いい生活

2023年3月期第1四半期決算説明資料

2022年8月4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。

© e-Seikatsu Co.,Ltd.

目次

1. 事業概要

2. 第1四半期決算概要

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、バーティカルなSaaSソリューションを提供

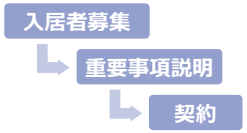
不動産領域に特化した **バーティカルSaaS**を展開

不動産市場の特性

中小規模が圧倒的多数

全国各地に広く所在

法定で業務フローは各社類似



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**

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

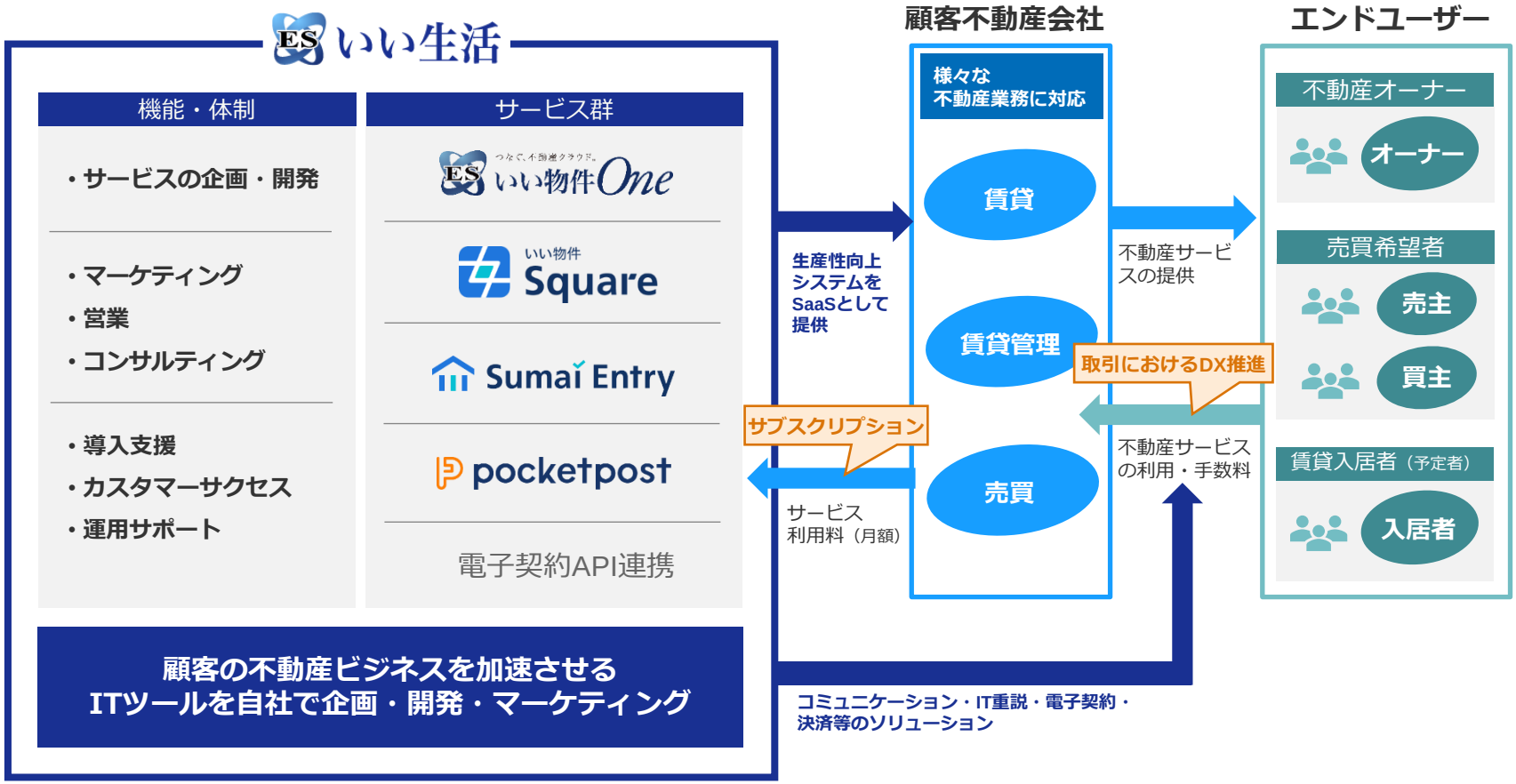
ソリューション サービス

✓ **顧客毎の個別ニーズに深く対応**

- SaaS初期設定
- SaaS導入・運用支援
  （不動産会社のリリースを補完する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%。

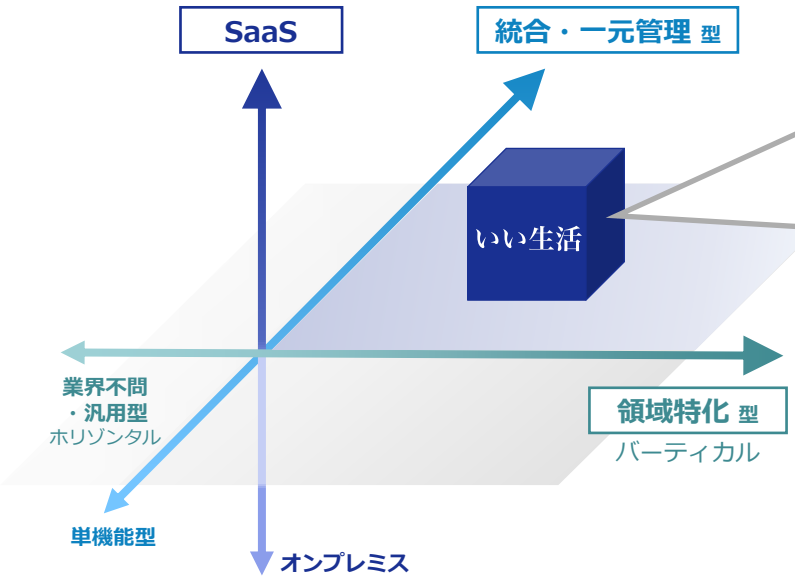
不動産会社のDXを支援、不動産取引のペインポイントを解消



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

いい生活のポジショニングと競争優位性



1. 不動産領域特化・垂直型SaaSを展開
2. 多機能・マルチプロダクト、全業務プロセスをカバー
3. 各サービスがシームレスに連携、高い全体最適性
4. 不動産管理業中心の高LTVな顧客層
5. 専門性の高い直販セールス・開発エンジニア

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

2.第1四半期決算概要

業績ハイライト

売上高

617 百万円　前年同期比（＋7.1%）

サブスクリプション売上高比率

85.3 %　前年同期（87.6%）

有料課金法人数

1,455 法人　前年6月比（+15法人）

サービス利用店舗数

4,406 店舗　前年6月比（+89店舗）

ARPU（平均月額単価）

約121千円

前年6月
（約115千円）

EBITDA

130 百万円　前年同期比（+15.2%）

営業利益

18 百万円　前年同期比（+171.7%）

サブスクリプション粗利率

59.9%

前年同期
（59.3%）

MRR解約率

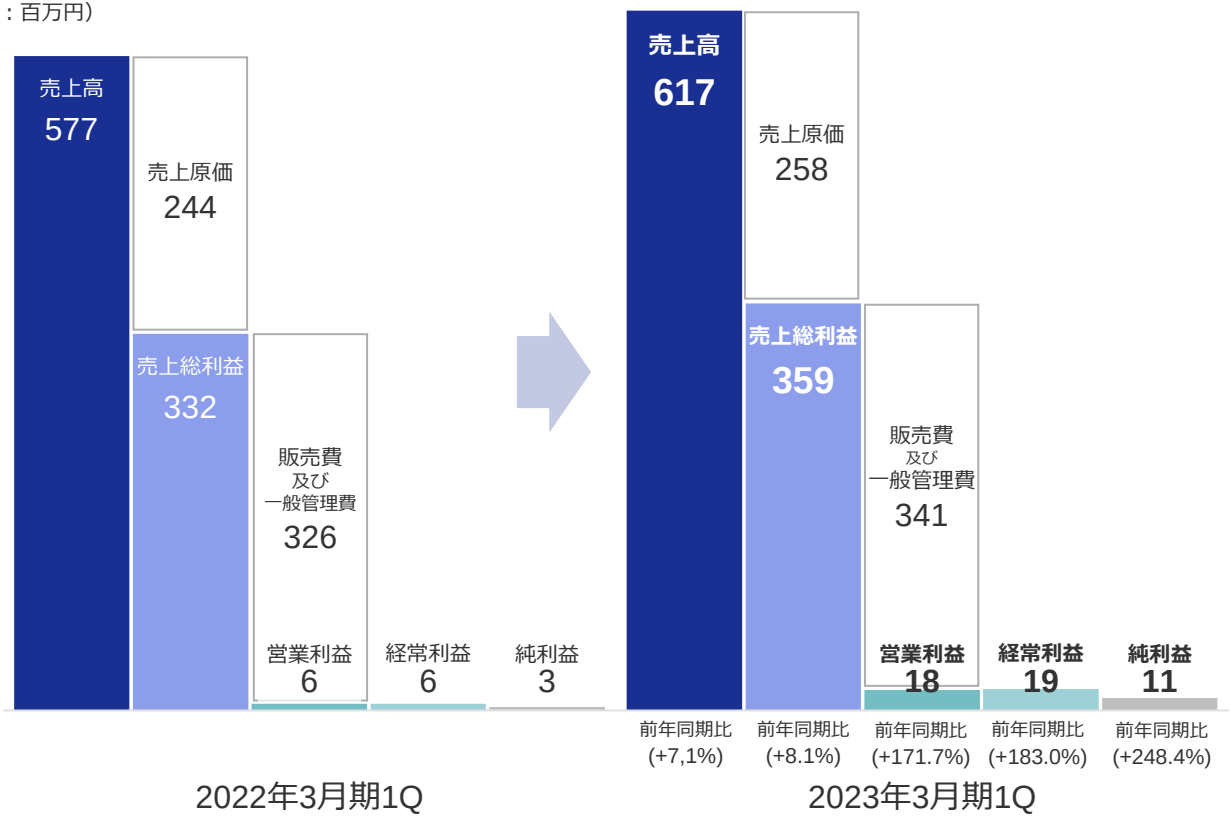
△0.12%

※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、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、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6月に失ったMRR（既存増減含む）を、2022年5月のMRRで除した数値です。　（注7）EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

