



2021年3月期 第2四半期
決算説明資料

2020年 11月 5日
株式会社いい生活
証券コード：3796

目次

1. 第2四半期決算概要
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2四半期決算概要

連結売上高・営業利益

ARR : **1,914**百万円
(前年同期比 : 3.1%増)

売上高 : **1,054**百万円
(前年同期比 : 5.5%増)

営業利益 : **8**百万円
(前年同期比 : 34.8%増)

有料課金法人数

1,412法人
(前年9月比 : △13法人)

ARPU (平均月額単価)

約 **121**千円
(前年9月 : 約112千円)

サブスクリプション粗利率

57.2%
(前年同期 : 62.2%)

サブスクリプション売上高比率

93.2%
(前年同期 : 94.8%)

MRR解約率

△ **0.34**%

※当月解約によって失ったMRRよりも既存アップセルによって増えたMRRが上回っている場合、マイナス値となります。(ネガティブチャーン)

(注1) 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2) ARR (Annual Recurring Revenue、年間経常収益) は、2020年9月のMRRを、12倍した数値です。

(注3) MRR (Monthly Recurring Revenue、月間経常収益) は、各月のサブスクリプション売上高から初期費用を除いた数値です。

(注4) ARPU (平均月額単価) は、2020年9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5) 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。

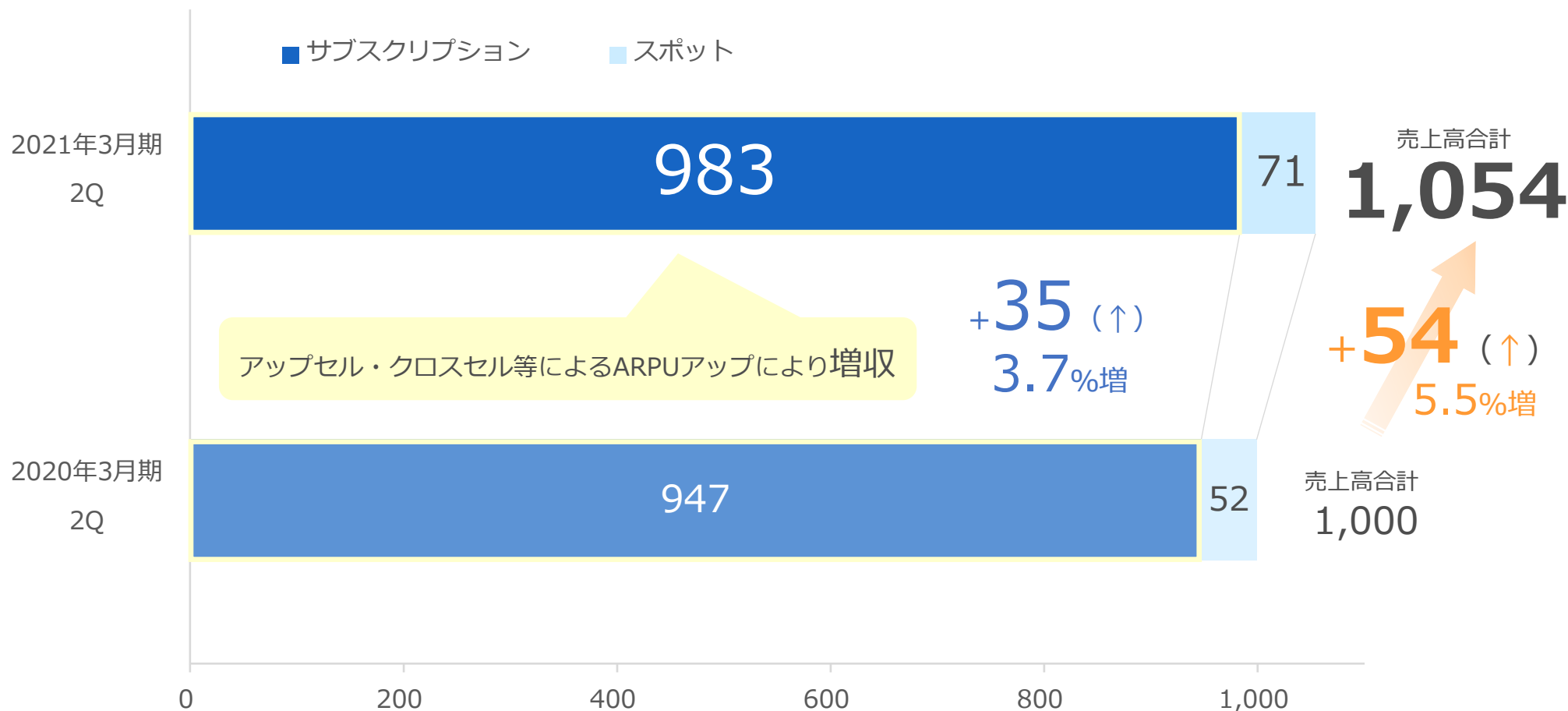
(注6) サブスクリプション売上高比率は、クラウド・SaaSの月額利用料等のストック要素的収益である「サブスクリプション売上」の、売上高全体に対する比率です。

(注7) MRR解約率は、2020年9月に失ったMRR (既存増減含む) を、2020年8月の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。

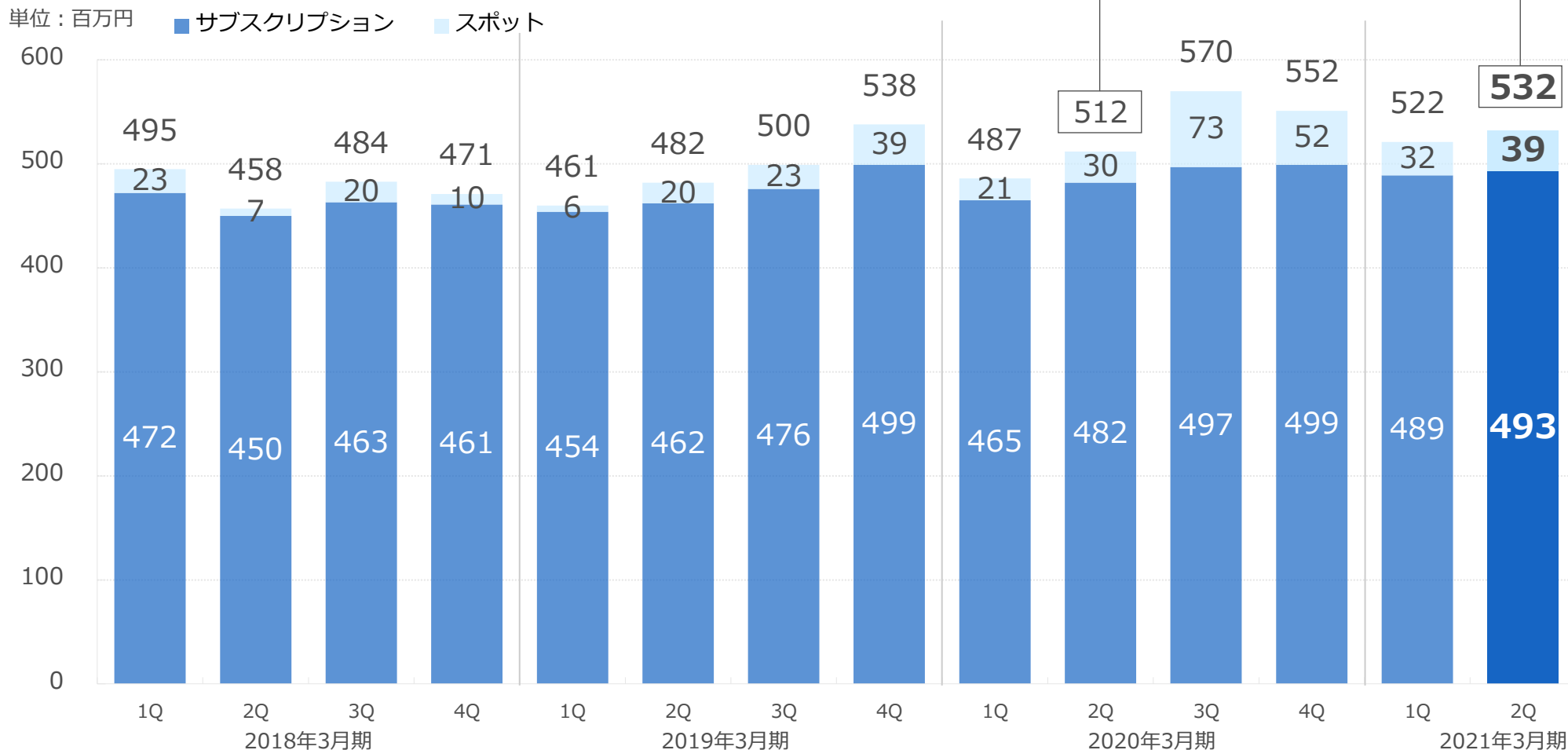
(注) 皆様にとってより分かりやすい情報開示を行うため、2021年3月期より売上高の開示区分を見直し、サブスクリプション/スポットの2区分として表示しております。

