

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 >>>](#)

2024年4月25日(木)

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. 2024年3月期第3四半期の業績概要	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. 2024年3月期第3四半期の業績概要	10
2. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の業績見通し	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	16
■ 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
3. 人的資本拡大	19
■ 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

2024年3月期第3四半期も増収、サブスクリプションの売上高比率は88.2%まで成長

いい生活<3796>は、不動産会社に向けて賃貸管理や仲介サービスなどをカバーするクラウドベースのソフトウェア(SaaS)を提供している企業である。「テクノロジーと心で、より良い生活を創造する」という使命を掲げ、快適な生活が継続する社会を構築することを目指している。同社は不動産業界に焦点を当て、物件取引、顧客情報などを包括的に管理できるクラウドプラットフォームを通じてサービスを提供し、業界内での効率化と収益増加に貢献している。プラットフォームの主構造は、業務の効率化を促進する多くの機能を備えているサブスクリプション(月額課金型)サービスである。さらに、顧客のITリソースが限られている場合に備えて、システム設定、運用支援、カスタムツール開発などのソリューションサービスも提供している。2024年3月期第3四半期の売上高も順調に推移しており、サブスクリプション売上高は前年同期比8.0%増加の1,809百万円(売上高比率88.2%)と安定した収益構造を確立している。

1. 2024年3月期第3四半期の業績概要

2024年3月期第3四半期の業績は、売上高が前年同期比4.0%増の2,051百万円、EBITDAが同2.5%減の468百万円、営業利益が同25.2%減の110百万円、経常利益が同6.8%減の138百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同5.3%減の88百万円となった。全体として要件の複雑化、案件規模の大型化、期間の長期化などの傾向にあり、そのためソリューション売上については前年同期比で減収となった。一方で、エンタープライズ企業への同社SaaSの新規導入や、既存顧客への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の月額利用料について平均顧客単価は引き続き上昇し、サブスクリプションサービスの売上は好調に推移した。

2. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の期初予想は、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204百万円としていたものの、2024年4月の修正予想により、売上高は前期比4.2%増の2,810百万円、営業利益は同23.9%減の178百万円、経常利益は同10.4%減の211百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同6.2%減の148百万円に下方修正した。売上原価や販管費などの経費は計画通りに進むも、売上高が計画よりも少なかったため、利益面も予想より低くなる見込みである。

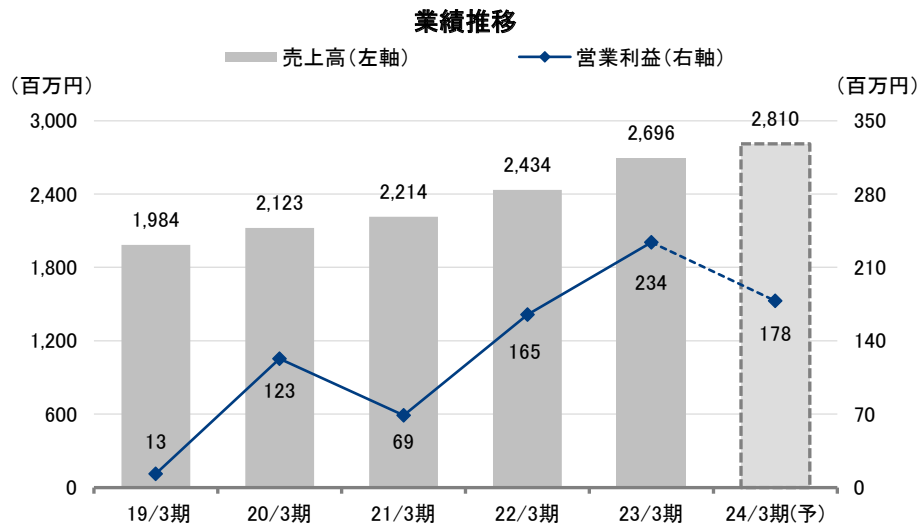
要約

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、1 顧客当たりの平均月額単価 (ARPU) 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。また同社は 2023 年 4 月、「人的資本拡大に関する基本方針」を策定した。この方針では、社会と会社、会社と従業員の双方にとって有益な関係を目指すことに焦点を当て、同社のミッションとビジョンを明確にし、組織の存在意義と目指すべき未来像を具体化している。

Key Points

- ・ 2024 年 3 月期第 3 四半期は増収となり、SaaS の ARPU は引き続き上昇
- ・ 2024 年 3 月期は 2024 年 4 月に下方修正し、売上高は 2023 年 3 月期より増加するも、利益が期初予想より低くなる見込み
- ・ 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

