

# 2013年3月期 第1四半期決算説明資料

証券番号 3796

2012年7月31日



- ・本資料に記載された内容は、現時点において一般に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
- ・本資料には将来予想に関する記述を含んでおりますが、当該記述は目標や予想に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。予想と異なる結果となるおそれがある点を認識された上でご利用下さい。

1 2013年3月期 第1四半期概要

2 2013年3月期 業績予想

3 今後の事業戦略

4 ご参考資料

(1) 財務データシート

(2) 当社の概要

1

# 2013年3月期 第1四半期概要

## ①ハイライト

### 減収・減益となるも、主力である「クラウドサービス」売上高は増収

- ▶ 売上高 446百万円(前年同期 584百万円、前年同期比 138百万円減、23.6%減、前々年同期576百万円)
  - ・クラウドサービス売上高 417百万円(前年同期 375百万円、前年同期比 41百万円増、11.1%増)
  - ・うち、**拡販サービス月次売上高 360百万円(前年同期 312百万円、前年同期比 48百万円増、15.6%増)**
- ▶ 営業利益 △22百万円(前年同期 76百万円、前年同期比 99百万円減、前々年同期 101百万円)
- ▶ 四半期純利益 △21百万円(前年同期 40百万円、前年同期比 61百万円減、前々年同期 51百万円)

### 「クラウドサービス」の顧客ベースの拡大、売上増加を推進

- ▶ クラウドサービスの新規顧客獲得及び既存顧客へのアップセルを推進、顧客数及び平均月額単価ともに堅調
  - ・クラウドサービス平均月額単価 約 96,400円/社(2012年 6月時点) 前年同期 約 94,700円/社(2011年 6月時点)
  - ・クラウドサービス顧客数 1,455社(2012年 6月時点) 前年同期 1,361社(2011年 6月時点)
- ▶ 「賃貸住宅フェア2012」への出展及び主要業界紙等メディアへの広告出稿等を実施し、販促活動を強化

### 新サービス「ESいい物件One」リリース開始

- ▶ 既存サービスを統合、機能拡充した不動産会社の基本業務全域をカバーする新サービス「ESいい物件One」を2012年4月2日にリリース開始、更なる機能強化・拡張に向けた開発にも注力

(注) クラウドサービスに係る数値については、内部売上高調整前の金額を使用しております。

(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。

## ②連結損益計算書(前年同期比)

(百万円)	2011年4-6月	2012年4-6月	増減額	増減率
売上高	584	446	△138	△23.6%
売上総利益 売上総利益率	372 63.8%	309 69.3%	△63	△17.0%
営業利益 営業利益率	76 13.1%	△22 △5.1%	△99	—
経常利益 経常利益率	77 13.2%	△22 △5.0%	△99	—
当期純利益 当期純利益率	40 6.9%	△21 △4.7%	△61	—

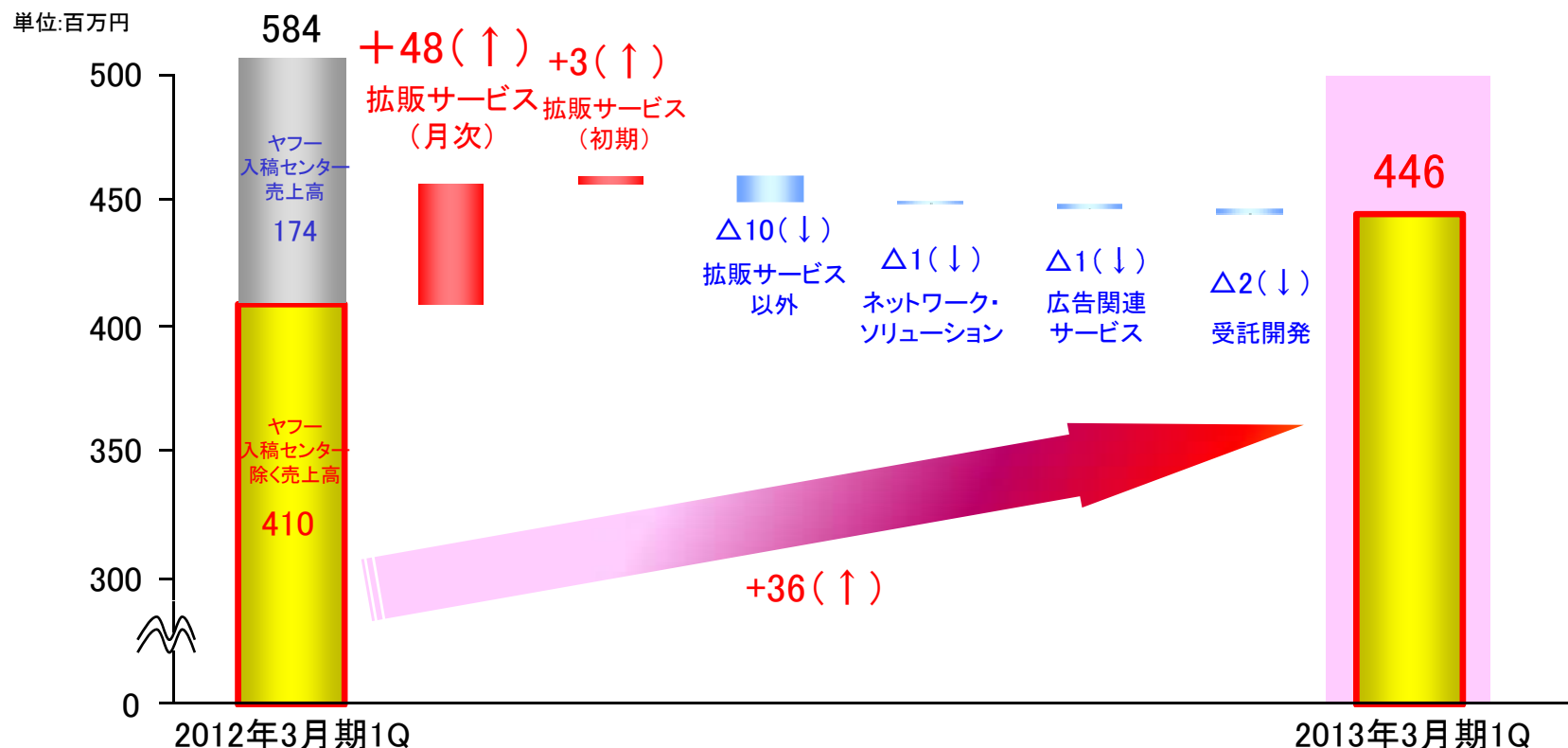
### <ポイント>

- ① 主力であるクラウドサービスが増収基調を継続し、売上全体を牽引するも、ヤフー入稿センター業務に係る契約が2011年11月末で終了した影響等をカバーするまでには至らず、減収・減益。
- ② 新卒営業数名の増員に伴う人件費の増加、並びに「賃貸住宅フェア2012」への出展及び主要業界紙等メディアへの広告出稿等を実施したこと等による販売促進費の増加等により、販管費は増加。

(注)百万円未満は切捨てにしております。

### ③クラウドソリューション事業売上高の増減内訳

主力である「拡販サービス」が売上全体を大きく牽引



<ポイント>

- ① 「拡販サービス(月次)」は前年同期比で約 48百万円増収し、拡販サービス全体では前年同期比で約 51百万円の増収。
- ② ヤフー入稿センター業務に係る売上を除いた前年同期売上実績(約410百万円)との比較では、約36百万円の増収。
- ③ ヤフー入稿センター業務終了に伴う減収の影響は今限り。

(注)クラウドソリューション事業の数値については、内部売上高調整前の金額を使用しております。

(注)百万円未満は切捨てにしております。

## ④クラウドソリューション事業売上高(前年同期比)

品目 (単位:百万円)	2011年4-6月	2012年4-6月	差額	増減率
クラウドサービス	375	417	41	11.1%
拡販サービス ※	319	371	51	16.3%
初期	7	10	3	46.5%
<b>月次</b>	<b>312</b>	<b>360</b>	<b>48</b>	<b>15.6%</b>
拡販サービス以外 ※	55	45	△10	△18.1%
ネットワーク・ソリューション	10	8	△1	△15.2%
アドヴァンスト・クラウドサービス	199	20	△178	△89.6%
広告関連サービス	17	15	△1	△9.5%
受託開発	7	4	△2	△29.2%
ヤフー入稿センター	174	—	△174	△100.0%
合計	584	446	△138	△23.6%
参考(ヤフー入稿センター除く合計)	410	446	36	8.9%

