



2022年3月期 第1四半期 決算説明資料

2021年 8月 5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. 業績予想・今後の展望
3. 事業概要

1. 第1四半期決算概要

ARR

1,999 百万円 (前年同期比 +5.5%)

売上高

577 百万円 (前年同期比 +10.5%)

サブスクリプション売上高比率

87.6% (前期 91.4%)

有料課金法人数

1,440 法人

前年6月比 (+6法人)

ARPU (平均月額単価)

約 115 千円

前年6月 (約110千円)

EBITDA

112 百万円 (前年同期比 -7.3%)

営業利益

6 百万円 (前年同期比 -48.9%)

サブスクリプション粗利率

59.3%

前年同期 (58.4%)

MRR解約率

0.61%

(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6月のMRRを12倍した数値です。

(注3) サブスクリプション売上は、クラウド・SaaS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収益であり、当社のMRR (Monthly Recurring Revenue、月間経常収益) であります。

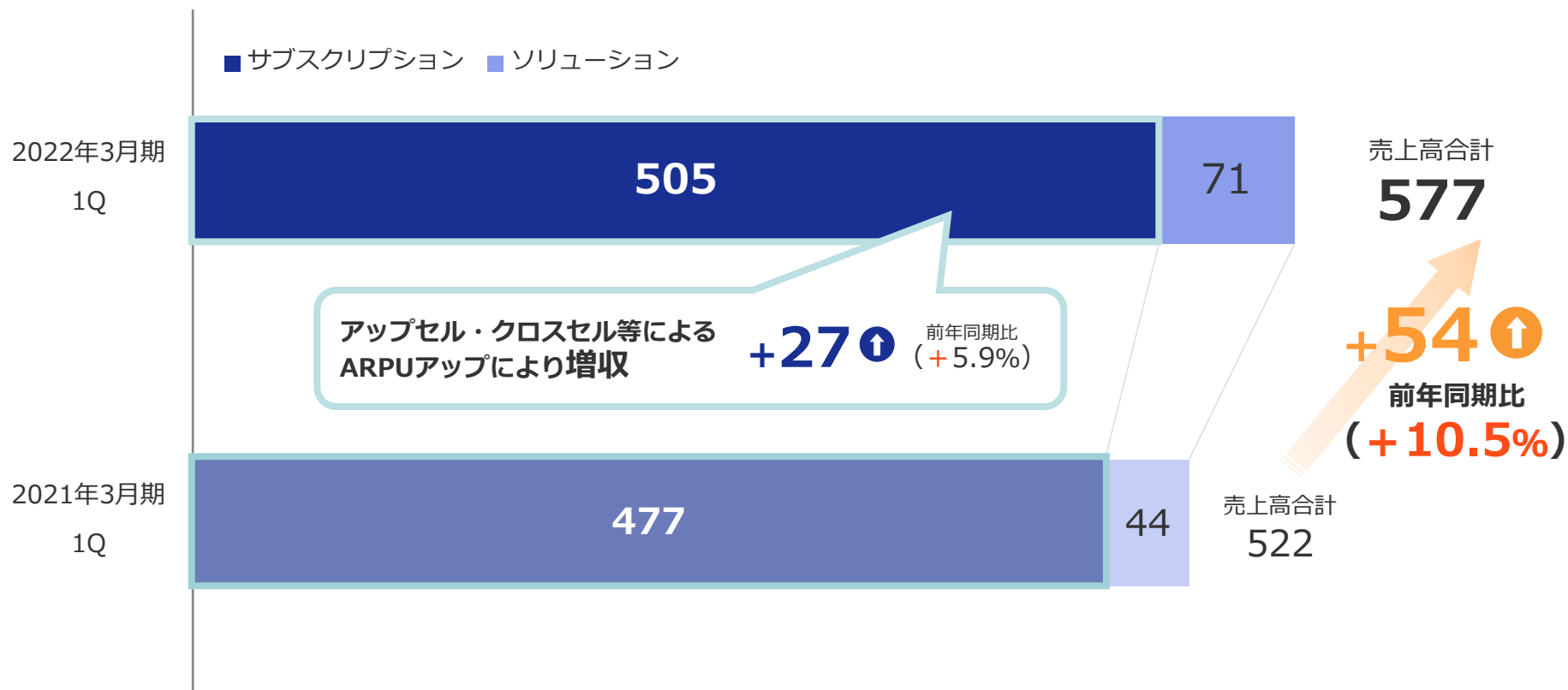
(注4) ARPU (平均月額単価) は、2021年6月の「サブスクリプション売上高」を同月の「サブスクリプション顧客数 (法人数)」で除した数値であり、千円未満を切捨てにしております。

(注5) サブスクリプション粗利率は、「ソリューション売上」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6月に失ったMRR (既存増減含む) を、2021年5月のMRRで除した数値です。(注8) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

売上増減内訳 単位：百万円



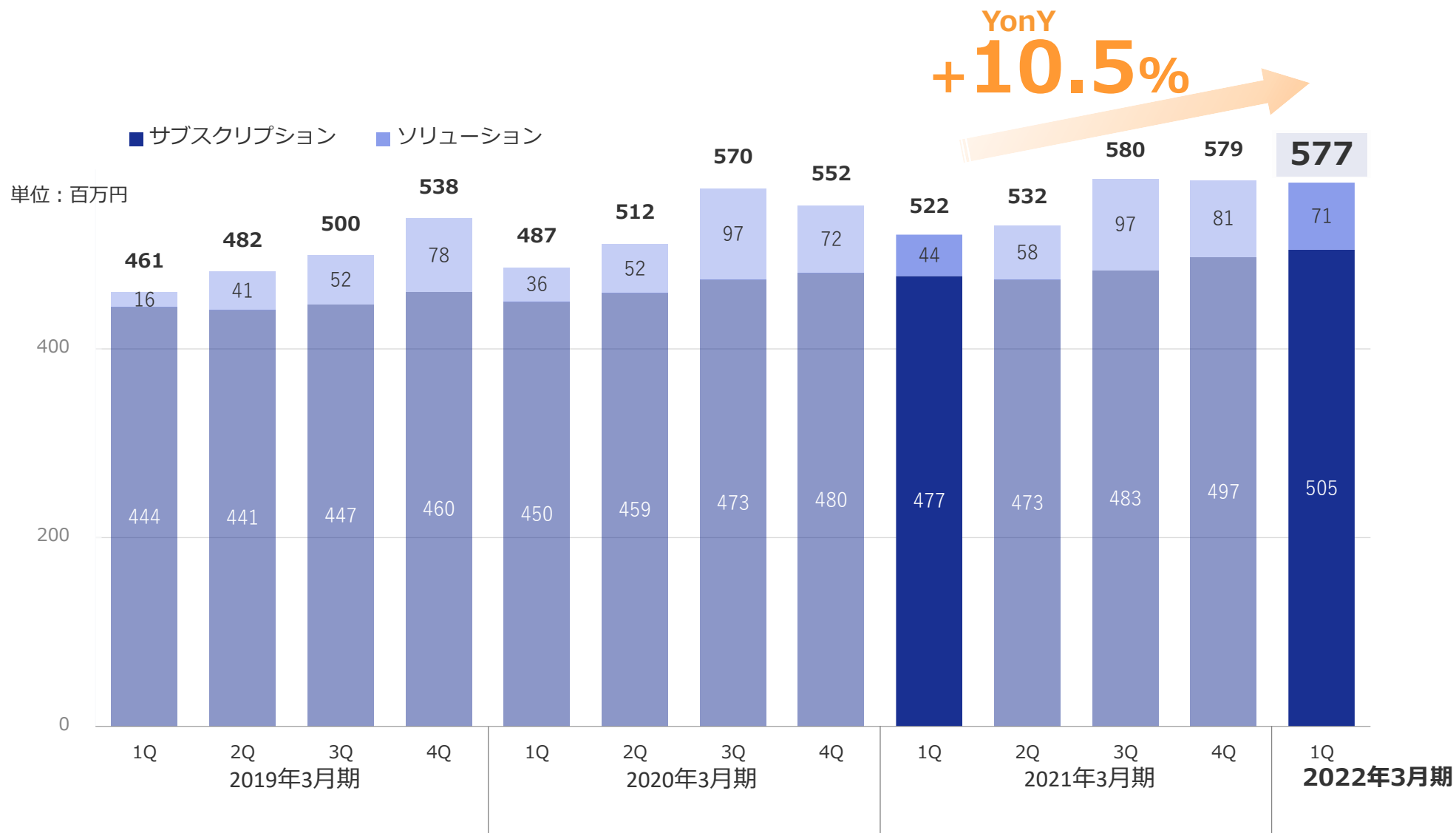
※サブスクリプション・・・クラウド・SaaSの月額利用料収入など、解約の申し出がない限り毎月継続的に発生する収益

※ソリューション・・・クラウド・SaaSの初期設定、システム導入・運用支援（BPO）、システムの受託開発、他社サービスの代理店販売・紹介料など、その他のサービスに係る収益

(注) 2022年3月期より、より分かりやすい情報開示を行うため、売上高を「サブスクリプション」「ソリューション」の2区分で表示しております。

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

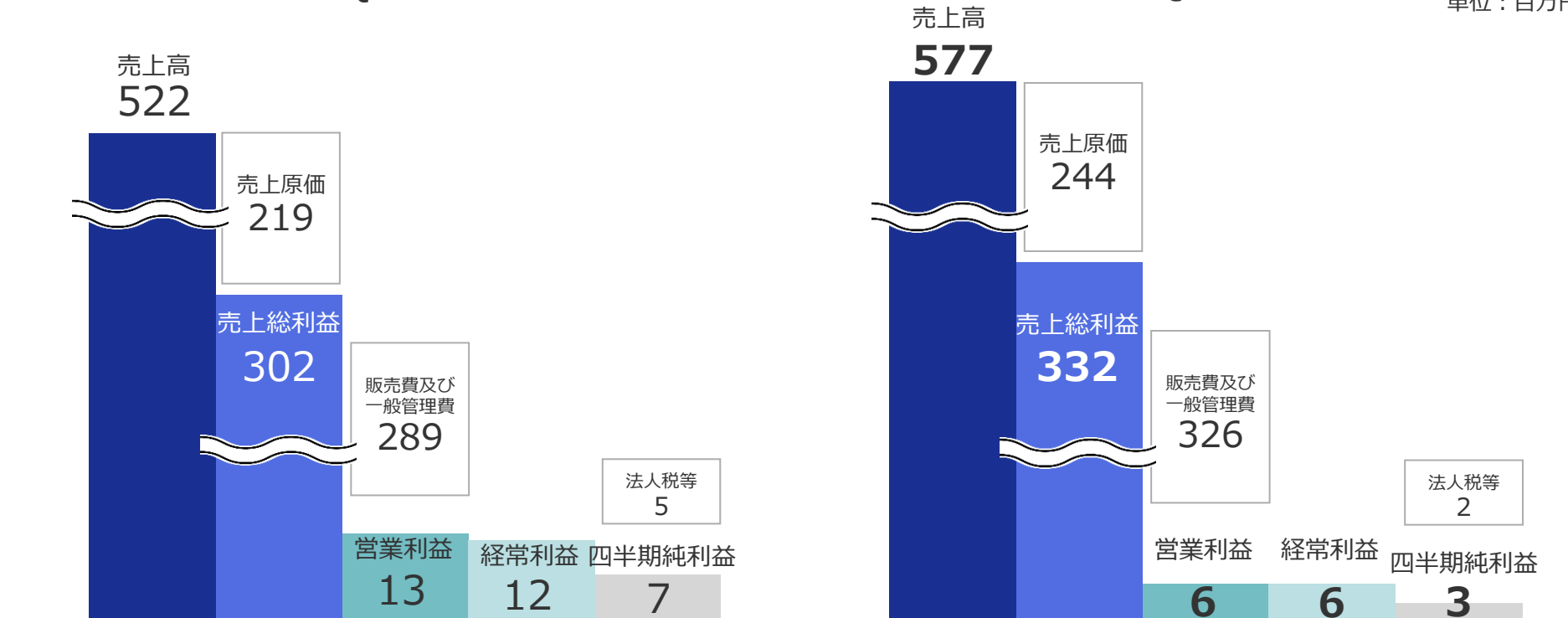
売上高推移 (クラウドソリューション事業)



