

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

いい生活

3796 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年7月2日(火)

執筆：客員アナリスト

中山博詞

FISCO Ltd. Analyst **Hiroshi Nakayama**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2024年3月期の業績概要	01
2. 2025年3月期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略の概要	02
■ 会社概要	03
1. 事業概要	03
2. 沿革	03
■ 事業内容	05
1. 事業内容	05
2. ビジネスモデルの特色・強み	07
3. ポジショニングによる競合優位性	08
4. 市場環境	08
■ 業績動向	09
1. 2024年3月期の業績概要	09
2. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の業績見通し	14
1. 2025年3月期の業績見通し	14
2. 2025年3月期の基本方針・成長戦略	15
■ 中長期の成長戦略	16
1. 中長期の成長戦略の概要	16
2. 将来的な戦略	16
3. 人的資本拡大	18
■ SDGs・ESG への取り組み	19
1. SDGs への取り組み	19
2. ESG 関連への取り組み	19
■ 株主還元策	20

■ 要約

2025年3月期は約11%の売上成長の見込み、 新規プロダクト投入とSaaSシフト進展により、さらなる収益増へ

いい生活<3796>は、不動産会社に向けて賃貸管理や仲介サービスなどをカバーするクラウドベースのソフトウェア(SaaS)を提供している企業である。プラットフォームの主構造は、業務の効率化を促進する多くの機能を備えているサブスクリプション(月額課金型)サービスである。2025年3月期の業績予想では、同社は約11%の売上成長が見込まれている。2026年3月期にも10%超の成長が見込まれており、持続的な成長が期待されている。人的資源への投資も積極的で、給与水準の引き上げや開発チームの増員が行われ、新規プロダクトの投入が進められている。全体として、同社の業績は新規プロダクトの投入とSaaSシフトの進展により、将来的にさらなる収益増が期待される。

1. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期の業績は、売上高が前期比4.1%増の2,808百万円、EBITDAが同3.5%減の658百万円、営業利益が同24.9%減の176百万円、経常利益が同11.6%減の208百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同7.6%減の146百万円となった。2024年3月期の売上高は、エンタープライズ企業への新規導入と既存顧客へのアップセル・クロスセルにより、SaaSの月額利用料収入が前年比7.6%増の堅調な成長を示した。一方で、大規模な不動産賃貸管理プロジェクトへの注力に伴い案件の大型化と納期の後ろ倒しが発生し、一部売上の計上が次年度に持ち越されたため、ソリューション売上は減収となった。また、IaaSの利用料増加や新卒採用拡大などの投資が売上原価を押し上げ、利益は減少したものの、基盤の強さはEBITDAの安定的な創出からも示されている。

2. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の期初予想は、売上高で前期比11.1%増の3,119百万円、営業利益で同43.2%減の100百万円、経常利益は同52.4%減の99百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同54.1%減の67百万円とした。2025年3月期には、2024年からの大型プロジェクト完了と新規稼働開始により売上成長が見込まれ、特にエンタープライズ市場のSaaSシフトが加速している。新規および既存顧客へのアップセル・クロスセルにより、売上増が予想され、2026年にも10%超の成長が期待されている。同社は人的資本への投資も強化しており、新プロダクトの開発と導入支援体制を充実させている。これらの取り組みにより、持続可能な成長が見込まれる。

要約

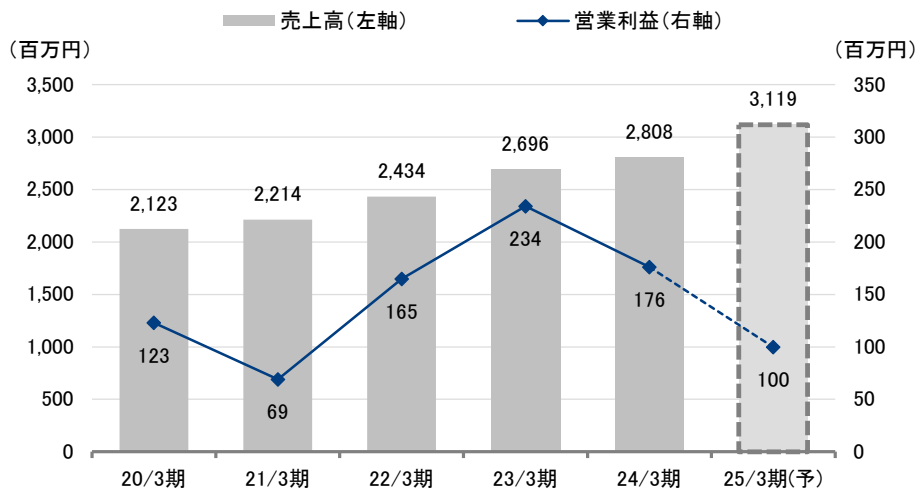
3. 中長期の成長戦略の概要

同社は中期的な目標として、年間売上高 60 億円以上を見込み、顧客法人数 5,000 社、平均顧客単価月額 10 万円以上を目指している。この目標達成に向けて、「顧客基盤の拡大」「収益力の強化」そして「将来への布石」としての 3 つの戦略を推進している。「顧客基盤の拡大」では、導入支援サービスの拡大と業者間流通サイト（「いい生活 Square」）の拡大を通じて新規顧客獲得と既存顧客のリテンションを図る。「収益力の強化」では、マルチプロダクトのワンストップ提供とサービスレベルの向上で顧客生涯価値（LTV）の拡大を目指す。「将来への布石」としては、不動産プラットフォームの進化と高付加価値サービスの提供で競争力を確立していく。これらの戦略により、持続可能な成長と利益の最大化を目指している。

Key Points

- ・ 2024 年 3 月期は増収。SaaS の月額利用料収入が前年比 7.6% 増も、大型プロジェクトの後ろ倒しなどによりソリューション売上が減収
- ・ 2025 年 3 月期はエンタープライズ市場の SaaS シフト加速、新規および既存顧客へのアップセル・クロスセルなどにより増収見込み
- ・ 中長期な数値目標を顧客法人数 5,000 社、平均顧客単価月額 10 万円以上、年間売上高 60 億円以上としている

