

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 >>>](#)

2026年6月15日(月)

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. 2026年3月期の業績概要	01
2. 2027年3月期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略の概要	01
■ 会社概要	02
1. 事業概要	02
2. 沿革	03
■ 事業内容	03
1. 事業内容	03
2. ビジネスモデルの特色・強み	05
3. ポジショニングによる競争優位性	06
4. 市場環境	07
■ 業績動向	07
1. 2026年3月期の業績概要	07
2. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	13
1. 2027年3月期の業績見通し	13
2. 2027年3月期の基本方針・成長戦略	13
3. 資本政策	14
■ 中長期の成長戦略	15
1. 中長期の成長戦略の概要	15
2. 将来的な戦略	16
3. 人的資本拡大	17
■ 株主還元策	18
■ SDGs・ESGへの取り組み	19
1. SDGsへの取り組み	19
2. ESGへの取り組み	19

■ 要約

2026年3月期は黒字転換を達成。 2027年3月期は、大幅な営業増益を計画

いい生活<3796>は、「テクノロジーと心で、たくさんのいい生活を」をミッションに掲げ、不動産市場のDXを支援するパーティカルSaaS企業である。不動産業界に特化したマルチプロダクトを展開し、賃貸・売買・管理など多岐にわたる業務プロセスを網羅したシステムをクラウド上で提供している。近年は子会社を通じて、SaaSの利用を前提とした業務委託(BPO)サービスである「BPaaS」を展開し、顧客のレガシーデータを刷新するデータモダナイゼーションや人手不足解消の支援に注力している。

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の業績概要は、売上高が3,232百万円(前期比6.7%増)、営業利益が229百万円(前期は37百万円の損失)、経常利益が236百万円(前期は42百万円の損失)、親会社株主に帰属する当期純利益が151百万円(前期は39百万円の損失)となった。自律型エンジニアリング組織の確立や開発体制の抜本的変革、マネジメント体制の強化を推進した結果、生産性が向上し、修正後の業績予想を上回って着地した。

2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の業績見通しは、売上高が3,415百万円(前期比5.7%増)、営業利益が319百万円(同39.3%増)、経常利益が317百万円(同34.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益が195百万円(同29.6%増)の見込みである。同社は、「SaaS×不動産」領域で不動産市場のDXを図り、ARPU向上と契約数拡大を推進する。既存システムのクラウド移行完了による解約率低下や新規顧客獲得を背景に、増収を計画している。利益面では、売上総利益の拡大が販管費増加を吸収し、営業利益率は9.3%へ上昇する見通しであり、高収益体質への転換を加速している。

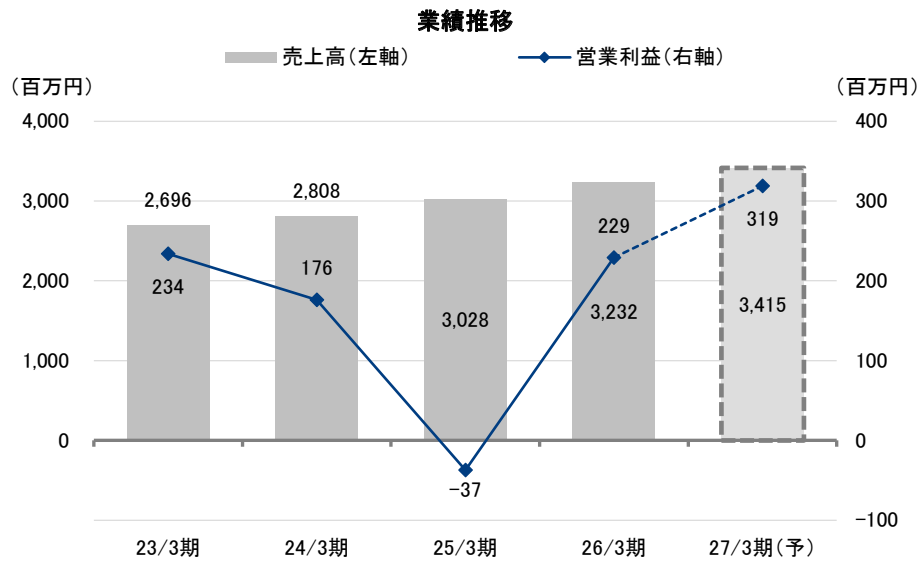
3. 中長期の成長戦略の概要

成長戦略については、顧客基盤の拡大、収益力の強化、将来への布石の3つの柱を掲げている。そうしたなかで不動産テック領域での「マルチプロダクト×AI」を推進し、あらゆる不動産データが集まるプラットフォームの構築を目指している。具体的には、データモダナイゼーションの加速により旧システムからの移行を支援し、顧客基盤を拡大する。また、メッセージ生成や入金消込など各プロダクトへのAI実装により、業務効率化と付加価値を創出する。さらに、家賃保証や行政手続き等の外部システム(サードパーティ)との連携を強化し、エコシステムの拡大とトランザクション(従量課金)課金の増加をねらう。これらを通じて、中長期的な成長を加速する方針である。

要約

Key Points

- ・2026年3月期は売上成長と費用効率化の進展により、黒字転換
- ・2027年3月期は、AI実装と顧客基盤拡大により営業利益39.3%増を計画
- ・中長期成長戦略として顧客基盤の拡大、収益力の強化、将来への布石を掲げる



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

クラウド上で生産性を高めるSaaS型システムを不動産会社に提供

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解決と顧客の不動産ビジネス加速を目的とする不動産テック企業である。同社は、賃貸管理・賃貸仲介・売買仲介業務を効率化するため、システム・アプリケーションの企画・開発・マーケティングを自社で一貫して行い、クラウド上で生産性を向上させるSaaS型システムとして不動産会社に提供している。

同社のシステムは、物件情報データベース、顧客管理、コミュニケーション、ホームページ構築、電子契約、決済などのソリューションを統合し、顧客の日々の業務における効率化を支援する。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つとしてサービスを提供している。