(注) 百万円未満は切捨てにしております。

2021年3月期 1Q

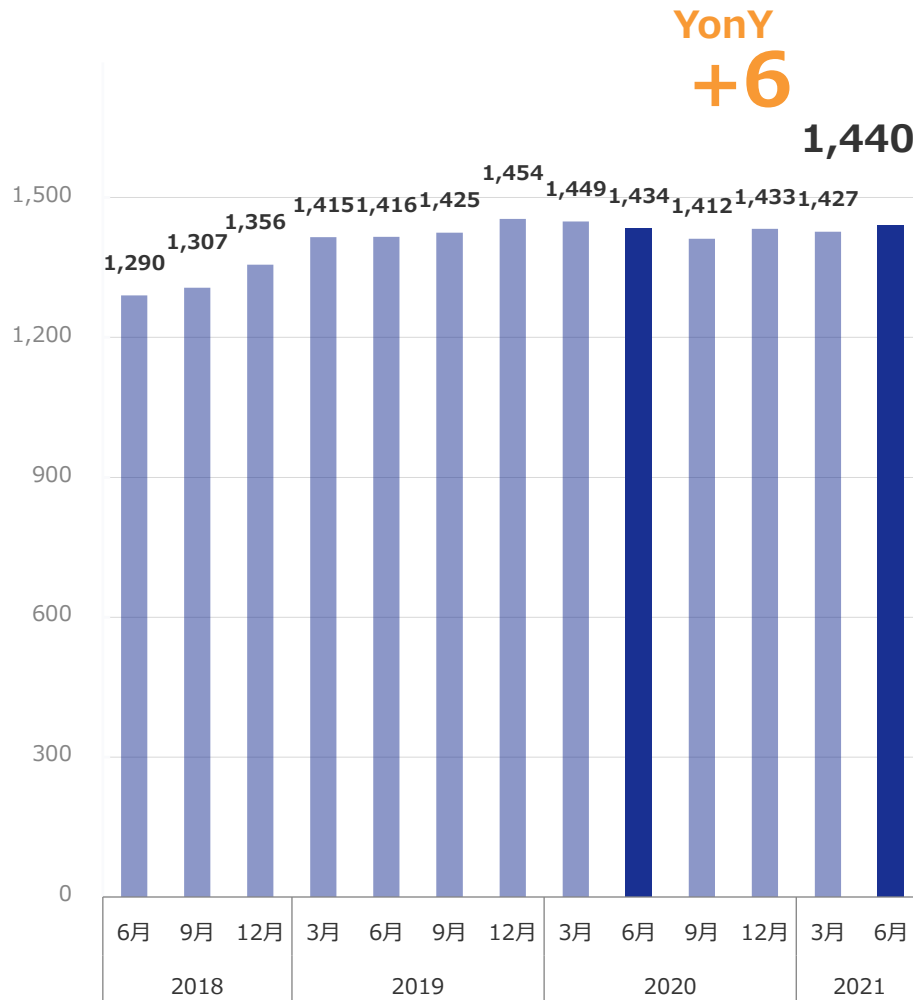
2022年3月期 1Q

 (連結)
 単位：百万円


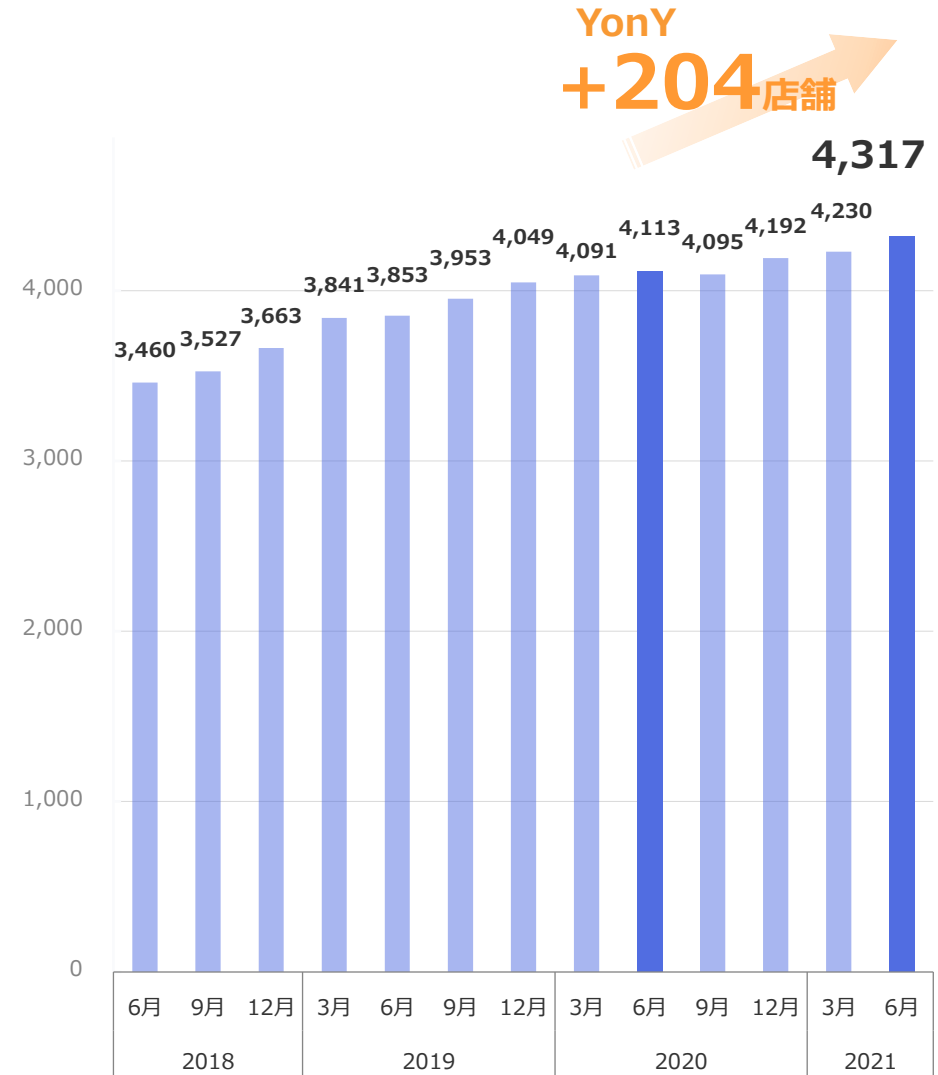
- オンラインを中心した営業活動をさらに強化。堅調に新規獲得し増収。
 - **原価**：サービス基盤のIaaS（Infrastructure as a Service）移行によりIaaS利用料が増加。
 （前期末時点で既存自社データセンターとの並行稼働は予定通り終了）
 - **販管費**：セールス・サポートの陣容強化や、オンライン中心のセールス・サポート体制の更なる充実を図るための社内インフラ投資を実施。

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

サービス利用法人数推移（有料課金ののみ）



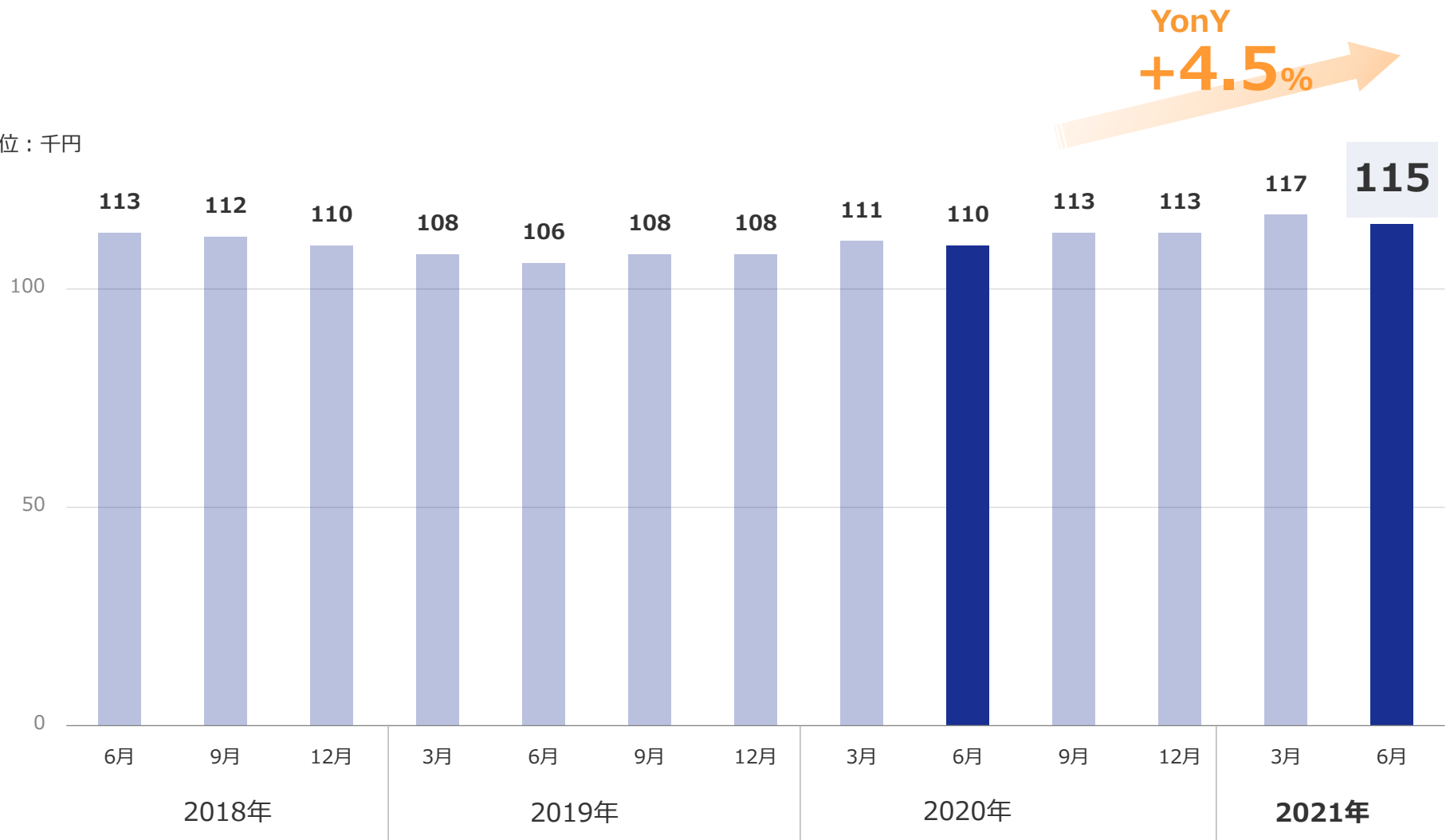
サービス利用店舗数推移



(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。

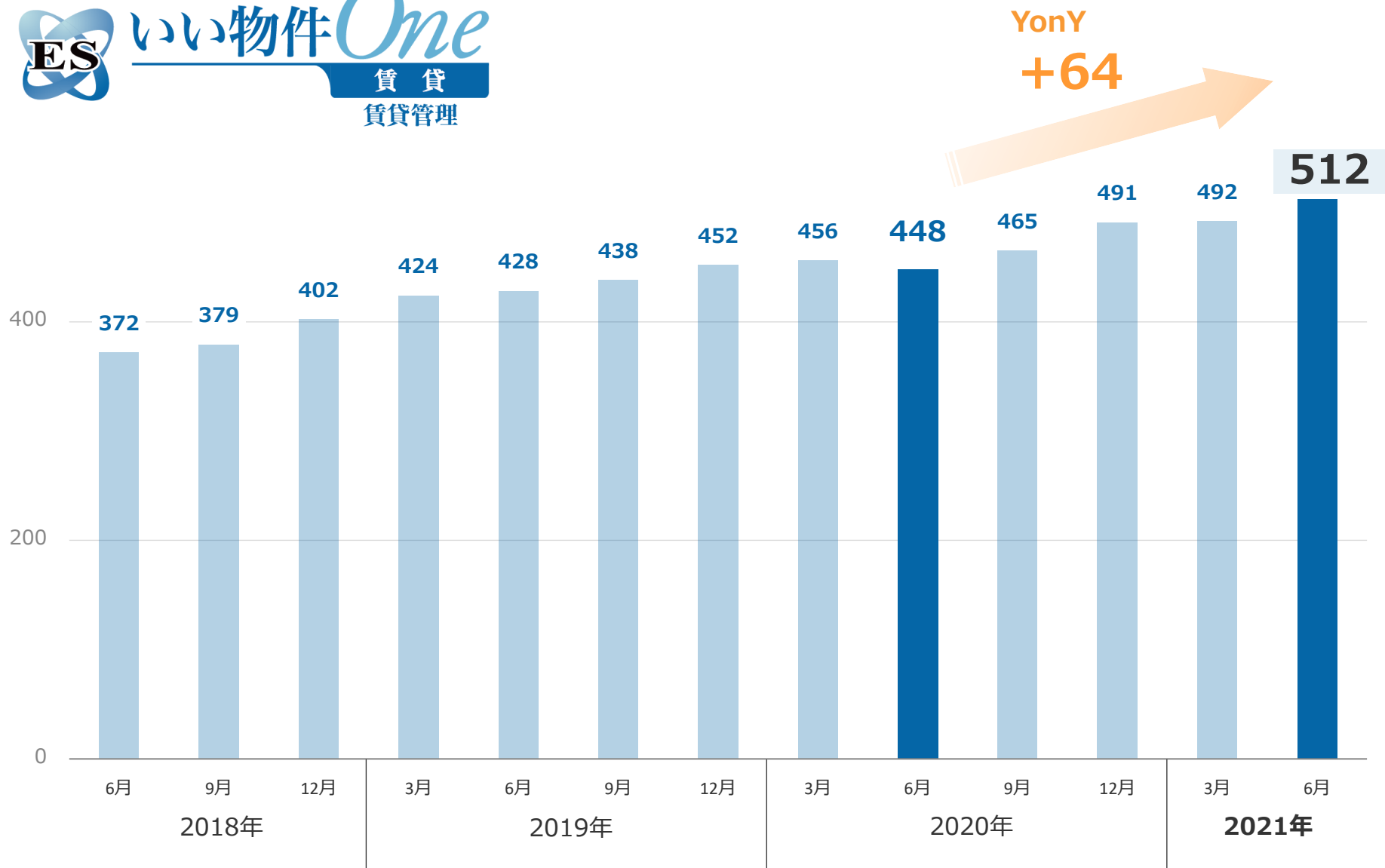
1法人あたり平均月額単価 (ARPU)