(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

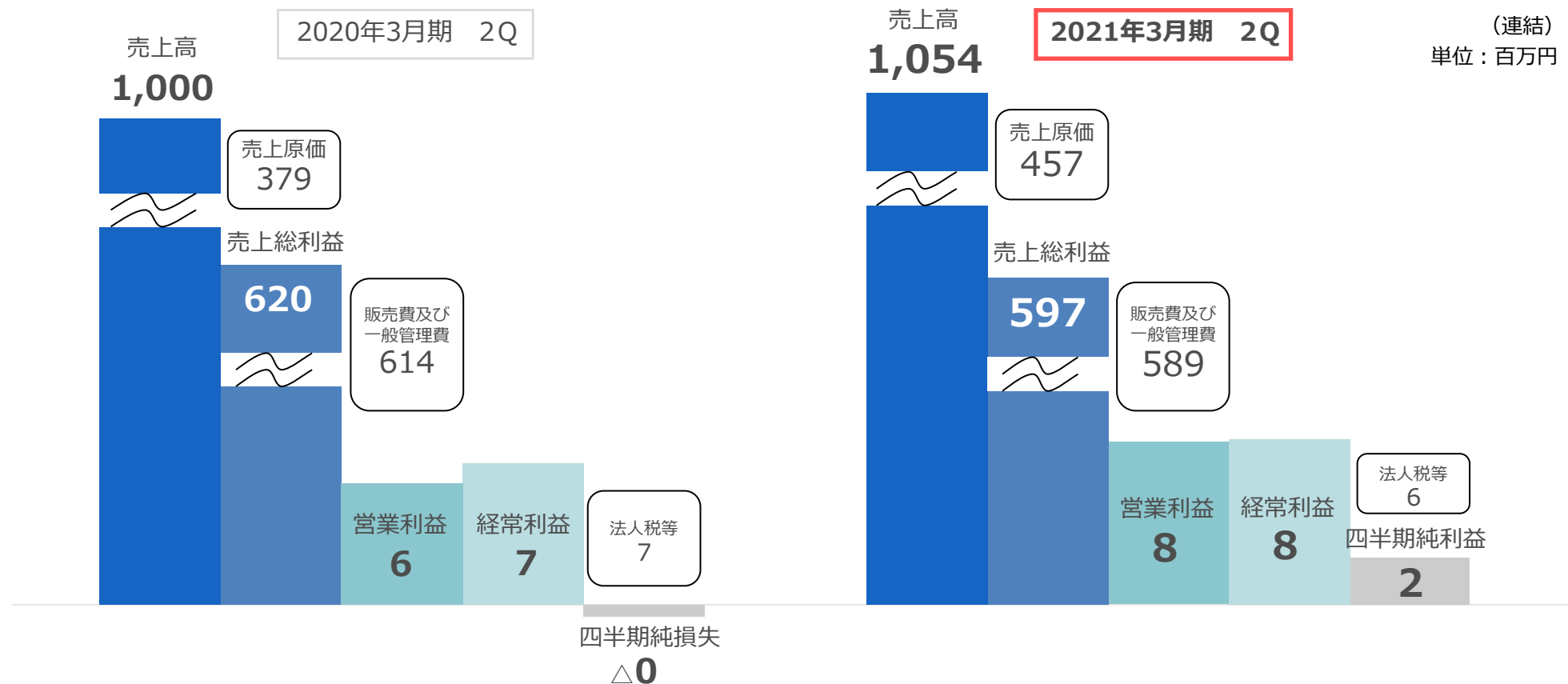
売上高推移（クラウドソリューション事業）

YoY +3.9%



(注) 百万円未満は切捨ててしております。

前年同期比で増収・増益

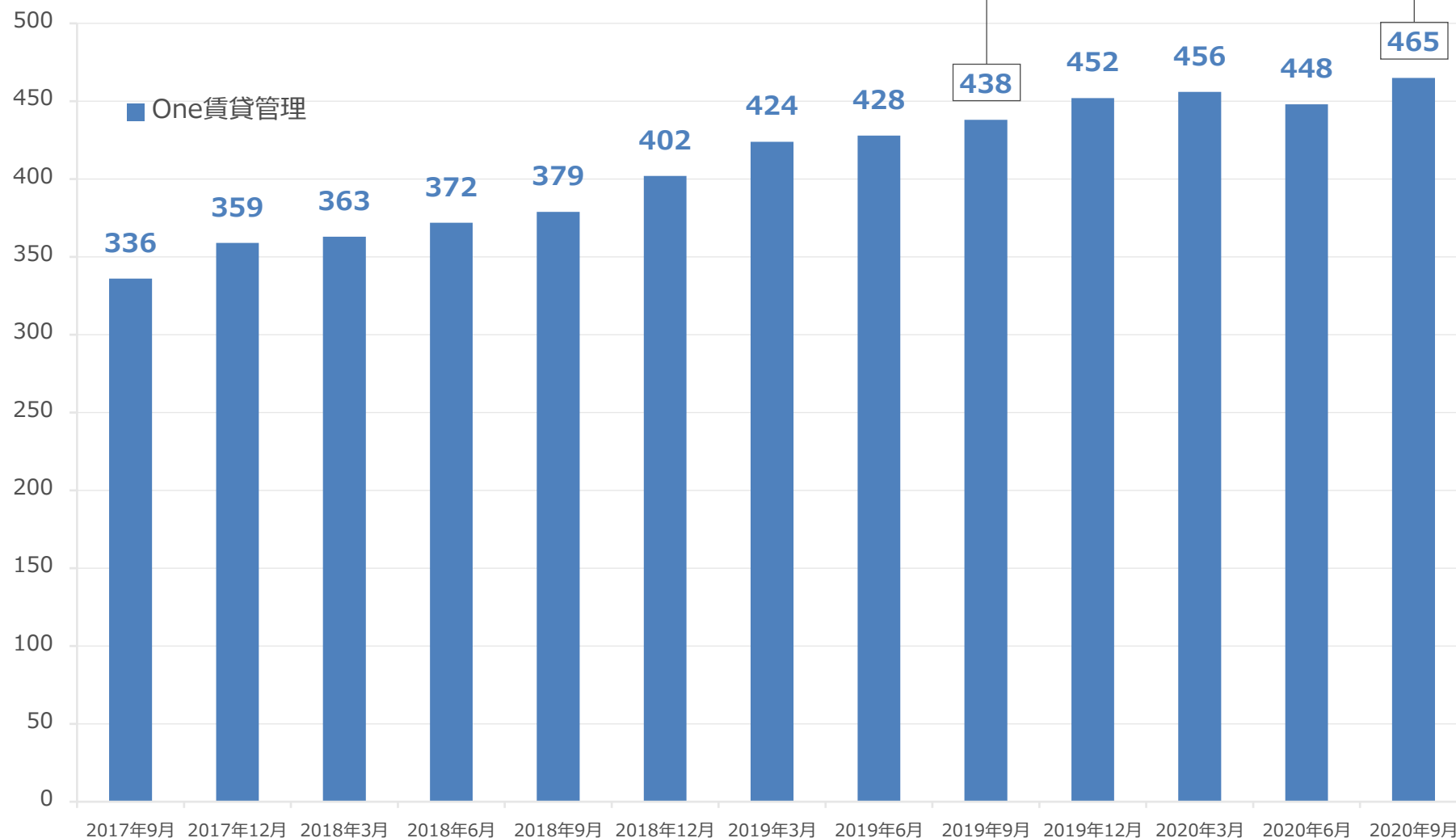


- 増収・増益、サブスクリプション売上が堅調、将来の成長に向けたサービス開発投資を拡大。
- 原価：サービス基盤のIaaS（Infrastructure as a Service）移行が進み、IaaS利用料等が増加、新サービスへの継続的な開発投資により、減価償却費等が増加。
- 販管費：オンライン型のセールス・サポートのスタイルが定着、営業費用効率化進む。

