



2015年3月期第3四半期
決算説明資料

2015年 1月 30日
株式会社いい生活
東証マザーズ：3796

1. 第3四半期決算概要
2. 業績予想
3. 事業概況
4. 参考資料
財務データシート
事業概要

1. 第3四半期決算概要

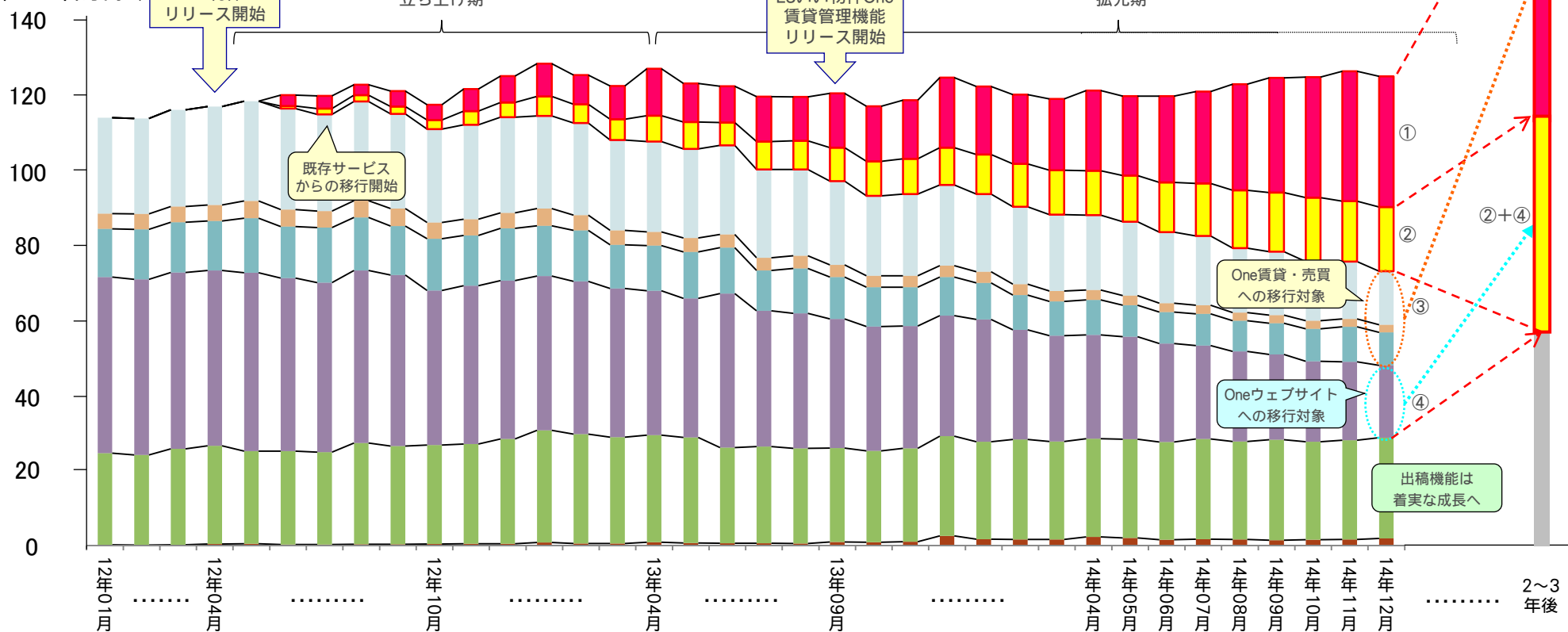
新主力サービス「ESいい物件One」で既存サービスを置き換えながら売上を拡大

- 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

サービス・売上
拡大期

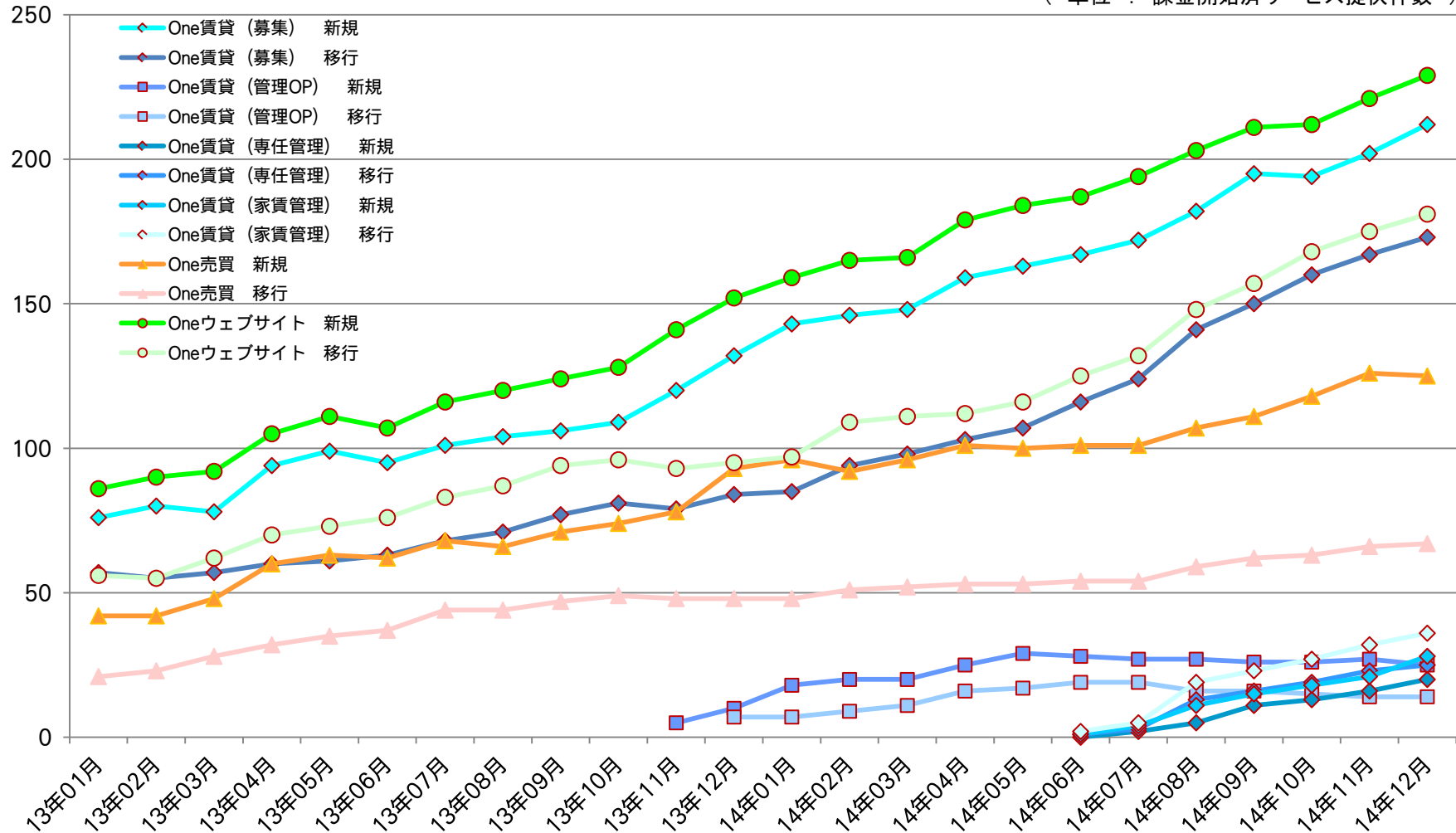
(単位: 百万円)



(注) 各内訳の売上高は、初期及び月額料金等の合計額です。

ライセンス提供件数は、新規獲得及び移行ともに順調

(単位 : 課金開始済サービス提供件数)



(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。上記数値には、無料版の提供数は含まれておりません。

(注)「One管理オプション」は、本年6月のサービス構成の再編成により、業務範囲に対応した「One賃貸(専任管理)」と「One賃貸(家賃管理)」となりましたので、「One管理オプション」としての販売は現在では行っておりません。

「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		13年	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	14年	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	
賃貸 (募集)	新規	76	80	78	94	99	95	101	104	106	109	120	132	143	146	148	159	163	167	172	182	195	194	202	212	
	移行	57	55	57	60	61	63	68	71	77	81	79	84	85	94	98	103	107	116	124	141	150	160	167	173	
賃貸 (管理 オプション)	新規	-	-	-	-	-	-	-	-	0	0	5	10	18	20	20	25	29	28	27	27	26	26	27	25	
	移行	-	-	-	-	-	-	-	-	0	0	0	7	7	9	11	16	17	19	19	16	16	15	14	14	
賃貸 (専任管理)	新規	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	2	5	11	13	16	20	
	移行	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	3	13	16	19	23	25	
賃貸 (家賃管理)	新規	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	4	11	15	18	21	28
	移行	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	5	19	23	27	32	36	
売買	新規	42	42	48	60	63	62	68	66	71	74	78	93	96	92	96	101	100	101	101	107	111	118	126	125	
	移行	21	23	28	32	35	37	44	44	47	49	48	48	48	51	52	53	53	54	54	59	62	63	66	67	
上記単純合計		196	200	211	246	258	257	281	285	301	313	330	374	397	412	425	457	469	489	511	580	625	653	694	725	
ウェブサイト	新規	86	90	92	105	111	107	116	120	124	128	141	152	159	165	166	179	184	187	194	203	211	212	221	229	
	移行	56	55	62	70	73	76	83	87	94	96	93	95	97	109	111	112	116	125	132	148	157	168	175	181	
ウェブサイト合計		142	145	154	175	184	183	199	207	218	224	234	247	256	274	277	291	300	312	326	351	368	380	396	410	
法人数		167	173	182	212	222	219	237	241	254	263	275	297	311	323	329	347	356	371	384	420	445	462	483	503	

(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。上記数値には、無料版の提供数は含まれておりません。

(注)「One管理オプション」は、本年6月のサービス構成の再編成により、業務範囲に対応した「One賃貸(専任管理)」と「One賃貸(家賃管理)」となりましたので、「One管理オプション」としての販売は現在では行っておりません。

安全・信頼性が認定された「ESいい物件One」

「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、総務省が公表した指針に基き情報が適切に開示されているクラウドサービスとして、「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」の認定を取得いたしました。(※)

☆ 認定日 : 平成26年12月16日

☆ 認定期間 : 平成26年12月16日～平成28年12月18日

審査項目 事業者の安全・信頼性や、サービスの安全・信頼性などあらゆる観点で審査されます。

1. 事業者の安全・信頼性に関する情報開示項目 <ul style="list-style-type: none"> ■財務状況 ■資本関係・取引関係 ■コンプライアンス 	2. サービスの安全・信頼性に関する情報開示項目 <ul style="list-style-type: none"> ■サービス内容や料金、品質、利用者数など ■主要ソフトウェア、他システム等との連携、監視体制など ■ネットワーク（推奨端末、なりすまし対策など） ■サーバ設置場所の状況（非常用電源、セキュリティなど） ■サポート体制
---	--

