

成長可能性に関する説明資料



日本情報クリエイト株式会社

2020年7月

1. 会社概要	1
2. 事業概要	8
3. 業界環境	17
4. 事業戦略	23
5. 社会環境	29
6. 成長戦略	35

会社概要

不動産業界に特化し、 11の拠点から全国の不動産会社をサポート

会社名

日本情報クリエイト株式会社

本社

宮崎県都城市上町13街区18号

営業所

札幌 / 仙台 / 東京 / 埼玉 / 名古屋 / 北陸
大阪 / 広島 / 四国 / 福岡 / 宮崎

業務内容

不動産事業者向け業務支援システム
及びサービスを提供

設立

1994年8月1日

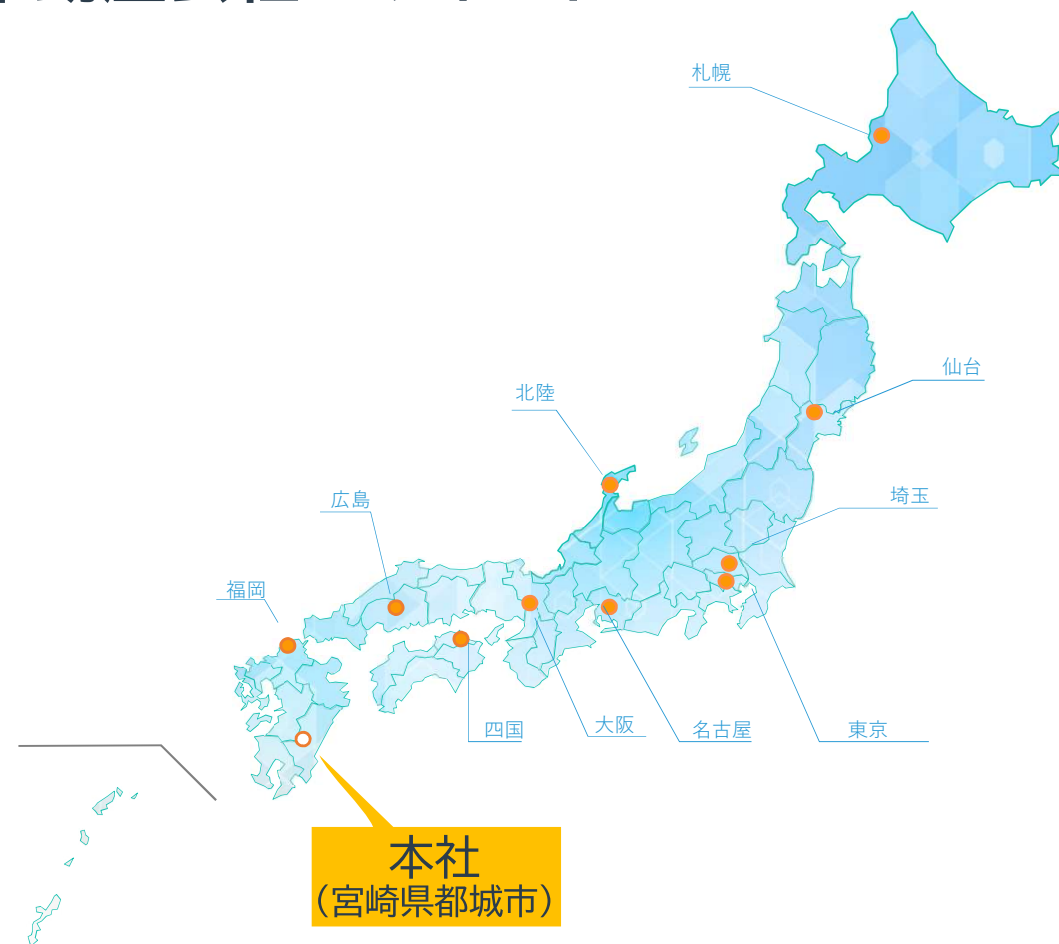
代表者

米津 健一

従業員数

215名 (23名) 2020年5月末時点

※従業員数は就業人員であり、臨時雇用者数は
最近1年間の平均人員を()内に外数で記載



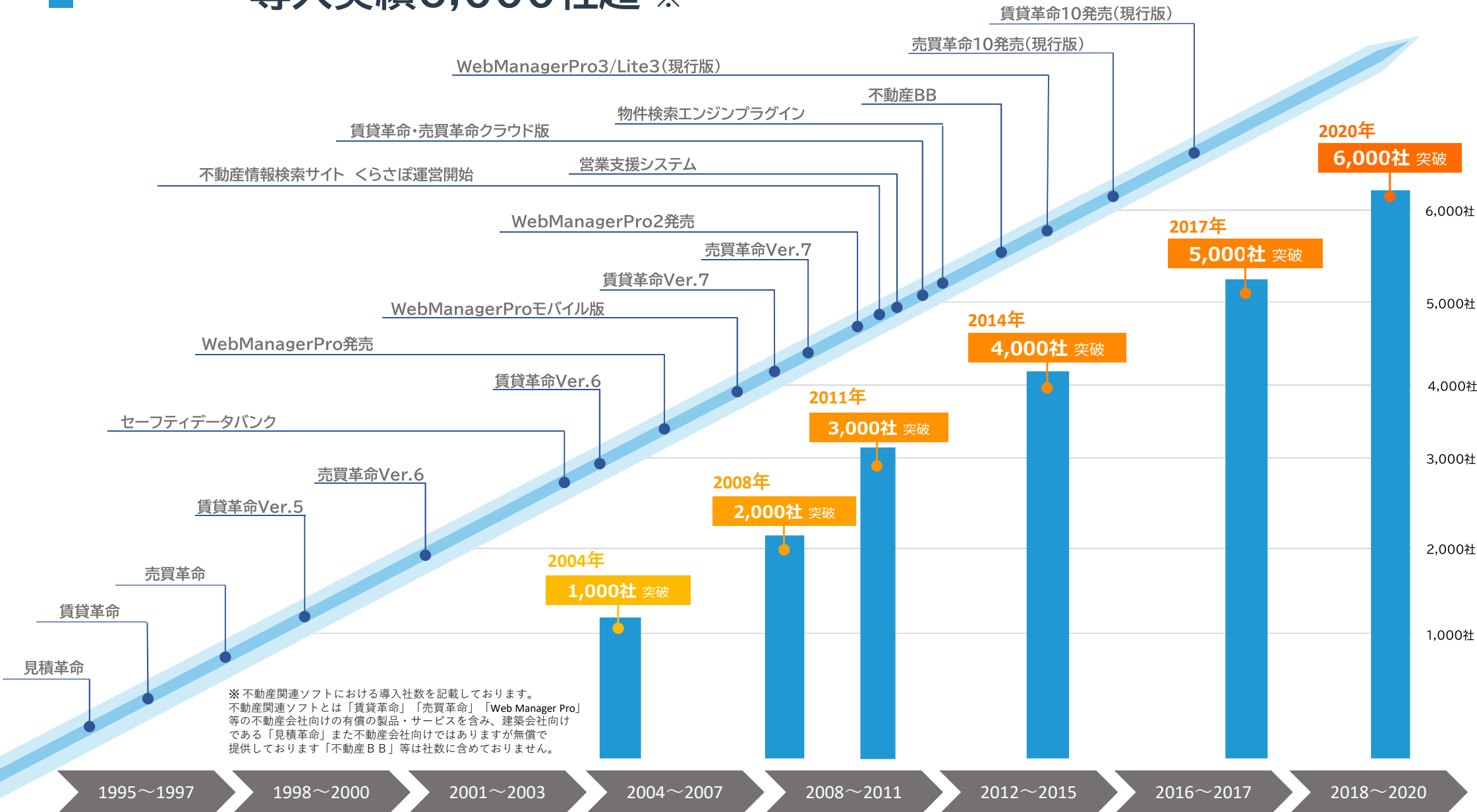
Mission

関わる全ての人をHAPPYに！

Vision

テクノロジーで不動産領域に
革新的プラットフォームを創造する

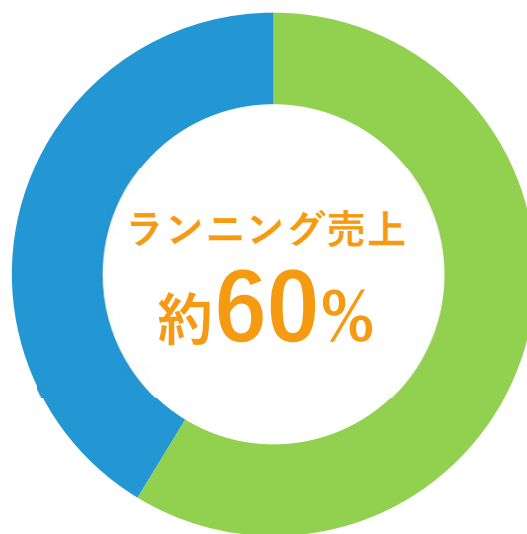
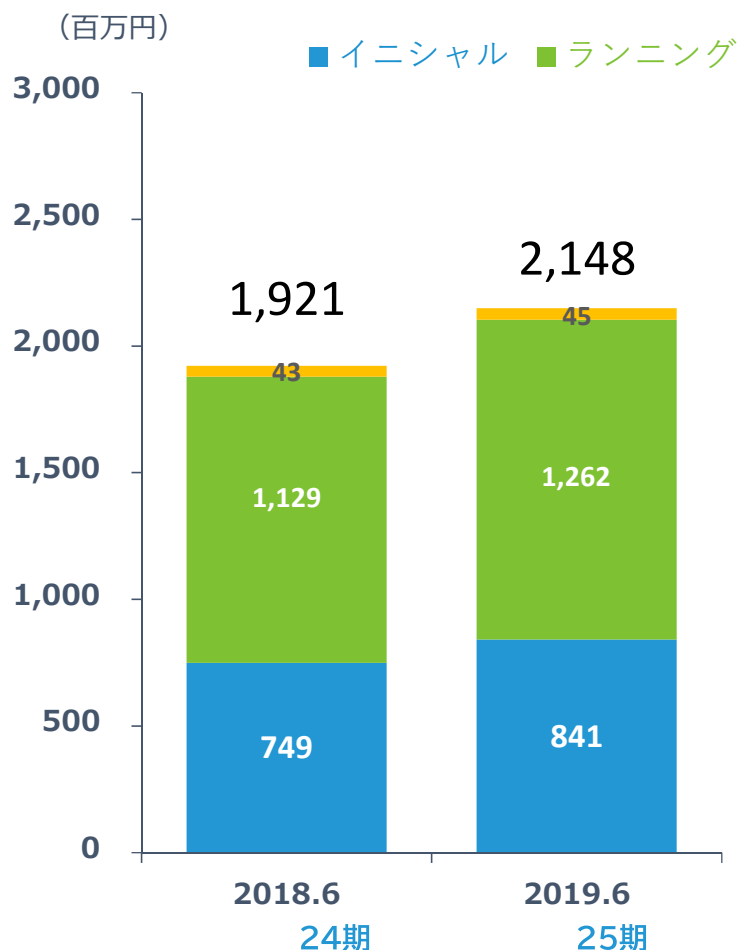
