



---

2022年3月期 第1四半期  
決算説明資料

---

**株式会社いい生活（証券コード：3796）**

2021年 8月 5日

## 決算説明会概要

[企業名]	株式会社いい生活
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2022年3月期第1四半期 決算説明会
[決算期]	2022年3月期第1四半期
[日程]	2021年8月5日
[開催場所]	オンライン
[登壇者]	1名 代表取締役副社長CFO 塩川 拓行



---

## 2022年3月期 第1四半期 決算説明資料

---

2021年 8月 5日

株式会社いい生活（証券コード：3796）

© e-Seikatsu Co., Ltd.

2022年3月期第1四半期の決算説明を始めたいと思います。

本日説明を致しますのは、代表取締役CFOの塩川でございます

最初に、今回初めてお聞きになる方もいらっしゃると思いますので、簡単に当社のご紹介をさせていただきます。

当社は「不動産市場をテクノロジーでより良いものにする」というミッションを掲げている不動産テック企業でございます。不動産領域のクラウド・SaaSを提供しております。

不動産領域に特化しております。不動産業務を支援するクラウド・SaaSを全国の不動産会社さんに提供しております。

不動産会社さんは、賃貸仲介の会社、賃貸管理の会社、売買仲介の会社、それぞれいらっしゃいます。特に当社では、賃貸管理の領域に力を入れております。この辺の理由も後ほどご説明したいと思います。

## 目次

1. 第1四半期決算概要
2. 業績予想・今後の展望
3. 事業概要

当社の特徴ですが、ポジショニングとしては「業界特化型」、いわゆる「バーティカルSaaS」という領域になります。

昨今、上場されているSaaSの会社が増えてきたなか、やはりホリゾンタル、水平展開を志向されてる会社も多いと思います。

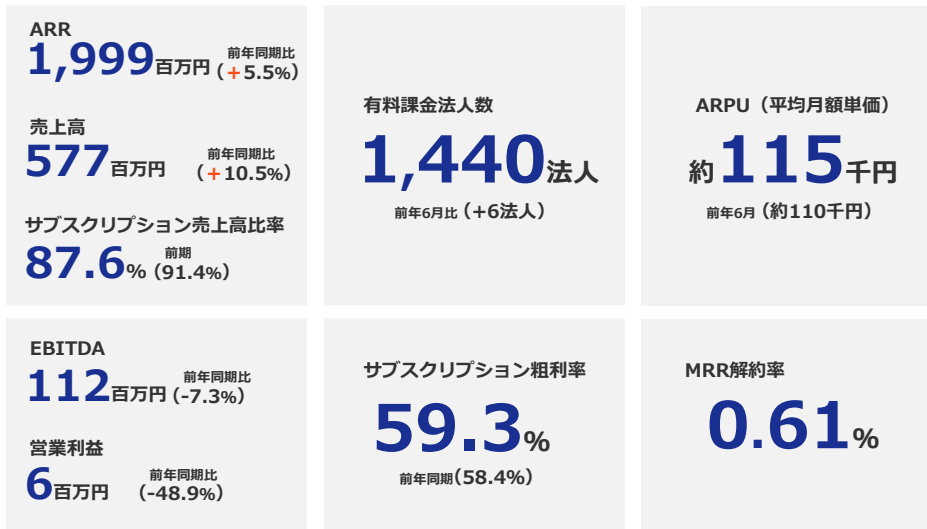
当社は最初からこの不動産という非常に大きな領域に特化しており、様々なプロダクトラインを持って深く掘っていく志向の会社でございまして、いわゆる垂直型の「バーティカルSaaS」をこの不動産領域で展開をしている会社でございます。

サービスとしては、不動産取引全般のDXを支援するもので、不動産会社は当社のサービスをお使いいただいて、より良いサービスをエンドユーザーに提供していただき、自社の業務の効率化も合わせて進めていただくというものになっています。

あと戦略としては、特にいわゆるLTV、顧客生涯価値が高い賃貸管理領域にフォーカスしてございまして、不動産取引のあらゆる工程を全てカバーするサービスを揃えるというのが、当社の特徴になっております。

# 1. 第1四半期決算概要

それでは資料を説明して参ります。

**業績ハイライト**


(注1) 金額については百万円未満を切捨て、比率については四捨五入しております。(注2) ARR (Annual Recurring Revenue、年間経常収益)は、2021年6月のMRRを12倍した数値です。  
(注3) サブスクリプション売上は、クラウド・SaaSの月額利用料収入など、解約の申し出がない限り毎月継続的に発生する収益であり、当社のMRR (Monthly Recurring Revenue、月額経常収益)であります。  
(注4) ARPU (平均月額単価)は、2021年6月の「サブスクリプション売上高」を同月の「サブスクリプション顧客数 (法人数)」で除した数値であり、千円未満を切捨ててしております。  
(注5) サブスクリプション粗利率は、「ソリューション売上」を除く「サブスクリプション売上」のみの粗利率です。  
(注6) サブスクリプション売上高比率は、クラウド・SaaSの月額利用料等のストック要素的収益である「サブスクリプション売上」の、売上高全体に対する比率です。  
(注7) MRR解約率は、2021年6月に失ったMRR (既存増減含む)を、2021年5月のMRRで除した数値です。(注8) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

© e-Seikatsu Co., Ltd.

最初に業績ハイライトを1枚に簡単にまとめております。

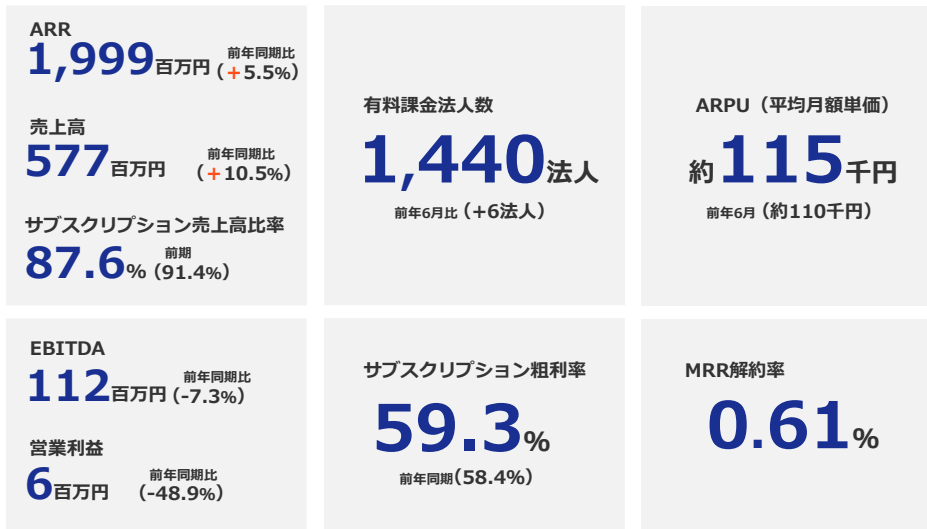
まずARRは1,999百万円で前年同期比から5.5%の増加。  
売上高は前年同期比10.5%の増収で577百万円。

サブスクリプション売上比率は、当社はSaaSオンリーですが、一部、例えばシステムの初期設定費用、またお客様への導入支援サービスを提供する場合があります、サブスクのMRR部分ですと売上全体の約9割弱になります。

EBITDAは112百万円で前期比少しダウン。営業利益は6百万円で前期比少しダウンですが、当社の場合は四半期で利益が均一に出てくるわけではありませので、ぜひ通期でご覧いただきたいと考えております。

EBITDAにつきましては当社は減価償却だけでだいたい年間4億円あり、それと営業利益をベースにEBITDAを構成しています。

有料課金法人数は1,440法人で、ARPUは11万5000円。当社はパーティカルでこの領域でさまざまなプロダクトを展開しており、ほとんどのお客様が複数のサービスを組み合わせてお使いいただき、このARPUを構成しています。

**業績ハイライト**


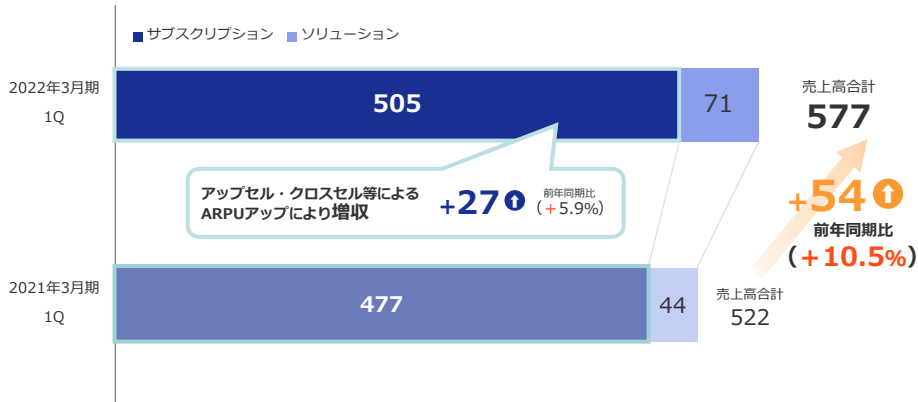
(注1) 金額については百万円未満を切捨て、比率については四捨五入しております。(注2) ARR (Annual Recurring Revenue、年間経常収益)は、2021年6月のMRRを12倍した数値です。  
 (注3) サブスクリプション売上は、クラウド・SaaSの月額利用料収入など、解約の申し出がない限り毎月継続的に発生する収益であり、当社のMRR (Monthly Recurring Revenue、月額経常収益)であります。  
 (注4) ARPU (平均月額単価)は、2021年6月の「サブスクリプション売上高」を同月の「サブスクリプション顧客数(法人数)」で除した数値であり、千円未満を切捨ててしております。  
 (注5) サブスクリプション粗利率は、「ソリューション売上」を除く「サブスクリプション売上」のみの粗利率です。  
 (注6) サブスクリプション売上高比率は、クラウド・SaaSの月額利用料等のストック要素的収益である「サブスクリプション売上」の、売上高全体に対する比率です。  
 (注7) MRR解約率は、2021年6月に失ったMRR (既存増減含む)を、2021年5月のMRRで除した数値です。(注8) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

© e-Seikatsu Co., Ltd.