0183-1412

Point! ⇒ 安全・信頼性の情報開示基準を満たしたサービスのみが認定を受けることができます。

(※) 「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」とは

総務省から公表された情報開示指針に基づき、ASPIC(ASP・SaaS・クラウド コンソーシアム)とFMCC(マルチメディア振興センター)が制度化した「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」です。本認定制度は、クラウドサービスの活用を検討している企業や地方公共団体などが、事業者やサービスを比較、評価、選択する際に必要な安全・信頼性に係る情報が適切に開示され、かつ一定の要件を満たすクラウドサービスが認定される制度です。

売上高は増収基調を回復、利益は前年同期比で大幅増益

- 連結売上高 1,378百万円（前年同期 1,367百万円、前年同期比 11百万円増、0.8%増）
 - ・クラウドサービス売上高 1,279百万円（前年同期 1,268百万円、前年同期比 11百万円増、0.9%増）
 - ・うち、拡販サービス月次売上高 1,112百万円（前年同期 1,108百万円、前年同期比 4百万円、0.4%増）
- 連結営業利益 91百万円（前年同期 △9百万円、前年同期比 100百万円増）
- 連結四半期純利益 51百万円（前年同期 △28百万円、前年同期比 79百万円増）

「クラウドサービス」の売上は堅調に推移

- クラウドサービスの新規顧客獲得及び既存顧客へのアップセルを推進、契約単価は堅調に推移
 - ・クラウドサービス平均月額単価 約111,700円/法人（2014年12月時点） 前年同期約107,800円/法人（2013年12月時点）

「ESいい物件One」の各種機能強化・拡充、既存サービスからの移行を推進

- 「ESいい物件One売買」や「ESいい物件Oneウェブサイト」に関する顧客要望・追加機能対応、「賃貸管理機能」や「スマートOneコンバート」の追加開発をリリースし、営業活動強化

（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。

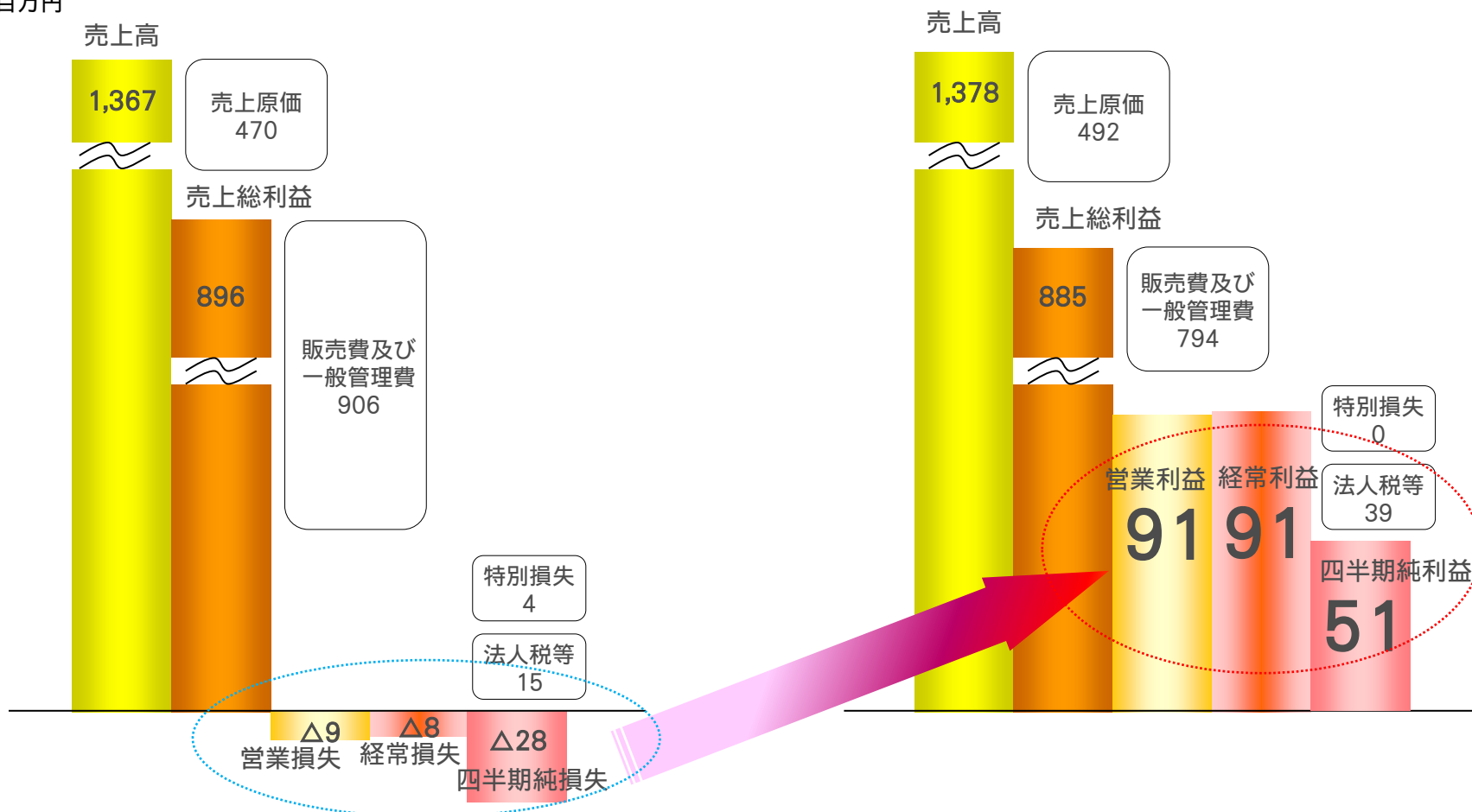
損益計算書推移 (連結)

