



2017年3月期 通期
決算説明会資料

2017年 5月 11日
株式会社いい生活
証券コード：3796

目次

1. 通期決算概要

2. 業績予想

3. 事業概況

4. 参考資料

事業概要

財務データシート

1. 通期決算概要

前年同期比で増収・増益

- 連結売上高 1,986百万円（前年同期 1,934百万円、前年同期比 52百万円増、2.7%増）
 - ・クラウドサービス売上高 1,894百万円（前年同期 1,829百万円、前年同期比 64百万円増、3.5%増）
 - ・うち、**拡販サービス月次売上高 1,713百万円（前年同期 1,625百万円、前年同期比 88百万円増、5.4%増）**
- 連結営業利益 153百万円（前年同期 125百万円、前年同期比 28百万円増、22.3%増）
- 連結当期純利益 88百万円（前年同期 62百万円、前年同期比 26百万円増、42.5%増）

「クラウドサービス」の年間売上は過去最高を更新中

- 新規顧客獲得及び既存顧客へのアップセルを推進、平均月額単価は堅調に推移
 - ・クラウドサービス平均月額単価 約122,800円/法人（2017年3月時点） 前年同期約122,800円/法人（2016年3月時点）

「ESいい物件One」の機能拡充、既存サービスからの移行を推進

- 「ESいい物件One」の追加開発を継続、サービス拡充とユーザビリティ向上を実現
- NTTテクノクロス株式会社（旧NTTアイティ株式会社）のWeb会議クラウドに関する販売代理店契約を締結し、販売を開始

（注）クラウドサービスに係る数値については、内部売上高調整前の金額を使用しております。

（注）金額については百万円未満を切捨てに、比率については四捨五入しております。

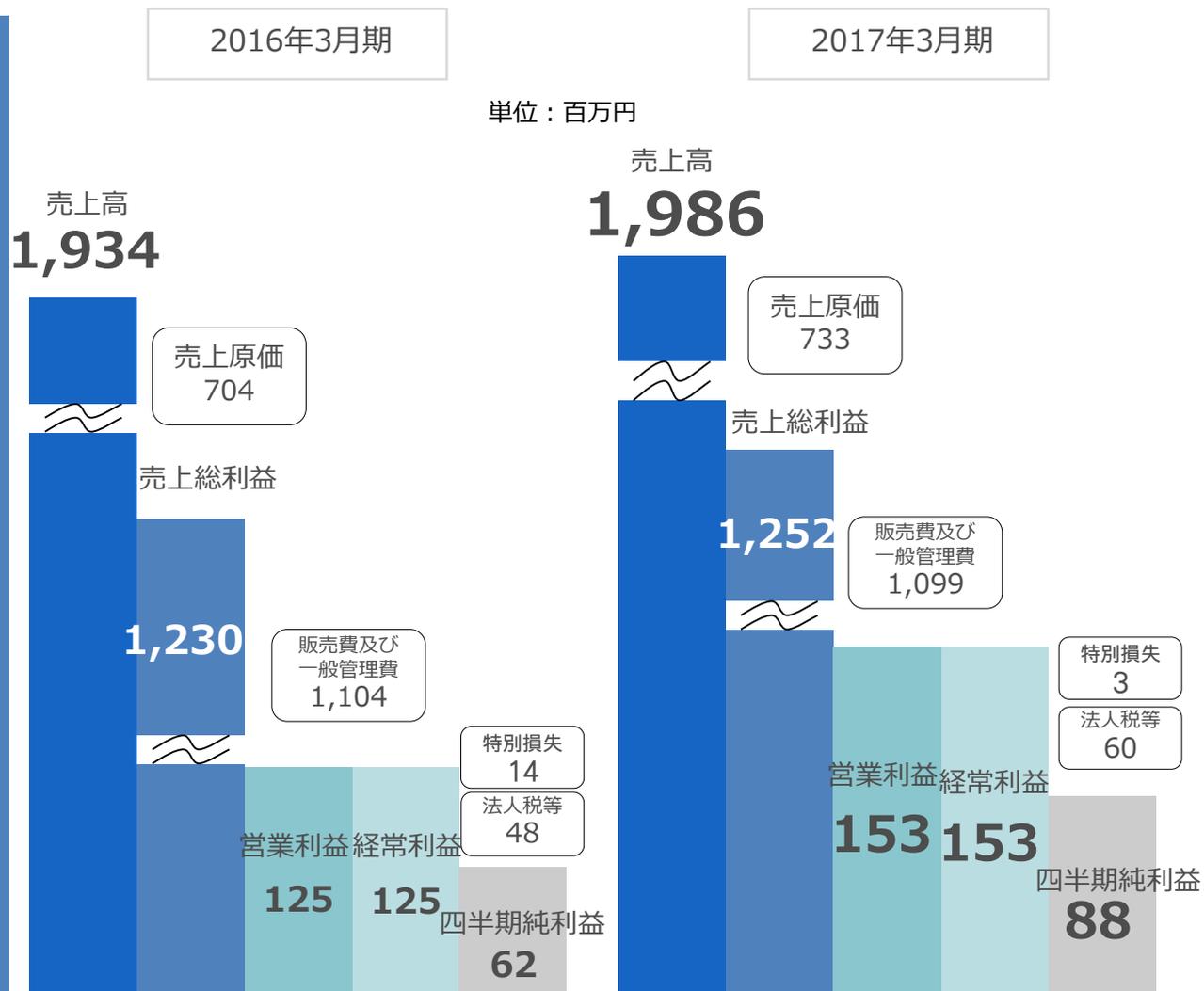
前年同期比増収、増益

- ・売上は**1,986**百万円、
営業利益は**153**百万円。

前年同期比で売上は
約**52**百万円の増収、
前年同期比で営業利益は
約**28**百万円の増益。

- ・売上原価は人件費、
サービス開発分の償却費、
システム保守費用等が増加。

- ・販管費は社内システム
に関する減価償却費等
が減少。



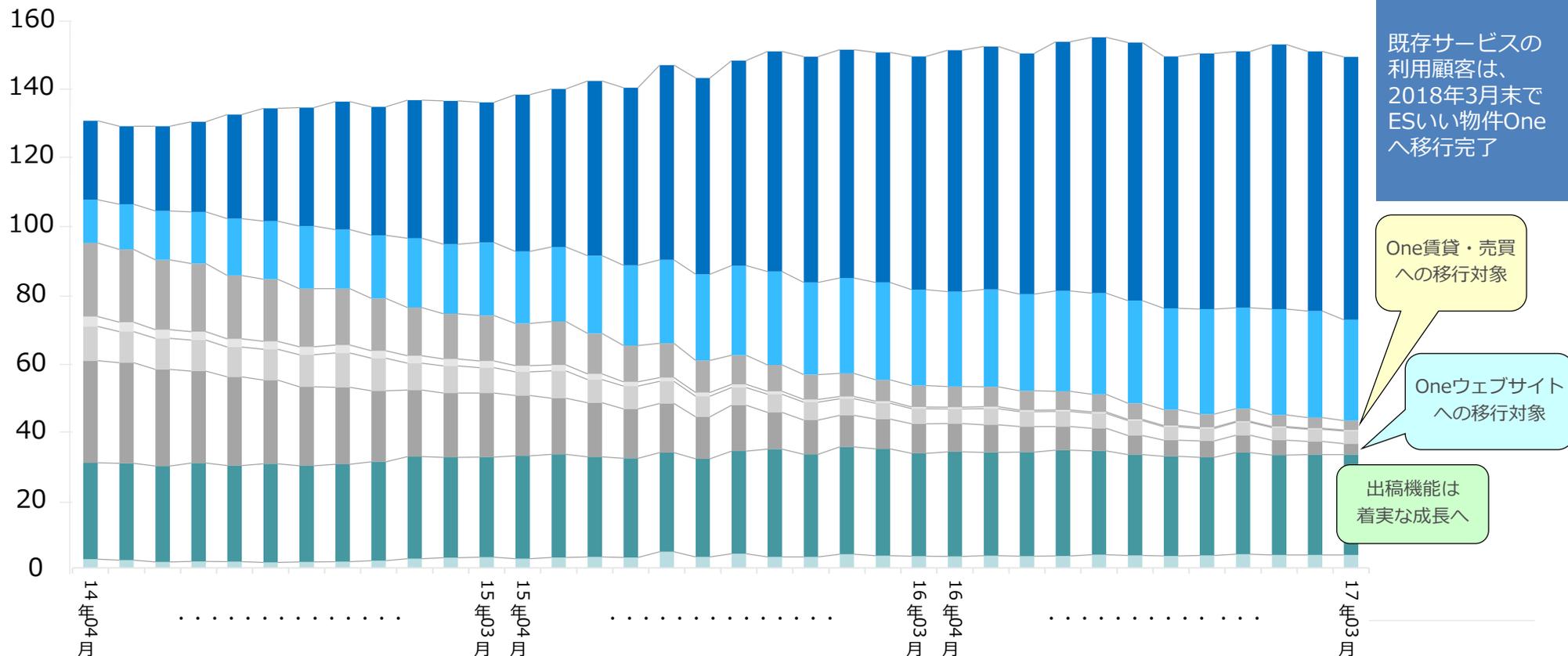
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

「ESいい物件One」がクラウドサービスの主軸

- 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

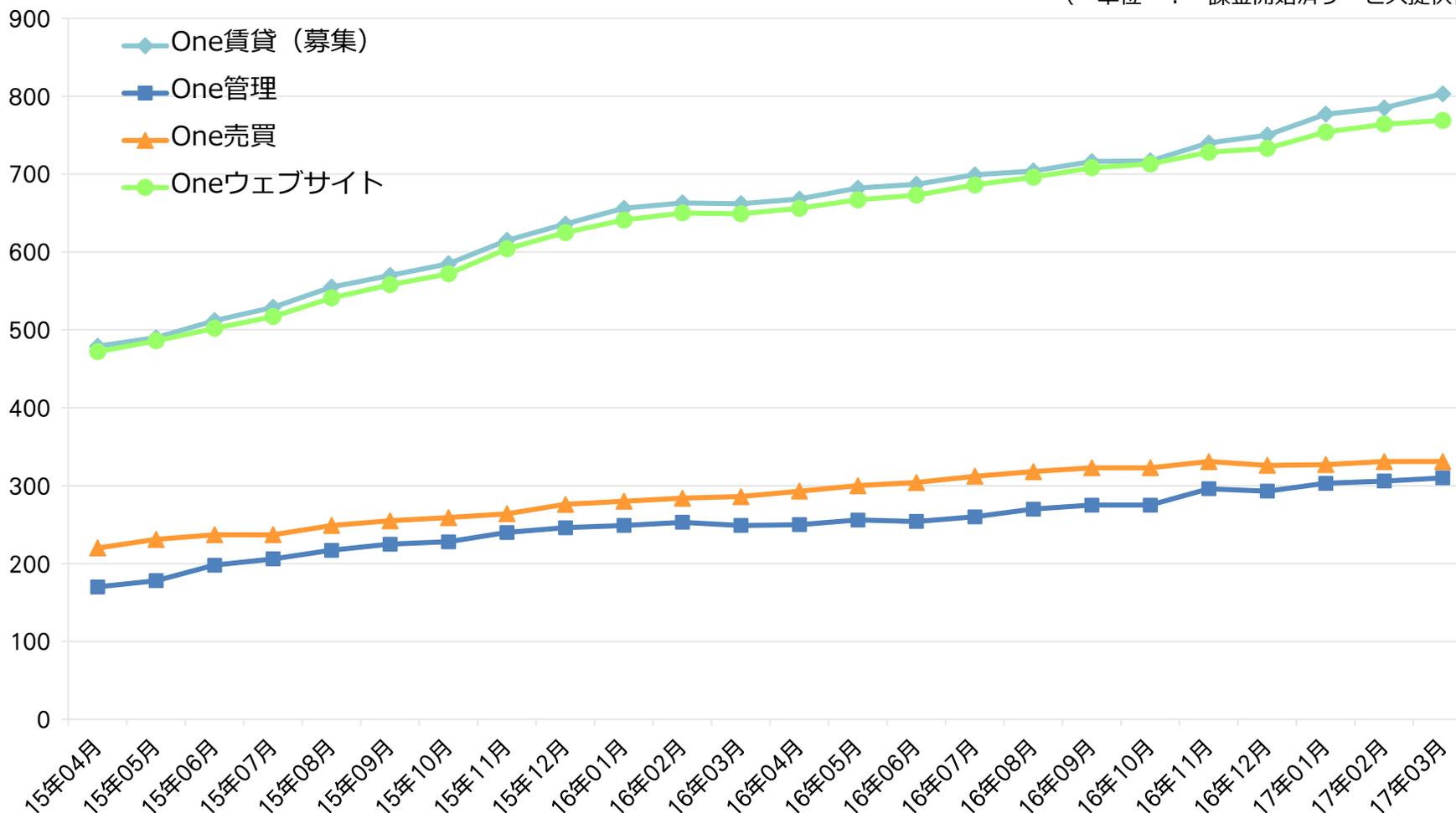
（単位：百万円）



（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)

