

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12月5日(木)

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. 2025年3月期第2四半期の業績概要	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争優位性	08
4. 市場環境	08
業績動向	09
1. 2025年3月期第2四半期の業績概要	09
2. 財務状況と経営指標	13
今後の業績見通し	15
1. 2025年3月期の業績見通し	15
2. 2025年3月期の基本方針・成長戦略	16
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	17
3. 人的資本拡大	19
SDGs・ESGへの取り組み	20
1. SDGsへの取り組み	20
2. ESG関連への取り組み	20
株主還元策	21

■ 要約

SaaSによるサブスクリプションモデルにより、 不動産市場における需要は今後も拡大する見込み

いい生活<3796>は、不動産業界向けに賃貸管理、賃貸仲介及び売買仲介などの業務領域をカバーするクラウドベースのソフトウェア(SaaS)を提供する不動産テック企業である。そのSaaSプラットフォームは、サブスクリプションモデルにより業務効率化を促進する多種多様なプロダクトや機能を備えている。同社のサービスは、法改正への迅速な対応や既存のオンプレミス型システムの限界を克服するための効果的な解決策となる。加えて、市町村の合併などによるマスター情報の変更にも自動で対応し、データ連携の効率化を図ることができるため、不動産市場におけるSaaSの需要は今後も拡大すると見込まれている。2025年3月期第2四半期において、管理戸数10万戸超の業界大手であるビレッジハウス・マネジメント(株)へのサービス導入は大きな実績となった。この事例は、大型案件においても同社のSaaSシステムが効果的に機能することを証明し、その能力を市場に示すものである。この成功は今後の大型案件の獲得に弾みを与え、同社のさらなる成長を促進する重要な要因となると見られる。

1. 2025年3月期第2四半期の業績概要

2025年3月期第2四半期の業績は、売上高が前年同期比で8.2%増の1,447百万円、EBITDAは同16.1%減の232百万円、営業損益は27百万円の損失(前年同期は41百万円の利益)、経常損益は30百万円の損失(前年同期は72百万円の利益)、親会社株主に帰属する中間純損益は25百万円の損失(前年同期は45百万円の利益)となった。売上面では、新規顧客獲得と既存顧客からのアップセル及びクロスセルによりサブスクリプション売上が前年同期比4.7%増の1,257百万円を記録、ソリューション売上も同38.5%増の190百万円と大幅に増加した。しかし、人件費の増加、円安の影響で売上原価と販売費及び一般管理費が増加し、為替差損も発生したため、経常利益は前年同期の72百万円から経常損失30百万円に減少した。

2. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の業績見通しは、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67百万円と期初予想を据え置いている。今期積極的な人的資本への投資を行った結果、第1四半期は営業利益面では損失が発生したものの、第2四半期には増益に転換し、第3四半期以降も業績の持ち直しが見込まれている。

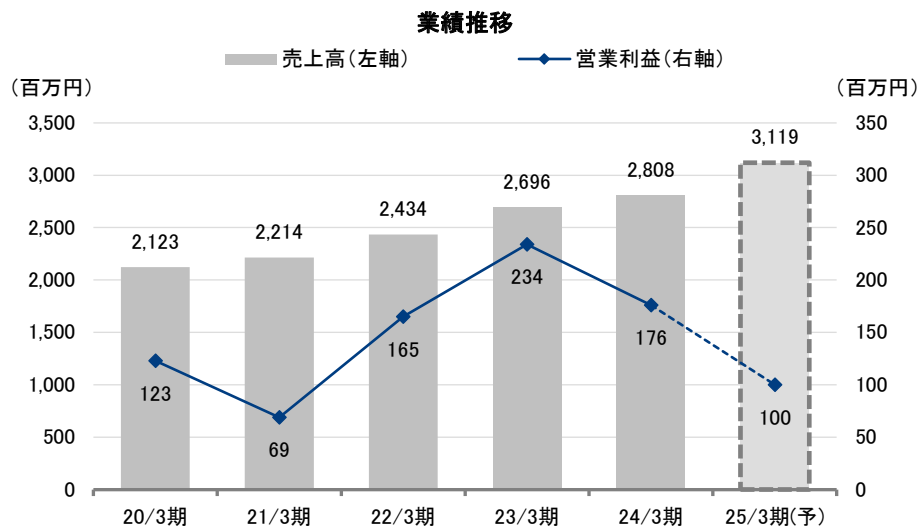
要約

3. 中長期の成長戦略の概要

同社は中期的な目標として、年間売上高約 60 億円を見込み、顧客法人数 5,000 社、平均顧客単価月額 10 万円を目指している。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

