



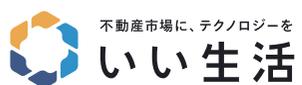
いい生活

証券コード：3796

統合報告書 2024

2023.04.01 » 2024.03.31

テクノロジーと心で、たくさんのいい生活を



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





代表取締役社長 CEO
前野 善一

代表取締役会長
中村 清高

代表取締役副社長 CFO
塩川 拓行

代表取締役副社長 COO
北澤 弘貴

ステークホルダーの皆様へ

皆さまには平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

当社グループは、「不動産市場に、テクノロジーを」というブランドメッセージのもと、「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（使命、存在意義）の実現に向け、不動産市場をデジタル化で進化させるシステムを企画・開発し、クラウド・SaaSとして提供することで不動産市場及び不動産業のDXを支援する事業を展開しております。

不動産は、多くの人にとって人生で最大の支出先ですが、情報の透明性・正確性が不十分、情報格差（非対称性）が大きい、取引プロセスが煩雑で不便等の解決すべき課題が多く、DXを加速することで不動産会社及び消費者の利便性向上余地が大きい市場であります。

また、少子高齢化と人口減少、住宅ニーズの多様化、大都市圏への人口集中、空き家問題、耐震・省エネ・持続可能性への対応、不動産事業者の人手不足問題等、不動産市場は日本社会の縮図とも言える課題に直面しており、ビジネスを通じた社会課題へのアプローチが強く必要とされている市場でもあります。

社会課題の解決を目指して創業した当社では、ビジネスの拡大・発展と、社会課題の解決は同じベクトル上にあります。当社が向き合う不動産市場の課題は非常に大きいものですが、課題の大きさは、当社が発揮できる付加価値の大きさでもあり、当社の成長の可能性、当社事業の持続可能性でもありと確信しております。

当社は、今後とも事業そのものを通じて社会課題の解決を目指し、社会的共通資本としての不動産市場の進化、ならびに社会の要請に答える持続可能な不動産市場及び不動産業界の発展に、システムとプラットフォームの提供を通じて貢献してまいります。

代表取締役社長 CEO 前野 善一



ステートメント

テクノロジーと心で、たくさんのいい生活を。

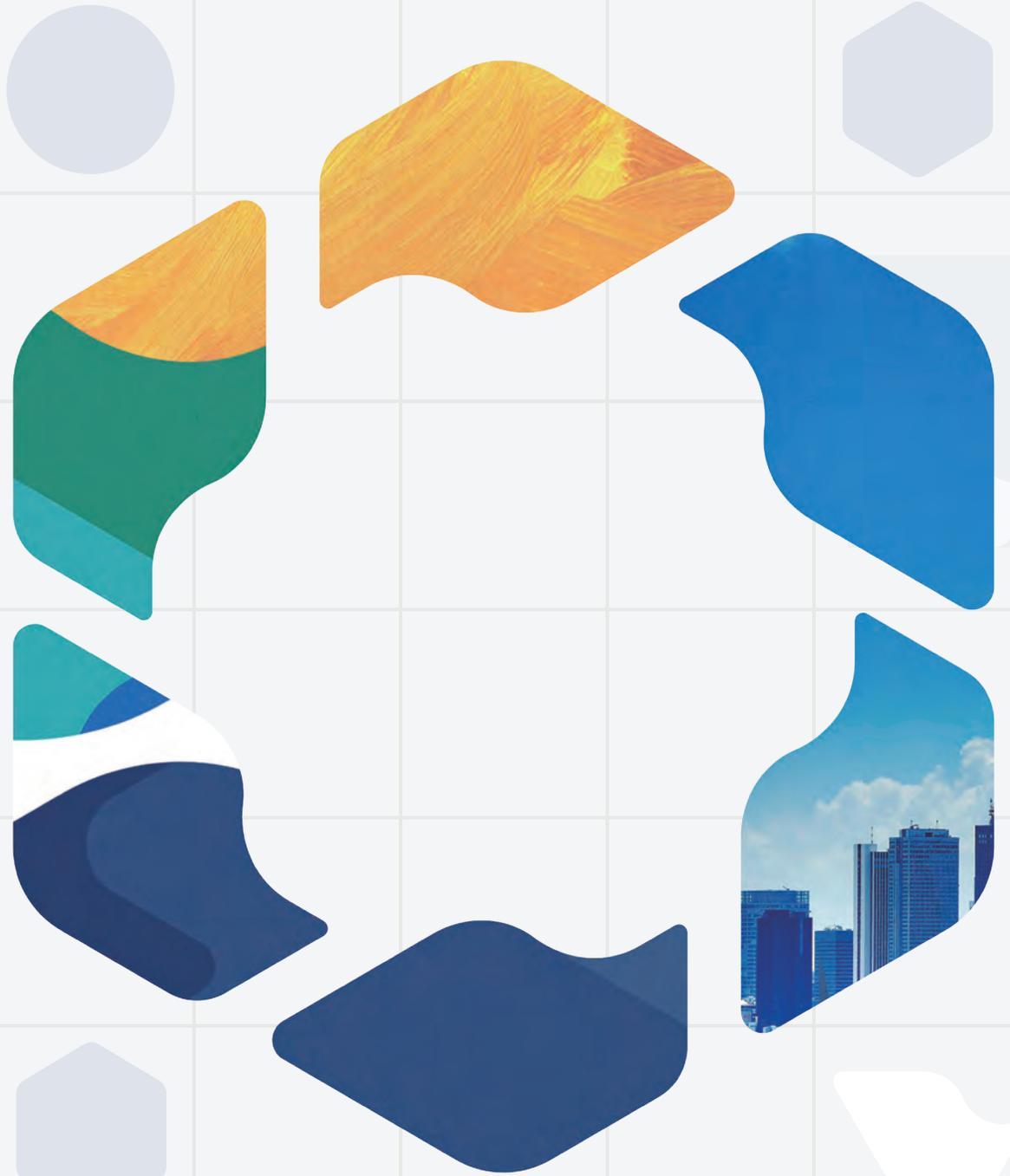
もっと、親切に。相手の心と目線に寄り添い、生活に調和する暮らしを。
もっと、明快に。迷うことなく快適に、自分らしい生活を選べる暮らしを。
もっと、多様に。時代や人に寄り添い、さまざまな価値観に適應する暮らしを。

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、
暮らしを手助けする「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。

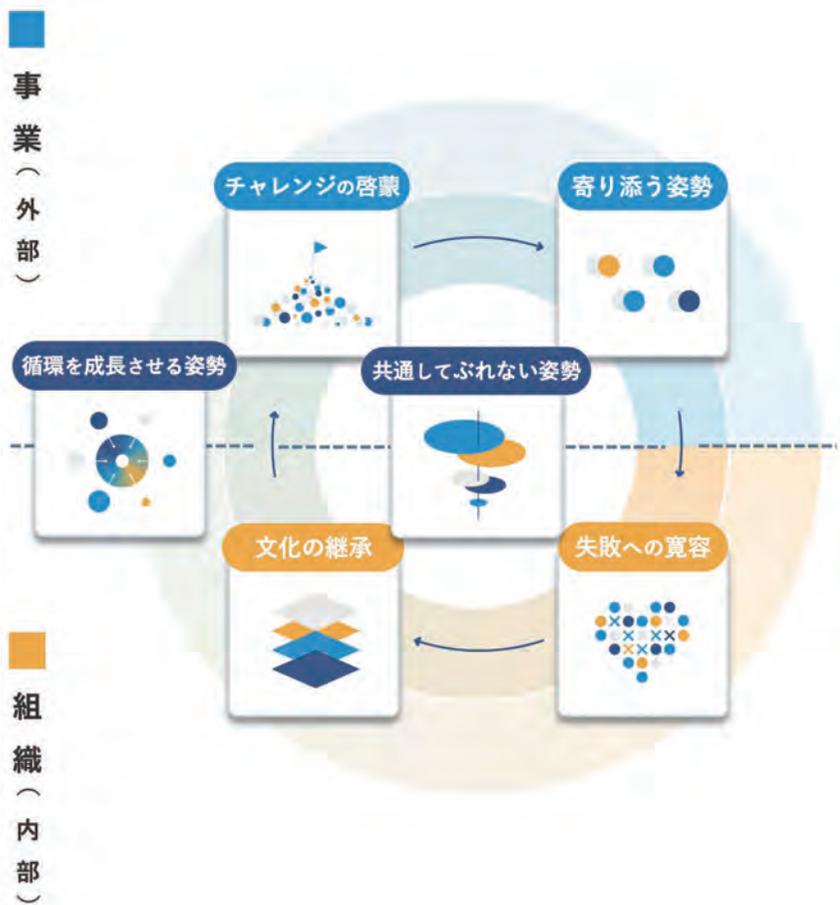
暮らしが変わるとき、暮らしがつづくとき。
あらゆる接点で、豊かで明快な選択肢をもたらし、
とぎれなくデータがつながり、人といい生活をむすんでいく。

心地いい暮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

ミッションとビジョンの実現に向け、大切にしたい価値を定め、行動の指針としています。



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。

ロゴストーリー

当社の社名に含まれる「いい」が循環する様子から、ミッション・ビジョンの世界観を体現しています。

ロゴに使用されている3色は、ひとやデータが行き交う流れを「かぜ (BLUE)」、不動産の本質である土地を「つち (YELLOW)」、建物やシステムのような秩序を「まち (NAVY)」とすることで、プラットフォームの要素を色でも表現しています。



テクノロジーと心で人や生活がつながることで、
たくさんの「いい」が形成されていく



形成された「いい」が集まり、循環し、
プラットフォームへと進化する



社名上部に「タグライン」を添え、
当社が市場や顧客を交わす約束を表現

プロダクトラインナップ

人と生活、データとデータが
途切れることなくつながる世界を。

いい生活のミッションとビジョンを体現する各プロダクトの構造です。

中央に「不動産プラットフォーム」群があり、それを「業務クラウド」群が取り囲む構造となっています。

不動産プラットフォームは、不動産市場に参加するさまざまなプレイヤーをつなぐことで情報流通を加速させ、新たなビジネス機会を創出します。

業務クラウドは、不動産会社の業務のデジタル化を促進し、生産性向上に寄与します。

両者が接する境界にはスキマがあり、これらが相互に連携することで、くらしとデータの循環が発生します。



不動産取引におけるさまざまな課題

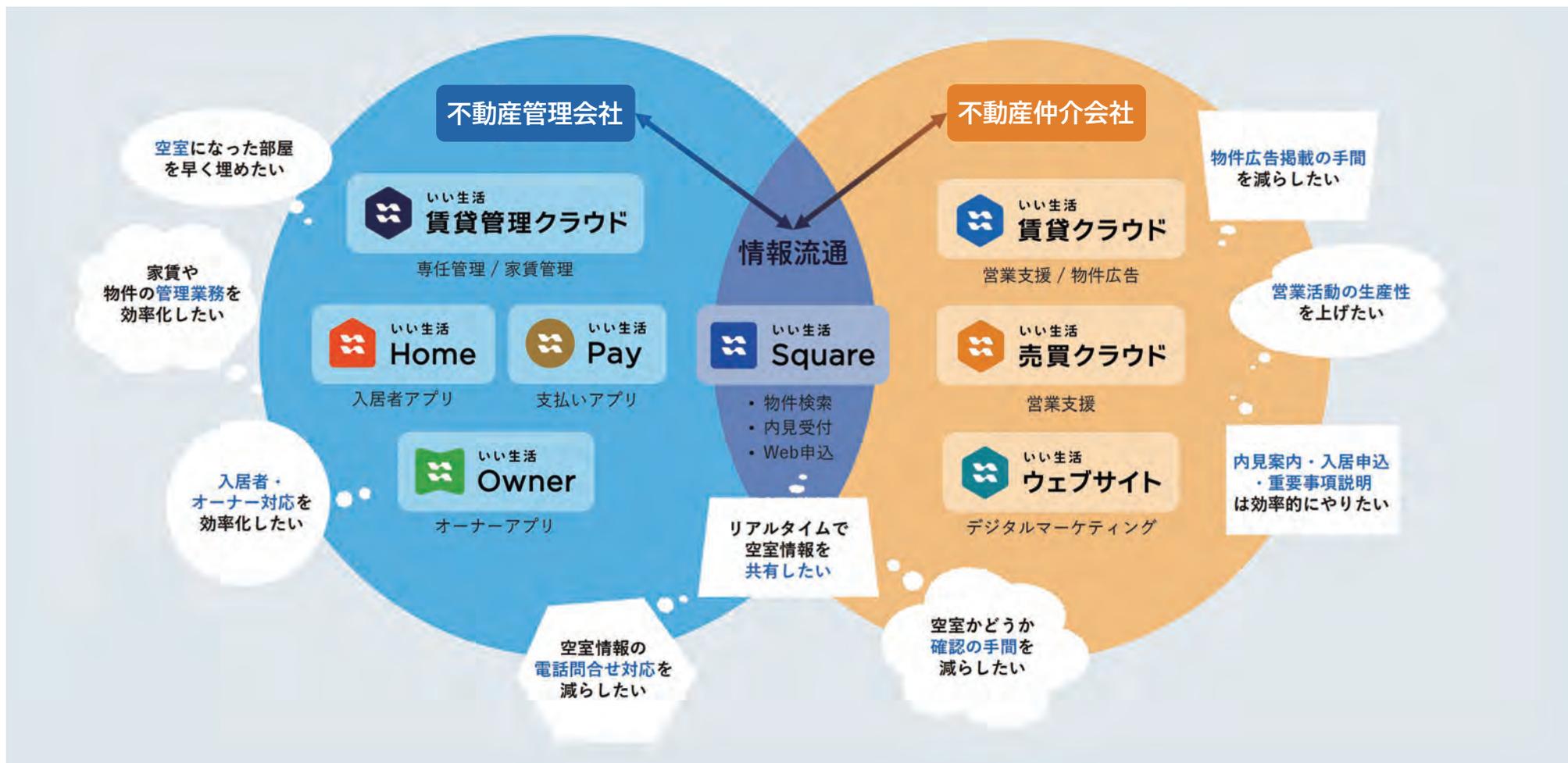
不動産会社、不動産オーナー、エンドユーザーの悩みや課題はさまざま。
これらを解決するには、どうすればいいのか……？



