

第15期定時株主総会 経営方針説明会資料

証券番号 3796

2014年 6月 26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 当社のビジネスとその競争優位性

2 今後の事業戦略と中期目標

3 ご参考資料

1

当社のビジネスとその競争優位性

巨大な不動産業界に特化

産業別GDP (名目)416兆円の
13.6% (平成24年)が不動産業



出所:平成24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
1,690兆円(平成24年)

住宅 **339兆円** 住宅以外 **207兆円**



土地 **1,143兆円**

出所:平成24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
122,100 業者(平成26年3月末)

出所:一般財団法人 不動産適正取引推進機構 調べ

参考までに



コンビニエンスストア
49,930店舗(平成26年3月度)



郵便局
24,224店舗(平成26年3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・・・

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！

不動産には データベースが不可欠！

物件情報、顧客情報
契約情報を一元管理
するデータベースが
不可欠

1 物件あたり
4,400
項目超
格納可能



多様化する消費者ニーズ！

消費者の様々なこだわり
に応えるには、網羅的な物件
情報データが不可欠

こだわり条件 検索

- 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



消費者のファーストコンタクトは 店舗ではなくインターネット！

インターネットによって進化
した消費者の情報収集
ニーズへの対応は不可欠



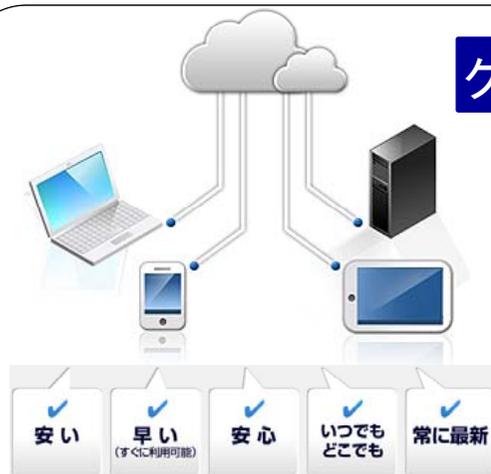
モバイルデバイスの利用が主流に！

スマートフォン、タブレット等
モバイル端末への対応は
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！



クラウドサービスの優位性(システムは買う時代から借りる時代へ)

- サーバ等の初期投資不要
- 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(当社側で一括更新)
- 万全なセキュリティ対策により、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

