



2019年3月期 第1四半期
決算説明資料

2018年 8月 2日
株式会社いい生活
証券コード：3796

目次

1. 第1四半期決算概要
2. 業績予想・
将来目指すもの
3. 直近の事業概況

1. 第1四半期決算概要

新規事業に係る成長（人財）投資を継続し、投資先行の結果に

- 連結売上高 461百万円（前年同期 495百万円、前年同期比 Δ 33百万円、6.8%減）
 - ・クラウドサービス売上高 446百万円（前年同期 463百万円、前年同期比 Δ 17百万円、3.7%減）
 - ・うち、**拡販サービス月次売上高 424百万円（前年同期 429百万円、前年同期比 Δ 5百万円、1.2%減）**
- 連結営業利益 Δ 21百万円（前年同期 31百万円、前年同期比 Δ 53百万円）
- 2018年6月時点の顧客法人数は1,290（前年同期1,261）、店舗数は3,460（前年同期3,376）
 - ・クラウドサービス平均月額単価 約112,800円/法人（2018年6月時点） 前年同期約119,200円/法人（2017年6月時点）

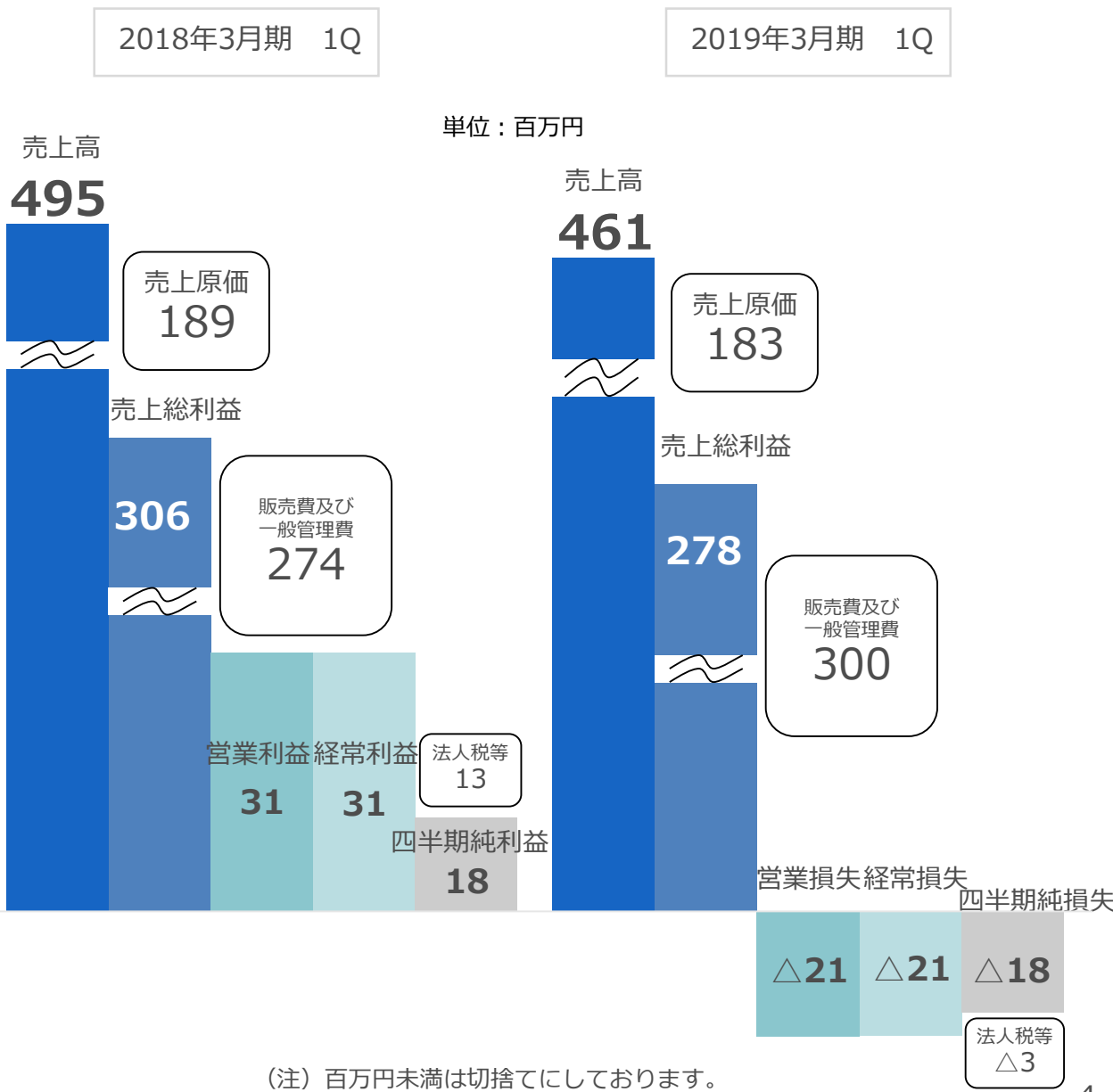
IT重説等不動産取引のIT化施策を推進、新規サービスをリリース

- 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「pocketpost（ポケットポスト）」をリリース(2018年4月1日)、不動産管理会社向けサービスラインアップ拡充へ
- 2018年6月1日よりIT重説に最適化した専用ウェブ会議ツール「ES × MeetingPlaza」の販売を開始。「ESいい物件One」と合わせた販促を図る

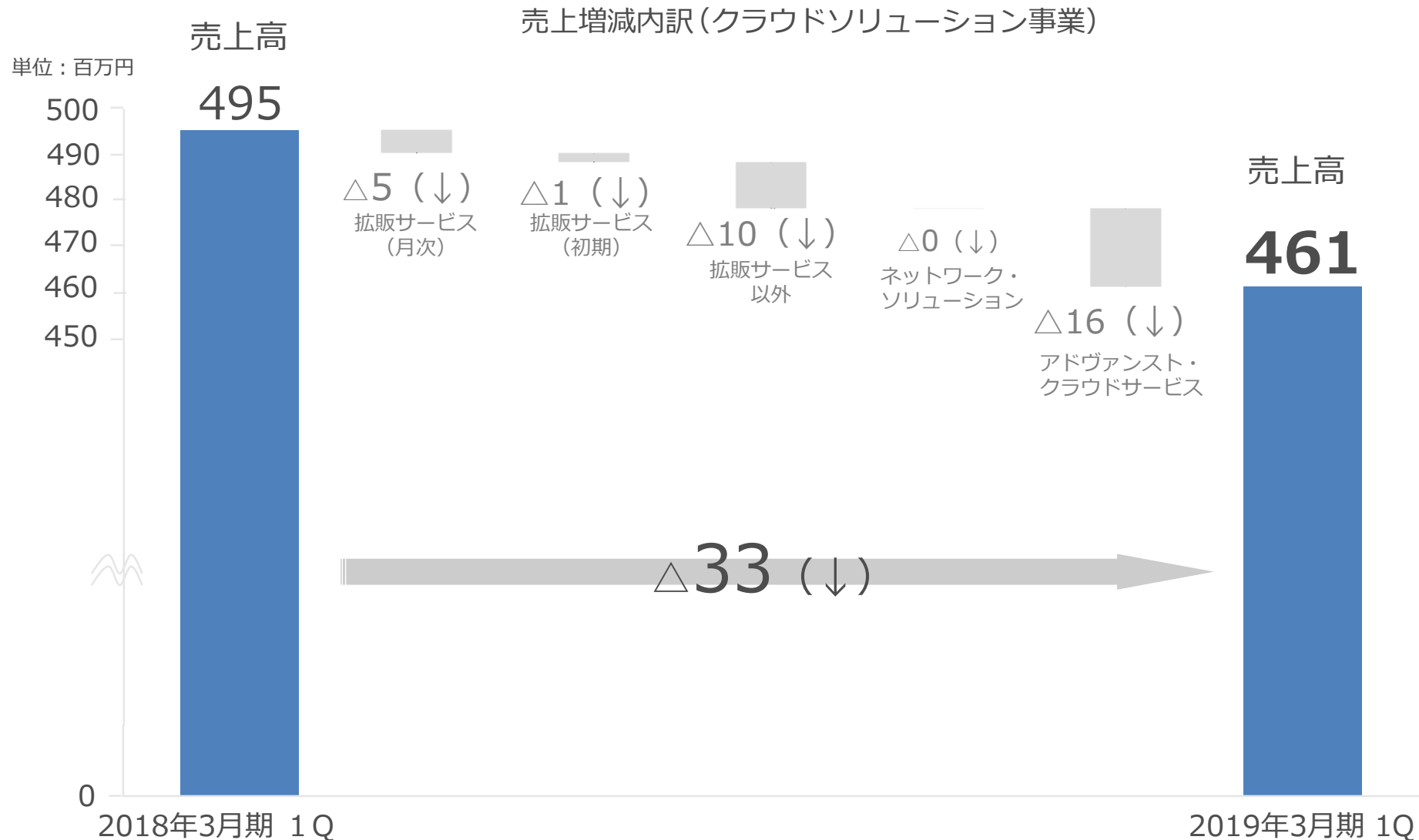
(注) クラウドサービスに係る数値については、内部売上高調整前の金額を使用しております。

