

2026年5月14日

2026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

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

| ① ブランディング

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



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・
セールス・
コンサルティング

導入支援・運用・
サポート

サービス群



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)

顧客

不動産会社

賃貸管理

賃貸仲介

売買仲介

様々な不動産
業務に対応

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

エンドユーザー

不動産オーナー

オーナー

売買希望者

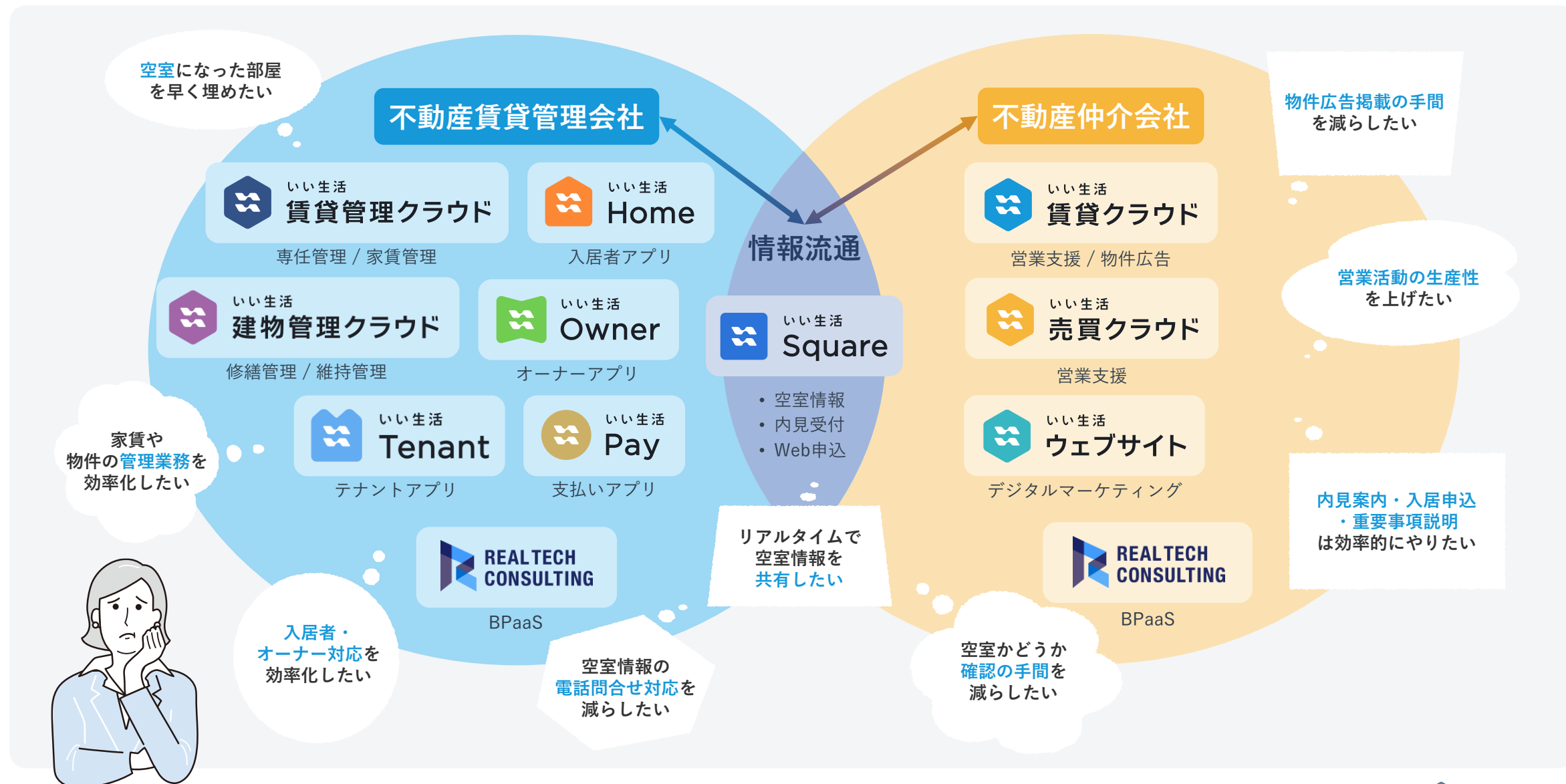
売主

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

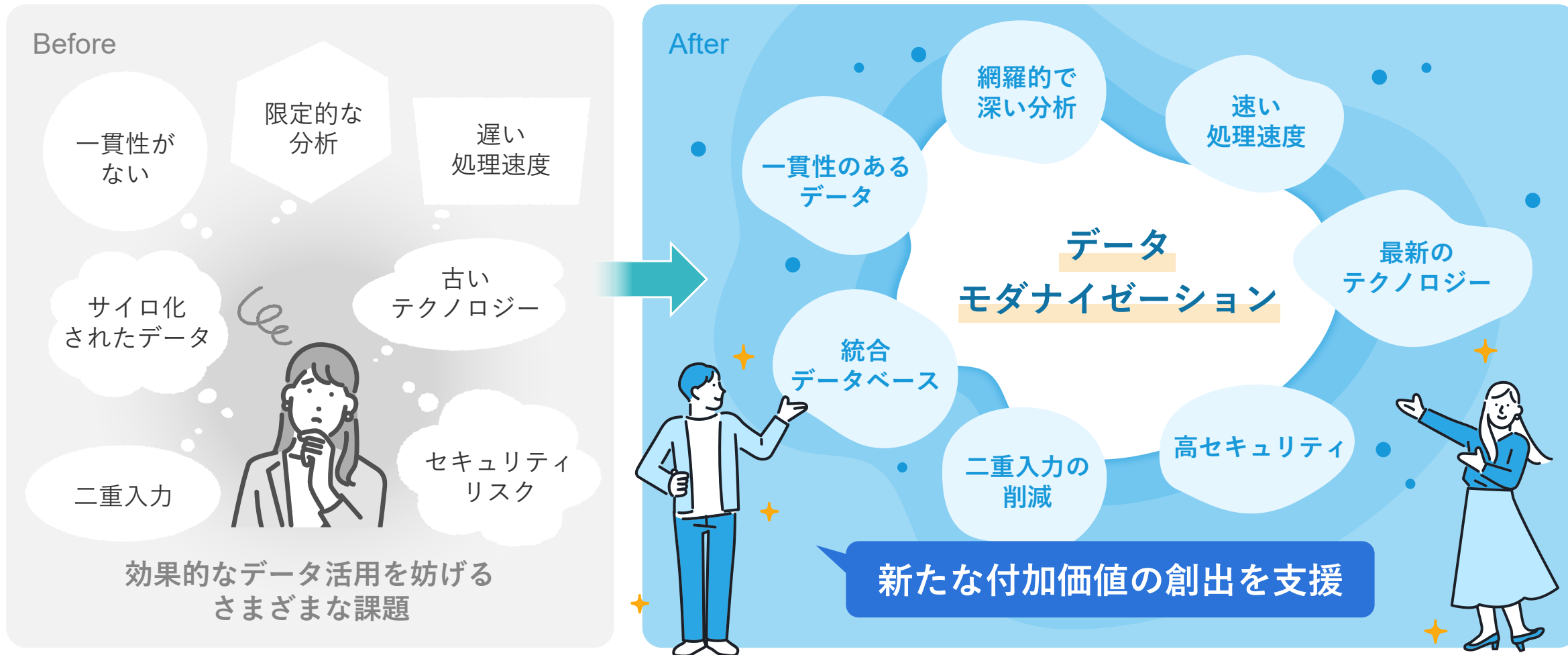
子会社（リアルテック・コンサルティング）を通して、より深い顧客課題に応えるBPaaSを提供、
SaaSとBPaaSの相乗効果で売上を拡大

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BPO ● 当社コンサルタントが顧客のDXに伴走支援 ● 自動化ツールの提供 ● 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	● 不動産業務プロセスを網羅したマルチプロダクトSaaS ● マルチテナント型SaaS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・入出金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

レガシーデータを、より活用しやすく、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を最大化

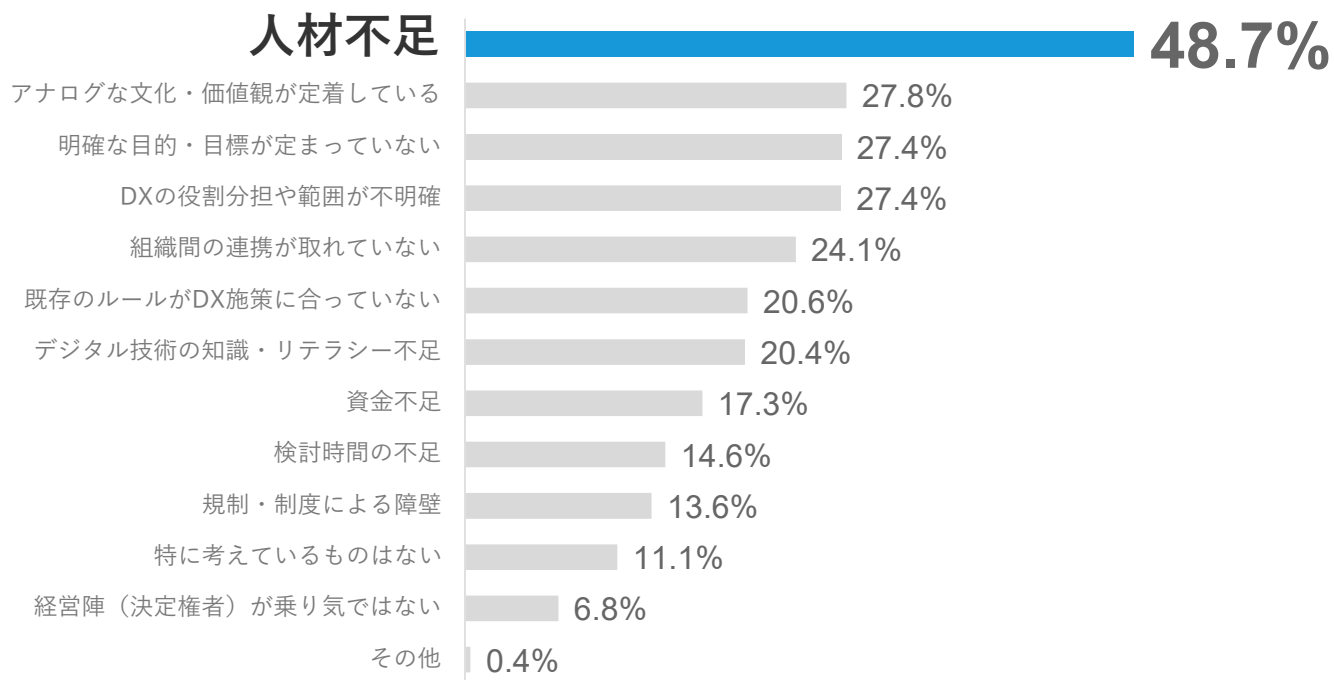


「SaaS + BPO = BPaaS」で顧客の「人手不足」課題を解決

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活用が可能

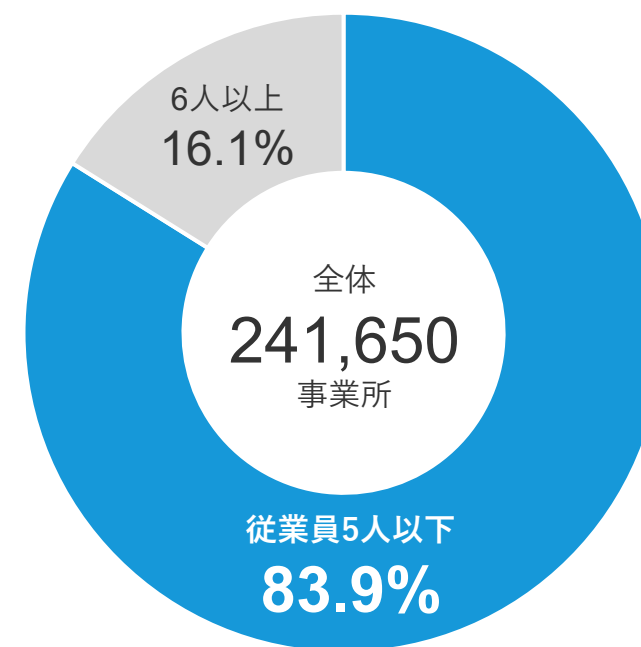
今後深刻化する人手不足にも先手を打って対応可能

デジタル化を進める上での課題や障壁 (n=515)



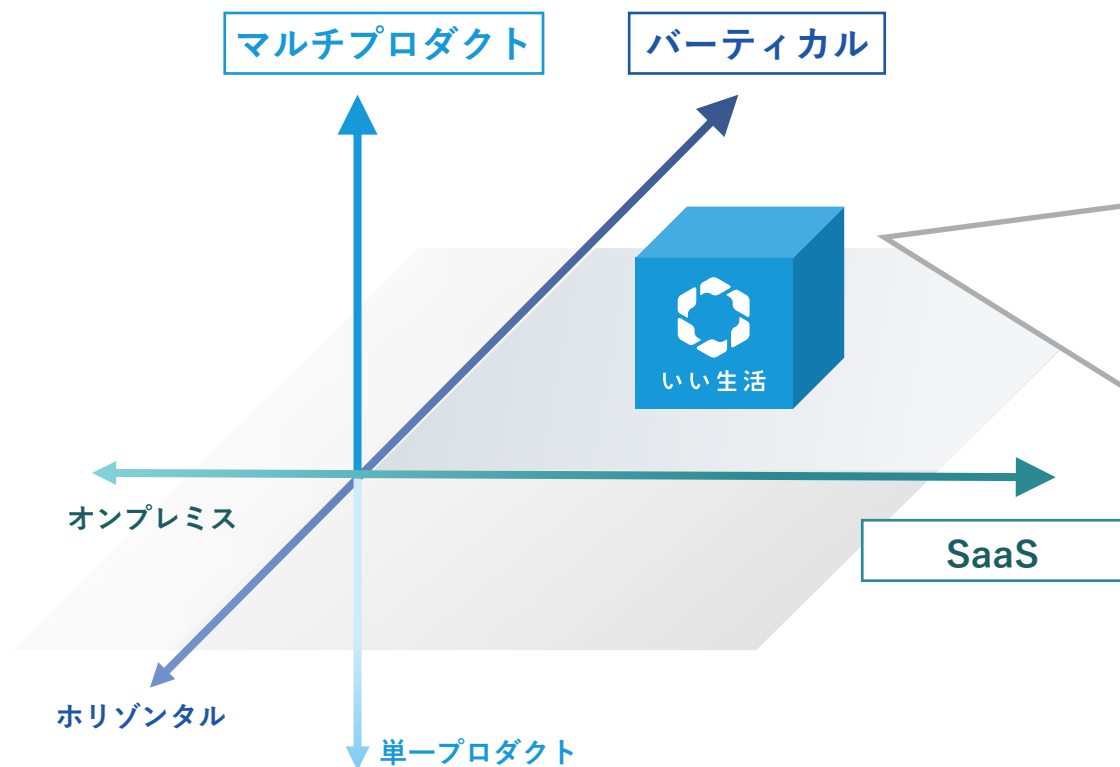
出典：総務省「令和7年度情報通信白書」（2025年）

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）

いい生活のポジショニングと競争優位性



SaaS × バージカル × 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の向上余地が大きい
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