サブスクリプション部分の粗利率は当社70%を目標にしておりますが、現時点では60%弱でございます。直前の四半期と比べて少し改善しております。前期は以前申し上げた通りIaaS環境のマイグレーションをやっており、並行稼働分費用が重複し、少し原価が多く出た時期がございました。少し戻り始めて今は約60%です。

MRR解約率は0.61%で、月によってネガティブチャーンになることもありますので、比較的コントロールできていると思っております。

数字の詳細の定義と算出法については下の注に書いてございますので、改めてご覧いただきたいと思っております。

**売上は前年同期比10%増収**
**売上増減内訳** 単位：百万円


※サブスクリプション・・・クラウド・SaaSの月額利用料収入など、解約の申し出がない限り毎月継続的に発生する収益

※ソリューション・・・クラウド・SaaSの初期設定、システム導入・運用支援（BPO）、システムの受託開発、他社サービスの代理店販売・紹介料など、その他のサービスに係る収益

(注) 2022年3月期より、より分かりやすい情報開示を行うため、売上高を「サブスクリプション」「ソリューション」の2区分で表示しております。  
 (注) 百万円未満は切捨てしております。

© e-Seikatsu Co., Ltd.

こちらは売上の前年同期比になります。  
 全体で10.5%の増収になりました。

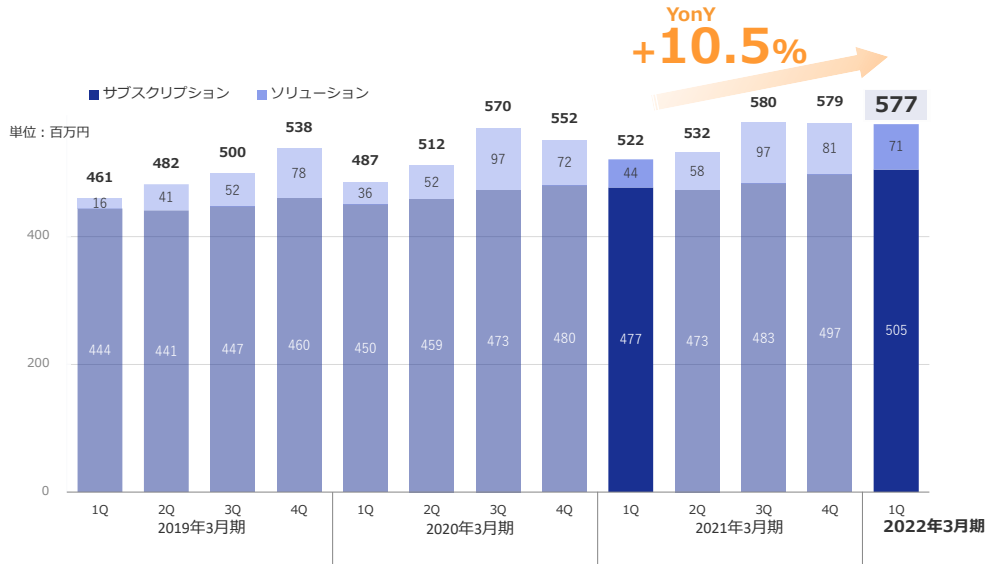
この第1四半期は頑張ったと思っております、この2桁成長を年間通じてキープしたいと考えております。

内訳としては、サブスクリプションとソリューションで構成されております。サブスクリプションはピュアなりカーリングのレベニューなので、MRRとイコールになっております。

ソリューションはサービスを設定する初期費用や、サービス導入いただいたお客様に、例えばデータの整備とかデータの移行のお手伝いをすることがあり、アドホック的に個別の契約を結んでおります。こちらを、ソリューションに分けて表示をしております。



売上高推移（クラウドソリューション事業）



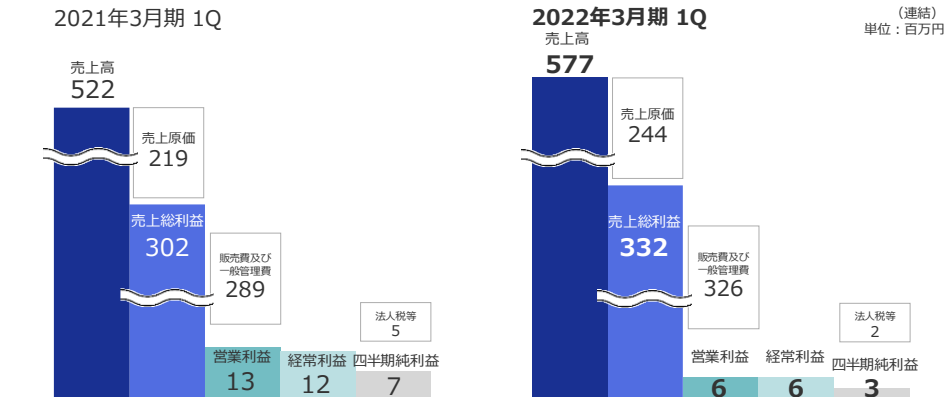
(注) 百万円未満は切捨てしております。

© e-Seikatsu Co., Ltd.

こちらが四半期の推移です。

今ご覧いただいたように、前期の第1四半期と2022年3月期の第1四半期の比較で10.5%の増収でございます。

内訳もこちらにお示ししております。上のソリューション部分はやはり四半期や月によって若干の変動があります。その下の部分のサブスクリプションは比較的安定、着実な成長となっております。

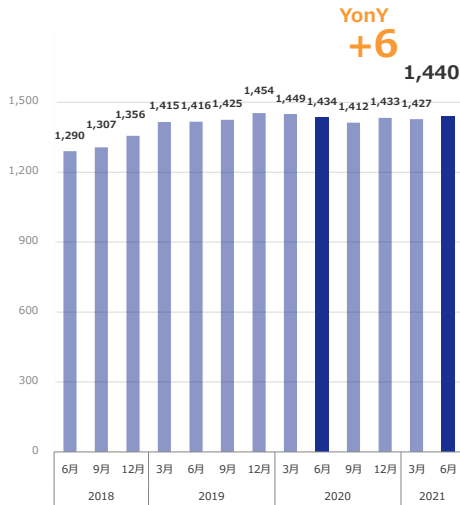
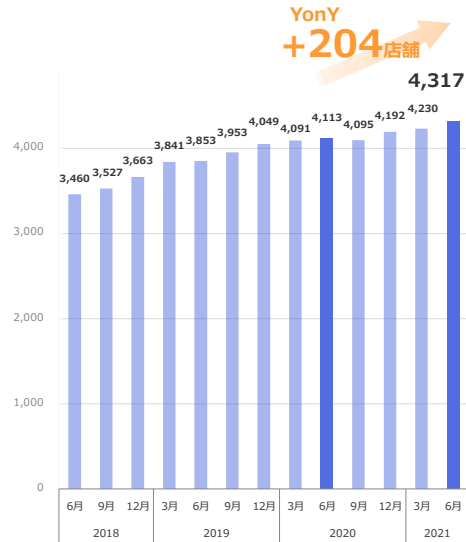


- オンラインを中心した営業活動をさらに強化。堅調に新規獲得し増収。
  - **原価**：サービス基盤のIaaS（Infrastructure as a Service）移行によりIaaS利用料が増加。（前期末時点で既存自社データセンターとの並行稼働は予定通り終了）
  - **販管費**：セールス・サポートの陣容強化や、オンライン中心のセールス・サポート体制の更なる充実を図るための社内インフラ投資を実施。

こちらがPLの前期比較です。

申し上げた通り売上は577百万円、費用は原価が若干増えて244百万円です。販管費も主に人員増加要因が大きく、326百万円となりました。この第1四半期の営業利益は前期と比べて若干落ちてはいますが、ぜひ通期で見て頂きたいと思います。

粗利は売上が増えてることもあり増加していますが、販管費が増えているので、利益は前年同期比で少し減少という結果になりました。

**サービス利用法人数推移 (有料課金のみ)**

**サービス利用店舗数推移**


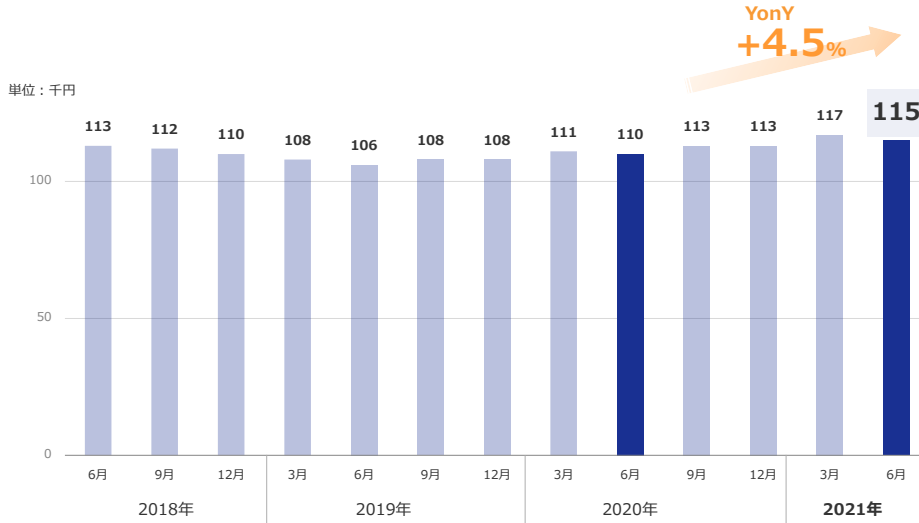
(注) ESいい物件Oneについては法人単位での契約・課金となっており、店舗数については顧客（不動産会社）が利用登録した店舗の総数をカウントしています。

© e-Seikatsu Co.,Ltd.

こちらは法人顧客数の推移です。

左側がサービスをご利用いただいている法人数の推移です。有料課金のお客様しかカウントしていないので、無料の方は含んでおりません。

右側がサービス利用店舗数の推移です。店舗数だと4,300を超えてきております。これは当社の戦略意図通りではありますが、1社1店舗のお客様だけでなく、1社で複数店舗で展開されている中堅以上の地場の不動産会社さまに、比較的多く導入いただいている結果と考えています。

**ARPUは前年同期比で上昇、安定的に推移**
**1法人あたり平均月額単価 (ARPU)**


© e-Seikatsu Co.,Ltd.

