株式会社いい生活

2014年3月期
通期決算説明会資料

証券番号　3796
2014年 5月 8日

いい生活
http://www.e-seikatsu.info/

・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。

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

目次

1 2014年3月期　通期決算概要

2 2015年3月期　業績予想

3 今後の事業戦略

4 ご参考資料

(1)財務データシート

(2)当社の概要

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

1　2014年3月期　通期決算概要

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

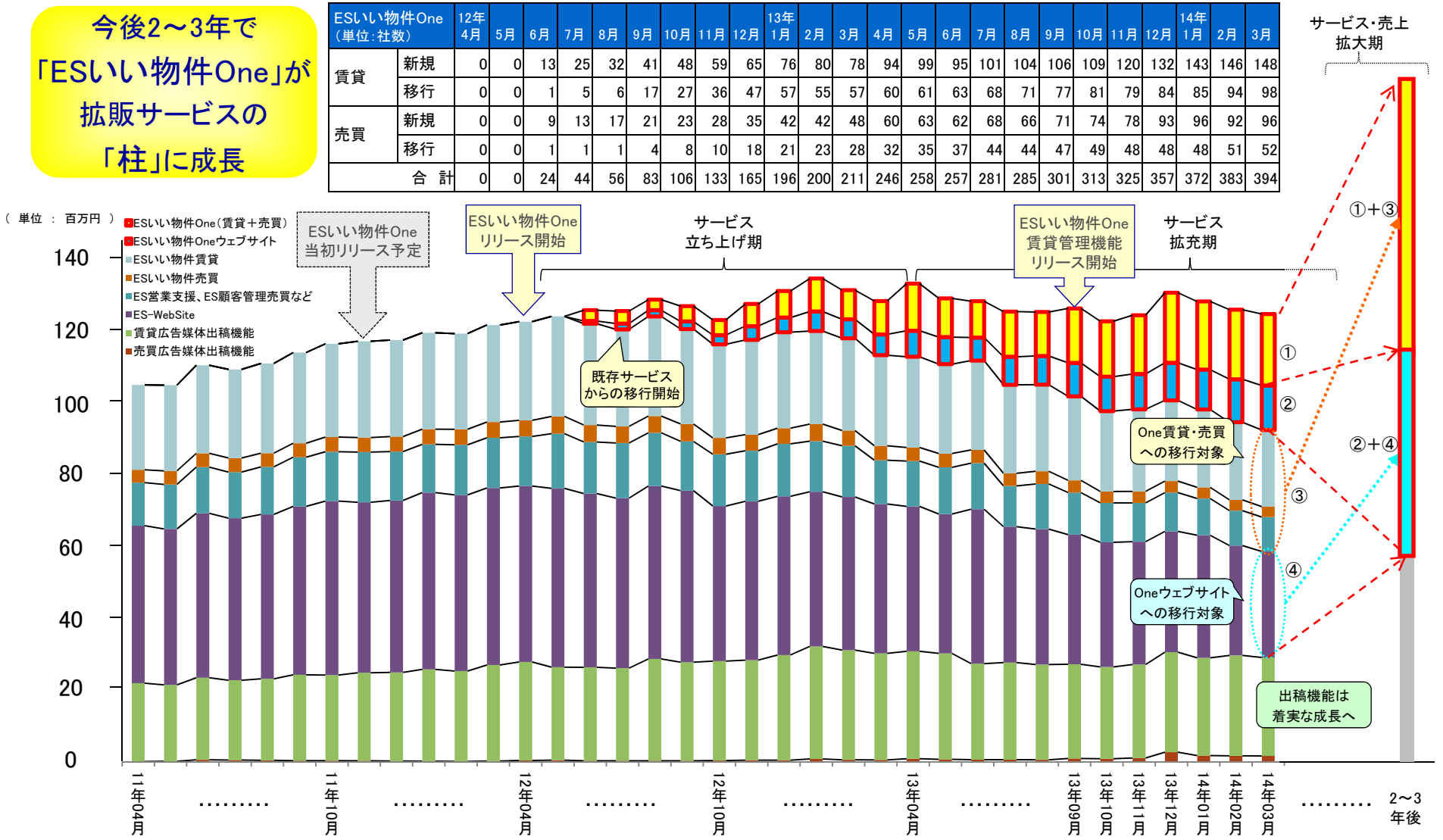
①「ESいい物件One」が当社クラウドサービスの主軸へ

ES いい生活
http://www.e-seikatsu.info/

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4月	5月	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
賃貸	新規	0	0	13	25	32	41	48	59	65	76	80	78	94	99	95	101	104	106	109	120	132	143	146	148
	移行	0	0	1	5	6	17	27	36	47	57	55	57	60	61	63	68	71	77	81	79	84	85	94	98
売買	新規	0	0	9	13	17	21	23	28	35	42	42	48	60	63	62	68	66	71	74	78	93	96	92	96
	移行	0	0	1	1	1	4	8	10	18	21	23	28	32	35	37	44	44	47	49	48	48	48	51	52
合　計		0	0	24	44	56	83	106	133	165	196	200	211	246	258	257	281	285	301	313	325	357	372	383	394



Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

②「ESいい物件One」 リリース・拡大計画

- 当初リリース予定（2011年11月）から遅れて2012年4月に「ESいい物件One賃貸」及び「ESいい物件One売買」をリリース開始（「賃貸管理機能」はさらに延期）

- 2013年3月期は、サービス立ち上げフェーズとして「ESいい物件One賃貸」及び「ESいい物件One売買」のパフォーマンスを改善

- 2014年3月期は、サービス拡充フェーズとして、「ESいい物件One賃貸」及び「ESいい物件One売買」の機能を強化・拡充

- 2013年9月に「賃貸管理機能」をリリース、2014年4月に機能拡充第1弾をリリース、第2弾を2014年夏頃にリリース予定

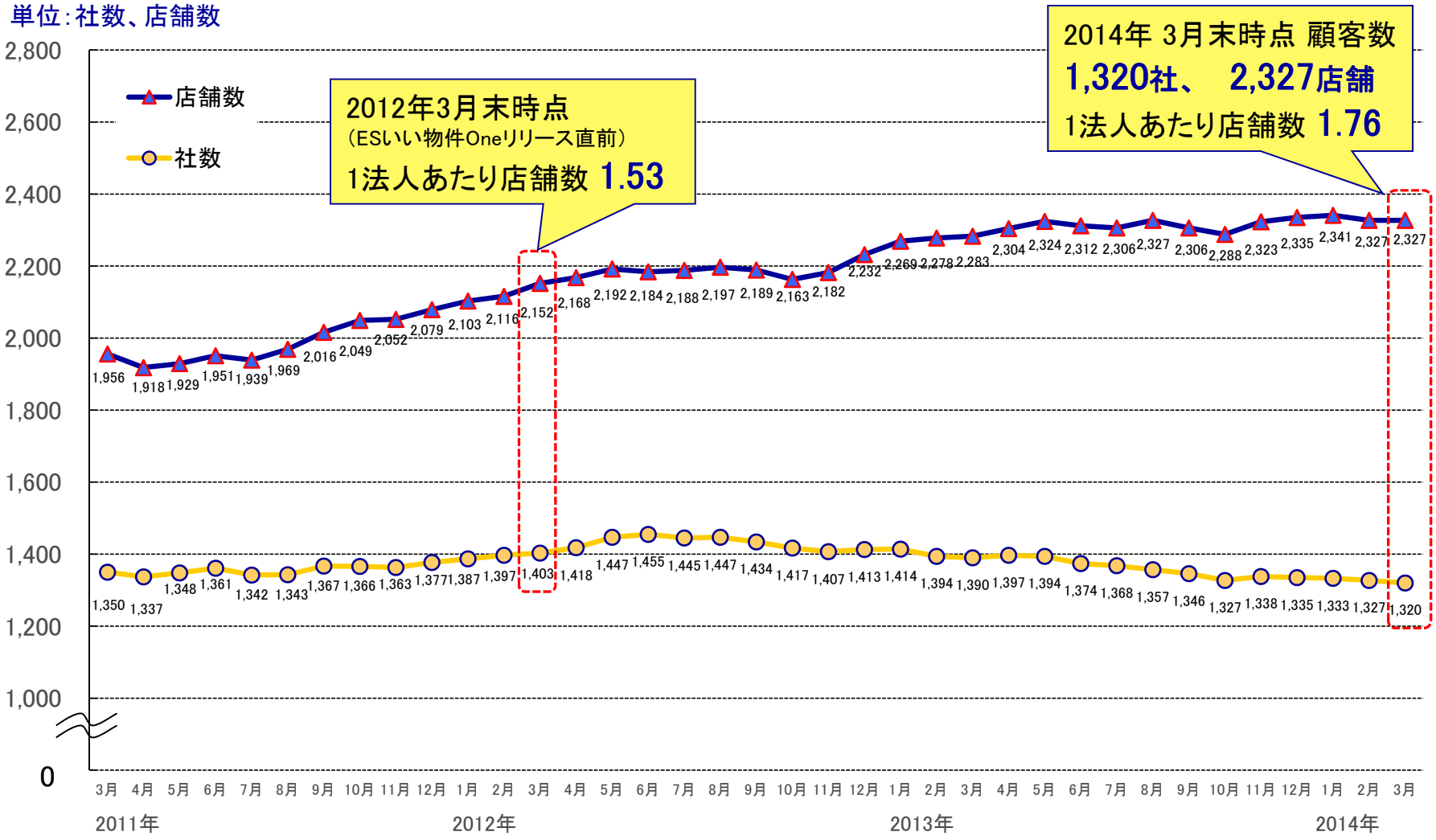
- 2014年3月に「スマートコンバート」提供開始

- 2015年3月期は機能拡充を継続しながら、既存サービス利用顧客のサービス移行（データベースの移行）を推進。今後、2～3年を目処に全ての既存サービス利用顧客の移行を完了し、サービス・売上拡大フェーズへ

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

③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



（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。

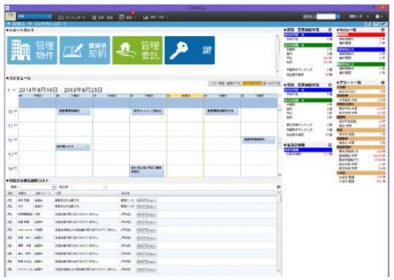
Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

④今期リリース・トピックス（その1） 賃貸管理機能

いい生活
http://www.e-seikatsu.info/

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

いい物件One 賃貸





【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

利用料金（全て税抜表示）

➢専任プラン
- ●初期設定料金
  100,000円
- ●月額利用料
  20,000円/法人～
  （～500戸）



【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

➢家賃管理プラン
- ●初期設定料金
  200,000円
- ●月額利用料
  30,000円/法人～
  （～500戸）



【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

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。

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

⑤今期リリース・トピックス（その2） スマートコンバート



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　連動開始）
「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～夏頃に連動開始予定の不動産ポータルサイト
「賃貸O-uccino（http://www.o-uccino.jp/）」　（運営会社：株式会社オウチーノ）
「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

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

⑥業績ハイライト

売上高は前期比でやや減収するも、利益は赤字幅が縮小

- 連結売上高　1,820百万円（前期 1,831百万円、前期比 △11百万円、0.6%減）
  - ・クラウドサービス売上高 1,687百万円（前期 1,701百万円、前期比 △14百万円、0.8%減）
  - ・うち、拡販サービス月次売上高 1,479百万円（前年同期 1,473百万円、前期比 6百万円増、0.4%増）
- 連結営業利益　△11百万円（前期 △33百万円、前期比 22百万円増）
- 連結当期純利益 △36百万円（前期 △58百万円、前期比 22百万円増）

「クラウドサービス」の売上増加を推進

- 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104,700円/社（2014年3月時点） 前年同期約102,200円/社（2013年3月時点）

