



2015年3月期第2四半期
決算説明会資料

2014年 11月 6日
株式会社いい生活
東証マザーズ：3796

1. 第2四半期決算概要
2. 業績予想
3. 事業概況
4. 参考資料
財務データシート
事業概要

1. 第2四半期決算概要

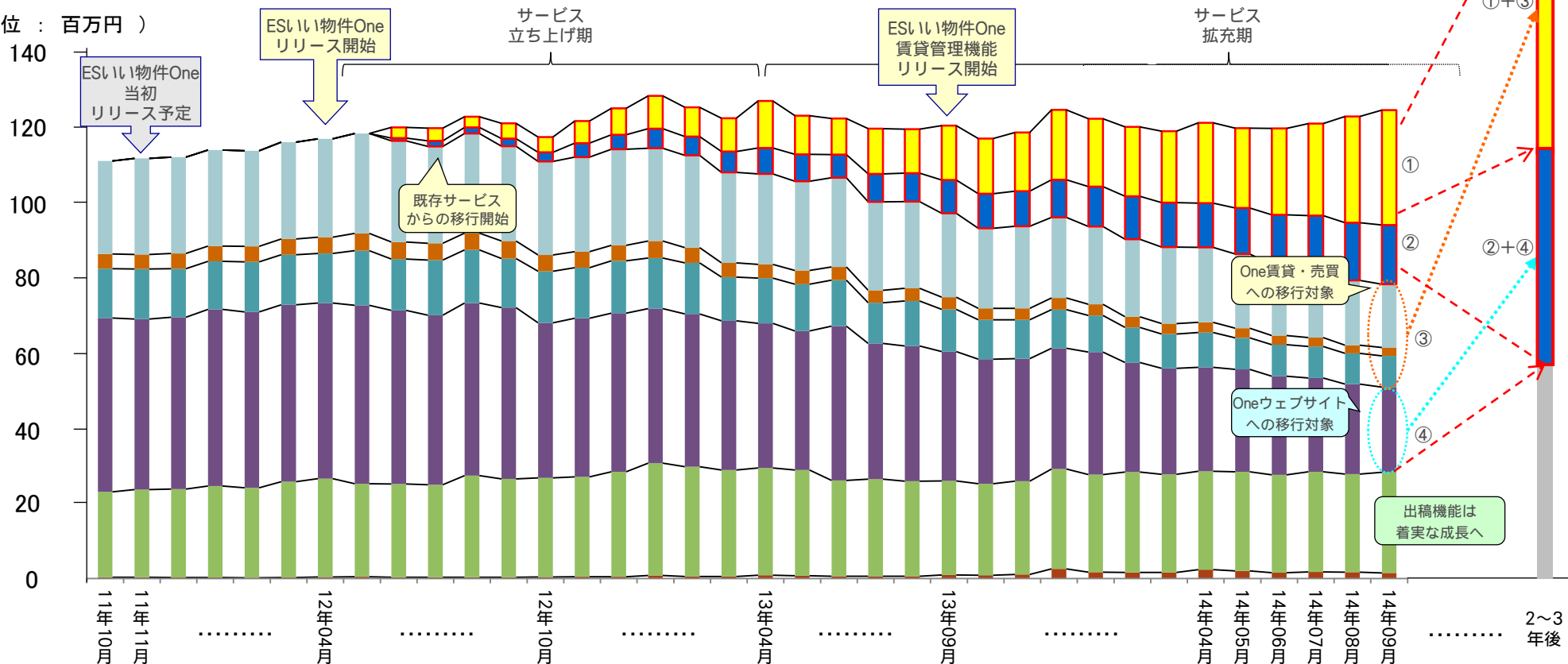
新主力サービス「ESいい物件One」で既存サービスをリプレイスしながら売上を拡大

- 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

ESいい物件One (単位: 件数又は法人数)		12年			13年			14年																	
		10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	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	6月	7月	8月	9月
賃貸	新規	48	59	65	76	80	78	94	99	95	101	104	106	109	120	132	143	146	148	159	163	168	178	198	221
	移行	27	36	47	57	55	57	60	61	63	68	71	77	81	79	84	85	94	98	103	107	119	132	173	189
売買	新規	23	28	35	42	42	48	60	63	62	68	66	71	74	78	93	96	92	96	101	100	101	101	107	111
	移行	8	10	18	21	23	28	32	35	37	44	44	47	49	48	48	51	52	53	53	54	54	59	62	62
単 純 合 計		106	133	165	196	200	211	246	258	257	281	285	301	313	325	357	372	383	394	416	423	442	465	537	583
法 人 数		91	113	138	167	173	182	212	222	219	237	241	254	263	275	297	311	323	329	347	356	371	384	420	445

サービス・売上
拡大期




(単位 : 百万円)



不動産業務に特化したクラウドサービスを提供している中では弊社が初で唯一の登録

自社でICT機器を導入、設置して情報システムを運用しているケースやデータセンターのハウジングサービスにて情報システムを利用している事業者が登録されたクラウドサービスである「**ESいい物件One**」へ**移行**する際に対して補助金が交付されます。(注)

(注) 事業者が補助金申請事務局（一般社団法人 環境共創イニシアチブ）に申請し、審査基準を満たす場合、経済産業省より移行費用の補助（中小企業は1/3以内、その他企業は1/5以内）を受けることができます。

審査要件	ES いい生活の実績	
✓省エネルギー性	→ PUE 値※2.5 未満のデータセンターを利用	
✓事業の継続性	→ 上場企業として要件を満たしている	東証マザーズ 3796 OK!
✓セキュリティの確保	→ ITSMS、ISMS を取得	ITSMS ISMS 取得 OK!
✓クラウドサービスの提供実績	→ 2014年8月実績 1,285社、2,355店舗	
✓データセンターのファシリティ	→ 耐震性、入室管理、非常用電源を確保	

※PUE(Power Usage Effectiveness)値:データセンターの電力使用効率を表す指標



<交付申請受付期間>
平成26年11月28日（金）まで必着

<対象サービスについて>
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

- <対象となる条件>
1. 日本国内で事業を実施されること。
 2. お客様が所有するICT機器等にて運用する情報システムを弊社クラウドサービスへ移行し、移行前に使用していたICT機器等を除却すること。
 3. クラウドサービスへ移行した情報システムを最低1年以上継続して利用すること。
 4. 本補助事業で情報システムをクラウドサービスに移行することにより省エネルギー化が図られること。

移行にかかる費用の最大 1 / 3 を補助！

利益は前年同期比で大幅増益、売上高は微減

- 連結売上高 902百万円（前年同期 915百万円、前年同期比 △13百万円、1.5%減）
 - ・クラウドサービス売上高 845百万円（前年同期 850百万円、前年同期比 △4百万円、0.6%減）
 - ・うち、拡販サービス月次売上高 737百万円（前年同期 743百万円、前年同期比 △6百万円、0.8%減）
- 連結営業利益 51百万円（前年同期 14百万円、前年同期比 37百万円増、約3.7倍）
- 連結四半期純利益 29百万円（前年同期 △2百万円、前年同期比 32百万円増）

「クラウドサービス」の売上は堅調に推移

- 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、契約単価は堅調に推移
 - ・クラウドサービス平均月額単価 約111,200円/法人（2014年9月時点） 前年同期約103,800円/法人（2013年9月時点）

「ESいい物件One」の各種機能強化・拡充、既存サービスからの移行を推進

- 「ESいい物件One売買」や「ESいい物件Oneウェブサイト」に関する顧客要望・追加機能対応、「賃貸管理機能」や「スマートOneコンバート」の追加開発をリリースし、営業活動強化

