

会社情報

■ 会社概要 (2020年3月31日現在)

商号 株式会社いい生活
e-Seikatsu Co., Ltd.
設立年月日 2000年1月21日

資本金 628,411,540円
従業員数 152名(連結ベース)
事業内容 不動産市場向け
クラウドソリューション事業

■ 役員 (2020年6月29日現在)

代表取締役会長	中村 清高
代表取締役社長 CEO	前野 善一
代表取締役副社長 CFO	塩川 拓行
代表取締役副社長 COO	北澤 弘貴
専務取締役 CTO	松崎 明
取締役(社外) 監査等委員 (常勤)	平野 晃
取締役(社外) 監査等委員	大町 正人
取締役(社外) 監査等委員	社本 眞一
取締役(社外) 監査等委員	高原 正靖
執行役員	多賀 正博

※平野晃氏、大町正人氏、社本眞一氏、高原正靖氏は東京証券取引所の定めに基づき「独立役員」です。

■ 株式情報 (2020年3月31日現在)

発行可能株式総数 26,383,200株
発行済株式の総数 7,280,700株
株主数 2,367名

株主	株式数	持株比率
前野 善一	969,607株	14.04%
北澤 弘貴	911,828株	13.21%
塩川 拓行	887,672株	12.86%
中村 清高	879,218株	12.73%
いい生活従業員持株会	394,200株	5.71%
浅野 益男	124,700株	1.80%
兼 英 樹	101,900株	1.47%
株式会社 SBI証券	90,513株	1.31%
J.P. MORGAN BANK LUXEMBOURG S.A. 1300002	84,400株	1.22%
クレディ・スイス証券株式会社	69,000株	0.99%

※前野善一氏、北澤弘貴氏、塩川拓行氏、中村清高氏の所有株式数は、役員持株会を通じて所有している持分を含めた実質所有株式数を記載しております。

※当社は、自己株式379,299株を所有しておりますが、上記大株主から除外しております。

※持株比率は自己株式を控除して計算しております。

株主メモ

事業年度	4月1日～翌年3月31日	上場証券取引所	東京証券取引所
期末配当金受領株主確定日	3月31日	公告の方法	電子公告により行う
定時株主総会	毎年6月		公告掲載URL
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社		https://www.e-seikatsu.info/IR/
特別口座の口座管理機関	三井住友信託銀行株式会社 証券代行部		(ただし、電子公告によることができない事故、その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に公告いたします。)
同連絡先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号		
	☎ 0120-782-031 (フリーダイヤル)		



