



2020年3月期 通期  
決算説明会資料

---

2020年 5月 14日  
株式会社いい生活  
証券コード：3796

# 目次

1. 通期決算概要
2. 直近の事業概況
3. 業績予想・今後の展望
4. 事業概要

# 1. 通期決算概要

## 連結売上高・営業利益

売上高 : **2,123**百万円  
(前期比 : 7.0%増)

営業利益 : **123**百万円  
(前期比 : 837.1%増)

## 顧客法人数

**1,449**法人  
(前期末比 : +34法人)

## ARPU (平均月額単価)

約 **112**千円  
(前期3月 : 約110千円)

## クラウドサービス粗利率

**62.8**%  
(前期 : 60.9%)

## 売上高ストック比率

**88.4**%  
(前期 : 90.7%)

## 解約率

**0.55**%

(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。

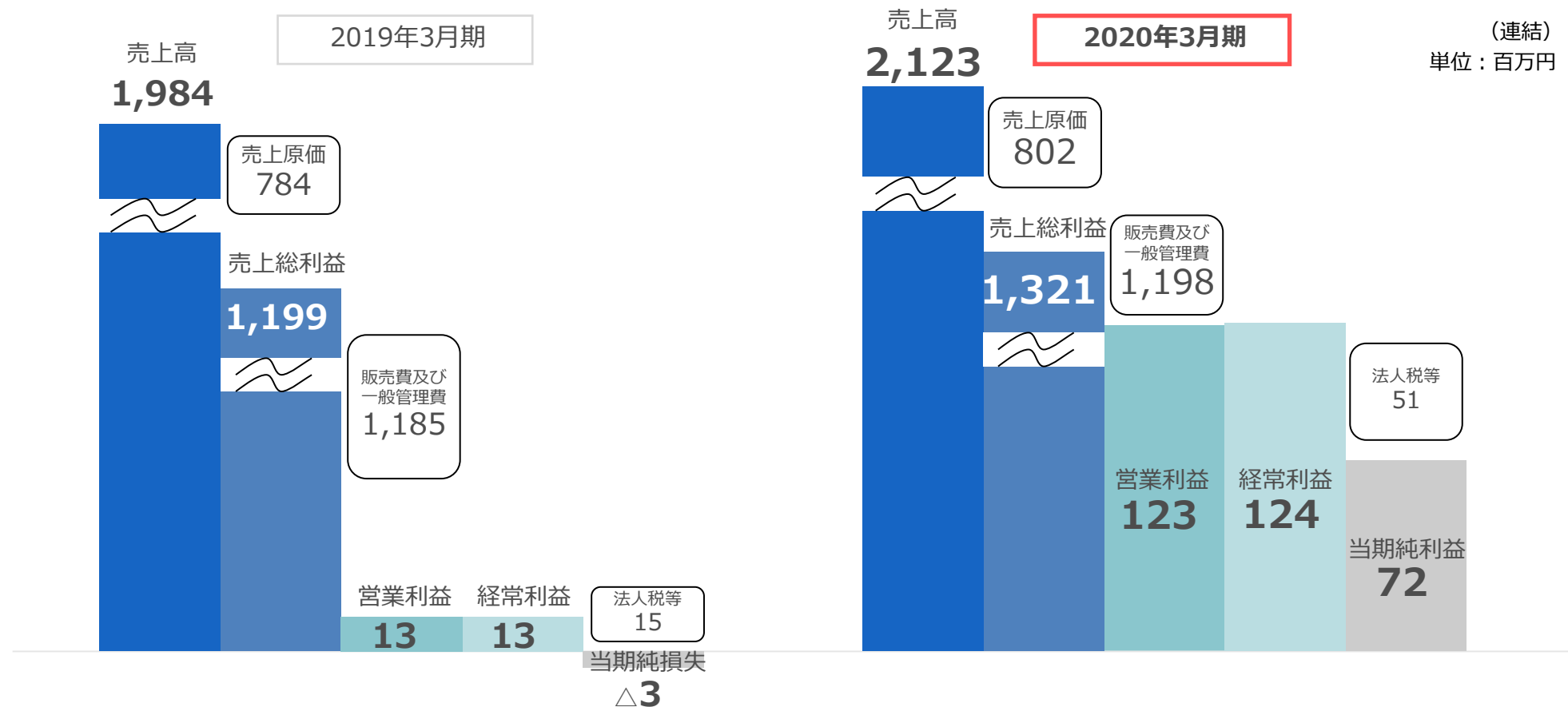
(注) ARPU (平均月額単価) は、2020年3月の「クラウドサービス売上高」を同月の「クラウドサービス顧客数 (法人数)」で除した数値であり、千円未満を切捨てにしております。

(注) クラウドサービス粗利率は、「アドヴァンスド・クラウドその他」を除く、クラウドサービスのみの粗利率です。

(注) 売上高ストック比率は、ストック収入 (クラウド拡販サービスの月額利用料等ストック要素的収入) の売上高全体に対する比率です。

(注) 解約率は、2020年3月の「解約社数」を同月の「課金法人数」で除した数値です。

# 前期比で増収・増益



(連結)  
単位：百万円

- 増収・増益、クラウドサービス、導入支援案件等が好調。
- 原価：導入支援売上の増収に伴い、その分の原価が増加、サービス提供に関するシステム関連仕入が増加、システム保守費用やソフトウェア償却費が減少。
- 販管費：業務効率化のためのシステム費用、オフィス賃料等が増加。

