

2026年2月12日

2026年3月期 第3四半期 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）



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. 第3四半期決算概要

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

心地いい暮らしが循環する、
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・
営業・
コンサルティング

導入支援・運用・
サポート

サービス群

- 賃貸管理
- 賃貸
- サイト構築・運用
- 業者間流通・電子申込
- 入居者アプリ
- オーナーアプリ
- テナントアプリ
- 決済アプリ
- 建物管理
- 売買
- BPaaS

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

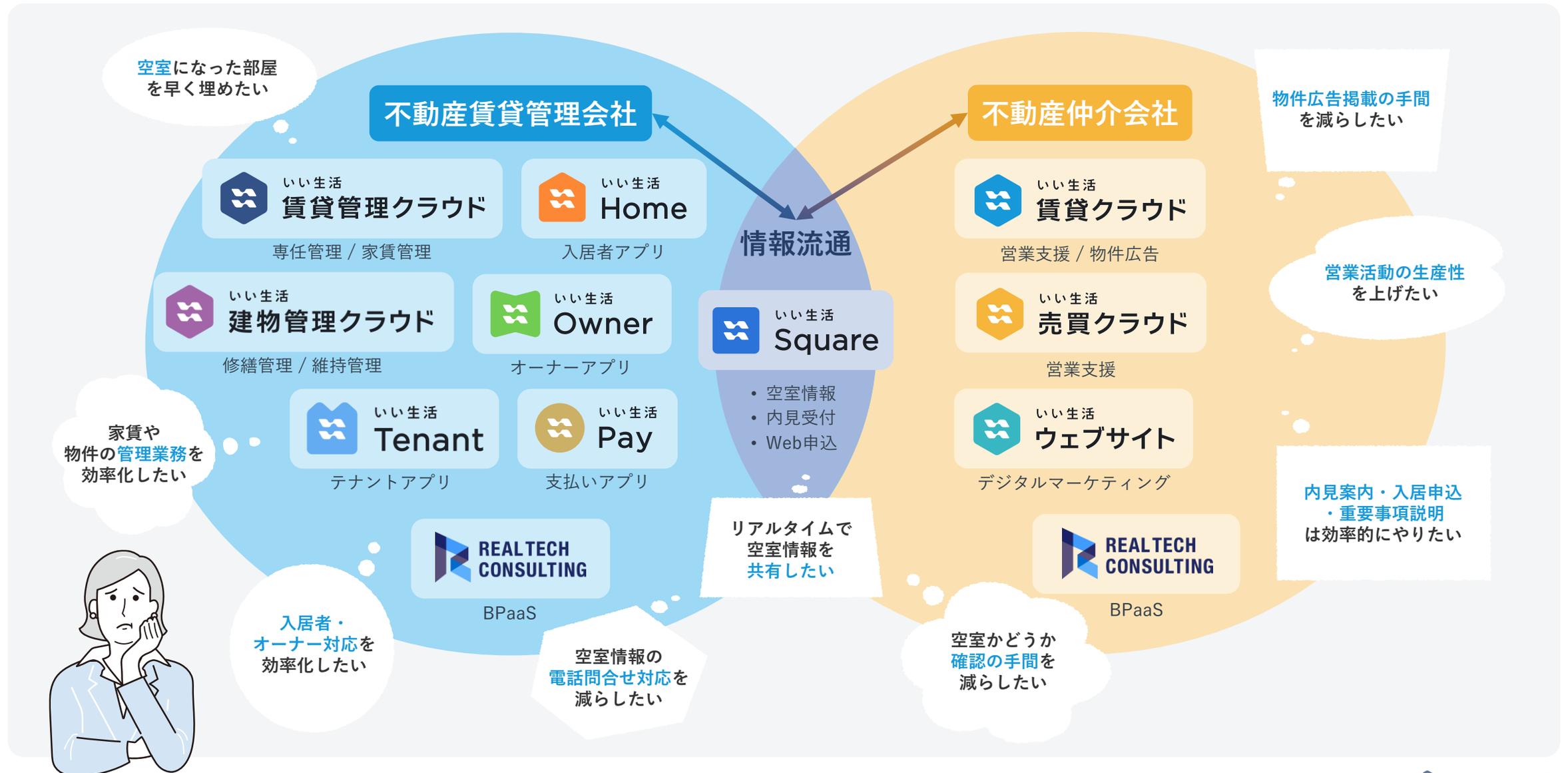
売主

買主

賃貸入居者 (予定者)

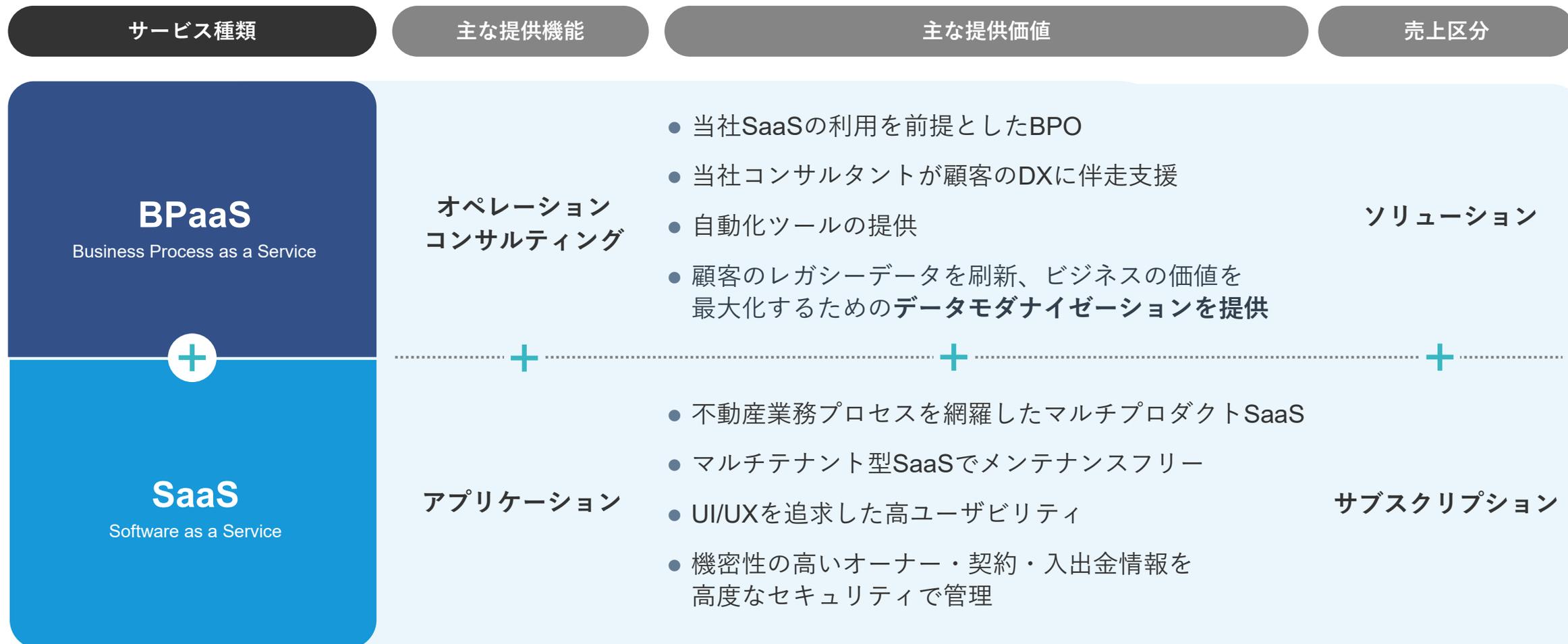
入居者

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



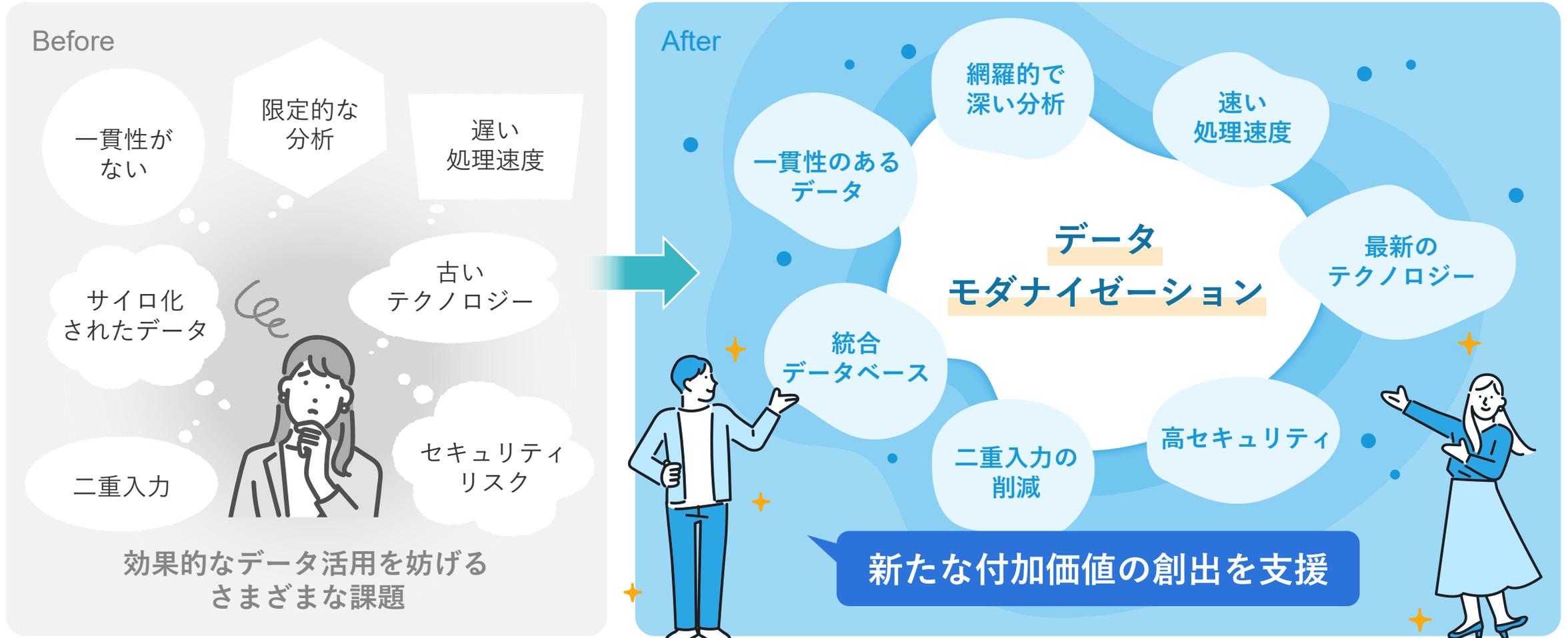
バーティカルSaaS + BPaaSがもたらす売上の相乗効果

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



データモダナイゼーションがもたらす新たな付加価値

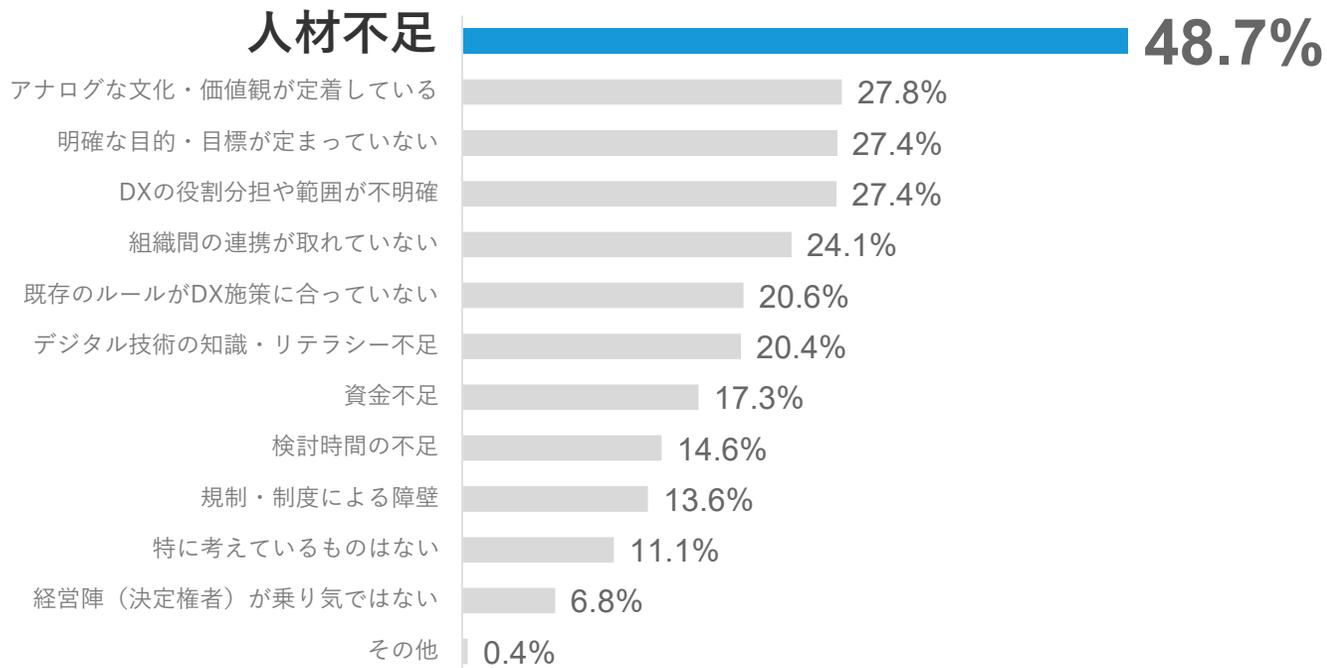
レガシーデータを、より活用しやすく、価値ある形式に変換・最適化
データ活用の高度化により有意義な洞察を引き出しビジネス価値を最大化