- ・ 2025 年 3 月期第 2 四半期はビレッジハウス・マネジメントの導入実績により、大型案件獲得に弾み
- ・ 2025 年 3 月期の売上面では、エンタープライズ市場の SaaS シフト加速、新規及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
- ・ 2025 年 3 月期の営業利益面では、第 2 四半期に黒字転換、第 3 四半期以降は持ち直しの見込み



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

生産性向上を目的としたシステムを SaaS として提供

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する事業者) 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、不動産オーナー向けアプリ、入居者向けアプリ、業者間プラットフォーム、デジタルマーケティングといった各業務領域をつなぐ一元化されたクラウド物件・顧客情報データベースを基に業務クラウドシリーズ群、不動産プラットフォーム群の各サービスを開発、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	主な沿革
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、いい生活 <3796> 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（以下、東証）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	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	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（認証登録範囲 不動産向けシステムアプリケーションを提供するクラウドサービス）
2012年 4月	同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	主力サービスである「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	主力サービスである「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	東証第二部へ市場変更
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）」シリーズをリリース開始
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 × Meeting Plaza」の提供を開始
2018年 9月	不動産会社に同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）」をリリース開始
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」を大幅に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

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 事業内容

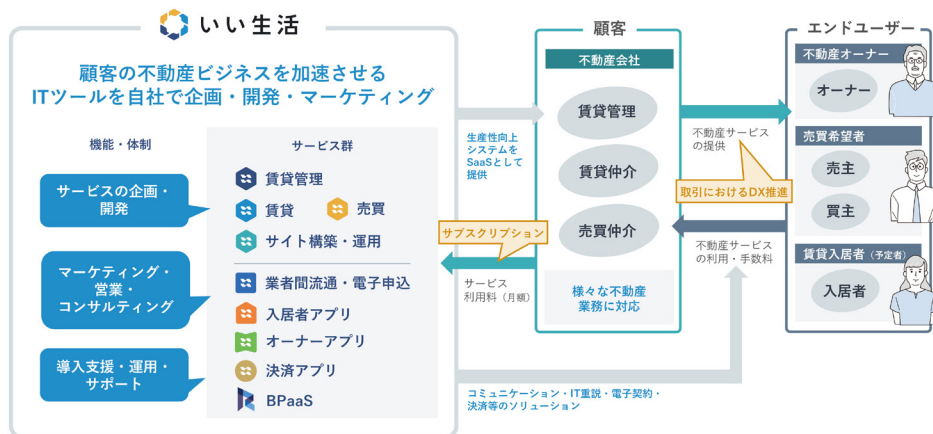
不動産業務に必要なとなる業務支援システムを SaaS として提供

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・売買仲介の各業務に活用し、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。

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

(1) サブスクリプション

不動産業務に必要なとなる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、また既に多数の不動産会社に利用されており、システムの利用を通じて業務の標準化が進められる点にある。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

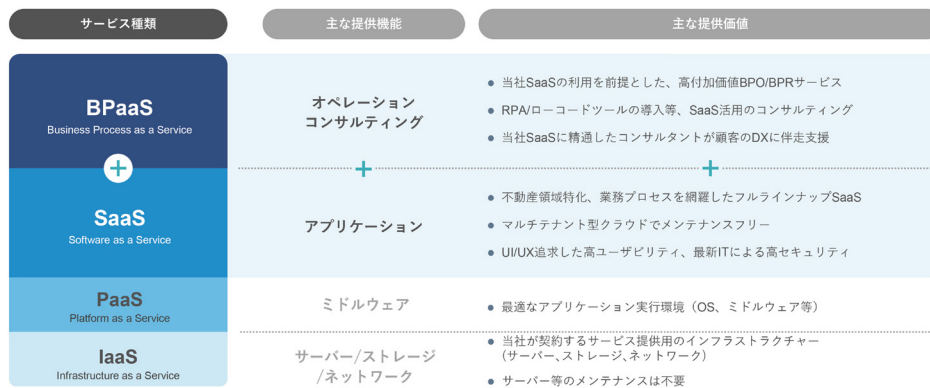
同社の不動産業界向けのアプリケーションは、賃貸管理から売買仲介に至るまで広範囲にわたるサービスを提供しており、大きく「業務クラウドシリーズ」と「不動産プラットフォーム」に区分することができる。業務クラウドシリーズは、賃貸管理クラウド、賃貸クラウド、売買クラウドという3つの主要サービスで構成されている。「賃貸管理クラウド」は賃貸管理業務の基幹システムとして機能し、「賃貸クラウド」は空室の募集から契約までのプロセスをサポートする一方で、顧客管理と契約書作成も可能だ。「売買クラウド」は物件情報の広告配信と契約書の作成機能を持ち、複数のデバイスとポータルサイトに対応している。一方、不動産プラットフォームでは、「いい生活 Square」「いい生活 Home」「いい生活 Owner」などの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。BPaaSは、SaaS (Software as a Service) とBPO (Business Process Outsourcing) の融合であり、不動産業界におけるデジタル化の障壁を低減する。これにより、IT人材の不足や設備投資の制約を抱える小規模事業所でも、低コストで柔軟にITを活用することが可能となる。