前年同期比で増収・増益

2014年3月期 3Q

2015年3月期 3Q

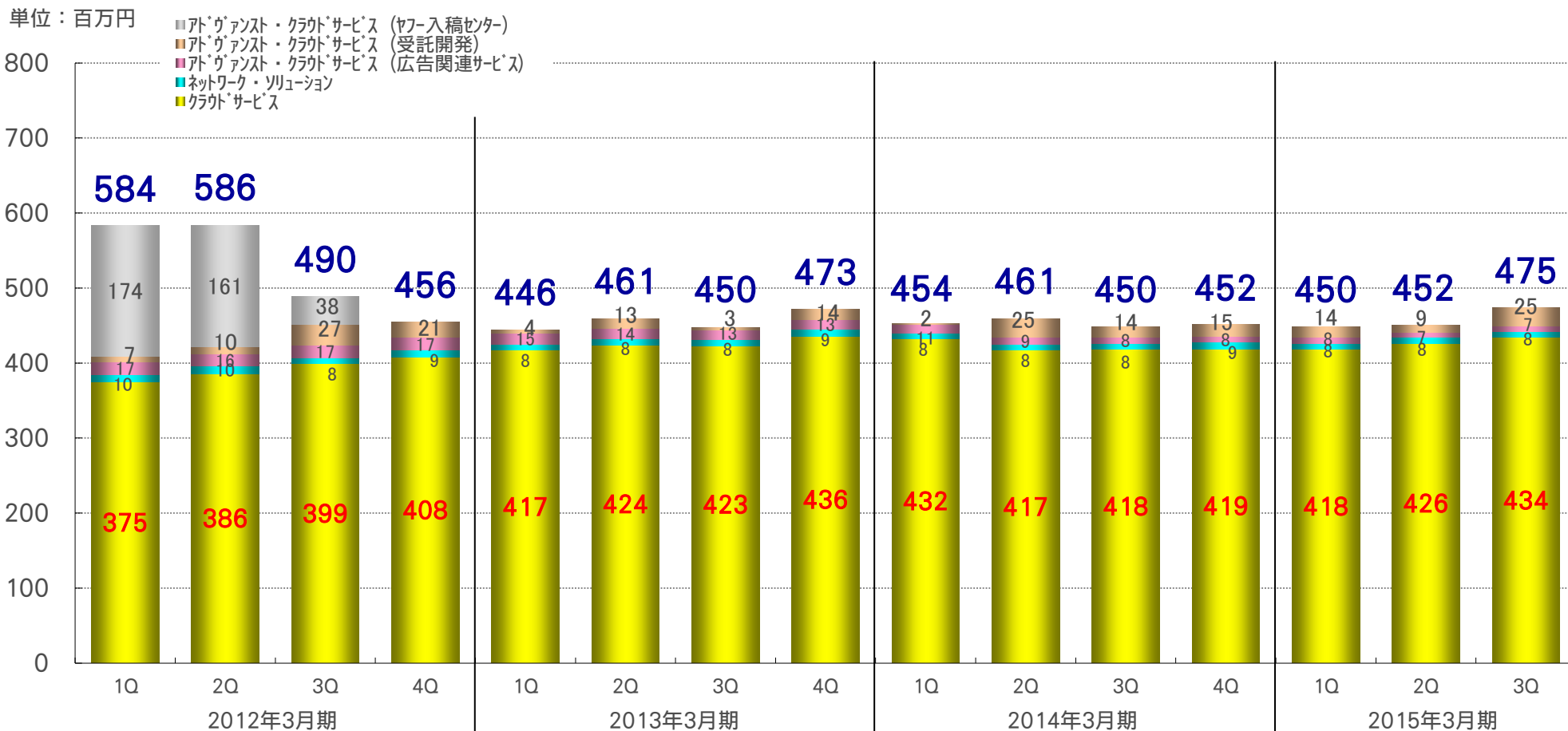
単位：百万円



(注)金額については百万円未満を切捨てにしており、百万円未満で実績がある場合は「0」で表記しております。

品目別売上高推移（クラウドソリューション事業）

主力事業「クラウドサービス」売上は堅調に推移



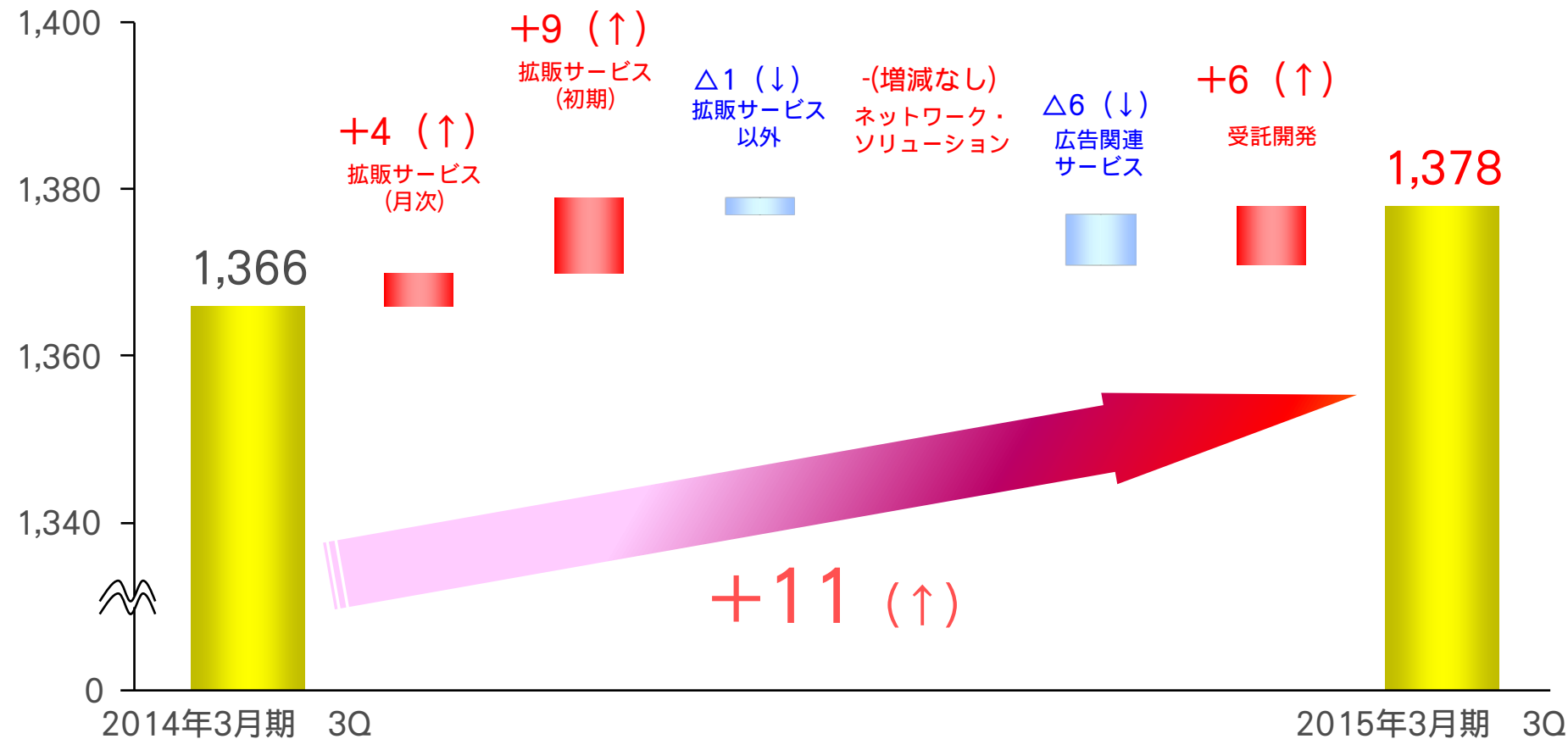
（注）アドヴァンスト・クラウドサービス（ヤフー入稿センター）に係る売上は2012年3月期3Q（2011年11月）で終了しております。

（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。

■ 拡販サービスが増収基調を回復

単位：百万円



(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）	2013年 4-12月	2014年 4-12月	差額	増減率
クラウドサービス	1,268	1,279	11	0.9%
拡販サービス ※	1,141	1,154	13	1.2%
初期	33	42	9	27.0%
月次	1,108	1,112	4	0.4%
拡販サービス以外 ※	126	124	△1	△1.4%
ネットワーク・ソリューション	26	26	—	—
アドヴァンスト・クラウドサービス	72	72	0	0.2%
広告関連サービス	29	23	△6	△21.2%
受託開発	42	49	6	15.1%
合計	1,366	1,378	11	0.9%

※ 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。

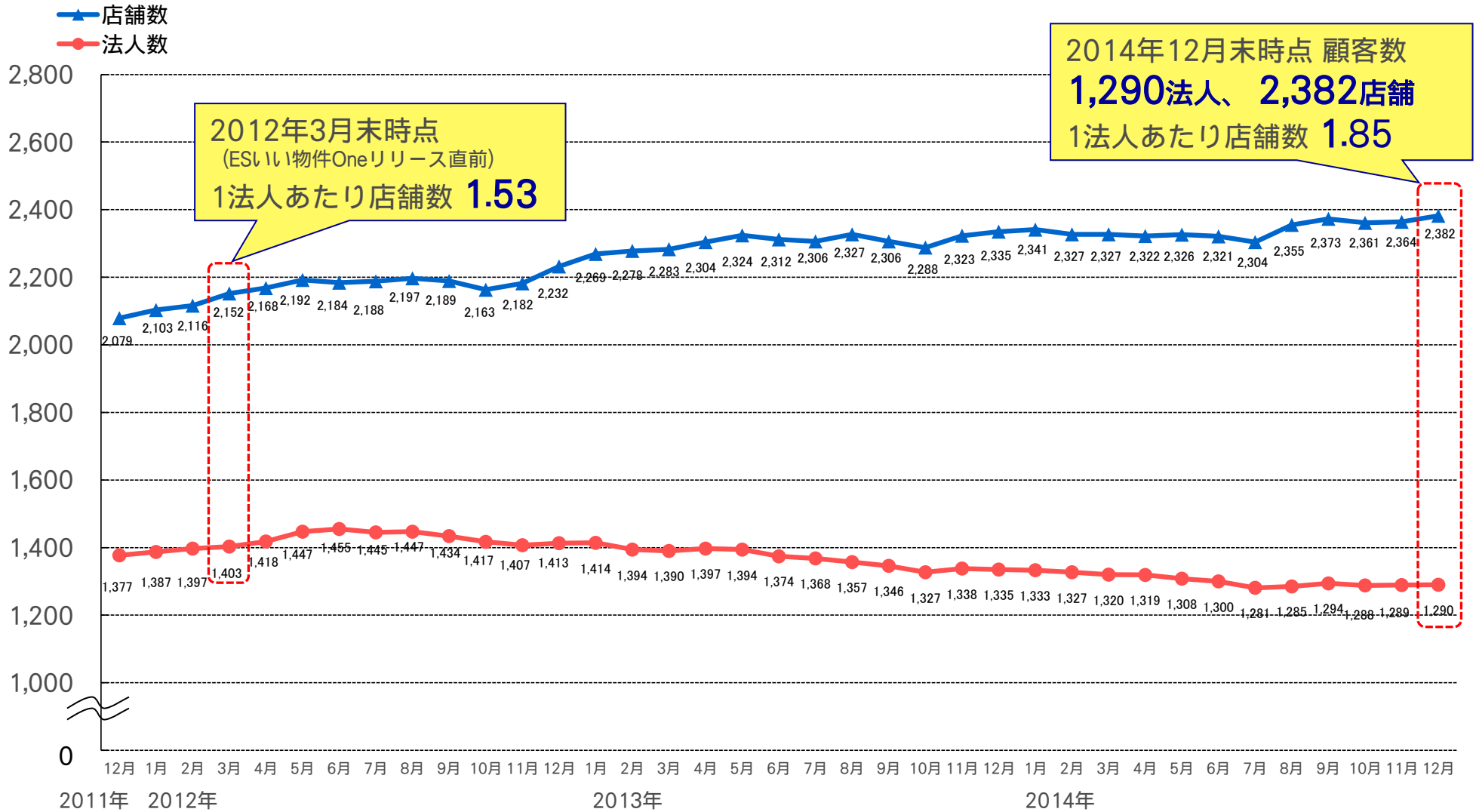
(注)クラウドソリューション事業の数値については、内部売上高調整前の金額を使用しております。

(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。

クラウドサービス顧客数推移

「ESいい物件One」の投入により、1法人あたりの店舗数（大型顧客）が拡大中



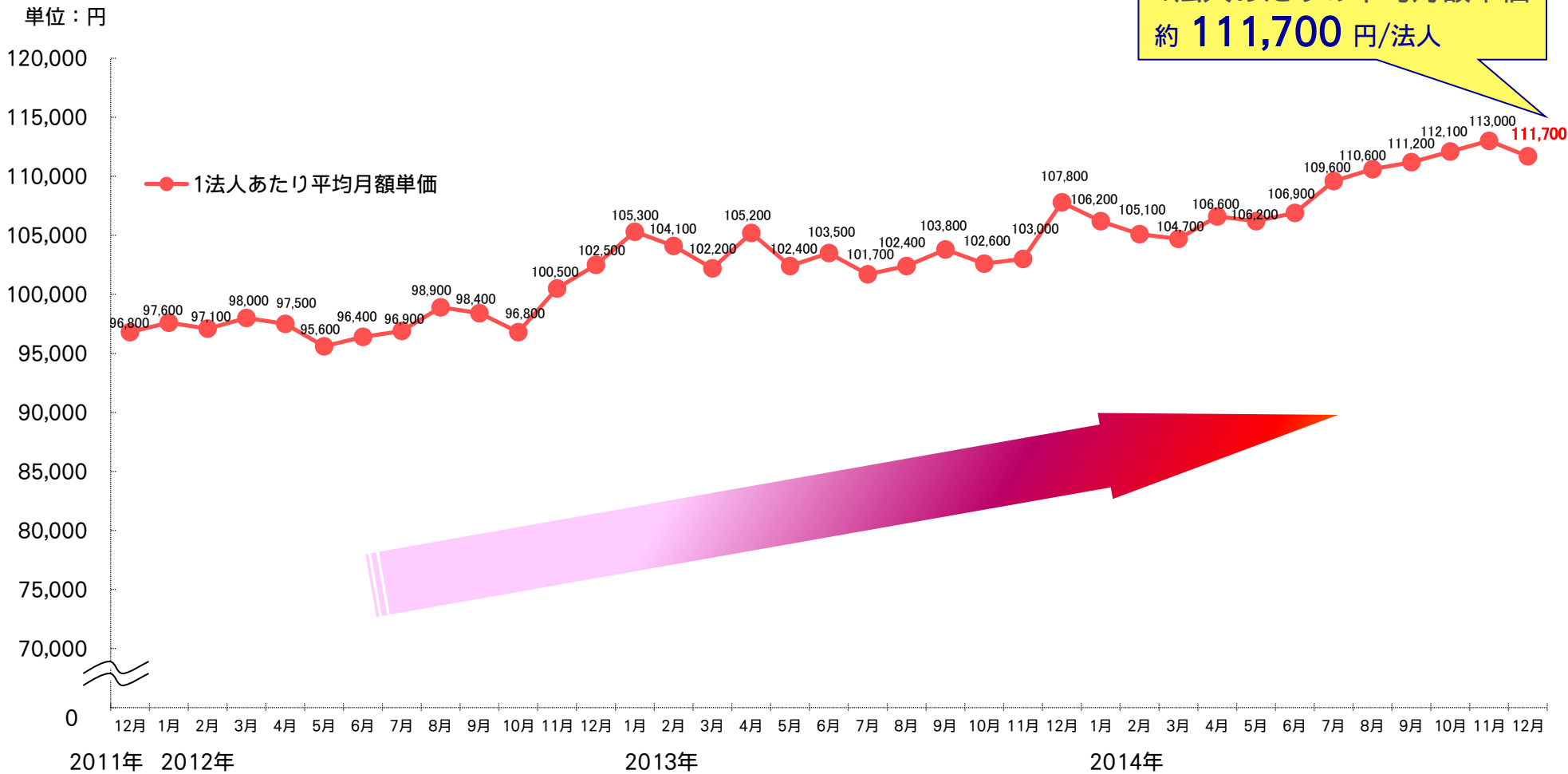
2012年3月末時点
(ESいい物件Oneリリース直前)
1法人あたり店舗数 **1.53**

