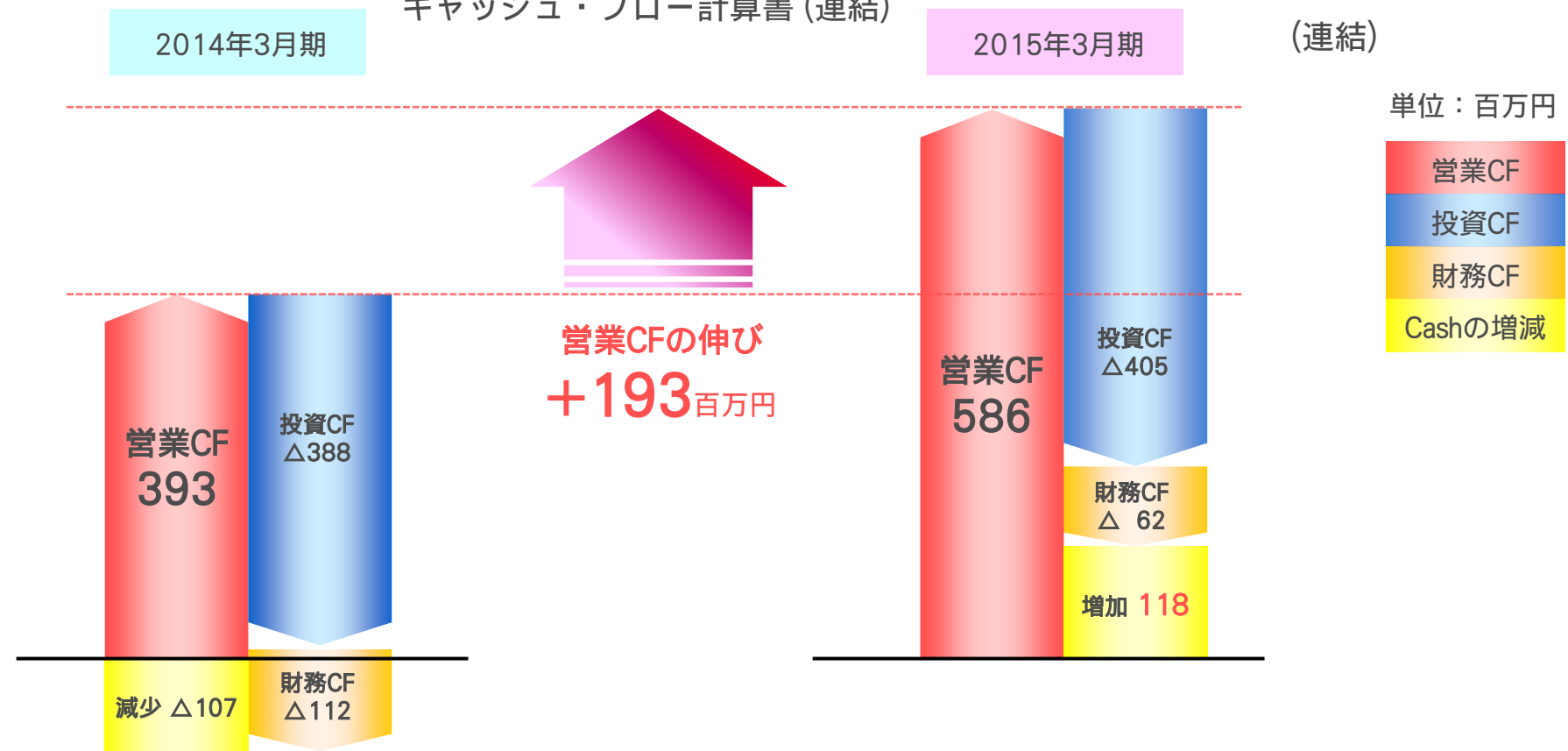
(注)金額については百万円未満を切捨てにしており、百万円未満で実績がある場合は「0」で表記しております。

売上増減内訳 (クラウドソリューション事業)



(注)クラウドソリューション事業の数値については、内部売上高調整前の金額を使用しております。
(注)実績値なしの場合は「－」、百万円未満で実績がある場合は「0」で表記しております。
(注)百万円未満は切捨てにしております。

