



2016年3月期 通期
決算説明会資料

2016年 5月 12日
株式会社いい生活
東証マザーズ：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

前年同期比で順調に増収・増益（当期純利益のみ減益）

- 連結売上高 1,934百万円（前年同期 1,851百万円、前期比 82百万円増、4.5%増）
 - ・クラウドサービス売上高 1,829百万円（前期 1,717百万円、前期比 112百万円増、6.6%増）
 - ・うち、拡販サービス月次売上高 1,625百万円（前期 1,493百万円、前期比 131百万円増、8.8%増）
- 連結営業利益 125百万円（前期 119百万円、前期比 5百万円増、4.7%増）
 - ・追加開発等の減価償却費、人員増による人件費、社内システムクラウド移行費用等が費用増要因
- 連結当期純利益 62百万円（前期 66百万円、前期比 4百万円減、7.1%減）

「クラウドサービス」の売上は堅調に推移、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（2016年3月時点） 前年同期約116,600円/法人（2015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

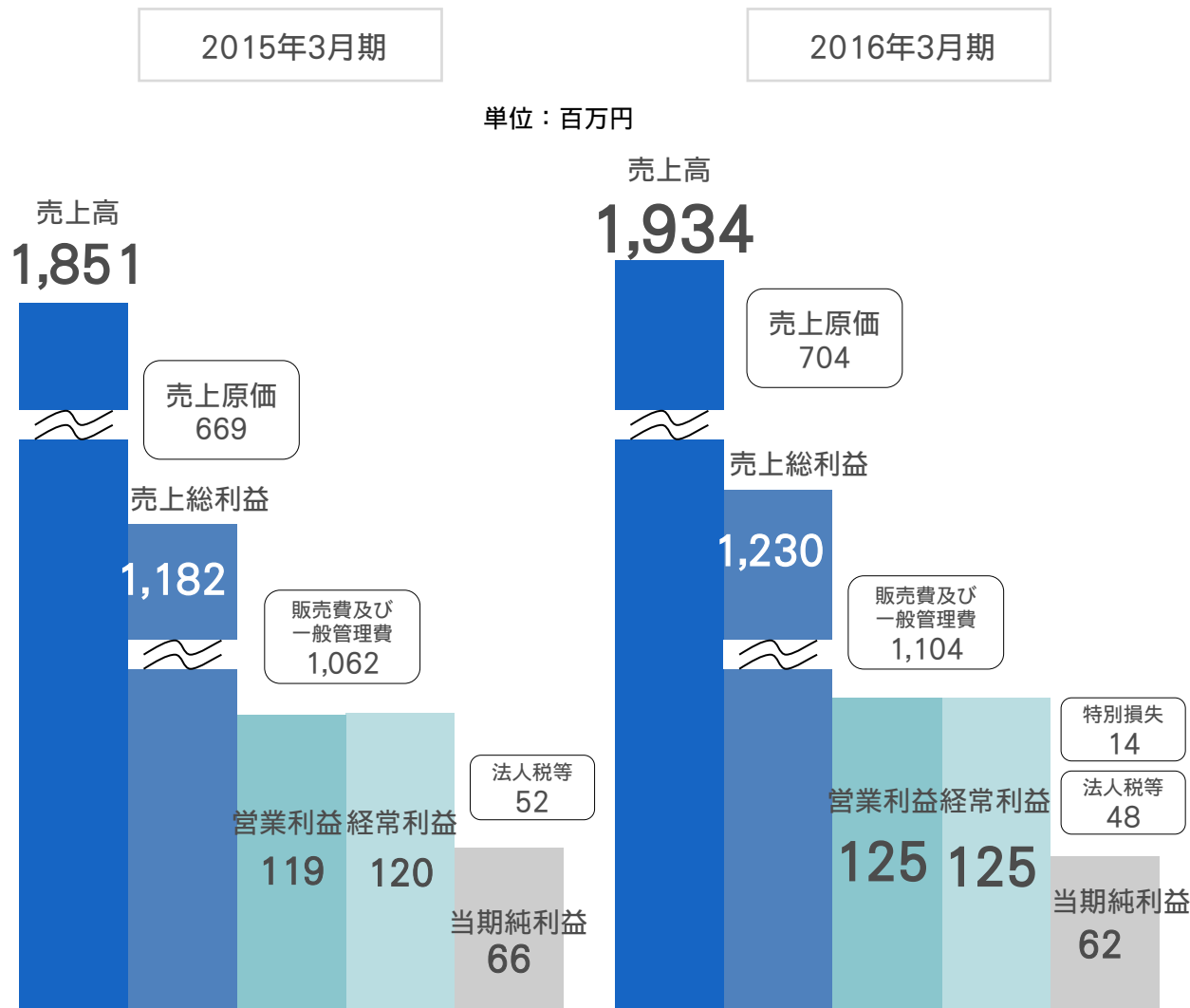
- 「ESいい物件One」の追加開発を実施し、サービスを拡充
- 不動産取引の電子化推進を見据えて、「NTTアイティ株式会社」と業務提携
- 「ESいい物件One」が「ASPIC クラウドアワード 2015」「社会・業界特化系グランプリ」を受賞

（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。

前期比増収、営業増益

- ・ 売上は1,934百万円、営業利益は125百万円。前年同期比で売上は約82百万円の増収、営業利益は約5百万円の増益。
- ・ 売上原価は追加開発分の減価償却費、システム保守費用等が増加。
- ・ 販管費は人件費、社内システムのクラウド移行費用等が増加。



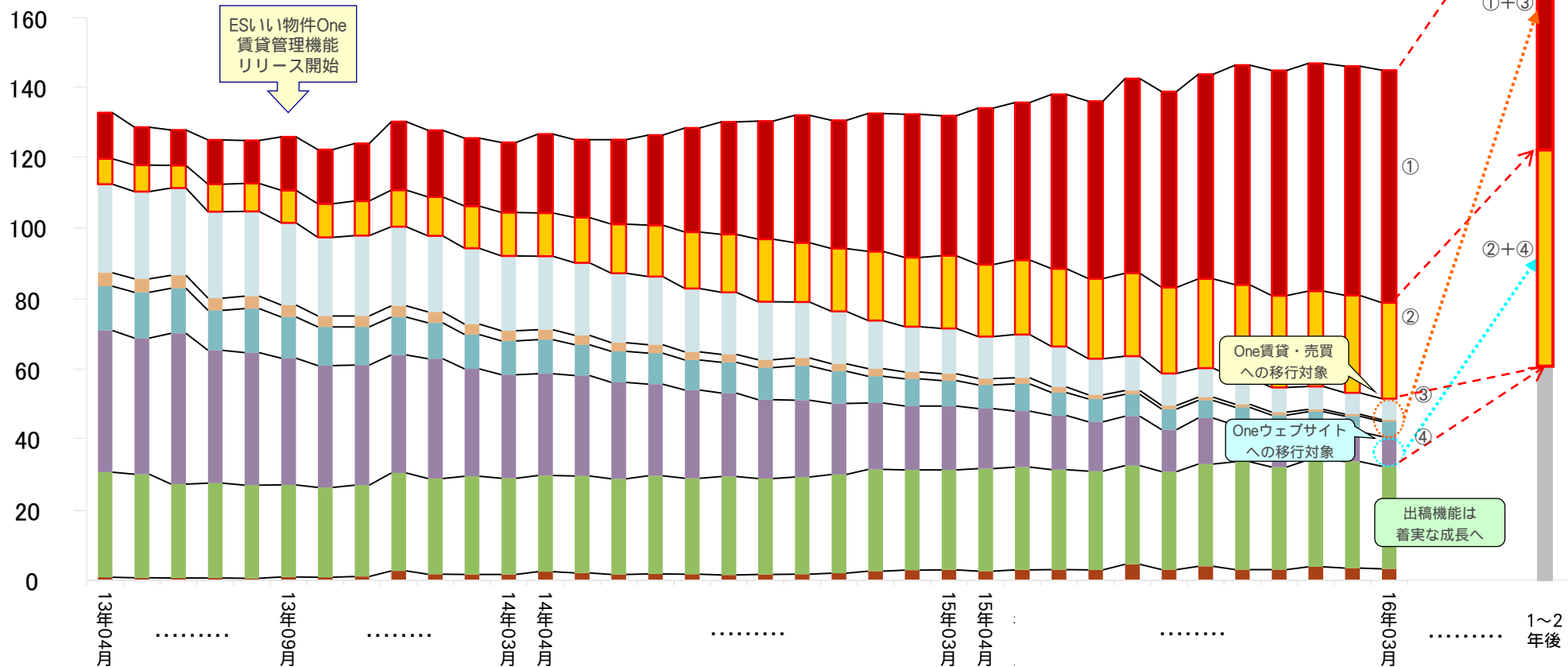
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

「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

(単位 : 百万円)

