



2021年3月期 第3四半期
決算説明資料

2021年 2月 4日
株式会社いい生活
証券コード：3796

目次

1. 第3四半期決算概要
2. 直近の事業概況
3. 業績予想・今後の展望
4. 事業概要

1. 第3四半期決算概要

連結売上高・営業利益

ARR : **1,951** 百万円
(前年同期比 : 2.9%増)

売上高 : **1,635** 百万円
(前年同期比 : 4.1%増)

営業利益 : **51** 百万円
(前年同期比 : 32.9%減)

有料課金法人数

1,433 法人
(前年12月比 : △21法人)

ARPU (平均月額単価)

約 **122** 千円
(前年12月 : 約110千円)

サブスクリプション粗利率

56.3 %
(前年同期 : 62.7%)

サブスクリプション売上高比率

91.7 %
(前年同期 : 92.0%)

MRR解約率

0.47 %

(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12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12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。

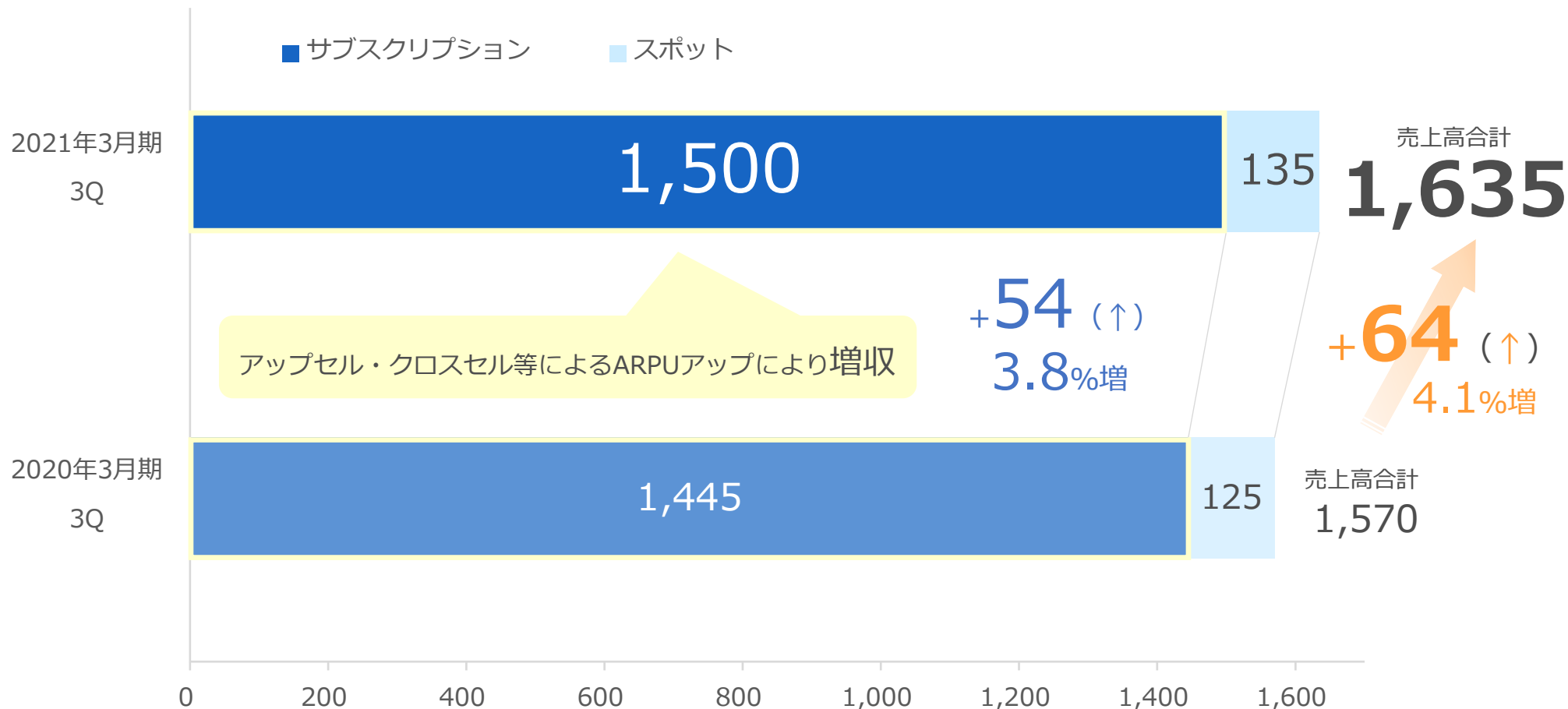
(注6) サブスクリプション売上高比率は、クラウド・SaaSの月額利用料等のストック要素的収益である「サブスクリプション売上」の、売上高全体に対する比率です。

(注7) MRR解約率は、2020年12月に失ったMRR (既存増減含む) を、2020年11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。

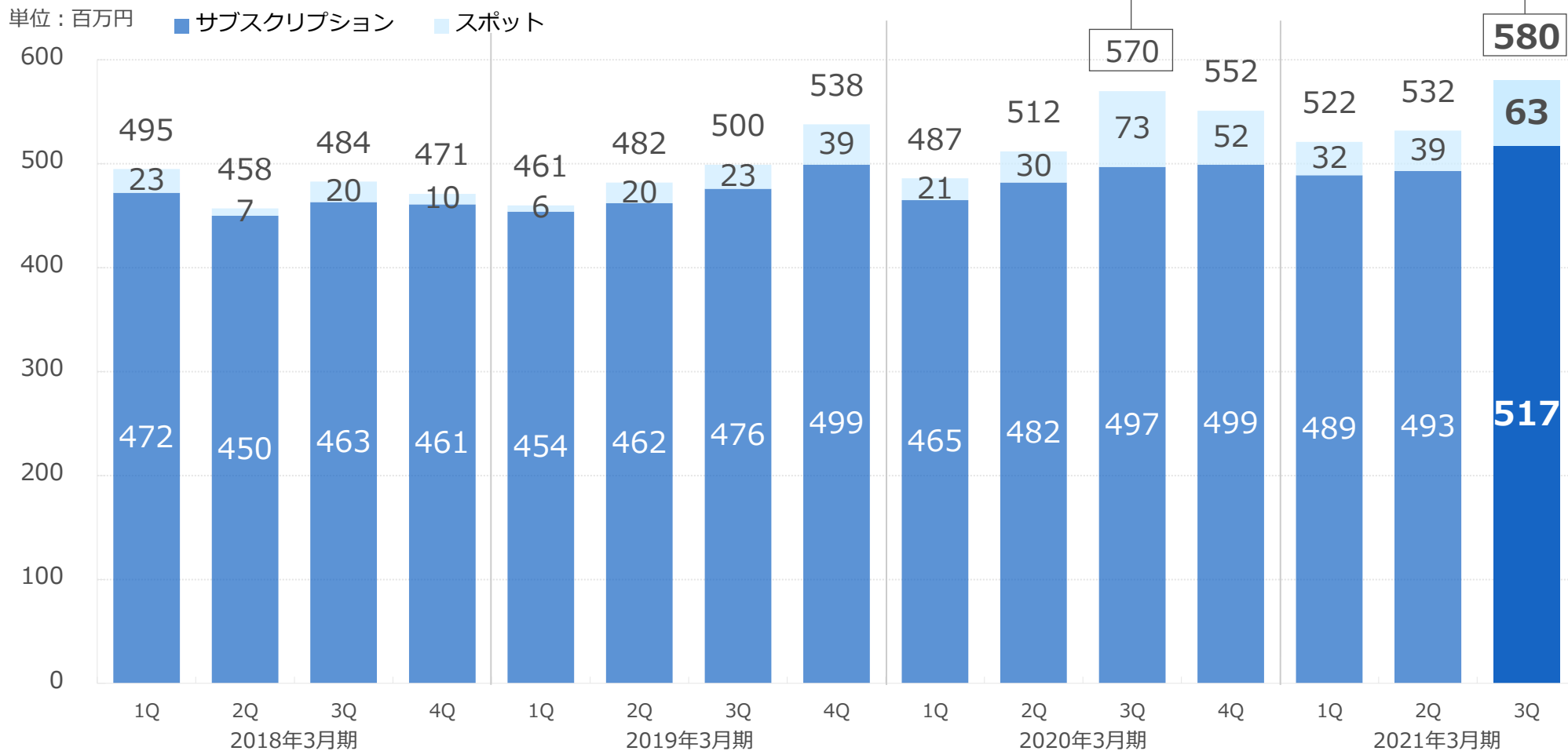
(注) 皆様にとってより分かりやすい情報開示を行うため、2021年3月期より売上高の開示区分を見直し、サブスクリプション/スポットの2区分として表示しております。