※ 拡販サービス……… 拡販することを前提とした標準型システム・アプリケーションの月額利用料等。

    拡販サービス以外…… 拡販サービスをベースに、個々の顧客仕様に受託開発したシステム・アプリケーションの月額利用料等。

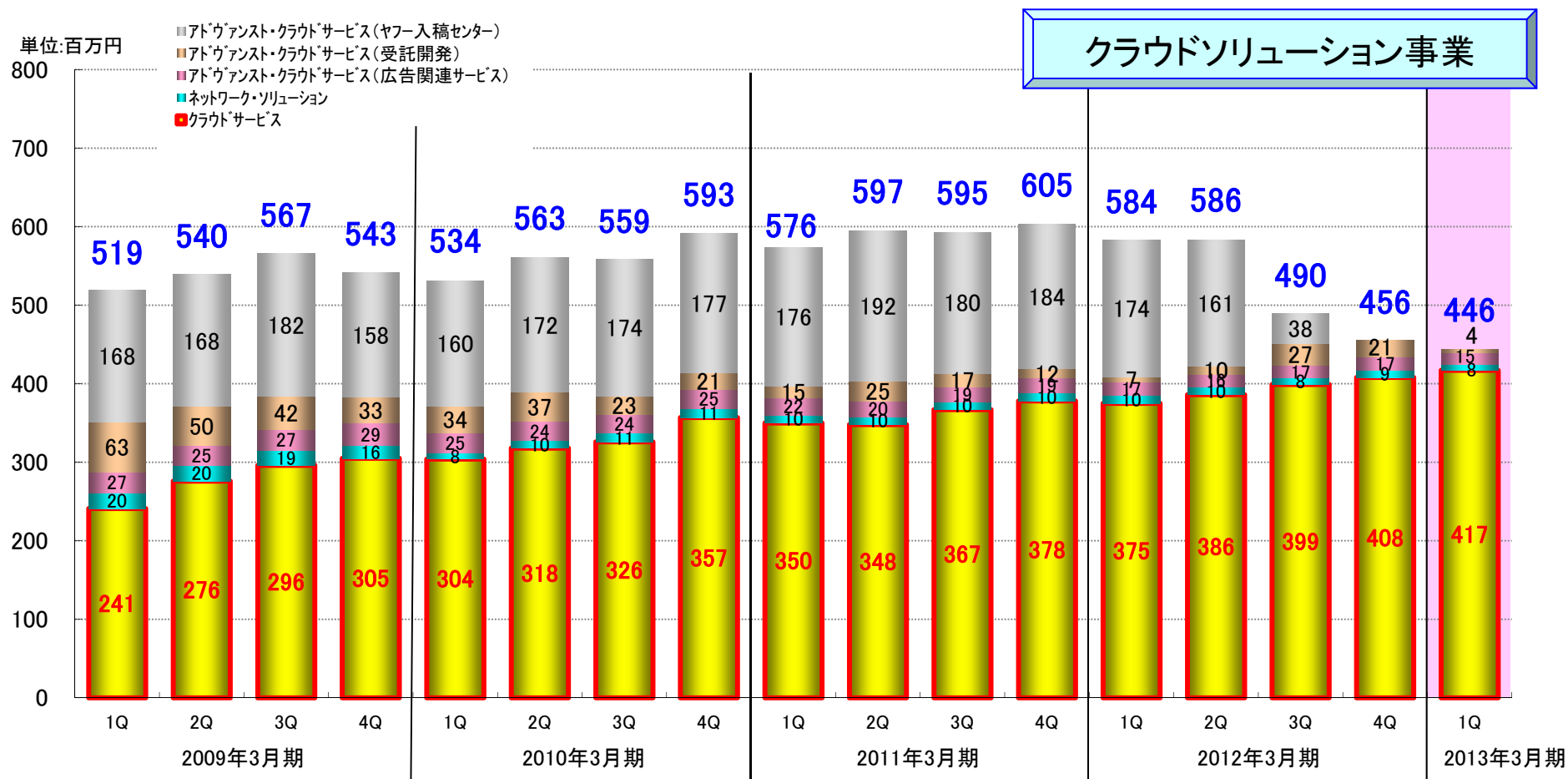
(注)アドヴァンスト・クラウドサービス(ヤフー入稿センター)に係る売上は2011年11月で終了しております。