前年同期比で増収増益、１Q売上高は7.1%増収

（連結）
（単位：百万円）



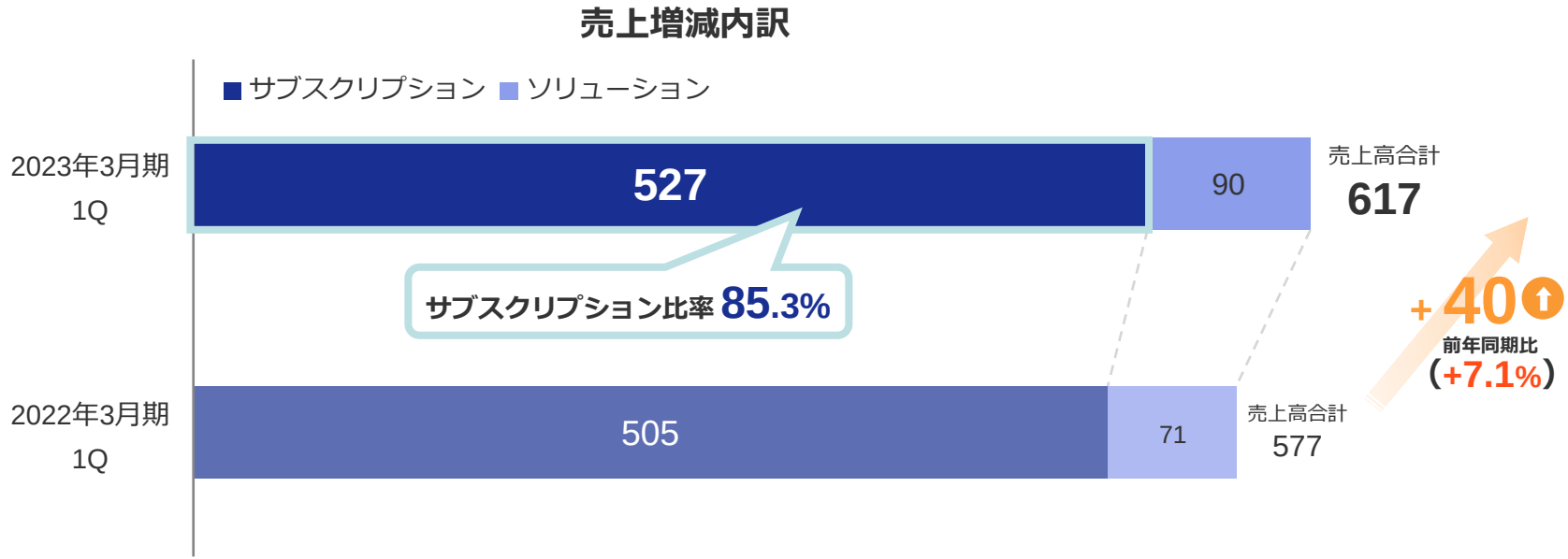
（注）百万円未満は切捨てにしております。

- 売上高：**7.1% 増**
- 粗利：**8.1% 増**
- 営業利益：**171.7% 増**
- 当期純利益：**248.4% 増**

（全て前年同期比）

売上は前年同期比7.1%増収

（単位：百万円）

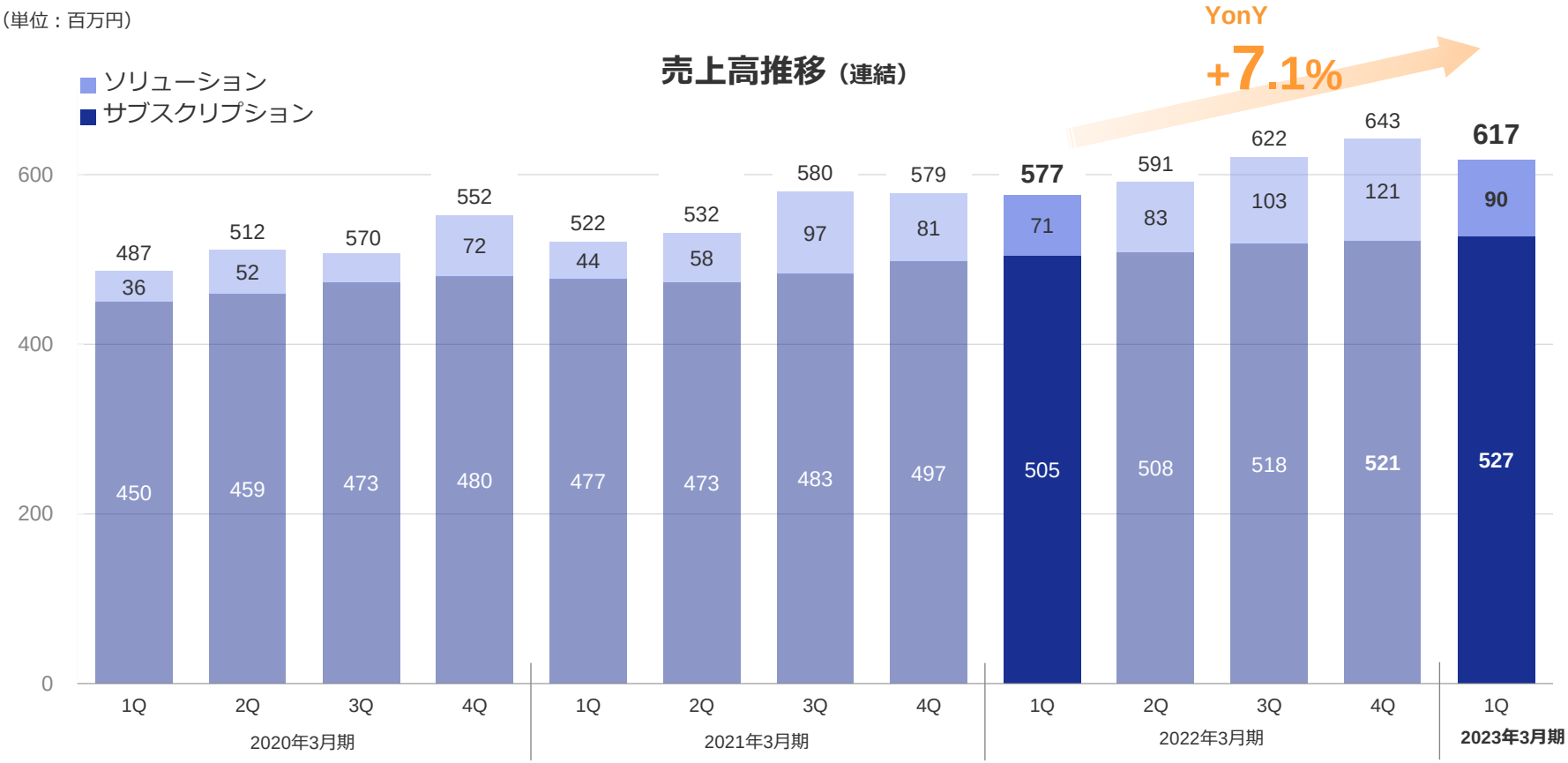


- サブスクリプション… SaaS の月額利用料収入など、解約の申し出がない限り毎月継続的に発生する収益
- ソリューション　　… SaaS の初期設定、システム導入・運用支援（BPO）、システムの受託開発、他社サービスの代理店販売・紹介料など、その他のサービスに係る収益

（注）百万円未満は切捨てにしております。

四半期ベースでも売上は堅調に推移

（単位：百万円）



（注）百万円未満は切捨てにしております。

利用法人数・店舗数・1法人あたり平均店舗数推移

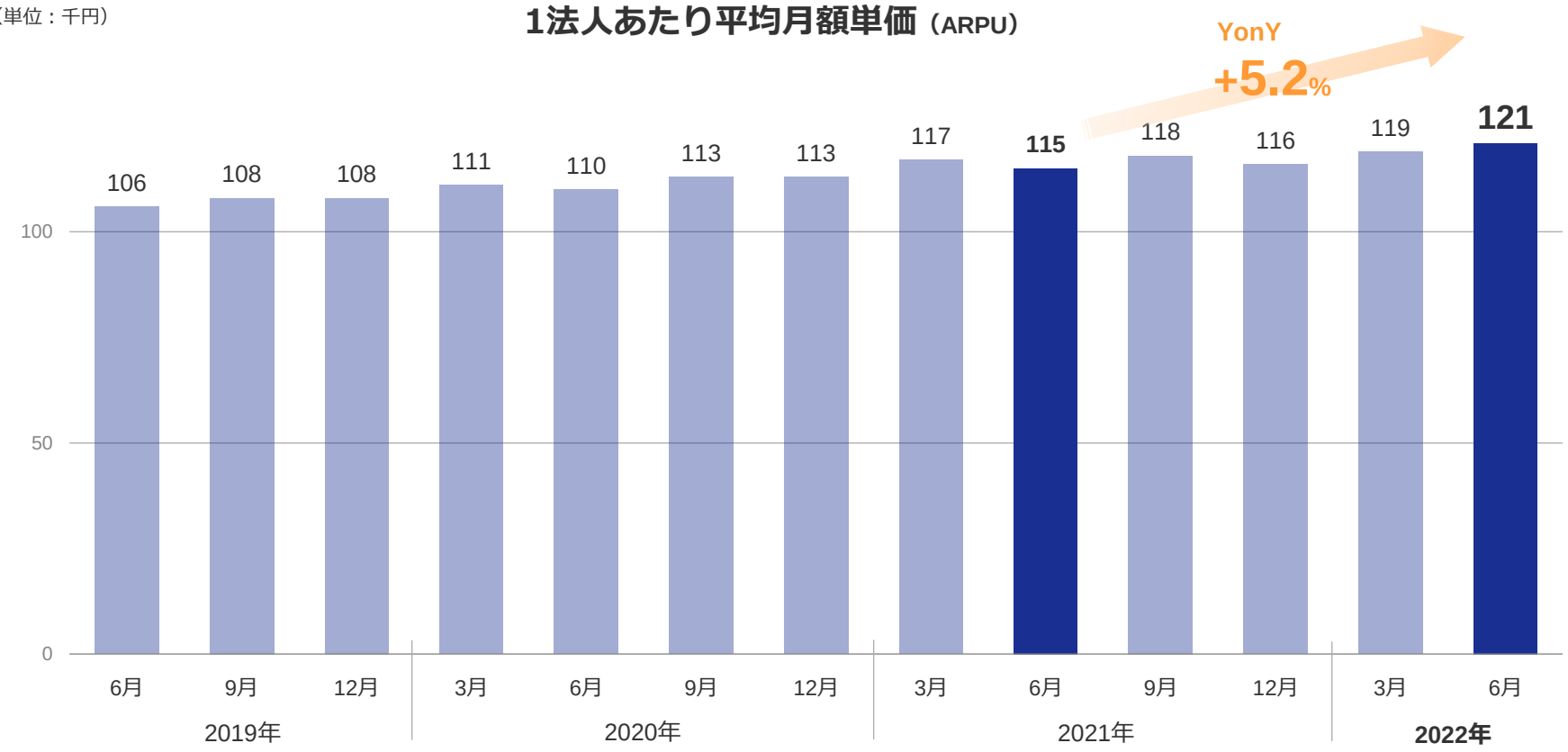
	2018				2019			
	3月	6月	9月	12月	3月	6月	9月	12月
利用法人数	1,297	1,290	1,307	1,356	1,415	1,416	1,425	1,454
利用店舗数	3,567	3,460	3,527	3,663	3,841	3,853	3,953	4,049
1法人あたり店舗数	**2.75**	**2.68**	**2.70**	**2.70**	**2.71**	**2.72**	**2.77**	**2.78**
ARPU（円）	114,000	113,000	112,000	110,000	108,000	106,000	108,000	108,000

	2020				2021				2022	
	3月	6月	9月	12月	3月	6月	9月	12月	3月	6月
利用法人数	1,449	1,434	1,412	1,433	1,427	1,400	1,443	1,477	1,457	**1,455**
利用店舗数	4,091	4,113	4,095	4,192	4,230	4,317	4,337	4,408	4,406	**4,406**
1法人あたり店舗数	**2.82**	**2.87**	**2.90**	**2.93**	**2.96**	**3.08**	**3.01**	**2.98**	**3.02**	**3.03**
ARPU（円）	111,000	110,000	113,000	113,000	117,000	115,000	118,000	116,000	119,000	**121,000**

