2025年5月15日

2025年3月期 通期 決算説明資料

株式会社いい生活（東証スタンダード市場 証券コード：3796）

いい生活 テクノロジーと心で、たくさんのいい生活を

© e-Seikatsu Co.,Ltd.

目次

1. 事業概要

2. 通期決算概要

3. 今後の展望

ご参考資料 | ❶ 当社ブランドについて ❷ サービス紹介 ❸ 会社概要

1.事業概要

ミッション

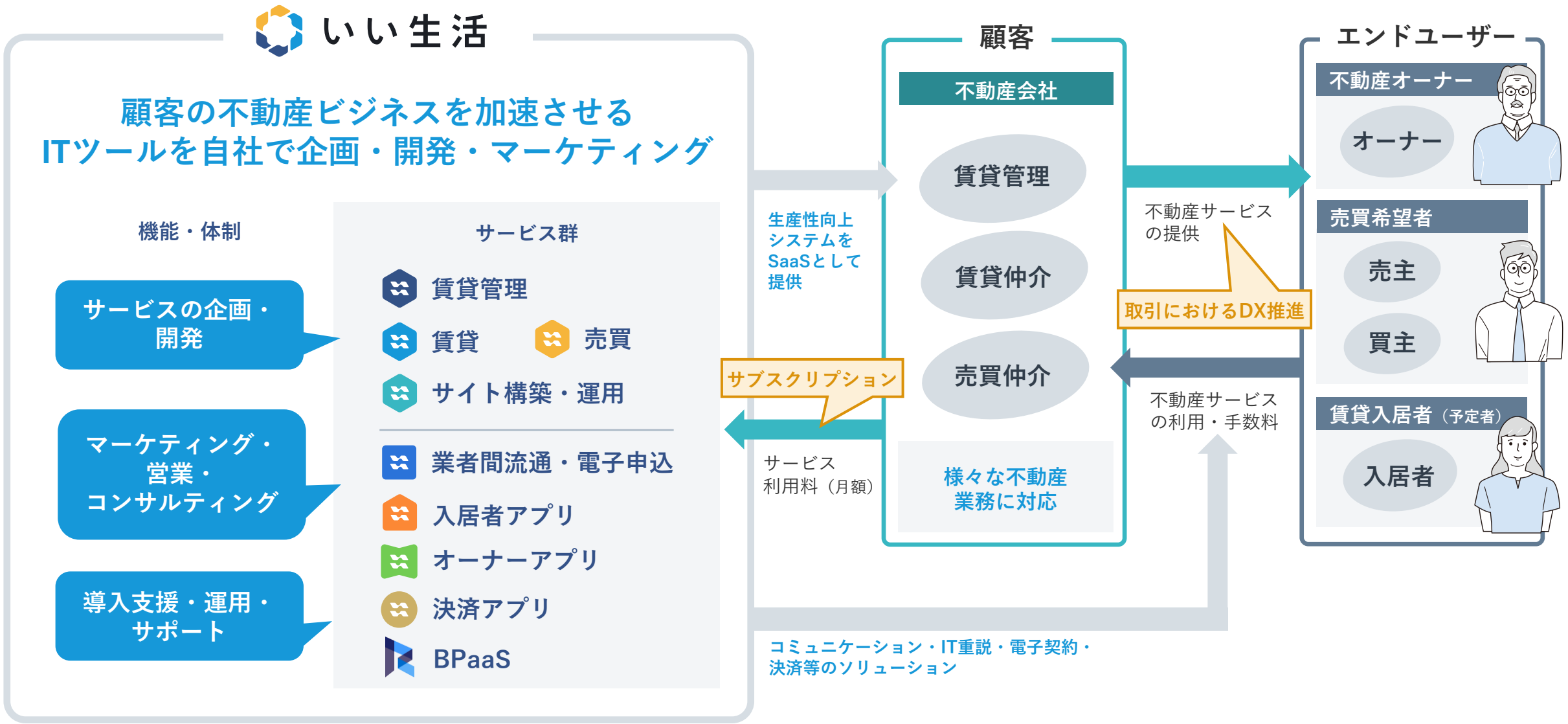
テクノロジーと心で、
たくさんのいい生活を

ビジョン

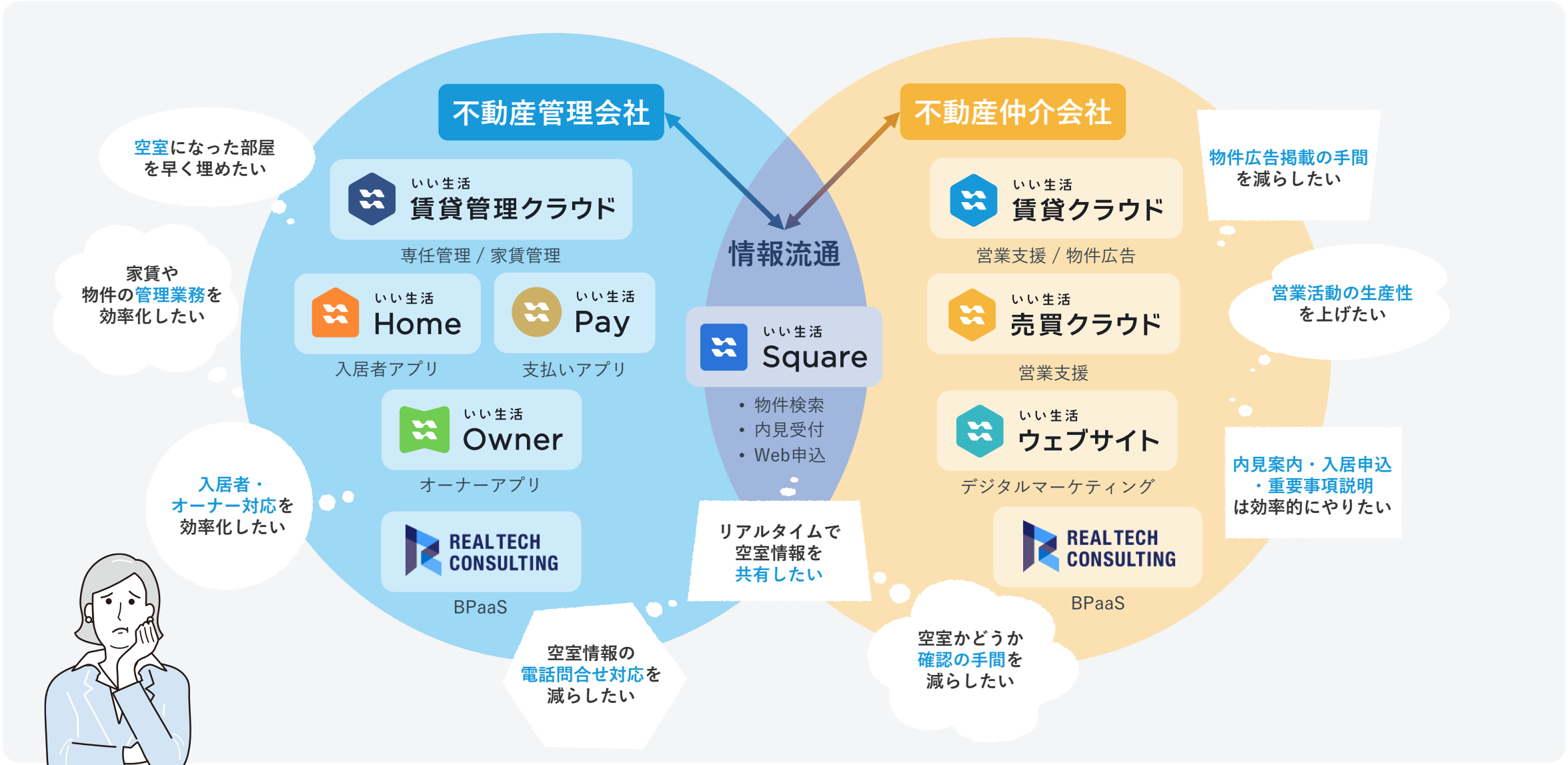
心地いいくらしが循環する、
社会のしくみをつくる



不動産会社のDXを支援、不動産取引のペインポイントを解消



不動産市場の多様なニーズに対応するマルチプロダクトを展開



バーティカルSaaS + BPaaSがもたらす売上の相乗効果

子会社（リアルテック・コンサルティング）を通して、より深い顧客課題に応えるBPaaSを提供、
SaaSとBPaaSの相乗効果で売上を伸長

サービス種類	主な提供機能	主な提供価値	売上区分
BPaaS Business Process as a Service	**オペレーション コンサルティング**	● 当社SaaSの利用を前提とした、高付加価値BPO/BPRサービス ● RPA/ローコードツールの導入等、SaaS活用のコンサルティング ● 当社SaaSに精通したコンサルタントが顧客のDXに伴走支援 ● 顧客のレガシーデータを刷新、ビジネスの価値を最大化するための**データモダナイゼーションを提供**	**ソリューション**
SaaS Software as a Service	**アプリケーション**	● 不動産領域特化、業務プロセスを網羅したフルラインナップSaaS ● マルチテナント型クラウドでメンテナンスフリー ● UI/UXを追求した高ユーザビリティ ● 機密性の高いオーナー・契約情報を高度なセキュリティで管理	**サブスクリプション**