(注)クラウドソリューション事業の数値については、内部売上高調整前の金額を使用しております。

(注)百万円未満は切捨てにしております。

## ⑤ 四半期ベースの品目別売上高推移

主力である「クラウドサービス」売上は今期も拡大基調を継続



(注) アドヴァンスト・クラウドサービス(ヤフー入稿センター)に係る売上は2011年11月で終了しております。

(注) クラウドソリューション事業の数値については、内部売上高調整前の金額を使用しております。

(注) 2009年3月期の1Qまでは株式会社いい生活(個別)の業績実績値を、2009年3月期の2Qからは連結ベースで記載しております。

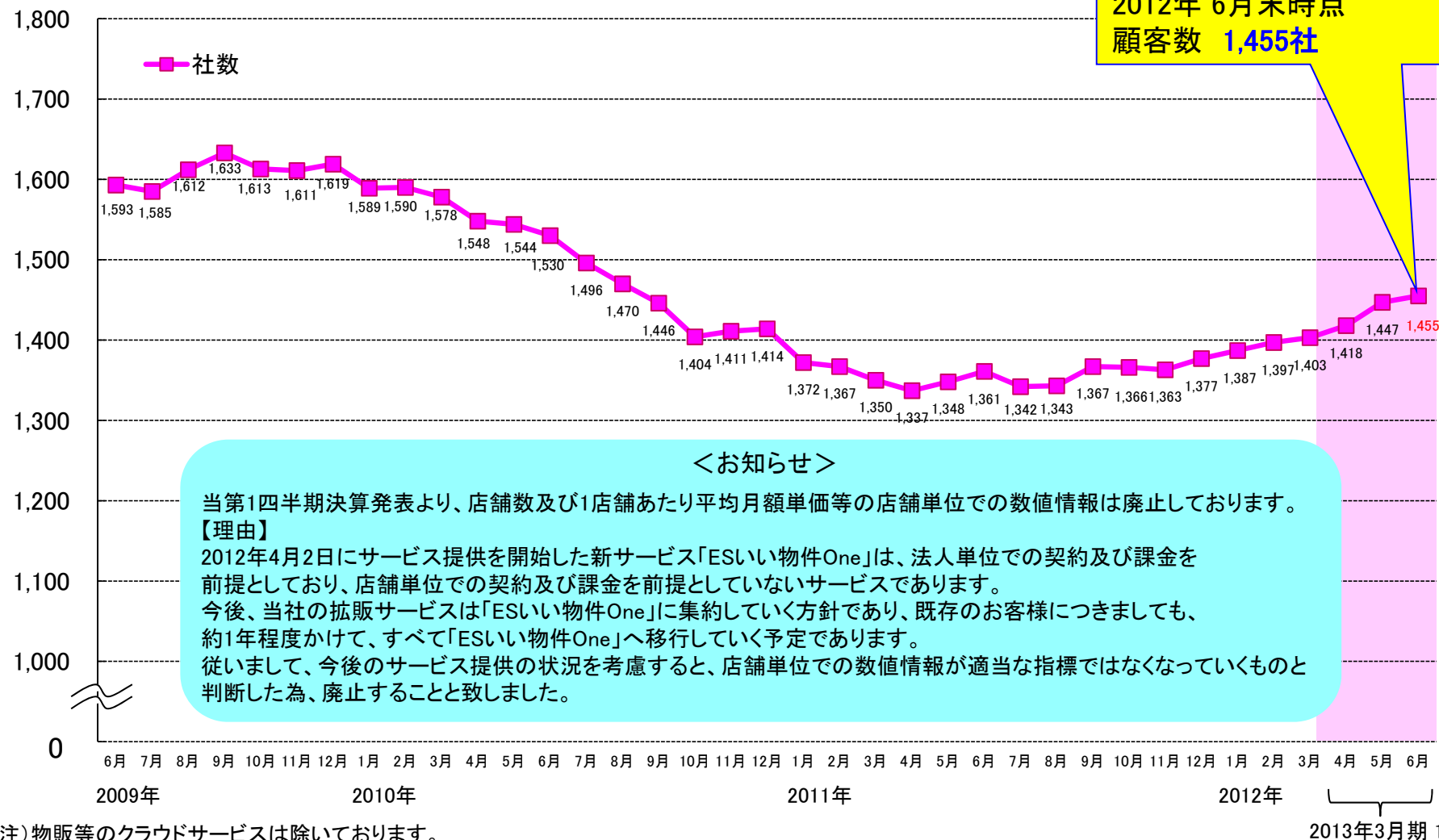
(注) 百万円未満は切捨てにしております。



## ⑥クラウドサービスの顧客数推移

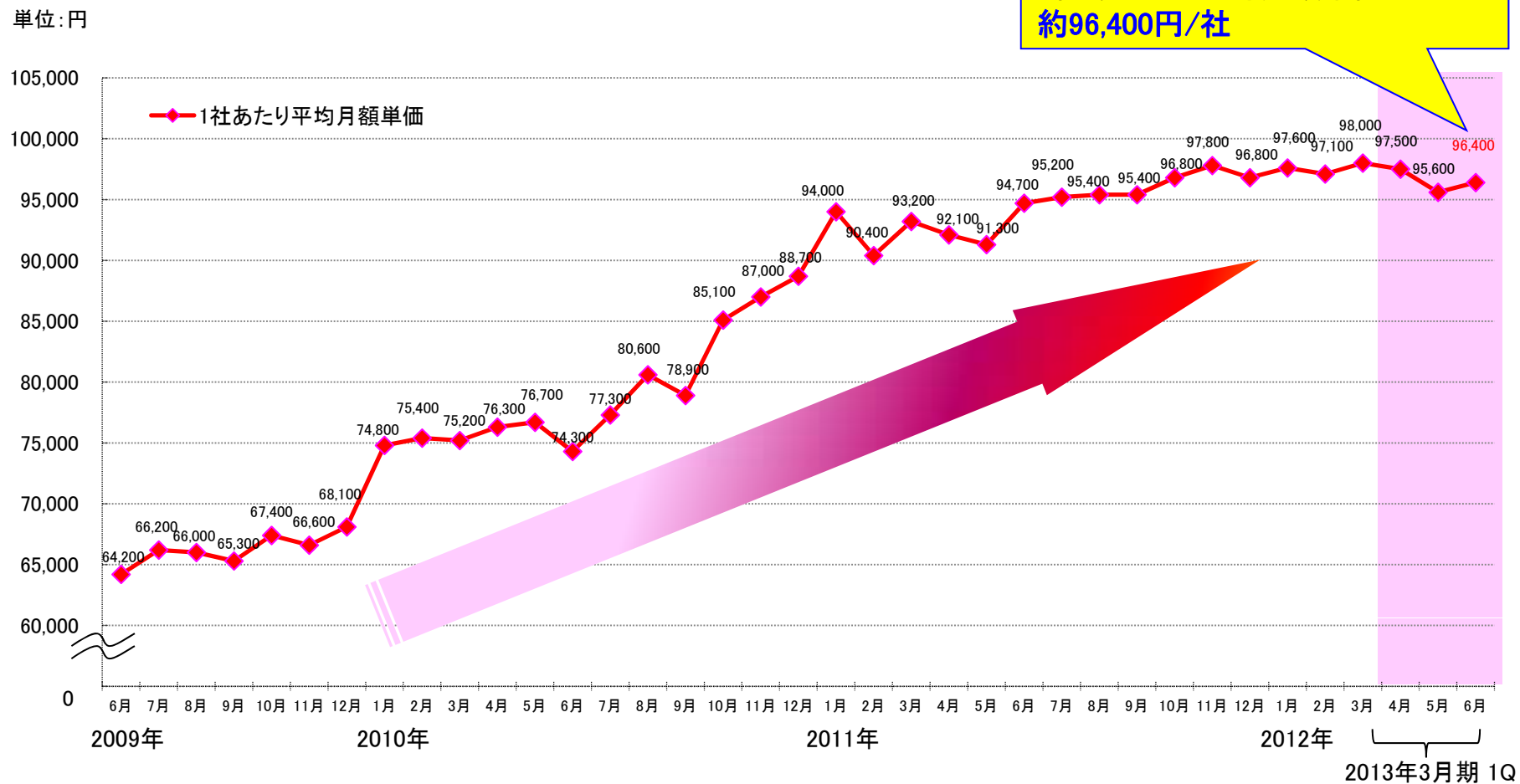
既存顧客向けアップセルと新規開拓のバランスを取りながら拡大

単位:社数



## ⑦クラウドサービスの平均月額単価推移

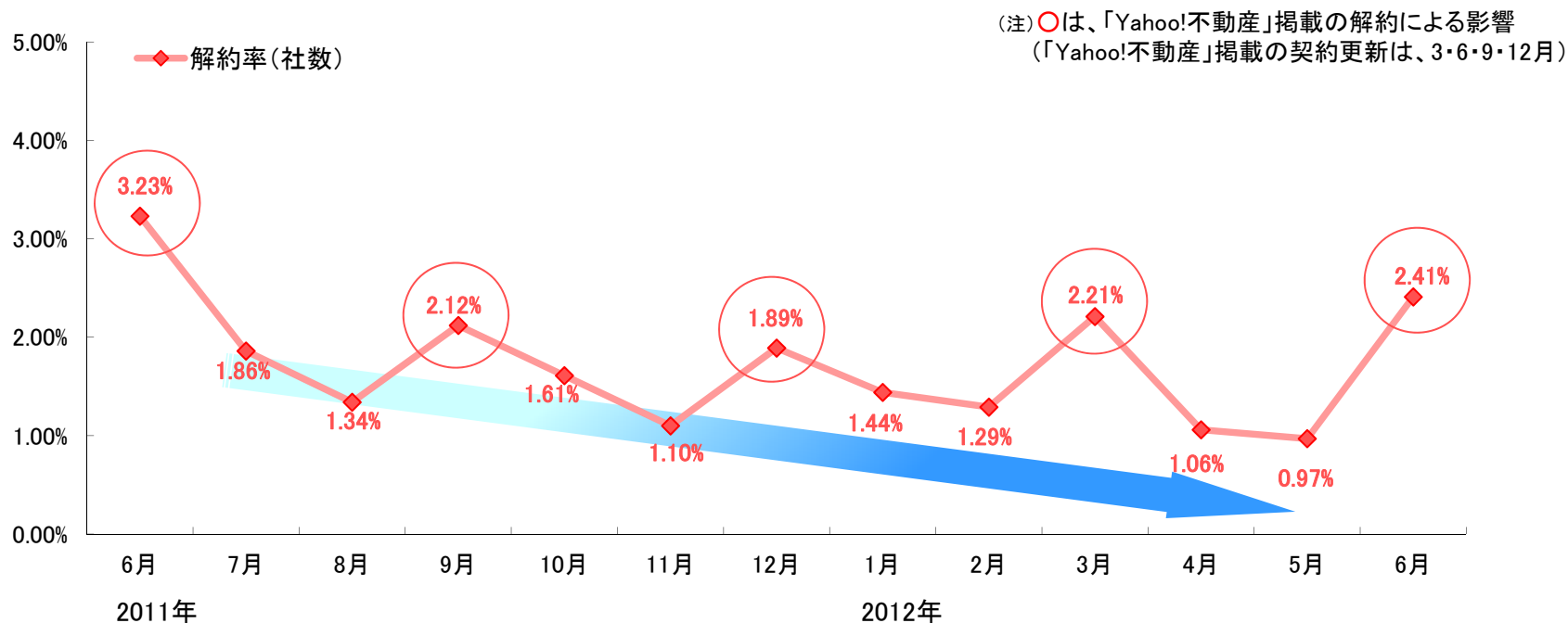
1社あたり平均月額単価は、上昇基調を継続



(注) 物販等を除く「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(社数)」で除した数値であり、100円未満を切捨てにしております。

## ⑧クラウドサービスの解約率推移

サポート体制・サービスの品質をより充実させて、更なるリテンション向上を追求



単位:社数

	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	平均
解約社数	44	25	18	29	22	15	26	20	18	31	15	14	35	24.0
解約率	3.23%	1.86%	1.34%	2.12%	1.61%	1.10%	1.89%	1.44%	1.29%	2.21%	1.06%	0.97%	2.41%	—

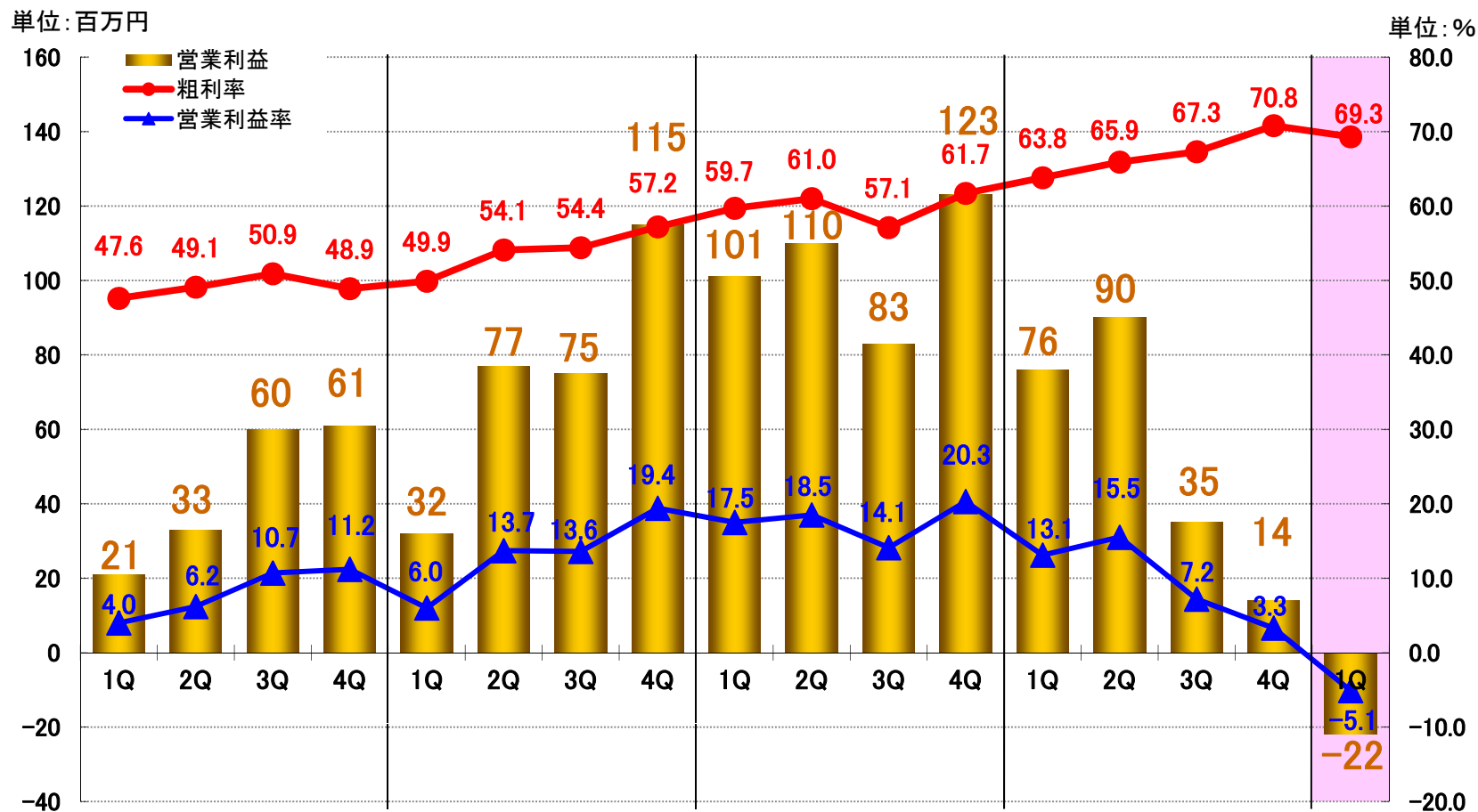
(注)解約率は、当月の解約社数を当月の課金社数で除した数値であります。

(注)解約数は、当月中に全サービスを解約した件数であります。

(解約となる顧客は、月末解約となる為(つまり、当月中は課金されている)、翌月の件数にてマイナスされます。)

# ⑨四半期ベースの(連結)業績推移

減価償却費、販売促進費及び人件費等が増加した結果、減益



2009年3月期

2010年3月期

2011年3月期

2012年3月期

2013年3月期

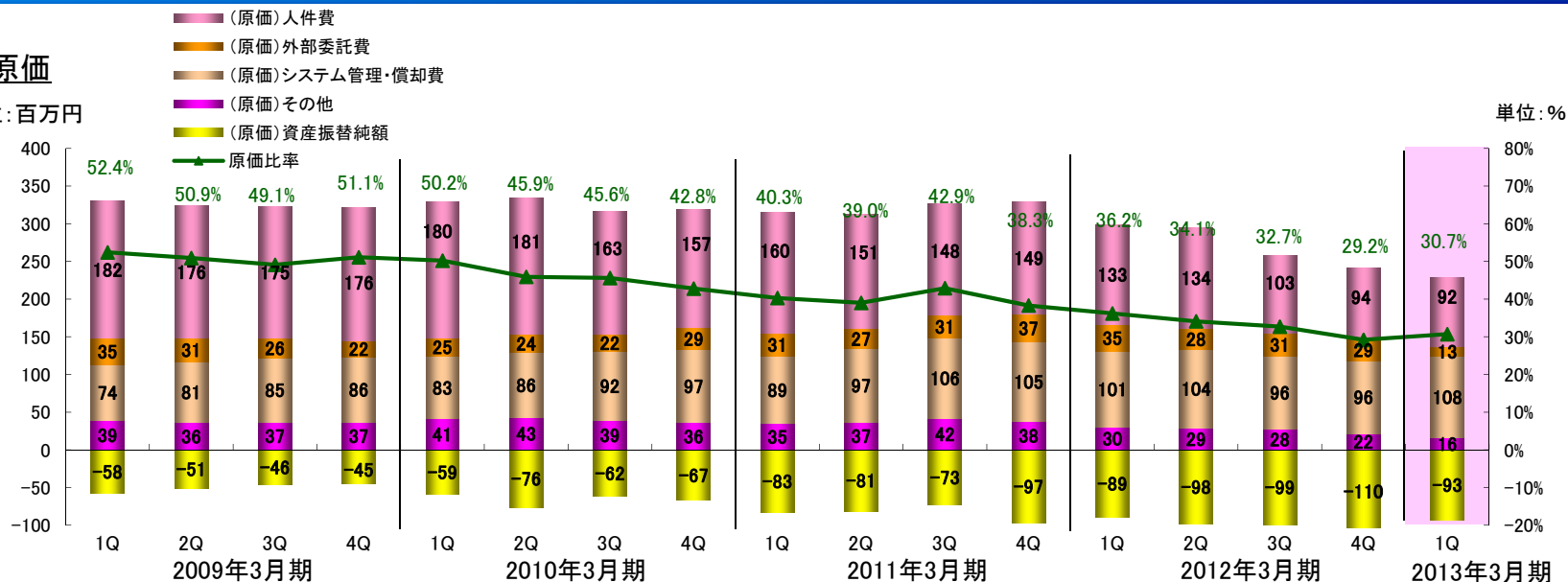
(注) 2009年3月期の1Qまでは株式会社いい生活(個別)の業績実績値を、2009年3月期の2Qからは連結ベースで記載しております。

