



2018年3月期 通期
決算説明会資料

2018年 5月 10日
株式会社いい生活
証券コード：3796

目次

1. 通期決算概要
2. 業績・将来目指すもの
3. 直近の事業概況

1. 通期決算概要

特定顧客向け契約が終了する一方、新規事業に係る成長（人財）投資を実行

- 連結売上高 1,909百万円（前年同期 1,986百万円、前年同期比 Δ 76百万円、3.9%減）
 - ・クラウドサービス売上高 1,814百万円（前年同期 1,894百万円、前年同期比 Δ 79百万円、4.2%減）
 - ・うち、**拡販サービス月次売上高 1,709百万円（前年同期 1,713百万円、前年同期比 Δ 4百万円、0.3%減）**
- 連結営業利益 49百万円（前年同期 153百万円、前年同期比 Δ 103百万円、67.7%減）
- 連結当期純利益 21百万円（前年同期 88百万円、前年同期比 Δ 67百万円、76.0%減）
- 2018年3月時点の顧客法人数は1,297（前年同期1,266）、店舗数は3,567（前年同期3,330）
 - ・クラウドサービス平均月額単価 約114,300円/法人（2018年3月時点） 前年同期約122,800円/法人（2017年3月時点）

IT重説等不動産取引のIT化施策を推進、新規サービスをリリース

- 2017年10月より本格的にIT重説の運用が開始され、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
- 新サービスとして不動産管理会社と入居者を繋ぐコミュニケーション・プラットフォームとなる「pocketpost（ポケットポスト）」を開発し、 β 版をリリース（4月1日より正式版もリリース）。不動産管理会社向けサービスラインナップ拡大へ

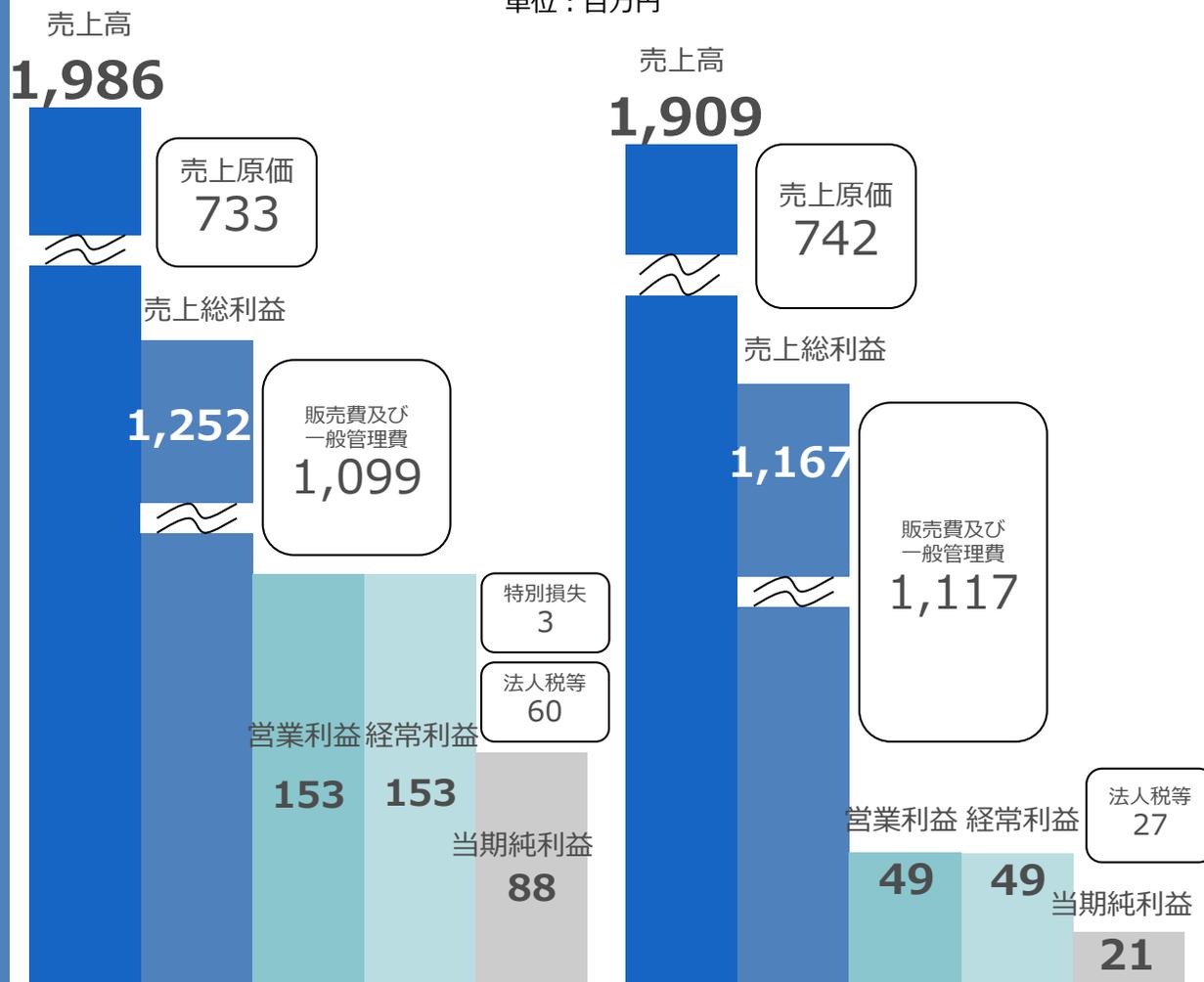
（注）クラウドサービスに係る数値については、内部売上高調整前の金額を使用しております。

（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。

2017年3月期

2018年3月期

単位：百万円

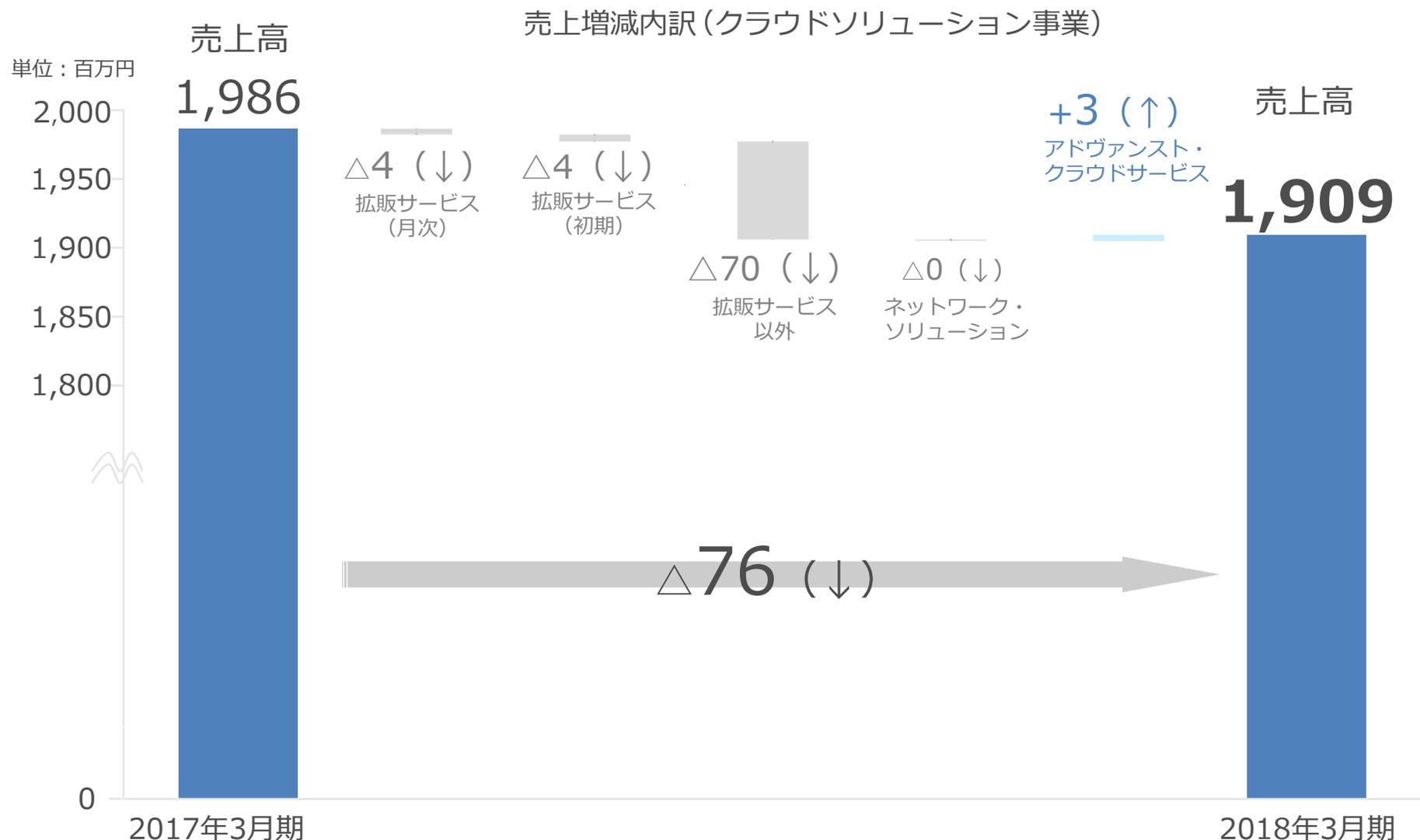


(注) 百万円未満は切捨てにしております。

- 「pocketpost」等の新サービスの開発や「ESいい物件One賃貸管理」の更なる機能拡充に必要なエンジニアの人件費、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。