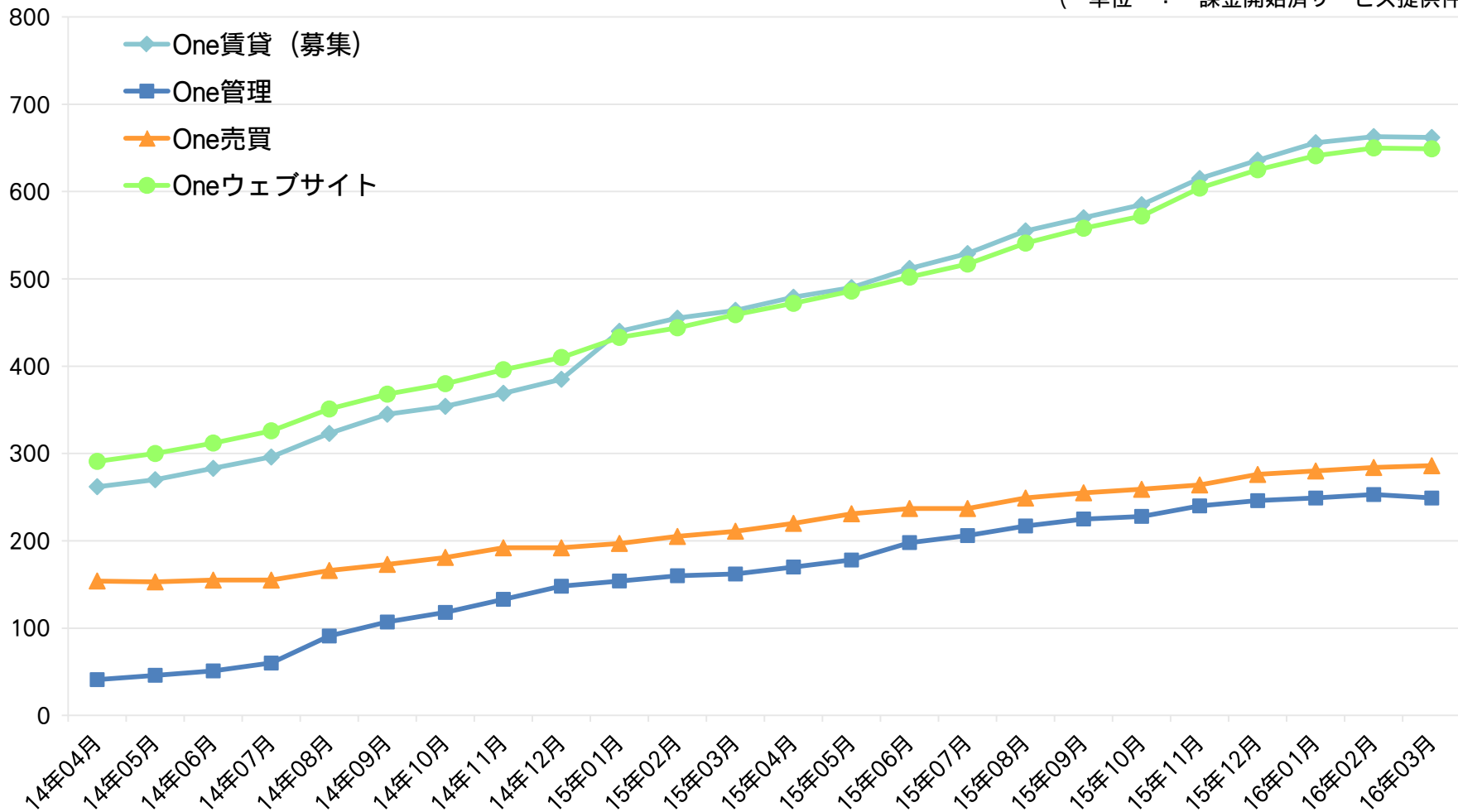


(注) 各内訳の売上高は、初期及び月額料金等の合計額です。

ライセンス提供件数は順調に増加

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)

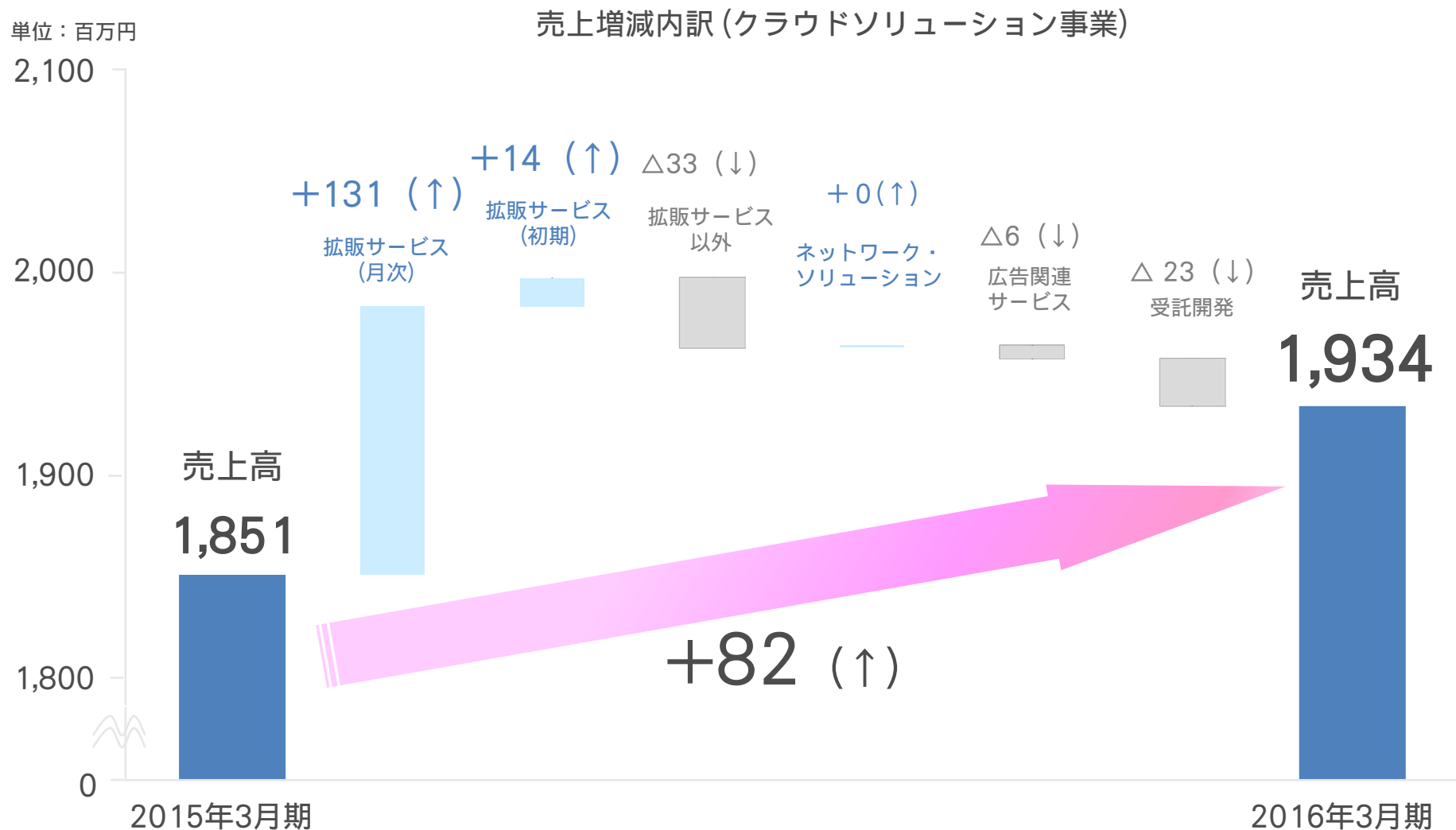


(注) 件数は新規にご契約いただいた件数と既存サービスから移行いただいた件数の合計です。

(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。

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）	2015年 3月	2016年 3月	差額	増減率
クラウドサービス	1,717	1,829	112	6.6%
拡販サービス ※	1,551	1,697	145	9.4%
初期	57	71	14	24.4%
月次	1,493	1,625	131	8.8%
拡販サービス以外 ※	165	132	△33	△19.9%
ネットワーク・ソリューション	35	35	0	0.0%
アドヴァンスト・クラウドサービス	98	68	△30	△30.8%
広告関連サービス	30	23	△6	△22.9%
受託開発	68	44	△23	△34.3%
合計	1,851	1,934	82	4.5%

※ 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。

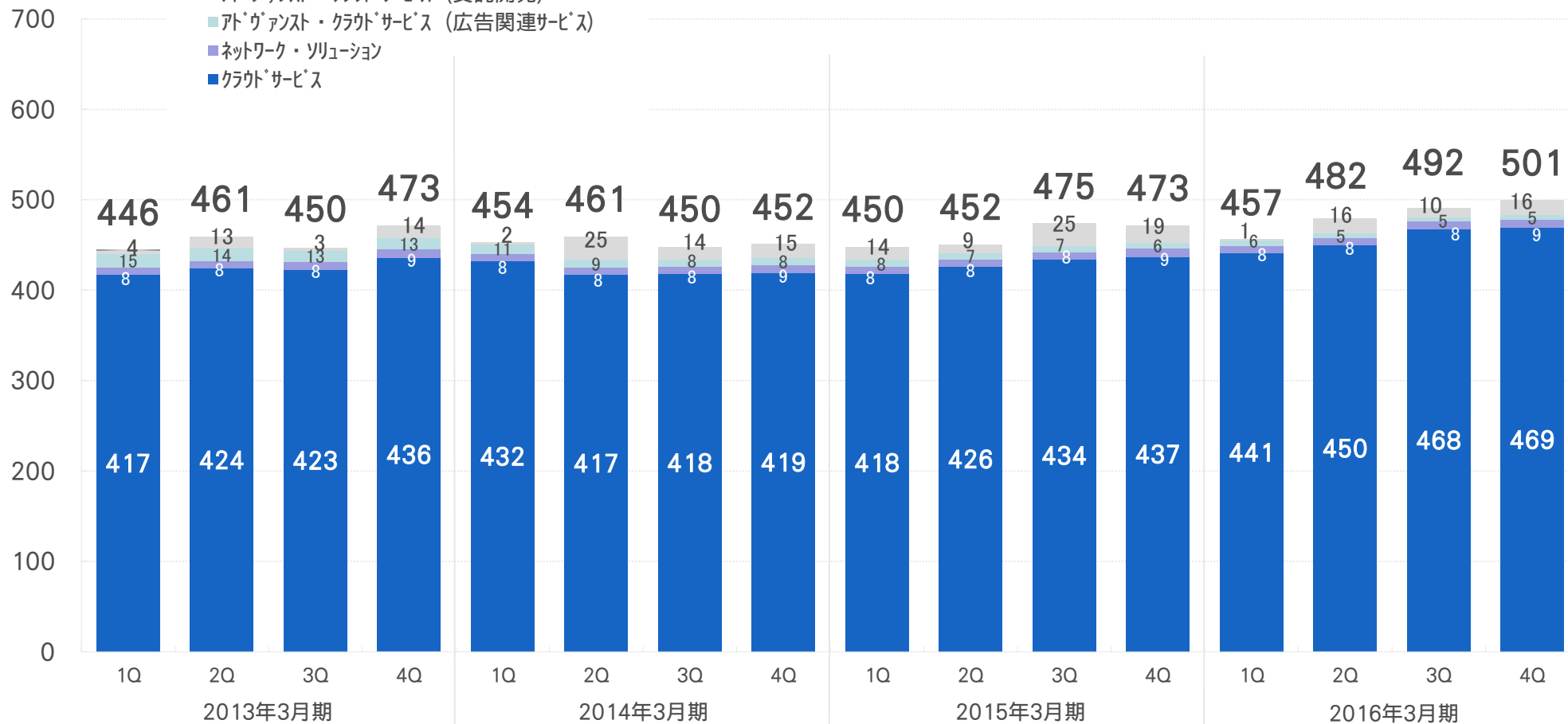
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