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

# ⑩四半期ベースの(連結)費用推移

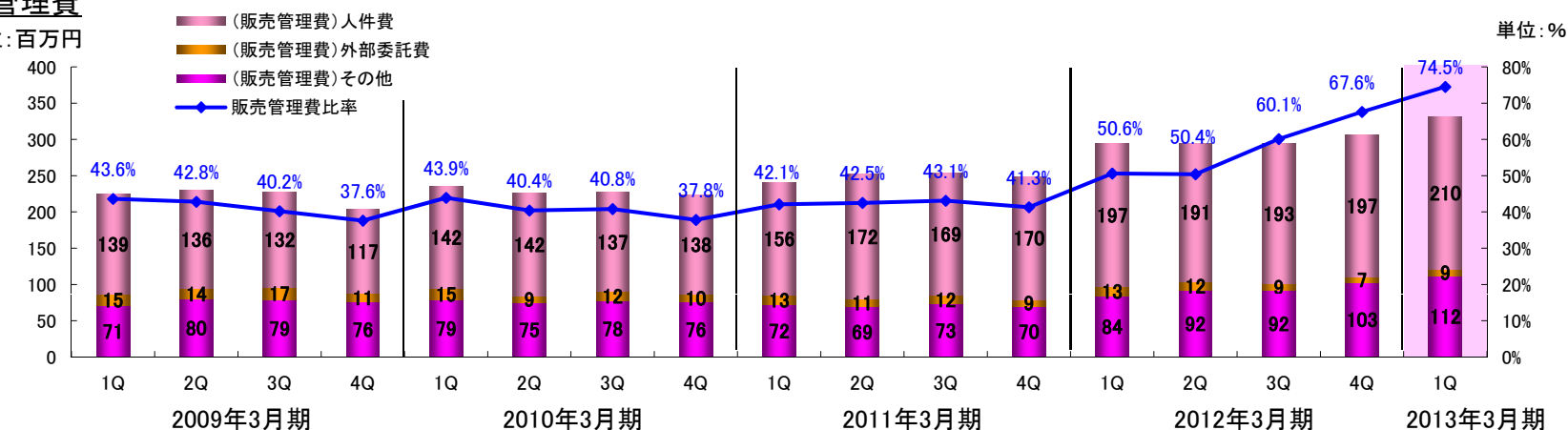
## 売上原価

単位:百万円



## 販売管理費

単位:百万円



(注) 2009年3月期の1Qまでは株式会社いい生活(個別)の業績実績値を、2009年3月期の2Qからは連結ベースで記載しております。

(注) 原価: 外部委託費...外注費、派遣費、仕入、システム利用料等

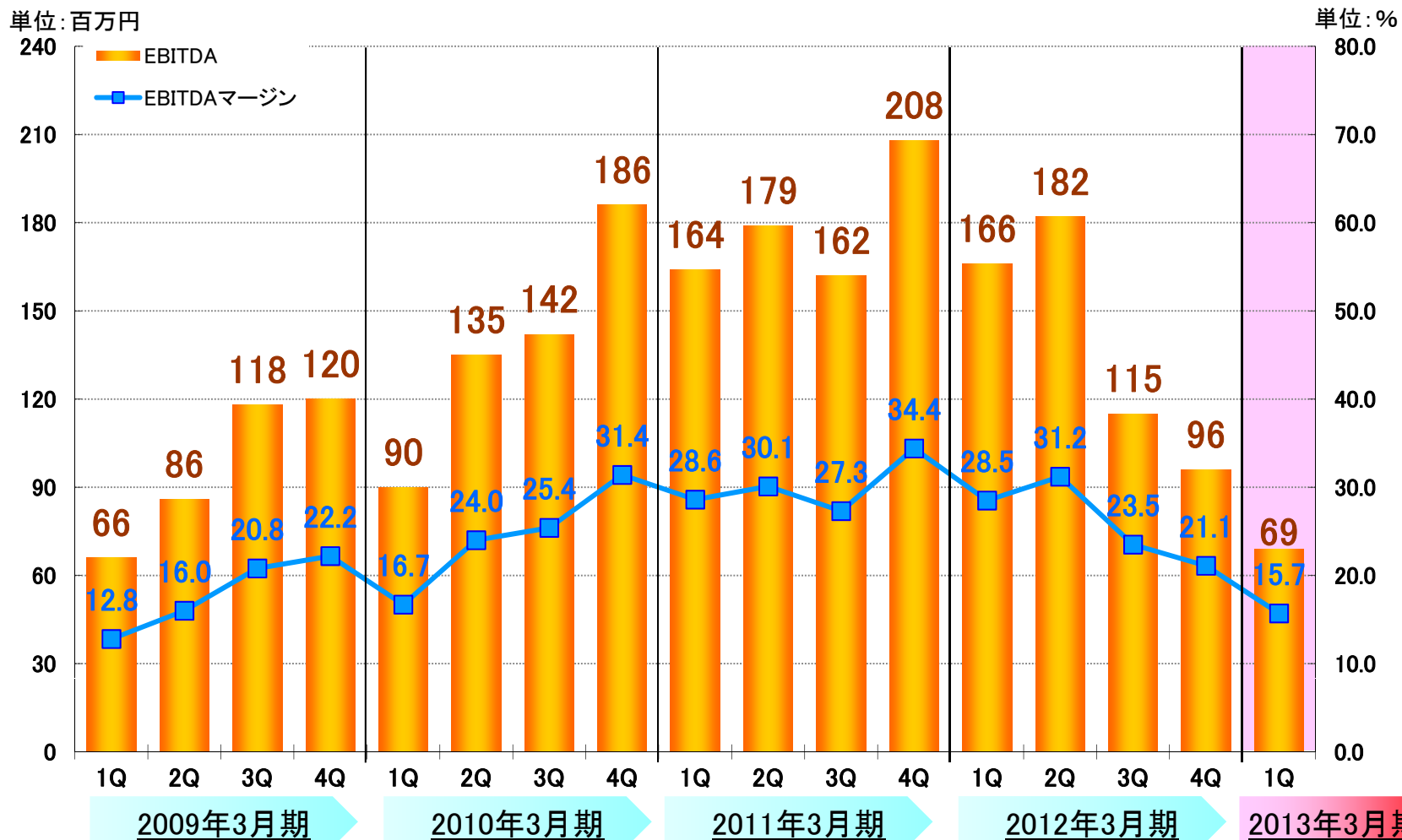
資産振替純額...たな卸(仕掛品・商品)、ソフトウェア仮勘定の原価計上分

(注) 販売管理費: 外部委託費...広告宣伝費、採用費、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。

# ⑪四半期ベースの(連結)EBITDA推移

キャッシュ獲得能力を示すEBITDA(営業利益+減価償却費)は着実に創出



(注) 2009年3月期の1Qまでは株式会社いい生活(個別)の業績実績値を、2009年3月期の2Qからは連結ベースで記載しております。

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

## ⑫連結キャッシュ・フロー計算書(前年同期比)

(百万円)	2011年4-6月	2012年4-6月
営業活動によるCF	8	75
投資活動によるCF	△84	△100
財務活動によるCF	△56	△69
現金及び現金同等物の 増加(△減少)	△132	△94
現金及び現金同等物の 期末残高	590	583

### <ポイント>

営業活動	① 税前利益+減価償却費	前年同期	167百万円	当1Q	70百万円
	② 法人税等の支払額	前年同期	128百万円	当1Q	2百万円
投資活動	③ 資産自社開発による支出	前年同期	87百万円	当1Q	91百万円
	④ 購入資産(HW/SW)による支出	前年同期	21百万円	当1Q	6百万円
	⑤ 敷金・保証金の償還による収入	前年同期	24百万円	当1Q	-
財務活動	⑥ 配当金の支払額	前年同期	55百万円	当1Q	63百万円
	⑦ リース債務返済による支出	前年同期	1百万円	当1Q	5百万円

(注)百万円未満は切捨てにしております。

### ⑬ 連結貸借対照表(前期末比)

(百万円)	2012年3月期	2012年6月期	増減額
現預金等	677	583	△94
その他流動資産	130	125	△4
固定資産	1,329	1,350	21
資産合計	2,137	2,060	△77
流動負債	250	263	13
固定負債	118	124	6
純資産	1,768	1,671	△96
自己資本比率	82.8%	81.1%	
負債・純資産合計	2,137	2,060	△77

#### <ポイント>

- ① 前期の配当金支払や賞与支給等により、現預金等が減少。
- ② 新サービス「ESいい物件One」をリリースし、償却を開始したこと等により、固定資産が減少。  
一方で、同サービスの機能強化・拡張に向けた継続的な開発等により固定資産が増加。
- ③ サーバ設備等の増強をリースにて実施したことにより、リース資産(固定資産)及びリース債務(固定負債)が増加。
- ④ 配当金75百万円の実施および四半期純損失21百万円の計上により純資産は減少。

(注)百万円未満は切捨てにしております。



2

## 2013年3月期 業績予想

# ①第2四半期及び通期業績予想(連結)

(百万円)	第2四半期 業績予想 2013年3月期	通期 業績予想 2013年3月期	第1四半期 実績 2013年3月期	対通期 進捗率	(参考)通期 前年実績 2012年3月期
売上高	949	2,050	446	21.8%	2,118
営業利益	△19	80	△22	—	218
経常利益	△19	80	△22	—	225
当期純利益	△19	40	△21	—	89