単位：千円

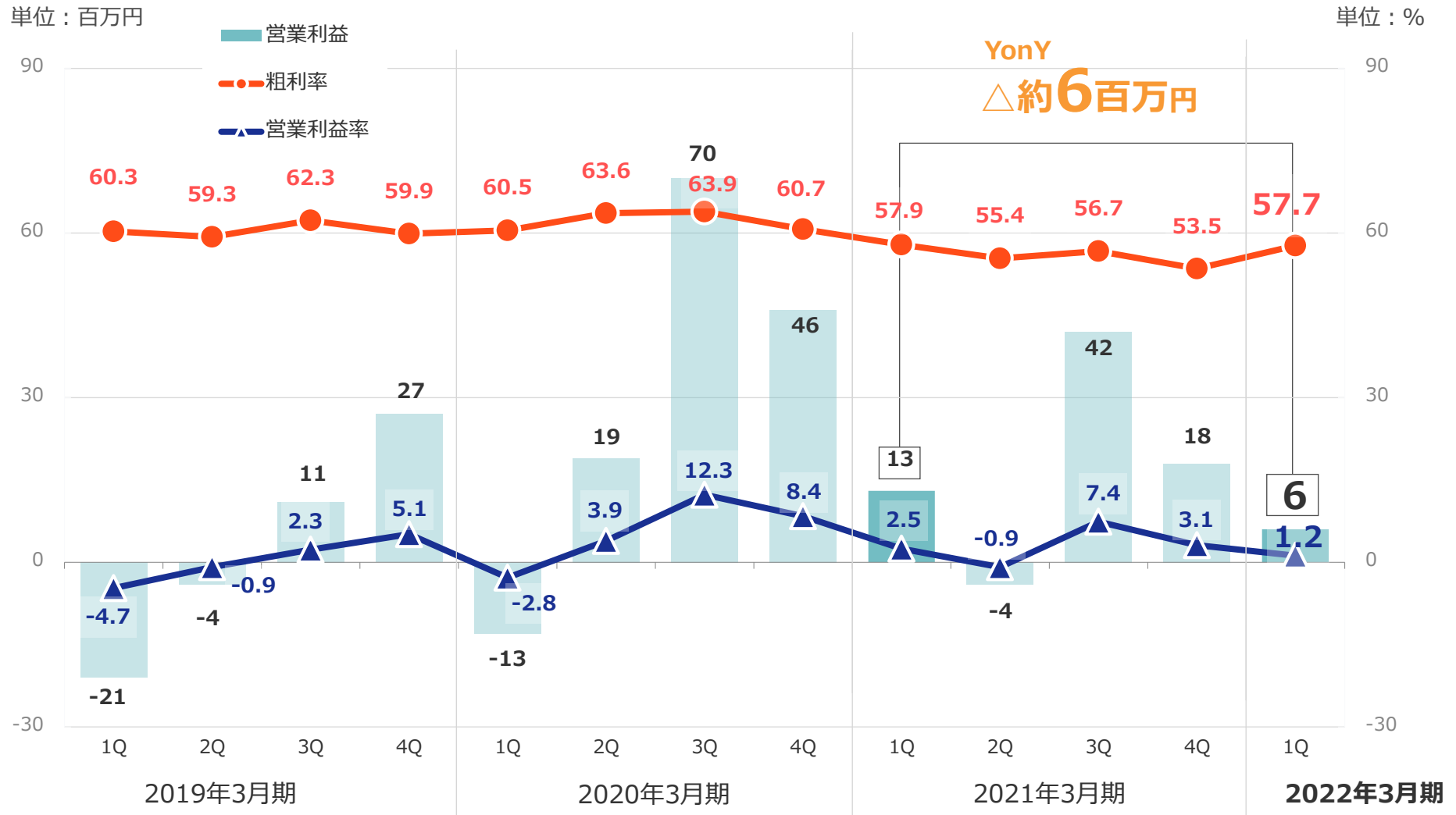


(注) 皆様にとってより分かりやすい情報開示を行うため2021年6月度より、売上区分を見直した「当月のサブスクリプション売上高」を「当月のサブスクリプション顧客数（法人数）」で除し千円未満を切捨てにした数値を表示しております。また、過年度分も前述の算出方法にて再算出し表示しております。

One賃貸管理ライセンス数

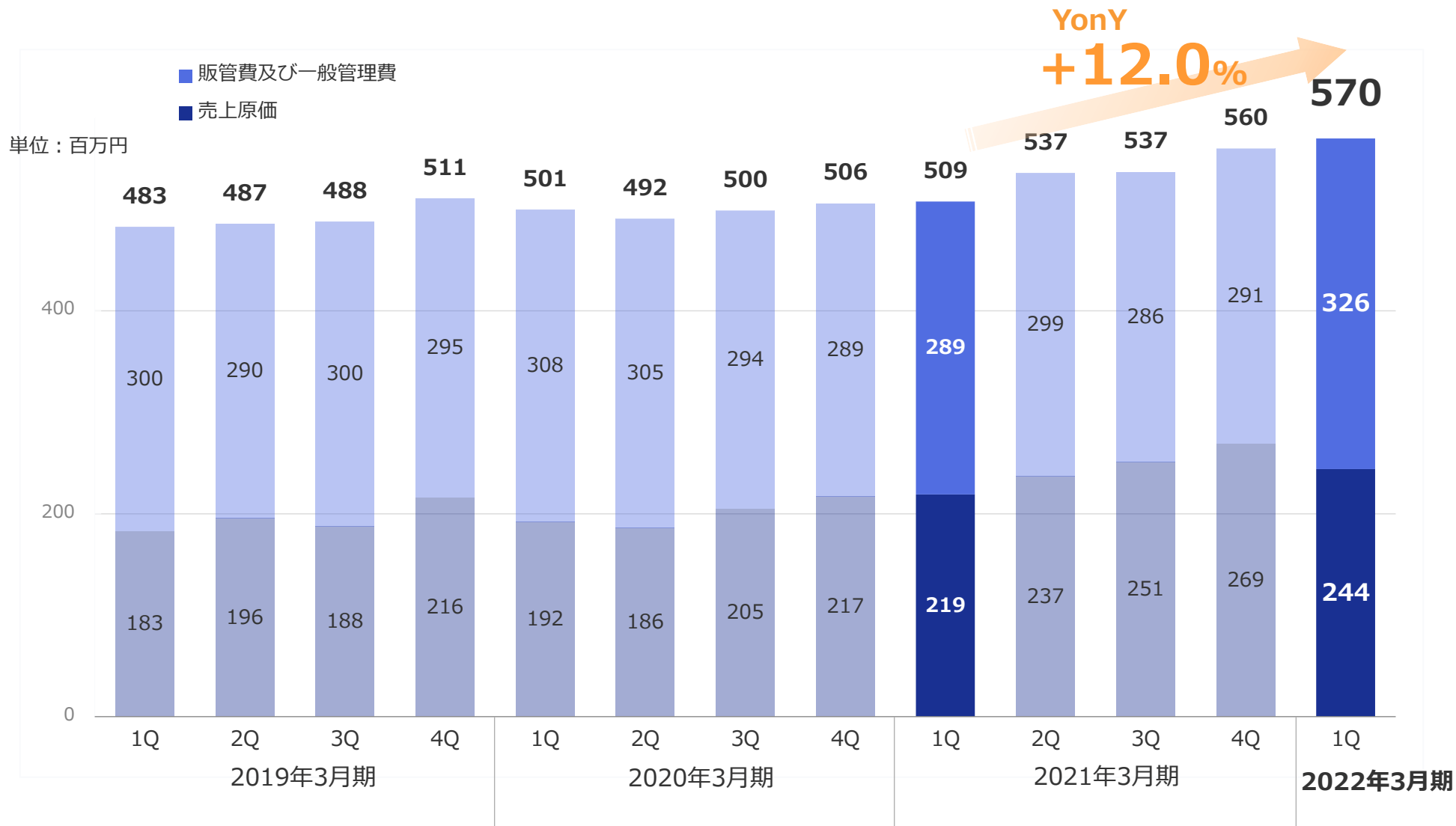


粗利率・営業利益推移（連結）



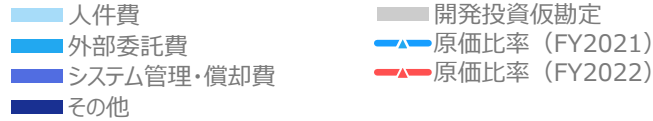
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