(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。

- ・ 受託開発(「アドヴァンスト・クラウドサービス」)に関連する売上と売上原価がともに対前年同期比で減少。
- ・ 前期5月末に終了した特定顧客向けクラウドサービス(「拡販サービス以外」に区分)の前年同期売上相当分が減収。
- ・ 新サービスの企画・立ち上げ、「ESいい物件One賃貸管理」の顧客ベース拡大に向けた陣容強化などにより販管費が増加。



「アドヴァンスト」及び「拡販サービス以外」が前年同期比減収



(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)	2018年3月期 1Q	2019年3月期 1Q	差額	増減率
クラウドサービス	463	446	△17	△3.7%
拡販サービス ※	441	434	△7	△1.6%
初期	11	10	△1	△15.1%
月次	429	424	△5	△1.2%
拡販サービス以外 ※	22	12	△10	△44.5%
ネットワーク・ソリューション	8	8	△0	△0.5%
アドヴァンスト・クラウドサービス	23	6	△16	△71.0%
合計	495	461	△33	△6.8%

※ 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。

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...



- 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月より販売・提供開始

不動産管理会社向けサービスラインアップの拡充

- IT重説はもちろん、WEB接客、物件内見も！さまざまなシーンで活用可能
- 小規模な不動産会社にも導入しやすいリーズナブルな価格設定

**不動産業界の
WEB接客・IT重説に
最適化した
WEB会議クラウド**



ES × meetingplaza

月額1万円で使い放題! 同時接続5アカウント!

2018年6月1日より
販売・提供開始



IT重説に最適化した
シンプルなUI/UX



IT重説の記録に最適な
自動録画機能



利用時間を気にしない
使い放題・定額プラン



店舗間における
宅地建物取引士の
移動時間やコスト削減に



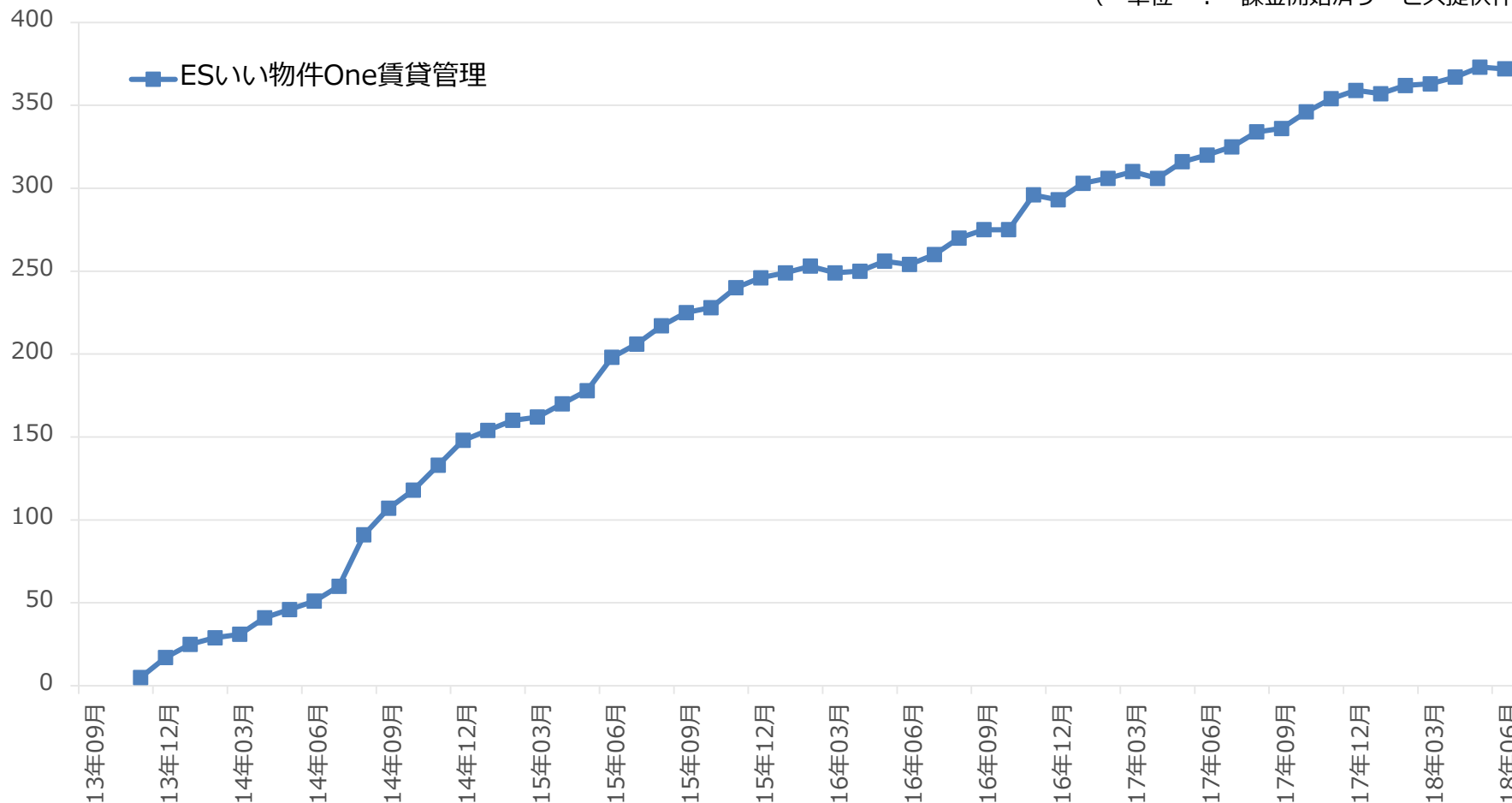
つなぐ、不動産クラウド。
ES **いい物件One**

pocket post

IT重説・WEB接客専用パッケージ
ES × **meetingplaza**

販促強化へ

(単位 : 課金開始済サービス提供件数)