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

不動産会社の DX を支援し、不動産取引の課題を解決する企業

1. 事業概要

同社は、不動産会社の DX を支援し、不動産取引における課題を解決することに注力している企業である。同社の目的は、顧客の不動産ビジネスを加速させることであり、そのために、自社で IT ツールの企画、開発、そしてマーケティングを行っている。サービスの内容としては、新たなサービスの企画と開発、マーケティングや営業、コンサルティング活動に加えて、システムの導入支援や運用、顧客サポートまで幅広くカバーしている。同社は、生産性向上を目的としたシステムを SaaS として提供しており、物件情報データベース、顧客管理、コミュニケーション、HP 構築、電子契約、決済などのソリューションを統合した業務支援システムを通じて、不動産会社が直面する様々な問題を解決している。この統合型業務支援システムにより、顧客は日々の業務をより効率的に、スムーズに遂行できるようになる。2022年2月には(一社)全国賃貸不動産管理業協会(全宅管理)と業務提携を行い、全宅管理会員向けの推奨システムの1つとして提供されている。

2. 沿革

各社が個別のシステムを使うのではなく、インターネットを使ったシステムの提供によって不動産業者が本来の業務に注力できるような環境が整備できるとの考えの下、2000年1月、クラウドによるシステム・アプリケーションの提供を行うことを目的に設立された。2000年8月にはクラウドサービスを提供するためのノウハウを蓄積するために生活総合サイトの運用を開始し、2006年2月には、東京証券取引所(以下、東証)マザーズに株式を上場した。

設立当初から ASP(アプリケーションサービスプロバイダ: インターネットを経由してソフトウェアやソフトウェア稼働環境を提供)によるシステム・アプリケーションを提供している。まず、不動産(賃貸・流通)物件情報管理データベース・システムのリリースを行い、情報セキュリティマネジメントシステムの国際標準規格である「ISO/IEC 27001」の認証を取得した。2012年4月から独自のクラウドサービス及び各種オプションをワンパッケージ化した不動産会社の基本業務全域をカバーする「ES いい物件 One」の提供を開始し、2016年8月には東証第二部に市場変更を行い、2018年9月には、現連結子会社である(株)リアルテック・コンサルティングを東京都港区に設立した。新サービスの開発にも積極的で、物件管理、入居者支援、業者間プラットフォーム、デジタルマーケティングといった各業務領域をつなぐ一元化されたクラウド物件・顧客情報データベースを基に業務クラウドシリーズ群、不動産プラットフォーム群の各サービスを開発、リリースしてきた。2021年3月には経済産業省が定める「DX 認定取得事業者」に認定され、2022年4月には、東証の市場区分見直しに伴い、東証スタンダード市場に移行した。

会社概要

沿革

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

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

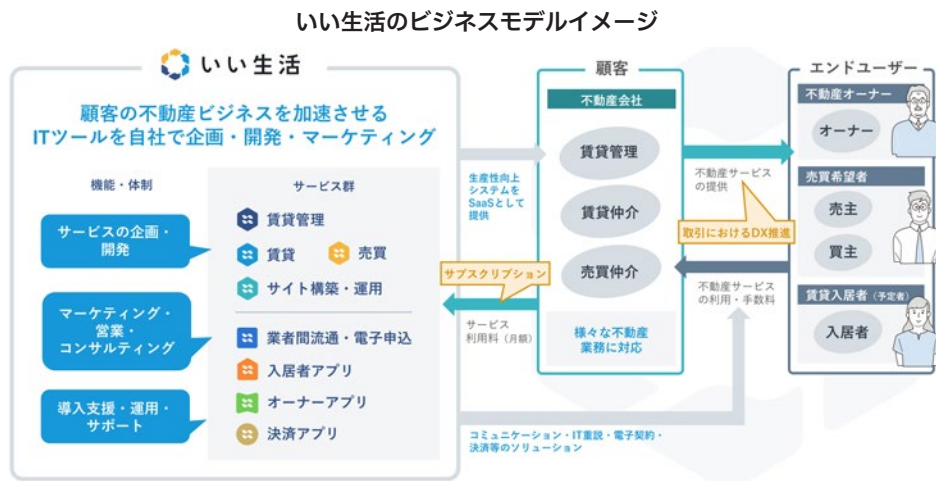
■ 事業内容

不動産事業向けに、 SaaS のサブスクリプションとソリューションを提供

1. 事業内容

同社は、不動産事業者向けに不動産業務・取引を円滑に進め、業務効率・生産性を向上させるクラウドサービスを開発し、月額利用料・継続課金ベース（サブスクリプション）で利用可能な SaaS として提供している。同社の事業はクラウドソリューション事業の単一セグメントとなっているが、業務の目的に応じて特徴のあるサービスラインナップを提供している。これらは SaaS として提供する「サブスクリプション」サービスと、DX 導入を支援する「ソリューション」サービスに分けられる。

同社は、不動産ビジネスを加速させる IT ツールを自社で企画・開発・マーケティングし、クラウド上で生産性を向上させるシステムとして顧客である不動産会社に提供する。顧客である不動産会社は、賃貸管理・賃貸仲介・売買の各業務に活用し、エンドユーザーである不動産オーナー・物件の売買希望者、賃貸入居希望者に不動産サービスの提供を行う。同社は、顧客から IT ツールのサービス利用料を月額利用料(サブスクリプション)として取得する。



(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、法改正に対応した最新サービスをいつでも使え、自社でハードウェア設備などを保有する必要がなく、初期投資を抑えられる点、またすでに多数の不動産会社に利用されており、システムの利用を通じて業務の標準化が進められる点にある。同社は新規サービスの開発に積極的であり、事業の拡大とともに顧客の課題・要望を取り入れつつ、1つ1つのサービスを開発・リリースしてきた経緯があり、サービス内容が多岐にわたっている。

