

## 成果と重要な成果指標

### 2025年3月期における経営成績の状況および経営者の視点による分析をご説明します。

#### 当期の経営成績の概況

当連結会計年度においては、売上高は3,028,187千円(前年同期比7.8%増)と、前年同期より220,160千円の増収となりました。サブスクリプション売上は、引き続き新規顧客の獲得や既存顧客へのアップセル/クロスセル等が進み、2,554,778千円(前年同期比4.6%増)となり、前年同期より112,989千円の増収となりました。サブスクリプションの顧客数は3月末時点で1,549法人(前年同月1,505法人)となり、平均月額単価(※1)は3月実績約153,200円/法人(前年同月140,700円/法人)となりました。ソリューション売上につきましては、前期から継続していた特定顧客向けのいくつかの当社SaaSの追加開発・導入支援プロジェクトの完了等により473,409千円(前年同期比29.3%増)となり、前年同期より107,170千円の増収となりました。

グループ全体での大幅な給与水準の引き上げ、及び新卒を中心とした積極的な人材採用などの人的資本投資により、開発活動にかかる人件費、求人関連費、研修費等が増加いたしました。また、SaaSの新規開発・機能拡充等による無形固定資産の増加に伴い減価償却費が増加いたしました。加えて、前期より継続していた当社SaaS導入に係る追加開発・導入支援プロジェクトの完了等に伴い、仕掛品の売上原価への振替高が増加いたしました。以上の結果、売上原価は1,430,857千円(前年同期比18.6%増)とな

りました。

先述した人的資本投資の拡充による販売活動にかかる人件費および求人関連費等の増加に加え、リード(見込顧客)獲得強化に向けたマーケティング及びインサイドセールス関連投資、ならびに顧客管理SaaSなど社内システムの機能強化等の投資を進めた結果、販売費及び一般管理費は1,634,605千円(前年同期比14.7%増)となりました。

以上の結果、当連結会計年度におけるEBITDAは500,944千円(前年同期比24.0%減)と前年同期より157,811千円の減益、営業損失は37,275千円(前年同期営業利益176,223千円)と前年同期より213,499千円の減益となりました。

2025年3月期の重点項目であった人的資本の拡大に関して、グループ全体で平均10%を超える賃上げの実現、一般的な給与水準の引き上げによる人材の獲得と維持、社内研修の拡充、機動的な人材配置など、中長期的な競争力強化に欠かせない人的資本の拡大に向けた施策を行ってまいりました。優秀な人材を当社に惹きつけ、違いを創り出す人材を獲得かつ繋ぎとめるために、給与水準の上昇という形で人的資本への投資は避けて通れず、また必要な人材の確保を先行して行っていく必要があり、2025年3月期としては費用が先行しましたが、今後継続的に売上成長を実現することで、事業の拡大を加速することを見込んでおります。なお、当社グループの開示上の報告セグメントは「クラウドソリューション

事業」の単一セグメントであるため、セグメントの業績については記載を省略しております。

#### 当期の財政状態の概況

##### (資産)

当連結会計年度末における資産合計は、2,349,571千円となり、前連結会計年度末から191,027千円の減少となりました。流動資産の残高は594,479千円となり、前連結会計年度末から343,543千円の減少となりました。これは主に現金及び預金の減少393,821千円等によるものであります。また、固定資産の残高は1,755,091千円となり、前連結会計年度末から152,515千円の増加となりました。これは主に、ソフトウェアの増加116,267千円等によるものであります。

##### (負債)

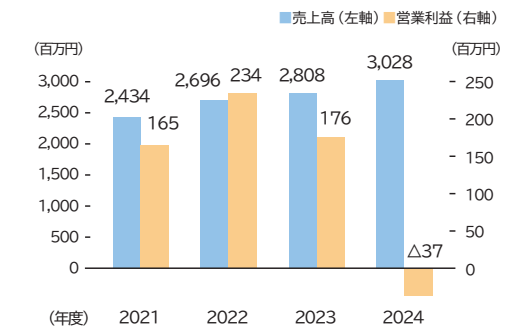
当連結会計年度末における負債合計は476,908千円となり、前連結会計年度末から116,970千円の減少となりました。主な減少要因について、前受金の減少71,648千円、未払法人税等の減少36,721千円等であります。前受金の減少に関しましては、IT導入補助金の活用等のため一部の顧客から年額前払いで受領しているSaaS利用料について、前払い期間の経過に伴い通常の月額前払いに移行していったこと等によるものです。