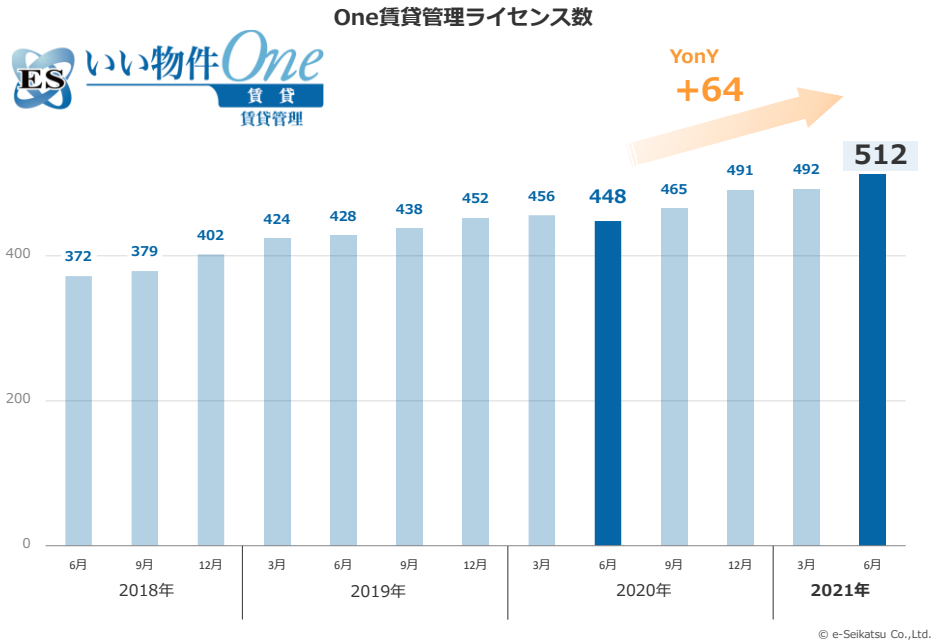
こちらがARPUです。

だいたい11万円超で安定しています。  
前年同期と比べても若干増えています。

当社は中期的なターゲットとして10万円という目標を立てており、現時点では一応クリアしています。

ただ今後、顧客数が増える段階で少し単価が低くなる可能性がありますので、少し保守的な目標にしておりますが、今後もこのレベルで安定的に推移していく、と考えております。

最近新しいオプションサービスを出しており、それらを追加的に導入いただいたアップセル・クロスセル結果が反映されてきている、と見ております。

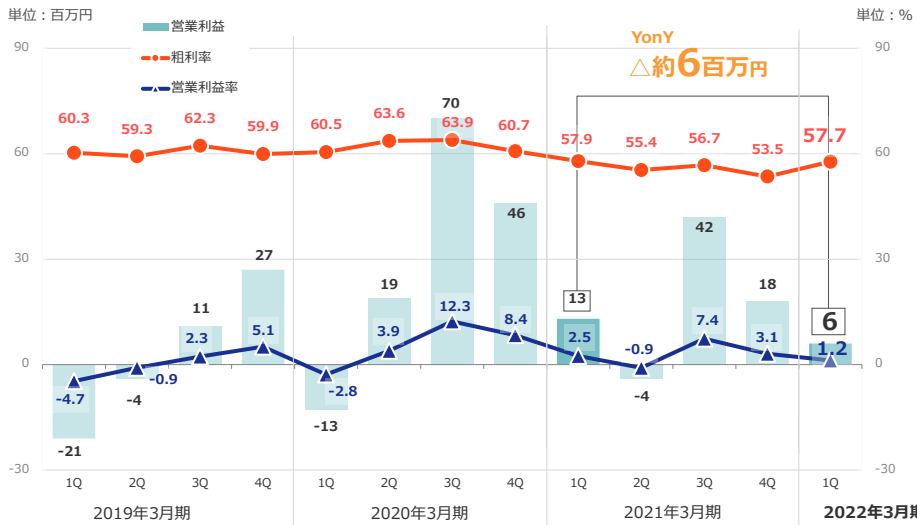


こちらは主要サービスのライセンス数の推移です。

今回から当社が注力している「いい物件One賃貸管理」にフォーカスしてライセンス数を出しています。こちらは順調に増えています。

賃貸管理は、地場の不動産会社さまの中でも、比較的規模が大きいということ、業歴が長いということ、オーナー様から月額の管理委託収入を得ている、ということもあり、不動産セクターの中では比較的安定度の高いセグメントになっており、当社もこの領域を戦略的に注力しています。

賃貸管理会社さんは物件情報の基点にもなっており、しっかりと顧客化していくことが、結果的に今後賃貸仲介の領域でお客さまを増やす際にも有効になってくると考えており、この領域を強化・注力しております。

**粗利率・営業利益推移（連結）**


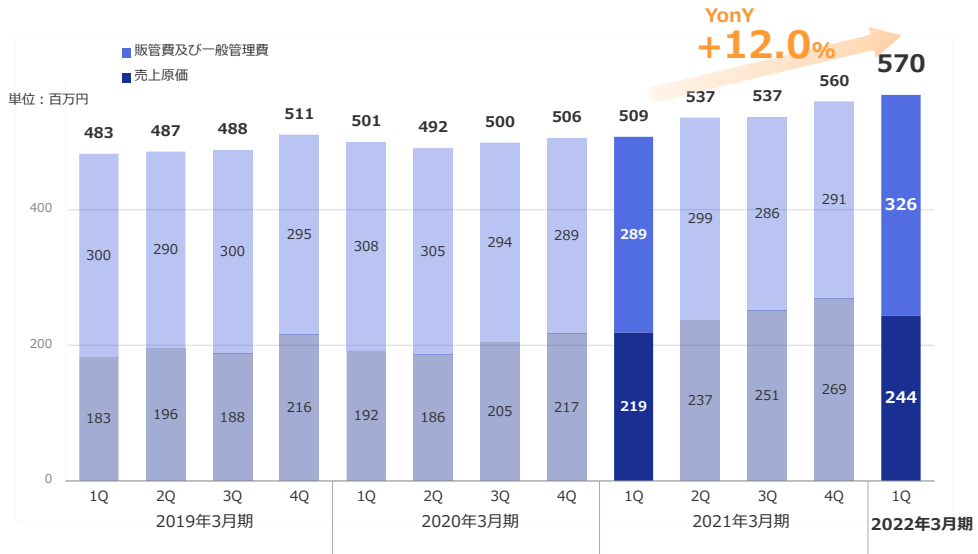
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

© e-Seikatsu Co., Ltd.

こちらは四半期の粗利率と営業利益の推移です。

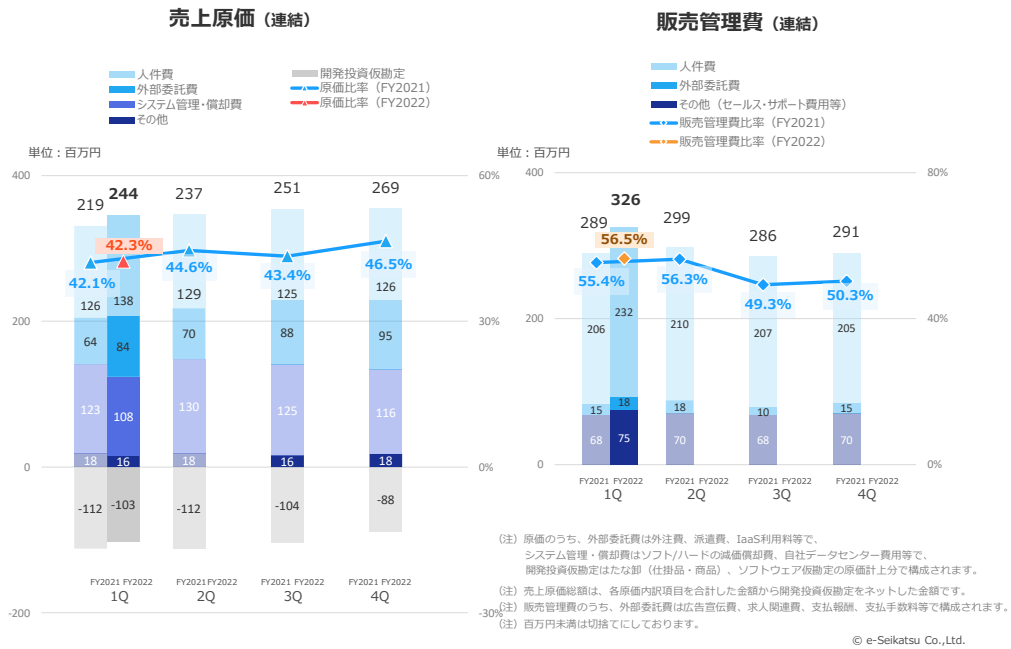
原価は、当社のサービス基盤を、データセンター及び自社設備からIaaSに完全にマイグレーションを実施しております。前期には費用が並行稼働の分、重複で発生した時期がございましたが、今期は軽くなってまいりました。

粗利率は少し改善傾向にある一方で、営業利益は販管費でマーケティング・セールス関係の人員を増強している途中でございまして、人件費の伸びもあり、営業利益では若干費用が先行しているという状況になっております。

**総費用推移（連結）**


こちらは総費用の推移です。

上が販管費、下が売上原価になっております。直前の四半期と比べますと、原価は下がってきている一方、販管費の方が増えてきております。先ほど申し上げた通り、マーケティング・セールス系の人員を新卒中心に積極的に採用・増強してまいりますので、その影響と考えております。