事業内容

同社の不動産業界向けのアプリケーションは、賃貸管理から売買に至るまで広範囲に渡るサービスを提供しており、大きく「業務クラウドシリーズ」と「不動産プラットフォーム」に区分することが出来る。業務クラウドシリーズは、賃貸管理クラウド、賃貸クラウド、売買クラウドという3つの主要サービスで構成されている。「賃貸管理クラウド」は賃貸管理業務の基幹システムとして機能し、「賃貸クラウド」は空室の募集から契約までのプロセスをサポートする一方で、顧客管理と契約書作成も可能だ。「売買クラウド」は物件情報の広告配信と契約書の作成機能を持ち、複数のデバイスとポータルサイトに対応している。一方、不動産プラットフォームでは、「いい生活 Square」「いい生活 Home」「いい生活 Owner」というサービスが展開されている。「いい生活 Square」は業者間での不動産情報の流通を効率化し、リアルタイムでのデータ更新により仲介業者の作業負担を軽減している。「いい生活 Home」と「いい生活 Owner」は、それぞれ入居者とオーナー・管理会社向けのコミュニケーションツールで、スマートフォンアプリを通じて効率的な収支報告や決済機能の提供が行われている。これらのサービス群は、不動産業界のデジタル化を推進し、ユーザー間の効率的な業務遂行を支援することで、業界内での競争力を高め、顧客満足度の向上を図っている。

(2) ソリューション

同社グループは、SaaSの初期設定に加え、SaaSを導入・運用するにあたり、有償で導入・運用支援サービスを提供している。また一部の顧客向けにSaaSの周辺ツールなどを受託開発するサービスを提供している。不動産会社の規模にもよるが、顧客側で十分なIT人材を確保しきれないケースも多く、運用まで手厚くサポートすることでサブスクリプションの継続と解約率の低下につながっている。このサービスは、SaaSのサブスクリプションとセットで提供することで、SaaSの新規申し込みに連動して増加する傾向にある。

同社は、サブスクリプションのSaaSでは対応できない個別のニーズについては、カスタム型のオペレーション・コンサルティング「BPaaS (Business Process as a service)」による「ソリューションサービス」を提供する。SaaSとBPaaSの組み合わせにより、顧客に対して不動産業務の支援だけではなく、より理想的なDXもトータルでサポートする。

SaaSとBPaaS

サービス種類	主な提供機能	主な提供価値
BPaaS Business Process as a Service	オペレーション コンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> 当社SaaSの利用を前提とした、高付加価値BPO/BPRサービス RPA/ローコードツールの導入等、SaaS活用のコンサルティング 当社SaaSに精通したコンサルタントが顧客のDXに伴走支援
SaaS Software as a Service	アプリケーション	<ul style="list-style-type: none"> 不動産領域特化、業務プロセスを網羅したフルラインナップSaaS マルチテナント型クラウドでメンテナンスフリー UI/UX追求した高ユーザビリティ、最新ITによる高セキュリティ
PaaS Platform as a Service	ミドルウェア	-
IaaS Infrastructure as a Service	ハードウェア	-

出所：決算説明資料より掲載

事業内容

(3) サービスの導入事例

2024年3月期における同社のサービス導入事例は、多岐にわたる業界大手および地域の有力企業への導入が進捗したことを示している。まず、丸紅リアルエステートマネジメント(株)では、物件の空室情報や入居申込、契約および顧客情報の管理業務をリアルタイムで統合管理するために同社 SaaS を導入した。このシステムにより、業務効率化とデータベースの一元管理が実現している。また、NTTアーバンバリューサポート(株)においては、法改正への迅速な対応が求められるなか、システムのアップデートが迅速に反映される点を評価された。NTTアーバンバリューサポートは、住宅管理戸数約16,700戸、オフィス・商業管理面積約300万m²の実績を誇り、同社 SaaS の導入により PM 業務のスムーズな遂行をサポートしている。(株)ステージプランナーは、(株)リロパートナーズの100%子会社であり、一都三県で広範な不動産事業を展開している。ステージプランナーは、複数のサービスを組み合わせて賃貸管理を一元管理するために同社 SaaS を導入した。加えて、サンセイランディック<3277>では、不動産権利調整に特化した唯一の東証上場企業として、物件・顧客・契約の情報管理の効率化と法改正対応、運用改善提案が評価され、同社のシステムを採用した。大学生協市場では、早稲田大学生生活協同組合や慶應義塾生活協同組合が同社 SaaS を導入し、新入生や在校生向けの物件情報をリアルタイムで更新し、スマホ対応を強化した。これにより、Z世代やα世代のニーズに応え、DXを推進している。

さらに、地域密着型の多店舗展開を行う有力不動産会社にも導入が進んだ。大阪・兵庫エリアで21店舗を展開する(株)タカラレンタックスグループホールディングスや、栃木県北・県央で9拠点を持つ(株)三和住宅、京都府内に11店舗を構えるウインズリンク(株)などが挙げられる。これらの企業では、物件の空室確認や来店予約、物件・契約情報の一元管理、リアルタイムな物件情報の更新を実現し、業務効率化を図っている。

2. ビジネスモデルの特色・強み

同社の強みは、大きく分けて5つある。1つは、特定の業界に特化した垂直型の市場特化型 SaaS (パーティカル SaaS) を展開している点。このアプローチにより、業界特有のニーズに深く対応する製品を提供できる。2つ目は「SaaS オンリー」という戦略で、これによりクラウドベースのサービスに集中し、顧客への効率的なサービス提供が可能となっている点。3つ目はマルチプロダクト戦略を採用しているため、必要なシステムを幅広く自社で提供することができる点。4つ目は特に賃貸管理会社に焦点を当てることで、特定セグメントのニーズに特化したサービスを提供し、様々なサービスが1つの SaaS プラットフォーム上に統合され、シームレスな連携が実現している点がある。5つ目は自社開発の製品が不動産業界に精通したエンジニアやセールスチームによって支えられている点である。これにより、実際の業界の問題に対する理解が深まり、顧客に適した解決策を提案できる。日本情報クリエイティブ<4054>、GA technologies<3491>、SREホールディングス<2980>など、不動産テックを展開する同業他社に対する大きな差別化要因になると考えられる。

