



第17期定時株主総会
経営方針説明会資料

2016年 6月 23日
株式会社いい生活
東証マザーズ：3796

目次

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. 直近の事業概況
4. 2017年3月期の
業績予想
5. ご参考資料


「IT × 不動産」

いい生活は、ITでより良い不動産市場の実現を目指す
「不動産テクノロジー」企業です。

1. 当社のビジネスとその競争優位性

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になる。**



ミッション

**市場の透明度向上を通して全ての市場参加者にとって
満足度と信頼性の高い市場を作り上げる。**

巨大な不動産市場に特化

・ 産業GDP (名目)427兆円の
13.2%が不動産業



不動産業 **13.2%** (56兆円)

出所：平成26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 **1,687兆円**

住宅 **357兆円**



住宅以外 **211兆円**



土地 **1,118兆円**



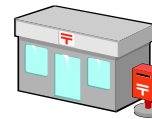
出所：平成26年版 国民経済計算(国民資産)

・ 不動産業者数は
123,307 業者



コンビニエンスストア
54,018店舗(平成28年3月度)

出所：JFAコンビニエンスストア統計調査月報



郵便局
24,452店舗(平成28年3月末)

出所：日本郵便株式会社Webサイト

出所：一般財団法人 不動産適正取引推進機構 調べ
(平成28年3月末)

潜在顧客層は膨大

不動産業は「情報産業」

- ・ 情報には即時性と正確性が必要
- ・ 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の必要性



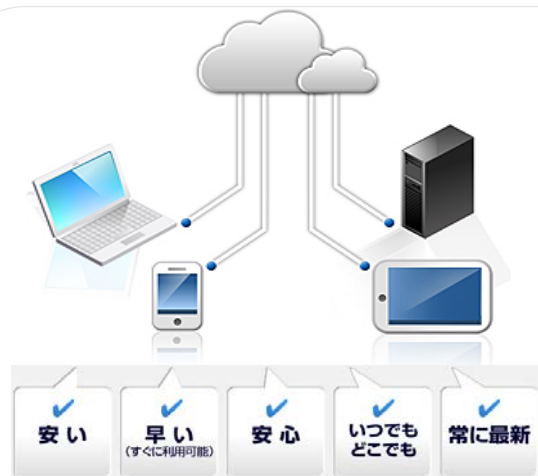
多様化する消費者ニーズ！

- ・ 消費者の様々なこだわりに応える網羅的な物件情報データベースの必要性



「使い易い」データベースに対する需要大

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
- ▶ 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

不動産会社は
全国に多数散在

大手寡占ではなく
中小規模が
主流

業務フローが
一定のパターンに
収斂可能

マスタ情報（住所名、
交道路線名等）の
更新頻度高い

不動産業を効率化するクラウドサービスへの期待大！

データ活用で進化する不動産業務



- 主要インターネット媒体への一括入稿機能（連動精度高）で情報鮮度を一元管理
- 物件情報と連動する自社ホームページをフルCMS機能で構築可能
- 連携する不動産会社間の物件情報データ流通をサポート

「ES いい物件 One」が
「ASPIC クラウドアワード 2015^(注)」
「社会・業界特化系グランプリ」受賞！



(注) 「ASPIC クラウドアワード 2015」は総務省などの後援によりASPIC が主催する、日本国内で優秀かつ社会に有益なクラウドサービスを表彰するものです。

(注) ASPIC (特定非営利活動法人ASP・SaaS・クラウド コンソーシアム) について
ASPIC は、クラウド・ASP・SaaS・データセンター事業の発展と支援を目的として1999年に設立されて以降、社会インフラとして期待されているクラウドサービスの安心・安全な市場の確立、市場の創造・拡大を総務省と連携しながら推進している特定非営利活動法人です。

