

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 >>>

2022 年 12 月 15 日 (木)

執筆：客員アナリスト

石灰達夫

FISCO Ltd. Analyst **Tatsuo Ishibai**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要	01
2. 2023 年 3 月期通期の業績は拡大、売上は過去最高を更新する見通し	02
3. 中長期の成長戦略の概要	02
4. 安定した配当の実施	02
■ 会社概要	04
1. 会社設立	04
2. 沿革	05
■ 事業概要	06
1. 事業内容	06
2. ビジネスモデルの特色・強み	10
3. 市場環境	11
■ 業績動向	12
1. 2023 年 3 月期第 2 四半期の業績概要	12
2. 財務状況と経営指標	16
■ 今後の見通し	17
● 2023 年 3 月期業績の見通し	17
■ 中長期の成長戦略	19
1. 持続可能な顧客獲得サイクル	19
2. 同社が目指す姿	20
3. マルチプロダクト戦略	20
4. 自社開発がメイン、自社で専門性の高い開発部隊を構えて、直販セールスを行う	21
5. ブランド力向上	21
■ SDGs への取り組み	22
■ 株主還元策	22

いい生活

3796 東証スタンダード市場

2022 年 12 月 15 日 (木)

<https://www.e-seikatsu.info/IR/>

要約

2023 年 3 月期第 2 四半期は大幅な増収増益、 次世代不動産特化型クラウドを用いたソリューション展開を行い 高成長ステージへ

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

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

1. 2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要

2023 年 3 月期第 2 四半期累計(2022 年 4 月 - 9 月)の連結業績は、売上高で前年同期比 10.2% 増の 1,287 百万円、EBITDA（営業利益 + 減価償却費）は同 23.4% 増の 307 百万円、営業利益で同 163.1% 増の 86 百万円と 2 桁増収増益となった。サブスクリプションサービスについては、新規顧客開拓並びに高単価な案件の受注を獲得できたことにより、売上高が同 5.8% 増と好調に推移している。オンラインで効率的に不動産市場の様々な課題を解決できる同社サービスに対する引き合いが増加しているほか、新規導入に派生して受注する導入支援や運用支援案件の増加に伴い、ソリューションの売上高も同 39.2% 増とあらゆるサービスで増収となった。利益面では、増収でありながら人件費・外部委託費が前年同期と同水準であったことも増益の要因となった。

2. 2023 年 3 月期通期の業績は拡大、売上は過去最高を更新する見通し

2023 年 3 月期通期の業績予想は期初より据え置き、売上高で前期比 9.0% 増の 2,653 百万円、営業利益で同 8.9% 増の 180 百万円としている。売上高・営業利益ともに増収増益、通期では売上高で過去最高を更新する見通しだ。不動産取引市場は、新型コロナウイルス感染拡大を契機として在宅勤務の増加及び在宅時間の長期化を受けて需要が高まっている。また、ここにきて不動産関連法改正が頻繁に行われている。なかでも 2021 年 6 月から施行されている賃貸住宅管理業法（賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律）では、主に不動産業者と不動産オーナーとの間のトラブルを防止してオーナーの利益を守るための規定が設けられている。賃貸住宅管理業者に対して及び規制は、1) 一定要件（想定管理戸数が 200 戸以上）を満たす場合、国土交通大臣への「登録」が必要になる、2) 不動産オーナーとの管理受託契約の締結前に重要事項説明を義務付ける、3) 有資格者や実務経験者の配置を義務付ける、4) 財産の分別管理、5) オーナーへの定期報告義務、等があり、これらが規定されたことにより、賃貸住宅管理業者もシステムを活用していかないと適法に業務を行えないのではないかという懸念があり、需要も高まっている。これらの課題を解決するうえで、同社の提供するサービスは課題を解決するだけでなく、利便性が高く、効率的に業務を行えるという利点があるため、受注状況は順調に推移する見通しだ。

3. 中長期の成長戦略の概要

同社は中期的な数値目標として、顧客法人数 5,000 社、平均顧客単価（月額）10 万円以上を目標にしている。成長戦略については、「顧客基盤の拡大」「収益力の強化」「将来への布石」を挙げ、サービスの進化及び導入支援顧客サポート体制の充実を目指す。利用法人数が右肩上がりであることから、業務の作業効率の向上・費用対効果は実証済みであり、同社のサービスに興味を持つ潜在的な顧客へのアプローチを続けていく。「収益力の強化」では、ワンストップ提供による顧客単価上昇、運用支援サービスレベル向上による LTV（顧客生涯価値）拡大を行う。不動産管理業はサービスの利用期間が長期にわたるため、LTV の高い顧客層である。同社のサービスは SaaS のため、複数のサービスを一体化して利用できる状態であることから高い全体最適性を実現できる強みを生かして顧客満足度を高めることができる。「将来への布石」では、不動産プラットフォームへの進化を成長戦略として挙げている。中長期的に持続的かつ安定的な事業成長の確立を図るため、市場特化×SaaS×一元管理の最大化による高成長を推進する方針である。加えて、豊富なサービス群とソリューションを組み合わせるなど付加価値の高いサービスを提供することで、競合他社との差別化を図っていく。市場構造の変化を追い風にして同社の成長ポテンシャルは高まっており、需要の増加に的確に対応することができれば、今後も年率 2 桁台の成長を継続していくことは可能と弊社では見ている。