（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。

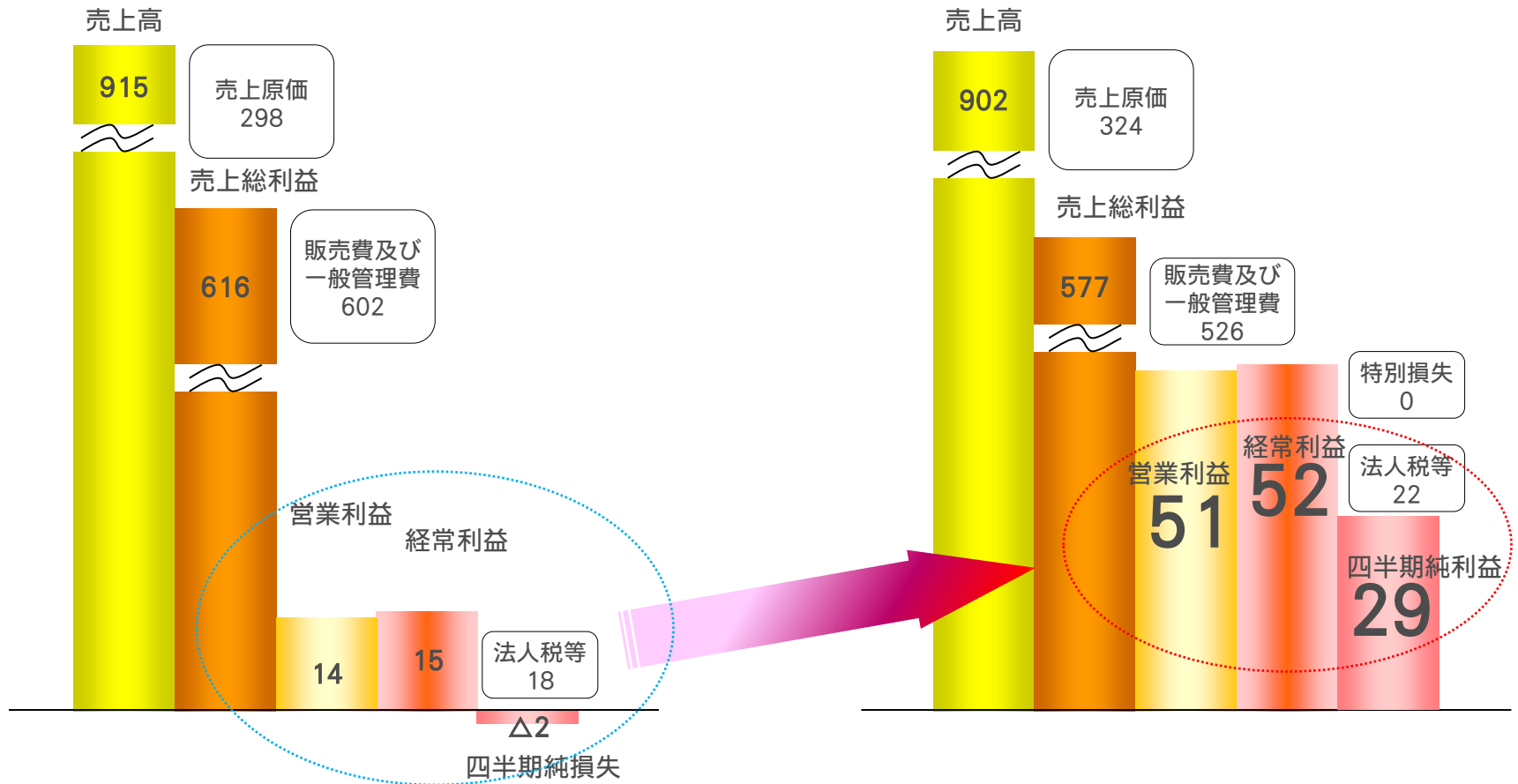
連結損益計算書の推移

業務効率改善で費用をコントロールし、増益

2014年3月期 2Q

2015年3月期 2Q

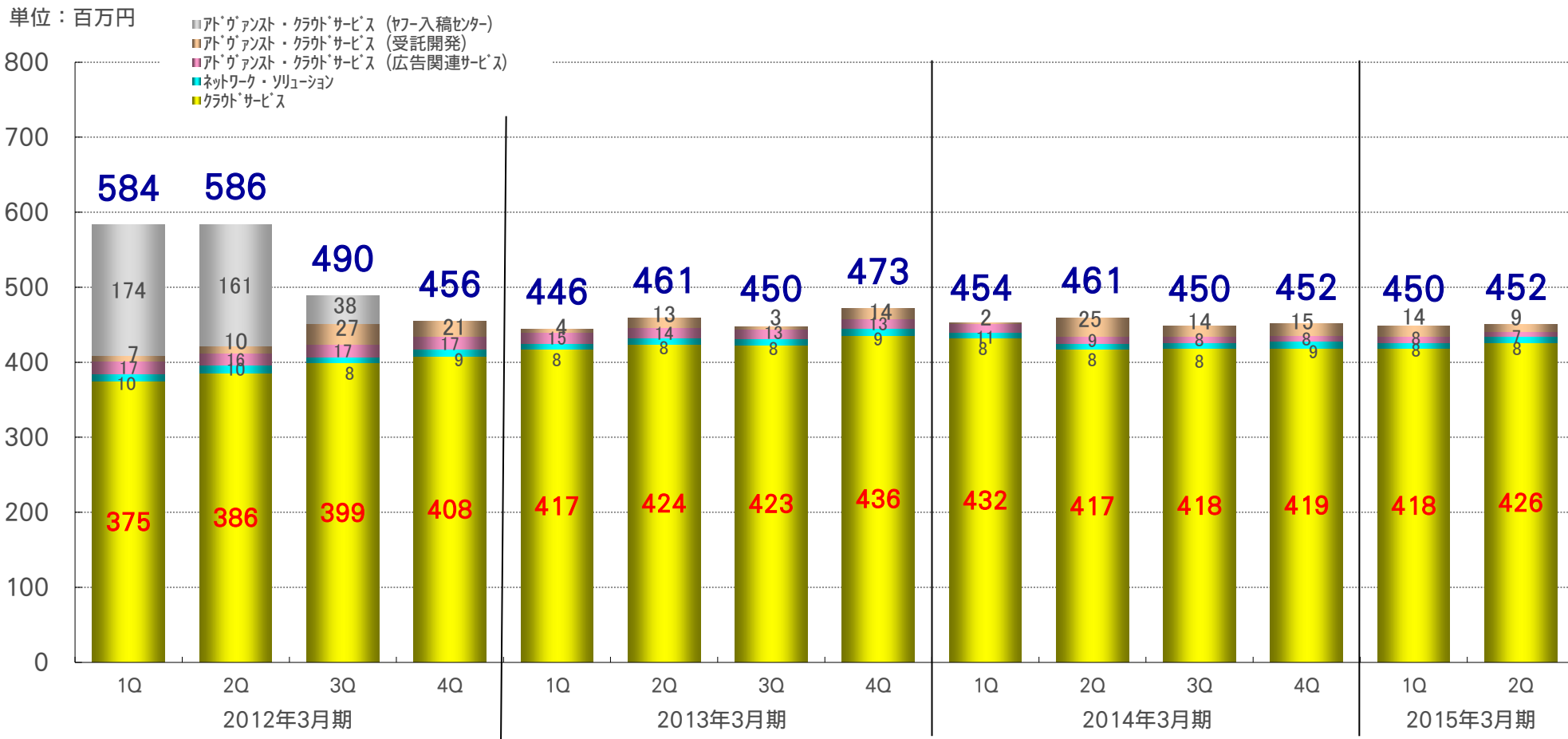
単位：百万円



(注)金額については百万円未満を切捨てにしており、百万円未満で実績がある場合は「0」で表記しております。

クラウドソリューション事業品目別売上推移

主力事業「クラウドサービス」売上は堅調に推移



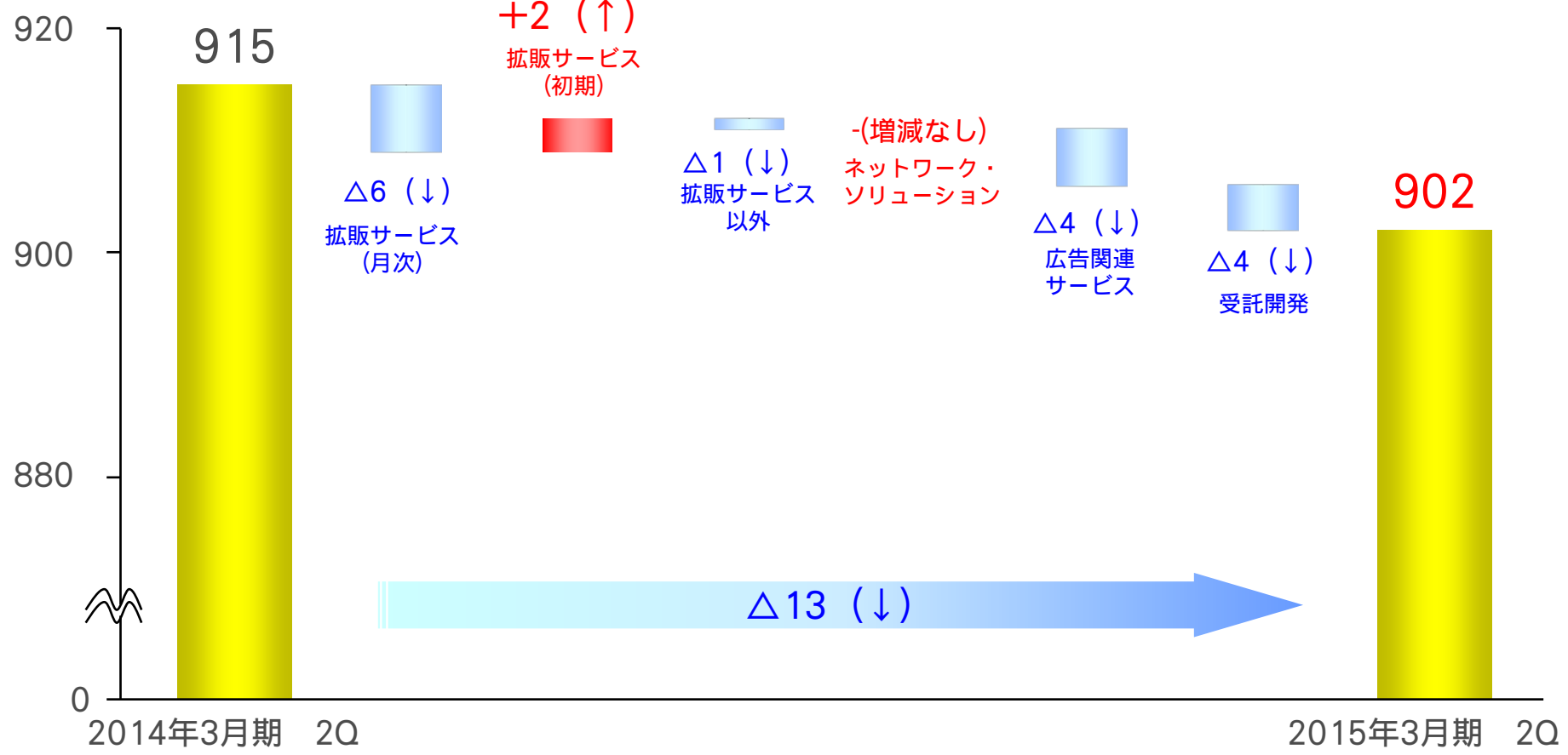
(注) アドヴァンスト・クラウドサービス(ヤフー入稿センター)に係る売上は2012年3月期3Q(2011年11月)で終了しております。

(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。

クラウドソリューション事業売上の増減内訳

単位：百万円



(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)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。

品目 (単位：百万円)	2013年 4-9月	2014年 4-9月	差額	増減率
クラウドサービス	850	845	△4	△0.6%
拡販サービス ※	765	761	△3	△0.4%
初期	21	24	2	13.8%
月次	743	737	△6	△0.8%
拡販サービス以外 ※	84	83	△1	△1.9%
ネットワーク・ソリューション	17	17	—	—
アドヴァンスト・クラウドサービス	48	39	△8	△17.9%
広告関連サービス	20	15	△4	△22.5%
受託開発	27	23	△4	△14.5%
合計	915	902	△13	△1.5%

