

2026年8月6日

2027年3月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社いい生活（東証スタンダード市場 証券コード：3796）



いい生活

テクノロジーと心で、
たくさんのいい生活を

目次

1. 事業概要

2. 第1四半期決算概要

3. 今後の展望

ご参考資料

| ① ブランディング

② サービス紹介

③ 会社概要

1.事業概要

ミッション

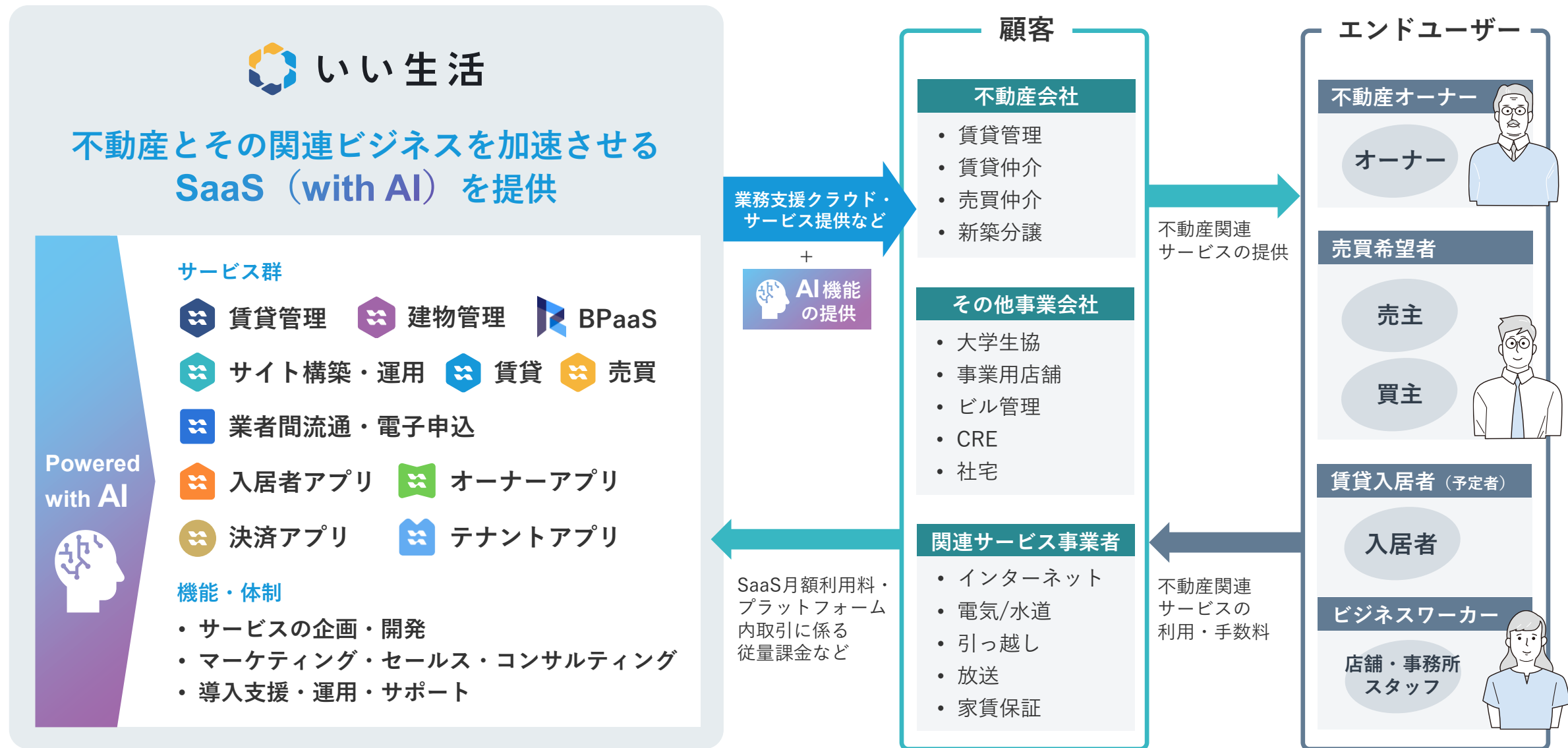
テクノロジーと心で、
たくさんのいい生活を

ビジョン

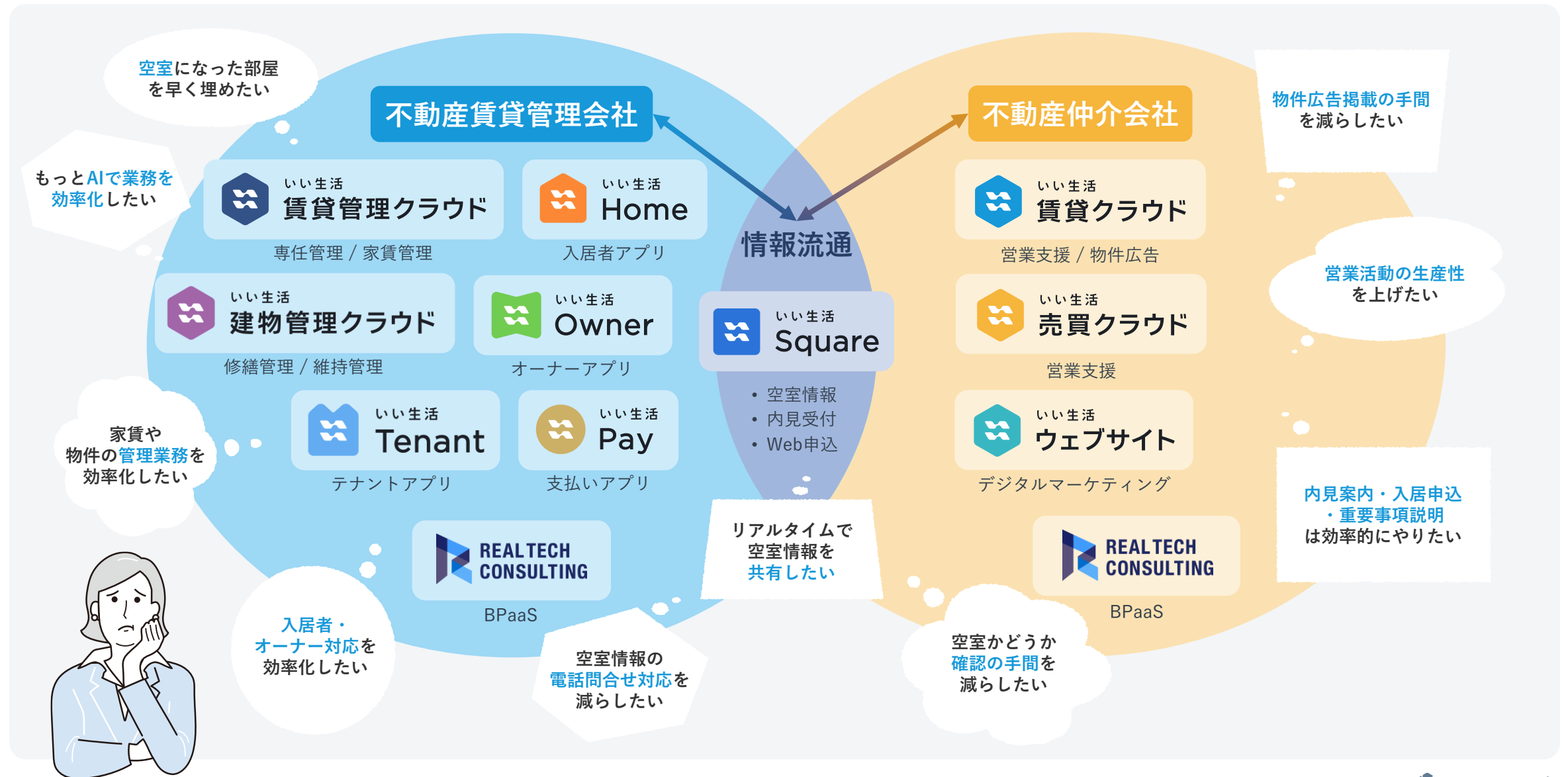
心地いいくらしが循環する、
社会のしくみをつくる



不動産会社のDXを支える基幹システムをSaaSで提供

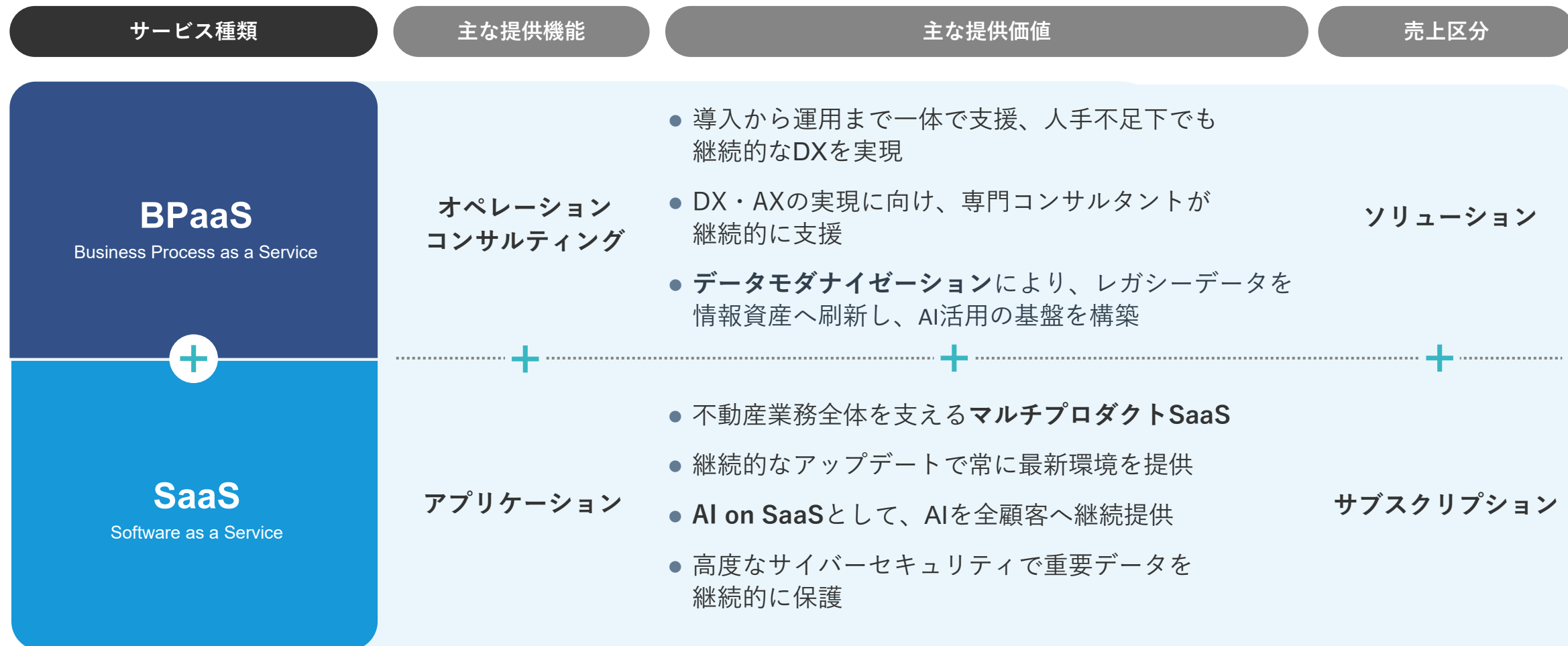


不動産業務全体の課題に応えるマルチプロダクトを展開



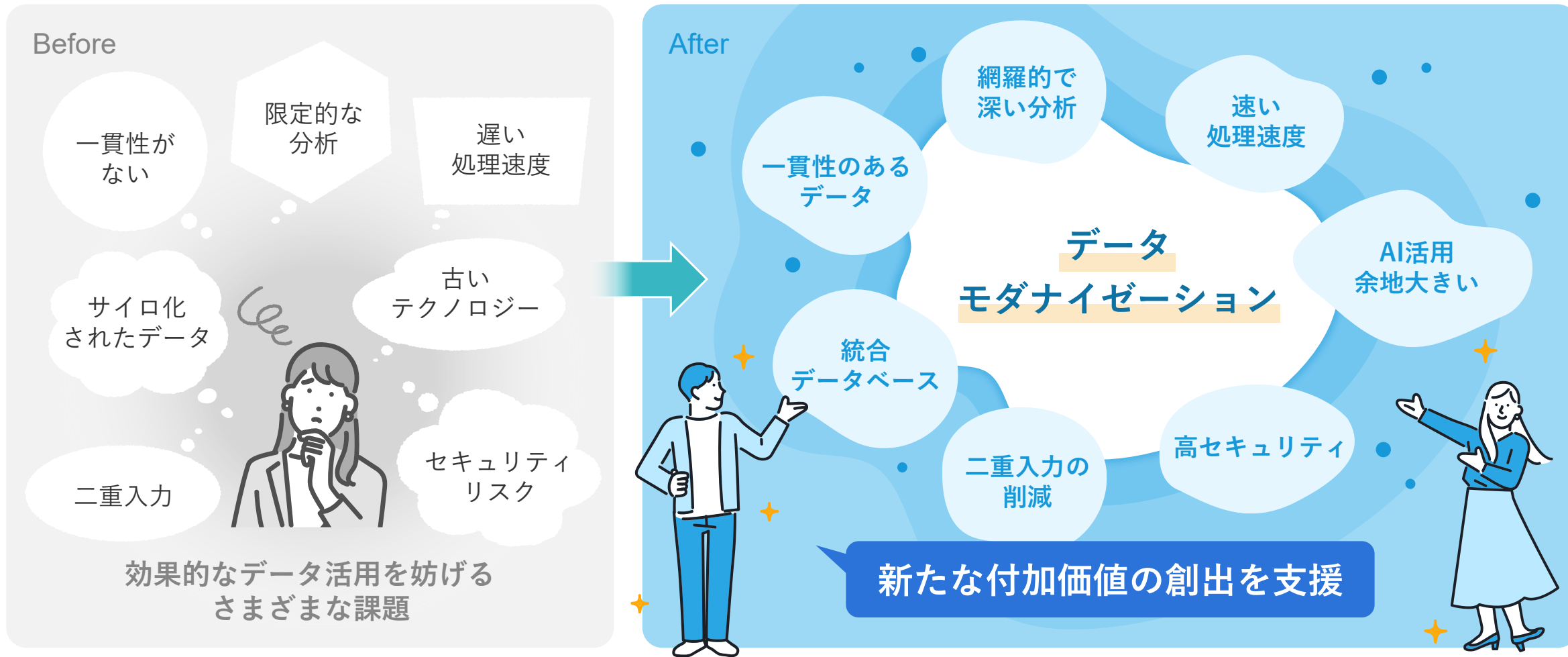
バーティカルSaaSとBPaaSの相乗効果で持続的な成長を実現

リアルテック・コンサルティングを通じて、導入から運用まで支援するBPaaSを提供、
SaaS（with AI）とBPaaSの相乗効果により、顧客提供価値と企業価値を継続的に向上



