

## 経営方針

当社の「経営基本方針」、「目標とする経営指標」および「中期的な経営戦略」をご紹介します。

株式会社いい生活及び子会社（以下「当社グループ」という）は、別途定める「ミッション」「ビジョン」「バリュー」等に基づき、当社グループが目指すべき事業の方向性について全役員が共有し、業務遂行のための道しるべとするため、「事業領域（ドメイン）」、「経営基本方針」、「目標とする経営指標」および「中期的な経営戦略」等の経営方針（以下「本方針」という）を定めております。

### 1. 事業領域（ドメイン）

当社グループは、不動産関連分野を主なターゲット市場と位置づけ、不動産会社等の様々な経営課題を解決し、エンドユーザーにとっても最善の顧客体験を提供する一連のITサービスを、不動産会社にとってコスト効率性の高いSaaSとして提供することで、不動産市場のDX（デジタルトランスフォーメーション）を推進します。

### 2. 経営基本方針

当社グループの使命は、人々の生活の根幹である不動産市場をより良くし続け、不動産市場に関わる全ての参加者を幸せにすることにあります。当社グループは、不動産市場で必要とされるシステム・アプリケーションをSaaSとして提供し、当該領域のリーディングカンパニーとして不動産市場におけるDXを牽引する存在であり続けます。当社グループは、情報技術を競争力の源泉とし、不動産市場全体に対してITサービスという形で付加価値を提供し、市場全体をデジタルプラットフォーム化することで、社会における不動産情報基盤になることを目指します。また、当社グループ

は、事業そのもので社会課題の解決に貢献していきます。当社グループは、「変化をもたらす高度IT人材の創出」、「不動産業の発展を支えるIT基盤の創出」、「スモールビジネスの支援と地域経済への貢献」など、SDGsに沿った複数の具体的なマテリアリティ（重要課題）を定めております。これらのマテリアリティ及び社会のニーズと、当社事業の方向性を合わせていくことで、当社グループの中長期的な事業成長の持続可能性を確かなものとし、世の中に付加価値を提供する存在であり続けます。

### 3. 目標とする経営指標

当社は、中期目標として以下の指標を目標とする。

- ①顧客数5,000社
- ②顧客単価月額100,000円以上

### 4. 中期的な経営戦略

当社グループは、不動産市場に特化し、業務に精通したエンジニア、マーケティング、セールsteamによる自社開発・直販体制を強みとして、不動産業共通の業務効率化ニーズおよびDXニーズを集積し、主力サービスである不動産業務支援SaaSのマーケティング・セールス活動を推進し、顧客基盤の拡大を図っていきます。

また、各顧客の利用継続期間におけるLTV（Life Time Value：顧客生涯価値）を伸ばしていくことも、同じく重要な成長ドライバーであります。以上のような戦略に基づき、効率的なマーケティング及びセールス活動を推進し、新規顧客の獲得を図っていきます。加えて、新たなサービ

スの企画・開発、既存顧客へのアップセル／クロスセル、既存サービスの機能拡充・付加価値向上、システムの導入及び運用に関わる業務支援を提供する等により、顧客単価についても増進を目指していきます。また、適切なカスタマーサクセス並びにカスタマーサポートの取り組みを推進し、解約率の最小化・LTVの最大化を図っていきます。

更に、当社グループのSaaSが、市場規模に対して、十分な割合の不動産会社に浸透し、不動産に関するあらゆるデータが集積されたプラットフォームとして十分なシェアを確立したステージにおいては、不動産に関連する「住まい」と「生活」にまつわるあらゆるサービスの売り手と買い手が出会い、取引が成立する場としての「マーケットプレイス」を創造することによって、新たな収益機会の実現を目指します。

#### 目標とする経営指標

- ① 顧客数 5,000社
- ② 顧客単価月額 100,000円以上

## 成長戦略

当社の成長戦略をご説明します。

01

### 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。



02

### マルチプロダクト戦略の強化

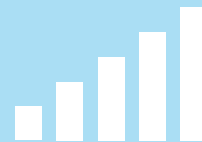
需要の大きい売買領域での大規模アップデートを準備中。建物管理機能もリリース予定で賃貸管理会社向けラインアップを更に拡充。