※ 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。

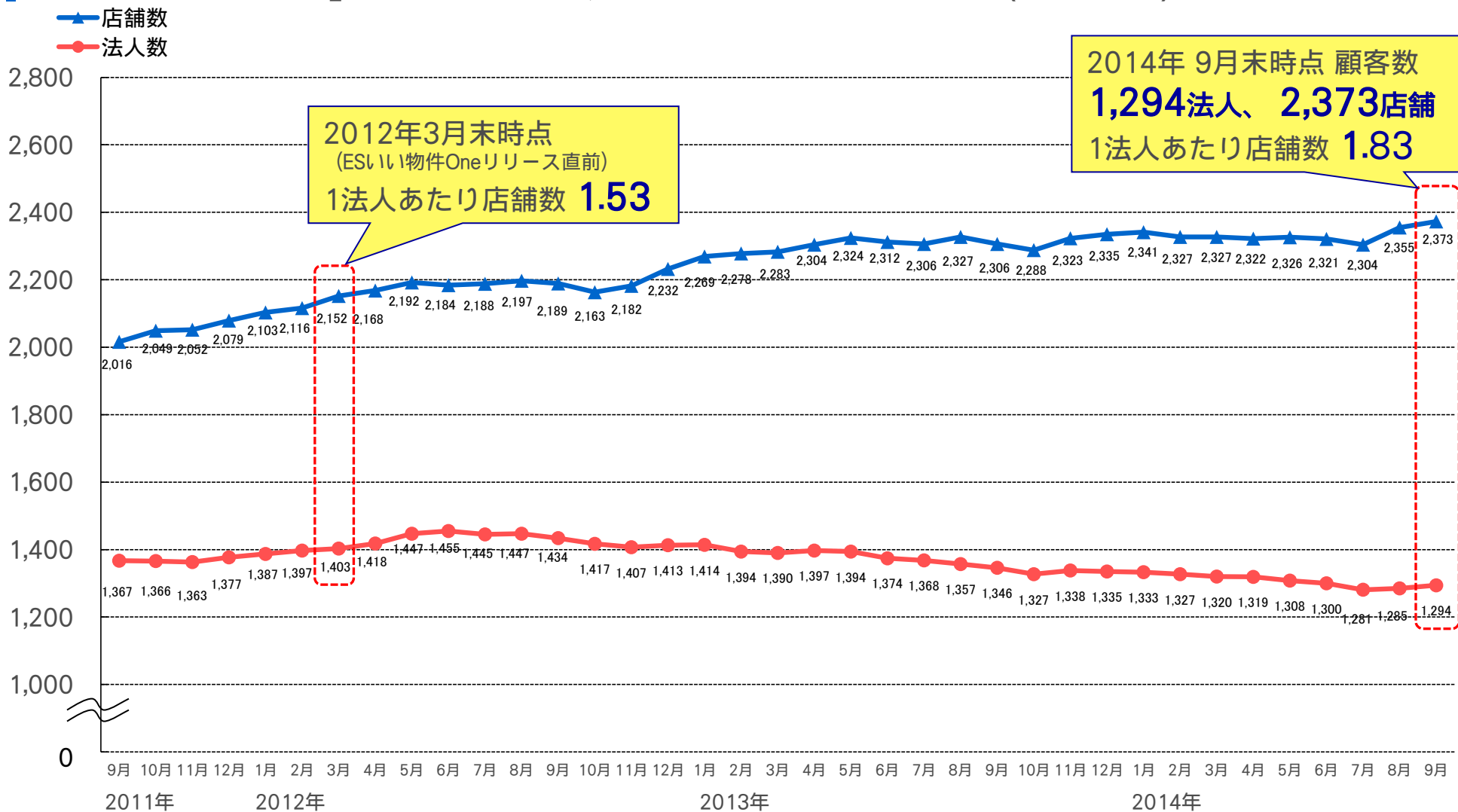
(注)クラウドソリューション事業の数値については、内部売上高調整前の金額を使用しております。

(注)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。

クラウドサービス顧客数推移

「ESいい物件One」の投入により、1法人あたりの店舗数（大型顧客）が拡大中



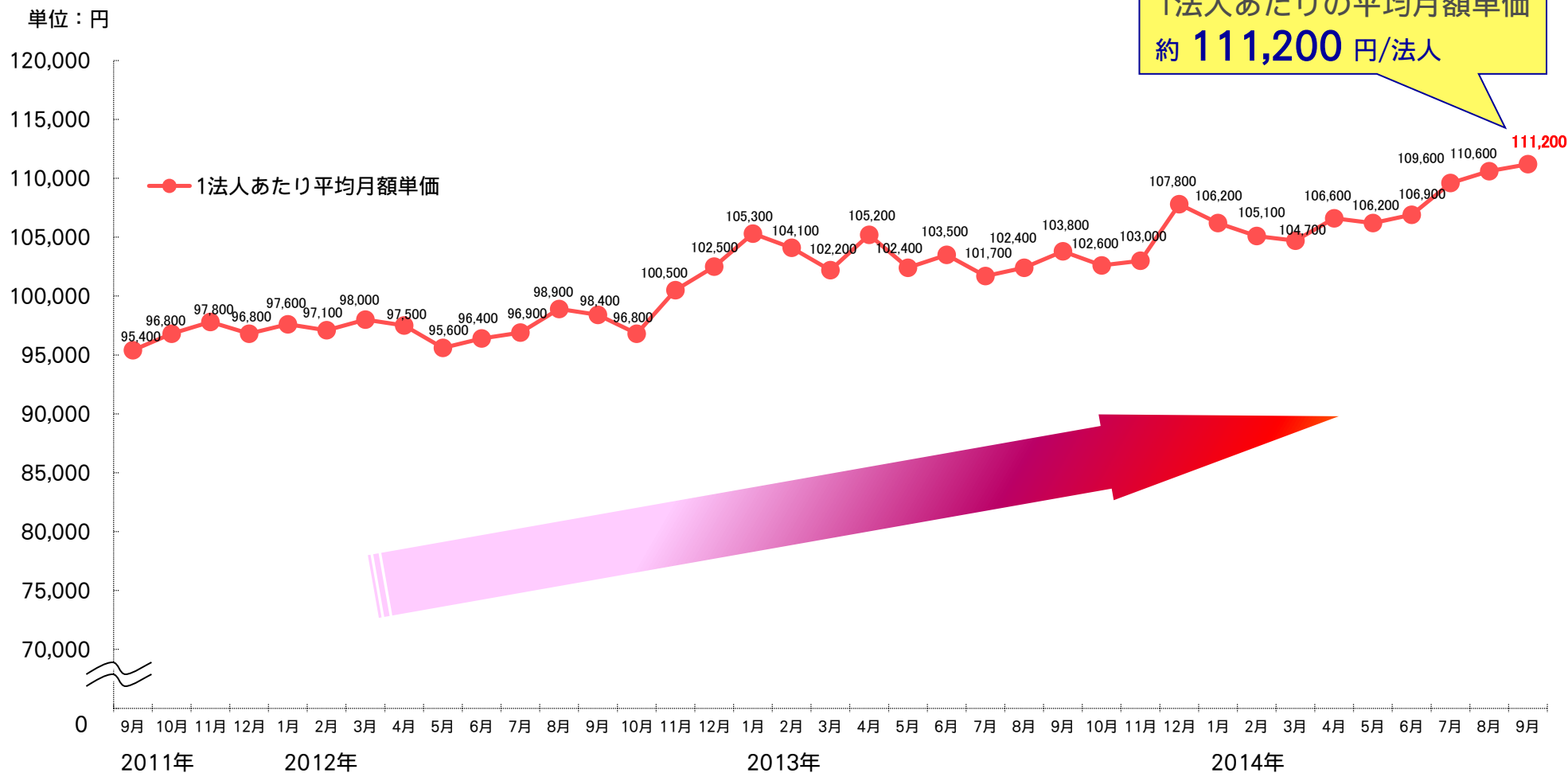
2012年3月末時点
(ESいい物件Oneリリース直前)
1法人あたり店舗数 **1.53**

2014年9月末時点 顧客数
1,294法人、2,373店舗
1法人あたり店舗数 **1.83**

(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

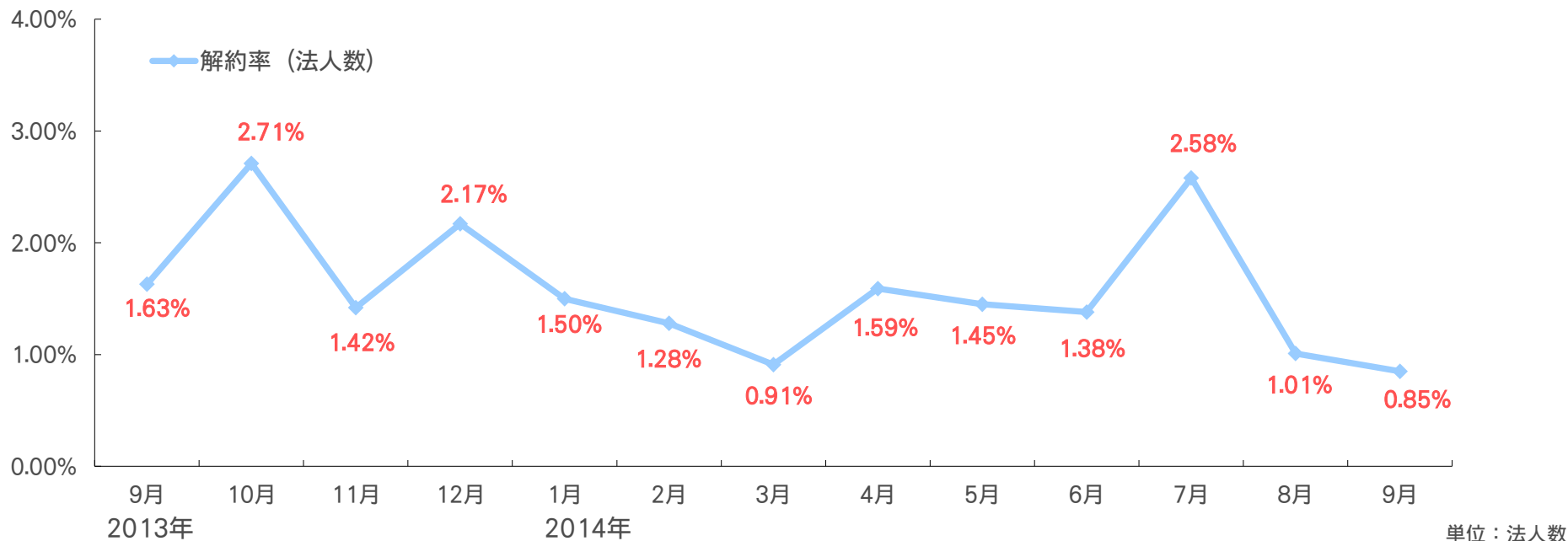
1法人あたり平均月額単価は、上昇基調を継続



(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(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。

