



2021年3月期 通期
決算説明資料

2021年 5月 13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. 直近の事業概況
3. 業績予想・今後の展望
4. 事業概要

1. 通期決算概要

ARR・売上高

ARR : **2,009**百万円
(前期比 : 3.4%増)

売上高 : **2,214**百万円
(前期比 : 4.3%増)

サブスクリプション
売上高比率 : **91.3**%
(前期 : 91.6%)

有料課金法人数

1,427 法人
(前年3月比 : △22法人)

ARPU (平均月額単価)

約 **121** 千円
(前年3月 : 約112千円)

EBITDA・営業利益

EBITDA : **510**百万円
(前期比 : 7.7%減)

営業利益 : **69**百万円
(前期比 : 43.6%減)

サブスクリプション粗利率

55.6%
(前期 : 62.6%)

MRR解約率

△ **0.06**%

※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、2021年3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、2021年3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。

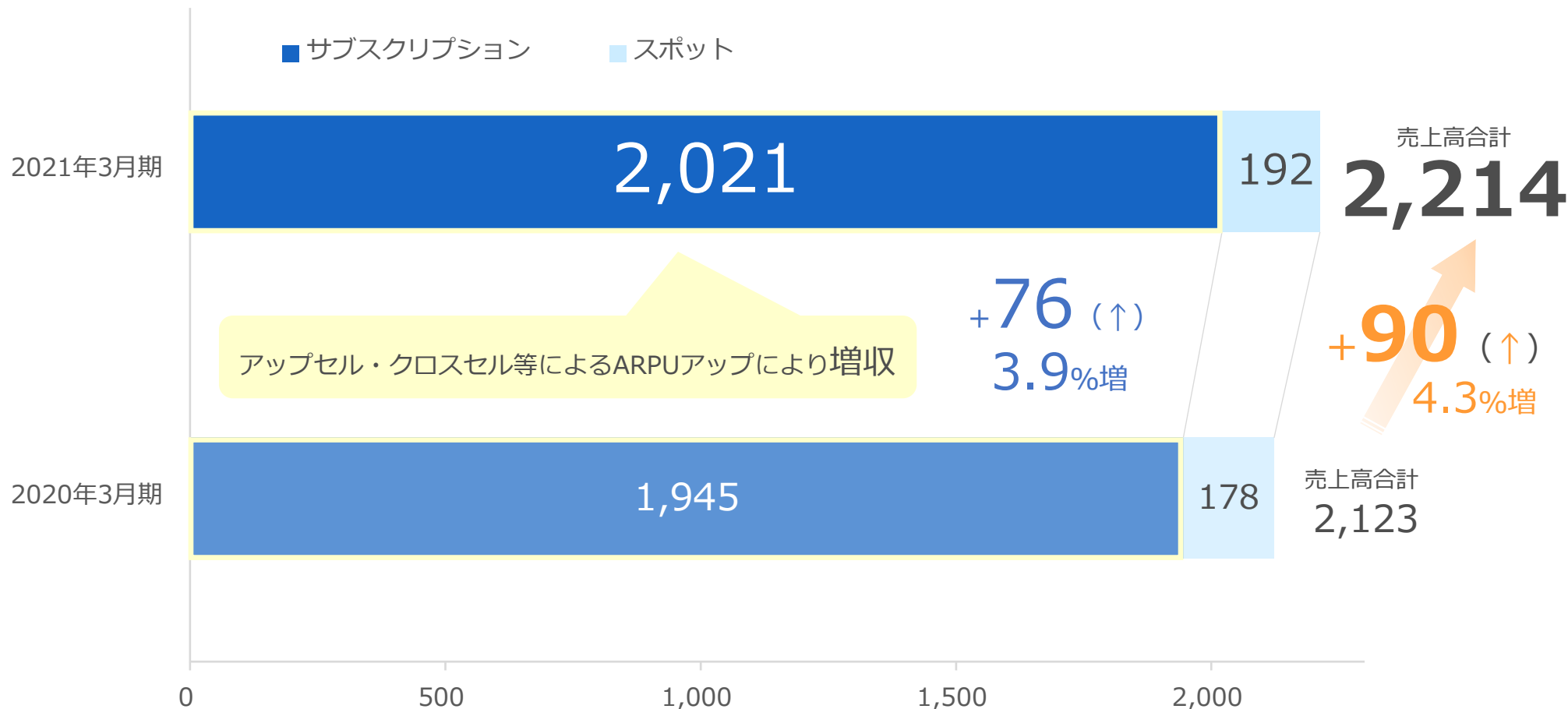
(注6) サブスクリプション売上高比率は、クラウド・SaaSの月額利用料等のストック要素的収益である「サブスクリプション売上」の、売上高全体に対する比率です。

(注7) MRR解約率は、2021年3月に失ったMRR(既存増減含む)を、2021年2月のMRRで除した数値です。(注8) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

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。

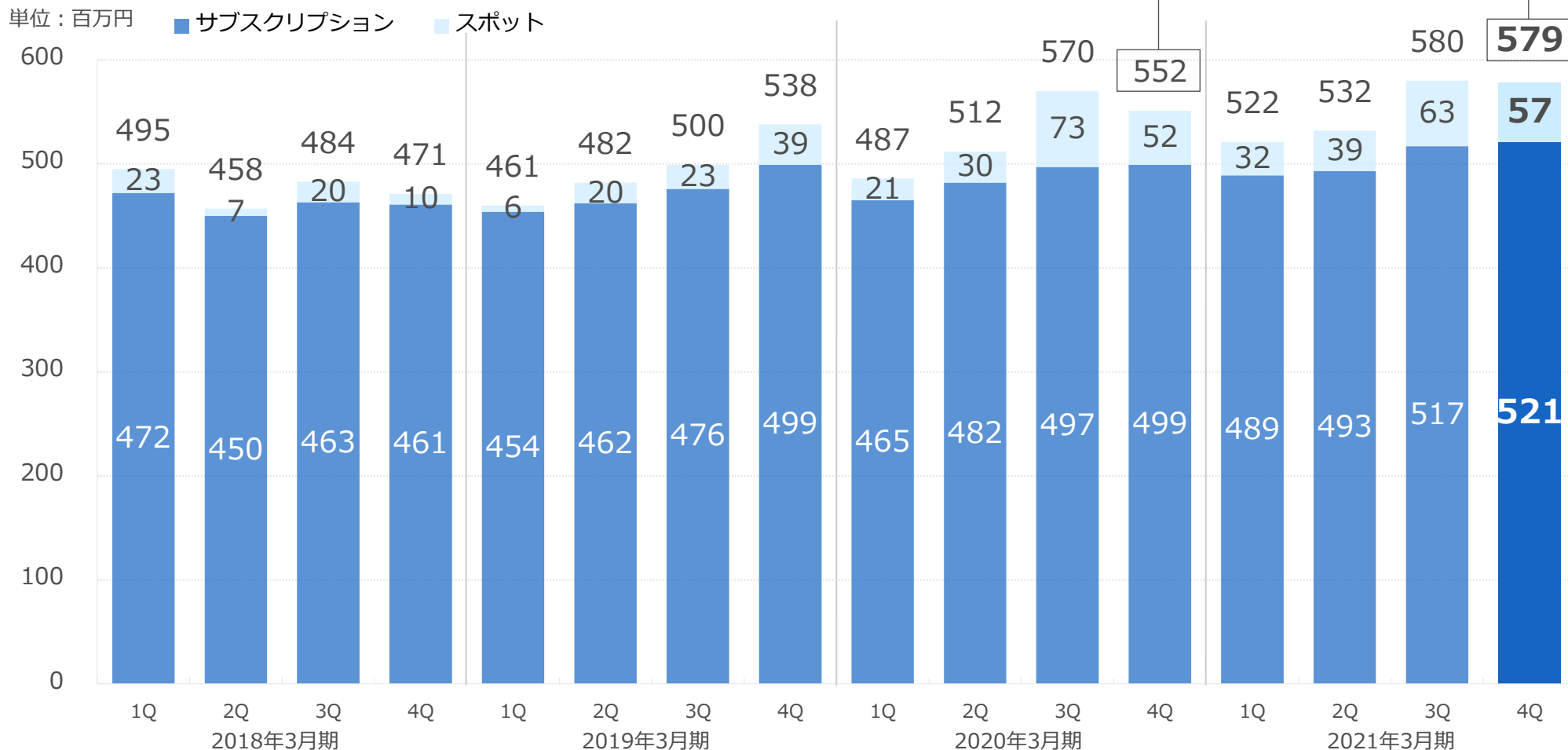
(注) 皆様にとってより分かりやすい情報開示を行うため、2021年3月期より売上高の開示区分を見直し、サブスクリプション/スポットの2区分として表示しております。

