

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

いい生活

3796 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2023 年 6 月 13 日 (火)

執筆：客員アナリスト

中山博詞

FISCO Ltd. Analyst **Hiroshi Nakayama**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2023 年 3 月期の業績概要	01
2. 2024 年 3 月期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略の概要	02
■ 会社概要	03
1. 事業概要	03
2. 沿革	03
■ 事業内容	05
1. 事業内容	05
2. ビジネスモデルの特色・強み	08
3. 市場環境	09
■ 業績動向	10
1. 2023 年 3 月期の業績概要	10
2. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	15
1. 2024 年 3 月期の業績見通し	15
2. 2024 年 3 月期の基本方針・成長戦略	15
■ 中長期の成長戦略	17
1. 中長期の成長戦略の概要	17
2. 将来的な戦略	17
■ SDGs・ESG への取り組み	20
1. SDGs への取り組み	20
2. ESG 関連への取り組み	20
■ 株主還元策	21

要約

2023 年 3 月期は増収増益、 2024 年 3 月期も引き続き増収増益の見込み

いい生活 <3796> は、賃貸管理、賃貸仲介、売買仲介などを行っている不動産事業者向けにクラウドサービスを提供する SaaS※企業である。「テクノロジーと心で、たくさんのいい生活を」というミッションの実現に向け、「心地いいくらしが循環する、社会のしくみをつくる」というビジョンを掲げている。不動産領域に特化し、取引に関連するあらゆる情報（物件情報、契約・成約情報、顧客情報等）を一元管理、ワンストップで扱えるクラウド型プラットフォーム（アプリケーション実行やデータ保存ができる基盤を Web で展開しているもの）を用いたサービスを提供し、成長を続けている。同社のサービスは不動産業界に特有の現場業務に関わる様々な課題を解決し、効率化するための機能が多数あり、効率化と収益向上を課題とする不動産関係者に注目されているサブスクリプションサービスである（月額利用料収入）。加えて同社は、顧客側の IT 人材が不足している場合などに対応すべく、ソリューションサービスも提供している。システムの初期設定、導入・運用支援、システムツールの受託開発などを行うサービスである。2017 年には弁護士ドットコム <6027>、2018 年には SMBC GMO PAYMENT(株)、2019 年には GMO クラウド（現 GMO グローバルサイン・ホールディングス）<3788>、また 2022 年には NTT コム オンライン・マーケティング・ソリューション(株)と業務提携をするなど積極的な業務提携を行い、事業基盤の拡大を図っている。

※ SaaS(Software as a Service)：提供者であるサーバー側で稼働するソフトウェアをインターネットなどで経由させることで、利用者側に必要な機能や分量のみを選択して利用できる提供形態のこと。

1. 2023 年 3 月期の業績概要

2023 年 3 月期の業績は、売上高で前期比 10.8% 増の 2,696 百万円、EBITDA（営業利益＋減価償却費）で同 13.7% 増の 682 百万円、営業利益で同 41.7% 増の 234 百万円、経常利益で同 41.8% 増の 236 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 47.9% 増の 158 百万円と大幅に増収増益となった。新規顧客の獲得、既存顧客への単価を向上させる取り組み（アップセル）、別の商品を提案する動き（クロスセル）などにより、SaaS のサブスクリプションの売上が好調であったことに加え、SaaS のソフトウェアに追加機能を拡張する機能（アドオン機能）等のシステム開発の受託や SaaS の導入・運用サービスにおけるソリューションの売上も好調であったため、2023 年 4 月に期初予想より大幅な上方修正を発表し、そのままほぼ着地変わらない結果となった。

2. 2024 年 3 月期の業績見通し

2024 年 3 月期の業績予想は、売上高で前期比 9.4% 増の 2,950 百万円、営業利益で同 28.1% 増の 300 百万円、経常利益は同 30.4% 増の 308 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 29.3% 増の 204 百万円としている。売上拡大に伴うシステム基盤の強化やサービス展開の費用により売上原価が増加、加えてさらなる売上成長のための継続したセールス及びマーケティングの体制強化により販管費が増加する一方で、大規模顧客への新規開拓、既存顧客へのアップセル・クロスセル等により売上高は増収の見込みである。

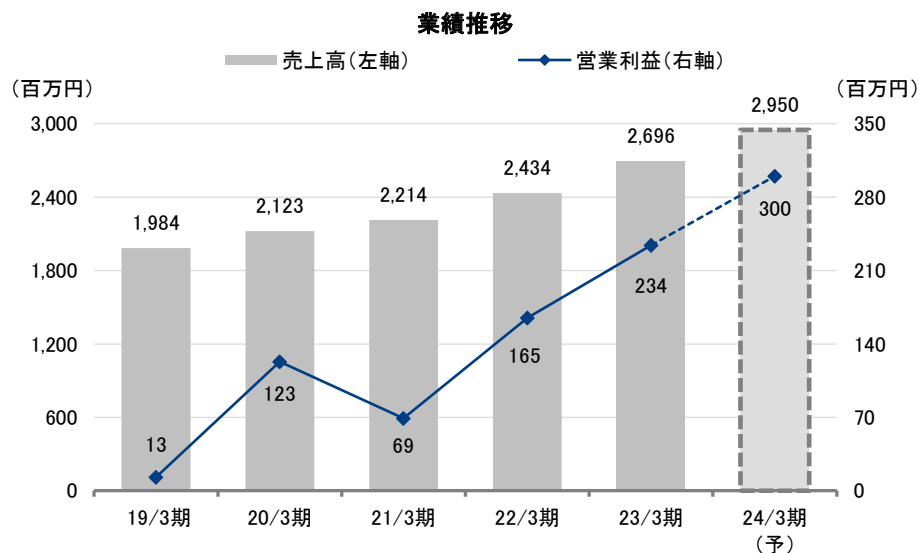
要約

3. 中長期の成長戦略の概要

同社は中期的な数値目標として、顧客法人数 5,000 社、平均顧客単価（月額）10 万円以上、年間売上高 60 億円以上を目標にしている。成長戦略については、「顧客基盤の拡大」「収益力の強化」「将来への布石」を挙げ、サービスの進化及び導入支援顧客サポート体制の充実を目指す。

Key Points

- ・ 2023 年 3 月期は、大幅な増収増益
- ・ 2024 年 3 月期も積極的な投資及びマーケティング・セールス活動を推進する
- ・ 中長期な数値目標を顧客法人数 5,000 社、平均顧客単価月額 10 万円以上、年間売上高 60 億円以上としている



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

金融業界出身の創業メンバーが考案した 不動産業界へのクラウド・アプリケーションの提供

1. 事業概要

元々金融業界出身であった創業メンバーが、金融業界で IT 化が進んでいった時期にその構造変化を目の当たりにし、不動産も金融も同じく資産を運用する市場であり、本質的には共通する側面があると感じ、金融市場での経験を基に不動産市場に応用できるビジネスモデルを考案した。2022 年 2 月には（一社）全国賃貸不動産管理業協会（全宅管理）と業務提携を行い、全宅管理会員向けの推奨システムの 1 つとして提供されている。