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

不動産業務に精通した開発部隊による自社開発体制（ノウハウ蓄積）

直販営業部隊が顧客に密着

素早い「ニーズ把握→企画→開発」サイクル

サービスレベル及び顧客満足の更なる向上のために
ITサービスマネジメントの国際標準規格認証を取得

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

目標とする指標

- 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

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

付加価値拡大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

将来への布石

「E S いい物件One」の不動産取引プラットフォームへの進化

サービス開発に関する今後の展望

2016年 2017年 2018年 2019年 2020年

既存サービス

販売・サポートの提供終了へ

ES つなぐ、不動産クラウド。 いい物件One

消費者向けソリューションの
モバイルファーストへのシフト

サービス
開発サイクルの
向上と機能強化

アプリケーションの分割による
市場ニーズへの対応力の向上

不動産会社向けソリューションの業者間シナジーの加速

IT重説等の制度変化への対応

データ量の恒常的な増加に伴う
APIアーキテクチャの改善

コンバート（媒体出稿）機能の並列処理強化・
処理能力の向上

サービス
品質改善と
キャパシティ
の向上

データセンター（DC）多重化対応

DC分散化へ向けた取り組み

(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。

当社クラウドサービスの概略

不動産業務に関わるデータを一元管理するクラウドサービス





全ての不動産業務はこの画面から！

■全ての業務を1つのシステムで行うことのメリット



業務全体をクラウドでカバーします！

① 募集

賃貸借媒介・代理業務

募集依頼を請ける

- 貸したい
 - 対応履歴の保存

物件を広告する

- 賃貸募集
 - 自社 HP への掲載
 - 業者専用サイトへの掲載
 - 各ポータルサイトへの掲載
 - チラシの印刷
 - 業者間流通
 - 周辺施設管理





反響に対応する

- 借りたい
 - 問合せ対応
 - 反響自動取込
 - 追客履歴管理
 - 見積作成

② 契約

賃貸借契約を新規に締結する

- 賃貸借契約
 - 申込書
 - 重説・契約書
 - 精算書
 - 取引台帳
 - 進捗管理
 - 電子ファイル保管

契約更新業務

賃貸借契約を更新する

- 更新案内
- 更新精算書
- 履歴管理
- 進捗管理
- 電子ファイル保管

解約業務

賃貸借契約を解約する

- 解約受付
- 解約精算書、原状回復工事
- 履歴管理
- 進捗管理
- 電子ファイル保管

賃料徴収業務

賃料等を徴収する

- 銀行口座振替
- ファクタリング会社連携
- 保証会社連携
- 督促管理
- 変動費の請求

委託者へ送金する

- 経費相殺・支払代行
- 滞納保証
- 報酬計算の豊富なバリエーション
- 複数のオーナーに按分
- サブリース免責管理
- 総合振込データ作成

委託者へ報告する

- オーナー報告
 - 収支報告書のデザイン自由化
 - オーナーマイページ

③ 入金

運営・調整業務

管理委託契約を締結・更新する

- 管理委託
 - サブリース
 - 運営代行
 - 専任管理
 - 自社所有物件

修理依頼対応等の問合せ対応をする

- 案件
 - 入居者からの問い合わせ
 - オーナーからの問い合わせ
 - 官公庁などへの対応履歴
 - 修繕工事の受発注管理
 - 電子ファイル保管

鍵の管理をする

- 鍵

④ 修繕

経営する

売上・入出金を管理する

- 入出金
- 売上
- 仕訳

業務を管理する

- 予定
- ToDo
- 承認

ボタン一つで主要不動産情報サイトへ物件データを連動

スマートOneコンバート

ボタンひとつで一括入稿！
連動可能な不動産ポータルサイト続々追加！

SUUMO

ネクスト社のポータルサイト

at home

Yahoo!不動産

CHINTAI.

お部屋さがしは
いい部屋ネット

マイナビ 賃貸

HOME
ADPARK

スマイティ

O-uccino

祝い金がもらえる賃貸情報サイト
キャッシュバック賃貸

お部屋さがしの自遊高
スタッフレスショップ

door 賃貸

賃貸情報

ホームメイト

SMOCCA!-ex

realestate.co.jp

※順不同

(注)上記媒体の下3段が「スマートOneコンバート」のリリースによって連動が開始されたデータ一括入稿先で、それ以外は既存サービスにおけるデータ一括入稿先です。

ES いい物件 One ウェブサイト

20,000円/月～ ※5,000PV/月まで。スマホ、iPad、ガラケーにも対応

当然マルチデバイス・マルチスクリーン対応

簡単CMSでいろいろ試しながら育てていける！



サイト作り放題！
多様化するエンドのニーズに合わせて専用サイトを！

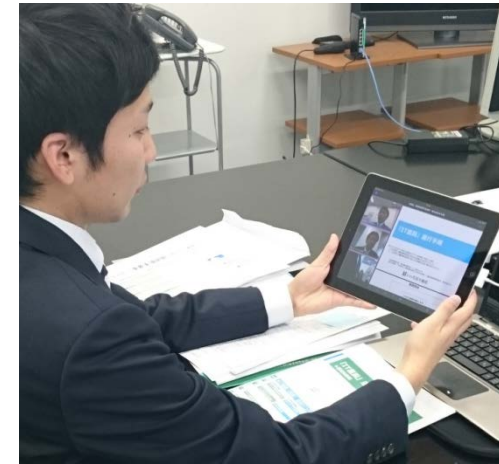


「IT重説」社会実験とは?

平成27年8月31日から平成29年1月末日まで実施している社会実験。重要事項説明を、ITを活用して直接対面しなくても行えるようにするための社会実験です。実験終了後に全業者が実施できるようになる見込みです。

「IT重説」の利点とは?

利用者にとっては、時間や移動費用の節約が、不動産業者にとっては、将来のIT化へのさらなる加速が期待できます。



宅地建物取引士証をカメラ越しのお客様にご確認いただいています

いい生活の
目指すものは?

「IT重説」をはじめ、不動産市場のIT化はますます進行しています。当社は、不動産に関わるITサービスをさらに充実、推進して不動産市場の効率性の向上を目指し、市場の健全な発展に貢献していきます。

3. 直近の事業概況

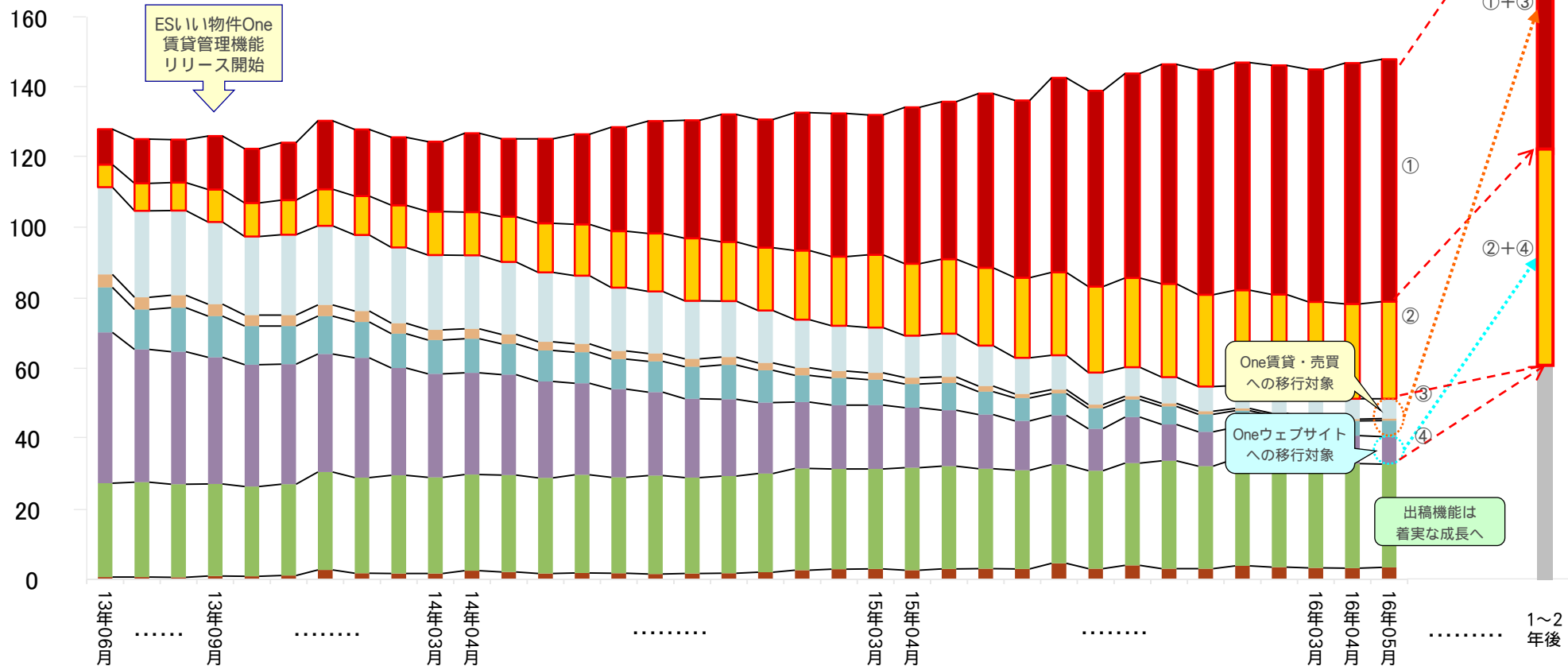
「ESいい物件One」がクラウドサービスの主軸へ

- ESいい物件One (賃貸+売買)
- ESいい物件Oneウェブサイト
- ESいい物件賃貸
- ESいい物件売買
- ES営業支援、ES顧客管理売買など
- ES-WebSite
- 賃貸広告媒体出稿機能
- 売買広告媒体出稿機能

