



2018年3月期 第3四半期
決算説明資料

2018年 2月 1日
株式会社いい生活
証券コード：3796

目次

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
 - 事業概要
 - 財務データシート

1. 第3四半期決算概要

期初業績予想どおり特定顧客の契約が終了し、前年同期比で減収・減益

- 連結売上高 1,438百万円（前年同期 1,489百万円、前年同期比 △51百万円、3.5%減）
 - ・クラウドサービス売上高 1,362百万円（前年同期 1,422百万円、前年同期比 △60百万円、4.2%減）
 - ・うち、**拡販サービス月次売上高 1,279百万円（前年同期 1,284百万円、前年同期比 △5百万円、0.4%減）**
- 連結営業利益 46百万円（前年同期 119百万円、前年同期比 △72百万円、60.6%減）
- 連結四半期純利益 20百万円（前年同期 67百万円、前年同期比 △47百万円、69.5%減）
- 2017年12月時点の顧客法人数は1,294（前年同期1,277）、店舗数は3,501（前年同期3,283）
 - ・クラウドサービス平均月額単価 約116,600円/法人（2017年12月時点） 前年同期約122,900円/法人（2016年12月時点）

IT重説、電子契約、V R活用対応等不動産取引のI T化施策を推進

- 2017年10月より本格的にIT重説の運用開始、各地でセミナーを開催、ウェブ会議ツール及び当社クラウドサービスの販促を図る
- V R技術を活用して不動産物件を疑似内見できるシステムの開発に強みを持つナーブ株式会社との業務提携契約を締結。また、不動産領域における契約の電子化を見据えて、Web完結型クラウド契約サービスを提供する弁護士ドットコム株式会社とも業務提携し、不動産取引のI T化を全面的に推進
- 「ESいい物件One」の追加開発を継続、機能拡充とユーザビリティ向上を図る

（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。

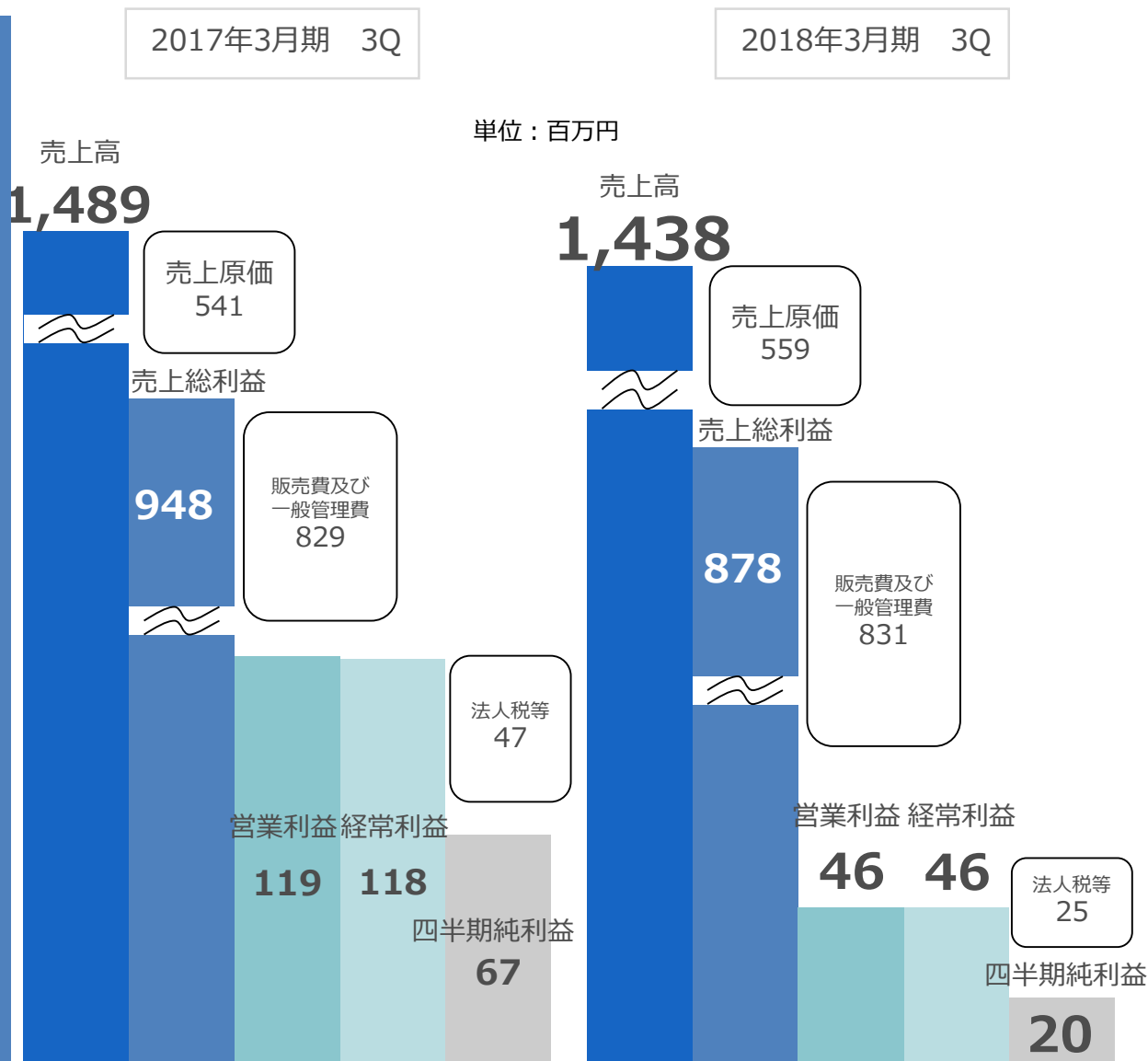
前年同期比で減収・減益

・売上は**1,438**百万円、
営業利益は**46**百万円。

前年同期比で売上は
約**51**百万円の減収、
前年同期比で営業利益は
約**72**百万円の減益。

・売上原価はエンジニア人件費、
好調なアドヴァンスト・クラ
ウドサービス売上計上に伴う
開発費用の原価が増加。

・販管費は通信費用の見直し等
の効率化により減少。



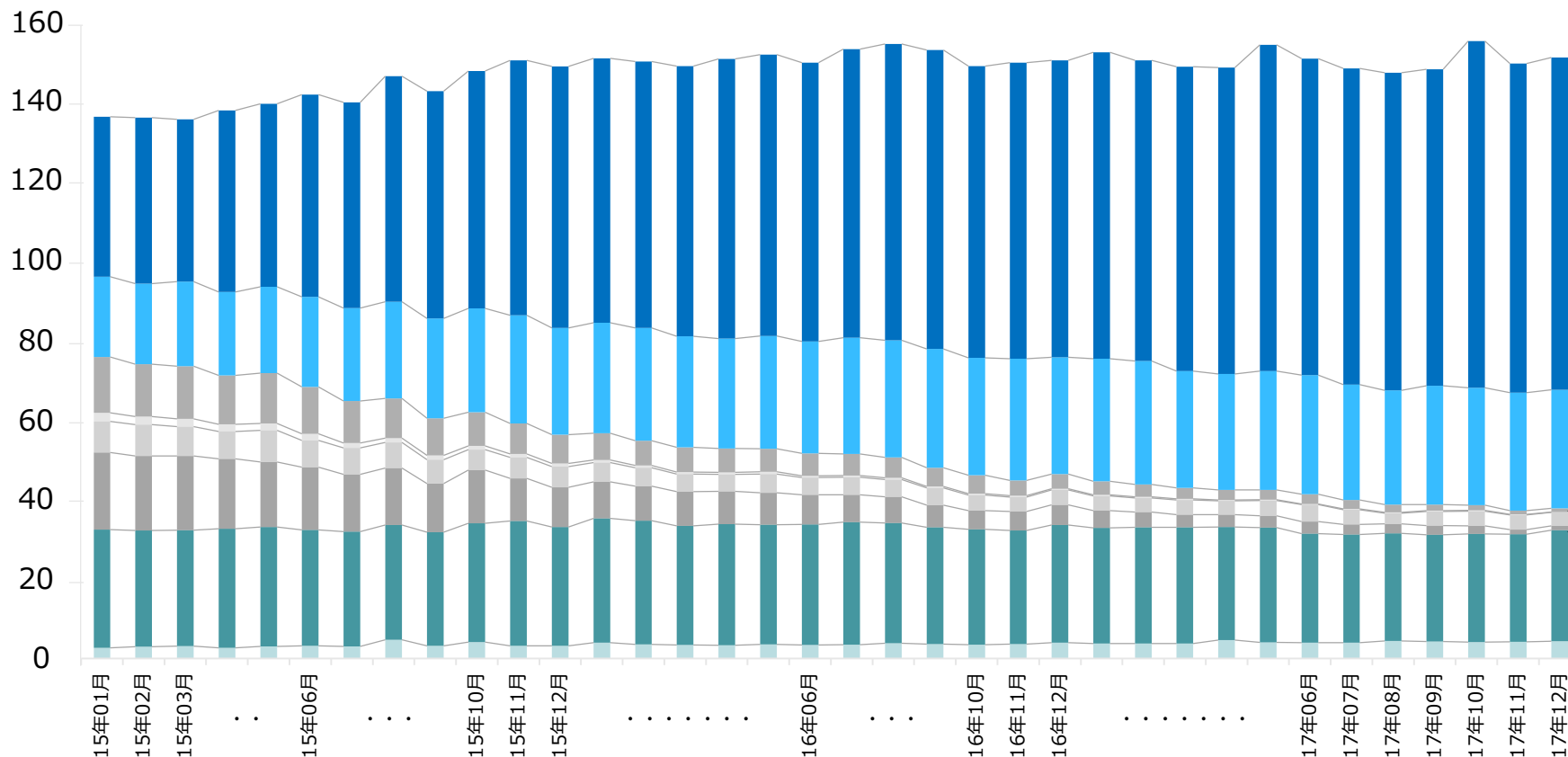
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