2. 沿革

各社が個別のシステムを使うのではなく、インターネットを使ったシステムの提供によって不動産業者が本来の業務に注力できるような環境が整備できるとの考えのもと、2000 年 1 月に同社はクラウドによるシステム・アプリケーションの提供を行うことを目的に設立された。2000 年 8 月にはクラウドサービスを提供するためのノウハウを蓄積するために生活総合サイトの運用を開始し、2006 年 2 月には、東京証券取引所（以下、東証）マザーズに株式を上場した。

設立当初から ASP（アプリケーションサービスプロバイダ：インターネットを経由してソフトウェアやソフトウェア稼働環境を提供）によるシステム・アプリケーションを提供している。まず、不動産（賃貸・流通）物件情報管理データベース・システムのリリースを行い、情報セキュリティマネジメントシステムの国際標準規格である「ISO/IEC 27001」の認証を取得した。2012 年 4 月から独自のクラウドサービス及び各種オプションをワンパッケージ化した不動産会社の基本業務全域をカバーする「ES いい物件 One」の提供を開始し、2016 年 8 月には東証第二部に市場変更を行い、2018 年 9 月には、現 連結子会社である（株）リアルテック・コンサルティングを東京都港区に設立した。新サービスの開発にも積極的で、物件管理、入居者支援、業者間プラットフォーム、デジタルマーケティングといった各業務領域をつなぐ一元化されたクラウド物件・顧客情報データベースを基に業務クラウドシリーズ群、不動産プラットフォーム群の各サービスを開発、リリースしてきた。2021 年 3 月には経済産業省が定める「DX 認定取得事業者」に認定され、2022 年 4 月には、東証の市場区分見直しに伴い、東証スタンダード市場に移行した。

いい生活 | 2023 年 6 月 13 日 (火)
3796 東証スタンダード市場 | https://www.e-seikatsu.info/IR/

会社概要

沿革

年月	主な事項
2000年 1月	インターネット上でクラウドによるシステム・アプリケーションの提供を行うことを目的として、株式会社いい生活を資本金 6,200 万円をもって設立
2000年 8月	クラウドサービス提供ノウハウ蓄積のため生活総合サイトの運用を開始
2001年 4月	不動産（賃貸・流通）物件情報管理データベース・システムをリリース
2006年 2月	東京証券取引所マザーズに株式を上場
2006年 8月	情報セキュリティマネジメントシステムの標準規格である「ISMS 適合性評価制度認証基準（Ver.2.0）」の認証を取得
2006年 12月	大阪支店を開設
2007年 6月	情報セキュリティマネジメントシステムの国際標準規格である「ISO/IEC27001:2005（JIS Q 27001:2006）」の認証を本社及び大阪支店において取得
2007年 8月	福岡支店を開設
2007年 11月	「ISO/IEC27001:2005（JIS Q 27001:2006）」の認証を福岡支店において取得
2008年 7月	名古屋支店を開設
2009年 5月	「ISO/IEC27001:2005（JIS Q 27001:2006）」の認証を名古屋支店において取得
2009年 10月	IT サービスマネジメントの国際標準規格である「ISO/IEC20000-1:2005」の認証を取得
2012年 4月	当社クラウドサービスの各サービス及び各種オプションをワンパッケージ化した不動産会社の基本業務全域をカバーする「ES いい物件 One」をリリース開始
2013年 9月	不動産賃貸管理に係る基幹業務を体系的に支援する「ES いい物件 One 賃貸管理」をリリース開始
2014年 12月	「ES いい物件 One」が「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」に定める情報開示基準（総務省公表の情報開示指針に基づき、情報が適切に開示されているクラウドサービスである場合にその認定を取得できる制度）を満たしたサービスとしての認定を取得
2015年 10月	「ES いい物件 One」が、特定非営利活動法人 ASP・SaaS・IoT クラウドコンソーシアム（ASPIC）が主催し、総務省が後援団体として参加する「第 9 回 ASPIC クラウドアワード 2015」において「社会・業界特化系グランプリ」を受賞
2016年 8月	東京証券取引所市場第二部へ市場変更
2017年 9月	クラウドサービス情報セキュリティマネジメントシステムの国際標準規格である「ISO/IEC27017:2015」の認証を取得
2018年 4月	不動産管理会社と入居者をつなぐコミュニケーション・プラットフォームとなるアプリケーション「pocketpost（ポケットポスト）」シリーズのリリースを開始
2018年 6月	IT を活用した重要事項説明に係る新サービス「ES × MeetingPlaza」の提供を開始
2018年 9月	不動産会社に当社システムを導入及び運用する際の支援を行う目的でクラウドソリューション事業を行う（株）リアルテック・コンサルティング（現 連結子会社）を東京都港区に設立
2019年 12月	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、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）」のリリースを開始
2020年 6月	不動産会社向けに特化したホームページの作成・運営が可能なクラウド・SaaS「ES いい物件 One ウェブサイト」を大幅パワーアップさせた「ES いい物件 One ウェブサイト Flex」をリリース
2021年 2月	不動産市場の様々なステークホルダーをデジタルでつなぎ、賃貸業者間物件流通の DX を加速させる新たな賃貸業者間流通サイト「いい物件 Square」をリリース
2021年 3月	経済産業省が定める「DX 認定取得事業者」に認定
2021年 6月	「ES いい物件 One 賃貸管理」において賃貸住宅管理法への対応を開始
2021年 10月	「ES いい物件 One」と電子契約サービス「電子印鑑 GMO サイン」がシステム連携開始
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分見直しに伴い、東京証券取引所スタンダード市場に移行

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

事業内容

サブスクリプションサービスとソリューションサービスで不動産会社の生産性向上を目指す

1. 事業内容

同社は、不動産事業者向けに不動産業務・取引を円滑に進め、業務効率・生産性を向上させるクラウドサービスを開発し、月額利用料・継続課金ベース（サブスクリプション）で利用可能な SaaS として提供している。同社の事業はクラウドソリューション事業の単一セグメントとなっているが、業務の目的に応じて特徴のあるサービスラインナップを提供している。これらは SaaS として提供する「サブスクリプション」サービスと、DX（デジタルトランスフォーメーション）導入を支援する「ソリューション」サービスに分けられる。

同社は、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・マーケティングし、クラウド上で生産性を向上させるシステムとして顧客である不動産会社に提供する。顧客は、賃貸・賃貸管理・売買の各業務に活用し、エンドユーザーである不動産オーナー・物件の売買希望者、賃貸入居希望者にサービスの提供を行い、顧客はエンドユーザーからサービスに対する利用料・手数料を取得する。同社は、顧客から IT ツールのサービス利用料を月額利用料（＝サブスクリプション）として取得する。

