



2020年3月期 第1四半期
決算説明資料

2019年 8月 1日
株式会社いい生活
証券コード：3796

目次

1. 第1四半期決算概要
2. 業績予想・今後の展望
3. 直近の事業概況
4. 会社情報

1. 第1四半期決算概要

前年同期比で増収、顧客法人数は126社増

- 連結売上高 487百万円（前年同期 461百万円、前年同期比 +25百万円、5.6%増）
 - ・クラウドサービス売上高 457百万円（前年同期 446百万円、前年同期比 +10百万円、2.4%増）
- 連結営業利益 △13百万円（前年同期 △21百万円、前年同期比 +8百万円）
- 2019年6月時点の顧客法人数は1,416（前年同期1,290）、店舗数は3,853（前年同期3,460）
 - ・クラウドサービス平均月額単価 約107,900円/法人（2019年6月時点） 前年同期約112,800円/法人（2018年6月時点）

UX（User Experience）向上を推進、新サービスリリース

- 既存サービスの機能追加・UX改善・ユーザビリティ向上等の開発投資を継続
- 賃貸仲介会社が行う物件の空室確認業務に対し、システムが自動応答する新サービス「ES-B2B call」をリリース（2019年5月）。不動産管理会社の業務効率化を支援
- 2019年度も当社サービスは「IT導入補助金」対象となり、今後申請が本格化する同補助金利用を積極的に訴求するマーケティング活動を展開中

（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。

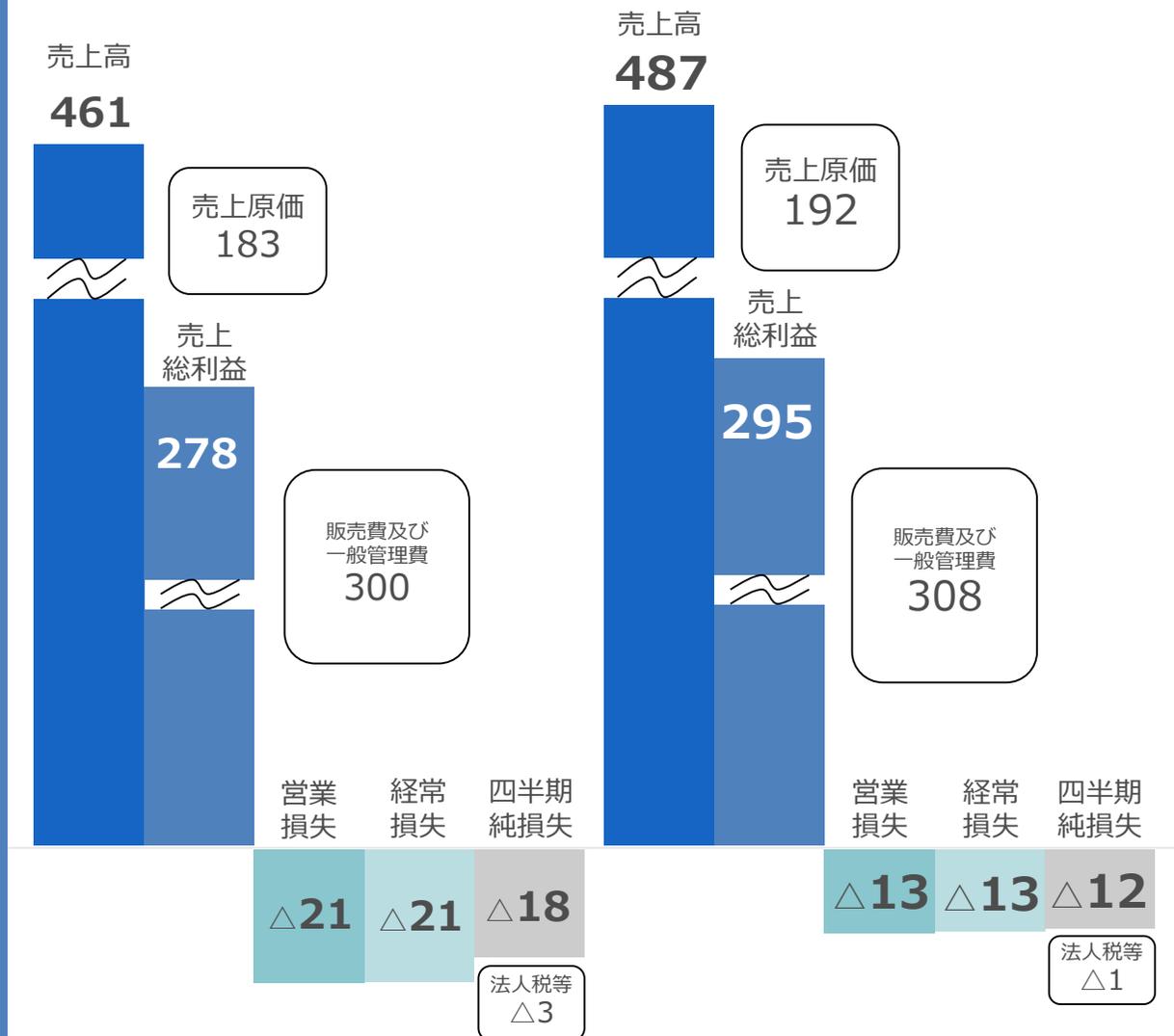
前年同期比で増収

- クラウドサービスの増収と複数の受託案件に関する売上計上等により、全体として増収。
- 原価：サービス開発及び提供に関する費用等が増加。
- 販管費：陣容拡大に伴う人件費及びオフィス賃料等の費用が増加。

2019年3月期 1Q

(連結)
単位：百万円

2020年3月期 1Q

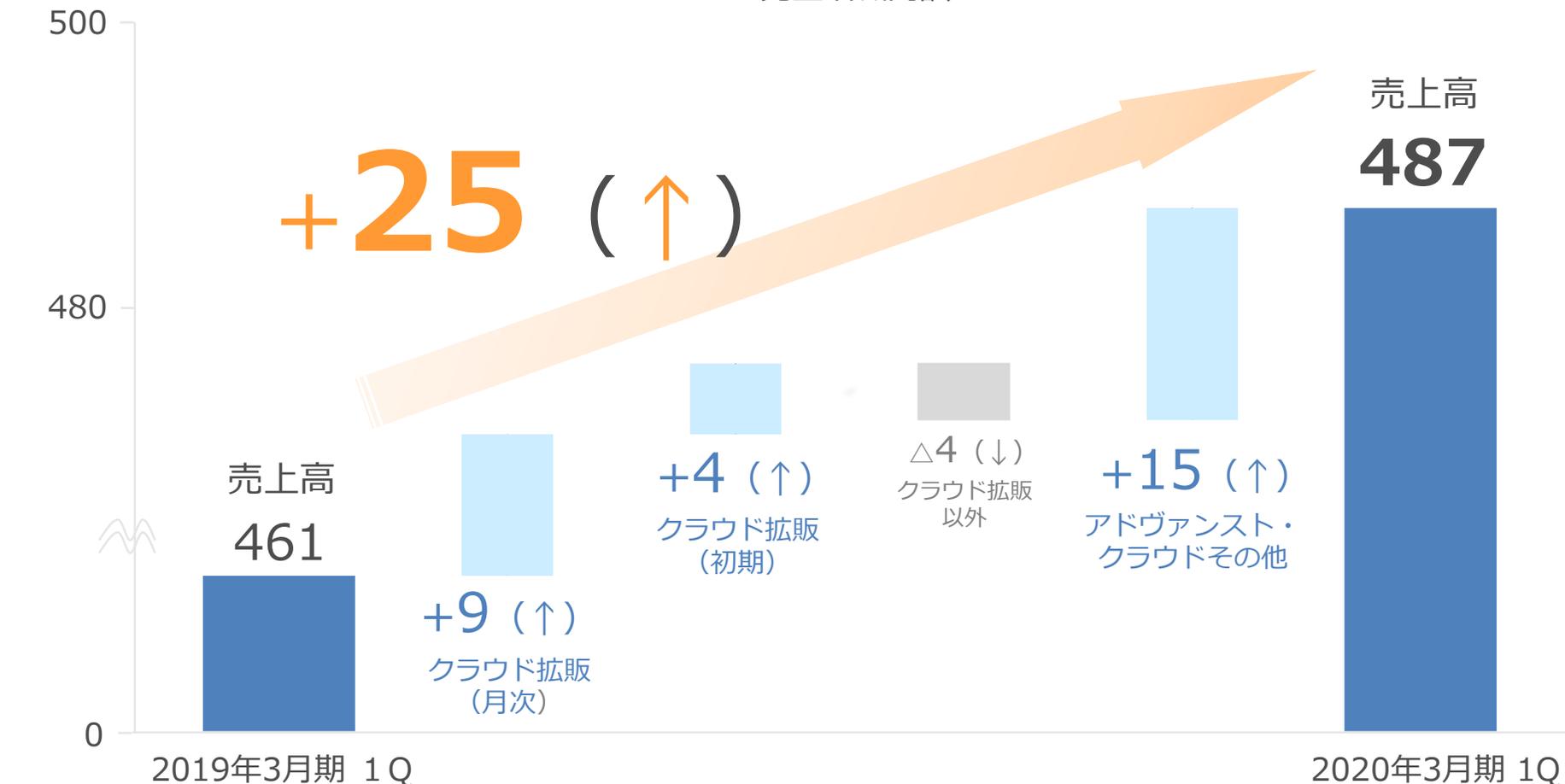


(注) 百万円未満は切捨てにしております。

売上高は全般的に増収基調

単位：百万円

売上増減内訳



(注) 従来区分開示していた「ネットワーク・ソリューション」売上と「アドヴァンスト・クラウドサービス」売上は、2020年3月期より「アドヴァンスト・クラウドその他」売上として合算して表示しております。