不動産業界における従来のシステムは、個別の Web 広告媒体やシステムが単独で利用され、情報連携が手動で行われるなど、IT化の効果が十分に発揮されていない状況が見られた。特に賃貸物件の空室情報の確認は、管理会社への個別の確認が必要であり、時間がかかり、情報の正確性も担保されにくいという問題があった。これに対し、同社のクラウドベースのサービスは、賃貸管理システムと完全に連動し、物件情報をリアルタイムで更新し、シームレスな情報利用を実現している。このシステムを通じて、賃貸管理会社や仲介会社は、空室状況を即座に把握でき、業者間での情報の正確性と利便性を向上させている。この技術により、消費者が直面していた不利益も大幅に軽減され、同社のサービスは不動産業界における差別化要因となっている。

事業内容

3. ポジショニングによる競争優位性

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

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



出所：決算説明資料より掲載

4. 市場環境

不動産業界はDXの急速な進展が見込まれるなか、特に「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)を背景に、デジタル化への取り組みが求められている。同社は、デジタル化推進政策を活用し、新しいDXツールの開発やコンサルティングサービスを提供することで市場ニーズに応え、事業成長が期待される。一方で、経済や人口の減少が市場リスクとしてあるものの、同社はマルチプロダクト戦略を通じてこれに対応している。また、不動産市場は現在活況を呈し、海外投資家の高い関心も追い風となっており、同社にとって事業拡大の好機となっている。

業績動向

2024年3月期は増収減益、サブスクリプション売上は好調を維持

1. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期の業績は、売上高が前期比4.1%増の2,808百万円、EBITDAが同3.5%減の658百万円、営業利益が同24.9%減の176百万円、経常利益が同11.6%減の208百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同7.6%減の146百万円となった。

2024年3月期の売上高は順調な成長を示した。特に、エンタープライズ企業への新規導入や既存顧客へのアップセル・クロスセルの効果により、SaaSの月額利用料収入が前期比7.6%増の2,435百万円と堅調に推移した。平均顧客単価も引き続き上昇傾向にあり、サブスクリプション売上は好調を維持した。一方、ソリューション売上は前期と比べて減収となった。これは、不動産賃貸管理業を中核とする大規模エンタープライズ企業向けのプロジェクトに注力した結果、案件の大型化や要件の複雑化、期間の長期化が生じたためである。いくつかのプロジェクトでは部分的に納品・売上計上が行われたが、当初予定よりも後ろ倒しされており、一部の案件は次年度以降に持ち越された。営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益ともに、費用先行型の投資が響き減益となった。特に、人件費やIaaS関連費用の増加がコスト構造に影響を与えた。しかし、EBITDAは安定的に創出されており、基盤の強さを示している。2025年3月期以降は、現在進行中の大型案件の検収・計上が進むことで収益性の向上が期待される。費用管理を引き続き徹底しつつ、SaaSの成長戦略を推進することで、持続的な成長を目指す方針だ。

売上原価は、前期比10.0%増の1,206百万円となった。これは主に、IaaS (Infrastructure as a Service) の米ドル建て取引における円安の影響により、その利用料が増加したことが要因である。加えて、新卒採用を中心とした人的資本投資の拡大や、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も売上原価の増加に寄与した。これらの投資は、SaaSの運用および顧客支援体制の強化を目的としており、将来的な成長を見据えた戦略的なコスト増加と位置づけられる。

業績動向

2024年3月期の業績概要

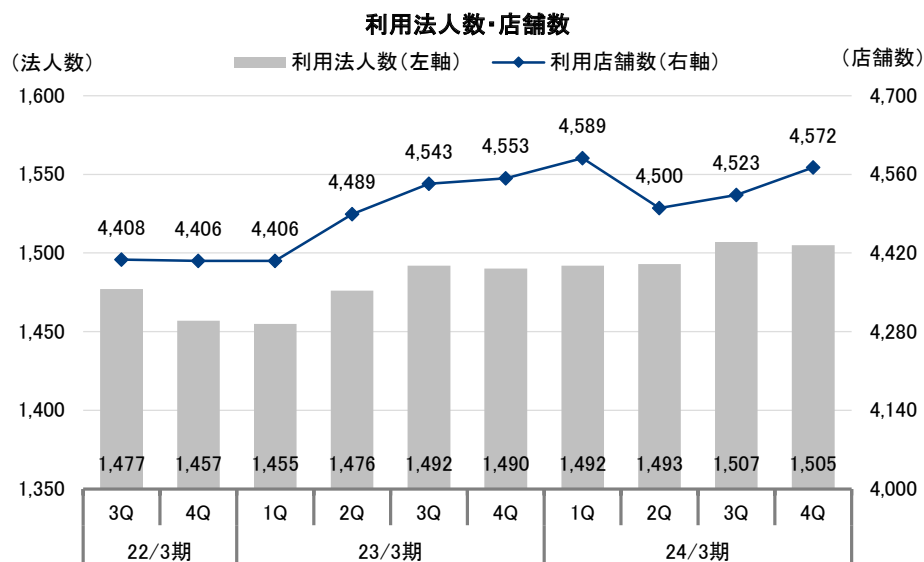
(単位：百万円)