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

四半期単位での売上高は順調な伸び

売上高推移（クラウドソリューション事業）

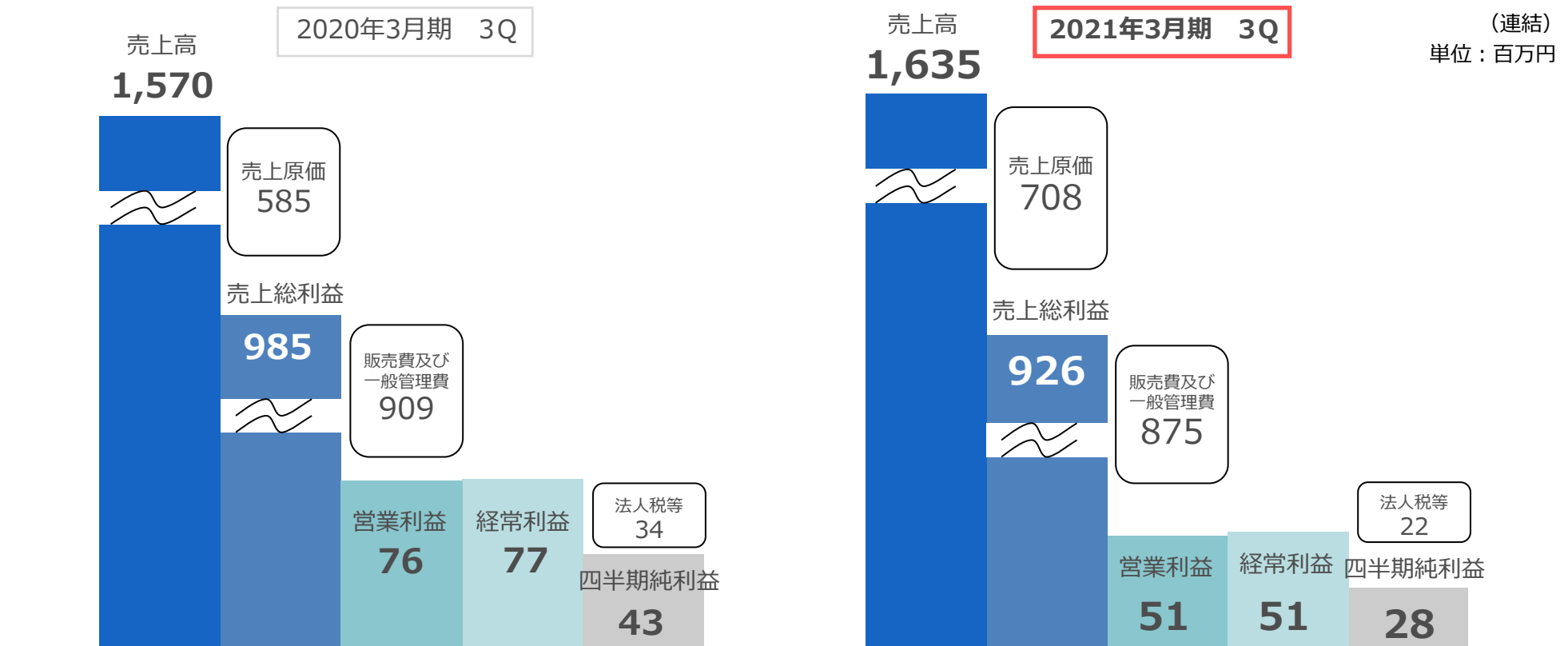
YoY +1.7%



(注) 百万円未満は切捨ててしております。

サービス基盤の全面的刷新等、将来に向けた投資を継続

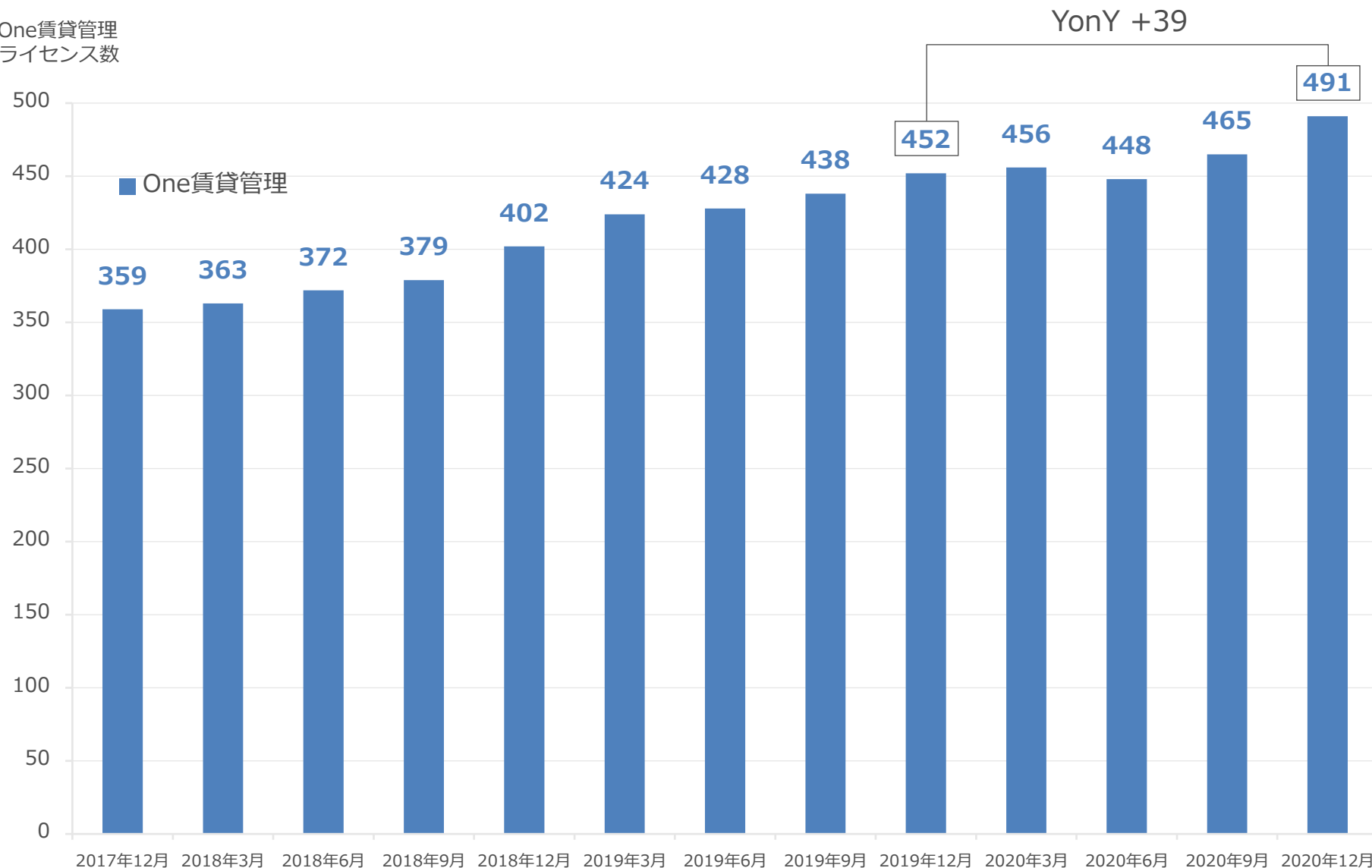
(連結)
単位：百万円



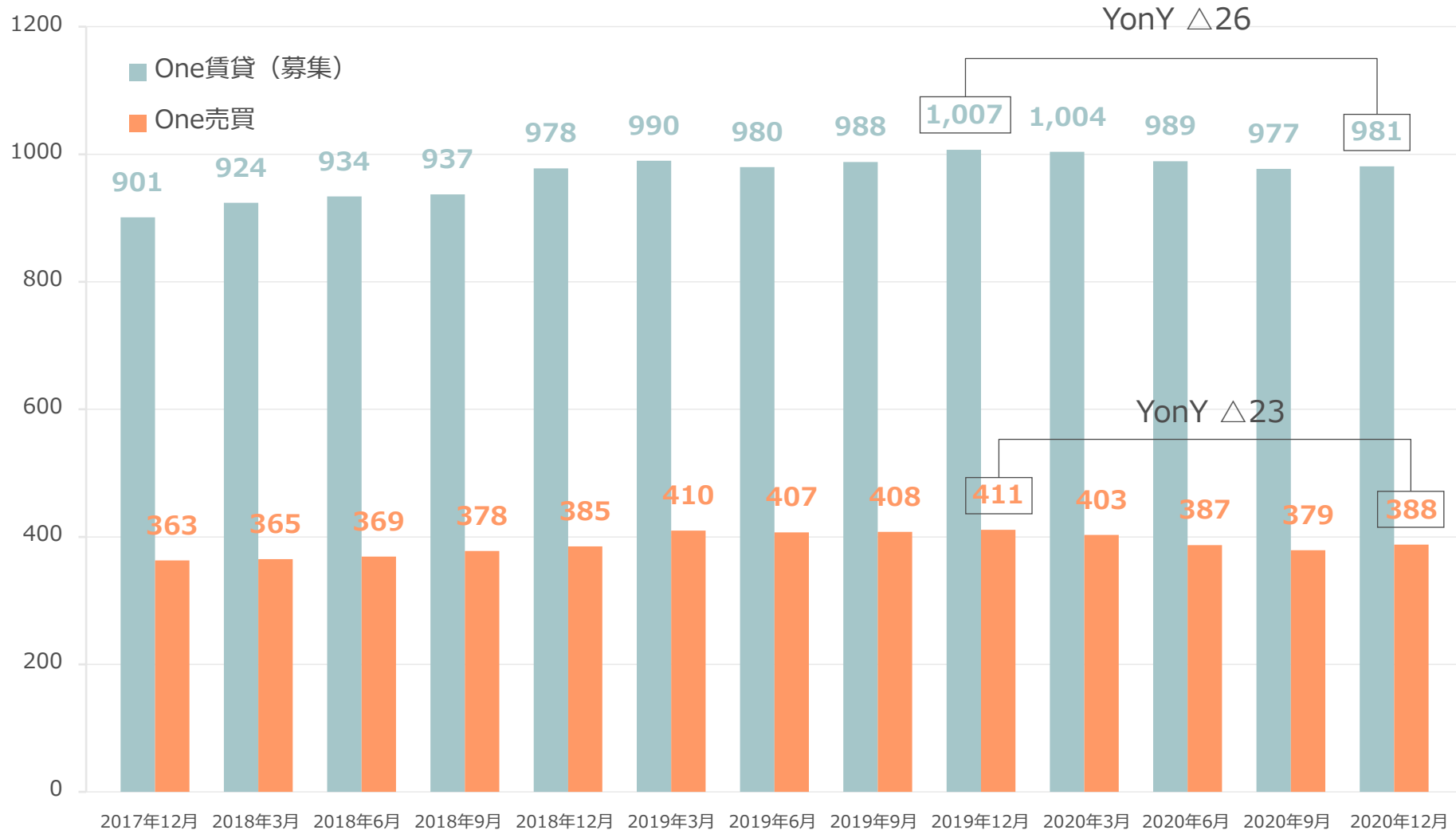
- オンライン中心の営業活動で堅調に新規獲得、「コロナ禍」でも増収。
- 原価：サービス基盤のIaaS（Infrastructure as a Service）移行を段階的に進めており、IaaS 利用料等が増加、並行稼働中の既存自社データセンター費用も継続（重複）して発生（こちらは今期で終了予定）。
- 販管費：オンライン型のセールス・サポートのスタイルが定着し、営業費用等を効率化。