主力のクラウドサービス売上高は過去最高を更新中

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

- 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



(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。

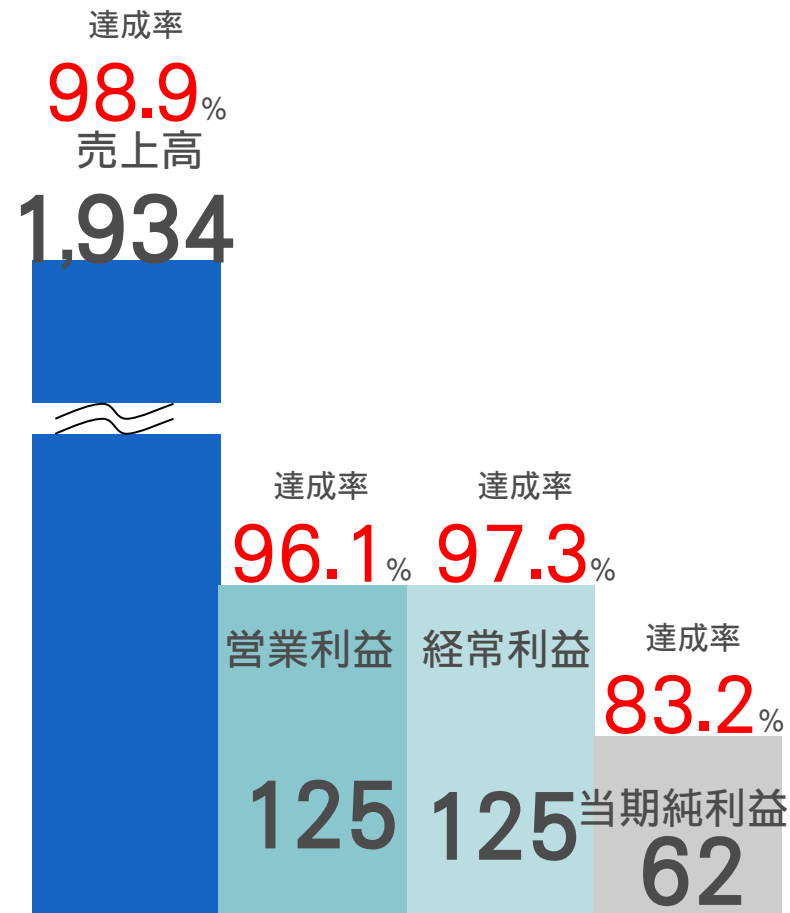
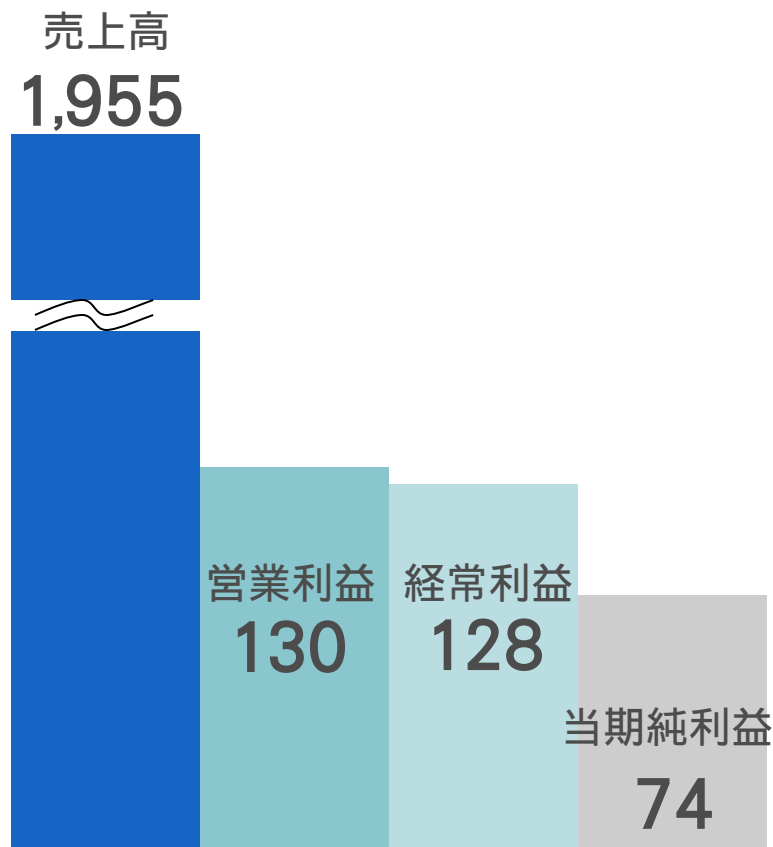
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

期初業績予想と実績（連結）との比較

2016年3月期
 期初業績予想
 (2015年5月14日公表)

2016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)	2016年3月期 期初業績予想 (2015年5月14日 公表)	2016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	1,849	1,829	△20	98.9%
拡販サービス ※	1,715	1,697	△18	98.9%
初期	82	71	△10	87.2%
月次	1,633	1,625	△8	99.5%
拡販サービス以外 ※	133	132	△1	98.9%
ネットワーク・ソリューション	34	35	1	103.2%
アドヴァンスト・クラウドサービス	70	68	△2	96.2%
広告関連サービス	25	23	△2	90.4%
受託開発	45	44	△0	99.5%
合計	1,955	1,934	△21	98.9%

※ 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。

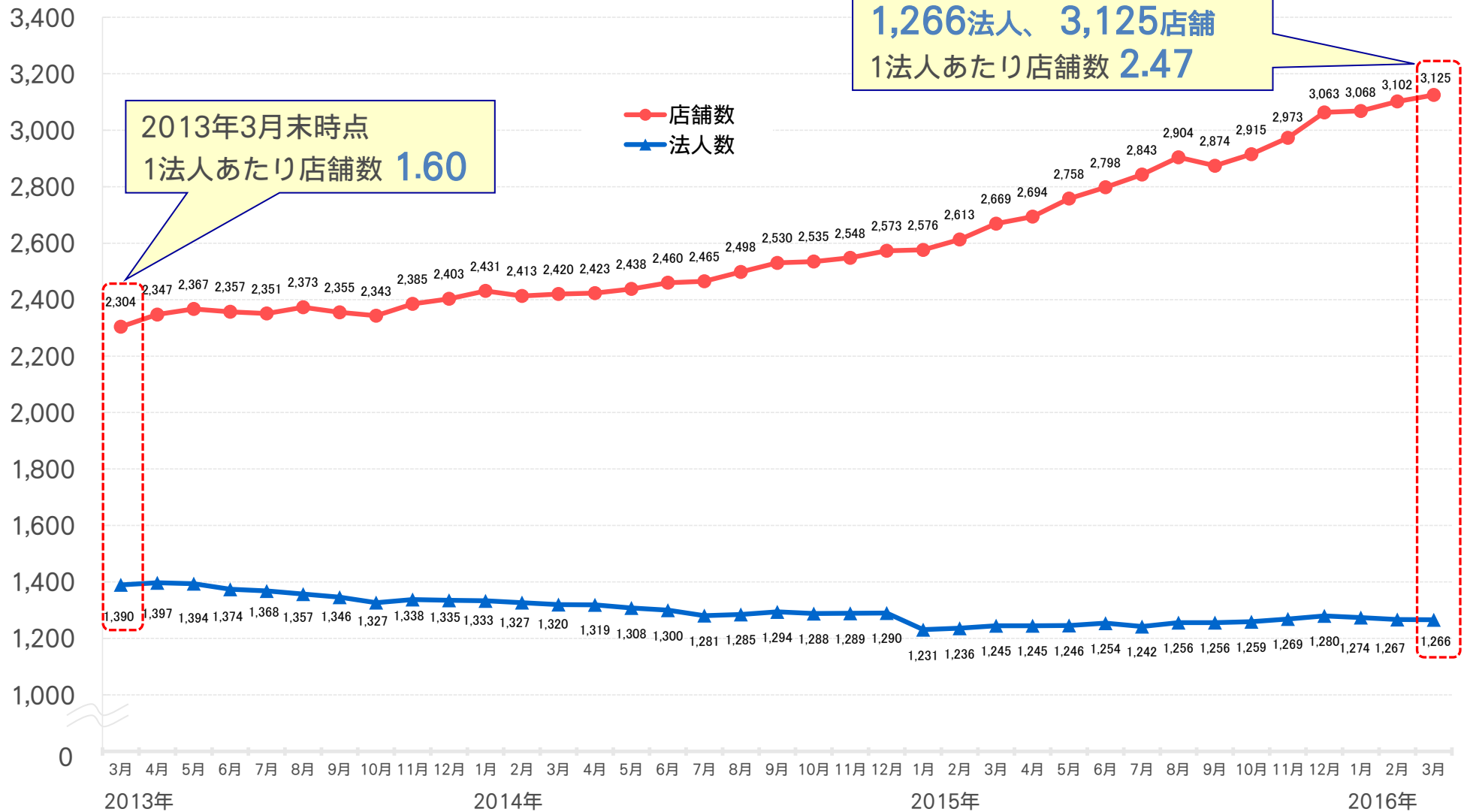
(注) クラウドソリューション事業の数値については、内部売上高調整前の金額を使用しております。