データモダナイゼーションがもたらす新たな付加価値

蓄積されたデータを、よりアクセスしやすく、使いやすく、価値ある形式に変換・最適化

データ活用の高度化により有意義な洞察を引き出しビジネス価値の最大化

Before

一貫性がない

限定的な分析

遅い処理速度

サイロ化されたデータ

古いテクノロジー

二重入力

セキュリティリスク



効果的なデータ活用を妨げるさまざまな課題

After

網羅的で深い分析

速い処理速度

一貫性のあるデータ

データモダナイゼーション

最新のテクノロジー

統合データベース

高セキュリティ

二重入力の削減





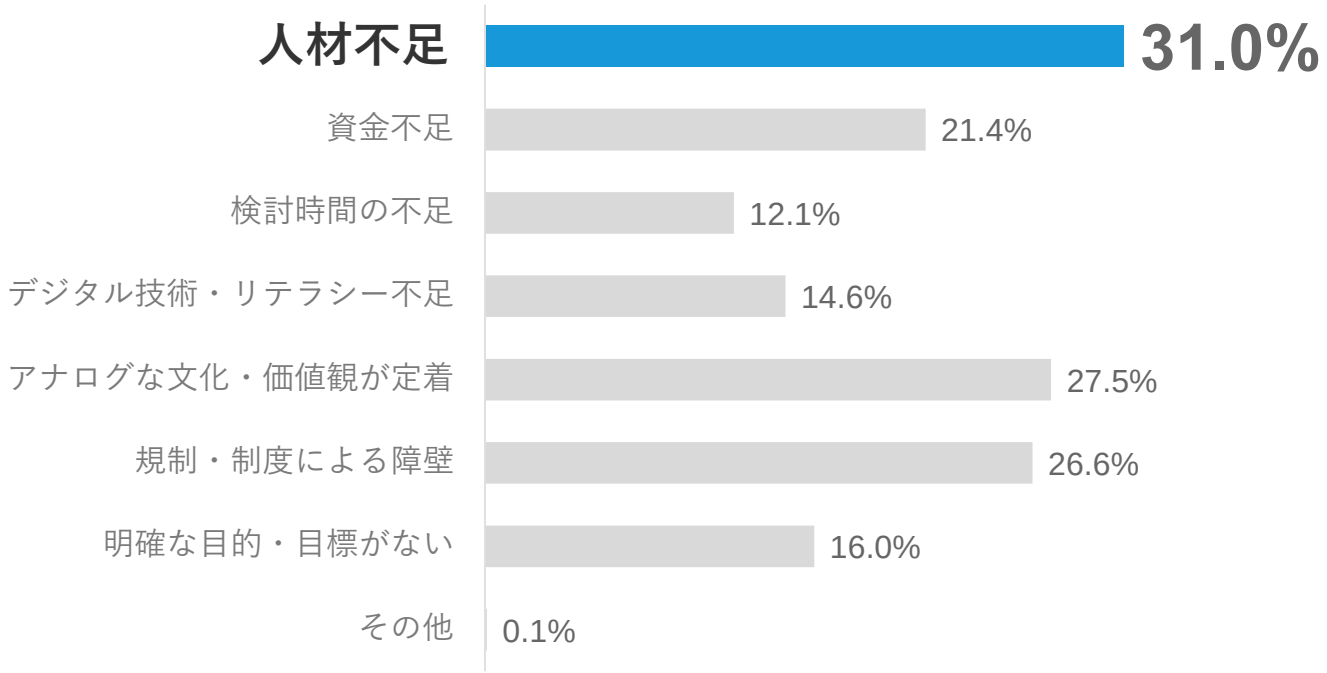
新たな付加価値の創出を支援

「SaaS ＋ BPO ＝ BPaaS」で生まれる付加価値

社内にIT人材がいなくても、アウトソーシングで柔軟にIT活用ができる

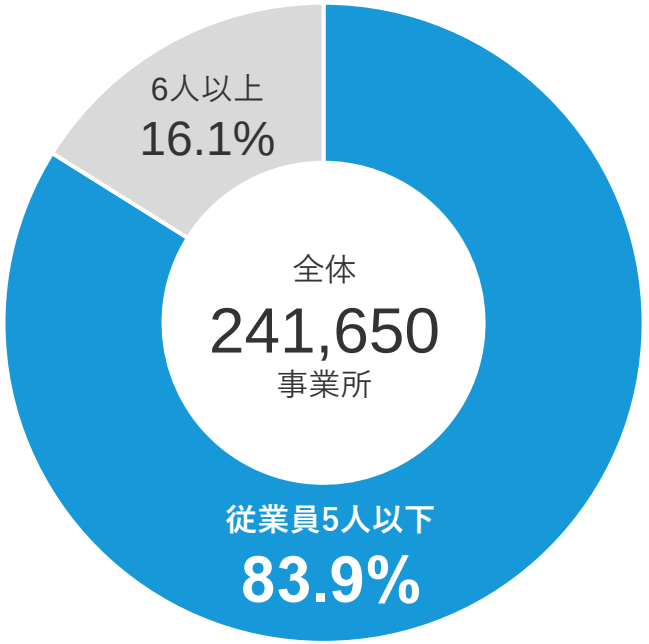
IT設備不要で比較的低コスト、規模の小さい事業所であっても導入しやすい

デジタル化を進める上での課題や障壁（n=1,442）



出典：総務省「令和6年度情報通信白書」（2024年）

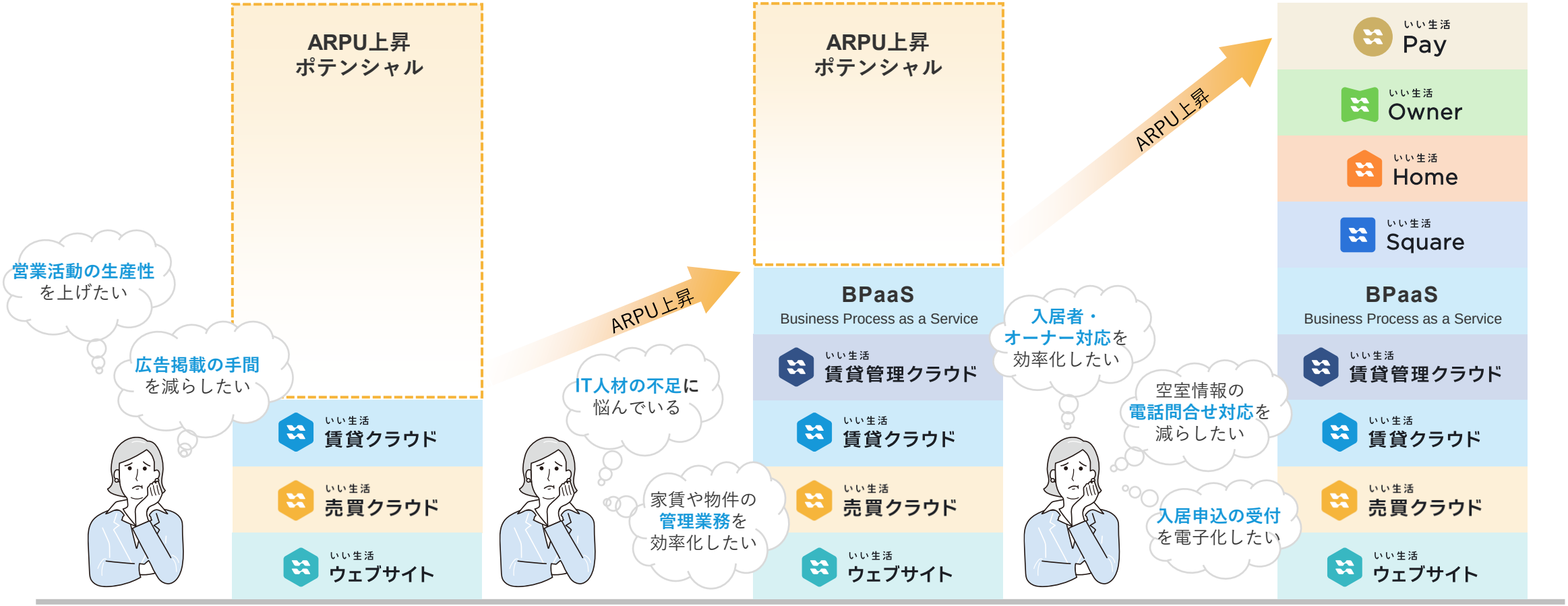
不動産業　事業所数



出典：総務省「令和３年経済センサス」（2023年）

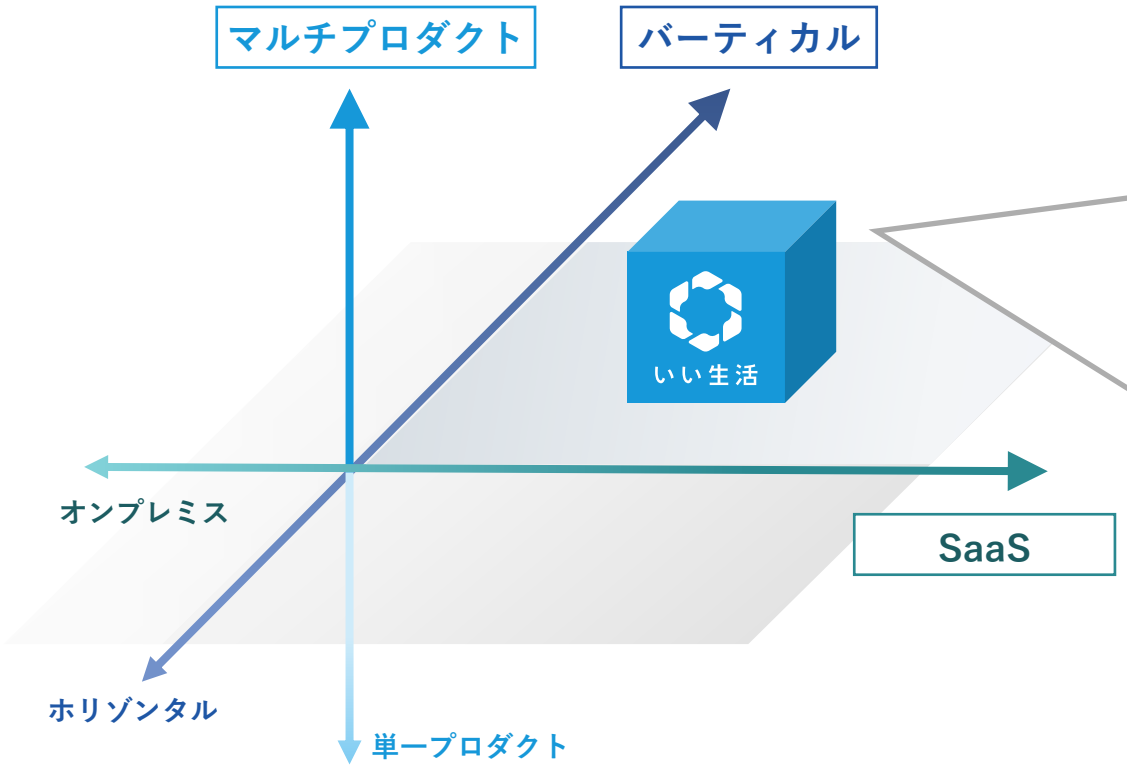
マルチプロダクトがもたらすARPU上昇のポテンシャル

顧客課題の深堀り・段階的なクロスセルにより、ARPU（平均月額単価）が持続的に上昇



（注）実際の顧客の導入事例を元に一部を変更したイメージ図です。

いい生活のポジショニングと競争優位性



SaaS × バーティカル × マルチプロダクト
＝ 持続的競争優位

不動産市場における情報流通のセンターポジション

SaaSの優位性

1. 法改正対応等にも一律アップデート
2. システム間のデータ連携が容易
3. リモート作業にも簡便に対応可能
4. 高度なセキュリティ
5. AI技術の活用にも好相性

バーティカルSaaSの優位性

1. 高いLTV（顧客生涯価値）
2. 汎用性よりサービスそのもので差別化
3. 顧客の基幹システムとして位置づけ

マルチプロダクトの優位性

1. 収益が短期的市況に左右されにくい
2. ARPUの向上余地
3. 連携による全体最適価値の創出
4. TAM拡張余地が大きい

チーム及び人的資本の持つ優位性

エンジニア

不動産業務に精通し、大規模マルチテナントでのマルチプロダクト展開を実現

マーケティング セールス

専門性の高い直販で新規顧客獲得及びアップセル/クロスセルを実現

コンサル ティング

導入から稼働開始まで**SaaS導入による業務革新**を実現

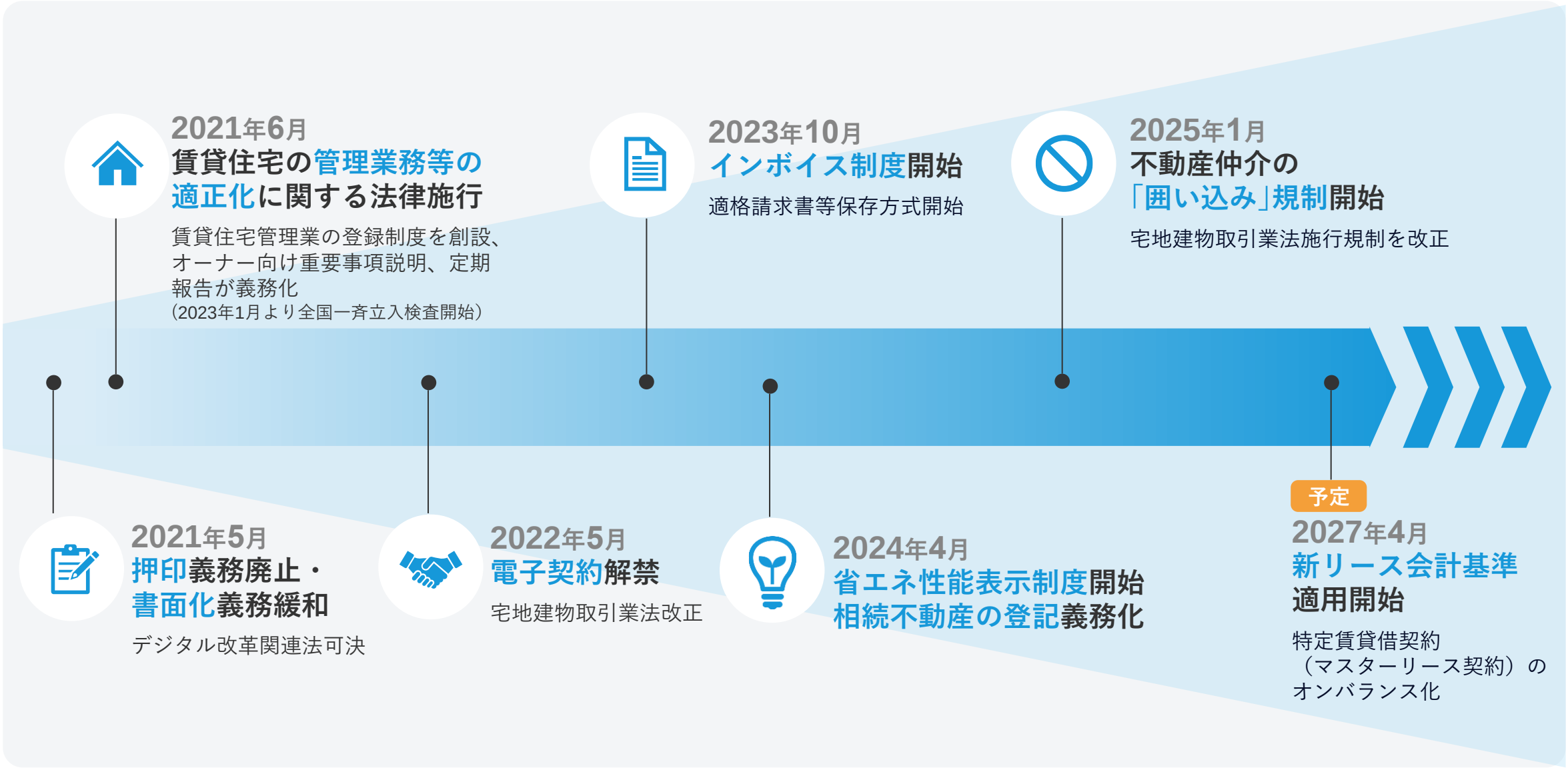
導入支援

顧客のレガシーデータを**真の情報資産へ**とリエンジニアリング

カスタマー サクセス

稼働開始後の活用支援を担う、**高い顧客満足度**を誇る

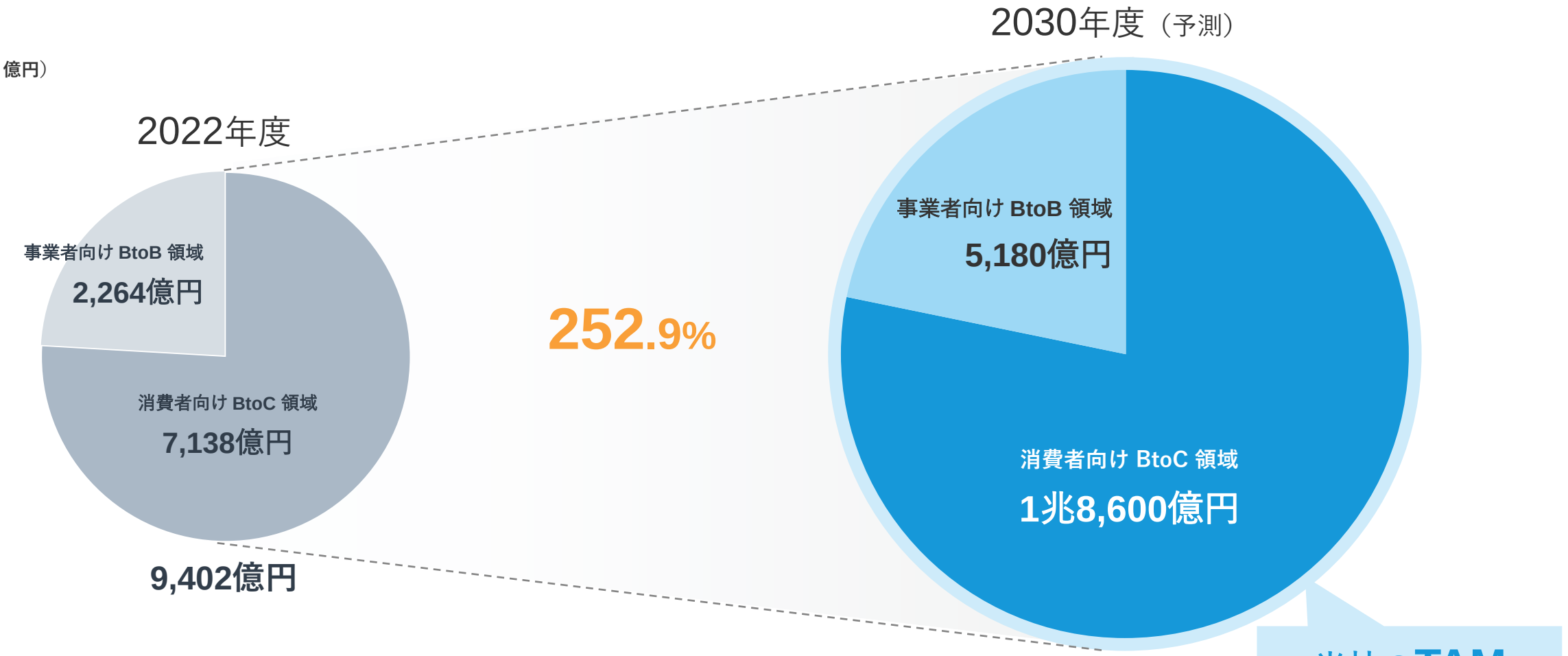
不動産取引のDX化に係る主な法改正・新制度



（注）サブリース業者と所有者との間の賃貸借契約の適正化に係る措置は2020年12月15日施行

拡大が続く不動産テック市場

（単位：億円）



出典：株式会社矢野経済研究所「2024年版 不動産テック市場の実態と展望」（2024年4月）

（注）株式会社矢野経済研究所は共同通信グループの総合市場調査会社であり、上記データは同社の独自調査に基づくものであります。

（注）事業者売上高ベース

- 消費者向けBtoC領域は「不動産探し等のメディア」「不動産マッチングサービス」「設計・施工サービス」「不動産投資型クラウドファンディング」「不動産利用（シェアリング）仲介」を対象
- 事業者向けBtoB領域は「不動産情報提供サービス」「不動産仲介・管理業務支援/価格査定系」「VR（仮想現実）・AR（拡張現実）技術を活用した支援サービス」「IoT（クラウド型監視カメラ・画像解析）」を対象

不動産テック市場の主要なプレーヤーとして市場拡大による成長を実現

目標とする指標

- **顧客法人数**
  5,000社
- **平均顧客単価**（月額/法人）
  100,000円

- **不動産業 国内事業所数：**
  315,666ヶ所（R3年）
- **平均事業所単価：**
  約40,000円

不動産テック全体の市場規模
（2030年度予測）

出典：株式会社矢野経済研究所
「2024年版 不動産テック市場の実態と展望」（2024年4月）

TAM (注3)
約2.3兆
円 / 年度

SAM (注2)
約1,262億
円 / 年度

新領域進出による
ターゲット市場拡大
金融・信用領域、
データビジネス領域等

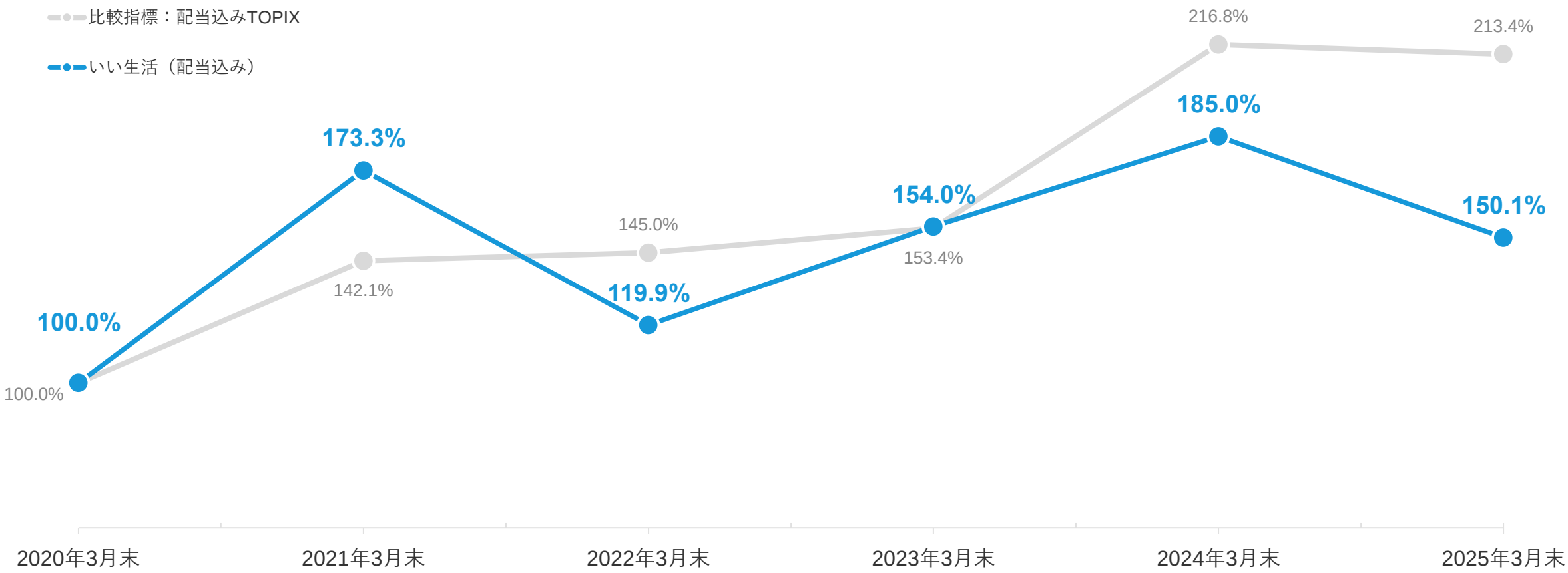
SOM(注1)
約60億
円 / 年度

市場シェア拡大
オンプレミス・スクラッチ等
システムのリプレイス

（注1）Serviceable Obtainable Market（SOM）：あるサービスの直接的ターゲットとなる市場において、実際に獲得しうるであろう現実的な市場規模。
（注2）Serviceable Available Market（SAM）：あるサービスの直接的ターゲットとなる市場で、理論上獲得しうる最大の市場規模。
（注3）Total Addressable Market（TAM）：あるサービスの直接的ターゲットでなくとも、同じ顧客ニーズを満たす代替サービスの市場も含んだ、潜在的総市場規模。
（注4）不動産業の国内事業所数は「不動産取引業」と「不動産賃貸業・管理業」の合計。（出典：「令和3年経済センサス-活動調査」総務省・経済産業省）
（注5）市場規模（SOM／SAM／TAM）は統計資料や公開資料等を基に当社が独自の推定を加えて算定したものであり、科学的な正確性を保証するものではありません。