不動産会社の DX を支援し、不動産取引の課題を解決する企業

1. 事業概要

同社は、不動産会社の DX を支援し、不動産取引における課題を解決することに注力している企業である。同社の目的は、顧客の不動産ビジネスを加速させることであり、そのために、自社で IT ツールの企画、開発、そしてマーケティングを行っている。サービスの内容としては、新たなサービスの企画と開発、マーケティングや営業、コンサルティング活動に加えて、システムの導入支援や運用、顧客サポートまで幅広くカバーしている。同社は、生産性向上を目的としたシステムを SaaS として提供しており、コミュニケーション、IT インフラ構築、電子契約、決済などのソリューションを統合した業務支援システムを通じて、不動産会社が直面する様々な問題を解決している。この統合型業務支援システムにより、顧客は日々の業務をより効率的に、スムーズに遂行できるようになる。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下、2000年1月、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。

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

不動産事業向けに、業務効率及び生産性向上の SaaS を提供

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 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



出所：決算説明資料より掲載

(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、最新サービスを使いつつも、自社でハードウェア設備などを保有する必要がなく、初期投資を抑えられる点にある。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、1つ1つのサービスを開発・リリースしてきた経緯があり、サービス内容が多岐にわたっている。

事業内容

(a) 業務クラウドシリーズ

「業務クラウドシリーズ」の主なサービスは、「賃貸管理クラウド」「賃貸クラウド」「売買クラウド」である。「賃貸管理クラウド」は、賃貸管理業務の基幹システムである。「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。このシステムは、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など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システムである。このシステムでは、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」の主なサービスは、「いい生活 Square」「いい生活 Home」「いい生活 Owner」である。「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る。全国の不動産管理会社が募集物件情報の出し手となり、賃貸仲介会社が空室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」「いい生活 Owner」は不動産管理会社が利用するもので、不動産オーナーや入居者とのコミュニケーションアプリである。「いい生活 Home」は入居者向け、「いい生活 Owner」は、オーナーと管理会社向けである。このツールにより、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」「いい生活 Owner」「いい生活 Pay」のアクティブユーザー数は13万人を超えており、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

同社グループは、SaaSの初期設定に加え、SaaSを導入・運用するにあたり、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の周辺ツールなど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。このサービスは、SaaSのサブスクリプションとセットで提供することで、SaaSの新規申し込みに連動して増加する傾向にある。

同社は、サブスクリプションの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はなく、より理想的なDXもトータルでサポートする。

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、借主とのコミュニケーションの質が向上し、業務の効率化や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。大学の生活協同組合の事例としては、金沢大学と早稲田大学にも同社のサービスが導入され、清水建設<1803>の子会社で約4,000戸の自社物件を管理する清水総合開発(株)も、社内情報共有、契約業務効率化、法改正の対応などに対し、同社のアプリ「賃貸管理クラウド」の導入を決めている。

2024年3月期には、地方の有力企業にも導入が進んでいる。例えば、大阪・兵庫を中心に展開する(株)タカラレンタックスグループホールディングスは、約11,000戸の戸数管理と2店舗の自社仲介、19店舗のアパマンショップフランチャイズを展開しており、同社のSaaSの導入によって迅速かつ正確な顧客対応が可能となり、顧客満足度の向上とDXを達成している。また近畿圏・名古屋で展開するエスリード賃貸(株)は約16,000戸のマンションを管理しているが、「賃貸クラウド」と「ウェブサイト」に続き「賃貸管理クラウド」を導入することで業務効率を向上させている。

2. ビジネスモデルの特色・強み

同社の強みは、大きく分けて5つある。1つは、特定の業界に特化した垂直型の市場特化型 SaaS（パーティカル SaaS）を展開している点。このアプローチにより、業界特有のニーズに深く対応する製品を提供できる。2つ目は「SaaS オンリー」という戦略で、これによりクラウドベースのサービスに集中し、顧客への効率的なサービス提供が可能となっている点。3つ目はマルチプロダクト戦略を採用しているため、必要なシステムを幅広く自社で提供することができる点。4つ目は特に賃貸管理会社に焦点を当てることで、特定セグメントのニーズに特化したサービスを提供し、様々なサービスが1つの SaaS プラットフォーム上に統合され、シームレスな連携が実現している点がある。5つ目は自社開発の製品が不動産業界に精通したエンジニアやセールsteamによって支えられている点である。これにより、実際の業界の問題に対する理解が深まり、顧客に適した解決策を提案できる。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。

