

2023年11月9日

2024年3月期 第2四半期 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



テクノロジーと心で、
たくさんのいい生活を

目次

1. 事業概要

2. 第2四半期決算概要

3. 今後の展望

ご参考資料

① 当社ブランドについて

② サービス紹介

③ 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

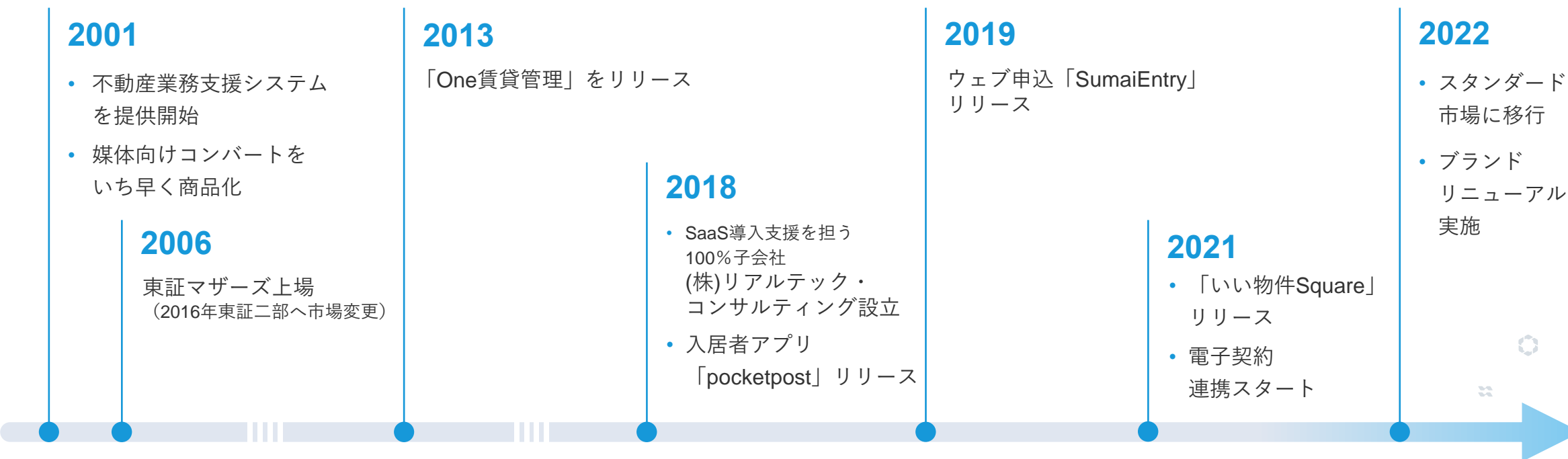
ビジョン

心地いい暮らしが循環する、
社会のしくみをつくる



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20年



- 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)

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



顧客の不動産ビジネスを加速させる
ITツールを自社で企画・開発・マーケティング

機能・体制

サービスの企画・
開発

マーケティング・
営業・
コンサルティング

導入支援・運用・
サポート

サービス群

賃貸 売買

賃貸管理

サイト構築・運用

業者間流通・電子申込

入居者アプリ

オーナーアプリ

決済アプリ

生産性向上
システムを
SaaSとして
提供

サブスクリプション

サービス
利用料 (月額)

コミュニケーション・IT重説・電子契約・
決済等のソリューション

顧客

不動産会社

賃貸

賃貸管理

売買

様々な不動産
業務に対応

エンドユーザー

不動産オーナー

オーナー

売買希望者

売主

買主

賃貸入居者 (予定者)

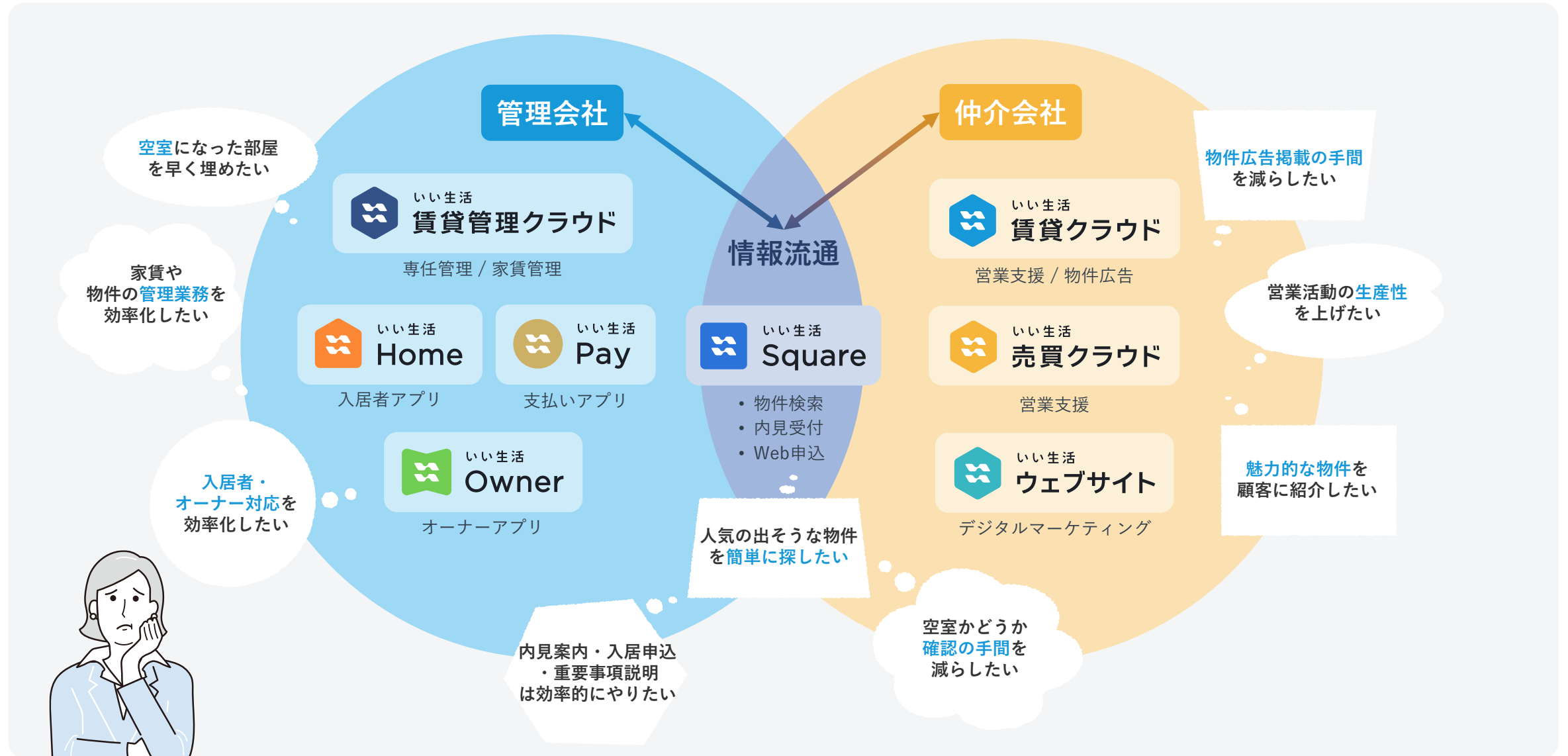
入居者

不動産サービスの
提供

取引におけるDX推進

不動産サービスの
利用・手数料

不動産会社のさまざまな「困りごと」を解決する統合型業務支援システム

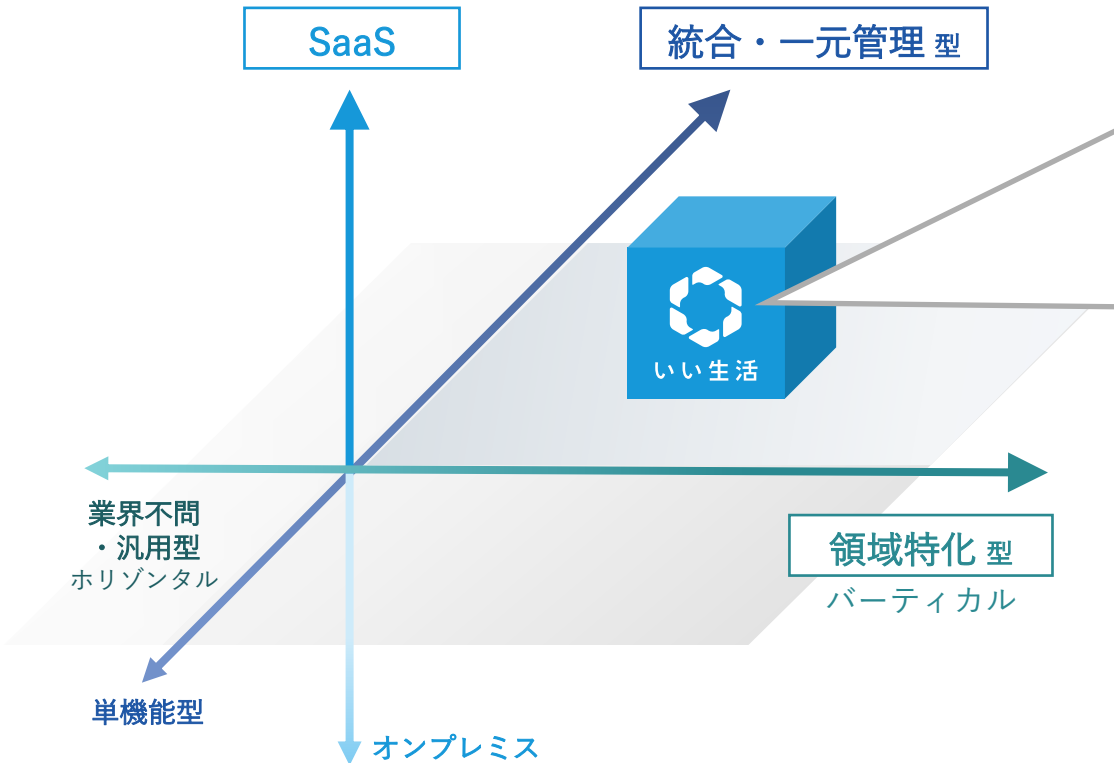


「バーティカルSaaS + BPaaS」がもたらすビジネスメリット

子会社のリアルテック・コンサルティングを通して、BPaaSの高付加価値なサービスを提供
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
BPaaS Business Process as a Service	オペレーション コンサルティング	<ul style="list-style-type: none">● 当社SaaSの利用を前提とした、クラウド経由の高付加価値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
SaaS Software as a Service	アプリケーション	<ul style="list-style-type: none">● 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追求した高ユーザビリティ、最新ITによる高セキュリティ
PaaS Platform as a Service	ミドルウェア	-
IaaS Infrastructure as a Service	ハードウェア	-

いい生活のポジショニングと競争優位性



- ① 不動産領域特化・垂直型SaaSを展開
- ② 多機能・マルチプロダクト、全業務プロセスをカバー
- ③ 各サービスがシームレスに連携、高い全体最適性
- ④ 不動産管理業中心の高LTVな顧客層
- ⑤ 専門性の高い直販セールス・開発エンジニア

市場特化 × SaaS × 一元管理 = 持続的競争優位

情報流通の核となり得るポジション

不動産市場におけるSaaSの可能性

1 地域密着型・フラグメント市場

地域のニーズに根差した中小規模の事業者が大多数（宅地建物取引業のみで**約12万5千社**）、IT投資には制約

2 相次ぐ法改正による旧型システムの陳腐化

賃貸住宅管理業法など相次ぐ法改正、オンプレミス型や自社開発のシステムでは追従に立ち遅れ、**業界特化型SaaSの優位性が顕在化**

3 サプライチェーンに登場する多様なプレーヤー

取引プロセスに登場する関係者が多く、**クラウド・SaaS上にデータを連携する機会とメリットが増大**

4 （ユーザー側）人的リソースの制約

ユーザー企業によるシステム保守・運用には人的リソースに大きな制約、**メンテナンスフリーなSaaSへのニーズ大**

5 必須マスター情報の存在

市町村合併等に伴う住所情報変更、交通機関の沿線変更など、**必須マスター情報もSaaSであれば自動更新**

不動産取引のDX化に係る主な法改正や新制度



2013年
世界最先端
IT国家創造宣言
閣議決定



2021年5月
押印義務廃止・
書面化義務緩和
デジタル改革関連法可決



2022年5月
電子契約解禁
宅地建物取引業法改正



2017年
IT重要事項説明の解禁
宅地建物取引業法改正

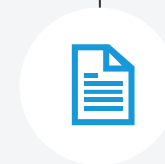


「IT導入補助金」開始



2021年6月
賃貸住宅の管理業務等の
適正化に関する法律施行

賃貸住宅管理業の登録制度を創設
オーナー向け重要事項説明、定期
報告が義務化
(2023年1月より全国一斉立入検査開始)