皆さんの悩み、いい生活がITで解決します！

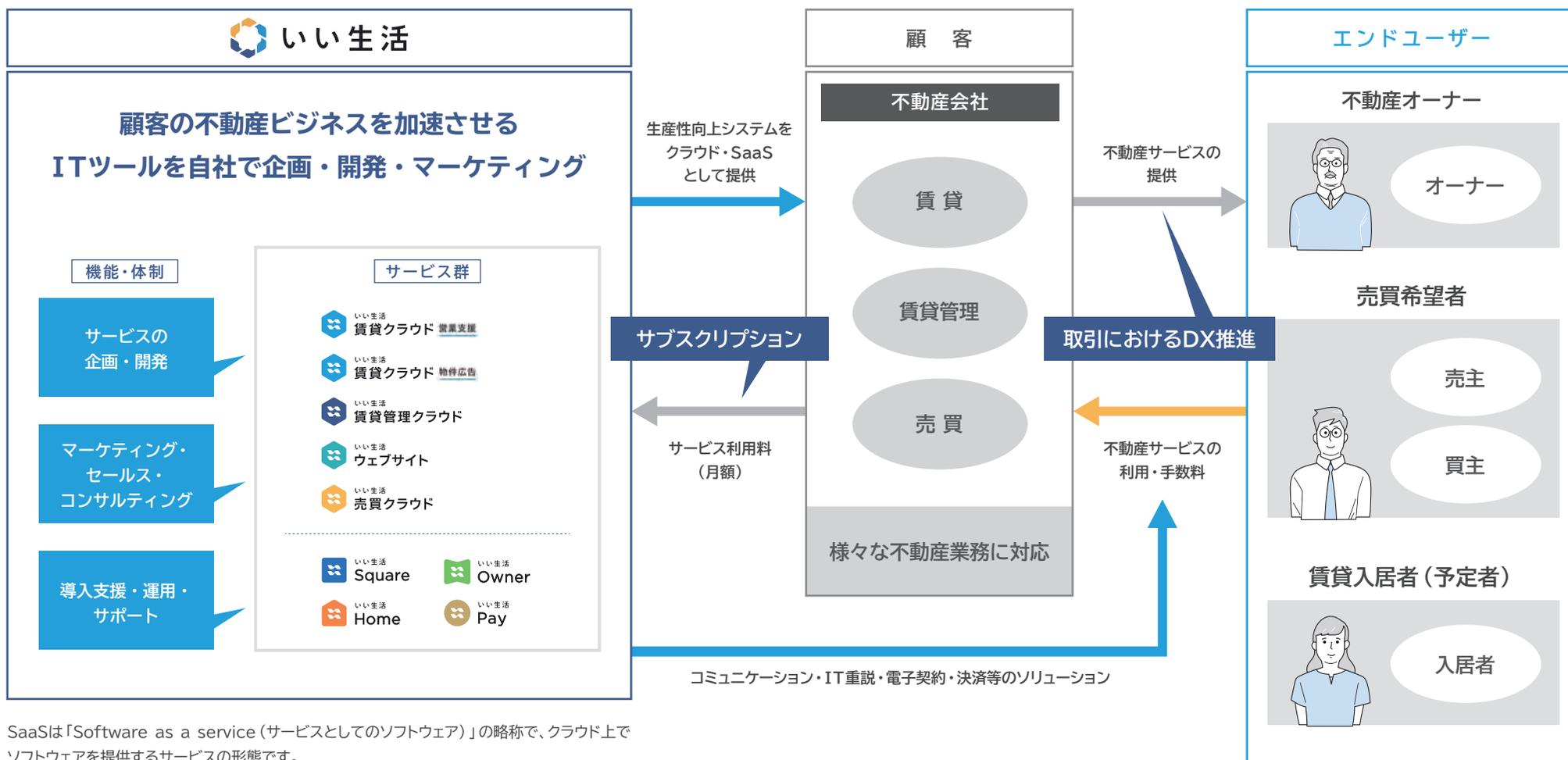
不動産会社の課題に応えるプロダクト群

不動産会社のさまざまな「困りごと」を解決する統合型業務支援システムを展開しています。



ビジネスモデル

不動産市場に特化、全国の不動産会社のDXニーズに応えるシステムをクラウド・SaaS、サブスクリプション（月額利用料）で提供しています。



SaaSは「Software as a service (サービスとしてのソフトウェア)」の略称で、クラウド上でソフトウェアを提供するサービスの形態です。

不動産市場の特性に合う SaaS・サブスクリプションビジネス

不動産領域でバーティカルSaaSを展開する、ユニークな存在です。

「テクノロジー×不動産領域」=不動産テック (Real Estate Tech) が当社グループの事業領域です。いい生活は、業界特化型、バーティカル SaaS (垂直型SaaS) を展開する数少ない上場企業です。

不動産市場は全ての人の生活に直結する大変重要な市場。その市場が今、テクノロジーの力で大きく進化しようとしています。不動産市場はGDPの約12%を占める「国内最大規模の産業」で、全国で約13万を超える事業者から成る市場ですが、中小事業者が多く、本格的なデジタル・トランスフォーメーション (DX) はまだまだこれからという状況です。

そういう市場にITを届けるにはどうしたら良いか。私たちの答えは、必

要なシステムをクラウド・SaaSとして、サブスクリプション (継続課金) モデルで利用してもらうということでした。

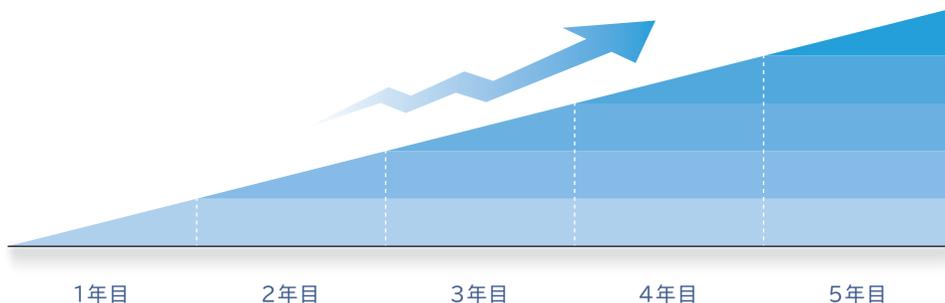
私たちのサービスは、取引のデジタル化、情報の高度化、大量のデータを活用した不動産データアナリティクス等、不動産会社の業務効率化を支援し、不動産会社の顧客であるエンドユーザーによりスムーズな取引エクスペリエンスを提供し、市場に革新をもたらします。

私たちはテクノロジーで「不動産市場の未来を変革する」先駆者でありたい、そう考えています。

サブスクリプション (継続課金) モデル

継続的・安定的に積み上がる収益モデル

当社の収益モデルは、システム利用料を月額継続課金で受領するサブスクリプションモデルであり、継続的・安定的に収益が積み上がるストック収入モデルです。



不動産市場の特性

中小規模事業者が圧倒的多数

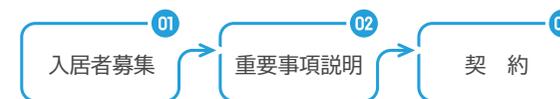


全国各地に広く所在



宅地建物取引業者数
130,583
※2024年3月末時点

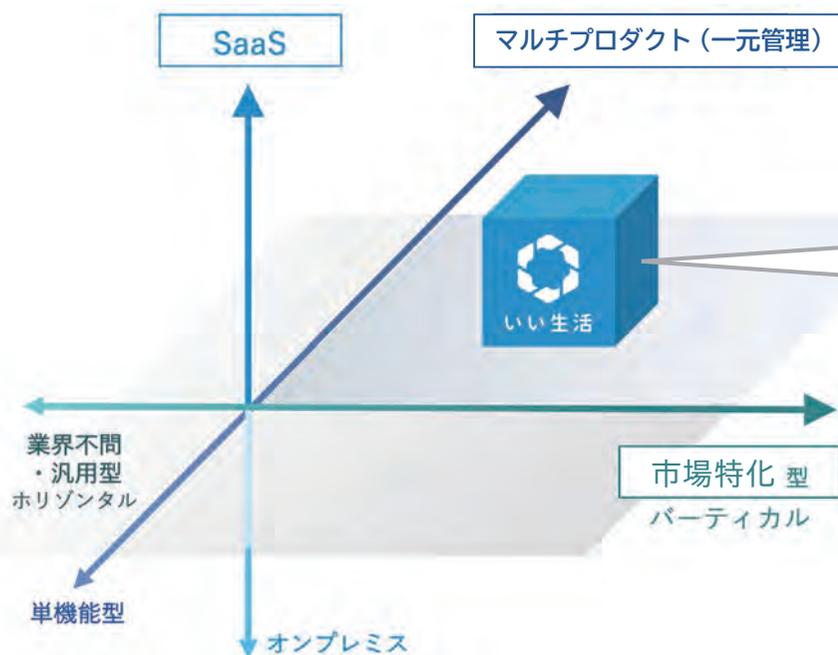
各社とも業務フローは法定で類似



ポジショニングと競争優位性

市場特化、SaaSオンリー、マルチプロダクト（一元管理）が当社の持続的競争優位性です。

いい生活のポジショニングと競争優位性



- ①不動産領域特化・垂直型SaaSを展開
- ②多機能・マルチプロダクト、全業務プロセスをカバー
- ③各サービスがシームレスに連携、高い全体最適性
- ④不動産管理業中心の高LTV[※]な顧客層
- ⑤専門性の高い直販セールス・開発エンジニア

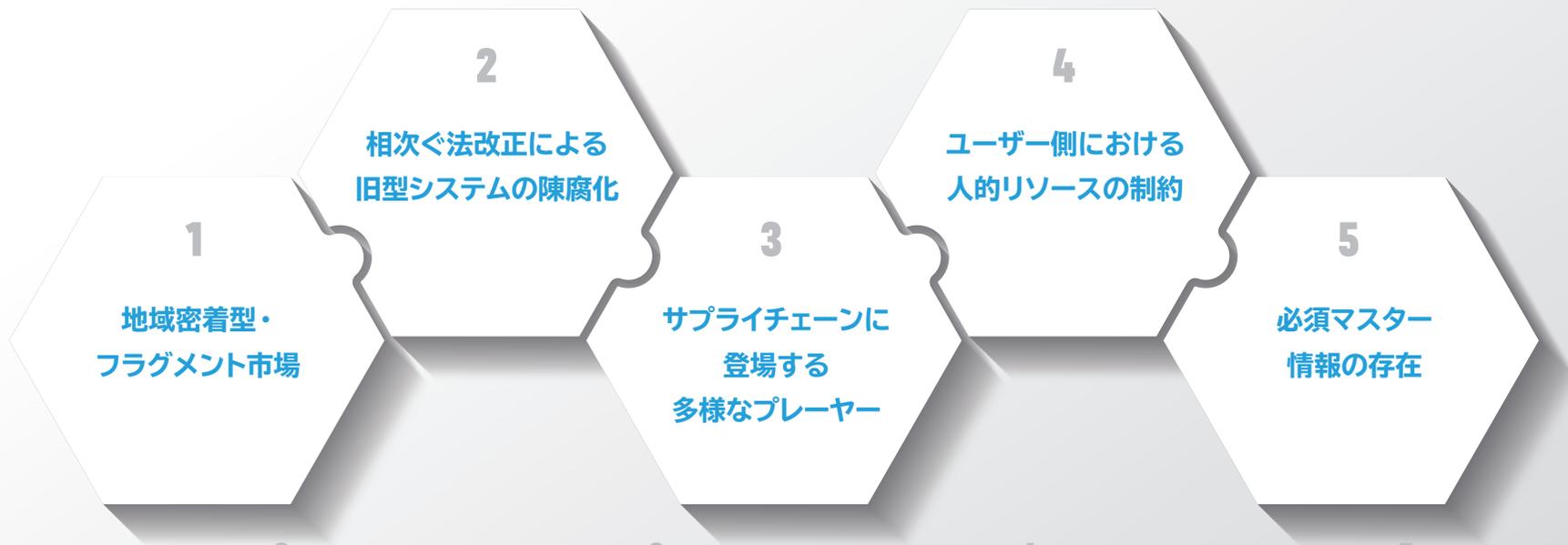
※LTV：顧客生涯価値

市場特化 × SaaS × マルチプロダクト = 持続的競争優位性

情報流通の核となり得るポジション

不動産市場におけるSaaSの優位性

SaaSは不動産市場の構造や特性に合ったシステムの提供方法です。



1
不動産市場には、地域のニーズに根差した、独立した中小規模の事業者が各地域に存在しており、宅地建物取引業のみで全国に約13万社を超える事業者が存在しています。中小規模の事業者が大多数を占めることから、個々の企業がIT投資には自ずと制約があり、費用面において効率的に導入・利用できるSaaSに優位性があります。

2
カスタマイズを前提としたオンプレミス型のシステムでは法改正の流れにタイムリーに追従できず、適法に業務を行うためには更にカスタマイズを重ねていく必要があります。SaaSは法改正にも漏れなく対応、サービス提供側が自動でアップデートを行うことで、個々の事業者がシステムをカスタマイズし続ける呪縛から逃れ、更には業務の属人化を防ぎ、標準化を進めることが可能です。

3
不動産取引では、貸貸人、賃借人、売り手、買い手、その間を取り持つ不動産仲介会社、不動産管理会社、加えて、家賃保証会社等、取引に多くの関係者が登場します。市場における課題解決には、個々の不動産会社の利便性が上がれば良いだけではなく、サプライチェーン全体でデータを連携し、DXを推進する方がメリットが大きく、関係者をつなぎやすいSaaS上のプラットフォームに優位性があります。

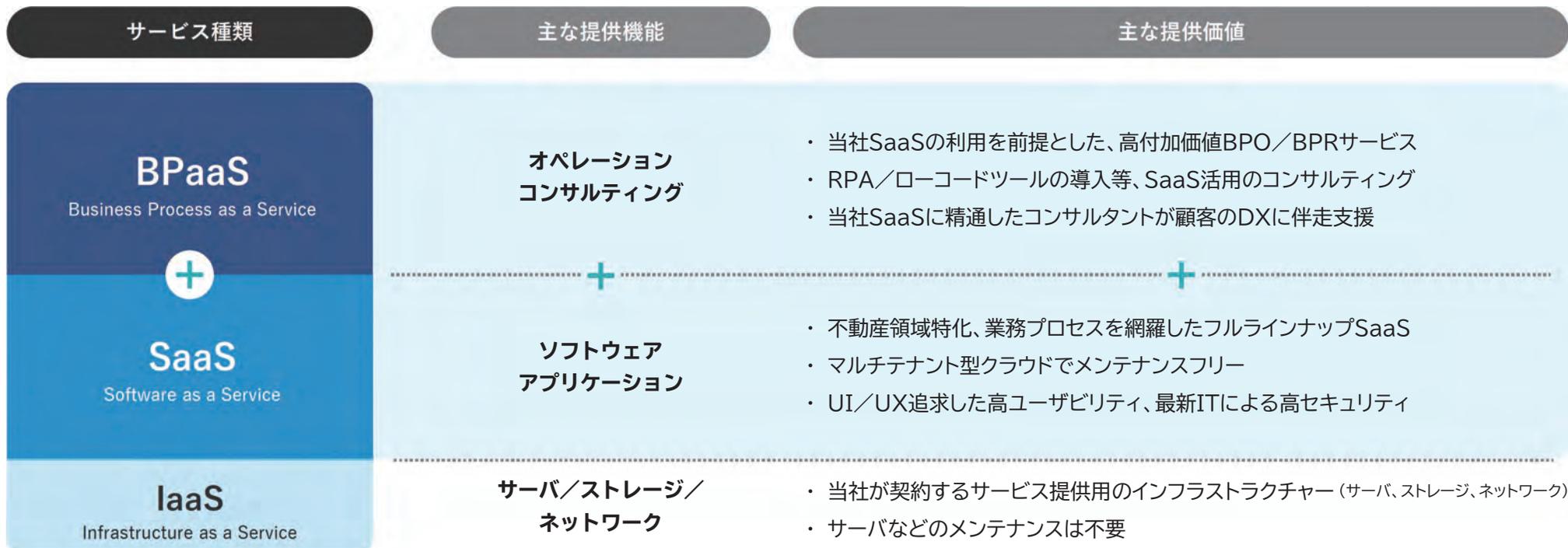
4
中小事業者が多い不動産事業者において、システムの保守・運用、サーバ等のハードウェア、サーバ上のOS等の保守・運用に、専門のIT人材を確保することは、人的リソース面で大きな制約があります。SaaSは、ユーザー側でシステムのメンテナンスが不要となり、個々の不動産会社がIT人材を確保する必要がなくなります。

5
不動産物件情報は、住所情報や沿線・交通機関情報等、多くの地域の基本情報によって構成されます。市町村合併等に伴う住所情報の変更、交通機関の沿線情報の変更など、必須基本情報の更新が発生する際も、SaaSであれば、ユーザー側での更新作業ではなく、全体で自動更新が可能です。