	23/3期 実績	24/3期 実績	前期比	
			増減額	増減率
売上高	2,696	2,808	111	4.1%
サブスクリプション	2,264	2,435	171	7.6%
ソリューション	432	372	-59	-13.8%
売上総利益	1,600	1,601	-	-
販管費	1,365	1,425	59	4.4%
EBITDA	682	658	-24	-3.5%
営業利益	234	176	-58	-24.9%
経常利益	236	208	-27	-11.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	158	146	-12	-7.6%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 利用法人数・店舗数

店舗数は2023年3月期第1四半期の4,406店舗から次第に増加し、最新の2024年3月期第4四半期には4,572店舗に到達している。一方で、法人数は1,455法人から1,505法人へとわずかな増加にとどまっているものの、比較的安定した推移を見せている。同社のSaaS製品が利用者数の多いエンタープライズ企業をターゲットに新規導入が進んでいることから、法人数の伸びは緩やかであっても、多店舗を展開する顧客の獲得により、このような動きになることが考えられる。SaaSの月額料金は不動産会社は扱う物件数によって変動するため、同じ1社でも大規模顧客の方が利用単価が高く、同社は顧客数を重視はしているものの、より規模の大きい顧客の獲得に注力している。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

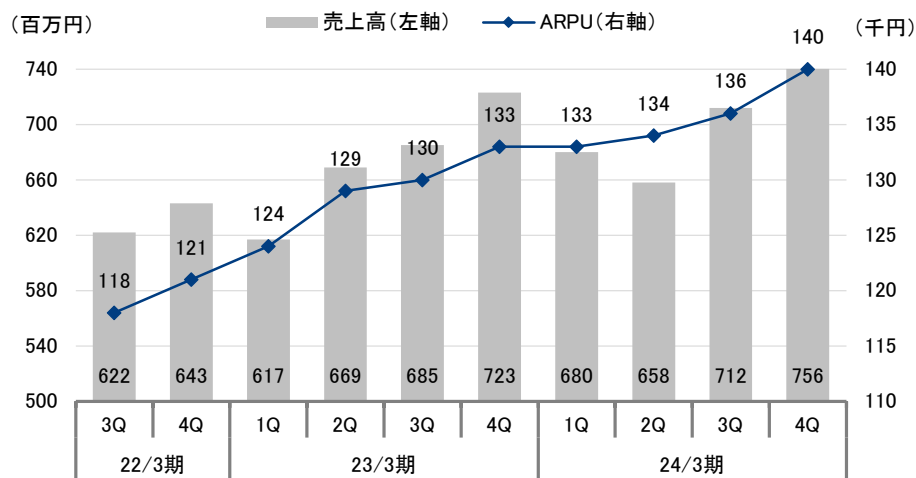
(2) KPI

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

(a) ARPU

四半期ごとの売上高は2022年3月期第3四半期の622百万円から順調に増加し、最新の2024年3月期第4四半期には756百万円に到達している。一方、ARPUも2022年3月期第3四半期の118千円から持続的に向上し、2024年3月期第4四半期には140千円を記録している。このデータは、同社が効率的に収益を上げつつ、ユーザーからの収益単価も同時に向上させていることを示しており、ビジネスモデルが順調であることを反映している。特に、売上とARPUの両軸での成長は同社の持続的な発展と市場での競争力を示している。

ARPUと売上高の推移



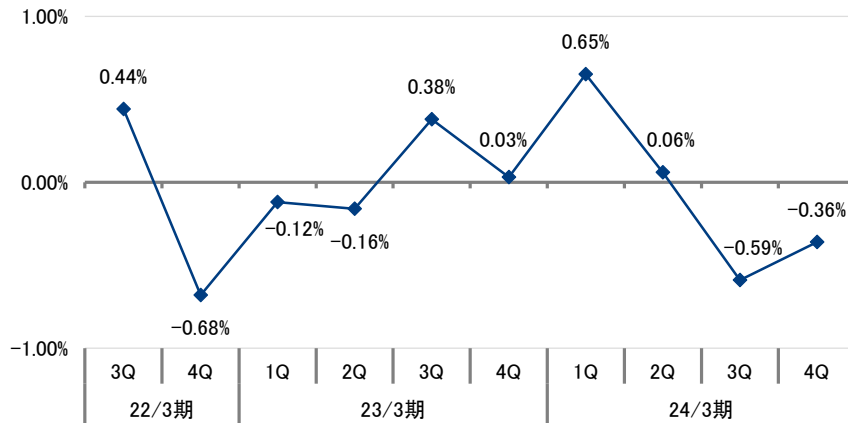
注：24/3期より「ソリューション売上」から「サブスクリプション売上」に売上区分を変更したことに伴い、23/3期以前の数値を遡及修正している
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(b) MRR解約率

MRR解約率は2022年3月期第3四半期に0.44%を記録した後、下落に転じ、同第4四半期には-0.68%となった。その後、2024年3月期第1四半期には0.65%と再び高まるも、同第4四半期には-0.36%を記録している。解約によるMRRの減少を、既存顧客からのアップセルによる増加が上回る「ネガティブチャーン」が確認できる点が重要である。これは、同社が顧客満足度を高く保ち、顧客維持率が良好であることを示しており、安定したビジネス基盤を有していることを示している。