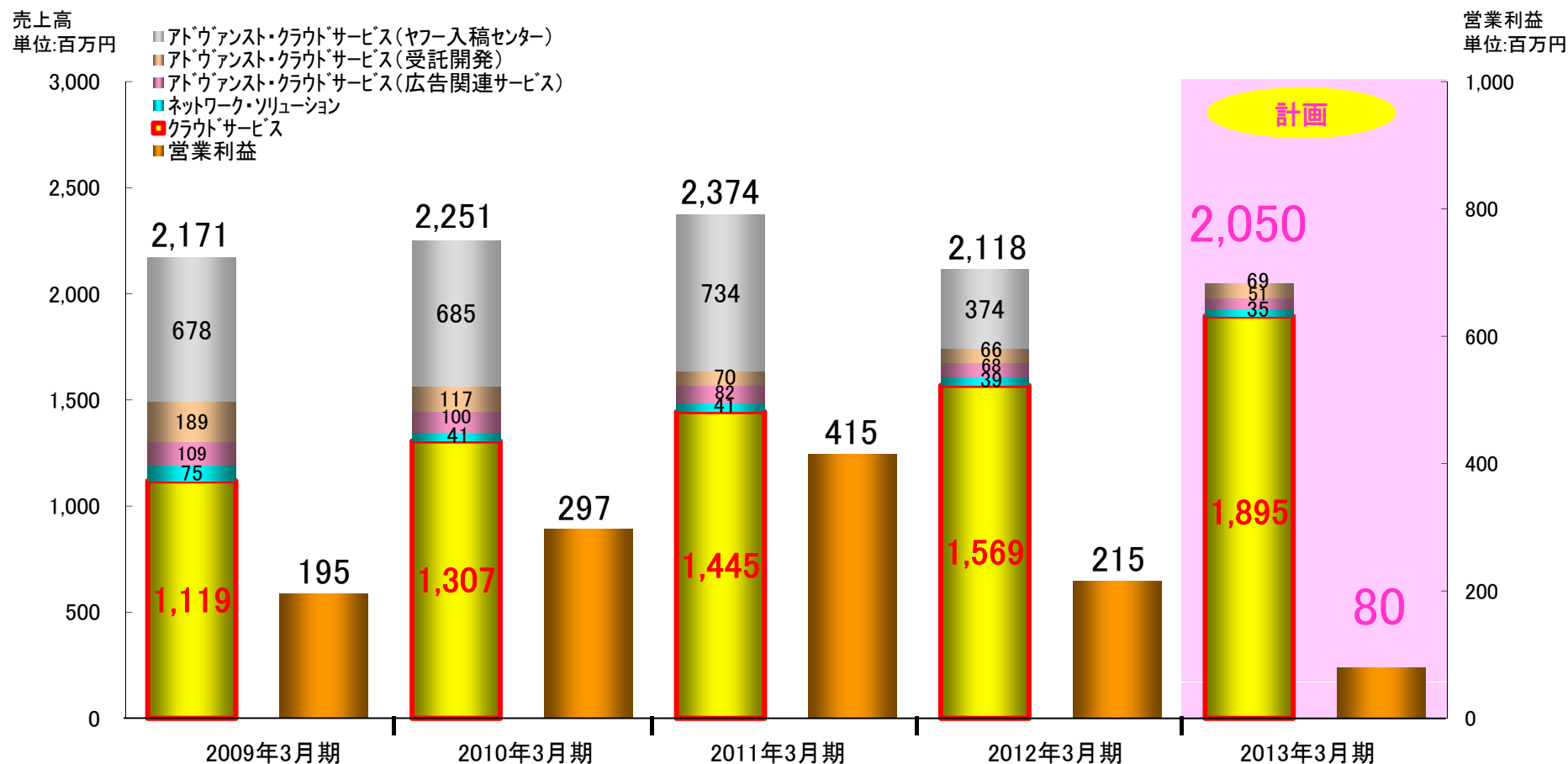
	1株当たり配当金
2013年3月期 期末配当 予想	1,100円
2012年3月期 期末配当 実績	1,100円

(注)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。

## ②クラウドソリューション事業売上高・営業利益の推移

「クラウドサービス」の拡販を更に推進し、着実に利益を創出



(注) ヤフー入稿センター業務に係る契約は2011年11月末で終了いたしました。

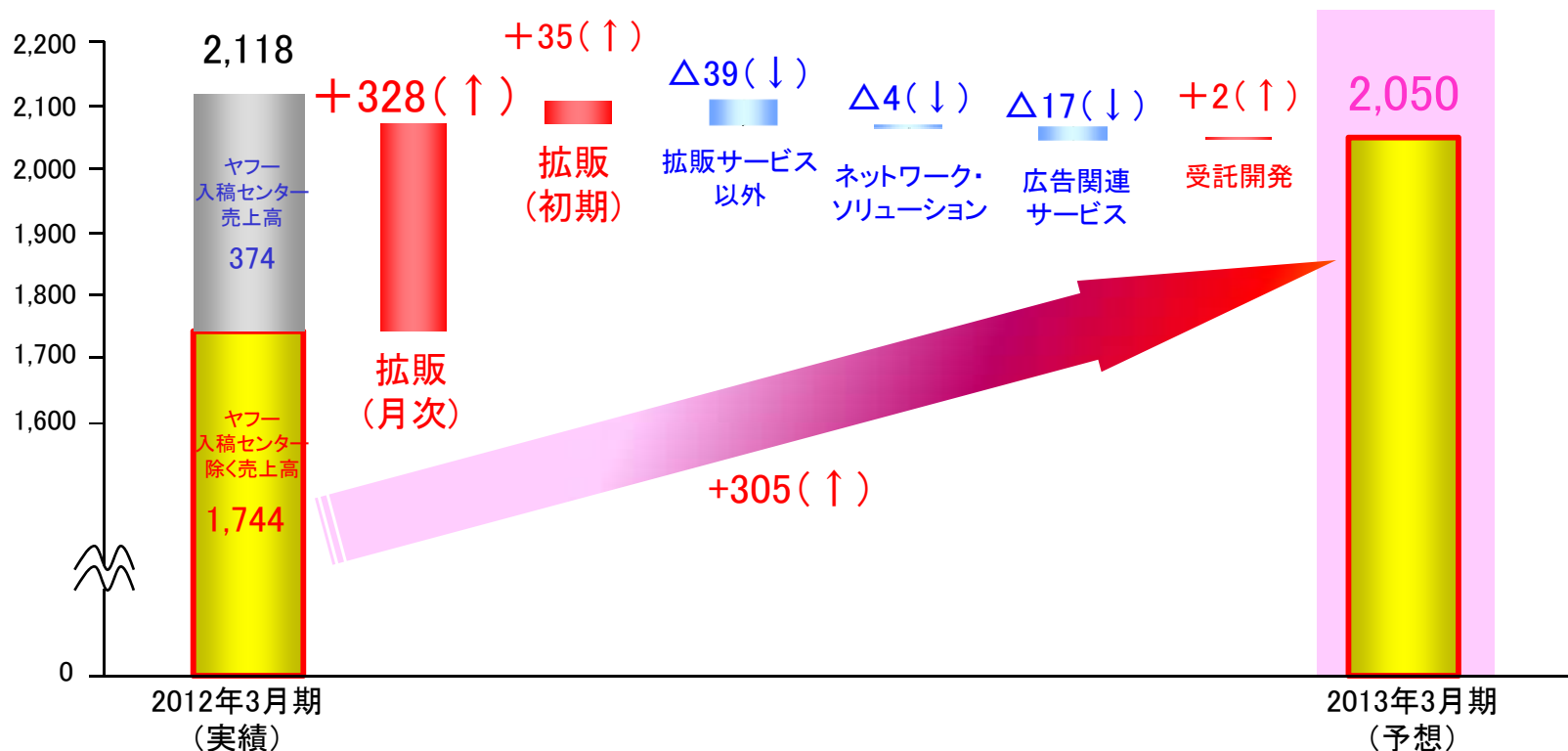
(注) クラウドソリューション事業の数値については、内部売上高調整前の金額を使用しております。

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

### ③クラウドソリューション事業売上高予想の増減内訳

主力である「拡販サービス」で売上全体を牽引し、他品目の減少分をカバー

単位:百万円



#### <ポイント>

- ① 「ESいい物件One」の拡販により、2012年3月期と比較して「拡販サービス(月次)」は約328百万円の増収、「拡販サービス(初期)」は約35百万円の増収を見込み、拡販サービス全体としては約364百万円の増収を見込む。
- ② ヤフー入稿センター業務終了に伴う減収の影響は、今期限り。
- ③ ヤフー入稿センター業務に係る売上を除いた前期売上実績(約1,744百万円)との比較では、約305百万円の増収。

(注)クラウドソリューション事業の数値については、内部売上高調整前の金額を使用しております。

(注)百万円未満は切捨てにしております。

## ④クラウドソリューション事業売上高 通期予想(内訳)

品目 (単位:百万円)	通期 業績予想 2013年3月期	第1四半期 実績 2013年3月期	対予想 進捗率	(参考)通期 前年実績 2012年3月期
クラウドサービス	1,895	417	22.0%	1,569
拡販サービス ※	1,726	371	21.5%	1,361
初期	66	10	16.3%	30
月次	1,660	360	21.7%	1,331
拡販サービス以外 ※	169	45	27.1%	208
ネットワーク・ソリューション	35	8	24.8%	39
アドヴァンスト・クラウドサービス	120	20	17.3%	135
広告関連サービス	51	15	31.0%	68
受託開発	69	4	7.2%	66
合計	2,050	446	21.8%	1,744
(参考)ヤフー入稿センター売上高				374
(参考)前年度売上高合計				2,118

- ※ 拡販サービス……… 拡販することを前提とした標準型システム・アプリケーションの月額利用料等。  
 拡販サービス以外…… 拡販サービスをベースに、個々の顧客仕様に受託開発したシステム・アプリケーションの月額利用料等。
- (注)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)ヤフー入稿センター業務に係る契約は2011年11月末で終了いたしました。
- (注)クラウドソリューション事業の数値については、内部売上高調整前の金額を使用しております。
- (注)百万円未満は切捨てにしております。

3

## 今後の事業戦略

# ①クラウドサービス開発ロードマップ

新サービス「ESいい物件One」を2012年4月にリリース、更なる機能拡充を推進

## 【主な拡販サービス群】

ES いい物件Install賃貸

ES いい物件賃貸

ES 管理賃貸

ES いい物件売買

ES 営業支援賃貸

ES 顧客管理売買

ES いい物件賃貸  
自社HPオプション

ES いい物件売買  
自社HPオプション

ES WebSite

ES Mobile

2012年

NEW!