- 新サービスの企画・立ち上げや、「ESいい物件One賃貸管理」の顧客ベース拡大に向け陣容を強化中、積極的な採用により販管費が増加。

特定顧客向け契約終了が減収要因



(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	2018年3月期	差額	増減率
クラウドサービス	1,894	1,814	△79	△4.2%
拡販サービス ※	1,764	1,755	△9	△0.5%
初期	50	46	△4	△8.7%
月次	1,713	1,709	△4	△0.3%
拡販サービス以外 ※	129	58	△70	△54.7%
ネットワーク・ソリューション	34	33	△0	△2.4%
アドヴァンスト・クラウドサービス	57	61	3	6.8%
合計	1,986	1,909	△76	△3.9%

※ 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。

(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。

入居者

契約内容の質問
騒音トラブル
修理依頼 etc...

電話・郵便・掲示板…
連絡するのが面倒…！

不動産管理会社

契約更新のお知らせ
設備点検のお知らせ
掲示板投稿 etc...



いつでもどこでも
うちの窓口

賃貸のくらしを
“ちょっと”
よくするアプリ

あなたと不動産管理会社の
コミュニケーションを円滑に

賃貸物件の“いま”が
すぐに分かる

通知機能で重要な
お知らせを見逃さない

招待制
アプリ

問い合わせ

掲示板

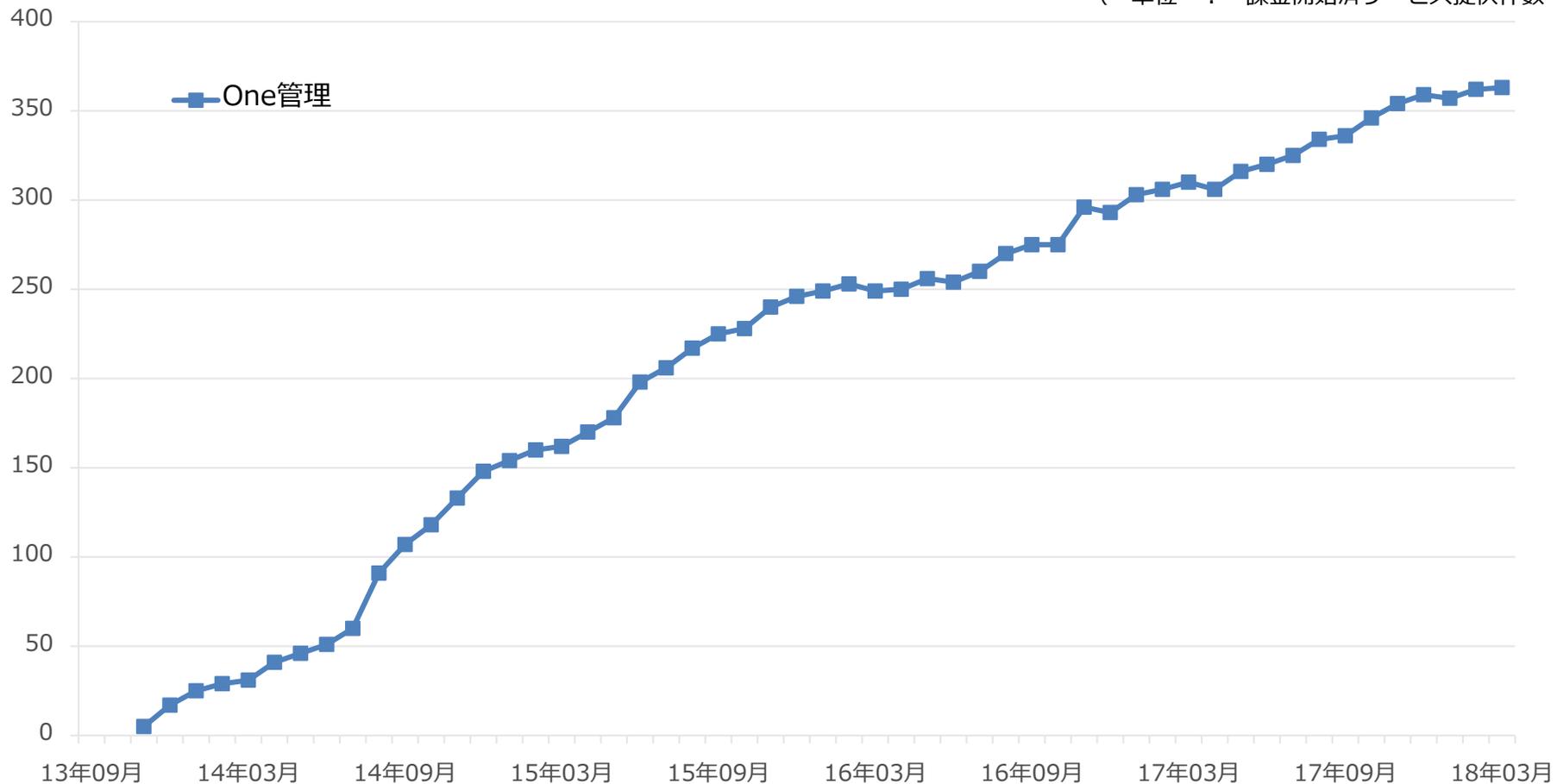
メッセージ通知



- 不動産管理会社と入居者とを繋ぐスマートフォンアプリ「pocketpost」
- 従来手段（電話・郵便・掲示板 etc）に替わる、新たなコミュニケーション・ツール
- 「ESいい物件One」とも連携、2018年4月より正式版の販売・提供開始

不動産市場における「より高付加価値」な情報を保有する情報基盤へ

(単位 : 課金開始済サービス提供件数)



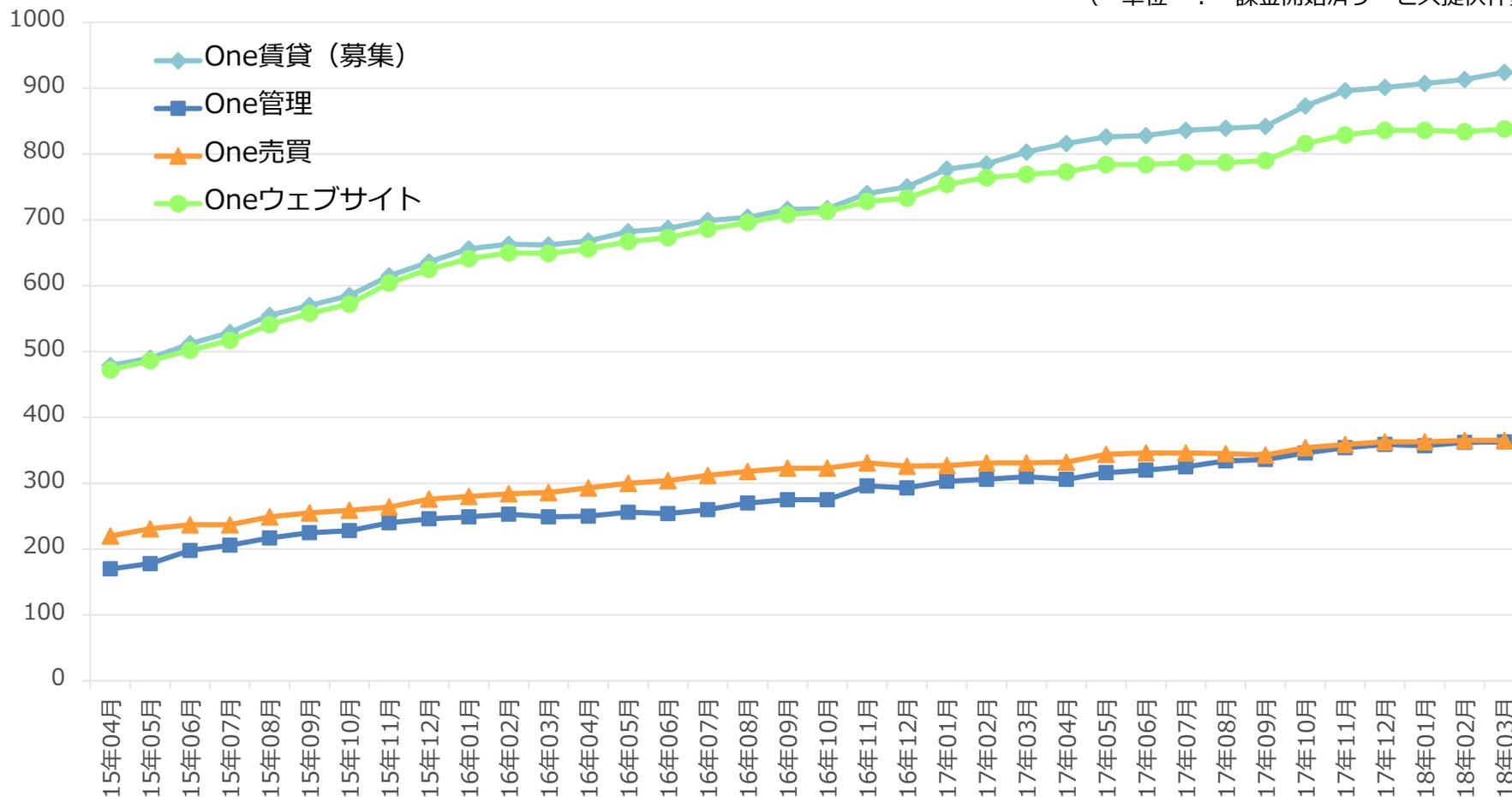
(注) 件数は新規にご契約いただいた件数と既存サービスから移行いただいた件数の合計です。