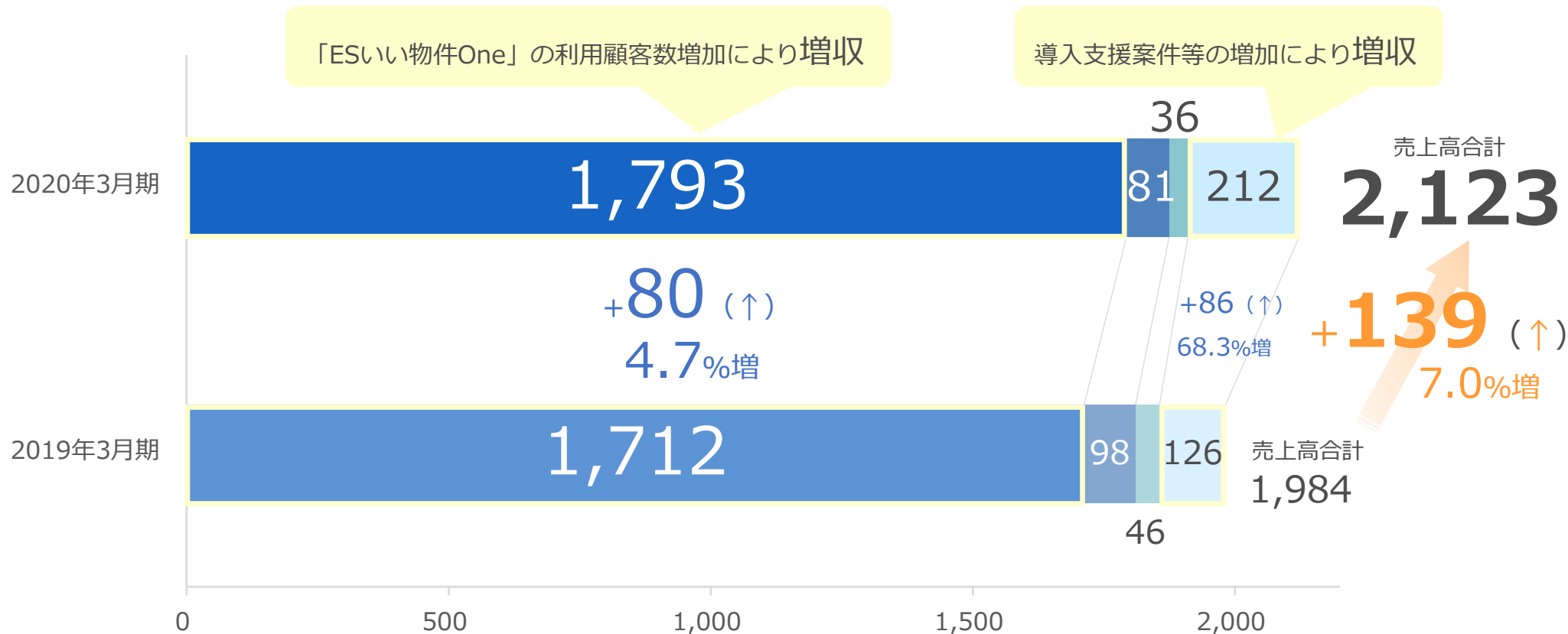
(注) 百万円未満は切捨ててしております。

# サブスクリプション売上（クラウド月次）、導入支援等が好調

## 売上増減内訳

単位：百万円

■ クラウド拡販サービス（月次） ■ クラウド拡販サービス（初期） ■ クラウド拡販サービス以外 ■ アドヴァンスト・クラウドその他



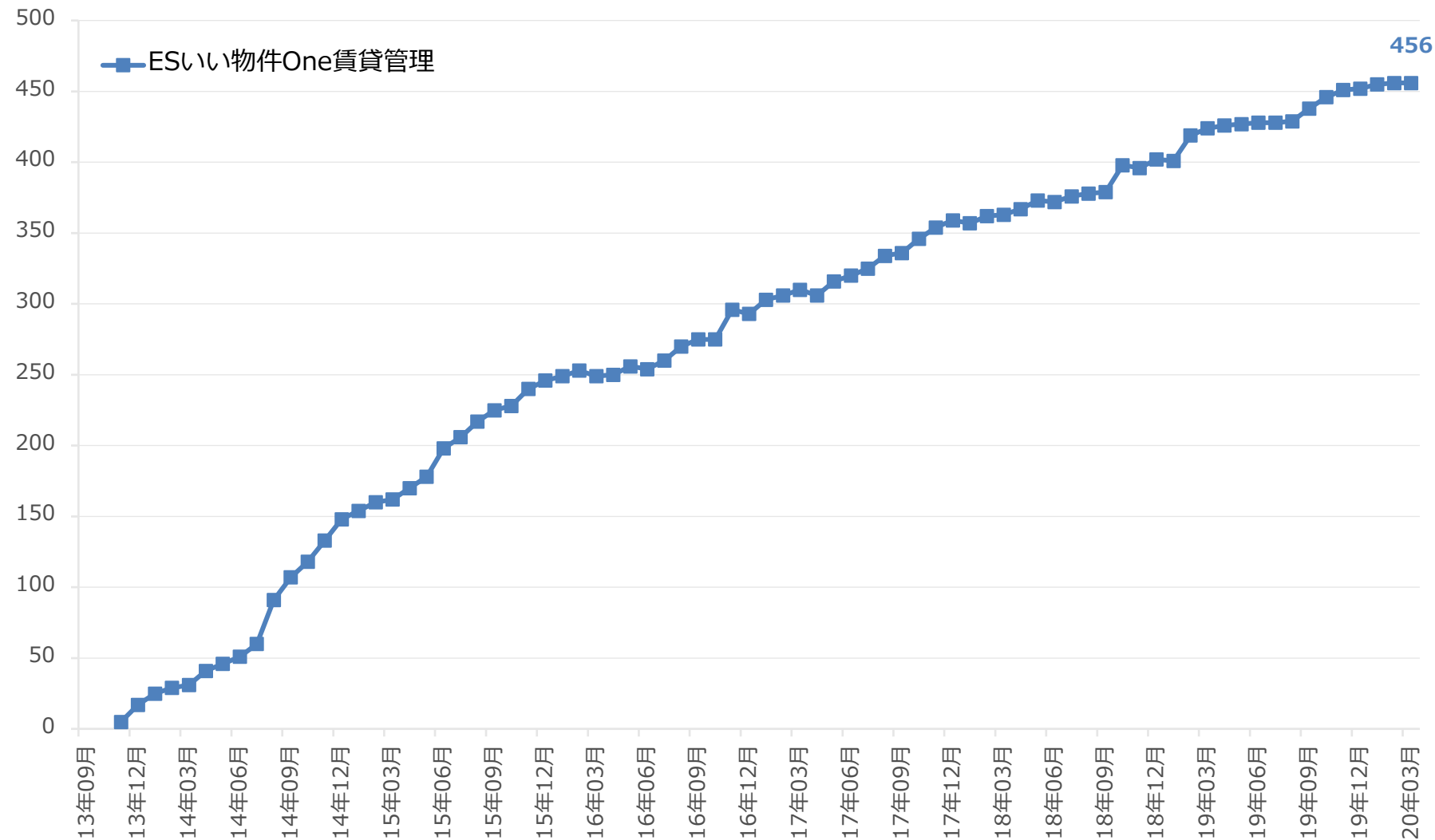
※ クラウド拡販サービス・・・ 拡販することを前提とした標準型システム・アプリケーションの月額利用料等。  
 クラウド拡販サービス以外・・・ 拡販サービスをベースに、個々の顧客仕様に受託開発したシステム・アプリケーションの月額利用料等。

(注) 従来区分開示していた「ネットワーク・ソリューション」売上と「アドヴァンスト・クラウドサービス」売上は、2020年3月期より「アドヴァンスト・クラウドその他」売上として合算して表示しております。