セキュリティ観点からみた当社SaaSの競争優位性

ゼロトラストとクラウドネイティブで実現されたセキュリティアーキテクチャ、国際規格に基づく厳格なサービス運用。



JQA-IT0109/IM1946/IC0087

構造的分離

×

ゼロトラスト

×

クラウドネイティブ

×

外部認証取得

社内ネットワークと
SaaS本番環境を
「構造的」に遮断。

万が一、当社内でウイルス感染があっても、ネットワークセグメントが完全分断されているため顧客のSaaSには影響なし。

当社社員が顧客SaaSにアクセスする際は、機器の脆弱性や認証情報の窃取といった侵入経路となりやすいVPNは使わず、**空港の保安検査レベルの認証プロセスを毎回実施。**

パスワードに加え多要素認証でも本人確認を徹底。

利用端末（PC/スマホ等）がウイルス感染しても、クラウド上の独立したファイアウォールがデータベースへの感染を独自にブロック。

オンプレミス/IaaSホスティング型等では難しい、**基本設計レベルで別次元に強固なセキュリティ構造。**

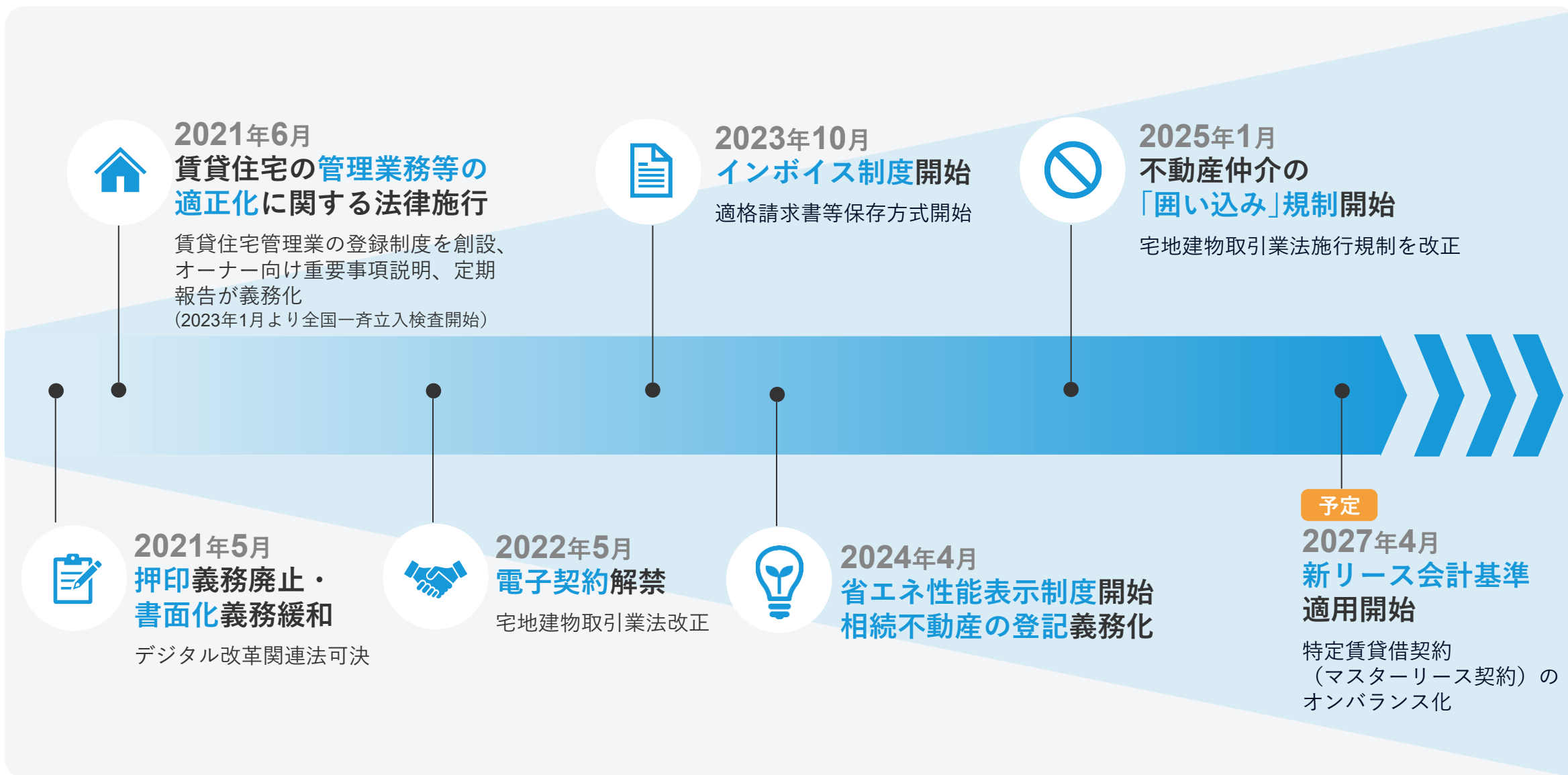
一連のSaaS運用の仕組みは、国際規格による外部第三者機関のセキュリティ認定を取得済み。

サイバー攻撃に対する構造的な防御に加え、万が一の際のバックアップ体制や復元マニュアルも整備し、顧客業務を止めない万全のBCPを提供。

(注) VPN (Virtual Private Network) : インターネット上に仮想の専用回線を構築する通信技術。境界防御の一般的手段だが、一度突破されると内部で自由に動いてしまう構造的弱点がある

(注) BCP (Business Continuity Plan) : 地震や感染症、サイバー攻撃などの緊急事態が発生しても、事業中断防止・早期復旧のため平時から準備しておくべき対策や手順をまとめた計画

不動産市場のDXを促す主な法改正



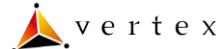
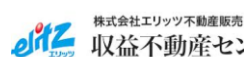
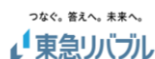
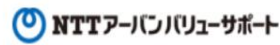
(注) サブリース業者と所有者との間の賃貸借契約の適正化に係る措置は2020年12月15日施行

上場企業のグループ企業をはじめ、多様な規模感の顧客層

金融・ファンド・商社系



インフラ・エネルギー系



北海道大学、埼玉大学、千葉大学、東京大学、東京外国語大学、東京学芸大学、東京経済大学、東京農業大学、一橋大学、金沢大学、信州大学、慶應義塾大学、早稲田大学、京都大学、大阪大学、横浜市立大学、関西学院大学、甲南大学、広島大学、名古屋大学、岐阜大学、三重大学、静岡大学、名古屋工業大学、愛知教育大学、愛知県立大学、愛知県立芸術大学、三重県立看護大学、名古屋市立大学、岐阜市立女子短期大学、愛知大学、金城学院大学、中京大学、豊橋創造大学、日本赤十字豊田看護大学、日本福祉大学、名城大学、岐阜薬科大学、三重短期大学、静岡文化芸術大学 他

2. 通期決算概要

業績ハイライト

売上高

3,232 百万円 前年同期比
(+6.7%)

サブスクリプション売上高比率

85.0 % 前年同期
(84.4%)

EBITDA

785 百万円 前年同期比
(+56.8%)

EBITDAマージン

24.3 % 前年同期比
(+7.8ポイント)

ARPU

約**157** 千円 前年3月
(約153千円)

MRR解約率

0.11 %

ARR

3,012 百万円 前年同期比
(+8.3%)

営業利益

229 百万円 前期比
(一)

有料課金法人数

1,589 法人 前年3月比
(+40法人)

サービス利用店舗数

4,849 店舗 前年3月比
(+87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。

(注3) ARRは、2026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

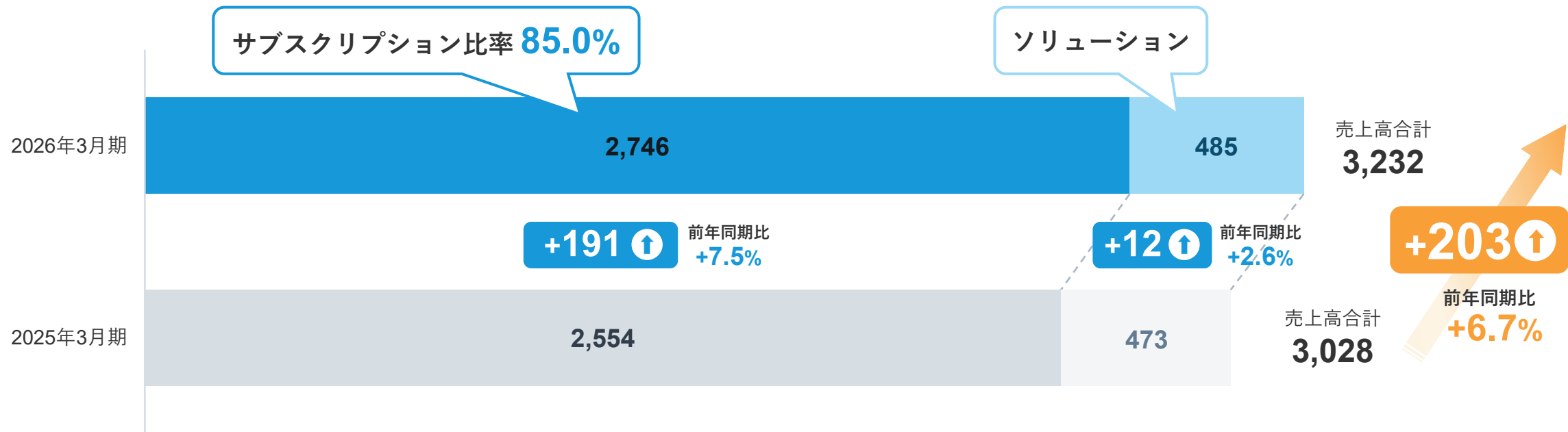
(注5) ARPU (平均月額単価) は、2026年3月の「サブスクリプション売上高」を同月の「サブスクリプション顧客数 (法人数)」で除した数値であり、千円未満を切捨てにしております。

(注6) MRR解約率は、2026年3月に失ったMRR (既存増減含む) を、2026年2月のMRRで除した数値です。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を中心とした増収を継続

(単位：百万円)

売上増減内訳

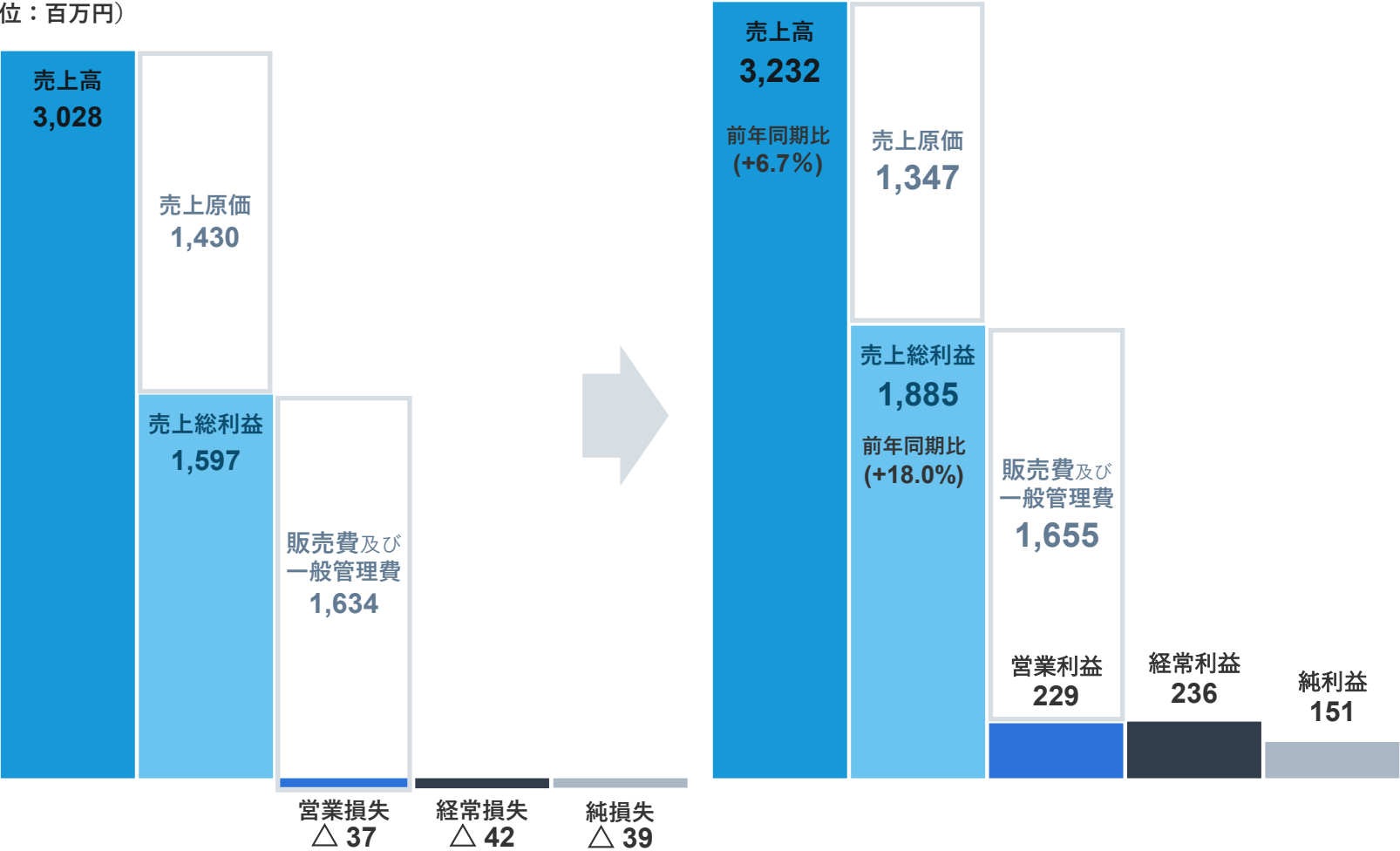


- **サブスクリプション** ... SaaSの月額利用料収入やSaaS導入後の運用支援（BPaaS）契約に基づく経常的な収入など、解約の申し出がない限り毎月継続的に発生する収益
- **ソリューション** ... SaaSの初期設定、スポットのシステム導入・運用支援（BPaaS）、システムの受託開発、他社サービスの代理店販売・紹介料など、その他のサービスに係る収益