<https://www.e-seikatsu.info/>

〒106-0047 東京都港区南麻布 5丁目2番32号 興和広尾ビル



詳細は当社
ホームページを
ご覧ください。



この冊子は環境にやさしい
植物油インクを使用しています。



証券コード: 3796

年次報告書

2019年4月1日～2020年3月31日

テクノロジー × 不動産領域

ITで、不動産市場に
もっと多くの「幸せ」や「いい生活」を。

私たちのミッション

人々の生活の根幹である「住まい」に関する市場、不動産の市場を、
全ての参加者にとってより満足度の高い市場にする。

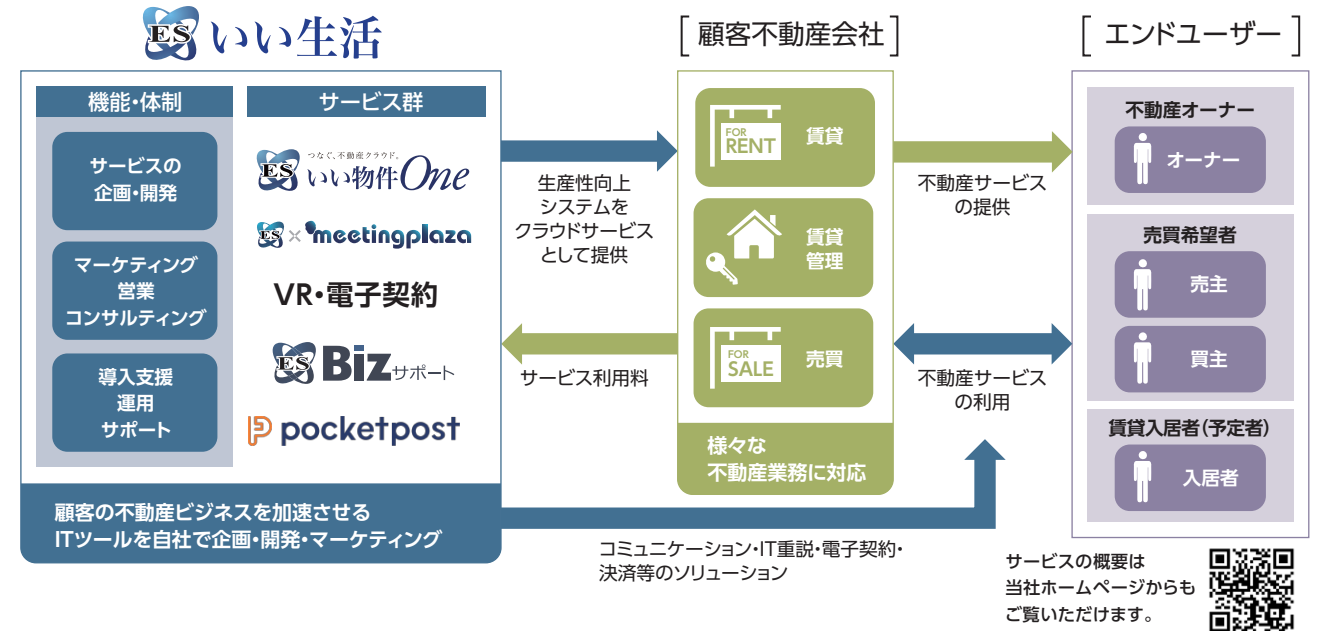
私たちのビジョン

不動産に関するあらゆる情報が集約される、
不動産市場になくてはならない情報インフラとなる。

人生に、いちばんよりそうITへ。

いい生活って、どんな会社？

不動産領域に特化、不動産会社の生産性向上を実現するシステムをクラウド・SaaSで
提供しています。

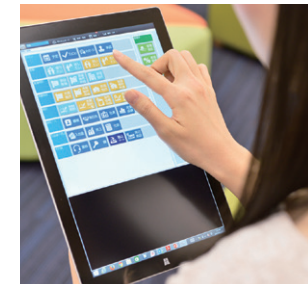


国内最大級の顧客基盤

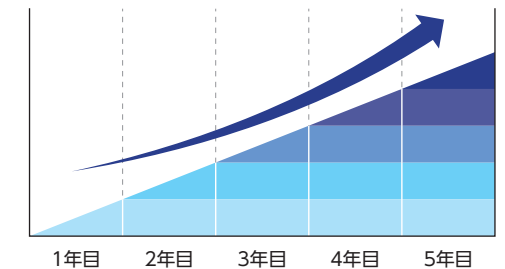
1,449社
4,091店舗

の不動産会社に
導入されています。

※2020年3月末時点



継続的・安定的に積み上がる収益モデル



当社の収益モデルは、システム利用料を月額継続課金で受領するサブスクリプションモデルであり、継続的・安定的に収益が積み上がるストック収入モデルです。

ステークホルダーの皆様へ

皆様には平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

当社グループは、「情報テクノロジー×不動産」という新しい市場領域において、不動産取引をデジタル化で進化させるシステムを企画、開発し、クラウド・SaaSとして提供する事業を展開しております。

解決すべき課題が多い不動産市場は、情報テクノロジーによって大きく進化する可能性に満ちた市場です。

今後も「不動産テック」領域のリーディングカンパニーとして、不動産市場の利便性の向上と発展に貢献し、社会の課題を解決する企業として社会の発展に貢献してまいります。

代表取締役社長 CEO 前野 善一



左から、代表取締役副社長 CFO 塩川 拓行
代表取締役副社長 COO 北澤 弘貴
代表取締役社長 CEO 前野 善一
代表取締役会長 中村 清高

事業の概況について

Q 事業環境と当社の役割についてお話しください。

不動産は、多くの人にとって人生で最大の支出先ですが、

- 市場における情報の透明性・正確性が不十分
- 取引当事者間の情報格差(非対称性)も大きい
- 取引プロセスの多くでアナログさが残っており、不便等、解決すべき課題が多く、ITを活用した課題解決及びユーザー・消費者の利便性向上余地が大きい市場であります。

国内総生産に占める比重も大きい不動産市場ですが、典型的な地元密着型産業で中小規模の事業者が多く、IT化が遅れている市場とも言えます。当社グループは、こうした変革

のパワーを秘めた不動産の市場において、ITをフル活用したイノベーション創出に踏み出すことからスタートいたしました。

当社グループは不動産市場のデジタルシフトニーズに応えていくために、システム・アプリケーションの企画・開発、マーケティング・販売及びサポート活動を通じ、不動産会社の業務をテクノロジーで進化させ、不動産業並びに不動産市場のデジタルトランスフォーメーション(DX)を支援する事業を展開しております。顧客である不動産会社の業務効率化は、不動産会社の顧客である消費者の利便性向上につながり、より良い不動産市場の実現に直結すると確信し、その実現に向けて日々前進しております。