業界に革新を起こしてきた商品・サービス 導入実績6,000社超 ※



※ 不動産関連ソフトにおける導入社数を記載しております。
不動産関連ソフトとは「賃貸革命」「売買革命」「Web Manager Pro」等の不動産会社向けの有償の製品・サービスを含み、建築会社向けである「見積革命」また不動産会社向けではありませんが無償で提供しております「不動産BB」等は社数に含めておりません。

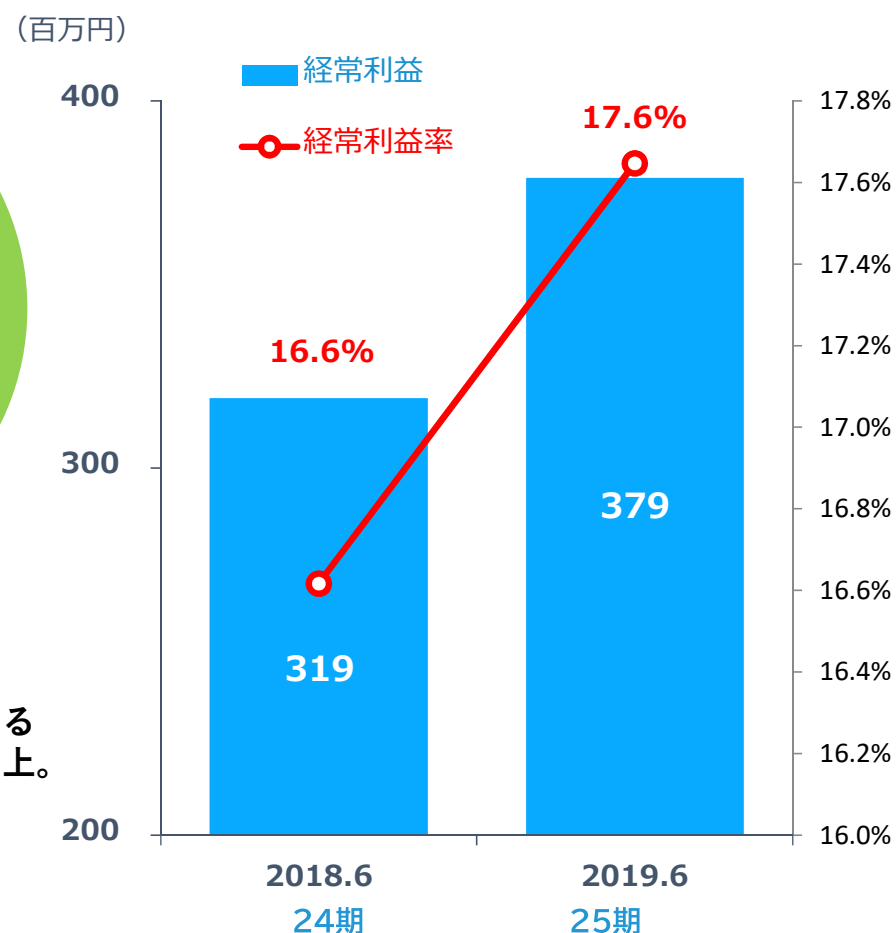
継続的な売上高の成長に伴って 収益性も安定的に向上

売上高



ランニング売上が6割近くを占め、
安定的に増益。
低い解約率によりランニングによる
売上が積み上がり利益率が年々向上。

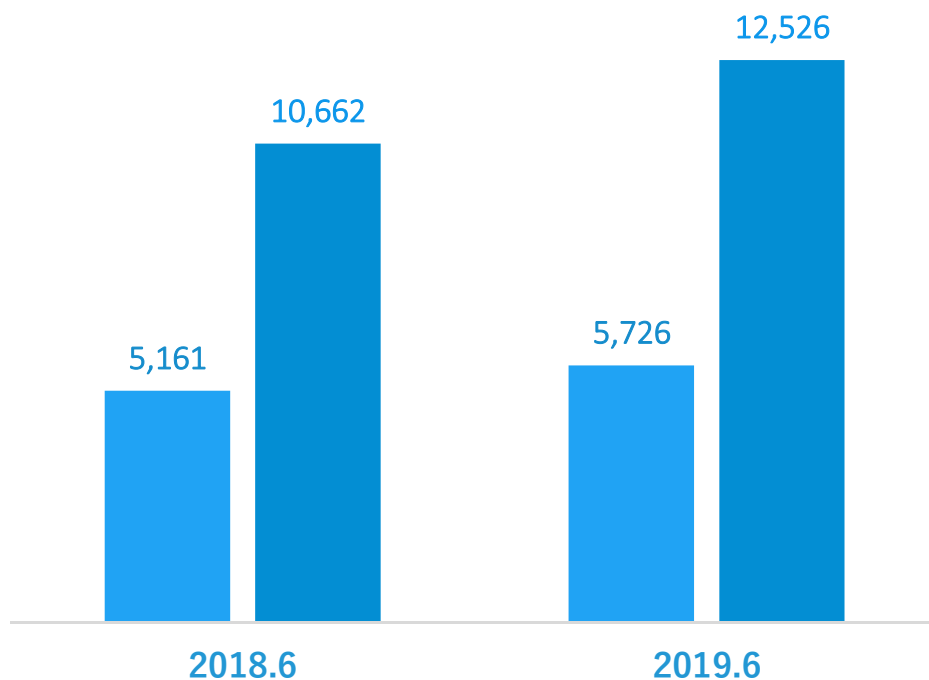
経常利益/経常利益率



顧客数は増大し、課金解約率は低水準を維持

主要なサービスの導入社数

■ 革命シリーズ ■ 不動産BB



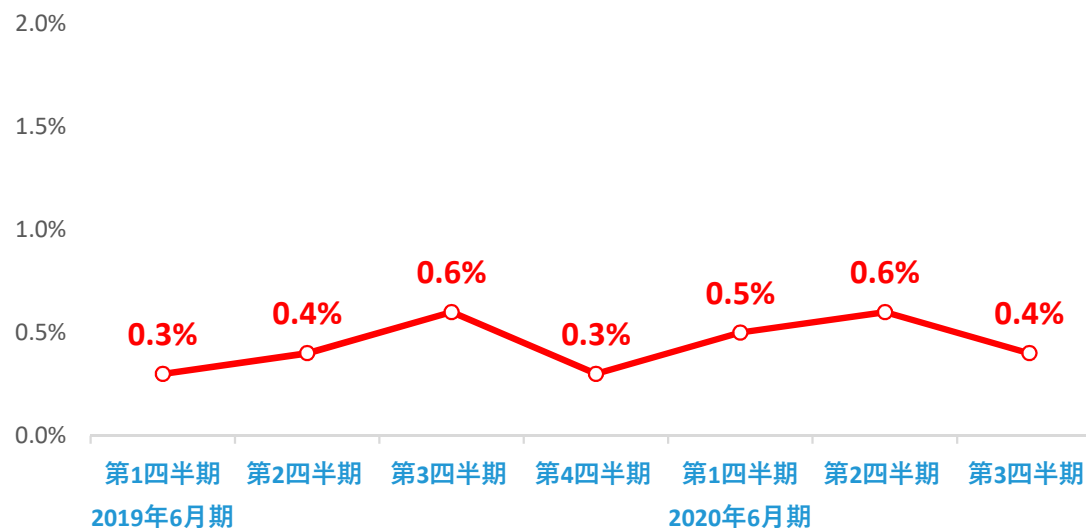
導入後は定着してご利用頂き続ける傾向

2019年6月期平均月次解約率 = **0.4%**

2020年6月期第3四半期末時点 = **0.5%**

※月次での収益ベース解約率 = 当月解約額 / 前月課金額 (%)