(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）

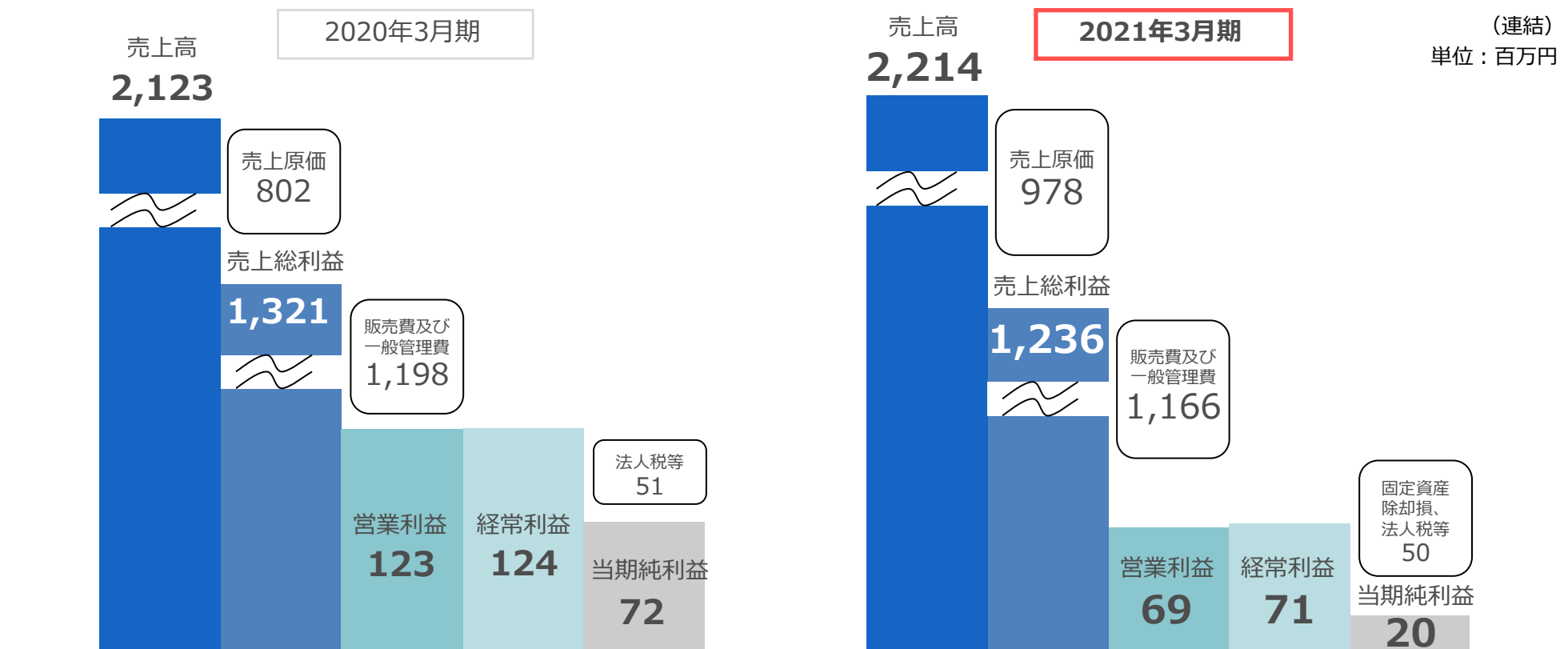
YoY +4.7%



(注) 百万円未満は切捨てにしております。

サービス基盤の全面的刷新が完了、更なる成長に向けた体制が整う

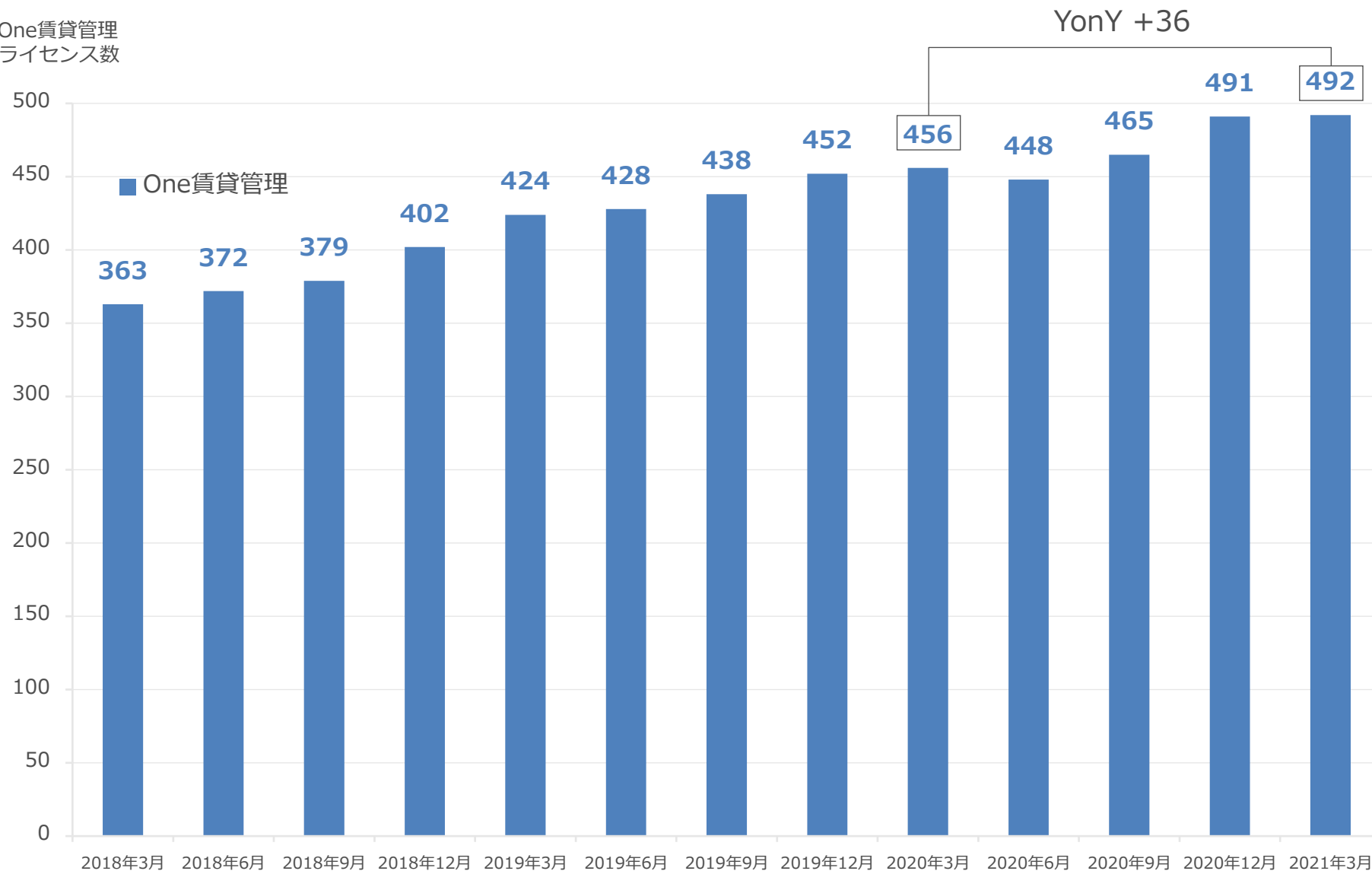
(連結)
単位：百万円



- オンライン中心の営業活動で堅調に新規獲得、増収。
- 原価：サービス基盤のIaaS（Infrastructure as a Service）移行によりIaaS利用料が増加、当期は既存自社データセンターも並行稼働したため、その費用も重複して発生（当期末時点で予定通り並行稼働は終了）。
- 販管費：オンライン中心のセールス・サポート体制の確立により効率化。