SaaSとBPaaS



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

2025年3月期第2四半期の大きなサービス導入実績は、賃貸住宅を管理しているビレッジハウス・マネジメントだ。全国47都道府県に1,063物件・2,942棟・107,948戸という国内有数の規模を持つ。「賃貸管理クラウド」を導入することにより、ビレッジハウス・マネジメントの既存の顧客情報基盤との連携を強化し、業務効率化を実現した。同システムは、常に最新の状態に更新されるため、大量アクセスや大量データに対する処理能力が高く、ビレッジハウス・マネジメントの業務のカバー率とパフォーマンスを向上させた。加えて、同システムはノンカスタマイズでの稼働が可能のため、旧システムからのスムーズなデータ移行と業務フローの見直しも支援した。

さらに、穴吹興産<8928>や武田不動産(株)など、ほかの大手不動産会社にも同社のSaaSシステムが導入され、それぞれの企業で業務効率の向上と顧客サービスの質の向上が図られている。穴吹興産は、システム導入による時間短縮とコスト削減を評価し、武田不動産は拡大する管理物件の効率的な運用を実現している。また、(株)第百不動産では「くらサス」を通じて入居者に会員制サービスを提供し、地域活性化に貢献している。

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つ目は、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。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。日本情報クリエイト<4054>、GA technologies<3491>、SREホールディングス<2980>など、不動産テックを展開する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、時間がかかるうえ、情報の正確性も担保されにくいという問題があった。これに対し、同社のクラウドベースのサービスは、賃貸管理システムと完全に連動し、物件情報をリアルタイムで更新しながらシームレスな情報利用を実現している。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市場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にもなっている。



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。

事業内容

加えて、不動産市場における SaaS の導入は今後も拡大すると予測される。不動産市場における SaaS の導入は、法改正への迅速な対応が求められる現状において顕著な利点を提供している。オンプレミス型システムの陳腐化が進むなかで、法改正への対応が遅れがちなこれらのシステムと異なり、SaaS は自動でアップデートされるため、常に最新の法令に基づいた運用が可能である。また、地域密着型でフラグメントされた市場には約 13 万社の宅地建物取引業者が存在し、これら中小規模の事業者が IT 投資における制約を抱えているなか、低コストで導入が可能な SaaS は大きなメリットをもたらす。さらに、市町村合併などによる必須マスター情報の変更等にも SaaS は自動で対応できるため、個別のシステム更新の手間を省くことができる。不動産取引は多様な関係者が関与するため、SaaS を利用したデータの連携は作業の効率化につながる。加えて、ユーザー企業がシステムの保守・運用に必要な人的リソースが限られているなかで、メンテナンスフリーの SaaS へのニーズはさらに高まると見られる。

業績動向

アップセル、クロスセルによりサブスクリプション売上が増加、進行中のソリューション案件の売上も増加

1. 2025年3月期第2四半期の業績概要

2025年3月期第2四半期の業績は、売上高が前年同期比で 8.2% 増の 1,447 百万円、EBITDA は同 16.1% 減の 232 百万円、営業損益は 27 百万円の損失（前年同期は 41 百万円の利益）、経常損益は 30 百万円の損失（前年同期は 72 百万円の利益）、親会社株主に帰属する中間純損益は 25 百万円の損失（前年同期は 45 百万円の利益）となった。

売上面においては、サブスクリプション売上が新規顧客の獲得と既存顧客からのアップセル及びクロスセルが堅調に推移し、前年同期比で 4.7% 増の 1,257 百万円であった。一方、ソリューション売上も進行中の案件の部分的な計上が進み、同 38.5% 増の 190 百万円と大幅に増加した。利益面においては、人的資本への投資の拡大により、新卒採用を中心に人材が積極的に採用され、開発活動にかかる人件費、求人関連費、研修費が増加した。さらに、クラウド・SaaS の運用インフラである IaaS の利用料等が、米ドル建て取引のため、円安の影響を受けて、売上原価が同 12.8% 増の 652 百万円となった。これに加えて、リード獲得のためのマーケティングとインサイドセールスへの投資、及び顧客管理 SaaS など社内システムの機能強化による費用も増加し、販売費及び一般管理費が同 14.4% 増の 822 百万円となった。

