

平成28年2月

株式会社インベスターズクラウド（東証マザーズ：1435）

平成27年12月期

# 決算説明資料

会社概要 ————— P. 02

事業概要 ————— P. 04

TATERUの成長戦略 ————— P. 16

今後の戦略方針 ————— P. 25

# COMPANY

会社概要

社名	株式会社インベスターズクラウド / investors cloud co., ltd.
本社	東京都港区南青山 2-27-25
設立	2006年1月23日
代表者	代表取締役 古木 大咲
資本金	6億192万円
従業員	212名(正社員のみ 2015年12月末時点)
事業内容	アプリではじめるアパート経営「TATERU」の開発・運用 「TATERU kit」の開発・運用 ネットで賢くリノベーション「スマリノ」の開発・運用
監査法人	有限責任 あずさ監査法人

# OUTLINE OF OUR BUSINESS

事業概要

「ネット」×「リアル」で  
新しいサービスを。



「ネット」×「リアル」の新しいサービスを提供しています。

ITの技術力を通じて、イノベーションを創造します。

# アプリではじめるアパート経営「TATERU」の会員数



会員数 90,723人

管理戸数 9,596戸

オーナー数 858名

入居率 97.0%

(2015年12月末時点)

# アプリではじめるアパート経営

自社開発したアパート経営プラットフォーム「TATERU」の運営を通じて、  
土地情報の提供から、デザインアパートの企画、施工、賃貸管理まで、  
ワンストップサービスの提供を行っております。



アプリをインストール

会員登録して

好きな営業を選んで

営業とチャット

土地のご紹介  
↓  
アパート完成

アパート経営の  
ご報告

送金明細

入居状況

清掃状況



# 社内専属のデジタルマーケッターの アドテクによる広告展開



広告ID	予算	実行状況	実行期間	クリック数	CTR	コンバージョン数	CPA	CPV	CPA	CPV	CPA	CPV	CPA	CPV	CPA	CPV	CPA	CPV
100	1000000	実行中	2023/01/01 - 2023/01/31	1000	0.01	100	10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	1000
101	1000000	実行中	2023/01/01 - 2023/01/31	1000	0.01	100	10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	1000
102	1000000	実行中	2023/01/01 - 2023/01/31	1000	0.01	100	10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	1000
103	1000000	実行中	2023/01/01 - 2023/01/31	1000	0.01	100	10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	1000
104	1000000	実行中	2023/01/01 - 2023/01/31	1000	0.01	100	10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	1000
105	1000000	実行中	2023/01/01 - 2023/01/31	1000	0.01	100	10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	1000
106	1000000	実行中	2023/01/01 - 2023/01/31	1000	0.01	100	10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	1000
107	1000000	実行中	2023/01/01 - 2023/01/31	1000	0.01	100	10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	1000
108	1000000	実行中	2023/01/01 - 2023/01/31	1000	0.01	100	10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	1000
109	1000000	実行中	2023/01/01 - 2023/01/31	1000	0.01	100	10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	1000
110	1000000	実行中	2023/01/01 - 2023/01/31	1000	0.01	100	10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	1000	10000	1000

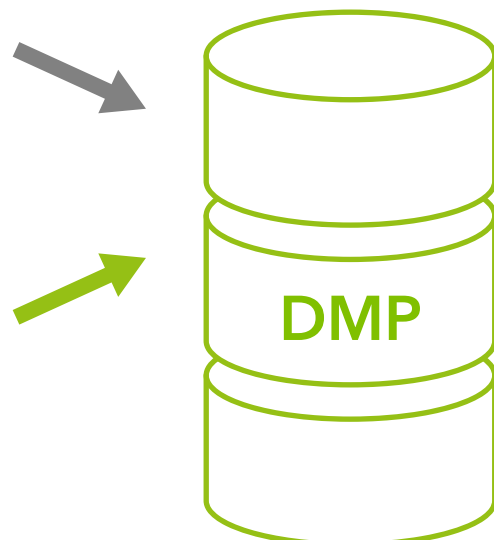
**オープンDMP**

- ソーシャルメディアデータ
- ECサイトデータ
- DSP・リスティングデータ
- オーディエンスデータ

**プライベートDMP**

- アクセスデータ
- 会員データ
- 購買データ
- アンケートデータ

外部データと自社データを  
DMPで統合・分析・管理



反響数  
**800**  
件以上/月

● DMPとは

DMP (Data Management Platform) とは、インターネット上の様々なサーバーに蓄積されるビッグデータや自社サイトのログデータなどを一元管理、分析し、最終的に広告配信などのアクションプランの最適化を実現するためのプラットフォームのことです。