4. 安定した配当の実施

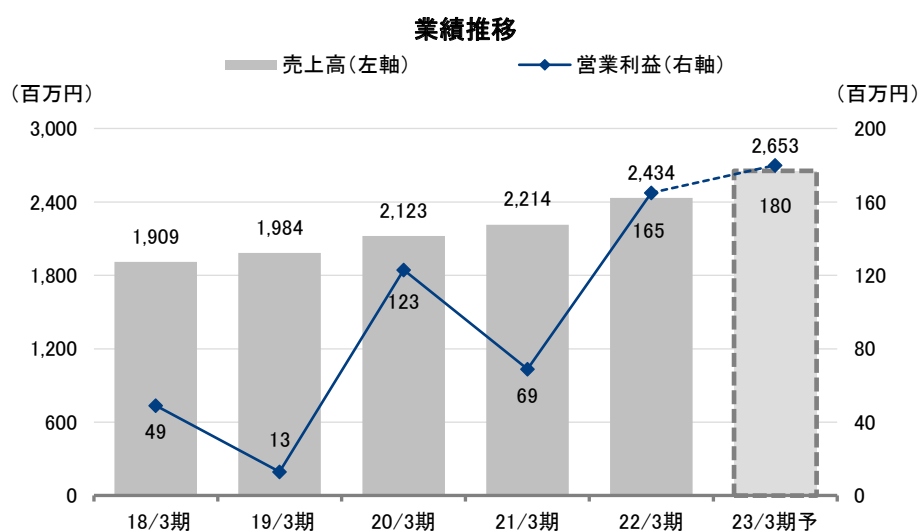
同社は株主への利益還元策の一環として配当を経営の重要課題の 1 つと位置付けており、長期的な企業価値拡大のための内部留保充実とのバランスを総合的に判断し、当面の間は安定的かつ継続的な配当に努めていくことを基本方針としている。

いい生活 | 2022 年 12 月 15 日 (木)
3796 東証スタンダード市場 | <https://www.e-seikatsu.info/IR/>

要約

Key Points

- ・ 2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績は、売上高・営業利益ともに増収増益
- ・ 市場構造の変化に対する需要は引き続き旺盛で、2023 年 3 月期は売上高は過去最高を更新する見通し
- ・ 不動産業界に特化した既存サービスと新サービスを強みに成長戦略を展開し、今後も 2 桁成長を目指す
- ・ 経営安定による長期的な連続配当を指標とする



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

あらゆる不動産業務・情報を網羅し、一元化して プラットフォームを運営する不動産テック企業のパイオニア的存在

1. 会社設立

同社の創業メンバーは元々金融業界出身であり、金融業界で IT 化が進んでいった時期にその構造変化を目の当たりにしていた。金融も不動産も一見別の事業領域に見えるが、両方とも資産を運用する市場であり、本質的には共通する側面があることを感じていたことにより、金融市場での経験を不動産市場に応用できるか検討するなかでビジネスモデルを築いていった。各社が個別のシステムを使うのではなく、インターネットを使ったシステム提供で、不動産業者が本来の業務に注力できるような環境が整備できると考え、2000 年 1 月にクラウドによるシステム・アプリケーションの提供を行うことを目的で設立された。設立当初から ASP(アプリケーションサービスプロバイダ: インターネットを経由してソフトウェアやソフトウェア稼働環境を提供) によるシステム・アプリケーションを提供している。まず、不動産(賃貸・流通) 物件情報管理データベース・システムのリリースを行い、情報セキュリティマネジメントシステムの国際標準規格である「ISO/IEC 27001」の認証を取得した。2012 年 4 月から独自のクラウドサービス及び各種オプションをワンパッケージ化した不動産会社の基本業務全域をカバーする「ES いい物件 One」の提供を開始した。新サービスの開発にも積極的で、物件管理、入居者支援、業者間プラットフォーム、デジタルマーケティングといった各業務領域をつなぐ一元化されたクラウド物件・顧客情報データベースを基に業務クラウドシリーズ群、不動産プラットフォーム群の各サービスを開発、リリースしてきた。2022 年 2 月には(一社) 全国賃貸不動産管理業協会(全宅管理) と業務提携を行い、全宅管理会員向けの推奨システムの 1 つとして提供されている。