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

# 戦略的重要度の高い「ESいい物件One賃貸管理」は順調

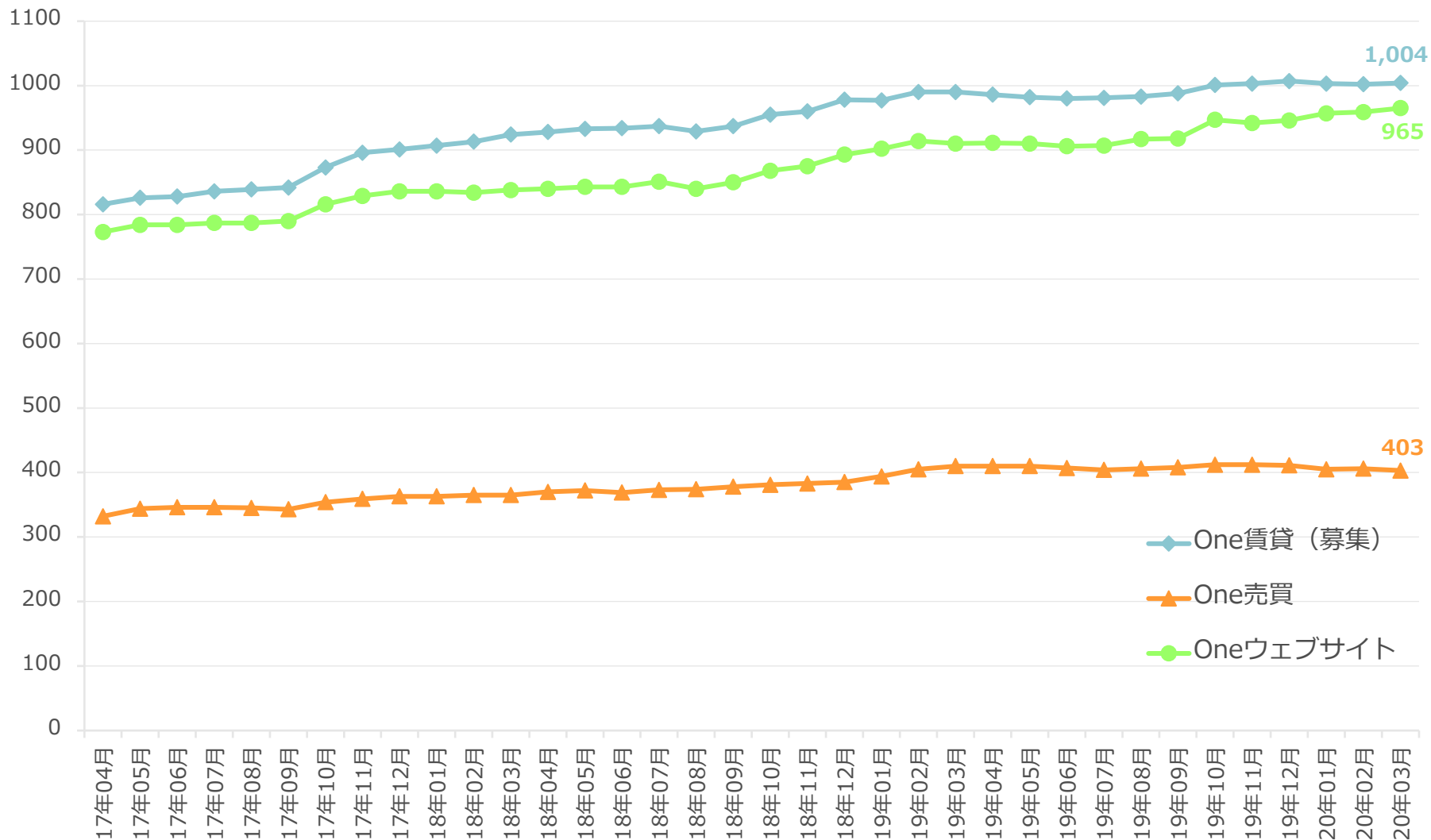
単位：課金開始済サービス提供件数



# 主力サービス「ESいい物件One」が堅調に推移

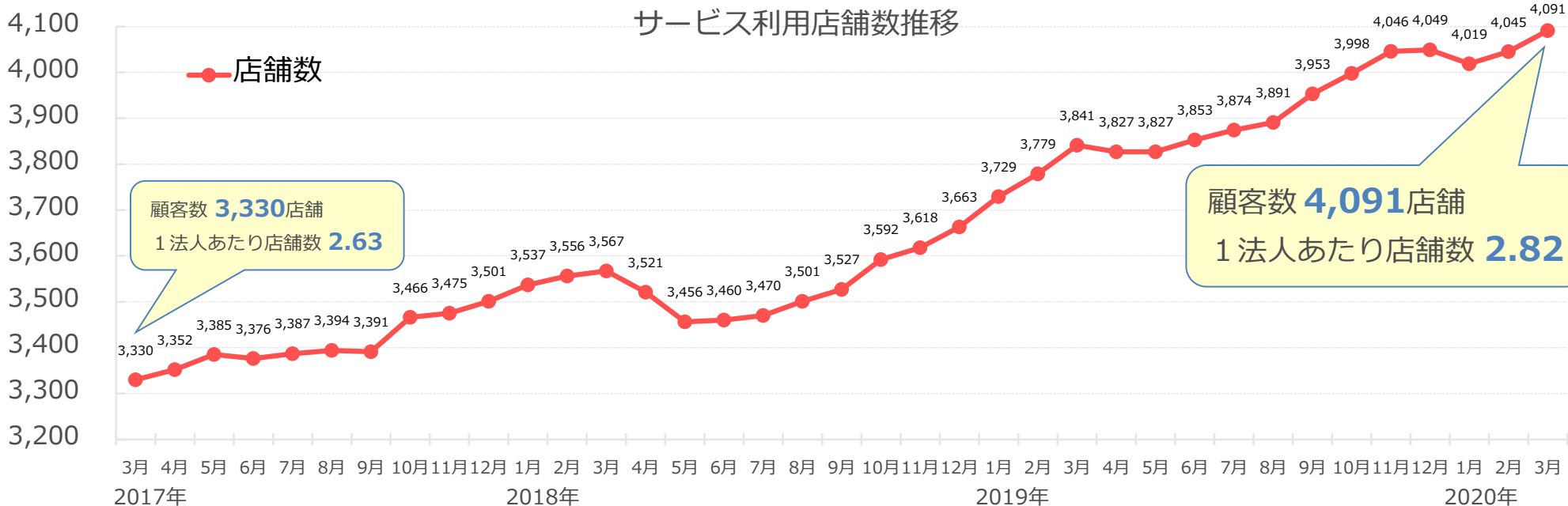
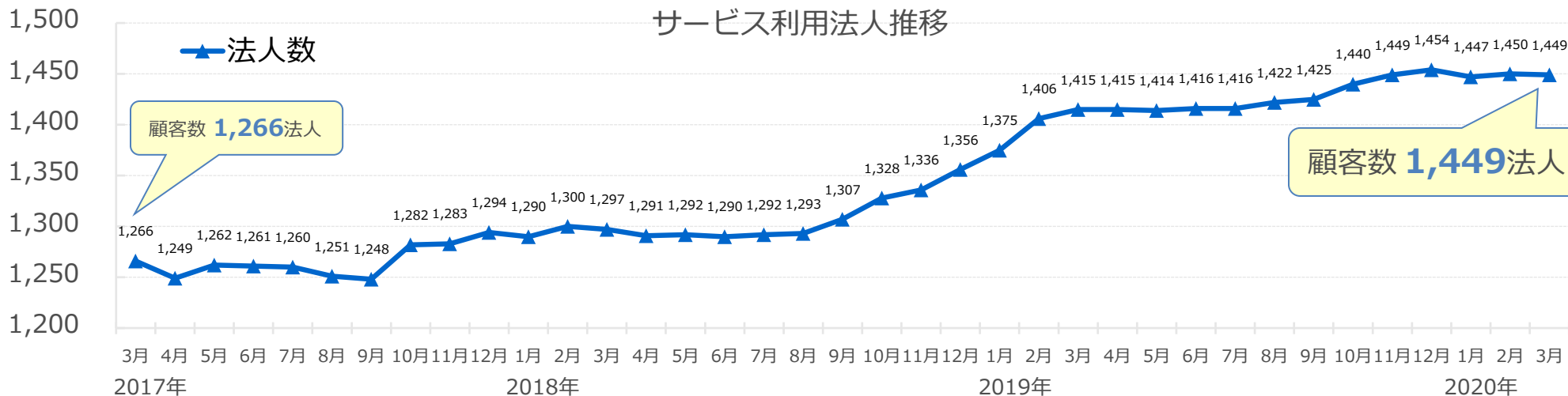
## サービス別ライセンス数推移

単位：課金開始済サービス提供件数





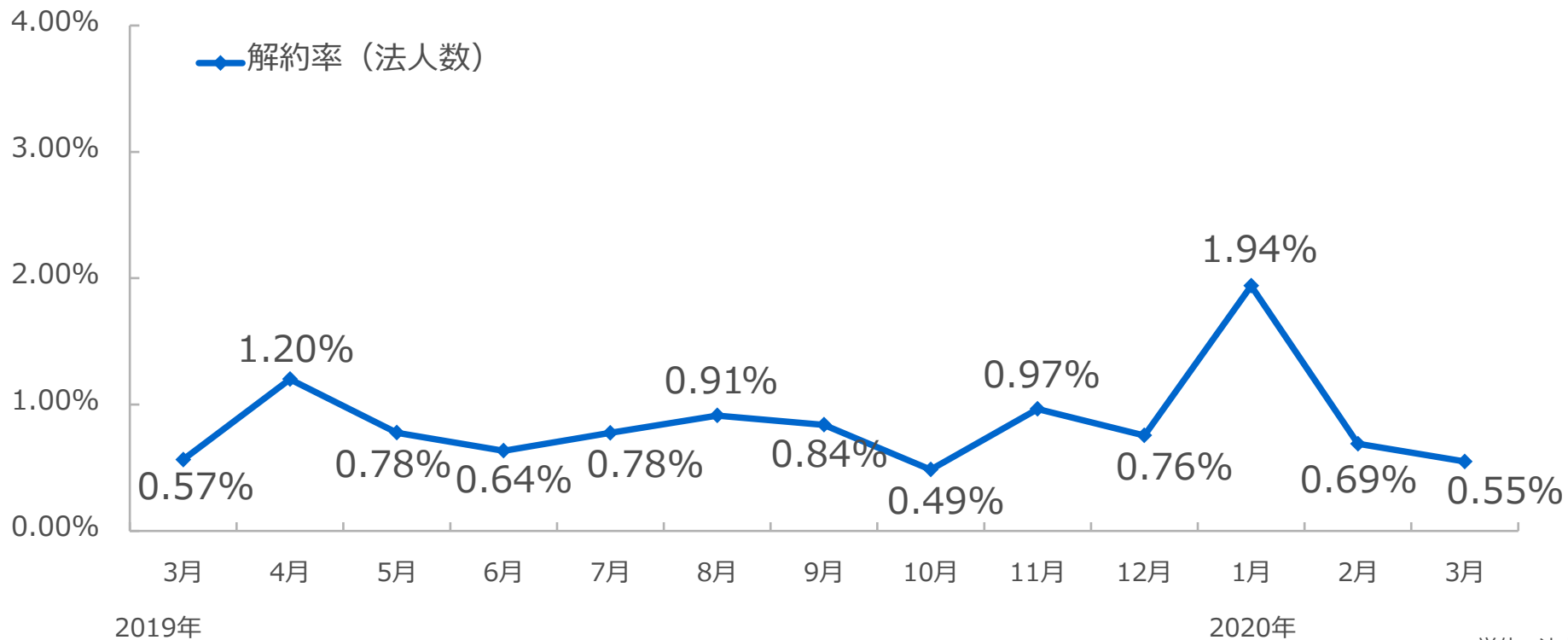
# 顧客法人数、店舗数ともに堅調に推移



(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。

# サービス解約率は引き続き最低水準を維持

解約率推移



	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	平均
解約法人数	8	17	11	9	11	13	12	7	14	11	28	10	8	12.2

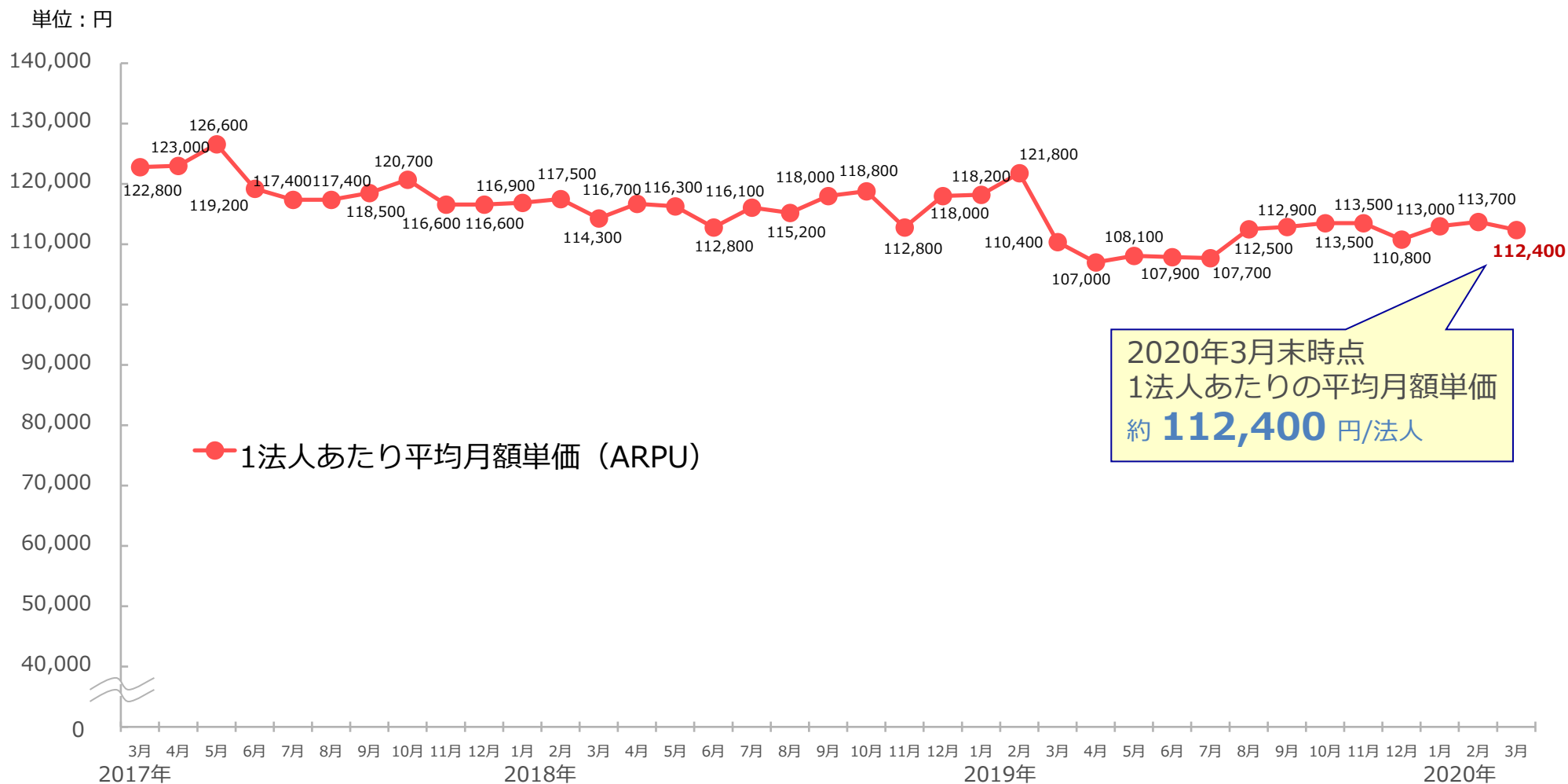
(注) 解約率は、当月の解約社数を当月の課金法人数で除した数値であります。

(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。

(注) 2020年1月度の解約率について、同時期に不動産広告適正化ルールに基づく自粛措置として、一部広告媒体が違反業者の一斉解約を実施いたしました。それに伴って当該媒体への広告出稿のみに当社サービスを利用していた一部顧客が合わせてサービス解約を行ったため、一時的に解約率が増加しております。

