



2020年3月期 第1四半期
決算説明会資料

2020年 7月 31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. 直近の事業概況
3. 業績予想・今後の展望
4. ご参考：事業概要

1. 第1四半期決算概要

連結売上高・営業利益

売上高 : **522**百万円
(前年同期比 : 7.1%増)

営業利益 : **13**百万円
(前年同期 : △13百万円)

有料課金法人数

1,434法人
(前年6月比 : +18法人)

ARPU (平均月額単価)

約 **112**千円
(前年6月 : 約107千円)

サブスクリプション粗利率

58.4%
(前年同期 : 61.1%)

サブスクリプション売上高比率

93.8%
(前年同期 : 95.5%)

MRR解約率

1.09%

(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。

(注) ARPU (平均月額単価) は、2020年6月の「サブスクリプション売上高」を同月の「サブスクリプション顧客数 (法人数)」で除した数値であり、千円未満を切捨てにしております。

(注) サブスクリプション粗利率は、「スポット売上」を除く「サブスクリプション売上」のみの粗利率です。

(注) サブスクリプション売上高比率は、クラウド・SaaSの月額利用料等のストック要素的収益である「サブスクリプション売上」の、売上高全体に対する比率です。

(注) MRR解約率は、2020年6月に失ったMRR(サブスクリプション売上高から、初期費用を除いた数値)を、2020年5月度のMRRで除した数値です。

ストック要素であるサブスクリプション売上が順調

売上増減内訳

単位：百万円



※ サブスクリプション …… クラウドサービスの月額利用料収入など、解約の申し出がない限り毎月継続的に発生するストック要素的収益。
スポット …… 受託開発、システム導入支援サービスなど、該当月でのみ一時的に発生したフロー要素的収益。

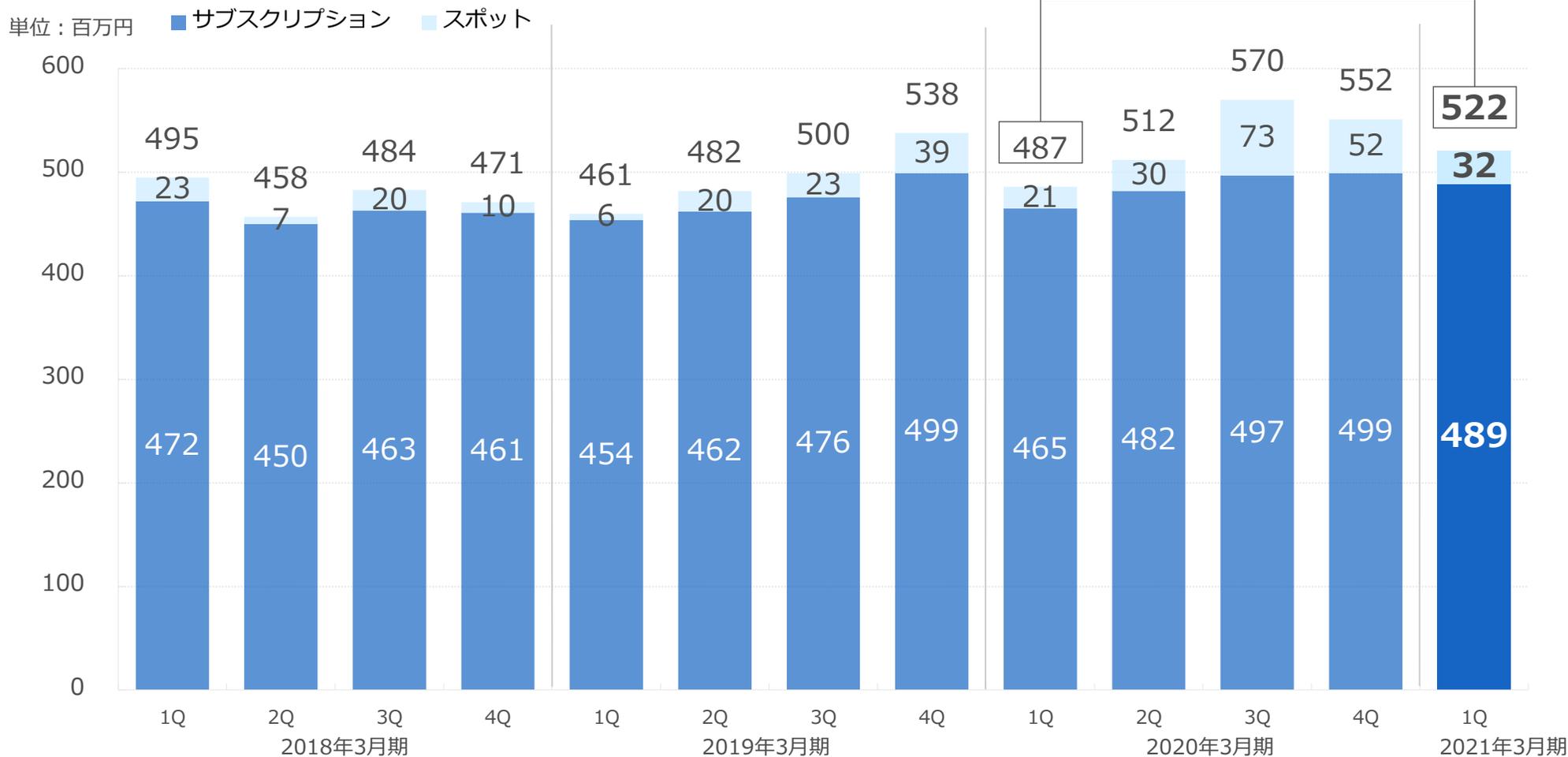
(注) 皆様にとってより分かりやすい情報開示を行うため、2021年3月期より売上高の開示区分を見直し、サブスクリプション/スポットの2区分として表示しております。