(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 (単位：百万円)	2019年3月期 1Q	2020年3月期 1Q	差額	増減率
クラウドサービス	446	457	10	2.4%
拡販サービス ※	434	448	14	3.4%
初期	10	14	4	47.9%
月次	424	433	9	2.3%
拡販サービス以外 ※	12	8	△4	△32.4%
アドヴァンスト・クラウドその他	14	30	15	102.9%
合計	461	487	25	5.6%

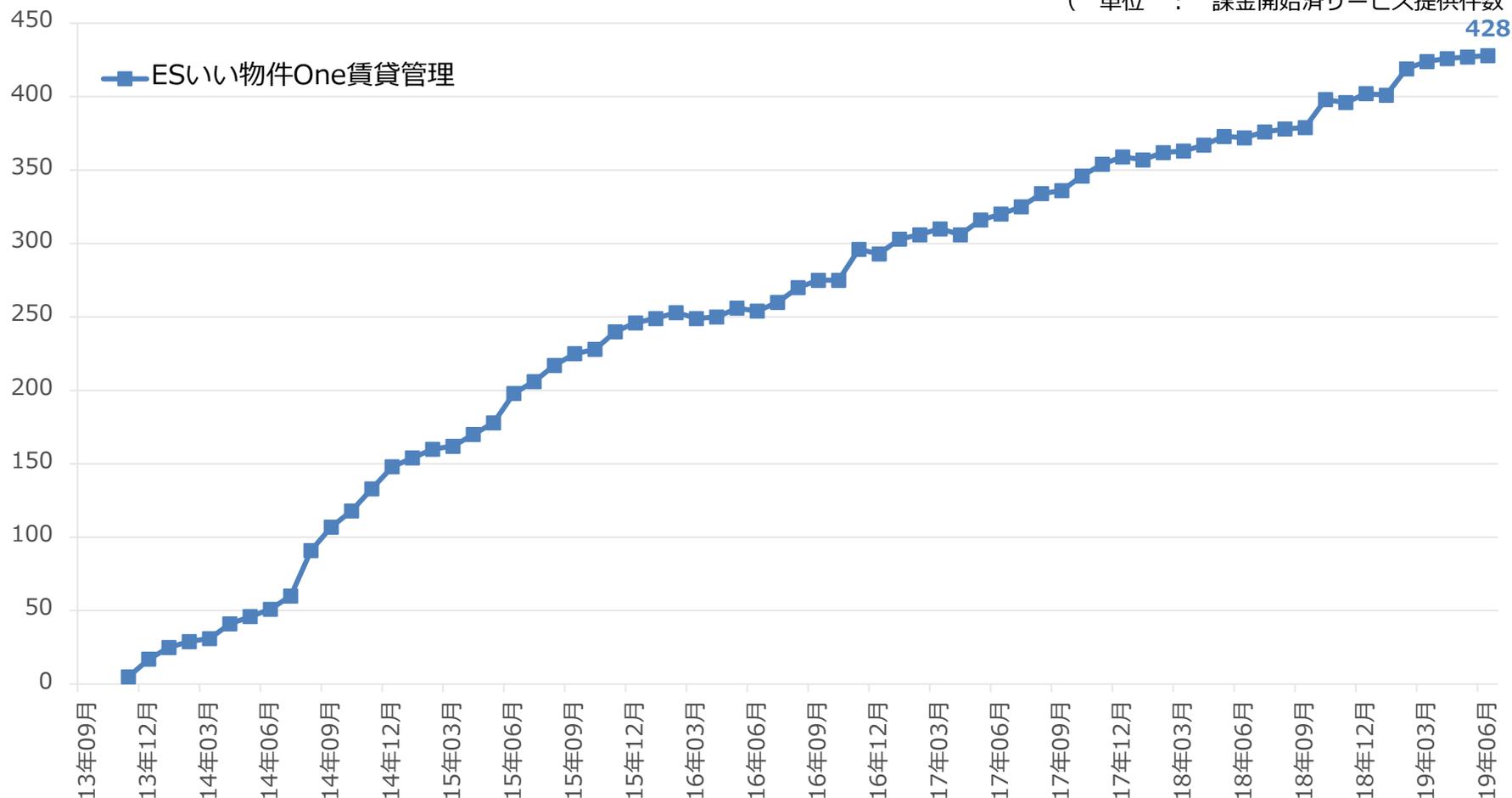
※ 拡販サービス・・・ 拡販することを前提とした標準型システム・アプリケーションの月額利用料等。
 拡販サービス以外・・・ 拡販サービスをベースに、個々の顧客仕様に受託開発したシステム・アプリケーションの月額利用料等。

(注) 従来区分開示していた「ネットワーク・ソリューション」売上と「アドヴァンスト・クラウドサービス」売上は、2020年3月期より「アドヴァンスト・クラウドその他」売上として合算して表示しております。

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

戦略的重要度の高い「ESいい物件One賃貸管理」は順調

(単位 : 課金開始済サービス提供件数)



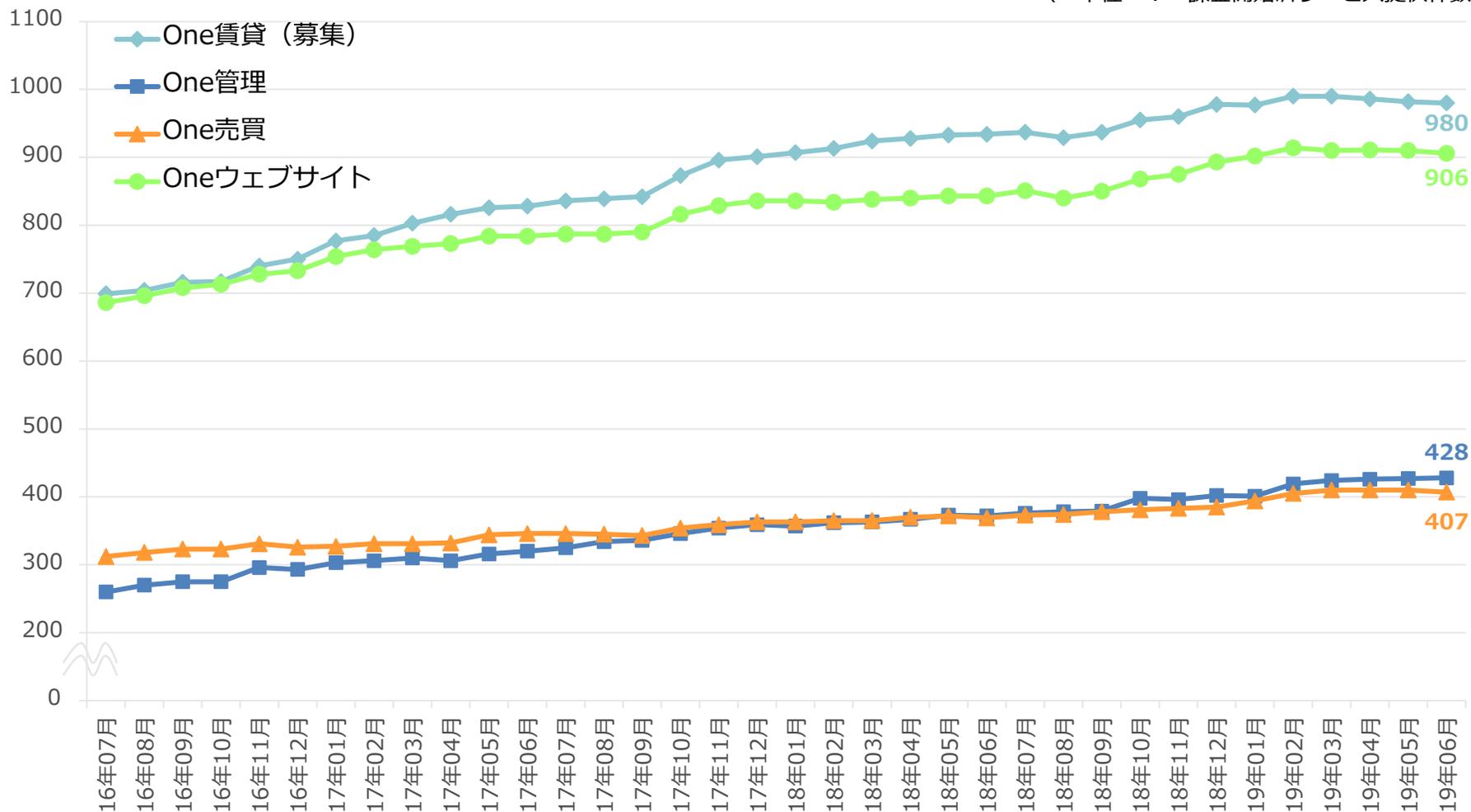
(注) 件数は新規にご契約いただいた件数と既存サービスから移行いただいた件数の合計です。

