

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 >>>

2025年12月8日(月)

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. 2026年3月期中間期の業績概要	01
2. 2026年3月期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略の概要	01
■ 会社概要	02
1. 事業概要	02
2. 沿革	03
■ 事業内容	03
1. 事業内容	03
2. ビジネスモデルの特色・強み	05
3. ポジショニングによる競争優位性	06
4. 市場環境	07
■ 業績動向	07
1. 2026年3月期中間期の業績概要	07
2. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	13
1. 2026年3月期の業績見通し	13
2. 2026年3月期の基本方針・成長戦略	13
3. 資本政策	14
■ 中長期の成長戦略	15
1. 中長期の成長戦略の概要	15
2. 将来的な戦略	16
3. 人的資本拡大	17
■ 株主還元策	18
■ SDGs・ESGへの取り組み	19
1. SDGsへの取り組み	19
2. ESGへの取り組み	19

要約

2026年3月期中間期は収益性が改善。 通期は黒字転換し、増収増益を見込む

いい生活<3796>は、不動産会社のDXを支援する不動産テック企業である。自社でシステム・アプリケーションを企画・開発し、賃貸管理・賃貸仲介・売買仲介業務を効率化するクラウドベースのSaaS (Software as a Service) 型システムを不動産会社に提供している。同社は、サブスクリプションとBPaaS (業務アウトソーシング型SaaS) の拡充に加え、業界ニーズに即した新サービスを継続的に投入することで、顧客基盤の拡大とARPU (顧客当たりの平均月額単価) 向上を図り、継続的な成長を実現している。

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の業績概要は、売上高が1,562百万円 (前年同期比7.9%増)、営業利益が66百万円 (前年同期は27百万円の損失)、経常利益が65百万円 (同30百万円の損失)、親会社株主に帰属する中間純利益が39百万円 (同25百万円の損失) となった。費用面では外注費削減など効率化が進み、EBITDAは341百万円 (前年同期比46.7%増) と過去最高を更新した。

2. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の業績見通しは、売上高が3,196百万円 (前期比5.5%増)、営業利益が107百万円 (前期は37百万円の損失)、経常利益が106百万円 (同42百万円の損失)、親会社株主に帰属する当期純利益が72百万円 (同39百万円の損失) を見込んでいる。サブスクリプション収益の安定成長に加え、データモダナイゼーションなど大規模ソリューション案件の増加や、新サービスの市場投入による顧客単価の向上を通じ、不動産業界のDX支援を一層強化する方針である。

3. 中長期の成長戦略の概要

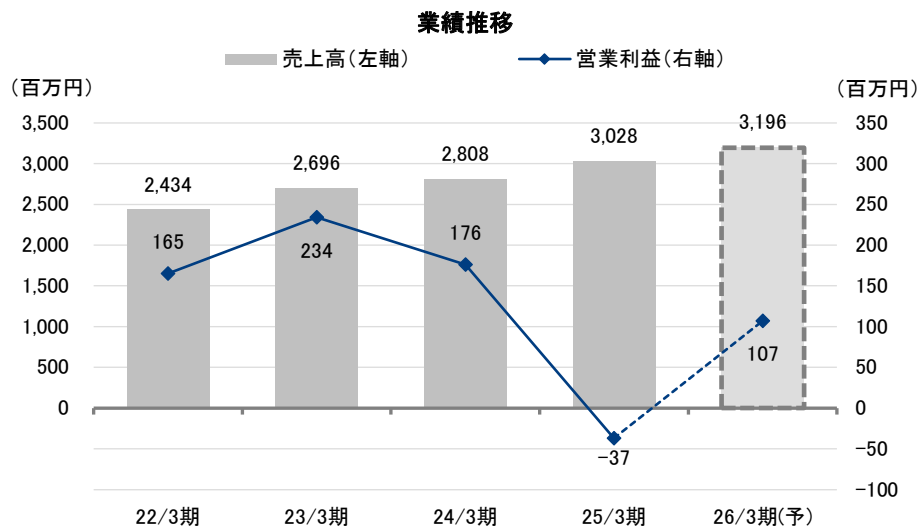
同社は中期的に売上高年間60億円、顧客数5,000社、ARPU10万円を目指して、「顧客基盤の拡大」「収益力の強化」「将来への布石」の3つの柱を掲げ、サービスの進化及び導入支援顧客サポート体制の充実を図る。資本政策ではROA・ROE・PBRの向上を重視し、成長投資と安定配当を両立しながら企業価値の最大化を図る方針である。

Key Points

- ・ 2026年3月期中間期は費用面で効率化が進み、黒字転換とともに収益性が改善
- ・ 2026年3月期は黒字転換し、増収増益を見込む
- ・ 中期的に顧客数5,000社、ARPU10万円を目指す

いい生活 | 2025年12月8日(月)
3796 東証スタンダード市場 | <https://www.e-seikatsu.info/IR/>

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

不動産取引における課題解決と顧客の不動産ビジネスを支援する 不動産テック企業

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解決と顧客の不動産ビジネス加速を目的とする不動産テック企業である。同社は、賃貸管理・賃貸仲介・売買仲介業務を効率化するため、システム・アプリケーションの企画・開発・マーケティングを自社で一貫して行い、クラウド上で生産性を向上させるSaaS型システムとして不動産会社に提供している。

同社のシステムは、物件情報データベース、顧客管理、コミュニケーション、ホームページ構築、電子契約、決済などのソリューションを統合し、顧客の日々の業務における効率化を支援する。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つとしてサービスを提供している。

会社概要

2. 沿革

同社は、各社が個別のシステムを使うのではなく、インターネットを通じたシステムの提供によって不動産会社が本来の業務に注力できる環境を整備するという考えの下、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目的に設立された。同年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目的で、生活総合サイトの運用を開始した。