## 約12,000社の不動産業者とユーザーをマッチング 累計1,000件を超えるマッチング実績

### 従来の2次流通モデル



### TATERUの1次流通モデル



#### ● ユーザーのメリット

中間マージン・2重課税など  
多額の負担を軽減

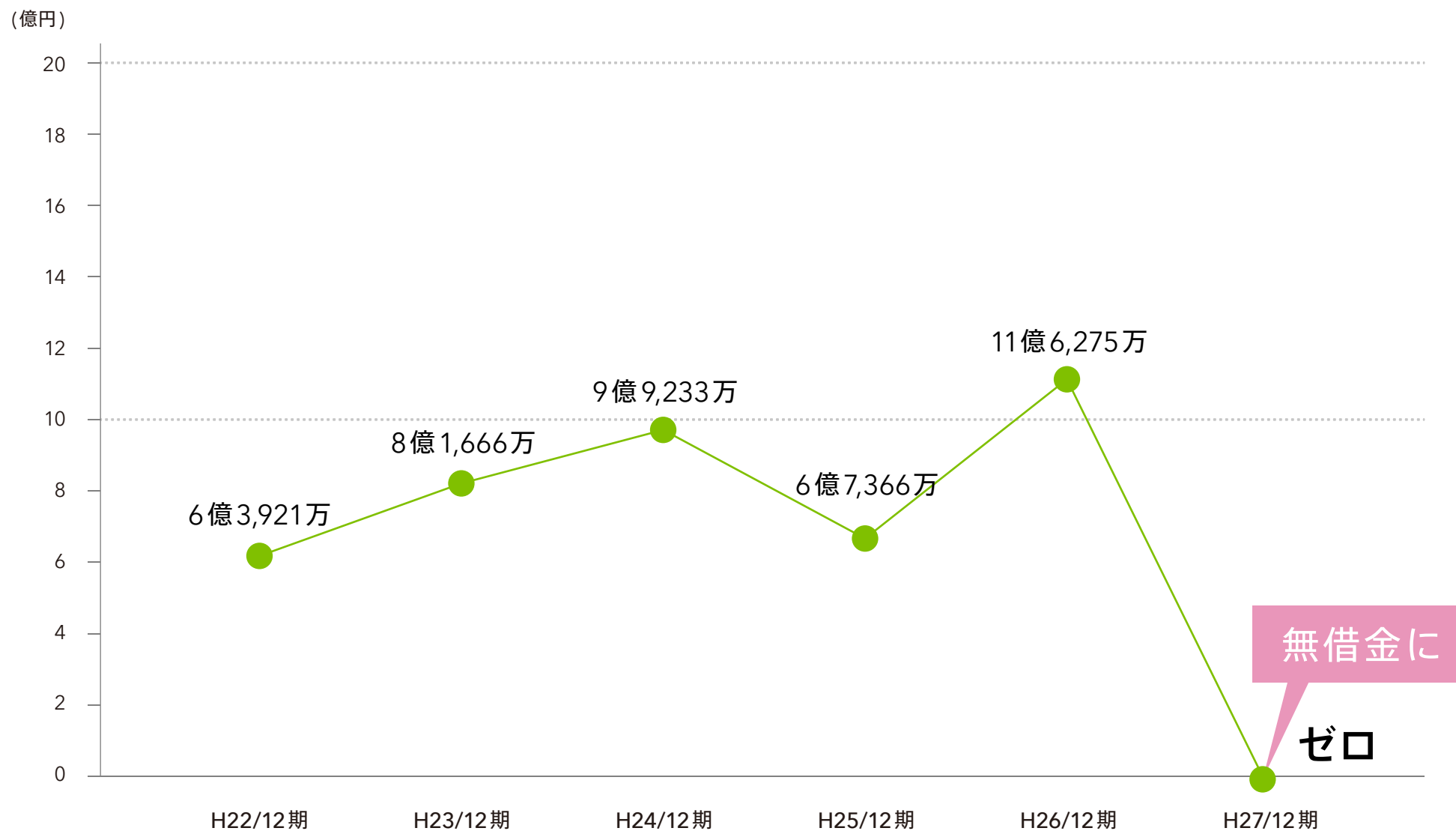
#### ● 不動産会社のメリット

仲介手数料が貰える

#### ● 当社のメリット

土地の在庫を持たないので、  
財務リスクが低い

## 土地マッチングによる無借金経営



- 販売費及び一般管理費の増加を抑制しつつ、  
売上高前年同期比 **147.2%**、経常利益前年同期比 **200.2%** 達成
- 会員年間増加数は **11,094**人、成約数 **438**件(前年は290件)、  
成約率は **3.9%**(1.9ポイント改善)と、引き続き順調に増加
- 棚卸資産の増加を抑えつつ、増収増益を達成  
有利子負債 **ゼロ** = 無借金経営の実践

販売費及び一般管理費の増加を抑制しつつ、  
売上高前年同期比147.2%、経常利益前年同期比200.2%達成

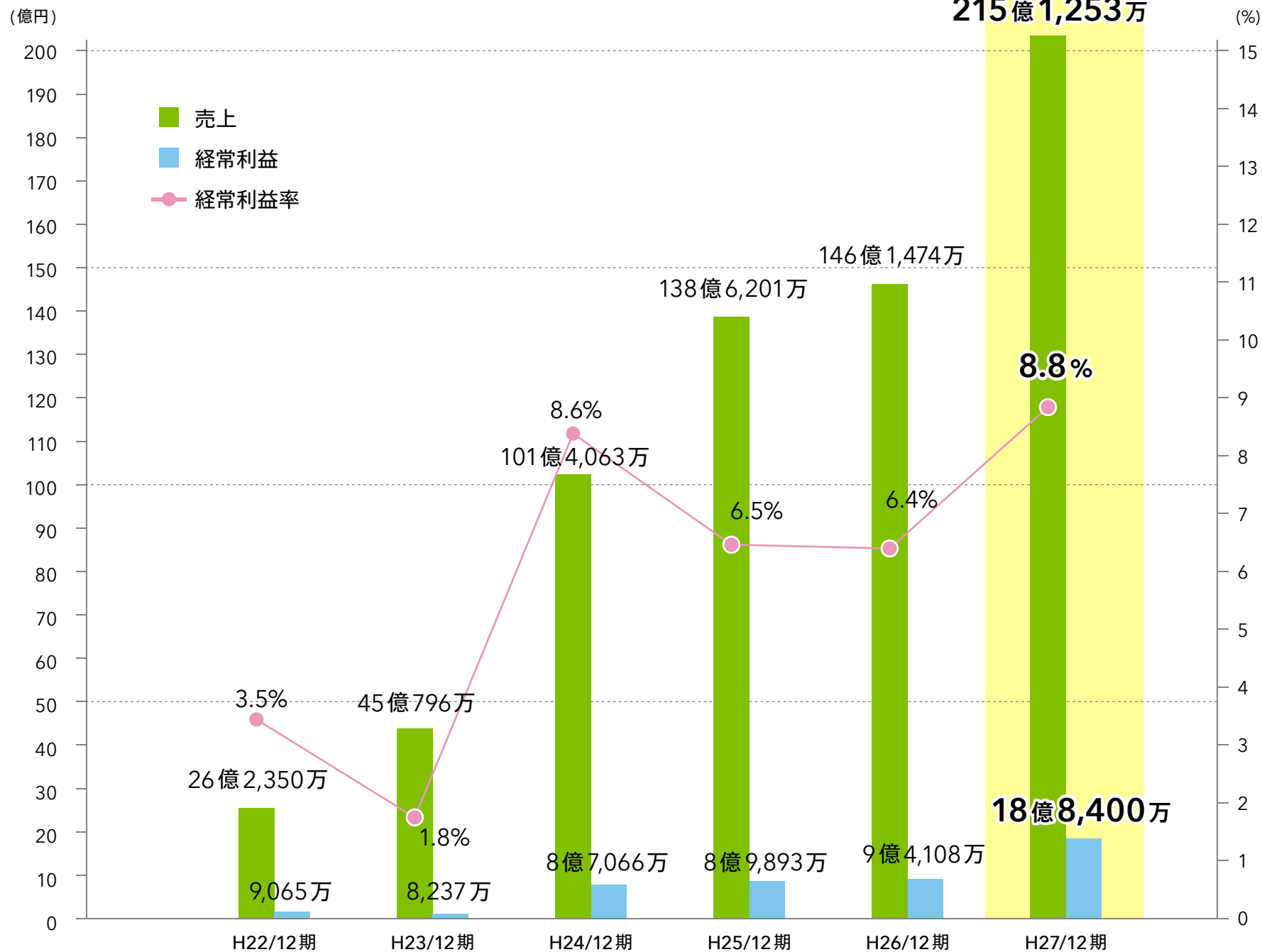
(単位:百万円)