**費用構造：IDC費用減、IaaS費用増、セールス人件費増**


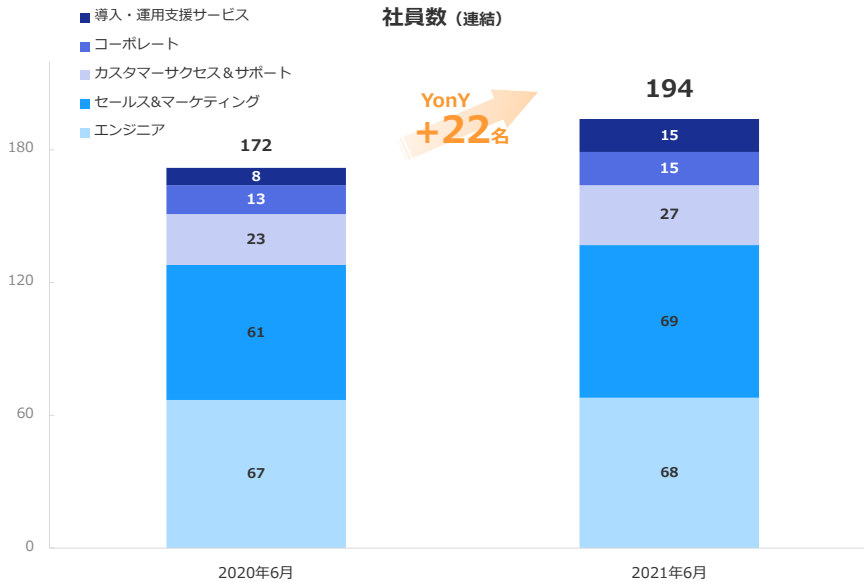
こちらが費用構造です。左側が売上原価、右側が販売管理費です。

当初の特徴は、業界・領域特化型のサービスになりますので、水平展開のSaaSの会社ほど広告宣伝に依存する部分がなく、自社のマーケティングとサービスの差別化でお客さまにリーチをしていく、という戦略としておりますので、急にCMや広告宣伝費を増やしたりということは基本的にはありません。費用構造としては比較的安定しております。

今回のように人員を増強すると販管費が増えますが、それ以外は大きな変動はなく、原価も今まで自社データセンターがあったためサーバ等の増強のタイミングで償却が増加するなどはありましたが、完全なIaaS移行により、原価構造は今後更に安定していくと見ています。

原価の一番左側のバーチャート2本並んだところが前期（左）今期の数字です。一番下の紫色のシステム管理費・償却費が前四半期と比べると下がってます。一方で外部委託費にはIaaS費用を含んでおり、増えています。費用の中身で入れ替えがあった、というのが原価の推移です。



**人員構成のバランスを維持しつつ、セールス・サポート中心に陣容強化**


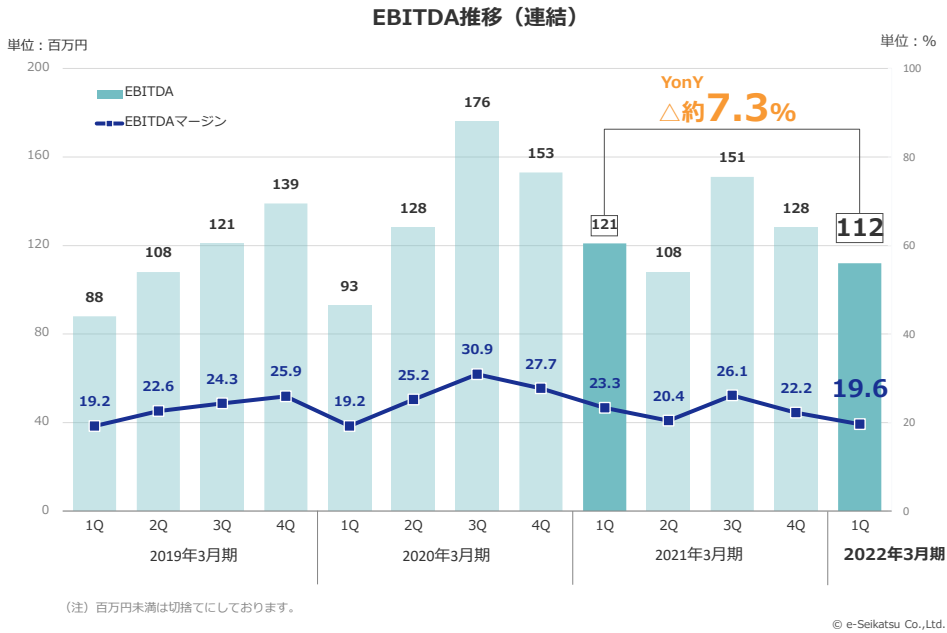
(注) 役員・顧問・契約社員・派遣社員・アルバイトは除く。

© e-Seikatsu Co.,Ltd.

こちらが人員の推移です。

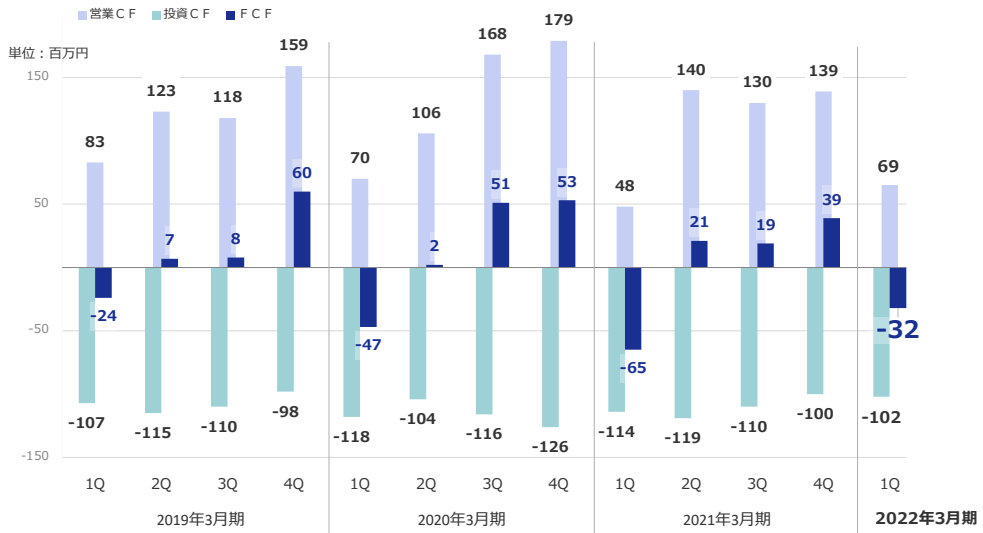
先ほど増強してきたと申しましたが、前年同期と比べ特にセールス・マーケティングの人員を増やしおります。

また、導入支援と言われる、お客さまがシステム利用を開始する際に、お客さまのデータを整理したり、新しくシステムにデータを投入する作業を、手伝って欲しいというニーズがかなりありますので、着実に事業を増やしており、より多くのお客様のそのニーズにお応えできる体制を今作りつつある、という状況でございます。



こちらはEBITDAの推移です。

当社は投資の額が大きく、年間おおむね4億円程度のサービス開発投資をし、4億円程度の償却を出す投資のサイクルがあり、EBITDAはしっかりと生み出しています。マージンも20%前後で安定しております。

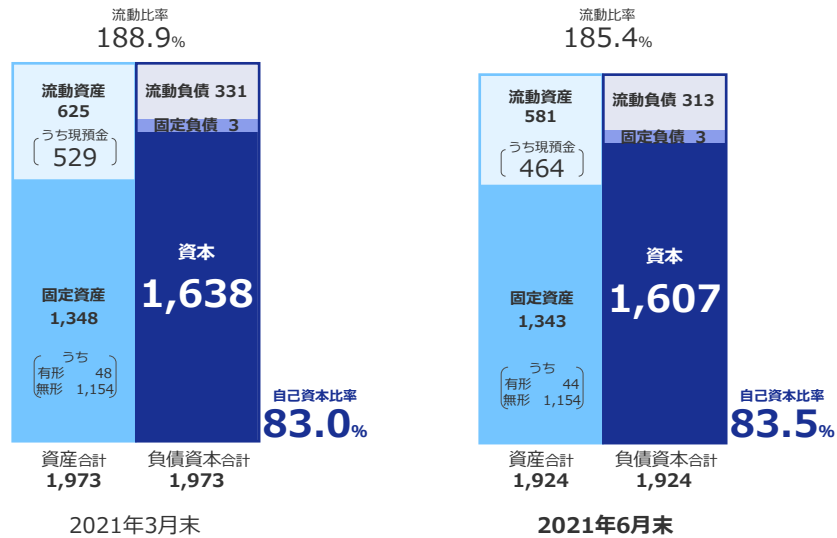
**フリーキャッシュフロー推移（連結）**


(注) フリーキャッシュフロー（FCF） = 営業キャッシュフロー（CF） + 投資キャッシュフロー（CF）  
 (注) 百万円未満は切捨ててしております。

© e-Seikatsu Co., Ltd.

こちらはキャッシュフローの推移です。

当社は現状資金の借入等を行わず、営業キャッシュフローの範囲で投資をする方針です。フリーキャッシュフローについても、期によって違いはあるものの、おおむね営業キャッシュフローと投資キャッシュフローをバランスをさせております。この第1四半期は若干投資が多かったのでフリーキャッシュフローはマイナスですが、全体でバランスを見ております。当社の投資のポリシーは、営業キャッシュフローの中で投資を回していく方針で、今後も変わりません。

**貸借対照表推移 (連結) 単位：百万円**


(注) 百万円未満は切捨てにしております。

© e-Seikatsu Co., Ltd.

こちらはバランスシートの構造です。

申し上げた通り、借入を行っていませんので資本が大きく出ております。

今後成長を加速させる中で必要な調達等あれば、借入をする可能性はゼロではありませんが、今のところはオーガニックに自社のサービスを整えて、バーティカルSaaSとして売上と利益をしっかりと出していく方針です。

## 2. 業績予想・今後の展望

© e-Seikatsu Co.,Ltd.