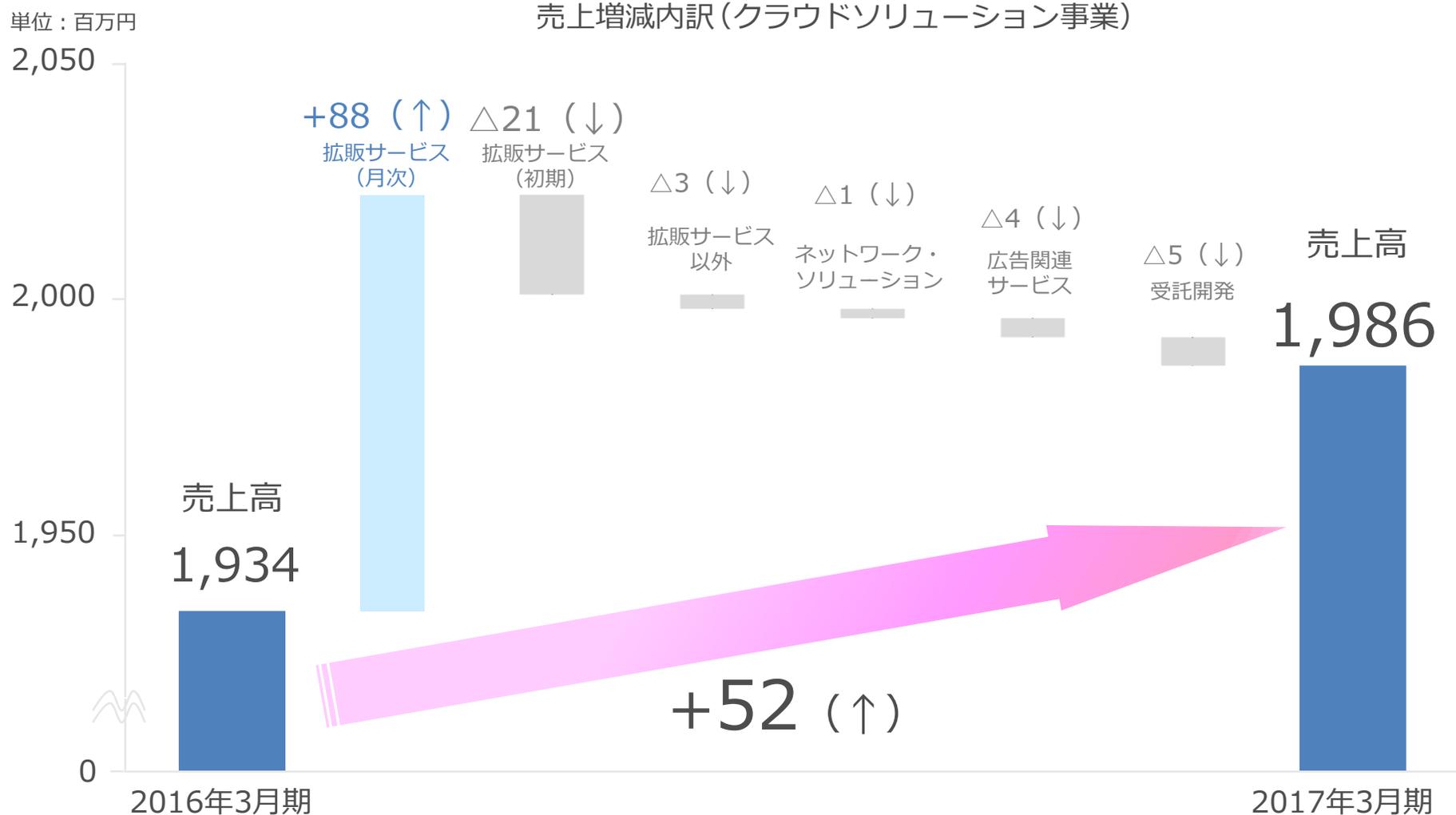


(注) 件数は新規にご契約いただいた件数と既存サービスから移行いただいた件数の合計です。

(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貸貸 (管理オプション)」、「One貸貸 (専任管理)」及び「One貸貸 (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。

主力の拡販サービス（月次）が増収を大きく牽引



(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。

品目別売上高実績（クラウドソリューション事業）

品目（単位：百万円）	2016年 3月	2017年 3月	差額	増減率
クラウドサービス	1,829	1,894	64	3.5%
拡販サービス ※	1,697	1,764	67	4.0%
初期	71	50	△21	△29.4%
月次	1,625	1,713	88	5.4%
拡販サービス以外 ※	132	129	△3	△2.3%
ネットワーク・ソリューション	35	34	△1	△3.3%
アドヴァンスト・クラウドサービス	68	57	△10	△14.8%
広告関連サービス	23	19	△4	△17.7%
受託開発	44	38	△5	△13.3%
合計	1,934	1,986	52	2.7%

※ 拡販サービス・・・・・・・・ 拡販することを前提とした標準型システム・アプリケーションの月額利用料等。
 拡販サービス以外・・・・・・ 拡販サービスをベースに、個々の顧客仕様に受託開発したシステム・アプリケーションの月額利用料等。

(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。

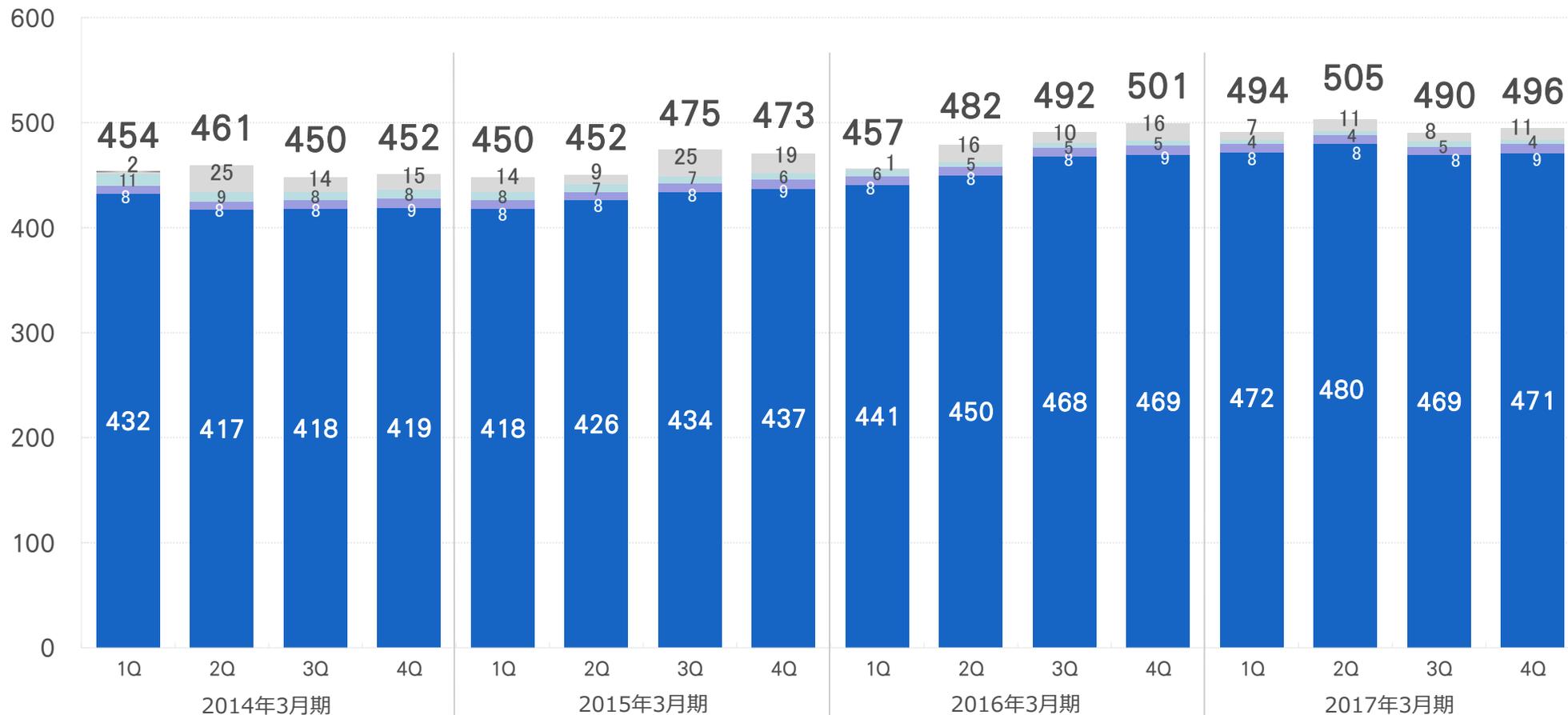
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

主力のクラウドサービス売上高は堅調に推移

品目別売上高推移(クラウドソリューション事業)

単位：百万円

■ クラウドサービス ■ ネットワーク・ソリューション ■ アドヴァンスト・クラウドサービス（広告関連サービス） ■ アドヴァンスト・クラウドサービス（受託開発）



(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。

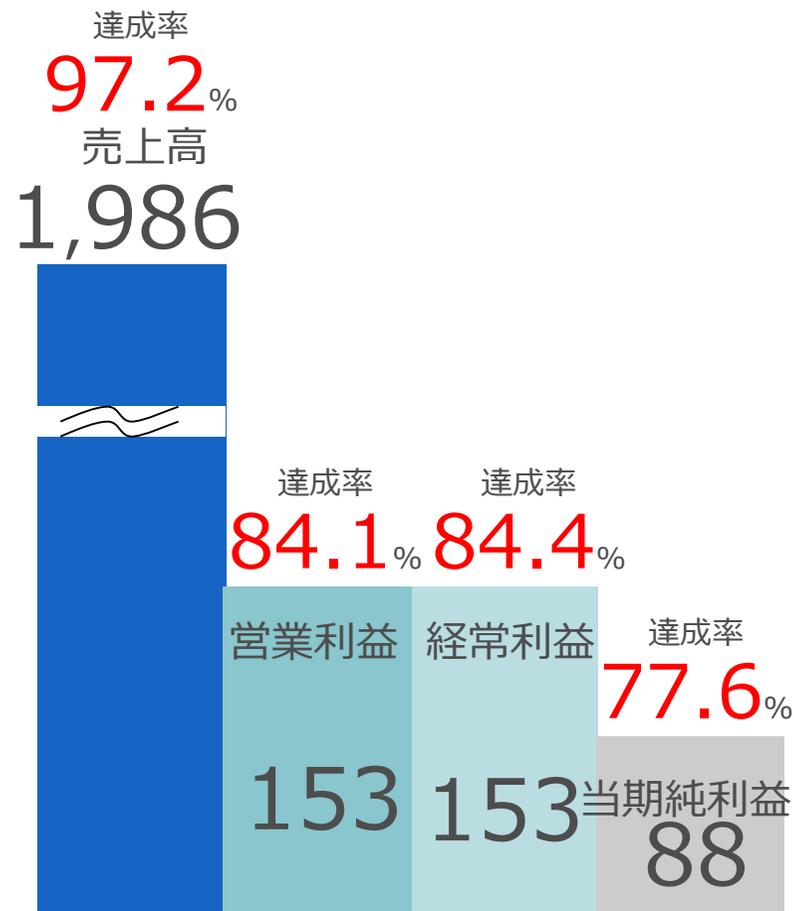
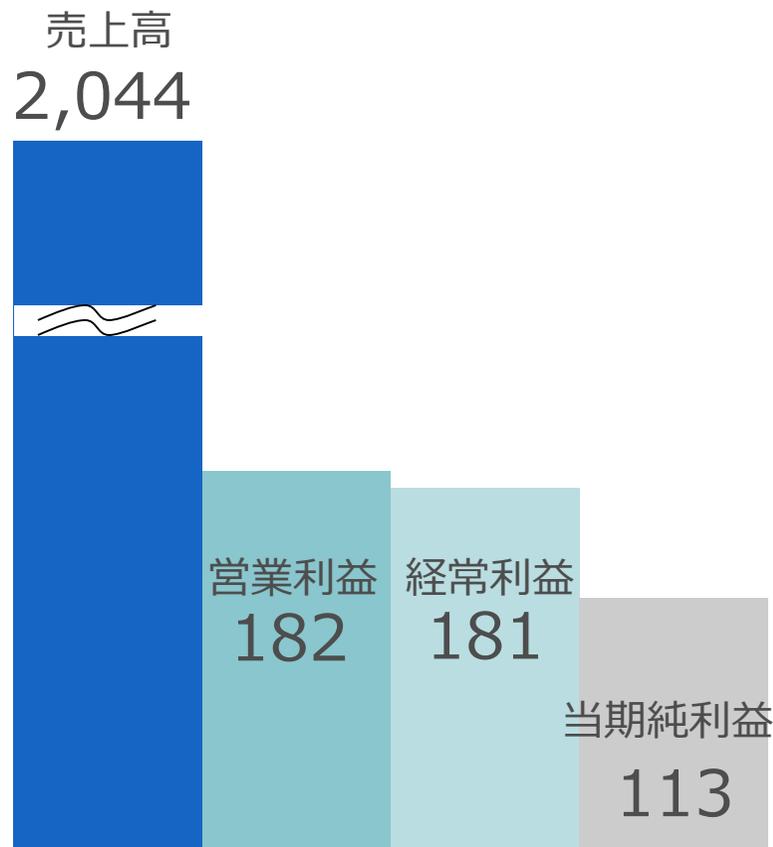
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

