

2023年3月期第2四半期決算において高い関心が予想される事項

■2023年3月期第2四半期実績について

Q1：今回のブランドリニューアルの背景は何か？

2022年10月24日付発表のとおり当社グループは、ミッション・ビジョン・バリュー、サービス名・サービスロゴ、コーポレートロゴ等の全面的なリニューアルを決定いたしました。

2000年4月の創業以来、一貫して不動産領域に特化したSaaSを提供してまいりました。現在では、1,400法人、4,400店舗を超えるお客様に当社サービスをご利用いただいています。また取り扱う業務範囲も年々拡大しており、毎年のように新しいサービスを開発・リリースし続けています。

今後もさらに多くのお客様に「当社の目指す世界観」や「果たすべき使命」をご理解いただけるよう、改めてこれを明確にし、わかりやすいメッセージとして発信していく必要があると考えました。

こうした近年の事業状況を踏まえて改めてミッション、ビジョンの再定義を行い、新たなミッションを「テクノロジーと心で、たくさんのいい生活を」、ビジョンを「心地いい暮らしが循環する、社会のしくみをつくる」と定め、当該理念に基づく統一的な顧客体験価値創造のためサービス全体にわたるブランドリニューアルを進めております。

仲介業務から賃貸管理業務まで、あらゆる接点において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。この目指すべき世界観が、上記のミッションとビジョンの言葉に込められています。

併せてコーポレートロゴも一新しております。



当社の社名に含まれる「いい」が循環する様子から、前述のミッションとビジョンの世界観を表現しています。



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。

当社グループは、リニューアル後の新ブランドのもと、不動産業並びに不動産市場のDXを目指し引き続き事業展開してまいります。

Q2：ブランドリニューアルによってサービスラインナップはどのようなになるのか？

ブランドリニューアルに伴い、サービスの名称と区分は以下のように変更いたします。



中央に「不動産プラットフォーム」群があり、それを「業務支援 SaaS」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様々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。一方の業務支援 SaaS 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。

サービスの変更前・変更後のブランドは以下の通りです。

業務クラウドシリーズ

変更前		変更後
	▶	
	▶	
	▶	
	▶	

不動産プラットフォーム

変更前		変更後
 	▶ 統合 ※	
	▶	
	▶	
	▶	

※「いい物件 Square」、「Sumai Entry」は「いい生活 Square」に統合となる予定です。統合後も、現在と同様のサービスをご利用いただけます。

今回のリニューアルにより、各種サービスの名称やデザインに一貫性が生まれ、よりよいユーザ体験をご提供できるものと考えています。

ブランドリニューアルは11月頭より順次行っております。

Q3：中堅・大手の不動産企業への新規導入が続いているようだが、要因は何か？

昨今のコロナ禍での DX 推進の流れに加え、賃貸住宅管理業法の施行等、不動産関連領域における法改正により、賃貸住宅管理業者の法定義務項目が明記されたことや、デジタル改革関連法案に関連して宅建業法において電子契約解禁などにより、システムでの対応に期待される業務が増えている、また今後も増えるであろうという認識のもと、従来はカスタマイズを使用していた不動産会社でも SaaS のほうが法改正に適切にキャッチアップしやすい、都度カスタマイズを加えていくシステム運用は機動力に欠ける、という声が以前より大きくなって来ていると実感しております。

Q4：円安の進行による業績への影響はあったのか？

当社のクラウド・SaaS のサービスインフラ基盤は、主として米国 Amazon 社の提供する AWS 上で運用・サービスを提供しております。同社との取引は米ドル建てのため、為替の変動によりサービスインフラ費用が増減する可能性があります。

2023 年 3 月期通期で想定為替レートを 1 ドル 129 円としており、第 2 四半期時点では、想定レートとしている 129 円を大きく上回って推移している状況ではございます。もっとも、利用状況の効率化も進めており、業績には大きな影響は見られておりません。

Q5：今期の業績予想に対する進捗度をどのように評価しているか？

毎期見られる傾向ではありますが、不動産会社のビジネスサイクルとして 1 月から 3 月までの繁忙期前にシステム導入が進みやすいことに加え、SaaS の特徴として月を重ねるほど売上は積みあがります。例年年度後半になればなるほど売上も利益も大きくなる傾向にあります。第 2 四半期の進捗率として概ね予想の半分程度の進捗はおおむね順調と評価しております。売上・利益計画、業績予想も年度の後半に行くほど積みあがるという特性を踏まえたうえで策定しておりますので、例年どおりのトレンドで進捗していけば業績予想については十分に達成可能とみております。

以上

【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いません。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。

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社いい生活 IR 担当

e-mail: ir.info@e-seikatsu.co.jp