



2019年3月期 通期  
決算説明会資料

---

2019年 5月 9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. 業績予想・今後の展望
3. 直近の事業概況
4. 会社情報

# 1. 通期決算概要

## 新サービスに対する取組みの成果が出始め、売上高は増収

- 連結売上高 1,984百万円（前年同期 1,909百万円、前年同期比 +74百万円、3.9%増）
  - ・クラウドサービス売上高 1,857百万円（前年同期 1,813百万円、前年同期比 +44百万円、2.4%増）
- 連結営業利益 13百万円（前年同期 49百万円、前年同期比 △36百万円）
- 2019年3月時点の顧客法人数は1,415（前年同期1,297）、店舗数は3,841（前年同期3,567）
  - ・クラウドサービス平均月額単価 約110,400円/法人（2019年3月時点） 前年同期約114,300円/法人（2018年3月時点）

## 新サービス、新規事業、「IT導入補助金」活用により、顧客数が大きく増加

- 入居者向けスマートフォンアプリ「pocketpost home」、不動産市場のキャッシュレス化を推進する決済ソリューション「pocketpost pay」、不動産オーナー向けスマートフォンアプリ「pocketpost owner」、IT重説用ウェブ会議ツール「ES × MeetingPlaza」の販売を開始し、「ESいい物件One」と合わせた販促により、新規顧客獲得に貢献
- 「IT導入補助金」を活用した営業提案も新規顧客獲得に寄与
- システム導入・運用支援サービスの提供開始

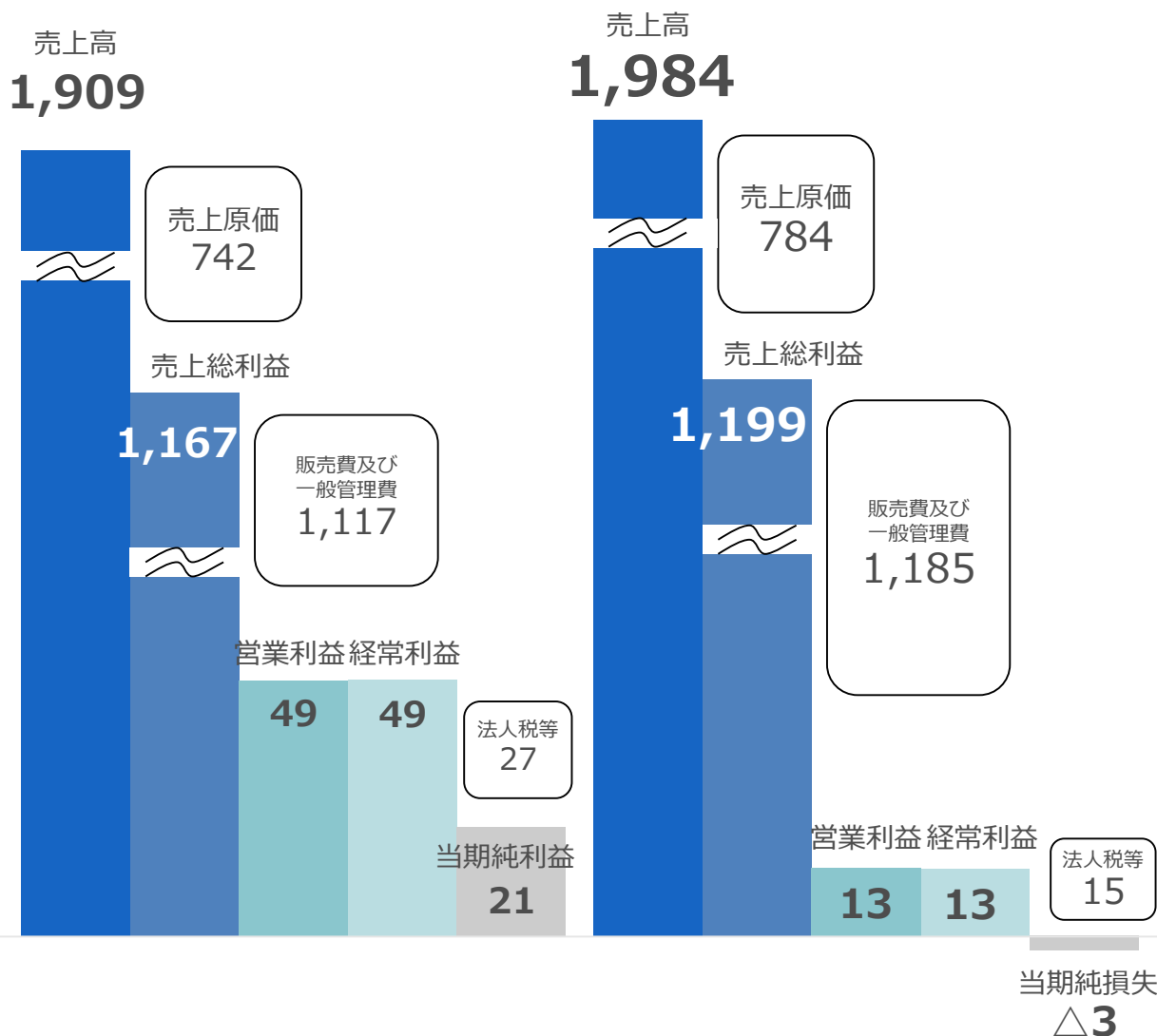
(注) 金額については百万円未満を切捨てに、比率については四捨五入しております。

# 新規顧客獲得が進み増収、費用増で減益

2018年3月期

単位：百万円

2019年3月期



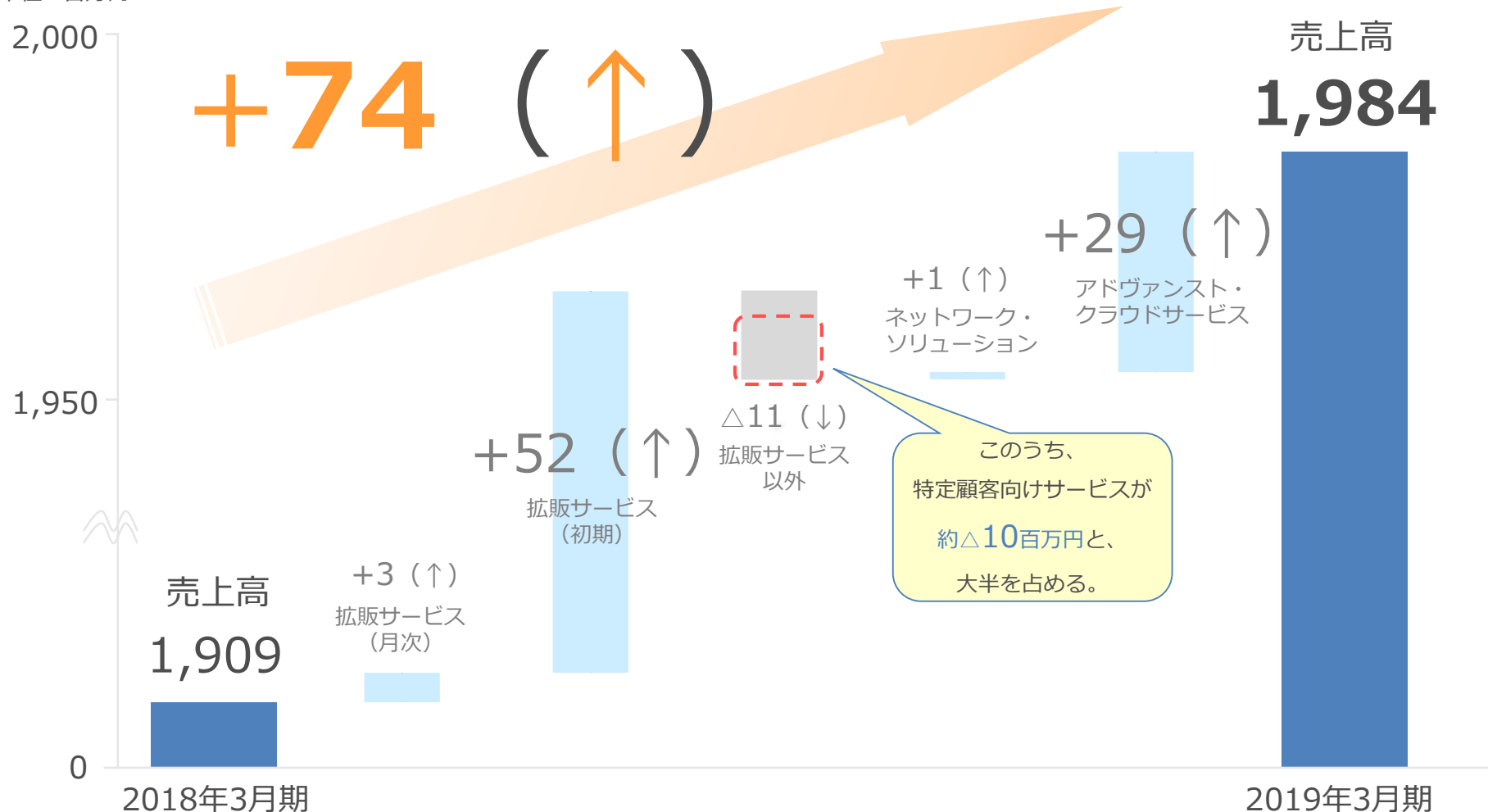
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

- 新規顧客の獲得、複数の受託開発案件の売上計上により、対前年同期比で増収。
- 陣容強化に伴い、売上原価及び販管費は増加、営業利益は前期比で減少。

# 「ESいい物件One」の新規顧客獲得が増収に寄与

## 売上増減内訳

単位：百万円



(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

品目 (単位：百万円)	2018年3月期	2019年3月期	差額	増減率
クラウドサービス	1,813	1,857	44	2.4%
拡販サービス ※	1,755	1,811	56	3.2%
初期	46	98	52	113.5%
月次	1,709	1,712	3	0.2%
拡販サービス以外 ※	58	46	△11	△20.4%
ネットワーク・ソリューション	33	35	1	3.3%
アドヴァンスト・クラウドサービス	61	91	29	47.2%
<b>合計</b>	<b>1,909</b>	<b>1,984</b>	<b>74</b>	<b>3.9%</b>

※ 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) 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。

pocketpost  
home



入居者アプリ

pocketpost  
pay



決済ソリューション

New!

pocketpost  
owner



オーナー向けアプリ

New!