期初業績予想と実績（連結）との比較

2017年3月期
期初業績予想
(2016年5月12日公表)

2017年3月期
実績

単位：百万円



(注) 百万円未満は切捨てにしております。

期初業績予想売上高と売上高実績の差異内訳（クラウドソリューション事業）

品目（単位：百万円）	2017年3月期 期初業績予想 (2016年5月12日 公表)	2017年3月期 実績	通期 対業績予想 差額	達成率
クラウドサービス	1,948	1,894	△54	97.2%
拡販サービス ※	1,841	1,764	△77	95.8%
初期	65	50	△14	78.1%
月次	1,776	1,713	△62	96.5%
拡販サービス以外 ※	106	129	22	121.5%
ネットワーク・ソリューション	34	34	△0	99.8%
アドヴァンスト・クラウドサービス	61	57	△3	94.6%
広告関連サービス	21	19	△2	90.1%
受託開発	40	38	△1	97.0%
合計	2,044	1,986	△57	97.2%

※ 拡販サービス・・・ 拡販することを前提とした標準型システム・アプリケーションの月額利用料等。

拡販サービス以外・・・ 拡販サービスをベースに、個々の顧客仕様に受託開発したシステム・アプリケーションの月額利用料等。

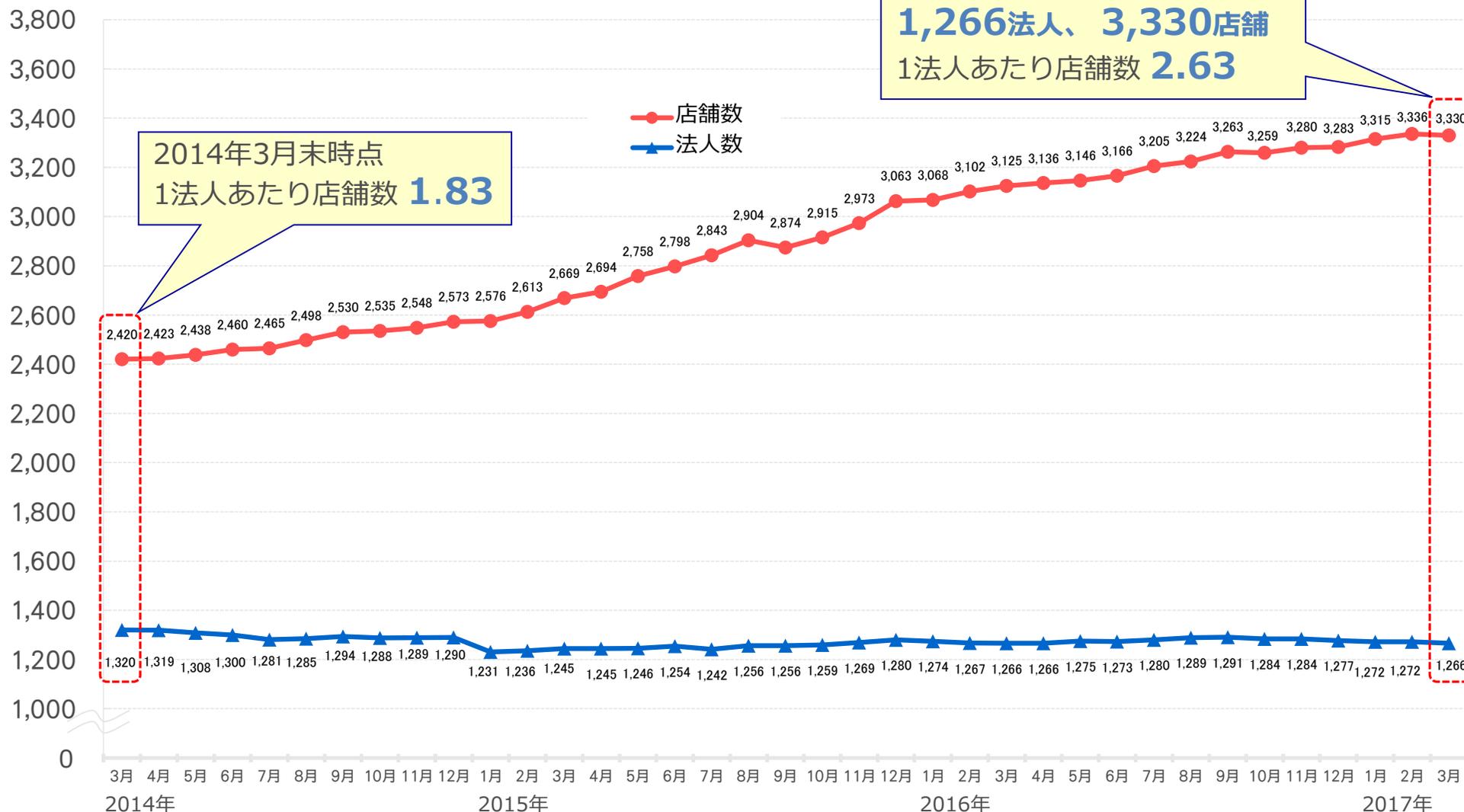
(注) クラウドソリューション事業の数値については、内部売上高調整前の金額を使用しております。

(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。

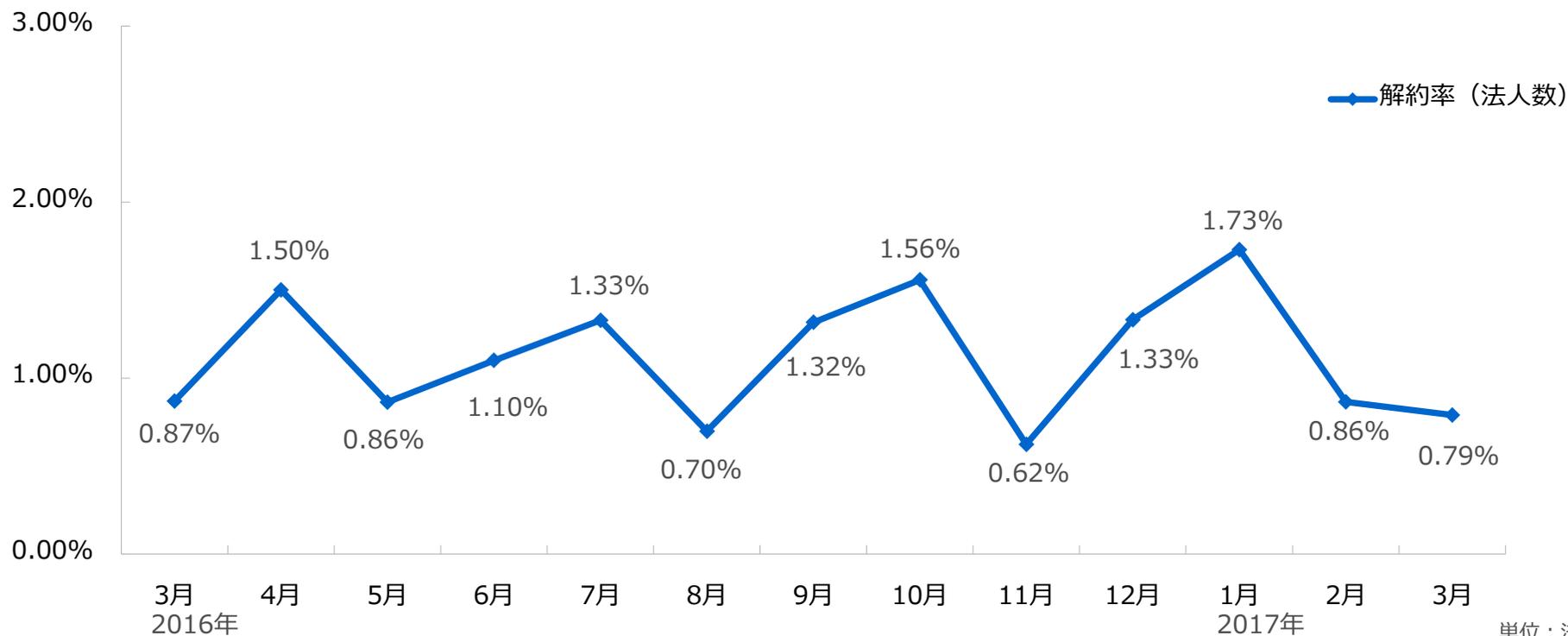
1法人あたりの店舗数（複数店舗顧客）が拡大中

サービス利用法人・店舗数推移



(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。

解約率推移



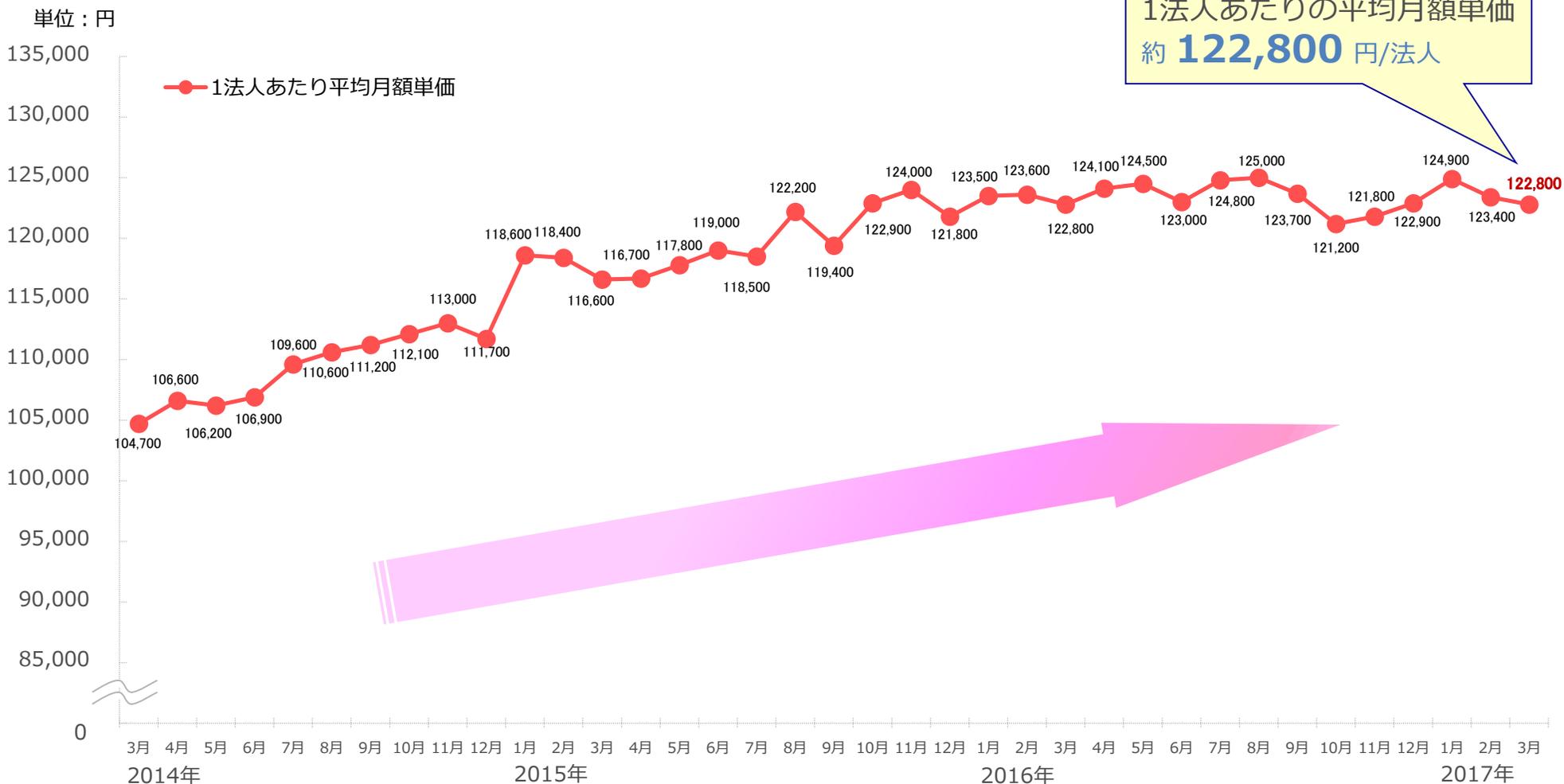
	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	平均
解約法人数	11	19	11	14	17	9	17	20	8	17	22	11	10	14.3
解約率	0.87%	1.50%	0.86%	1.10%	1.33%	0.70%	1.32%	1.56%	0.62%	1.33%	1.73%	0.86%	0.79%	—