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

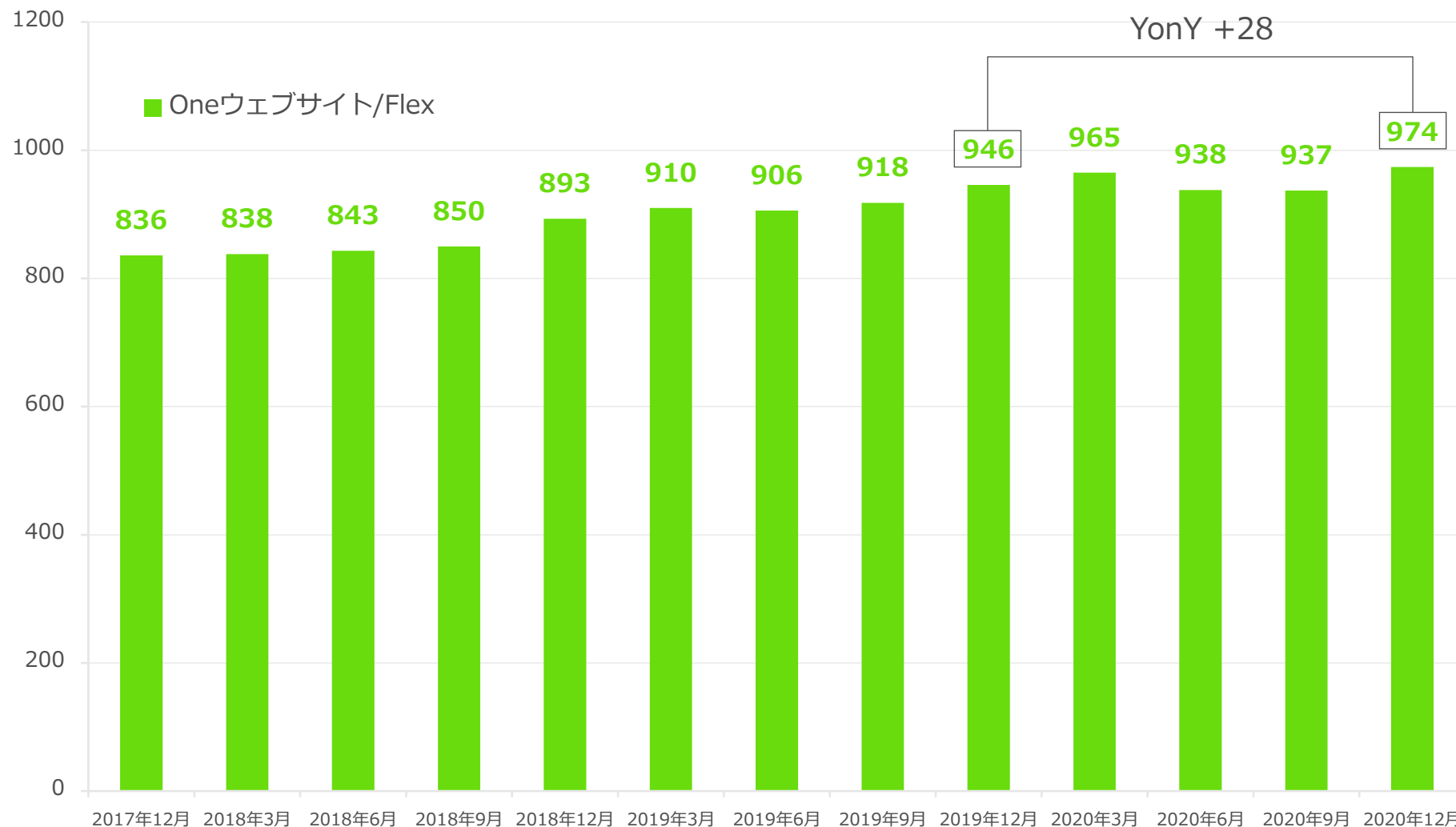
One賃貸管理
ライセンス数



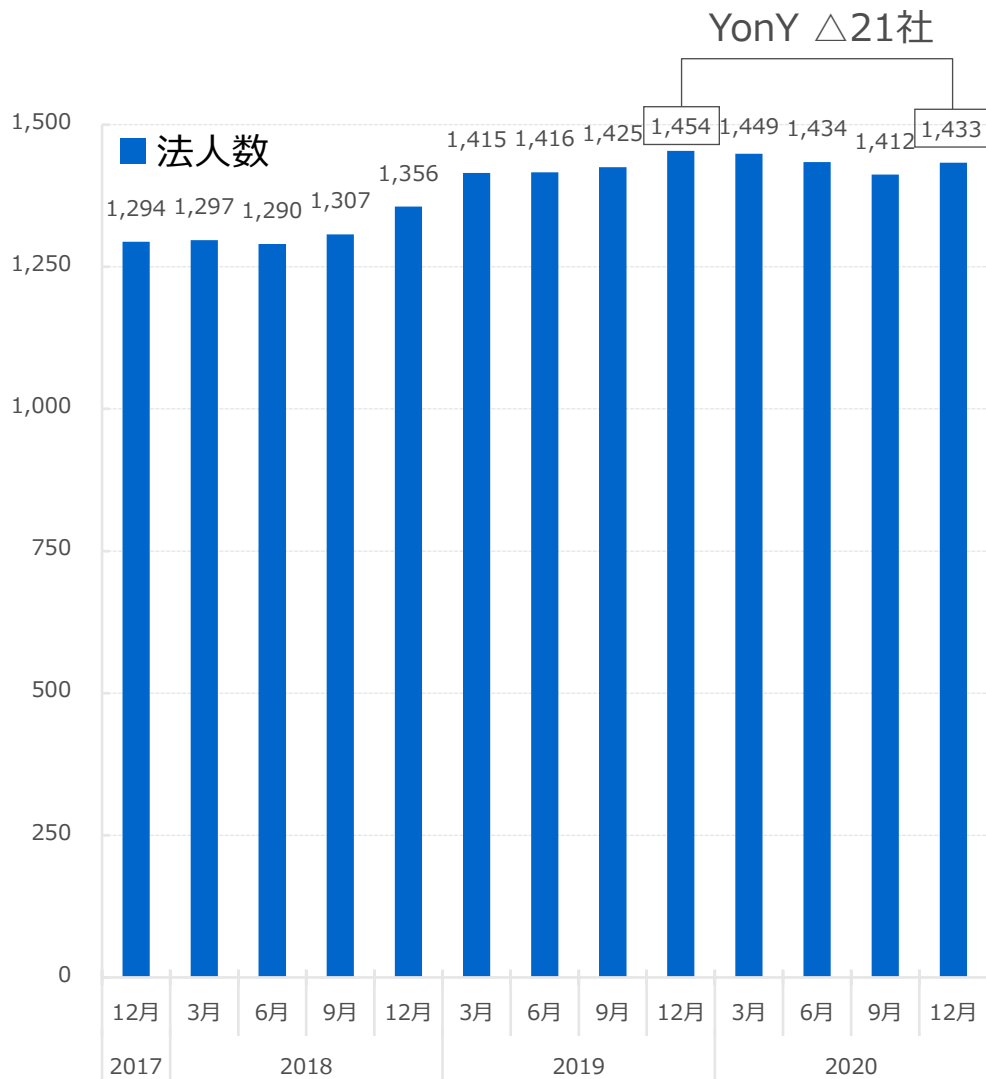
One賃貸（募集） / One売買
ライセンス数



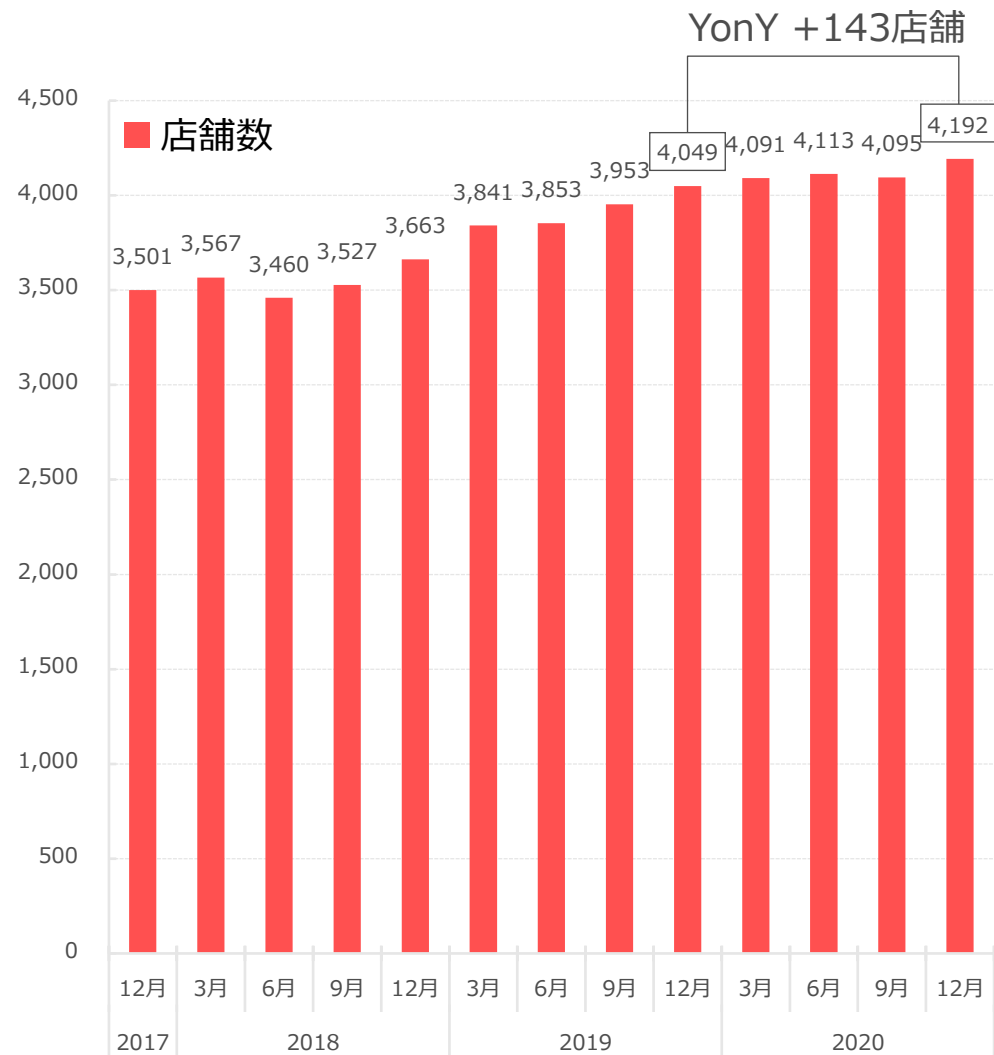
Oneウェブサイト/Flex
ライセンス数



サービス利用法人数推移（有料課金のみ）

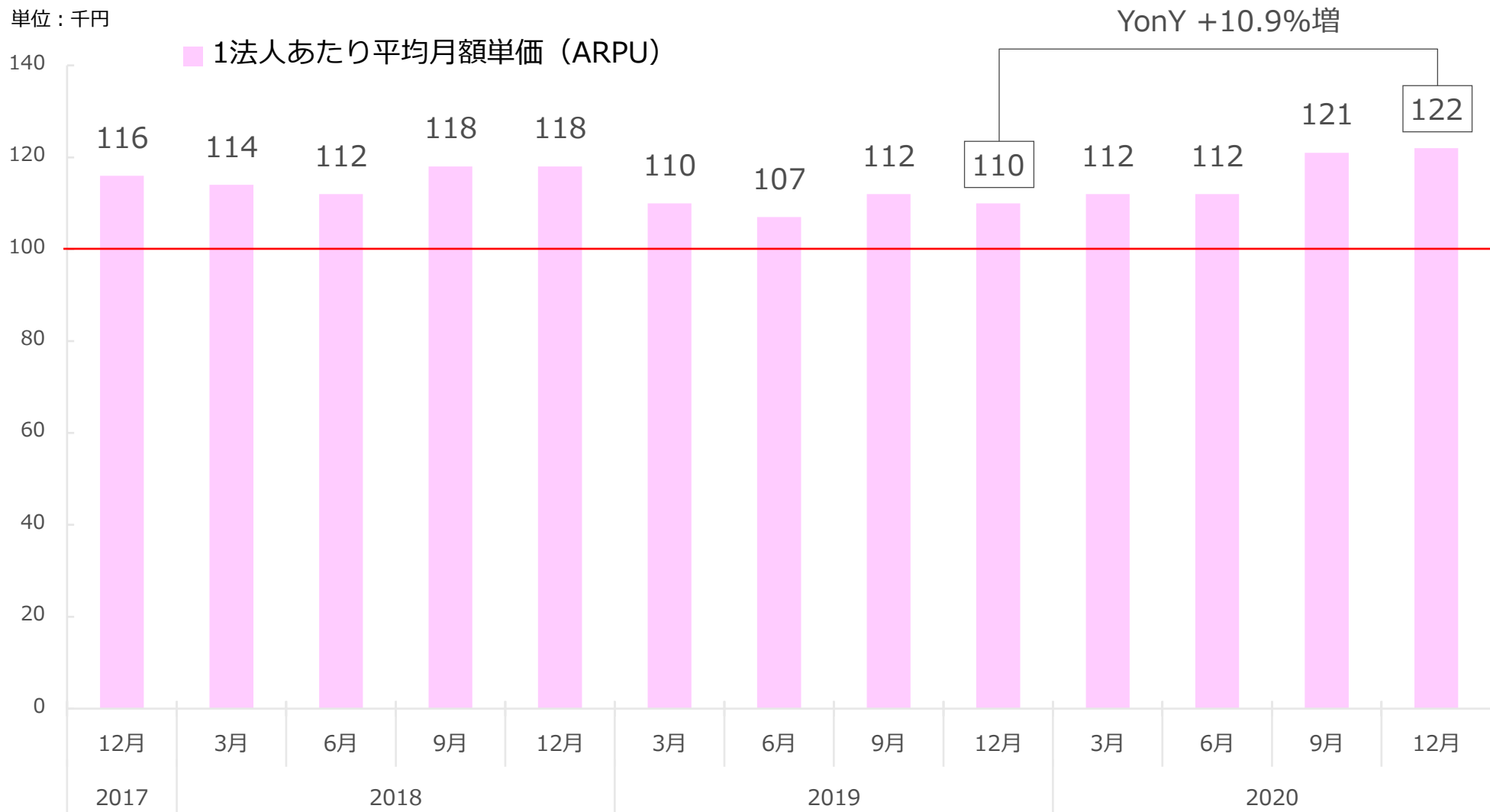


サービス利用店舗数推移



(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。

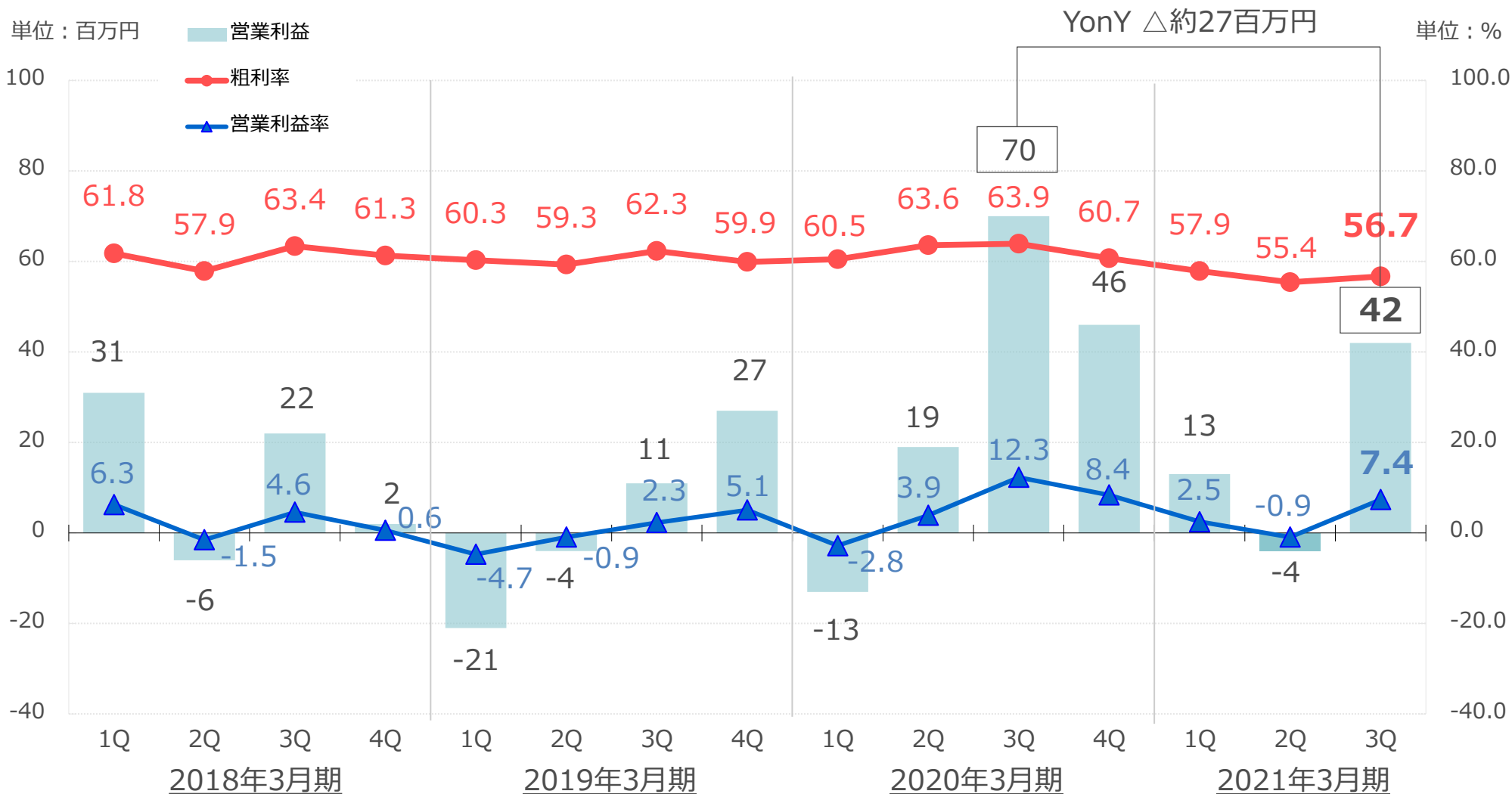
継続的な新サービスのリリース等も寄与しARPUは上昇傾向



(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12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120千円となります。