「ESいい物件One」の「賃貸管理機能」を始め、各種機能強化・拡充を実施

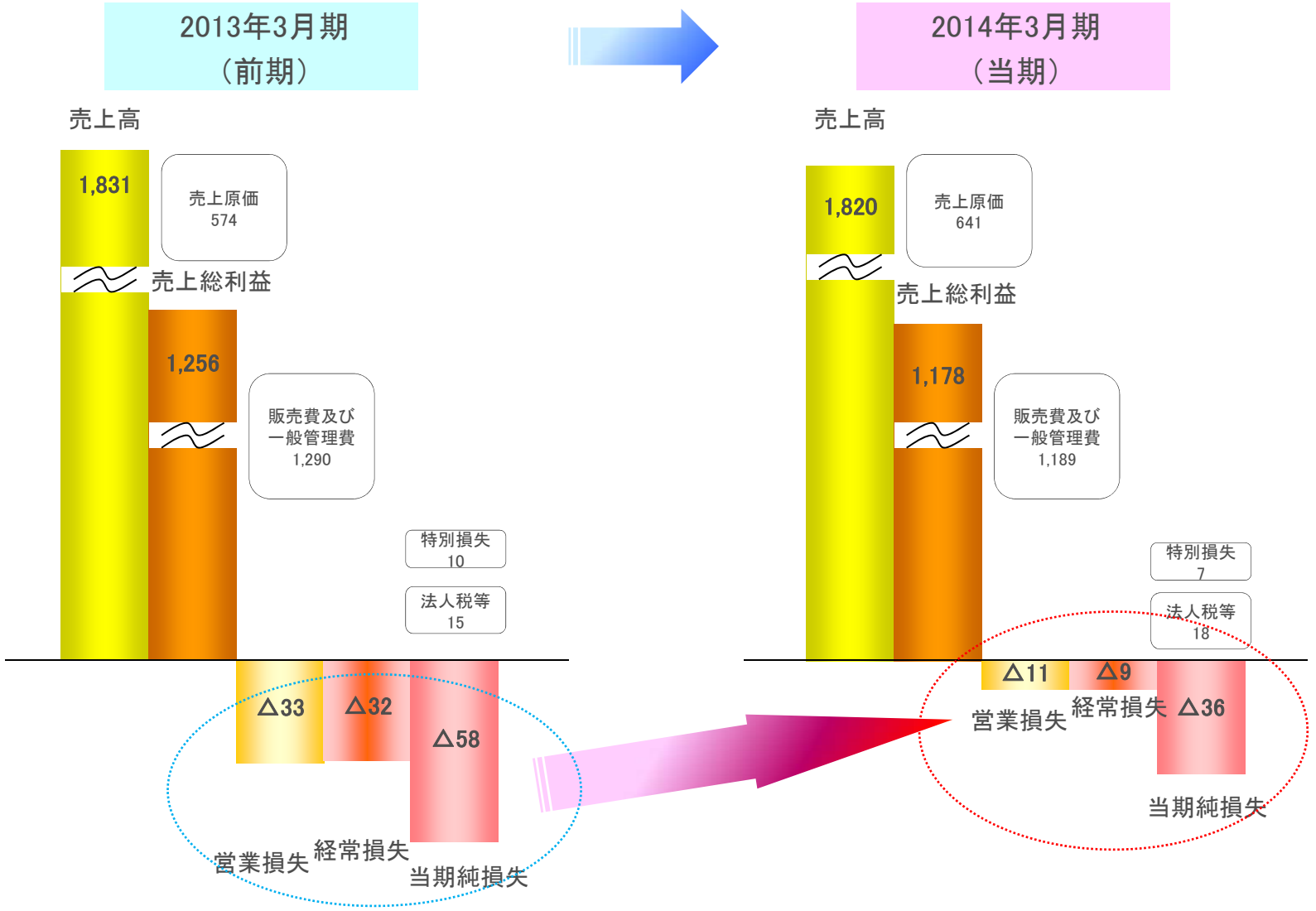
- 「ESいい物件One売買」や「ESいい物件Oneウェブサイト」に関する顧客要望・追加機能対応、「賃貸管理機能」や「スマートコンバート」をリリースし、本格的な営業活動を開始

（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。

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

⑦連結損益計算書の推移

コスト管理を推進し、前期比で赤字幅を縮小

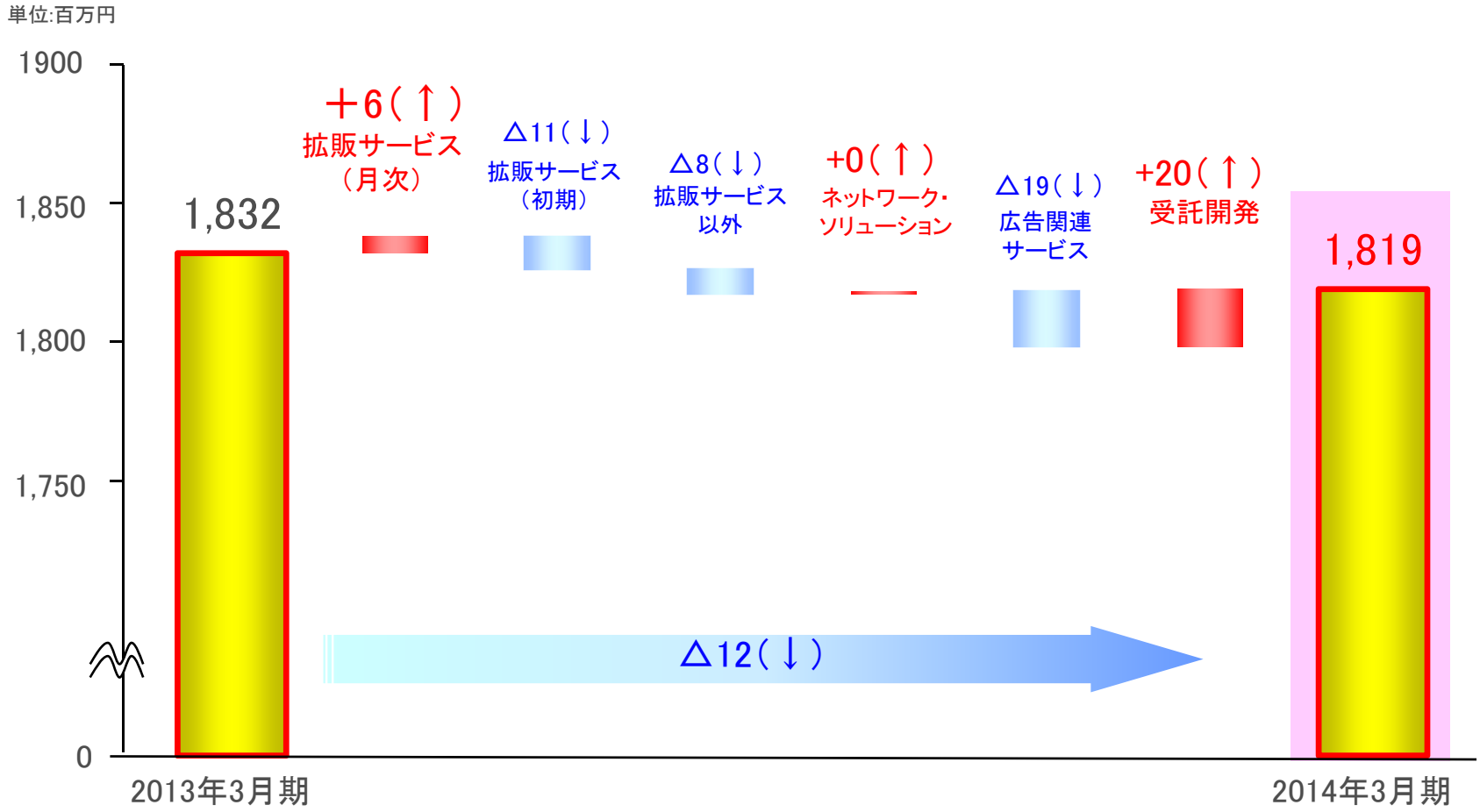


（注）金額については百万円未満を切捨てにしております。

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

⑧クラウドソリューション事業売上高の増減内訳

主力事業である「拡販サービス」に加え、「受託開発」も増収



（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。

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

⑨クラウドソリューション事業売上高（前期比）

いい生活
http://www.e-seikatsu.info/

品目　（単位：百万円）	2013年3月期	2014年3月期	差額	増減率
クラウドサービス	1,701	1,687	△14	△0.8%
拡販サービス　※	1,524	1,519	△5	△0.4%
初期	51	39	△11	△23.2%
月次	1,473	1,479	6	0.4%
拡販サービス以外　※	176	168	△8	△4.8%
ネットワーク・ソリューション	35	36	0	0.7%
アドヴァンスト・クラウドサービス	94	95	0	1.0%
広告関連サービス	57	38	△19	△33.8%
受託開発	37	57	20	54.9%
合計	1,832	1,819	△12	△0.7%

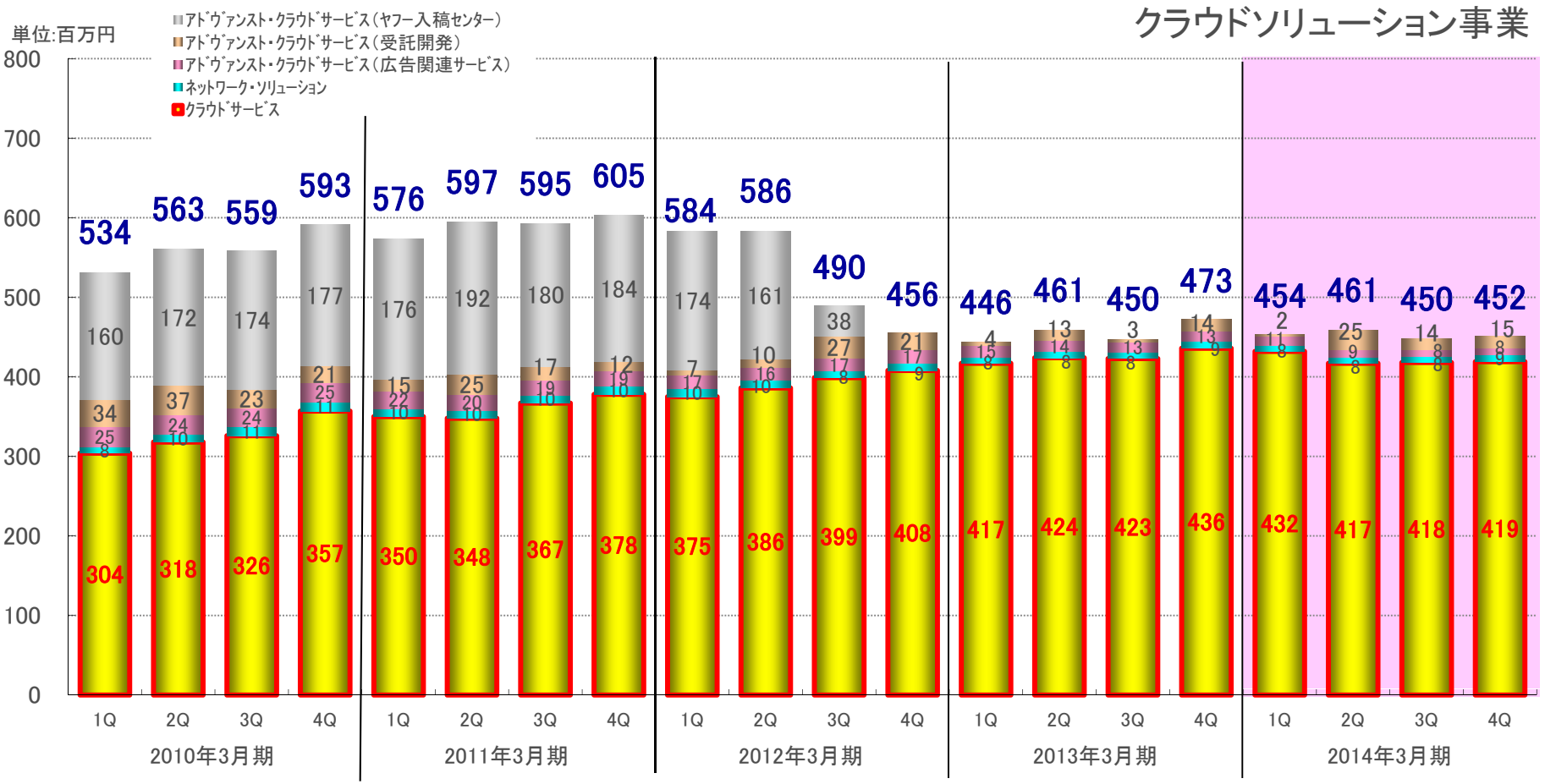
※　拡販サービス・・・・・・・　拡販することを前提とした標準型システム・アプリケーションの月額利用料等。
　　拡販サービス以外・・・　拡販サービスをベースに、個々の顧客仕様に受託開発したシステム・アプリケーションの月額利用料等。