同社は、設立当初からASP※によるシステム・アプリケーションを提供してきた。まず、不動産（賃貸・流通）物件情報管理データベース・システムをリリースし、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月には、独自のクラウドサービスと各種オプションをワンパッケージ化し、不動産会社の基本業務全域をカバーする「ESいい物件One」の提供を開始した。2018年9月に、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。

※ アプリケーションサービスプロバイダの略。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する事業者。

新サービスの開発にも積極的で、不動産オーナー向けアプリ、入居者向けアプリ、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・提供してきた。2021年3月には経済産業省が定める「DX認定取得事業者」に認定された。

2006年2月に東京証券取引所（以下、東証）マザーズ市場に上場し、2016年8月には第2部に市場変更、2022年4月には東証の市場区分見直しに伴い、スタンダード市場に移行した。

事業内容

不動産業務システムのクラウドサービスを月額利用料・継続課金で提供

1. 事業内容

同社は、クラウドサービスを月額利用料・継続課金ベース（SaaS）で提供している。クラウドソリューション事業の単一セグメントであるが、業務の目的に応じて特徴的なサービスラインナップがあり、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類される。

顧客である不動産会社は、これらのサービスを賃貸管理・賃貸仲介・売買仲介業務に活用し、エンドユーザーである不動産オーナーや物件の売買希望者、賃貸入居希望者に不動産サービスを提供する。

いい生活 | 2025年12月8日 (月)
3796 東証スタンダード市場 | <https://www.e-seikatsu.info/IR/>

事業内容

同社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

同社グループの主力サービスは、不動産業務に必要な業務支援システムをSaaSとしてクラウド提供するサブスクリプションモデルを採用している。主な収益源は、主要顧客である不動産会社からの月額利用料である。この形式により、自動アップデートでシステムが常時進化し、法改正に対応した最新サービスの利用が可能となる。また、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。既に多数の不動産会社に利用されており、システムの利用を通じて業務の標準化が進められるメリットがある。同社は新規サービスの開発に積極的であり、事業拡大とともに顧客の課題や要望を取り入れながら、個々のサービスを開発・リリースしてきたため、サービス内容は多岐にわたる。

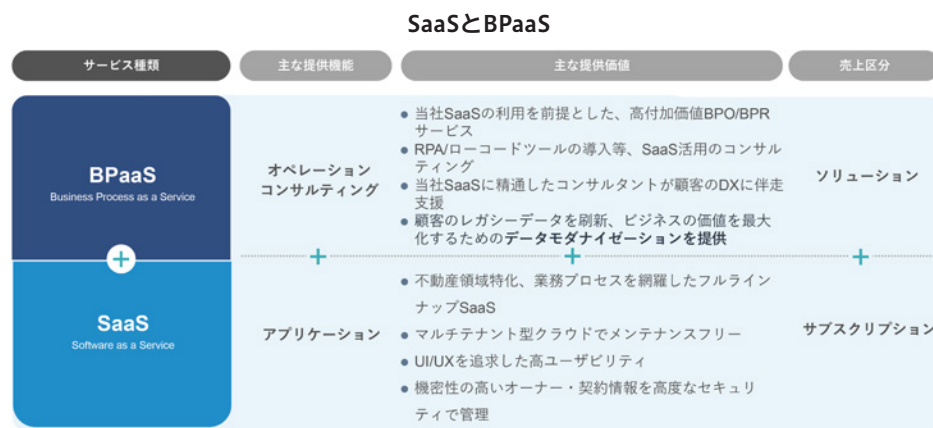
不動産業界向けアプリケーションは、業務クラウドシリーズと不動産プラットフォームの2系統に分類される。業務クラウドシリーズは、賃貸管理の基幹システム「いい生活賃貸管理クラウド」を中心に、空室募集から契約、顧客管理までをサポートする「いい生活賃貸クラウド」、物件の広告配信と契約書作成に対応する「いい生活売買クラウド」の3つの主要サービスで構成され、賃貸・売買業務の核となるプロセスをデジタル化している。一方、不動産プラットフォームでは、「いい生活Square」「いい生活Home」「いい生活Owner」などのサービスを提供している。「いい生活Square」は業者間の不動産情報流通を効率化する役割を担う。「いい生活Home」と「いい生活Owner」は、入居者とオーナー・管理会社間のコミュニケーションを円滑にするスマートフォンアプリで、収支報告や決済機能を提供し、業務効率の向上に寄与する。

(2) ソリューション

同社のソリューションサービスは、SaaSとBPaaSの掛け合わせにより、不動産業務全般をフルラインでサポートする独自性を持つ。具体的には、不動産領域に特化したUI/UX(ユーザーインターフェース/ユーザーエクスペリエンス)を備えたクラウド型SaaSを提供し、契約情報やオーナー情報など高いセキュリティが求められるデータの一元管理を実現する。また、子会社を通じて提供するBPaaSでは、同社SaaSの活用を前提とした業務代行・業務改革(BPO/BPR)を展開し、RPA(ロボティック・プロセス・オートメーション)やローコードツールを導入した業務効率化を支援する。

事業内容

また、これらのサービスを補完するため、コンサルティング機能も強化している。これにより、顧客のレガシーデータの刷新やデータモダナイゼーションを促進し、ビジネス価値の最大化を図る方針である。SaaSとBPaaSの相乗効果によりARPUの上昇が見込まれており、マルチプロダクト戦略の中核として、継続的な収益成長のドライバーとなっている。