（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。
（注）千円未満は切捨てにしております。

ARPUは安定的に推移

（単位：千円）

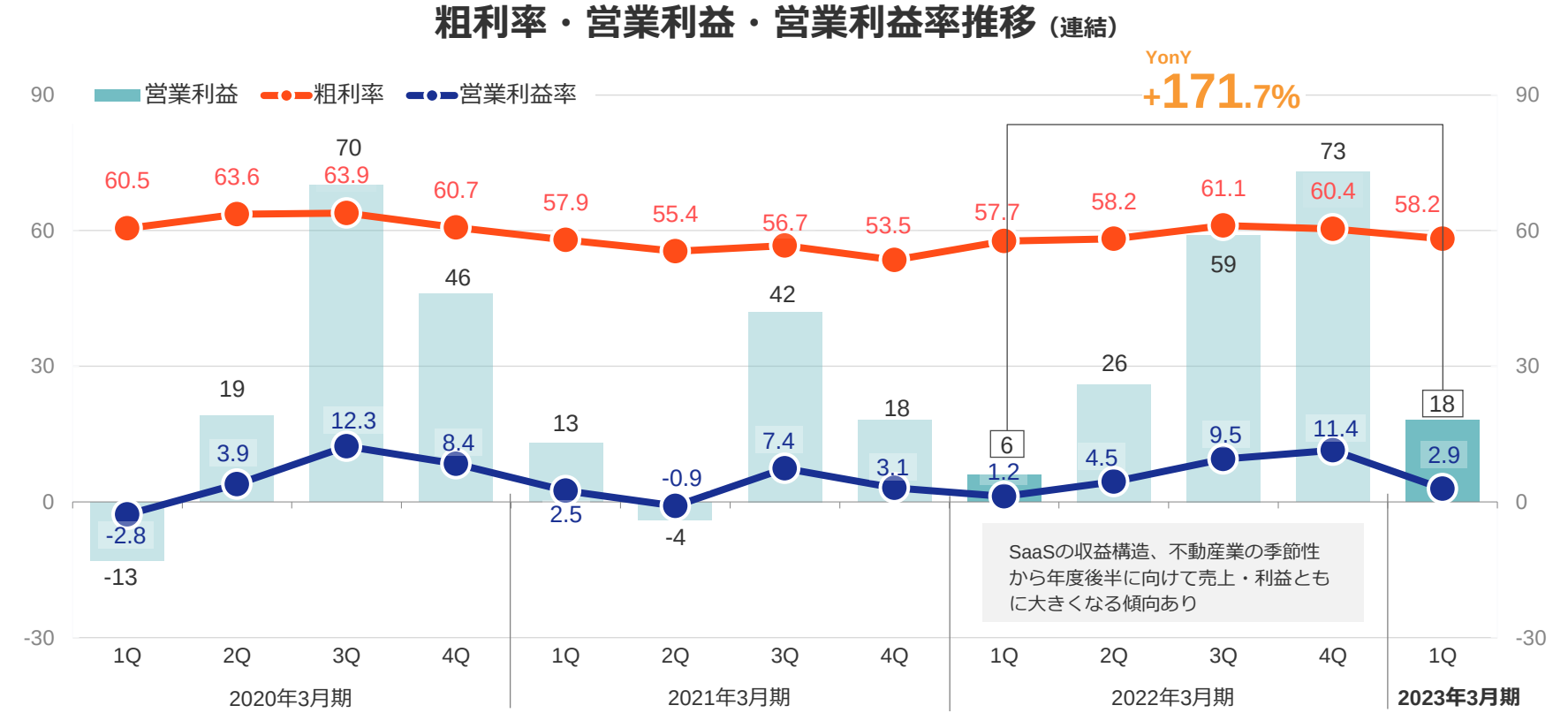


（注）千円未満は切捨てにしております。

粗利率は安定推移、営業利益は前年同期比171.7%増加

（単位：百万円）

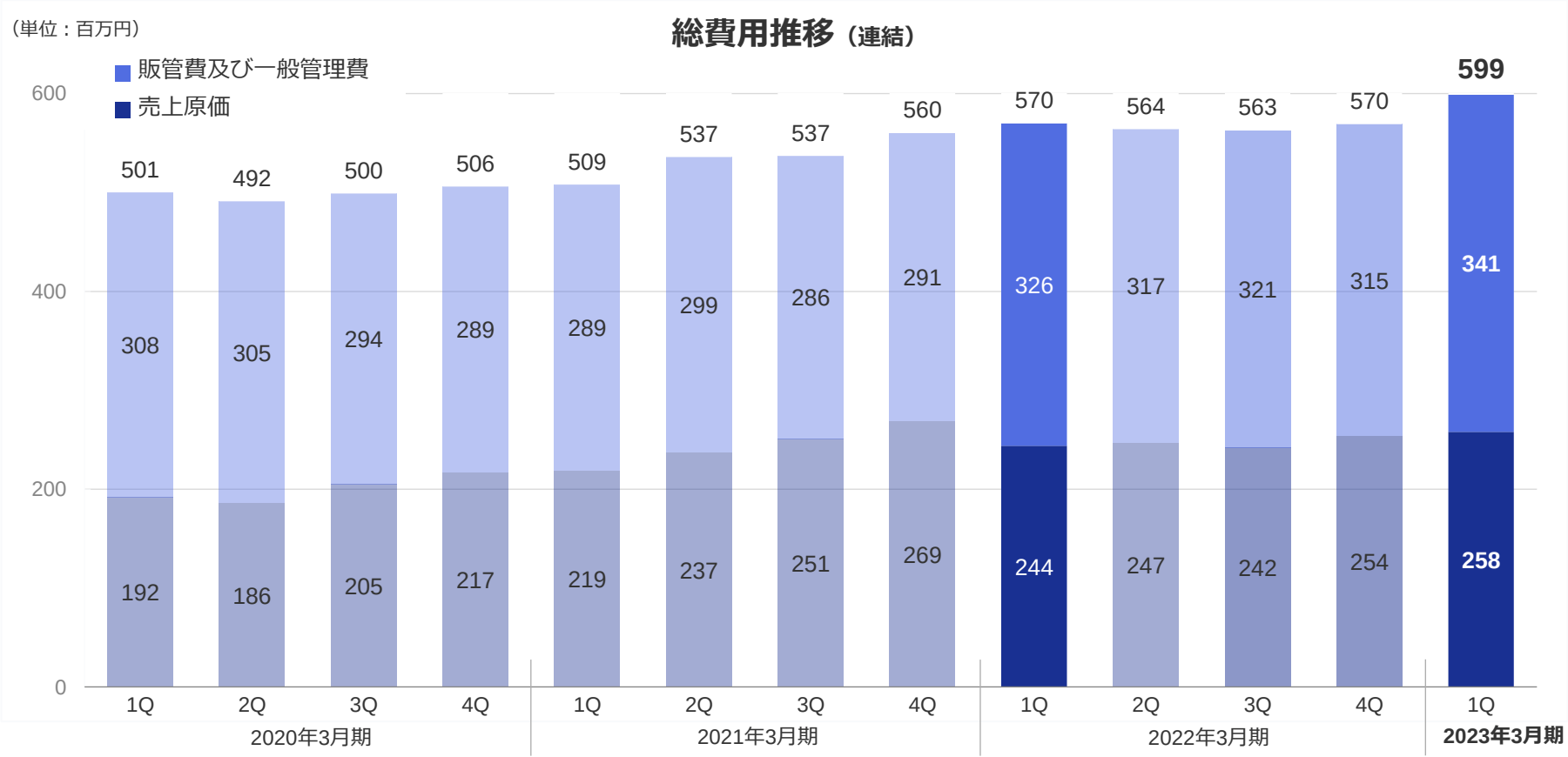
（単位：%）



（注）百万円未満は切捨てにしております。

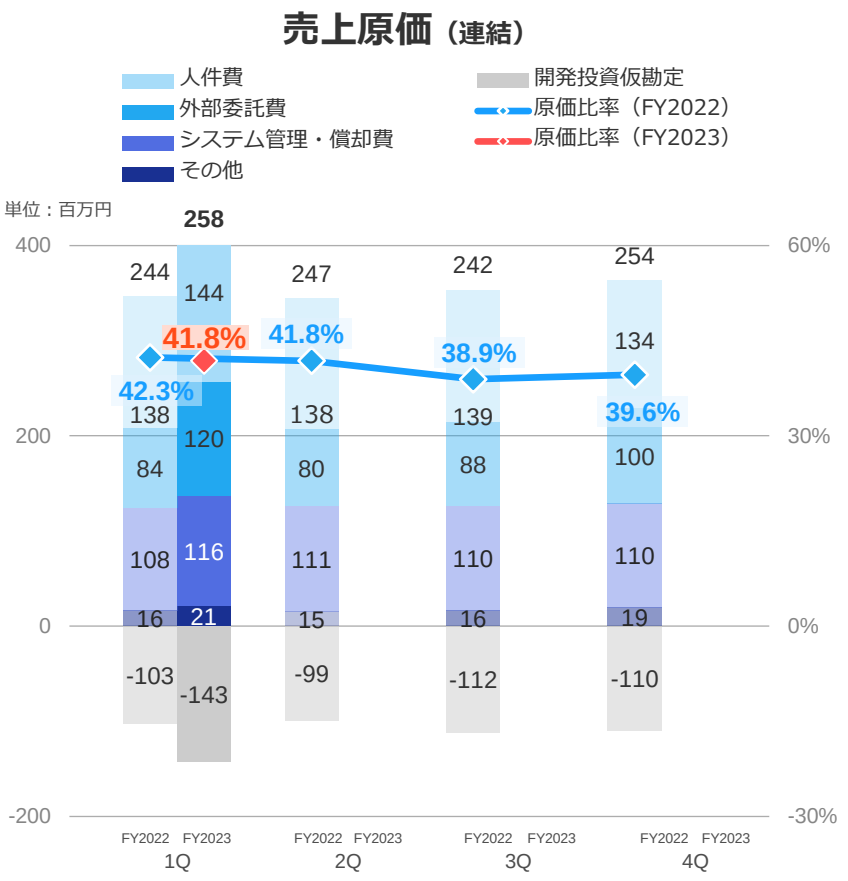
総費用は漸増、開発・マーケティング投資を継続

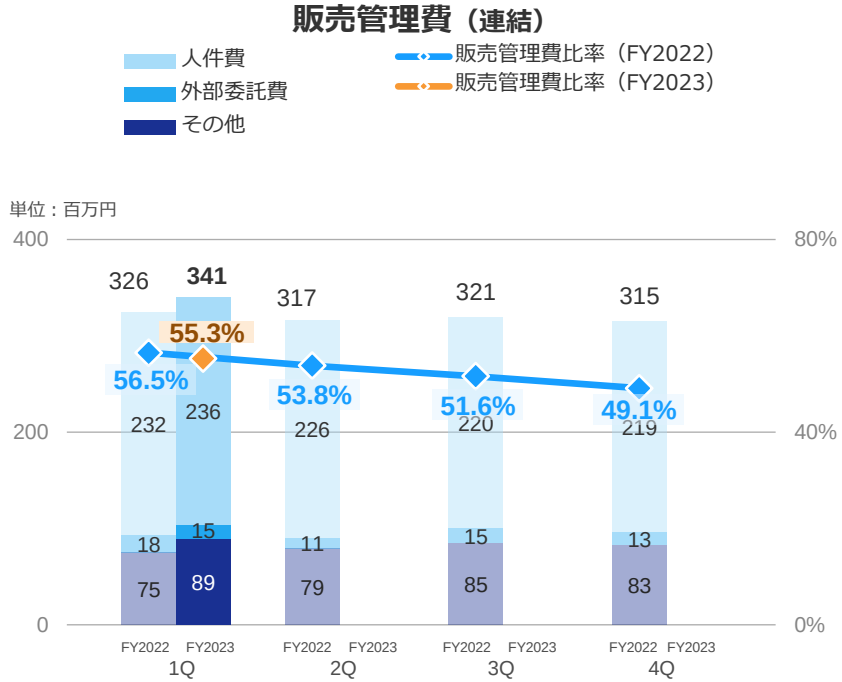
（単位：百万円）



（注）百万円未満は切捨てにしております。

原価率、販管費率ともに前年同期と同水準で推移



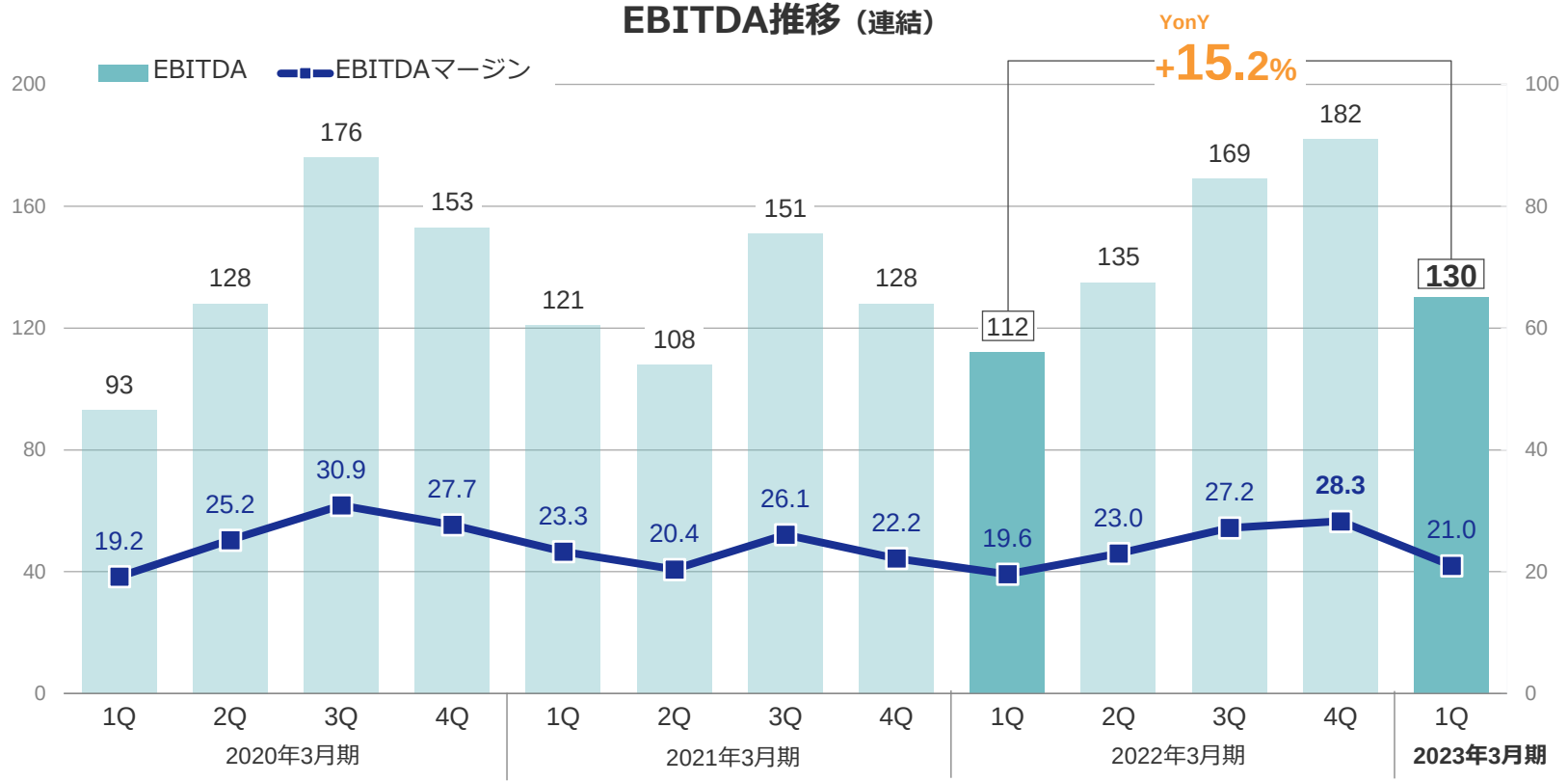


（注）原価のうち、外部委託費は外注費、派遣費、IaaS利用料等、システム管理・償却費はソフト/ハードの減価償却費、自社データセンター費用等、開発投資仮勘定はたな卸（仕掛品・商品）、ソフトウェア仮勘定の原価計上分で構成されます。
（注）売上原価総額は、各原価内訳項目を合計した金額から開発投資仮勘定をネットした金額です。
（注）販売管理費のうち、外部委託費は広告宣伝費/求人関連費/支払報酬/支払手数料等で構成されます
その他には、オフィス家賃、社内利用ソフトウェア・システム費用等を含みます。
（注）百万円未満は切捨てにしております。