月次解約率の推移 (四半期)



月次解約率の四半期平均を記載しております。

月次解約率：既存契約の月額課金額に占める、解約に伴い減少した月額金額の割合

企画、開発、販売、サポートまで 自社一貫体制で提供

ノウハウが蓄積され、
更に商品を強化して
いくサイクルを運営



事業概要

当社は**不動産テック企業**として
以下業界領域内で「業務支援」、「BtoC」を対応。

不動産テック業界の領域

B t o C

地理不動産情報

当社未対応領域

不動産メディア

(くらさぽにて対応)

業務支援

仲介業務支援

(WMP、非対面仲介サービス、IT重説などで対応)

管理業務支援

(賃貸革命にて対応)

消費者支援

(くらさぽコネクトにて対応)

各種機器

当社未対応領域

VR・AR

IoT

付加価値

当社未対応領域

スペース
シェアリング

リフォーム
リノベーション

金融

当社未対応領域

クラウド
ファンディング

ローン・保証

※不動産テック協会「不動産テックカオスマップ」2019年8月22日版の情報を元に一部抜粋し、当社で編集

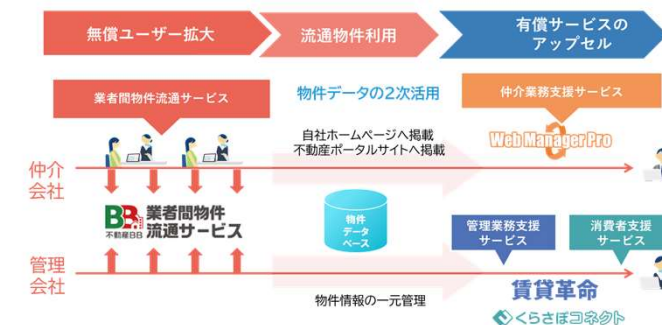
日本情報クリエイトの特徴



ワンストップ

ランニング型ビジネスと低い解約率

フリーミアム



不動産業務のフローに合わせてサービスを提供し、それぞれのサービスをシームレスに連携させる

低い解約率によりストック売上が積み上がり、利益率が年々向上

無償の物件流通サービスで顧客数を増やし有償サービスの販売数を拡大

不動産業務全体を幅広く網羅することにより、顧客と業界の業務効率化に貢献

×

安定した財務基盤により長期パートナーとして新たな価値を提供し続ける

×

無償の流通サービスで各社の物件情報がデータ化され業務効率化の基盤ができる

ワンストップで業務支援サービスを提供



不動産業務のフローに合わせ、サービスをシームレスに連携

業者間物件流通
サービス

仲介業務支援
サービス

管理業務支援
サービス

消費者支援
サービス



仲介会社の物件仕入れから契約までを一元管理 管理会社の入退去・家賃管理まで一元管理



日本情報クリエイト 製品・サービス一覧



業者間物件流通サービス

物件の仕入れ / 他社への共有



仲介業務支援サービス

広告出稿 / 集客・追客 / 入居申込 / IT
重説 / 電子契約



物件検索エンジンAPI

非対面仲介サービス

Web内見

電子入居申込

IT重説

売買革命



WEB広告運用サービス

管理業務支援サービス

入退去管理 / 契約更新 / 請求・入金 /
滞納督促 / オーナー送金 / 建物補修

賃貸革命

会計連動

巡回管理

クラウドバックアップ

消費者支援サービス

入退去連絡 / オーナー連絡



無償で利用できる不動産業者間の物件情報の共有を
リアルタイムに実現するWEBサービス



業者間物件流通サービス

24時間年中無休で物件情報の共有ができるので、
管理会社・仲介会社との情報共有を効率化



元付会社

業者間物件流通サービスをご利用いただくことで、
複数の客付会社へ同時に新鮮な物件情報を共有できます。



情報共有や書類作成の手間が軽減し
業務が効率化！！

業者間物件
流通サービス



客付会社

A社

パソコンで簡単に確認可能

B社

他社の元付物件も確認できます！

C社

更新情報が通知されます！

仲介業務支援サービス(1)



業者間物件流通サービス の物件情報データを
自動掲載ができる不動産ホームページ制作ツール
物件情報の入力作業が激減します



ウェブマネージャープロ3

不動産に特化したホームページで
集客数がUPします
豊富なテンプレートで簡単に
オリジナルホームページの作成が可能



- モバイルフレンドリー
- レスポンシブWEBデザインテンプレート
- EFO対策(エントリーフォーム最適化対策)
- LTO対策(ロングテール最適化対策)
- SSL対応
- ヒートマップ閲覧機能(オプション)