(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。

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

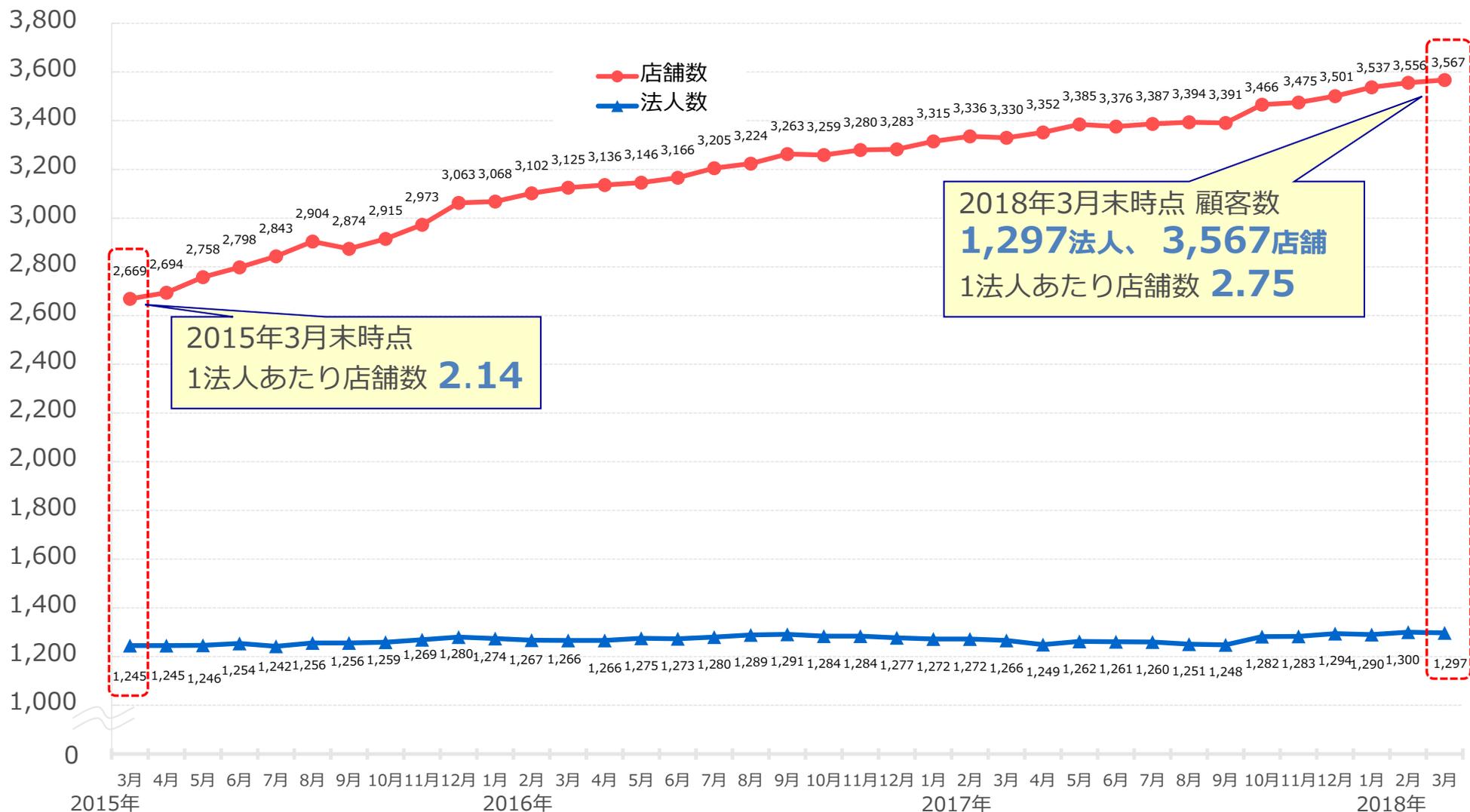
(単位 : 課金開始済サービス提供件数)