(注) 「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)」を合計した件数を表示しております。

「ESいい物件One」 全サービスが堅調に推移

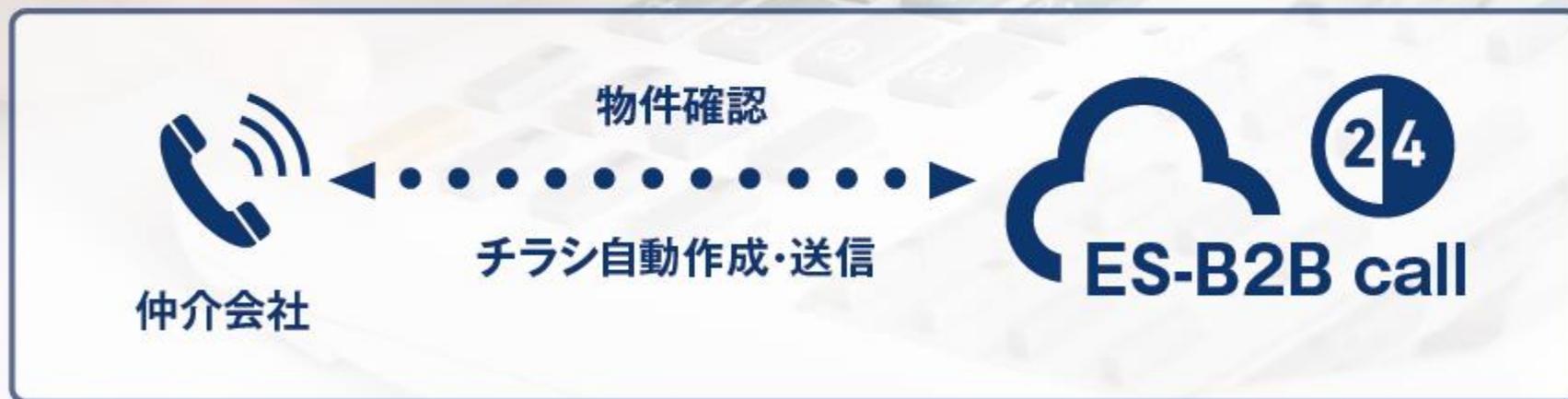
サービス別ライセンス数推移

(単位 : 課金開始済サービス提供件数)



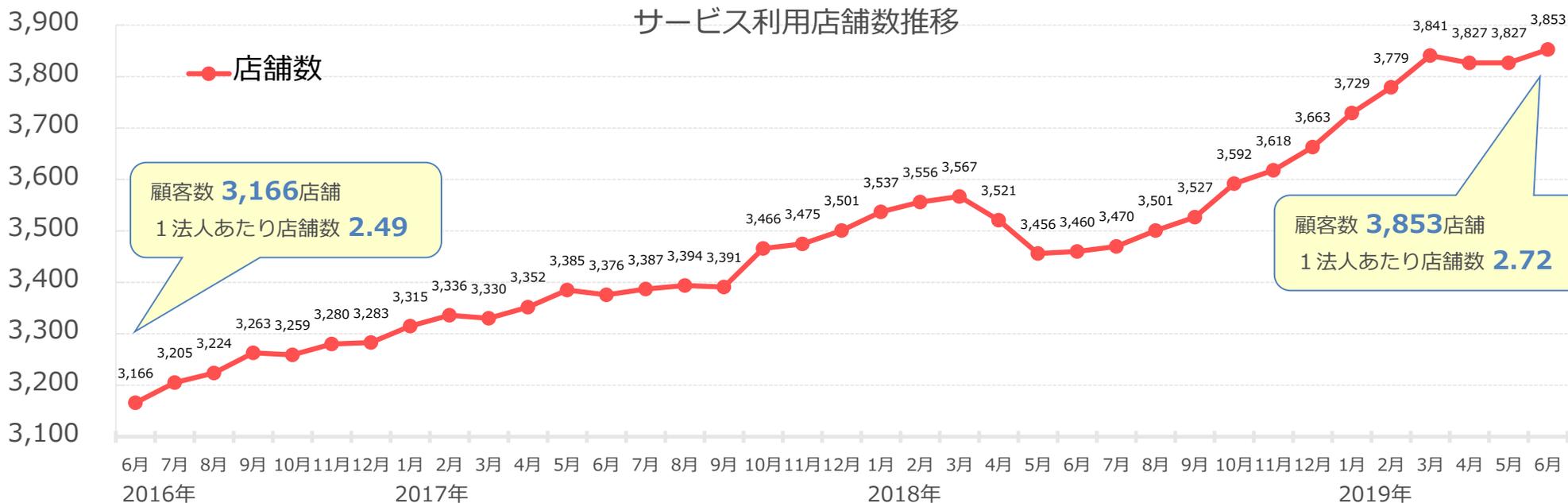
(注) 件数は新規にご契約いただいた件数と既存サービスから移行いただいた件数の合計です。

空室確認電話、チラシのFAX送信を 24時間・365日自動で対応!