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

前期比で増収・増益・黒字転換

(連結)
(単位：百万円)



売上高	6.7 %増
売上総利益	18.0 %増
営業利益	—
経常利益	—
当期純利益	—
(全て前期比)	

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

通期決算のポイント

売上成長

予想を上回って着地

「いい生活Square」におけるトランザクション売上が前年度を大きく上回る。大型の導入支援案件もほぼ全て予定通りに完了

営業利益拡大

増収と総費用効率化で 黒字転換を達成

AIコーディングも活用したスピーディな実装で顧客の課題を解決、総費用を抑制しながら増収を増益に直結させる生産性向上を実現

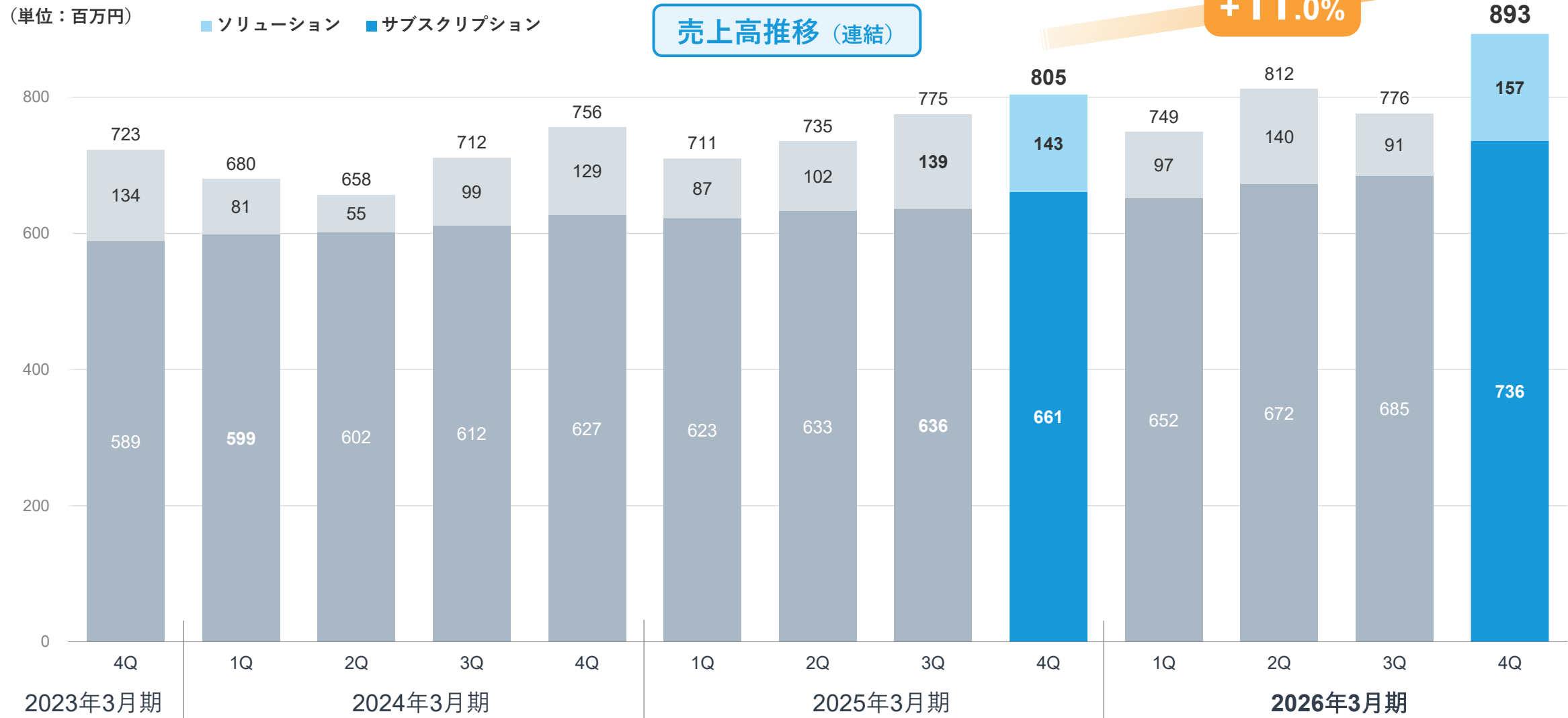
EBITDA・営業CF拡大

キャッシュ創出力が向上

前年同期比+56.8%のEBITDAの伸長に加え、営業CFは約2.4倍に拡大。
安定的なキャッシュフローを土台に成長投資を持続しながら、株主還元強化にも取り組む

- **自律型エンジニアリング組織**の確立に向け、開発体制の抜本的変革・マネジメント体制の強化を推進。生産性向上により**売上高・営業利益ともに修正後の業績予想を上回って着地**
- 来期もサイバーセキュリティリスク対策やAI活用などのニーズに応える成長投資を継続、**着実な増収・増益を見込む**
- 安定的な配当継続に加え、**株主優待の新設**により幅広い投資家層への認知拡大を目指す

四半期売上高は過去最高を大きく更新



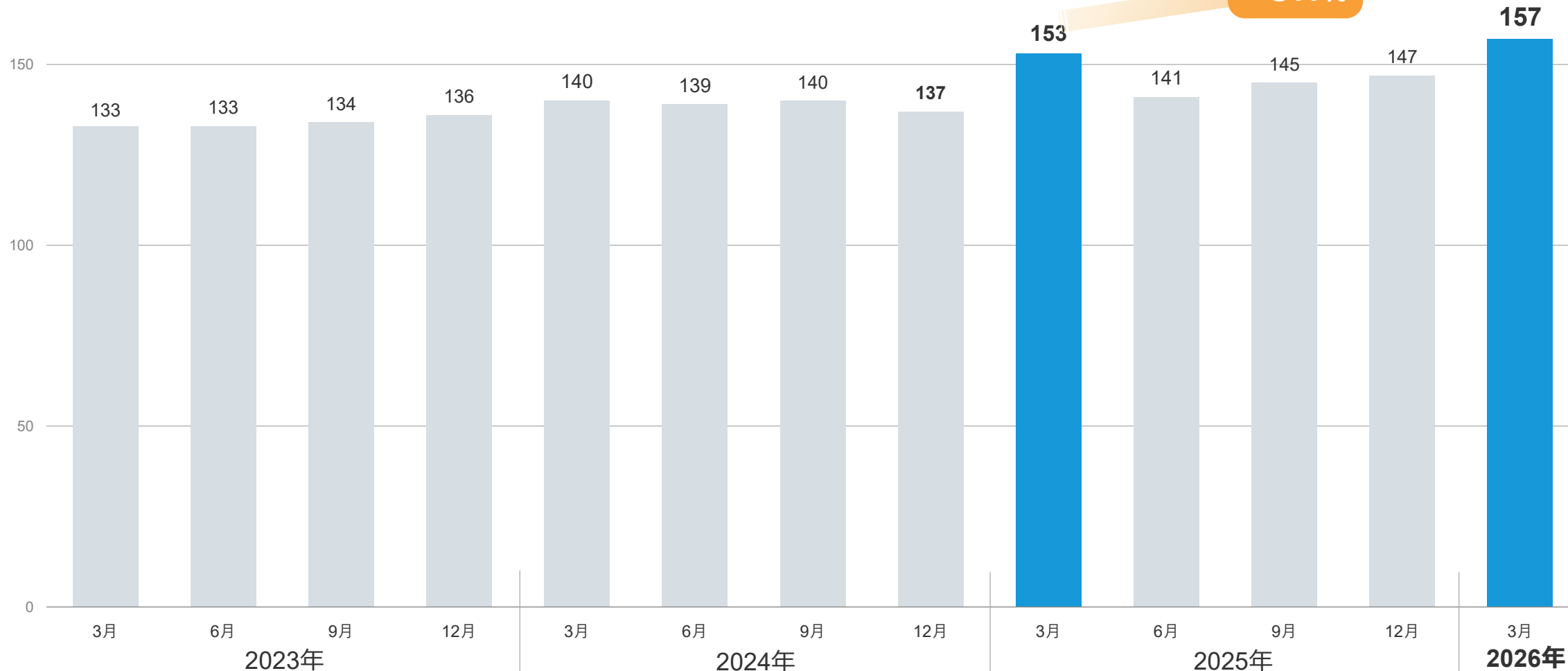
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