いい生活 | 2022 年 12 月 15 日 (木)
3796 東証スタンダード市場 | <https://www.e-seikatsu.info/IR/>

会社概要

2. 沿革

沿革

年月	主な事項
2000年 1月	インターネット上でクラウドによるシステム・アプリケーションの提供を行うことを目的として、株式会社いい生活を資本金 6,200 万円をもって設立
2000年 8月	クラウドサービス提供ノウハウ蓄積のため生活総合サイトの運用を開始
2001年 4月	不動産（賃貸・流通）物件情報管理データベース・システムをリリース
2006年 2月	東京証券取引所マザーズに株式を上場
2006年 8月	情報セキュリティマネジメントシステムの標準規格である「ISMS 適合性評価制度認証基準（Ver.2.0）」の認証を取得
2006年12月	大阪支店を開設
2007年 6月	情報セキュリティマネジメントシステムの国際標準規格である「ISO/IEC27001:2005（JIS Q 27001:2006）」の認証を本社及び大阪支店において取得
2007年 8月	福岡支店を開設
2007年11月	「ISO/IEC27001:2005（JIS Q 27001:2006）」の認証を福岡支店において取得
2008年 7月	名古屋支店を開設
2009年 5月	「ISO/IEC27001:2005（JIS Q 27001:2006）」の認証を名古屋支店において取得
2009年10月	IT サービスマネジメントの国際標準規格である「ISO/IEC20000-1:2005」の認証を取得
2012年 4月	当社クラウドサービスの各サービス及び各種オプションをワンパッケージ化した不動産会社の基本業務全域をカバーする「ES いい物件 One」をリリース開始
2013年 9月	不動産賃貸管理に係る基幹業務を体系的に支援する「ES いい物件 One 賃貸管理」をリリース開始
2014年12月	「ES いい物件 One」が「クラウドサービスの安全・信頼性に係る情報開示認定制度」に定める情報開示基準（総務省公表の情報開示指針に基づき、情報が適切に開示されているクラウドサービスである場合にその認定を取得できる制度）を満たしたサービスとしての認定を取得
2015年10月	「ES いい物件 One」が、特定非営利活動法人 ASP・SaaS・IoT クラウドコンソーシアム（ASPIC）が主催し、総務省が後援団体として参加する「第 9 回 ASPIC クラウドアワード 2015」において「社会・業界特化系グランプリ」を受賞
2016年 8月	東京証券取引所市場第二部へ市場変更
2017年 9月	クラウドサービス情報セキュリティマネジメントシステムの国際標準規格である「ISO/IEC27017:2015」の認証を取得
2018年 4月	不動産管理会社と入居者をつなぐコミュニケーション・プラットフォームとなるアプリケーション「pocketpost（ポケットポスト）」シリーズのリリースを開始
2018年 6月	IT を活用した重要事項説明に係る新サービス「ES × MeetingPlaza」の提供を開始
2018年 9月	不動産会社に当社システムを導入及び運用する際の支援を行う目的でクラウドソリューション事業を行う（株）リアルテック・コンサルティング（現 連結子会社）を東京都港区に設立
2019年12月	入居希望者が手書きで記入していた「入居申込書」をデジタル化し、一般消費者の利便性向上と不動産会社の業務効率化を支援する「Sumai Entry（スマイ エントリー）」のリリースを開始
2020年 6月	不動産会社向けに特化したホームページの作成・運営が可能なクラウド・SaaS「ES いい物件 One ウェブサイト」を大幅パワーアップさせた「ES いい物件 One ウェブサイト Flex」をリリース
2021年 2月	不動産市場の様々なステークホルダーをデジタルでつなぎ、賃貸業者間物件流通の DX を加速させる新たな賃貸業者間流通サイト「いい物件 Square」をリリース
2021年 3月	経済産業省が定める「DX 認定取得事業者」に認定
2021年 6月	「ES いい物件 One 賃貸管理」において賃貸住宅管理法への対応を開始
2021年10月	「ES いい物件 One」と電子契約サービス「電子印鑑 GMO サイン」がシステム連携開始
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分見直しに伴い、東京証券取引所スタンダード市場に移行

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

事業概要

すべての業務分野においてクラウド・SaaS サービス事業を展開

1. 事業内容

同社は、不動産事業者向けに不動産業務・取引を円滑に進め、業務効率・生産性を向上させるクラウドサービスを開発し、月額利用料・継続課金ベース（サブスクリプション）で利用可能な SaaS として提供している。

いい生活のビジネスモデルイメージ



出所：決算説明資料より掲載

同社事業はクラウドソリューション事業の単一セグメントとなっているが、業務の目的に応じて特徴のあるサービスラインナップを提供している。これらは SaaS として提供する「サブスクリプション」サービスと、DX（デジタルトランスフォーメーション）導入を支援する「ソリューション」サービスに分けられる。

(1) サブスクリプション

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

いい生活 | 2022 年 12 月 15 日 (木)
3796 東証スタンダード市場 | <https://www.e-seikatsu.info/IR/>

事業概要

サブスクリプションサービスのラインナップ



出所：ホームページより掲載

(2) ソリューション

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

統一的な価値創造のためブランドをリニューアル

同社は新規サービスの開発に積極的であり、事業の拡大とともに顧客の課題・要望を取り入れつつ、一つひとつのサービスを開発・リリースしてきた経緯があるため、サービス内容が多岐にわたっている。2022 年 11 月より、同社の目指す世界観と果たすべき使命を顧客と共有するために、ミッション、ビジョン、バリュー、サービス名、サービスロゴ、コーポレートロゴ等の全面的なリニューアルを行った。新たなミッションを「テクノロジーと心で、たくさんのいい生活を」、ビジョンを「心地いいくらしが循環する、社会のしくみをつくる」と定め、同社の理念に基づく統一的な価値創造のため、サービス全体にわたるブランドリニューアルを進める方針だ。