クラウドサービス (拡販サービス) 売上高内訳別推移

ESいい物件One・売上
拡大期

(単位 : 百万円)

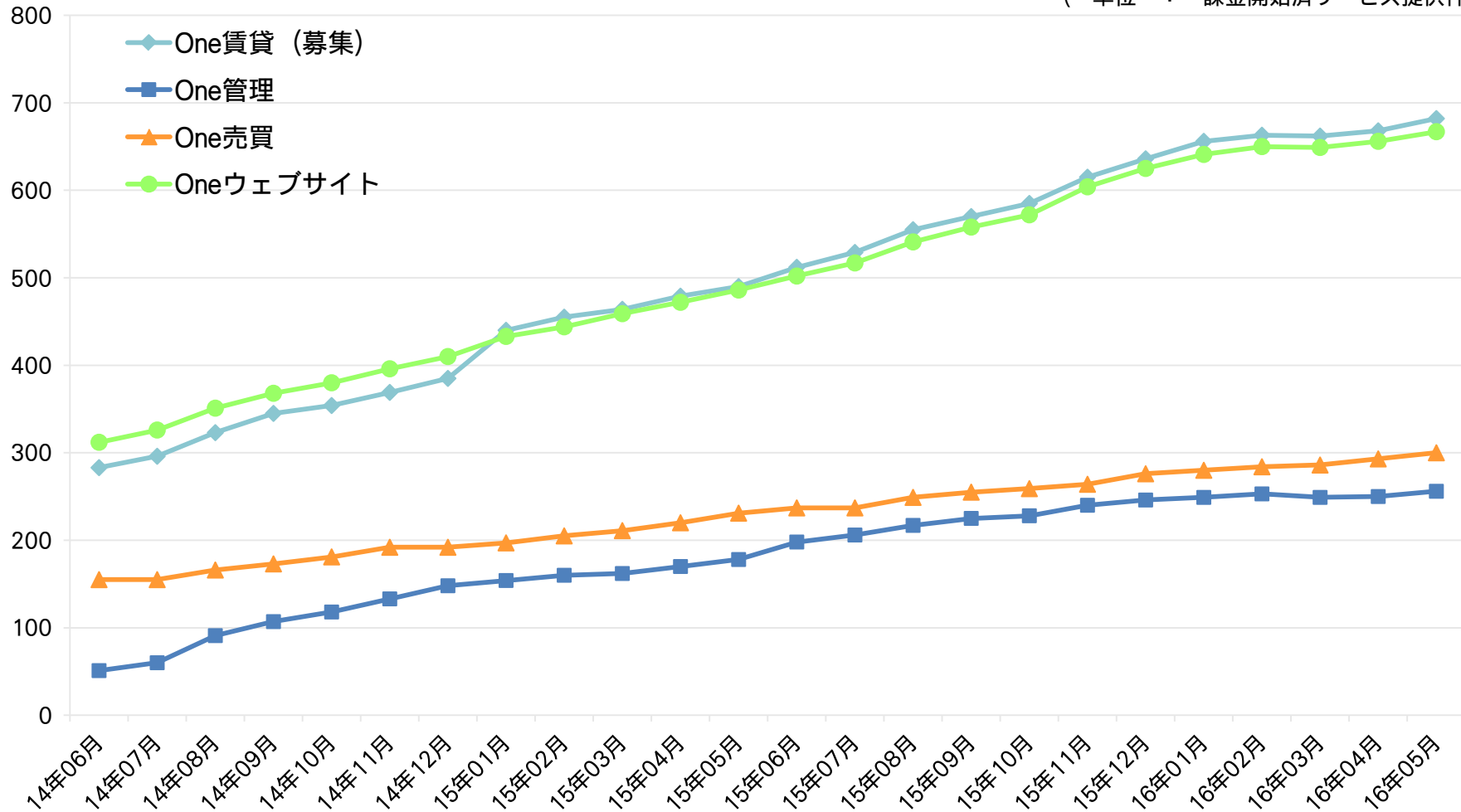


(注) 各内訳の売上高は、初期及び月額料金等の合計額です。

ライセンス提供件数は順調に増加

サービス別ライセンス数推移

(単位 : 課金開始済サービス提供件数)



