



第18期定時株主総会
経営方針説明会資料

2017年 6月 29日
株式会社いい生活
証券コード：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. 2018年3月期の
業績予想
5. ご参考資料

「IT (クラウド) × 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。**

・ 産業GDP (名目)466兆円の
12.9%が不動産業



不動産業 **12.9%** (60兆円)

出所：平成27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**1,684兆円**

住宅 **368兆円**



住宅以外 **170兆円**



土地 **1,145兆円**



出所：平成27年版 国民経済計算(国民資産)

・ 不動産業者数は
123,416 業者

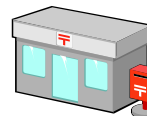


出所：一般財団法人 不動産適正取引推進機構 調べ
(平成29年3月末)



コンビニエンスストア
54,822店舗(平成29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
24,421店舗(平成29年3月末)

出所：日本郵便株式会社Webサイト

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

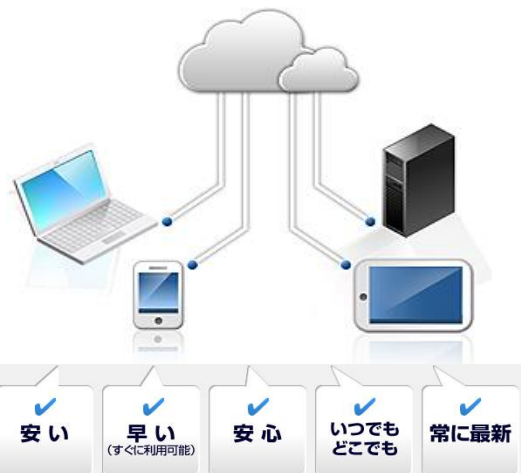


多様化する消費者ニーズ！

- ・ 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！



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

中小企業が
圧倒的多数

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、
交通路線名等）の
更新頻度高い

不動産業に特化したクラウドサービスへの期待大！



物件データベース

- 間取り情報
- 住所、緯度経度情報
- 設備情報
- 画像

⋮

契約データベース

- 賃貸借契約
- 管理委託契約

⋮

組織・社員データベース

- 法人名、組織名
- 社員名、社員番号、役職
- 連絡先（メアド、Tel）

⋮

顧客データベース

- 顧客区分（借or貸or売or買）
- 名前、連絡先等
- 家族構成
- 年収、銀行口座情報

⋮

入出金・売上データベース

- 賃料、敷金
- 預り区分
- 勘定科目

⋮

1物件あたり **4,000**
項目超データ格納可能



賃貸管理業務

賃貸借契約の更新・解約
賃貸借契約

賃料等を回収・
オーナーへ送金
家賃管理 管理委託

入出金
オーナー
マイページ

リフォームや修理依頼対応
案件 鍵

売上を管理
売上 仕訳

業務を管理
売上 承認

業務を管理
予定 承認



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→リリース」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

「ESいい物件One」の不動産取引プラットフォームへの進化



(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。

「IT重説」とは？

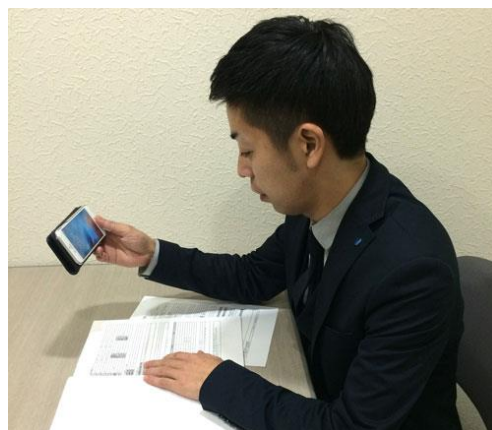
宅建業法により不動産の取引の際に宅地建物取引士が対面で行うことを義務づけられている、重要事項説明を【テレビ会議システム】などを用いて、オンラインで行うことです。

「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



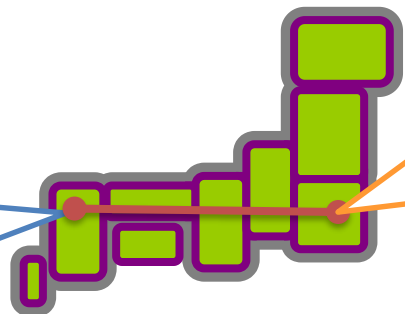
いい生活の
目指すものは？

「IT重説」をはじめ、不動産取引のIT化はますます進行しています。当社は、物件の検索、内覧、重説、契約、決済という不動産取引の一連の流れの「IT化」を進めてまいります。



はい、聞こえます。
本日はよろしく
お願いします。

お客様（福岡県にお住まい）



それでは、これより
重要事項説明をいたします。
聞こえますでしょうか？

不動産会社（東京都内）

1 物件紹介

2 物件案内

3 契約

WEB接客



遠隔でも“対面で”
物件をご紹介

WEB内覧



ご都合の良い時間に
内覧できます

WEB契約(IT重説)



スマホ・タブレットで
ご契約できます



不動産情報
総合データベース

×



VRによる
新しい体験の提供

【業務提携内容】

- 不動産取引と親和性の高い「VR内見」等のソリューションを当社のマーケティングノウハウを活用して幅広く不動産会社へ販売（予定）
- VRと物件DBを連動させ、不動産会社とエンドユーザー（消費者）に対するより利便性の高いサービスの創造と価値の提供（予定）