# 新サービス「pocketpost」シリーズ (住まいのつながるアプリ)



# 入居者向けアプリ「pocketpost home」をリリース

## 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...



招待制  
アプリ



問い合わせ



掲示板



メッセージ通知

 pocketpost  
home

- ✓ 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 home」
- ✓ 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月よりシリーズ第1弾の販売・提供を開始

 pocketpost  
pay



 SMBC **GMO** PAYMENT

ES いい生活

決済ソリューション

不動産市場コミュニケーションプラットフォーム

- ✓ 「pocketpost」に決済ソリューションを2018年12月より追加。不動産市場におけるビジネスを加速
- ✓ 決済手続き完了が瞬時にわかる。入金の確認や督促業務にかかるコストを大幅に削減
- ✓ 請求・入金が面倒な少額決済にも向いた利便性。決済簡便化で不動産市場のキャッシュレス化を推進



- ✓ 2018年12月より、不動産オーナー（賃貸物件の家主）向けコミュニケーションアプリ「pocketpost owner」をリリース
- ✓ オーナーと不動産管理会社のコミュニケーションを円滑に
- ✓ 借主の募集から家賃回収、契約更新手続き、退去時精算など、様々なコミュニケーションシーンで活用可能

不動産管理会社の業務効率化に役立つ、ファイル添付機能

- ・ 賃貸借契約書の送付
- ・ 物件の収支報告書の送付
- ・ 建物の修繕、改修、設備交換などの見積書の送付
- ・ 修繕費用の請求書の送付 など

スマホ入力が苦手なオーナーでも、簡単に返信できる簡易返信機能（定型文のワンタッチ入力）

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



 × 

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

- ✓ 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

新規顧客・建物登録が  
追いつかない！

契約書発行業務が  
追いつかない！

回収計画作成業務  
が追いつかない！

更新関連作業が  
追いつかない！

入金処理業務が  
追いつかない！

解約作業が  
追いつかない！

案件・修繕登録作業が  
追いつかない！

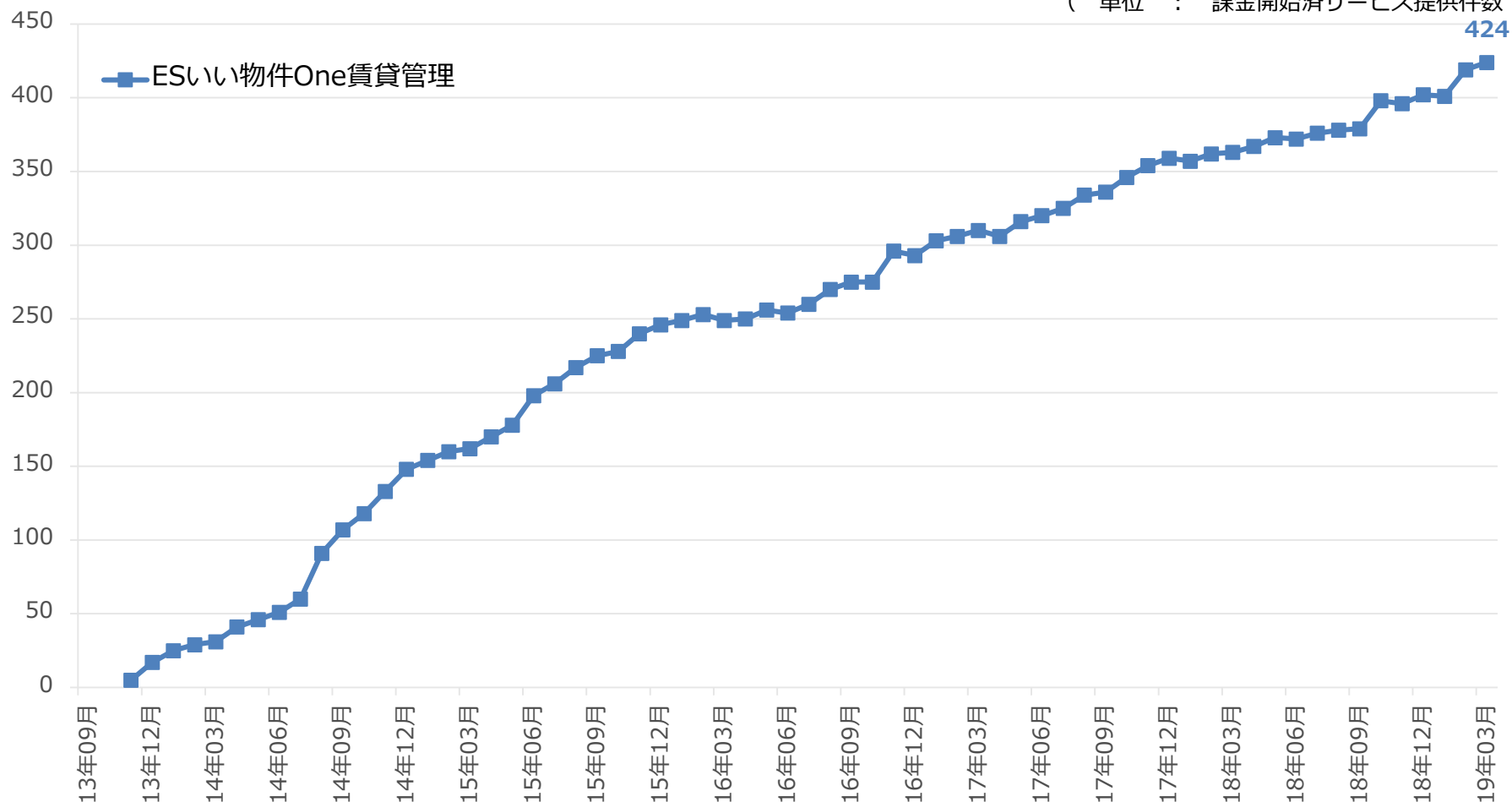
送金処理業務が  
追いつかない！



「ESいい物件One」を**導入・運用したくてもリソースが足りない**不動産会社に対して、**寄り添って課題を一緒に解決していく「システム導入・運用支援サービス」**を提供

# 戦略的重要度の高い「ESいい物件One賃貸管理」が成長

( 単位 : 課金開始済サービス提供件数 )



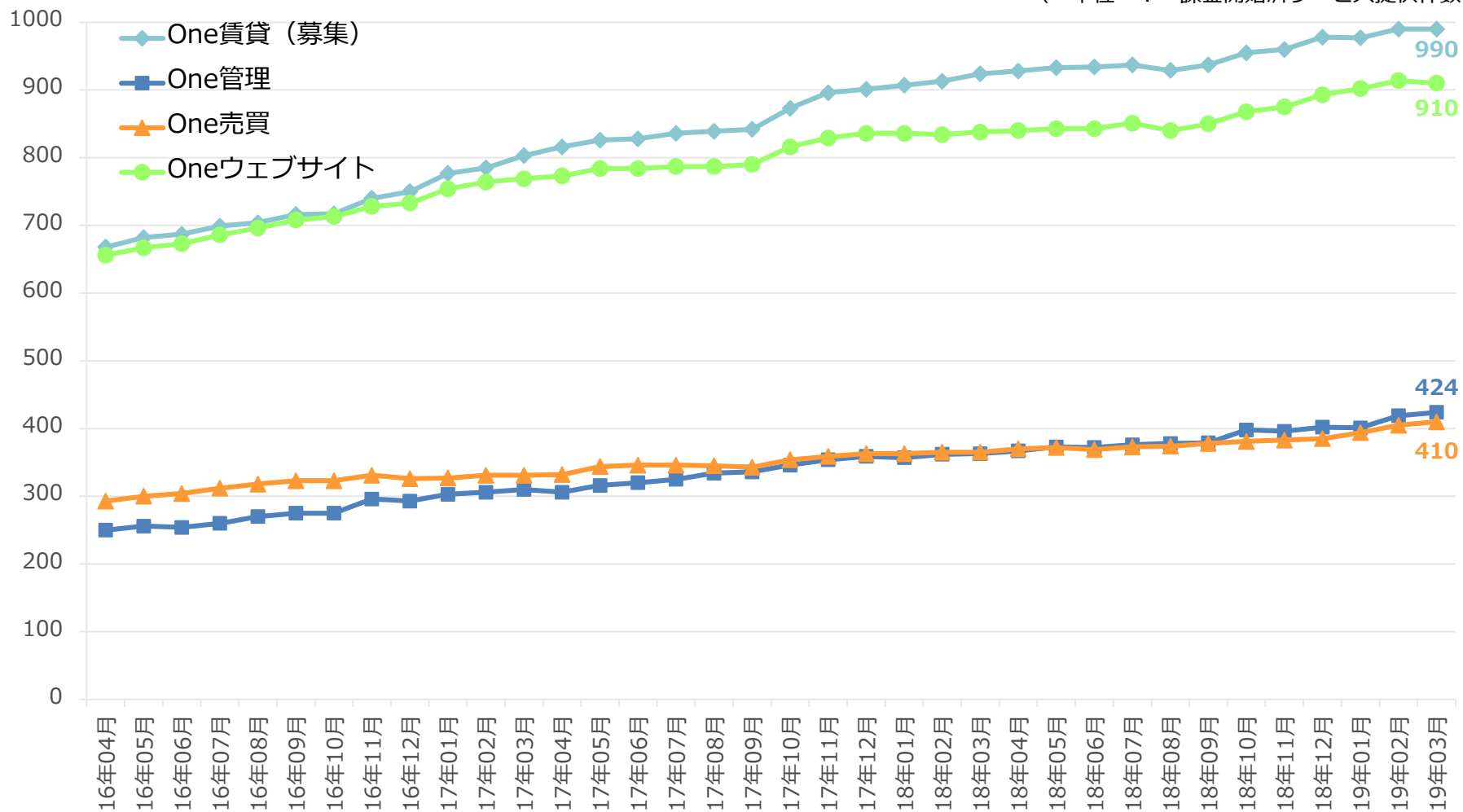
(注) 件数は新規にご契約いただいた件数と既存サービスから移行いただいた件数の合計です。