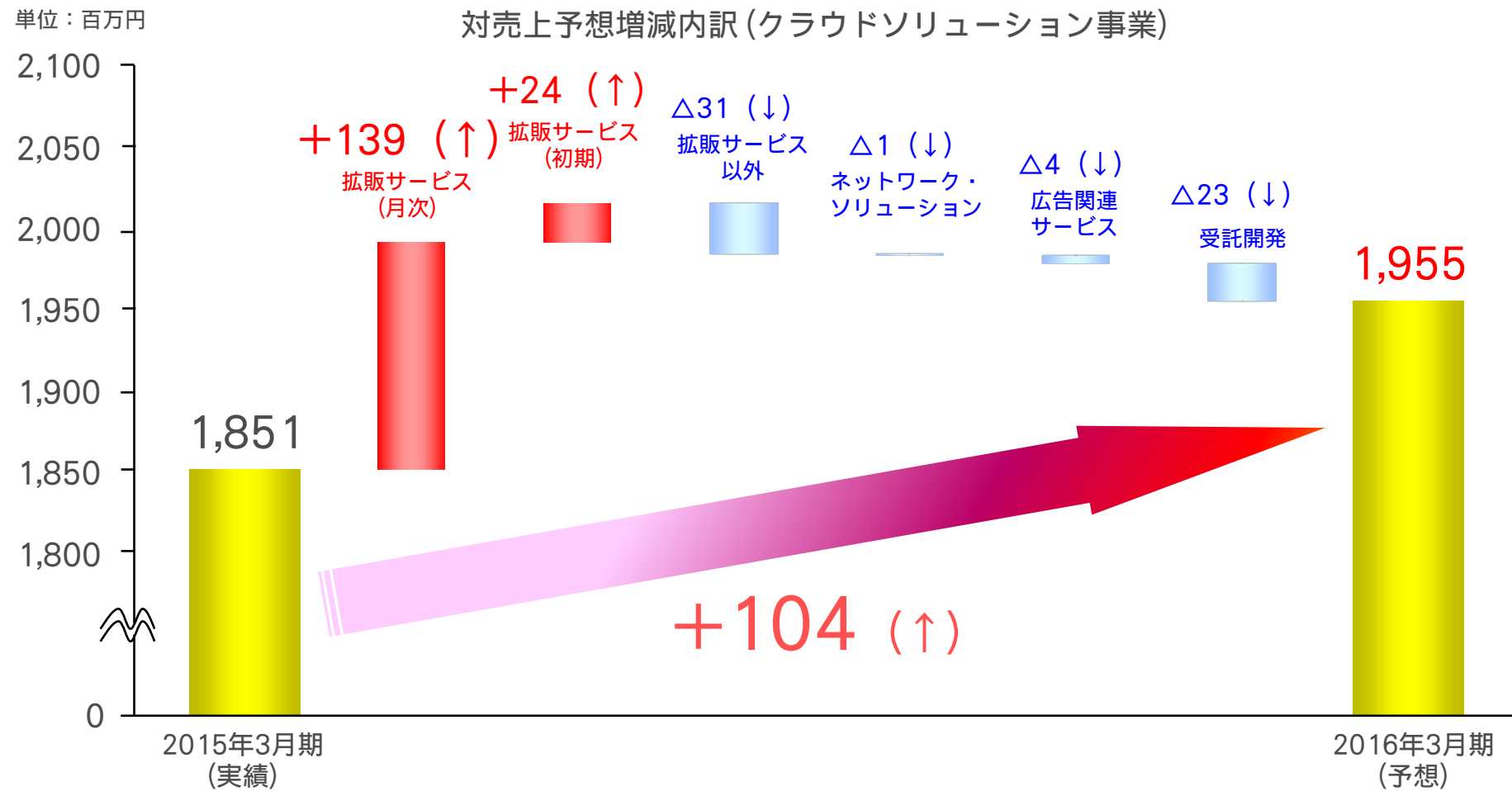
キャッシュ・フロー計算書 (連結)



<ポイント>						
営業活動	①	税前利益+減価償却費	前期	381百万円	当期	560百万円
	②	法人税等の支払（△）及び還付（ともに純額）	前期	39百万円	当期	△37百万円
投資活動	③	資産自社開発による支出（△）	前期	△378百万円	当期	△365百万円
	④	購入資産（HW/SW）による支出（△）	前期	△12百万円	当期	△23百万円
財務活動	⑤	配当金の支払額（△）	前期	△75百万円	当期	△21百万円
	⑥	リース債務返済による支出（△）	前期	△36百万円	当期	△41百万円

