



2015年3月期通期
決算説明会資料

2015年 5月 14日
株式会社いい生活
東証マザーズ：3796

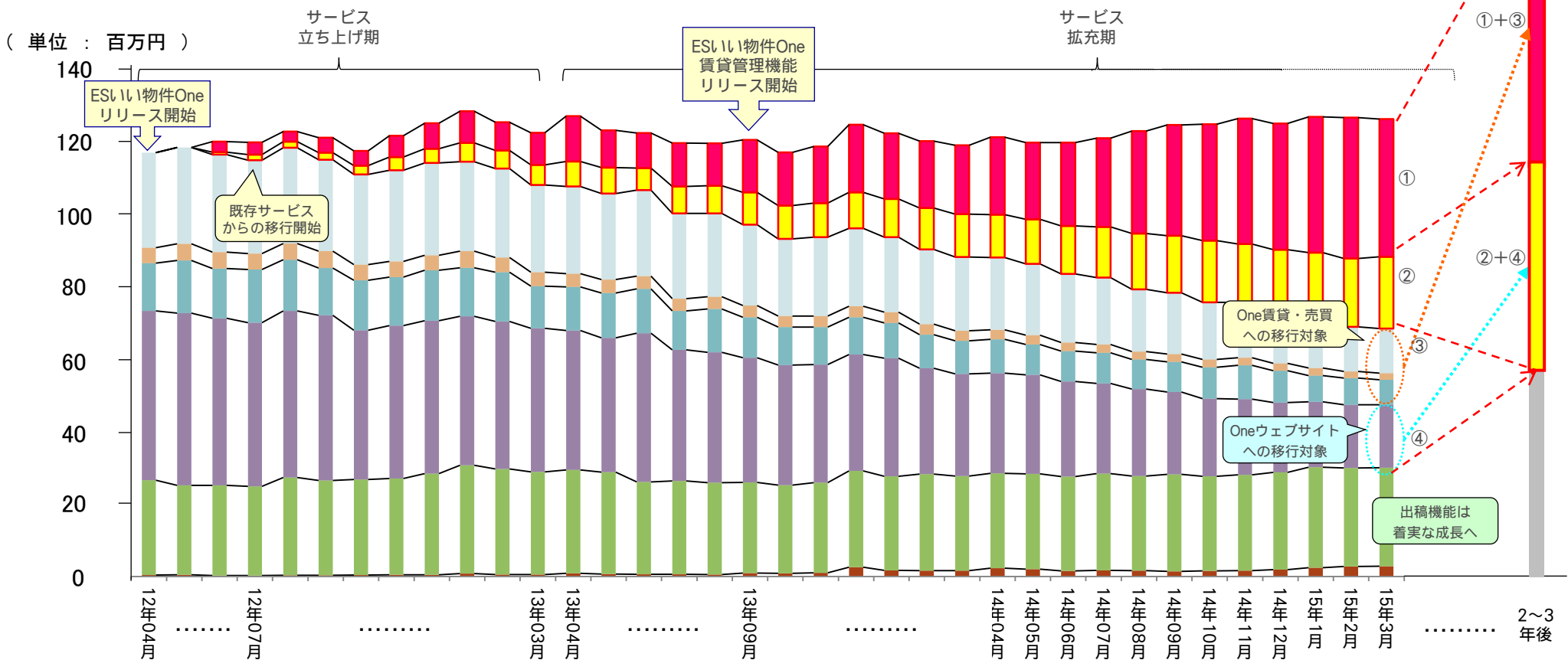
1. 通期決算概要
2. 業績予想
3. 事業概況
4. 参考資料
財務データシート
事業概要

1. 通期決算概要

「ESいい物件One」がクラウドサービスの主軸へ

- 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

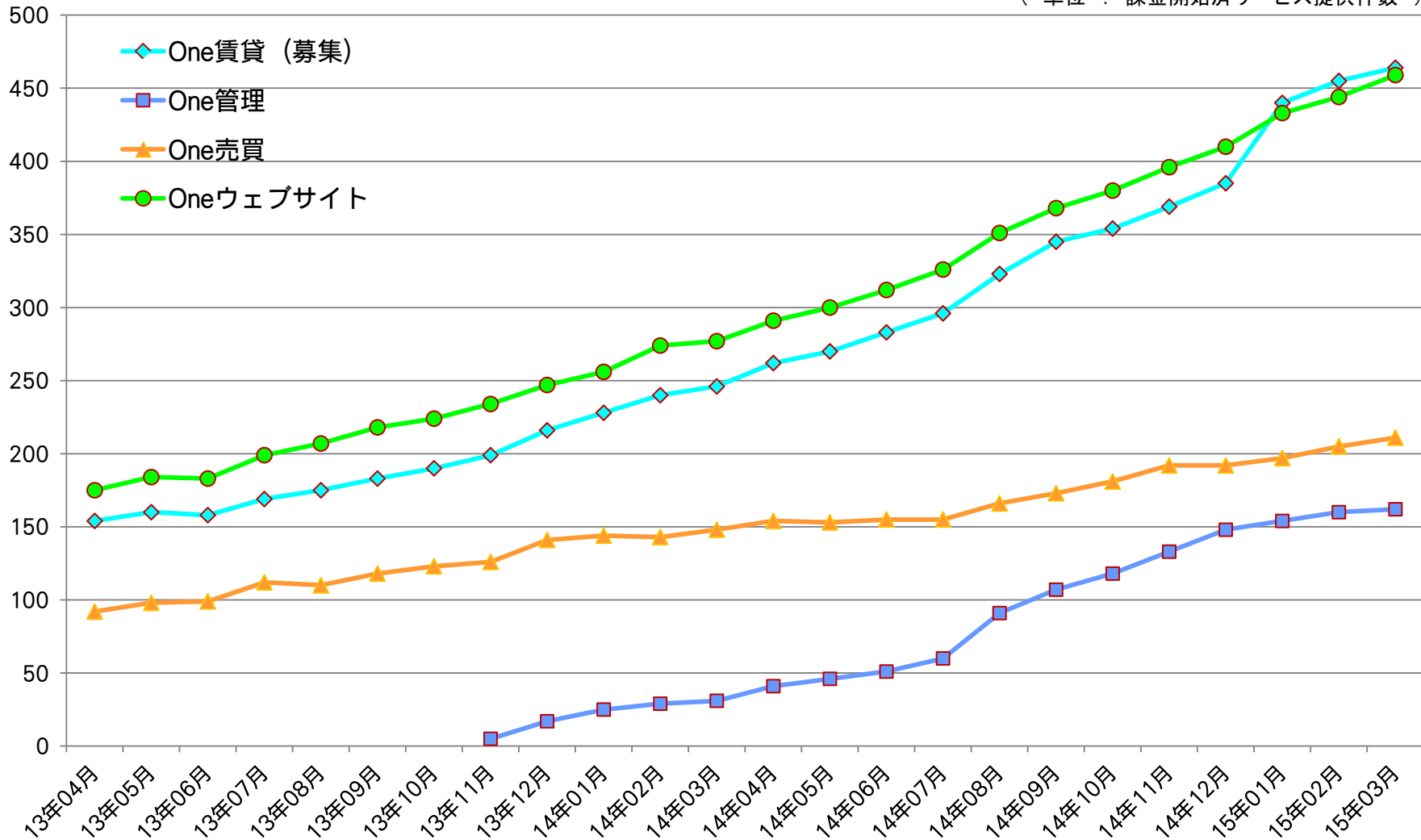
クラウドサービス (拡販サービス) 売上高内訳別推移



(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順調に増加

(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。(内訳は、4. 参考資料を参照)

(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貸貸(専任管理)」と「One貸貸(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。

前期比で増収・増益

- 連結売上高 1,851百万円（前期 1,820百万円、前期比 31百万円増、1.7%増）
 - ・クラウドサービス売上高 1,717百万円（前期 1,687百万円、前期比 29百万円増、1.8%増）
 - ・うち、拡販サービス月次売上高 1,493百万円（前期 1,479百万円、前期比 14百万円、1.0%増）
- 連結営業利益 119百万円（前期 △11百万円、前期比 131百万円増）
- 連結当期純利益 66百万円（前期 △36百万円、前期比 103百万円増）

「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116,600円/法人（2015年3月時点） 前年同期約104,700円/法人（2014年3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

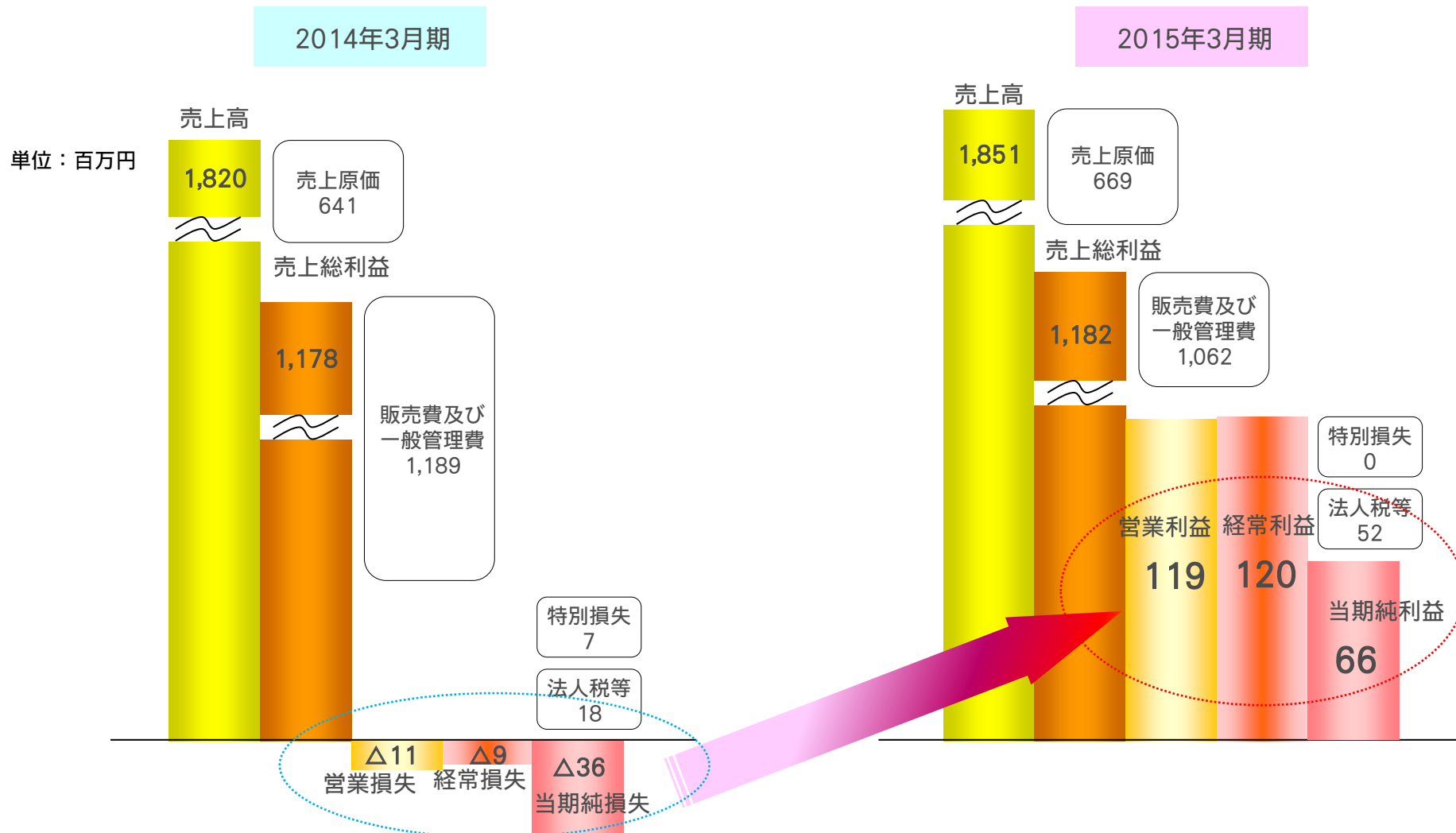
- 「ESいい物件One」の「賃貸」、「管理」、「売買」、「ウェブサイト」及び「スマートOneコンバート」の追加機能をリリースし、サービスを拡充