日本全国に多数散在し、主に中小規模のプレイヤーから成る

不動産業界にはクラウドサービスが最適

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。

収益安定性の高い積上げ型ストックビジネス

1つの(大きい)領域を深掘りし、業務に「不可欠な」システムを提供

直販営業部隊が顧客(不動産業)に密着

業務に精通した開発部隊による自社開発体制

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、銀行借入ゼロで強固な財務基盤

2

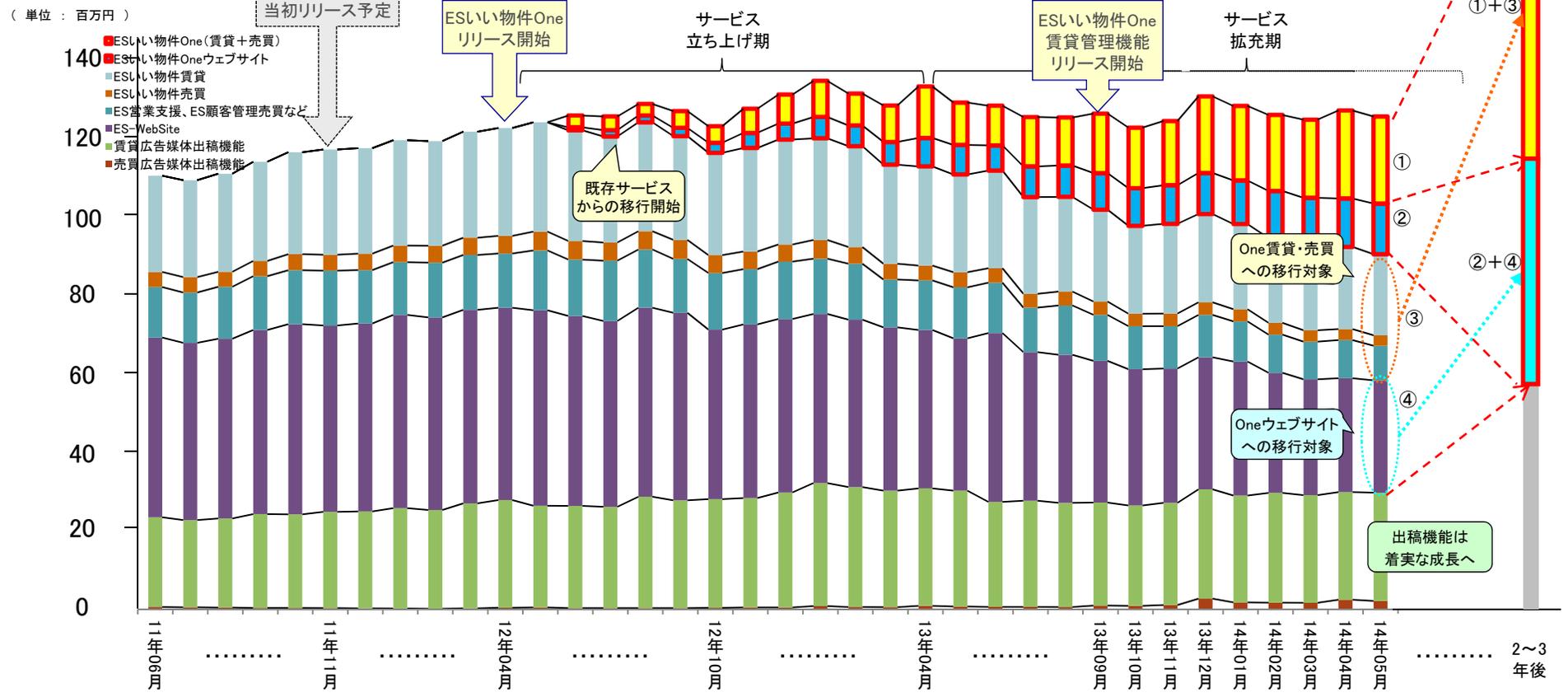
今後の事業戦略と中期目標

「ESいい物件One」が当社クラウドサービスの主軸へ

新主力サービス「ESいい物件One」で既存サービスをリプレイスしながら売上を拡大

今後2～3年で
「ESいい物件One」が
拡販サービスの
「柱」に成長

ESいい物件One (単位:社数)		12年6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	13年1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	14年1月	2月	3月	4月	5月
賃貸	新規	13	25	32	41	48	59	65	76	80	78	94	99	95	101	104	106	109	120	132	143	146	148	159	163
	移行	1	5	6	17	27	36	47	57	55	57	60	61	63	68	71	77	81	79	84	85	94	98	103	107
売買	新規	9	13	17	21	23	28	35	42	42	48	60	63	62	68	66	71	74	78	93	96	92	96	101	100
	移行	1	1	1	4	8	10	18	21	23	28	32	35	37	44	44	47	49	48	48	48	51	52	53	53
合計		24	44	56	83	106	133	165	196	200	211	246	258	257	281	285	301	313	325	357	372	383	394	416	423