営業利益推移(連結)

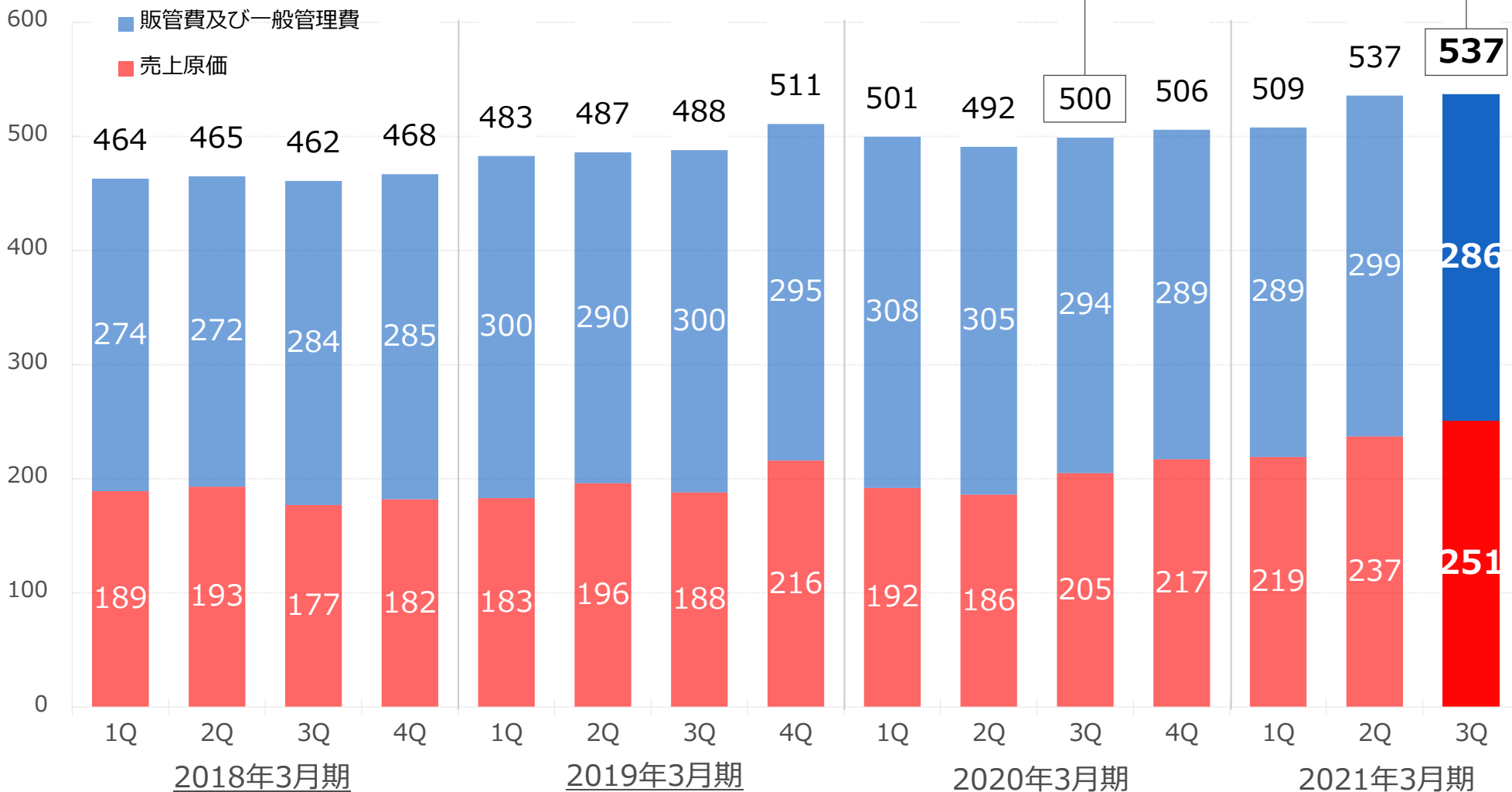


(注) 百万円未満は切捨てにしております。

サービスインフラ基盤のIaaS移行等で総費用増

総費用推移（連結）

単位：百万円

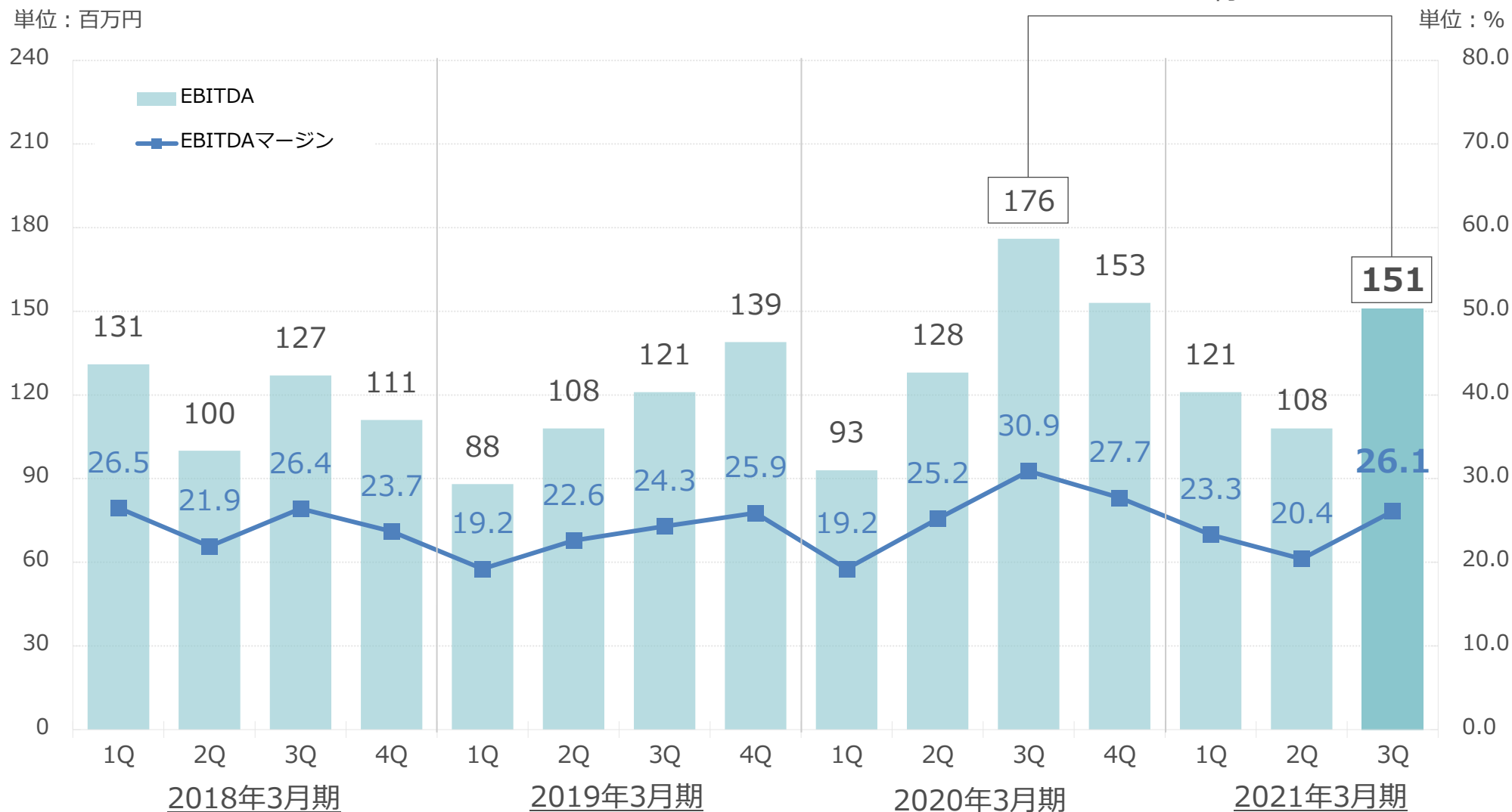


YoY +約7.4%

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

下半期にかけEBITDAは拡大基調

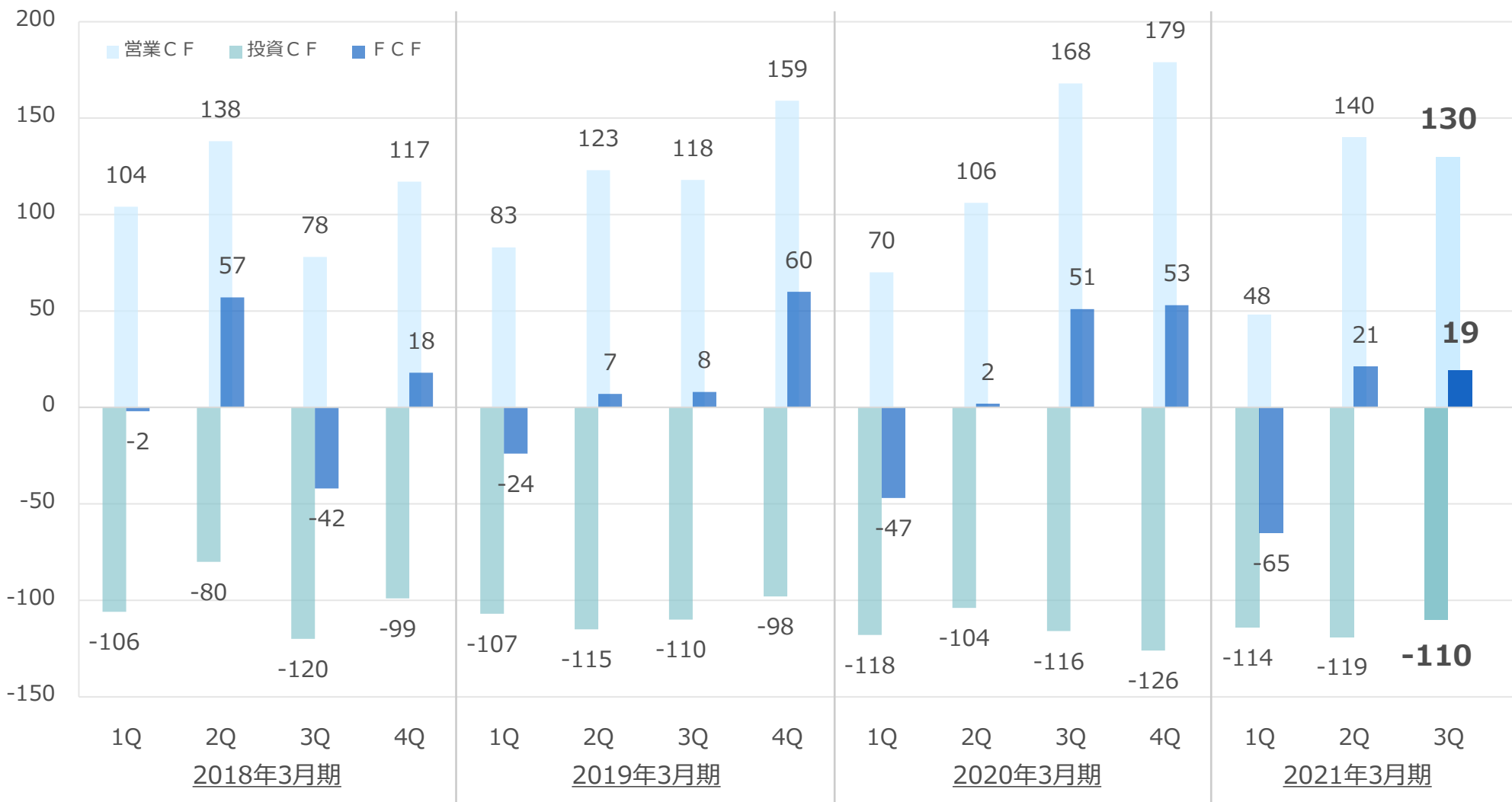
EBITDA推移(連結)