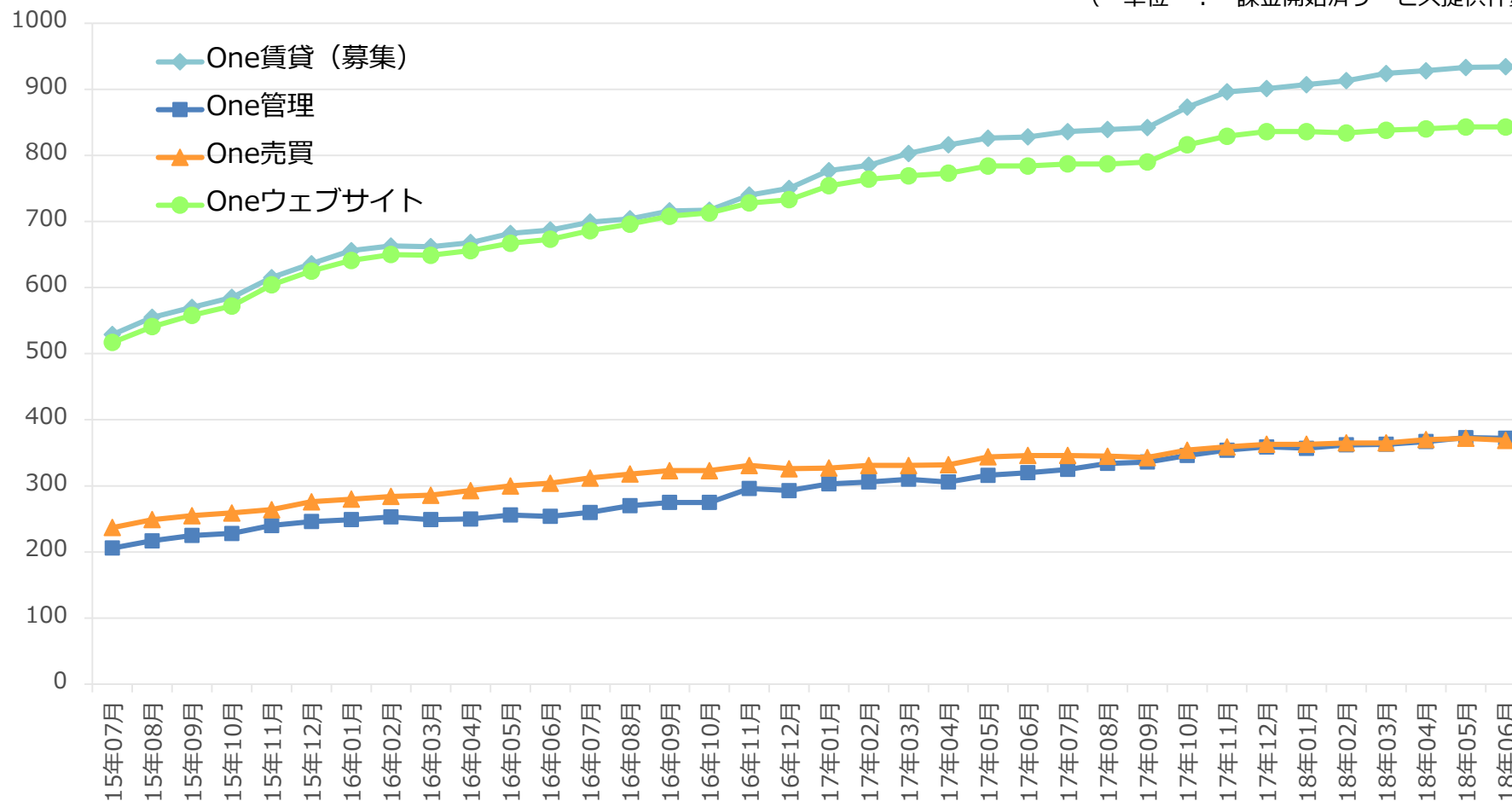


(注) 件数は新規にご契約いただいた件数と既存サービスから移行いただいた件数の合計です。

(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。

サービス別ライセンス数推移

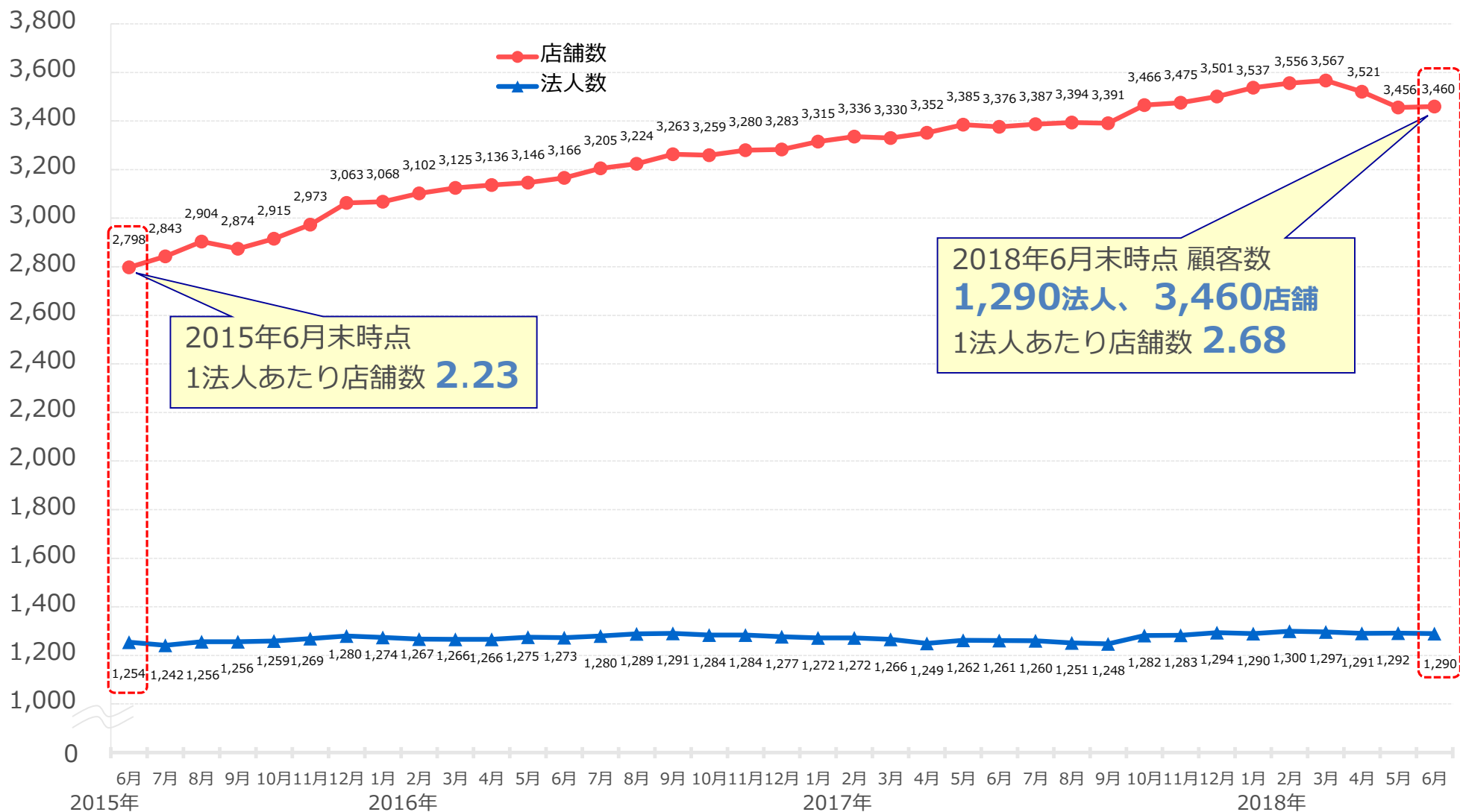
(単位 : 課金開始済サービス提供件数)