2023年10月
インボイス制度開始
適格請求書等保存方式開始

(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

2.第2四半期決算概要

業績ハイライト

売上高

1,338 百万円

前年同期比
(+3.9%)

有料課金法人数

1,493 法人 (前年9月比
+17法人)

サービス利用店舗数

4,500 店舗 (前年9月比
+11店舗)

ARPU (平均月額単価)

約**134** 千円

前年9月
(約129千円)

サブスクリプション売上高比率

89.5 %

前年同期
(85.4%)

EBITDA

277 百万円 (前年同期比
△9.7%)

営業利益

41 百万円 (前年同期比
△52.6%)

MRR解約率

0.06 %

(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) ARPU (平均月額単価) は、2023年9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。SaaS導入後の運用支援契約に基づく経常的な売上高につきまして、2024年3月期から「ソリューション売上」から「サブスクリプション売上」へ売上区分を変更しております。2023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高を基に算出した計数を表示しております。

(注3) 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收益である「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。SaaS導入後の運用支援契約に基づく経常的な売上高につきまして、2024年3月期から「ソリューション売上」から「サブスクリプション売上」の売上区分を変更しております。2023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。

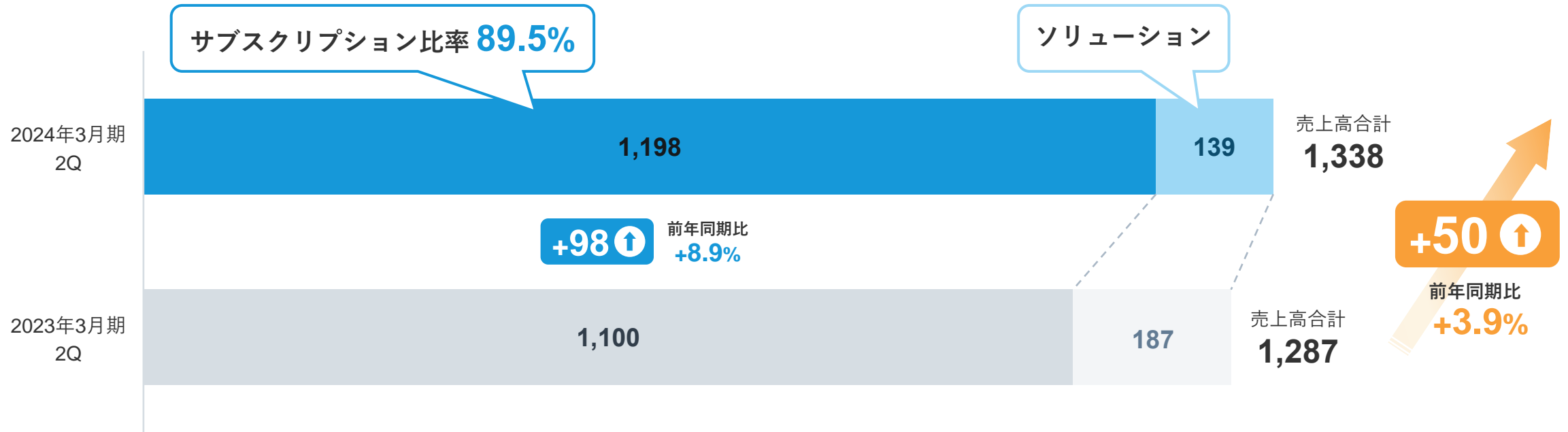
(注4) MRR解約率は、2023年9月に失ったMRR (既存増減含む) を、2023年8月のMRRで除した数値です。

(注5) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

サブスクリプション売上は堅調に推移、ソリューション売上は下期に集中

売上増減内訳

(単位：百万円)



- **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、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

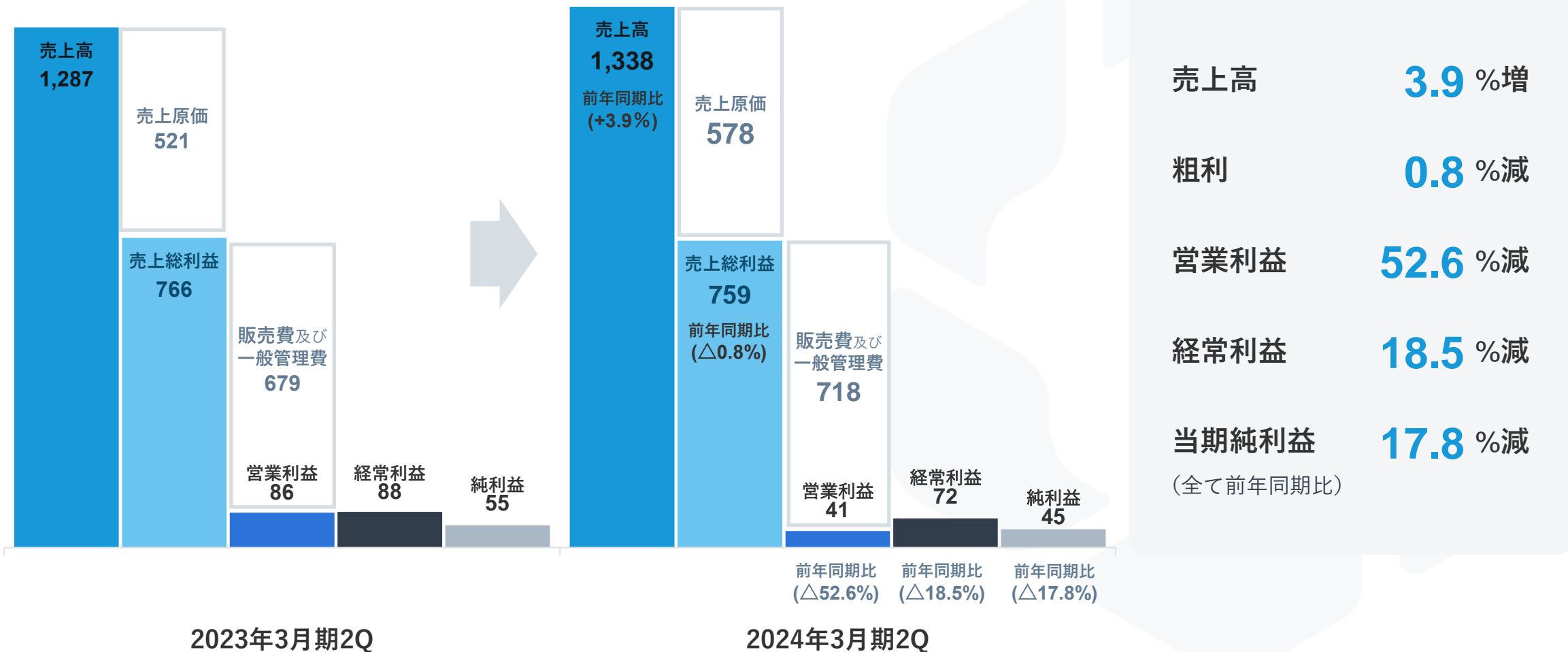
(注) SaaS導入後の運用支援契約に基づく経常的な売上高につきまして、2024年3月期から「ソリューション売上」から「サブスクリプション売上」の売上区分を変更しております。2023年3月期に関しましては、同方針に基づいて組み換えた売上区分で表示しております。

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

前年同期比で増収、上期やや費用先行で減益

(連結)

(単位：百万円)



(注) 百万円未満は切捨てにしております。

2024年3月期通期業績予想（連結）

（単位：百万円）

	2024年3月期 業績予想	2024年3月期 2Q実績	進捗率
売上高	2,950	1,338	45.4%
営業利益	300	41	13.7%
経常利益	308	72	23.5%
当期純利益	204	45	22.5%

	1株当たり配当金
2024年3月期 期末配当 予想	5円00銭
2023年3月期 期末配当 実績	5円00銭

（注）百万円未満は切捨てにしております。

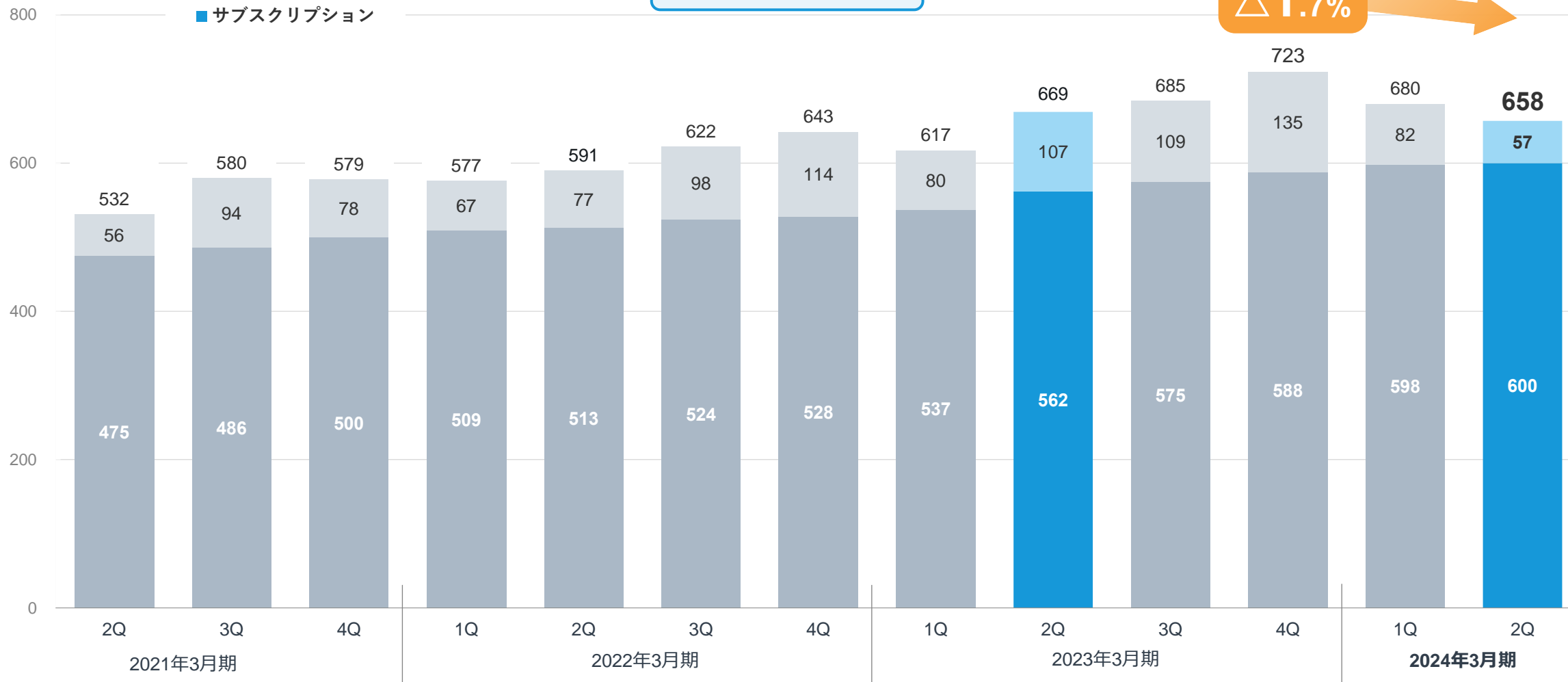
サブスクは伸長、ソリューションは下期偏重

(単位：百万円)

