



# 2022年3月期 通期 決算説明資料

2022年 5月 12日

---

株式会社いい生活  
(東証スタンダード市場 証券コード：3796)

---

IT で、不動産の市場に  
もっと多くの「幸せ」や「いい生活」を。

# 目次

1. 事業概要
2. 通期決算概要
3. 業績予想・今後の展望
4. 直近の事業概況

# 1. 事業概要

 **いい生活**

テクノロジー × 不動産領域

ミッション

人々の生活の根幹である「住まい」に関する市場、不動産の市場を、  
全ての参加者にとってより満足度の高い市場にする。


ビジョン

不動産に関するあらゆる情報が集約される、  
不動産市場になくてはならない情報インフラとなる。

## 不動産領域に特化した バーティカルSaaSを展開

不動産市場の特性

中小規模が  
圧倒的多数



中小規模  
事業者

全国各地に  
広く所在



法定で  
業務フローは  
各社類似

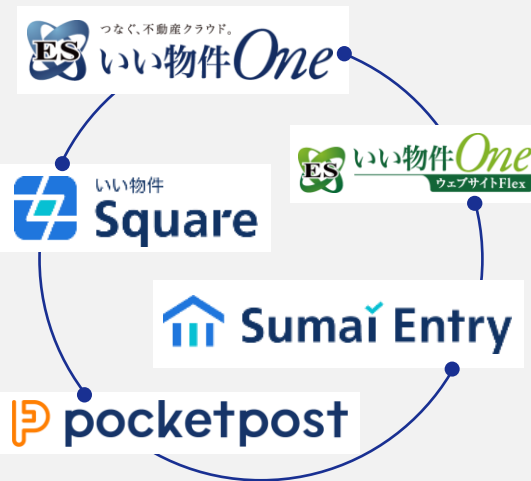
入居者募集

重要事項説明

契約

## シームレスな SaaSプロダクトを提供


賃貸仲介・賃貸管理、  
売買仲介をフルカバーした  
業務支援システム



サブスクリプションに加え、  
導入支援等のソリューション  
サービスも提供

サブスクリプション サービス

✓ 市場全体のニーズを広く網羅  
クラウド・SaaSの月額利用料

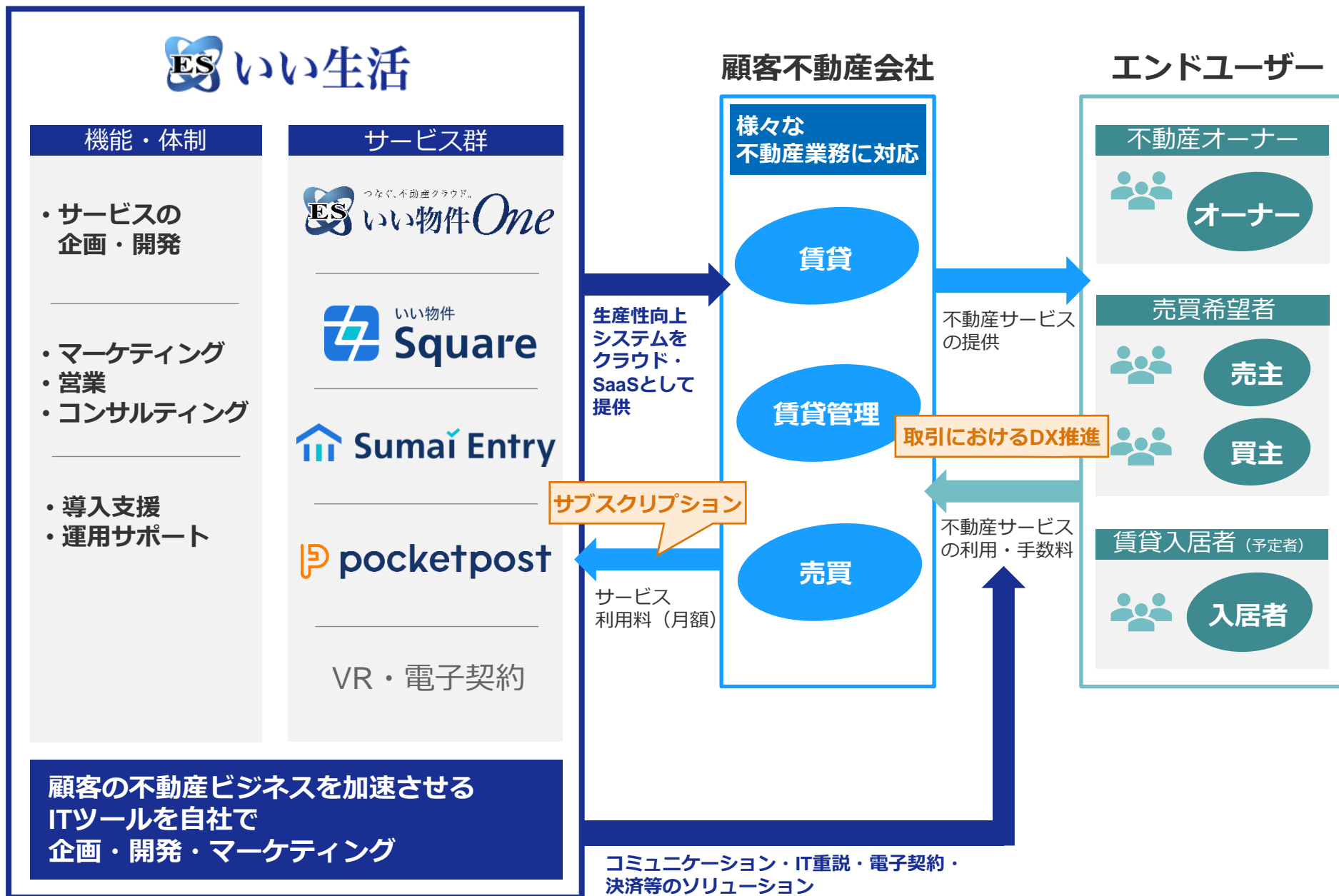


標準型で  
カバーしきれない  
顧客ニーズを補完

ソリューション サービス

✓ 顧客毎の個別ニーズに深く対応  
クラウド・SaaS初期設定  
導入の支援 (BPO)

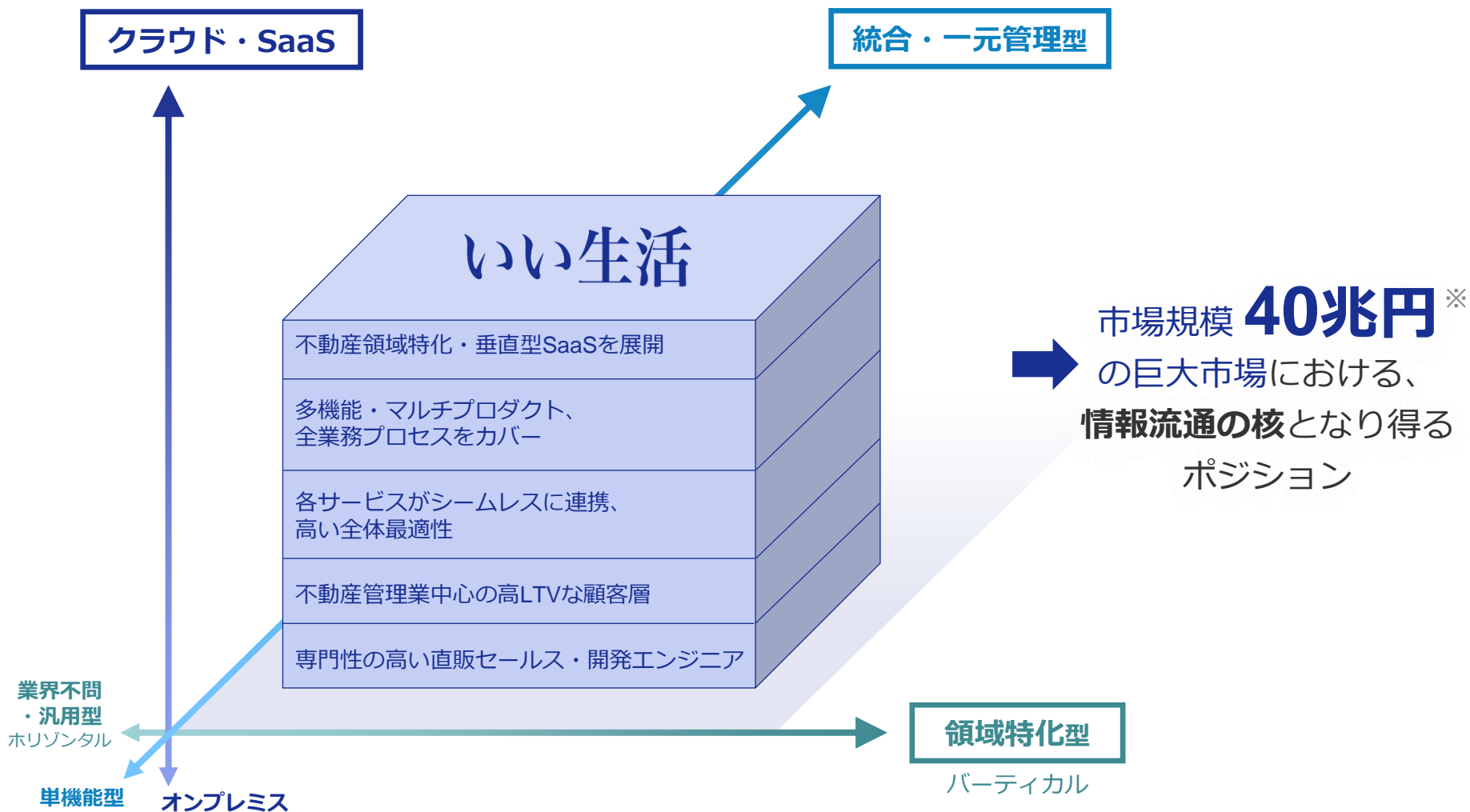
(注) 「2020不動産業統計集」(公営財団法人不動産流通推進センター)によれば、不動産業の事業所数353,558ヶ所(平成26年)のうち、従業者数4名以下の事業所が約86%。



## 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



# 市場特化 × クラウド・SaaS × 一元管理 = 持続的競争優位



※財務省「2019年度法人企業統計調査」より、不動産業の年次売上高は453,835億円。



## 2. 通期決算概要



売上高

2,434百万円 (前期比 +9.9%)

サブスクリプション売上高比率

84.4% (前期 87.2%)

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)

ARPU (平均月額単価)

約119千円  
(前年3月 約117千円)

EBITDA

600百万円 (前期比 +17.7%)

営業利益

165百万円 (前期比 +138.4%)

サブスクリプション粗利率

60.0%  
(前期 55.6%)

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、千円未満を切捨てにしております。

(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

単位：百万円

	実績	2022年3月期 3月見直し 予想	期初予想
売上高	2,434	2,400	2,398
営業利益	165	134	101
経常利益	166	135	100
当期 純利益	106	83	68