データモダナイゼーションでレガシーデータを情報資産へ

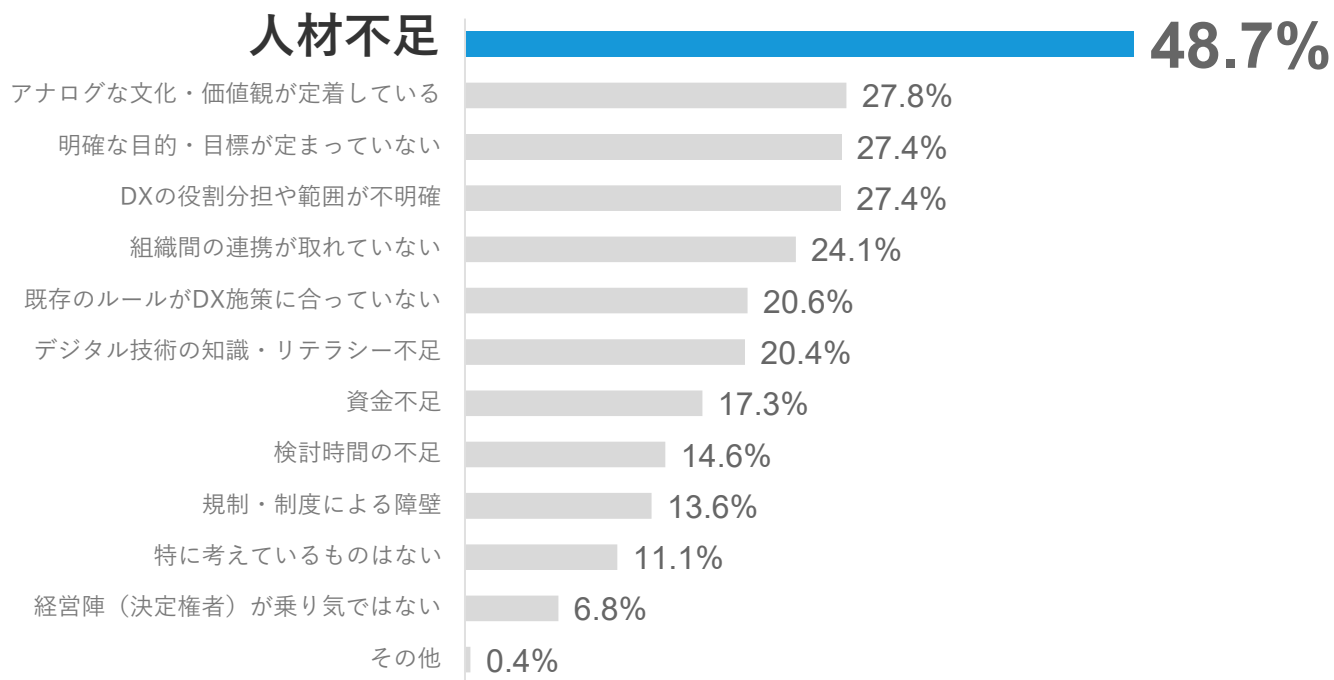
レガシーデータを、SaaS・AIで活用できる情報資産へ変換・最適化
データ活用を高度化し、SaaS・AIの価値を最大化



SaaS + BPaaSで、DXのハードルを解消

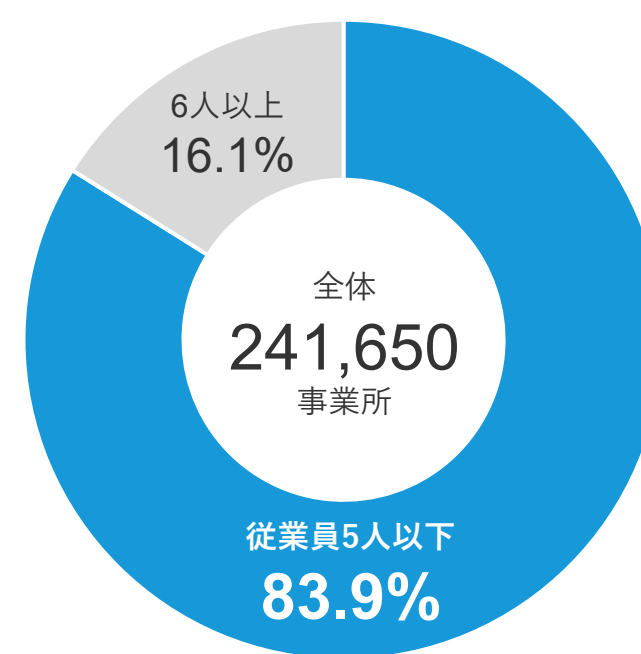
IT人材不足でも、導入から運用まで一体で支援、SaaSの価値を、より多くのお客様へ

デジタル化を進める上での課題や障壁 (n=515)



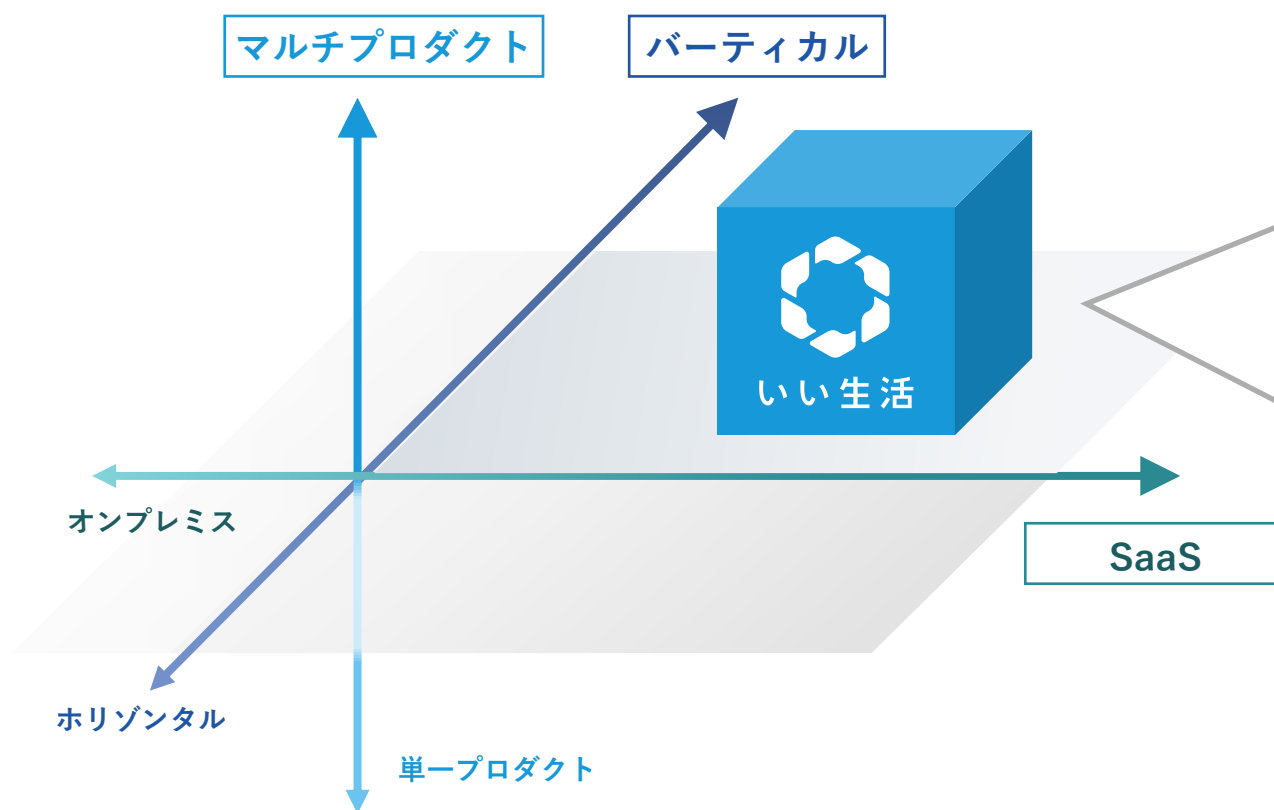
出典：総務省「令和7年度情報通信白書」（2025年）

不動産業 事業所数



出典：総務省「令和3年経済センサス」（2023年）

SaaS×バーティカル×マルチプロダクトが支えるAI時代の競争優位



SaaS×バーティカル×マルチプロダクト×AI
= 持続的競争優位

不動産市場における情報流通のセンターポジション

SaaSの優位性

1. AI on SaaSとして使えるAIを提供
2. 法改正にも一律アップデート対応可能
3. データの管理・活用・連携が容易
4. 高度なサイバーセキュリティ

バーティカルSaaSの優位性

1. 高い参入障壁
2. 業務フローに深く組み込まれ、解約率低い
3. 基幹システムとして顧客DXの中心を担う

マルチプロダクトの優位性

1. より深い顧客課題の解決
2. ARPUの拡大余地が大きい
3. 他領域接点多く、TAM拡張余地が大きい

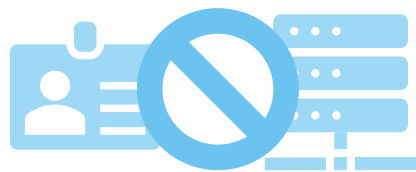
AI時代における優位性

1. AIが活用できる大量の業界特化データを保有
2. AIが実行できる標準業務フローを提供
3. AIがトランザクションを実行できる基盤を提供

セキュリティ観点からみた当社SaaSの競争優位性

構造的分離

社内ネットワークとSaaS本番環境を**構造的に遮断**。



ゼロトラスト

お客様の重要データをお預かりするSaaS企業として、社内のシステム開発メンバーに対しても**厳格なゼロトラスト・アーキテクチャ**を適用。



クラウドネイティブ

オンプレミス型・IaaSホスティング型などでは難しい、**基本設計レベル**で別次元に強固なセキュリティ構造。



外部認証取得

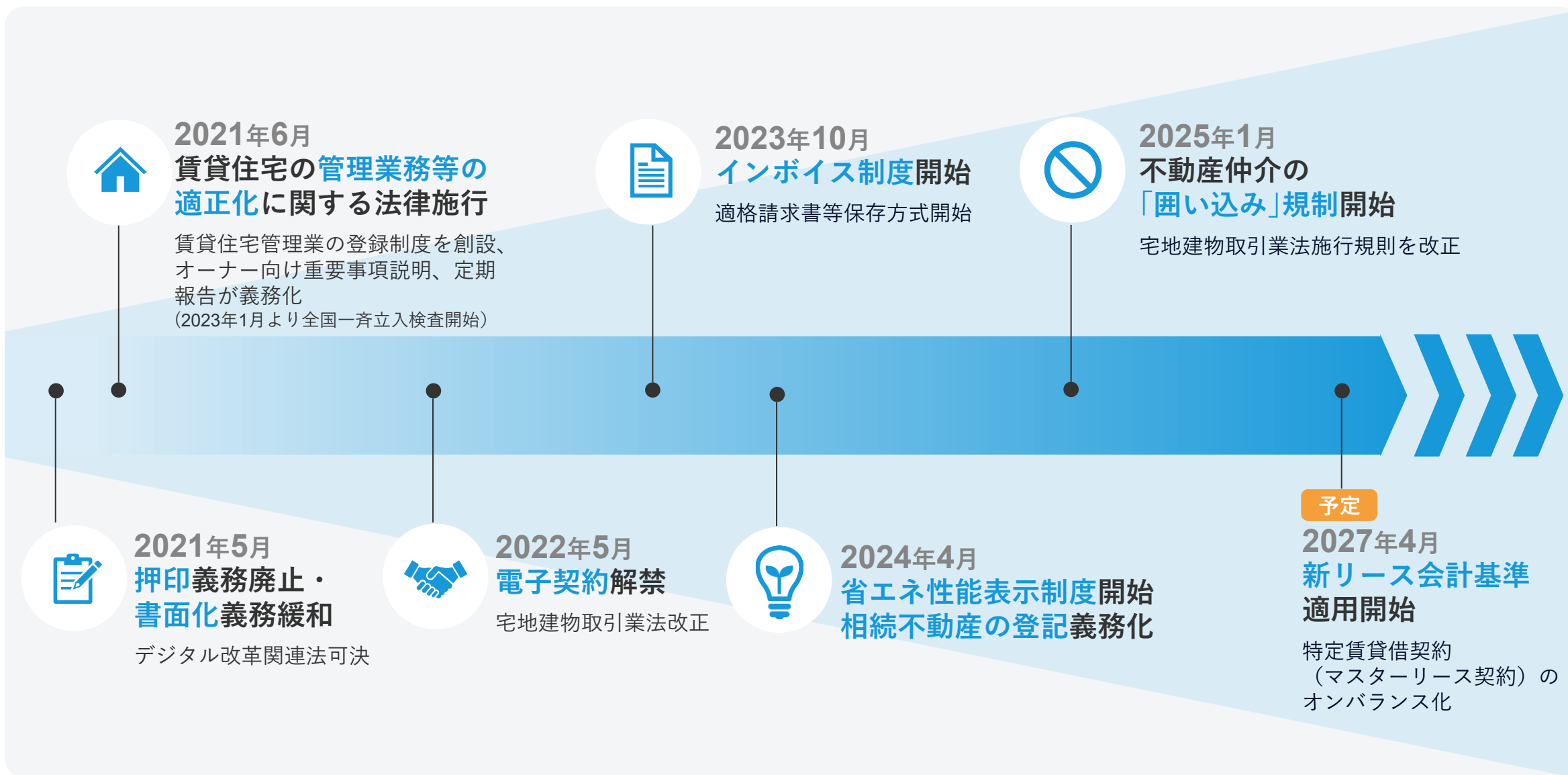
SaaS運用の仕組みは、国際規格による外部第三者機関のセキュリティ認定を取得済み。



JQA-IT0109/IM1946/IC0087

ゼロトラストとクラウドネイティブで実現されたセキュリティアーキテクチャ
＋
国際規格に基づく厳格なサービス運用

不動産市場のDXを促す主な法改正



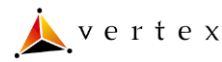
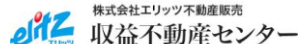
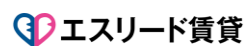
(注) サブリース業者と所有者との間の賃貸借契約の適正化に係る措置は2020年12月15日施行

上場企業のグループ企業をはじめ、多様な規模感の顧客層

金融・ファンド・商社系



インフラ・エネルギー系



北海道大学、埼玉大学、千葉大学、東京大学、東京外国語大学、東京学芸大学、東京経済大学、東京農業大学、一橋大学、金沢大学、信州大学、慶應義塾大学、早稲田大学、京都大学、大阪大学、横浜市立大学、関西学院大学、甲南大学、広島大学、名古屋大学、岐阜大学、三重大学、静岡大学、名古屋工業大学、愛知教育大学、愛知県立大学、愛知県立芸術大学、三重県立看護大学、名古屋市立大学、岐阜市立女子短期大学、愛知大学、金城学院大学、中京大学、豊橋創造大学、日本赤十字豊田看護大学、日本福祉大学、名城大学、岐阜薬科大学、三重短期大学、静岡文化芸術大学 他

2. 第1四半期決算概要

業績ハイライト

売上高

767 百万円 前年同期比
(+2.3%)

サブスクリプション売上高比率

93.0 % 前年同期
(87.0%)

EBITDA

145 百万円 前年同期比
(+16.2%)

EBITDAマージン

19.0 % 前年同期比
(+2.3ポイント)

ARPU

約 **150** 千円 前年6月
(約141千円)