為替リスクを管理するための為替予約を活用しているが、期間内に円高が進行し、為替差損が営業外損失として発生した。これらの要因が経常損失の拡大につながり、前年同期の経常利益 72 百万円から大きく減少して経常損失は 30 百万円となった。

業績動向

2025年3月期第2四半期の業績概要

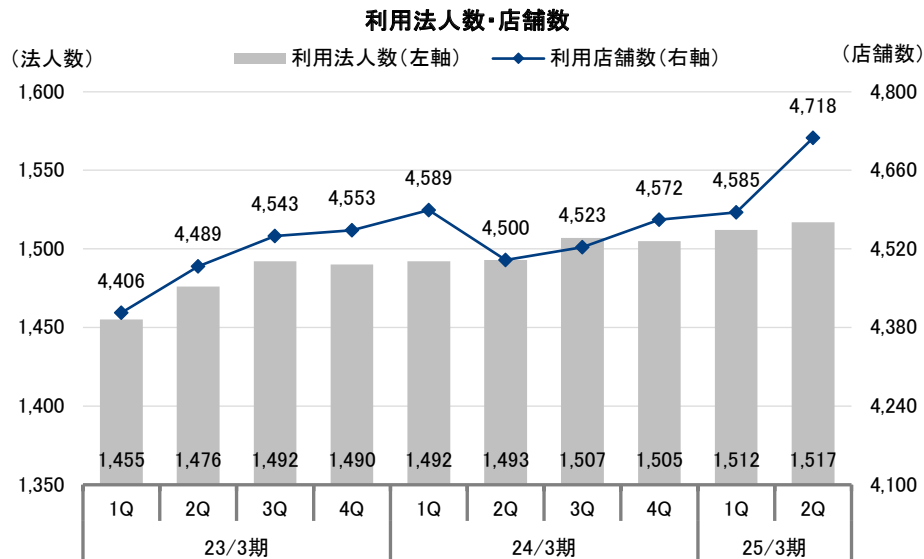
(単位：百万円)

	24/3期2Q 実績	25/3期2Q 実績	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	1,338	1,447	109	8.2%
サブスクリプション	1,201	1,257	56	4.7%
ソリューション	137	190	52	38.5%
売上総利益	759	794	34	4.6%
販管費	718	822	103	14.4%
EBITDA	277	232	-44	-16.1%
営業損益	41	-27	-68	-
経常損益	72	-30	-103	-
親会社株主に帰属する 中間純損益	45	-25	-71	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 利用法人数・店舗数

同社の利用法人数と店舗数の推移を見ると、2023年3月期第1四半期から2025年3月期第2四半期にかけて、利用法人数は1,455法人から1,517法人へと緩やかながら持続的に増加している。店舗数も4,406店舗から4,718店舗へと増加しており、特に2025年3月期第1四半期から2025年3月期の第2四半期にかけての増加が顕著である。これは、同社の市場の拡大戦略が功を奏しており、新規顧客の獲得と既存市場での店舗網の拡張が効果的に進んでいることを示している。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