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

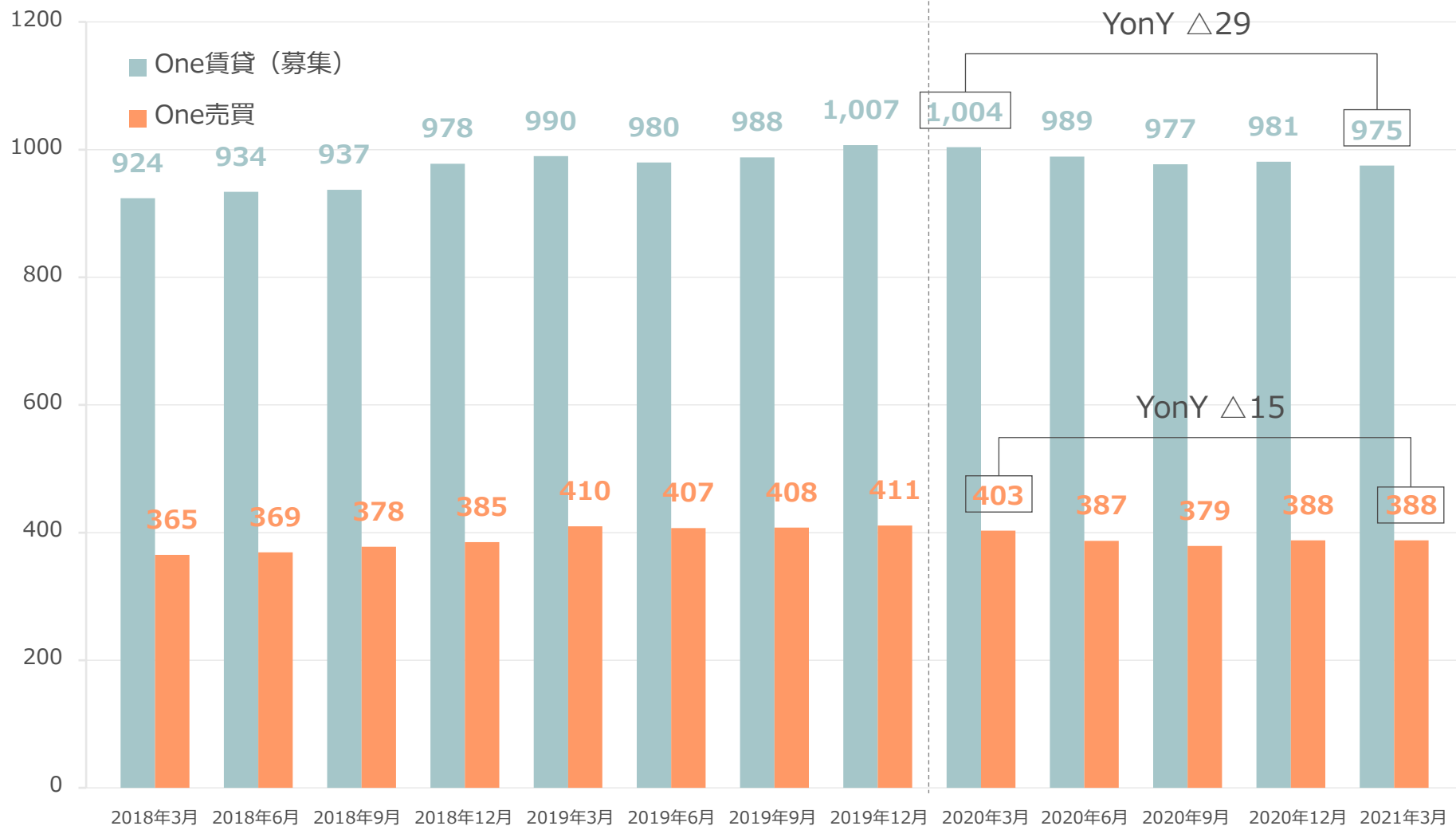
One賃貸管理
ライセンス数

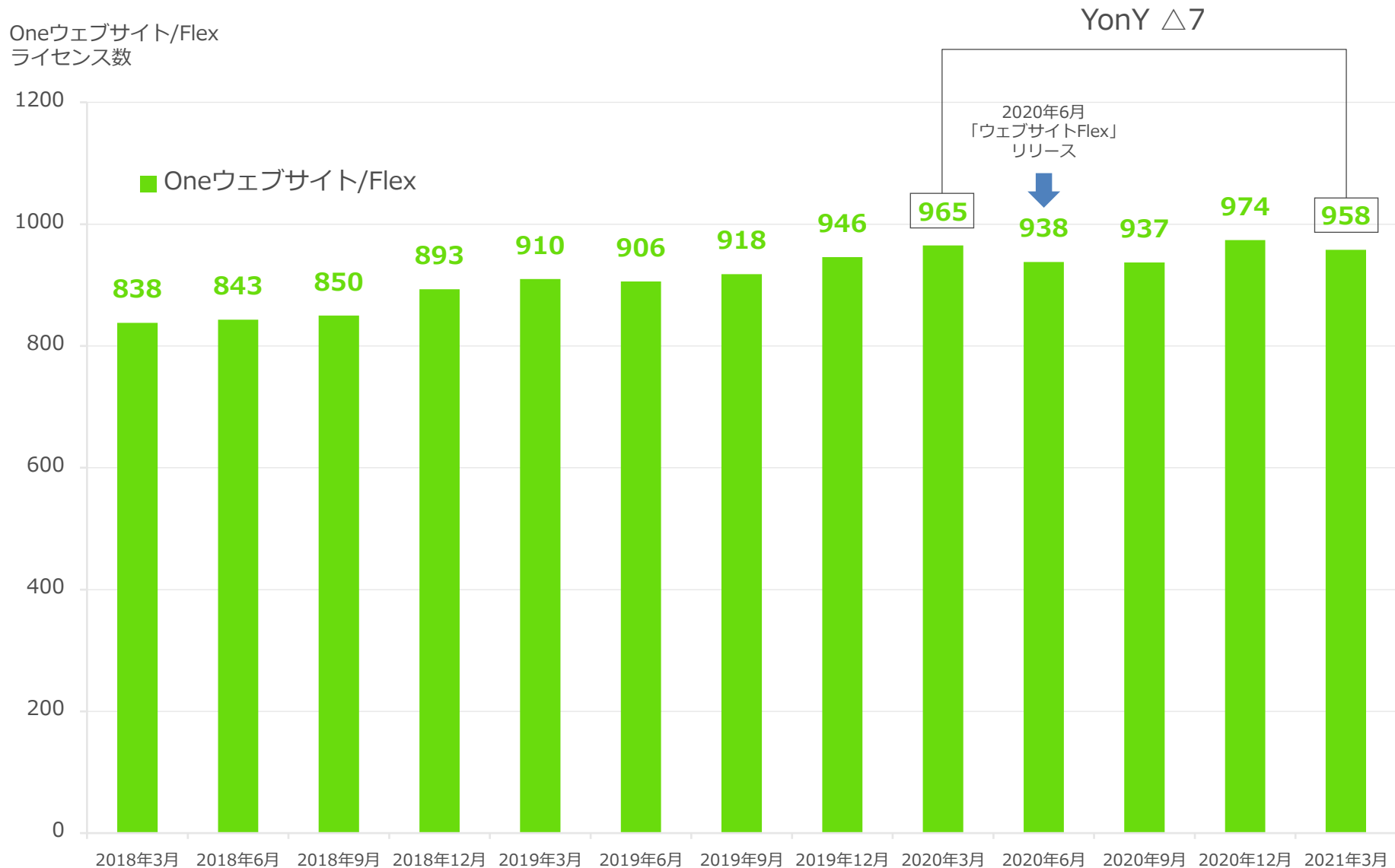


賃貸・売買仲介向けクラウド・SaaSは顧客数安定

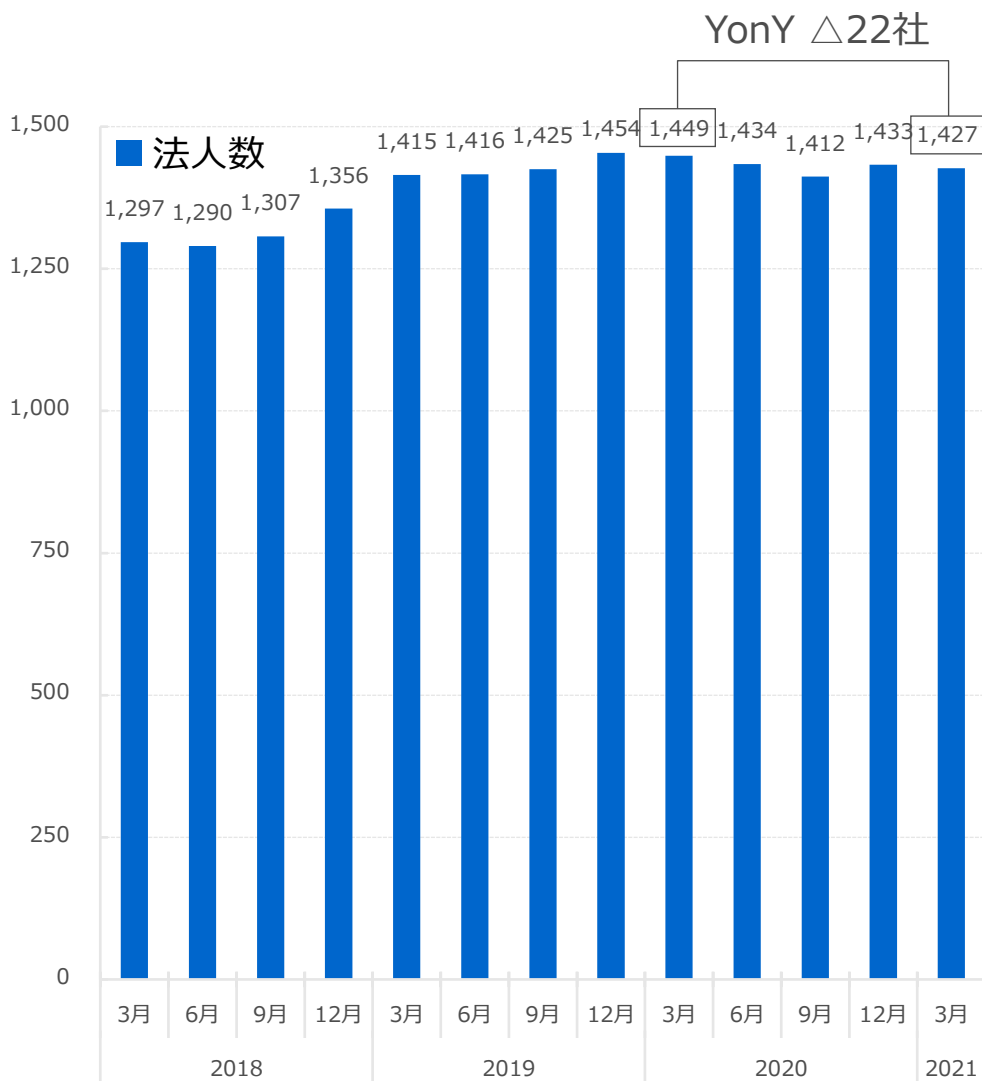
One賃貸（募集） / One売買
ライセンス数

2020年1月
緊急事態宣言発令

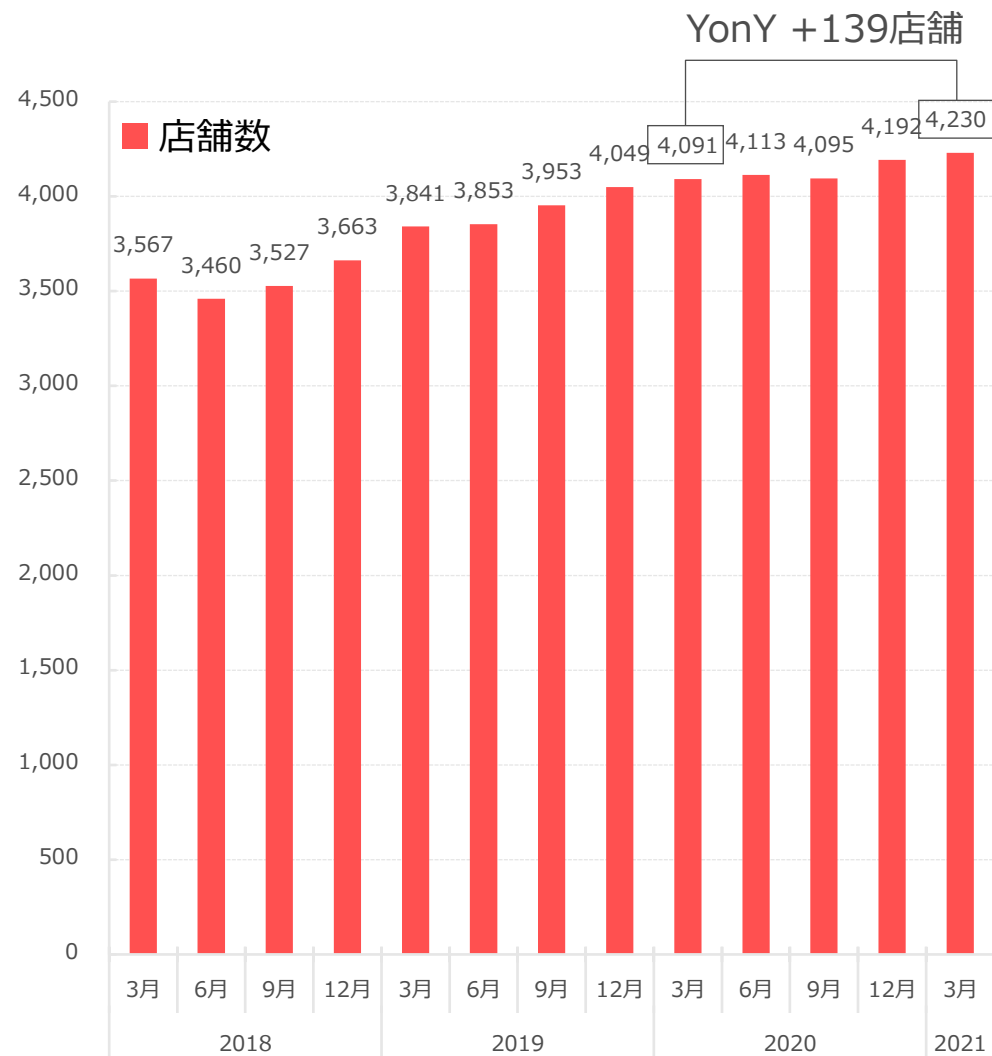




サービス利用法人数推移（有料課金のみ）

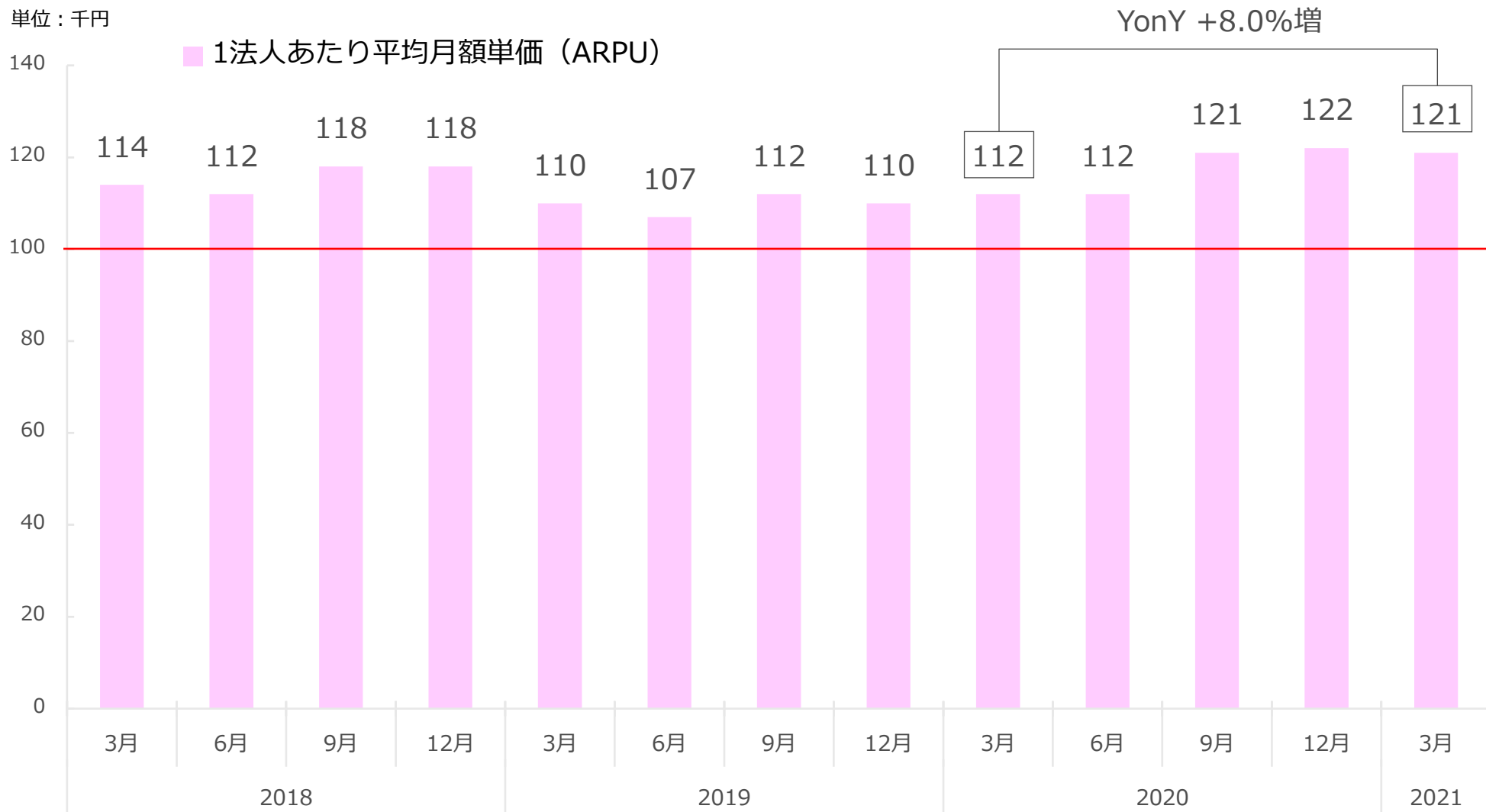


サービス利用店舗数推移



(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は安定的に推移

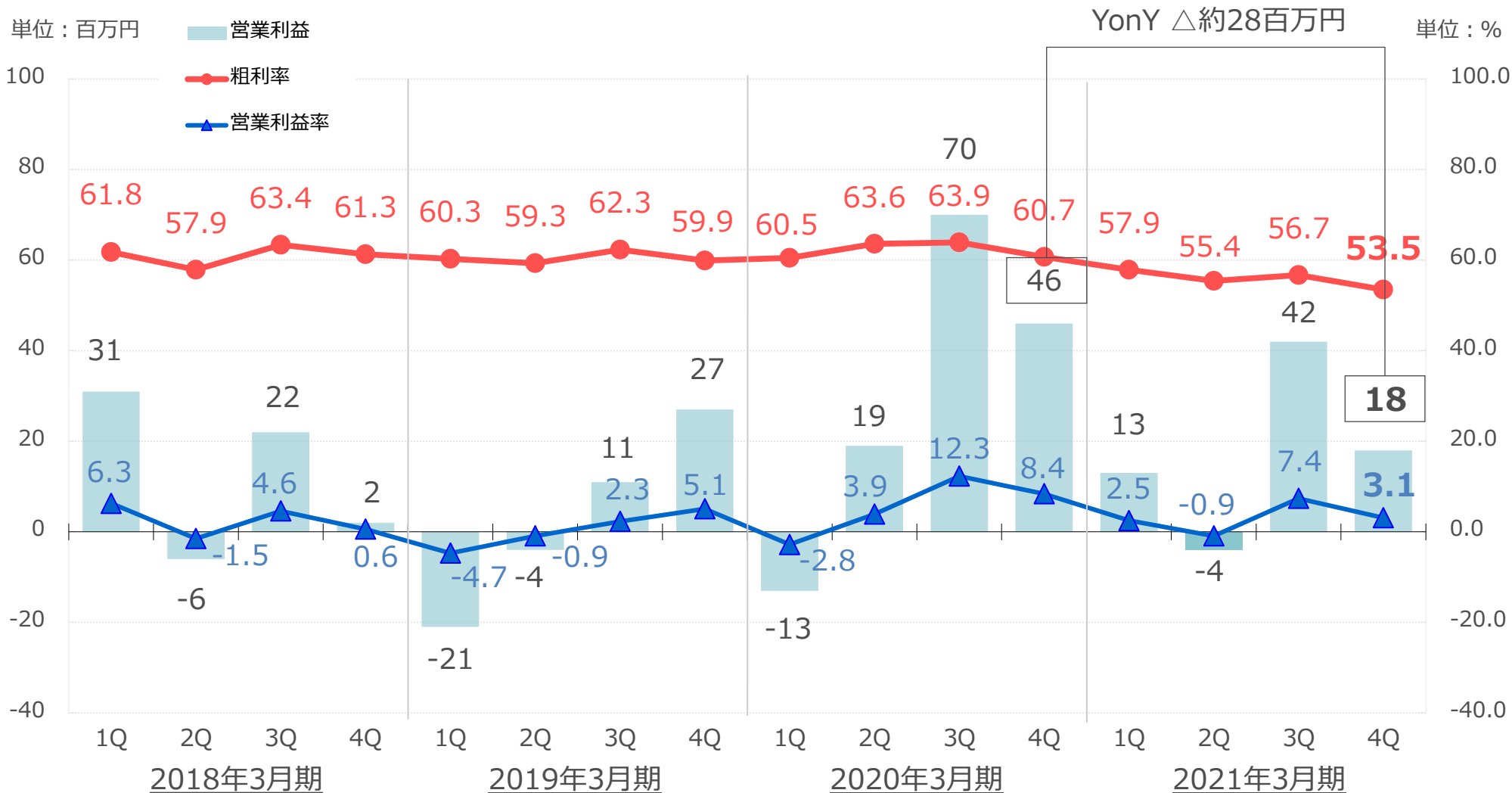


(注) 2020年3月度以前の単価については「当月のクラウドサービス売上高」を「当月のクラウドサービス顧客数（法人数）」で除した数値であり、千円未満を切捨てにしております。

(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2021年3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118千円となります。

IaaS移行による一時的な原価増は当期限りで終了

営業利益推移(連結)