(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。

1法人あたり店舗数の比率は上昇基調

サービス利用法人・店舗数推移

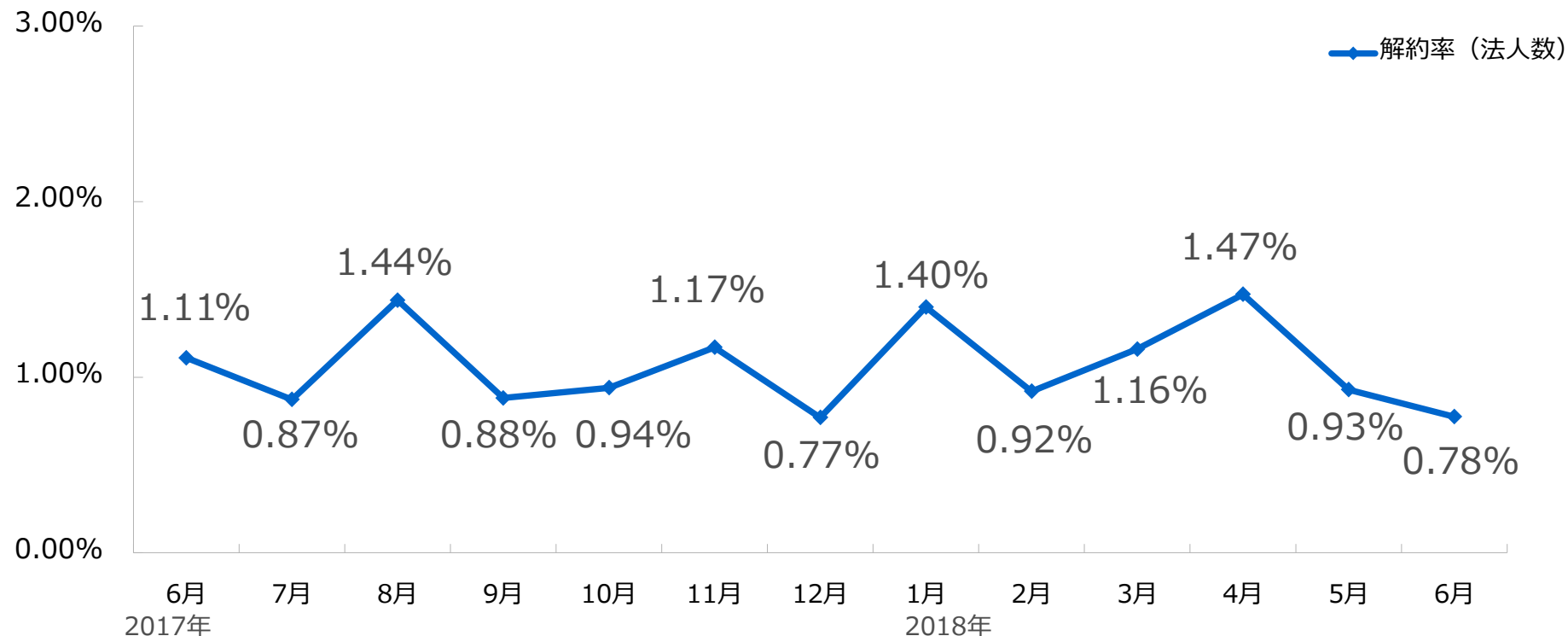


2015年6月末時点
1法人あたり店舗数 **2.23**

2018年6月末時点 顧客数
1,290法人、**3,460**店舗
1法人あたり店舗数 **2.68**

(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

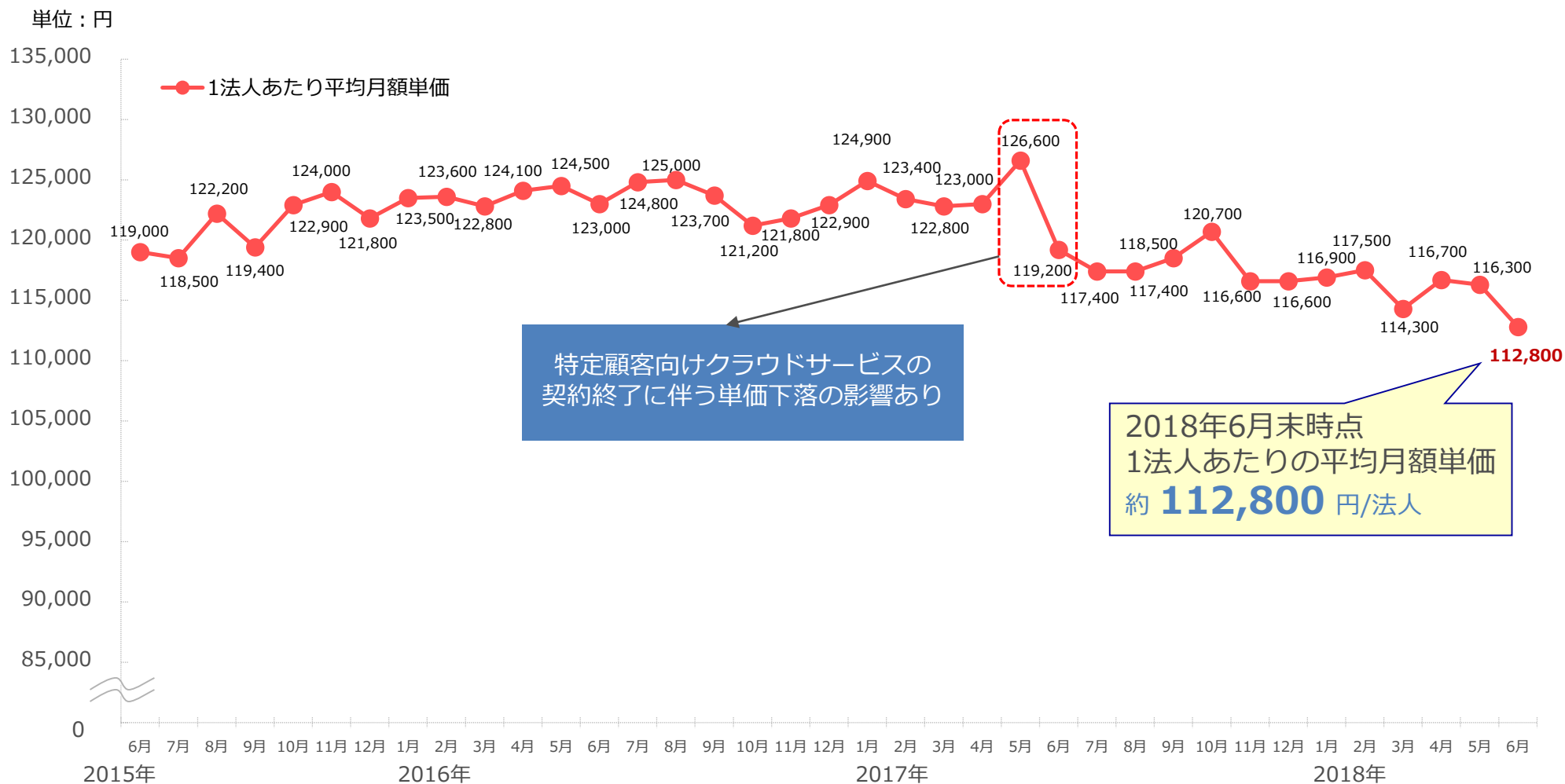
	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	平均
解約法人数	14	11	18	11	12	15	10	18	12	15	19	12	10	13.6