成長投資と株主還元のバランスをとりつつ、TSRを維持

株主総利回り（TSR : Total Shareholders Return）



（注）キャピタルゲインと配当を合わせた、株主にとっての総合投資利回りを表します。
（注）2020年3月期末の終値を100とし、保有し続けた場合の毎期末時点の値です。

2. 通期決算概要

業績ハイライト

売上高
3,028 百万円 前期比（+7.8%）

サブスクリプション売上高比率
84.4 % 前期（87.0%）

EBITDA
500 百万円 前期比（△24.0%）

EBITDAマージン
16.5 % 前期比（△6.9ポイント）

ARPU
約**153**千円 前年3月（約140千円）

MRR解約率
△0.44 %

ARR
2,780百万円 前期比（+9.4%）

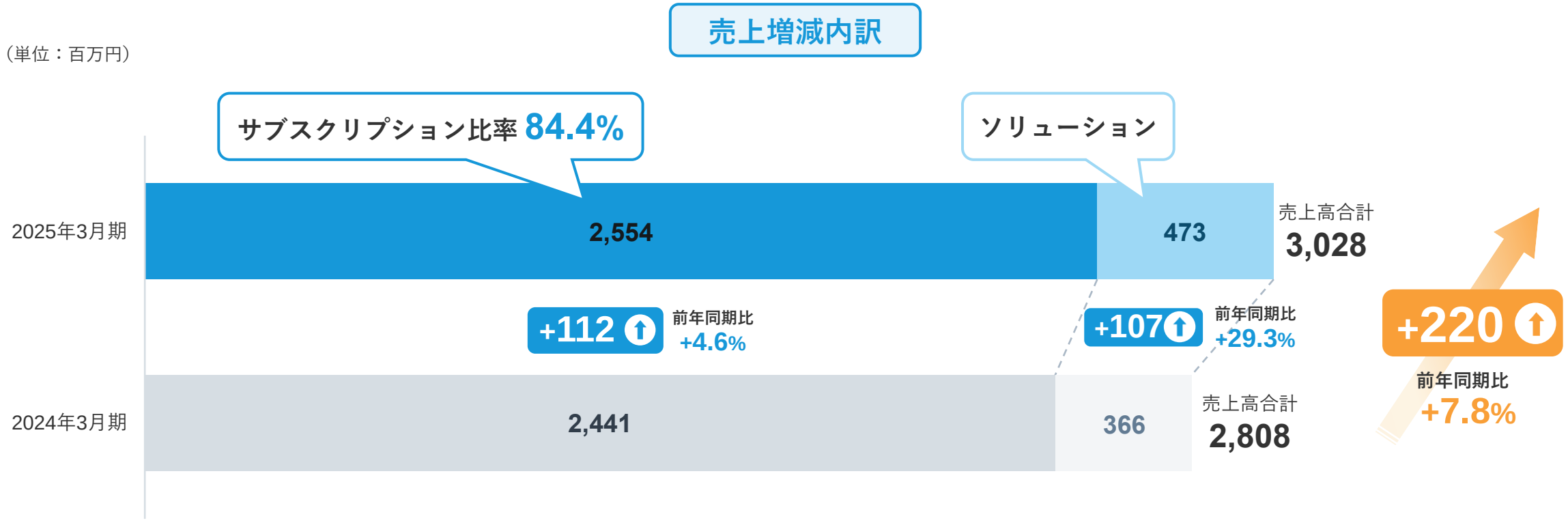
営業損失
△37 百万円 前期比（ー）

有料課金法人数
1,549 法人 前年3月比（+44法人）

サービス利用店舗数
4,762 店舗 前年3月比（+190店舗）

（注1）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2）サブスクリプション売上高比率は、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。 2025年3月期より一部の付帯取引の売上区分を「ソリューション売上」から「サブスクリプション売上」へ変更しております。2024年3月期に関しましても、同方針に基づいて組み換えた売上区分で表示しております。
（注3）ARRは、イレギュラーな売上高を控除した後の2025年3月のMRRをベースに算出しております。
（注4）EBITDA = 営業利益 + 減価償却費
（注5）ARPU（平均月額単価）は、2025年3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、千円未満を切捨てにしております。
（注6）MRR解約率は、2025年3月に失ったMRR（既存増減含む）を、2025年2月のMRRで除した数値です。MRR解約率は、当月解約によって失ったMRRよりも既存アップセルによって増えたMRRが上回っている場合マイナス値となります。（ネガティブチャーン）

サブスクリプション、ソリューションともに増収



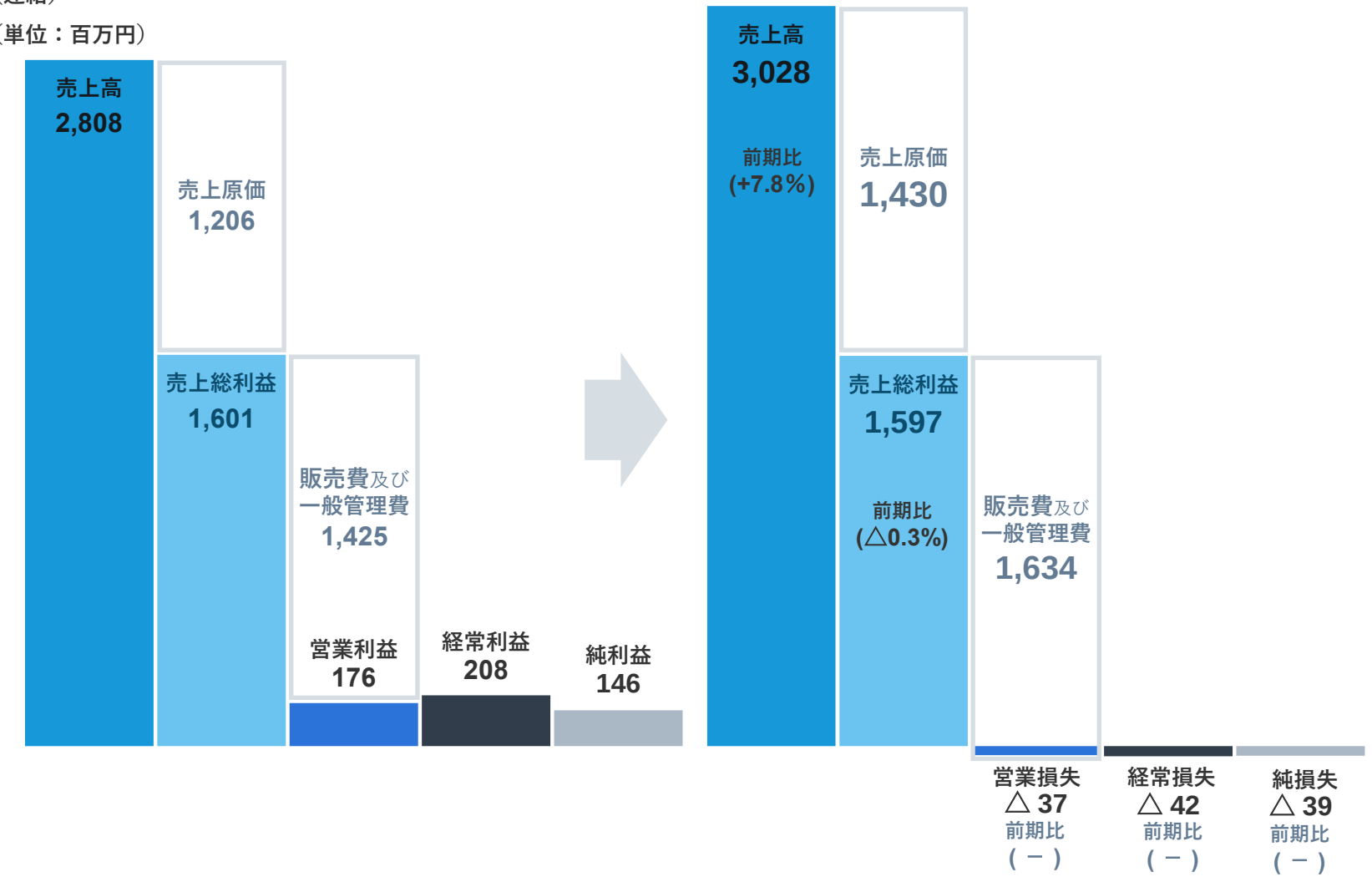
- **サブスクリプション** … SaaSの月額利用料収入やSaaS導入後の運用支援（BPaaS）契約に基づく経常的な収入など、解約の申し出がない限り毎月継続的に発生する収益
- **ソリューション** … SaaSの初期設定、スポットのシステム導入・運用支援（BPaaS）、システムの受託開発、他社サービスの代理店販売・紹介料など、その他のサービスに係る収益

（注） 2025年3月期より一部の付帯取引の売上区分を「ソリューション売上」から「サブスクリプション売上」へ変更しております。2024年3月期に関しましても、同方針に基づいて組み換えた売上区分で表示しております。
（注）百万円未満は切捨てにしております。

前期比で増収、やや費用先行で減益

（連結）

（単位：百万円）



2024年3月期

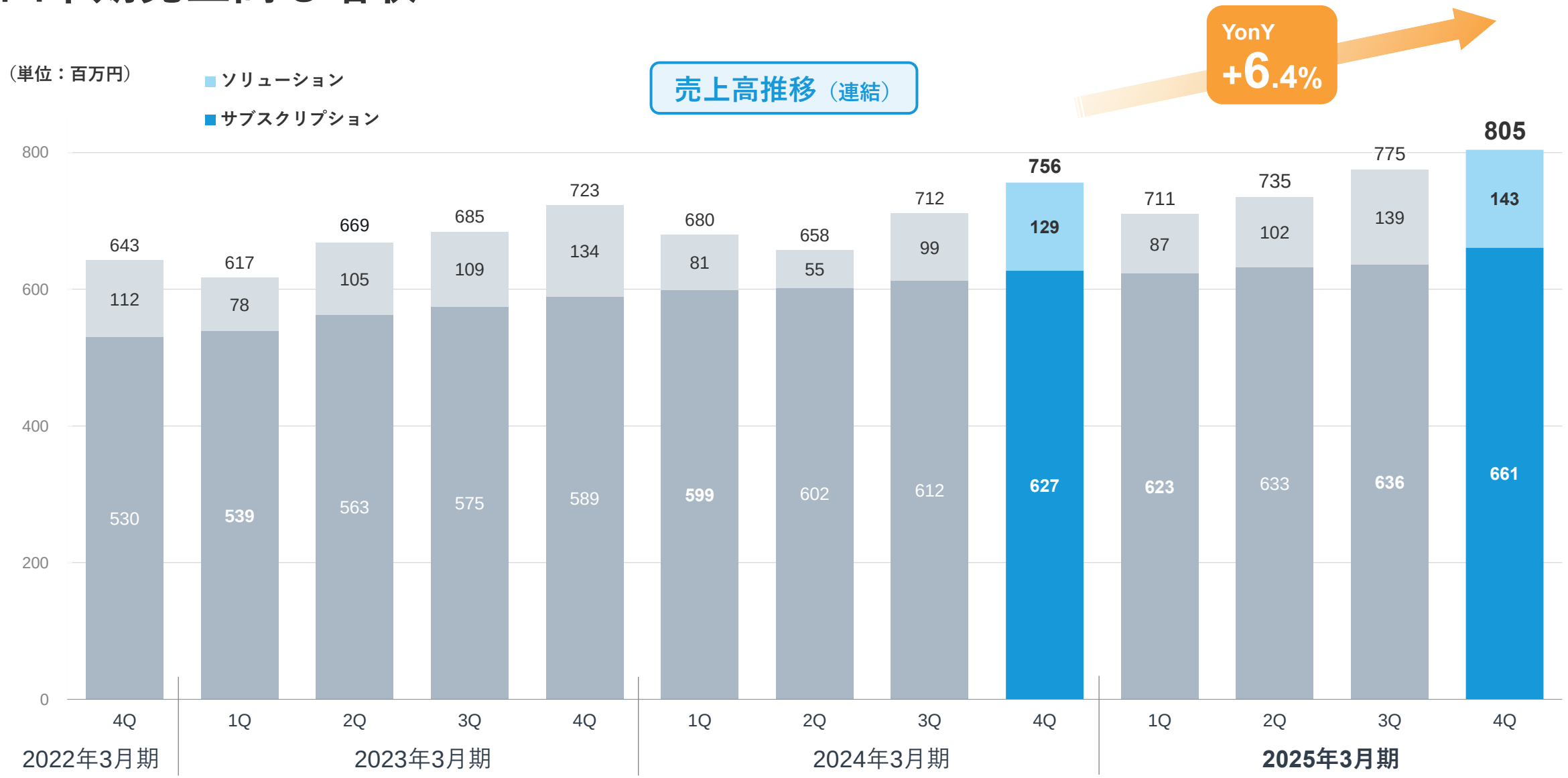
2025年3月期

売上高	7.8 %増
粗利	0.3 %減
営業損失	—
経常損失	—
当期純損失	—

（全て前期比）

（注）百万円未満は切捨てにしております。

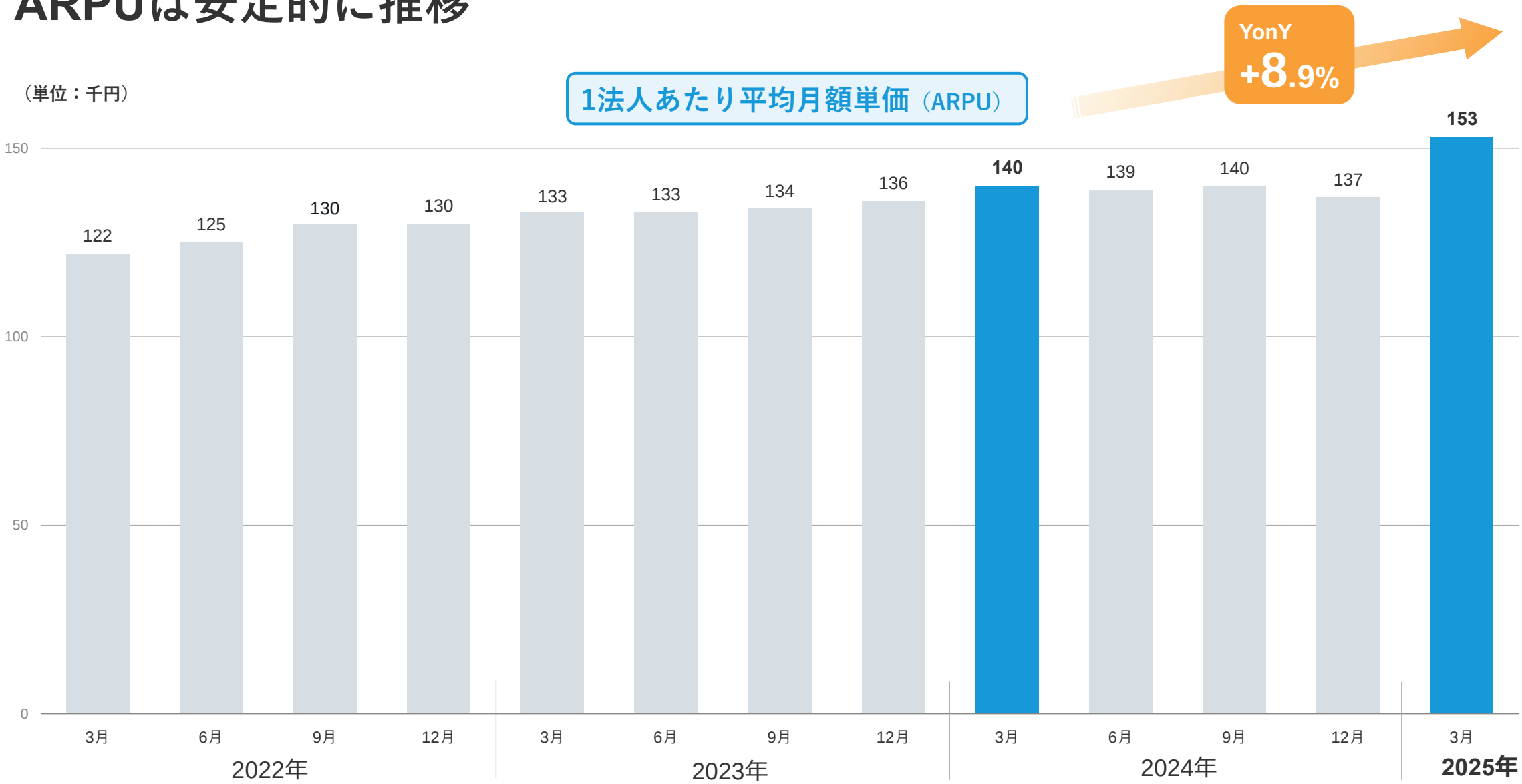
四半期売上高も増収



（注）2025年3月期より一部の付帯取引の売上区分を「ソリューション売上」から「サブスクリプション売上」へ変更しております。
2024年3月期以前に関しましても、同方針に基づいて組み換えた売上区分で表示しております。
（注）百万円未満は切捨てにしております。