■ ソリューション
■ サブスクリプション

売上高推移 (連結)

YoY
△1.7%



(注) SaaS導入後の運用支援契約に基づく経常的な売上高につきまして、2024年3月期から「ソリューション売上」から「サブスクリプション売上」へ売上区分を変更しております。

2023年3月期以前に関しましては、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。

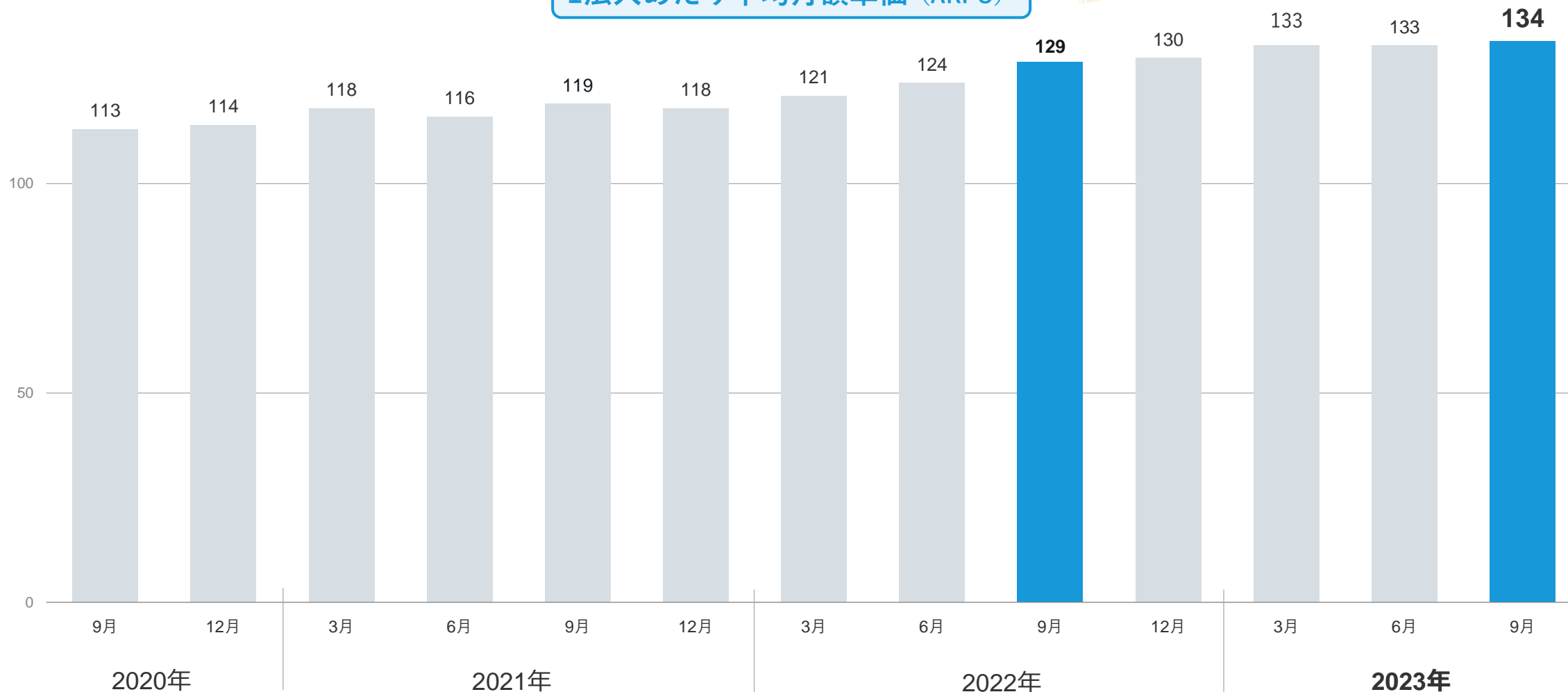
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

ARPUは上昇傾向、安定的に推移

(単位：千円)

1法人あたり平均月額単価 (ARPU)

YoY
+3.5%



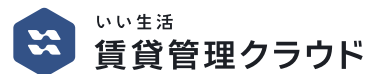
(注) SaaS導入後の運用支援契約に基づく経常的な売上高につきまして、2024年3月期から「ソリューション売上」から「サブスクリプション売上」へ売上区分を変更しております。
2023年3月以前のARPUに関しましても、同方針に基づいて組み換えた売上高を基に算出した計数を表示しております。

(注) 円未満は切捨てにしております。

大手企業から地方有力先へ当社SaaSの導入進む

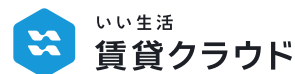
NTTアーバンバリューサポート(株)様

法改正等のアップデートが施行までに迅速にシステム反映される点がニーズに一致。住宅管理戸数約16,700戸、オフィス・商業管理面積約300万㎡の実績を誇るPM業務のスムーズな遂行をサポート。



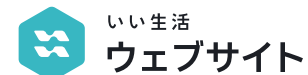
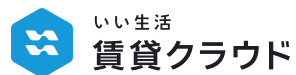
エスリード賃貸(株)様

近畿圏や名古屋を中心に約16,000戸のマンション管理を行う。Web上で物件の募集から追客まで完結できるようになり、業務効率の向上とDX化を実現。



慶應義塾生活協同組合様

物件募集情報を効率的に管理できるようになったことに加え、自ホームページ上でリアルタイムに物件情報を更新。学生のニーズに合わせた物件紹介を実現。



全国の不動産会社様に
広がっています!



利益率は前年同期比低下、費用増吸収は下期を見込む

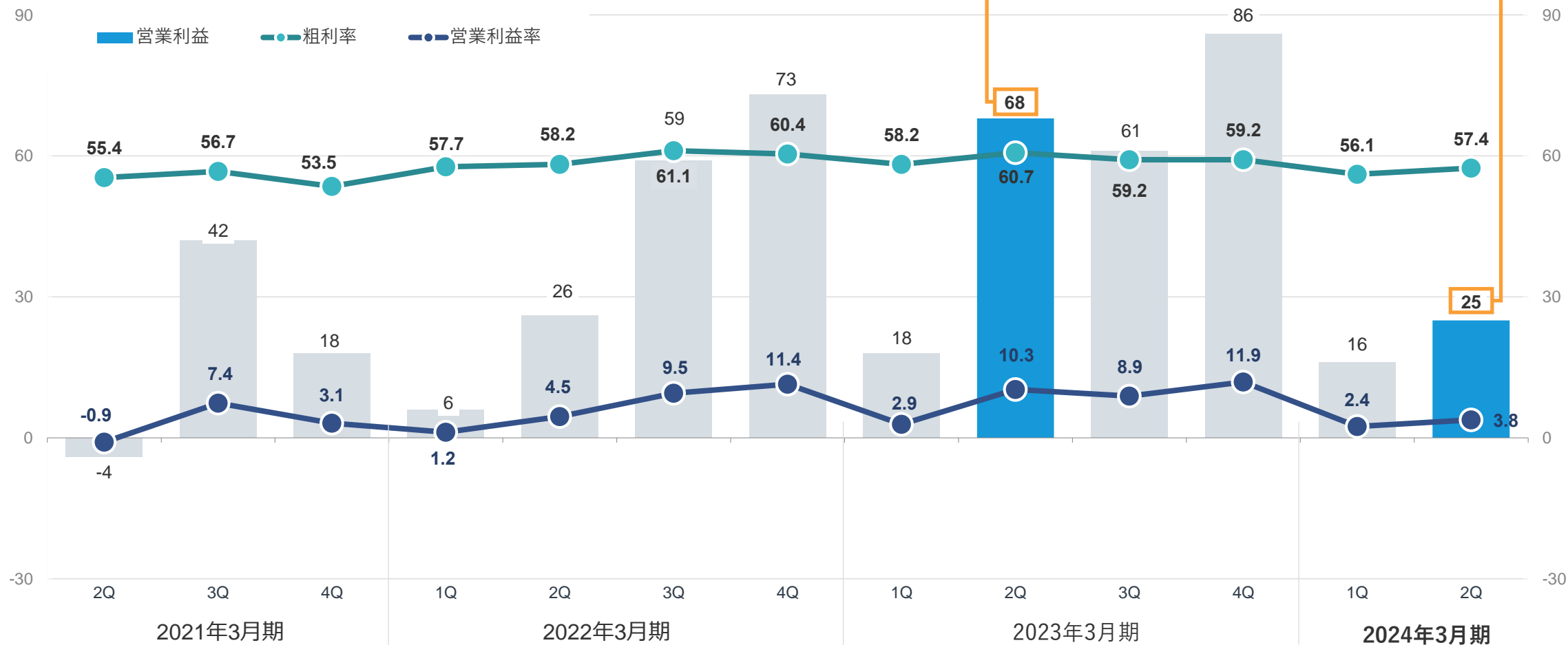
(単位：百万円)

粗利率・営業利益・営業利益率推移 (連結)

YonY

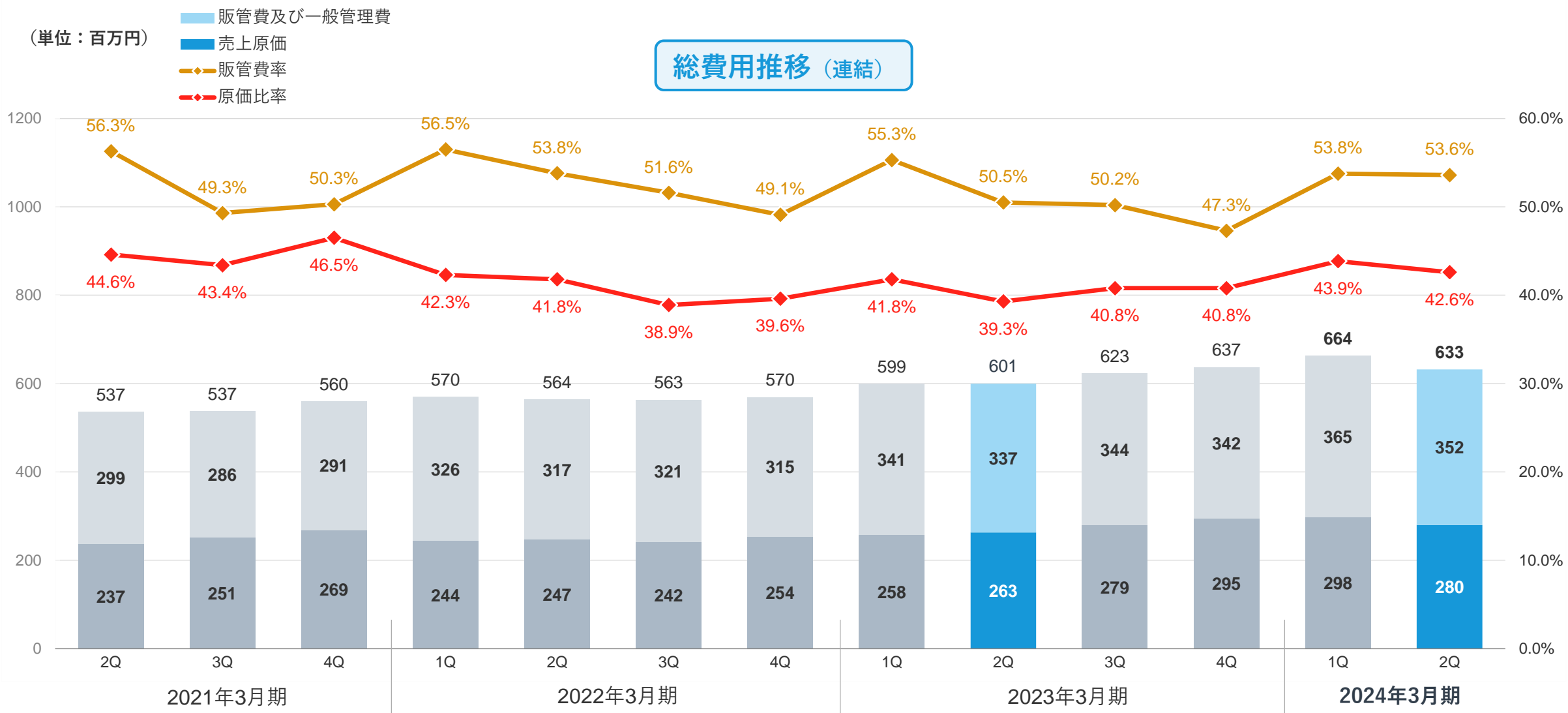
△63.6%

(単位：%)