いい生活 | 2022 年 12 月 15 日 (木)
3796 東証スタンダード市場 | <https://www.e-seikatsu.info/IR/>

事業概要

いい生活のサービスラインナップとロゴ



出所：決算説明資料より掲載

ロゴは社名の「いい生活」の「いい」をモチーフにしており、ロゴに使われる3色は人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ると言う。

ロゴストーリー



出所：「2023 年 3 月期第 2 四半期決算において高い関心が予想される事項」より掲載

今回のブランドリニューアルにより、サブスクリプションは「業務クラウドシリーズ」と「不動産プラットフォーム」に分類されることになった。

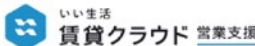
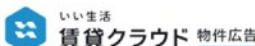
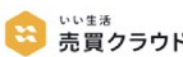
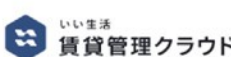
(1) 業務クラウドシリーズ

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

いい生活 | 2022 年 12 月 15 日 (木)
3796 東証スタンダード市場 | <https://www.e-seikatsu.info/IR/>

事業概要

サービスの変更前・変更後のブランド・ロゴ

変更前	変更後
	 
	
	
	

出所：決算説明資料より掲載

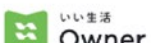
(2) 不動産プラットフォーム

不動産賃貸管理会社・賃貸仲介会社などの業者間の Web サービスを「不動産プラットフォーム」としている。主なサービスとして、「いい生活 Square」は賃貸管理システム及び内見予約・入居申込サービスとリアルタイムに連携する業者間流通サイトであり、全国の不動産管理会社及び賃貸仲介会社が物件情報の掲載や検索を行うことができる。空室募集から内見申込み、入居申込みまでの一連の業務をスムーズにつなげることで不動産会社のリーシング業務を支援。このサービス上の物件情報はクラウド上の 1 つのデータベースに集約されているため、リアルタイムに情報の更新がされるので、仲介会社は掲載されている物件が空室かどうかを都度確認する負担がない。「いい生活 Home」は入居者向けのコミュニケーションアプリ、「いい生活 Owner」は、オーナーと管理会社のコミュニケーションツールである。例えば、管理会社は、管理を委託しているオーナー向けの毎月の収支報告をスマートフォンのアプリに送ることによりペーパーレス化を図る。さらに不動産取引における少額の決済に使えるスマホ決済機能（「いい生活 Pay」）も提供している。「いい生活 Home」及び「いい生活 Owner」のアクティブユーザー数は 10 万人を超えており、入居者およびオーナーも巻き込んだ一大プラットフォームとして拡大を続けている。

いい生活 | 2022 年 12 月 15 日 (木)
3796 東証スタンダード市場 | <https://www.e-seikatsu.info/IR/>

事業概要

サービスの変更前・変更後のブランド・ロゴ

変更前		変更後
 	▶ 統合	
	▶	
	▶	
	▶	

出所：決算説明資料より掲載

不動産分野に特化したクラウド・SaaS を構築し 1,476 法人、4,489 店舗にサービスを展開

2. ビジネスモデルの特色・強み

(1) 情報精度の高さと事業領域

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

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

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

(2) ポジショニングによる競争優位性

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

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

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

3. 市場環境

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

業績動向

ソリューションの拡大により業績は 2 桁増収増益。
景気変動の影響を受けにくい安定した収益構造

1. 2023 年 3 月期第 2 四半期の業績概要

2023 年 3 月期第 2 四半期累計(2022 年 4 月 - 9 月)の連結業績は、売上高で前年同期比 10.2% 増の 1,287 百万円、EBITDA は同 23.4% 増の 307 百万円、営業利益で同 163.1% 増の 86 百万円、経常利益は 164.2% 増の 88 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は 202.9% 増の 55 百万円と大幅に増収増益となった。

2023 年 3 月期第 2 四半期の概要

(単位：百万円)