(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。

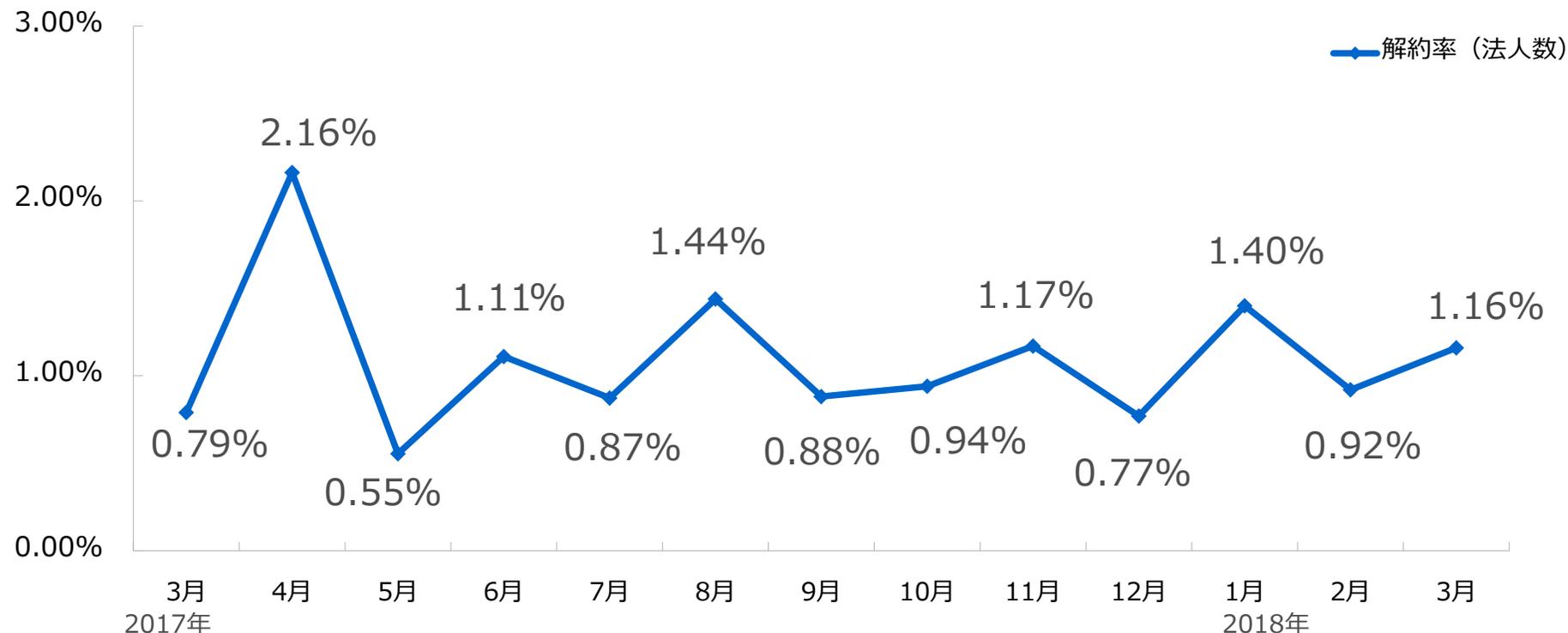
サービス利用店舗数の拡大続く

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

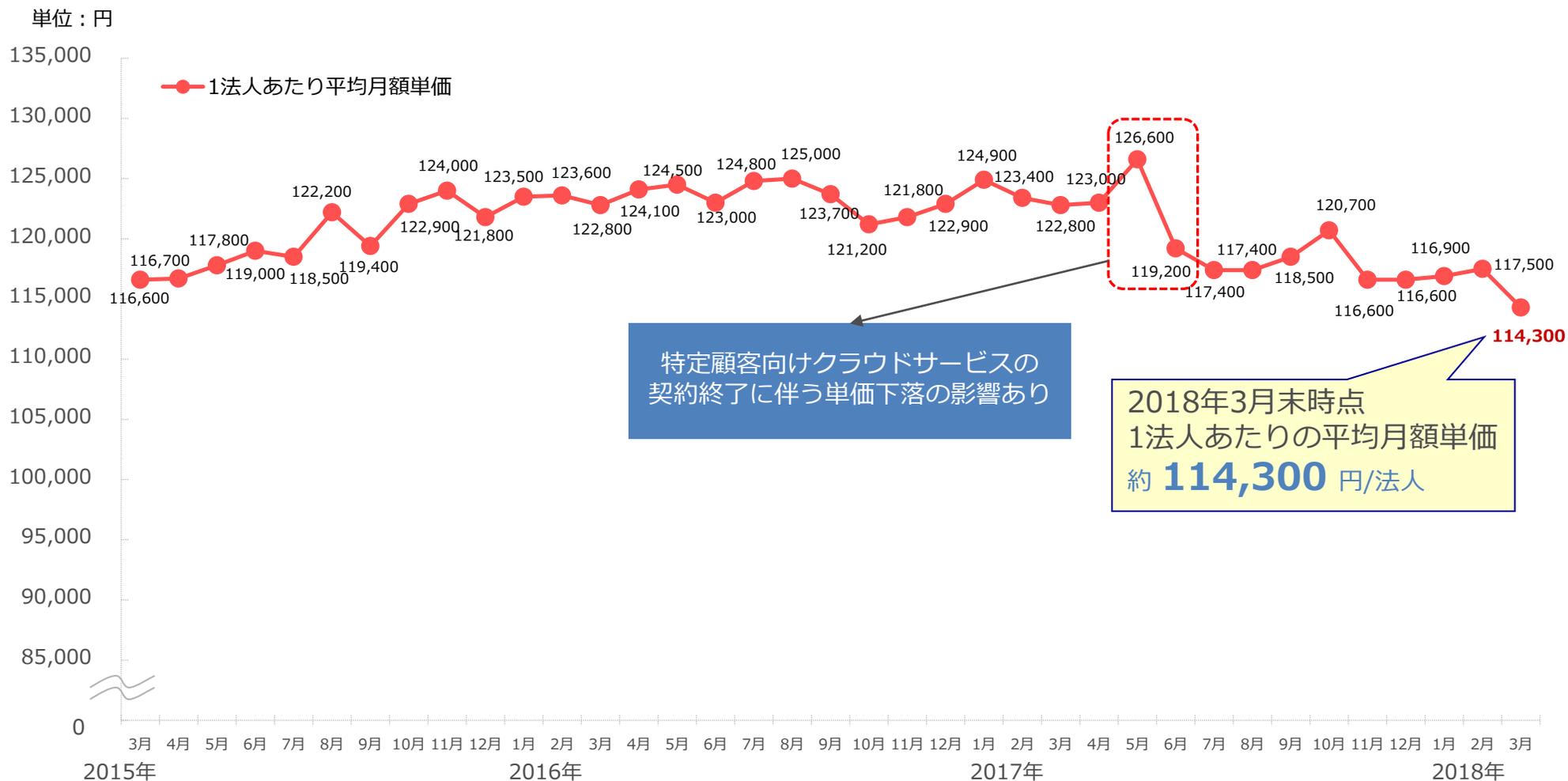
	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	平均
解約法人数	10	27	7	14	11	18	11	12	15	10	18	12	15	13.8

(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。

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



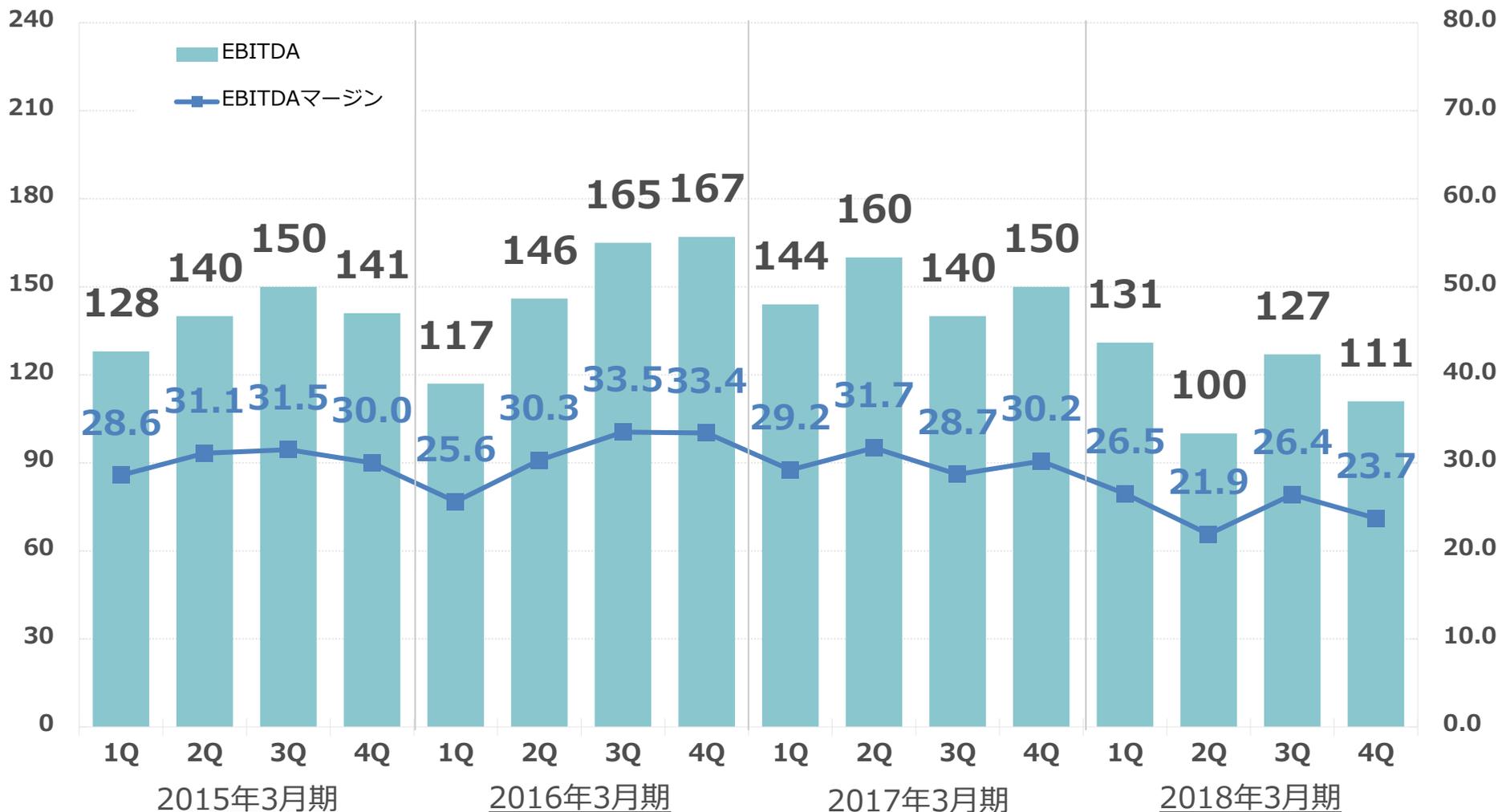
(注) 「当月のクラウドサービス売上高」を「当月のクラウドサービス顧客数(法人数)」で除した数値であり、100円未満を切捨ててしております。

EBITDA (営業利益 + 減価償却費) は持続的に創出

EBITDA推移(連結)