(注) 百万円未満は切捨てにしております。

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。

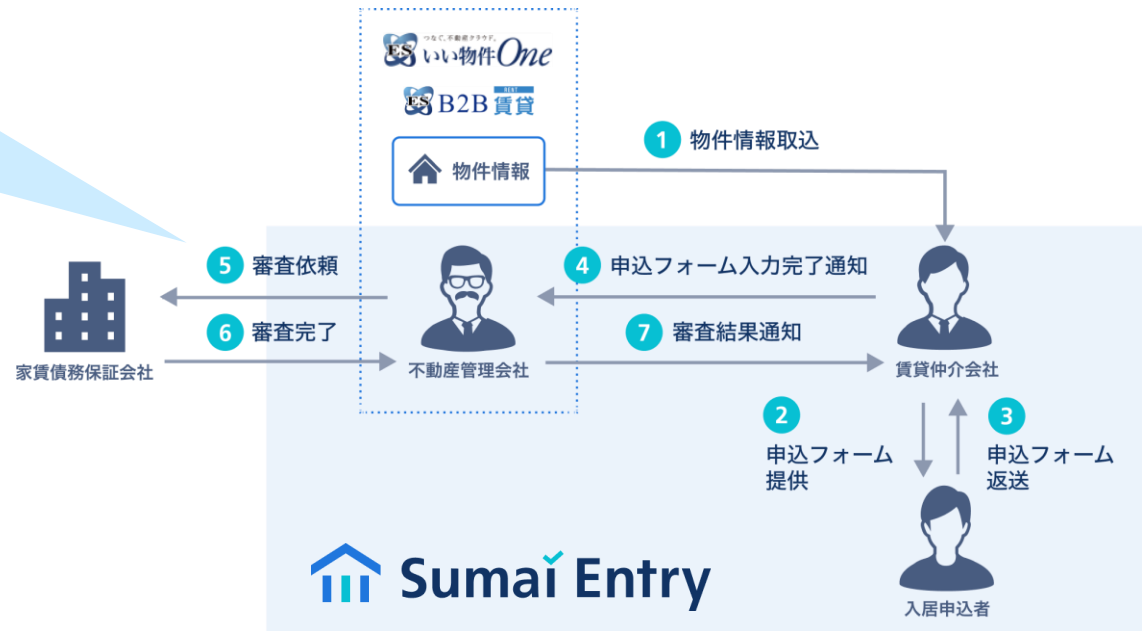
2. 直近の事業概況

情報連携可能な家賃債務保証会社

プレスリリース	会社名
2020/11/10	株式会社エポスカード
2020/11/11	あんしん保証株式会社
2020/11/12	株式会社オリコフォレントインシュア
2020/11/13	ジェイリース株式会社
2020/11/16	株式会社グローバルトラストネットワークス
2020/11/17	全保連株式会社
2020/11/18	株式会社Casa

※ 「Sumai Entry」管理画面から、インターネットFAXで各家賃保証会社へ申込情報を連絡（今後API連携を計画）

「Sumai Entry」から大手家賃保証会社各社への情報連携を開始、不動産管理会社、賃貸仲介会社、家賃保証会社をつなぐサービスへと進化



- 入居申込者はWeb入居申込サービス「Sumai Entry」から非対面で申し込み可能
- 入居申込情報をワンタッチで家賃債務保証会社へ審査依頼⇒完了連絡
- 入居申込の非対面・ペーパーレス化に加えて、家賃保証関連の業務もペーパーレス化し、プロセス全体での最適化を支援

賃貸業者間流通Webサービス

いい物件 Square

- ✓ アカウント登録無料
- ✓ ESいい物件Oneとリアルタイム連動



produced by いい生活 不動産業務クラウドサービスのリーディングカンパニー

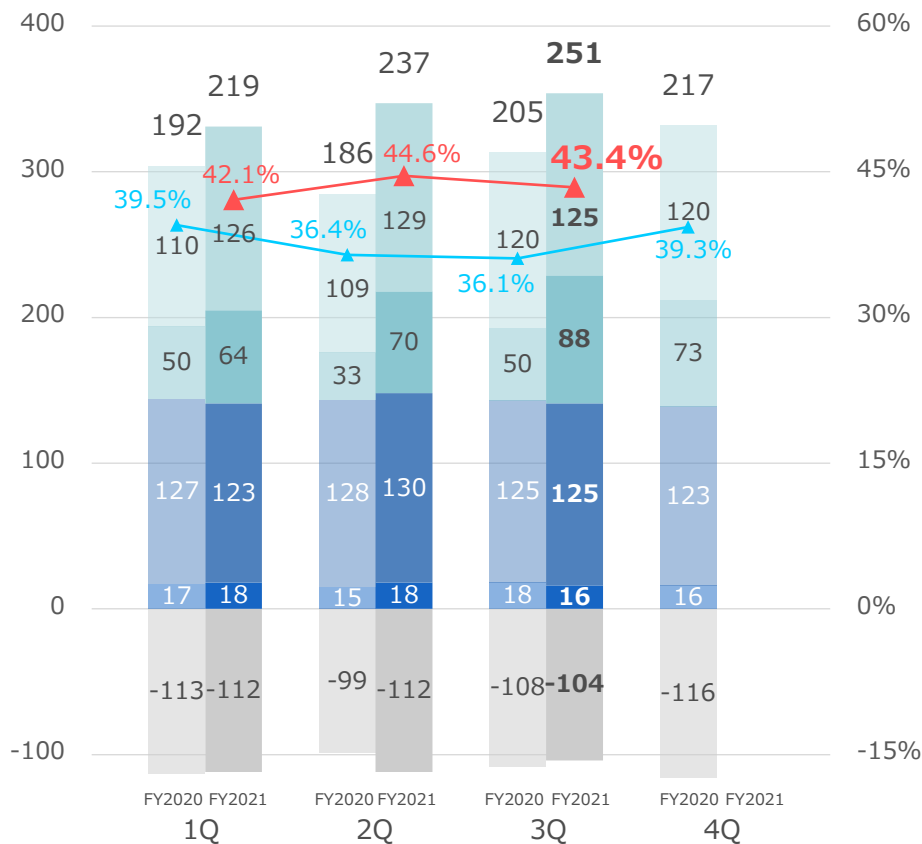
- 賃貸物件の業者間（BtoB）流通を支援する新しいBtoBプラットフォーム
- 当社の顧客層である、多店舗展開の中堅・大手不動産会社が募集する物件の情報が中心
- リアルタイムで更新される空室情報を当社SaaSユーザー以外の不動産会社にも開放し、プロダクトを通じたマーケティングにより当社クラウド・SaaSの導入を促す

費用構造：オンライン中心でセールス・サポート活動の効率化進む

売上原価（連結）

- 人件費
- 外部委託費
- システム管理・償却費
- その他
- 開発投資仮勘定
- ▲ 原価比率（FY2021）
- ▲ 原価比率（FY2020）

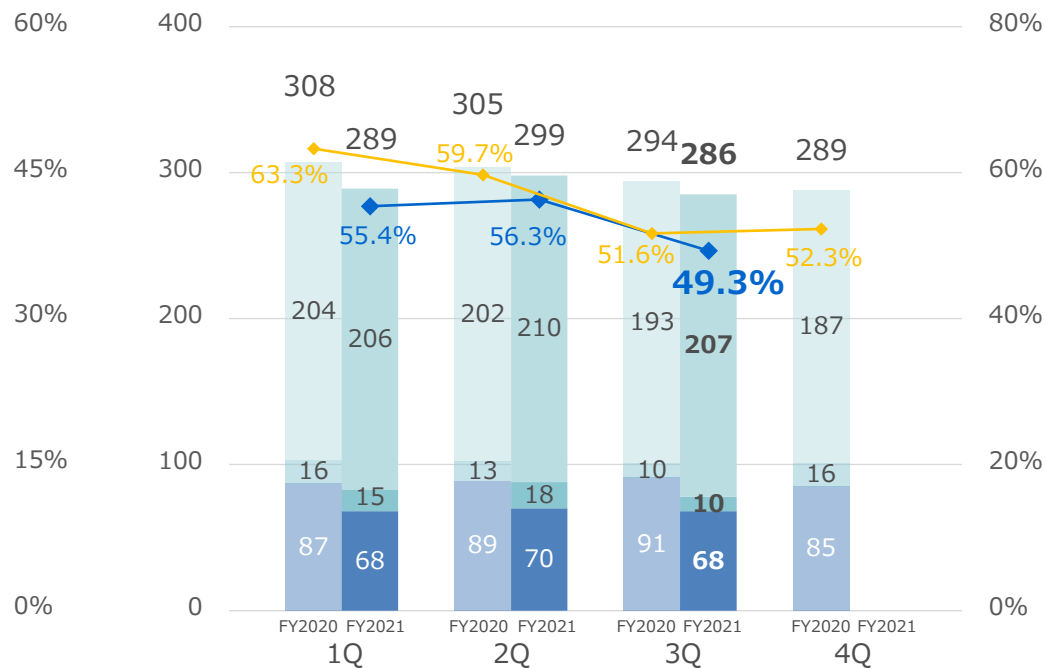
単位：百万円



販売管理費（連結）

- 人件費
- 外部委託費
- その他（セールス・サポート費用等）
- ◆ 販売管理費比率（FY2021）
- ◆ 販売管理費比率（FY2020）

単位：百万円

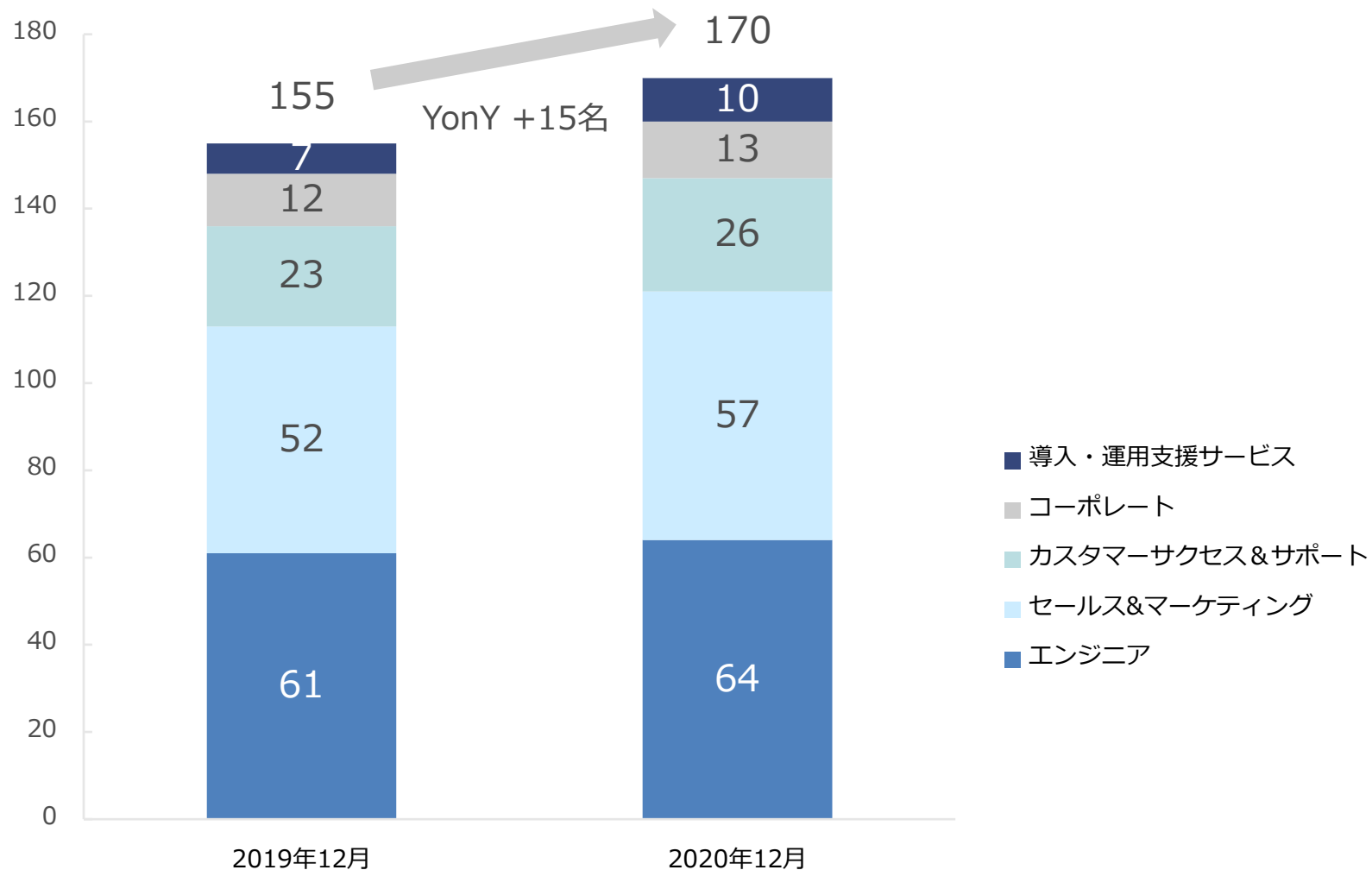


(注) 原価：外部委託費・・・外注費、派遣費、SaaS、IaaS利用料等
 システム管理・償却費・・・ソフト/ハードの減価償却費、自社データセンター費用等
 開発投資仮勘定・・・たな卸（仕掛品・商品）、ソフトウェア仮勘定の原価計上分