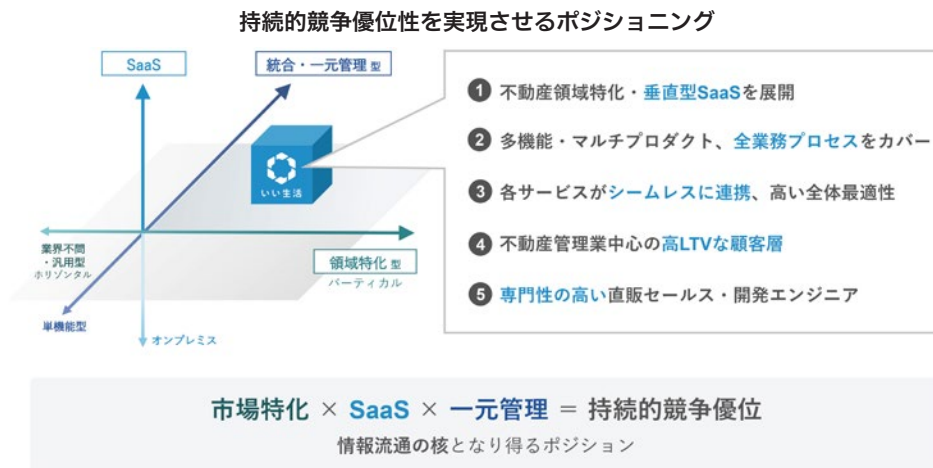
同社のサービスはクラウド上で一元化されているためリアルタイムで情報を取り扱うことができ、かつ情報の正確性が担保されている。具体的な例としては、賃貸物件における空室情報の伝達が挙げられる。通常その賃貸物件が空室かどうかを正確に知っているのは、オーナーとオーナーに管理を任された賃貸管理会社である。賃貸仲介の会社が、当該物件が空室かどうか、募集して良い物件かどうかを確認するには管理会社に個別に電話などで確認するのが一般的で（「物件確認」と呼ばれる）、時間がかかる割にはタイムリーでもなく正確性も担保しきれないという状況で、その不利益は物件を探す消費者が被ることが多かった。同社のサービスを利用している賃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。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携させる必要がある。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。

事業内容

(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。

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。顧客企業に対しても、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。



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。

事業内容

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、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し対応している。

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、価格の上昇に続き、賃料の上昇も見られ、個人の住み替え需要も底堅く推移している。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

2024年3月期第3四半期も増収、平均顧客単価は引き続き上昇傾向

1. 2024年3月期第3四半期の業績概要

2024年3月期第3四半期の業績は、売上高が前年同期比4.0%増の2,051百万円、EBITDAが同2.5%減の468百万円、営業利益が同25.2%減の110百万円、経常利益が同6.8%減の138百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同5.3%減の88百万円となった。

2024年3月期第3四半期においては、主に不動産賃貸管理事業を中核とする比較的規模の大きなエンタープライズ企業へのSaaSの導入に注力した。顧客規模の大型化に伴い、ソリューション売上を構成する導入支援プロジェクトについて、全体として要件の複雑化、案件規模の大型化、期間の長期化の傾向にあり、そのためソリューション売上については、前年同期比で減収となった。一方で、エンタープライズ企業への同社SaaSの新規導入や、既存顧客へのアップセル・クロスセルなどにより、SaaSの月額利用料について平均顧客単価は引き続き上昇の傾向にある。そのため、SaaSの月額利用料収入を中心とするサブスクリプション売上は好調に推移した。

売上原価は前年同期比8.9%増の872百万円になった。理由として、同社はサービスの基盤となるインフラを米ドルで支えるため、最近の円安により費用が増加したことによる。加えて、新卒採用の増加とプロジェクトの大型化に伴い、外注費も増えた。販売費及び一般管理費においても、同4.3%増の1,067百万円になった。これは、積極的な採用により、マーケティング、セールス、サポートの体制を強化することにより、人件費や求人関連費が増加したためである。結果として、EBITDAは同2.5%減の468百万円、営業利益は同25.2%減の110百万円になった。一方で、円安によるリスクを軽減するために行った為替予約により為替差益が発生し、経常利益は同6.8%減の138百万円と微減であった。

