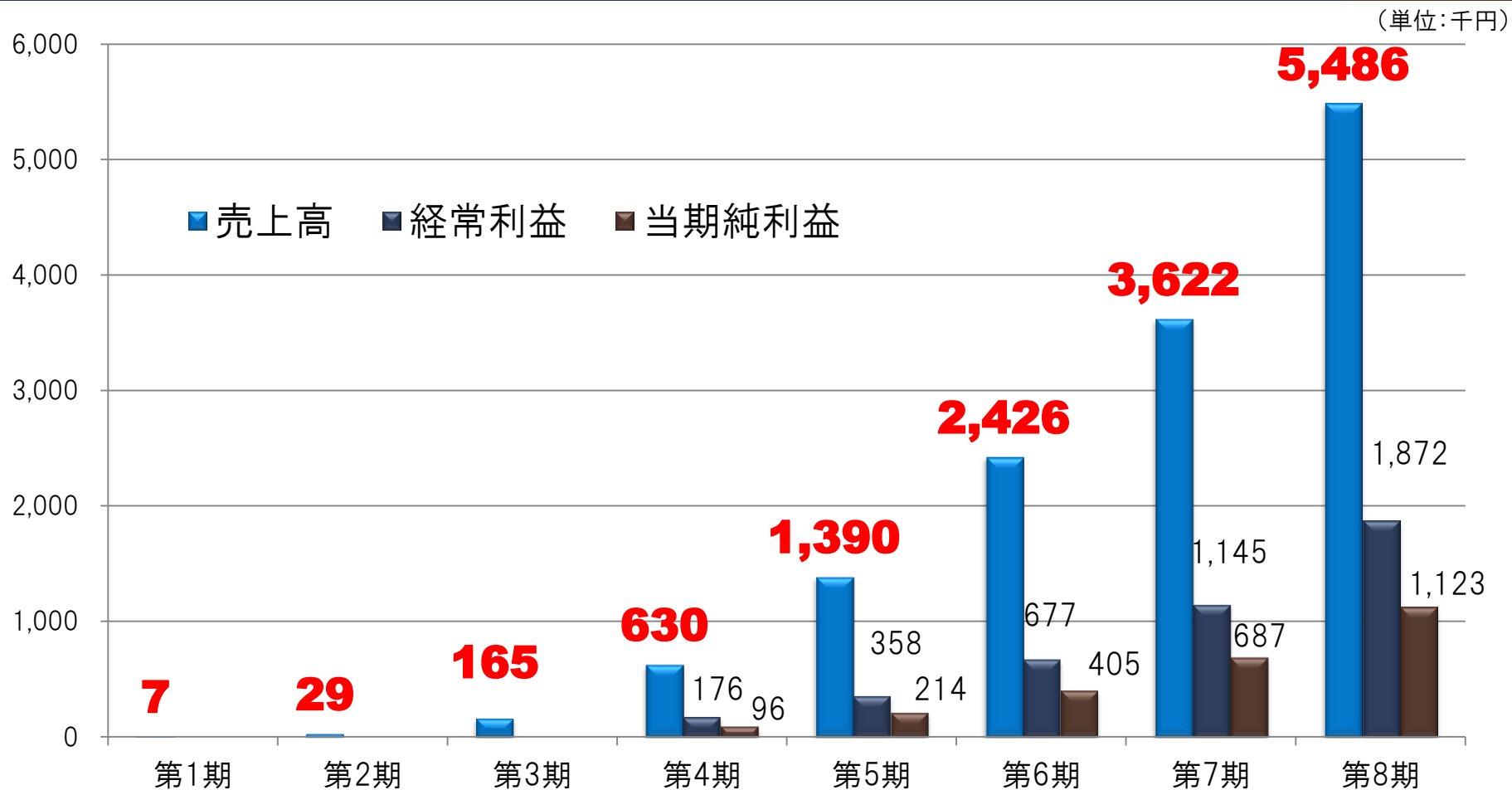


中期経営目標



創業期

成長期(中期計画)

- ▶「地盤セカンドオピニオン®」フリーミアムによる顧客開拓
 - ▶「地盤安心住宅®システム」による顧客囲い込み
 - ▶「地盤インスペクター®」による裾野の拡大