03

### いい生活 Square における 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。



04

### 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。



# 価値創造プロセス

ミッションとビジョンに基づき、社会課題の解決と利益創出を両立し、すべてのステークホルダーにとっての価値創造を実現します。

## 社会の変化や課題

不動産市場における情報格差・非対称性

エンドユーザの利便性向上ニーズの増大

不動産会社のDXニーズ拡大

住宅需要の変化

不動産ストック・住宅資産価値劣化

空き家問題

## インプット (主な経営資源)

### 人的資本

開発エンジニア	81名
マーケティング、セールス	50名
コンサルティング	20名
カスタマーサクセス&サポート	29名
導入・運用支援	24名
コーポレート	19名
合計	223名

### 無形固定資産 (ソフトウェア等)

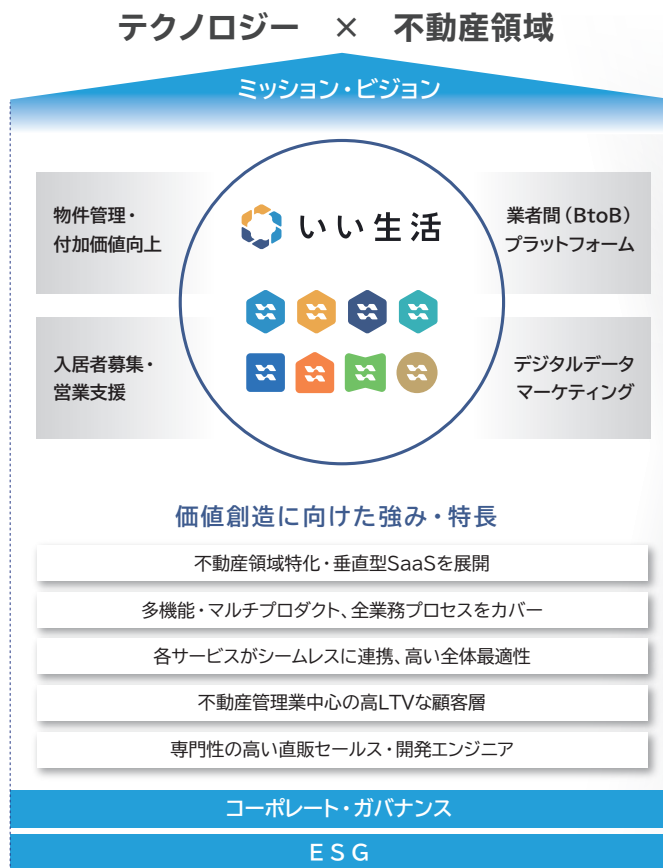
総資産に占める比率	64.7%
無形固定資産投資	640百万円

### 知的資本

特許登録件数	4件
商標登録件数	26件

※数字は2024年3月期  
あるいは3月末時点

## 経営戦略/事業活動



## アウトプット

連結売上高  
3,028百万円

連結EBITDA  
500百万円

連結営業利益  
△37百万円

連結当期純利益  
△39百万円

有料課金法人数  
1,549法人

利用店舗数  
4,762店舗

平均月額利用単価 (ARPU)  
153千円

サブスクリプション  
売上高比率  
84.4%

MRR解約率  
△0.4%

ROE  
-

※数字は2025年3月期  
あるいは3月末時点

## アウトカム

情報格差を軽減、情報の量的・質的改善で取引が活性化

不動産会社のDXを推進、業務効率化を実現

取引における利便性向上を実現

テクノロジーと心で、たくさんの「いい生活」を。

不動産市場に不可欠な情報インフラとしての地位確立

良質な不動産・住宅資産ストックの形成

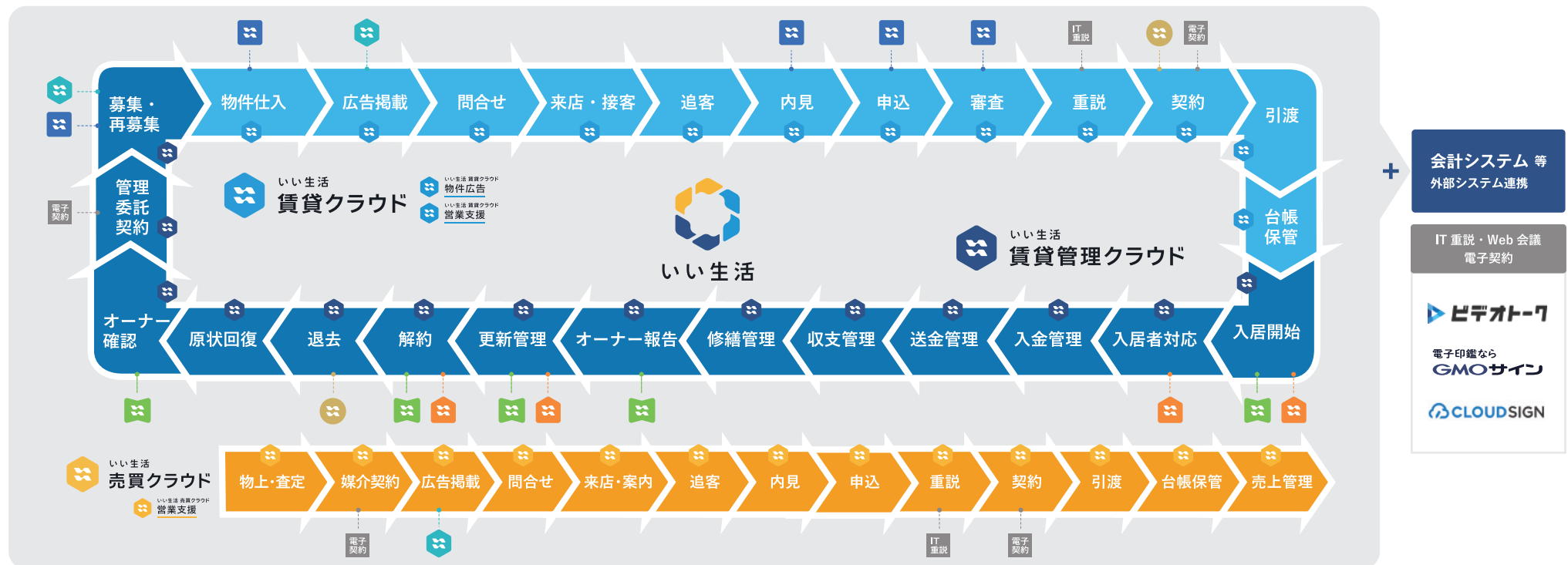
非対面・ペーパーレス化で環境負荷の低い不動産業の実現



サービスに関するくわしい情報は当社サービスサイトをご覧ください

# 不動産業務を全て網羅するSaaSプロダクト群を展開

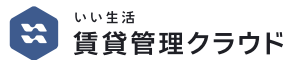
不動産取引のあらゆる場面に対応したSaaS群であらゆるDXニーズにお応えします。