いい生活のビジネスモデルイメージ



(1) サブスクリプション

不動産業務に必要な業務支援システムをクラウドで SaaS として提供するサービスであり、同社グループの主力サービスとなっている。主要な顧客である不動産会社からの月額利用料が主な売上となる。顧客がこのシステムを使う利点は、システムの自動アップデートによりシステムが常時進化することで、最新サービスをいつでも使えるところ、自社でハードウェア設備等を保有する必要がなく、初期投資を抑えられる点にある。

事業内容

同社は新規サービスの開発に積極的であり、事業の拡大とともに顧客の課題・要望を取り入れつつ、一つひとつのサービスを開発・リリースしてきた経緯があるため、サービス内容が多岐にわたっている。2022 年 11 月より、同社の目指す世界観と果たすべき使命を顧客と共有するために、ミッション、ビジョン、バリュー、サービス名、サービスロゴ、コーポレートロゴ等の全面的なリニューアルを行った。今回のブランドリニューアルにより、サブスクリプションは賃貸管理、賃貸仲介、売買仲介などの業務を支援するサービス群とする「業務クラウドシリーズ」と不動産賃貸管理会社・賃貸仲介会社などの業者間の Web サービスである「不動産プラットフォーム」に分類されることになった。

(a) 業務クラウドシリーズ

「業務クラウドシリーズ」の主なサービスのうち、「賃貸管理クラウド」は、賃貸管理業務の基幹システムであり、「賃貸クラウド」は空室の募集、申し込みから契約までの業務をカバーできるシステムである。「賃貸クラウド」は、自社のホームページや不動産ポータルサイトへの物件情報出稿用のデータベースとなるだけでなく、顧客管理及び契約書の作成も可能となっている。「売買クラウド」はスマートフォンやタブレット等、各種デバイスで物件の広告を打つことができ、複数のポータルサイトに同じ情報を登録更新できる。売買の契約書の作成もでき、最新の業法改正にリアルタイムで対応できるなどの利点がある。

(b) 不動産プラットフォーム

「不動産プラットフォーム」の主なサービスのうち、「いい生活 Square」は賃貸管理システム及び内見予約・入居申込サービスとリアルタイムに連携する業者間流通サイトであり、全国の不動産管理会社及び賃貸仲介会社が物件情報の掲載や検索を行うことができ、空室募集から内見申込み、入居申込みまでの一連の業務をスムーズにつなげることで不動産会社のリーシング業務を支援している。このサービス上の物件情報はクラウド上の 1 つのデータベースに集約されており、リアルタイムに情報が更新されるので、仲介会社は掲載されている物件が空室かどうかを都度確認する負担がない。「いい生活 Home」は入居者向けのコミュニケーションアプリ、「いい生活 Owner」は、オーナーと管理会社のコミュニケーションツールである。管理会社はオーナー向けの毎月の収支報告をスマートフォンのアプリに送ることでペーパーレス化を図り、さらに不動産取引における少額の決済に使えるスマホ決済機能（「いい生活 Pay」）も提供している。「いい生活 Home」及び「いい生活 Owner」のアクティブユーザー数は 12 万人を超えており、入居者及びオーナーも巻き込んだ一大プラットフォームとして拡大を続けている。

(2) ソリューション

SaaS の初期設定に加え、SaaS を導入・運用するにあたり必要となるデータ整備等、顧客側に十分なリソースが不足している場合などに、同社グループから有償で導入・運用支援サービスを提供している。また一部の顧客向けに SaaS の周辺ツール等を受託開発するサービスを提供している。不動産会社の規模にもよるが、顧客側で十分な IT 人材を確保しきれないケースも多く、運用まで手厚くサポートすることでサブスクリプションの継続と解約率の低下につながっている。SaaS のサブスクリプションとセットで提供されるもので、SaaS の新規申し込みに連動して増えるという性質のサービスである。

同社は、サブスクリプション標準型の SaaS では対応できない個別のニーズについては、カスタム型のオペレーション・コンサルティング「BPaaS (Business Process as a service)」による「ソリューションサービス」を提供する。SaaS と BPaaS の組み合わせにより、顧客に対して不動産業務の支援だけでなく、より理想的な DX もトータルでサポートできる。

いい生活 | 2023 年 6 月 13 日 (火)
3796 東証スタンダード市場 | <https://www.e-seikatsu.info/IR/>

事業内容

SaaS と BPaaS



出所：決算説明資料より掲載

(3) サービスの導入事例

不動産業界における同社のターゲット顧客層は、中小企業から大手企業、地方の有力企業まで幅広い。2023 年 3 月期に大手企業で同社の SaaS サービスの導入を決定した大手企業も複数ある。具体的に例を挙げると、(株)ハウスメイトパートナーズは、賃貸仲介件数で国内 3 位の(株)ハウスメイトショップの Web 予約・申込サービス「Sumai Entry」を導入した。JPMC<3276> (旧 日本管理センター) は、全国約 106,000 戸の管理物件に正確かつタイムリーに空室情報を配信し、入室予約・入居申込ができるサービス「ES-B2B 賃貸」「いい生活 Square」「Sumai Entry」を導入した。(株)東急コミュニティーは、自宅住み替えサービス「たくす」において、同社の「いい生活 Owner」の利用を開始した。このアプリにより、契約前から借主とのコミュニケーションの質が向上し、業務の効率化、生産性の向上に寄与している。東京大学生活協同組合では、提携する不動産会社を通じて様々な物件を紹介し、空き物件情報を効率的に管理し情報の鮮度を向上させるデータベースを構築している。また、同組合のホームページでは、タイムリーな情報更新を行い、問い合わせ件数をさらに増加させるための施策を講じている。さらに最近では、大学の生活協同組合の事例でいえば、金沢大学、早稲田大学にも同社のサービスが導入され、清水建設<1803>の子会社であり約 4,000 戸の自社物件を管理する清水総合開発(株)にも、社内情報共有、契約業務効率化、法改正等の対応等に対し、同社のアプリ「賃貸管理クラウド」の導入を決めている。

2. ビジネスモデルの特色・強み

同社の強みは、不動産の賃貸や売買の領域で DX 推進をベースとした成長モデルの構築を本格的に行ってきたことで蓄積された物件の取り扱いデータを物件管理・営業支援・業者間プラットフォームなどの各種サービスと連携することで、新たな付加価値及び生産性の向上を実現できることにある。既存サービスと新規サービスの融合により、不動産市場に付加価値の高いサービスを提供することを強みに年間 2 ケタ成長を目指し、長期的に持続可能な成長を実現する。不動産領域特化によるパーティカル SaaS は、不動産取引のすべての工程をカバーし、電子契約のように外部のベンダーと API 連携で組んで提供できるサービスとなっており、ほぼすべての工程をカバーしている。日本情報クリエイティブ <4054>、GA technologies<3491>、SRE ホールディングス <2980> など、不動産テックを展開する同業他社に対する大きな差別化要因になると考えられる。