ARPUは安定的に推移

（単位：千円）



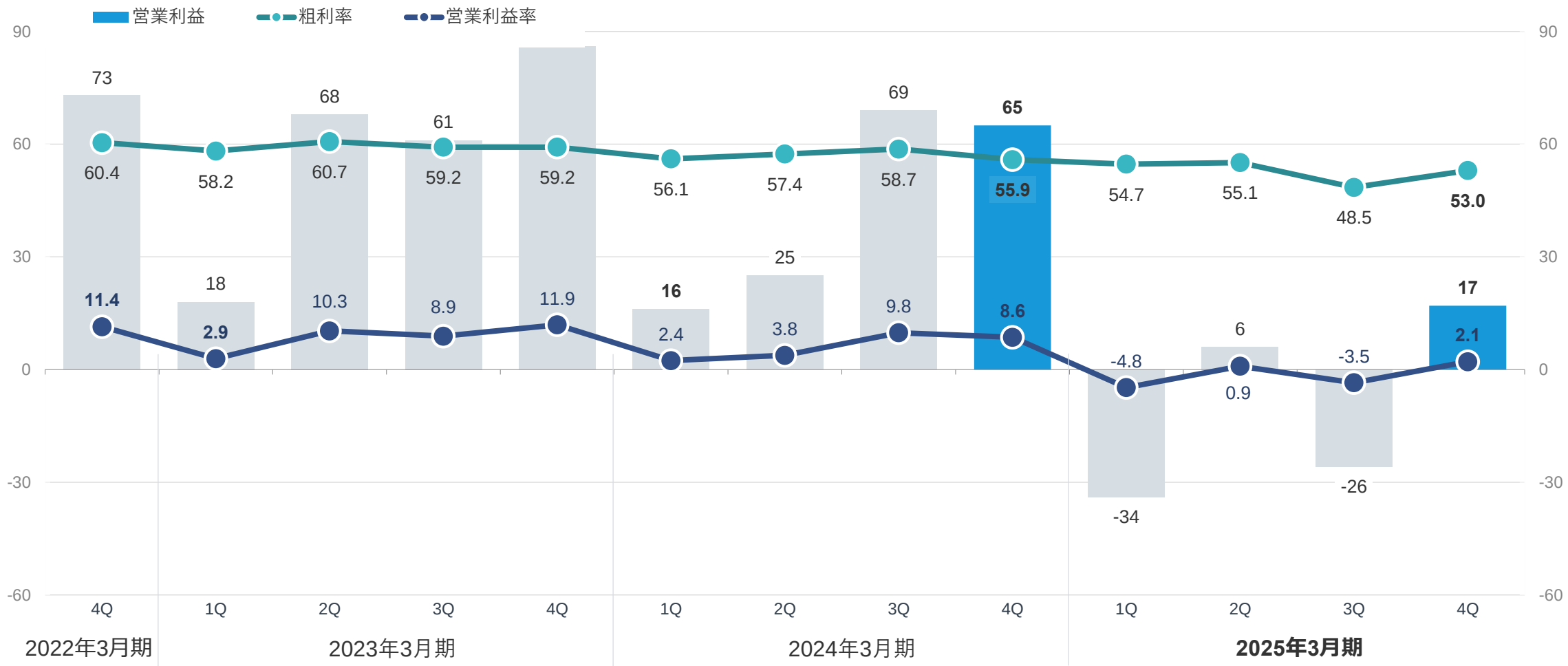
（注） 2025年3月期より一部の付帯取引の売上区分を「ソリューション売上」から「サブスクリプション売上」へ変更しております。
2024年3月期以前に関しましても、同方針に基づいて組み換えた売上区分で表示しております。
（注）千円未満は切捨てにしております。