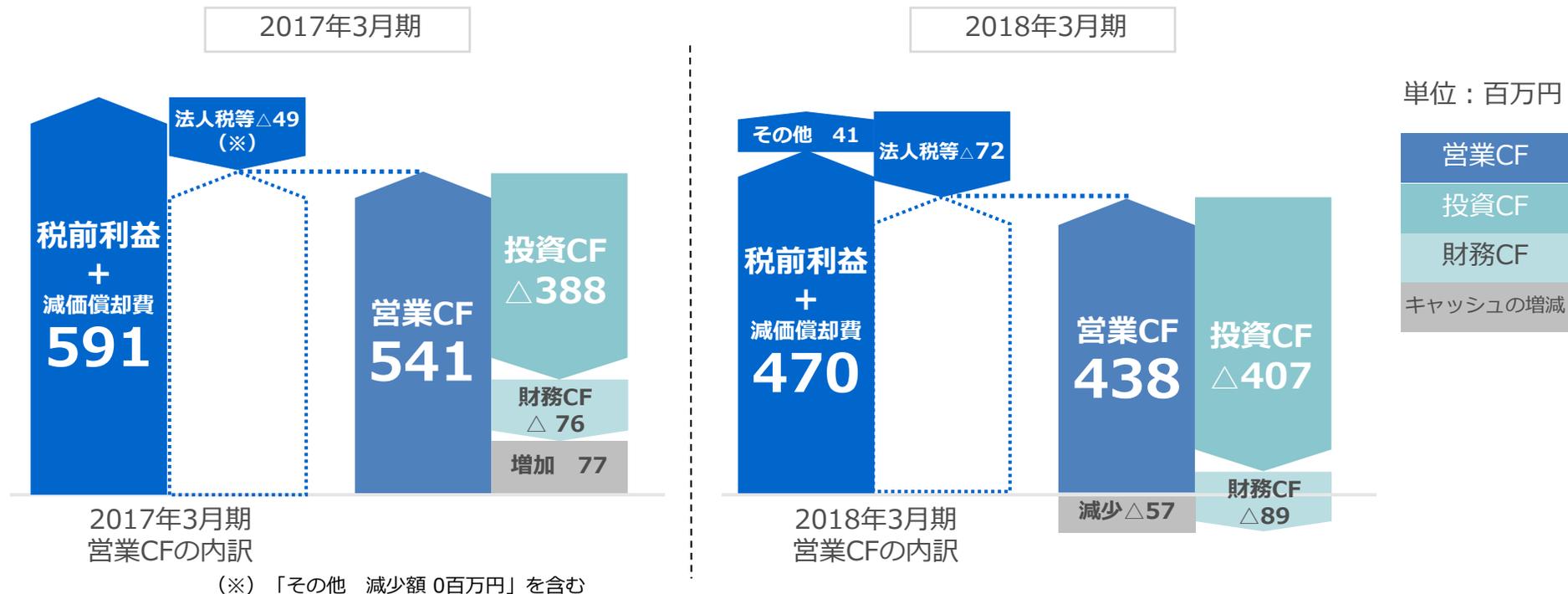
単位：百万円

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)



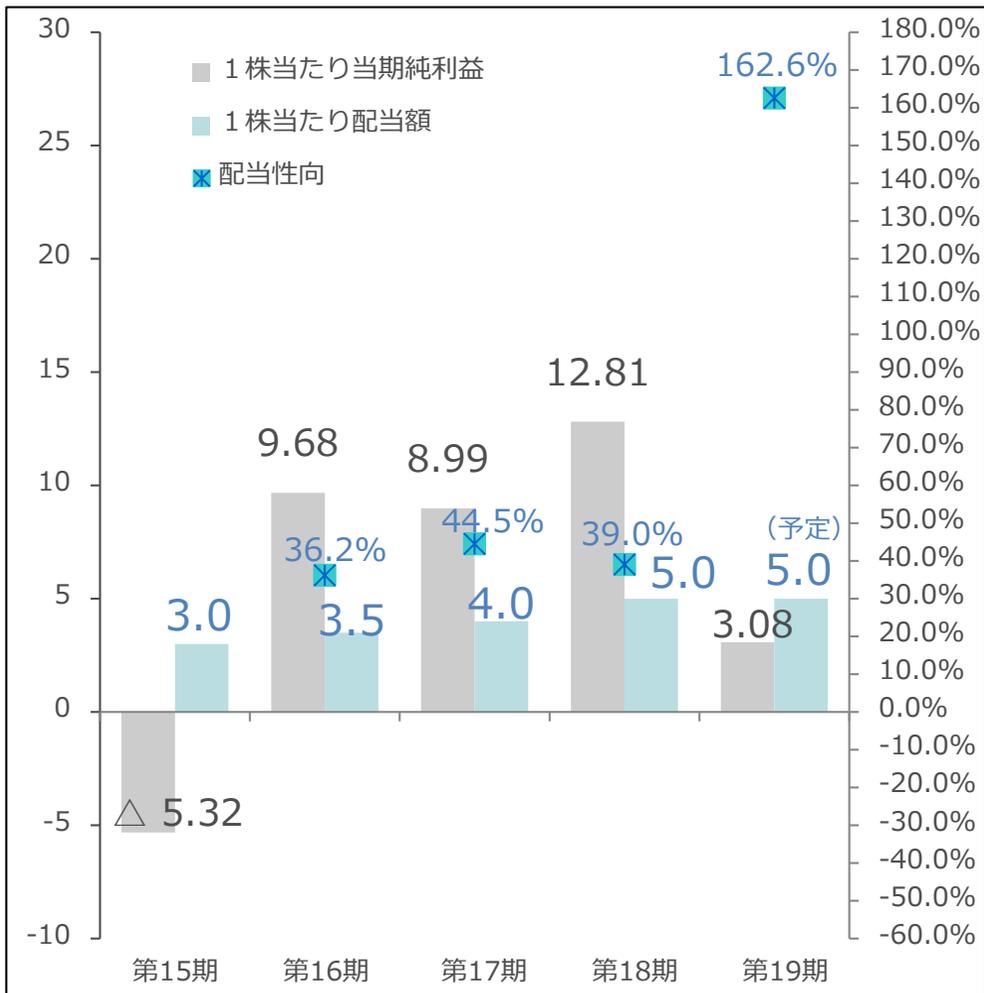
<主な内訳>		2017年3月期	2018年3月期
営業活動	① 税前提利益+減価償却費	591百万円	470百万円
	② 法人税等の支払 (△)	△49百万円	△72百万円
投資活動	③ サービス等の開発による支出 (△)	△344百万円	△380百万円
	④ 造作物や什器等購入による支出 (△)	△13百万円	△1百万円
	⑤ 購入資産 (HW/SW) による支出 (△)	△6百万円	△25百万円
財務活動	⑥ 配当金の支払額 (△)	△27百万円	△34百万円
	⑦ リース債務返済による支出 (△)	△48百万円	△54百万円

(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。

配当による株主還元を継続し、第19期は5円を予定

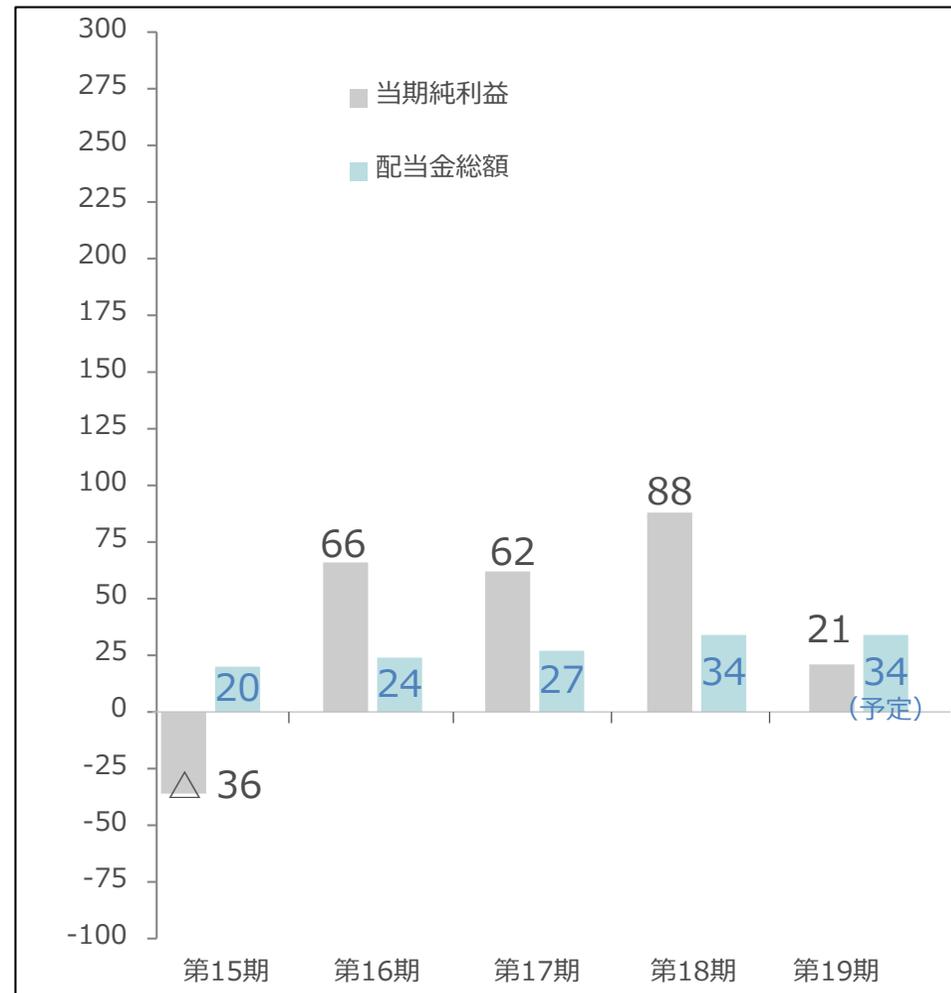
1株当たり情報

(単位：円)



配当総額

(単位：百万円)



(注) 2013年10月1日付(第15期)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。

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

2. 業績予想・将来目指すもの

売上・費用・利益・配当

- 売上高は、前期比約92百万円の増収、2,002百万円（前期1,909百万円）と予想。
2018年度「IT導入補助金制度」を活用し、主力の拡販サービス「ESいい物件One」の販売に注力、増収を見込む。
- 総コスト（売上原価と販管費の合計）は、1,971百万円（前期1,859百万円）と約111百万円増加見込み。
売上原価、販管費ともに将来の成長を支える人財投資の増加が要因。
- 営業利益は、売上増約92百万円と総費用増約111百万円により前期比約18百万円減の
通期で31百万円（前期49百万円）を予想。
- 1株当たり配当金は、期末配当 5円（前期 5円予定）を維持。