Q 当社が提供するクラウドサービスについてお話しください。

当社グループは、以下のような不動産会社にとっての経営課題を解決するためのシステム・アプリケーションを企画・開発し、利用期間に応じて料金をお支払いいただく(サブスクリプション、継続課金モデル)クラウド・SaaSとして提供しております。

- 不動産取引のデジタル化(VR技術を活用した内覧、IT重要事項説明、電子契約等)による利便性向上
- 不動産物件情報、契約情報、顧客情報の一元管理を通じた利活用と業務効率の向上
- 自社ウェブサイト等を通じた消費者向けウェブマーケティング強化による収益機会の向上
- 不動産オーナー向け資産運用管理サービスの強化
- 情報セキュリティ、データ保全、事業継続計画への対応
- IT投資及びコストの最適化
- 働き方改革推進に伴う業務見直しと省力化(不動産業における在宅勤務の実現)

Q 当期の業績についてお話しください。

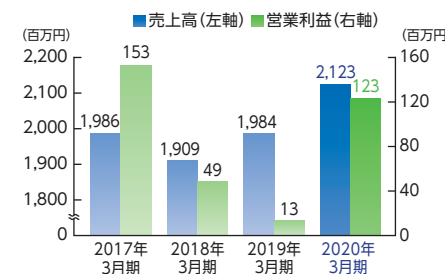
主力サービスである「ESいい物件One」シリーズ及び新サービスである「pocketpost」シリーズ等のマーケティング及び営業活動に注力してまいりました。経済産業省が主導する「サービス等生産性向上IT導入支援事業」の具体的施策である「IT導入補助金」の交付対象サービスとして「ESいい物件One」が登録されていることから、本制度を活用したIT導入を新規顧客に積極的に提案した結果、クラウドサービスの売上高は1,911百万円(前期比2.9%増)と、53百万円の増収となりました。

アドバンスト・クラウドサービスにつきましては、システム導入・運用支援サービスの販売等が拡大し、売上高は212百万円(前期比68.3%増)と86百万円の増収となりました。

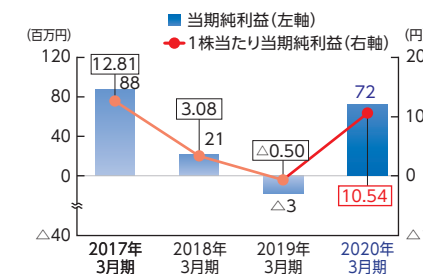
また、当社クラウドサービス提供に伴うシステム関連費用及び開発費用等が増加いたしました。

以上の結果、当連結累計期間における売上高は2,123百万円(前期比7.0%増)、営業利益は123百万円(前期比837.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は72百万円(前期親会社株主に帰属する当期純損失3百万円)となりました。

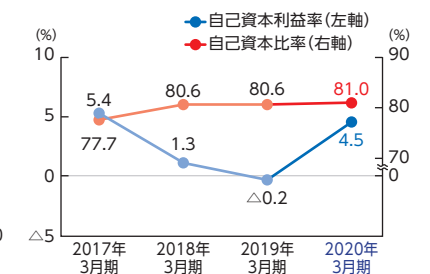
■ 連結売上高・営業利益



■ 親会社株主に帰属する当期純利益



■ 連結自己資本利益率・自己資本比率



Q 当期に注力した取り組みについてお話しください。

以下のような当社のクラウド・SaaSの新規顧客の開拓活動及び既存顧客へのコンサルティング営業活動に注力してまいりました。

- 「ESいい物件One」シリーズ
- 「pocketpost(ポケットポスト)」シリーズ
- 不動産取引キャッシュレス化を推進する決済ソリューション「pocketpost pay(ポケットポスト ペイ)」
- 仲介会社及び管理会社間の空室物件情報確認業務の効率化を促進する「ES-B2B call」(P9参照)
- リソース不足等の課題を抱える顧客に対するシステム導入・運用支援サービス

新サービスへの取り組みとしては、2019年12月に、これまで入居希望者が手書きで記入していた「入居申込書」をデジタル化し、スマートフォンからも入居申込が可能となるなど一般消費者の利便性向上と不動産会社の業務効率化を支援する「Sumai