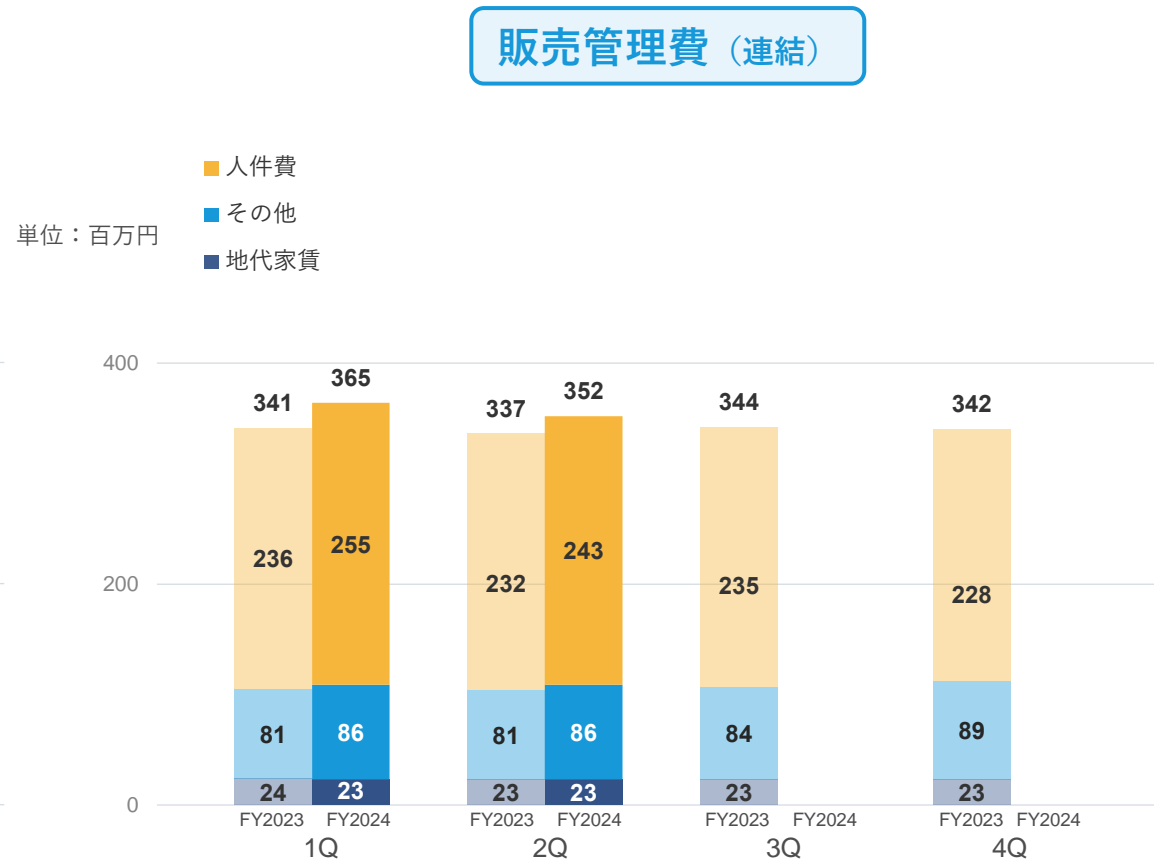
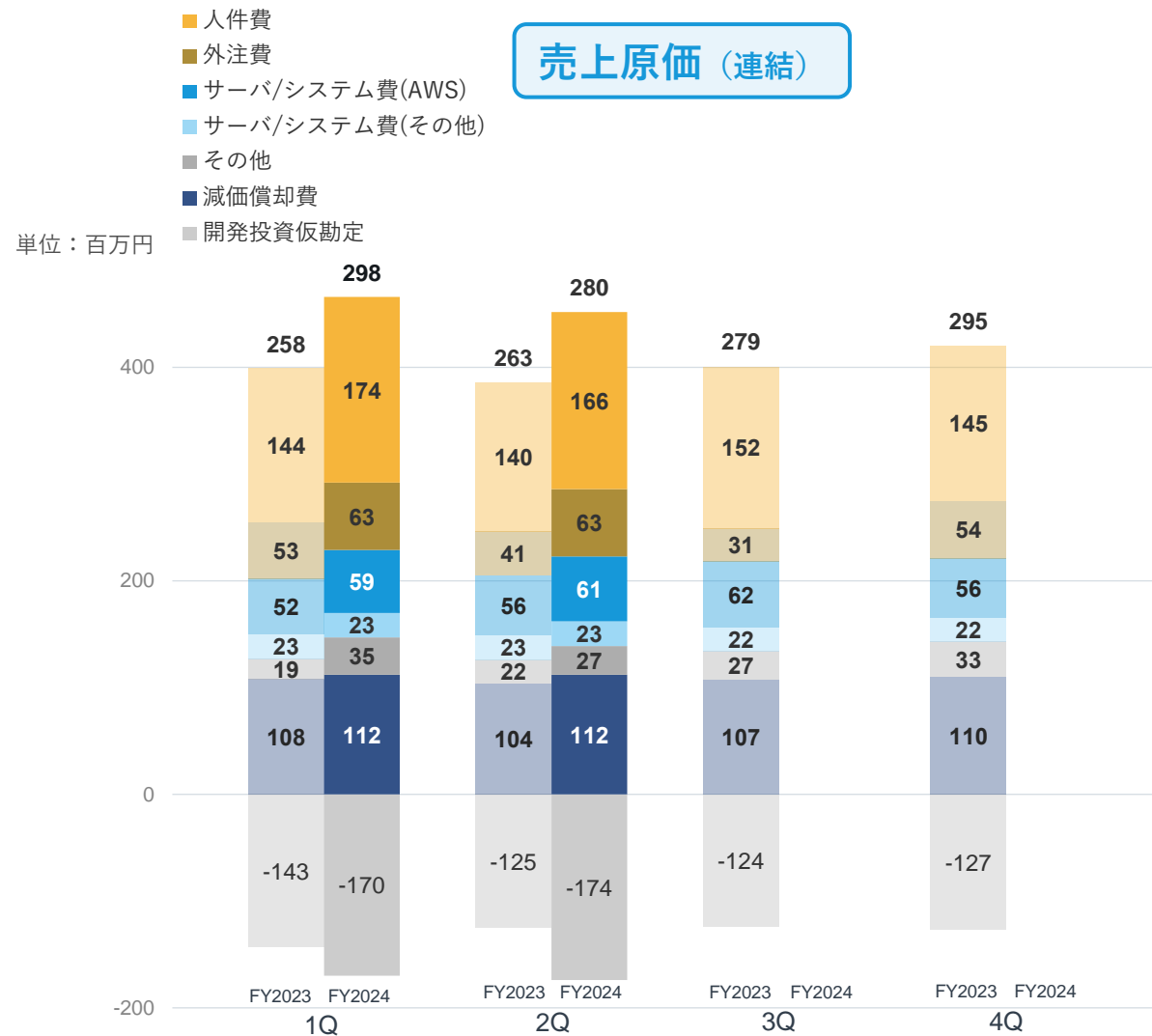
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

総費用は安定、開発・マーケティング投資は継続



(注) 百万円未満は切捨てにしております。

主に人件費や外注費、IaaS関連費用が増加



(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。

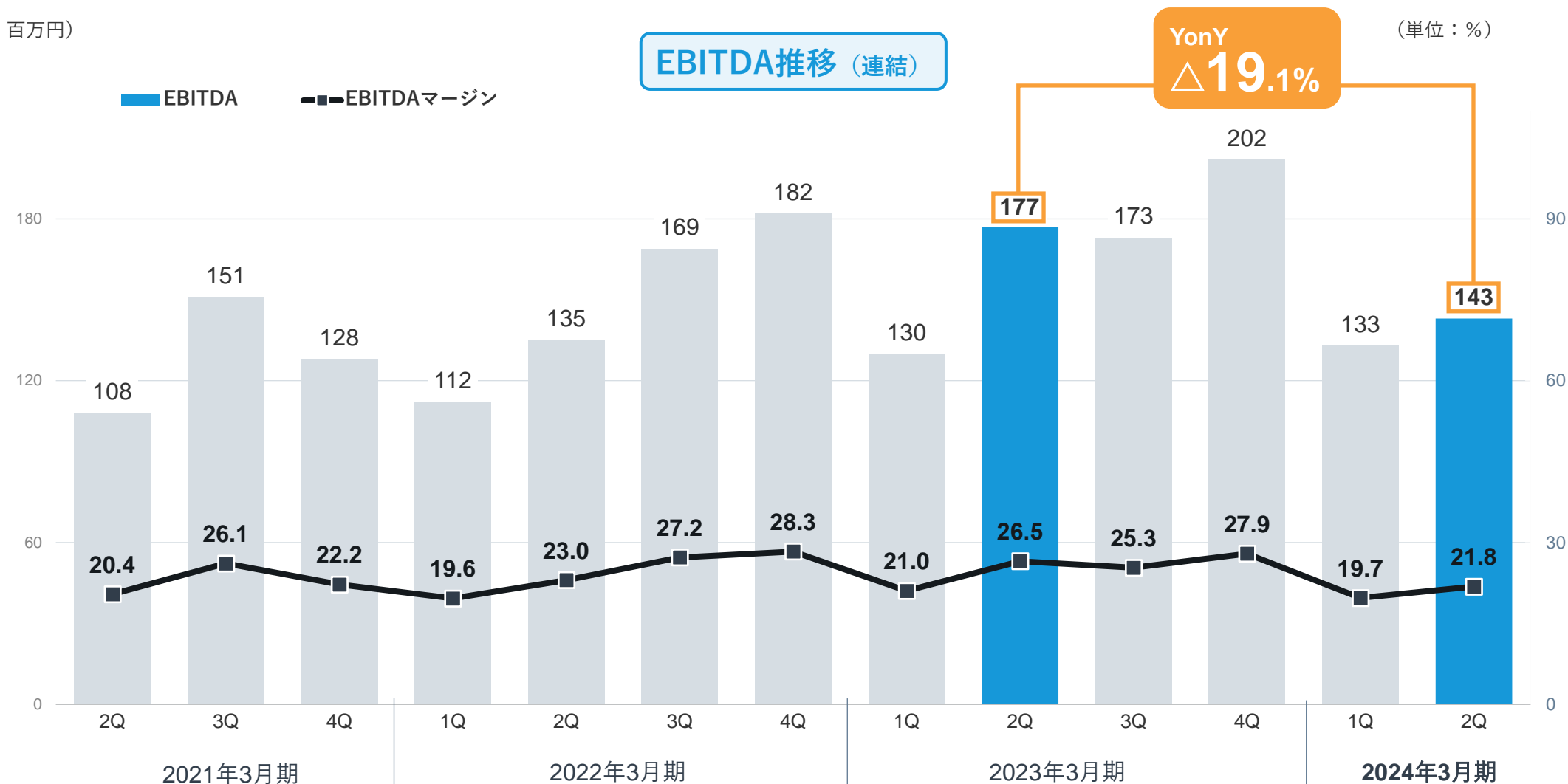
(注) 売上原価総額は、各原価内訳項目を合計した金額から「開発投資仮勘定」をネットした金額です。

(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。

EBITDAは安定的に創出

(単位：百万円)