(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。

# 「ESいい物件One」全サービスが着実に拡大

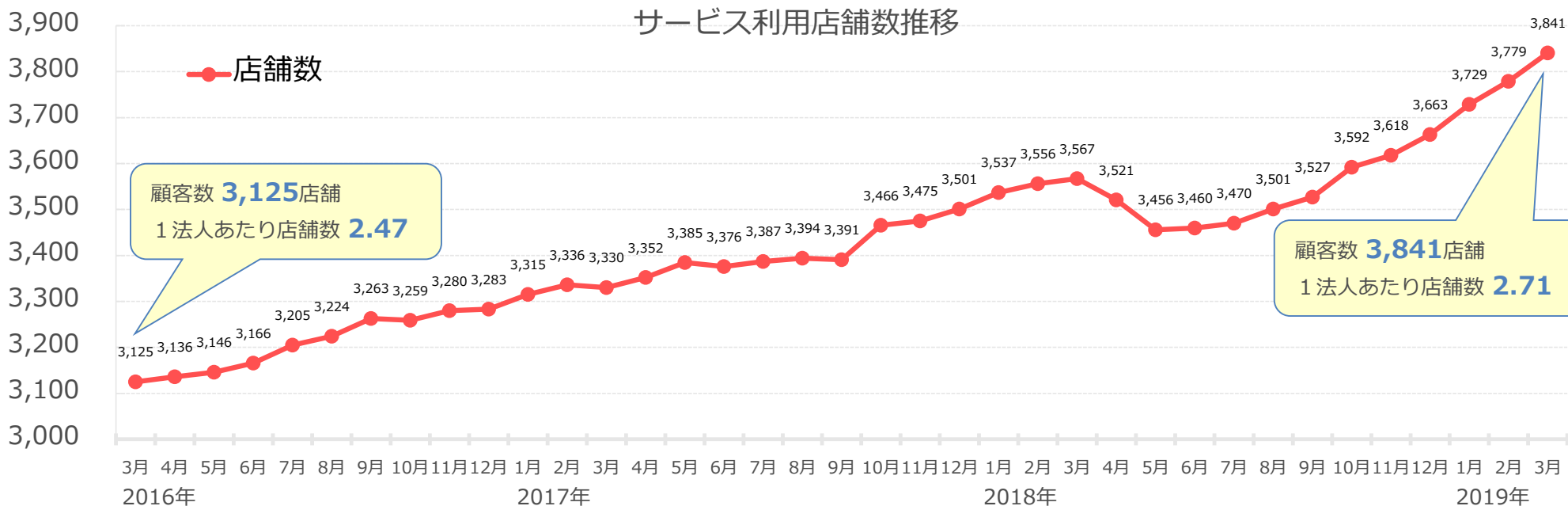
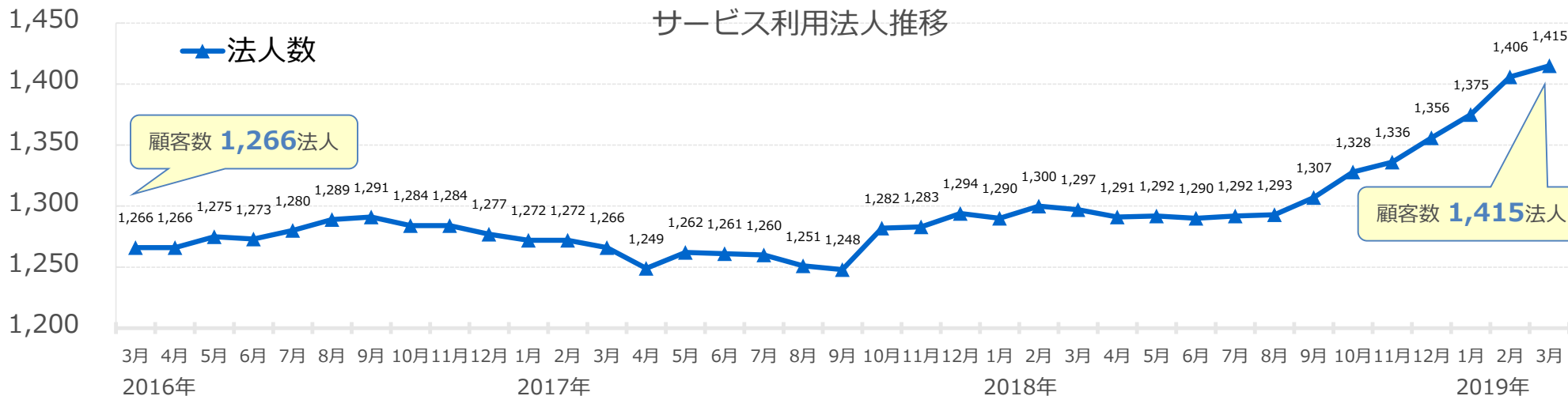
## サービス別ライセンス数推移

( 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。

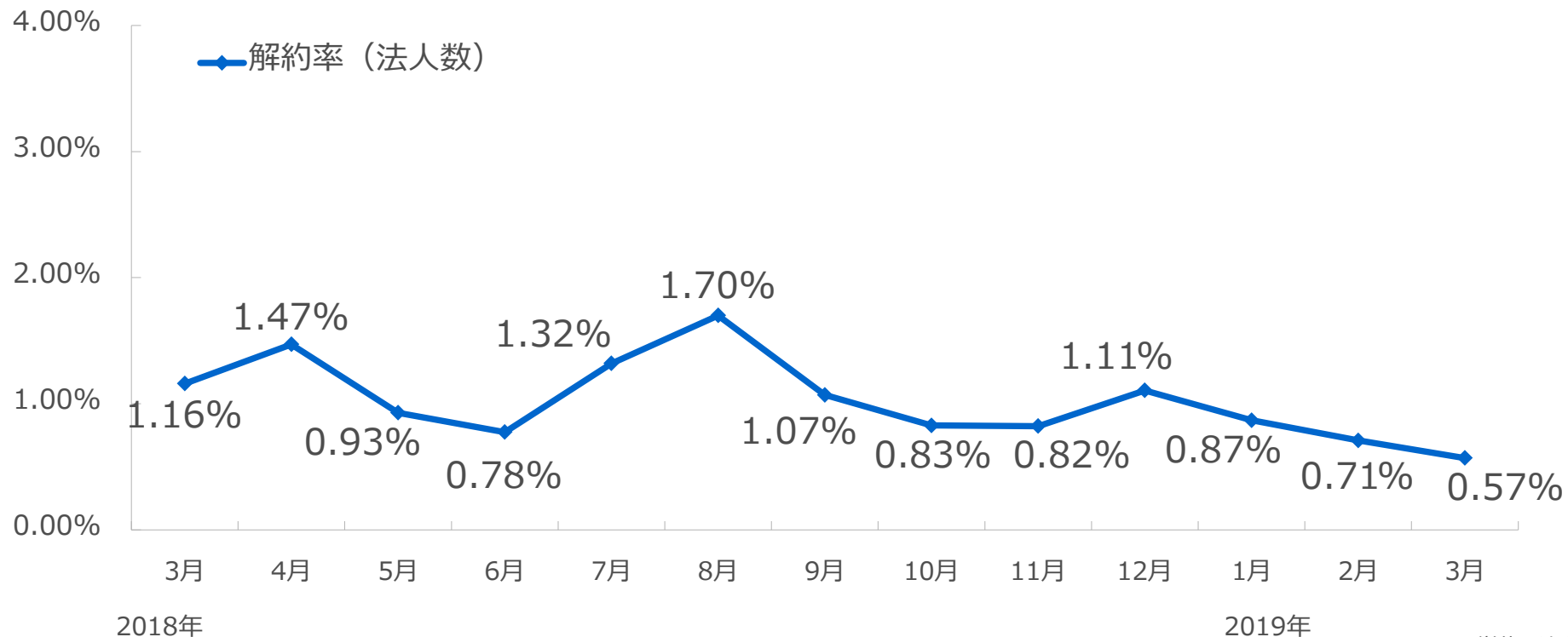
# 新規顧客獲得ペースは上昇基調



(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

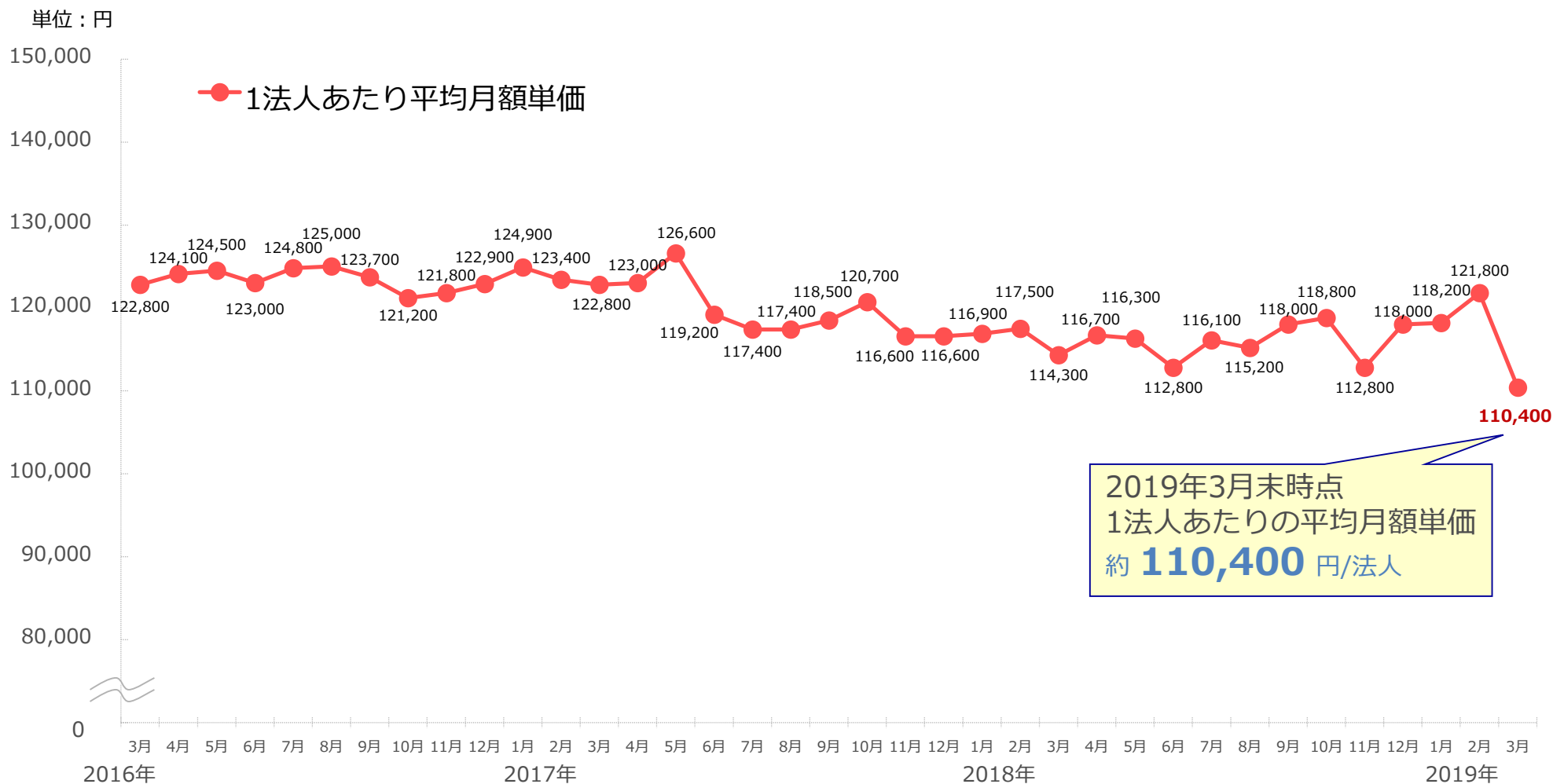
	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	平均
解約法人数	15	19	12	10	17	22	14	11	11	15	12	10	8	13.5