会社概要

2. 沿革

同社は、各社が個別のシステムを使うのではなく、インターネットを通じたシステムの提供によって不動産会社が本来の業務に注力できる環境を整備するという考えの下、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目的として創業した。同年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目的で、生活総合サイトの運用を開始した。

同社は、設立当初からASP※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・システムをリリースし、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月には、独自のクラウドサービスと各種オプションをワンパッケージ化し、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。2018年9月に、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。

※ アプリケーションサービスプロバイダの略。インターネットを經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。

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・提供してきた。2021年3月には経済産業省が定める「DX認定取得事業者」に認定された。

2006年2月に東京証券取引所（以下、東証）マザーズ市場に上場し、2016年8月には第2部に市場変更、2022年4月には東証の市場区分見直しに伴い、スタンダード市場に移行した。

■ 事業内容

SaaS型サブスクリプションと、DX導入支援ソリューションを提供

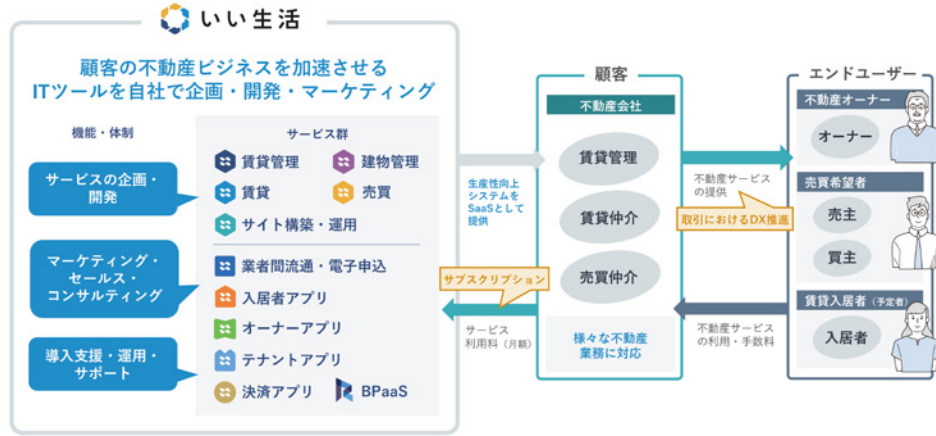
1. 事業内容

同社は、クラウドサービスを月額利用料・継続課金ベース（SaaS）で提供している。クラウドソリューション事業の単一セグメントであるが、業務の目的に応じて特徴的なサービスラインナップがあり、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類される。

顧客である不動産会社は、これらのサービスを賃貸管理・賃貸仲介・売買仲介業務に活用し、エンドユーザーである不動産オーナーや物件の売買希望者、賃貸入居希望者に不動産サービスを提供する。

事業内容

同社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

同社グループの主力サービスは、不動産業務に必要な業務支援システムをSaaSとしてクラウド提供するサブスクリプションモデルを採用している。主な収益源は、主要顧客である不動産会社からの月額利用料である。この形式により、自動アップデートでシステムが常時進化し、法改正に対応した最新サービスの利用が可能となる。また、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。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メリットがある。同社は新規サービスの開発に積極的であり、事業拡大とともに顧客の課題や要望を取り入れながら、個々のサービスを開発・リリースしてきたため、サービス内容は多岐にわたる。

不動産業界向けアプリケーションは、業務クラウドシリーズと不動産プラットフォームの2系統に分類される。業務クラウドシリーズは、賃貸管理の基幹システム「いい生活賃貸管理クラウド」を中心に、空室募集から契約、顧客管理までをサポートする「いい生活賃貸クラウド」、物件の広告配信と契約書作成に対応する「いい生活売買クラウド」の3つの主要サービスで構成され、賃貸・売買業務の核となるプロセスをデジタル化している。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」などのサービスを提供している。「いい生活Square」は業者間の不動産情報流通を効率化する役割を担う。「いい生活Home」と「いい生活Owner」は、入居者とオーナー・管理会社間のコミュニケーションを円滑にするスマートフォンアプリで、収支報告や決済機能を提供し、業務効率の向上に寄与する。

(2) ソリューション

同社のソリューションサービスは、クラウドシステム(SaaS)の提供と、それらを活用した業務代行型クラウドサービス(BPaaS)の連携により、不動産業務全般を包括的にサポートする独自性がある。具体的には、不動産領域に特化した高い操作性(UI/UX)を備えるクラウド型システムを提供し、契約情報及びオーナー情報など、高い安全性が求められるデータの一元管理を実現する。さらに、子会社を通じて展開するBPaaSにおいては、同社システムの活用を前提としながら、BPOや業務効率化(BPR)のノウハウを融合した実務代行を展開する。これにより、自動化ツール(RPA)やローコードツールを導入した高度な業務効率化を支援する体制を構築している。

事業内容

また、これらのサービスを補完するため、コンサルティング機能も強化している。これにより、顧客が抱えるレガシーデータの移行やデータの刷新(データモダナイゼーション)を促進し、ビジネス価値の最大化を図る。SaaSとBPaaSの相乗効果により顧客1社当たりの平均売上(ARPU)の上昇が見込まれており、マルチプロダクト戦略の中核として、継続的な収益成長のドライバーとなっている。



出所：決算説明資料より掲載

(3) サービスの導入事例

2026年3月期は、各地域の中核不動産会社同社のSaaSの導入が進み、それぞれの課題解決や業務効率化に貢献している。(株)川商ハウスや(株)CLCコーポレーションでは、分散していた物件情報や属人化、Excelでの収支管理を集約し、管理業務の一元化やリアルタイムな情報把握、セキュリティ強化と業務のDXを実現した。また、(株)中央ビル管理では来店予約やLINE連携によって追客業務の質とスピードを高めた。富裕層向けに事業を展開するTonTon(株)では、要求される高い安全基準を満たしながら、リーシングから賃貸管理までの一元管理体制を構築した。