##### (純資産)

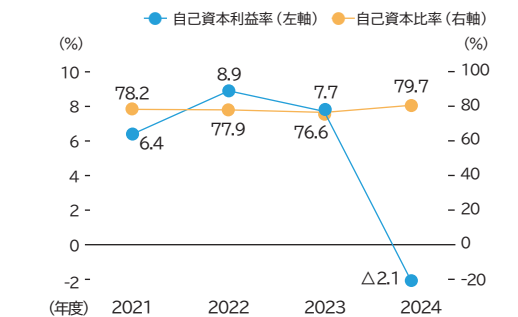
当連結会計年度末における純資産の残高は

1,872,662千円となり、前連結会計年度末から74,057千円の減少となりました。これは、親会社株主に帰属する当期純損失の計上による減少39,536千円、及び配当金実施に伴う利益剰余金の減少34,507千円等によるものであります。

#### 連結売上高・営業利益



#### 連結自己資本利益率・自己資本比率





くわしいIR情報はコーポレートサイトをご覧ください

### 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、2024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4) 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。  
 (注5) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

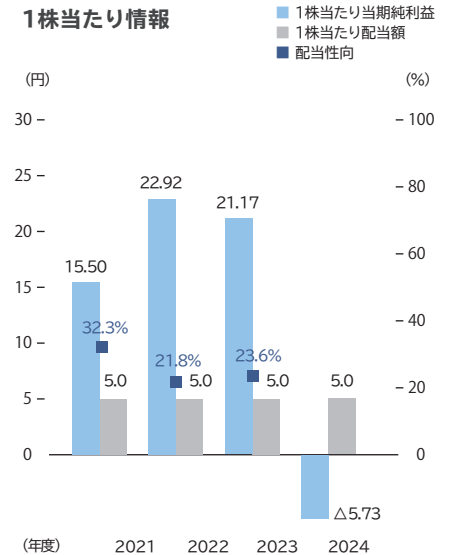
### 剰余金の配当等の決定に関する方針

当社は、成長を実現するための投資 (サービスの開発) 及び今後の成長を支える財務基盤の強化に加えて、株主の皆様に対する利益還元を重要な経営課題の一つとして位置付けております。株主の皆様への利益還元の基本方針としては、当該期の業績及びフリー・キャッシュフローの水準を十分に勘案した上で、利益配当の継続的实施および配当額の継続的成長の実現に向けて取り組んでまいりたいと考えております。

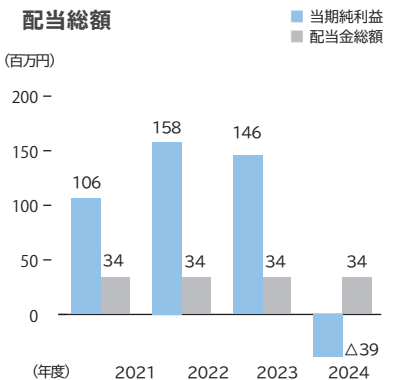
当社は、自己株式の取得につきましても、株主の皆様に対する有効な利益還元の一つと考えており、経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行を可能にするものと考えております。今後におきましても、株価の動向や財務状況等を考慮しながら適切に対応してまいります。2025年3月末現在の保有自己株式数は379,323株、発行済株式総数の5.2%となっております。

当社は、「取締役会の決議によって、毎年9月30日を基準日として、中間配当を行うことができる」旨を定款に定めておりますが、当面の間につきましては、期末配当として年1回の剰余金の配当を行うことを基本方針としております。なお、当社における剰余金の配当の決定機関は、期末配当については株主総会、中間配当については取締役会であります。