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

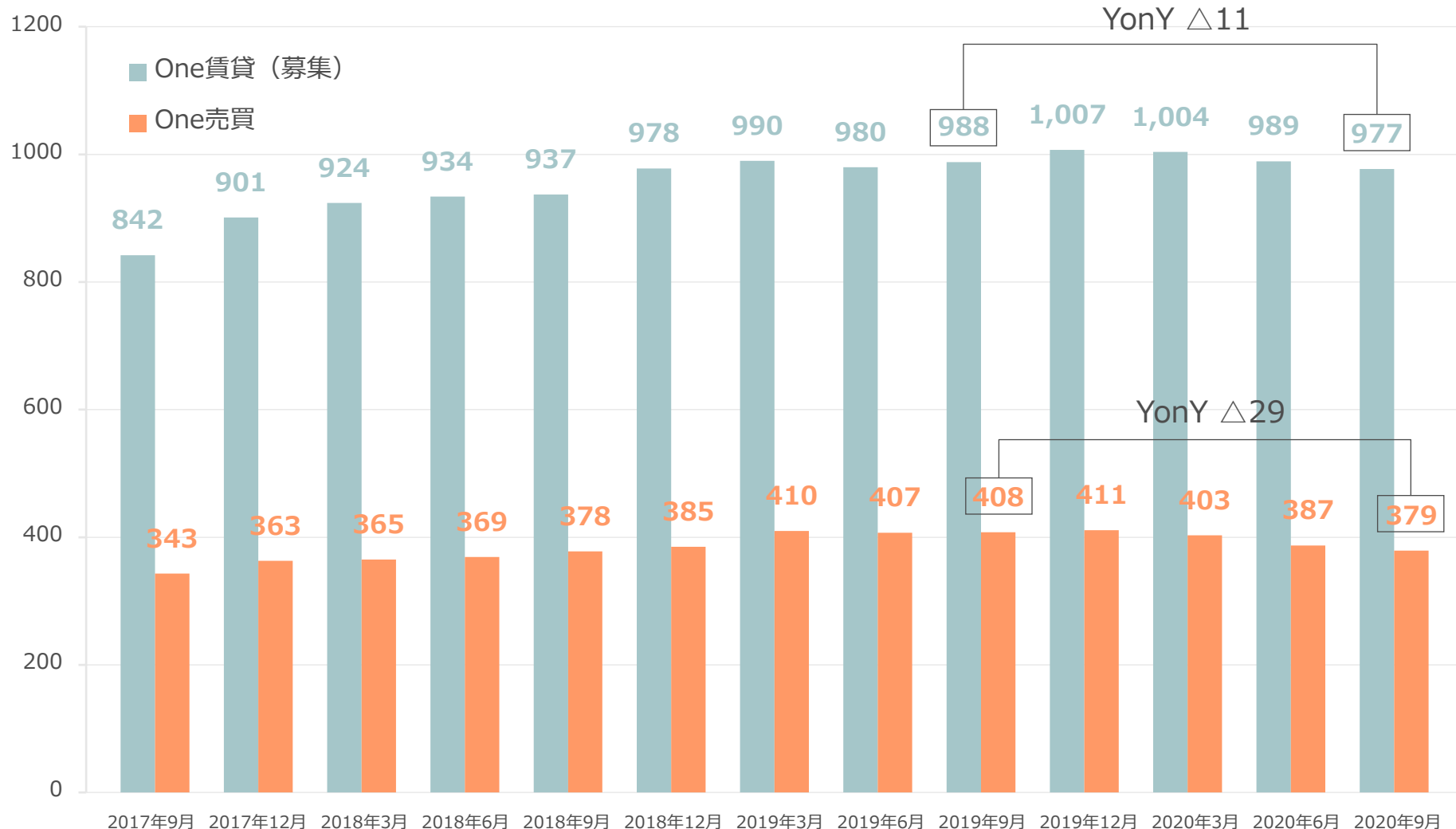
戦略的に重要視する管理会社向けサービスが好調

One賃貸管理
ライセンス数

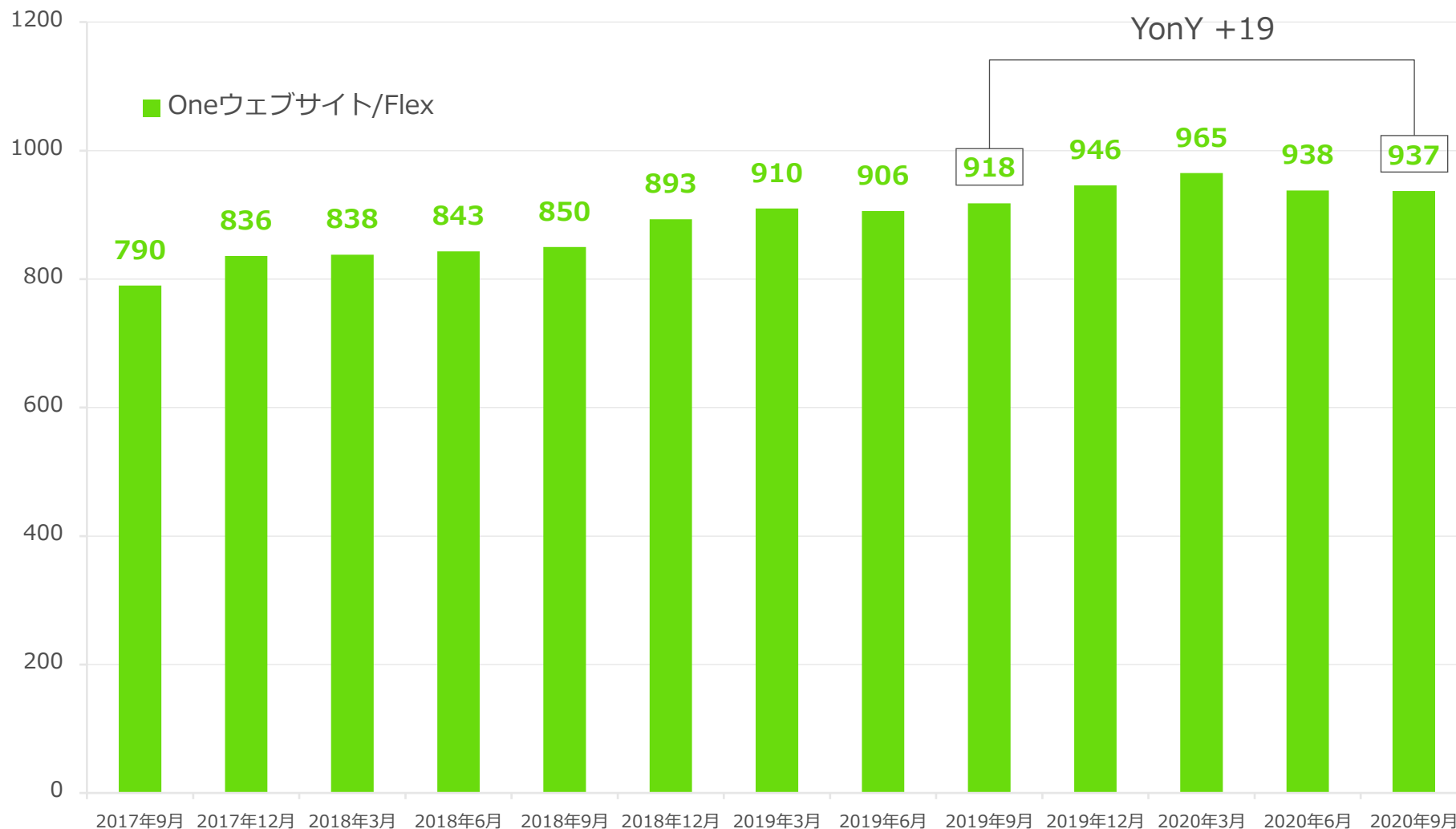


賃貸・売買仲介会社向けサービスは若干足踏み

One賃貸（募集） / One売買
ライセンス数

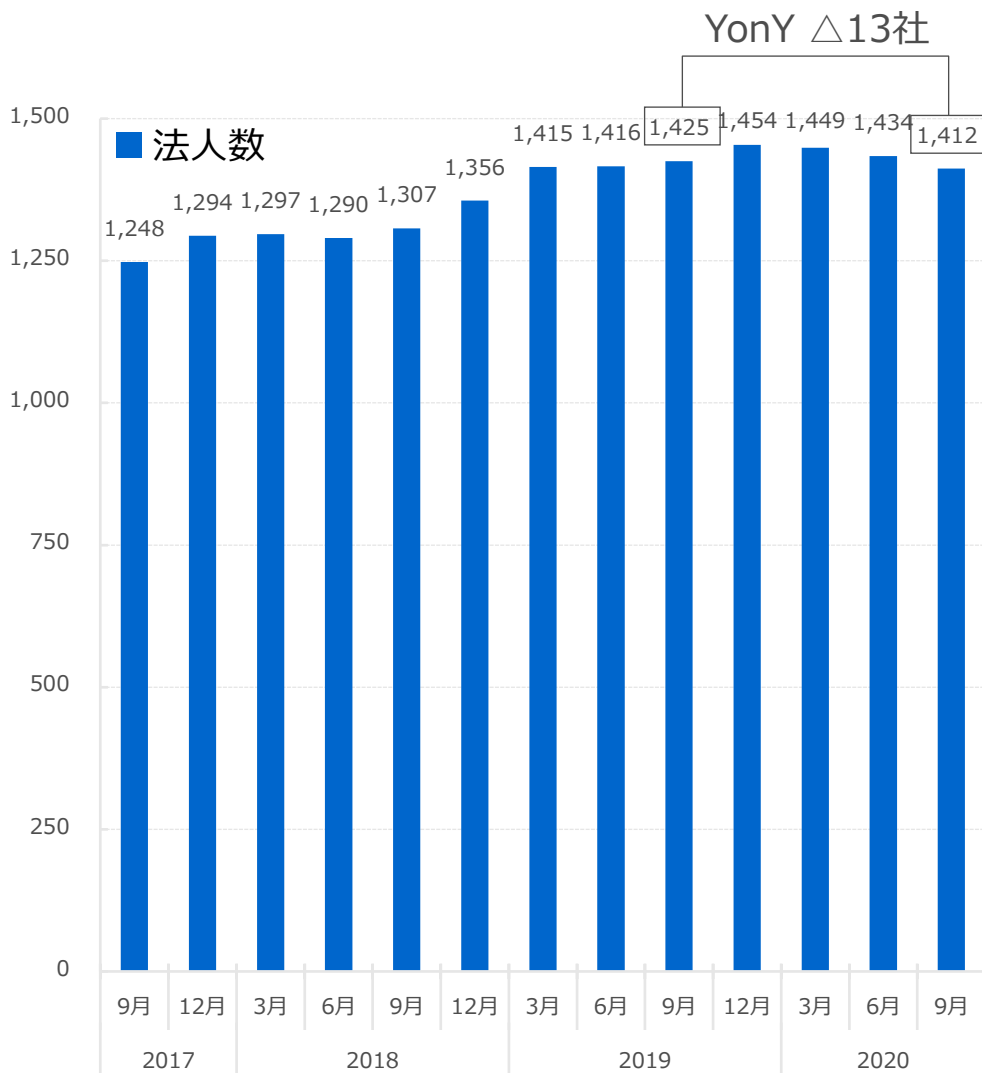


Oneウェブサイト/Flex
ライセンス数

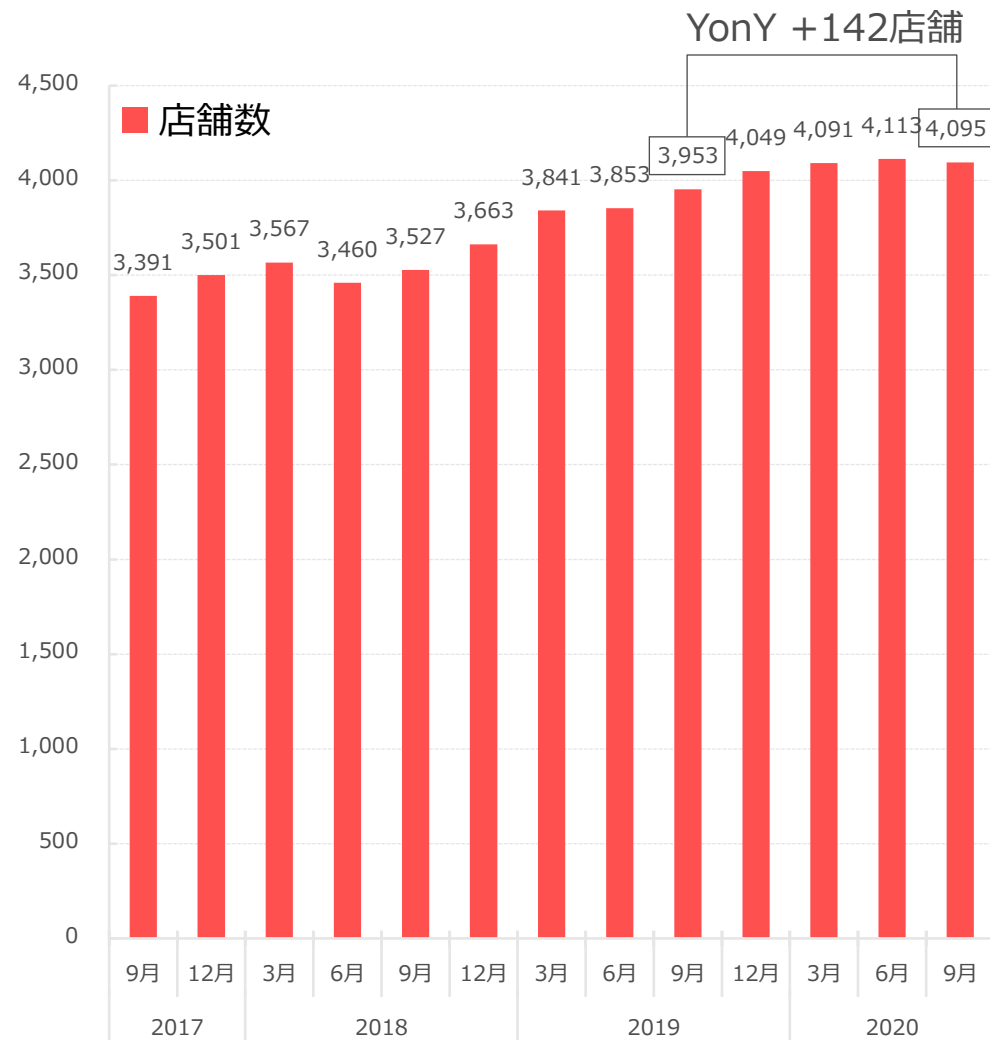


複数店舗を展開する法人には、「コロナ禍」の影響軽微

サービス利用法人数推移（有料課金のみ）