2014年12月末時点 顧客数
1,290法人、2,382店舗
1法人あたり店舗数 **1.85**

(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。

クラウドサービス平均月額単価推移

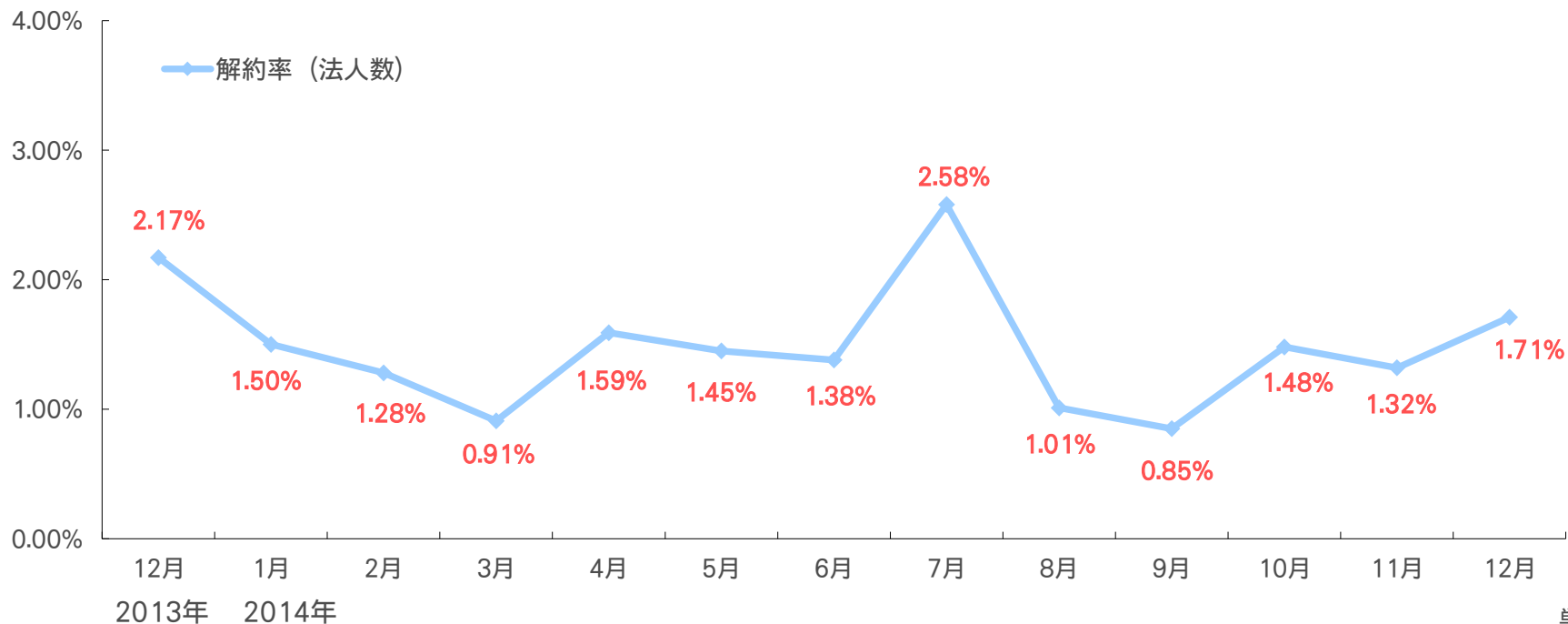
1法人あたり平均月額単価は、上昇基調を継続



(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。

クラウドサービス解約率推移

サポート体制・サービスの品質向上で、更なる顧客継続性向上を追求



	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	平均
解約法人数	29	20	17	12	21	19	18	33	13	11	19	17	22	19.3
解約率	2.17%	1.50%	1.28%	0.91%	1.59%	1.45%	1.38%	2.58%	1.01%	0.85%	1.48%	1.32%	1.71%	—

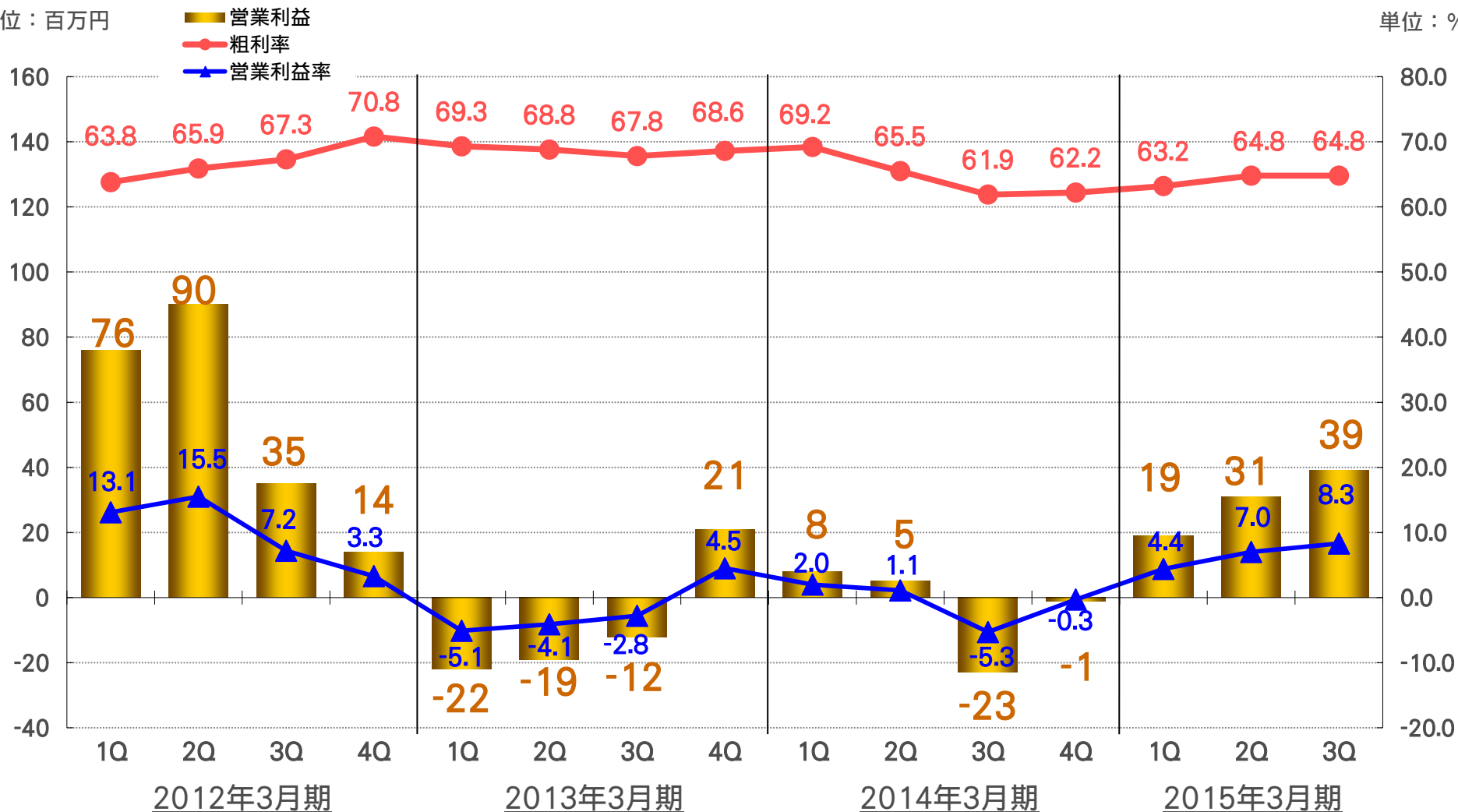
(注)解約率は、当月の解約社数を当月の課金法人数で除した数値であります。

(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。

営業利益推移 (連結)

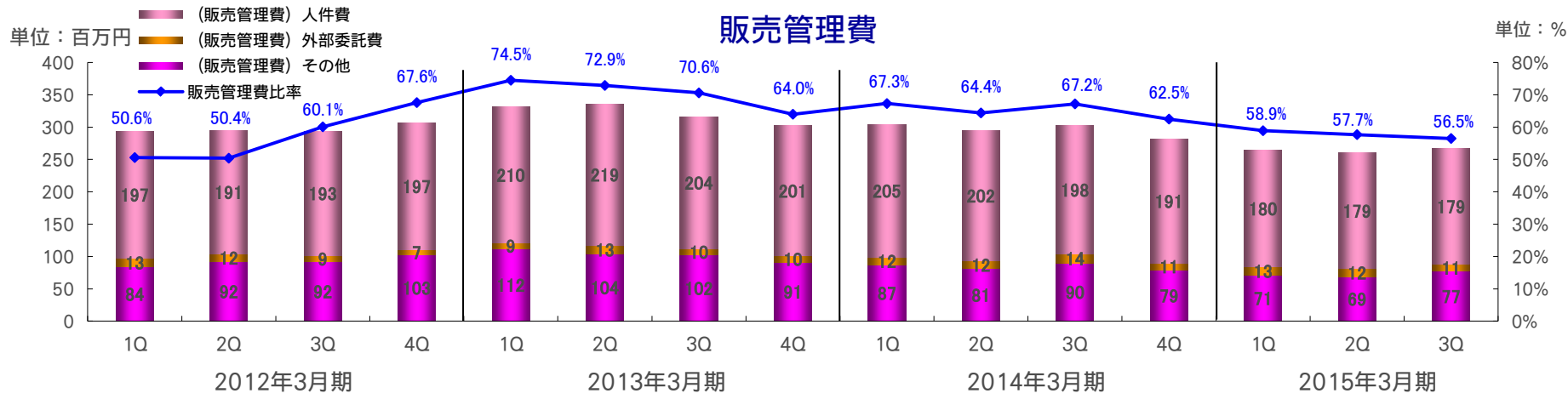
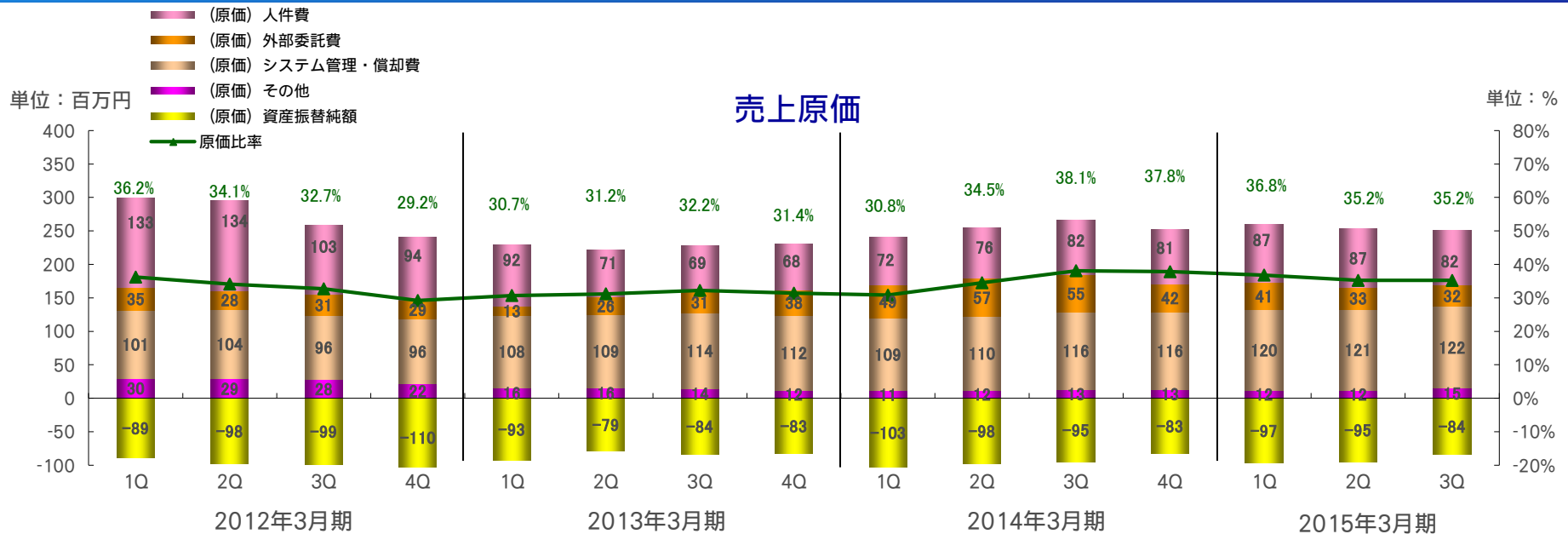
単位：百万円