総費用推移（連結）

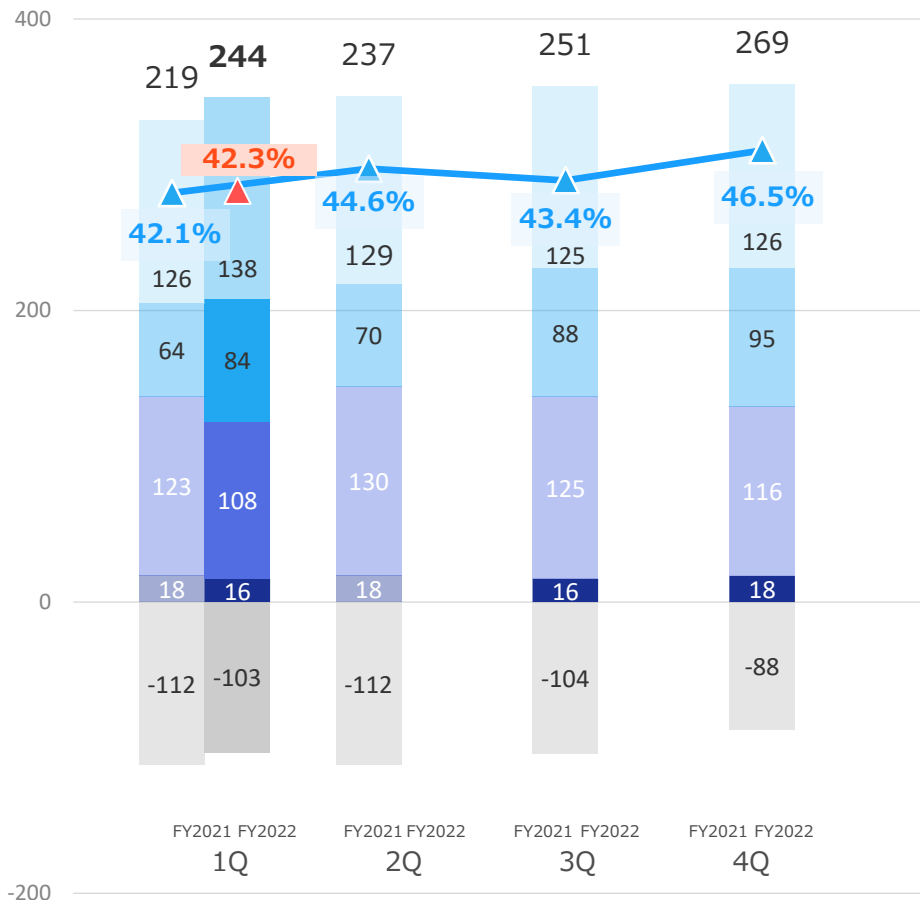


(注) 百万円未満は切捨てにしております。

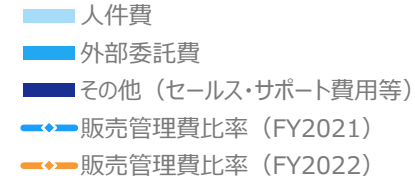
売上原価（連結）



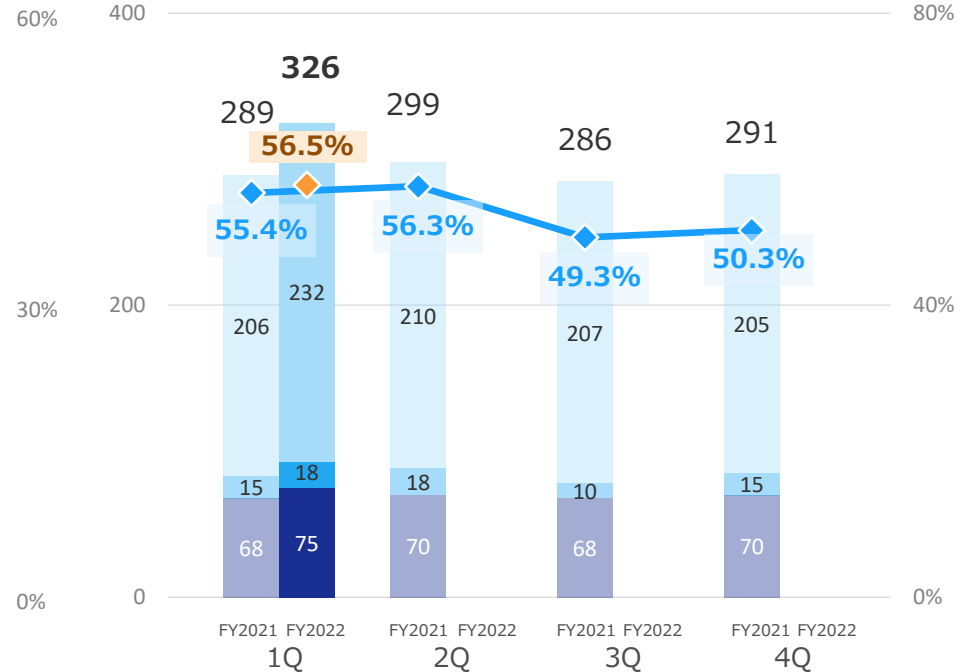
単位：百万円



販売管理費（連結）



単位：百万円

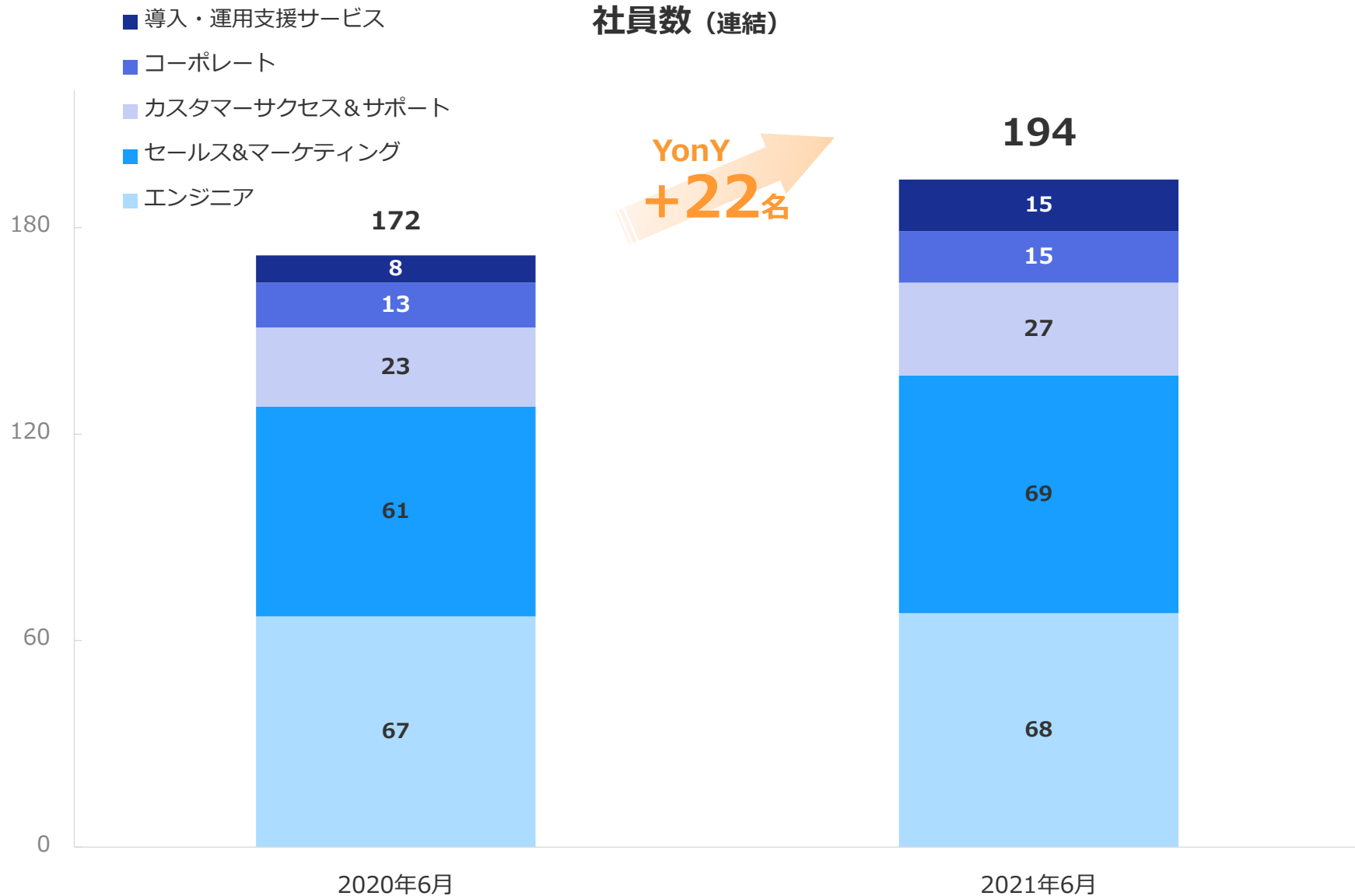


(注) 原価のうち、外部委託費は外注費、派遣費、IaaS利用料等で、システム管理・償却費はソフト/ハードの減価償却費、自社データセンター費用等で、開発投資仮勘定はたな卸（仕掛品・商品）、ソフトウェア仮勘定の原価計上分で構成されます。

(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) 販売管理費のうち、外部委託費は広告宣伝費、求人関連費、支払報酬、支払手数料等で構成されます。