### 1株当たり情報



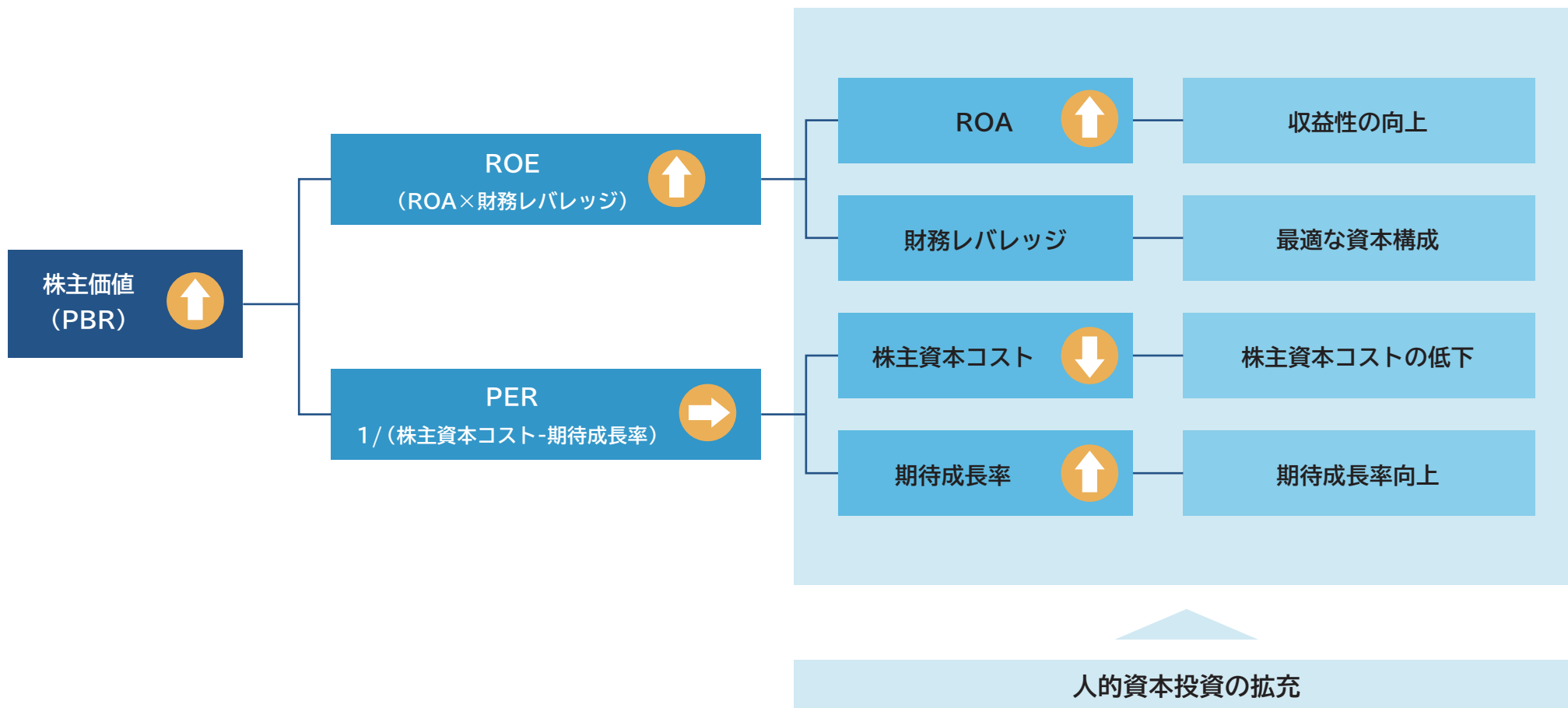
### 配当総額



※百万円未満は切り捨てにしております。

## 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取組み

収益力の高いSaaS事業の成長と、透明性の高い丁寧なIR活動による資本コストの提減によって、株主価値の向上を追求します。



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた計画と方針をご紹介します。

<p><b>ROAの向上</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・パーティカルSaaS企業として不動産領域内でのマルチプロダクトを志向、営業キャッシュフローを原資とした持続可能な投資を実行する</li> <li>・「いい生活Square」プラットフォーム内での取引を活性化させ従量課金売上の成長に注力、追加投資を抑えつつSaaSソフトウェア資産の収益性向上を狙う</li> <li>・サブスクリプション売上の拡大につながる相互補完商材BPaaSについては、データモダナイゼーション支援を強化、間接的にROA改善にも寄与</li> </ul>
<p><b>ROE向上を通じ、PBR向上を目指す</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ROEの向上及び将来への期待値(PER)の維持も通じてPBRの向上を目指す</li> </ul>
<p><b>人的資本拡大投資をROE・PBRの向上に繋げる</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・非財務的資本としての人的資本の拡大に向けた投資を行い、その効果をROEとPBRに波及させることを目指す</li> </ul>
<p><b>資本コストの低減</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・丁寧なIR活動の展開によりサプライズを減らす</li> <li>・月次概況の発信、毎四半期の機関投資家アナリスト向け説明会及び個人投資家向け説明会の実施、それらのアーカイブ動画の配信、公式noteにおける決算概要の解説記事発信等を継続的に実施する</li> </ul>
<p><b>企業の本質的価値拡大を目指す</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・さらなる成長のために営業キャッシュフローをプロダクトへの投資に振り向けていくが、フリーキャッシュフローも着実に創出し、企業価値(内在的価値)の拡大を目指す</li> </ul>
<p><b>配当政策</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・利益やキャッシュフローを勘案した配当政策を実施する</li> </ul>