- 不動産管理会社における働き方改革や業務効率化を推進
- 賃貸仲介会社からの問い合わせに自動応答、営業時間外や休日の機会損失を防止

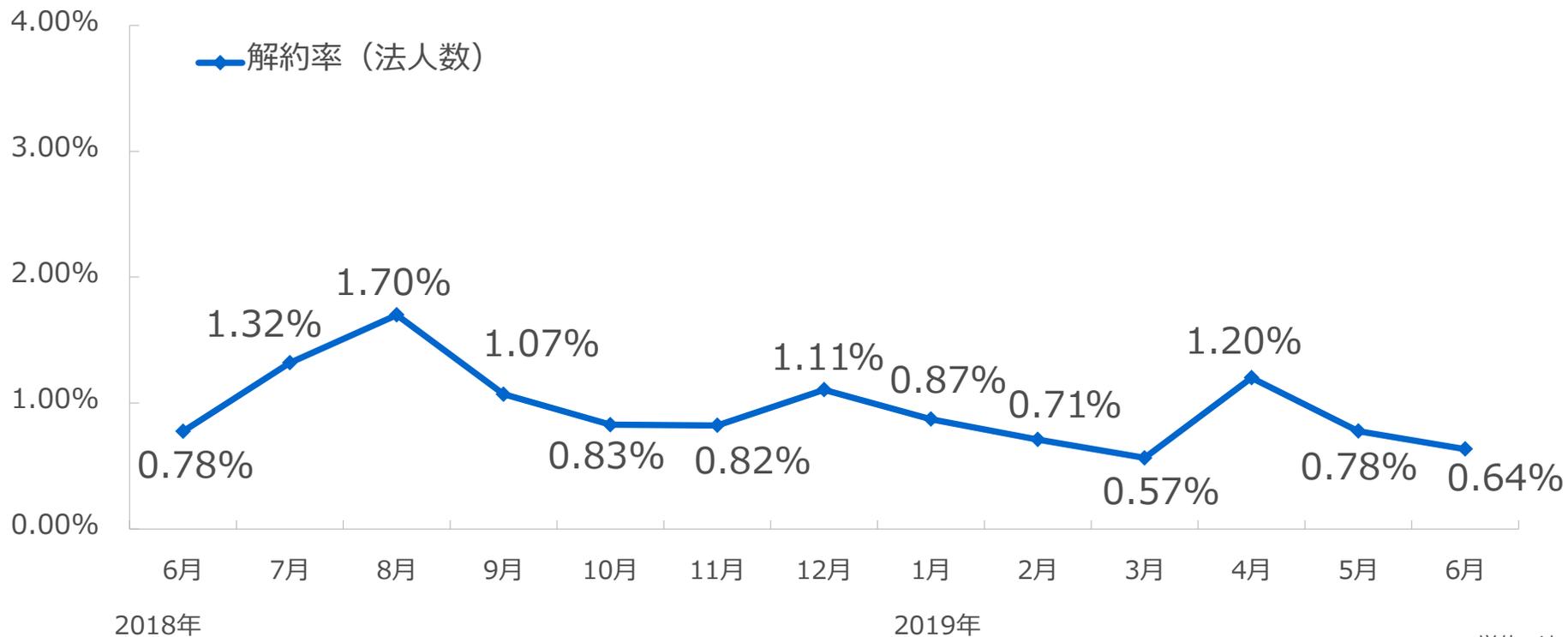
顧客法人数、店舗数ともに堅調



(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。

サービス解約率は引き続き最低水準を維持

解約率推移



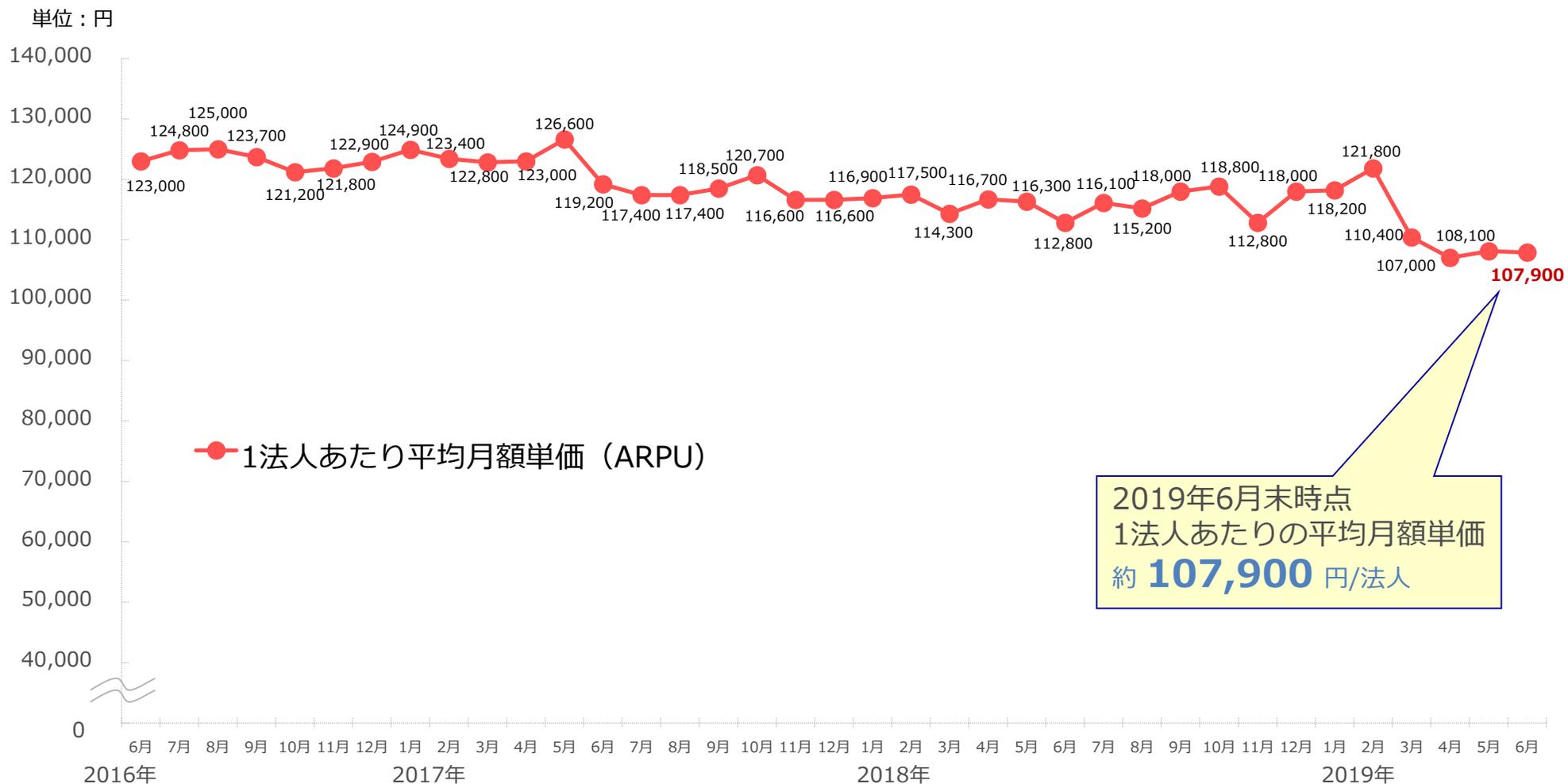
	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	平均
解約法人数	10	17	22	14	11	11	15	12	10	8	17	11	9	12.8

(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。

サービス利用顧客数は拡大しつつ、顧客単価は維持

平均月額単価（ARPU）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。

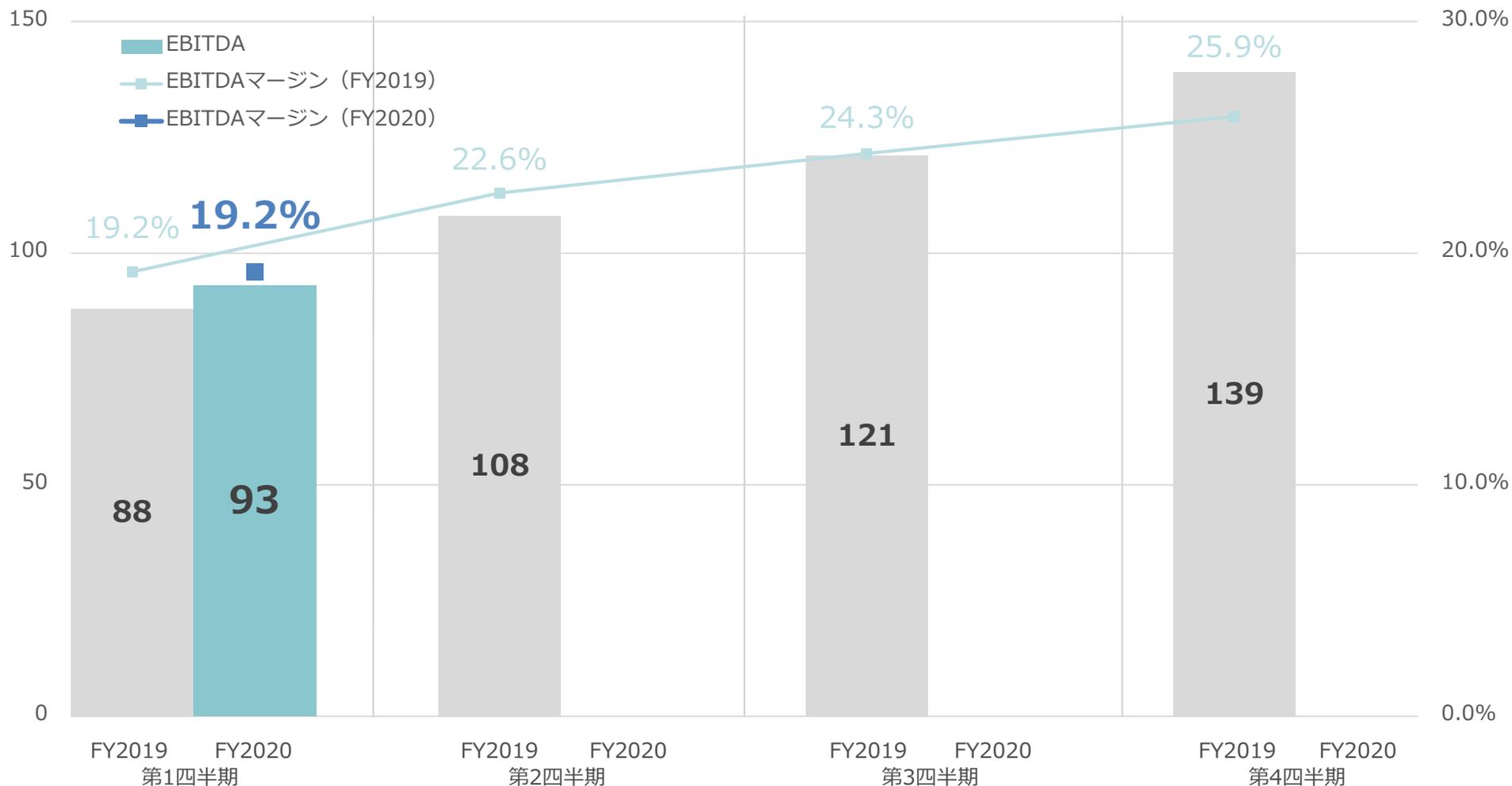
成長源資としてのEBITDAは持続的に創出

EBITDA 前年比較

(連結)

単位：百万円

単位：%

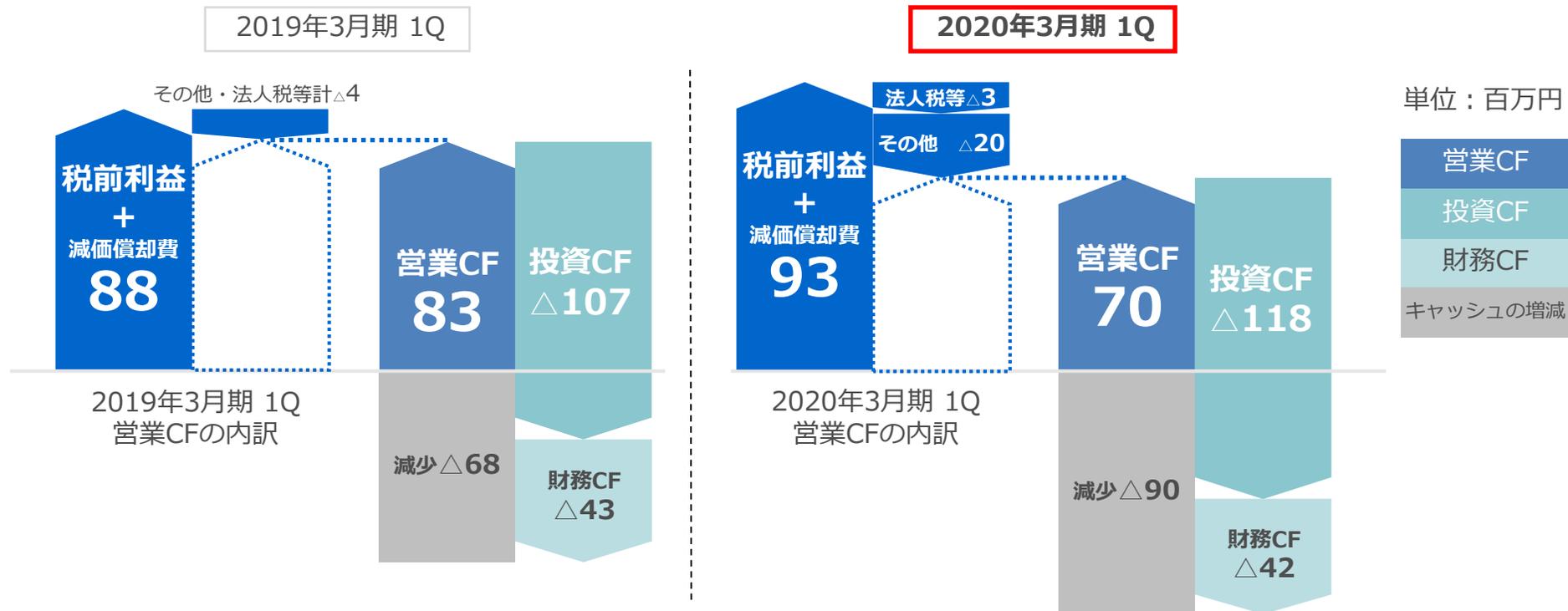


(注) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

(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)