業績動向

MRR解約率の推移

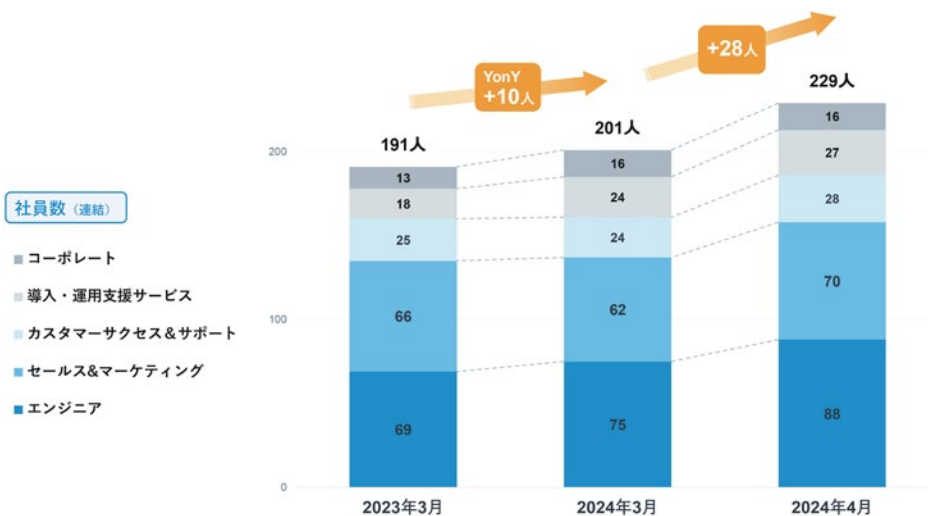


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(3) 人員構成

2024年4月末時点での同社の人員構成は、全体で229人となっており、特にエンジニアと導入・運用支援サービス部門の拡充に注力している。エンジニア部門は2023年3月末比で19人の増加を見せ、合計88人に達しており、これにより技術力の向上と製品開発の加速が期待される。導入・運用支援サービス部門は同9人増の27人、セールス&マーケティング部門は同4名増の70名となり、顧客サポートとサービスの質の向上が図られている。同社は、今後も年間10～15名の採用計画を進めており、特に新卒者の採用と将来的な業務委託分野の内製化については社内のリソースを見ながら注力する考えである。

人員構成



出所：決算説明資料より掲載

業績動向

2. 財務状況と経営指標

2024年3月期末における総資産は2,540百万円で、前期末比183百万円増加した。この増加は主にソフトウェアの増加157百万円およびSaaSの拡張開発・導入支援プロジェクトに係る仕掛品の増加47百万円に起因する。負債総額は593百万円で、前期末比71百万円増加した。主な要因は、顧客からの前払いSaaS利用料による前受金の増加43百万円および未払金の増加31百万円である。純資産は1,946百万円で、前期末比111百万円増加した。これは、親会社株主に帰属する当期純利益146百万円の計上による増加と、配当金34百万円の実施による利益剰余金の減少によるものである。

自己資本比率は前期比1.3ポイント減の76.6%と依然として高く、安全性は非常に良好だ。負債の増加にもかかわらず、健全な財務基盤を維持している。一方、ROAは10.4%から8.5%、ROEは8.9%から7.7%に低下している。人件費やIaaS関連費用の増加による費用先行により、総資産と自己資本に対する利益の減少が見られ、資産効率の改善が求められる。これらの結果、同社は健全な資産増加を示しており、資本構成も安定している。今後も引き続き成長と収益性の向上を図り、財務基盤の強化に努めると見られる。

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	23/3 期末	24/3 期末	増減額
流動資産	927	938	10
(現金及び預金)	806	739	-67
(売掛金)	58	61	2
固定資産	1,429	1,602	173
有形固定資産	40	37	-2
無形固定資産	1,212	1,389	176
投資その他の資産	175	175	-0
資産合計	2,357	2,540	183
流動負債	519	591	71
固定負債	2	2	0
(有利子負債)	-	-	-
負債合計	521	593	71
純資産合計	1,835	1,946	111
【安全性】			
流動比率	178.7%	158.7%	-20pt
負債比率	28.4%	30.5%	2.1pt
自己資本比率	77.9%	76.6%	-1.3Pt
【収益性】			
ROA (総資産経常利益率)	10.4%	8.5%	-1.9Pt
ROE (自己資本当期純利益率)	8.9%	7.7%	-1.2Pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2024年3月期末の連結キャッシュ・フロー計算書において、同社の現金及び現金同等物の期末残高は前期比67百万円減少の739百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローは618百万円のキャッシュが生み出されており、主な収入源は減価償却費と税金等調整前当期純利益である。一方、投資活動によるキャッシュ・フローは、新規開発投資として無形固定資産の取得が主因で656百万円の減少となった。財務活動によるキャッシュ・フローは配当金の支払いで34百万円減少した。この結果は、現金資源に一部影響を与えているものの、積極的な投資活動によるもので、将来的な事業戦略の過程であり、問題はないと見ている。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/3期	24/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	635	618
投資活動によるキャッシュ・フロー	-525	-656
財務活動によるキャッシュ・フロー	-34	-34
現金及び現金同等物の期末残高	806	739

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の業績見通し

エンタープライズ顧客の SaaS シフトの加速と 新規プロダクト投入による売上成長見込む

1. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の期初予想は、売上高で前期比11.1%増の3,119百万円、営業利益で同43.2%減の100百万円、経常利益は同52.4%減の99百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同54.1%減の67百万円とした。

2025年3月期における業績予想は、着実な成長が見込まれている。2024年3月期から仕掛かっていた大型案件は上期中に完了し、稼働開始が予定されており、これに伴う売上計上が期待される。新規顧客の獲得と既存顧客へのクロスセルやアップセルにより、約11%の売上成長が見込まれている。特にエンタープライズ顧客のSaaSシフトが加速しており、賃貸管理SaaS案件の積み上げと導入支援ニーズの堅調さが成長を支えている。さらに、2026年3月期においても10%超の売上成長が見込まれており、持続的な成長が予測されている。2026年3月期稼働向けの受注活動も開始しており、導入支援系の受注残も堅調に推移している。