EBITDAは安定的に創出

（単位：百万円）

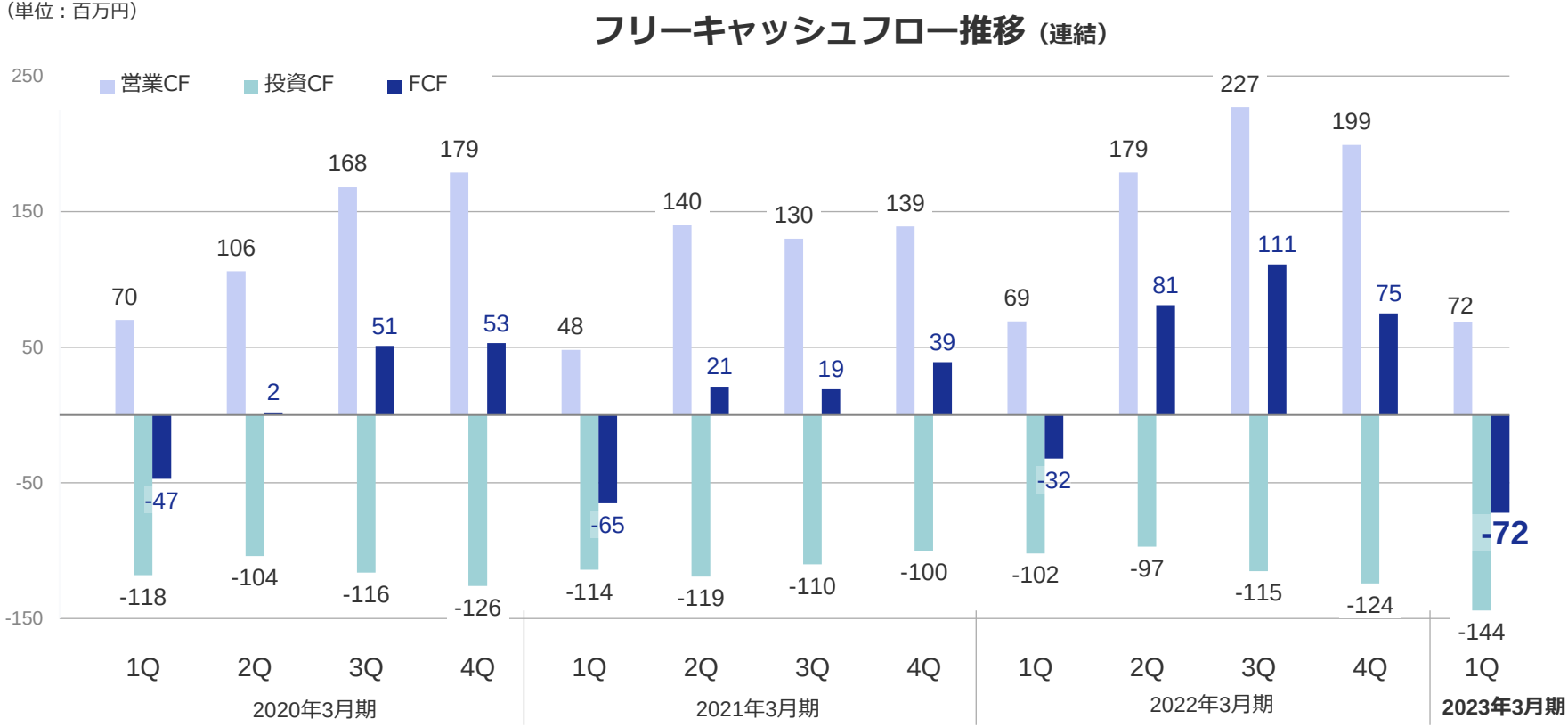
（単位：%）



（注）百万円未満は切捨てにしております。

営業CFを原資としたサービス開発投資を継続

（単位：百万円）

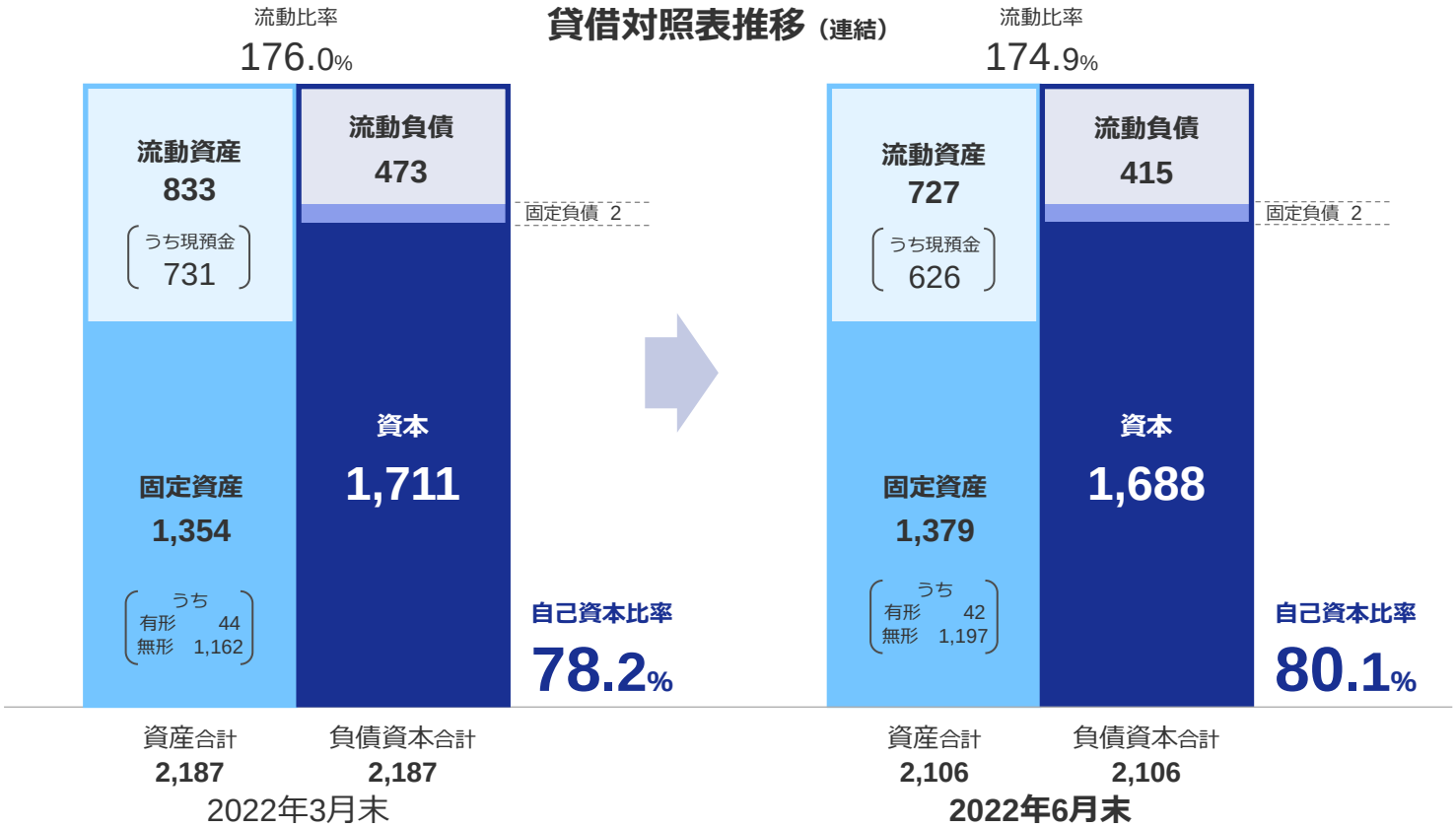


（注）フリーキャッシュフロー（FCF）= 営業キャッシュフロー（CF）+投資キャッシュフロー(CF)
（注）百万円未満は切捨てにしております。

成長投資に向け、健全な財務基盤を維持

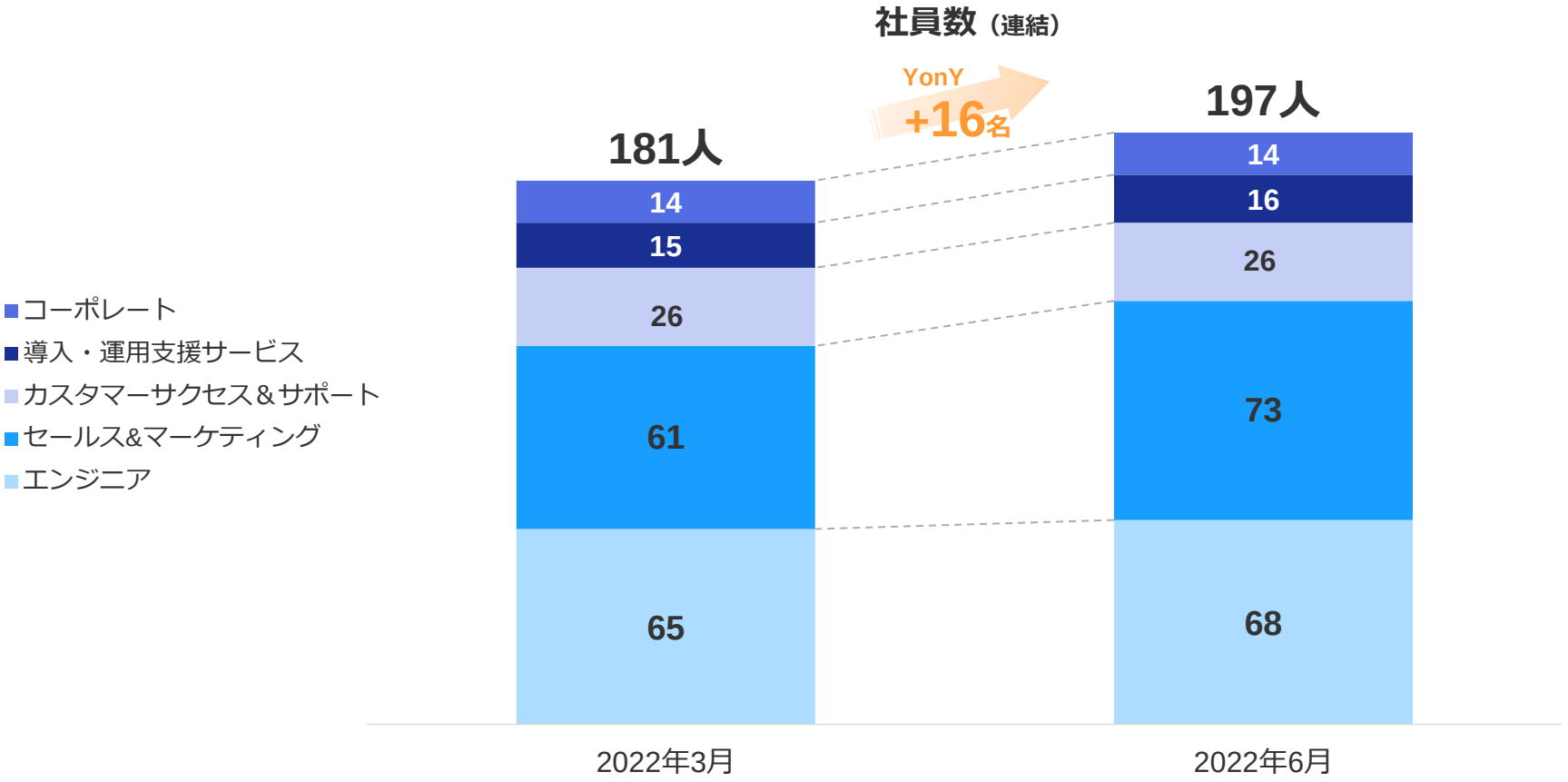
（単位：百万円）

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。

人員構成のバランスを維持しつつ、セールス中心に陣容強化

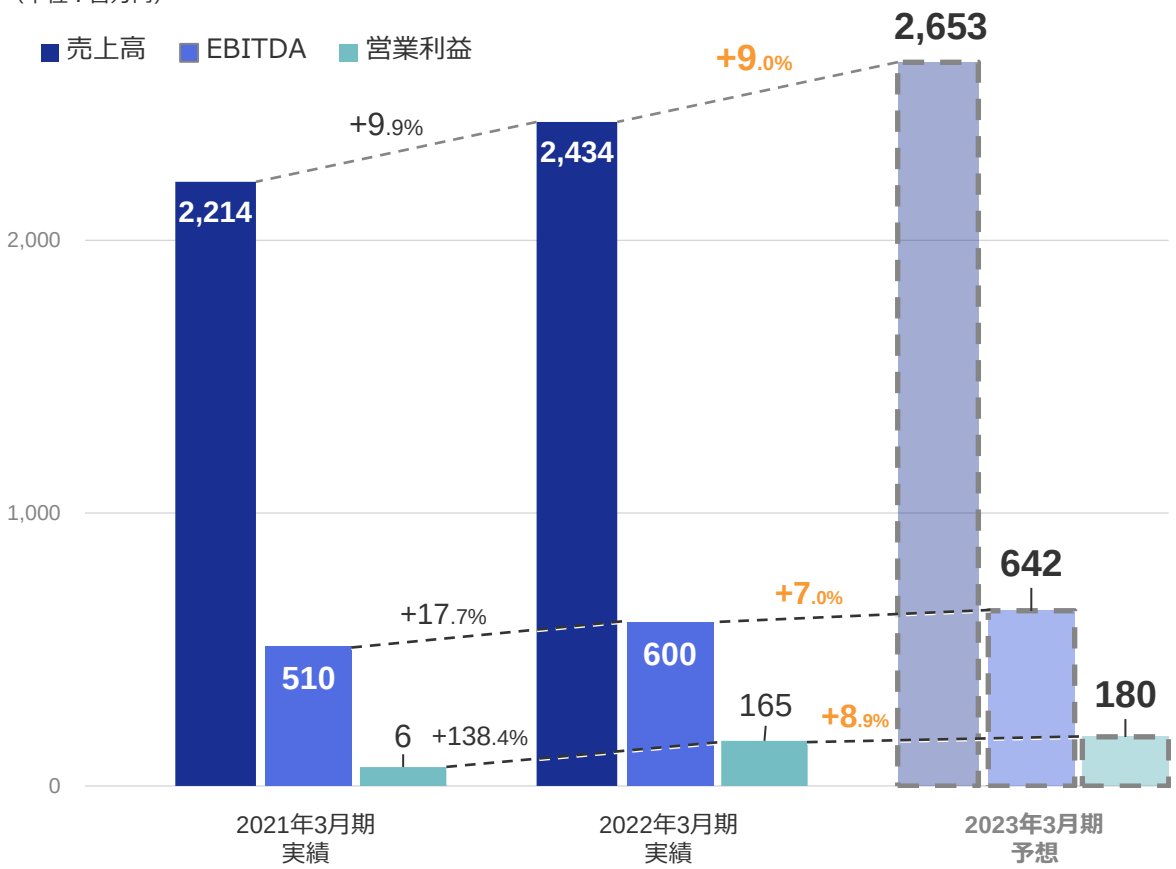


（注）役員・顧問・契約社員・派遣社員・アルバイトは除く。

3. 業績予想・今後の展望

2023年3月期通期業績予想（連結）

（単位：百万円）



● 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