# サービス利用顧客数は拡大しつつ、顧客単価は維持

## 平均月額単価（ARPU）推移



2020年3月末時点  
1法人あたりの平均月額単価  
約 **112,400** 円/法人

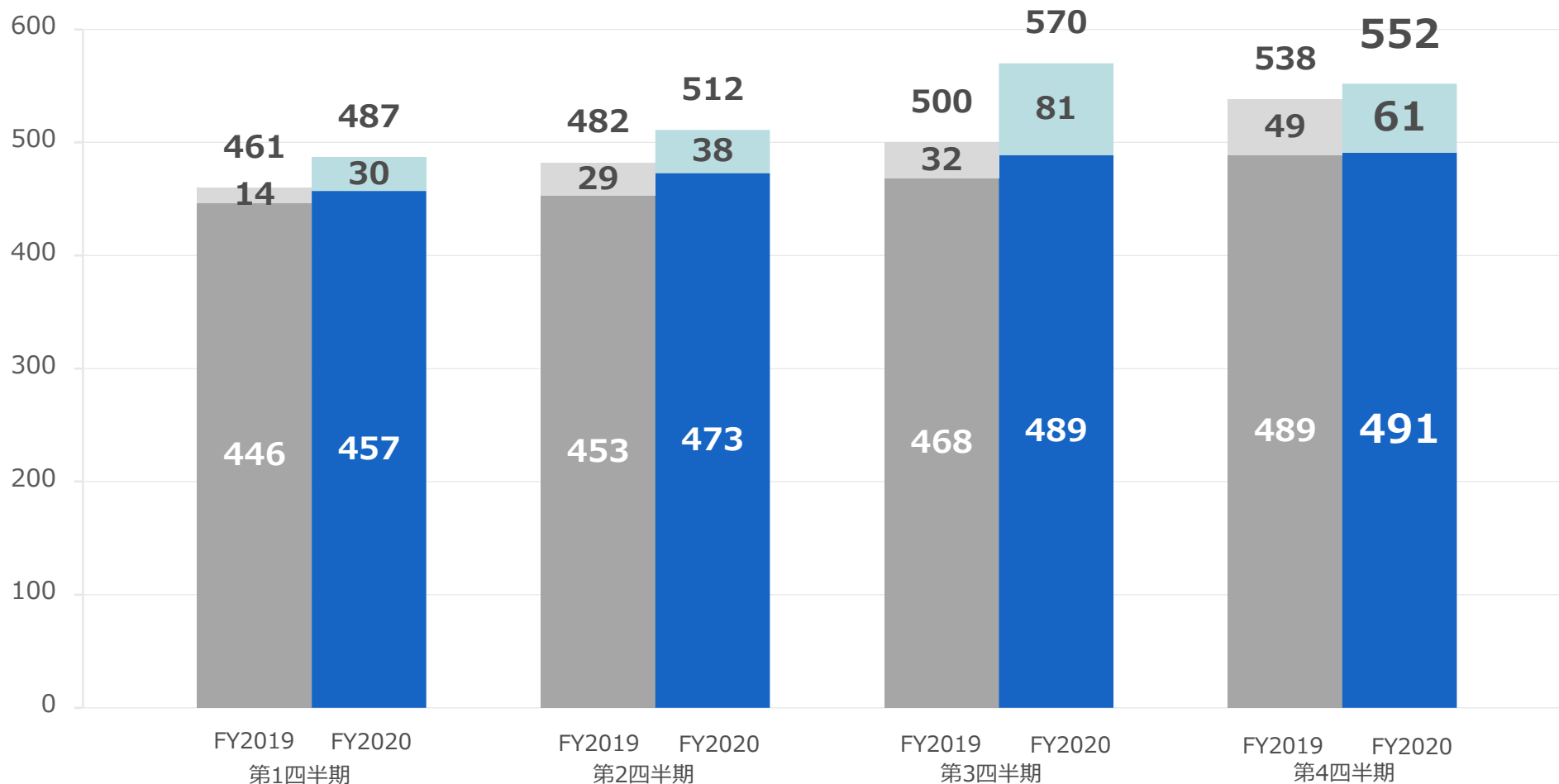
(注) 「当月のクラウドサービス売上高」を「当月のクラウドサービス顧客数（法人数）」で除した数値であり、100円未満を切捨てにしております。

# 売上高は各四半期とも前年比増収

## 売上高 前年比較

単位：百万円

■ クラウド ■ アドヴァンスト・クラウドその他



(注) 従来区分開示していた「ネットワーク・ソリューション」売上と「アドヴァンスト・クラウドサービス」売上は、2020年3月期より「アドヴァンスト・クラウドその他」売上として合算して表示しております。

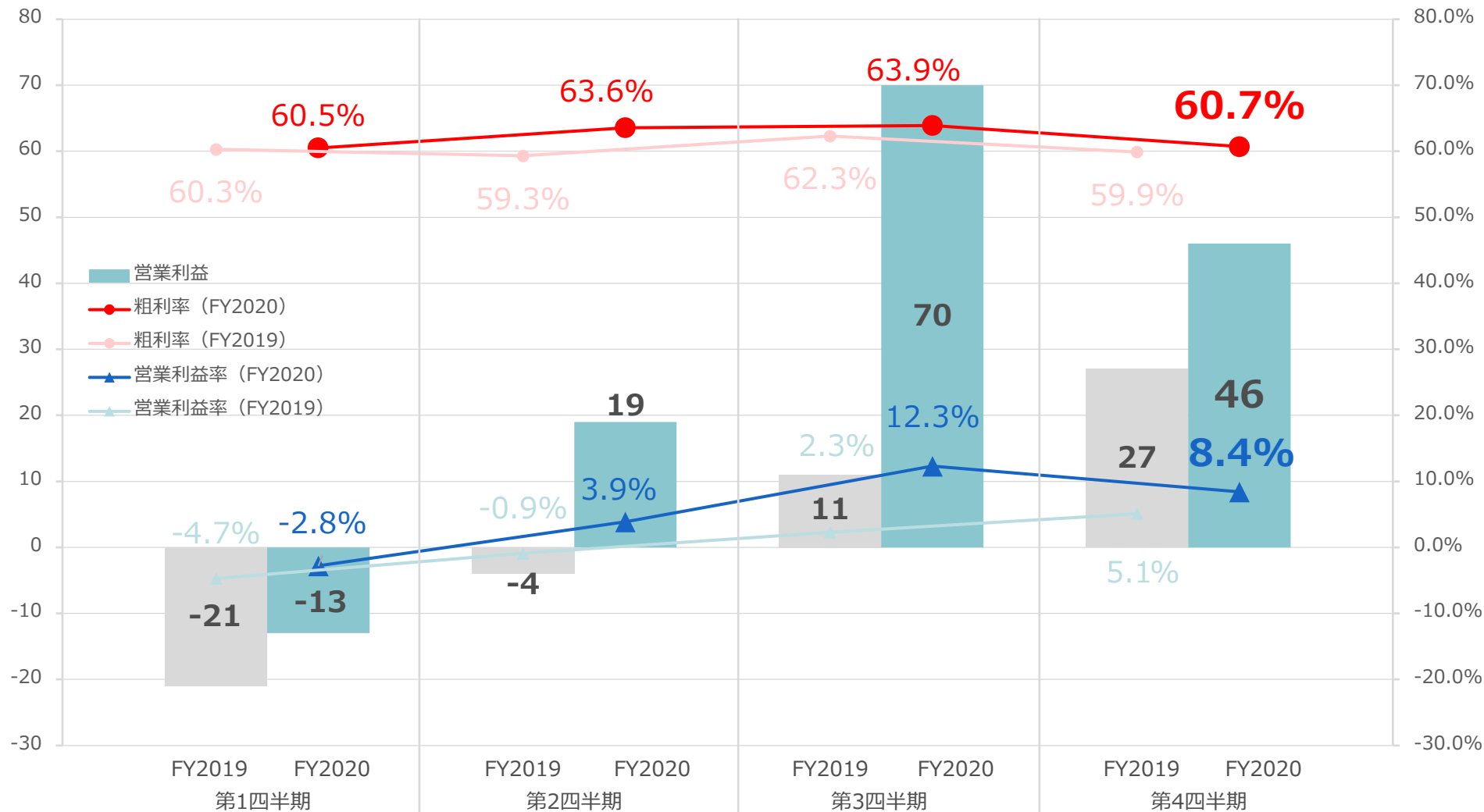
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

# 粗利率、営業利益、営業利益率ともに前年比上昇

粗利率・営業利益・営業利益率 前年比較

(連結)