（注）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。

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

⑩四半期ベースの品目別売上高推移

主力事業「クラウドサービス」売上高は堅調に推移

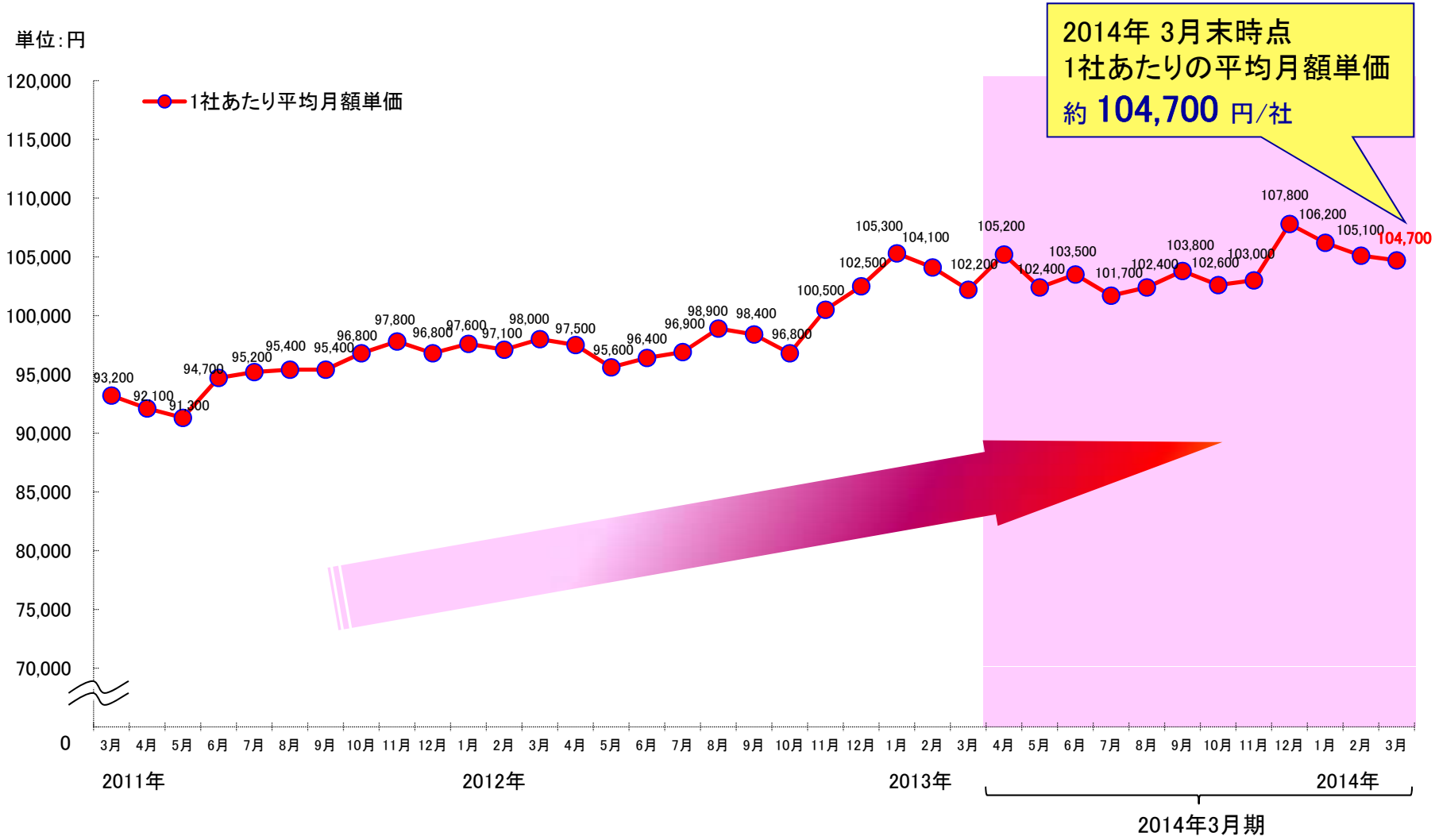


(注)アドヴァンスト・クラウドサービス(ヤフー入稿センター)に係る売上は2012年3月期3Q(2011年11月)で終了しております。
(注)クラウドソリューション事業の数値については、内部売上高調整前の金額を使用しております。
(注)百万円未満は切捨てにしております。

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

⑪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

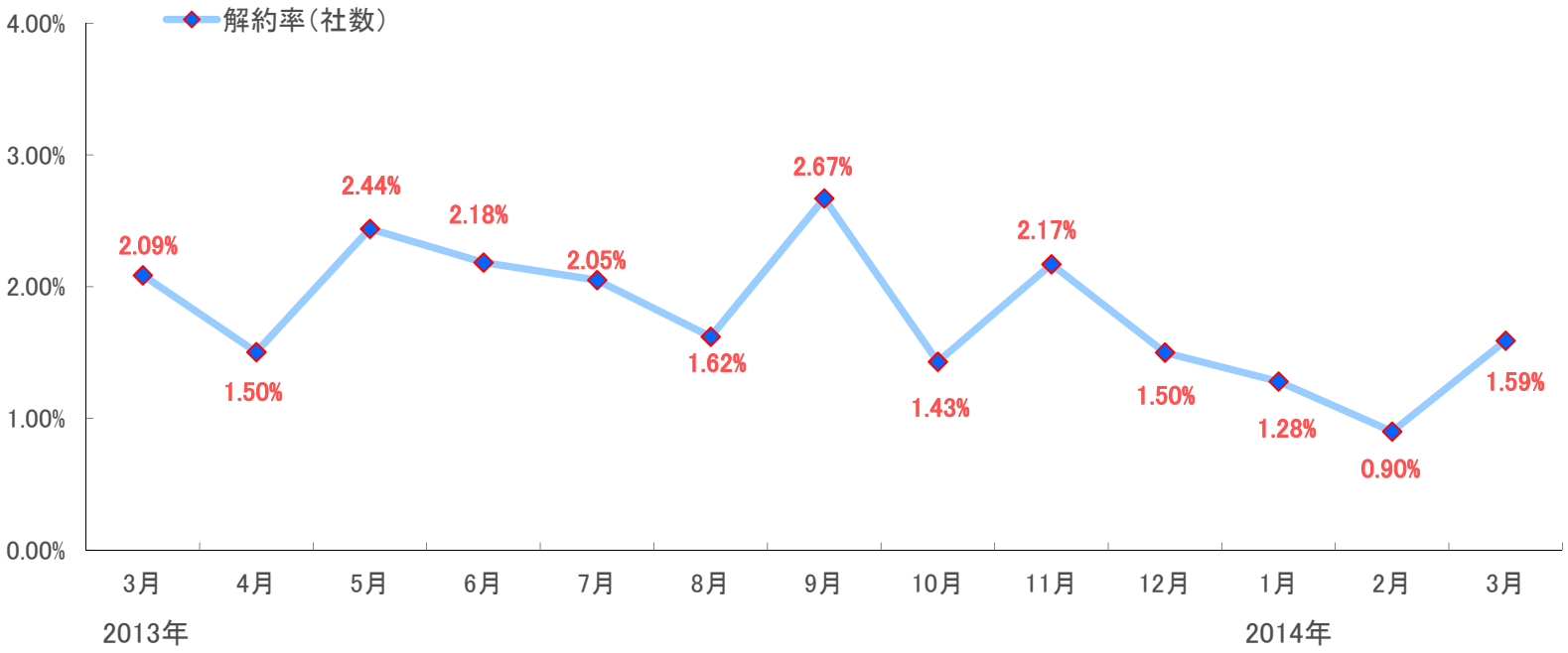


（注）「当月のクラウドサービス売上高」を「当月のクラウドサービス顧客数（社数）」で除した数値であり、100円未満を切捨てにしております。

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

⑫クラウドサービスの解約率推移

サポート体制・サービスの品質をより充実させて、更なるリテンション向上を追求



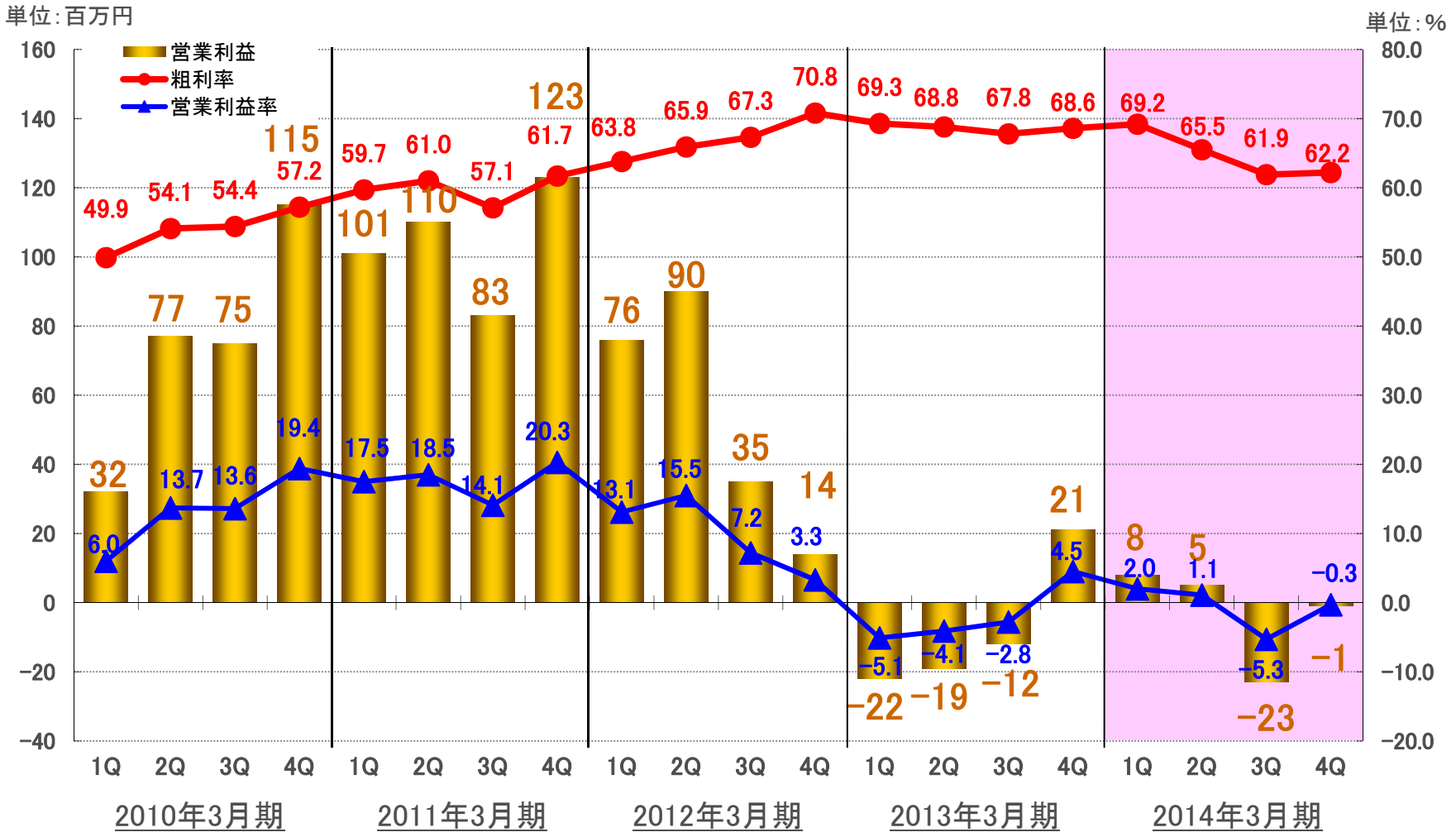
単位：社数

	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
解約社数	29	21	34	30	28	22	36	19	29	20	17	12	21	24.5
解約率	2.09%	1.50%	2.44%	2.18%	2.05%	1.62%	2.67%	1.43%	2.17%	1.50%	1.28%	0.90%	1.59%	―