業績動向

2024年3月期第3四半期の業績概要

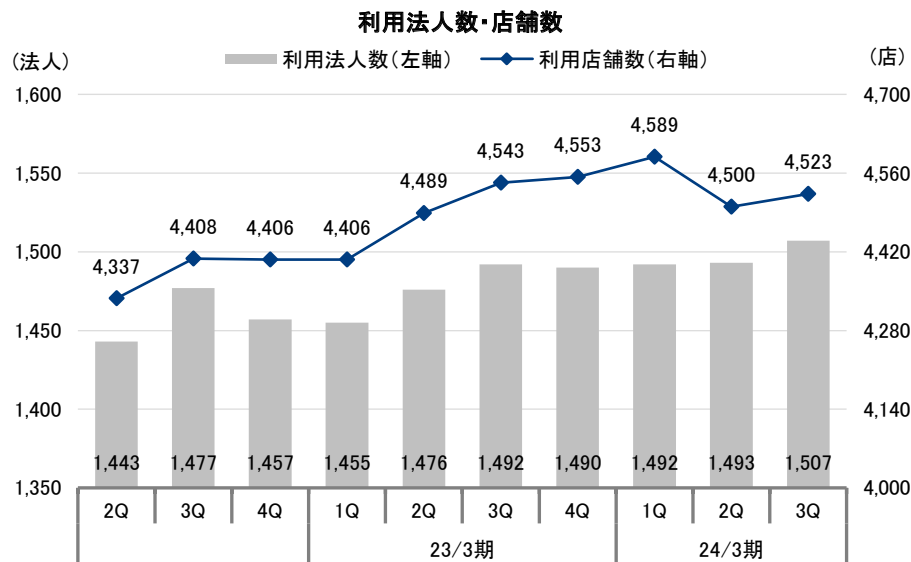
(単位: 百万円)

	23/3 期 3Q 実績	24/3 期 3Q 実績	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	1,972	2,051	78	4.0%
サブスクリプション	1,675	1,809	134	8.0%
ソリューション	297	241	-55	-18.7%
売上総利益	1,171	1,178	6	0.6%
販管費	1,023	1,067	44	4.3%
EBITDA	480	468	-11	-2.5%
営業利益	148	110	-37	-25.2%
経常利益	148	138	-10	-6.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	93	88	-4	-5.3%

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 17 法人増加の 1,507 法人、サービス利用店舗数は同 30 店舗減少の 4,523 店舗となった。多店舗展開を行っている顧客が解約したため、第2四半期、第3四半期において、第1四半期に比べ、サービス利用店舗数が多少減少しているものの、有料課金法人数は過去最高となり、引き続き着実に伸びている。



出所: 決算説明資料よりフィスコ作成

(2) KPI

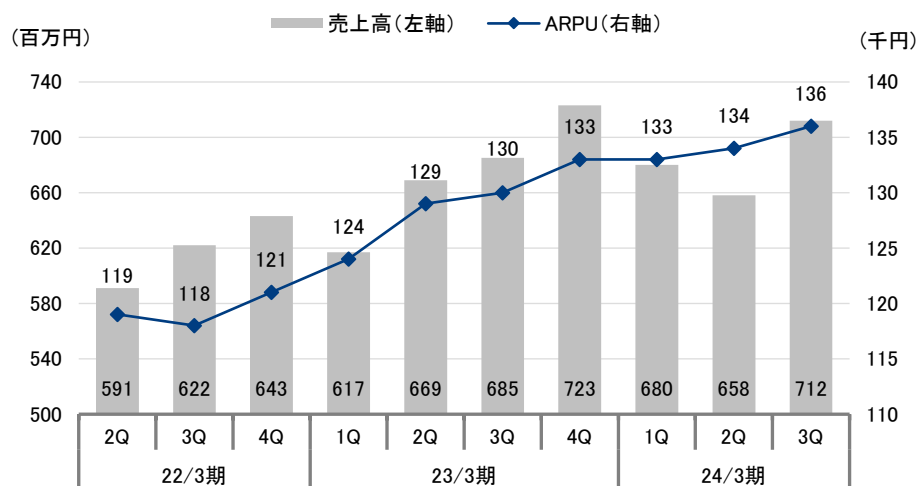
同社は、1 顧客当たりの平均月額単価である「ARPU」と特定の期間(月単位)における顧客の解約率である「MRR 解約率」を KPI としている。「ARPU」は、通信業界で事業における健全性や収益性を評価するために使用され、顧客から収益を最大化するための戦略を立てるための指標としても活用し、「MRR 解約率」は、どれだけの顧客を失っているか、事業の持続可能性や収益予測を図るために用いる。

業績動向

(a) ARPU

四半期毎の売上高とARPUは、2022年3月期第2四半期から一貫して上昇傾向にある。同第2四半期の売上高は591百万円、ARPUは119千円からスタートし、2024年第3四半期における四半期の売上高は712百万円、ARPUは136千円へと成長した。特に、売上高は2023年3月期第4四半期に723百万円とピークに達した後、2024年3月期第1四半期に少し落ち込むものの、その後は回復している。この成長は、顧客基盤の拡大や1社当たりの収益向上によるものと見られ、企業が提供する製品やサービスの質の向上、マーケティング戦略の成功などが要因として考えられる。売上高が2024年3月期第1四半期に一時的に下がった理由については、多店舗展開を行っている顧客が解約したためと見られるが、その後は回復傾向にある。