「バーティカル SaaS + BPaaS」がもたらすビジネスメリット

100%出資子会社の株式会社リアルテック・コンサルティングを通して、高付加価値な導入運用支援としてBPaaSも提供。

SaaSとBPaaSの相乗効果を生み出し、幅広い顧客層へのアプローチを実現しています。

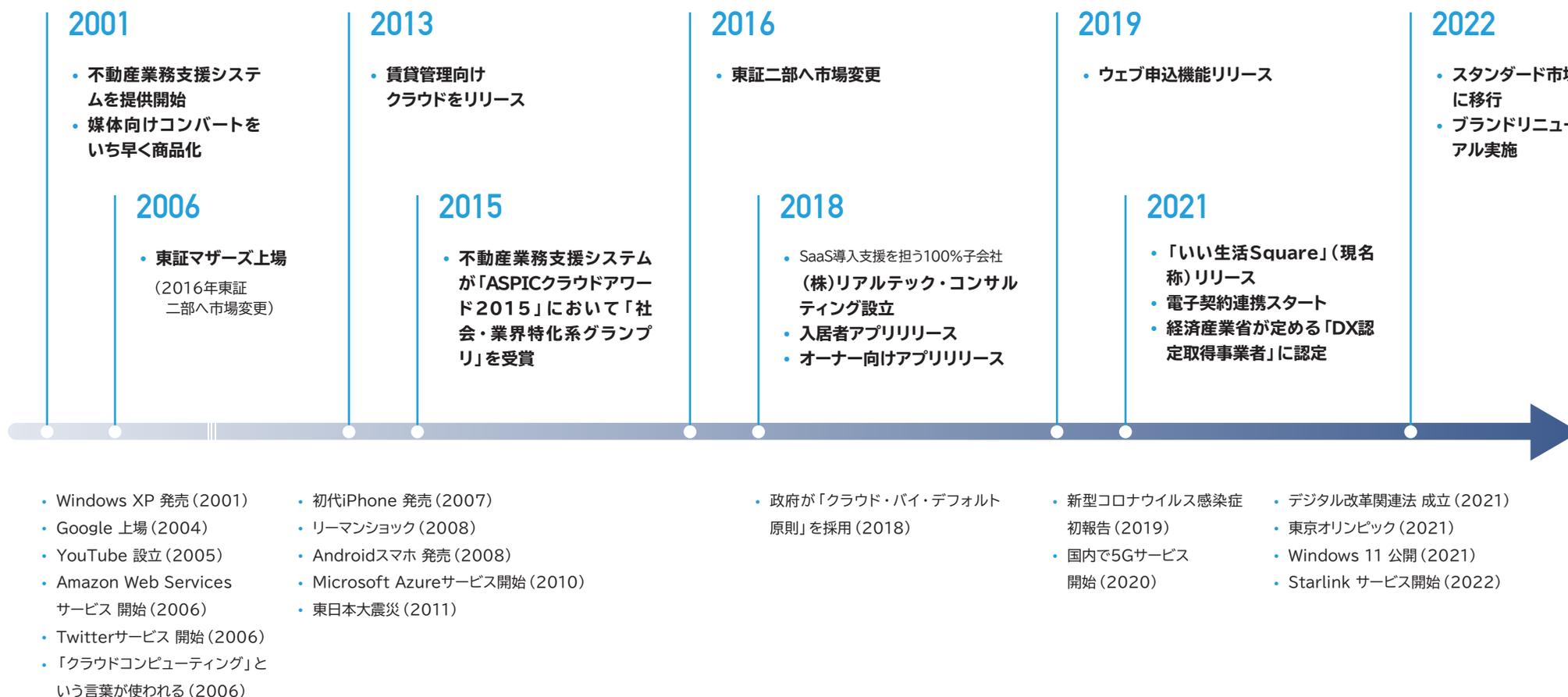


株式会社リアルテック・コンサルティング

株式会社いい生活が100%出資する戦略子会社である同社では、いい生活のSaaSを利用する不動産会社向けに、データ移行等の導入支援や運用支援など、SaaSをより活用していただくための様々なサポートサービスを展開しています。

いい生活の歩み

インターネット黎明期より、不動産市場のDXに貢献してまいりました。



サステナビリティ

いい生活は、事業そのもので社会課題の解決を目指しています。

当社グループは、「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（使命、存在意義）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（実現したい未来）を掲げ、事業そのもので社会課題の解決を目指しています。

ほぼ全ての人々が利用し、人々の生活の根幹を担う不動産の市場において、不動産事業者に業務のデジタル化機会を提供することで、エンドユー

ザーの利便性向上につながる魅力ある不動産市場の実現に向け、事業を発展させてまいります。

いい生活は、上記ミッションとビジョンの実現に加え、サステナビリティの観点から、自社の持続可能な発展のために取り組むべき重要項目を定めています（下記参照）。それらの重要課題の解決に向けて、それぞれの分野で当社ならではの役割を果たしてまいります。

事業の発展の方向性と、社会課題の解決及びSDGsへの取り組みという「社会の要請」のベクトルを重ね合わせることで、自らの進むべき方向を明らかにし、引き続き事業そのもので様々な社会課題へとアプローチしてまいります。

SDGsへの取り組み

いい生活が優先して取り組む「重要課題」	関連するゴール
<p>変化をもたらす人材の創出</p> <ul style="list-style-type: none"> 高度IT人材の創出 新しい働き方を推進 多様、多彩な人財に活躍の場を提供 	
<p>社内に付加価値をもたらす革新的かつ高品質なサービスを</p> <ul style="list-style-type: none"> 社会的付加価値の高いサービスの創出 継続的な品質の向上 情報セキュリティの重視 	
<p>事業を通じた住環境への貢献</p> <ul style="list-style-type: none"> 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、全ての人による適切な市場アクセスの確保 ステークホルダーと共に、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 	
<p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> 環境負荷の低い業務の遂行 ステークホルダーと共に、市場のオンライン化、環境負荷の低い不動産業への貢献 全国に広がるステークホルダーと共に、地域社会の健全な発展への貢献 	

SDGsとは Sustainable Development Goalsの略で、持続可能な開発目標を指す。2015年9月の国連サミットで採択された、2030年までに持続可能でより良い世界を目指す国際目標。17のゴール、169のターゲットから構成される。

サステナビリティへの取り組みをご紹介します。

環境への配慮

・不動産における環境負荷の軽減

不動産業は従来より、紙資源を多用する業界の一つです。当社のサービスは、不動産会社による紙資源利用の抑制を促すサービスであり、当社サービスを広めることは業界全体の紙資源有効利用につながると考えております。

また、当社サービスは、従来の不動産業で当たり前であった、エンドユーザーの移動を前提とした対面での営業活動、また車両等を使った物件の見学等の機会をデジタルで代替することで、コロナ時代に即した不動産業を実現していくものと考えています。

社会的責任

・高度IT人材の創出

当社がIT企業として発展していく上で、価値創造を支える高度IT人材の創出に貢献することは重要なことと認識しており、エンジニアコミュニティへの協賛活動、各種カンファレンスへの協賛、技術力向上を目的とした競技プログラミングコンテストへの協賛活動を行っております。

また、高校生以下が参加する「情報オリンピック」への協賛を通じ、数理情報科学の問題解決能力をもつ学生を見出し、育成し、未来の高度IT人材の創出する活動を支援しています。

・健康経営の推進

全ての従業員の健康が企業の価値創造の基本と位置づけており、「健康経営宣言」を定め、健康維持を企業価値につなげるべく厚生労働省及び経済産業省が認定する「健康経営優良法人」の認定を受けております。

具体的な施策として、インフルエンザ予防接種の会社負担、年齢に応じた一定の健康診断の無償提供、社内マッサージルームの開設及びストレッチ教室の開催等健康増進活動を実施しております。

また従業員が家族の健康管理にも十分な関与が出来るよう、有給の看護休暇を通常の有給とは別に付与しており（子供一人につき年間6日間）、従業員のみなならずその家族の健康にも配慮した経営を行っております。

・育児への支援

社会の構成員として、育児への理解と支援は喫緊の課題であると考えており、育児支援手当の支給等育児中の社員への様々な支援を行っております。子供の小学校入学が、仕事継続のハードルになっている現状（子供の帰宅時間が早くなるのに親の帰宅時間は遅くなる、いわゆる「小1の壁」問題）を踏まえ、法律の要請では3歳までとされる短時間勤務を小学校3年生になるまで認める制度を実施しています。

・大学体育会・部活動への協賛（コミュニティ貢献）

いい生活では、複数の大学体育会・部活動を協賛しています。いわゆる「強豪かどうか」ではなく、学生自身による自主的な運営、いろいろと不足がある中で試行錯誤、工夫を重ねる活動が、事業創造のアナロジーとなっている点に注目し、将来の経営人材の創出になると考え、そのような部活動を支援する活動を継続しております。

「ES WorkStyle」の推進

当社グループは、新型コロナウイルスの感染拡大後の「新常態」に際し、不動産市場においてDXを推進する企業として自らもDX企業として先を進み、市場にイノベーションを起こし、高い生産性で顧客に付加価値を提供できる存在となるために、在宅勤務を軸とした新しいワークスタイル「ES WorkStyle」を推進しています。

「ES WorkStyle」の具体的な施策

- ・全正社員・契約社員（週5日勤務前提）を対象に在宅勤務手当（月額5,000円）を支給
- ・通勤定期代の支給を停止、通勤交通費は全て実費精算にて支給
- ・希望者全員に自宅専用大型モニター及びヘッドセットの貸与・送付
- ・社用スマホを全従業員に貸与、本支店固定電話網の廃止
- ・オフィス内のフリーアドレス化

コーポレート・ガバナンスへの取り組み



本報告書P36-38をご覧ください。
こちらでもご覧いただけます。

サステナビリティ

気候変動のもたらすリスクと機会、気候変動に対する取り組みについてご紹介します。

当社グループは、電力等のエネルギーを利用して事業活動を行っており、気候変動が事業活動に大きな影響を与える重要な環境課題であると認識しています。

気候変動による大規模自然災害の発生や環境規制の強化は、当社顧客の事業環境並びに顧客が保有する資産の状況に大きな影響を与える可能性があります。また、電気料金の上昇等当社のサービス提供に関わる運用コストも増大させる可能性があります。

一方、気候変動によって、環境対応住宅、ZEH（ネット・ゼロ・エネルギーハウス）等、低炭素・脱炭素型の住宅・不動産の普及が促され、

- ①エンドユーザによる環境対応住宅への住み替えニーズが高まり、住み替えや修繕に向けた投資が活発になる
- ②エンドユーザの住宅・不動産情報検索における志向性が変化、検索項目の多様化をもたらす可能性があり、多様化された検索ニーズに素早く対応する情報データベース及びSaaSに対する新たなニーズが顕在化する（変化する家探しに対応するデータベースが求められる）

可能性もあり、それらは当社にとっては新たな事業機会につながります。

また、当社の顧客である不動産事業者にとっても、対エンドユーザーで環境に配慮したサービス提供が意識されることで、ペーパーレスの一層の推進、省略できる移動の削減（店舗への来訪、物件見学等）、省電力なシステムの利用等を可能にする当社業務支援SaaSの提供機会拡大につながる可能性もあります。

当社グループは、このような認識のもと、ステークホルダーの皆さまと協働し、サプライチェーン全体で、エネルギー消費量並びにCO₂排出量の削減を進めてまいります。

このような気候変動に対する取り組みにおける指針とするため、当社はTCFDに賛同し、またあるべき開示方法について知見を獲得するためにTCFDコンソーシアムに入会しております。コーポレートグループリーダーを主担当とし、定期的に取り締役に取り組み状況を報告する体制としております。

当社グループのCO₂排出量につきましては、インターネット領域を主とする事業特性から、CO₂排出量の算定を国内オフィス4拠点からの排出、提供するインターネットサービスのためのIaaS利用に伴う排出を対象範囲とし、以下のとおり算出しております。

SCOPE1：0.0t-CO₂

SCOPE2：34.6t-CO₂（マーケット基準）

社内における取り組みとしては、

- ①社内文書の電子化に伴う紙資源利用機会の削減
- ②オフィス内（当社への郵送物等）の文書廃棄には、専用のリサイクルボックス「保護（まもる）くん」（株式会社日本パープル）を利用し、機密保持とリサイクルを両立
- ③通常のFAXを廃止、ウェブ送受信に限定することで印刷と紙資源利用の省略
- ④遠隔地の顧客対応等でウェブ会議を推進し、出張機会の抑制



等を推進しており、引き続き、業務の効率化と環境への配慮の両立を目指した事業の運営を進めてまいります。



サプライチェーンとの共存共栄を目指す「パートナーシップ構築宣言」をご紹介します。

「パートナーシップ構築宣言」

当社は、サプライチェーンの取引先の皆様や価値創造を図る事業者の皆様との連携・共存共栄を進めることで、新たなパートナーシップを構築するため、以下の項目に重点的に取り組むことを宣言します。

1. サプライチェーン全体の共存共栄と規模・系列等を超えた新たな連携

直接の取引先を通じてその先の取引先に働きかける（「Tier N」から「Tier N+1」へ）ことにより、サプライチェーン全体での付加価値向上に取り組むとともに、既存の取引関係や企業規模等を超えた連携により、取引先との共存共栄の構築を目指します。その際、災害時等の事業継続や働き方改革の観点から、取引先のテレワーク導入やBCP（事業継続計画）策定の助言等の支援も進めます。

（個別項目）

- ・ サプライチェーン全体の情報共有や見える化を促進し、関係する取引先との業務効率の向上を推進します。

2. 「振興基準」の遵守

親事業者と下請事業者との望ましい取引慣行（下請中小企業振興法に基づく「振興基準」）を遵守し、取引先とのパートナーシップ構築の妨げとなる取引慣行や商慣行の是正に積極的に取り組みます。

① 価格決定方法

不合理な原価低減要請を行いません。取引対価の決定に当たっては、下請事業者から協議の申入れがあった場合には協議に応じ、労務費上昇分の

影響を考慮するなど下請事業者の適正な利益を含むよう、十分に協議します。取引対価の決定を含め契約に当たっては、親事業者は契約条件の書面等による明示・交付を行います。

② 手形などの支払条件

下請代金は、下請法等の定めに従い、適切な支払い条件にて現金で支払います。

③ 知的財産・ノウハウ

知的財産取引に関するガイドラインや契約書のひな形に基づいて取引を行い、片務的な秘密保持契約の締結、取引上の立場を利用したノウハウの開示や知的財産権の無償譲渡などは求めません。

④ 働き方改革等に伴うしわ寄せ

取引先も働き方改革に対応できるよう、下請事業者に対して、適正なコスト

負担を伴わない短納期発注や急な仕様変更を行いません。災害時等においては、下請事業者に取り引上一方的な負担を押し付けないように、また、事業再開等には、できる限り取引関係の継続等に配慮します。

3. その他（任意記載）

- ・ 電子契約、請求書の電子化等業務の効率化につながる取引プロセスを提供します。
- ・ 当社の健康経営への取組み等を要望に応じて情報を共有し、支援します。

2021年10月11日

株式会社いい生活
代表取締役社長CEO 前野 善一



※「パートナーシップ構築宣言」とは、事業者が、サプライチェーンの取引先との共存共栄を目指し、自社の取引方針を宣言する取り組みです。

サステナビリティ

規格および認証取得の状況についてご説明します。

経済産業省が定める「DX認定取得事業者」に認定

経済産業省が定める「DX認定」制度に基づき、DXに積極的に取り組んでいる企業として「DX認定取得事業者」に認定されました。



「健康経営優良法人2024（大規模法人部門）」に認定

優良な健康経営を実践している法人として、経済産業省と日本健康会議により「健康経営優良法人2024」（大規模法人部門）に認定されました。2020年から5年連続の認定となります。



3つのISO認証を取得

当社のクラウド・SaaSを多くのお客様に安心してお使いいただくために、情報セキュリティやサービスの品質に関するISO（国際標準化機構）規格を3つ取得しております。

情報セキュリティマネジメントシステム (ISO27001)

事業やサービスにおいて適切かつ強固な情報セキュリティを実現するため、国際規格「ISO27001」を取得、情報セキュリティマネジメントシステムを構築・運用し、情報セキュリティ管理体制の確立と継続的な改善を図っています。

ISMSクラウドセキュリティ (ISO27017)

情報セキュリティマネジメントシステム (ISO27001) に加えて、クラウドサービスの情報セキュリティ管理のガイドラインである国際規格「ISO 27017」を取得し、クラウドサービスに対応した情報セキュリティの管理体制を構築・運用しています。クラウドサービスを提供する場合やクラウドサービスを利用する場合のリスクマネジメントの実施、クラウドセキュリティ管理レベルの維持・向上に努めております。



JQA-IT0109/IM1946/IC0087

ITサービスマネジメントシステム (ISO20000)

クラウドサービス運用の維持管理ならびに継続的改善を行っていくため、ITサービスマネジメントの国際規格である「ISO20000」を取得し、クラウドサービスの効率的、効果的な運営管理に努めています。

上記の3つの規格を統合的に運営することにより、提供するITサービスの信頼性・安全性を高め、多様化するお客様のニーズにお応えできるよう取り組んで参ります。

クラウドサービスの安全・信頼性に係る情報開示認定

情報開示認定制度は、総務省等が定めた各種ガイドライン、情報開示指針をもとに、ASP・SaaS等、クラウドサービスの活用を考えている企業や地方公共団体などが、事業者やサービスを比較、評価、選択する際に必要な安全・信頼性に係る情報を適切に開示し、かつ一定の要件を満たすサービスを第三者が認定するものです。