管理業務の入退去管理から家賃管理まで一元管理

各サービスの業者間物件流通、仲介業務支援、消費者支援とシームレスにデータ連携が可能です

賃貸革命10 CLOUD



家賃の請求・督促・入金処理を一元管理し、
情報処理のミス・ロスを大幅に軽減することができます



賃貸管理
システム
部門
実査委託先
ゼネラルリサーチ



【調査概要】

全国の20～50代の男女に行った、賃貸管理システムに関するイメージ調査
調査時期：2018年5月調べ
調査方法：WEB上のアンケート

「賃貸革命」と連携して、未入金のお知らせや契約更新の案内など入居者と手軽にコミュニケーションがとれるスマホアプリ



くらさぽコネクト

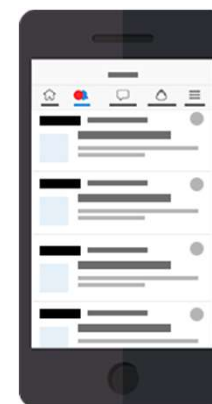


契約更新

賃貸革命と連動して物件情報や入居者情報の管理を楽に



賃貸革命



未入金のお知らせ

請求額のお知らせ

支払いに関する情報を入居者に簡単にお知らせできる

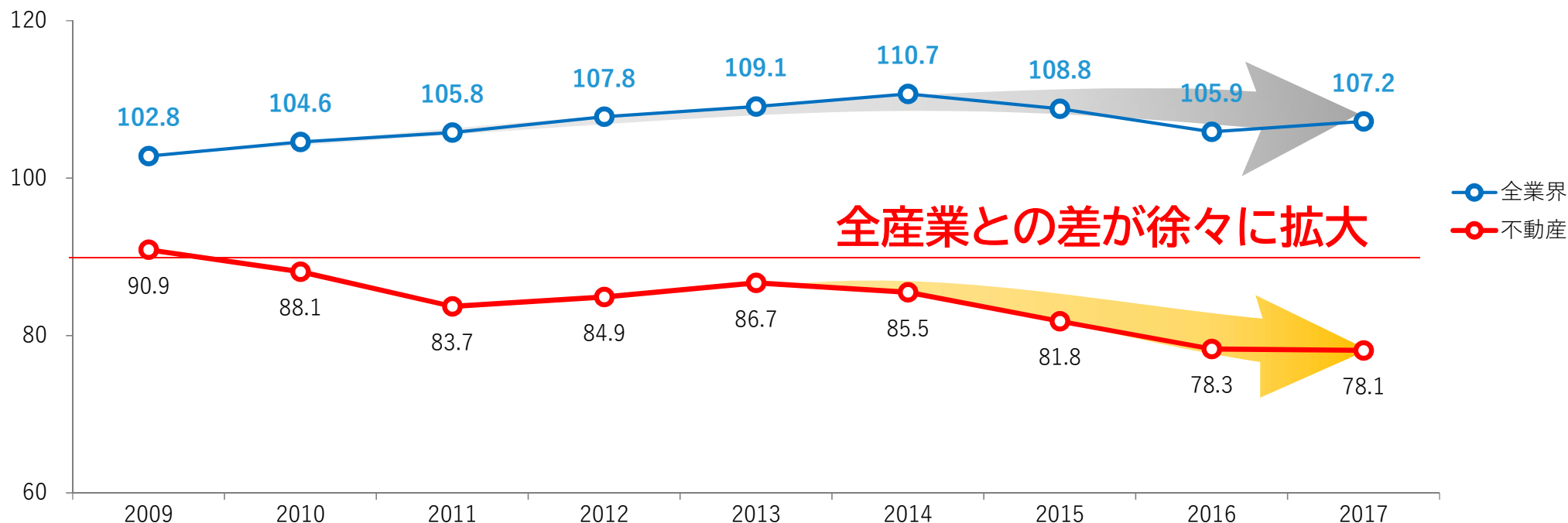
業界環境

生産性の向上が急務な不動産業界

日本の業種別GDP第2位（11.5%）の不動産業界
労働生産性は全業界の80%以下にとどまる

労働集約型の業務において生産性の向上が大きな課題となっており、IT化が急務

労働生産性指数の推移



出典：総務省「平成30年度 ICTの経済分析に関する調査」（2019年）

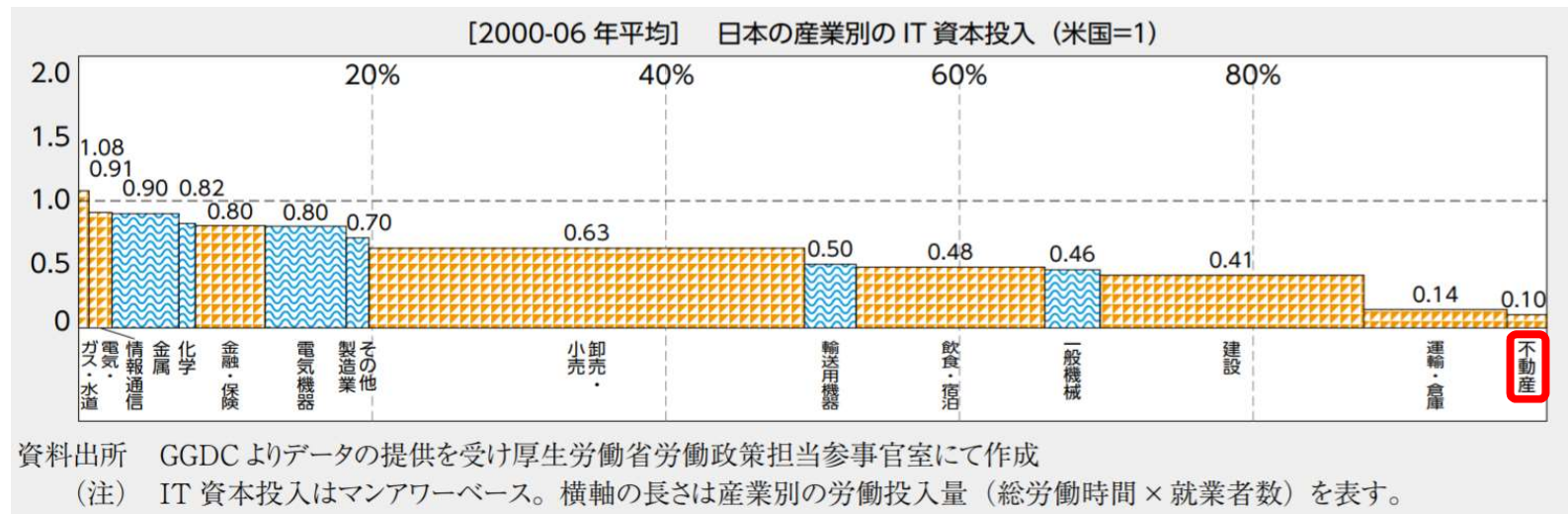
※1：総務省「平成30年度 ICTの経済分析に関する調査」（2019年）主な産業のGDPの推移

※2：総務省「平成30年度 ICTの経済分析に関する調査」（2019年）※実質労働生産性（実質GDP/雇用者数）（2011年価格）の推移を指数（2000年=100）として示したもの

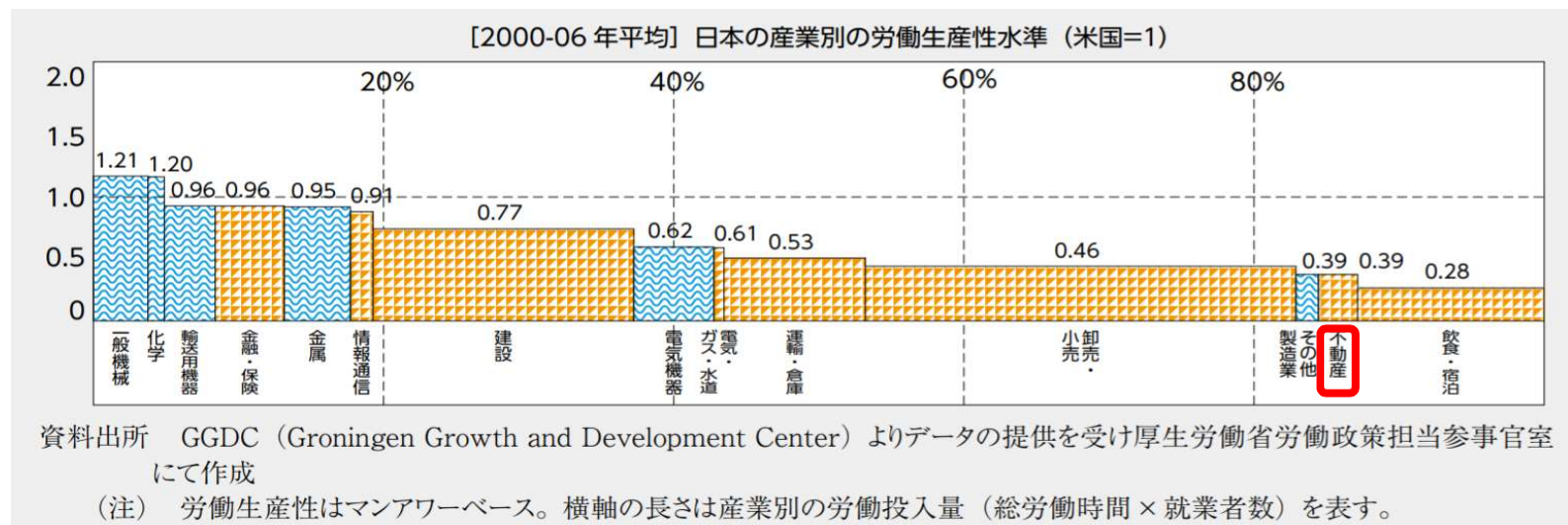
不動産業界はIT投資が遅れている

日本の不動産業界のIT資本投入は米国の1割、労働生産性は4割

産業別のIT資本投入
(米国=1、2000年から2006年の平均)