4. 2016年3月期の業績予想

クラウドサービス（拡販）が引き続き牽引



＜ポイント＞

「ESいい物件One」の拡販により、2015年3月期と比較して「**拡販サービス（月次）**」は約**139**百万円の増収を、クラウドソリューション事業の売上全体としても約**104**百万円の増収を確保へ

（注）クラウドソリューション事業の数値については、内部売上高調整前の金額を使用しております。

（注）百万円未満は切捨てにしております。

売上・費用・利益・配当

- 売上高は、前期比104百万円の増収を見込み、1,955百万円（前期1,851百万円）と予想。
主力の拡販サービス「ESいい物件One」の賃貸（賃貸管理機能含む）、売買及びウェブサイトを中心に拡販を推進。
- 総コスト（売上原価と販管費の合計）は、1,825百万円（前期1,731百万円）と約93百万円増加見込み。
売上原価は、サーバ増強投資に伴うシステム運用費の増加分並びに「ESいい物件One」の機能強化・追加開発に伴う減価償却費を見込む。
販管費は、社内システム投資に伴う運用費増を見込む。
- 営業利益は、通期で130百万円（前期119百万円）と予想。
- 1株当たり配当金は、期末配当 4円（前期 3円50銭）と予想。

営業戦略

- 新規顧客の獲得に加え、既存顧客への新サービス紹介を含むフォローアップ活動（アップセル）に注力。
- 顧客基盤拡大に備えて、顧客サポート機能の更なる充実を図る。
- 中堅規模以上の不動産会社等に対する営業にフォーカス。

クラウドサービス開発戦略

- 顧客利便性の更なる向上を目指し、「ESいい物件One」の機能強化・拡充に向けた開発を継続的に推進。

（注）業績予想につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき判断した予想であり、多分に不確実な要素を含んでおります。
実際の業績等は、業況の変化等により、上記予想数値と異なる場合があります。

（注）百万円未満は切捨てにしております。

2016年3月期の見通し 連結業績予想・配当予想

(百万円)	第2四半期 業績予想 2016年3月期	通期 業績予想 2016年3月期	通期 前年実績 2015年3月期	通期 対前年 差額	通期 対前年 増減率
売上高	946	1,955	1,851	104	5.6%
営業利益	29	130	119	10	8.9%
経常利益	28	128	120	8	7.0%
当期純利益	16	74	66	7	11.6%

			1株当たり配当金
2016年3月期	期末配当	予想	4円00銭
2015年3月期	期末配当	実績	3円50銭

(注) 上記業績予想につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき判断した予想であり、多分に不確実な要素を含んでおります。

実際の業績等は、業況の変化等により、上記予想数値と異なる場合があります。

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

5. ご参考資料

連結損益計算書の推移

(百万円)	2006年 3月期	2007年 3月期	2008年 3月期	2009年 3月期	2010年 3月期	2011年 3月期	2012年 3月期	2013年 3月期	2014年 3月期	2015年 3月期
売上高	1,227	1,595	1,937	2,173	2,257	2,374	2,118	1,831	1,820	1,851
売上総利益	508	599	839	1,068	1,218	1,421	1,413	1,256	1,178	1,182
売上総利益率	41.5%	37.6%	43.3%	49.2%	54.0%	59.9%	66.7%	68.6%	64.7%	63.9%
営業利益	209	16	34	176	300	418	218	△33	△11	119
営業利益率	17.1%	1.0%	1.8%	8.1%	13.3%	17.6%	10.3%	△1.8%	△0.6%	6.5%
経常利益	190	16	39	178	300	418	225	△33	△9	120
経常利益率	15.5%	1.0%	2.0%	8.2%	13.3%	17.6%	10.6%	△1.8%	△0.5%	6.5%
特別利益	8	107	32	18	—	1	—	—	—	—
特別損失	27	20	3	7	16	5	27	10	7	0
当期純利益	100	61	33	87	148	223	89	△58	△36	66
当期純利益率	8.2%	3.8%	1.7%	4.0%	6.6%	9.4%	4.2%	△3.2%	△2.0%	3.6%