## 1株当たり配当金

2022年3月期 期末配当 予定

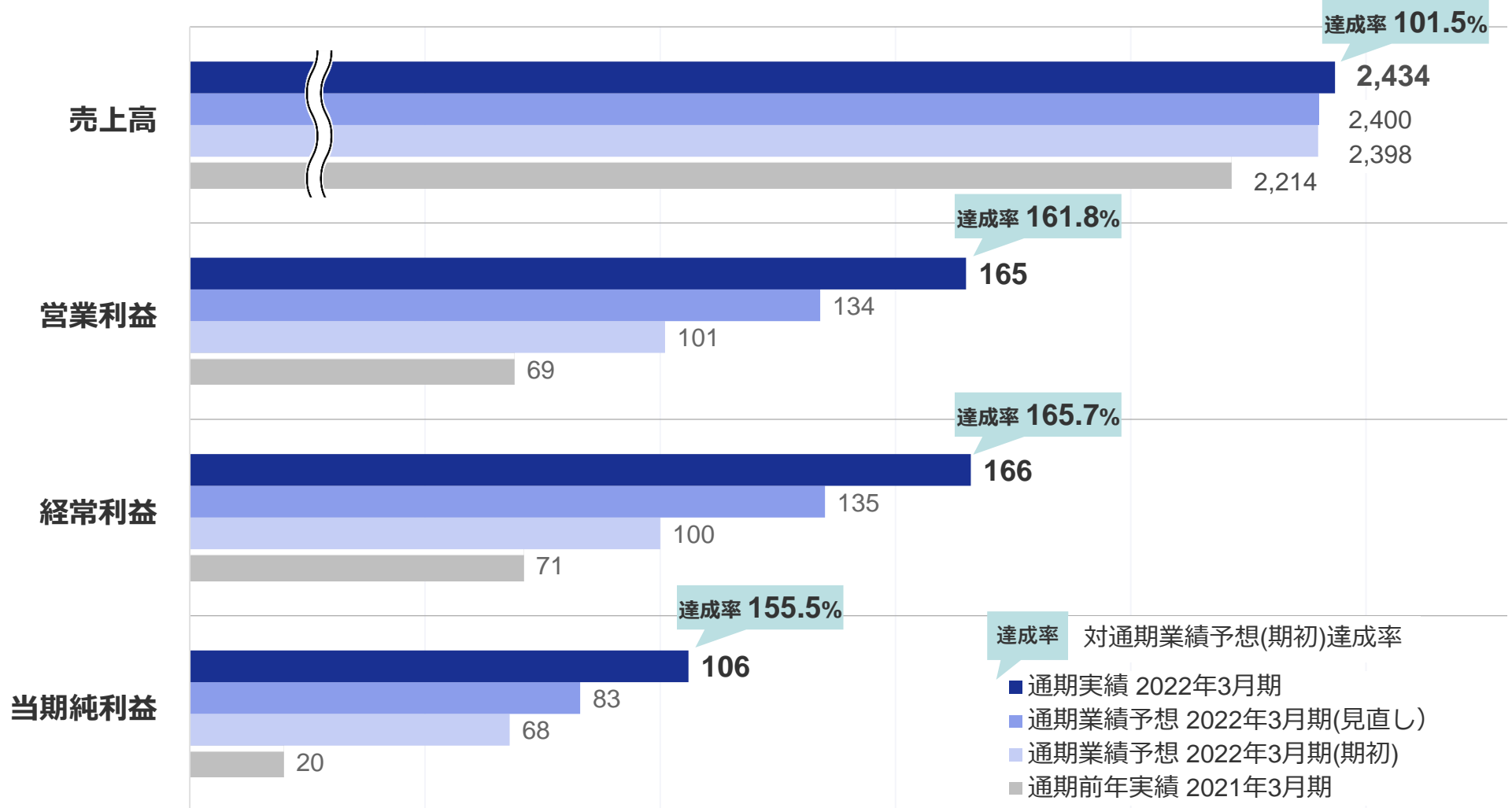
5円00銭

2021年3月期 期末配当 実績

5円00銭

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

単位：百万円

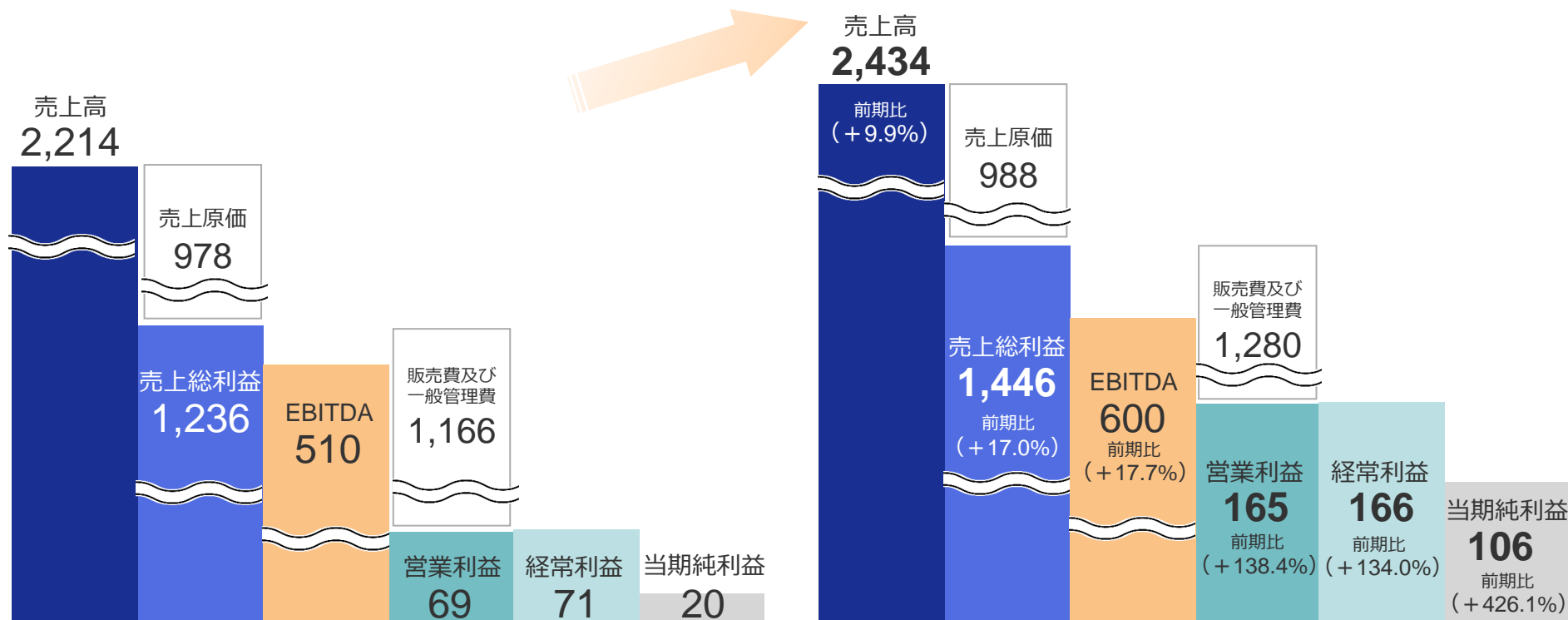


(注) 百万円未満は切捨てにしております。

2021年3月期

2022年3月期

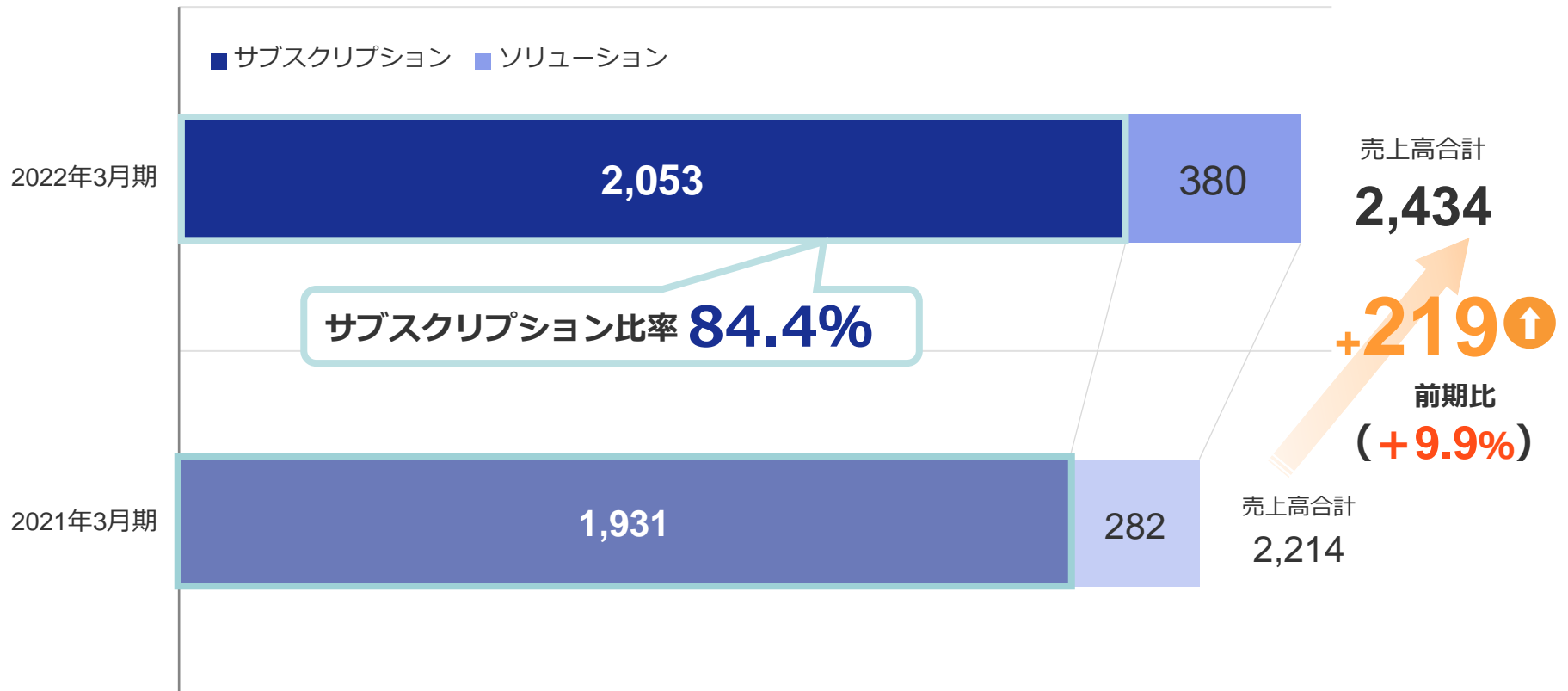
(連結)  
単位：百万円



- 通期売上高は前期比9.9%増の2,434百万円。
- 粗利17.0%増、営業利益も費用増を吸収し138.4%増。
- 当期純利益426.1%増。

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

## 売上増減内訳 単位：百万円



※サブスクリプション …… 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

※ソリューション …… クラウド・SaaS の初期設定、システム導入・運用支援（BPO）、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) 2022年3月期より、より分かりやすい情報開示を行うため、売上高を「サブスクリプション」「ソリューション」の2区分で表示しております。

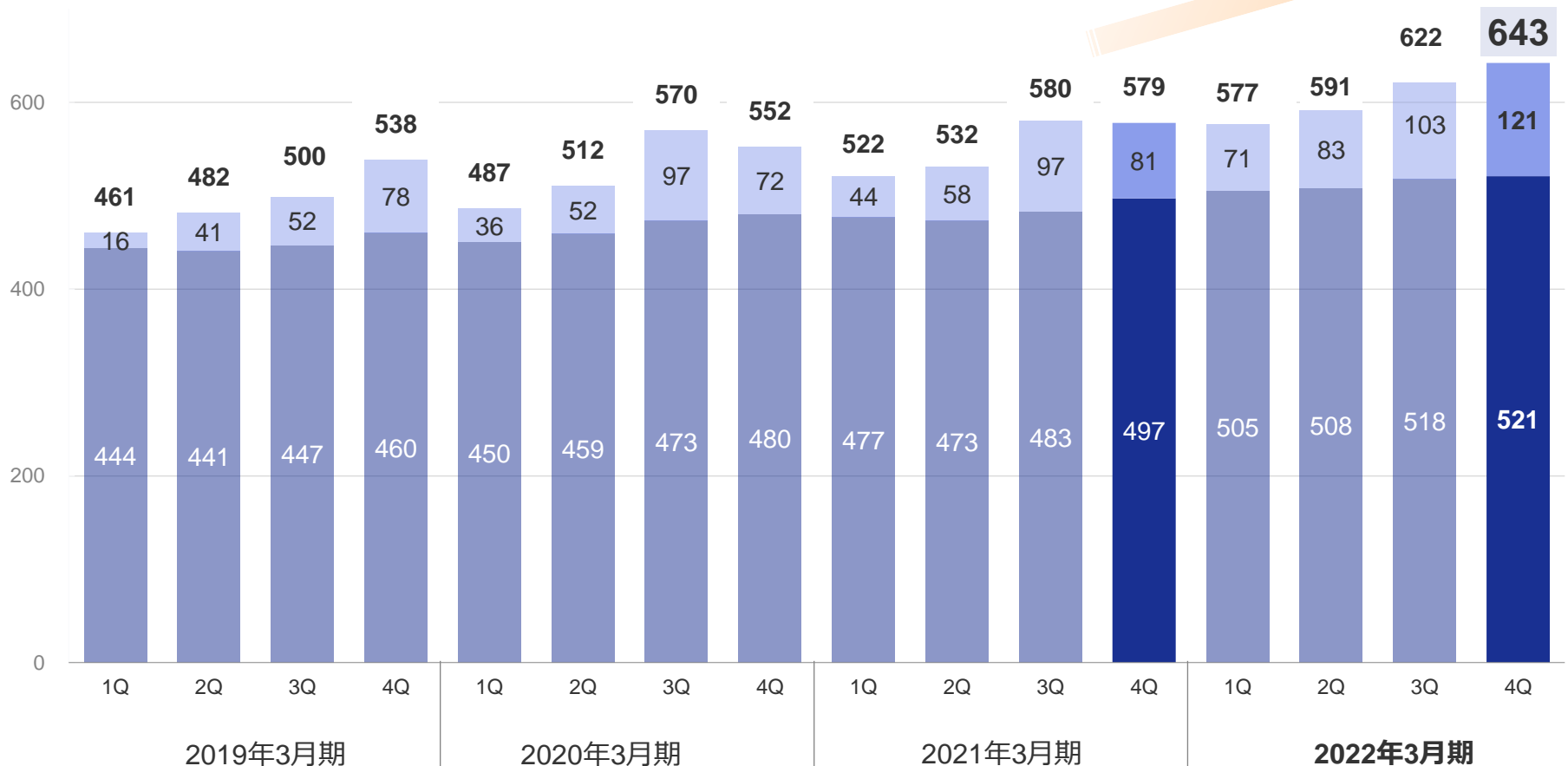
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

## 売上高推移 (クラウドソリューション事業)

単位：百万円

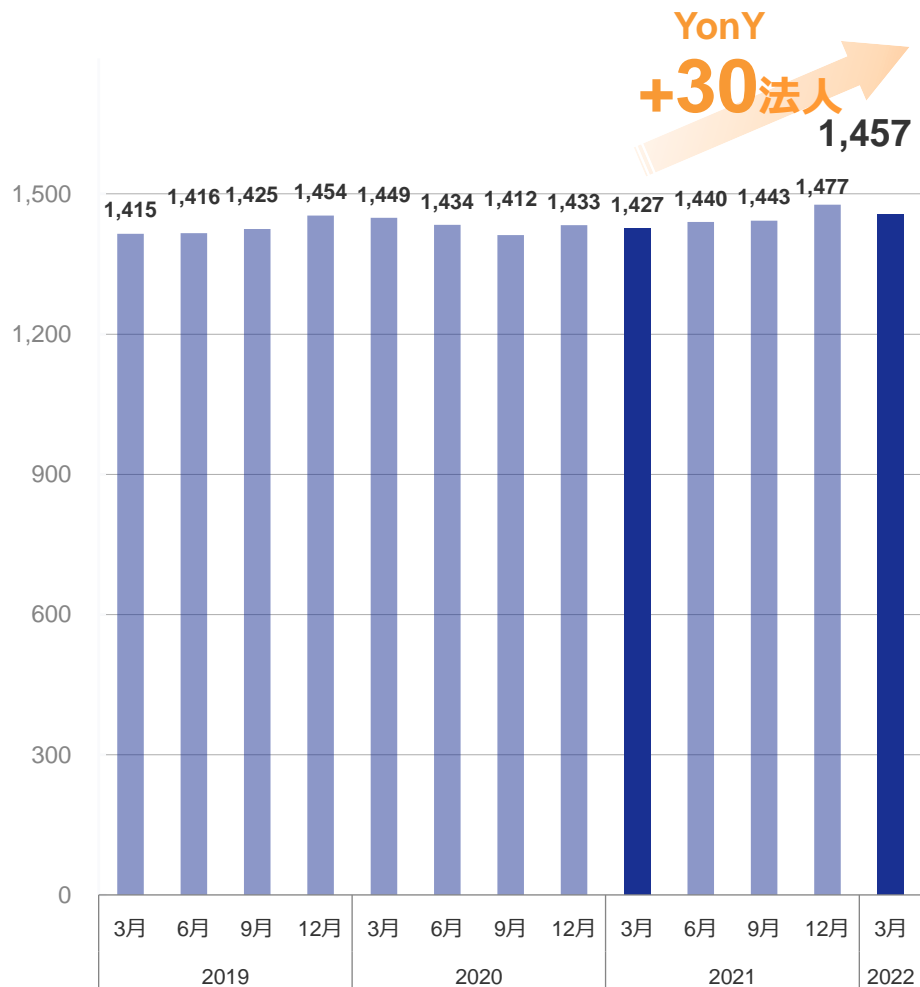
■ サブスクリプション ■ ソリューション

YoY  
**+11.1%**

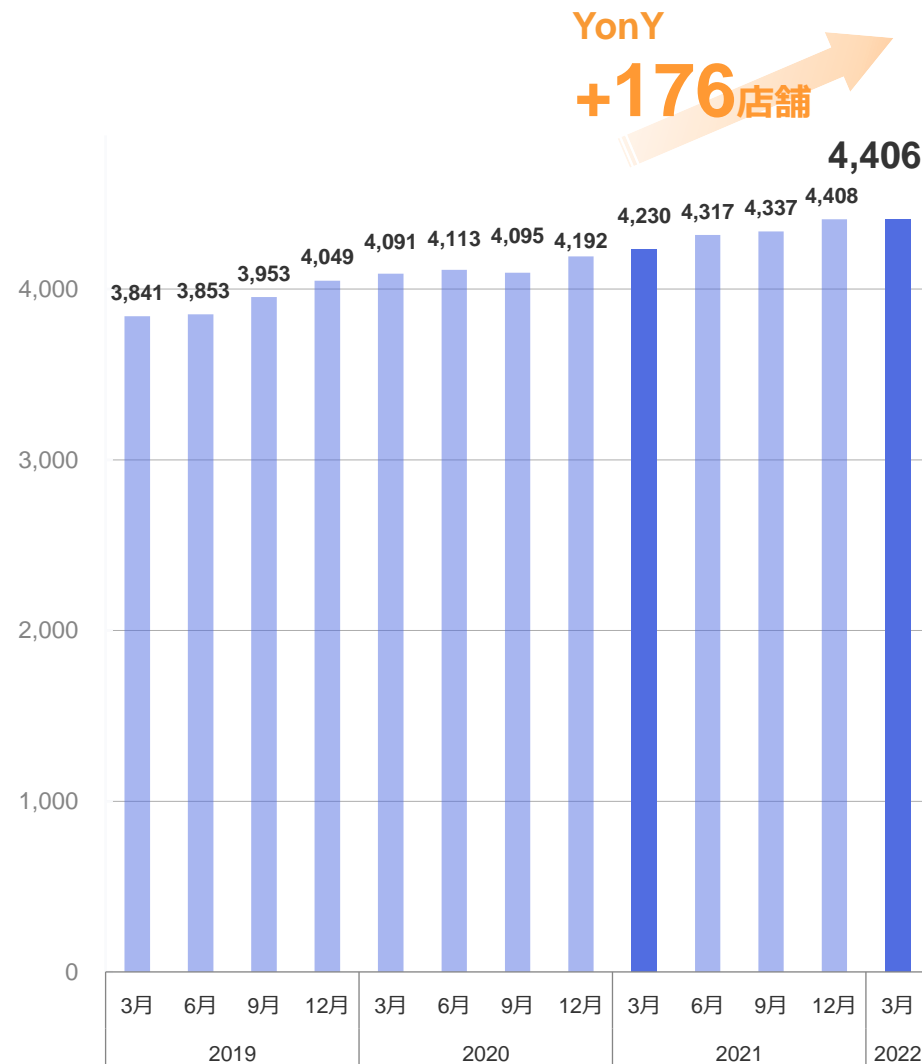


(注) 百万円未満は切捨てにしております。

## サービス利用法人数推移（有料課金のみ）



## サービス利用店舗数推移

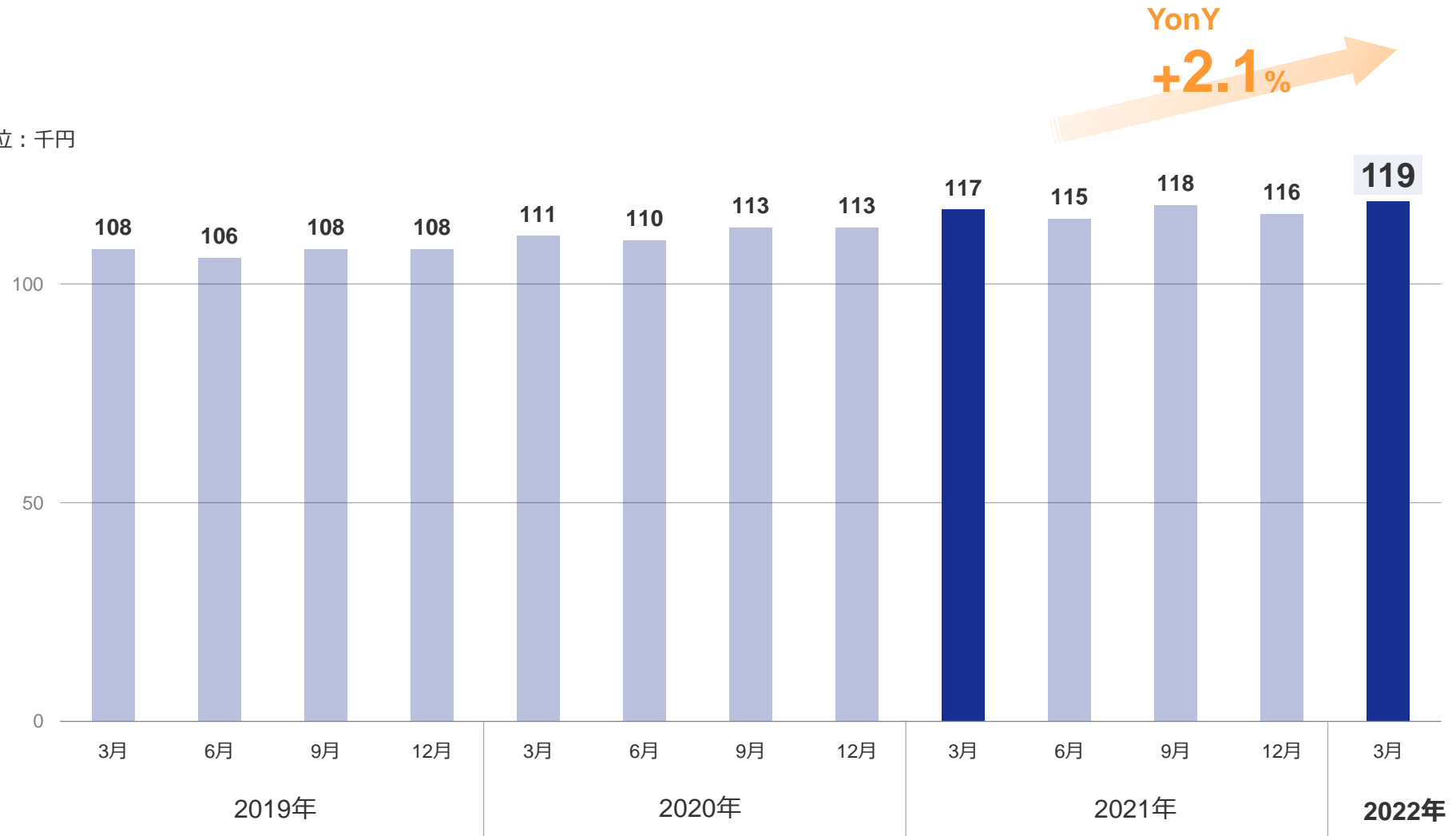


(注) ESいい物件One!については法人単位での契約・課金となっており、店舗数については顧客（不動産会社）が利用登録した店舗の総数をカウントしています。



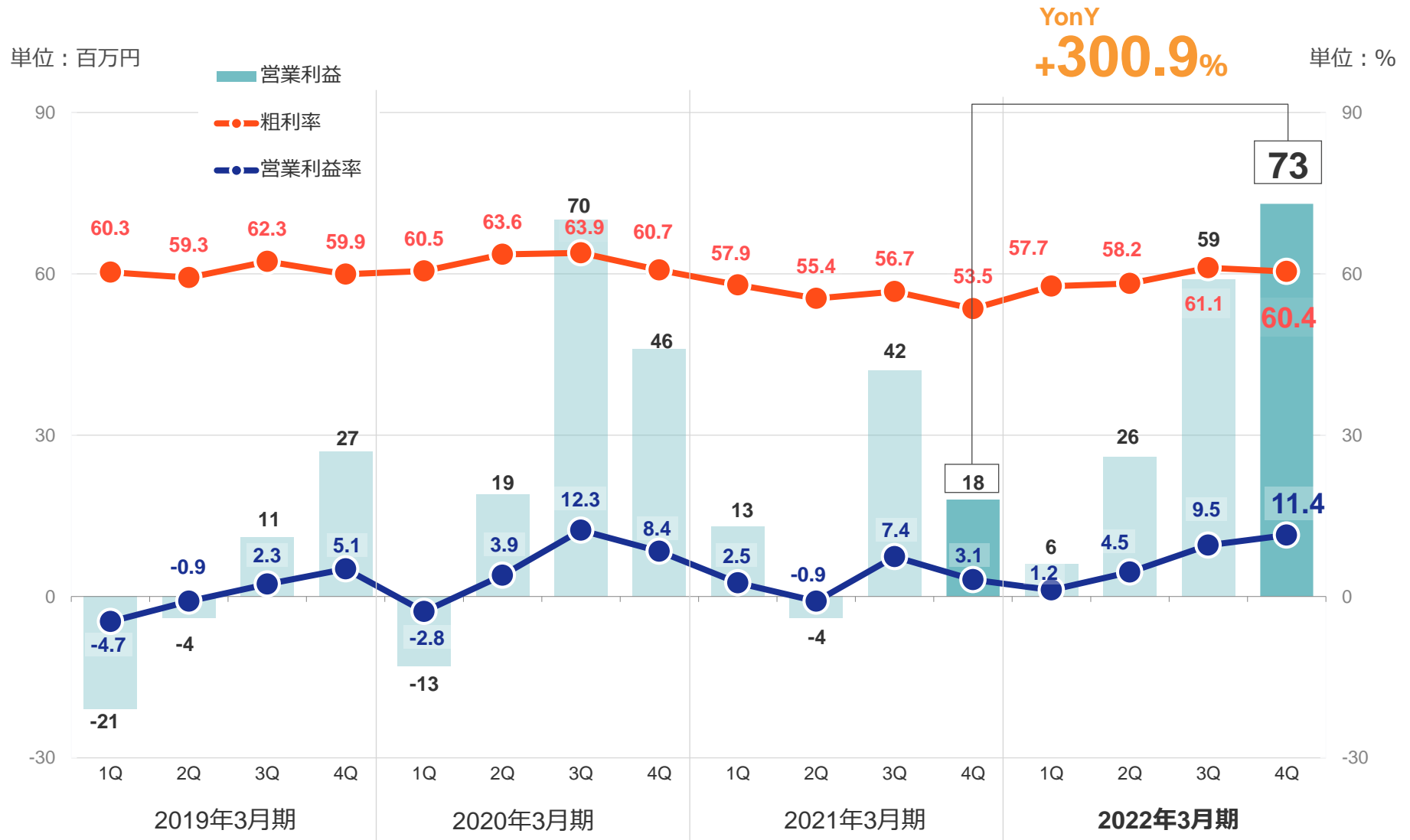
## 1法人あたり平均月額単価 (ARPU)

単位：千円



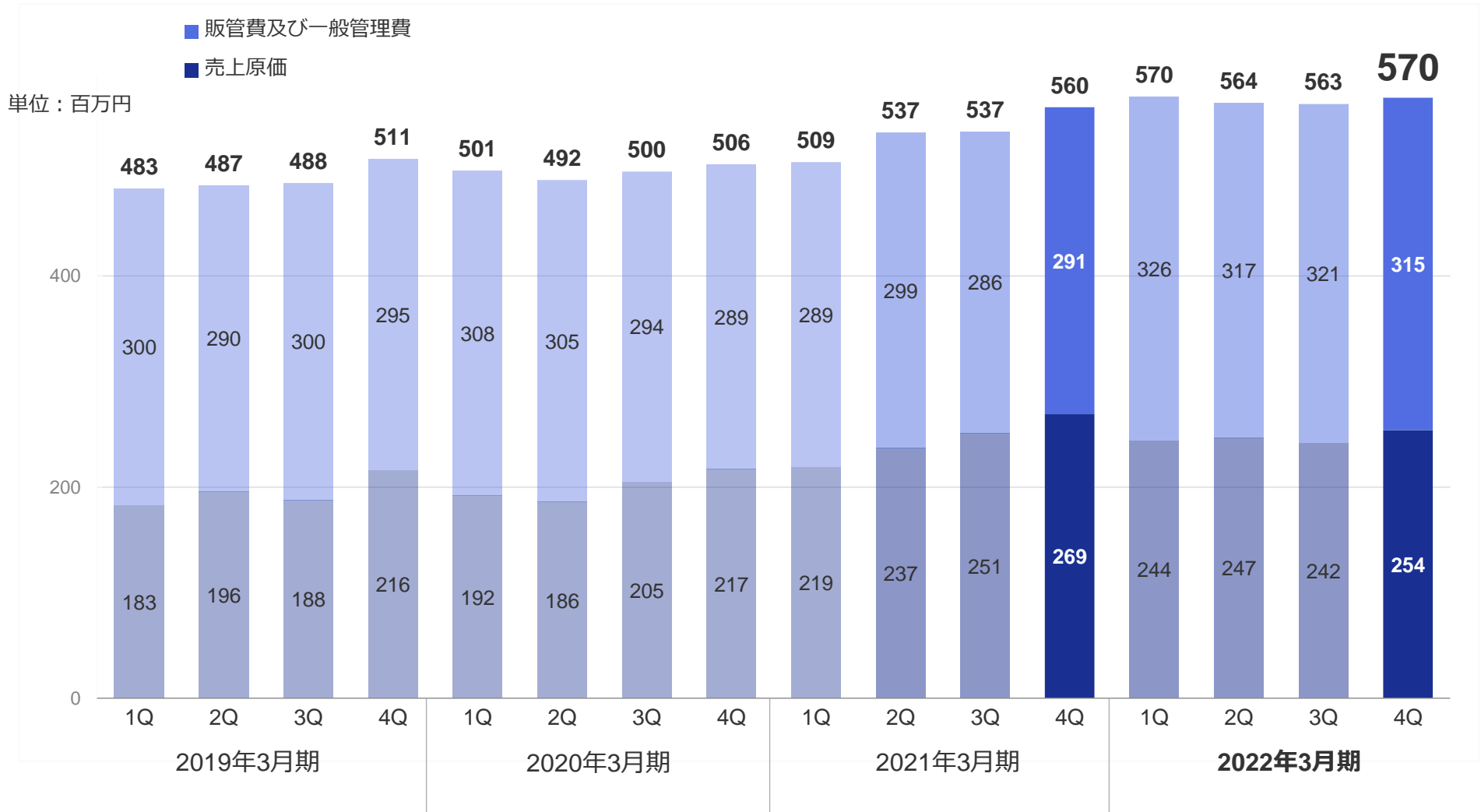
(注) 皆様にとってより分かりやすい情報開示を行うため2022年3月期より、売上区分を見直した「当月のサブスクリプション売上高」を「当月のサブスクリプション顧客数（法人数）」で除し千円未満を切捨てにした数値を表示しております。また、過年度分も前述の算出方法にて再算出し表示しております。

## 粗利率・営業利益推移（連結）



(注) 百万円未満は切捨てにしております。

総費用推移（連結）

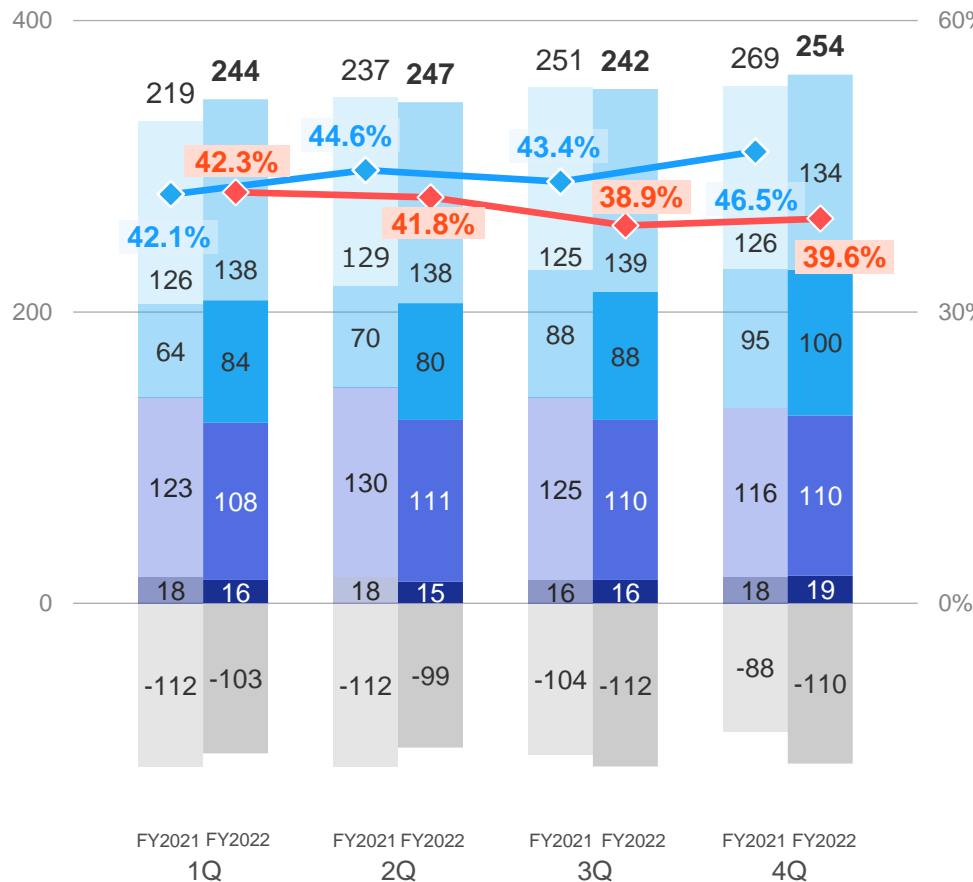


(注) 百万円未満は切捨てにしております。

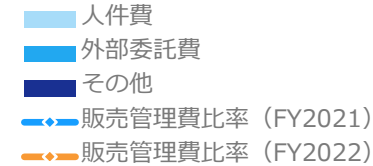
## 売上原価 (連結)



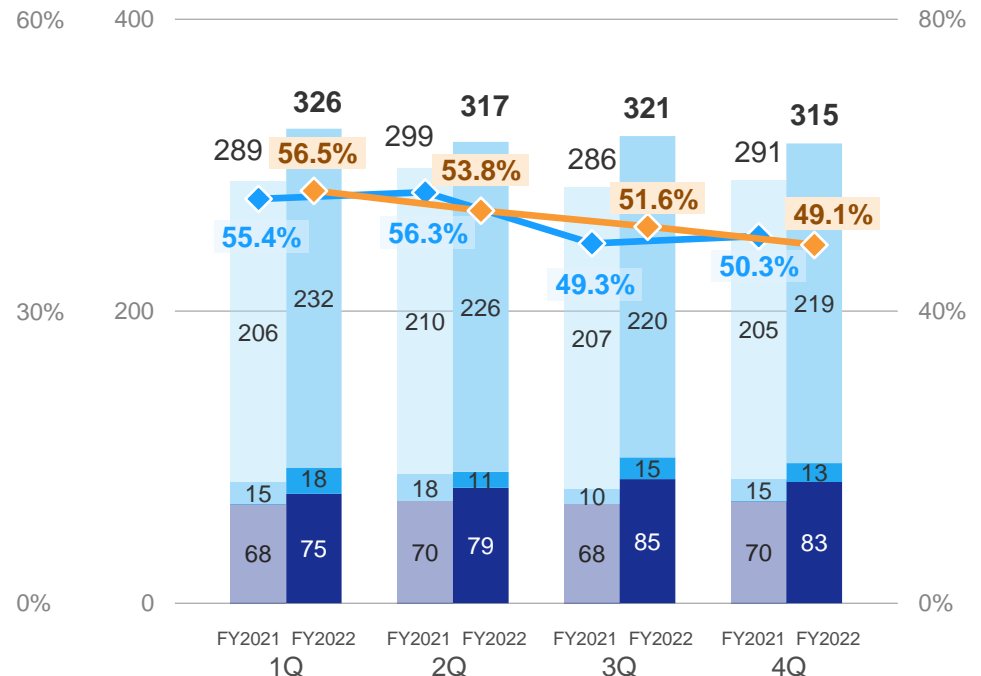
単位：百万円



## 販売管理費 (連結)



単位：百万円

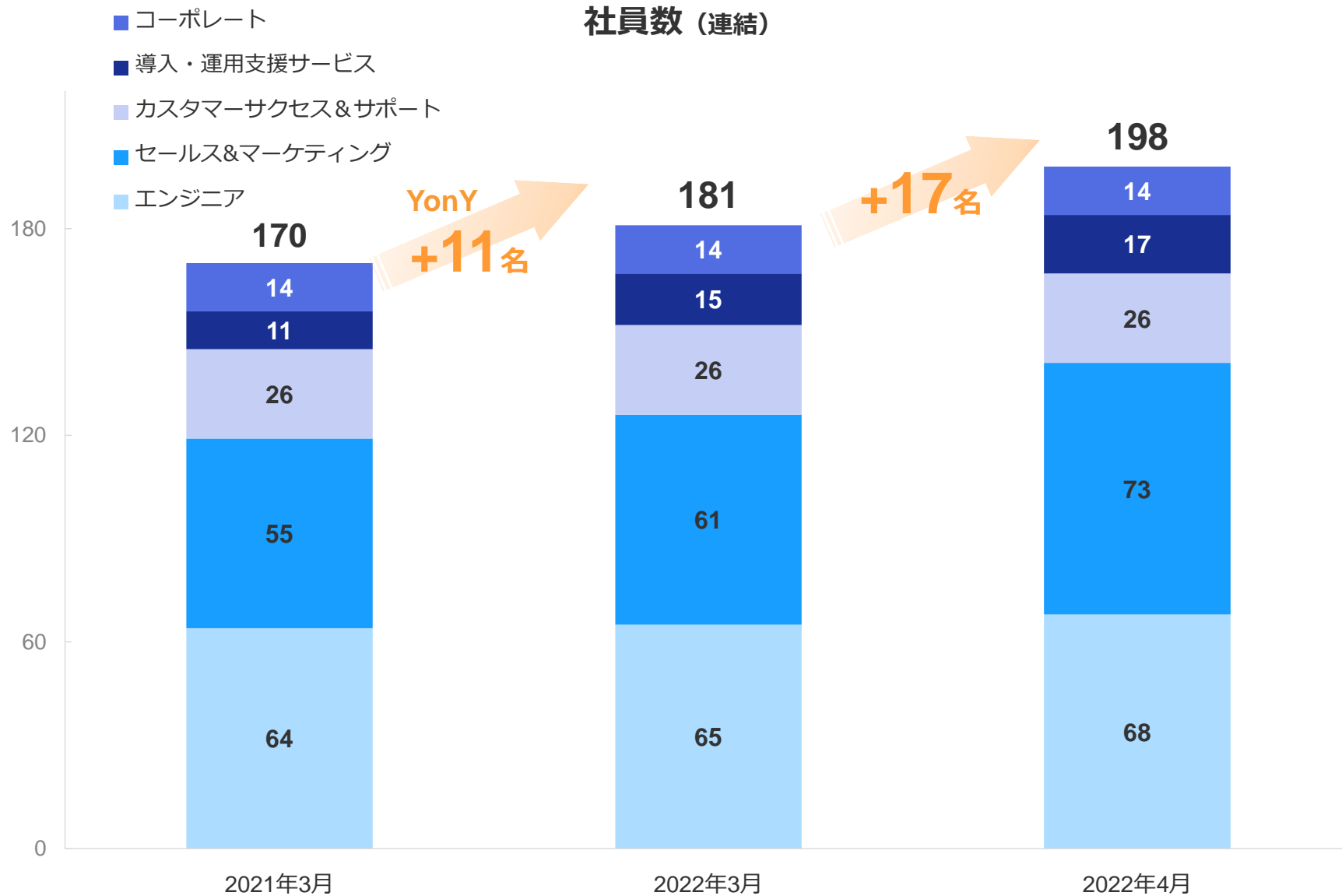


(注) 原価のうち、外部委託費は外注費、派遣費、IaaS利用料等、システム管理・償却費はソフトハードの減価償却費、自社データセンター費用等、開発投資仮勘定はたな卸（仕掛品・商品）、ソフトウェア仮勘定の原価計上分で構成されます。

(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。

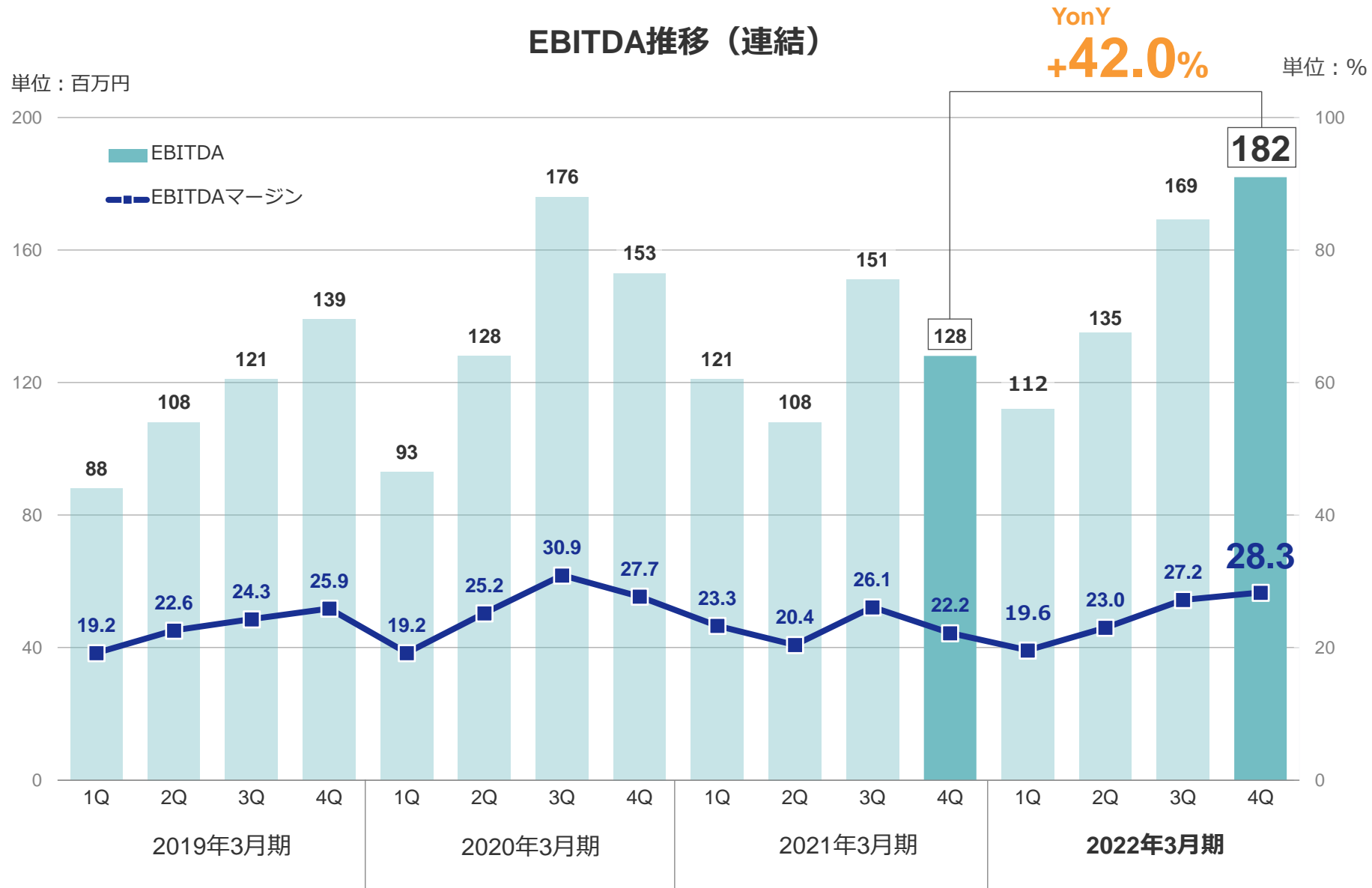
(注) 販売管理費のうち、外部委託費は広告宣伝費、求人関連費、支払報酬、支払手数料等で構成されます。その他には、オフィス家賃、社内利用ソフトウェア・システム費用等を含みます。

-30%(注) 百万円未満は切捨ててしております。



(注) 役員・顧問・契約社員・派遣社員・アルバイトは除く。

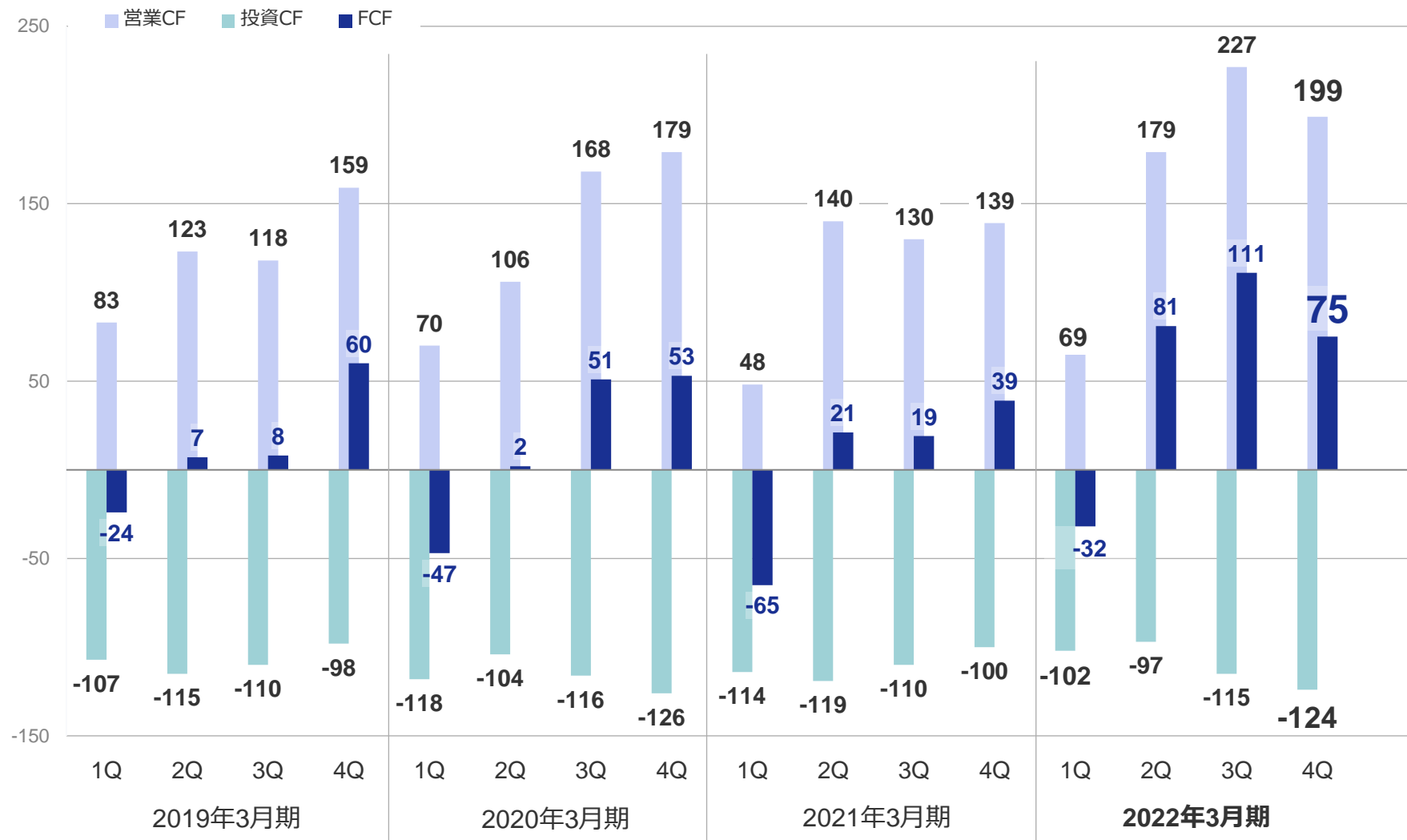
## EBITDA推移（連結）



(注) 百万円未満は切捨てにしております。

単位：百万円

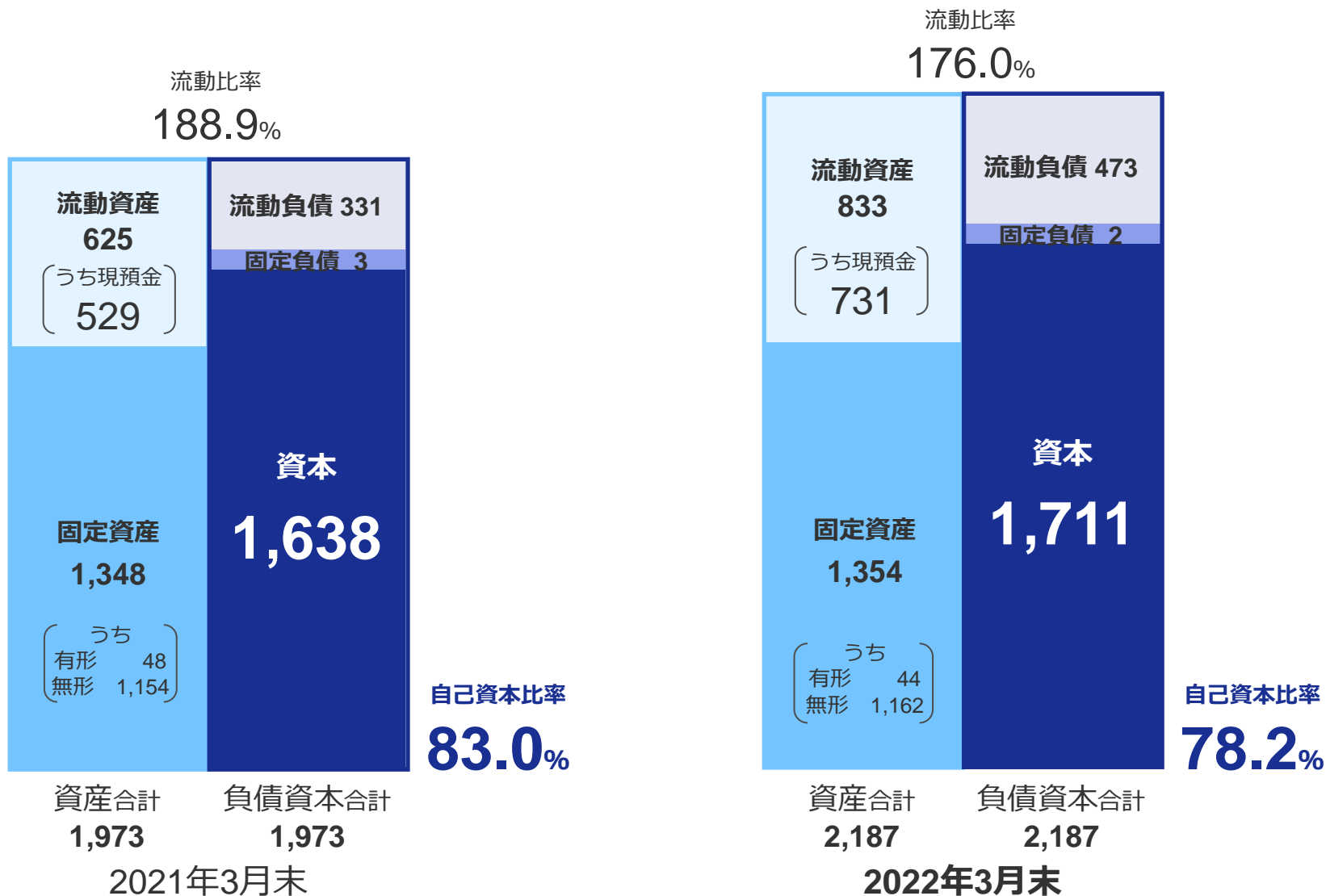
## フリーキャッシュフロー推移（連結）



(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。

貸借対照表推移 (連結) 単位：百万円



(注) 百万円未満は切捨てにしております。



# 3. 業績予想・今後の展望

単位：百万円

	2022年3月期 実績	2023年3月期 通期業績予想	増減額
売上高	2,434	2,653	+219 (+9.0%)
営業利益	165	180	+14 (+8.9%)
経常利益	166	180	+14 (+8.5%)
当期純利益	106	112	+5 (+4.9%)

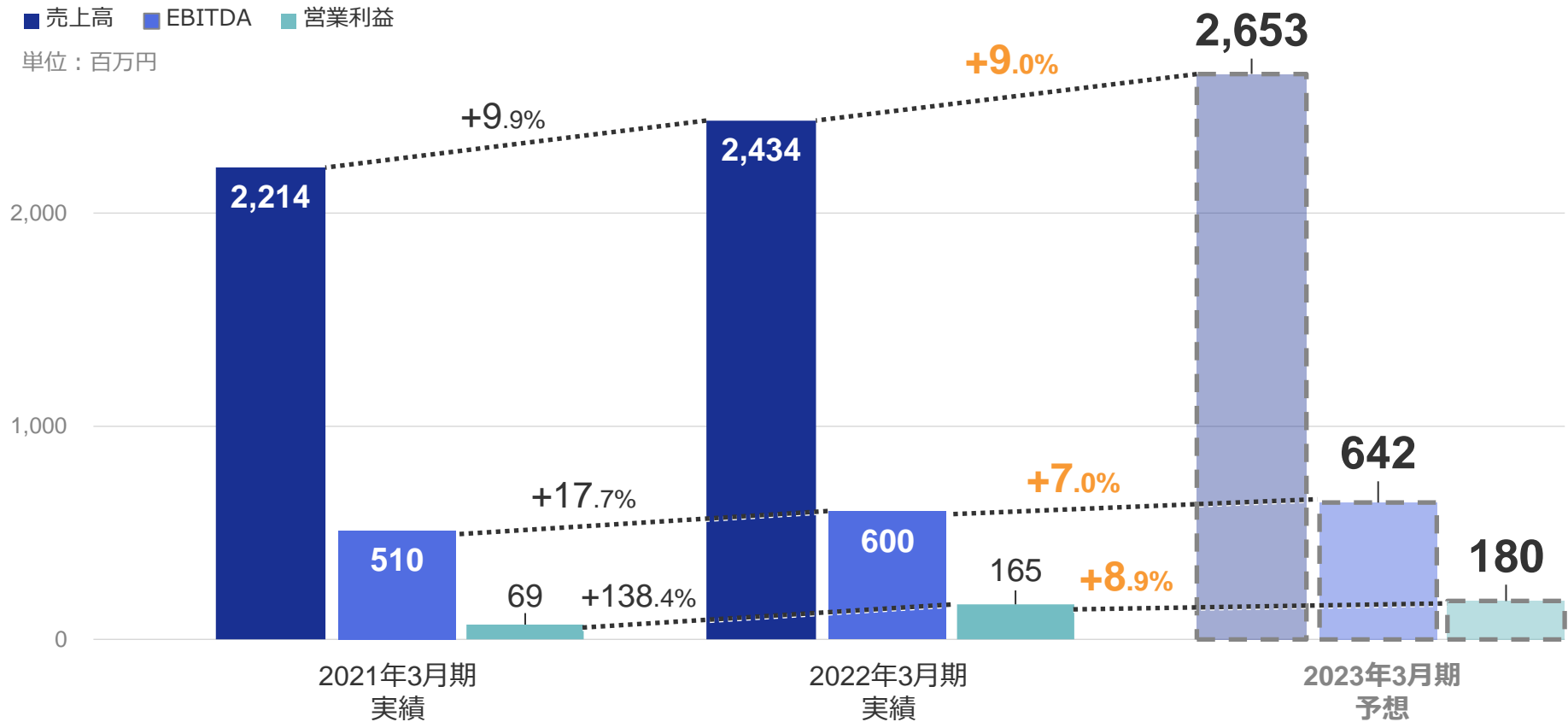
## 1株当たり配当金

2023年3月期 期末配当 予想	5円00銭
2022年3月期 期末配当 実績	5円00銭

(注) 上記業績予想につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき判断した予想であり、多分に不確実な要素を含んでおります。

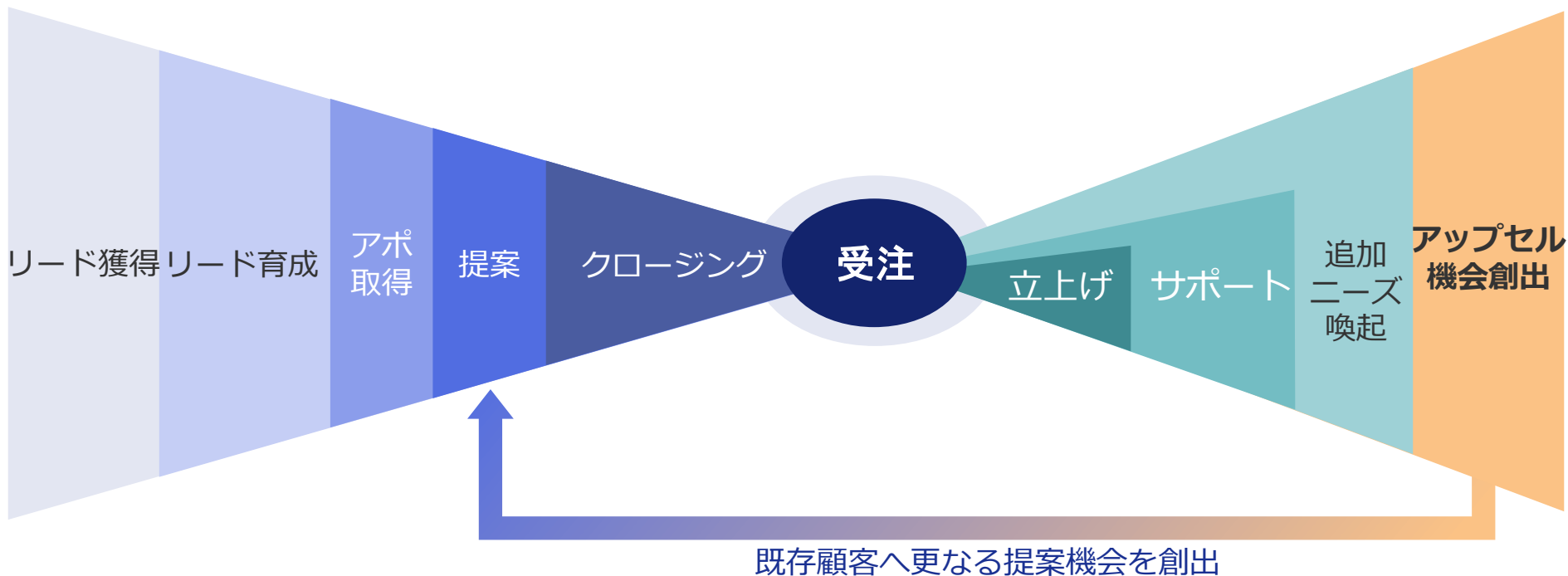
実際の業績等は、業況の変化等により、上記予想数値と異なる場合があります。

(注) 百万円未満は切捨てにしております。



- **売上高**：法改正の追い風を受け、新規顧客獲得と既存顧客へのアップセル・クロスセル等で増収見込み
- **原価**：売上拡大に伴うシステム基盤（IaaS）強化やサービス展開費用で増加  
 当社のクラウド・SaaSのサービスインフラ基盤は「Amazon Web Service」上で運用  
 為替の変動でサービスインフラ費用が増大する可能性があり（現時点では1US\$ = 129円前提）
- **販管費**：売上高のさらなる成長のためセールス&マーケティングの陣容を引き続き強化

- 1 唯一のポジショニングを活かし、SaaSシフトを支援**  
関連業務まで含め、不動産賃貸管理 及び 賃貸募集業務を一元管理できるシステムを **SaaSオンリーで提供する上場企業は当社のみ**
- 2 「いい物件Square」で無料ユーザー（不動産会社）を獲得**  
エントリー導入しやすい「いい物件賃貸」「いい物件営業支援」を積極的に提案
- 3 全体最適のSaaS群の提案**  
個別業務の最適化のために個別ツールを導入したがデータを都度連携する必要があり、**そこに労力を割くことに疑問を感じている顧客をターゲット化**
- 4 大手企業への導入推進**  
システムをカスタマイズせず **SaaSで法改正に適切にキャッチアップ**する流れ  
カスタマイズ志向が強いと思われていた大手への導入も推進
- 5 電子契約の本格運用開始**  
**汎用性のある電子契約ツール（GMOサイン、クラウドサイン）の販売代理での導入**を増やし、  
従量による課金をビルトイン



マーケティング	インサイドセールス	フィールドセールス			カスタマーサクセス	マーケティング インサイドセールス
		管理導入推進			導入支援	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・セミナー</li> <li>・メルマガ&amp;PR</li> <li>・業界団体アプローチ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ターゲティング</li> <li>・テレアポ</li> <li>・WEB提案</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・WEB提案</li> <li>・訪問提案</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・業務調査</li> <li>・契約締結</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・運用決め</li> <li>・業務改善提案</li> <li>・データ移行</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・運用サポート</li> <li>・定期コンタクト</li> <li>・満足度UPケア</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・セミナー</li> <li>・メルマガ&amp;PR</li> <li>・リリース案内</li> </ul>

## I 目標とする指標

顧客数

**5,000**社

顧客単価（月額）

**100,000**以上  
円

サブスクリプション粗利率

**70%**超

### 1 顧客基盤の拡大

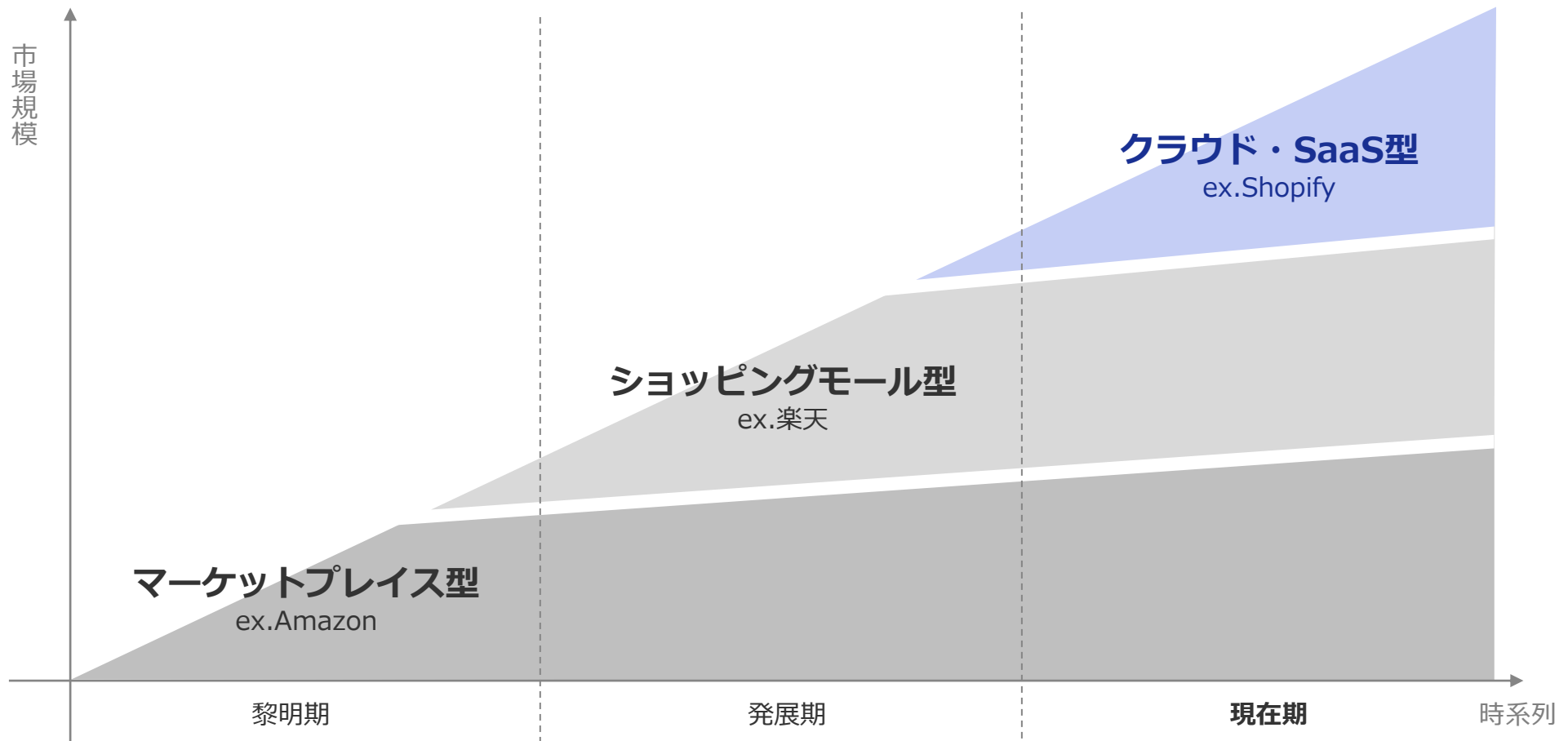
サービスの進化及び導入支援・顧客サポート体制の充実による顧客数の継続的な拡大

### 2 収益力の強化

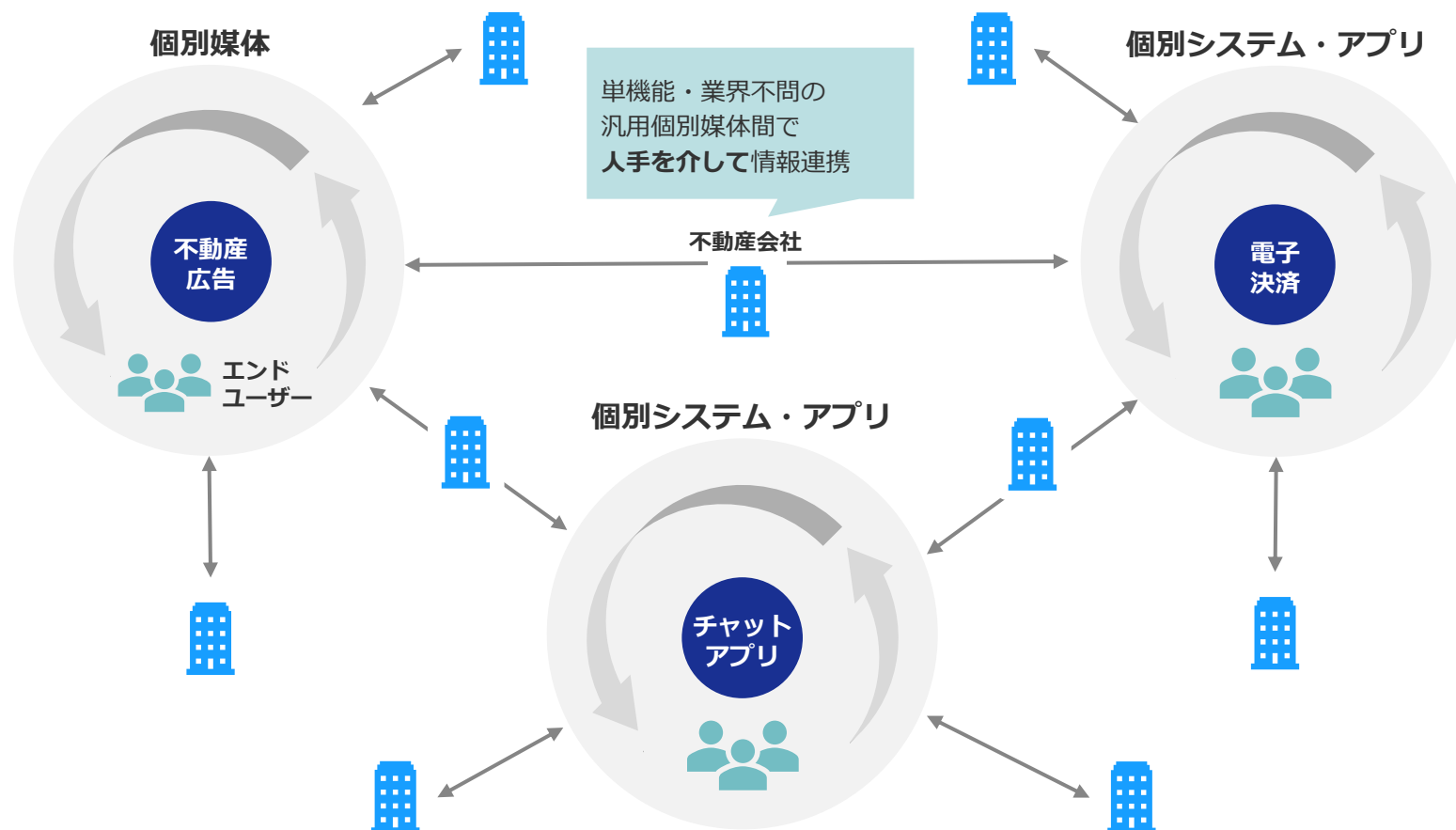
ワンストップ提供による顧客単価上昇、  
運用支援・サービスレベル向上によるLTV（顧客生涯価値）拡大

### 3 将来への布石

不動産取引プラットフォームへの進化



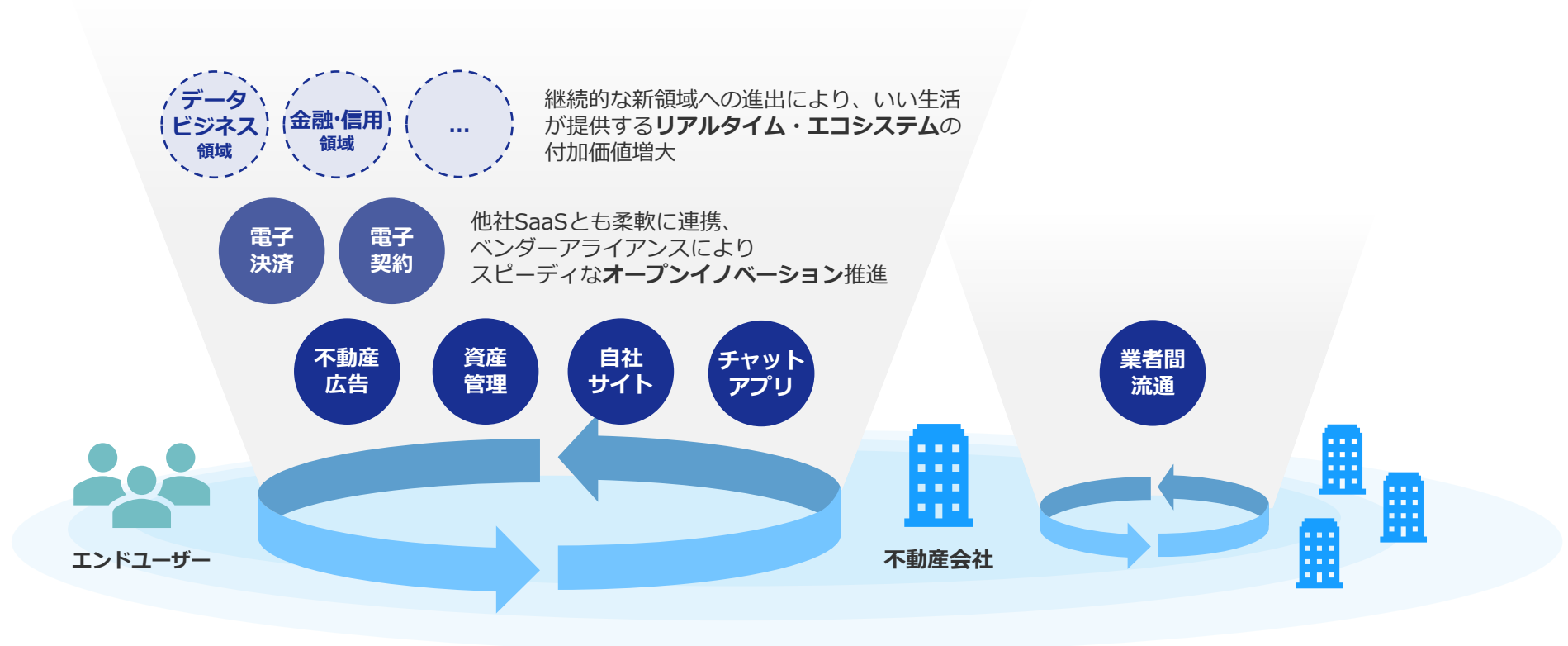
- 黎明期：マーケットプレイスに販売委託、エンドユーザーへの直接アプローチができず、差別化も困難
- 発展期：ECモールに出店しエンドユーザーへ直接アプローチ、一方で他社との差別化には限界あり
- 現在期：カート・決済・チャット等クラウド・SaaSを複合的に活用、自社で差別化されたD2Cを展開



- 個別媒体、システム（含むオンプレ）・アプリが業務分野ごとに独立して存在
- 情報連携は各個別媒体、システム・アプリ内のみ、システム間には人手を介して情報連携
- エンドユーザーは各媒体、サービスの中に留まり、不動産会社はそれぞれで別対応が必要



## ES いい生活 クラウド・SaaS



- クラウド・SaaSであらゆる業務領域をカバー、各ツールが人手を介さずリアルタイム情報連携
- 有力な不動産会社がマルチチャンネルで直接ユーザーと繋がり、スムーズなコミュニケーションで双方の利便性を向上
- 不動産会社はツール一本化でシームレスなエンドユーザー向けサービス、業者間流通ではネットワーク化が加速

## エンドユーザー

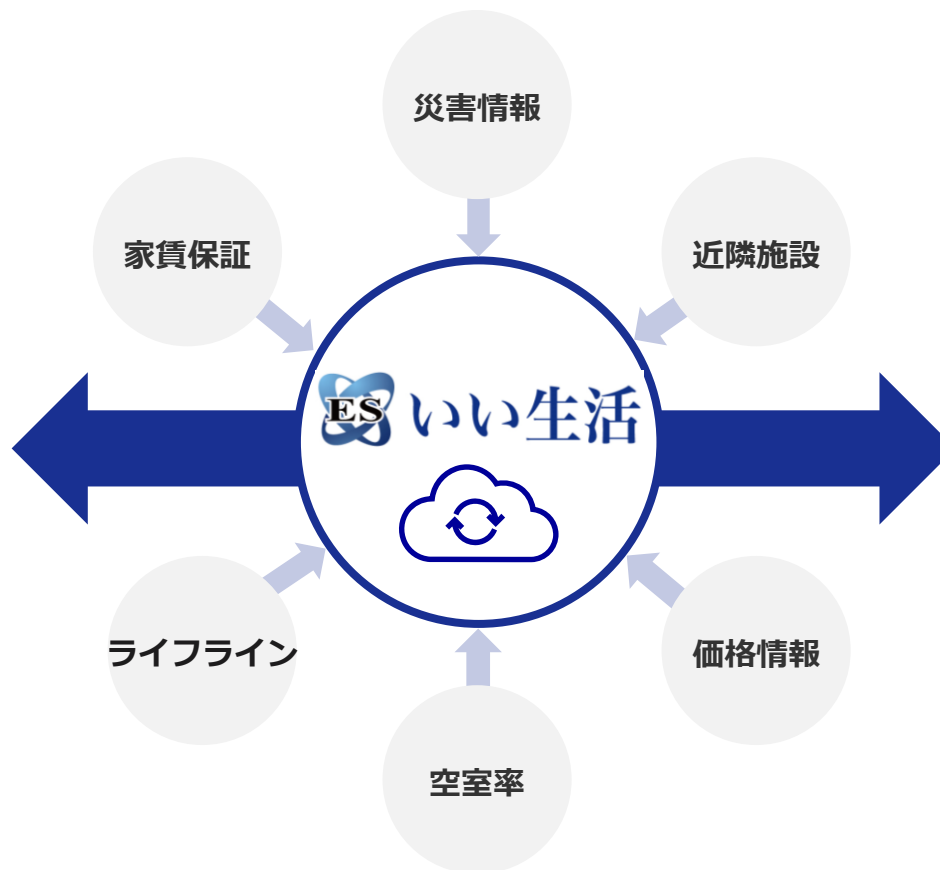


- ・「スマホで入居申込」など、住まいの手続きをもっと簡単・便利に
- ・「オンラインで物件内覧」など、自由にスマートな住まい探し
- ・「住まい」の市場をデジタルの力でトランスフォーム

## 不動産会社

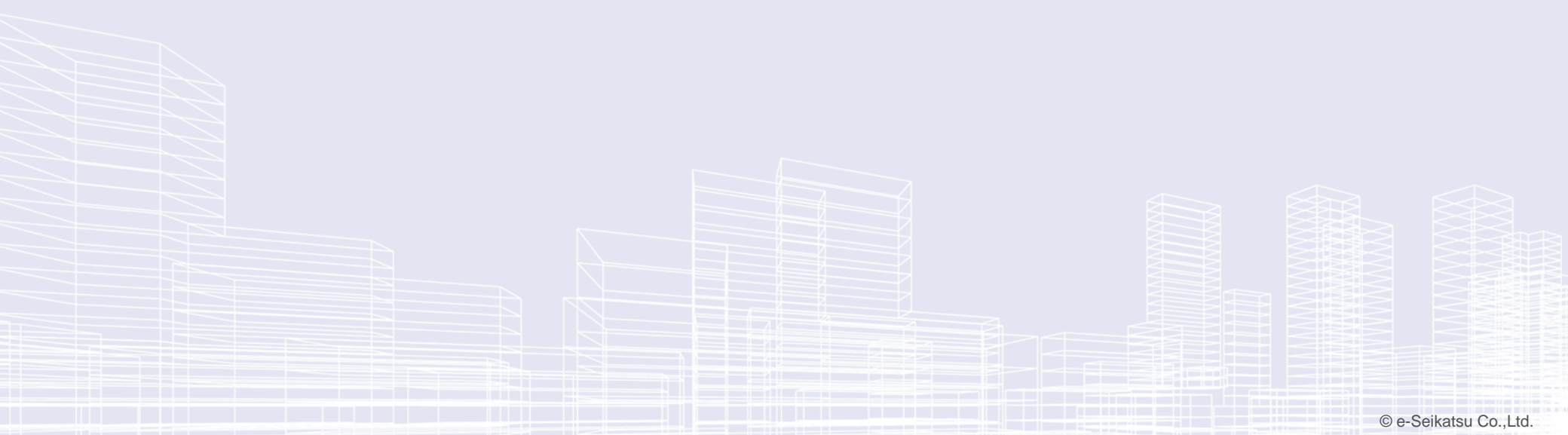


- ・アフターコロナの「新常態」にも適応した、BCPに強い経営体制構築を支援
- ・バックヤードの業務は効率化し、顧客である入居者やオーナーへのサポートに注力
- ・集積されたデータを活用した、ファクトに基づく意思決定・経営戦略をサポート



- 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**を築く
- デジタルを活用した様々なサービスをユーザー・不動産会社双方に提供、**不動産市場全体のDX**（デジタルトランスフォーメーション）**促進**、全ての参加者の満足度向上へ

## 4. 直近の事業概況



## 宅地建物取引業法（改正）

2022年5月に不動産取引における契約手続きの完全電子化が解禁。

2021年5月12日「デジタル改革関連法案」成立に伴い、改正宅地建物取引業法も、2022年5月18日に施行予定。重要事項説明書の書面交付・押印義務が撤廃となり、不動産取引に関する契約手続きで全面的に電子化が可能に。

### 電子契約連携機能のリリース

News!!

「電子印鑑GMOサイン」とシステム連携開始！//

電子印鑑なら  
**GMOサイン**

賃貸借契約締結に必要な業務と手間の大幅な削減と  
ペーパーレス化を実現！

## 賃貸住宅管理業法（新法）

2021年6月より賃貸住宅管理業者の登録制度が創設され、以下が義務化。

### (1) 賃貸住宅管理業の登録

賃貸住宅管理業を営もうとする者について、国土交通大臣の登録を義務づけ（2022年6月15日まで経過措置期間）

**200戸以上の住戸を管理する賃貸住宅管理業者に登録義務**

### (2) 登録を受けた賃貸住宅管理業者の主な義務

- ・業務管理者の選任
- ・管理受託契約締結前の重要事項の説明
- ・財産の分別管理
- ・委託者への定期報告

### 法改正の内容を反映し、自動でバージョンアップ

2021年6月15日 賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律 が施行されます

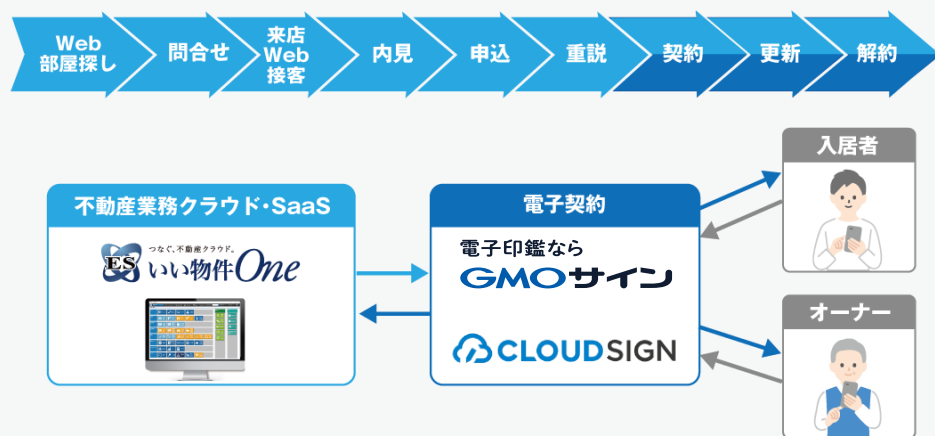
ご利用中のシステムは対応できていますか？

法改正による追加業務発生でも、「ESいい物件One」なら  
業務効率・生産性の向上が可能です！

クラウドサービス「ESいい物件One」のアップデートは自動で行われます

- 複数の電子契約サービスとのAPI連携で、ユーザーに選択肢を提供  
(当社にとってはトランザクション従量での収益拡大機会)

## 電子契約APIリリース



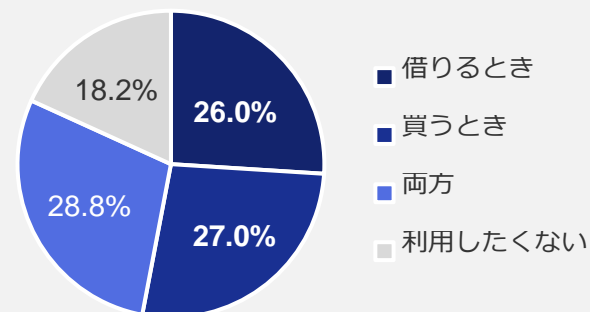
サービス連携で不動産賃貸借取引の「ワンストップ完結」が可能に！

2022年5月18日に電子契約解禁

「ESいい物件One」と連携できる電子契約APIを順次リリース

## 市場調査と情報発信

オンライン契約  
を利用したい **81.8%**



GMOグローバルサインHDと共同で、不動産の購入・賃貸を検討している方を対象に市場ニーズ調査

オンラインセミナー開催 (4月21日)  
「いよいよ5月全面解禁  
電子契約スタート前のモヤモヤを解消！」

## 全国約6,500社からなる全宅管理と いい生活が業務提携

不動産業務クラウド・SaaS「ESいい物件One」を会員向け推奨システムの一つとして決定



- 一般社団法人全国賃貸不動産管理業協会（以下、全宅管理）と業務提携
- 全宅管理会員の求めるニーズにフィットし「ESいい物件One」が会員向け推奨システムの一つに決定
- 電子契約をはじめとした賃貸管理業務のDX化や情報管理の一元化をともに推進