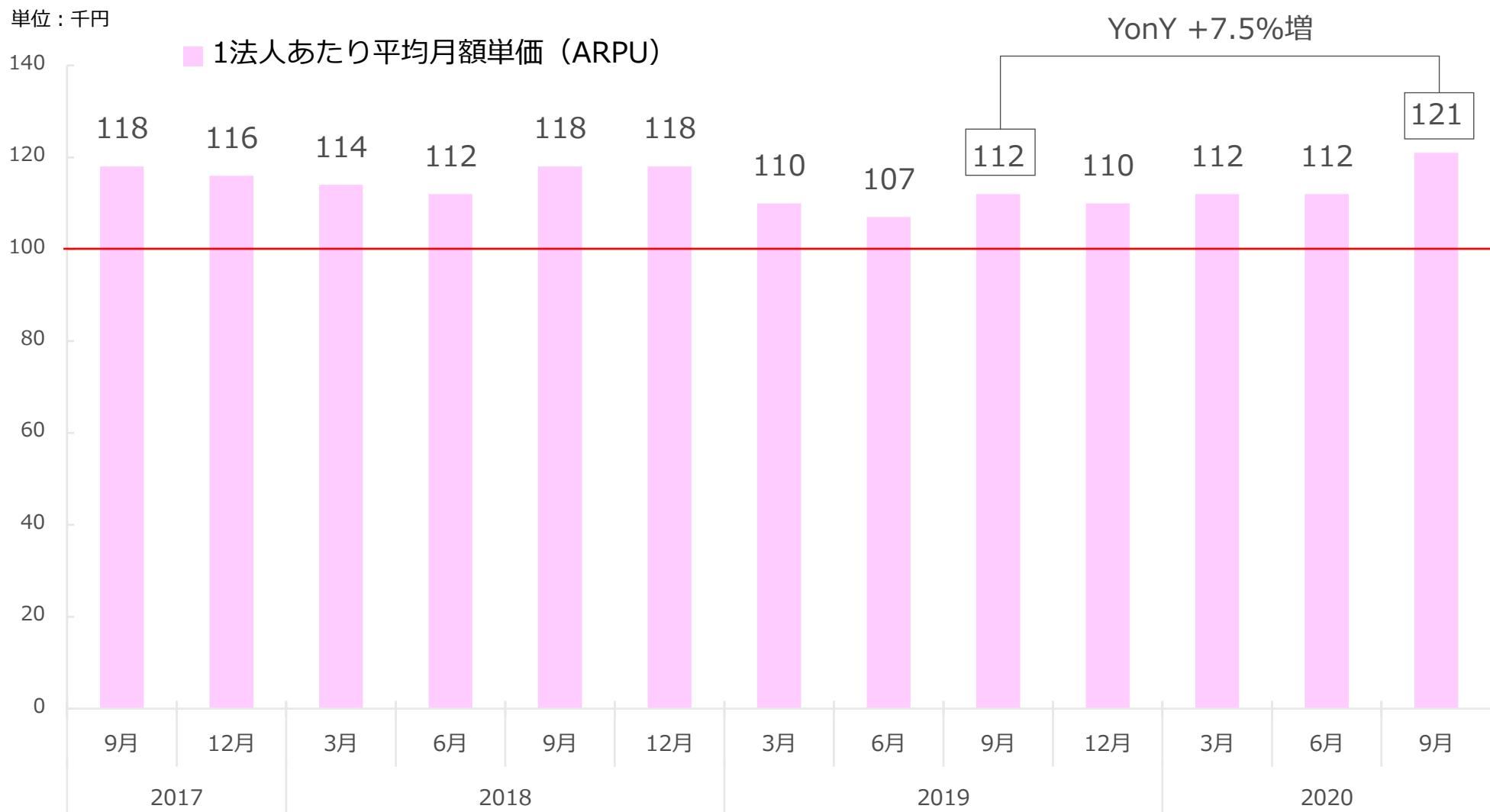


サービス利用店舗数推移



(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。

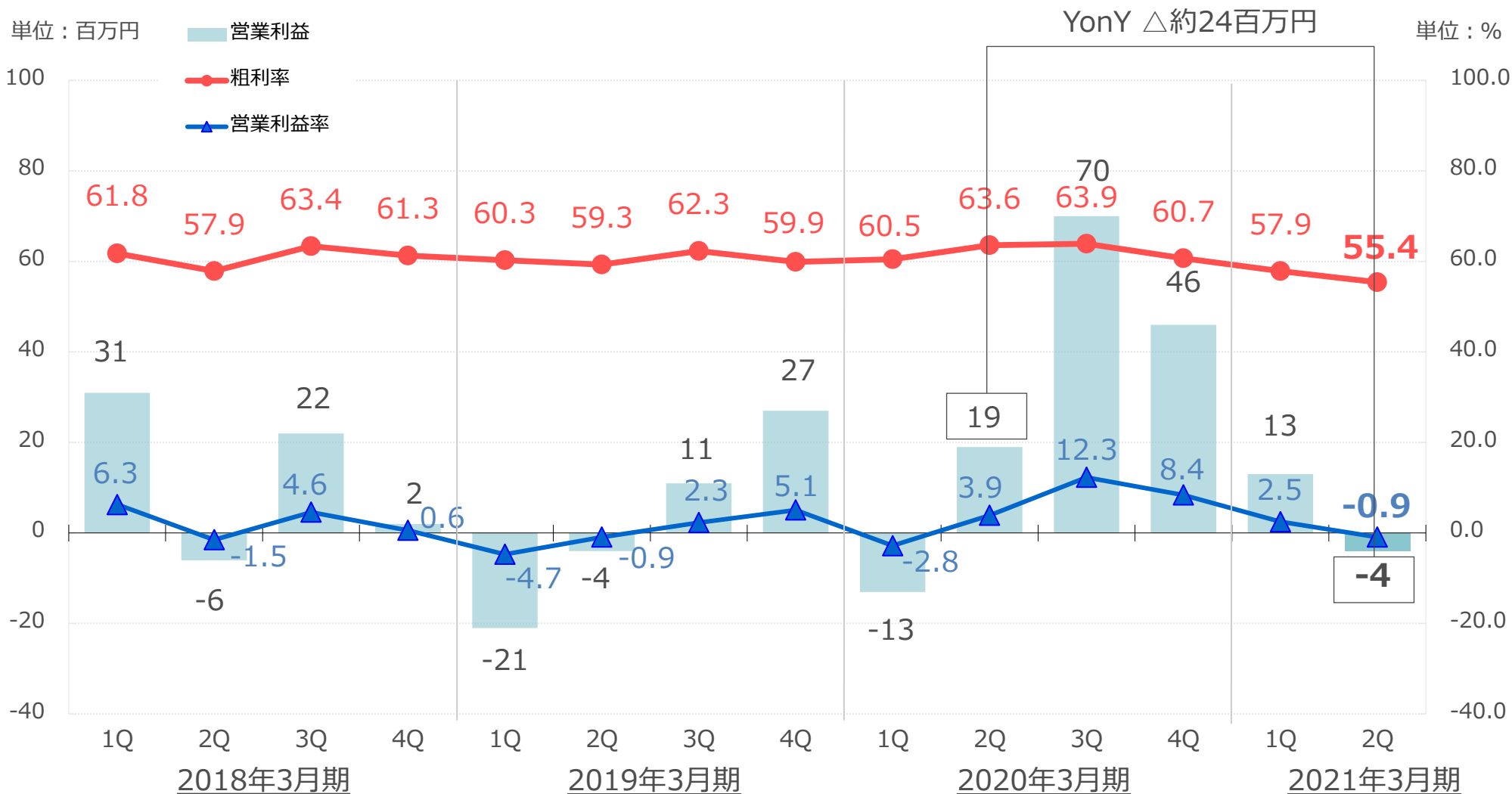
ARPUは安定・堅調



(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、千円未満を切捨てにしております。
なお2020年9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119千円となります。

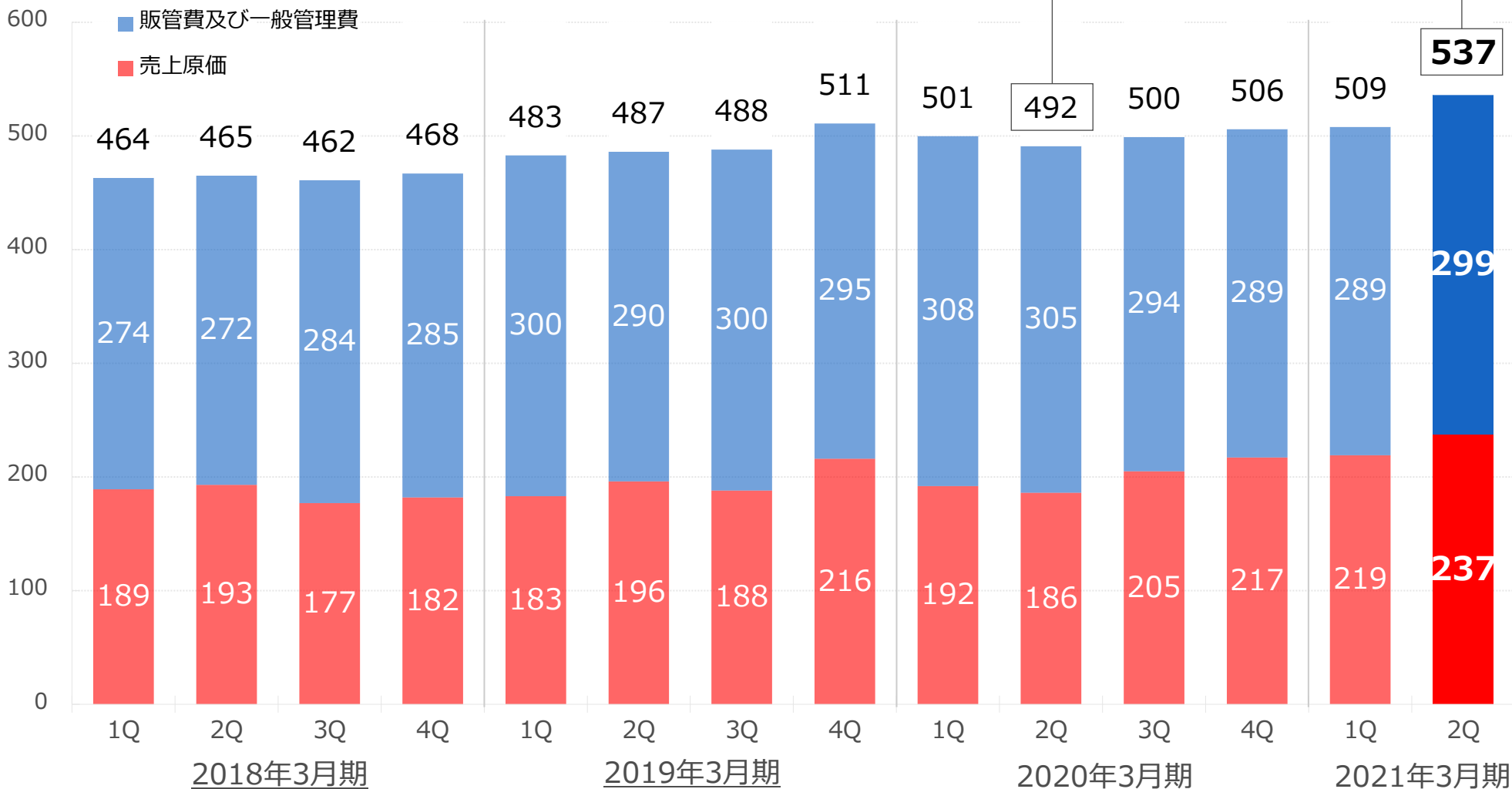
営業利益推移(連結)