(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。

前期比で増収・増益

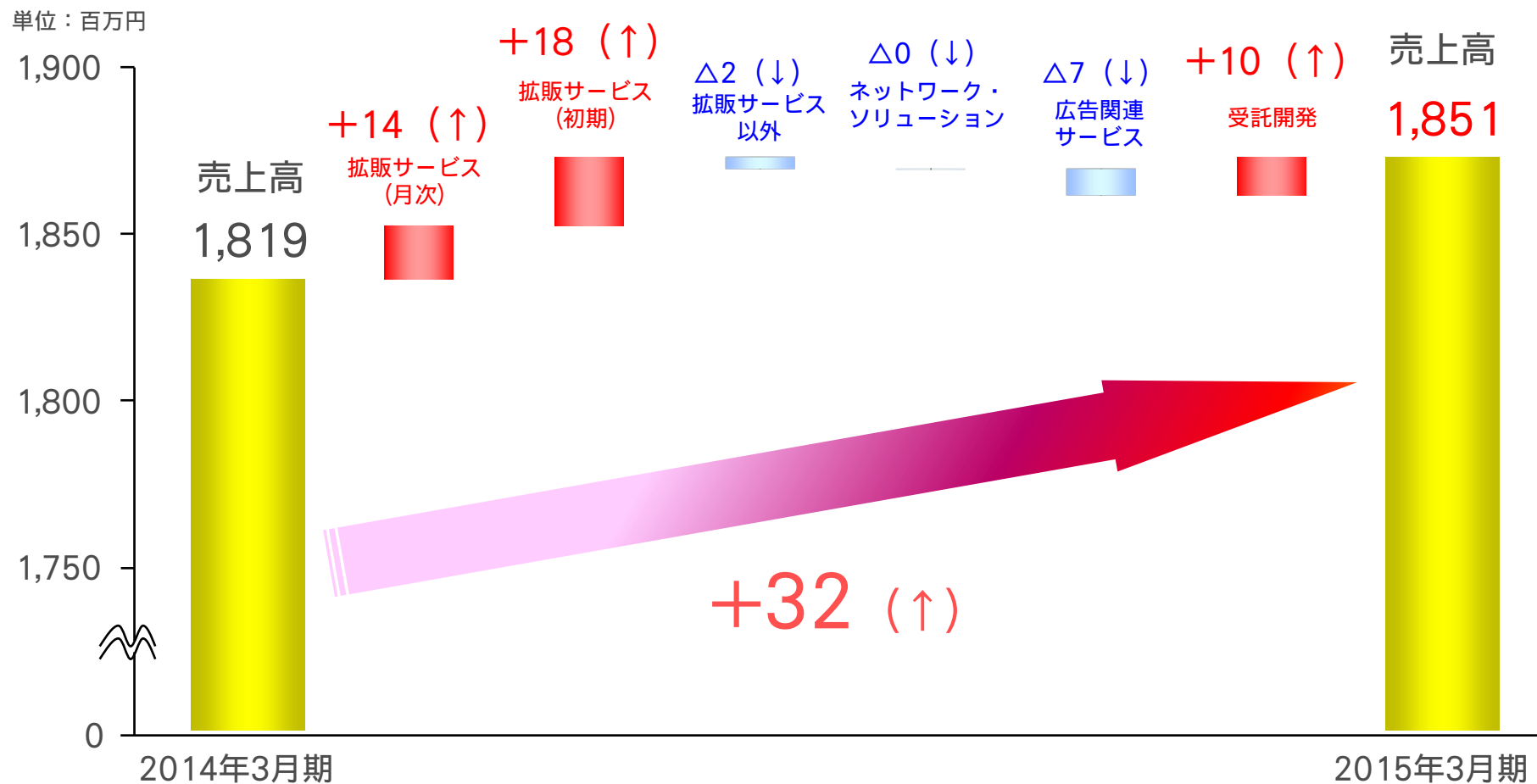
損益計算書推移 (連結)



(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。

拡販サービスと受託開発売上が売上増に貢献

(クラウドソリューション事業)



(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）	2014年 3月	2015年 3月	差額	増減率
クラウドサービス	1,687	1,717	29	1.8%
拡販サービス ※	1,519	1,551	32	2.1%
初期	39	57	18	45.5%
月次	1,479	1,493	14	1.0%
拡販サービス以外 ※	168	165	△2	△1.5%
ネットワーク・ソリューション	36	35	△0	△0.1%
アドヴァンスト・クラウドサービス	95	98	2	2.7%
広告関連サービス	38	30	△7	△20.7%
受託開発	57	68	10	18.2%
合計	1,819	1,851	32	1.8%

※ 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。

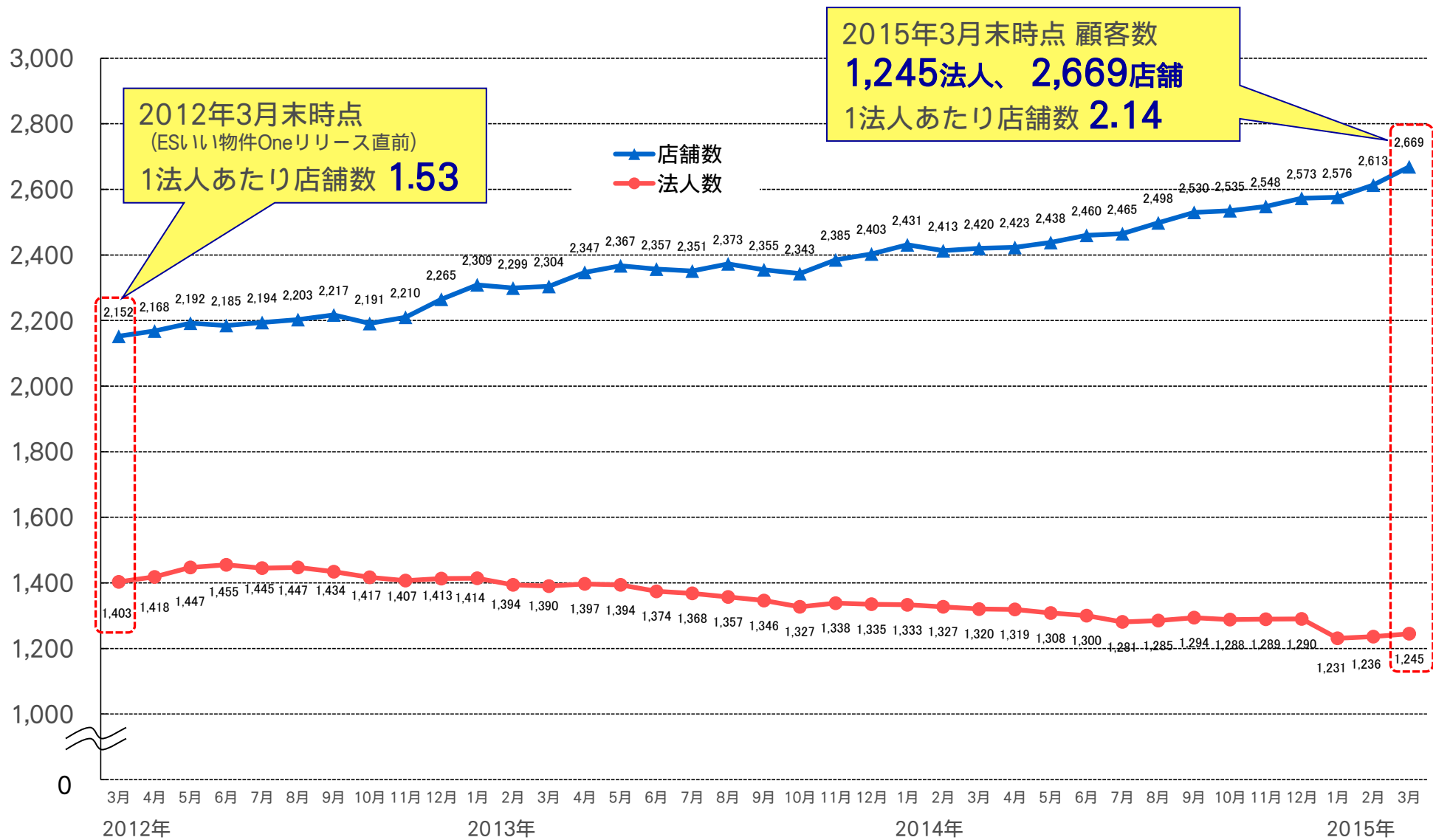
 拡販サービス以外…… 拡販サービスをベースに、個々の顧客仕様に受託開発したシステム・アプリケーションの月額利用料等。

