AIとクラウドで進化する、
不動産ビジネスの新時代。

2026年11月12日

2027年3月期
第2四半期
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

© e-Seikatsu Co.,Ltd.

目次

1. 事業概要

2. 第2四半期決算概要

3. 今後の展望

ご参考資料 | ❶ ブランディング ❷ サービス紹介 ❸ 会社概要

1. 事業概要

ミッション

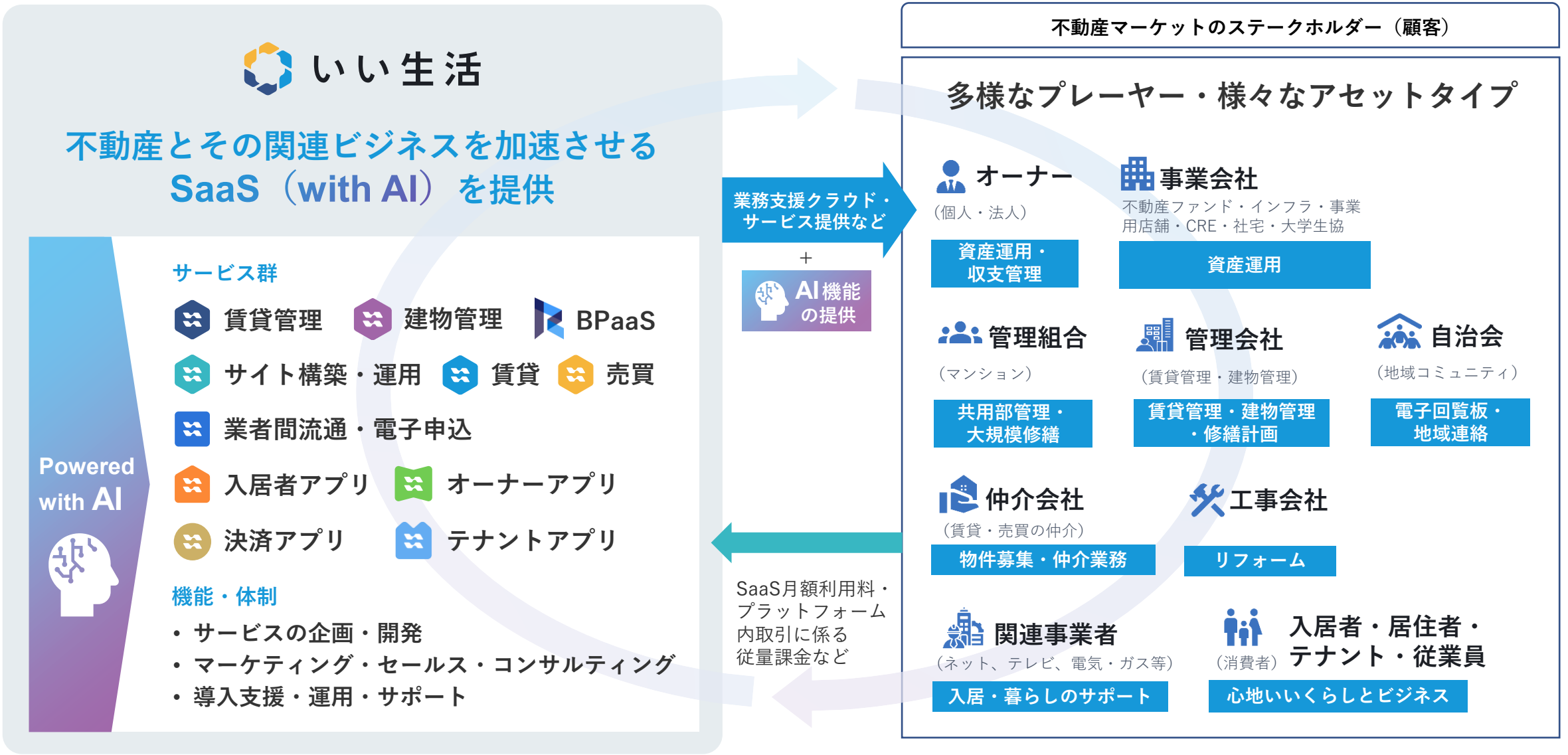
テクノロジーと心で、
たくさんのいい生活を

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」を軸に、参加者が継続的に価値を得られるデジタルプラットフォームを提供



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

空室になった部屋
を早く埋めたい

もっとAIで業務を
効率化したい

家賃や
物件の管理業務を
効率化したい

入居者・
オーナー対応を
効率化したい

空室情報の
電話問い合せ対応
を減らしたい

リアルタイムで
空室情報を
共有したい

空室かどうか
確認の手間を
減らしたい

物件広告掲載の手間
を減らしたい

営業活動の生産性
を上げたい

内見案内・入居申込
・重要事項説明
は効率的にやりたい



不動産賃貸管理会社

- いい生活 賃貸管理クラウド（専任管理 / 家賃管理）
- いい生活 Home（入居者アプリ）
- いい生活 建物管理クラウド（修繕管理 / 維持管理）
- いい生活 Owner（オーナーアプリ）
- いい生活 Tenant（テナントアプリ）
- いい生活 Pay（支払いアプリ）
- REALTECH CONSULTING（BPaaS）

情報流通

- いい生活 Square
  - 空室情報
  - 内見受付
  - Web申込

不動産仲介会社

- いい生活 賃貸クラウド（営業支援 / 物件広告）
- いい生活 売買クラウド（営業支援）
- いい生活 ウェブサイト（デジタルマーケティング）
- REALTECH CONSULTING（BPaaS）

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

サービス種類	主な提供機能	主な提供価値	売上区分
BPaaS Business Process as a Service	**オペレーション** **コンサルティング**	● 導入から運用まで一体で支援、人手不足下でも継続的なDXを実現 ● DX・AXの実現に向け、専門コンサルタントが継続的に支援 ● **データモダナイゼーション**により、レガシーデータを情報資産へ刷新し、AI活用の基盤を構築	**ソリューション**
SaaS Software as a Service	**アプリケーション**	● 不動産業務全体を支える**マルチプロダクトSaaS** ● 継続的なアップデートで常に最新環境を提供 ● **AI on SaaS**として、AIを全顧客へ継続提供 ● 高度なサイバーセキュリティで重要データを継続的に保護	**サブスクリプション**

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

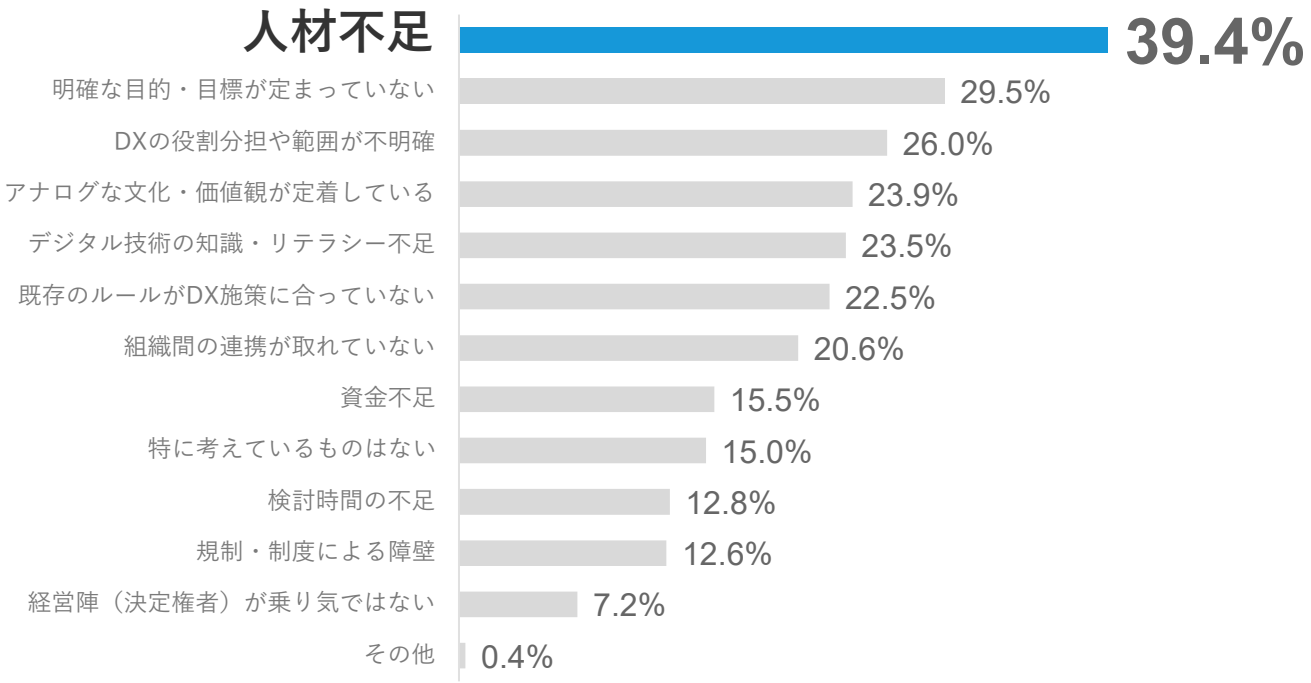




SaaS + BPaaSで、DXのハードルを解消

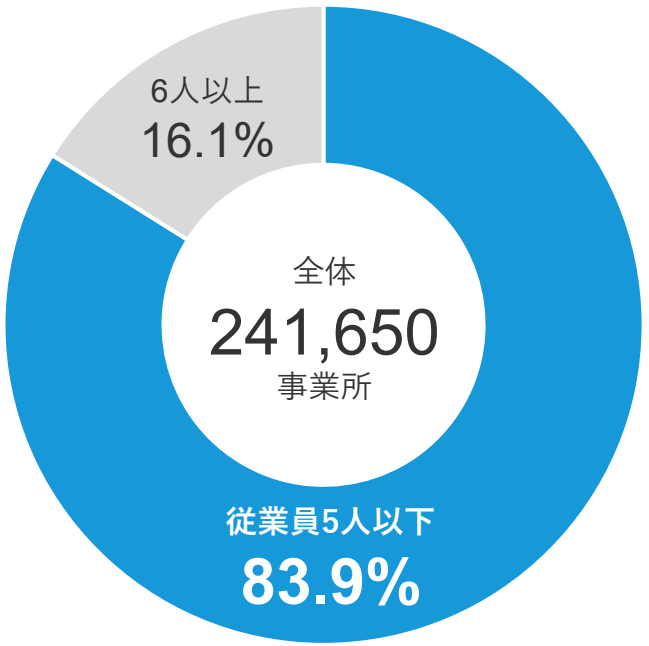
IT人材不足でも、導入から運用まで一体で支援、SaaSの価値を、より多くのお客様へ

デジタル化を進める上での課題や障壁（n=515）



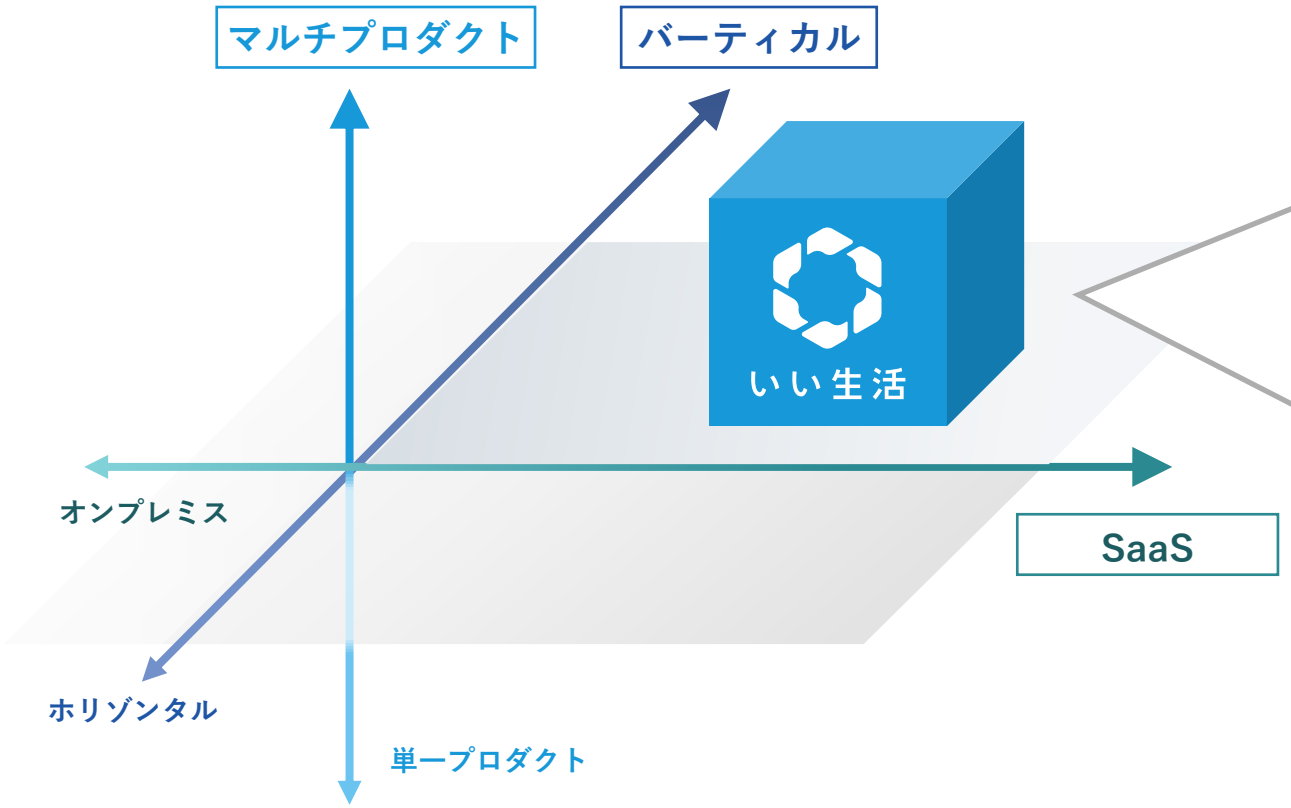
出典：総務省「令和8年版 情報通信白書」（2026年）

不動産業　事業所数（法人のみ）



出典：総務省・経済産業省「令和3年経済センサス-活動調査」（2023年）産業横断的集計 表5-1（不動産業、経営組織：法人）より当社作成

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、解約率が低い
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