(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



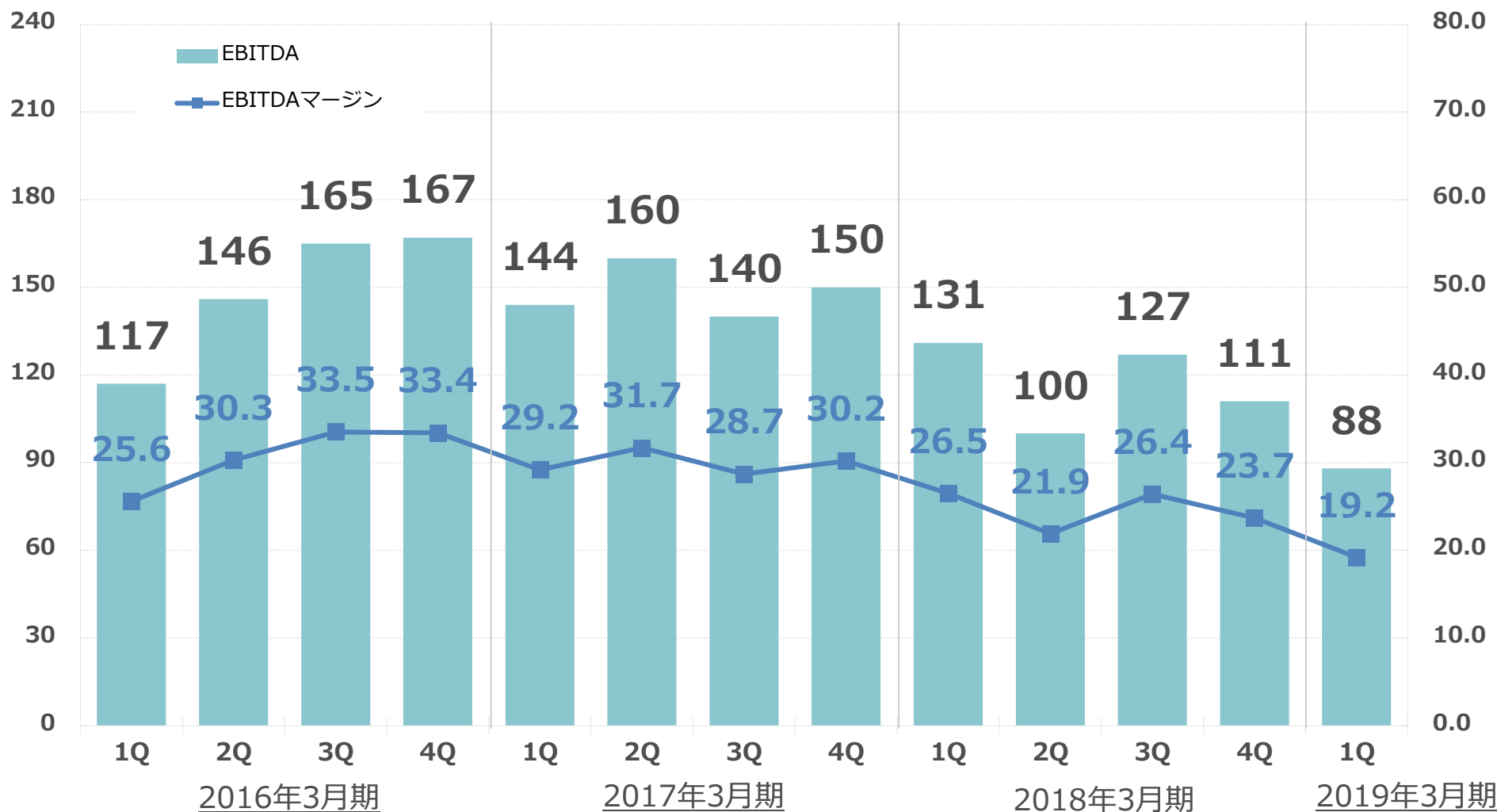
(注) 「当月のクラウドサービス売上高」を「当月のクラウドサービス顧客数 (法人数)」で除した数値であり、100円未満を切捨てにしております。

EBITDA（営業利益＋減価償却費）は持続的に創出

EBITDA推移（連結）

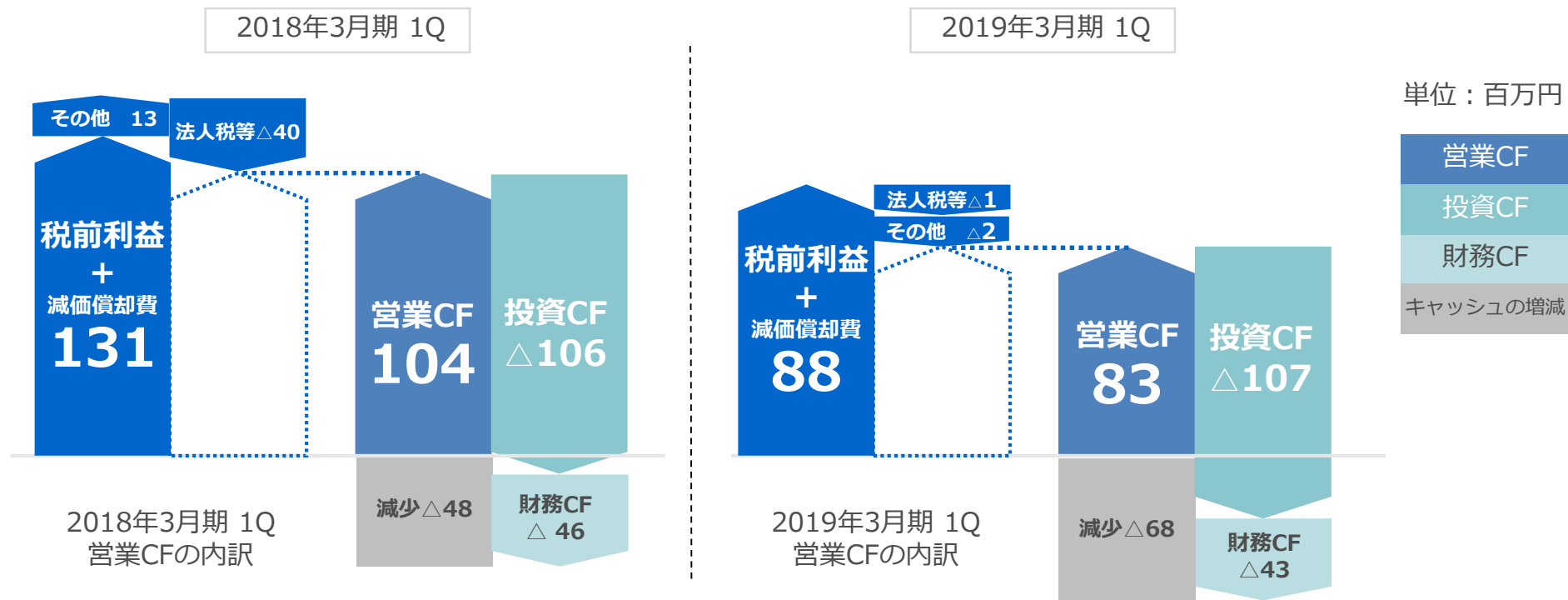
単位：百万円

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>

		2018年3月期 1Q	2019年3月期 1Q
営業活動	① 税引前利益+減価償却費	131百万円	88百万円
	② 法人税等の支払 (△)	△40百万円	△1百万円
投資活動	③ サービス等の開発による支出 (△)	△100百万円	△103百万円
	④ 購入資産 (HW/SW) による支出 (△)	△5百万円	△4百万円
財務活動	⑤ 配当金の支払額 (△)	△31百万円	△31百万円
	⑥ リース債務返済による支出 (△)	△14百万円	△12百万円