(注)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。

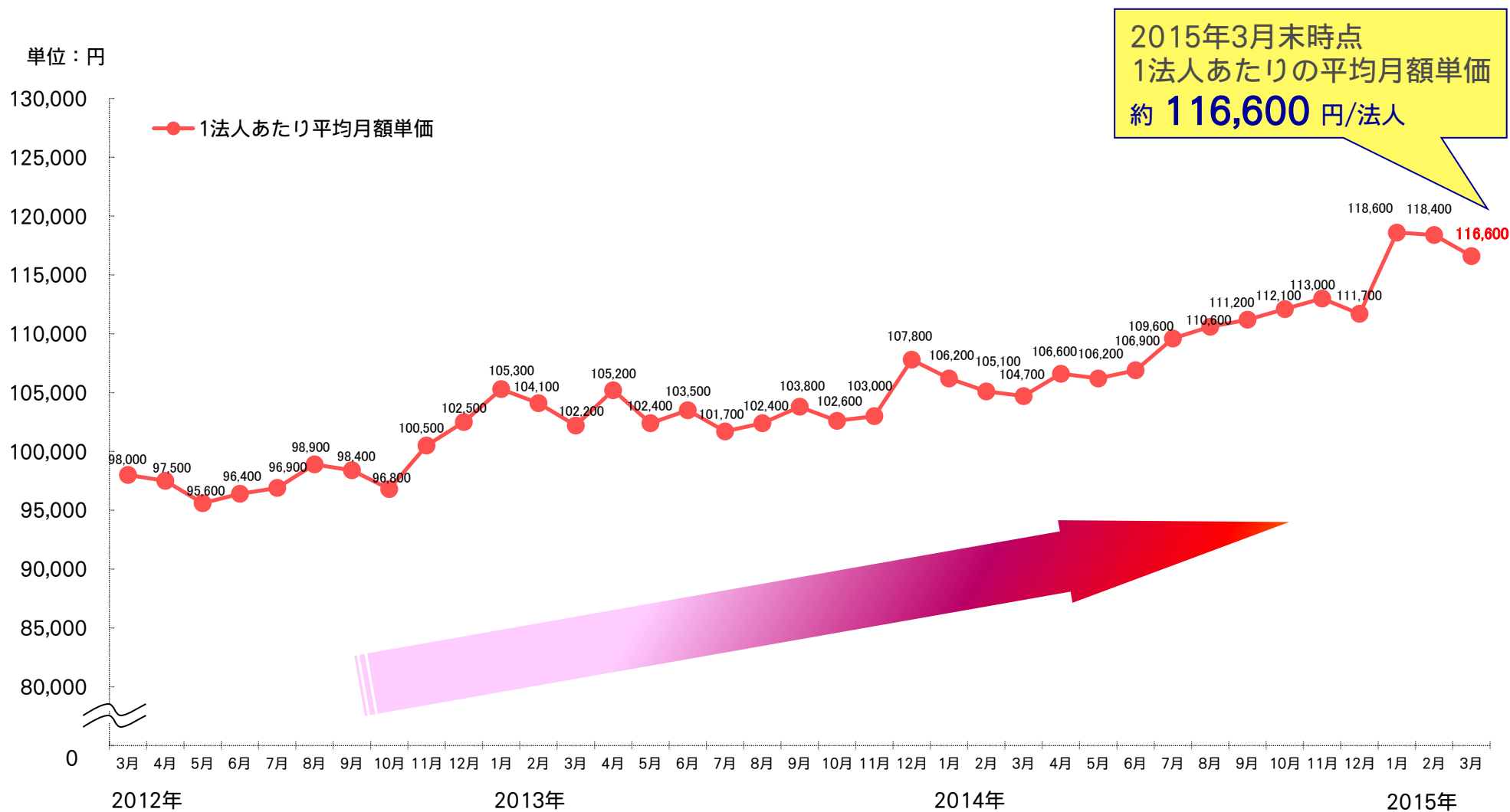
1法人あたりの店舗数（複数店舗顧客）が拡大中



(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。

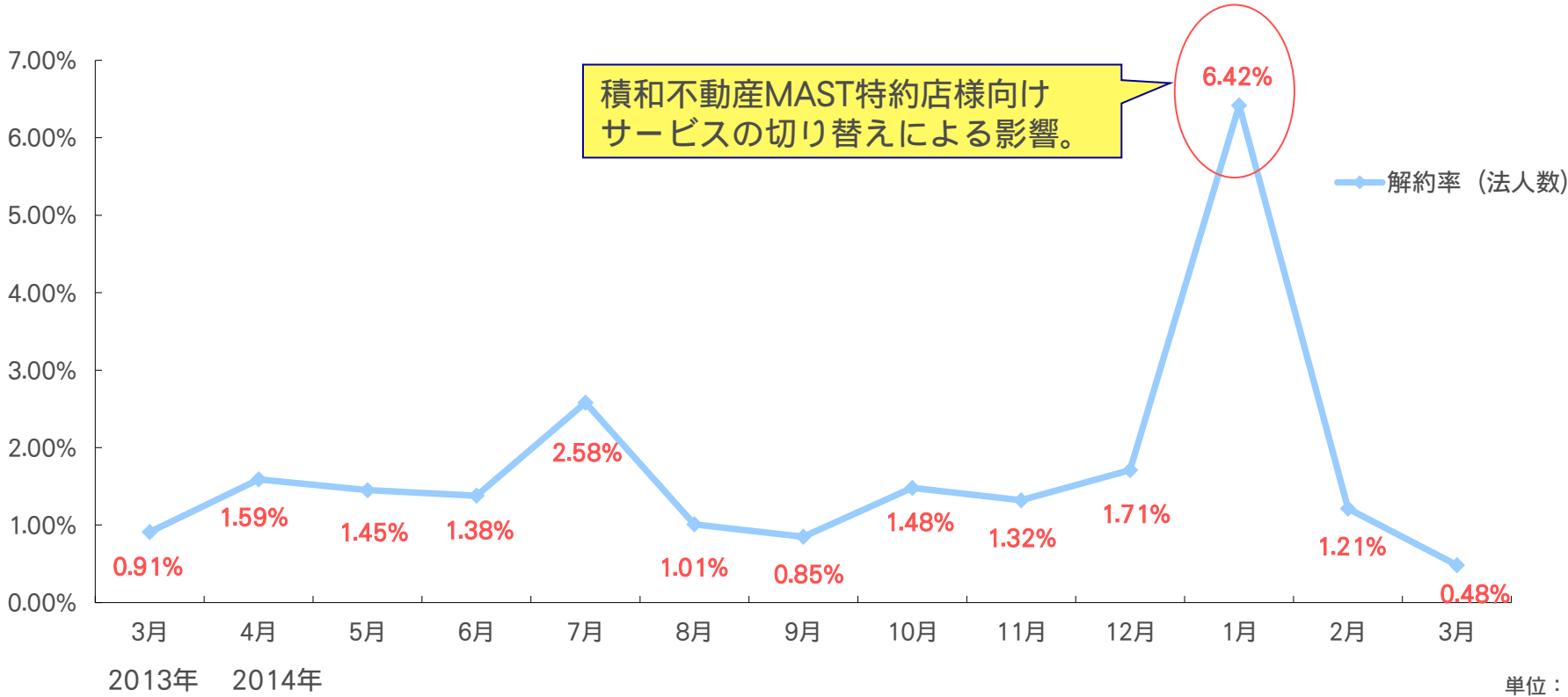
(注)従来の店舗数カウントにおいて、一部の法人に対する店舗数を過少にカウントしておりましたので、2012年6月以降の店舗数についても遡及的に修正しております。

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。

サービスの品質向上で、更なる顧客継続性向上を追求



	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	12	21	19	18	33	13	11	19	17	22	79	15	6	21.9
解約率	0.91%	1.59%	1.45%	1.38%	2.58%	1.01%	0.85%	1.48%	1.32%	1.71%	6.42%	1.21%	0.48%	—

(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。
 (注) 積和不動産MAST特約店様には、積和不動産サイトへ物件情報を掲載する手段として当社既存サービスをご利用いただいておりましたが、2015年1月より同様の機能を「ESいい物件One」で提供することとなり、希望された特約店様向けにサービスの切り替え・移行を実施いたしました。一方、サービスの継続を選択されなかった45法人の特約店様については、サービスの終了・解約となったことで、解約法人数が通常月と比較して一時的に増加いたしました。

主力サービス「クラウドサービス」売上は過去最高を更新



単位：百万円

800

700

600

500

400

300

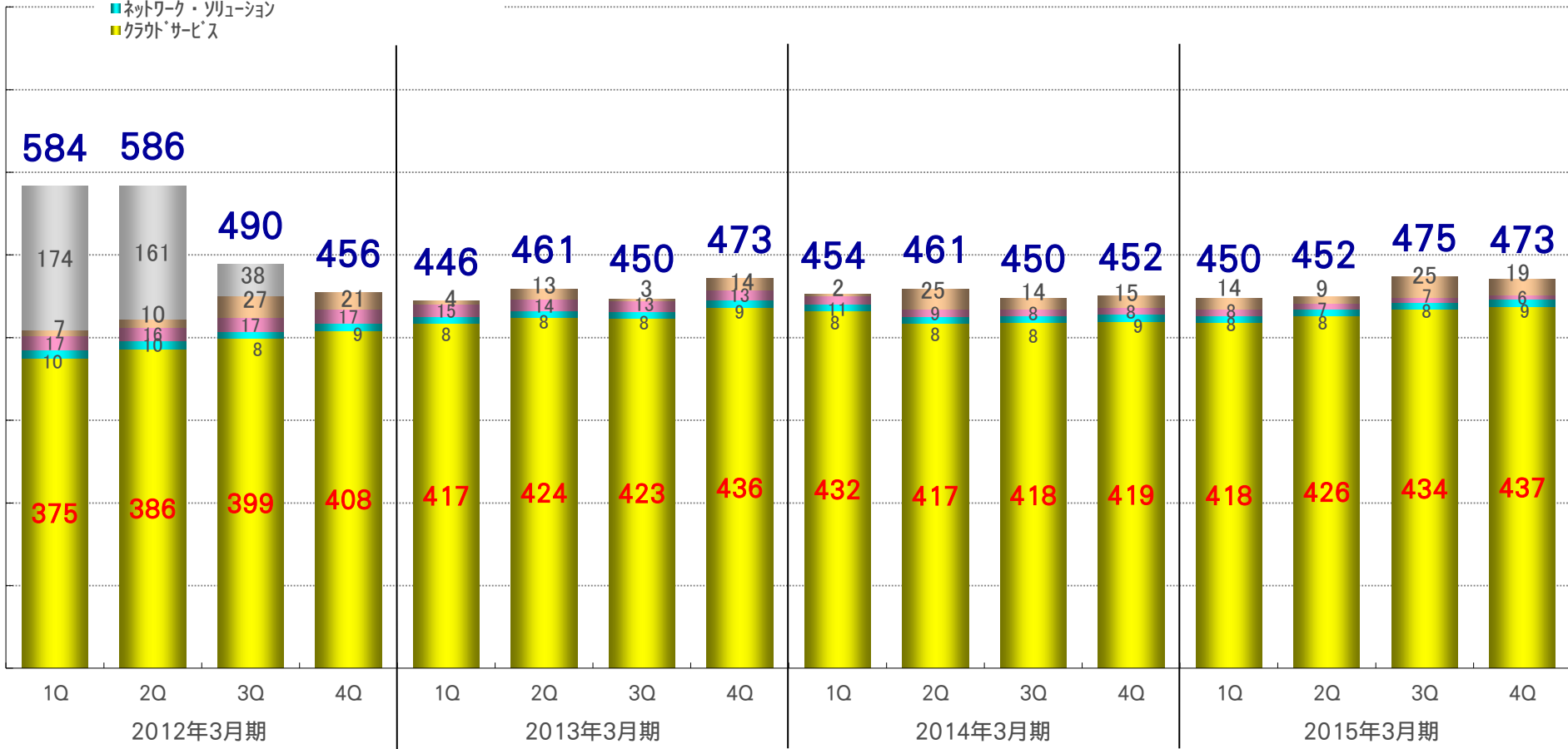
200

100

0

- アドヴァンスト・クラウドサービス (ヤフー入稿センター)
- アドヴァンスト・クラウドサービス (受託開発)
- アドヴァンスト・クラウドサービス (広告関連サービス)
- ネットワーク・ソリューション
- クラウドサービス

(クラウドソリューション事業)