不動産取引のさらなるIT化を推進

経済産業省「IT導入支援事業」対象サービスとしてESいい物件Oneが登録されました

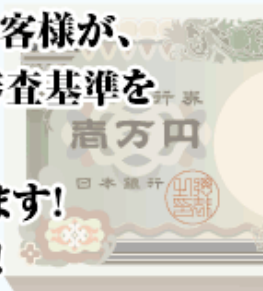
ES つなぐ、不動産クラウド。
いい物件One

ES **いい物件One**
賃貸

ES **いい物件One**
売買

ES **いい物件One**
ウェブサイト

「ESいい物件One」を導入したお客様が、
IT導入補助金の対象者として審査基準を
満たす場合、導入費用の内、
最大100万円の補助が受けられます！
ぜひ、この機会にご検討ください！



<IT導入支援事業とは>

安倍内閣が表明する「サービス生産性の伸びを2020年までに2倍とする」政策目標を実現するための、GDPの7割を占めるサービス業の成長力強化に向けた包括的な取り組みの中で推進される事業です。

「IT導入補助金(注)」は、事業者がITサービスを利活用することで、生産性及び経営力向上を図ることを目的としています。また、導入の際に複数の機能をパッケージ化したサービスの導入支援を行うことで、生産性の向上効果を最大限引き出すことを目的としています。