(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。

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



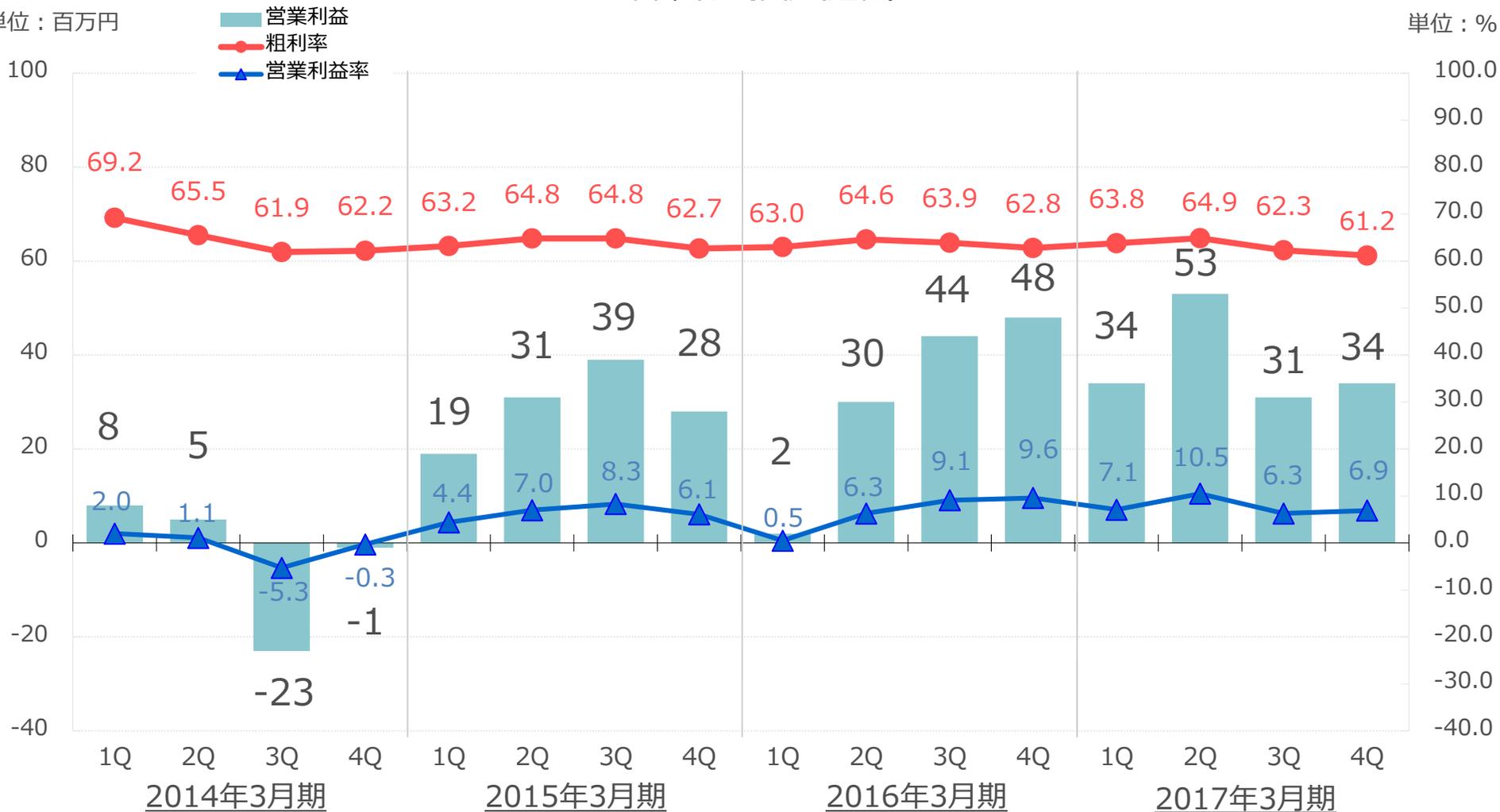
(注) 「当月のクラウドサービス売上高」を「当月のクラウドサービス顧客数(法人数)」で除した数値であり、100円未満を切捨てにしております。

営業利益は順調に創出

営業利益推移(連結)

単位：百万円

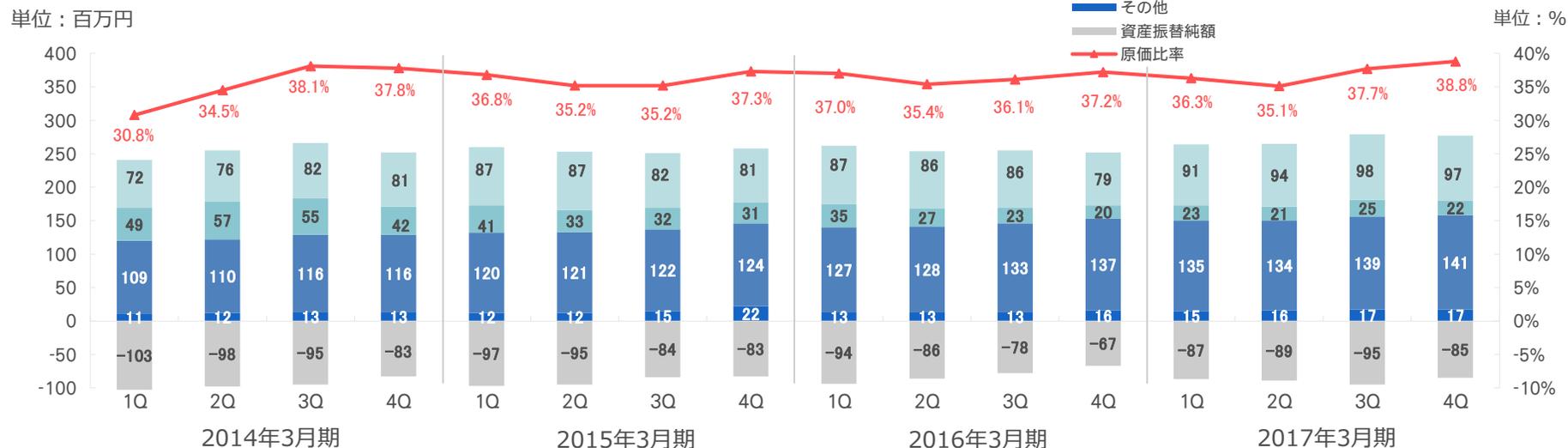
単位：%



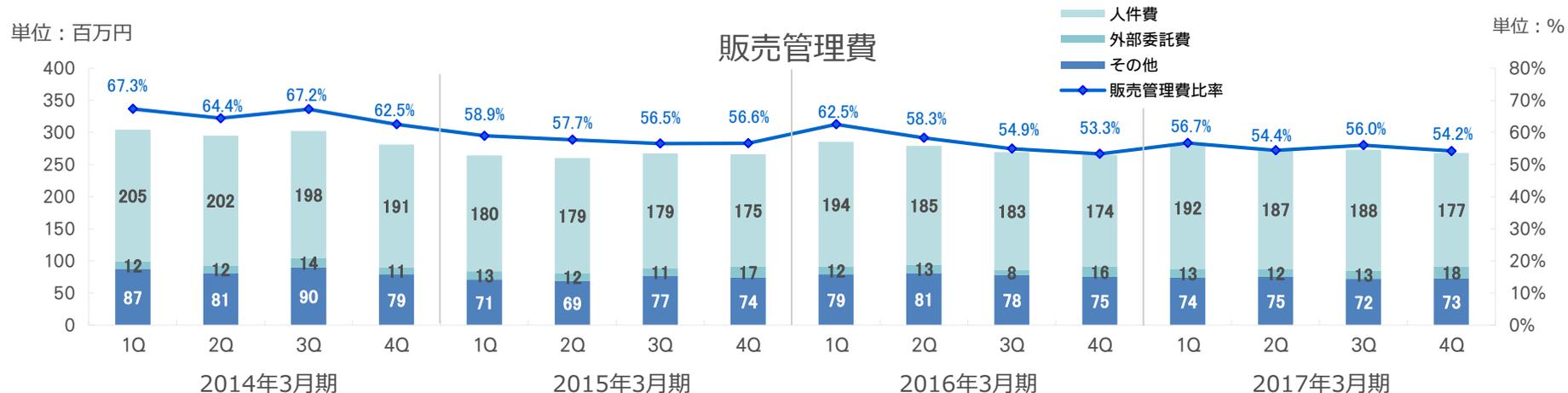
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

総費用の適切なコントロールを継続

売上原価



販売管理費



(注) 原価 : 外部委託費・・・外注費、派遣費、仕入、システム利用料等
 資産振替純額・・・たな卸(仕掛品・商品)、ソフトウェア仮勘定の原価計上分

(注) 販売管理費 : 外部委託費・・・広告宣伝費、求人関連費、支払報酬、支払手数料等

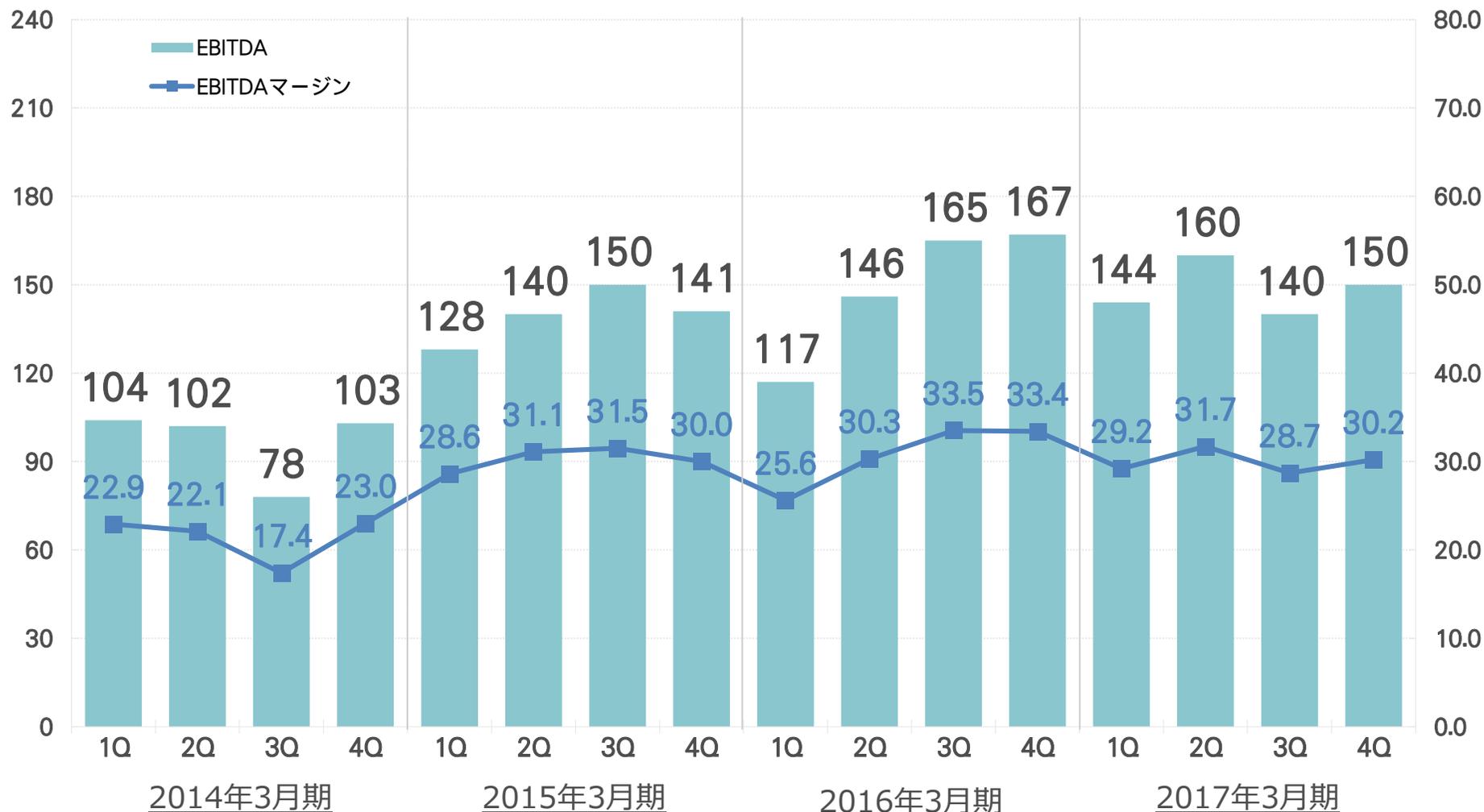
(注) 百万円未満は切捨ててしております。

EBITDA（営業利益＋減価償却費）は堅調に創出

EBITDA推移(連結)