(注) 件数は新規にご契約いただいた件数と既存サービスから移行いただいた件数の合計です。

(注) 上記数値には、無料版の提供件数は含まれておりません。

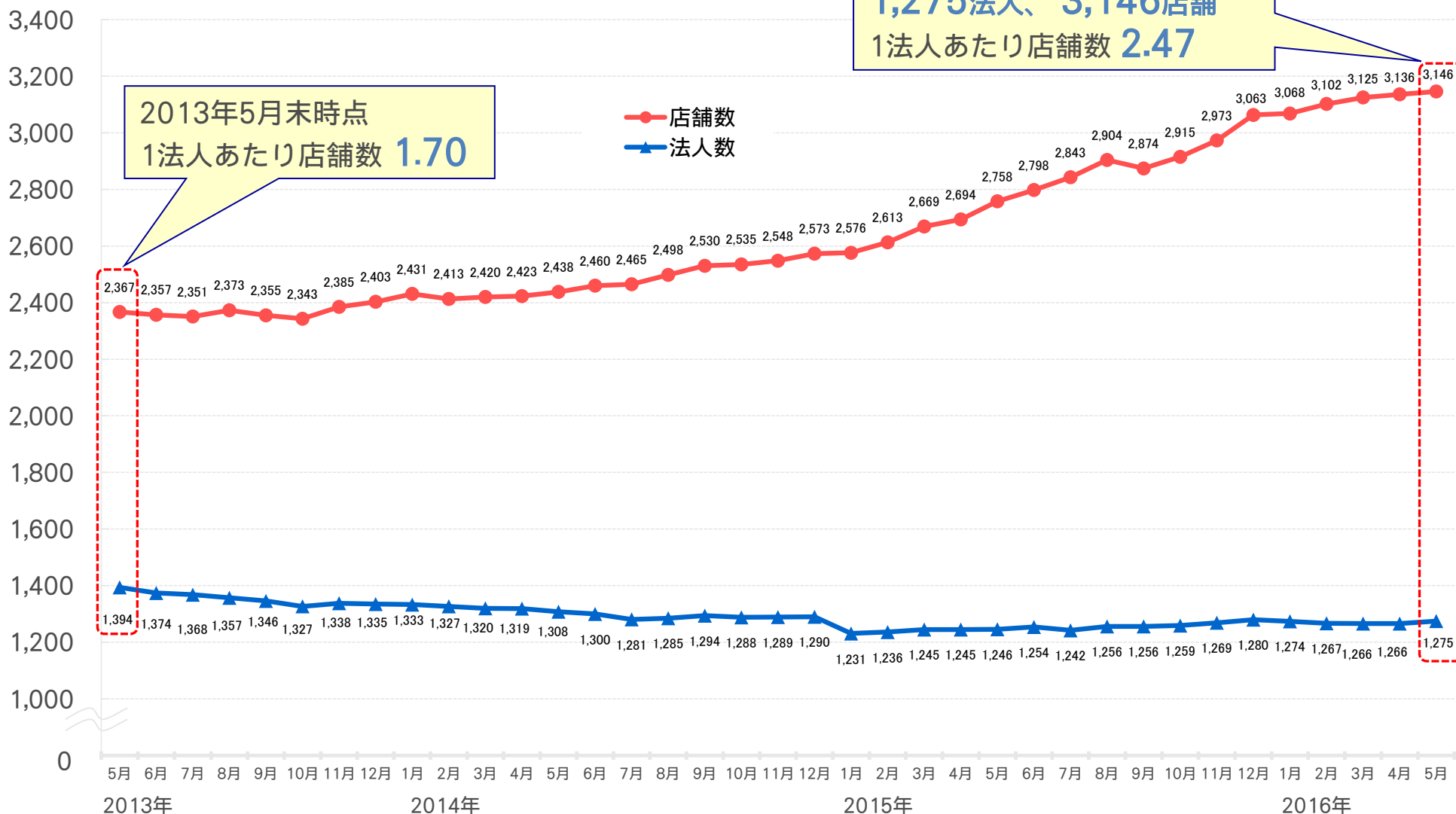
(注) 「One貸貸 (管理オプション)」、「One貸貸 (専任管理)」及び「One貸貸 (家賃管理)」については、合計した件数を「One管理」として表示しております。