(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。

2. 業績予想・将来目指すもの

増収予想、将来の成長のための投資を先行

(百万円)	第1四半期 実績 2019年3月期	通期 業績予想 2019年3月期	対 通期業績予想 進捗率	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	461	2,002	23.1%	1,909	92	4.9%
営業利益	△21	31	—	49	△18	△37.5%
経常利益	△21	30	—	49	△19	△38.8%
当期純利益	△18	11	—	21	△9	△45.2%

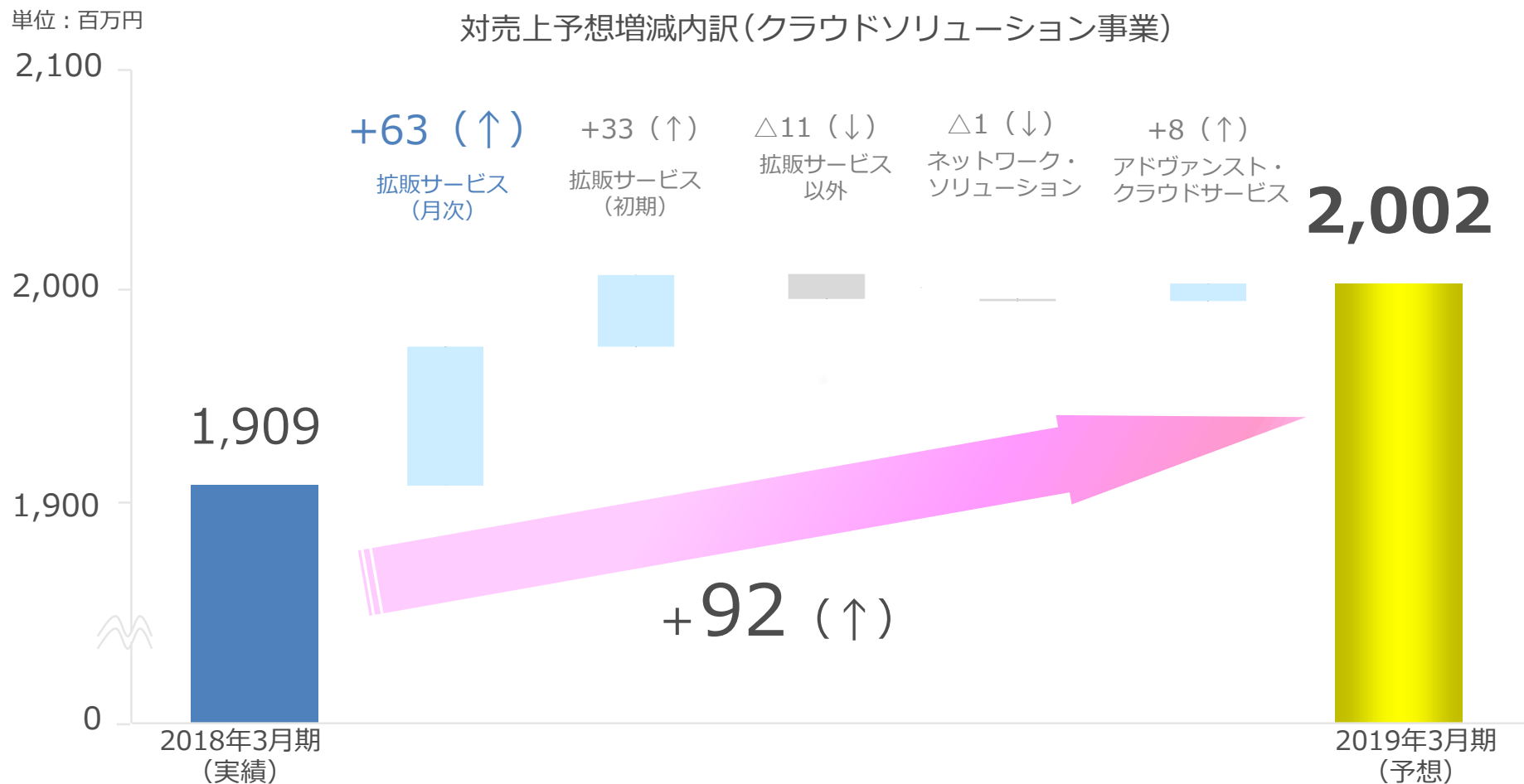
			1株当たり配当金
2019年3月期	期末配当	予想	5円00銭
2018年3月期	期末配当	実績	5円00銭

(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：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。