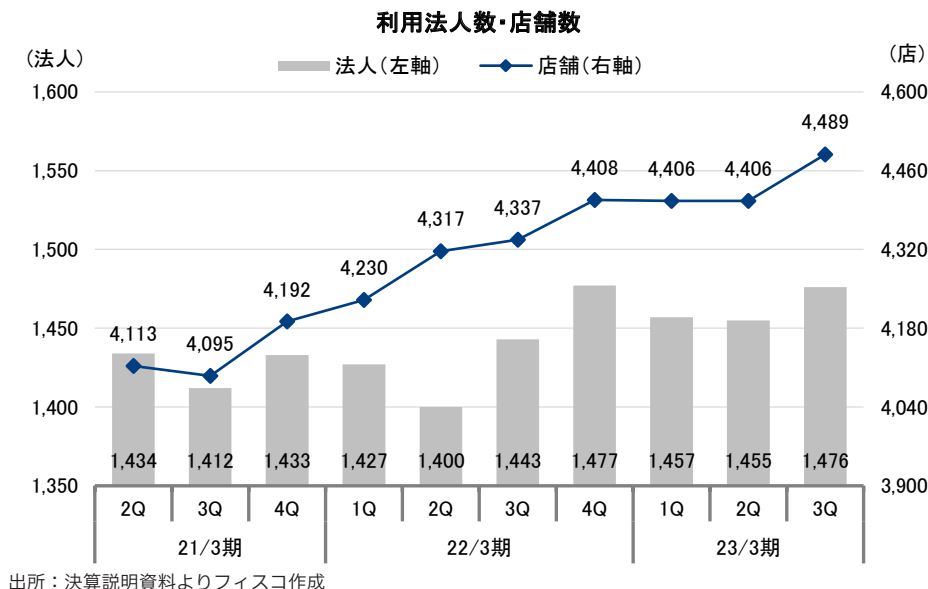
	22/3 期 2Q	23/3 期 2Q		23/3 期	
	実績	実績	増減率	予想	進捗率
売上高	1,168	1,287	10.2%	2,653	48.5%
サブスクリプション	1,013	1,072	5.8%	-	-
ソリューション	154	215	39.2%	-	-
売上総利益	677	766	13.2%	-	-
販管費	644	679	5.5%	-	-
EBITDA	248	307	23.4%	-	-
営業利益	33	86	163.1%	180	48.2%
経常利益	33	88	164.2%	180	49.2%
親会社株主に帰属する四半期純利益	18	55	202.9%	112	49.8%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

売上高をサービス別で見ると、サブスクリプションが前年同期比 5.8% 増の 1,072 百万円、ソリューションが同 39.2% 増の 215 百万円となった。売上構成比の 83.3% をサブスクリプションであげている。サブスクリプションは月額利用料の収入など、解約の申し出がない限り毎月継続して発生する収益のため、安定した商品が売上構成比の大半を占めている。有料課金法人数は前年同期比プラス 33 法人の 1,476 法人、サービス利用店舗数は前年同期比プラス 152 店舗の 4,489 店舗と拡大している。同社のサービスを継続して利用している法人に加え、新規の受注が伸びている傾向がうかがえる。

いい生活 | 2022 年 12 月 15 日 (木)
3796 東証スタンダード市場 | <https://www.e-seikatsu.info/IR/>

業績動向



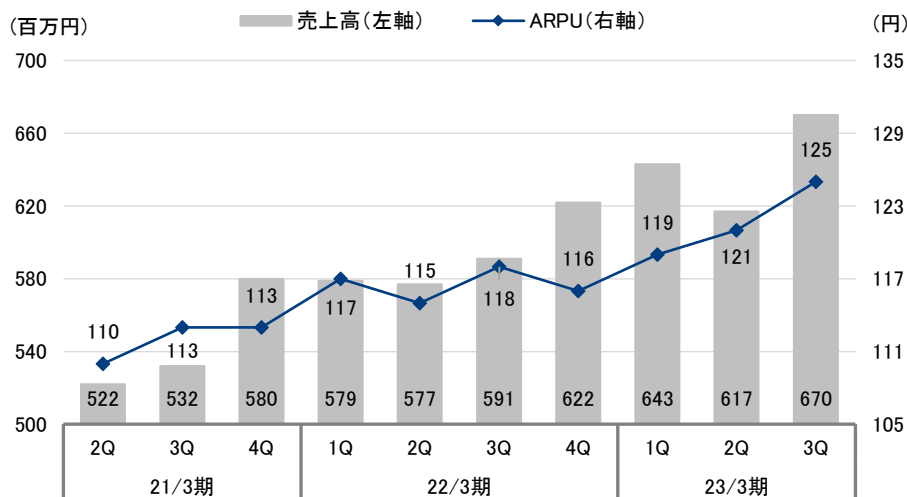
(1) ARPU の増加と MRR 解約率の低下による収益構造の改善

売上高を ARPU と MRR 解約率（金額ベースの解約率）という 2 つの指標で見ると、2022 年 9 月の月額 ARPU は 125 千円と、前年同月比 7 千円増であった。ARPU は「Average Revenue Per User」の略で、1 顧客当たりの平均売上額を示す（総売上高 ÷ アカウント数）。ARPU の増加は利用料金の大きい新規顧客が増加していること、および既存顧客が新しいサービスを追加で購入していることを示している。同社の場合サービスを一元的に提供しているため、サービスの追加購入が起りやすい。既存で使っているサービスをフックに新しいサービスを購入する顧客が増えていることを示している。サービスラインナップが増えれば増えるほどこの収益モデルは拡大していく仕組みとなっている。一方、MRR 解約率はマイナス 0.16% となった。同社で使用している MRR（Monthly Recurring Revenue：月間経常収益）はサブスクリプション売上とイコールであるが、この MRR の金額ベースの解約率（2022 年 9 月に失った MRR ÷ 2022 年 8 月の MRR）がマイナスであるということは、当月に解約となった金額を、当月追加的に購入されたサブスクリプションが上回っていることを示しており、新規顧客獲得によるサブスクリプションの増加をカウントしない状態で既存顧客による売上が拡大していることを示す。こちらの指標も同社のサービスに対する顧客満足度が高いことを示している。