「SaaS×パーティカル×マルチプロダクト」で競争優位性を確立

2. ビジネスモデルの特色・強み

同社の強みは、5つ挙げられる。第1に、不動産業界に特化した垂直型の市場特化型SaaS(パーティカルSaaS)を展開している点である。このアプローチにより、不動産業界固有のニーズに対応する。第2に、「SaaSオンリー」の戦略を採ることで、クラウドベースのサービスに集中し、顧客へ効率的なサービス提供を実現している。第3に、多様な製品群を揃えるマルチプロダクト戦略を採用し、顧客が必要とするシステムを幅広く自社で網羅している。第4に、賃貸管理会社に焦点を当てたサービス提供と、単一プラットフォームへ統合している点である。これにより、賃貸管理セグメントのニーズに特化したサービスを提供しつつ、単一のSaaSプラットフォーム上に統合することで、シームレスな連携を可能にしている。第5に、自社開発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、実際の業界問題に対する深い理解に基づき、顧客に最適な解決策を提案できる体制を構築している。

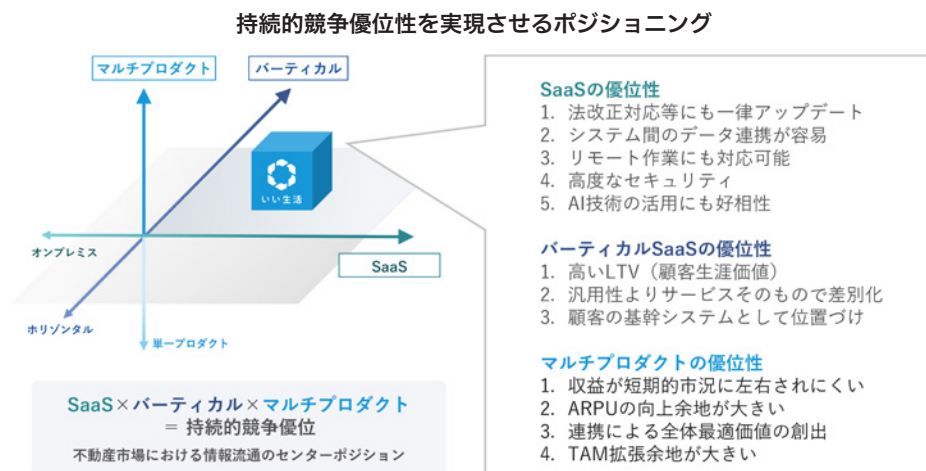
事業内容

これらの強みは、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競合他社に対する同社の大きな差別化要因になっていると考えられる。具体的には、従来のシステムでは情報連携が手動で行われ、IT化の効果が十分に発揮されていないという課題がある。特に賃貸物件の空室情報の確認に時間を要し、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する。その結果、業者間での情報の正確性と利便性が向上し、消費者が直面していた不利益も大幅に軽減される。

3. ポジショニングによる競争優位性

同社は、「SaaS×パーティカル×マルチプロダクト」を強みとし、不動産テック領域で高い持続的競争優位を確立している。SaaSモデルにより、法改正対応やデータ連携、高度なセキュリティを実現し、AI活用との親和性も高い。さらに、不動産業界特化型のパーティカルSaaSとして、業界特有の課題に深く対応することで高いLTV（顧客生涯価値）を実現し、顧客の基幹システムとして定着している。また、マルチプロダクト戦略により、収益源の分散やARPU向上、サービス連携による業務全体の最適化を推進している。これにより、不動産市場における情報流通の中核的ポジションを確立し、業界DXを支えている。

加えて、ゼロトラスト型のクラウドネイティブ環境を採用し、社内ネットワークと本番環境を構造的に分離することで、高度なセキュリティとBCP体制を実現している。国際規格に基づく厳格な運用体制も整備しており、不動産会社の基幹システムとして高い信頼性を確立している。



事業内容

4. 市場環境

不動産業界では、電子契約解禁、押印義務廃止、インボイス制度、省エネ性能表示制度、不動産仲介の囲い込み規制など、DXを促進する法改正が相次いでいる。さらに、新リース会計基準への対応も控えており、不動産会社には業務効率化やデータ活用の高度化が一段と求められている。

一方、不動産テック市場は今後も高い成長が見込まれており、特に事業者向けBtoB領域では、業務支援システムや情報流通プラットフォームへの需要拡大が期待される。このような市場環境を背景に、同社は不動産業界特化型SaaSとして、業界全体のDX推進を支える存在として中長期的な成長が期待される。

業績動向

2026年3月期は売上成長と費用効率化の進展により、黒字転換

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の業績概要は、売上高が3,232百万円(前期比6.7%増)、営業利益が229百万円(前期は37百万円の損失)、経常利益が236百万円(前期は42百万円の損失)、親会社株主に帰属する当期純利益が151百万円(前期は39百万円の損失)となった。サブスクリプション売上は、アップセル及びクロスセルの進展に加え、低水準の解約率を維持したことで堅調に推移した。第4四半期には大型案件の納品が相次ぎ、ソリューション売上も伸長した。また、AIコーディング導入やAI活用による業務刷新、自律型エンジニアリング組織の構築、開発・マネジメント体制の強化を進めたことで、生産性向上と費用構造の最適化が進展した。その結果、総費用を抑制しながら増収増益を実現し、修正後の業績予想を上回って着地した。さらに、全利益項目で黒字転換を達成し、サブスクリプション売上高は2,746百万円(前期比7.5%増)まで拡大した。

2026年3月期の業績概要

(単位：百万円)

	25/3期 実績	26/3期 実績	前期比	
			増減額	増減率
売上高	3,028	3,232	203	6.7%
サブスクリプション	2,554	2,746	191	7.5%
ソリューション	473	485	12	2.6%
売上総利益	1,597	1,885	287	18.0%
販管費	1,634	1,655	21	1.3%
EBITDA	500	785	284	56.8%
営業損益	-37	229	-	-
経常損益	-42	236	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-39	151	-	-