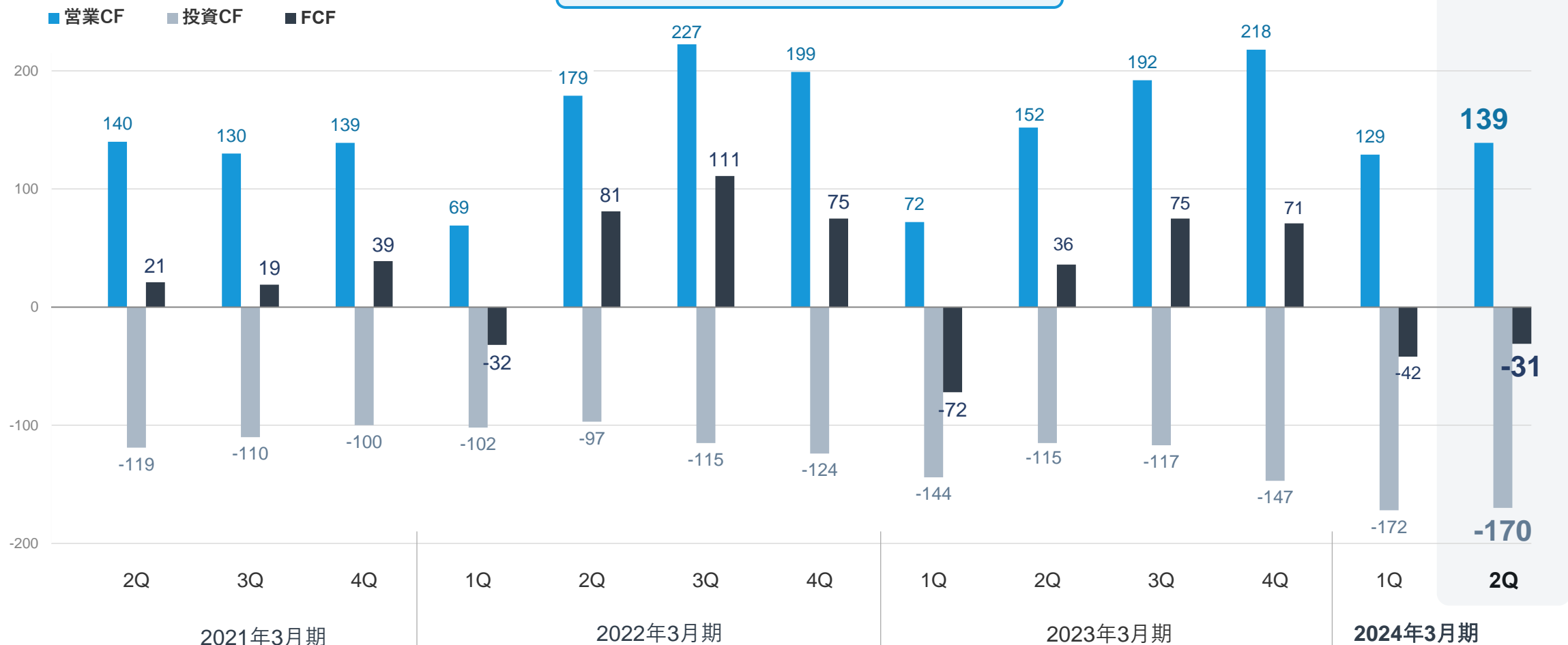


(注) 百万円未満は切捨てにしております。

営業CFを原資としたサービス開発投資を継続

(単位：百万円)

フリーキャッシュフロー推移 (連結)

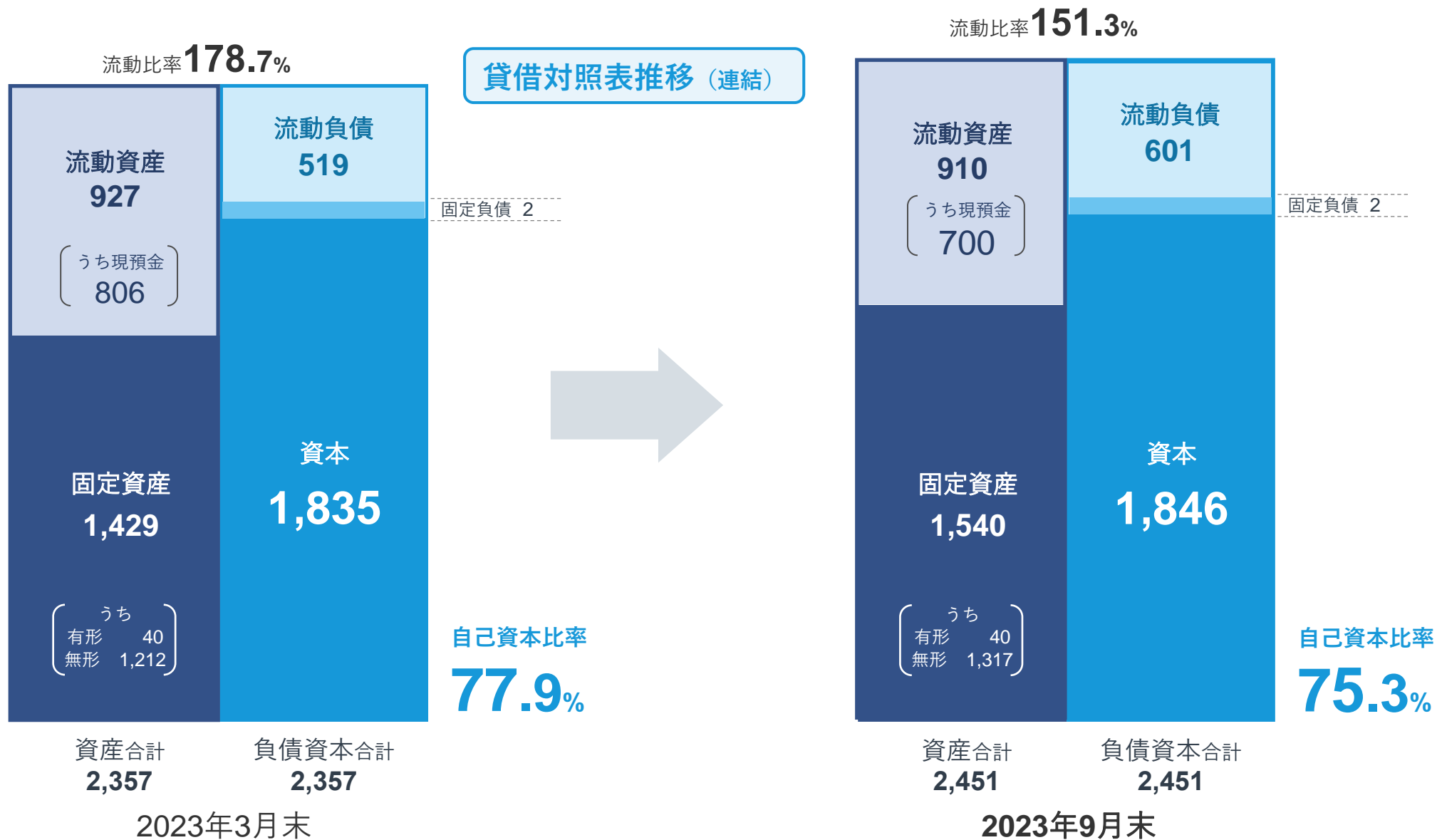


(注) フリーキャッシュフロー (FCF) = 営業キャッシュフロー (CF) + 投資キャッシュフロー (CF)

(注) 百万円未満は切捨ててしております。

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)

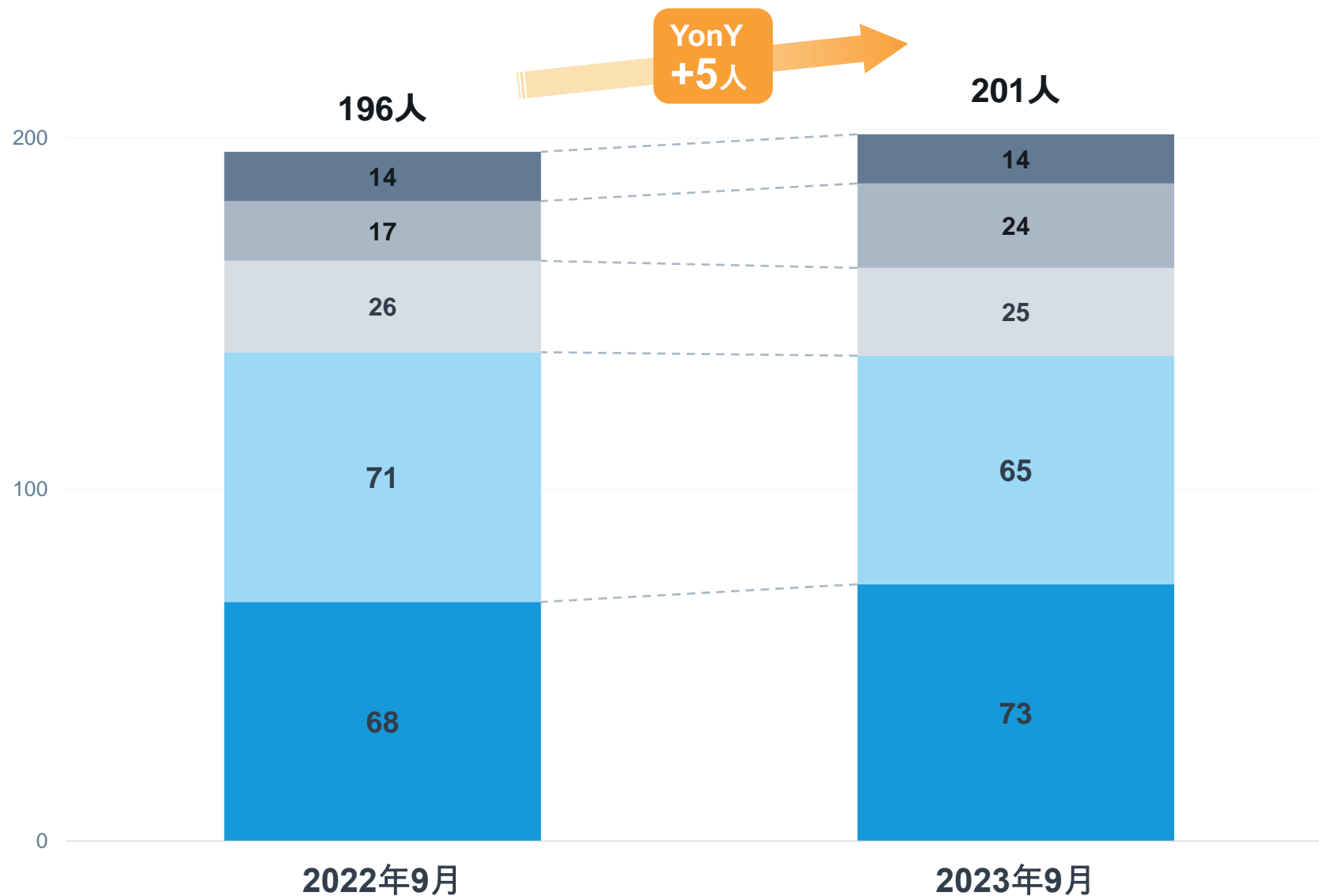


(注) 百万円未満は切捨てにしております。

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
- カスタマーサクセス&サポート
- セールス&マーケティング
- エンジニア