ARPUは緩やかに上昇傾向（2025年3月度は一時的な売上増の影響あり）

（単位：千円）

1法人あたり平均月額単価（ARPU）

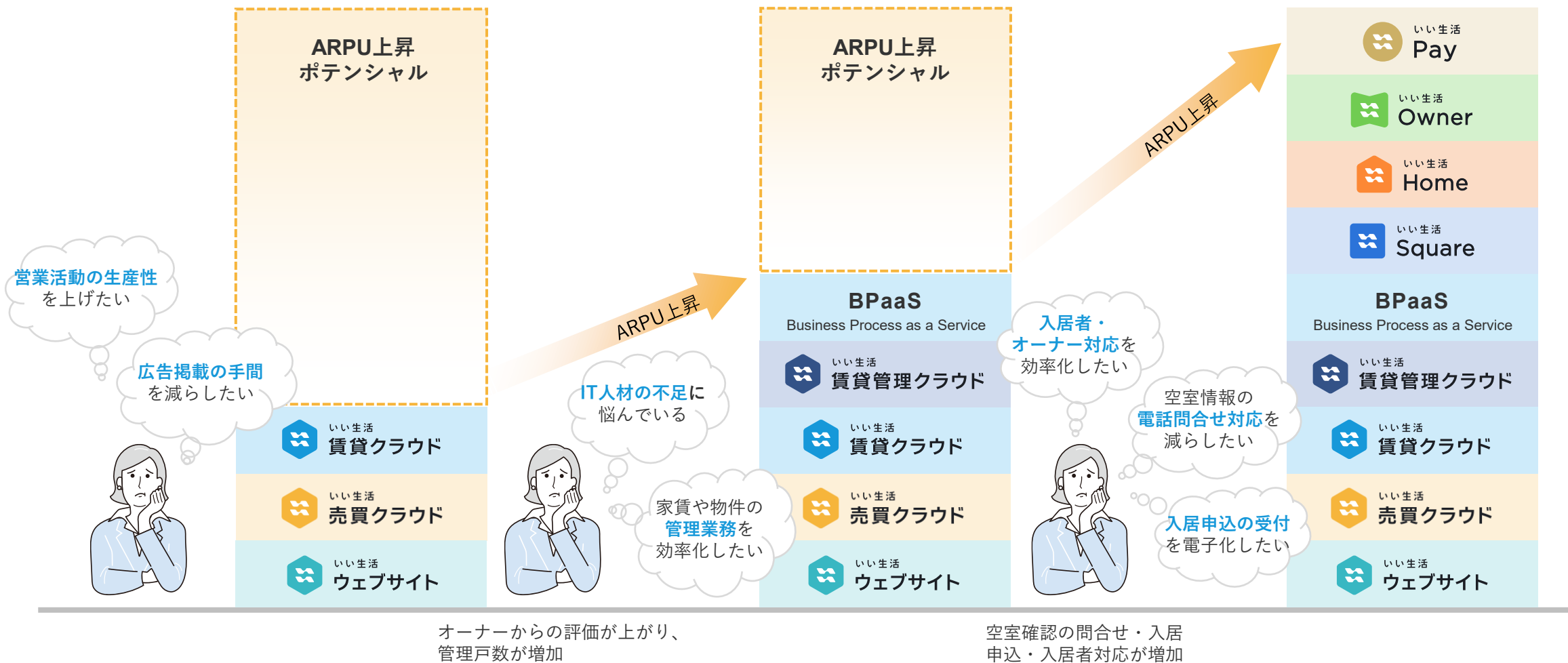
YoY
+3.1%



（注）千円未満は切捨てにしております。

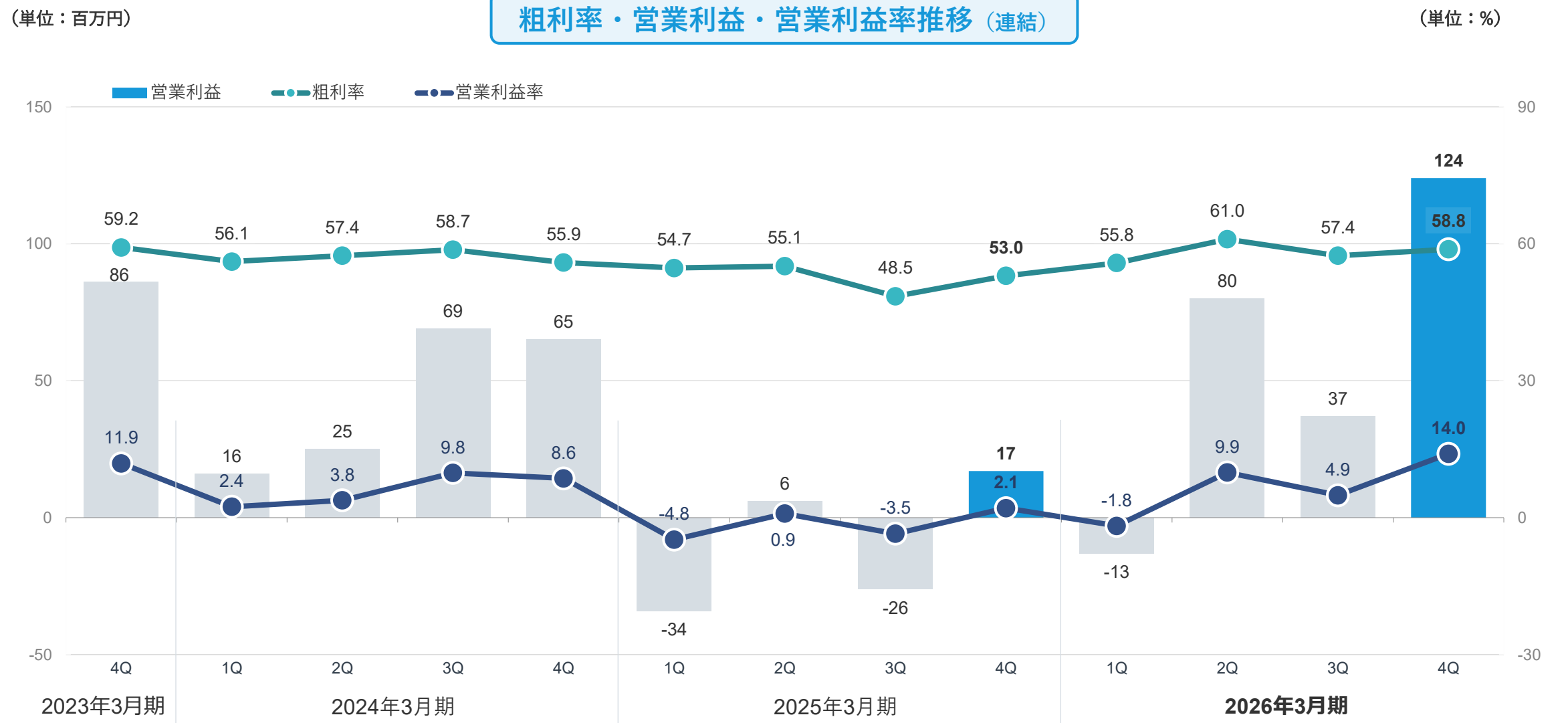
マルチプロダクトがもたらすARPU上昇のポテンシャル

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



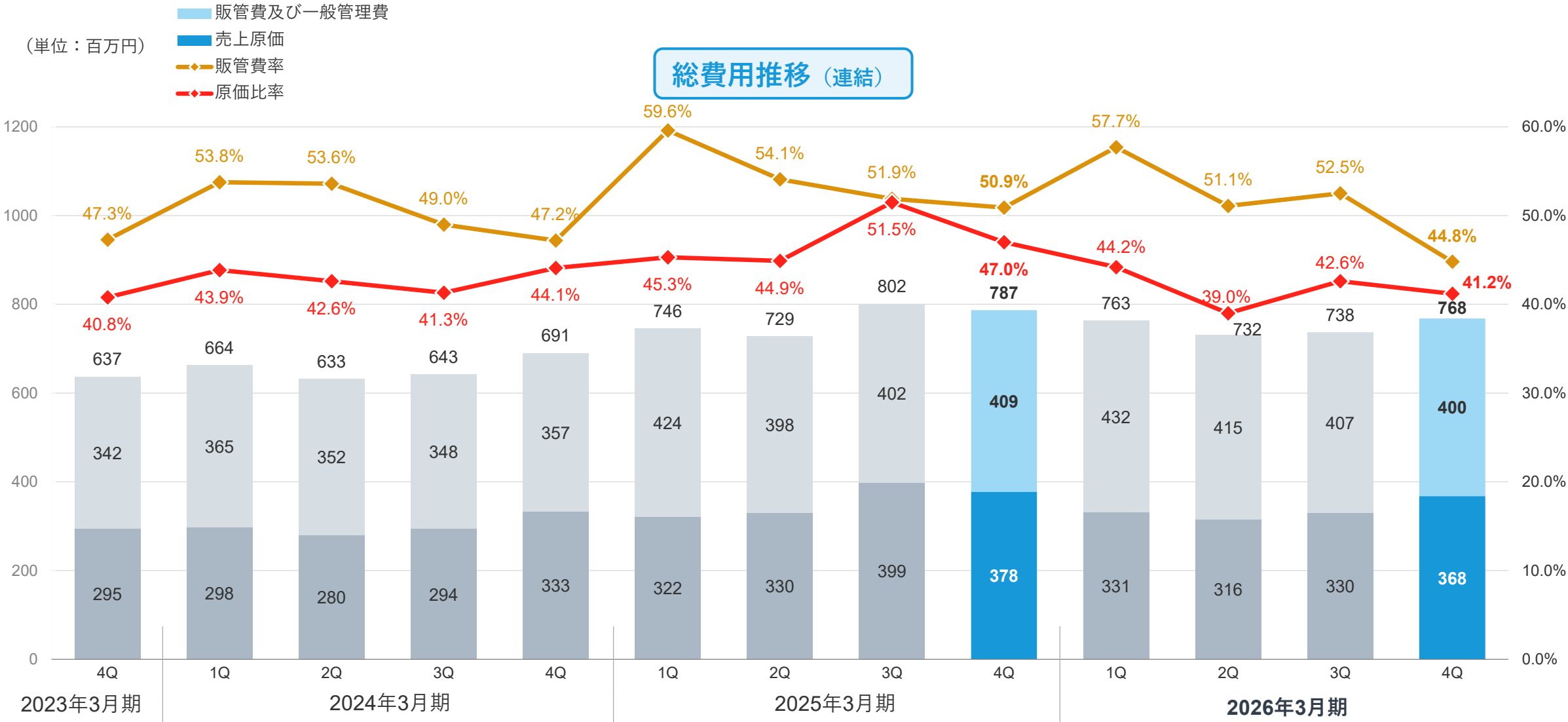
(注) 実際の顧客の導入事例を元に一部を変更したイメージ図です。

売上成長と費用効率化により、利益面は大きく改善



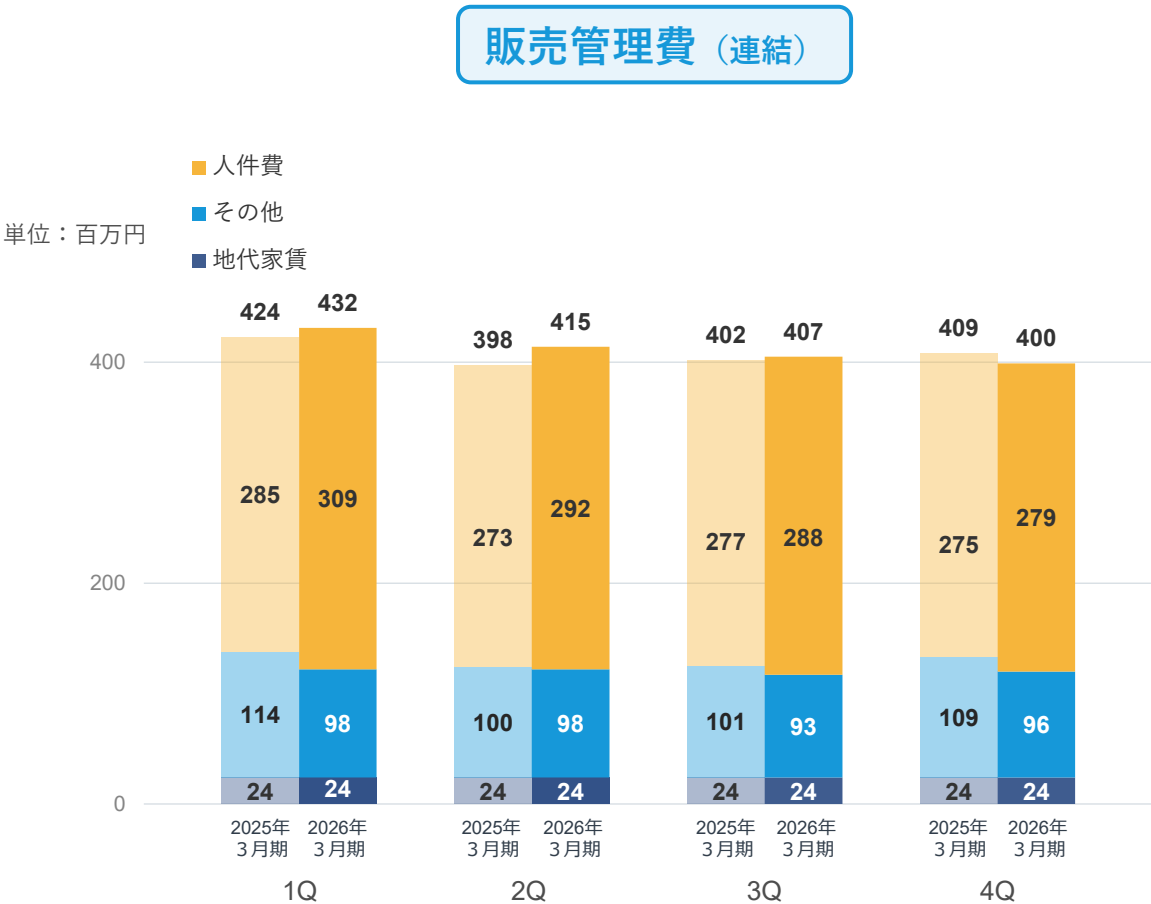
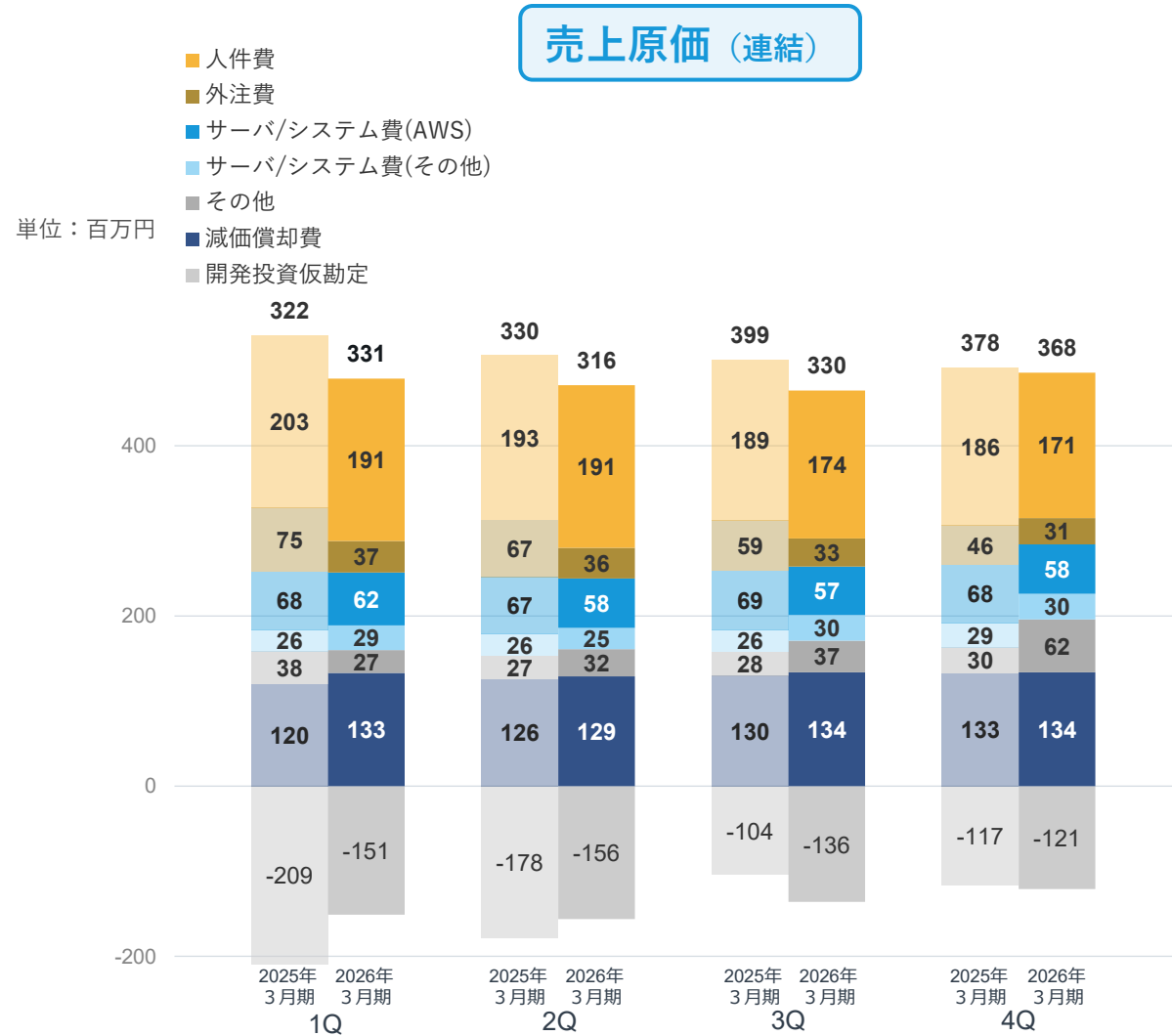
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

原価率・販管費率ともに大きく改善



(注) 百万円未満は切捨てにしております。

費用構造の最適化が進む

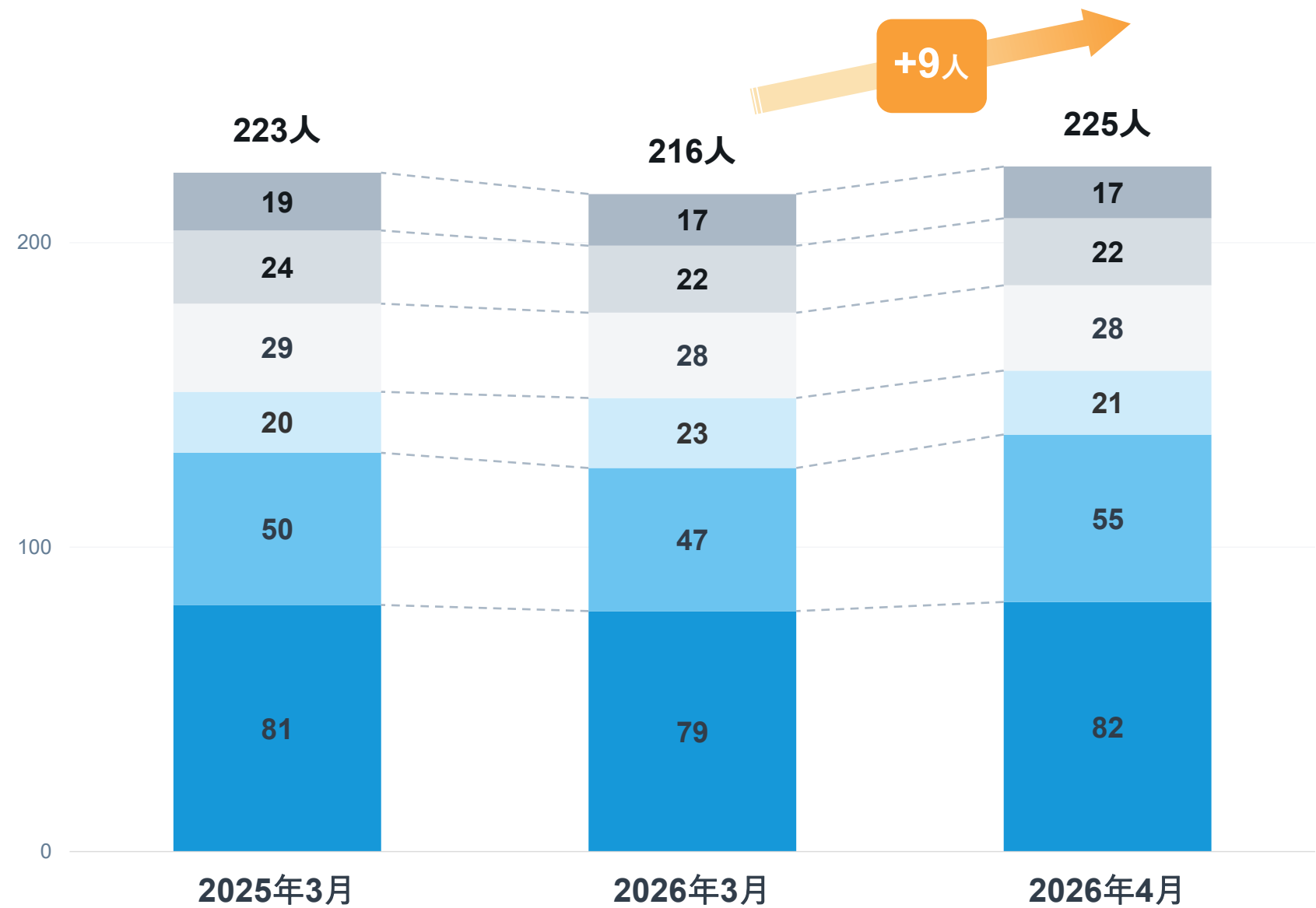


(注) 売上原価のうち、「その他」は「いい生活Square」内トランザクションに係る従量制報酬、オフィス家賃等を含みます。「開発投資仮勘定」は開発途上の仕掛品、ソフトウェア仮勘定等で構成されます。
(注) 売上原価総額は、各原価内訳項目を合計した金額から「開発投資仮勘定」をネットした金額です。
(注) 販売管理費のうち、「その他」にはマーケティング・セールス・サポート等に係る費用を含みます。
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

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

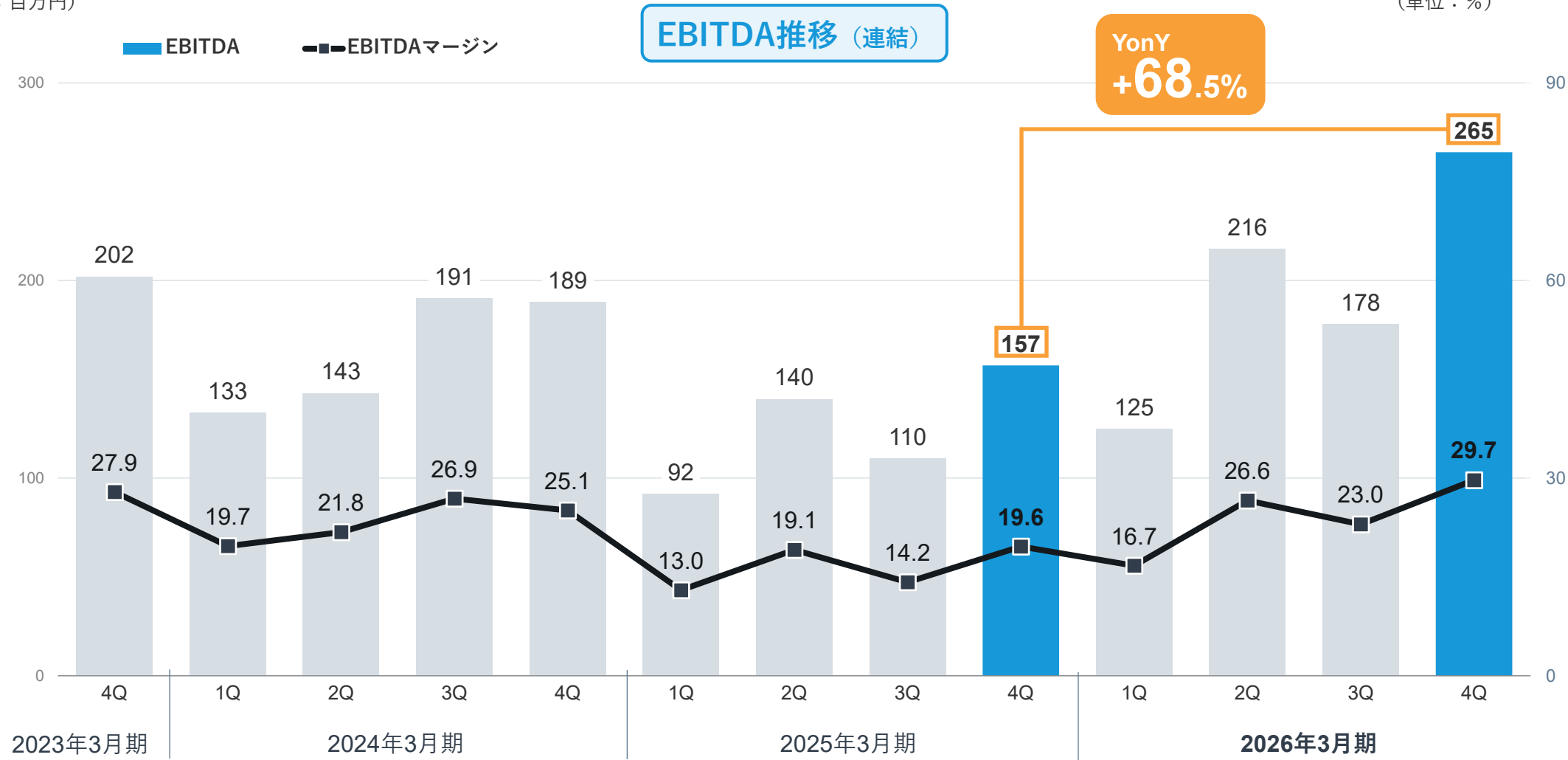


（注）役員・顧問・契約社員・派遣社員・アルバイトは除く。

EBITDAとEBITDAマージンが大きく改善

(単位：百万円)

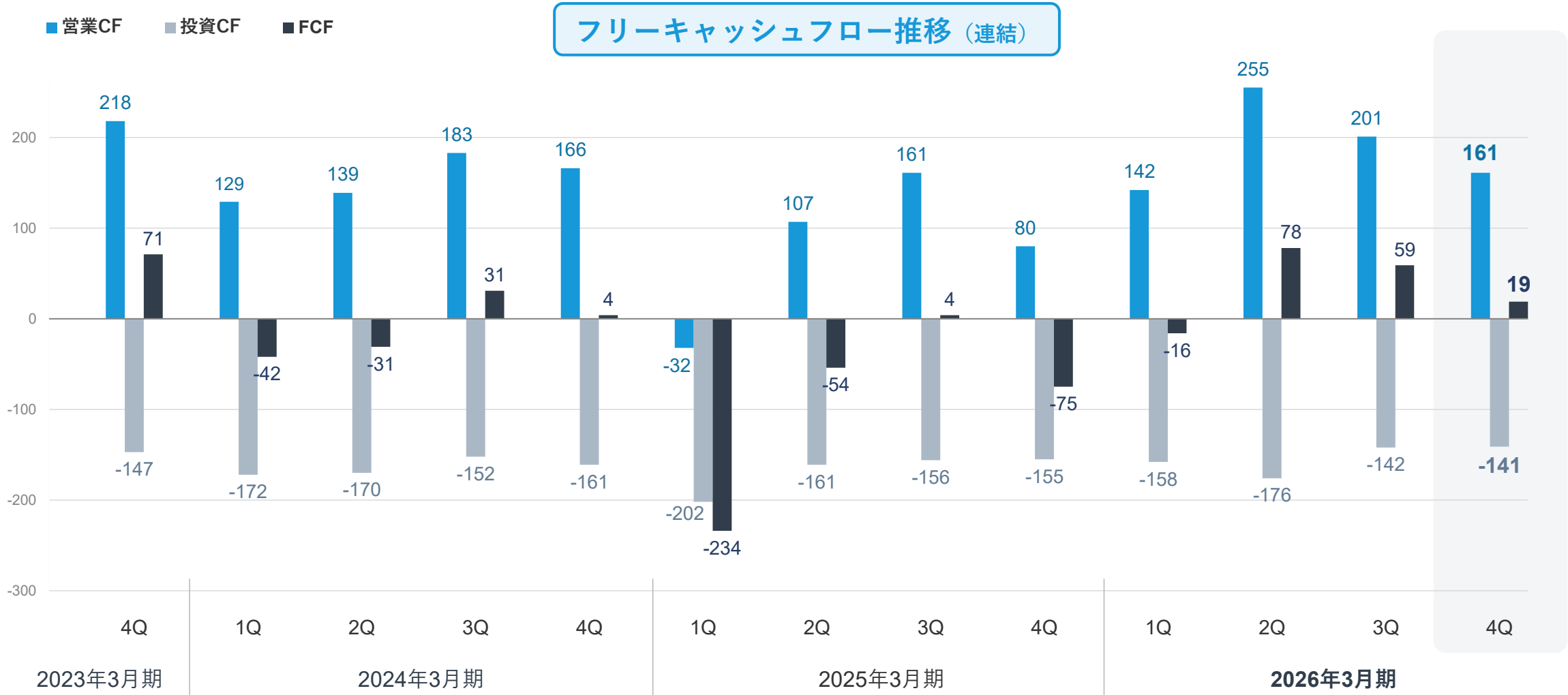
(単位：%)



(注) 百万円未満は切捨てにしております。

キャッシュ創出力は大きく向上

(単位：百万円)

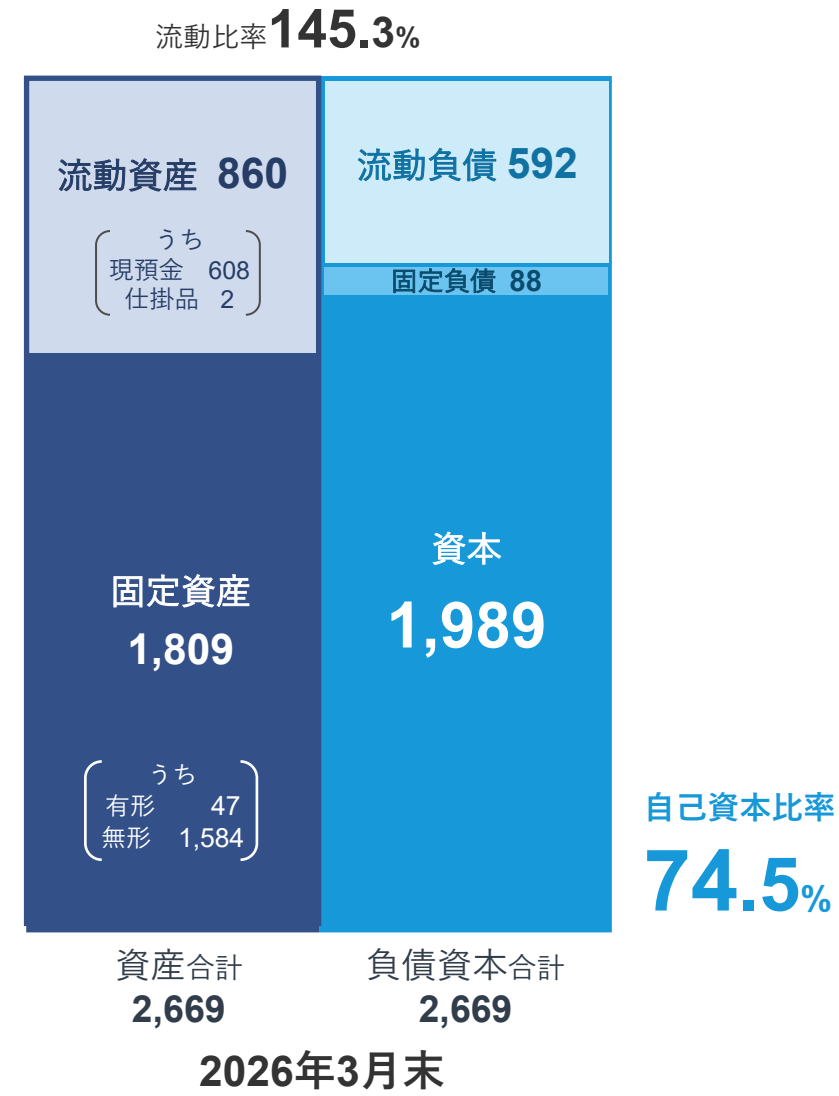
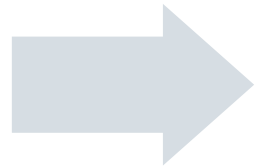
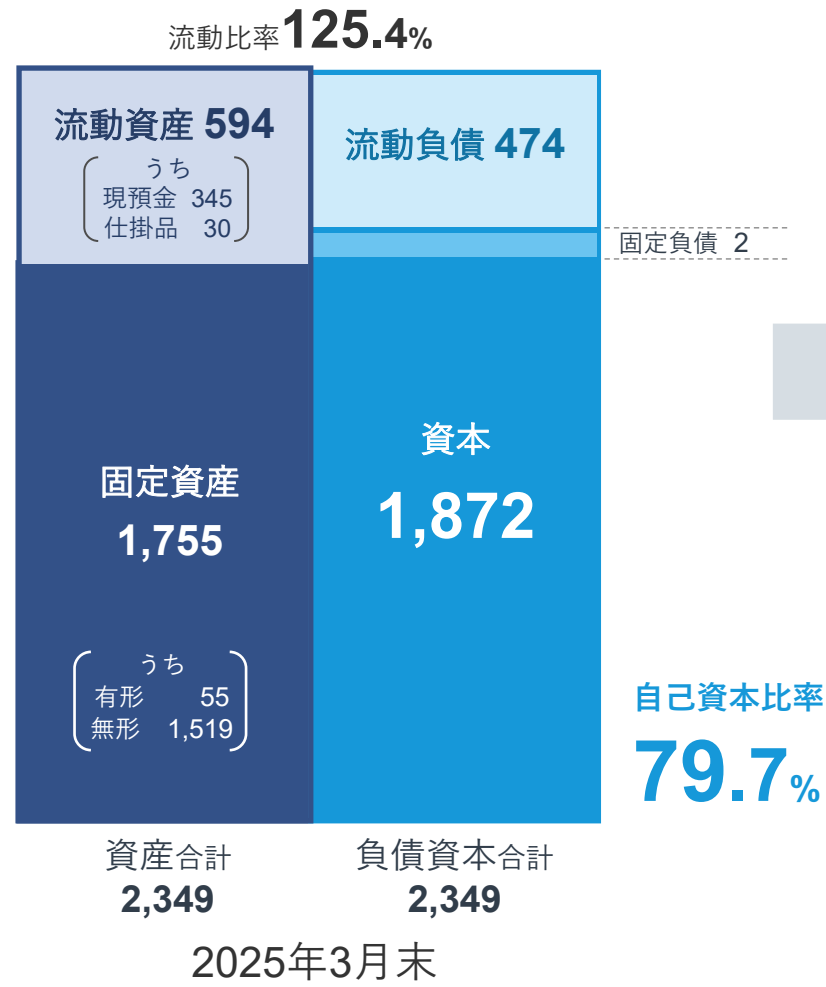


(注) フリーキャッシュフロー (FCF) = 営業キャッシュフロー (CF) + 投資キャッシュフロー (CF)
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

成長領域への持続的な投資を可能とする健全な財務基盤

(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。

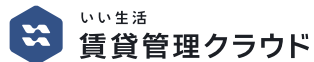
4Q導入実績：各地域の中核不動産会社へ当社SaaSを導入

(株)川商ハウス 様

鹿児島

創業50年、鹿児島県中心に賃貸仲介・管理から売買仲介まで、地域に根差した総合不動産事業を手掛ける。管理戸数は約22,000戸。

物件・契約・入出金などの管理業務を一元化。自社開発システムによる属人化を解消し、セキュリティ強化と業務のDXを実現。

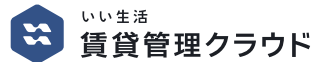


(株)CLCコーポレーション様

首都圏

首都圏東部中心に、地域に根差したネットワークで総合不動産サービスを展開。管理戸数は約15,000戸。

分散した物件情報や属人的なExcel収支管理を集約し、リアルタイムな情報把握と業務全体のマネジメント強化を実現。

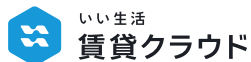


(株)中央ビル管理 様

埼玉

ポラスグループの一員として、埼玉県を中心に賃貸住宅の募集・管理から売買、リフォームまで総合的に行う。

来店予約やLINE連携で追客業務の質とスピードを向上。データに基づく迅速な提案による顧客満足度の向上を実現。

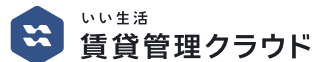


TonTon(株) 様

首都圏

日本における「Forbes Global Properties」独占ライセンスパートナーとして、日本のラグジュアリー不動産を世界へ発信する総合不動産企業。

富裕層向けサービスに求められるセキュリティ水準を満たしつつ、複数の管理手法の併存を脱却、リーシングから賃貸管理までの一元管理を実現。



全国の不動産会社様に
広がっています！



3. 今後の展望

2027年3月期通期業績予想 (連結)

(単位：百万円)

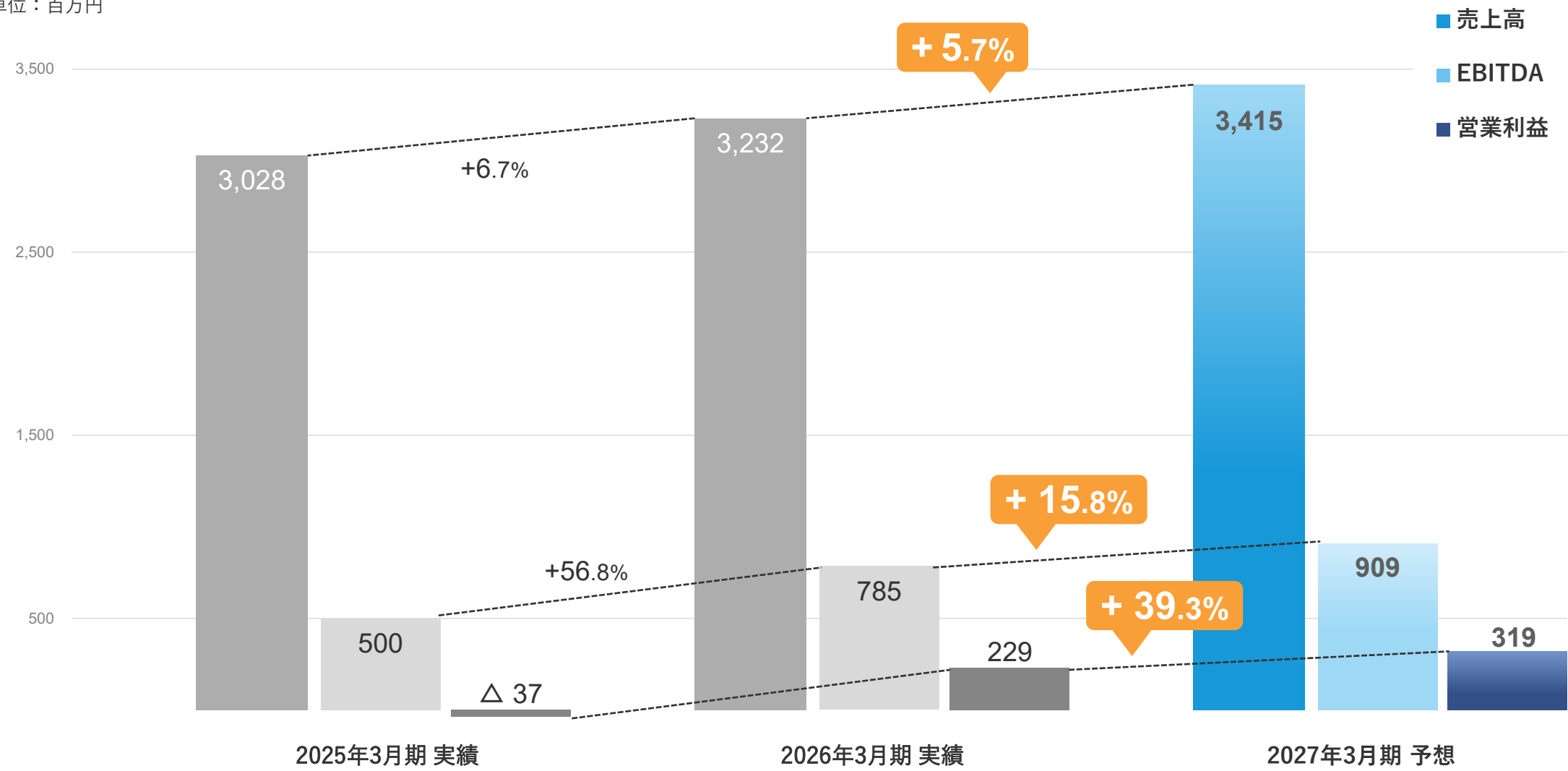
	2026年3月期 実績	2027年3月期 予想	増減率
売上高	3,232	3,415	+5.7%
営業利益	229	319	+39.3%
経常利益	236	317	+34.1%
当期純利益	151	195	+29.6%

	1株当たり配当金
2027年3月期 期末配当 予想	3円00銭 (株式分割前の基準で6円00銭)
2026年3月期 期末配当 予定	6円00銭

(注) 百万円未満は切捨てにしております。
 (注) 2026年4月1日を効力発生日として普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。

直近実績と2027年3月期連結業績予想

単位：百万円



(500)

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。高まり続けるサイバーセキュリティリスクに対応する基幹業務システムとして課題解決に貢献

2

マルチプロダクト戦略をAIで加速

メッセージ・コメントAI生成、入金消込AIアシストなど、各プロダクトにAI実装を加速。あらゆる業務シーンでAIによる効率化を推進し、新たな付加価値を創出

3



いい生活

Square

サードパーティ提携先を拡大 さらなるトランザクション課金増を狙う

家賃保証や公的サービス、NHKなど、さまざまなサードパーティとのデータ連携を推進。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

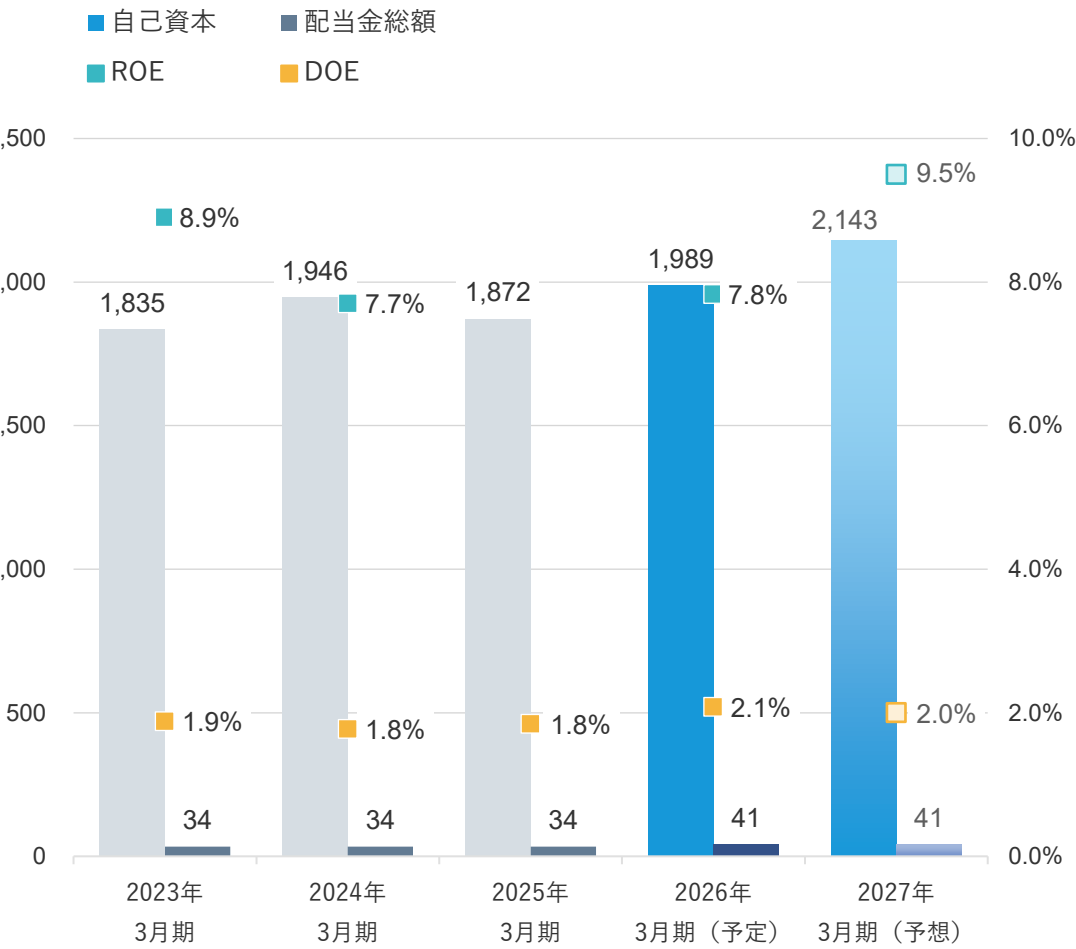
4

データモダナイゼーションを加速

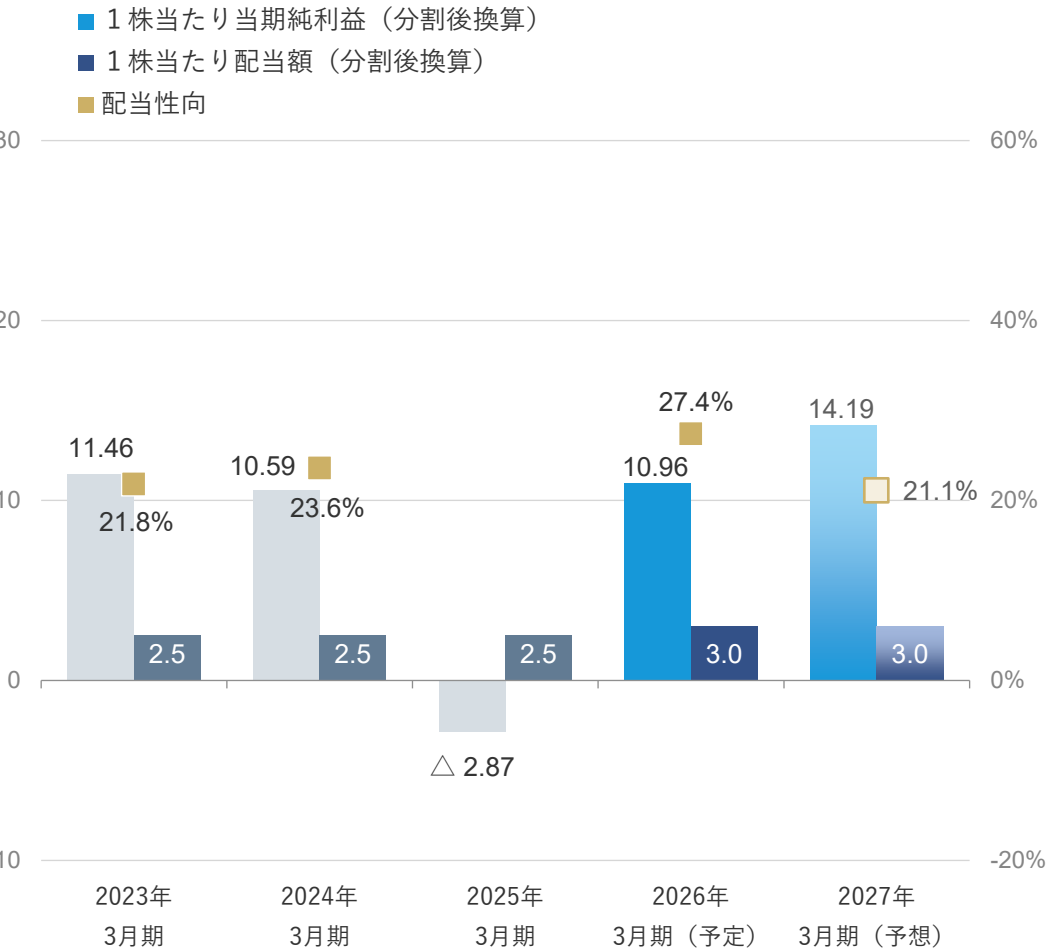
ITツールやAIの活用、プロセス標準化などにより加速したデータマイグレーションを引き続き強化。ベンダーにより仕様の異なるさまざまな旧システムを網羅し、成長を加速