「ESいい物件One」 への移行は最終フェーズへ

- 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）



既存サービスの利用顧客は、2018年3月末でESいい物件Oneへ移行完了

One賃貸・売買への移行対象

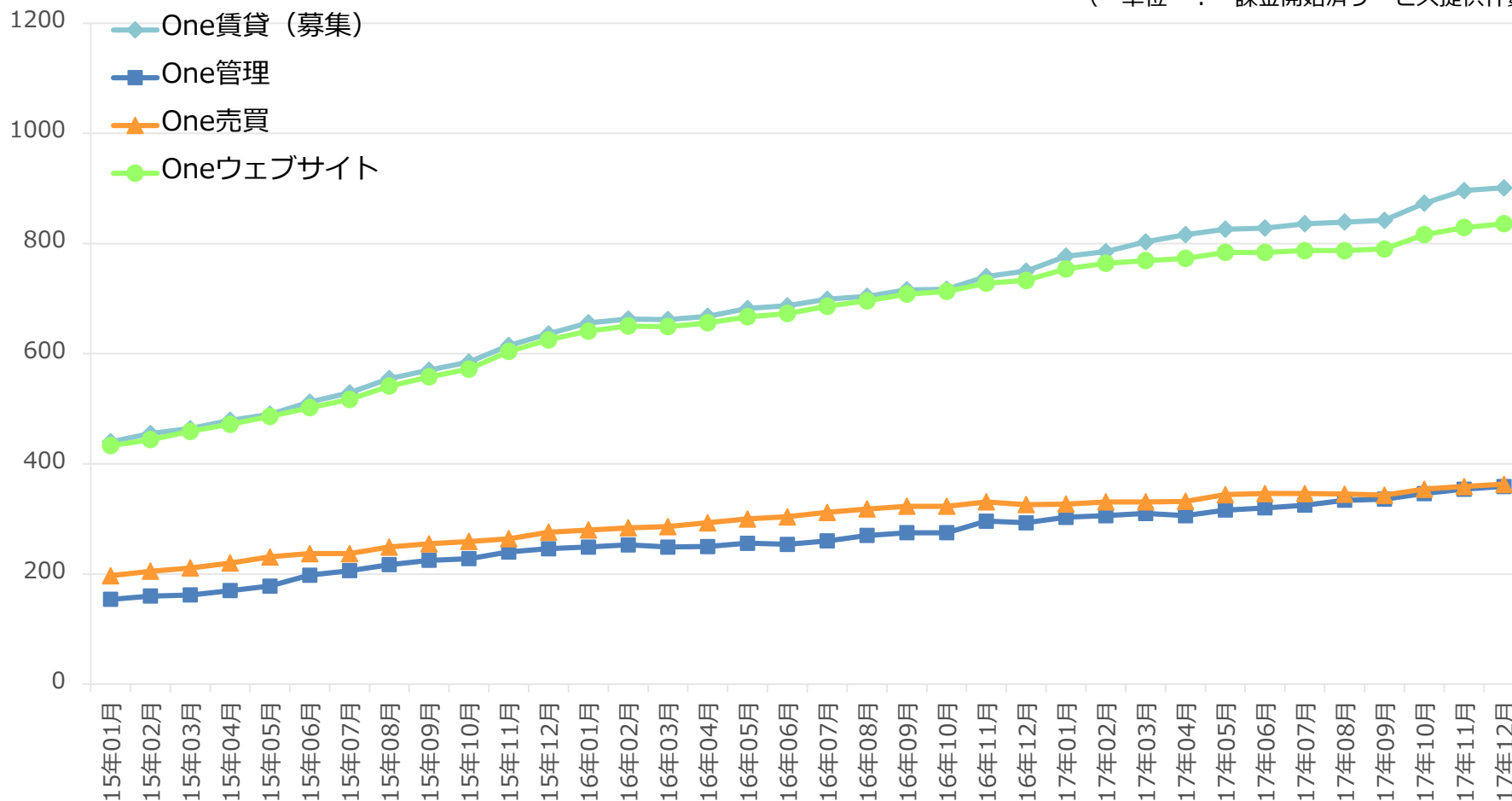
Oneウェブサイトへの移行対象

出稿機能は着実な成長へ

（注） 各内訳の売上高は、初期及び月額料金等の合計額です。

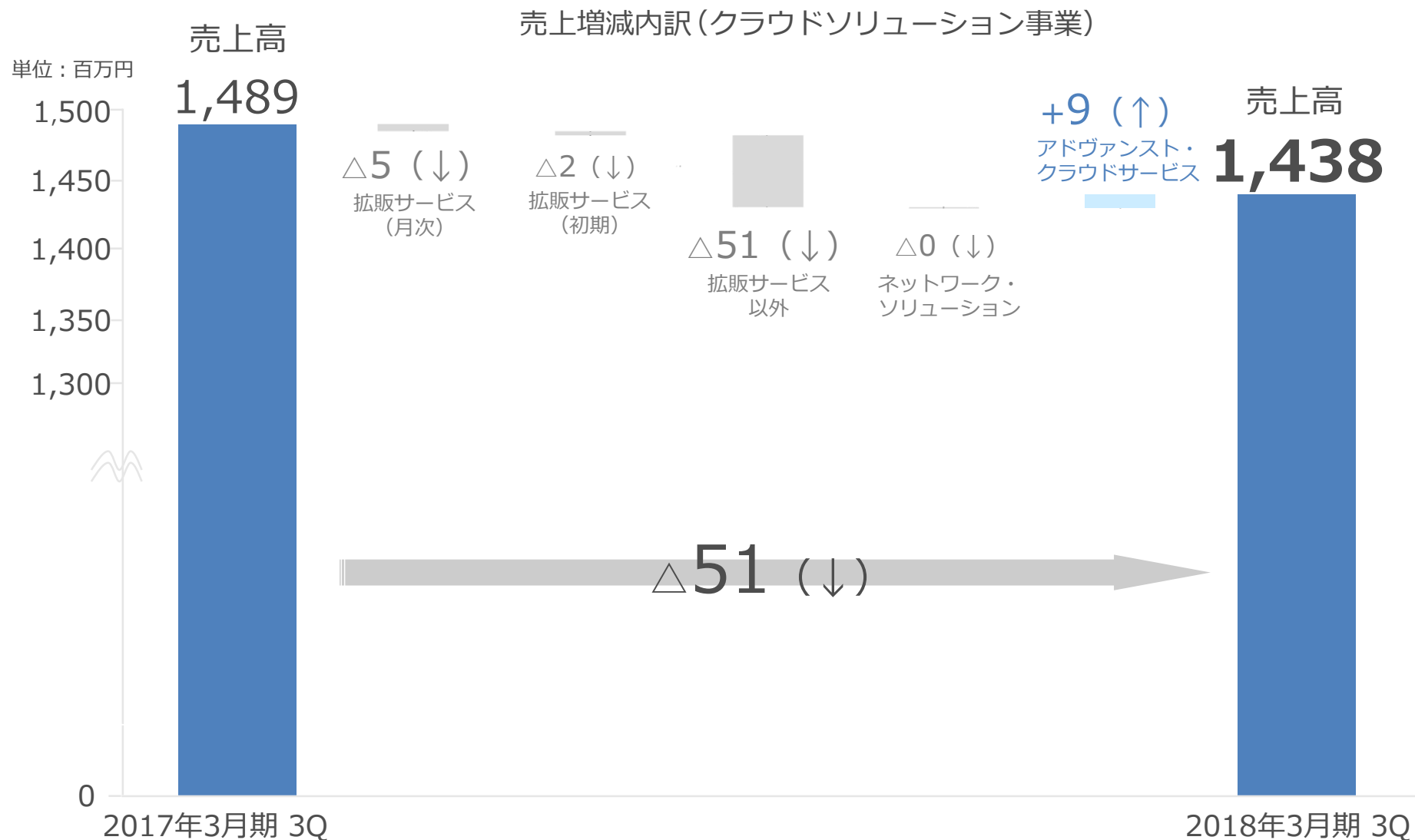
サービス別ライセンス数推移

(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。

期初予想どおり、特定顧客向けサービス終了が影響



(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)	2017年3月期 3Q	2018年3月期 3Q	差額	増減率
クラウドサービス	1,422	1,362	△60	△4.2%
拡販サービス ※	1,325	1,316	△8	△0.7%
初期	40	37	△2	△7.4%
月次	1,284	1,279	△5	△0.4%
拡販サービス以外 ※	97	45	△51	△53.1%
ネットワーク・ソリューション	25	24	△0	△3.3%
アドヴァンスト・クラウドサービス	41	51	9	23.5%
合計	1,489	1,438	△51	△3.4%