単位：百万円



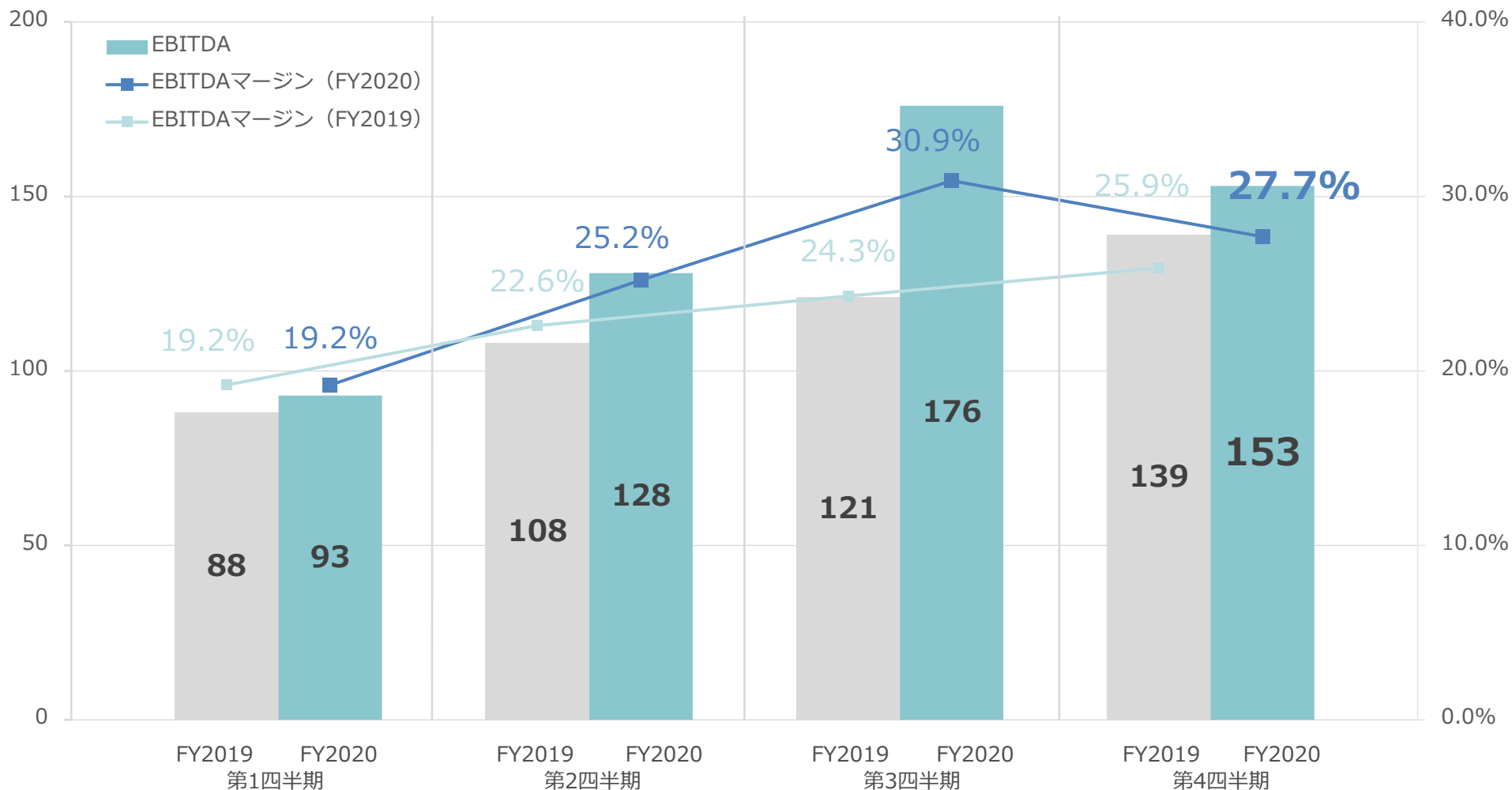
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

# EBITDAは各四半期とも前年比で増加

EBITDA 前年比較

(連結)

単位：百万円



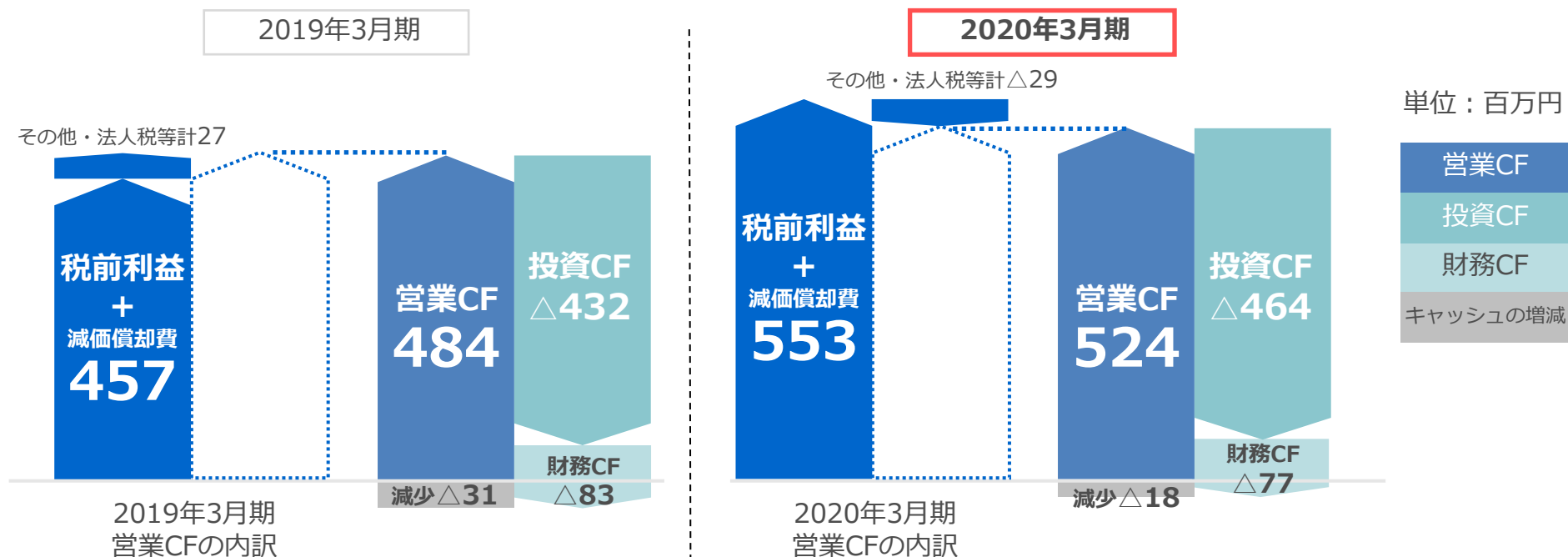
(注) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

# 中期的な成長のためのサービス開発投資を継続

## キャッシュ・フロー計算書

(連結)



<主な内訳>

		2019年3月期	2020年3月期
営業活動	① 税引前利益+減価償却費	457百万円	553百万円
	② 法人税等の支払 (△)	△14百万円	△11百万円
	③ 法人税等の還付	8百万円	0百万円
投資活動	④ サービス等の開発による支出 (△)	△403百万円	△438百万円
	⑤ 購入資産 (HW/SW) による支出 (△)	△15百万円	△20百万円
	⑥ 造作物や什器等購入による支出 (△)	△8百万円	△5百万円
財務活動	⑦ 配当金の支払額 (△)	△34百万円	△34百万円
	⑧ リース債務返済による支出 (△)	△49百万円	△43百万円

(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。

## 2. 直近の事業概況



## 中村 清高

新役職名：代表取締役会長

旧役職名：代表取締役社長 CEO

略歴：

1981年4月 日興証券株式会社 入社

1990年3月 ゴールドマン・サックス証券会社 入社

1998年10月 ゴールドマン・サックス証券会社  
マネージングディレクター 就任

2000年3月 当社 代表取締役社長 就任

2006年4月 当社 代表取締役社長 CEO 就任（現任）

## 前野 善一

新役職名：代表取締役社長 CEO

旧役職名：代表取締役副社長 Co-CEO

略歴：

1991年4月 ゴールドマン・サックス証券会社 入社

2000年1月 当社設立 代表取締役社長 就任

2000年3月 当社 代表取締役副社長 就任

2006年4月 当社 代表取締役副社長 Co-CEO 就任（現任）

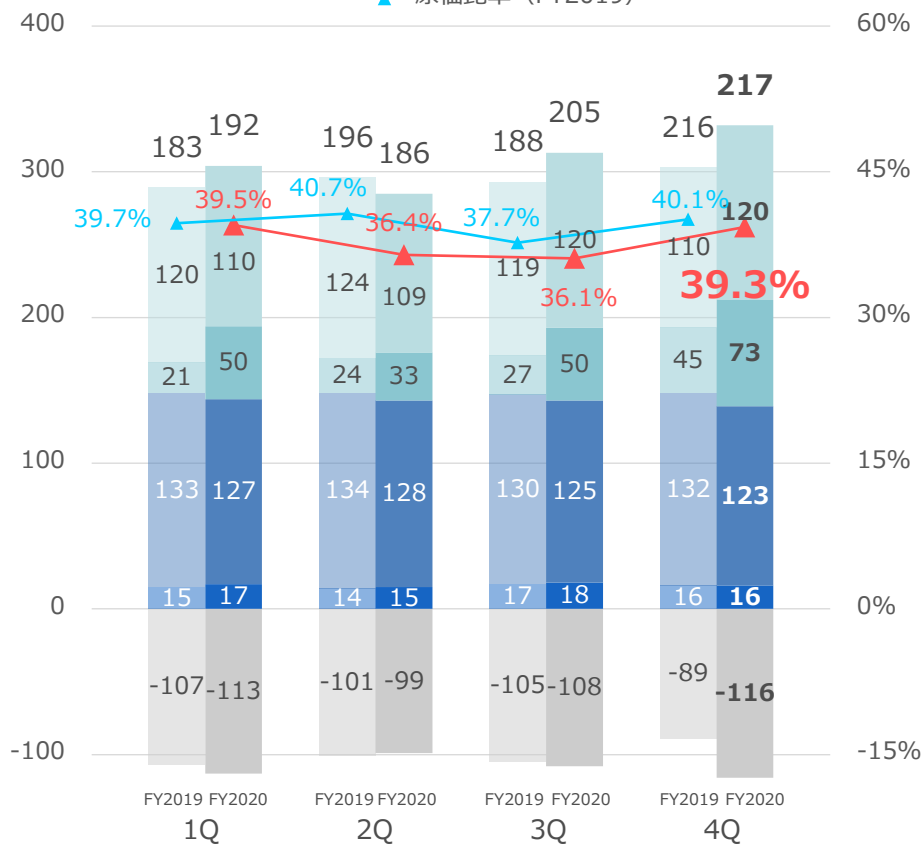
- ▶ 経営の世代交代、またコーポレート・ガバナンスの一層の拡充を図る目的で、2021年3月期に会長及び社長による経営体制に移行予定  
（正式決定は2020年6月29日開催予定の定時株主総会後を予定）