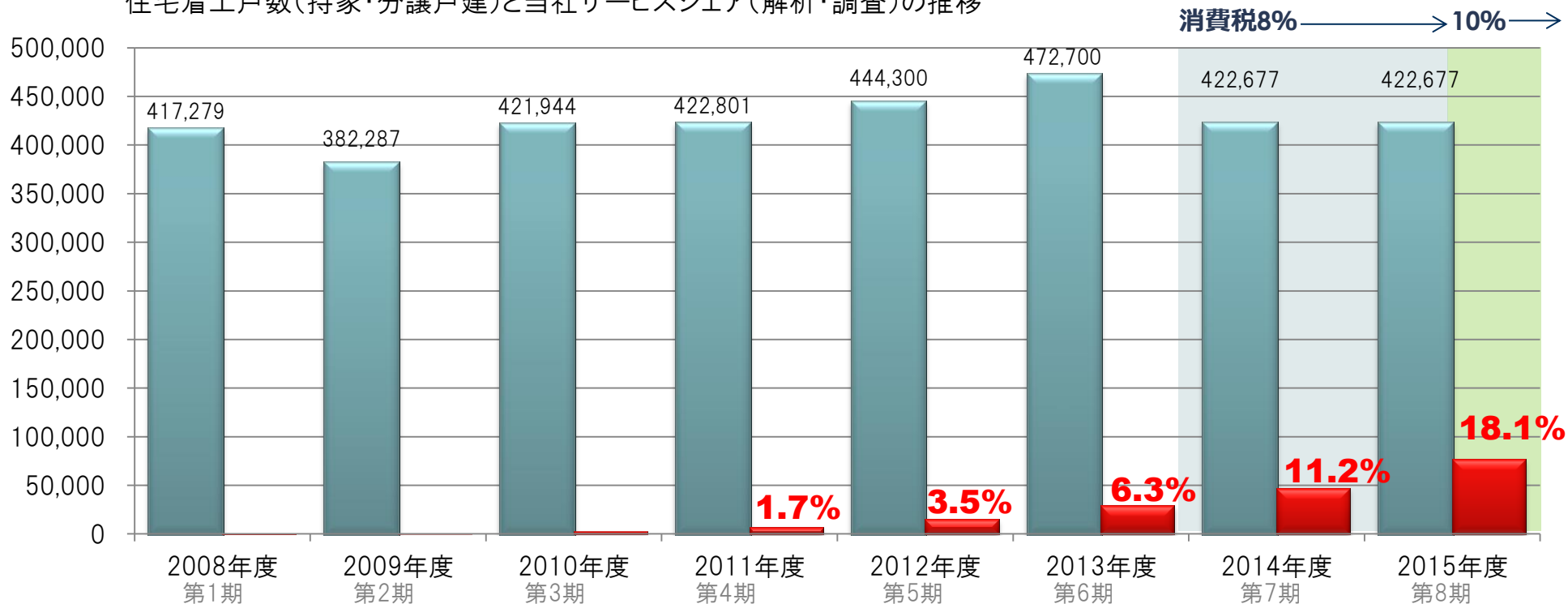
▶ **3STEPの深化**

III. 成長戦略

新設住宅着工戸数の減少傾向が続く

人口減・世帯数減等の要因により、新設住宅着工戸数の減少傾向が続く。また、2014年4月から消費税率が8%、2015年10月から10%に上がる見込みであり、駆け込み需要が期待される。中長期的には着工増を期待させる要素はなく、当社サービスの対象は35~40万戸程度と縮小傾向にある。

住宅着工戸数(持家・分譲戸建)と当社サービスシェア(解析・調査)の推移



※総着工戸数のうち、当社サービスの対象である「持家」と「分譲戸建」を抽出しています。

※2008~2011年度の着工戸数は、国土交通省の建築着工統計調査に基づいた実績値です。

※2012~2013年度の予測値は、財団法人建設経済研究所の資料に基づいています。マンション等も含めた総戸数予測は、2012年度890,000戸、2013年度930,100戸です。

※2014~2015年度は総戸数841,000戸、「持家」と「分譲戸建」は計422,677戸と予測。消費税増税の影響は加味していません(緩和策等の効果が不透明なため)。

地盤業界に特化した戦略。**3STEPの深化。**

住宅会社・工務店に対し、地盤関連ビジネスを徹底して展開。既存の地盤セカンドオピニオン®、地盤安心住宅®システム、地盤インスペクター®の3STEPを深化させることにより、地盤業界でナンバーワンの地位を獲得する。同時に、海外市場開拓や住生活エージェントの拡大といった新たなビジネスの芽を育成する。