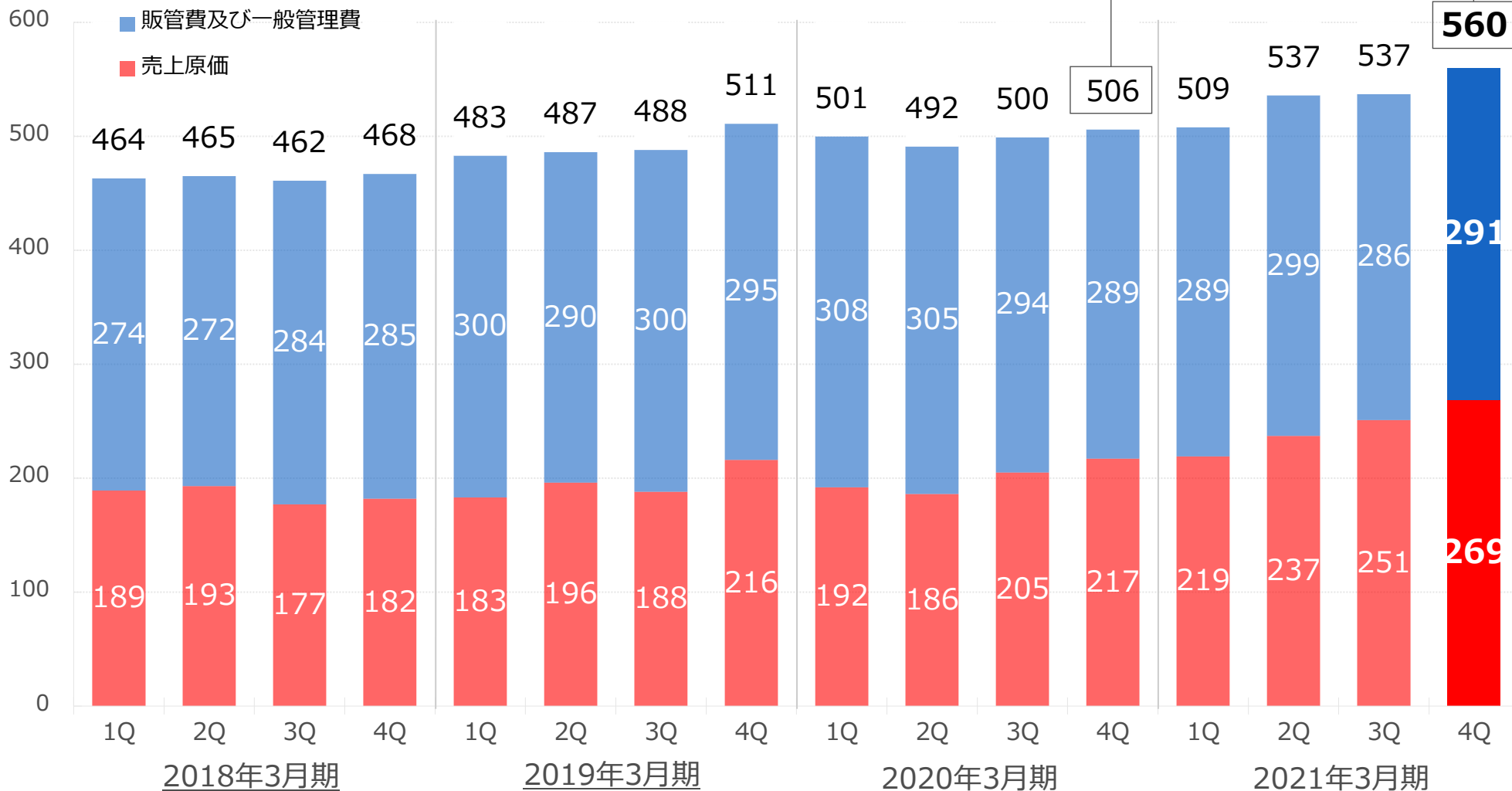


(注) 百万円未満は切捨てにしております。

販管費は前期比減少、IaaS移行で原価は一時的に増加

総費用推移（連結）

単位：百万円



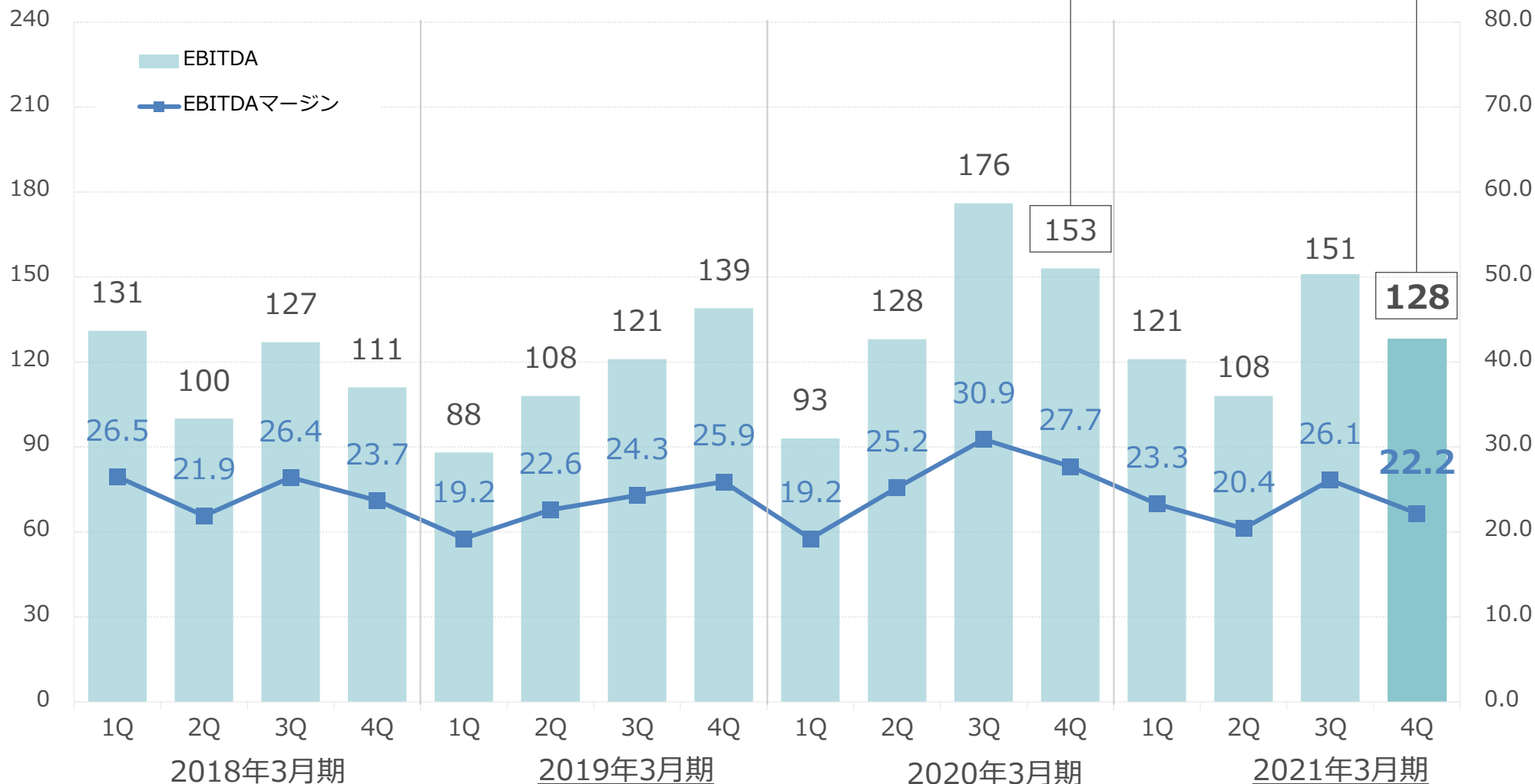
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

EBITDAは安定的に創出

EBITDA推移(連結)

YonY Δ 約16.2%

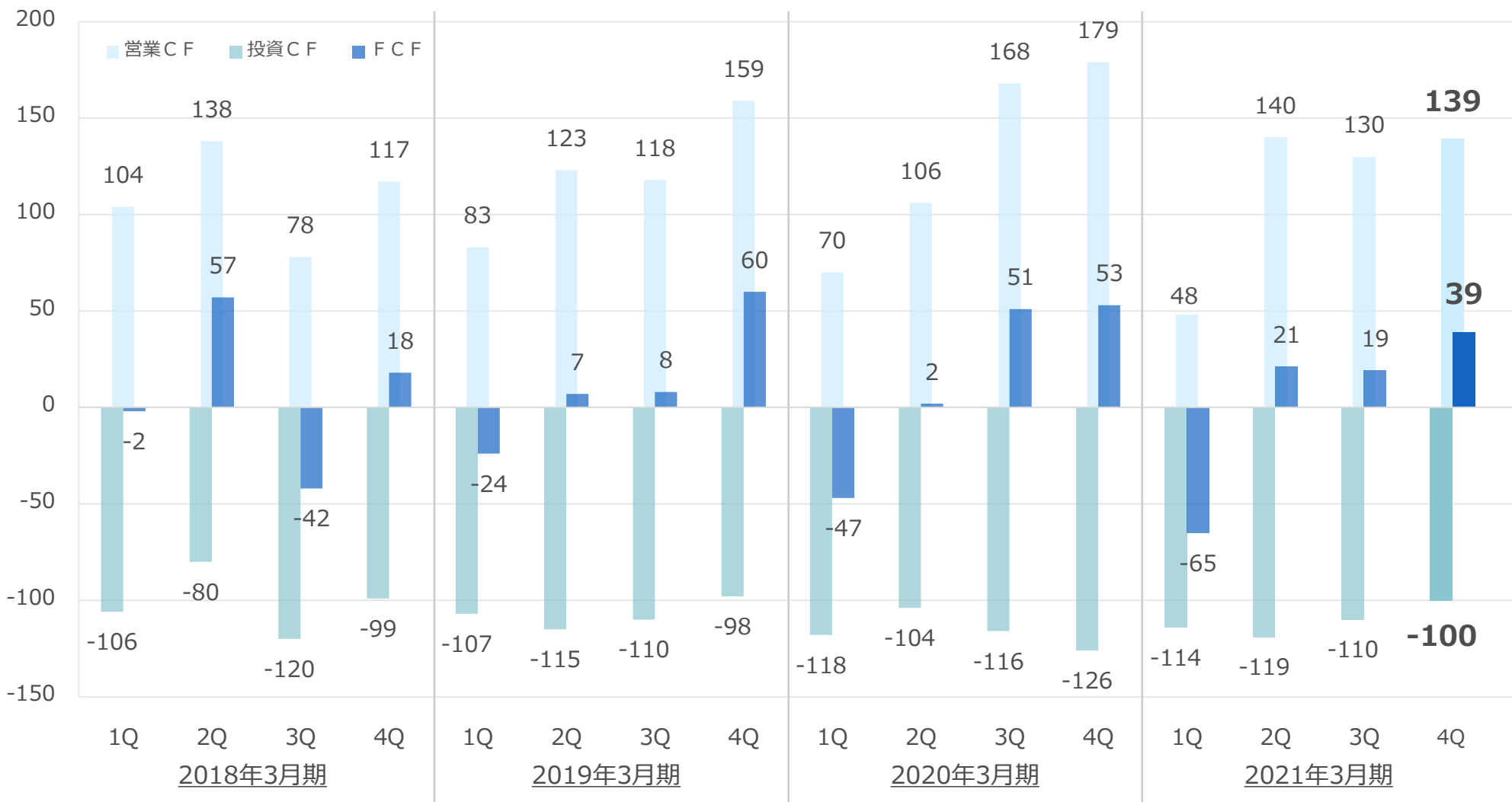
単位：百万円



(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

いい生活の
賃貸業者間流通サイト

 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

総アカウント **13,377!**※

公開物件数
13万件!※



※2021年5月7日現在

produced by いい生活 不動産業務クラウド・SaaS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

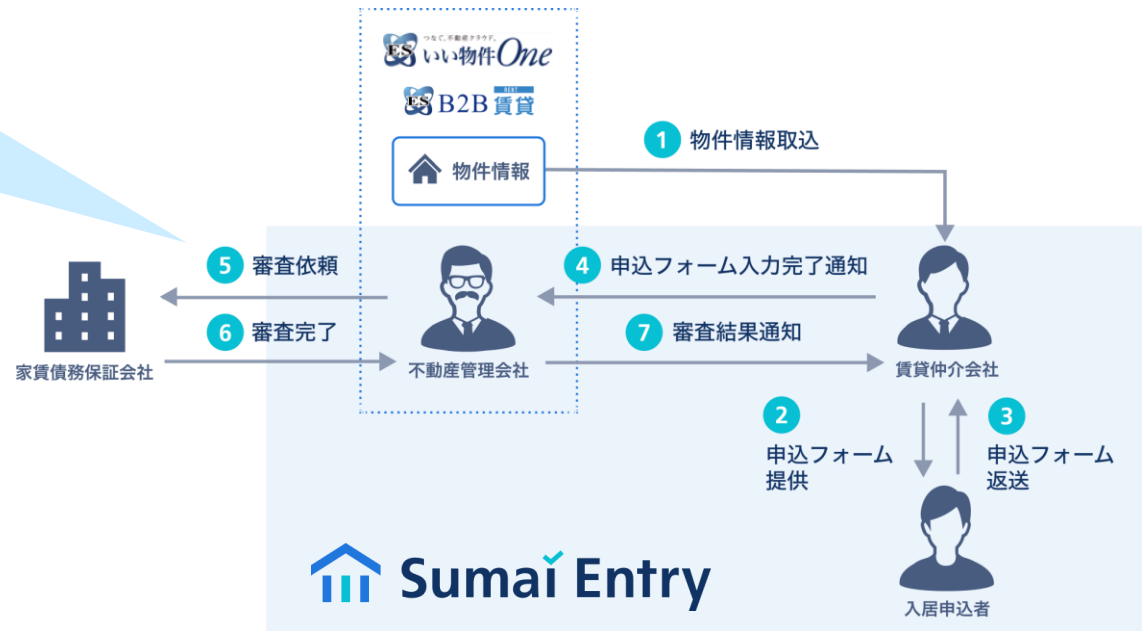
情報連携可能な家賃債務保証会社

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、仲介・管理・保証の各領域をシームレスにつなぐサービスへと進化