「SaaS + BPO = BPaaS」で顧客の「人手不足」課題を解決

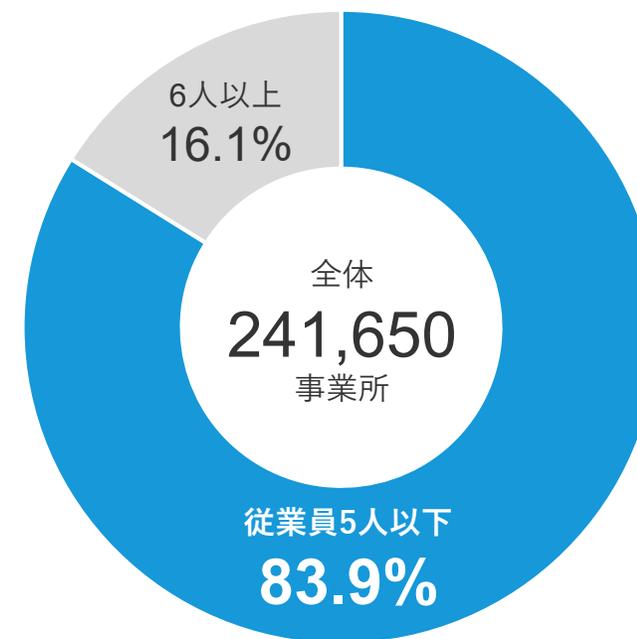
社内にIT人材がいなくても、アウトソーシングで柔軟にIT活用が可能
今後深刻化する人手不足にも先手を打って対応可能

デジタル化を進める上での課題や障壁 (n=515)



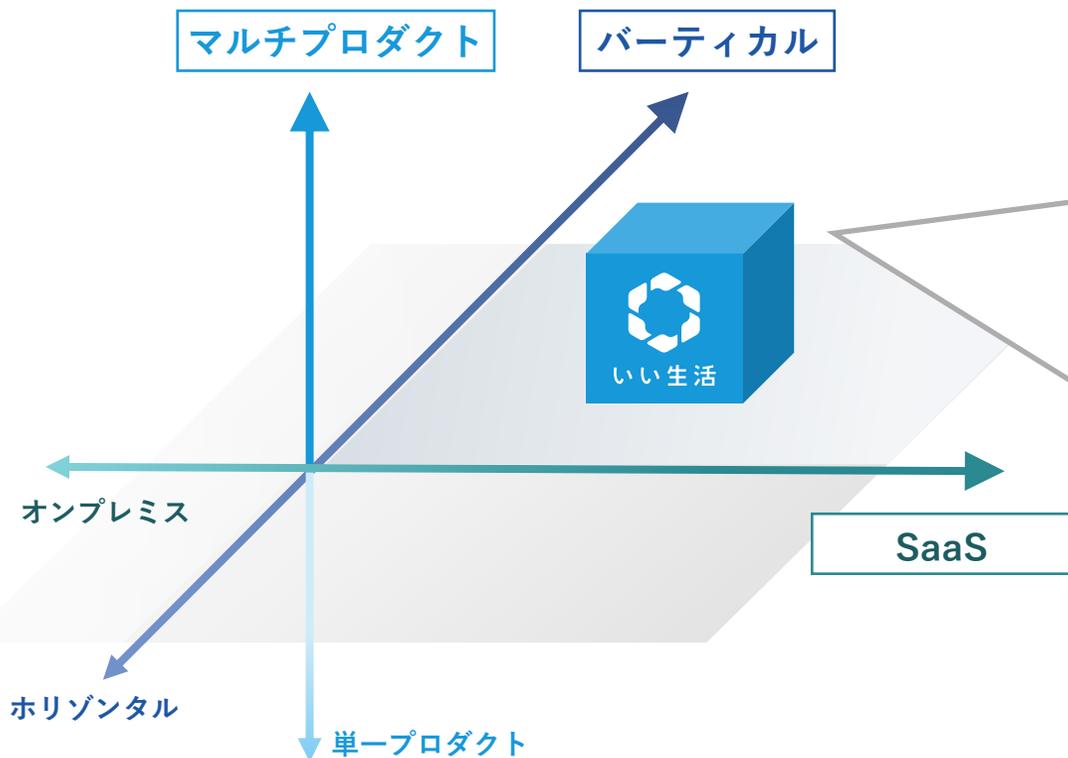
出典：総務省「令和7年度情報通信白書」（2025年）

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. リモート作業にも簡便に対応可能
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
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

チーム及び人的資本の持つ優位性

エンジニア

不動産業務に精通
し、大規模マルチ
テナント型SaaSの
マルチプロダクト
展開を実現

マーケティング
セールス

専門性の高い直販
提案型セールスで
新規顧客獲得及び
アップセル/クロス
セルを実現

コンサル
ティング

導入から稼働開始
まで**SaaS導入によ**
る業務革新を実現

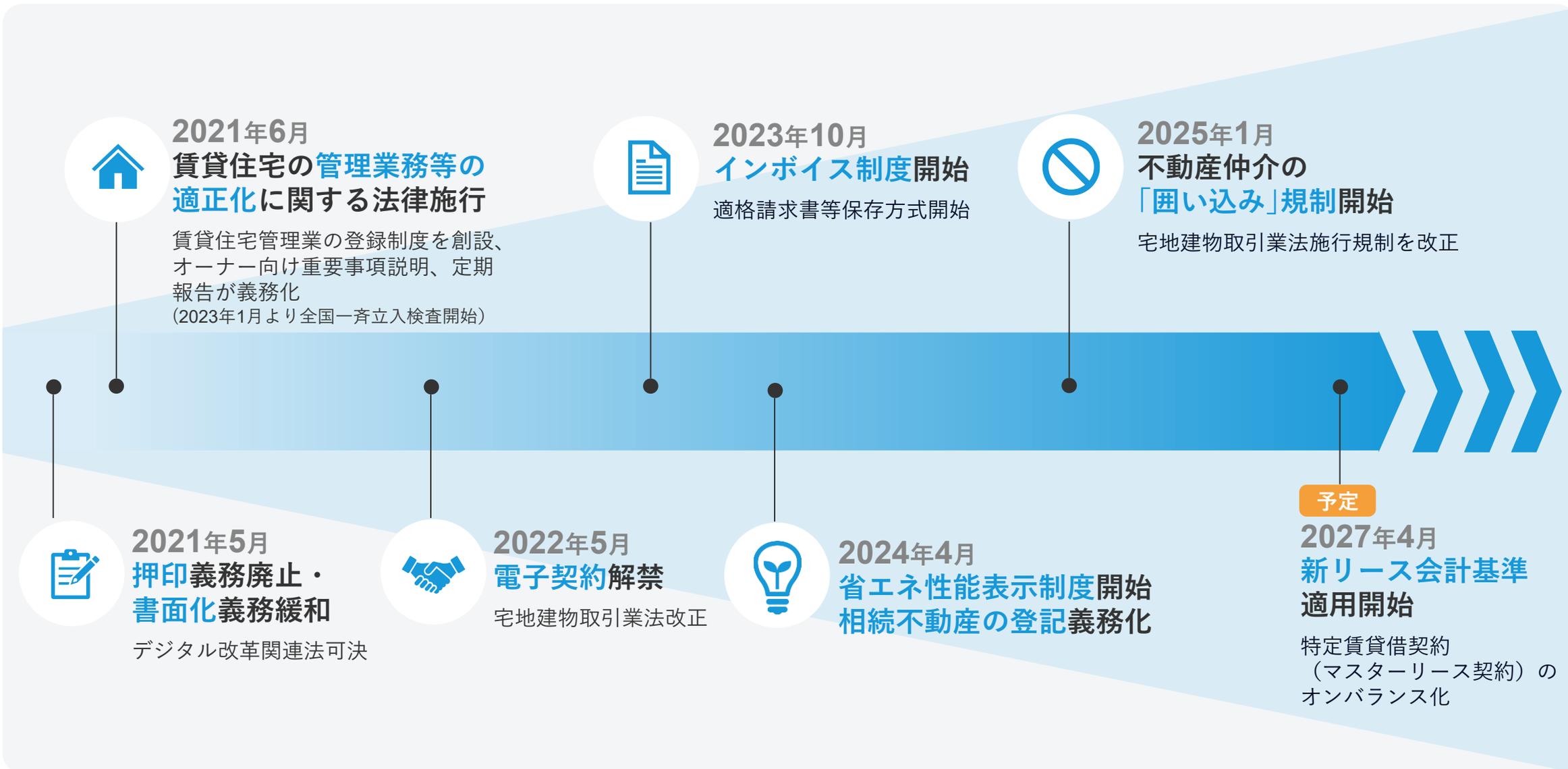
導入支援

顧客のレガシー
データを**真の情報**
資産へと変革する
データモダナイ
ゼーションを支援

カスタマー
サクセス

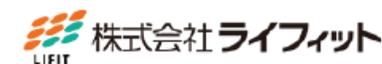
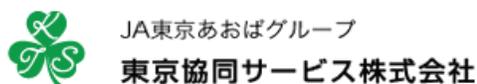
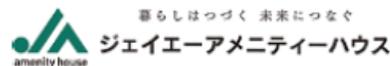
稼働開始後の
活用支援を担い、
高い顧客満足度を
誇る

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

全国1,570社、4,800店舗以上が当社SaaSを利用中



2. 第3四半期決算概要

業績ハイライト

売上高

2,338 百万円 前年同期比 (+5.2%)

サブスクリプション売上高比率

86.0 % 前年同期 (85.2%)

EBITDA

519 百万円 前年同期比 (+51.5%)

EBITDAマージン

22.2 % 前年同期比 (+6.8ポイント)

ARPU

約**147** 千円 前年12月 (約137千円)

MRR解約率

△0.06 %

ARR

2,782 百万円 前年同期比 (+8.2%)

営業利益

104 百万円 前期比 (－)

有料課金法人数

1,575 法人 前年12月比 (+12法人)

サービス利用店舗数

4,850 店舗 前年12月比 (+96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、2025年12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

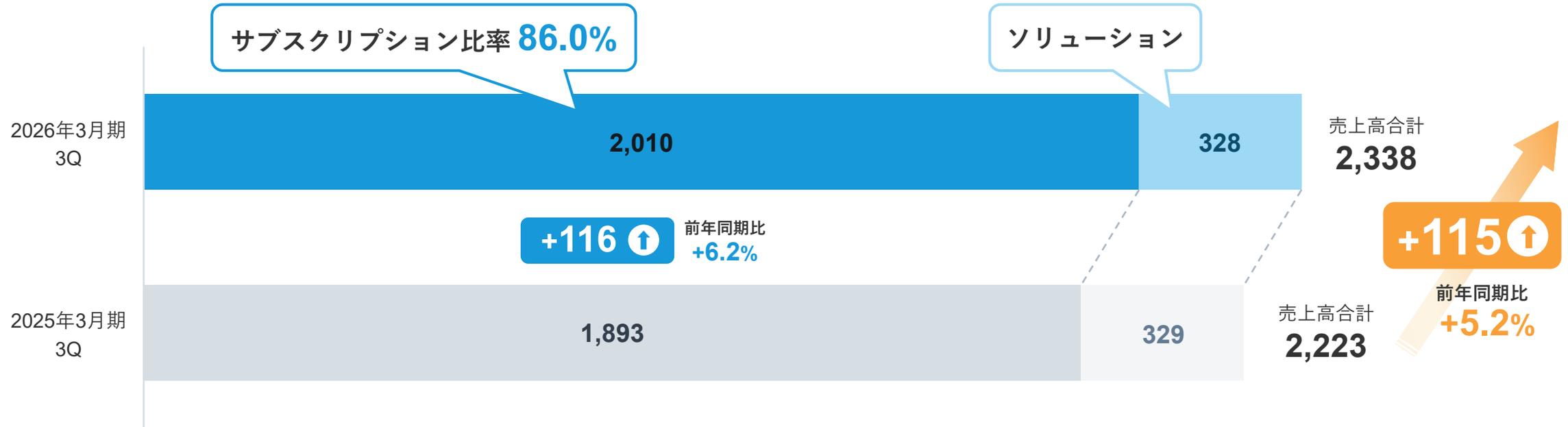
(注5) ARPU (平均月額単価) は、2025年12月の「サブスクリプション売上高」を同月の「サブスクリプション顧客数 (法人数)」で除した数値であり、千円未満を切捨てにしております。