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

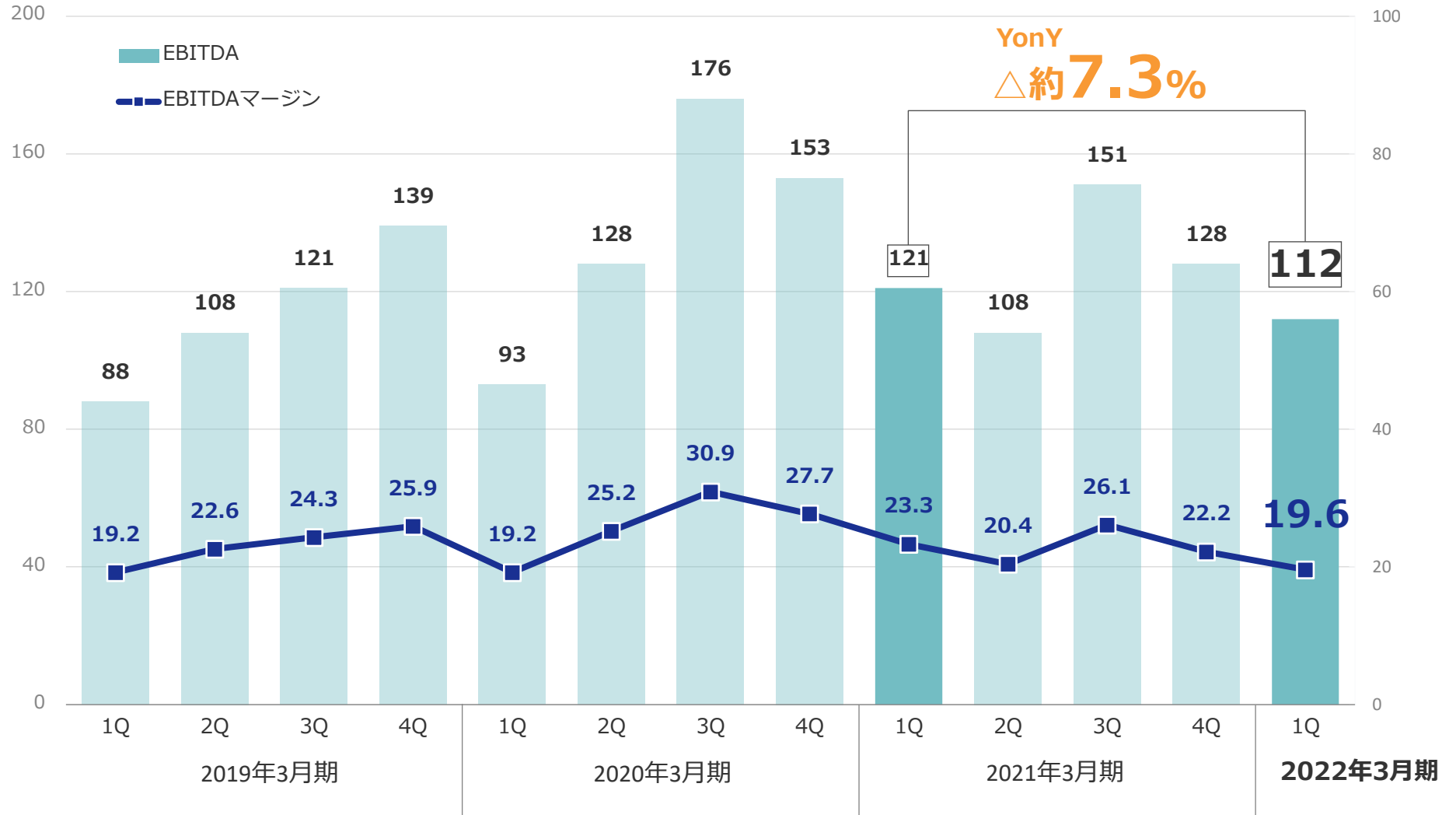


(注) 役員・顧問・契約社員・派遣社員・アルバイトは除く。

EBITDA推移（連結）

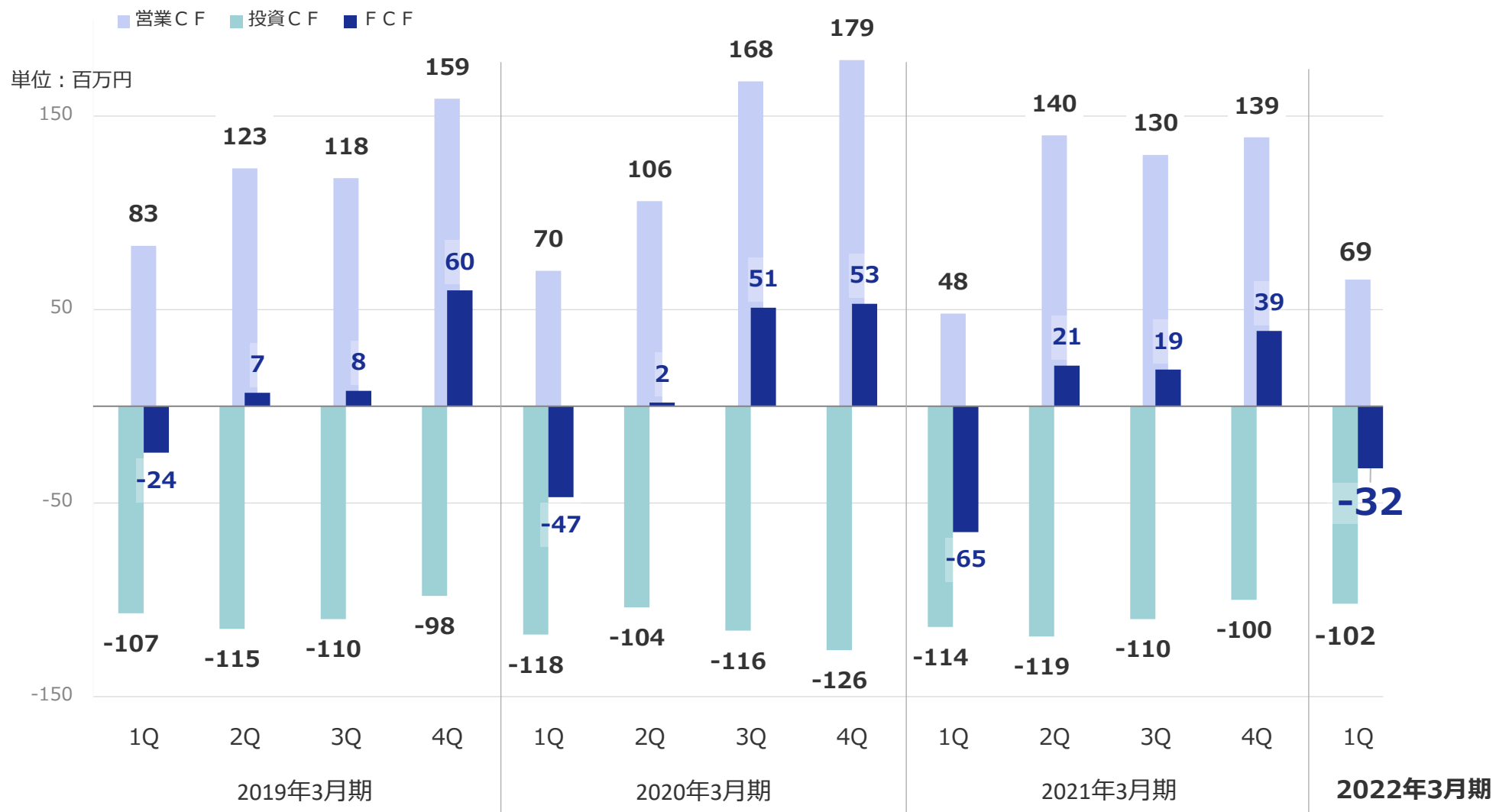
単位：百万円

単位：%



(注) 百万円未満は切捨てにしております。

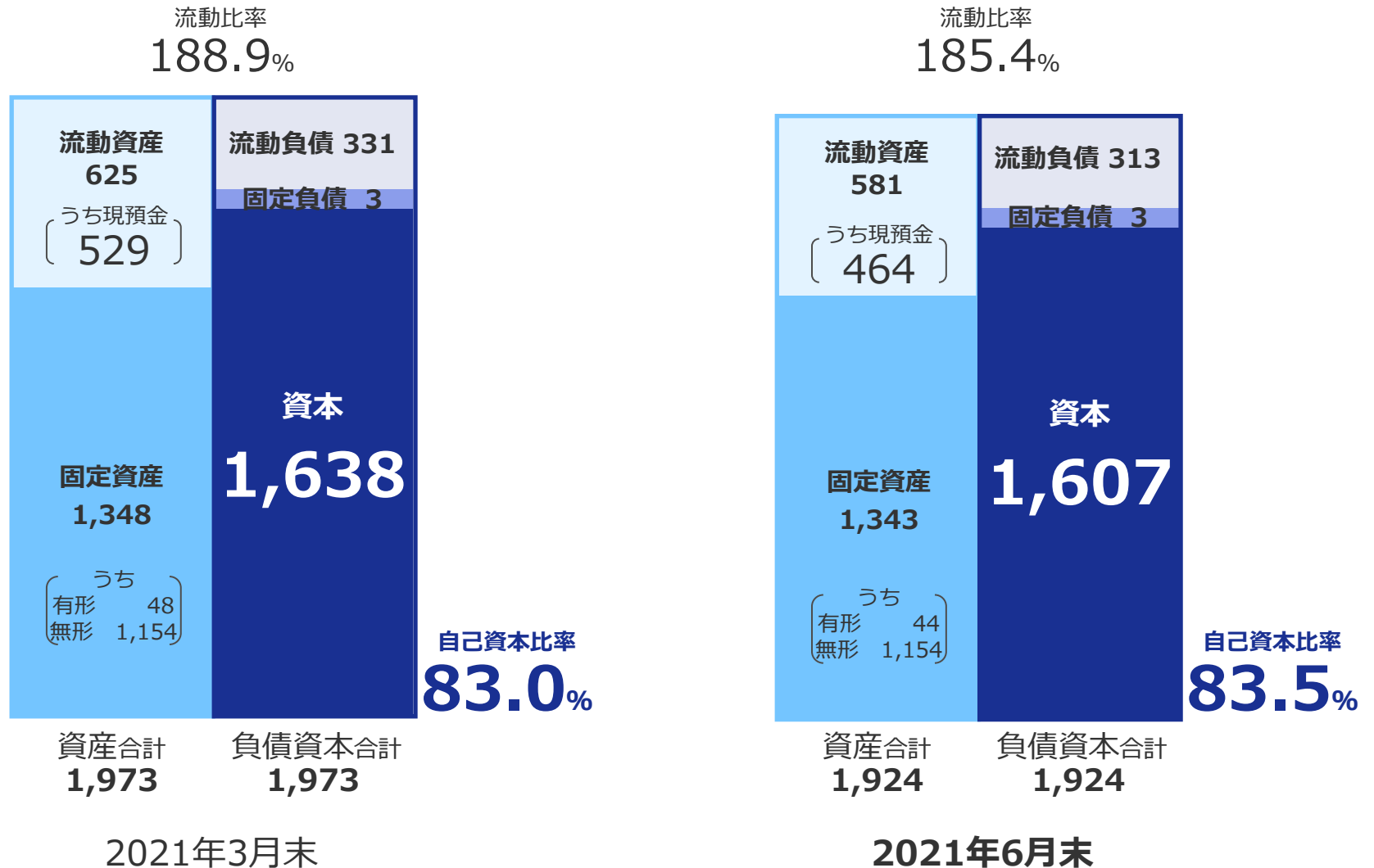
フリーキャッシュフロー推移（連結）



(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。

貸借対照表推移 (連結) 単位：百万円



(注) 百万円未満は切捨てにしております。

2. 業績予想・今後の展望

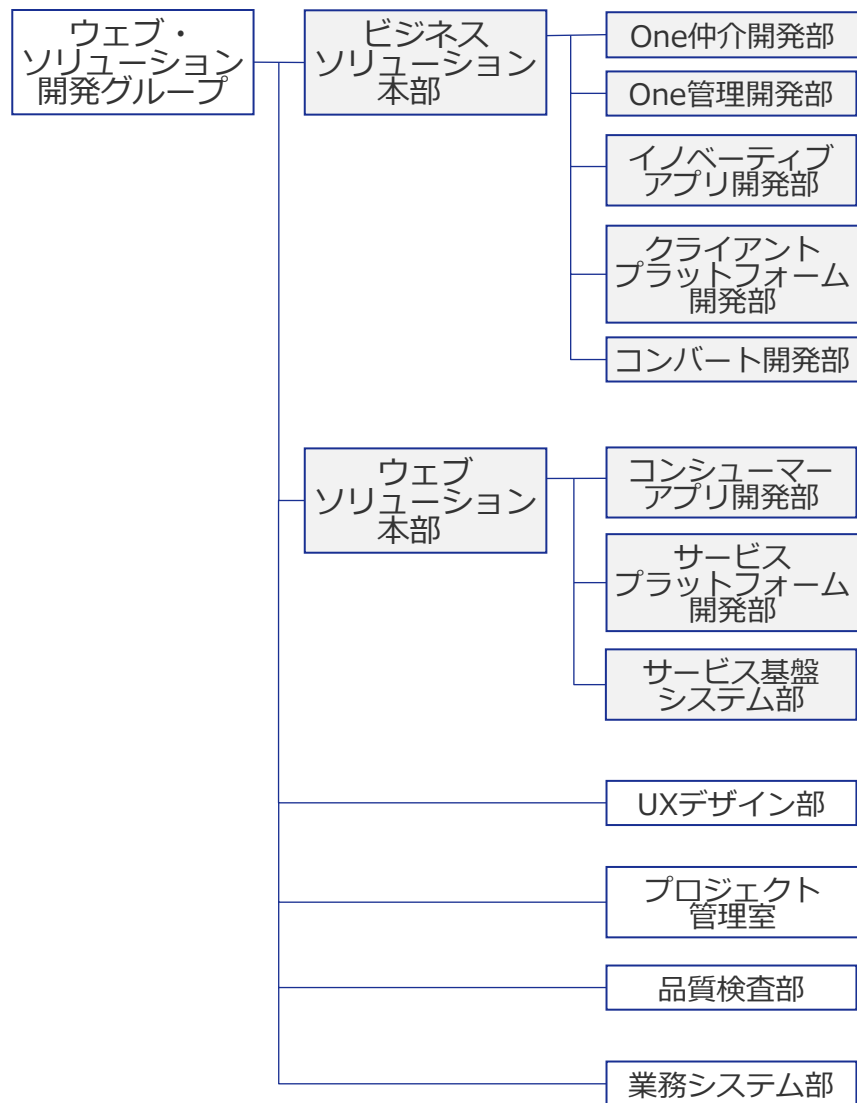
1 新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の影響について

- オンライン中心のマーケティング・セールス・サポート体制は維持。更なる強化のため陣容拡大、組織を改編。
- 賃貸仲介手数料等のフローが収益源となる小規模な不動産会社の離脱による影響は前期で一巡。当社の主なターゲットである中規模以上の不動産管理業の顧客はストックが収益源、当社業績が受ける影響は限定的と予想。
- DX推進で「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。今期もセミナーを主軸に、DX化の成功事例紹介で需要を喚起しリード獲得を狙う。

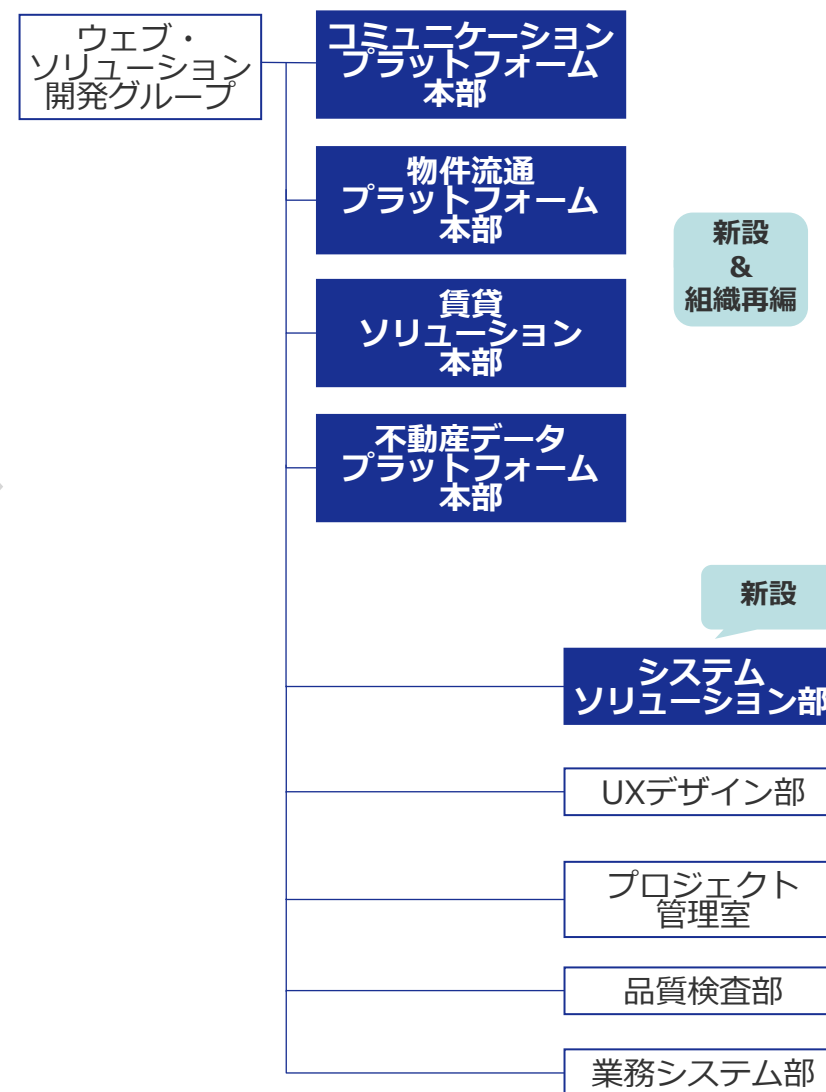
2 2022年3月期 通期業績予想（連結）

- 売上高は、**2,398百万円**（前期比184百万円、約8.3%増収）と予想。1Q終了時点では堅調に推移。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。
- 更なるイノベーション創発のために開発組織を改編。IaaS移行による並行稼働は終了、IaaS費用のアンユアライズ効果等あり、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。