1法人あたりの店舗数（複数店舗顧客）が拡大中

サービス利用法人・店舗数推移

2016年5月末時点 顧客数
1,275法人、3,146店舗
 1法人あたり店舗数 **2.47**

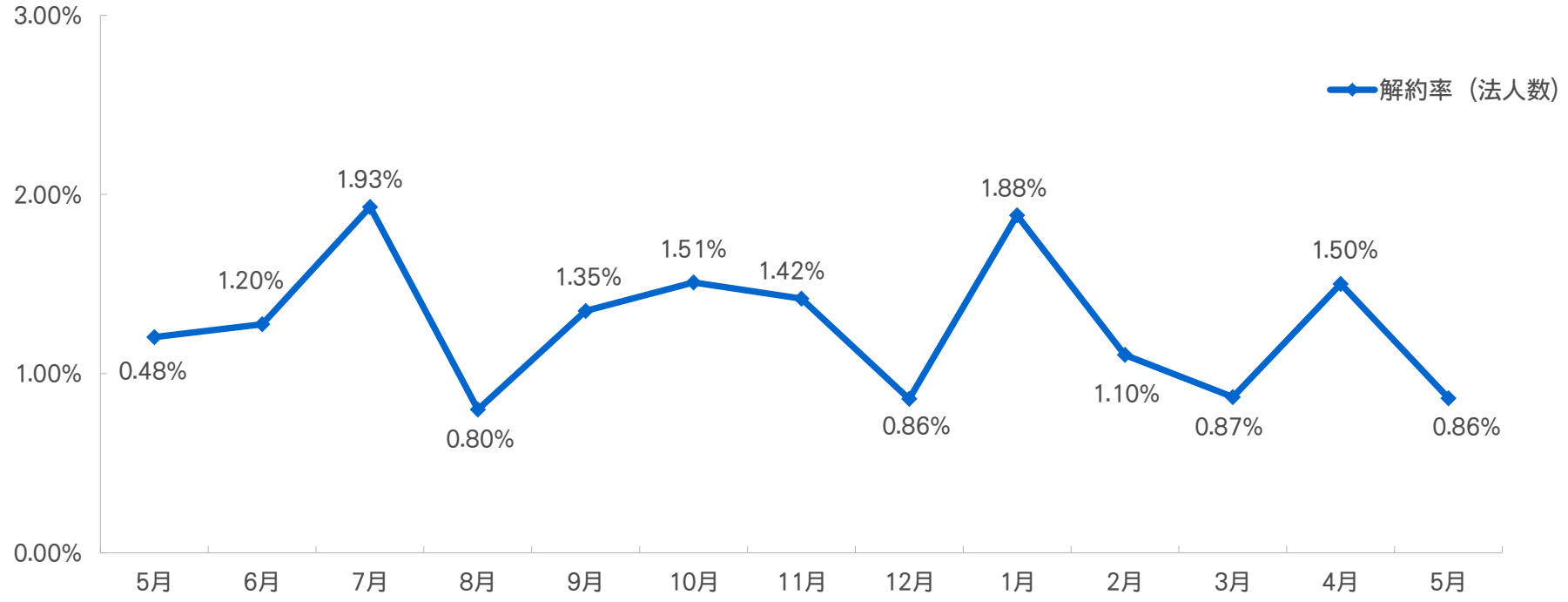
2013年5月末時点
 1法人あたり店舗数 **1.70**



(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。

サービスの品質向上で、更なる顧客継続性向上を追求

解約率推移



単位：法人数

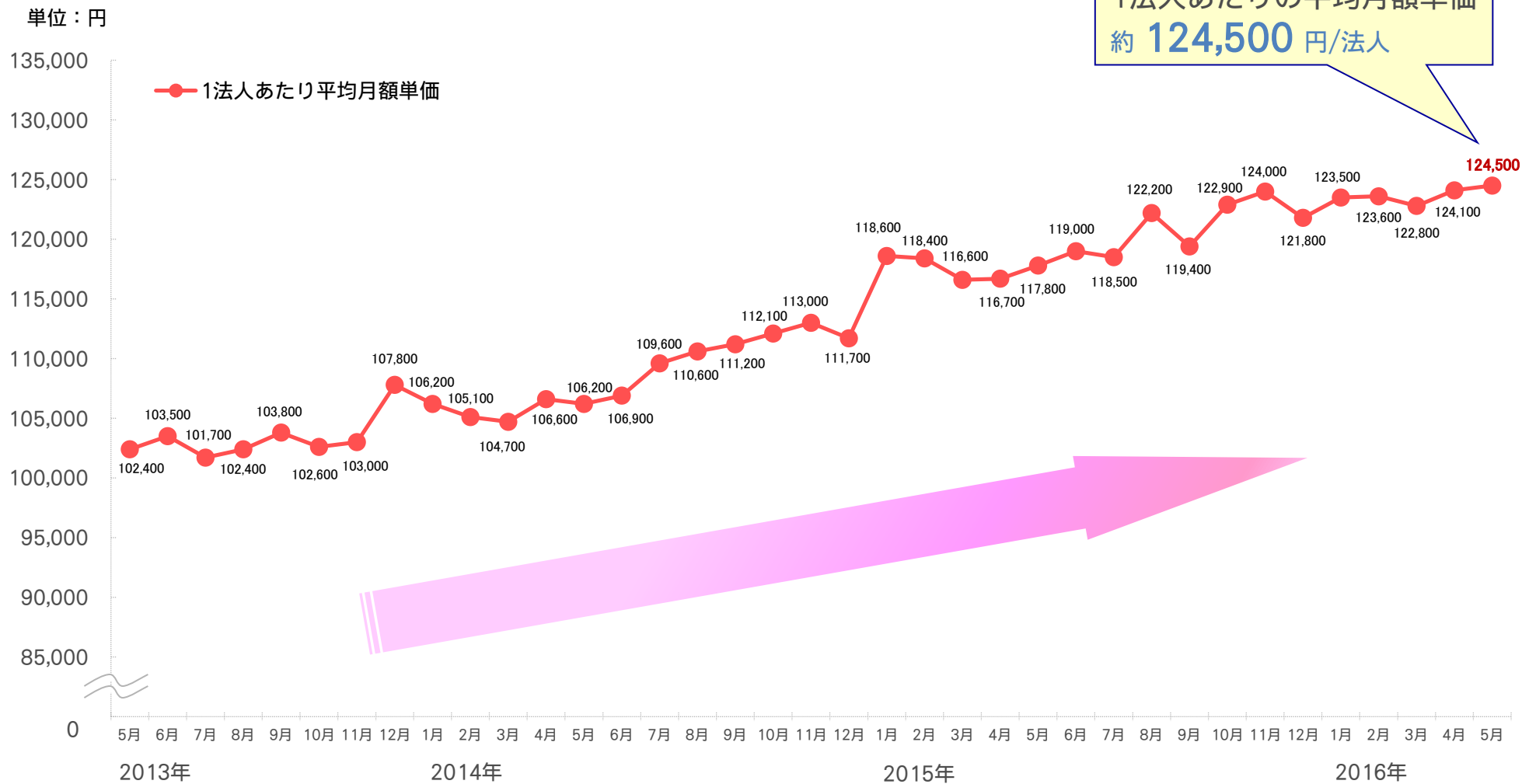
	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	平均
解約法人数	15	16	24	10	17	19	18	11	24	14	11	19	20	16.8
解約率	1.20%	1.28%	1.93%	0.80%	1.35%	1.51%	1.42%	0.86%	1.88%	1.10%	0.87%	1.50%	0.86%	—

(注) 解約率は、当月の解約社数を当月の課金法人数で除した数値であります。

(注) 解約数は、全サービスを解約した結果、前月まで課金実績があり、かつ、当月から課金が行われなくなった件数であります。

1法人あたり平均月額単価は、上昇基調を継続

平均月額単価推移



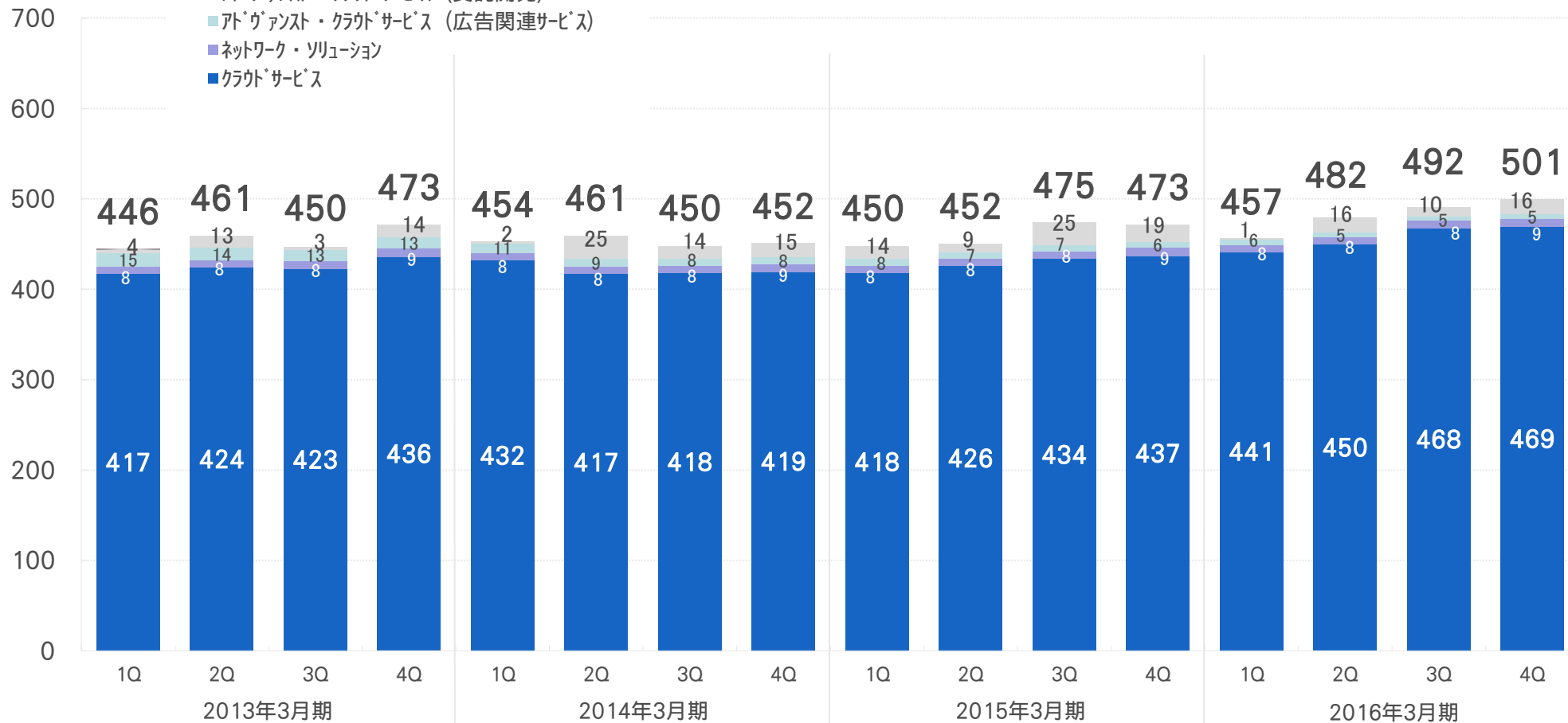
(注) 「当月のクラウドサービス売上高」を「当月のクラウドサービス顧客数（法人数）」で除した数値であり、100円未満を切捨てにしております。