(注) 一次公募：申請終了、二次公募：2017年6月30日まで。

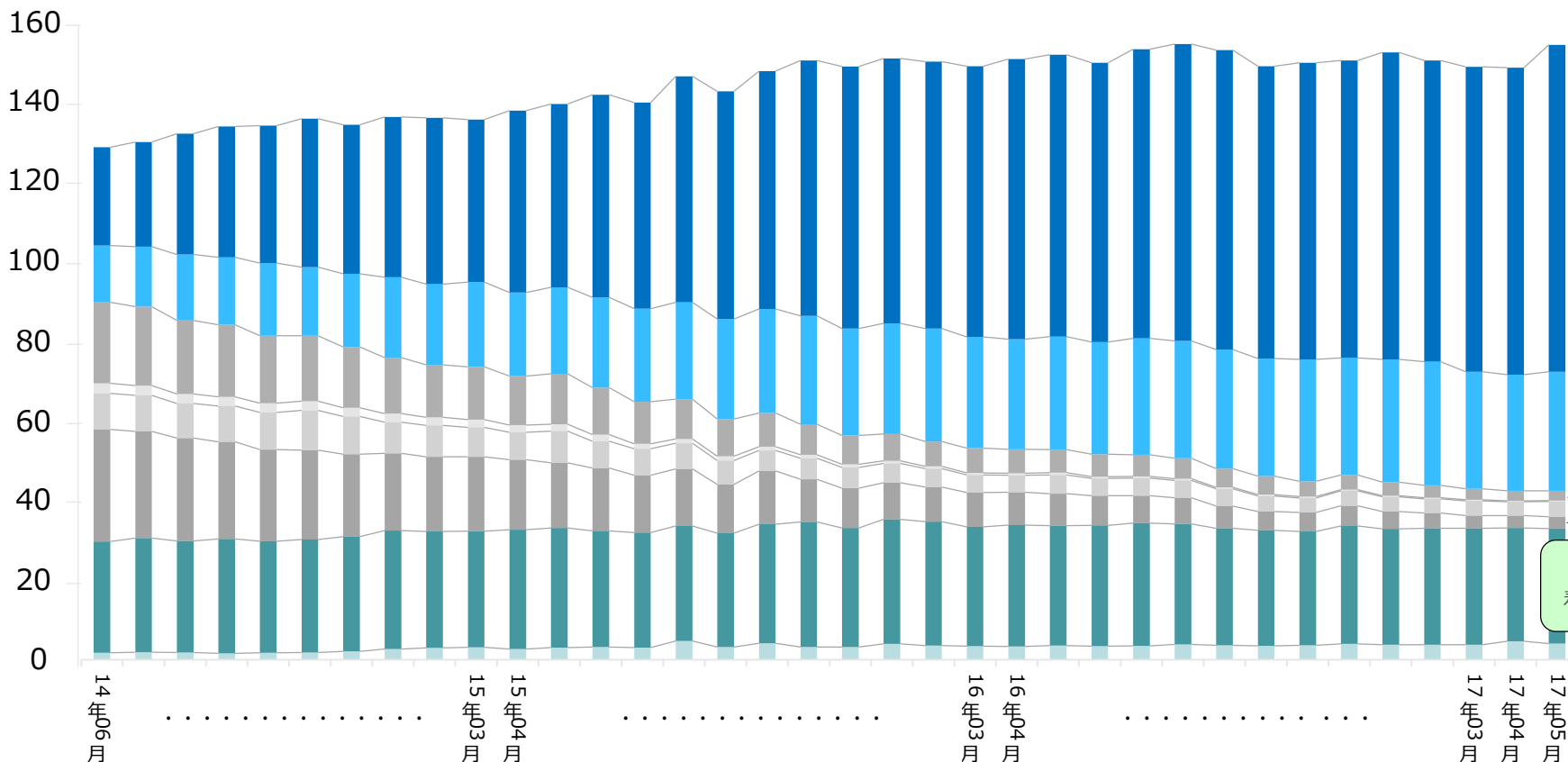
3. 直近の事業概況

「ESいい物件One」がクラウドサービスの主軸

- 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

（単位：百万円）



既存サービスの利用顧客は、2018年3月末でESいい物件Oneへ移行完了

One賃貸・売買への移行対象