<主な内訳>

		2019年3月期 1Q	2020年3月期 1Q
営業活動	① 税前利益+減価償却費	88百万円	93百万円
	② 法人税等の支払 (△)	△1百万円	△3百万円
投資活動	③ サービス等の開発による支出 (△)	△103百万円	△113百万円
	④ 購入資産 (HW/SW) による支出 (△)	△4百万円	△4百万円
財務活動	⑤ 配当金の支払額 (△)	△31百万円	△31百万円
	⑥ リース債務返済による支出 (△)	△12百万円	△10百万円

(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。

2. 業績予想・今後の展望

増収・増益予想、将来の成長のための投資は継続

(単位： 百万円)	第1四半期 実績 2020年3月期	通期 業績予想 2020年3月期	対 通期業績予想 進捗率	通期 前年実績 2019年3月期	通期 対前年 差額	通期 対前年 増減率
売上高	487	2,100	23.2%	1,984	115	5.8%
営業利益	△13	40	—	13	27	211.2%
経常利益	△13	39	—	13	26	205.5%
当期 純利益	△12	12	—	△3	16	—

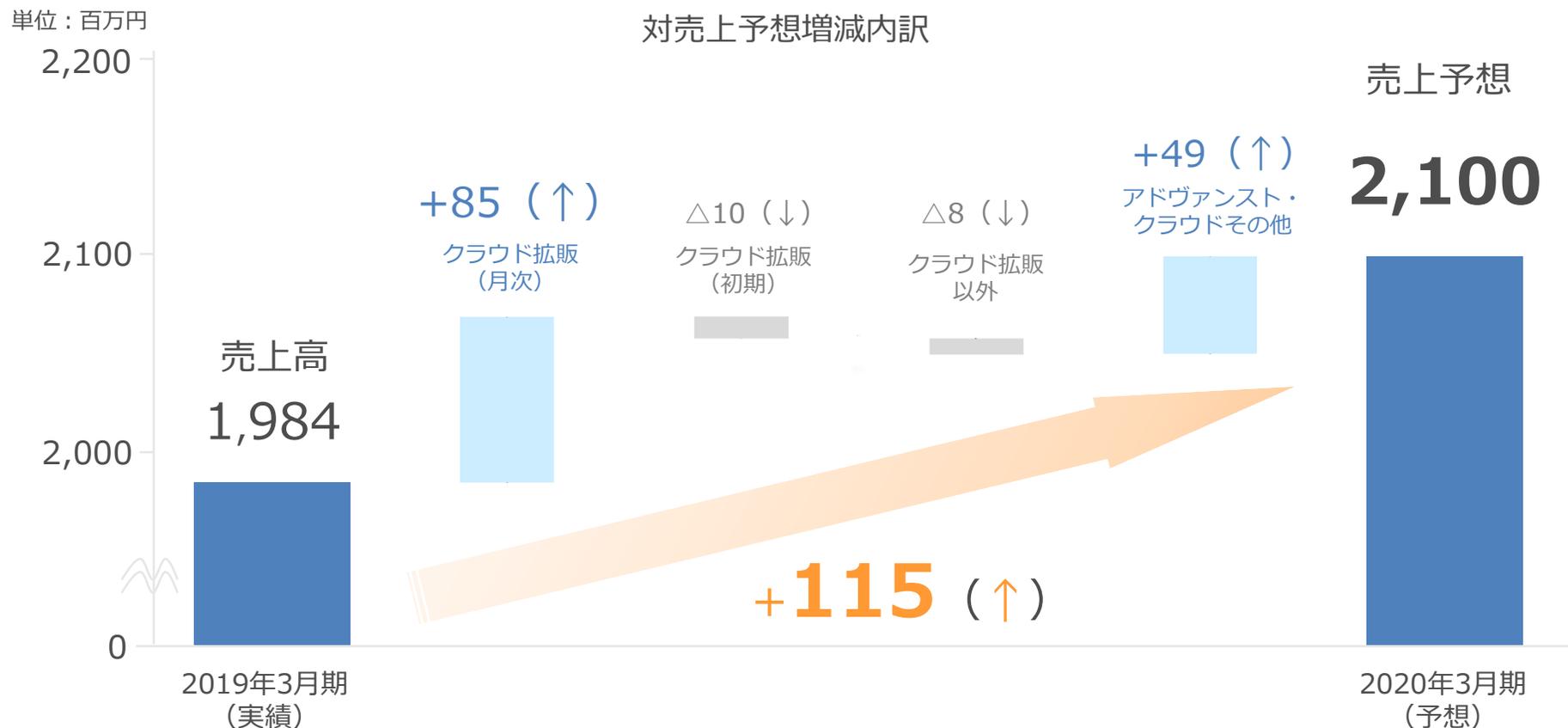
			1株当たり配当金
2020年3月期	期末配当	予想	5円00銭
2019年3月期	期末配当	実績	5円00銭

(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：クラウドサービスの持続的な拡大で増収



<ポイント>

「ESいい物件One」の利用顧客数の増加により、「クラウド拡販（月次）」は前年同期比約**85**百万円の増収、新サービスであるシステム導入・運用支援の販売拡大等により、「アドヴァンスト・クラウドその他」は約**49**百万円の増収、クラウドソリューション事業全体としては約**115**百万円の増収を予想。

(注) 従来区分開示していた「ネットワーク・ソリューション」売上と「アドヴァンスト・クラウドサービス」売上は、2020年3月期より「アドヴァンスト・クラウドその他」売上として合算して表示しております。

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

品目 (単位: 百万円)	実績 2019年3月期	業績予想 2020年3月期	差額	増減率
クラウドサービス	1,857	1,924	66	3.6%
拡販サービス ※	1,811	1,886	74	4.1%
初期	98	88	△10	△10.7%
月次	1,712	1,797	85	5.0%
拡販サービス以外 ※	46	38	△8	△18.3%
アドヴァンスト・クラウドその他	126	175	49	39.4%
合計	1,984	2,100	115	5.8%

※ 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) 従来区分開示していた「ネットワーク・ソリューション」売上と「アドヴァンスト・クラウドサービス」売上は、2020年3月期より「アドヴァンスト・クラウドその他」売上として合算して表示しております。

(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) 百万円未満は切捨てにしております。

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

利用サービス多様化による顧客単価上昇、運用支援並びに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

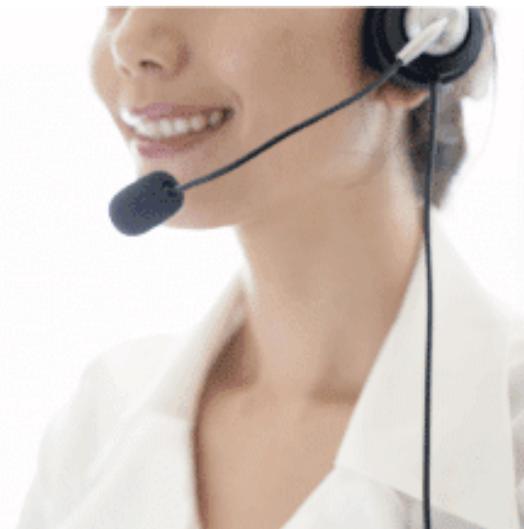
不動産取引プラットフォームへの進化

新しいIT重説社会実験が スタートします!

電子書面交付の社会実験(賃貸)
売買の個人間取引を範囲とする実験

7月16日応募受付

10月1日社会実験スタート!



いい生活スペシャルセミナー開催!

重要事項説明書等(35条、37条書面)の
電磁的方法による交付に関する社会実験がいよいよスタート!