(注)実績値なしの場合は「—」、百万円未満で実績がある場合は「0」で表記しております。

(注)百万円未満は切捨てにしております。

連結貸借対照表の推移

(百万円)	2006年 3月期	2007年 3月期	2008年 3月期	2009年 3月期	2010年 3月期	2011年 3月期	2012年 3月期	2013年 3月期	2014年 3月期	2015年 3月期
流動資産合計	1,122	956	952	1,077	915	1,000	808	691	564	660
固定資産合計	528	764	798	878	1,035	1,185	1,329	1,324	1,352	1,313
資産合計	1,650	1,720	1,750	1,955	1,950	2,185	2,137	2,016	1,917	1,974
流動負債合計	274	221	242	336	304	387	250	264	282	343
固定負債合計	—	38	50	80	74	55	118	117	113	63
負債合計	274	259	293	417	379	443	368	381	395	406
純資産合計	1,375	1,460	1,457	1,538	1,571	1,742	1,768	1,634	1,521	1,567
負債・純資産合計	1,650	1,720	1,750	1,955	1,950	2,185	2,137	2,016	1,917	1,974

(注)百万円未満は切捨てにしております。

(百万円)	2006年 3月期	2007年 3月期	2008年 3月期	2009年 3月期	2010年 3月期	2011年 3月期	2012年 3月期	2013年 3月期	2014年 3月期	2015年 3月期
営業活動によるCF	139	△20	248	470	393	579	438	321	393	586
投資活動によるCF	△370	△287	△208	△301	△411	△429	△407	△342	△388	△405
財務活動によるCF	903	7	△20	△6	△95	△51	△76	△103	△112	△62
現金及び現金同等物等の 増減額	672	△300	19	162	△113	98	△45	△124	△107	118
現金及び現金同等物等の 期末残高	856	556	575	738	624	723	677	553	446	564

(注)実績値なしの場合は「－」、百万円未満で実績がある場合は「0」で表記しております。

(注)百万円未満は切捨てにしております。

① 募集

賃貸借媒介・代理業務

募集依頼を請ける

貸したい

- ・対応履歴の保存

物件を広告する

賃貸募集

- ・自社 HP への掲載
- ・業者専用サイトへの掲載
- ・各ポータルサイトへの掲載
- ・チラシの印刷
- ・業者間流通
- ・周辺施設管理



反響に対応する

借りたい

- ・問合せ対応
- ・反響自動取込
- ・追客履歴管理
- ・見積作成

② 契約

賃貸借契約を新規に締結する

賃貸借契約

- ・申込書
- ・重説・契約書
- ・精算書
- ・取引台帳
- ・進捗管理
- ・電子ファイル保管

■全ての業務を1つのシステムで行うことのメリット

ES つなぐ、不動産クラウド。
いい物件One

業務全体をクラウドでカバーします！

契約更新業務

賃貸借契約を更新する

賃貸借契約

- ・更新案内
- ・更新精算書
- ・履歴管理
- ・進捗管理
- ・電子ファイル保管

解約業務

賃貸借契約を解約する

賃貸借契約

- ・解約受付
- ・解約精算書、原状回復工事
- ・履歴管理
- ・進捗管理
- ・電子ファイル保管

賃料徴収業務

賃料等を徴収する

家賃管理

- ・銀行口座振替
- ・ファクタリング会社連携
- ・保証会社連携
- ・督促管理
- ・変動費の請求

委託者へ送金する

委託者へ報告する

オーナー報告

- ・経費相殺・支払代行
- ・滞納保証
- ・報酬計算の豊富なバリエーション
- ・複数のオーナーに按分
- ・サブリース免責管理
- ・総合振込データ作成
- ・収支報告書のデザイン自由化
- ・オーナーマイページ