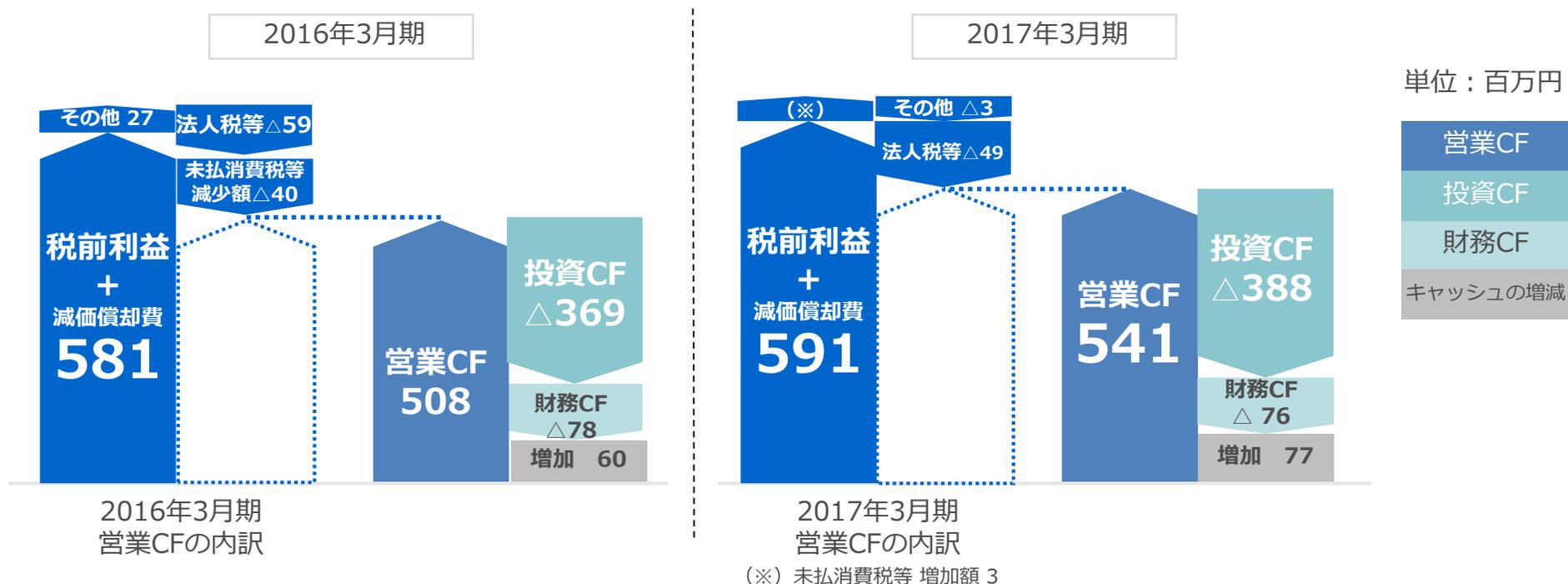
単位：百万円

単位：%



(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>		2016年3月期	2017年3月期
営業活動	① 税前利益+減価償却費	581百万円	591百万円
	② 未払消費税等の増加額 (△減少額)	△40百万円	3百万円
	③ 法人税等の支払 (△)	△59百万円	△49百万円
投資活動	④ サービス等システム開発による支出 (△)	△328百万円	△344百万円
	⑤ 造作物や什器等購入による支出 (△)	一百万円	△13百万円
	⑥ 購入資産 (HW/SW) による支出 (△)	△29百万円	△6百万円
財務活動	⑦ 配当金の支払額 (△)	△24百万円	△27百万円
	⑧ リース債務返済による支出 (△)	△54百万円	△48百万円

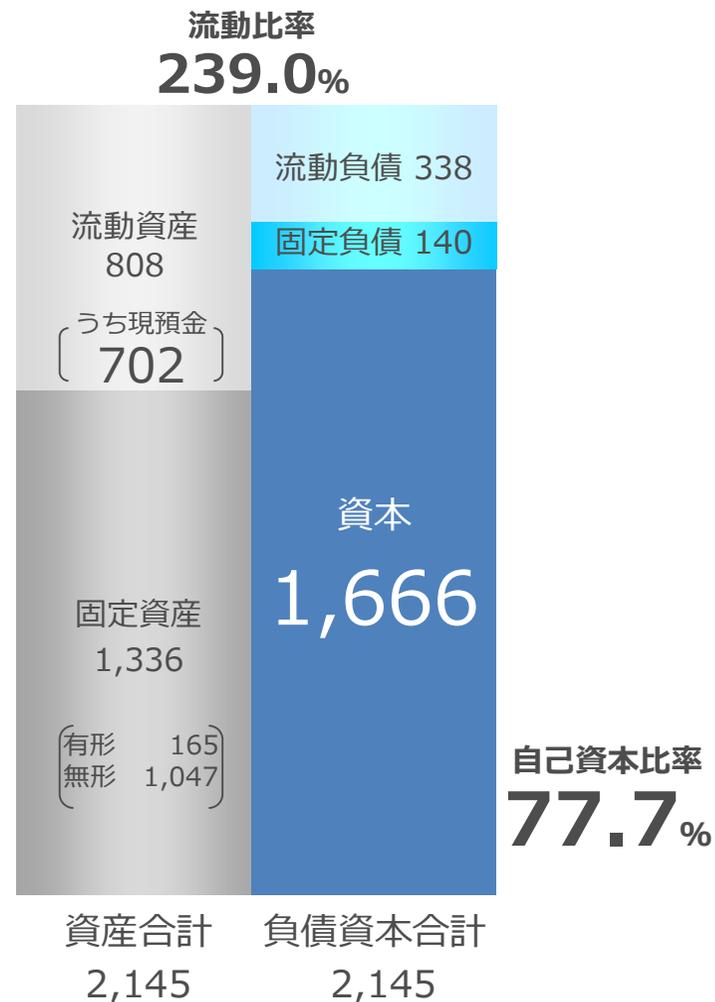
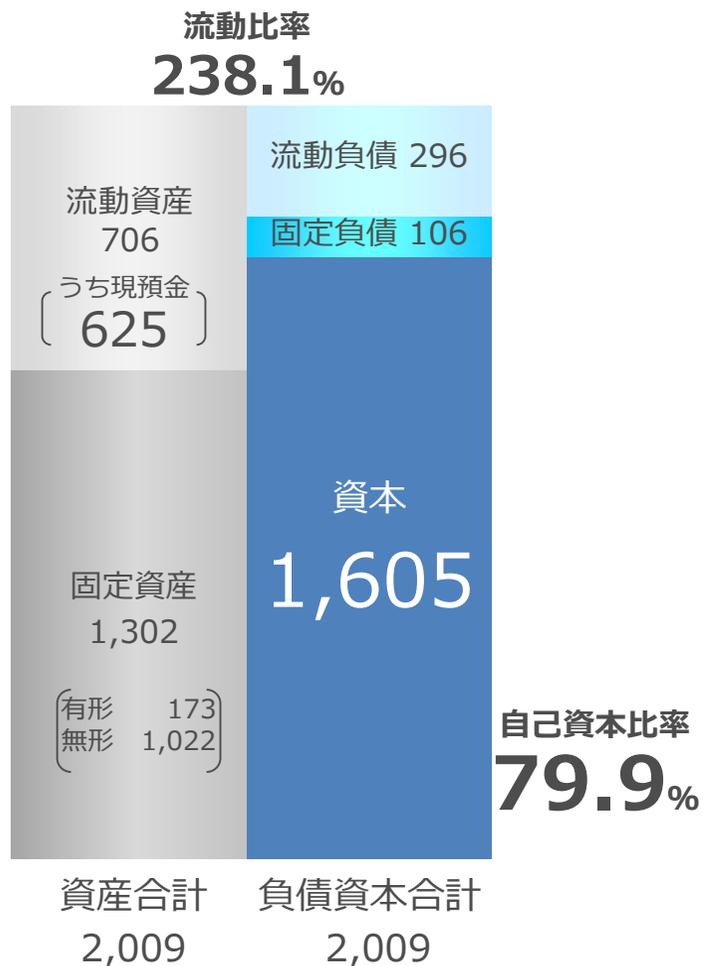
(注) 百万円未満は切捨てにしております。また、百万円未満で実績がある場合は「0」で表記しております。

2016年3月末

貸借対照表推移（連結）

単位：百万円

2017年3月末

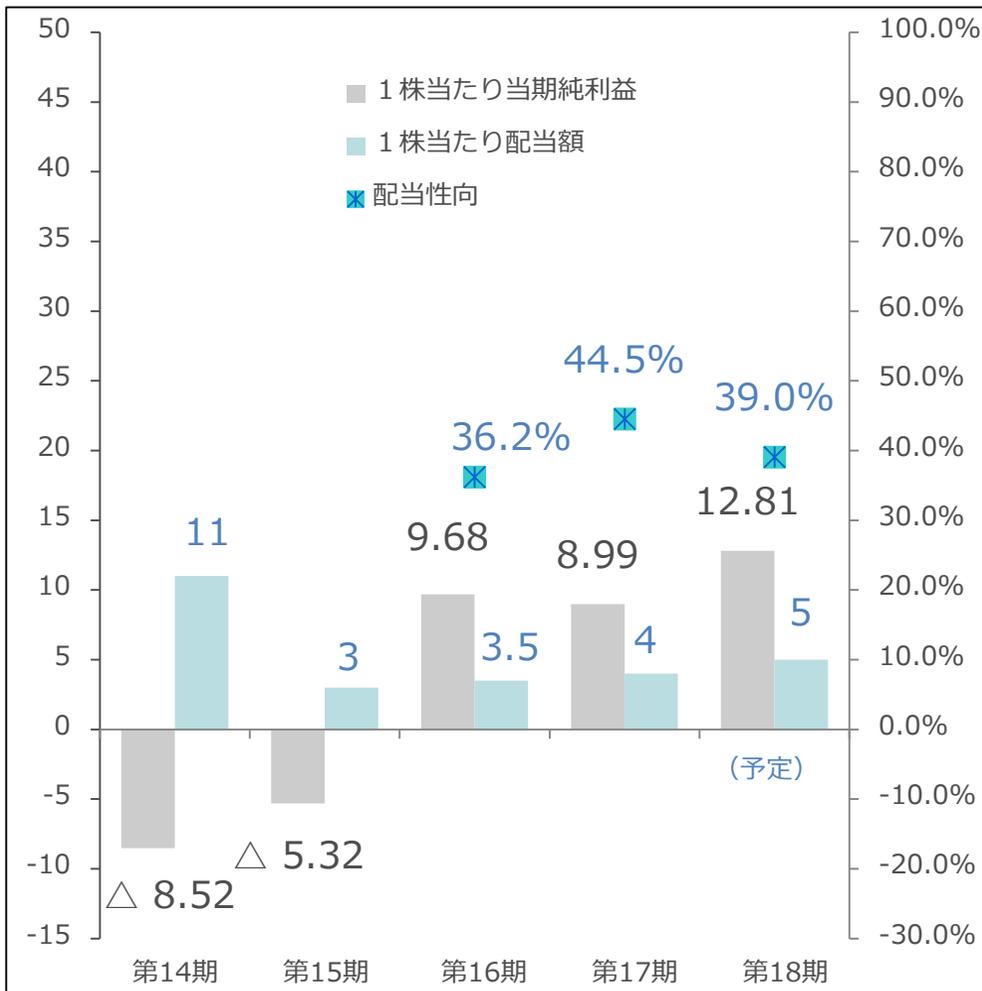


(注) 百万円未満は切捨てにしております。

配当による株主還元を継続し、第18期は5円へ増配

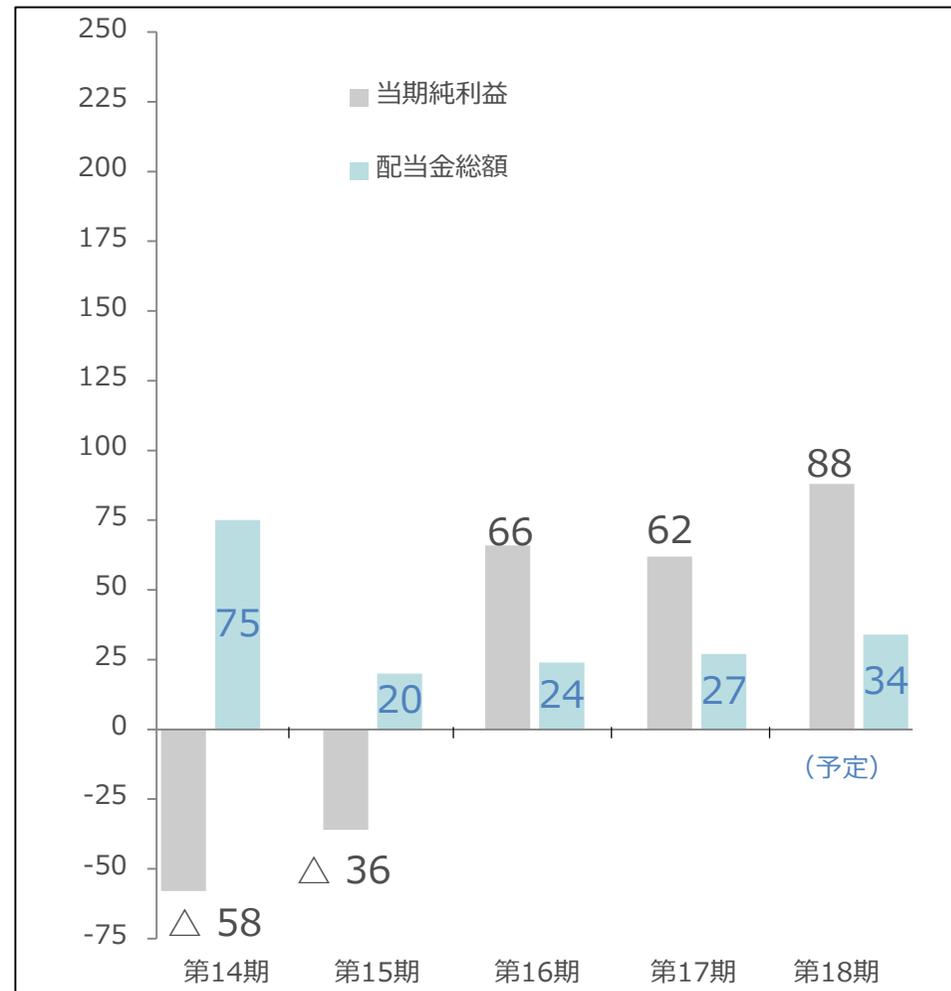
1株当たり情報

(単位：円)