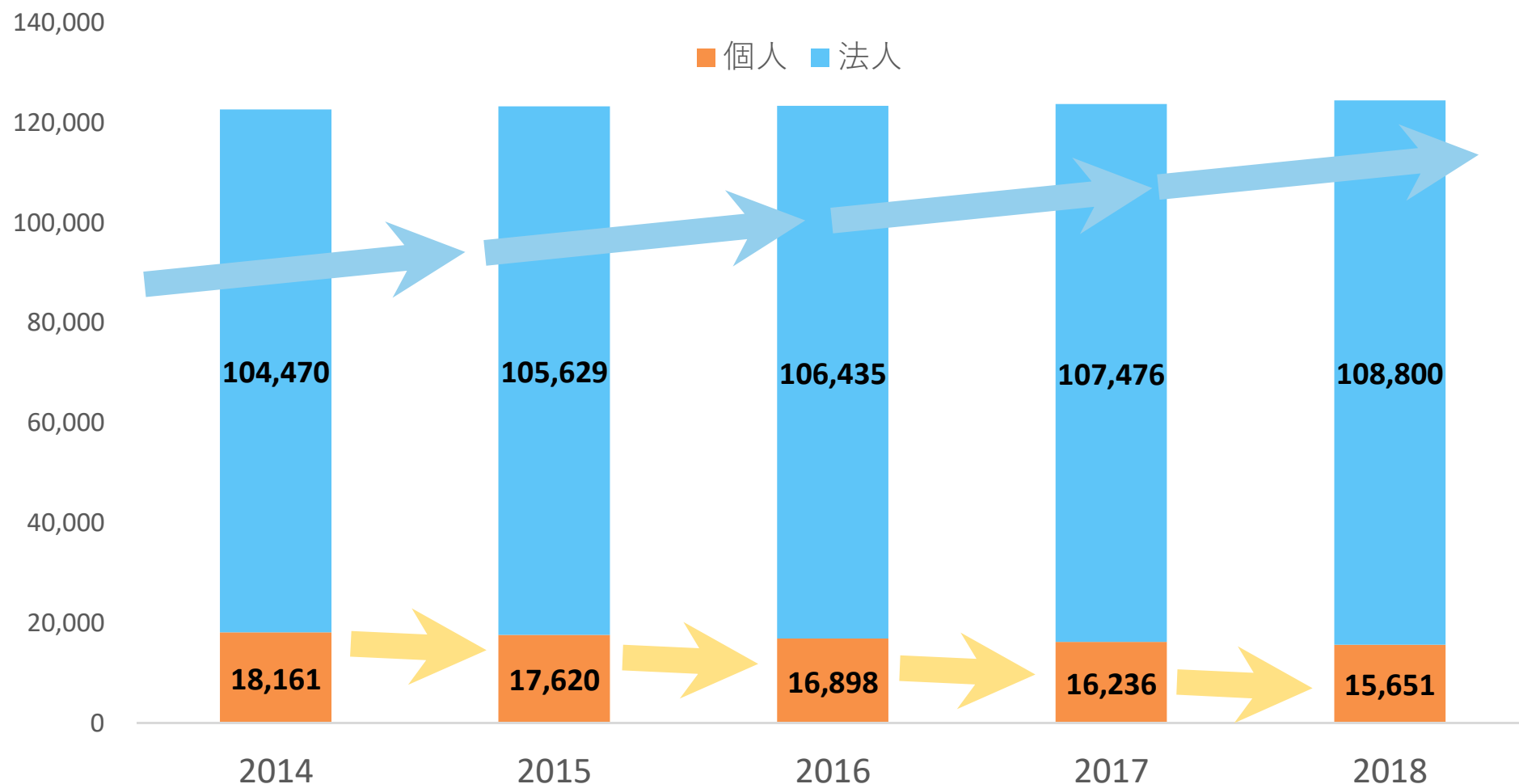


産業別の労働生産性
(米国=1、2000年から2006年の平均)