(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。

1法人あたりの店舗数（複数店舗顧客）が拡大中

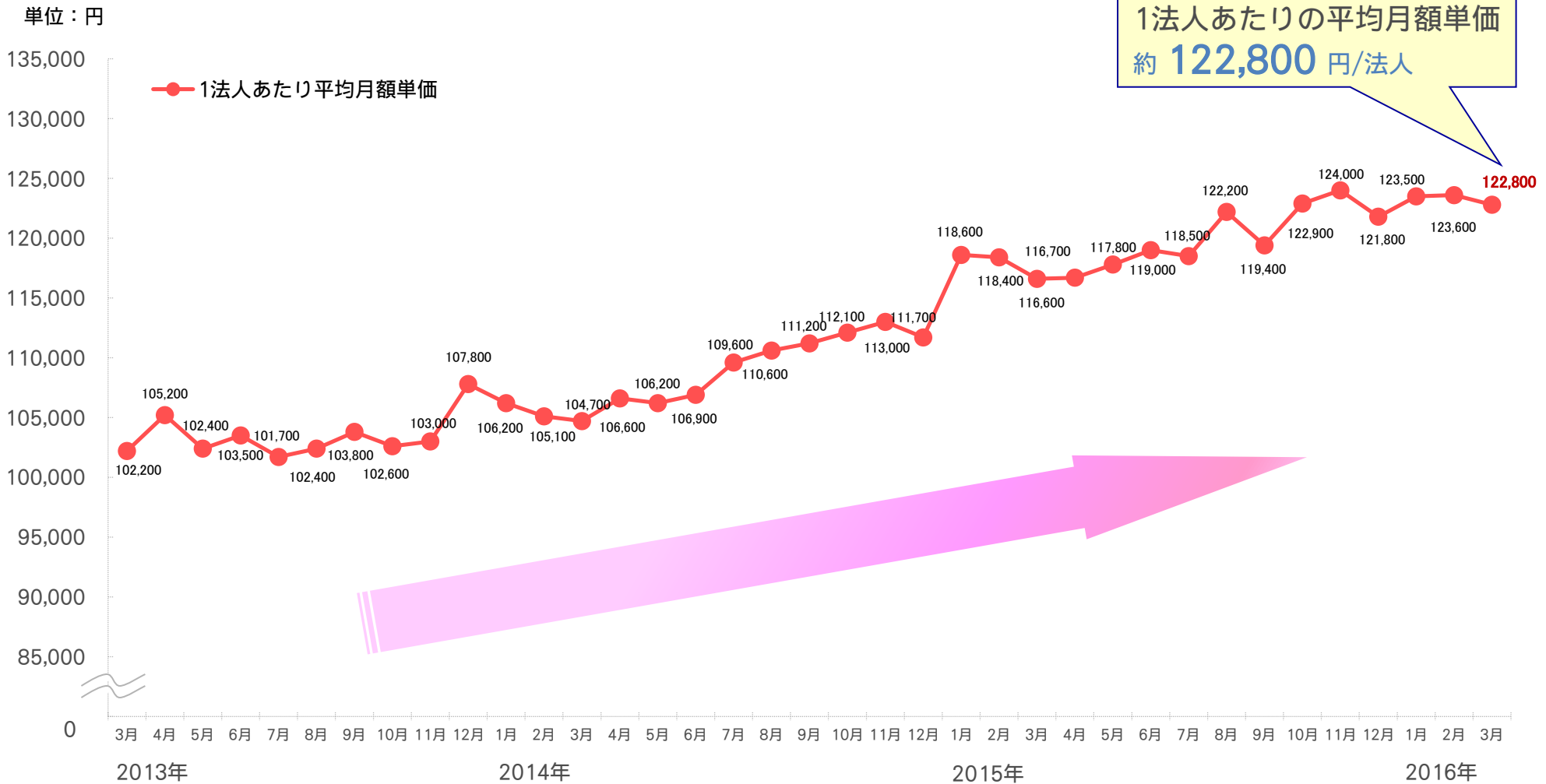
サービス利用法人・店舗数推移



(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。

1法人あたり平均月額単価は、上昇基調を継続

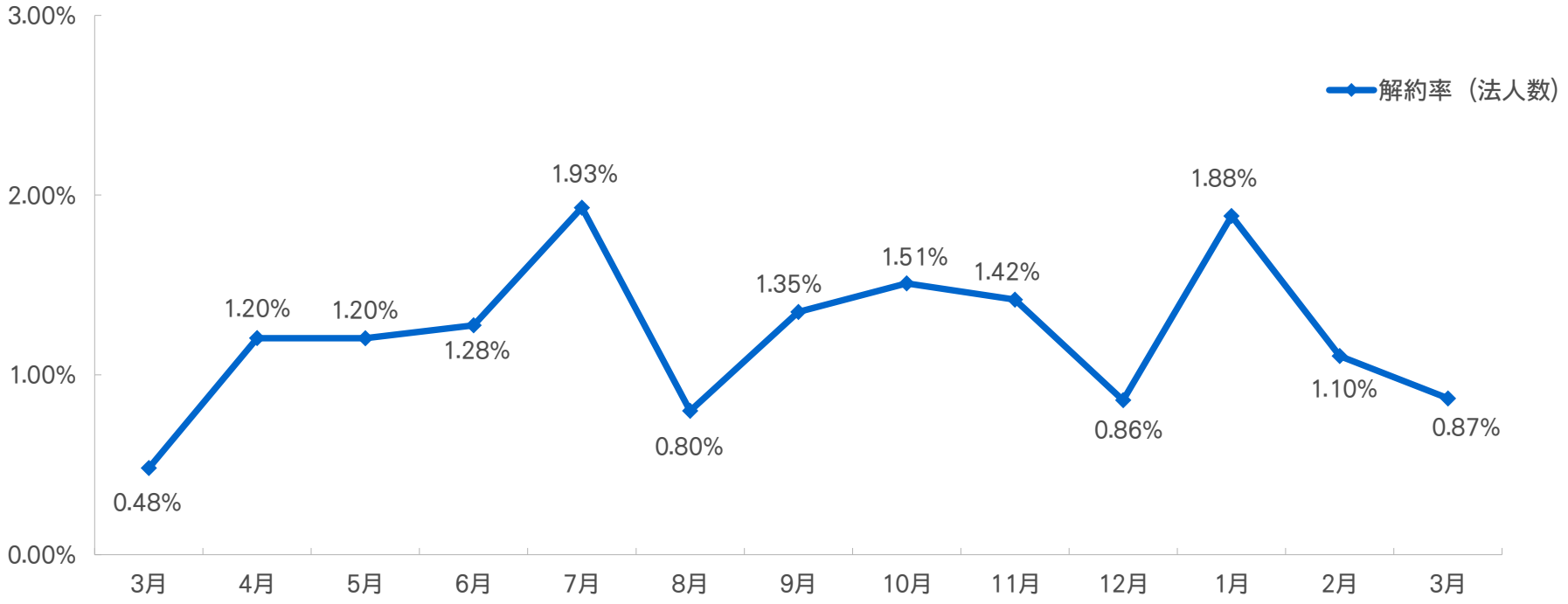
平均月額単価推移



(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。

サービスの品質向上で、更なる顧客継続性向上を追求

解約率推移



単位：法人数

	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	6	15	15	16	24	10	17	19	18	11	24	14	11	15.4
解約率	0.48%	1.20%	1.20%	1.28%	1.93%	0.80%	1.35%	1.51%	1.42%	0.86%	1.88%	1.10%	0.87%	—

(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。

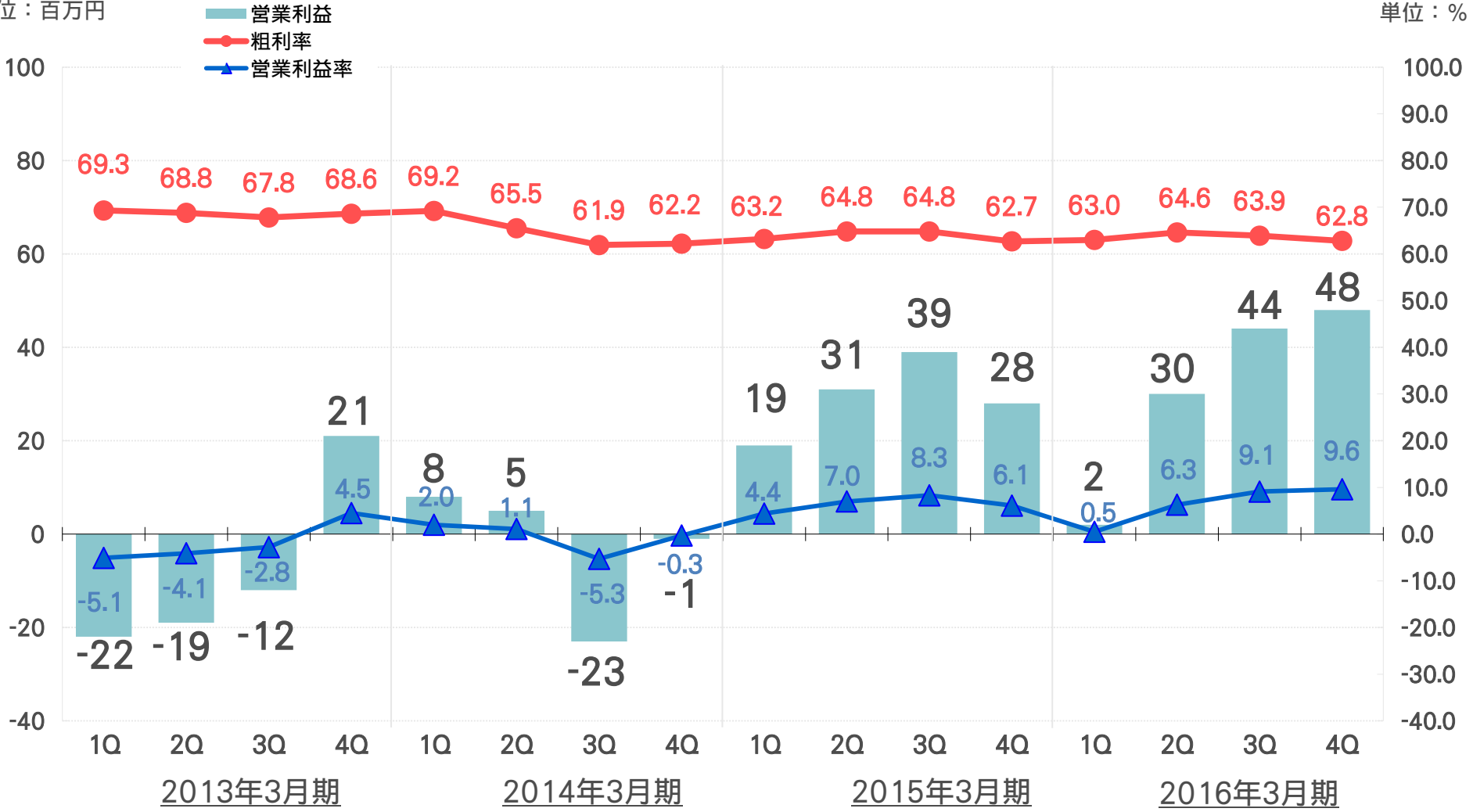
(注) 解約数は、全サービスを解約した結果、前月まで課金実績があり、かつ、当月から課金が行われなくなった件数であります。

月次売上の積上げ効果により、営業利益は拡大基調

営業利益推移 (連結)