(1) 情報精度の高さと事業領域

不動産業界における、これまでの一般的なシステムの利用では、個別の Web 広告媒体やシステムが単独で利用されていることが多く、情報は各個別媒体とのやり取りに限られており、閉鎖的なシステムの中に留まっていることが多いという状況が続いていた。不動産会社はそれぞれに個別に対応をする必要があり、関係者が多く介在する不動産取引において、その状況で情報連携を図ろうとすると、人手を介して情報連携を行ったり、異なるシステム間の情報連携を手動で行わざるを得なかったり、IT 化、情報化の効果を十分に発揮できていない状況が見られた。

同社のサービスはクラウド上で一元化されているためリアルタイムで情報を取り扱うことができ、かつ情報の正確性が担保されている。具体的な例としては、賃貸物件における空室情報の伝達が挙げられる。通常その賃貸物件が空室かどうかを正確に知っているのは、オーナーとオーナーに管理を任された賃貸管理会社である。賃貸仲介の会社が、当該物件が空室かどうか、募集して良い物件かどうかを確認するには管理会社に個別に電話等で確認するのが一般的で（「物件確認」と呼ばれる）、時間がかかる割にはタイムリーでもなく正確性も担保しきれないという状況で、その不利益は物件を探す消費者が被ることが多かった。同社のサービスを利用している賃貸管理会社が入居者の募集を行う場合、物件に申し込みが入った時点で物件情報がただちにクローズされ、仲介会社は業者間流通サイト（「いい生活 Square」）を通じて、今その物件が空いているのか募集中なのかリアルタイムで把握できる。管理会社が利用する賃貸管理システムと完全に連動しているため、空室情報をリアルタイムで更新することが可能となる。また、機能ごとに個別のシステムを導入した場合、オンプレミスと SaaS ではなかなかデータ連携がうまくいかないことも多く、その場合にも不動産会社はデータを人手により連動させる必要がある。SaaS オンリーである同社のサービス群を利用している場合、その情報はサービス間でシームレスに利用可能で、従来のシステムと比べると利便性が高く、この点が同社の差別化要因となっている。

(2) ポジショニングによる競争優位性

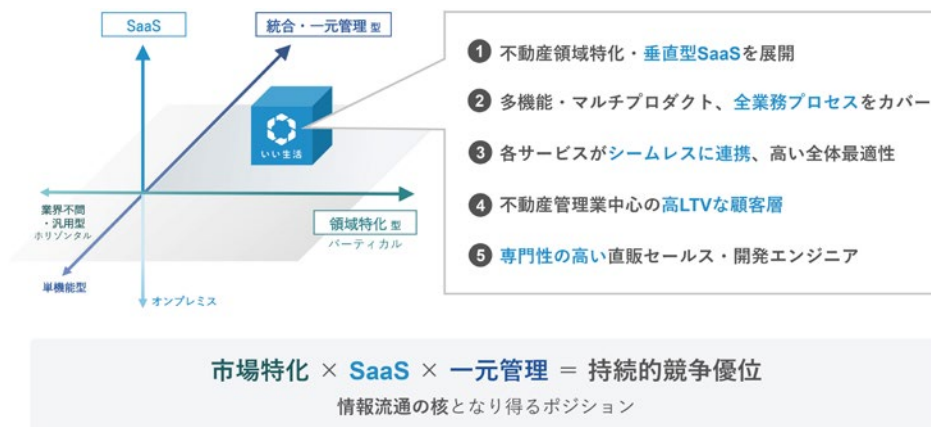
同社のサービスはポジショニングにも特徴があり、不動産領域に特化した垂直特化型サービスを展開しながら、マルチプロダクト戦略を取ることで、不動産におけるすべての業務領域をカバーしている。それぞれのサービスがクラウド上にあるので、シームレスに連携されたサービスを通じて顧客企業に対して高い全体最適性を提供できるという独自のポジショニングを取っている。この特徴を業績の安定という観点から見ると、不動産の取引形態に応じた様々な業務をすべて事業領域として展開しているため、景気が下降した局面でも比較的影響を受けにくい収益構造になっているところが同社の強みと言える。

いい生活 | 2023 年 6 月 13 日 (火)
3796 東証スタンダード市場 | <https://www.e-seikatsu.info/IR/>

事業内容

サービスの提供によってノウハウが社内に蓄積されていくだけでなく、そのノウハウを会社全体で共有し深掘りすることができる仕組みとなっており、新しいサービスを展開しやすい環境にある。顧客企業に対して、より良いサービスの提案や品質の向上につなげていくサイクルができています。さらに多くのユーザー企業からのフィードバック・要望を通じて、様々なノウハウが社内に蓄積されることで付加価値の高い提案を可能としており、競合他社との差別化要因ともなっている。

持続的競争優位性を実現させるポジショニング



出所：決算説明資料より掲載

3. 市場環境

同社を取り巻く環境は今後数年間で大きく成長することが見込まれている。今まで紙や対面ベースでの仕事が主流だった不動産業界は、今後、DXが急速に進んでいくと想定されているためだ。「2025年の崖」問題（2018年に経済産業省が発表した「DXレポート」より）によると、既存システムの老朽化・肥大化・複雑化・ブラックボックス化などによって、仮に日本がデジタル化に遅れれば、2025年以降最大で年12兆円の経済損失が生じると警告されている。各企業のデジタル化への取り組みは社会課題になっており、政府によるデジタル化推進政策も市場成長を後押しするものと思われる。同社のサービス内容は、「新しく革新的なDXツールの開発」「効率性と生産性を向上させる方法について、企業にコンサルティング・サービスを提供」という、今後の市場環境のニーズと方向性が合っており、市場規模の拡大とともに事業成長が見込まれる。

市場のリスク要因としては、景気悪化に伴う経済全体の需要減少に加えて、人口減少による需要の減少などが挙げられる。このような状況を想定した場合、同社は業界に特化したマルチプロダクト戦略をとることで物件の取り扱いデータを蓄積し、物件管理・営業支援・業者間プラットフォームなどの各種サービスと連携することで、新たな付加価値及び生産性の向上を実現することで対応していく。

一方、現在の同社を取り巻く不動産環境は、個人・法人ともに活況を呈している。不動産取引市場においては、テレワークなどによる在宅時間の長期化により、個人の住み替え需要が増加している。また、円安や超低金利を背景に海外投資家のニーズは依然高く、今後も同社にとって追い風となり、事業拡大の機会になる。このような傾向が続けば、市場は今後も拡大することが予想され、同社には事業拡大の好機となると弊社では考えている。

業績動向

2023 年 3 月期は大幅な増収増益、上方修正どおりの着地

1. 2023 年 3 月期の業績概要

2023 年 3 月期の業績は、売上高で前期比 10.8% 増の 2,696 百万円、EBITDA で同 13.7% 増の 682 百万円、営業利益で同 41.7% 増の 234 百万円、経常利益で同 41.8% 増の 236 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 47.9% 増の 158 百万円と大幅に増収増益となった。売上高をサービス別で見ると、サブスクリプションが同 6.9% 増の 2,196 百万円、ソリューションが同 31.5% 増の 500 百万円となった。売上構成比の 81.4% をサブスクリプションであげている。