	前期実績		第10期 2015年12月期		
	金額	対売上高比率	金額	対売上高比率	前年同期比
売上高	14,614	100%	21,512	100%	147.2%
売上総利益	3,107	21.3%	4,434	20.6%	142.7%
販売費及び一般管理費	2,182	14.9%	2,537	11.8%	116.2%
営業利益	925	6.3%	1,897	8.8%	205.1%
経常利益	941	6.4%	1,884	8.8%	200.2%
当期純利益	554	3.8%	1,127	5.2%	203.4%

売上高の増加率に  
対して販管費が  
抑えられている

経常利益率  
過去最高

# 売上 / 経常利益 / 経常利益率



## 棚卸資産の増加を抑えつつ、増収増益を達成 無借金経営の実践

(単位:百万円)

	前期実績	第10期 2015年12月期	前年増減額
流動資産	4,726	6,238	+1,512
棚卸資産	1,463	1,462	▲0
固定資産	292	361	+69
資産合計	5,018	6,600	+1,582
負債	3,219	2,770	▲448
有利子負債	1,162	—	▲1,162
純資産	1,799	3,830	+2,031
負債・純資産合計	5,018	6,600	+1,582

増えていない

有利子負債  
ゼロに

売上高・利益ともに過去最高の見通し  
 経常利益率10%超

(単位:百万円)

	第10期 2015年12月期(実績)	第11期 2016年12月期(予想)			
		2Q(累計)	通期	対売上高比率	前期比
売上高	21,512	11,950	27,222	100%	126.5%
営業利益	1,897	1,263	2,893	10.6%	152.5%
経常利益	1,884	1,264	2,894	10.6%	153.6%
当期純利益	1,127	783	1,802	6.6%	159.8%

50%増で過去最高  
 利益更新予定



# GROWTH STRATEGY

TATERUの成長戦略

## TATERUの成長戦略

# 2大施策

会員数

×

成約率

2015年 年間増加数

11,094人 (累計会員数  
90,723人)

2015年 成約率

3.9% (成約数  
438人)

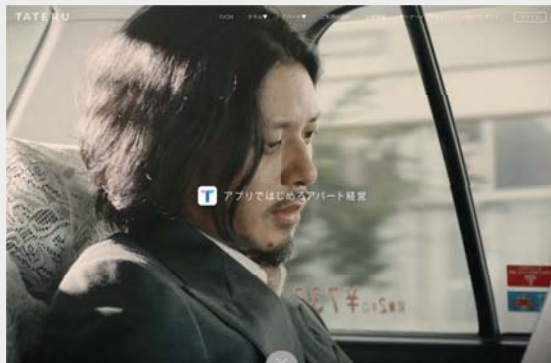
会員数を獲得する

3つのフェーズで展開する年間キャンペーン

Phase 1

認知度拡大とイメージの確立

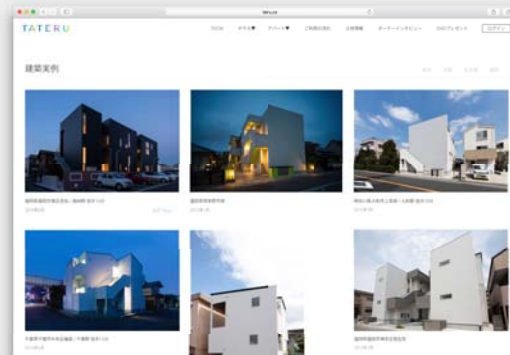
有名タレントを起用したCM出稿による  
認知拡大とイメージの確立



Phase 2

新規会員の獲得

エリアとターゲットを絞ったweb施策



DMP管理画面

日時	内容	実行状況
2014/05/08 14:42	...	...
2014/06/10 18:11	...	...
2014/06/18 14:37	...	...
2014/07/08 14:47	...	...

実行日時	実行日時	実行日時	実行日時	実行日時	実行日時	実行日時	実行日時	実行日時	実行日時
2014/11/05	2014/11/05	2014/11/05	2014/11/05	2014/11/05	2014/11/05	2014/11/05	2014/11/05	2014/11/05	2014/11/05
2014/11/05	2014/11/05	2014/11/05	2014/11/05	2014/11/05	2014/11/05	2014/11/05	2014/11/05	2014/11/05	2014/11/05
2014/11/05	2014/11/05	2014/11/05	2014/11/05	2014/11/05	2014/11/05	2014/11/05	2014/11/05	2014/11/05	2014/11/05
2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04
2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04
2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04
2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04
2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04
2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04	2014/11/04

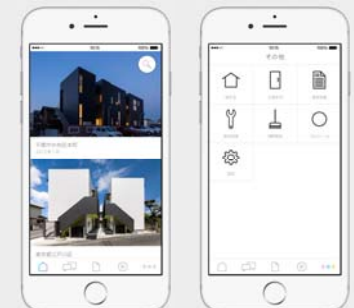
Phase 3

売上の最大化

クラウドSALESによるマーケティング施策



- ・アプリをインストール
- ↓
- ・会員登録して
- ↓
- ・好きな営業を選んで
- ↓
- ・営業とチャット
- ↓
- ・アパート完成
- ↓
- ・アパート管理
- ・送金明細確認
- ・清掃状況確認
- ・入居状況確認