※ 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。

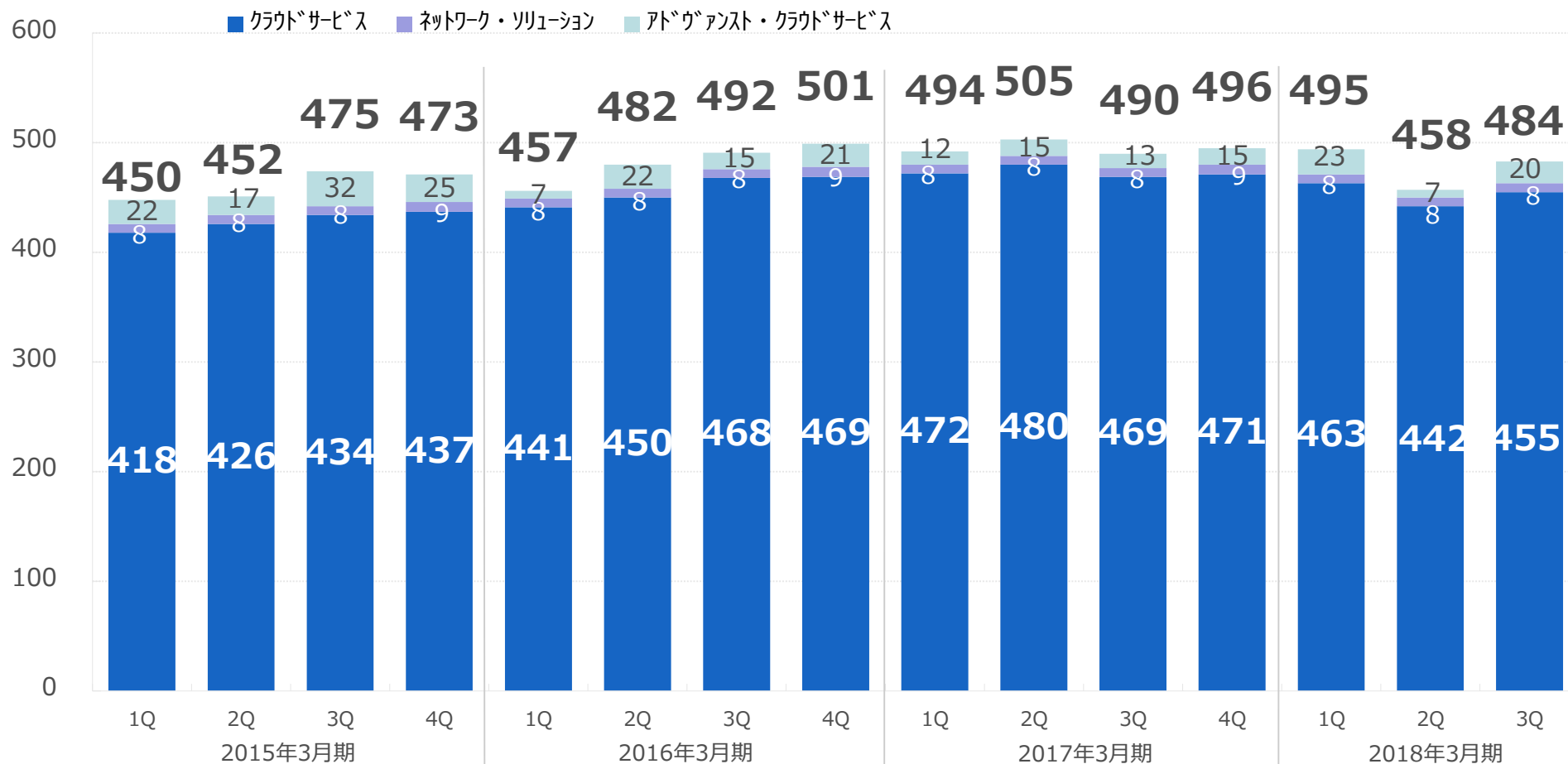
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

(注) 「アドヴァンスト・クラウドサービス」売上の内訳区分として開示していた「広告関連サービス」売上と「受託開発」売上に関しまして、2018年3月期より開示に係る重要性の観点から、「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。