ここからは業績予想の見通しです。

**1 新型コロナウイルス感染症 (COVID-19) の影響について**

- オンライン中心のマーケティング・セールス・サポート体制は維持。更なる強化のため陣容拡大、組織を改編。
- 賃貸仲介手数料等のフローが収益源となる小規模な不動産会社の離脱による影響は前期で一巡。当社の主なターゲットである中規模以上の不動産管理業の顧客はストックが収益源、当社業績が受ける影響は限定的と予想。
- DX推進で「コロナ禍」における事業継続を実現した不動産会社の事例が拡充。今期もセミナーを主軸に、DX化の成功事例紹介で需要を喚起しリード獲得を狙う。

**2 2022年3月期 通期業績予想 (連結)**

- 売上高は、**2,398百万円** (前期比184百万円、約8.3%増収) と予想。1Q終了時点では堅調に推移。新サービスのアップセル・クロスセル等によるARPUの上昇、低水準な解約率、安定的なストック収益の獲得等で増収を見込む。
- 更なるイノベーション創発のために開発組織を改編。IaaS移行による並行稼働は終了、IaaS費用のアンユアライズ効果等あり、原価は前期比**約47百万円**の増加を見込む。
- 売上高のさらなる成長のためセールス&マーケティングの陣容を大幅に強化、オンライン中心の効率的なマーケティング&セールス体制は継続、販管費は前期比**約104百万円**の増加を見込む。
- 以上を踏まえて営業利益は、売上増**約184百万円**と総費用増**約152百万円**により、通期**約101百万円**を予想。

© e-Seikatsu Co., Ltd.

まず当社のマーケティング・セールス・サポート体制としては、場合によってお客様に訪問する機会がゼロではないですが、基本的に大部分はオンラインでございまして、これに伴いオンライン型の役割分担を意識した組織体制に見直しております。

新型コロナウイルス拡大の影響は、前期は若干見られましたが、今期は今のところ見られず、むしろお客さまもしっかり対応されていて、IT重説の書面電子交付が来年から始まる予定ですので、システムの導入やDXへの取り組みに関しては今追い風と考えています。この流れを捉えながら、お客様にサービスをご提案していきたいと思っています。

リードの作り方については、オンラインセミナーを中心に、サービス説明だけではなく、実際にDXに取り組みられて成果を上げていらっしゃるお客様にご登壇いただき、当社のサービスを使って実際にどのようにDXが進んだのか、ということをお客さま自身から語っていただき、よりリアリティのあるマーケティングに繋がっています。

**1 新型コロナウイルス感染症 (COVID-19) の影響について**

- オンライン中心のマーケティング・セールス・サポート体制は維持。更なる強化のため陣容拡大、組織を改編。
- 賃貸仲介手数料等のフローが収益源となる小規模な不動産会社の離脱による影響は前期で一巡。当社の主なターゲットである中規模以上の不動産管理業の顧客はストックが収益源、当社業績が受ける影響は限定的と予想。
- DX推進で「コロナ禍」における事業継続を実現した不動産会社の事例が拡充。今期もセミナーを主軸に、DX化の成功事例紹介で需要を喚起しリード獲得を狙う。

**2 2022年3月期 通期業績予想 (連結)**

- 売上高は、**2,398百万円** (前期比184百万円、約8.3%増収) と予想。1Q終了時点では堅調に推移。新サービスのアップセル・クロスセル等によるARPUの上昇、低水準な解約率、安定的なストック収益の獲得等で増収を見込む。
- 更なるイノベーション創発のために開発組織を改編。IaaS移行による並行稼働は終了、IaaS費用のアンユアライズ効果等あり、原価は前期比**約47百万円**の増加を見込む。
- 売上高のさらなる成長のためセールス&マーケティングの陣容を大幅に強化、オンライン中心の効率的なマーケティング&セールス体制は継続、販管費は前期比**約104百万円**の増加を見込む。
- 以上を踏まえて営業利益は、売上増**約184百万円**と総費用増**約152百万円**により、通期**約101百万円**を予想。

© e-Seikatsu Co., Ltd.

業績予想は今期は5月に出しており、数字は変わりません。

売上は約24億円で前期比8.3%増収ではありますが、社内的には10%を超えることを目標にしていますので、何とか超えていきたいと考えております。

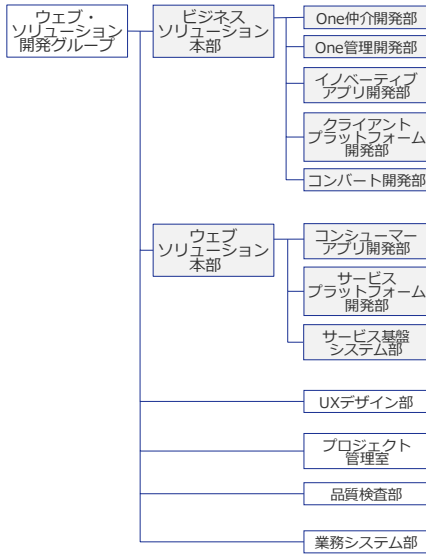
原価は、先から申し上げている昨年からの重複の運用がなくなりましたが、一方でIaaSは今期は年間通して費用が出てきますので若干増加はあると考えております。

販管費のセールスとマーケティングは、体制強化で新卒中心に積極的に採用していますので、前期比約1億円の増加を見込んでいます。

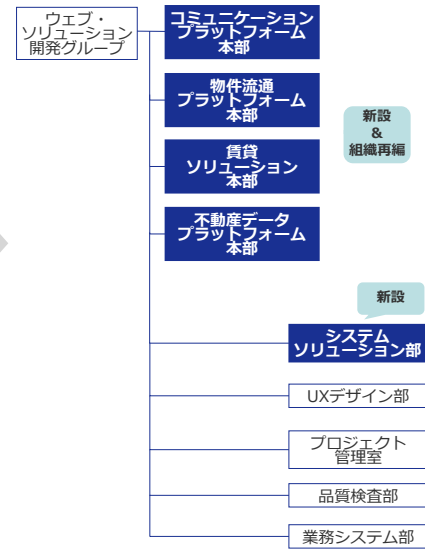
売上は約184百万円の増加、費用は約150百万円が増えて、トータルで営業利益が前期比約45%増の1億円を目標にしております。

マルチプロダクト開発を加速させる体制へ

(2020年12月1日付け組織図)



(2021年4月1日付け組織図)



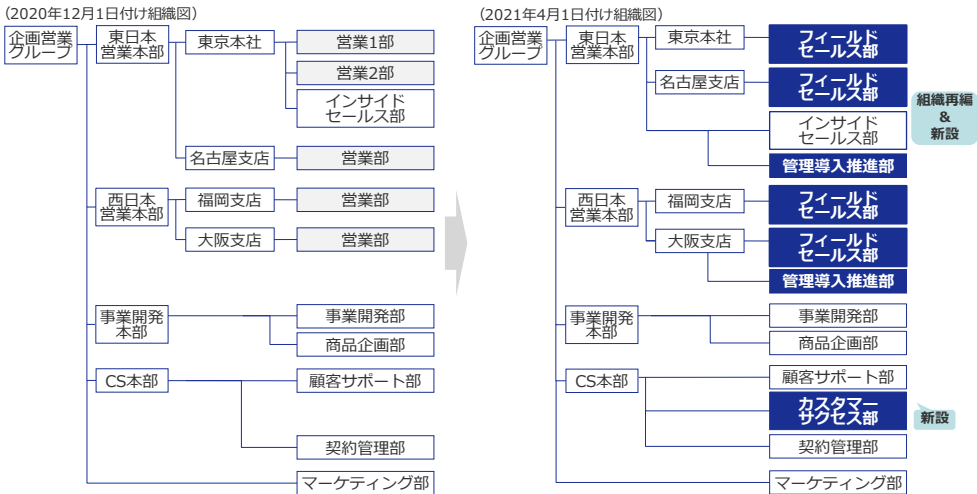
© e-Seikatsu Co.,Ltd.

組織体制の見直しについてですが、まず開発組織です。

今までは一つのサービスを一つの部署で担当していたところを、組織を統合し、プロダクトマネージャーがサービス群の開発を同時並行的に加速させていくために、組織の見直しを行っております。



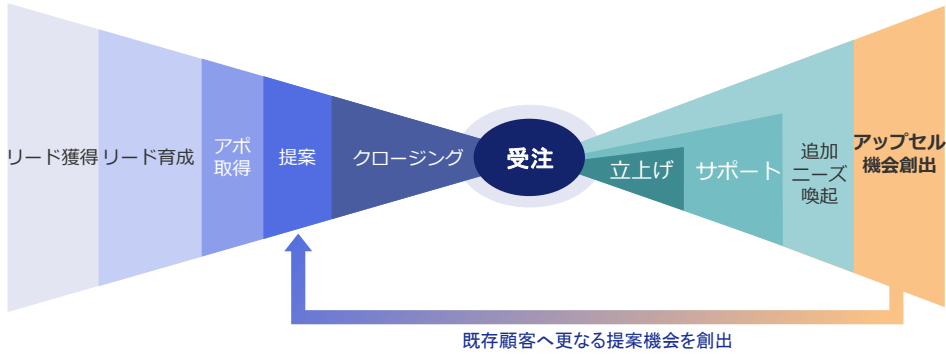
セールス・サポート組織見直し、事業成長スピードを加速



リモート・対面双方から柔軟に顧客にアプローチを図れるセールス体制に再編  
サービス導入のスピード化を図る「管理導入推進部」を新設

© e-Seikatsu Co., Ltd.

マーケティング、セールス、サポート体制も、役割分担をより明確にしております。インサイドセールス、フィールドセールスに加え、賃貸管理を導入するお客様により手厚いサービスを提供し、導入を加速していく体制を整え、このような組織に変更しております。



マーケティング	インサイドセールス	フィールドセールス 管理導入推進	カスタマーサクセス 導入支援	マーケティング インサイドセールス
<ul style="list-style-type: none"> <li>セミナー</li> <li>メルマガ&amp;PR</li> <li>業界団体アプローチ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ターゲティング</li> <li>テレアポ</li> <li>WEB提案</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>WEB提案</li> <li>訪問提案</li> <li>業務調査</li> <li>契約締結</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>運用決め</li> <li>業務改善提案</li> <li>データ移行</li> <li>運用サポート</li> <li>定期コンタクト</li> <li>満足度UPケア</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>セミナー</li> <li>メルマガ&amp;PR</li> <li>リリース案内</li> </ul>

© e-Seikatsu Co.,Ltd.