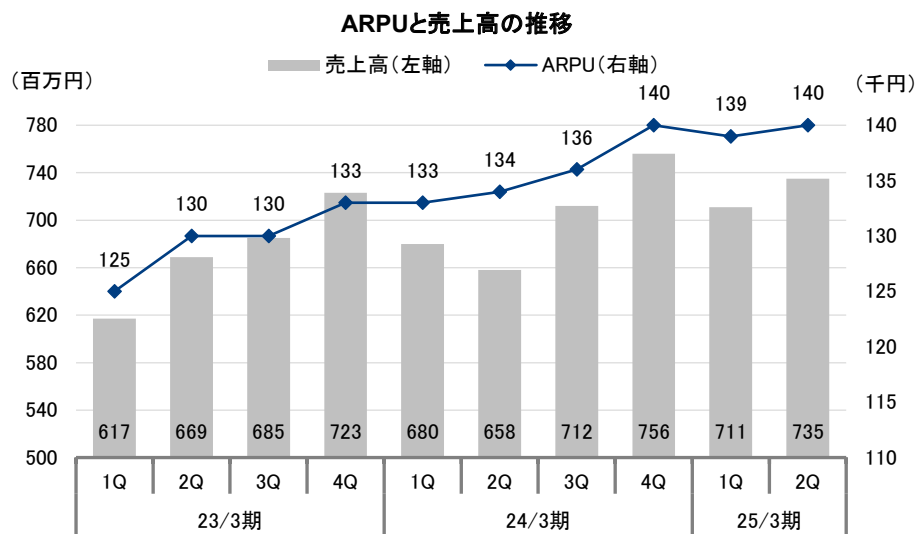
業績動向

(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

同社の四半期売上高とARPU（平均月額単価）の推移を見ると、2023年3月期第1四半期から2025年3月期第2四半期にかけて、四半期売上高は617百万円から735百万円へと着実に増加している。同時期にARPUは125千円から140千円へと上昇しており、顧客1法人当たりからの収益が増加していることが示されている。このARPUの上昇は、価格戦略の最適化やサービスの付加価値向上が功を奏している可能性が高い。ただし、2024年3月期第4四半期から2025年3月期第1四半期にかけて売上高に一時的な減少が見られるものの、その後は回復しており、全体的な収益成長トレンドはポジティブである。同社は、充実したプロダクトラインナップを展開することで、顧客の課題を深く理解し、段階的なクロスセルを行うことを可能にしている。このアプローチにより、顧客ごとのARPUを持続的に向上させることが期待される。



注：25/3期より「ソリューション売上」から「サブスクリプション売上」に売上区分を変更したことに伴い、24/3期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

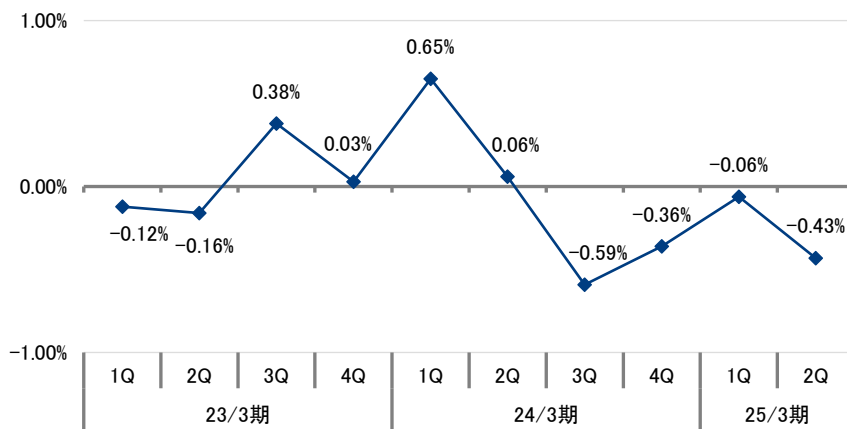
(b) MRR 解約率

2023年3月期第1四半期から2025年3月期第2四半期までのMRR(月次経常収益)解約率の推移を見ると、「ネガティブチャーン」の状況が確認できる。ネガティブチャーンは、解約による収益減少を既存顧客からのアップセルによる収益増加が上回る（解約額がマイナス値となる）現象であり、この現象は顧客満足度が高いことを示している。このデータから解約率がマイナスで表示される期間が多いことが確認される。特に2025年3月期第2四半期に-0.43%と記録されており、これはアップセルが解約を大きく上回っていることを意味する

業績動向

2024年3月期第1四半期には一時的に解約率が0.65%まで上昇しているものの、これは季節的な要因や市場の一時的な変動によるものである可能性がある。しかしながら、その後の期間で再び解約率がマイナスに戻っていることから、同社が顧客満足度を維持し続けるための戦略が有効に機能していることが窺える。総じて、MRR解約率の推移は同社の顧客維持戦略の成功を色濃く反映しており、継続的な顧客エンゲージメントとサービスの質の向上によって、長期的な収益成長が期待できる。

MRR解約率の推移



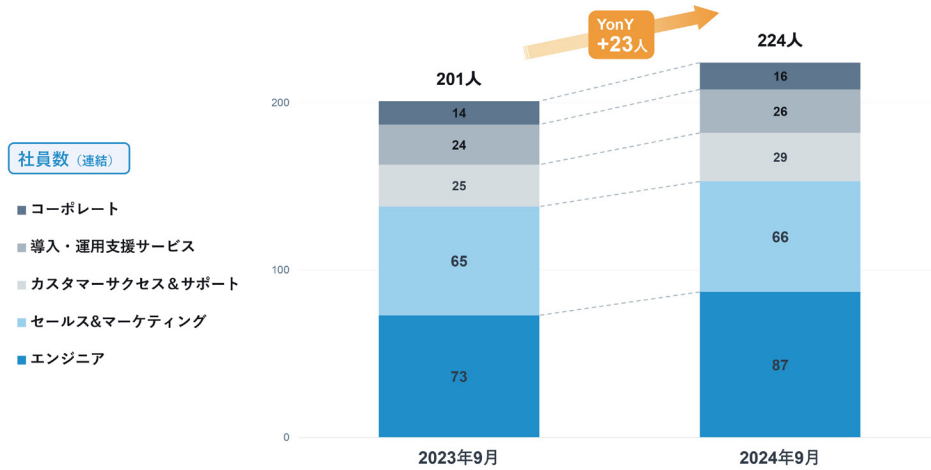
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(3) 人員構成