		商品	
		既存 (地盤セカンド・安心システム・インスペクター等)	新規 (住生活エージェント事業等)
市場	既存 (住宅会社)	<h3>市場浸透</h3> <p>中期経営計画(FY2013~2015)の3年間に、3STEPの深化により日本国内の地盤業界でトップとなる。FC・代理店・取次店網の構築。</p>	<h3>新商品開発</h3> <p>地盤調査元請、改良工事.com、建物検査、地震補償保険、瑕疵保険、完成保証、コールセンター、液状化補償、システムコンサル、キャプティブ設立等を展開する準備を行う。</p>
	新規 (施主・海外等)	<h3>市場開拓</h3> <p>施主から受注する流れの確立を目指す。施主向けに新たな販促・PRの実施。 海外展開に向けて、営業所・支社・子会社設立の準備を行う。</p>	<h3>多角化</h3> <p>構造補償、海外地盤補償、中古住宅、住宅建築、リフォーム、水廻り・シロアリ・防災関連サイト、太陽光・地熱発電、高齢者向けサービス、新たな住生活エージェント事業等、住生活全般に係るビジネスの企画・検討。M&Aの検討。</p>

STEP1「地盤セカンドオピニオン®」の深化①

新商品改良工事ドットコム[®]の提供

地盤セカンドオピニオン®による再解析でも地盤改良工事が必要と判定された物件について、地盤改良工事の工法と金額の妥当性を第三者の地盤ネットにより検証できるサービスです。改良工事ドットコムにより、住宅会社と施工専門会社間に中間事業者が介在することで生じていた「工法の妥当性が分かりづらい」「見積りに時間がかかる」「中間マーヅン分、工事費用が高額になる」といった問題を解決します。

※地盤ネットでは地盤改良工事の受注は請けておりません。発注は工務店様から直接施工業者に頂きます。見積り取得・工事設計・設計審査・品質証明を地盤ネットで請け負うことで、品質を担保する仕組みです。

一般のケース



- ・工法の比較検討が難しい
- ・見積提示に時間がかかる
- ・中間マーヅン分、高額になる

改良工事.com



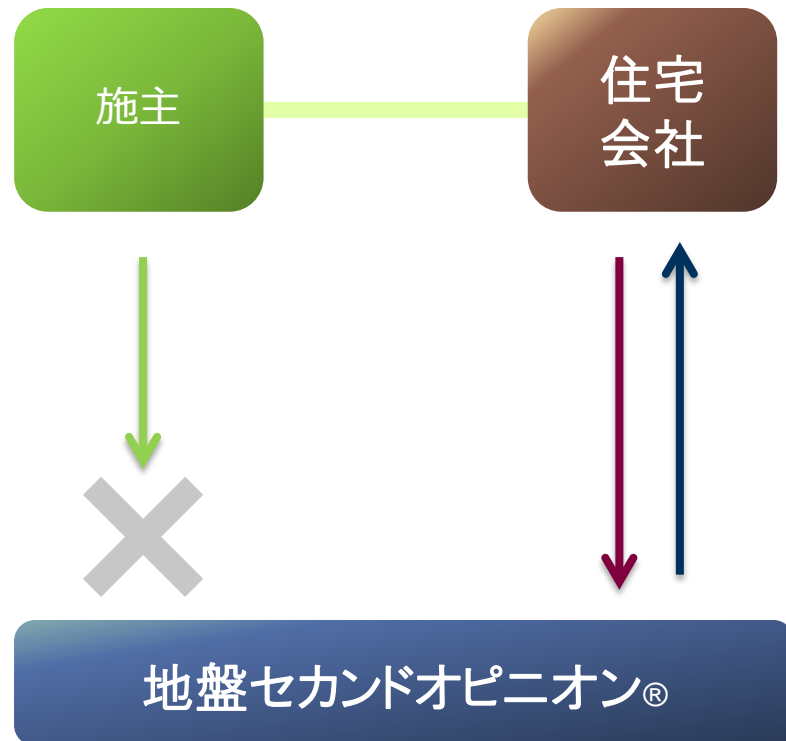
- ・最適な工法の検討がし易い
- ・見積スピードが速い
- ・中間マーヅンがなく、低価格