当社の「業務支援クラウドシリーズ」は、「ASP・SaaSの安全・信頼性に係る情報開示」が適切に行われているとして、2014年に認定を受けております。



高度IT人材の創出につながる協賛活動についてご説明します。

日本情報オリンピックへの協賛

日本情報オリンピック (JOI=Japanese Olympiad in Informatics) は、高等学校2年生までの競技プログラマー日本一を決める大会です。第22回日本情報オリンピック (JOI 2022/2023) は、第35回国際情報オリンピック ハンガリー大会 (IOI 2023) へ派遣する日本代表選手選考会を兼ねています。

当社は、プログラミングに興味を持つ学生が増え、未来のIT業界を盛り上げるとともに、共に成長できる学生を応援するために、日本情報オリンピックに協賛しています。

国際情報オリンピックについて

国際情報オリンピックは、生徒・学生を対象として、数理情報科学の問題解決能力をもつ人材を見だし、その能力の育成を助け、また、各国の選手・教育者同士の国際交流を図ることを目的としています。

1989年にブルガリアのプラハで第1回が開催されて以来毎年行われ、2018年の第30回大会は、日本で開催されています。

大会の参加資格は「大会開催前年の9月から12月にかけて代表となる国の中等教育機関に在籍し、大会開催年の7月1日に20歳以下であること」とされています。



第35回国際情報オリンピック (IOI 2023) 日本代表選手団

写真: 情報オリンピック日本委員会提供

SupercomputingContest2023を協賛

「SupercomputingContest2023」は、高校生・高専生向けのプログラミングコンテストです。理化学研究所のスーパーコンピュータ「富岳」を用いて科学技術の最先端のテーマについてのプログラムを作成し、その正確さ・速度を評価する大会で、「夏の電脳甲子園」とも呼ばれています。

いい生活は、情報技術・コンピュータ技術の次世代を担う高校生の皆さんの活躍を応援したいという気持ちから、協賛をしています。



ICPC (プログラミングコンテスト)

アジア地区横浜大会2023を協賛

ICPC (国際大学対抗プログラミングコンテスト) アジア地区横浜大会2023にスポンサーとして協賛しました。



写真提供: 公益財団法人
情報科学国際交流財団

人的資本拡大に向けた取り組み

「人的資本拡大に関する基本方針」をご紹介します。

「人的資本拡大に関する基本方針」

株式会社いい生活は、「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」を掲げ、「心地いい暮らしが循環する、社会のしくみをつくる」という「ビジョン」のもと、全ての人々の生活の根幹をなす不動産市場にフォーカスし、不動産市場における様々な課題を解決し、エンドユーザに最善の顧客体験を提供する一連のITサービスを、SaaS (Software as a Service) として提供する事業、またそれらSaaSプロダクトを結ぶデータプラットフォームを通じ付加価値を提供する事業、を展開しています。

無形固定資産としてのソフトウェア・サービスを開発、提供し、それを利用する顧客に対する付加価値の創造、その延長にある市場及び社会全体に対する付加価値創造の実現は、全て当社における人的資本によってもたらされるものであり、人的資本こそが当社の価値や競争力の源泉であります。

当社では、人財を人的資源ではなく、人的資本としてとらえ、投資を行う対象として、高めることができるものとして認識しています。資本としての価値を高めるためには、個の自律的、内発的な学びを促すとともに、自立した個が集まるチームによる学び（互助価値創造）も欠かせません。ダイバーシティ&インクルージョンを通じて、一人一人が持っている能力や資質、価値観などを組み合わせ、人的資本への投資を行い、個人の個性を十分に発揮できる環境を整えることで、顧客及び社会全体にとっての付加価値の創造を実現してまいります。

目指すべき個々人の在り方

当社は、「会社の存在意義」、「会社として目指すべき未来の姿」をミッションとビジョンに結晶させ、それを実現する過程において大切にしたい価

値観、目指すべき個々人の在り方として以下のバリューを定めております。

「新たなスタンダードを定着し続けよう」

「明日の距離感で前進しよう」

「信頼を積み重ね歴史をはぐくもう」

「挑戦と失敗をまるごと愛そう」

「多彩な仲間と化学結合を起こそう」

「優しさと易しさに芯をとこそう」

当社は、このミッション、ビジョン、バリューで社会とつながり、また、人とつながります。社会にとって意味がある、会社にとって意味がある、従業員一人一人にとっても意味がある、この3つのベクトルを合わせ、社会と会社との関係もwin-win、会社と従業員の関係もwin-winというサステナブルな関係の実現を目指します。

社内環境整備基本方針

上記の方針の具現化するために、以下の各項目において施策を推進いたします。

1) 自発的価値創造性の追求

価値創造に必要な新しいことを学ぶ機会を提供するために資格取得支援制度を定め、運用しております。この制度は、対象資格限度なし、取得可能な資格数上限なし、としており、会社から強制する研修ではなく、各自の自律的な学びを支援するための仕組みとして位置づけております。

また従業員には、新入社員研修から始まり、以下のスキル獲得を促します。

①テクニカルスキル (IT知識、不動産市場・業務知識、財務・会計・法務知識、サービス開発等各業務における専門知識及びスキル等)

②ヒューマンスキル (コミュニケーション、対人関係)

③コンセプトチュアルスキル (ロジカルシンキング、問題解決、戦略立案等)

2) 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

毎期、会社全体や部署の目標と整合する個人ミッション、目標を定め (OKR)、HRテックツールを活用した1on1、振り返りを行うことで、管理職がメンバーの成功をサポートします。

3) 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

従業員が心身ともに健康かつ安全に仕事に取り組み、最高のパフォーマンスを発揮することが、人的資本による付加価値を最大化し、企業としての成長・発展につながると考え、「健康経営宣言」を制定し、一人ひとりのウェルビーイングにコミットしています。

4) 人間性の尊重

ダイバーシティ&インクルージョンを推進する中で、コンプライアンス教育を継続的に実施、法令違反及びハラスメントのない会社を目指します。

ライフイベント等で一時的に休職、職務を離れる場合にも、その期間はライフイベントにフォーカスし、就業可能になった場合には復帰することが当たり前のものとして運用し、実効性を高めるとともに一層の定着を図ります。

5) タレントの獲得

上記の取り組みを進め、社会と会社との関係もwin-win、会社と従業員もwin-winというサステナブルな関係の実現を図り、当社で獲得できるスキル及び経験を明らかにすることで、採用市場において最高のCandidate Experienceを提供し、求める人財を選び、求める人財から選ばれる関係を実現していきます。

「企業文化を育む。」毎年開催する全社イベント、2024年は「Our Pride」をテーマに、未来へのビジョンを共有しました。



健康経営・ウェルビーイング

健康経営・ウェルビーイングに関する取り組みについてご説明します。

「健康経営宣言」

株式会社いい生活では、従業員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が、従業員の活力及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がると考え、「健康経営宣言」を定めています。

従業員の健康は企業として重要な経営課題のひとつであります。当社は、「テクノロジーと心で、たくさんのいい生活を」をミッションとし、「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、その過程で大切にしている価値観として6つの行動指針をバリューとして定めております。このミッションとビジョンを実現するためには、まず、当社が永続的企業として成長していくことが必要で、そのためには従業員一人ひとりが心身共に健康で、活き活きと仕事ができる環境が必要です。

今後とも、ミッションとビジョンの実現に不可欠なものとして、従業員の健康保持・増進に向けた取り組みを推進してまいります。

<健康経営に向けた取り組み>

・定期健康診断の受診率100%

定期健康診断の受診を促進、業務時間での受診可としており、受診率100%を維持しております。

・オフィス内完全禁煙

オフィス内は完全禁煙であり、受動喫煙のリスクを排除しております。

・過重労働対策

毎週水曜日をノー残業デーと定め、定時退勤を呼び掛けています。またそれ以外の日も遅くとも20時までの退勤を奨励しています。従業員の時間外勤務の状況は、アラートという形で管理職に共有、偏りのない仕事の配分に周囲も支援できる環境を作っています。

・マッサージルームの設置

肩こりや腰のはりを予防あるいは早期に解消できるように鍼灸師が常駐し、業務時間内にマッサージを受けることが出来ます。また、ストレッチ指導、健康維持レターの発信等も行っており、社内健康維持の基点として機能しております。

・感染症予防・対策

毎年、インフルエンザ流行に先駆けて、希望者に対して予防接種を無償で、業務時間中に受診・接種できる環境を提供しています。また、新型コロナウイルス感染症拡大時等、必要と判断された場合には、従業員の安全を最優先し、完全リモート移行できる体制としております。

・メンタルヘルスケア・ストレスチェック

こころの健康増進のため、全従業員を対象とした年に1回のストレスチェックをはじめ、産業医によるカウンセリングを行っております。ストレスチェックについては受検率100%を維持、また年に1回、健康リテラシーの向上を目指し、セルフケア、ストレスコーピングを含む健康マネジメント研修を実施しております。

・健康維持に向けた取り組み

本支店には無料のウォーターサーバーを完備、福利厚生向上とともに、夏の熱中症対策、冬場の乾燥防止・感染症予防にも役立てています。ま

た腰痛になりにくいメッシュバックの高機能チェアを全社で利用、加湿器の設置等、健康維持に配慮したオフィス環境づくりを心がけております。

・リフレッシュスペースの設置

社内には様々な用途に対応する「リフレッシュスペース」を設置、丸テーブルを中心とした協力的なコミュニケーションを取りやすいレイアウトとしており、チームミーティングやランチ休憩等に利用されています。またサークル活動等にも自由に利用できます。

・家庭内の健康への配慮

従業員の家庭内の健康への配慮として、子一人につき年間6日間の看護休暇制度を「有給」としております（通常の有給休暇に加えて取得可能）。

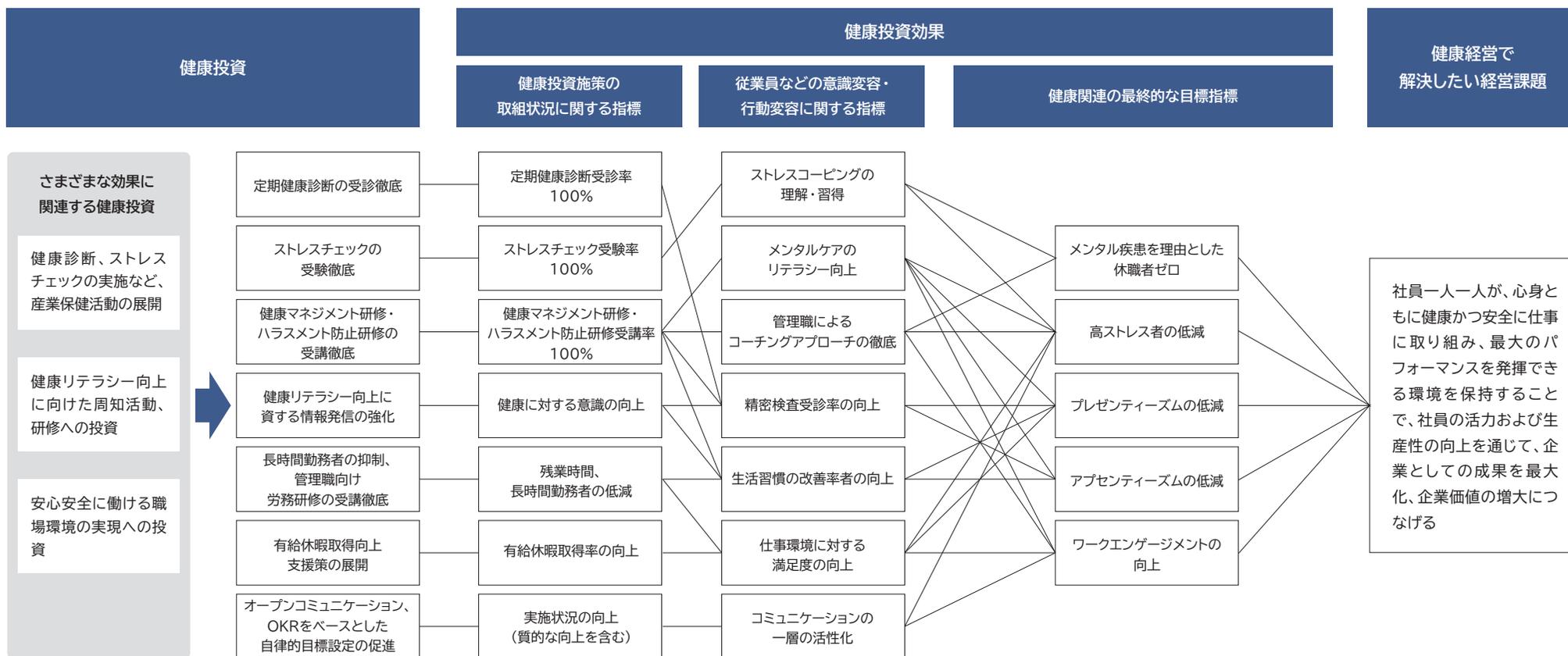
<健康経営推進体制>

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、産業医及び健康保険組合と連携しながら、推進業務を担います。

2019年9月13日制定
2023年10月10日改定

健康経営で目指すものや目標指標を「健康経営戦略マップ」として定めています。

健康経営戦略マップ



人的資本拡大に向けた取り組み

多様な人材の活躍を支える制度をご紹介します。

資格取得支援制度

当社では、会社が必要と認めた様々な資格の取得に関して、会社から書籍代及び受験料全額を補助する仕組みがあります。

また宅地建物取引士の資格取得に必要な費用（受験・講習・登録費用）を全額費用補助するとともに、宅建士資格取得者には月額1万円の資格手当を支給しています。

マッサージルーム

メンバーが心身ともにリラックスした状態で仕事ができるよう、鍼灸師が常駐してマッサージルームを社内で運営しています。従業員は勤務時間中に施術を受けることが可能です。



マッサージルーム

健康診断・インフルエンザ予防接種

社員の健康管理・維持のため、毎年1回健康診断を実施、インフルエンザ予防接種（季節性）は全額会社負担で実施しています。

従業員持株制度

社員も会社のオーナーになることを促進、また資産形成のサポートするため、拠出額の30%を会社が上乘せ・補助しています（従業員の約7割が加入）。

有給看護休暇

通常の有給休暇に加えて、家族の看病等で就業が難しい場合に、子一人につき年間6日間付与されます（法定は無給）。

育児支援手当

扶養する子供一人につき月額3万円の育児支援手当を子供が18歳になるまで支給、社員の子育てをサポートします。

育児時短勤務

法定の3歳までに加えて、子どもが小学校3年生終了まで、時短勤務を続けることができます。勤務時間帯の選択肢も法定より多く揃え、育児と仕事の両立を支援しています。

在宅勤務制度

育児や介護の事情で出社が困難な社員には、在宅勤務が認められています。

メンター制度

新入社員1名に対し1名のメンターがつき、業務や技術の習得をサポートします。

オープンコミュニケーション

情報共有を円滑に行うため、Slack等のツールを利用しながら、誰でも参加・発言できる環境でのコミュニケーションを大事にしています。

リフレッシュスペース

ちょっと一息つきたいとき、黙々と仕事をしたいとき、ミーティングしたいとき、お茶やコーヒーを淹れたいとき、ランチをとりたいとき、自由に使えるフリースペースがあります。



リフレッシュスペース

人的資本関連データ

	2020年3月期 (2019年度)	2021年3月期 (2020年度)	2022年3月期 (2021年度)	2023年3月期 (2022年度)	2024年3月期 (2023年度)
連結従業員数 (人)	155	170	181	191	201
男性従業員比率 (%)	71.6%	65.9%	66.9%	69.1%	67.7%
女性従業員比率 (%)	28.4%	34.1%	33.1%	30.9%	32.3%
女性管理職比率 (%) ※1	9.09%	8.33%	8.00%	4.17%	4.76%
取締役性に占める女性比率	0%	0%	0%	0%	0%
障がい者雇用率 (%) ※2	0.65%	0.59%	0.55%	0.52%	0.50%
従業員1人当たりの平均月間残業時間 (時間/月)	24.93	19.98	25.87	18.59	18.75
有給休暇取得率 (%)	69.6%	68.9%	64.9%	77.2%	76.6%
育児休業取得者数	3	1	1	3	3
育児休業取得率 (%) ※3	50%	100%	50%	75%	75%
育児休業復職者数	1	2	1	1	2
育児休業復職者比率 (%)	100%	67%	100%	100%	100%
育児を理由とする短時間勤務制度 利用者数	4	5	5	5	2
離職率 (%) ※4	15.3%	7.6%	10.7%	7.5%	10.5%
ストレスチェック受検率 (%)	97.6%	97.0%	100.0%	100.0%	100.0%
高ストレス者数 (人)	20	22	17	23	25
定期健康診断受診率	100%	100%	100%	100%	100%
二次検診(精密検査)受診率	—	—	50.0%	41.7%	25.6%
健康マネジメント研修受講率	—	100%	100%	100%	100%
在宅勤務比率 (%) ※5	—	77.7%	62.3%	49.7%	45.6%
アブセンティーズム ※6	—	—	—	3.08日	3.25日
プレゼンティーズム ※7	—	—	83.0%	83.5%	82.5%

(注) 数字は全てグループ全体、連結ベース
(注) 契約社員、アルバイトは含まない

※1 部長以上の女性人数 ÷ 部長以上の全役職者数
※2 障がい者数 ÷ 全従業員数

※3 育休取得者数 ÷ 子が生まれた社員 (男性含む)
※4 離職者数 (4/1~3/31) ÷ 統計年度期初4/1時点の全従業員数
※5 2020年度: 2020年10月~2021年3月

※6 アブセンティーズムの測定方法: 病気による休暇取得 (遅刻早退含む) の日数を従業員アンケートで
聴取・集計。
※7 プレゼンティーズムの測定方法: SPQ (Single-Item Presenteeism Questionnaire 東大1項目版)。

人生に、いちばんよりそうITへ。

「住」。

すべての人生にとって、根幹となるもの。

だからこそ、もっとも最先端であるべきもの。

けれどその不動産業界はいま、IT化から取り残されています。

いまだに情報格差が存在し、ほしい情報を、ほしい時に手にして、

自分自身で判断するというごく当たり前のことさえも難しいままです。

私たちが、それを変えます。

消費者、不動産会社、市場に関わるすべての人によりそい、

クラウドを中心にさまざまなIT技術を駆使して、

これからのインフラとなるようなサービスを生み出していきます。

情報から「住」を変えていく。

そのことで、一人ひとりの「いい生活」をつくっていく。

片時も忘れたくない、大切な夢を社名に掲げて、

挑みつづける私たちです。



Team Members!