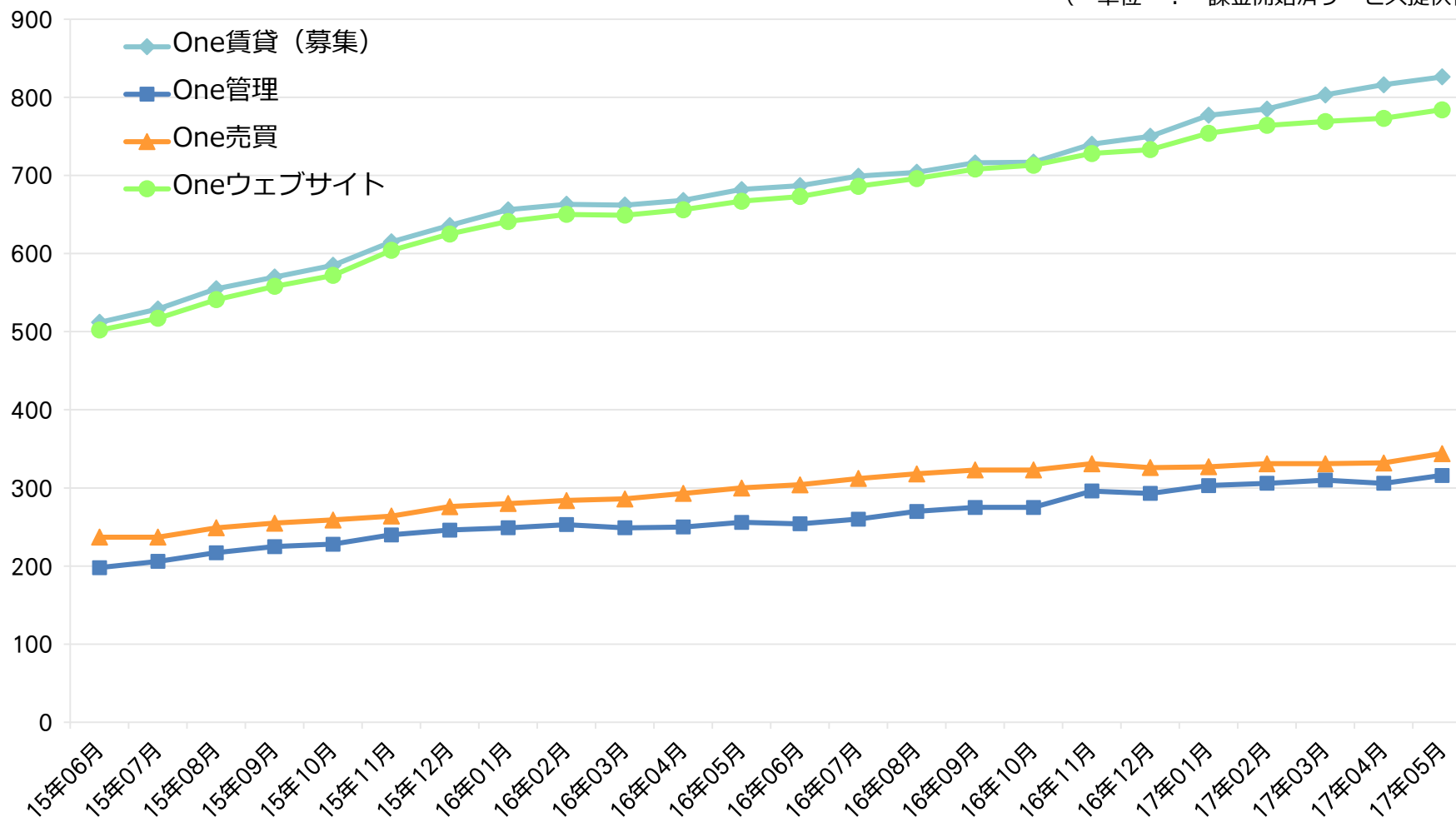
Oneウェブサイトへの移行対象

出稿機能は着実な成長へ

（注）各内訳の売上高は、初期及び月額料金等の合計額です。

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)



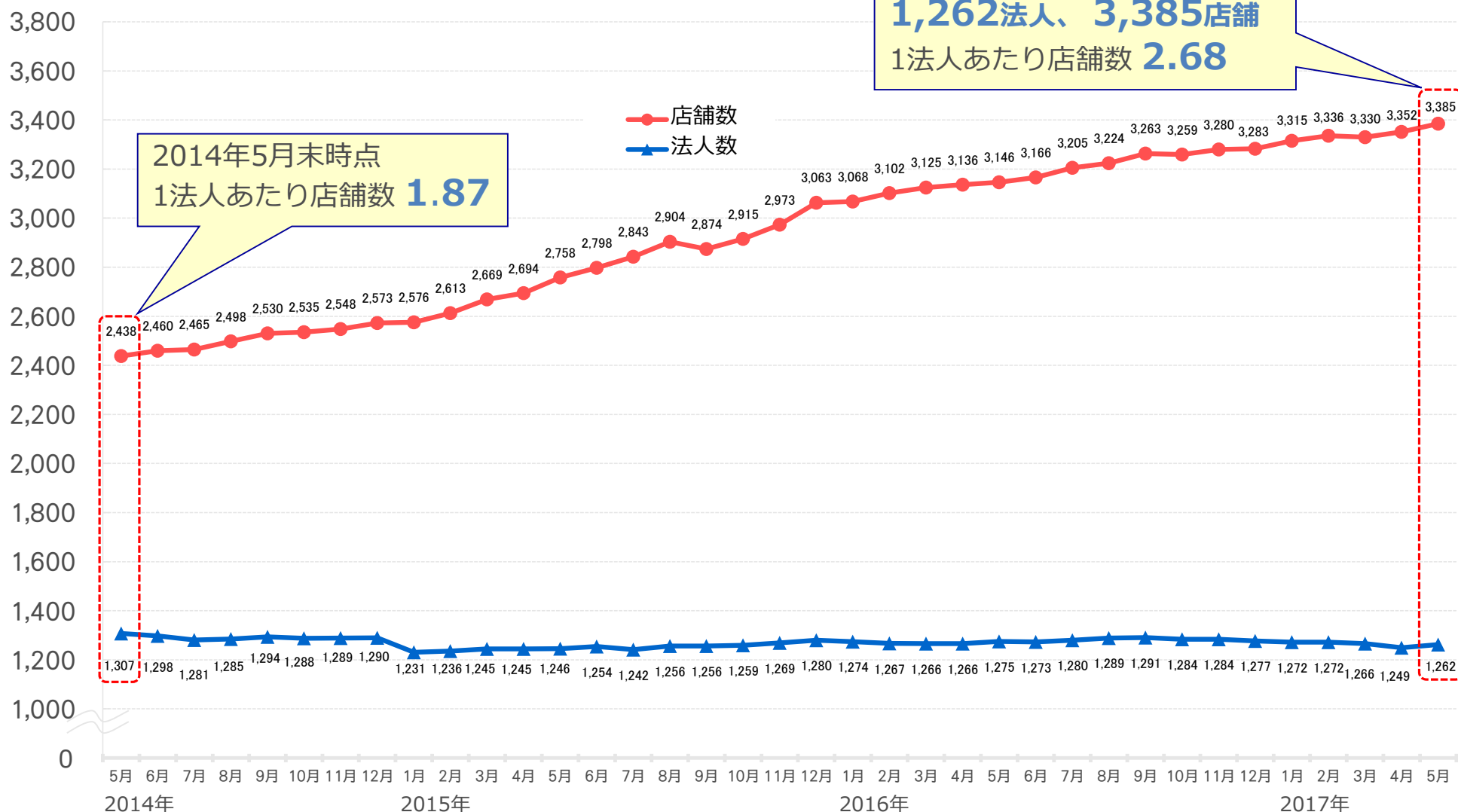
(注) 件数は新規にご契約いただいた件数と既存サービスから移行いただいた件数の合計です。