単位：％



(注)百万円未満は切捨てにしております。

売上原価・販売管理費推移 (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
 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、採用費、支払報酬、支払手数料等

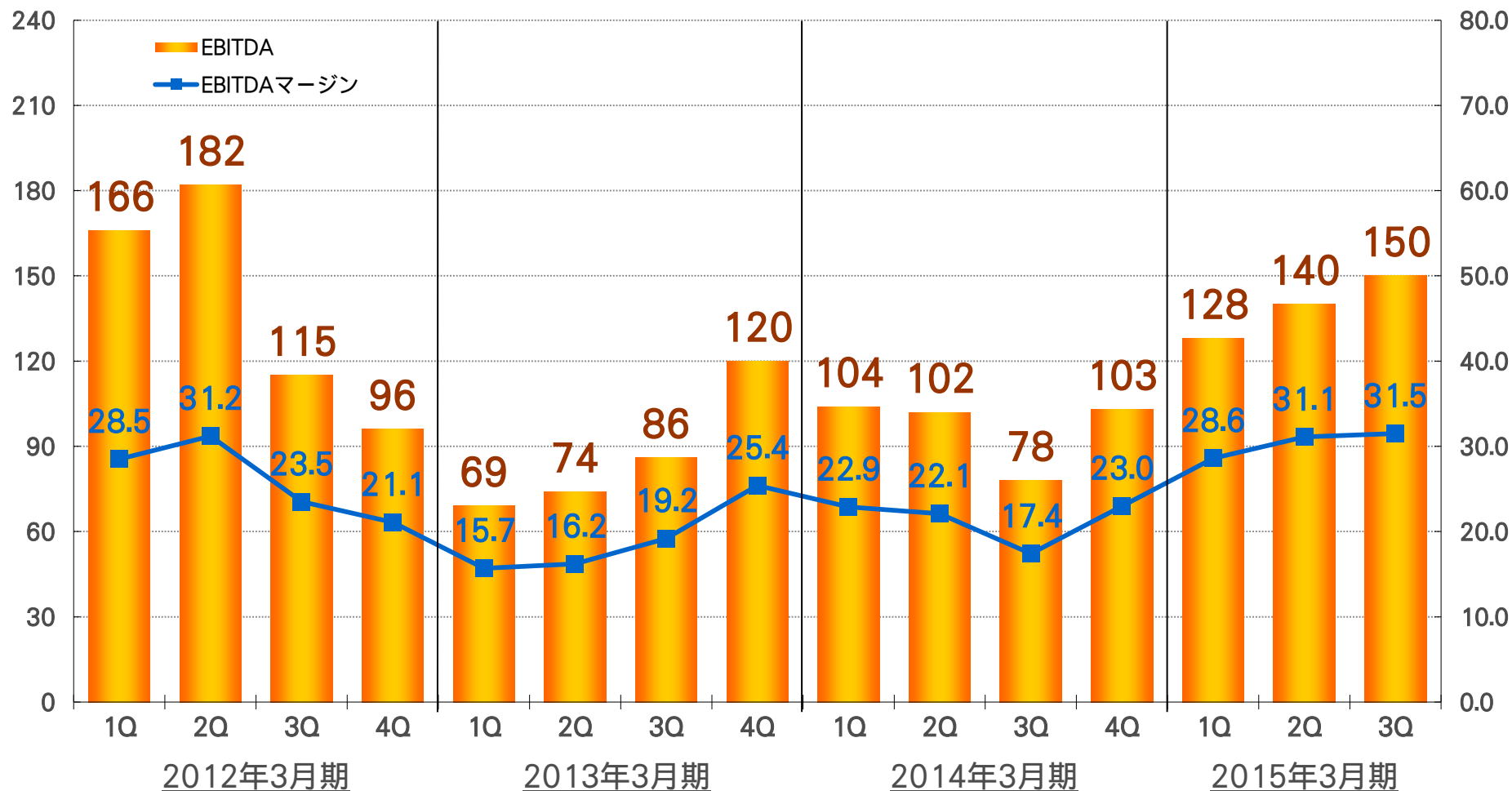
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

EBITDA推移 (連結)

EBITDA (営業利益+減価償却費) は堅調に創出、上昇基調へ

単位：百万円

単位：%

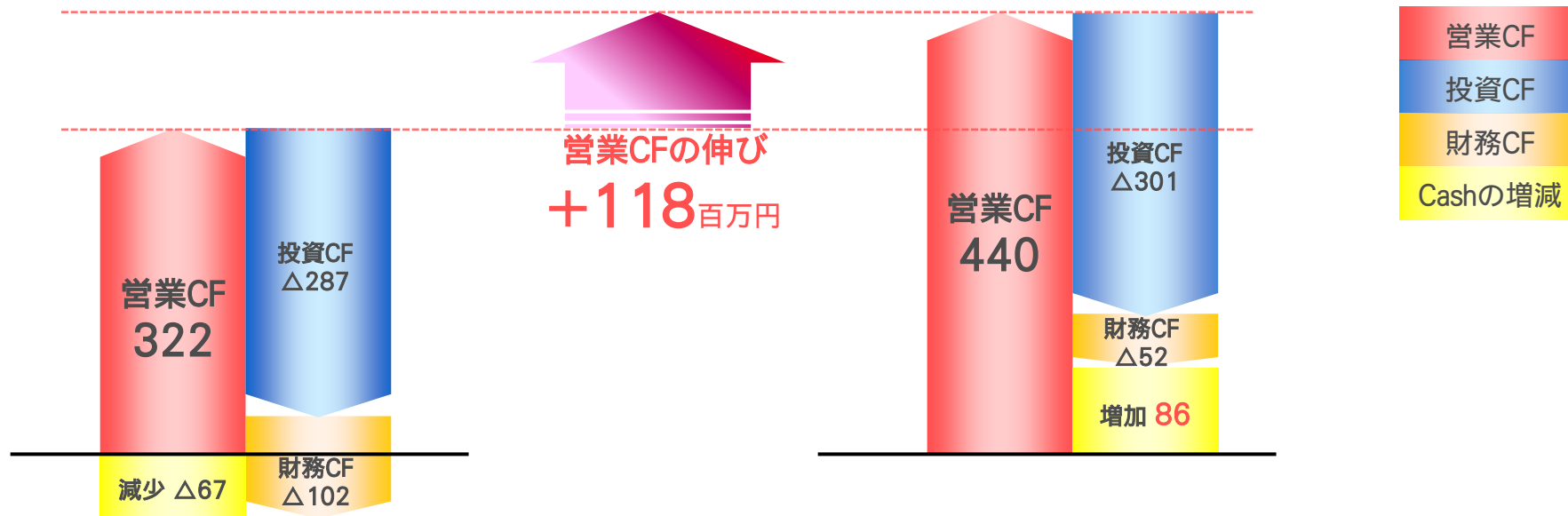


(注) 百万円未満は切捨てにしております。

2014年3月期 3Q

2015年3月期 3Q

単位：百万円



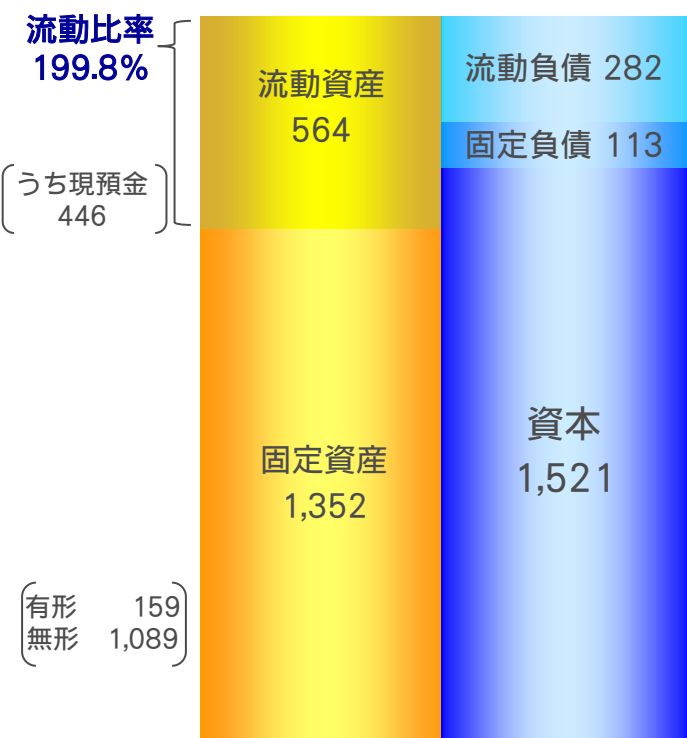
<ポイント>					
営業活動	① 税前利益+減価償却費	前年同期	281百万円	当3Q	418百万円
	② 法人税等の支払 (△)	前年同期	△3百万円	当3Q	△37百万円
	③ 法人税等の還付額	前年同期	42百万円	当3Q	—
投資活動	④ 資産自社開発による支出 (△)	前年同期	△297百万円	当3Q	△281百万円
	⑤ 購入資産 (HW/SW) による支出 (△)	前年同期	△12百万円	当3Q	△20百万円
	⑥ 敷金・保証金の償還による収入	前年同期	27百万円	当3Q	13百万円
財務活動	⑦ 造作・設備工事等による支出 (△)	前年同期	△0百万円	当3Q	△11百万円
	⑧ 配当金の支払額 (△)	前年同期	△75百万円	当3Q	△20百万円
	⑨ リース債務返済による支出 (△)	前年同期	△26百万円	当3Q	△31百万円

(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。

貸借対照表推移 (連結)