4Qは前年同期比減益となるもプラスに転じる

（単位：百万円）

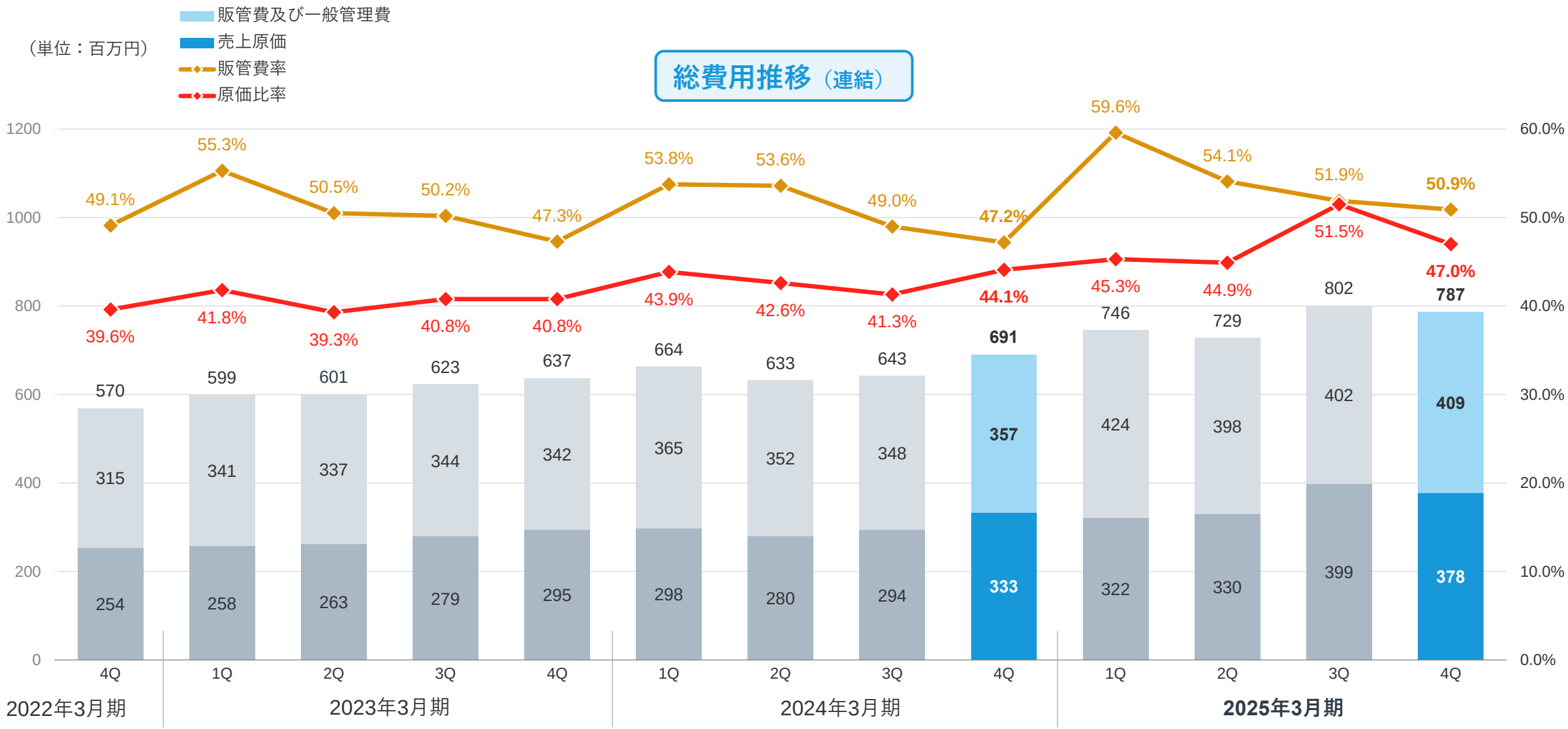
粗利率・営業利益・営業利益率推移（連結）

（単位：%）



（注）百万円未満は切捨てにしております。

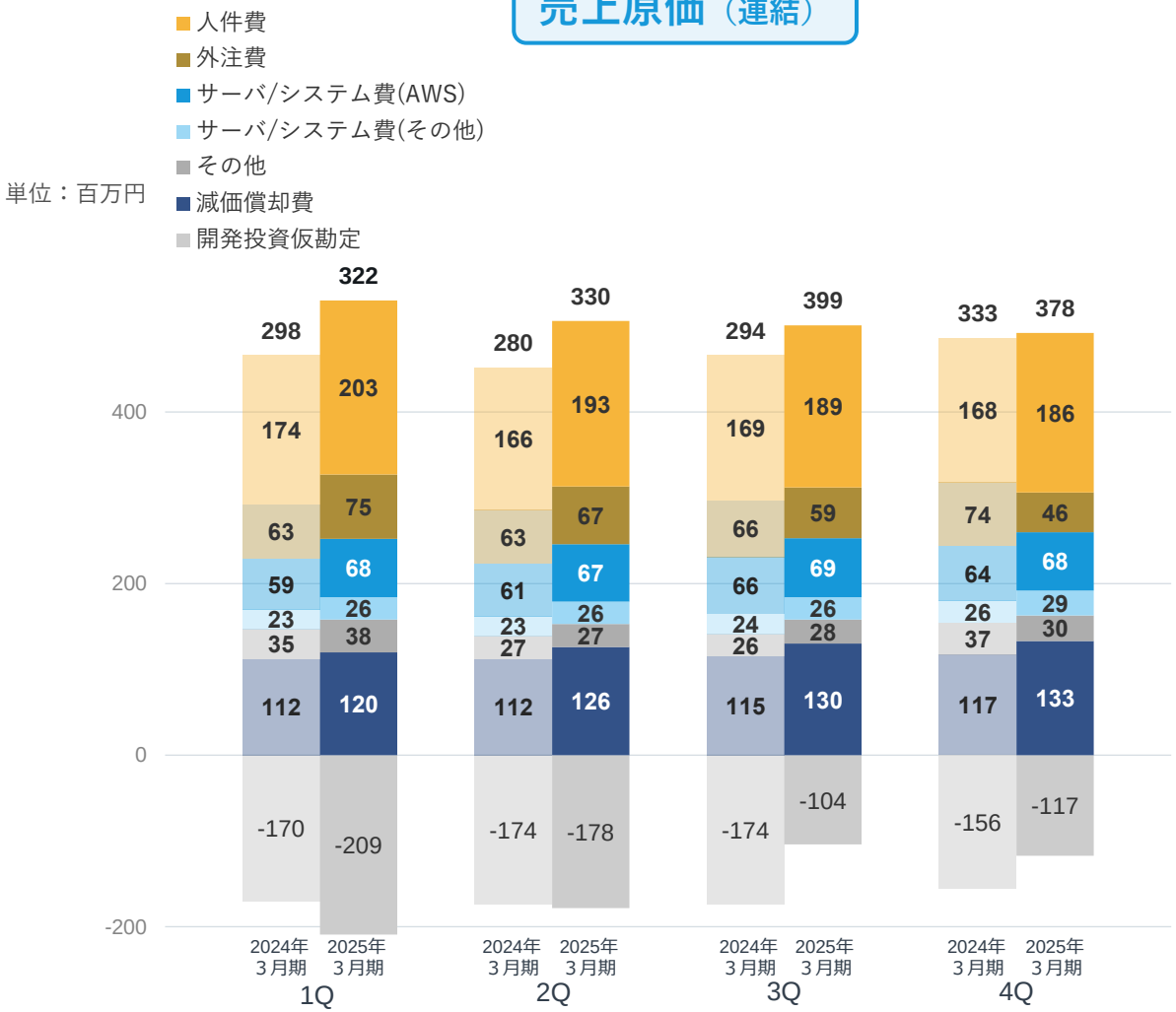
原価・販管費率は前年同期比で上昇



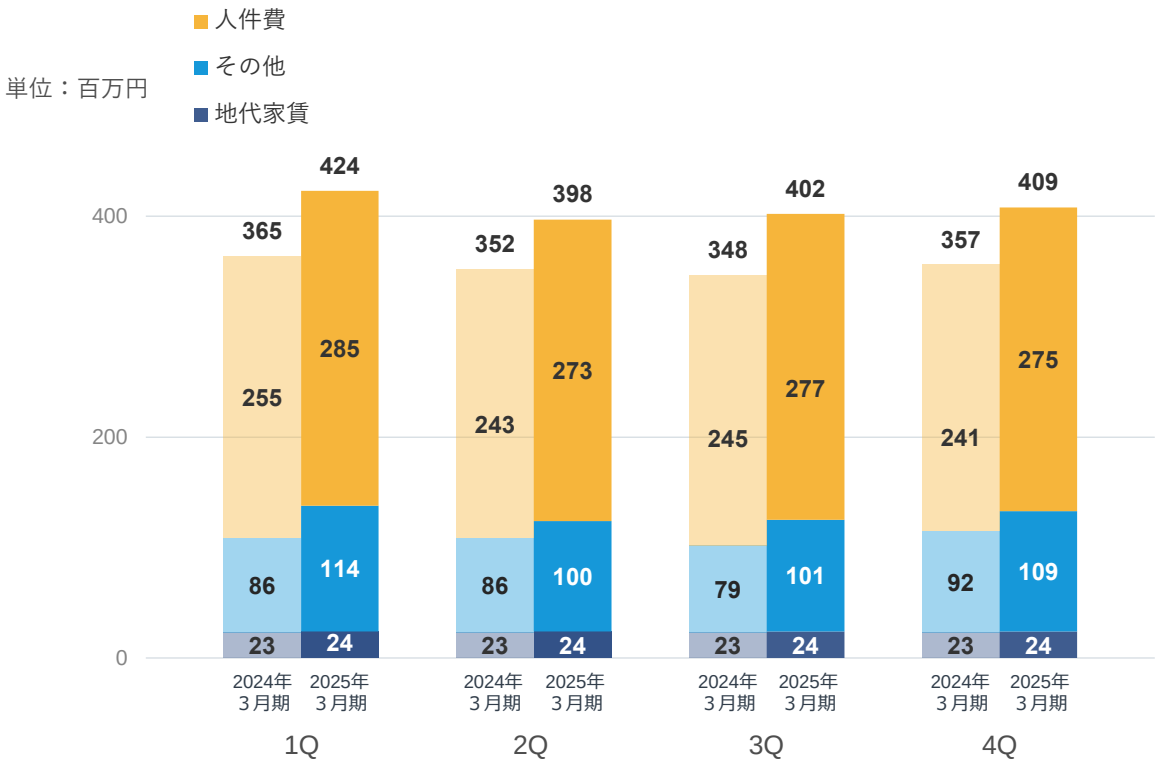
（注）百万円未満は切捨てにしております。

4Qも大型案件が完了、人的資本とマーケティングには投資継続

売上原価（連結）



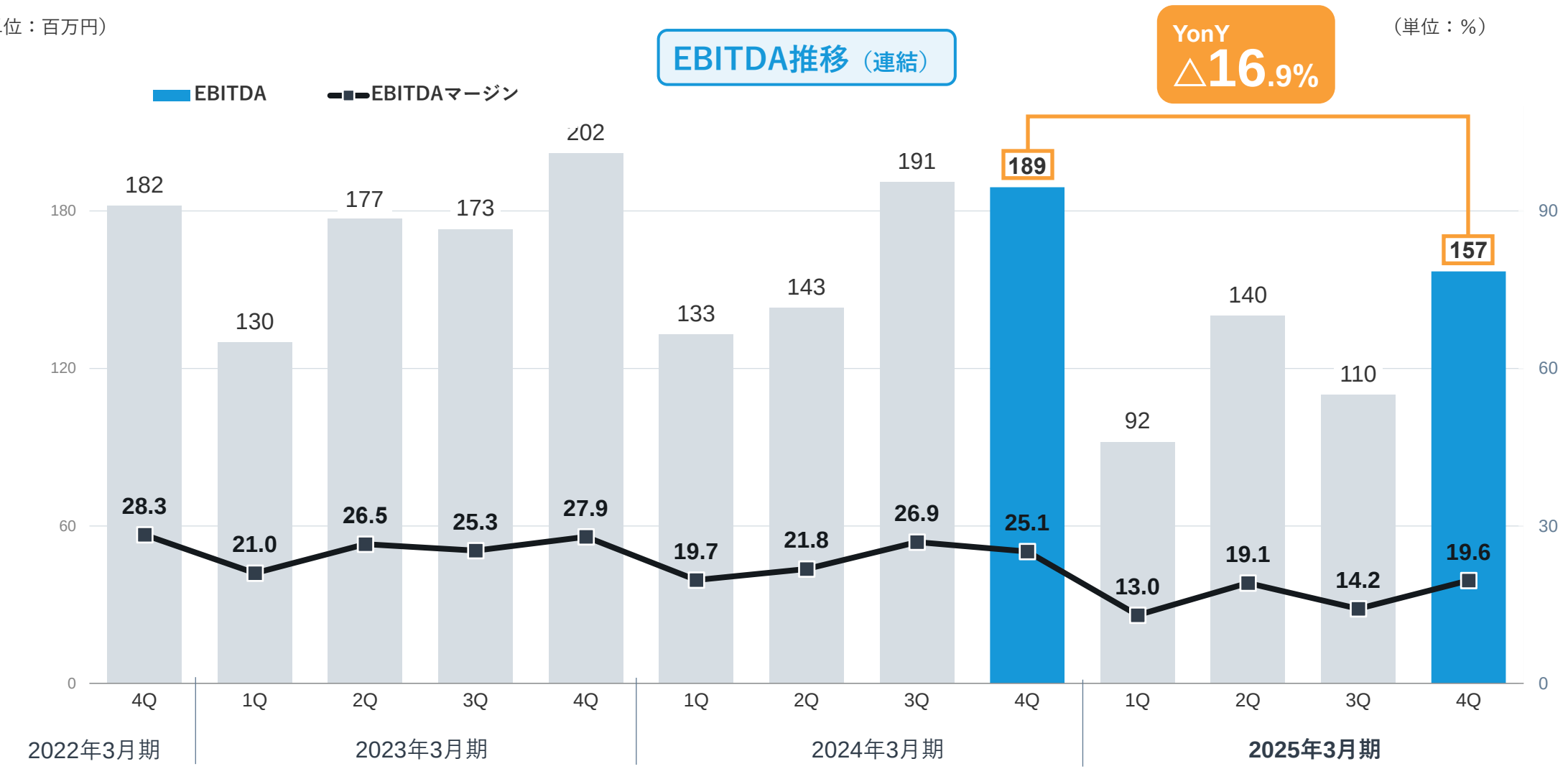
販売管理費（連結）



（注）売上原価のうち、「その他」はオフィス家賃、水道光熱費等を含みます。「開発投資仮勘定」は開発途上の仕掛品、ソフトウェア仮勘定等で構成されます。
（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）販売管理費のうち、「その他」にはマーケティング・セールス・サポート等に係る費用を含みます。
（注）百万円未満は切捨てにしております。

投資が先行しEBITDAは前年同期比減

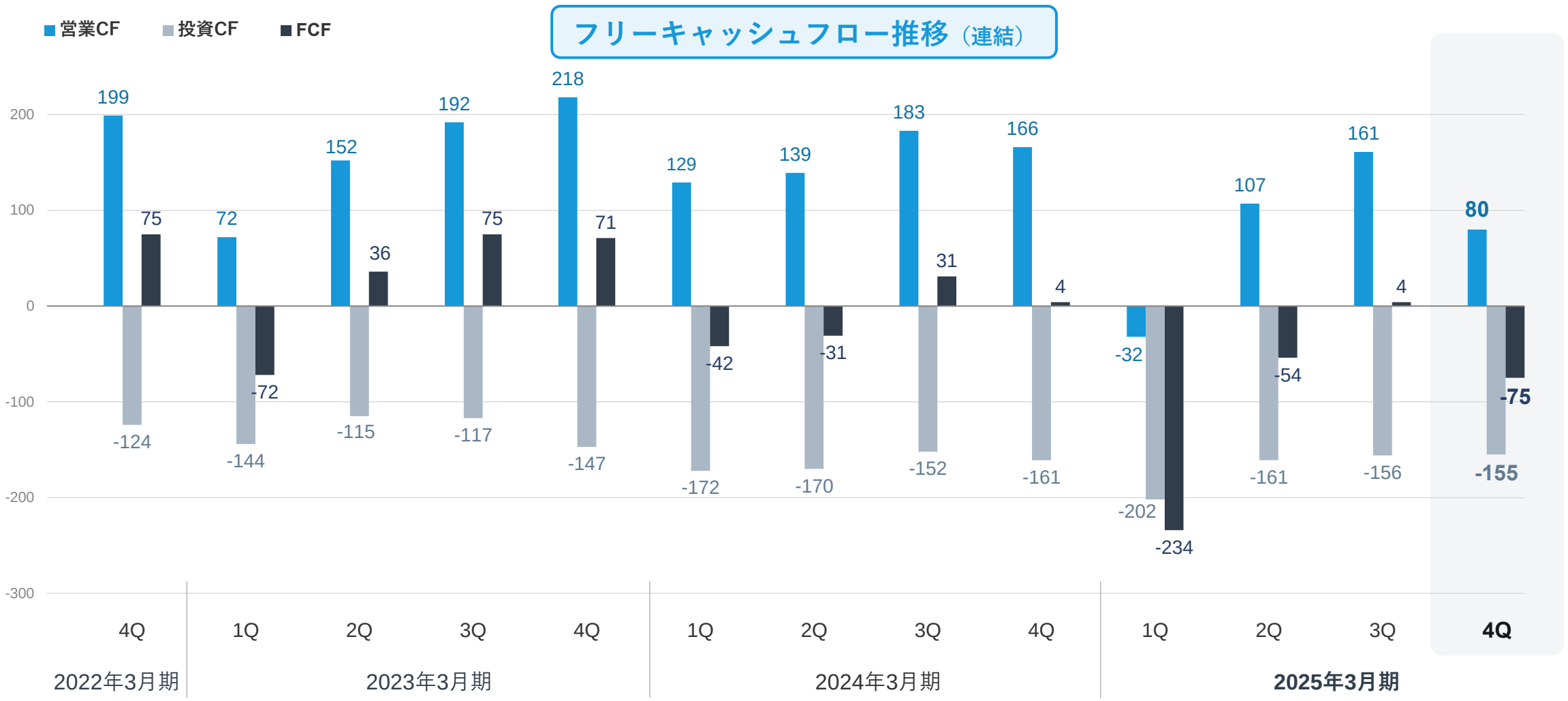
（単位：百万円）



（注）百万円未満は切捨てにしております。

サービス開発投資は継続

（単位：百万円）

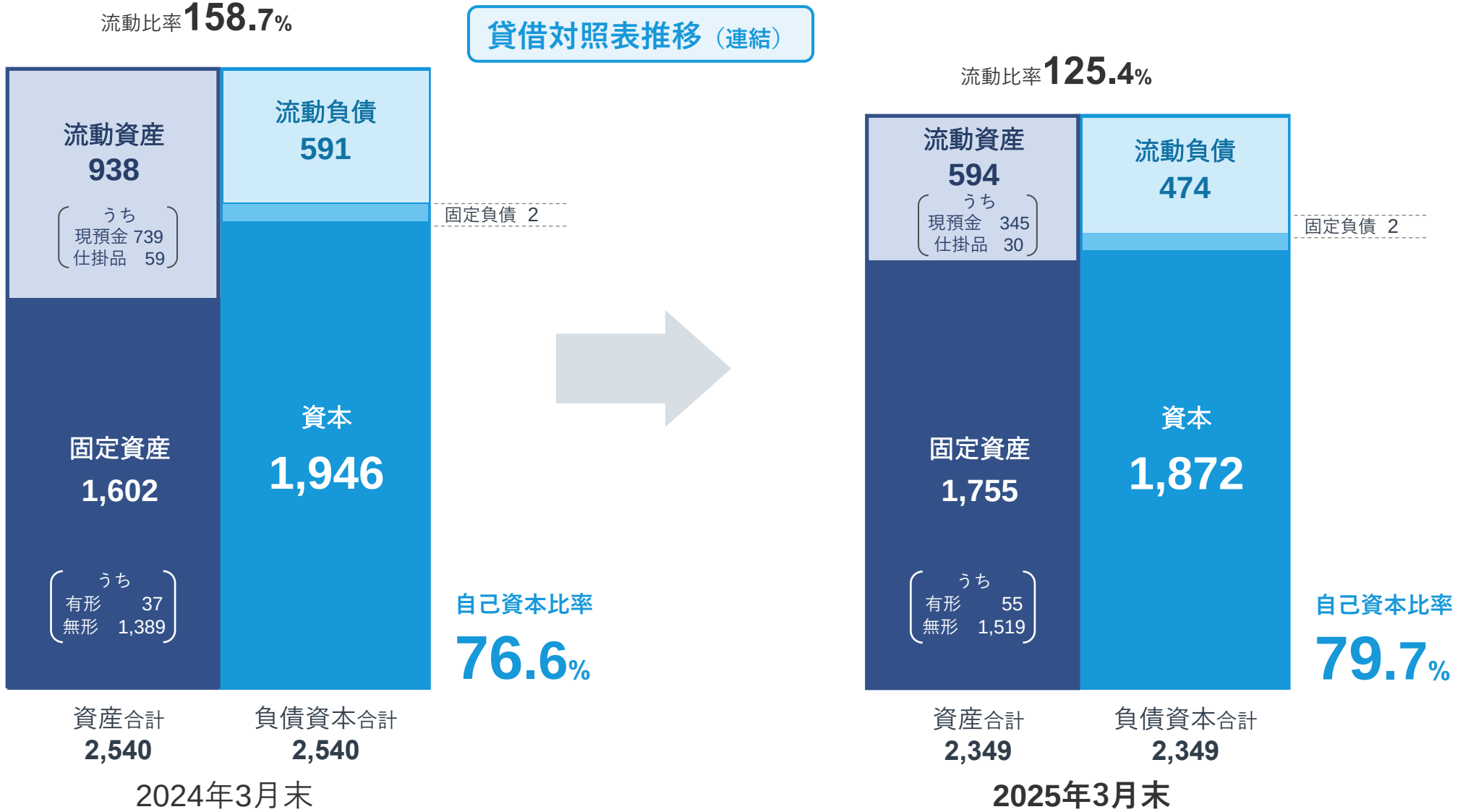


（注）フリーキャッシュフロー（FCF）＝営業キャッシュフロー（CF）+投資キャッシュフロー(CF)
（注）百万円未満は切捨てにしております。

成長投資(サービス開発)と健全な財務基盤を両立

（単位：百万円）

貸借対照表推移（連結）



（注）百万円未満は切捨てにしております。

2025年度導入実績：大手不動産会社に当社SaaSの導入進む

ビレッジハウス・マネジメント(株)様

低家賃マンションの提供が特徴の米投資ファンドのフォートレス・インベストメント・グループ傘下の不動産会社。

47都道府県で1,000物件、10万戸超の物件管理をノンカスタマイズで稼働させ、既存の顧客情報基盤との連携強化や業務効率化を実現。

いい生活 賃貸管理クラウド

穴吹興産(株)様

全国や世界に約50社のグループ企業を有する創業60年の不動産企業。

積極的な不動産DXを推進する中、SaaSのシステム構築の時間短縮やコスト面、顧客・物件の管理の利便性やスマホ対応等が評価され当社SaaSを導入。

いい生活 売買クラウド　いい生活 ウェブサイト

京王不動産(株) 様

京王線沿線地域に全11営業所を展開する、京王グループの不動産会社。

「いい生活賃貸クラウド営業支援」を追加導入し業務生産性が更に向上。

いい生活 賃貸クラウド　いい生活 Square　いい生活 ウェブサイト

いい生活 売買クラウド　いい生活 Home

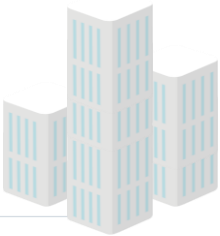
(株)メイクスプラス様

関東、東海、近畿、中国地方の4大拠点で5,000戸超の賃貸物件管理のほか建物管理の事業を展開。

基幹システムに当社ホールプロダクトを採用。
会計コンバートと経営分析プラットフォームで経営資源の明確化と活用を推進。

いい生活 賃貸クラウド　いい生活 賃貸管理クラウド　いい生活 Owner

業界大手企業のニーズにも対応！



４Q導入実績：各地域の中核不動産会社がへ当社SaaSを導入

(株)西田コーポレーション 様　神奈川

厚木市中心に７拠点展開する創業48年の総合不動産企業。

物件情報の仕入れの自動化や、これまで個別に対応していた追客業務が自動化されることにより、業務の生産性向上を実現。

いい生活 賃貸クラウド　いい生活 売買クラウド

エスリード賃貸(株)様　近畿圏・名古屋

約16,000戸のマンション管理を行う。

「賃貸クラウド」「 ウェブサイト」「賃貸管理クラウド」に続き、「いい生活Square」で物件流通を開始。業者間流通による収益機会を拡大。

いい生活 賃貸クラウド　いい生活 Square
いい生活 賃貸管理クラウド　いい生活 ウェブサイト

(株)パナホーム静岡 様　静岡

Panasonic Homesグループで、静岡県東部・中部・西部で展開するハウスメーカー。

不動産仲介事業、賃貸管理事業も営み、賃貸仲介事業の仲介力強化のための業務効率の向上を目的に当社システムを導入。

いい生活 賃貸クラウド　いい生活 Square

フクヤ建設(株) 様　高知

創業53年で高知市を中心に総合建築業や不動産事業、Eat & Goods事業等を展開。

不動産の仲介事業・買取再販事業における集客力強化や物件提案力の向上のため当社システムを導入。

いい生活 売買クラウド　いい生活 ウェブサイト

全国の不動産会社様に拡がっています！



3. 今後の展望

2026年3月期通期業績予想（連結）

（単位：百万円）

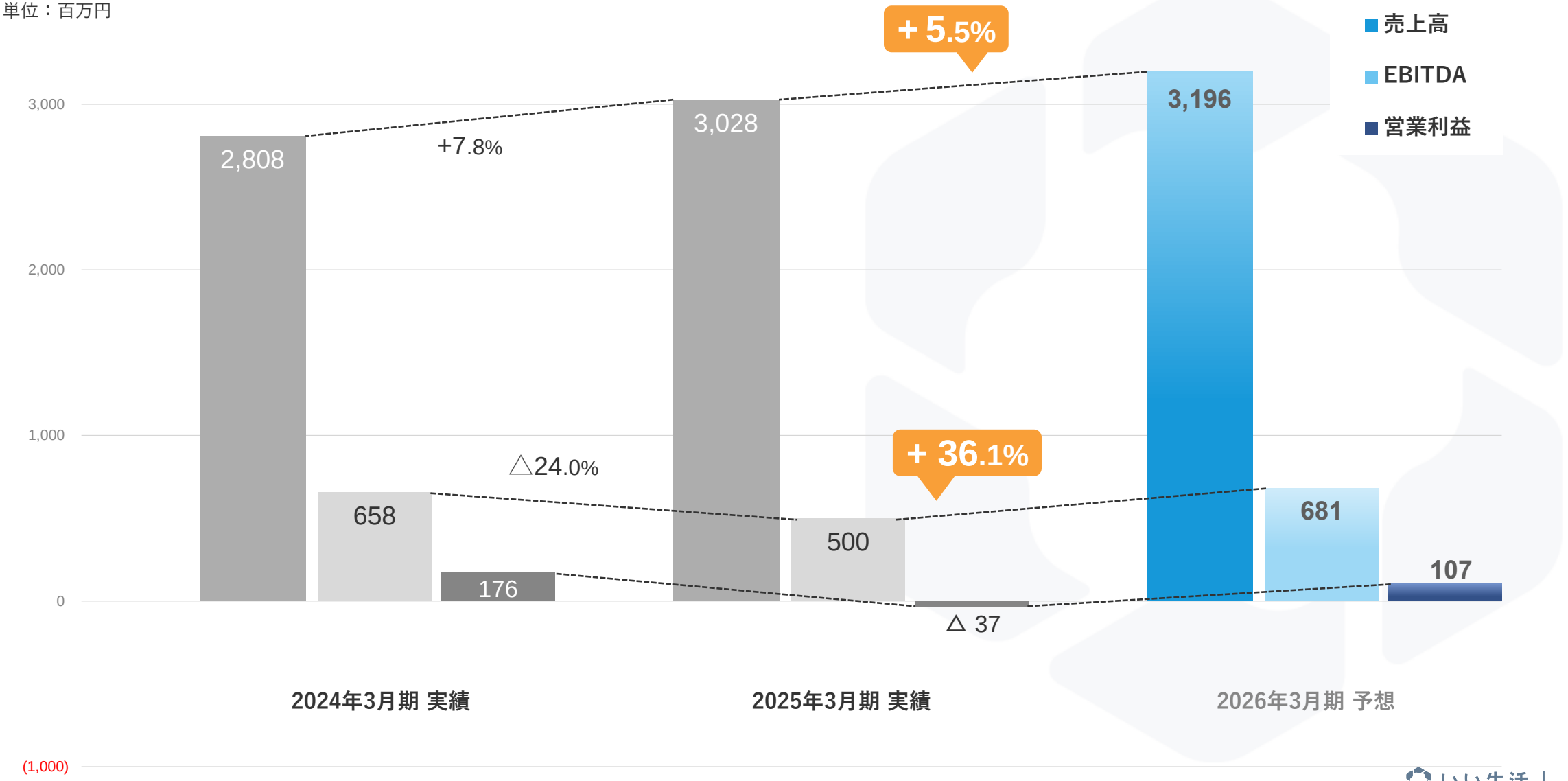
	2025年3月期 実績	2026年3月期 予想	増減率
売上高	3,028	3,196	+5.5%
営業利益	△37	107	―
経常利益	△42	106	―
当期純利益	△39	72	―