(注6) MRR解約率は、2025年12月に失ったMRR (既存増減含む) を、2025年11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

売上増減内訳

(単位：百万円)



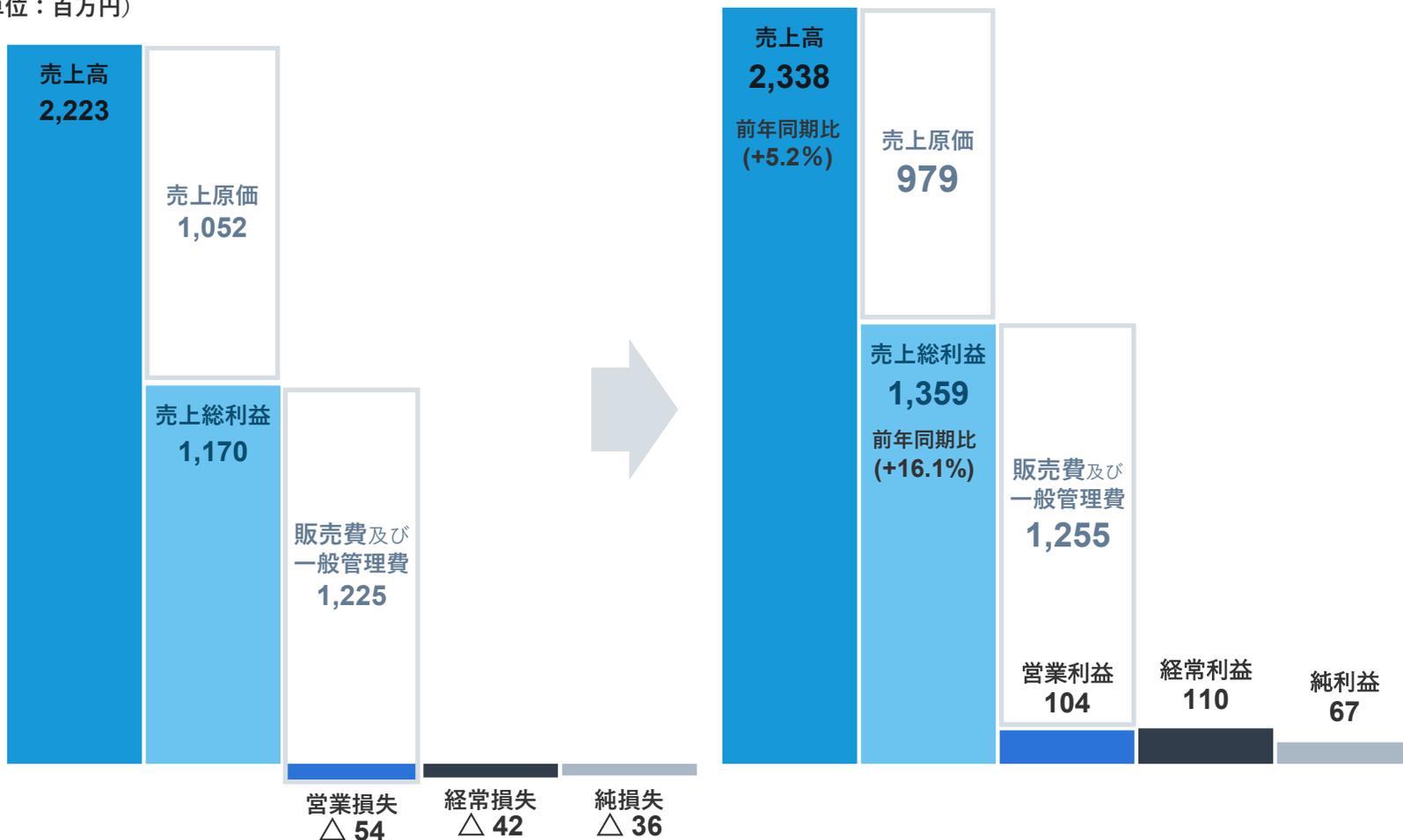
- **サブスクリプション** ... SaaSの月額利用料収入やSaaS導入後の運用支援（BPaaS）契約に基づく経常的な収入など、解約の申し出がない限り毎月継続的に発生する収益
- **ソリューション** ... SaaSの初期設定、スポットのシステム導入・運用支援（BPaaS）、システムの受託開発、他社サービスの代理店販売・紹介料など、その他のサービスに係る収益

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

前年同期比で増収・増益

(連結)

(単位：百万円)



2025年3月期 3Q

2026年3月期 3Q

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

売上高	5.2 %増
売上総利益	16.1 %増
営業利益	—
経常利益	—
当期純利益	—
(全て前期比)	

通期連結業績の上方修正について

(単位：百万円)

	2026年3月期 期初業績予想	2026年3月期 今回修正予想	増減率
売上高	3,196	3,200	+0.1%
営業利益	107	170	+59.3%
経常利益	106	176	+64.8%
当期純利益	72	113	+55.1%

	1株当たり配当金
2026年3月期 期末配当 予想	5円00銭
2025年3月期 期末配当 実績	5円00銭

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

3Q決算のポイント

売上成長

想定どおりのペースで進捗

ARPU上昇（前年同月比+7.3%）とネガティブチャーン（△0.06%）の傾向が持続しサブスクリプション売上伸長、ソリューション売上も着実に進捗

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+51.5%のEBITDAの伸長に加え、営業CFは約2.5倍に拡大。「稼ぐ力」の向上により、大規模な戦略投資にも対応可能なキャパシティが大きく拡充

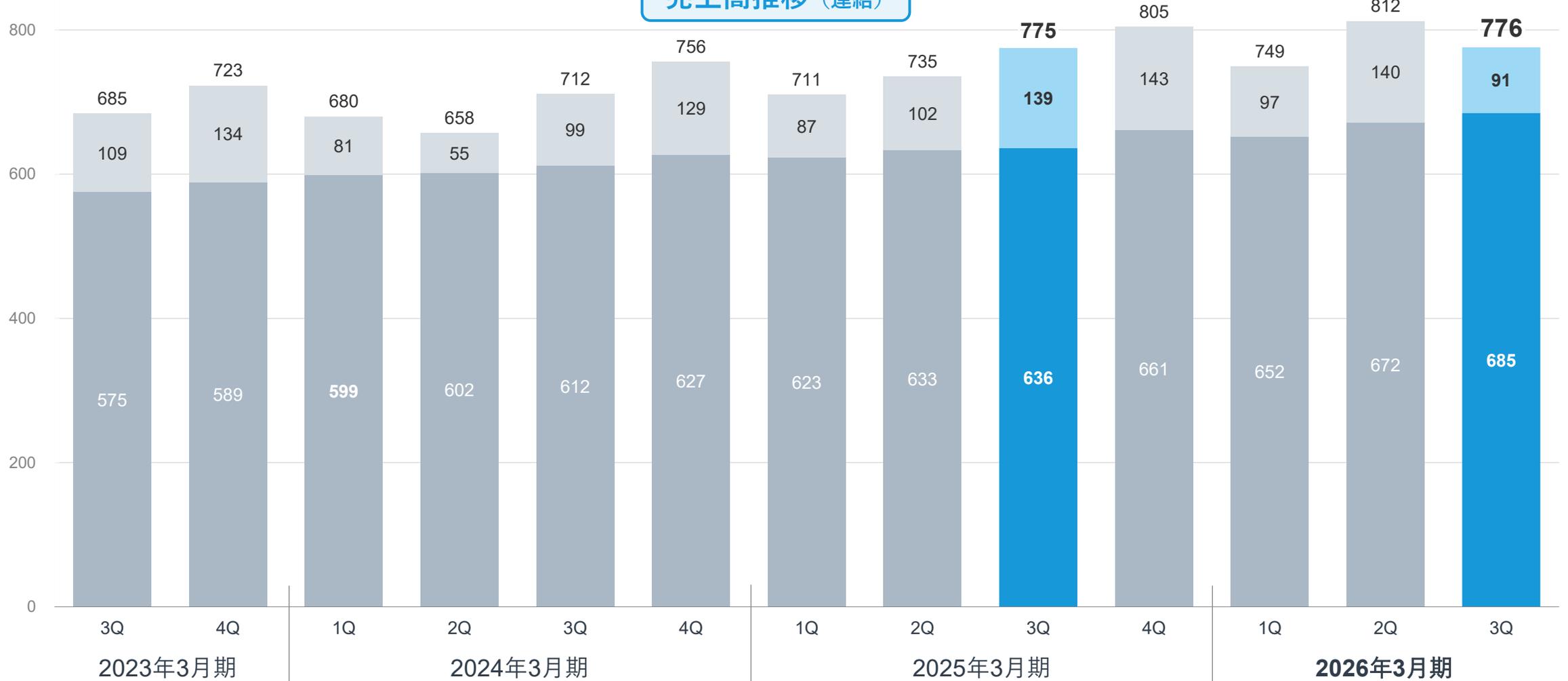
- 第3四半期で利益面が通期業績予想を上回り、第4四半期も堅調な見通し、そのため**通期業績予想を上方修正**
- リアルベースのコミュニケーション、スモールチーム化と裁量範囲の拡大など「**自律型エンジニアリング組織**」の確立に向けて**開発体制の抜本的変革・マネジメント体制の強化**を推進
- 創出したキャッシュをTAM（市場規模）の大きい売買領域等へ重点投下。プロダクト群の拡充により、**来期以降のさらなる成長加速を目指す**

四半期サブスクリプション売上高は過去最高を更新

(単位：百万円)

■ ソリューション ■ サブスクリプション

売上高推移 (連結)



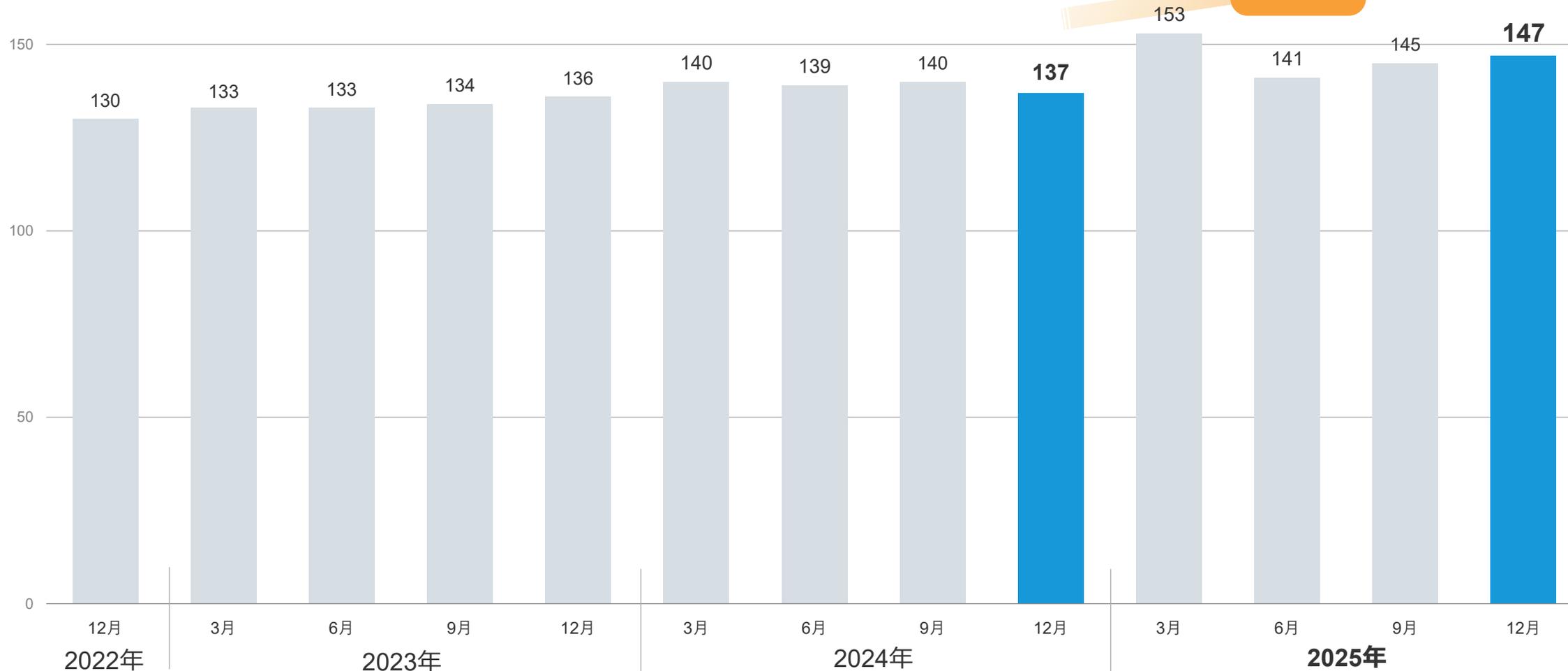
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