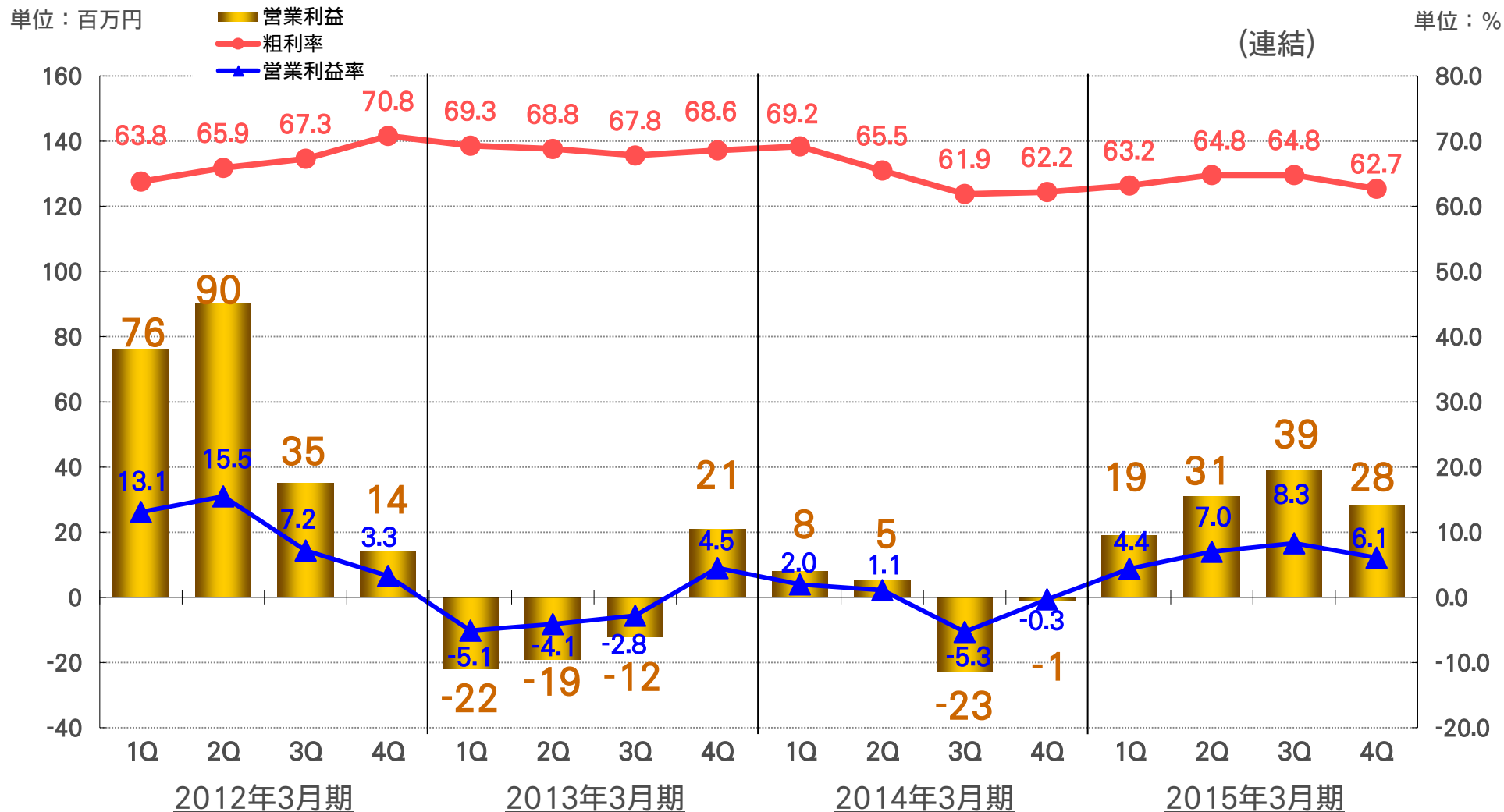


(注)アドヴァンスト・クラウドサービス(ヤフー入稿センター)に係る売上は2012年3月期3Q(2011年11月)で終了しております。

(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。

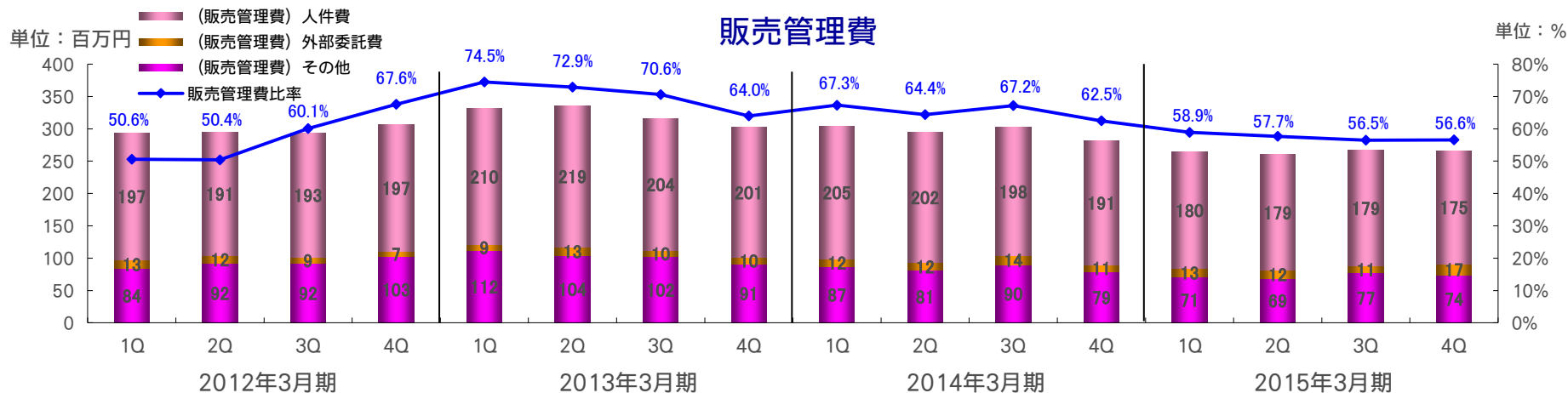
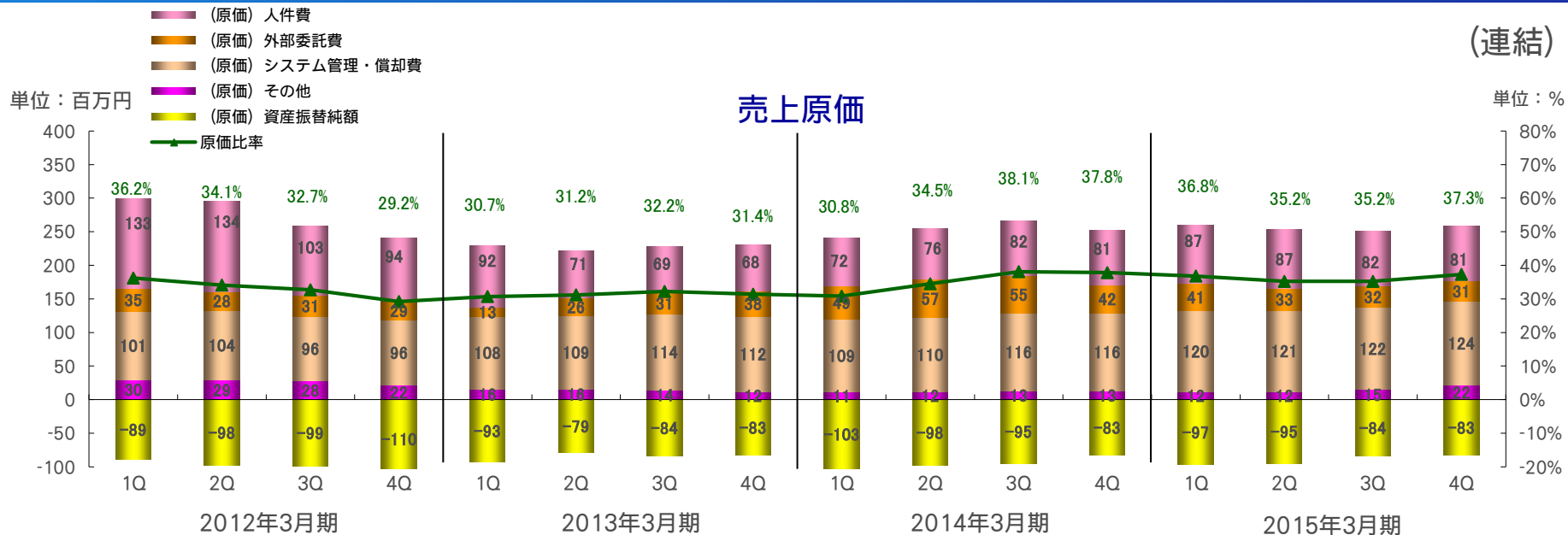
全四半期で営業利益は前年同期比増



(注) 百万円未満は切捨てにしております。

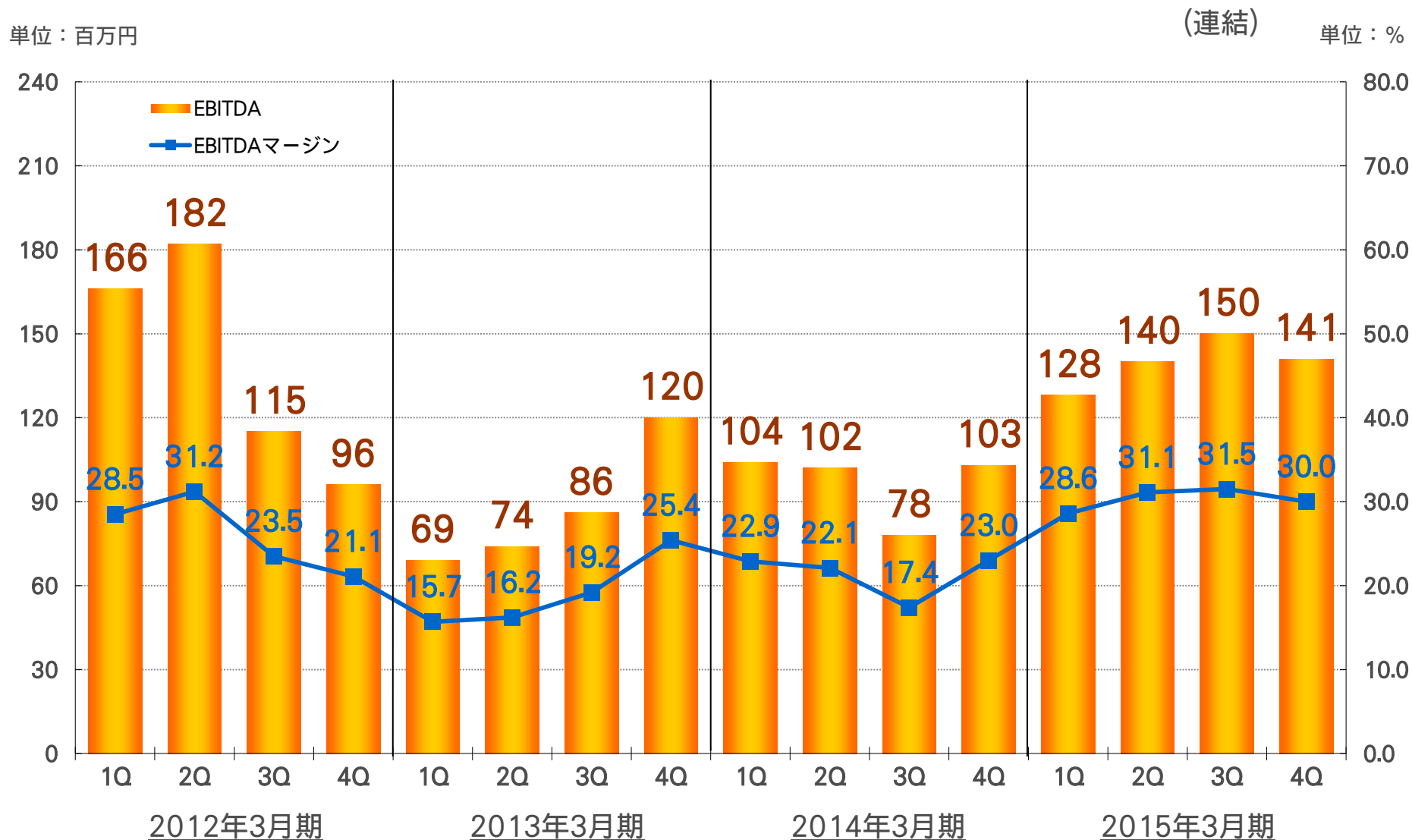
販管費コントロールが奏功し、前期比で総費用抑制

(連結)



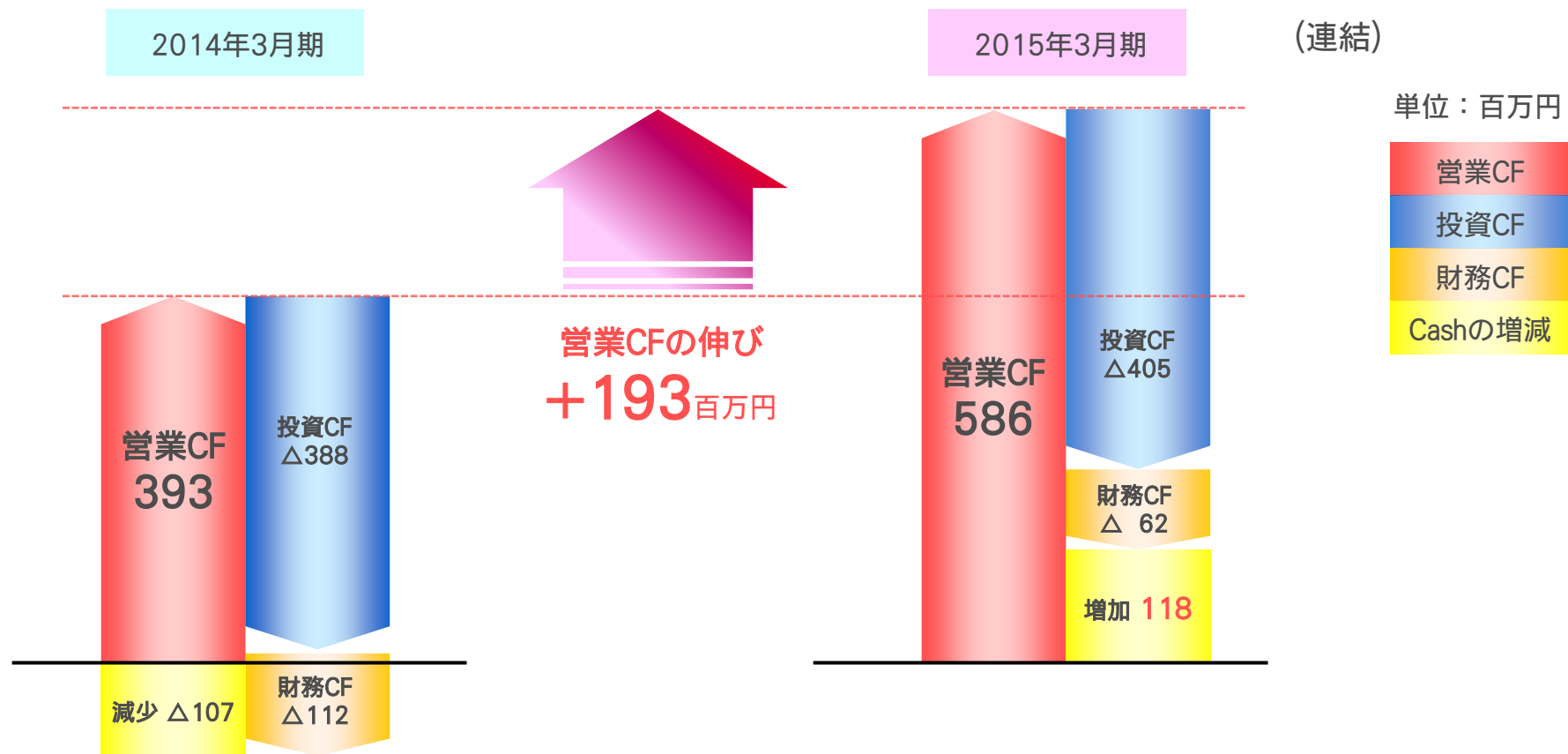
(注) 原価：外部委託費・・・外注費、派遣費、仕入、システム利用料等
 資産振替純額・・・たな卸(仕掛品・商品)、ソフトウェア仮勘定の原価計上分
 (注) 販売管理費：外部委託費・・・広告宣伝費、採用費、支払報酬、支払手数料等
 (注) 百万円未満は切捨てにしております。