Entry(スマイ エントリー)」の販売を開始いたしました。(P9参照)さらに、これまで多くの企業間でFAXによる情報伝達が主であった、入居者の審査業務についても効率化を支援するため、大手家賃債務保証会社各社と提携協議を進めており、今までよりもスムーズな入居申し込みを実現してまいります。

また、不動産会社がエンドユーザーに対して行うIT重説につきまして、国土交通省は個人を含む売買取引に対するIT重説に係る社会実験、並びに賃貸取引における重要事項説明書等の電磁的方法による交付に係る社会実験を2019年10月より開始しております。

当社は従前よりこのような不動産市場における契約の電子化も見据えて、Web完結型クラウド契約サービスを提供する複数の企業と提携をしており、不動産市場における電子契約の加速化も含め、引き続き不動産取引におけるデジタル化推進に向けて取り組んでまいります。

ES いい生活の競争優位性

1	2	3	4	5
不動産領域に特化し、不動産会社及びエンドユーザー双方に利便性の高いシステム・ツールを提供	不動産市場に精通した開発部隊による自社開発体制(ノウハウ蓄積)、素早い「ニーズ把握→企画→開発→リリース」サイクル	直販セールスチームが顧客と市場に密着	ITサービスマネジメントとクラウドサービス情報セキュリティマネジメントの国際標準規格を取得、高いサービスレベル及び顧客満足を維持	創業以来、銀行借入ゼロで強固な財務基盤

Q 今後の事業方針と展望についてはいかがですか。

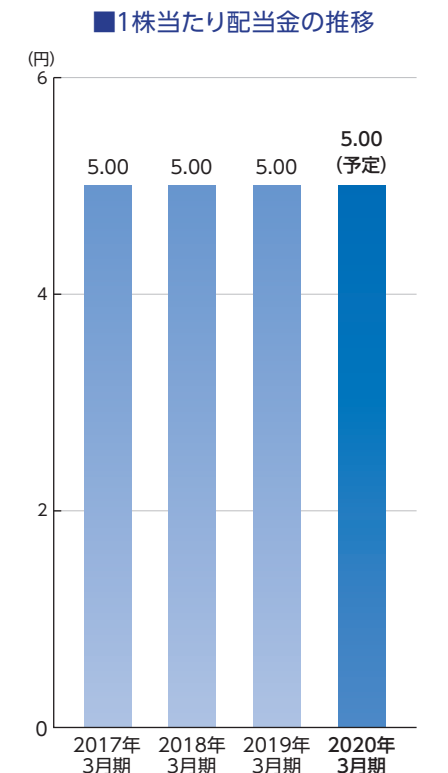
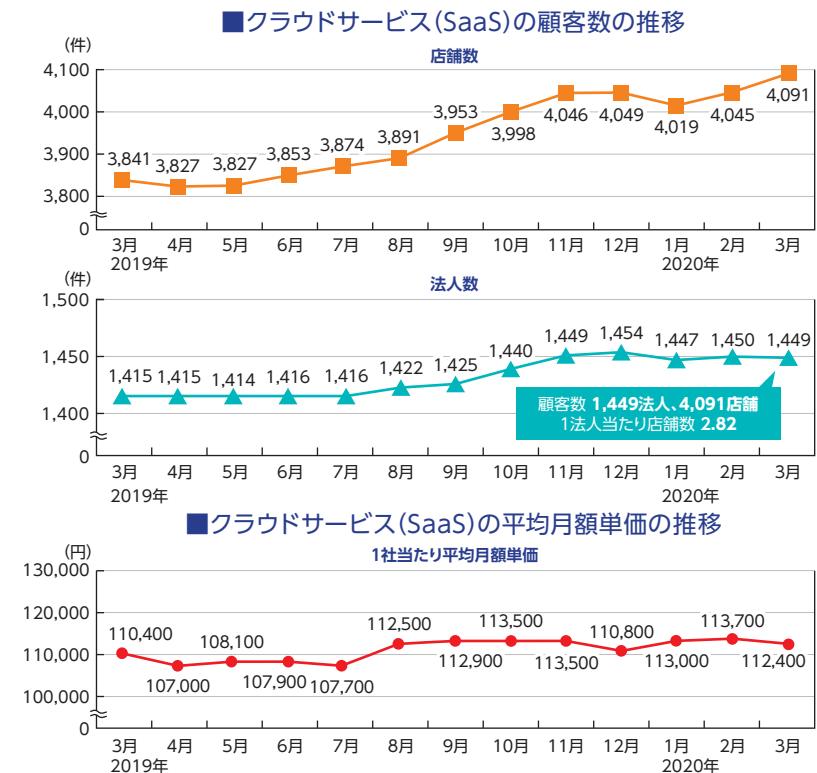
引き続き、「ESいい物件One」のマーケティング及び営業活動に注力し、顧客基盤の拡大と事業拡大を図っていく方針であります。当社の収益を牽引するのは、クラウドサービスの顧客毎収入(顧客単価)の増加と顧客数の増加であり、この両要因をバランス良く伸ばしていくことが事業の成長及び発展にとって極めて重要です。