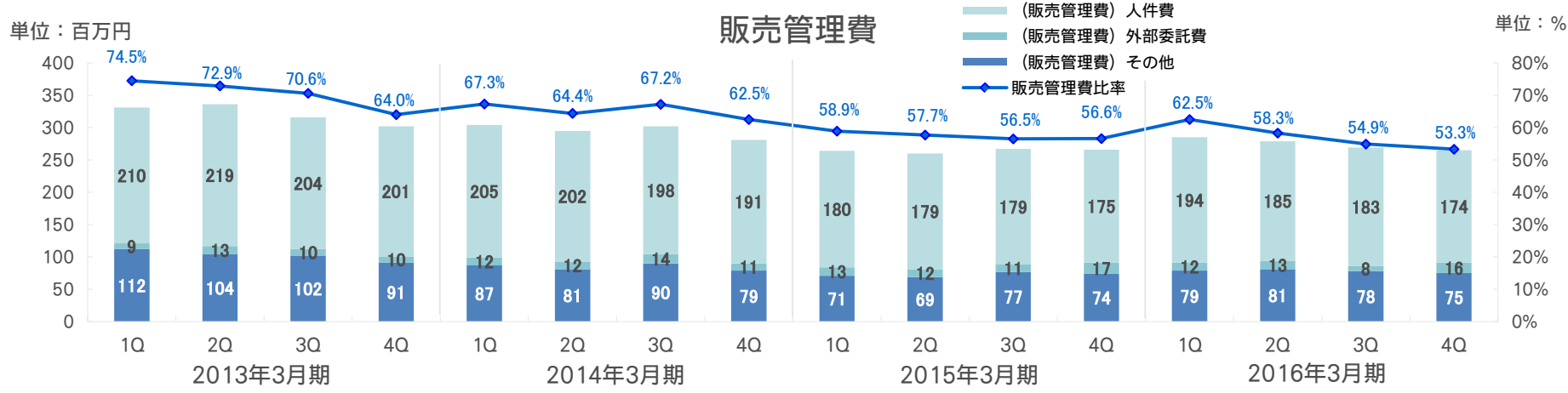
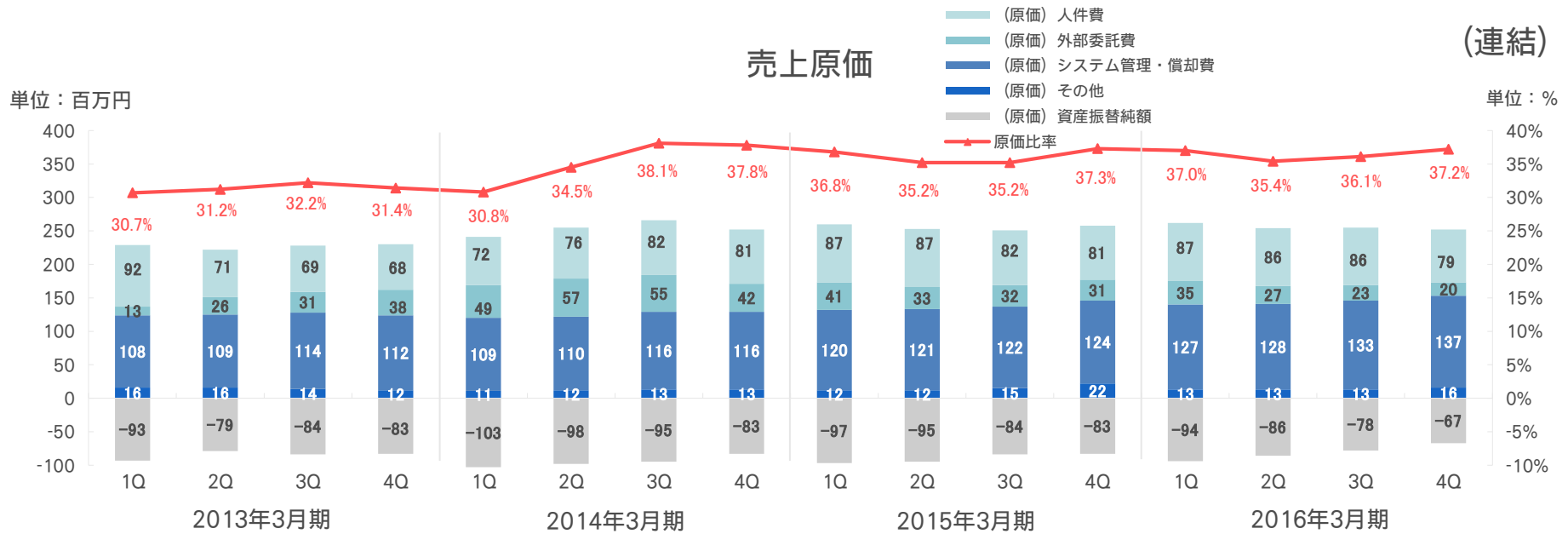
単位：百万円

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



(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

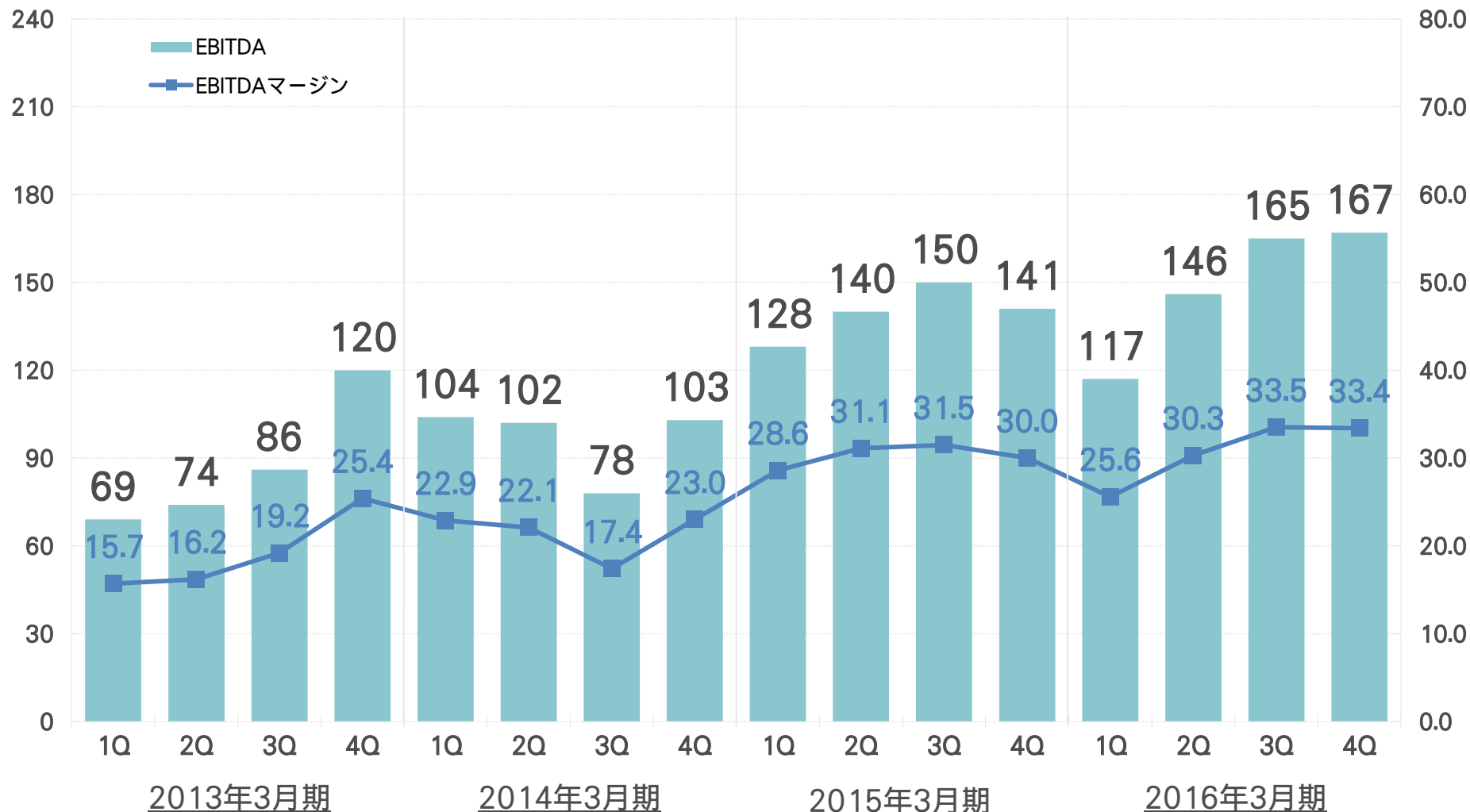
(注) 百万円未満は切捨ててしております。

EBITDA (営業利益+減価償却費) は堅調に創出

EBITDA推移 (連結)

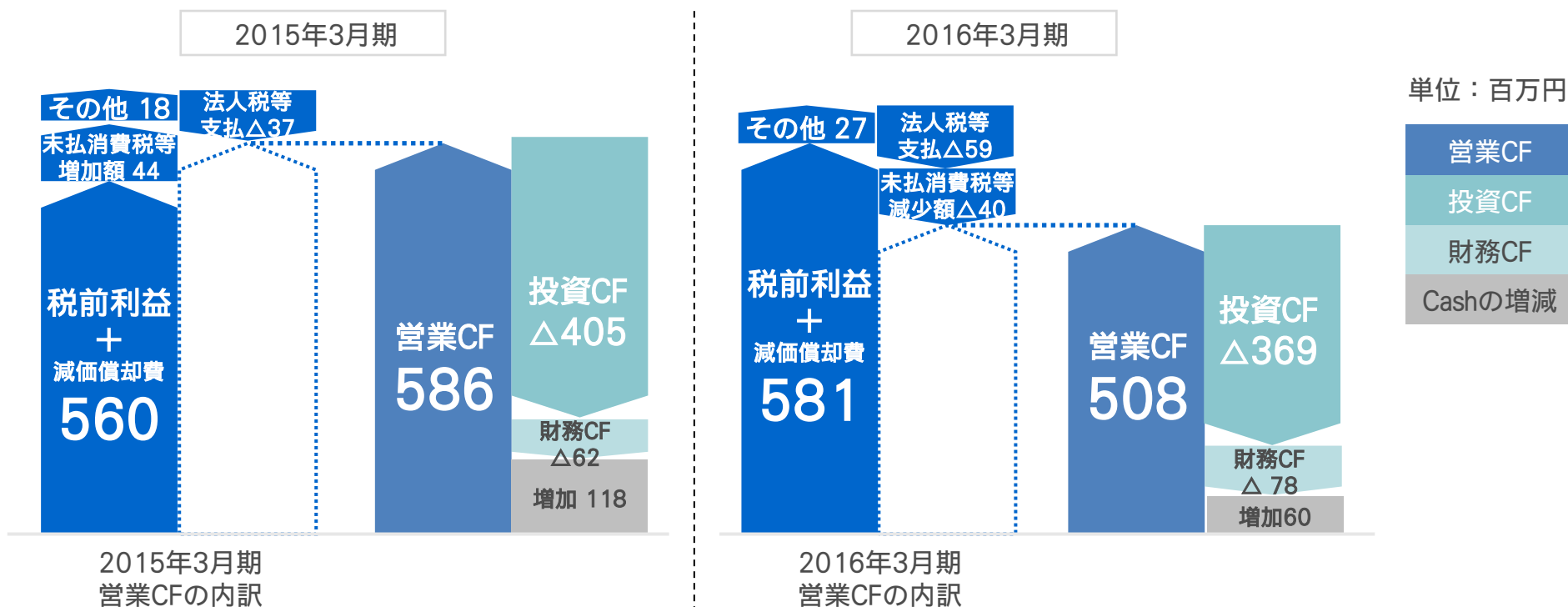
単位：百万円

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>		前期	当期
営業活動	① 税前提利益+減価償却費	560百万円	581百万円
	② 法人税等の支払 (△)	△37百万円	△59百万円
	③ 未払消費税等の増加額 (△減少額)	44百万円	△40百万円
投資活動	④ 資産自社開発による支出 (△)	△365百万円	△328百万円
	⑤ 購入資産 (HW/SW) による支出 (△)	△23百万円	△29百万円
財務活動	⑥ 配当金の支払額 (△)	△21百万円	△24百万円
	⑦ リース債務返済による支出 (△)	△41百万円	△54百万円