	1株当たり配当金
2026年3月期 期末配当 予想	5円00銭
2025年3月期 期末配当 予定	5円00銭

（注）百万円未満は切捨てにしております。

直近実績と2026年3月期連結業績予想

単位：百万円



業績予想に関する解説

売上

① 受注済み中堅・エンタープライズ案件の着実な稼働・売上計上を見込む

中堅・エンタープライズ案件の引き合いは活発、データモダナイゼーションを着実に実施し、稼働開始案件を増やす

② 新規顧客の獲得とクロスセル/アップセルで着実な増収を見込む

売買仲介向けSaaSのバージョンアップ、いい生活Squareにおけるトランザクション課金等、マルチプロダクトを活かした増収を見込む

費用

❶ 持続的成長に向け、人的資本への投資を継続

必要な人材を新卒中心に採用、教育等の投資は継続

❷ 前期増員した開発チームのオンボーディングは順調に進捗

エンジニア採用・育成が順調に進捗、開発関連の外注について削減、リソース配分最適化へ

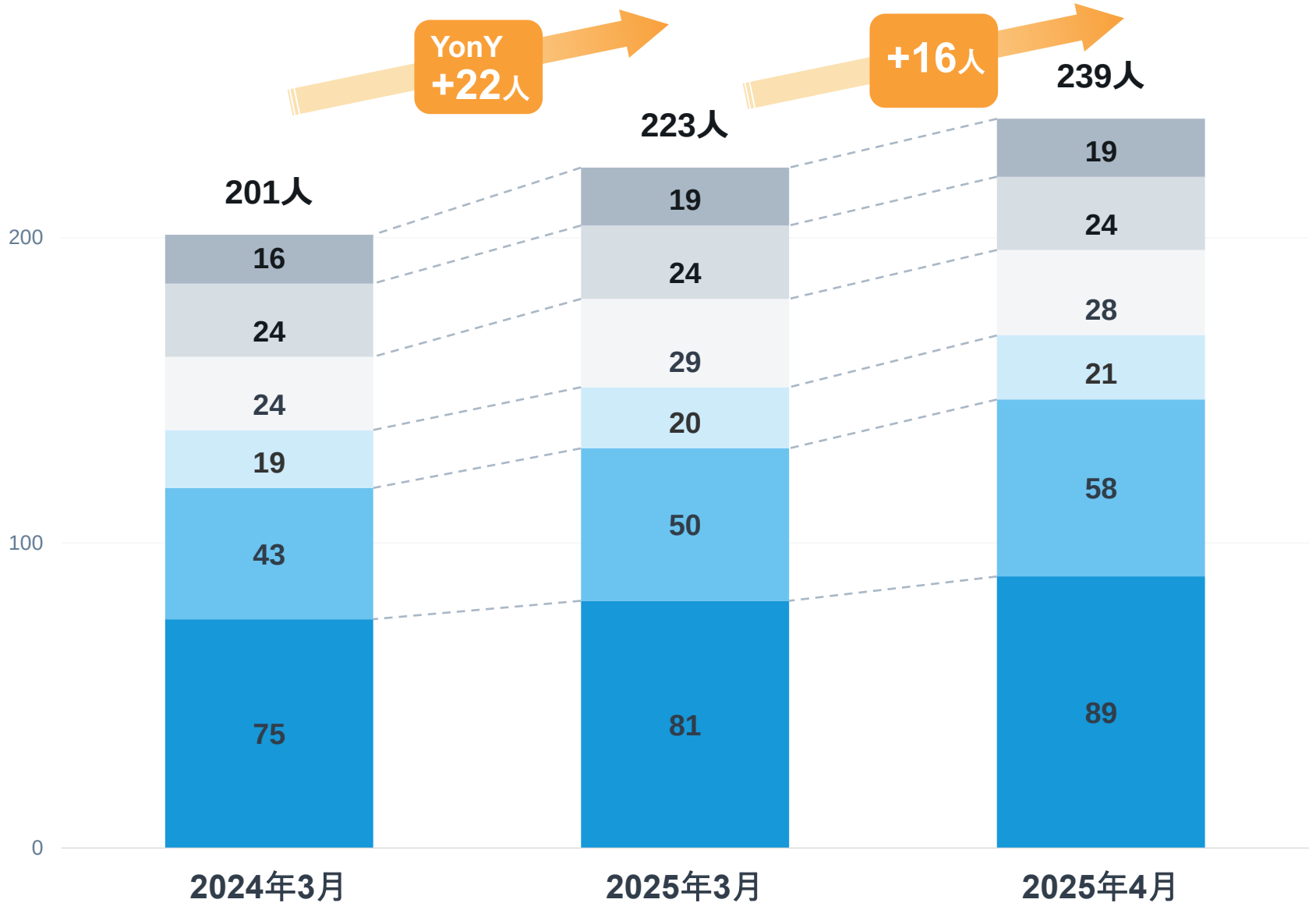
❸ 社内システム投資を継続

マルチプロダクトSaaSを提供する企業として社内システム連携をさらに推進し、生産性を向上

人員構成推移

社員数（連結）

- コーポレート
- 導入・運用支援サービス(BPaaS)
- カスタマーサクセス＆サポート
- コンサルティング
- セールス&マーケティング
- エンジニア



（注）役員・顧問・契約社員・派遣社員・アルバイトは除く。

基本方針・成長戦略

1 エンタープライズ企業及び地域中核不動産会社のSaaSシフトを支援

エンタープライズ企業及び地域中核不動産会社へのSaaS導入に引き続き注力。マルチプロダクトで課題解決、**データの移行から稼働まで伴走**

2 マルチプロダクト戦略の強化

需要の大きい**売買領域での大規模アップデートを準備中**。建物管理機能もリリース予定で賃貸管理会社向けラインアップを更に拡充

3 いい生活 Square はトランザクション課金増を狙う

2025年3月末時点で約23,000社が「いい生活Square」に登録済み。**プラットフォーム内での取引を拡大し、従量課金の増加を狙う**

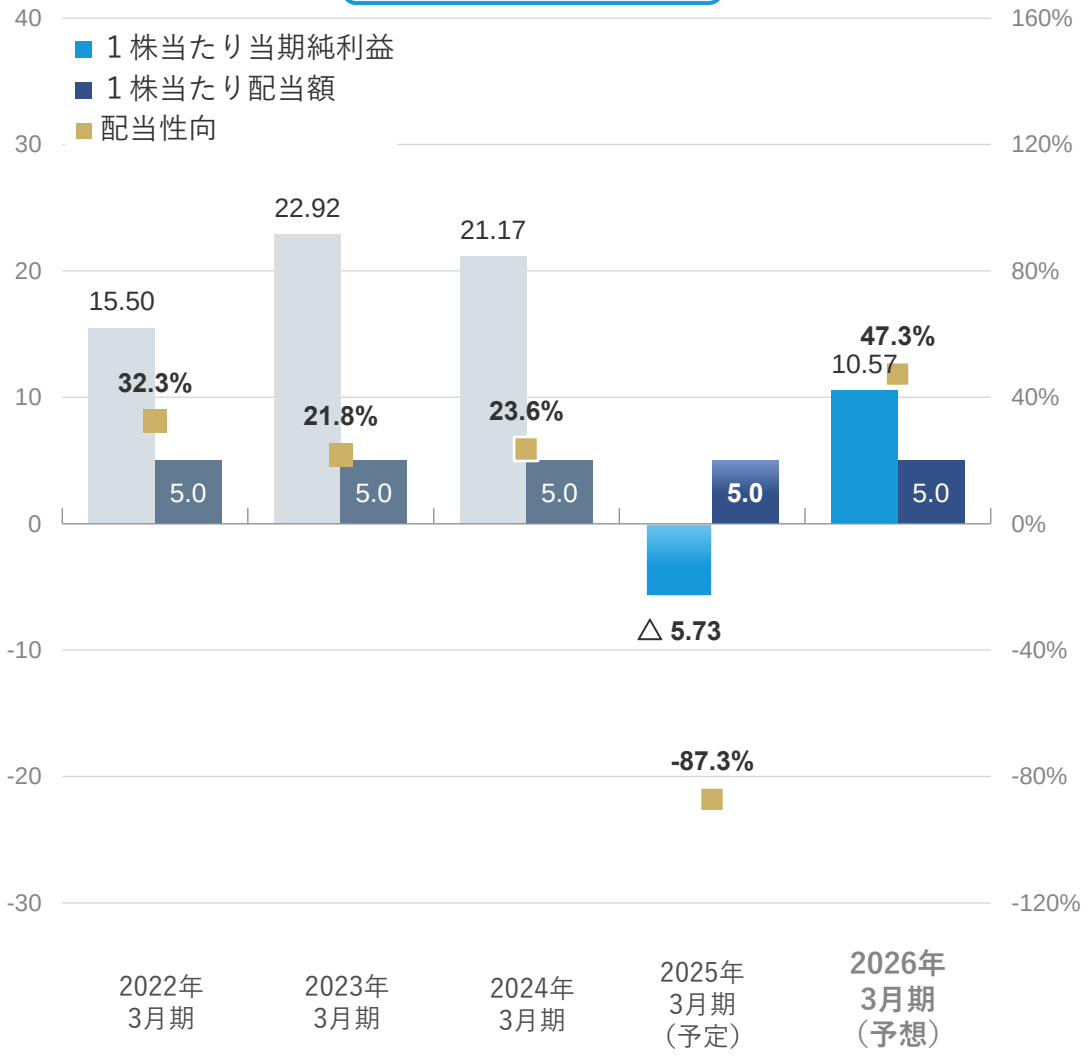
4 データモダナイゼーションの強化

顧客側旧システムからのデータマイグレーションを高速化。**顧客のレガシーデータを「情報資産」として再定義し、当社SaaS上で価値を最大化**

安定的な配当を継続

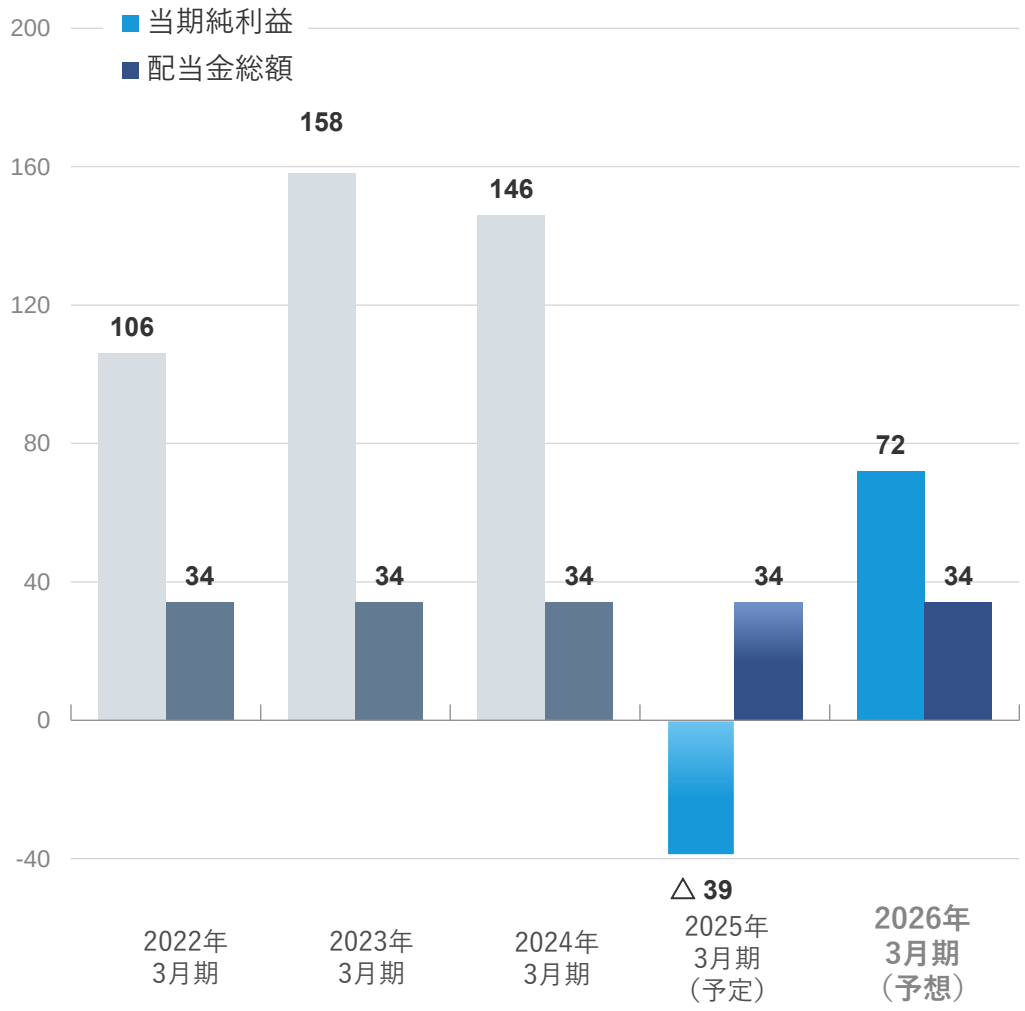
1株当たり情報

（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。

【いい生活Square】入居申込から賃貸借契約の契約データを作成可能に



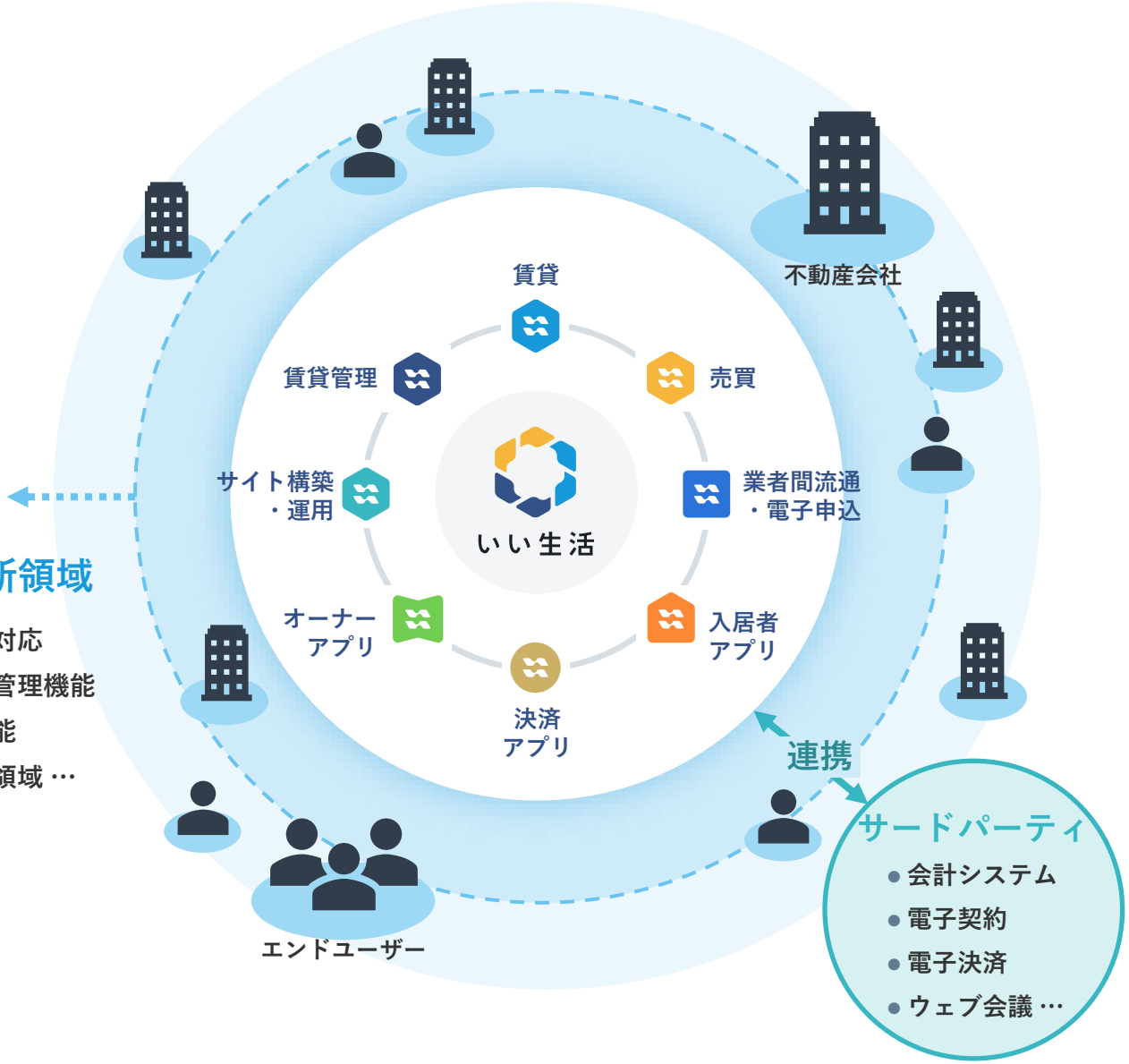
- データが一元管理であるため、複数サービスの組み合わせにより業務ごとの部分最適と全体最適を同時に実現
- 入居申込から賃貸借契約に至る各業務フローのシステム個別対応を解消し、不動産市場のDX化促進に貢献