(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。

# サービス利用顧客数は拡大しつつ、顧客単価は維持

## 平均月額単価推移



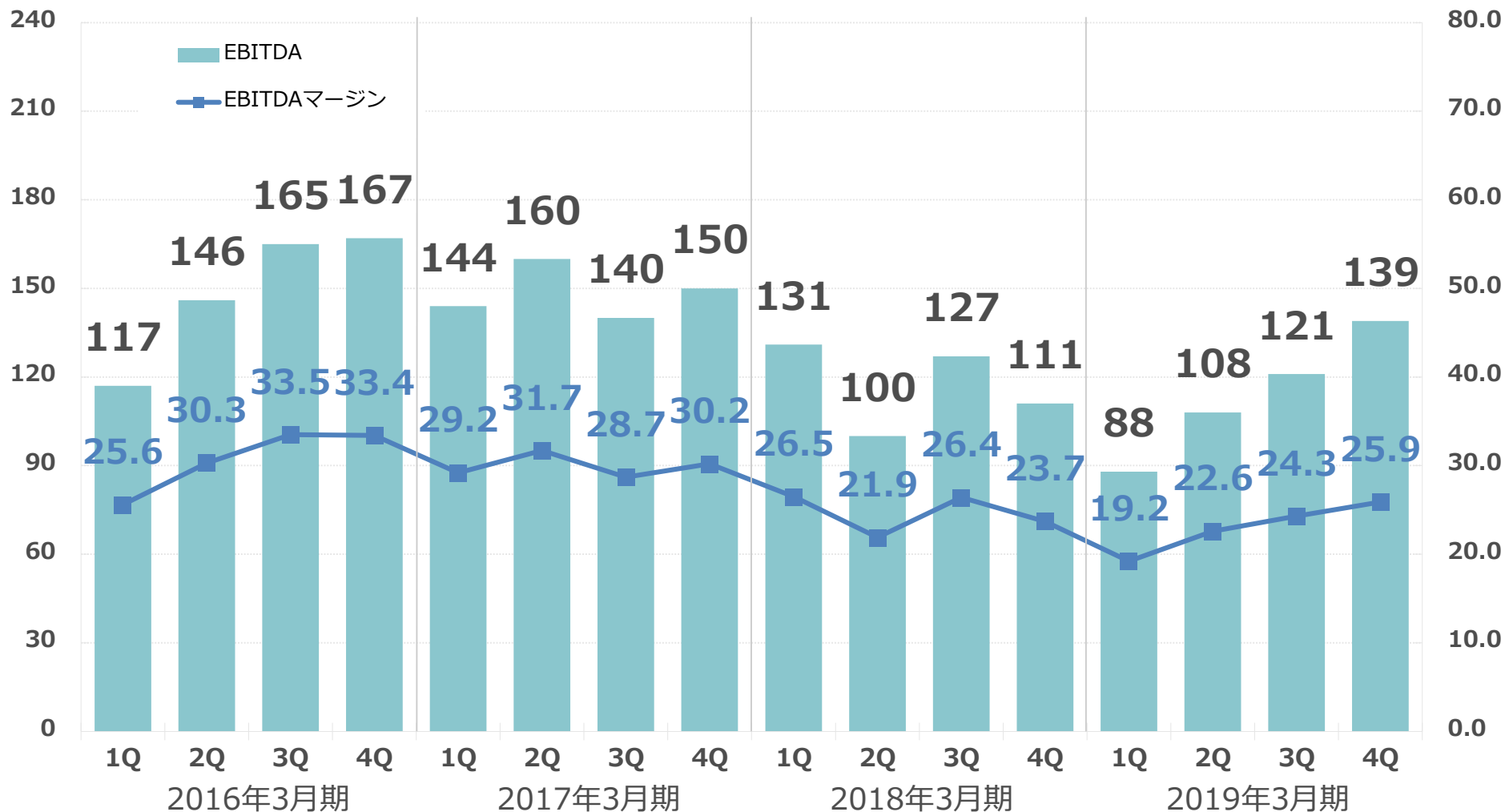
(注) 「当月のクラウドサービス売上高」を「当月のクラウドサービス顧客数(法人数)」で除した数値であり、100円未満を切捨てにしております。

# EBITDAは約4億5千万円創出

## EBITDA推移

単位：百万円

単位：%

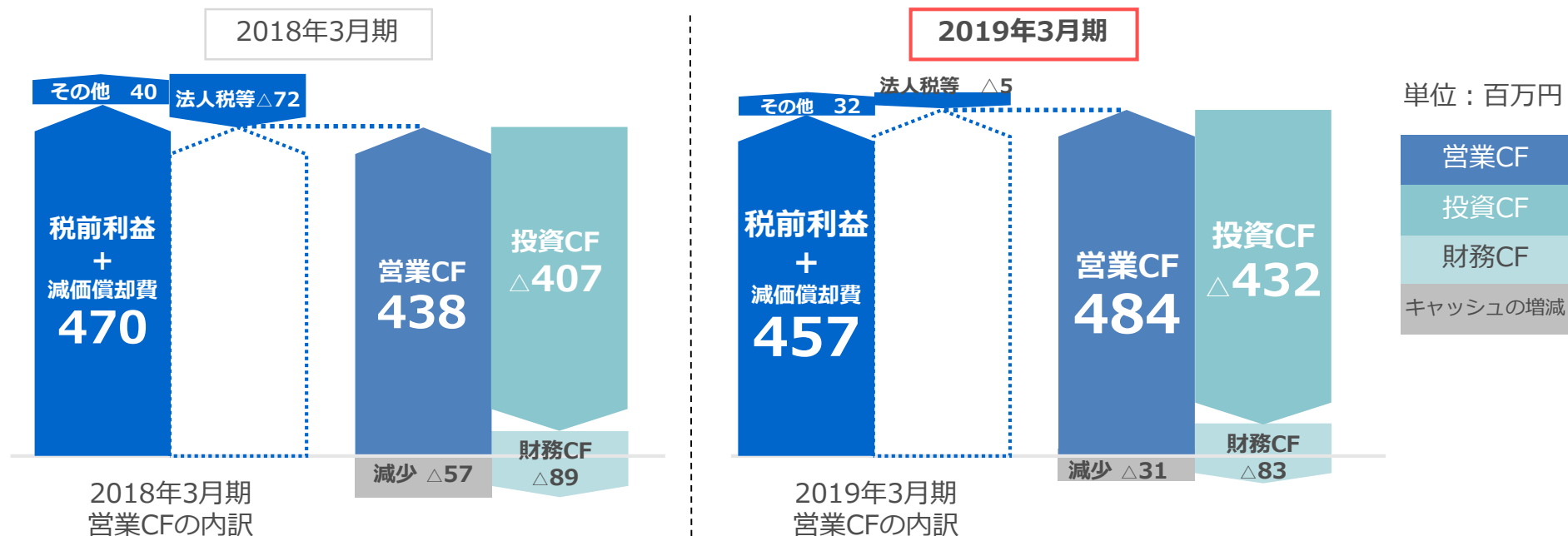


(注) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

# 営業CFは前期比増、サービス開発投資を拡大

## キャッシュ・フロー計算書



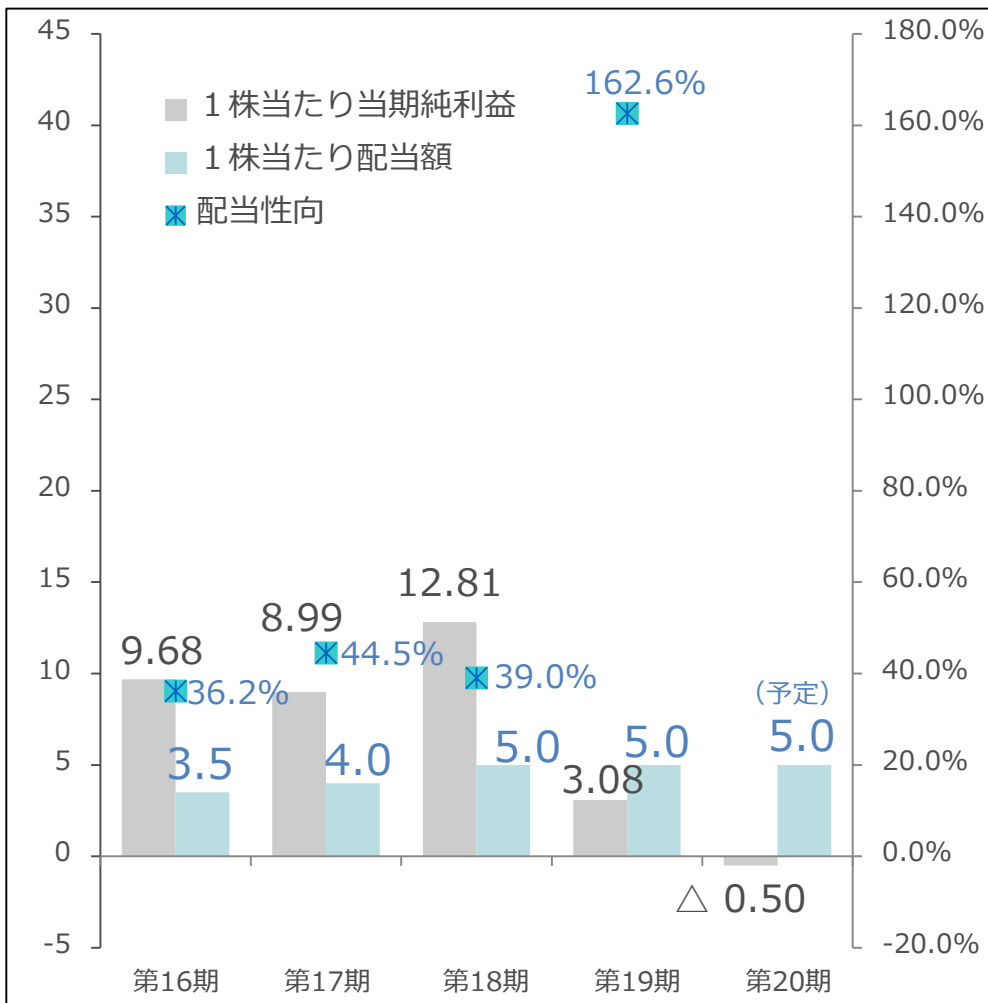
<主な内訳>		2018年3月期	2019年3月期
営業活動	① 税前利益+減価償却費	470百万円	457百万円
	② 法人税等の支払 (△)	△72百万円	△14百万円
	③ 法人税等の還付	-	8百万円
投資活動	④ サービス等の開発による支出 (△)	△380百万円	△403百万円
	⑤ 購入資産 (HW/SW) による支出 (△)	△25百万円	△15百万円
	⑥ 造作物や什器等購入による支出 (△)	△1百万円	△8百万円
財務活動	⑦ 配当金の支払額 (△)	△34百万円	△34百万円
	⑧ リース債務返済による支出 (△)	△54百万円	△49百万円