今後の業績見通し

持続的成長に向けて、同社は人的資本への投資を継続している。必要な人材の獲得およびリテンションを図るために、グループ全体で平均10%超の給与水準引き上げを実現した。さらに、プロダクト開発・改善のペースを加速させ、ラインナップ拡充のために開発チームを増員している。また、売買向けSaaSの強化やエンタープライズ顧客にニーズのある建物管理・工事管理機能などの新プロダクト投入準備も加速している。セールスおよび導入支援コンサルティング部門を増員し、エンタープライズ顧客のSaaSシフトに対応するための体制を強化している。特に、提案から稼働までを担う部門に重点的に配置を行い、スムーズな導入支援を提供している。一方で、期ずれした案件の仕掛品の費用計上が今期に行われるため、一時的な費用増加が予想されるが、売上と費用は2025年3月期に計上される見込みであるため、財務面での影響は限定的である。総じて、2025年3月期の業績予想は、エンタープライズ顧客のSaaSシフトの加速と新規プロダクト投入による売上成長が期待され、持続的な成長に向けた戦略が着実に進行していることが伺える。

2025年3月期の業績予想

(単位：百万円)

	24/3期 実績	25/3期 予想	前期比 増減率
売上高	2,808	3,119	11.1%
営業利益	176	100	-43.2%
経常利益	208	99	-52.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	146	67	-54.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 2025年3月期の基本方針・成長戦略

2025年3月期における同社の基本方針と成長戦略は、大手企業へのSaaS導入推進と唯一無二のポジショニングを活かしたSaaSシフト支援に焦点を当てている。特に、インボイス制度や電子帳簿保存法などの法改正に適切に対応し、大手企業のカスタマイズ志向に応えるためのSaaS導入に注力している。同社は、不動産賃貸管理および賃貸募集業務を一元管理できるSaaSオンリーのシステムを提供する唯一の上場企業として、その独自のポジショニングを活かしている。これにより、エンタープライズ顧客のSaaSシフトを支援し、業務の効率化と法令遵守を実現する。「いい生活 Square」プラットフォームを通じて、不動産会社を無料ユーザーとして獲得し、物件供給力の高い大手賃貸管理会社を顧客化することで業者間流通を拡大している。特に、「いい生活賃貸クラウド 物件広告」や「いい生活賃貸クラウド 営業支援」を推進し、仲介側ユーザーにエントリーしやすいサービスを提供している。2024年3月時点で約19,000社が「いい生活 Square」に登録済みであり、これが今後の成長の基盤となっている。さらに、連携サービスの拡大にも力を入れており、ウェブ会議や汎用性ある電子契約ツールの販売代理を通じて導入を増やしている。これにより、従量課金をビルトインし、安定した収益を確保している。データ保存ツールもラインナップに加え、ワンストップサービスの提供を加速している。

これらの戦略により、同社は持続的な成長を目指し、業界内での競争力を強化している。大手企業の高機能ニーズに応えるとともに、中小企業にもスケーラブルなSaaSソリューションを提供することで、市場シェアを拡大し続ける方針だ。弊社では、法改正に対応する柔軟なシステム提供と連携サービスの拡充が、同社の成長を後押しする要因となると見ている。

■ 中長期の成長戦略

顧客法人数 5,000 社、平均顧客単価 10 万円以上、 年間 60 億円以上の売上高を目指す

1. 中長期の成長戦略の概要

同社は中期的な目標として、顧客法人数 5,000 社、平均顧客単価 10 万円以上（月額）を目指している。売上高にすると年間 60 億円以上となる。これを達成するためにこれまでの事業戦略を加速して推進していく方針である。成長戦略については、「顧客基盤の拡大」「収益力の強化」「将来への布石」を挙げ、サービスの進化及び導入支援顧客サポート体制の充実を目指す。

(1) 顧客基盤の拡大

利用法人数が右肩上がりであることから、業務の作業効率の向上・費用対効果は実証済みであり、同社のサービスに興味を持つ潜在的な顧客へのアプローチを続けていく。導入支援サービスの充実によるエンタープライズ顧客の獲得と、「いい生活 Square」の無料顧客への有料顧客化が、顧客基盤拡大の大きな柱と位置付けている。

(2) 収益力の強化

マルチプロダクトのワンストップ提供による顧客単価上昇、運用支援サービスレベル向上による LTV（顧客生涯価値）拡大を行う。不動産管理業はサービスの利用期間が長期にわたるため、LTV の高い顧客層である。同社のサービスは SaaS のため、複数のサービスを一体化して利用できることから、高い全体最適性を実現できる強みを生かして顧客満足度を高めることができる。

(3) 将来への布石

不動産プラットフォームへの進化を成長戦略として挙げ、中長期的に持続的かつ安定的な事業成長の確立を図るため、市場特化×SaaS×一元管理の最大化による高成長を推進する。加えて、豊富なサービス群とソリューションを組み合わせるなど付加価値の高いサービスを提供することで、競合他社との差別化を図っていく。

2. 将来的な戦略

同社は、中長期の戦略以外にも将来の展望として、1) 持続可能な顧客獲得サイクル、2) プロダクトビジョン、3) 不動産に関するあらゆるデータが集まるプラットフォームなどの戦略イメージを持っている。