クラウドサービス売上高はサービス終了分を挽回途上

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

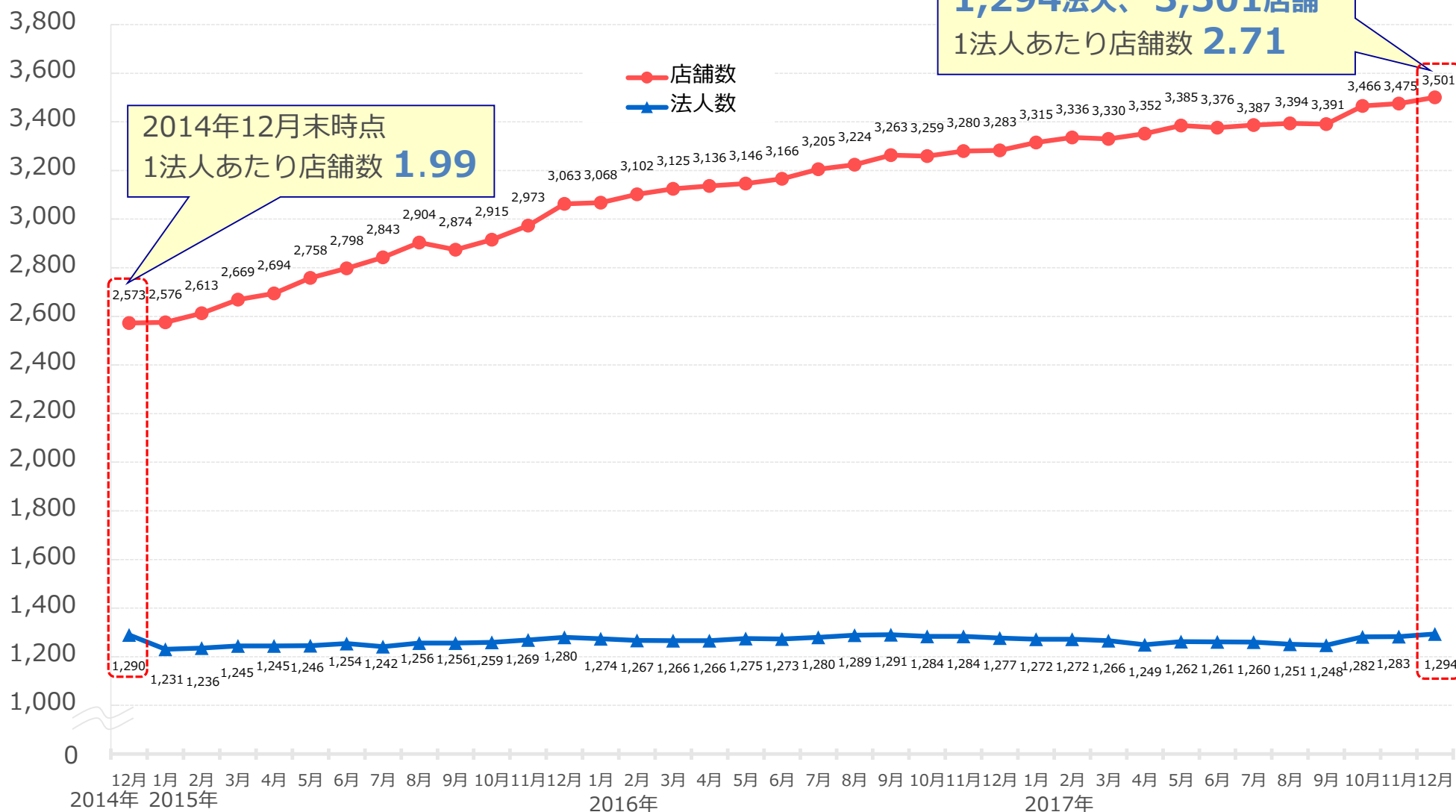


(注) クラウドソリューション事業の数値については、内部売上高調整前の金額を使用しております。

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

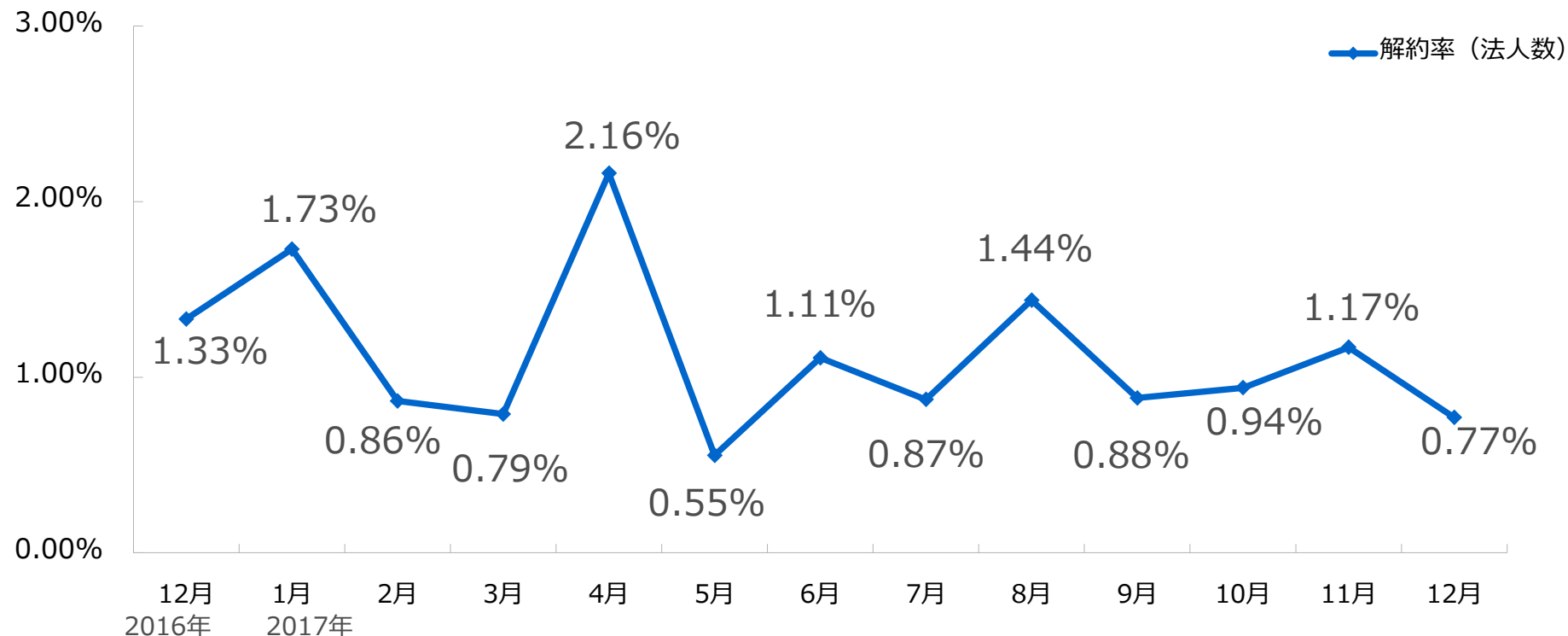
1法人あたりの店舗数（複数店舗顧客）は拡大中

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



単位：法人数

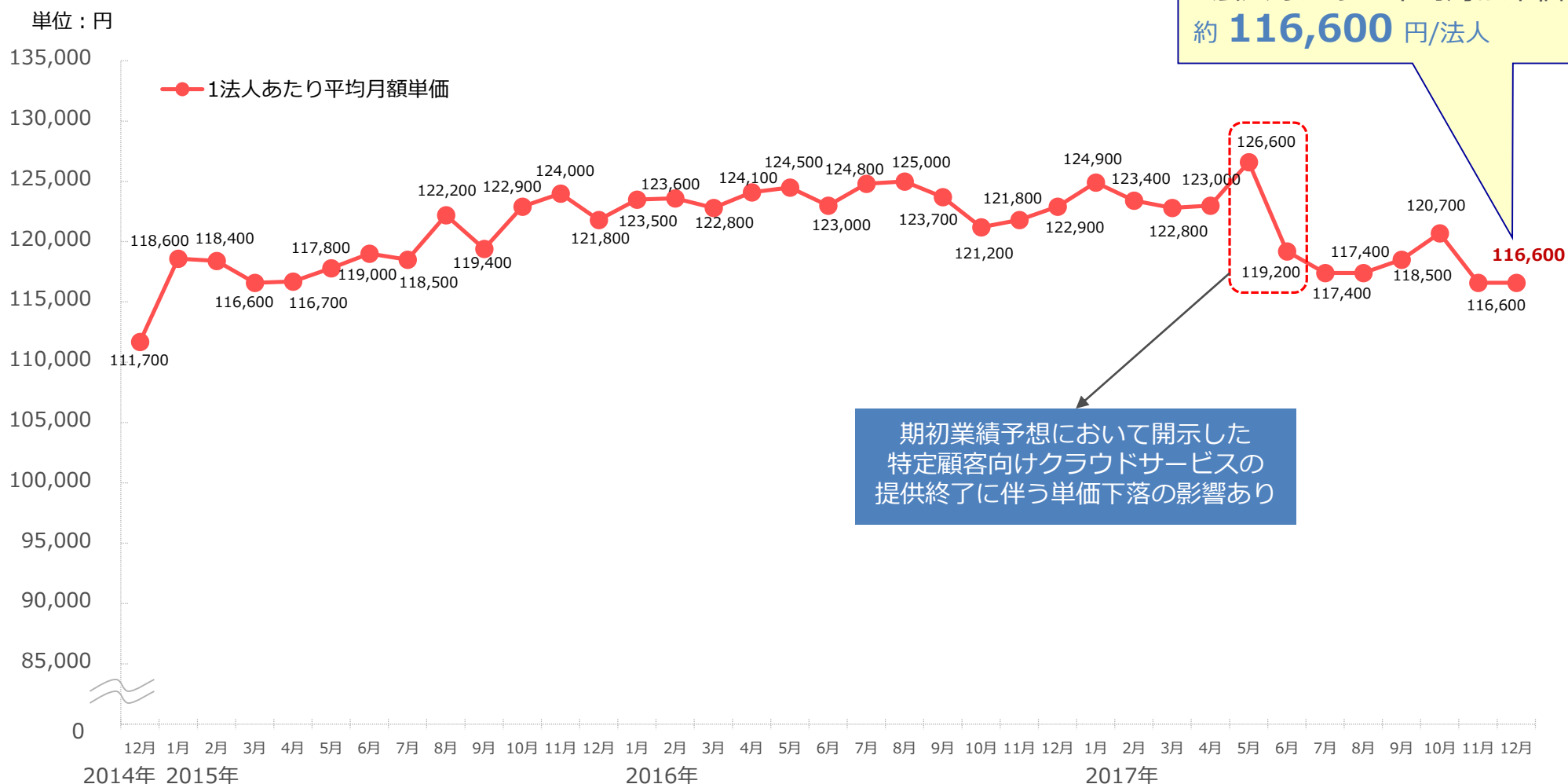
	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	平均
解約法人数	17	22	11	10	27	7	14	11	18	11	12	15	10	14.2