クラウドサービスの解約率推移

サポート体制・サービスの品質向上で、更なる顧客継続性向上を追求



	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	平均
解約法人数	22	36	19	29	20	17	12	21	19	18	33	13	11	20.8
解約率	1.63%	2.71%	1.42%	2.17%	1.50%	1.28%	0.91%	1.59%	1.45%	1.38%	2.58%	1.01%	0.85%	—

(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。

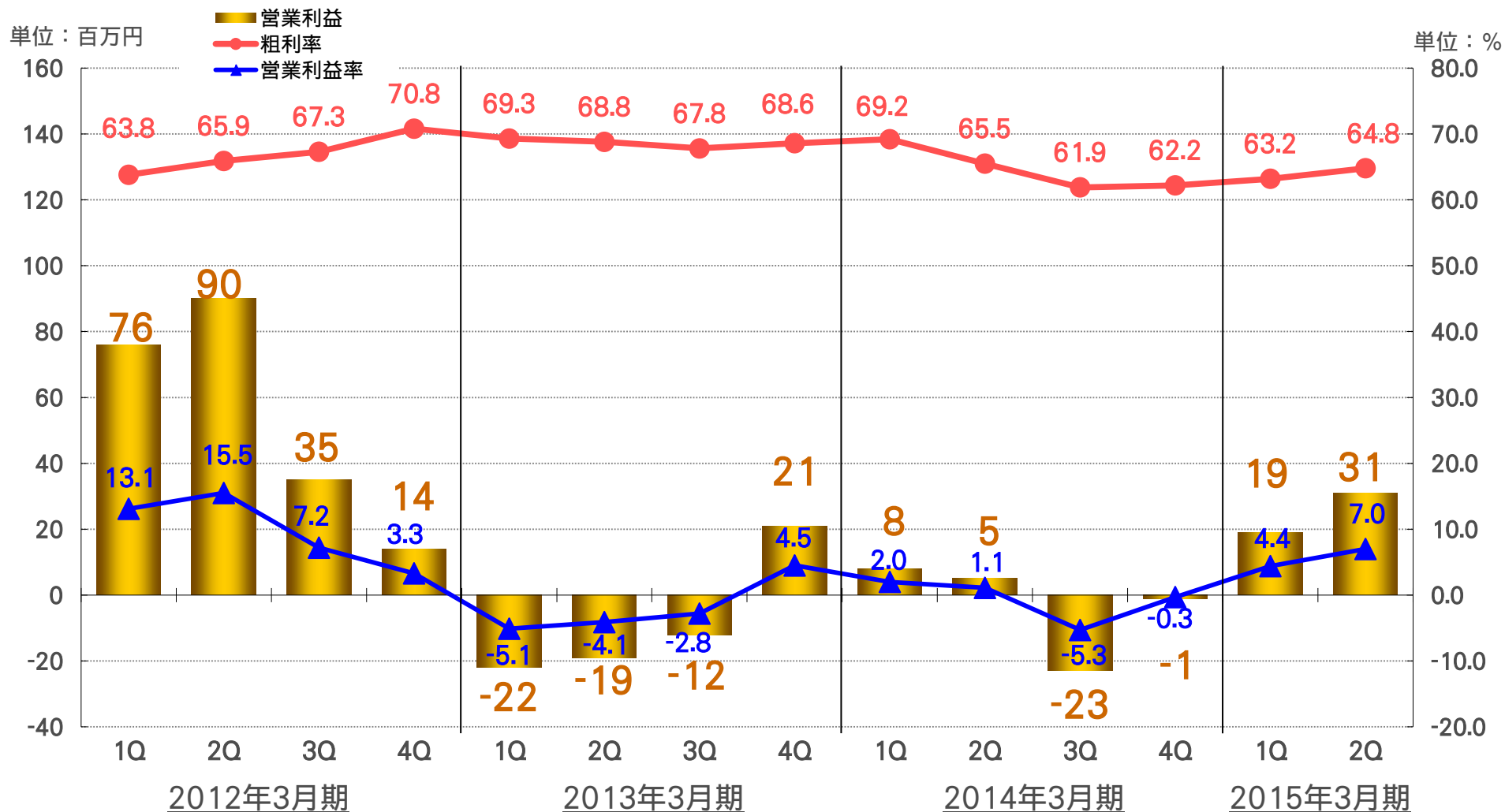
※ 当第2四半期(2014年7月度)より「解約数(法人数)」に関する定義を、以下のように変更しております。

(変更前) 解約数は、当月中に全サービスを解約した件数

(変更後) 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

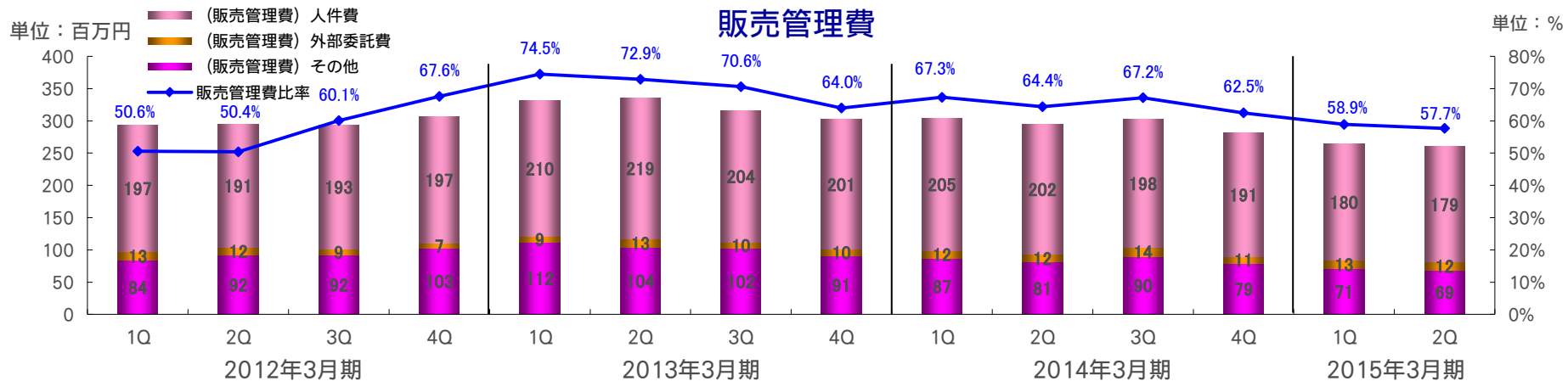
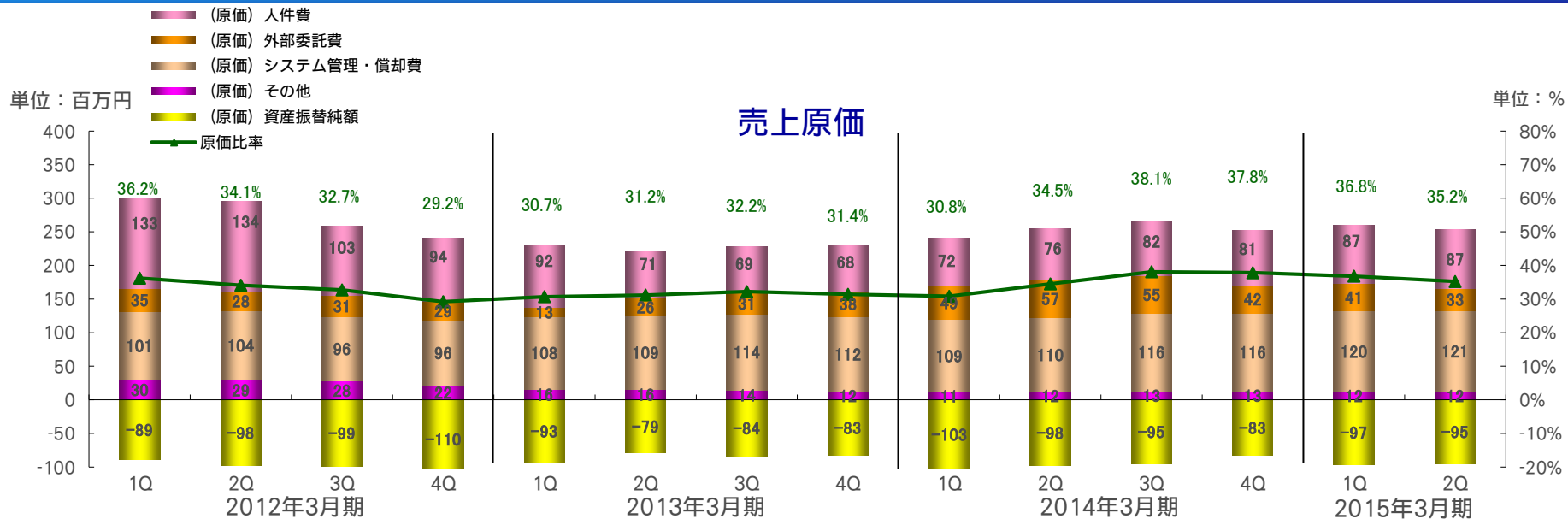
また、「解約率」については、上記定義変更後における「解約数」に基づき2013年9月から遡及的に修正計算を行った結果を上表に記載しております。