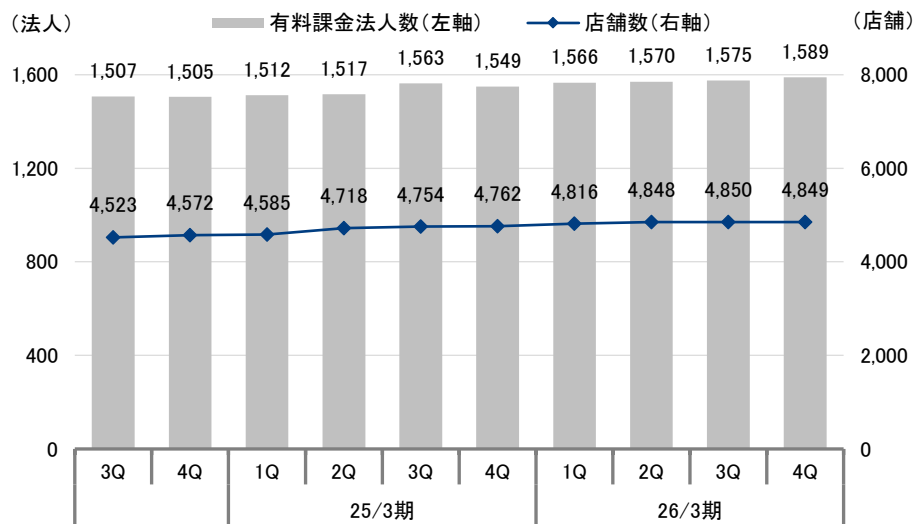
出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(1) 有料課金法人数・店舗数

有料課金法人数及び店舗数の推移については、ストック収益の基盤となる顧客基盤が着実に拡大している。2026年3月期末時点の有料課金法人数は1,589法人となり、前年同期の1,549法人から40法人増加した。また、利用店舗数についても4,849店舗（前年同期は4,762店舗）と堅調な推移となった。四半期ごとの推移を見ると、第1四半期の1,566法人から四半期を追うごとに積み上がり、第4四半期には1,589法人に達した。特にエンタープライズ企業や地域中核不動産会社へのSaaS導入が進展しており、これがサブスクリプション売上の成長を支える要因となっている。今後もデータモダナイゼーションの支援等を通じて、有料課金法人数及び店舗数のさらなる拡大を目指す。

有料課金法人数・店舗数の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) KPI

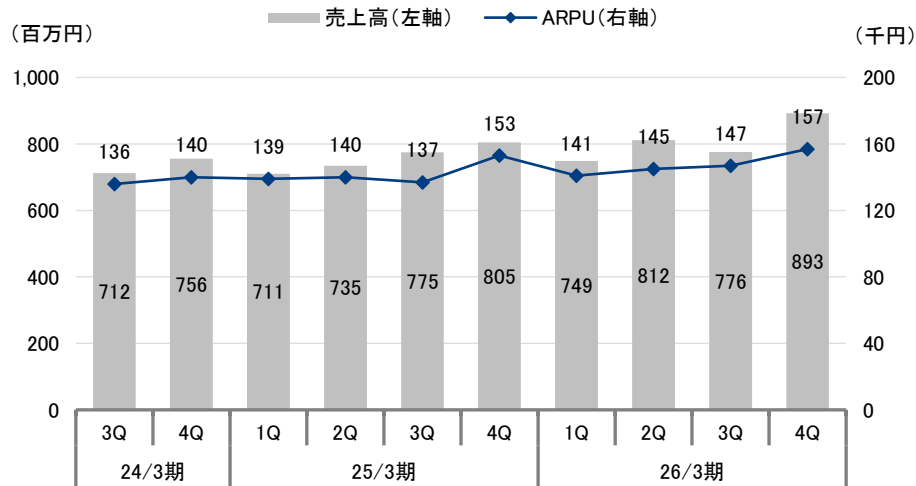
同社は事業の主要KPIとして、有料課金法人数とARPUに加え、特定の期間（月単位）における顧客の売上ベース解約率であるMRR解約率を設定している。このうちARPUは、通信業界で事業における健全性や収益性を評価するために用いられる指標である。同社は顧客から得る収益を最大化するための戦略を立てる指標としても活用している。MRR解約率は、どれだけの顧客を売上ベースで失っているかを示すもので、事業の持続可能性や収益予想を推測するための指標としている。

(a) ARPU

四半期ごとのARPU及び売上高は、顧客単価の向上と着実な増収トレンドが継続している。2026年3月期第4四半期のARPUは、エンタープライズ企業への導入やクロスセルの進展により、前年同期比4千円増の157千円となった。四半期売上高も右肩上がり推移しており、第4四半期は前年同期比88百万円増の893百万円を計上し、過去最高水準を更新した。第1四半期の749百万円から各四半期で着実に実績を積み上げており、強固なストック収益基盤を背景に、成長スピードが加速する局面にある。