また新サービスの開発及び新規事業の創出への取り組みを強化し、既存サービスとの連携で不動産取引プラットフォームへの進化を推進してまいります。

Q 配当・株主還元についてお話しください。

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並びに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。

2020年3月期の期末配当につきましては、1株当たり5円の配当を実施する予定であります。



※[当月のクラウドサービス(SaaS)売上高]を「当月のクラウドサービス(SaaS)顧客数(社数)」で除した数値であり、100円未満を切捨てています。

不動産市場のデジタルトランスフォーメーション (DX) の推進

いい生活は、物件の検索、内覧、重要事項説明、契約、決済、その後の入居、日常生活から退去までの不動産取引の一連の工程における「デジタル化」を推進し、不動産市場の利便性向上を実現します。

お部屋探しのプロセスの一例



不動産取引の各工程で不動産会社やユーザーが利用する当社サービス群



当社サービス導入事例 株式会社ワイエス・ホーム様

クラウド管理システムの導入で情報の一元管理を実現

サービス導入前の課題

- 物件情報の更新やチェックに多くの時間と人員が使われていた
- 契約書・重要事項説明書・物件管理台帳等の契約関連書類も帳票ごとに別々に入力する必要があった
- 店舗間、本社と店舗間での情報共有がリアルタイムにできなかった

サービス導入によって実現した成果

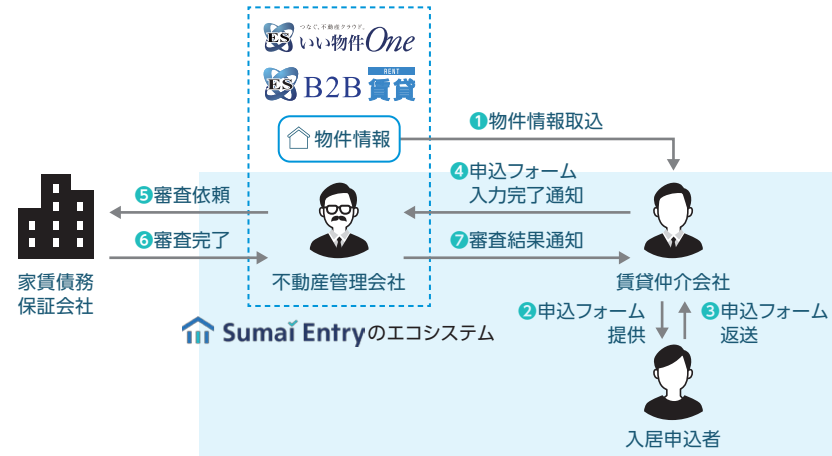
- 不動産ポータルサイトへの入力作業時間の大幅削減!
- 契約関連書類のシステムからの自動作成(法律改正にもシステムが自動で対応)!
- 店舗・部署間の情報共有による業務効率UP!
- 自社サイトからのお問合せ数UP(オーナーからの評判も向上)!



<https://www.yshome.jp/>

1 「Sumai Entry」(入居申込Webサービス)を開始!

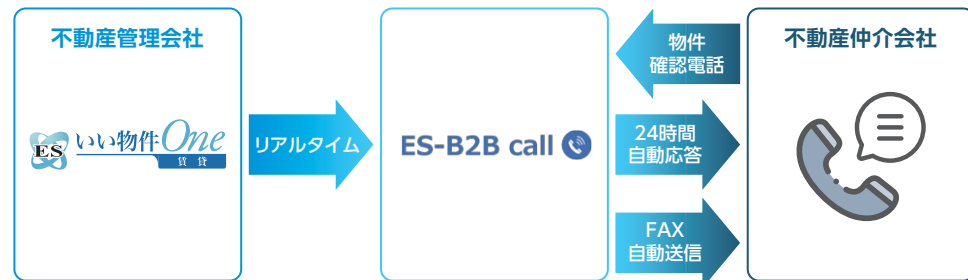
「Sumai Entry」は、物件情報データベースと直結できる唯一のWeb入居申込システムです。不動産管理会社・賃貸仲介会社・家賃保証会社の方々の業務効率化やDX(デジタルトランスフォーメーション)を支援します。



- スマートフォンから入居申込が可能。申込受付や審査をペーパーレス化
- 「ESいい物件One」「ES-B2B賃貸」の物件情報と連動し、仲介・管理会社の業務を一気に効率化
- 家賃債務保証会社とも情報連携を計画中。プロセス全体を省力化へ

2 「ES-B2B call」(物件確認省力化ツール)を本格販売開始!