## サービスの紹介

不動産市場と不動産事業者のDXを推進する当社のサービスをご紹介します。

### 業務クラウドシリーズ



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

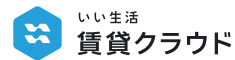


不動産賃貸管理に関するあらゆる情報を一元管理  
SaaSの利点を活かし多店舗での情報共有が可能

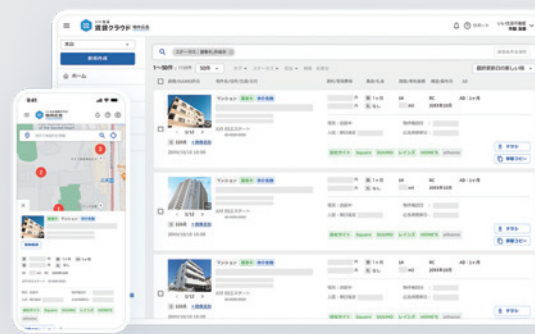
- ・オーナー向け重要事項説明
- ・管理受託契約、賃貸借契約管理
- ・家賃管理、収支報告、定期報告作成

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

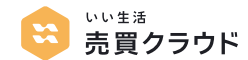


【物件広告】賃貸仲介会社のデジタルマーケティングを支援するSaaS  
【営業支援】不動産賃貸仲介業務に最適化された顧客管理SaaS



- 【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
- 【営業支援】
- ・お客様からの問い合わせや反響、接客業務、来店対応などの業務を効率化
  - ・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

### 業務クラウドシリーズ

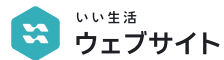


不動産売買業務のすべてをデジタル化する売買仲介会社向けSaaS



- ・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
- ・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
- ・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
- ・いい生活のデータベースとリアルタイム連携、電子申込や契約ハスームズに移行

### 業務クラウドシリーズ



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

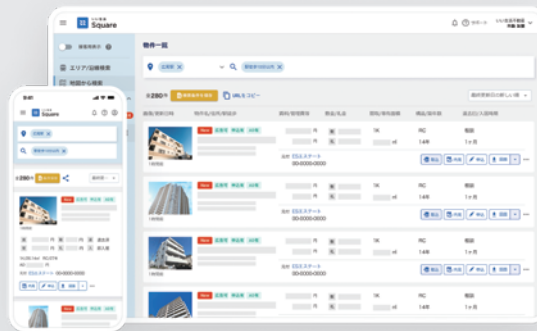


- ・物件紹介に最適化された自社ウェブサイトを完全レスポンスで簡単に作成可能、不動産会社のデジタルマーケティングを支援
- ・豊富なテンプレート、シンプルな操作でプロ仕様の自社サイトが制作可能、デザイン変更やコンテンツ更新も自社で完結
- ・当社の物件データベースとも連動し、多様な検索オプションや物件紹介を可能にし、デジタルマーケティングを支援