2024年3月期第2四半期と2025年3月期第2四半期における企業の人員構成の変化をしてみる。5つの主要部門（セールス & マーケティング部門、エンジニア部門、カスタマーサクセス & サポート部門、導入・運用支援サービス部門、コーポレート部門）のなかで、エンジニア部門の人数が目立っている。2024年3月期第2四半期では、エンジニア部門が最も多く、73人が所属している。これに対し、2025年3月期第2四半期には、この部門の人数がさらに増えて87人となり、企業が技術力の強化に注力していることが窺える。セールス & マーケティング部門の人数は2024年3月期第2四半期に65人であり、2025年3月期第2四半期では66人とわずかに増加しているものの、エンジニア部門に比べるとその増加幅は小さい。このデータから、同社が市場の需要に応えるために製品開発と技術革新に重点を置いている様子が垣間見える。加えて、カスタマーサクセス & サポート部門もわずかながら人数を増やしており、顧客サービスと内部サポートの質の向上にも力を入れていることが分かる。総じて、同社は技術革新と顧客満足度の向上を戦略の主軸に置いていると考えられる。

業績動向

人員構成の推移



2. 財務状況と経営指標

同社の資産合計は、2,405百万円で、前期末から135百万円減少した。この減少は主に流動資産の減少に起因しており、特に現金及び預金が322百万円減少したことが大きな要因となっている。一方で固定資産は1,714百万円に増加し、その中でもソフトウェア資産が83百万円増加したことが寄与している。これは企業が情報技術への投資を進めていることを示唆しており、長期的な競争力の強化に寄与する可能性がある。負債に関しては、合計518百万円で前期末比75百万円の減少となった。この減少は主に流動負債の減少によるもので、未払法人税等が36百万円減少し、未払金も35百万円減少した。固定負債は変動がなく2百万円を維持している。純資産の部分では、1,886百万円と前期末から60百万円減少している。この減少は主に中間純損失の計上25百万円と、配当実施による利益剰余金の減少34百万円が影響している。総じて、固定資産は総体的に増加しており、特に無形固定資産の増加が顕著である。これは同社が無形資産への投資を強化していることを示唆している。純資産はやや減少しているものの、自己資本比率はわずかに向上しており、同社の資本構造が強化されていることが見て取れる。

安全性の指標として、流動比率は減少しており、短期的な支払い能力が低下していることを示しているものの、負債比率の改善は企業の長期的な財務安定性が向上していることを示している。自己資本比率の改善も同様に、株主からの信頼性が高まっている可能性がある。同社の財務状態は一定の資産減少を示しているものの、情報技術への投資による固定資産の増加や、負債の減少によって、将来的な財務安定性と競争力の向上が期待される。

業績動向

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	24/3 期末	25/3 期 2Q 末	増減
流動資産	938	690	-247
(現金及び預金)	739	417	-322
(受取手形、売掛金及び契約資産)	61	56	-4
固定資産	1,602	1,714	111
有形固定資産	37	58	21
無形固定資産	1,389	1,472	82
投資その他の資産	175	183	8
資産合計	2,540	2,405	-135
流動負債	591	515	-75
固定負債	2	2	0
(有利子負債)	-	-	-
負債合計	593	518	-75
純資産合計	1,946	1,886	-60
【安全性】			
流動比率	158.7%	133.9%	-24.8pp
負債比率	30.5%	27.5%	-3.0pp
自己資本比率	76.6%	78.4%	1.8pp
【収益性】			
ROA (総資産経常利益率)	8.5%	-	-
ROE (自己資本当期純益率)	7.7%	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