(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。

健全な財務基盤を維持

2015年3月末

貸借対照表推移（連結）

単位：百万円

2016年3月末

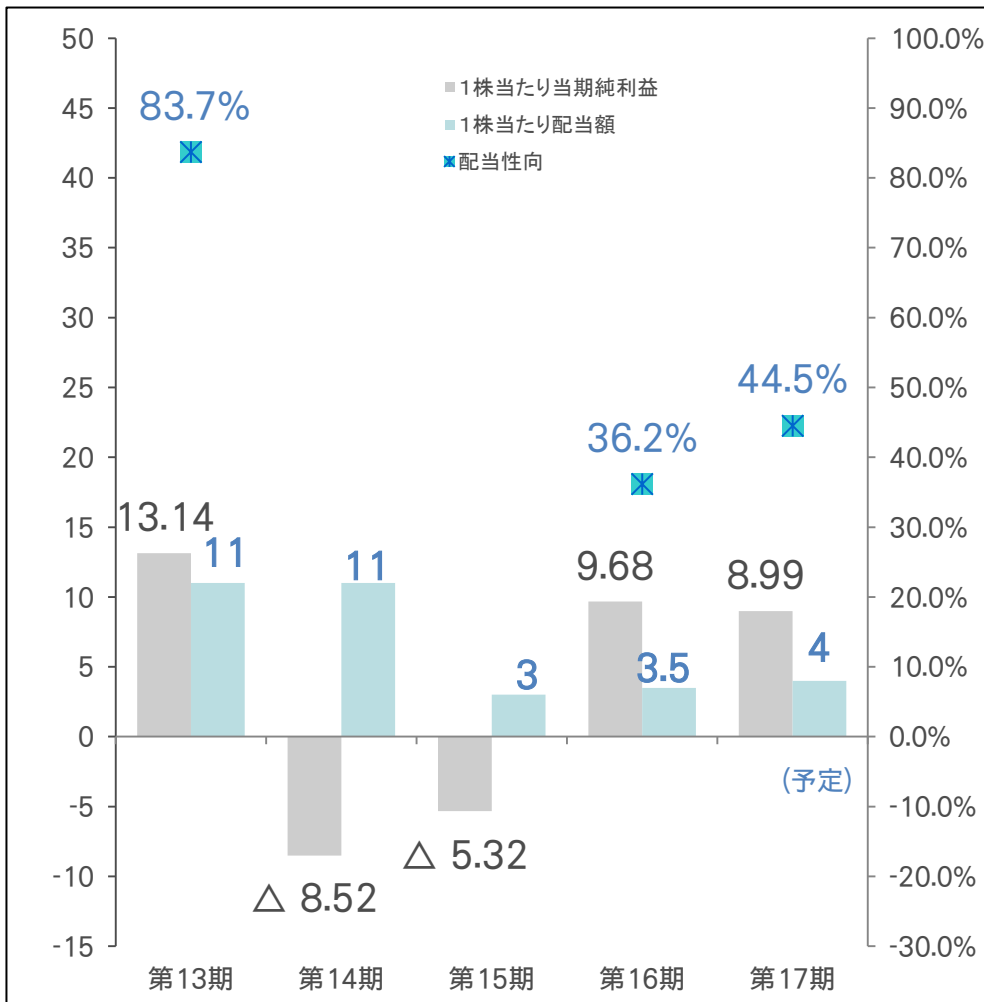


(注) 百万円未満は切捨てにしております。

配当による株主還元を継続し、今期は4円へ増配

1株当たり情報

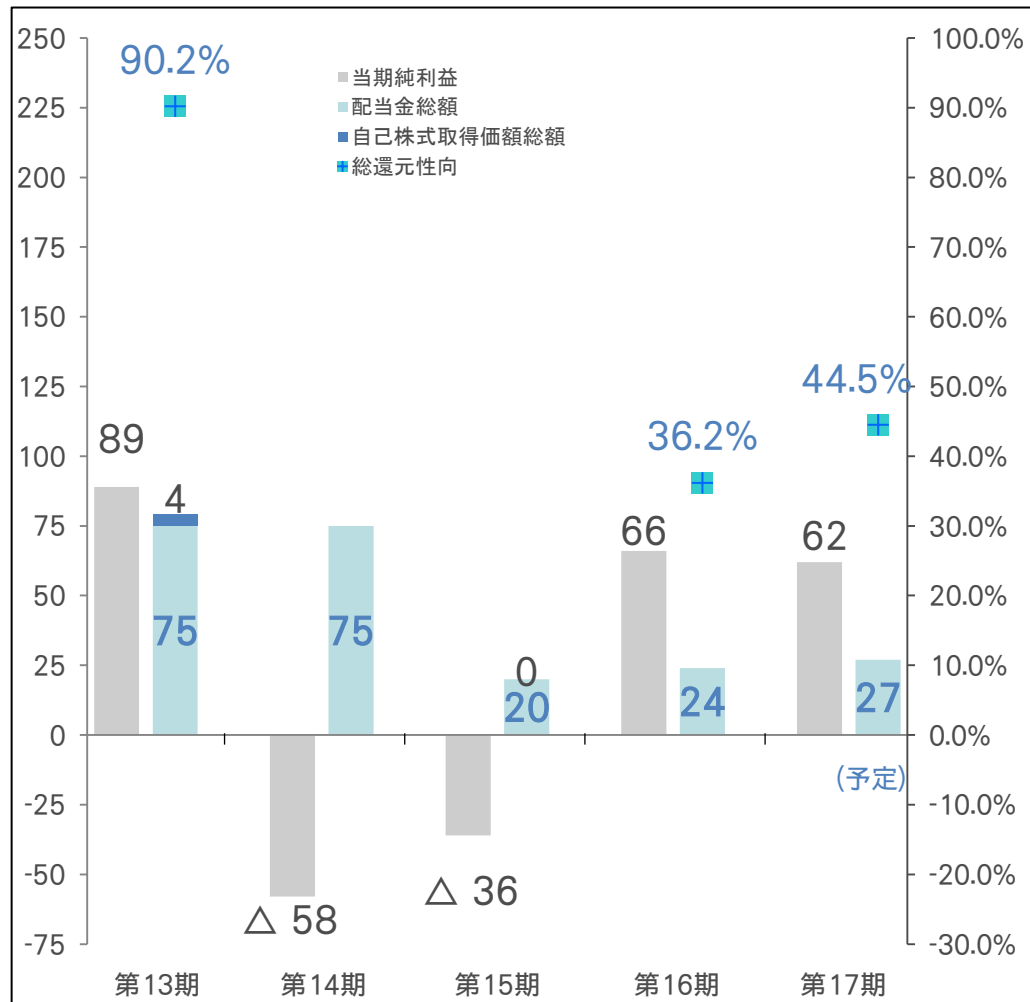
(単位：円)



(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13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

業績予想ポイント

売上・費用・利益・配当

- 売上高は、前期比約109百万円の増収を見込み、2,044百万円（前期1,934百万円）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、1,861百万円（前期1,808百万円）と約52百万円増加見込み。
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182百万円（前期125百万円）と前期の約45%増を予想。
- 1株当たり配当金は、期末配当 5円（前期 4円予定）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。

売上は増収、利益は大幅増益を予想、配当は5円へ

(百万円)	第2四半期 業績予想 2017年3月期	通期 業績予想 2017年3月期	通期 前年実績 2016年3月期	通期 対前年 差額	通期 対前年 増減率
売上高	1,009	2,044	1,934	109	5.7%
営業利益	88	182	125	56	45.4%
経常利益	88	181	125	56	44.8%
当期純利益	55	113	62	51	83.8%

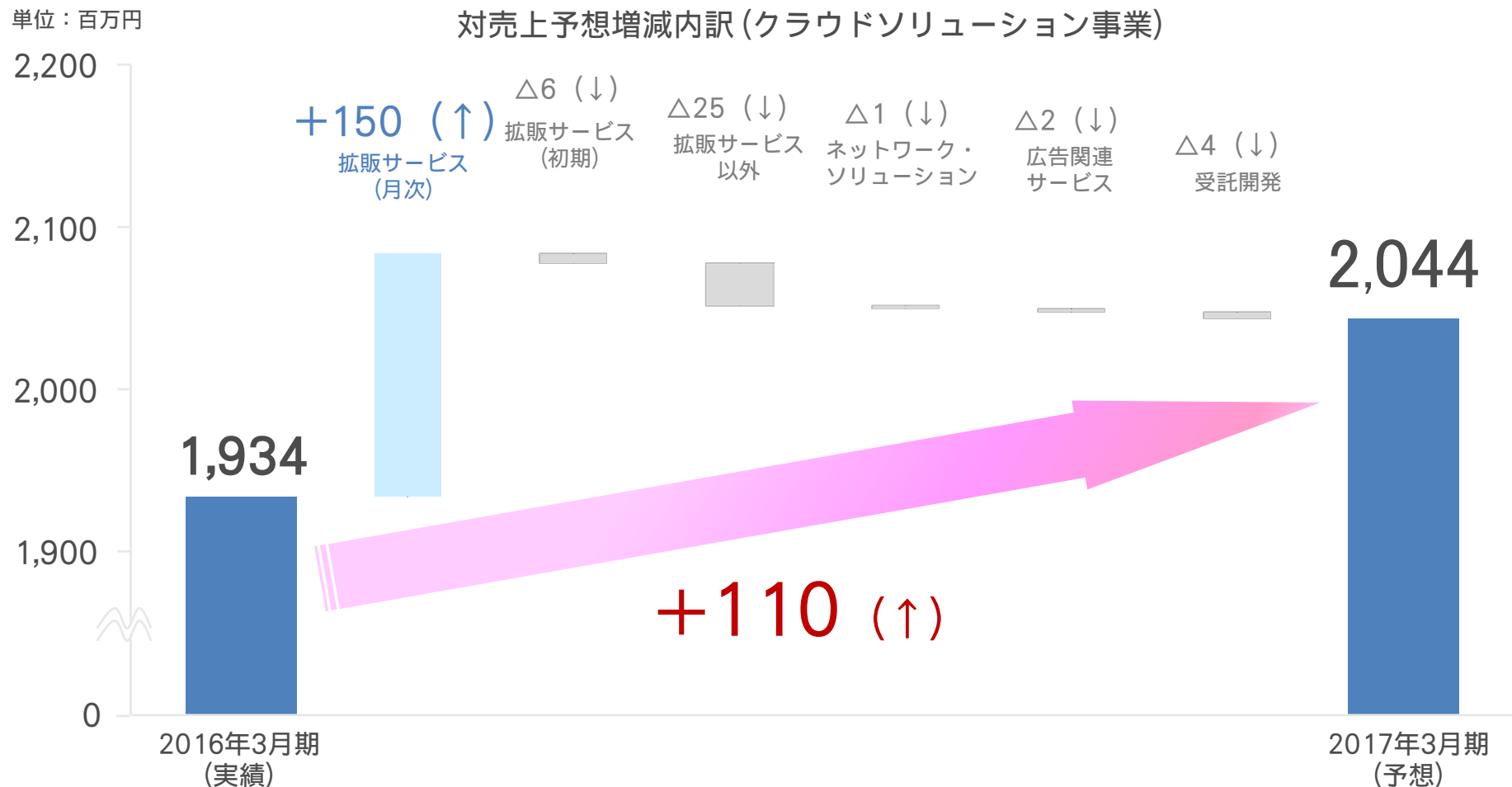
			1株当たり配当金
2017年3月期	期末配当	予想	5円00銭
2016年3月期	期末配当	予定	4円00銭