2023年3月期通期業績予想（連結）

（単位：百万円）

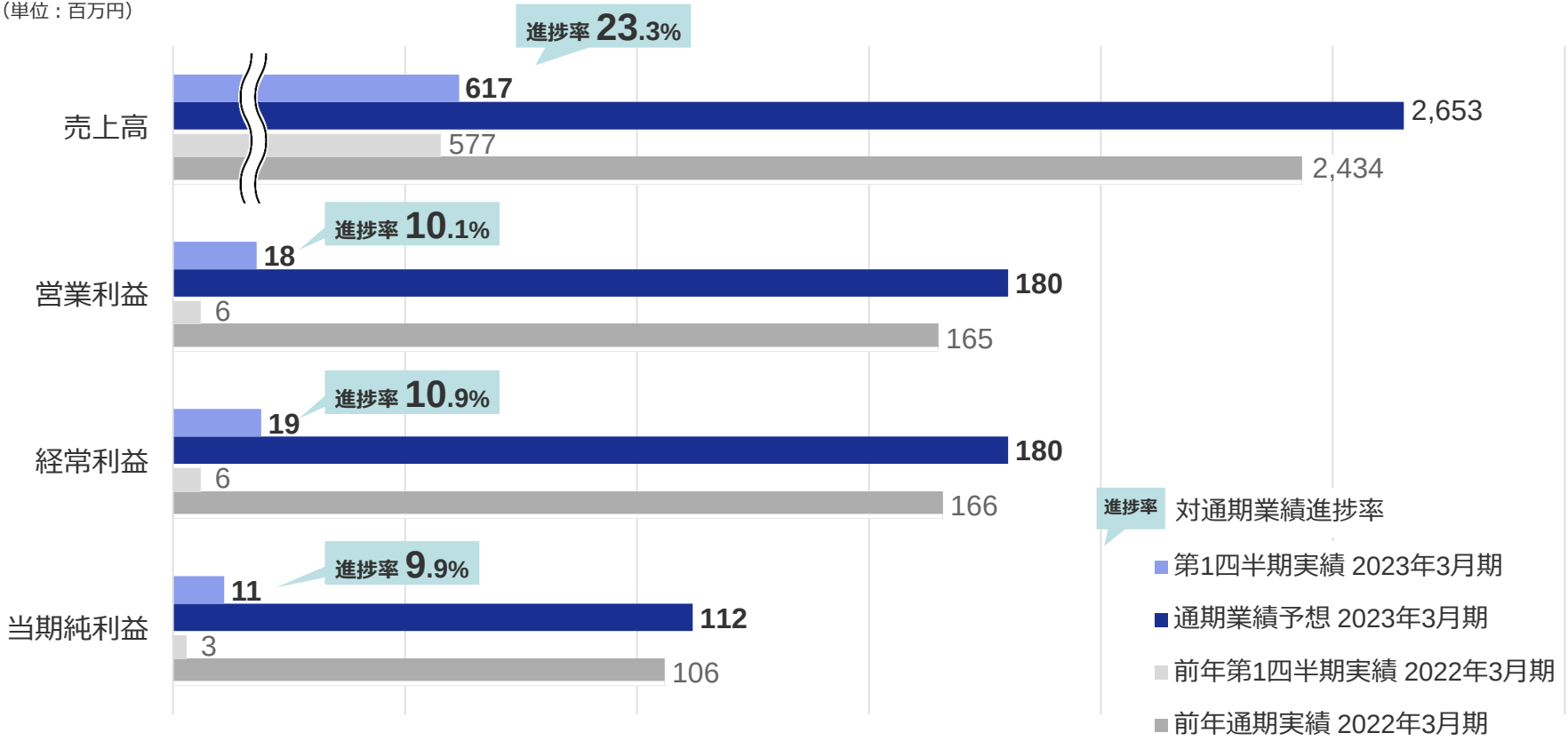
	2023年3月期 通期業績予想	**2023年3月期 1Q実績**	**進捗率**
売上高	2,653	**617**	**23.3 %**
営業利益	180	**18**	**10.1 %**
経常利益	180	**19**	**10.9 %**
当期純利益	112	**11**	**9.9 %**

	1株当たり配当金
2023年3月期 期末配当 予定	**5円00銭**
2022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。

対通期業績予想進捗率

（単位：百万円）



（注）百万円未満は切捨てにしております。

2023年3月期の基本方針

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

国内随一の「不動産テック」企業へ

目標とする指標

顧客数	顧客単価（月額）	サブスクリプション粗利率
5,000 社	100,000 以上 円	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