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

# 配当額は5円を維持、投資と株主還元を両立

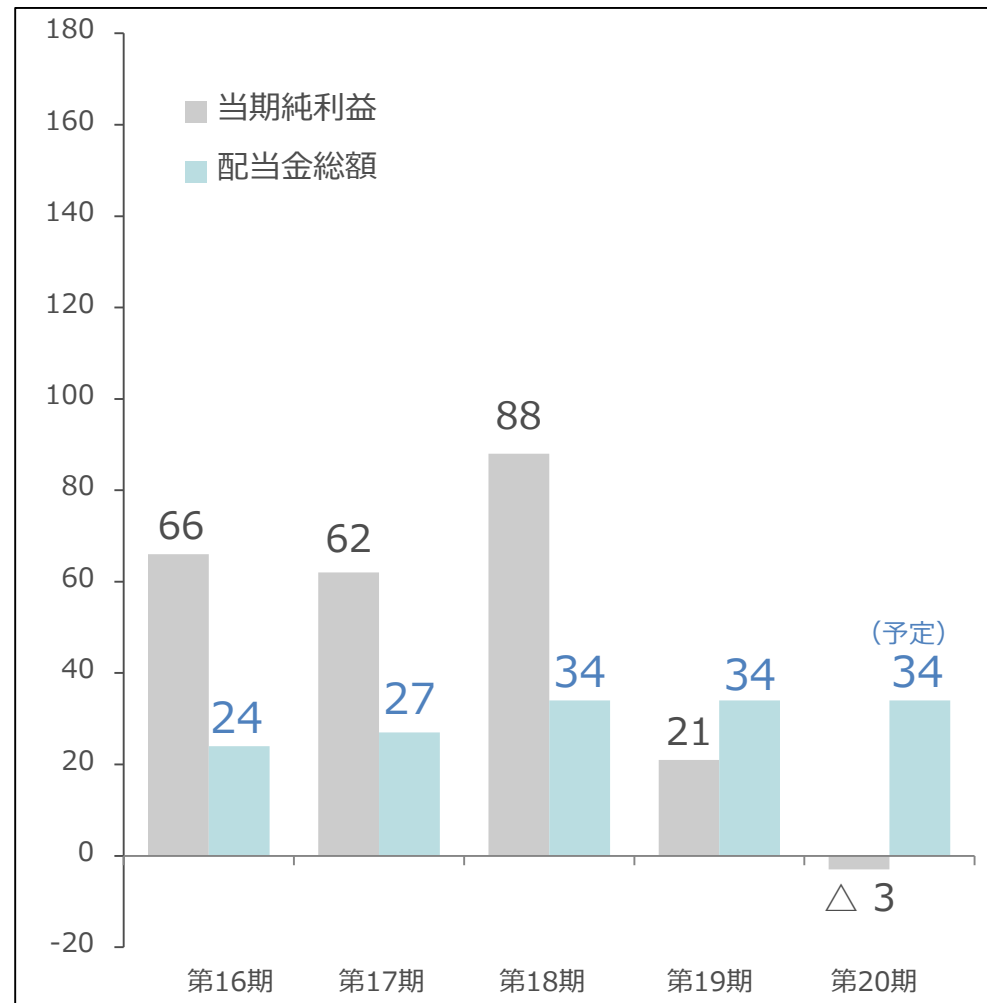
## 1株当たり情報

(単位：円)



## 配当総額

(単位：百万円)



(注) 百万円未満は切捨てにしております。

## 2. 業績予想・今後の展望

## 売上・費用・利益・配当

- 売上高は、前期比約**115**百万円の増収、**2,100**百万円（前期1,984百万円）と予想、「ESいい物件One」の月額利用料収入の増収、新サービスの販売拡大等による増収を見込む
- 営業利益は、売上増約115百万円と総費用増約88百万円により前期比約**27**百万円増益の通期約**40**百万円（前期13百万円）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

- 主力サービス「ESいい物件One」の顧客基盤（特に賃貸管理系）拡大に注力
- システム導入・運用支援サービスを本格提供、新たな収益の柱へ
- 「pocketpost」シリーズも拡大、「ESいい物件One」との相乗効果創出

## クラウドサービス開発戦略

- ユーザビリティをさらに高める開発に注力し、差別化を強化

（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。

(百万円)	通期 実績 2019年3月期	通期 業績予想 2020年3月期	通期 対前年 差額	通期 対前年 増減率
売上高	1,984	2,100	115	5.8%
営業利益	13	40	27	211.2%
経常利益	13	39	26	205.5%
当期 純利益	△3	12	16	—

	1株当たり配当金
2020年3月期 期末配当 予想	5円00銭
2019年3月期 期末配当 予定	5円00銭

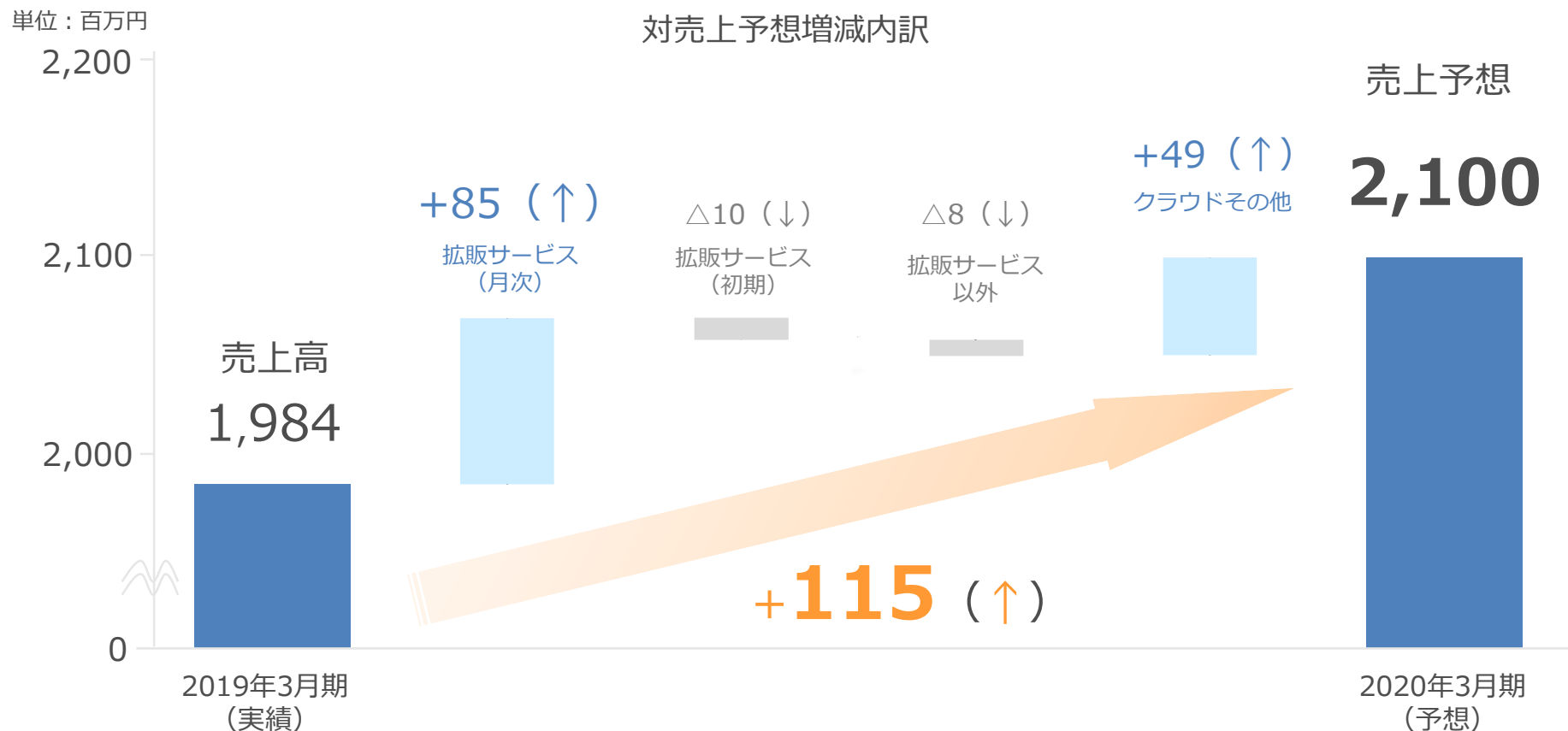
(注) 上記業績予想につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき判断した予想であり、多分に不確実な要素を含んでおります。

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>

「ESいい物件One」の利用顧客数の増加により、「増販サービス（月次）」は前年同期比約**85**百万円の増収、新サービスであるシステム導入・運用支援の販売拡大等により、「クラウドその他」は約**49**百万円の増収、クラウドソリューション事業全体としては約**115**百万円の増収を予想。

(注) 従来区分開示していた「ネットワーク・ソリューション」売上と「アドヴァンスト・クラウドサービス」売上は、2020年3月期より「クラウドその他」売上として合算して表示しております。

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

品目 (単位: 百万円)	実績 2019年3月期	業績予想 2020年3月期	差額	増減率
クラウドサービス	1,857	1,924	66	3.6%
拡販サービス ※	1,811	1,886	74	4.1%
初期	98	88	△10	△10.7%
月次	1,712	1,797	85	5.0%
拡販サービス以外 ※	46	38	△8	△18.3%
クラウドその他	126	175	49	39.4%
<b>合計</b>	<b>1,984</b>	<b>2,100</b>	<b>115</b>	<b>5.8%</b>