出所：決算説明資料より掲載

(3) サービスの導入事例

2026年3月期中間期は、フルラインナップSaaSを採用する企業が増加し、同社のマルチプロダクト戦略が順調に進展している。富士通不動産(株)は「賃貸管理クラウド」を中心に業務クラウドシリーズを総合的に導入し、物件広告・内見予約・入居申込・賃貸借契約書作成まで一元管理を確立した。その結果、ヒューマンエラーの防止やレスポンス向上など運用効率が大幅に改善した。また、(株)アクアトゥエンティワンは既存利用に加え「いい生活賃貸クラウド営業支援」「いい生活賃貸クラウド物件広告」を追加導入し、スマートフォン対応やLINE連携による若年層向け接客強化が進んだ。これらの事例は、同社SaaSが業務全体のDX基盤として浸透し、アップセル・クロスセル拡大に寄与していることを示している。

「SaaS×バーティカル×マルチプロダクト」で競争優位性を確立

2. ビジネスモデルの特色・強み

同社の強みは、5つ挙げられる。第1に、不動産業界に特化した垂直型の市場特化型SaaS(バーティカルSaaS)を展開している点である。このアプローチにより、不動産業界固有のニーズに深く対応する製品提供を可能にする。第2に、「SaaSオンリー」の戦略を採ることで、クラウドベースのサービスに集中し、顧客へ効率的なサービス提供を実現している。第3に、マルチプロダクト戦略を採用しているため、顧客が必要とするシステムを幅広く自社で提供できる。第4に、特に賃貸管理会社に焦点を当てたサービス提供と、単一プラットフォームへの統合がある。これにより、賃貸管理セグメントのニーズに特化したサービスを提供しつつ、様々なサービスを単一のSaaSプラットフォーム上に統合することで、シームレスな連携を実現している。第5に、自社開発製品が不動産業界に精通したエンジニアやセールスチームによって支えられている点である。これにより、実際の業界問題に対する深い理解に基づき、顧客に適した解決策を提案できる。

事業内容

これらの強みは、日本情報クリエイト<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競合他社に対する同社の大きな差別化要因になっていると考えられる。具体的には、従来のシステムでは情報連携が手動で行われ、IT化の効果が十分に発揮されていないという課題がある。特に賃貸物件の空室情報の確認に時間を要し、情報の正確性も担保されにくいという問題があった。これに対し、同社のクラウドベースのサービスは、賃貸管理システムと完全に連動し、物件情報をリアルタイムで更新しながらシームレスな情報利用を実現する。その結果、業者間での情報の正確性と利便性が向上し、消費者が直面していた不利益も大幅に軽減される。

3. ポジショニングによる競争優位性

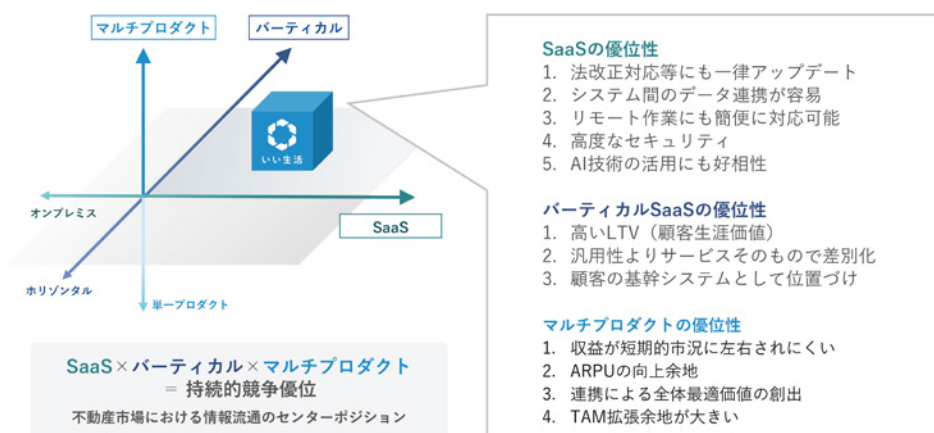
同社は、強みである「SaaS×パーティカル×マルチプロダクト」という3つの要素を掛け合わせることで、不動産テック領域で持続的な競争優位性を確立している。

SaaSモデルは、法改正への一律アップデートやデータ連携の容易さ、高度なセキュリティを提供し、さらにAI技術との高い親和性も持つ。特定の業界に特化したパーティカルSaaSは、不動産業界特有のニーズに深く対応する製品提供が可能のため、高いLTV（顧客生涯価値）を実現している。結果として、顧客の基幹システムとして深く定着する傾向がある。

さらに、マルチプロダクト戦略の採用により複数のサービスを展開しているため、特定の市場変動に左右されにくい収益構造を構築している。この戦略は、ARPU向上の余地を生み出すとともに、サービス間の連携による業務全体の最適化を可能にする。加えて、同社が対象とするTAM（市場規模）の拡大余地も大きい。

以上により、同社は不動産市場における情報流通の「センターポジション」として機能し、不動産業界全体のDX推進に貢献を続けている。

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

4. 市場環境

同社を取り巻く市場環境は、制度改革と不動産業界のデジタル化ニーズの拡大により、事業成長にとって好ましい状況が続いている。近年では契約手続きの電子化や書面規制の緩和などが進み、業務のオンライン対応が業界全体で急速に進展している。

特に2025年1月からの不動産仲介業における「囲い込み」行為の規制施行により、取引の透明性が一層重視されるようになった。さらに2027年4月には、新しいリース会計基準の適用が予定されており、マスターリース契約を含む特定賃貸借契約のオンバランス化が求められる。こうした新制度は、適切な契約管理やデータ対応が可能な業務システムの導入を促進すると見られ、SaaSやBPaaSを展開する同社にとって、導入機会の拡大に直結する。

加えて、不動産テック市場は今後も成長が期待されており、特に事業者向けの業務支援ソリューションは高い需要が継続している。同社は業界特化型の製品群を生かし、顧客企業の基幹システムとしての位置付けを強めている。制度面と市場面の双方から支えられる環境の下、同社は不動産業界のDXをけん引する存在として、今後も持続的な成長が見込まれる。