ARPUと売上高の推移



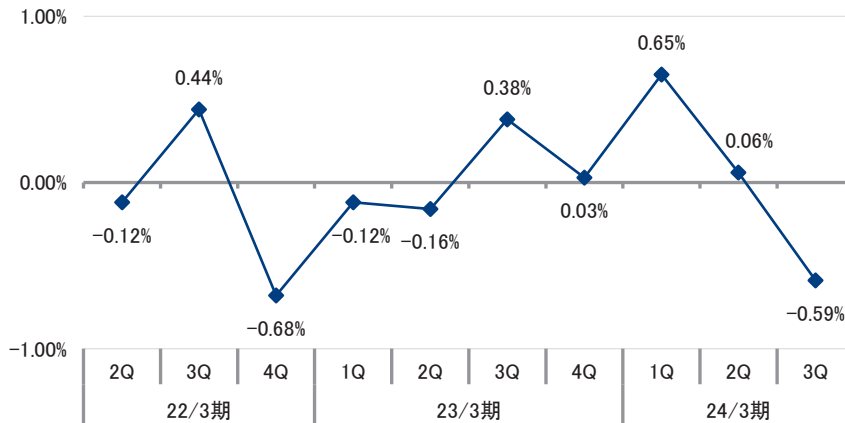
注：24/3期より「ソリューション売上」から「サブスクリプション売上」に売上区分を変更したことに伴い、23/3期以前の数値を遡及修正している
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(b) MRR 解約率

同社のMRR解約率の推移を見てみると、2024年3月期第3四半期末のMRR解約率は-0.59%（前年同期末は0.38%）であり、過去10四半期の中で、2022年3月期第4四半期に次ぐ2番目の高水準を維持している。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（ネガティブチャーン）。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と言える。

業績動向

MRR解約率の推移

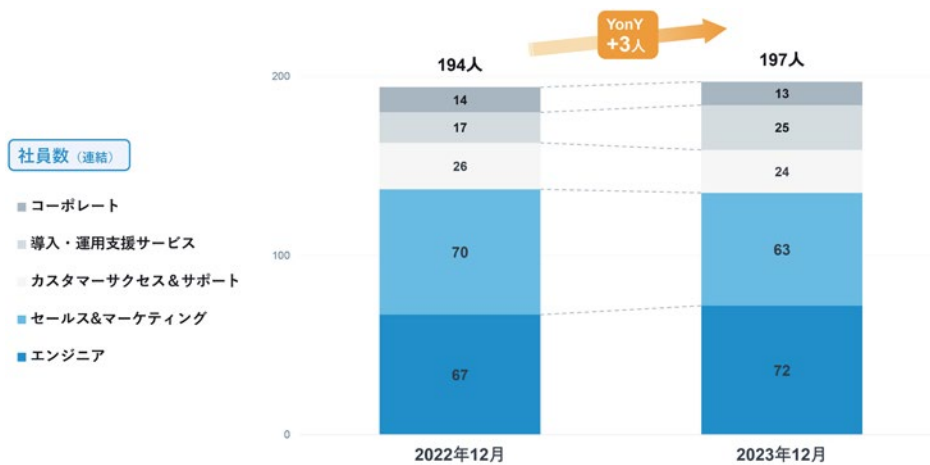


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 人員構成

人員構成については、2023年12月末時点で、コーポレート部門が13人（2022年12月末比1人減）、導入・運用支援サービス部門が25人（同8人増）、カスタマーサクセス & サポート部門が24人（同2人減）、セールス & マーケティング部門が63人（同7人減）、エンジニアが72人（同5人増）となり、合計197人の体制となっている。人材獲得の競争は厳しいものの、同社としては必要な人材の採用に成功しており、新入社員も順調に加わっている。システム開発は社内で対応しているが、人手が足りなくなった場合は、業務を外部に委託してリソースを補う準備ができています。人件費の上昇は今後ある程度の影響を及ぼす可能性はあるものの、サービスの価値を高めることで対価を調整し、価格改定も視野に入れつつ、この問題に柔軟に対応していく。