### 不動産プラットフォーム



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、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



- ・各管理会社が利用する当社SaaSから直接リアルタイムに情報を連動
- ・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
- ・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

### 不動産プラットフォーム



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

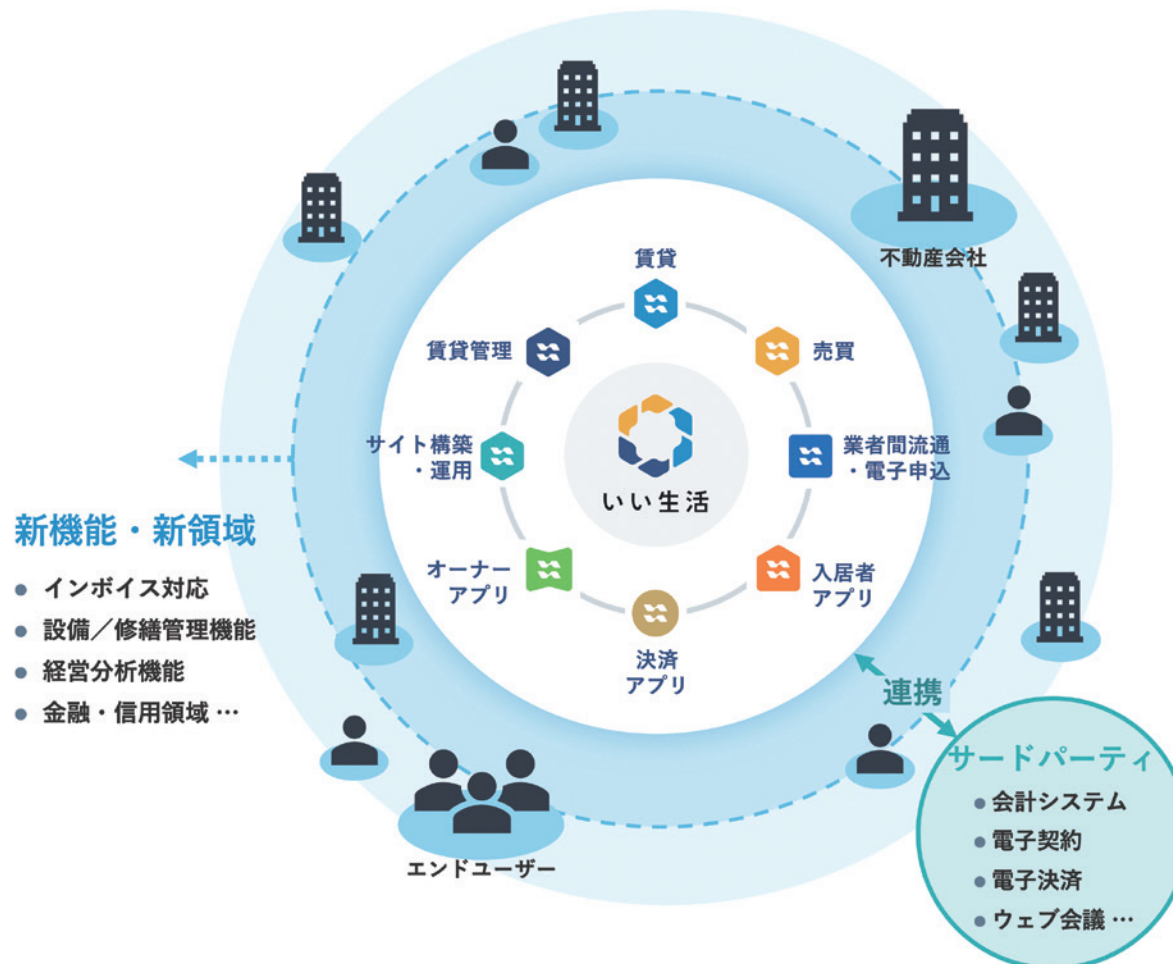


不動産管理会社と入居者、不動産管理会社とオーナーのための電話・郵送・掲示板に替わるコミュニケーションアプリ

- ・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
- ・スマホ完結の決済機能も搭載

## 不動産市場のDXに向けたプロダクトビジョン

すべての不動産業務に対応したSaaS群をそろえ、リアルタイムデータ連携によって業務効率と顧客サービスの向上を実現します。