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



売買不動産系 営業活動



賃貸不動産系 営業活動

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



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





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

2018年度

2019年度

2020年度

2021年度

2022年度

「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

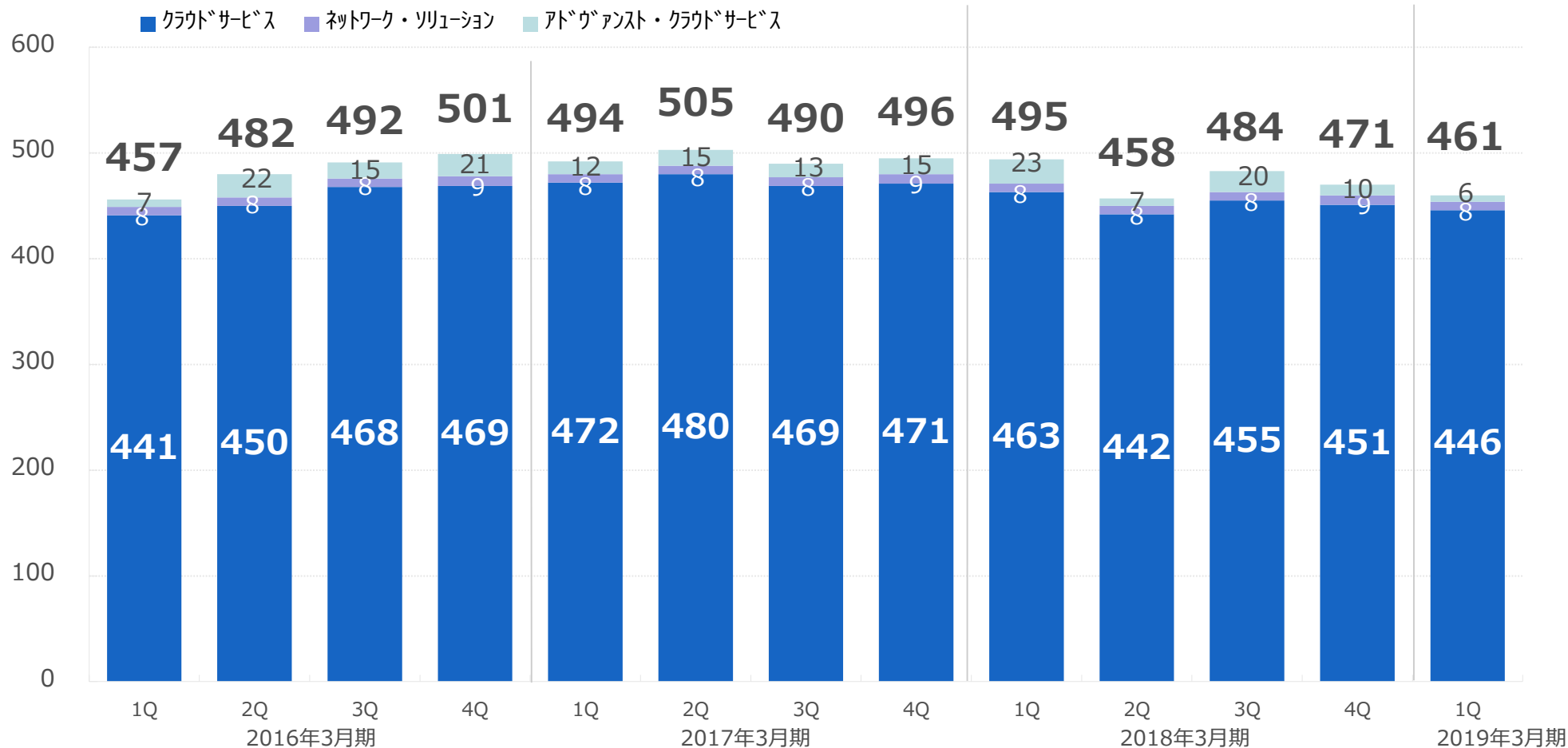


3. 直近の事業概況

クラウドサービス売上高は安定的

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)



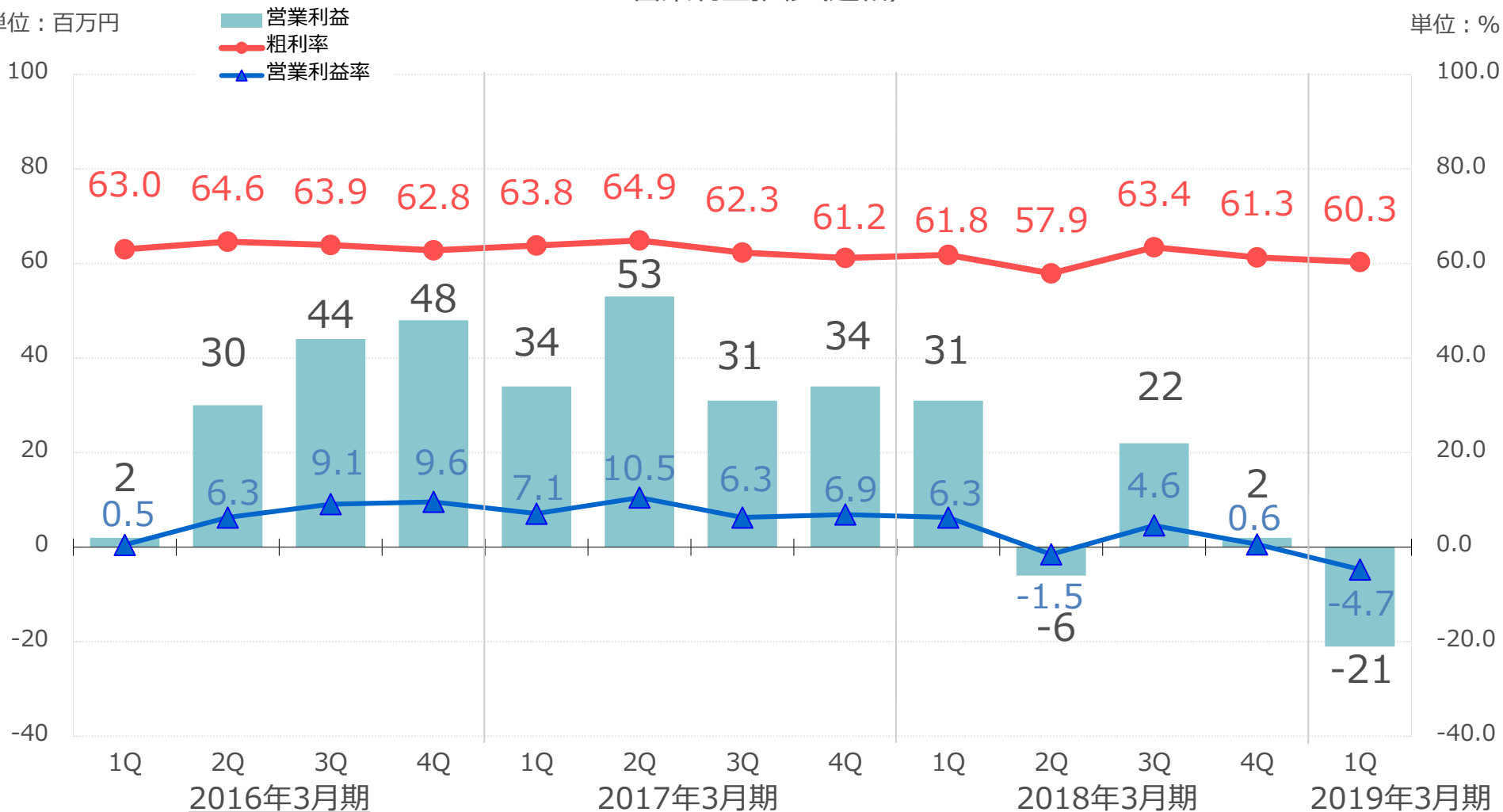
(注) クラウドソリューション事業の数値については、内部売上高調整前の金額を使用しております。

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

営業利益推移(連結)