MRR解約率

0.31 %

ARR

2,858 百万円 前年同期比
(+7.7%)

営業利益

3 百万円 前年同期比
(+16百万円)

有料課金法人数

1,584 法人 前年6月比
(+18法人)

サービス利用店舗数

4,833 店舗 前年6月比
(+17店舗)

(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) 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3) ARRは、2026年6月のMRRを12倍して算出しております。

(注4) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

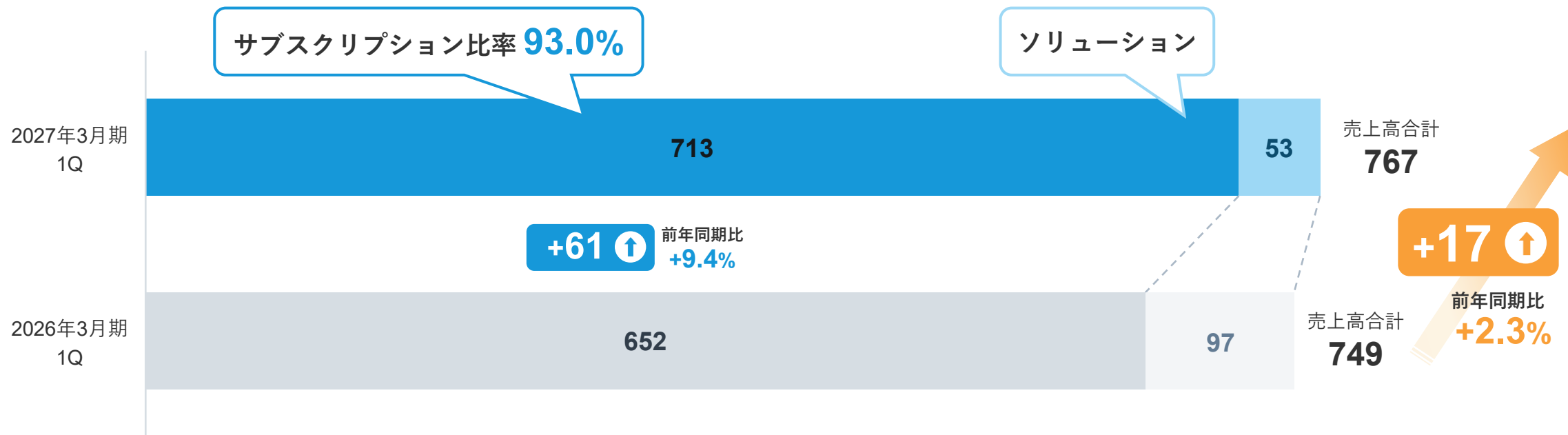
(注5) ARPU（平均月額単価）は、2026年6月の「サブスクリプション売上高」を同月の「サブスクリプション顧客数（法人数）」で除した数値であり、千円未満を切捨てにしております。

(注6) MRR解約率は、2026年6月に失ったMRR（既存増減含む）を、2026年5月のMRRで除した数値です。当月解約によって失ったMRRよりも既存アップセルによって増えたMRRが上回っている場合マイナス値となります。（ネガティブチャーン）

サブスクリプションでソリューションの減収を吸収、前年同期比で増収

(単位：百万円)

売上増減内訳

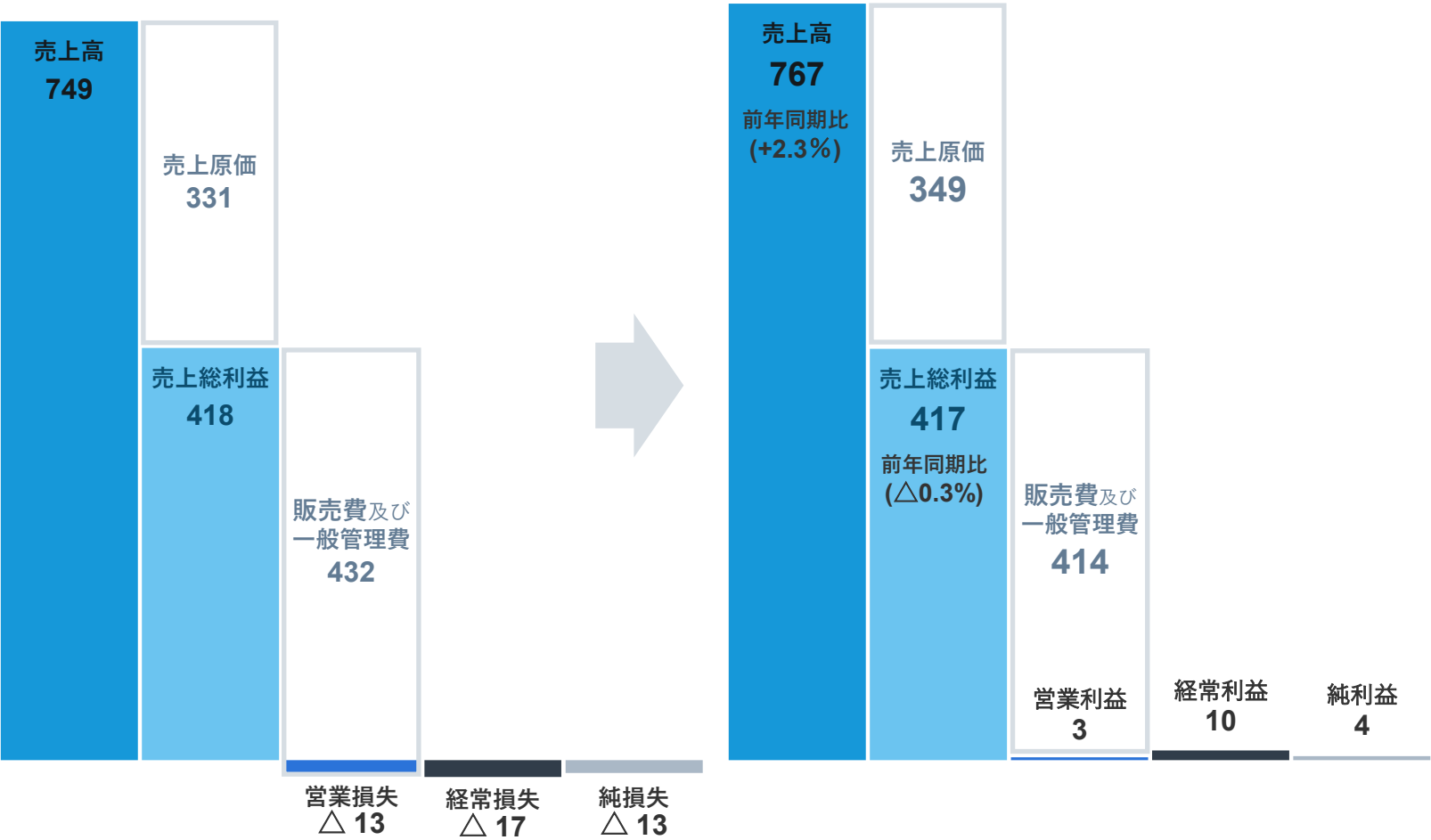


- **サブスクリプション** ... SaaSの月額利用料収入やSaaS導入後の運用支援（BPaaS）契約に基づく経常的な収入など、解約の申し出がない限り毎月継続的に発生する収益
- **ソリューション** ... SaaSの初期設定、スポットのシステム導入・運用支援（BPaaS）、システムの受託開発、他社サービスの代理店販売・紹介料など、その他のサービスに係る収益

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

前年同期比で増収・増益・黒字転換

(連結)
(単位：百万円)



売上高	2.3 %増
売上総利益	0.3 %減
営業利益	—
経常利益	—
当期純利益	—
(全て前期比)	

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

通期連結業績予想に対する進捗状況

(単位：百万円)

	2027年3月期 予想	2027年3月期 1Q実績	進捗率
売上高	3,415	767	22.5%
営業利益	319	3	1.0%
経常利益	317	10	3.2%
当期純利益	195	4	2.2%

	1株当たり配当金
2027年3月期 期末配当 予想	3円00銭 (実質維持、株式分割前換算： 6円00銭)
2026年3月期 期末配当 実績	6円00銭 (株式分割後換算：3円00銭)

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

(注) 2026年4月1日を効力発生日として普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。

第1四半期（1Q）決算のポイント

売上成長

想定どおりのペース

前年同期の大型の導入支援案件の影響によりソリューションが反動減となるも、サブスクリプションの増収によりトータルでは前年同期を上回って推移

営業利益

増収と総費用効率化で 安定的に利益創出

AIも活用した生産性向上により、前年同期比で総費用を削減。総費用の伸びを抑制しながら、増収が安定的に増益に結び付く体制を確立

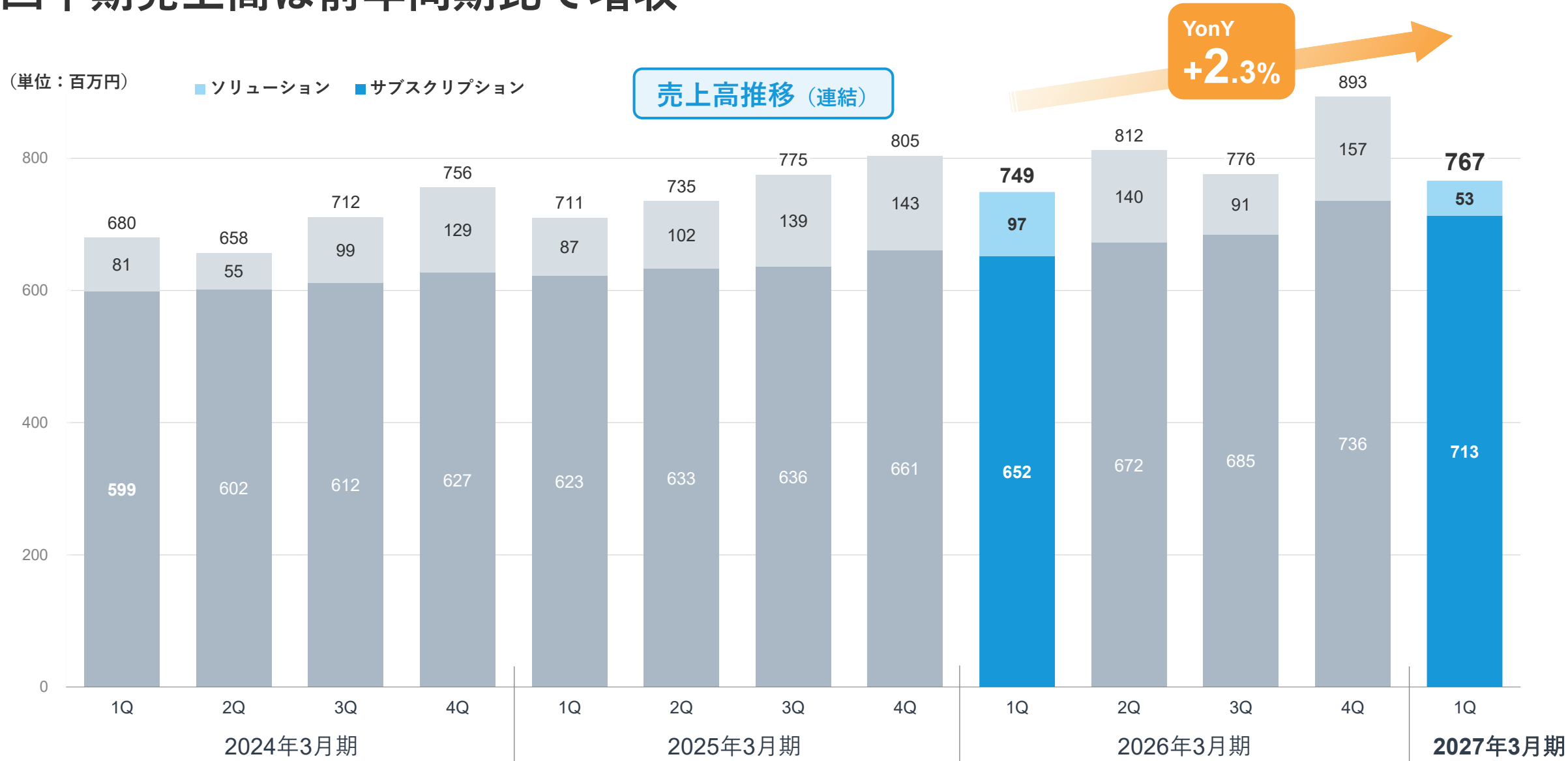
EBITDA・営業CF

安定的なキャッシュ創出力

EBITDAは前年同期比+16.2%の伸長、営業CFは法人税（約84百万円）負担後でも約78百万円と安定的に創出。AI関連など成長投資を継続

- 前年の影響でソリューション売上が反動減となるも、サブスクリプション売上の増収により減収分をカバー、**通期業績予想に対し順調なスタート**
- **通期ではソリューション売上也前期比増収となる見込み**、AIも活用した開発および販売体制の生産性向上を引き続き維持し、通期業績予想の達成に向け着実な成長を見込む
- 安定的な配当継続に加え、**株主優待の新設**により幅広い投資家層への認知拡大を目指す

四半期売上高は前年同期比で増収



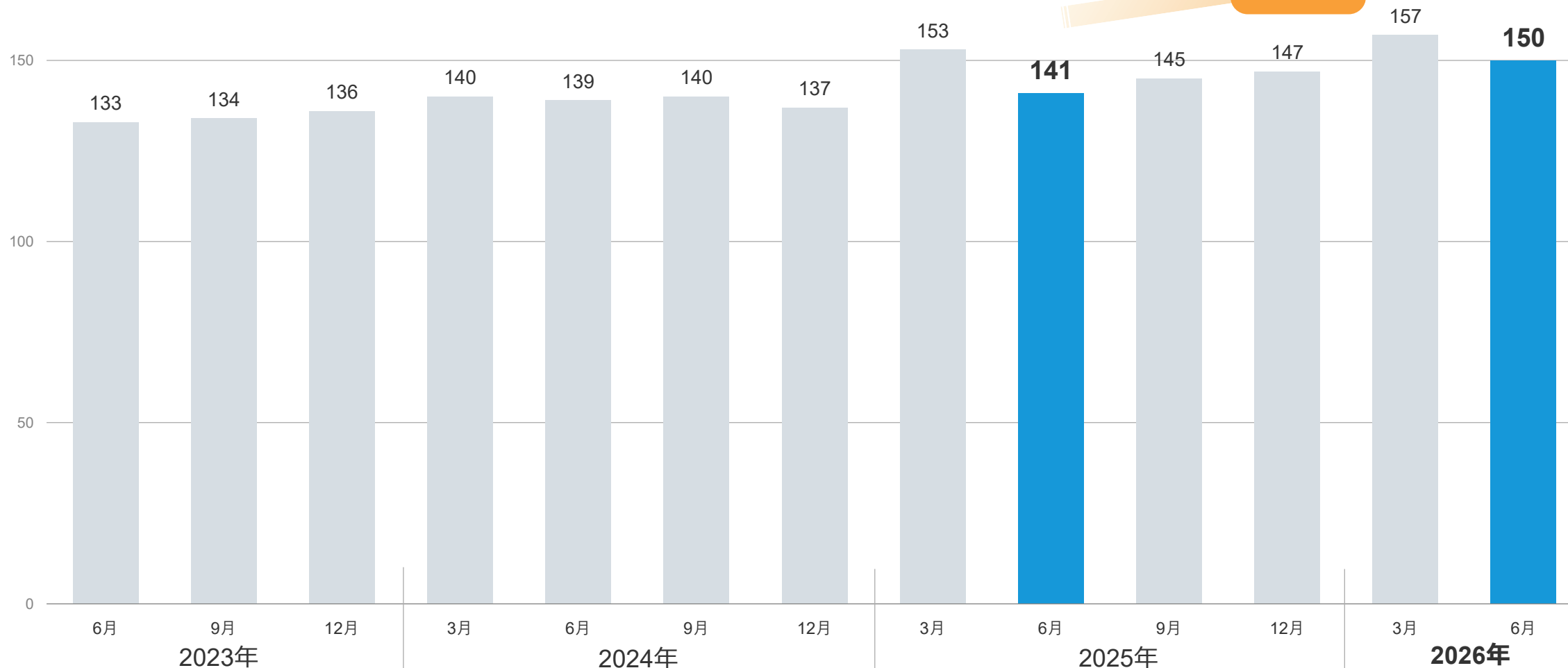
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