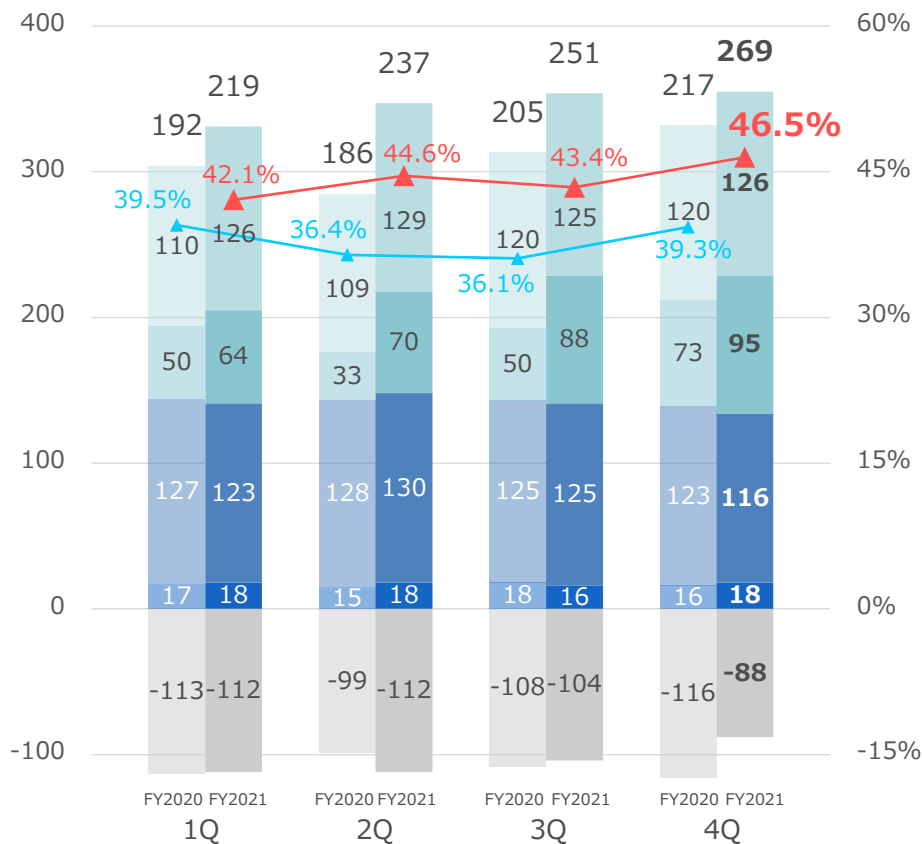
- 入居申込者はWeb入居申込サービス「Sumai Entry」から非対面で申し込み可能
- 入居申込情報をワンタッチで家賃債務保証会社へ審査依頼⇒完了連絡
- 入居申込の非対面・ペーパーレス化に加えて、家賃保証関連の業務もペーパーレス化し、プロセス全体での最適化を支援

費用構造：オンライン中心のセールス・サポート体制が確立

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）

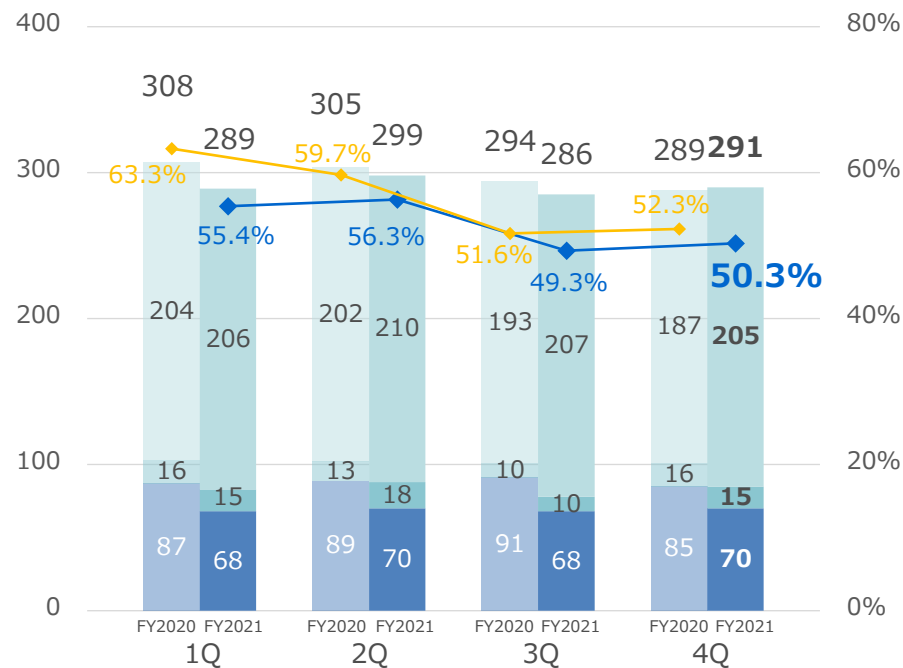
単位：百万円



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

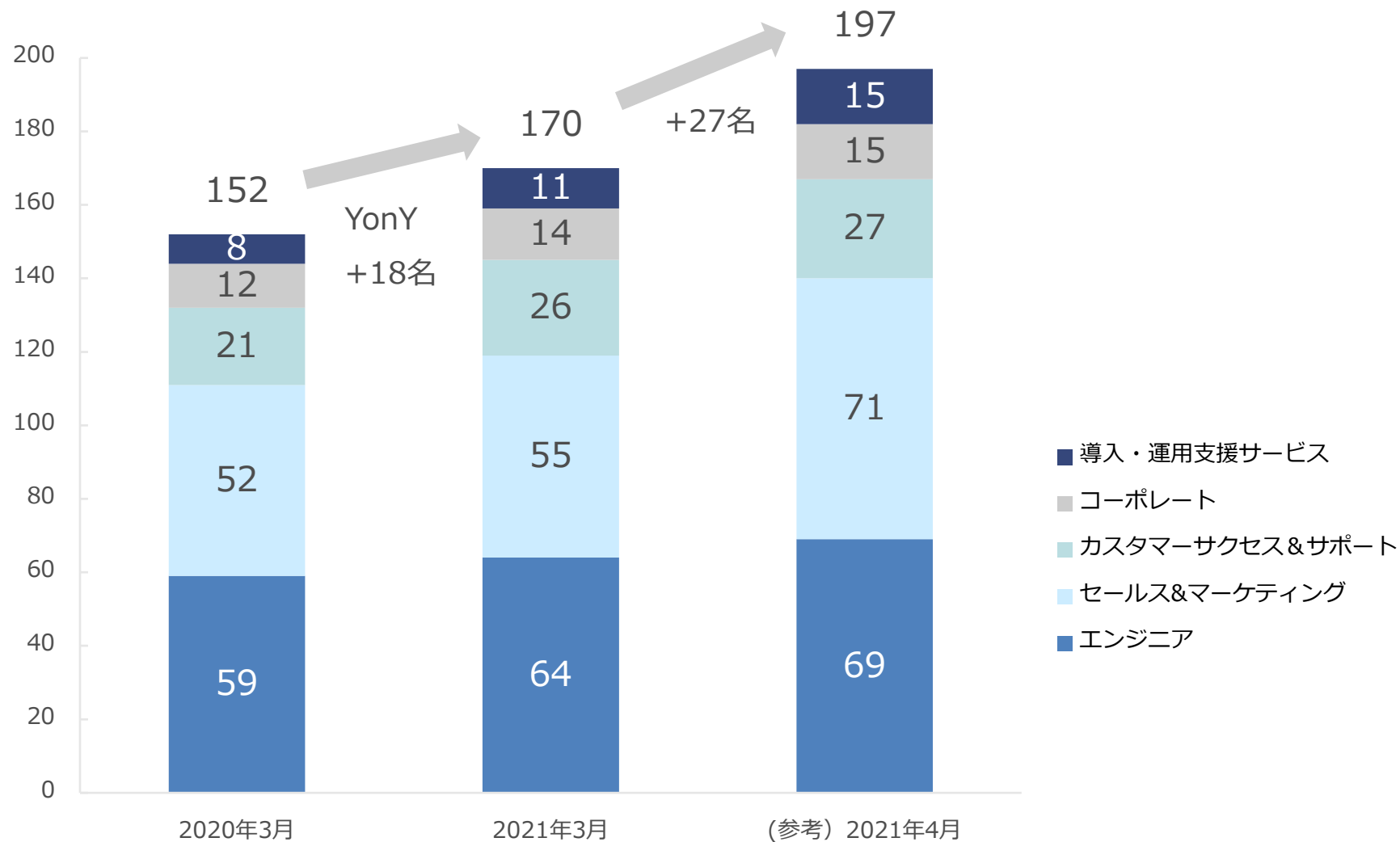
(注) 売上原価総額は、各原価内訳項目を合計した金額から開発投資仮勘定をネットした金額です。

(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）



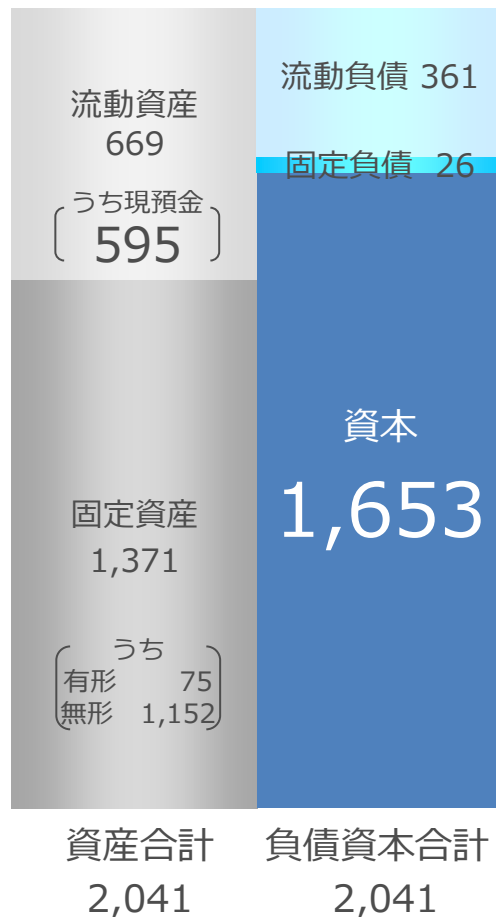
(注) 役員・顧問・契約社員・派遣社員・アルバイトは除く

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%

2021年3月末

流動比率
188.9%



自己資本比率
83.0%

（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

新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の影響について

- ▶ 前期の動向を踏まえ、影響は賃貸仲介等のフロー収益に依存した比較的小規模な不動産会社に留まると見込む中規模以上かつストック収益中心の不動産管理業を主顧客とする当社業績に与える影響は限定的と予想
- ▶ 前期に確立したオンライン中心の遠隔型マーケティング・セールス・サポート体制を維持、継続的な成長を図る
- ▶ 前期の活動を通じて、DXを推進し「コロナ禍」における事業継続を実現した不動産会社の事例が拡充、セミナーマーケティングを通じて成功事例を訴求、リード獲得を狙う

2022年3月期 通期業績予想（連結）

- ▶ 売上高は、2,398百万円（前期比184百万円、約8.3%増収）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
- ▶ 開発組織も陣容強化、更なるイノベーション創発のため抜本的な組織体制変更を実施、一方で前期で並行稼働が終了した自社データセンターにかかる費用等はなく、原価は前期比約47百万円の増加を見込む
- ▶ 売上高のさらなる成長のためセールス&マーケティングの陣容を大幅に強化、オンライン中心の効率的なマーケティング&セールス体制は継続、販管費は前期比約104百万円の増加を見込む
- ▶ 以上を踏まえて営業利益は、売上増約184百万円と総費用増約152百万円により、通期約101百万円を予想
- ▶ 株主への安定的な利益還元を重視し、2022年3月期の一株当たりの年間配当額（予想）は5円を維持