人員構成



(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

業績動向

2. 財務状況と経営指標

2024年3月期第3四半期末における資産総額は2,464百万円で、前期末比107百万円増加した。流動資産は910百万円で、同16百万円減少した。この減少は、主に現金及び預金の75百万円の減少によるものである。固定資産は1,554百万円で、同124百万円増加した。これは主にソフトウェアの108百万円の増加によるものである。負債合計は576百万円で、同54百万円増加した。流動負債は573百万円で、同54百万円増加した。この増加は、主にサブスクリプション売上の増加に伴う前受金の101百万円の増加によるものである。固定負債は2百万円で、前期末からの増減はなかった。純資産は1,888百万円で、前期末比53百万円増加した。これは、親会社株主に帰属する四半期純利益の88百万円の計上と、配当金実施に伴う利益剰余金の34百万円の減少によるものである。

経営指標を見ると、現金及び預金が減少し、流動比率が19.8ポイント減少しているものの、短期的な影響で問題ないと見ている。加えて、自己資本比率は前期末の77.9%から76.6%に減少しているものの、財務の健全性においては、全体的に安定した高水準を確保している。

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	23/3 期末	24/3 期 3Q 末	増減額
流動資産	927	910	-16
(現金及び預金)	806	731	-75
(受取手形、売掛金及び契約資産)	58	39	-19
固定資産	1,429	1,554	124
有形固定資産	40	43	2
無形固定資産	1,212	1,351	138
投資その他の資産	175	159	-16
資産合計	2,357	2,464	107
流動負債	519	573	54
固定負債	2	2	-
(有利子負債)	-	-	-
負債合計	521	576	54
純資産合計	1,835	1,888	53
【安全性】			
流動比率	178.7%	158.9%	-19.8pt
負債比率	28.4%	30.4%	+2.0pt
自己資本比率	77.9%	76.6%	-1.3pt
【収益性】			
ROA (総資産経常利益率)	10.4%	-	-
ROE (自己資本当期純益率)	8.9%	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2024年3月期第3四半期において、現金及び現金同等物の残高は731百万円で、前年同期から2百万円減少した。営業活動によるキャッシュ・フローは452百万円の収入で、前年同期の416百万円の収入から改善した。主な収入は、減価償却費357百万円と税金等調整前四半期純利益138百万円である。一方、主な支出は法人税等の88百万円の支払いである。投資活動によるキャッシュ・フローは494百万円の支出で、前年同期の377百万円より多い支出となった。この主な理由は無形固定資産の取得による482百万円の支出である。財務活動によるキャッシュ・フローは34百万円の支出で、前年同期とほぼ同じであった。この主な理由は配当金の支払い34百万円である。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/3期3Q	24/3期3Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	416	452
投資活動によるキャッシュ・フロー	-377	-494
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四半期末残高	733	731

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の業績見通し

2024年3月期は売上原価が上昇するも、引き続き増収増益の見込み

1. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の期初予想は、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204百万円としていたものの、2024年4月の修正予想により、売上高は前期比4.2%増の2,810百万円、営業利益は同23.9%減の178百万円、経常利益は同10.4%減の211百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同6.2%減の148百万円に下方修正した。

売上原価や販管費などの経費は計画通りに進むも、売上高が計画よりも少なかったため、利益面も予想より低くなる見込みである。加えて、ソリューションの売りに影響するプロジェクトにおいて、顧客やプロジェクトの規模が大きく要求が複雑化しており、長期化している。進行中のいくつかのプロジェクトは一部分の納品や売上計上が進むも予定より遅れているため、2025年3月期以降にずれ込むプロジェクトが出てきた。その結果、ソリューションの売上も計画を下回る見込みである。

今後の業績見通し

2024年3月期の業績予想

(単位：百万円)

	23/3 期 実績	24/3 期		前期比 増減率
		期初予想	修正予想	
売上高	2,696	2,950	2,810	4.2%
営業利益	234	300	178	-23.9%
経常利益	236	308	211	-10.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	158	204	148	-6.2%

出所：決算短信、同社 IR 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すべく、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、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」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