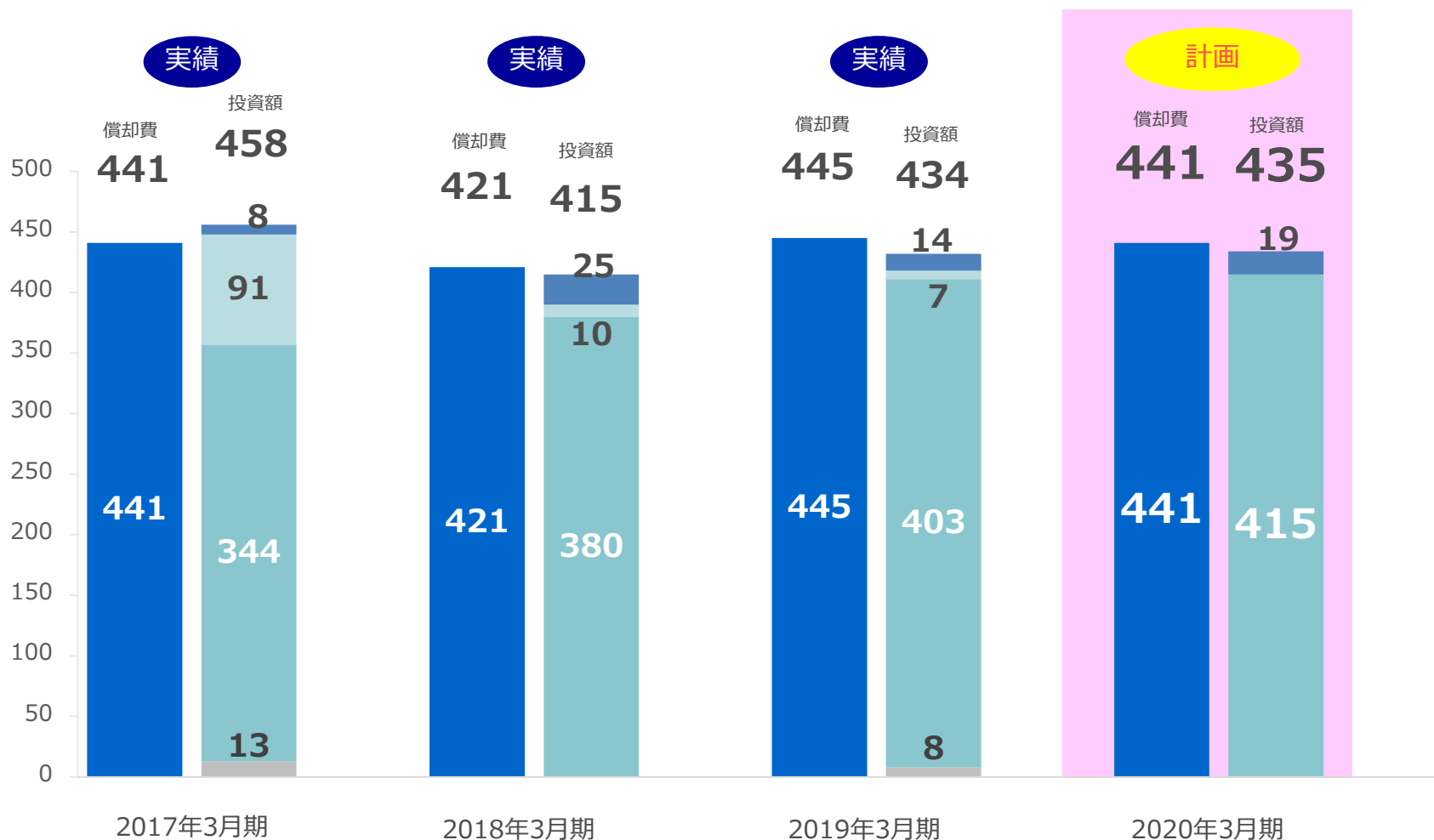
※ 拡販サービス・・・ 拡販することを前提とした標準型システム・アプリケーションの月額利用料等。  
 拡販サービス以外・・・ 拡販サービスをベースに、個々の顧客仕様に受託開発したシステム・アプリケーションの月額利用料等。

(注) 従来区分開示していた「ネットワーク・ソリューション」売上と「アドヴァンスト・クラウドサービス」売上は、2020年3月期より「クラウドその他」売上として合算して表示しております。

(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。

■ 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。



サービス  
ラインナップの  
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

2019年度

2020年度

2021年度

2022年度

2023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強化・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 ※」の継続的改善

さらなるサービス安定化と  
クラウド化、災害対策の充実

※ 「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。

## 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

利用サービス多様化による顧客単価上昇、運用支援並びに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

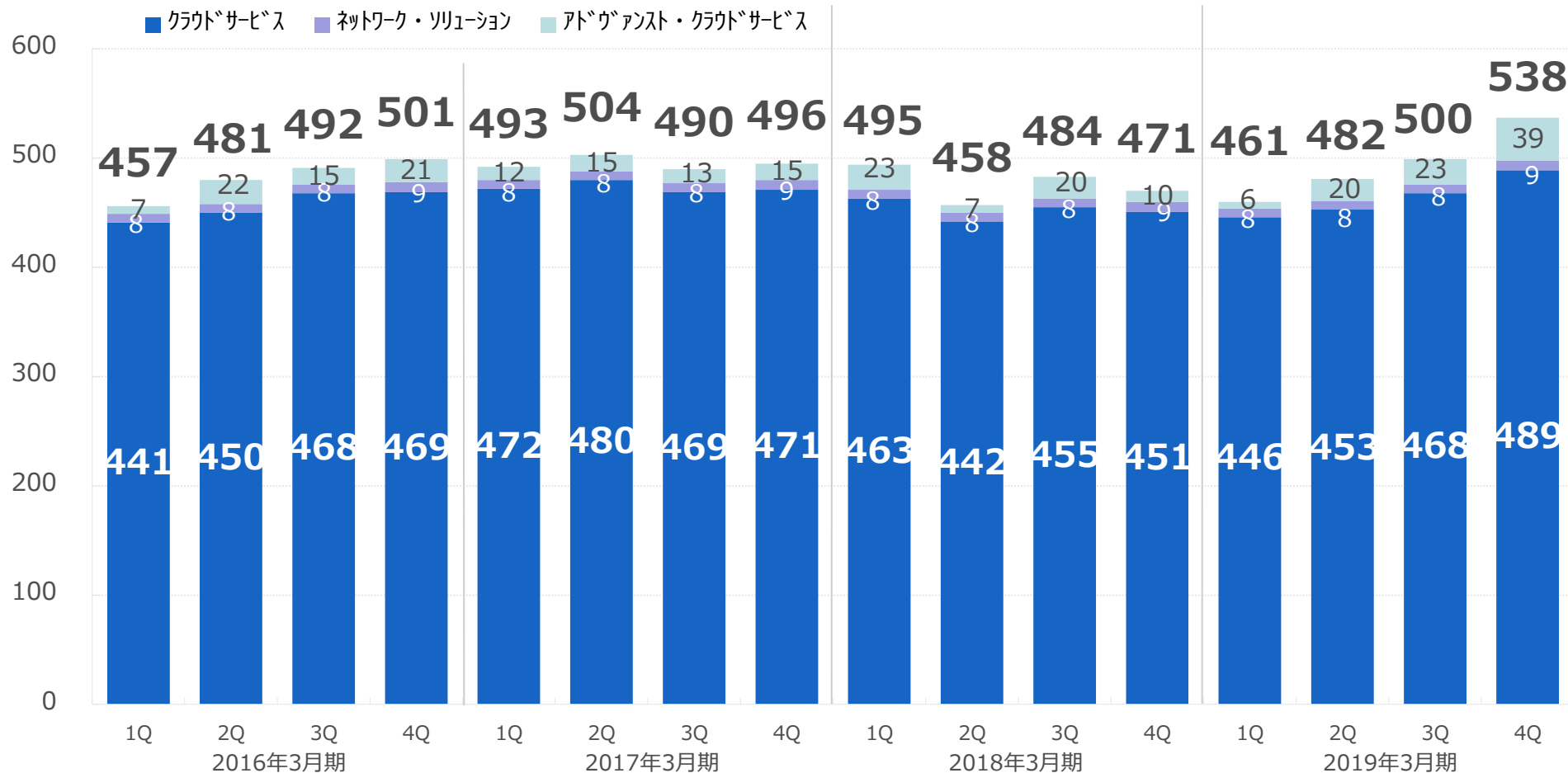
不動産取引プラットフォームへの進化

# 3. 直近の事業概況

# クラウドサービス売上高は四半期ベースで最高額を更新

単位：百万円

品目別売上高推移

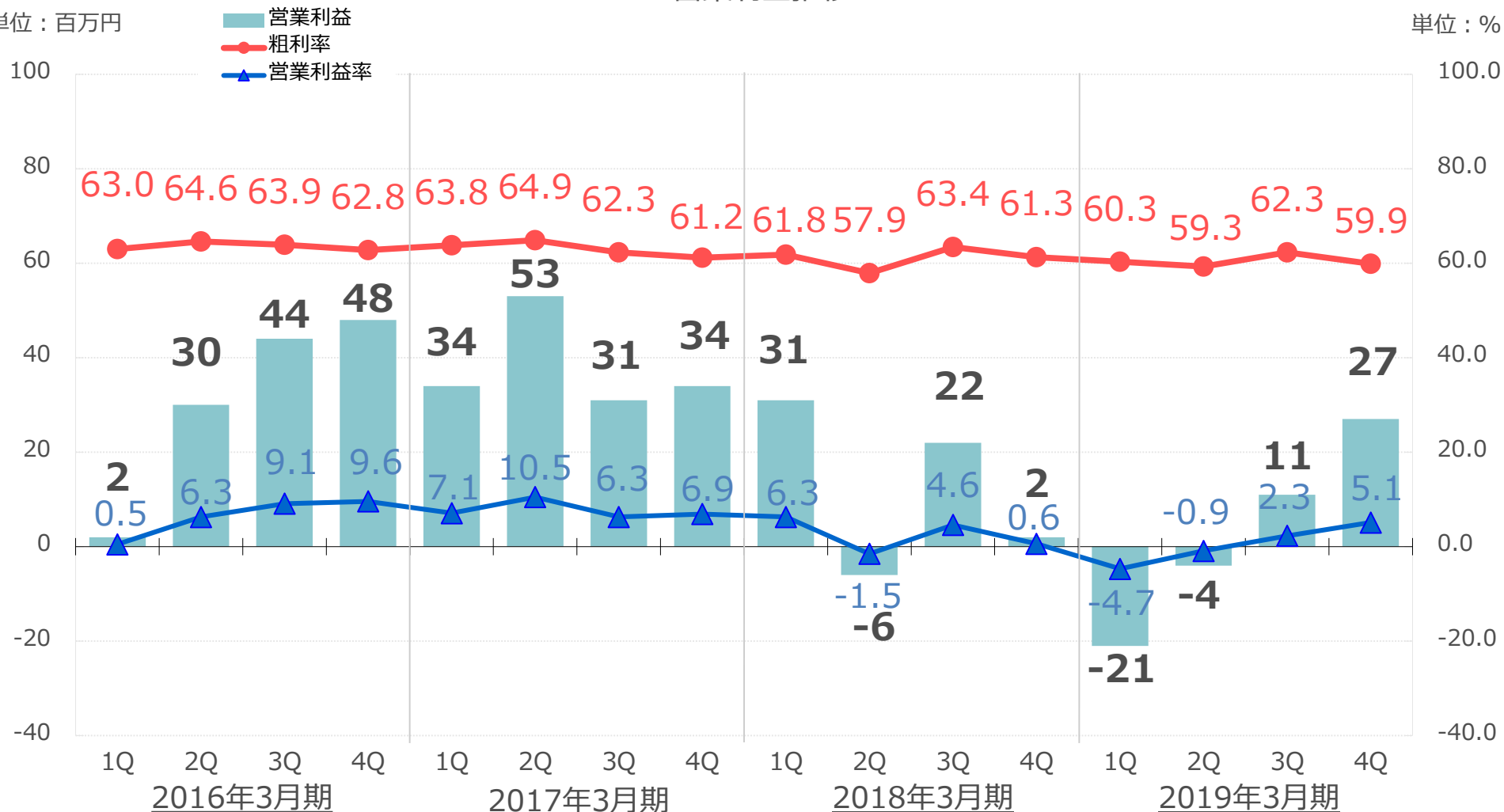


(注) 百万円未満は切捨てにしております。

## 営業利益推移

単位：百万円

単位：%

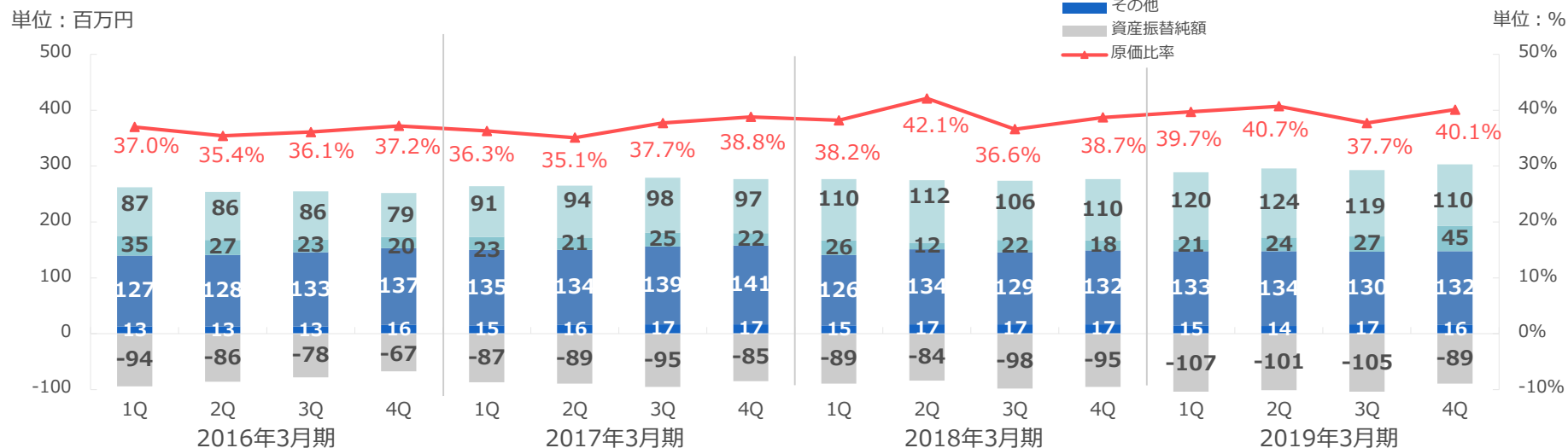


(注) 百万円未満は切捨てにしております。

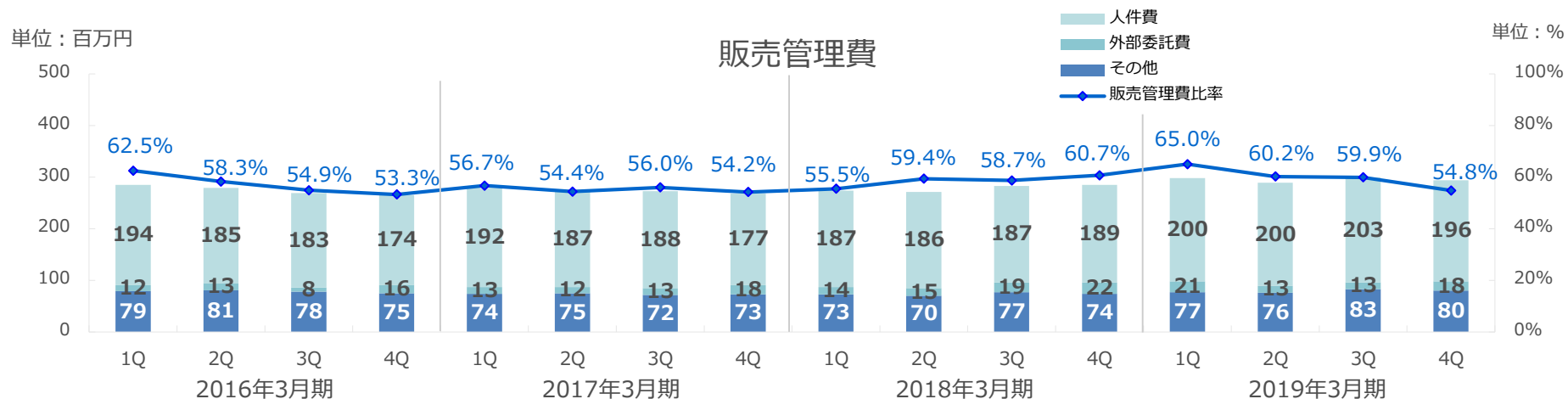


# 総費用の適切なコントロールを継続

## 売上原価



## 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

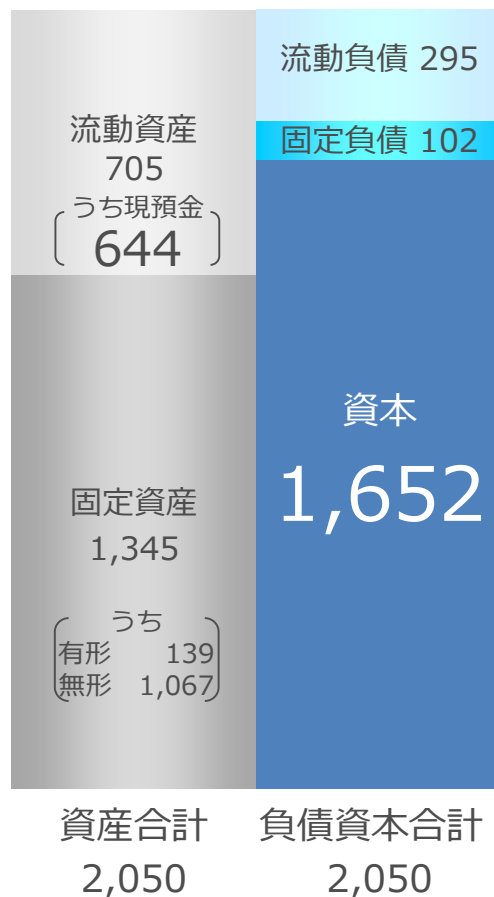
(注) 百万円未満は切捨ててしております。

## 貸借対照表推移（連結）

単位：百万円

2018年3月末

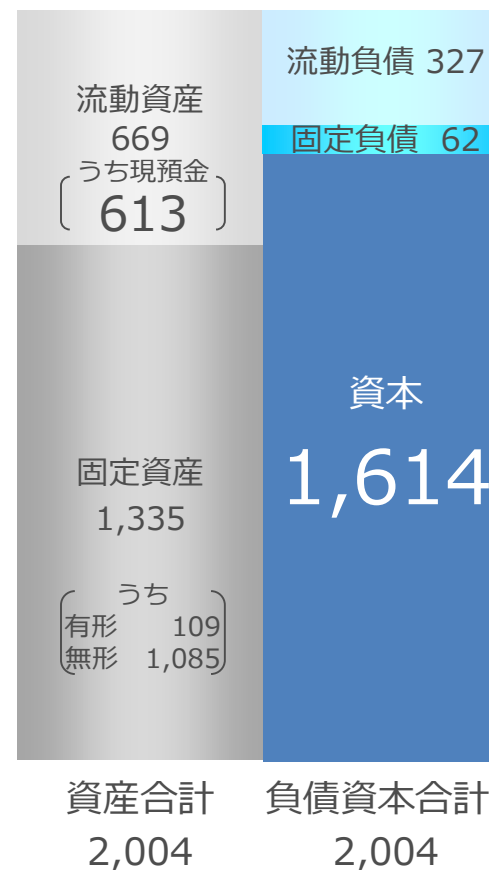
流動比率  
238.9%



自己資本比率  
80.6%

2019年3月末

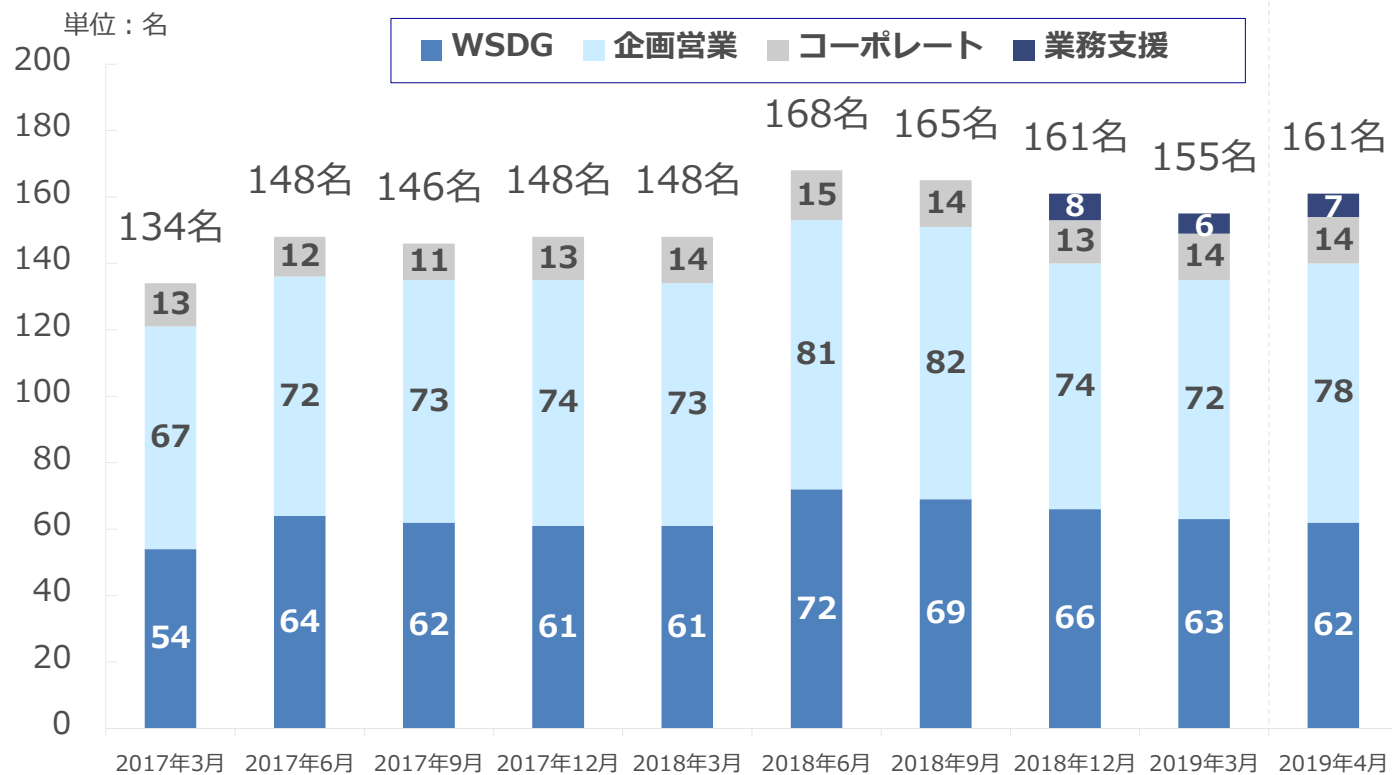
流動比率  
204.5%



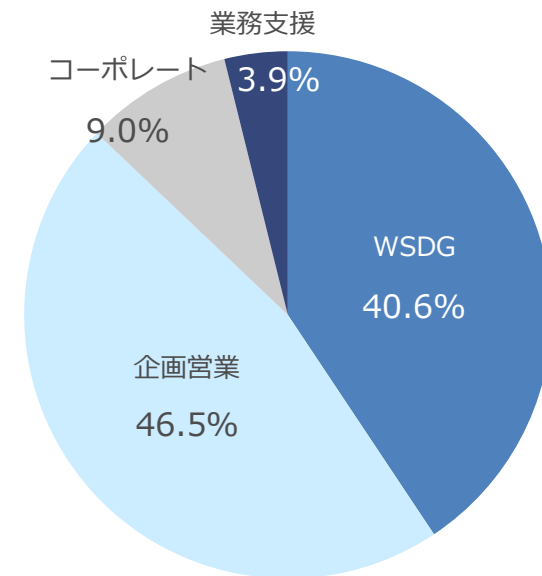
自己資本比率  
80.6%

(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  
(2019年3月)