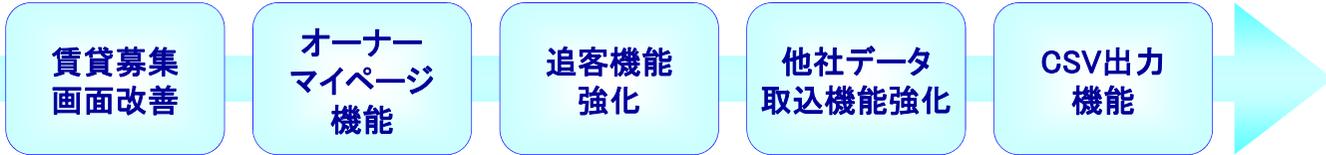
新サービス「ESいい物件One」の更なる機能強化・拡充を推進



- パフォーマンス・機能向上
- 既存サービスからの移行加速



- 募集タイプ
- 専任管理タイプ
- 家賃管理タイプ



※既存サービスをご利用のお客様については、順次、新サービス「ESいい物件One」にアップグレードしていただく予定です。

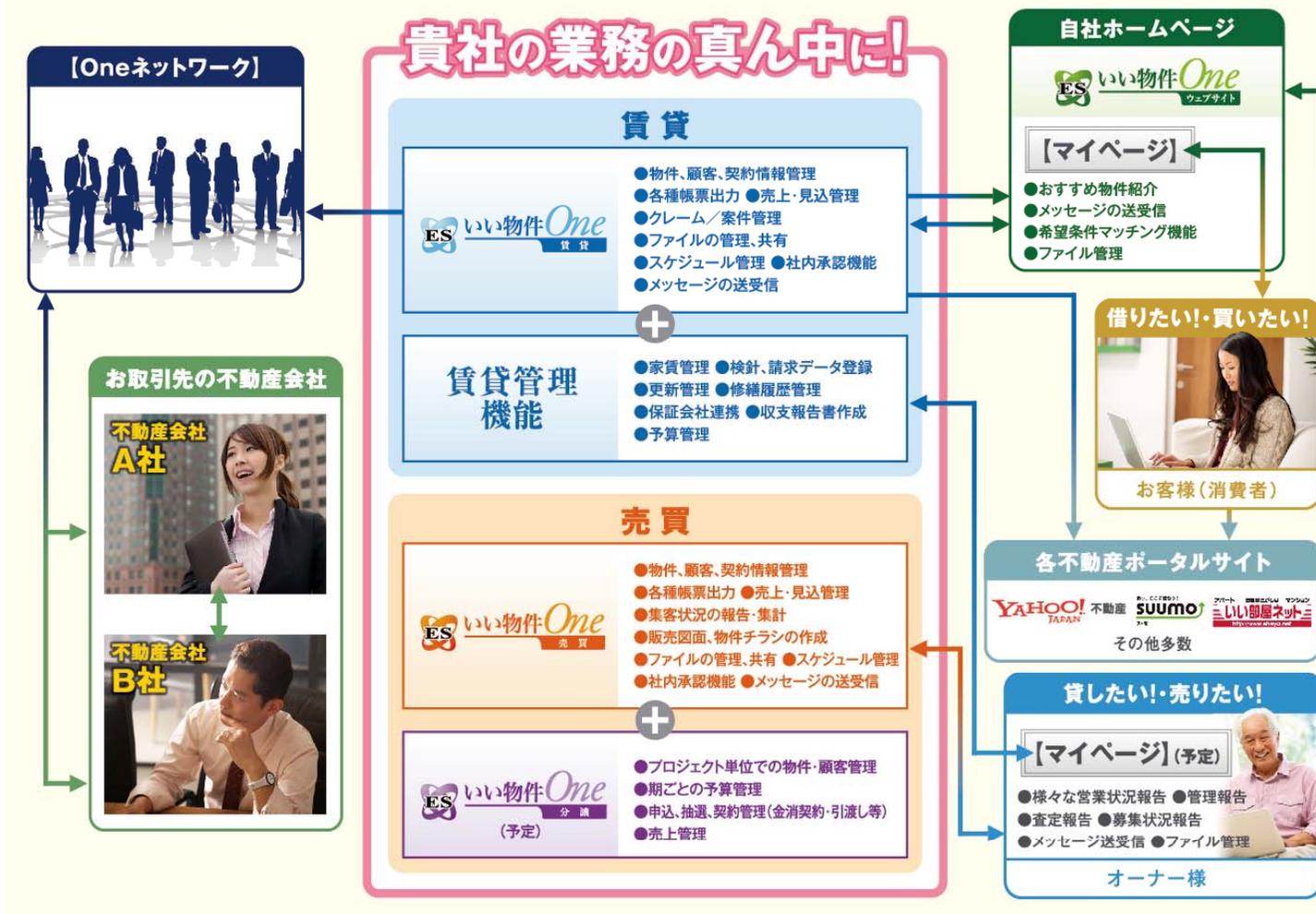
(注) 上記スケジュールは現時点における計画であり、変動する場合がございます。

「ESいい物件One」の概要



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。

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」



「ESいい物件One」で進化する不動産業務

不動産業務の全てを網羅する業務システム

- ▶ 不動産業務全域をカバーし、物件情報、顧客情報、契約情報等あらゆるデータを一元管理。日々の業務がこのシステムで完結する「オール・イン・ワン」のサービス。

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。

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)に最適な距離感で関係構築・維持が可能に。

業者間における物件情報の流通を強力にサポート

- ▶ サービスを利用する不動産会社間で、物件情報の流通(公開・取得)やメッセージの送受信が可能に。

一部機能が利用可能な「無料版」を用意(潜在顧客層の開拓)

- ▶ 無料版で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。

クラウドサービス導入事例(その1)