業績動向

ARPUと売上高の推移



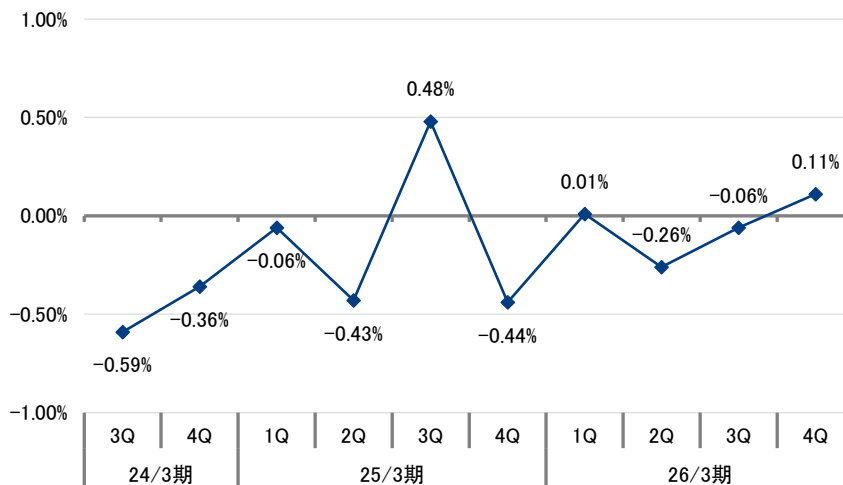
注：25/3期より「ソリューション売上」から「サブスクリプション売上」に売上区分を変更したことに伴い、24/3期の数値を遡及修正

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(b) MRR解約率

MRR解約率の推移については、極めて低い水準で安定的に推移しており、顧客満足度の高さとストック収益の堅牢性を示している。2026年3月期第4四半期のMRR解約率は0.11%となり、前年同期のマイナス0.44%（マイナスは解約を上回るアップセル等の発生を意味する）からは数値が上昇したものの、依然として良好な水準を維持している。四半期ごとの推移を見ると、第1四半期の0.01%から第2四半期はマイナス0.26%、第3四半期はマイナス0.06%と、既存顧客による追加契約や上位プランへの移行が解約を相殺する傾向が継続している。プロダクトの利便性向上やカスタマーサクセス活動の強化が奏功し、解約率の低位安定はLTVの最大化に直結している。今後も顧客の業務課題に寄り添った機能改善を継続し、低い解約率を維持する。

MRR解約率の推移



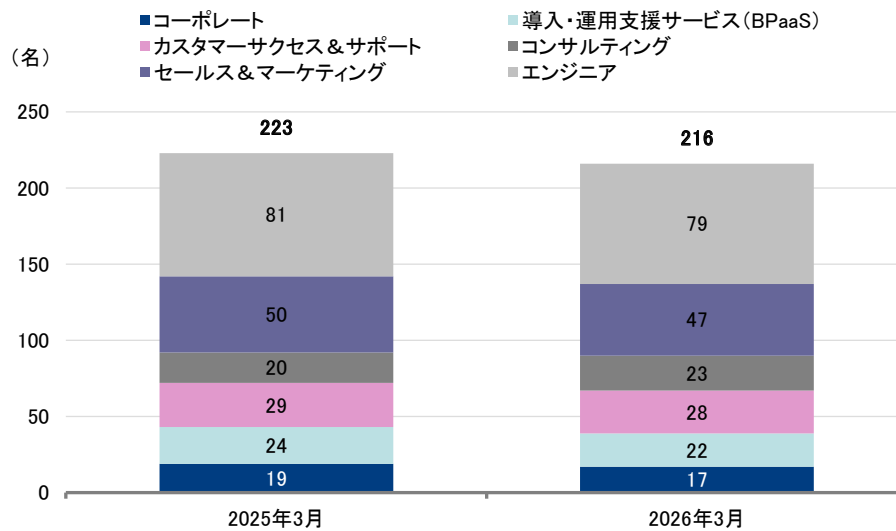
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(3) 人員構成

人員構成の推移については、組織の最適化と生産性向上に向けた体制整備が進展している。2026年3月期末の連結従業員数は216名となり、前年同期の223名から7名減少した。職種別の内訳を見ると、エンジニアが79名(前年同期は81名)と最大構成を維持し、次いでセールス&マーケティングが47名(同50名)となった。その他の職種では、カスタマーサクセス&サポートが28名(同29名)、コンサルティングが23名(同20名)、導入・運用支援サービスが22名(同24名)、コーポレートが17名(同19名)となっている。コンサルティング職種が増加する一方で、全体の人員数が微減となったのは、自律型エンジニアリング組織の確立や開発体制の抜本的変革、マネジメント体制の強化を推進した結果である。少数精鋭による効率的な運営体制への移行を反映しており、人的資本の最適化を通じて、さらなる収益性の向上を目指す。

人員構成の推移(連結従業員数)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

前期の損失から大幅に改善し、資本効率が向上

2. 財務状況と経営指標

2026年3月期の財務状況は、資産合計が2,669百万円(前年同期比320百万円増)となり、自己資本比率74.5%を維持する健全な財務基盤を構築している。資産の部では、流動資産が860百万円(同265百万円増)と大幅に増加した。これは主に現金及び預金が608百万円(同263百万円増)へと積み上がったことによるものである。固定資産は1,809百万円(同54百万円増)となり、無形固定資産が1,584百万円(同65百万円増)と資産の過半を占めている。負債・純資産の部については、負債合計が680百万円(同203百万円増)となった。流動負債は592百万円(同117百万円増)、固定負債は88百万円(同85百万円増)であり、有利子負債154百万円を計上している。純資産合計は、当期純利益の計上等により1,989百万円(同116百万円増)となった。

安全性指標では、流動比率が145.3%(前年同期比19.9ポイント上昇)と向上し、短期的な支払能力が高まっている。収益性については、ROA(総資産経常利益率)が9.4%(前期はマイナス1.7%)、ROE(自己資本当期純利益率)が7.8%(前期はマイナス2.1%)となり、いずれも前期の損失から大幅に改善し、資本効率が向上した。

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	25/3期末	26/3期末	増減額
流動資産	594	860	265
(現金及び預金)	345	608	263
(売掛金)	115	172	56
固定資産	1,755	1,809	54
有形固定資産	55	47	-7
無形固定資産	1,519	1,584	65
投資その他の資産	180	177	-2
資産合計	2,349	2,669	320
流動負債	474	592	117
固定負債	2	88	85
(有利子負債)	-	154	-
負債合計	476	680	203
純資産合計	1,872	1,989	116
【安全性】			
流動比率	125.4%	145.3%	19.9pp
負債比率	25.5%	34.2%	8.7pp
自己資本比率	79.7%	74.5%	-5.2pp
【収益性】			
ROA(総資産経常利益率)	-1.7%	9.4%	-
ROE(自己資本当期純利益率)	-2.1%	7.8%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