業績動向

2026年3月期中間期は費用面で効率化が進み、黒字転換とともに収益性が改善

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の業績概要は、売上高が1,562百万円（前年同期比7.9%増）、営業利益が66百万円（前年同期は27百万円の損失）、経常利益が65百万円（同30百万円の損失）、親会社株主に帰属する中間純利益が39百万円（同25百万円の損失）となった。サブスクリプション及びソリューションの双方で増収となり、特にSaaS導入支援などのソリューションが好調に推移した。費用面では外注費削減など効率化が進み、EBITDAは341百万円（前年同期比46.7%増）と過去最高を更新した。主要業務評価指標（以下、KPI）である有料課金法人数は1,570社（同53社増）、ARPUは約145千円と上昇を維持した。黒字転換とともに収益性が改善し、通期業績予想に対しても順調な進捗を示している。

いい生活 | 2025年12月8日 (月)
3796 東証スタンダード市場 | <https://www.e-seikatsu.info/IR/>

業績動向

2026年3月期中間期の業績概要

(単位：百万円)

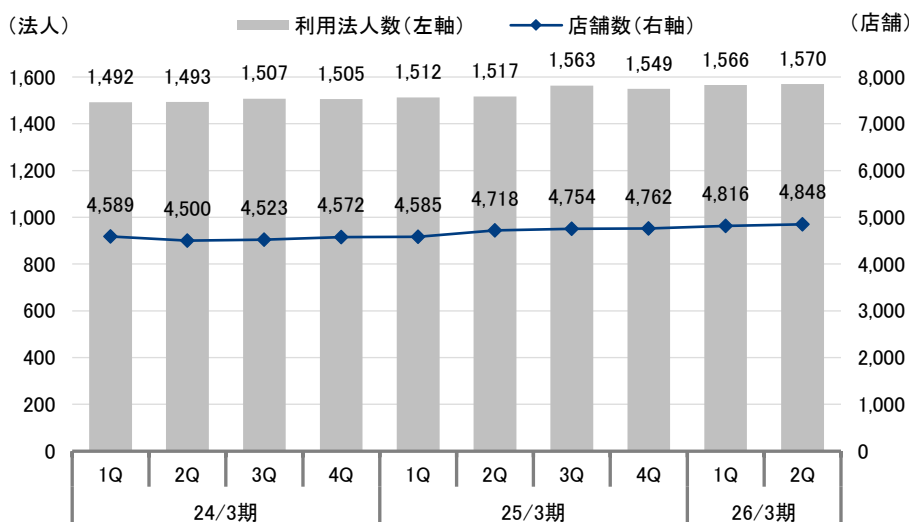
	25/3期中間期 実績	26/3期中間期 実績	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	1,447	1,562	114	7.9%
サブスクリプション	1,257	1,325	67	5.4%
ソリューション	190	237	47	24.8%
売上総利益	794	914	119	15.0%
販管費	822	847	25	3.0%
EBITDA	232	341	108	46.7%
営業損益	-27	66	94	-
経常損益	-30	65	96	-
親会社株主に帰属する 中間純損益	-25	39	65	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 利用法人数・店舗数

2024年3月期第1四半期から2026年3月期第2四半期にかけて、同社の利用法人数及び店舗数はいずれも着実に増加した。有料課金法人数は1,492社から1,570社へと78社増加し、サービス利用店舗数も4,589店舗から4,848店舗へ259店舗拡大した。これは、同社の提供する不動産業務支援SaaSの導入が全国的に進んだ結果であり、特に「いい生活賃貸管理クラウド」や業者間流通プラットフォーム「いい生活Square」など、複数サービスの一元導入によるDX需要が拡大したことが背景にある。既存顧客での利用範囲拡大に加え、新規導入企業の増加も寄与し、同社のストック型ビジネスの安定性と市場浸透がさらに強まった。

利用法人数・店舗数の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

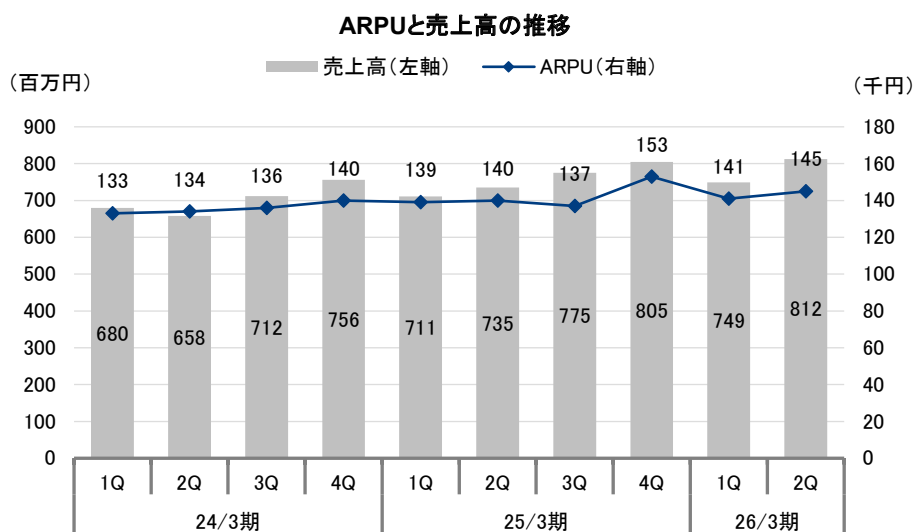
業績動向

(2) KPI

同社は事業の主要KPIとして、利用法人数とARPUに加え、特定の期間（月単位）における顧客の売上ベース解約率であるMRR解約率を設定している。このうち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用いられる指標である。同社は顧客から収益を最大化するための戦略を立てる指標としても活用している。MRR解約率は、どれだけの顧客を売上ベースで失っているかを示すもので、事業の持続可能性や収益予想を推測するための指標としている。

