平成 19 年 11 月 2 日

各　　位

株 式 会 社　い い 生 活
代 表 取 締 役 社 長　ＣＥＯ　　中 村　　清 高
（コード番号：3796　東証マザーズ）
問合わせ先：
代 表 取 締 役 副 社 長　ＣＦＯ　　塩 川　　拓 行
電 話 番 号 ： ０ ３ （ ５ ４ ２ ３ ） ７ ８ ２ ０

（補足説明）平成 20 年 3 月期中間期及び通期業績予想の修正に関するお知らせ

平成 19 年 10 月 29 日に公表いたしました平成 20 年 3 月期（平成 19 年 4 月 1 日～平成 20 年 3 月 31 日）の中間期及び通期の業績予想の修正に関しまして、下記のとおり補足説明をいたします。

１.「アドヴァンストＡＳＰサービス」の内容について

今回の業績予想修正の主要因である「アドヴァンストＡＳＰサービス」に関しまして、その内訳及びビジネスの内容について、あらためてご説明いたします。

「アドヴァンストＡＳＰサービス」の中には、大きく分けてストック要素（※1）である「Yahoo!不動産」の新築物件情報コンテンツ用データベース作成業務（「ヤフー入稿センター業務」）とフロー要素（※2）である顧客向け受託開発業務の２つがあります（その他ストック要素である「Yahoo!不動産」賃貸における広告取次業務の手数料収入による売上があります）。
前者については、平成 17 年 11 月からスタートし、業務の効率化・改善を進め、様々な工夫に基づき順調に売上が伸びた結果、現在でも着実に売上に貢献するまでに成長しました。
これに対して、後者の一般の受託開発業務はいくつかの面でその位置づけが変わってまいりました。

当社の業務の中で受託開発は、これを基として開発した様々なサービスの“部品”をストック要素である「ＡＳＰサービス」の拡販商品に活かすという戦略に基づいて取り組んでまいりましたが、現在までで、不動産会社の業務の役に立つと考えるほぼ全ての部品の開発が、基礎部分について完成したと考えております。今後は部品の組み合わせによって、より広範な「ＡＳＰサービス」の商品（SaaS）を拡販商品のラインアップに加えていくことが最も重要であるという判断に到りました。

また、一般のシステム受託開発（フロー要素）は競争入札が増加し、いわゆるコンペに参加すると、結果として、当社が開発したシステムのノウハウの一部を提案書中で無償提供する結果となり、長期的に見て、当社の競争力強化に繋がらないと考えられるケースも出てきました。実際にいくつかの事例で昨年からこの傾向が顕著になってきたため、社内で十分検討を重ねた結果として、受託開発案件の競争入札には原則として参加しないという方針を決定しました。また、受託開発案件は利益率を個別プロジェクト毎に分析すると縮小傾向にあり、当社の強みを発揮する分野ではない、という認識を持つに至りました。

以上の結果、今期の予想のうち、「ヤフー入稿センター業務」を除く「アドヴァンストＡＳＰサービス」売上に割く社内リソースの一部配置転換を進めるとともに、開発リソースを受託開発から順次、拡販商品の開発にシフトし、加速してきている拡販商品部分の新商品のリリースを含む充実度と拡販の速度をさらに上げ、将来的な業績のブレを極小化するための方向転換を今判断することが最良のタイミングであるという結論に到りました。

今期の後半は転換期となりますが、来期の初めから以上の体制による本来あるべき「ＡＳＰサービス」（SaaS）の伸びで、より着実な利益を伴う成長の素地が出来上がったと考えます。