ARPUは緩やかに上昇傾向

(単位：千円)

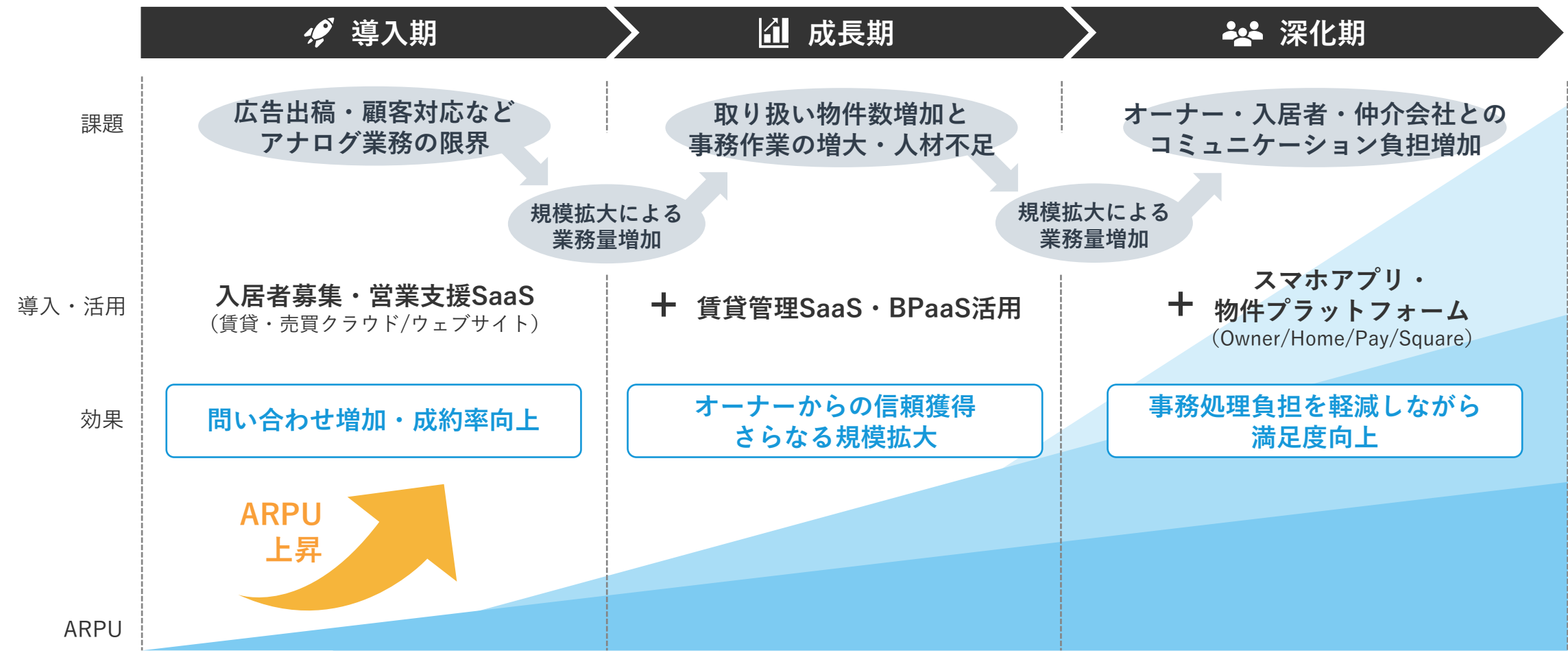
1法人あたり平均月額単価 (ARPU)

YoY
+6.5%



(注) 千円未満は切捨てにしております。

マルチプロダクトがもたらすARPU上昇のポテンシャル



生産性が上がるほどに高度化する顧客の課題感、プロダクトの段階的な導入によりARPUが自然に上昇

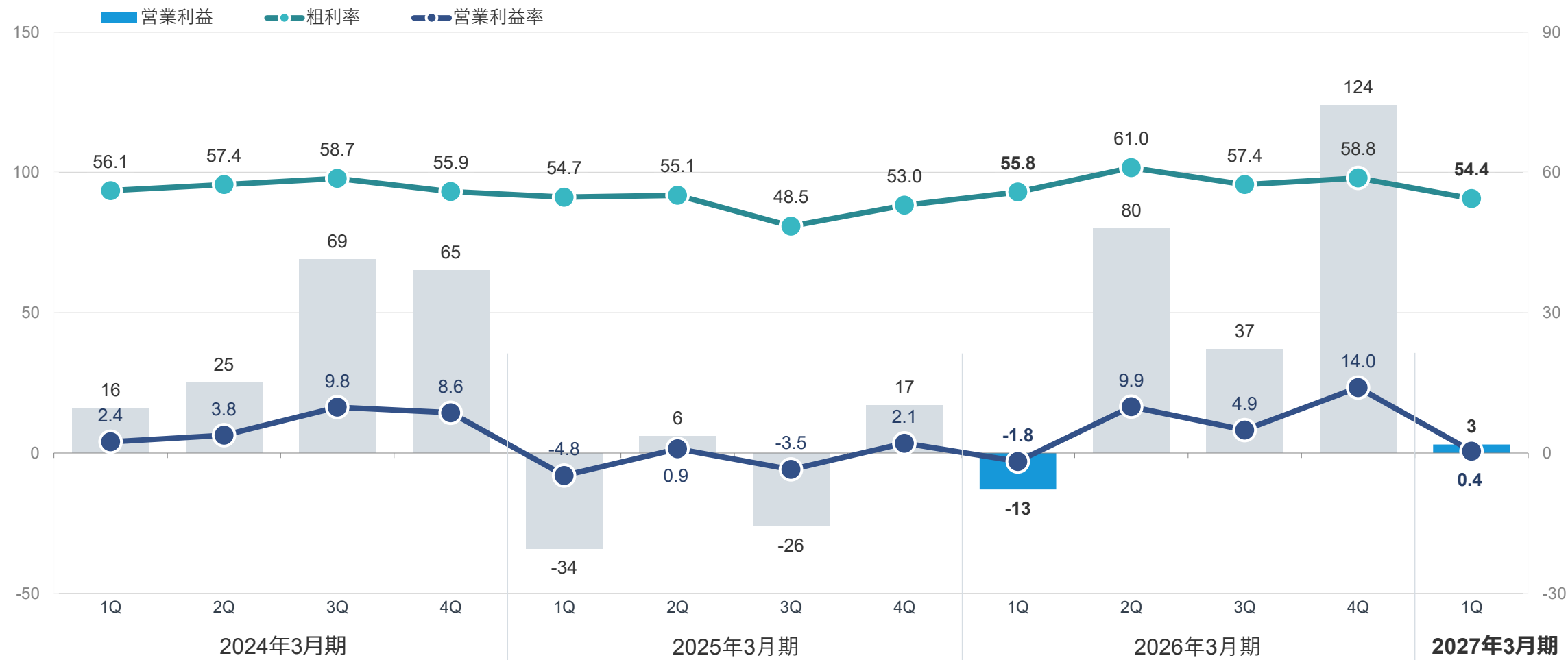
(注) 実際の顧客の導入事例を元に一部を変更したイメージ図です。

四半期ベースで黒字転換

(単位：百万円)

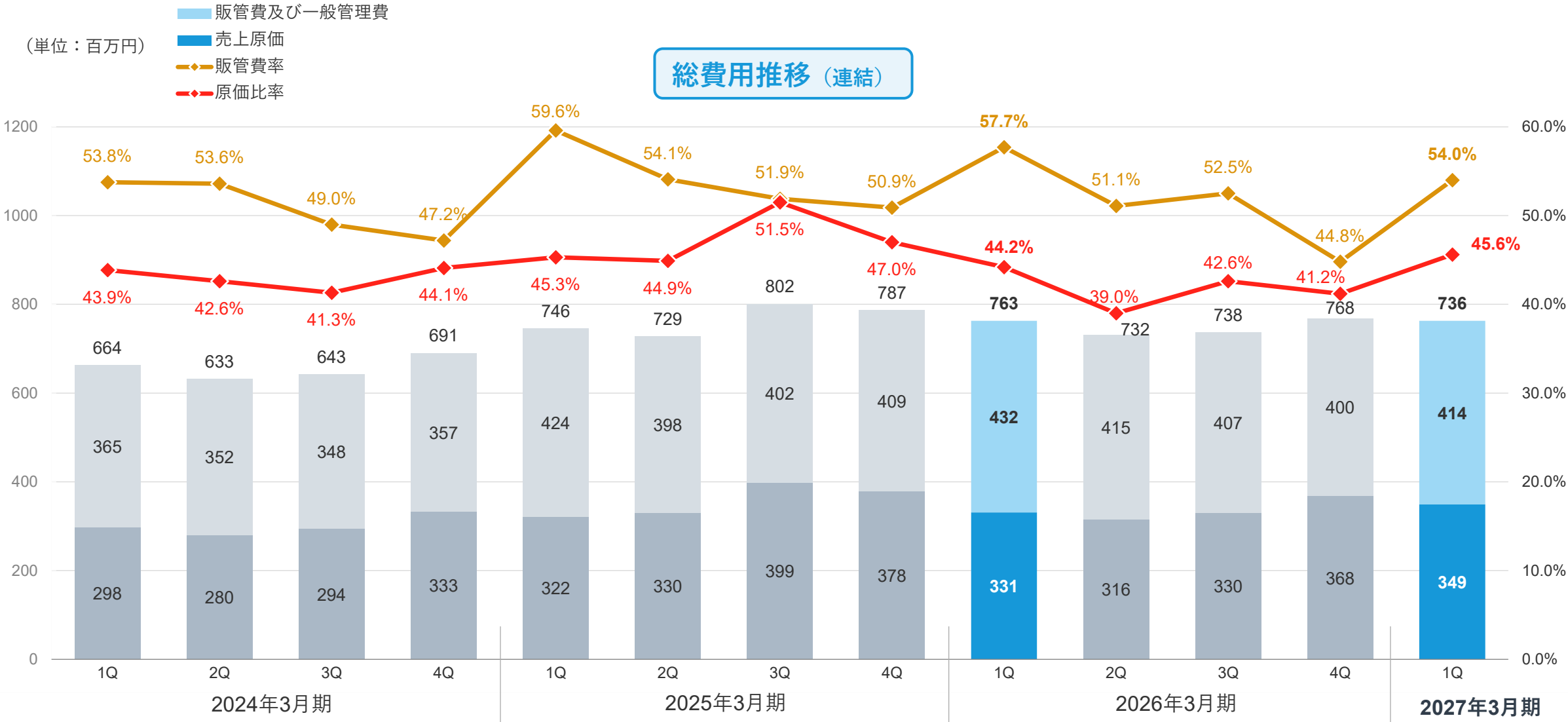
粗利率・営業利益・営業利益率推移（連結）

(単位：%)