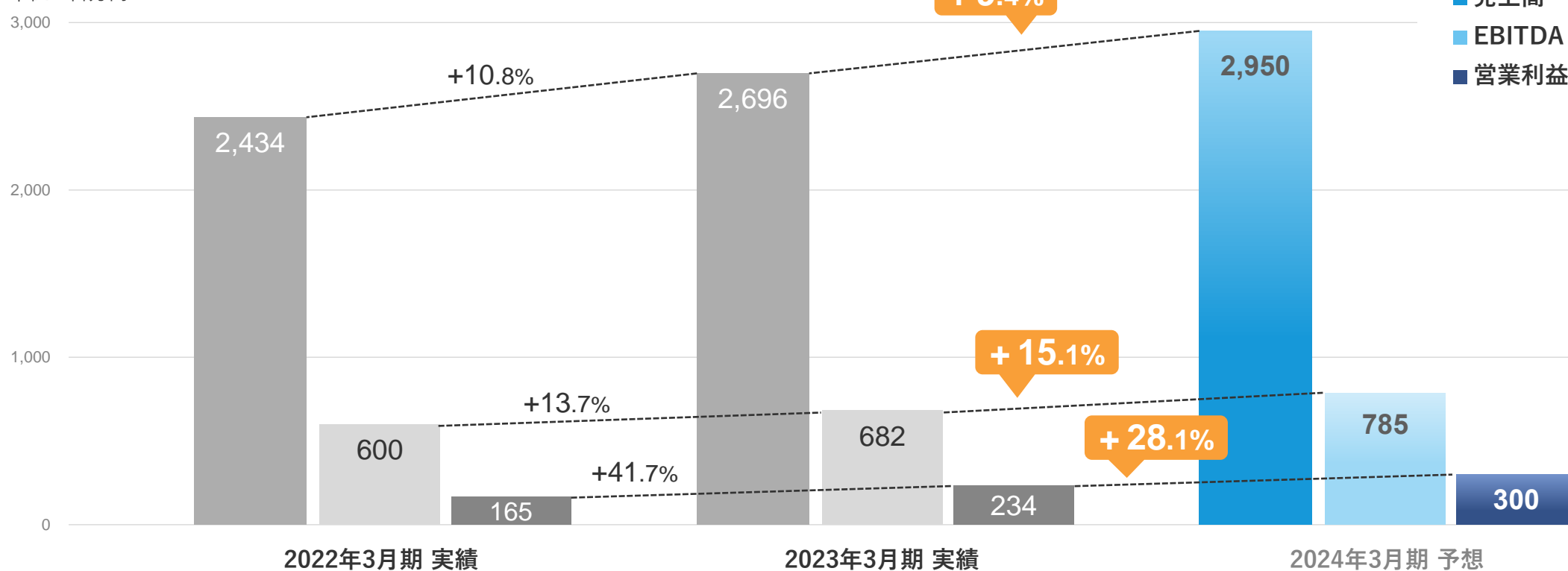


(注) 役員・顧問・契約社員・派遣社員・アルバイトは除く。

3. 今後の展望

直近実績と2024年3月期通期業績予想（連結）

単位：百万円



業績予想は期初予想から変更なし

- **売上高**：大規模顧客への新規開拓と既存顧客へのアップセル・クロスセル等で増収見込み
- **原価**：売上拡大に伴うシステム基盤（IaaS）強化やサービス展開費用で増加
- **販管費**：さらなる売上成長のため、引き続きセールス&マーケティングの体制を強化

2024年3月期の基本方針・成長戦略

① 唯一のポジショニングを活かしSaaSシフトを支援

不動産賃貸管理 及び賃貸募集業務を一元管理できるシステムをSaaSオンリーで提供する上場企業は当社のみ。

② 大手企業への導入推進

インボイス制度や電子帳簿保存法等、今後も法改正に適切にキャッチアップが必要な流れは続く見込み。カスタマイズ志向が強いと思われていた大手へのSaaS導入も引き続き注力。

③ 全体最適のSaaS群の提案

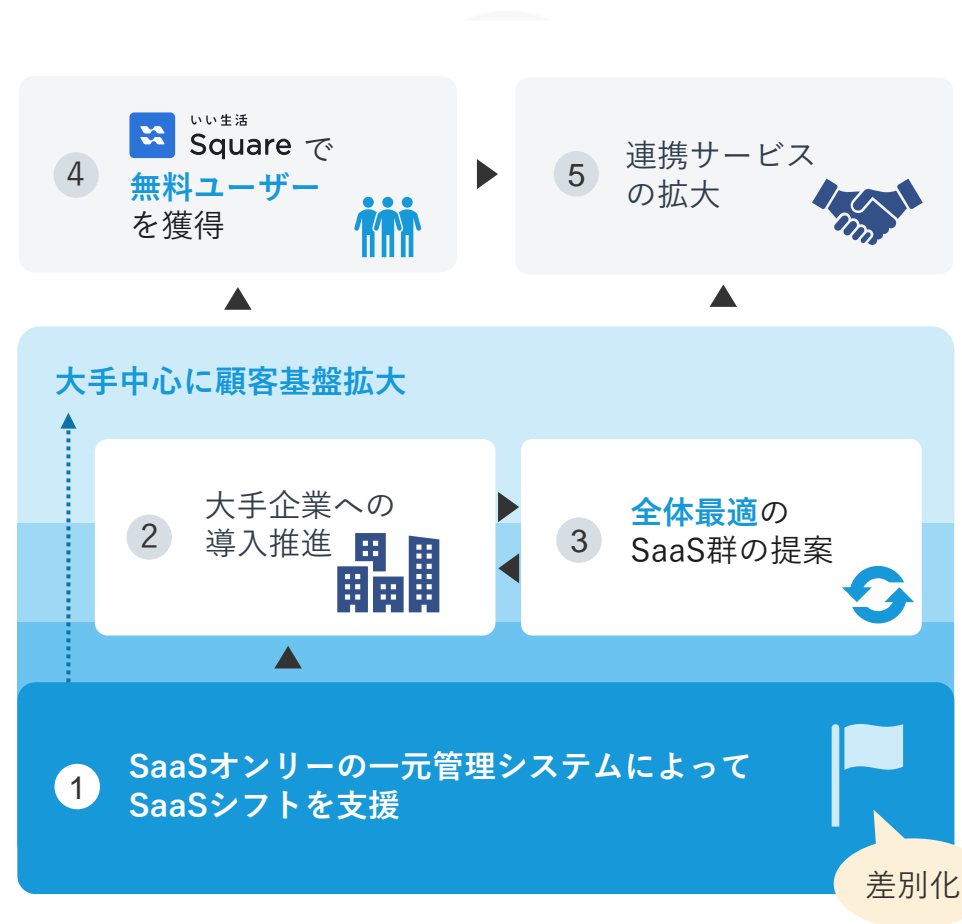
個別ツールを導入したものの「都度データ連携が必要になり労力を費やすこと」に疑問を感じている顧客をターゲット化。

④ いい生活Squareで無料ユーザー（不動産会社）を獲得

エントリー導入しやすい「いい生活賃貸クラウド 物件広告」「いい生活賃貸クラウド 営業支援」を推進。

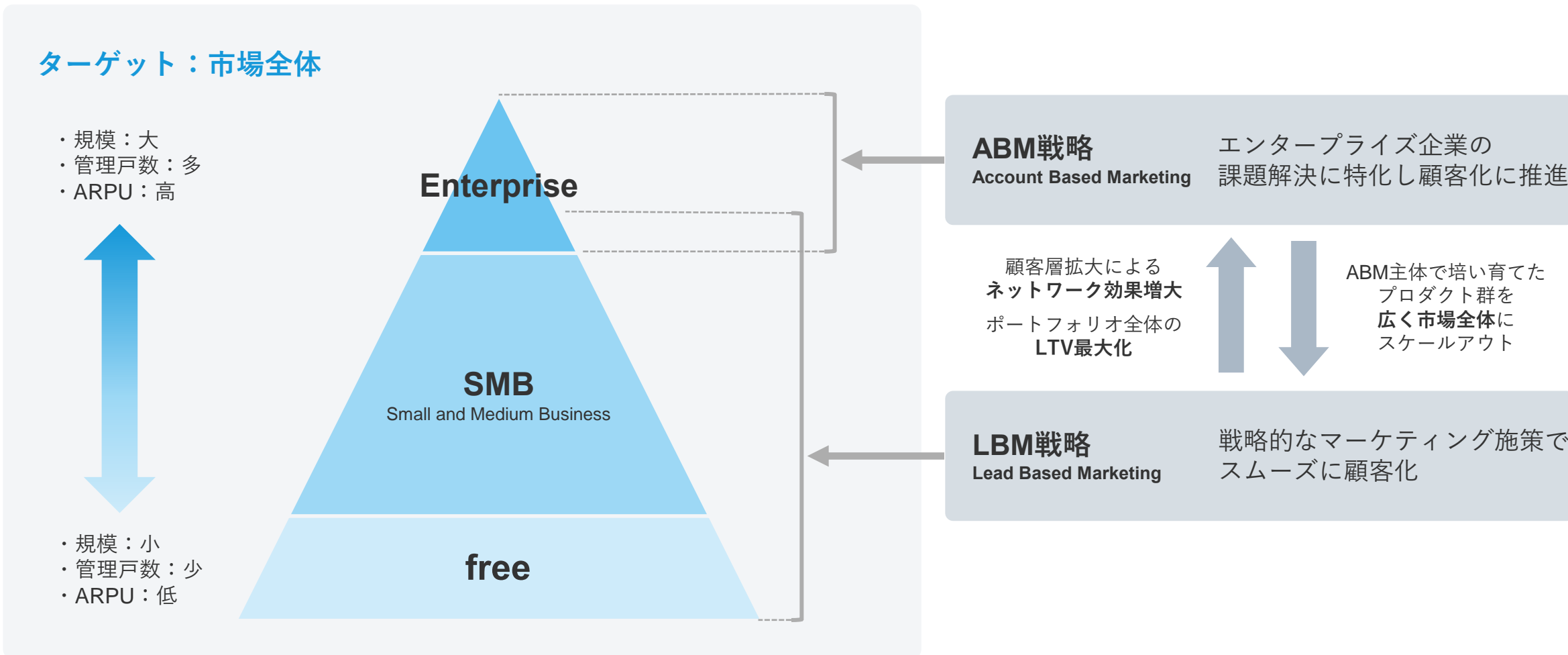
⑤ 連携サービスの拡大

ウェブ会議や汎用性ある電子契約ツールの販売代理での導入を増やし、従量による課金をビルトイン。



これからのマーケティング・セールス戦略

エンタープライズ企業の顧客獲得増加に伴い、ターゲット選定やアプローチ方法を見直し



(注) ABM (Account Based Marketing) 戦略: 具体的な企業や団体 (アカウント) をターゲットとして設定し、その企業に合わせて戦略的にアプローチをするマーケティング手法

(注) LBM (Lead Based Marketing) 戦略: 不特定多数の見込み客 (リード) に対してマーケティング主導でアプローチし、より多くのリードと確度の高いリード獲得を目指すマーケティング手法