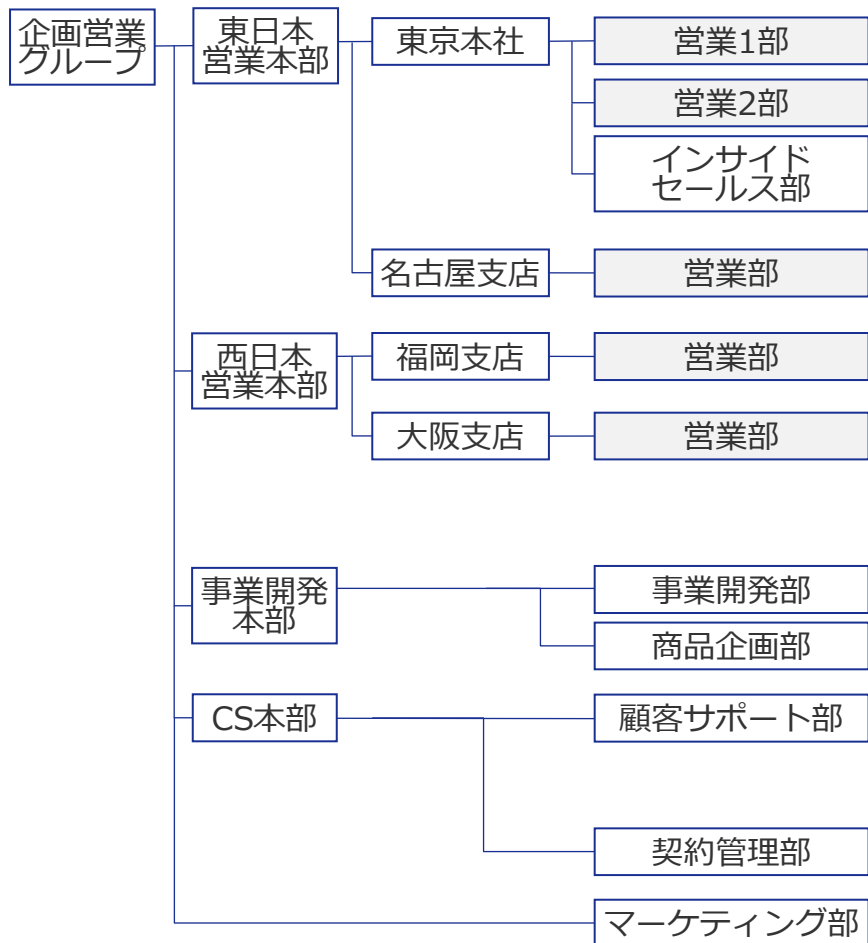
(2020年12月1日付け組織図)



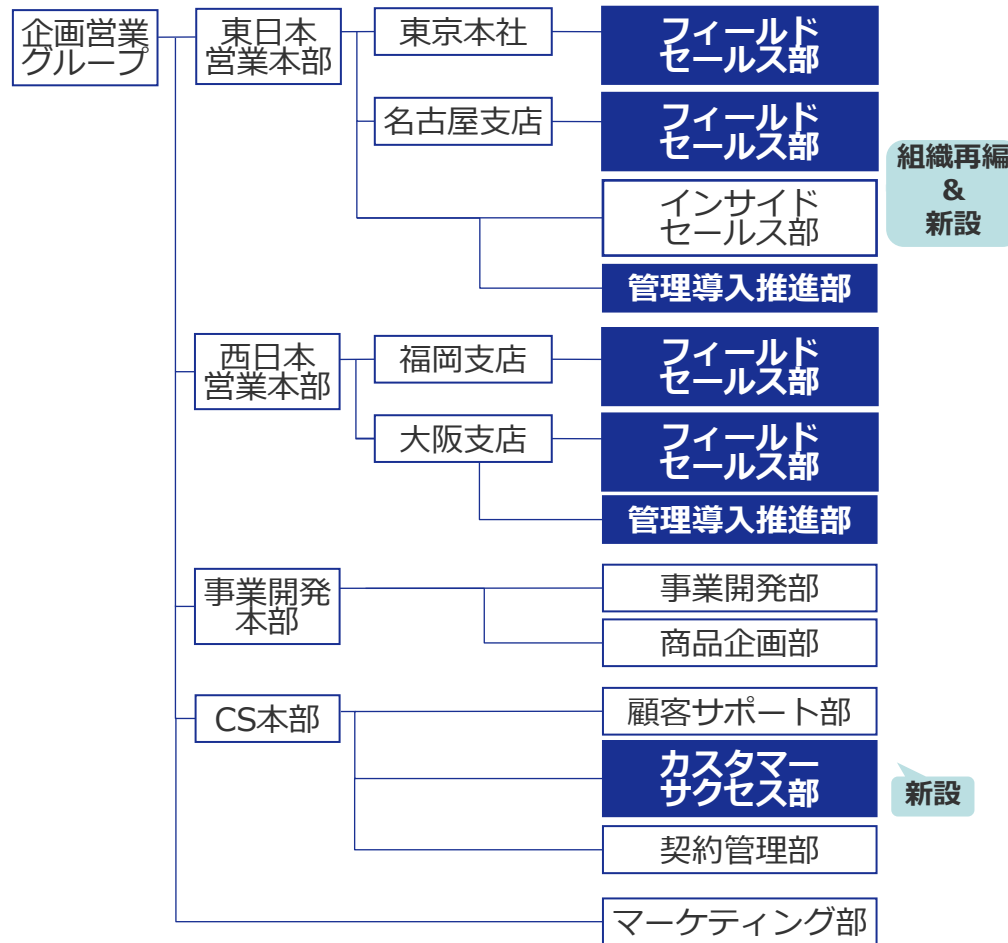
(2021年4月1日付け組織図)



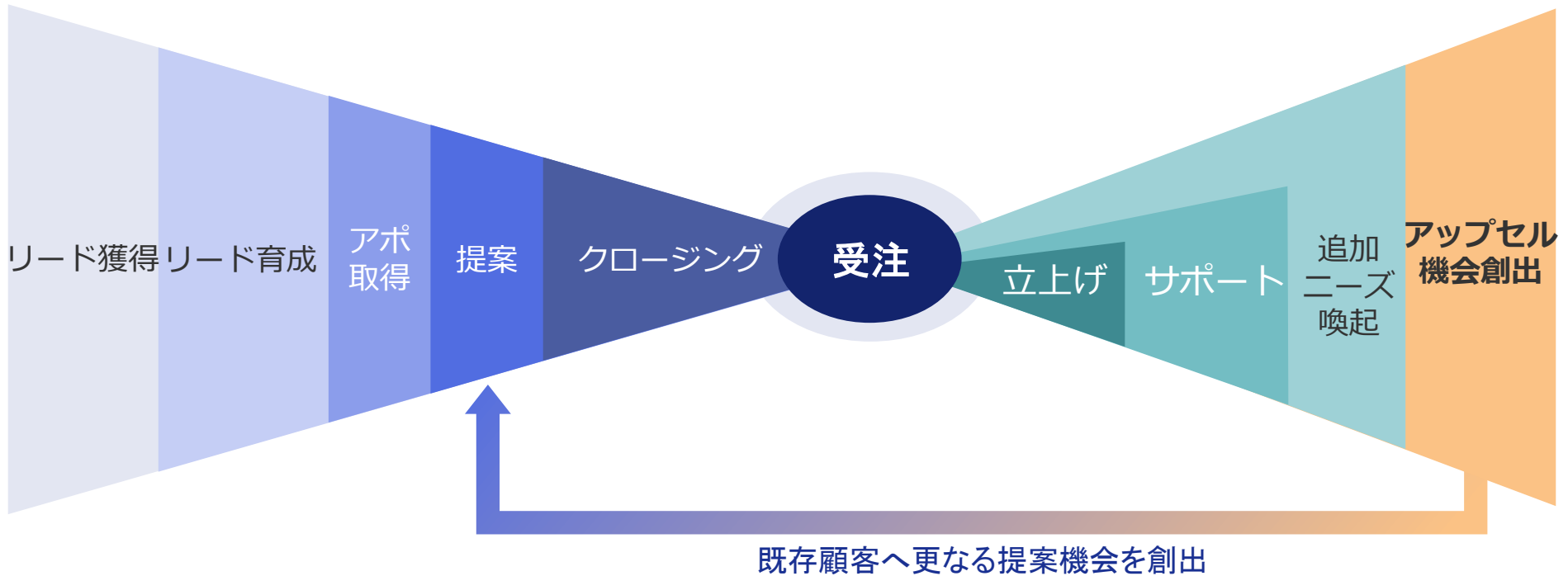
(2020年12月1日付け組織図)



(2021年4月1日付け組織図)



リモート・対面双方から柔軟に顧客にアプローチを図れるセールス体制に再編
サービス導入のスピード化を図る「管理導入推進部」を新設



マーケティング	インサイドセールス	フィールドセールス			カスタマーサクセス	マーケティング インサイドセールス
		管理導入推進			導入支援	
<ul style="list-style-type: none"> ・セミナー ・メルマガ&PR ・業界団体アプローチ 	<ul style="list-style-type: none"> ・ターゲティング ・テレアポ ・WEB提案 	<ul style="list-style-type: none"> ・WEB提案 ・訪問提案 	<ul style="list-style-type: none"> ・業務調査 ・契約締結 	<ul style="list-style-type: none"> ・運用決め ・業務改善提案 ・データ移行 	<ul style="list-style-type: none"> ・運用サポート ・定期コンタクト ・満足度UPケア 	<ul style="list-style-type: none"> ・セミナー ・メルマガ&PR ・リリース案内

単位：百万円

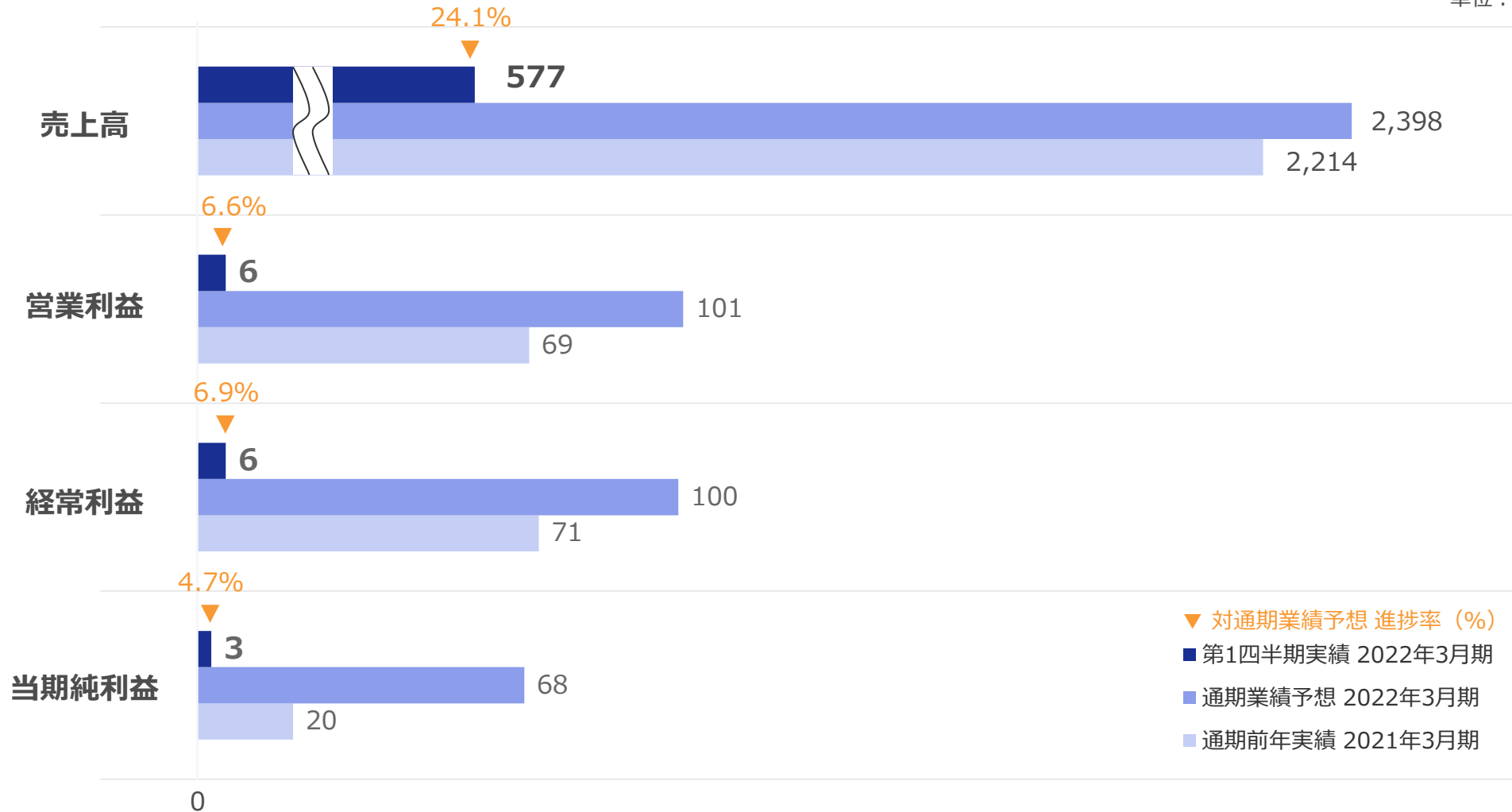
連結	2022年3月期			前年（2021年3月期）実績		
	通期業績予想	第1四半期実績	進捗率	金額	対前年比増減額	対前年比増減率
売上高	2,398	577	24.1%	2,214	184	8.3%
営業利益	101	6	6.6%	69	31	45.9%
経常利益	100	6	6.9%	71	29	41.3%
当期純利益	68	3	4.7%	20	48	238.3%