出典：厚生労働省 「平成 27 年版 労働経済の分析」 平成 27 年 9 月

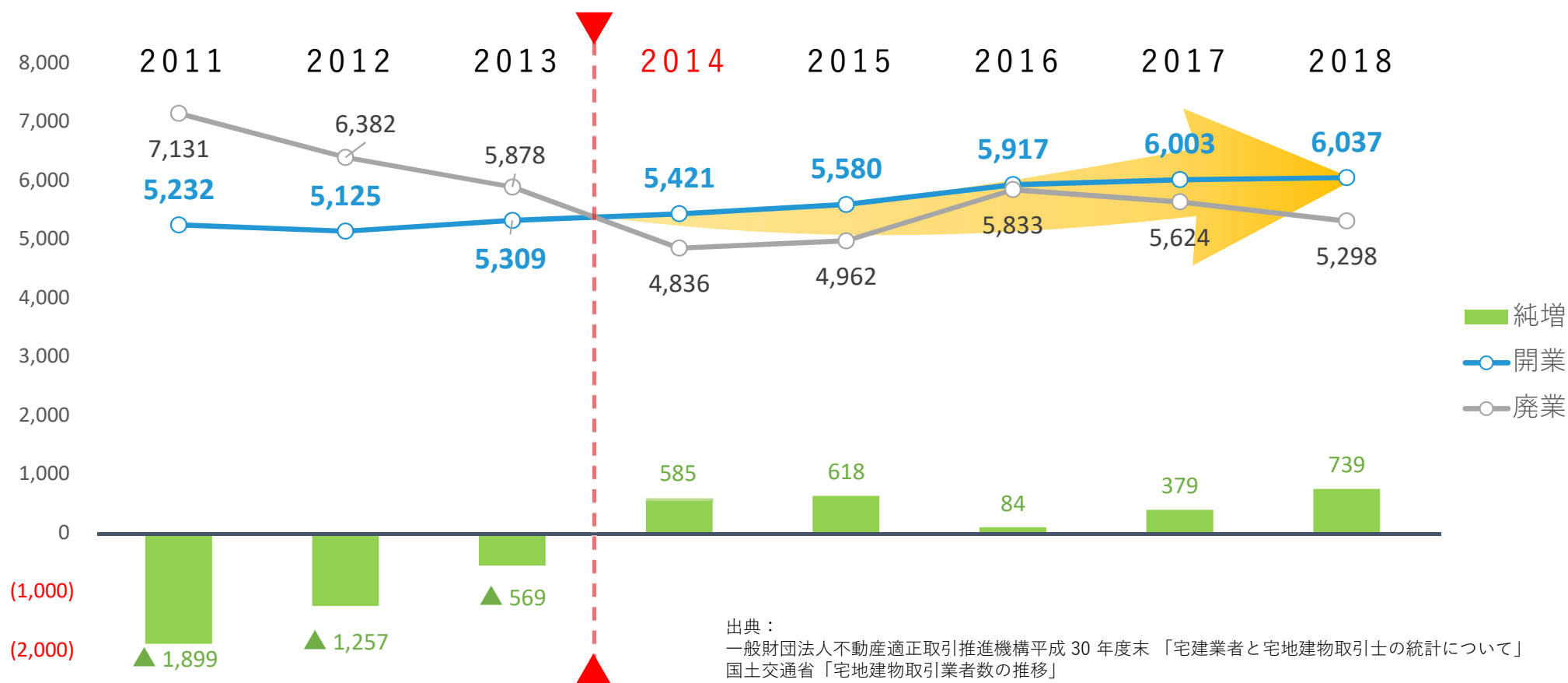
業者数は12万前後で微増。法人業者が増加、個人業者は減少。



出典：一般財団法人 不動産適正取引推進機構 平成30年度末「宅建業者と宅地建物取引士の統計について」

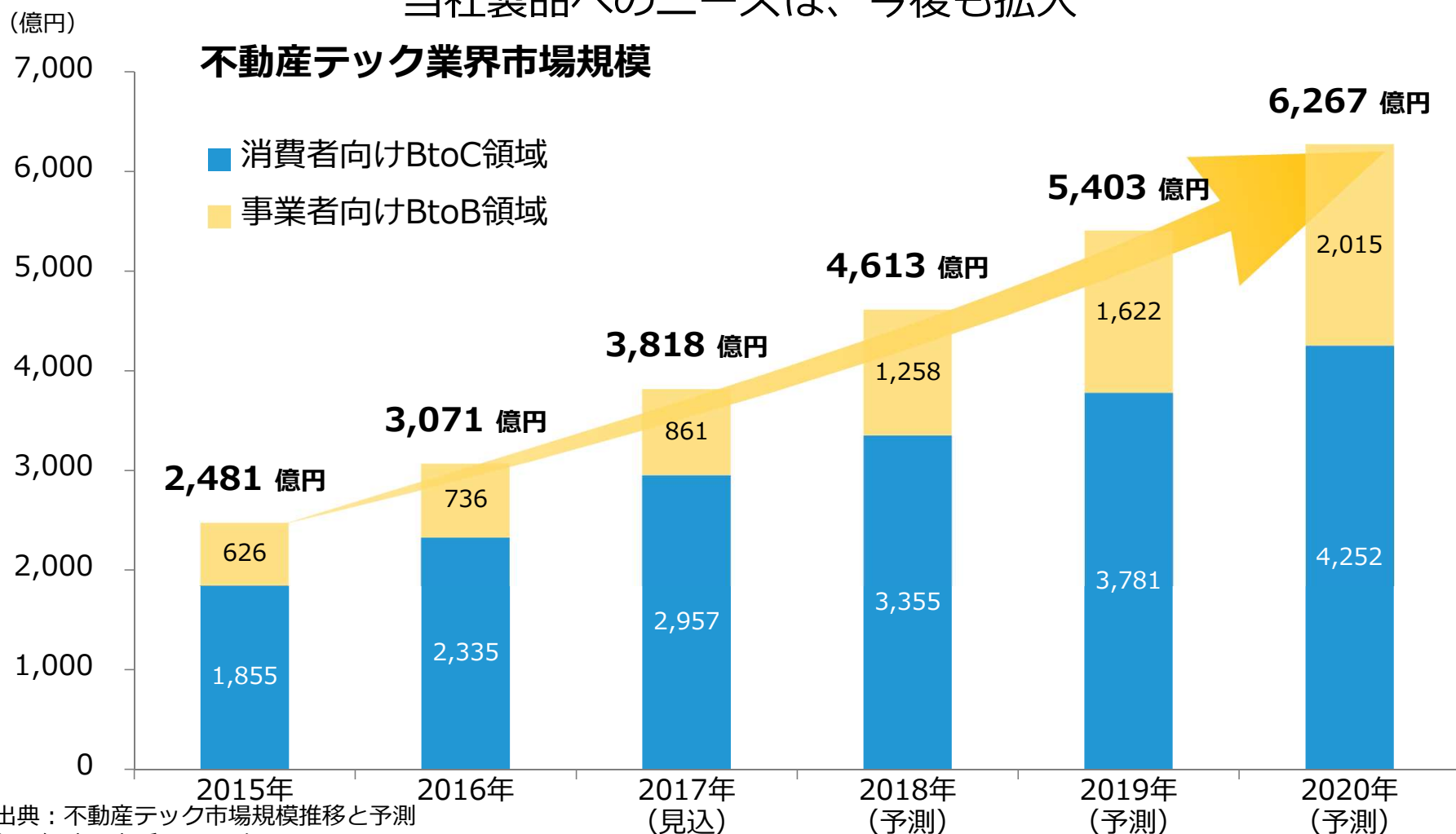
毎年5,000社以上が開業 2014年以降は新規開業数が廃業数を超える

市場規模は安定。更に新陳代謝で新しい顧客が常に生まれ続けている。



不動産テック業界は今後も安定的な市場拡大が見込まれる

当社製品へのニーズは、今後も拡大



出典：不動産テック市場規模推移と予測
矢野経済研究所 2018年11月28日

事業戦略

フリーミアムの顧客基盤を活かした有償顧客拡大



無償の流通サービスで顧客数を増やし、有償ユーザー数を拡大

宅建業者 約120,000業者

出典：国交省宅建業者等企業情報検索システムより 2020年5月

消費者

業者間物件流通
サービス

仲介業務支援
サービス

管理業務支援
サービス

消費者支援
サービス

不動産BB



Web Manager Pro 3

物件データ連動

非対面仲介サービス

WEB内見

電子入居申込

IT重説

電子契約(開発中)

賃貸革命10

巡回管理

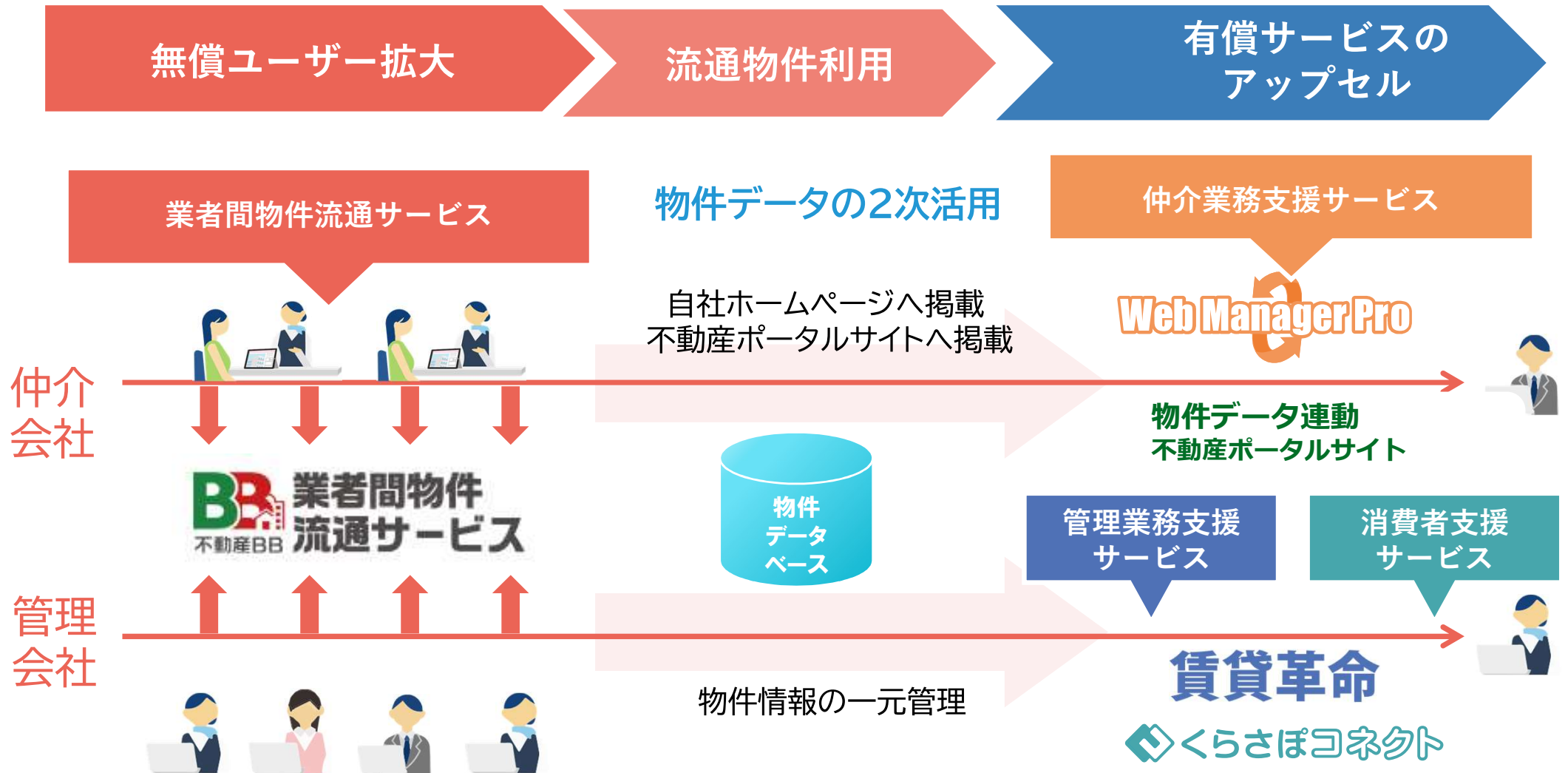
会計連動

くらさぽコネク

無償

有償

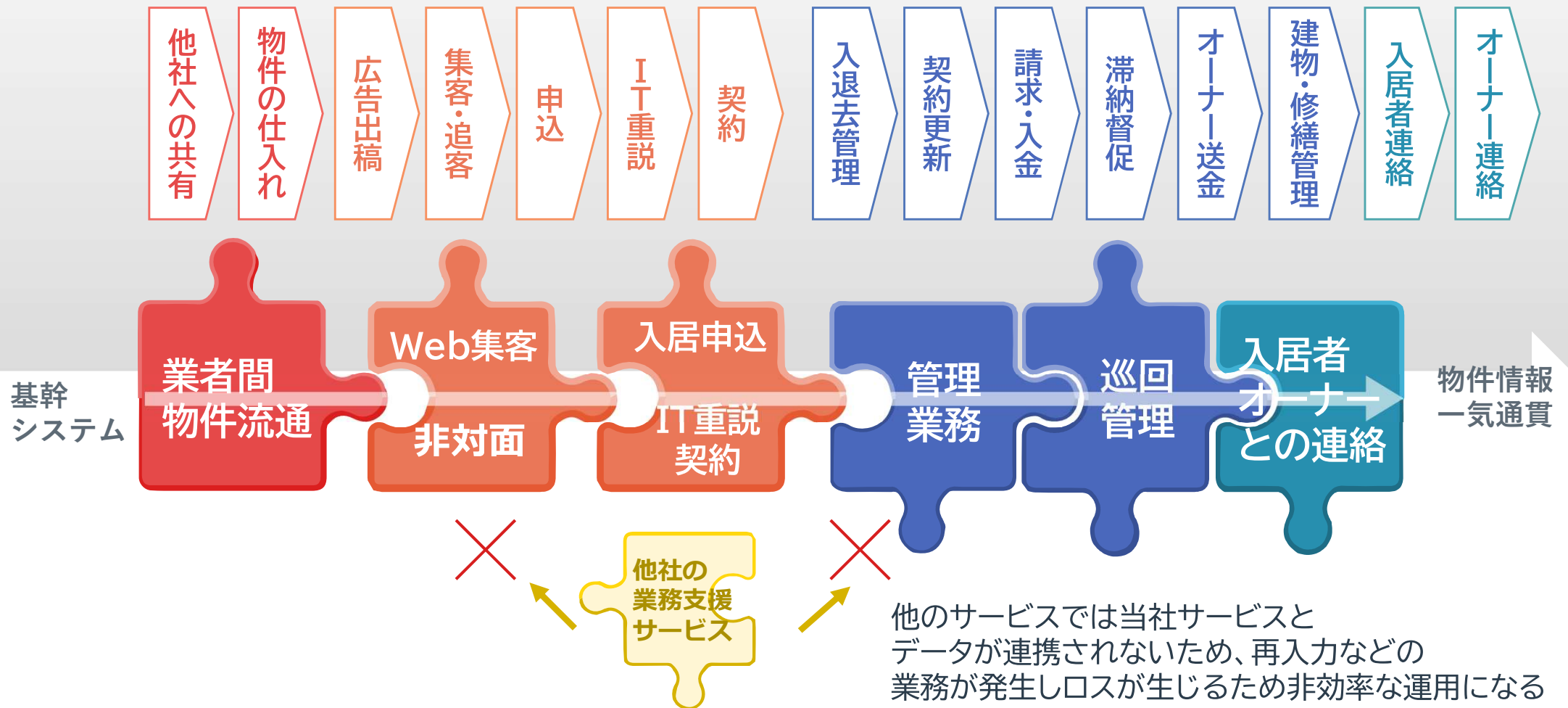
物件情報を2次利用で仲介、管理サービスへアップセル



当社のサービスが継続利用される理由(1)