つなぐ、不動産クラウド。

ES いい物件One

ES いい物件One  
賃貸

ES いい物件One  
売買

ES いい物件One  
分譲

ES いい物件One  
ウェブサイト

### ウェブサイト機能 拡充

- ・サイト側リニューアル
- ・管理画面リニューアル
- ・テンプレート追加  
etc.

### 入力側画面の スマートフォンアプリ 対応

etc.

### 各種媒体出稿機能 拡充

etc.

(注)HPとは「ホームページ」の略称。

(注)上記スケジュールは現時点における計画であり、変動する場合がございます。

## ②新サービス「ESいい物件One」の特徴

### 不動産業界向け「SNS」兼「業務用クラウドアプリ」

賃貸も売買も。不動産業務の全てを網羅する、業態に左右されない業務ツール

- ▶ すべての不動産業務をカバーし、すべてのデータを一元管理し、日々の業務がこのツール一つで賄える「オール・イン・ワン」の万能型ツール。

### 業者間流通の真骨頂「Oneネットワーク」

- ▶ 物件情報流通（公開・取得）やメッセージの送受信、スケジュール管理など、社内や協力会社（パートナー）を「Oneネットワーク」がつなぎます。

### お客様（消費者）の検討段階に合わせた【マイページ】を提供可能

- ▶ それぞれのお客様（消費者）、オーナー様にあった【マイページ】を提供可能。  
お客様（消費者）との距離を一気に縮めることが可能に。

### 最先端のクラウドアプリ

- ▶ クラウドサービスの【いつでもどこでも情報共有】というメリットと、デスクトップアプリケーションの【パワフルな処理】というメリットを両立。

### 一部機能が利用可能な「無料版」を用意（潜在顧客層の開拓）

- ▶ 一部機能でも様々な機能を体感可能。「お手続きサイト」から申込可能で「有料版」への移行も簡単。

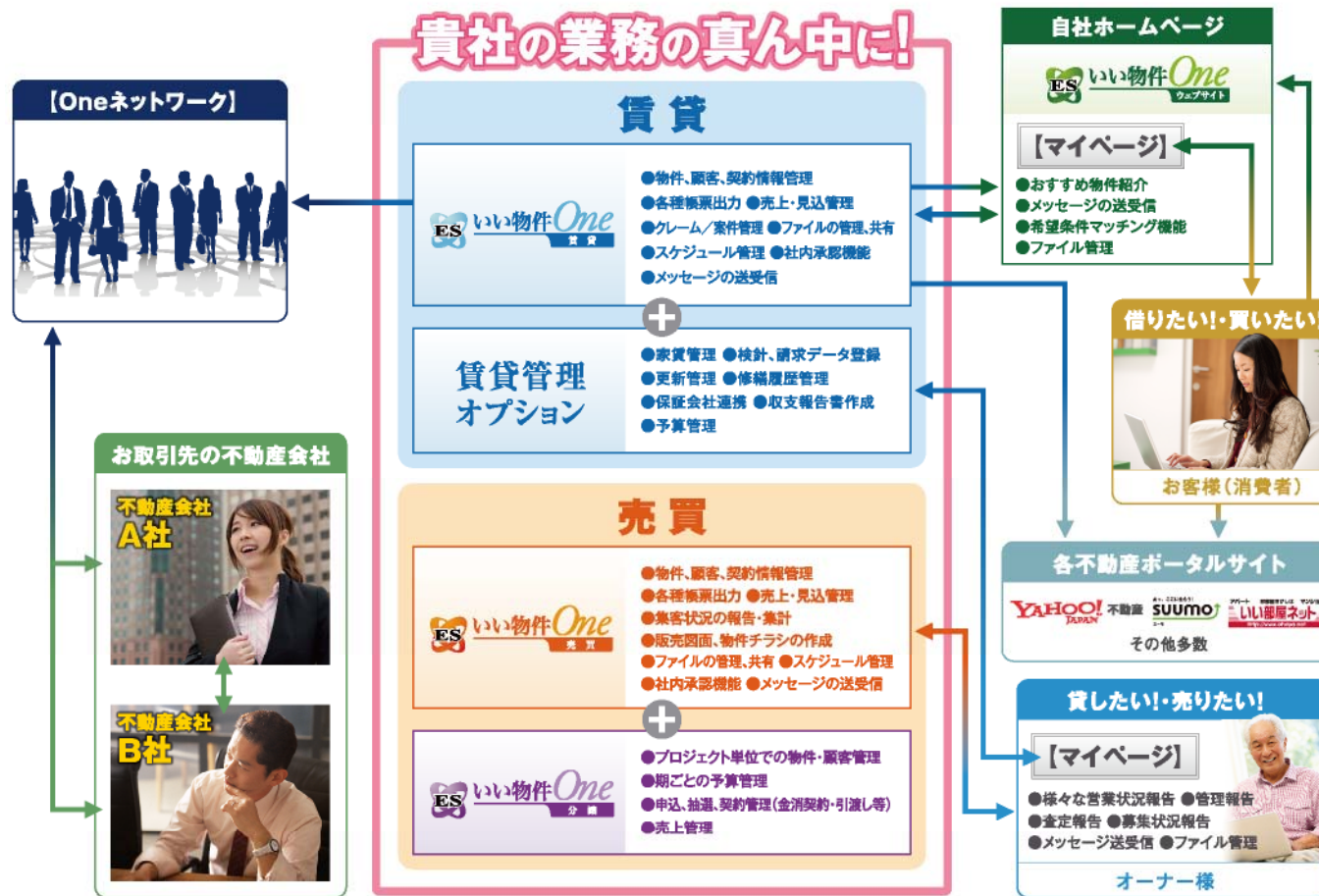


### ③クラウドサービス「ESいい物件One」の概要

## 不動産会社の業務をフルカバーするワンストップソリューション「ESいい物件One」



物件の仕入れからアフターフォローまで。あらゆる不動産業務をカバーするツール。  
「ESいい物件One」は、不動産業務に関わるすべてのデータを一元管理し、日々の業務がこのツールひとつで賄える、まさに「オール・イン・ワン」の万能型ツールです。



## ④クラウドサービスを軸に着実な成長を目指す

### 「クラウドサービス」の拡販を更に推進

#### 顧客基盤の拡大

- ▶ 顧客数の継続的な拡大、営業体制の強化、導入支援・顧客サポート体制の充実etc.

#### 収益力の強化

- ▶ アップセルによる顧客単価上昇、サービスレベル向上による利用期間長期化、業務効率化の徹底

#### 将来への布石

- ▶ 不動産業務システムのワンストップソリューション実現、情報商流の創出(マーケットプレイス)