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。

売上原価・販売管理費推移 (連結)



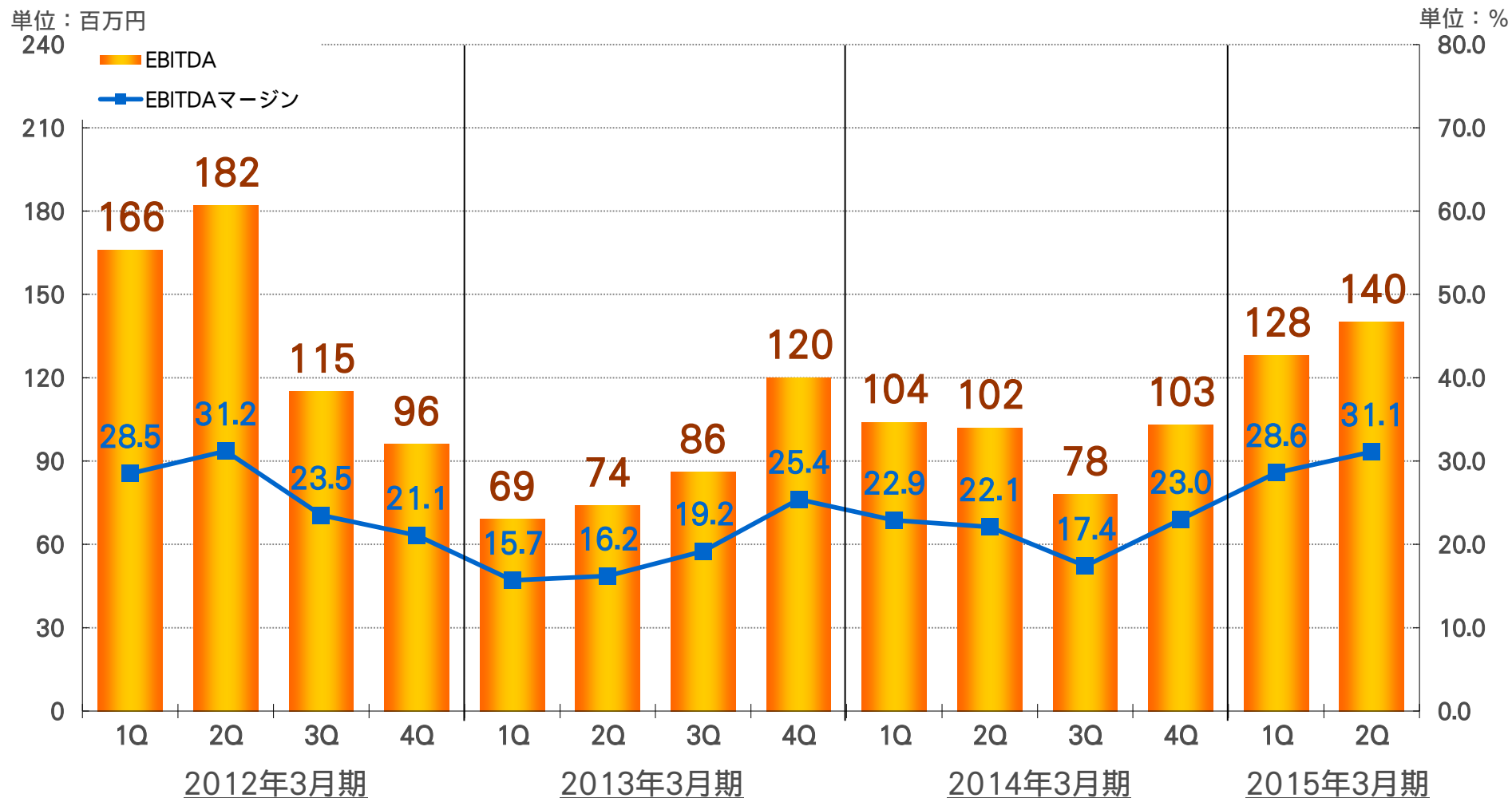
(注) 原価：外部委託費・・・外注費、派遣費、仕入、システム利用料等
 資産振替純額・・・たな卸(仕掛品・商品)、ソフトウェア仮勘定の原価計上分

(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。

EBITDA推移 (連結)