EBITDA (営業利益+減価償却費) は堅調に創出



(注) 百万円未満は切捨てにしております。

営業キャッシュ・フローは伸長



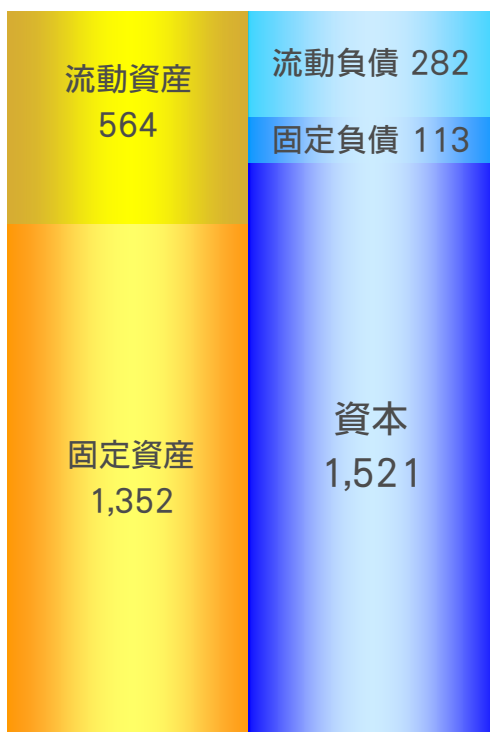
<ポイント>

活動	内容	前期	当期
営業活動	① 税前利益+減価償却費	381百万円	560百万円
	② 法人税等の支払 (△) 及び還付 (ともに純額)	39百万円	△37百万円
投資活動	③ 資産自社開発による支出 (△)	△378百万円	△365百万円
	④ 購入資産 (HW/SW) による支出 (△)	△12百万円	△23百万円
財務活動	⑤ 配当金の支払額 (△)	△75百万円	△21百万円
	⑥ リース債務返済による支出 (△)	△36百万円	△41百万円

(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。

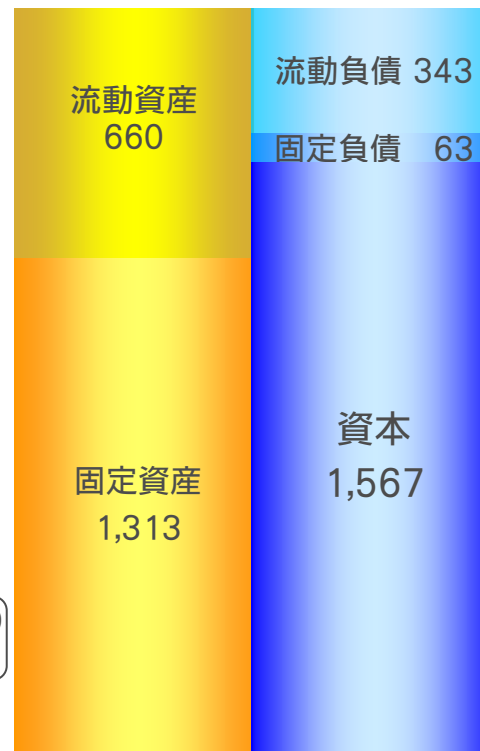
貸借対照表推移 (連結)

資産合計 1,917
負債資本合計 1,917



2014年3月末

資産合計 1,974
負債資本合計 1,974



2015年3月末

流動比率
199.8%

流動比率
192.5%

自己資本比率
79.3%

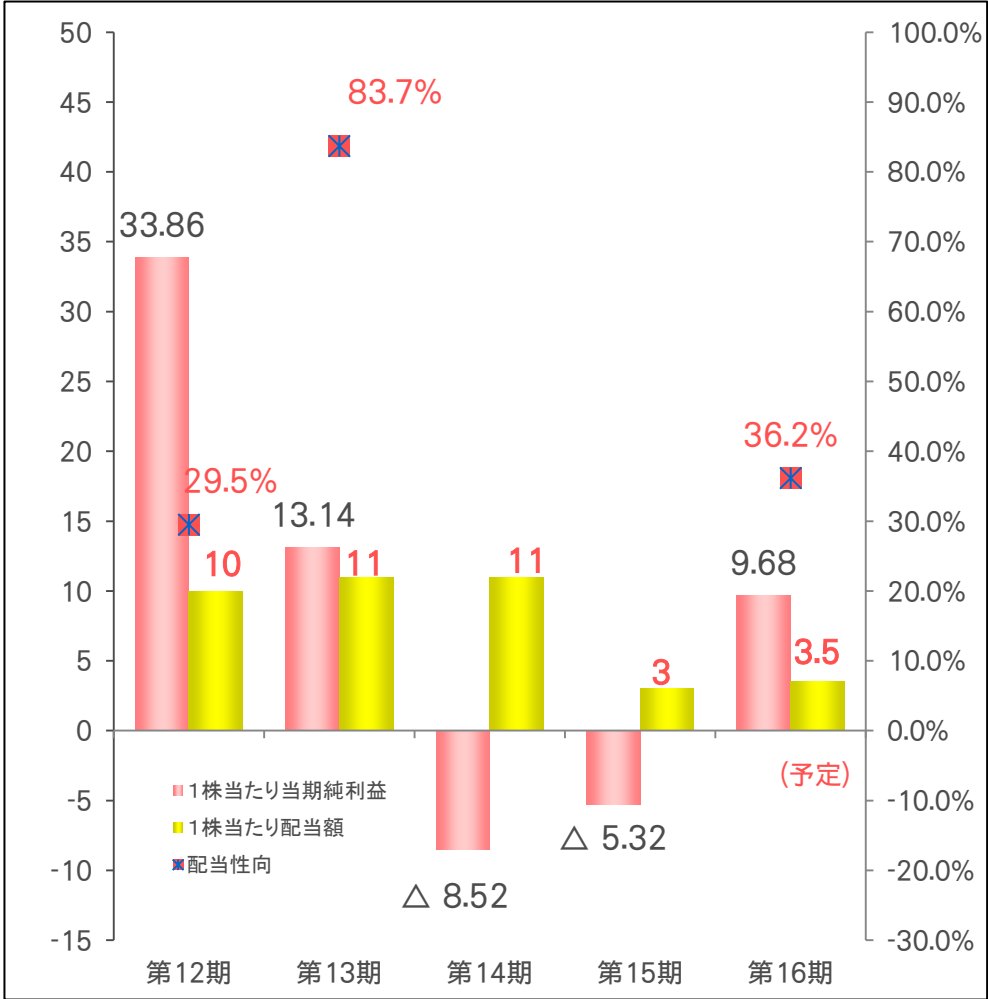
自己資本比率
79.4%

(注)百万円未満は切捨てにしております。

配当の継続的实施を維持し、今期は3.5円へ増配予定

1株当たり情報

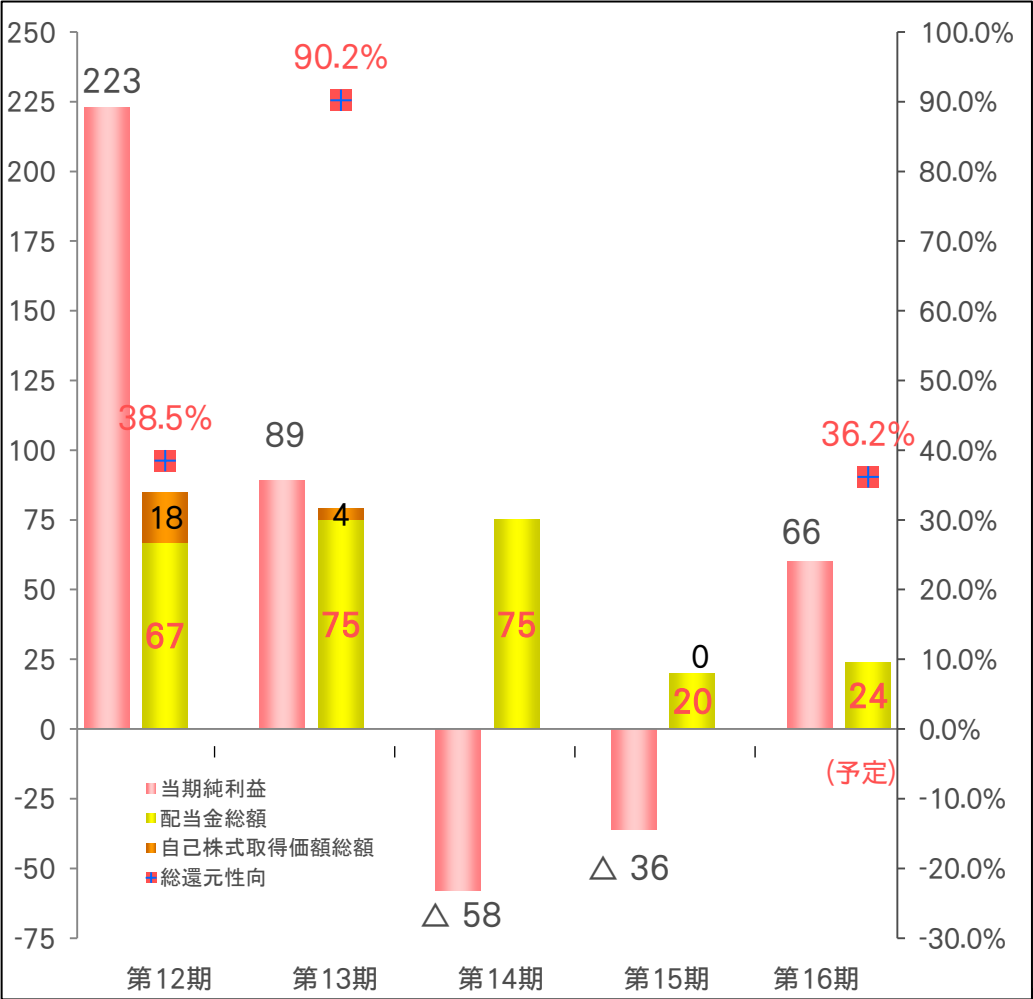
(単位：円)



(注) 平成25年10月1日付で普通株式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12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。