# 費用構造：前年比で原価比率・販管費比率ともに低下

## 売上原価（連結）

- 人件費
- 外部委託費
- システム管理・償却費
- その他
- 開発投資仮勘定
- ▲ 原価比率（FY2020）
- ▲ 原価比率（FY2019）

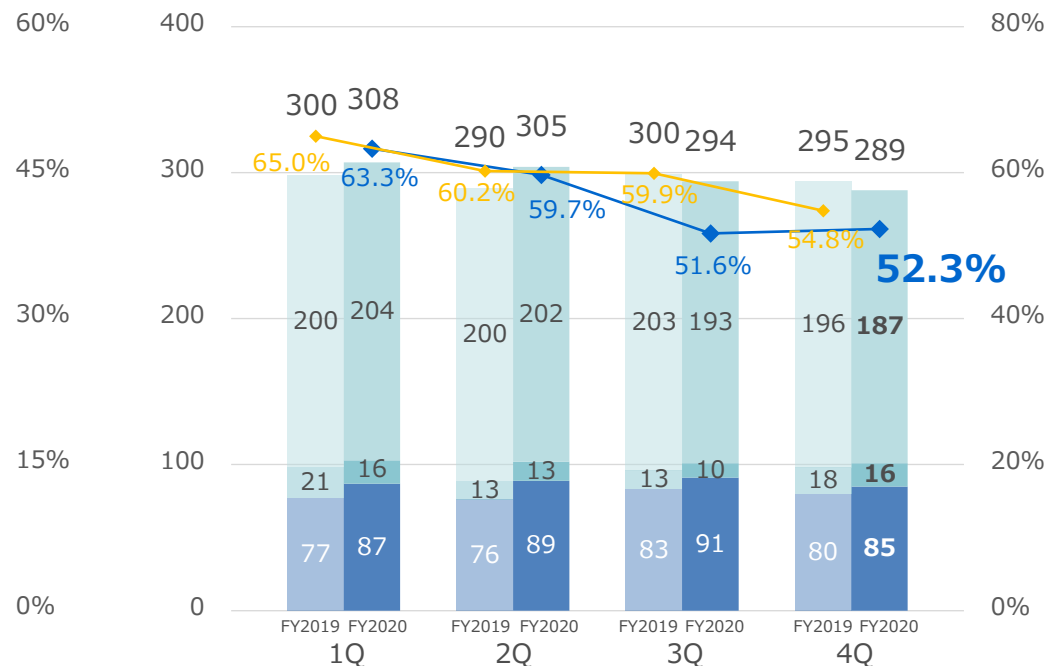
単位：百万円



## 販売管理費（連結）

- 人件費
- 外部委託費
- その他
- ◆ 販売管理費比率（FY2020）
- ◆ 販売管理費比率（FY2019）

単位：百万円



- (注) 原価：外部委託費・・・外注費、派遣費、仕入、システム利用料等  
 開発投資仮勘定・・・たな卸（仕掛品・商品）、ソフトウェア仮勘定の原価計上分
- (注) 売上原価総額は、各原価内訳項目を合計した金額から開発投資仮勘定をネットした金額です。
- (注) 販売管理費：外部委託費・・・広告宣伝費、求人関連費、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。

## 貸借対照表推移（連結）

単位：百万円

2019年3月末

流動比率  
204.5%



資産合計  
2,004

負債資本合計  
2,004

自己資本比率  
80.6%

2020年3月末

流動比率  
185.0%

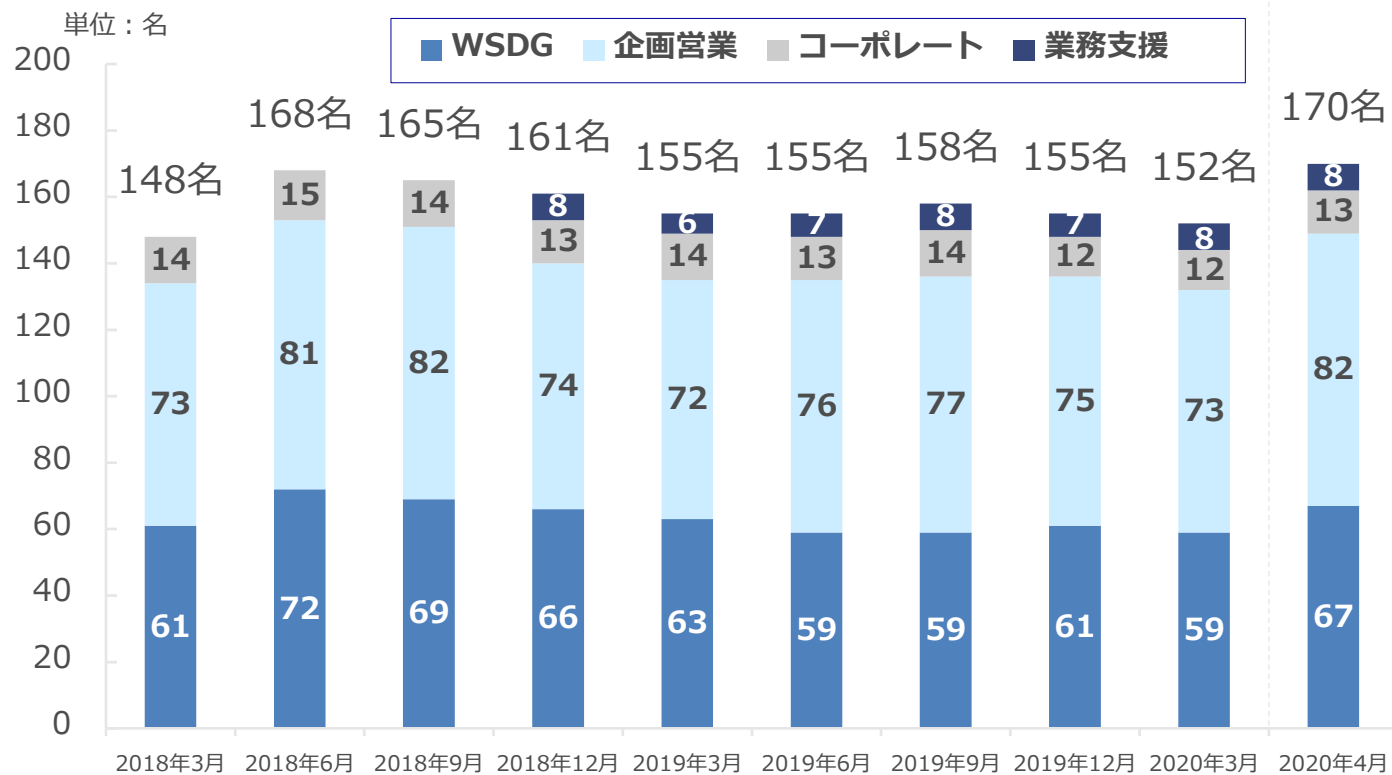


資産合計  
2,041

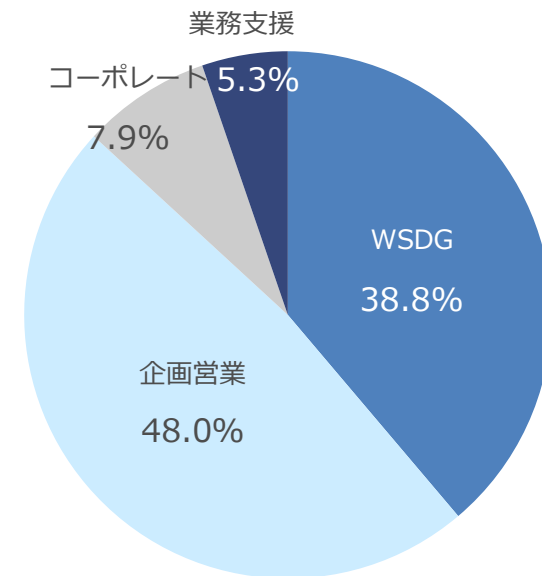
負債資本合計  
2,041

自己資本比率  
81.0%

(注) 百万円未満は切捨てにしております。



社員数の推移



職種別 構成比率  
(2020年3月)

(注) 役員・顧問・契約社員・派遣社員・アルバイトは除く

(注) WSDG：ウェブ・ソリューション開発グループ（セキュリティ管理室を含む）、企画営業：企画営業グループ、コーポレート：コーポレートグループ（内部監査室を含む）、業務支援：システム導入・運用支援サービス（主に子会社（株式会社リアルテック・コンサルティング）で行うサービス）部門

# 3. 業績予想・今後の展望

## 2020年3月期の状況

- 全社員の原則在宅勤務体制を継続、営業活動をオンライン化（ウェブ会議等）して継続中
- 顧客サポート体制（コールセンター）も完全在宅勤務体制による業務継続を実現済み、サービス提供に影響はなく、事業を継続中
- 2020年3月期業績に影響はなく、期末配当（予定）は予想どおり5円を予定