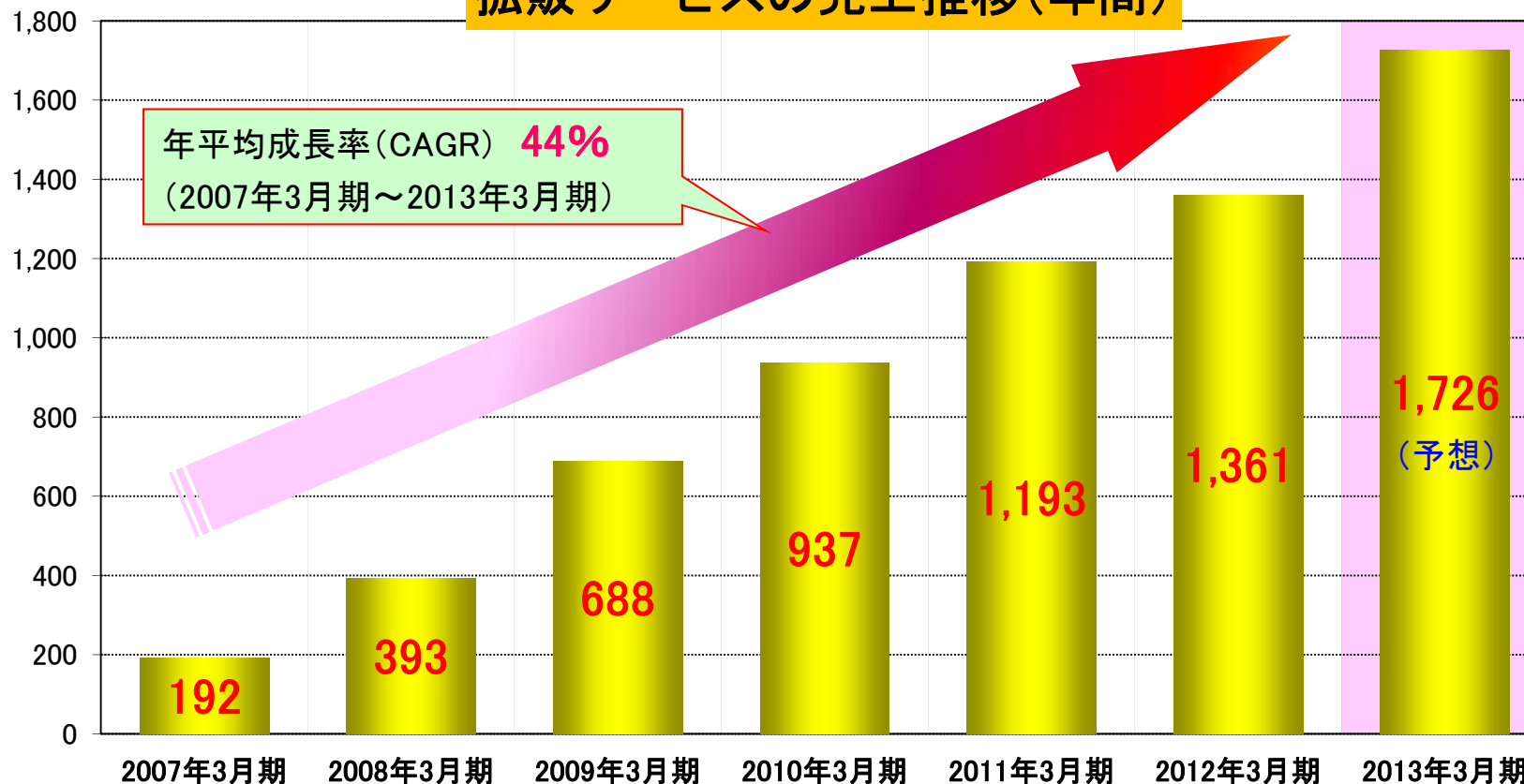
不動産業向けクラウドサービスのリーディング・カンパニーへ

## ⑤クラウドサービス(拡販サービス)の成長性

### 成長余地の大きいクラウドサービス(拡販サービス)が当社の主軸

単位:百万円

#### 拡販サービスの売上推移(年間)



(注) 拡販サービスとは、拡販することを前提とした標準型システム・アプリケーションの月額利用料と初期料金。

(注) 「年平均成長率(CAGR: Compound Annual Growth Rate)」とは、複数年にわたる期間における平均年間成長率のことです。

(注) 金額は百万円未満切捨て表示、比率は円単位で計算の上、四捨五入しております。

(注) 予想数値については、現時点における計画であり、変動する場合がございます。

4

## ご参考資料

(1)財務データシート

(2)当社の概要

# (1)財務データシート

# ①四半期ベース 損益計算書の推移

(百万円)	2011年3月期				2012年3月期				2013年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	576	597	595	606	584	585	491	456	446			
売上総利益	343	364	339	374	372	386	330	323	309			
売上総利益率	59.7%	61.0%	57.1%	61.7%	63.8%	65.9%	67.3%	70.8%	69.3%			
営業利益	101	110	83	123	76	90	35	14	△22			
営業利益率	17.5%	18.5%	14.1%	20.3%	13.1%	15.5%	7.2%	3.3%	△5.1%			
経常利益	101	110	83	123	77	91	41	15	△22			
経常利益率	17.6%	18.5%	14.1%	20.4%	13.2%	15.6%	8.4%	3.4%	△5.0%			
特別利益	—	0	1	0	—	—	—	—	—			
特別損失	3	0	0	2	—	20	△0	7	—			
四半期純利益	51	60	43	67	40	36	17	△4	△21			
四半期純利益率	8.9%	10.1%	7.3%	11.1%	6.9%	6.2%	3.5%	△0.9%	△4.7%			

(注)2012年3月期から、四半期会計期間の損益計算書については、監査を受けておりません(四半期累計期間の監査は受けております)。

(注)実績値なしの場合は「—」、百万円未満で実績がある場合は「0」で表記しております。

(注)百万円未満は切捨てにしております。

## ②四半期ベース 貸借対照表の推移

(百万円)	2011年3月期				2012年3月期				2013年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
流動資産合計	826	899	868	1,000	858	951	821	808	709			
固定資産合計	1,073	1,116	1,151	1,185	1,202	1,277	1,298	1,329	1,350			
資産合計	1,899	2,015	2,020	2,185	2,061	2,228	2,119	2,137	2,060			
流動負債合計	258	328	284	387	260	348	230	250	263			
固定負債合計	69	62	58	55	85	129	123	118	124			
負債合計	328	391	342	443	346	477	353	368	388			
純資産合計	1,571	1,624	1,677	1,742	1,715	1,751	1,765	1,768	1,671			
負債・純資産合計	1,899	2,015	2,020	2,185	2,061	2,228	2,119	2,137	2,060			

(注)百万円未満は切捨てにしております。

### ③四半期ベース キャッシュ・フロー計算書の推移

(百万円)	2011年3月期				2012年3月期				2013年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
営業活動によるCF	69	173	107	228	8	223	74	132	75			
投資活動によるCF	△101	△112	△115	△99	△84	△103	△101	△117	△100			
財務活動によるCF	△41	△16	9	△2	△56	△15	△6	1	△69			
現金及び現金同等物等の増減額	△74	44	1	126	△132	103	△33	16	△94			
現金及び現金同等物等の期末残高	550	595	596	723	590	694	661	677	583			

(注) 四半期会計期間のキャッシュ・フローについては、監査を受けておりません(四半期累計期間の監査は受けております)。

(注) 実績値なしの場合は「-」、百万円未満で実績がある場合は「0」で表記しております。

(注) 百万円未満は切捨てにしております。



## ④四半期ベース その他データの推移

### クラウドソリューション事業

	2011年3月期				2012年3月期				2013年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
クラウドサービス	350	348	367	378	375	386	399	408	417			
└─ 拡販サービス	279	287	307	319	319	333	349	359	371			
└─ 初期	19	20	20	18	7	6	9	7	10			
└─ 月次	260	267	286	300	312	326	340	351	360			
└─ 拡販サービス以外	70	61	60	59	55	53	49	49	45			
ネットワーク・ソリューション	10	10	10	10	10	10	8	9	8			
アドヴァンスト・クラウドサービス	215	238	217	216	199	189	82	38	20			
└─ 広告関連サービス	22	20	19	19	17	16	17	17	15			
└─ 受託開発	15	25	17	12	7	10	27	21	4			
└─ ヤフー入稿センター	176	192	180	184	174	161	38	—	—			
売上合計	576	597	595	605	584	586	490	456	446			
└─ 売上原価	232	232	255	232	211	199	160	133	136			
└─ 販売費及び一般管理費	243	254	256	251	296	295	295	309	332			
費用合計	475	475	512	483	508	495	456	442	469			
営業利益	100	109	83	121	76	90	34	14	△23			
経常利益	101	110	83	122	77	91	40	15	△22			
クラウドサービス顧客数(社数)	1,530	1,446	1,414	1,350	1,361	1,367	1,377	1,403	1,455			
社員数(単体)	171	171	168	166	167	163	150	147	154			

(注) 拡販サービス……… 拡販することを前提とした標準型システム・アプリケーションの月額利用料等。

拡販サービス以外…… 拡販サービスをベースに、個々の顧客仕様に受託開発したシステム・アプリケーションの月額利用料等。

(注) 2012年3月期から、四半期会計期間のクラウドソリューション事業の損益については、監査を受けておりません(四半期累計期間の監査は受けております)。

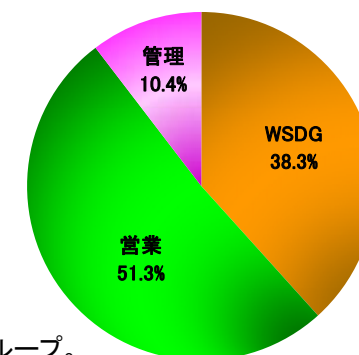
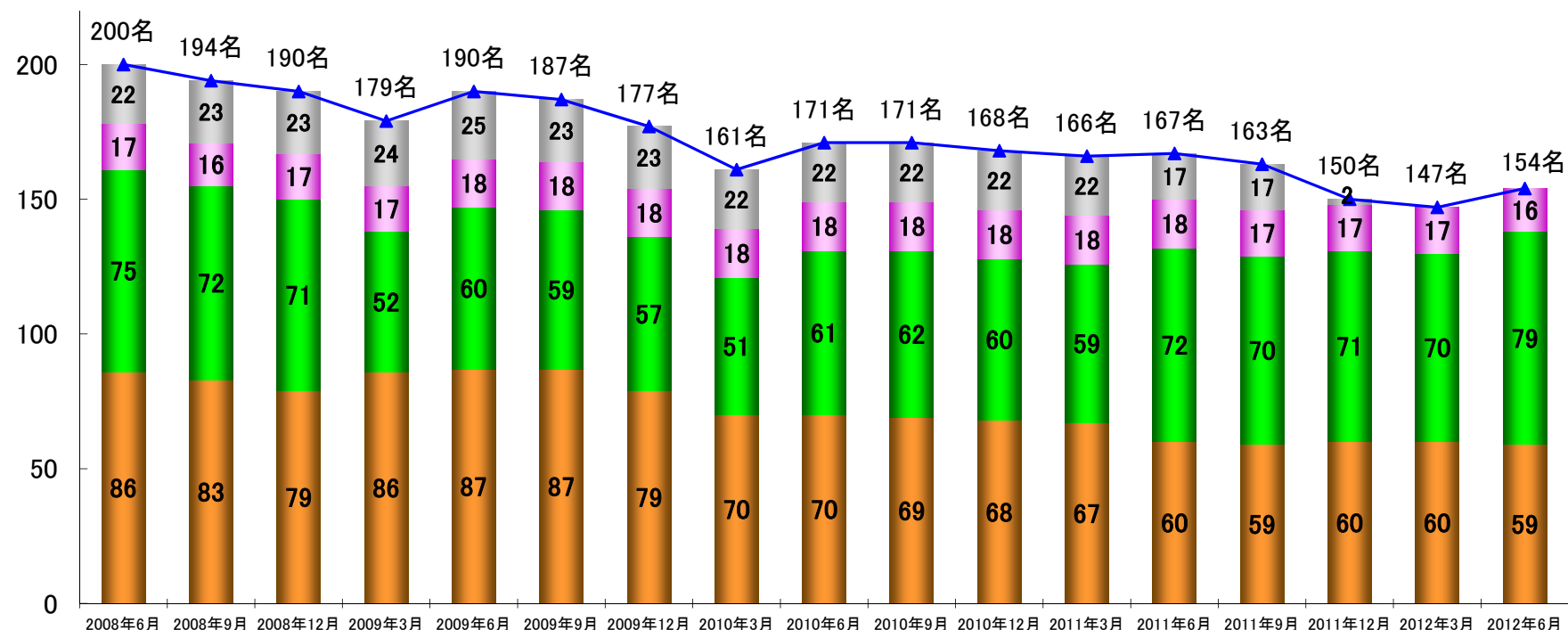
(注) アドヴァンスト・クラウドサービスの「ヤフー入稿センター」に係る業務は、2011年11月末で終了しております。

(注) クラウドソリューション事業の数値については、内部取引調整前の金額を使用しております。

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

# ⑤ 四半期ベース 社員数の推移

単位:名



(注) 役員・顧問・契約社員・派遣社員・アルバイトは除く、単体ベースの数字。

(注) 2009年3月以降は、戦略企画本部を営業からWSDGへ移管したことを反映。

(注) 2009年12月以降は、商品企画機能の人員がWSDGから営業へ異動したことを反映(営業推進部の新設)。

(注) 2011年6月以降は、運用サポートの人員が顧客サポートとしてWSDGから営業へ異動したことを反映。

(注) 2012年3月以降は、2011年11月に入稿センター業務が終了したことに伴うMS部閉鎖を反映。

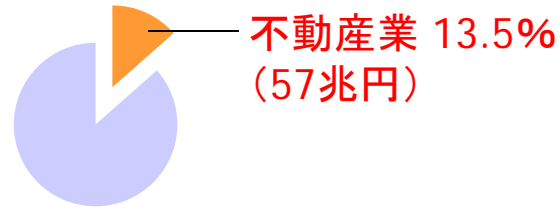
(注) WSDG: ウェブ・ソリューション開発グループ、営業: 企画営業グループ(MS部除)、MS部: メディア・ソリューション部、管理: 管理グループ。