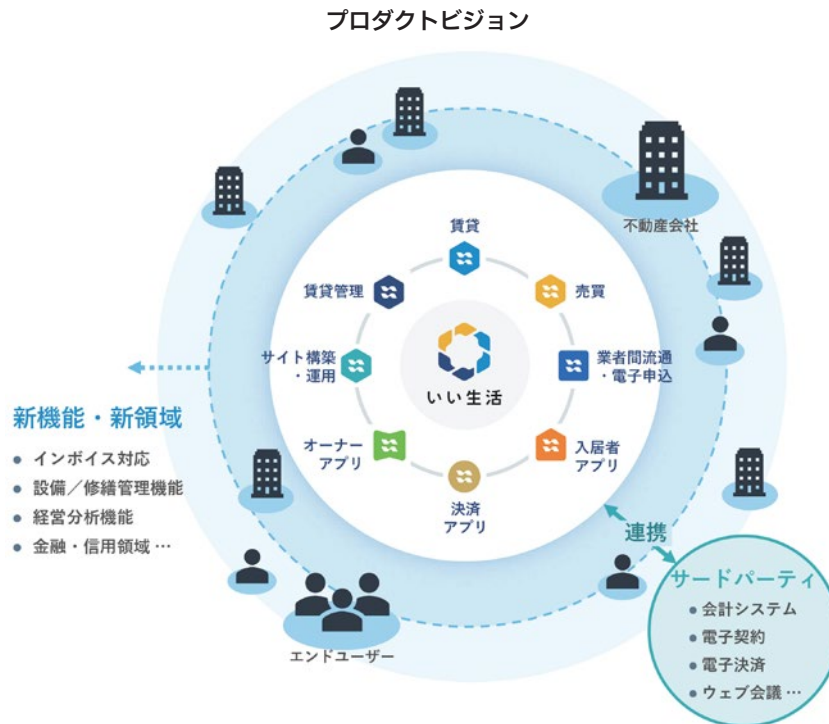
(1) 持続可能な顧客獲得サイクル

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、Web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。

2024年3月期第3四半期には、「いい生活 Pay 口座振替」の取り扱い金額が1億円を超えた。このサービスはSMBCファイナンスサービス(株)と共同で開発されたもので、家賃や駐車場料金などの支払いの口座振替登録をオンラインで完了できるものだ。これにより、不動産管理会社の資金回収作業がデジタル化され、より効率的になった。従来の振替依頼書の記入や押印が不要となり、処理ミスやその結果生じる余計な作業の削減にもつながっている。結果として、手間をかけずに迅速に家賃などを回収できるようになった。

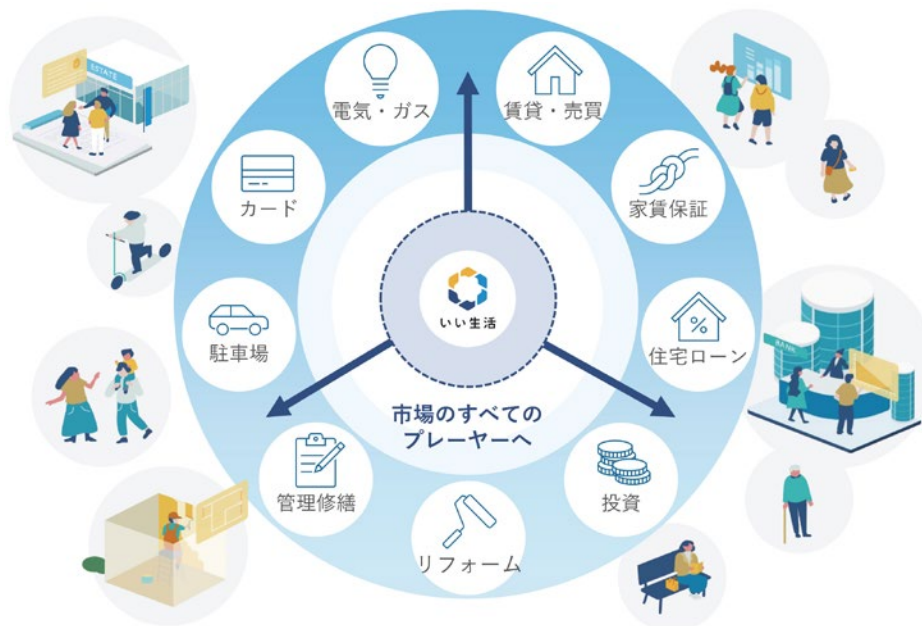


出所：決算説明資料より掲載

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・不動産会社に留まらない市場のすべてのプレイ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

3. 人的資本拡大

同社は2023年4月、「人的資本拡大に関する基本方針」を策定した。この方針では、社会と会社、会社と従業員の双方にとって有益な関係を目指すことに焦点を当て、同社のミッションとビジョンを明確にし、組織の存在意義と目指すべき未来像を具体化している。加えて、企業が重視する価値観と、個々の人が目指すべき行動指針を6つのバリュー（行動指針）に要約している。

このバリューにおいて、同社は、新しい基準を定め、学びながら常に既成概念を疑い、経験を形式知として定着させることを目指している。好奇心を持ち、未知の探求を楽しむことで、新たな知識を組織に取り入れ、拡張していくこと。また、適切な距離感を保ちながら、誰も置き去りにせず、かつ停滞もせず、前進する道を照らすこと。優しさと易しさを大切にし、明快なコミュニケーションとシステムで信頼される存在になること、多様な人々との化学反応を通じて成長を促進すること、信頼を積み重ねて歴史を育むこと、そして挑戦と失敗を包容し支え合うことが、文化の継承と発展のために重要であると示している。さらに、「自発的な価値創造」「目標設定や達成の支援を通じた積極的な対話」「個々人の能力の顕在化とウェルビーイングの追求」「人間性の尊重」そして優れた「タレントの獲得」を促進するための社内環境整備に関する具体的な施策を提供している。