## 2021年3月期の業績予想は未定、一株当たり配当額は5円を維持

- 現時点で新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の拡大が事業活動及び経営成績に与える影響を合理的に見積もることが困難であるため、業績予想は未定
- 一方で、不動産会社とエンドユーザーのやりとりはウェブ会議等の活用が一般化、クラウドサービスは在宅勤務での業務に最適な仕組みであり、不動産市場のDX（デジタルトランスフォーメーション）加速にはプラスの影響を予想
- 株主への安定的な利益還元を重視し、2021年3月期の一株当たりの年間配当額（予想）は5円を維持

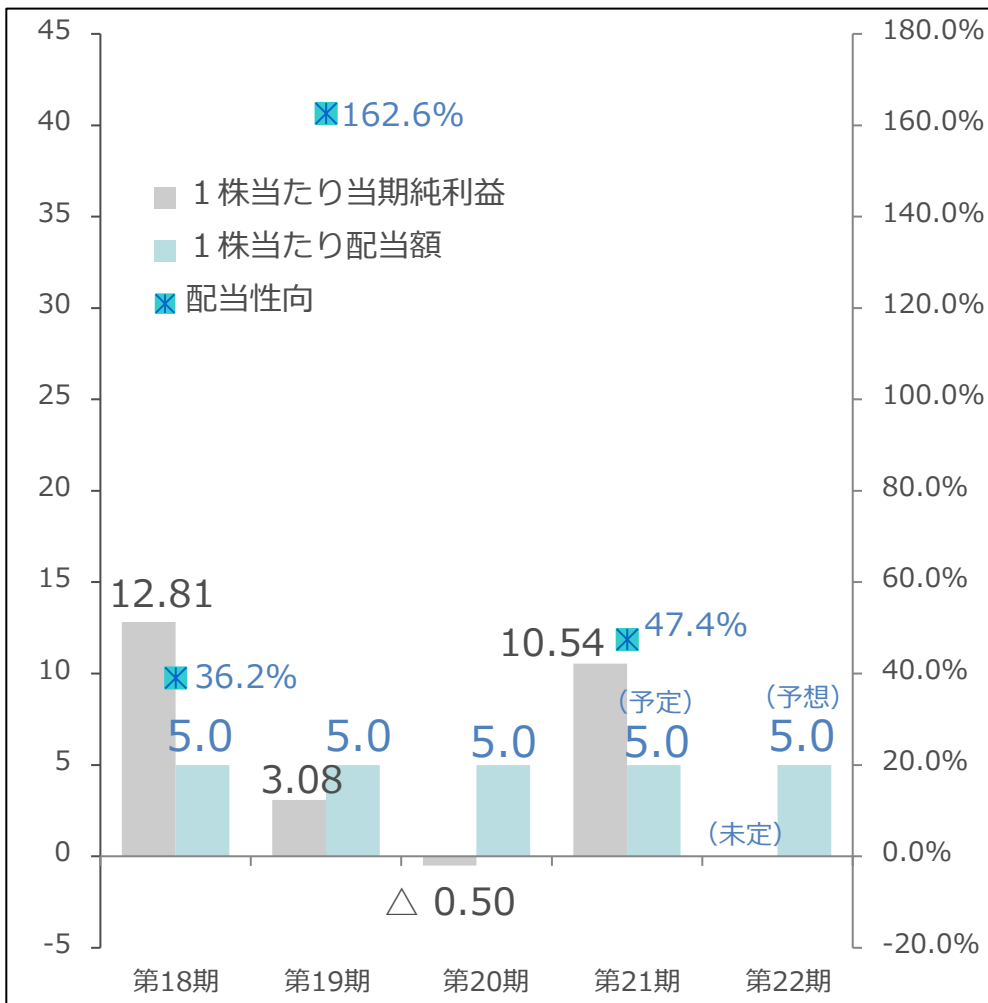
## 2021年3月期の投資（サービス開発）・財務戦略

- 創業以来借入ゼロ、高い自己資本比率を維持、与信枠（コミットメントライン等）を備えた健全な財務基盤
- 売上高ストック比率は高く、営業キャッシュフローの範囲内での開発は継続

# 安定的な配当を継続、配当額は5円を維持

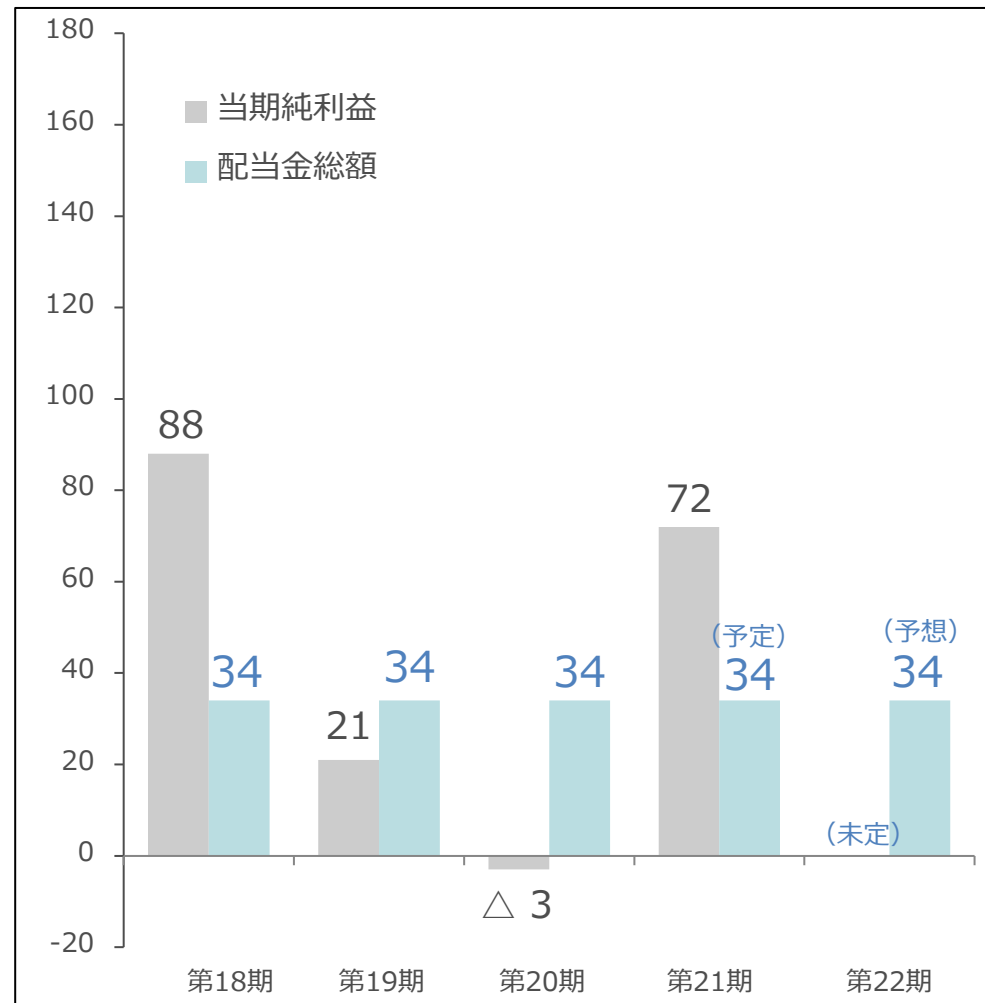
## 1株当たり情報

(単位：円)



## 配当総額

(単位：百万円)