「ES-B2B call」は、賃貸仲介会社からの問い合わせに自動応答するなど、「ES-B2B賃貸」において仲介会社・管理会社間の物件確認業務効率化を促進します。



「ES-B2B賃貸」へ出稿するだけ!

「ES-B2B賃貸」に物件情報を出稿すれば、手入力やCSVデータ取込等は不要。

情報はリアルタイムで反映!

「ESいい物件One」との連動により、空室状況等を常にリアルタイムで反映。

FAX用チラシの登録不要!

「ES-B2B賃貸」に登録した物件チラシデータが自動連動されるため、チラシを1件ずつ登録するといった手間が不要。

- 不動産管理会社における働き方改革や業務効率化を推進
- 賃貸仲介会社からの問い合わせに自動応答。営業時間外や休日の機会損失を防止

3 pocketpost 不動産業を「くらし提案業」ビジネスへ!

「pocketpost(ポケットポスト)」は、不動産管理会社と入居者・オーナーとのコミュニケーションに革新をもたらすコミュニケーションアプリです。

- 電話対応、書類のやりとり、過剰な現地訪問を大幅に削減、効率化
 - 簡便なスマホ完結型決済システムの導入
 - 毎月のオーナー向け報告業務を省力化
- により、関係者間の負担を軽減し、不動産市場のデジタル化に貢献します。

「pocketpost」サービス一覧

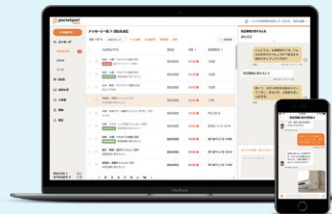


入居者向けアプリ

入居者と不動産管理会社との連絡に特化したコミュニケーションアプリ。

電話対応を70%削減など、入居者、不動産管理会社双方のやり取りが断然便利に!

- 連絡にかかる印刷、発送コスト、時間を大幅に圧縮
- 修繕箇所の写真や動画の送受信も可能
- 外国人入居者対応の翻訳機能



オーナー向けアプリ

不動産管理会社とオーナーとのコミュニケーションをサポートするアプリ。

- 不動産管理会社はオーナーへの報告書発送コストや時間を大幅削減
- オーナーはスマホで所有物件の収支や修繕履歴がいつでも簡単に確認可能(書類管理、紛失によるストレスから解放)



スマホ決済サービス

退去清算や一時金の請求時に利用可能なスマホ完結決済サービス*。

- カード&コンビニ払いに対応!
- 請求画面をカンタン作成!
- 支払い状況の確認も簡単!で、双方ともに断然便利に!



*SMBC GMO PAYMENT株式会社と提携

公式YouTubeチャンネルにて、紹介動画を公開中





連結財務諸表の状況

■連結貸借対照表の概要

(単位:百万円)

科目	前期末 2019年3月31日	当期末 2020年3月31日
流動資産	669	669
現金及び預金	613	① 595
固定資産	1,335	1,371
有形固定資産	109	75
無形固定資産	1,085	② 1,152
投資その他資産	139	144
資産合計	2,004	2,041
負債	389	388
流動負債	327	361
固定負債	62	26
純資産	1,614	1,653
うち株主資本	1,614	③ 1,653
負債純資産合計	2,004	2,041

■連結損益計算書の概要

(単位:百万円)

科目	前期 2018年4月1日 ～2019年3月31日	当期 2019年4月1日 ～2020年3月31日
売上高	1,984	④ 2,123
売上原価	784	802
売上総利益	1,199	1,321
販売費及び一般管理費	1,185	1,198
営業利益	13	⑤ 123
営業外収益	0	1
営業外費用	1	0
経常利益	13	124
特別利益	0	—
特別損失	2	0
税引前当期純利益	11	123
法人税、住民税及び事業税	15	55
法人税等調整額	△0	△4
親会社株主に帰属する当期純利益	△3	72

■連結キャッシュ・フロー計算書の概要

(単位:百万円)

科目	前期 2018年4月1日 ～2019年3月31日	当期 2019年4月1日 ～2020年3月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	484	⑥ 524
投資活動によるキャッシュ・フロー	△432	⑦ △464
財務活動によるキャッシュ・フロー	△83	⑧ △77
現金及び現金同等物の期末残高	613	595