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
+7.4%



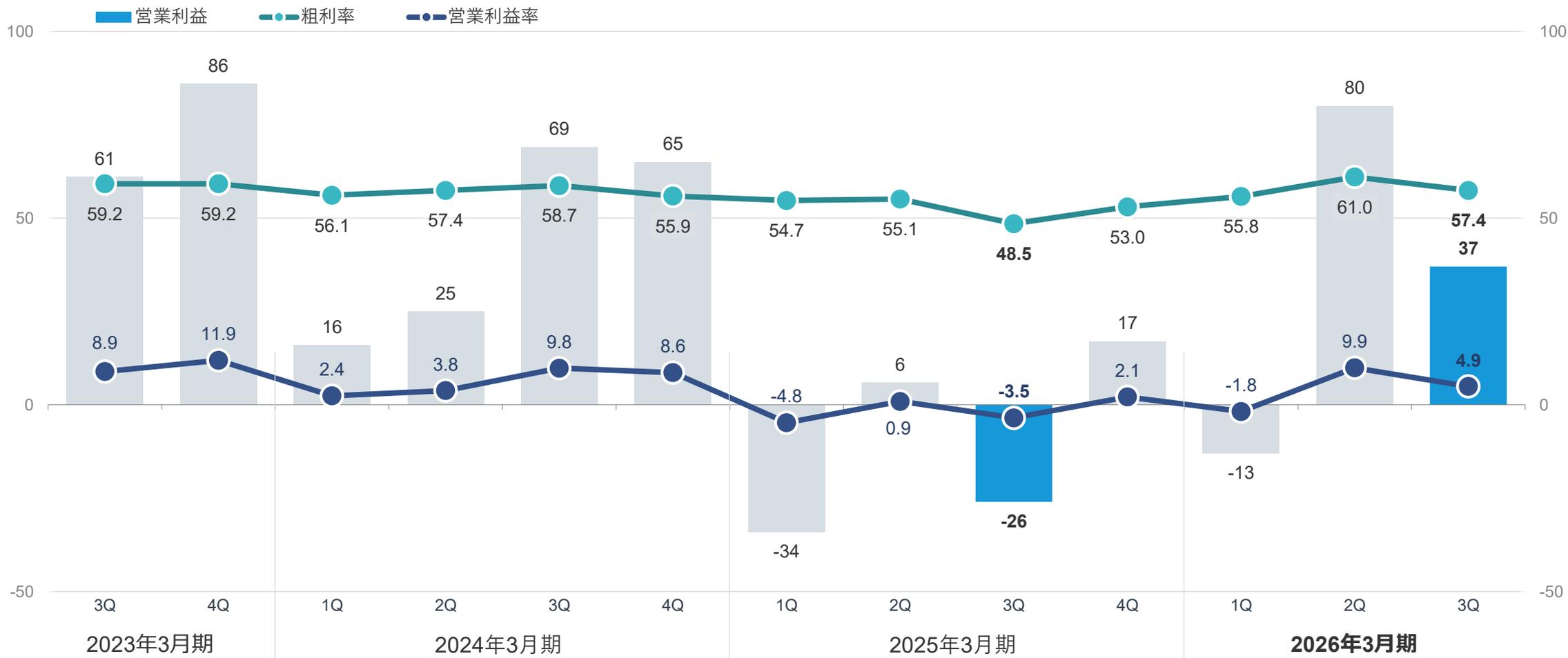
(注) 千円未満は切捨てにしております。

売上成長と費用効率化により、前期比で営業利益が大きく改善

(単位：百万円)

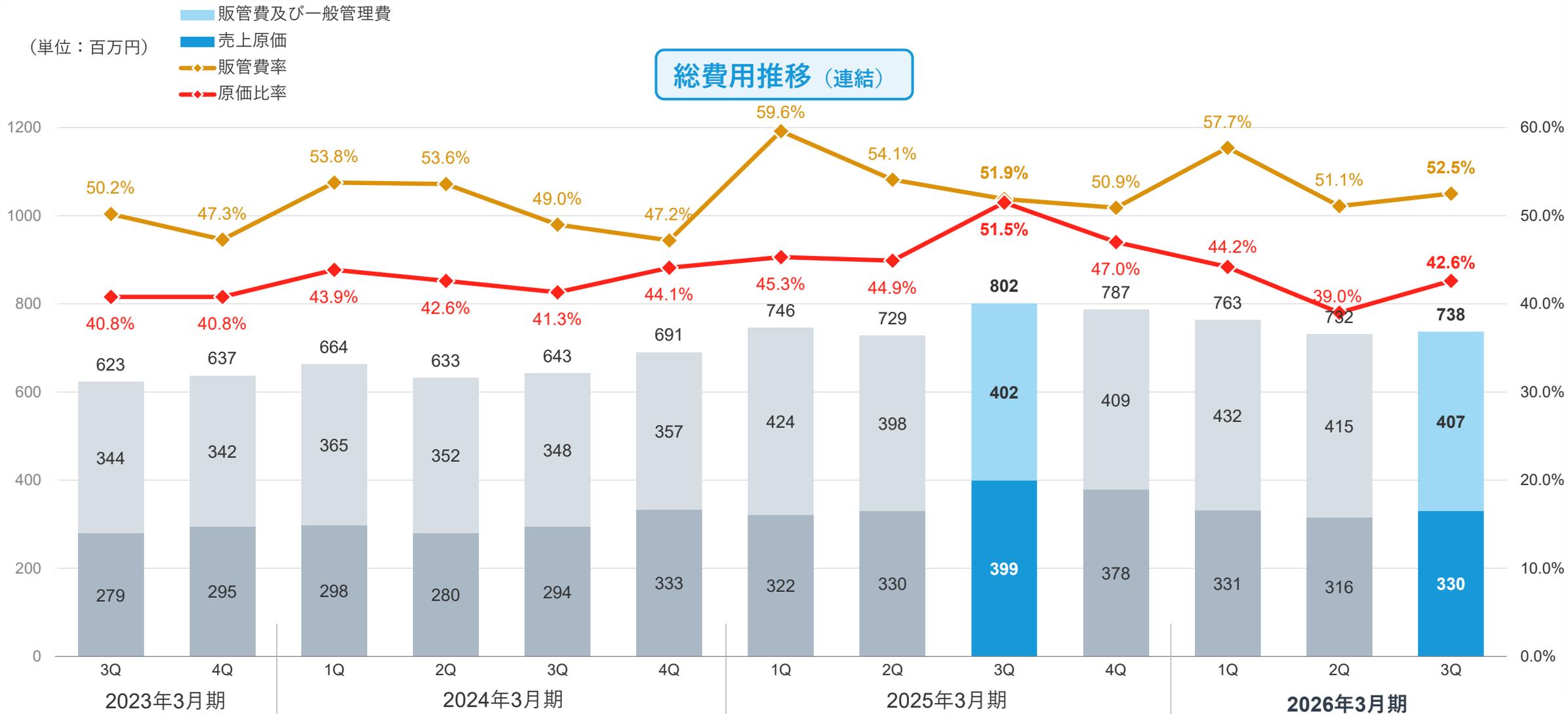
粗利率・営業利益・営業利益率推移 (連結)

(単位：%)



(注) 百万円未満は切捨てにしております。

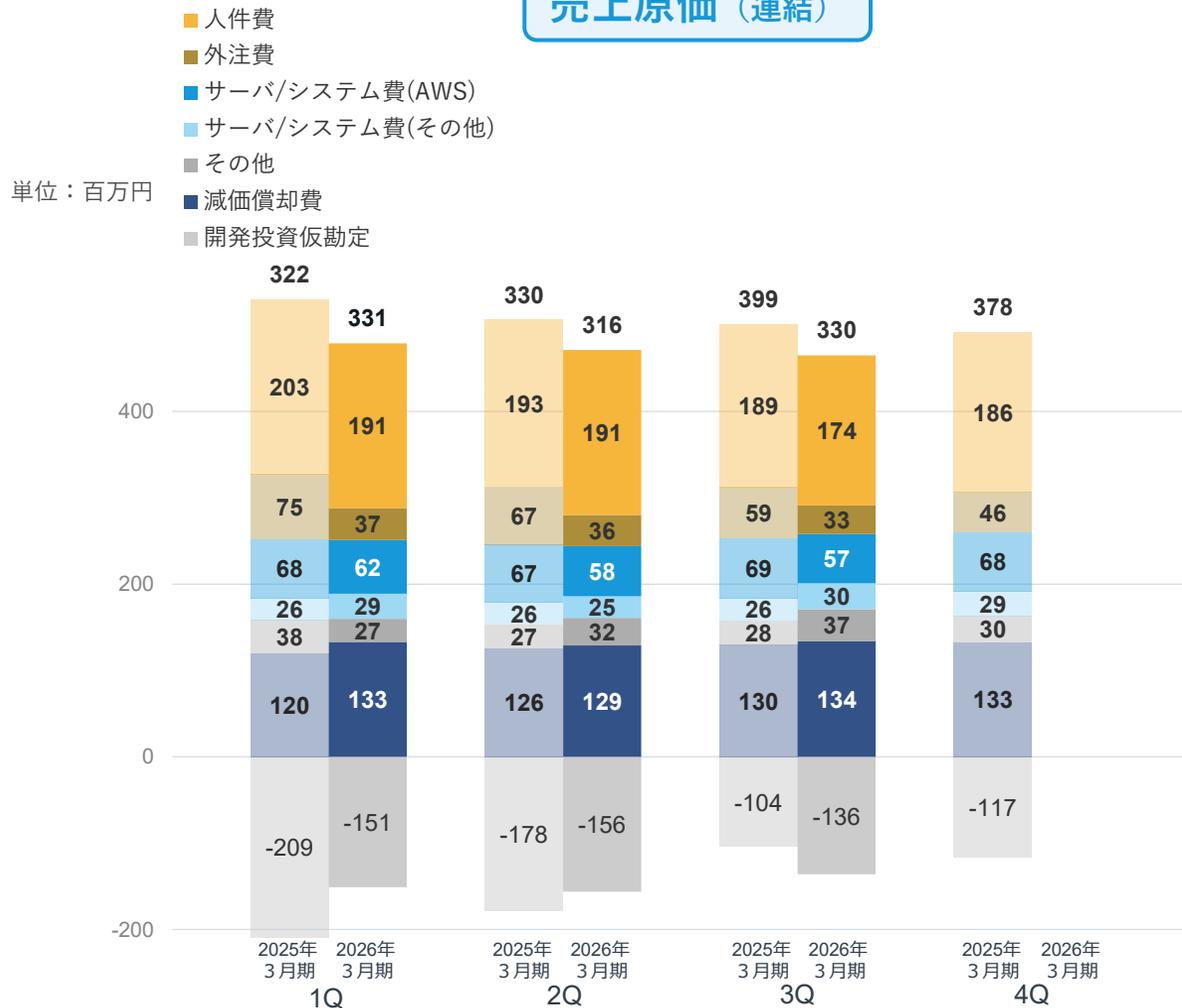
前年同期比で原価率が改善、費用効率化が進む



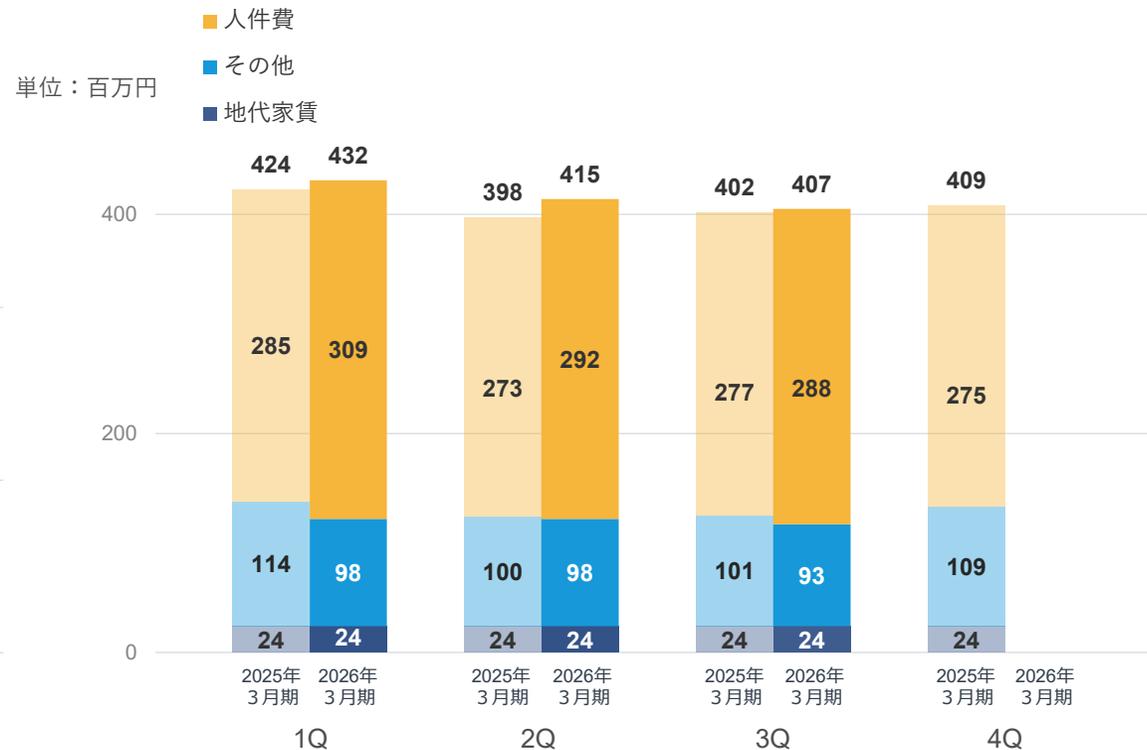
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