(a) ARPU

2025年9月のARPUは、安定成長を示しながら着実に積み上がっている。四半期売上高も過去最高水準に達し、サブスクリプションとソリューションがともに堅調に推移したことで、全体として前年同四半期比10%超の成長を継続した。一方、ARPUは2024年以降、緩やかな上昇基調が続いており、2025年9月には約145千円と前年同月の約140千円から着実に伸長した。2025年3月の約153千円は一時的な大口案件による増加が要因だが、全体トレンドとしてはマルチプロダクト利用やBPaaS導入によるアップセルが継続し、顧客単価の底上げが進んでいる。ARPU上昇と四半期売上の積み上げは、同社のストック収益モデルがより強固になっていることを示している。



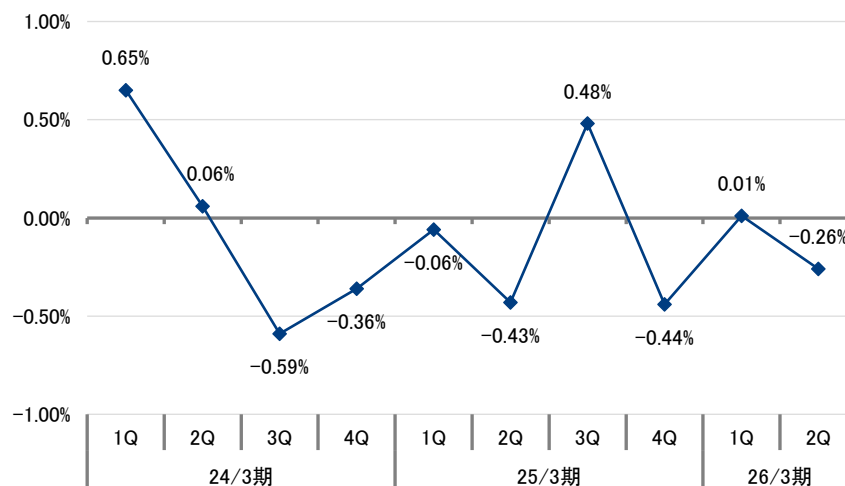
注：25/3期より「ソリューション売上」から「サブスクリプション売上」に売上区分を変更したことに伴い、24/3期の数値を遡及修正している
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(b) MRR解約率

2026年3月期第2四半期のMRR解約率は-0.26%となり、引き続きネガティブチャーンの状態が続いている。これは、解約によるMRR減少を既存顧客のアップセル・クロスセルが上回ったことを示し、同社のプロダクト戦略が奏功していることを裏付けている。四半期ごとに上下はあるものの、2024年3月期から2026年3月期第2四半期にかけておおむね0%前後で推移し、マイナスとなる期も多い。2025年3月期第3四半期は0.48%とやや増加したものの、その後は再び改善し安定化している。継続率の高さは、「いい生活賃貸管理クラウド」や「いい生活Square」など複数サービスの組み合わせ利用が進んだ結果であり、同社のストック収益基盤の強さを象徴する指標と言える。

MRR解約率の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

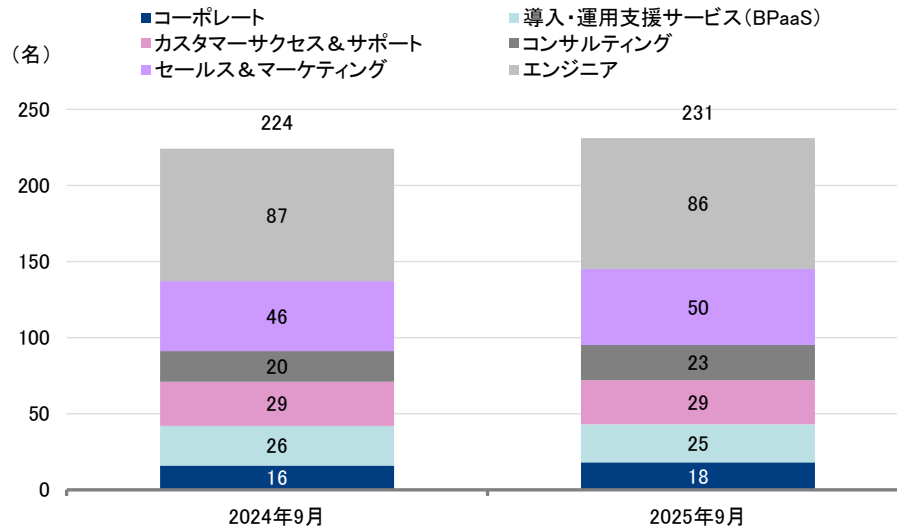
(3) 人員構成

2025年9月時点の人員構成は、全体で231名（前年同月比7名増）であり、エンジニア・BPaaS支援部門・カスタマーサクセスなど主要機能がバランスよく構成されている。特に注目すべきは、同社が進める「開発内製化」が新卒採用の成果として一層進展している点である。この内製化は直近2～3年の計画的な新卒採用が奏功した結果であり、プロダクト開発領域を自社で完結できる体制が強化されている。今後についても「大幅な人員増を前提としない微増ペース」を想定しており、既存の開発陣で優先順位を明確にしながら、必要な投資は確実に実行していく方針だ。これにより、開発コストの効率化とスピード向上が両立でき、SaaS・BPaaS戦略を支える組織基盤がより強固になると見られる。

いい生活 | 2025年12月8日(月)
3796 東証スタンダード市場 | <https://www.e-seikatsu.info/IR/>

業績動向

人員構成の推移(連結従業員数)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

サブスクリプションの安定的収益とソリューション案件の拡大に対応した運営を実施

2. 財務状況と経営指標

2026年3月期中間期末の財務状況は、資産・負債の両面で戦略的な変化が見られた。流動資産は725百万円と前期末比131百万円増加し、特に現金及び預金が345百万円から562百万円へと大幅に上昇した。