こちらは当社の顧客の創造サイクルです。

オンラインのセミナーを中心に、お客様の成功事例を他のお客さまに共有していただく取り組みを強化しています。

当社の場合アップセルの比率が非常に高く、最初導入いただいたサービスだけでなく、追加的なサービス導入も着実に見込めますので、トータルでお客様をカバーしていく、マーケティング・セールス・サポート体制としています。

**2022年3月期通期業績予想**

単位：百万円

連結	2022年3月期			前年（2021年3月期）実績		
	通期業績予想	第1四半期実績	進捗率	金額	対前年比増減額	対前年比増減率
売上高	<b>2,398</b>	<b>577</b>	<b>24.1%</b>	<b>2,214</b>	<b>184</b>	<b>8.3%</b>
営業利益	<b>101</b>	<b>6</b>	<b>6.6%</b>	<b>69</b>	<b>31</b>	<b>45.9%</b>
経常利益	<b>100</b>	<b>6</b>	<b>6.9%</b>	<b>71</b>	<b>29</b>	<b>41.3%</b>
当期純利益	<b>68</b>	<b>3</b>	<b>4.7%</b>	<b>20</b>	<b>48</b>	<b>238.3%</b>

1株当たり配当金	
2022年3月期 期末配当 予想	<b>5円00銭</b>
2021年3月期 期末配当 実績	<b>5円00銭</b>

(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。

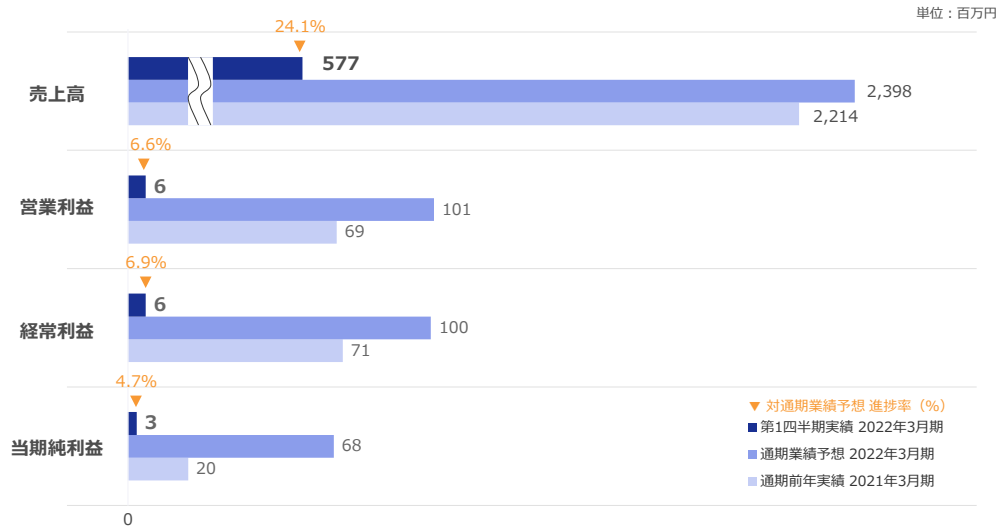
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

© e-Seikatsu Co.,Ltd.

こちらが業績予想の数値です。

5月の発表から変更はありません。SaaSの会社は後半に売上が伸びる傾向があり、利益も過去のトレンドから四半期が進むにつれ伸びますので、利益の進捗率としては小さい数字ではありますが、年間でこの目標に到達していきたいと思っております。

対通期業績予想進捗率



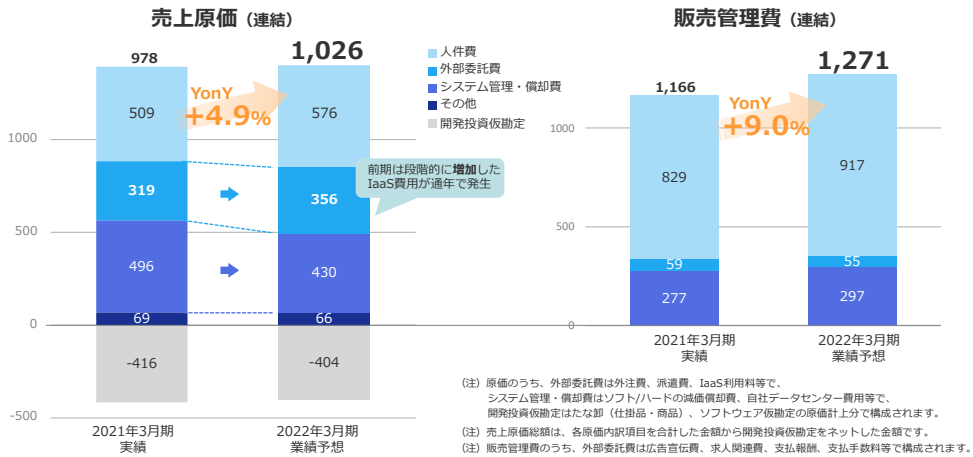
(注) 上記業績予想につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき判断した予想であり、多分に不確実な要素を含んでおります。実際の業績等は、業況の変化等により、上記予想数値と異なる場合があります。

(注) 百万円未満は切捨ててしております。

© e-Seikatsu Co.,Ltd.

こちらは進捗率です。

営業利益、経常利益ともにまだまだですが、過去も第3四半期、第4四半期が当社にとっては売上が増えるタイミングですので、後半で数字を伸ばしたいと考えております。

**通期業績予想：費用見通し**


- **原価**：前期と異なり「外部委託費」に含まれるIaaS利用料が通年で発生する一方、並行稼働期間が終了した自社データセンター費用等はなく、「システム管理・償却費」が大きく減少。
- **販管費**：人員拡大、オンライン中心のマーケティング・セールス・サポート体制は継続。

(注) 百万円未満は切捨てております。

© e-Seikatsu Co., Ltd.

これは費用の見通しです、左が売上原価、右が販管費になります。

売上原価は先から申し上げているようにIaaSの費用が増えますが、システム管理費、例えばシステムのその保守費用であるとか、データセンターの費用であるとか、償却費が下がりますので、トータルではほぼ同水準かと思えます。

右側の販管費は、マーケティング、セールスの人員増による人件費が増えています。こちらは営業で成果を上げて、費用増をカバーしていきたいと考えております。

## I 目標とする指標

顧客数 <b>5,000</b> 社	顧客単価（月額） <b>100,000</b> 以上円	サブスクリプション粗利率 <b>70%</b> 超
-----------------------	--------------------------------	------------------------------

## 1 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

## 2 収益力の強化

ワンストップ提供による顧客単価上昇、

運用支援・サービスレベル向上によるLTV（顧客生涯価値）拡大

## 3 将来への布石

不動産取引プラットフォームへの進化

© e-Seikatsu Co., Ltd.

こちら当社が中期目標として考えてる数字です。

顧客数5,000社、顧客単価ARPUが10万円。ARPUは現在超えています。サブスクの粗利率70%が目標ですが、今だいたい60%弱ですが、売上を伸ばすことで数字を達成したいと考えております。

皆さまから、5,000社までの伸ばし方をご質問いただきますが、賃貸管理会社の顧客を増やすことに最も注力しております。比較的システム導入まで時間を要するお客様が多いのですが、賃貸管理の領域をしっかりと顧客化することで、その賃貸管理の会社と取引されている賃貸仲介の会社を後から顧客化する余地が広がると考えております。

まず賃貸管理の領域を顧客を増やし、その後で賃貸仲介の領域にもっとアクセル踏むタイミングが来ると考えております。そういう意味では毎年リニアな伸びではありませんが、今、賃貸管理の領域で顧客ベースをより強固にしていくことが将来の5,000社に繋がってくると考えております。

### 3. 事業概要

ここからは会社の紹介です。

### 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。



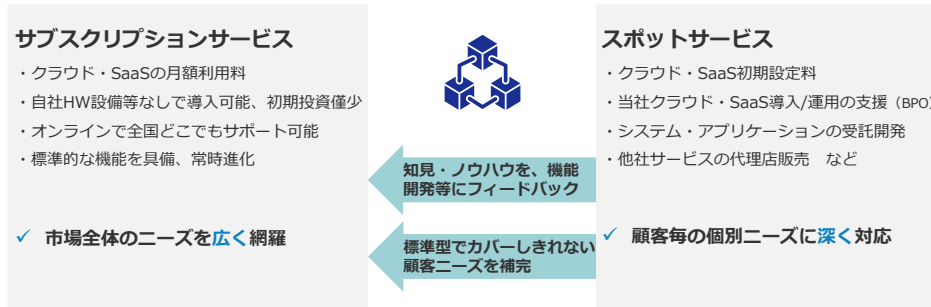
会社の紹介・ミッションについて、不動産市場をテクノロジーでより満足度の高い市場にする、ということをもミッションにしております。



## 不動産領域に特化したパーティカルSaaSを展開



## 当社が提供するクラウド・SaaSソリューション

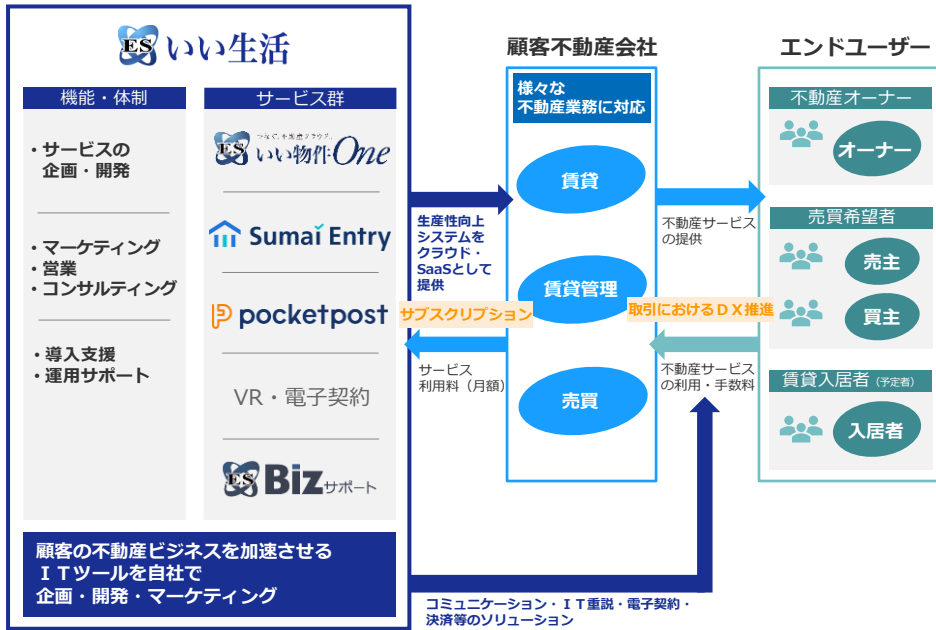


(注) 「2020不動産業統計集」(公営財団法人不動産流通推進センター)によれば、不動産業の事業所数353,558ヶ所(平成26年)のうち、従業員数4名以下の事業所が約86%。  
© e-Seikatsu Co.,Ltd.