（注）解約率は、当月の解約社数を当月の課金社数で除した数値であります。
（注）解約数は、当月中に全サービスを解約した件数であります。
（解約となる顧客は、月末解約となる為（つまり、当月中は課金されている）、翌月の件数にてマイナスされます。）

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

⑬四半期ベースの業績推移(連結)

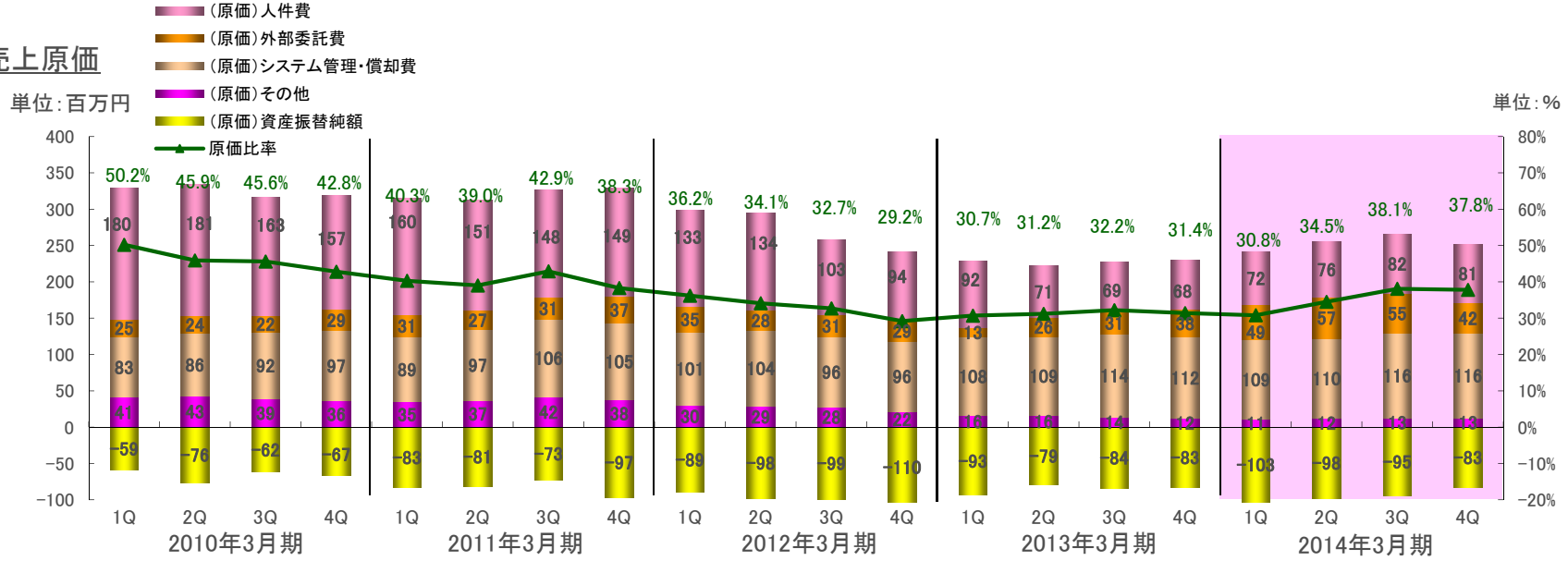


(注)百万円未満は切捨てにしております。

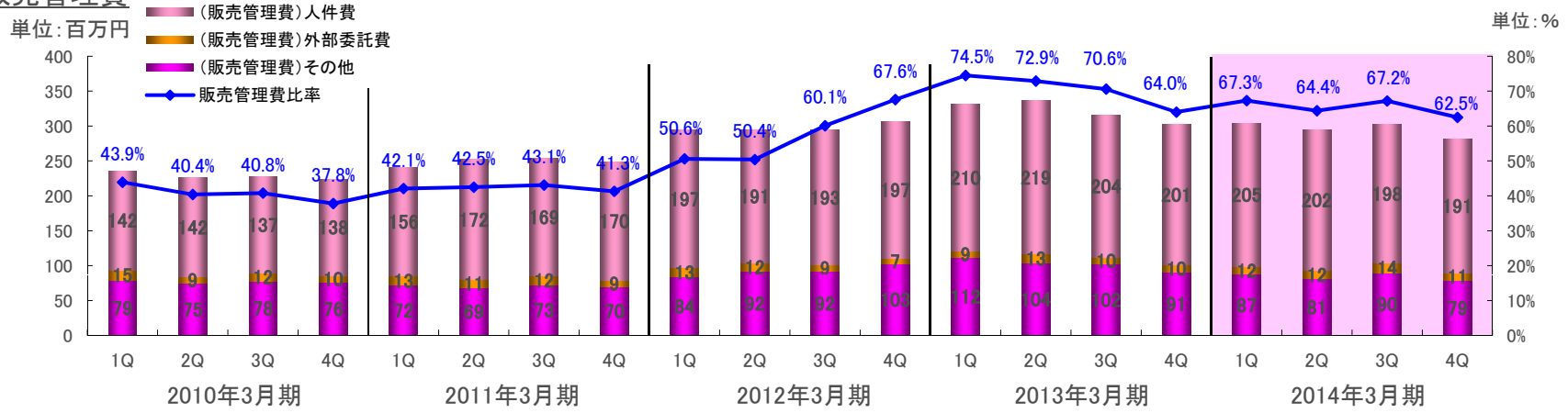
Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

⑭四半期ベースの費用推移(連結)

売上原価



販売管理費

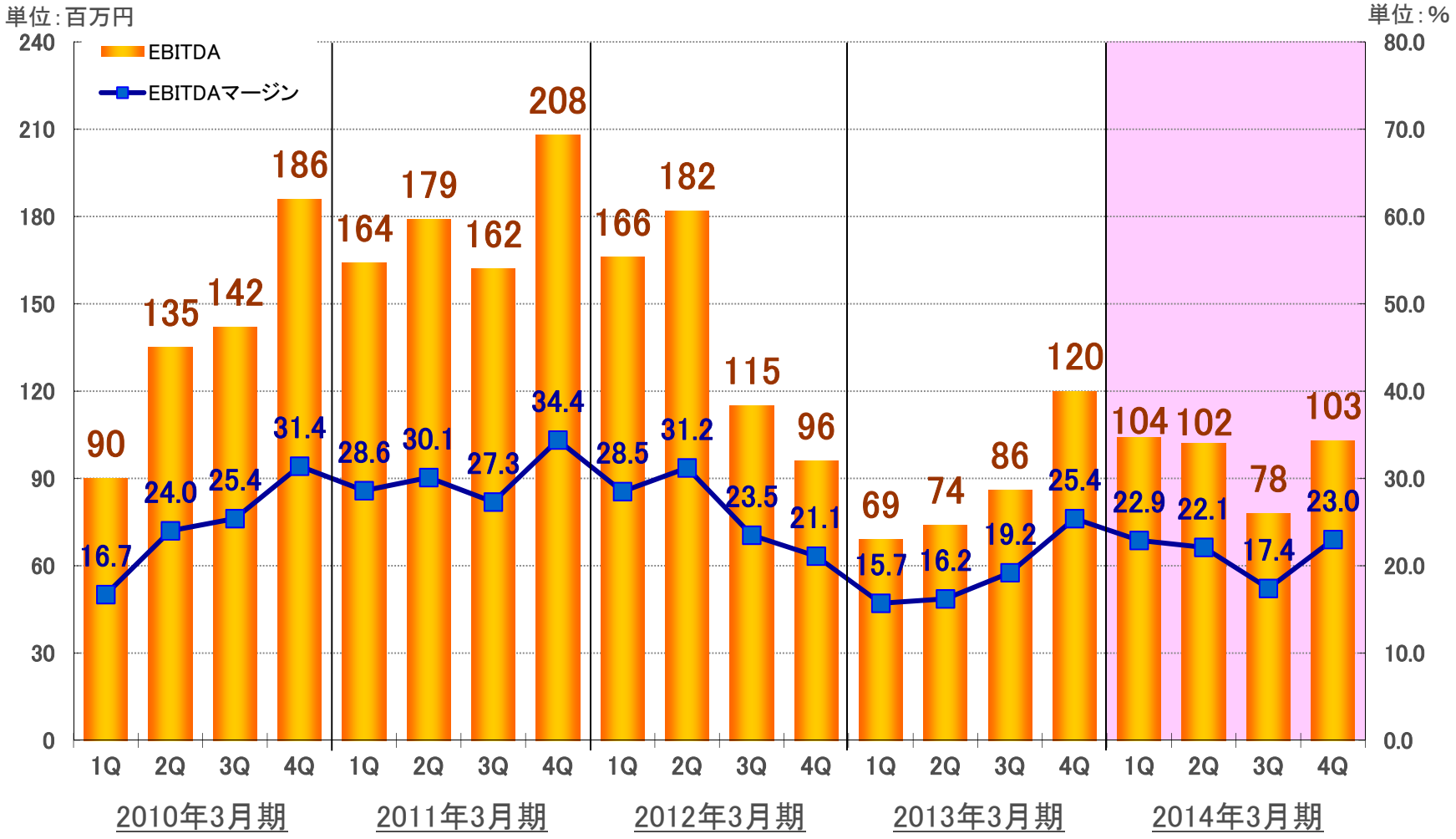


(注)原価　:　外部委託費・・・外注費、派遣費、仕入、システム利用料等
　　資産振替純額・・・たな卸(仕掛品・商品)、ソフトウェア仮勘定の原価計上分
(注) 販売管理費　:　外部委託費・・・広告宣伝費、採用費、支払報酬、支払手数料等
(注)百万円未満は切捨てにしております。