	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 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。

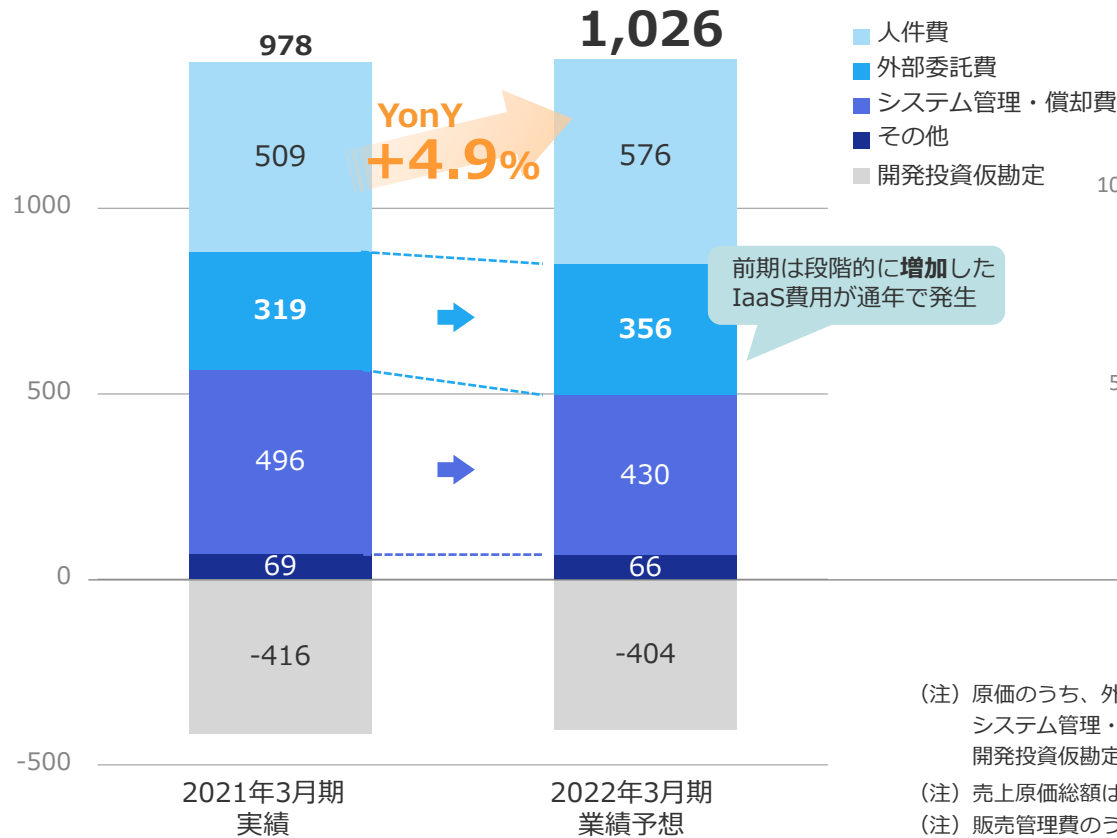
単位：百万円



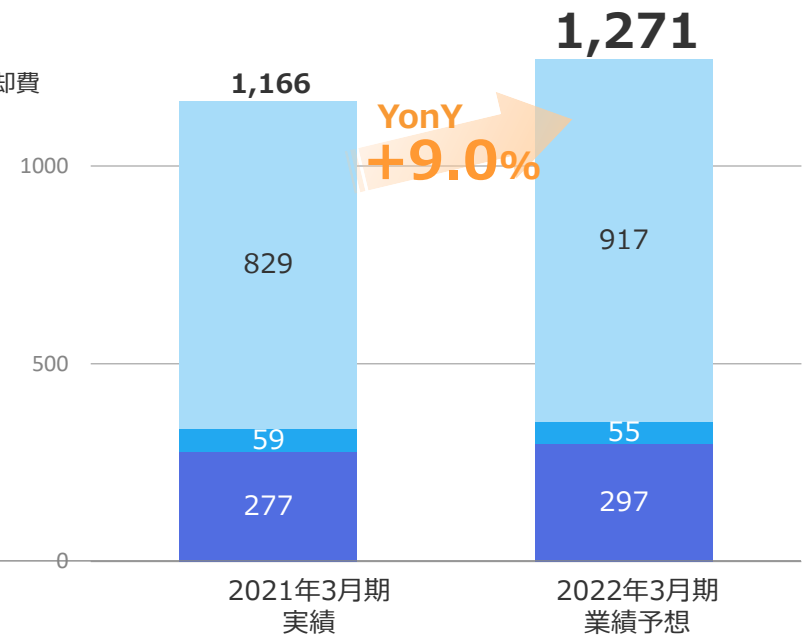
(注) 上記業績予想につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき判断した予想であり、多分に不確実な要素を含んでおります。実際の業績等は、業況の変化等により、上記予想数値と異なる場合があります。

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

売上原価（連結）



販売管理費（連結）



(注) 原価のうち、外部委託費は外注費、派遣費、IaaS利用料等で、システム管理・償却費はソフト/ハードの減価償却費、自社データセンター費用等で、開発投資仮勘定はたな卸（仕掛品・商品）、ソフトウェア仮勘定の原価計上分で構成されます。

(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) 販売管理費のうち、外部委託費は広告宣伝費、求人関連費、支払報酬、支払手数料等で構成されます。

- **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、「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。

I 目標とする指標

顧客数

5,000社

顧客単価（月額）

100,000以上円

サブスクリプション粗利率

70%超

1 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

2 収益力の強化

ワンストップ提供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LTV（顧客生涯価値）拡大

3 将来への布石

不動産取引プラットフォームへの進化

3. 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。



不動産領域に特化したバーティカルSaaSを展開

● 不動産市場の特性



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

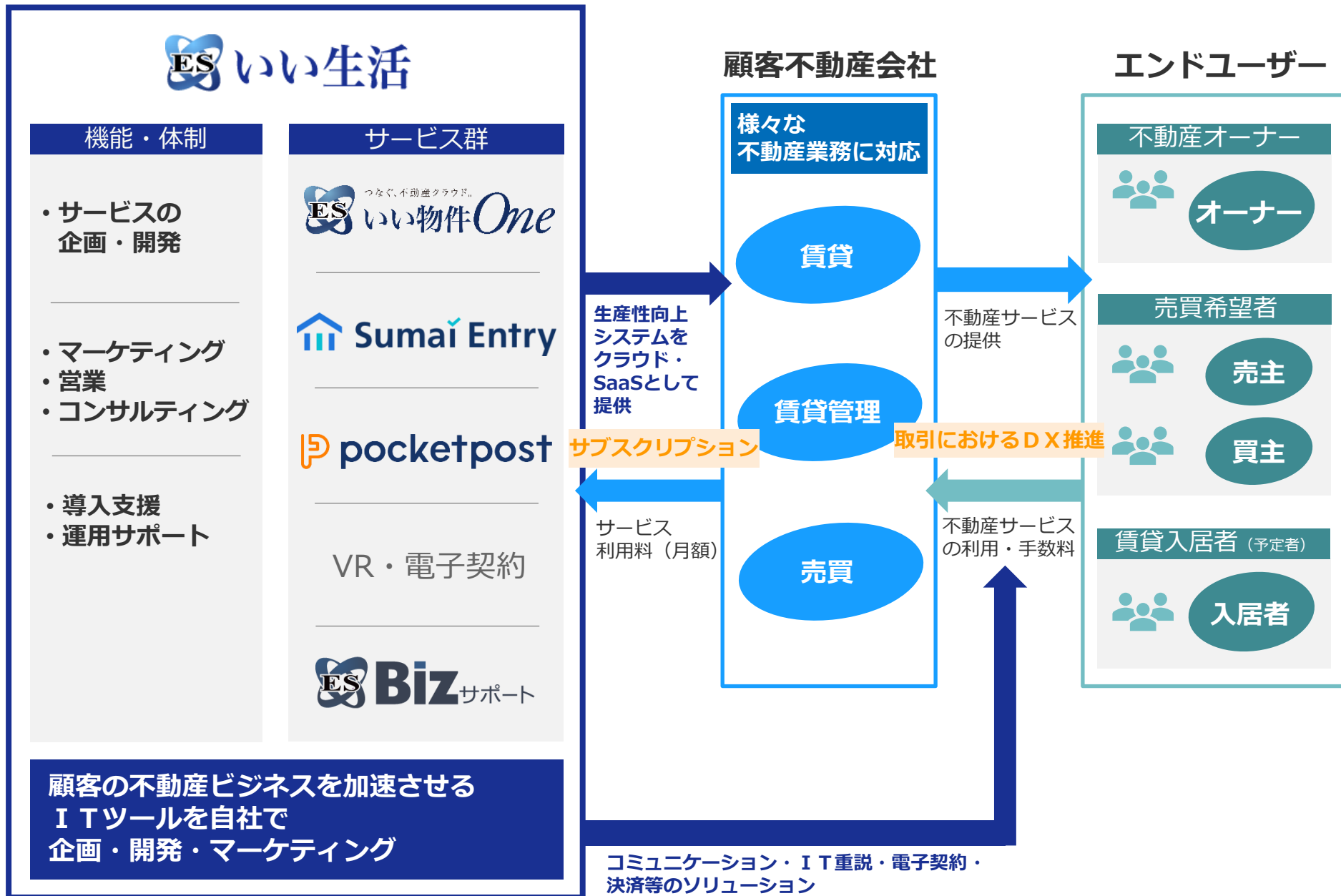
標準型でカバーしきれない顧客ニーズを補完

スポットサービス

- ・クラウド・SaaS初期設定料
- ・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%。



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

一般的な住まい探しの流れ





(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。



賃貸仲介・賃貸管理

(物件・顧客情報)

(契約・入出金・案件情報)

データベース



物件情報

- ・画像自動圧縮
- ・店舗間共有
- ・サジェスト入力補助
- ・一括更新、削除も可能

顧客情報

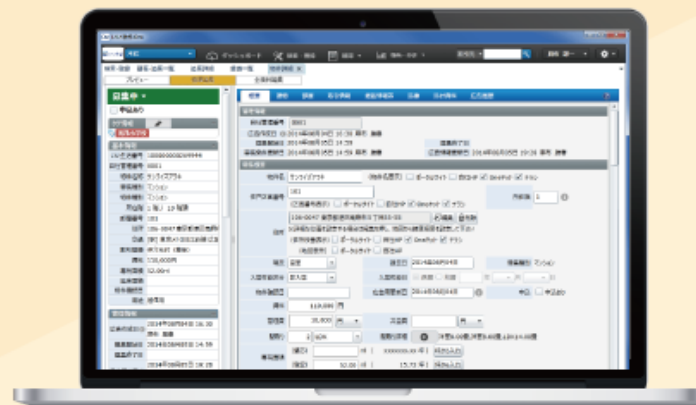
- ・反響情報
- ・希望条件登録
- ・追客履歴確認
- ・メッセージ送受信

管理情報

- ・取引台帳
- ・管理委託契約
- ・案件(修繕)管理
- ・家賃管理・収支報告

- 物件情報、顧客情報、管理委託情報等の賃貸仲介・管理領域の不動産に関するあらゆる情報を一元管理。
- クラウド・SaaSの利点を活かし多店舗での情報共有が可能、営業支援、契約書管理、家賃入出金管理、収支報告作成が可能。
- ウェブ入居申込(Sumai Entry)等の当社他サービスとの併用・連携で、さらに業務効率化・DXを実現。