こちらは不動産領域向けパーティカルSaaSという当社の事業領域をご説明しています。

下の方は、当社クラウドソリューション事業という単一セグメントなっていますので、その中で売り上げの区分として、サブスクリプションサービスとスポット、ソリューションサービスの内訳というのをこちらでご説明しています。

前期からの変更点は、クラウド・SaaSの初期費用というのを前期まではサブスクに区分していましたが、収益認識基準の変更等で初期設定の対価として位置づけを明確にしたことで一時的なソリューション売上に含んでおります。



© e-Seikatsu Co., Ltd.

あとこれは、当社のビジネスモデル、相関図になっていまして、当社の顧客である不動産会社さんと、その先のエンドユーザーとの関係を示した図です。

当社は、顧客である不動産会社が、さらにその顧客であるエンドユーザーにより良いサービスを提供していただけるようなシステムをクラウド・SaaSで提供し、その対価として月額の利用料としていただいているというサブスクリプションビジネスを展開しております。

不動産取引におけるあらゆる場面で「シームレス」に利用されるSaaSへ



こちらが当社サービスのラインアップですが、領域特化型のパーティカルSaaSとして、領域でのあらゆるシステムニーズに応えるプロダクトを揃えています。それぞれのサービスがこの不動産のライフサイクルの中でシームレスに使える、というところが当社の強みになっています。

不動産テック領域にはさまざまな会社がありますが、当社の特徴としては、不動産業務プロセスで使われるものを全てポートフォリオとして揃え、シームレスな一元管理を実現していただける、そこが当社が一番のアピールポイントになります。



(注) PM = Property Management (プロパティ・マネジメント) の略。不動産の付加価値を高めるため、不動産オーナーに代わり、専門家が賃貸用不動産の管理を代行すること。  
 (注) CRM = Customer Relationship Management (カスタマー・リレーションシップ・マネジメント) の略。顧客情報を集積・分析し、営業活動を効率化する手法のこと。  
 (注) デジタルデータマーケティング = インターネット、IT等のデジタル技術・データを駆使して新たな収益機会を獲得し、事業の成長につなげる活動のこと。  
 © e-Seikatsu Co., Ltd.

こちらは当社のプロダクトポートフォリオです。



ES いい物件One 賃貸  
ES いい物件One 賃貸管理

## 賃貸仲介・賃貸管理

(物件・顧客情報) (契約・入出金・案件情報)

### データベース

<b>物件情報</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・画像自動圧縮</li> <li>・店舗間共有</li> <li>・サジェスト入力補助</li> <li>・一括更新、削除も可能</li> </ul>	<b>顧客情報</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・反響情報</li> <li>・希望条件登録</li> <li>・追客履歴確認</li> <li>・メッセージ送受信</li> </ul>	<b>管理情報</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・取引台帳</li> <li>・管理委託契約</li> <li>・案件(修繕)管理</li> <li>・家賃管理・収支報告</li> </ul>
--	--	---

- 物件情報、顧客情報、管理委託情報等の賃貸仲介・管理領域の不動産に関するあらゆる情報を一元管理。
- クラウド・SaaSの利点を活かし多店舗での情報共有が可能、営業支援、契約書管理、家賃入出金管理、収支報告作成が可能。
- ウェブ入居申込(Sumai Entry)等の当社他サービスとの併用・連携で、さらに業務効率化・DXを実現。

© e-Seikatsu Co.,Ltd.

ここからは各サービスの説明がありますが、これはちょっと詳しいご説明を割愛しますので、当社のサービス情報サイトを御覧いただけたらと思います。

ESいい物件One賃貸 :

<https://www.es-service.net/service/rent/>

ESいい物件One賃貸管理 :

<https://www.es-service.net/service/management/>



物件・顧客情報  
データベース

ES いい物件One  
売買

物件情報

- ・画像自動圧縮
- ・店舗間共有
- ・サジェスト機能による入力補助
- ・一括更新、削除も可能

顧客情報

- ・反響情報
- ・希望条件登録
- ・追客履歴確認
- ・メッセージ送受信

- 物件情報、顧客情報といった売買領域の不動産に関するあらゆる情報を一元管理。
- クラウド・SaaSの利点活かし、多店舗での情報共有が可能、営業支援、契約書管理、査定機能、売主向けフォローが可能。
- 当社他サービスとの併用・連携で、さらに業務効率化・DXを実現。

© e-Seikatsu Co.,Ltd.

ESいい物件One売買：

<https://www.es-service.net/service/sale/>

## I Web内覧予約・入居申込サービス



- 仲介会社⇔管理会社間の内見予約申込・受付業務を自動化、24時間365日対応可能。
- 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、業務を一気に効率化。
- 家賃債務保証会社とも情報連携、プロセス全体を省力化。

© e-Seikatsu Co., Ltd.

Sumai Entry :

[https://sumai-entry.jp/?\\_ga=2.31800380.369245464.1628208194-2057461684.1606192860](https://sumai-entry.jp/?_ga=2.31800380.369245464.1628208194-2057461684.1606192860)

【サービス紹介】 Pocketpost

■ 入居者・オーナー向けコミュニケーションアプリ



入居者向けアプリ



オーナー向けアプリ



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。

© e-Seikatsu Co.,Ltd.

pocketpost: :

[https://pocketpost.jp/realtor/?\\_ga=2.235926659.369245464.1628208194-2057461684.1606192860](https://pocketpost.jp/realtor/?_ga=2.235926659.369245464.1628208194-2057461684.1606192860)



■ 賃貸物件の業者間（BtoB）流通を支援する新しいBtoBプラットフォーム

- 当社の顧客層である、多店舗展開の中堅・大手不動産会社が募集する物件の情報が中心。
- リアルタイムで更新される空室情報を当社SaaSユーザー以外の不動産会社にも開放し、プロダクトを通じたマーケティングにより当社クラウド・SaaSの導入を促す。

© e-Seikatsu Co., Ltd.

こちらが、BtoB、賃貸業者間流通サイトで今年の期初にリリースしました「いい物件Square」になります。これは当社のお客様である管理会社さんがこのサイトに空室情報をシステム連動で掲載、仲介会社さんはそちらを見て入居者募集に活用していただくもので、情報は管理会社さんのシステムからリアルタイムで連動します。

例えば航空券とか宿泊予約であれば、空席・空室情報がリアルタイム管理されてることが当たり前ですが、不動産業界ではまだそれが当たり前とはなっていない状況で、当社のこのサービスでそれを変えていきたいというふうに考えています。

これをもっと広めて、ここが日本で一番、賃貸物件のリアルタイム空室情報が見れる場所、と位置づけていきたいと考えています。

いい物件Square :

<https://www.es-service.net/service/square/>

## 不動産ホームページ作成ツール



**いい物件One**  
ウェブサイト Flex

- 物件広告の一元管理
- 完全レスポンスデザイン
- 自社でデザイン・編集可能

不動産  
ホームページ  
作成ツール

中央区のお部屋探しなら  
いい物件不動産

ES

© e-Seikatsu Co.,Ltd.

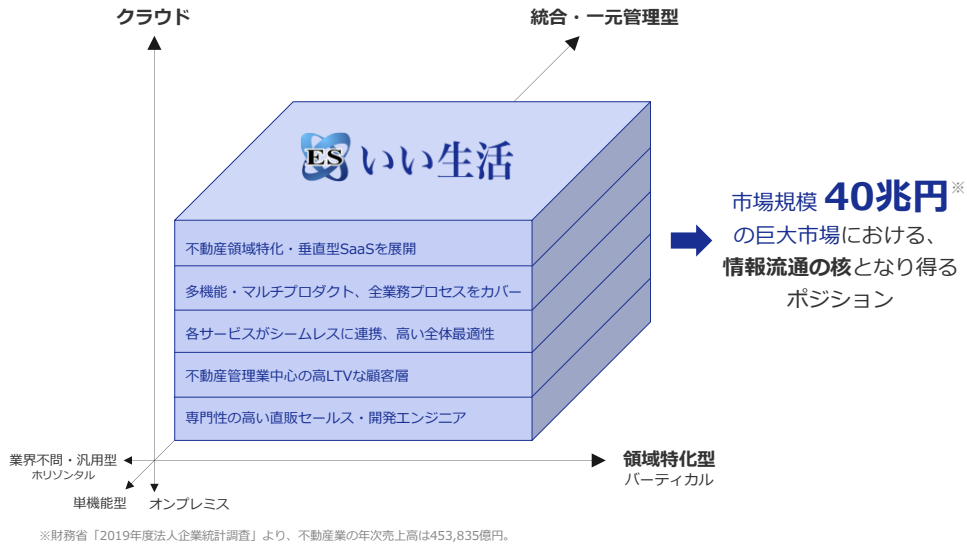
- 物件紹介に最適化された自社ウェブサイトを完全レスポンスで簡単に作成可能、不動産会社のデジタルマーケティングを支援。
- 豊富なテンプレート、シンプルな操作でプロ仕様の自社サイトが制作可能、デザイン変更やコンテンツ更新も自社で完結。