(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。

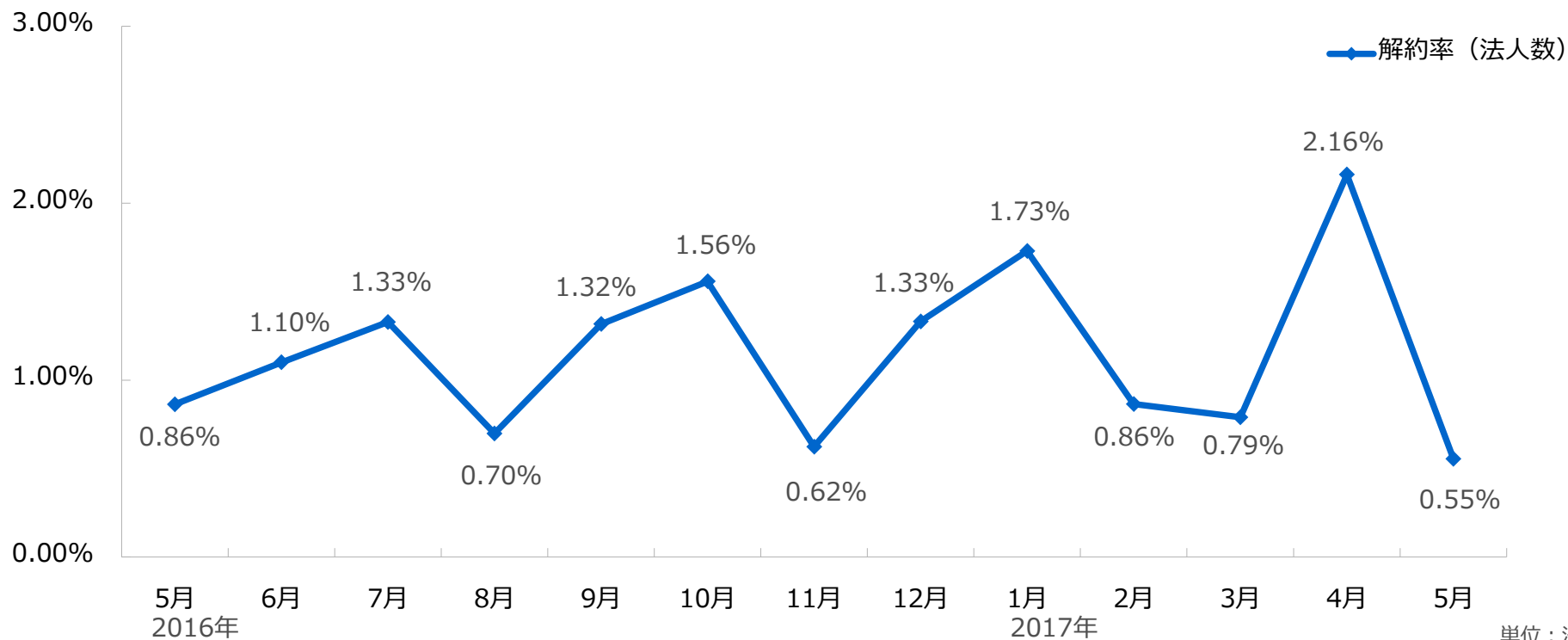
1法人あたりの店舗数（複数店舗顧客）が拡大中

サービス利用法人・店舗数推移



(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。

解約率推移



単位：法人数

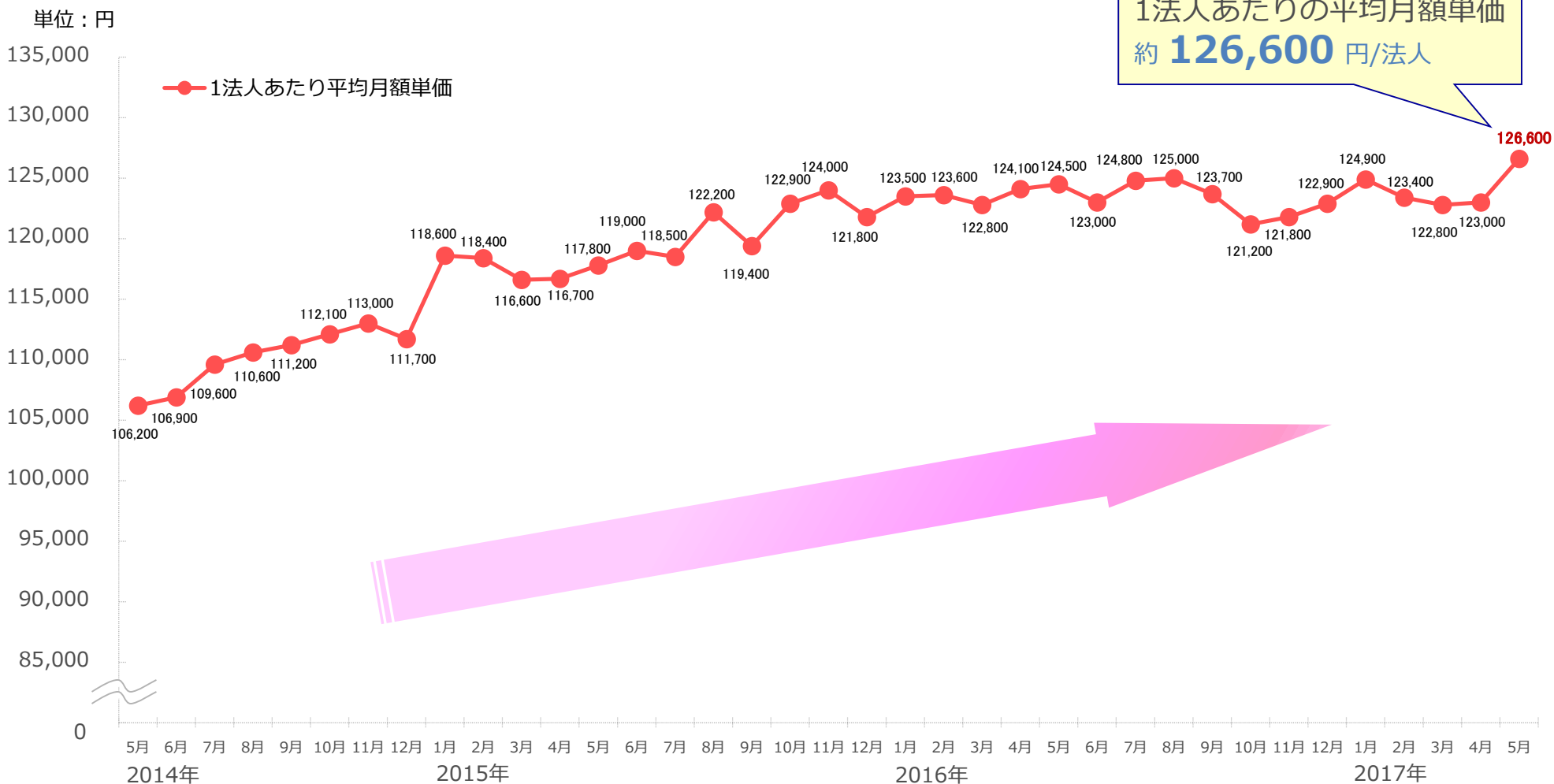
	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	平均
解約法人数	11	14	17	9	17	20	8	17	22	11	10	27	7	14.6
解約率	0.86%	1.10%	1.33%	0.70%	1.32%	1.56%	0.62%	1.33%	1.73%	0.86%	0.79%	2.16%	0.55%	—

(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



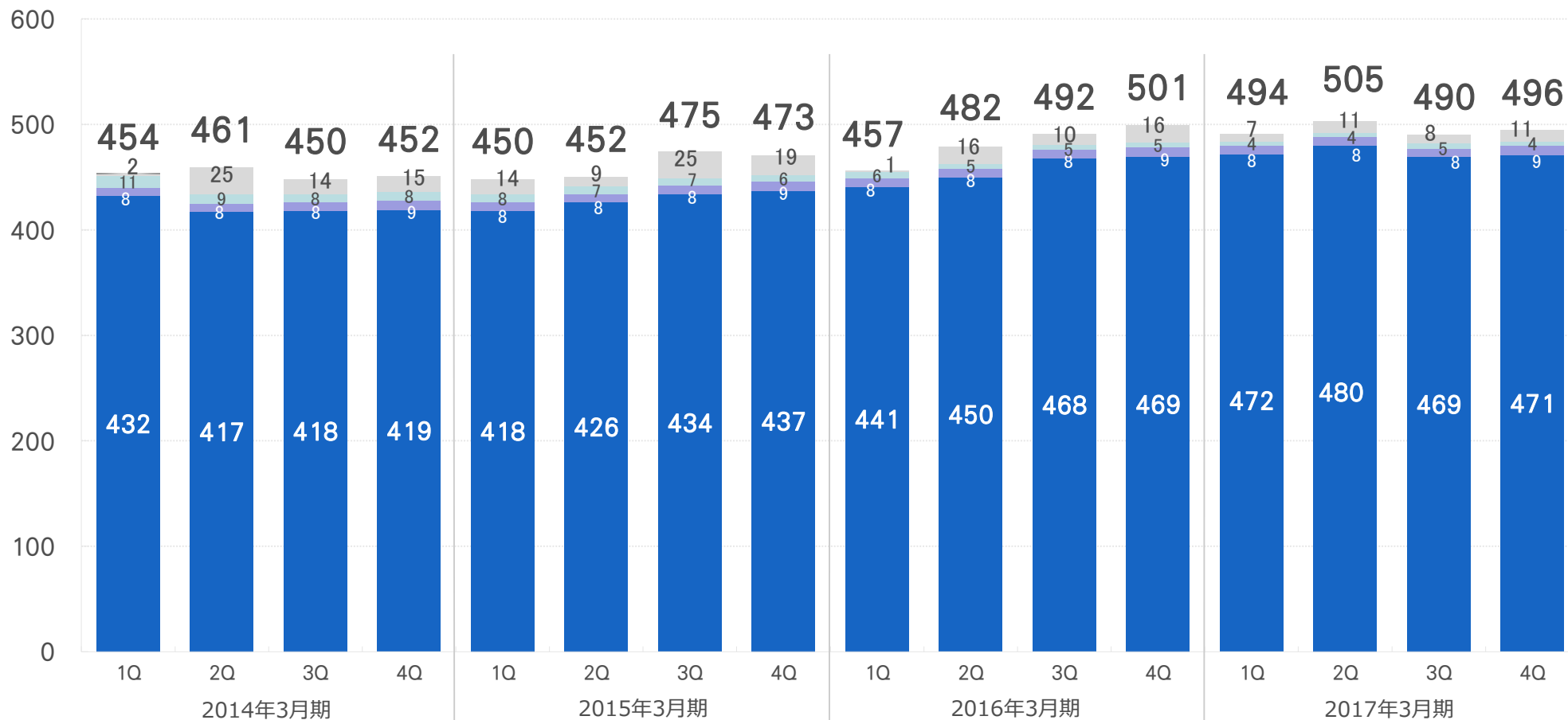
(注) 「当月のクラウドサービス売上高」を「当月のクラウドサービス顧客数(法人数)」で除した数値であり、100円未満を切捨てにしております。