③ 入金

運営・調整業務

管理委託契約を締結・更新する

管理委託

- ・サブリース
- ・運営代行
- ・専任管理
- ・自社所有物件

修理依頼対応等の問合せ対応をする

案件

- ・入居者からの問い合わせ
- ・オーナーからの問い合わせ
- ・官公庁などとの対応履歴
- ・修繕工事の受発注管理
- ・電子ファイル保管

鍵の管理をする

鍵

④ 修繕

経営する

売上・入出金を管理する

業務を管理する

入出金 売上 仕訳 予定 ToDo 承認

- メリット
- 1) 送金明細のコスト削減

2) 個人情報保護

3) コミュニケーション強化

4) 情報のストック（いつでもどこでも見られる）



会社概要 個人情報の取り扱い Webサイトへ

品川 太郎様 クライアントテスト03マイページ

前回ログイン日: 2015/01/19 ログアウト

メッセージを確認する
不動産会社から届くメッセージを確認
できます

送金明細書を見る
月次送金明細書・年次送金明細書
を見ることができます

他のマイページへ移動する
「借りる」「買う」などのマイページへ移
動します

個人情報設定を行なう
メールアドレスやパスワード変更が行
えます

送金明細一覧に戻る

2014年12月 月次送金明細書

送金明細書

メッセージ

送金明細添付資料

送金明細書コメント

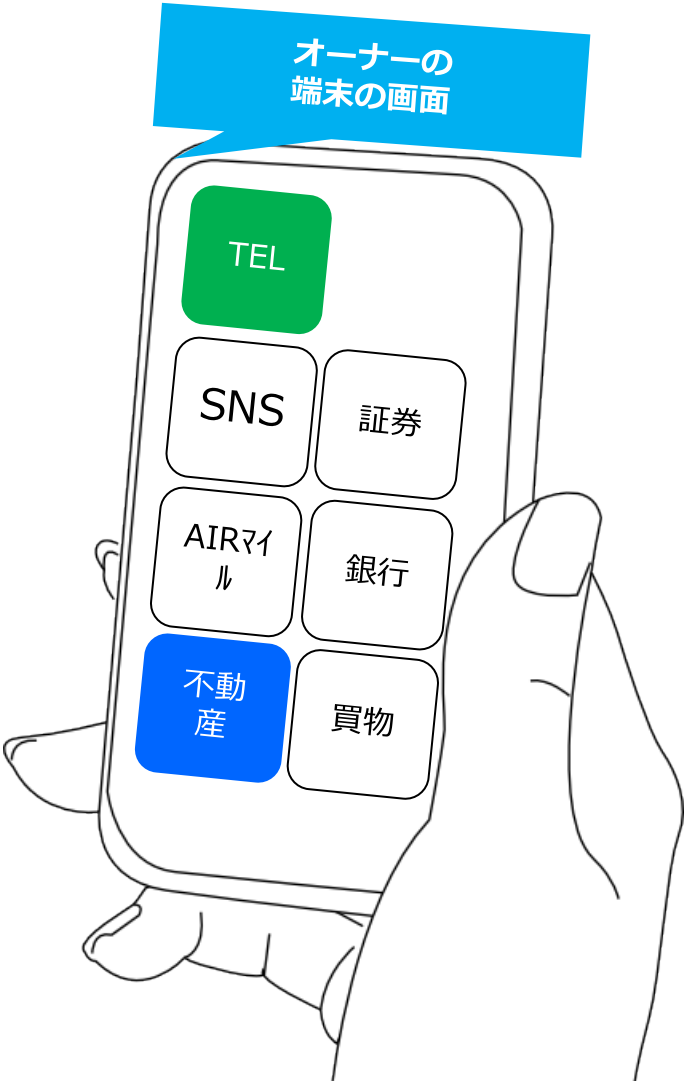
送金明細書を印刷する

対象月	収 支 合 計 (支払金額)	送 金 額
2014年12月	709,500円	709,500円

金融機関	種別	口座番号	名義人	送金日	支払金額	貴手数料
新生銀行 二子玉川支店	普通	777****	品川太郎	2014年11月11日	709,500	0

渋谷マンションアネックス

部屋番号	契約者名	対象月	賃料	共益費	駐車料	一時金	収入その他	収入総額計	管理料	一時金	支出その他	支出総額計
101	五反田 太郎	12月分	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
102	目白 学	12月分	120,000	5,000	0	0	0	125,000	0	0	0	0
103	日暮里 学	12月分	120,000	5,000	0	0	0	125,000	0	0	0	0
104	空室	12月分	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
105	浜松町 学	12月分	120,000	5,000	0	0	0	125,000	0	0	0	0
201	神田 学	12月分	120,000	5,000	0	0	0	125,000	0	0	0	0
202	恵比寿 学	12月分	120,000	5,000	0	0	0	125,000	0	0	0	0



ES いい物件One
ウェブサイト

20,000円/月～ ※5,000PV/月まで。スマホ、iPad、ガラケーにも対応

当然マルチデバイス・マルチスクリーン対応

簡単CMSでいろいろ試しながら育てていける！



サイト作り放題！
多様化するエンドのニーズに合わせて専用サイトを！



スマートOneコンバート

ボタンひとつで一括入稿！
連動可能な不動産ポータルサイト続々追加！











※順不同

(注) 上記媒体の下3段が「スマートOneコンバート」のリリースによって連動が開始されたデータ一括入稿先で、それ以外は既存サービスにおけるデータ一括入稿先です。

クラウド管理システムの導入で情報の一元管理を実現



<http://www.yshome.jp/>

株式会社ワイエス・ホーム 様

『物件情報の更新や管理に多くの時間と人員が使われていたことが課題でした。また、契約書・重要事項説明書の作成に手間がかかり、希望する形式で出力できることを望んでいました。それに店舗間や本社の管理部と店舗間での情報共有もできていないことも課題でした。いい生活さんのシステム導入後はスムーズに展開できるようになりました。』