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

売上高は前年同期比増収

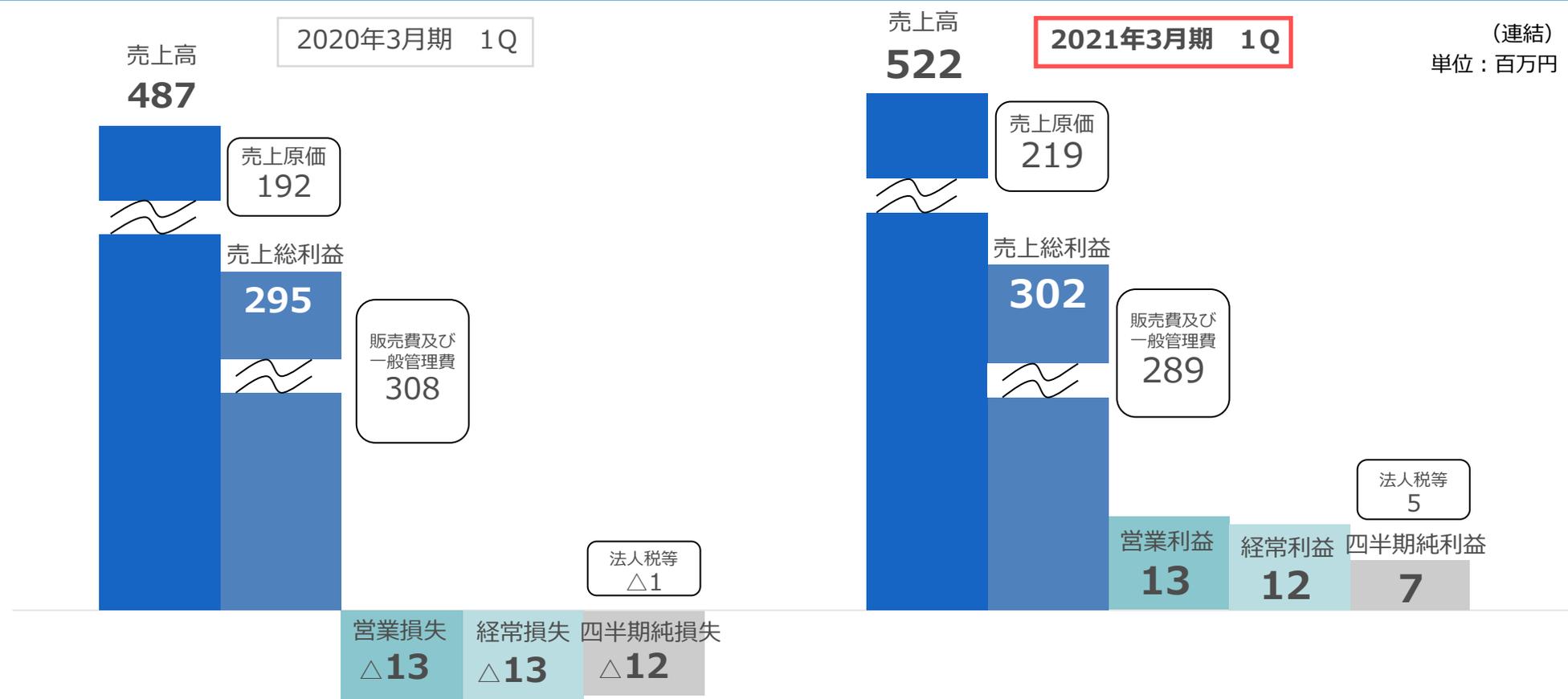
売上高推移（クラウドソリューション事業）

YoY +7.1%



(注) 百万円未満は切捨てにしております。

前年同期比で増収・増益



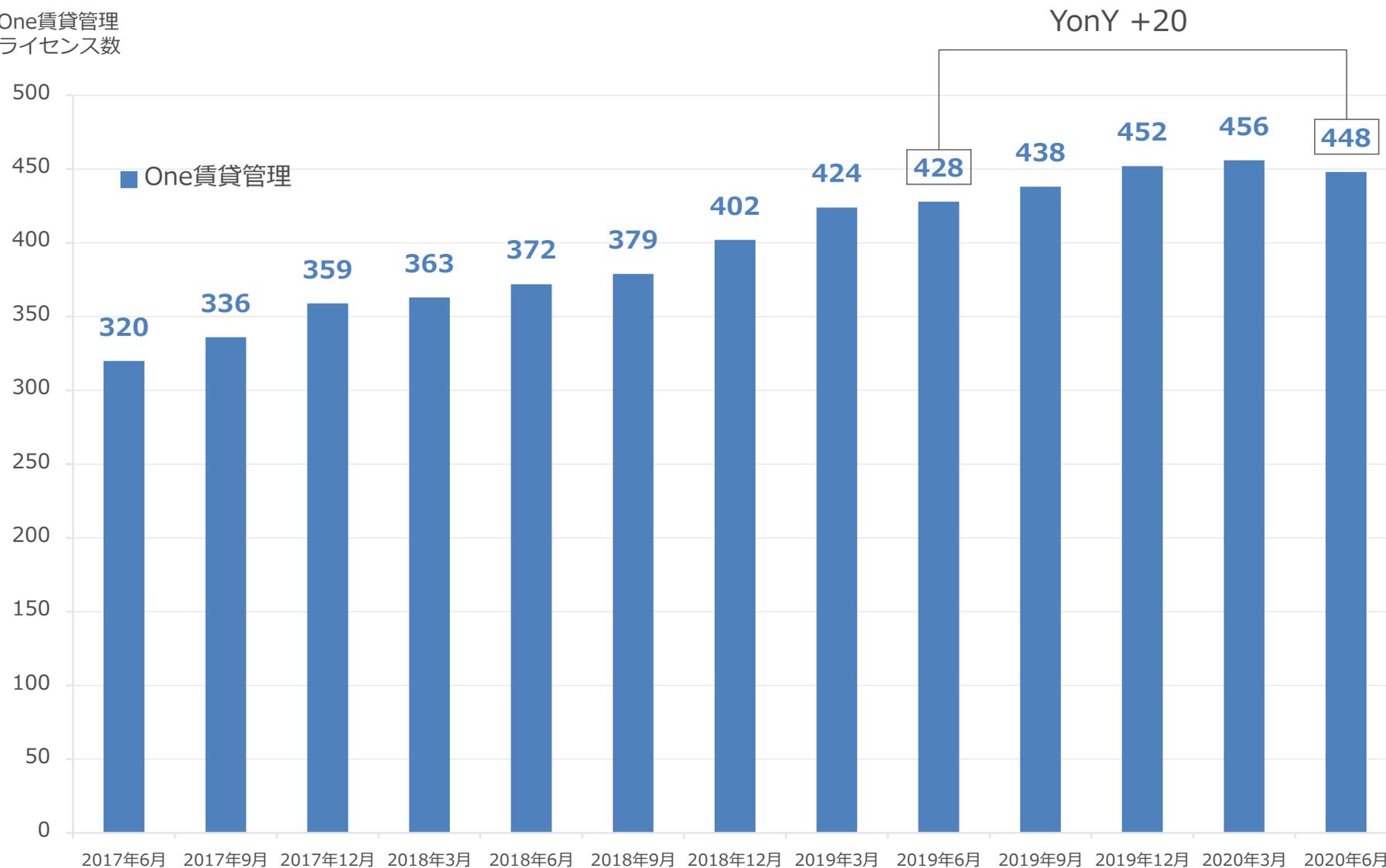
(連結)
単位：百万円

- 増収・増益、サブスクリプション売上が堅調に積みあがる。
- 原価：サービス基盤のAWS（Amazon Web Service）移行が進み、AWS利用料等が増加、スポット（受託開発）売上の増収に伴い、売上原価に算入される開発コスト等が増加。
- 販管費：遠隔型の営業・サポートのスタイルが定着、顧客訪問等の従来型の営業費用等が減少。