主力のクラウドサービス売上高は堅調に推移

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

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



(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。

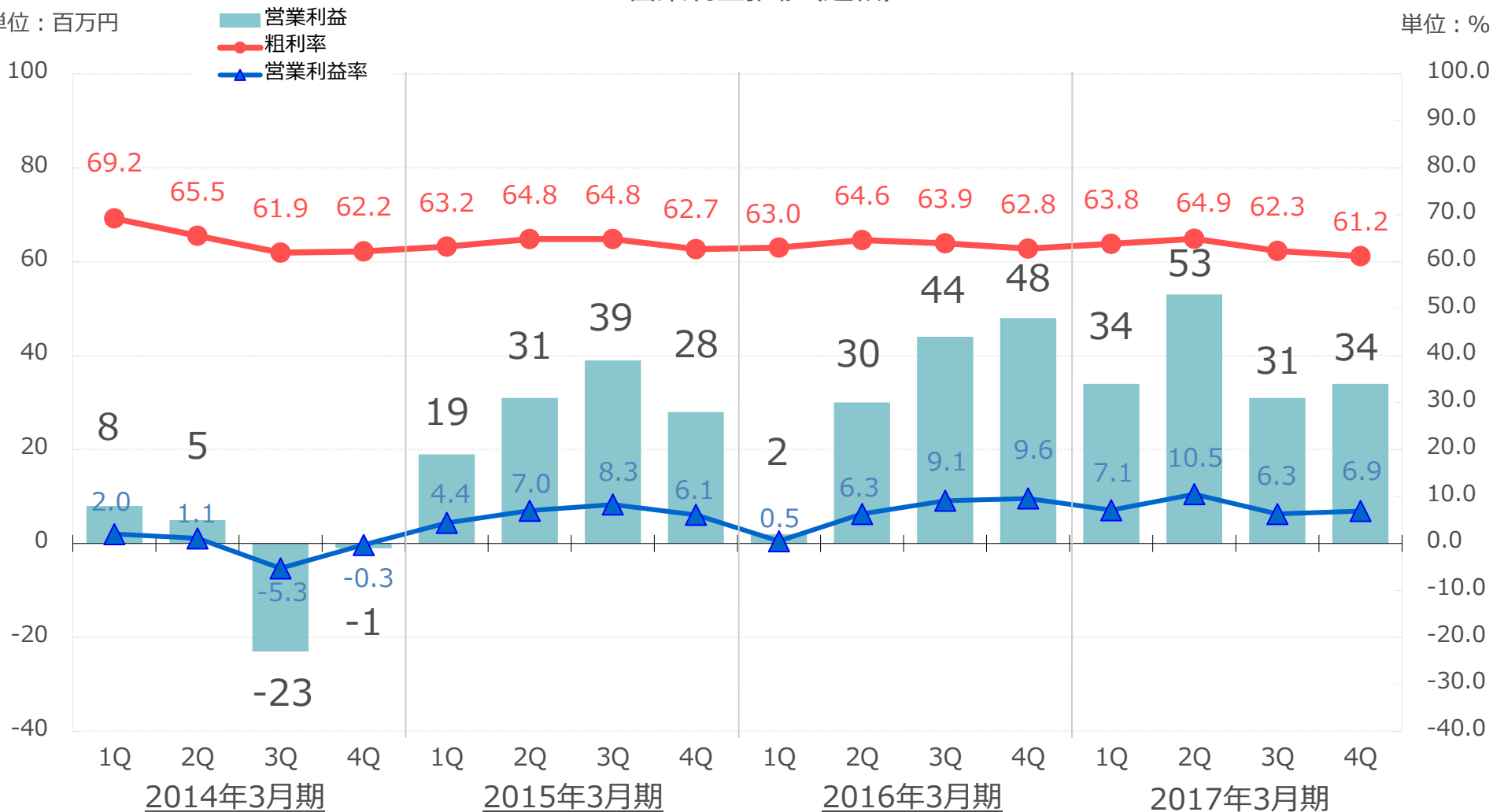
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

営業利益は順調に創出

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. 2018年3月期の業績予想

売上・利益ともに減少を予想するも配当は5円を継続

(百万円)	第2四半期 業績予想 2018年3月期	通期 業績予想 2018年3月期	通期 前年実績 2017年3月期	通期 対前年 差額	通期 対前年 増減率
売上高	962	1,941	1,986	△44	△2.3%
営業利益	12	66	153	△86	△56.4%
経常利益	11	65	153	△87	△57.0%
当期純利益	2	33	88	△55	△62.3%