ご利用サービスとサービス導入によって上げた成果



- ✓ 不動産ポータルサイトへの入力作業時間の大幅削減
- ✓ 契約関連書類の作成業務の削減
- ✓ 店舗・部署間の情報共有による業務効率UP
- ✓ ホームページからのお問合せ数UP

クラウドサービス導入事例（その2）

既存システムからの移行で、多店舗で情報共有に成功



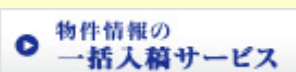
<http://www.apple-co.jp/>

アップル不動産株式会社 様

『店舗が増え営業エリアが広域になっていくにしたがって、店舗間での情報共有、特に物件情報の共有ができていないことが最大の課題でした。』

銀行の入出金との照合も毎回、銀行の入出金を確認して、通帳記帳から消し込みまで手作業で行っていました。これらの問題の解消を目的として既存システムから移行し、今は大変満足しています。』

ご利用サービスとサービス導入によって上げた成果



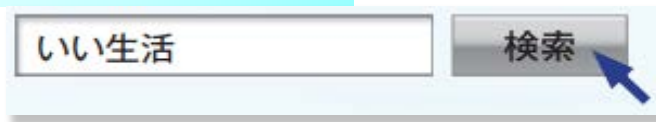
- ☑ 物件情報の共有で、業務効率大幅UP
- ☑ 取引台帳の活用で、売上管理業務を簡素化
- ☑ ファームバンキング連動機能により、入金管理業務の手間が激減
- ☑ 帳票自由レイアウトにより、既存システムからスムーズに移行

創業：	2000年1月21日		
資本金：	628,411,540円（2015年6月末日現在）		
上場取引所：	東証マザーズ（3796）		
取引銀行：	三菱東京UFJ銀行 みずほ銀行 りそな銀行 三井住友銀行 三井住友信託銀行 三菱UFJ信託銀行		
従業員数：	146名（2015年 6月末日現在）		
ガバナンス体制：	監査等委員会設置会社（2015年 6月26日より）		
役員：	代表取締役社長 CEO	中村清高	社外取締役 監査等委員（常勤） 平野晃
	代表取締役副社長 Co-CEO	前野善一	社外取締役 監査等委員 大町正人
	代表取締役副社長 CFO	塩川拓行	社外取締役 監査等委員 社本眞一
	代表取締役副社長 COO	北澤弘貴	社外取締役 監査等委員 高原正靖
	常務取締役 CTO	松崎明	
監査法人：	きさらぎ監査法人		
拠点：	（本社）	〒106-0047	東京都港区南麻布5-2-32 興和広尾ビル
	（大阪支店）	〒530-0011	大阪府大阪市北区大深町4-20 グランフロント大阪 タワーA
	（福岡支店）	〒810-0001	福岡県福岡市中央区天神1-11-17 福岡ビル
	（名古屋支店）	〒460-0003	愛知県名古屋市中区錦2-4-3 錦パークビル

皆様に対して企業情報や財務情報をはじめとして、積極的に情報開示を行っております。
当社をよりご理解いただくためにも是非ご覧下さい。



www.e-seikatsu.info/



「いい生活サービスサイト」
www.es-service.net/
 いい生活の「ESいい物件One」を中心に、
 お客様の「お悩み」や「課題」に対し
 最適なサービスをご紹介します。



「いい生活採用情報ページ」
www.e-seikatsu.info/recruit/
 新卒営業職・技術職をはじめ、最新の募集情報は
 こちらをご覧ください。
 エントリーもこちらから。



「いい生活公式Facebookページ」
www.facebook.com/e.seikatsu
 当社の様々な活動等の最新情報を発信していますので、
 是非フォローしてください。
 Twitterページも是非フォローしてください。

http://twitter.com/e_seikatsu



不動産業はクラウドで進化する。

- ・本資料に記載された内容は、現時点において一般に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
- ・本資料には将来予想に関する記述を含んでおりますが、当該記述は目標や予想に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。予想と異なる結果となるおそれがある点を認識された上でご利用下さい。