経営方針

当社の「経営基本方針」、「目標とする経営指標」および「中期的な経営戦略」をご紹介します。

株式会社いい生活及び子会社（以下「当社グループ」という）は、別途定める「ミッション」「ビジョン」「バリュー」等に基づき、当社グループが目指すべき事業の方向性について全役員が共有し、業務遂行のための道しるべとするため、「事業領域（ドメイン）」、「経営基本方針」、「目標とする経営指標」および「中期的な経営戦略」等の経営方針（以下「本方針」という）を定めております。

1.事業領域（ドメイン）

当社グループは、不動産関連分野を主なターゲット市場と位置づけ、不動産会社等の様々な経営課題を解決し、エンドユーザーにとっても最善の顧客体験を提供する一連のITサービスを、不動産会社にとってコスト効率性の高いSaaSとして提供することで、不動産市場のDX（デジタルトランスフォーメーション）を推進します。

2.経営基本方針

当社グループの使命は、人々の生活の根幹である不動産市場をより良くし続け、不動産市場に関わる全ての参加者を幸せにすることにあります。当社グループは、不動産市場で必要とされるシステム・アプリケーションをSaaSとして提供し、当該領域のリーディングカンパニーとして不動産市場におけるDXを牽引する存在であり続けます。当社グループは、情報技術を競争力の源泉とし、不動産市場全体に対してITサービスという形で付加価値を提供し、市場全体をデジタルプラットフォーム化することで、社会における不動産情報基盤になることを目指します。また、当社グループ

は、事業そのもので社会課題の解決に貢献していきます。当社グループは、「変化をもたらす高度IT人材の創出」、「不動産業の発展を支えるIT基盤の創出」、「スモールビジネスの支援と地域経済への貢献」など、SDGsに沿った複数の具体的なマテリアリティ（重要課題）を定めております。これらのマテリアリティ及び社会のニーズと、当社事業の方向性を合わせていくことで、当社グループの中長期的な事業成長の持続可能性を確かなものとし、世の中に付加価値を提供する存在であり続けます。

3.目標とする経営指標

当社は、中期目標として以下の指標を目標とする。

- ①顧客数5,000社
- ②顧客単価月額100,000円以上

4.中期的な経営戦略

当社グループは、不動産市場に特化し、業務に精通したエンジニア、マーケティング、セールスチームによる自社開発・直販体制を強みとして、不動産業共通の業務効率化ニーズおよびDXニーズを集積し、主力サービスである不動産業務支援SaaSのマーケティング・セールス活動を推進し、顧客基盤の拡大を図っていきます。

また、各顧客の利用継続期間におけるLTV（Life Time Value：顧客生涯価値）を伸ばしていくことも、同じく重要な成長ドライバーであります。以上のような戦略に基づき、効率的なマーケティング及びセールス活動を推進し、新規顧客の獲得を図っていきます。加えて、新たなサービ

スの企画・開発、既存顧客へのアップセル／クロスセル、既存サービスの機能拡充・付加価値向上、システムの導入及び運用に関わる業務支援を提供する等により、顧客単価についても増進を目指していきます。また、適切なカスタマーサクセス並びにカスタマーサポートの取り組みを推進し、解約率の最小化・LTVの最大化を図っていきます。

更に、当社グループのSaaSが、市場規模に対して、十分な割合の不動産会社に浸透し、不動産に関するあらゆるデータが集積されたプラットフォームとして十分なシェアを確立したステージにおいては、不動産に関連する「住まい」と「生活」にまつわるあらゆるサービスの売り手と買い手が出会い、取引が成立する場としての「マーケットプレイス」を創造することによって、新たな収益機会の実現を目指します。

目標とする経営指標

- ① 顧客数 5,000社
- ② 顧客単価月額 100,000円以上

成長戦略

当社の成長戦略をご説明します。

1 大手企業への導入推進

インボイス制度や電子帳簿保存法等、今後も法改正に適切にキャッチアップが必要な流れは続く見込み。カスタマイズ志向が強いと思われていた大手へのSaaS導入に引き続き注力。

2 唯一のポジショニングを活かしSaaSシフトを支援

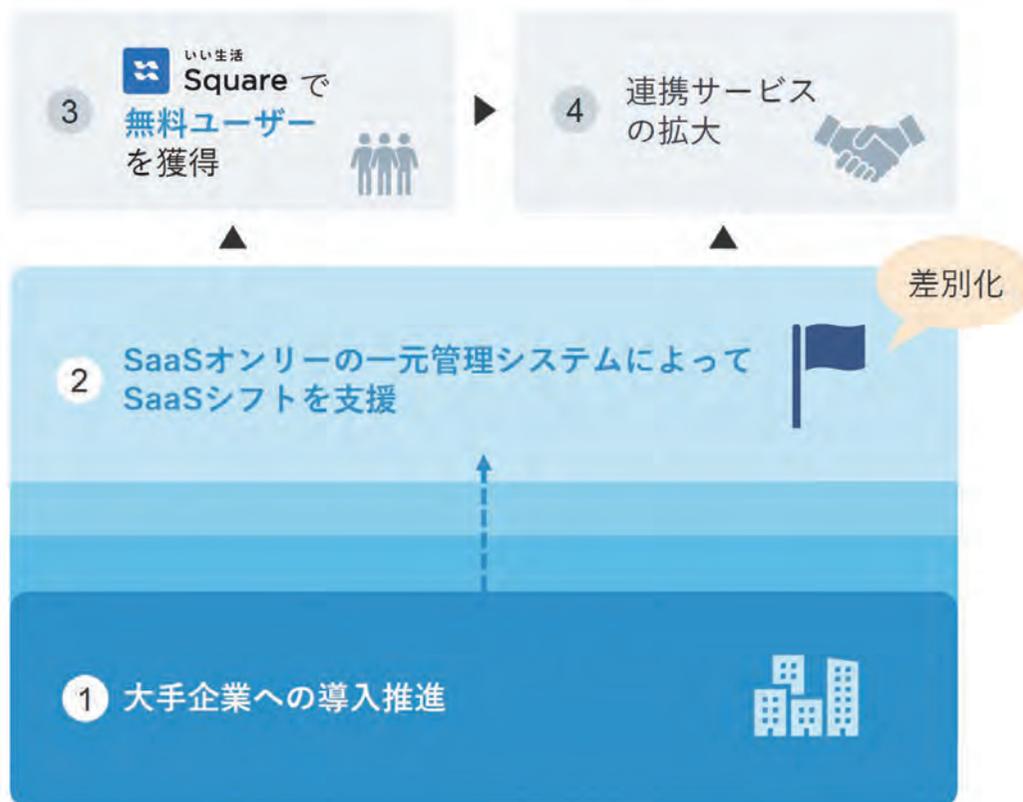
不動産賃貸管理及び賃貸募集業務を一元管理できるシステムをSaaSオンリーで提供する上場企業は当社のみ。

3 「いい生活Square」で無料ユーザー（不動産会社）を獲得

物件供給力の高い大手賃貸管理会社の顧客化で業者間流通を拡大、仲介側ユーザーにエントリー導入しやすい「いい生活賃貸クラウド物件広告」「いい生活賃貸クラウド営業支援」を推進。（2024年3月時点で約19,000社が「いい生活Square」に登録済み）

4 連携サービスの拡大

ウェブ会議や汎用性ある電子契約ツールの販売代理での導入を増やし、従量による課金をビルトイン。データ保存ツールもラインナップに加え、ワンストップ化を加速。



価値創造プロセス

ミッションとビジョンに基づき、社会課題の解決と利益創出を両立し、すべてのステークホルダーにとっての価値創造を実現します。

社会の変化や課題

不動産市場における情報格差・非対称性

エンドユーザーの利便性向上ニーズの増大

不動産会社のDXニーズ拡大

コロナ禍での住宅需要の変化

不動産ストック・住宅資産価値劣化

空き家問題

インプット (主な経営資源)

人的資本

開発エンジニア	75名
マーケティング、セールス	62名
カスタマーサクセス&サポート	24名
導入・運用支援	24名
コーポレート	16名
合計	201名

無形固定資産 (ソフトウェア)

総資産に占める比率	54.7%
無形固定資産投資	637百万円

知的資本

特許登録件数	4件
商標登録件数	26件

※数字は2024年3月期
あるいは3月末時点

経営戦略/事業活動

テクノロジー × 不動産領域

ミッション・ビジョン



価値創造に向けた強み・特長

- 不動産領域特化・垂直型SaaSを展開
- 多機能・マルチプロダクト、全業務プロセスをカバー
- 各サービスがシームレスに連携、高い全体最適性
- 不動産管理業中心の高LTVな顧客層
- 専門性の高い直販セールス・開発エンジニア

コーポレート・ガバナンス

ESG

アウトプット

連結売上高
2,808百万円

連結EBITDA
658百万円

連結営業利益
176百万円

連結当期純利益
146百万円

有料課金法人数
1,505法人

利用店舗数
4,572店舗

平均月額利用単価 (ARPU)
140千円

サブスクリプション
売上高比率
86.7%

MRR解約率
△0.36%

ROE
7.7%

※数字は2024年3月期
あるいは3月末時点

アウトカム

情報格差を軽減、
情報の量的・
質的改善で取引が活性化

不動産会社のDXを推進、
業務効率化を実現

取引における
利便性向上を実現

テクノロジーと心で、
たくさんの
「いい生活」を。

不動産市場に不可欠な
情報インフラとしての
地位確立

良質な不動産・
住宅資産ストックの形成

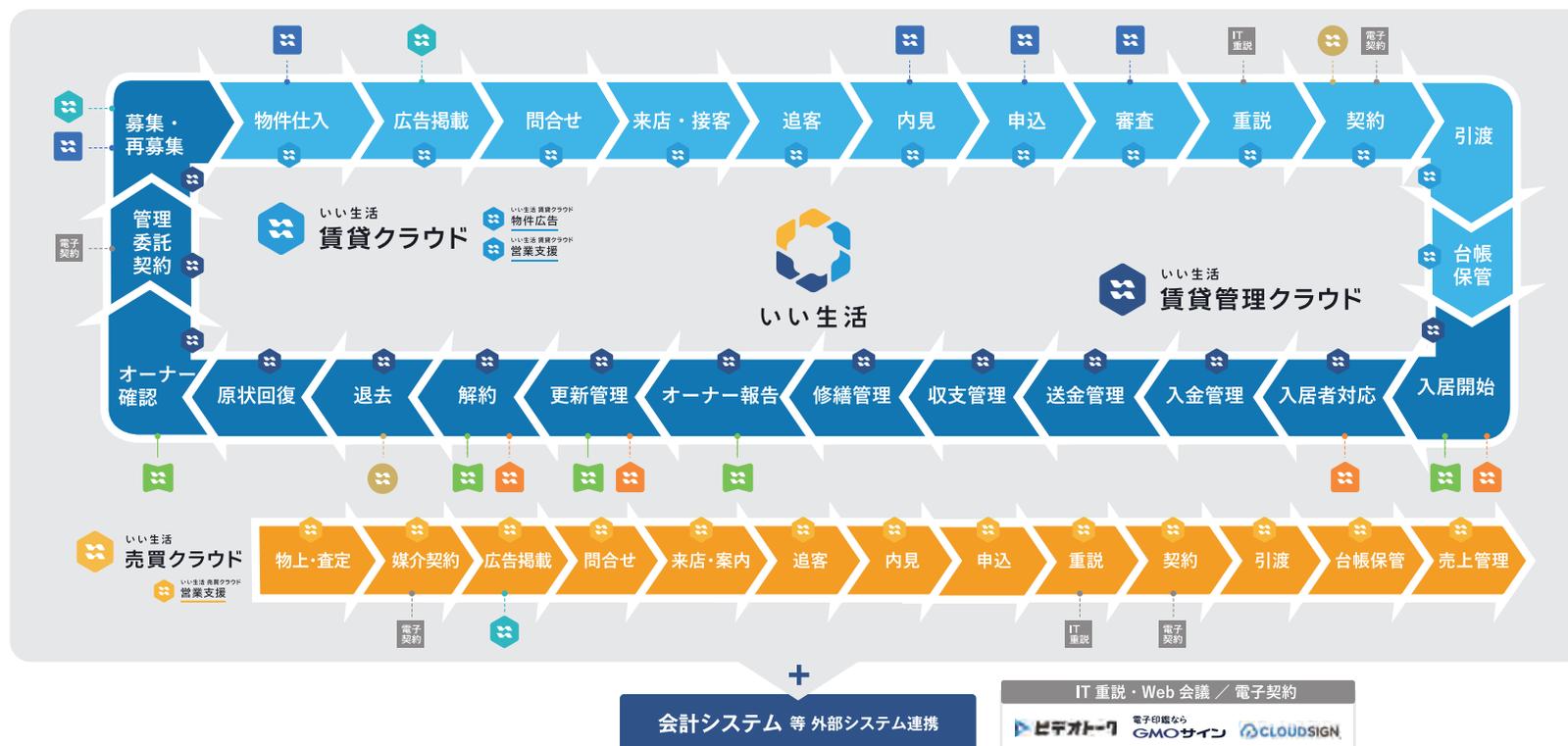
非対面・ペーパーレス化で
環境負荷の低い
不動産業の実現

サービスに関する詳しい情報は当社サービスサイトをご覧ください



不動産業務を全て網羅するSaaSプロダクト群を展開

不動産取引のあらゆる場面に対応したSaaS群であらゆるDXニーズにお応えします。



物件コンパート 連動ポータルサイト

- suumo+
- at home
- Yahoo!不動産
- レインズ
- HOME'S
- ホームアドバーク
- CHINTAI
- スマイティ
- door賃貸
- スタッフレスショップ
- スマートOneコンパート
- キャッシュバック賃貸
- 賃貸情報 (akibaco)
- スモッカ
- ホームメイト
- realstate.co.jp
- ビタットハウス
- エムリンク
- アバマン(AOS)
- goodroom
- メイクスビュー
- イオン社宅サイト
- ReBlo
- Best-Estate
- リロネット
- エボス(お部屋探しNet)
- 【売買】
- HOME'S
- SUUMO
- アットホーム
- FRK
- 東日本レインズ
- Yahoo!不動産
- (新築戸建・中古流通)
- realstate.co.jp
- オウチャーノ
- コンパート先ポータル
- サイト続々追加中

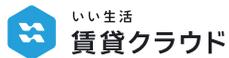
家賃保証会社連携

- 株式会社アイウィッシュ賃貸保証
- アイ・シンクレント株式会社
- 株式会社アラブス
- 株式会社アルファ
- あんしん保証株式会社
- アーク株式会社
- 株式会社アール恒産
- 株式会社イントラスト
- 株式会社エボスカード
- 株式会社えるく
- エルズサポート株式会社
- 株式会社エントランス
- 株式会社オリコフォレントインシュア
- 株式会社Casa
- 株式会社共立ファイナンシャルサービス
- 株式会社近畿保証サービス
- 株式会社GRANDINSURANCE
- 株式会社クレディセゾン
- 株式会社クレデンス
- 株式会社グローバルトラストネットワーク
- 株式会社JPMCファイナンス
- ジェイリース株式会社
- 株式会社ジャックス
- 株式会社首都圏賃貸保証
- 新日本信用保証株式会社
- 全保連株式会社
- 株式会社ダ・カーポ
- ナッパ賃貸保証株式会社
- ニッポンインシュア株式会社
- 日本セーフティ株式会社
- 日本賃貸住宅保証機構株式会社
- 日本賃貸保証株式会社
- 株式会社プレミアライフ
- フォーシーズ株式会社
- ミザワホーム賃貸サポート株式会社
- 株式会社ラクーンレント
- 株式会社ルームバンクインシュア
- 株式会社WAKLUS

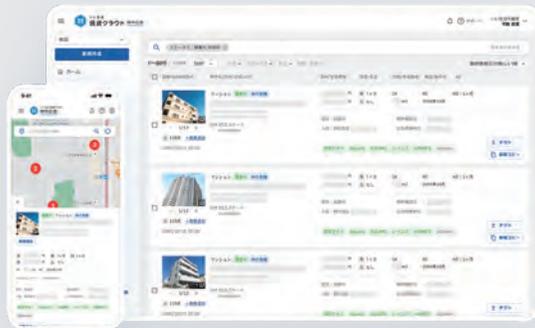
サービスの紹介

不動産市場と不動産事業者のDXを推進する当社のサービスをご紹介します。

業務クラウドシリーズ



【物件広告】賃貸仲介会社のデジタルマーケティングを支援するSaaS
 【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



- 【物件広告】
- ・スマホやタブレット等のマルチデバイスに対応
 - ・AI入力補助やアシスト機能でウェブで営業活動を行う賃貸仲介不動産会社の業務を支援
- 【営業支援】
- ・お客様からの問い合わせや反響、接客業務、来店対応などの業務を効率化
 - ・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1画面で管理

業務クラウドシリーズ

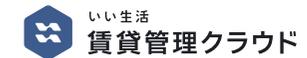


不動産売買業務のすべてをデジタル化する売買仲介会社向けSaaS

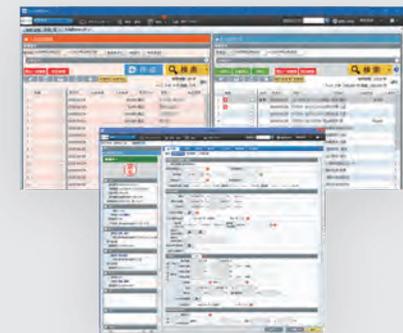


- ・売却査定、重要事項説明、売買契約、取引台帳作成等の基幹業務に対応
- ・お客様用マイページ完備、反響自動返信や物件自動紹介等により営業活動を支援
- ・スマホやタブレット等各種デバイスに対応、LINE・ウェブチャット等多様なやり取りを1画面で管理顧客との接触機会を最大化
- ・いい生活のデータベースとリアルタイム連携、電子申込や契約へスムーズに移行

業務クラウドシリーズ



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



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

ウェブ入居申込等の当社他サービスとの併用・連携で、さらに業務効率化・DXを実現

業務クラウドシリーズ



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

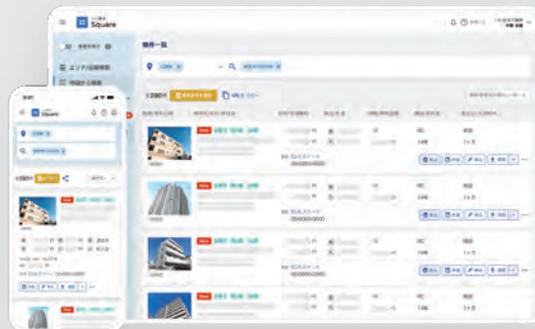


- ・物件紹介に最適化された自社ウェブサイト完全レスポンスで簡単に作成可能、不動産会社のデジタルマーケティングを支援
- ・豊富なテンプレート、シンプルな操作でプロ仕様の自社サイトが制作可能、デザイン変更やコンテンツ更新も自社で完結
- ・当社の物件データベースとも連動し、多様な検索オプションや物件紹介を可能にし、デジタルマーケティングを支援

不動産プラットフォーム



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、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



- ・各管理会社が利用する当社SaaSから直接リアルタイムに情報を連動
- ・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
- ・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

不動産プラットフォーム



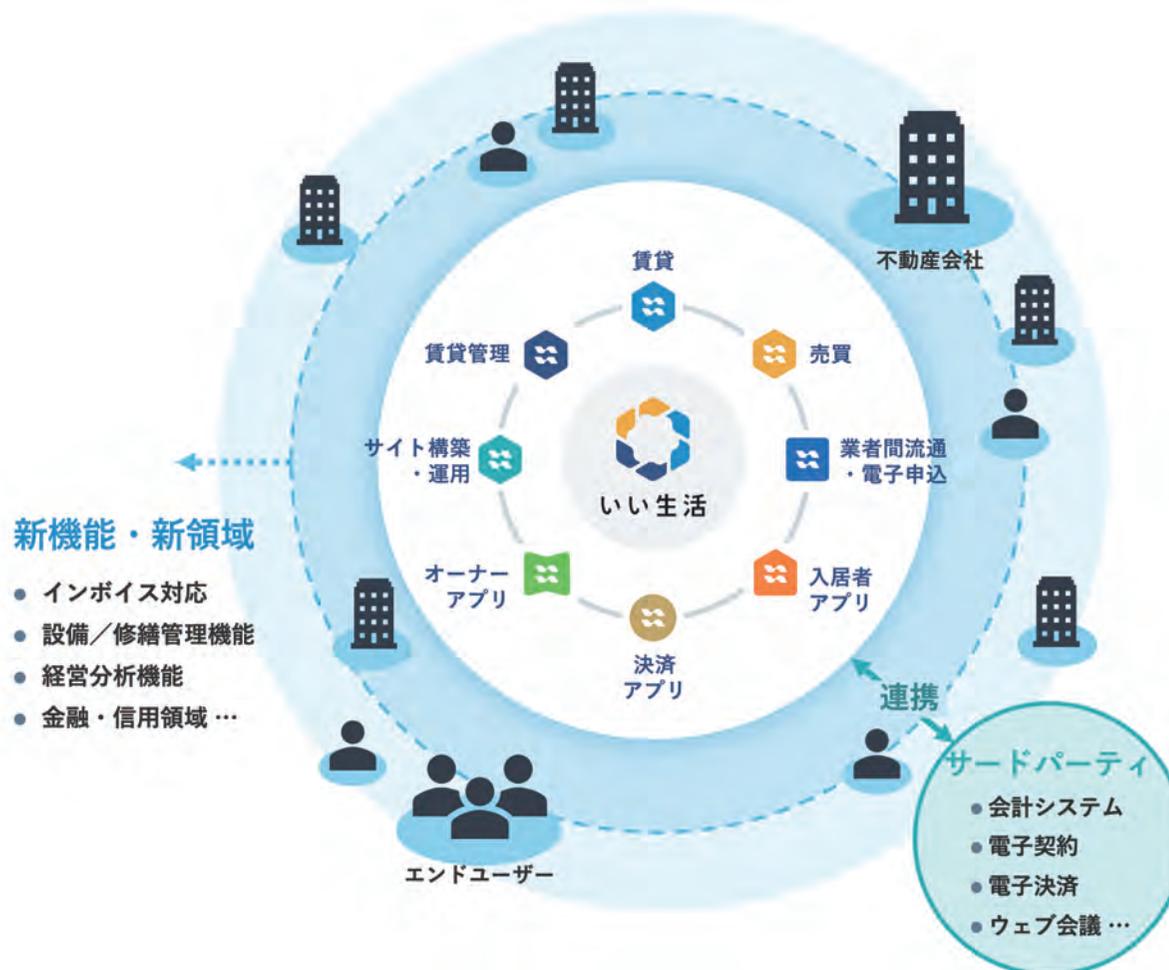
賃貸管理会社の入居者向けサービスおよびコミュニケーション（「いい生活Home」と、オーナー向け報告・コミュニケーション（「いい生活Owner」）をデジタル化するSaaS



- ・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、需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
- ・スマホ完結の決済機能も搭載

不動産市場のDXに向けたプロダクトビジョン

すべての不動産業務に対応したSaaS群をそろえ、リアルタイムデータ連携によって業務効率と顧客サービスの向上を実現します。

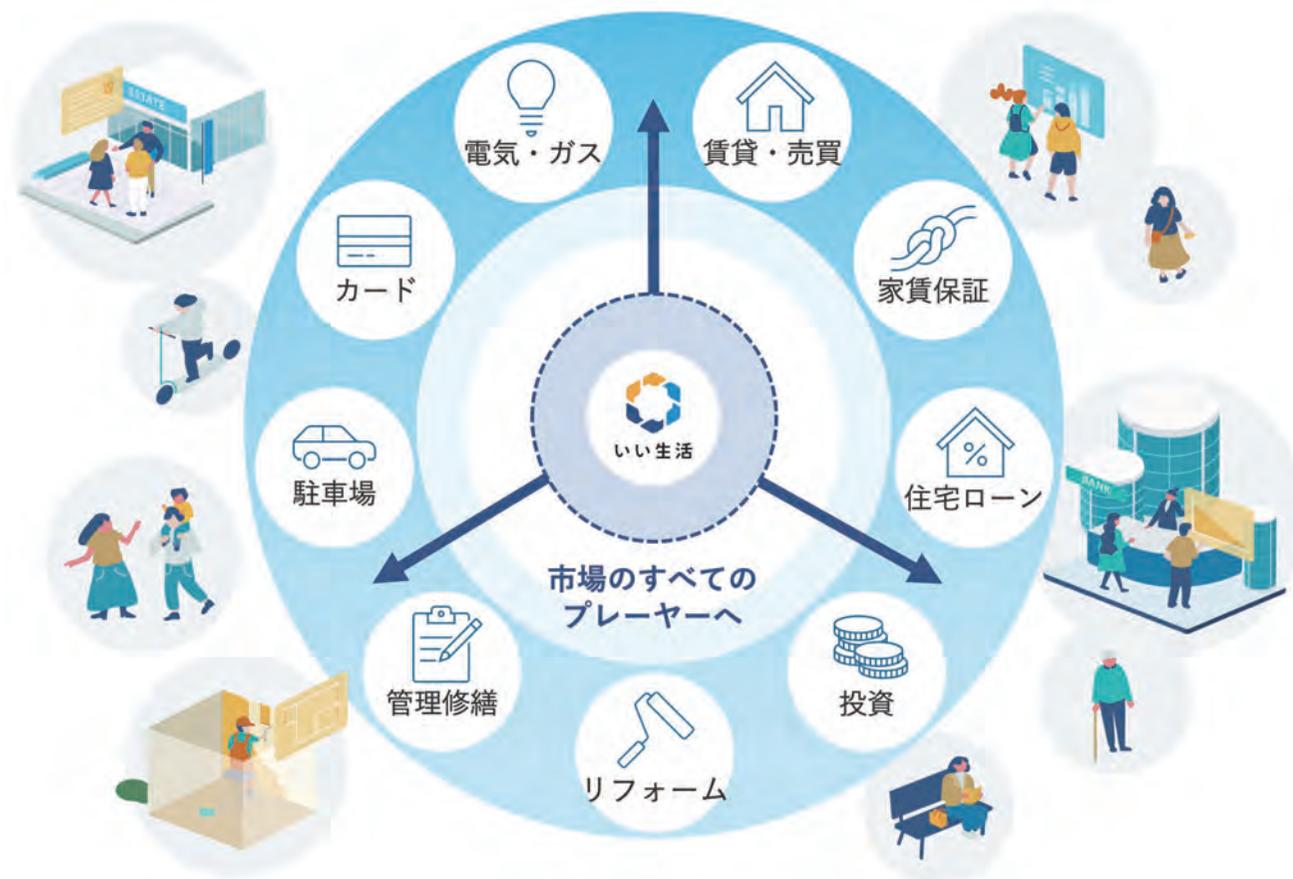


いい生活のプロダクトビジョン

- 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、リアルタイムデータ連携を実現します。
- 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します。
- より広い業務のDXを実現する新機能を拡充します。
- 全国の不動産事業者が、エンドユーザーに最良な不動産取引体験を提供するための業務支援システムを届けます。

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

不動産周辺領域までカバーし、さまざまなデータが行き交うプラットフォーム、多彩なトランザクションが展開されるマーケットプレイスを目指しています。



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」

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イヤー**へ届けます。

- SaaSを媒介として、不動産に関するあらゆるデータが蓄積された**プラットフォーム**を目指します。
- 豊富なデータに基づき、多彩な取引・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**を創出します。

成果と重要な成果指標

2024年3月期における経営成績の状況および経営者の視点による分析をご説明します。

当期の経営成績の概況

当連結会計年度においては、エンタープライズ企業への当社SaaSの新規導入や、既存顧客へのアップセル/クロスセル等により、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が継続し、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前年同期比7.6%増の2,435,104千円となりました。

ソリューション売上については、主に不動産賃貸管理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当社SaaSの導入に向け注力してきたことに伴い、ソリューション売上を構成する拡張開発・導入支援プロジェクトについて、顧客規模の大型化並びに案件規模の大型化、要件の複雑化、期間の長期化傾向がみられました。いくつかの進行中のプロジェクトについては部分的に納品・売上計上に至っているものの、当初見込みより遅れており、次年度以降に納品・計上がずれ込む案件が発生しております。そのためソリューション売上については前年同期比で13.8%減の372,922千円となりました。以上の結果、売上高は2,808,027千円（前年同期比4.1%増）と、前年同期より111,212千円の増収となりました。また、サブスクリプションの顧客数は当連結会計年度末時点で1,505法人（前年同月1,490法人）となり、平均月額単価※1については、3月実績約140,100円/法人（前年同月133,200円/法人）となりました。

当社SaaSを運用するサービスインフラ基盤であるIaaS（Infrastructure as a Service）を提供するバンダーとは米ドル建てでの取引を行っており、昨今の円安の影響でその利用料等が増加いたしました。また、新卒採用を中

心とした人的資本投資の拡大、ならびに導入支援プロジェクトの大型化に伴う協力会社への外注費の増加等により、売上原価は1,206,534千円（前年同期比10.0%増）となりました。

新卒を中心とした積極的な採用によるマーケティング・セールス・サポート体制の拡充により、人的資本への投資を進めた結果、販売活動にかかる人件費および求人関連費等が増加いたしました。その結果、販売費及び一般管理費は1,425,268千円（前年同期比4.4%増）となりました。

以上の結果、当連結会計年度におけるEBITDAは658,755千円（前年同期比3.5%減）と前年同期より24,067千円の減益、営業利益は176,223千円（前年同期比24.9%減）と前年同期より58,343千円の減益となりました。なお先述した米ドル建てでの取引に係る為替リスクの低減手段として為替予約を行っており、昨今の円安の影響で当該為替予約に係る為替差益が営業外収益として発生いたしました。その結果、経常利益は208,984千円（前年同期比11.6%減）と前年同期より27,447千円の減益となりました。なお、当社グループの開示上の報告セグメントは「クラウドソリューション事業」の単一セグメントであるため、セグメントの業績については記載を省略しております。

