

平成 27 年 10 月 1 日

各 位

東京都港区虎ノ門四丁目1番28号
虎ノ門タワーズオフィス
フィンテック グローバル株式会社
代表取締役社長 玉井 信光
(コード番号：8789 東証マザーズ)
問合せ先：取締役 上席執行役員 鷺本 晴吾
電話番号：(03) 5733-2121

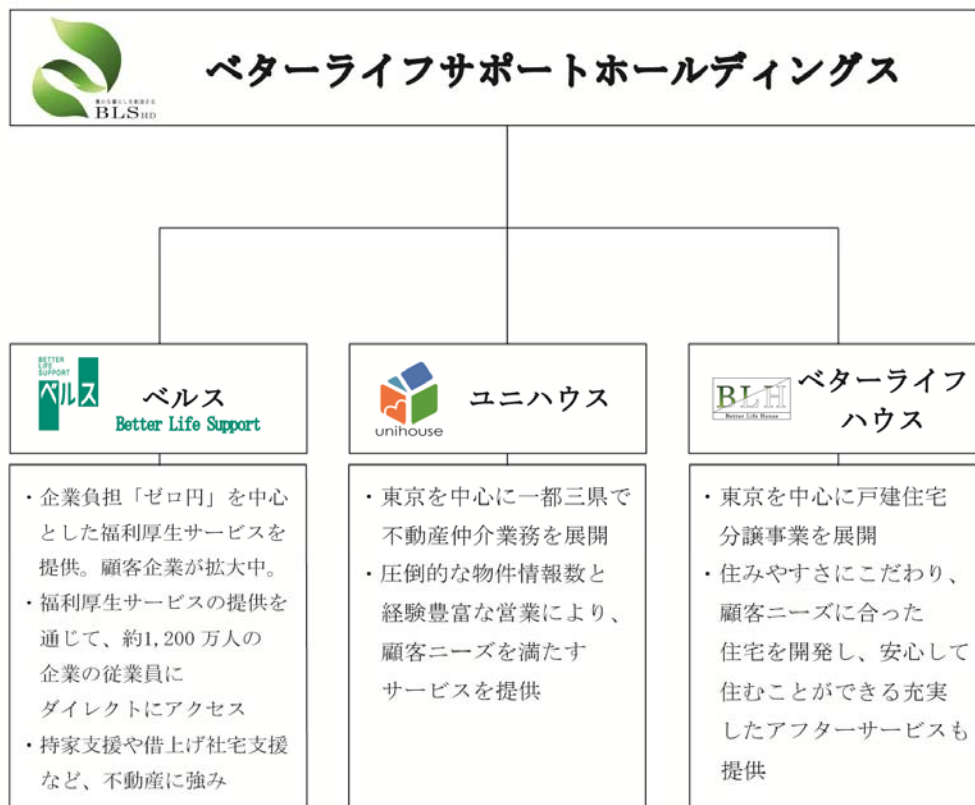
ベターライフサポート事業の展開に関するお知らせ

当社グループは、人々のより良い生活をサポートするための「不動産事業の e コマース化」の実現に向けて、平成 26 年 9 月期より「ベターライフサポート事業」を立ち上げ、推進してまいりました。

当社グループは全額出資するベターライフサポートホールディングス株式会社を持株会社とする、株式会社ベルス、株式会社ユニハウス、ベターライフハウス株式会社の 4 社によるベターライフサポート事業のビジネスモデルを推し進めるべく、新しいスタートを切ります。株式会社ベルスは、ネットを通じた新築分譲物件や各種不動産サービスの紹介・仲介により 237 億円の年間契約実績を有しますが、ベターライフサポート事業は、これに不動産仲介・戸建分譲事業を融合させた独自のビジネスモデルであります。この概要を下記の通りお知らせいたします。

記

1. ベターライフサポート事業体制



2. ビジネスモデル

(1) 概要

不動産業界は今後更なる情報化が進み、「不動産事業のeコマース化」がいろいろな形で実現してくることが予想されます。不動産物件を探している顧客は、ネットで物件が探しやすい不動産会社、つまり1つの会社にアクセスして全ての情報が取得できる不動産会社に対するニーズが強くなっています。

一方で不動産開発会社は、安定した顧客層を保有し早期販売を可能とする機能を持った不動産会社を求めています。

ベルス・ユニハウス・ベターライフハウスの3社は、それぞれの特徴・強みを連結することにより「不動産事業のeコマース化」に対応し、顧客ニーズに合った不動産会社を創造することを目的としています。購入者にとっては情報一元化により1つのサイトで物件を探せる機能を持ち、不動産開発会社にとっては安定購買層を保有している「売れる」不動産会社として、情報化に対応した新しい時代の不動産情報会社を目指します。

(2) マーケット

① 住宅購入者

- ・ 日本の場合米国等と違い、住宅の近隣で勤務地を探すのではなく、勤務地の通勤圏で住宅を探す傾向にある。
- ・ 今後さらに情報化が進み、住宅購入者はネットを使い自分で物件を探ることができるようになり、不動産会社の現在の仲介機能は不要になるケースが増える。