費用効率化を進め、生産性と収益性を向上

売上原価 (連結)



販売管理費 (連結)



(注) 売上原価のうち、「その他」はオフィス家賃、水道光熱費等を含みます。「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。

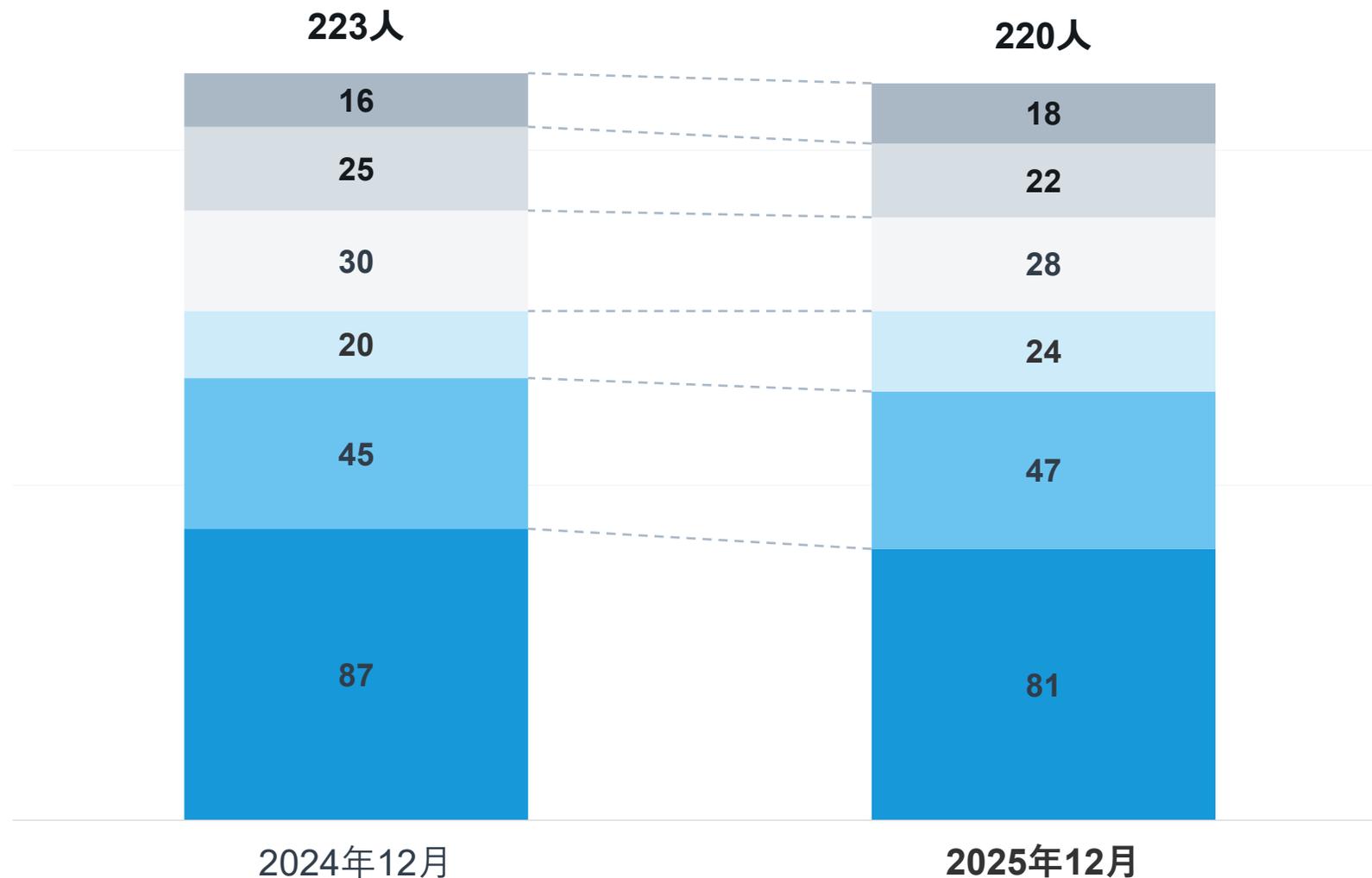
(注) 販売管理費のうち、「その他」にはマーケティング・セールス・サポート等に係る費用を含みます。

(注) 百万円未満は切捨ててしております。

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

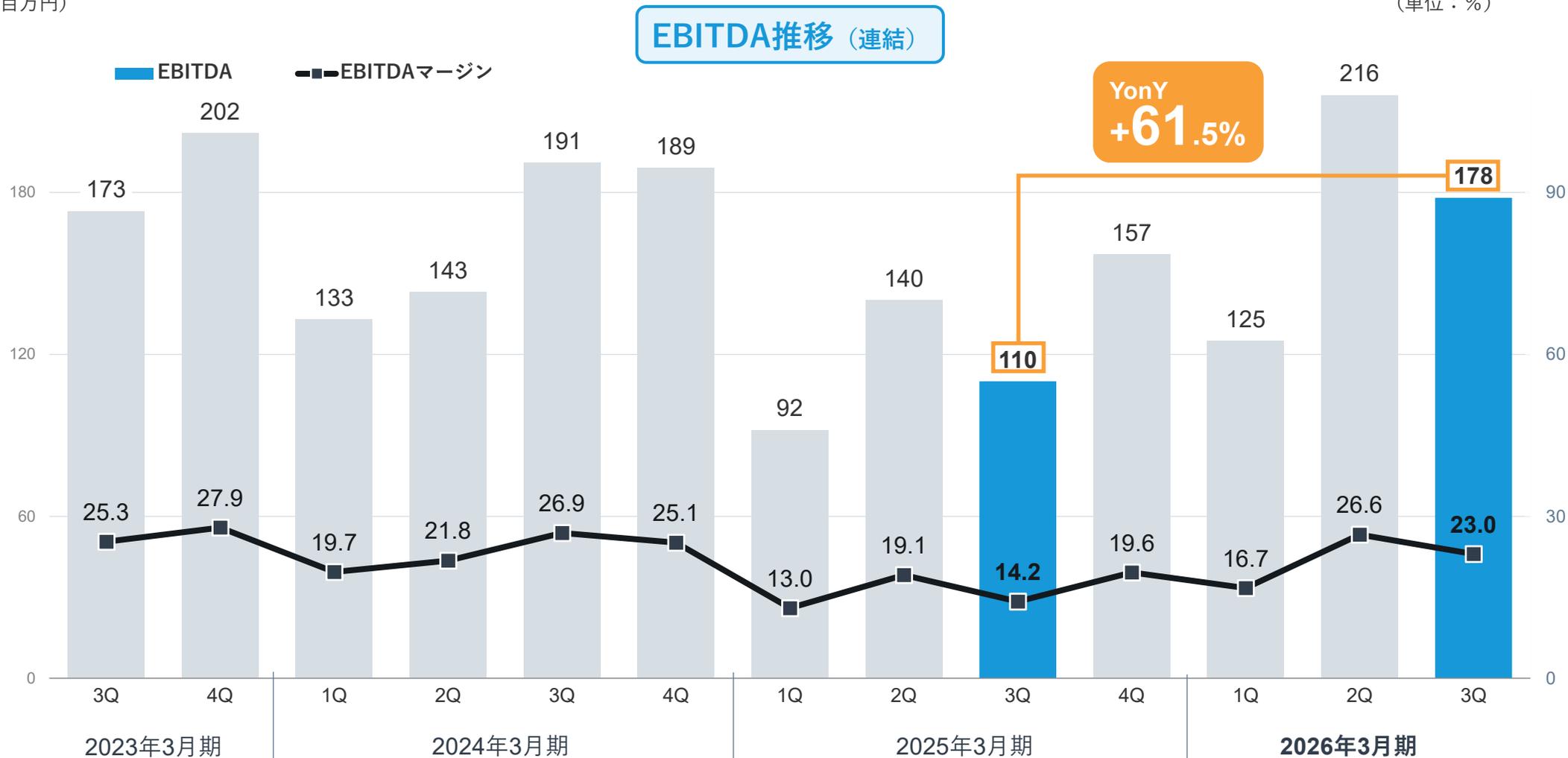


(注) 役員・顧問・契約社員・派遣社員・アルバイトは除く。

EBITDAとEBITDAマージンが大きく改善

(単位：百万円)

(単位：%)



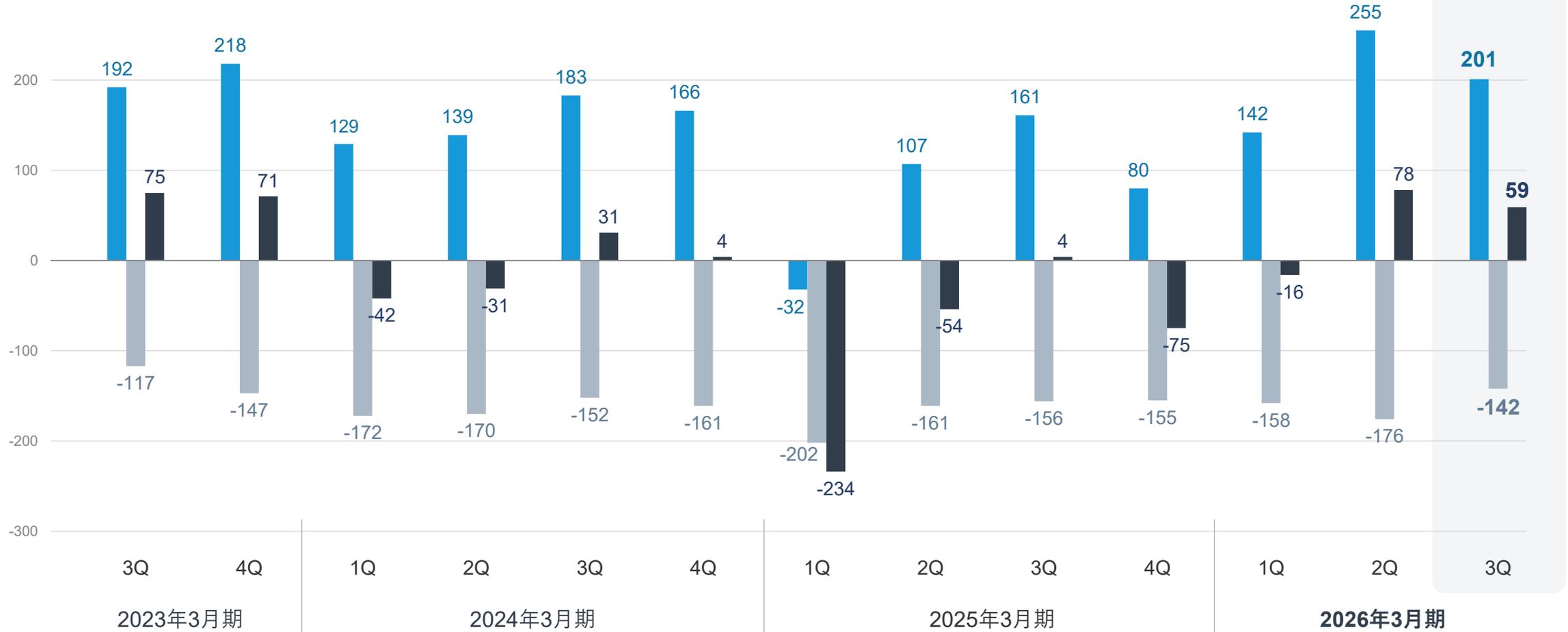
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

キャッシュ創出力は大きく向上

(単位：百万円)

■ 営業CF ■ 投資CF ■ FCF

フリーキャッシュフロー推移 (連結)