主力のクラウドサービス売上高は過去最高を更新中

品目別売上高推移(クラウドソリューション事業)

単位：百万円

- アドヴァンスト・クラウドサービス (受託開発)
- アドヴァンスト・クラウドサービス (広告関連サービス)
- ネットワーク・ソリューション
- クラウドサービス



(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。

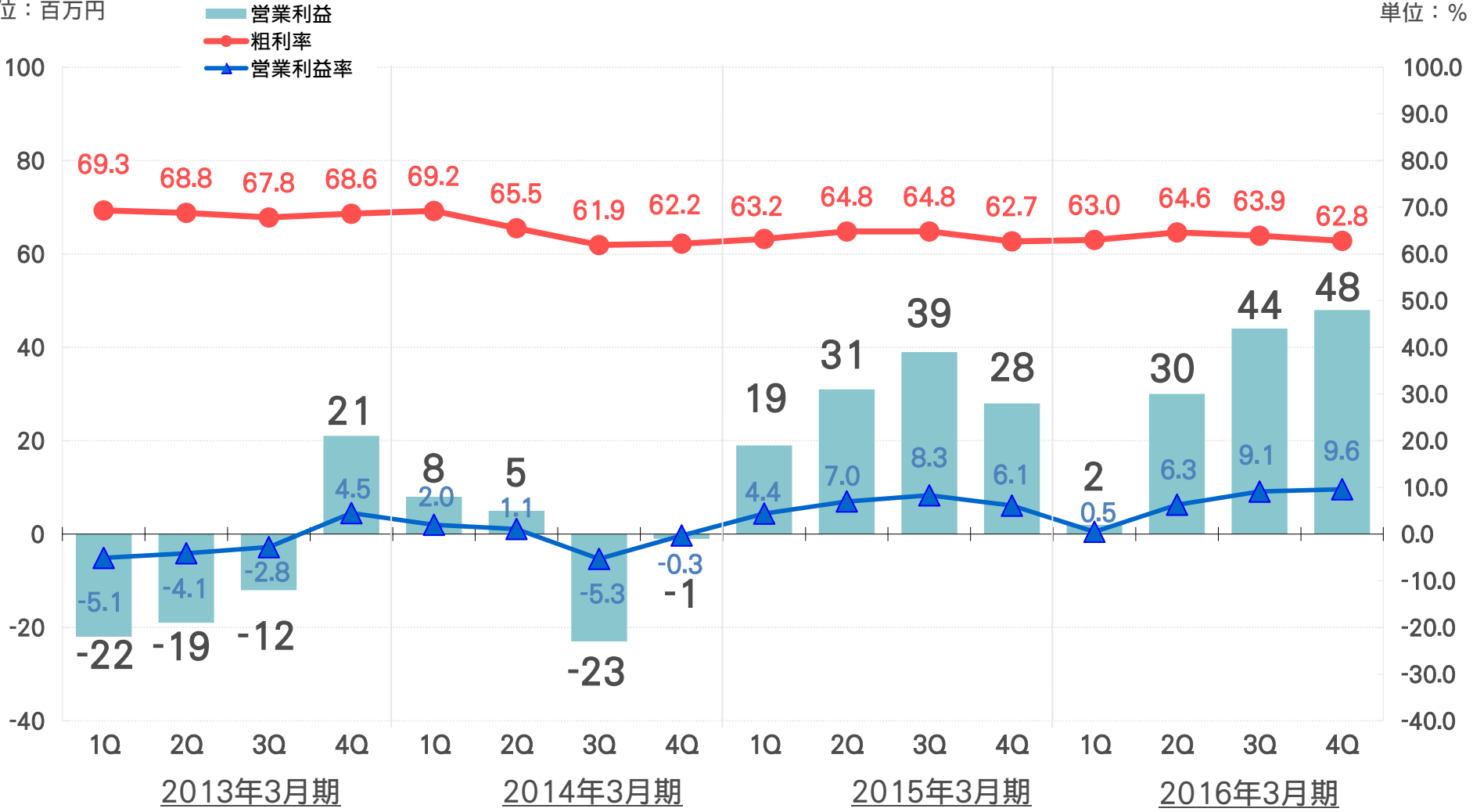
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

月次売上の積上げ効果により、営業利益は拡大基調

営業利益推移 (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。

4. 2017年3月期の業績予想

売上は増収、利益は大幅増益を予想、配当は5円へ

(百万円)	第2四半期 業績予想 2017年3月期	通期 業績予想 2017年3月期	通期 前年実績 2016年3月期	通期 対前年 差額	通期 対前年 増減率
売上高	1,009	2,044	1,934	109	5.7%
営業利益	88	182	125	56	45.4%
経常利益	88	181	125	56	44.8%
当期純利益	55	113	62	51	83.8%

			1株当たり配当金
2017年3月期	期末配当	予想	5円00銭
2016年3月期	期末配当	実績	4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。