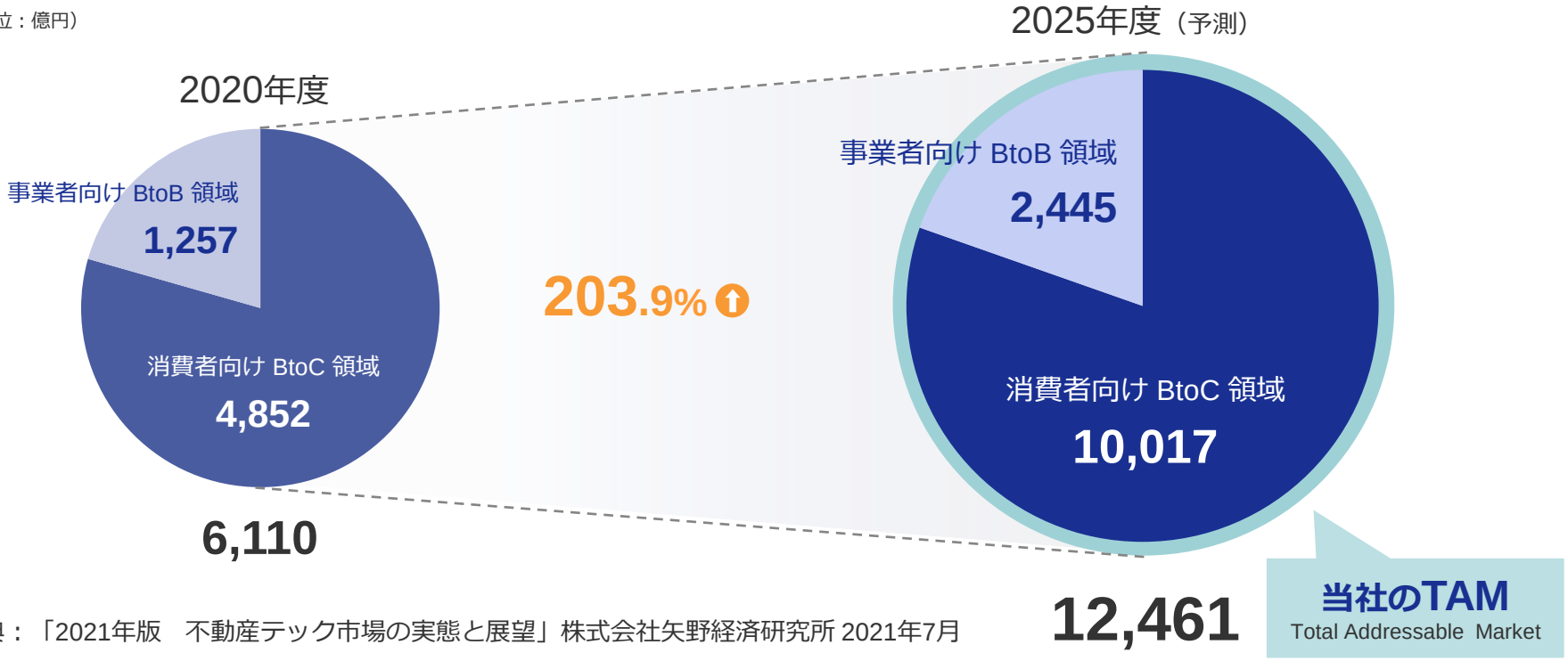
ワンストップ提供による顧客単価上昇、運用支援・サービスレベル向上によるLTV（顧客生涯価値）拡大

3 将来への布石

不動産取引プラットフォームへの進化

不動産テック市場規模推移と予測

（単位：億円）



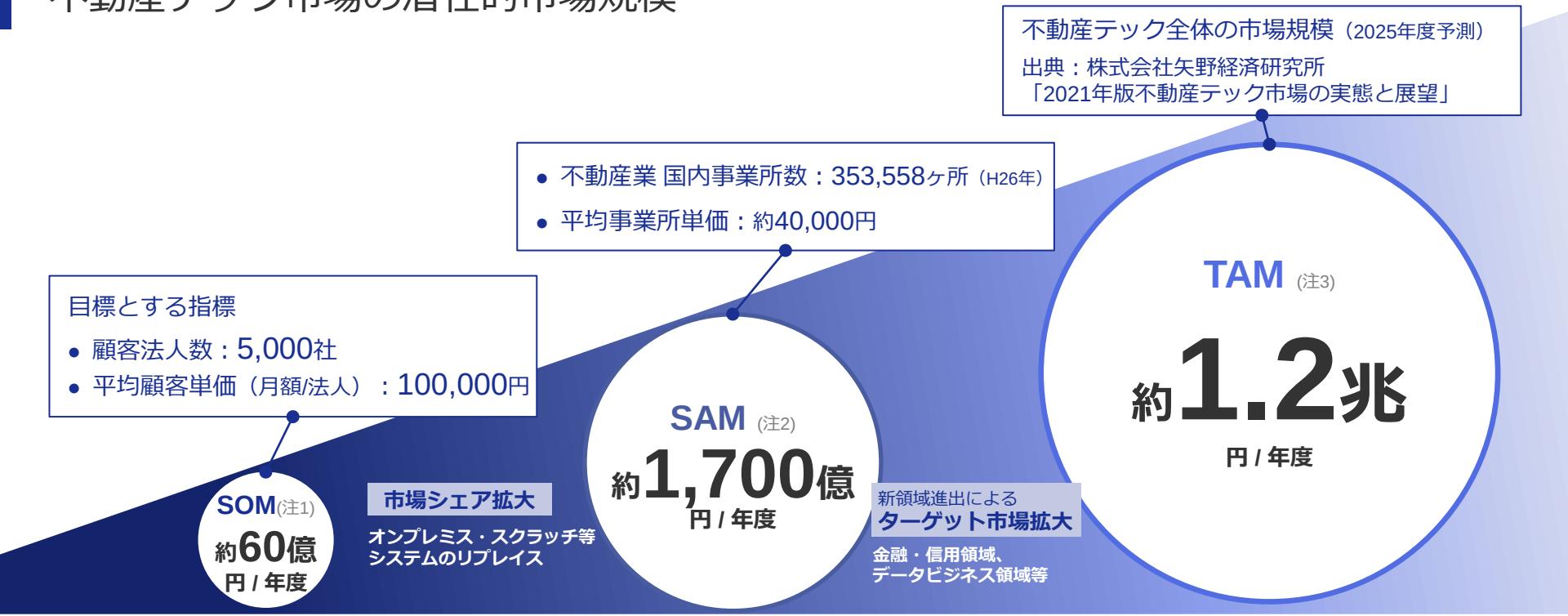
出典：「2021年版　不動産テック市場の実態と展望」株式会社矢野経済研究所 2021年7月

（注）株式会社矢野経済研究所は共同通信グループの総合市場調査会社であり、上記データは同社の独自調査に基づくものであります。

（注）事業者売上高ベース

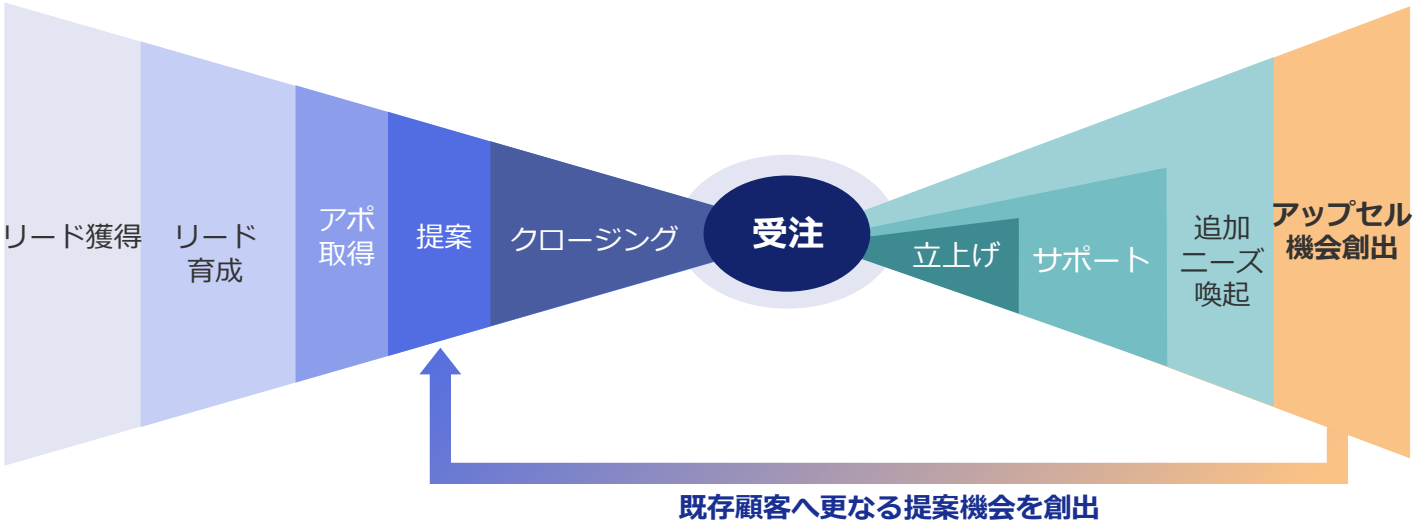
- 消費者向けBtoC領域は「物件探し等のメディア」「マッチングサービス」「設計・施工サービス」「クラウドファンディング（不動産型）」「物件利用（シェアリング仲介）」を対象
- 事業者向けBtoB領域は「不動産情報提供サービス」「不動産仲介・管理業務支援・価格査定系」「VR（仮想現実）・AR（拡張現実）技術を活用した支援サービス」「IoT（クラウド型監視カメラ・画像解析）」を対象