(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、10万円以上を維持

平均月額単価推移



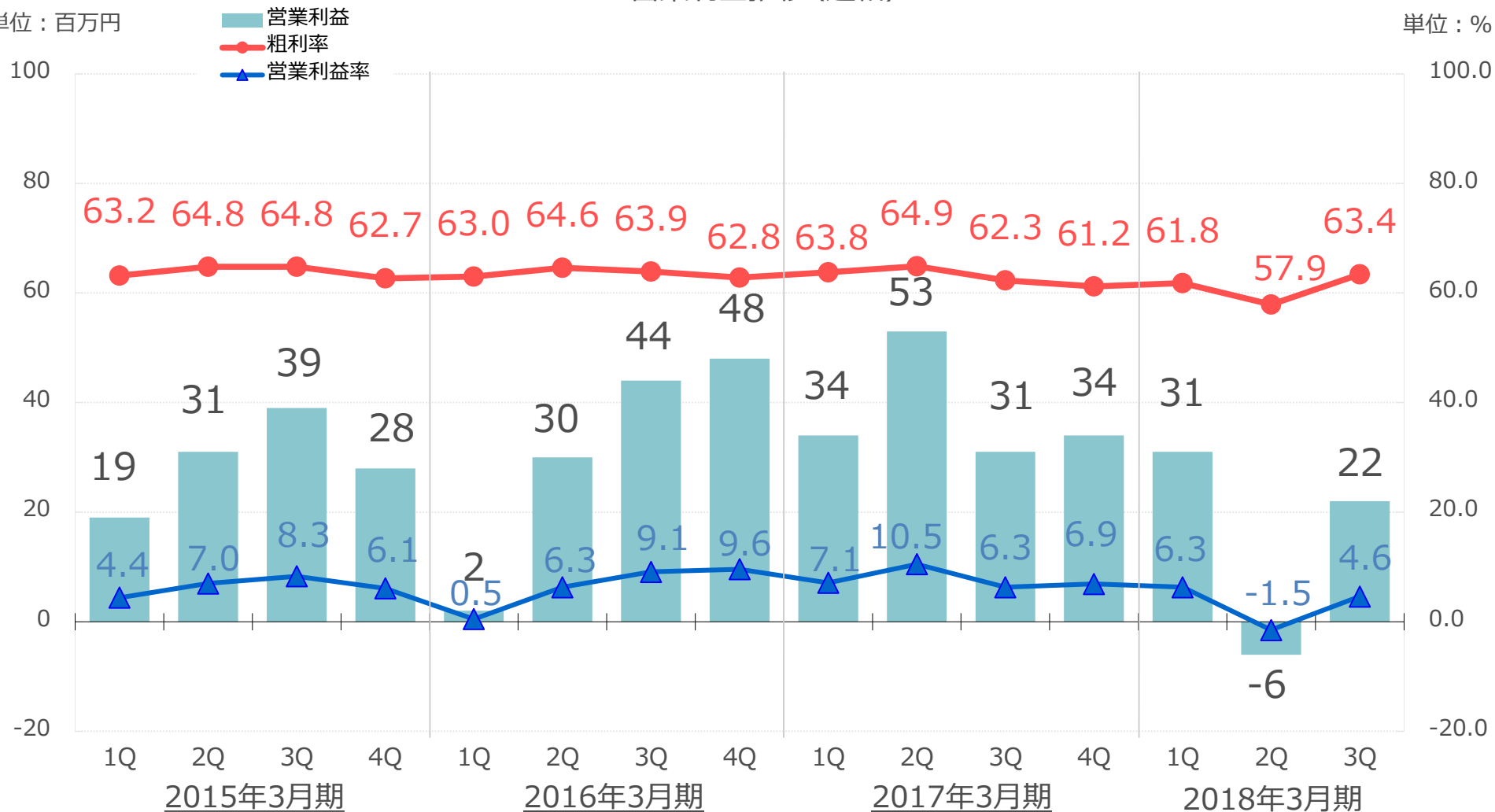
(注) 「当月のクラウドサービス売上高」を「当月のクラウドサービス顧客数(法人数)」で除した数値であり、100円未満を切捨ててしております。

特定顧客向けサービス終了による売上減が影響

営業利益推移(連結)