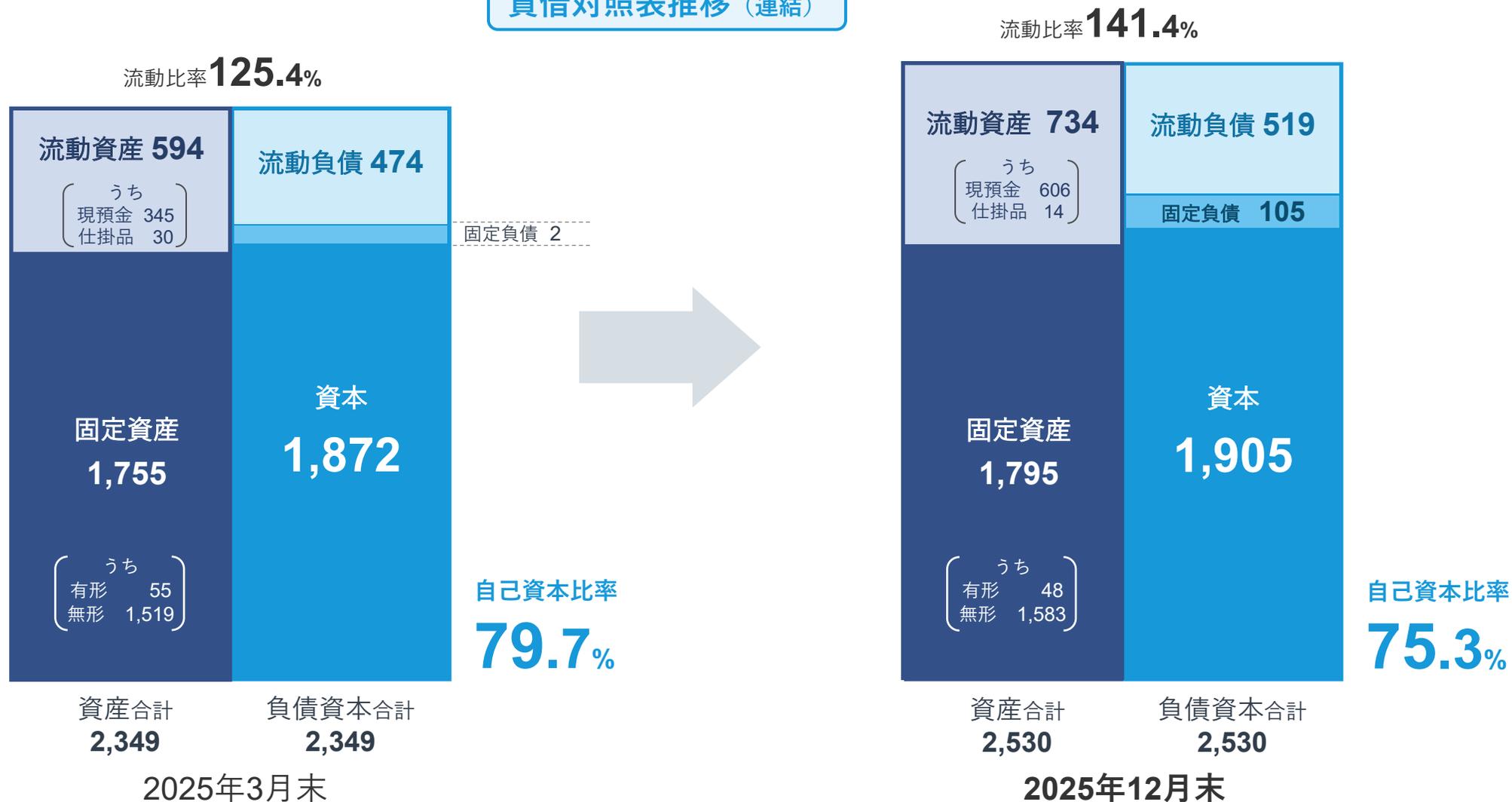
(注) フリーキャッシュフロー (FCF) = 営業キャッシュフロー (CF) + 投資キャッシュフロー (CF)

(注) 百万円未満は切捨ててしております。

健全な財務基盤を背景に、成長領域への機動的な投資を継続

(単位：百万円)

貸借対照表推移 (連結)



(注) 百万円未満は切捨ててしております。

3Q導入実績：大手不動産売買企業が当社SaaSを採用

ホームトレードセンター(株)様

飯田グループHD（東証プライム：3291）唯一の不動産販売専門会社として、グループシナジーを活かして全国42店舗（2025年3月時点）を展開、新築・中古の一戸建てを始め、区分所有マンションから土地仲介まで総合不動産サービスを手掛ける。

BCPの観点から万が一に備えたりスク対策の強化に向け、システムの安定性・継続性・サポート体制を総合的に評価のうえ、既存CRMから当社SaaSへの乗り換えを決定。

約2万件に及ぶ顧客データを滞りなく新システムに移行する作業を全面的にサポート、業務を中断させることなくスムーズな業務運用開始を実現。

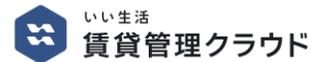
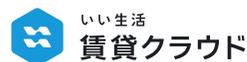


BRUNOプロパティマネジメント(株)様

岡山市を中心に14店舗を展開するBRUNO不動産グループの賃貸管理会社として、賃貸ビル・マンションなど約5,000戸を管理、総合不動産サービスを展開し地域社会の活性化に貢献。

賃貸管理と修繕管理のデータベースを統合し、一貫した進捗管理を行うため当社SaaSを導入。オンプレミスの旧システムのアップデート費用を抑えつつ、管理物件の入居募集から契約管理・家賃管理・修繕管理の一元化を実現。

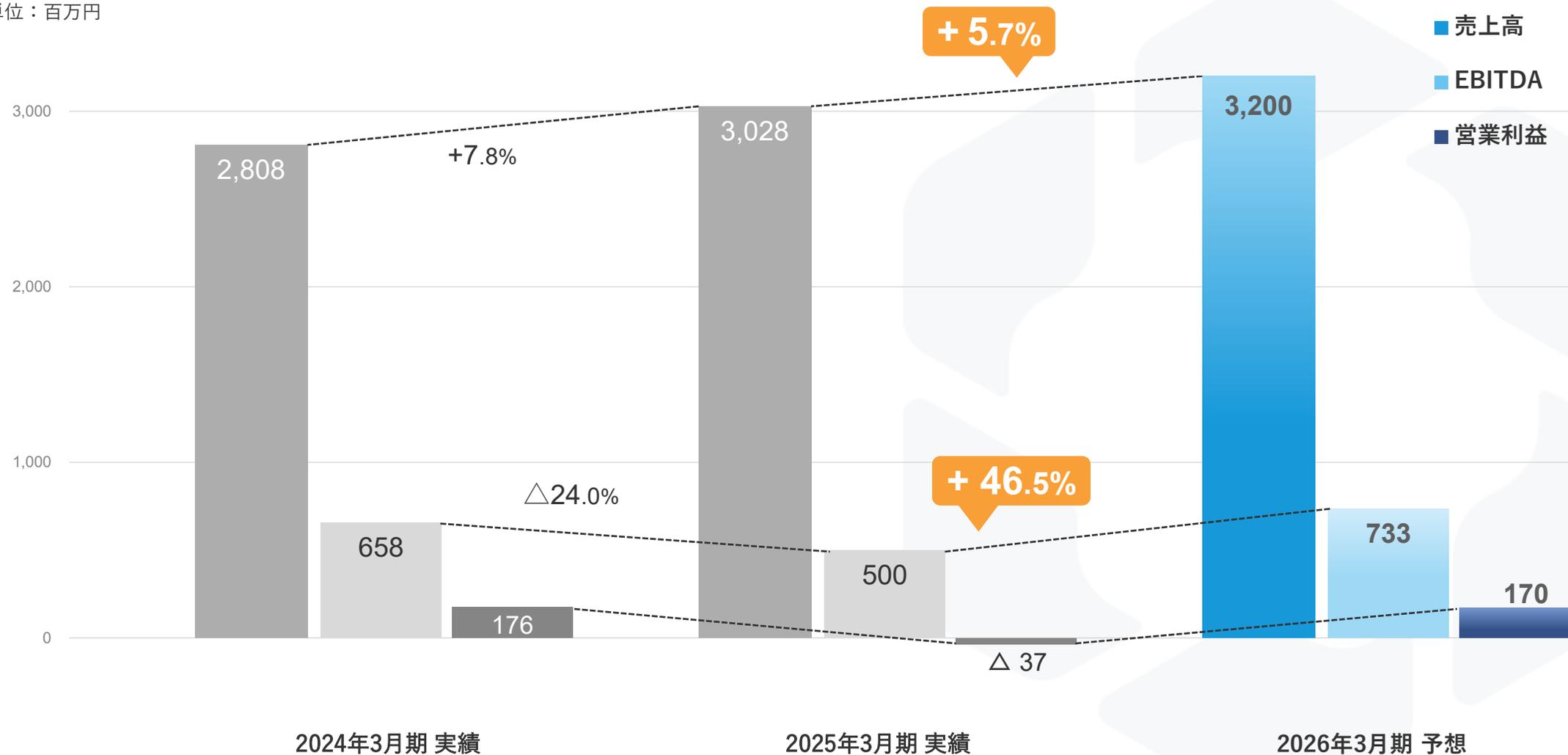
入居者アプリも活用し、業務効率化だけでなく入居者・オーナーとのコミュニケーションも発展させ、地域のニーズに応える事業展開を支援。



3. 今後の展望

直近実績と2026年3月期連結業績予想

単位：百万円



(1,000)

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。マルチプロダクトで課題解決、データの移行から稼働まで伴走

2 マルチプロダクト戦略の強化

需要の大きい売買領域での大規模アップデートを準備中。建物管理機能もリリース予定で賃貸管理会社向けラインアップを更に拡充

3 いい生活 Square は トランザクション課金増を狙う

2025年3月末時点で約23,000社が「いい生活Square」に登録済み。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の強化

顧客側旧システムからのデータマイグレーションを高速化。顧客のレガシーデータを「情報資産」として再定義し、当社SaaS上で価値を最大化

【いい生活賃貸/売買クラウド】 デジタルマーケティング関連機能を強化

2025年10月 1 Web版アプリ 新機能リリース予定

いい生活
売買クラウド

掲載にかかる時間を大幅カット!

ポータルサイト SUUMOへ
「多棟連動」開始!

分譲地情報と、簡易な区画情報で掲載できます。



新機能リリース

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

2025年11月

オンライン接点の強化で営業力アップ!

顧客マイページから
物件検索ができるようになりました!



新機能リリース

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

反響取りこぼしゼロへ!

反響担当者を
自動振り分け
できるようになりました



新機能リリース

いい生活
売買クラウド

いい生活
売買クラウド 営業支援

いい生活
ウェブサイト Flex

2025年12月

クラウド 営業支援
マイページ内で

会員限定物件を
紹介できるようになりました

- ✓ 顧客のマイページ登録を促進!
- ✓ 会員の囲い込みを強力に支援!



- 売買区画の複数一括出稿、営業担当者の割り当て自動化など、主に売買向けのデジタルマーケティング機能を強化
- 長期検討中の売買希望ユーザー向けには、自社サイトでマイページ機能を充実させ長期間でもフォローしやすく

【いい生活Square】JCOM（株）との情報連携を開始

いい生活、国内最大手のケーブルテレビ事業者である
JCOMと入居者情報の連携を開始

あたらしいを、あたりまえに

J:COM



いい生活

不動産会社との情報連携を効率化し、
安心で快適な暮らしの提供に貢献

- 約573万世帯にネット回線等ライフラインサービスを提供するJ:COMと、「いい生活Square」が入居者情報を連携
- 入居者・不動産会社・ライフライン事業者がスムーズにつながり、スピーディーな新生活の立ち上げをサポート

サンフロンティア不動産（株）様とのオフィステナント向けアプリ共同開発の紹介記事



不動産経営・管理
ビジネスに特化した
専門月刊誌

2000年創刊。
以降25年にわたりあらゆる
不動産プロフェッショ
ナルに向けた収益最大化
のためのヒントとなるさ
まざまな情報を提供。

- オフィスビル入居テナント向けアプリ共同開発の取り組みについて、
総合ユニコム（株）発行『月刊プロパティマネジメント（2025年11月号）』誌上にてユーザー対談を実施
- Web記事を読む：<https://www.sogo-unicom.co.jp/pm/n202511/p05/>