不動産テック市場の潜在的市場規模



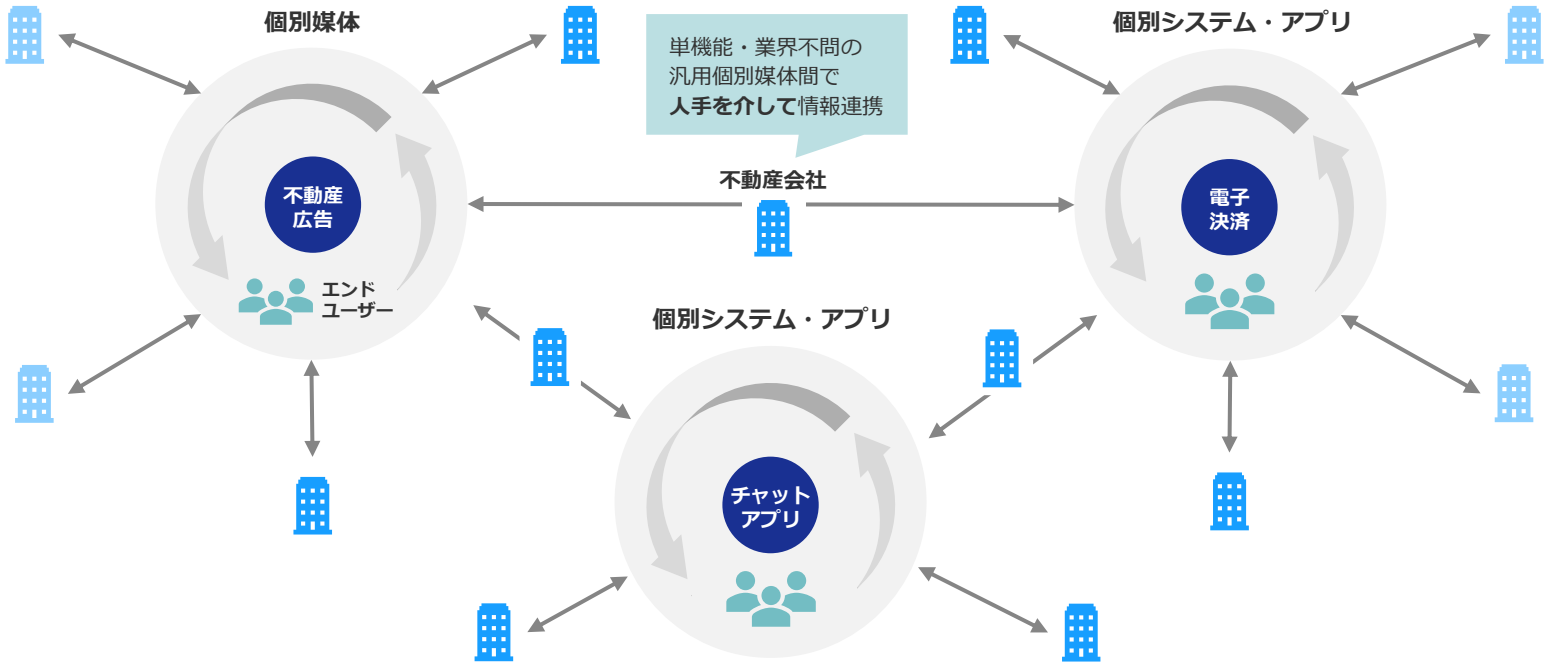
（注1）Serviceable Obtainable Market（SOM）：あるサービスの直接的ターゲットとなる市場において、実際に獲得しうるであろう現実的な市場規模。
（注2）Serviceable Available Market（SAM）：あるサービスの直接的ターゲットとなる市場で、理論上獲得しうる最大の市場規模。
（注3）Total Addressable Market（TAM）：あるサービスの直接的ターゲットでなくとも、同じ顧客ニーズを満たす代替サービスの市場も含んだ、潜在的総市場規模。
（注4）不動産業の国内事業所数は「不動産取引業」と「不動産賃貸業・管理業」の合計。（出典：「2022不動産業統計集」公益財団法人不動産流通推進センター）
（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。

持続可能な顧客獲得サイクル



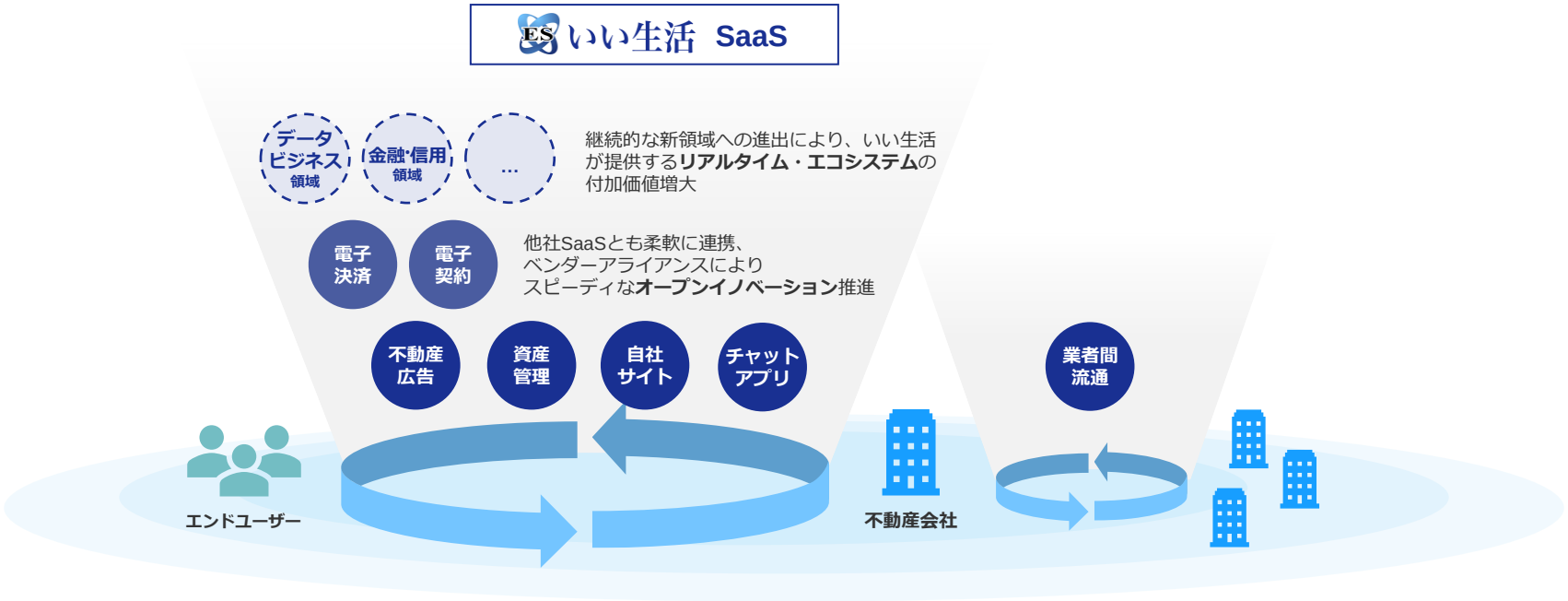
マーケティング	インサイドセールス	フィールドセールス			カスタマーサクセス 導入支援	マーケティング
・セミナー ・メルマガ&PR ・業界団体アプローチ	・ターゲティング ・テレアポ ・WEB提案	・WEB提案 ・訪問提案	・業務調査 ・契約締結	・運用決め ・業務改善提案 ・データ移行	・運用サポート ・定期コンタクト ・満足度UPケア	・セミナー ・メルマガ&PR ・リリース案内

不動産市場のDX① これまでの市場構造



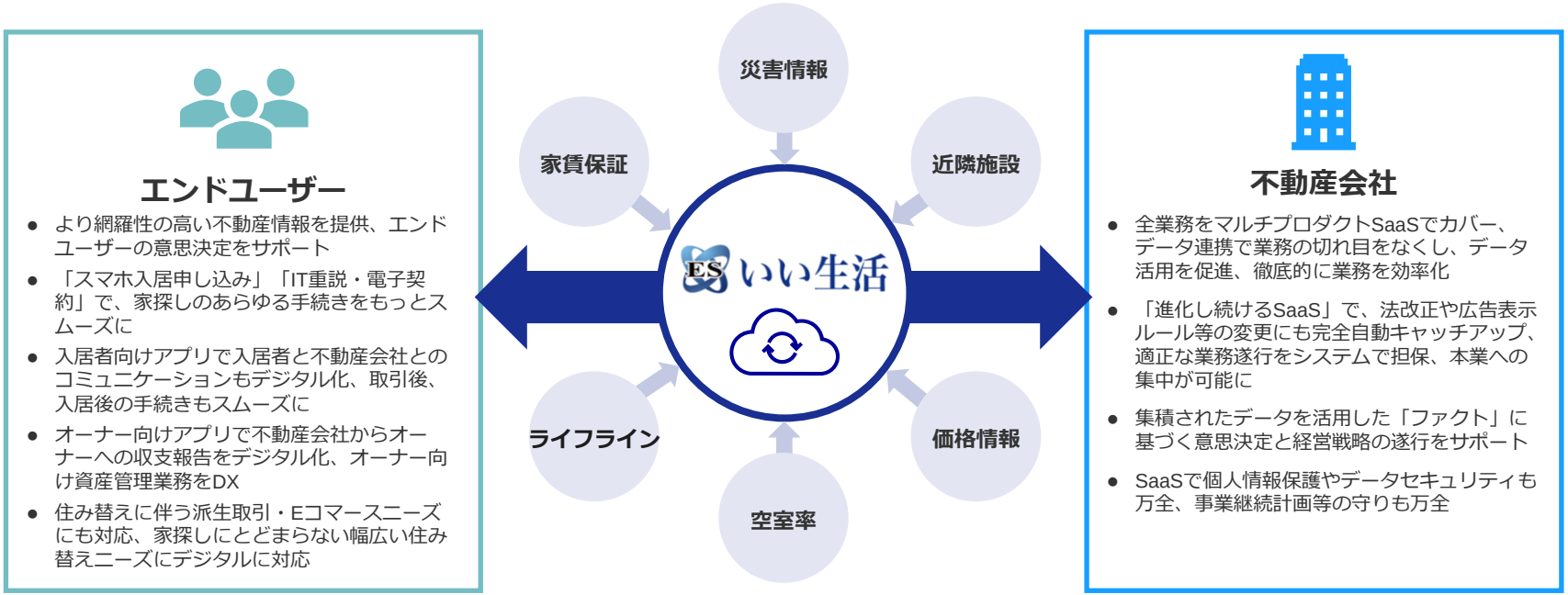
- 個別媒体、システム（含むオンプレ）・アプリが業務分野ごとに独立して存在
- 情報連携は各個別媒体、システム・アプリ内のみ、システム間は人手を介して情報連携
- エンドユーザーは各媒体・サービスの中に留まり、不動産会社はそれぞれで別対応が必要

不動産市場のDX② いい生活が目指す姿



- 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

不動産に関するあらゆるデータが集まるプラットフォームへ



- 業務支援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
- エンドユーザと不動産会社の「不便」を**テクノロジーで解消**、データを活用した様々なサービスを双方に提供し、不動産市場を**テクノロジーでアップデート**

4. 直近の事業概況

【 賃貸仲介SaaS領域 】物件広告作成ツール「いい物件賃貸」をリリース

業者間プラットフォーム「いい物件Square」から物件情報をダウンロード可能、
賃貸仲介不動産会社の業務をデジタルで効率化

- ウェブで営業活動を行う全国の賃貸仲介不動産会社の業務を支援する新サービスを正式リリース
- スマホやタブレット等のマルチデバイスに対応
- AIによる補助入力や位置情報を活用した地図検索機能等、ウェブで営業活動を行う全国の賃貸仲介不動産会社の業務を支援

【 デジタルマーケティングSaaS領域 】「いい物件営業支援」をリリース

不動産仲介業務に最適化された顧客管理SaaS、アナログな不動産営業のデジタルマーケティングへの進化を支援

- 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

大手企業から地域有力企業まで、当社SaaSの導入進む

(株)ハウスメイトパートナーズ 様

グループ全体の**リーシング業務DX推進**に向けて、同社が管理する賃貸物件において**入居申し込みの電子化**を開始。

全国賃貸仲介件数ランキング３位の（株）ハウスメイトショップ向けにWeb内見予約・入居申し込みSaaSの「Sumai Entry」を導入。

ハウスメイトショップ直営の西日本エリアの６店舗から先行利用開始。

Sumai Entry

日本管理センター(株) 様

全国約106,000件の管理物件を対象に、賃貸仲介会社向けに空室情報の正確かつタイムリーな配信、募集、内見予約から入居申し込みまでを当社SaaSで一元管理。

リーシング業務の電子化と**業務効率化**を実現。

つなぐ、不動産クラウド。 いい物件One

B2B 賃貸

Sumai Entry

いい物件 Square

北海道大学生活協同組合 様

導入前は、物件情報、賃貸借契約、家賃の請求・入金状況等をExcelで管理、管理物件数に比例して**煩雑な事務作業**に労力を要し、**生産性向上が課題**。

当社賃貸管理SaaSとWeb入居申し込みSaaSを導入、同社の主要ユーザである学生向けに入居申し込みのスマホ完結を実現。

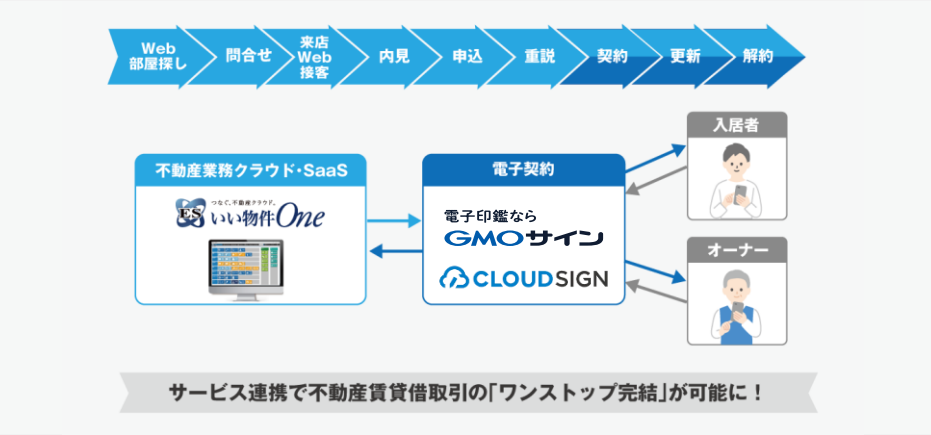
つなぐ、不動産クラウド。 いい物件One

Sumai Entry

当社SaaSと既存電子契約ツールをAPI連携

複数の電子契約サービスとのAPI連携でユーザに選択肢を提供、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

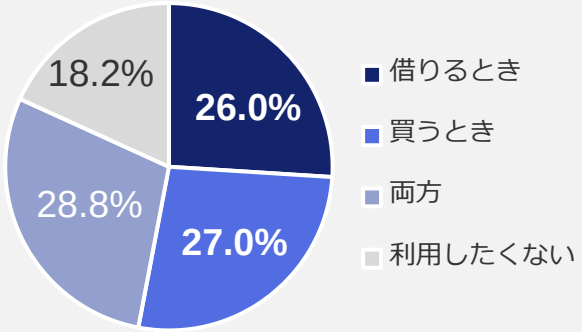


2022年5月18日に電子契約解禁

「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

不動産関連の法改正がDXを力強く後押し、事業機会が拡大

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。

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

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。

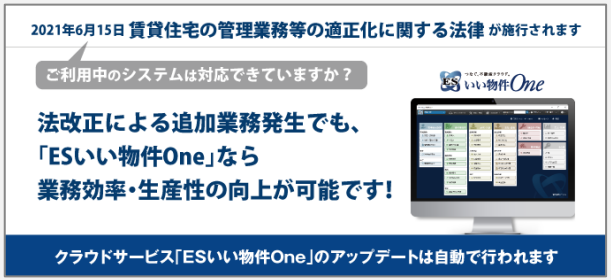
1. 賃貸住宅管理業の登録

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

【 賃貸仲介、賃貸管理SaaS領域 】ESいい物件One 賃貸仲介・賃貸管理

賃貸管理機能は、オーナーとの管理委託契約、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

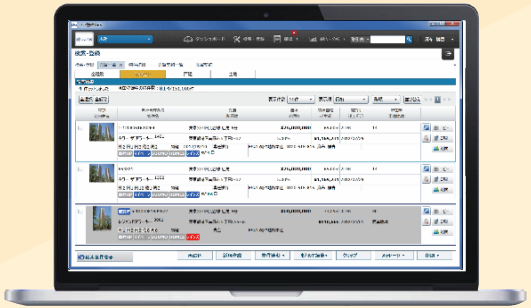
- 不動産に関するあらゆる情報を一元管理
  - 物件情報・顧客情報・管理委託情報等の賃貸仲介
  - 管理領域
- SaaSの利点を活かし多店舗での情報共有が可能
  - 営業支援、契約書管理
  - 家賃入出金管理
  - 収支報告作成
- ウェブ入居申込(Sumai Entry)等の当社他サービスとの併用・連携で、さらに業務効率化・DXを実現

【 売買仲介SaaS領域 】ESいい物件One 売買

不動産売買仲介業務を幅広くカバー、売買仲介業務の完全デジタル化を実現するSaaS

物件・顧客情報データベース

ES いい物件One 売買



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
- 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

【 デジタルマーケティングSaaS領域 】 ESいい物件One ウェブサイトFlex

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プロダクトとも連動し、
多様な検索オプションや物件紹介を可能に

- 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

【 賃貸仲介、賃貸管理SaaS領域 】 Sumai Entry

エンドユーザー、賃貸仲介会社と賃貸管理会社の間のやりとりを完全デジタル化、家賃保証会社とも自動連係で賃貸募集に関する業務を完全デジタル化するWeb入居申込SaaS

- 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

【 賃貸仲介、賃貸管理SaaS領域 】いい物件Square

空室物件情報を発信したい賃貸管理会社と、エンドユーザに紹介できる物件情報を
入手したい賃貸仲介会社をつなげる業者間物件情報流通プラットフォーム

- 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、プロダクトマーケティングにより当社SaaSの導入を促す

登録法人数
9,500社 超

登録店舗数（注）
14,000店 超

（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2022年6月時点で登録された法人数及び店舗数。

【 賃貸管理SaaS領域 】 pocketpost

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（pocketpost home）と、
オーナー向け報告・コミュニケーション（pocketpost owner）を一元管理・デジタル化するSaaS

pocketpost owner

オーナー向けアプリ

pocketpost home

入居者向けアプリ

pocketpost pay クレカ･コンビニ

※SMBC GMO PAYMENT株式会社と提携

スマホ決済サービス

pocketpost home オプション

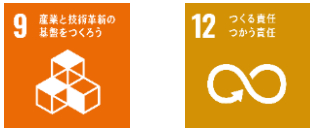
不動産管理会社と入居者・不動産管理会社とオーナーのための電話・郵送・掲示板に替わるコミュニケーションアプリ

- 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
- スマホ完結の決済機能も搭載

有効入居者ID数 80,000名 以上

SDGsへの取り組み

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
変化をもたらす人材の創出 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	
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 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	
事業を通じた住環境への貢献 ・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	
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 ・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	

（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。

取得済み認証

いい生活は安心で信頼できるサービスの持続可能な提供のため、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。

ESG関連トピックス

気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)の提言へ賛同を表明

加えて、TCFDに関する効果的な情報開示や適切な取り組みについて議論する目的で設立された「TCFDコンソーシアム」にも入会

有価証券報告書にて「人的資本」情報の開示を開始

2023年度からの有価証券報告書への「人的資本」情報の記載義務化に先駆け、2022年3月期通期より開示

「統合報告書2022」を発行予定

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を示した「統合報告書2022」 を今年度も発行予定

（注）気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD） ： TCFDとは「気候関連財務情報開示タスクフォース（Task Force on Climate-related Financial Disclosures）」の略称で、G20財務大臣・中央銀行総裁会議の要請を受け、2015年12月に金融安定理事会（FSB）により、気候関連の情報開示及び気候変動への金融機関の対応を検討するために設立。TCFDは2017年6月に最終報告書を公表し、企業等に対し、気候変動関連リスク及び機会に関する項目について開示することを推奨している。（TCFD ウェブサイト：https://www.fsb-tcfd.org/）

（注） TCFDコンソーシアム ：企業の気候関連財務情報に関する効果的な情報開示や、開示された情報を開示された情報の活用方法について議論する場として、2019年に設立。（TCFD コンソーシアムウェブサイト：https://tcfd-consortium.jp/）

会社概要

創業	2000年1月21日
資本金	628,411,540円（2022年6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	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
従業員数	197名（2022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）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	社外取締役（独立役員）監査等委員	伊藤 耕一郎
専務取締役 CTO	松崎 明		

監査法人	Moore みらい監査法人　（2022年7月1日付できさらぎ監査法人が Moore 至誠監査法人と合併し法人名が変更）
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。

当社のさまざまなIR情報をお知らせする「IRニュースメール」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

決算数値データは当社「IRライブラリー（下記URL）」からダウンロードできます。

http://e-seikatsu.mpocket.jp/IR/infoData/data.html