マスメディア

ネット

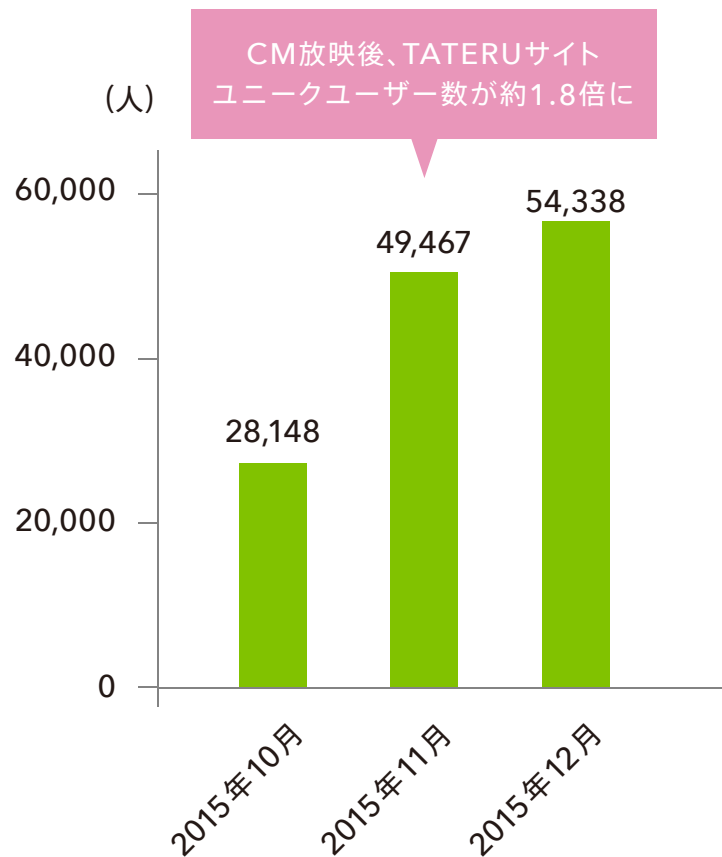
アプリ

会員数を獲得する

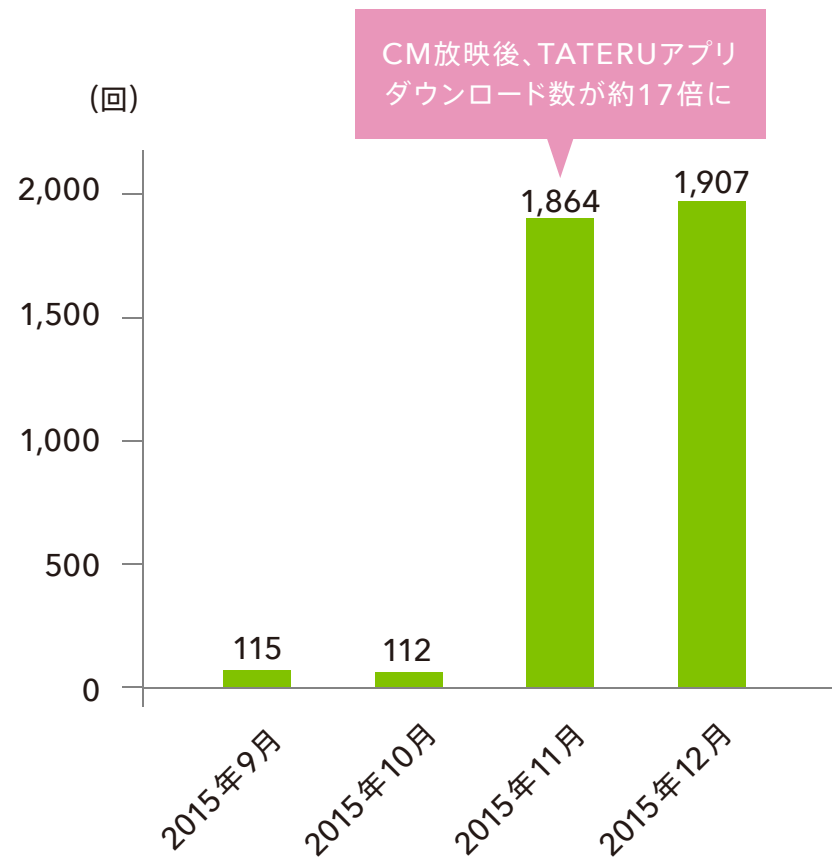
Phase 1 認知度拡大とイメージの確立施策の結果

# CM施策によるTATERUアプリの認知度の向上

<TATERUサイト ユニークユーザー数>

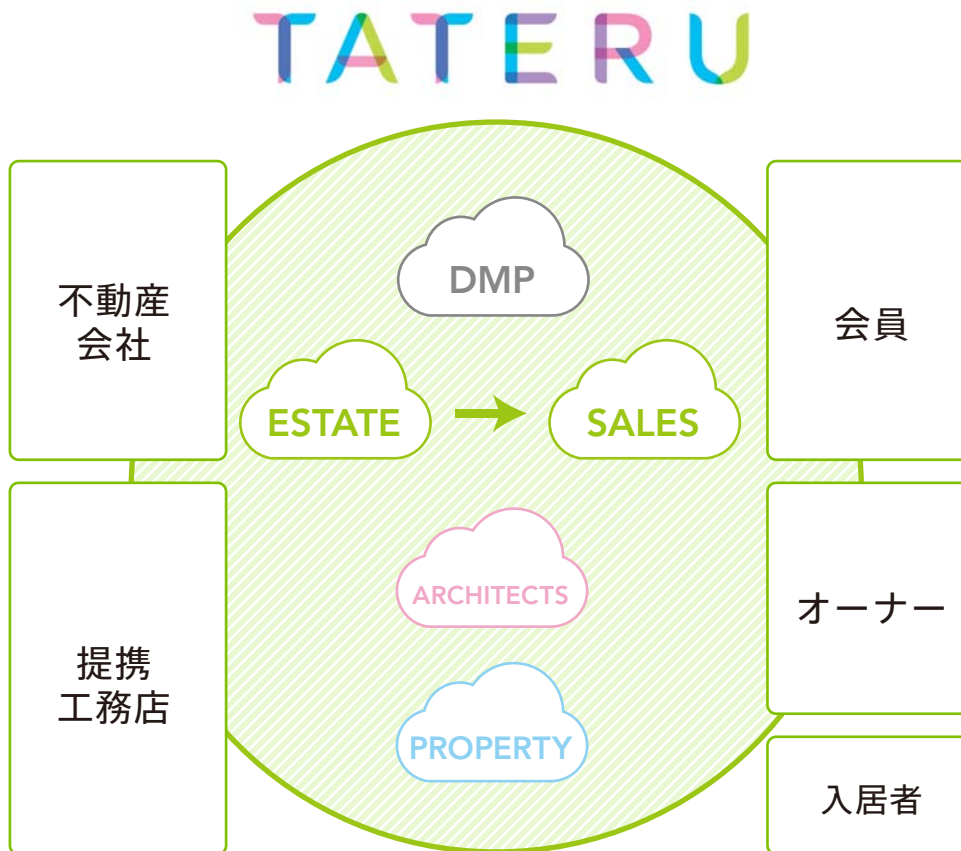


<TATERUアプリ インストール数>



成約率の維持・向上

# 5つのクラウドのアップデート



**DMP**

自社独自の DMP システムを使い、全国の新規ユーザーを月間 800 名以上、TATERU へ集客いたします。



**ESTATE**

全国 12,000 社の不動産業者から土地情報を取得し、自社の ESTATE システムに登録いたします。土地探し、契約、決済などについては現地の不動産業者にて行います。