商品・サービス間でのシームレスなデータ連携により
効率的なシステム運用が可能



最新技術を活用した継続的なシステムアップデート

AIテクノロジーを活用して業務効率化

画像認識AIの活用



AIエンジンが
画像区分を自動判定

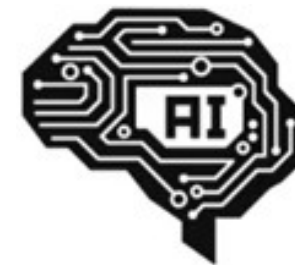


外出先のスマホアプリ
から基幹システムにリアルタイムで物件情報に反映

音声認識AIの活用



(音声)



AIが音声認識



音声認識開始

もしかして? (使いたい項目をクリックしてください)

トイレ有り

トイレ: 2箇所

バス・トイレ別室

バス・トイレ別室

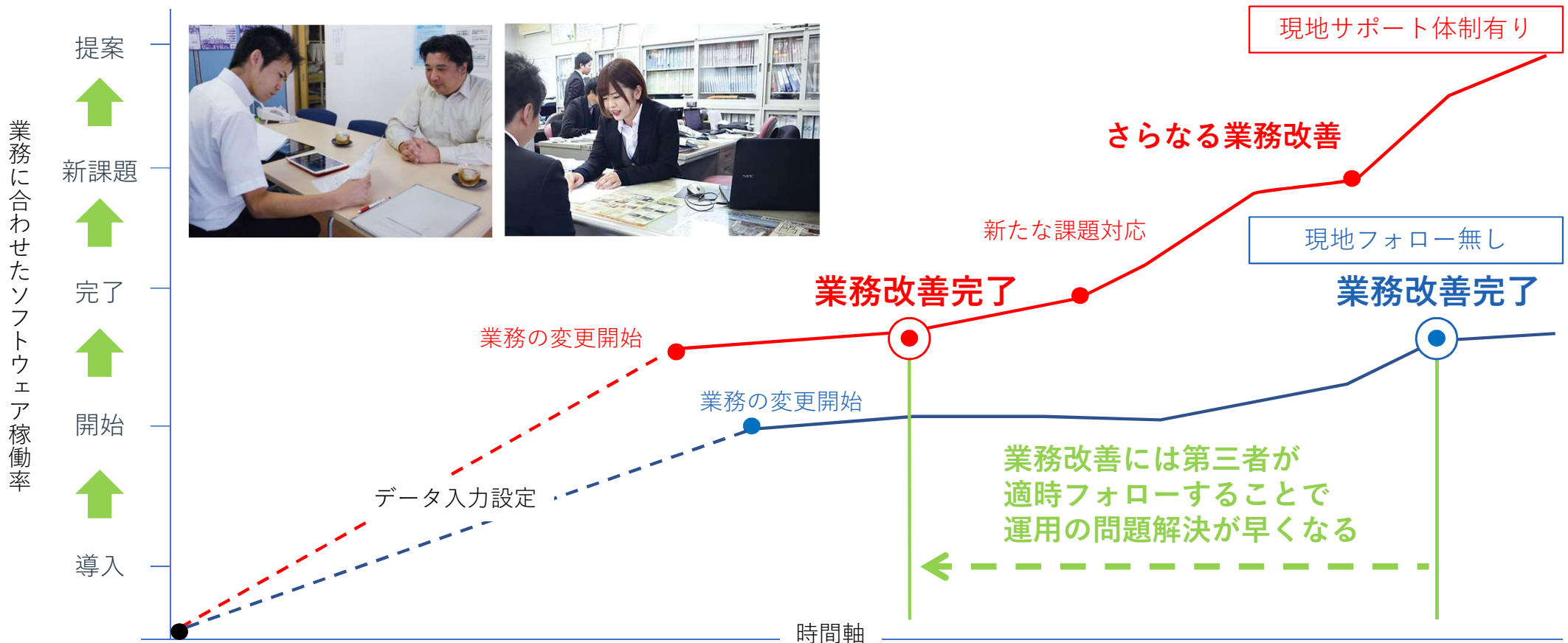
AIエンジンが音声から設備候補を提案

当社のサービスが継続利用される理由(3)



現地サポート体制により、早期システム運用開始を実現 ※

現地サポートがあることで、稼働に遅れがでないだけでなく、早期に新たな課題と対応について実務を確認した上でサポートを行うことで新機能や別サービスの導入にもつながる。



※導入からデータ入力による運用準備が完了しシステム運用が開始された状態のこと。

社会環境

2020年3月～5月までの影響について

業績への影響

売上計画から大きな乖離はない

課金解約への影響

平均的な課金解約額と比べて大きな変動はない

営業活動への影響

リモート営業をコロナ前から対応
非対面仲介サービス等、クラウドの反響増加

サポート活動への影響

宮崎県のコールセンターは稼働(感染予防しつつ運営)

製品開発への影響

本社も宮崎県は感染予防しつつ稼働し、大きな影響なし

不動産会社の来店客数が減少して、
非対面でWeb集客からWeb内見、電子入居申込、IT重説を
ワンストップで提供する「非対面仲介サービス」が
注目され申し込みが増加



Web集客



Web内見



電子入居申込



IT重説

不動産管理会社もテレワークが強いられて、賃貸革命クラウドへの問い合わせが増加。

コロナ禍での業務運用に対応する不動産事業者が多数あり。
働き方改革と平行し、新規導入や既存顧客のオンプレミスからクラウドへの移行も進んだ。

賃貸革命クラウドのニーズ高まる

当社の「賃貸革命」は「IT導入補助金」対象製品でもあり、効率化（長時間労働の是正）に貢献する。



テレワーク

賃貸革命



クラウドサービス

くらさぽコネクト



入居者との連絡



不動産業界に関連する行政の動き

1 働き方改革の実現に向けた事業主への支援



多様な働き方を選択できる社会を実現し、就業機会の拡大や意欲・能力を発揮できる環境作りを目指すもの

➡ 当社の「賃貸革命」は「IT導入補助金」対象製品でもあり
効率化（長時間労働の是正）に貢献する

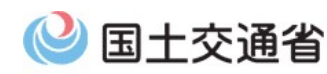
2 キャッシュレスの推進



キャッシュレス決済率を2015年の18.4%から、2025年までに40%まで引き上げる目標

➡ 不動産業界でも電子決済（入居時一時金、家賃）が徐々に拡大しており
決済事業者との提携による電子決済サービスでキャッシュレス化に寄与することを狙う

3 世界最先端デジタル国家創造宣言



デジタル技術とデータ利活用で安心な暮らしや豊かさを実感できるデジタル社会の実現を目指すもの

➡ 当社の「非対面仲介サービス」が新しい仲介スタイルを提案
「IT重説」等が業務の効率化に大きく寄与
(次ページ参照)

電子契約による重要事項説明等の紙面不要の電子化が間近

過去

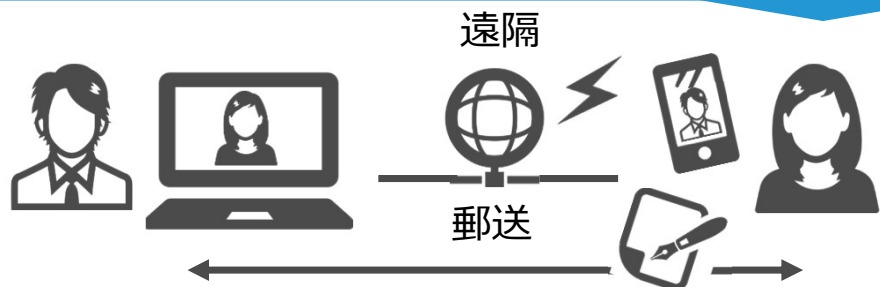
不動産会社

契約者



宅建業法によって、重要事項説明書の説明は必ず**対面**での説明が必要であった

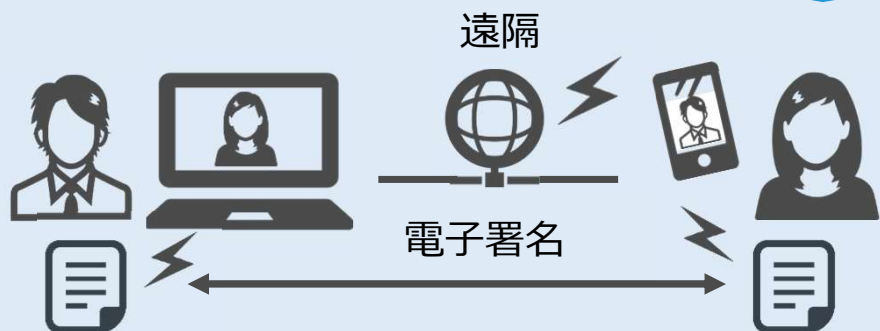
現在



2017年10月より、IT重説の運用開始

事前に重要事項説明書を送付
ビデオ通話で説明を聞いたあとに契約者が署名して宅建業者に返送

今後



**電磁的方法による交付に関わる社会実験継続中
(2020年9月～2021年3月)**

検証結果に基づき、直近の法改正の機会を捉えて、書面の電子化を可能とする方向
(国交省資料 2020/5/22)