いい生活 | 2022 年 12 月 15 日 (木)
3796 東証スタンダード市場 | <https://www.e-seikatsu.info/IR/>

業績動向

ARPUと売上高の推移

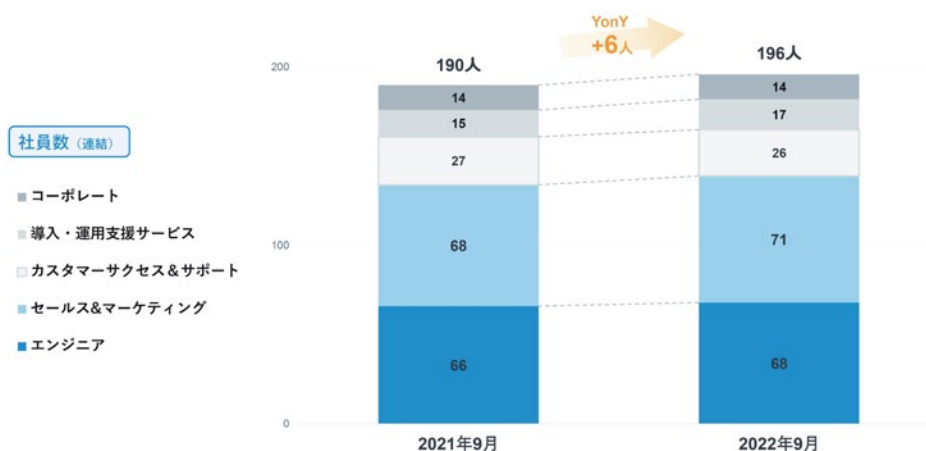


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 人員構成

売上原価は前年同期比 6.1% 増の 521 百万円、販管費は前年同期比 5.5% 増の 679 百万円となった。旺盛な需要に対応すべくセールス&マーケティング人員の増強を図り、提供サービスの拡大によるエンジニア人材の採用を進めた。9 月末時点の人員構成はセールス&マーケティング部門が 71 名となり、エンジニアリングにおける期末人員数は 68 名となった。今後も必要に応じて人員を増強していく方針である。人員規模の拡大を継続しながらも、売上の伸びに対し販売管理費の進捗率は前年並みの水準を維持している結果となり、同社のクラウドビジネスの特徴は売上高の伸びに比べて変動比率が低く、利益率が高まる構造になっていることが窺える。このため、確実に安定した収益を得やすく、顧客ニーズに合わせて素早く成長できるスケーラビリティ（拡張性）を持っているとも言える。

人員構成


（注）役員・顧問・契約社員・派遣社員・アルバイトは除く。

出所：決算説明資料より掲載

(3) 市場環境

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

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

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

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

財政状況は堅固、収益拡大に伴い財務体質はさらに強固に

2. 財務状況と経営指標

2023 年 3 月期第 2 四半期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 25 百万円減少の 2,162 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では前払費用が 12 百万円増加した一方で、現金及び預金が 70 百万円減少した。固定資産では有形固定資産が 5 百万円減少、無形固定資産は 45 百万円増加した。これはソフトウェア仮勘定が 41 百万円増加したことによる。負債合計は前期末比 46 百万円減少の 429 百万円となった。流動負債は前受金が 16 百万円、未払法人税等が 17 百万円それぞれ減少した。また、純資産は前期末比 21 百万円増加の 1,732 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益の計上等により利益剰余金が 21 百万円増加したことによる。経営指標について見ると、財務の健全性を表す自己資本比率は前期末の 78.2% から 80.1% に上昇し、負債比率は前期末の 21.8% から 19.9% に減少した。収益拡大をしながら資産は前期末と同水準で推移したことや、前受金の減少などが要因となった。

貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	22/3 期末	23/3 期 2Q 末	増減額
流動資産	833	768	-64
(現金及び預金)	731	661	-70
(受取手形、売掛金及び契約資産)	48	30	-17
固定資産	1,354	1,393	38
有形固定資産	44	39	-5
無形固定資産	1,162	1,208	45
投資その他の資産	146	145	-1
資産合計	2,187	2,162	-25
流動負債	473	426	-46
固定負債	2	2	0
(有利子負債)	-	-	-
負債合計	476	429	-46
純資産合計	1,711	1,732	21
【安全性】			
流動比率	176.0%	180.2%	
負債比率	21.8%	19.9%	
自己資本比率	78.2%	80.1%	
【収益性】			
ROA (総資産経常利益率)	8.0%	-	
ROE (自己資本当期純益率)	6.4%	-	

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

また、営業活動によるキャッシュ・フローは 224 百万円の収入であった。主な収入は税金等調整前四半期純利益 88 百万円、主な支出は棚卸資産の増加 11 百万円などであった。投資活動によるキャッシュ・フローは 260 百万円の支出で、主に無形固定資産の取得 258 百万円であった。財務活動によるキャッシュ・フローは 34 百万円の支出であったが、これは配当金の支払額であった。この結果、期中の現金及び現金同等物は 117 百万円増加し 661 百万円となった。安定した財務基盤を構築しており、事業活動を進めていくうえで問題のない水準にあり、財務内容は健全な状態にあると判断される。新株発行や新規借入などがなく、1 株当たりの純資産は 251.08 円と、前期末の 247.99 円から増加した。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	21/3 期 2Q	22/3 期 2Q	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	248	224	- 24
投資活動によるキャッシュ・フロー	-199	-260	-60
財務活動によるキャッシュ・フロー	- 34	- 34	-0
現金及び現金同等物の四半期末残高	544	661	117

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

受注は引き続き好調を維持、施策の効果もあり、 2023 年 3 月期の業績は上方修正の可能性あり

● 2023 年 3 月期業績の見通し

2023 年 3 月期の業績の見通しは、売上高で前期比 9.0% 増の 2,653 百万円、営業利益で同 8.9% 増の 180 百万円、経常利益で同 8.5% 増の 180 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 4.9% 増の 112 百万円と期初計画を据え置いた。

通期計画に対する第 2 四半期までの進捗率を見ると、売上高で 48.5%、営業利益で 48.2% となっており、ほぼ期初計画通りの見通しとなっている。エネルギー価格の上昇や個人消費の低迷等を背景に、景気後退局面に入りつつあるものの、働き方の多様化したことに伴う在宅勤務のニーズが顕在化するなか不動産需要は手堅い。また、円安・低金利を追い風に外国人の投資が期待できること、不動産業界のデジタル活用は課題となっている状況にあることなどから、同社を取り巻く市場環境は良好な状況が続いている。

2023 年 3 月期の業績の拡大を目指し、同社は既存顧客の ARPU の増加と新規顧客の開拓に注力していく。基本方針・成長戦略について 5 つの取り組みを掲げている。

(1) 唯一のポジショニングを生かして SaaS シフトを支援

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

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

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

(3) 全体最適の SaaS 群の提案

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

(4) 大手企業への導入推進

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

(5) 電子契約の本格運用開始

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

以上のことを踏まえ、通期の業績予想を達成する見込みは高いと考える。さらに同社のサービスの導入が新たに大手企業に導入された場合は業績の上方修正の可能性もある。一方、第 3 四半期以降に受注増になった際、施策を推進する人材の確保が課題となる可能性がある。

■ 中長期の成長戦略

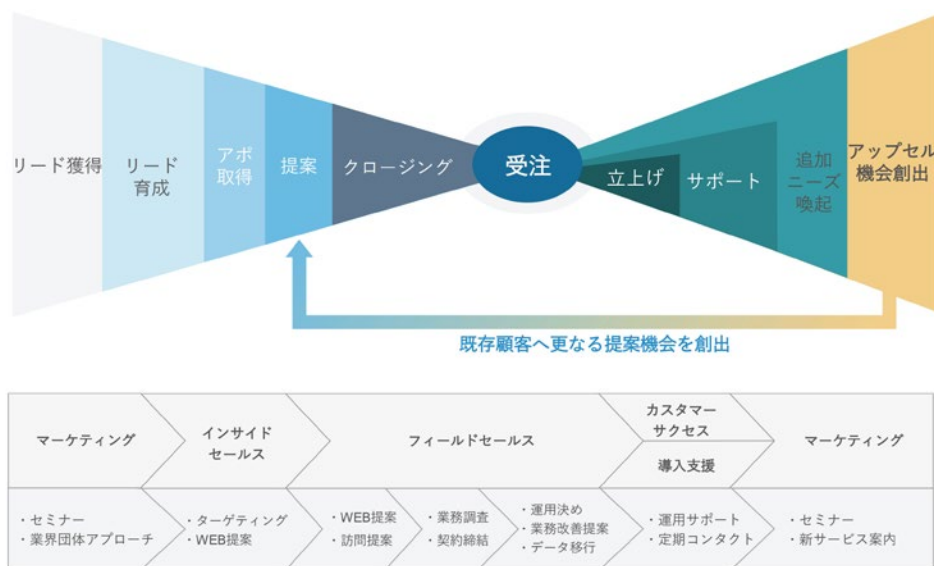
国内随一の「不動産テック」企業としての成長を目指す

同社は中期的な目標として、顧客法人数 5,000 社、平均顧客単価 10 万円（月額）を目指している。売上高にすると年間 60 億円となる。これを達成するためにこれまでの事業戦略を加速して推進していく方針である。顧客獲得が順調に進めば 2 桁増収を連続更新する可能性がある。