同社のキャッシュ・フローは、営業活動によるキャッシュ・フローの大幅な増加を背景に、現金及び現金同等物の期末残高が608百万円(前期比263百万円増)となった。営業活動によるキャッシュ・フローは760百万円の収入(前期は316百万円の収入)となり、前期から443百万円増加した。これは主に、税引前当期純利益が大幅に改善したことによるものである。投資活動によるキャッシュ・フローは619百万円の支出(前期は676百万円の支出)となった。主にソフトウェア開発等の無形固定資産の取得による継続的な投資を実行しているものの、前期と比較して支出額は57百万円減少している。財務活動によるキャッシュ・フローは120百万円の収入(前期は34百万円の支出)となった。これは主に有利子負債による資金調達を実施したことによるものである。

以上の結果、営業活動によるキャッシュ・フローが投資活動による支出を上回り、フリー・キャッシュ・フローは140百万円のプラス(前期は360百万円のマイナス)へと転換した。本業で稼いだ資金を成長投資に充てつつ、手元流動性を厚く確保できる収益構造を構築している。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	25/3期	26/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	316	760
投資活動によるキャッシュ・フロー	-676	-619
財務活動によるキャッシュ・フロー	-34	120
現金及び現金同等物の期末残高	345	608

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2027年3月期は、 AI実装と顧客基盤拡大により営業利益39.3%増を計画

1. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の業績見通しは、売上高が3,415百万円(前期比5.7%増)、営業利益が319百万円(同39.3%増)、経常利益が317百万円(同34.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益が195百万円(同29.6%増)の見込みである。同社は、エンタープライズ企業や地域中核不動産会社へのSaaS導入拡大とデータモダナイゼーション支援を成長軸として、顧客基盤の積み上げを継続する。加えて、「いい生活Square」におけるトランザクション課金拡大や周辺サービス領域への展開を進め、顧客付加価値向上と新規顧客開拓を並行して推進する。費用面では、成長に向けた戦略投資を継続しつつ、開発業務の内製化による原価抑制を進める。また、AI活用による業務自動化やリソース最適化を推進し、販管費の増加を限定的に抑える方針である。

2027年3月期の業績予想

(単位：百万円)

	26/3期 実績	27/3期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	3,232	3,415	182	5.7%
営業利益	229	319	89	39.3%
経常利益	236	317	80	34.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	151	195	43	29.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 2027年3月期の基本方針・成長戦略

同社の基本方針及び成長戦略は、4つの重要施策を中心に展開している。第1に、エンタープライズ企業や地域中核の不動産会社をターゲットにしたSaaSシフトの支援である。高まるサイバーセキュリティリスクに対応可能な基幹システムとして導入を促し、顧客の課題解決への貢献を目指す。第2に、生成AI技術を用いたマルチプロダクト戦略の加速である。メッセージの自動生成や入金消込アシストといったAI機能を各製品へ実装し、さらなる業務の効率化と新たな付加価値の創出を目指す。第3に、「いい生活Square」を通じたサードパーティ提携先の拡大である。家賃保証や公的サービス等の外部データと連携してプラットフォーム内の取引を活性化し、従量課金による収益の増加をねらう。第4に、データモダナイゼーションの推進である。プロセスの標準化やAIの活用によりデータ移行を強化し、仕様の異なる多様な旧システムからの刷新を網羅して成長をさらに加速する構えである。

今後の見通し

2026年3月期におけるプロダクトやプラットフォームの進捗は、新サービスのリリースや大幅な機能アップデートを通じて着実に前進している。コミュニケーション領域では、2026年2月にオフィスビル管理会社向けのアプリ「いい生活Tenant」を新規リリースし、テナント業務のデジタル化を推進した。また、主要プロダクトの機能拡充も進んでおり、「売買クラウド」のスマホ版ではスマートフォンのみで広告掲載等の一連の業務が完結する仕様へ変更し、「ウェブサイト」では複数区画の一括更新機能を追加した。さらに、AIメッセージ生成機能のアップデートにより成約率向上の仕組みを強化している。情報流通プラットフォーム「いい生活Square」においては、全国各地の中核不動産会社からの物件情報流通が続々と開始した。これにより登録法人数は約27,000社に上り、プラットフォームの活性化につながっている。

3. 資本政策

同社は、資本コストや株価を意識した経営を実現するため、資本政策の明確化を進めている。今後は、ROA・ROE・PBRの向上、資本コストの低減、バランスの取れた成長投資と配当方針を軸とした戦略的な資本政策を展開する。

ROAの向上については、不動産領域に特化したマルチプロダクト型SaaSの展開を進め、営業キャッシュ・フローを原資とした持続的なプロダクト投資を実施する。これにより、ソフトウェア資産の収益性を高め、BPaaSとの相互補完により、SaaSサブスクリプション売上の拡大と資産効率の改善を目指す。

ROEとPBRの向上については、人的資本への継続的な投資を通じて非財務資本の価値向上に努める。これは、ROEの向上と将来への期待値 (PER) の維持を通じてPBRの上昇を図り、財務指標への波及効果を高める目的である。

資本コストの低減については、丁寧なIR活動の継続により投資家との情報ギャップを縮小し、信頼性と透明性を高める。四半期ごとの説明会や公式noteによる情報発信などを通じて、市場からの評価の安定化を図る。

成長投資と配当方針については、成長投資を積極的に進めつつも、フリー・キャッシュ・フローを安定的に創出し、企業の本質的価値を高めることを重視する。配当については、利益やキャッシュ・フローの水準を勘案しつつ、必要以上に資本を積み上げないバランス型の方針を掲げている。同社は、財務・非財務両面から企業価値の最大化を目指し、中長期的な株主利益との整合を重視した資本政策を進める。