(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。

クラウドサービス（拡販）が成長を牽引



<ポイント>

「ESいい物件One」の拡販により、2016年3月期と比較して「**拡販サービス（月次）**」は約**150百万円の増収**を、クラウドソリューション事業の売上全体としても約**110百万円の増収**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）	2016年3月期	2017年3月期	差額	増減率
クラウドサービス	1,829	1,948	118	6.5%
拡販サービス ※	1,697	1,841	144	8.5%
初期	71	65	△6	△9.6%
月次	1,625	1,776	150	9.3%
拡販サービス以外 ※	132	106	△25	△19.6%
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	68	61	△6	△10.0%
広告関連サービス	23	21	△2	△8.6%
受託開発	44	40	△4	△10.7%
合計	1,934	2,044	110	5.7%

※ 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) 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。

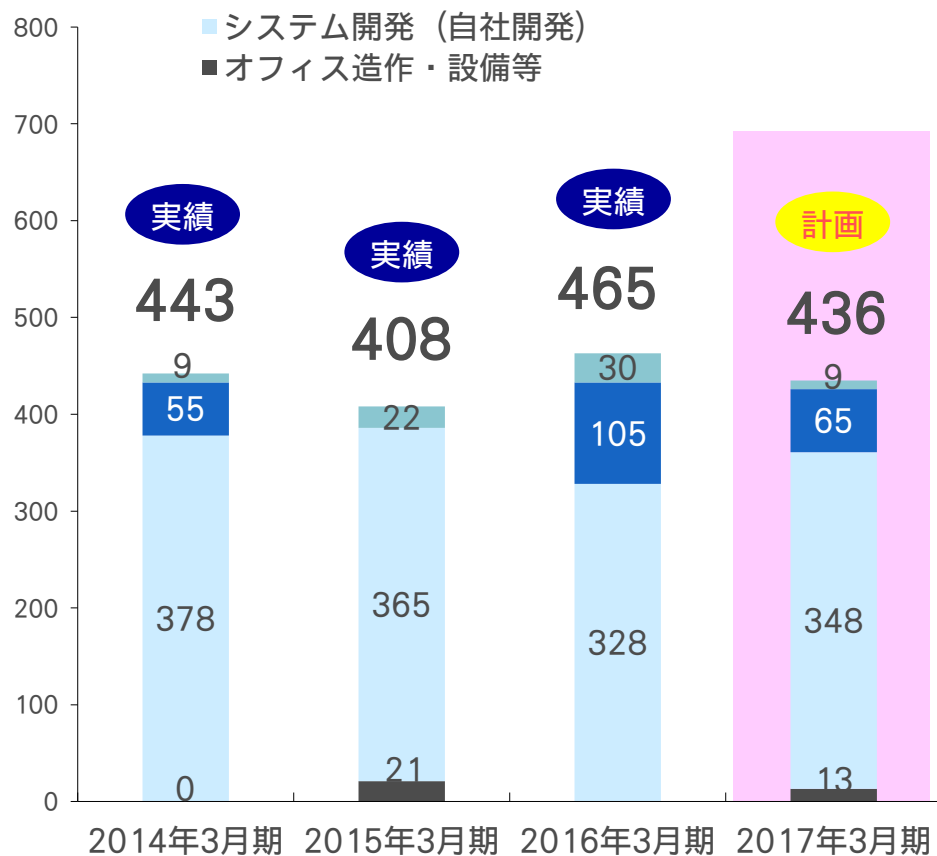
(注) クラウドソリューション事業の数値については、内部売上高調整前の金額を使用しております。

(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

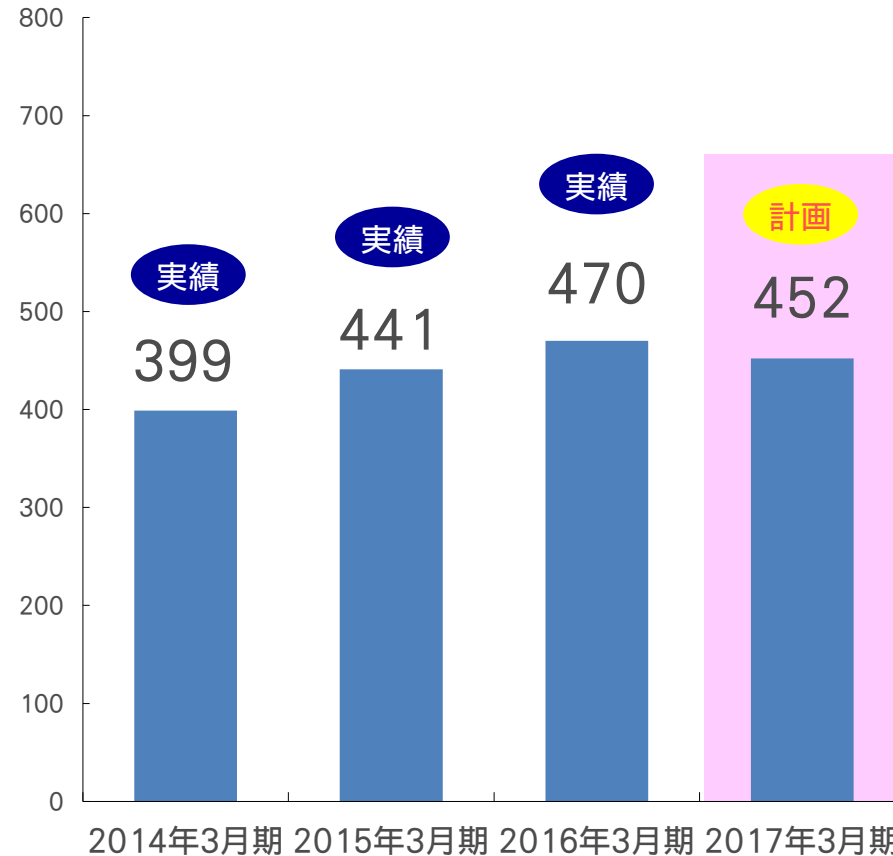
単位：百万円

- 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

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

サービス開発体制に関する今後の展望

2016年 2017年 2018年 2019年 2020年

既存サービス

販売・サポートの提供終了へ

ES つなぐ、不動産クラウド。
いい物件One

消費者向けソリューションの
モバイルファーストへのシフト

サービス
開発サイクルの
向上と機能強化

アプリケーションの分割による
市場ニーズへの対応力の向上

不動産会社向けソリューションの業者間シナジーの加速

IT重説等の制度変化への対応

データ量の恒常的な増加に伴う
APIアーキテクチャの改善

コンバート（媒体出稿）機能の並列処理強化・
処理能力の向上

サービス
品質改善と
キャパシティ
の向上

データセンター（DC）多重化対応

DC分散化へ向けた取り組み

(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。

ヒト



物件情報、顧客情報、契約情報を紐付けて一元管理



カネ



不動産業務に最適化した
営業支援機能を搭載

モノ



賃貸、売買、賃貸管理に
またがる情報を
統合されたデータベースで
管理

- 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
- 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

① 募集

賃貸借媒介・代理業務

募集依頼を請ける

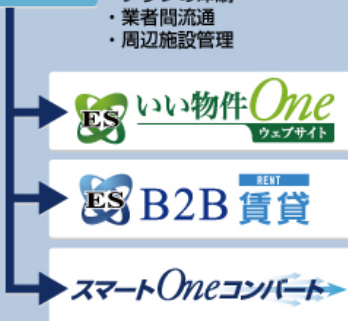


貸したい
・対応履歴の保存

物件を広告する



賃貸募集
・自社 HP への掲載
・業者専用サイトへの掲載
・各ポータルサイトへの掲載
・チラシの印刷
・業者間流通
・周辺施設管理



反響に対応する



借りたい
・問合せ対応
・反響自動取込
・追客履歴管理
・見積作成

② 契約

賃貸借契約を新規に締結する



賃貸借契約
・申込書
・重説・契約書
・精算書
・取引台帳
・進捗管理
・電子ファイル保管

■全ての業務を1つのシステムで行うことのメリット



業務全体をクラウドでカバーします！

契約更新業務

賃貸借契約を更新する



賃貸借契約
・更新案内
・更新精算書
・履歴管理
・進捗管理
・電子ファイル保管

解約業務

賃貸借契約を解約する



賃貸借契約
・解約受付
・解約精算書、原状回復工事
・履歴管理
・進捗管理
・電子ファイル保管

賃料徴収業務

賃料等を徴収する



家賃管理
・銀行口座振替
・ファクタリング会社連携
・保証会社連携
・督促管理
・変動費の請求

委託者へ送金する

・経費相殺・支払代行
・滞納保証
・報酬計算の豊富なバリエーション
・複数のオーナーに按分
・サブリース免責管理
・総合振込データ作成

委託者へ報告する



オーナー報告
・収支報告書のデザイン自由化
・オーナーマイページ

③ 入金

運営・調整業務

管理委託契約を締結・更新する



管理委託
・サブリース
・運営代行
・専任管理
・自社所有物件

修理依頼対応等の問合せ対応をする



案件
・入居者からの問い合わせ
・オーナーからの問い合わせ
・官公庁などへの対応履歴
・修繕工事の受発注管理
・電子ファイル保管

鍵の管理をする



④ 修繕

経営する

売上・入出金を管理する

業務を管理する



「ES いい物件 One」が
「ASPIC クラウドアワード 2015^(注)」
「社会・業界特化系グランプリ」受賞！



(注) 「ASPIC クラウドアワード 2015」は総務省などの後援によりASPIC が主催する、日本国内で優秀かつ社会に有益なクラウドサービスを表彰するものです。

(注) ASPIC (特定非営利活動法人ASP・SaaS・クラウド コンソーシアム) について
ASPIC は、クラウド・ASP・SaaS・データセンター事業の発展と支援を目的として1999年に設立されて以降、社会インフラとして期待されているクラウドサービスの安心・安全な市場の確立、市場の創造・拡大を総務省と連携しながら推進している特定非営利活動法人です。

4. 参考資料

事業概要

財務データシート

事業概要

巨大な不動産業界に特化

・ 産業GDP (名目)427兆円の
13.2%が不動産業



出所：平成26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**1,687兆円**

住宅 357兆円 住宅以外 211兆円 土地 1,118兆円



出所：平成26年版 国民経済計算(国民資産)

・ 不動産業者数は
122,685 業者



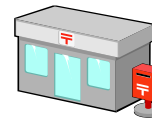
出所：一般財団法人 不動産適正取引推進機構 調べ
(平成27年3月末)