(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



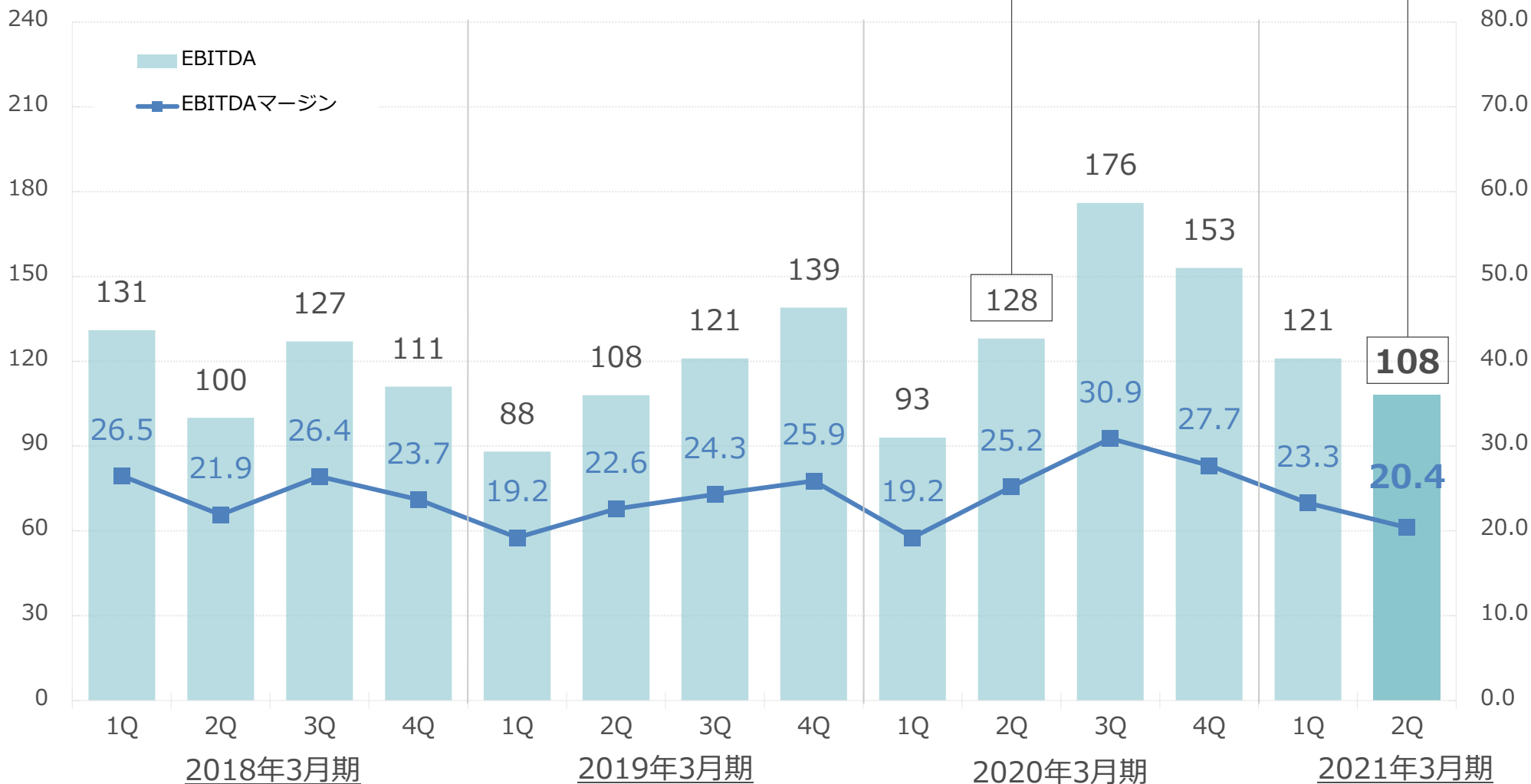
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

EBITDAは下期にかけ拡大基調へ

EBITDA推移(連結)

YonY Δ 約15.7%

単位：百万円

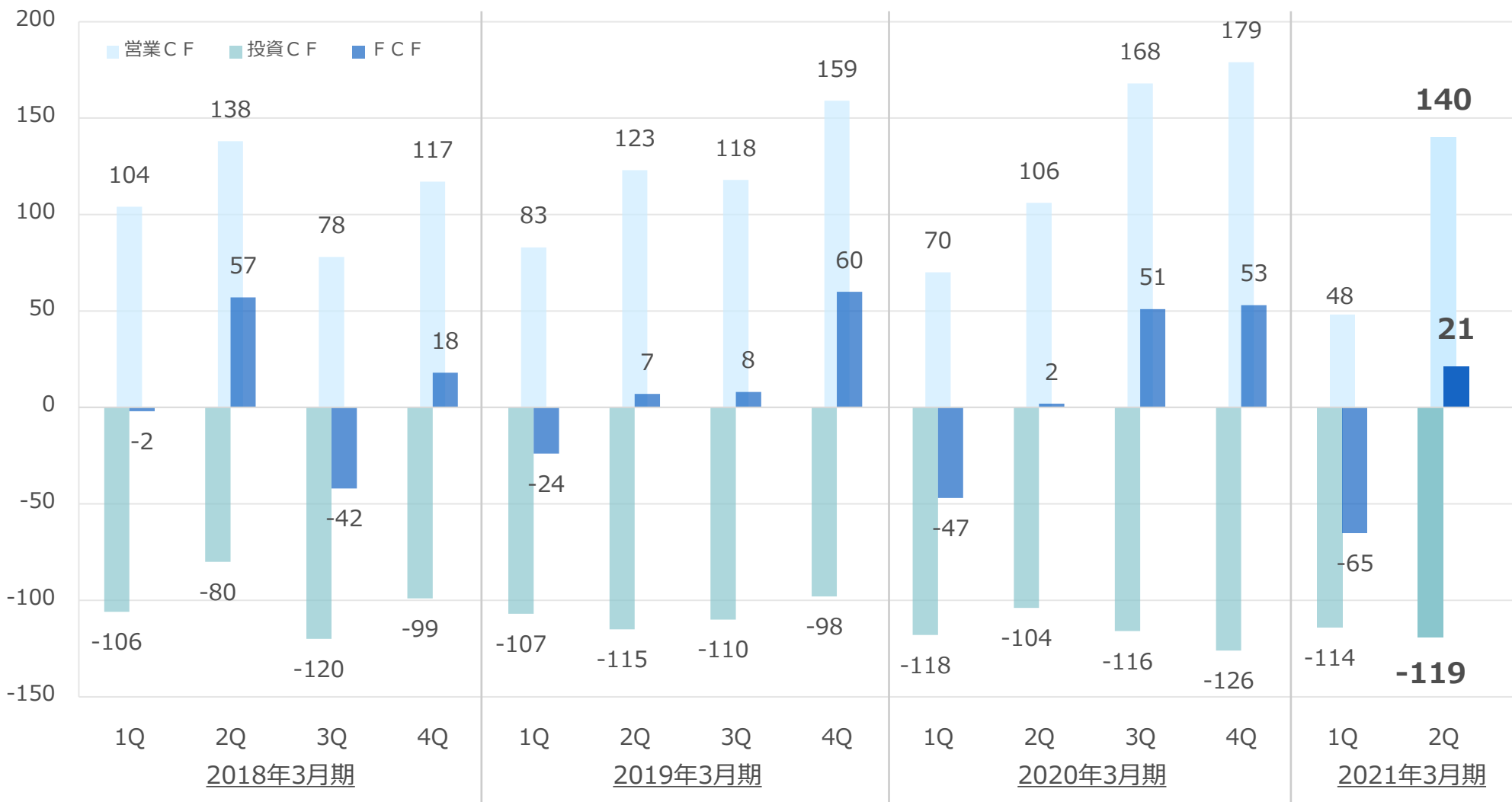


(注) 百万円未満は切捨てにしております。

FCFを確実に確保しつつ、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

いい生活が主催した主要オンラインセミナー一覧

開催日	テーマ
2020/04/28	リコー-THETA 360.bizと連携！いい生活×リコー社オンラインセミナー
2020/05/01	不動産会社がまずやるべき業務のIT化と目指すべきモデルとは？ いい生活×船井総研セミナー
2020/05/15	【リモートで物件紹介、IT重説！】いい生活×リコー社オンラインセミナー
2020/05/19	押印“痛動”から解放！今、企業が導入すべき電子契約 いい生活×GMOクラウド社セミナー
2020/05/25	押印“痛動”から解放！今、企業が導入すべき電子契約 いい生活×GMOクラウド社セミナー
2020/05/28	この状況下でも「売り上げを増大」させ、同時に「コストカット」も実現 しませんか？いい生活×ライフイン24社セミナー
2020/06/04	加速普及する“オンライン商談”の成功率を高める方法！ いい生活×Nurve社VR活用セミナー
2020/06/16	紙とハンコからの脱却 ～業務効率・コスト削減・ペーパーレスの実現～ いい生活×弁護士ドットコム社セミナー
2020/06/19	不動産売買事業活性化と売却物件受託の仕組み作り いい生活×船井総研セミナー
2020/06/22	コロナ禍におけるWeb集客・反響・成約数増加の効率的な方法とは？ いい生活×不動産情報サイトセミナー
2020/06/25	来店前に勝負を決めるウェブ営業戦略 「ESいい物件OneウェブサイトFlex」活用セミナー
2020/07/02	コロナ時代における物件探しから、入居後までのコミュニケーション術 いい生活×サービシング社セミナー
2020/07/07	部屋探しから契約まで、不動産テックを活用したこれからの 不動産業務フロー！いい生活×リコー×GMOクラウド社セミナー