【いい生活売買クラウド】一括出稿サービスをアップデート



- 「不動産ポータル (SUUMO)」の写真の並び替えの自由度を上げ、不動産売買物件ごとの魅力をエンドユーザーへ訴求
- 他不動産会社の情報と差別化を図ることで、「選ばれる不動産会社」として持続可能な経営に貢献

不動産市場のDXに向けたプロダクトビジョン



新機能・新領域

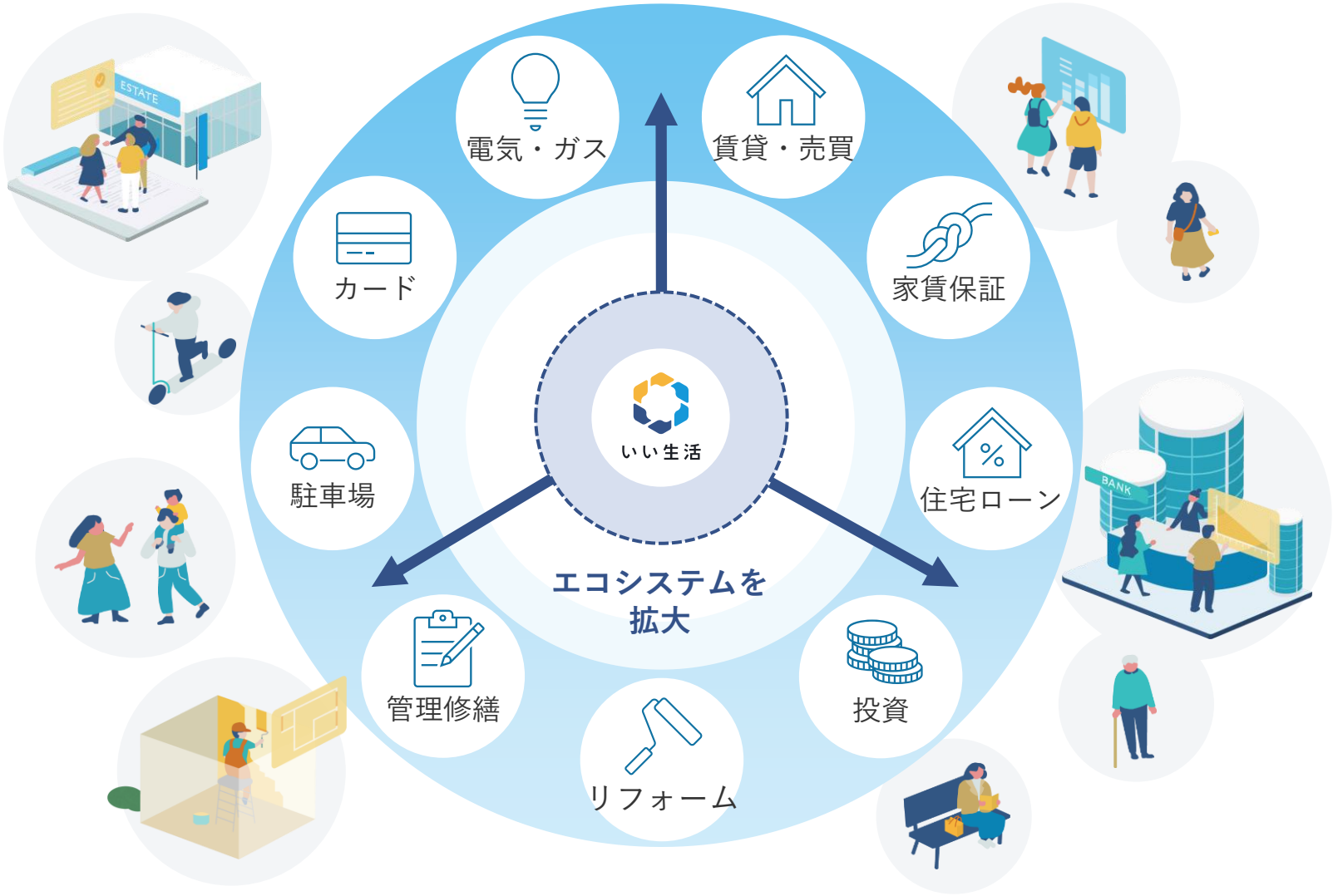
- インボイス対応
- 設備／修繕管理機能
- 経営分析機能
- 金融・信用領域 …

不動産テック領域で
マルチプロダクトを
さらに推進

- SaaSであらゆる業務領域をカバー、各ツールが人手を介さず**リアルタイムでデータ連携**
- 多彩なサードパーティシステムとも連携し、ユーザーの**ビジネス全体の最適化**を追求
- より広い業務の**DX**を実現する新機能を拡充

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

市場のDX化により、プラットフォーム・マーケットプレイスを実現、エコシステム拡大を目指す



- SaaSを媒介として、不動産に関わるあらゆるデータが集まる**プラットフォーム**へ
- 豊富なデータに基づき、多彩なトランザクションが活発に展開される**マーケットプレイスへ**
- 不動産市場のDX化がもたらす価値創造を通じ、近接領域に**エコシステム**を拡大へ

ご参考資料

1 当社ブランドについて

不動産市場に、テクノロジーを

いい生活

ミッション

テクノロジーと心で、
たくさんのいい生活を

ビジョン

心地いいくらしが循環する、
社会のしくみをつくる

ステートメント

もっと、親切に。
相手の心と目線に寄り添い、生活に調和するくらしを。

もっと、明快に。
迷うことなく快適に、自分らしい生活を選べるくらしを。

もっと、多様に。
時代や人に寄り添い、さまざまな価値観に適応するくらしを。

わたしたちは、早くから不動産マーケットの最適化に貢献し、
データと信頼を積み重ねてきました。
新しいスタンダードをお客様とともに創造するために。

テクノロジーにしかできないこと、人にしかできないこと。
それぞれの魅力をかけ合わせ、
くらしを手助けする「道具」を、
安心して人とデータが行き交う「場」を、
やさしいコミュニケーションがひろがる「体験」を、
もっともっと築きあげていきたい。

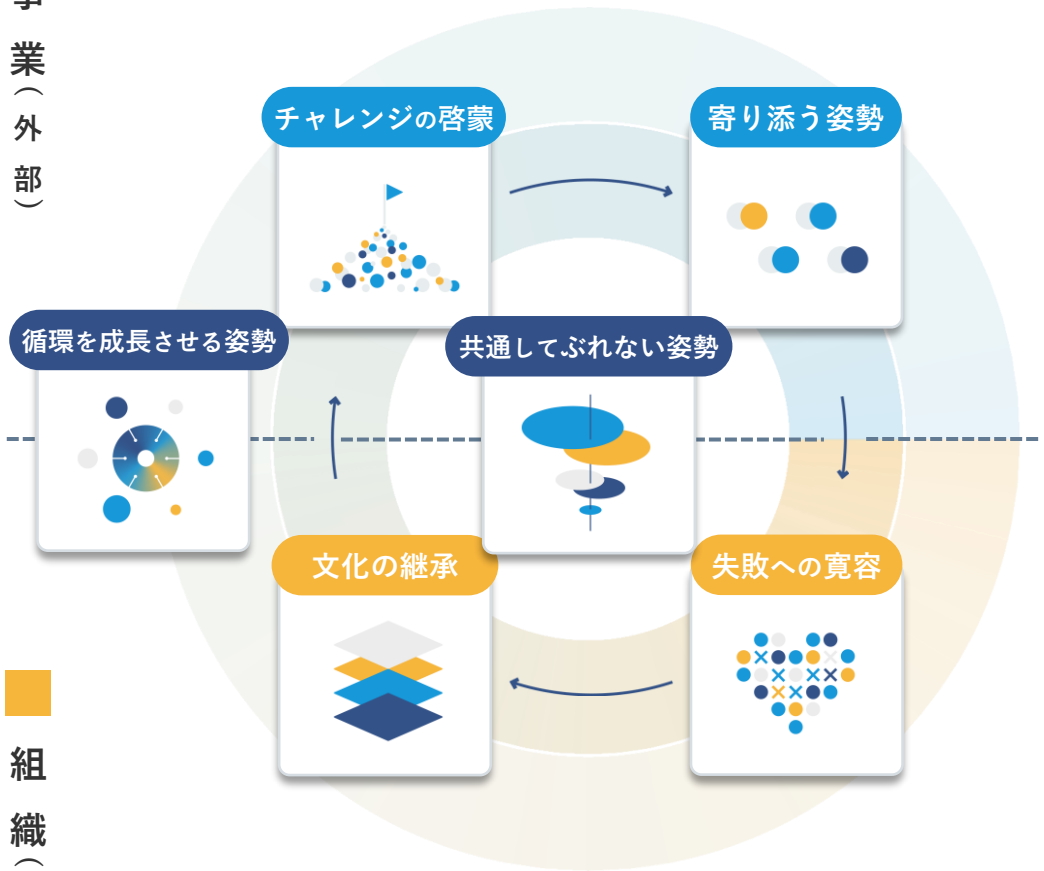
くらしが変わるとき、くらしがつづくとき。
あらゆる接点で、豊かで明快な選択肢をもたらし、
とぎれなくデータがつながり、人といい生活をむすんでいく。

心地いいくらしが循環する社会のしくみをつくる。
それが、わたしたちの使命です。

成長を支えるユニークなバリュー

事業（外部）

組織（内部）



チャレンジの啓蒙　新たなスタンダードを定着しつづけよう

常に「当たり前」を疑い、学びほぐしながら歩んだ道のりを形式知化しよう。
先駆者として好奇心をもち、未踏への探索を楽しみ、新たな見聞を組織に導入し拡張していこう。

寄り添う姿勢　明日の距離感で前進しよう

遠すぎる未来でも今日でもなく、「明日」の距離感で世界をひとつ前進させるイノベーションや改善を考えよう。だれも置き去りにせずに、かといって停滞もせず、主体的に進むべき道を照らそう。

共通してぶれない姿勢　優しさと易しさに芯をとおそう

優しさ＝“friendly”、易しさ＝“comfortable”、それは決して八方美人ではない。
一本軸がとおった明快なコミュニケーションとシステムによって、頼られる存在となろう。

循環を成長させる姿勢　多彩な仲間と化学結合を起こそう

自らのWILL を発信し、自分の足りない能力を補ってくれる仲間やパートナーを巻き込んでいこう。
領域や考えの違いを超えて、スペシャリストのDNAが融合すれば、新たな化学反応が生まれる。

文化の継承　信頼を積みかさね歴史をはぐくもう

過去は今日につながり、今日は未来につながっていく。
お客様との信頼をひとつひとつ積み重ねることが、「わたしたち」の土台となり、歴史になる

失敗への寛容　挑戦と失敗をまるごと愛そう

これから挑戦する人も、挑戦を見守る人も、トライ＆エラーを大いなる愛をもって迎えいれよう。
小さな挑戦も大きな失敗も、支え合いながら積み重ねよう。

いい生活のサービスラインナップ



いい生活のミッションを体現する各サービスの構造です。

全ての領域に関わる中央のサービスラインナップと、各業務に特化した賃貸・賃貸管理・売買サービスから構成されます。

それぞれのサービスは、その領域や業務で途切れるのではなく、不動産に関わる全ての業務をつなぎ、くらしとデータを循環させます。

ご参考資料

2 サービス紹介

業務クラウドシリーズ

いい生活賃貸クラウド

【営業支援】不動産賃貸仲介業務に最適化された顧客管理SaaS。不動産営業のデジタルマーケティング化を支援

【物件広告】賃貸仲介不動産会社の業務をデジタルで効率化



【営業支援】

- スマホやタブレット等各種デバイスに対応、LINE・ウェブチャット等多様なやり取りを一画面で管理
- いい生活のデータベースとリアルタイム連携、電子申込や契約へスムーズに移行
- 確度の高い顧客を可視化するホットリード機能を搭載

【物件広告】

- スマホやタブレット等各種デバイスに対応
- AI入力補助やアシスト機能で賃貸仲介不動産会社のウェブ営業活動を支援

（注）旧ブランドであるクライアントインストール型「ESいい物件One賃貸」については、リニューアル後もブランドロゴ変更の上、引き続き提供いたします

業務クラウドシリーズ

いい生活売買クラウド

不動産売買業務に最適化された顧客管理SaaS。不動産売買営業のデジタル化を支援



- スマホやタブレット等各種デバイスに対応、LINE・ウェブチャット等多様なやり取りを一画面で管理顧客との接触機会を最大化
- お客様用マイページ完備。反響自動返信や物件自動紹介等により営業活動を支援
- 売却査定、重要事項説明、売買契約、取引台帳作成等の基幹業務に対応
- いい生活のデータベースとリアルタイム連携、電子申込や契約へスムーズに移行
- 確度の高い顧客を可視化するホットリード機能を搭載

（注）旧ブランドであるクライアントインストール型「ESいい物件One売買」については、リニューアル後もブランドロゴ変更の上、引き続き提供いたします

業務クラウドシリーズ

いい生活賃貸管理クラウド

オーナーとの管理受託契約、家賃管理、収支報告、会計連動までカバーする賃貸管理会社向けSaaS



- 不動産賃貸管理に関するあらゆる情報を一元管理
- SaaSの利点を活かし多店舗での情報共有が可能
  - ✓ オーナー向け重要事項説明
  - ✓ 管理受託契約、賃貸借契約管理
  - ✓ 家賃管理、収支報告、定期報告作成
- 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

業務クラウドシリーズ

いい生活ウェブサイト

不動産会社専用に最適化された自社HP及びウェブ媒体作成SaaS、当社の物件データベースとも連動し、
多様な検索オプションや物件紹介を可能にし、デジタルマーケティングを支援



- 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シブで簡単に作成可能、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

不動産プラットフォーム

いい生活Square

【いい生活Square】すぐ紹介できる物件情報で賃貸管理会社と賃貸仲介会社を繋ぐ業者間物件情報流通プラットフォーム

【内見予約/入居申込】消費者、賃貸仲介/賃貸管理会社間や、家賃保証会社との自動連携で賃貸募集業務をデジタル化



【いい生活Square】

- 各管理会社が利用する当社SaaSから直接リアルタイムに空室情報を連動
- 画像も豊富で内容充実の物件情報
- 賃貸仲介会社向けのアカウントは無料提供

【内見予約/入居申込】

- 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
- 家賃債務保証会社とも情報連携

【いい生活Square】

登録法人数（注）23,000社 超

（注）いい生活のサービス間で無料で利用可能な「いい生活アカウント」に2025年3月時点で登録された法人数。

不動産プラットフォーム

いい生活Home/いい生活Owner/いい生活Pay

賃貸管理会社の入居者向けサービスおよびコミュニケーション（いい生活Home）と、オーナー向け報告・コミュニケーション（いい生活Owner）をデジタル化するSaaS