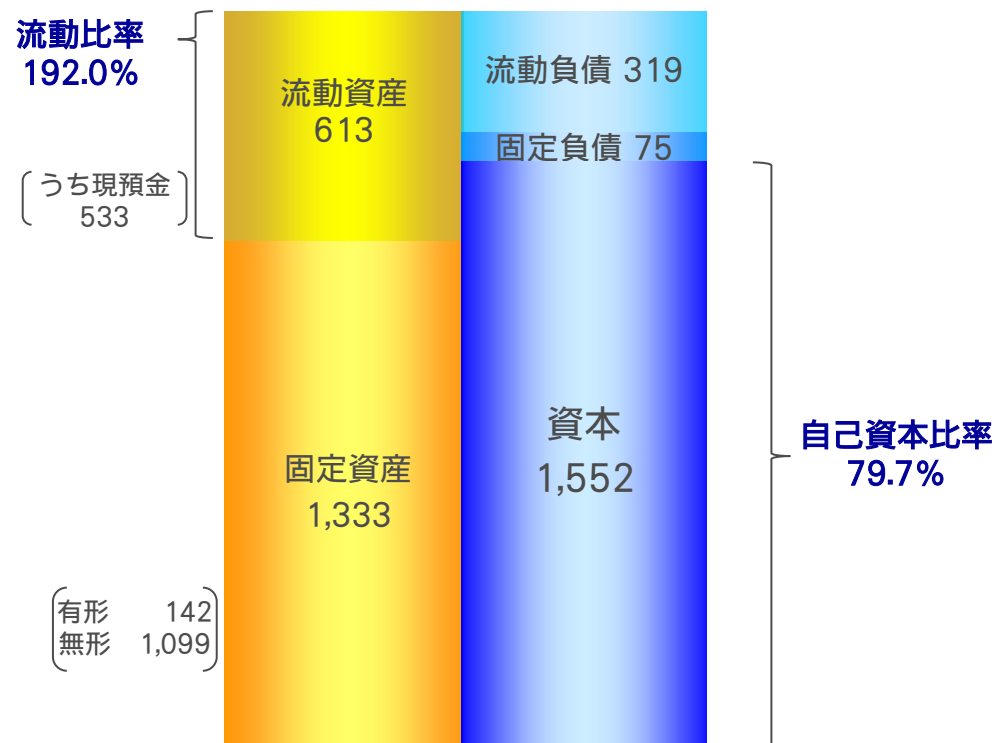
健全な財務基盤を維持

資産合計 1,917
負債資本合計 1,917



2014年3月末

資産合計 1,947
負債資本合計 1,947



2014年12月末

(注)百万円未満は切捨てにしております。

2. 業績予想

(百万円)	通期業績予想 2015年3月期	第3四半期実績	進捗率	(参考) 通期前年実績 2014年3月期
売上高	1,838	1,378	75.0%	1,820
営業利益	94	91	96.8%	△11
経常利益	94	91	96.6%	△9
当期純利益	52	51	97.6%	△36

期末配当	1株当たり配当金
予想	3円
前年実績	3円

(注) 上記業績予想につきましては平成26年10月23日公表の数値から、配当予想につきましては平成26年5月8日公表の数値から変更はありません。
また、予想数値につきましては、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。

品目（単位：百万円）	通期 業績予想 2015年3月期	第3四半期 実績 2015年3月期	対通期 業績予想 進捗率	（ご参考） 通期前年実績 2014年3月期
クラウドサービス	1,718	1,279	74.5%	1,687
拡販サービス ※	1,553	1,154	74.3%	1,519
初期	51	42	83.2%	39
月次	1,502	1,112	74.0%	1,479
拡販サービス以外 ※	164	124	75.6%	168
ネットワーク・ソリューション	34	26	75.0%	36
アドヴァンスト・クラウドサービス	84	72	85.2%	95
広告関連サービス	31	23	73.2%	38
受託開発	53	49	92.4%	57
合計	1,838	1,378	75.0%	1,819

※ 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。

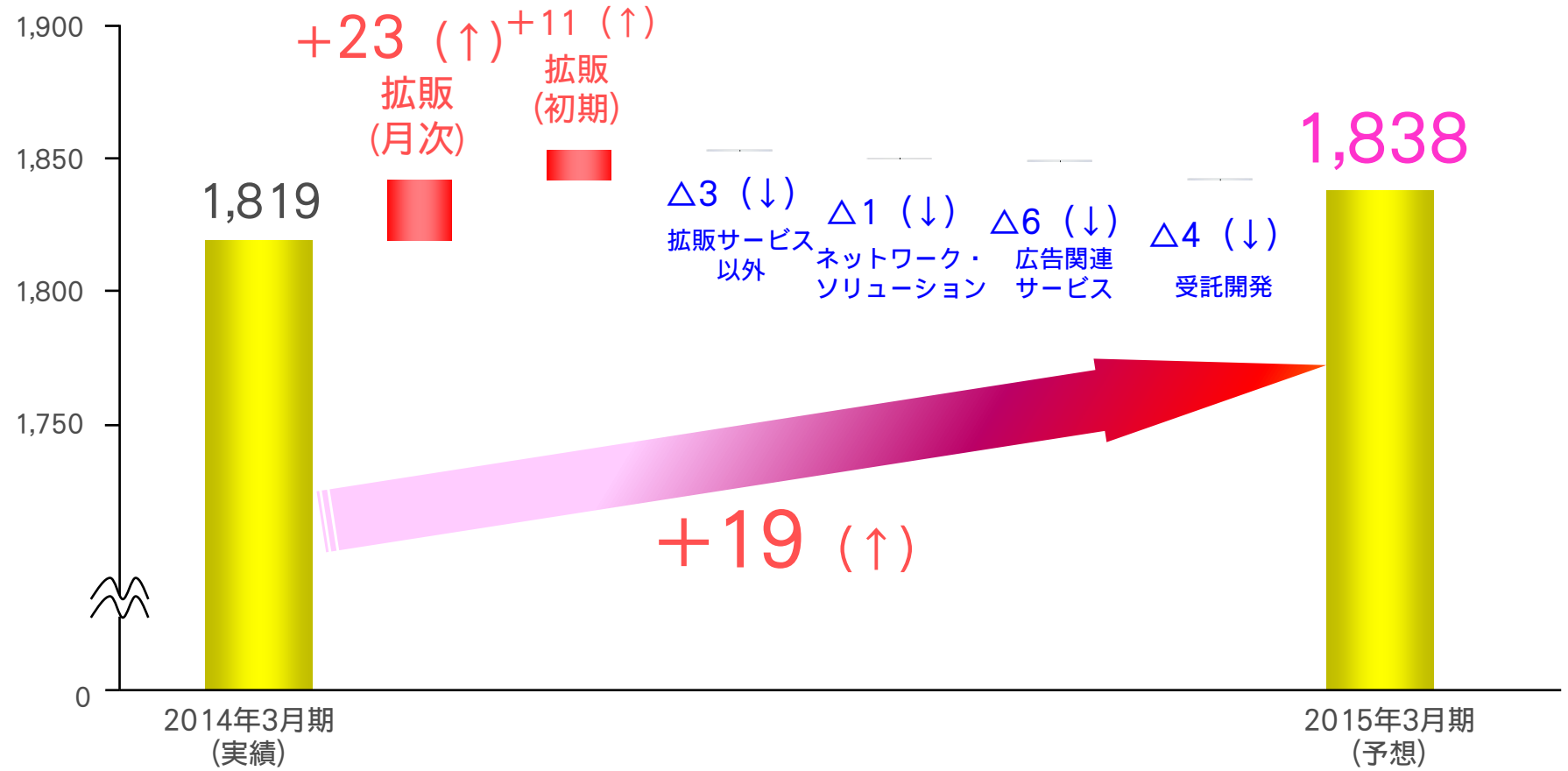
 拡販サービス以外…… 拡販サービスをベースに、個々の顧客仕様に受託開発したシステム・アプリケーションの月額利用料等。

（注）上記業績予想につきましては平成26年10月23日公表の数値によるものです。また、予想数値につきましては、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。

単位:百万円



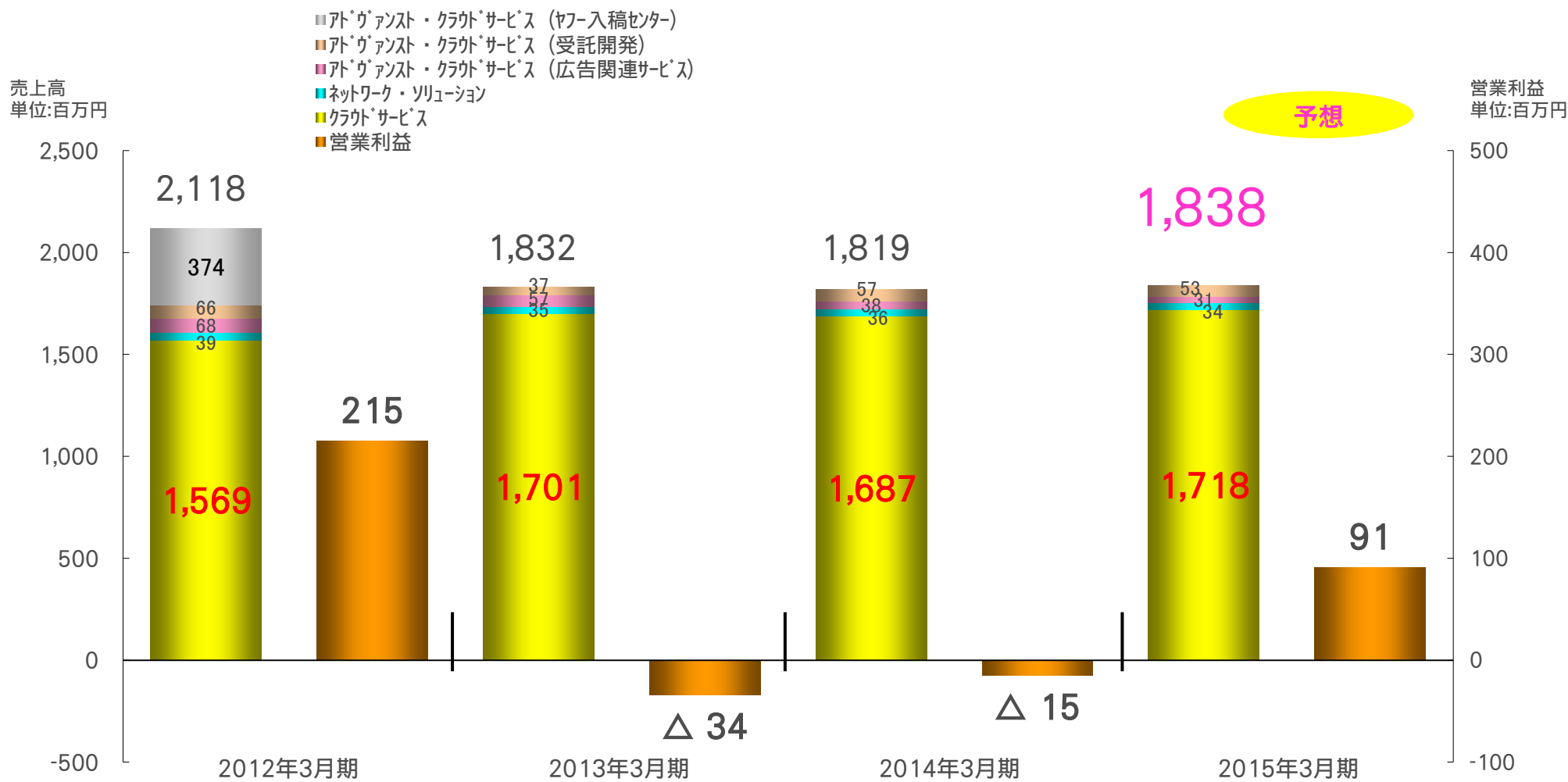
<ポイント>

「ESいい物件One」の拡販により、2014年3月期と比較して「拡販サービス (月次)」は約23百万円の増収を、クラウドソリューション事業の売上全体としても約19百万円の増収を確保へ