早ければ**2021年**にも書面の電子化が可能に

成長戦略

不動産業務支援サービスのカバー範囲を拡大

経営支援サービスを提供することでカバー範囲の拡大を実現

経営支援サービス

会計連動、データ分析活用（開発中）、その他 連携

顧客の業務対応
可能範囲を拡大

顧客増大

月額課金UP

月額単価UP

業務支援サービス

現在のカバー範囲（流通・仲介・管理・消費者）

新しい仲介業務のかたちを提案



非対面で集客～Web内見～電子申込～IT重説までを
一気通貫で提供



Web集客



Web内見



電子入居申込



IT重説



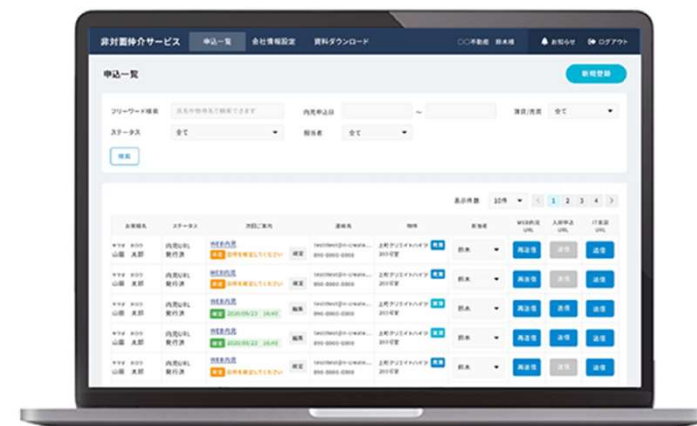
(開発中)

電子契約

「非対面仲介サービス」

集客・内見・入居申込・重説業務を非対面で
完結出来るオンライン接客システム

内見用、重説用のオンラインコミュニケーションツールも
当社開発商品でツールの切り替えが必要なく、お客様
とスムーズなやり取りが可能です。



業務支援サービスの市場規模



宅建業者は12.4万、管理業者は3.1万

地域ごとの事業者数と導入率を考慮した販売促進を実施

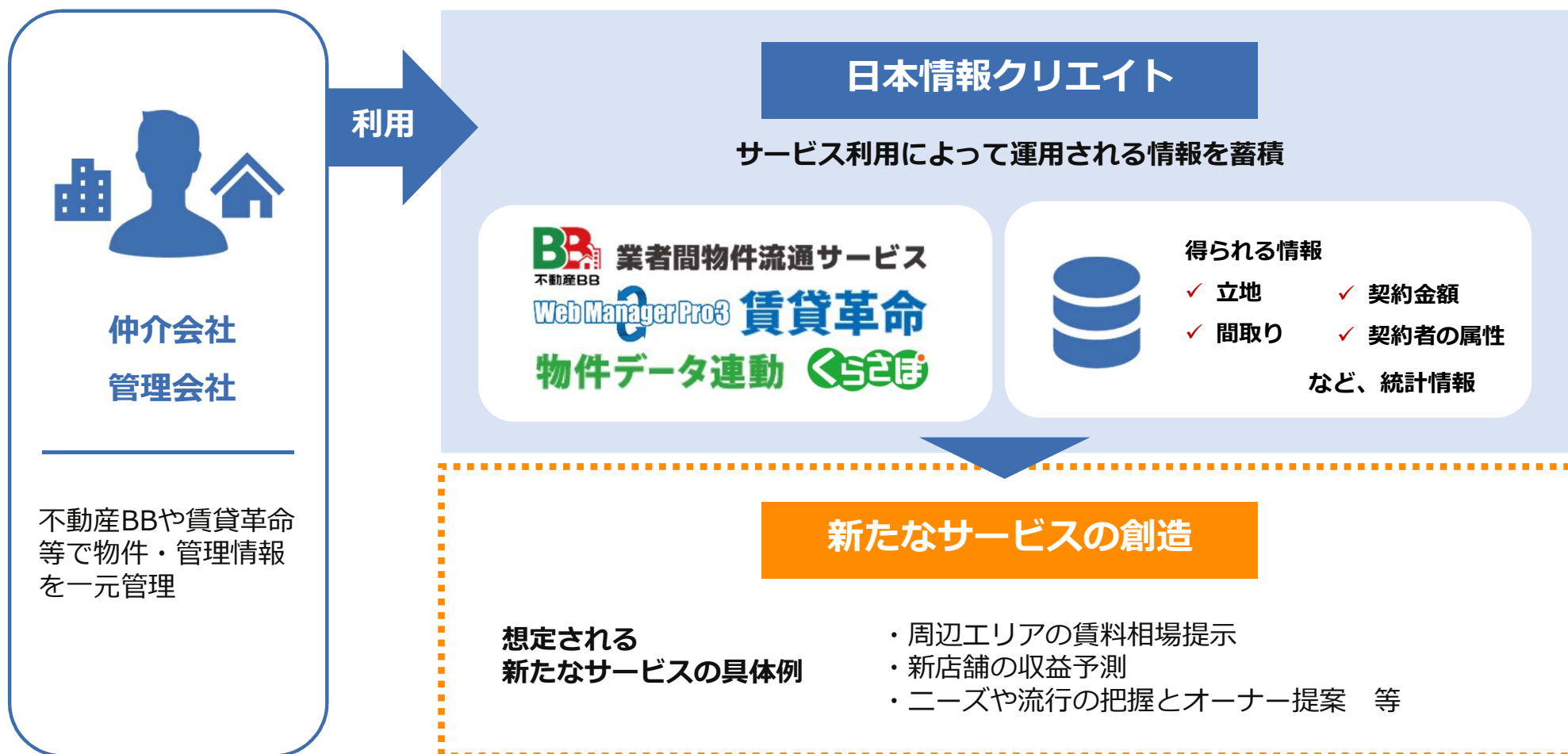
宅建業者 12.4万業者
管理業以外の宅建業 (9.1万)

北海道	3,807	東京都	23,863	大阪府	13,735	徳島県	823
青森県	699	神奈川県	7,045	兵庫県	5,997	香川県	1,123
岩手県	694	埼玉県	3,235	京都府	3,454	愛媛県	1,248
宮城県	2,140	千葉県	5,024	滋賀県	1,155	高知県	624
秋田県	586	新潟県	1,669	奈良県	1,105	福岡県	6,221
山形県	734	長野県	1,563	和歌山県	801	佐賀県	564
福島県	1,396	富山県	896	鳥取県	342	長崎県	1,075
茨城県	1,566	石川県	1,121	島根県	440	熊本県	1,807
栃木県	1,413	福井県	557	岡山県	1,780	大分県	971
群馬県	1,917	愛知県	6,348	広島県	3,019	宮崎県	982
山梨県	722	岐阜県	1,247	山口県	1,056	鹿児島県	1,689
		静岡県	3,149			沖縄県	1,855
		三重県	1,214				

管理業者3.1万業者 うち宅建兼業 (2.8万)

出典：都道府県別の業者数 公益財団法人不動産流通推進センターが管理・運営する総合不動産情報サイト不動産ジャパン 2020年6月時点

不動産BBや賃貸革命等を通じて膨大な量の不動産情報を収集した BIG DATAを活かした新たな付加価値サービスを展開予定



事業者の経営を支援する「経営支援サービス」を展開予定

経営支援

経営支援サービス

会計連動、データ活用サービス（開発中）等

仲介・管理の基幹システムをベースに、不動産事業者支援のカバー範囲を拡大

自社サービスや提携により業務支援領域を拡大し、ワンストップで事業者の経営全体を支援することを想定

業務支援サービス

仲介業務支援サービス

 非対面仲介サービス

消費者支援サービス

 くらさぽコネクト

基幹システム

 業者間物件
流通サービス

賃貸革命

業務支援

本資料の取り扱いについて (将来見通しに関する注意事項)

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。
- 上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。
- また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。
- 当社株式の募集及び売出しに応募される際は、必ず当社が作成する新株式発行並びに株式売出届出目論見書（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断と責任で行われますようお願いいたします

関わる全ての人を
HAPPYに！