② 住宅開発、販売

・ マンションデベロッパー

大手マンションデベロッパーに集約される可能性が高く、成約率の高い反響を獲得するためには広告宣伝費を使う傾向にある。

・ 戸建分譲会社

戸建分譲会社の多くは中規模・小規模企業で、販売部門を持たない企業がほとんどで仲介会社を利用するケースが多い。広告宣伝費はかけない半面、仲介手数料は支払う傾向にある。

③ 不動産マーケット

景気が安定して推移する間は好調を維持できるものと思われるが、オフィスビル、商業施設については価格が高騰を続けている。リスクが比較的少ないと思われる不動産（需要が強く、流動性が高い）は、東京都内中西部（城南地区・山手線内）でかつ住宅購入者層の厚い価格帯の物件。

(3) 事業モデル骨子

① 福利厚生制度を活用した住宅紹介・仲介システム構築

約1,200万人の首都圏企業に勤務する顧客に向け、より良い住宅情報の提供することにより、住宅紹介・仲介ビジネスを推進する。ネットを使い、企業を通して潜在的なニーズが高い首都圏企業の勤務者層へダイレクトに物件情報を届けて成約率の高い多くの反響を獲得。企業との直接提携、ベルスや他の福利厚生サービス会社を活用した物件情報の提供によりの確なマーケティングが可能になり、安

定した多数の購買層を保有。一方で、ホームページや他の媒体により、一般顧客へのネット対応も進める。

② 強いネットシステムと信頼のある営業マンによる「物件が集まる」販売会社の構築
ネットを活用し質の良い住宅情報を購入者層に送り反響を獲得、ニーズを的確に把握した信頼のある営業マンが案内することにより、責任を持って売れる販売会社を構築する。「売れる」ことにより販売物件が集まる体制を構築する。すでにベルスは大手マンションデベロッパーからの情報が集まる体制が構築できており、戸建についてはユニハウスの営業により集まる体制を構築。

③ ベターライフハウスの活用

東京中西部にエリアを限定し、かつ住宅需要の強い価格帯に絞り込み、比較的不動産開発リスクの少ない事業を展開する。販売会社（ユニハウス）から提供される情報により、需要の強い開発用地を売れる価格で仕入れることができる強みを持つ。また住みやすい住宅の開発を進め物件そのものに付加価値を持たせ、ユニハウス・ベルスとのシナジー効果も狙う。

3. 各社概要

(1) ベターライフサポートホールディングス株式会社

概要： 持株会社

内容： 持株会社として子会社 3 社と合わせた 4 社の管理業務、システム開発、法務業務、経営戦略構築を行う。

(2) 株式会社ベルス

概要： 不動産に強みを持つ福利厚生サービス提供会社

内容： 福利厚生サービス提供会社として、企業の従業員を中心とする 1,200 万人以上に不動産情報を含む「よりよい豊かな暮らし」を支援する情報を提供。「ゼロ円福利厚生」サービスは、費用負担なく従業員の福利厚生を充実させたい大手企業の需要が非常に強く、受託企業増加とともに持家支援サービスによるネットを通じた不動産紹介成約実績も増加する仕組みとなっており、今後さらにユニハウス・ベターライフハウスとの協働により事業拡大が見込める。平成 26 年 9 月から平成 27 年 8 月までの 1 年間の不動産紹介・仲介の成約件数は 580 件、成約金額は 237 億円。

(3) 株式会社ユニハウス

概要： 不動産仲介会社

内容： 営業人員 40 名を有し、本社営業センター、自由が丘営業センター、目黒営業センター、新宿営業センター、戦略開発部、法人営業部の 6 営業体制で、個人向け住宅の仲介事業を行う。70 社の提携企業従業員、及びベルスを中心とした福利厚生サービス提供会社の受託企業従業員等 1,200 万人以上の首都圏企業従業員へ住宅情報を提供、反響を獲得し不動産仲介事業を行う。法人営業部が戸建開発業者から直接販売物件を預かり、責任を持って販売（仲介）を行う。常にシステム開発を行い、次世代の不動産仲介会社を模索している。

(4) ベターライフハウス株式会社

概要： 戸建・土地分譲会社

内容： 東京を中心として、地域の特性、顧客ニーズに合った住宅を販売し、より良い住環境の提供を行う。住みやすさを考えた住宅設備、住む人の安心を考えた充実したアフターサービスを提供。地域を限定し、需要の強い価格帯の物件に特化することにより、不動産開発リスクの低い安定的な運営を行う。

4. 各社の本社移転について

業務拡大に伴い、平成 27 年 10 月 1 日付で、各社の本社を移転いたしました。住所等は下記のとおりとなります。

ベターライフサポートホールディングス、ベルス、ユニハウス

〒141-0031

東京都品川区西五反田 1 丁目 5-1 五反田サンケイビル 5 階

電話番号

(ベターライフサポートホールディングス) 03-6421-7544

(ベルス) 03-6417-9177

(ユニハウス本社) 03-6417-3044

ベターライフハウス

〒152-0023

東京都目黒区八雲 3 丁目 11-10

電話番号 03-5731-7311

5. 今後の見通し

上記の施策の結果、今後、各社の事業が拡大するとともにシナジー効果が最大化することにより、当社グループの業績向上が見込まれます。

以上