2026年3月期は増配を予定、今後も安定的な配当を継続

(単位：百万円) **DOE(自己資本配当率)**



(単位：円) **1株当たり情報**



(注) 百万円未満は切捨てにしております。
(注) 2026年4月1日を効力発生日として普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。
1株当たり当期純利益及び1株当たり配当額は、当該株式分割が2023年3月期の期首に行われたものと仮定して算定しております。

【いい生活Tenant】新規リリース

2026年2月
新サービス、リリース

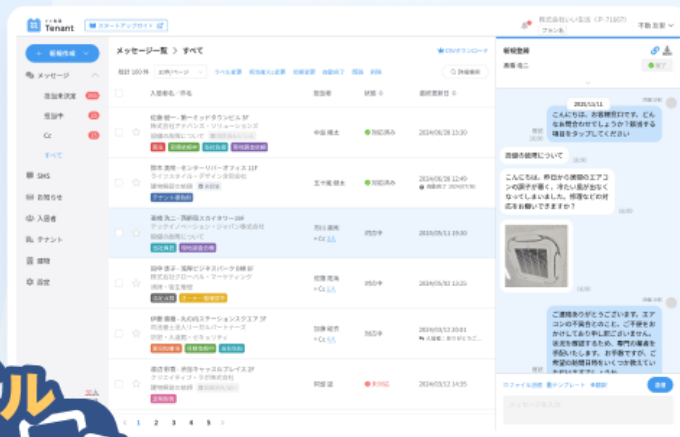


いい生活
Tenant

NEW



オフィスビル
管理会社向け
コミュニケーションアプリ



オフィステナントの
満足度をアップ&
ビジネスの機会を創出



- オフィスビル管理会社と入居テナント企業とのコミュニケーション領域のDXを推進するスマートフォンアプリ
- 電話・FAX・ポスターなどアナログな手法が主流のテナント管理業務をデジタル化、双方の煩雑な事務作業を軽減
- スムーズで質の高いコミュニケーションにより、物件の付加価値を向上させる本質的なプロパティ・マネジメントを支援

大幅アップデート



いい生活
売買クラウド

スマホ版 売買クラウドで

広告掲載等が

できるようになりました！

✎ 編集できる項目がさらに拡大！

📱 マルチデバイスに対応！



今すぐ0円でお試し※

※条件等はサポートサイトをご確認ください

- 主要な不動産ポータルサイトへの不動産広告出稿を、スマートフォンからも操作可能にする機能アップデート
- 現地視察・物件写真の撮影・広告作成・出稿という一連の業務フローをスマートフォンで完結
- AIによる画像カテゴリ自動判定などスマートフォン操作に最適化、出先からでもストレスなく業務ができ営業活動を加速

新機能リリース！



いい生活
ウェブサイト Flex

自社サイトへ 「多棟掲載」開始！

- ✓ 再入力無しでSUUMOにも掲載
- ✓ リッチな標準テンプレートで魅力をアピール



- 複数区画に分かれた分譲地などを個別に更新する手間を削減、全体区画をまとめて自社サイトに掲載・更新
- 自社サイトに掲載・更新すれば不動産ポータルサイト（SUUMO）にも連動が可能、二重入力の手間を削減
- 区画型分譲を魅力的に見せる豊富なウェブサイトテンプレート、手間の削減だけでなくクオリティアップも追及

機能アップデート



いい生活
賃貸クラウド 営業支援



いい生活
売買クラウド 営業支援

AIメッセージ生成機能 大幅アップデート！

- ✓ お問い合わせへの回答精度アップ
- ✓ リアルタイムな募集状況を回答
- ✓ 自動でおすすめ物件もコメント付きで紹介



- 顧客や物件の最新情報にAIが直接アクセス、リアルタイムなデータを参照して最適化されたAIメッセージを生成
- 顧客の希望条件・属性・好みなど、データベース内の豊富な情報が読み取れることで生成のクオリティが飛躍的に向上
- AIメッセージの活用による営業活動の効率化にとどまらず、パーソナライズされたメッセージにより成約率も向上

【いい生活Square】各地の中核不動産会社の物件情報流通が続々スタート

- 全国各地の有力な不動産賃貸管理会社から良質な物件情報が集まる不動産情報流通プラットフォーム
- 掲載物件の「質・量・鮮度」とともに充実、プラットフォーム内でのトランザクション（電子入居申込など）を活性化

❁ 今期新たに情報流通を開始した主な事例、今後も続々開始予定 ❁

2026年1月

(株)川商ハウス 様

鹿児島



2026年2月

(株)南陽ハウジング 様

調布



2026年3月

両備ホールディングス(株) 様

岡山

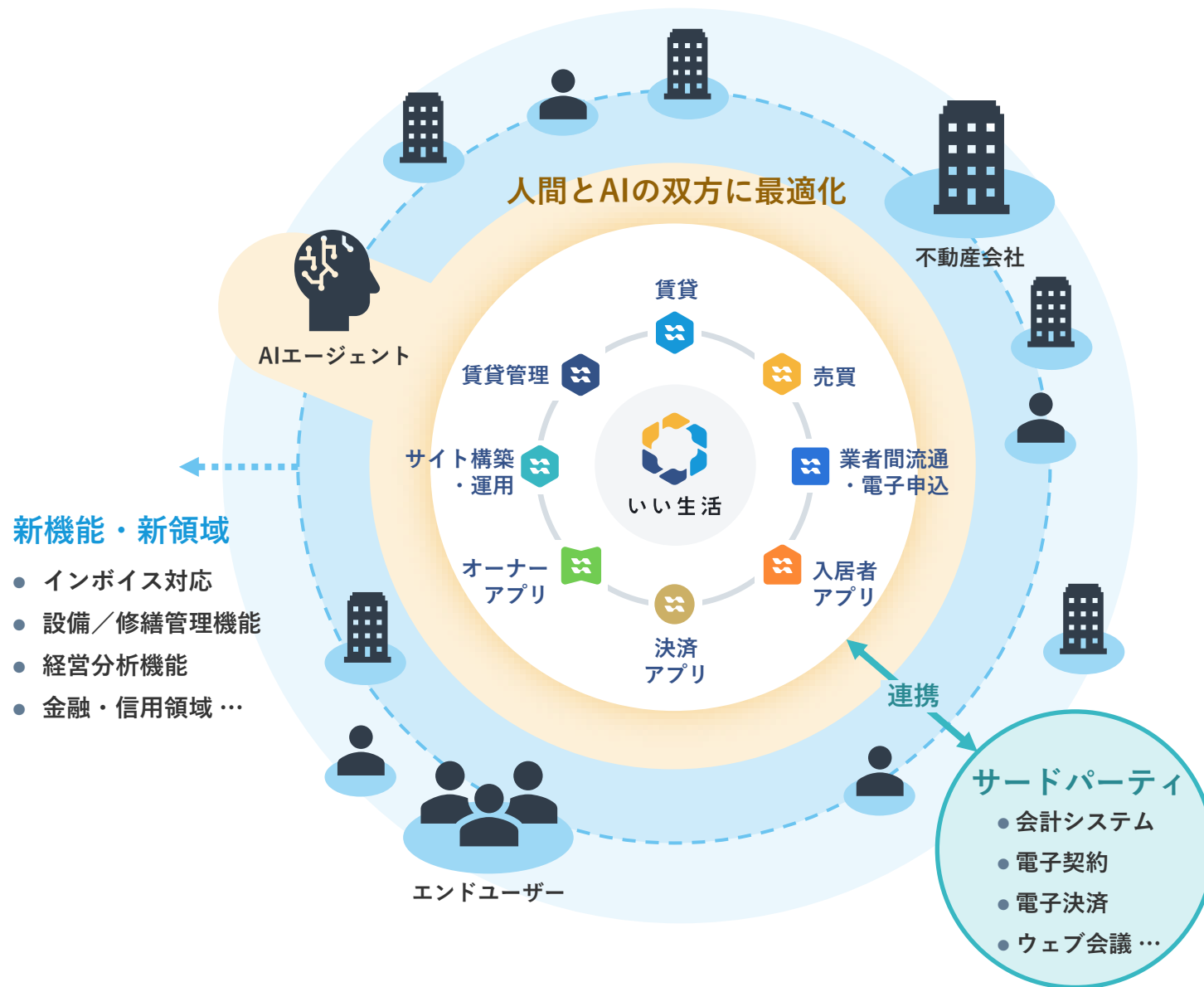


(株)Footwork 様

町田



不動産市場のDXに向けたプロダクトビジョン

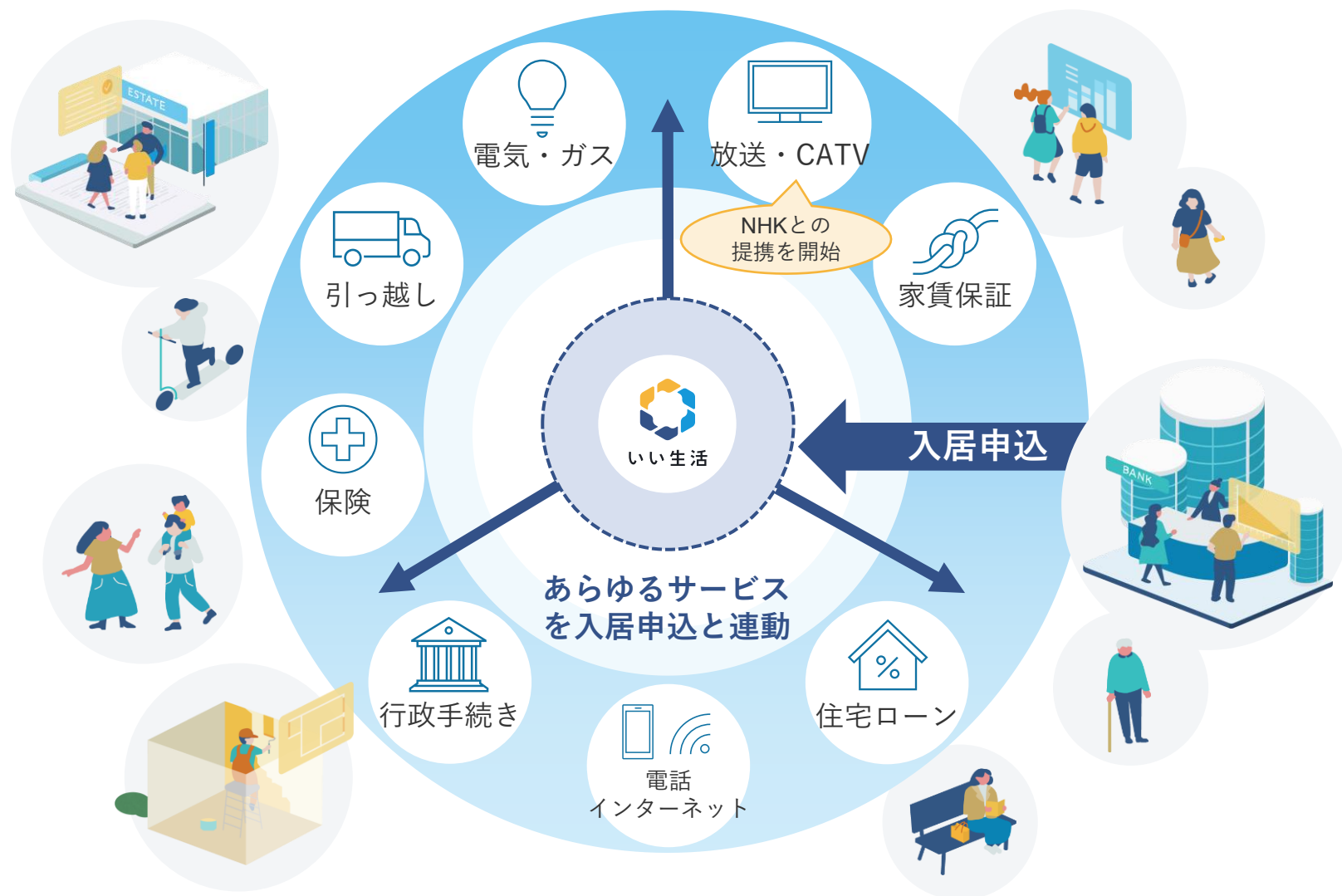


不動産テック領域で マルチプロダクト×AIをさらに推進

- SaaSであらゆる業務領域をカバー、各プロダクトがリアルタイムでデータ連携
- 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
- 全てのプロダクトにAIを実装、AIネイティブなプラットフォームへ