当期の財政状態の概況

（資産）

当連結会計年度末における資産合計は、2,540,599千円となり、前連結会計年度末から183,539千円の増加となりました。主な増加要因は、ソフトウェアの増加157,979

千円、当社SaaSの拡張開発・導入支援について進行中のプロジェクトに係る仕掛品の増加47,304千円等であります。（負債）

当連結会計年度末における負債合計は593,879千円となり、前連結会計年度末から71,915千円の増加となりました。主な増加要因は、顧客から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43,977千円、未払金の増加31,682千円等であります。

（純資産）

当連結会計年度末における純資産の残高は1,946,719千円となり、前連結会計年度末から111,624千円の増加となりました。これは、親会社株主に帰属する当期純利益の計上による増加146,131千円、及び配当金実施に伴う利益剰余金の減少34,507千円によるものであります。

当期のキャッシュ・フローの概況

当連結会計年度の現金及び現金同等物の期末残高は、前連結会計年度末と比べて67,600千円減少し、739,371千円となりました。各キャッシュ・フローの状況とそれらの主な要因は次のとおりであります。

（営業活動によるキャッシュ・フロー）

営業活動によるキャッシュ・フローは、618,327千円の増加（前年同期635,758千円の増加）となりました。主な収入の要因は、減価償却費482,531千円及び税金等調整前当期純利益208,984千円等であります。

（投資活動によるキャッシュ・フロー）

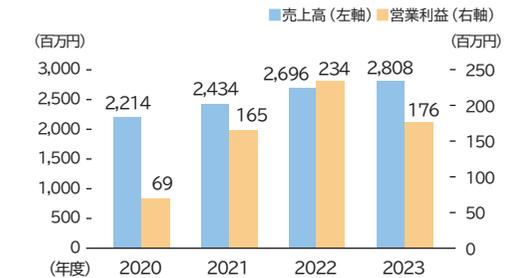
投資活動によるキャッシュ・フローは、656,485千円の減少（前年同期525,402千円の減少）となりました。主な

支出の要因は、SaaSの新規開発・機能拡充等に係る無形固定資産の取得による支出637,556千円等であります。（財務活動によるキャッシュ・フロー）

財務活動によるキャッシュ・フローは、34,484千円の減少（前年同期34,481千円の減少）となりました。支出の要因は、配当金の支払額34,484千円であります。

※1 「当月のサブスクリプション売上高」を「当月のサブスクリプション顧客数」で除した数字で、100円未満を切り捨てております。

連結売上高・営業利益



連結自己資本利益率・自己資本比率





くわしいIR情報はコーポレートサイトをご覧ください

業績ハイライト



(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) ARPU (平均月額単価) は、2024年3月の「サブスクリプション売上高」を同月の「サブスクリプション顧客数 (法人数)」で除した数値であり、千円未満を切捨てにしております。
 (注3) 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4) MRR解約率は、2024年3月に失ったMRR (既存増減含む) を、2024年2月のMRRで除した数値です。
 (注5) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

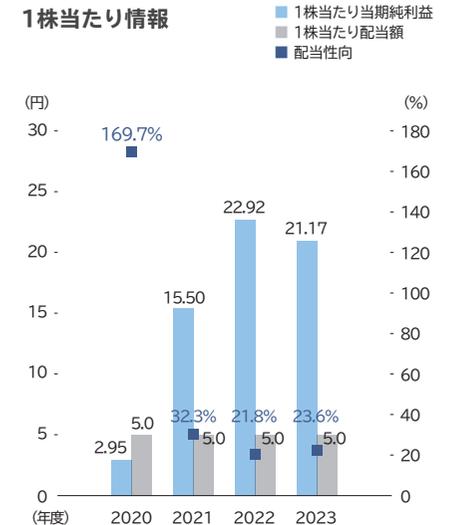
剰余金の配当等の決定に関する方針

当社は、成長を実現するための投資 (サービスの開発) 及び今後の成長を支える財務基盤の強化に加えて、株主の皆様に対する利益還元を重要な経営課題の一つとして位置付けております。株主の皆様への利益還元の基本方針としては、当該期の業績及びフリー・キャッシュフローの水準を十分に勘案した上で、利益配当の継続的实施並びに配当額の継続的成長の実現に向けて取り組んでまいりたいと考えております。

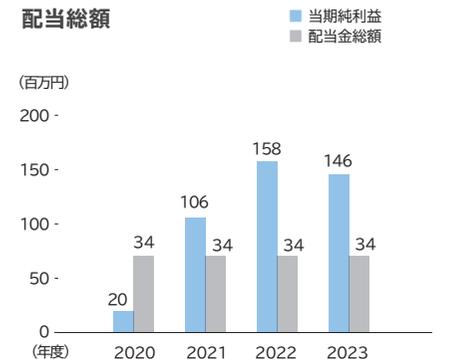
当社は、自己株式の取得につきましても、株主の皆様に対する有効な利益還元の一つと考えており、経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行を可能にするものと考えております。今後におきましても、株価の動向や財務状況等を考慮しながら適切に対応してまいります。2024年3月末現在の保有自己株式数は379,299株、発行済株式総数の5.2%となっております。

当社は、「取締役会の決議によって、毎年9月30日を基準日として、中間配当を行うことができる」旨を定款に定めておりますが、当面の間につきましては、期末配当として年1回の剰余金の配当を行うことを基本方針としております。なお、当社における剰余金の配当の決定機関は、期末配当については株主総会、中間配当については取締役会であります。

1株当たり情報



配当総額



※百万円未満は切り捨てにしております。

コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンスに関する取り組みをご説明します。

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社グループは、「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」を掲げ、「心地いい暮らしが循環する、社会のしくみをつくる」という「ビジョン」のもと、不動産会社の様々な経営課題を解決し、エンドユーザーに最善の顧客体験を提供する一連のITサービスを、SaaS (Software as a Service) として提供する事業を展開しています。

この「ミッション」を実現するためには、当社がゴーイング・コンサーン (継続企業) として存続することが大前提であり、そのためには本質的な企業価値の継続的な向上が必要不可欠であります。そして企業価値の継続的向上を図るためには、中長期的に資本コストを上回る利益の創出、並びにキャッシュ・フローの継続的な創出が必要であり、その実現に必要な仕組みとして、より良い経営判断、意思決定を支えるためのコーポレート・ガバナンスの充実が重要と考えております。

また、当社が事業を展開する社会的に新しい事業領域においてイノベーションを実現し、継続企業としての競争優位性を築きあげる為には、当社の各組織並びに各個人の自律性が不可欠であります。当社は「ミッション」と「ビジョン」の実現を目指して事業を展開する上での価値基準及び行動規範として以下の「バリュー」を定め、この「バリュー」もガバナンスを有効に機能させるものと位置づけております。

当社は、上述の「ミッション」を掲げ、「事業そのもの」で社会的課題の解決に挑んでおります。株主をはじめ顧客、従業員、不動産市場に関わる全ての人を「ステークホルダー」と見なし、それぞれの立場を踏まえた上で、「ミッション」の実現に向け、公正かつ果断な意思決定を行うための仕組み

作りとしてコーポレート・ガバナンス体制を充実させていく所存です。

コーポレート・ガバナンスコードへの対応

当社グループは、2021年6月に改訂された「コーポレートガバナンス・コード」に対応し、「コーポレートガバナンス・コードに関する当社の取り組み」の改訂を実施しました。「コーポレートガバナンス・コード」の全ての基本原則、原則、補充原則への取り組み状況を開示しています。

2024年6月24日

コーポレートガバナンス・コードに関する当社の取り組み



コーポレート・ガバナンス報告書

最新の報告書 (PDF) は下記リンクよりご覧いただけます。

2024年6月26日

コーポレート・ガバナンスに関する報告書



当社のコーポレート・ガバナンス体制の概要

当社は監査等委員会設置会社であります。当社は、経営の機動的な意思決定・監督権限を強化し、業務分担と効率的な経営・執行体制の確立を図るために、監査等委員会設置会社形態を採用しております。また、当社は、株主に対する受託者責任を踏まえ独立した立場での経営監督機能についても重要と考えており、高い専門知識と豊富な経験を有している社外取締役を選任しております。加えて同社外取締役全員を独立役員として指定しており、取締役会等において独立かつ客観的な立場から適宜意見を述べってもらうことで、当社は実効性の高い経営の監督体制を確保しています。

独立社外取締役の選任に係る
ガイドライン及び独立性基準



1. 取締役会

取締役会は、常勤社内取締役 (監査等委員である取締役を除く。) 及び社外取締役 (監査等委員) で構成され、少なくとも月に1回以上開催し、情報の共有及び意思の疎通を図り会社の重要事項を決議するとともに、各取締役の業務執行を監督しております。また、執行役員も出席し、情報の共有及び意思の疎通を図るなど内部統制のより一層の充実に努めております。

2. 経営会議

経営会議は、常勤社内取締役 (監査等委員である取締役を除く。) 執行役員及び本部長で構成され、迅速な経営判断ができるように、原則として週1回以上開催しております。大小さまざまな経営課題について、議論を行う事で、変化の激しいIT業界に対応し、柔軟な経営戦略を可能とする体制を構築しております。

3. 監査等委員会

監査等委員会は、社外取締役である監査等委員4名で組織されており、以下のような経営監督機能の強化・向上及び他組織との連携を図っております。

<監査等委員会の機能強化に係る取り組み状況>

- (1) 内部監査室と連携・協力して、組織内部の監査を実施しております。
- (2) 取締役会、経営会議及びその他重要会議に出席し、重要事項の報告

コーポレート・ガバナンスに関するくわしい情報は
コーポレートサイトをご覧ください。



取締役会全体の実効性に関する分析・評価

2024年6月24日開催の取締役会において、当該実効性評価の結果の確認および今後の課題共有を行いましたので、その概要をお知らせいたします。

1. 分析・評価の方法

- (1) 当社取締役会において協議を重ね、評価の方法およびプロセスについて決めました。
- (2) 在任取締役全員（監査等委員である取締役を含みます）に対してアンケートを実施し、回答を得ました。アンケートの主な項目は次のとおりです。
 - ・取締役会の規模・構成
 - ・取締役会の運営状況（開催頻度、議題設定、資料の内容、議案の審議状況等を含む）
 - ・社外取締役への情報提供
- (3) アンケートへの回答内容をもとに取締役会において意見交換を行い、今後の取り組みについて審議いたしました。

2. 評価結果の概要

当社の取締役会は、取締役会の規模・構成、運営状況（開催頻度、議題設定、資料の内容、議案の審議状況等）、社外取締役への情報提供等の観点において概ね適切に機能しており、従って取締役会の実効性は確保されていると評価しました。当社は、上記の取締役会の実効性に関する評価結果を踏まえ、取締役会のさらなる実効性向上のために必要な取り組みを実施し、改善に努めてまいります。

を受ける体制をとっております。

- (3) 会計監査人からは、監査計画及び年2回の監査結果の報告を受けるなどの連携を図っております。
- (4) 代表取締役及び内部監査室と適宜、意見交換会を実施しております。
- (5) 当社は、監査等委員会が監査等委員会監査をより実効的に行えるよう、監査等委員会を補助する専属の使用人を配置する等それを支える十分な人材及び体制を確保し、内部統制システムが適正に機能する体制を整えております。
- (6) 各監査等委員は、法令、定款違反や株主利益を侵害する事実の有無等の監査に加え、各業務執行取締役、重要な使用人及び部署横断的な内部統制を推進する組織と適宜意見交換を行う等、経営監視の強化に努めております。

社外取締役

当社は、社外取締役として、成本治男氏、伊藤耕一郎氏、神村大輔氏、戸塚隆将氏の4名を選任しております。成本氏は弁護士として培われた法律知識に加え、不動産領域及びテクノロジー領域における幅広い見識を有しており、業務執行の監督機能強化への貢献が期待されることから、監査等委員である社外取締役として選任しております。伊藤氏は、公認会計士としての豊富な知識、経験を有しており、業務執行の監督機能強化への貢献が期待されることから、監査等委員である社外取締役として選任しております。神村氏は、弁護士として知的財産権および紛争解決において豊富な経験を有しており、業務執行の監督強化への貢献が期待されることから、監査等委員会である社外取締役として選任しております。戸塚氏は、米国

大手コンサルティング会社を経て起業を経験、企業経営に関する広範な知識と経験を有しており、業務執行の監督強化への貢献が期待されることから、監査等委員会である社外取締役として選任しております。

役員報酬の考え方や概要

当社は、2021年2月22日開催の取締役会において、取締役（監査等委員である取締役を除く、以下「取締役」という）の個人別の報酬等の内容にかかる決定方針を決議しております。取締役の個人別の報酬等の内容にかかる決定方針の内容は次の通りです。

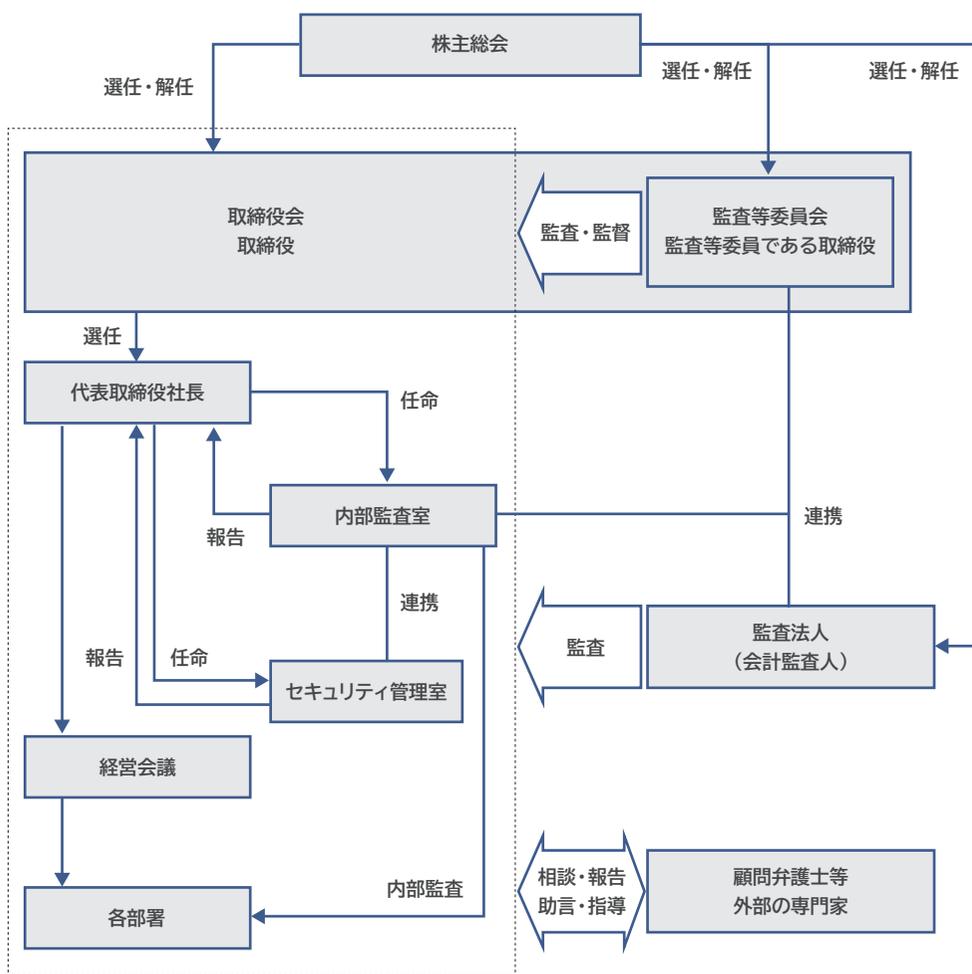
当社の取締役（監査等委員を除き、以下同じとする）の報酬は、企業価値の持続的な向上を図るインセンティブとして十分に機能するよう株主利益と連動した報酬体系とすることを基本方針としております。

個々の取締役の報酬の決定に際しては、各職責を踏まえた適正な水準とすることとしており、また現状、取締役は当社の大株主を兼ねており、株主利益に沿って企業価値向上及び業績の拡大を図る上で十分なインセンティブが付与されている状態であることから、取締役の報酬は固定の基本報酬のみとし、業績連動並びに株式報酬については現時点で付与する予定はありません。