流動負債は536百万円と前期末比62百万円増加、固定負債も長期借入金119百万円の計上により122百万円となり、負債合計は659百万円に拡大した。この借入金計上は、サブスクリプションサービスの安定的なキャッシュ・フローとは別に、近年増加している大規模ソリューション案件(特にデータモダライゼーション案件)の資金回収期間の長期化に備えたものであり、運転資金確保の観点からの戦略的判断である。

安全性指標を見ると、流動比率は前期末の125.4%から135.3%へ改善し短期支払能力は高まった。一方、負債比率は25.5%から35.1%へ上昇し、自己資本比率は79.7%から74.0%へ低下したものの、依然として高い水準を維持しているため財務健全性の懸念は少ない。無形固定資産の増加はSaaS開発投資の継続を示し、同社の中長期的なプロダクト競争力強化につながる構図が明確だ。総じて、安定的なサブスクリプション収益に加え、成長領域であるソリューション案件の拡大に対応したバランスシート運営が行われていると評価できる。

いい生活 | 2025年12月8日 (月)
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)

	25/3期末	26/3期 中間期末	増減額
流動資産	594	725	131
(現金及び預金)	345	562	216
(売掛金)	115	80	-35
固定資産	1,755	1,811	56
有形固定資産	55	51	-3
無形固定資産	1,519	1,578	58
投資その他の資産	180	181	0
資産合計	2,349	2,537	187
流動負債	474	536	62
固定負債	2	122	119
(長期借入金)	-	119	119
負債合計	476	659	182
純資産合計	1,872	1,878	5
【安全性】			
流動比率	125.4%	135.3%	9.9pp
負債比率	25.5%	35.1%	9.6pp
自己資本比率	79.7%	74.0%	-5.7pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

2026年3月期中間期のキャッシュ・フローは、営業活動によるキャッシュ・フローが397百万円と前期通期の316百万円を上回り、ストック収益を中心とした安定したキャッシュ創出力の向上が確認できる。一方、投資活動によるキャッシュ・フローは335百万円支出とプロダクト開発投資は高水準ではあるものの、前期通期の676百万円支出からは縮小しており、開発投資やソリューション案件に関連する支出負担が一定程度落ち着いたことがうかがえる。財務活動によるキャッシュ・フローは154百万円とプラスに転じ、有利子負債の調達により手元流動性を強化した。その結果、現金及び現金同等物の期末(四半期末)残高は345百万円から562百万円へと増加し、財務の柔軟性が高まったと評価できる。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	25/3期	26/3期 中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー	316	397
投資活動によるキャッシュ・フロー	-676	-335
財務活動によるキャッシュ・フロー	-34	154
現金及び現金同等物の期末(中間期末)残高	345	562

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年3月期はサブスクリプションとBPaaSの拡充で黒字転換を見込む

1. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の業績予想は、売上高が3,196百万円（前期比5.5%増）、営業利益が107百万円（前期は37百万円の損失）、経常利益が106百万円（同42百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益が72百万円（同39百万円の損失）となる見通しである。引き続き、サブスクリプション収益の安定成長に加え、データモダナイゼーションなど大規模ソリューション案件が増加し、売上拡大をけん引する。外注費削減や開発内製化が進んだことで費用効率も改善し、前期からの黒字転換を確実にする計画である。また、「いい生活建物管理クラウド」やオフィス/事業用ビル管理業向けテナントアプリなど新サービスの市場投入により、顧客単価の向上とクロスセルの深化を見込んでいる。

2026年3月期の業績予想

（単位：百万円）

	25/3期 実績	26/3期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	3,028	3,196	167	5.5%
営業利益	-37	107	144	-
経常利益	-42	106	148	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-39	72	111	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 2026年3月期の基本方針・成長戦略

2026年3月期における同社の基本方針・成長戦略は、主に4つの柱で構成されている。第1に、「エンタープライズ企業及び地域の中核不動産会社へのSaaS導入支援」の強化である。顧客の多様な業務課題に対応するため、導入から稼働まで一貫して伴走する体制を整備し、信頼性の高い業務基盤としての地位を確立する。第2に、「マルチプロダクト戦略の深化」を進める。既存プロダクト群の連携と機能拡張を強化し、売買領域の大規模アップデートや建物管理機能の追加など、業務全体を網羅することで、アップセル・クロスセルによる収益拡大を見込む。第3に、「トランザクション課金の拡大」を推進する。「いい生活Square」における流通データの活性化を通じて、プラットフォーム内での取引量を増やし、利用度に応じた課金モデルを拡充することで、収益機会の多様化を目指す。第4に、「データモダナイゼーションの強化」に取り組む。レガシーシステムに蓄積された旧来型データを整理・再構築し、SaaS上での活用を通じて顧客の業務効率と意思決定の質を高めることで、さらなる業務改善と価値創出を図る。以上の戦略を通じて、同社は不動産業界のDXを一層加速させ、中長期的な成長基盤の強化を推進する。

今後の見通し

2026年3月期中間期は、新サービスの投入により提供価値の拡張が進んでいる。サンフロンティア不動産<8934>と共同開発したオフィスビル入居テナント向けアプリは、オフィスビル管理会社とテナント企業間のコミュニケーションをデジタル化し、多様な要望をワンストップで処理するオフィスビル特化型ソリューションとして展開を開始した。オフィスビル管理市場への新たな足掛かりとしている。また、新たに提供開始した「いい生活建物管理クラウド」は、賃貸管理会社向けに建物維持管理 (PM/BM) のDXを支援する。保守点検・修繕管理、契約・請求・支払いの電子化など建物管理の包括的な効率化を実現するものである。このほか、営業活動の効率化を支援するためのAIメッセージ生成機能や、撮影した画像を一括登録したカテゴリをAIが自動判定・自動分類する機能も提供開始した。これら新サービスは既存SaaSとの連携によりアップセル効果を生み、サブスクリプション収益の拡大と顧客LTVの向上に寄与すると期待される。