連結貸借対照表のPOINT

①	「現金及び預金」 今後の成長を見据えたサービス開発に対する投資やリース債務・配当金・法人税等の支払いにより、現金及び預金が減少しました。
②	「無形固定資産」 当社主力サービスである「ESいい物件One」の機能拡充等の追加開発投資や新サービス「ES-B2B call」及び「Sumai Entry」等のサービス開発が完了、リリースしたことに伴い、自社開発ソフトウェア(無形固定資産)が増加しました。
③	「株主資本」 親会社株主に帰属する当期純利益の増加に伴い、純資産(株主資本)が増加しました。

連結損益計算書のPOINT

④	「売上高」 新規顧客の獲得が進んだことに加え、複数の受託開発案件の計上及び「システム導入・運用支援サービス」の提供が順調に推移したことから、売上高は前期より約139百万円増収、前期比7.0%増の約2,123百万円となりました。
⑤	「営業利益」 受託開発及び導入支援サービスに係る売上原価等が増加、販管費も業務効率化に向けたシステム投資等が増加したものの、売上の拡大に伴い営業利益は約123百万円となりました。

連結キャッシュ・フロー計算書のPOINT

⑥	「営業活動によるキャッシュ・フロー」 主な収入は、税金等調整前当期純利益約123百万円及び減価償却費約429百万円等です。主な支出は、売上債権の増加額約22百万円及び未払金の減少額約17百万円等です。
⑦	「投資活動によるキャッシュ・フロー」 主な支出は、当社自社ソフトウェア資産(「ESいい物件One」、新サービス「ES-B2B call」及び「Sumai Entry」等)の開発に対する支出、約438百万円等です。
⑧	「財務活動によるキャッシュ・フロー」 主な支出は、配当金の支払額が約34百万円、ファイナンス・リース債務の返済による支出が約43百万円です。

コーポレート・ガバナンスの概要

当社は、「社会インフラ」たる不動産市場を「ITの力でより良いものにする」という「ミッション」を掲げ、「事業そのもの」で社会的課題の解決に挑んでいます。また、この「ミッション」の実現に向け、公正かつ果敢な意思決定を行うための仕組み作りとしてコーポレート・ガバナンス体制を充実させてまいります。

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

この「ミッション」を実現するためには当社がゴーイング・コンサーン(継続企業)として存続することが大前提であり、そのためには本質的な企業価値の継続的な向上が必要不可欠であります。そして企業価値の継続的な向上を図るためには、その実現に必要な仕組みとして、より良い経営判断、意思決定を支えるためのコーポレート・ガバナンスの充実が重要と考えております。

また、当社が事業を展開する社会的に新しい事業領域においてイノベーションを実現し、継続企業としての競争優位性を築き上げるためには、当社の

各組織並びに各個人の自律性が不可欠であります。当社は「ミッション」と「ビジョン」の実現を目指して事業を展開する上での価値基準及び行動規範を定め、この理念もガバナンスを有効に機能させるものと位置付けております。

当社は、株主をはじめ顧客、従業員、不動産市場に関わる全ての人を「ステークホルダー」と見なし、それぞれの立場を踏まえた上で、「ミッション」の実現に向け、公正かつ果敢な意思決定を行うための仕組み作りとしてコーポレート・ガバナンス体制を充実させてまいります。

コーポレート・ガバナンス体制の概要

当社は、経営の機動的な意思決定・監督権限を強化し、業務分担と効率的な経営・執行体制の確立を図るために、監査等委員会設置会社形態を採用しております。また、当社、株主に対する受託者責任を踏まえ独立した立場での経営監督機能についても重要と考えており、上場企業グループの役員職

を経験してきた高い専門知識と豊富な経験を有している社外取締役を4名選任しております。加えて同社外取締役4名全員を独立役員として指定しており、取締役会等において独立かつ客観的な立場から適宜意見を述べてもらうことで、当社は実効性の高い経営の監督体制を確保しております。

内部統制に関する基本方針

業務執行の基本方針「いい生活の5つの理念」

当社では、企業理念として「いい生活の5つの理念」を定め、経営の拠り所として、また全ての役員及び従業員の行動規範並びに価値基準として位置付けております。

<いい生活の5つの理念>

- 社会的価値への貢献** 顧客の声に真摯に耳を傾け、常に社会全体に新しい価値を提供できるよう、創意と工夫で前進する。
- 技術・創造性・品質の追求** 情報技術分野において顧客から必要とされるサービスを、創造性をもって探求・開発し、確かな技術をもって提供する。
- 社員の幸せの追求** 社員が常に公平かつ公正に評価され、互いの信頼に基づき誇りをもって幸せに働くことのできる環境を作る。
- 株主に対する責任** 株主に対して常に誠実に接し、信頼に応え、透明度の高い経営と確固としたコーポレート・ガバナンスを維持して企業価値の増大に努める。
- 一個人としての心得** 株式会社いい生活で働く者は、人の尊厳を重んじ、人の気持ちと視点を尊重し、誠意と責任感をもって社会に貢献する。