**SALES**

SALESは顧客管理システムとなっており、ESTATE へ集約された土地情報と、ユーザーをマッチングいたします。



**ARCHITECTS**

物件の着工から竣工までの管理を行うシステムです。現地の各種専門工事の提携業者へ分離発注し、デザインアパートの建築を行います。

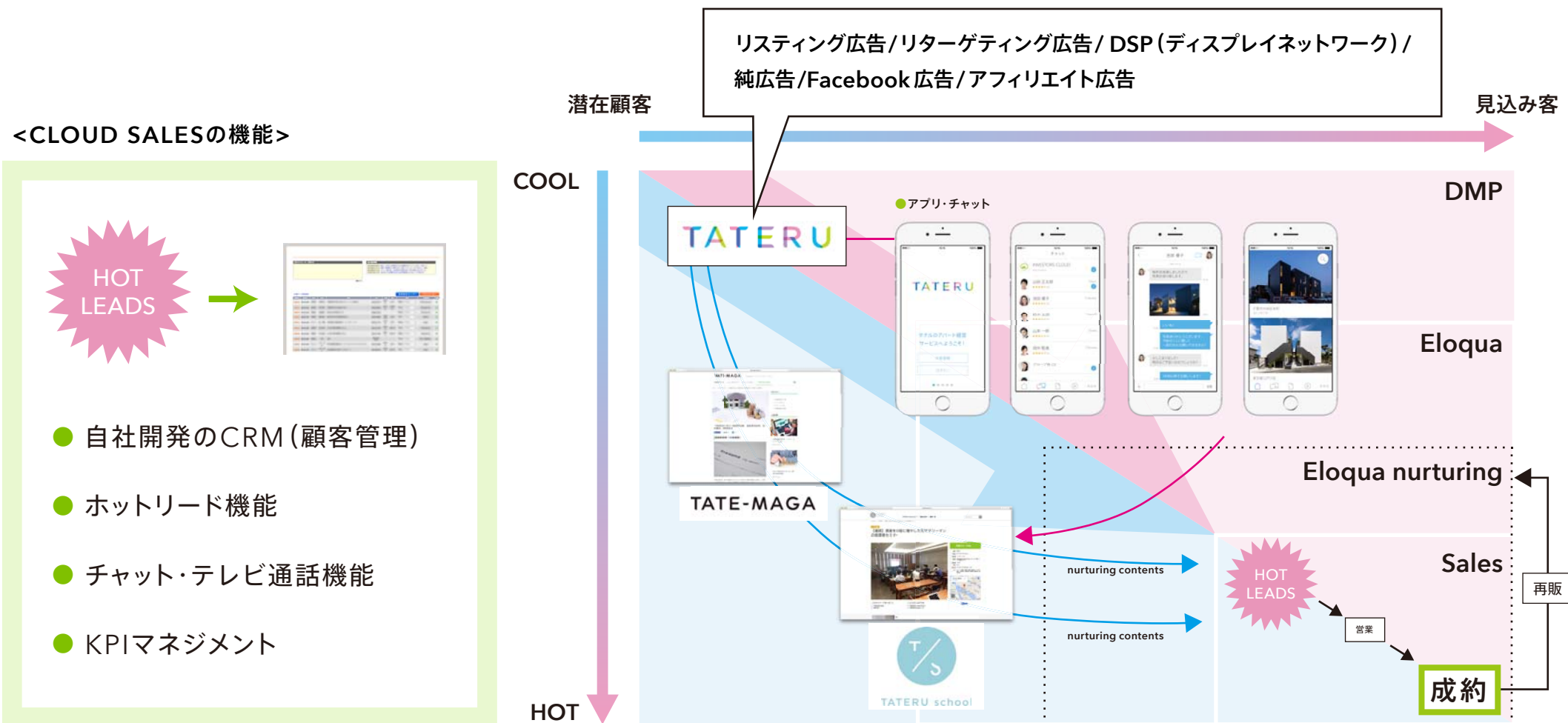


**PROPERTY**

現地の提携した管理会社などで行う賃貸管理業務を PROPERTY にて一元管理いたします。

成約率の維持・向上

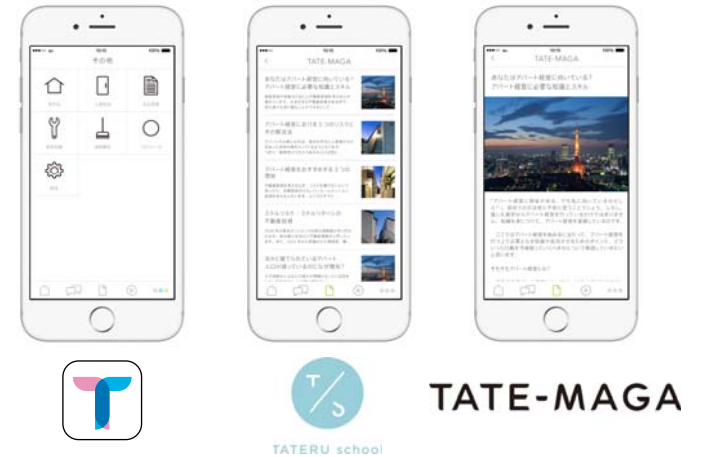
# Eloqua by Oracle を活用したマーケティング施策による、 マーケティングオートメーション