(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

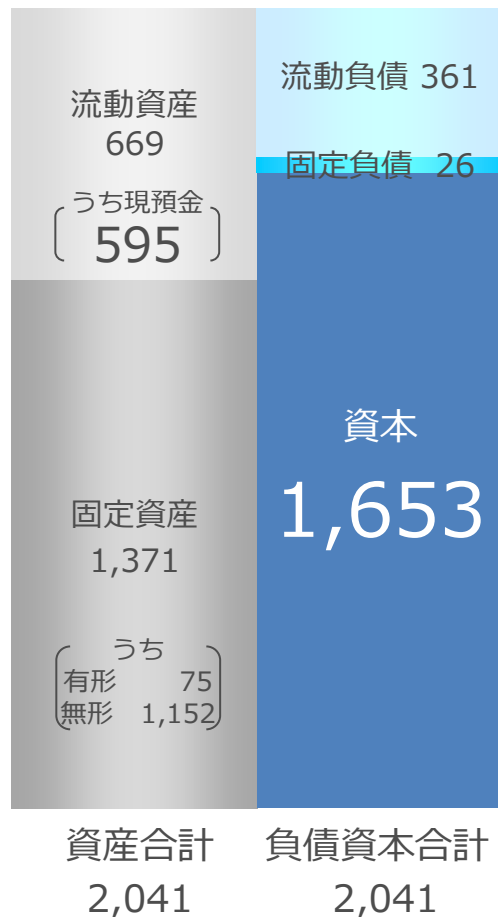
健全な財務基盤を維持、成長機会への備えは充分

貸借対照表推移（連結）

単位：百万円

2020年3月末

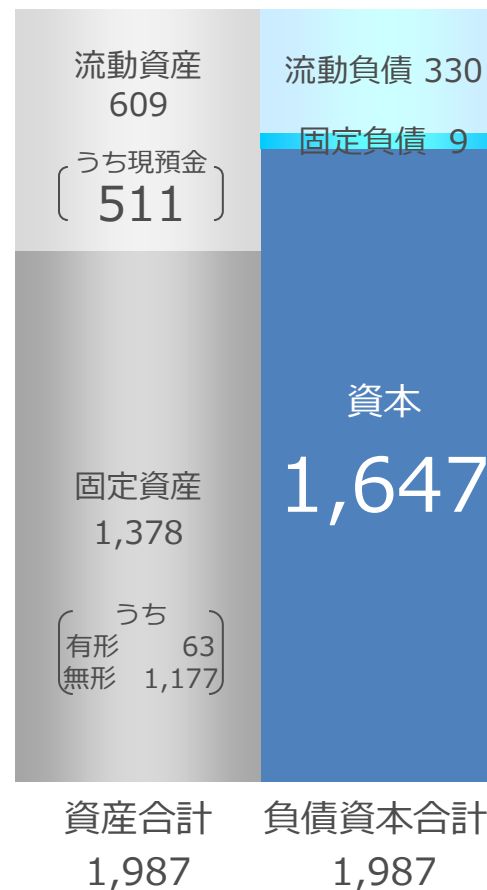
流動比率
185.0%



自己資本比率
81.0%

2020年12月末

流動比率
184.2%



自己資本比率
82.9%

(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、「コロナ禍」を契機としたDX推進の動きも活発化、影響軽微な不動産管理業向けクラウド・SaaS等も好調で増収基調
- ▶ 一方で、直近緊急事態宣言下の不動産市場の動向は不透明感あり、特に年度末の引っ越し需要等は現時点で見通し困難、例年の不動産業界の繁忙期にあたる1～3月の新規受注の動向については保守的に見積るが、売上構成としてはストック収益が大半であることから、全体としての今期業績への影響は限定的と予想

2021年3月期 通期業績予想（連結）

- ▶ 売上高は、前期比約79百万円の増収、2,203百万円（前期2,123百万円）と予想、新サービスのアップセル・クロスセル等によるARPUの上昇、低水準な解約率、安定的なストック収益の獲得等で増収を見込む
- ▶ 「コロナ禍」新常态でオンライン商談は一般化、マーケティング・セールス・サポート体制は引き続き現行体制を維持、販管費は前期比約38百万円の減少を見込む
- ▶ 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、原価は約151百万円の増加を見込む
- ▶ 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、特別損失約30百万円の発生を見込む
- ▶ 以上を踏まえて営業利益は、売上増約79百万円と総費用増約112百万円により、通期約90百万円を予想
- ▶ 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

2021年3月期通期業績予想

連結 (百万円)	2021年3月期		前年（2020年3月期）実績		
	第3四半期実績	通期業績予想	金額	対前年比増減額	対前年比増減率
売上高	1,635	2,203	2,123	79	3.8%
営業利益	51	90	123	△33	△26.8%
経常利益	51	90	124	△33	△27.3%
当期 純利益	28	40	72	△32	△45.0%

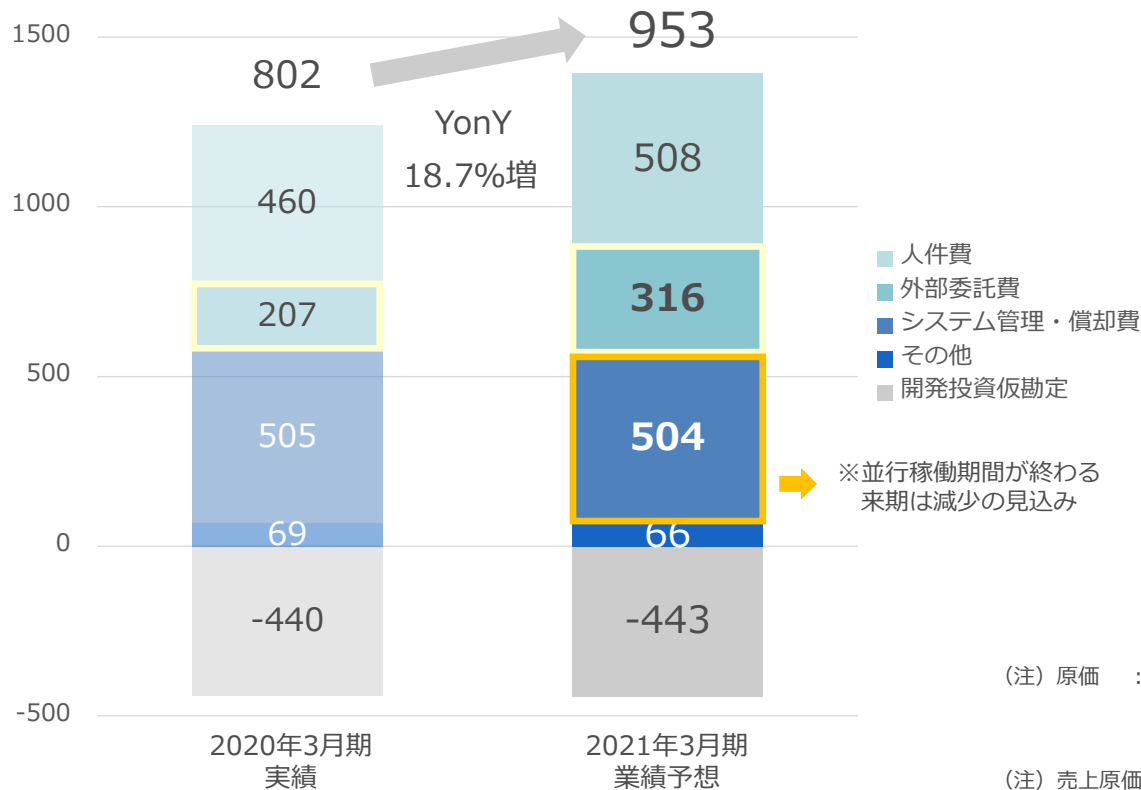
			1株当たり配当金
2021年3月期	期末配当	予想	5円00銭
2020年3月期	期末配当	実績	5円00銭

(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。

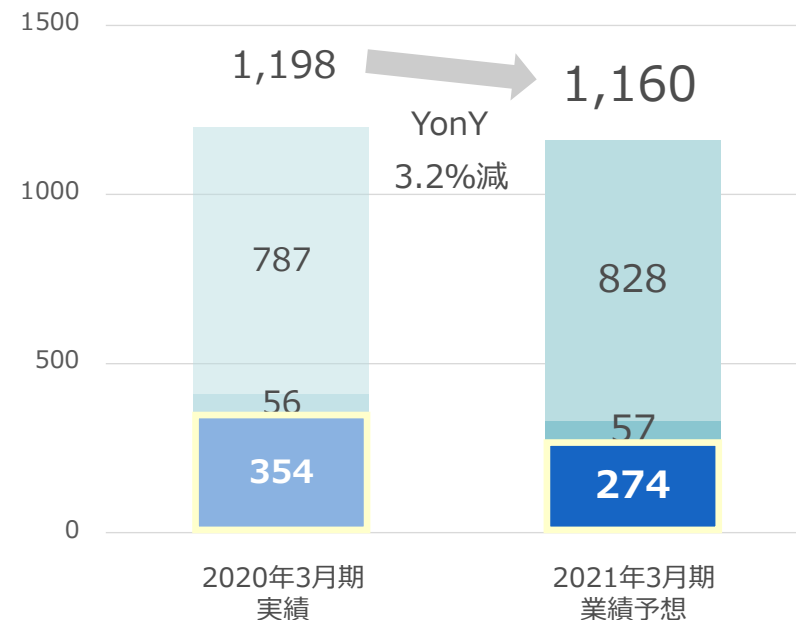
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

通期業績予想：費用見通し

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、SaaS、IaaS利用料等
 システム管理・償却費・・・ソフト/ハードの減価償却費、自社データセンター費用等
 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。