参考までに



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

潜在顧客層は膨大

不動産には「データベース」が不可欠

不動産は「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



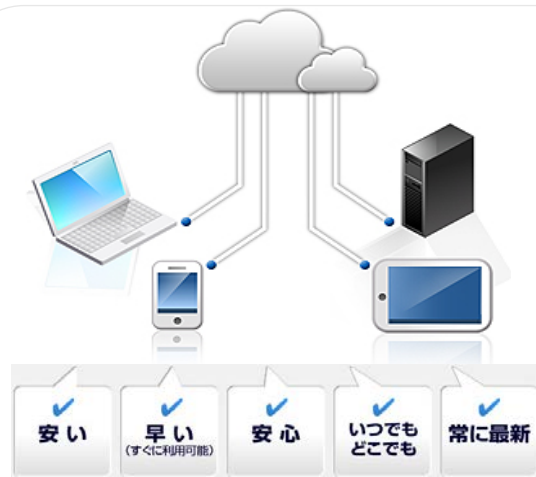
多様化する消費者ニーズ！

- ・ 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

不動産業には「クラウド」が最適



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

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！

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」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

当社サービスの品質と安全性、信頼性

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

- ☆ 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



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

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

会社概要

創業： 2000年1月21日

資本金： 628,411,540円 (2016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： 127名 (2016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		14年 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	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
賃貸 (募集)	新規	159	163	167	172	182	195	194	202	212	221	223	230	237	241	251	253	267	273	285	304	315	322	323	322
	移行	103	107	116	124	141	150	160	167	173	219	232	234	242	249	261	276	288	297	300	311	321	334	340	340
賃貸(募集)合計		262	270	283	296	323	345	354	369	385	440	455	464	479	490	512	529	555	570	585	615	636	656	663	662
One 管理	新規	25	29	29	33	43	52	57	64	73	78	80	80	88	92	104	101	110	111	114	120	125	126	126	122
	移行	16	17	22	27	48	55	61	69	75	76	80	82	82	86	94	105	107	114	114	120	121	123	127	127
One管理合計		41	46	51	60	91	107	118	133	148	154	160	162	170	178	198	206	217	225	228	240	246	249	253	249
売買	新規	101	100	101	101	107	111	118	126	125	128	131	134	140	148	153	152	158	161	164	167	175	177	177	180
	移行	53	53	54	54	59	62	63	66	67	69	74	77	80	83	84	85	91	94	95	97	101	103	107	106
売買合計		154	153	155	155	166	173	181	192	192	197	205	211	220	231	237	237	249	255	259	264	276	280	284	286
ウェブサイト	新規	179	184	187	194	203	211	212	221	229	239	239	250	256	265	272	274	283	290	301	323	335	343	345	344
	移行	112	116	125	132	148	157	168	175	181	194	205	209	216	221	230	243	258	268	271	281	290	298	305	305
ウェブサイト合計		291	300	312	326	351	368	380	396	410	433	444	459	472	486	502	517	541	558	572	604	625	641	650	649
法人数		347	356	371	384	420	445	462	483	503	564	589	600	623	643	669	688	721	741	760	794	820	840	849	848

(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)	2014年3月期				2015年3月期				2016年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	454	461	451	452	450	452	476	473	457	481	493	501
売上原価	139	158	171	171	165	159	167	176	169	170	177	186
売上総利益	314	302	279	281	284	292	308	296	288	311	315	315
売上総利益率	69.2%	65.5%	61.9%	62.2%	63.2%	64.8%	64.8%	62.7%	63.0%	64.6%	63.9%	62.8%
販売費及び 一般管理費	305	297	303	283	264	261	268	267	286	280	270	266
営業利益	8	5	△23	△1	19	31	39	28	2	30	44	48
営業利益率	2.0%	1.1%	△5.3%	△0.3%	4.4%	7.0%	8.3%	6.1%	0.5%	6.3%	9.1%	9.6%
経常利益	8	6	△23	△1	20	32	38	29	2	31	44	47
経常利益率	1.9%	1.5%	△5.3%	△0.3%	4.5%	7.1%	8.2%	6.2%	0.4%	6.4%	9.0%	9.5%
特別利益	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
特別損失	—	0	4	3	0	0	0	0	—	—	—	14
四半期純利益	△1	△1	△25	△8	11	17	22	15	△1	17	26	18
四半期純利益率	△0.3%	△0.4%	△5.7%	△1.8%	2.5%	3.9%	4.7%	3.3%	△0.3%	3.7%	5.4%	3.7%

(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。

連結貸借対照表の推移

(百万円)	2014年3月期				2015年3月期				2016年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
流動資産合計	635	619	573	564	526	578	613	660	567	607	627	706
固定資産合計	1,311	1,329	1,339	1,352	1,349	1,335	1,333	1,313	1,298	1,393	1,348	1,302
資産合計	1,947	1,949	1,912	1,917	1,876	1,913	1,947	1,974	1,866	2,001	1,976	2,009
流動負債合計	274	288	274	282	264	293	319	343	264	312	272	296
固定負債合計	115	105	107	113	99	90	75	63	59	128	117	106
負債合計	390	394	382	395	364	383	395	406	324	441	389	403
純資産合計	1,556	1,555	1,529	1,521	1,512	1,529	1,552	1,567	1,542	1,559	1,586	1,605
負債・純資産合計	1,947	1,949	1,912	1,917	1,876	1,913	1,947	1,974	1,866	2,001	1,976	2,009

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

連結キャッシュ・フロー計算書の推移

(百万円)	2014年3月期				2015年3月期				2016年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
営業活動によるCF	103	154	63	70	132	162	145	145	38	169	121	180
投資活動によるCF	△82	△109	△95	△100	△115	△88	△97	△103	△94	△109	△80	△86
財務活動によるCF	△71	△21	△8	△9	△28	△13	△10	△10	△32	△13	△17	△15
現金及び現金同等物等の増減額	△50	23	△40	△39	△11	60	37	31	△87	45	23	78
現金及び現金同等物等の期末残高	502	526	485	446	434	495	533	564	477	523	546	625

(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）

	2014年3月期				2015年3月期				2016年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
クラウドサービス	432	417	418	419	418	426	434	437	441	450	468	469
拡販サービス	389	375	376	377	376	384	393	396	407	417	434	437
初期	11	10	12	6	9	14	18	15	18	17	22	13
月次	377	365	364	371	367	370	374	381	389	399	412	424
拡販サービス以外	42	42	41	41	41	41	41	41	33	33	33	31
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	13	34	23	23	22	17	32	25	7	22	15	21
広告関連サービス	11	9	8	8	8	7	7	6	6	5	5	5
受託開発	2	25	14	15	14	9	25	19	1	16	10	16
売上合計	454	461	450	452	450	452	475	473	457	482	492	501
クラウドサービス顧客数（法人数）	1,374	1,346	1,335	1,320	1,300	1,294	1,290	1,245	1,254	1,256	1,280	1,266
社員数（単体）	140	138	137	133	138	140	134	131	146	140	137	127

(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。

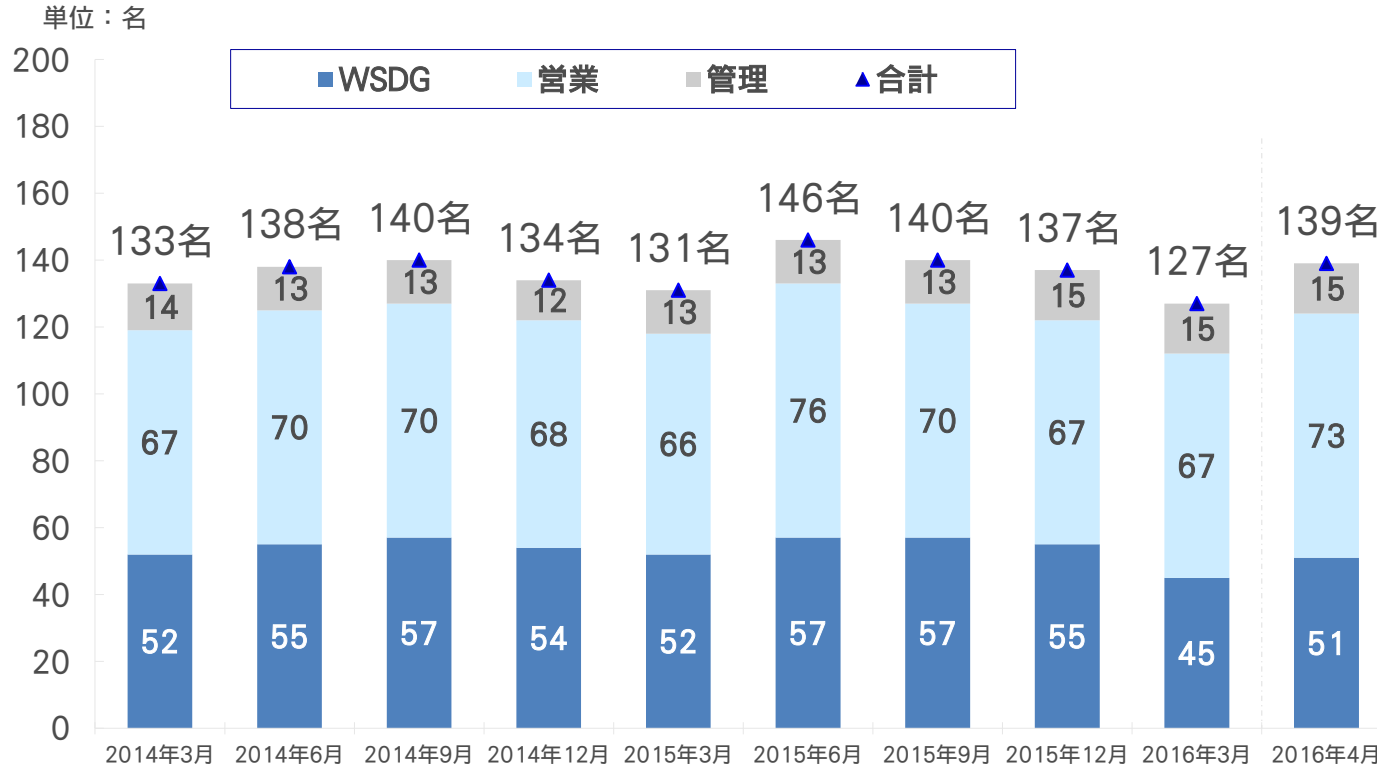
拡販サービス以外・・・ 拡販サービスをベースに、個々の顧客仕様に受託開発したシステム・アプリケーションの月額利用料等。

(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）。

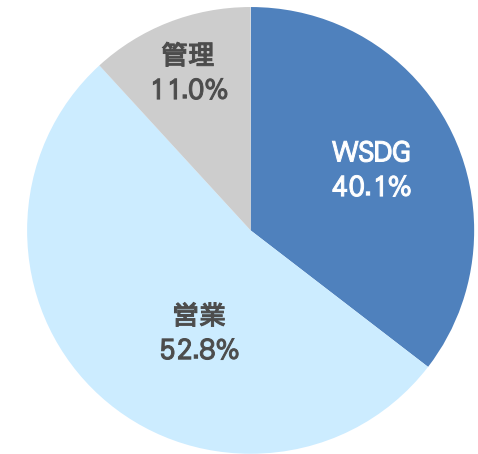
(注) クラウドソリューション事業の数値については、内部取引調整前の金額を使用しております。

(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
(2016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。



不動産市場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。