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

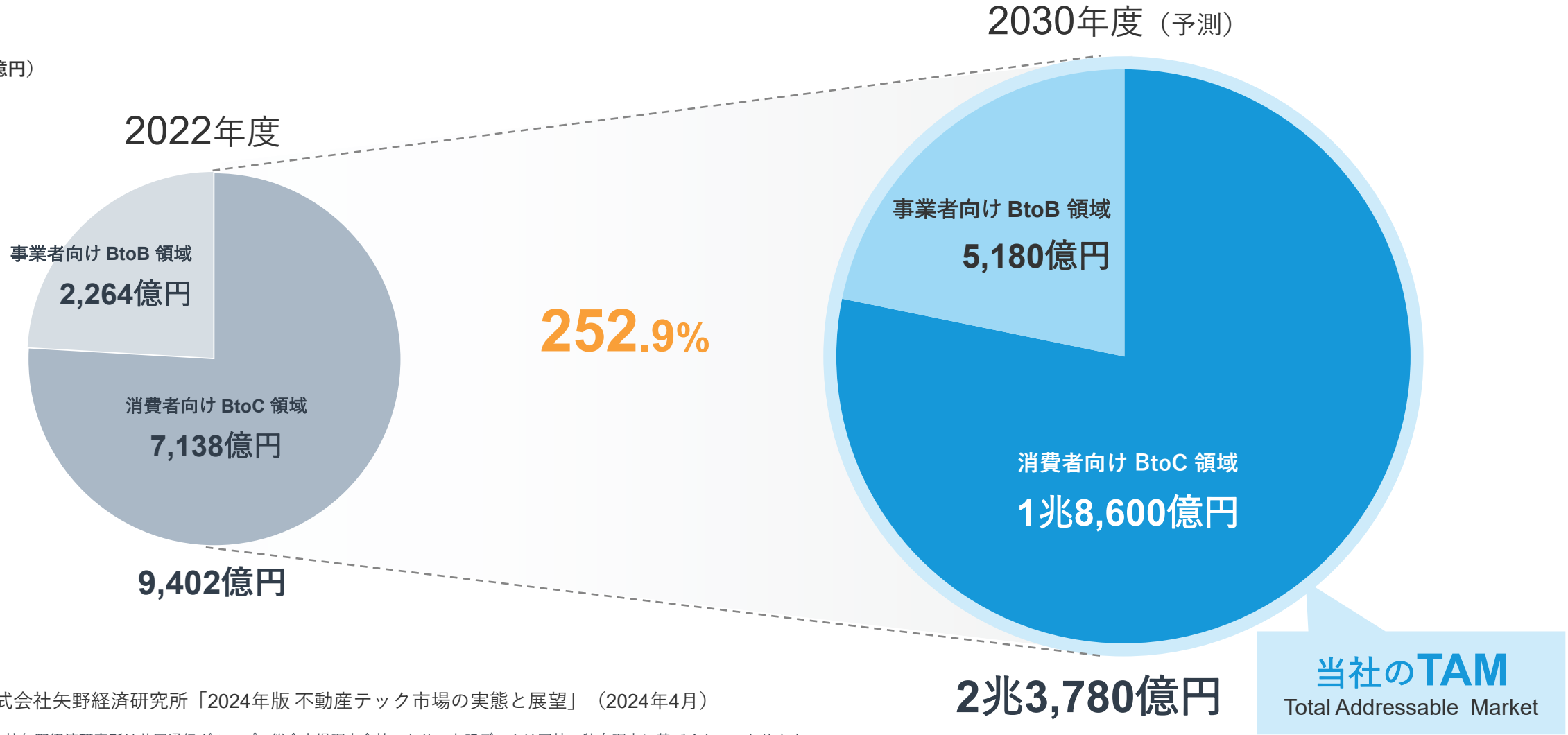


- SaaSを媒介として、不動産に関わるあらゆるデータが集まるプラットフォームへ
- 「いい生活Square」を通じて、あらゆる不動産関連サービスが入居申込と連動、一括手続きを可能に（NHKと連携開始予定）
- 豊富なデータに基づき、多様なトランザクションが展開されるマーケットプレイスへ
- 不動産市場のDXを通じ、近接領域にエコシステムを拡大へ

（注）将来像であり、一部連携予定のサービスを含みます。

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)

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**1,262**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

TAM (注3)
約**2.3**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：「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。

ご参考資料

① ブランディング



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。

プロダクトブランディング



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

いい生活賃貸クラウド

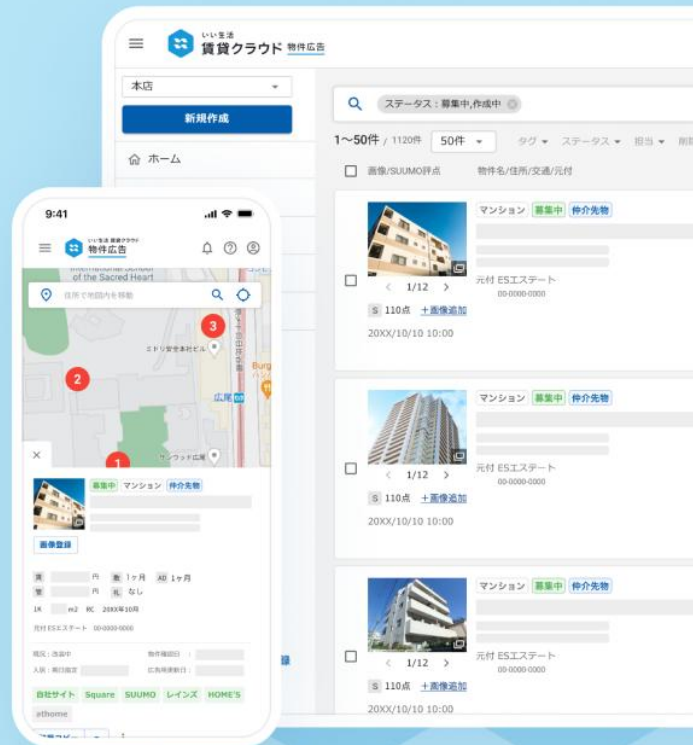
【営業支援】 不動産賃貸仲介業務に最適化された顧客管理SaaS。不動産営業のデジタルマーケティング化を支援

【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、AIメッセージ生成でスピーディーに営業活動

【物件広告】

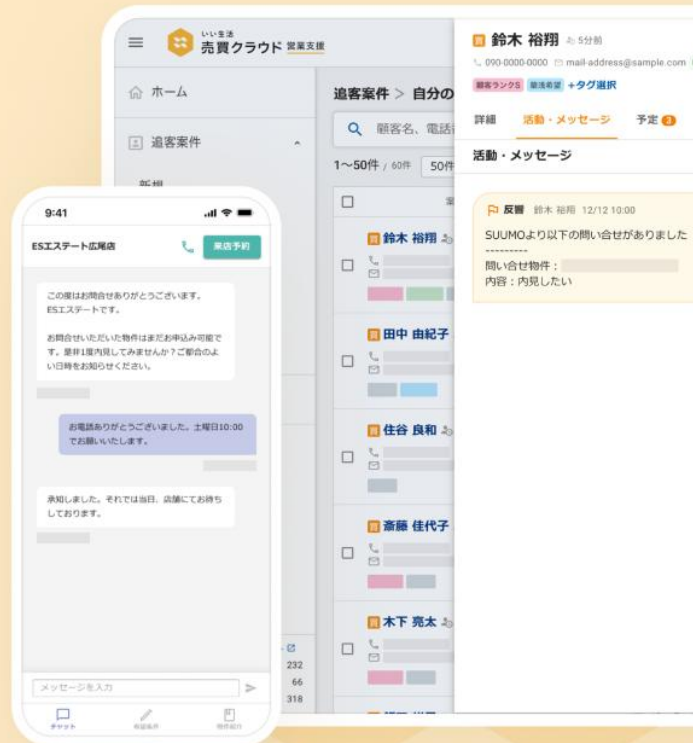
- スマホやタブレット等各種デバイスに対応
- AI入力補助やアシスト機能で賃貸仲介不動産会社のウェブ営業活動を支援

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



いい生活
売買クラウド

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
- 確度の高い顧客を可視化するホットリード機能を搭載、AIメッセージ生成でスピーディーに営業活動
- 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



いい生活
ウェブサイト

デジタルマーケティング



- 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
 - ✓ 入出金・売上・仮受金管理
 - ✓ 会計システム連携
 - ✓ AIによる入金消込アシスト（予定）
- 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

建物管理クラウド

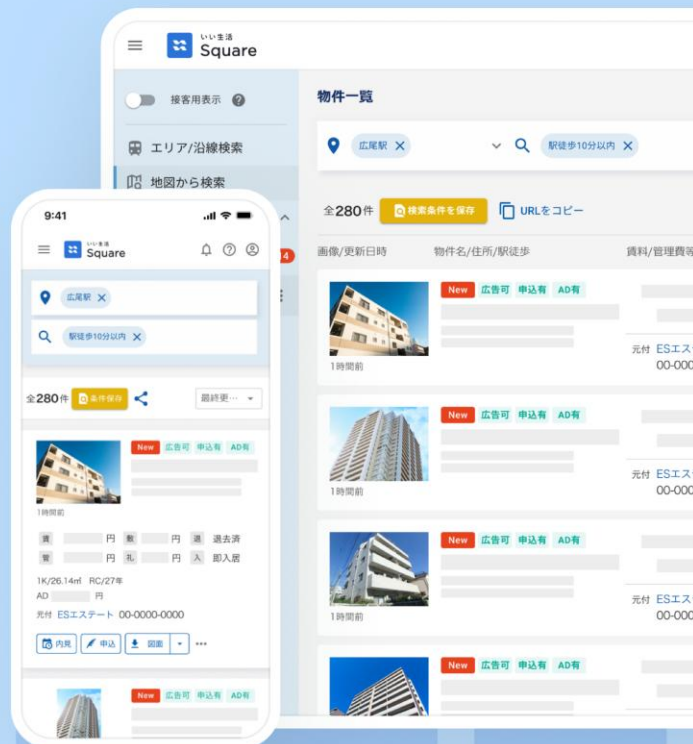
[illegible]

- 建物管理受託契約のペーパーレス化に加え更新・解約・期限管理を自動化、検索性・参照性も飛躍的に向上する契約管理機能
- 日々の修繕・点検・メンテナンス作業のスケジューリングを一画面に集約、効率的なタスク管理と抜け漏れを防ぐ予実管理機能
- 金額・日付・名義等のミスを減らし抜け漏れを防止、賃貸管理SaaSとも連携し建物全体の総合収支のスムーズな把握が可能な請求・支払管理機能

【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



物件検索 / 内見受付 / Web申込



【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
- 管理会社はオプションで独自の会員限定サイトも公開可能

【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）約 **27,000社**

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、重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
- ・コミュニケーションアプリは多言語に対応
- ・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】

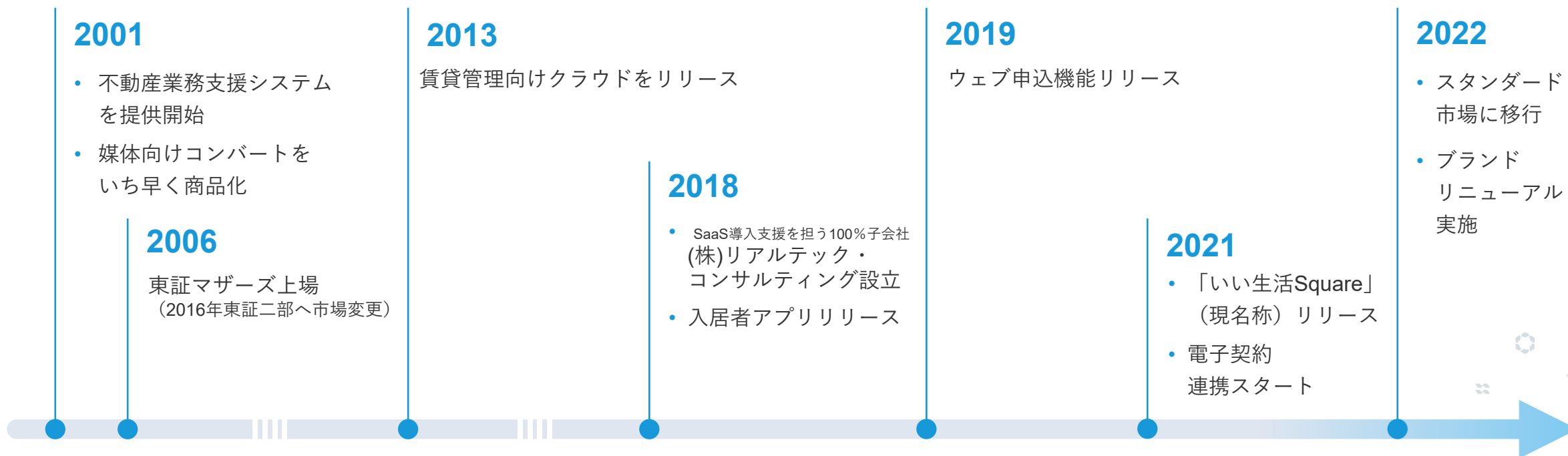
有効入居者ID数（注） **230,000名** 以上

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



- 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 5 G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)

健康経営への取り組み

いい生活は7年連続で「健康経営優良法人（大規模法人部門）」に認定されています



2026
健康経営優良法人

KENKO Investment for Health

大規模法人部門

7年連続
認定

健康経営宣言

推進目的

「従業員一人一人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できる環境を保持することで、従業員の活力および生産性の向上を通じて、企業としての成果を最大化し、業績の向上ならびに企業価値の増大につなげる」ことを目指します。

推進体制

代表取締役 CFO（コーポレートグループリーダー兼任）を健康経営推進の責任者とし、コーポレートグループ人事部が健康経営推進の主管部署となり、産業医および健康保険組合と連携しながら、健康経営を推進しています。

戦略マップ・健康施策の取り組み状況など

<https://www.e-seikatsu.info/sustainability/Healthmanagement.html>

企業調査アナリストレポートのご紹介

2025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-seikatsu20251208.pdf>

全上場企業ホームページ充実度ランキングに選出



2025年度 スタンダード市場部門 「優秀サイト」に選出

当社コーポレートサイト（<https://www.e-seikatsu.info/>）

✓ 3つの評価軸

分かりやすさ

使いやすさ

情報の多さ

- 日興アイ・アール株式会社が、**全上場企業3,937社**のホームページに関する**情報開示の充実度**を調査
- 客観的な3つの視点ごとに168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
- 2003年度以降毎年発表され、今年度で23回目となる実績のある表彰
- 当社は2025年度「スタンダード市場部門：優秀サイト（30社）」に選出
- 2022年度「スタンダード市場部門：最優秀サイト」選出、2023年度「スタンダード市場部門：最優秀サイト」選出に続く3回目の選出

（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>）

「DX注目企業 2026」に選定

注目されるべきDX推進の取り組みを行っている上場企業を選定する、「DX注目企業」に初選定



DX注目企業2026
Digital Transformation

2026年
初選定

- 経済産業省・東京証券取引所・IPA（情報処理推進機構）が共同で「DX銘柄2026」30社（うちDXグランプリ企業3社）、「DX注目企業」17社、「DXプラチナ企業2026-2028」2社を選定
- 単に優れた情報システムの導入やデータの利活用にとどまらない、AIを始めとしたデジタル技術を前提とした、ビジネスモデルや経営そのものの変革に取り組んでいる点を評価
- 2026年の「DX銘柄」では、昨年5月に「人工知能関連技術の研究開発及び活用の推進に関する法律（AI法）」が成立したこと等を踏まえ、企業におけるAIトランスフォーメーションの取組に特にフォーカス

会社概要

創業	2000年1月21日			
資本金	628,411,540円（2026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	りそな銀行　みずほ銀行　三井住友銀行　三菱UFJ銀行　千葉銀行 三井住友信託銀行　三菱UFJ信託銀行			
従業員数	216名（2026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		
	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