同社のキャッシュ・フロー計算書によると、営業活動によるキャッシュ・フローは前年同期の268百万円から75百万円へと大幅に減少している。この変化は、営業利益の減少が原因である可能性が高い。投資活動によるキャッシュ・フローは、引き続きマイナスであり、前年同期の-342百万円から-364百万円と投資が増加している。これは同社が持続的なサービス開発への投資により、無形固定資産（ソフトウェア）が増加し続けていることを示している。財務活動からのキャッシュ・フローもほぼ変わらず、わずかな減少を示している。これらの動きにより、現金及び現金同等物の中間期末残高は前年同期の700百万円から417百万円へと顕著に減少しており、企業の流動性が縮小していることを示している。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/3 期 2Q	25/3 期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	268	75
投資活動によるキャッシュ・フロー	-342	-364
財務活動によるキャッシュ・フロー	-34	-32
現金及び現金同等物の中間期末残高	700	417

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の業績見通し

持続可能な成長を支えるため、引き続き人的資本への投資を継続

1. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の業績見通しは、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67百万円と期初予想から据え置いている。同社は、2024年3月期から仕掛り中の大型案件をクローズし、新規顧客の獲得と既存顧客からのクロスセル及びアップセルを通じて約11%の売上成長を見込んでいる。エンタープライズ市場のSaaSへの移行が加速しており、賃貸管理SaaS案件の堅調な積み上げと導入支援のニーズの増加が予想される。2026年3月期も10%超の売上成長が見込まれていることから、中長期的な成長軌道にあると思われる。

同社は持続可能な成長を支えるため、引き続き人的資本への投資を継続していく。具体的には、グループ全体の給与水準を平均10%以上引き上げることで優秀な人材の獲得とリテンションを図っており、開発チームの増員やプロダクト開発のペースを加速させている。さらに、エンタープライズ顧客に対する新プロダクトの投入準備を加速し、売買向けSaaSの強化を進めることで、市場ニーズに迅速に対応している。

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、不動産賃貸管理及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導入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、Web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

「顧客基盤の拡大」「収益力の強化」「将来への布石」を掲げ、サービスの進化と顧客サポートを充実させる

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(月額)を目指している。売上高にすると年間約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、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」を掲げ、サービスの進化及び導入支援顧客サポート体制の充実を目指す。

(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。

中長期の成長戦略

(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活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。

(1) 持続可能な顧客獲得サイクル

見込み顧客へのアプローチから、提案、受注、導入支援、運用、サポート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乘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。

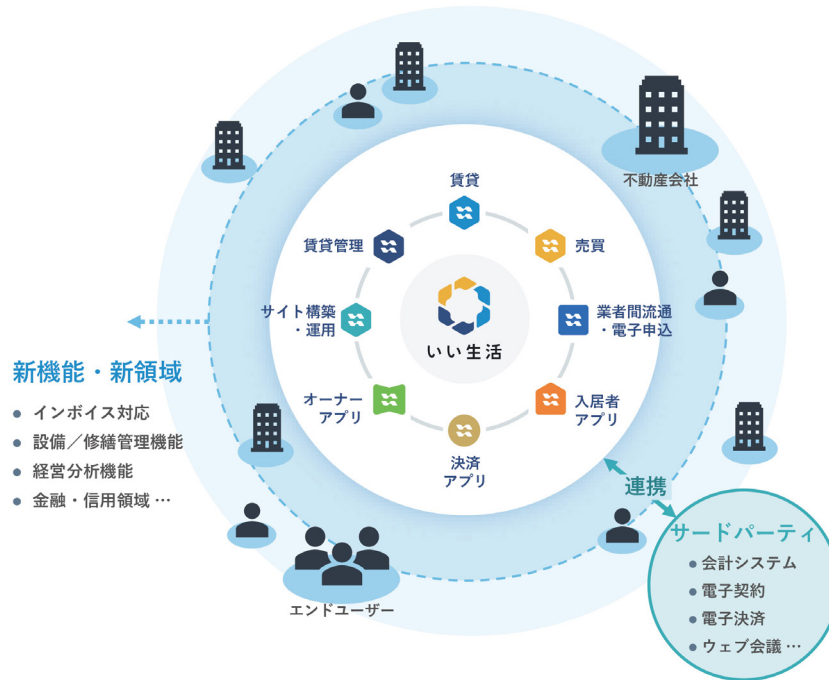
(2) プロダクトビジョン

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、インボイス制度への対応や設備・修繕管理機能、経営分析機能、金融領域など新機能や新領域についても拡充し、不動産におけるあらゆる業務領域をカバーすることを目指す。

2025年3月期第1四半期には、「いい生活 Pay 口座振替」の取り扱い金額が3億円を超えた。このサービスは SMBC ファイナンスサービス（株）（現 三井住友カード（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、処理の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。同社の賃貸管理システムで管理されている家賃総額が拡大を続けていることから、決済領域は、同社に大きな収益機会となる可能性が高い。