2022年3月期通期業績予想

連結 (百万円)	2022年3月期 通期業績予想	前年（2021年3月期）実績		
		金額	対前年比増減額	対前年比増減率
売上高	2,398	2,214	184	8.3%
営業利益	101	69	31	45.9%
経常利益	100	71	29	41.3%
当期 純利益	68	20	48	238.3%

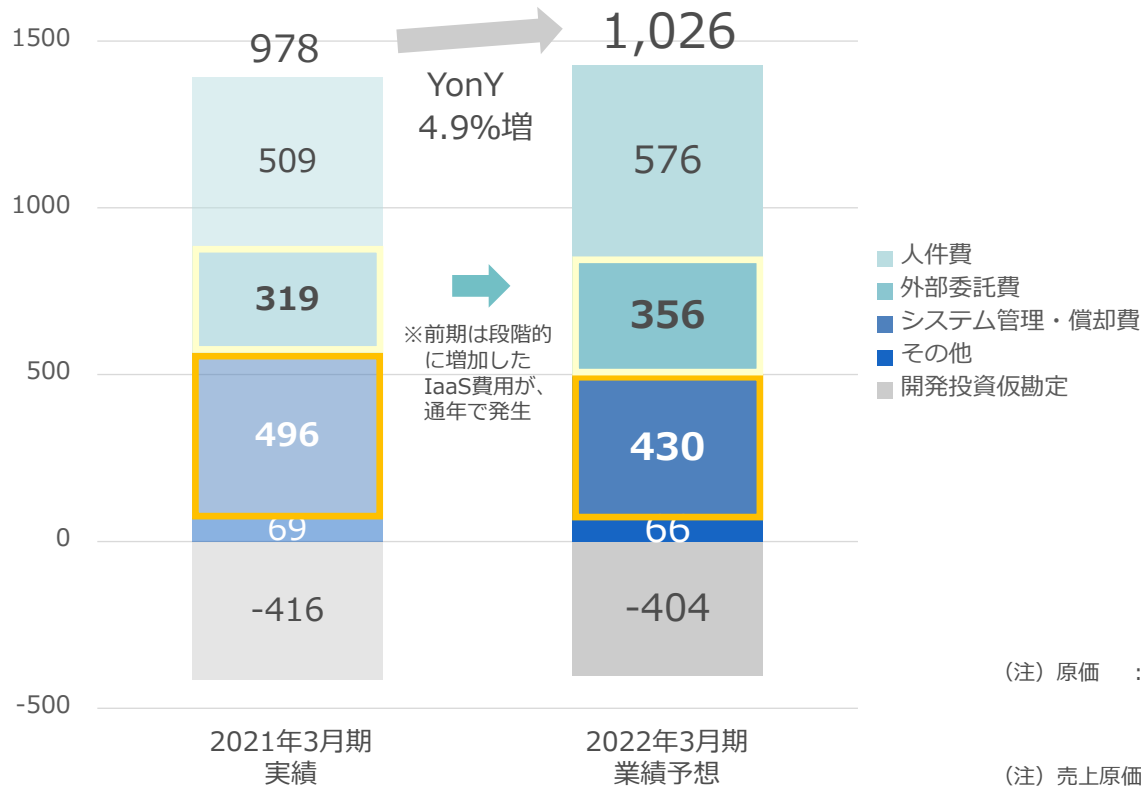
			1株当たり配当金
2022年3月期	期末配当	予想	5円00銭
2021年3月期	期末配当	予定	5円00銭

(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。

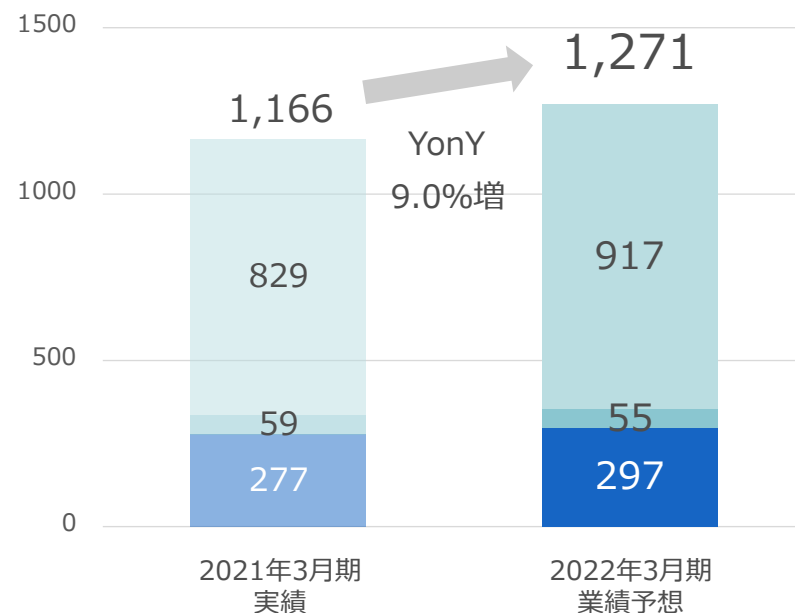
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

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：前期と異なり「外部委託費」に含まれるIaaS利用料が通年で発生する一方、並行稼働期間が終了した自社データセンター費用等はなくなり、「システム管理・償却費」が大きく減少。

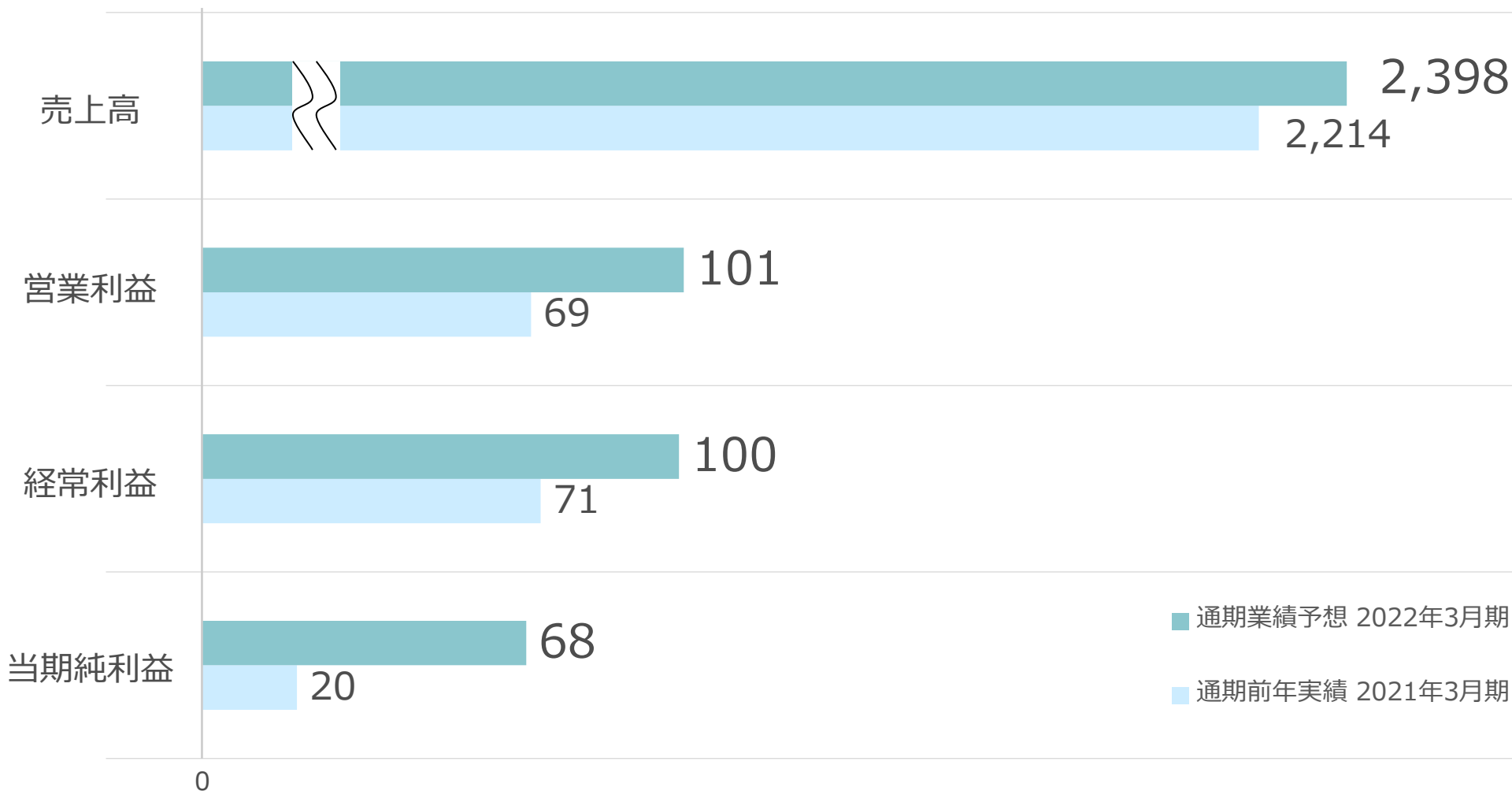
➤ 販管費：人員拡大、オンライン中心のマーケティング・セールス・サポート体制は継続。

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

通期業績予想 対前年実績

通期業績予想 対前年実績

単位：百万円



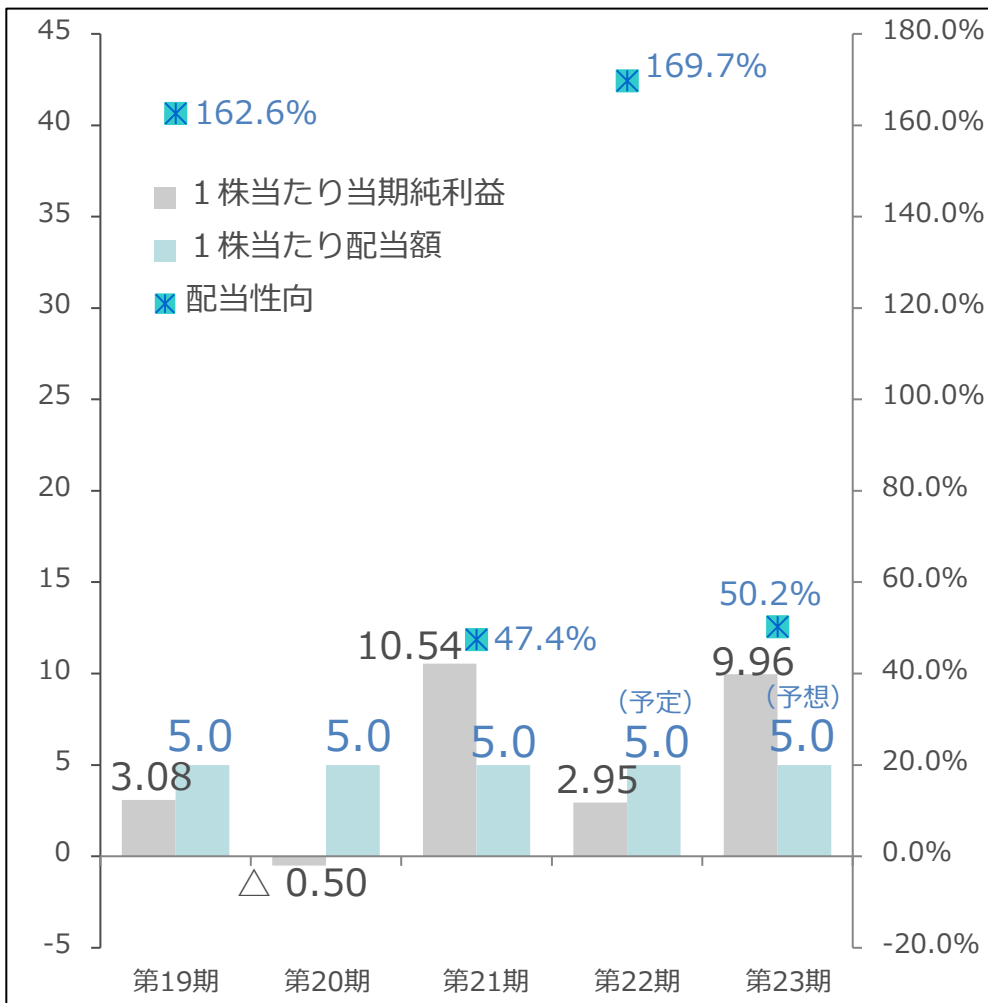
(注) 上記業績予想につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき判断した予想であり、多分に不確実な要素を含んでおります。
実際の業績等は、業況の変化等により、上記予想数値と異なる場合があります。