マーケティング・営業戦略

- クラウドサービスの中でも戦略的 중요性を持つ「ESいい物件One賃貸管理」の拡販、売上拡大へ。
- IT導入補助金制度交付対象サービスとして「ESいい物件One」及びIT重説ウェブ会議ツールの拡販と新規顧客開拓。
- 新サービス「pocketpost」のマーケティング・拡販の推進。

クラウドサービス開発戦略

- 戦略的コア商品「ESいい物件One賃貸管理」、「pocketpost」の機能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。

増収予想、将来の成長のための投資を先行

(百万円)	通期 業績予想 2019年3月期	通期 前年実績 2018年3月期	通期 対前年 差額	通期 対前年 増減率
売上高	2,002	1,909	92	4.9%
営業利益	31	49	△18	△37.5%
経常利益	30	49	△19	△38.8%
当期純利益	11	21	△9	△45.2%

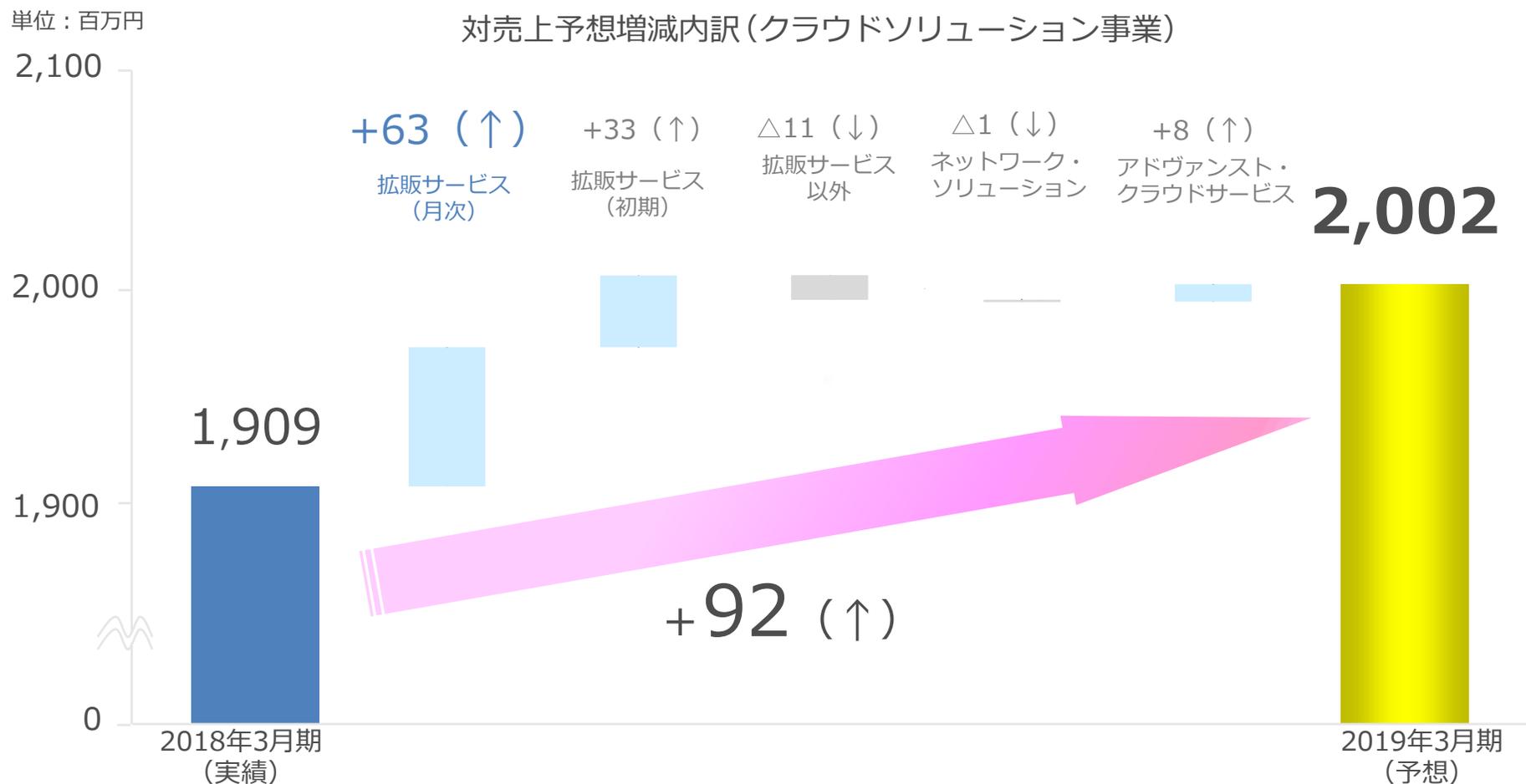
	1株当たり配当金
2019年3月期 期末配当 予想	5円00銭
2018年3月期 期末配当 予定	5円00銭

(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>

IT重説で利便性のあるクラウドサービス「ESいい物件One」の拡販を推進し、2018年3月期より「拡販サービス (月次)」は約**63**百万円の増収、クラウドソリューション事業の売上全体としては約**92**百万円の増収と予想。

(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 2018年3月期	業績予想 2019年3月期	差額	増減率
クラウドサービス	1,814	1,899	85	4.7%
拡販サービス ※	1,755	1,852	96	5.5%
初期	46	79	33	71.6%
月次	1,709	1,772	63	3.7%
拡販サービス以外 ※	58	47	△11	△19.8%
ネットワーク・ソリューション	33	32	△1	△3.3%
アドヴァンスト・クラウドサービス	61	70	8	13.8%
合計	1,909	2,002	92	4.9%

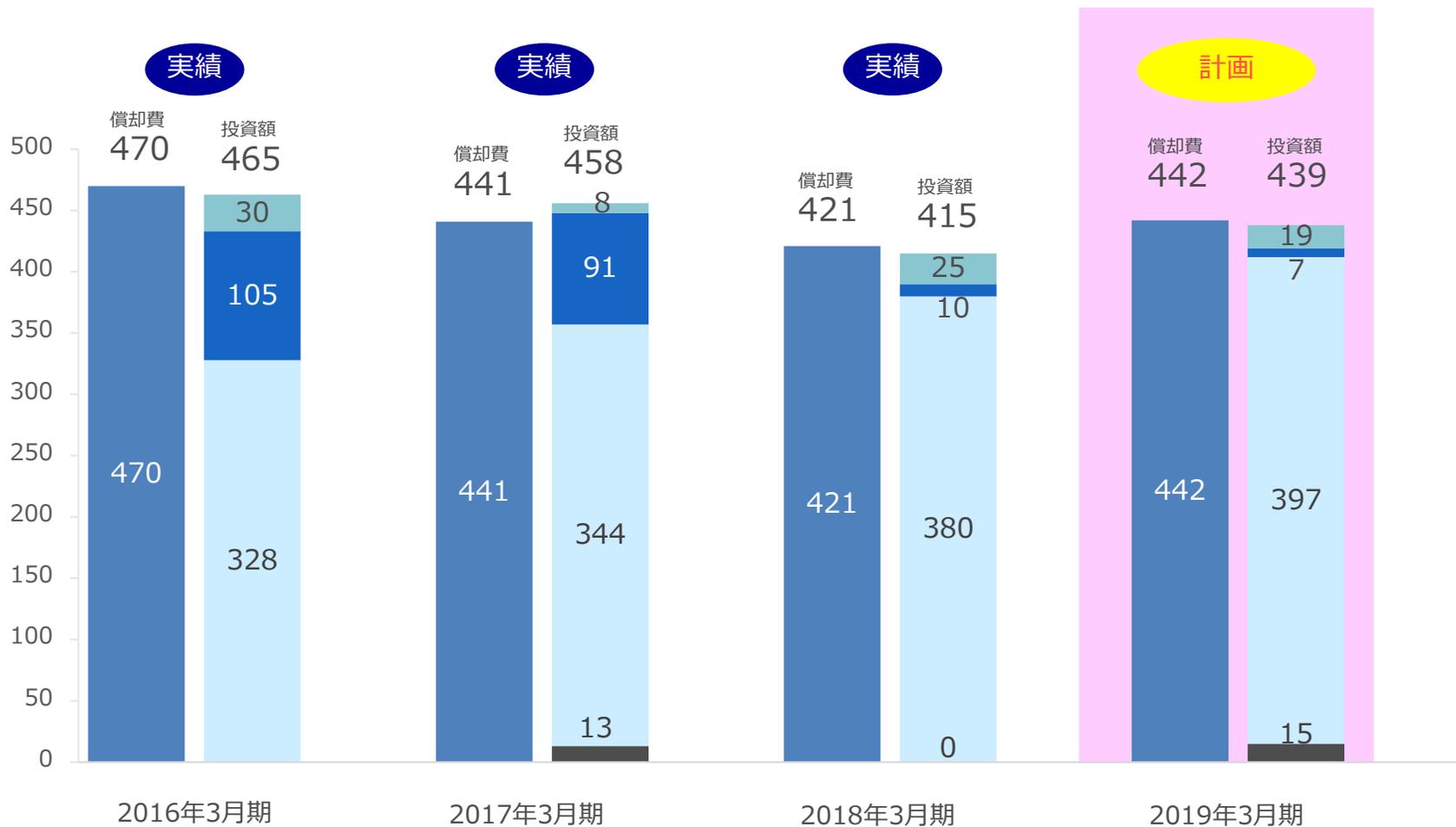
※ 拡販サービス・・・ 拡販することを前提とした標準型システム・アプリケーションの月額利用料等。
 拡販サービス以外・・・ 拡販サービスをベースに、個々の顧客仕様に受託開発したシステム・アプリケーションの月額利用料等。