(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。

売上・営業利益推移 (クラウドソリューション事業)



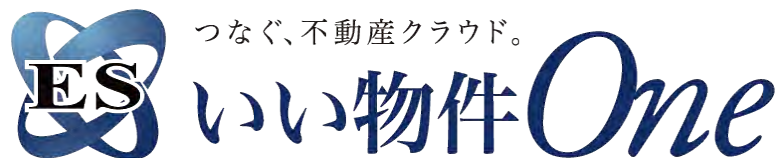
(注)ヤフー入稿センター業務に係る契約は2011年11月末で終了いたしました。
 (注)クラウドソリューション事業の数値については、内部売上高調整前の金額を使用しております。
 (注)百万円未満は切捨てにしております。

3. 事業概況

新サービス「ESいい物件One」の更なる機能強化・拡充を推進

2015年

2016年



パフォーマンス・機能向上

既存サービスからの移行加速



- 募集タイプ
- 専任管理タイプ
- 家賃管理タイプ

追客機能強化

他社データ
取込機能強化

オーナー
マイページ
機能

事業用物件
対応



売却査定
機能強化

媒体連動
強化

追客機能
強化

分譲機能
新規開発



スマートフォン
対応強化

物件検索・
SEO対策強化

掲載処理時間
向上

特集機能
強化

(注) 既存サービスをご利用のお客様については、順次、新サービス「ESいい物件One」にアップグレードしていただく予定です。

(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。

不動産業務をサポートする「ESいい物件One」



全ての不動産業務は
この画面から！
「検索・登録」画面



必要な情報を一目で確認！
カスタマイズも可能な
「ダッシュボード」

ES いい物件One あらゆる不動産情報をひとつに集約する待望のワンストップソリューション。



※iPadは、Apple Inc. の登録商標です。 ※Facebookは、Facebook Inc. の登録商標です。 ※Twitterは、Twitter Inc. の登録商標です。 ※Google+は、Google Inc. の登録商標です。


ES いい物件One あらゆる不動産情報をひとつに集約する待望のワンストップソリューション。



物件情報、顧客情報、
契約情報を紐付けて
一元管理可能

不動産業務に即した
顧客管理機能、
営業支援機能を
標準機能として搭載

賃貸、売買、賃貸管理に
またがる物件情報を
統合されたデータベースで
運用可能

つなぐ、不動産クラウド。
 **いい物件One**

 **いい物件One**
賃貸

 **いい物件One**
売買

 **いい物件One**
ウェブサイト

主要インターネット媒体への
一括入稿機能
(連動精度高)で
情報鮮度を一元管理

連携する不動産会社間の
物件情報データ流通を
サポート

物件情報と連動する
自社ホームページを
フルCMS機能で
構築可能

(注)一部機能を無料版でもご利用いただけます。

(注)一括入稿機能はオプションとなります。

ボタン一つで簡単一括入稿！連動精度の高いコンバート先が続々追加

スマートOneコンバート

ボタンひとつで一括入稿！
連動可能な不動産ポータルサイト続々追加！



ネクスト社のポータルサイト



祝い金がもらえる賃貸情報サイト



※順不同

(注) 上記媒体の下2段が「スマートOneコンバート」のリリースによって連動が開始されたデータ一括入稿先で、それ以外は既存サービスにおけるデータ一括入稿先です。

いい物件 One / WebSite

新テンプレートリリース! **利用料無料!**
「スマホ版ハッピー」3種追加いたしました!!

ブルー blue

グリーン green

ブラック black

ブルーをベースにした爽やかなデザインで、シチュエーションを選ばずにお使いいただくことができます!

各ボタンが見やすくなりました!

貴社のブランドカラーに合わせて。ファミリー向けにもオススメのカラーです!

お問い合わせボタンも目立つように! エンドユーザーを迷がしません!

検索ボタンも大きく、わかりやすく!

メリハリのあるデザインにバージョンアップ!

高級物件取扱サイトやオフィスなどの事業用サイトにもピッタリなカラーです!

スマホテンプレートは
これまでのデザインと
合わせて全部で9種類!

いい生活からYahoo!不動産(新築戸建中古流通)へデータ連動開始!!

いい生活から連動を開始したYAHOO! JAPAN 不動産(新築戸建中古流通)の4つのポイントをご紹介します!



Yahoo!不動産の POINT

1 物件出し放題!
しかも入会金や反響課金なし!

月額1万円で物件出し放題!

物件数も反響数も気にせず、年間を通して安定した広告費用で掲載できます。

通常のケース

掲載物件が増えると費用が増える...反響があるほど費用が増える...



Yahoo!不動産なら

物件を何件出しても、反響が何件あっても月額1万円の定額サービス!



※新築戸建:月額1万円で出し放題 ※中古住宅:仕掛:月額1万円で出し放題 ※中古・新築どちらもお申込の場合、月額2万円(税別)となります。
※別途、株式会社いい生活のオプションサービス費用が必要となります。

Yahoo!不動産の POINT

2 物件アピールも十分可能!

オプションサービス利用で物件の訴求効果アップ!

オプションサービスの利用により、該当物件がある駅、エリアでの物件検索時に、検索結果画面上部のオプション枠に、貴社物件を表示、アピールすることができます。オプション価格も1枠(1週間)あたり500円~1,000円の低価格設定で、リーズナブルに任意の物件を目立たせることが可能です。



上記オプションサービス4週間分の無料クーポンをプレゼント中!※

※オプションサービスは中古流通のみのサービスとなります。
※新築に「Yahoo!不動産(中古流通)出稿機能」にお申込みのお客様が対象となります。
※2015年1月31日までに、Yahoo!不動産への掲載が開始した店舗が対象となります。
※クーポンの使用期限は、2015年3月31日となります。

Yahoo!不動産の POINT

3 Yahoo! JAPANの集客力
圧倒的なアクセス数

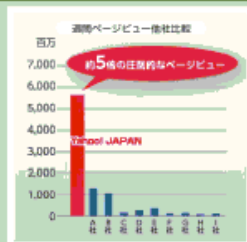
アクセス数は国内トップクラス

Yahoo! JAPANの圧倒的な集客力で多くの潜在顧客と接触。さらに、アクセス数はエンドユーザー側のサイトリニューアルにより、今まで以上にアクセス数も増加する見込みです。

Yahoo! JAPANの週間ページビュー 圧倒的な集客力!!

約143億ページビュー

(2013年4月第1週、Yahoo! JAPAN独自調査)



出典: Nielsen//NetView (2013年7月1日-7日) 家庭と職場からのパソコンによるアクセス(インターネットアプリ)の利用率を基に、パソコン上で閲覧したページビュー-他社比較のページビュー数は、モバイル端末によるアクセスが含まれておらず、また調査方法が異なるためYahoo! JAPAN独自調査の数値が異なります。

Yahoo!不動産の POINT

4 入稿操作も簡単!
レポート機能も充実!

掲載可能な画像点数は1物件あたり36枚!

物件の魅力を余すところなくアピールできます。

もちろんいい生活から36枚すべて連動します!



※株式会社いい生活とYahoo!不動産は、本サービスご提供に関する代理店契約等を締結しているものではありません。また「Yahoo!不動産」の効果(反響数等)を何ら保証するものではありません。予めご了承ください。

クラウド管理システムの導入で情報の一元管理を実現

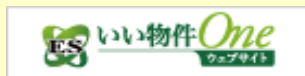


<http://www.yshome.jp/>

株式会社ワイエス・ホーム様

『物件情報の更新や管理に多くの時間と人員が使われていたことが課題でした。また、契約書・重要事項説明書の作成に手間がかかり、希望する形式で出力できることを望んでいました。それに店舗間や本社の管理部と店舗間での情報共有もできていないことも課題でした。いい生活さんのシステム導入後はスムーズに展開できるようになりました。』

ご利用サービスとサービス導入によって上げた成果



- 不動産ポータルサイトへの入力作業時間の大幅削減
- 契約関連書類の作成業務の削減
- 店舗・部署間の情報共有による業務効率UP
- ホームページからのお問合せ数UP

クラウドサービス導入事例（その2）

既存システムからの移行で、多店舗で情報共有に成功



アップル不動産株式会社 様

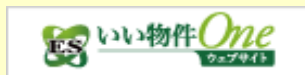
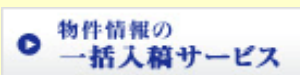


『店舗が増え営業エリアが広域になっていくにしたがって、店舗間での情報共有、特に物件情報の共有ができていないことが最大の課題でした。

銀行の入出金との照合も毎回、銀行の入出金を確認して、通帳記帳から消し込みまで手作業で行っていました。これらの問題の解消を目的として既存システムから移行し、今は大変満足しています。』

<http://www.apple-co.jp/>

ご利用サービスとサービス導入によって上げた成果



- ✓ 物件情報の共有で、業務効率大幅UP
- ✓ 取引台帳の活用で、売上管理業務を簡素化
- ✓ ファームバンキング連動機能により、入金管理業務の手間が激減
- ✓ 帳票自由レイアウトにより、既存システムからスムーズに移行

顧客基盤の拡大

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

当社プラットフォームにおける情報商流の創出（マーケットプレイス）

不動産情報インフラプラットフォーム企業へ

マイルストーン・目標指標

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**

4. 参考資料

財務データシート

事業概要

財務データシート

(百万円)	2013年3月期				2014年3月期				2015年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	446	461	450	473	454	461	451	452	450	452	476	
売上総利益	309	317	305	324	314	302	279	281	284	292	308	
売上総利益率	69.3%	68.8%	67.8%	68.6%	69.2%	65.5%	61.9%	62.2%	63.2%	64.8%	64.8%	
営業利益	△22	△19	△12	21	8	5	△23	△1	19	31	39	
営業利益率	△5.1%	△4.1%	△2.8%	4.5%	2.0%	1.1%	△5.3%	△0.3%	4.4%	7.0%	8.3%	
経常利益	△22	△18	△13	21	8	6	△23	△1	20	32	38	
経常利益率	△5.0%	△4.0%	△2.9%	4.5%	1.9%	1.5%	△5.3%	△0.3%	4.5%	7.1%	8.2%	
特別利益	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
特別損失	—	7	1	1	—	0	4	3	0	0	0	
四半期純利益	△21	△22	△17	2	△1	△1	△25	△8	11	17	22	
四半期純利益率	△4.7%	△4.9%	△3.8%	0.4%	△0.3%	△0.4%	△5.7%	△1.8%	2.5%	3.9%	4.7%	

(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。

(百万円)	2013年3月期				2014年3月期				2015年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
流動資産合計	709	699	670	691	635	619	573	564	526	578	613	
固定資産合計	1,350	1,357	1,333	1,324	1,311	1,329	1,339	1,352	1,349	1,335	1,333	
資産合計	2,060	2,057	2,003	2,016	1,947	1,949	1,912	1,917	1,876	1,913	1,947	
流動負債合計	263	270	243	264	274	288	274	282	264	293	319	
固定負債合計	124	137	128	117	115	105	107	113	99	90	75	
負債合計	388	408	371	381	390	394	382	395	364	383	395	
純資産合計	1,671	1,649	1,631	1,634	1,556	1,555	1,529	1,521	1,512	1,529	1,552	
負債・純資産合計	2,060	2,057	2,003	2,016	1,947	1,949	1,912	1,917	1,876	1,913	1,947	