◆開催日時: 8月1日(木) 13:00~15:00 ◆人数: 先着50名
◆参加費: 無料 ◆場所: いい生活 本社 セミナールーム

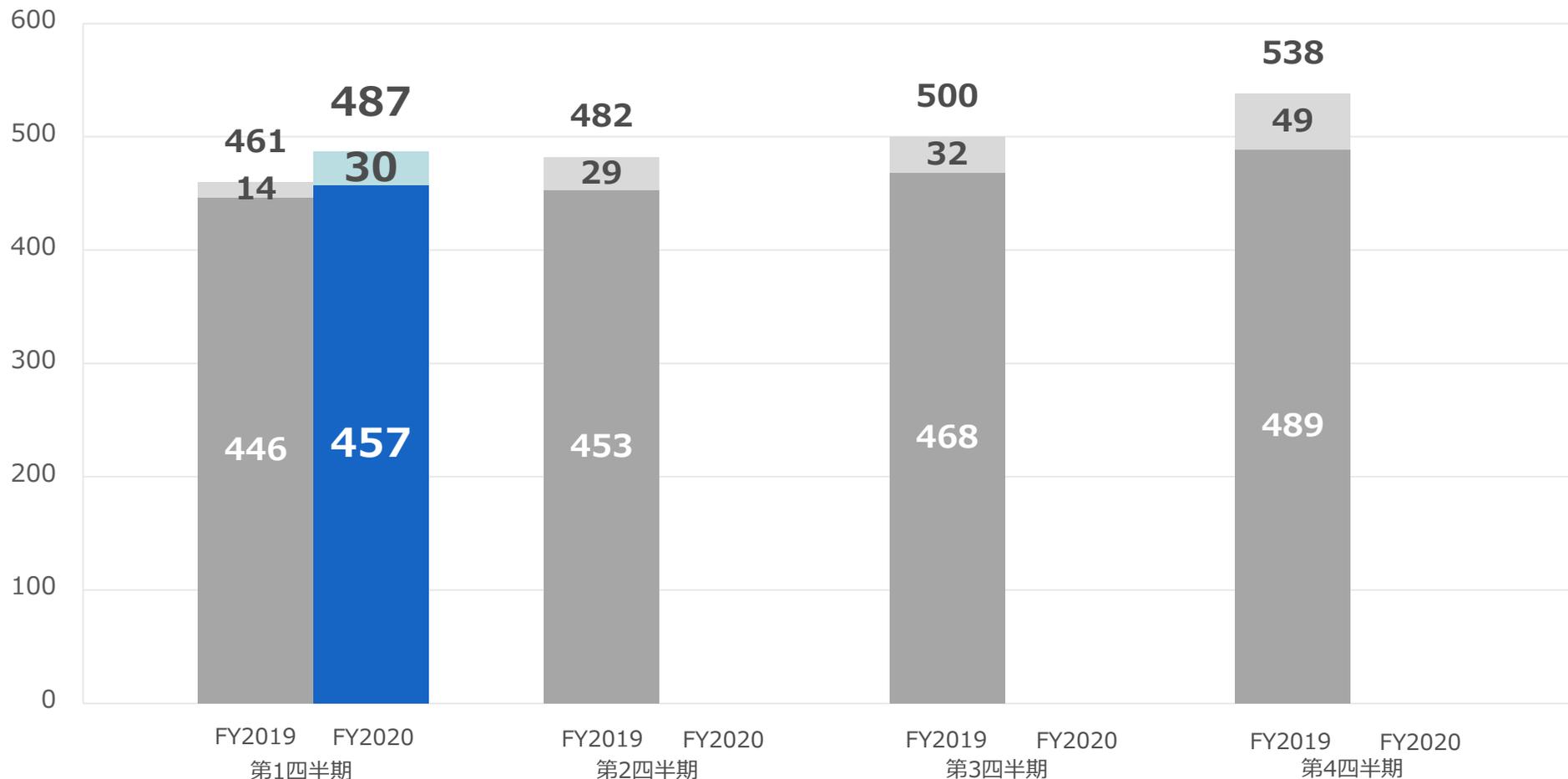
- 制度説明に加え、当社サービスを活用した実現方法を紹介
- 「35条、37条書面の電磁的方法による交付」について電子署名クラウドシステムを提供開始

3. 直近の事業概況

売上高 前年比較

単位：百万円

■ クラウド ■ アドヴァンスト・クラウドその他



(注) 従来区分開示していた「ネットワーク・ソリューション」売上と「アドヴァンスト・クラウドサービス」売上は、2020年3月期より「アドヴァンスト・クラウドその他」売上として合算して表示しております。

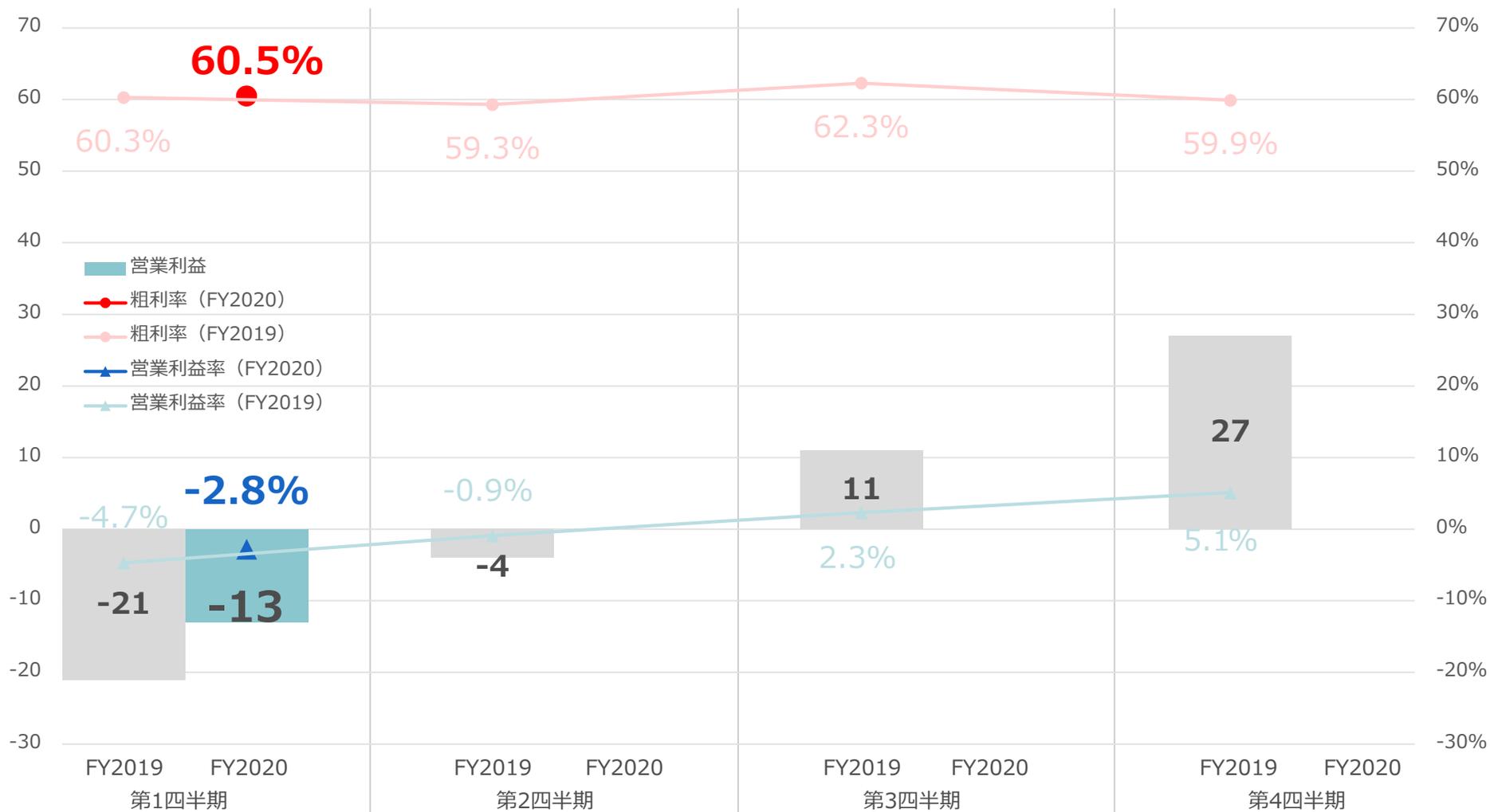
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

粗利率・営業利益・営業利益率 前年比較

(連結)