単位：百万円

単位：%

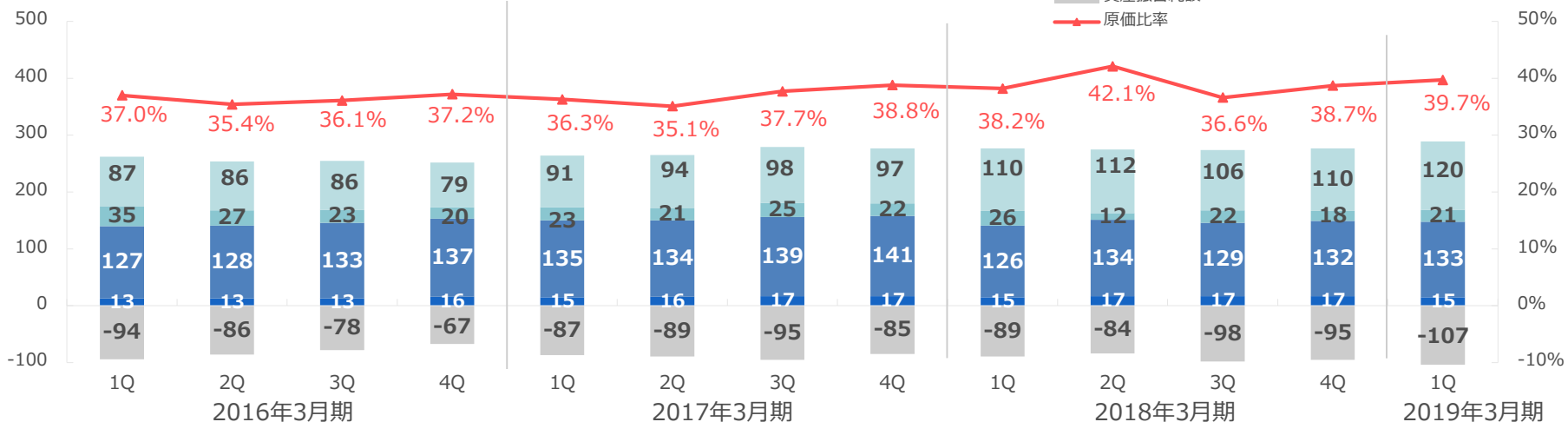


(注) 百万円未満は切捨てにしております。

総費用の適切なコントロールを継続

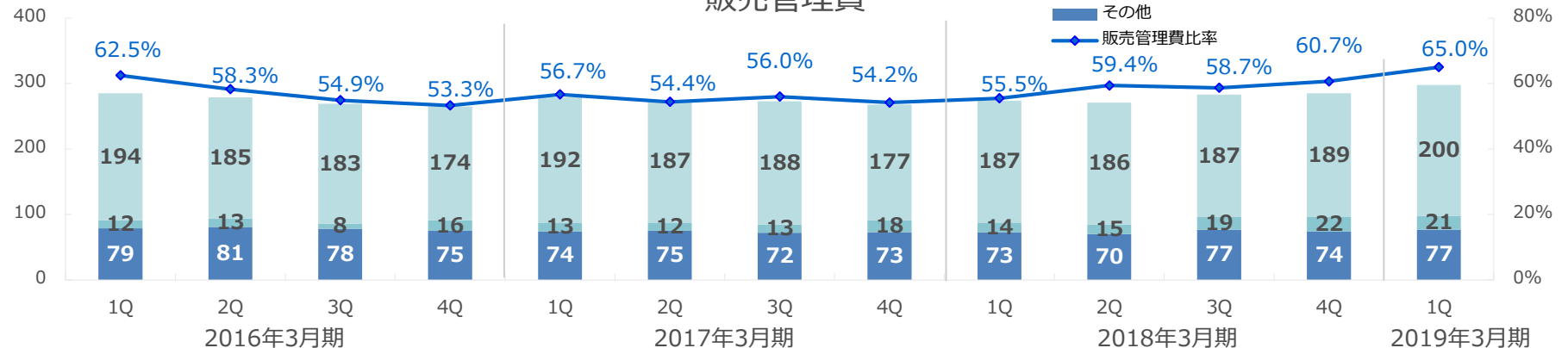
売上原価

単位：百万円



単位：百万円

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

2018年3月末

流動比率
238.9%



資産合計
2,050

負債資本合計
2,050

自己資本比率
80.6%

2018年6月末

流動比率
217.4%



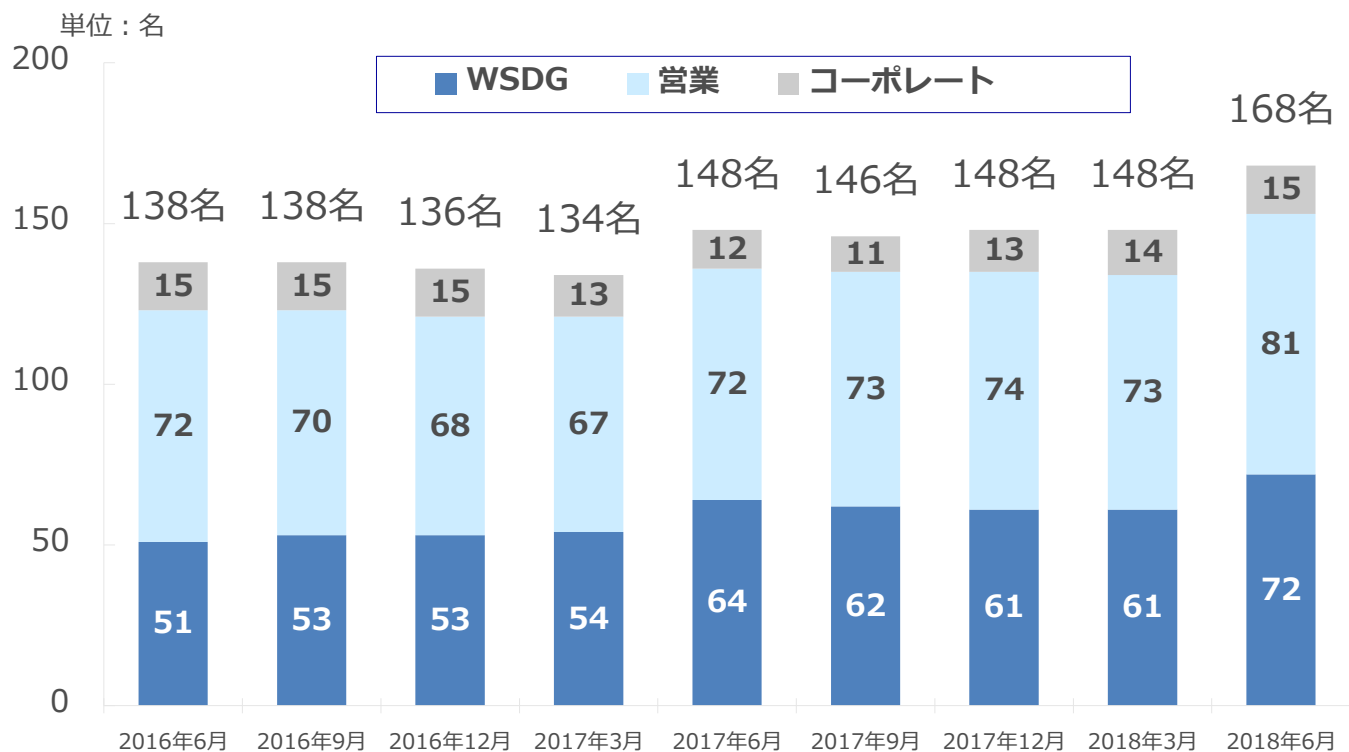
資産合計
1,985

負債資本合計
1,985

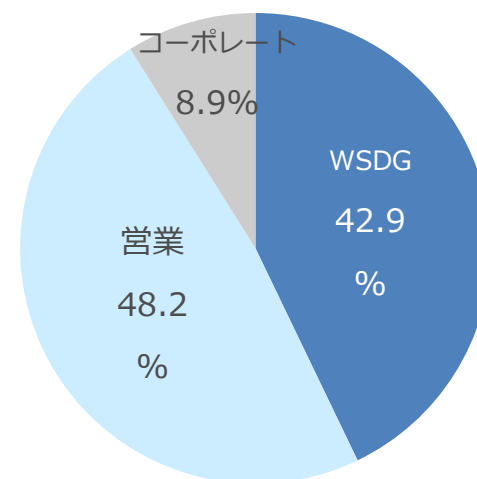
自己資本比率
80.6%

(注) 会計基準の一部改正に伴い、2018年3月末時点の繰延税金資産は流動資産から固定資産（投資その他の資産）の区分に組替え再表示しております。

(注) 百万円未満は切捨てにしております。



社員数の推移



職種別 構成比率
(2018年6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6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： 168名（2018年6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。