総還元性向

(単位：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、実績値なしの場合は空白としております。

2. 業績予想

売上・費用・利益・配当

- 売上高は、前期比104百万円の増収を見込み、1,955百万円（前期1,851百万円）と予想。
主力の拡販サービス「ESいい物件One」の賃貸（賃貸管理機能含む）、売買及びウェブサイトを中心に拡販を推進。
- 総コスト（売上原価と販管費の合計）は、1,825百万円（前期1,731百万円）と約93百万円増加見込み。
売上原価は、サーバ増強投資に伴うシステム運用費の増加分並びに「ESいい物件One」の機能強化・追加開発に伴う減価償却費を見込む。
販管費は、社内システム投資に伴う運用費増を見込む。
- 営業利益は、通期で130百万円（前期119百万円）と予想。
- 1株当たり配当金は、期末配当 4円（前期 3円50銭予定）と予想。

営業戦略

- 新規顧客の獲得に加え、既存顧客への新サービス紹介を含むフォローアップ活動（アップセル）に注力。
- 顧客基盤拡大に備えて、顧客サポート機能の更なる充実を図る。
- 中堅規模以上の不動産会社等に対する営業にフォーカス。

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。

増収・増益を予想、配当は4円へ

(百万円)	第2四半期 業績予想 2016年3月期	通期 業績予想 2016年3月期	通期 前年実績 2015年3月期	通期 対前年 差額	通期 対前年 増減率
売上高	946	1,955	1,851	104	5.6%
営業利益	29	130	119	10	8.9%
経常利益	28	128	120	8	7.0%
当期純利益	16	74	66	7	11.6%

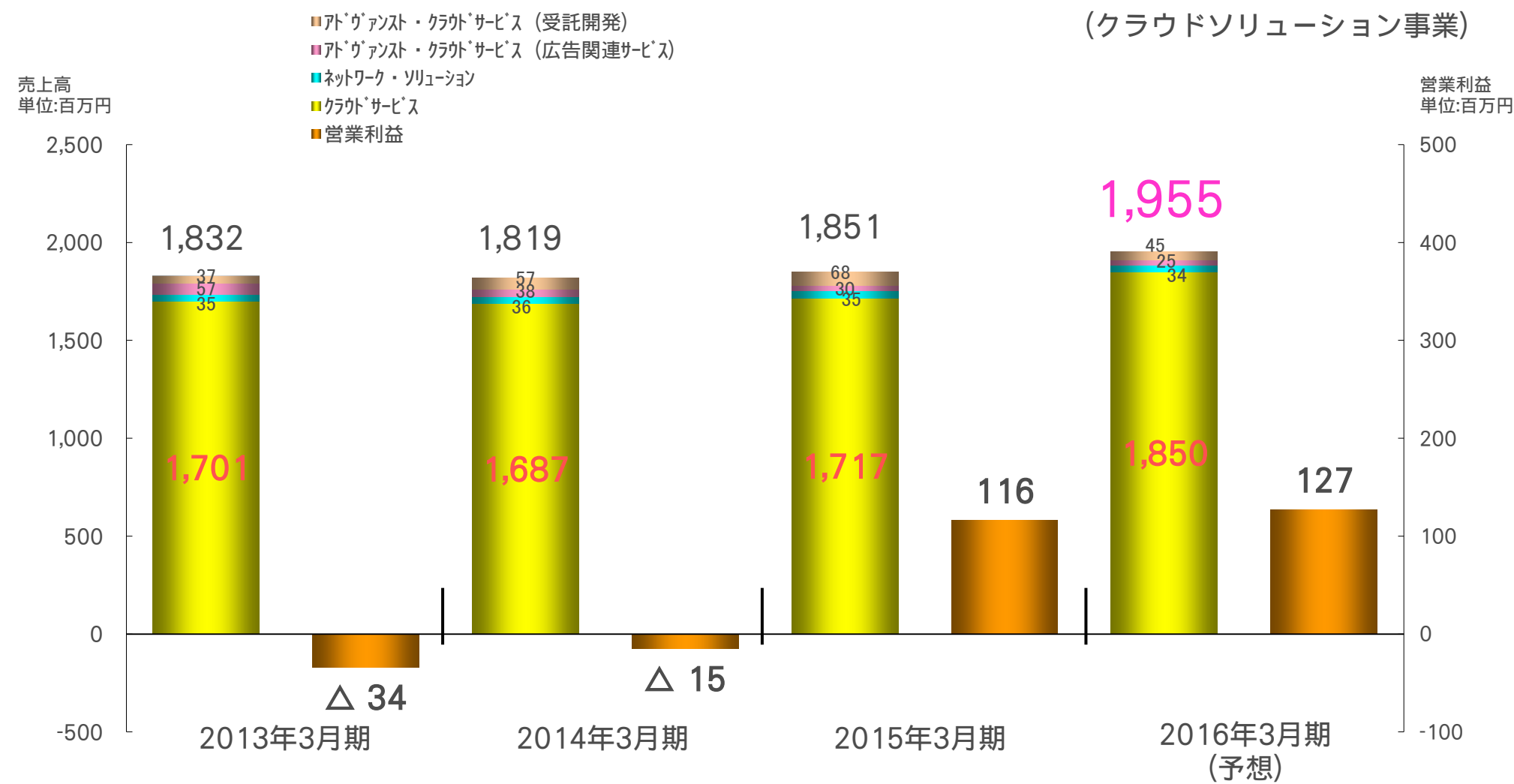
			1株当たり配当金
2016年3月期	期末配当	予想	4円00銭
2015年3月期	期末配当	予定	3円50銭

(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。

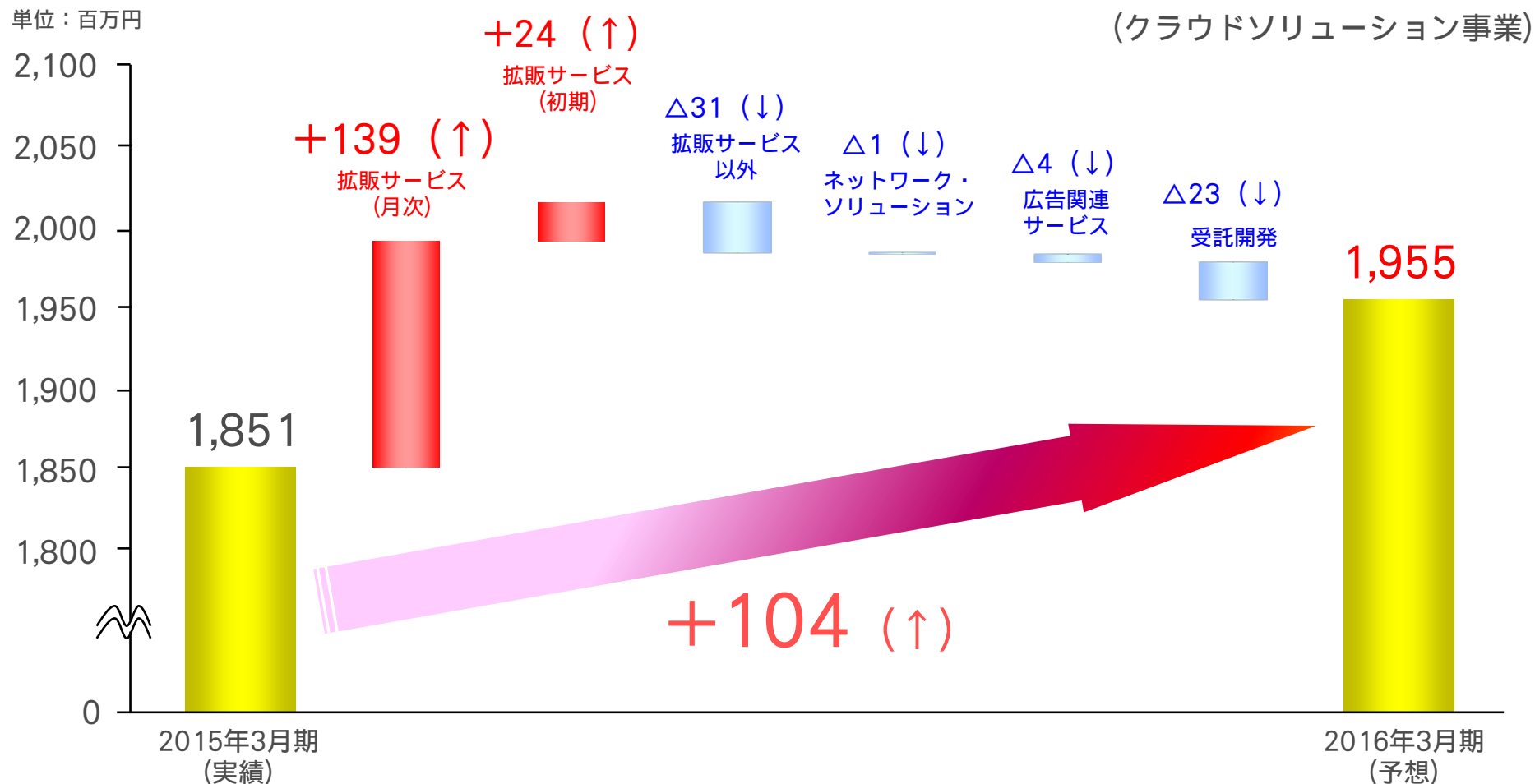
実際の業績等は、業況の変化等により、上記予想数値と異なる場合があります。

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

今期も増収・増益を予想



クラウドサービス（拡販）が引き続き牽引



<ポイント>

「ESいい物件One」の拡販により、2015年3月期と比較して「拡販サービス（月次）」は約139百万円の増収を、クラウドソリューション事業の売上全体としても約104百万円の増収を確保へ

(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。

品目（単位：百万円）	2015年3月期	2016年3月期	差額	増減率
クラウドサービス	1,717	1,850	132	7.7%
拡販サービス ※	1,551	1,715	164	10.6%
初期	57	82	24	42.7%
月次	1,493	1,633	139	9.3%
拡販サービス以外 ※	165	134	△31	△19.1%
ネットワーク・ソリューション	35	34	△1	△3.1%
アドヴァンスト・クラウドサービス	98	70	△27	△28.1%
広告関連サービス	30	25	△4	△14.8%
受託開発	68	45	△23	△34.0%
合計	1,851	1,955	104	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。

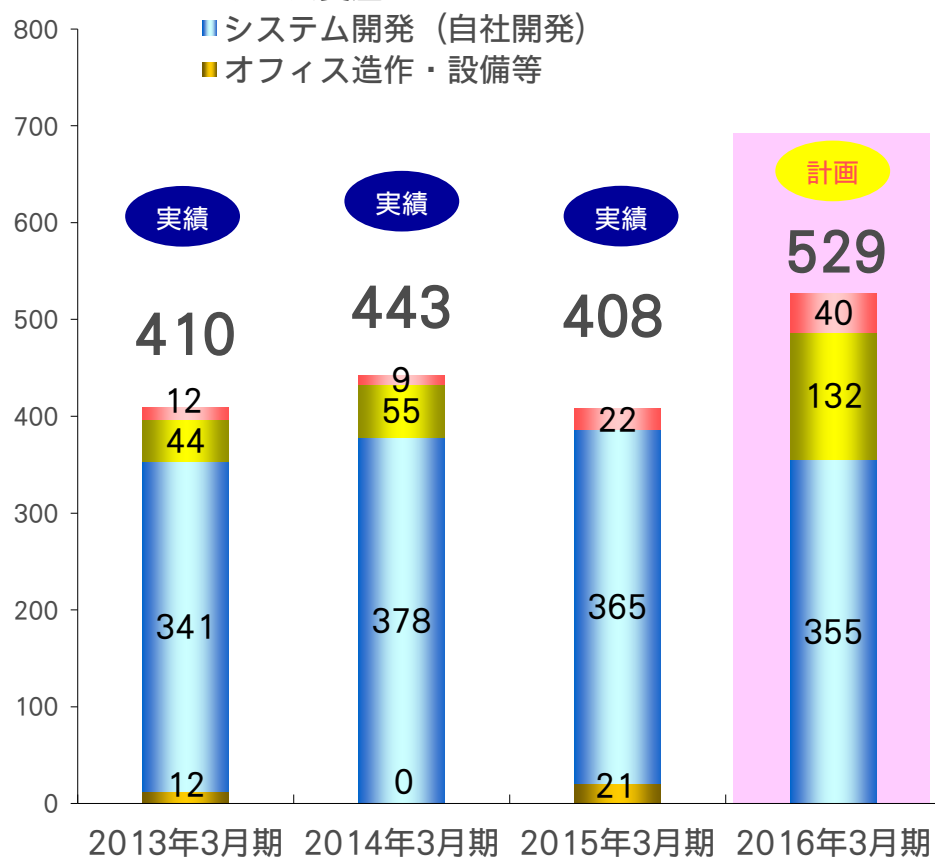
 拡販サービス以外… 拡販サービスをベースに、個々の顧客仕様に受託開発したシステム・アプリケーションの月額利用料等。