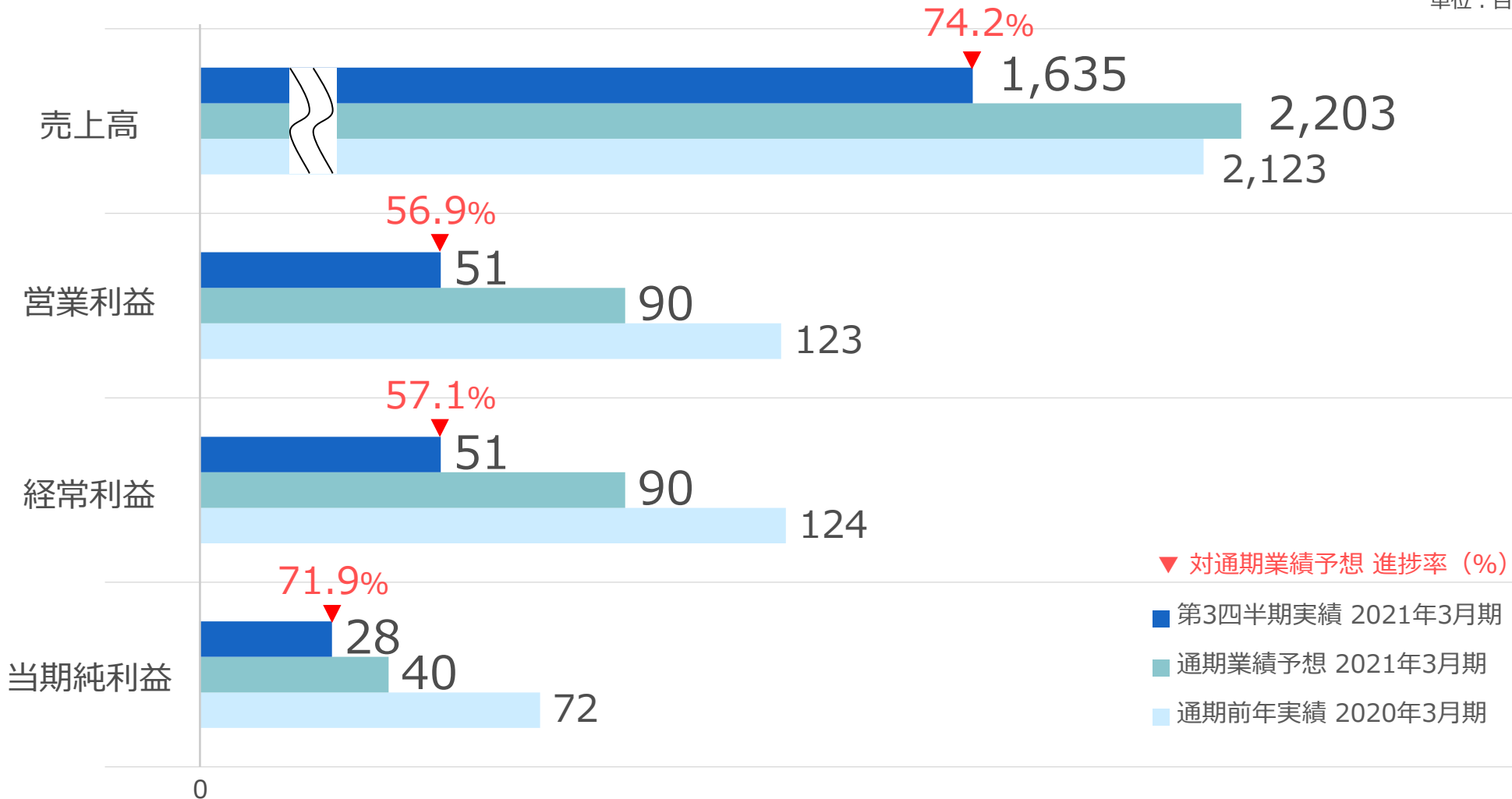
- 原価：サービス基盤のIaaS移行が進み、「外部委託費」に含まれるIaaS利用料が増加。「システム管理・償却費」に含まれる既存データセンター費用は、並行稼働が終わる来期は発生しない見込み。
- 販管費：オンライン中心のセールス・サポート体制で営業費用（グラフ中の「その他」）減少。

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

対通期業績予想進捗率

対通期業績予想 進捗率

単位：百万円



▼ 対通期業績予想 進捗率 (%)

- 第3四半期実績 2021年3月期
- 通期業績予想 2021年3月期
- 通期前年実績 2020年3月期

(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。

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. 事業概要

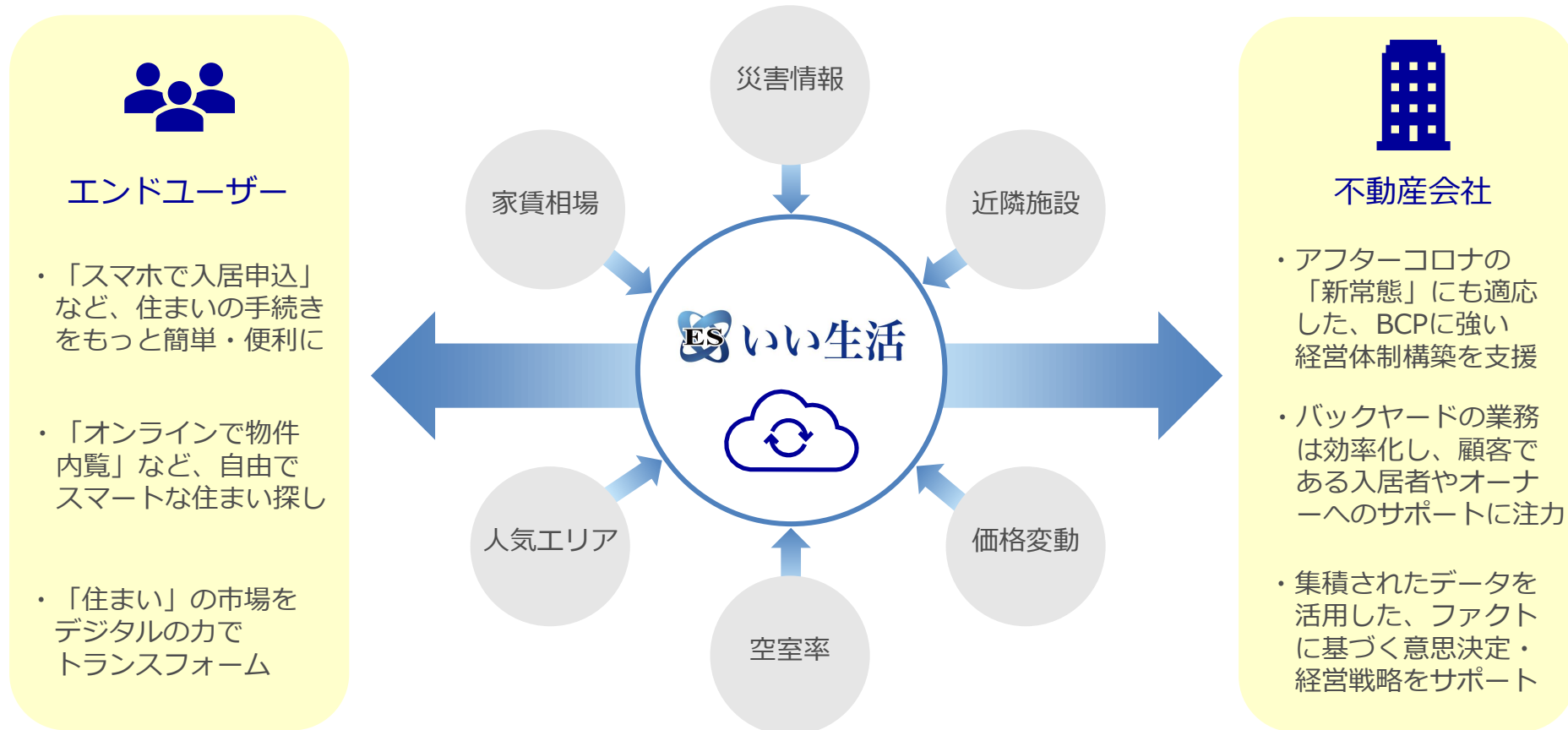
ミッション

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。

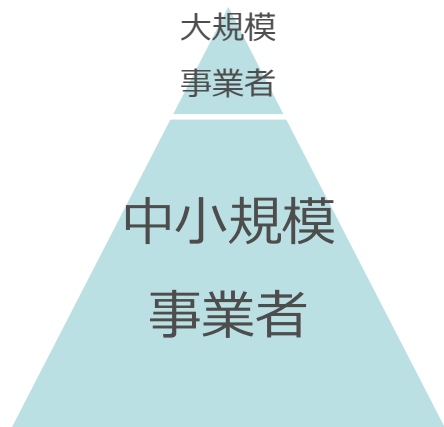




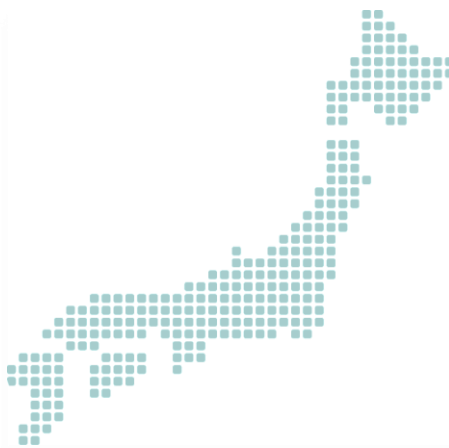
- 業務支援クラウド・SaaSを媒介として、不動産に関するあらゆるデータが集積されたクラウド上のデータ・プラットフォームを築く
- デジタルを活用した様々なサービスをユーザー・不動産会社双方に提供、不動産市場全体のDX（デジタルトランスフォーメーション）促進、全ての参加者の満足度向上へ

不動産市場の特性

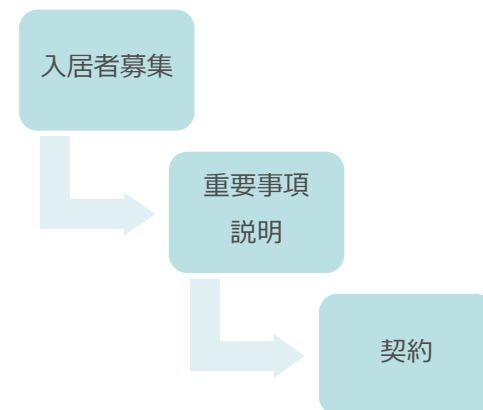
中小規模が圧倒的多数



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



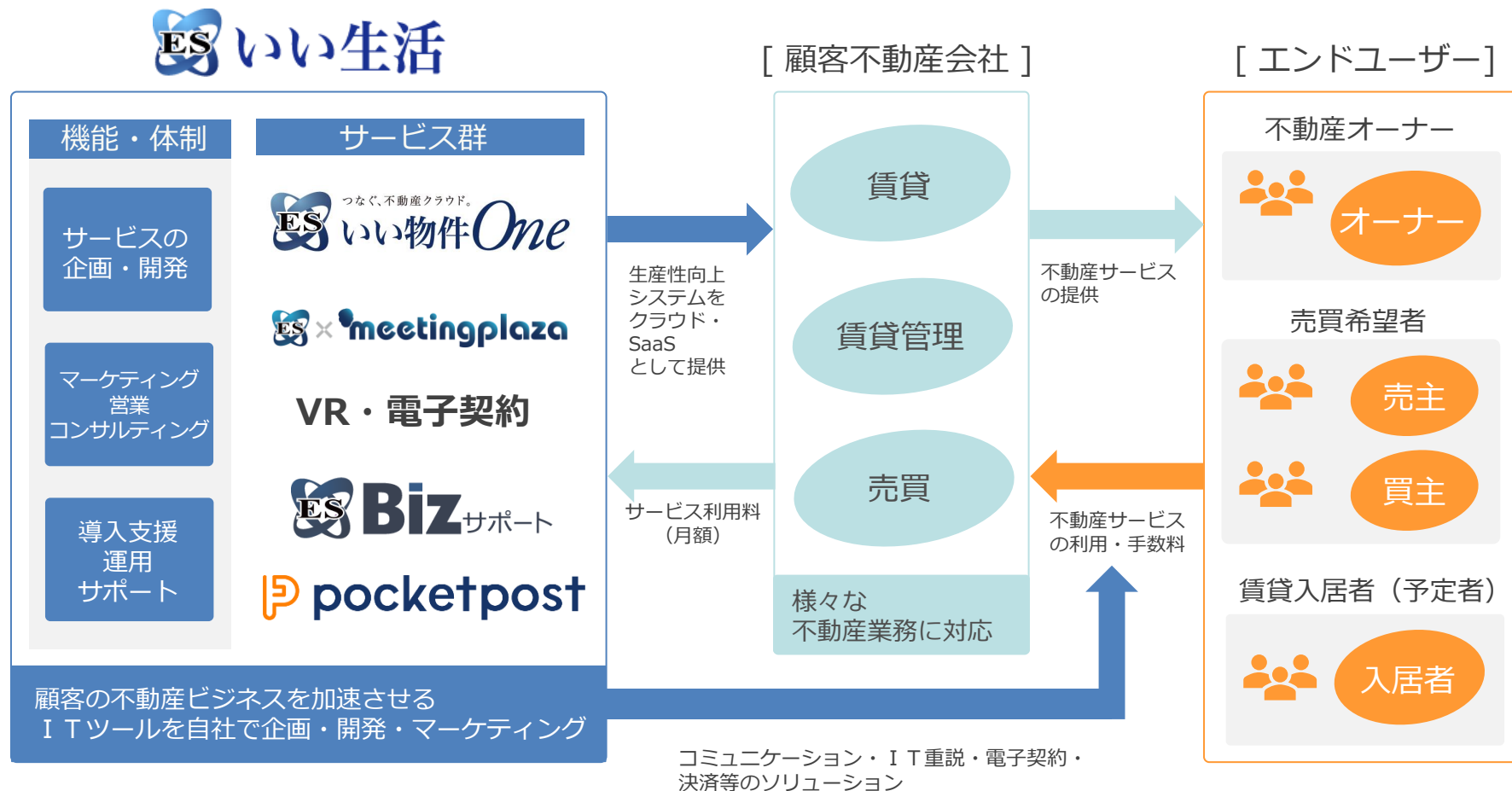
標準型でカバーしきれない顧客ニーズを補完

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%。³¹



物件管理・付加価値向上 (PM)