2012年6月 構成率

## (2) 当社の概要

# ①不動産業界に特化

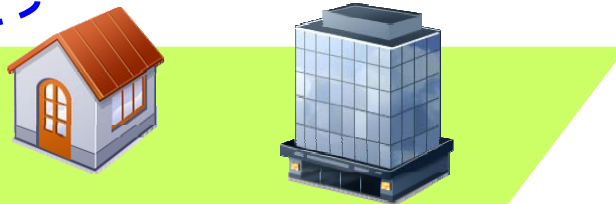
産業別GDP (名目)423兆円の  
13.5% (平成22年)が不動産業



出所:平成22年版 国民経済計算(経済活動別国内総生産)

国民資産における不動産の資産総額は  
1,767兆円(平成22年)

住宅 350兆円      住宅以外 212兆円



土地 1,204兆円

出所:平成22年版 国民経済計算(国民資産)



住宅数 5,758万戸

出所:平成20年 総務省統計局 住宅・土地統計調査



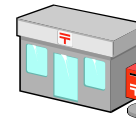
不動産業者数は  
125,832 業者(平成22年度末)

出所:国土交通省調べ

参考までに



コンビニエンスストア  
45,012店舗(平成24年4月度)



郵便局  
24,213店舗(平成24年5月末)

出所:JFAコンビニエンスストア統計調査月報

出所:郵便局局数情報

これほどの規模だから・・・

業界全体でIT化・業務効率化余地大！  
物件情報のデータベース化ニーズ大！

## ②不動産は「情報産業」

不動産業には  
**データベースが不可欠！**

1つの物件につき  
入力可能な  
データ項目数は、  
800項目超



物件情報の検索は  
**インターネットの活用が当たり前！**

インターネットが普及し、  
消費者の情報収集方法も  
変化




**多様化する消費者ニーズ！**

消費者の様々なこだわり  
に  
適時適切に応えるには、  
物件及び顧客情報データの  
一元管理がキー

こだわり条件

- ペット可
- オープンキッチン
- デザイナー
- 学区
- バルコニー
- フローリング



**モバイルデバイスの利用が主流に！**

スマートフォン  
タブレット  
携帯電話




これからの不動産ビジネスの成功に不可欠なものは、**データベース化された「情報」**

- ▶ 自社ホームページ(PC・モバイル)は重要な営業ツール
- ▶ 募集に係る費用対効果、日常業務の効率化が課題
- ▶ 物件情報・顧客情報データの一元管理(データベース化)が必要、システム活用は不可欠

「紙」の世界から  
「IT」の世界へ変革中

不動産業界に特化した  
クラウドサービスへの期待大！

### ③不動産業には「クラウド」が最適



クラウドサービスの優位性

- ▶ サーバ等の初期投資不要、「買う」のではなく「借りる」
- ▶ スピーディな導入を実現
- ▶ 随時バージョンアップで常に最新版を利用可能(当社側で一括管理)
- ▶ 万全なセキュリティ対策・バックアップ体制により、  
物件・顧客データの安全確保
- ▶ BCP(事業継続計画)対策にも最適

安い  
早い  
(すぐに利用可能)  
安心  
いつでも  
どこでも  
常に最新

不動産業者は、日本全国に多数散在し、主に中小規模であるので

**不動産業にはクラウドサービスでの提供が最適**

本格的なクラウドサービスを提供するには、変化を先取りした**先行投資が必要**

**不動産に特化したこれだけのクラウドサービスを  
提供できる企業は当社だけ！**

(注)「クラウド」とは、パッケージソフトウェアを顧客に直接販売せず、インターネットを通じて、賃貸契約でアプリケーションの使用を提供するサービス形態です。ソフトウェアを「買う」のではなく、「借りる」サービスの総称です。

## ④いい生活の競争優位性

収益安定性の高い積上げ型ストックビジネス(拡販クラウドサービス)

所有するソフトウェアから借りて使うソフトウェアを提供  
(クラウド型)

直販営業部隊が顧客の業界(不動産業)に密着

全てのサービスとソリューションを社内で自社開発

サービスレベル及び顧客満足の更なる向上のために  
「ISO/IEC27001:2005」及び「ISO/IEC20000-1:2005」を取得

創業以来、銀行借入ゼロ・社債ゼロで強固な財務基盤



## ⑤「いい生活」のミッションとビジョン

「いい生活」のミッション、それは

**「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  
高い市場にしていきたい。」**

そのミッションの実現に向けて、我々は次のようなビジョンを持って前進していきます。

**「不動産会社の業務を支援するクラウドサービスの  
リーディングカンパニーとして、より良い不動産市場の  
発展と進化に資する、活発な情報商流の担い手となり、  
そのための情報基盤を提供する。」**

我々は、最新の情報通信技術を組み込んだシステムサービスを不動産業界向けに開発し、多くの不動産会社が業務の効率化を進めながら不動産物件情報の量的及び質的向上を図れるような仕組みを提供することで、不動産市場における「情報」の量的及び質的改善を後押しし、不動産市場全体の効率性向上に貢献してまいります。



## ⑥ITサービスマネジメントシステム認証取得

### サービスレベル及び顧客満足のさらなる向上のために国際標準規格を取得

- ▶ 「ISO/IEC27001:2005」(情報セキュリティマネジメントシステムの国際標準規格)  
※2006年8月に取得
- ▶ 「ISO/IEC20000-1:2005」(ITサービスマネジメントシステムの国際標準規格)  
※2009年10月に取得

当社サービスの品質と情報セキュリティの両面において、信頼性・安全性が更に向上

お客様にとって便利で使いやすい最新のサービスが、いつでも安心して利用可能である環境が更に充実

### 「ISO/IEC20000-1:2005」認証登録の概要

事業者名称	: 株式会社いい生活
認証登録番号	: JMAQA-T001
適用規格	: ISO/IEC20000-1:2005
認証登録範囲	: 不動産向けシステムアプリケーションを提供するクラウドサービス (但し、個別受託開発業務を除く)
審査登録機関	: 一般社団法人 日本能率協会
登録日	: 2009年10月15日
登録改定日	: 2011年08月18日

## ⑦売上開示区分

事業	品目	要素	契約形態	売上計上	売上概要
クラウドソリューション事業	クラウドサービス	ストック	年間	毎月 月額	クラウド型システムの利用料収入 標準型(拡販サービス)と個別型(受託開発したシステムの運用サービス)から成るクラウドサービス ※顧客数 1,455社(6月末課金ベース) ※平均月額単価 約96,400円/社(6月単月)
	ネットワーク・ソリューション	ストック	年間	毎月 月額	システムの受託保守運用サービス料収入 顧客が保有するシステム(HW・SW等)の受託運用サービス
	アドヴァンスト・クラウドサービス(広告関連サービス)	ストック	四半期	毎月 月額	代理店手数料収入 「Yahoo!不動産」賃貸物件情報掲載に関する広告取次業務の手数料収入 ※売上(取扱高総額ではなく、当社手数料収入部分のみ) ※契約は3ヶ月単位(更新時期:3、6、9、12月)
	アドヴァンスト・クラウドサービス(受託開発)	フロー	都度	進捗割合 / 検収一括	システムの受託開発売上収入 当社標準型システムをベースとした顧客向カスタマイズ開発
	アドヴァンスト・クラウドサービス(注) (ヤフー入稿センター)	ストック	年間	毎月 月額	業務委託料収入 「Yahoo!不動産」向け新築マンション及び新築戸建物件情報データの掲載登録・情報更新等のサービス ※売上(定額部分と従量部分がある)
関連事業	その他 (不動産事業等)	フロー / ストック	都度 / 年間	一括 / 毎月 月額	不動産の売買仲介・賃貸仲介の手数料収入 当社従業員向け住宅紹介支援サービスの委託料収入 ※いい生活不動産(子会社)が事業を運営

(注)2011年11月末でサービス提供を終了しております。

## ⑧会社基本情報

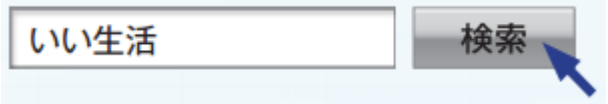
設立:	2000年1月21日
資本金:	628,361,536円 (2012年6月末日現在)
上場取引所:	東証マザーズ(3796)
取引銀行:	りそな銀行 三菱UFJ信託銀行 三井住友信託銀行 三菱東京UFJ銀行 三井住友銀行 みずほ銀行
従業員数:	154名 (2012年6月末日現在)
役員:	代表取締役社長 CEO 中村清高 代表取締役副社長 Co-CEO 前野善一 代表取締役副社長 CFO 塩川拓行 代表取締役副社長 COO 北澤弘貴 取締役 CIO兼CTO 松崎明 常勤監査役 平野晃 監査役 大町正人 監査役 社本眞一 監査役 高原正靖
監査法人:	きさらぎ監査法人
本社:	〒106-0047 東京都港区南麻布5丁目2番32号 興和広尾ビル
大阪支店:	〒530-0004 大阪府大阪市北区堂島浜1-4-16 アクア堂島西館
福岡支店:	〒810-0001 福岡県福岡市中央区天神1-11-17 福岡ビル
名古屋支店:	〒460-0003 愛知県名古屋市中区錦2-4-3 錦パークビル

# ⑨ 当社ホームページ等のご案内

皆様に対して企業情報や財務情報をはじめとして、積極的に情報開示を行っております。  
当社をよりご理解いただくためにも是非アクセスしてください。



[www.e-seikatsu.info/](http://www.e-seikatsu.info/)



「いい生活サービスサイト」  
[www.es-service.net/](http://www.es-service.net/)  
いい生活の「ESいい物件One」を中心に、お客様の「お悩み」や「課題」に対し最適なサービスをご紹介します。



「いい生活採用ページ」  
[www.e-seikatsu.info/recruit/](http://www.e-seikatsu.info/recruit/)  
新卒営業職・技術職をはじめ、最新の募集情報はこちらをご覧ください。  
エントリーもこちらから。



「いい生活公式Facebookページ」  
[www.facebook.com/e.seikatsu](http://www.facebook.com/e.seikatsu)  
当社の様々な活動等の最新情報を発信していますので、是非フォローしてください。  
Twitterページも是非フォローしてください。

[twitter http://twitter.com/e\\_seikatsu](http://twitter.com/e_seikatsu)