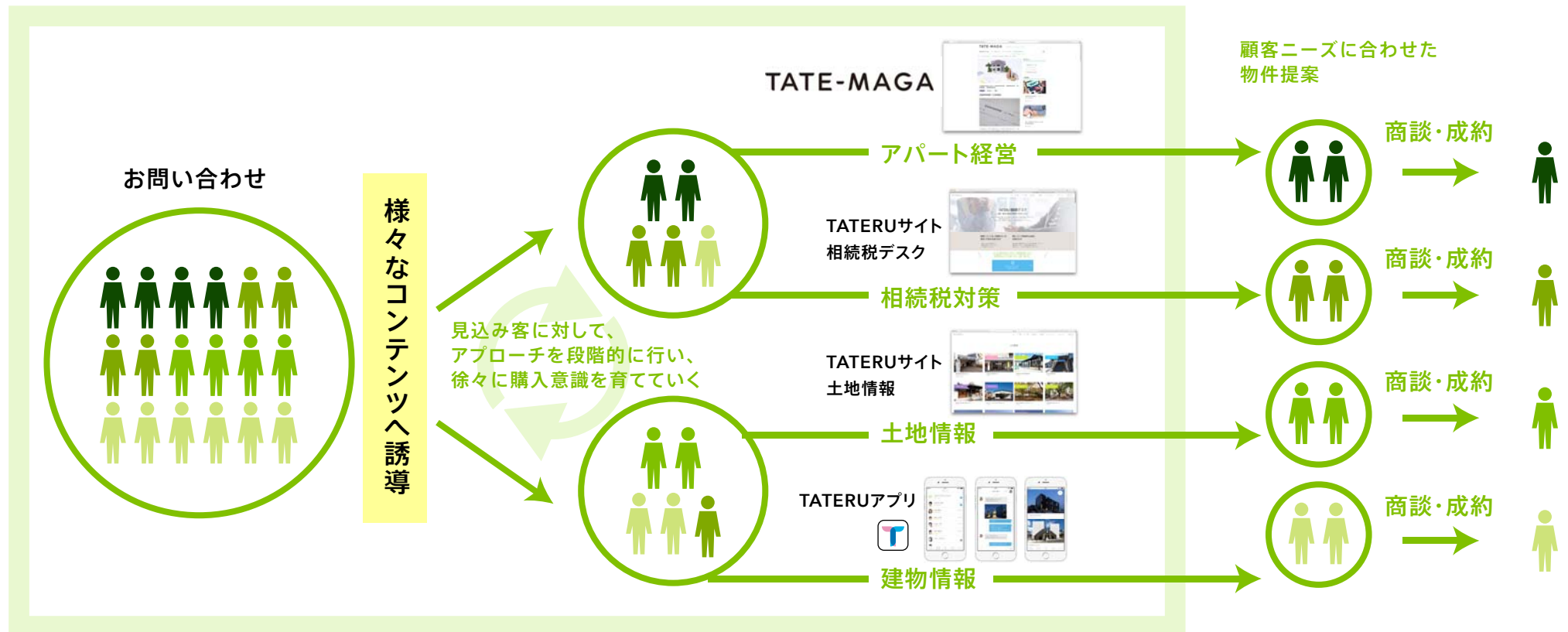
成約率の維持・向上

# TATERUアプリのアップデート

タテマガ・タテルスクールなどコンテンツ閲覧機能の充実化  
リードナーチャリングによるマーケティングを強化



<ナーチャリング事例>



## 「弁護士ドットコム株式会社」と業務提携

### TATERU相続税デスクの開設

「TATERU 相続税デスク」では、「税理士ドットコム」の相続税分野を得意とする人気の専門家に初回無料で相談することができます。専門家は相談の内容により、「税理士ドットコム」にて選定いたします。また、多様な視点からアドバイスを受けていただけるよう、すでに税理士事務所や会計事務所など、どこかで相続関係のご相談をしている方からもお問い合わせを受け付けており、セカンドオピニオンとしてご相談いただくことも可能です。

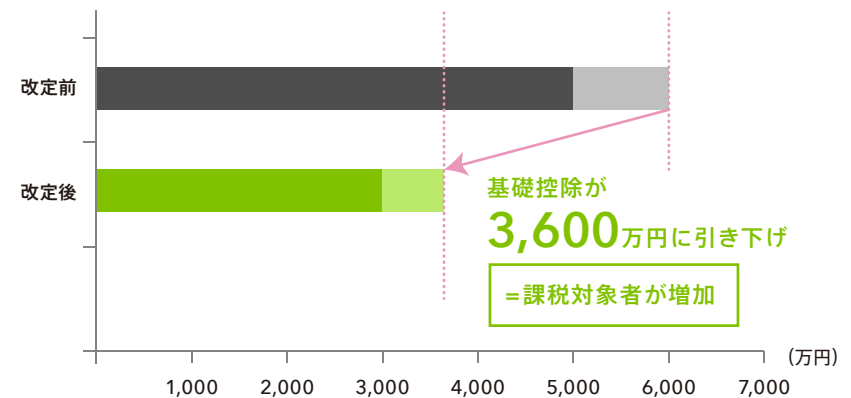


<https://www.tateru.co/inheritance/>

### 相続税の改正に伴う相続税対象者の増加

「相続税及び贈与税の税制改正」が2015年1月1日に施行され、施行日以降の相続を対象に、相続税の取り扱いが大きく変わりました。これまでは相続する財産の合計が6,000万円以下(相続人が一人の場合)であれば税金はかかりませんでした。平成27年1月1日からは、3,600万円超の相続財産がある場合は課税対象者となります。これにより、さらに幅広い層に課税対象が広がることとなりました。

改定前 基礎控除5,000万円 + (1,000万円 × 法定相続人の数)  
 改定後 基礎控除3,000万円 + (600万円 × 法定相続人の数)