(注) 役員・顧問・契約社員・派遣社員・アルバイトは除く

(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）、企画営業：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）、業務支援：システム導入・運用支援サービス（主に子会社（株式会社リアルテック・コンサルティング）で行うサービス）部門

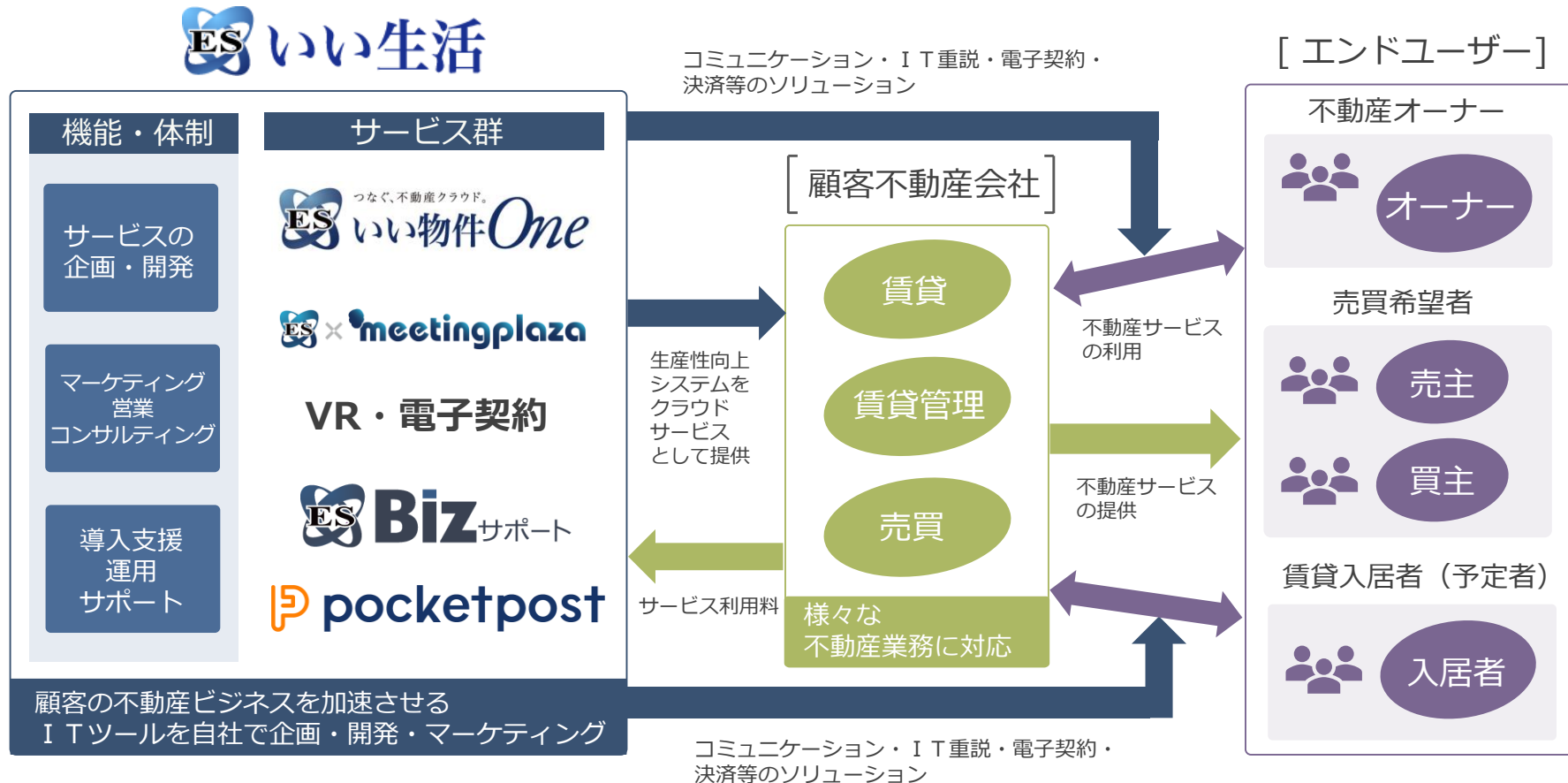
# 4. 会社情報

## 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。**

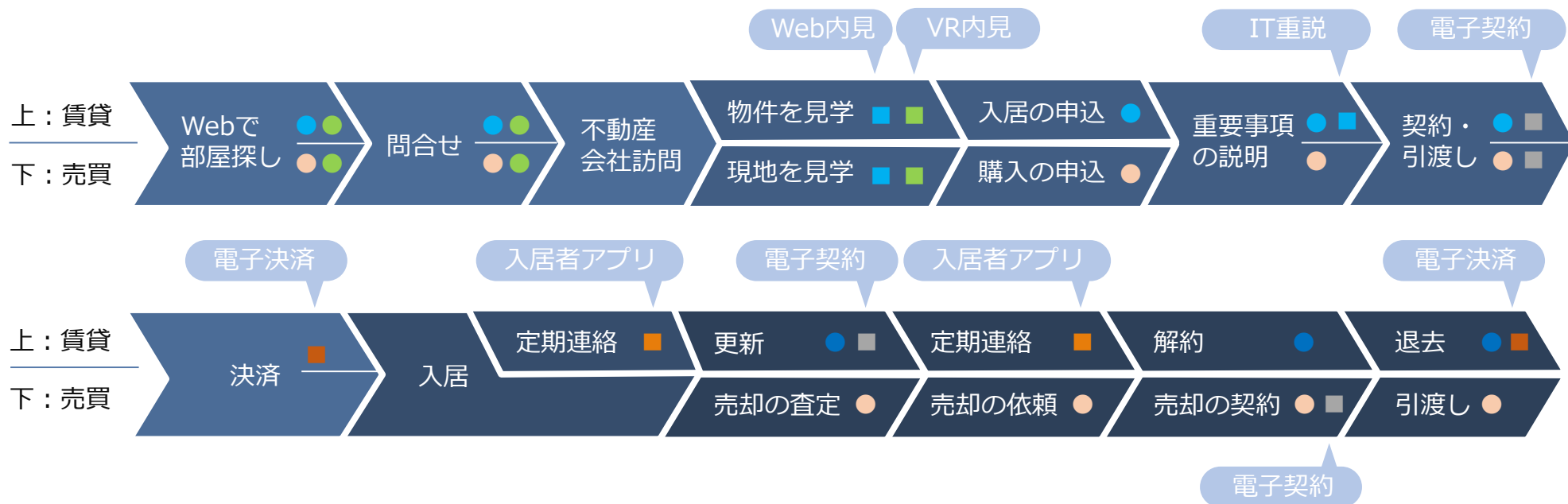
## ビジョン

**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。**



- ✓ 不動産会社の業務を効率化するデータベース・ツール（ESいい物件One賃貸・売買・賃貸管理など）
- ✓ 不動産会社の収益機会を拡大するマーケティング・ツール（ESいい物件Oneウェブサイト、Bizサポートなど）

## 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の「IT化」を推進



いい物件One 賃貸	いい物件One 賃貸管理	いい物件One 売買	いい物件One ウェブサイト
× meetingplaza	VR内見	電子契約	

不動産領域に特化し、「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）、素早い「ニーズ把握→企画→開発→リリース」サイクル

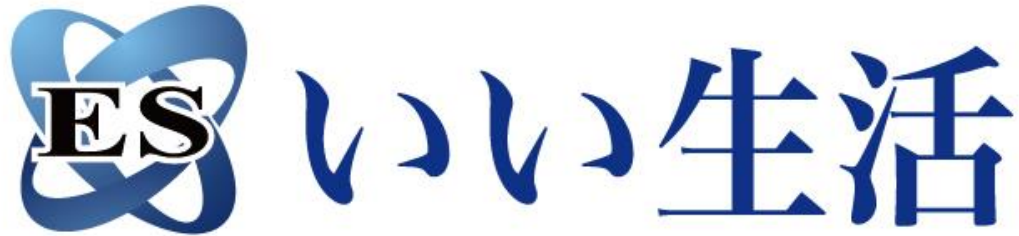
直販営業部隊が顧客と市場に密着

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



<b>創業：</b>	2000年1月21日			
<b>資本金：</b>	628,411,540円（2019年3月末日現在）			
<b>上場取引所：</b>	東京証券取引所 市場第二部（3796）			
<b>取引銀行：</b>	三菱UFJ銀行 三井住友銀行	みずほ銀行 三井住友信託銀行	りそな銀行 三菱UFJ信託銀行	
<b>従業員数：</b>	155名（2019年3月末日現在）			
<b>ガバナンス体制：</b>	監査等委員会設置会社			
<b>役員：</b>	代表取締役社長 CEO 代表取締役副社長 Co-CEO 代表取締役副社長 CFO 代表取締役副社長 COO 常務取締役 CTO	中村 清高 前野 善一 塩川 拓行 北澤 弘貴 松崎 明	社外取締役（独立役員）常勤監査等委員 社外取締役（独立役員）監査等委員 社外取締役（独立役員）監査等委員 社外取締役（独立役員）監査等委員	平野 晃 大町 正人 社本 眞一 高原 正靖
<b>監査法人：</b>	きさらぎ監査法人			
<b>拠点：</b>	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	〒812-0011	福岡県福岡市博多区博多駅前3-25-21 博多駅前ビジネスセンター	
	名古屋支店	〒450-6419	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。