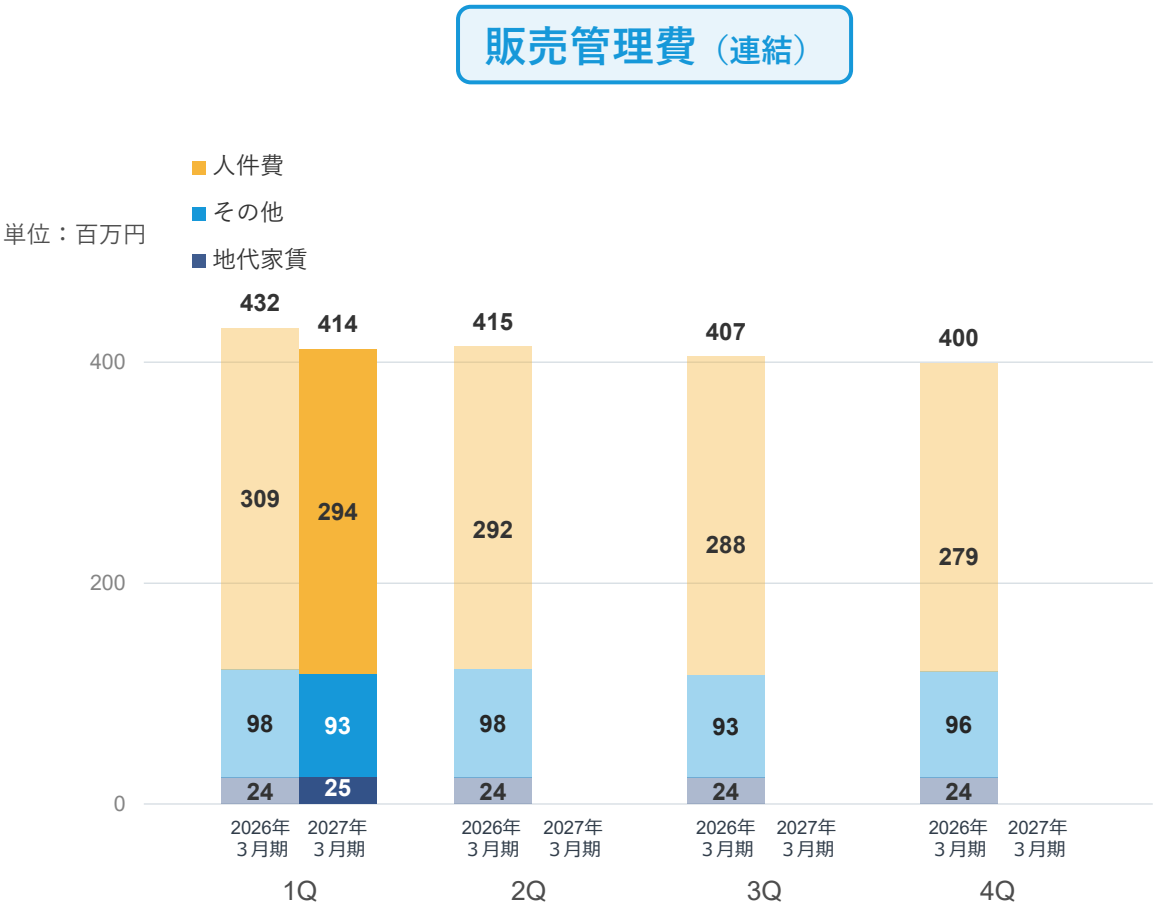
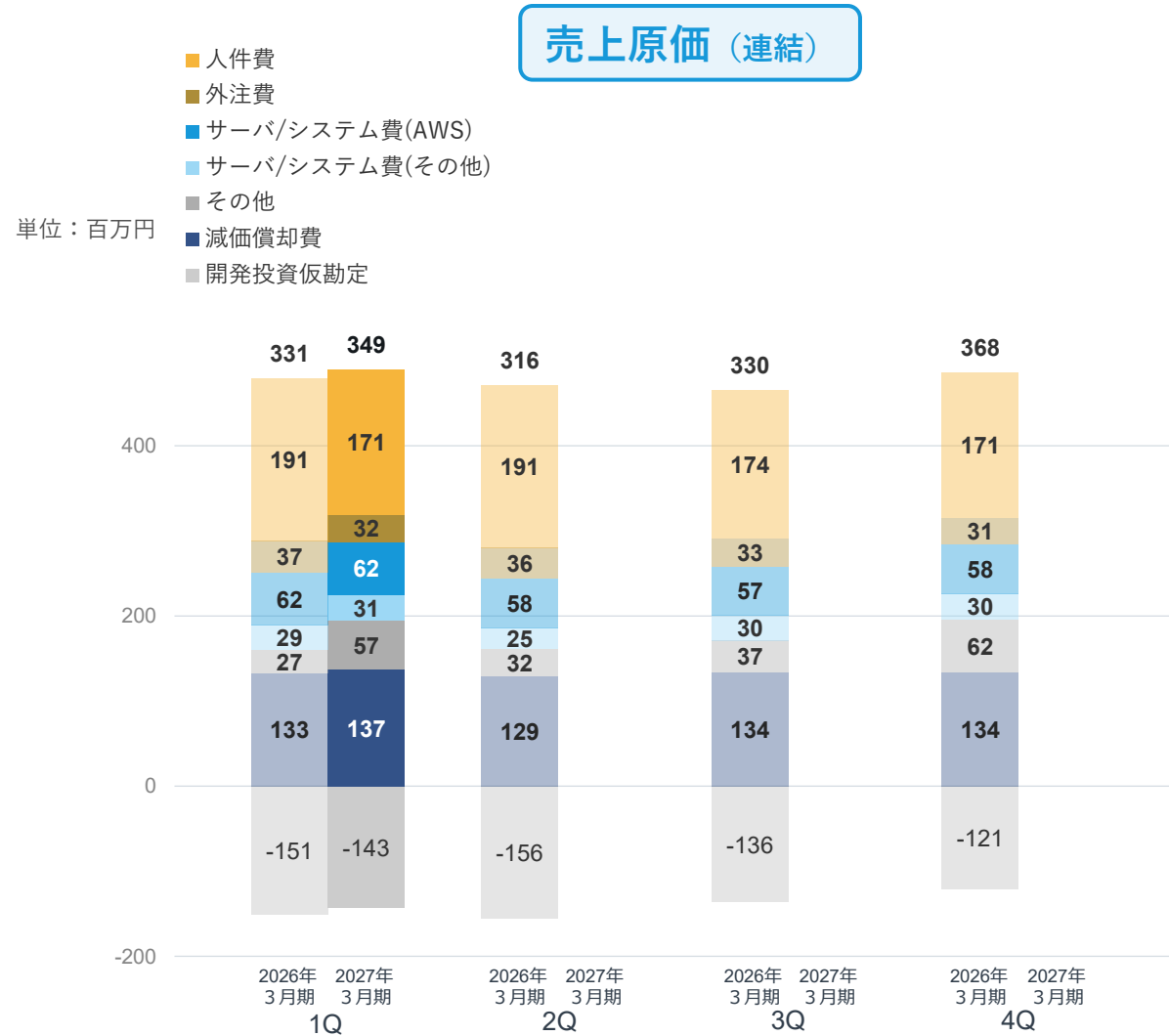
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

総費用は前年同期比で減少



(注) 百万円未満は切捨てにしております。

費用構造の最適化が進む

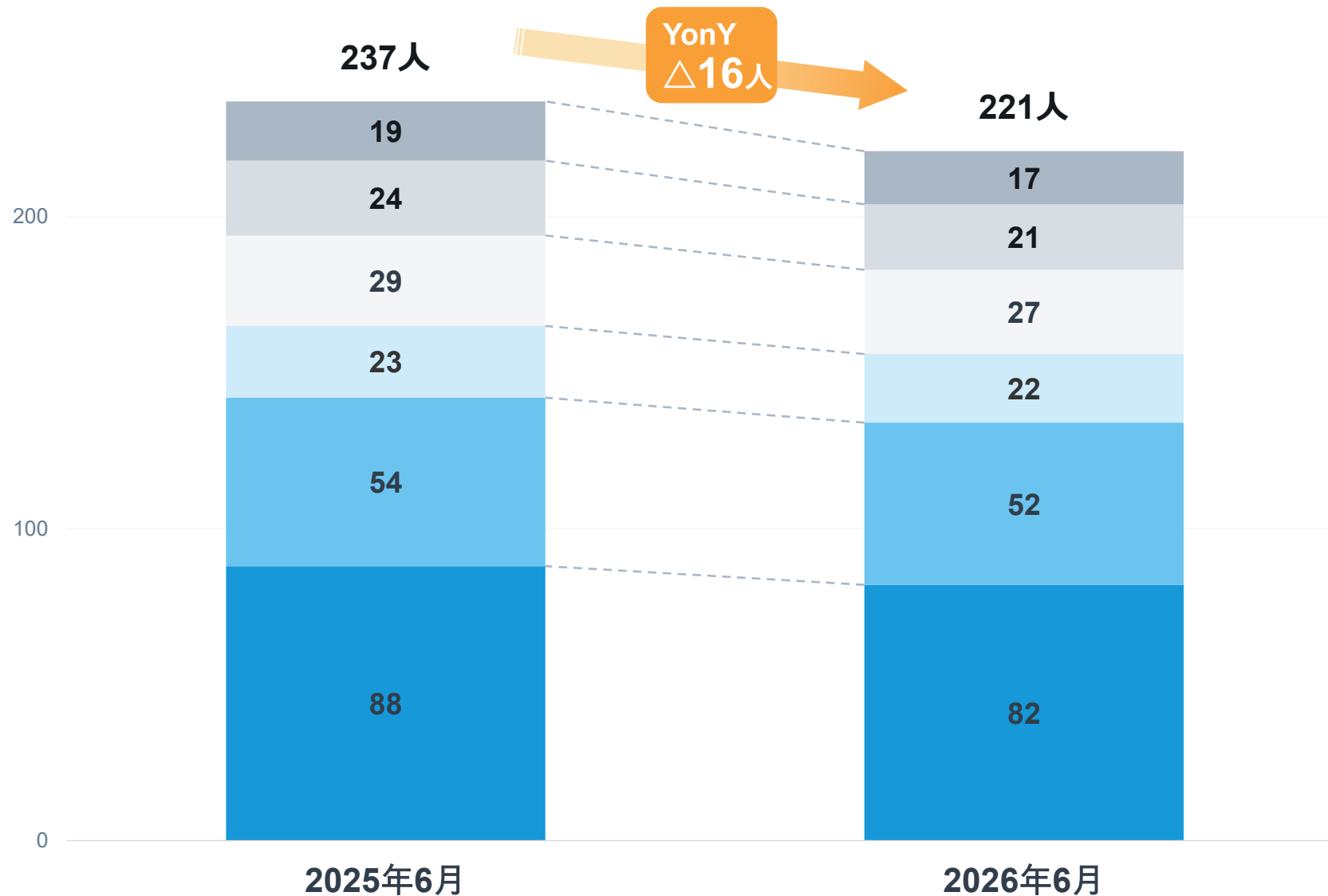


(注) 売上原価のうち、「その他」は「いい生活Square」内トランザクションに係る従量制報酬、オフィス家賃等を含みます。「開発投資仮勘定」は開発途上の仕掛品、ソフトウェア仮勘定等で構成されます。
(注) 売上原価総額は、各原価内訳項目を合計した金額から「開発投資仮勘定」をネットした金額です。
(注) 販売管理費のうち、「その他」にはマーケティング・セールス・サポート等に係る費用を含みます。
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

AI活用に伴う人員構成の最適化を推進

社員数（連結）

- コーポレート
- 導入・運用支援サービス(BPaaS)
- カスタマーサクセス&サポート
- コンサルティング
- セールス&マーケティング
- エンジニア

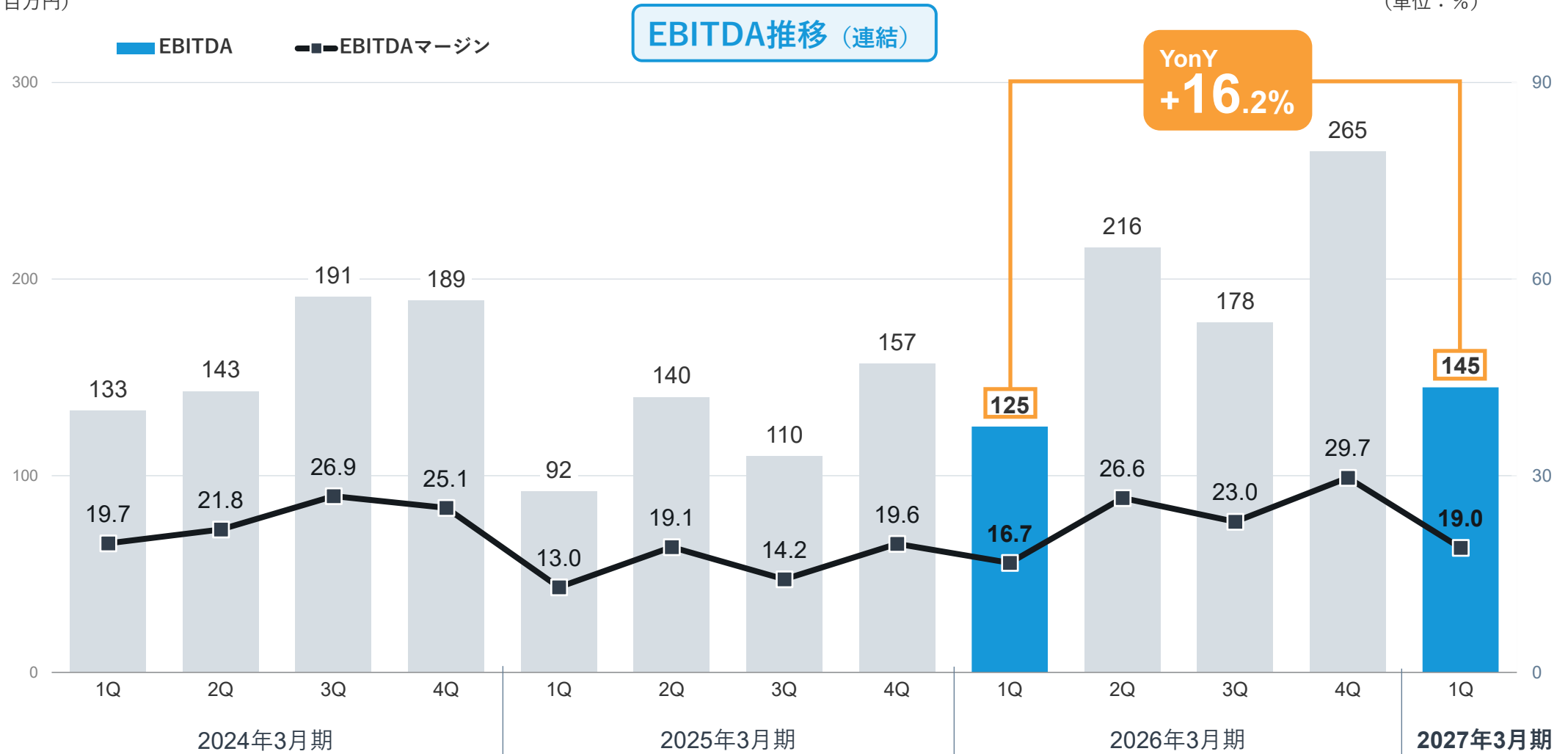


(注) 役員・顧問・契約社員・派遣社員・アルバイトは除く。

EBITDAとEBITDAマージンが改善

(単位：百万円)

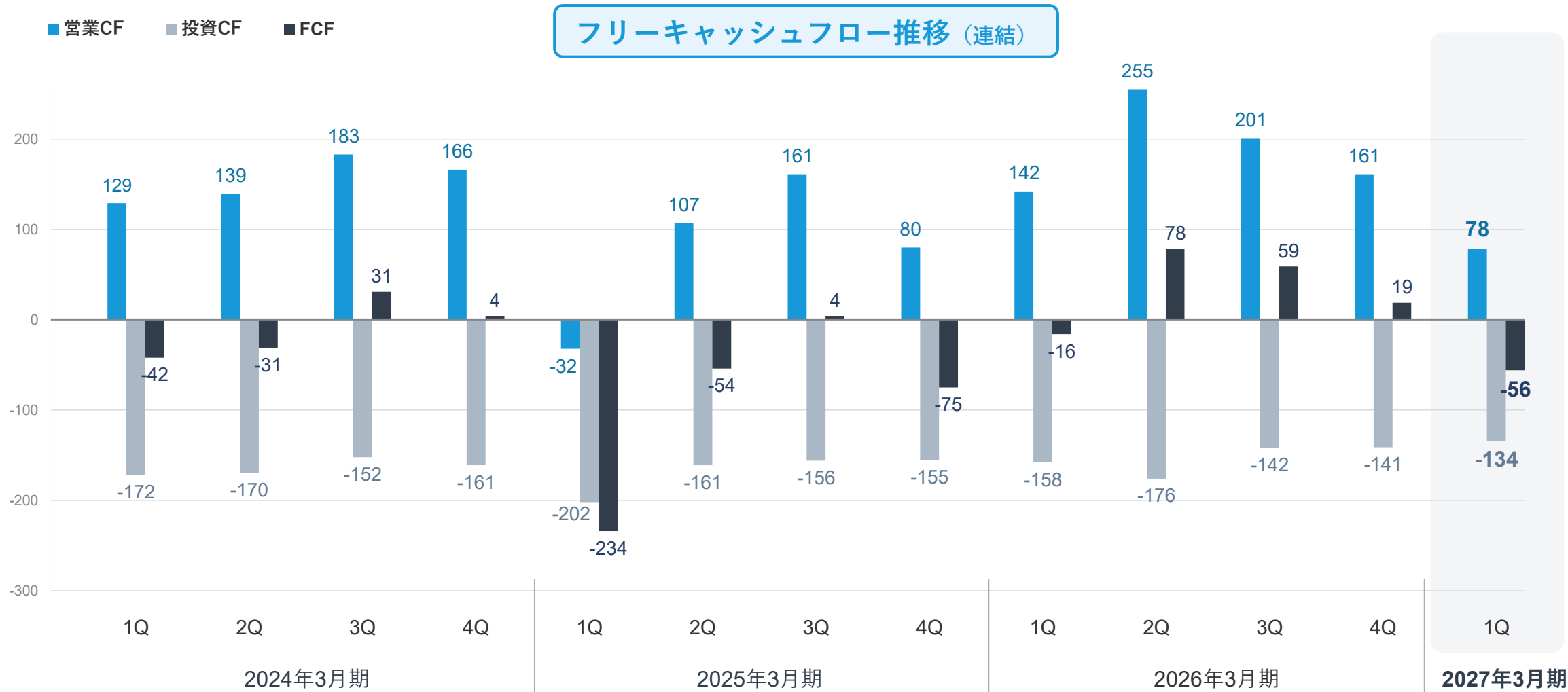
(単位：%)



(注) 百万円未満は切捨てにしております。

法人税負担によりFCFは一時的なマイナス

(単位：百万円)

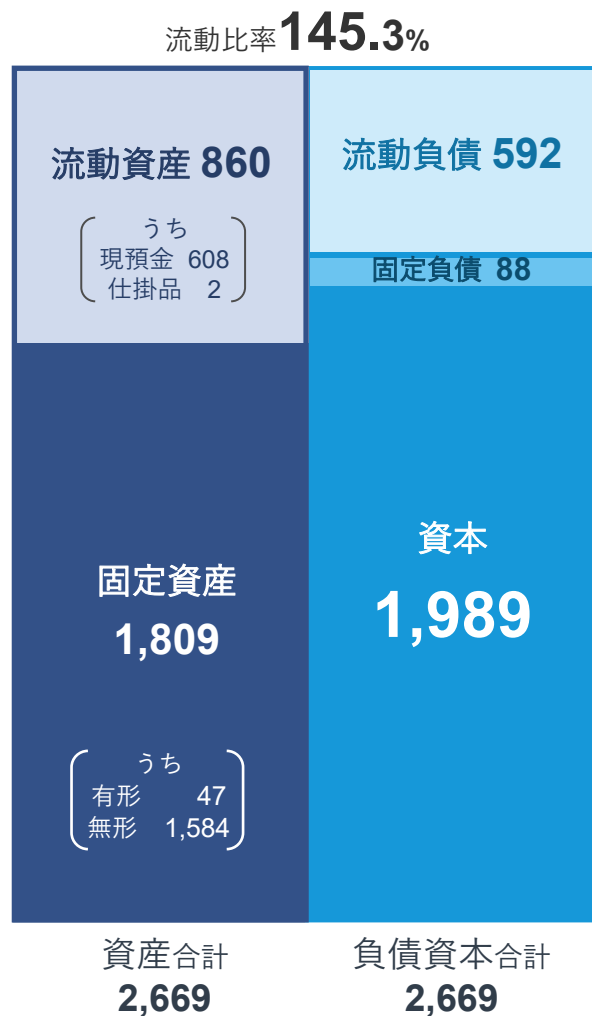


(注) フリーキャッシュフロー (FCF) = 営業キャッシュフロー (CF) + 投資キャッシュフロー (CF)
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

成長領域への持続的な投資を可能とする健全な財務基盤

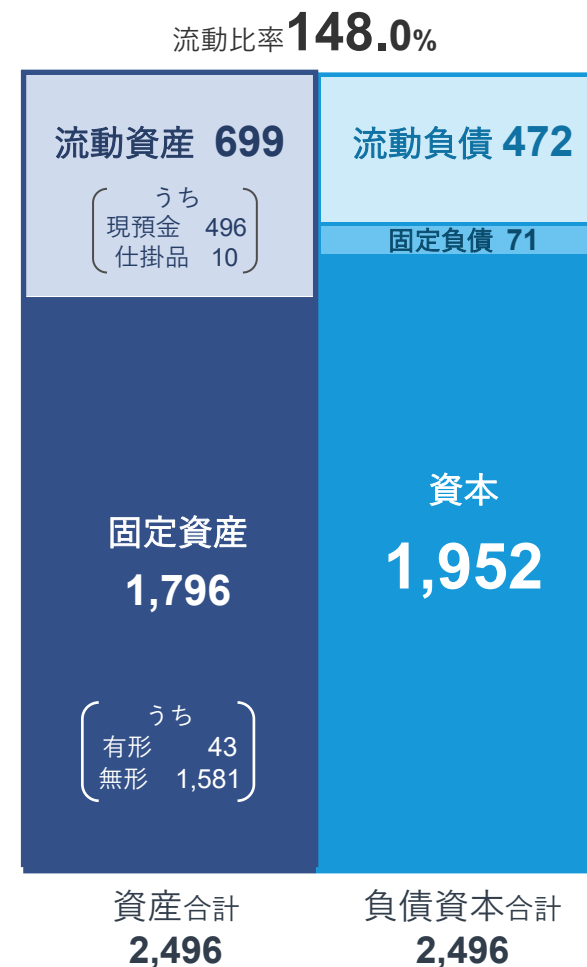
(単位：百万円)

貸借対照表推移 (連結)



自己資本比率
74.5%

2026年3月末



自己資本比率
78.2%

2026年6月末

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

1Q導入実績：フルラインナップSaaSによる一元管理を実現

クロサワコーポレーション(株) 様

自社ブランド「ハーミットクラブハウス」を柱として、横浜市を中心に総合不動産サービスを展開。建築・管理・入居者募集などグループ一体のワンストップ体制で安定的な賃貸経営をサポート、約4,000戸の規模で高い入居率を実現。

従来より活用していた「賃貸クラウド」などに加えて、「賃貸管理クラウド」「いい生活 Square」を追加導入。

オーナー情報・入居者情報など、分散していたあらゆる情報資産を集約。空室情報などもリアルタイムに反映されるデータベースに一元化、一気通貫の賃貸経営サポートをアシストし、さらなる業務効率とオーナー満足度向上を支援。



いい生活

賃貸管理クラウド



いい生活

賃貸クラウド



いい生活

売買クラウド



いい生活

Square



いい生活

ウェブサイト

(株)おかだハウジング 様

横浜市都筑区を中心に地域密着で総合不動産サービスを展開。創業38年、ニュータウンの発展と共に積み上げた信頼のもと、資産の維持・運用から相続まで、きめ細かいコンサルティングの「トータル提案」に強み。

工事・修繕・入出金など、情報の分散管理とデータ活用に課題感、「いい生活賃貸管理クラウド」をはじめとしたホールプロダクトの導入を決定。

あらゆるデータの集約・一元管理の実現により、データに基づいた迅速な「トータル提案」をアシスト、地域の不動産価値を守り、魅力を向上させていく地域活性化を支援。



いい生活

賃貸管理クラウド



いい生活

賃貸クラウド



いい生活

Square



いい生活

ウェブサイト



いい生活

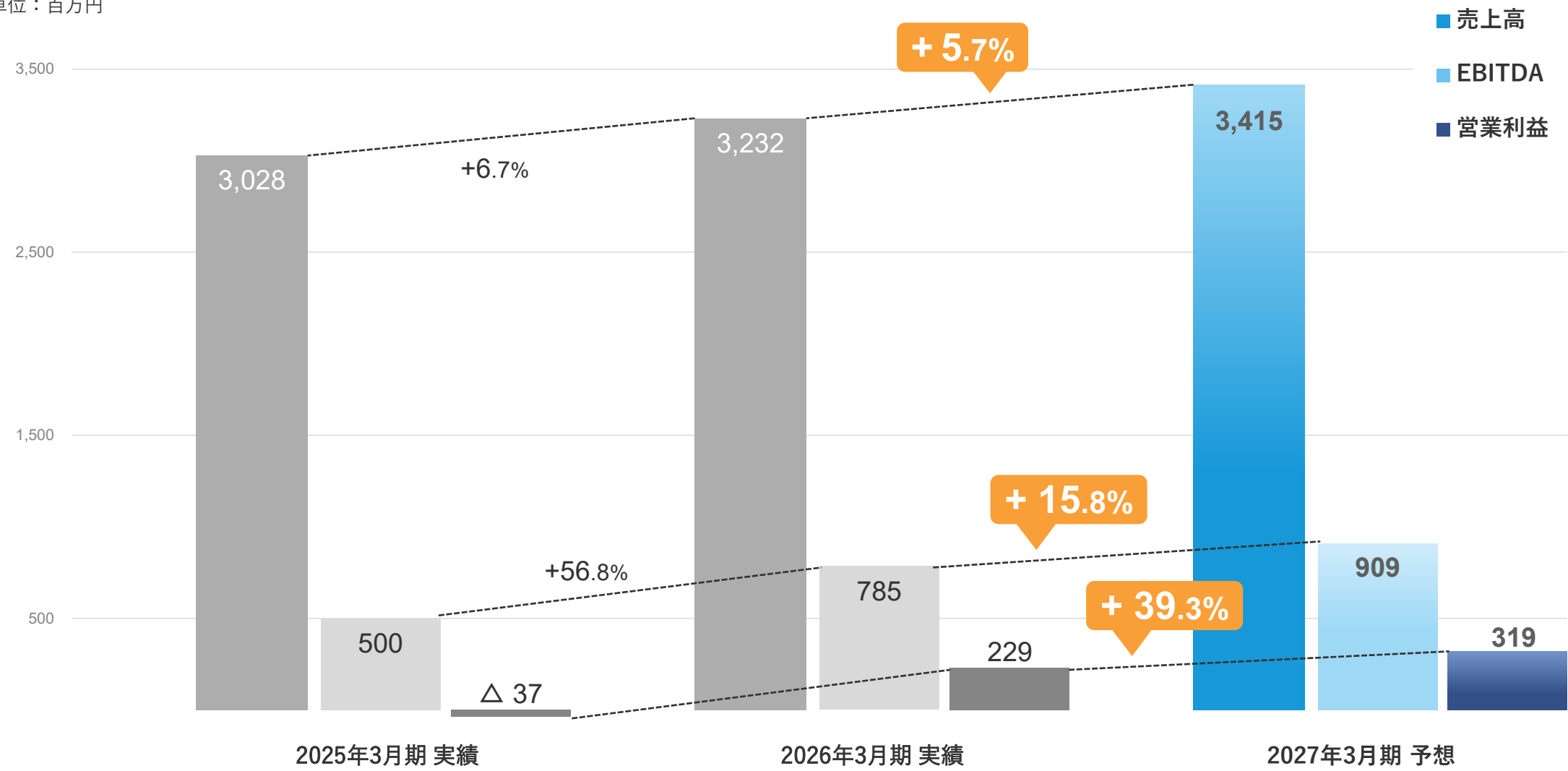
Home



3. 今後の展望

直近実績と2027年3月期連結業績予想

単位：百万円



(500)

基本方針・成長戦略

1 エンタープライズ企業及び地域中核不動産会社のSaaSシフトを支援

エンタープライズ企業及び地域中核不動産会社へのSaaS導入に引き続き注力。高まり続けるサイバーセキュリティリスクに対応する基幹業務システムとして課題解決に貢献

2 マルチプロダクト戦略をAIで加速

メッセージ・コメントAI生成、入金消込AIアシストなど、各プロダクトにAI実装を加速。あらゆる業務シーンでAIによる効率化を推進し、新たな付加価値を創出

3 いい生活 Square サードパーティ提携先を拡大 さらなるトランザクション課金増を狙う

家賃保証や公的サービス、NHKなど、さまざまなサードパーティとのデータ連携を推進。プラットフォーム内での取引を拡大し、従量課金の増加を狙う

4 データモダナイゼーションを加速

ITツールやAIの活用、プロセス標準化などにより加速したデータマイグレーションを引き続き強化。ベンダーにより仕様の異なるさまざまな旧システムを網羅し、成長を加速

株主優待制度の導入について

単元未満株主の単元株主化を後押し、あわせて株式市場における当社の知名度および投資魅力の向上を図る

保有株式数に応じて当社オリジナルのQUOカードを贈呈

毎年9月30日（基準日）現在の当社株主名簿に記載または記録された、当社株式 1 単元（100株）以上の株主が対象。
初回基準日：2026年9月30日

保有株式数	優待品
100株以上300株未満	500円分のQUOカード 
300株以上500株未満	1,500円分のQUOカード  
500株以上	2,500円分のQUOカード  

（注）2026年4月1日を効力発生日として普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。

【いい生活売買クラウド】新機能を続々リリース

2026年機能リリース
4月

いい生活
売買クラウド

ウェブ版 物件情報から
AIでアピール文を
ラクラク自動生成！

ゼロから文章を考える負担を大幅に軽減◎
セールスポイントも写真の見出しもAIにお任せ◎



新機能リリース

いい生活
売買クラウド 営業支援

2026年
4月

買主候補が
自動マッチング
されるようになりました

売主アプローチでアポ取得率アップ



新機能リリース

いい生活
売買クラウド

ウェブ版 物件情報を
地図から検索
できるようになりました！

- ✓ 物件名や所在地でカンタン検索！
- ✓ エリアで絞り込んで探せます



新機能リリース

いい生活
売買クラウド 営業支援

2026年
6月

買主候補自動
マッチングメール
配信機能をリリース

売主アプローチでアポ取得率アップ



- 売買仲介のマッチング支援に関連して大幅な機能強化、AIも活用した営業プロセスの省力化と収益機会の最大化を支援
- エンドユーザーの多様なニーズやこだわりを踏まえたスムーズなマッチングをアシスト、自動化で機会を逃さぬアプローチ

新機能リリース！



いい生活
ウェブサイト Flex

AIで記事作成 できるようになりました



キーワードを入力
「生成」を押すだけ！
業務効率アップ

子育て世代必見！
立川市で暮らす魅力と治安について

ファミリー層から高い人気を誇る立川市。これからマイホームをお探しの方に向けて、立川での子育て環境や治安についてご紹介します。

立川の最大の魅力は、都市の利便性と豊かな自然が両立している点です。駅周辺には大型商業施設が充実しており、日々の買い物や休日のお出かけには困りません。一方で、昭和記念公園をはじめとする広大な公園が多く、子どもたちがのびのびと遊べる環境が整っています。

気になる治安面ですが、市を挙げて防犯カメラの設置やパトロールの強化に取り組んでおり、夜間の街灯も多いため、比較的安心して生活できるエリアです。特に住宅街に入ると落ち着いた雰囲気が広がり、子育て世帯が多く住んでいるため、地域

全体 ブロック

AIブログ生成

キーワード

キーワードをもとにタイトルと本文生成します

立川 子育て 治安 500文字以内

今月の生成回数: 4 / 50 回

※生成すると既存のタイトル・本文が上書きされます

生成が完了しました

AIで生成

- 顧客を惹きつける魅力的な独自コンテンツを簡単作成、自社の強みを活かしたデジタルマーケティングをアシスト
- 記事コンテンツの充実によりSEO・AIOにも最適化、より顧客の目に留まりやすい自社ホームページで収益機会を拡大
- 頻繁に更新され質・量ともに充実したホームページを軽い負担で実現、事務作業時間を「顧客と向き合う」時間に転換

【いい生活Square】NHKとの情報連携を開始

NEW RELEASE

2026.07.14

NHKとの データ連携を開始

- 入居申込情報と連携し、スムーズなNHK契約手続きを実現
- 入居者への個別対応や説明の負担が軽減され、業務効率化に貢献



- 「いい生活Square」の入居者申し込み情報をNHKに連携、引っ越し時のNHK契約変更が一括で手続き可能に
- 入居者・不動産会社・公共放送がスムーズにつながり、スピーディーな新生活の立ち上げをサポート

知見を活かしたアライアンスで、周辺領域でもビジネス機会を創出

いい生活、NTTデータビジネスブレインズと
新リース会計基準対応パッケージの共同開発を開始



いい生活

不動産実務の知見と柔軟なノーコード・クラウドデータベースで、
中堅企業の「高額ERP」と「Excel管理」の板挟みを解消

東京都小平市が「いい生活ビデオトーク」を導入
行政手続きをDX化



いい生活

 **ビデオトーク**

- (株)NTTデータビジネスブレインズと、新リース会計基準に対応した契約情報管理・仕訳生成支援システムの共同開発をスタート
- 多数の事業所を展開する小売・飲食・サービス業など、新リース会計基準の影響が甚大な非不動産業をターゲットに、同社のノーコードPaaS「Slopebase」と当社の不動産業務ノウハウを組み合わせシステム構築、2026年10月の正式リリースを予定
- NTTドコモビジネスX(株)とのアライアンスにより、ビデオ通話システム「いい生活ビデオトーク」を小平市が導入
- NTTグループの信頼性といい生活の不動産テックの知見を組み合わせ、シナジー効果を最大化しながら不動産業以外にもアプローチ、収益機会を逃さずフレキシブルな戦略で事業成長を目指す

決済データの直結とAIにより、業務の自動化は別次元のレベルへ

NEWS

2026.07.02

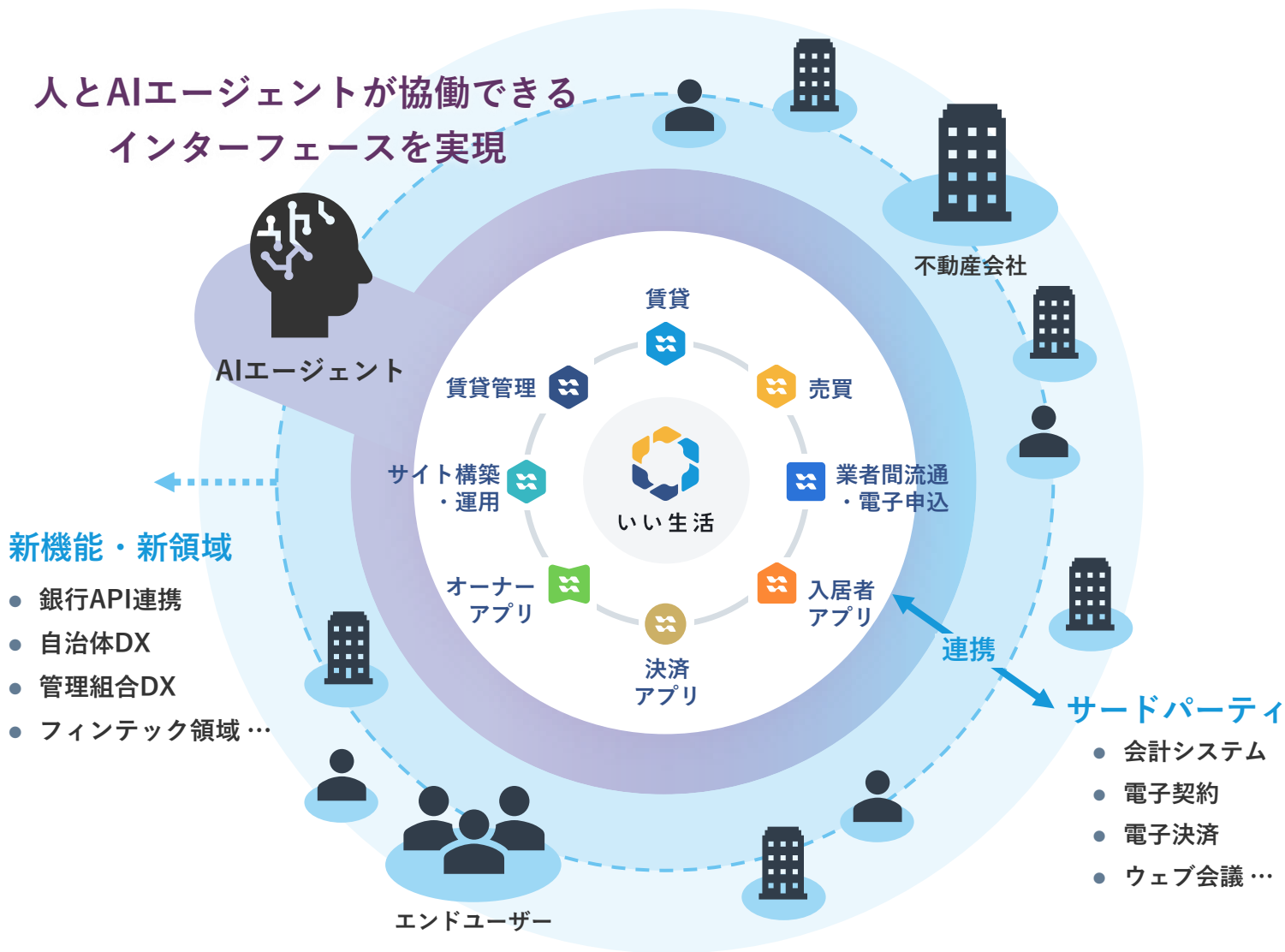
金融庁指定の 電子決済等代行業者に 登録完了

- 上場垂直SaaS企業として初
- 不動産業界向け業務基幹システムに銀行APIを直結
- 20年分の構造化された
不動産業務データ、全国1,589社・4,849店舗の顧客基盤
- 業界に特化した業務プロセスの深い理解



- 年間4,000兆円以上が動く全国銀行データ通信システム（全銀システム）への直結に必要な、必須資格の登録を完了
- 日本における決済量の9割以上を担う最大の決済インフラ、直接的なデータ連携を実現するために必須の「パスポート」
- 厳格な審査を経て「絶対に止まってはいけない」決済システムへの直結を認められた、強固なセキュリティと安定性

プロダクトビジョン：マルチプロダクト×AIをさらに推進

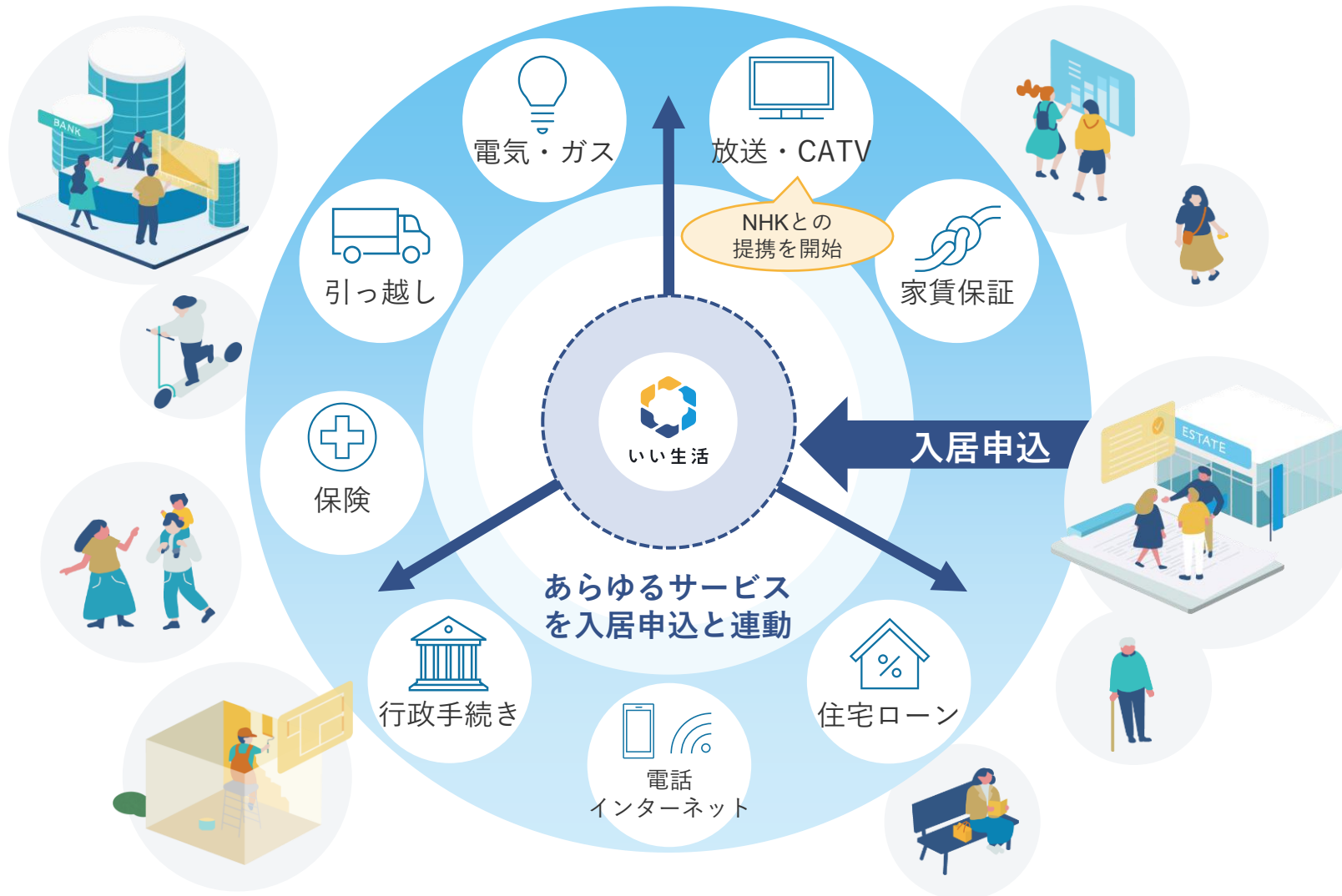


全てのプロダクトをAIネイティブ化し
AIを全顧客へ継続提供

- 業務全体をつなぎ、トランザクションを一気通貫で支援
- SaaSからトランザクションマネジメントプラットフォームへ
- トランザクションから生まれるデータを活用し、AIとサービスが継続的に進化するデータループを実現

不動産のあらゆるトランザクションとデータが集まるプラットフォームへ

市場のDXを起点に、マーケットプレイスを拡大し、エコシステムを拡充



- SaaSを起点に、不動産業界のトランザクションとデータが集まるプラットフォームへ
- 「いい生活Square」を通じて、入居申込と関連サービスをシームレスに連携（NHKとの連携開始予定）
- トランザクションの拡大により、データとサービス価値が高まるマーケットプレイスを実現（データループ）
- 不動産DXを起点に、周辺サービスへエコシステムを拡大

（注）将来像であり、一部連携予定のサービスを含みます。

AI時代に「死なないSaaS」、極大化するデータグラビティが成長を加速

バーティカルSaaSは、AIネイティブ化で「より安く・早く・高精度」な成果を引き出せる

データは業務SaaSと一体不可分

- 巨大な不動産データは基幹業務システムにより構造化・鮮度が保たれる
- 業界特化であることで、特有の文脈を理解した高精度な推論が可能

コストと精度のトレードオフ

- 低品質なデータであるほど、AIは推論でそれを補うため計算資源を浪費する
- 高品質データは計算資源の浪費を抑え、低コストと高精度を両立

AIが求める「データとの近接」

- 巨大なデータは、セキュリティ/コストの両面で、分割や移動が非現実的
- 超高速で検索/推論を繰り返すAIには、僅かな遅延やエラーが致命的

巨大なデータそのものが
周辺領域を不可逆的に引き寄せる
データグラビティが加速

プラットフォームとしての
価値がさらに増大



「DX注目企業 2026」に選定

注目されるべきDX推進の取り組みを行っている上場企業を選定する、「DX注目企業」に初選定



DX注目企業2026

Digital Transformation

2026年
初選定

- 経済産業省・東京証券取引所・IPA（情報処理推進機構）が共同で「DX銘柄2026」30社、「DX注目企業」17社、「DXプラチナ企業2026-2028」2社を選定
- 単なるデジタル化や情報システムの導入にとどまらず、AIをはじめとするデジタル技術を活用し、ビジネスモデルや経営そのものの変革に取り組む企業を評価
- 2026年は「人工知能関連技術の研究開発及び活用の推進に関する法律（AI法）」の成立などを踏まえ、企業におけるAIトランスフォーメーション（AI Transformation : AX）の取組を重点的に評価

不動産テック市場の主要なプレーヤーとして市場拡大による成長を実現

目標とする指標

- 顧客法人数
5,000社
- 平均顧客単価 (月額/法人)
100,000円

- 不動産業 国内事業所数：
315,666ヶ所 (R3年)
- 平均事業所単価：
約40,000円

不動産テック全体の市場規模

(2030年度予測)

出典：株式会社矢野経済研究所

「2024年版 不動産テック市場の実態と展望」 (2024年4月)

SOM(注1)

約**60**億
円 / 年度

市場シェア拡大

オンプレミス・スクラッチ等
システムのリプレイス

SAM (注2)

約**1,262**億
円 / 年度

新領域進出による ターゲット市場拡大

金融・信用領域、
データビジネス領域等

TAM (注3)

約**2.3**兆
円 / 年度

(注1) Serviceable Obtainable Market (SOM)：あるサービスの直接的ターゲットとなる市場において、実際に獲得しうるであろう現実的な市場規模。

(注2) Serviceable Available Market (SAM)：あるサービスの直接的ターゲットとなる市場で、理論上獲得しうる最大の市場規模。

(注3) Total Addressable Market (TAM)：あるサービスの直接的ターゲットでなくとも、同じ顧客ニーズを満たす代替サービスの市場も含んだ、潜在的総市場規模。

(注4) 不動産業の国内事業所数は「不動産取引業」と「不動産賃貸業・管理業」の合計。(出典：「令和3年経済センサス-活動調査」総務省・経済産業省)

(注5) 市場規模 (SOM/SAM/TAM) は統計資料や公開資料等を基に当社が独自の推定を加えて算定したものであり、科学的な正確性を保証するものではありません。