単位：百万円

単位：%

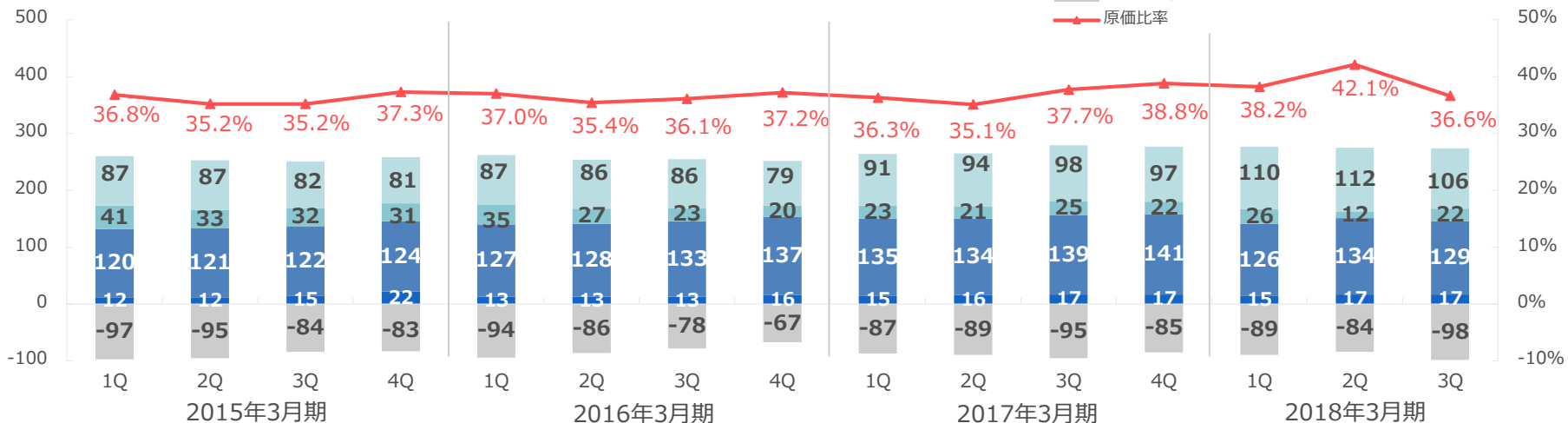


(注) 百万円未満は切捨てにしております。

総費用の適切なコントロールを継続

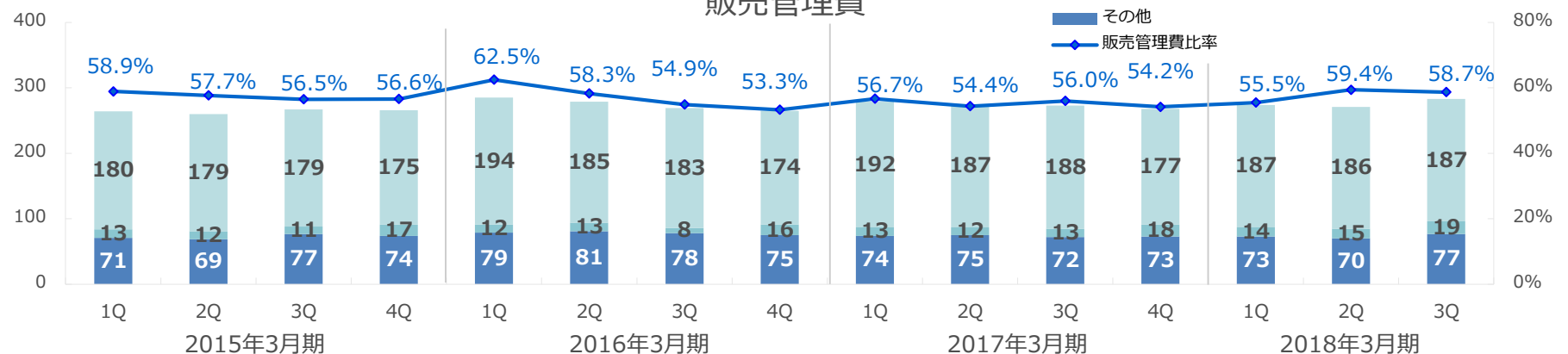
売上原価

単位：百万円



販売管理費

単位：百万円



(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

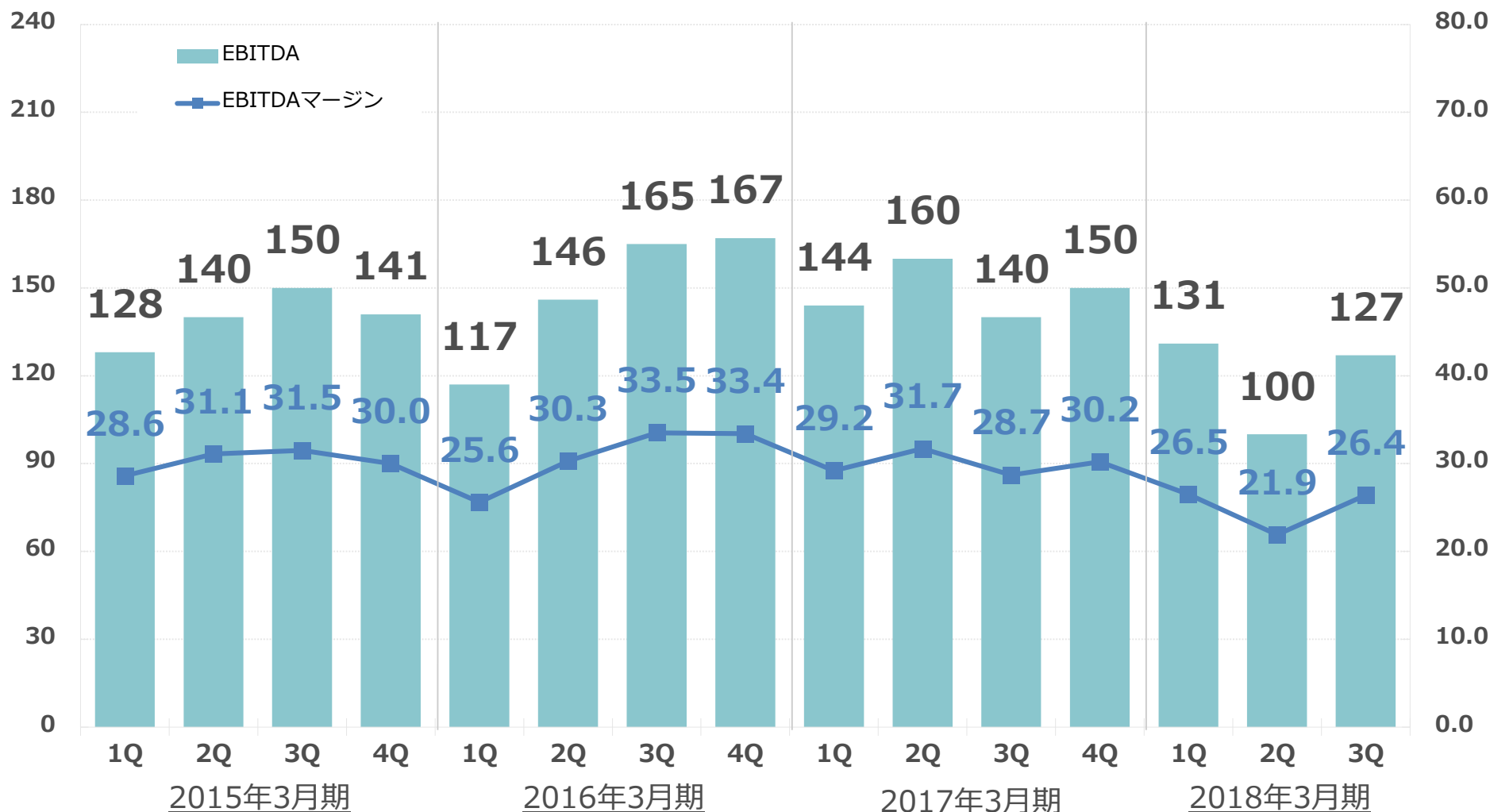
(注) 百万円未満は切捨ててしております。

EBITDA (営業利益+減価償却費) は持続的に創出

EBITDA推移(連結)

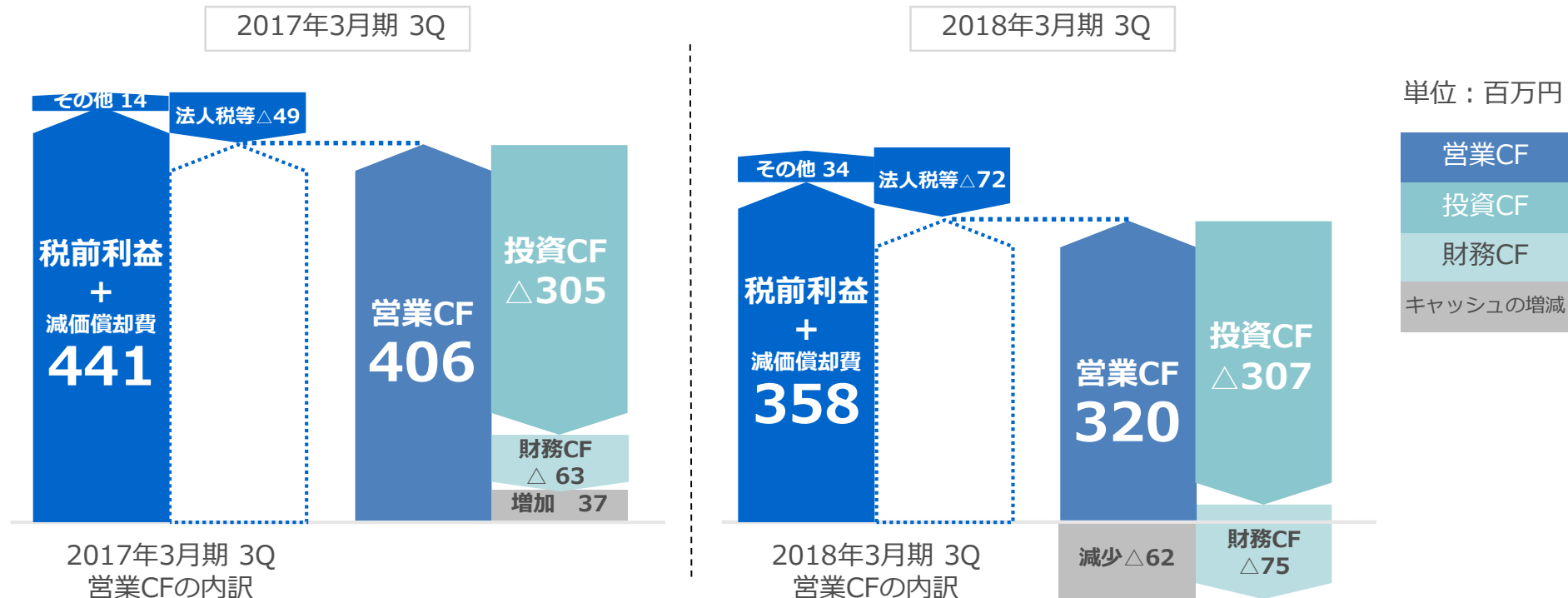
単位：百万円

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)



<主な内訳>		2017年3月期 3Q	2018年3月期 3Q
営業活動	① 税前利益+減価償却費	441百万円	358百万円
	② 法人税等の支払 (△)	△49百万円	△72百万円
投資活動	③ サービス等の開発による支出 (△)	△263百万円	△283百万円
	④ 造作物や什器等購入による支出 (△)	△13百万円	△0百万円
	⑤ 購入資産 (HW/SW) による支出 (△)	△5百万円	△23百万円
財務活動	⑥ 配当金の支払額 (△)	△27百万円	△34百万円
	⑦ リース債務返済による支出 (△)	△35百万円	△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）

単位：百万円

2017年3月末

流動比率
239.0%



自己資本比率
77.7%

2017年12月末

流動比率
253.3%



自己資本比率
80.7%

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

2. 業績予想

通期業績予想（連結）進捗状況

(百万円)	通期 業績予想 2018年3月期	第3四半期 実績 2018年3月期	対通期 業績予想 進捗率	(参考) 通期 前年実績 2017年3月期
売上高	1,941	1,438	74.1%	1,986
営業利益	66	46	70.0%	153
経常利益	65	46	70.2%	153
当期純利益	33	20	62.0%	88

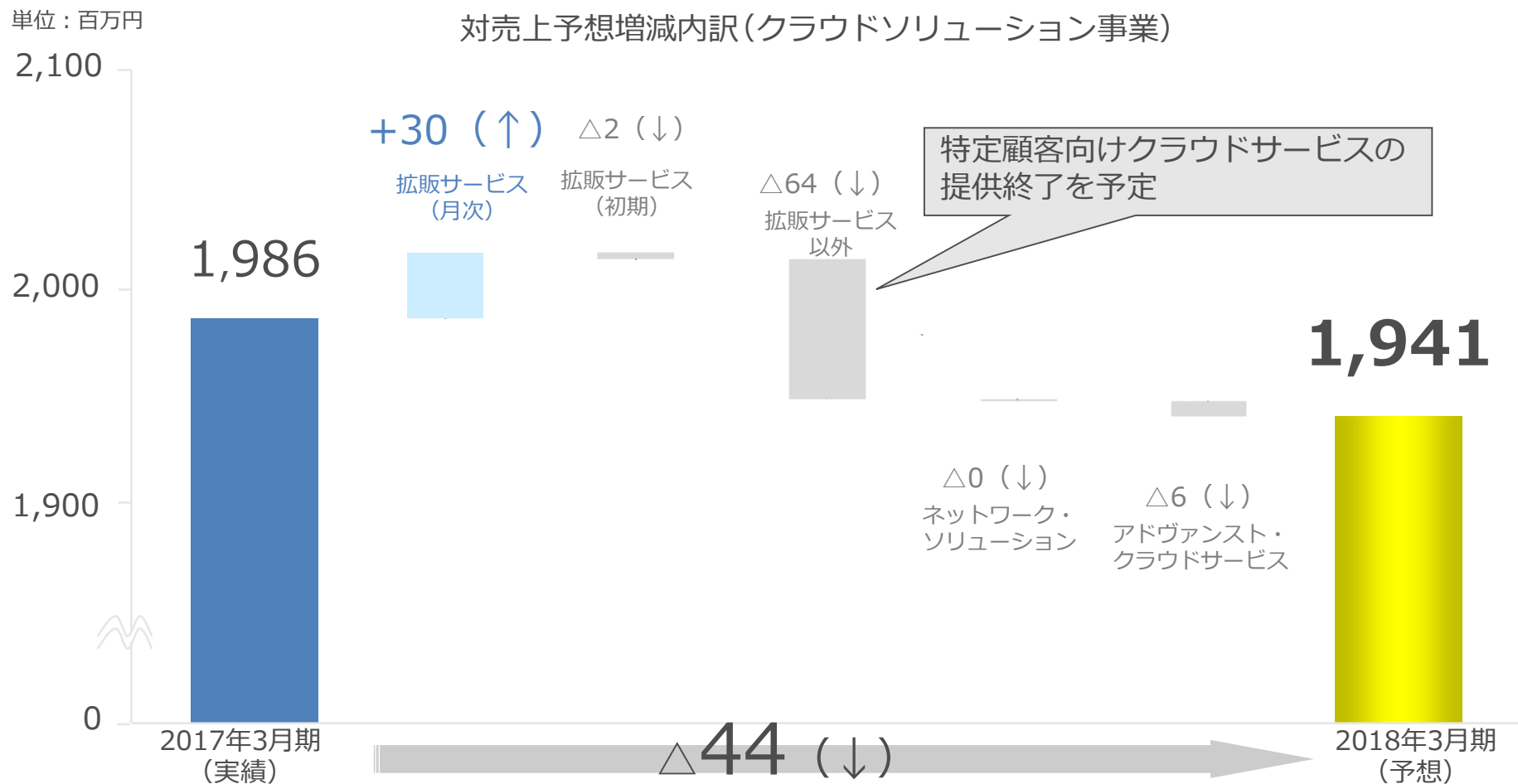
			1株当たり配当金
2018年3月期	期末配当	予想	5円00銭
2017年3月期	期末配当	実績	5円00銭