(注) 百万円未満は切捨てにしております。

## 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率 **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

利用サービス多様化による顧客単価上昇、運用支援並びに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

不動産取引プラットフォームへの進化



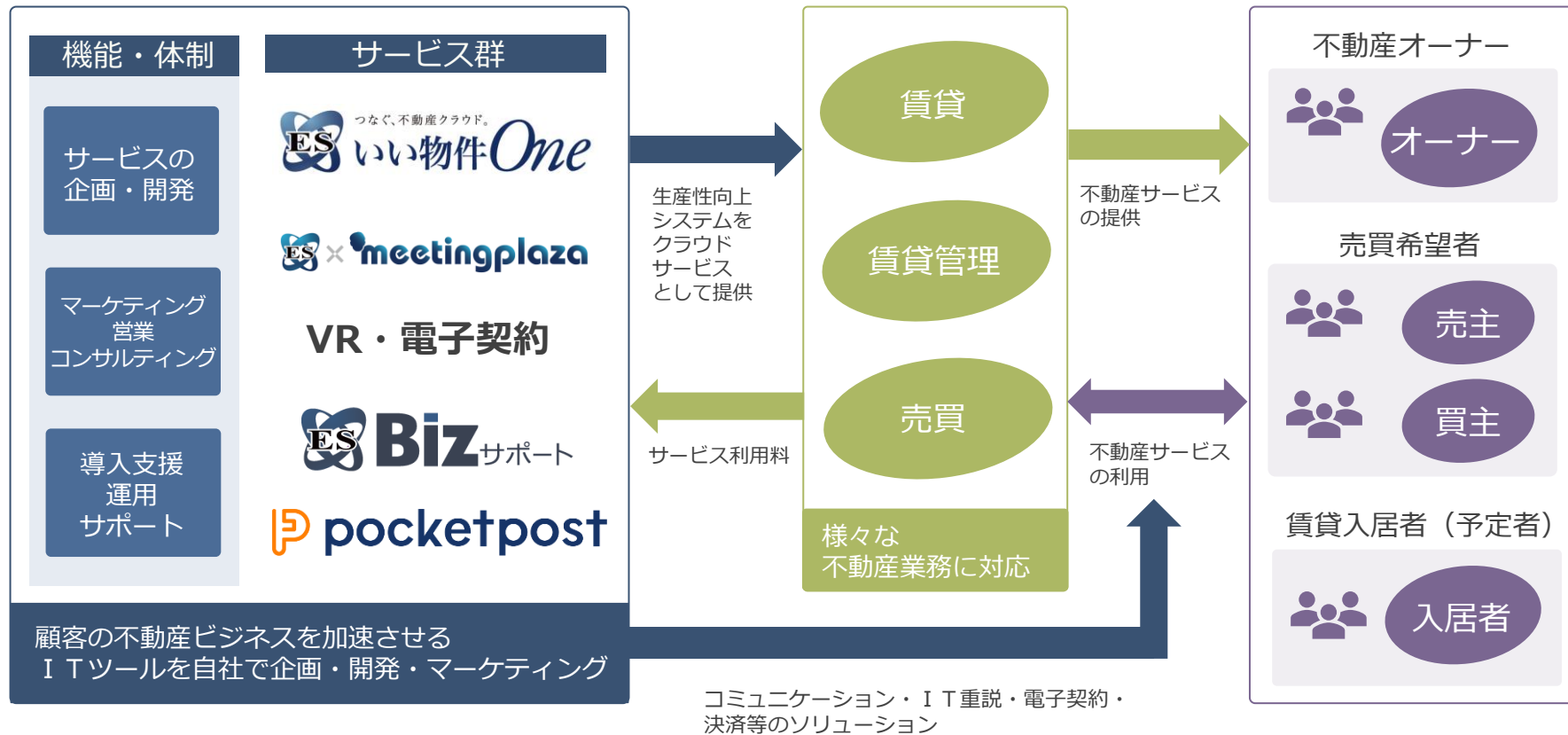
## 4. 事業概要

## ミッション

**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する。**

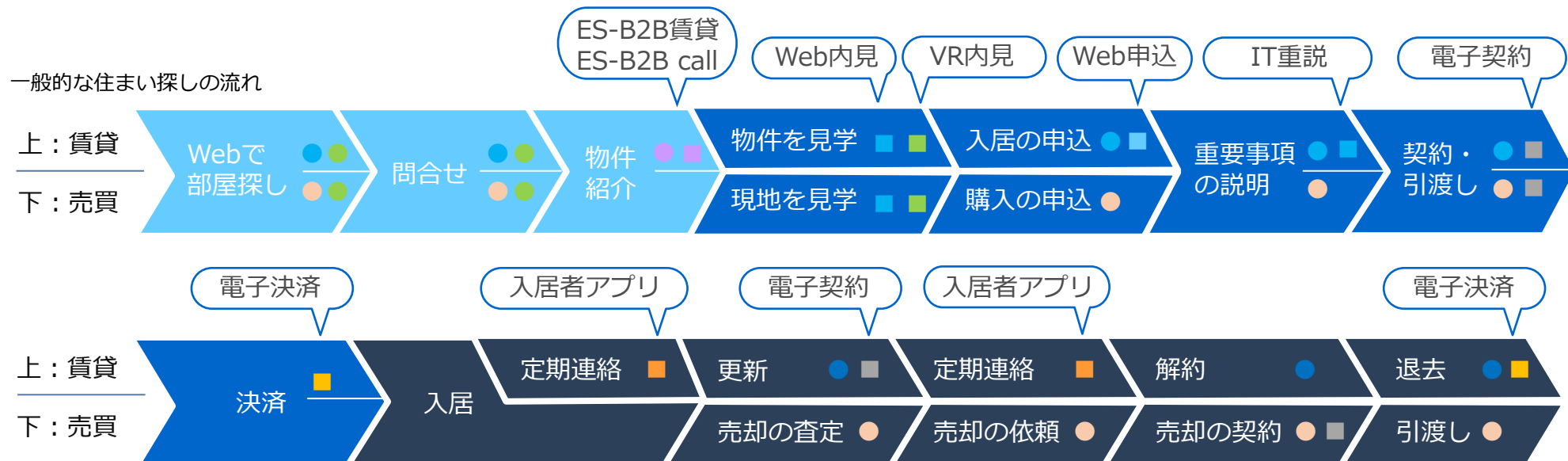
## ビジョン

**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となる。**



- ▶ 不動産会社の業務を効率化するデータベース・ツール (ESいい物件One賃貸・売買・賃貸管理など)
- ▶ 不動産会社の収益機会を拡大するマーケティング・ツール (ESいい物件Oneウェブサイト、Bizサポートなど)

## 不動産取引におけるあらゆる場面のデジタル化を推進、利便性向上へ



当社が提供するサービス



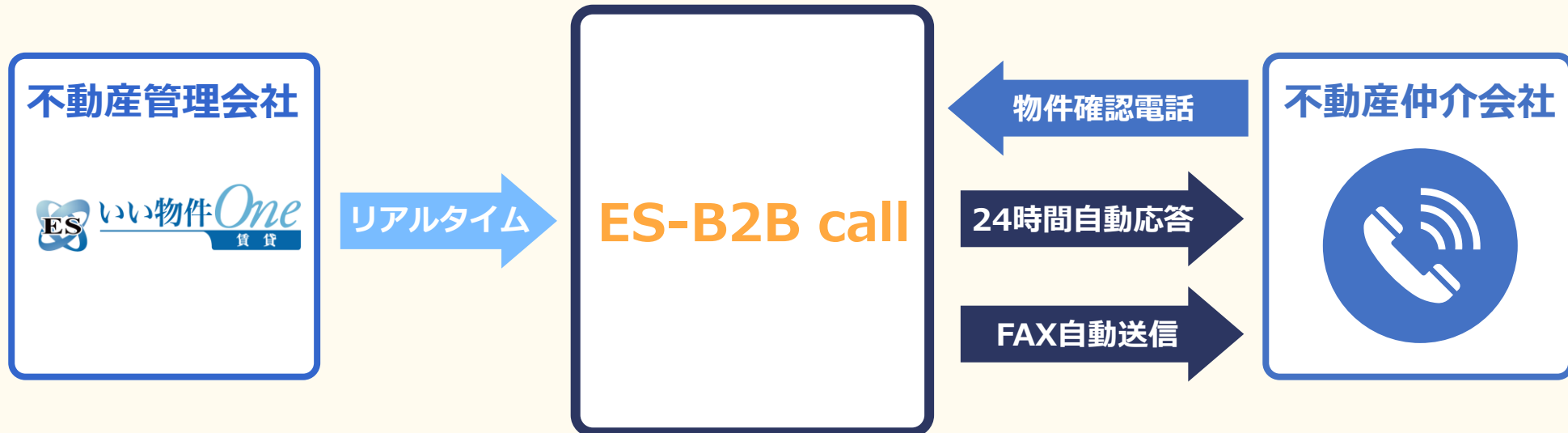
## Sumai Entry



入居申請をネットで完結



- ▶ スマホから入居申込が可能、申込受付・審査をペーパーレス化
- ▶ 「ESいい物件One」「ES-B2B賃貸」の物件情報と連動、仲介・管理会社の業務を一気に効率化
- ▶ 家賃債務保証会社とも情報連携を計画、プロセス全体を省力化へ



**「ES-B2B賃貸」へ出稿するだけ！**

「ES-B2B賃貸」に物件情報を出稿すれば、  
**手入力やCSVデータ取込等は不要。**

**情報はリアルタイムで反映！**

「ESいい物件One」との連動により、  
**空室状況等を常にリアルタイムで反映。**

**FAX用チラシの登録不要！**

「ES-B2B賃貸」に登録した物件チラシ  
データが自動連動されるため、チラシを  
**1件ずつ登録するといった手間が不要。**

- 不動産管理会社における働き方改革や業務効率化を推進
- 賃貸仲介会社からの問い合わせに自動応答、営業時間外や休日の機会損失を防止

 **pocketpost**  
home



入居者向けアプリ

 **pocketpost**  
owner



オーナー向けアプリ

 **pocketpost**  
pay



スマホ決済サービス

※SMBC GMO PAYMENT株式会社と提携

- 電話・郵送・掲示板等に替わる、時間や場所の制約が少ない双方向コミュニケーション手段
- アプリ内に届いた請求情報は、移動中や外出先でも、スマホ決済でそのままお支払い

※公式YouTubeチャンネルにて、紹介動画を公開中→



不動産領域に特化し、不動産会社およびエンドユーザー双方に利便性の高いシステム・ツールを提供

不動産市場に精通した開発部隊による自社開発体制（ノウハウ蓄積）、素早い「ニーズ把握→企画→開発→リリース」サイクル

直販セールスチームが顧客と市場に密着

ITサービスマネジメントとクラウドサービス情報セキュリティマネジメントの国際標準規格を取得、高いサービスレベル及び顧客満足を維持

創業以来、銀行借入ゼロで強固な財務基盤



創業：	2000年1月21日		
資本金：	628,411,540円（2020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UFJ銀行 三井住友銀行	みずほ銀行 三井住友信託銀行	りそな銀行 三菱UFJ信託銀行
従業員数：	152名（2020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 代表取締役副社長 Co-CEO 代表取締役副社長 CFO 代表取締役副社長 COO 専務取締役 CTO	中村 清高 前野 善一 塩川 拓行 北澤 弘貴 松崎 明	社外取締役（独立役員）常勤監査等委員 社外取締役（独立役員）監査等委員 社外取締役（独立役員）監査等委員 社外取締役（独立役員）監査等委員
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	〒812-0011	福岡県福岡市博多区博多駅前3-25-21 博多駅前ビジネスセンター
	名古屋支店	〒450-6419	愛知県名古屋市中村区名駅3-28-12 大名古屋ビルヂング



## 「テクノロジー × 不動産領域」

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