(注) 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。

■ 減価償却費 ■ オフィス設備等への投資 ■ システム開発投資（自社開発） ■ リースによる取得 ■ HW/SWの購入



(注) 百万円未満は切捨てにしております。

(注) 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) クラウドソリューション事業を対象にしております。

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

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



2018年度

2019年度

2020年度

2021年度

2022年度



サービス
ラインアップの
拡充と機能強化

サービス
品質改善と
キャパシティ
の向上

「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

不動産物件管理会社・売買仲介会社向けソリューションの拡充

コミュニケーション・プラットフォーム事業への進化

「UX ※」の改善

情報活用の改善（「単なる情報」から「価値ある情報」へ）

サービス提供に関するさらなる安定化・災害対策

※ 「UX」とは、User Experienceの略であり、システム、サービスなどの利用を通じてユーザーが得る経験をいいます。
この「UX」の改善により、顧客がより「使いたいな」と思えるサービスにすることを企図しています。

(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。

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
(検討中)

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



「IT重説」とは？

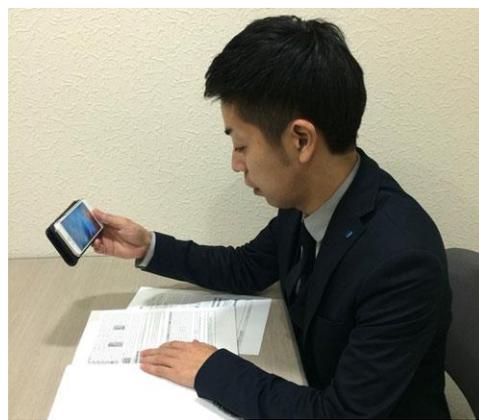
宅建業法に基づき不動産取引の際に宅地建物取引士が対面で行うことを義務づけられている重要事項説明を【テレビ会議システム】などを用いて、オンラインで行うことです。

「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

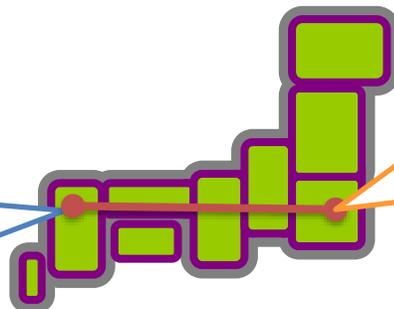


当社IT重説セミナーの様子



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



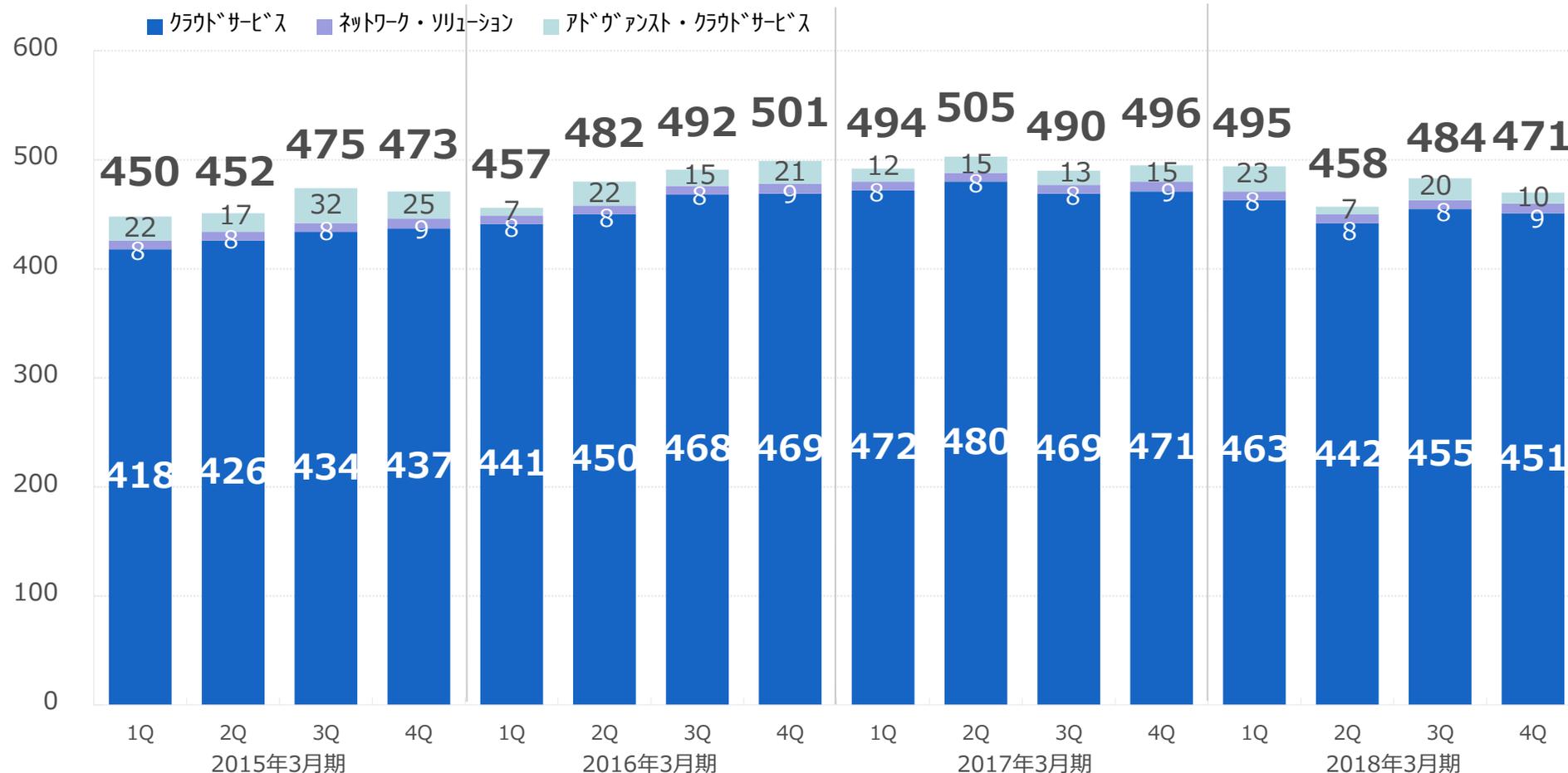
スマホ・タブレットで
重要事項説明ができます

3. 直近の事業概況

クラウドサービス売上高が成長の柱

単位：百万円

品目別売上高推移(クラウドソリューション事業)