(注)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。

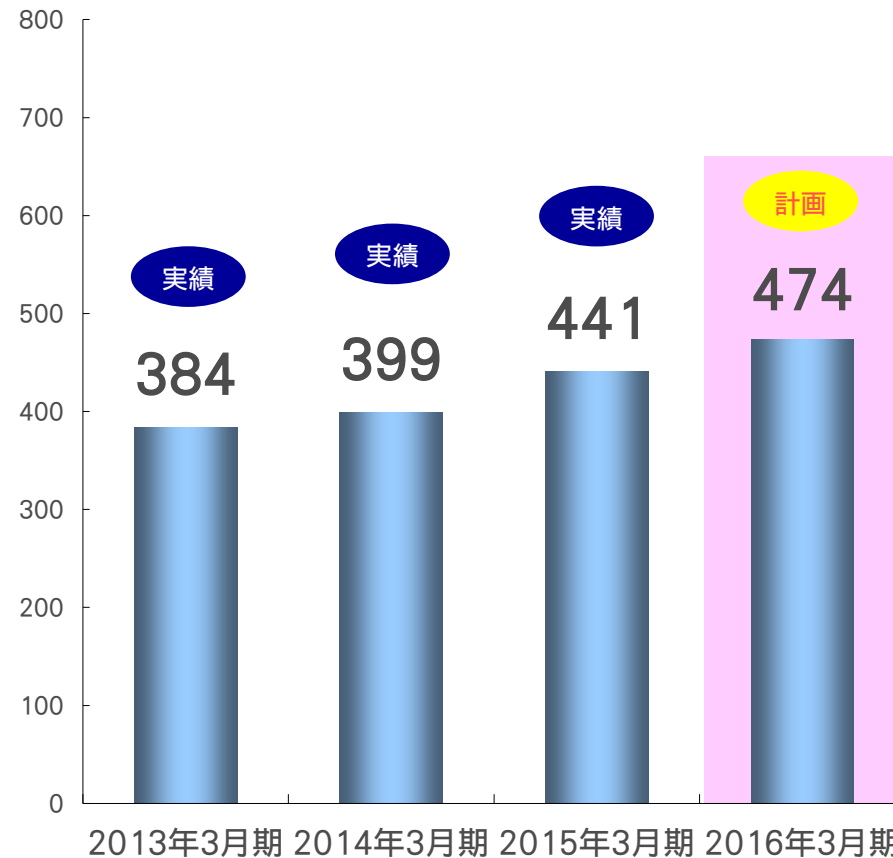
単位：百万円

- HW/SWの購入
- リース資産
- システム開発（自社開発）
- オフィス造作・設備等



設備投資額（実施ベース）

単位：百万円



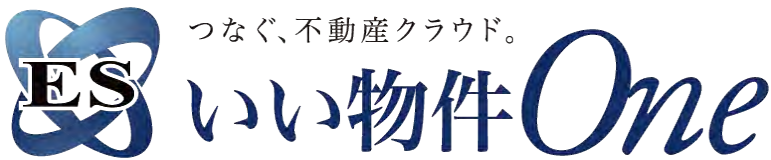
減価償却費

(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。

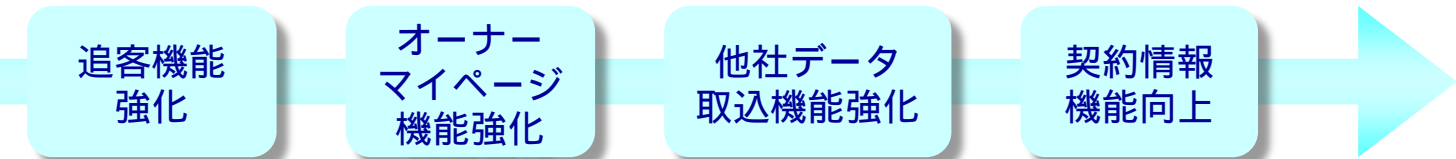
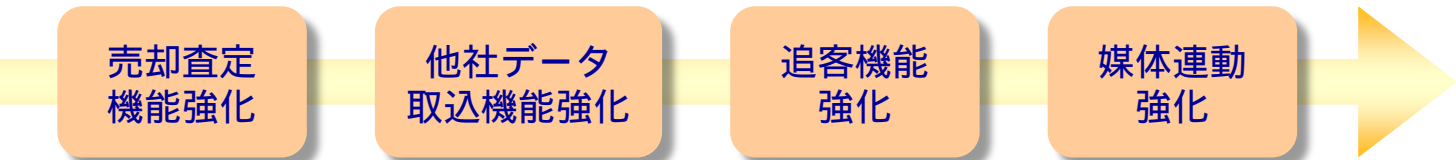
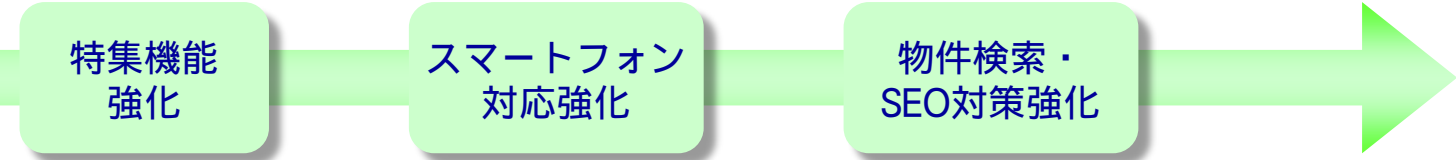
3. 事業概況

開発ロードマップ



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

(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。




全ての不動産業務はこの画面から！

物件情報、顧客情報、
契約情報を紐付けて
一元管理可能

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

不動産業務に最適化した
顧客管理機能、
営業支援機能を
標準機能として搭載

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

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

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

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

(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。

一括入稿機能を更に拡充

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！

SUUMO

ネクスト社のポータルサイト

at home

Yahoo!不動産

CHINTAI

お部屋さがしは
いい部屋ネット

マイナビ 賃貸

HOME
ADPARK

スマイティ

O-uccino

祝い金がもらえる賃貸情報サイト
キャッシュバック賃貸

お部屋さがしの自遊高
スタッフレスショップ

door. 賃貸

賃貸情報

ホームメイト

SMOCCA!-ex

realestate.co.jp

※順不同

(注)上記媒体の下3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。

いい生活から realestate.co.jp (賃貸) へデータ連動開始!!

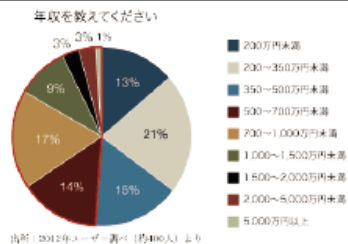
いい生活からの連動開始を開始した、realestate.co.jpの4つのポイントをご紹介します!

POINT



**圧倒的な英語層外国人の集客力!
優良外国人顧客へのリーチが可能!**

『realestate.co.jp』の
サイトユーザーの
90%が大卒以上、
約50%が年収500万円以上、
16%が年収1,000万円以上の
優良顧客!

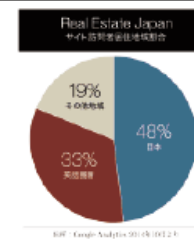


POINT



**顧客は日本国内だけでなく
世界中へ拡大!**

サイト閲覧者の約50%が
日本在住以外の外国人!
あなたの物件を日本国内だけでなく、
世界中へアピールすることができます。



*国内からのアクセスは「国内在住英語層外国人」からの
アクセスとなります。

POINT



英語が話せなくても大丈夫!

<Real Estate Japanが提供するサービスのご紹介>

今の日本人のまま英語層外国人市場へ参入
可能! 物件情報が自動的に英語に翻訳されて
配信されます。(*1)「外国人市場へ参入したいが
英語対応が出来ない」、「英語を話すスタッフが新しく雇うコストがない」。んな企業様には、オプションサービスの
モバイル・ブローカー・アシスタンス (BBA) サービスがお勧め! 集客時の対応から、契約必要書類英訳、
入居後のトラブルまで一括対応。企業様のニーズに合わせて特別仕様のご提供が可能なサービスです。(*2)

(*1)項目によって翻訳されない部分もございます。詳しくはReal Estate Japanまでお問い合わせください。(*2)別途料金がかかります。詳しくはReal Estate Japanまでお問い合わせください。

POINT



**入会金や
初期費用必要なし!**

入会金や初期費用は必要ありません。
従量制(地域別、掲載件数に応じた) 3種類の掲載プランから
選べるので、貴社の物件掲載状況に合わせられます。

注目!

いい生活の「realestate.co.jp」
出稿機能をご利用いただくと、



掲載画像が、通常16枚のところ **24枚** まで掲載可能になります!

realestate.co.jp のご紹介
<http://www.realestate.co.jp/>



Real Estate Japan株式会社について

英語層外国人向けに日本の賃貸・売買物件情報を配信するサイト、realestate.co.jp (<http://www.realestate.co.jp/>) を運営しているメディア会社です。世界各国からアクセスのある
国内最大級の英字不動産ポータルで、国内の賃貸・売買不動産情報を英語で配信しています。日本在住の英語層外国人はもちろん、世界中の英語層外国人の集客を得意としています。

「オーナーマイページ」機能をリリース

お知らせ

2015/01/15 18:53
お知らせ

2015/01/15 18:53
お知らせ

2015/01/15 10:00
本文の確認

メッセージ一覧

メッセージ特長

状況	時刻	受信日時	送信者	件名
既読	13:40		管理ユーザ	1/15更新の件
未読	13:23		管理ユーザ	【2014年】年間送金明細書ののお知らせ
既読	13:22		管理ユーザ	【2014年】年間送金明細書ののお知らせ
既読	12:40		管理ユーザ	【2014年】年間送金明細書ののお知らせ
既読	12:41		管理ユーザ	【2014年】年間送金明細書ののお知らせ

マイページでの行動履歴を「ESいい物件One」の管理画面で把握！

オーナーとのやりとりが履歴に残せる！

2014年12月 月次送金明細書

送金月	収入金額(元入金額)	送金額
2014年12月	709,500円	709,500円

送金明細

送金月	送金種別	口座番号	名義人	送金日	元入金額	元入金時刻
2014年12月	給与	777777	山田太郎	2014年11月1日	709,500	

送金履歴

送金番号	送金月	送金日	送金額	送金種別	一時的	収入の種別	収入記録簿	管理種別	一時止	支出の種別	支出記録簿
161	2014年12月	12月5日	0	元入金	×						
162	2014年12月	12月5日	120,000	元入金	×						
163	2014年12月	12月5日	120,000	元入金	×						
164	2014年12月	12月5日	0	元入金	×						
165	2014年12月	12月5日	120,000	元入金	×						
261	2014年12月	12月5日	120,000	元入金	×						
262	2014年12月	12月5日	120,000	元入金	×						
263	2014年12月	12月5日	0	元入金	×						
264	2014年12月	12月5日	0	元入金	×						
265	2014年12月	12月5日	0	元入金	×						
266	2014年12月	12月5日	0	元入金	×						

2014年12月 月次送金明細書 添付資料

2014年12月 月次送金明細書に関するコメント

2014年12月 月次送金明細書に関するコメント

- ・ オーナー送金明細送付作業の低減とコスト削減！
- ・ 個人情報の万全な保護！
- ・ オーナーとのコミュニケーション強化！
- ・ 情報ストックでいつでも閲覧可！