当社においては、審議プロセスの公正性・透明性を確保するため、株主総会で承認された報酬限度額の範囲内で、社外役員である監査等委員も参加する取締役会において、各個人の職責並びにパフォーマンスを総合的に評価の上、最終的な報酬額を決定していることから、その内容は決定方針に沿うものであると判断しております。

コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンス体制図



スキルマトリックス

		企業経営	イノベーション	DX	不動産領域への知見	マーケティング・セールス	財務・会計・資本政策	法務・コンプライアンス・リスク管理	内部統制・ガバナンス
中村 清高	代表取締役会長	●			●	●	●	●	●
前野 善一	代表取締役社長 CEO	●	●		●	●			●
塩川 拓行	代表取締役副社長 CFO	●		●	●	●	●		●
北澤 弘貴	代表取締役副社長 COO	●	●		●	●			
松崎 明	専務取締役 CTO	●	●	●	●			●	
成本 治男	社外取締役 監査等委員		●		●			●	●
伊藤 耕一郎	社外取締役 監査等委員				●		●	●	●
神村 大輔	社外取締役 監査等委員				●		●	●	●
戸塚 隆将	社外取締役 監査等委員	●	●			●	●		

役員紹介



代表取締役会長
中村 清高

1981年 横浜国立大学経済学部卒業
1981年 日興証券株式会社国際金融部
1983年 日興ヨーロッパ機関投資家営業・引受
1988年 日興証券株式会社発行市場課
1990年 ゴールドマン・サックス証券会社
株式資本市場部設立
1998年 ゴールドマン・サックス証券会社マネージング
ディレクター
2000年 株式会社いい生活代表取締役社長
2020年 株式会社いい生活代表取締役会長



代表取締役社長
CEO
前野 善一

1991年 早稲田大学政治経済学部経済学科卒業
1991年 ゴールドマン・サックス証券会社株式部
1992年 ゴールドマン・サックス証券会社外国株式部
1994年 Goldman Sachs and Company (NY)
機関投資家向け米国株式営業
1996年 ゴールドマン・サックス証券会社金融法人部
1999年 ゴールドマン・サックス証券会社
株式資本市場部
2000年 株式会社いい生活代表取締役副社長
2020年 株式会社いい生活代表取締役社長



代表取締役副社長
CFO
塩川 拓行

1991年 早稲田大学政治経済学部経済学科卒業
1991年 株式会社住友銀行(現・株式会社三井住友銀行)
1991年 リーマン・ブラザーズ証券会社投資銀行部
1994年 ゴールドマン・サックス証券会社
株式資本市場部
1996年 Goldman Sachs International
(London) 株式資本市場部
1999年 ゴールドマン・サックス証券会社
株式資本市場部
2000年 株式会社いい生活代表取締役副社長



代表取締役副社長
COO
北澤 弘貴

1991年 早稲田大学理工学部電気工学科卒業
1991年 ゴールドマン・サックス証券会社株式部
1991年 ゴールドマン・サックス証券会社外国株式部
1994年 ゴールドマン・サックス証券会社金融法人部
2000年 株式会社いい生活代表取締役副社長



専務取締役
CTO
松崎 明

2000年 東京大学工学部電子工学科卒業
2000年 株式会社いい生活入社
2003年 東京大学大学院新領域創成科学研究科中途
2005年 株式会社いい生活執行役員
2012年 株式会社いい生活取締役
2015年 株式会社いい生活常務取締役
2019年 株式会社いい生活専務取締役



取締役
監査等委員
(社外取締役)
成本 治男

1998年 早稲田大学法学部卒業
1998年 最高裁判所司法研修所
2000年 東京弁護士会登録
2000年 TMI総合法律事務所
2006年 同パートナー
2008年 金・張法律事務所勤務(韓国)
2009年 シモンズ・アンド・シモンズ法律事務所
(ロンドン)
2009年 TMI総合法律事務所
2021年 株式会社いい生活社外取締役(独立役員)
監査等委員



取締役
監査等委員
(社外取締役)
伊藤 耕一郎

1997年 京都大学大学院工学研究科修了
1997年 ゴールドマン・サックス証券会社
2005年 税理士法人中央青山(現PwC税理士法人)
2011年 伊藤国際会計税務事務所開業
2012年 ノベル国際コンサルティング有限責任事業組合
パートナー
2017年 VISITS Technologies株式会社 監査役
2020年 アクトホールディングス株式会社 取締役
2020年 地盤ネットホールディングス株式会社 監査役
2020年 モイ株式会社 監査役
2022年 株式会社いい生活社外取締役(独立役員)
監査等委員
2022年 大和証券オフィス投資法人 監査役員



取締役
監査等委員
(社外取締役)
神村 大輔

1995年 東京大学法学部卒業
1995年 ゴールドマン・サックス証券会社
2004年 東京弁護士会登録 西村ときわ法律事務所
2012年 小川町総合法律事務所
2013年 原子力損害賠償紛争解決センター 仲介委員
2013年 鈴木法律事務所
2023年 株式会社いい生活 社外取締役(独立役員)
監査等委員



取締役
監査等委員
(社外取締役)
戸塚 隆将

1998年 慶應義塾大学経済学部卒業
1998年 ゴールドマン・サックス証券会社
2005年 ハーバード・ビジネス・スクール修了
経営学修士(MBA)
2005年 マッキンゼー・アンド・カンパニー
2007年 株式会社シーネクスト(現:ペリタス株式会社)
設立 同社代表取締役
2015年 株式会社アトラエ社外取締役
2016年 オーディトリップ株式会社(現:キュリオ株式
社)設立 同社代表取締役
2019年 株式会社アトラエ社外取締役(監査等委員)
2023年 株式会社いい生活社外取締役(独立役員)
監査等委員

※成本治男、伊藤耕一郎、神村大輔、戸塚隆将氏は、東京証券取引所の定めに基づく独立役員です。

財務諸表

連結貸借対照表

(単位:千円)

	前連結会計年度 (2023年3月31日)	当連結会計年度 (2024年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	806,971	739,371
売掛金	58,496	61,362
仕掛品	11,827	59,132
前払費用	49,114	61,167
為替予約	1,248	-
その他	1,560	18,544
貸倒引当金	△1,507	△1,554
流動資産合計	927,712	938,023
固定資産		
有形固定資産		
建物附属設備	56,565	56,565
減価償却累計額	△43,733	△45,745
建物附属設備(純額)	12,832	10,820
工具、器具及び備品	167,236	168,841
減価償却累計額	△139,390	△142,223
工具、器具及び備品(純額)	27,846	26,618
建設仮勘定	-	424
有形固定資産合計	40,678	37,862
無形固定資産		
商標権	-	1,048
ソフトウェア	1,072,452	1,230,431
ソフトウェア仮勘定	140,318	158,003
無形固定資産合計	1,212,771	1,389,483
投資その他の資産		
ゴルフ会員権	42,000	42,000
敷金及び保証金	74,976	74,855
長期前払費用	33,568	31,007
繰延税金資産	25,351	27,365
投資その他の資産合計	175,896	175,229
固定資産合計	1,429,346	1,602,575
資産合計	2,357,059	2,540,599

(単位:千円)

	前連結会計年度 (2023年3月31日)	当連結会計年度 (2024年3月31日)
負債の部		
流動負債		
未払金	104,154	135,837
未払法人税等	60,401	52,963
前受金	257,320	301,298
預り金	12,506	13,418
賞与引当金	48,731	59,600
その他	36,039	27,952
流動負債合計	519,154	591,069
固定負債		
預り保証金	2,809	2,809
固定負債合計	2,809	2,809
負債合計	521,964	593,879
純資産の部		
株主資本		
資本金	628,411	628,411
資本剰余金	718,179	718,179
利益剰余金	627,104	738,729
自己株式	△138,600	△138,600
株主資本合計	1,835,094	1,946,719
純資産合計	1,835,094	1,946,719
負債純資産合計	2,357,059	2,540,599

くわしい財務情報はコーポレートサイトをご覧ください



・PCから

・スマートフォンから

いい生活 🔍



連結損益計算書

(単位:千円)

	前連結会計年度 (自2022年4月1日 至2023年3月31日)	当連結会計年度 (自2023年4月1日 至2024年3月31日)
売上高	2,696,814	2,808,027
売上原価	1,096,425	1,206,534
売上総利益	1,600,388	1,601,492
販売費及び一般管理費		
役員報酬	176,652	201,199
給料	538,135	533,485
賞与引当金繰入額	26,800	30,935
退職給付費用	6,637	7,526
法定福利費	101,847	106,603
地代家賃	95,517	94,513
減価償却費	17,589	25,197
その他	402,642	425,807
販売費及び一般管理費合計	1,365,820	1,425,268
営業利益	234,567	176,223
営業外収益		
受取利息	10	10
未払配当金除斥益	309	277
受取手数料	3,065	412
為替差益	-	32,472
雑収入	-	188
営業外収益合計	3,385	33,362
営業外費用		
支払利息	3	0
支払手数料	593	601
為替差損	923	-
営業外費用合計	1,520	601
経常利益	236,432	208,984
特別損失		
固定資産除却損	998	0
特別損失合計	998	0
税金等調整前当期純利益	235,434	208,984
法人税、住民税及び事業税	78,656	64,867
法人税等調整額	△1,372	△2,014
法人税等合計	77,283	62,852
当期純利益	158,150	146,131
親会社株主に帰属する当期純利益	158,150	146,131

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:千円)

	前連結会計年度 (自2022年4月1日 至2023年3月31日)	当連結会計年度 (自2023年4月1日 至2024年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	235,434	208,984
減価償却費	448,255	482,531
固定資産除却損	998	0
為替差損益(△は益)	△701	△3,793
貸倒引当金の増減額(△は減少)	△588	47
賞与引当金の増減額(△は減少)	3,357	10,869
受取利息及び受取配当金	△10	△10
支払利息	3	0
売上債権の増減額(△は増加)	△10,267	△2,866
棚卸資産の増減額(△は増加)	△9,107	△47,304
未払金の増減額(△は減少)	25,887	31,480
前受金の増減額(△は減少)	28,454	43,977
未払消費税等の増減額(△は減少)	△11,817	△8,097
預り保証金の増減額(△は減少)	△60	-
その他	4,418	△7,900
小計	714,254	707,917
利息及び配当金の受取額	10	10
利息の支払額	△3	△0
法人税等の支払額	△78,502	△89,599
営業活動によるキャッシュ・フロー	635,758	618,327
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△12,137	△16,995
無形固定資産の取得による支出	△513,358	△637,556
敷金及び保証金の償還による収入	94	50
敷金及び保証金の差入による支出	-	△1,984
投資活動によるキャッシュ・フロー	△525,402	△656,485
財務活動によるキャッシュ・フロー		
配当金の支払額	△34,481	△34,484
財務活動によるキャッシュ・フロー	△34,481	△34,484
現金及び現金同等物に係る換算差額	△546	5,042
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	75,327	△67,600
現金及び現金同等物の期首残高	731,644	806,971
現金及び現金同等物の期末残高	806,971	739,371

コーポレート・コミュニケーション活動

「いい生活公式note」でいい生活の人々やカルチャーを紹介しています。

当社の「コーポレートコミュニケーション活動」を促進する役割として、『いい生活 公式note』にて社内のみならずさまざまな情報を発信しています。

この公式noteでは、いい生活で働く人々、カルチャー、事業に込める想いなどを定期的に発信しています。プレスリリースとは趣向の異なる「やわらかい」コンテンツを中心にお届けすることで、ステークホルダーの皆様へ当社の実情をさらによく知っていただき、新たな魅力を発見していただけるものになっています。

また同時に採用面やマーケティング面での貢献、社員エンゲージメント向上効果等も見込んでいます。ぜひご覧ください。

■ いい生活 公式note

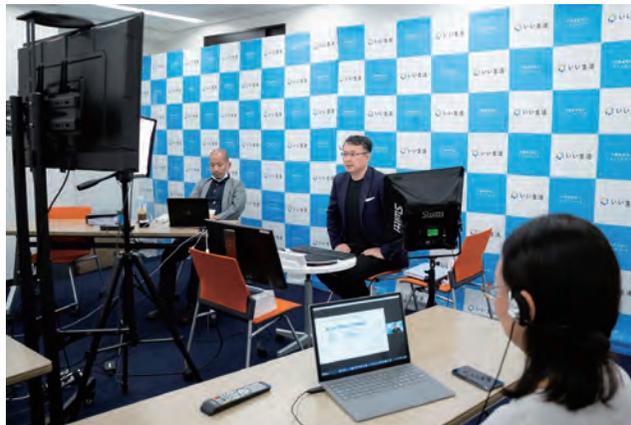
<https://note.e-seikatsu.info/>



株主総会の裏側をお見せします！



ビジョンムービー制作風景



社内特設スタジオにてIR説明会の舞台裏に潜入！

会社概要

※2024年3月31日現在

商号	株式会社いい生活 e-Seikatsu Co., Ltd
設立年月日	2000年1月21日
資本金	628,411,540円
従業員数	201名(連結)
取引銀行	三菱UFJ銀行/みずほ銀行/りそな銀行/三井住友銀行/三井住友信託銀行/三菱UFJ信託銀行
ガバナンス体制	監査等委員会設置会社
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3F 名古屋支店 〒450-6419 愛知県名古屋市中村区名駅3-28-12 大名古屋ビルヂング19F 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 14F 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3F
グループ会社	株式会社リアルテック・コンサルティング(100%出資連結子会社)

株式情報

基本情報

事業年度	4月1日～翌年3月31日
期末配当金受領株主確定日	3月31日
中間配当基準日	9月30日
定時株主総会	事業年度の翌日から3ヶ月以内
1単元の株式数	100株
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社
特別口座の口座管理機関	三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
同連絡先	〒168-0063 東京都杉並区和泉2-8-4(電話:0120-782-031)
上場市場	東京証券取引所 スタンダード市場(証券コード:3796)
公告の方法	電子公告による(公告掲載URL https://www.e-seikatsu.info/IR)

※ただし、電子公告によることができない事故、その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載して公告します。

株式の状況

発行可能株式総数	26,383,200株
発行済株式の総数	7,280,700株
株主数	2,268名

大株主

前野善一	1,013,296株	14.68%
北澤弘貴	941,847	13.64
塩川拓行	897,675	13.00
中村清高	884,000	12.80
いい生活従業員持株会	501,000	7.25
光通信株式会社	244,400	3.54
兼 英樹	101,900	1.47
松崎明	65,332	0.94
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	59,600	0.86
丸田卓	55,000	0.79

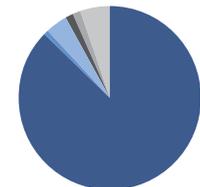
※前野善一氏、北澤弘貴氏、塩川拓行氏、中村清高氏、松崎明氏の所有株式数は、役員持株会を通じて所有している持分を含めた実質所有株式数を記載しております。

※当社は、自己株式379,299株を所有しておりますが、上記大株主から除外しております。

※持株比率は自己株式を控除して計算しております。

所有者分布状況

個人・その他	87.23%	外国人	1.50%
金融機関	1.08%	証券会社	1.30%
その他国内法人	3.68%	自己名義株式	5.21%



編集方針

本報告書は、株主・投資家をはじめとするすべてのステークホルダーの皆様に、株式会社いい生活及びそのグループ会社の中長期的な企業価値向上に向けた取り組みと、社会的価値と経済的価値の両立を実現するプロセスについて、理解を深めていただくことを目的として発行しています。「統合報告書2024」では、「価値協創ガイダンス」を参考にし、当社グループの価値創造プロセスにおいて特に重要性の高いものについて、財務情報と非財務情報を交えてご紹介しています。より詳細な情報については、当社Webサイトをご参照ください。



コーポレートサイトはこちら



将来情報に関する注意事項

本報告書に記載されている当社グループの計画、見通し、戦略などのうち、すでに発生した事実でないものは、将来の業績などに関する見通しであり、これらは現時点で入手可能な情報による判断および仮定に基づいています。実際の業績などは、リスクや不確定要素の変動および経済情勢などの変化により、見通しと異なる可能性があり、当社グループとしてその確実性を保証するものではありません。また、これらの情報は、今後予告なしに変更されることがあります。本報告書は投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。本報告書を利用した結果として生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。