STEP1「地盤セカンドオピニオン®」の深化②

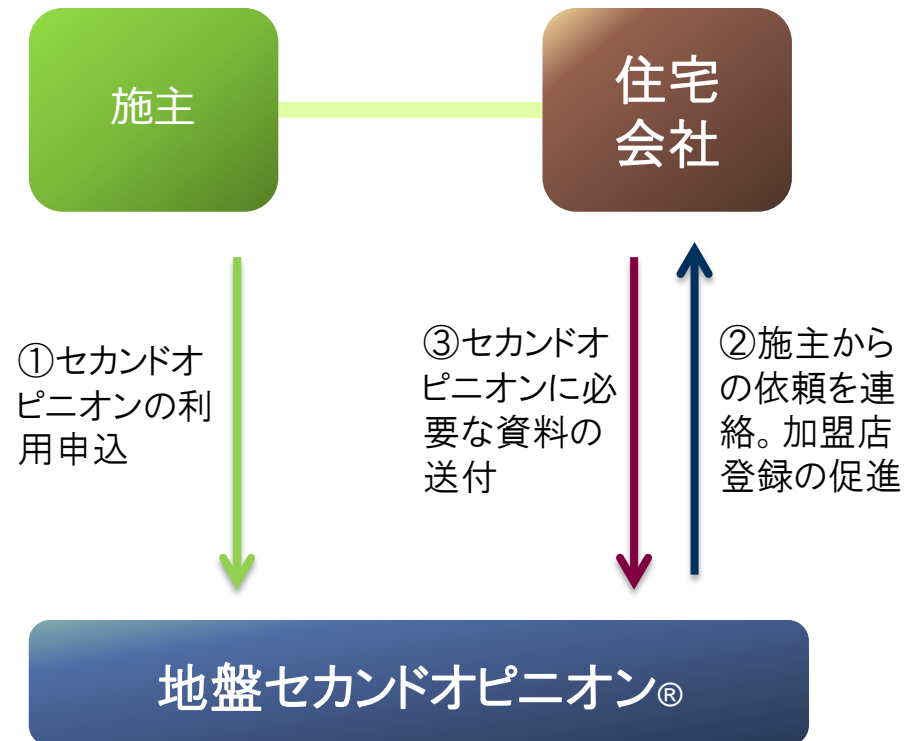
受注ルートが多様化(施主経由の受注)

地盤セカンドオピニオン®は、住宅会社からの依頼が現在の主なルートである。上場に伴い、広く一般顧客に地盤ネットブランドを浸透させる機会を得られたことから、現在の住宅会社からの受注ルートに加えて、これから家を建てる施主から依頼されるルートを確認する。

■現在



■施主経由の受注



STEP1「地盤セカンドオピニオン®」の深化③

お施主様向け広告展開



東証マザーズ上場記念
総額 **1億円** キャンペーン
キャンペーン期間 2013年3月1日◎▶4月30日◎

キャンペーン特典
上場により増加した施主様からのお問合せに応じて、「地盤セカンドオピニオン®」を利用されアンケートにお答えいただいた施主様に
ギフト券3,000円分を
もれなく進呈

MY HOME 100 2012
SUMAI
suumo HOUSING
2013年 理想のわが家実現A to Z
発表 全部見せます みんなの家づくり
お金の間取り&設備
1000人のアンケートで総決算
1000円 3000円

03-6265-1803 (9:00~18:00)

地盤ネット株式会社
JIBANNET



JVA2013
住生活貢献
特別賞
受賞
独立行政法人
中小企業基盤整備機構
主催

地盤改良工事の費用ってこんなに高いの？
改良工事の工法ってこれが本当に適切なもの？
必要だと言われた改良工事、本当にいるの？
こんなことでお困りではないですか？

リクルート suumo

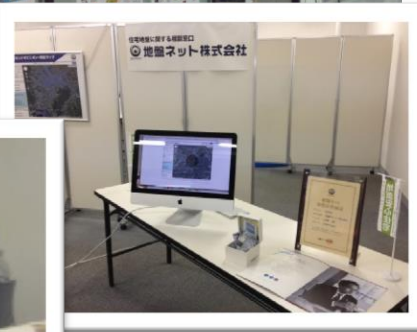
STEP1「地盤セカンドオピニオン®」の深化④

一般消費者向け「住宅地盤に関する相談窓口」

住宅会社と地盤会社側との間に生じていた「情報格差がもたらす不利益」を解消する当社の「地盤セカンドオピニオン®」に、住宅会社だけではなく家を建てる一般消費者からも地盤に関する相談が寄せられるようになり、一般消費者向けの「住宅地盤に関する相談窓口」をハウスクエア横浜（横浜支社）に開設しました。

◆主なサービス利用内容

- ・「ベテランハウスクーター（一級建築士）」による住まいに関する相談受付。
- ・住宅地盤の専門家である「地盤インスペクター®」による住宅地盤全般の相談受付。
- ・地盤判定マップによる建築予定地の無料地盤判定