物件・顧客情報 データベース



物件 情報

- ・画像自動圧縮
- ・店舗間共有
- ・サジェスト機能による入力補助
- ・一括更新、削除も可能

顧客 情報

- ・反響情報
- ・希望条件登録
- ・追客履歴確認
- ・メッセージ送受信

- 物件情報、顧客情報といった売買領域の不動産に関するあらゆる情報を一元管理。
- クラウド・SaaSの利点活かし、多店舗での情報共有が可能、営業支援、契約書管理、査定機能、売主向けフォローが可能。
- 当社他サービスとの併用・連携で、さらに業務効率化・DXを実現。

Web内覧予約・入居申込サービス

Web申込 + 内見予約
Sumai Entryがより便利になりました

Sumai Entry 内見 / 申込

申し込み > すべて

物件名	所在地	種別	築年	価格	状態	備考
ワンライフ高層 103	銀座 有明	111-1階半地下鉄駅直結	築年未詳	2020/05/24	1345	✓
ワンライフ高層 202	有明 有明	111-1階半地下鉄駅直結	築年未詳	2020/05/24	1801	✓
ワンライフ高層 104	有明 有明	111-1階半地下鉄駅直結	築年未詳	2020/05/24	2000/05/24	✓
ワンライフ高層 201	有明 有明	111-1階半地下鉄駅直結	築年未詳	2020/05/24	2020/05/24	✓
ワンライフ高層 105	有明 有明	111-1階半地下鉄駅直結	築年未詳	2020/05/24	2020/05/24	✓
ワンライフ高層 101	有明 有明	111-1階半地下鉄駅直結	築年未詳	2020/05/24	2020/05/24	✓
ワンライフ高層 103	有明 有明	111-1階半地下鉄駅直結	築年未詳	2020/05/24	2020/05/24	✓
ワンライフ高層 203	有明 有明	111-1階半地下鉄駅直結	築年未詳	2020/05/24	2020/05/24	✓
ワンライフ高層 201	有明 有明	111-1階半地下鉄駅直結	築年未詳	2020/05/24	2020/05/24	✓
ワンライフ高層 303	有明 有明	111-1階半地下鉄駅直結	築年未詳	2020/05/24	2020/05/24	✓

申し込み内覧ページ

入居申込
25%OFF

ワンライフ高層 103
¥120,000/月(税込)

Sumai Entry 内見 / 申込

内見予約一覧

物件名	所在地	種別	築年	価格	状態	備考
ワンライフ高層 303	有明 有明	111-1階半地下鉄駅直結	築年未詳	2020/05/27 11:00	2020/05/26	✓
ワンライフ高層 201	有明 有明	111-1階半地下鉄駅直結	築年未詳	2020/05/27 11:00	2020/05/26	✓
ワンライフ高層 202	有明 有明	111-1階半地下鉄駅直結	築年未詳	2020/05/27 11:00	2020/05/26	✓
ワンライフ高層 103	有明 有明	111-1階半地下鉄駅直結	築年未詳	2020/05/27 11:00	2020/05/26	✓
ワンライフ高層 201	有明 有明	111-1階半地下鉄駅直結	築年未詳	2020/05/27 11:00	2020/05/26	✓
ワンライフ高層 303	有明 有明	111-1階半地下鉄駅直結	築年未詳	2020/05/27 11:00	2020/05/26	✓
ワンライフ高層 202	有明 有明	111-1階半地下鉄駅直結	築年未詳	2020/05/27 11:00	2020/05/26	✓
ワンライフ高層 103	有明 有明	111-1階半地下鉄駅直結	築年未詳	2020/05/27 11:00	2020/05/26	✓
ワンライフ高層 303	有明 有明	111-1階半地下鉄駅直結	築年未詳	2020/05/27 11:00	2020/05/26	✓

- 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、プロセス全体を省力化。

入居者・オーナー向けコミュニケーションアプリ



入居者向けアプリ



オーナー向けアプリ



スマホ決済サービス

※SMBC GMO PAYMENT株式会社と提携

- 電話・郵送・掲示板等に替わる、時間や場所の制約が少ない双方向コミュニケーション手段。
- アプリ内に届いた請求情報は、移動中や外出先でも、スマホ決済でそのままお支払い。

■ 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

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

- 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。

不動産ホームページ作成ツール



物件広告の一元管理



完全レスポンスデザイン

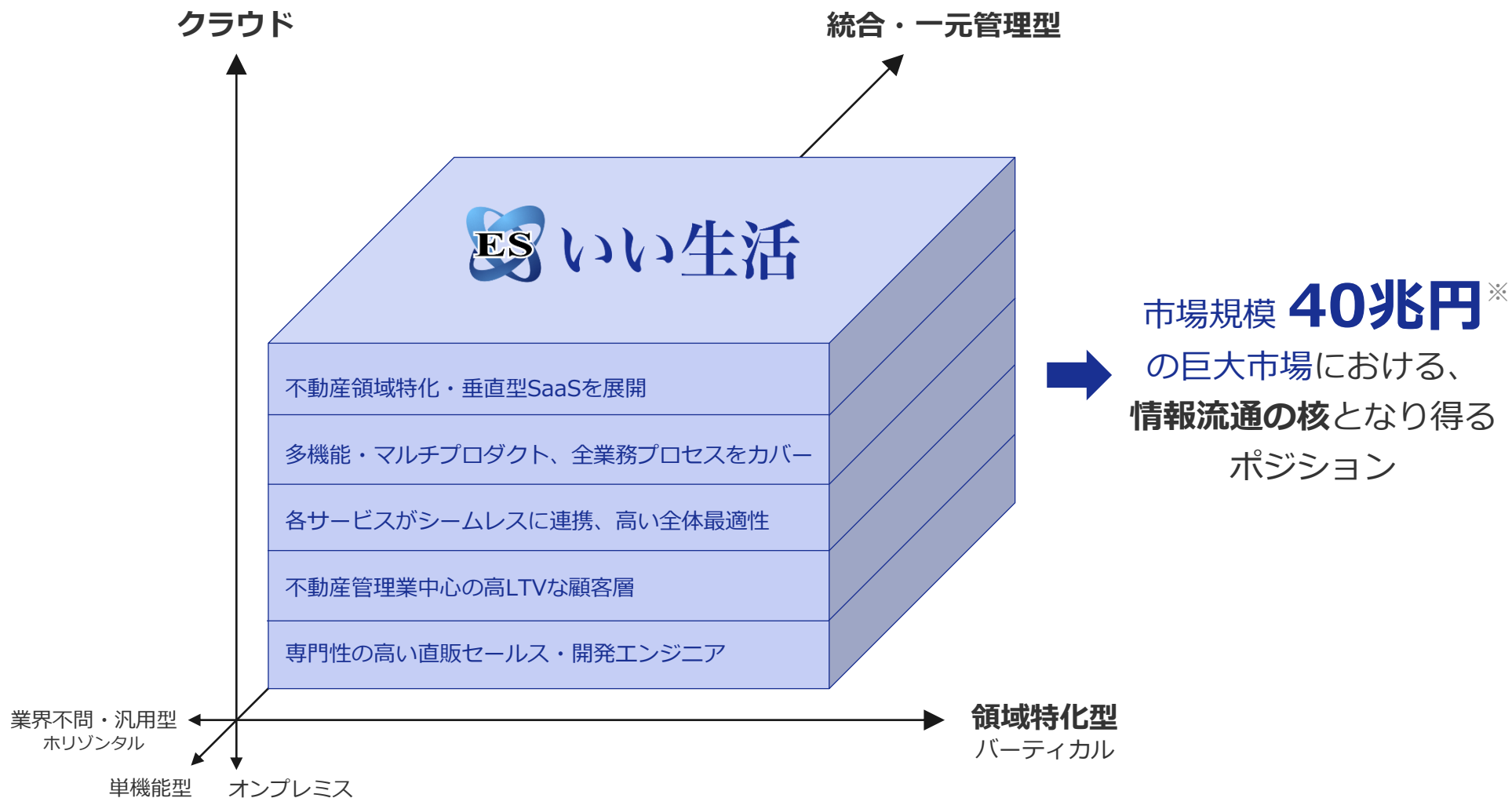


自社でデザイン・編集可能



- 物件紹介に最適化された自社ウェブサイトを完全レスポンスで簡単に作成可能、不動産会社のデジタルマーケティングを支援。
- 豊富なテンプレート、シンプルな操作でプロ仕様の自社サイトが制作可能、デザイン変更やコンテンツ更新も自社で完結。

市場特化 × クラウド × 一元管理 = 持続的競争優位



※財務省「2019年度法人企業統計調査」より、不動産業の年次売上高は453,835億円。

エンドユーザー

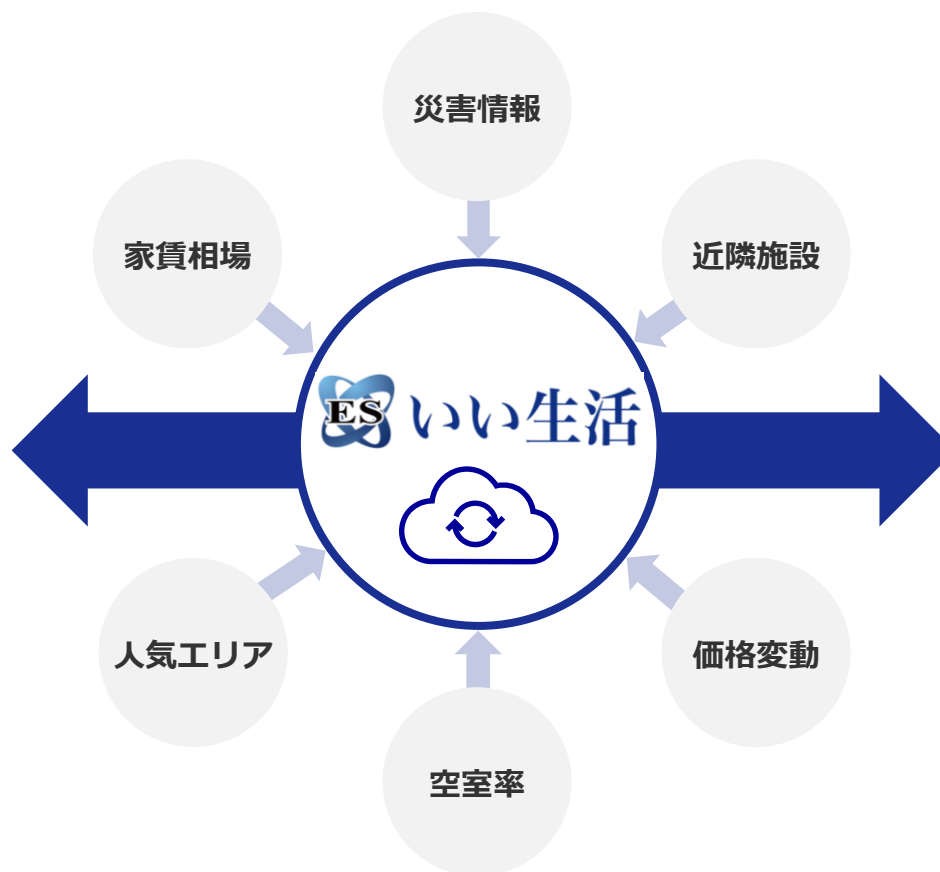


- ・「スマホで入居申込」など、住まいの手続きをもっと簡単・便利に
- ・「オンラインで物件内覧」など、自由にスマートな住まい探し
- ・「住まい」の市場をデジタルの力でトランスフォーム

不動産会社



- ・アフターコロナの「新常態」にも適応した、BCPに強い経営体制構築を支援
- ・バックヤードの業務は効率化し、顧客である入居者やオーナーへのサポートに注力
- ・集積されたデータを活用した、ファクトに基づく意思決定・経営戦略をサポート



- 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

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 	  
<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 	 
<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 	
<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 	  

(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	194名（2021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	成本 治男
	代表取締役副社長 COO	北澤 弘貴		
	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

- 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ではありません。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。