中長期の成長戦略

同社では、プロダクト毎に独立したスモールチームに権限を委譲し、API プラットフォームを中核に各プロダクトチームが連携することで、生産性の高い開発環境が形成されることを推進している。このアプローチは、自律的なチーム運営を重視し、スクラムを基本としたアジャイル体制を採用している。その結果、同社は、開発生産性が優れたエンジニア組織を表彰する「Findy Team+ Award 2023」で、ユーザーへの価値提供のサイクル改善において、開発生産性が高く評価され、組織別部門で受賞した。こうした取り組みにより、開発者体験が向上し、個人の能力が十分に発揮されるとともに、チーム全体の学びが促進される環境が整い、結果として人的資本の充実に直結している。

■ SDGs・ESG への取り組み

4つのマテリアリティを掲げ、 事業を通じて様々な社会課題の解決に貢献

1. SDGs への取り組み

同社は、SDGs（持続可能な開発目標）に貢献するための4つの主要な取り組みをしている。まず、IT分野での高度な専門性を持つ人材を育成し、新しい労働スタイルを支援しながら、多様な背景を持つ人々にキャリアのチャンスを提供することで、「変革を起こす人材の育成」を目指している。次に、「社会的価値の高いサービスの開発」では、価値あるサービスを創出し、品質の継続的な改善と情報セキュリティへの注力を通じて、革新的かつ高品質なサービスを提供することを目標としている。さらに、「住環境への貢献を目指す事業展開」を通じて、ITの活用による公正な不動産市場の確立と、すべての人が適正にアクセスできる市場を実現することで、社会と人々を支える不動産市場の成長を目指す。最後に、「ITとデジタル変革による環境への優しさ」では、環境に配慮したビジネスプロセスを進め、オンライン市場の形成と環境に優しい不動産業への貢献、そして地域社会の持続可能な成長に貢献することを目指す。

同社は、安心して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、日本健康会議により認定された「健康経営優良法人2024」、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付け「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。

SDGs・ESGへの取り組み

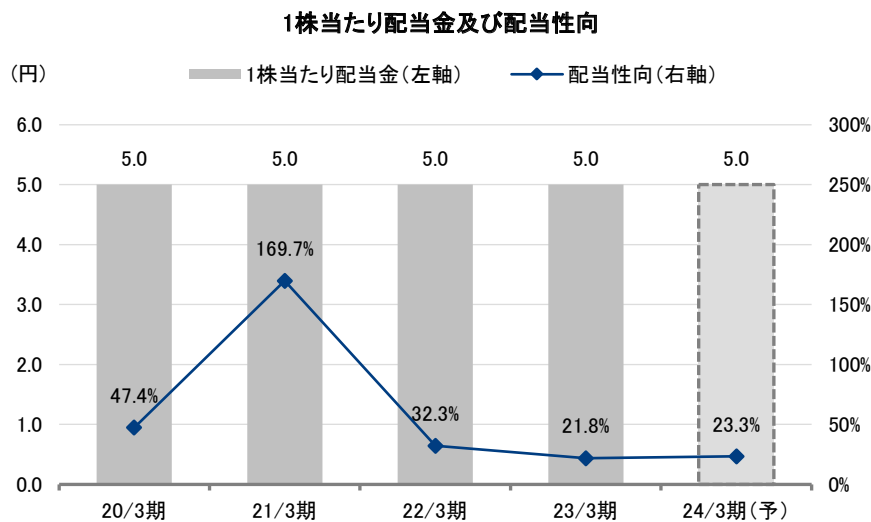
さらなる取り組みとして、気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD[※]）の提言へ賛同を表明し、TCFDに関する効果的な情報開示や適切な取り組みについて議論する目的で設立された「TCFD コンソーシアム」にも入会した。また、2024年3月期からの有価証券報告書への「人的資本」情報の記載義務化に先駆けて、同社では2022年3月期通期から開示している。加えて、長期的な企業価値向上に向けた取り組みと社会価値と経済価値の両立を実現するプロセスを示した「統合報告書 2023」を「統合報告書 2022」に引き続き発行した。

※ 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。

株主還元策

2024年3月期も5.0円配当を予定、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、毎期間年5.0円の配当を行っており、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・表示したのですが、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