新規顧客の獲得、既存顧客へのアップセル・クロスセルなどにより、SaaS のサブスクリプションの売上が好調であったことに加え、SaaS のアドオン機能等のシステム開発の受託や SaaS の導入・運用サービスにおけるソリューションの売上も好調であったため、2023 年 4 月に期初予想より大幅な上方修正を発表し、そのままほぼ着地変わらずの結果となった。

2023 年 3 月期の業績概要

(単位：百万円)

	21/3 期 実績	22/3 期 実績	23/3 期			前期比
			期初予想	修正予想	実績	
売上高	2,214	2,434	2,653	2,696	2,696	10.8%
サブスクリプション	1,931	2,053	-	-	2,196	6.9%
ソリューション	282	380	-	-	500	31.5%
売上総利益	1,236	1,446	-	-	1,600	10.7%
販管費	1,166	1,280	-	-	1,365	6.6%
EBITDA	510	600	642	-	682	13.7%
営業利益	69	165	180	234	234	41.7%
経常利益	71	166	180	236	236	41.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	20	106	112	158	158	47.9%

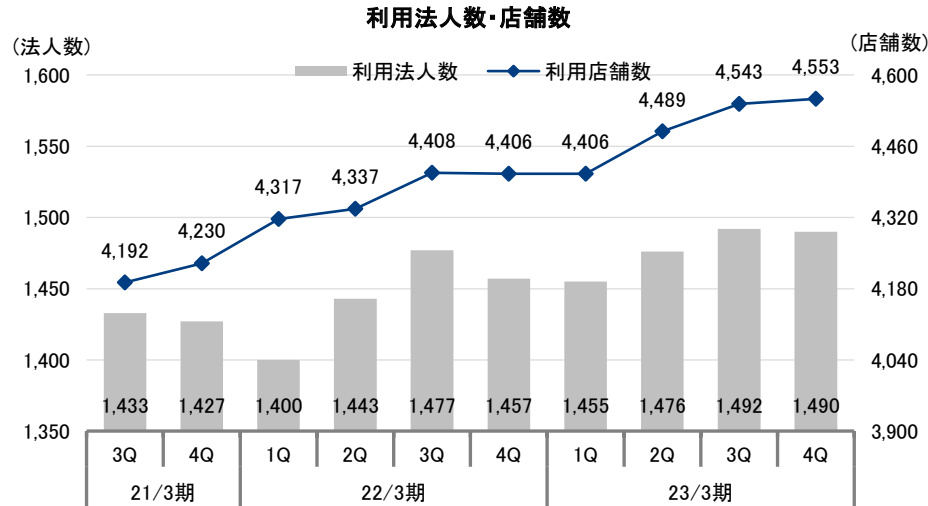
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 利用法人数・店舗数

有料課金法人数は前期末比 33 法人増加の 1,490 法人、サービス利用店舗数は同 147 店舗増加の 4,553 店舗と着実に拡大している。同社のサービスを継続して利用している法人に加え、新規の受注が伸びている傾向がうかがえ、大手企業から地方の有力企業へサービスの導入が進んでいる。地域別の利用法人数は、首都圏が約 5 割、首都圏及び大阪や福岡を含めた都市圏全体では約 8 割を占める。

いい生活 | 2023 年 6 月 13 日 (火)
3796 東証スタンダード市場 | <https://www.e-seikatsu.info/IR/>

業績動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) KPI

同社は、1 顧客当たりの平均月額単価である「ARPU」と特定の期間(月単位)における顧客の解約率である「MRR 解約率」を KPI としている。「ARPU」は、通信業界で事業における健全性や収益性を評価するために使用され、顧客から収益を最大化するための戦略を立てるための指標としても活用し、「MRR 解約率」は、どれだけの顧客を失っているか、事業の持続可能性や収益予測を図るために用いる。

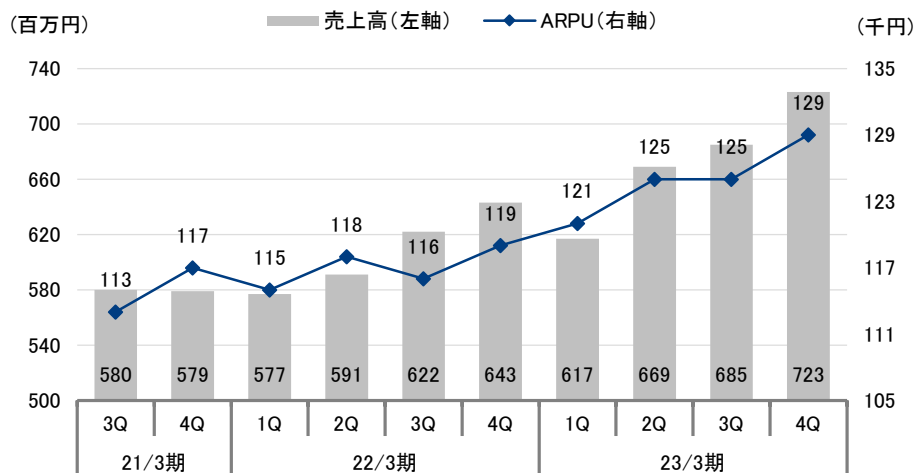
(a) ARPU

同社の ARPU の推移を見ると順調な伸びを示しており、2023 年 3 月期第 4 四半期の ARPU は同四半期 10 千円増の 129 千円であった。ARPU の増加は利用料金の大きい新規顧客が増加していること、及び既存顧客が新しいサービスを追加で購入していることを示している。同社は、サービスを一元的に提供しているため、顧客からのサービスの追加購入が起りやすく、既存のサービスをフックに新しいサービスを購入する顧客が増えている。サービスラインナップが増えれば増えるほどこの収益モデルは拡大していく仕組みとなっている。

いい生活 | 2023 年 6 月 13 日 (火)
3796 東証スタンダード市場 | <https://www.e-seikatsu.info/IR/>

業績動向

ARPUと売上高の推移

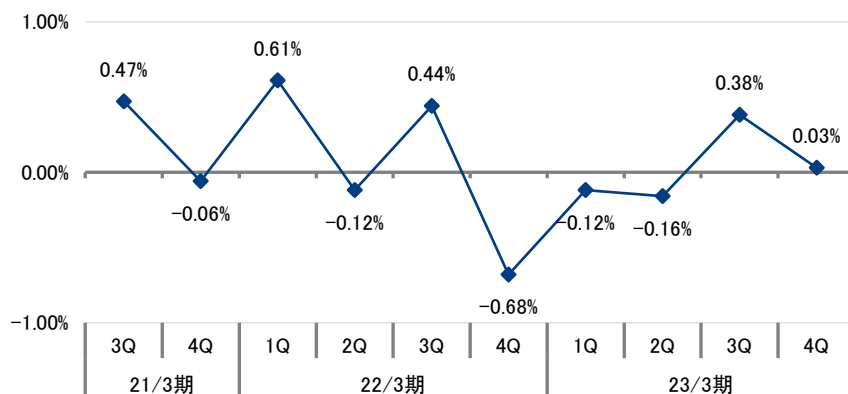


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(b) MRR 解約率

同社の MRR 解約率の推移を見てみると、2023 年 3 月期末の MRR 解約率は 0.03% (前期末は -0.68%) であり、2021 年 3 月期第 3 四半期以降の MRR 解約率は 1% 以下である。四半期によっては MRR 解約率がマイナスで表示される場合もあるが、これは当月に解約となった MRR よりも既存顧客に対するアップセルによって増加した MRR が上回っていることを示している。同社のような低い MRR 解約率は、高い既存顧客の維持率や満足度を保っており、今後の持続的な収益と成長につながることを示している。