配当総額

(単位：百万円)



(注) 平成25年10月1日付（第15期）で普通株式1株につき100株の割合で株式分割を行っております。1株当たり配当額及び1株当たり当期純利益については、第14期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定しております。

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

2. 業績予想

売上・費用・利益・配当

- 売上高は、前期比約44百万円の減収、1,941百万円（前期1,986百万円）と予想。主力の拡販サービス「ESいい物件One」は増収基調続くものの、上期中に特定顧客向けクラウドサービス（拡販以外）において提供終了予定のサービスあり、約73百万円の減収要因を見込み、拡販サービスの伸びで補いきれず。
- 総コスト（売上原価と販管費の合計）は、1,874百万円（前期1,833百万円）と約41百万円増加見込み。売上原価、販管費ともに人件費等の増加を見込む。
- 営業利益は、売上減約44百万円と総費用増約41百万円により前期比約86百万円減の通期で66百万円（前期153百万円）を予想。
- 1株当たり配当金は、期末配当 5円（前期 5円予定）を維持。

営業戦略

- 管理導入推進部を新設し、「ESいい物件One」賃貸管理機能のよりスピーディーな導入支援を図る。
- 既存サービスから「ESいい物件One」への移行最終段階、今期中の移行完了へ。
- IT導入補助金制度交付対象サービスに認定、「ESいい物件One」拡販と新規顧客開拓を強化。

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。

売上・利益ともに減少を予想するも配当は5円を継続

(百万円)	第2四半期 業績予想 2018年3月期	通期 業績予想 2018年3月期	通期 前年実績 2017年3月期	通期 対前年 差額	通期 対前年 増減率
売上高	962	1,941	1,986	△44	△2.3%
営業利益	12	66	153	△86	△56.4%
経常利益	11	65	153	△87	△57.0%
当期純利益	2	33	88	△55	△62.3%

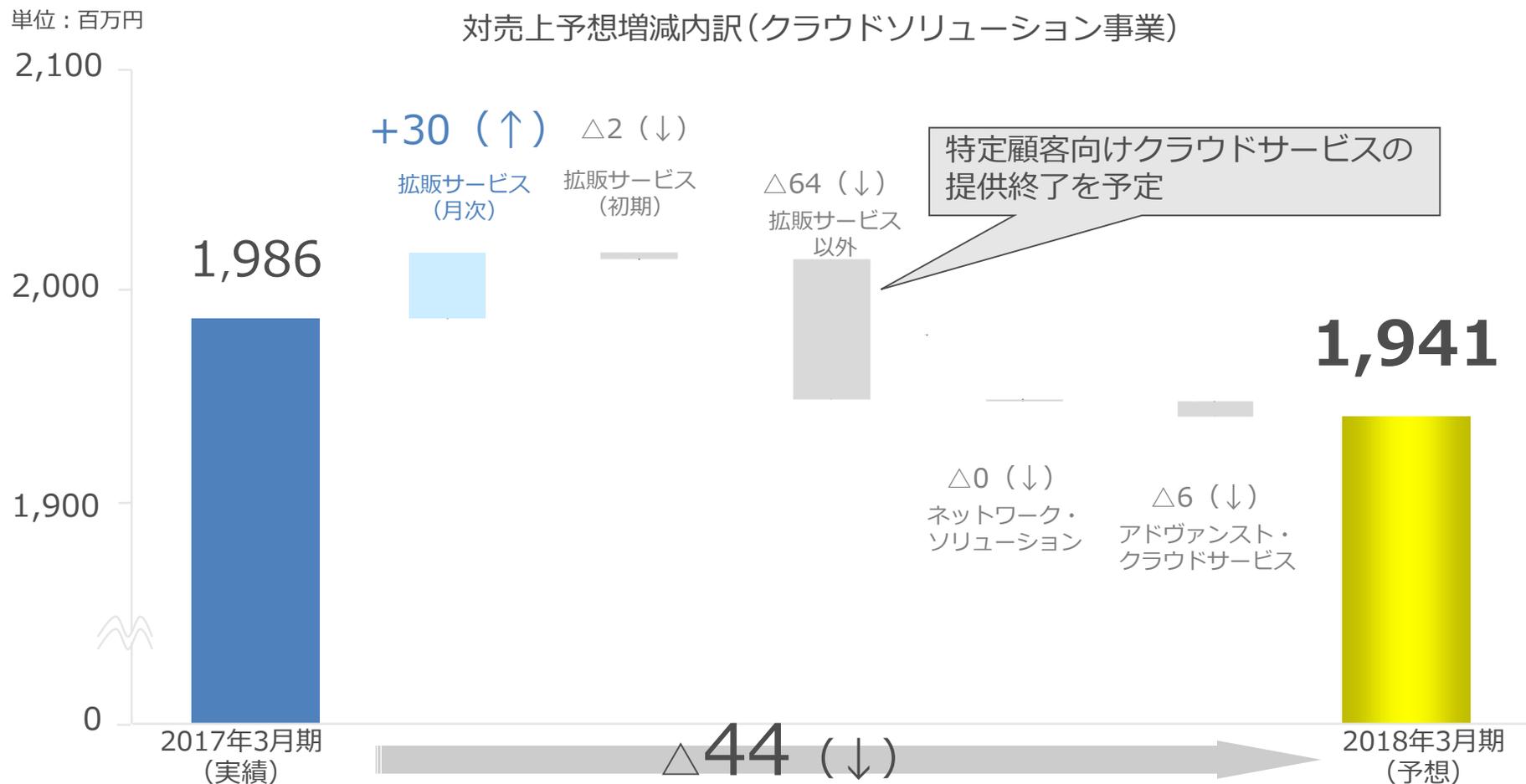
			1株当たり配当金
2018年3月期	期末配当	予想	5円00銭
2017年3月期	期末配当	予定	5円00銭

(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。

売上予想：拡販サービスは着実な成長を継続



<ポイント>

「ESいい物件One」の拡販により、2017年3月期と比較して「拡販サービス (月次)」は約30百万円の増収を確保、拡販サービス以外のクラウドの減収により、クラウドソリューション事業の売上全体は約44百万円の減収と予想。

(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。

品目別売上高予想（クラウドソリューション事業）

品目（単位：百万円）	実績 2017年3月期	業績予想 2018年3月期	差額	増減率
クラウドサービス	1,894	1,856	△37	△2.0%
拡販サービス ※	1,764	1,791	27	1.5%
初期	50	47	△2	△5.9%
月次	1,713	1,743	30	1.8%
拡販サービス以外 ※	129	64	△64	△50.1%
ネットワーク・ソリューション	34	33	△0	△2.5%
アドヴァンスト・クラウドサービス	57	51	△6	△10.8%
合計	1,986	1,941	△44	△2.3%

※ 拡販サービス・・・ 拡販することを前提とした標準型システム・アプリケーションの月額利用料等。
 拡販サービス以外・・・ 拡販サービスをベースに、個々の顧客仕様に受託開発したシステム・アプリケーションの月額利用料等。

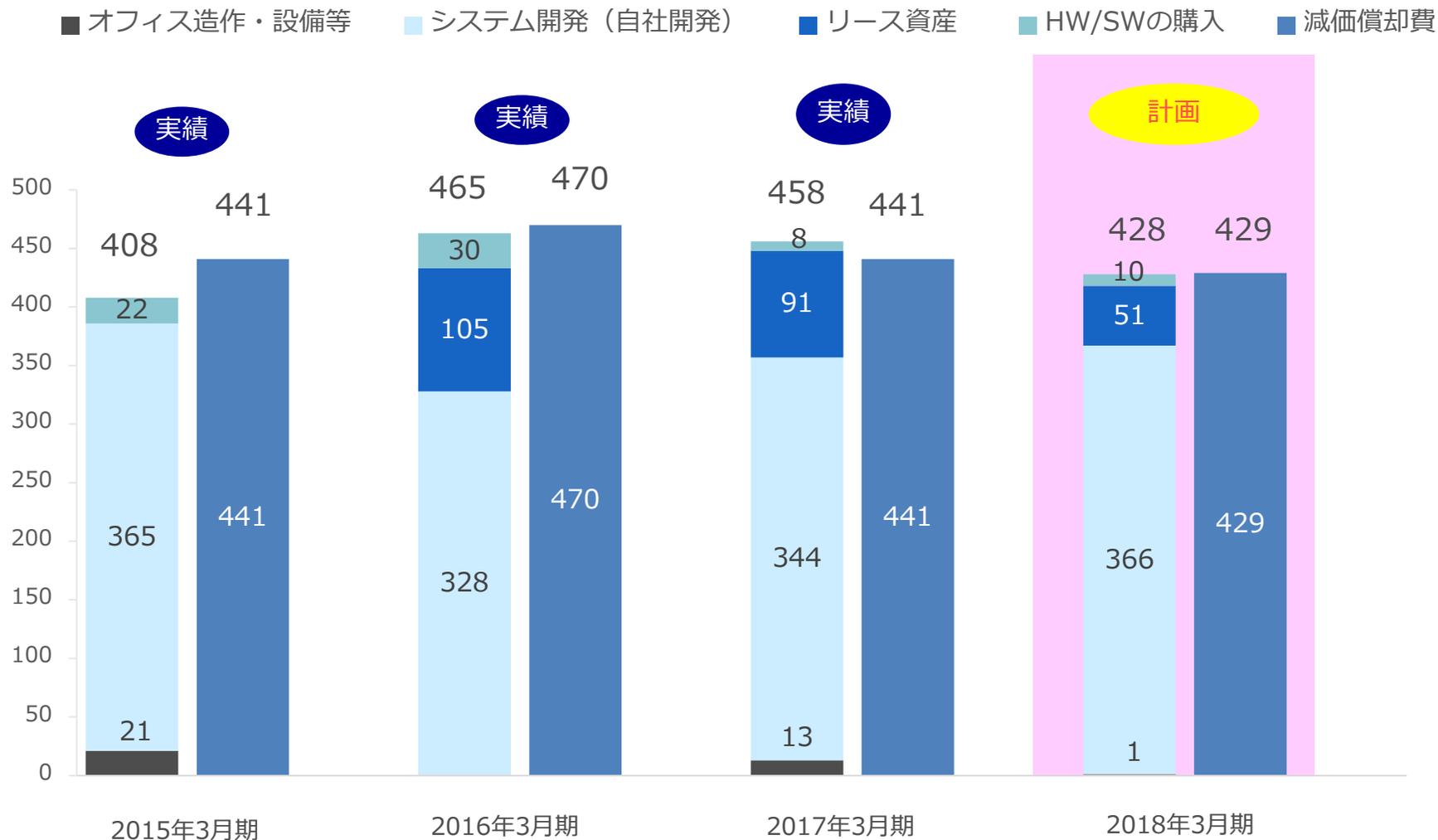
(注) 2017年3月期より、開示に係る重要性が乏しくなったことからアドヴァンスト・クラウドサービスにおける「広告関連サービス」売上と「受託開発」売上を合算し、「アドヴァンスト・クラウドサービス」売上として開示しております。

(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) 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。