3. 資本政策

同社は、資本コストや株価を意識した経営を実現するため、資本政策の明確化を進めている。今後は、ROA・ROE・PBRの向上、資本コストの低減、バランスの取れた成長投資と配当方針を軸とした戦略的な資本政策を展開する。

ROAの向上については、不動産領域に特化したマルチプロダクト型SaaSの展開を進め、営業キャッシュ・フローを原資とした持続的なプロダクト投資を実施する。これにより、ソフトウェア資産の収益性を高め、BPaaSとの相互補完により、SaaSサブスクリプション売上の拡大と資産効率の改善を目指す。

ROEとPBRの向上については、人的資本への継続的な投資を通じて非財務資本の価値向上に努める。これは、ROEの向上と将来への期待値 (PER) の維持を通じてPBRの上昇を図り、財務指標への波及効果を高める目的である。

資本コストの低減については、丁寧なIR活動の継続により投資家との情報ギャップを縮小し、信頼性と透明性を高める。四半期ごとの説明会や公式noteによる情報発信などを通じて、市場からの評価の安定化を図る。

成長投資と配当方針については、成長投資を積極的に進めつつも、フリーキャッシュ・フローを安定的に創出し、企業の本質的価値を高めることを重視する。配当については、利益やキャッシュ・フローの水準を勘案しつつ、必要以上に資本を積み上げないバランス型の方針を掲げている。同社は、財務・非財務両面から企業価値の最大化を目指し、中長期的な株主利益との整合を重視した資本政策を進める。

■ 中長期の成長戦略

中期的に顧客数5,000社、ARPU10万円を目指す

1. 中長期の成長戦略の概要

同社は中期的な目標として、顧客数5,000社、ARPU10万円を目指しており、売上高にすると年間約60億円に相当する。この目標達成に向け、従来の事業戦略をさらに加速・推進している。成長戦略については、(1) 顧客基盤の拡大、(2) 収益力の強化、(3) 将来への布石の3つの柱を掲げ、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図る。

(1) 顧客基盤の拡大

利用法人数の右肩上がりの推移は、サービスが不動産業界の業務効率化と収益改善に寄与していると市場に認められていることを示している。この実績を背景に、サービスに興味を持つ潜在顧客へのアプローチを継続する。導入支援サービスの充実によるエンタープライズ顧客の獲得と、「いい生活Square」の無料顧客への有料顧客化を顧客基盤拡大の主要な柱と位置付けている。

(2) 収益力の強化

マルチプロダクトの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拡大を目指す。不動産管理業はサービスの利用期間が長期にわたるLTVの高い顧客層と言える。SaaSサービスによって複数のサービスを一体化して利用できる同社の強みを生かし、高い全体最適性の実現による顧客満足度の向上を目指す。

(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掲げ、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、「SaaS×パーティカル×マルチプロダクト」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る。

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という戦略イメージを持っている。

(1) 持続可能な顧客獲得サイクル

見込み顧客へのアプローチから、提案・受注、導入支援、運用・サポートに至る一連のプロセスを通じて、既存サービスを利用する顧客へ追加サービスの提案とサービス全体の拡販を推進する。既存顧客は業務基盤としての定着度が高いため、追加サービス購入を通じて顧客単価が高まる傾向にある。これにより、売上拡大に向けた事業基盤拡大へつながる一連のサイクルが形成される。売上高は、既存顧客向けのアップセル・クロスセルを通じた受注拡大に加え、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で増加する見込みである。不動産管理業を中心としたLTVの高い顧客の増加により、サービス開発などのコストを相殺し、大きな利益を創出する考えである。

(2) プロダクトビジョン

同社は、将来的にはSaaSツールをリアルタイムで自動連携できるシステム構築を行う方針である。会計システム、電子契約、電子決済、Web会議などのサードパーティシステムとの連携を通じて、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、インボイス制度への対応や設備・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、不動産におけるあらゆる業務領域をカバーするプロダクト開発を進める。

同社は新たなプロダクトの投入を通じたサービスの拡張を進めている。「いい生活売買クラウド」では、大規模なUI/UXのリニューアルを実施し、顧客管理から進捗管理まで一気通貫で対応する売買仲介業務特化機能を強化した。これにより、従来の賃貸領域に加え売買領域にも展開を広げ、マルチプロダクト戦略を一層推進する。「いい生活賃貸管理クラウド」では、点検・清掃・修繕などの建物管理業務機能の提供を新たに開始した。スマートフォンによる現地入力や記録管理に対応し、オーナー報告業務の効率化を図るなど、建物管理業務全体のデジタル化への支援を強化した。

(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の構築を進める。蓄積された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ることを目指しており、「いい生活Square」がその役割を担う。これにより、テクノロジーがもたらす付加価値は、エンドユーザー・不動産会社にとどまらず、市場のすべてのプレイヤーへ届けられることになる。

不動産市場の周辺領域は広大であり、公共サービスとの連携、引っ越しに伴うeコマース領域、決済など、周辺領域にエコシステムを拡大する大きな機会が広がっていると同社では認識している。

3. 人的資本拡大

2023年4月、「人的資本拡大に関する基本方針」を制定した。この方針は、社会と会社、会社と従業員の双方にとって有益な関係構築に焦点を当てている。同時に、同社のミッションとビジョンを明確化し、組織の存在意義と目指すべき未来像を示した。なお、企業が重視する価値観と個々人が目指すべき行動指針は、6つのバリューとして要約されている。