MRR解約率の推移

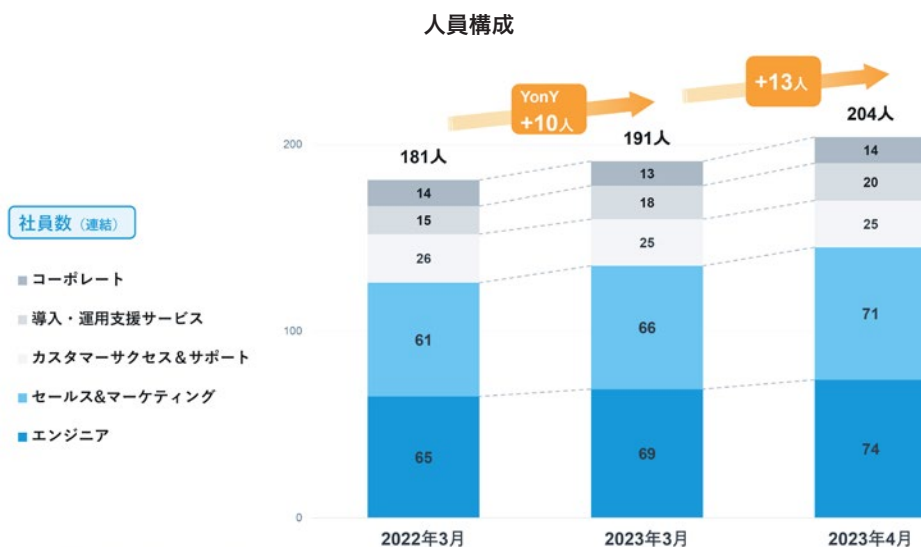


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(2) 人員構成

人員構成については、2023 年 4 月末時点で、コーポレート部門が 14 人（2022 年 3 月期末比増減なし）、導入・運用支援サービス部門が 20 人（同 5 人増）、カスタマーサクセス & サポート部門が 25 人（同 1 人減）、セールス & マーケティング部門が 71 人（同 10 人増）、エンジニアが 74 人（同 9 人増）となり、合計 204 人の体制となっており、突発的な増員はしていない。同社は、今後の不動産テックの市場活況に伴い、セールス・マーケティングへの投資に注力しており、セールス & マーケティング部門及びエンジニア部門などのフロントオフィスの人員が増加している。


（注）役員・顧問・契約社員・派遣社員・アルバイトは除く。

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 財務状況と経営指標

2023 年 3 月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比 169 百万円増加の 2,357 百万円で、主な増加要因はソフトウェアの 77 百万円の増加、現金及び預金の 75 百万円の増加などによるものである。負債合計は同 45 百万円増加の 521 百万円で、主な増加要因は顧客からの前払いで受領している SaaS 月額利用料の増加に伴う前受金の増加 28 百万円などによるものである。純資産合計は同 123 百万円増加の 1,835 百万円で、これは、親会社株主に帰属する当期純利益の計上による 158 百万円、配当金実施に伴う利益剰余金の減少 34 百万円によるものである。

経営指標を見ると、財務の健全性を表す自己資本比率は前期末の 78.2% から 77.9% に減少しているものの、安定した高水準を確保している。収益性を示す ROA は 10.4%、ROE は 8.9% となった。

いい生活 | 2023 年 6 月 13 日 (火)
3796 東証スタンダード市場 | <https://www.e-seikatsu.info/IR/>

業績動向

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	22/3 期末	23/3 期末	増減額
流動資産	833	927	94
(現金及び預金)	731	806	75
(売掛金)	48	58	10
固定資産	1,354	1,429	74
有形固定資産	44	40	-4
無形固定資産	1,162	1,212	50
投資その他の資産	146	175	28
資産合計	2,187	2,357	169
流動負債	473	519	45
固定負債	2	2	-0
(有利子負債)	-	-	-
負債合計	476	521	45
純資産合計	1,711	1,835	123
【安全性】			
流動比率	176.0%	178.7%	
負債比率	27.8%	28.4%	
自己資本比率	78.2%	77.9%	
【収益性】			
ROA (総資産経常利益率)	8.0%	10.4%	
ROE (自己資本当期純益率)	6.4%	8.9%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

2023 年 3 月期の現金及び現金同等物の期末残高は前期末比 75 百万円増加し、806 百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローが 635 百万円の収入、投資活動によるキャッシュ・フローが 525 百万円の支出、財務活動によるキャッシュ・フローが 34 百万円の支出となった。

営業活動によるキャッシュ・フローの主な収入の要因は減価償却費 448 百万円及び税金等調整前当期純利益 235 百万円によるものである。投資活動によるキャッシュ・フローの主な支出の要因は SaaS の新規開発・機能拡充に係る無形固定資産の取得による支出 513 百万円によるものである。財務活動によるキャッシュ・フローの主な支出の要因は、配当金の支払額 34 百万円によるものである。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	22/3 期	23/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	675	635
投資活動によるキャッシュ・フロー	-439	-525
財務活動によるキャッシュ・フロー	-34	-34
現金及び現金同等物の期末残高	731	806

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024 年 3 月期は引き続き増収増益の見込み、 今後不動産業界の DX の加速が追い風に

1. 2024 年 3 月期の業績見通し

2024 年 3 月期の業績予想は、売上高で前期比 9.4% 増の 2,950 百万円、営業利益で同 28.1% 増の 300 百万円、経常利益は同 30.4% 増の 308 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 29.3% 増の 204 百万円としている。

ローン依存度の高いフロー型収益構造である不動産売買・仲介業者に比べ、同社の主な取引先である中規模以上の不動産管理業者は、月々の管理手数料を基盤とするストック型の収益構造であり、金融政策や不動産市場の外部環境に対して短期的な影響は少ないと見られるため、同社は引き続き積極的な投資及びマーケティング・セールス活動を展開する計画である。また 2022 年 5 月の「改正宅地建物取引業法」による不動産賃貸者契約の締結・更新手続きの全面的オンライン化や「賃貸住宅管理業法」の一定規模以上の不動産管理会社の登録義務付けなどにおいて、国土交通省の積極的な活動が本格化するにあたり、不動産業界の DX が加速すると見られ、今後同社にとって追い風となると見られる。