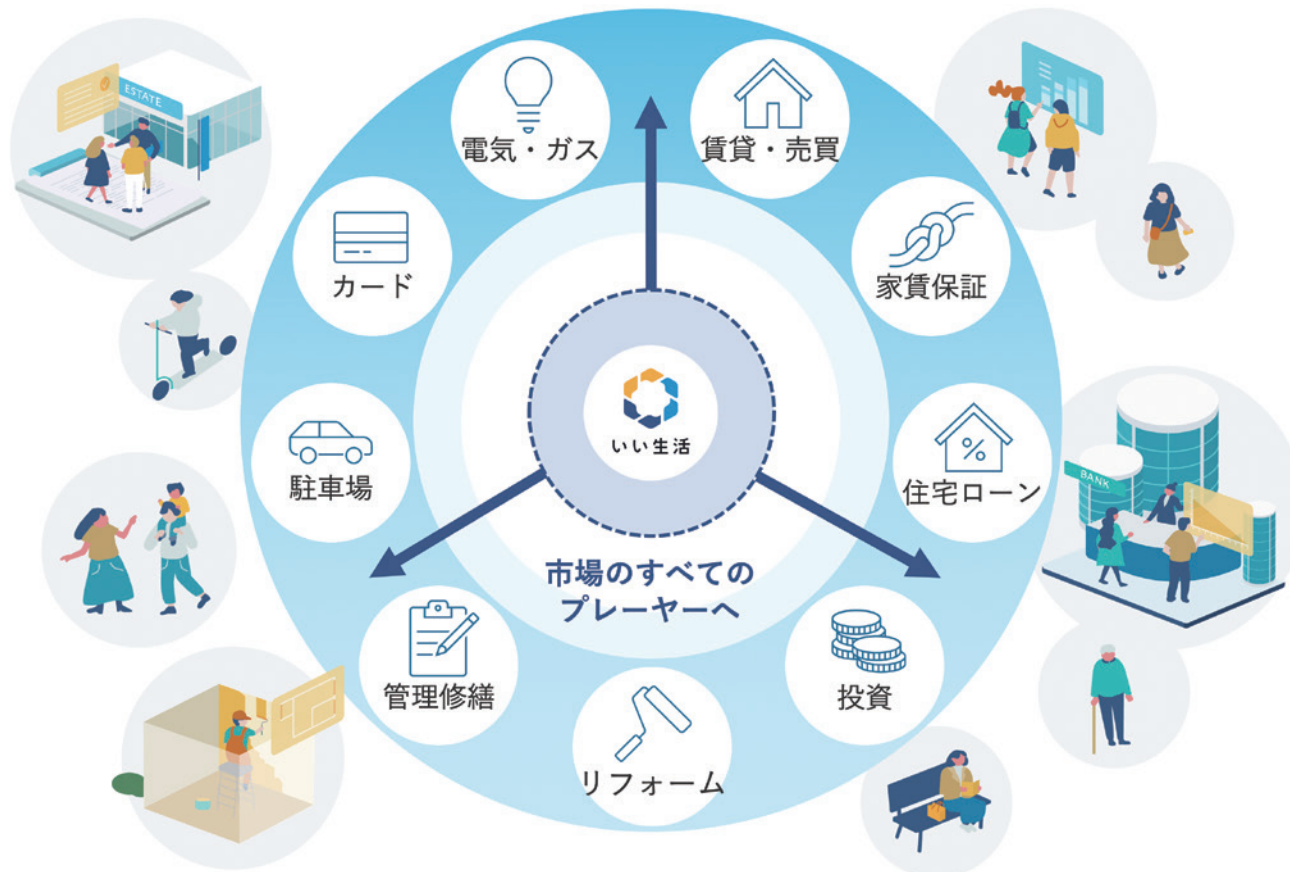


### いい生活のプロダクトビジョン

- 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、リアルタイムデータ連携を実現します。
- 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します。
- より広い業務のDXを実現する新機能を拡充します。
- 全国の不動産事業者が、エンドユーザーに最良な不動産取引体験を提供するための業務支援システムを届けます。

## 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

不動産周辺領域までカバーし、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を目指しています。



### 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」

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**へ届けます。

- SaaSを媒介として、不動産に関するあらゆるデータが蓄積された**プラットフォーム**を目指します。
- 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**を創出します。