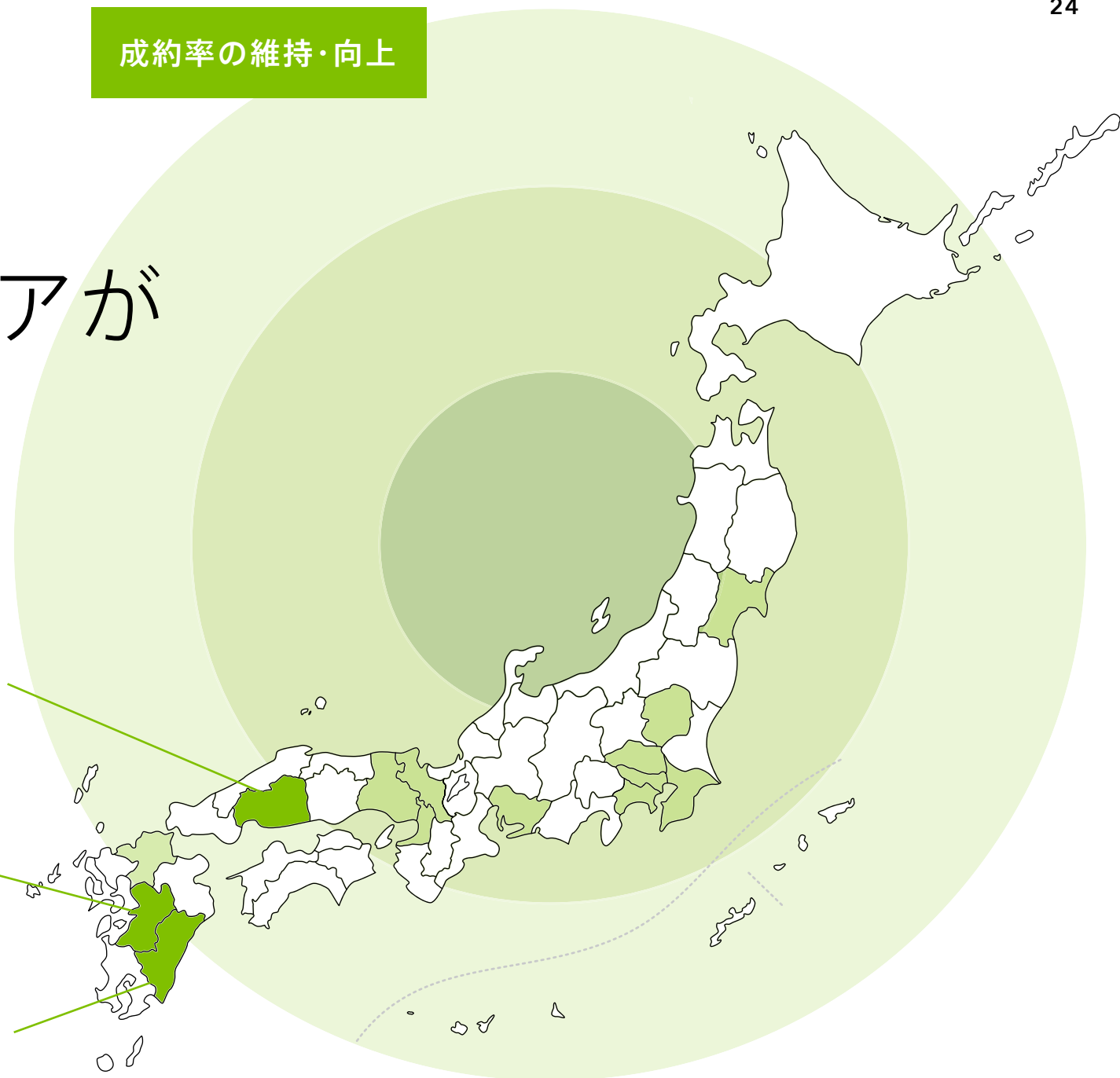
成約率の維持・向上

# TATERUエリアが 13都市へ

2015年12月 広島エリア進出

2016年2月 熊本エリア進出

2016年2月 宮崎エリア進出



# GROWTH STRATEGY

今後の戦略方針

# リアルエステートテックの横展開

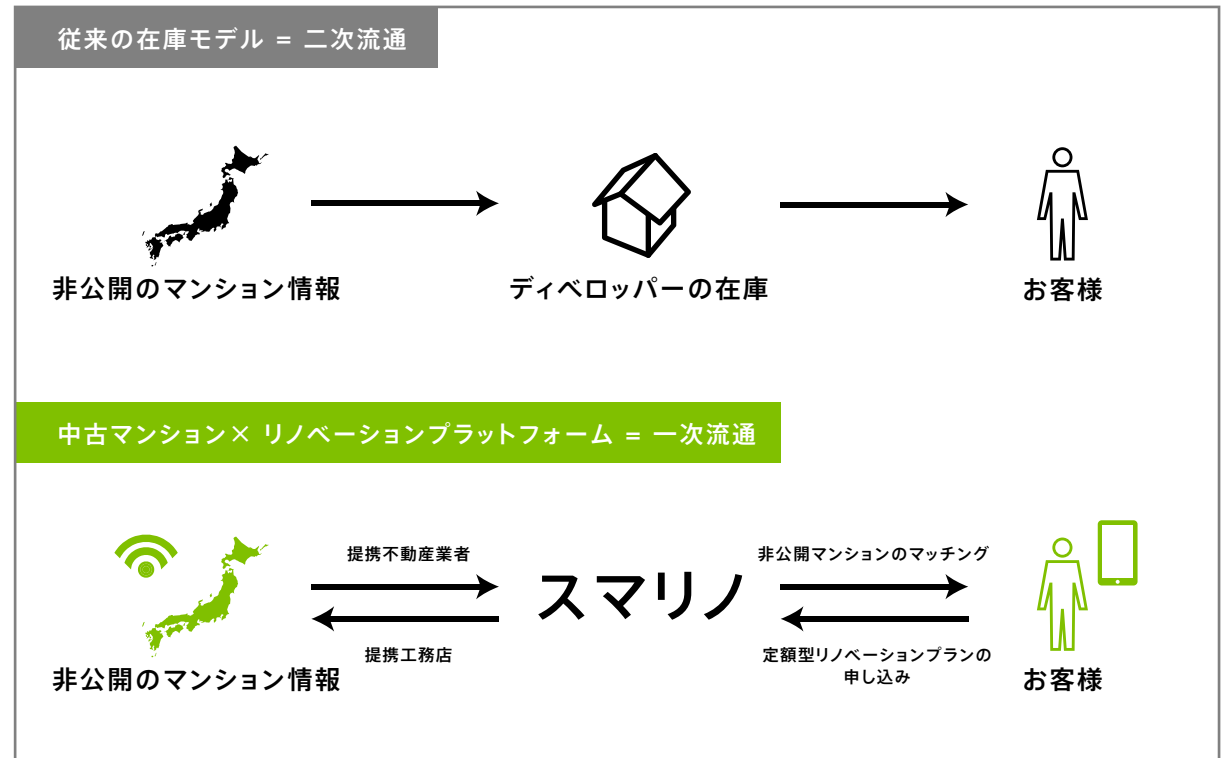
## 「スマリノ」

### 民泊向けリノベーションサービス開始



### 空き家対策に民泊活用

総務省発表の、平成25年住宅・土地統計調査によると、空き家数は平成20年に比べ63万戸(8.3%)増加し、空き家率は13.5%と過去最高となりました。こういった状況を踏まえ、中古物件市場の活性化と、社会のニーズに合わせた民泊需要に適應するため、当社が提供する「スマリノ」では、中古物件(戸建やマンション、アパート、ビルなど)を対象に、民泊向けのリノベーションサービスを開始いたします。

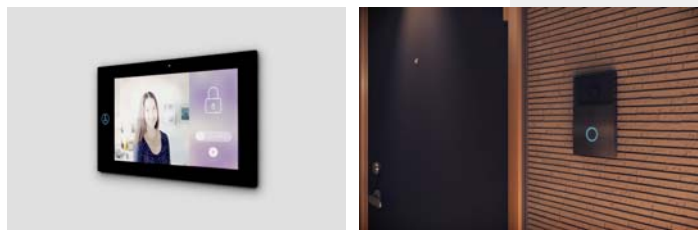




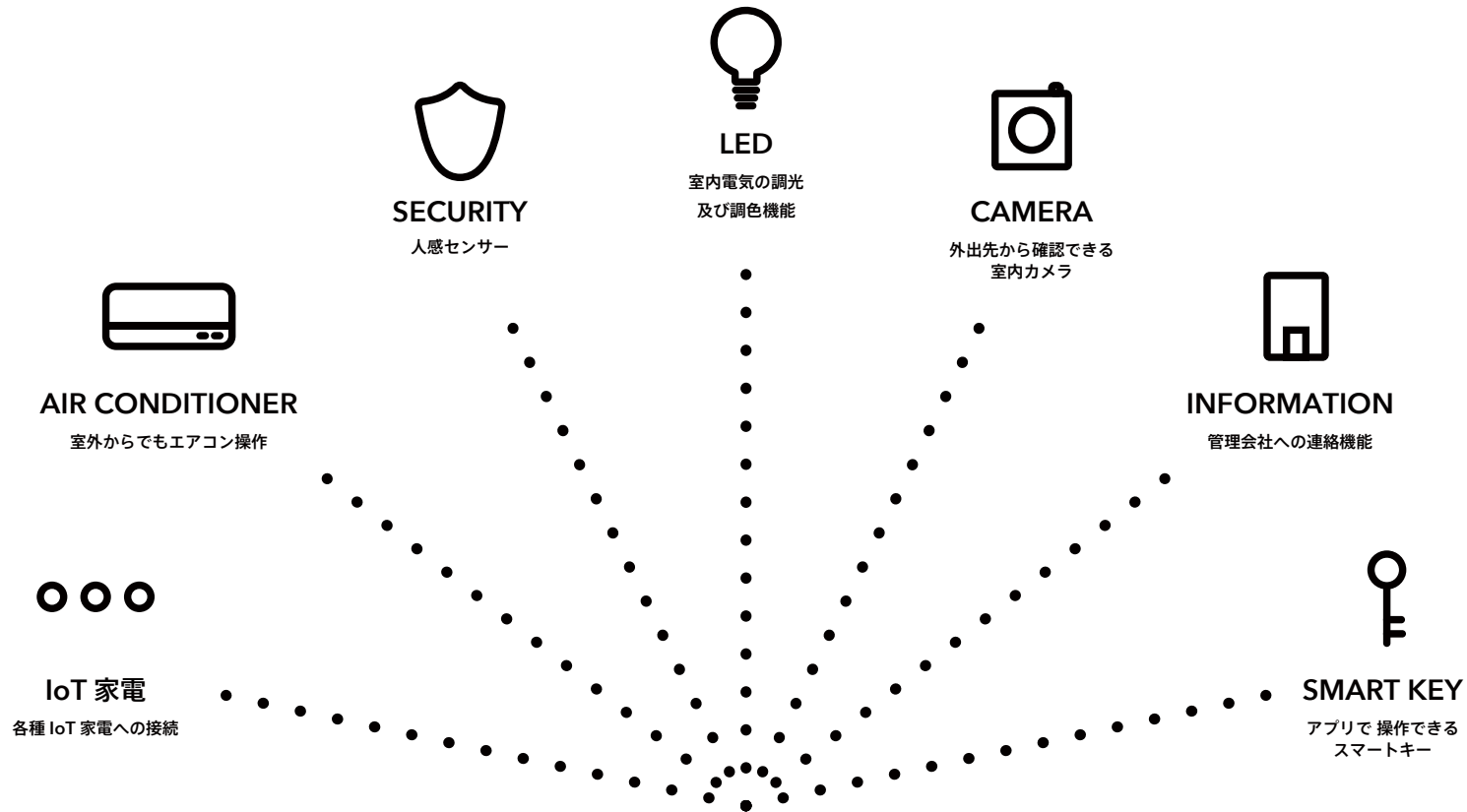
IoT×民泊

# スマートドアホン 「TATERU kit」の開発

- スマートフォンからのインターホン受話応答
- 室内カメラを使い、スマートフォンからの室内確認
- 来訪者履歴自動記録、動画保存、確認



# TATERU kitを活用した セントラルコントロールシステム



## TATERU kitを活用したサービス

### 1 入居者

- スマートドアホン
- 鍵の開閉管理  
(スマートキーの活用)
- セキュリティー対策  
(スマートセキュリティーの活用)
- その他 IoT 機器のコントロール
- 管理会社とのコミュニケーションツール  
(テレビ通話)
- 住んでいる物件の情報が表示される  
(物件情報・取扱説明書などの情報を一括管理)

### 2 民泊 サービス

- 宿泊者の入退室管理  
(入退室手続きをIT化)
- 外国語対応  
(室内タブレット・スマホから外国語サポートデスクへ)
- 宿泊者のリアルタイム対応
- 宿泊先エリアの観光情報表示

### 3 不動産 管理会社

- 社会実験中のIT重説(※)の実施  
※インターネットを活用した重要事項説明
- 内見時の鍵貸し出しをIT化  
(内見を容易にし、入居率アップを図る)
- 物件情報をその場で確認できる  
(内見したい物件で最新の情報を確認できる)
- 入居者要望の対応簡略化