2024 年 3 月期の業績予想

(単位：百万円)

	22/3 期 実績	23/3 期 実績	24/3 期 予想	前期比
売上高	2,434	2,696	2,950	9.4%
営業利益	165	234	300	28.1%
経常利益	166	236	308	30.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	106	158	204	29.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 2024 年 3 月期の基本方針・成長戦略

2024 年 3 月期の業績の拡大を目指し、同社は既存顧客の ARPU の増加と新規顧客の開拓に注力していく。基本方針・成長戦略について前期から掲げている 5 つの取り組みを推進していく。顧客に対し、SaaS のみの一元管理システムを導入し、SaaS へのシフト変換の支援を行い、「いい生活 Square」へのユーザー登録にて見込み客となる不動産会社を囲い込み、個別ツールを複数導入した SaaS 群により、顧客の業務の最適化につなげる。さらに大手企業への導入支援も推進し、連携サービスの拡大を目指す。

(1) 唯一のポジショニングを生かして SaaS シフトを支援

同社は不動産賃貸管理・賃貸募集業務を、関連業務を含めて一元管理できるシステムを SaaS 完結で提供できる独自のポジショニングを強みとしており、従来のオンプレミス型の個別システムを利用している不動産会社に対し、SaaS のメリットを訴求することで SaaS への転換を進めていく体制を整え、従来のオンプレミス型不動産関連システムの顧客層への浸透・提供拡大を進める。

(2) 「いい生活 Square」という業者間プラットフォームでの無料ユーザーの獲得

賃貸管理システム及び内見予約・入居申込サービスとリアルタイムで連携する賃貸業者間流通サイトであり、全国の不動産管理会社・賃貸仲介会社が、基本無料で物件情報の掲載や検索ができる（現在 1 万社超がアカウント登録済み）。空室募集から内見・申込・賃貸管理までの一連の業務をスムーズにつなげることで不動産会社のリーシング業務を支援している。入り口として利用しやすいサービスのため、このサービスをフックにして新規顧客の獲得を目指す。

(3) 全体最適の SaaS 群の提案

あらゆる不動産業務に対応したサービスラインナップを揃え、各顧客の業務に合った機能をタイムリーに提供することができる強みを生かし、今までシステムを使いながらもデータの都度連携に労力を割かれていた顧客層に対して、個別の顧客ニーズに沿ったソリューションを提供していく。

(4) 大手企業への導入推進

規模感のある不動産事業者向けにマーケティング活動を展開しており、システムをオンプレミス（情報システムを自社の施設内に機器を設置して運用）で使用してきた顧客に対して、SaaS の導入を推進する体制が整備されている。また、法改正の流れに沿って IT の需要が高まってきていることもあり、同社のクラウド・SaaS の優位性を生かした大手の不動産会社への展開も進めている。

(5) 連携サービスの拡大

不動産業界の課題はデジタル社会への対応だ。2022 年 5 月には宅地建物取引業法が改正され、重要事項説明書や賃貸借契約書などのハンコ廃止や電子化が認められるなど、法改正が進むなかで、電子化を推進する動きは社会的な潮流となっている。この課題に対して同社は GMO サイン、クラウドサインを代理販売することで、業務拡大のスピードを速めながら、汎用性のあるサービスを取り込んでいく計画である。

■ 中長期の成長戦略

**顧客法人数 5,000 社、平均顧客単価 10 万円以上、
年間 60 億円以上の売上高を目指す**

1. 中長期の成長戦略の概要

同社は中期的な目標として、顧客法人数 5,000 社、平均顧客単価 10 万円以上（月額）を目指している。売上高にすると年間 60 億円以上となる。これを達成するためにこれまでの事業戦略を加速して推進していく方針である。成長戦略については、「顧客基盤の拡大」「収益力の強化」「将来への布石」を挙げ、サービスの進化及び導入支援顧客サポート体制の充実を目指す。

(1) 顧客基盤の拡大

利用法人数が右肩上がりであることから、業務の作業効率の向上・費用対効果は実証済みであり、同社のサービスに興味を持つ潜在的な顧客へのアプローチを続けていく。

(2) 収益力の強化

ワンストップ提供による顧客単価上昇、運用支援サービスレベル向上による LTV（顧客生涯価値）拡大を行う。不動産管理業はサービスの利用期間が長期にわたるため、LTV の高い顧客層である。同社のサービスは SaaS のため、複数のサービスを一体化して利用できることから、高い全体最適性を実現できる強みを生かして顧客満足度を高めることができる。

(3) 将来への布石

不動産プラットフォームへの進化を成長戦略として挙げ、中長期的に持続的かつ安定的な事業成長の確立を図るため、市場特化×SaaS×一元管理の最大化による高成長を推進する。加えて、豊富なサービス群とソリューションを組み合わせるなど付加価値の高いサービスを提供することで、競合他社との差別化を図っていく。

2. 将来的な戦略

同社は、中長期の戦略以外にも将来の展望として、1) 持続可能な顧客獲得サイクル、2) プロダクトビジョン、3) 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などの戦略イメージを持っている。