クラウド管理システムの導入で情報の一元管理を実現

株式会社ワイエス・ホーム 様



<http://www.yshome.jp/>

『物件情報の更新や管理に多くの時間と人員が使われていたことが課題でした。また、契約書・重要事項説明書の作成に手間がかかり、希望する形式で出力できることを望んでいました。それに店舗間や本社の管理部と店舗間での情報共有もできていないことも課題でした。いい生活さんのシステム導入後はスムーズに展開できるようになりました。』

ご利用サービスとサービス導入によって上げた成果



物件情報の一括入稿サービス

- ✓ 不動産ポータルサイトへの入力作業時間の大幅削減
- ✓ 契約関連書類の作成業務の削減
- ✓ 店舗・部署間の情報共有による業務効率UP
- ✓ ホームページからのお問合せ数UP

既存システムからの移行で、多店舗で情報共有に成功

アップル不動産株式会社 様



<http://www.apple-co.jp/>

『店舗が増え営業エリアが広域になっていくにしたがって、店舗間での情報共有、特に物件情報の共有ができていないことが最大の課題でした。銀行の入出金との照合も毎回、銀行の入出金を確認して、通帳記帳から消し込みまで手作業で行っていました。これらの問題の解消を目的として既存システムから移行し、今は大変満足しています。』

ご利用サービスとサービス導入によって上げた成果



物件情報の一括入稿サービス

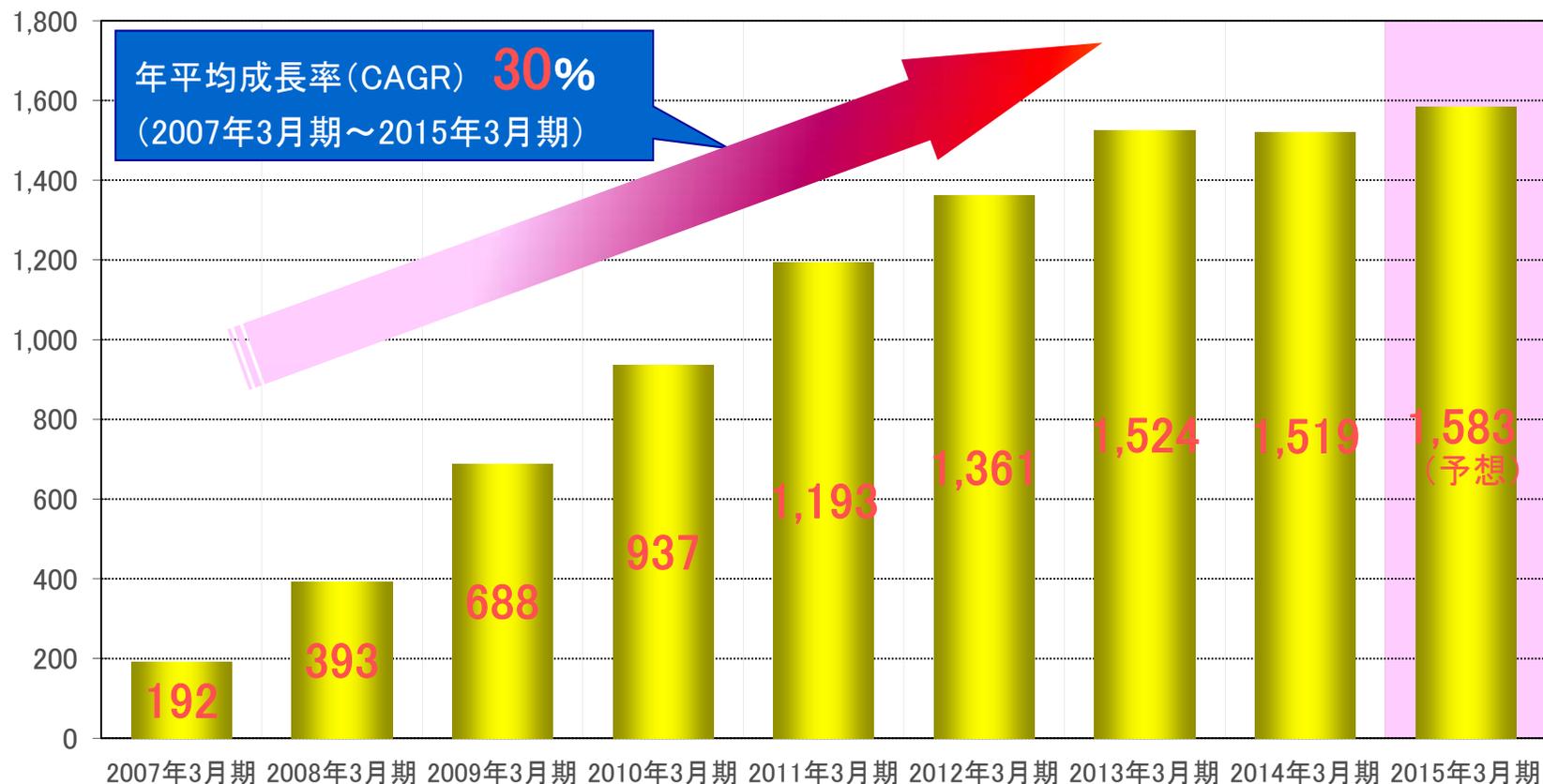
- ✓ 物件情報の共有で、業務効率大幅UP
- ✓ 取引台帳の活用で、売上管理業務を簡素化
- ✓ ファームバンキング連動機能により、入金管理業務の手間が激減
- ✓ 帳票自由レイアウトにより、既存システムからスムーズに移行

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・・・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)」・・・複数年にわたる期間における平均年間成長率。

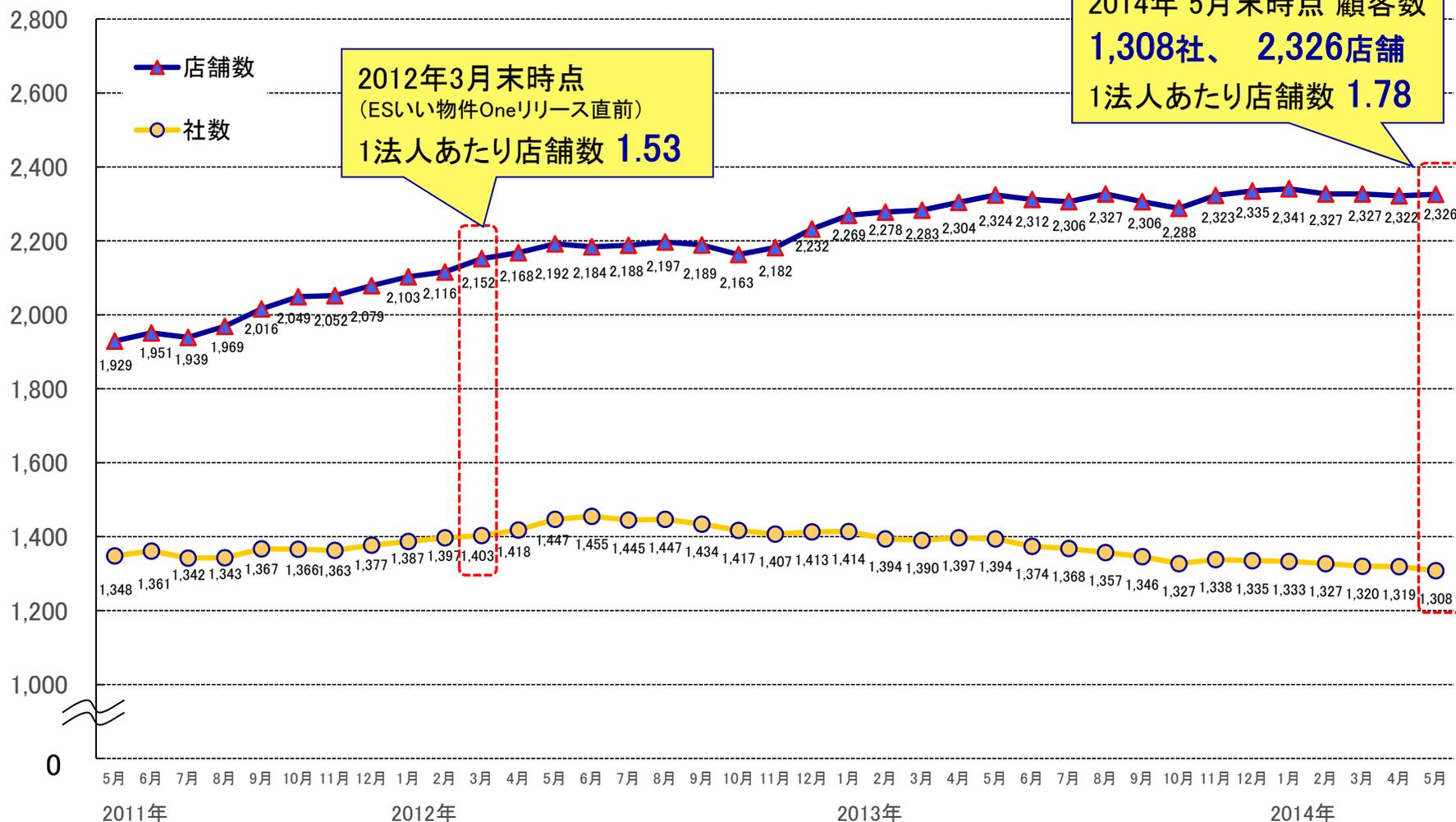
(注) 金額は百万円未満切捨て表示、比率は円単位で計算の上、四捨五入しております。

(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。

クラウドサービスの顧客数推移

ESいい物件Oneの投入により複数店舗型の顧客が増大中

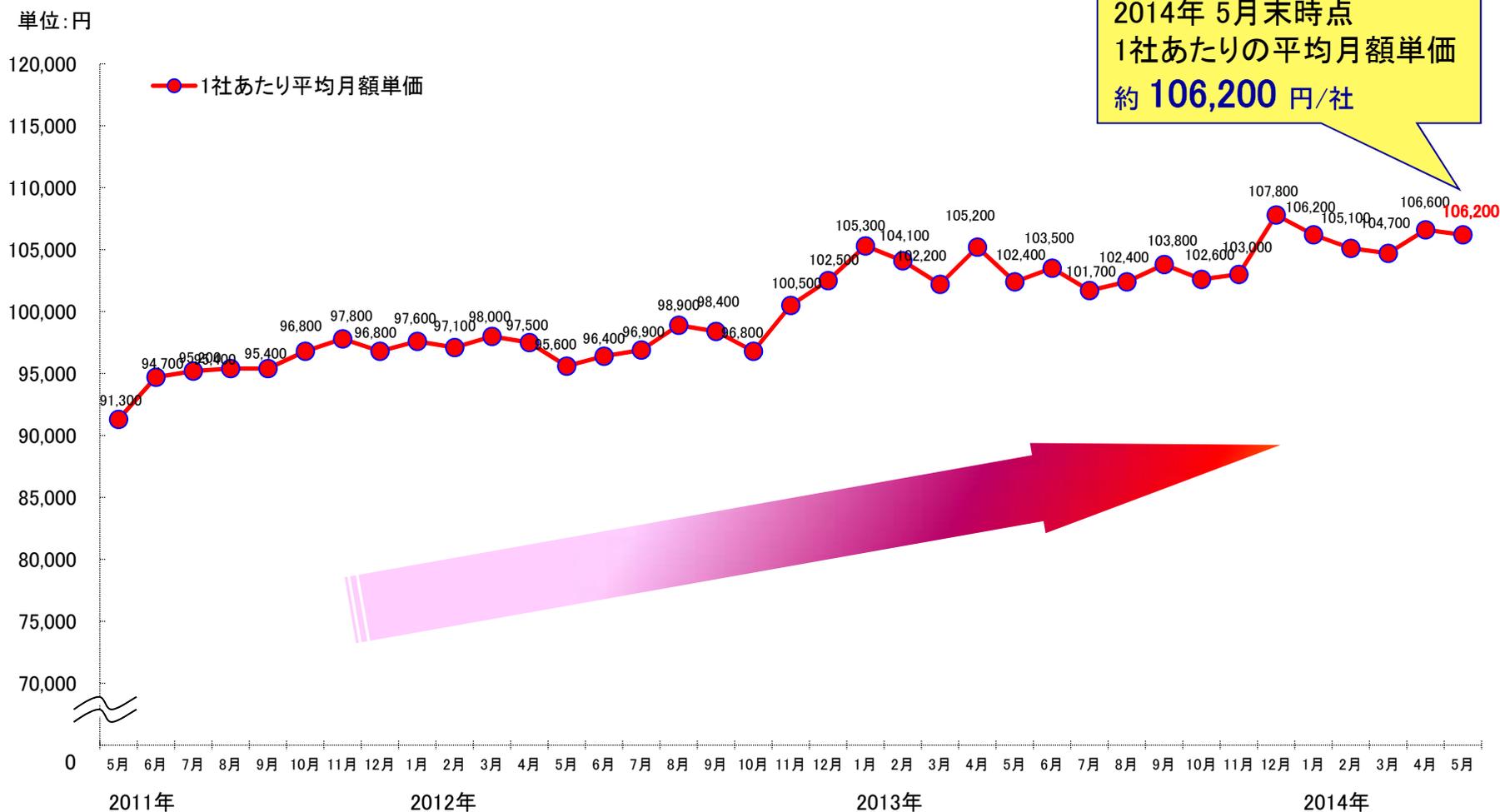
単位:社数、店舗数



(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。

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)「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。

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

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

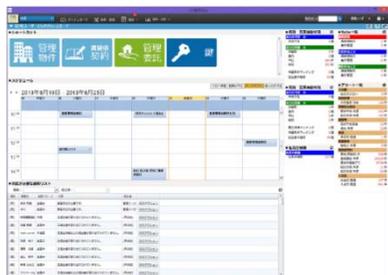
- ▶ 不動産業務システムのワンストップソリューション実現、情報商流の創出(マーケットプレイス)

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

マイルストーン・目標指標

顧客数 **5,000社** ・ 顧客単価 **月額100,000円以上** ・ クラウドサービス **粗利70%超**

2013年9月 リリース開始、2014年4月 機能拡充第1弾をリリース



利用料金(全て税抜表示)

➤専任タイプ

- 初期設定料金
100,000円
- 月額利用料
20,000円/法人～
(～500戸)

➤家賃管理タイプ

- 初期設定料金
200,000円
- 月額利用料
30,000円/法人～
(～500戸)

上記の他、賃貸管理機能を利用しない「ESいい物件One 賃貸」の「募集タイプ」をご利用いただくことも可能です。



【案件管理機能】問合せ対応・修繕履歴等を一元管理

- 対応漏れをなくすTODO管理、連携ステータス管理
- 修繕の見積書をコピー&ペーストでカンタン登録
- 売上・仕入情報作成から仕訳データを出力



【管理委託契約】賃貸管理の基本情報を管理

- サブリース型では様々な免責条項に対応
- 賃料見直し時期や、委託契約の更新時期の管理も可能
- 投資用の区分所有物件や、自社所有の物件の管理もわかりやすく



【家賃管理機能】入出金データを一元管理

- インターネットバンキングなどから入出金データをカンタン取込
- どんどん賢くなる！自動学習機能付き入出金消込マッチング機能
- 滞納の予兆が分かる！家賃管理画面

スマートOneコンバート

不動産情報を全国の不動産ポータルサイトに一括入稿できる独自の物件情報フォーマットをリリース

～これまで以上のスピードで更に多くの不動産ポータルサイトに対応～

■ 連動を開始した不動産ポータルサイト

2014年3月開始 「スマイティ(<http://sumaity.com/>)」 (運営会社:株式会社カカクコム)

2014年5月開始 「賃貸O-uccino(<http://www.o-uccino.jp/>)」 (運営会社:株式会社オウチーノ)

■ 2014年夏頃に連動開始予定の不動産ポータルサイト

「キャッシュバック賃貸(<https://cbchintai.com/>)」 (運営会社:賃貸情報株式会社)

「door賃貸(<https://chintai.door.ac/>)」 (運営会社:株式会社リブセンス)

「ホームメイト(<https://www.homemate.co.jp/>)」 (運営会社:東建コーポレーション株式会社)

■ その他約20媒体と連動を調整中

2015年3月期の見通し 連結業績予想・配当予想

(百万円)	第2四半期 業績予想 2015年3月期	通期 業績予想 2015年3月期	通期 前年実績 2014年3月期	通期 対前年 差額	通期 対前年 増減率
売上高	918	1,882	1,820	62	3.4%
営業利益	7	33	△11	44	—
経常利益	7	32	△9	41	—
当期純利益	3	12	△36	48	—

		1株当たり配当金
2015年3月期	期末配当 予想	3円
2014年3月期	期末配当	3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。

「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。

3

ご参考資料

- (1) ITサービスマネジメントシステム認証取得
- (2) 当社ホームページ等のご案内

サービスレベルのさらなる向上のために「ISO/IEC20000-1:2005」(国際規格)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安全性を第三者が認証

お客様からの信頼度向上、お客様満足度向上をビジネスチャンスへ！

「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	: 2012年08月09日

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ご覧下さい。



www.e-seikatsu.info/



「いい生活サービスサイト」

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。



「いい生活採用情報ページ」

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

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。



http://twitter.com/e_seikatsu