開催日	テーマ
2020/07/13	この状況下でも「売り上げを増大」させ、「同時に「コストカット」も実現 しませんか？いい生活×ライフイン24社セミナー
2020/07/17	売却物件受託のための「仕組み化」と「差別化商品作り」 いい生活×船井総研セミナー
2020/07/30	賃貸営業のニューノーマル 非対面接客で「歩留まり」を上げる方法！ いい生活×スペーススリー社VR活用セミナー
2020/08/06	賃貸住宅管理業法の徹底説明！ いい生活×日本賃貸住宅管理協会×日本管理センター社セミナー
2020/08/07	【売買物件連動・地図から検索追加】 「ESいい物件One ウェブサイトFlex」活用セミナー！
2020/08/25	来店前に勝負を決めるウェブ営業戦略 「ESいい物件One ウェブサイトFlex」活用セミナー！
2020/09/14	【不動産テック企業18社が集結！】募集～契約後まで 「この1日で全てが分かる！」不動産テック大型オンラインセミナー
2020/09/18	来店前に勝負を決めるウェブ営業戦略 「ESいい物件One ウェブサイトFlex」活用セミナー！
2020/09/29	賃貸住宅管理業法の最新動向説明パート2！ いい生活×日本賃貸住宅管理協会セミナー
2020/10/06	不動産テック活用術と業務改善方法大公開セミナー！ アルプス住宅サービス×いい生活×船井総研コラボセミナー
2020/10/13	繁忙期が始まる前に知っておきたい「付帯サービス」「光回線」セミナー！
2020/10/20	「不動産業 RPA導入のすゝめ」 いい生活×システムソフト社RPA活用セミナー
2020/10/29	管理会社のため駐車場委託DX いい生活×日本管理センター×Park Directセミナー

- 今期約40回のオンラインセミナーを主催、延べ約2,500名が参加
- 商談に繋がるマーケットニーズの収集、良質なリードの獲得に活用

2020年9月14日開催！
いい生活・船井総研主催 **大型ウェブセミナー**

募集から契約後まで不動産テック企業**18社**が集結!!



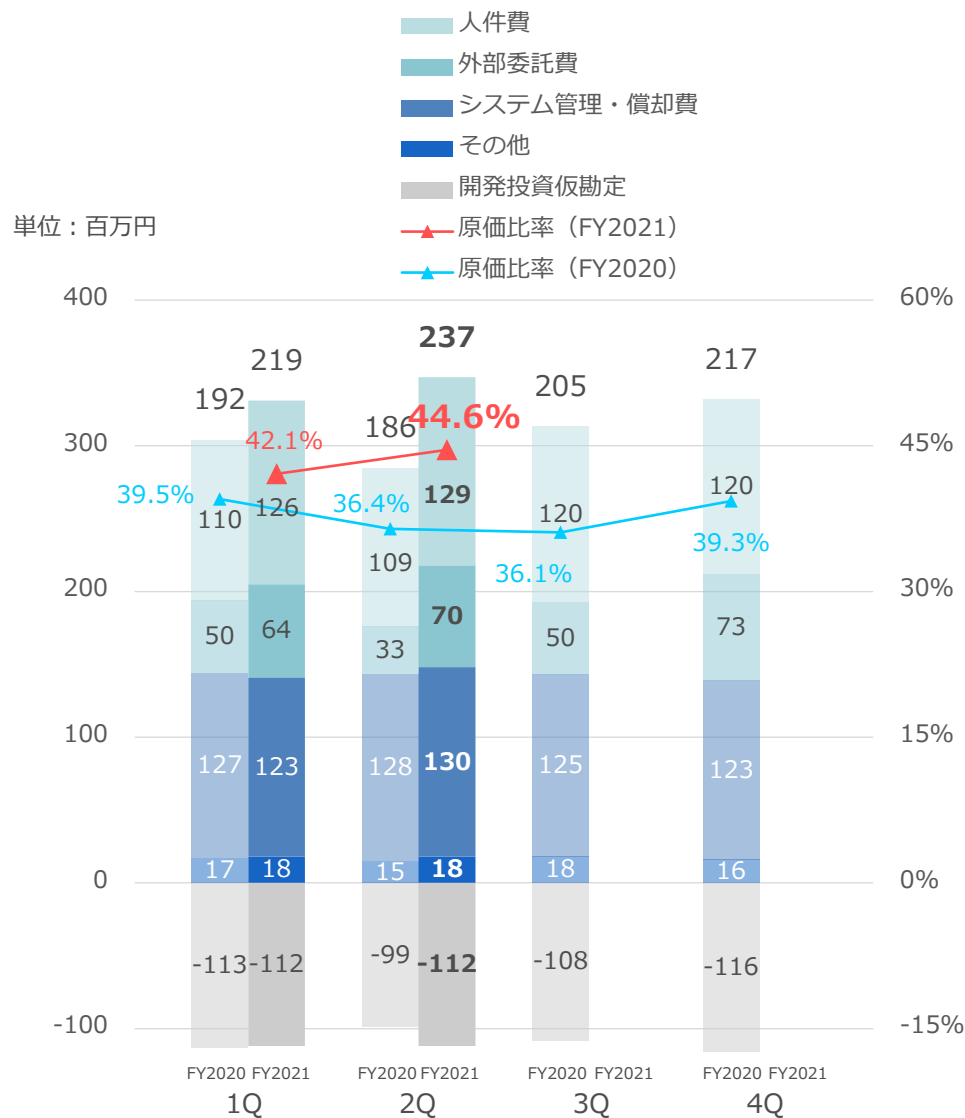
この1日で不動産テック最新情報をキャッチアップ!

◆開催日時: **9月14日(月) 10:00~18:00** ◆参加費: **無料**
◆オンラインでの開催ですのでご自宅からでもご参加いただけます!

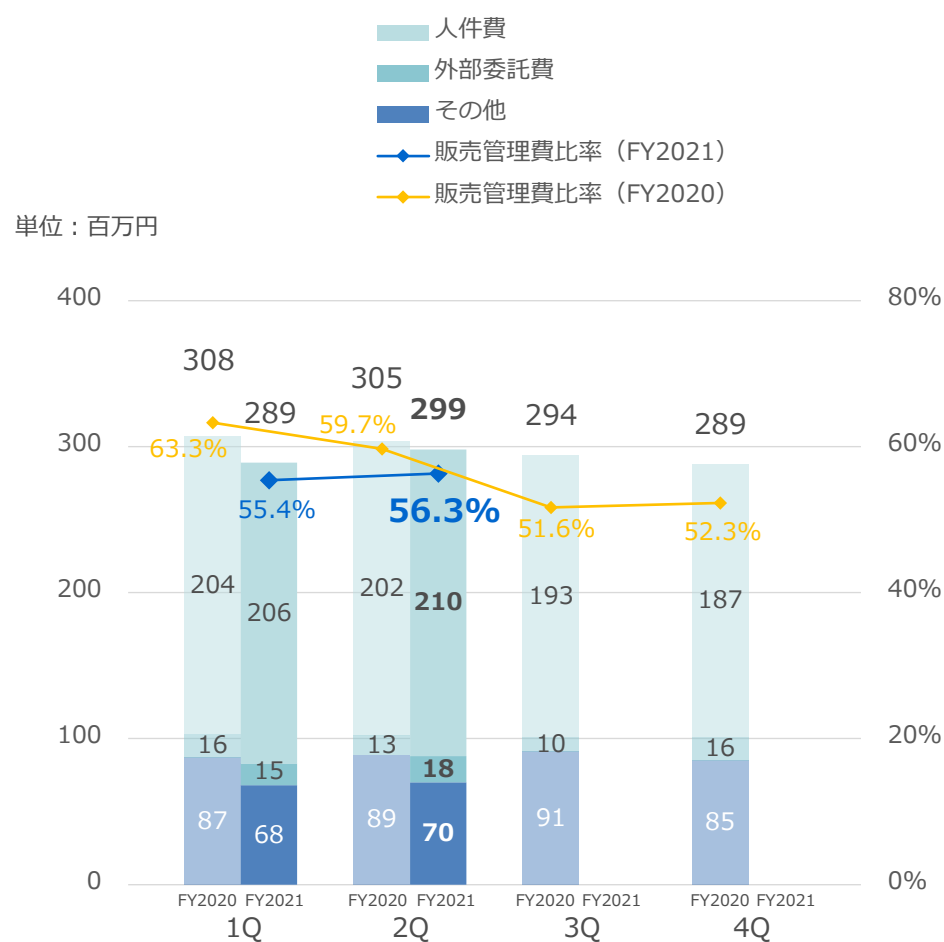
- 「不動産テック」企業群への幅広いネットワークを持つ船井総研との協力により、関連18社合同での大型オンラインセミナーが初めて実現
- 不動産業界から全体で200名を超える参加者、コロナ過も一因とした「不動産テック」への期待の高まりを改めて確認