マーケティング・セールス組織の改編を実施

新組織の概要・全体像

ビジネス・ストラテジーグループ

営業戦略本部

営業戦略、営業企画、
イネーブルメント（共有知、仕組化）

事業企画本部

事業開発、商品企画

セールス&マーケティンググループ

マーケティング本部

マーケット
セグメンテーション
および
LBM戦略の立案と実行

ターゲティング、興味付け

東日本営業本部

Enterprise
ターゲット

SMB
ターゲット

中部・西日本営業本部

大阪・名古屋・福岡

提案、見積提出、受注

導入本部

導入業務プロセスの
最適化

コンサル、データ移行、
運用方針決定、導入

カスタマーサクセス本部

顧客の定着化・
利用状況等のナレッジ
蓄積と共有

運用開始、モニタリング

戦略・企画

実行

インボイス制度への対応開始

インボイス制度対応 第4弾

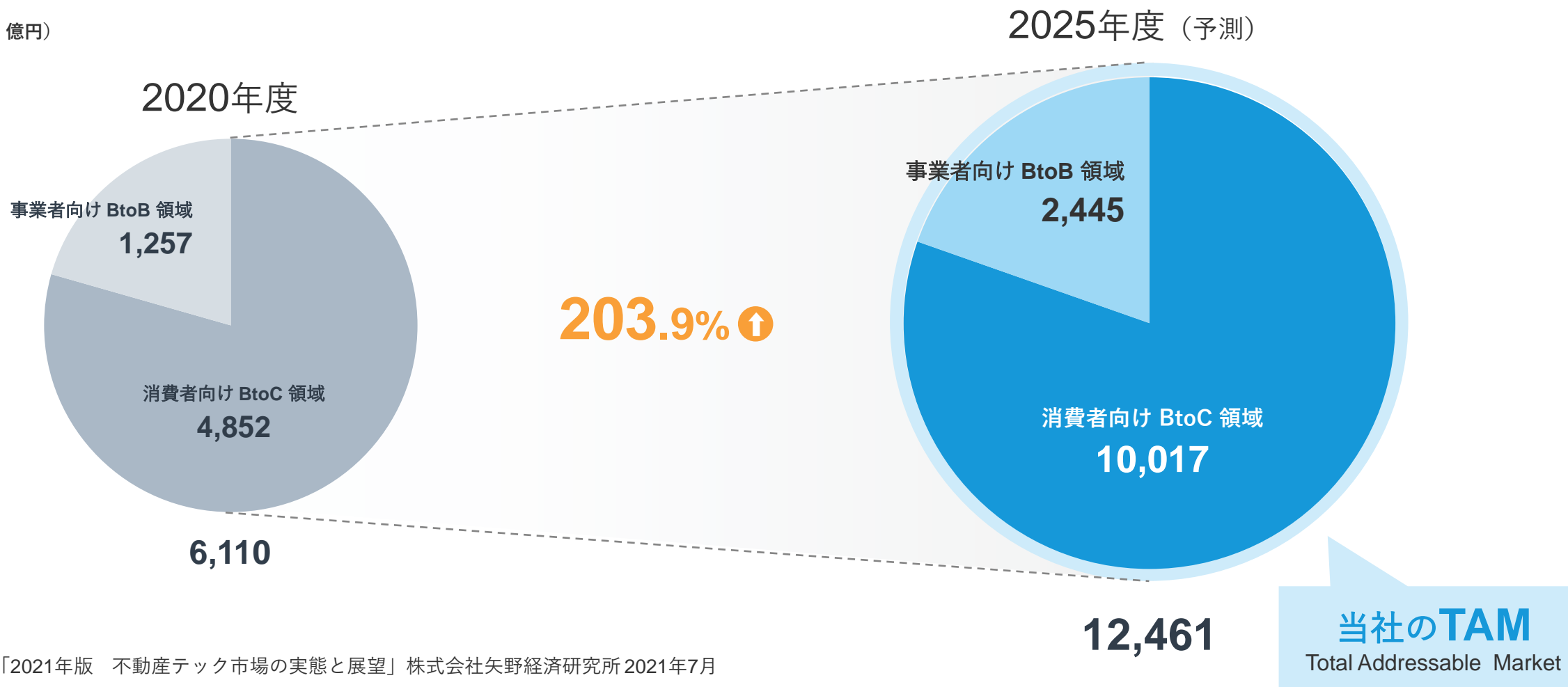
適格返還請求書および 立替金精算書の 発行機能をリリース



- 2023年10月1日よりインボイス制度が開始。
9月に第3弾で適格請求書の発行機能を、10月に第4弾で適格返還請求書・立替金精算書の発行機能をリリース。
- 今後も標準機能としてのバージョンアップ、追加オプション機能含めて、インボイス制度に対応。

不動産テック市場規模推移と予測

(単位：億円)



出典：「2021年版 不動産テック市場の実態と展望」株式会社矢野経済研究所 2021年7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「物件探し等のメディア」「マッチングサービス」「設計・施工サービス」「クラウドファンディング（不動産型）」「物件利用（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潜在的市場規模

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：
353,558ヶ所 (H26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
(2025年度予測)

出典：株式会社矢野経済研究所
「2021年版不動産テック市場の実態と展望」

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

SAM (注2)
約**1,700**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

TAM (注3)
約**1.2**兆
円 / 年度

(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。

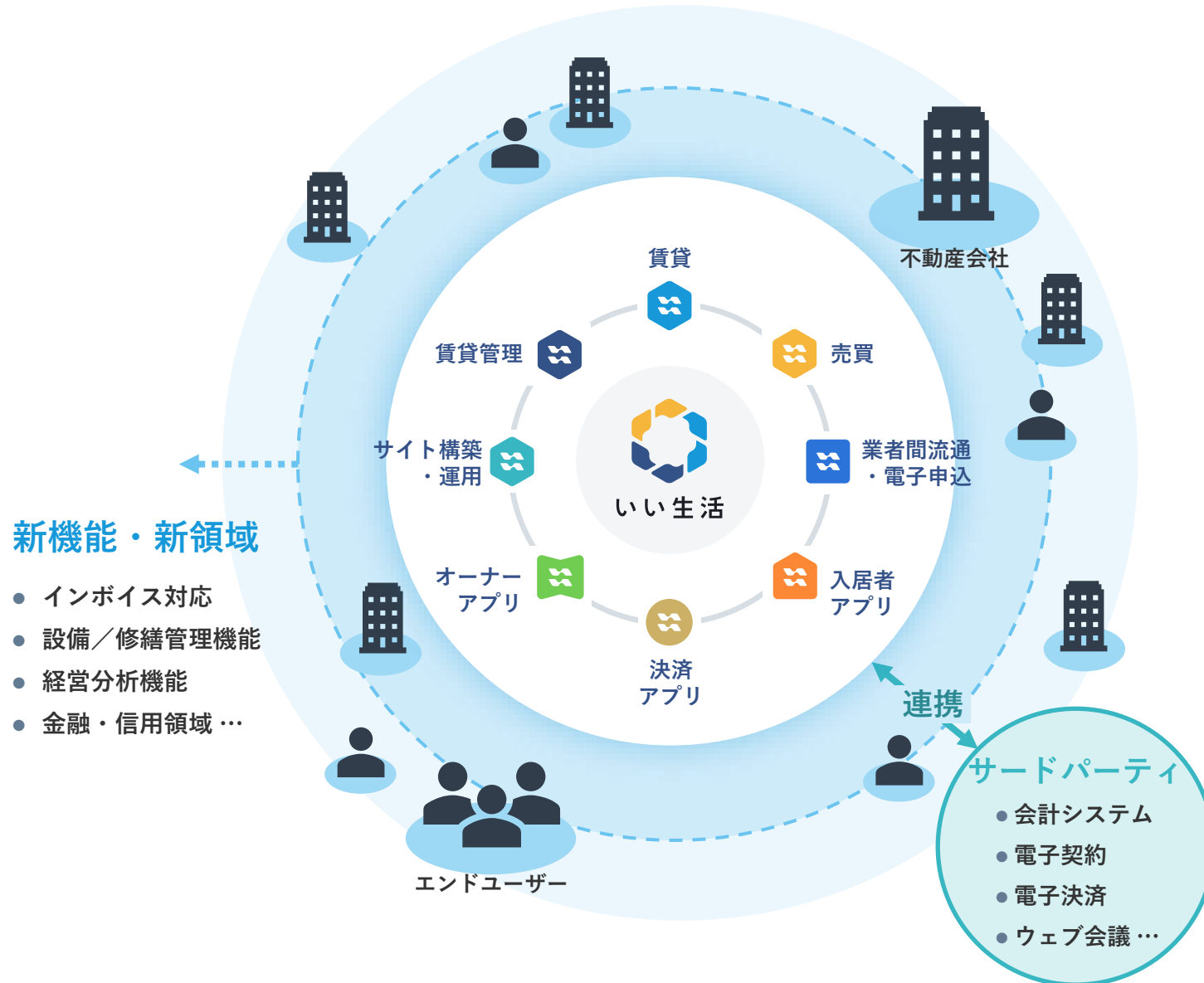
(注2) Serviceable Available Market (SAM) : あるサービスの直接的ターゲットとなる市場で、理論上獲得しうる最大の市場規模。

(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：「2022不動産業統計集」公益財団法人不動産流通推進センター)

(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。

不動産市場のDXに向けたプロダクトビジョン

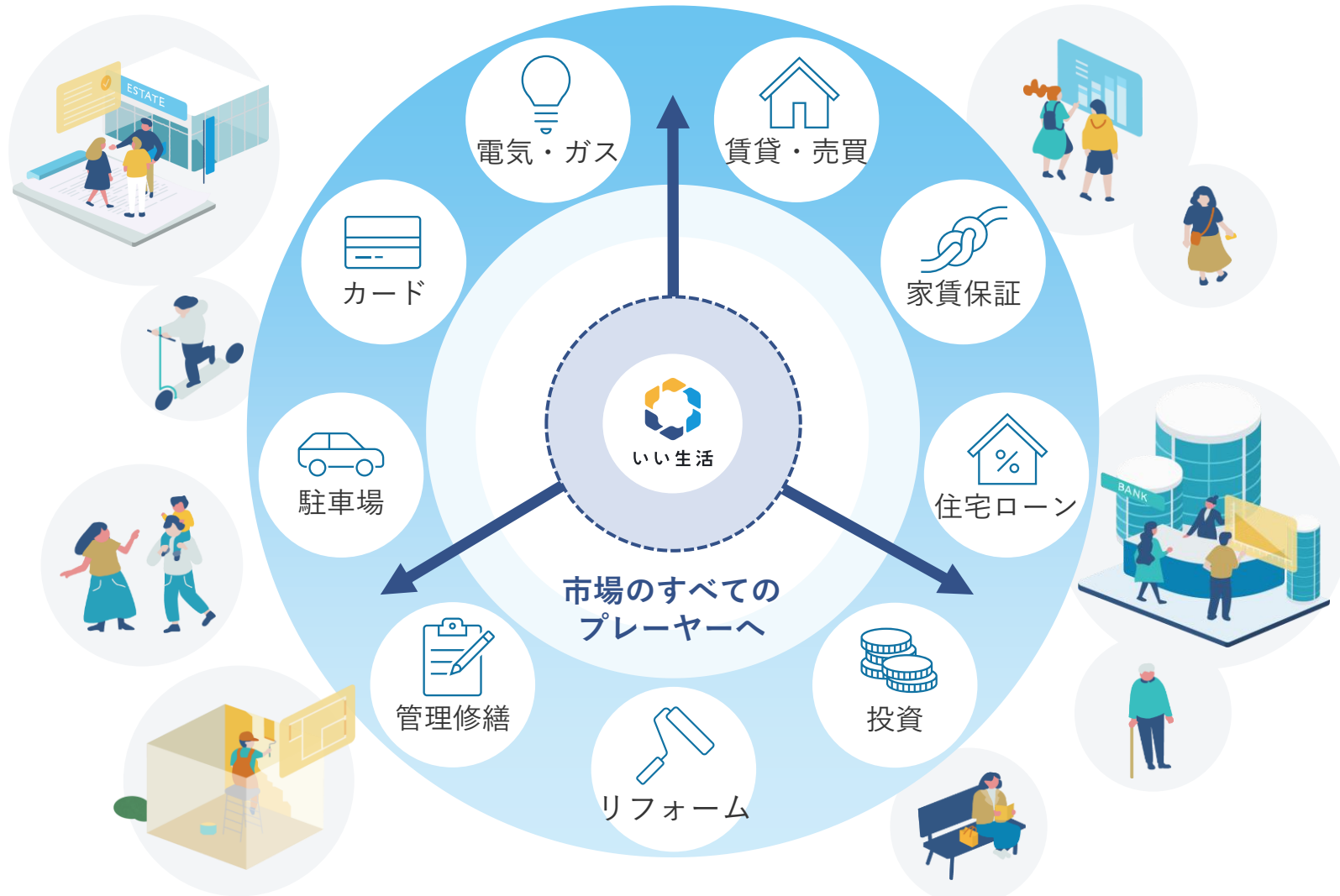


不動産テック領域で**圧倒的な**
プロダクトラインナップを
さらに**拡大**へ。

- 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

さまざまなデータが行き交うプラットフォーム、多彩なトランザクションが展開されるマーケットプレイス



テクノロジーがもたらす付加価値を、エンドユーザー・不動産会社にとどまらない**市場のすべてのプレイヤーへ**。

- SaaSを媒介として、不動産にまつわるあらゆるデータが蓄積されたプラットフォーム
- 豊富なデータに基づき、多彩な取引・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**