顧客名	ご利用サービス
<p>東急コミュニティー</p>	<p>  つなぐ、不動産クラウド。   …新事業の自宅住み替えサービスでの顧客情報の一元管理で導入   …ステークホルダーやエンドユーザーの利便性を向上   …同社が管理する賃貸物件において、入居申込の電子化を開始                 </p>
<p>YAMADA HOMES (ヤマダホールディングスグループ)</p>	<p>                     エンドユーザーへのチャネルと内部管理システムの<b>データを一元化、リアルタイムな情報提供</b>を実現   つなぐ、不動産クラウド。    …住宅買取再販事業強化                 </p>
<p>ANAファシリティーズ</p>	<p>                     賃貸仲介会社に対する空室情報の配信から入居申込の手続きまで<b>一元管理</b>が可能となり、<b>大幅な業務の効率化</b>を実現   つなぐ、不動産クラウド。      …同社が管理する賃貸物件において、入居申込の電子化を開始                 </p>
<p>伊藤忠 アーバンコミュニティ</p>	<p>  …20,000戸の管理物件を対象に、入居申込の電子化を実現   つなぐ、不動産クラウド。    </p>

顧客名	ご利用サービス
<p><b>大阪</b> 高松エステート (大阪) (高松コンストラクショングループ)</p>	<p><b>データ一元化により全体最適を追求</b></p> <p> <b>Square</b> …空室情報をリアルタイムで連動、仲介会社からの問い合わせを効率化</p> <p> <b>Sumai Entry</b> …申込、内見、契約手続きを一本化</p> <p> </p>
<p><b>広島</b> 広島大学 消費生活協同組合</p>	<p><b>脱・俗人化と大幅な効率化を実現</b></p> <p>  … Excel管理や電話・現地訪問等の業務の効率化</p> <p></p>
<p><b>埼玉</b> 中央ビル管理 (ポラスグループ)</p>	<p>  …募集から入居申込の手続きまでの一元管理のため、リアルタイムに賃貸仲介会社へ空室情報を配信</p> <p> …内見予約・電子申込を実現</p>
<p><b>佐賀</b> マイホーム 情報不動産 最大手</p>	<p> …旧オンプレシステムからの入替 グループ5社のデータベースを一元化</p> <p> …自社ホームページのリアルタイム情報更新を実現</p>





# 賃貸仲介・賃貸管理

(物件・顧客情報) (契約・入出金・案件情報)

## データベース



### 物件情報

- ・画像自動圧縮
- ・店舗間共有
- ・サジェスト入力補助
- ・一括更新、削除も可能

### 顧客情報

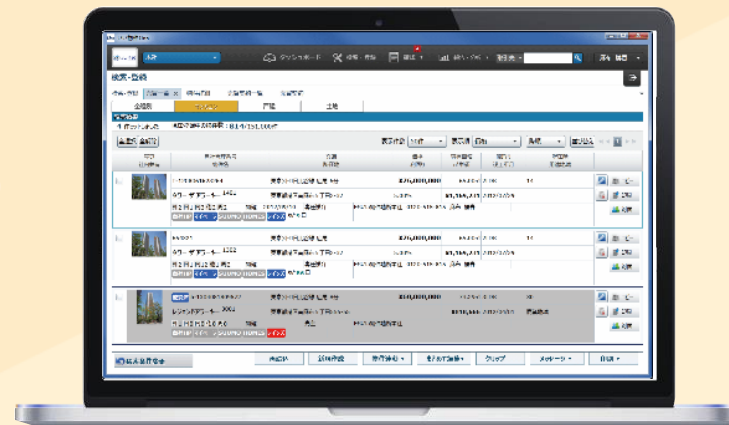
- ・反響情報
- ・希望条件登録
- ・追客履歴確認
- ・メッセージ送受信

### 管理情報

- ・取引台帳
- ・管理委託契約
- ・案件(修繕)管理
- ・家賃管理・収支報告

- 物件情報、顧客情報、管理委託情報等の賃貸仲介・管理領域の不動産に関するあらゆる情報を一元管理。
- クラウド・SaaSの利点を活かし多店舗での情報共有が可能、営業支援、契約書管理、家賃入出金管理、収支報告作成が可能。
- ウェブ入居申込(Sumai Entry)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。

# 物件・顧客情報 データベース



## 物件 情報

- ・画像自動圧縮
- ・店舗間共有
- ・サジェスト機能による入力補助
- ・一括更新、削除も可能

## 顧客 情報

- ・反響情報
- ・希望条件登録
- ・追客履歴確認
- ・メッセージ送受信

- 物件情報、顧客情報といった売買領域の不動産に関するあらゆる情報を一元管理。
- クラウド・SaaSの利点活かし、多店舗での情報共有が可能、営業支援、契約書管理、査定機能、売主向けフォローが可能。
- 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。

期間限定キャンペーン

賃貸・売買対応 顧客管理ツール

いい物件  
営業支援

今後も順次  
機能追加予定！

✉

🏠

☎

💬

- 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1画面で管理。
- 問合せのファーストメールの自動返信機能により、優先度の高い営業活動へ集中。
- 「ESいい物件One」とリアルタイムに連携。電子申込や契約業務へスムーズな移行を実現。

不動産ホームページ作成ツール



物件広告の一元管理



完全レスポンスデザイン



自社でデザイン・編集可能



- 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。

Web内覧予約・入居申込サービス



- 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。
- 「ESいい物件One」「ES-B2B賃貸」の物件情報と連動、業務を一気に効率化。
- 家賃債務保証会社とも情報連携、プロセス全体を省力化。

## 賃貸物件の業者間（BtoB）流通を支援する新しいBtoBプラットフォーム



“いい物件”と人が集まる  
いい生活の賃貸業者間流通サイト

**いい物件 Square**

- ☑ スマホでOK！
- ☑ リアルタイムに情報反映！
- ☑ 最新で正確な物件情報！
- ☑ 内容充実・写真豊富！
- ☑ 内見予約から申込まで一気に処理！

- 中堅・大手不動産会社が募集する物件の情報が中心。
- 各管理会社が利用の当社クラウド・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。
- 仲介会社のアカウントは無料提供。プロダクトマーケティングにより当社クラウド・SaaSの導入を促す。

I 入居者・オーナー向けコミュニケーションアプリ



入居者向けアプリ



オーナー向けアプリ



スマホ決済サービス

※SMBC GMO PAYMENT株式会社と提携

- 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、修繕見積もり送付等も可能。
- 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。

いい生活は、さまざまな社会課題に対して事業を通じてアプローチし、解決に貢献してまいります。

いい生活のマテリアリティ	関連するゴール
<p><b>変化をもたらす人材の創出</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・高度IT人材の創出</li> <li>・新しい働き方を推進</li> <li>・多様、多彩な人材に活躍の場を提供</li> </ul>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p><b>4</b> 質の高い教育をみんなに</p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p><b>5</b> ジェンダー平等を実現しよう</p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p><b>8</b> 働きがいも経済成長も</p>  </div> </div>
<p><b>社会に付加価値をもたらす革新的かつ高品質なサービスを</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・社会的付加価値の高いサービスの創出</li> <li>・継続的な品質の向上</li> <li>・情報セキュリティの重視</li> </ul>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p><b>9</b> 産業と技術革新の基盤をつくろう</p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p><b>12</b> つくる責任 つかう責任</p>  </div> </div>
<p><b>事業を通じた住環境への貢献</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・IT化による適正な不動産市場の形成</li> <li>・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</li> <li>・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</li> </ul>	<div style="text-align: center;"> <p><b>11</b> 住み続けられるまちづくりを</p>  </div>
<p><b>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</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・環境負荷の低い業務の遂行</li> <li>・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</li> <li>・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</li> </ul>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p><b>13</b> 気候変動に具体的な対策を</p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p><b>15</b> 陸の豊かさも守ろう</p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p><b>17</b> パートナリシップで目標を達成しよう</p>  </div> </div>

(注) SDGs = Sustainable Development Goals (持続可能な開発目標) の略。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よ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。



いい生活は安心して信頼できるサービス提供・事業展開のため、様々な認証を取得しています。

健康経営優良法人2022  
(大企業法人部門)



経済産業省、厚生労働省及び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。

DX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」として認定を取得しました。

パートナーシップ  
構築宣言



中小企業庁が定める「パートナーシップ構築宣言」に賛同しています。

ISMS・ITSMS



**ISMS (ISO27001)** 情報セキュリティの国際規格。  
**ISMS (ISO27017)** クラウドセキュリティの国際規格。  
**ITSMS (ISO20000)** ITサービスマネジメントの国際規格。

クラウドサービスの安全・  
信頼性に係る情報開示認定制度



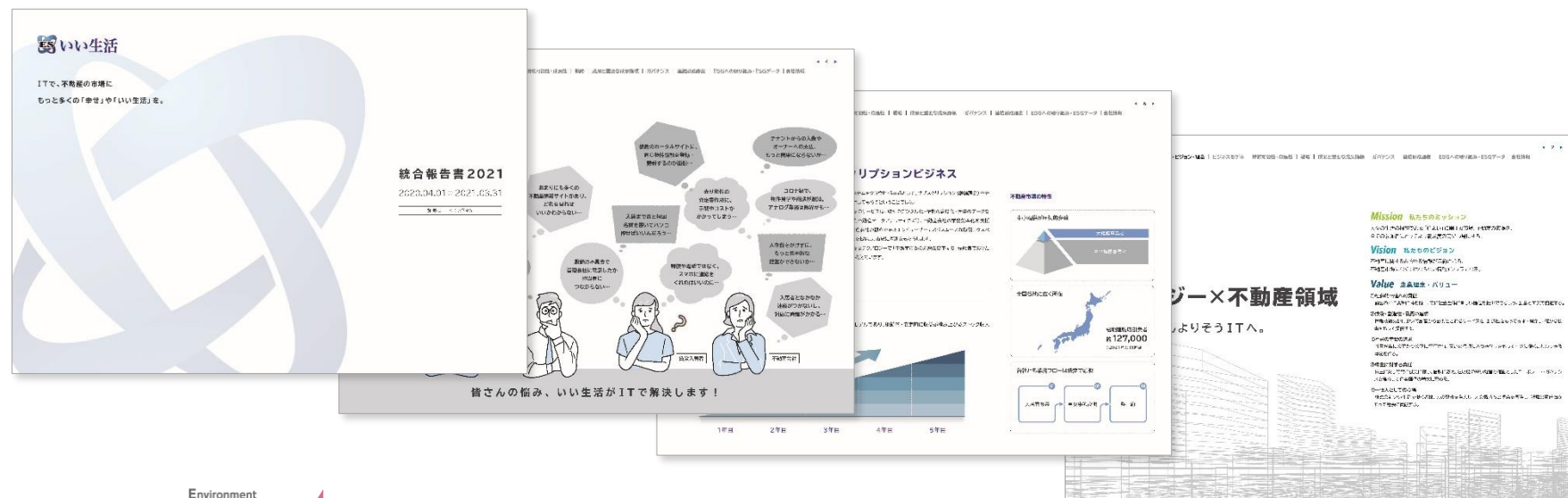
0183-1412

「ESいい物件One」が、総務省が公表した指針に基き情報が適切に開示されているクラウドサービスとして、「クラウドサービスの安全・信頼性に係る情報開示認定制度」の認定を取得いたしました。

- (注) 健康経営優良法人 = 地域の健康課題に即した取組や日本健康会議が進める健康増進の取組をもとに、特に優良な健康経営を実践している大企業や中小企業等の法人を顕彰する制度。
- (注) DX認定 = 「情報処理の促進に関する法律」に基づき、ビジョンの策定や戦略・体制の整備などが既に行われDXを実施する体制が整っている（DX-Readyな）事業者を経済産業大臣が認定する制度。
- (注) パートナーシップ宣言 = 企業規模の大小に関わらず企業が「発注者」の立場で、「サプライチェーン全体の共存共栄と新たな連携（企業間連携、IT実装支援、専門人材マッチング、グリーン調達等）」「振興基準の遵守」に重点的に取り組むことを宣言する。

■ 長期的な企業価値向上に向けた取り組みと、社会価値と経済価値の両立を実現するプロセスについて理解を深めていただくため「統合報告書2021」を発行しています。

## 統合報告書2021



「価値協創ガイドランス」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。

「統合報告書2021」は以下のURLから全編ダウンロードできます。

<https://www2.tse.or.jp/disc/37960/140120211014410881.pdf>



<b>  創業</b>	2000年1月21日			
<b>  資本金</b>	628,411,540円（2022年3月末日現在）			
<b>  上場取引所</b>	東京証券取引所 スタンダード市場（3796）			
<b>  取引銀行</b>	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	
<b>  従業員数</b>	181名（2022年3月末日現在）			
<b>  ガバナンス体制</b>	監査等委員会設置会社			
<b>  役員</b>	代表取締役会長	中村 清高	社外取締役（独立役員）常勤監査等委員	平野 晃
	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	大町 正人
	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	成本 治男
	代表取締役副社長 COO	北澤 弘貴		
	専務取締役 CTO	松崎 明		
<b>  監査法人</b>	きさらぎ監査法人			
<b>  拠点</b>	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	

- 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わない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。

当社のさまざまなIR情報をお知らせする「IRニューズメール」のご登録は、下記URLからお願いいたします。

[https://www.e-seikatsu.info/IR/irNewsMail/irNewsMail\\_inquiry.html](https://www.e-seikatsu.info/IR/irNewsMail/irNewsMail_inquiry.html)