費用構造：マーケティング・セールス費用の効率化進む

売上原価（連結）



販売管理費（連結）



(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

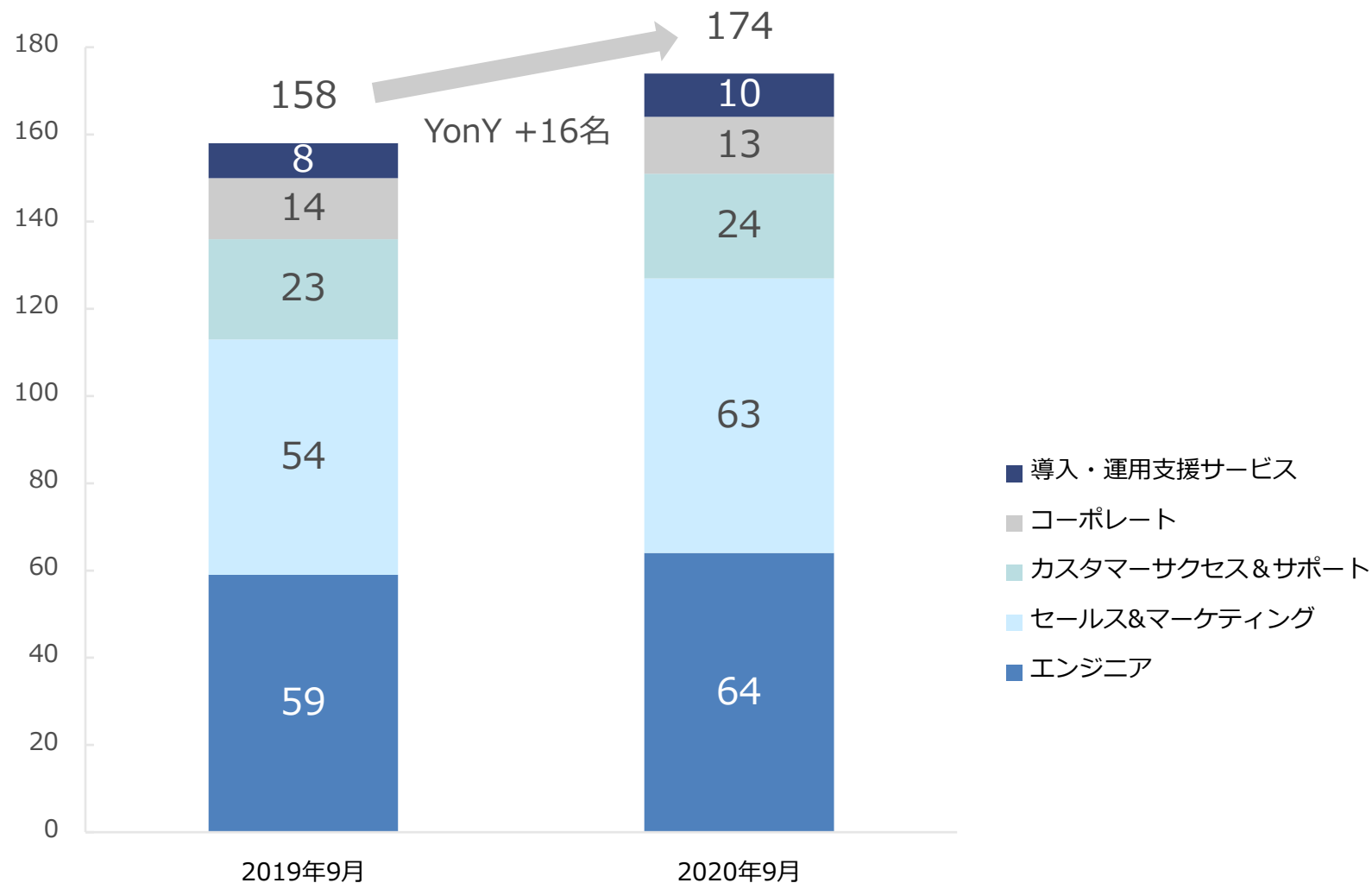
(注) 売上原価総額は、各原価内訳項目を合計した金額から開発投資仮勘定をネットした金額です。

(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

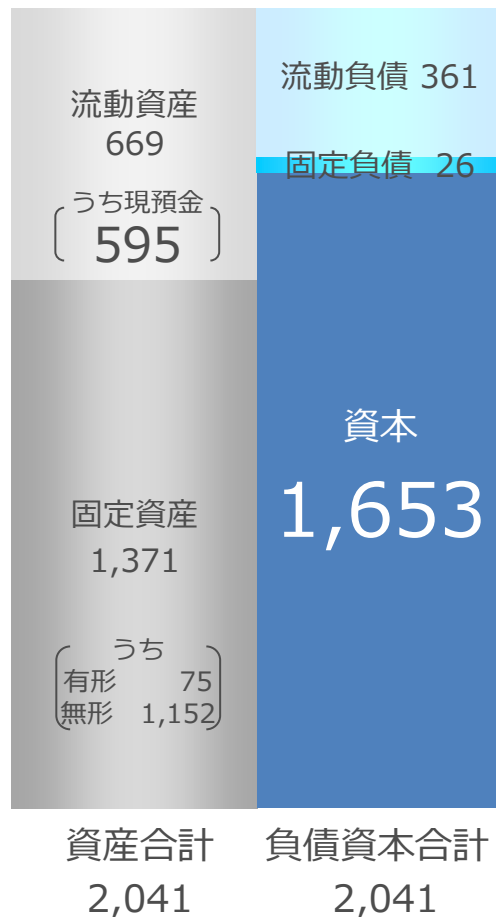
健全な財務基盤を維持、成長機会への備えは充分

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9月末

流動比率
178.4%



自己資本比率
82.8%

(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

新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の影響について

- ウェブセミナー及びインサイドセールス等のマーケティング施策の強化により、リード獲得数は引き続き好調に推移、不動産市況も徐々に回復基調にあり、現時点における受注環境は良好
- 不動産賃貸仲介・売買仲介等のフロー収益に依存した中小規模の顧客においては全く影響なしとは言えず、費用削減の動きや一部サービス解約等の動きも見られた
- 一方で、事業継続性を意識した不動産会社においてはこの事態を契機としたDX推進の動きが活発化、影響軽微な大規模顧客からの受注も好調で売上は増収基調

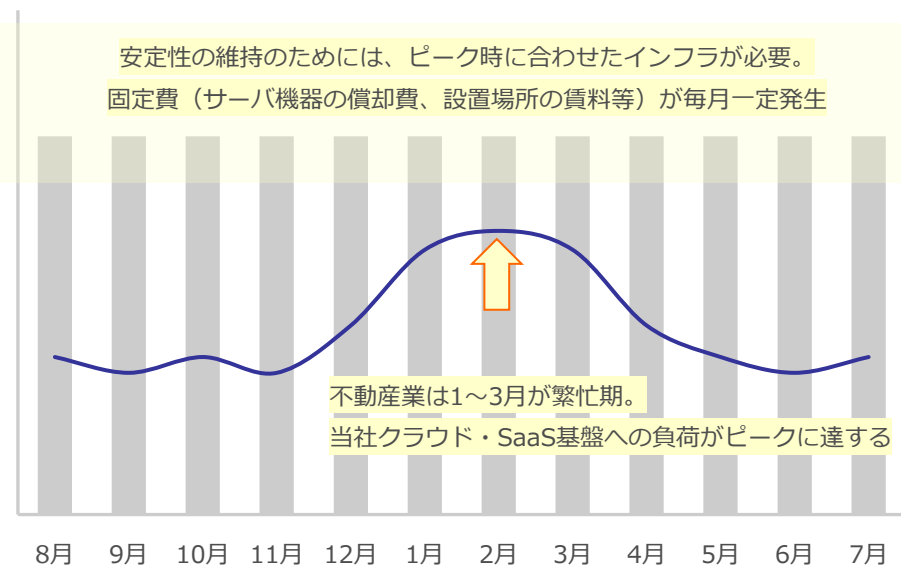
2021年3月期の業績予想は引き続き未定（一株当たり配当額は5円を予定）

- 収束時期が見通せず、特に1～3月の不動産繁忙期と再流行のタイミングが重なる可能性を考慮すると、見通しに一定の慎重さは必要と判断、現時点で業績予想は引き続き未定
- 一方でリモートワーク・ウェブ会議の一般化など、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、一定規模の不動産会社による当社クラウド・SaaSの商談機会は増大と予想、現時点では通期でも増収を予想（通期業績の目安としてARR（Annual Recurring Revenue、年間経常収益）を開示）
- 「IT導入補助金」について、当社のクラウド・SaaSが対象サービスとして認定、当該補助金の活用についても訴求
- サービス開発投資継続、サービス基盤のIaaS移行費用発生で、並行稼働となる今期のみインフラ基盤費用が一部重複する（一過性で来期は解消予定）等により、原価は増加を見込む
- IaaS移行後、一部システム基盤用自社サーバ・ソフトウェア資産を除却予定、特別損失の発生を見込む
- 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

サービス基盤維持コスト / 負荷 月次推移イメージ

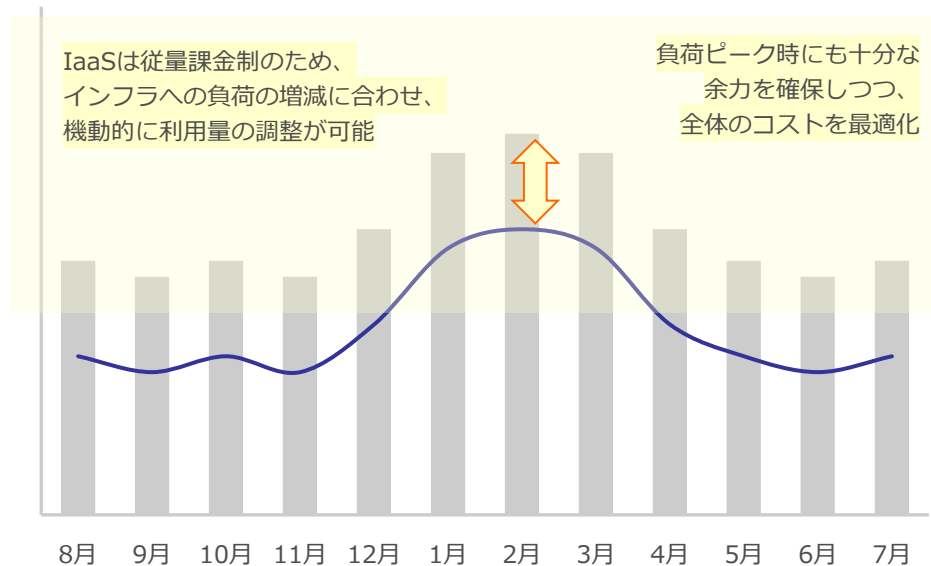
現在（自社データセンター）

■ コスト
— 負荷



将来（IaaS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IaaS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コスト最適化を目指す

目標とする指標

- ▶ 顧客数 **5,000**社
- ▶ 顧客単価（月額） **100,000**円以上
- ▶ 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。