1. 持続可能な顧客獲得サイクル

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

持続可能な顧客獲得サイクル

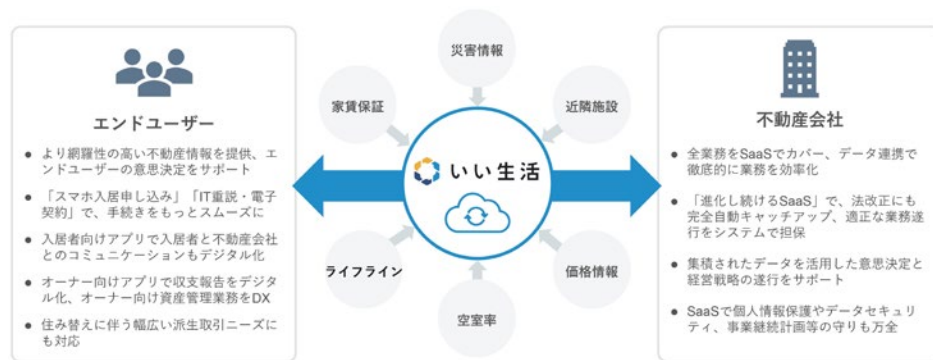


出所：決算説明資料より掲載

2. 同社が目指す姿

今日の不動産会社は、従来のややアナログなビジネス手法からの脱却を模索する状況にある。その課題を解決するために、デジタルで柔軟性があり、シームレスなユーザー体験を提供する不動産テック企業が必要とされている状況のなかで、多くの企業が SaaS ソリューションに注目している。同社は不動産ビジネス領域に特化し、人手を介さないリアルタイムのデータ連携を推進。入居者や不動産のオーナーも巻き込んで、関係者全体の利便性を向上させることができる。同社はすべて SaaS 上でシームレスに連携でき、高い全体最適性を顧客に提供できるプラットフォームを構築し、次世代の不動産取引による成長を目指す。

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



出所：決算説明資料より掲載

3. マルチプロダクト戦略

競争の激しい今日の不動産市場において、マルチプロダクト戦略は同社の事業運営においても不可欠な要素となっている。賃貸管理、賃貸仲介、売買仲介等主要な業務に対応し、不動産取引ライフサイクルのあらゆる工程をカバーすることで、多様な不動産会社のニーズに応えながらシームレスなデータ連携と活用を保証する。不動産会社は変化する状況や規制環境に適応しながら、少ない労力で DX を推進することが可能になる。また、マルチプロダクト戦略は、顧客のニーズにより幅広く応えることを可能にする。あらゆる顧客のニーズにも対応できることは、企業の利便性を高めるだけでなく、ロイヤリティやリピーターを増やすことにもつながる。

いい生活 | 2022 年 12 月 15 日 (木)
3796 東証スタンダード市場 | <https://www.e-seikatsu.info/IR/>

中長期の成長戦略

同社が目指す姿



出所：決算説明資料より掲載

4. 自社開発がメイン、自社で専門性の高い開発部隊を構えて、直販セールスを行う

企業の競争力強化の源泉となる人材の採用・育成の強化にも積極的に取り組んでいる。顧客企業の生産性向上等、質の高いサービスを提供する独自の人材育成体制を構築している。また、健康経営を推進し、社員の高い定着率を実現していることも強みと言える。今後の成長のためには、保有するビッグデータを顧客の課題のソリューションに結び付けるための IT エンジニアやデータサイエンティスト等のさらなる人材採用と育成が必要となる。人材育成については、技術革新への対応としてエンジニアのスキルアップに取り組んでいる。社員向けに資格取得支援制度を設けたり、競技プログラミングイベントへ参加を通じて技術力の育成を強化する。資格取得者には資格手当の支給等を行う。今後もこれらの取り組みを継続しながら増員を進め、全体の人材基盤を強化していく方針だ。

5. ブランド力向上

今回のブランドリニューアルを経て、コーポレートブランディング及びサービスブランディングのさらなる浸透を図り、顧客層へのサービス認知向上と、人材採用の強化につなげていく方針となっている。特にサービスラインナップにおいて共通のロゴ、ブランディングで統一感を出したことで、サービス全体の一体感が増し、顧客向けのアピールとしたい考えである。

■ SDGs への取り組み

「テクノロジーで不動産市場をより良いものに」するという同社の事業そのものが、SDGs (Sustainable Development Goals: 持続可能な開発目標) に合致していると言える。特に重視するマテリアリティ (重点課題) としては、「11 住み続けられるまちづくりを」を挙げ、自社の事業成長が持続可能な社会の実現に貢献できるような努め、マテリアリティへの対応を通じたサステナビリティビジョンの達成と、さらなる企業価値の向上を目指す。

■ 株主還元策

2023 年 3 月期は年間 5 円を予定、安定した配当を継続

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

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・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

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

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

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