			1株当たり配当金
2018年3月期	期末配当	予想	5円00銭
2017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。

売上・費用・利益・配当

- 売上高は、前期比約44百万円の減収、1,941百万円（前期1,986百万円）と予想。
主力の拡販サービス「ESいい物件One」は増収基調続くものの、
上期中に特定顧客向けクラウドサービス（拡販以外）において提供終了予定のサービスあり、
約73百万円の減収要因を見込み、拡販サービスの伸びで補いきれず。
- 総コスト（売上原価と販管費の合計）は、1,874百万円（前期1,833百万円）と約41百万円増加見込み。
売上原価、販管費ともに人件費等の増加を見込む。
- 営業利益は、売上減約44百万円と総費用増約41百万円により前期比約86百万円減の
通期で66百万円（前期153百万円）を予想。
- 1株当たり配当金は、期末配当 5円（前期 5円予定）を維持。

営業戦略

- 管理導入推進部を新設し、「ESいい物件One」賃貸管理機能のよりスピーディーな導入支援を図る。
- 既存サービスから「ESいい物件One」への移行最終段階、今期中の移行完了へ。
- IT導入補助金制度交付対象サービスに認定、「ESいい物件One」拡販と新規顧客開拓を強化。

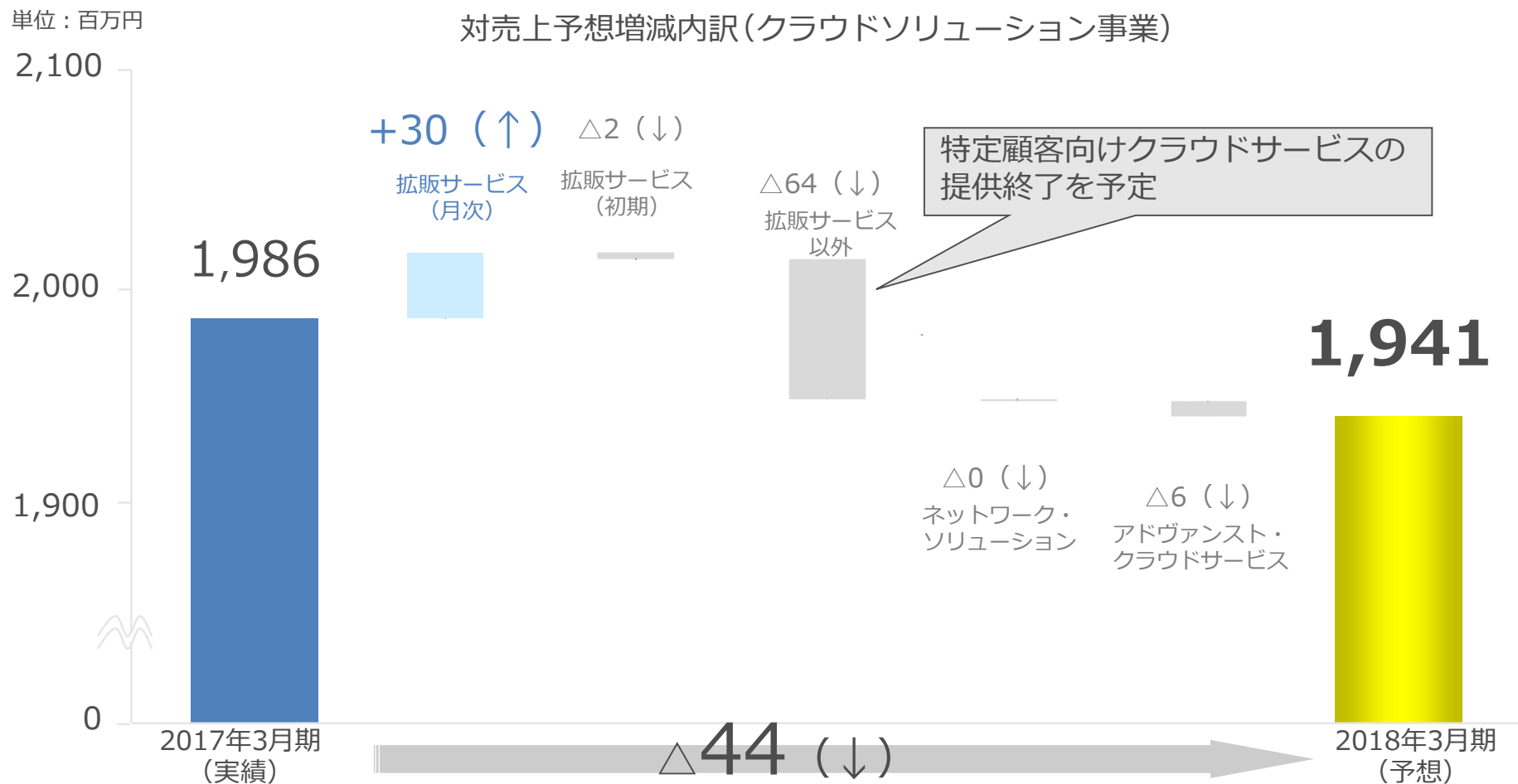
クラウドサービス開発戦略

- 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。

売上予想：拡販サービスは着実な成長を継続



<ポイント>

「ESいい物件One」の拡販により、2017年3月期と比較して「拡販サービス (月次)」は約30百万円の増収を確保、拡販サービス以外のクラウドの減収により、クラウドソリューション事業の売上全体は約44百万円の減収と予想。