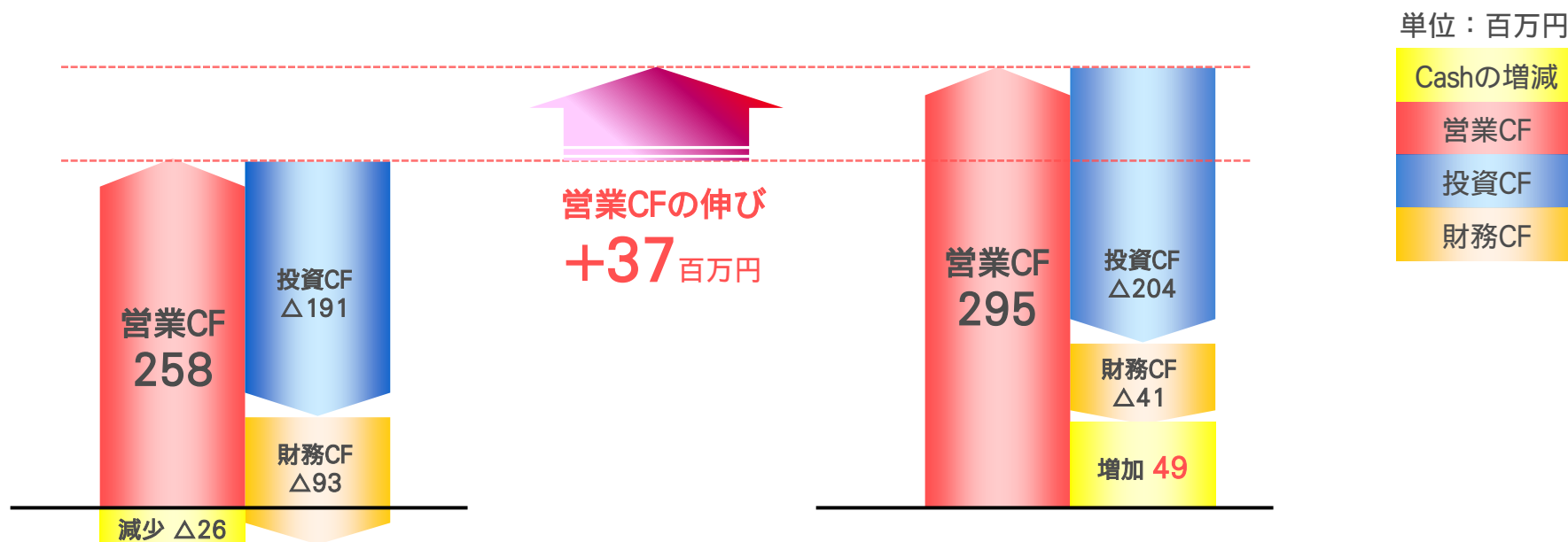
EBITDA (営業利益+減価償却費) は堅調に創出、上昇基調へ



(注)百万円未満は切捨てにしております。

2014年3月期 2Q

2015年3月期 2Q

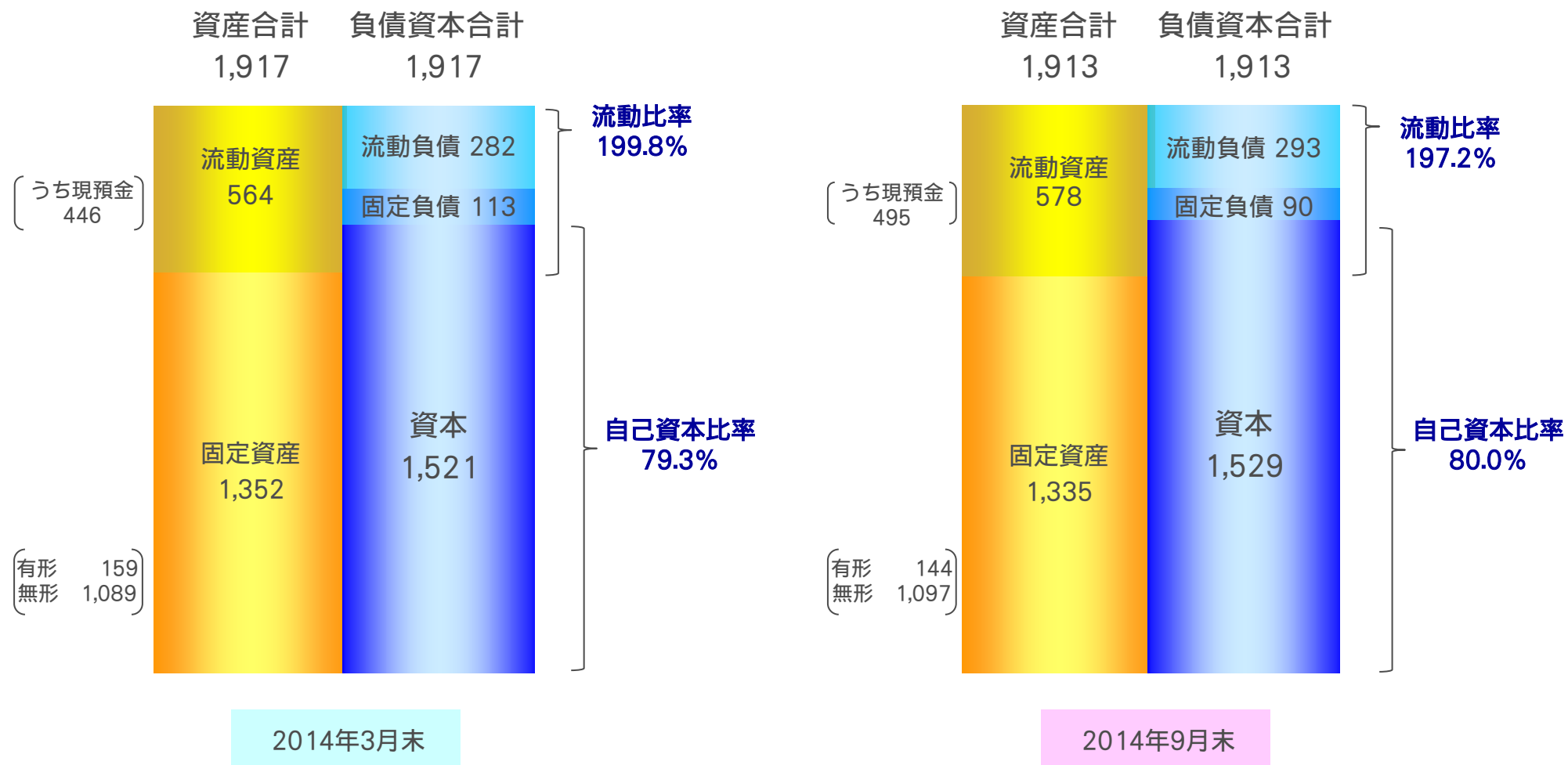


<ポイント>						
営業活動	①	税前利益+減価償却費	前年同期	207百万円	当2Q	269百万円
	②	法人税等の支払 (△)	前年同期	△3百万円	当2Q	△25百万円
	③	法人税等の還付額	前年同期	42百万円	当2Q	—
投資活動	④	資産自社開発による支出 (△)	前年同期	△203百万円	当2Q	△193百万円
	⑤	購入資産 (HW/SW) による支出 (△)	前年同期	△10百万円	当2Q	△6百万円
財務活動	⑥	造作・設備工事等	前年同期	△0百万円	当2Q	△13百万円
	⑦	配当金の支払額 (△)	前年同期	△75百万円	当2Q	△20百万円
	⑧	リース債務返済による支出 (△)	前年同期	△18百万円	当2Q	△20百万円

(注)百万円未満は切捨てにしております。また、百万円未満で実績がある場合は「0」で表記しております。

貸借対照表推移 (連結)

健全な財務基盤を維持



(注)百万円未満は切捨てにしております。

2. 業績予想

平成26年10月23日付けで通期連結業績予想（利益）の上方修正を発表

（百万円）	今回 業績予想 （A）	前回 発表予想 （B）	増減額 （A-B）	増減率（%）	（参考）通期 前年実績 2014年3月期
売上高	1,838	1,882	△44	△2.4%	1,820
営業利益	94	33	60	184.6%	△11
経常利益	94	32	62	194.1%	△9
当期純利益	52	12	40	328.3%	△36
1株当たり 当期純利益	円 銭 7.63	円 銭 1.78	—	—	円 銭 △5.32

※配当予想については変更ありません。

1株当たり 配当金	3円	3円	—	—	3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。

当初予想より、増益幅の拡大

業務効率化を推進し、費用全般が減少

→ 第2四半期までの実績を基に、第3・第4四半期の費用計画全般を見直し
 (総コスト) 当初予想：1,849百万円 ⇒ 修正後予想：1,744百万円

売上は若干の未達予想、ただし、前期比では増収見込み

機能改善や顧客要望対応、及びサービス移行サポートに注力

→ 各種サービスの機能改善や顧客要望対応に十分な時間をかけ、新規リリース計画を若干後ろ倒しに
 既存顧客にご利用いただいている既存サービスから「ESいい物件One」へのサービス移行に際し、
 よりスムーズな移行を実現するためのフォローアップ活動の注力

クラウドソリューション事業品目別売上予想

品目 (単位：百万円)	通期 業績予想 2015年3月期	第2四半期 実績 2015年3月期	対通期 業績予想 進捗率	(ご参考) 通期 前年実績 2014年3月期
クラウドサービス	1,718	845	49.2%	1,687
拡販サービス ※	1,553	761	49.0%	1,519
初期	51	24	47.8%	39
月次	1,502	737	49.1%	1,479
拡販サービス以外 ※	164	83	50.6%	168
ネットワーク・ソリューション	34	17	50.0%	36
アドヴァンスト・クラウドサービス	84	39	46.8%	95
広告関連サービス	31	15	50.1%	38
受託開発	53	23	44.8%	57
合計	1,838	902	49.1%	1,819