将来の成長投資は減価償却の範囲内で実施予定

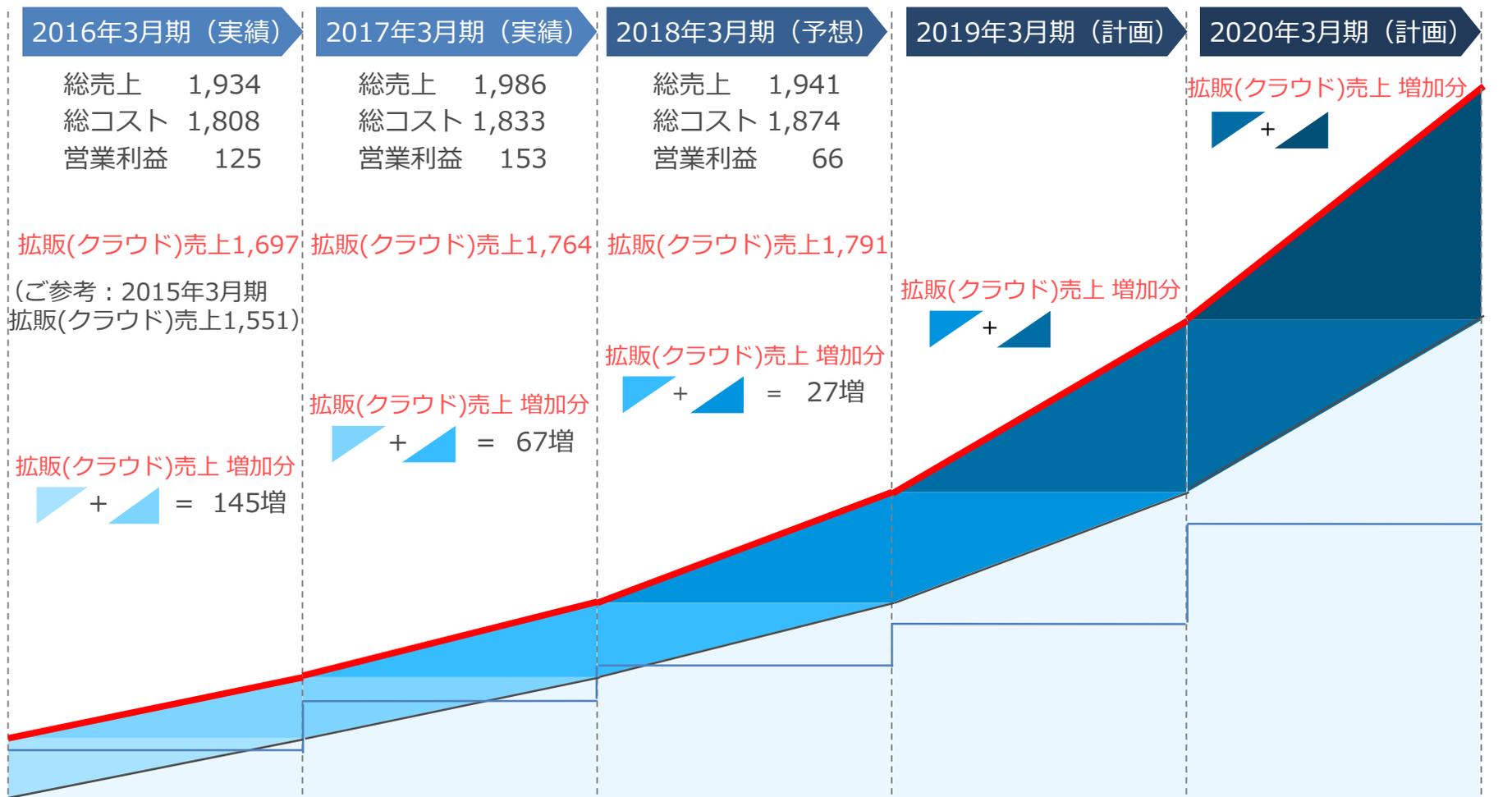


(注) 百万円未満は切捨てにしております。

(注) クラウドソリューション事業を対象にしております。

積み上げの継続により、着実に収益拡大を図る

拡販（クラウド）の収益構造イメージ図



- 前期の売上
- 売上カーブ
- 費用カーブ

(注) 当社の考える収益構造を概念図化したものであります。

(注) 2018年3月期の予想数値は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した計画数値であります。

(注) 拡販（クラウド）の売上数値は、内部売上高調整前の金額を使用しております。

単位：百万円（百万円未満切捨）

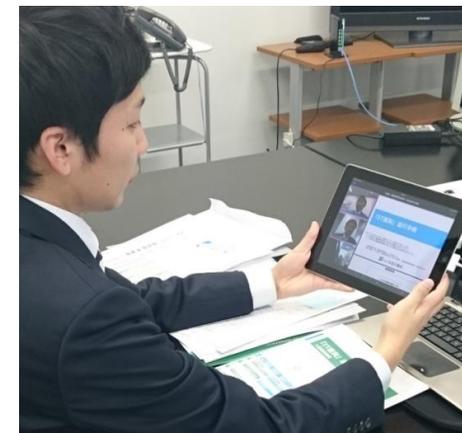
3. 事業概況

「IT重説」とは？

宅建業法により不動産の取引の際に宅地建物取引士が対面で行うことを義務づけられている、重要事項説明を【テレビ会議システム】などを用いて、オンラインで行うことです。

「IT重説」の利点とは？

利用者にとっては、時間や移動費用の節約が、不動産業者にとっては、将来のIT化へのさらなる加速が期待できます。



宅地建物取引士証をカメラ越しのお客様にご確認いただいています

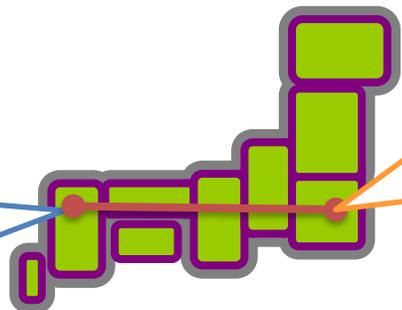
いい生活の
目指すものは？

「IT重説」をはじめ、不動産市場のIT化はますます進行しています。当社は、不動産に関わるITサービスをさらに充実、推進して不動産市場の効率性の向上を目指し、市場の健全な発展に貢献していきます。



はい、聞こえます。
本日はよろしく
お願いします。

お客様（福岡県にお住まい）



それでは、これより
重要事項説明をいたします。
聞こえますでしょうか？

不動産会社（東京都内）

1 物件紹介

2 物件案内

3 契約

WEB接客



遠隔でも“対面で”
物件をご紹介

WEB内覧



ご都合の良い時間に
内覧できます

WEB契約(IT重説)



スマホ・タブレットで
ご契約できます



物件データベース

- 間取り情報
- 住所、緯度経度情報
- 設備情報
- 画像

⋮



契約データベース

- 賃貸借契約
- 管理委託契約

⋮



組織・社員データベース

- 法人名、組織名
- 社員名、社員番号、役職
- 連絡先（メアド、Tel）

⋮



顧客データベース

- 顧客区分（借or貸or売or買）
- 名前、連絡先等
- 家族構成
- 年収、銀行口座情報

⋮



入出金・売上データベース

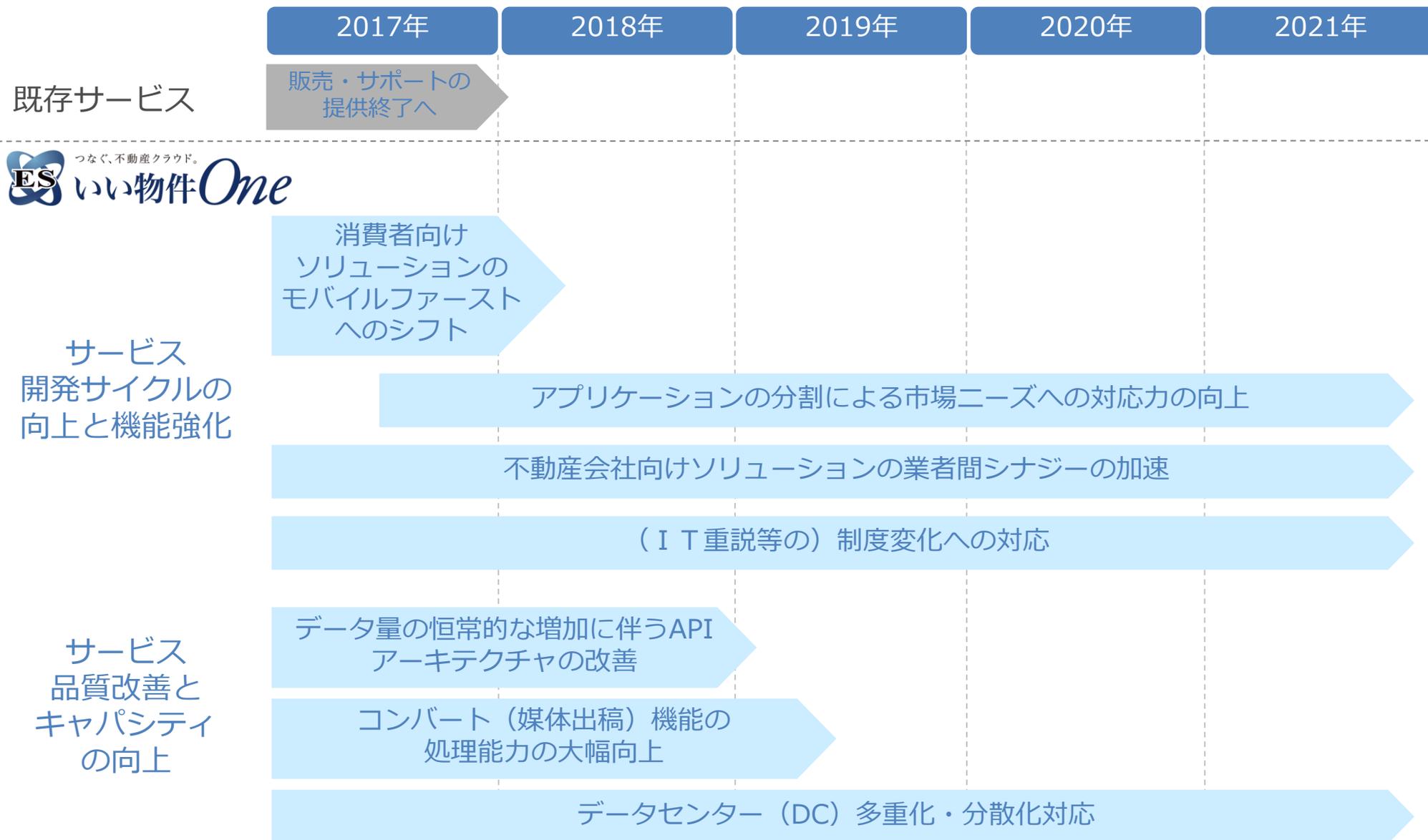
- 賃料、敷金
- 預り区分
- 勘定科目

⋮

1物件あたり **4,000**
項目超データ格納可能



サービス開発に関する今後の展望



(注) 上記スケジュールは現時点における計画であり、変動する場合がございます。

目標とする指標

- ▶ 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

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

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

「ESいい物件One」の不動産取引プラットフォームへの進化

4. 参考資料

事業概要

財務データシート

事業概要

・ 産業GDP (名目)466兆円の
12.9%が不動産業



不動産業 **12.9%** (60兆円)

出所：平成27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**1,684兆円**

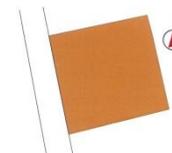
住宅 **368兆円**



住宅以外 **170兆円**



土地 **1,145兆円**



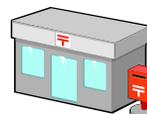
出所：平成27年版 国民経済計算(国民資産)

・ 不動産業者数は
123,307 業者



コンビニエンスストア
54,018店舗(平成28年3月度)

出所：JFAコンビニエンスストア統計調査月報



郵便局
24,452店舗(平成28年3月末)

出所：日本郵便株式会社Webサイト

出所：一般財団法人 不動産適正取引推進機構 調べ
(平成28年3月末)

潜在顧客層は膨大！

不動産業は「情報産業」

- ・ 情報には即時性と正確性が必要
- ・ 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の必要性



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
網羅的な物件情報データベースの必要性



「使い易い」データベースに対する需要大！



クラウドサービスの優位性

- 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

中小企業が
圧倒的多数

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！

ビジョン

**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。**



ミッション

**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。**

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→リリース」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

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

- ☆ 初回認定日 : 平成26年12月16日
- ☆ (現) 認定期間 : 平成28年12月16日～平成30年12月15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

事業	品目	要素	契約形態	売上計上	売上概要
クラウドソリューション事業	クラウドサービス	ストック	年間	毎月 月額	クラウドサービスの利用料収入 拡販サービス 受託開発したシステムの運用サービス
	ネットワーク・ソリューション	ストック	年間	毎月 月額	システムの受託保守運用サービス料収入 顧客が保有するシステム（HW・SW等）の受託運用サービス
	アドヴァンスト・クラウドサービス （受託開発 / 広告関連サービス）	フロー / ストック	都度 / 四半期	進捗割合 / 検収一括 / 毎月 月額	システムの受託開発売上収入 当社標準型システムをベースとした顧客向カスタマイズ開発 代理店手数料収入 「Yahoo!不動産」賃貸物件情報掲載の広告取次手数料収入 ※取扱高総額ではなく、当社手数料収入部分のみを売上計上 ※契約は3ヶ月単位（更新時期：3、6、9、12月）
関連事業	その他 （不動産事業等）	フロー / ストック	都度 / 年間	一括 / 毎月 月額	不動産の売買仲介・賃貸仲介の手数料収入 当社従業員向け住宅紹介支援サービスの委託料収入 ※いい生活不動産（子会社）が事業を運営