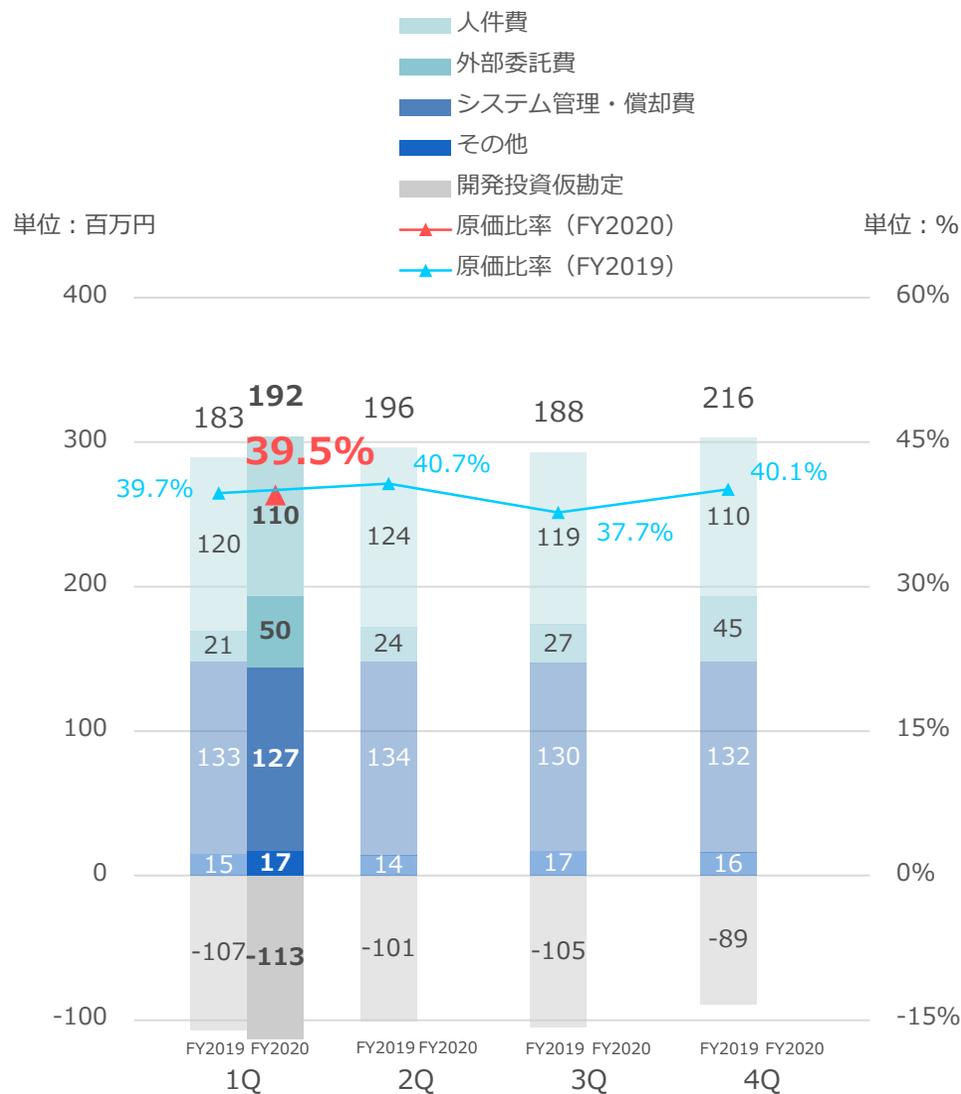
単位：百万円

単位：%

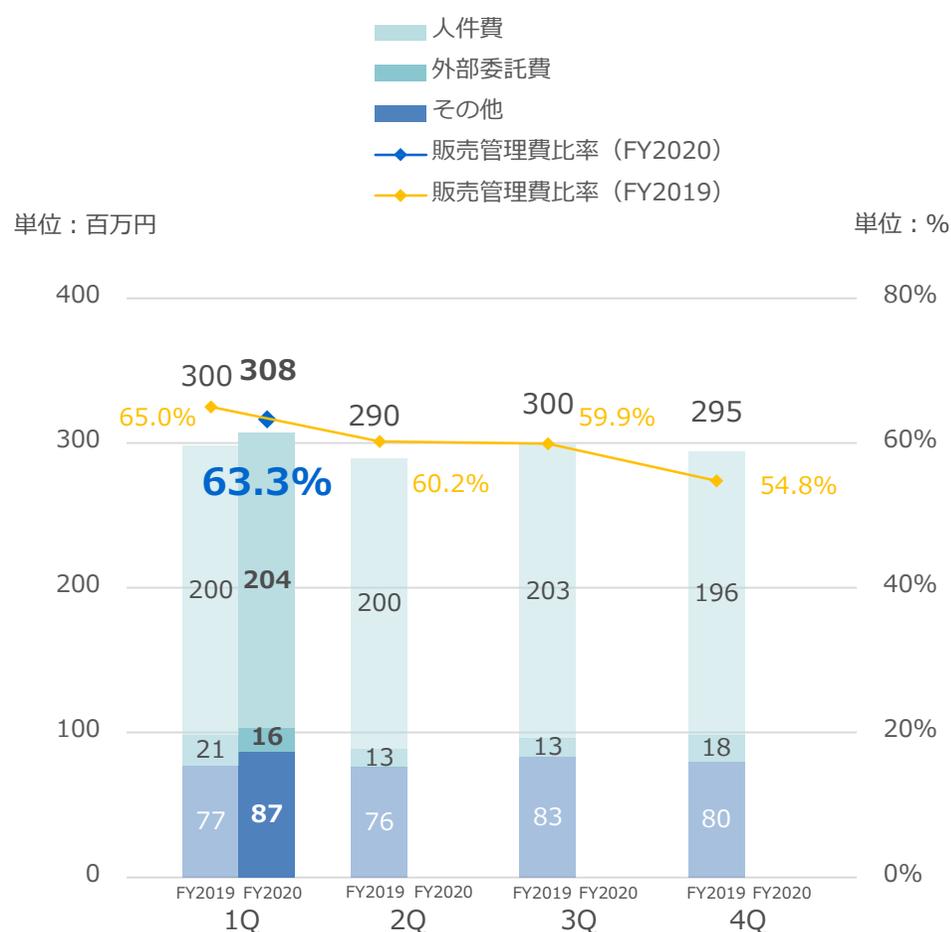


(注) 百万円未満は切捨てにしております。

売上原価（連結）



販売管理費（連結）



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

(注) 売上原価総額は、各原価内訳項目を合計した金額から開発投資仮勘定をネットした金額です。

(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にしております。

貸借対照表推移（連結）

単位：百万円

2019年3月末

流動比率
204.5%



自己資本比率
80.6%

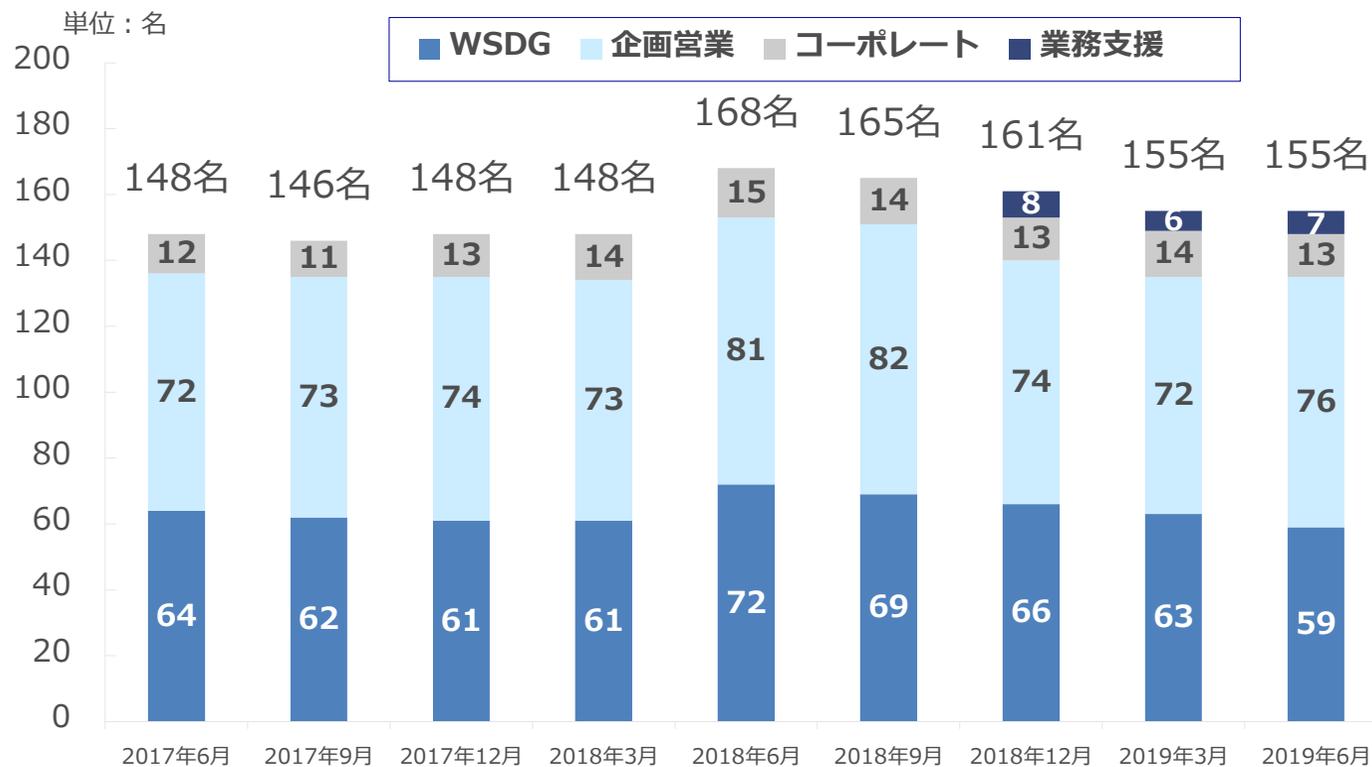
2019年6月末

流動比率
184.9%

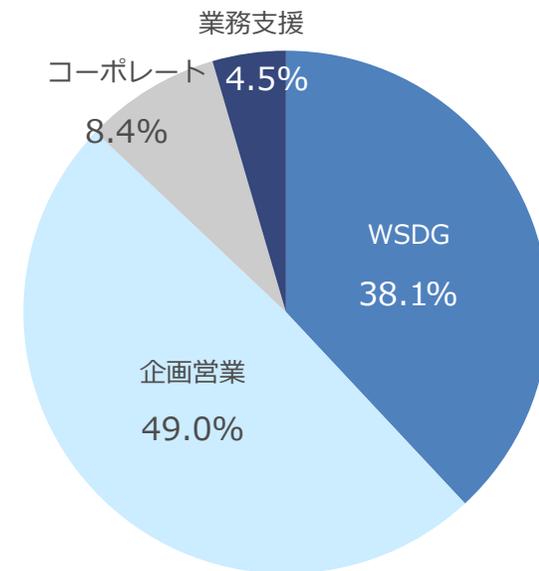


自己資本比率
80.9%

（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
(2019年6月)