■ 中長期の成長戦略

中長期成長戦略として顧客基盤の拡大、収益力の強化、将来への布石を掲げる

1. 中長期の成長戦略の概要

同社は中期的な目標として、顧客数5,000社、ARPU10万円を目指している。売上高にすると年間約60億円に相当する。成長戦略については、(1) 顧客基盤の拡大、(2) 収益力の強化、(3) 将来への布石の3つの柱を掲げ、サービスの進化及び導入支援顧客サポートの強化を図る。目標達成に向け、従来の事業戦略を一段と加速・推進している。

(1) 顧客基盤の拡大

有料課金法人数の右肩上がりの推移は、サービスが不動産業界の業務効率化と収益改善に寄与していると市場から評価されている証左と言える。この実績を背景に、サービスに興味を持つ潜在顧客へのアプローチを継続する。同社のSaaSは、不動産取引や不動産管理におけるあらゆる場面において、シームレスに利用されるサービスとなることを目指すマルチプロダクト戦略を展開しており、不動産事業者が抱える多様なニーズはもちろん、業務の深部に至る高度なニーズに対しても、最適なプロダクトを組み合わせる包括的に応えられる体制を構築している。賃貸管理、賃貸仲介、売買仲介という主な不動産業態にすべて対応しており、潜在的に幅広い顧客層にアピールするプロダクト群となっている。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に注力しているが、賃貸仲介系の不動産会社を中心とする「いい生活Square」の無料顧客の有料顧客化も、将来的な顧客基盤拡大の主要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拡大を目指す。不動産管理業はサービスの利用期間が長期にわたるLTVの高い顧客層と言える。SaaSによって複数のサービスを一体化して利用できる同社の強みを生かし、高い全体最適性の実現による顧客満足度の向上を目指す。また、子会社のリアルテック・コンサルティングを通じ、データモダナイゼーションから日々の運用までを行うBPaaSを強化し、業界の人手不足に直接アプローチすることで、顧客のLTVの最大化と、解約率の最小化を目指す。

(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掲げ、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、「SaaS×バーティカル×マルチプロダクト」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る。また、従来の「顧客数×ARPU」で形成される安定した収益基盤(平面)のうえに、業者間流通プラットフォーム「いい生活Square」等を通じたトランザクション課金を縦軸として積層し、収益の立体的な拡大(3次元の成長モデル)を図っている。

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という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

同社は、不動産取引・管理のあらゆる場面に対応する網羅的なプロダクト群を武器に、顧客の多様かつ深層的なニーズに包括的に応え、既存顧客へのアップセル及びクロスセルを推進する。既存顧客は業務基盤としての定着度が高いため、追加サービス購入を通じて顧客単価が高まる傾向にある。これにより、売上拡大に向けた事業基盤拡大へつながる一連のサイクルが形成される。売上高は、既存顧客向けのアップセル・クロスセルを通じた受注拡大に加え、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で増加する見込みである。不動産管理業を中心としたLTVの高い顧客の増加により、サービス開発などのコストを相殺し、大きな利益を創出する考えである。

(2) プロダクトビジョン

同社は、特化する不動産領域の中でマルチプロダクトを展開、それぞれのSaaSをリアルタイムで自動連携させることで、顧客にとっての全体最適を実現する。会計システム、電子契約、電子決済、Web会議などのサードパーティシステムとの連携を通じて、顧客ビジネスの効率化を推進する。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の拡充を進め、不動産における多様な業務領域をカバーするプロダクト開発を進める。

同時に、新たな製品の投入を通じたサービスの拡張を進める。「いい生活売買クラウド」では、大規模なUI/UXのリニューアルを実施し、顧客管理から進捗管理まで一気通貫で対応する売買仲介業務特化機能を強化した。これにより、従来の賃貸領域に加え売買領域にも展開を広げ、マルチプロダクト戦略をさらに推進する。「いい生活賃貸管理クラウド」では、点検・清掃・修繕などの建物管理業務機能の提供を新たに開始した。スマートフォンによる現地入力や記録管理に対応し、オーナー報告業務の効率化を図るなど、建物管理業務全体のデジタル化への支援を強化している。

また、各プロダクトへの生成AIをはじめとする最新AI技術の実装を急速に進めており、顧客が意識することなくAIの恩恵(実務の自動化・省力化)を享受できる環境を構築し、さらなる顧客単価の向上と他社との圧倒的な差別化の実現を目指している。

(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、不動産に関わる多様なデータが蓄積されたプラットフォームの構築を進める。蓄積された豊富なデータに基づき、多彩な商品やサービスの取引を活発化するマーケットプレイスとなることを目指しており、「いい生活Square」がその役割を担う。これにより、テクノロジーがもたらす付加価値は、エンドユーザー・不動産会社にとどまらず、市場の多様なプレーヤーへ届けられることになる。直近では、ケーブルテレビのJCOM (株)、日本放送協会 (NHK) 等との提携もスタートし、「いい生活Square」におけるマッチングに基づくトランザクション課金の拡大が視野に入る。今後も不動産の契約がトリガーになりうる商材を「いい生活Square」で扱っていくことで、SaaSの面の拡大とは別次元の収益を追求していく。

不動産市場の周辺領域は広大であり、公共サービスとの連携、引っ越しに伴うeコマース領域、決済など、周辺領域にエコシステムを拡大する大きな機会が広がっていると同社では認識している。

3. 人的資本拡大

2023年4月、「人的資本拡大に関する基本方針」を制定した。この方針は、社会と会社、会社と従業員の双方にとって有益な関係構築に焦点を当てている。同時に、同社のミッションとビジョンを明確化し、組織の存在意義と目指すべき未来像を示した。なお、企業が重視する価値観と個々人が目指すべき行動指針は、6つのバリューとしてまとめている。