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

⑮四半期ベースのEBITDA推移（連結）

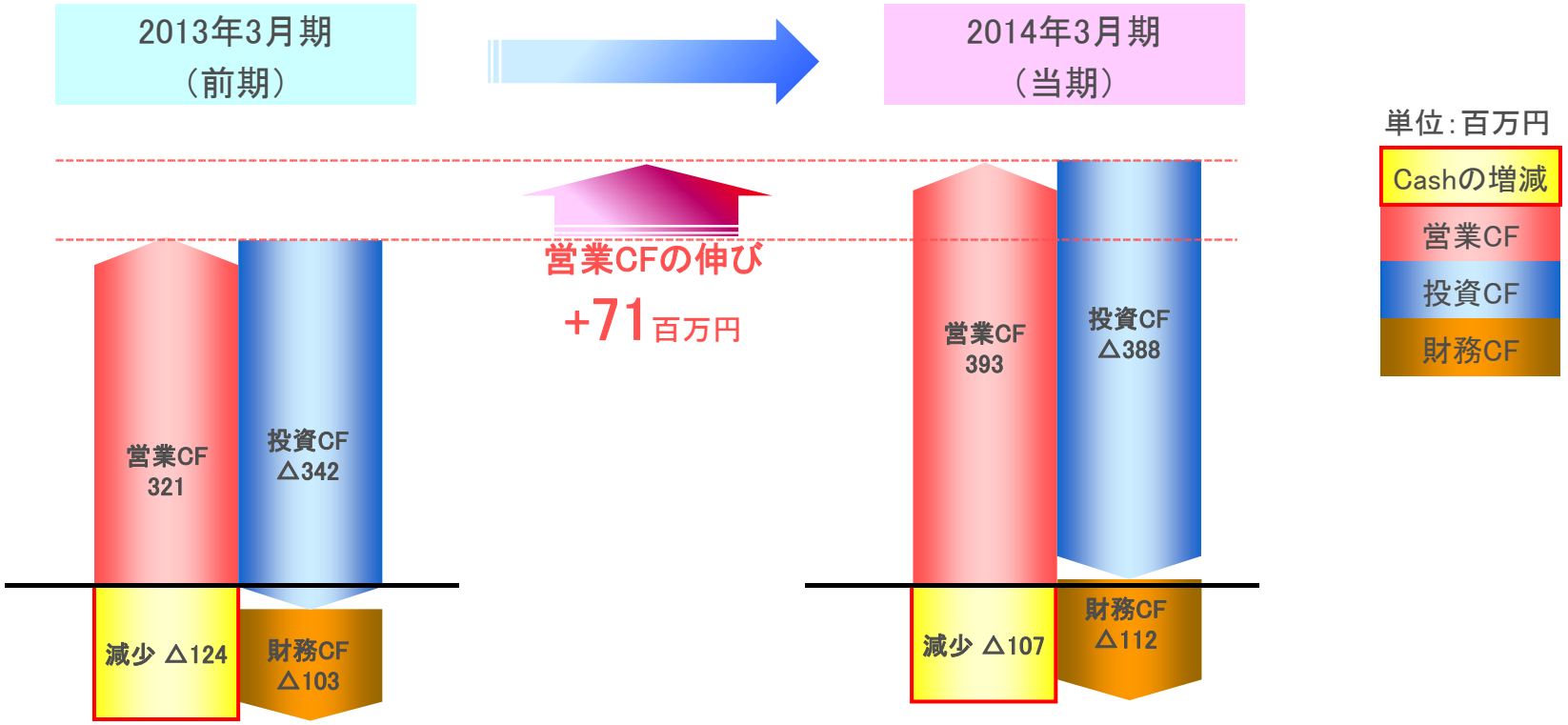
キャッシュ獲得能力を示すEBITDA（営業利益＋減価償却費）は着実に創出



（注）百万円未満は切捨てにしております。

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

⑯連結キャッシュ・フローの推移



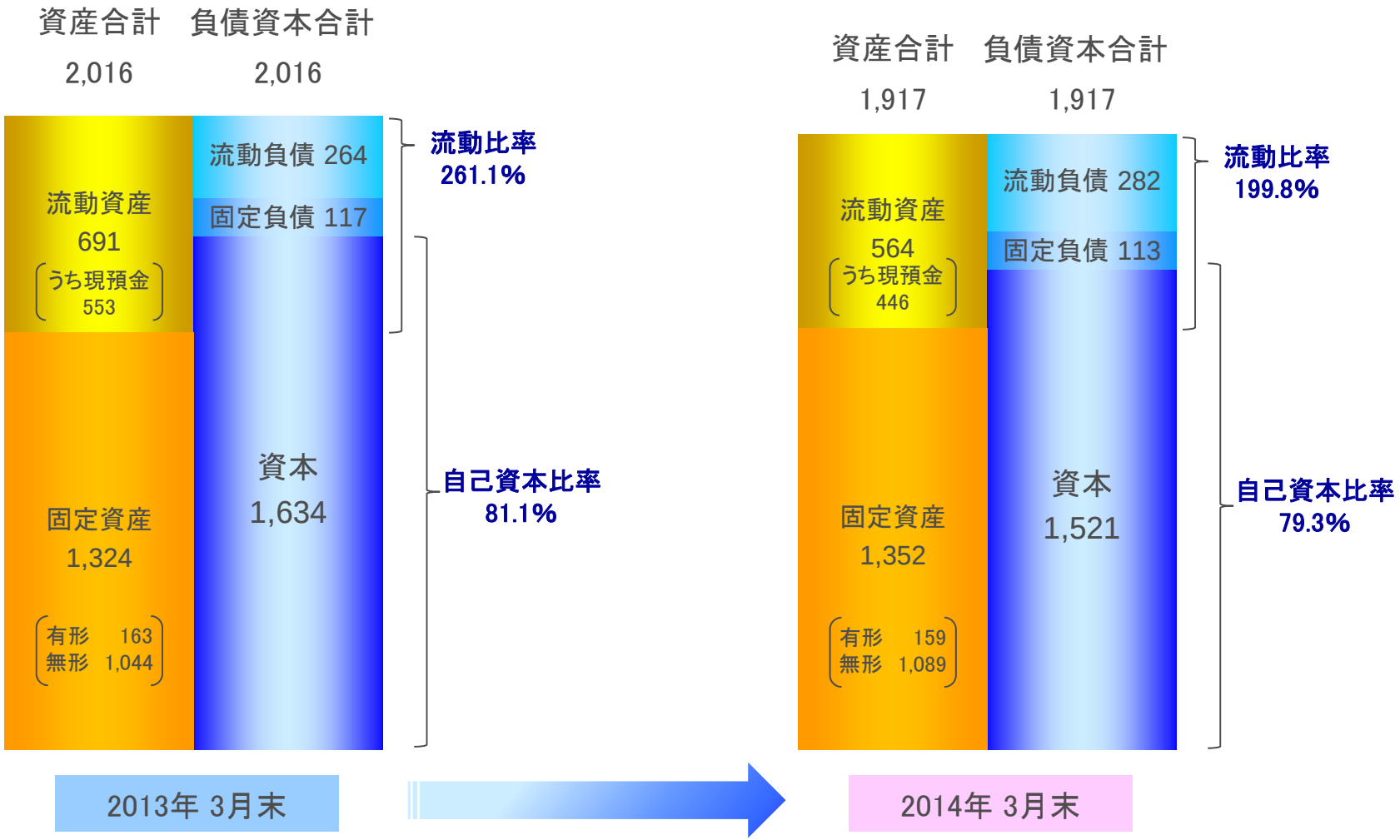
＜ポイント＞						
営業活動	① 税前利益+減価償却費	前期	341百万円	当期	381百万円
	② 法人税等の支払（△）及び還付（ともに純額）	前期	△45百万円	当期	39百万円
投資活動	③ 資産自社開発による支出（△）	前期	△341百万円	当期	△378百万円
	④ 購入資産（HW/SW）による支出（△）	前期	△8百万円	当期	△12百万円
	⑤ 敷金・保証金の償還による収入	前期	24百万円	当期	27百万円
	⑥ 敷金・保証金の差入による支出（△）	前期	△0百万円	当期	△20百万円
財務活動	⑦ 配当金の支払額（△）	前期	△75百万円	当期	△75百万円
	⑧ リース債務返済による支出（△）	前期	△27百万円	当期	△36百万円

（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。

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

⑰連結貸借対照表の推移

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。

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

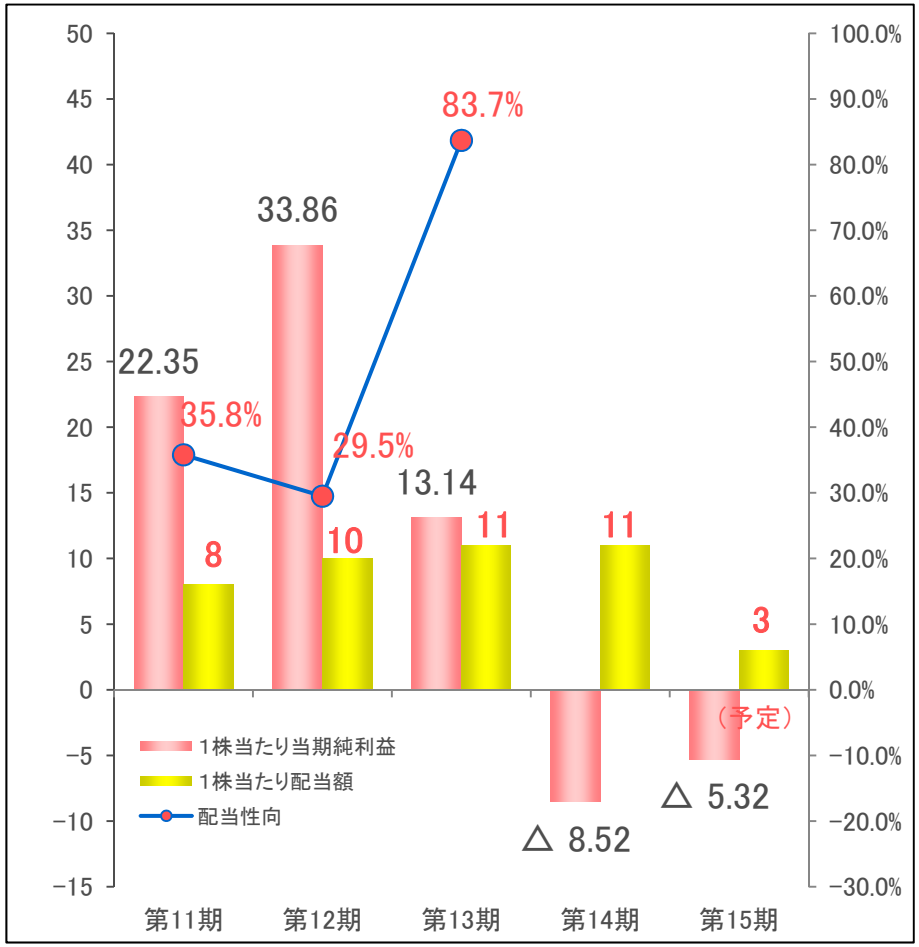
⑱株主還元指標の推移

いい生活
http://www.e-seikatsu.info/

配当の継続的実施を維持

1株当たり情報

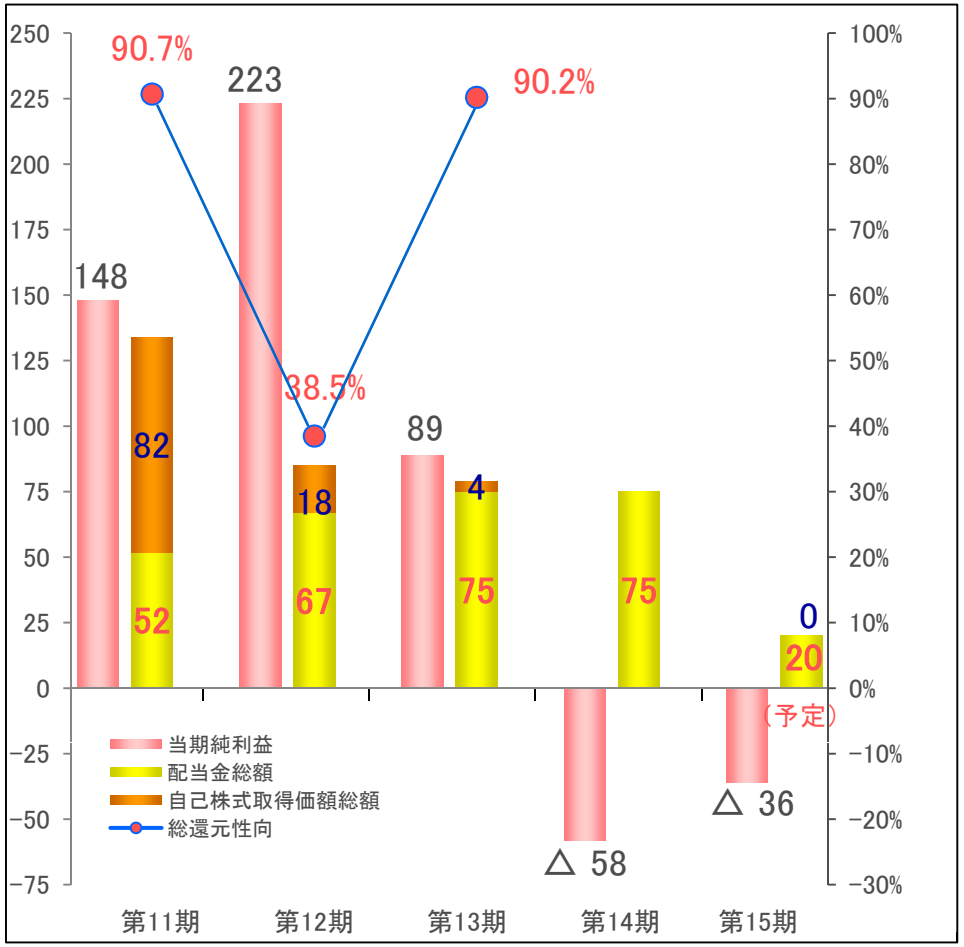
（単位：円）



（注）平成25年10月1日付で普通株式1株につき100株の割合で株式分割を行っております。
1株当たり配当額及び1株当たり当期純利益については、第11期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定しております。