あとこちらが、不動産会社さんに簡単に自社ホームページを作っただけのツールになってまして、これも非常に導入比率が高く、ほとんどのお客様は、いい物件One賃貸・賃貸管理・売買と、こちらを合わせてお使いただいています。

ECMSなので自社でコンテンツ更新が可能、SEOにも強く、不動産会社さんが希望するいろんなパターンの検索が可能になっており、不動産会社さんに最適化したサービスということで、他の一般的なホームページを作成するツールとは一線を画するものになっています。

いい物件OneウェブサイトFlex :

<https://www.es-service.net/service/websiteflex/>

**市場特化 × クラウド × 一元管理 = 持続的競争優位**


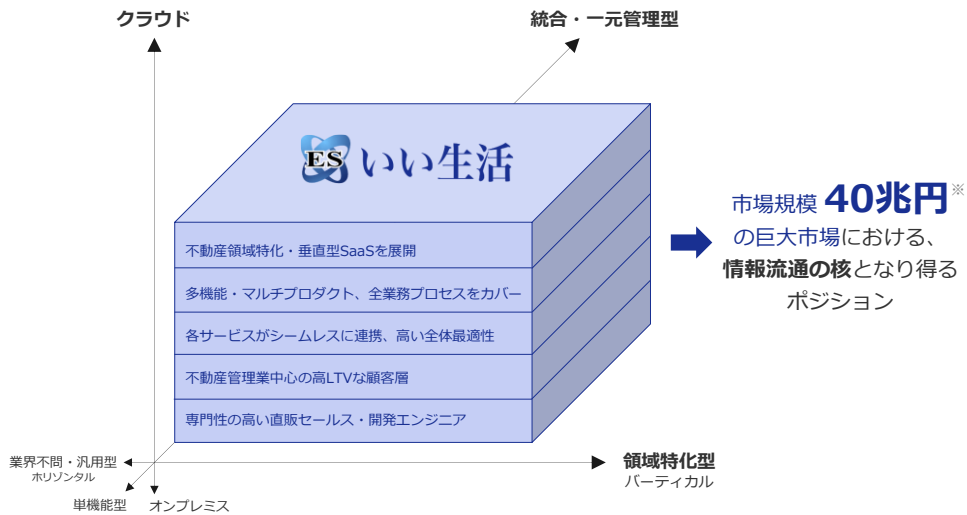
こちらが当社の競争優位性をスライドにまとめたものです。

水平のライン、X軸が、左側が業界不問汎用型システムで、会計、人事系がここに相当します。そういうホリゾンタルなプレイヤーに対して、当社は右にぐっと寄った、領域特化したバーティカルなプレイヤーです。

あとはY軸ですが、こちら平面で見ると奥の方が、統合一元管理型、手前が単機能型で、その軸上で様々な立ち位置があると思いますが、当社は統合・一元管理型です。単独のプロダクトではなく、マルチプロダクトをバーティカル領域で提供をしています。

立体のZ軸がクラウドかオンプレかで、当社はクラウドオンリー、クラウド・SaaSでやっていますので当然この上にいます、というポジショニングになります。

■ 市場特化 × クラウド × 一元管理 = 持続的競争優位



※財務省「2019年度法人企業統計調査」より、不動産業の年次売上高は453,835億円。

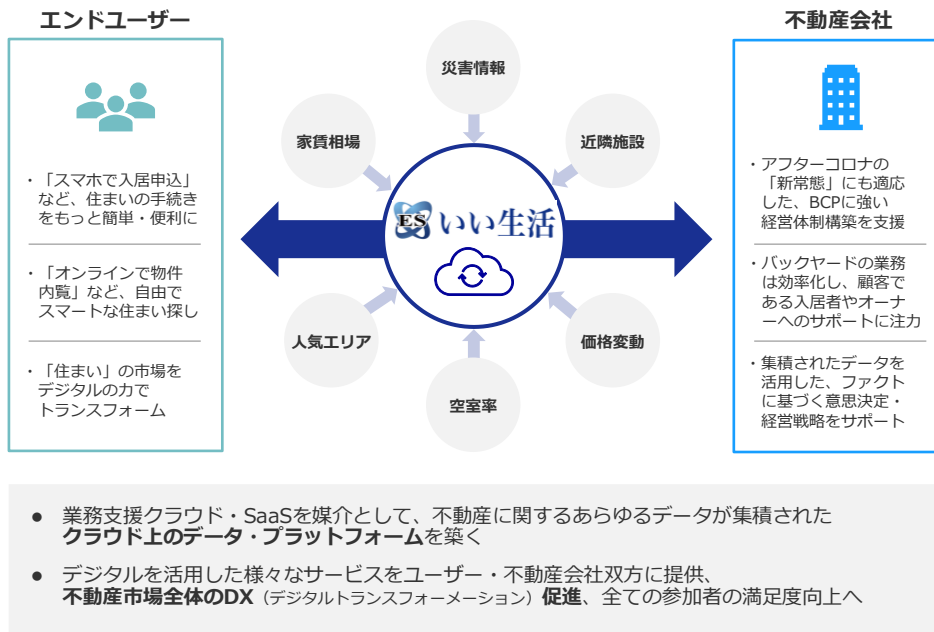
© e-Seikatsu Co., Ltd.

競争優位性の要素として、

- ・ 不動産領域に特化した垂直型展開、
- ・ 多機能マルチプロダクトで全業務プロセスをカバー、
- ・ それぞれのプロダクトがシームレスに連携、高い全体最適性、
- ・ 不動産管理会社中心で高いLTV（顧客生涯価値）顧客層、
- ・ 不動産業務に精通したマーケティング・セールスのメンバーと開発エンジニアのメンバー

これらが当社の競争優位性だと考えています。

不動産に関するあらゆるデータが集まるプラットフォームへ



これは将来のビジョンですが、当社のクラウド上にさまざまな関連情報が最終的に集まるプラットフォームを志向しています。

いい生活は、さまざまな社会課題に対して事業を通じてアプローチし、解決に貢献してまいります。

いい生活のマテリアリティ	関連するゴール
<b>変化をもたらす人材の創出</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>高度IT人材の創出</li> <li>新しい働き方を推進</li> <li>多様・多彩な人材に活躍の場を提供</li> </ul>	  
<b>社会に付加価値をもたらす革新的かつ高品質なサービスを</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>社会的付加価値の高いサービスの創出</li> <li>継続的な品質の向上</li> <li>情報セキュリティの重視</li> </ul>	 
<b>事業を通じた住環境への貢献</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>IT化による適正な不動産市場の形成</li> <li>市場の適正化を通じ、全ての人による適切な市場アクセスの確保</li> <li>ステークホルダーと共に、人と社会を支える基盤としての不動産市場の発展に貢献</li> </ul>	
<b>IT・DXを通じた環境にやさしい、豊かで持続可能な社会の実現</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>環境負荷の低い業務の遂行</li> <li>ステークホルダーと共に、市場のオンライン化、環境負荷の低い不動産業への貢献</li> <li>全国に広がるステークホルダーと共に、地域社会の健全な発展への貢献</li> </ul>	  

(注) SDGs = Sustainable Development Goals (持続可能な開発目標)の略。2015年9月の国連サミットで採択された、2030年までに持続可能でよりよい世界を目指す国際目標。17のゴール・169のターゲットから構成される。

© e-Seikatsu Co.,Ltd.

あとはサステナビリティへの取り組みというところで、当社は事業そのもので、これら当社が考えるマテリアリティ、重要性に対してアプローチをしていく、という指針を明確にしております。

今期、初めて統合報告書をリリースする予定でして、サステナビリティ、SDGsについての取り組みも、今後発信していきたいと考えております。

**会社概要**

<b>創業</b>	2000年1月21日			
<b>資本金</b>	628,411,540円（2021年6月末日現在）			
<b>上場取引所</b>	東京証券取引所 市場第二部（3796）			
<b>取引銀行</b>	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	
<b>従業員数</b>	194名（2021年6月末日現在）			
<b>ガバナンス体制</b>	監査等委員会設置会社			
<b>役員</b>	代表取締役会長 代表取締役社長 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	平野 晃 大町 正人 成本 治男
<b>監査法人</b>	きさらぎ監査法人			
<b>拠点</b>	本社 大阪支店 福岡支店 名古屋支店	〒106-0047 〒530-0011 〒812-0011 〒450-6419	東京都港区南麻布5-2-32 興和広尾ビル 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 愛知県名古屋市中村区名駅3-28-12 大名古屋ビルテング	

© e-Seikatsu Co., Ltd.

以上で四半期の決算説明会、こちらで終了させていただきたいと思  
います。ありがとうございました。

1 on 1でのご面談・取材のご要望ございましたら、基本的全て対応  
しておりますので、当社財務・IRの方にご依頼をいただければと思  
います。

IRに関するお問い合わせ：

<https://www.e-seikatsu.info/ask/ir/inquiry/form.html>

# ES いい生活

## 「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。

当社のさまざまなIR情報をお知らせする「IRニュースメール」のご登録は、下記URLからお願いいたします。

[https://www.e-seikatsu.info/IR/irNewsMail/irNewsMail\\_inquiry.html](https://www.e-seikatsu.info/IR/irNewsMail/irNewsMail_inquiry.html)

© e-Seikatsu Co., Ltd.

- 本発表において提供される資料及び情報は、当社グループの経営方針や財務情報をご理解いただくものであり、当社株式の購入、売却等の投資勧誘を目的にしたものではありません。
- 当資料に掲載している情報については細心の注意を払っておりますが、その正確性、最新性、有用性その他一切の事項に関していかなる保証も行わないものとさせていただきます。当資料に掲載した情報に誤りがあった場合や、第三者によるデータの改ざん等があった場合において、そのために生じたいかなる損害に対しても当社は一切の責任を負いません。
- 当資料に掲載している情報の一部には、現時点における当社の計画、戦略、将来の業績見通しに関する記述を含みます。当該記述は現在入手可能な情報の分析及び経営者の判断に基づくものであり、潜在的なリスクや不確実性を内包しております。将来の業績は経営環境の変化等により、実際の結果と異なる可能性があります。また将来の見通しに関する記述は、発表日以降の事実等に基づいて随時修正または更新されるものではありません。

© e-Seikatsu Co., Ltd.