当社はこの5つの理念の下、適正な業務執行のための体制を整備・構築し運用していくことが経営の重要な責務であることを認識し、「内部統制システム構築の基本方針」を定めております。

今後とも、当社は企業を取り巻く環境の変化に対応して適宜この基本方針の見直しを図ることによって、より一層適切な内部統制システムを整備・構築すべく努めてまいります。



「健康経営優良法人2020(大規模法人部門)」に認定

優良な健康経営を実践している法人として、経済産業省と日本健康会議により「健康経営優良法人2020(大規模法人部門)」に認定されました。

当社では、従業員が心身ともに健康かつ安全に仕事に取り組み、最大のパフォーマンスを発揮することが、企業としての成果を最大化し、成長・発展につながると考え、2019年9月に「健康経営宣言」を制定しました。従業員の健康は企業として重要な経営課題のひとつと認識し、当社のミッションである「ITの力で不動産市場をより良いものに」を実現するためには、まず、当社が持続的企業として成長していくことが必要で、そのためには従業員一人ひとりが心身ともに健康で、生き生きと仕事ができる環境が必要であると宣言し、様々な施策を実施するとともに、達成状況を検証して継続的な改善に努めてきました。

今後とも、ミッションとビジョンの実現に不可欠なものとして、従業員の健康保持・増進に向けた取り組みを推進していきます。



健康経営優良法人認定制度とは

健康経営優良法人認定制度とは、地域の健康課題に即した取り組みや日本健康会議が進める健康増進の取り組みをもとに、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です。

本制度では、規模の大きい企業や医療法人等を対象とした「大規模法人部門」と、中小規模の企業や医療法人等を対象とした「中小規模法人部門」の2つの部門により、それぞれ「健康経営優良法人」を認定しています。

※健康経営は、NPO法人健康経営研究会の登録商標です。



ミッションとビジョンの実現に向けて

いい生活は、「社員一人ひとりのやりがい・成長」と「会社としての成長」のベクトルを合わせ、生き生きと仕事ができる環境の整備に努め、社員とともに成長していくことを目指しています。

社員の活躍をサポートする制度



資格取得支援制度

様々な資格取得を支援(受験料、図書費等)。宅建資格取得者には月額1万円の資格手当を支給。



勤務地限定正社員制度

支店所在地での勤務を希望する社員向けに転勤のない制度あり。



在宅勤務制度

育児や介護の事情で出社が困難な社員向けに在宅勤務制度あり。



充実の育児時短勤務制度

法定の3歳までを超えて、子どもが小学校3年生終了まで時短勤務を継続可能。



有給看護休暇

通常の有給休暇に加えて、子一人につき年間6日間付与。

人員構成

一人ひとりが「プロフェッショナル」としてミッションとビジョンの実現に向けて挑戦を続けていきます。



当社の人材に関する情報は、当社ホームページをご覧ください



いい生活のクラウドサービスの品質と安全性

当社クラウドサービスを多くのお客様に安心してお使いいただくために、外部機関からの評価・認証を取得しております。また、サービスレベルの更なる向上のために「ISMSクラウドセキュリティ認証」も取得しております。

ISMS認証取得について

情報セキュリティマネジメントシステムの国際規格

事業者名称	株式会社いい生活
認証登録番号	JMAQA-S028
適用規格	ISO/IEC27001:2013 (JIS Q 27001:2014)
認証登録範囲	不動産業務支援システムのクラウドサービス提供
審査登録機関	一般社団法人 日本能率協会
登録日	2006年8月11日
登録改定日	2019年9月20日

ITSMS認証取得について

ITサービスマネジメントシステムの国際規格

事業者名称	株式会社いい生活
認証登録番号	JMAQA-T001
適用規格	ISO/IEC20000-1:2011 (JIS Q 20000-1:2012)
認証登録範囲	不動産業務支援システムのクラウドサービス提供 (但し、個別受託開発業務を除く)
審査登録機関	一般社団法人 日本能率協会
登録日	2009年10月15日
登録改定日	2019年9月20日