売上・費用・利益・配当

- 売上高は、前期比約109百万円の増収を見込み、2,044百万円（前期1,934百万円）と予想。
主力の拡販サービス「ESいい物件One」の賃貸（賃貸管理機能含む）、売買及びウェブサイトを中心に拡販を推進。
- 総コスト（売上原価と販管費の合計）は、1,861百万円（前期1,808百万円）と約52百万円増加見込み。
売上原価は、サーバ増強投資に伴うシステム運用費の増加分並びに「ESいい物件One」の機能強化・追加開発に伴う減価償却費を見込む。
販管費は、社内システム投資に伴う運用費増を見込む。
- 営業利益は、通期で182百万円（前期125百万円）と前期の約45%増を予想。
- 1株当たり配当金は、期末配当 5円（前期 4円予定）と予想。

営業戦略

- 新規顧客の獲得に加え、既存顧客への新サービス紹介を含むフォローアップ活動（アップセル）に注力。
- 顧客基盤拡大に備えて、顧客サポート機能の更なる充実を図る。
- 中堅規模以上の不動産会社等に対する営業にフォーカス。

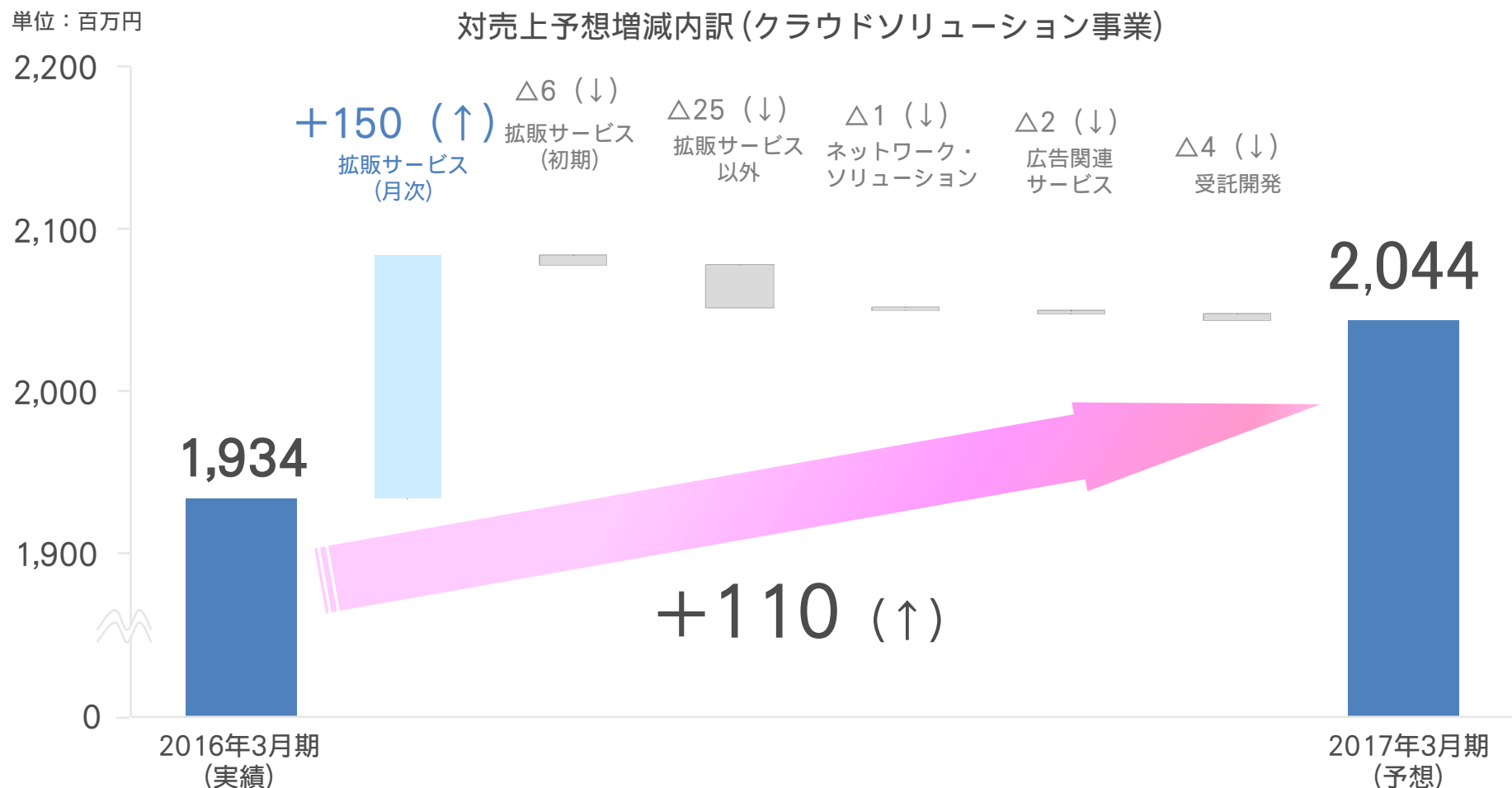
クラウドサービス開発戦略

- 顧客利便性の更なる向上を目指し、「ESいい物件One」の機能強化・拡充に向けた開発を継続的に推進。

（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。

クラウドサービス（拡販）が成長を牽引



<ポイント>

「ESいい物件One」の拡販により、2016年3月期と比較して「**拡販サービス（月次）**」は約**150**百万円の増収を、クラウドソリューション事業の売上全体としても約**110**百万円の増収を確保へ

(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。

品目別売上高予想（クラウドソリューション事業）

品目（単位：百万円）	2016年3月期	2017年3月期	差額	増減率
クラウドサービス	1,829	1,948	118	6.5%
拡販サービス ※	1,697	1,841	144	8.5%
初期	71	65	△6	△9.6%
月次	1,625	1,776	150	9.3%
拡販サービス以外 ※	132	106	△25	△19.6%
ネットワーク・ソリューション	35	34	△1	△3.1%
アドヴァンスト・クラウドサービス	68	61	△6	△10.0%
広告関連サービス	23	21	△2	△8.6%
受託開発	44	40	△4	△10.7%
合計	1,934	2,044	110	5.7%