同社の6つのバリューは、以下のとおりである。「新たなスタンダードを定着しつづけよう」は、常に既成概念を疑い、経験を形式知として定着させ、未知の探求を通じて新たな知識を組織に取り込み、展開していくことを目指す。「明日の距離感で前進しよう」は、適切な距離感を保ち、誰も置き去りにせず停滞なく前進することを重視する。「優しさと易しさに芯をとおそう」は、優しさと易しさを核とし、明快なコミュニケーションとシステムによって信頼される存在となることを目指す。「多彩な仲間と化学結合を起こそう」は、多様な人材との相互作用を通じて成長を促進する。そして、「信頼を積みかさね歴史をはぐくもう」「挑戦と失敗をまるごと愛そう」は、信頼構築、歴史の育成、挑戦・失敗の包容を通じ、互いに支え合う文化の継承と発展に不可欠であると位置付けている。

「人的資本拡大に関する基本方針」では、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」及び優れた「タレントの獲得」といった要素を促進する施策を、社内環境整備基本方針として具体的に掲げている。

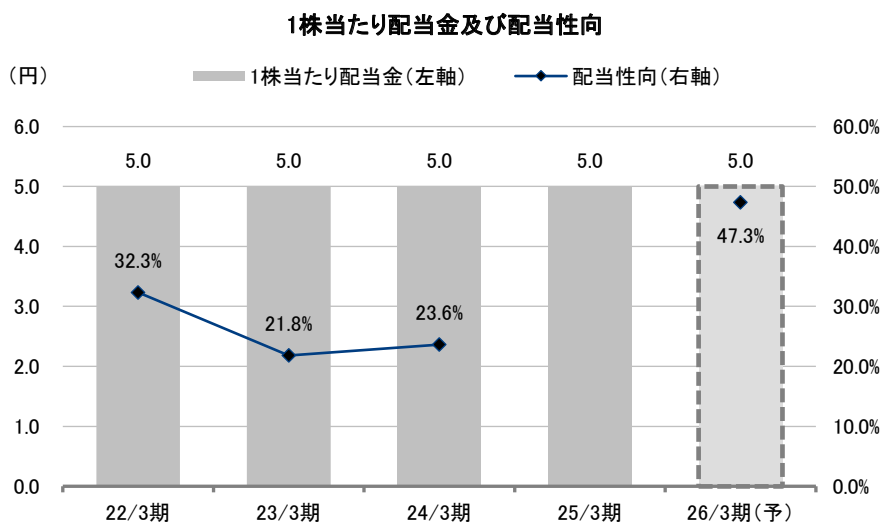
同社は、プロダクトごとに独立したスモールチームへの権限移譲を進め、APIプラットフォームを中核に各プロダクトチームが連携する、生産性の高い開発環境を形成している。このアプローチを進めるため、自律的なチーム運営を重視し、スクラムを基本としたアジャイル体制を採用している。その結果、同社は開發生産性が優れたエンジニア組織を表彰する「Findy Team + Award 2023」において、ユーザーへの価値提供のサイクル改善が評価され、組織別部門で受賞した。これらの取り組みによる開発者体験の向上、個人の能力の十分な発揮、チーム全体の学びの促進は、結果として人的資本の充実に直結していると考えられる。

株主還元策

安定配当の継続を重視。 2026年3月期は黒字転換を前提に5.0円配を見込む

同社の株主還元策は、安定配当の継続を重視する姿勢が特徴的である。1株当たり配当金は2017年3月期以降一貫して5.0円を維持しており、業績が下振れた局面でも減配は行っていない。配当性向は2022年3月期32.3%、2023年3月期21.8%、2024年3月期23.6%と推移したのち、2025年3月期は親会社株主に帰属する当期純損失を計上したため、形式的には配当性向はマイナスとなった。それでも配当を維持した点は、将来の収益回復と成長性に対する自信の表れと言える。

2026年3月期は、黒字転換を前提に1株当たり配当金5.0円、配当性向は47.3%を見込んでいる。これは、利益成長を株主還元にも反映させつつ、内部留保を通じてSaaS開発やデータモダライゼーションなどの成長投資も継続するという、バランス型の資本政策が示されたものである。



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ SDGs・ESGへの取り組み

4つの取り組みを通じてSDGsやESGへの貢献、情報開示を推進

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、主に4つの取り組みを推進している。第1に「変革を起こす人材の育成」を掲げ、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することで、多様な背景を持つ人々にキャリアの機会を提供する。第2に「社会的価値の高いサービスの開発」として、価値あるサービスの創出に加え、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の提供を目指す。第3に「住環境への貢献を目指す事業展開」では、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の実現によって、社会と人々を支える不動産市場の成長に貢献する。第4に「ITとデジタル変革による環境への貢献」では、環境に配慮したビジネスプロセスを推進し、オンライン市場の形成と環境にやさ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への貢献を目指す。

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、複数の国際規格や外部認証を取得している。主な取得状況は、経済産業省、厚生労働省、日本健康会議による「健康経営優良法人2025」、経済産業省が定める「DX認定取得事業者」、中小企業庁などが推進する「パートナーシップ構築宣言」への賛同である。また、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)」を取得している。加えて、(一社)日本クラウド産業協会から「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」の認定も取得済である。

2. ESGへの取り組み

同社は、環境(Environment)、社会(Social)、ガバナンス(Governance)においても取り組みを推進している。環境面では、対面営業や物件見学のデジタル対応を進めるなど、不動産業における環境負荷の低減を目指している。社会面では、価値創造を支える高度なIT人材の創出に貢献する。また、全従業員の健康を企業価値創造の基本と位置付け、「健康経営宣言」を定めたほか、育児支援や大学体育会・部活動への協賛なども行っている。

ガバナンス面においては、広範な情報開示と責任を強化している。気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)の提言への賛同を表明し、TCFDに関する効果的な情報開示や適切な取り組みを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、2023年3月期からの有価証券報告書への「人的資本」情報記載義務化に先駆け、同社は2022年3月期から開示を開始した。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・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」も発行している。

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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