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

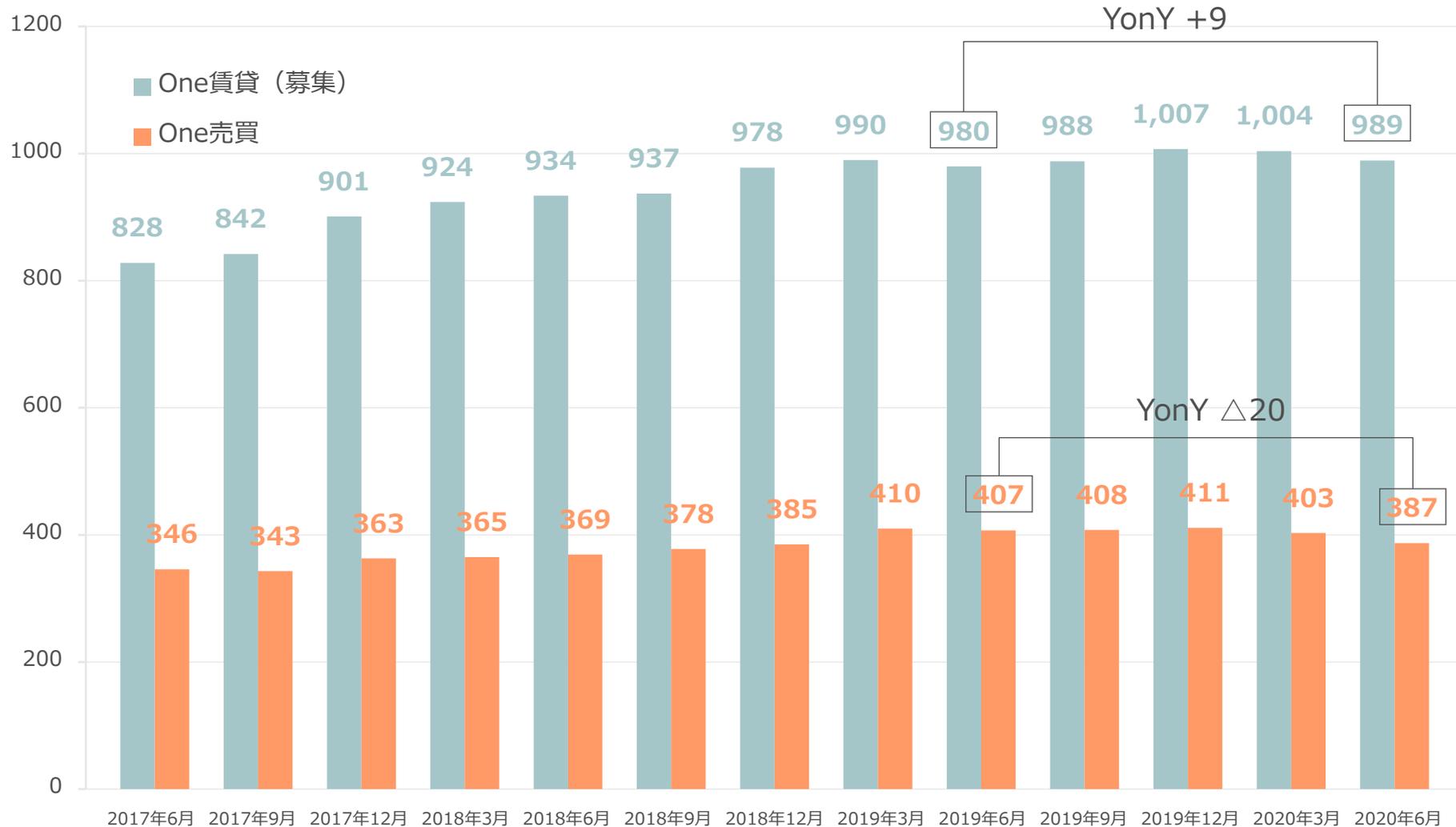
戦略的に重要視する管理会社向けサービスは堅調

One賃貸管理
ライセンス数



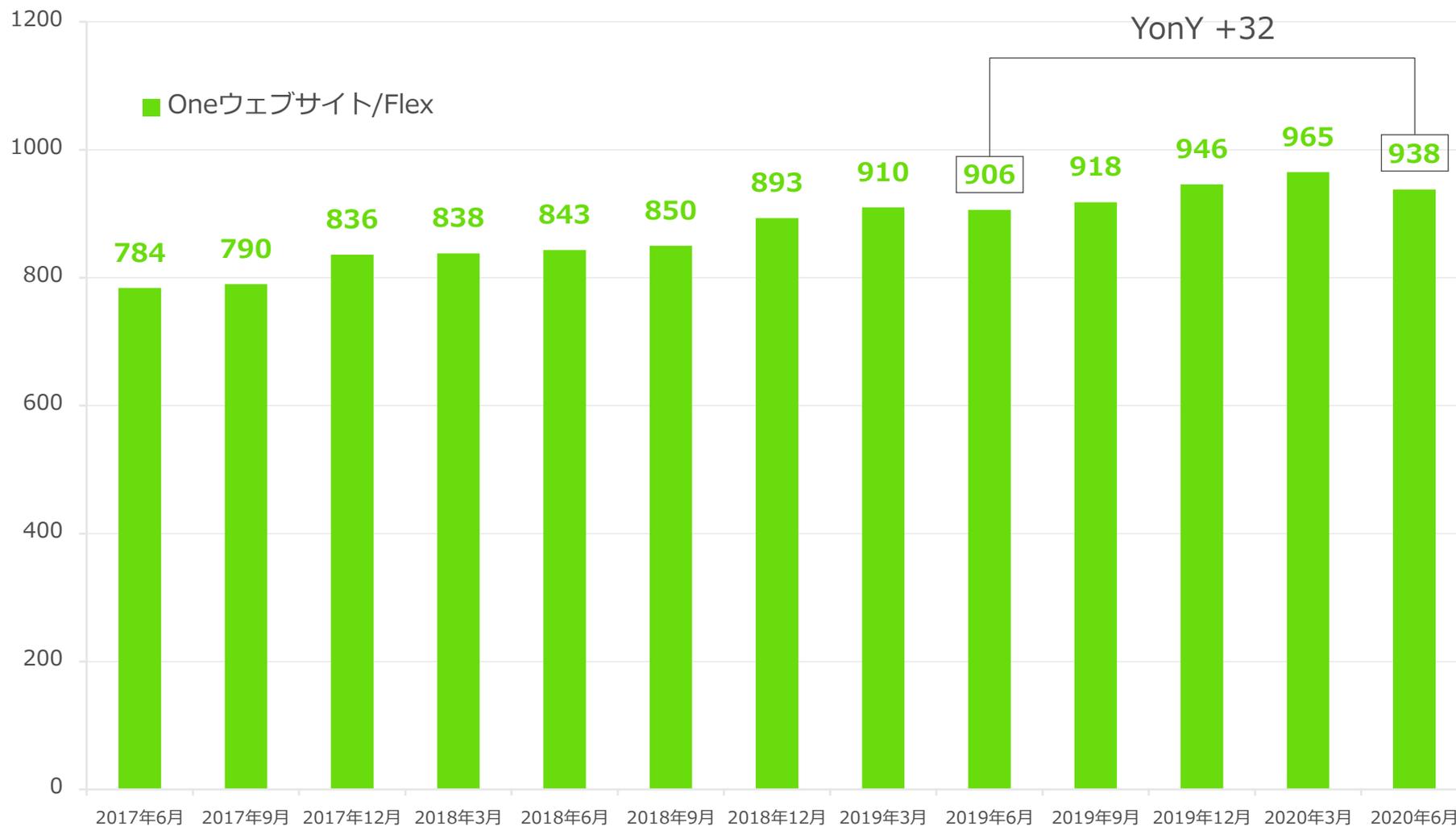
賃貸・売買仲介会社向けサービスは堅調に推移

One賃貸（募集） / One売買
ライセンス数



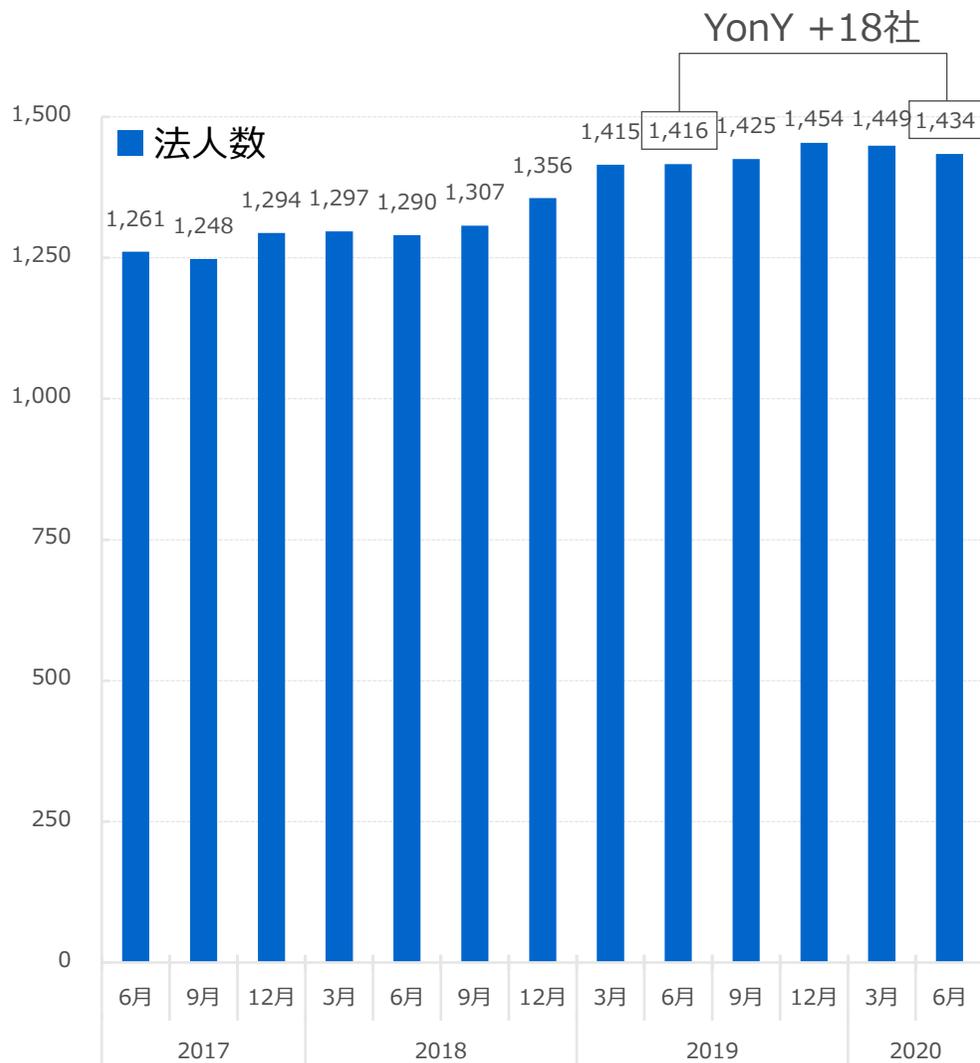
デジタルマーケティング領域も順調に顧客を拡大

Oneウェブサイト/Flex
ライセンス数

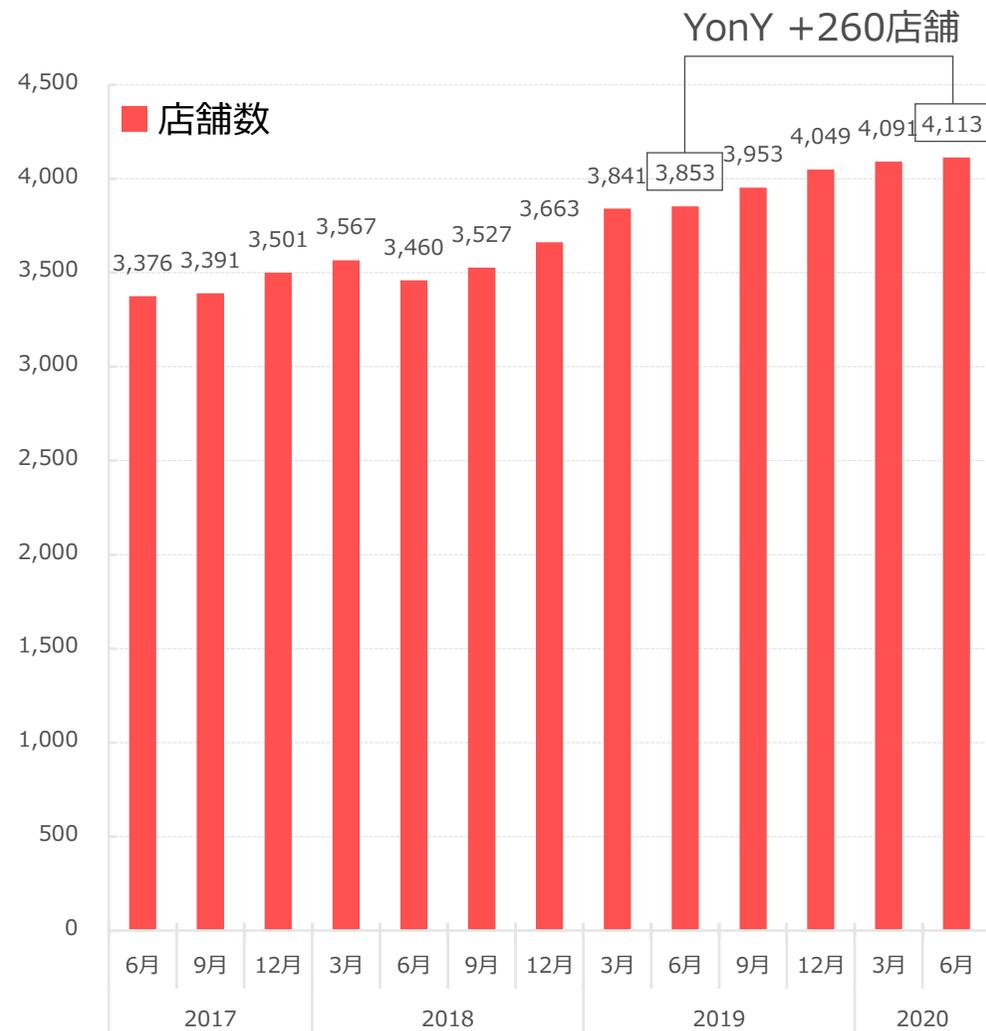


複数店舗を展開する大規模事業者での利用が拡大

サービス利用法人数推移（有料課金のみ）