創業： 2000年1月21日

資本金： 628,411,540円（2017年3月末日現在）

上場取引所： 東京証券取引所 市場第二部（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： 134名（2017年3月末日現在）

ガバナンス体制： 監査等委員会設置会社

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	〒450-6490	愛知県名古屋市中村区名駅3-28-12 大名古屋ビルヂング

財務データシート

「ESいい物件One」の提供件数及び利用法人数推移

(単位：課金開始済サービス提供件数、法人数)

ESいい物件One		15年 4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	16年 1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	17年 1月	2月	3月
賃貸 (募集)	新規	237	241	251	253	267	273	285	304	315	322	323	322	329	337	339	348	352	358	362	369	371	382	381	379
	移行	242	249	261	276	288	297	300	311	321	334	340	340	339	345	348	351	352	358	355	371	379	395	404	424
賃貸(募集)合計		479	490	512	529	555	570	585	615	636	656	663	662	668	682	687	699	704	716	717	740	750	777	785	803
One 管理	新規	88	92	104	101	110	111	114	120	125	126	126	122	123	126	123	126	138	141	143	146	146	152	155	157
	移行	82	86	94	105	107	114	114	120	121	123	127	127	127	130	131	134	132	134	132	150	147	151	151	153
One管理合計		170	178	198	206	217	225	228	240	246	249	253	249	250	256	254	260	270	275	275	296	293	303	306	310
売買	新規	140	148	153	152	158	161	164	167	175	177	177	180	187	193	197	203	210	216	218	221	215	215	217	217
	移行	80	83	84	85	91	94	95	97	101	103	107	106	106	107	107	109	108	107	105	110	111	112	114	114
売買合計		220	231	237	237	249	255	259	264	276	280	284	286	293	300	304	312	318	323	323	331	326	327	331	331
ウェブサイト	新規	256	265	272	274	283	290	301	323	335	343	345	344	351	357	360	370	379	386	392	396	396	405	406	403
	移行	216	221	230	243	258	268	271	281	290	298	305	305	305	310	313	316	317	322	321	332	337	349	358	366
ウェブサイト合計		472	486	502	517	541	558	572	604	625	641	650	649	656	667	673	686	696	708	713	728	733	754	764	769
法人数		623	643	669	688	721	741	760	794	820	840	849	848	857	873	879	897	911	929	932	956	962	988	1,000	1,021

(注) 「移行」は、ご利用中の既存サービスから「ESいい物件One」へ移行された件数を表示しています。

(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。

連結損益計算書の推移

(百万円)	2015年3月期				2016年3月期				2017年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	450	452	476	473	457	481	493	501	493	505	490	496
売上原価	165	159	167	176	169	170	177	186	179	177	184	192
売上総利益	284	292	308	296	288	311	315	315	314	327	305	303
売上総利益率	63.2%	64.8%	64.8%	62.7%	63.0%	64.6%	63.9%	62.8%	63.8%	64.9%	62.3%	61.1%
販売費及び 一般管理費	264	261	268	267	286	280	270	266	280	274	274	269
営業利益	19	31	39	28	2	30	44	48	34	53	31	34
営業利益率	4.4%	7.0%	8.3%	6.1%	0.5%	6.3%	9.1%	9.6%	7.1%	10.5%	6.3%	6.9%
経常利益	20	32	38	29	2	31	44	47	34	53	30	34
経常利益率	4.5%	7.1%	8.2%	6.2%	0.4%	6.4%	9.0%	9.5%	7.0%	10.6%	6.3%	6.9%
特別利益	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
特別損失	0	0	0	0	—	—	—	14	—	—	3	0
四半期純利益	11	17	22	15	△1	17	26	18	20	33	13	20
四半期純利益率	2.5%	3.9%	4.7%	3.3%	△0.3%	3.7%	5.4%	3.7%	4.2%	6.6%	2.8%	4.1%

(注) 四半期会計期間の損益計算書については、監査を受けておりません（四半期累計期間の監査は受けております）。

(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。

連結貸借対照表の推移

(百万円)	2015年3月期				2016年3月期				2017年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
流動資産合計	526	578	613	660	567	607	627	706	677	744	744	808
固定資産合計	1,349	1,335	1,333	1,313	1,298	1,393	1,348	1,302	1,287	1,297	1,272	1,336
資産合計	1,876	1,913	1,947	1,974	1,866	2,001	1,976	2,009	1,965	2,041	2,017	2,145
流動負債合計	264	293	319	343	264	312	272	296	269	322	293	338
固定負債合計	99	90	75	63	59	128	117	106	96	86	78	140
負債合計	364	383	395	406	324	441	389	403	366	409	371	478
純資産合計	1,512	1,529	1,552	1,567	1,542	1,559	1,586	1,605	1,598	1,632	1,645	1,666
負債・純資産合計	1,876	1,913	1,947	1,974	1,866	2,001	1,976	2,009	1,965	2,041	2,017	2,145

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

(百万円)	2015年3月期				2016年3月期				2017年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
営業活動によるCF	132	162	145	145	38	169	120	180	104	206	95	135
投資活動によるCF	△115	△88	△97	△103	△94	△109	△79	△86	△101	△115	△89	△82
財務活動によるCF	△28	△13	△10	△10	△32	△13	△17	△15	△39	△14	△10	△12
現金及び現金同等物等の増減額	△11	60	37	31	△87	45	23	78	△36	77	△4	40
現金及び現金同等物等の期末残高	434	495	533	564	477	523	546	625	588	666	662	702

(注) 四半期会計期間のキャッシュ・フロー計算書については、監査を受けておりません（四半期累計期間の監査は受けております）。

(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。

品目別売上高の推移（クラウドソリューション事業）

	2015年3月期				2016年3月期				2017年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
クラウドサービス	418	426	434	437	441	450	468	469	472	480	469	471
拡大サービス	376	384	393	396	407	417	434	437	440	448	436	439
初期	9	14	18	15	18	17	22	13	13	15	11	10
月次	367	370	374	381	389	399	412	424	426	432	425	428
拡大サービス以外	41	41	41	41	33	33	33	31	32	32	32	32
ネットワーク・ソリューション	8	8	8	9	8	8	8	9	8	8	8	9
アドヴァンスト・クラウドサービス	22	17	32	25	7	22	15	21	12	15	13	15
広告関連サービス	8	7	7	6	6	5	5	5	4	4	5	4
受託開発	14	9	25	19	1	16	10	16	7	11	8	11
売上合計	450	452	475	473	457	482	492	501	494	505	490	496
クラウドサービス顧客数（法人数）	1,300	1,294	1,290	1,245	1,254	1,256	1,280	1,266	1,273	1,291	1,277	1,266
社員数（単体）	138	140	134	131	146	140	137	127	138	138	136	134

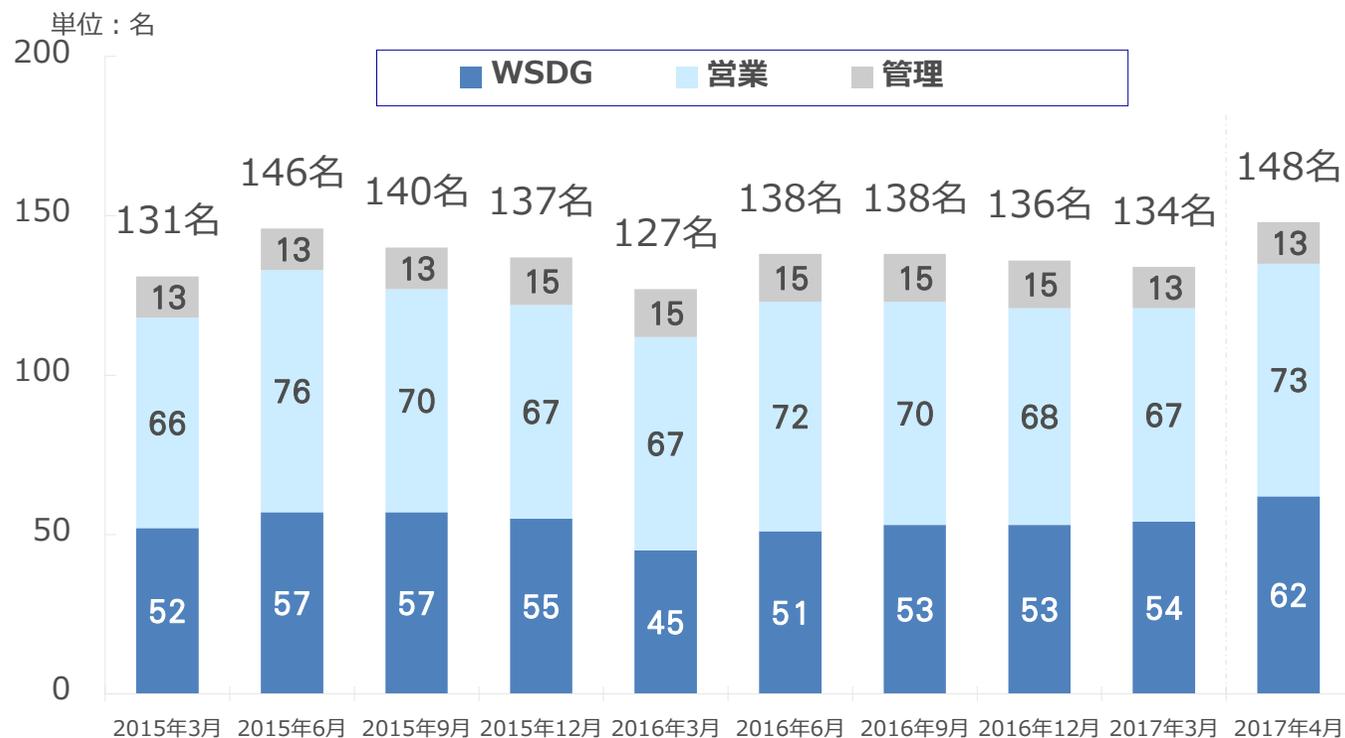
(注) 拡大サービス・・・・・・・・ 拡大することを前提とした標準型システム・アプリケーションの月額利用料等。

拡大サービス以外・・・・ 拡大サービスをベースに、個々の顧客仕様に受託開発したシステム・アプリケーションの月額利用料等。

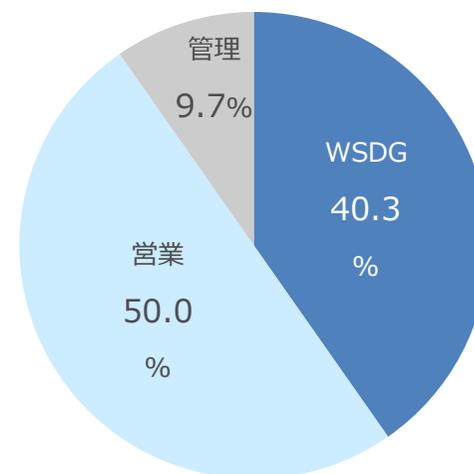
(注) 四半期会計期間のクラウドソリューション事業の損益については、監査を受けておりません（四半期累計期間の監査は受けております）。

(注) クラウドソリューション事業の数値については、内部取引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。



社員数の推移

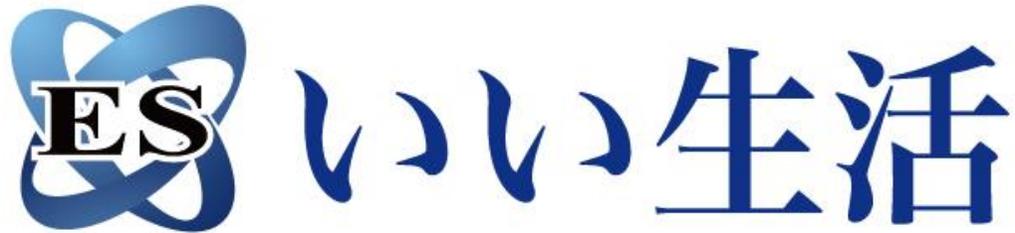


職種別 構成比率
(2017年3月)

(注) 役員・顧問・契約社員・派遣社員・アルバイトは除く、単体ベースの数字。

(注) WSDG：ウェブ・ソリューション開発グループ（セキュリティ管理室を含む）、営業：企画営業グループ、管理：管理グループ（内部監査室を含む）。

(注) 2017年4月から「管理グループ」は「コーポレートグループ」へ名称変更しております。



「IT (クラウド) × 不動産」

いい生活は、ITでより良い不動産市場の実現を目指す
「不動産テクノロジー」企業です。

- 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。