同社の6つのバリューは、以下のとおりである。「新たなスタンダードを定着しつづけよう」は、常に既成概念を疑い、経験を形式知として定着させ、未知の探求を通じて新たな知識を組織に取り込み、展開する。「明日の距離感で前進しよう」は、適切な距離感を保ち、誰も置き去りにせず停滞なく前進することを重視する。「優しさで易しさをとおそう」は、優しさと易しさを核とし、明快なコミュニケーションとシステムによって信頼関係を構築する。「多彩な仲間と化学結合を起こそう」は、多様な人材との相互作用を通じて成長を促進する。そして、「信頼を積みかさね歴史をはぐくもう」「挑戦と失敗をまるごと愛そう」は、信頼構築、歴史の育成、挑戦・失敗の包容を通じ、互いに支え合う文化の継承と発展を推進する。

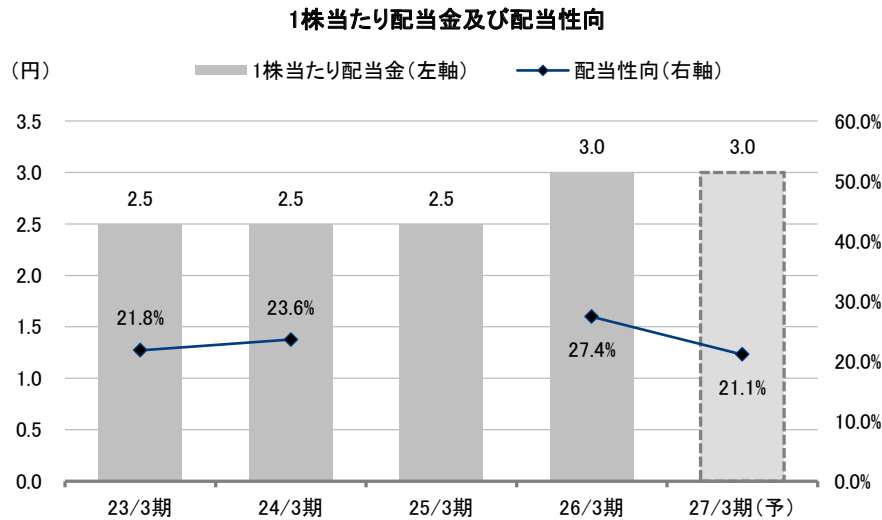
「人的資本拡大に関する基本方針」では、さらに「自発的な価値創造」「目標設定や達成の支援を通じた積極的な対話」「個々人の能力の顕在化とウェルビーイングの追求」「人間性の尊重」及び優れた「タレントの獲得」といった要素を促進する施策を、社内環境整備基本方針として具体的に掲げている。

同社は、プロダクトごとに独立したスモールチームへの権限移譲を進め、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、生産性の高い開発環境を構築している。このアプローチを進めるため、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」において、ユーザーへの価値提供のサイクル改善が評価され、組織別部門で受賞した。個人の能力を十分に発揮し、チーム全体の学びを促進することは、結果として人的資本の充実へとつながっている。

株主還元策

2027年3月期は、分割後ベースで1株当たり3.0円を維持

同社は、成長投資を継続しながら安定的な株主還元を重視する方針を掲げている。2026年3月期の1株当たり配当金は3.0円(分割後換算。分割前基準では6.0円)とし、2027年3月期も分割後ベースで1株当たり3.0円の維持を計画する。自己資本の積み上がりと利益成長を背景に、DOE(自己資本配当率)を意識した安定配当を継続している。加えて、株主還元強化と投資家層拡大を目的に株主優待制度を新設した。2026年9月末時点で100株以上を保有する株主を対象に、保有株数に応じて500円~2,500円分のQUOカードを贈呈する予定であり、中長期の株式保有を促進する。



注1：2026年4月1日に普通株式1株につき2株の割合で株式分割

注2：2027年3月期以前の配当額は分割後の算定で換算

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ SDGs・ESGへの取り組み

4つの取り組みを通じてSDGsやESGへの貢献、情報開示を推進

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、主に4つの取り組みを推進している。第1に「変革を起こす人材の育成」を掲げ、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することで、多様な背景を持つ人々にキャリアの機会を提供する。第2に「社会的価値の高いサービスの開発」として、価値あるサービスの創出に加え、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。第3に「住環境への貢献を目指す事業展開」では、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の実現によって、社会と人々を支える不動産市場の成長を支える。第4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推進し、オンライン市場の形成と環境にやさ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をけん引する。

同社は、持続可能で安心・安全なサービス提供を目的に、ESG・DX・人的資本強化を積極的に推進している。人的資本分野では、従業員の健康維持や働きやすい環境整備を重視し、「健康経営優良法人(大規模法人部門)2026」に7年連続で認定された。また、デジタル分野では、経済産業省の「DX認定取得事業者」に加え、「DX注目企業2026」に初選定されるなど、高度なDX推進体制を構築している。さらに、情報セキュリティ面では「ISMS(ISO27001)」「ISMS(ISO27017)」「ITSMS(ISO20000)」など複数の国際規格を取得し、クラウドサービスの安全性・信頼性向上にも取り組んでいる。

2. ESGへの取り組み

同社は、環境(Environment)、社会(Social)、ガバナンス(Governance)においても取り組みを推進している。環境面では、対面営業や物件見学のデジタル対応を進めるなど、不動産業における環境負荷の低減を目指している。社会面では、価値創造を支える高度なIT人材の創出に貢献する。また、全従業員の健康を企業価値創造の基本として「健康経営宣言」を定めたほか、育児支援や大学体育会・部活動への協賛なども行っている。

ガバナンス面においては、広範な情報開示と責任を強化している。気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)の提言への賛同を表明し、TCFDに関する効果的な情報開示や適切な取り組みを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、2023年3月期からの有価証券報告書への「人的資本」情報記載義務化に先駆け、同社は2022年3月期から開示を開始した。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・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」も発行している。

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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