中長期の成長戦略

プロダクトビジョン

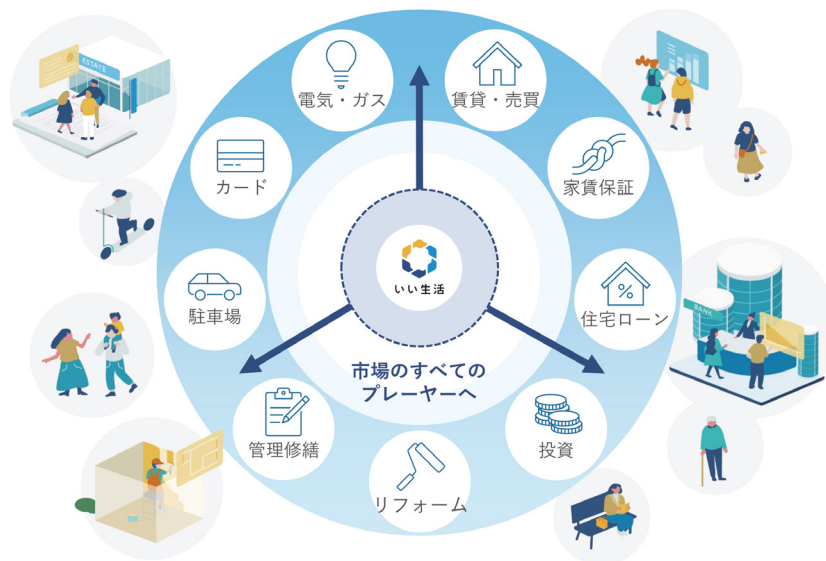


出所：決算説明資料より掲載

(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」を制定した。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。

同社では、プロダクトごと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

「変革人材育成」「社会価値サービス開発」「住環境事業展開」 「IT 環境貢献」に注力

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貢献」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) (一社) 日本クラウド産業協会からの「ASP・SaaS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。

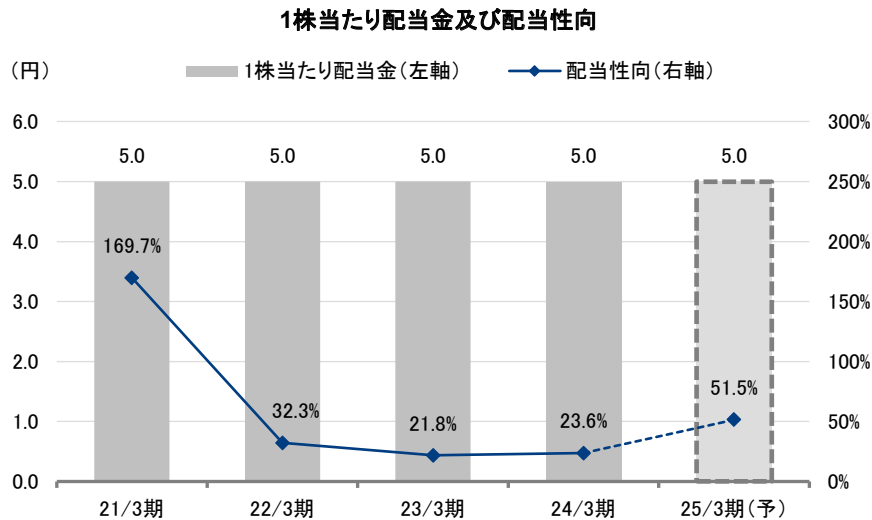
さらなる取り組みとして、気候関連財務情報開示タスクフォース (TCFD※) の提言へ賛同を表明し、TCFDに関する効果的な情報開示や適切な取り組みについて議論する目的で設立された「TCFDコンソーシアム」にも入会した。また、2024年3月期からの有価証券報告書への「人的資本」情報の記載義務化に先駆けて、同社では2022年3月期通期から開示している。加えて、長期的な企業価値向上に向けた取り組みと社会価値と経済価値の両立を実現するプロセスを示した「統合報告書2024」を「統合報告書2022」「統合報告書2023」に引き続き発行した。

※ 2015年12月に採択されたパリ協定を受け、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、 TSRを意識しながら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。同社は、成長投資と株主還元のバランスを取りながら、総合的な株主リターン(TSR)をJPX日経中小型株指数と配当込みTOPIXのパフォーマンスと比較して、見劣りしない水準を意識している。2024年3月期には1株当たり5.0円の配当を実施し、2025年3月期も同額を継続する予定である。



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