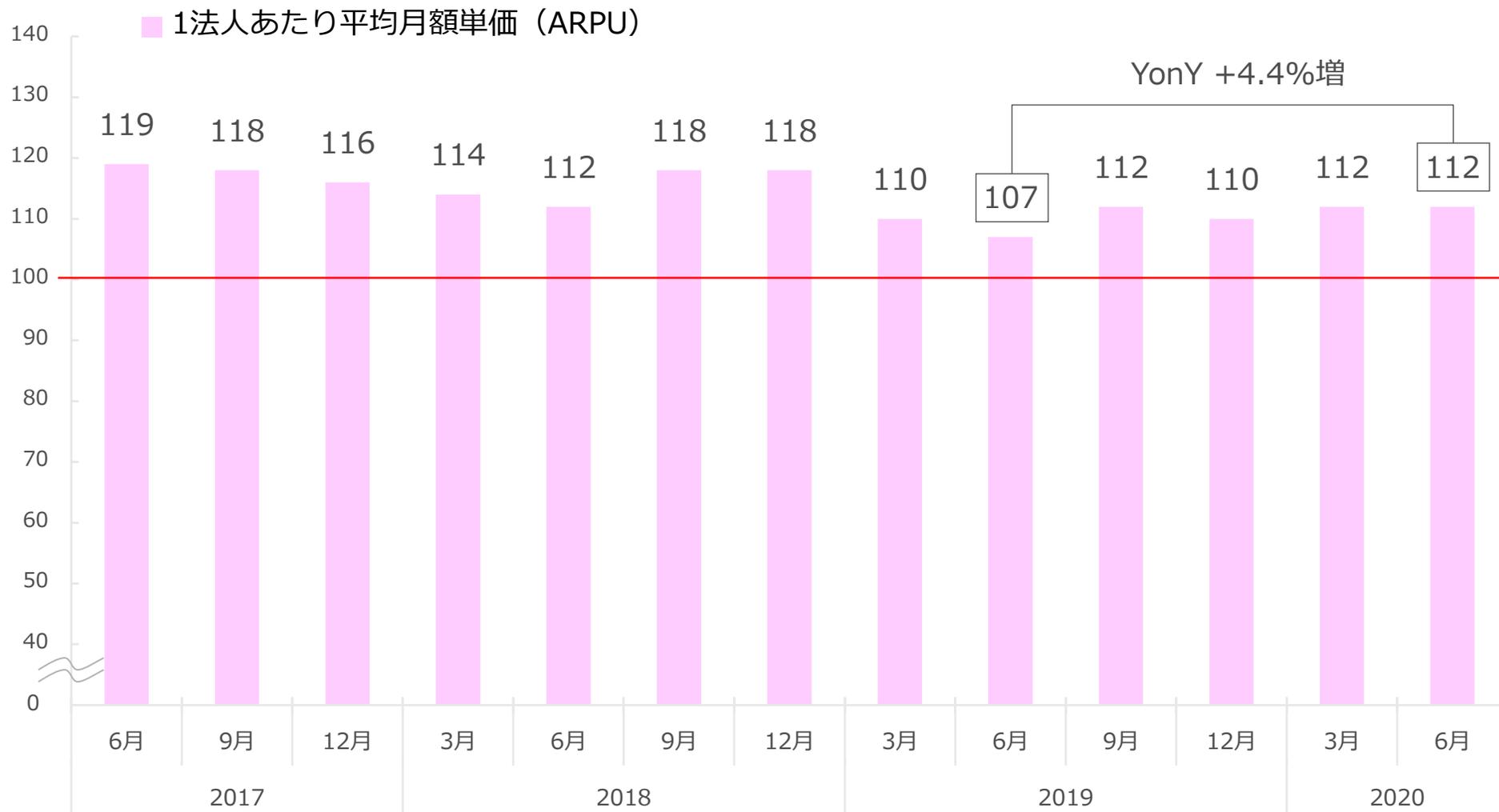
サービス利用店舗数推移



(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安定的に推移

単位：千円

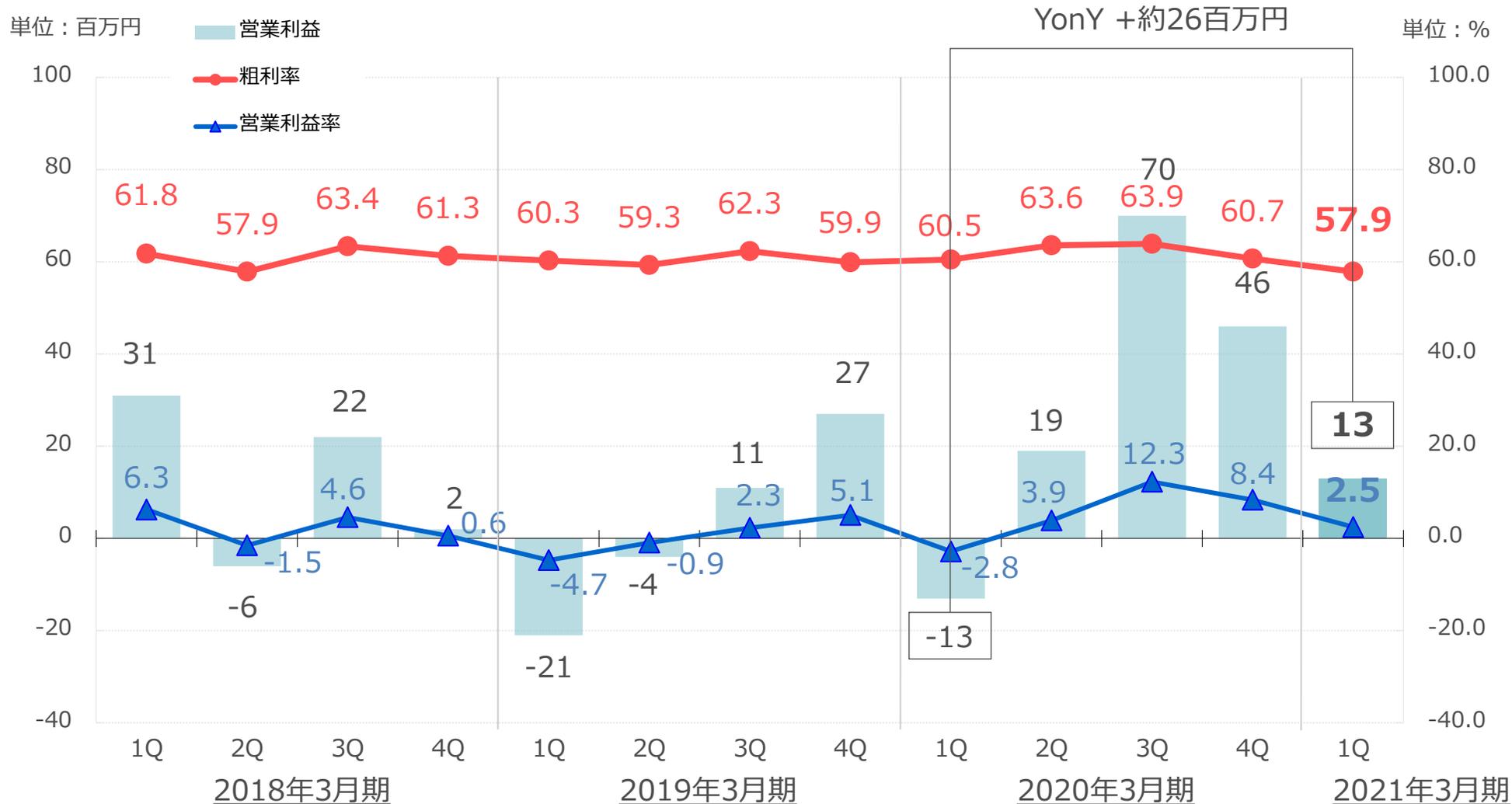


(注) 2020年3月度以前の単価については「当月のクラウドサービス売上高」を「当月のクラウドサービス顧客数（法人数）」で除した数値であり、千円未満を切捨ててにしております。

(注) 2020年6月度以降の単価については「当月のサブスクリプション売上高」を「当月のサブスクリプション顧客数（法人数）」で除した数値であり、千円未満を切捨ててにしております。
なお2020年6月度の平均月額単価は、2020年3月度以前の定義に基づいて算定した場合、約110千円となります。

営業利益、営業利益率ともに前年比上昇

営業利益推移(連結)