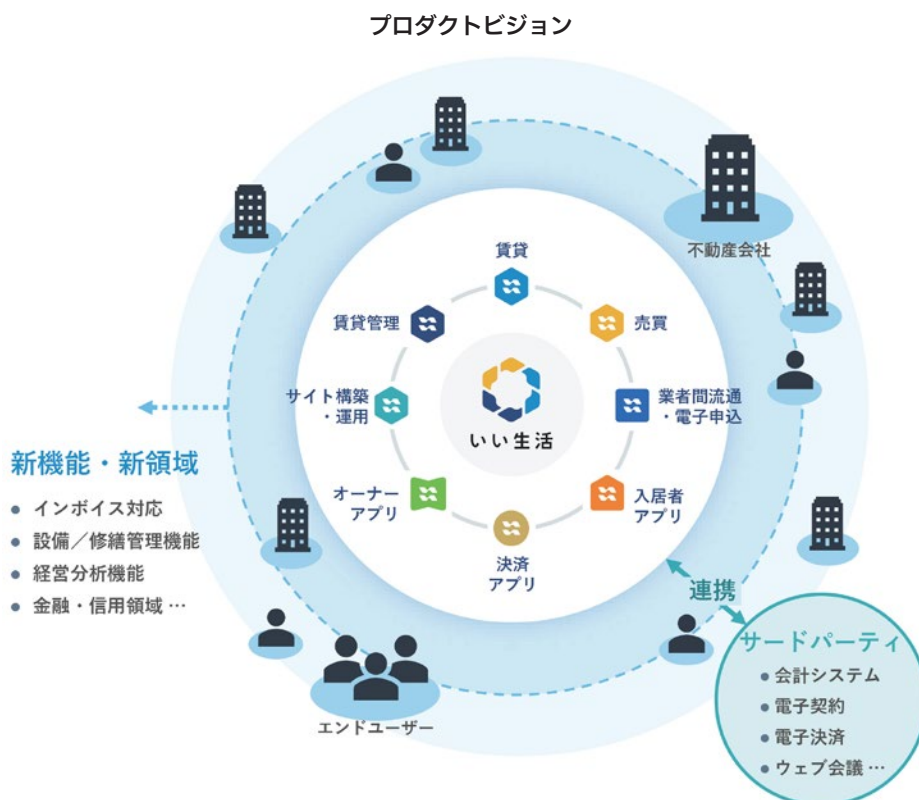
中長期の成長戦略

(1) 持続可能な顧客獲得サイクル

見込顧客へのアプローチから、提案、受注、導入支援、運用、サポートというプロセスを経て既存サービスを利用する顧客に対し、追加的サービスの提案を行い、サービス全体の拡販を推進する。既に同社のサービスを利用している顧客は業務の効率化が進み、顧客満足度が高いため、追加サービスを購入して顧客単価が高まる傾向にある。これにより、既存顧客との信頼関係をより強固なものにすると同時に、売上を拡大するための事業基盤が広がる可能性も高まる。売上高については既存顧客向けにアップセル・クロスセルを通じた受注拡大を見込むと同時に、新たに稼働を開始した新規顧客の売上が上乗せされることになる。これにより、不動産管理業を中心に高い LTV を持つ顧客数を増加していく。LTV の高い顧客を獲得することで、サービス開発などのコストを相殺し、大きな利益を生み出す考えである。

(2) プロダクトビジョン

同社は、将来的には SaaS で各ツールが人の手を介さず、リアルタイムで連携できるシステム構築を行い、会計システム、電子契約、電子決済、ウェブ会議などサードパーティシステムとの連携、ユーザーのビジネスにおけるさらなる最適化を追求する。加えて、インボイス対応や設備・修繕管理機能、経営分析機能、金融領域など新機能や新領域についても拡充し、あらゆる業務領域をカバーすることを目指す。



出所：決算説明資料より掲載

いい生活 | 2023 年 6 月 13 日 (火)
3796 東証スタンダード市場 | <https://www.e-seikatsu.info/IR/>

中長期の成長戦略

(3) 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

SaaS を媒介として、不動産に関わるあらゆるデータが蓄積されたプラットフォームを構築し、その豊富なデータに基づき、多彩な商品やサービスの取引が展開されるマーケットプレイスとなり、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ーヤーへ届けることを目指す。

将来のプラットフォーム



出所：決算説明資料より掲載

■ SDGs・ESG への取り組み

4 つのマテリアリティを掲げ、 事業を通じてさまざまな社会課題の解決に貢献

1. SDGs への取り組み

同社は、SDGs への取り組みとして、1) 高度 IT 人材を創出し、新しい働き方を推進し、多彩な人材に活躍の場を提供する「変化をもたらす人材の創出」、2) 社会的付加価値の高いサービスを創出し、継続的な品質の向上を目指し、情報セキュリティの重視を掲げた「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」、3) 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、すべての人による適切な市場アクセスの確保、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することなどを旨とする「事業を通じた住環境への貢献」、4) 環境負荷の低い業務の遂行、市場のオンライン化、環境負荷の低い不動産業への貢献、地域社会の健全な発展への貢献などを旨とする「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」の 4 つのマテリアリティ（重点課題）を掲げている。

同社は、安心で信頼できるサービスの持続可能な提供のため、1) 経済産業省、厚生労働省、日本健康会議より認定された「健康経営優良法人 2023」、2) 経済産業省が定める DX 認定制度に基づいて認定を取得した「DX 認定取得事業者」、3) 中小企業庁が定めた「パートナーシップ構築宣言」への賛同、4) 情報セキュリティの国際規格「ISMS (ISO27001)」、クラウドセキュリティの国際規格「ISMS (ISO27017)」、IT サービスマネジメントの国際規格「ITSMS (ISO20000)」の取得、5) 総務省からの「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」の認定取得などを行っている。

2. ESG 関連への取り組み

同社は、対面営業・物件等の見学に関してデジタルで対応するなど、不動産業における環境負荷の軽減を目指す。社会的責任としては、価値創造を支える高度 IT 人材の創出に貢献することや、すべての従業員の健康が企業の価値創造の基本と位置づけ「健康経営宣言」を定めている。そのほかにも、育児への支援や大学体育会・部活動への協賛などの活動を行っている。

さらなる取り組みとして、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し、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」にも入会した。また、2024 年 3 月期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て、同社では 2022 年 3 月期通期から開示している。加えて、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」を発行した。

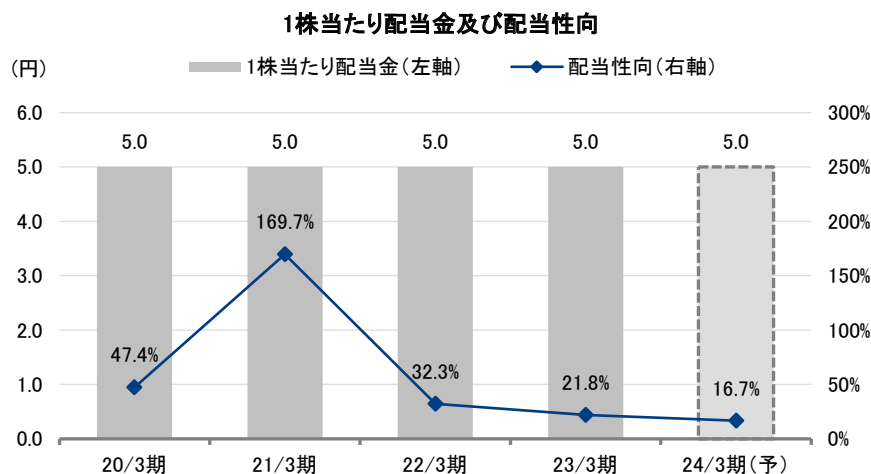
※ 2015 年 12 月に金融安定理事会（FSB）により気候変動に関連する金融情報開示に対応する目的で設立された。

いい生活 | 2023 年 6 月 13 日 (火)
3796 東証スタンダード市場 | <https://www.e-seikatsu.info/IR/>

株主還元策

2023 年 3 月期は年間 5 円を配当、 2024 年 3 月期も同額配当を予定し安定した配当を継続

同社は株主に対する利益還元を重要な経営課題として認識している。一方で、現在は成長過程であり、人材確保・育成、サービス強化のための投資、営業強化のための広告宣伝や販売促進、その他の成長投資に対して機動的に対応できるよう内部留保の充実を図っていく考えだ。現在は内部留保とのバランスを勘案し、毎期年間 5 円の配当を行っており、2023 年 3 月期も同額を配当する。2024 年 3 月期も引き続き同額の配当予定である。



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp