

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

統合報告書 2022

2021.04.01 » 2022.03.31





代表取締役社長 CEO
前野 善一

代表取締役会長
中村 清高

代表取締役副社長 CFO
塩川 拓行

代表取締役副社長 COO
北澤 弘貴

ごあいさつ ステークホルダーの皆様へ

代表取締役社長 CEO 前野 善一

皆さまには平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

当社グループは、「テクノロジー×不動産」という新しい市場領域において、不動産取引をデジタル化で進化させるシステムを企画、開発し、クラウド・SaaSとして提供することで不動産業のDXを支援する事業を展開しております。

不動産は、多くの人にとって人生で最大の支出先ですが、①取引当事者間の情報格差（非対称性）が大きい、②市場における情報の透明性・正確性が不十分、③取引プロセスの多くでアナログさが残っており不便、等、解決すべき課題が多く、ITを活用することで不動産会社及び消費者の利便性向上余地が大きい市場であります。

当社グループは、こうした大きなポテンシャルを秘めた不動産の市場において、ITをフル活用したイノベーション創出に踏み出すことからスタートいたしました。

2022年には創業時に定めたミッションとビジョンの再定義を行い、当社グループが社会に提供する価値を見つめ直し、コーポレートロゴを含むブランドのリニューアルを実施し、不動産市場の未来への思いを新たにいたしました。顧客である不動産会社の業務効率化は、不動産会社の顧客である消費者の利便性向上につながり、より良い不動産市場の実現に直結すると確信し、その実現に向けて日々前進しております。

解決すべき課題が多い不動産市場は、ITによって大きく進化する可能性に満ちた市場です。今後も「不動産テック」領域のリーディングカンパニーとして、不動産市場の利便性の向上と発展に貢献し、社会の課題を解決する企業として社会の発展に貢献してまいります。





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

心地いい暮らしが循環する、
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、生活に調和する暮らしを。

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暮らしを。

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暮らしを。

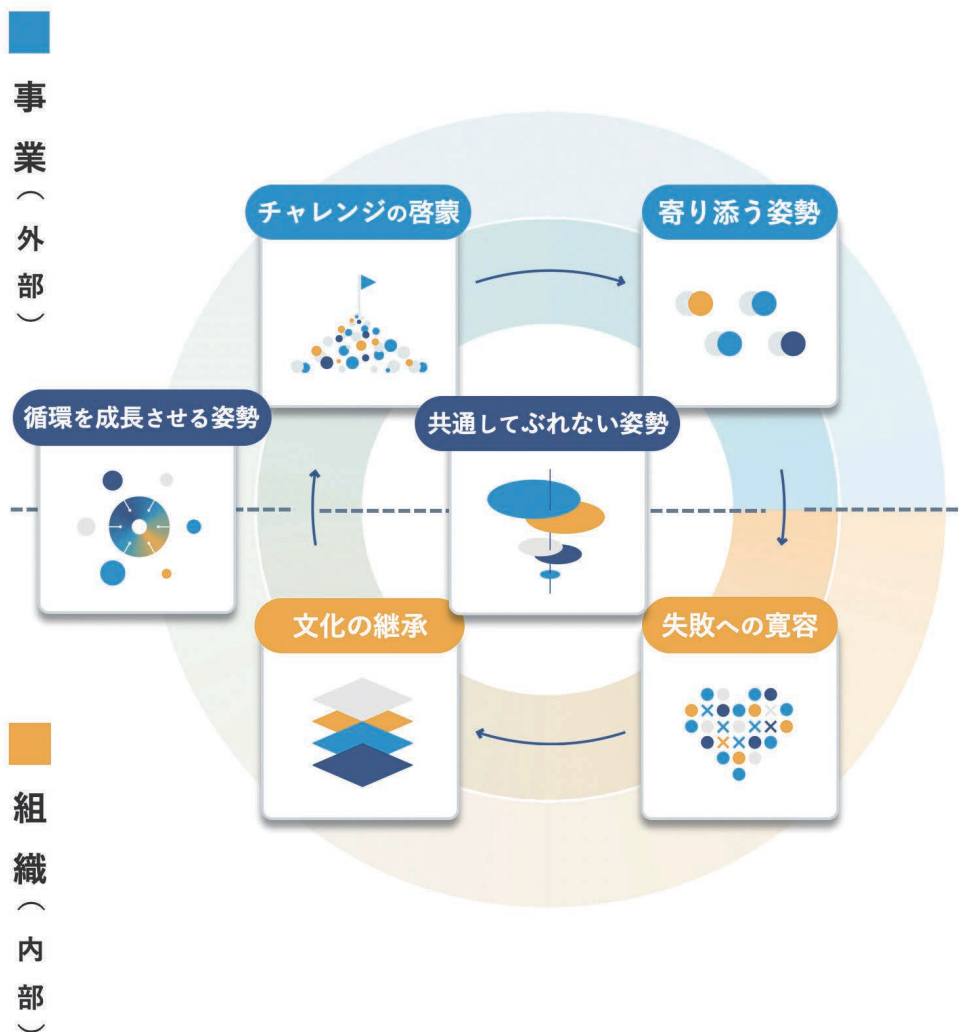
わたしたちは、早くから不動産マーケットの最適化に貢献し、
データと信頼を積み重ねてきました。
新しいスタンダードをお客様とともに創造するために。

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、
暮らしを手助けする「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。

暮らしが変わるとき、暮らしがつづくとき。
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。

心地いい暮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



チャレンジの啓蒙 新たなスタンダードを定着しつづけよう

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に、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 ラインナップ

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。

中央に「不動産プラットフォーム」群があり、それを「業務クラウド」群が取り囲む構造となっています。

不動産プラットフォームは、不動産市場に参加するさまざまなプレイヤーをつなぐことで情報流通を加速させ、新たなビジネス機会を創出します。

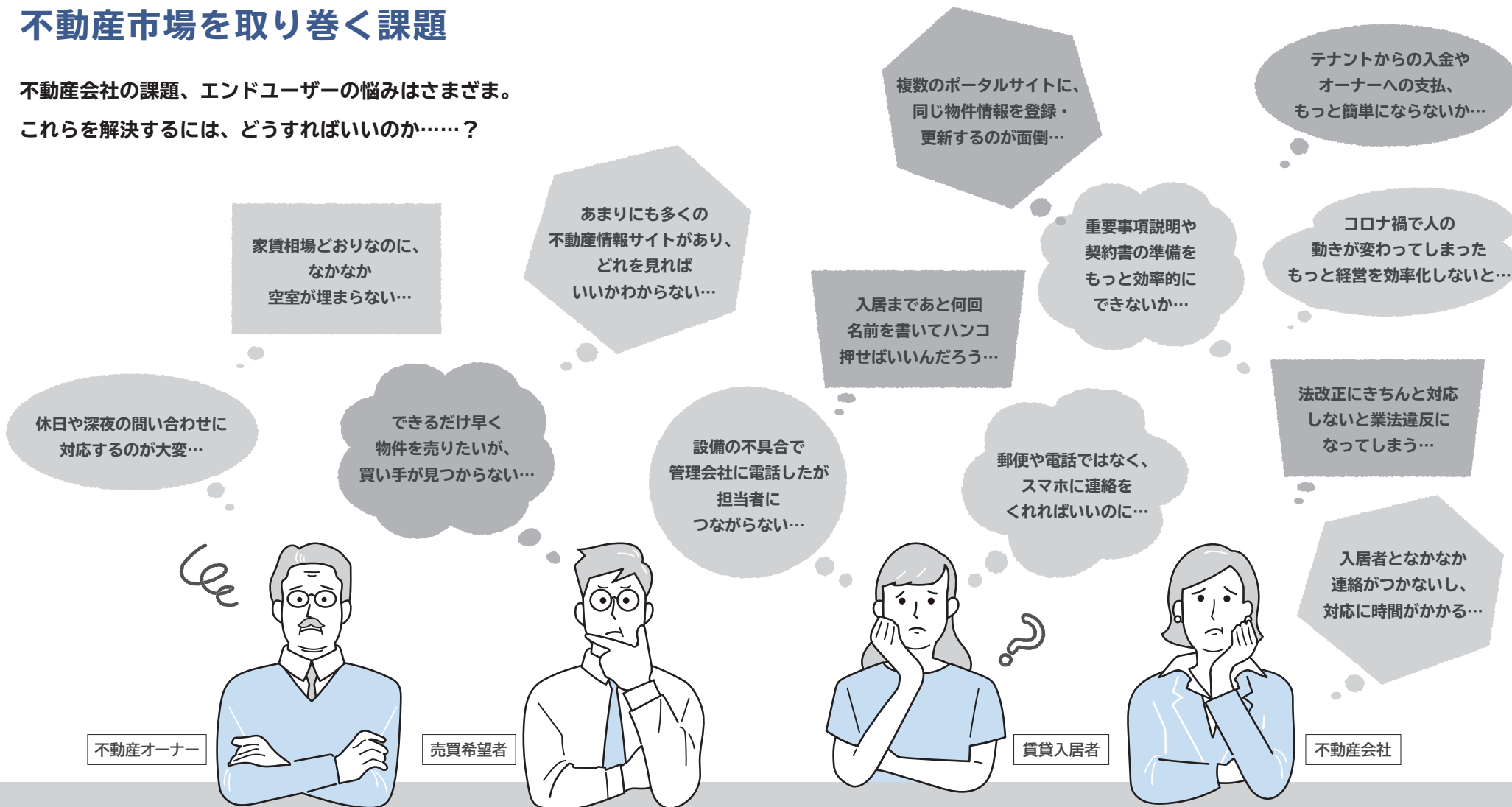
業務クラウドは、不動産会社の業務のデジタル化を促進し、生産性向上に寄与します。

両者が接する境界にはスキマがあり、これらが相互に連携することで、くらしとデータの循環が発生します。



不動産市場を取り巻く課題

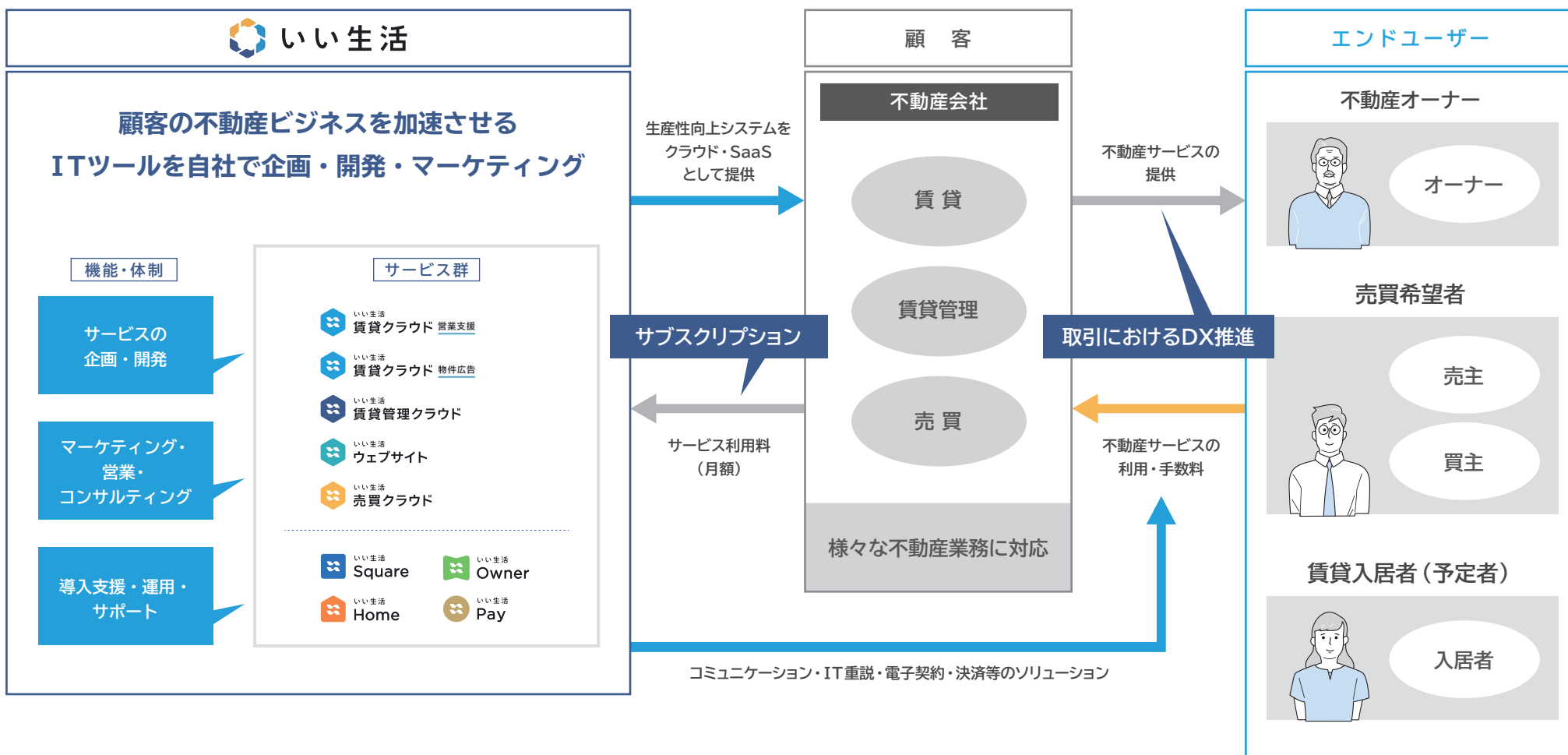
不動産会社の課題、エンドユーザーの悩みはさまざま。
これらを解決するには、どうすればいいのか……？



皆さんの悩み、いい生活がITで解決します！

ビジネスモデル

中小事業者の多い不動産市場に特化、全国の不動産会社のDXニーズに応えるシステムをクラウド・SaaS、サブスクリプション（月額利用料）で提供しています。



不動産市場の特性に合う SaaS・サブスクリプションビジネス

「テクノロジー×不動産領域」=不動産テック (Real Estate Tech) がいい生活の事業領域です。いい生活は、業界特化型、パーティカルSaaS (垂直型SaaS) を展開する数少ない上場企業です。

不動産市場は全ての人の生活に直結する大変重要な市場。その市場が今、テクノロジーの力で大きく進化しようとしています。不動産市場はGDPの約12%を占める「国内最大規模の産業」で、全国で12万を超える事業者から成る市場ですが、中小事業者が多く、IT化はまだこれからという状況です。

そういう市場に「IT」を届けるにはどうしたら良いか。私たちの答えは、

必要なシステムをクラウド・SaaSとして、サブスクリプション (継続課金) モデルで利用してもらうということでした。

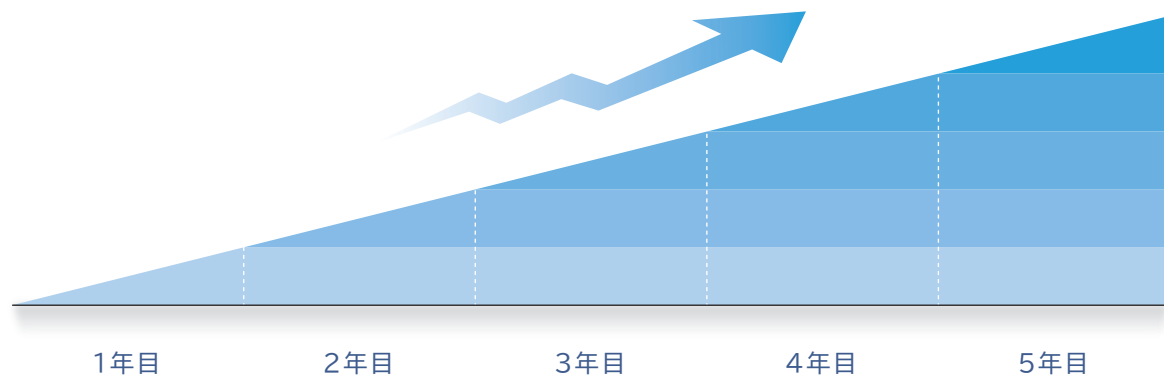
私たちのサービスは、取引のデジタル化・情報の高度化・大量のデータを活用した不動産データアナリティクス等、不動産会社の業務効率化を支援し、不動産会社の顧客であるエンドユーザーによりスムーズな取引エクスペリエンスを提供し、市場に革新をもたらします。

私たちはテクノロジーで「不動産市場の未来を変革する」先駆者でありたい、そう考えています。

サブスクリプション (継続課金) モデル

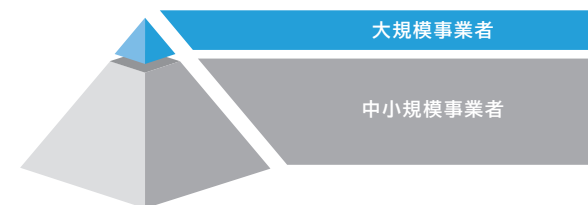
継続的・安定的に積み上がる収益モデル

当社の収益モデルは、システム利用料を月額継続課金で受領するサブスクリプションモデルであり、継続的・安定的に収益が積み上がるストック収入モデルです。



不動産市場の特性

中小規模事業者が圧倒的多数



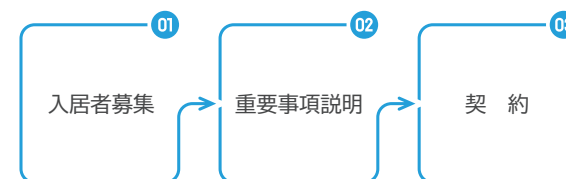
全国各地に広く所在



宅地建物取引業者
約128,000

※2022年3月末時点

各社とも業務フローは法定で類似



価値創造プロセス

ミッションとビジョンに基づき、社会課題の解決と利益創出を両立し、すべてのステークホルダーにとって価値創造を実現します。

社会の変化や課題

不動産市場における情報格差・非対称性

エンドユーザーの利便性向上ニーズの増大

不動産会社のDXニーズ拡大

コロナ禍での住宅需要の変化

不動産ストック・住宅資産価値劣化

空き家問題

インプット (主な経営資源)

人的資本

開発エンジニア	65名
マーケティング、セールス	61名
カスタマーサクセス&サポート	26名
導入・運用支援	15名
コーポレート	14名
合計	181名

無形固定資産 (ソフトウェア)

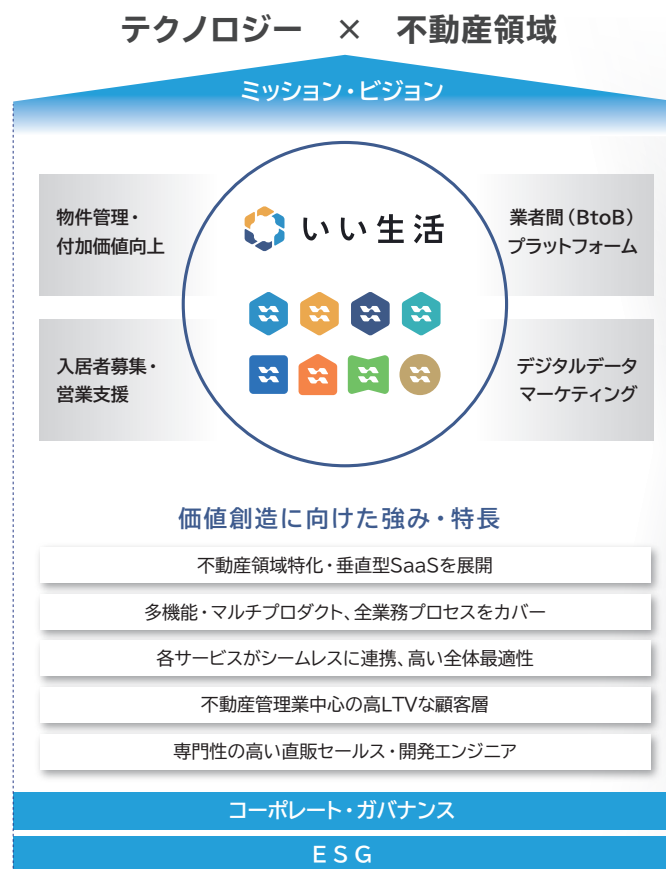
総資産に占める比率	53.1%
無形固定資産投資	424百万円

知的資本

特許登録件数	2件
商標登録件数	23件

※数字は2022年3月期
あるいは3月末時点

経営戦略/事業活動



アウトプット

連結売上高
2,434百万円

連結EBITDA
600百万円

連結営業利益
165百万円

連結当期純利益
106百万円

有料課金法人数
1,457法人

利用店舗数
4,406店舗

平均月額利用単価 (ARPU)
119千円

サブスクリプション
売上高比率
84.4%

サブスクリプション
粗利率
60.0%

MRR解約率
△0.68%

※数字は2022年3月期
あるいは3月時点

アウトカム

情報格差を軽減、
情報の量的・
質的改善で取引が活性化

不動産会社のDXを推進、
業務効率化を実現

取引における
利便性向上を実現

テクノロジーと心で、
たくさんの
「いい生活」を。

不動産市場に不可欠な
情報インフラとしての
地位確立

良質な不動産・
住宅資産ストックの形成

非対面・ペーパーレス化で
環境負荷の低い
不動産業の実現

持続可能性・成長性

いい生活は、事業そのもので社会課題の解決を目指しています。

いい生活は、「テクノロジーで不動産市場をより良いものに」というミッション（使命、存在意義）を掲げ、事業そのもので社会課題の解決を目指しているIT企業です。日本のスモールビジネスの代表格である不動産業に対し、業務のデジタル化機会を提供し、エンドユーザーの利便性ニーズに叶う魅力ある不動産業並びに不動産市場の実現に向け、事業を発展させ










てまいります。

また法令の遵守、コーポレート・ガバナンスを通じて、良き企業市民として社会の発展に貢献してまいります（本報告書の「コーポレート・ガバナンス」をご覧ください）。

いい生活は、上記ミッションの実現に加え、以下の分野で当社ならではの

役割を果たしてまいります。事業の方向性とESG、SDGsへの取り組みのベクトルを合わせ、引き続き事業のそのもので様々な社会課題へとアプローチしてまいります。

SDGsへの取り組み

いい生活のマテリアリティ		関連するゴール
<p>変化をもたらす人材の創出</p> <ul style="list-style-type: none"> 高度IT人材の創出 新しい働き方を推進 多様、多彩な人財に活躍の場を提供 		  
<p>社内に付加価値をもたらす革新的かつ高品質なサービスを</p> <ul style="list-style-type: none"> 社会的付加価値の高いサービスの創出 継続的な品質の向上 情報セキュリティの重視 		 
<p>事業を通じた住環境への貢献</p> <ul style="list-style-type: none"> IT化による適正な不動産市場の形成 市場の適正化を通じ、全ての人による適切な市場アクセスの確保 ステークホルダーと共に、人と社会を支える基盤としての不動産市場の発展に貢献 		
<p>IT・DXを通じた環境にやさしい、豊かで持続可能な社会の実現</p> <ul style="list-style-type: none"> 環境負荷の低い業務の遂行 ステークホルダーと共に、市場のオンライン化、環境負荷の低い不動産業への貢献 全国に広がるステークホルダーと共に、地域社会の健全な発展への貢献 		  

SDGsとは Sustainable Development Goalsの略で、持続可能な開発目標を指す。2015年9月の国連サミットで採択された、2030年までに持続可能でより良い世界を目指す国際目標。17のゴール、169のターゲットから構成される。

ESGへの取り組み

環境への配慮

・不動産における環境負荷の軽減

不動産業は従来より、紙資源を多用する業界の一つです。当社のサービスは、不動産会社による紙資源利用の抑制を促すサービスであり、当社サービスを広めることは業界全体の紙資源有効利用につながると考えております。

また、当社サービスは、従来の不動産業で当たり前であった、エンドユーザーの移動を前提とした対面での営業活動、また車両等を使った物件の見学等の機会をデジタルで代替することで、コロナ時代に即した不動産業を実現していくものと考えています。

社会的責任

・高度IT人材の創出

当社がIT企業として発展していく上で、価値創造を支える高度IT人材の創出に貢献することは重要なことと認識しており、エンジニアコミュニティへの協賛活動、各種カンファレンスへの協賛、技術力向上を目的とした競技プログラミングコンテストへの協賛活動を行っております。

また、高校生以下が参加する「情報オリンピック」への協賛を通じ、数理情報科学の問題解決能力をもつ学生を見出し、育成し、未来の高度IT人材の創出する活動を支援しています。

・健康経営の推進

全ての従業員の健康が企業の価値創造の基本と位置づけており、「健康経営宣言」を定め、健康維持を企業価値につなげるべく厚生労働省及び経済産業省が認定する「健康経営優良法人」の認定を受けております。

具体的な施策として、インフルエンザ予防接種の会社負担、年齢に応じた一定の健康診断の無償提供、社内マッサージルームの開設及びストレッチ教室の開催等健康増進活動を実施しております。

また従業員が家族の健康管理にも十分な関与が出来るよう、有給の看護休暇を通常の有給とは別に付与しており（子供一人につき年間6日間）、従業員のみなならずその家族の健康にも配慮した経営を行っております。

・育児への支援

社会の構成員として、育児への理解と支援は喫緊の課題であると考えており、育児支援手当の支給等育児中の社員への様々な支援を行っております。子供の小学校入学が、仕事継続のハードルになっている現状（子供の帰宅時間が早くなるのに親の帰宅時間は遅くなる、いわゆる「小1の壁」問題）を踏まえ、法律の要請では3歳までとされる短時間勤務を小学校3年生になるまで認める制度を実施しています。

・大学体育会・部活動への協賛（コミュニティ貢献）

いい生活では、複数の大学体育会・部活動を協賛しています。いわゆる「強豪かどうか」ではなく、学生自身による自主的な運営、いろいろと不足がある中で試行錯誤、工夫を重ねる活動が、事業創造のアナロジーとなっている点に注目し、将来の経営人材の創出になると考え、そのような部活動を支援する活動を継続しております。

「ES WorkStyle」の推進

当社グループは、新型コロナウイルスの感染拡大後の「新常态」に際し、不動産市場においてDXを推進する企業として自らもDX企業として先に進み、市場にイノベーションを起こし、高い生産性で顧客に付加価値を提供できる存在となるために、在宅勤務を軸とした新しいワークスタイル「ES WorkStyle」を推進しています。

「ES WorkStyle」の具体的な施策

- ・全正社員・契約社員（週5日勤務前提）を対象に在宅勤務手当（月額5,000円）を支給
- ・通勤定期代の支給を停止、通勤交通費は全て実費精算にて支給
- ・希望者全員に自宅専用大型モニター及びヘッドセットの貸与・送付
- ・社用スマホを全従業員に貸与、本支店固定電話網の段階的縮減
- ・オフィス内のフリーアドレス対象エリアを段階的に全スペースへと拡大
- ・リモートワーク時の健康相談に外部健康相談窓口の利用を促進

コーポレート・ガバナンスへの取り組み



本報告書P24-26をご覧ください。
こちらでもご覧いただけます。

気候変動に対する取り組みについて

当社グループは、電力等のエネルギーを利用して事業活動を行っており、気候変動が事業活動に大きな影響を与える重要な環境課題であると認識しています。

気候変動による大規模自然災害の発生や環境規制の強化は、当社顧客の事業環境並びに顧客が保有する資産の状況に大きな影響を与える可能性があり、また、電気料金の上昇等当社のサービス提供に関わる運用コストも増大させる可能性があります。

一方、気候変動によって、環境対応住宅、ZEH（ネット・ゼロ・エネルギーハウス）等、低炭素・脱炭素型の住宅・不動産の普及が促され、

- ①エンドユーザによる環境対応住宅への住み替えニーズが高まり、住み替えや修繕に向けた投資が活発になる
- ②エンドユーザの住宅・不動産情報検索における志向性が変化、検索項目の多様化をもたらす可能性があり、多様化された検索ニーズに素早く対応する情報データベース及びSaaSに対する新たなニーズが顕在化する（変化する家探しに対応するデータベースが求められる）

可能性もあり、それらは当社にとっては新たな事業機会につながります。また、当社の顧客である不動産事業者にとっても、対エンドユーザーで環境に配慮したサービス提供が意識されることで、ペーパーレスの一層の推進、省略できる移動の削減（店舗への来訪、物件見学等）、省電力なシステムの利用等を可能にする当社業務支援SaaSの提供機会拡大につながる可能性もあります。

当社グループは、このような認識のもと、ステークホルダーの皆さまと協働し、サプライチェーン全体で、エネルギー消費量並びにCO₂排出量の削減を進めてまいります。

このような気候変動に対する取り組みにおける指針とするため、当社はTCFDに賛同し、またあるべき開示方法について知見を獲得するためにTCFDコンソーシアムに入会をいたしました。コーポレートグループリーダーを主担当とし、定期的に取り締役に取り組み状況を報告する体制としております。

当社グループのCO₂排出量につきましては、インターネット領域を主とする事業特性から、CO₂排出量の算定を国内オフィス4拠点からの排出、提供するインターネットサービスのためのIaaS利用に伴う排出を対象範囲とし、以下のとおり算出しております。

SCOPE1: 0.0t-CO₂

SCOPE2: 63.5t-CO₂ (マーケット基準)

(SCOPE3に関しては、今後算定・開示に向けて準備を進めております。)

社内における取り組みとしては、

- ①社内文書の電子化に伴う紙資源利用機会の削減
- ②オフィス内（当社への郵送物等）の文書廃棄には、専用のリサイクルボックス「保護（まもる）くん」（株式会社日本パープル）を利用し、機密保持とリサイクルを両立
- ③通常のFAXを廃止、ウェブ送受信に限定することで印刷と紙資源利用の省略



- ④遠隔地の顧客対応等でウェブ会議を推進し、出張機会の抑制

等を推進しており、引き続き、業務の効率化と環境への配慮の両立を目指した事業の運営を進めてまいります。

CO₂排出量の開示は、2022年3月期からの取り組みということもあり、削減に向けた目標値の設定については、今後のトレンドを注視しながら適切に設定してまいりたいと考えております。

TCFD | TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES



健康経営宣言

株式会社いい生活では、従業員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することが、企業としての成果を最大化し、成長・発展につながると考え、「健康経営宣言」を制定いたしました。

従業員の健康は企業として重要な経営課題のひとつであります。当社のミッションである「ITの力で不動産市場をより良いものに」を実現するためには、まず、当社が持続的企業として成長していくことが必要で、そのためには従業員一人ひとりが心身共に健康で、生き活きと仕事ができる環境が必要です。今後とも、ミッションとビジョンの実現に不可欠なものとして、従業員の健康保持・増進に向けた取り組みを推進してまいります。

<取り組みのご紹介>

・定期健康診断の受診促進

定期健康診断の受診を促進しています。

・オフィス内完全禁煙

オフィス内は完全禁煙であり、受動喫煙のリスクを排除しております。

・過重労働対策

毎週水曜日をノー残業デーと定め、定時退勤を呼び掛けています。またそれ以外の日も遅くとも20時までの退勤を奨励しています。また月の半ばに時間外勤務の状況をアラートという形で管理職に共有、偏りのない仕事の配分に周囲も支援できる環境を作っています。

・マッサージルームの設置

肩こりや腰のほりを予防あるいは早期に解消できるように鍼灸師が常駐し、業務時間内にマッサージを受けることが出来ます。また、ストレッチ指

導、健康維持レターの発信等も行っており、社内健康維持の基点として機能しております。

・感染症予防（インフルエンザ予防接種の希望者への無償提供）

毎年、インフルエンザ流行に先駆けて全社で予防接種を希望者に無償で提供しています。本社ではクリニックの医師の方にオフィスに出張していただき、業務時間中に受診・接種できる環境を提供しています。

・メンタルヘルスケア・ストレスチェック

こころの健康増進のため、全従業員を対象とした、年に1回の法定ストレスチェックをはじめ、産業医によるカウンセリングを行っております。また新卒で入社するメンバーには社会人基礎研修の一環としてセルフケア、ストレスコーピング研修を実施しております。

・健康維持に向けた取り組み

本支店には無料のウォーターサーバーを完備、福利厚生向上とともに、夏の熱中症対策、冬場の乾燥防止・感染症予防にも役立っています。また腰痛になりにくいメッシュバックの高機能チェアを全社で利用、加湿器の設置等健康維持に配慮したオフィス環境づくりを心がけております。

・リフレッシュスペースの設置

社内には様々な用途に対応する「リフレッシュスペース」を設置、丸テーブルを中心とした協力的なコミュニケーションを取りやすいレイアウトとしており、チームミーティングやランチ休憩等に利用されています。またサークル活動等にも自由に利用できます。

・家庭内の健康への配慮

従業員の家庭内の健康への配慮として、子一人につき年間6日間の看護

休暇制度を「有給」としております（通常の有給に加えて取得可能）。

<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」のメンバーが推進業務を担います。

「健康経営優良法人2022（大規模法人部門）」に認定

優良な健康経営を実践している法人として、経済産業省と日本健康会議により「健康経営優良法人2022」（大規模法人部門）に認定されました。



2022
健康経営優良法人
Health and productivity

認証取得・協賛活動

経済産業省が定める「DX認定取得事業者」に認定

経済産業省が定める「DX認定」制度に基づき、「DX認定取得事業者」に認定されました。



いい生活のクラウドサービスの品質と安全性

当社のクラウド・SaaSを多くのお客様に安心してお使いいただくために、外部機関からの評価・認証を取得しております。また、サービスレベルの更なる向上のために「ISMSクラウドセキュリティ認証」も取得しております。

ISMS (ISO27001)

情報セキュリティの国際規格です。当社は2006年に会社全体で取得しています。

ISMS (ISO27017)

クラウドセキュリティの国際規格です。「ESいい物件One」は2017年に取得しています。

ITSMS (ISO20000)

ITサービスマネジメントの国際規格です。当社は2009年に会社全体で取得しています。



JQA-IT0109/IM1946/IC0087



日本情報オリンピックへの協賛

当社は、プログラミングに興味を持つ学生が増え、未来のIT業界を盛り上げるとともに、共に成長できる学生を応援するために、日本情報オリンピックに協賛しています。

国際情報オリンピックについて

日本情報オリンピック (JOI=Japanese Olympiad in Informatics) は、高等学校2年生までの競技プログラマー日本一を決める大会です。第21回日本情報オリンピック (JOI 2021/2022) は、第34回国際情報オリンピック インドネシア大会 (IOI 2022) へ派遣する日本代表選手選考会を兼ねています。

国際情報オリンピックは、生徒・学生を対象として、数理情報科学の問題解決能力をもつ人材を見だし、その能力の育成を助け、また、各国の選手・教育者同士の国際交流を図ることを目的としています。

1989年にブルガリアのプラハツで第1回が開催されて以来毎年行われ、2018年の第30回大会は、日本で開催されています。

大会の参加資格は「大会開催前年の9月から12月にかけて代表となる国の中等教育機関に在籍し、大会開催年の7月1日に20歳以下であること」とされています。



第33回国際情報オリンピック (IOI 2021) 日本代表選手団

パートナーシップ構築宣言

当社は、サプライチェーンの取引先の皆様や価値創造を図る事業者の皆様との連携・共存共栄を進めることで、新たなパートナーシップを構築するため、以下の項目に重点的に取り組むことを宣言します。

1. サプライチェーン全体の共存共栄と規模・系列等を超えた新たな連携

直接の取引先を通じてその先の取引先に働きかける（「Tier N」から「Tier N+1」へ）ことにより、サプライチェーン全体での付加価値向上に取り組むとともに、既存の取引関係や企業規模等を超えた連携により、取引先との共存共栄の構築を目指します。その際、災害時等の事業継続や働き方改革の観点から、取引先のテレワーク導入やBCP（事業継続計画）策定の助言等の支援も進めます。

（個別項目）

- ・ サプライチェーン全体の情報共有や見える化を促進し、関係する取引先との業務効率の向上を推進します。

2. 「振興基準」の遵守

親事業者と下請事業者との望ましい取引慣行（下請中小企業振興法に基づく「振興基準」）を遵守し、取引先とのパートナーシップ構築の妨げとなる取引慣行や商慣行の是正に積極的に取り組みます。

① 価格決定方法

不合理な原価低減要請を行いません。取引対価の決定に当たっては、下請事業者から協議の申入れがあった場合には協議に応じ、労務費上昇分の影響を考慮するなど下請事業者の適正な利益を含むよう、十分に協議しま

す。取引対価の決定を含め契約に当たっては、親事業者は契約条件の書面等による明示・交付を行います。

② 手形などの支払条件

下請代金は、下請法等の定めに従い、適切な支払い条件にて現金で支払います。

③ 知的財産・ノウハウ

知的財産取引に関するガイドラインや契約書のひな形に基づいて取引を行い、片務的な秘密保持契約の締結、取引上の立場を利用したノウハウの開示や知的財産権の無償譲渡などは求めません。

④ 働き方改革等に伴うしわ寄せ

取引先も働き方改革に対応できるよう、下請事業者に対して、適正なコスト負担を伴わない短納期発注や急な仕様変更を行いません。災害時等にお

いては、下請事業者に取引上一方的な負担を押し付けないように、また、事業再開時等には、できる限り取引関係の継続等に配慮します。

3. その他（任意記載）

- ・ 電子契約、請求書の電子化等業務の効率化につながる取引プロセスを提供します。
- ・ 当社の健康経営への取り組み等を要望に応じて情報を共有し、支援します。



多様な人材の活躍を支える制度

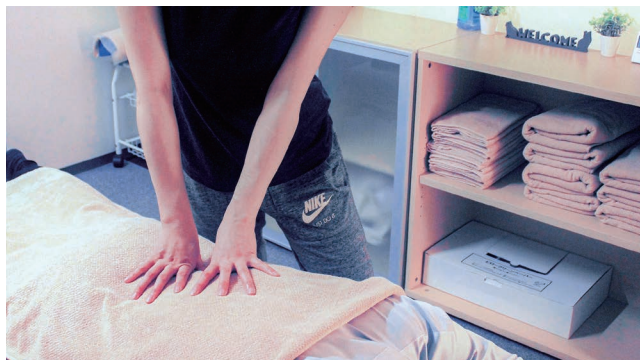
資格取得支援制度

当社では、会社が必要と認めた様々な資格の取得に関して、会社から書籍代（1資格につき上限5,000円まで）及び受験料全額を補助する仕組みがあります。

また宅地建物取引士の免許取得に必要な費用（受験・講習・登録費用）を全額費用補助するとともに、宅建士資格取得者には月額1万円の資格手当を支給しています。

マッサージルーム

メンバーが心身ともにリラックスした状態で仕事ができるよう、鍼灸師が常駐してマッサージルームを社内にて運営しています。従業員は勤務時間中に施術を受けることが可能です。



マッサージルーム

健康診断・インフルエンザ予防接種

社員の健康管理・維持のため、毎年1回健康診断を実施、インフルエンザ予防接種（季節性）は全額会社負担で実施しています。

従業員持株制度

社員も会社のオーナーになることを促進、また資産形成のサポートするため、拠出額の30%を会社が上乘せ・補助しています（従業員の約7割が加入）。

有給看護休暇

通常の有給休暇に加えて、家族の看病等で就業が難しい場合に、子一人につき年間6日間付与されます（法定は無給）。

育児支援手当

扶養する子供一人につき月額3万円の育児支援手当を子供が18歳になるまで支給、社員の子育てをサポートします。

育児時短勤務

法定の3歳までに加えて、子どもが小学校3年生修了まで、時短勤務を続けることができます。勤務時間帯の選択肢も法定より多く揃え、育児と仕事の両立を支援しています。

在宅勤務制度

育児や介護の事情で出社が困難な社員には、在宅勤務が認められています。

メンター制度

新入社員1名に対し1名のメンターがつき、業務や技術の習得をサポートします。

オープンコミュニケーション

情報共有を円滑に行うため、Slack等のツールを利用しながら、誰でも参加・発言できる環境でのコミュニケーションを大事にしています。

リフレッシュスペース

ちょっと一息つきたいとき、黙々と仕事をしたいとき、ミーティングしたいとき、お茶やコーヒーを淹れたいとき、ランチスペースとして…etc、自由に使ってもらえるフリースペースがあります。



リフレッシュスペース

ESGデータ

	2018年3月期 (2017年度)	2019年3月期 (2018年度)	2020年3月期 (2019年度)	2021年3月期 (2020年度)	2022年3月期 (2021年度)	
S	連結従業員数 (人)	148	158	155	170	181
	男性従業員比率 (%)	74.3%	70.3%	71.6%	65.9%	66.9%
	女性従業員比率 (%)	25.7%	29.7%	28.4%	34.1%	33.1%
	女性管理職比率 (%) ※1	8.33%	7.41%	9.09%	8.33%	8.00%
	取締役占到める女性比率	0%	0%	0%	0%	0%
	障がい者雇用率 (%) ※2	0%	0.63%	0.65%	0.59%	0.55%
	従業員1人当たりの平均月間残業時間 (時間/月)	28.43	22.19	24.93	19.98	25.87
	有給休暇取得率 (%)	69.8%	61.9%	69.6%	68.9%	64.9%
	育児休業取得者数	3	1	3	1	1
	育児休業取得率 (%) ※3	38%	13%	50%	100%	50%
	育児休業復職者数	0	3	1	2	1
	育児休業復職者比率 (%) ※4	—	100%	100%	67%	100%
	育児を理由とする短時間勤務制度 利用者数	3	3	4	5	5
	離職率 (%) ※5	10.8%	12.0%	15.3%	7.6%	10.7%
	ストレスチェック受検率 (%)	96.1%	93.0%	97.6%	97.0%	100.0%
高ストレス者数 (人)	18	26	20	22	17	
定期健康診断受診率	94%	95%	100%	100%	100%	
在宅勤務比率 (%) ※6	—	—	—	77.7%	62.3%	
G	サービス稼働率 (%)	99.95%	99.95%	99.98%	99.80%	100.00%
	取締役会独立社外役員比率 (%)	44.4%	44.4%	44.4%	44.4%	33.3%
	自己資本利益率 (ROE)	1.3%	-0.2%	4.5%	1.2%	6.4%
	配当性向 (%)	162.6%	—	47.4%	169.7%	32.3%

(注) 数字は全てグループ全体、連結ベース

(注) 契約社員、アルバイトは含まない

※1 部長以上の女性人数 ÷ 部長以上の全役職者数

※2 障がい者数 ÷ 全従業員数

※3 育児取得者数 ÷ 子が生まれた社員 (男性含む)

※4 2016~2017年度は育児社員なく、復職社員なし

※5 離職者数 (4/1~3/31) ÷ 統計年度期初4/1時点の全従業員数

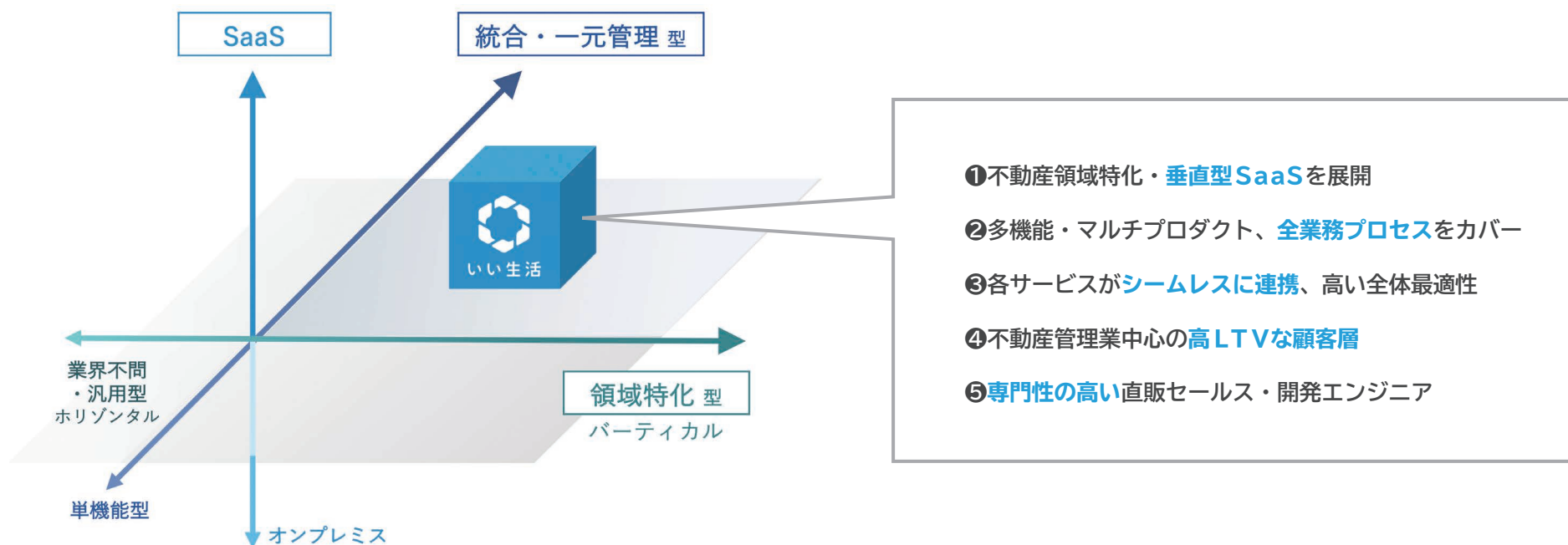
※6 2020年度：2020年10月~2021年3月

事業戦略

不動産業務を網羅、フルラインアップのパーティカルSaaSを展開。

当社グループは、ミッションとビジョンの実現に向け、ビジネスモデルを実行していく上で、以下のような優位性を保持しています。

いい生活のポジショニングと競争優位性



市場特化 × SaaS × 一元管理 = 持続的競争優位

情報流通の核となり得るポジション

サービスに関するくわしい情報は当社サービスサイトをご覧ください



不動産業務を全て網羅するSaaSプロダクト群を展開

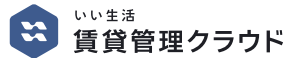
不動産取引のあらゆる場面に対応したSaaS群で「シームレス化」を加速



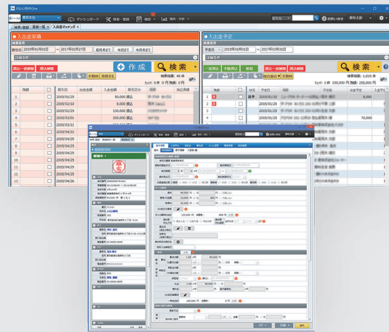
サービスの紹介

不動産市場のDXを推進するサービスを続々とリリースしています。

業務クラウドシリーズ



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



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

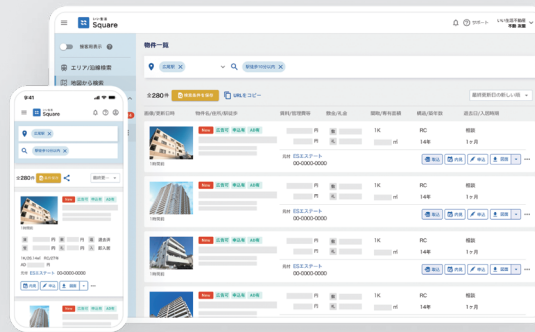
- ・オーナー向け重要事項説明
- ・管理受託契約、賃貸借契約管理
- ・家賃管理、収支報告、定期報告作成

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

不動産プラットフォーム



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、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



- ・各管理会社が利用する当社SaaSから直接リアルタイムに情報を連動
- ・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

- ・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

不動産プラットフォーム



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

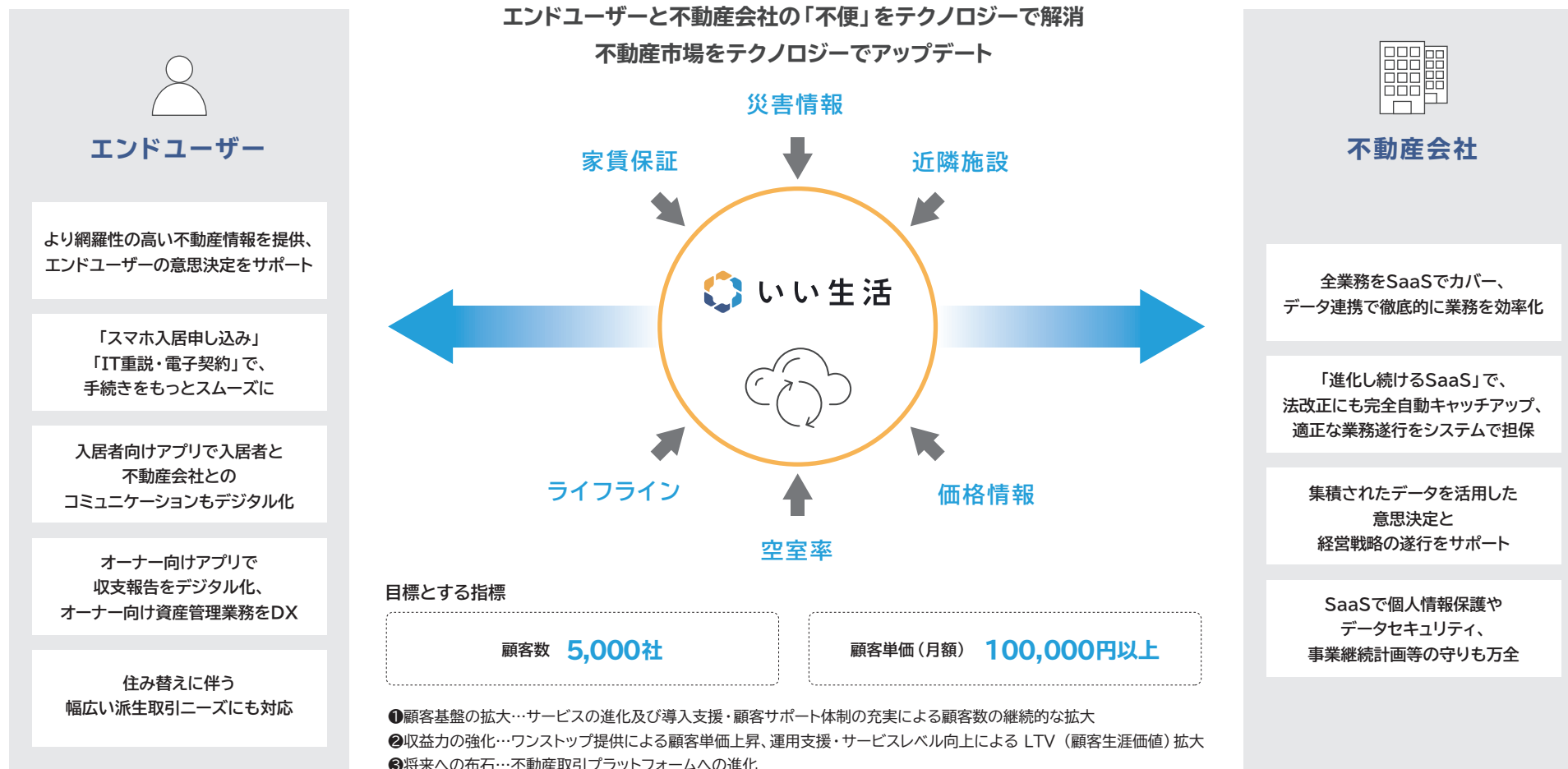
- ・オーナー向けアプリでは収支報告書の一括送信、修繕見積もり、需要事項説明等の送付も可能
- ・入居者向けアプリでは写真や動画で設備状況の連絡が可能、一時金決済や退去申請等も可能
- ・スマホ完結の決済機能も搭載

サービスに関する詳しい情報は当社サービスサイトをご覧ください



いい生活の将来像

業務支援クラウド・SaaSを媒介として、不動産に関するあらゆるデータが集積されたクラウド上のデータ・プラットフォームを目指しています。



成果と重要な成果指標

当期の経営成績の概況

当社グループは、「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、「心地良い暮らしが循環する、社会のしくみをつくる」というビジョンを掲げ、不動産業並びに不動産市場における様々な課題を解決するシステム・アプリケーションを企画・開発し、利用期間に応じて料金をお支払いいただく（継続課金モデル、サブスクリプション）クラウド・SaaSとして提供することで、不動産業並びに不動産市場のデジタルトランスフォーメーション（DX）を支援する事業を展開しております。

当連結会計年度においては、「ESいい物件One」シリーズ等の新規顧客の獲得や既存顧客へのアップセル/クロスセル等が好調に推移し、売上高は2,434,354千円（前年同期比9.9%増）と、前年同期より219,805千円の増収となりました。

また、サブスクリプションの顧客数は当連結会計年度末時点で1,457法人（前年同月1,427法人）となり、平均月額単価^{*1}については、3月実績約119,700円/法人となり、サブスクリプション粗利率^{*2}は当連結会計年度において約60.0%（前年同期約55.6%）となりました。

当社クラウド・SaaSを運用するサービスインフラ基盤につきまして、前年同期と比較してIaaS（Infrastructure as a Service）の利用料等が増加した一方、前期末をもって利用終了した自社データセンター等に係る費用等は減少いたしました。その結果、売上原価は988,103千円（前年同期比1.0%増）となりました。新卒を中心とした積極的な採用によるマーケティング・セールス・サポート体制の拡充により、それらの活動に係る人件費等が

増加いたしました。また、更なる顧客数の増大並びに売上成長に備えた将来への投資として、販売・顧客管理等の基幹業務システムの刷新を開始しており、当該プロジェクトに係りクラウド・SaaS利用料等が増加いたしました。その結果、販売費及び一般管理費は1,280,747千円（前年同期比9.8%増）となりました。

以上の結果、当連結会計年度におけるEBITDAは600,391千円（前年同期比17.7%増）と前年同期より90,309千円の増益、営業利益は165,503千円（前年同期比138.4%増）と前年同期より96,094千円の増益となりました。

なお、当社グループの開示上の報告セグメントは「クラウドソリューション事業」の単一セグメントであるため、セグメントの業績については記載を省略しております。

当期の財政状態の概況

（資産）当連結会計年度末における資産合計は、2,187,542千円となり、前連結会計年度末から213,630千円の増加となりました。主な増加要因は、現金及び預金の増加201,904千円等であります。

（負債）当連結会計年度末における負債合計は476,091千円となり、前連結会計年度末から141,178千円の増加となりました。主な増加要因は、顧客から前払いで受領しているクラウド・SaaS月額利用料の増加に伴う前受金の増加100,128千円、未払法人税等の増加44,424千円等であります。

（純資産）当連結会計年度末における純資産の残高は1,711,451千円となり、前連結会計年度末から72,452

千円の増加となりました。これは、親会社株主に帰属する当期純利益の計上による増加106,959千円、及び配当金実施に伴う利益剰余金の減少34,507千円によるものであります。

当期のキャッシュ・フローの概況

当連結会計年度の現金及び現金同等物の期末残高は、前連結会計年度末と比べて201,904千円増加し、731,644千円となりました。各キャッシュ・フローの状況とそれらの主な要因は次のとおりであります。

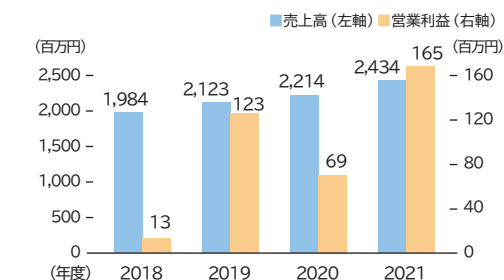
（営業活動によるキャッシュ・フロー）営業活動によるキャッシュ・フローは、675,563千円の増加（前年同期458,312千円の増加）となりました。主な収入の要因は、減価償却費434,887千円、税金等調整前当期純利益165,670千円、及び前受金の増加100,128千円等であります。

（投資活動によるキャッシュ・フロー）投資活動によるキャッシュ・フローは、439,273千円の減少（前年同期443,428千円の減少）となりました。主な支出の要因は、自社クラウド・SaaSの新規開発・機能拡充等に係る有形・無形固定資産の取得による支出424,956千円等であります。

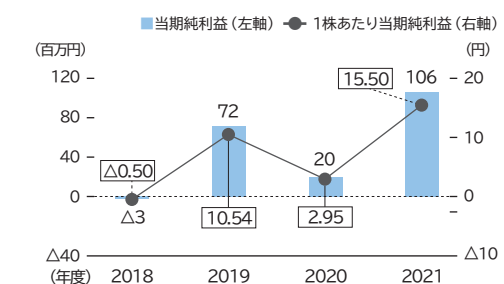
（財務活動によるキャッシュ・フロー）財務活動によるキャッシュ・フローは、34,384千円の減少（前年同期80,832千円の減少）となりました。支出の要因は、配当金の支払額34,384千円であります。

^{*1}「当月のサブスクリプション売上高」を「当月のサブスクリプション顧客数」で除した数字で、100円未満を切り捨てております。
^{*2}「ソリューション売上」を除く「サブスクリプション売上」のみの粗利率です。

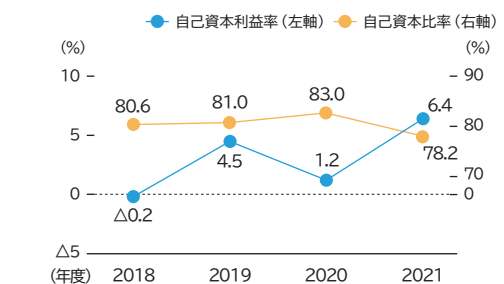
連結売上高・営業利益



親会社株主に帰属する当期純利益



連結自己資本利益率・自己資本比率

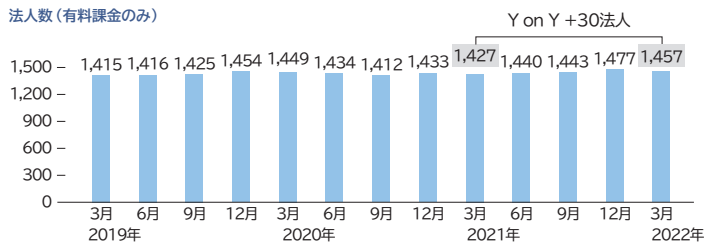




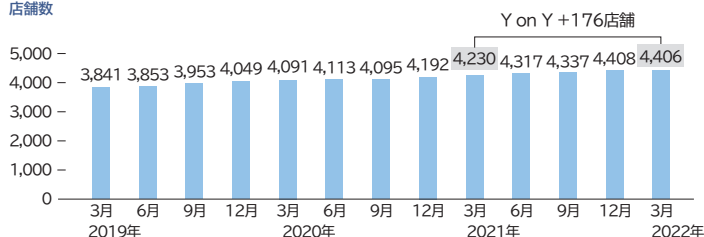
くわしいIR情報はコーポレートサイトをご覧ください

クラウド・SaaS顧客数

法人数(有料課金のみ)



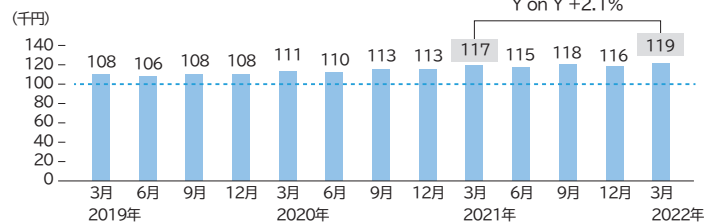
店舗数



※ESいい物件Oneについては法人単位での契約・課金となっており、店舗数については顧客(不動産会社)が利用登録した店舗の総数をカウントしています。

クラウド・SaaSの平均月額単価(ARPU)

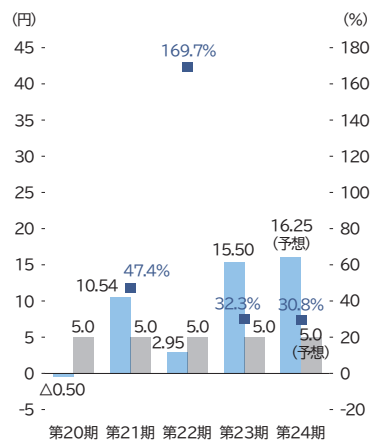
1法人あたり平均月額単価



※皆様にとってより分かりやすい情報開示を行うため2022年3月期より、売上区分を見直した「当月のサブスクリプション売上高」を「当月のサブスクリプション顧客数(法人数)」で除し千円未満を切捨てした数値を表示しております。また、過年度分も前述の算出方法にて再算出し表示しております。

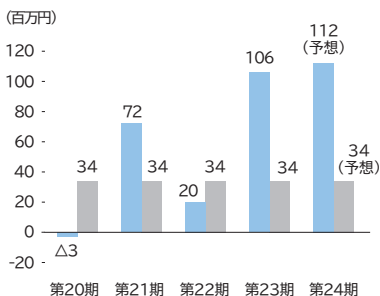
1株当たり情報

■ 1株当たり当期純利益
■ 1株当たり配当額
■ 配当性向



配当総額

■ 当期純利益
■ 配当金総額



※百万円未満は切り捨ててしております。

業績ハイライト

売上高

売上高: **2,434** 百万円
(前期比: 9.9%増)

サブスクリプション
売上高比率: **84.4%**
(前期: 87.2%)

サブスクリプション粗利率

60.0%
(前期: 55.6%)

EBITDA・営業利益

EBITDA: **600** 百万円
(前期比: 17.7%増)

営業利益: **165** 百万円
(前期比: 138.4%増)

ARPU(平均月額単価)

約 **119** 千円
(前年3月: 約117千円)

顧客

有料課金法人数: **1,457** 法人
(前年3月比: +30法人)

サービス利用
店舗数: **4,406** 店舗
(前年3月比: +176店舗)

MRR解約率

△ **0.68%**

※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)

(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は、クラウド・SaaSの月額利用料収入など、解約の申し出がない限り毎月継続的に発生する収益であり、当社のMRR(Monthly Recurring Revenue、月間経常収益)であります。

(注3) ARPU(平均月額単価)は、2022年3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、千円未満を切捨ててしております。

(注4) サブスクリプション粗利率は、「ソリューション売上」を除く「サブスクリプション売上」のみの粗利率です。

(注5) サブスクリプション売上高比率は、クラウド・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6) MRR解約率は、2022年3月に失ったMRR(既存増減含む)を、2022年2月のMRRで除した数値です。

(注7) EBITDA=営業利益+減価償却費

コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社グループは、「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」を掲げ、「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」のもと、不動産市場において必要とされるIT（システム・アプリケーション）を自社で開発し、クラウド・SaaSとして全国の不動産会社向けに提供する事業を展開しています。

この「ミッション」を実現するためには当社がゴーイング・コンサーン（継続企業）として存続することが大前提であり、そのためには本質的な企業価値の継続的な向上が必要不可欠であります。そして企業価値の継続的な向上を図るためには、中長期的に資本コストを上回る利益の創出、並びにキャッシュ・フローの継続的な創出が必要であり、その実現に必要な仕組みとして、より良い経営判断、意思決定を支えるためのコーポレート・ガバナンスの充実が重要と考えております。

また、当社グループが事業を展開する社会的に新しい事業領域においてイノベーションを実現し、継続企業としての競争優位性を築き上げるためには、当社の各組織並びに各個人の自律性が不可欠であります。当社は「ミッション」と「ビジョン」の実現を目指して事業を展開する上での価値基準及び行動規範として「バリュー（P4参照）」を定め、この「バリュー」もガバナンスを有効に機能させるものと位置づけております。

当社グループは、上述のとおり「社会インフラ」たる不動産市場を「ITの力でより良いものにする」という「ミッション」を掲げ、「事業そのもの」で社会的課題の解決に挑んでおります。株主をはじめ顧客、従業員、不動産市場に関わる全ての人を「ステークホルダー」とみなし、それぞれの立場を踏

まえた上で、「ミッション」の実現に向け、公正かつ果敢な意思決定を行うための仕組み作りとしてコーポレート・ガバナンス体制を充実させていく所存です。

コーポレート・ガバナンスコードへの対応

当社グループは、2021年6月に改訂された「コーポレートガバナンス・コード」に対応し、「コーポレートガバナンス・コードに関する当社の取り組み」の改訂を実施しました。「コーポレートガバナンス・コード」の全ての基本原則、原則、補充原則への取り組み状況を開示しています。

コーポレートガバナンス・コードに関する
当社の取り組み



コーポレート・ガバナンス報告書



当社のコーポレート・ガバナンス体制の概要

当社グループは、経営の機動的な意思決定・監督権限を強化し、業務分担と効率的な経営・執行体制の確立を図るために、監査等委員会設置会社形態を採用しております。また、当社グループは、株主に対する受託者責任を踏まえ独立した立場での経営監督機能についても重要と考えており、上場企業グループの役員経験等、高い専門知識と豊富な経験を有している社外取締役を4名選任しております。加えて同社外取締役4名全員を独立役員として指定しており、取締役会等において独立かつ客観的な立場

から適宜意見を述べてもらうことで、当社は実効性の高い経営の監督体制を確保しています。

1. 取締役会

取締役会は、常勤社内取締役（監査等委員である取締役を除く）5名及び社外取締役（監査等委員）4名で構成され、少なくとも月に1回以上開催し、情報の共有及び意思の疎通を図り会社の重要事項を決議するとともに、各取締役の業務執行を監督しております。また、執行役員も出席し、情報の共有及び意思の疎通を図るなど内部統制のより一層の充実に努めております。

2. 経営会議

経営会議は、常勤社内取締役（監査等委員である取締役を除く）、執行役員及び本部長で構成され、迅速な経営判断ができるように、原則として週1回以上開催しております。大小さまざまな経営課題について、議論を行う事で、変化の激しいIT業界に対応し、柔軟な経営戦略を可能とする体制を構築しております。また、常勤の社外取締役（監査等委員）も出席し、本会議に関する重要事項の報告を受ける体制をとっております。

3. 監査等委員会

監査等委員会は、常勤の社外取締役である監査等委員1名及び非常勤の社外取締役である監査等委員3名の計4名で組織されており、以下のような経営監督機能の強化・向上及び他組織との連携を図っております。

<監査等委員会の機能強化に係る取組み状況>

- (1) 内部監査室と連携・協力して、組織内部の監査を実施しております。
- (2) 取締役会、経営会議及びその他重要会議に出席し、重要事項の報告

コーポレート・ガバナンスに関するくわしい情報は
コーポレートサイトをご覧ください。



を受ける体制をとっております。

- (3) 会計監査人からは、監査計画及び年2回の監査結果の報告を受けるなどの連携を図っております。
- (4) 代表取締役及び内部監査室と適宜、意見交換会を実施しております。
- (5) 当社は、監査等委員会が監査等委員会監査をより実効的に行えるよう、監査等委員会を補助する専属の使用人を配置する等それを支える十分な人材及び体制を確保し、内部統制システムが適正に機能する体制を整えております。
- (6) 各監査等委員は、法令、定款違反や株主利益を侵害する事実の有無等の監査に加え、各業務執行取締役、重要な使用人及び部署横断的な内部統制を推進する組織と適宜意見交換を行う等、経営監視の強化に努めております。

4. 内部監査

内部監査体制につきましては、社長直属に内部監査室を設置し、内部監査室長1名及び室員1名の2名体制としております。内部監査室は年度監査計画に基づいて、監査等委員会、会計監査人及びセキュリティ管理責任者と連携・協力し、業務監査を実施しており、業務の適法・適切な運営と内部管理の徹底を図っております。また随時、問題点や今後の課題などを社長に報告する体制にしており、監査等委員会、会計監査人及びセキュリティ管理責任者とも適宜情報交換が行える体制にしております。

5. 会計監査の状況

会計監査につきましては、Mooreみらい監査法人と監査契約を締結し、定期的な監査のほか、会計上の課題については適宜指導を受け、適正な会

計処理に努めております。

6. コーポレート・ガバナンスの充実に向けた取組みの最近における実施状況
第23期事業年度におきましては、取締役会を定時12回、臨時5回の計17回開催すると共に、経営会議を50回開催し、重要な業務執行の決定や経営の重要事項について審議を行いました。また、監査等委員会は17回開催され、監査及び経営監督の方針、社内監査の状況、監査法人による監査報告会の実施等の活動の他、監査等委員が取締役会に出席し、取締役の業務執行について厳正な監視を行ってまいりました。内部監査室は、当社の各部署の業務監査を実施いたしました。

内部統制に関する基本方針

業務執行の基本方針「バリュー」

当社では、企業理念として「バリュー」を定め、経営の拠り所として、また全ての役員及び従業員の行動規範並びに価値基準として位置づけております。

<バリュー>

新たなスタンダードを定着しつづけよう

常に「当たり前」を疑い、学びほく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。

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に、かと

いって停滞もせず、主体的に進むべき道を照らそう。

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。

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。

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。

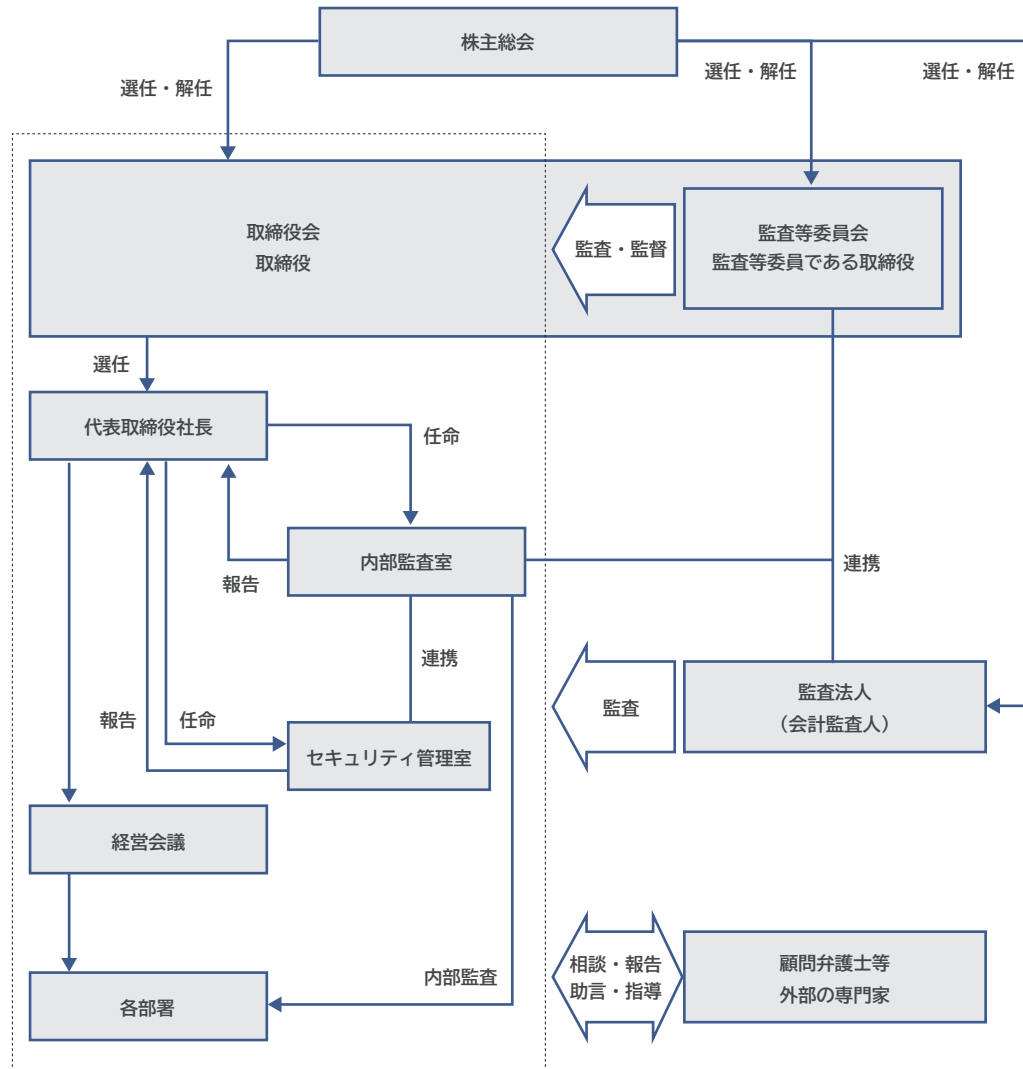
挑戦と失敗をまるごと愛そう

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。

当社はこの「バリュー」の下、適正な業務執行のための体制を整備・構築し運用していくことが経営の重要な責務であることを認識し、「内部統制システム構築の基本方針」を定めております。

今後とも、当社は企業を取り巻く環境の変化に対応して適宜この基本方針の見直しを図ることによって、より一層適切な内部統制システムを整備・構築すべく努めてまいります。

コーポレート・ガバナンス体制図



スキルマトリックス

	企業経営	イノベーション	DX	不動産領域への知見	マーケティング・セールス	財務・会計・資本政策	法務・コンプライアンス・リスク管理	内部統制・ガバナンス
中村 清高 代表取締役会長	●			●	●	●	●	●
前野 善一 代表取締役社長 CEO	●	●		●	●	●		●
塩川 拓行 代表取締役副社長 CFO	●		●	●		●	●	●
北澤 弘貴 代表取締役副社長 COO	●	●		●	●	●		
松崎 明 専務取締役 CTO	●	●	●	●			●	
平野 晃 社外取締役 監査等委員	●					●	●	●
大町 正人 社外取締役 監査等委員	●					●	●	●
成本 治男 社外取締役 監査等委員		●		●			●	●
伊藤 耕一郎 社外取締役 監査等委員				●		●	●	●

役員紹介



代表取締役会長
中村 清高

1981年 横浜国立大学経済学部卒業
1981年 日興証券株式会社国際金融部
1983年 日興ヨーロッパ機関投資家営業・引受
1988年 日興証券株式会社発行市場課
1990年 ゴールドマン・サックス証券会社株式資本市場部設立
1998年 ゴールドマン・サックス証券会社マネージングディレクター
2000年 株式会社いい生活代表取締役社長
2020年 株式会社いい生活代表取締役会長



代表取締役社長
CEO
前野 善一

1991年 早稲田大学政治経済学部経済学科卒業
1991年 ゴールドマン・サックス証券会社株式部
1992年 ゴールドマン・サックス証券会社外国株式部
1994年 Goldman Sachs and Company (NY) 機関投資家向け米国株式営業
1996年 ゴールドマン・サックス証券会社金融法人部
1999年 ゴールドマン・サックス証券会社株式資本市場部
2000年 株式会社いい生活代表取締役副社長
2020年 株式会社いい生活代表取締役社長



代表取締役副社長
CFO
塩川 拓行

1991年 早稲田大学政治経済学部経済学科卒業
1991年 株式会社住友銀行(現・株式会社三井住友銀行)
1991年 リーマン・ブラザーズ証券会社投資銀行部
1994年 ゴールドマン・サックス証券会社株式資本市場部
1996年 Goldman Sachs International (London) 株式資本市場部
1999年 ゴールドマン・サックス証券会社株式資本市場部
2000年 株式会社いい生活代表取締役副社長



代表取締役副社長
COO
北澤 弘貴

1991年 早稲田大学理工学部電気工学科卒業
1991年 ゴールドマン・サックス証券会社株式部
1991年 ゴールドマン・サックス証券会社外国株式部
1994年 ゴールドマン・サックス証券会社金融法人部
2000年 株式会社いい生活代表取締役副社長



専務取締役
CTO
松崎 明

2000年 東京大学工学部電子工学科卒業
2000年 株式会社いい生活入社
2003年 東京大学大学院新領域創成科学研究科中退
2005年 株式会社いい生活執行役員
2012年 株式会社いい生活取締役
2015年 株式会社いい生活常務取締役
2019年 株式会社いい生活専務取締役



取締役
常勤監査等委員
(社外取締役)
平野 晃

1968年 慶応義塾大学経済学部卒業
1968年 日興証券株式会社
1997年 英国日興銀行頭取
2000年 ルクセンブルグ日興銀行社長
2001年 同年会長
2001年 日興シティ信託銀行取締役共同社長
2004年 株式会社いい生活常勤監査役
2015年 株式会社いい生活社外取締役(独立役員) 常勤監査等委員