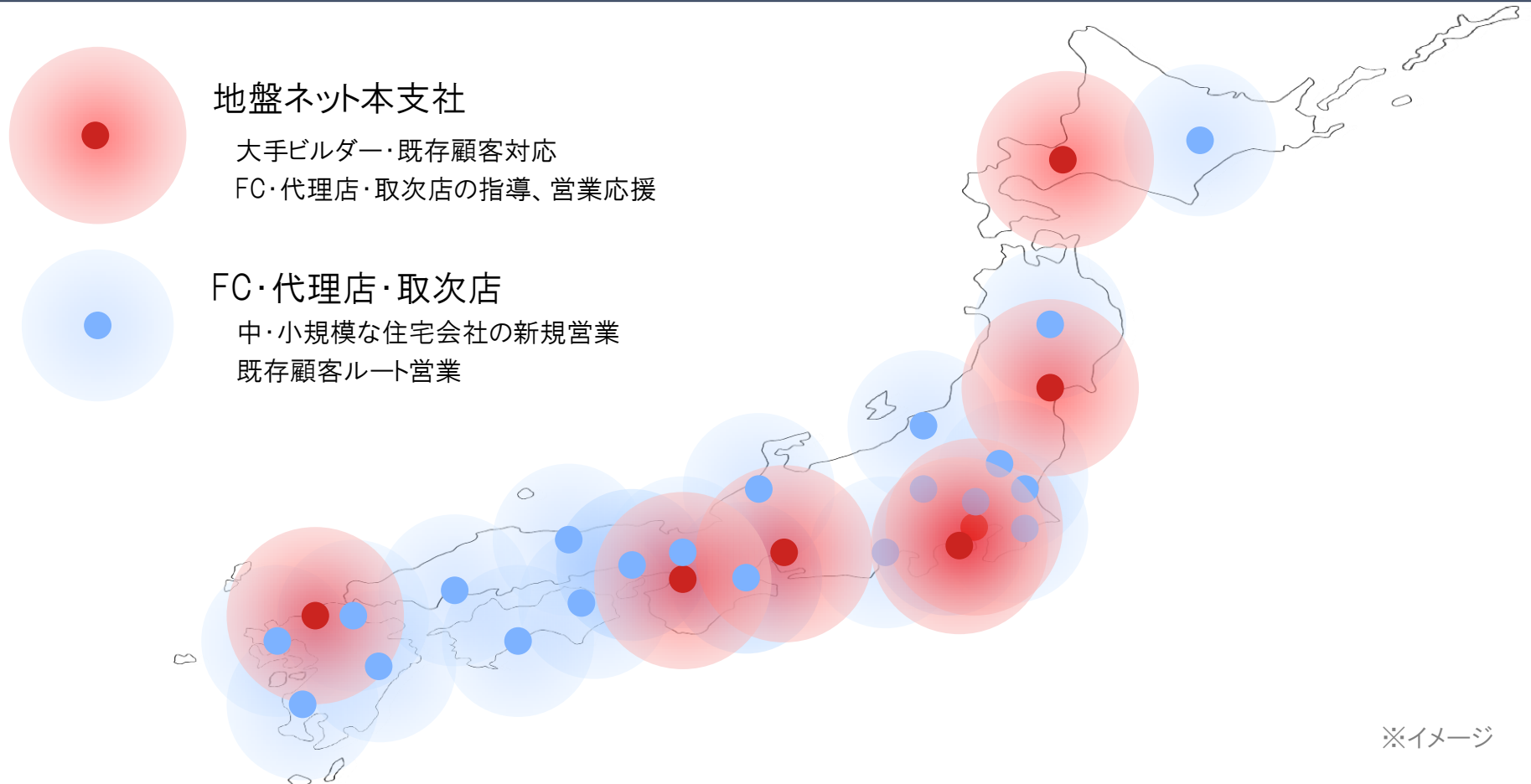
住宅総合展示場
「ハウスクエア横浜」1F

※その他サービスを拡充していく予定です。

STEP1「地盤セカンドオピニオン®」の深化⑤

全国販売網(FC・代理店・取次店)の構築

当社は全国に7の営業拠点を構えるが、全国の住宅会社の販売エリアを網羅できているとはいえない。当社のサービスをより浸透させるためには、地方の中・小規模な住宅会社へのアプローチが不可欠である。そこで全国販売網を構築するため、FC制度の導入、代理店・取次店制度の拡張を実施する。



※イメージ

STEP2「地盤安心住宅®システム」の深化①

Ground Proによる調査受注の拡大

当社と伊藤忠建機(株)、(株)フューチャーアンドスペースが共同開発した半自動地盤測定機「グラウンド・プロ」の販売を拡大。グラウンド・プロを使用することにより地盤調査の作業時間を従来の1/2に短縮。手動式におけるデータの信頼性と自動式の高い作業能率を融合したグラウンド・プロの拡大は調査受注の拡大に直結。

◆ 2013年1月度 都道府県別 Ground Proによる調査マップ (457件)

Ground Pro による 月間調査件数	2013年1月	2014年1月(計画)
		457件