(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）	実績 2017年3月期	業績予想 2018年3月期	差額	増減率
クラウドサービス	1,894	1,856	△37	△2.0%
拡販サービス ※	1,764	1,791	27	1.5%
初期	50	47	△2	△5.9%
月次	1,713	1,743	30	1.8%
拡販サービス以外 ※	129	64	△64	△50.1%
ネットワーク・ソリューション	34	33	△0	△2.5%
アドヴァンスト・クラウドサービス	57	51	△6	△10.8%
合計	1,986	1,941	△44	△2.3%

※ 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) 2017年3月期より、開示に係る重要性が乏しくなったことからアドヴァンスト・クラウドサービスにおける「広告関連サービス」売上と「受託開発」売上を合算し、「アドヴァンスト・クラウドサービス」売上として開示しております。

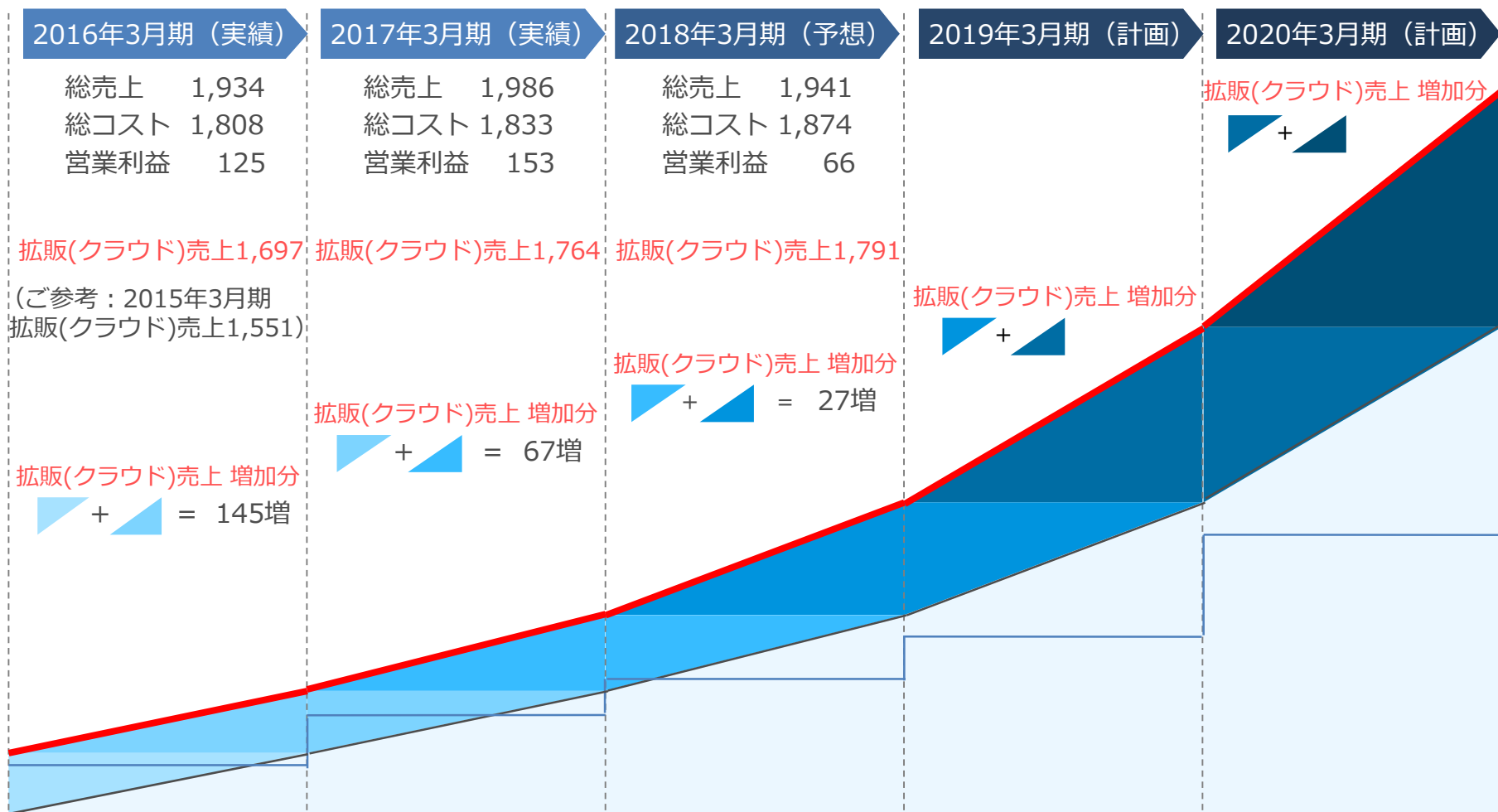
(注) 上記業績予想につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき判断した予想であり、多分に不確実な要素を含んでおります。実際の業績等は、業況の変化等により、上記予想数値と異なる場合があります。

(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

拡販（クラウド）の収益構造イメージ図



- 前期の売上
- 売上カーブ
- 費用カーブ

(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) 2018年3月期の予想数値は、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) 拡販（クラウド）の売上数値は、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

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

- ☆ 初回認定日 : 平成26年12月16日
- ☆ (現) 認定期間 : 平成28年12月16日～平成30年12月15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

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	クラウドサービスの利用料収入 拡販サービス 受託開発したシステムの運用サービス
	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 （受託開発 / 広告関連サービス）	フロー / ストック	都度 / 四半期	進捗割合 / 検収一括 / 毎月 月額	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 代理店手数料収入 「Yahoo!不動産」賃貸物件情報掲載の広告取次手数料収入 ※取扱高総額ではなく、当社手数料収入部分のみを売上計上 ※契約は3ヶ月単位（更新時期：3、6、9、12月）
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

創業： 2000年1月21日

資本金： 628,411,540円（2017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： 134名（2017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



「IT (クラウド) × 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。

- 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。