取締役
監査等委員
(社外取締役)
大町 正人

1968年 一橋大学法学部卒業
1968年 日興証券株式会社
1992年 日興証券ヨーロッパ株式会社社長
1994年 日興証券株式会社取締役引受公開本部副部長
1999年 日興アセットマネジメント株式会社専務取締役
2002年 福岡県海外企業誘致センターセンター長
2005年 株式会社いい生活監査役
2015年 株式会社いい生活社外取締役(独立役員) 監査等委員



取締役
監査等委員
(社外取締役)
成本 治男

1998年 早稲田大学法学部卒業
1998年 最高裁判所司法研修所入所
2000年 東京弁護士会登録
2000年 TMI総合法律事務所勤務
2006年 パートナー就任
2008年 韓国の金・張法律事務所勤務
2009年 ロンドンのシモンズ・アンド・シモンズ法律事務所勤務
2009年 TMI総合法律事務所復帰
2021年 株式会社いい生活社外取締役(独立役員) 監査等委員



取締役
監査等委員
(社外取締役)
伊藤 耕一郎

1997年 京都大学大学院工学研究科修了
1997年 ゴールドマン・サックス証券会社
2005年 税理士法人中央青山(現PwC税理士法人)
2011年 伊藤国際会計事務所開業
2012年 ノベル国際コンサルティング有限責任事業組合 パートナー
2017年 VISITS Technologies株式会社 監査役
2020年 アクトホールディングス株式会社 取締役
2020年 地盤ネットホールディングス株式会社 監査役
2020年 モイ株式会社 監査役
2022年 株式会社いい生活社外取締役(独立役員) 監査等委員
2022年 大和証券オフィス投資法人 監査役員

※平野晃氏、大町正人氏、成本治男、伊藤耕一郎氏は、東京証券取引所の定めに基づく独立役員です。

財務諸表

連結貸借対照表

(単位:千円)

	前連結会計年度 (2021年3月31日)	当連結会計年度 (2022年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	529,739	731,644
受取手形及び売掛金	53,723	-
売掛金	-	48,228
仕掛品	2,111	2,669
前払費用	29,742	51,066
未収還付法人税等	12,425	-
その他	1,535	1,584
貸倒引当金	△3,846	△2,095
流動資産合計	625,431	833,097
固定資産		
有形固定資産		
建物附属設備	55,148	55,148
減価償却累計額	△39,676	△41,780
建物附属設備(純額)	15,471	13,367
工具、器具及び備品	151,888	156,489
減価償却累計額	△118,951	△124,983
工具、器具及び備品(純額)	32,936	31,506
有形固定資産合計	48,408	44,873
無形固定資産		
商標権	56	-
ソフトウェア	1,053,691	995,054
ソフトウェア仮勘定	100,834	167,542
無形固定資産合計	1,154,582	1,162,596
投資その他の資産		
ゴルフ会員権	42,000	42,000
敷金及び保証金	79,273	77,125
長期前払費用	-	3,870
繰延税金資産	24,215	23,978
投資その他の資産合計	145,488	146,973
固定資産合計	1,348,480	1,354,444
資産合計	1,973,911	2,187,542

(単位:千円)

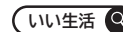
	前連結会計年度 (2021年3月31日)	当連結会計年度 (2022年3月31日)
負債の部		
流動負債		
未払金	85,894	77,977
未払法人税等	16,527	60,951
前受金	128,738	228,866
預り金	11,310	11,804
賞与引当金	42,374	45,374
その他	46,286	48,245
流動負債合計	331,130	473,220
固定負債		
預り保証金	3,782	2,870
固定負債合計	3,782	2,870
負債合計	334,912	476,091
純資産の部		
株主資本		
資本金	628,411	628,411
資本剰余金	718,179	718,179
利益剰余金	431,008	503,460
自己株式	△138,600	△138,600
株主資本合計	1,638,998	1,711,451
純資産合計	1,638,998	1,711,451
負債純資産合計	1,973,911	2,187,542

くわしい財務情報はコーポレートサイトをご覧ください



・PCから

・スマートフォンから



連結損益計算書

(単位:千円)

	前連結会計年度 (自2020年4月1日 至2021年3月31日)	当連結会計年度 (自2021年4月1日 至2022年3月31日)
売上高	2,214,549	2,434,354
売上原価	978,413	988,103
売上総利益	1,236,136	1,446,250
販売費及び一般管理費		
役員報酬	174,855	172,155
給料	472,272	527,580
賞与引当金繰入額	23,801	26,074
退職給付費用	6,030	6,378
法定福利費	87,339	97,587
地代家賃	91,504	97,290
減価償却費	17,814	16,463
貸倒引当金繰入額	-	△1,750
その他	293,110	338,967
販売費及び一般管理費合計	1,166,726	1,280,747
営業利益	69,409	165,503
営業外収益		
受取利息	9	7
未払配当金除斥益	346	221
受取手数料	457	1,636
貸倒引当金戻入額	1,737	-
営業外収益合計	2,550	1,865
営業外費用		
支払利息	109	13
支払手数料	600	600
営業外費用合計	709	613
経常利益	71,250	166,756
特別損失		
固定資産除却損	28,887	1,086
特別損失合計	28,887	1,086
税金等調整前当期純利益	42,362	165,670
法人税、住民税及び事業税	24,253	58,473
法人税等調整額	△2,220	237
法人税等合計	22,032	58,710
当期純利益	20,329	106,959
親会社株主に帰属する当期純利益	20,329	106,959

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:千円)

	前連結会計年度 (自2020年4月1日 至2021年3月31日)	当連結会計年度 (自2021年4月1日 至2022年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	42,362	165,670
減価償却費	440,672	434,887
固定資産除却損	28,887	1,086
貸倒引当金の増減額 (△は減少)	△1,737	△1,750
賞与引当金の増減額 (△は減少)	4,748	3,000
受取利息及び受取配当金	△9	△7
支払利息	109	13
売上債権の増減額 (△は増加)	△12,547	5,494
棚卸資産の増減額 (△は増加)	△481	△530
未払金の増減額 (△は減少)	△7,209	△9,124
前受金の増減額 (△は減少)	25,681	100,128
未払消費税等の増減額 (△は減少)	8,555	1,755
預り保証金の増減額 (△は減少)	△418	△911
その他	6,517	△19,301
小計	535,131	680,407
利息及び配当金の受取額	9	7
利息の支払額	△109	△13
法人税等の支払額	△76,719	△21,618
法人税等の還付額	-	16,779
営業活動によるキャッシュ・フロー	458,312	675,563
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△24,181	△14,410
無形固定資産の取得による支出	△418,264	△424,956
敷金及び保証金の償還による収入	37	180
敷金及び保証金の差入による支出	△1,019	△87
投資活動によるキャッシュ・フロー	△443,428	△439,273
財務活動によるキャッシュ・フロー		
ファイナンス・リース債務の返済による支出	△46,235	-
配当金の支払額	△34,596	△34,384
財務活動によるキャッシュ・フロー	△80,832	△34,384
現金及び現金同等物に係る換算差額	-	-
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△65,947	201,904
現金及び現金同等物の期首残高	595,687	529,739
現金及び現金同等物の期末残高	529,739	731,644

新ブランド ロゴストーリー

当社の社名に含まれる「いい」が循環する様子から、ミッション・ビジョンの世界観を体現しています。

ロゴに使用されている3色は、ひと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ます。



テクノロジーと心で人や生活がつながることで、
たくさんの「いい」が形成されていく



形成された「いい」が集まり、循環し、
プラットフォームへと進化する



社名上部に「タグライン」を添え、
当社が市場や顧客を交わす約束を表現

会社概要

※2022年3月31日現在

商号	株式会社いい生活 e-Seikatsu Co., Ltd
設立年月日	2000年1月21日
資本金	628,411,540円
従業員数	181名(連結)
事業内容	不動産市場向けクラウドソリューション事業
取引銀行	三菱UFJ銀行/みずほ銀行/りそな銀行/三井住友銀行/三井住友信託銀行/三菱UFJ信託銀行
ガバナンス体制	監査等委員会設置会社
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3F 名古屋支店 〒450-6419 愛知県名古屋市中村区名駅3-28-12 大名古屋ビルヂング19F 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 14F 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3F

株式情報

基本情報

事業年度	4月1日～翌年3月31日
期末配当金受領株主確定日	3月31日
中間配当基準日	9月30日
定時株主総会	事業年度の翌日から3ヶ月以内
1単元の株式数	100株
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社
特別口座の口座管理機関	三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
同連絡先	〒168-0063 東京都杉並区和泉2-8-4 (電話:0120-782-031)
上場市場	東京証券取引所 スタンダード市場(証券コード:3796)
公告の方法	電子公告による(公告掲載URL https://www.e-seikatsu.info/IR)

※ただし、電子公告によることができない事故、その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載して公告します。

株式の状況

発行可能株式総数	26,383,200株
発行済株式の総数	7,280,700株
株主数	2,746名

大株主

前野善一	994,785株	14.41%
北澤弘貴	925,987	13.41
塩川拓行	892,390	12.93
中村清高	881,403	12.77
いい生活従業員持株会	464,400	6.72
柏木拳志	102,100	1.47
兼英樹	101,900	1.47
株式会社デザインワン・ジャパン	66,100	0.95
松崎明	62,691	0.90
SMBC日興証券株式会社	61,400	0.88

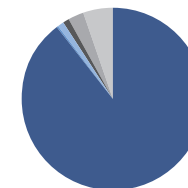
※1.当社は、自己株式を379,299株保有しておりますが、上記大株主からは除外しております。

※2.持株比率は自己株式を控除して計算しております。

※3.前野善一氏、北澤弘貴氏、塩川拓行氏、中村清高氏、松崎明氏の所有株式数には、役員持株会を通じて所有している持分を含めた実質所有株式数を記載しております。

所有者分布状況

■個人・その他	89.707%	■外国人	1.252%
■金融機関	0.148%	■証券会社	2.677%
■その他国内法人	1.004%	■自己名義株式	5.209%



編集方針

本報告書は、株主・投資家をはじめとするすべてのステークホルダーの皆様に、株式会社いい生活及びそのグループ会社の中長期的な企業価値向上に向けた取り組みと、社会的価値と経済的価値の両立を実現するプロセスについて、理解を深めていただくことを目的として発行しています。「統合報告書2022」では、「価値協創ガイダンス」を参考にし、当社グループの価値創造プロセスにおいて特に重要性の高いものについて、財務情報と非財務情報を交えてご紹介しています。より詳細な情報については、当社Webサイトをご参照ください。



コーポレートサイトはこちら



将来情報に関する注意事項

本報告書に記載されている当社グループの計画、見通し、戦略などのうち、すでに発生した事実でないものは、将来の業績などに関する見通しであり、これらは現時点で入手可能な情報による判断および仮定に基づいています。実際の業績などは、リスクや不確定要素の変動および経済情勢などの変化により、見通しと異なる可能性があり、当社グループとしてその確実性を保証するものではありません。また、これらの情報は、今後予告なしに変更されることがあります。本報告書は投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。本報告書を利用した結果として生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。