総還元性向

（単位：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、実績値なしの場合は空白とております。

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

⑲株主還元額の推移

連結ベース	第11期 2010年3月期	第12期 2011年3月期	第13期 2012年3月期	第14期 2013年3月期	第15期 2014年3月期
① 1株当たり配当額	8円	１０円	１１円	１１円	（予定）3円
② 配当金総額	52,128,800円	67,694,000円	75,897,800円	75,897,800円	（予定）20,704,575円
③ 自己株式取得数	224,700株	62,300株	17,800株	―株	75株
④ 自己株式取得価額総額	82,754,510円	18,140,250円	4,473,180円	―円	25,275円
⑤ 配当金＋自己株式の合計（＝②＋④）	134,883,310円	85,834,250円	80,370,980円	75,897,800円	20,729,850円
⑥ 当期純利益	148,707千円	223,015千円	89,151千円	△58,790千円	△36,686千円
⑦ 1株当たり当期純利益	22円35銭	33円86銭	13円14銭	△8円52銭	△5円32銭
⑧ 配当性向（＝①／⑦）	３５．８%	２９．５%	８３．７%	―%	―%
⑨ 総還元性向（＝⑤／⑥）	９０．７%	３８．５%	９０．２%	―%	―%

（注）平成25年10月1日付で普通株式1株につき100株の割合で株式分割を行っております。自己株式取得数及び1株当たり当期純利益については、第11期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定しております。

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

2　2015年3月期　業績予想

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

①ポイント

売上・費用・利益・配当

- 売上高は、前期比62百万円の増収を見込み、1,882百万円（前期1,820百万円）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、1,849百万円（前期1,831百万円）と前期並みの見込み。
  売上原価は、「ESいい物件One」の機能強化・追加開発に伴う減価償却費並びにサーバ増強等によるシステム運用保守等の増加分を見込む。
  販管費は、営業費用の管理を徹底することで費用削減を見込む。
- 営業利益は、通期で33百万円（前期は営業損失11百万円）と予想。
- 1株当たり配当金は、期末配当 3円（前期 3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。
- 各拠点のエリア（首都圏、関西圏、中京圏、福岡エリア）を中心的に営業活動を展開。

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。

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

②連結業績予想・配当予想

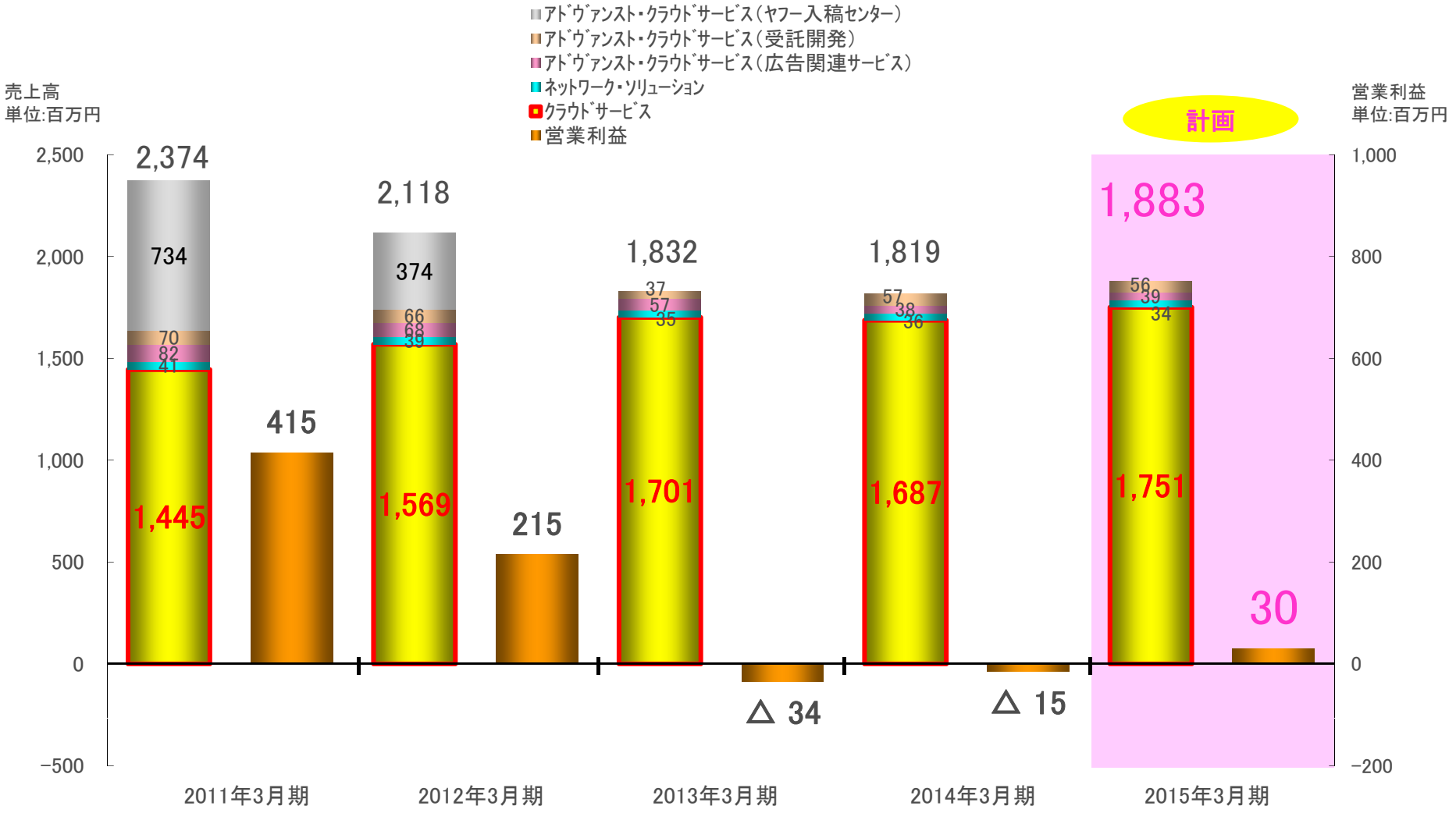
（百万円）	第2四半期 業績予想 2015年3月期	通期 業績予想 2015年3月期	通期 前年実績 2014年3月期	通期 対前年 差額	通期 対前年 増減率
売上高	918	1,882	1,820	62	3.4%
営業利益	7	33	△11	44	―
経常利益	7	32	△9	41	―
当期純利益	3	12	△36	48	―

	1株当たり配当金
2014年3月期　期末配当　予想	3円
2013年3月期　期末配当　予定	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。

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

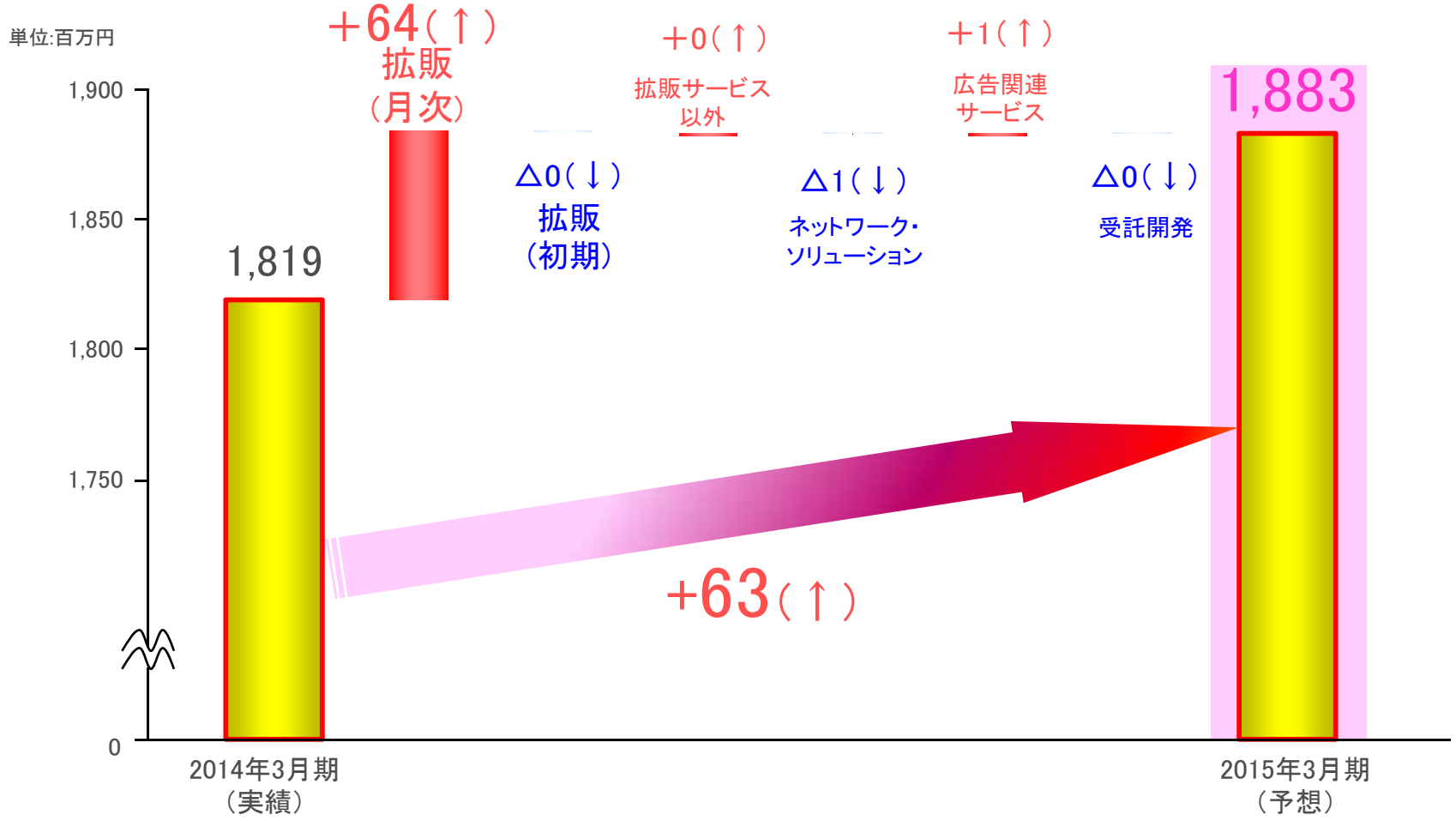
③クラウドソリューション事業売上高・営業利益の推移



（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。

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

④クラウドソリューション事業売上高 予想の増減内訳



＜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64百万円の増収を、クラウドソリューション事業の売上全体としても約63百万円の増収を見込む。