(注) 役員・顧問・契約社員・派遣社員・アルバイトは除く

(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）、企画営業：企画営業グループ、コーポレート：コーポレートグループ（内部監査室を含む）、業務支援：システム導入・運用支援サービス（主に子会社（株式会社リアルテック・コンサルティング）で行うサービス）部門

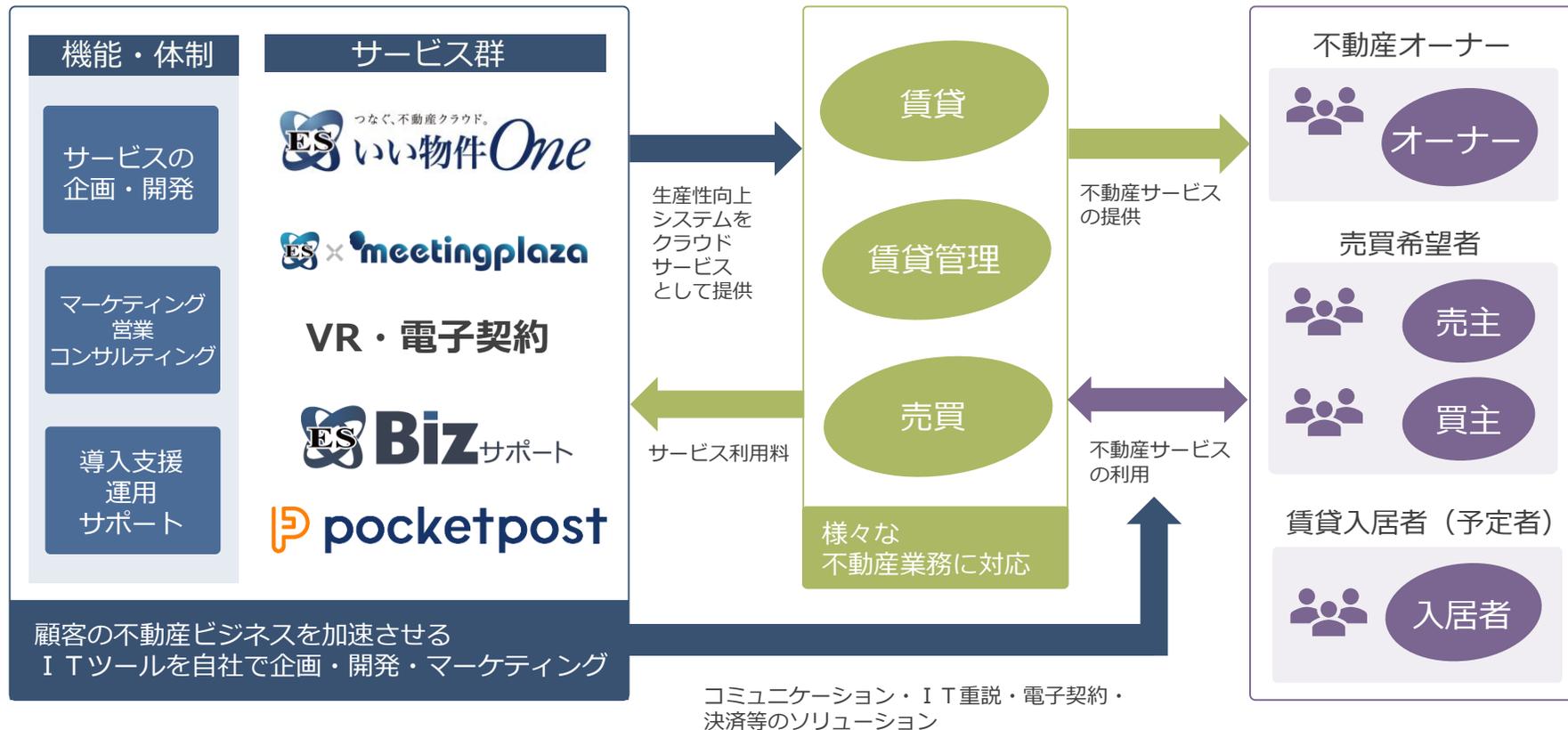
4. 会社情報

ミッション

人々の生活の根幹である「住まい」に関する市場、不動産の市場を、全ての参加者にとってより満足度の高い市場にする。

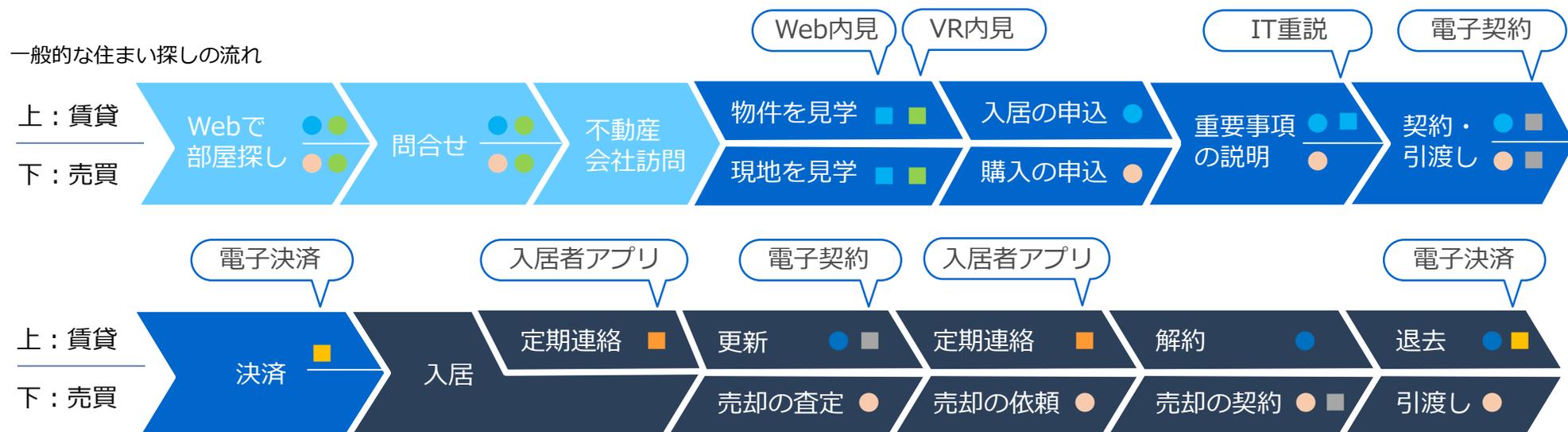
ビジョン

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となる。



- ✓ 不動産会社の業務を効率化するデータベース・ツール (ESいい物件One賃貸・売買・賃貸管理など)
- ✓ 不動産会社の収益機会を拡大するマーケティング・ツール (ESいい物件Oneウェブサイト、Bizサポートなど)

不動産取引におけるあらゆる場面のデジタル化を推進、
一般消費者と不動産会社の双方にとって利便性の高い不動産市場へ



当社が提供するサービス



 **pocketpost**
home



入居者向けアプリ

 **pocketpost**
owner



オーナー向けアプリ

 **pocketpost**
pay



スマホ決済サービス

※SMBC GMO PAYMENT株式会社と提携

- ✓ 電話・郵送・掲示板等に替わる、時間や場所の制約が少ない双方向コミュニケーション手段
- ✓ アプリ内に届いた請求情報は、移動中や外出先でも、スマホ決済でそのままお支払い

※公式YouTubeチャンネルにて、紹介動画を公開中→



新規顧客・建物登録が
追いつかない！

契約書発行業務が
追いつかない！

回収計画作成業務
が追いつかない！

更新関連作業が
追いつかない！

入金処理業務が
追いつかない！

解約作業が
追いつかない！

案件・修繕登録作業が
追いつかない！

送金処理業務が
追いつかない！



- ✓ 不動産会社のシステム人材・リソース不足に応え、システムへのデータ登録等、業務の代行サービスを提供

不動産領域に特化し、不動産会社およびエンドユーザー双方に利便性の高いシステム・ツールを提供

不動産市場に精通した開発部隊による自社開発体制（ノウハウ蓄積）、素早い「ニーズ把握→企画→開発→リリース」サイクル

直販セールsteamが顧客と市場に密着

ITサービスマネジメントとクラウドサービス情報セキュリティマネジメントの国際標準規格を取得、高いサービスレベル及び顧客満足を維持

創業以来、銀行借入ゼロで強固な財務基盤

創業：	2000年1月21日			
資本金：	628,411,540円（2019年6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UFJ銀行 三井住友銀行	みずほ銀行 三井住友信託銀行	りそな銀行 三菱UFJ信託銀行	
従業員数：	155名（2019年6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 代表取締役副社長 Co-CEO 代表取締役副社長 CFO 代表取締役副社長 COO 常務取締役 CTO	中村 清高 前野 善一 塩川 拓行 北澤 弘貴 松崎 明	社外取締役（独立役員）常勤監査等委員 社外取締役（独立役員）監査等委員 社外取締役（独立役員）監査等委員 社外取締役（独立役員）監査等委員	平野 晃 大町 正人 社本 眞一 高原 正靖
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	〒812-0011	福岡県福岡市博多区博多駅前3-25-21 博多駅前ビジネスセンター	
	名古屋支店	〒450-6419	愛知県名古屋市中村区名駅3-28-12 大名古屋ビルヂング	



「テクノロジー × 不動産領域」

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