※ 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。

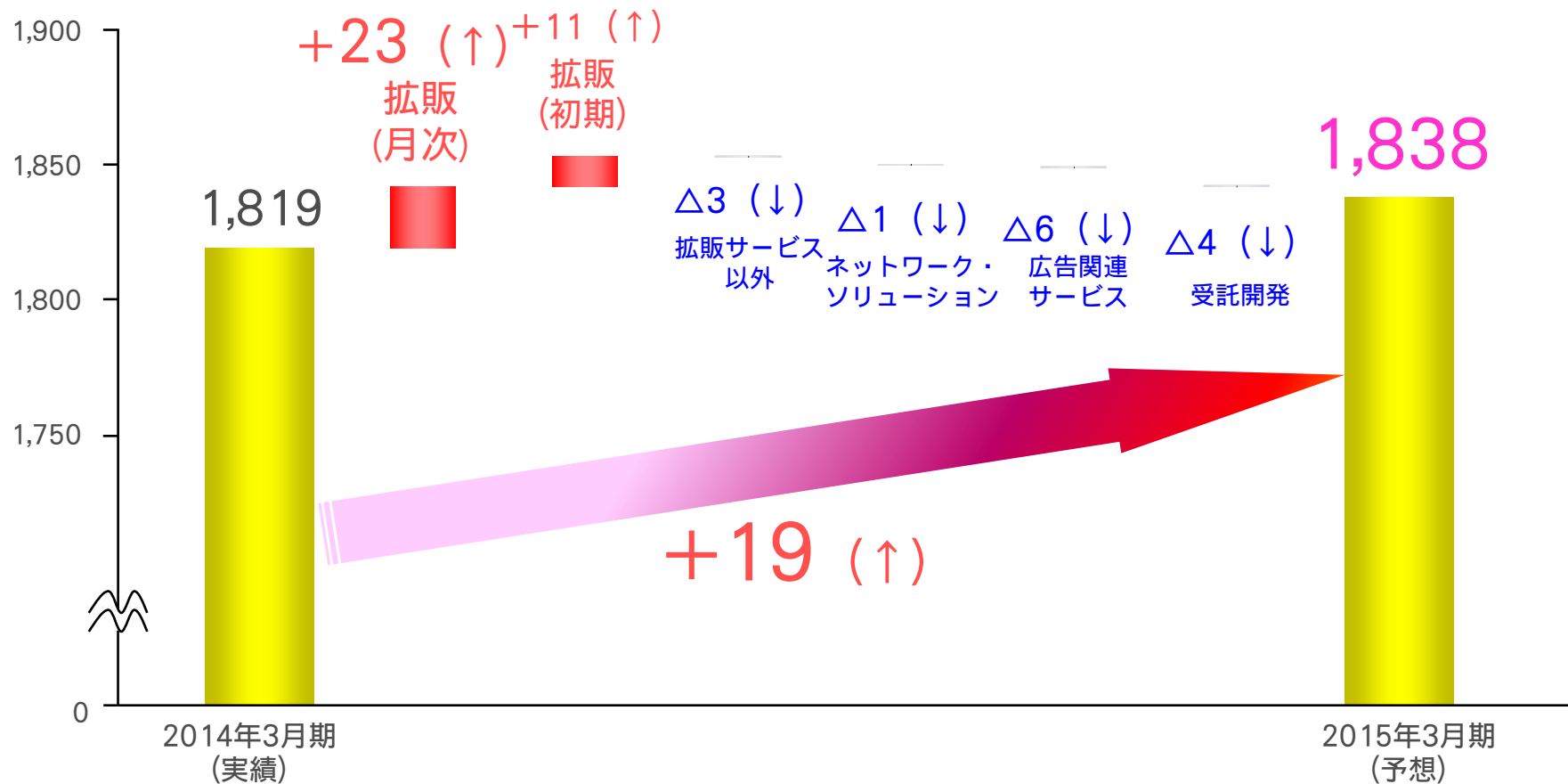
実際の業績等は、業況の変化等により、上記予想数値と異なる場合があります。

(注) 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。

クラウドソリューション事業売上予想の増減内訳

単位:百万円



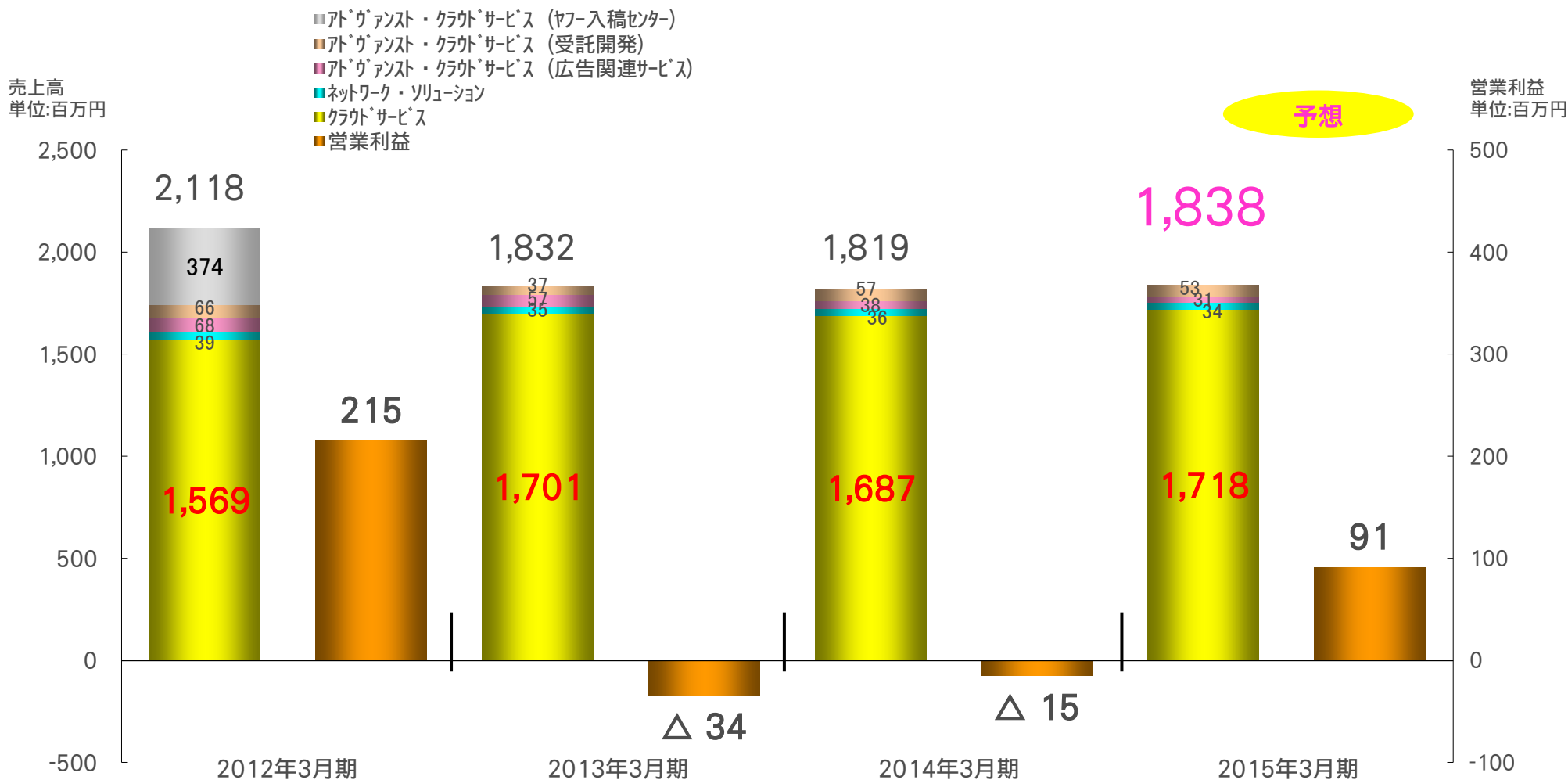
<ポイント>

「ESいい物件One」の拡販により、2014年3月期と比較して「拡販サービス (月次)」は約23百万円の増収を、クラウドソリューション事業の売上全体としても約19百万円の増収を確保へ

(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。

クラウドソリューション事業売上・営業利益の推移



(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。

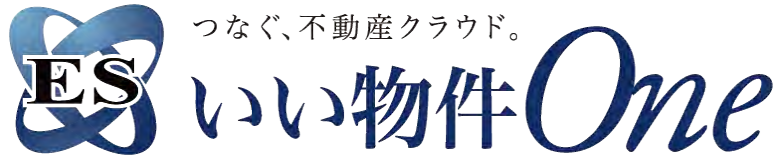
3. 事業概況

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」の更なる機能強化・拡充を推進

2014年

2015年



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

追客機能強化

 他社データ
取込機能強化

 オーナー
マイページ
機能

 CSV出力
機能

 売却査定
機能強化

 追客機能
強化

 媒体連動
強化

 分譲機能
新規開発

 物件検索・
SEO対策強化

 スマートフォン
対応強化

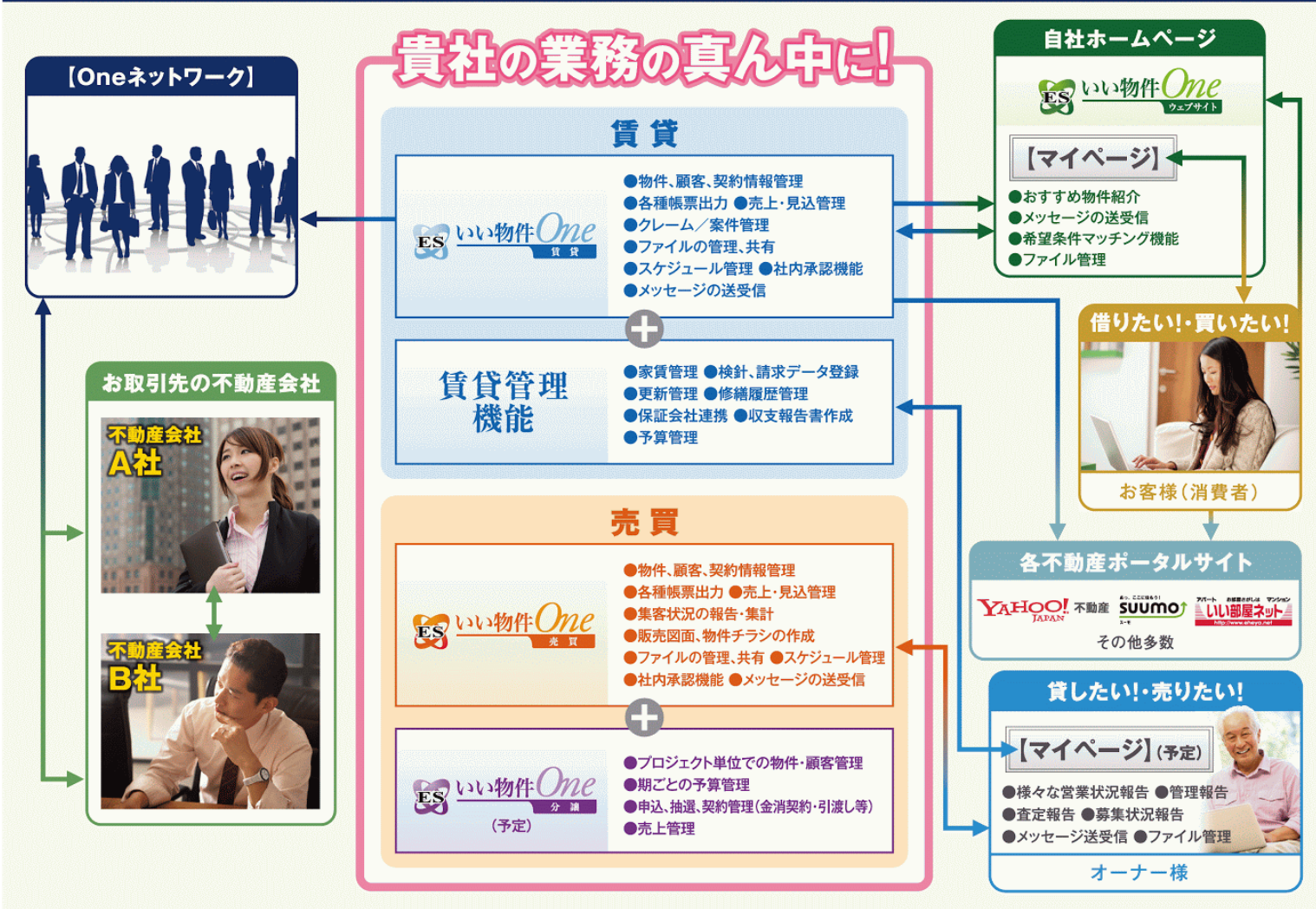
 掲載処理時間
向上

 特集機能
強化

(注) 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。

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」



不動産業務をサポートする「ESいい物件One」



全ての不動産業務は
この画面から！
「検索・登録」画面




必要な情報を一目で確認！
カスタマイズも可能な
「ダッシュボード」

物件情報、顧客情報、
契約情報を紐付けて
一元管理可能

不動産業務に即した
顧客管理機能、
営業支援機能を
標準機能として搭載

賃貸、売買、賃貸管理に
またがる物件情報を
統合されたデータベースで
運用可能

つなぐ、不動産クラウド。
 **いい物件One**

 **いい物件One**
賃貸

 **いい物件One**
売買

 **いい物件One**
ウェブサイト

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

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

(注)一部機能を無料版でもご利用いただけます。

(注)一括入稿機能はオプションとなります。

賃貸借媒介・代理業務

募集依頼を請ける



・対応履歴の保存

物件を広告する



- ・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
- ・間取り図の作成
- ・周辺施設管理



反響に対応する



- ・問合せ対応
- ・反響自動取込
- ・追客履歴管理
- ・見積作成

賃貸借契約を新規に締結する



- ・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

■全ての業務を1つのシステムで行うことのメリット



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

- ・収支報告書のデザイン自由化
- ・マイページ (予定)

運営・調整業務

管理委託契約を締結・更新する



- ・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



- ・入居者からの問い合わせ
- ・オーナーからの問い合わせ
- ・官公庁などとの対応履歴
- ・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



経営する

売上・入出金を管理する

業務を管理する



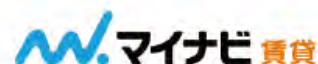
■ ボタン一つで簡単一括入稿！連動精度の高いコンバート先が続々追加

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！



ネクスト社のポータルサイト



※順不同

(注) 上記媒体の下2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。

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

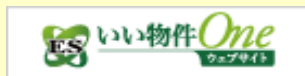
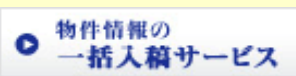
株式会社ワイエス・ホーム様

『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

既存システムからの移行で、多店舗で情報共有に成功



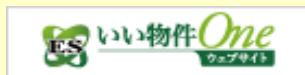
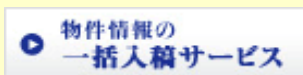
<http://www.apple-co.jp/>