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

安定的な配当を継続、配当額は5円を維持

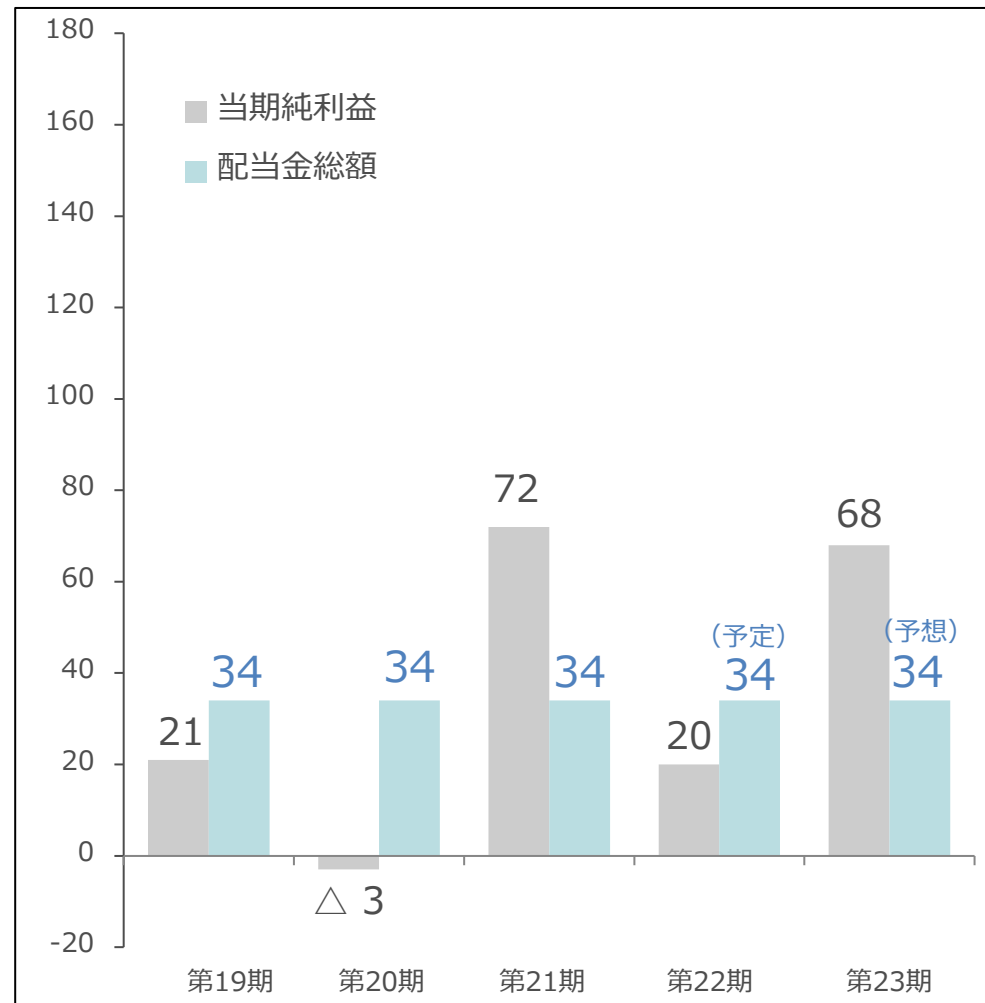
1株当たり情報

(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。

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

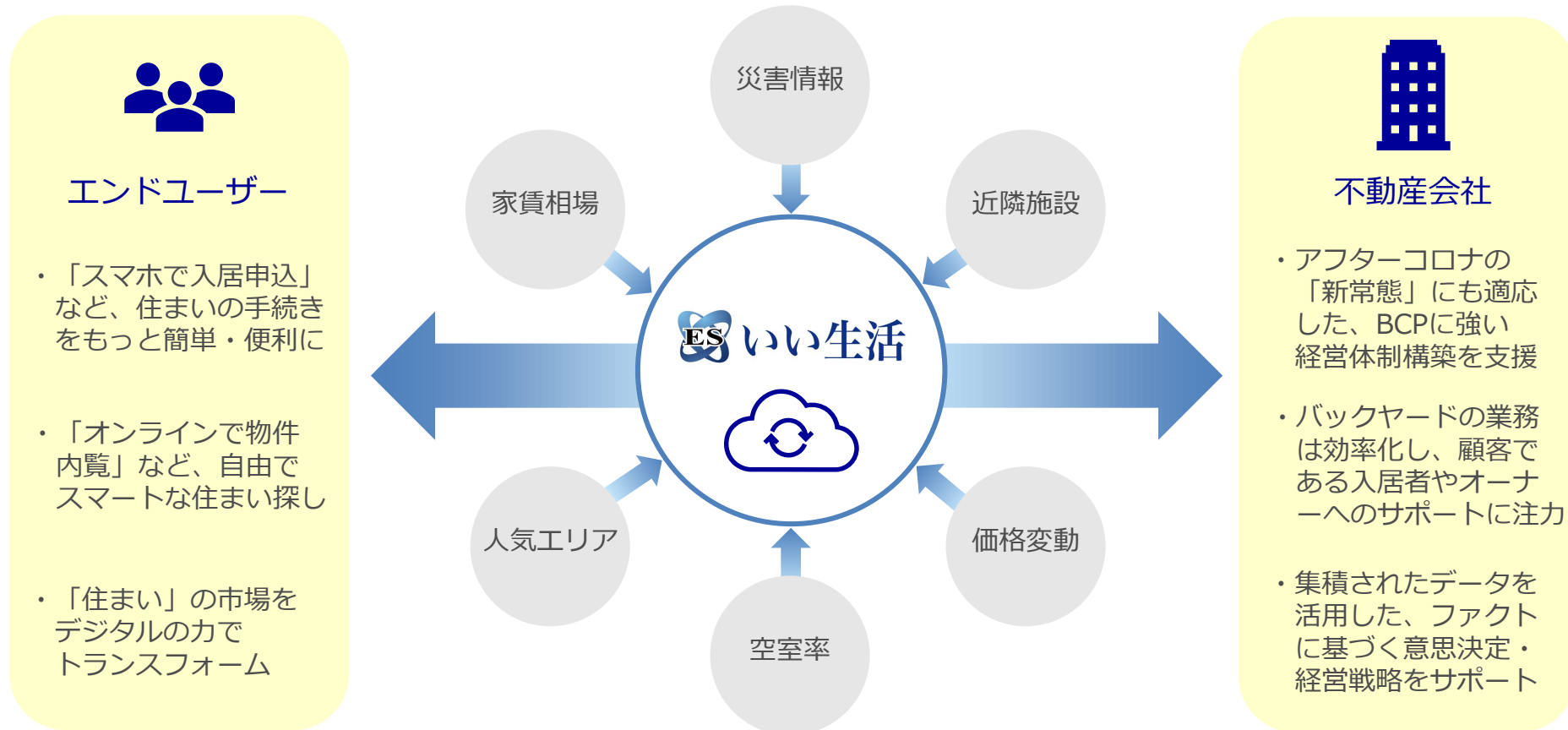
ミッション

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。

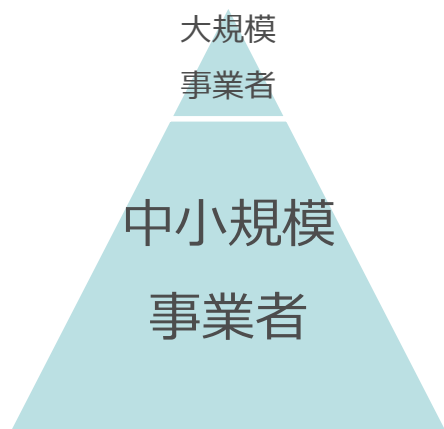




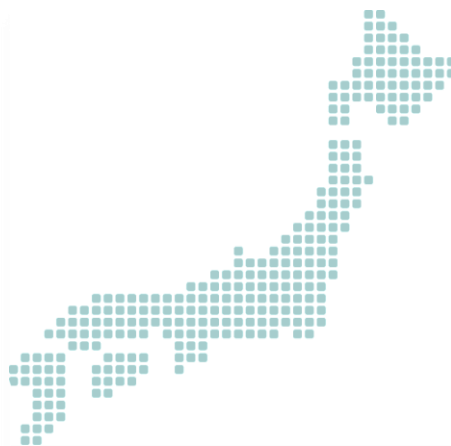
- 業務支援クラウド・SaaSを媒介として、不動産に関するあらゆるデータが集積されたクラウド上のデータ・プラットフォームを築く
- デジタルを活用した様々なサービスをユーザー・不動産会社双方に提供、不動産市場全体のDX（デジタルトランスフォーメーション）促進、全ての参加者の満足度向上へ