２．ＡＳＰソリューション事業の売上高に係る修正予想の内訳について

中間期	（単位：百万円）	実績 平成 18 年 9 月 中間期 ①	当初予想 平成 19 年 9 月 中間期 ②	修正予想 平成 19 年 9 月 中間期 ③	対当初予想 差額 ③-②	対前年同期比 (③/①) -1%
ストック要素	**ＡＳＰサービス**	207	352	344	△8	**65.9%**
	ネットワーク・ソリューション	55	57	60	3	9.1%
	アドヴァンストＡＳＰサービス（ヤフー入稿センター）	196	248	297	49	51.3%
	アドヴァンストＡＳＰサービス（広告関連サービス）	12	53	40	△13	233.7%
	小計	470	710	741	31	**57.4%**
フロー要素	アドヴァンストＡＳＰサービス（受託開発）	202	225	152	△73	△24.8%
	合計	672	935	893	△42	32.8%

通期	（単位：百万円）	実績 平成 19 年 3 月 通期 ①	当初予想 平成 20 年 3 月 通期 ②	修正予想 平成 20 年 3 月 通期 ③	対当初予想 差額 ③－②	対前年同期比 (③/①) -1%
ストック要素	**ＡＳＰサービス**	487	856	786	△70	**61.4%**
	ネットワーク・ソリューション	116	116	107	△9	△7.8%
	アドヴァンストＡＳＰサービス（ヤフー入稿センター）	467	524	597	73	27.8%
	アドヴァンストＡＳＰサービス（広告関連サービス）	47	127	82	△45	74.4%
	小計	1,117	1,623	1,572	△51	**40.7%**
フロー要素	アドヴァンストＡＳＰサービス（受託開発）	478	527	363	△164	△24.1%
	合計	1,595	2,150	1,935	△215	21.3%

今回の業績予想の修正については、10 月 29 日の「平成 20 年 3 月期中間期及び通期業績予想の修正に関するお知らせ」でもご説明させていただきましたとおり、フロー要素である「アドヴァンストＡＳＰサービス」の受託開発部分の予想を見直したことが主な要因となっております。

今下期、特に１－３月間の不動産繁忙期を控えて、ストック要素である「ＡＳＰサービス」の通期予想も若干見直しておりますが、当社の主力サービスである「ＡＳＰサービス」の今中間期の修正後の予想と前年同期比数値からの成長率は 65.9%であり、「ＡＳＰサービス」の成長軌道には変更ありません。

また、変動要素の大きい「アドヴァンストＡＳＰサービス」の受託開発（「フロー要素」）部分を除いた売上は、積上げ要素（「ストック要素」）の大きい部分であり、この「ストック要素」部分の成長率も当社が重視する指標であります。「ストック要素」の今中間期の修正後の予想と前年同期比数値からの成長率は 57.4%となっており、こちらも成長傾向が続いております。

今後とも「ＡＳＰサービス」売上高と「ストック要素」売上高の拡大にフォーカスし、安定的な成長を実現してまいります。

３．平成 20 年 3 月期中間期における四半期単位の推移について

（単位：百万円）	実績 第 1 四半期 ①	修正予想 第 2 四半期 ②	差額 ②－①
売上高	419	473	54
営業利益	△57	△1	56
経常利益	△55	△0	55
当期純利益	△16	△4	12

上記は平成 20 年 3 月期第２四半期（修正後の予想）と第１四半期実績の比較でありますが、四半期ベースの売上高は着実に成長を続けており、成長トレンドには変化はありません。第２四半期は、期初の人材投資による販売管理費の増加を吸収し、損益分岐点を越えつつある状況です。今下期のコスト水準はほぼ上期と同様の水準を想定しておりますので、売上高の増加がより直接的に利益水準に効いてくるものと考えております。

※１　ストック要素
継続的な契約にもとづき、毎月一定の売上が計上されます。契約数・契約単価が増加すると毎月の売上が増加し、契約を積上げていくことで安定した収益を上げることが可能です。

※２　フロー要素
都度の契約にもとづき、1 契約（1 納品）につき１回売上が計上されます。受注件数・受注金額が増加すると売上が増加しますが、継続的ではなく、一時的な売上となるので期毎に変動する余地が大きい性質を持つ売上であります。

以上