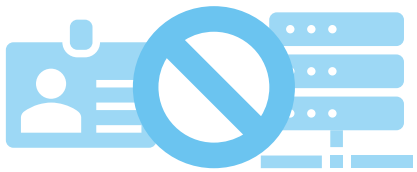
AI時代における優位性

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。



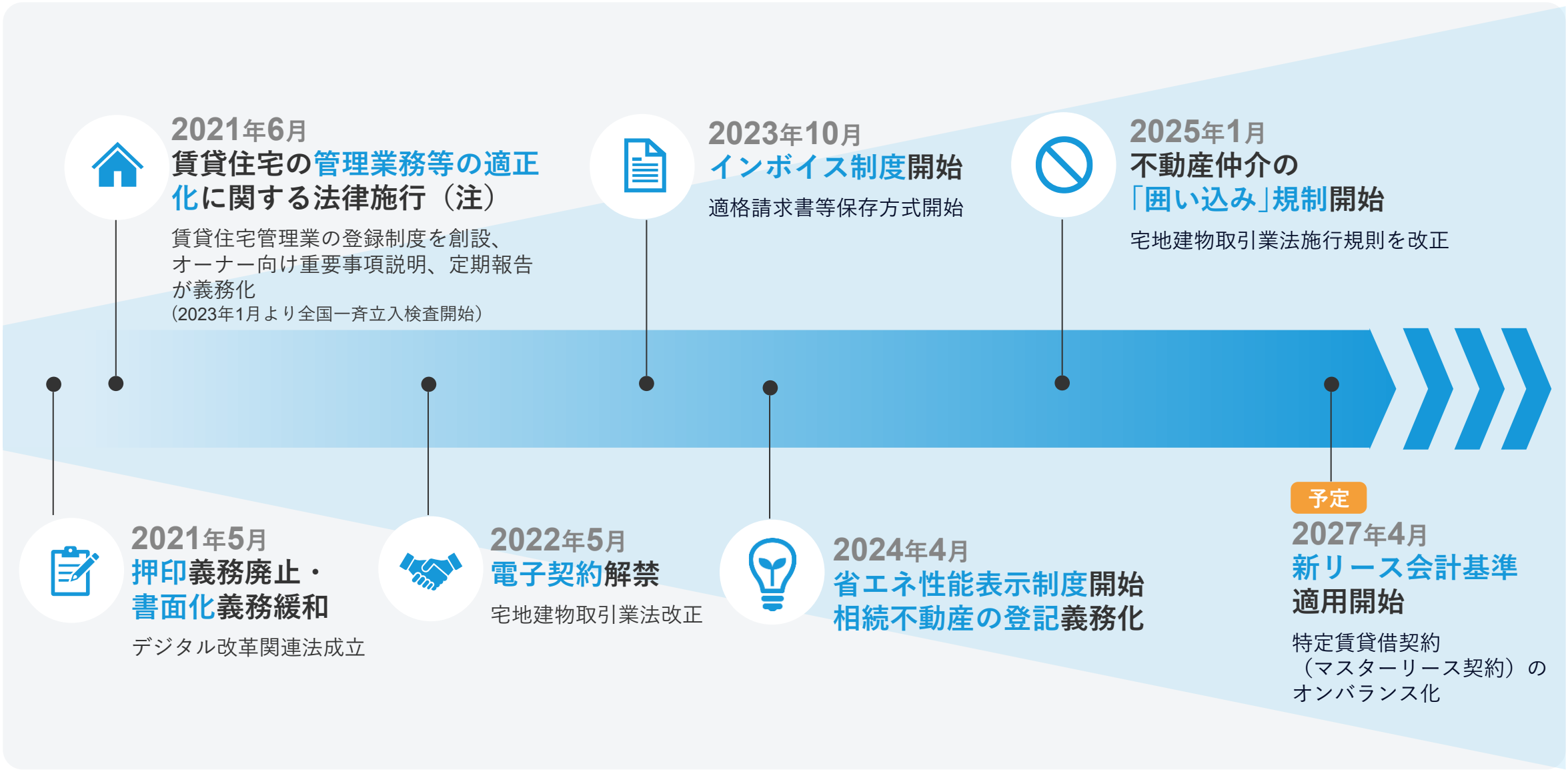
外部認証取得

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

業種・規模を超えて活用されるワンデータベース・マルチテナントSaaS

金融・ファンド・商社系

三井住友トラスト不動産
FORTRESS
ALIWELL アリウェル 株式会社
住商レジデンシャル
VILLAGE HOUSE
伊藤忠アーバンコミュニティ

インフラ・エネルギー系

NTTアーバンバリューサポート
ANA FACILITIES CO.,LTD.
Jalux
TOKYO GAS
J:COM
JR東日本伊勢丹ハウジング
Ryobi
SANCO 三交不動産
TAKARA GROUP
INPEX
遠鉄グループ
静鉄不動産
京王不動産
ReBITA
Nishitetsu Group
Kanachu
TC神鋼不動産グループ TC神鋼不動産株式会社
名古屋市住宅供給公社

FC・ハウスメーカー系

TOKEN
ホームメイト
ハウスメイト
大東建託パートナーズ
ハウスコム
YAMADA HOMES
RENT DO! HOUSE DO

店舗管理

VISIONARY HOLDINGS
TAKARA BELMONT
RDC

Daiwa Real Estate
SUN FRONTIER
三菱地所ハウスネット
三井の森
KYORITSU HOTELS & DORMITORIES
SEIWA CORPORATION
あなぶき興産
hoken GROUP
信義房屋 SINYI REALTY Inc.,Japan
東急コミュニティー
ホームトレードセンター
BLOOMING GARDEN
東京建物不動産販売
Hoosiers
MIRARTH HOLDINGS, Inc.
エスリード賃貸
日神管財株式会社
OPEN HOUSE GROUP
GLOBAL LINK MANAGEMENT
NICE
セキスイハイム九州
CLC
タウンハウジング
富士通不動産
Panasonic Homes パナソニックホームズ株式会社
SRE HOLDINGS
青山メインランド
Aoyama Main Kikaku
makes
明和地所
TonTon
Forbes
Stage Planner
vertex
リベスト
NEW GAEA
PDM
Balleggs
首都圏ホーム株式会社
LENZ DX
TFD Estate 株式会社TFDエステート
TAIYO 太陽地所
アンサー倶楽部
オンテック
POLUS
OKADA
NISHIDA
ユーミーらいふ
STK
BRUNO Real Estate Company
ニッショー
エコロシティ株式会社
choei
京都ライフ
取扱不動産センター
Nasic
日住サービス
SENDEN 新式会社センデン
アクア21
川商ハウス
AMBITION DX HOLDINGS
明和不動産
アパートナー
CITY・HOUSING
山万株式会社
小平市 Kodaira city, Tokyo
グリーン在宅クリニック

univ. CO-OP

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

2. 第2四半期決算概要

業績ハイライト

売上高
1,548 百万円　前年同期比（△0.9%）

サブスクリプション売上高比率
92.2 %　前年同期（84.8%）

EBITDA
316 百万円　前年同期比（△7.4%）

EBITDAマージン
20.4 %　前年同期比（△1.4ポイント）

ARPU
約152 千円　前年9月（約145千円）

MRR解約率
△0.63 %

ARR
2,895 百万円　前年同期比（ +5.9% ）

営業利益
30 百万円　前年同期比（ △54.3%）

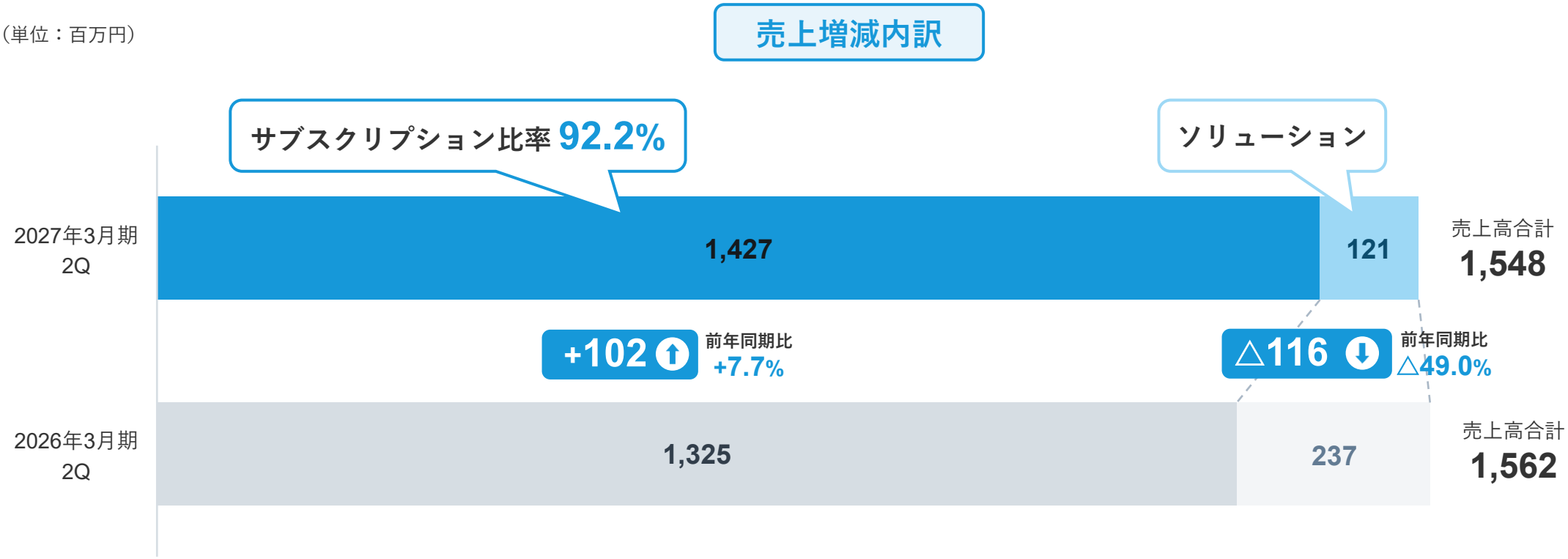
有料課金法人数
1,580 法人　前年9月比（+10法人）

サービス利用店舗数
4,828 店舗　前年9月比（△20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9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9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9月に失ったMRR（既存増減含む）を、2026年8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は+7.7%の増収、前期ソリューション大型案件の反動減をほぼ吸収

（単位：百万円）



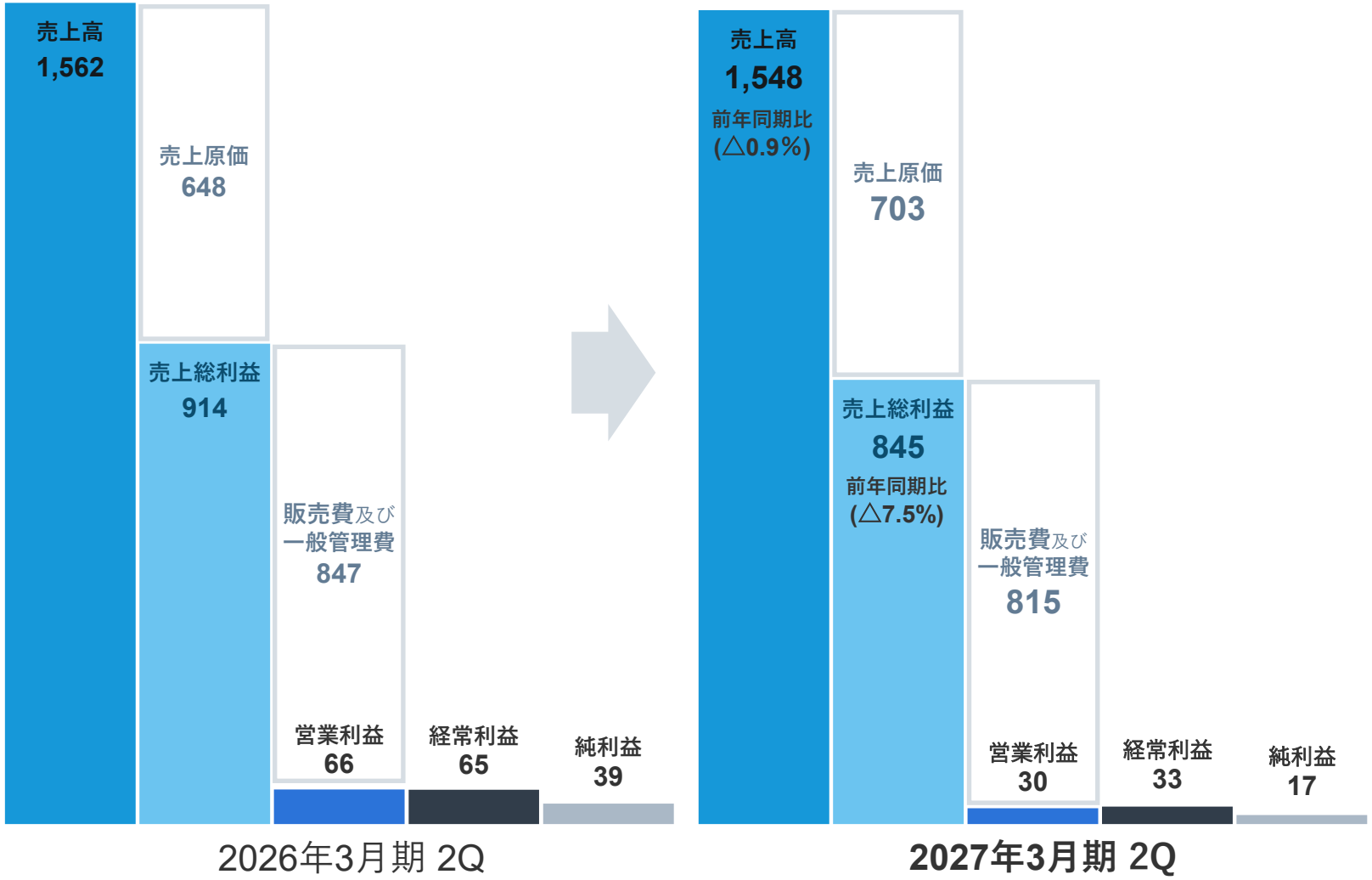
- **サブスクリプション** … SaaSの月額利用料収入やSaaS導入後の運用支援（BPaaS）契約に基づく経常的な収入など、解約の申し出がない限り毎月継続的に発生する収益
- **ソリューション** … SaaSの初期設定、スポットのシステム導入・運用支援（BPaaS）、システムの受託開発、他社サービスの代理店販売・紹介料など、その他のサービスに係る収益

（注）百万円未満は切捨てにしております。

上期は減収・減益も、サブスクリプションの成長により通期は増収・増益を見込む

（連結）

（単位：百万円）



売上高	0.9 %減
売上総利益	7.5 %減
営業利益	54.3 %減
経常利益	48.5 %減
中間純利益	57.2 %減

（全て前年同期比）

（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 2Q実績	進捗率
売上高	3,415	1,548	45.3%
営業利益	319	30	9.5%
経常利益	317	33	10.6%
当期純利益	195	17	8.7%

	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２四半期（2Q）決算のポイント

売上成長

サブスクは+7.7%の増収、ソリューションは前期の反動減

売上高は1,548百万円（△0.9%）。前期の大型案件の影響によりソリューションは反動減となるも、価格見直し等の効果もあり、サブスクリプションは1,427百万円（+7.7%）と増収

営業利益

売上の反動減が影響も、費用の最適化進む

営業利益は30百万円（△54.3%）。ソリューションの減収の影響で減益となるも、AI活用など生産性向上により総費用は概ね横ばい

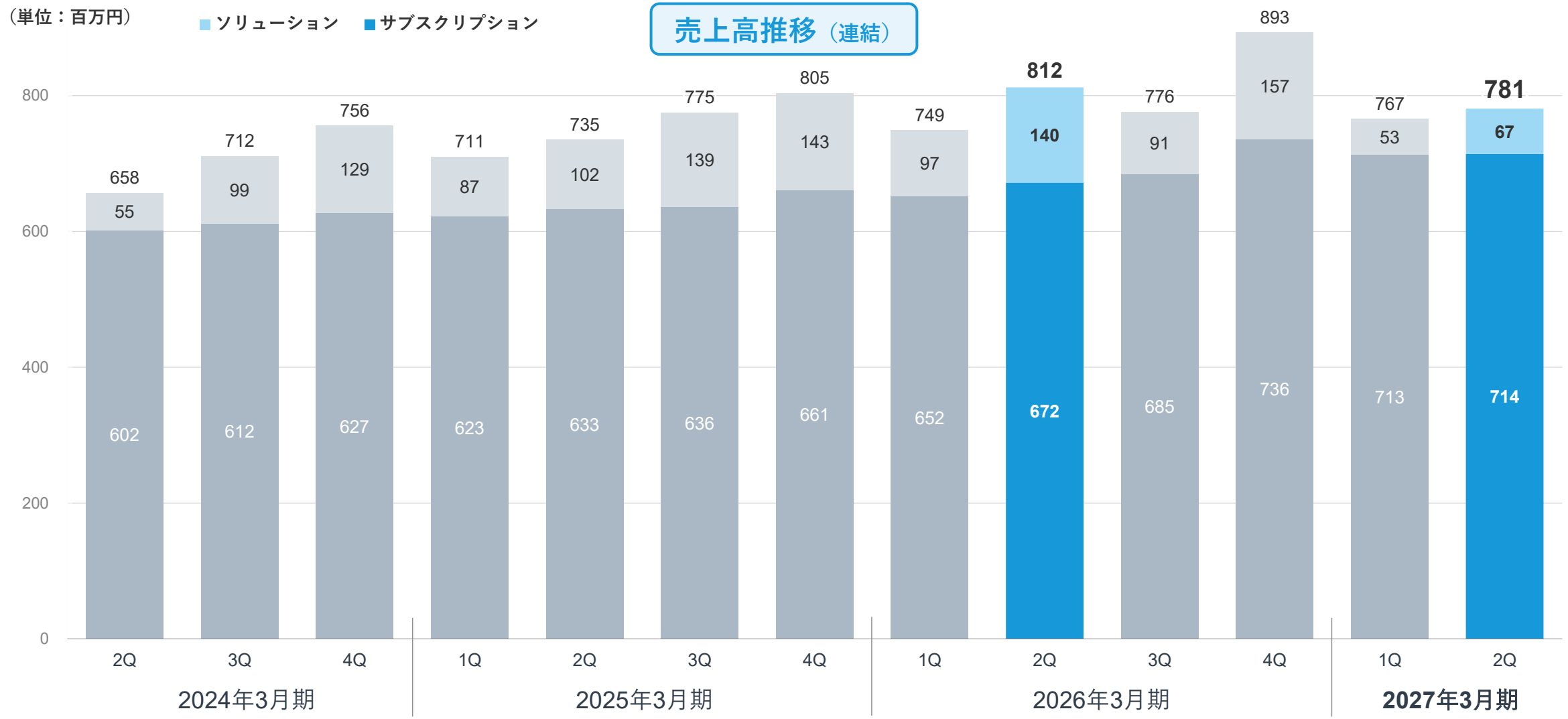
EBITDA・営業CF

営業CFは282百万円、成長投資を賄い、FCFはプラス

EBITDAは316百万円（マージン20.4%）、営業CFは282百万円、投資CFは△270百万円、FCF11百万円、AI関連など成長投資を継続

- 前年同期比で反動減となったソリューション売上は通期では前年並みの着地を見込む。サブスクリプション売上は安定成長、**業績予想の達成の見通し変わらず**
- AI活用による生産性向上と費用最適化を推進しながら、AI機能・外部連携を拡充し、ARPU向上とトランザクションの拡大を図る
- **J:COMとの業務資本提携を発表、**同社の営業基盤を活かして新規顧客の獲得を加速

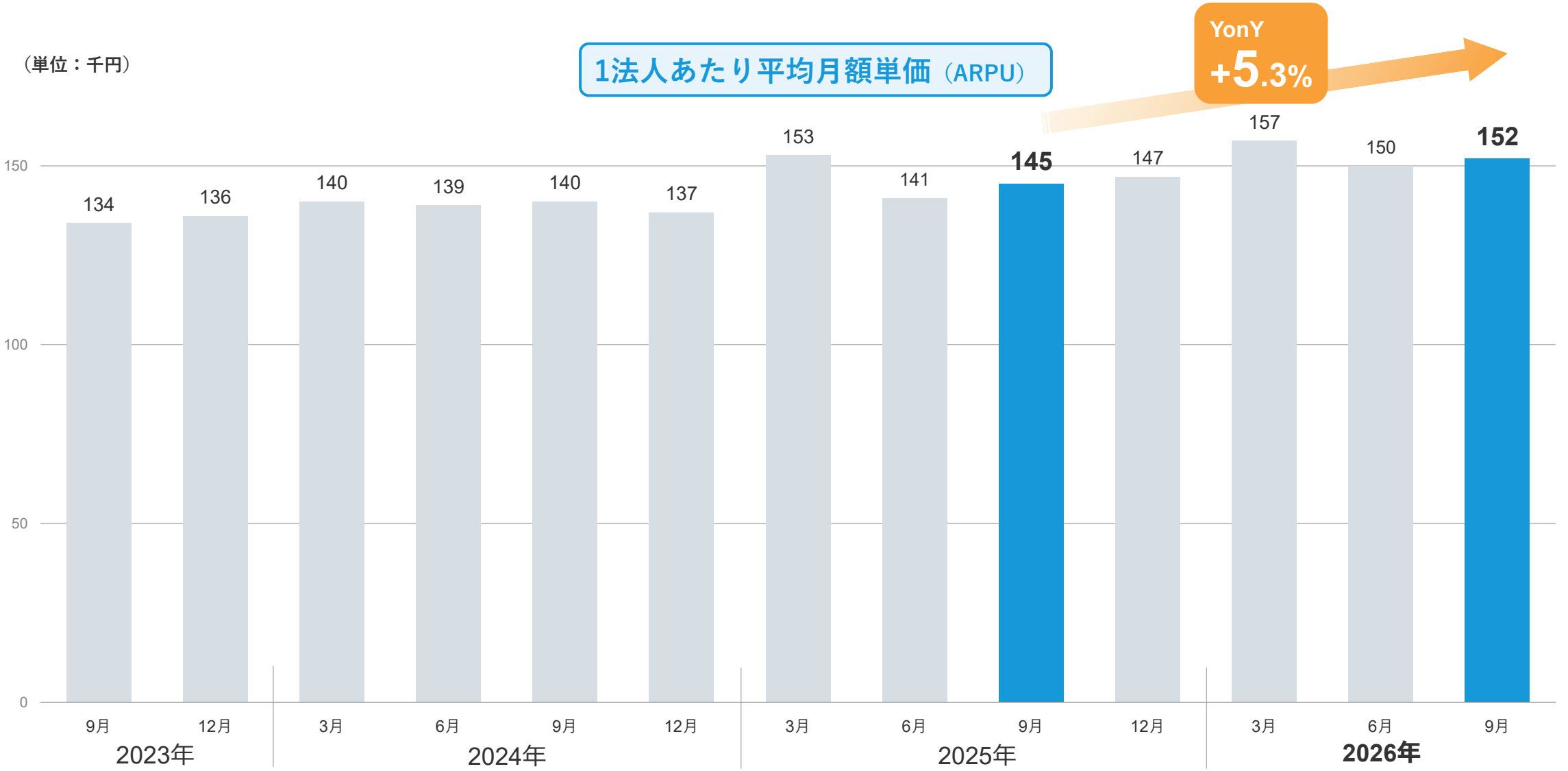
サブスクは前年同期比で増収を継続、ソリューションは4Qに偏る傾向



（注）百万円未満は切捨てにしております。

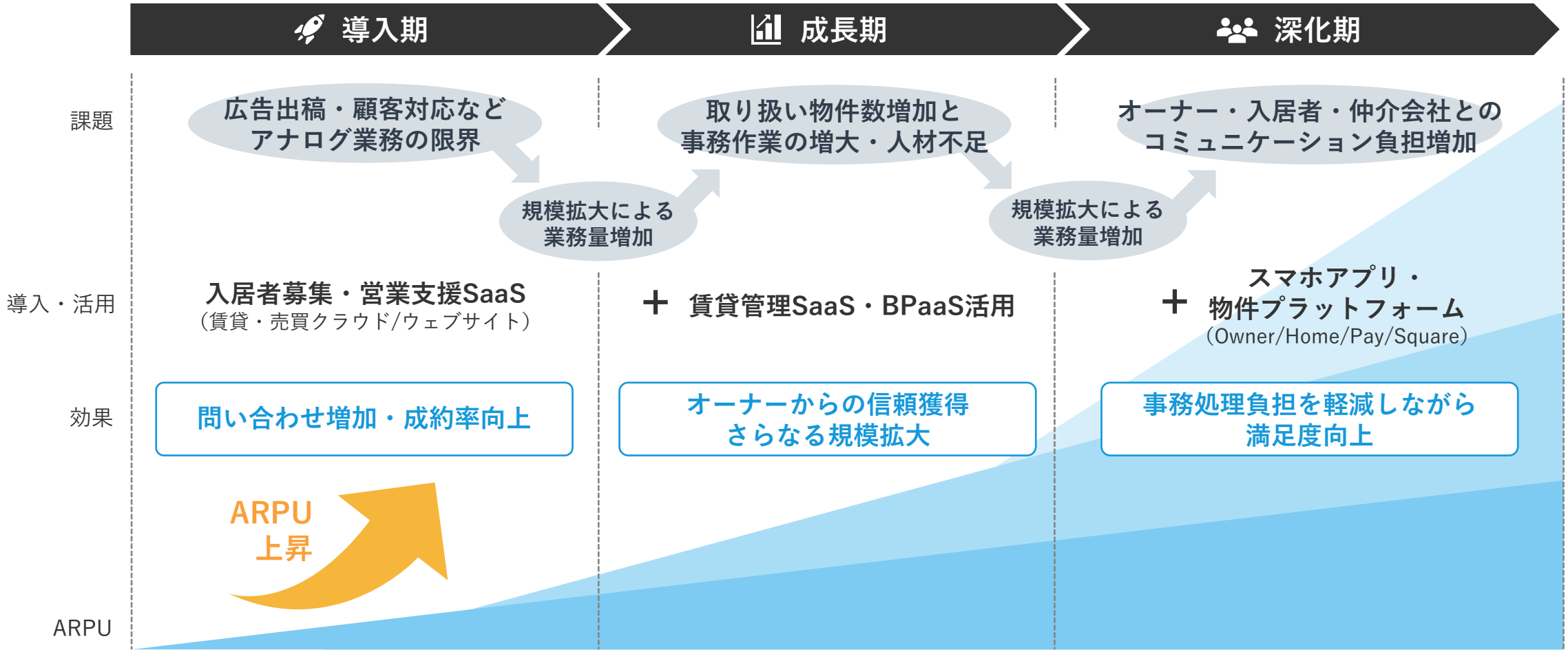
ARPUは前年同期比+5.3%上昇、価格見直しとマルチプロダクト展開で単価向上を図る

（単位：千円）



（注）千円未満は切捨てにしております。
（注）3月は不動産繁忙期で従量課金が増加する傾向があります。

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

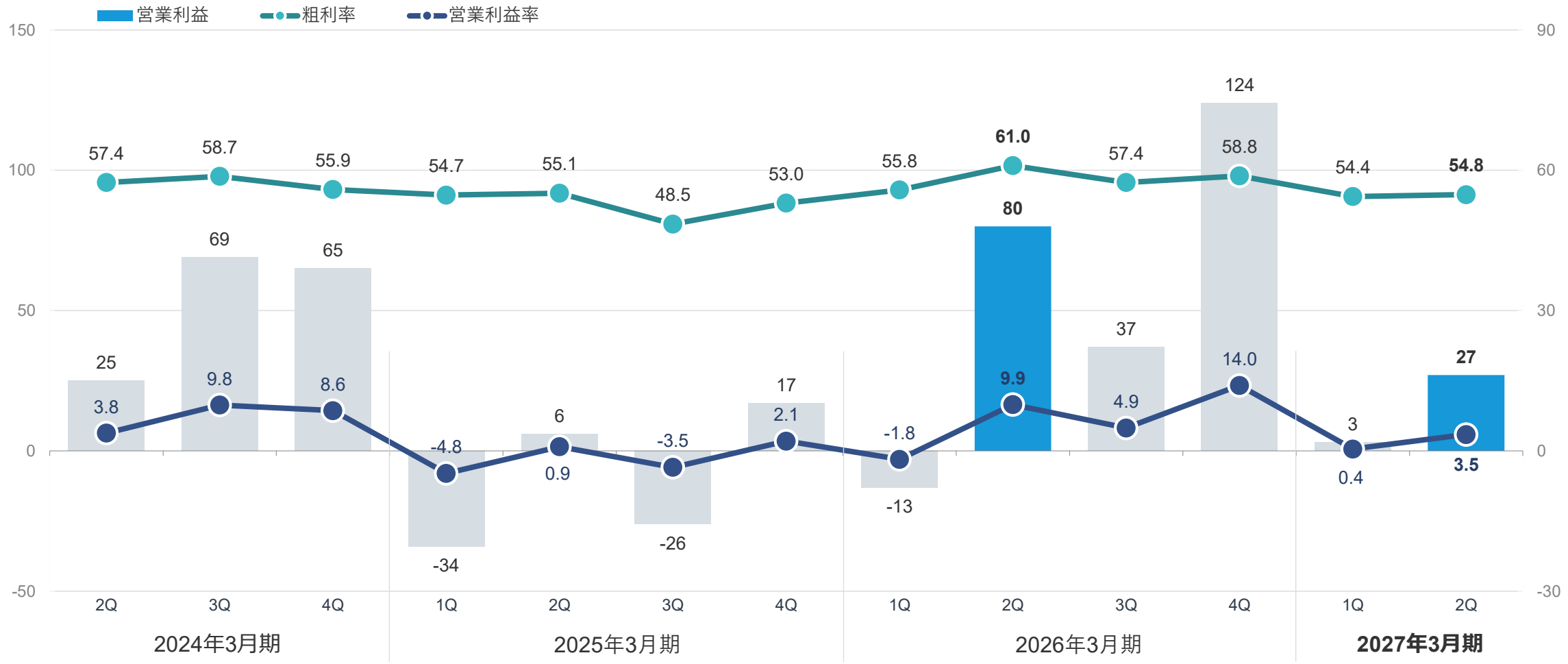
（注）実際の顧客の導入事例を基に一部を変更したイメージ図です。

サブスクの積み上がりと下期のソリューション案件により営業利益は例年下期に偏る傾向

（単位：百万円）

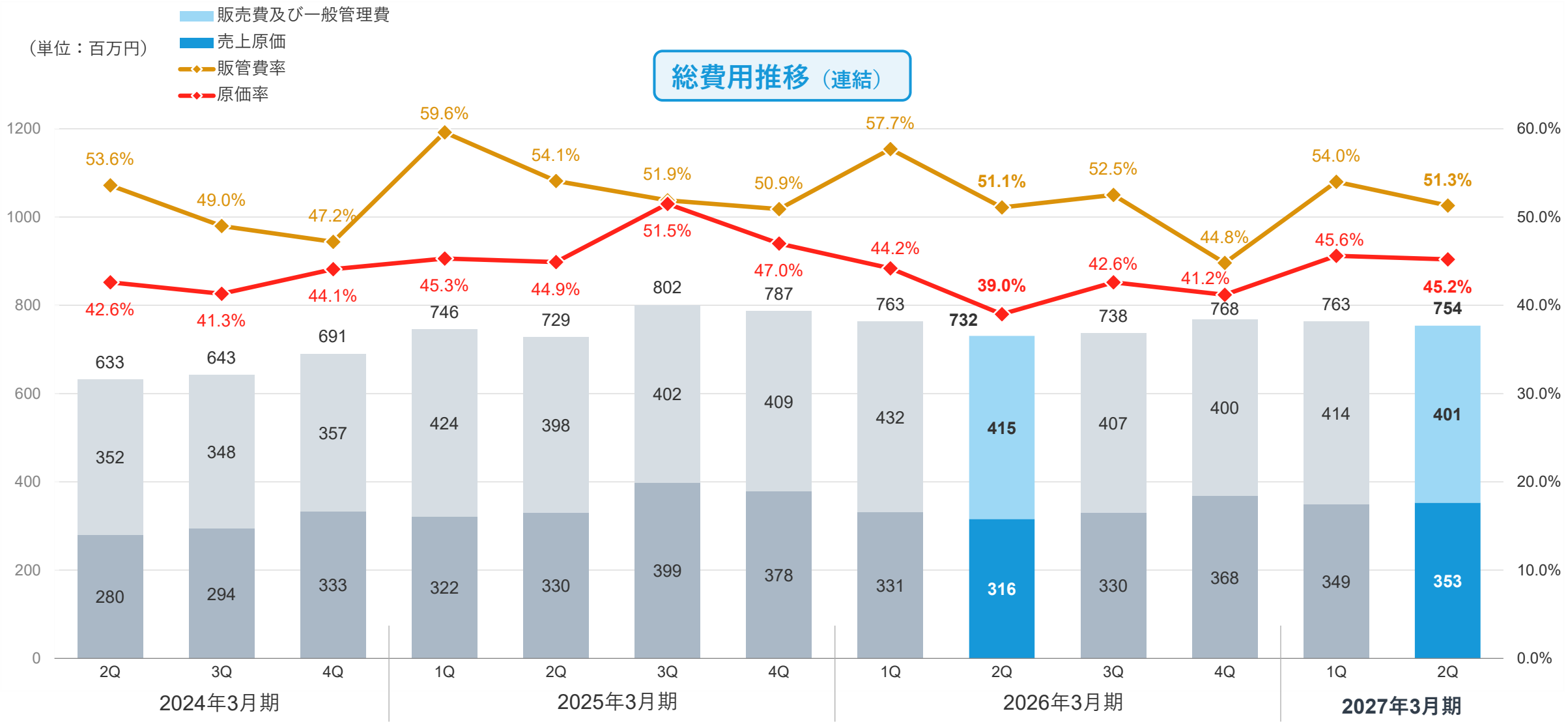
粗利率・営業利益・営業利益率推移（連結）

（単位：%）



（注）百万円未満は切捨てにしております。

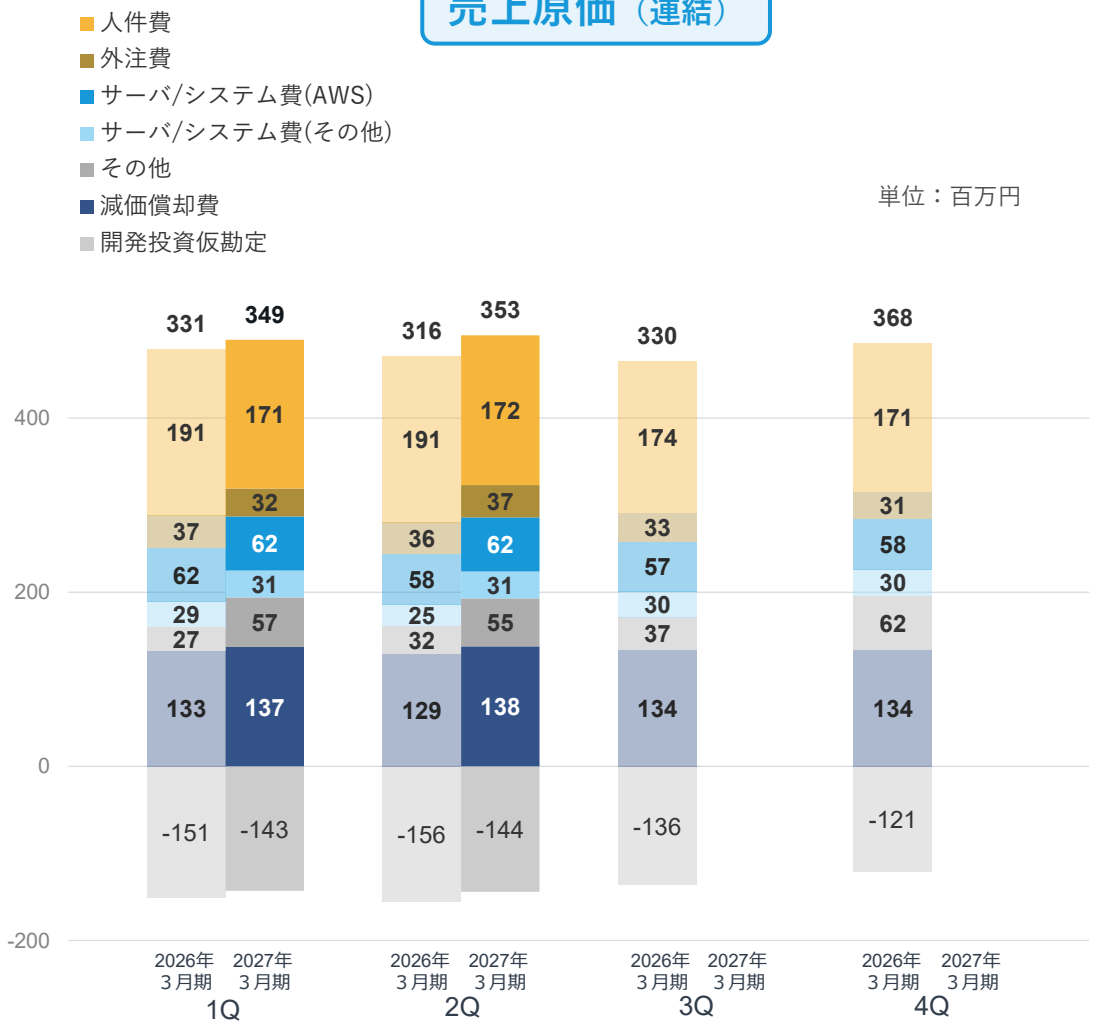
成長投資は継続しつつも、総費用は横ばい圏で推移



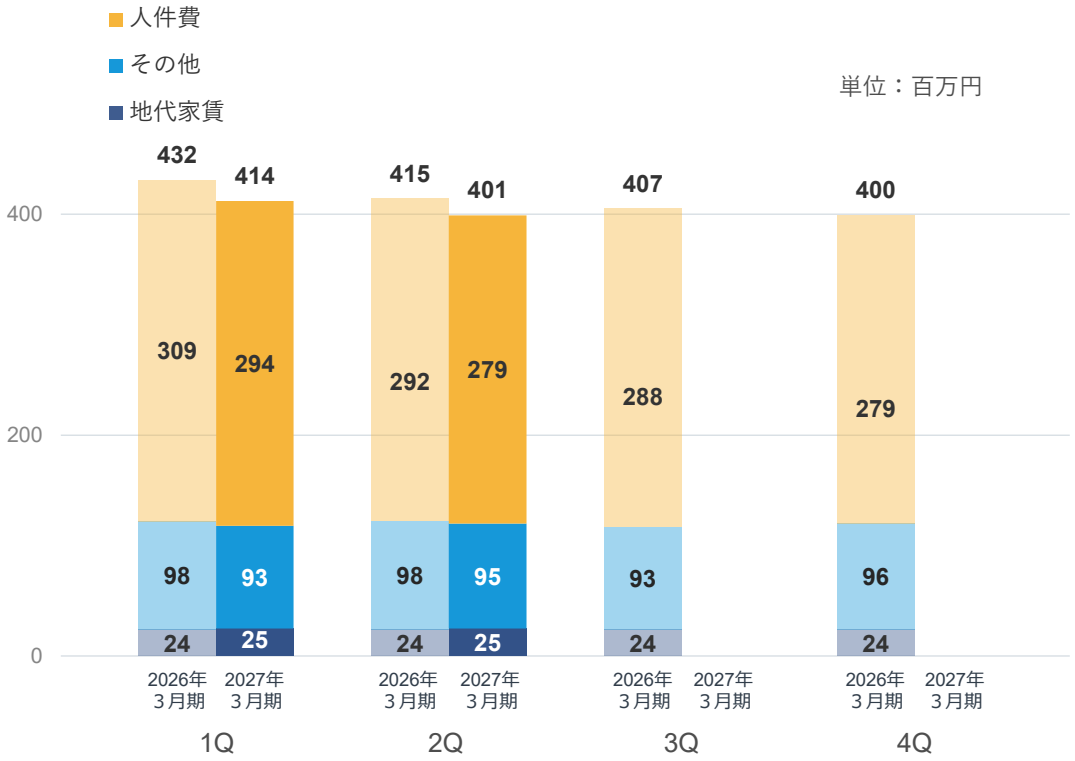
（注）百万円未満は切捨てにしております。

AI活用等により、費用構造の最適化が進む

売上原価（連結）



販売費及び一般管理費（連結）

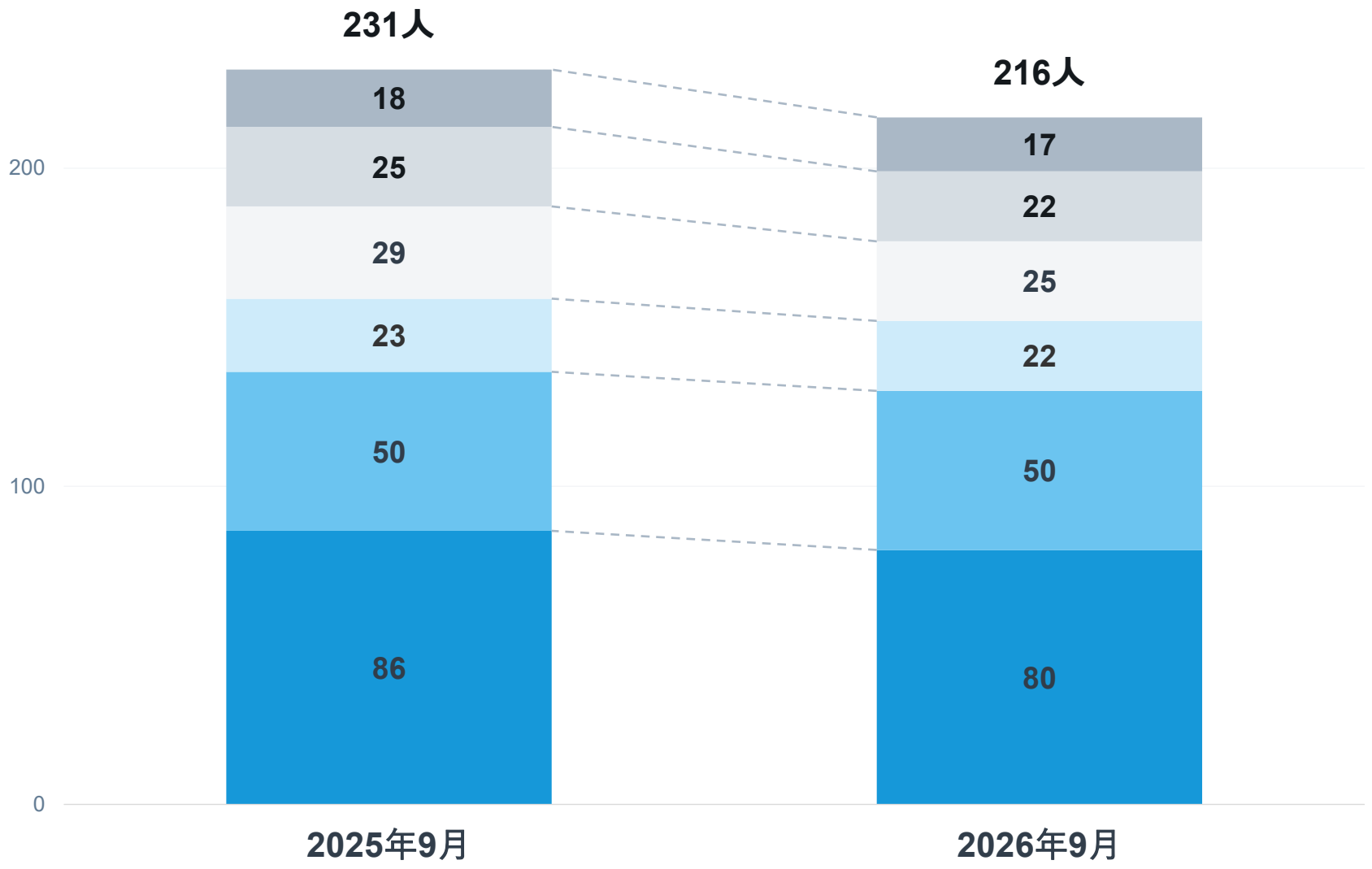


（注）売上原価のうち、「その他」は「いい生活Square」内トランザクションに係る従量制報酬、オフィス家賃等を含みます。「開発投資仮勘定」は開発途上の仕掛品、ソフトウェア仮勘定等で構成されます。
（注）売上原価総額は、各原価内訳項目を合計した金額から「開発投資仮勘定」をネットした金額です。
（注）販売費及び一般管理費のうち、「その他」にはマーケティング・セールス・サポート等に係る費用を含みます。
（注）百万円未満は切捨てにしております。

AI活用に伴う人員構成の最適化を推進

社員数（連結）

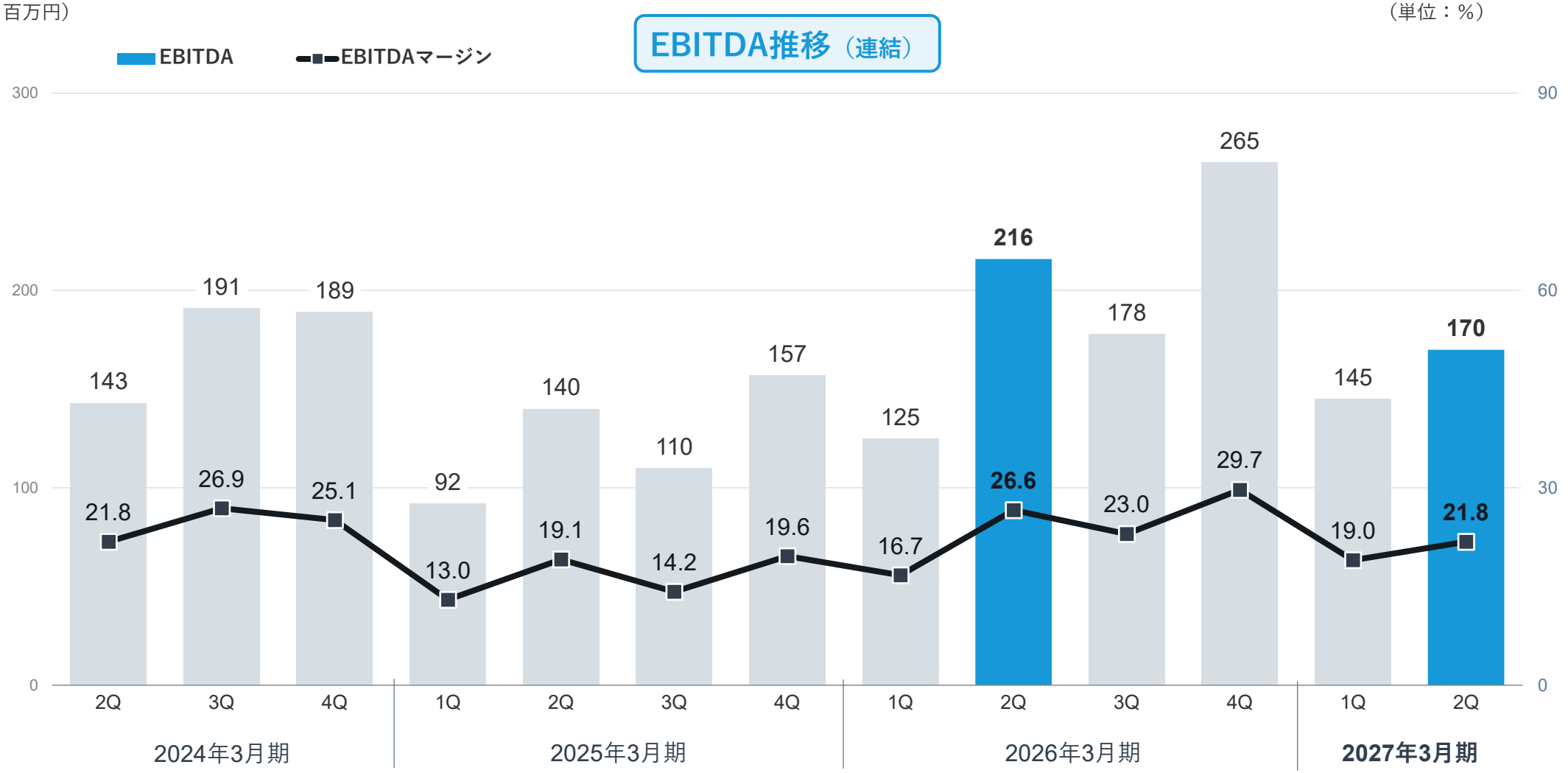
- コーポレート
- 導入・運用支援サービス(BPaaS)
- カスタマーサクセス＆サポート
- コンサルティング
- セールス＆マーケティング
- エンジニア



（注）役員・顧問・契約社員・派遣社員・アルバイトは除く。

ストック収益の積み上がりにより、EBITDAを着実に創出

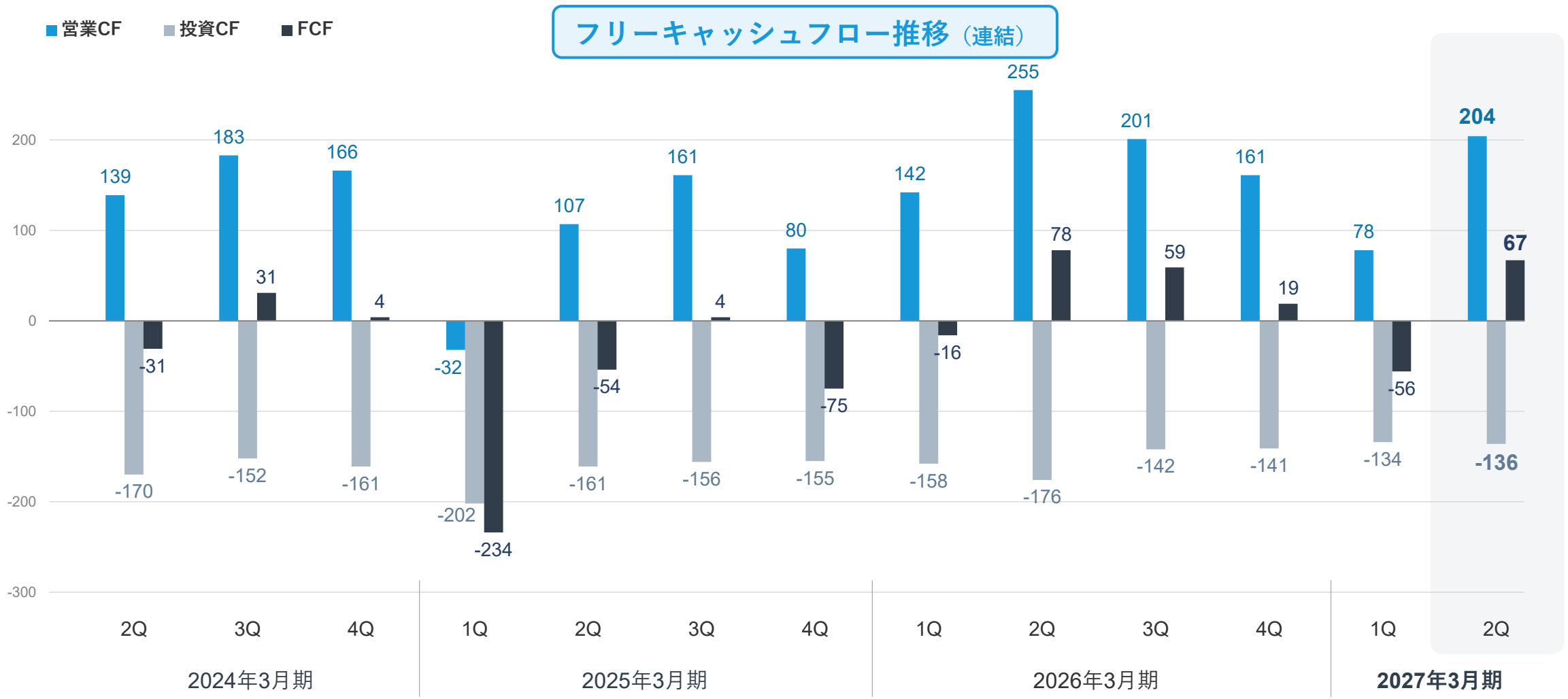
（単位：百万円）　（単位：%）



（注）百万円未満は切捨てにしております。
（注）EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

上期FCFはプラスを確保、成長投資を賄いながらキャッシュを創出

（単位：百万円）

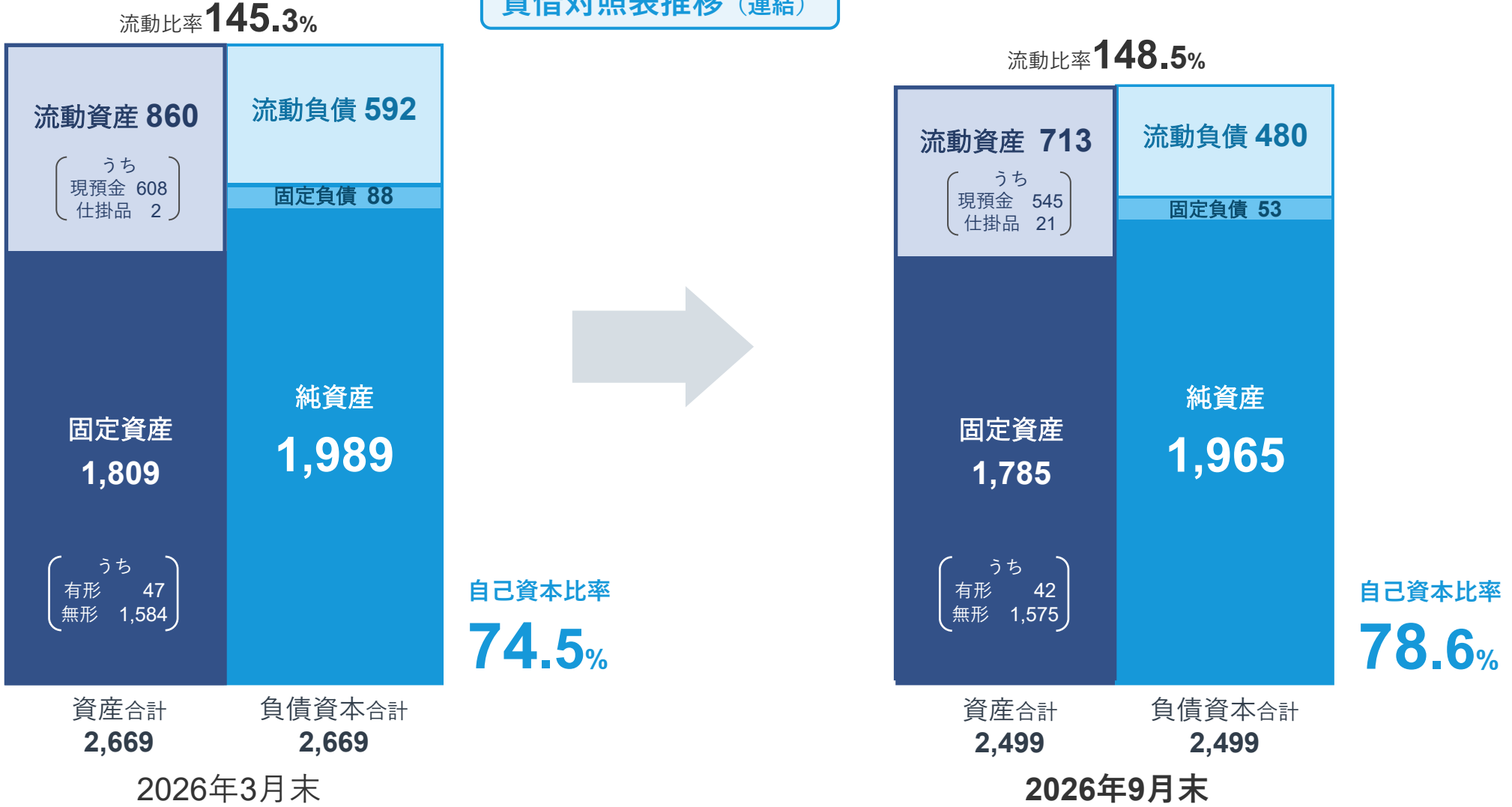


（注）フリーキャッシュフロー（FCF）＝営業キャッシュフロー（CF）+投資キャッシュフロー（CF）
（注）百万円未満は切捨てにしております。

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）



（注）百万円未満は切捨てにしております。

2Q導入実績：多様な不動産ニーズが生む新たなビジネス展開

タカラベルモント(株) 様

■理美容業界のリーディングカンパニー

- サロンや歯科医院・医療機関向けに、専用チェアなど特化型の設備・機器を開発・製造
- 開業支援、空間デザイン・施工、保守なども含む一気通貫のサービスを展開
- 積極的に海外にも進出、13か国・地域に拠点を持ち120か国以上でビジネスを展開

■サロン特有の不動産ニーズ

- **サロン開業には通常の事業用物件以上に厳しい制約**
- シャンプー用の大量の温水供給や、ドライヤーなど同時に複数動かす大容量の電力インフラ
- 一般的な不動産ポータルサイトでは、特有の事情に合う物件が探しにくい

■新たなビジネス展開として不動産事業を開始

- 新サービス「**サロン物件支援サイト**」のシステム基盤に当社の不動産業界特化型SaaSを採用
- プロの開業支援ノウハウを支える、高度な不動産データベース・不動産プラットフォーム
- 希望者が条件に合った物件をスムーズに検索・問い合わせできる環境を実現

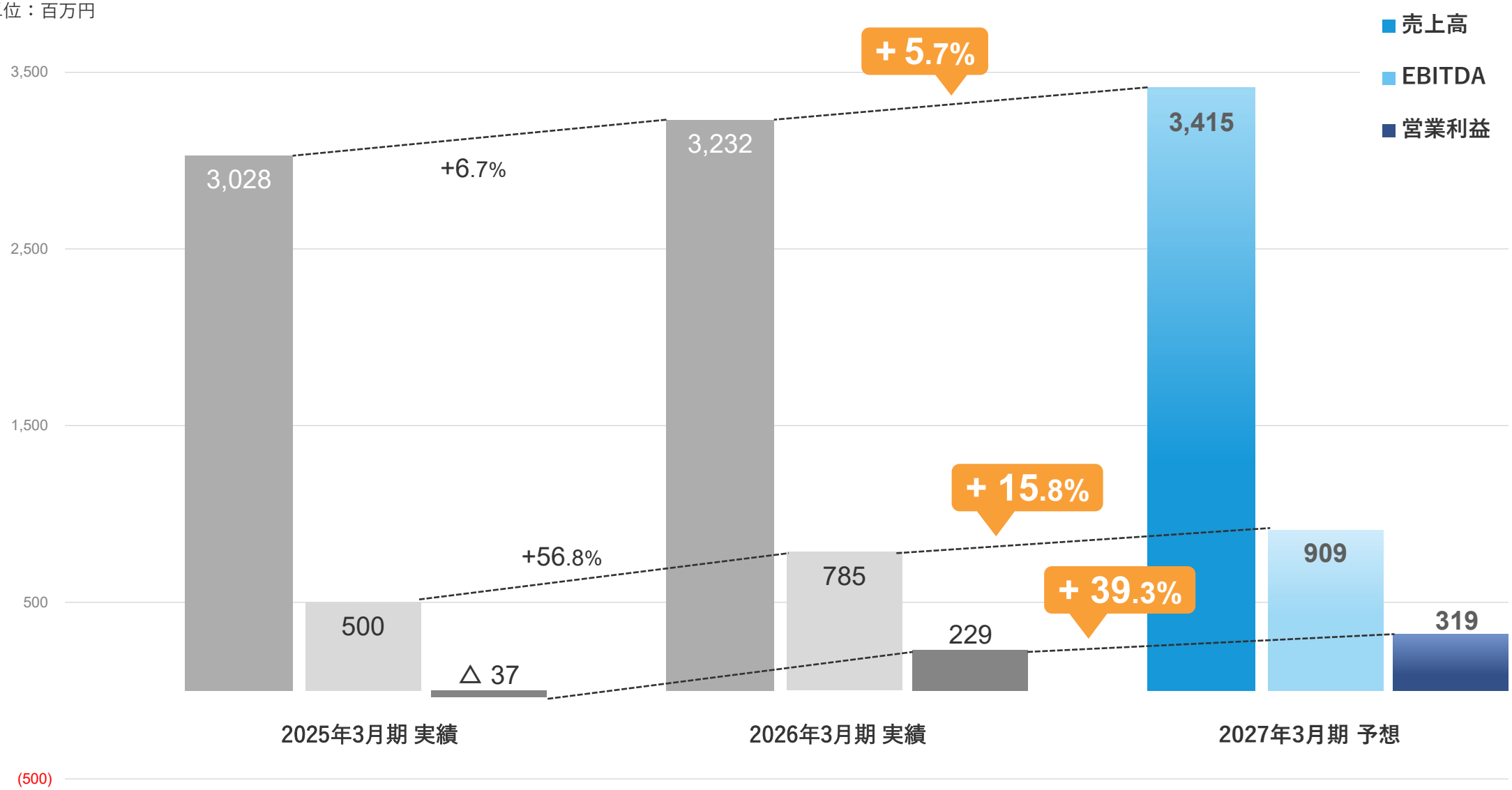
いい生活 賃貸クラウド　いい生活 ウェブサイト



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



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

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、併せてデータモダナイゼーションによりレガシーデータをSaaS・AIで活用できる情報資産へ

2 マルチプロダクト×AIで付加価値を高め、提供価格の見直しでARPU向上

全てのプロダクトに**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、併せて提供価格の見直しも行いARPUの持続的成長を目指す

3 J:COMとの業務資本提携により、新規顧客獲得を加速

ケーブルテレビ事業を柱に全国へ営業・サポート網を展開する同社の強力なバックアップにより、当社単独では届きにくい地域・規模の不動産会社にも接点を拡大

4 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、トランザクション課金（従量）の増加を狙う**

J:COMとの業務および資本の提携

業務提携

両社の基盤を掛け合わせ、サービス提供を拡大

■両社の強みを組み合わせ、シナジー効果を創出

- J:COMの地域密着の営業網と顧客基盤を活かし、当社単独では届きにくい地域・規模の不動産会社へ共同で提案
- 電子入居申込とライフライン契約をつなぎ、入居までの手続きのDXを推進

■業務提携に加え、資本提携により連携の推進力を強化

- 資本参画によりリターンを共有することで、提携成果の最大化を図る

■協業による実績を踏まえ、両社の成長戦略が一致

- 2024年から電子回覧板サービスで協業を展開、各地の124超の自治会に導入済み
- 協業を通じて確認された連携の実効性をもとに、本提携により両社の成長加速を見込む

資本提携

資本提携で中長期のコミットメントを確立

第三者割当の概要	内容
割当株式数 希薄化率 （発行済株式総数ベース）	**2,435,800株 / 16.73%** 内訳：新株発行1,677,600株+自己株式758,200株 筆頭株主となる見込み（割当後持株比率：15.00%）
発行価額 払込金額の総額	**270円 / 657百万円** 直近１か月の終値平均 資金使途：専任体制の整備・プロモーション、サービスの追加開発など
提携期間（予定） 保有方針	**当初5年 / 長期・安定** 当初期間における事業目標を両社で合意 期間中の持分譲渡に制限、追加取得も行わない （満了後は１年ごと自動更新、制限も継続）

J:COMとの業務資本提携



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。

物件プラットフォーム

【いい生活Square】入居申込情報の連携先が拡大









- 放送・ライフライン・家賃保証など、さまざまな不動産関連サービスとの情報連携が続々とスタート
- **公的機関・上場企業など**の高い要求水準を満たすセキュリティとサービス品質、トランザクションの増大で収益拡大を狙う

コミュニケーション
プラットフォーム

【いい生活Owner】コミュニケーションをAIが支援

NEW RELEASE

AI清書機能を
正式リリース

- 生成AIが物件オーナーへのメッセージを清書し手間を削減
- 要件だけを下書きに入力するだけで、
  文脈や会話履歴を踏まえた丁寧な文章をAIが自動生成。

いい生活
Owner



- 月次定例報告・クレーム対応・故障対応など、日々発生する物件オーナーとのコミュニケーションをAIがアシスト
- 文脈やニュアンスを理解しTPOを踏まえた適切な日本語表現でスピーディに文案作成、クイックレスポンスが可能に
- アプリUIの大幅リニューアルも合わせて、不動産会社と物件オーナー、双方の満足度が高いコミュニケーションを実現

不動産業務ソリューション

【いい生活賃貸管理クラウド】経理業務の中核にAIを導入



- 毎月の大量の家賃入金、更新料や初期費用、突発的なトラブル・修繕費など、不動産業では多種多様な入金が日々発生
- 振込人名義の表記ゆれ・複数明細の合算振込など、複雑なケースも高精度なAIが正しく内容を推論、消込業務をアシスト
- 過去の消込内容をAIが学習することで、**機能を使い込むほどに推論の精度が向上**、脱・属人化と時間短縮を実現

不動産業務ソリューション

【いい生活賃貸管理クラウド】入出金データを自動連携





- 三井住友銀行と銀行API接続サービスの利用契約を締結し、いい生活賃貸管理クラウドで銀行API連携機能を提供開始
- 月末月初に集中する数千～数万件の入出金明細を、銀行APIを通じたデータ連携機能で基幹システムに自動で取り込み
- 自動取得により手作業での取込漏れ・二重取込などをなくし、AI消込アシストと合わせて取得から消込までをシームレスに一気通貫
- 中小企業向けデジタル総合金融サービス「Trunk（トランク）」も連携対象、三井住友銀行の口座がなくてもすぐ利用可能
- **定型業務をAIに任せ、人間はイレギュラーな対応や判断が必要な業務に集中、「金融×不動産×AI」で入金業務の完全自動化を目指す**

【いい生活アカウント】重要データを守る強固なセキュリティ

NEWS

共通認証基盤の
セキュリティ機能を
大幅強化

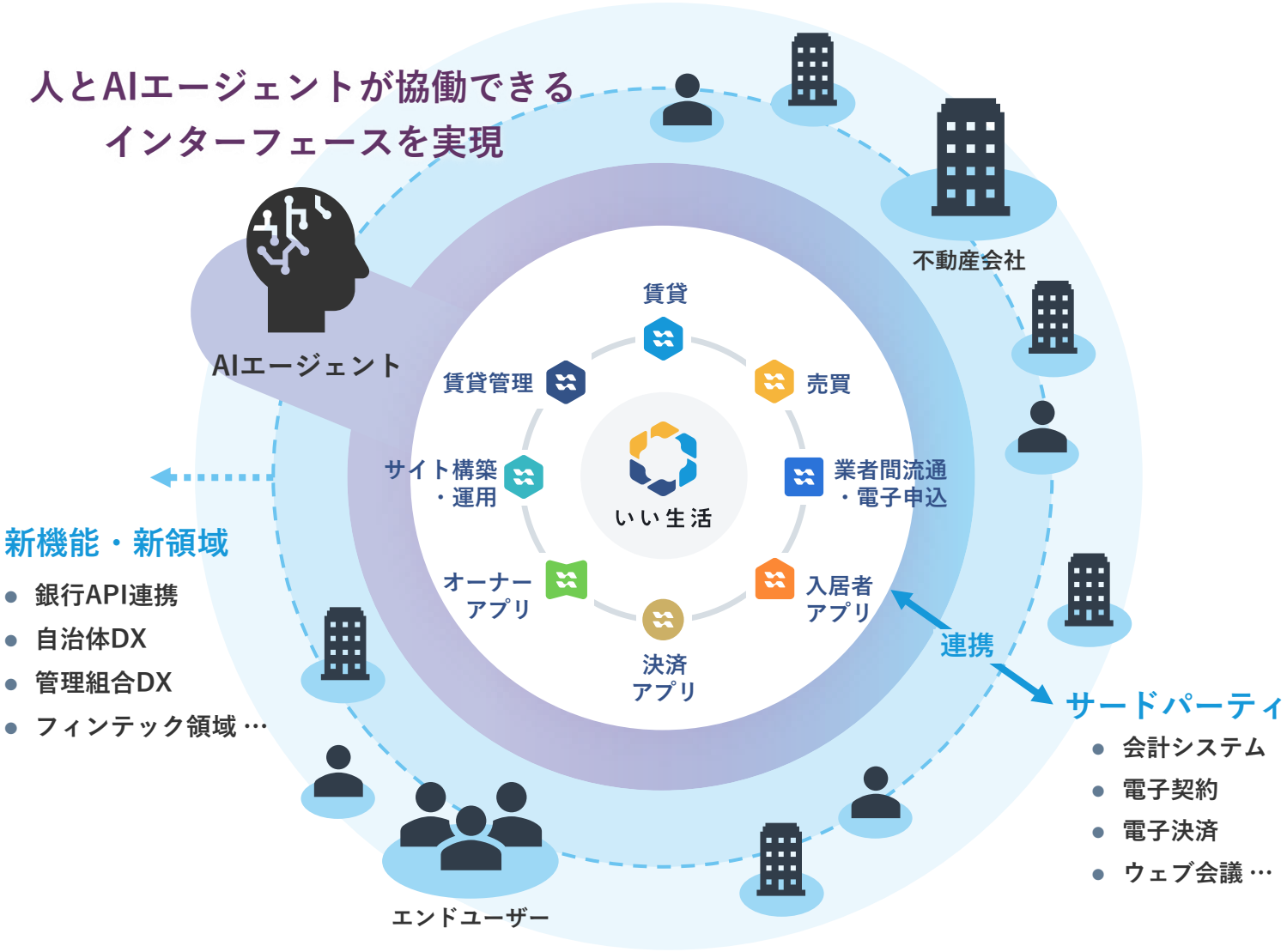
- 多要素認証（MFA）を全有償契約法人へ標準提供、
パスワードレス認証「Passkeys」も導入へ

いい生活
アカウント



- 当社サービス群への共通ログインID「いい生活アカウント」に、多要素認証（MFA）を標準実装、顧客への適用を開始
- フィッシングなどにも強い「Passkeys」も導入予定、パスワードの代わりに端末の指紋・顔認証などでログイン可能に
- 銀行システムへのAPI接続も認められたセキュリティのさらなる強化、不動産業に集まる重要データを強固に守り抜く

プロダクトビジョン：マルチプロダクト×AIをさらに推進

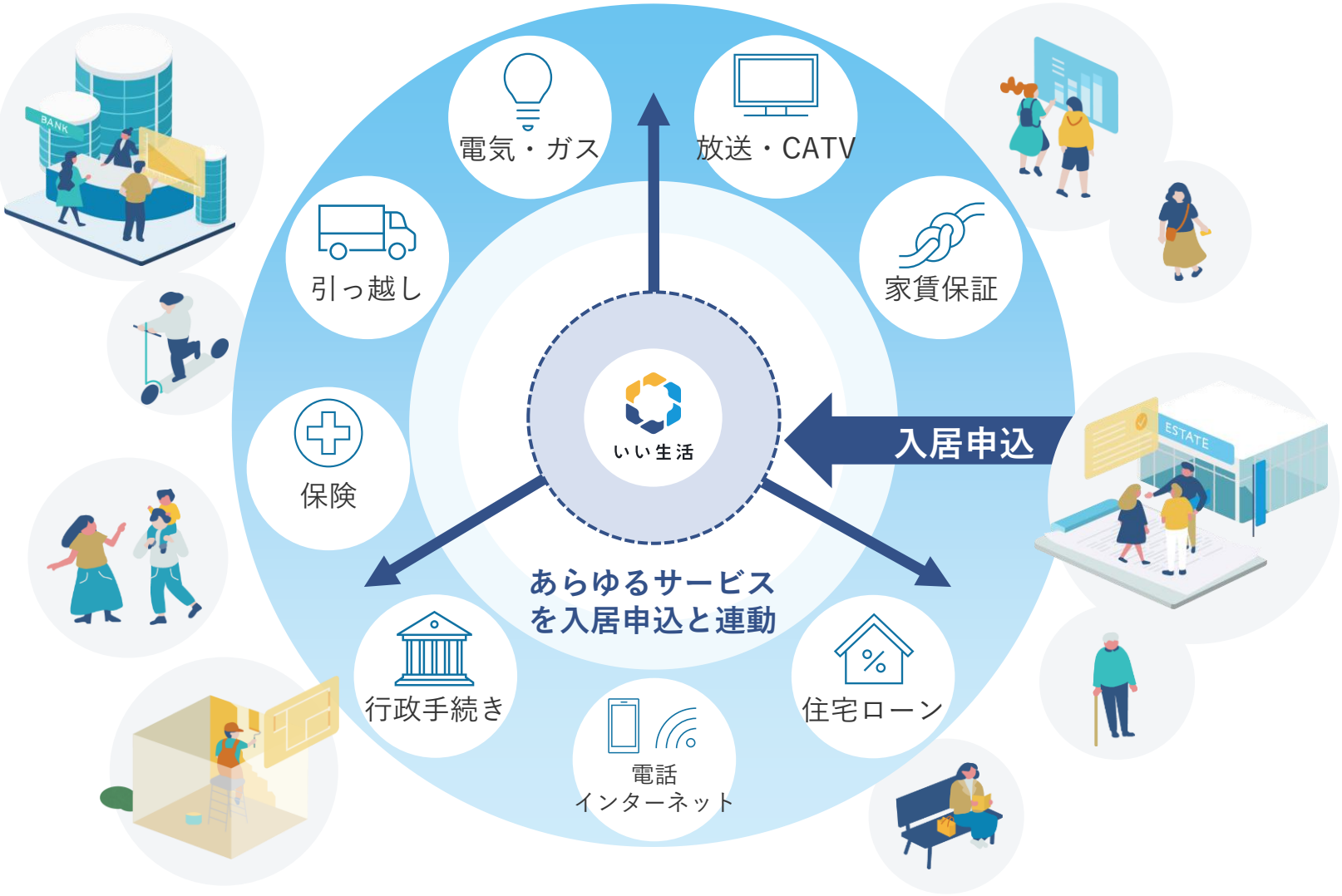


全てのプロダクトを<u>AIネイティブ化</u>しAIを全顧客へ継続提供

- 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
- 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

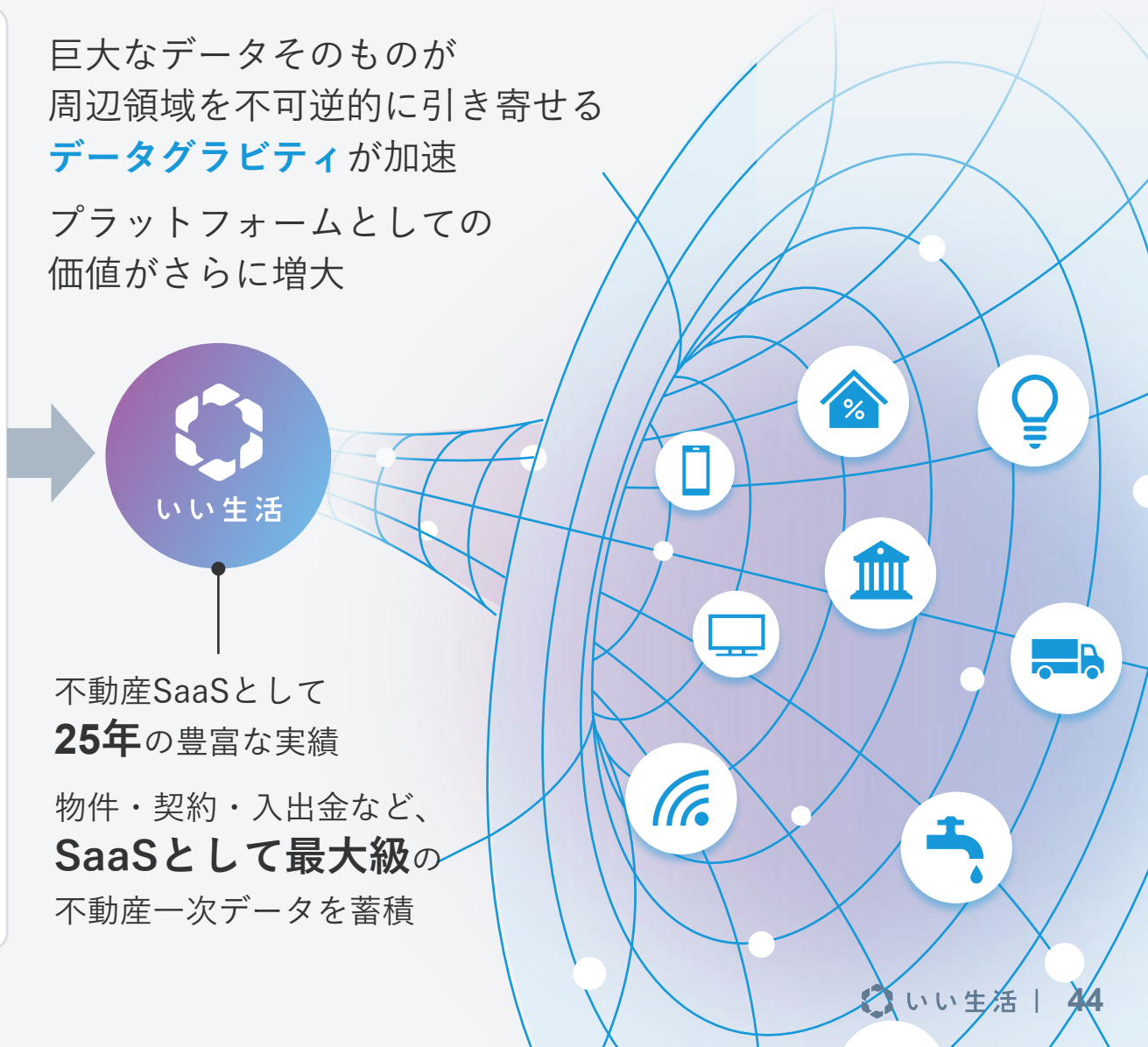
- 低品質なデータであるほど、AIは推論でそれを補うため計算資源を浪費する
- 高品質データは計算資源の浪費を抑え、低コストと高精度を両立

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



不動産SaaSとして
25年の豊富な実績

物件・契約・入出金など、
SaaSとして最大級の
不動産一次データを蓄積

（注）将来像であり、一部連携予定のサービスを含みます。

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（法人のみ）：**
  241,650ヶ所（2021年）（注5）
- **平均事業所単価**（月額）：
  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
「2026年版 不動産テック市場の実態と展望」（2026年9月）

TAM (注3)
約3.2兆
円 / 年度

SAM (注2)
約1,160億
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

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

（注4）

（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）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。
（注5）総務省・経済産業省「令和3年経済センサス-活動調査」（2023年）産業横断的集計 表5-1（不動産業、経営組織：法人）より

まとめ

実績

第2四半期決算

計画どおりに進捗

現在地

成長戦略の進捗状況

いずれも計画どおり

- ✓エンタープライズ
- ✓マルチプロダクト×AI
- ✓トランザクション
- ✓J:COMと業務資本提携

ビジョン

目指すすがた

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。

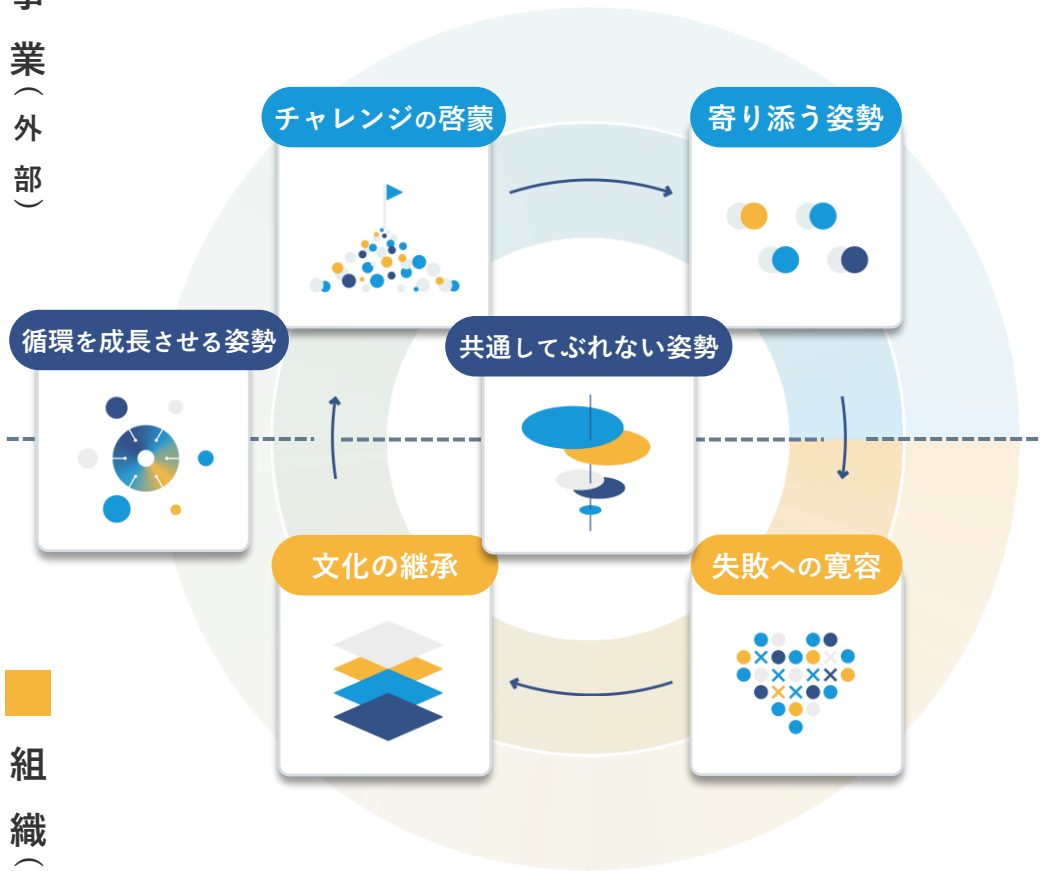
テクノロジーにしかできないこと、人にしかできないこと。
それぞれの魅力をかけ合わせ、
くらしを手助けする「道具」を、
安心して人とデータが行き交う「場」を、
やさしいコミュニケーションがひろがる「体験」を、
もっともっと築きあげていきたい。

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）



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いれよう。
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/建物管理・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、く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

不動産業務ソリューション

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



【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・双方向SMS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

不動産業務ソリューション

いい生活売買クラウド

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



- 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・SMS等多様なやり取りを一画面で管理
- お客様用マイページ・物件検索機能を完備。反響自動返信、買主自動マッチング、売主自動メール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

不動産業務ソリューション

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



- 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シブで簡単に作成可能、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
- キーワードを入力するだけでAIがコンテンツを自動作成、HPの更新負担を軽減し、継続的な情報発信を支援
- 会員限定物件公開機能を搭載、会員登録で獲得したホットリードを営業支援へスムーズに連携

不動産業務ソリューション

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

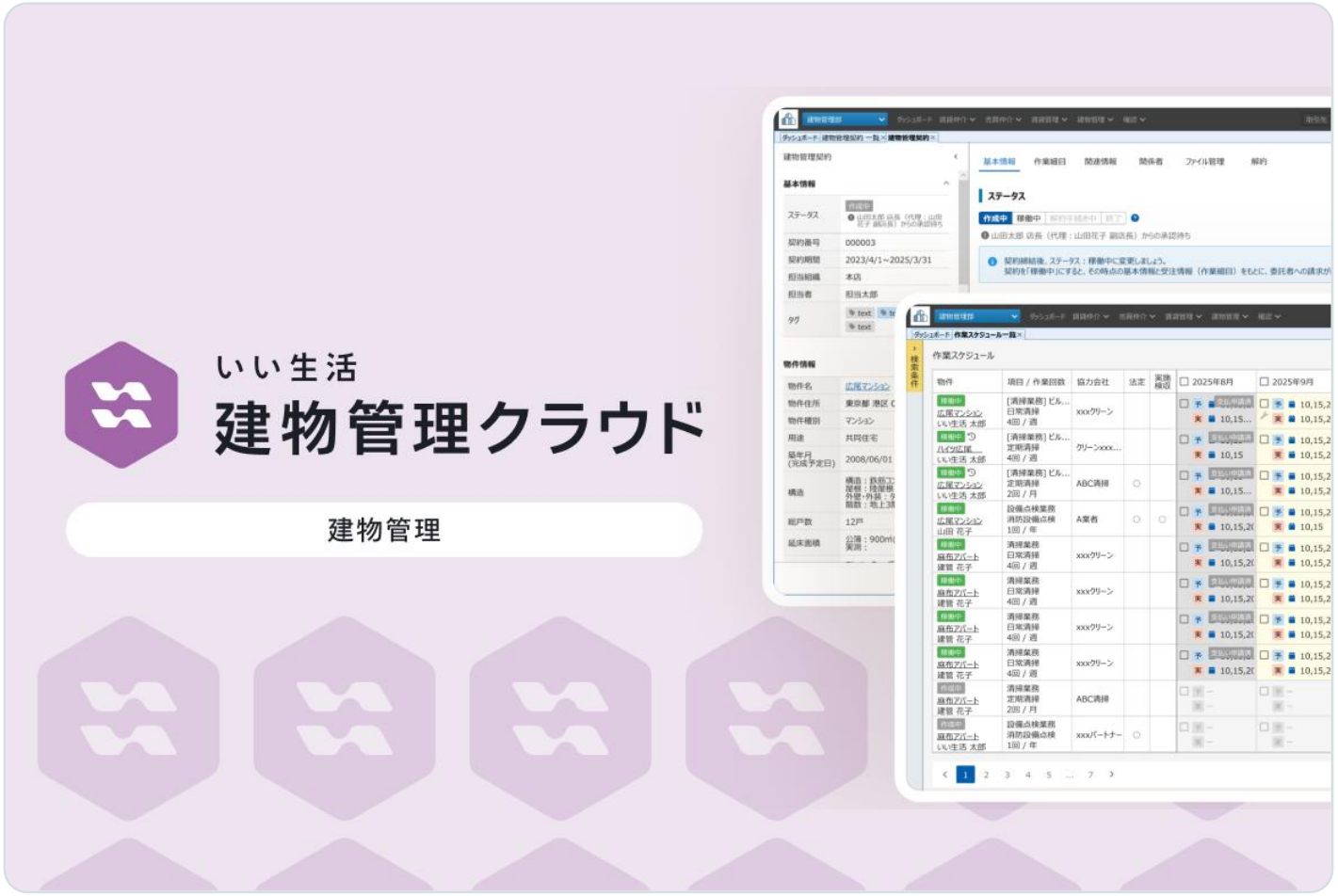


- 不動産賃貸管理に関するあらゆる情報を一元管理
- SaaSの利点を活かし多店舗での情報共有が可能
  - ✓ オーナー向け重要事項説明
  - ✓ 管理受託契約、賃貸借契約管理
  - ✓ 家賃管理、収支報告、定期報告作成
  - ✓ 入出金・売上・仮受金管理
  - ✓ 会計システム連携
  - ✓ AIによる入金消込アシスト
- ウェブ入居申込等の当社他サービスとの併用・連携で、さらに業務効率化・DXを実現

不動産業務ソリューション

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、定期報告等をカバーする建物管理業務向けSaaS



- 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

物件プラットフォーム

いい生活Square

【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つなぐ業者間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・受付業務を自動化し、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

（注）いい生活のサービス間で無料で利用可能な「いい生活アカウント」に2026年9月時点で登録された法人数。

コミュニケーション
プラットフォーム

いい生活Home / Owner / Tenant / Pay

不動産管理会社と入居者・オーナー・テナントスタッフをつなぐ、コミュニケーション・各種支払いをデジタル化するSaaS



不動産管理会社と入居者・オーナー・テナント企業のための、電話・郵送・掲示板に代わるコミュニケーションアプリ

- 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
- 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
- テナントアプリでは事業用物件の入居企業のスタッフと、設備の問い合わせやお知らせなどのやり取りが可能
- 支払いアプリではスマホ完結の決済機能を提供
- コミュニケーションアプリは多言語に対応

【いい生活Home】

有効入居者ID数（注）　260,000名 以上

（注）2026年9月時点の累計有効入居者ID数。

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

2001
- 不動産業務支援システムを提供開始
- 媒体向けコンバートをいち早く商品化

2006
東証マザーズ上場
（2016年東証二部へ市場変更）

2013
賃貸管理向けクラウドをリリース

2018
- SaaS導入支援を担う100％子会社 (株)リアルテック・コンサルティング設立
- 入居者アプリリリース

2019
ウェブ申込機能リリース

2021
- 「いい生活Square」（現名称）リリース
- 電子契約連携スタート

2022
- スタンダード市場に移行
- ブランドリニューアル実施

- 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）

「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）**の取り組みを重点的に評価

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9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	216名（2026年9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　大名古屋ビルヂング

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おります

オンライン決算説明会

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