(注)百万円未満は切捨てにしております。

(百万円)	2013年3月期				2014年3月期				2015年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
営業活動によるCF	75	107	17	120	103	154	63	70	132	162	145	
投資活動によるCF	△100	△80	△74	△88	△82	△109	△95	△100	△115	△88	△97	
財務活動によるCF	△69	△18	△7	△7	△71	△21	△8	△9	△28	△13	△10	
現金及び現金同等物等の増減額	△94	8	△63	24	△50	23	△40	△39	△11	60	37	
現金及び現金同等物等の期末残高	583	592	528	553	502	526	485	446	434	495	533	

(注) 四半期会計期間のキャッシュ・フローについては、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。

その他データの推移

クラウドソリューション事業

	2013年3月期				2014年3月期				2015年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
クラウドサービス	417	424	423	436	432	417	418	419	418	426	434	
拡販サービス	371	379	380	393	389	375	376	377	376	384	393	
初期	10	13	15	11	11	10	12	6	9	14	18	
月次	360	366	364	381	377	365	364	371	367	370	374	
拡販サービス以外	45	44	43	43	42	42	41	41	41	41	41	
ネットワーク・ソリューション	8	8	8	9	8	8	8	9	8	8	8	
アドヴァンスト・クラウドサービス	20	28	17	27	13	34	23	23	22	17	32	
広告関連サービス	15	14	13	13	11	9	8	8	8	7	7	
受託開発	4	13	3	14	2	25	14	15	14	9	25	
売上合計	446	461	450	473	454	461	450	452	450	452	475	
売上原価	136	143	145	148	139	158	171	171	165	159	167	
販売費及び一般管理費	332	336	318	303	306	297	305	283	265	261	269	
費用合計	469	480	463	452	446	456	476	454	431	421	437	
営業利益	△23	△19	△13	21	8	4	△26	△2	18	31	38	
経常利益	△22	△18	△13	21	8	6	△26	△2	19	31	37	
クラウドサービス顧客数（法人数）	1,455	1,434	1,413	1,390	1,374	1,346	1,335	1,320	1,300	1,294	1,290	
社員数（単体）	154	147	142	137	140	138	137	133	138	140	134	

(注) 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。

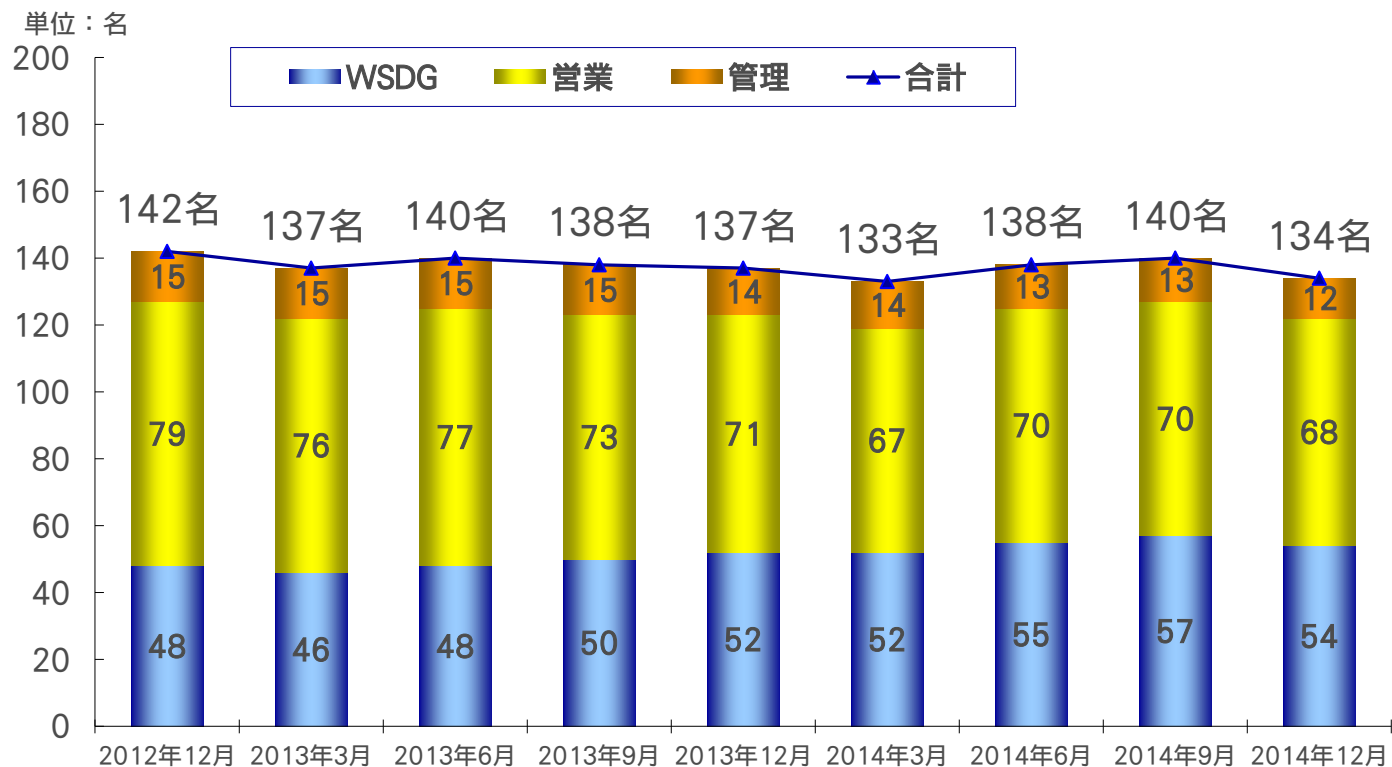
 拡販サービス以外… 拡販サービスをベースに、個々の顧客仕様に受託開発したシステム・アプリケーションの月額利用料等。

(注) 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）。

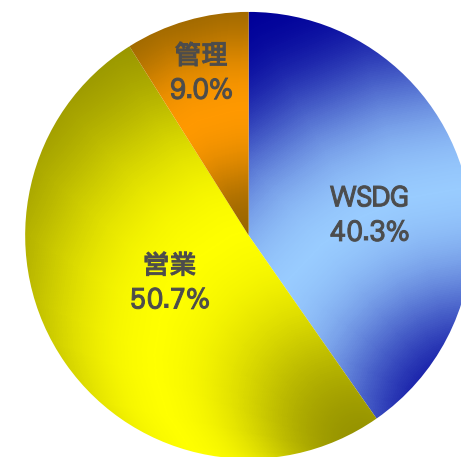
(注) クラウドソリューション事業の数値については、内部取引調整前の金額を使用しております。

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

社員数の内訳及び推移



社員数の推移



職種別 構成比率
(2014年12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、営業: 企画営業グループ、管理: 管理グループ。

事業概要

巨大な不動産業界に特化

産業別GDP (名目)416兆円の
13.6% (平成24年)が不動産業



出所：平成24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
1,690兆円(平成24年)

住宅 **339兆円**



住宅以外 **207兆円**



土地 **1,143兆円**

出所：平成24年版 国民経済計算(国民資産)



住宅数 **6,063万戸**

出所：平成25年 総務省統計局 住宅・土地統計調査 (速報集計)



不動産業者数は

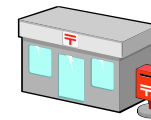
122,100 業者(平成26年3月末)

出所：一般財団法人 不動産適正取引推進機構 調べ



参考までに

コンビニエンスストア
 49,930店舗(平成26年3月度)



郵便局
 24,224店舗(平成26年3月末)

出所：JFAコンビニエンスストア統計調査月報

出所：郵便局局数情報

潜在顧客層は膨大

不動産業は「情報産業」

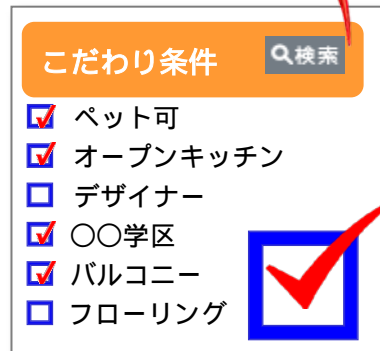
不動産業には
データベースが不可欠！

物件情報、顧客情報
契約情報を一元管理
するデータベースが
不可欠



多様化する消費者ニーズ！

消費者の様々なこだわり
に応えるには、網羅的な物件
情報データが不可欠



消費者の**ファーストコンタクト**は
店舗ではなく**インターネット！**

インターネットによって
進化した消費者の情報収集
ニーズへの対応は不可欠



モバイルデバイスの利用が主流に！

スマートフォン、タブレット等
モバイル端末への対応は
不可欠



不動産物件情報ほど**データベース化が求められる**商材はない！

不動産業は「紙」の世界から「IT」の世界へ**変革中**



クラウドサービスの**優位性** (システムは買う時代から借りる時代へ)

- 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

大手寡占ではなく
中小規模が
主流

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!**

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業界に密着

収益安定性の高い積上げ型ストックビジネス

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

「いい生活」のミッション、それは

「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。」

そのミッションの実現に向けて、我々は次のようなビジョンを持って前進していきます。

「不動産会社の業務を支援するクラウドサービスのリーディングカンパニーとして、より良い不動産市場の発展と進化に資する、活発な情報商流の担い手となり、そのための情報基盤を提供する。」

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/IEC27001:2005」（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）
- 「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）

より良いサービス品質を通じてお客様満足度向上へ

「ISO/IEC20000-1:2011」認証登録の概要

事業者名称	：	株式会社いい生活
認証登録番号	：	JMAQA-T001
適用規格	：	ISO/IEC20000-1:2011
認証登録範囲	：	不動産向けシステムアプリケーションを提供するクラウドサービス （但し、個別受託開発業務を除く）
審査登録機関	：	一般社団法人 日本能率協会
登録日	：	2009年10月15日
登録改定日	：	2014年08月01日

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 (広告関連サービス)	ストック	四半期	毎月 月額	代理店手数料収入 「Yahoo!不動産」賃貸物件情報掲載に関する広告取次業務の手数料収入 ※売上（取扱高総額ではなく、当社手数料収入部分のみ） ※契約は3ヶ月単位（更新時期：3、6、9、12月）
	アドヴァンスト・クラウドサービス (受託開発)	フロー	都度	進捗割合 / 検収一括	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
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 (2014年12月末日現在)

上場取引所： 東証マザーズ (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 (2014年12月末日現在)

役員：	代表取締役社長 CEO	中村清高	常勤監査役	平野晃
	代表取締役副社長 Co-CEO	前野善一	監査役	大町正人
	代表取締役副社長 CFO	塩川拓行	監査役	社本真一
	代表取締役副社長 COO	北澤弘貴	監査役	高原正靖
	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)	〒460-0003	愛知県名古屋市中区錦2-4-3	錦パークビル



いい生活

不動産業はクラウドで進化する。

- ・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。