※ 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。

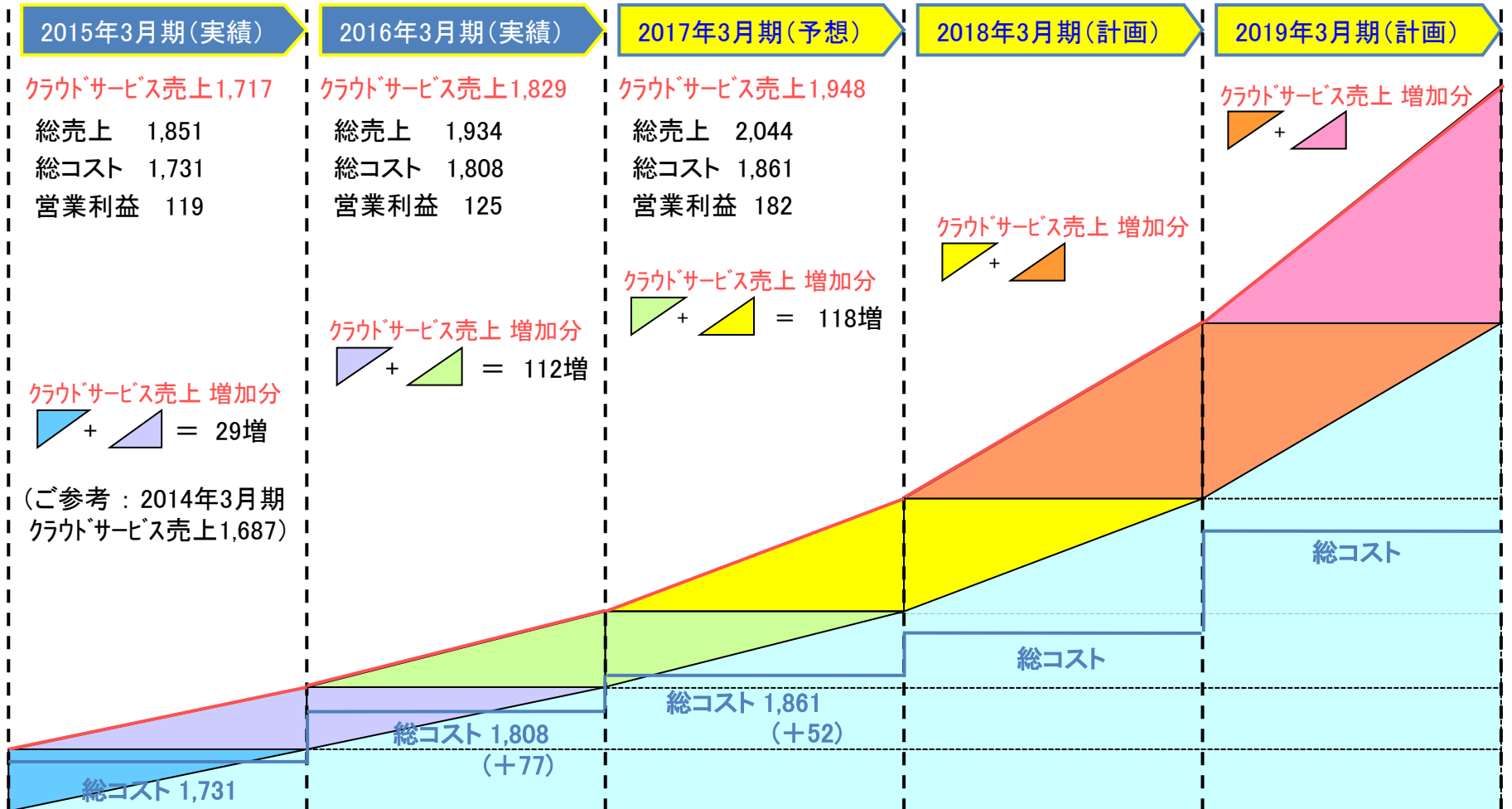
(注) 上記業績予想につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき判断した予想であり、多分に不確実な要素を含んでおります。実際の業績等は、業況の変化等により、上記予想数値と異なる場合があります。

(注) 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。

積み上げの継続により、着実に収益拡大を図る

収益構造イメージ図



(ご参考：2014年3月期
クラウドサービス売上1,687)

- 前期の売上
- 売上カーブ
- 総コストカーブ

(注) 当社の考える収益構造を概念図化したものであります。
 (注) 2017年3月期の総コスト計画数値は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した計画数値であります。
 (注) 総コスト=売上原価+販管費、()内は前年との差額。
 (注) クラウドサービス売上の数値は、内部売上高調整前の金額を使用しております。

単位: 百万円(百万円未満切捨)

5. ご参考資料

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

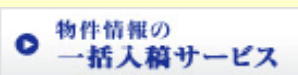
株式会社ワイエス・ホーム様

『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。』

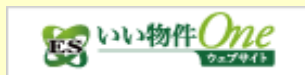


<http://www.yshome.jp/>

ご利用サービスとサービス導入によって上げた成果



- 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



クラウドサービス導入事例（その2）

既存システムからの移行で、多店舗で情報共有に成功



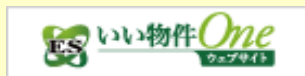
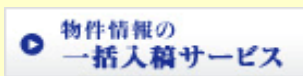
アップル不動産株式会社 様

『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。』

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

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

当社サービスの品質と安全性、信頼性

サービスレベルの更なる向上のために「ISO/IEC20000-1:2011」（国際規格）を取得

- ▶ 「ISO/IEC20000-1:2011」（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月に初回登録）
- ▶ 「ISO/IEC27001:2013」（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月に初回登録）

「クラウドサービスの安全・信頼性に係る情報開示認定制度」の認定を取得

当社クラウドサービス「ESいい物件One」が、総務省の公表指針に基づきASPIC(ASP・SaaS・クラウド コンソーシアム)によって制度化された「クラウドサービスの安全・信頼性に係る情報開示認定制度」における認定を取得

- ☆ 認定日 : 平成26年12月16日
- ☆ 認定期間 : 平成26年12月16日～平成28年12月18日



0183-1412

より良いサービス品質を通じてお客様満足度向上へ

会社概要

創業： 2000年1月21日

資本金： 628,411,540円 (2016年3月末日現在)

上場取引所： 東証マザーズ (3796)

取引銀行： 三菱東京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： 127名 (2016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：	代表取締役社長 CEO	中村清高	社外取締役 監査等委員 (常勤)	平野晃
	代表取締役副社長 Co-CEO	前野善一	社外取締役 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 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 監査等委員	高原正靖
	常務取締役 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)	〒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)	〒450-6490	愛知県名古屋市中村区名駅3-28-12 大名古屋ビルヂング



不動産市場はクラウドで進化する。

- ・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。