【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

2025年10月

2025年11月

(株)みらいアセット 様

愛知



みらいアセット

(株)ファイブスタープラス 様

大阪

FIVE STAR



アドバンスホーム(株) 様

埼玉



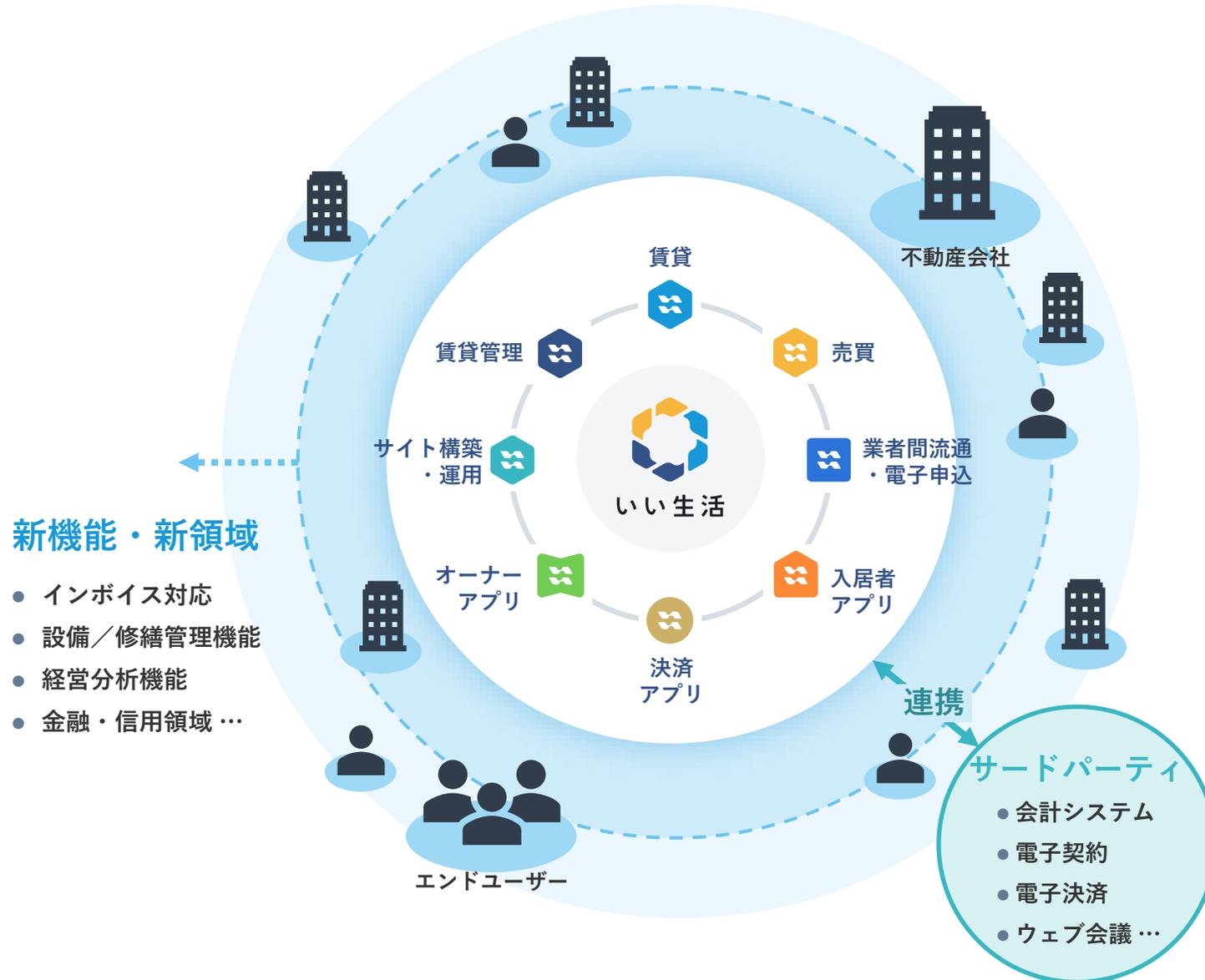
(株)アンサー倶楽部 様

福岡



アンサー倶楽部

不動産市場のDXに向けたプロダクトビジョン

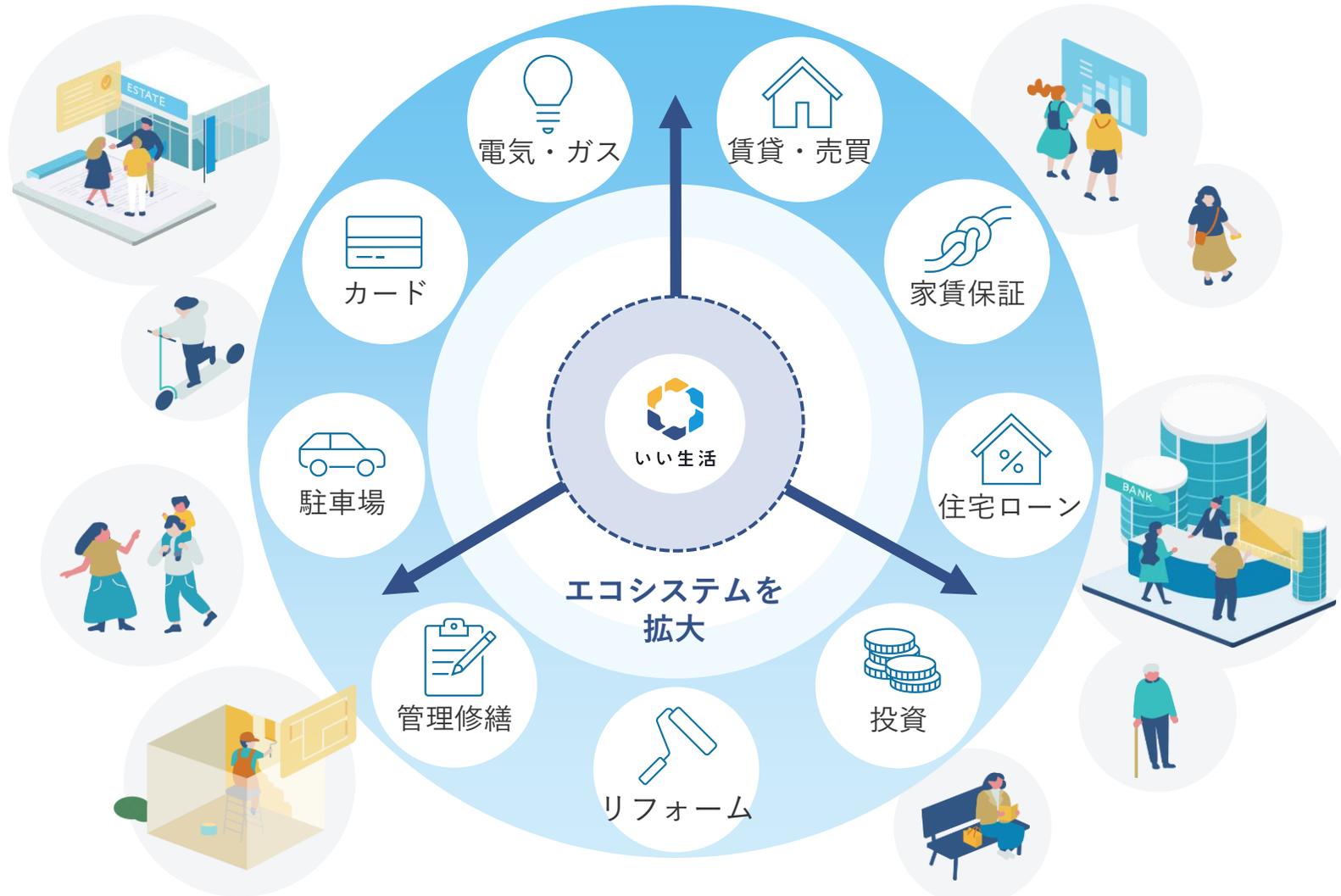


不動産テック領域で マルチプロダクトを さらに推進

- SaaSであらゆる業務領域をカバー、各ツールが人手を介さずリアルタイムでデータ連携
- 多彩な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

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

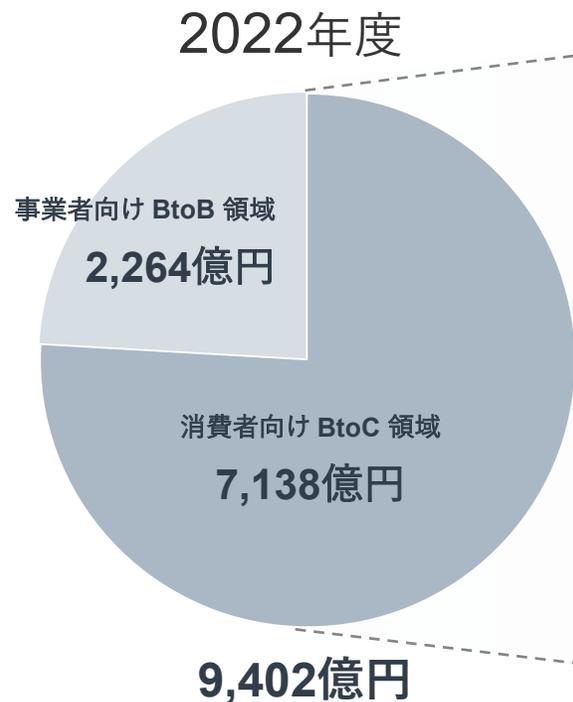
市場のDX化により、プラットフォーム・マーケットプレイスを実現、エコシステム拡大を目指す



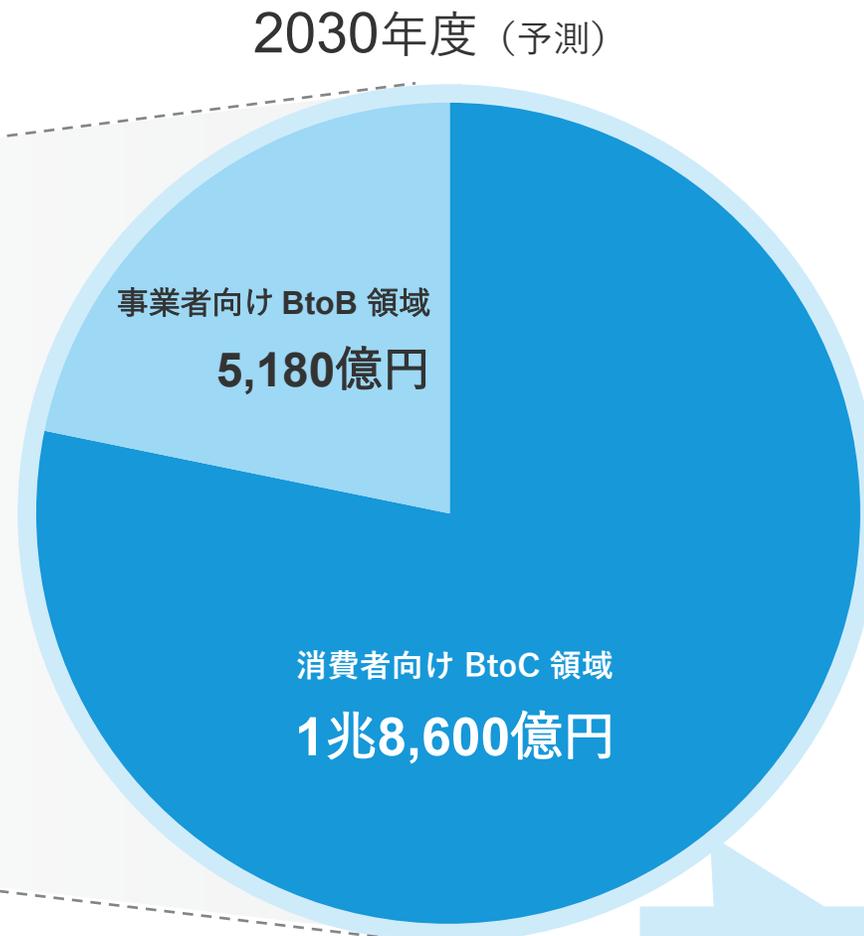
- SaaSを媒介として、不動産に関わるあらゆるデータが集まるプラットフォームへ
- 豊富なデータに基づき、多彩なトランザクションが活発に展開されるマーケットプレイスへ
- 不動産市場のDX化がもたらす価値創造を通じ、近接領域にエコシステムを拡大へ

拡大が続く不動産テック市場

(単位：億円)



252.9%



当社のTAM
Total Addressable Market

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

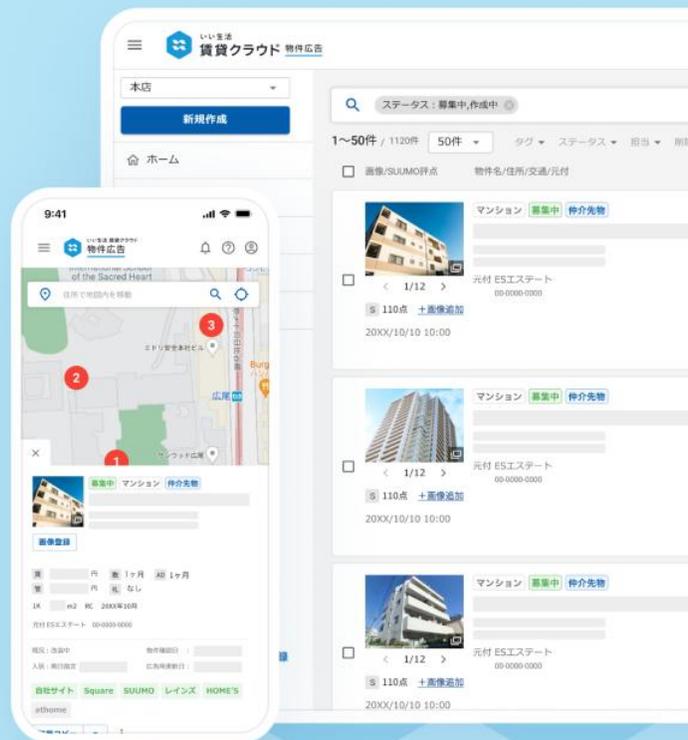
【営業支援】不動産賃貸仲介業務に最適化された顧客管理SaaS。不動産営業のデジタルマーケティング化を支援