(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：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) 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。

(注) 「アドヴァンスト・クラウドサービス」売上の内訳区分として開示していた「広告関連サービス」売上与「受託開発」売上に関しまして、2018年3月期より開示に係る重要性の観点から、「広告関連サービス」売上与「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。

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



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



賃貸管理業務

- 賃貸借契約の更新・解約
賃貸借契約
- 賃料等を回収・オーナーへ送金
家賃管理 管理委託
- 入出金
オーナーマイページ
- リフォームや修理依頼対応
案件 鍵
- 売上を管理
売上 仕訳
- 業務を管理
予定 承認



「IT重説」解禁

9月
まで

2017年10月
以降

2018年度

2019年度

2020年度

2021年度

既存サービス

販売・サポートの
提供終了へ



つなぐ、不動産クラウド。
いい物件One

「ITを活用した重要事項説明」等の法制度や外部環境の変化に対する対応
不動産取引に係る一連のプロセス（「問合せ」「内見」「申込」「重要事項説明」
「契約」「決済」「引き渡し」等）におけるIT化に対応するサービス提供

サービス
ラインアップの
拡充と機能強化

管理会社向けソリューションの拡充

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

サービス
品質改善と
キャパシティ
の向上

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
処理能力の大幅向上

（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。

「IT重説」とは？

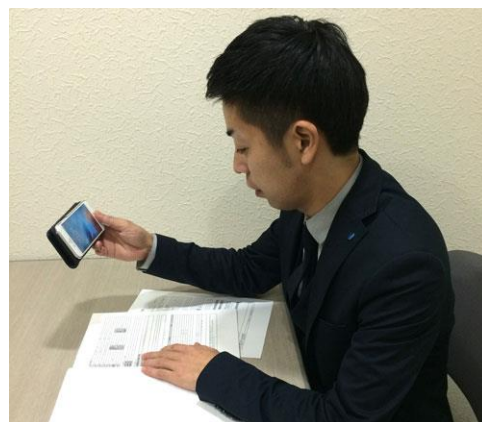
宅建業法に基づき不動産取引の際に宅地建物取引士が対面で行うことを義務づけられている重要事項説明を【テレビ会議システム】などを用いて、オンラインで行うことです。

「IT重説」の利点とは？

消費者にとっては、内覧のための時間や移動費用の節約が、不動産業者にとっては、消費者の利便性向上に向けたアピール効果が期待できます。



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



当社IT重説セミナーの様子

物件の検索、内覧、重要事項説明、契約、決済という不動産取引の一連のプロセスにおける「IT化」を推進しています。

オンライン
内見

オンライン
申込

IT
重説

電子
契約

電子
決済
(?)

ウェブで
部屋
さがし

問
合
せ

来
店

内
見

申
込

重
説

契約・
引渡

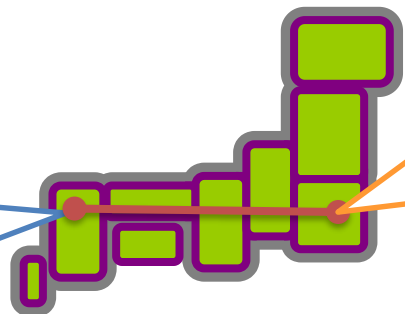
決
済





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 重説

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

IT重説



スマホ・タブレットで
重要事項説明ができます



不動産物件情報
データベース

VRによる
新しい体験の提供

【業務提携内容】

- 不動産取引と親和性の高い「VR内見」等のソリューションを当社のマーケティングノウハウを活用して幅広く不動産会社へ販売（予定）
- VRと物件DBを連動させ、不動産会社とエンドユーザー（消費者）に対するより利便性の高いサービスの創造と価値の提供（予定）



不動産取引のさらなるIT化を推進



不動産物件情報
データベース

Web完結型
クラウド契約サービス

【業務提携内容】

- 不動産市場向けにWeb完結型クラウド契約サービス「クラウドサイン」を販売（予定）
- 不動産市場における契約の電子化推進（予定）
- 不動産会社向け業務クラウド「ESいい物件One」とのプロダクト連携等、シナジー効果創出の検討（予定）

不動産市場に関わる企業の業務効率化・消費者の利便性の向上に貢献

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)474兆円の
12.9%が不動産業



不動産業 **12.9%** (61兆円)

出所：平成28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**1,720**兆円

住宅 **367**兆円



住宅以外 **169**兆円



土地 **1,182**兆円



出所：平成28年版 国民経済計算(国民資産)

不動産業者数は
123,416 業者

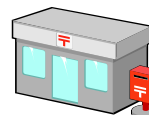


出所：一般財団法人 不動産適正取引推進機構 調べ
(平成29年3月末)



コンビニエンスストア
54,822店舗(平成29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
24,421店舗(平成29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！

不動産業は「情報産業」、デジタル化へ

- ・ 物件情報は質的・量的拡大へ
- ・ 情報には即時性と正確性が必要
- ・ 物件データのマルチユースによる業務効率化
(掲載媒体および自社サイトの拡充)
- ・ 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

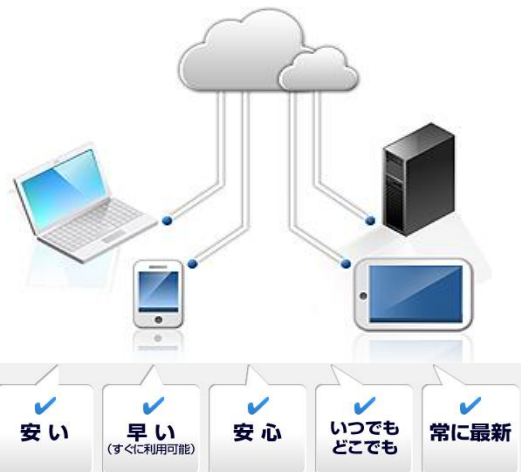


多様化する消費者ニーズ！

- ・ 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
- ・ 物件探しにおける利便性の追求
- ・ 豊富なデータに基づく合理的判断



「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

不動産市場に特化したクラウドサービスへの期待大！

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。

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。**

不動産領域を深掘りし、「不可欠な」クラウドシステムを提供

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）

直販営業部隊が顧客と市場に密着

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為、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

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「ISMSクラウドセキュリティ認証」を新たに取得

- 「ISO/IEC27017:2015」 (クラウドサービス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)
(2017年9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)
- 「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	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
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12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： 148名（2017年12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		16年	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	17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	322	323	322	329	337	339	348	352	358	362	369	371	382	381	379	380	388	392	397	394	397	424	428	435
	移行	334	340	340	339	345	348	351	352	358	355	371	379	395	404	424	436	438	436	439	445	445	449	468	466
賃貸(募集)合計		656	663	662	668	682	687	699	704	716	717	740	750	777	785	803	816	826	828	836	839	842	873	896	901
One 管理	新規	126	126	122	123	126	123	126	138	141	143	146	146	152	155	157	157	161	167	166	168	169	179	180	183
	移行	123	127	127	127	130	131	134	132	134	132	150	147	151	151	153	149	155	153	159	166	167	167	174	176
One管理合計		249	253	249	250	256	254	260	270	275	275	296	293	303	306	310	306	316	320	325	334	336	346	354	359
売買	新規	177	177	180	187	193	197	203	210	216	218	221	215	215	217	217	219	228	231	233	232	232	243	244	244
	移行	103	107	106	106	107	107	109	108	107	105	110	111	112	114	114	113	116	115	113	113	111	111	115	119
売買合計		280	284	286	293	300	304	312	318	323	323	331	326	327	331	331	332	344	346	346	345	343	354	359	363
ウェブサイト	新規	343	345	344	351	357	360	370	379	386	392	396	396	405	406	403	403	414	417	420	417	419	442	446	451
	移行	298	305	305	305	310	313	316	317	322	321	332	337	349	358	366	370	370	367	367	370	371	374	383	385
ウェブサイト合計		641	650	649	656	667	673	686	696	708	713	728	733	754	764	769	773	784	784	787	787	790	816	829	836
法人数		840	849	848	857	873	879	897	911	929	932	956	962	988	1,000	1,021	1,037	1,051	1,057	1,064	1,066	1,067	1,106	1,130	1,140