毎月の送金明細、年間の収支報告を簡単にアップロード！

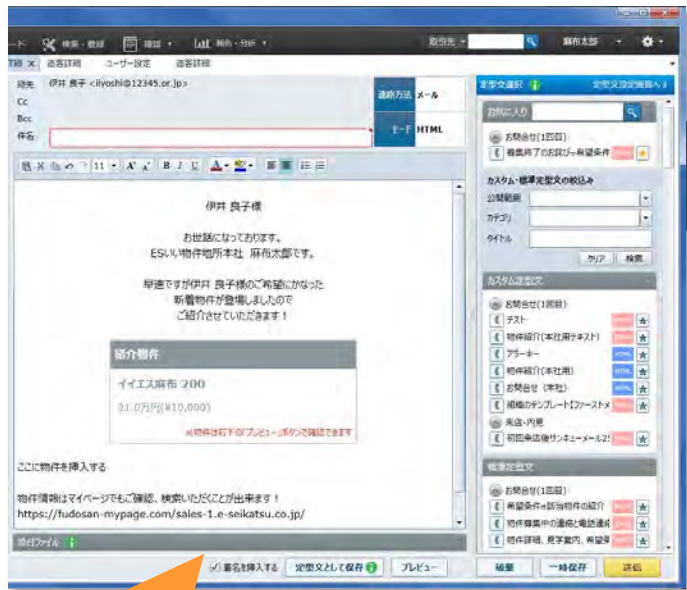
該当の報告に関連するファイルを添付したり、メッセージのやり取りをすることが可能！

- ESいい物件OneからHTMLメールを作成、送信が可能に！
- 営業シーンとお客様の属性にマッチした170種以上のメール定型文！
- 自社HPでもなく、マイページでもない、新たな「物件紹介ページ」がスタート！
- お客様の反響を確認して戦略的な営業活動が可能に！

物件の魅力が伝わる写真付き物件紹介メールを簡単に作成できます！



メールから直接飛ぶことができる物件紹介ページでお客様からのお問合せを逃しません



メール定型文から簡単作成！

HTMLメール (スマートフォンでの受信例)

物件紹介ページ (スマートフォンでの表示例)

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

「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 4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	14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	15年 1月	2月	3月
賃貸 (募集)	新規	94	99	95	101	104	106	109	120	132	143	146	148	159	163	167	172	182	195	194	202	212	221	223	230
	移行	60	61	63	68	71	77	81	79	84	85	94	98	103	107	116	124	141	150	160	167	173	219	232	234
賃貸(募集)合計		154	160	158	169	175	183	190	199	216	228	240	246	262	270	283	296	323	345	354	369	385	440	455	464
One 管理	新規	-	-	-	-	-	0	0	5	10	18	20	20	25	29	29	33	43	52	57	64	73	78	80	80
	移行	-	-	-	-	-	0	0	0	7	7	9	11	16	17	22	27	48	55	61	69	75	76	80	82
One管理合計		-	-	-	-	-	0	0	5	17	25	29	31	41	46	51	60	91	107	118	133	148	154	160	162
売買	新規	60	63	62	68	66	71	74	78	93	96	92	96	101	100	101	101	107	111	118	126	125	128	131	134
	移行	32	35	37	44	44	47	49	48	48	48	51	52	53	53	54	54	59	62	63	66	67	69	74	77
売買合計		92	98	99	112	110	118	123	126	141	144	143	148	154	153	155	155	166	173	181	192	192	197	205	211
ウェブサイト	新規	105	111	107	116	120	124	128	141	152	159	165	166	179	184	187	194	203	211	212	221	229	239	239	250
	移行	70	73	76	83	87	94	96	93	95	97	109	111	112	116	125	132	148	157	168	175	181	194	205	209
ウェブサイト合計		175	184	183	199	207	218	224	234	247	256	274	277	291	300	312	326	351	368	380	396	410	433	444	459
法人数		212	222	219	237	241	254	263	275	297	311	323	329	347	356	371	384	420	445	462	483	503	564	589	600

(注1)「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、無料版の提供件数は含まれておりません。

(注2)「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。

(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	473
売上総利益	309	317	305	324	314	302	279	281	284	292	308	296
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%	62.7%
営業利益	△22	△19	△12	21	8	5	△23	△1	19	31	39	28
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%	6.1%
経常利益	△22	△18	△13	21	8	6	△23	△1	20	32	38	29
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%	6.2%
特別利益	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
特別損失	—	7	1	1	—	0	4	3	0	0	0	0
四半期純利益	△21	△22	△17	2	△1	△1	△25	△8	11	17	22	15
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%	3.3%

(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	660
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	1,313
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	1,974
流動負債合計	263	270	243	264	274	288	274	282	264	293	319	343
固定負債合計	124	137	128	117	115	105	107	113	99	90	75	63
負債合計	388	408	371	381	390	394	382	395	364	383	395	406
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	1,567
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	1,974

(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	145
投資活動によるCF	△100	△80	△74	△88	△82	△109	△95	△100	△115	△88	△97	△103
財務活動によるCF	△69	△18	△7	△7	△71	△21	△8	△9	△28	△13	△10	△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	31
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	564

(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	437
拡販サービス	371	379	380	393	389	375	376	377	376	384	393	396
初期	10	13	15	11	11	10	12	6	9	14	18	15
月次	360	366	364	381	377	365	364	371	367	370	374	381
拡販サービス以外	45	44	43	43	42	42	41	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	9
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	25
広告関連サービス	15	14	13	13	11	9	8	8	8	7	7	6
受託開発	4	13	3	14	2	25	14	15	14	9	25	19
売上合計	446	461	450	473	454	461	450	452	450	452	475	473
売上原価	136	143	145	148	139	158	171	171	165	159	167	176
販売費及び一般管理費	332	336	318	303	306	297	305	283	265	261	269	268
費用合計	469	480	463	452	446	456	476	454	431	421	437	445
営業利益	△23	△19	△13	21	8	4	△26	△2	18	31	38	28
経常利益	△22	△18	△13	21	8	6	△26	△2	19	31	37	28
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	1,245
社員数（単体）	154	147	142	137	140	138	137	133	138	140	134	131

(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。

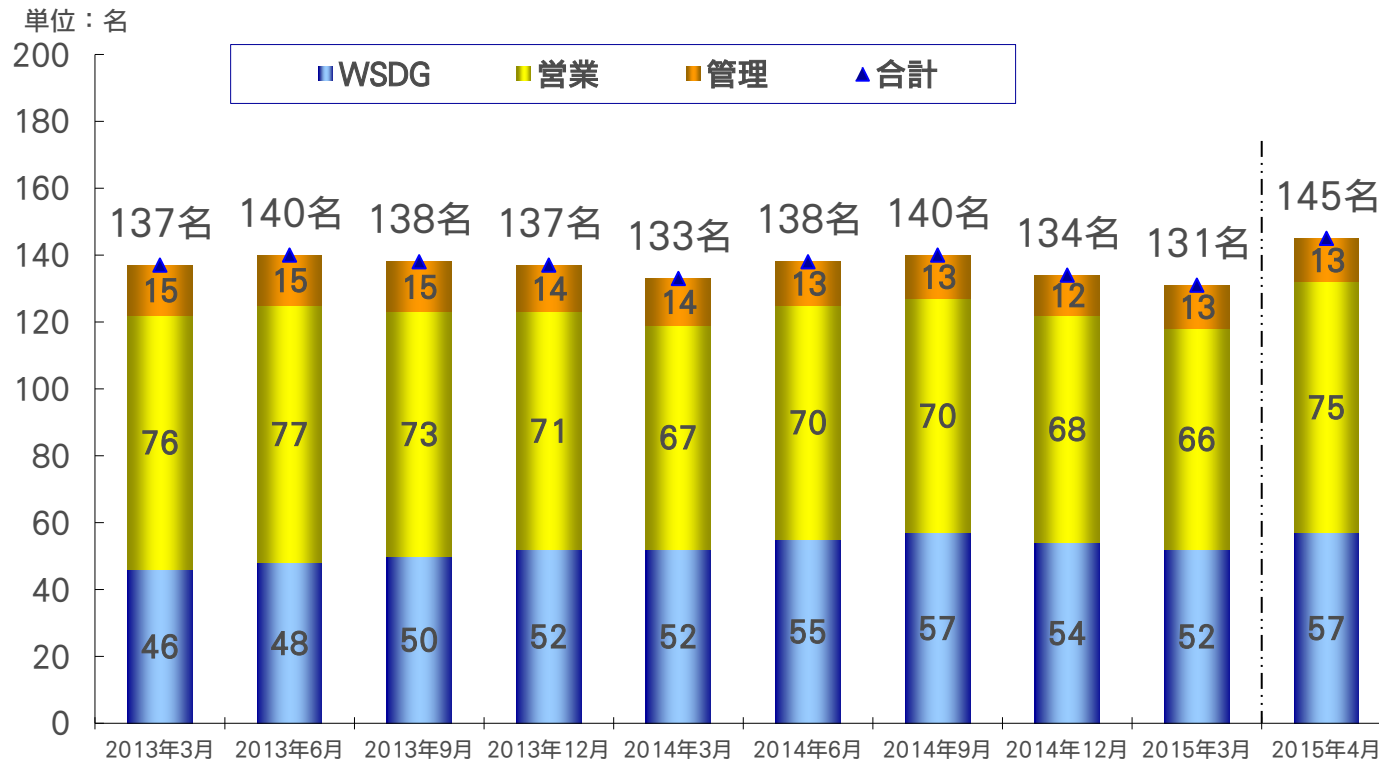
 拡販サービス以外… 拡販サービスをベースに、個々の顧客仕様に受託開発したシステム・アプリケーションの月額利用料等。

(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）。

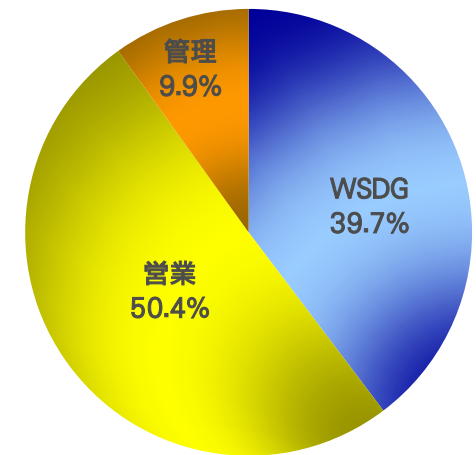
(注) クラウドソリューション事業の数値については、内部取引調整前の金額を使用しております。

(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
(2015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、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GDP (名目)422兆円の
13.3% (平成24年)が不動産業



出所：平成25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
1,681兆円(平成25年)

住宅 **349兆円**



住宅以外 **211兆円**



土地 **1,120兆円**

出所：平成25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

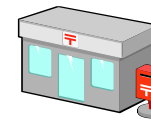
122,127 業者(平成26年3月末)

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
 52,397店舗(平成27年3月度)



郵便局
 24,182店舗(平成27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」

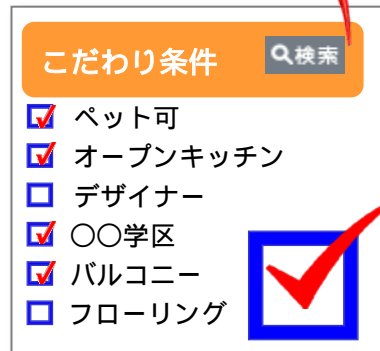
不動産業には
データベースが不可欠！

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る
鮮度の高い情報発信は
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!

「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。」**

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」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/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

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。

クラウド管理システムの導入で情報の一元管理を実現

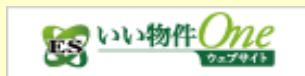
株式会社ワイエス・ホーム様

『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。』



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

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

既存システムからの移行で、多店舗で情報共有に成功



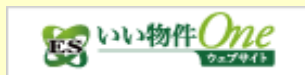
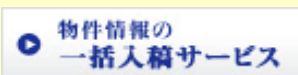
<http://www.apple-co.jp/>

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。』

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

売上開示区分

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）
	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 (2015年3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： 131名 (2015年 3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
	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)	〒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。