業者間 (BtoB) プラットフォーム



いい物件Square(β版)



入居者募集・営業支援 (CRM)



デジタルデータマーケティング

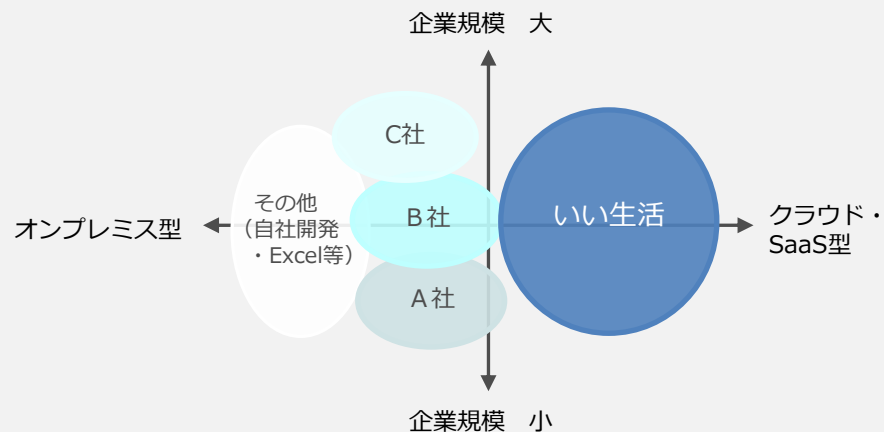


(注) PM = Property Management (プロパティ・マネジメント) の略。不動産の付加価値を高めるため、不動産オーナーに代わり、専門家が賃貸用不動産の管理を代行すること。

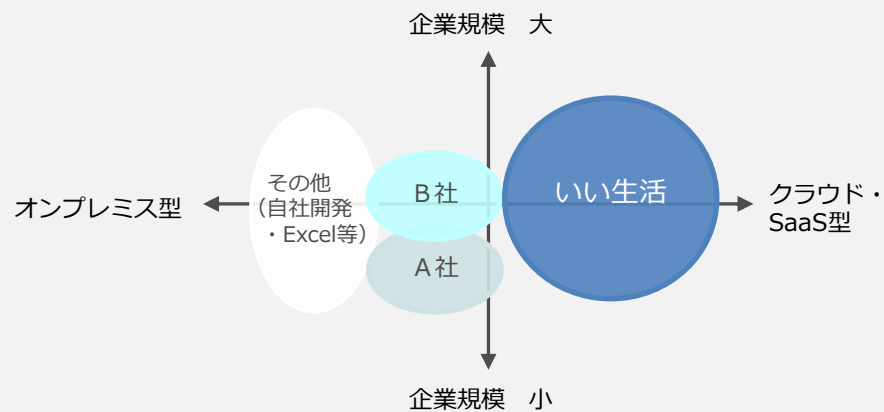
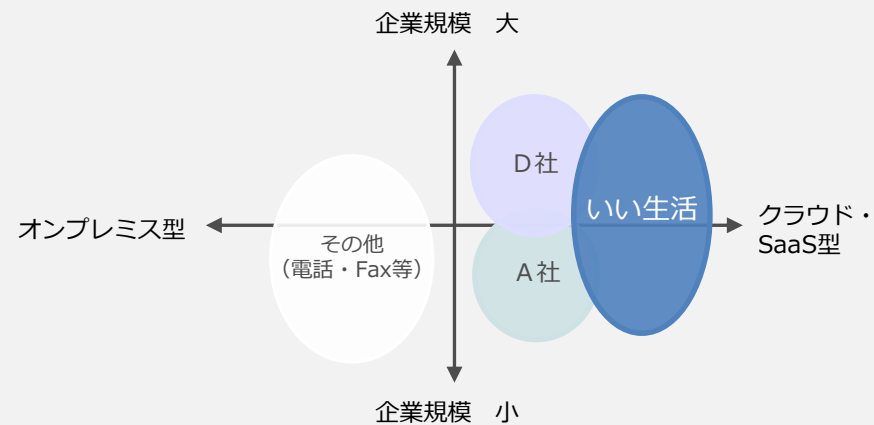
(注) CRM = Customer Relationship Management (カスタマー・リレーションシップ・マネジメント) の略。顧客情報を集積・分析し、営業活動を効率化する手法のこと。

(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。

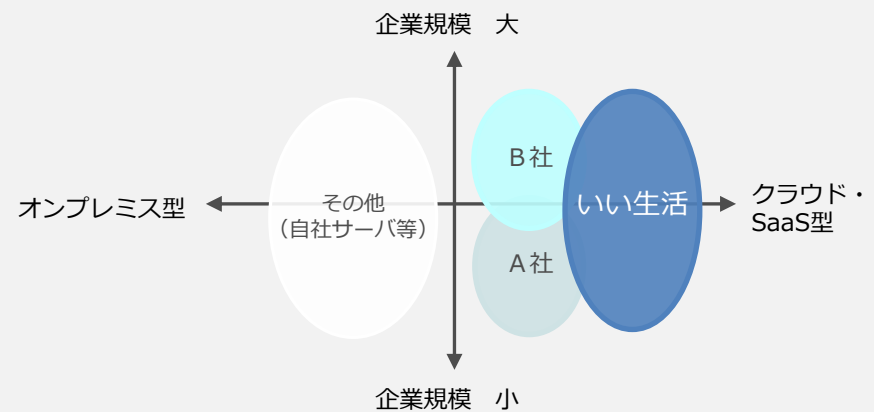
物件管理・付加価値向上 (PM)



業者間 (BtoB) プラットフォーム



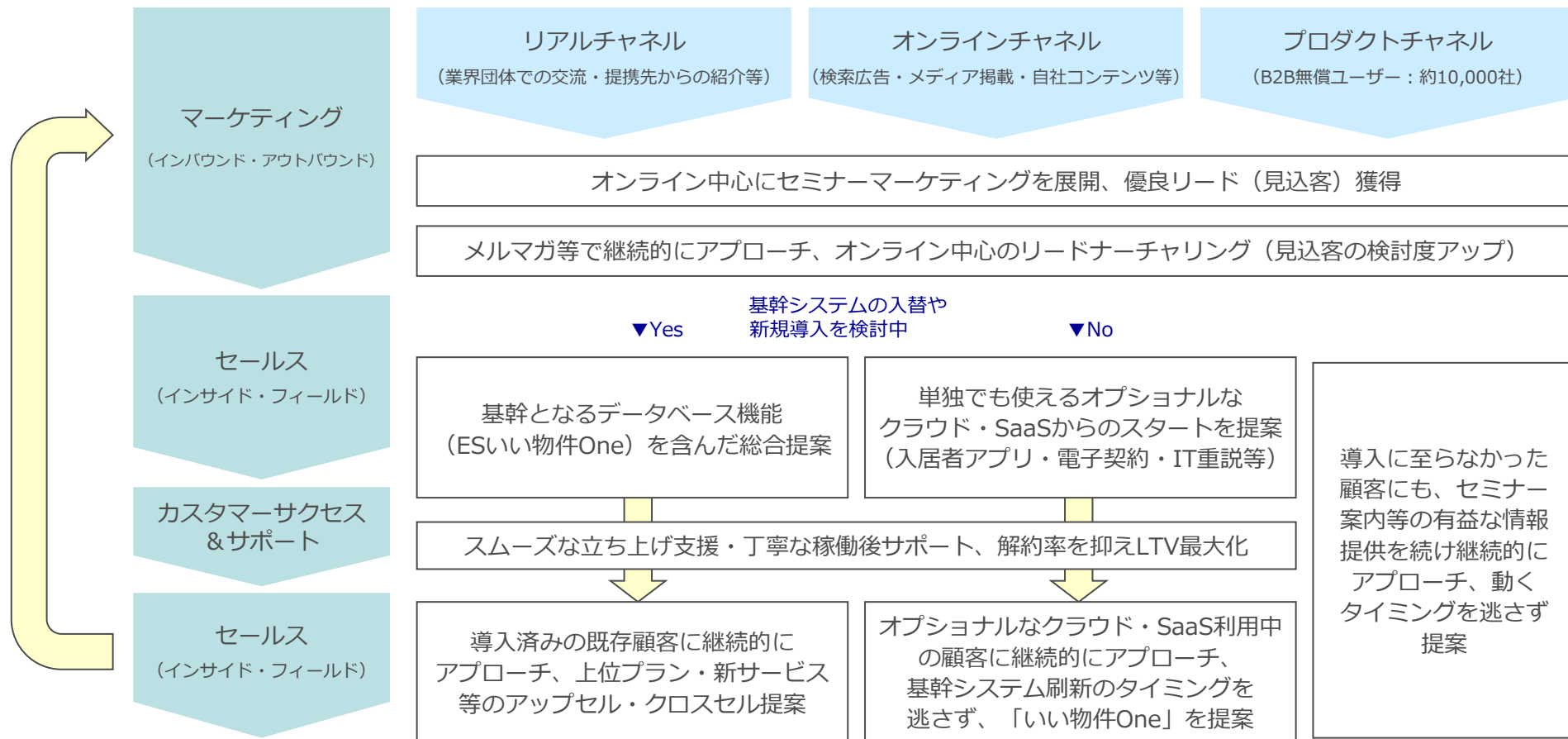
入居者募集・営業支援 (CRM)



デジタルデータマーケティング

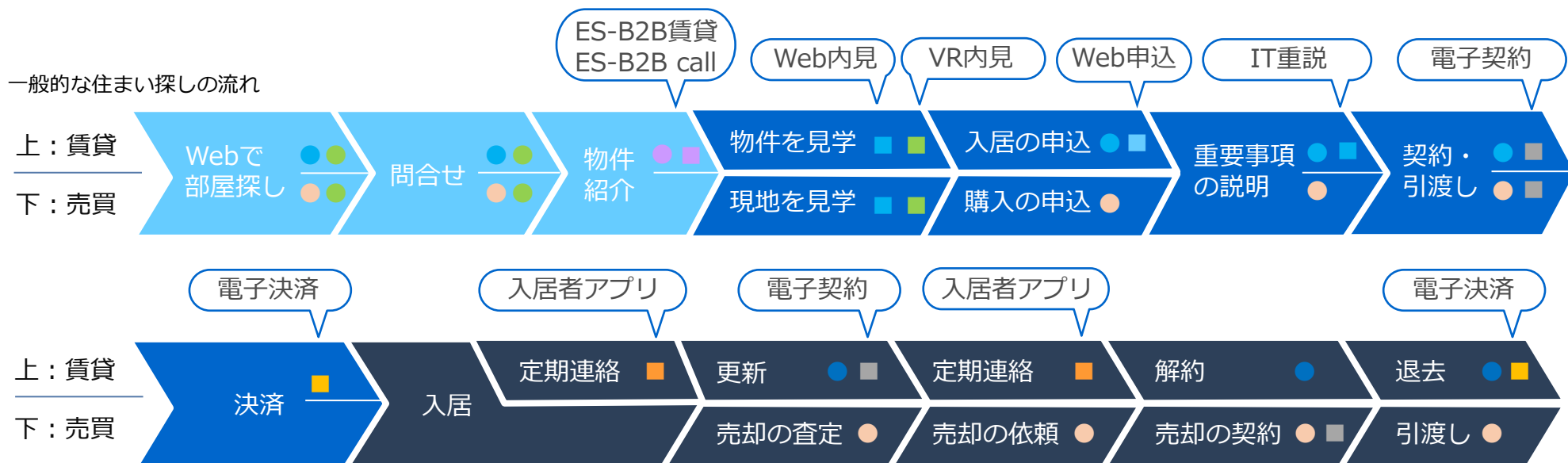
縦軸：ターゲット企業規模
横軸：システムの提供形態

(注) 公表されている情報を基に当社が独自に分析し作成したイメージ図であり、実際と異なる場合があります。



- 業界特化型クラウド・SaaSの特性に合った、ピンポイント・効率的なマーケティング
- マーケティング、インサイド&フィールドセールス、カスタマーサクセス&サポートの各機能が連動する、既存客へのアップ・クロスセルも含む持続可能な成長サイクル

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 賃貸
- ES いい物件One 賃貸管理
- ES いい物件One 売買
- ES いい物件One ウェブサイト
- ES B2B 賃貸
- ES × meetingplaza
- VR内見
- 電子契約
- pocketpost home
- pocketpost pay
- ES-B2B call
- Sumai Entry

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

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12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： 170名（2020年12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。

当社のさまざまなIR情報をお知らせする「IRニューズメール」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