不動産市場の特性

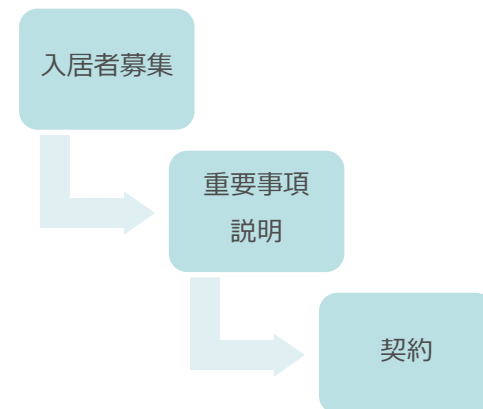
中小規模が圧倒的多数



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



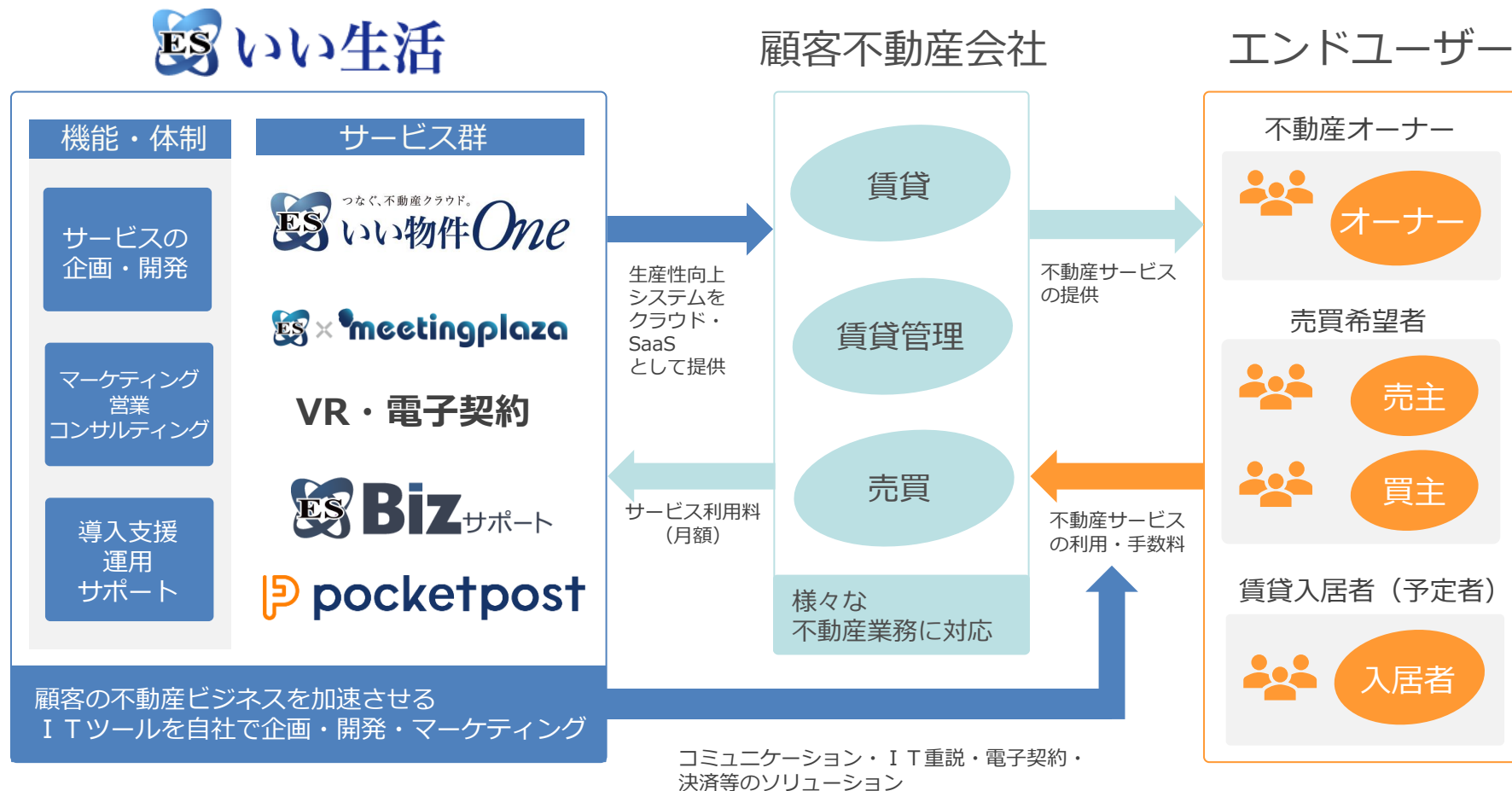
標準型でカバーしきれない顧客ニーズを補完

スポットサービス

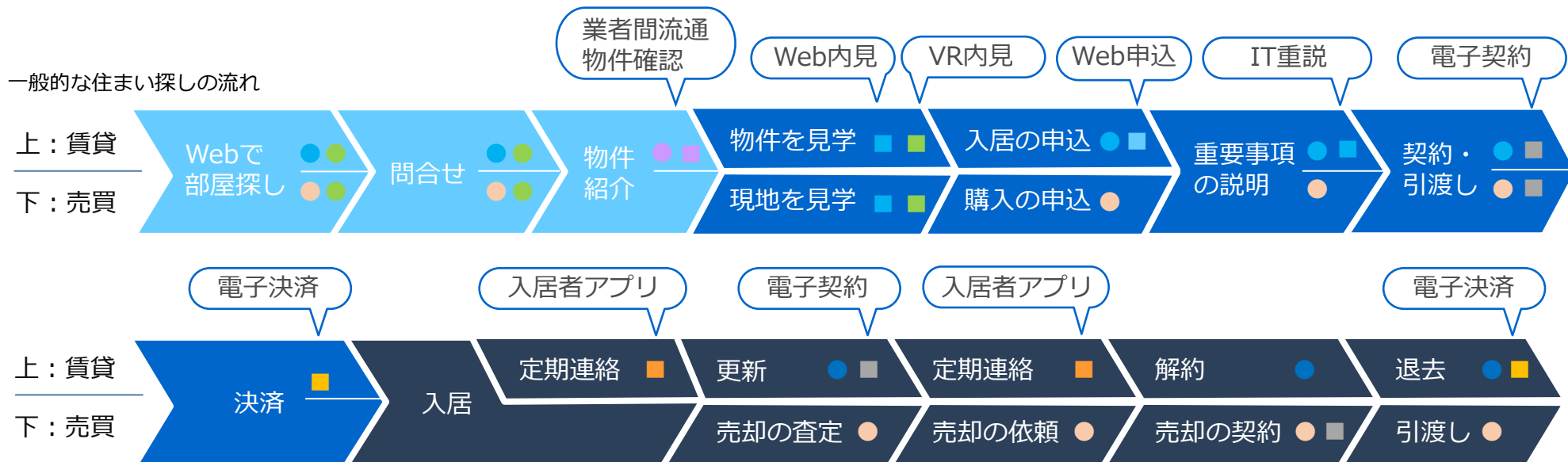
- ・当社クラウド・SaaS導入/運用の支援 (BPO)
- ・システム・アプリケーションの受託開発
- ・他社サービスの代理店販売 など

➤ 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%。³²



不動産取引におけるあらゆる場面で「シームレス」に利用されるSaaSへ



当社が提供するサービス

- いい物件One 賃貸 (Blue dot)
- いい物件One 賃貸管理 (Dark Blue dot)
- いい物件One 売買 (Orange dot)
- いい物件One ウェブサイト (Green dot)
- いい物件 Square (Purple dot)
- ES x meetingplaza (Light Blue dot)
- VR内見 (Light Green dot)
- 電子契約 (Grey dot)
- pocketpost home (Orange dot)
- pocketpost pay (Yellow dot)
- ES-B2B call (Purple dot)
- Sumai Entry (Light Blue dot)

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)



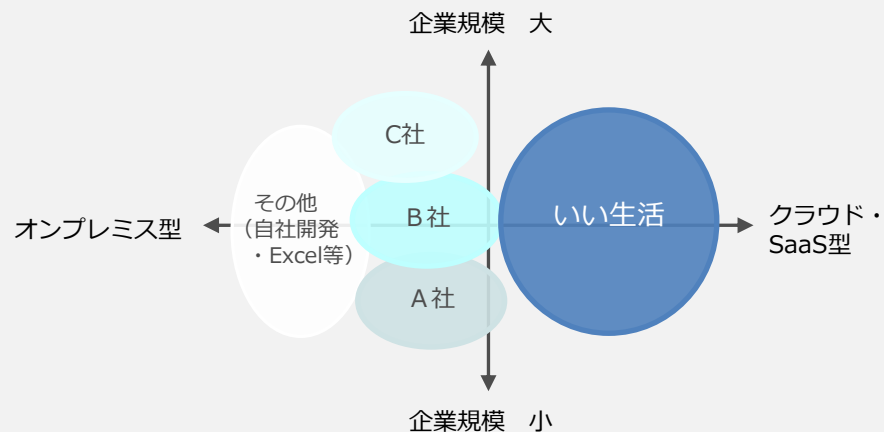
デジタルデータマーケティング

(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。

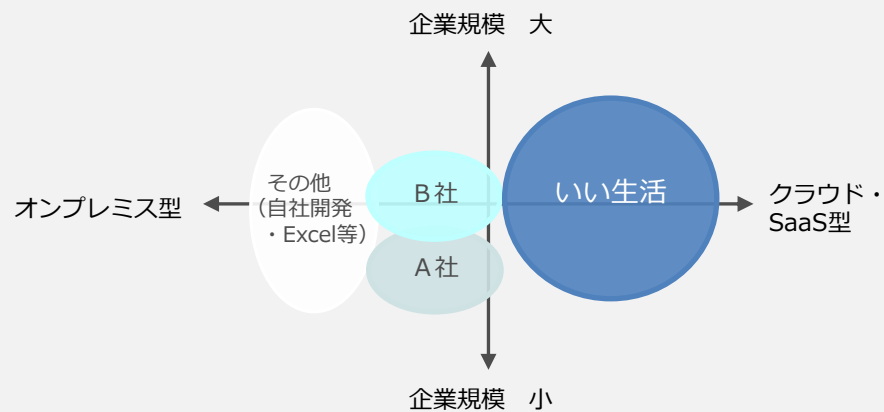
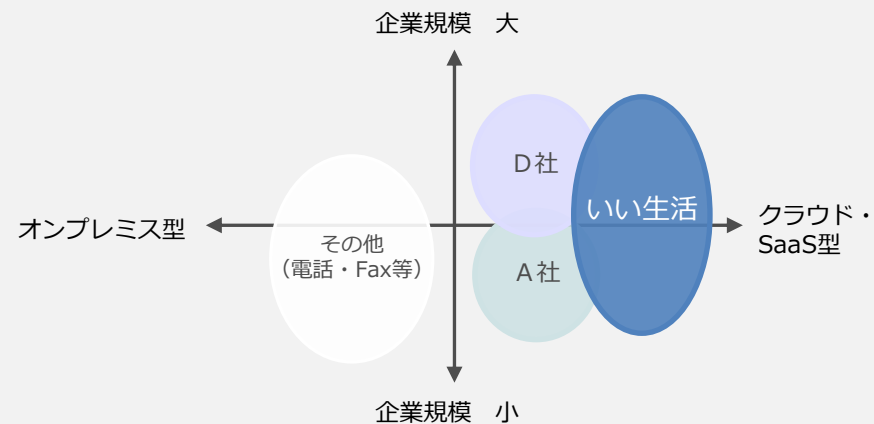
(注) CRM = Customer Relationship Management (カスタマー・リレーションシップ・マネジメント) の略。顧客情報を集積・分析し、営業活動を効率化する手法のこと。

(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。

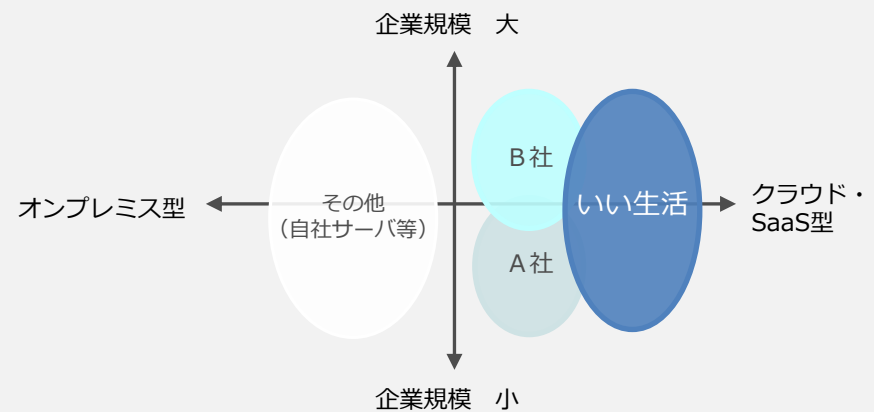
物件管理・付加価値向上 (PM)



業者間 (BtoB) プラットフォーム



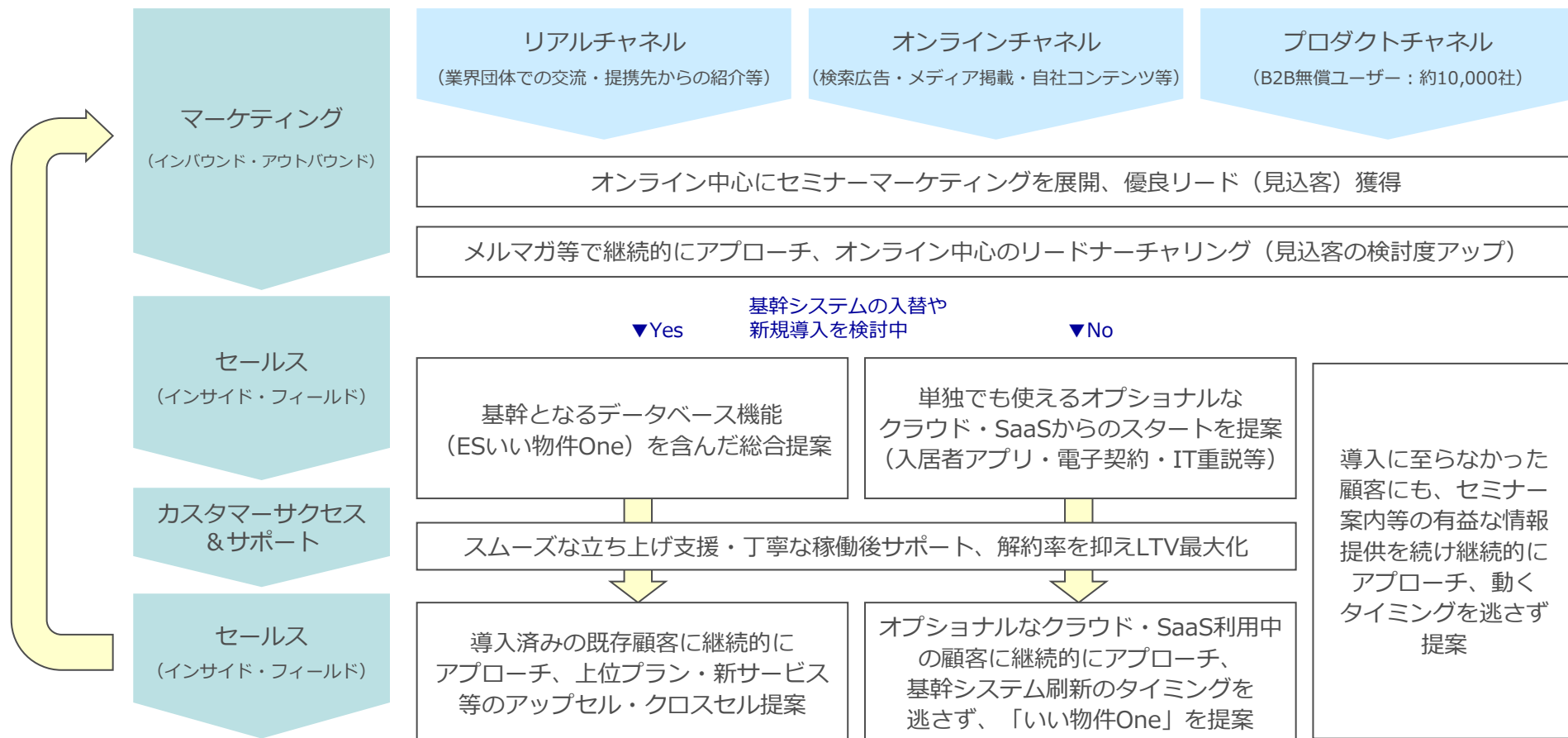
入居者募集・営業支援 (CRM)



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、フルラインアップのサービスポートフォリオを展開（LTVの追求）

不動産市場に精通したエンジニアチームによる自社プロダクト開発体制、素早い「ニーズ把握→企画→開発→リリース」サイクル

直販体制、専門のマーケティング・セールス・コンサルチーム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 パートナーシップで 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（2021年3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（2021年3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

- ▶ 本発表において提供される資料及び情報は、当社グループの経営方針や財務情報をご理解いただくものであり、当社株式の購入、売却等の投資勧誘を目的にしたものではありません。
- ▶ 当資料に掲載している情報については細心の注意を払っておりますが、その正確性、最新性、有用性その他一切の事項に関していかなる保証も行わないものとさせていただきます。当資料に掲載した情報に誤りがあった場合や、第三者によるデータの改ざん等があった場合において、そのために生じたいかなる損害に対しても当社は一切の責任を負いません。
- ▶ 当資料に掲載している情報の一部には、現時点における当社の計画、戦略、将来の業績見通しに関する記述を含みます。当該記述は現在入手可能な情報の分析及び経営者の判断に基づくものであり、潜在的なリスクや不確実性を内包しております。将来の業績は経営環境の変化等により、実際の結果と異なる可能性があります。また将来の見通しに関する記述は、発表日以降の事実等に基づいて随時修正または更新されるものではありません。