不動産管理会社と入居者・不動産管理会社とオーナーのための電話・郵送・掲示板に替わるコミュニケーションアプリ

- オーナー向けアプリでは収支報告書の一括送信、修繕見積もり、需要事項説明等の送付も可能
- 入居者向けアプリでは写真や動画で設備状況の連絡が可能、一時金決済や退去申請等も可能
- 支払いアプリではスマホ完結の決済機能を提供

【いい生活Home】

有効入居者ID数　180,000名 以上

ご参考資料

3 会社概要

いい生活のあゆみ

インターネット黎明期より、市場の成長とともに歩んだ25年

2001
- 不動産業務支援システムを提供開始
- 媒体向けコンバートをいち早く商品化

2006
東証マザーズ上場
（2016年東証二部へ市場変更）

2013
賃貸管理向けクラウドをリリース

2018
- SaaS導入支援を担う100％子会社(株)リアルテック・コンサルティング設立
- 入居者アプリリリース

2019
ウェブ申込機能リリース

2021
- 「いい生活Square」（現名称）リリース
- 電子契約連携スタート

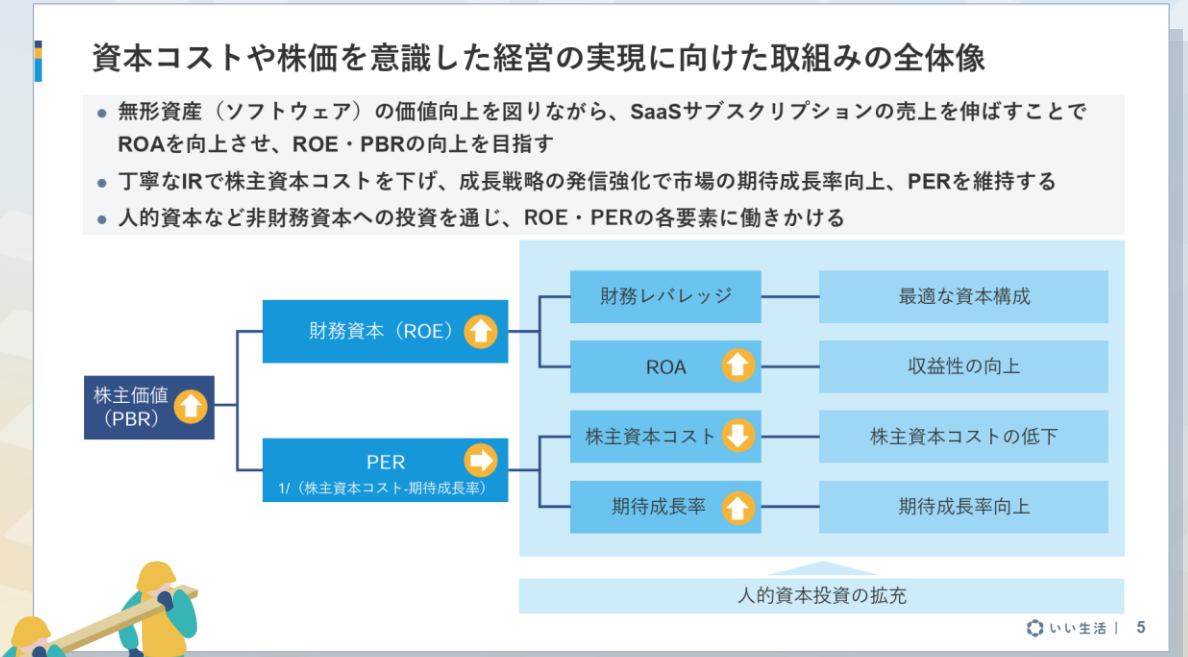
2022
- スタンダード市場に移行
- ブランドリニューアル実施

- Windows XP 発売（2001）
- Google 上場（2004）
- YouTube 設立（2005）
- Amazon Web Services サービス開始（2006）
- Twitterサービス開始（2006）
- 「クラウドコンピューティング」という言葉が使われる（2006）
- 初代 iPhone 発売（2007）
- **リーマンショック**（2008）
- Androidスマホ販売開始（2008）
- Microsoft Azureサービス開始(2010)
- **東日本大震災**（2011）
- 政府が「クラウド・バイ・デフォルト原則」を採用（2018）
- **新型コロナウイルス感染症 初報告**（2019）
- 国内で５Gサービス開始（2020）
- デジタル改革関連法成立（2021）
- 東京オリンピック（2021）
- Windows 11 公開（2021）
- Starlink サービス開始（2022）

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

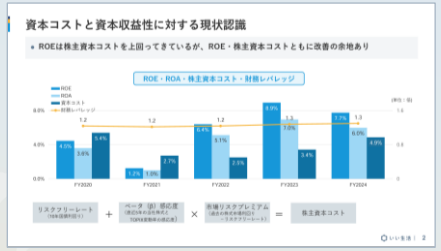
会社の持続的成長と中長期的な企業価値向上を目指し、資本コストと資本収益性に関する資料を開示しています

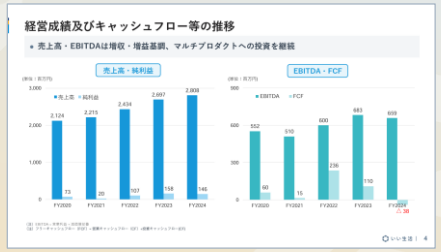
改善に向けた今後の取り組み方針



現状の分析・評価







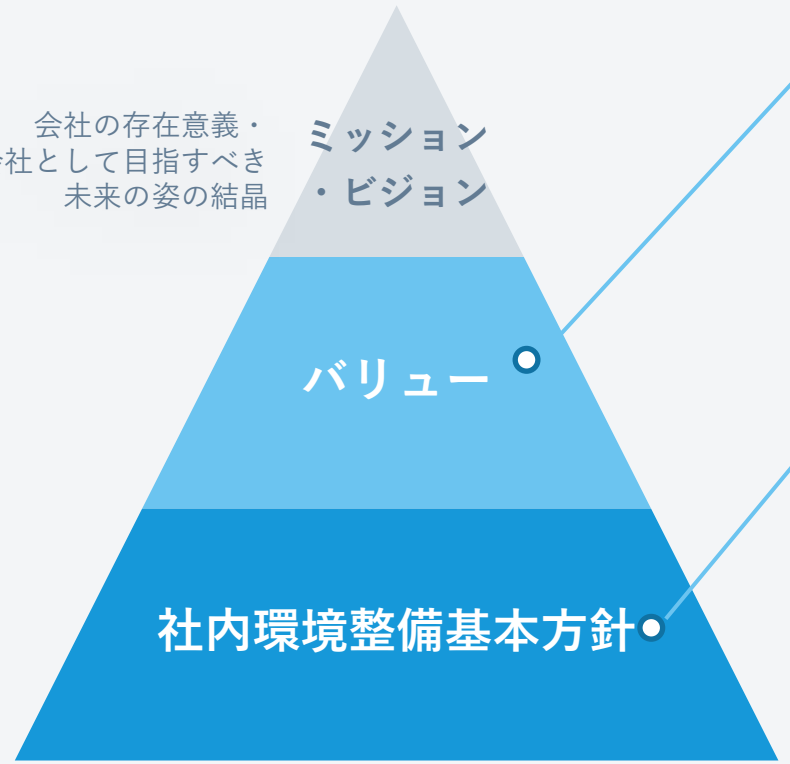
以下のURLから
全編ダウンロードできます

https://pdf.irpocket.com/C3796/KHnJ/FntS/HOKM.pdf



「人的資本拡大に関する基本方針」を策定

社会と会社の関係もWin-Win、会社と従業員の関係もWin-Winを目指します



人的資本拡大に関する基本方針

大切にしたい価値観、目指すべき個々人の在り方を
6つのバリュー（行動指針）に集約

方針を具現化するための施策

- **自発的価値創造性の追求**
- 目標設定、目標達成を支援する過程での **積極的対話の積み重ね**
- 一人ひとりの価値を顕在化させる中で **ウェルビーイングも追及**
- **人間性の尊重**
- **タレントの獲得**

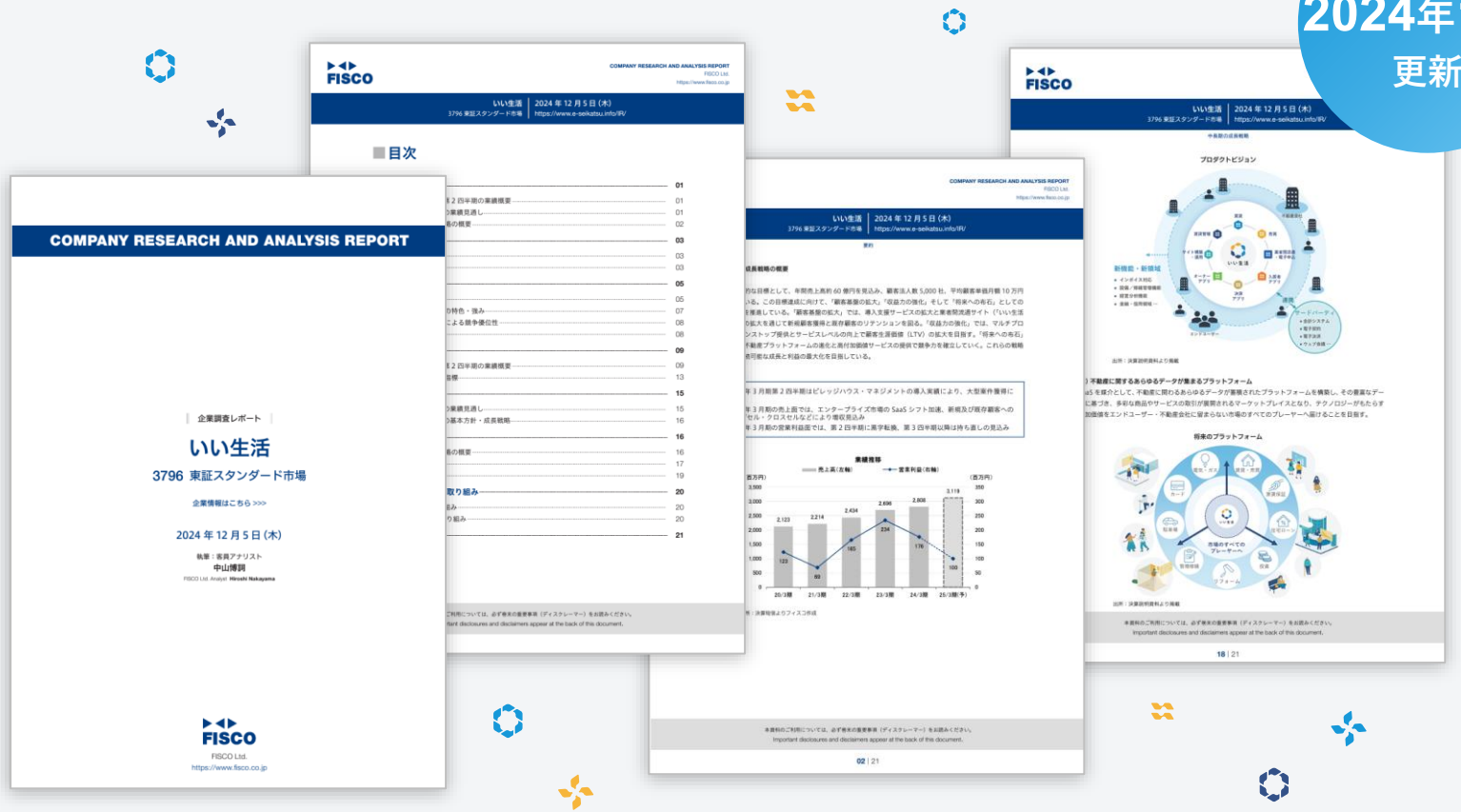
企業調査アナリストレポートのご紹介

2024年12月
更新

初めて当社を知った方でも

ビジネスに関し網羅的に

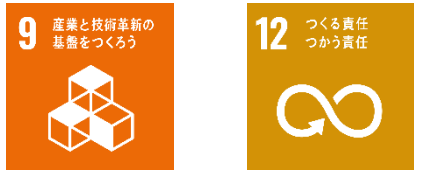
ご理解いただけます



株式会社フィスコによる企業調査レポートは以下のURLから全編ダウンロードできます
https://www.fisco.co.jp/wordpress/wp-content/uploads/FISCO/e-seikatsu20241205.pdf

サステナビリティへの取り組み

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
変化をもたらす人材の創出 高度IT人材の創出 ・ 新しい働き方を推進 ・ 多様、多彩な人財に活躍の場を提供	
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 社会的付加価値の高いサービスの創出 ・ 継続的な品質の向上・情報セキュリティの重視	
事業を通じた住環境への貢献 ・IT化による適正な不動産市場の形成 ・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 ・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	
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 ・環境負荷の低い業務の遂行 ・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 ・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	

取得済み認証

いい生活は安心で信頼できるサービスの持続可能な提供のため、様々な認証を取得しています

健康経営優良法人2025
(大規模法人部門)

経済産業省、厚生労働省及び日本健康会議により、「健康経営優良法人2025（大規模法人部門）」に認定されました（6年連続の認定）

DX認定

経済産業省が定めるDX認定制度に基づき「DX認定取得事業者」として認定を取得しました

パートナーシップ構築宣言

中小企業庁が定める「パートナーシップ構築宣言」に賛同しています

ISMS・ITSMS

JQA-IT0109/IM1946/IC0087

- **ISMS（ISO27001）**情報セキュリティの国際規格
- **ISMS（ISO27017）**クラウドセキュリティの国際規格
- **ITSMS（ISO20000）** ITサービスマネジメントの国際規格

クラウドサービスの安全・信頼性に係る情報開示認定制度

0183-1412

「ESいい物件One」が、総務省が公表した指針に基き情報が適切に開示されているクラウドサービスとして、「クラウドサービスの安全・信頼性に係る情報開示認定制度」の認定を取得いたしました

（注）健康経営優良法人：地域の健康課題に即した取組や日本健康会議が進める健康増進の取組をもとに、特に優良な健康経営を実践している大企業や中小企業等の法人を顕彰する制度。
（注）DX認定：「情報処理の促進に関する法律」に基づき、ビジョンの策定や戦略・体制の整備などが既に行われDXを実施する体制が整っている（DX-Readyな）事業者を経済産業大臣が認定する制度。
（注）パートナーシップ宣言：企業規模の大小に関わらず企業が「発注者」の立場で、「サプライチェーン全体の共存共栄と新たな連携（企業間連携、IT実装支援、専門人材マッチング、グリーン調達等）」「振興基準の遵守」に重点的に取り組むことを宣言する。

会社概要

創業	2000年1月21日
資本金	628,411,540円（2025年3月末日現在）
上場取引所	東京証券取引所　スタンダード市場（3796）
取引銀行	三菱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	223名（2025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

代表取締役会長	中村 清高	社外取締役（独立役員）監査等委員	成本 治男
代表取締役社長 CEO	前野 善一	社外取締役（独立役員）監査等委員	伊藤 耕一郎
代表取締役副社長 CFO	塩川 拓行	社外取締役（独立役員）監査等委員	神村 大輔
代表取締役副社長 COO	北澤 弘貴	社外取締役（独立役員）監査等委員	戸塚 隆将
専務取締役 CTO	松崎 明		

監査法人	Moore みらい監査法人

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

免責事項

- 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うものではありません。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。

近日公開

本日の説明会の内容について

近日中に**ログミーファイナンスの「決算説明会ログ」**に書き起こしの掲載を予定しております。

https://finance.logmi.jp/companies/1173



IRニュースメール

「月次概況（速報）」にて、毎月の売上高やその他、当社のさまざまなIR情報をお知らせします。

https://www.e-seikatsu.info/IR/irNewsMail/irNewsMail_inquiry.html

決算数値データ

当社「IRライブラリー」からダウンロードできます。

https://www.e-seikatsu.info/IR/infoData/data.html

機関投資家・アナリスト向け

ご希望の方にはご案内メールをお送りいたしますので下記からのお問い合わせください。

https://www.e-seikatsu.info/ask/irinquiry/form.html

1on1ミーティング

ご依頼はいつでもお受けしてます

オンライン決算説明会

各四半期ごとに開催



不動産市場に、テクノロジーを

いい生活