ご参考資料

① 当社ブランドについて

2022年11月1日よりコーポレートロゴ等をリニューアルしました



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)

循環を成長させる姿勢

チャレンジの啓蒙

寄り添う姿勢

共通してぶれない姿勢

文化の継承

失敗への寛容

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、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入れよう。
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。

ブランドリニューアルに伴い サービス区分・名称を変更

お客様にもっとやさしく、
もっと便利なサービスをお届けするために。
いい生活はサービスのブランドリニューアル
を実施しました。

変更前

変更後

業務クラウドシリーズ

不動産プラットフォーム

ご参考資料

② サービス紹介

いい生活賃貸クラウド

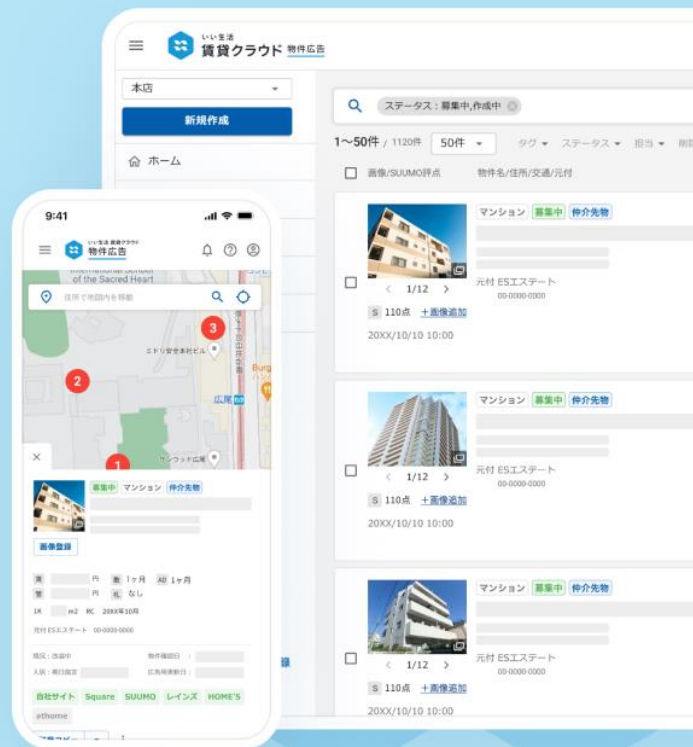
【営業支援】不動産賃貸仲介業務に最適化された顧客管理SaaS。不動産営業のデジタルマーケティング化を支援

【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



いい生活
賃貸クラウド

営業支援 / 物件広告



【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1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

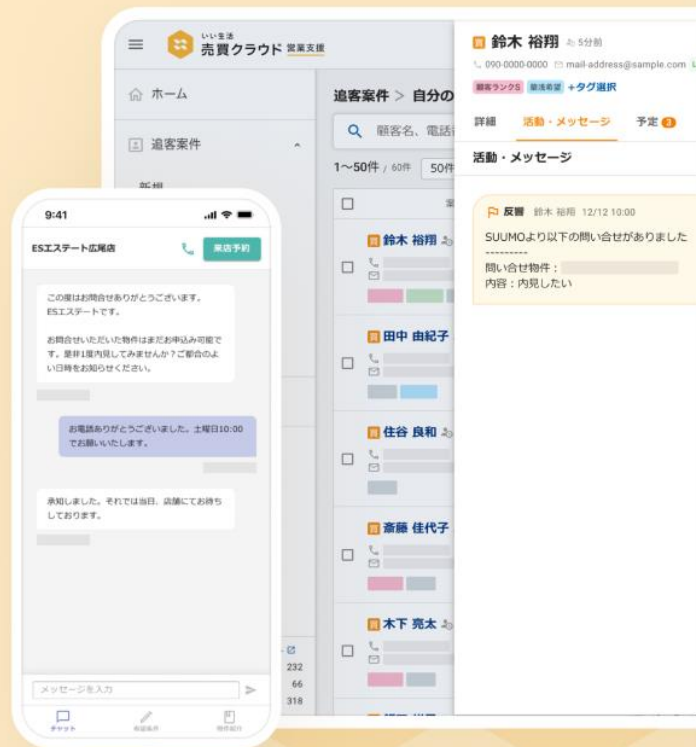
【物件広告】

- スマホやタブレット等のマルチデバイスに対応
- AI入力補助やアシスト機能でウェブで営業活動を行う賃貸仲介不動産会社の業務を支援

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



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1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

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



いい生活 賃貸管理クラウド

専任管理 / 家賃管理



- 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

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

【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) **17,000社** 超

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



入居者アプリ





オーナーアプリ





支払いアプリ



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

有効入居者ID数 **130,000名** 以上

ご参考資料

③ 会社概要

「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



会社の存在意義・
会社として目指すべき
未来の姿の結晶

ミッション
・ビジョン

バリュー

社内環境整備基本方針

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

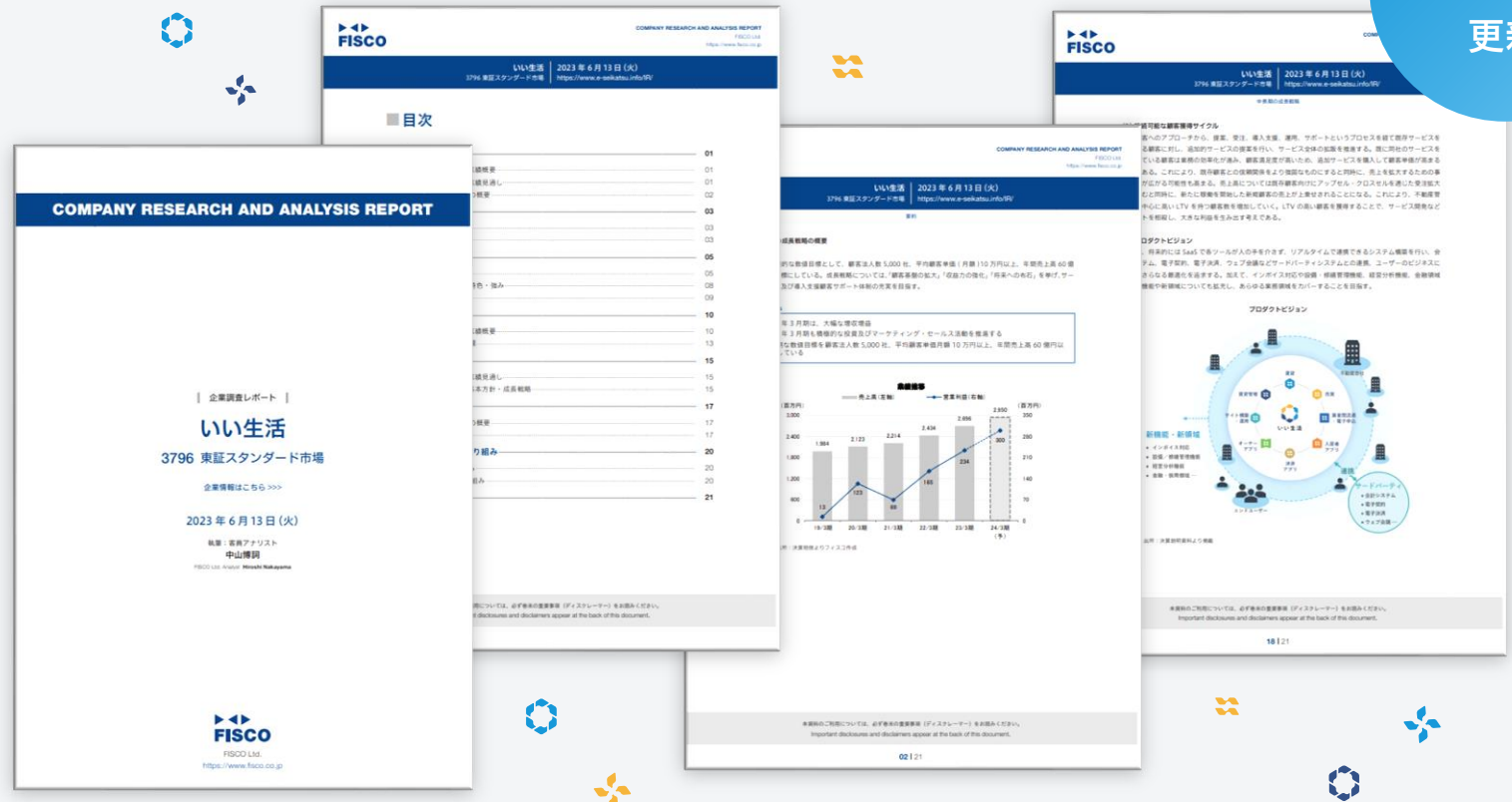
タレントの獲得

企業調査アナリストレポートのご紹介

2023年6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://cf.pfdata.fisco.jp/data/report/20230613/6680070020230613001.pdf>

全上場企業ホームページ充実度ランキング（2022年度） スタンダード市場部門「最優秀サイト」に選出



- 日興アイ・アール株式会社が、**全上場企業3,926社**のホームページに関する**情報開示の充実度**を調査
- 対象企業のホームページの各評価項目の掲載の有無を2回の評価で実施
- 客観的な3つの視点ごとに169項目を偏差値化、その平均を総合ポイントとして評価を実施し、ランキングとして発表

(注) 日興アイ・アール株式会社「全上場企業ホームページ充実度ランキング」 (<https://www.nikkoir.co.jp/rank/rank.html>)

SDGs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
<p>変化をもたらす人材の創出</p> <p>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</p>	  
<p>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</p> <p>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</p>	 
<p>事業を通じた住環境への貢献</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 	
<p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 	  

(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。

取得済み認証

いい生活は安心して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2023

(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2023（大規模法人部門）」に認定されました（4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

- 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

「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



0183-1412

(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。

ESG関連トピックス

気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)の提言へ賛同を表明

加えて、TCFDに関する効果的な情報開示や適切な取り組みについて議論する目的で設立された「TCFDコンソーシアム」にも入会



TASK FORCE ON
CLIMATE-RELATED
FINANCIAL
DISCLOSURES



TCFD
Consortium

有価証券報告書にて 「人的資本」情報の開示を開始

2023年度からの有価証券報告書への「人的資本」情報の記載義務化に先駆け、2022年3月期通期より開示

「統合報告書2022」を発行

長期的な企業価値向上に向けた取り組みと、
社会価値と経済価値の両立を実現するプロセスを示した
「統合報告書2022」を発行

<https://pdf.irpocket.com/C3796/fhjD/bXc3/ivZs.pdf>

(注) 気候関連財務情報開示タスクフォース (TCFD) : TCFDとは「気候関連財務情報開示タスクフォース (Task Force on Climate-related Financial Disclosures)」の略称で、G20財務大臣・中央銀行総裁会議の要請を受け、2015年12月に金融安定理事会 (FSB) により、気候関連の情報開示及び気候変動への金融機関の対応を検討するために設立。TCFDは2017年6月に最終報告書を公表し、企業等に対し、気候変動関連リスク及び機会に関する項目について開示することを推奨している。(TCFD ウェブサイト：<https://www.fsb-tcfid.org/>)

(注) TCFDコンソーシアム : 企業の気候関連財務情報に関する効果的な情報開示や、開示された情報を開示された情報の活用方法について議論する場として、2019年に設立 (TCFD コンソーシアムウェブサイト：<https://tcfd-consortium.jp/>)

会社概要

創業 2000年1月21日

資本金 628,411,540円（2023年9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 201名（2023年9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（2022年7月1日付できさらぎ監査法人が Moore 至誠監査法人と合併し法人名が変更）

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 大名古屋ビルディング

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わない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ニューズメール

「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。



<http://e-seikatsu.mpocket.jp/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/ir inquiry/form.html>

1on1ミーティング

ご依頼はいつでもお受けしています

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