(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。

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

⑤クラウドソリューション事業売上高　通期予想内訳

品目　（単位：百万円）	業績予想 2015年3月期	前年実績 2014年3月期	対前年 差額	対前年 増減率
クラウドサービス	1,751	1,687	64	3.8%
拡販サービス　※	1,583	1,519	64	4.2%
初期	38	39	△0	△2.2%
月次	1,544	1,479	64	4.4%
拡販サービス以外　※	168	168	0	0.2%
ネットワーク・ソリューション	34	36	△1	△3.2%
アドヴァンスト・クラウドサービス	96	95	0	0.6%
広告関連サービス	39	38	1	3.7%
受託開発	56	57	△0	△1.4%
合計	1,883	1,819	63	3.5%

※　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）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。

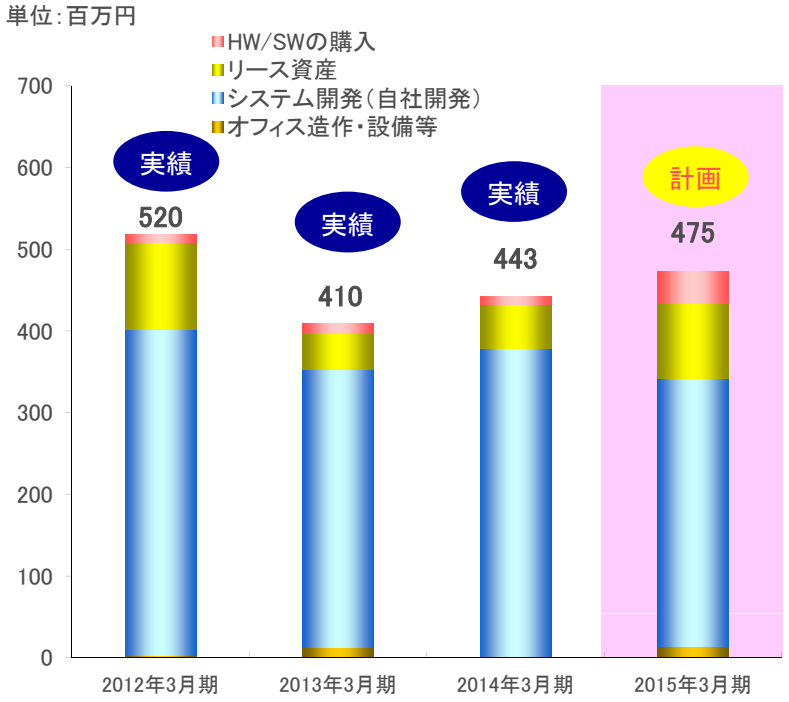
（注）クラウドソリューション事業の数値については、内部売上高調整前の金額を使用しております。

（注）百万円未満は切捨てにしております。

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

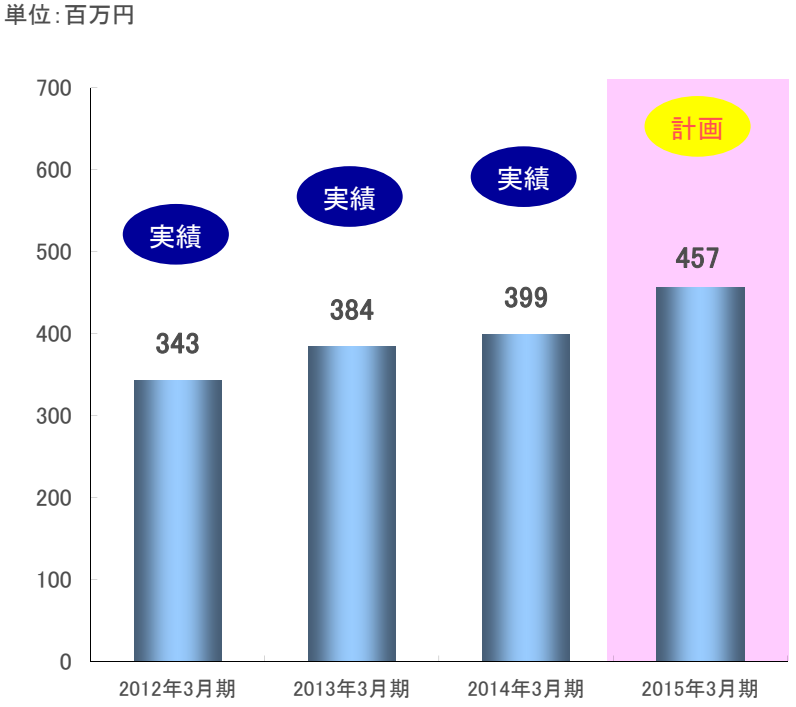
⑥設備投資推移と計画

投資額（実施ベース）



（百万円）	2012/3 実績	2013/3 実績	2014/3 実績	2015/3 計画
HW/SWの購入	10	12	9	32
リース資産	106	44	55	92
システム開発（自社開発SW）	399	341	378	335
オフィス造作・設備等	3	12	0	14
合計	520	410	443	475

減価償却費



（百万円）	2012/3 実績	2013/3 実績	2014/3 実績	2015/3 計画
減価償却費	343	384	399	457

（注）百万円未満は切捨てにしております。
（注）クラウドソリューション事業を対象にしております。

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

3 今後の事業戦略

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

①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



※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。

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

②「ESいい物件One」の概要

つなぐ、不動産クラウド。
いい物件One

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。



Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

③「ESいい物件One」で進化する不動産業務

ES いい生活
http://www.e-seikatsu.info/

不動産業務の全てを網羅する業務ツール

- すべての不動産業務をカバーし、すべてのデータを一元管理し、日々の業務がこのツール一つで完結する「オール・イン・ワン」の万能型ツール。

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）との距離を一気に縮めることが可能に。

業者間流通の真骨頂「Oneネットワーク」

- 物件情報流通（公開・取得）やメッセージの送受信、スケジュール管理など、社内や協力会社（パートナー）を「Oneネットワーク」がつなぎます。

一部機能が利用可能な「無料版」を用意（潜在顧客層の開拓）

- 一部機能でも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。

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

④クラウドサービス導入事例（その1）

いい生活
http://www.e-seikatsu.info/

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

いい物件One 賃貸
物件情報の一括入稿サービス
いい物件One ウェブサイト

- ☑ 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**

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

⑤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



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

いい物件One 賃貸
いい物件One ウェブサイト
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**

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

⑥クラウドサービスを軸に着実な成長を目指す

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

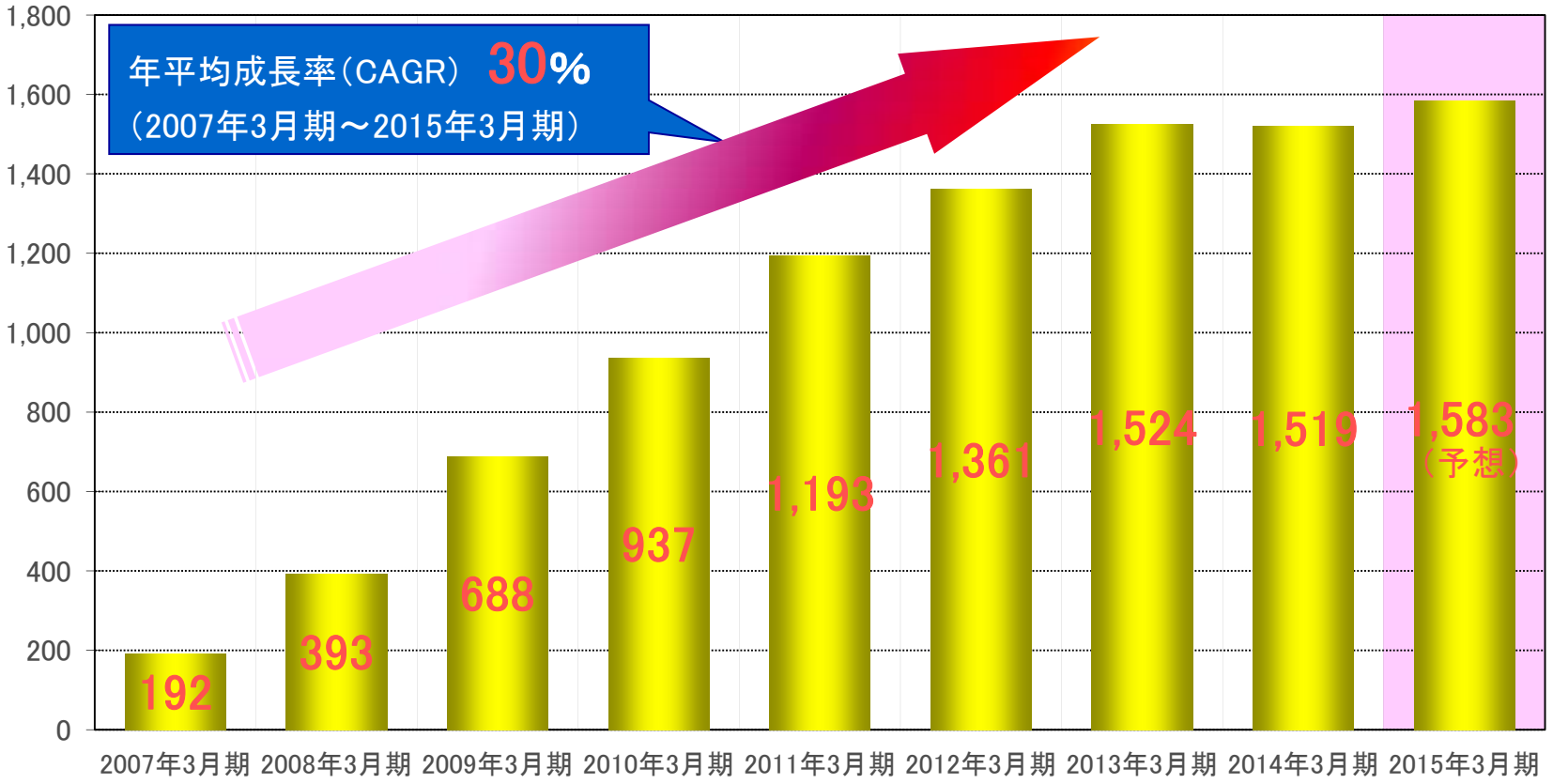
Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

⑦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。

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

4 ご参考資料

(1)財務データシート

(2)当社の概要

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

(1)財務データシート

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

①四半期ベース　連結損益計算書の推移

（百万円）	2012年3月期				2013年3月期				2014年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	584	585	491	456	446	461	450	473	454	461	451	452
売上総利益	372	386	330	323	309	317	305	324	314	302	279	281
売上総利益率	63.8%	65.9%	67.3%	70.8%	69.3%	68.8%	67.8%	68.6%	69.2%	65.5%	61.9%	62.2%
営業利益	76	90	35	14	△22	△19	△12	21	8	5	△23	△1
営業利益率	13.1%	15.5%	7.2%	3.3%	△5.1%	△4.1%	△2.8%	4.5%	2.0%	1.1%	△5.3%	△0.3%
経常利益	77	91	41	15	△22	△18	△13	21	8	6	△23	△1
経常利益率	13.2%	15.6%	8.4%	3.4%	△5.0%	△4.0%	△2.9%	4.5%	1.9%	1.5%	△5.3%	△0.3%
特別利益	－	－	－	－	－	－	－	－	－	－	－	－
特別損失	－	20	△0	7	－	7	1	1	－	0	4	3
四半期純利益	40	36	17	△4	△21	△22	△17	2	△1	△1	△25	△8
四半期純利益率	6.9%	6.2%	3.5%	△0.9%	△4.7%	△4.9%	△3.8%	0.4%	△0.3%	△0.4%	△5.7%	△1.8%