(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。

(百万円)	2016年3月期				2017年3月期				2018年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	457	481	493	501	493	505	490	496	495	458	484	
売上原価	169	170	177	186	179	177	184	192	189	193	177	
売上総利益	288	311	315	315	314	327	305	303	306	265	307	
売上総利益率	63.0%	64.6%	63.9%	62.8%	63.8%	64.9%	62.3%	61.1%	61.8%	57.9%	63.4%	
販売費及び 一般管理費	286	280	270	266	280	274	274	269	274	272	284	
営業利益	2	30	44	48	34	53	31	34	31	△6	22	
営業利益率	0.5%	6.3%	9.1%	9.6%	7.1%	10.5%	6.3%	6.9%	6.3%	△1.5%	4.6%	
経常利益	2	31	44	47	34	53	30	34	31	△6	21	
経常利益率	0.4%	6.4%	9.0%	9.5%	7.0%	10.6%	6.3%	6.9%	6.3%	△1.5%	4.5%	
特別利益	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
特別損失	-	-	-	14	-	-	3	0	-	-	0	
四半期純利益	△1	17	26	18	20	33	13	20	18	△8	10	
四半期純利益率	△0.3%	3.7%	5.4%	3.7%	4.2%	6.6%	2.8%	4.1%	3.7%	△1.8%	2.2%	

(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)	2016年3月期				2017年3月期				2018年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
流動資産合計	567	607	627	706	677	744	744	808	731	766	711	
固定資産合計	1,298	1,393	1,348	1,302	1,287	1,297	1,272	1,336	1,337	1,332	1,335	
資産合計	1,866	2,001	1,976	2,009	1,965	2,041	2,017	2,145	2,069	2,098	2,047	
流動負債合計	264	312	272	296	269	322	293	338	291	332	281	
固定負債合計	59	128	117	106	96	86	78	140	128	124	113	
負債合計	324	441	389	403	366	409	371	478	419	457	394	
純資産合計	1,542	1,559	1,586	1,605	1,598	1,632	1,645	1,666	1,649	1,641	1,652	
負債・純資産合計	1,866	2,001	1,976	2,009	1,965	2,041	2,017	2,145	2,069	2,098	2,047	

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

(百万円)	2016年3月期				2017年3月期				2018年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
営業活動によるCF	38	169	120	180	104	206	95	135	104	138	78	
投資活動によるCF	△94	△109	△79	△86	△101	△115	△89	△82	△106	△80	△120	
財務活動によるCF	△32	△13	△17	△15	△39	△14	△10	△12	△46	△16	△13	
現金及び現金同等物等の増減額	△87	45	23	78	△36	77	△4	40	△48	41	△55	
現金及び現金同等物等の期末残高	477	523	546	625	588	666	662	702	653	694	639	

(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）

	2016年3月期				2017年3月期				2018年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
クラウドサービス	441	450	468	469	472	480	469	471	463	442	455	
拡販サービス	407	417	434	437	440	448	436	439	441	431	443	
初期	18	17	22	13	13	15	11	10	11	7	17	
月次	389	399	412	424	426	432	425	428	429	424	425	
拡販サービス以外	33	33	33	31	32	32	32	32	22	11	11	
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	7	22	15	21	12	15	13	15	23	7	20	
売上合計	457	482	492	501	494	505	490	496	495	458	484	
クラウドサービス顧客数（法人数）	1,254	1,256	1,280	1,266	1,273	1,291	1,277	1,266	1,261	1,248	1,294	
社員数（単体）	146	140	137	127	138	138	136	134	148	146	148	

(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。

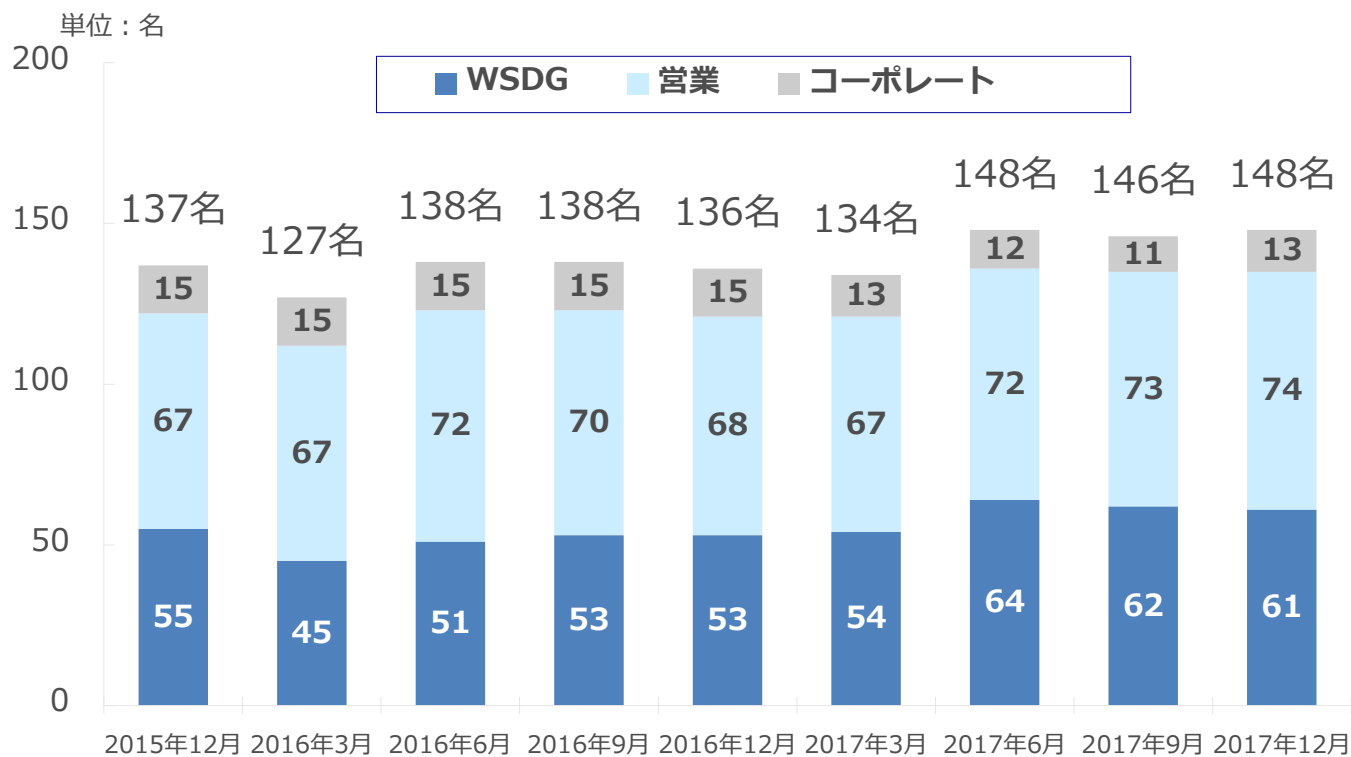
拡販サービス以外・・・ 拡販サービスをベースに、個々の顧客仕様に受託開発したシステム・アプリケーションの月額利用料等。

(注) 四半期会計期間のクラウドソリューション事業の売上高については、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）。

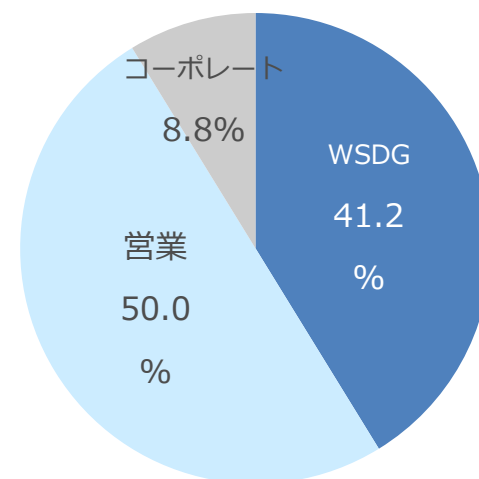
(注) クラウドソリューション事業の数値については、内部取引調整前の金額を使用しております。

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

(注) 「アドヴァンスト・クラウドサービス」売上の内訳区分として開示していた「広告関連サービス」売上と「受託開発」売上に関しまして、2018年3月期より開示に係る重要性の観点から、「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。



社員数の推移



職種別 構成比率
(2017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（セキュリティ管理室を含む）、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）。

(注) 2017年4月の組織変更により、「管理グループ」は「コーポレートグループ」に名称変更しております。



「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。