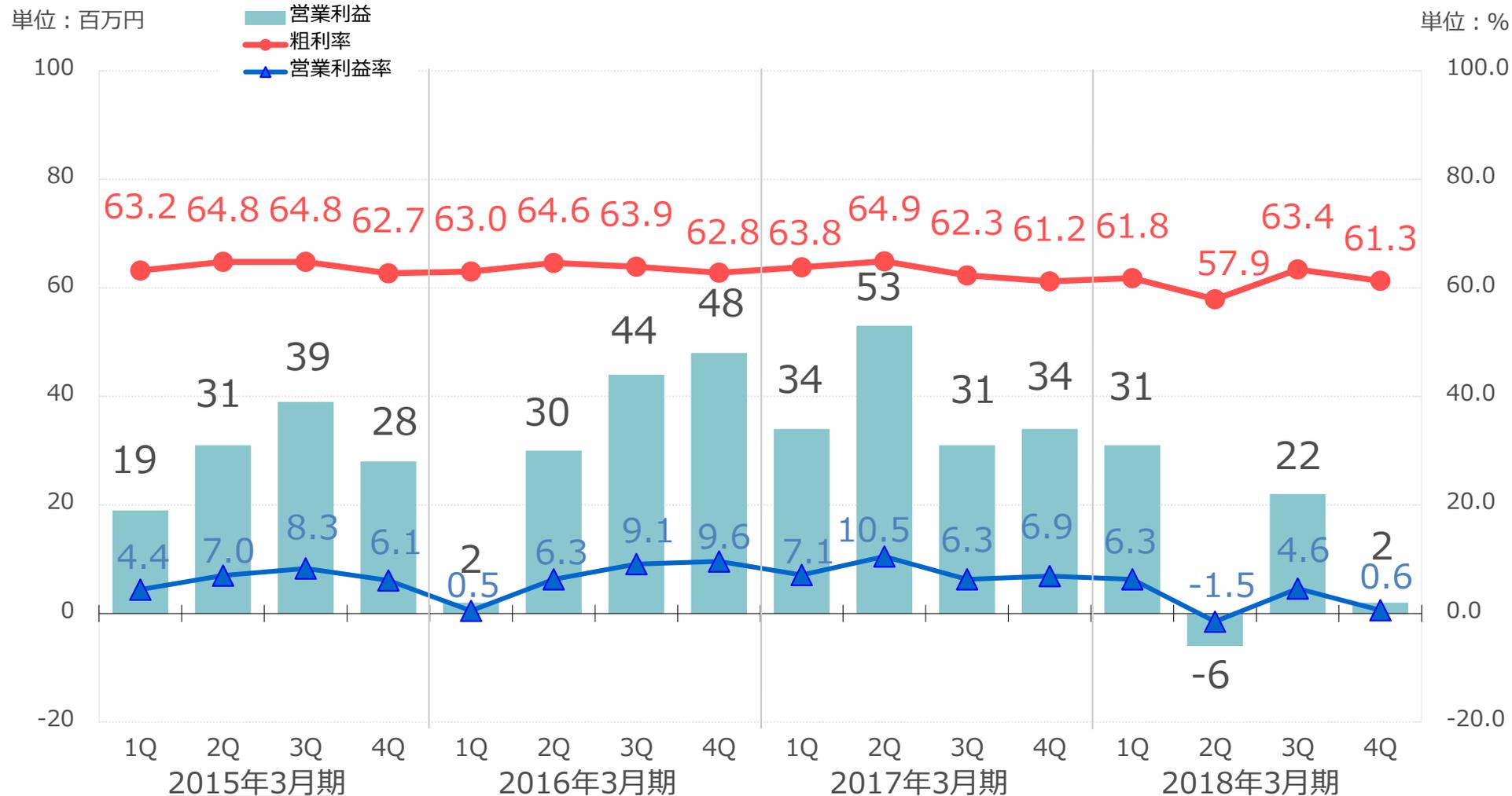


(注) クラウドソリューション事業の数値については、内部売上高調整前の金額を使用しております。

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

特定顧客向け契約終了による売上減が影響

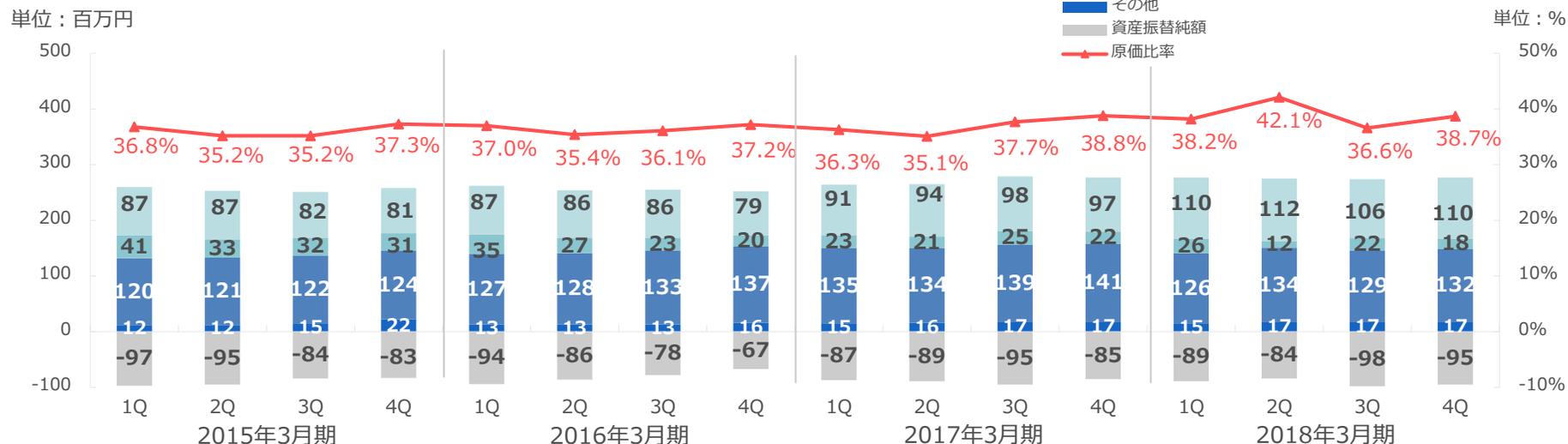
営業利益推移(連結)



(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



販売管理費



(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。

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%

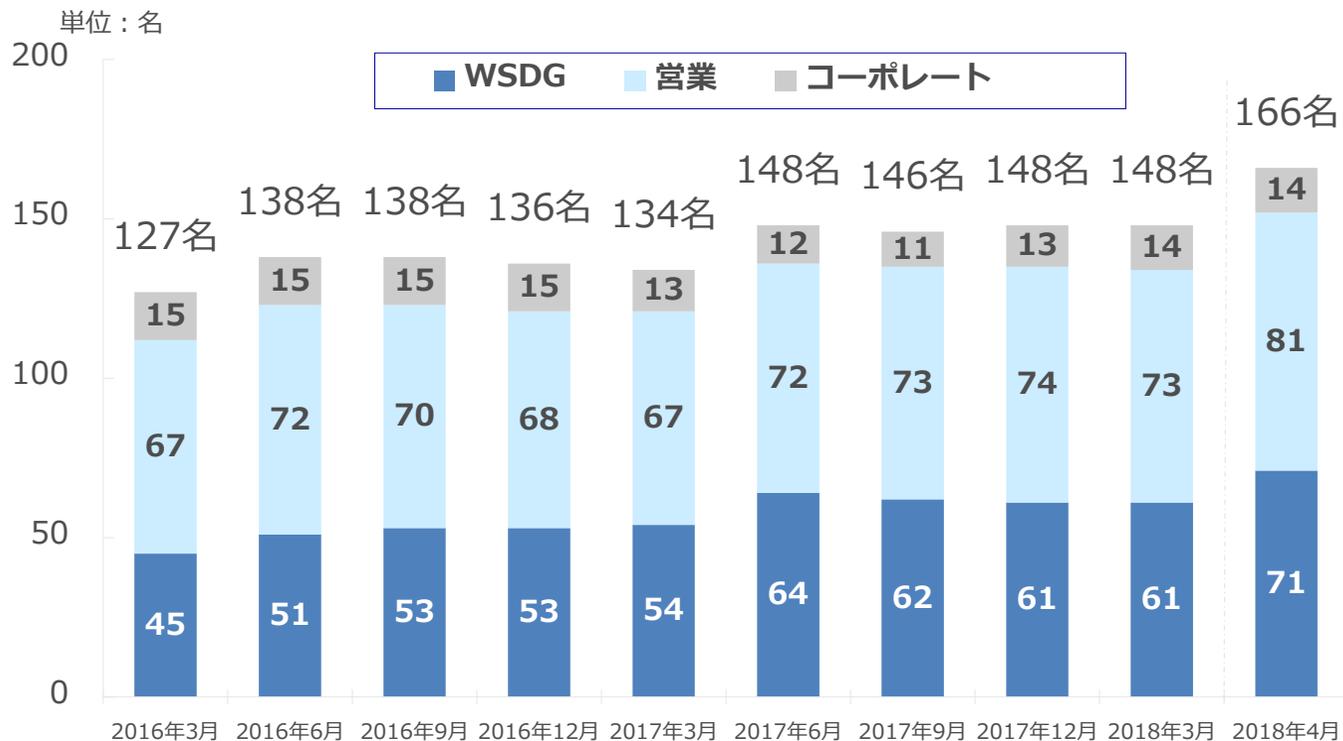
2018年3月末

流動比率
244.5%

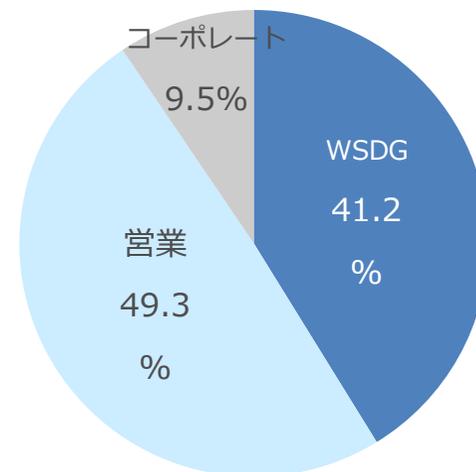


自己資本比率
80.6%

(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
(2018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（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。

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

創業： 2000年1月21日

資本金： 628,411,540円（2018年3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 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（2018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



「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。