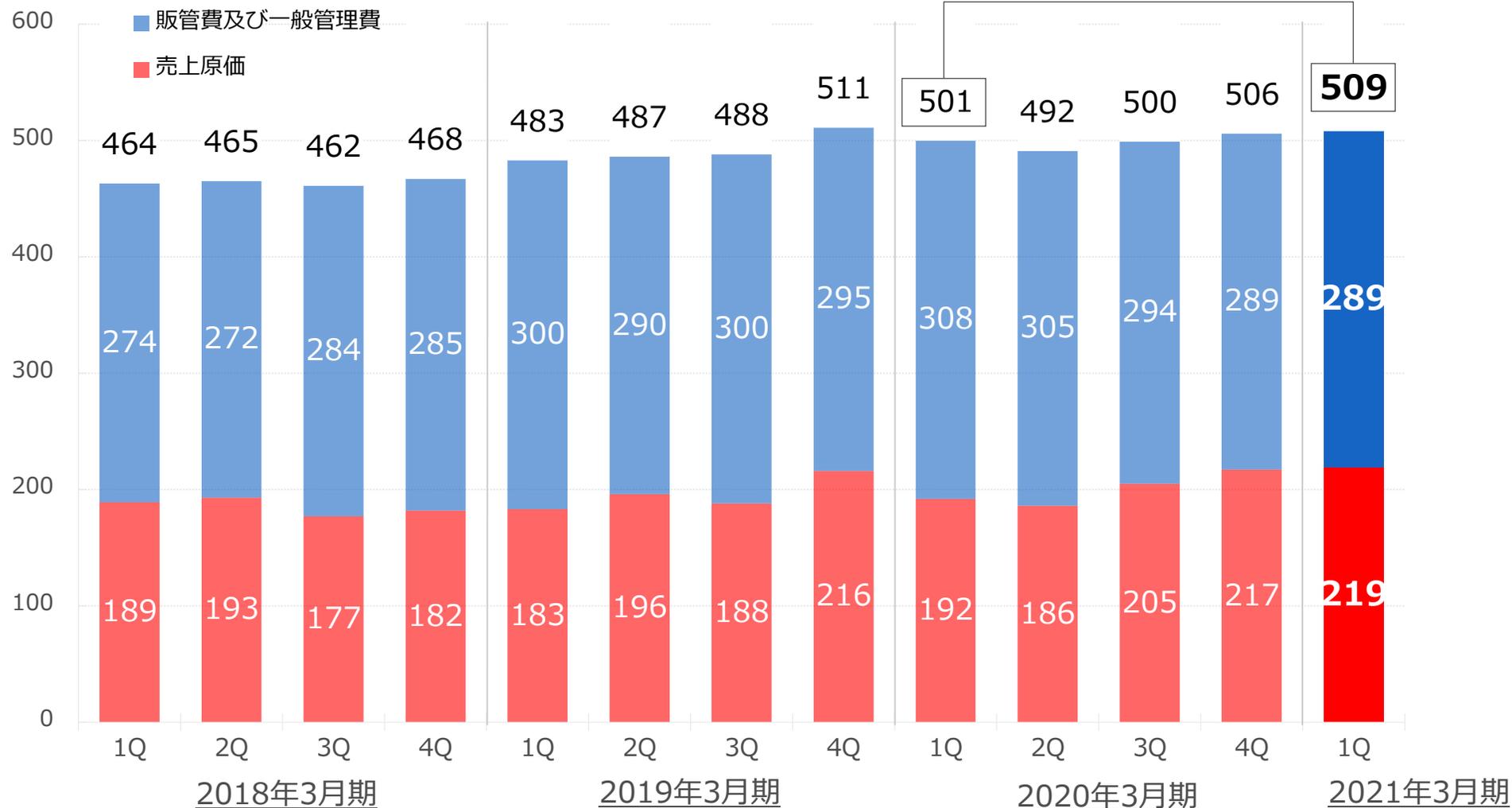


(注) 百万円未満は切捨てにしております。

総費用は前年同期比で微増

総費用推移（連結）

単位：百万円

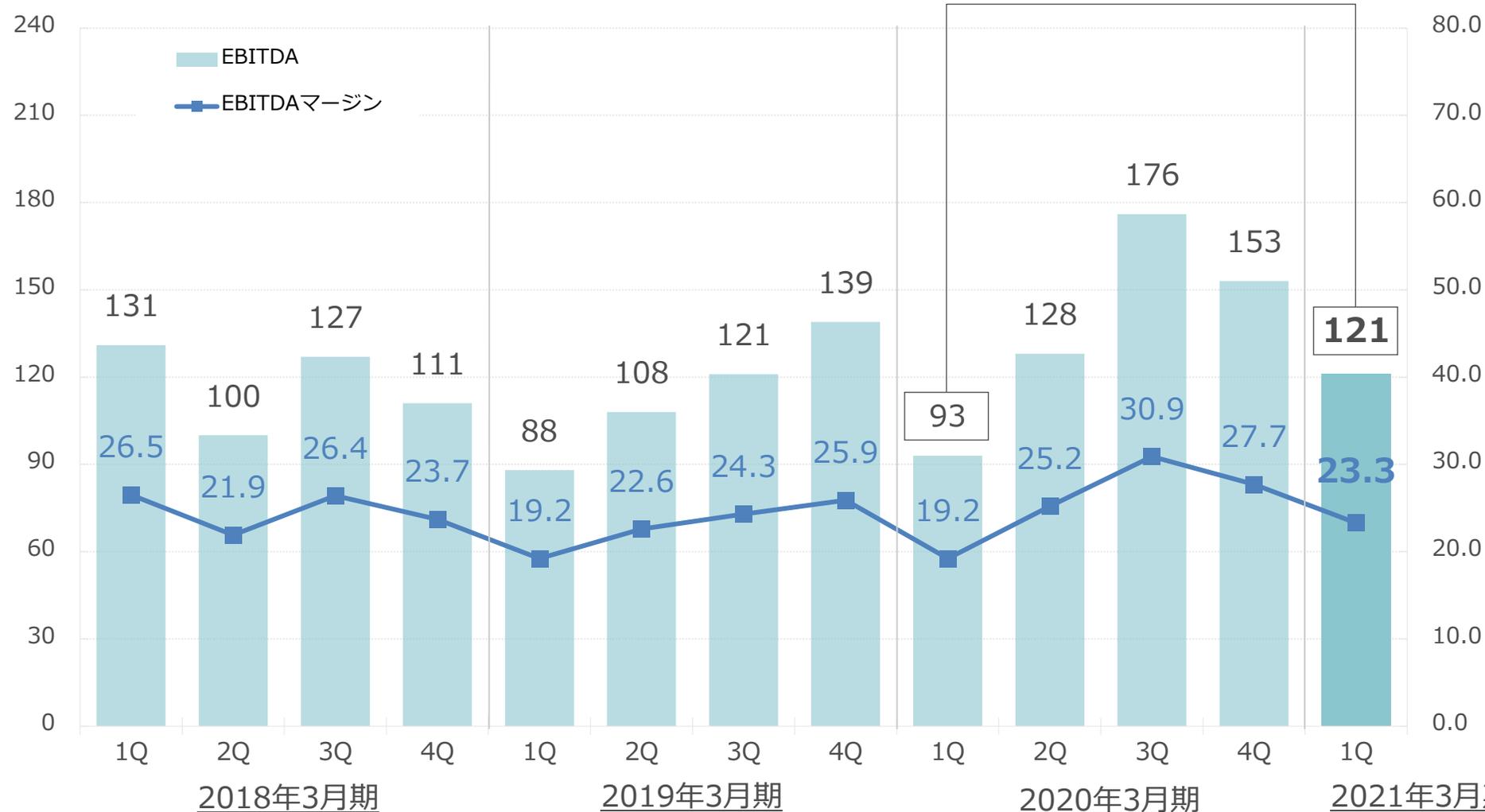


(注) 百万円未満は切捨てにしております。

EBITDAは前年同期比で約29.7%増加

EBITDA推移(連結)

単位：百万円

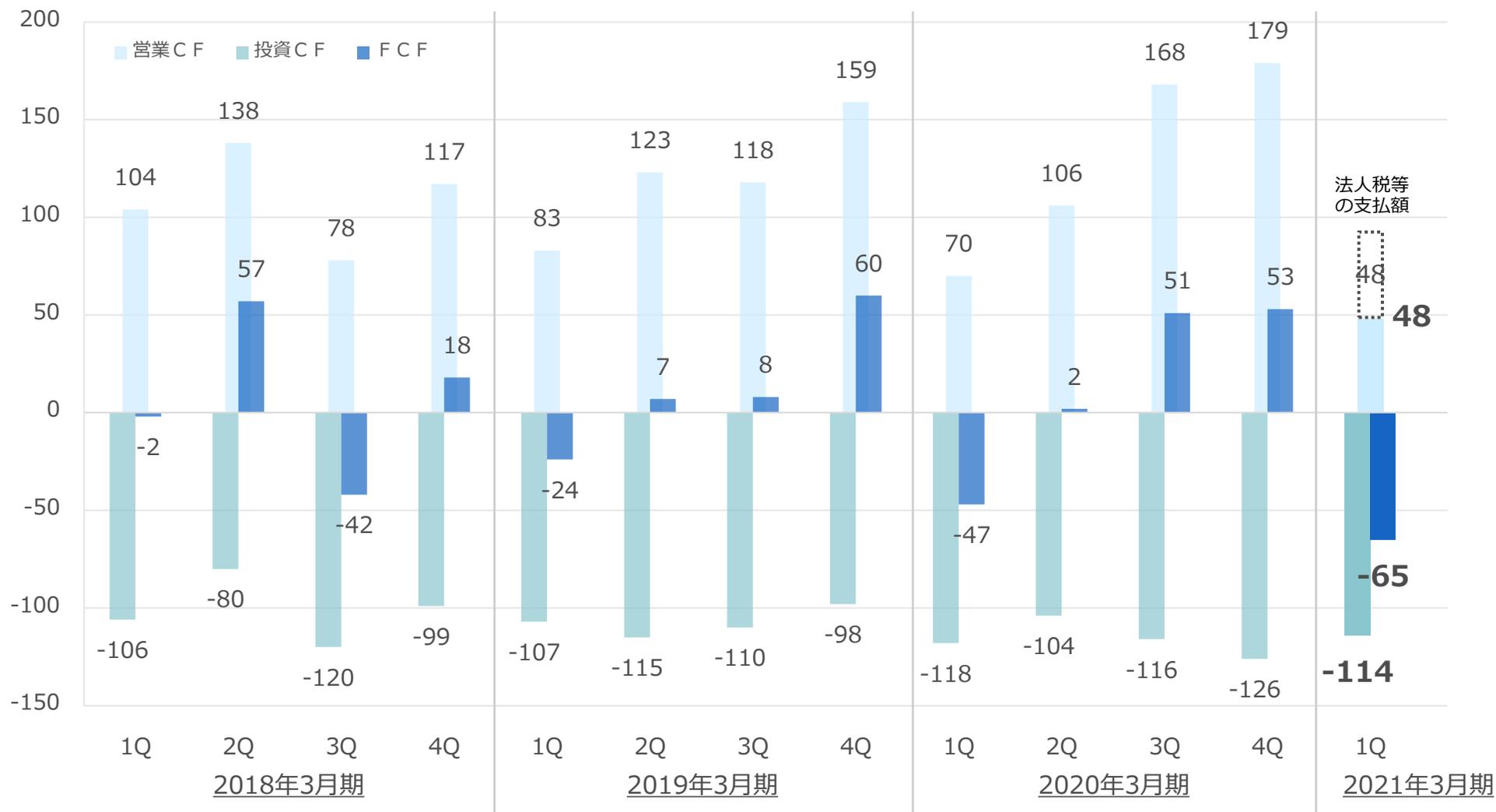


(注) 百万円未満は切捨てにしております。

営業CFを原資としたサービス開発投資を継続

フリーキャッシュフロー推移（連結）

単位：百万円



(注) フリーキャッシュフロー (FCF) = 営業キャッシュフロー (CF) + 投資キャッシュフロー (CF)

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

2. 直近の事業概況

ES いい物件One

ウェブサイト Flex



物件広告の一元管理



完全レスポンスデザイン



自社でデザイン・編集可能



不動産
ホームページ
作成ツール

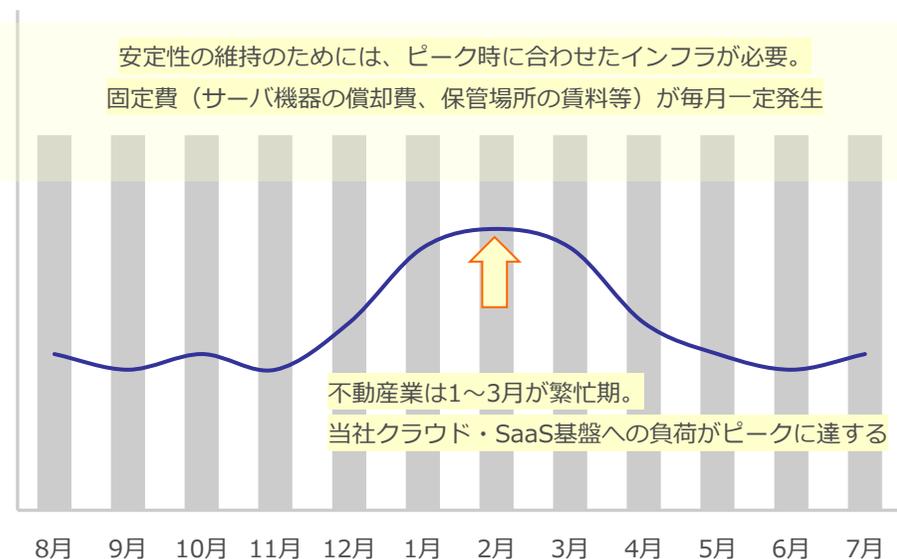
- ユーザーの要望を反映し「ESいい物件Oneウェブサイト」を大幅にパワーアップ
- 簡単な操作で、知識がなくともユーザー自身でコンテンツ追加、デザイン変更が可能
作成・更新の外注コスト等は抑えながら、手軽に自社ウェブサイトをアップグレード

サービスインフラ基盤の全面的なAWS移行を開始

サービス基盤維持コスト / 負荷 月次推移イメージ

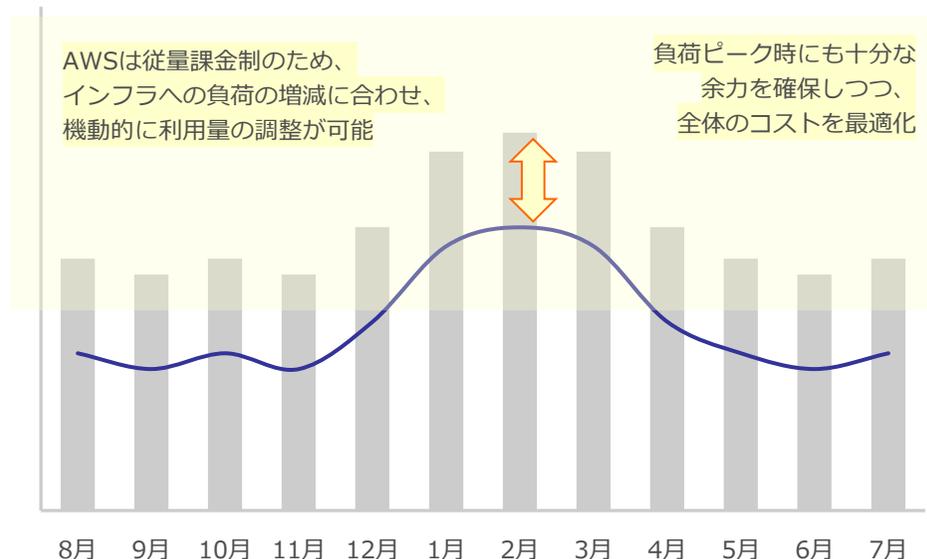
現在（自社データセンター）

■ コスト
— 負荷



将来（AWS移行後）

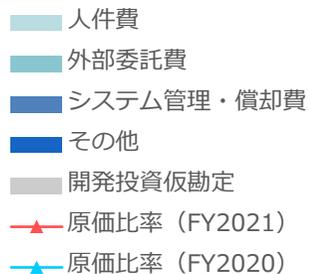
■ コスト
— 負荷



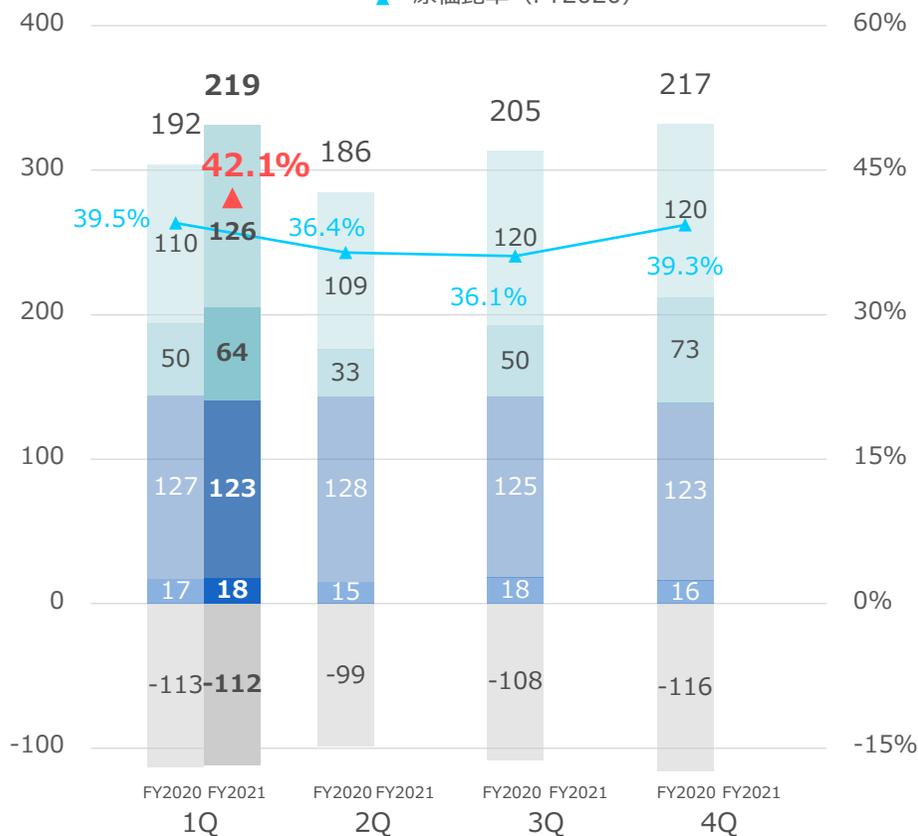
- クラウドサービスのインフラ基盤（サーバ機器等）について、全面的なAWS（Amazon Web Service）への移行を開始、更なるコスト最適化を推進
- 既存のインフラ基盤との並行稼働期間は短期的にコスト増となるが、機動的なコントロールの実現により、中長期的なインフラ増強コストを抑制

費用構造：営業活動の効率化等で販管費比率は前年比低下

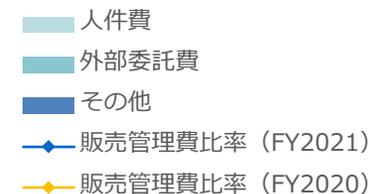
売上原価（連結）



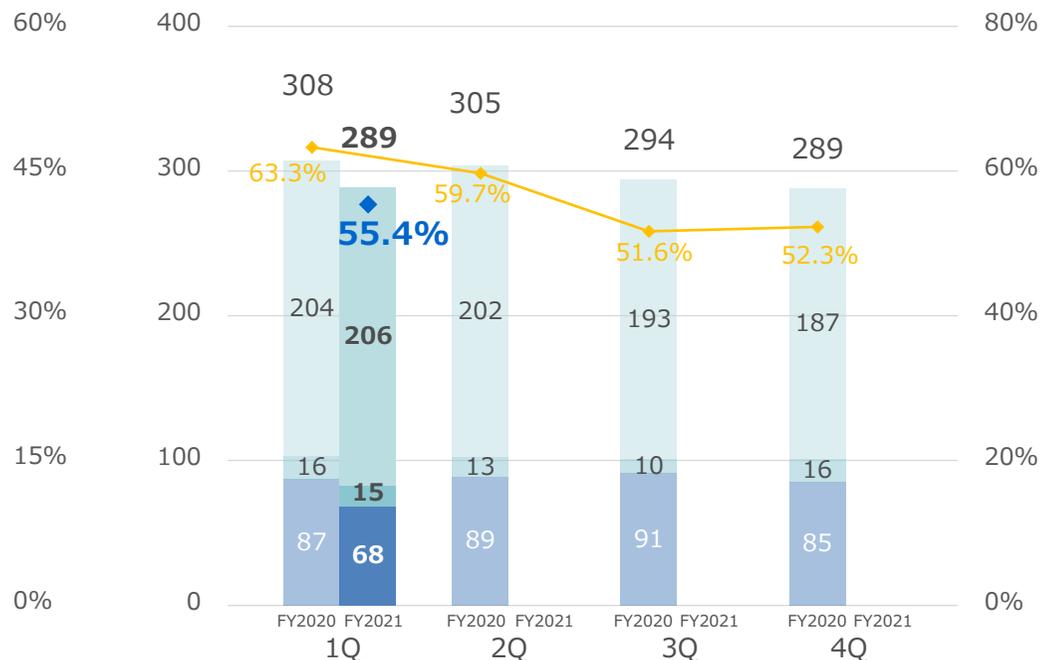
単位：百万円



販売管理費（連結）



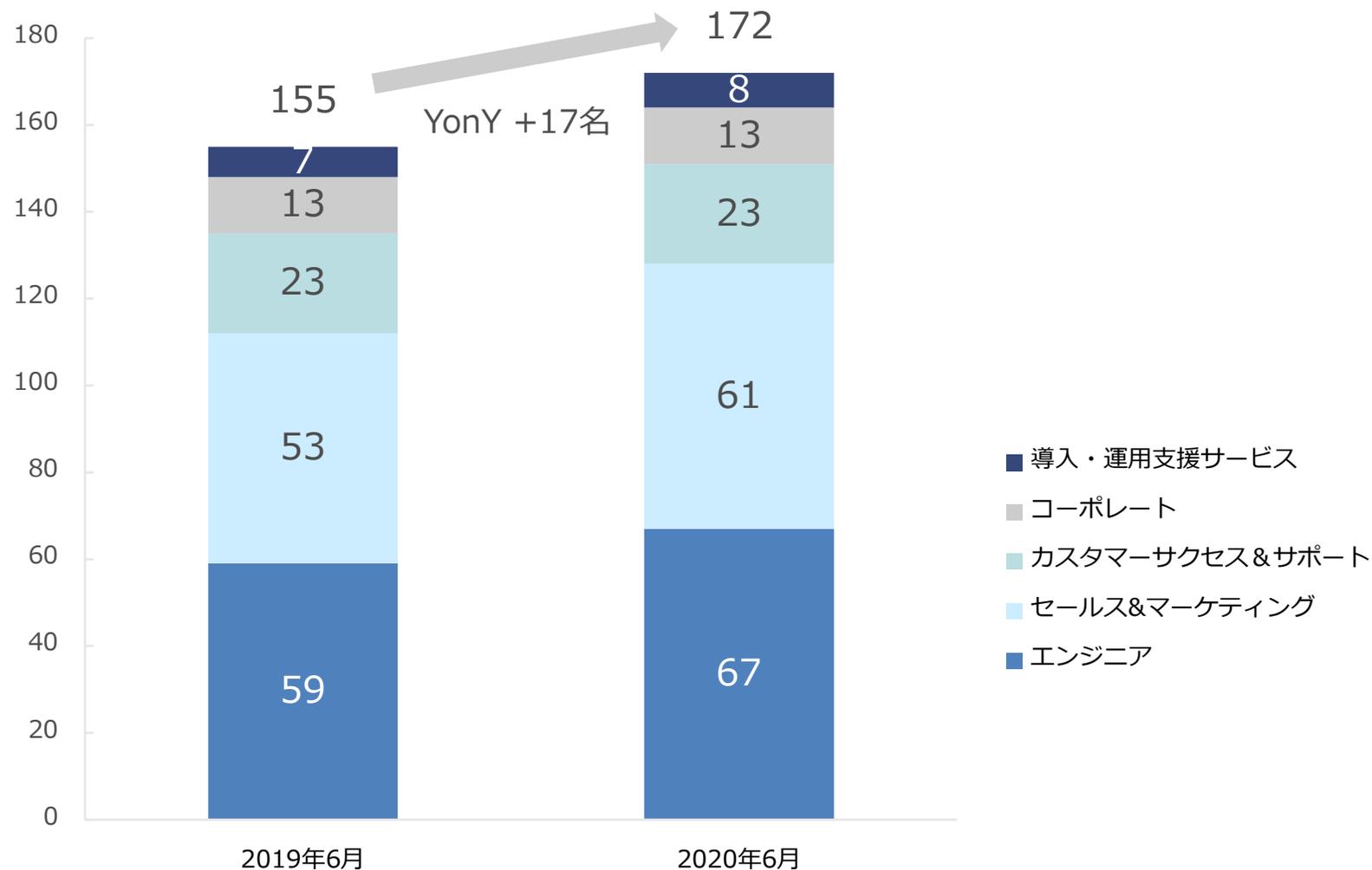
単位：百万円



- (注) 原価：外部委託費・・・外注費、派遣費、仕入、システム利用料等
開発投資仮勘定・・・たな卸（仕掛品・商品）、ソフトウェア仮勘定の原価計上分
- (注) 売上原価総額は、各原価内訳項目を合計した金額から開発投資仮勘定をネットした金額です。
- (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にしております。

バランスのとれた人員構成を維持しつつ、陣容強化

社員数（連結）



(注) 役員・顧問・契約社員・派遣社員・アルバイトは除く

健全な財務基盤を維持、成長機会への備えは充分

貸借対照表推移（連結）

単位：百万円

2020年3月末

流動比率
185.0%



自己資本比率
81.0%

2020年6月末

流動比率
194.8%



自己資本比率
84.0%

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

3. 業績予想・今後の展望

2021年3月期 第1四半期の状況

- 感染拡大防止と、従業員とその家族並びに関係者の皆様の安全確保のため、引き続き全拠点において全従業員の在宅勤務を推奨、営業・サポート活動も可能な限りオンラインへ移行、事業継続マネジメントを遂行しつつ、サービス提供体制への影響はなし
- 不動産業においてもこの事態を契機とした業務見直しの動きが活発化、それに伴ってアップセル・クロスセル等での既存顧客との新たな商談機会が発生、また新規顧客の獲得数も堅調に推移
- 当社顧客ポートフォリオは、居住用を扱う不動産会社、中でもストック手数料収入を持つ賃貸管理会社等で構成されており、コロナの影響が顕在化している宿泊施設、店舗等のセクターへのエクスポージャーはなく、一部小規模で、フロー収入に依存した不動産会社による費用削減の動きはあるが、現時点では影響は限定的
- 「新常態」を前提としたマーケティング・セールス体制に移行、インサイドセールス及びウェブセミナー等のマーケティング施策を強化、2Q以降で成果を見込む

2021年3月期の業績予想は引き続き未定（一株当たり配当額は5円を予定）

- 収束時期が見通せず、不動産市場の動向に与える影響を現時点で合理的に見積もることは困難であり、業績予想は引き続き未定
- 一方でリモートワーク・オンライン会議の一般化など、ライフスタイルの変化は状況の収束後も不可逆的と予想、それは不動産業のDXへの追い風として働き、当社クラウド・SaaSの商談機会が増大と予想
- 株主への安定的な利益還元を重視し、2021年3月期の一株当たりの年間配当額（予想）は5円を維持

不動産市場の動向

不動産市場におけるDXが加速

- ウェブ会議等の利用が一般消費者に急速に普及、アナログな営業活動のみに頼った事業継続への危機感が増大、DXに弾み
- 賃貸管理会社が資産管理業としてBCPを強く意識、クラウド・SaaSの優位性を再認識
- リモートワークが普及し通勤時間の制約が軽減したことで、住宅へのニーズが変化、新たな住み替え需要の発生も

不動産業を取り巻く環境

- フロー収益に依存した不動産仲介業、小規模、高齢化した事業者を中心に、アナログな手段で代替してでも、当面の費用抑制を優先、IT投資を躊躇する可能性
- DXに対応する事業者、対応出来ない事業者の2極化へ

ポジティブ

ネガティブ

当社のポジショニング

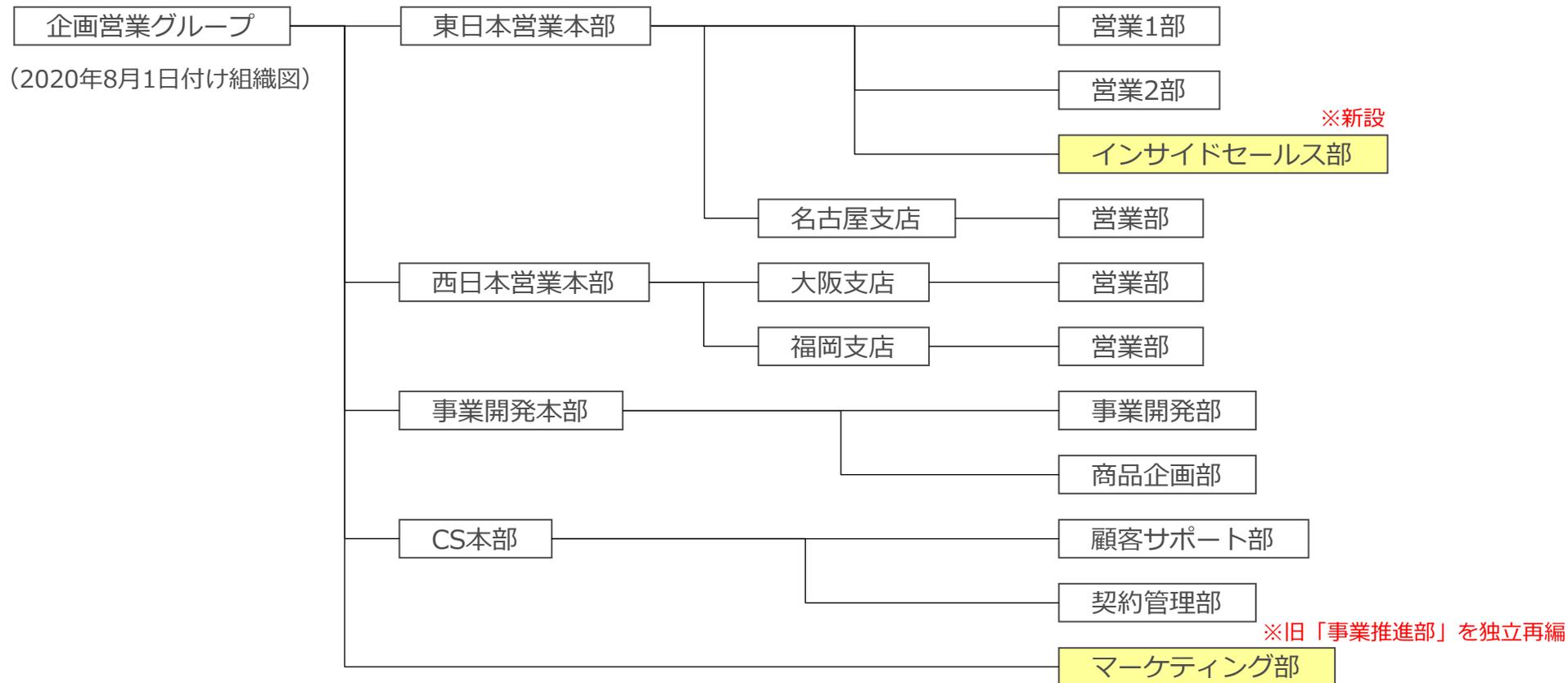
「不動産テック」のマーケットリーダー

- 全拠点、全社員の在宅勤務が可能な体制を整備済み、リモートワーク体制下でも安定的なサービス提供を継続中
- オンライン中心の営業活動により、1Qも堅調に新規獲得
- IT導入補助金2020の対象サービスに認定
- 不動産市場に最適、豊富な導入実績のあるクラウド・SaaS
- ストック収入がある賃貸管理系不動産を核とした顧客基盤、無借金経営

当社を取り巻く環境

- 中小規模の事業者が多く、顧客が当面の費用抑制を効率化や生産性よりも優先する場合、当社サービス導入を躊躇、現状維持あるいは商談長期化の可能性

- 不動産市場におけるDXの加速が新たな不動産需要を喚起し、これを好機とみるIT投資熱が高まる可能性、マーケティング施策でリーチを広げ商談機会を逃さず成長へ
- 特にフロー収益に依存した業態における費用抑制・削減の動きが増えると、業績拡大のスピードダウン要因となる可能性



- ▶ 日本全国をエリアとして遠隔型の営業活動を行う「インサイドセールス部」を新設（既存のインサイドセールス機能を集約）、蓄積されたマーケットデータを元に、電話やオンライン商談等で高精度・高効率の営業を行う専門チームとして、従来以上にインサイドセールス機能を強化
- ▶ 旧「事業推進部」を「マーケティング部」として独立、企画営業グループリーダー直轄のもと、オンラインセミナーの強化等、デジタル及びリアルなマーケティング活動をこれまで以上に強化

目標とする指標

- ▶ 顧客数 **5,000**社
- ▶ 顧客単価（月額） **100,000**円以上
- ▶ サブスクリプション粗利率 **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

サービス多様化による顧客単価上昇、運用支援・サービスレベル向上による利用期間長期化、LTV（顧客生涯価値）拡大

将来への布石

不動産取引プラットフォームへの進化

4. ご参考：事業概要

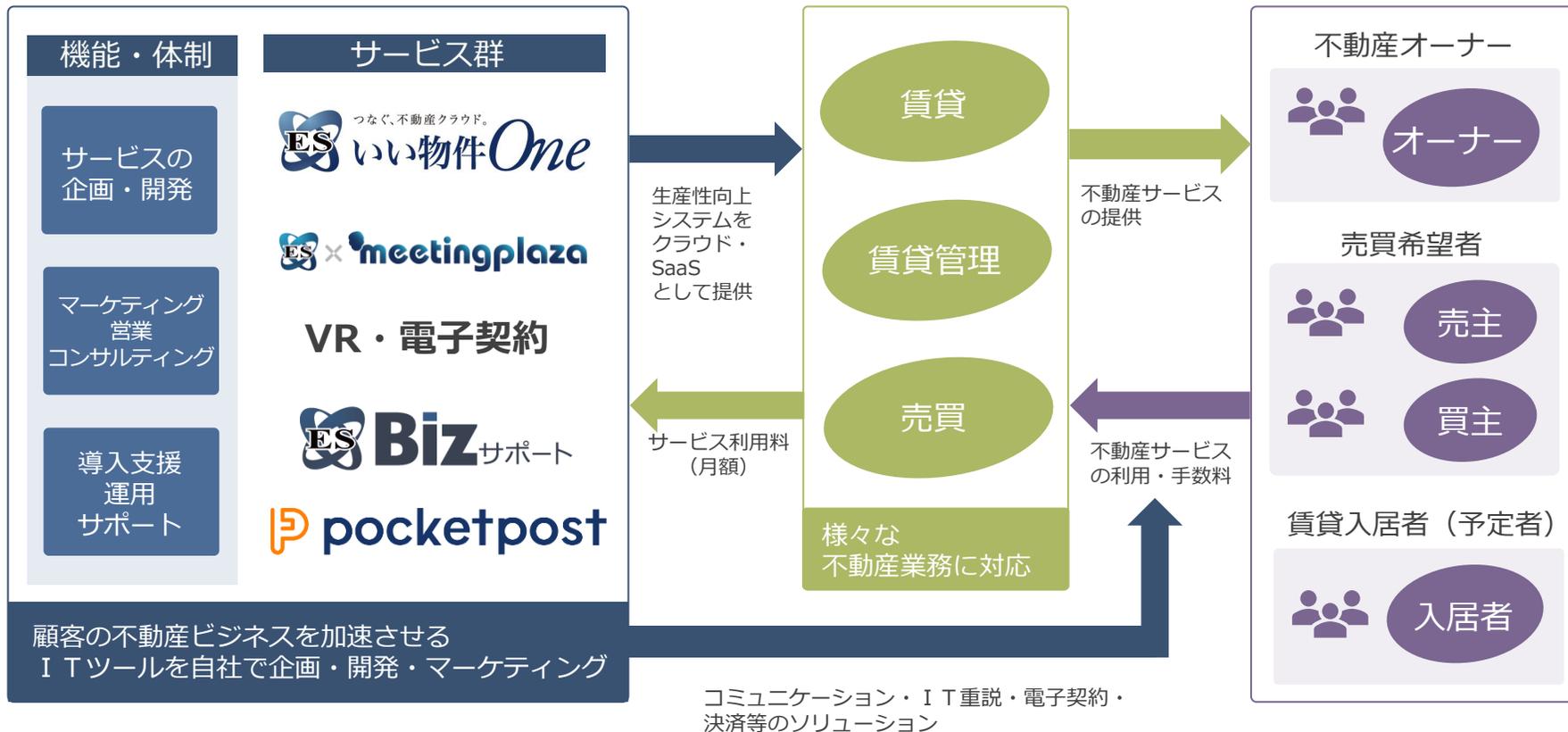
ミッション

人々の生活の根幹である「住まい」に関する市場、不動産の市場を、
全ての参加者にとってより満足度の高い市場にする。

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となる。

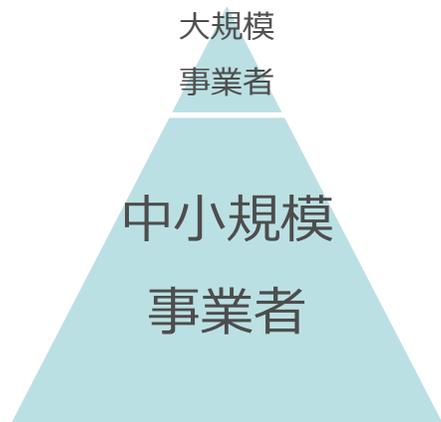




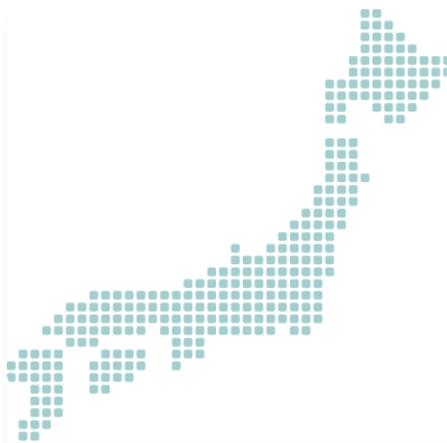
- ▶ 不動産会社の業務を効率化するデータベース・ツール (ESいい物件One賃貸・売買・賃貸管理など)
- ▶ 不動産会社の収益機会を拡大するマーケティング・ツール (ESいい物件Oneウェブサイト、Bizサポートなど)

不動産市場の特性

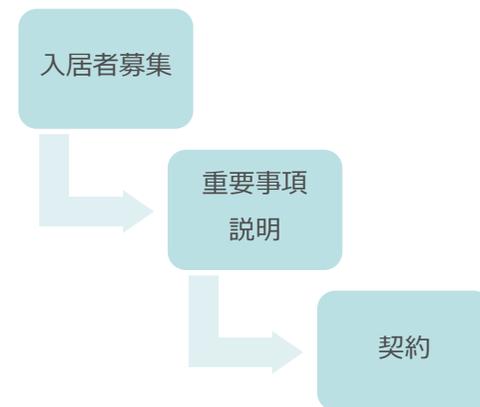
中小規模が圧倒的多数



全国各地に広く所在



各社とも業務フローは法定で類似



当社が提供するクラウド・SaaSソリューション

サブスクリプションサービス

- ・クラウド・SaaSの月額利用料
- ・初期投資が僅少
- ・オンラインで全国どこでもサポート可能
- ・標準的な機能を具備、常時進化

➤ 市場全体のニーズを**広く**網羅

知見・ノウハウを、機能開発等にフィードバック



標準型でカバーしきれない顧客ニーズを補完

スポットサービス

- ・当社クラウド・SaaS導入/運用の支援 (BPO)
- ・システム・アプリケーションの受託開発
- ・他社サービスの代理店販売 など

➤ 顧客毎の個別ニーズに**深く**対応

物件管理・付加価値向上 (PM)



業者間 (BtoB) プラットフォーム



入居者募集・営業支援 (CRM)

デジタルデータマーケティング

(注) PM = Property Management (プロパティ・マネジメント) の略。不動産の付加価値を高めるため、不動産オーナーに代わり、専門家が賃貸用不動産の管理を代行すること。

(注) CRM = Customer Relationship Management (カスタマー・リレーションシップ・マネジメント) の略。顧客情報を集積・分析し、営業活動を効率化する手法のこと。

(注) デジタルデータマーケティング = インターネット、IT等のデジタル技術・データを駆使して新たな収益機会を獲得し、事業の成長につなげる活動のこと。

不動産取引におけるあらゆる場面で利用されるSaaSへ



当社が提供するサービス



不動産領域に特化し、インダストリーフォーカス・バーティカルSaaSを指向（LTVの追求）

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

直販セールsteamが顧客と市場に密着

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、高いサービスレベル及び顧客満足を維持

銀行借入ゼロで強固な財務基盤、成長機会への備え充分

創業： 2000年1月21日

資本金： 628,411,540円（2020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： 172名（2020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：	代表取締役会長	中村 清高	社外取締役（独立役員）常勤監査等委員	平野 晃
	代表取締役社長 CEO	前野 善一	社外取締役（独立役員）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（独立役員）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（独立役員）監査等委員	高原 正靖
	専務取締役 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	〒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。