（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。

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

②四半期ベース　連結貸借対照表の推移

（百万円）	2012年3月期				2013年3月期				2014年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
流動資産合計	858	951	821	808	709	699	670	691	635	619	573	564
固定資産合計	1,202	1,277	1,298	1,329	1,350	1,357	1,333	1,324	1,311	1,329	1,339	1,352
資産合計	2,061	2,228	2,119	2,137	2,060	2,057	2,003	2,016	1,947	1,949	1,912	1,917
流動負債合計	260	348	230	250	263	270	243	264	274	288	274	282
固定負債合計	85	129	123	118	124	137	128	117	115	105	107	113
負債合計	346	477	353	368	388	408	371	381	390	394	382	395
純資産合計	1,715	1,751	1,765	1,768	1,671	1,649	1,631	1,634	1,556	1,555	1,529	1,521
負債･純資産合計	2,061	2,228	2,119	2,137	2,060	2,057	2,003	2,016	1,947	1,949	1,912	1,917

（注）百万円未満は切捨てにしております。

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

③四半期ベース　連結キャッシュ・フロー計算書の推移

（百万円）	2012年3月期				2013年3月期				2014年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
営業活動によるCF	8	223	74	132	75	107	17	120	103	154	63	70
投資活動によるCF	△84	△103	△101	△117	△100	△80	△74	△88	△82	△109	△95	△100
財務活動によるCF	△56	△15	△6	1	△69	△18	△7	△7	△71	△21	△8	△9
現金及び現金同等物等の増減額	△132	103	△33	16	△94	8	△63	24	△50	23	△40	△39
現金及び現金同等物等の期末残高	590	694	661	677	583	592	528	553	502	526	485	446

（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。

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

④四半期ベース　その他データの推移

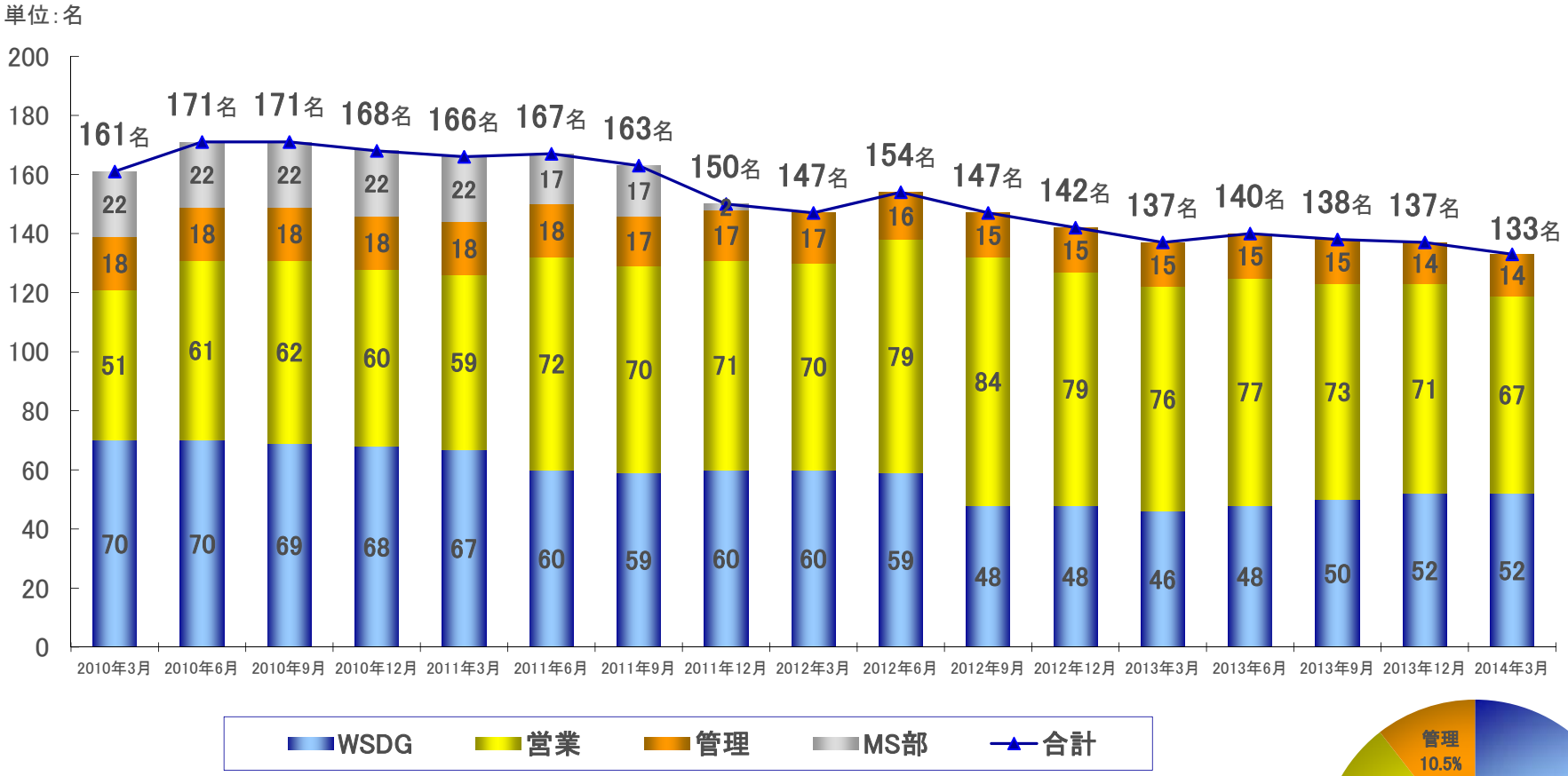
クラウドソリューション事業

	2012年3月期				2013年3月期				2014年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
クラウドサービス	375	386	399	408	417	424	423	436	432	417	418	419
拡販サービス	319	333	349	359	371	379	380	393	389	375	376	377
初期	7	6	9	7	10	13	15	11	11	10	12	6
月次	312	326	340	351	360	366	364	381	377	365	364	371
拡販サービス以外	55	53	49	49	45	44	43	43	42	42	41	41
ネットワーク・ソリューション	10	10	8	9	8	8	8	9	8	8	8	9
アドヴァンスト・クラウドサービス	199	189	82	38	20	28	17	27	13	34	23	23
広告関連サービス	17	16	17	17	15	14	13	13	11	9	8	8
受託開発	7	10	27	21	4	13	3	14	2	25	14	15
ヤフー入稿センター	174	161	38	－	－	－	－	－	－	－	－	－
売上合計	584	586	490	456	446	461	450	473	454	461	450	452
売上原価	211	199	160	133	136	143	145	148	139	158	171	171
販売費及び一般管理費	296	295	295	309	332	336	318	303	306	297	305	283
費用合計	508	495	456	442	469	480	463	452	446	456	476	454
営業利益	76	90	34	14	△23	△19	△13	21	8	4	△26	△2
経常利益	77	91	40	15	△22	△18	△13	21	8	6	△26	△2
クラウドサービス顧客数（社数）	1,361	1,367	1,377	1,403	1,455	1,434	1,413	1,390	1,374	1,346	1,335	1,320
社員数（単体）	167	163	150	147	154	147	142	137	140	138	137	133

（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）アドヴァンスト・クラウドサービスの「ヤフー入稿センター」に係る業務は、2012年3月期3Q(2011年11月末）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。

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

⑤四半期ベース　社員数の推移



（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。

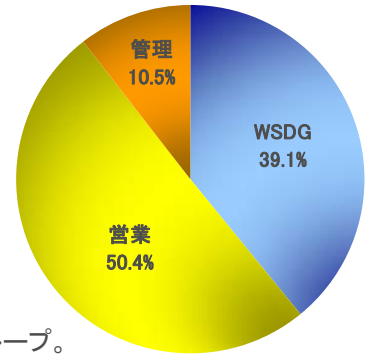
（注）2009年12月以降は、商品企画機能の人員がWSDGから営業へ異動したことを反映（営業推進部の新設）。

（注）2011年6月以降は、運用サポートの人員が顧客サポートとしてWSDGから営業へ異動したことを反映。

（注）2012年3月以降は、2011年11月に入稿センター業務が終了したことに伴うMS部閉鎖を反映。

（注）2012年9月以降は、品質検査機能を有する部門の人員が品質管理部門としてWSDGから営業へ異動したことを反映。

（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（MS部除）、MS部：メディア・ソリューション部、管理：管理グループ。



2014年3月 構成率

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

(2)当社の概要

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

①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）



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



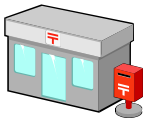
不動産業者数は122,510 業者（平成24年度末）

出所：国土交通省調べ

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・・・

業界全体で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！

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

②不動産業は「情報産業」

いい生活
http://www.e-seikatsu.info/

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
必要



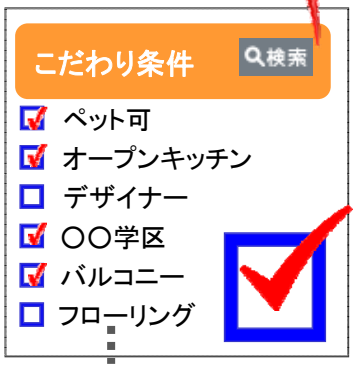
物件情報の検索は インターネットの活用が当たり前！

インターネットによって変化
した消費者の情報収集
ニーズへの対応は不可欠



多様化する消費者ニーズ！

消費者の様々なこだわりに
適時適切に応えるには、
網羅的な物件情報並びに
画像登録が不可欠



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
携帯電話



これからの不動産ビジネスの成功に不可欠なものは、データベース化された「情報」

- 自社ホームページ（PC・モバイル）は重要な営業ツール
- 募集に係る費用対効果、日常業務の効率化が課題
- 物件情報、顧客情報、契約情報データの一元管理（データベース化）が必要

「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！

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

③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、「買う」のではなく「借りる」
- 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（当社側で一括管理）
- 万全なセキュリティ対策・バックアップ体制により、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

不動産業者は、日本全国に多数散在し、主に中小規模であるので

不動産業にはクラウドサービスでの提供が最適

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。

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

④「いい生活」の競争優位性

いい生活
http://www.e-seikatsu.info/

収益安定性の高い積上げ型ストックビジネス

所有するソフトウェアから借りて使うソフトウェアを提供
（クラウドサービス）

直販営業部隊が顧客の業界（不動産業）に密着

全てのサービスとソリューションを自社開発

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

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

「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。

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

⑥ITサービスマネジメントシステム認証取得

いい生活
http://www.e-seikatsu.info/

サービスレベル及び顧客満足のさらなる向上のために国際標準規格を取得

- 「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情報セキュリティの両面において、信頼性・安全性が更に向上

お客様にとって便利で使いやすい最新のサービスが、いつでも安心して利用可能である環境が更に充実

「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

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

⑦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ケ月単位（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

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

⑧会社基本情報

設立:	2000年1月21日
資本金:	628,411,540円 （2014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　三菱UFJ信託銀行　三井住友信託銀行
従業員数:	133名 （2014年3月末日現在）
役員:	代表取締役社長 CEO　中村清高
	代表取締役副社長 Co-CEO　前野善一
	代表取締役副社長　CFO　塩川拓行
	代表取締役副社長　COO　北澤弘貴
	取締役　CTO　松崎明
	常勤監査役　平野晃
	監査役　大町正人
	監査役　社本眞一
	監査役　髙原正靖
監査法人:	きさらぎ監査法人
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

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.

⑨当社ホームページ等のご案内

いい生活
http://www.e-seikatsu.info/

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アクセスしてください。





「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。



「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。

twitter http://twitter.com/e_seikatsu

Copyright(c) 2014 e-Seikatsu Co.,Ltd. All Rights Reserved.