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。』

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

顧客基盤の拡大

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

当社プラットフォームにおける情報商流の創出（マーケットプレイス）

不動産情報インフラプラットフォーム企業へ

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**

4. 参考資料

財務データシート

事業概要

財務データシート

(百万円)	2013年3月期				2014年3月期				2015年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	446	461	450	473	454	461	451	452	450	452		
売上総利益	309	317	305	324	314	302	279	281	284	292		
売上総利益率	69.3%	68.8%	67.8%	68.6%	69.2%	65.5%	61.9%	62.2%	63.2%	64.8%		
営業利益	△22	△19	△12	21	8	5	△23	△1	19	31		
営業利益率	△5.1%	△4.1%	△2.8%	4.5%	2.0%	1.1%	△5.3%	△0.3%	4.4%	7.0%		
経常利益	△22	△18	△13	21	8	6	△23	△1	20	32		
経常利益率	△5.0%	△4.0%	△2.9%	4.5%	1.9%	1.5%	△5.3%	△0.3%	4.5%	7.1%		
特別利益	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
特別損失	—	7	1	1	—	0	4	3	0	0		
四半期純利益	△21	△22	△17	2	△1	△1	△25	△8	11	17		
四半期純利益率	△4.7%	△4.9%	△3.8%	0.4%	△0.3%	△0.4%	△5.7%	△1.8%	2.5%	3.9%		

(注) 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。

(百万円)	2013年3月期				2014年3月期				2015年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
流動資産合計	709	699	670	691	635	619	573	564	526	578		
固定資産合計	1,350	1,357	1,333	1,324	1,311	1,329	1,339	1,352	1,349	1,335		
資産合計	2,060	2,057	2,003	2,016	1,947	1,949	1,912	1,917	1,876	1,913		
流動負債合計	263	270	243	264	274	288	274	282	264	293		
固定負債合計	124	137	128	117	115	105	107	113	99	90		
負債合計	388	408	371	381	390	394	382	395	364	383		
純資産合計	1,671	1,649	1,631	1,634	1,556	1,555	1,529	1,521	1,512	1,529		
負債・純資産合計	2,060	2,057	2,003	2,016	1,947	1,949	1,912	1,917	1,876	1,913		

(注)百万円未満は切捨てにしております。

(百万円)	2013年3月期				2014年3月期				2015年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
営業活動によるCF	75	107	17	120	103	154	63	70	132	162		
投資活動によるCF	△100	△80	△74	△88	△82	△109	△95	△100	△115	△88		
財務活動によるCF	△69	△18	△7	△7	△71	△21	△8	△9	△28	△13		
現金及び現金同等物等の増減額	△94	8	△63	24	△50	23	△40	△39	△11	60		
現金及び現金同等物等の期末残高	583	592	528	553	502	526	485	446	434	495		

(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。

その他データの推移

クラウドソリューション事業

	2013年3月期				2014年3月期				2015年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
クラウドサービス	417	424	423	436	432	417	418	419	418	426		
拡販サービス	371	379	380	393	389	375	376	377	376	384		
初期	10	13	15	11	11	10	12	6	9	14		
月次	360	366	364	381	377	365	364	371	367	370		
拡販サービス以外	45	44	43	43	42	42	41	41	41	41		
ネットワーク・ソリューション	8	8	8	9	8	8	8	9	8	8		
アドヴァンスト・クラウドサービス	20	28	17	27	13	34	23	23	22	17		
広告関連サービス	15	14	13	13	11	9	8	8	8	7		
受託開発	4	13	3	14	2	25	14	15	14	9		
売上合計	446	461	450	473	454	461	450	452	450	452		
売上原価	136	143	145	148	139	158	171	171	165	159		
販売費及び一般管理費	332	336	318	303	306	297	305	283	265	261		
費用合計	469	480	463	452	446	456	476	454	431	421		
営業利益	△23	△19	△13	21	8	4	△26	△2	18	31		
経常利益	△22	△18	△13	21	8	6	△26	△2	19	31		
クラウドサービス顧客数（法人数）	1,455	1,434	1,413	1,390	1,374	1,346	1,335	1,320	1,300	1,294		
社員数（単体）	154	147	142	137	140	138	137	133	138	140		

(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。

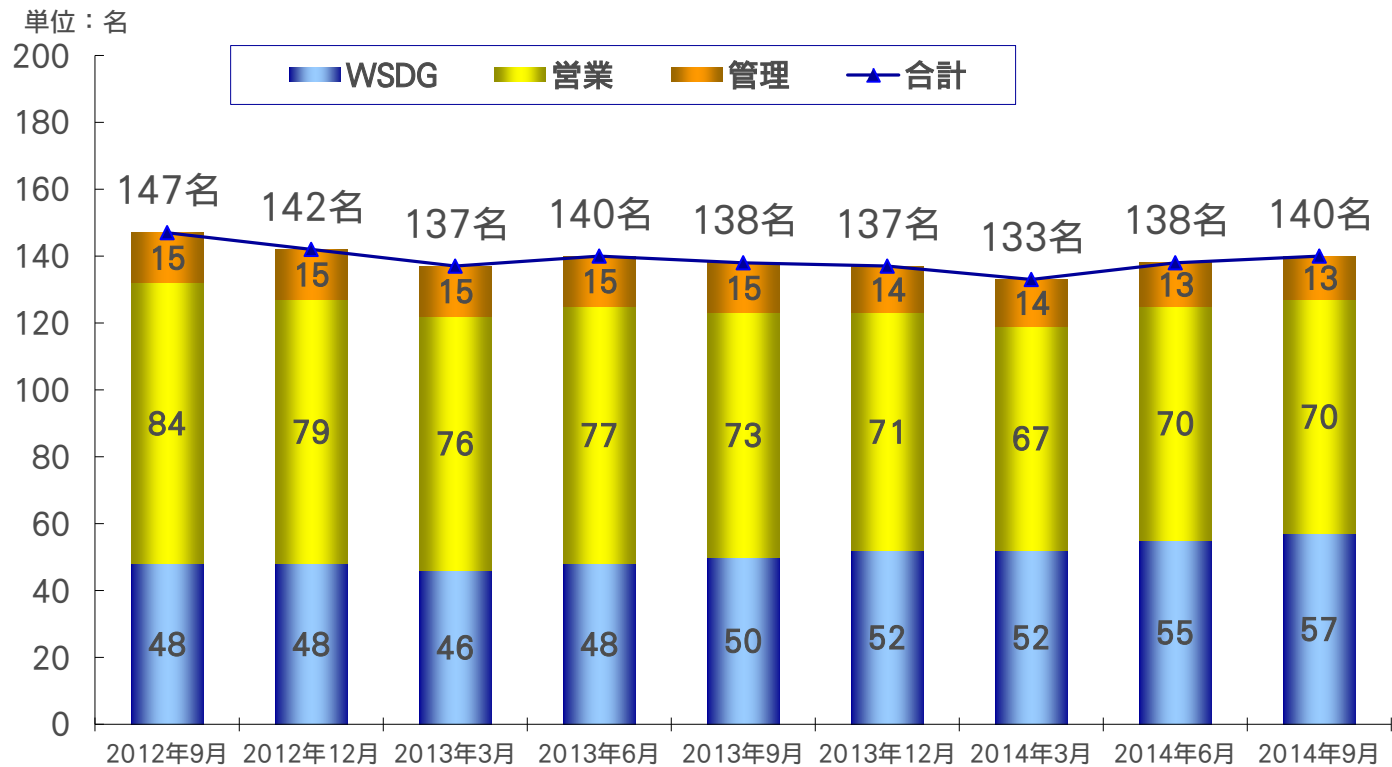
 拡販サービス以外… 拡販サービスをベースに、個々の顧客仕様に受託開発したシステム・アプリケーションの月額利用料等。

(注) 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）。

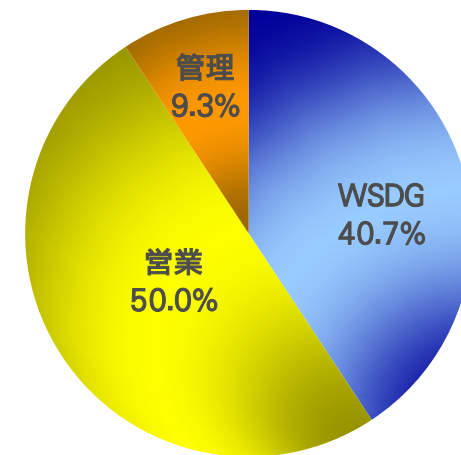
(注) クラウドソリューション事業の数値については、内部取引調整前の金額を使用しております。

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

社員数の内訳及び推移



社員数の推移



職種別 構成比率
(2014年9月)

(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) 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、管理: 管理グループ。

事業概要

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**



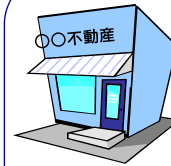
土地 **1,143兆円**

出所：平成24年版 国民経済計算(国民資産)



住宅数 **6,063万戸**

出所：平成25年 総務省統計局 住宅・土地統計調査 (速報集計)



不動産業者数は

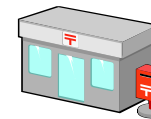
122,100 業者(平成26年3月末)

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

潜在顧客層は膨大

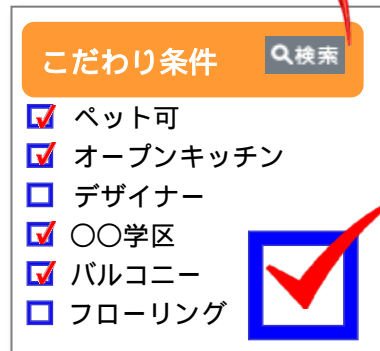
不動産業には
データベースが不可欠！

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



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



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



不動産物件情報ほどデータベース化が求められる商材はない！

不動産業は「紙」の世界から「IT」の世界へ**変革中**



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

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!

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業界に密着

収益安定性の高い積上げ型ストックビジネス

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

「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。」

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/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月に初回登録）
- 「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）

より良いサービス品質を通じてお客様満足度向上へ

「ISO/IEC20000-1:2011」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/IEC20000-1:2011
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	：	2014年08月01日

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 (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
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 (2014年9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： 140名 (2014年 9月末日現在)

役員：	代表取締役社長 CEO	中村清高	常勤監査役	平野晃
	代表取締役副社長 Co-CEO	前野善一	監査役	大町正人
	代表取締役副社長 CFO	塩川拓行	監査役	社本真一
	代表取締役副社長 COO	北澤弘貴	監査役	高原正靖
	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)	〒460-0003	愛知県名古屋市中区錦2-4-3 錦パークビル



いい生活

不動産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。