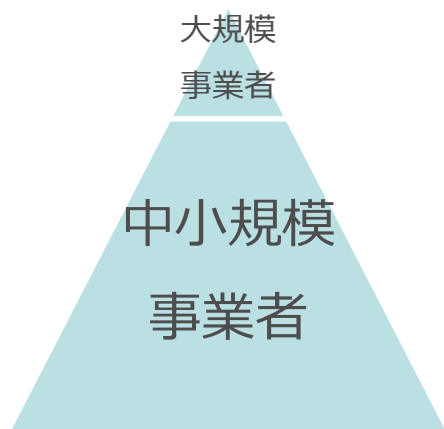
ビジョン

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。

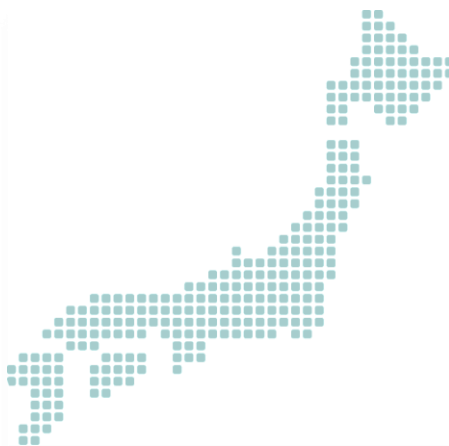


不動産市場の特性

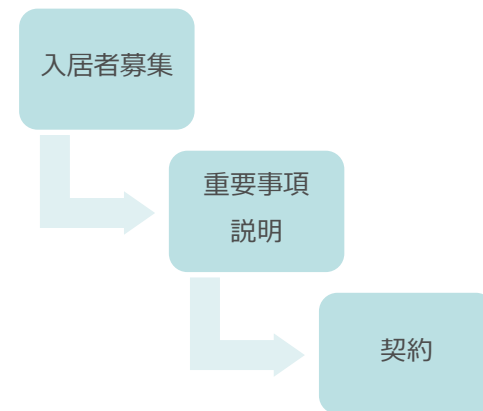
中小規模が圧倒的多数



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
- ・自社HW設備等なしで導入可能、初期投資僅少
- ・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



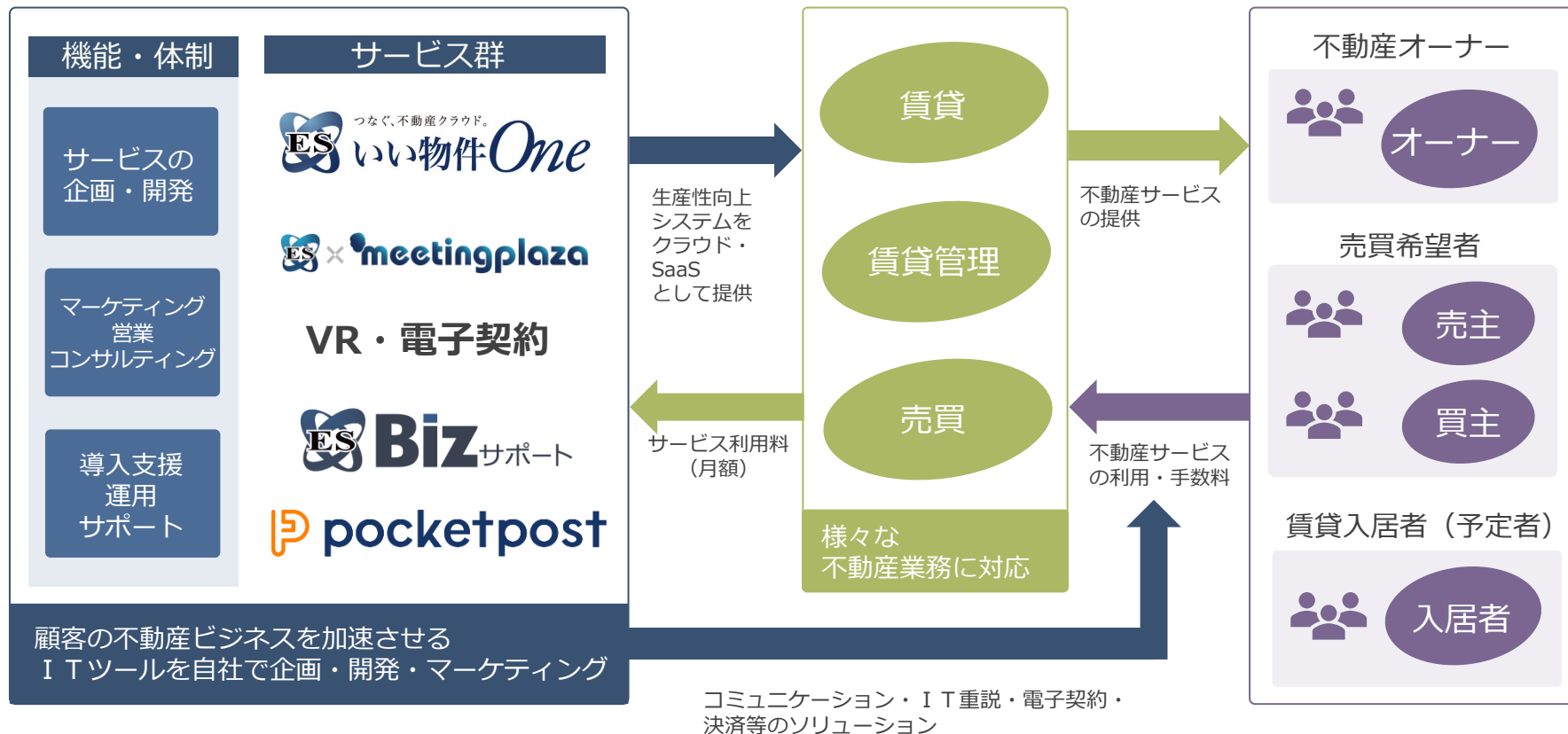
標準型でカバーしきれない顧客ニーズを補完

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

(注) 「2020不動産業統計集」(公営財団法人不動産流通推進センター)によれば、不動産業の事業所数353,558ヶ所(平成26年)のうち、従業者数4名以下の事業所が約86%。28



物件管理・付加価値向上 (PM)



業者間 (BtoB) プラットフォーム



各業務領域をつなぐ、一元化された
クラウド物件・顧客情報データベース



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



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



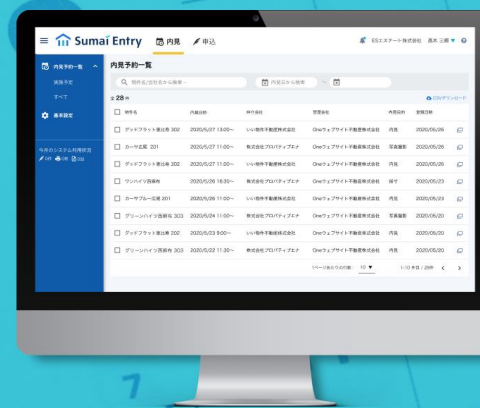
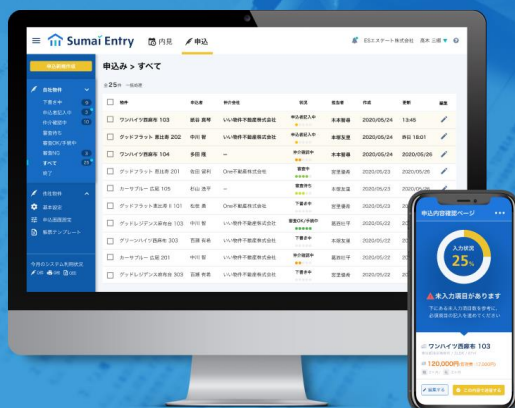
不動産
ホームページ
作成ツール

- 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



Web申込 + 内見予約

Sumai Entryがより便利になりました



- 仲介会社⇔管理会社間の内見予約申込・受付業務を自動化、24時間365日対応可能
- スマホから入居申込が可能、申込受付・審査をペーパーレス化
- 「ESいい物件One」「ES-B2B賃貸」の物件情報と連動、業務を一気に効率化
- 家賃債務保証会社とも情報連携を計画、プロセス全体を省力化へ

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

いい生活は、さまざまな社会課題に対して事業を通じてアプローチし、
解決に貢献してまいります。

いい生活のマテリアリティ	関連するゴール
<p>変化をもたらす人材の創出</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高度IT人材の創出 ・新しい働き方を推進 ・多様、多彩な人材に活躍の場を提供 	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p>4 質の高い教育を みんなに</p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p>5 ジェンダー平等を 実現しよう</p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p>8 働きがいも 経済成長も</p>  </div> </div>
<p>社会に付加価値をもたらす革新的かつ高品質なサービスを</p> <ul style="list-style-type: none"> ・社会的付加価値の高いサービスの創出 ・継続的な品質の向上 ・情報セキュリティの重視 	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p>9 産業と技術革新の 基盤をつくろう</p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p>12 つくる責任 つかう責任</p>  </div> </div>
<p>事業を通じた住環境への貢献</p> <ul style="list-style-type: none"> ・IT化による適正な不動産市場の形成 ・市場の適正化を通じ、全ての人による適切な市場アクセスの確保 ・ステークホルダーと共に、人と社会を支える基盤としての不動産市場の発展に貢献 	<div style="text-align: center;"> <p>11 住み続けられる まちづくりを</p>  </div>
<p>IT・DXを通じた環境にやさしい、豊かで持続可能な社会の実現</p> <ul style="list-style-type: none"> ・環境負荷の低い業務の遂行 ・ステークホルダーと共に、市場のオンライン化、環境負荷の低い不動産業への貢献 ・全国に広がるステークホルダーと共に、地域社会の健全な発展への貢献 	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p>13 気候変動に 具体的な対策を</p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p>15 陸の豊かさも 守ろう</p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p>17 パートナリシップで 目標を達成しよう</p>  </div> </div>

(注) SDGs = Sustainable Development Goals (持続可能な開発目標) の略。2015年9月の国連サミットで採択された、2030年までに持続可能でよりよい世界を目指す国際目標。17のゴール・169のターゲットから構成される。

創業：	2000年1月21日			
資本金：	628,411,540円（2020年9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 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	
従業員数：	174名（2020年9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 代表取締役社長 CEO 代表取締役副社長 CFO 代表取締役副社長 COO 専務取締役 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
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。

当社のさまざまなIR情報をお知らせする「IRニュースメール」のご登録は、下記URLからお願いいたします。

https://www.e-seikatsu.info/IR/irNewsMail/irNewsMail_inquiry.html