【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】

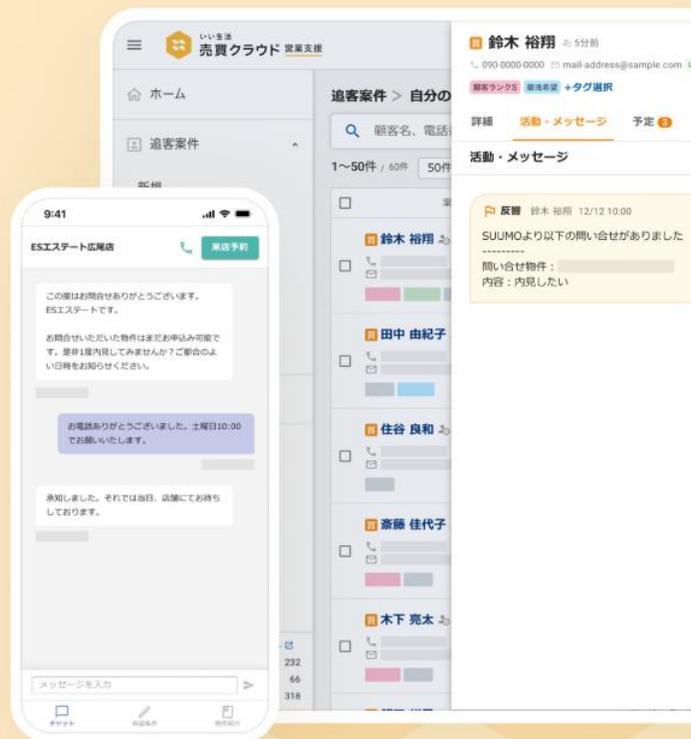
- スマホやタブレット等各種デバイスに対応
- AI入力補助やアシスト機能で賃貸仲介不動産会社のウェブ営業活動を支援

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



- 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
- ウェブ入居申込 (Sumai Entry) 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

オーナーとの建物管理業務受託契約、法令点検、定期点検、定期報告などカバーする建物管理業務向けSaaS



いい生活

建物管理クラウド

建物管理



- 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ル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



【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

【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 **25,000社**

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
- 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) **220,000名** 以上

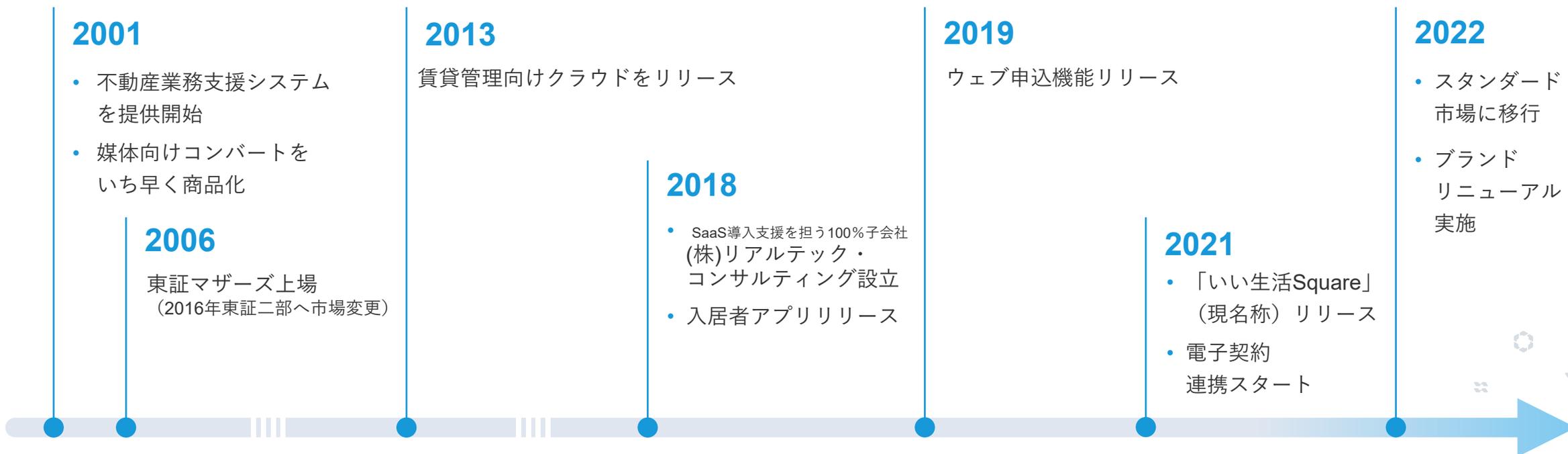
(注) 2025年12月時点の累計有効入居者ID数。

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5G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)

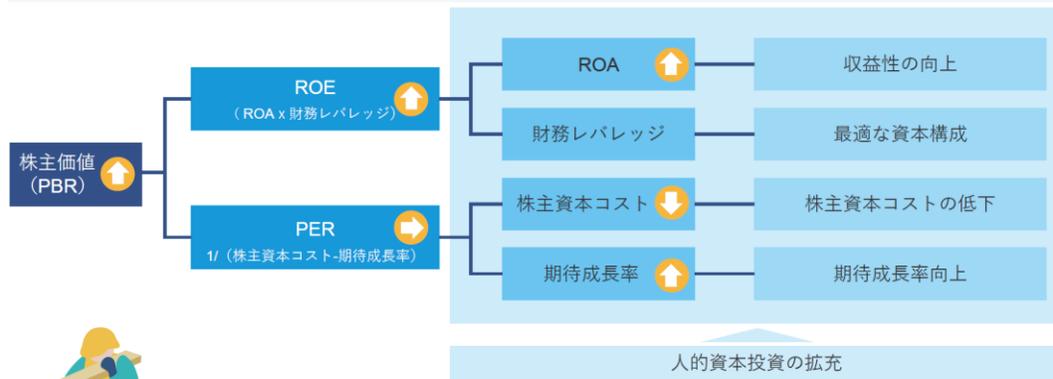
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

会社の持続的成長と中長期的な企業価値向上を目指し、資本コストと資本収益性に関する資料を開示しています

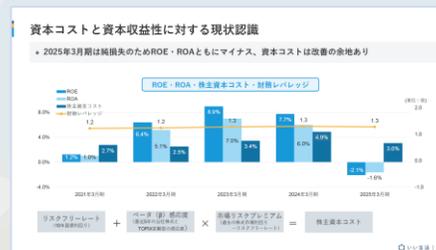
改善に向けた今後の取り組み方針

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取組みの全体像

- 無形資産（ソフトウェア）の価値向上を図りながら、SaaSサブスクリプションの売上を伸ばすことで2026年3月期は黒字化、ROAを向上させROE・PBRの向上を目指す
- 丁寧なIRで株主資本コストを下げ、成長戦略の発信強化で市場の期待成長率向上、PERを維持する
- 人的資本など非財務資本への投資を通じ、ROE・PERの各要素に働きかける



現状の分析・評価

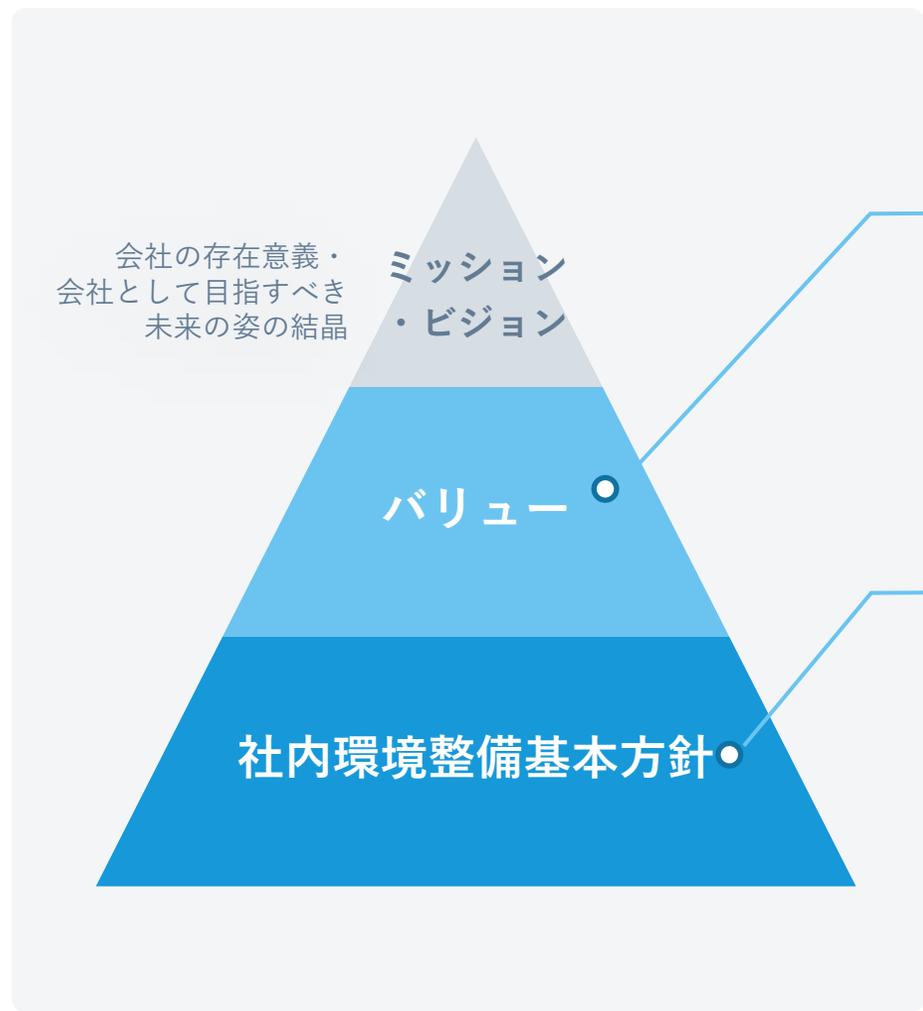


以下のURLから全編ダウンロードできます
https://www.e-seikatsu.info/aboutUs/pdf/cost_of_capital_analysis.pdf



人的資本拡大に関する基本方針

社会と会社の関係もWin-Win、会社と従業員の関係もWin-Winを目指します



人的資本拡大に関する基本方針

大切にしたい価値観、目指すべき個々人の在り方を
6つのバリュー（行動指針）に集約



方針を具現化するための施策

自発的価値創造性
の追求

目標設定、目標達成を
支援する過程での
積極的対話の
積み重ね

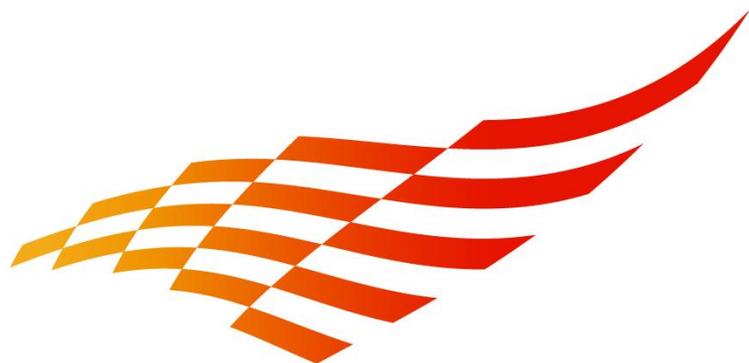
一人ひとりの価値を
顕在化させる中で
ウェルビーイング
も追及

人間性の尊重

タレントの獲得

健康経営への取り組み

いい生活は6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



2025

健康経営優良法人

KENKO Investment for Health

大規模法人部門

6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>)

会社概要

創業	2000年1月21日		
資本金	628,411,540円（2025年12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	220名（2025年12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 代表取締役社長 CEO 代表取締役副社長 CFO 代表取締役副社長 COO 専務取締役 CTO	中村 清高 前野 善一 塩川 拓行 北澤 弘貴 松崎 明	社外取締役（独立役員）監査等委員 社外取締役（独立役員）監査等委員 社外取締役（独立役員）監査等委員 成本 治男 伊藤 耕一郎 神村 大輔
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わない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