まとめ

実績

第1四半期決算

計画どおり順調

現在地

成長戦略の進捗状況

いずれも順調

- ✓ エンタープライズ
- ✓ AI
- ✓ トランザクション
- ✓ データモダナイゼーション

ビジョン

進捗状況

AI時代の
競争優位性を強化



トランザクション
マネジメント
プラットフォーム
へ進化

ご参考資料

① ブランディング



不動産市場に、テクノロジーを

いい生活

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

心地いいくらしが循環する、
社会のしくみをつくる

ステートメント

もっと、親切に。

相手の心と目線に寄り添い、生活に調和するくらしを。

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くらしを。

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応するくらしを。

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、

くらしを手助けする「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。

くらしが変わるとき、くらしがつづくとき。

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。

心地いいく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

事業（外部）

循環を成長させる姿勢

チャレンジの啓蒙

寄り添う姿勢

共通してぶれない姿勢

文化の継承

失敗への寛容

組織（内部）

チャレンジの啓蒙

新たなスタンダードを定着しつつけよう

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。

プロダクトブランディング



いい生活のミッションを体現する各サービスの構造です。

全ての領域に関わる中央のサービスラインナップと、各業務に特化した賃貸・賃貸管理・売買サービスから構成されます。

それぞれのサービスは、その領域や業務で途切れるのではなく、不動産に関わる全ての業務をつなぎ、暮らしとデータを循環させます。

ご参考資料

② サービス紹介

いい生活賃貸クラウド

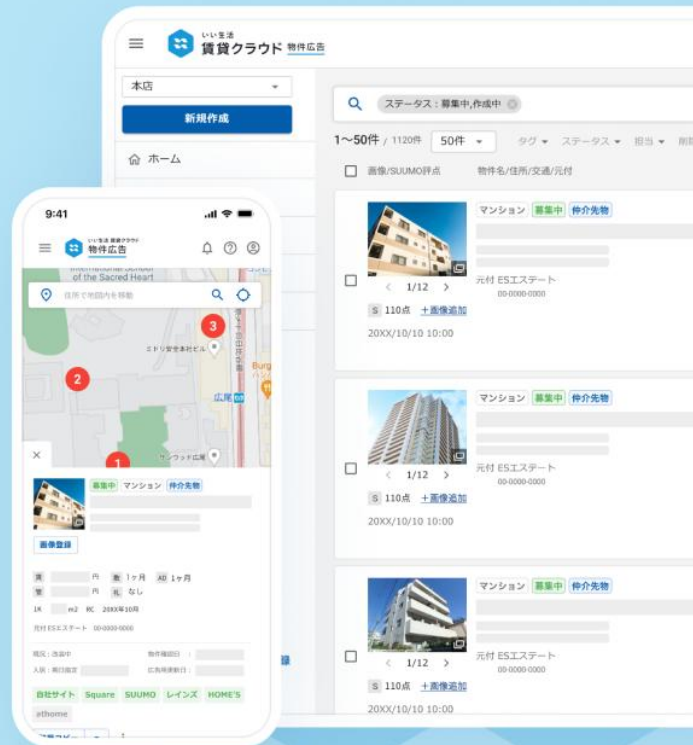
【営業支援】 不動産賃貸仲介業務に最適化された顧客管理SaaS。不動産営業のデジタルマーケティング化を支援

【物件広告】 賃貸仲介不動産会社の業務をデジタルで効率化



いい生活
賃貸クラウド

営業支援 / 物件広告



【営業支援】

- ・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一画面で管理
- ・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
- ・確度の高い顧客を可視化するホットリード機能を搭載、AIメッセージ生成でスピーディーに営業活動

【物件広告】

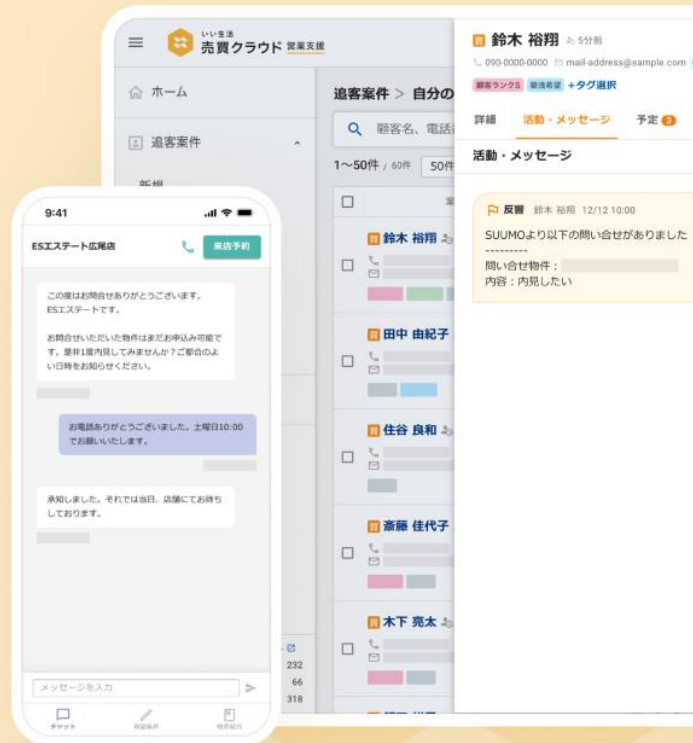
- ・スマホやタブレット等各種デバイスに対応
- ・AI入力補助やアシスト機能で賃貸仲介不動産会社のウェブ営業活動を支援

不動産売買業務に最適化された顧客管理SaaS。不動産売買営業のデジタル化を支援



いい生活
売買クラウド

営業支援



- 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一画面で管理顧客との接触機会を最大化
- 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
- 確度の高い顧客を可視化するホットリード機能を搭載、AIメッセージ生成でスピーディーに営業活動
- 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
- 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

いい生活ウェブサイト

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、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



デジタルマーケティング



- 物件紹介に最適化された自社ウェブサイト
を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

いい生活賃貸管理クラウド

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



いい生活
賃貸管理クラウド

専任管理 / 家賃管理



- 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
 - ✓ 入出金・売上・仮受金管理
 - ✓ 会計システム連携
 - ✓ AIによる入金消込アシスト
- 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

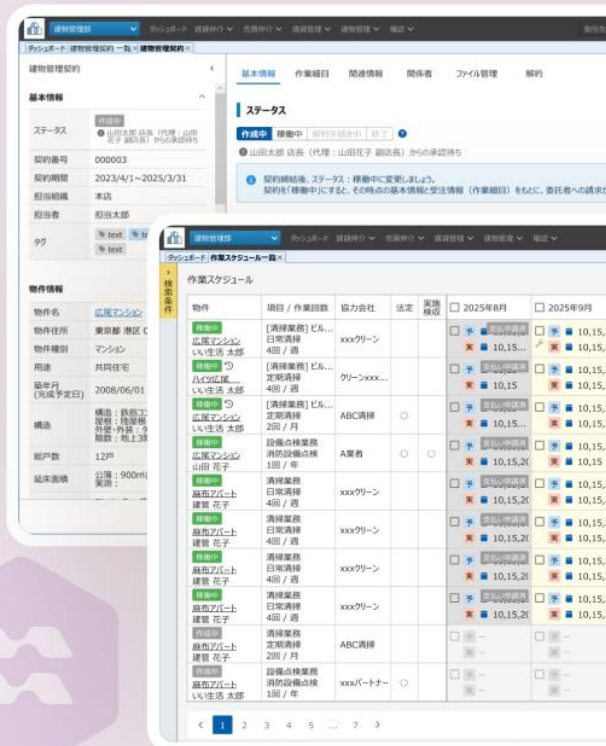
いい生活建物管理クラウド

オーナーとの建物管理業務受託契約、法令点検、定期点検、定期報告などカバーする建物管理業務向けSaaS



いい生活
建物管理クラウド

建物管理



- 建物管理受託契約のペーパーレス化に加え更新・解約・期限管理を自動化、検索性・参照性も飛躍的に向上する契約管理機能
- 日々の修繕・点検・メンテナンス作業のスケジュールリングを一画面に集約、効率的なタスク管理と抜け漏れを防ぐ予実管理機能
- 金額・日付・名義等のミスを減らし抜け漏れを防止、賃貸管理SaaSとも連携し建物全体の総合収支のスムーズな把握が可能な請求・支払管理機能

【いい生活Square】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
 【内見予約/入居申込】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



【いい生活Square】

- 各管理会社が利用する当社SaaSから直接リアルタイムに空室情報を連動
- 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
- 管理会社はオプションで独自の会員限定サイトも公開可能

【内見予約/入居申込】

- 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

【いい生活Square】登録法人数（注）約 **27,000社**

いい生活Home/いい生活Owner/いい生活Pay

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、重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
- ・コミュニケーションアプリは多言語に対応
- ・支払いアプリではスマホ完結の決済機能を提供

【いい生活Home】

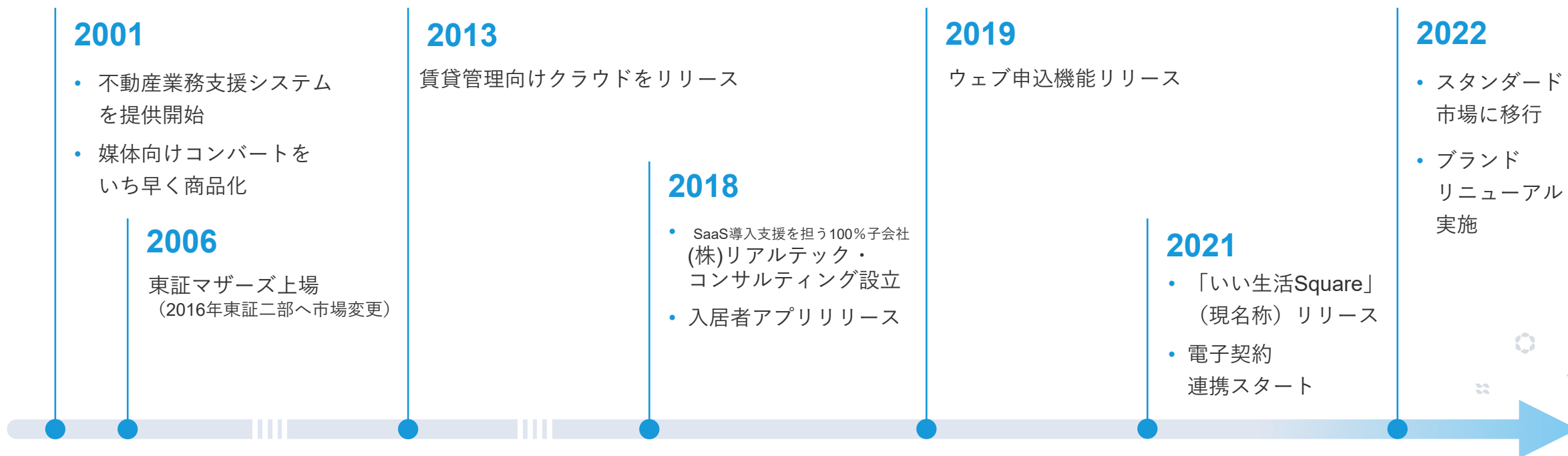
有効入居者ID数（注） **240,000名** 以上

ご参考資料

③ 会社概要

いい生活のあゆみ

インターネット黎明期より、市場の成長とともに歩んだ25年



- Windows XP 発売 (2001)
- Google 上場 (2004)
- YouTube 設立 (2005)
- Amazon Web Services サービス開始 (2006)
- Twitterサービス開始 (2006)
- 「クラウドコンピューティング」という言葉が使われる (2006)
- 初代 iPhone 発売 (2007)
- リーマンショック (2008)
- Androidスマホ販売開始 (2008)
- Microsoft Azureサービス開始(2010)
- 東日本大震災 (2011)
- 政府が「クラウド・バイ・デフォルト原則」を採用 (2018)
- 新型コロナウイルス感染症 初報告 (2019)
- 国内で5Gサービス開始 (2020)
- デジタル改革関連法成立 (2021)
- 東京オリンピック (2021)
- Windows 11 公開 (2021)
- Starlink サービス開始 (2022)

健康経営への取り組み

いい生活は7年連続で「健康経営優良法人（大規模法人部門）」に認定されています



2026
健康経営優良法人

KENKO Investment for Health

大規模法人部門

7年連続
認定

健康経営宣言

推進目的

「従業員一人一人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で、従業員の活力およ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げる」ことを目指します。

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、産業医および健康保険組合と連携しながら、健康経営を推進しています。

戦略マップ・健康施策の取り組み状況など

<https://www.e-seikatsu.info/sustainability/Healthmanagement.html>

企業調査アナリストレポートのご紹介

2026年6月
更新

初めて当社を知った方でも

ビジネスに関し網羅的に
ご理解いただけます



株式会社フィスコによる企業調査レポートは以下のURLから全編ダウンロードできます
<https://www.fisco.co.jp/wordpress/wp-content/uploads/FISCO/e-seikatsu20260615.pdf>

全上場企業ホームページ充実度ランキングに選出



2025年度 スタンダード市場部門 「優秀サイト」に選出

当社コーポレートサイト（<https://www.e-seikatsu.info/>）

✓ 3つの評価軸

分かりやすさ

使いやすさ

情報の多さ

- 日興アイ・アール株式会社が、**全上場企業3,937社**のホームページに関する**情報開示の充実度**を調査
- 客観的な3つの視点ごとに168項目を偏差値化、その平均を総合ポイントとして評価を実施し、ランキングとして発表
- 2003年度以降毎年発表され、今年度で23回目となる実績のある表彰
- 当社は2025年度「スタンダード市場部門：優秀サイト（30社）」に選出
- 2022年度「スタンダード市場部門：最優秀サイト」選出、2023年度「スタンダード市場部門：最優秀サイト」選出に続く3回目の選出

（注）日興アイ・アール株式会社「全上場企業ホームページ充実度ランキング」（<https://www.nikkoir.co.jp/rank/rank.html>）

会社概要

創業	2000年1月21日			
資本金	628,411,540円（2026年3月末日現在）			
上場取引所	東京証券取引所 スタンダード市場（3796）			
取引銀行	りそな銀行 みずほ銀行 三井住友銀行 三菱UFJ銀行 千葉銀行 三井住友信託銀行 三菱UFJ信託銀行			
従業員数	221名（2026年6月末日現在）			
ガバナンス体制	監査等委員会設置会社			
役員	代表取締役会長	中村 清高	社外取締役（独立役員）監査等委員	伊藤 耕一郎
	代表取締役社長 CEO	前野 善一	社外取締役（独立役員）監査等委員	神村 大輔
	代表取締役副社長 CFO	塩川 拓行	社外取締役（独立役員）監査等委員	池澤 正光
	代表取締役副社長 COO	北澤 弘貴		
	専務取締役 CTO	松崎 明		
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		
	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		
	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		
	名古屋支店	〒450-6419 愛知県名古屋市中村区名駅3-28-12 大名古屋ビルディング		

免責事項

- 本発表において提供される資料及び情報は、当社グループの経営方針や財務情報をご理解いただくものであり、当社株式の購入、売却等の投資勧誘を目的にしたものではありません。
- 当資料に掲載している情報については細心の注意を払っておりますが、その正確性、最新性、有用性その他一切の事項に関していかなる保証も行うものではありません。当資料に掲載した情報に誤りがあった場合や、第三者によるデータの改ざん等があった場合において、そのために生じたいかなる損害に対しても当社は一切の責任を負いません。
- 当資料に掲載している情報の一部には、現時点における当社の計画、戦略、将来の業績見通しに関する記述を含みます。当該記述は現在入手可能な情報の分析及び経営者の判断に基づくものであり、潜在的なリスクや不確実性を内包しております。将来の業績は経営環境の変化等により、実際の結果と異なる可能性があります。また将来の見通しに関する記述は、発表日以降の事実等に基づいて随時修正または更新されるものではありません。

近日
公開

本日の説明会の内容について

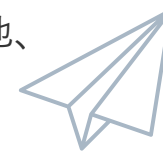
近日中にログミーファイナンスの「決算説明会ログ」に書き起こしの掲載を予定しております。

<https://finance.logmi.jp/companies/1173>



IRニュースメール

「月次概況（速報）」にて、毎月の売上高やその他、当社のさまざまなIR情報をお知らせします。



https://www.e-seikatsu.info/IR/irNewsMail/irNewsMail_inquiry.html

決算数値データ

当社「IRライブラリー」からダウンロードできます。



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

機関投資家・アナリスト向け

ご希望の方にはご案内メールをお送りいたしますので下記からのお問い合わせください。

<https://www.e-seikatsu.info/ask/irinquiry/form.html>

1on1ミーティング

ご依頼はいつでもお受けしています

オンライン決算説明会

各四半期ごとに開催



不動産市場に、テクノロジーを

いい生活