中長期の成長戦略

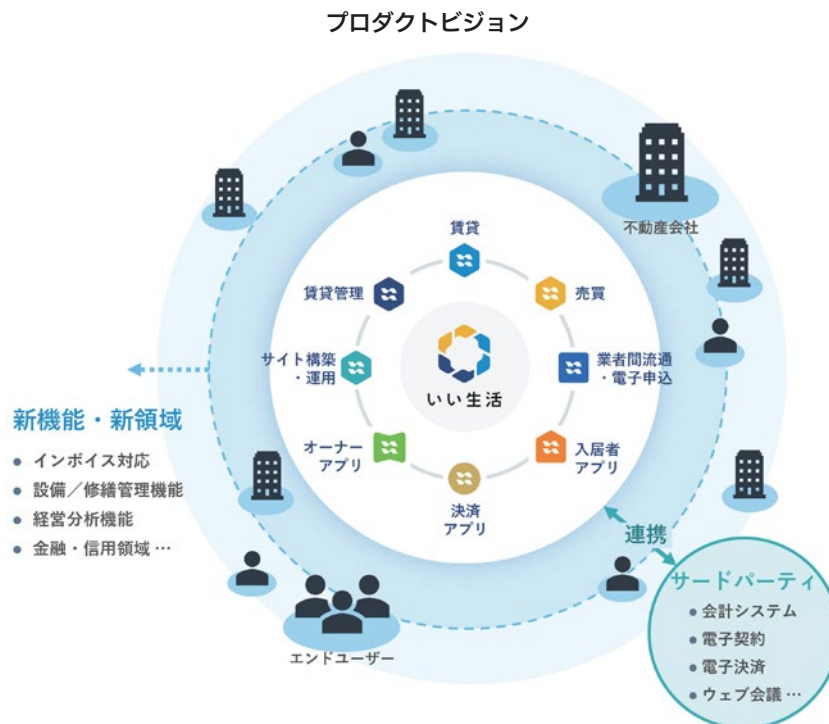
(1) 持続可能な顧客獲得サイクル

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

(2) プロダクトビジョン

同社は、将来的にはSaaSで各ツールが人の手を介さず、リアルタイムで連携できるシステム構築を行い、会計システム、電子契約、電子決済、Web会議などサードパーティシステムとの連携、ユーザーのビジネスにおけるさらなる最適化を追求する。加えて、インボイス対応や設備・修繕管理機能、経営分析機能、金融領域など新機能や新領域についても拡充し、不動産におけるあらゆる業務領域をカバーすることを目指す。

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



出所：決算説明資料より掲載

中長期の成長戦略

(3) 不動産に関するあらゆるデータが集まるプラットフォーム

SaaSを媒介として、不動産に関わるあらゆるデータが蓄積されたプラットフォームを構築し、その豊富なデータに基づき、多彩な商品やサービスの取引が展開されるマーケットプレイスとなり、テクノロジーがもたらす付加価値をエンドユーザー・不動産会社に留まらない市場のすべてのプレイヤーへ届けることを目指す。

将来のプラットフォーム



出所：決算説明資料より掲載

3. 人的資本拡大

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

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

中長期の成長戦略

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

SDGs・ESG への取り組み

4つのマテリアリティを掲げ、事業を通じて様々な社会課題の解決に貢献

1. SDGs への取り組み

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

同社は、安心して信頼できるサービスの持続可能な提供のため、1) 経済産業省、厚生労働省、日本健康会議により認定された「健康経営優良法人2024」、2) 経済産業省が定めるDX認定制度に基づいて認定を取得した「DX認定取得事業者」、3) 中小企業庁が定めた「パートナーシップ構築宣言」への賛同、4) 情報セキュリティの国際規格「ISMS (ISO27001)」、クラウドセキュリティの国際規格「ISMS (ISO27017)」、ITサービスマネジメントの国際規格「ITSMS (ISO20000)」の取得、5) 総務省からの「クラウドサービスの安全・信頼性に係る情報開示認定制度」の認定取得などを行っている。

2. ESG 関連への取り組み

同社は、対面営業・物件の見学に関してデジタルで対応するなど、不動産業における環境負荷の軽減を目指す。社会的責任としては、価値創造を支える高度IT人材の創出に貢献することや、すべての従業員の健康が企業の価値創造の基本と位置付け「健康経営宣言」を定めている。そのほかにも、育児への支援や大学体育会・部活動への協賛などの活動を行っている。

SDGs・ESGへの取り組み

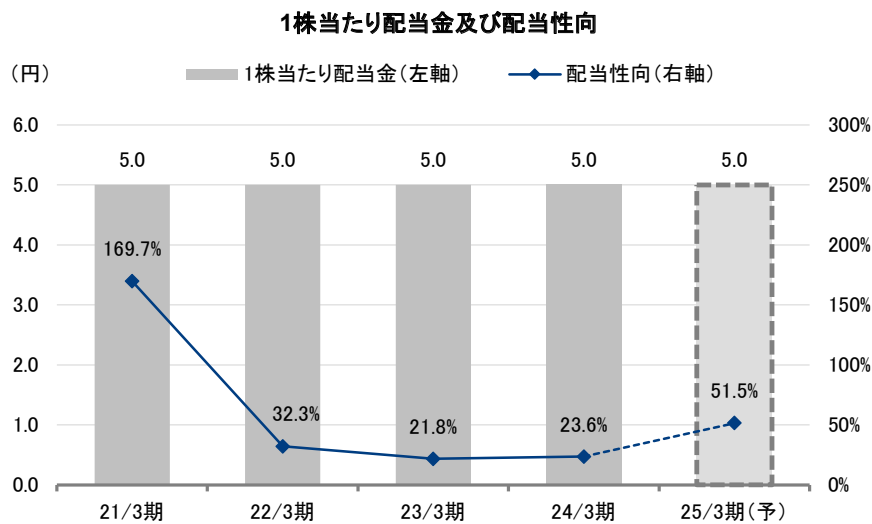
さらなる取り組みとして、気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD※）の提言へ賛同を表明し、TCFDに関する効果的な情報開示や適切な取り組みについて議論する目的で設立された「TCFD コンソーシアム」にも入会した。また、2024年3月期からの有価証券報告書への「人的資本」情報の記載義務化に先駆けて、同社では2022年3月期通期から開示している。加えて、長期的な企業価値向上に向けた取り組みと社会価値と経済価値の両立を実現するプロセスを示した「統合報告書 2023」を「統合報告書 2022」に引き続き発行した。

※ 2015年12月に金融安定理事会（FSB）により気候変動に関連する金融情報開示に対応する目的で設立された。

株主還元策

2025年3月期も5.0円配当を予定、安定した配当を継続

同社は、成長を支えるための積極的な投資と安定した財務基盤の維持の両立を進める一方で、株主還元を経営の重要課題と位置付けている。2024年3月期には1株当たり5.0円の配当を実施し、2025年も同額を継続する予定である。これは、着実な成長と安定したフリー・キャッシュフローを背景にしたもので、株主への継続的な利益還元の意志を反映している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

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

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

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

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp