

2021年6月期 第2四半期決算説明資料

2021年2月19日



1	当社の方向性について	3
2	2021年6月期第2四半期の実績及び取り組みについて	6
	- 第2四半期の実績	
	- 第2四半期の取り組み（各種業務提携など）	
3	今後の事業展開	16
4	Appendix	21

不動産領域における プラットフォーム へ

私たちの思い

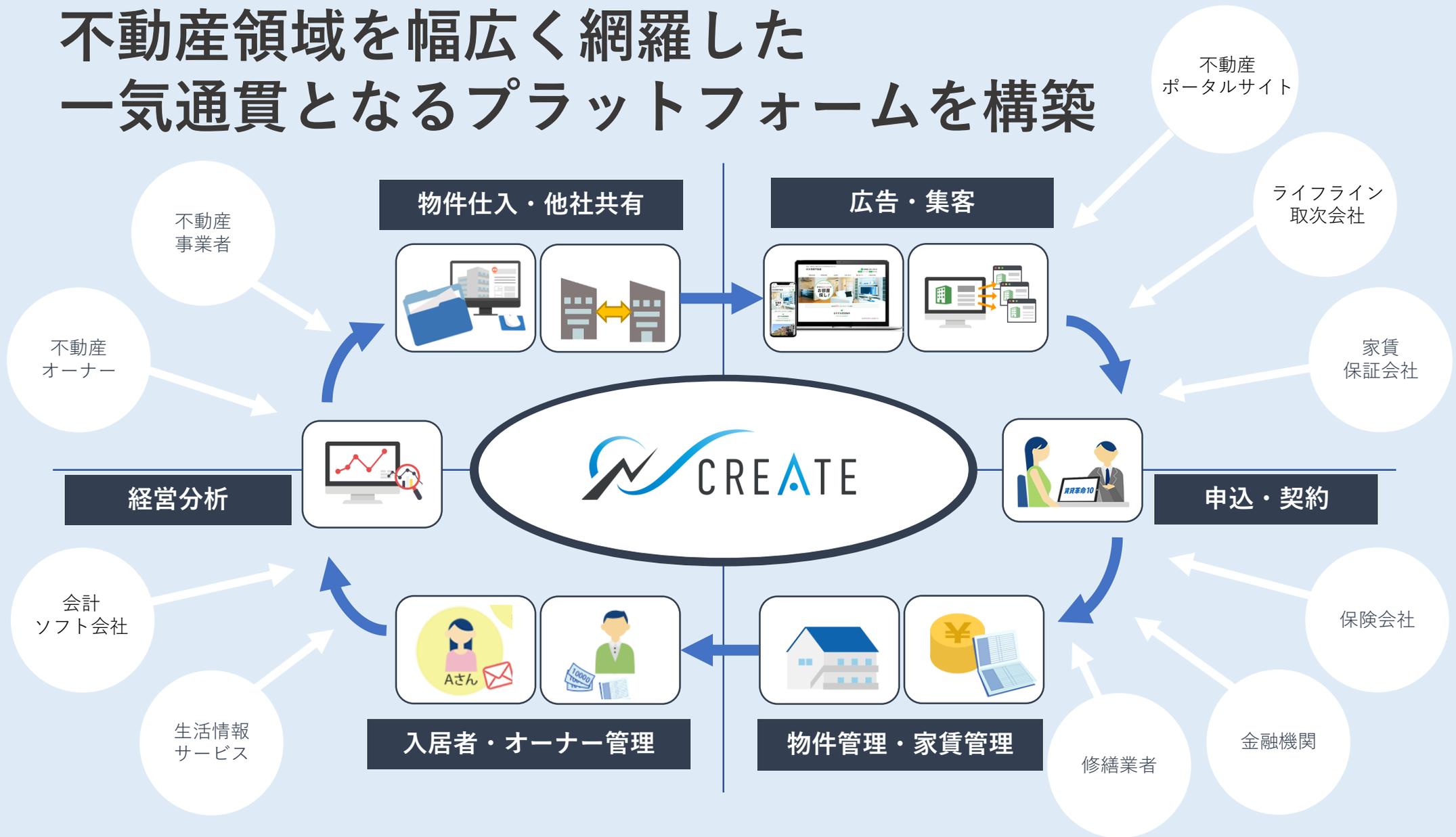
「夢をかたちにして、たくさんの笑顔をつくるプラットフォーム」

不動産取引とは「お客様の夢を、最適な物件というかたちにするここと笑顔と感謝がうまれる」そんな場であると私たちは考えます。不動産事業者様の「お客様の夢をかたちにしたい、喜んでもらいたい」という純粋な思いを、最新のテクノロジーでより快適になったプラットフォームにより実現し、たくさんの笑顔がうまれる社会をつくりまします。

代表取締役 社長



不動産領域を幅広く網羅した 一気通貫となるプラットフォームを構築



会社概要



会社名	日本情報クリエイト株式会社
設立	1994年8月
所在地	宮崎県都城市上町13街区18号
従業員数	239名（2020年6月末時点）
事業内容	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

事業所	宮崎本社 / 札幌 / 仙台 / 東京 / 埼玉 / 名古屋 / 北陸 大阪 / 広島 / 四国 / 福岡 (全国11拠点)
-----	--

経営陣	代表取締役 社長	米津 健一
	取締役 開発部長	丸田 英明
	取締役 営業部長	新井 篤史
	取締役 管理部長	瀬之口 直宏
	取締役 監査等委員	海野 大輔
	社外取締役 監査等委員	三浦 洋司
	社外取締役 監査等委員	山元 理

上場市場 東証マザーズ 証券コード 4054

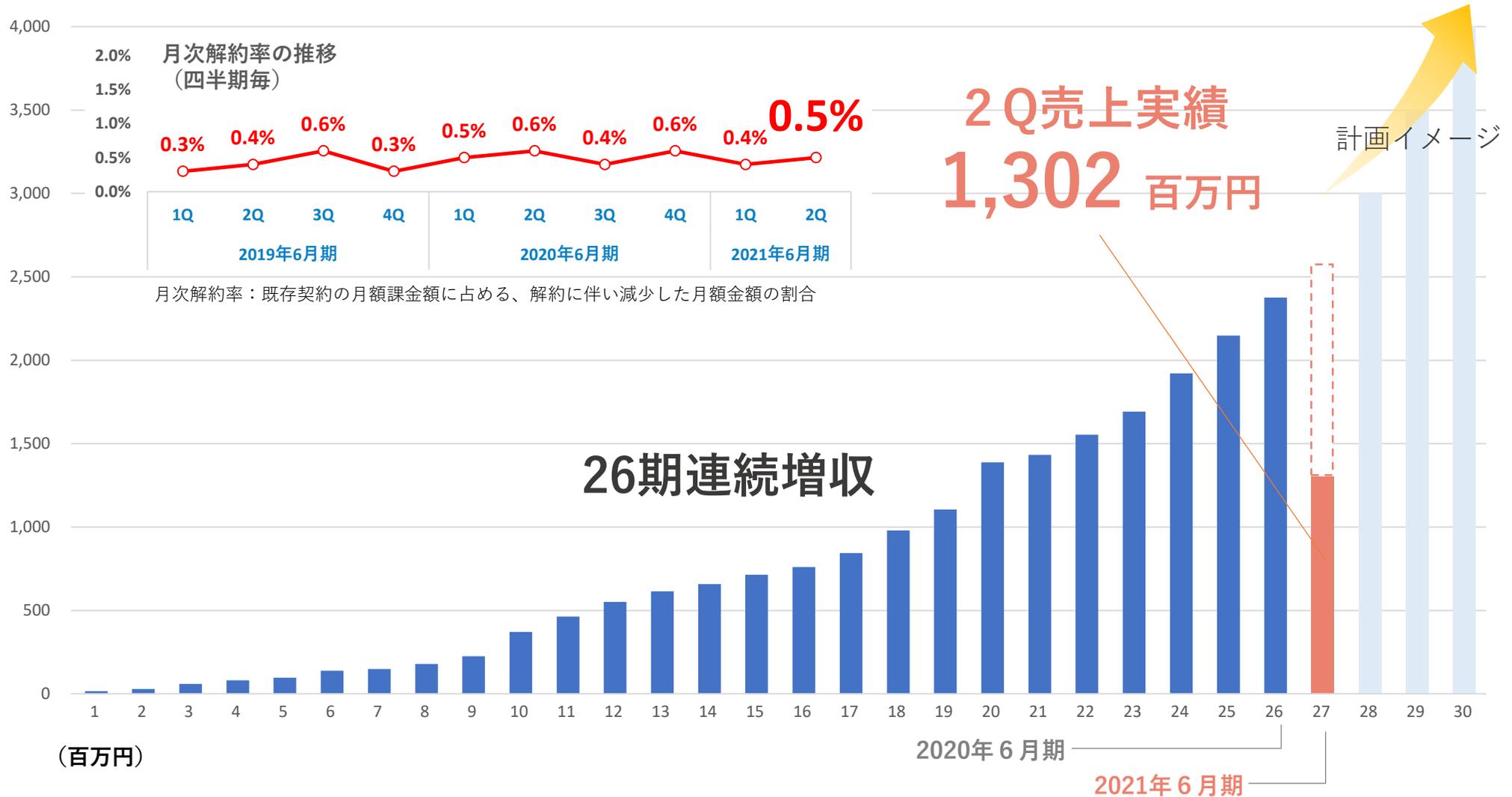


代表取締役 社長 米津 健一

第2四半期の実績及び取り組みについて

売上実績の推移 30期連続の増収を目指す

低い解約率及び新規顧客の増加

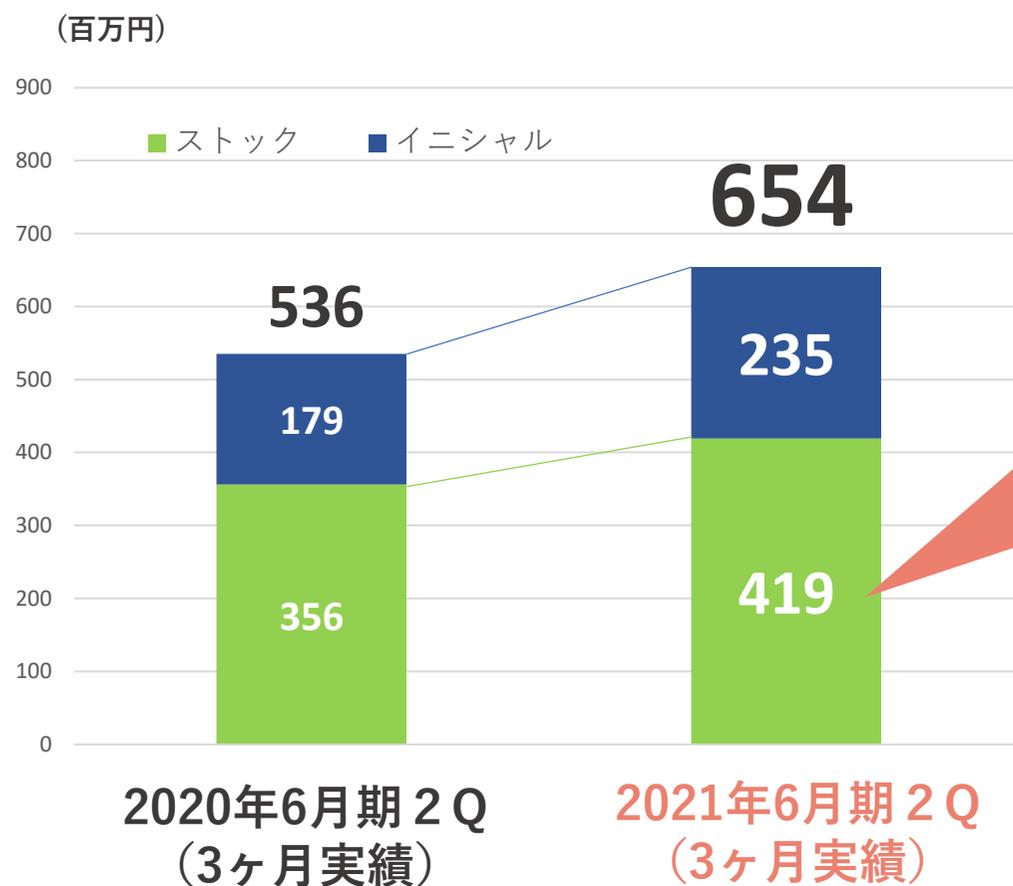


第2四半期累計実績

大幅な増益も達成 (YoY+24.2%)

(百万円)	2020年6月期 2Q累計実績	2021年6月期 2Q累計実績	前年同期比	通期業績予想 進捗率
売上高	1,181	1,302	+10.3%	50.8%
売上総利益	870	962	+10.6%	52.1%
利益率	73.7%	73.9%	+0.2pt	-
営業利益	273	339	+24.2%	61.3%
利益率	23.1%	26.0%	+2.9pt	-
経常利益	286	368	+28.8%	58.8%
四半期純利益	187	256	+36.4%	62.2%

前年同期比で順調なストック増加



営業施策が功奏

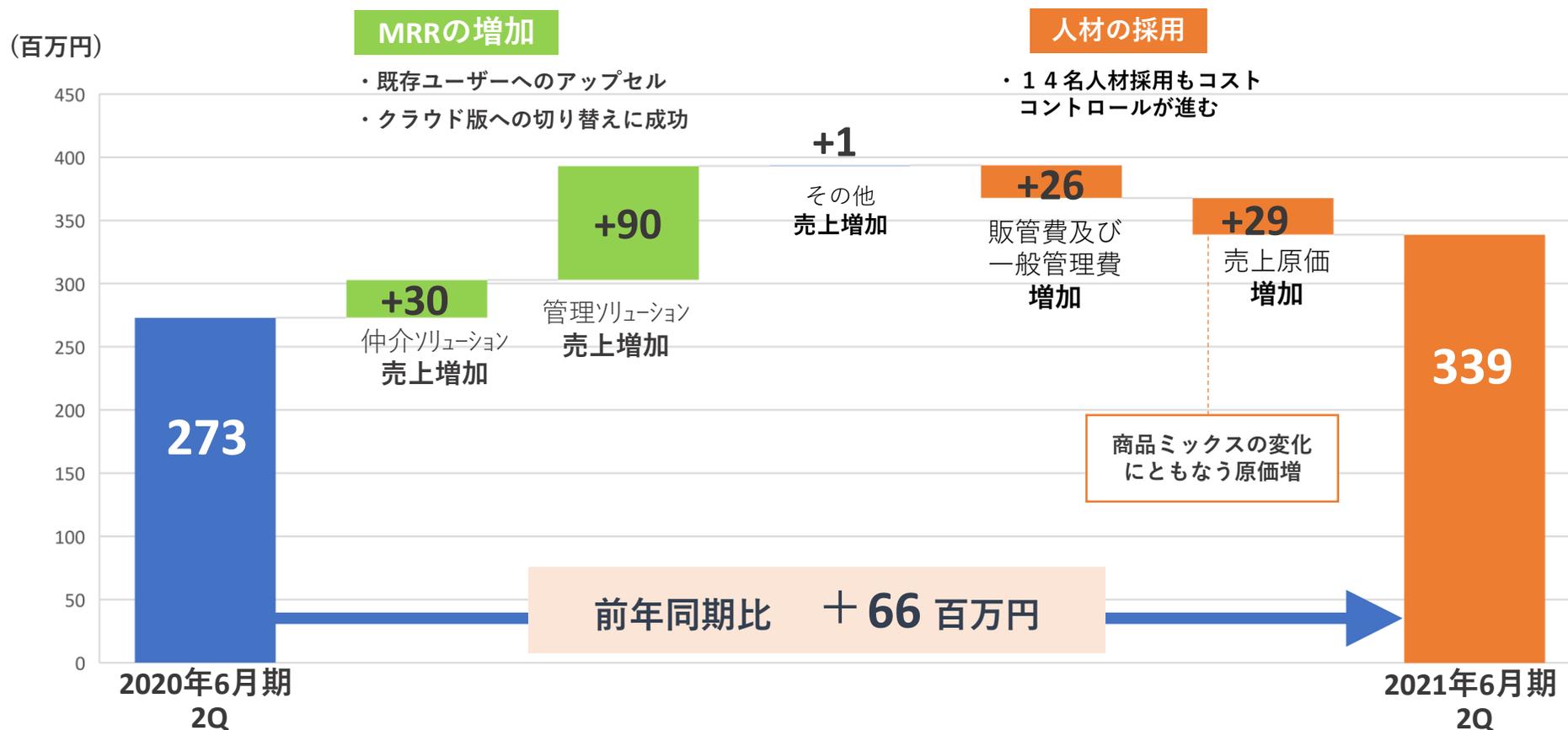
- ・DX化の需要取り込みに成功
- ・営業人員増強
- ・商品ラインナップの拡充
- ・既存顧客へのアップセル
クロスセルの成功

営業利益増減要因

- M R R の増加
- 人材の採用も順調

営業利益 **339** 百万円 営業利益率 **26.0** %

※M R R とは・・・Monthly Recurring Revenueの略称で、月ごとに繰り返し得られる収益のこと。月間経常収益のことである。



フリーミアムモデルによる潜在顧客の確保が進む

無償の顧客基盤拡大

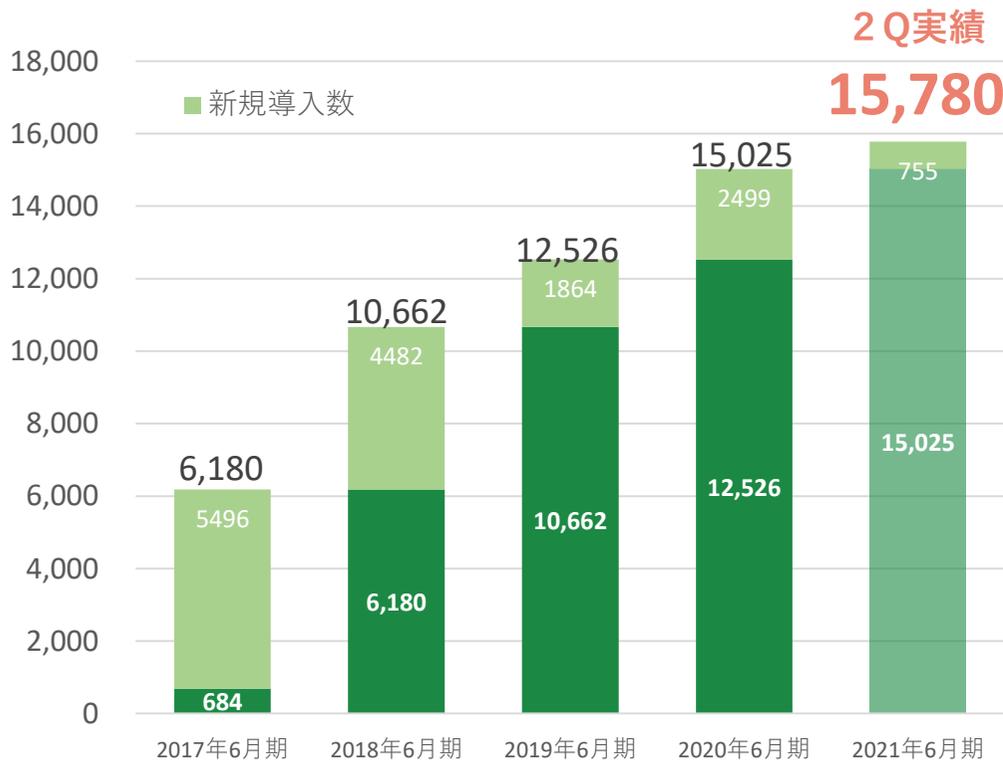


提供価値の向上



業者間物件流通サービス

■ 業者間物件オンライン流通サービス「不動産BB」導入事業者数の推移

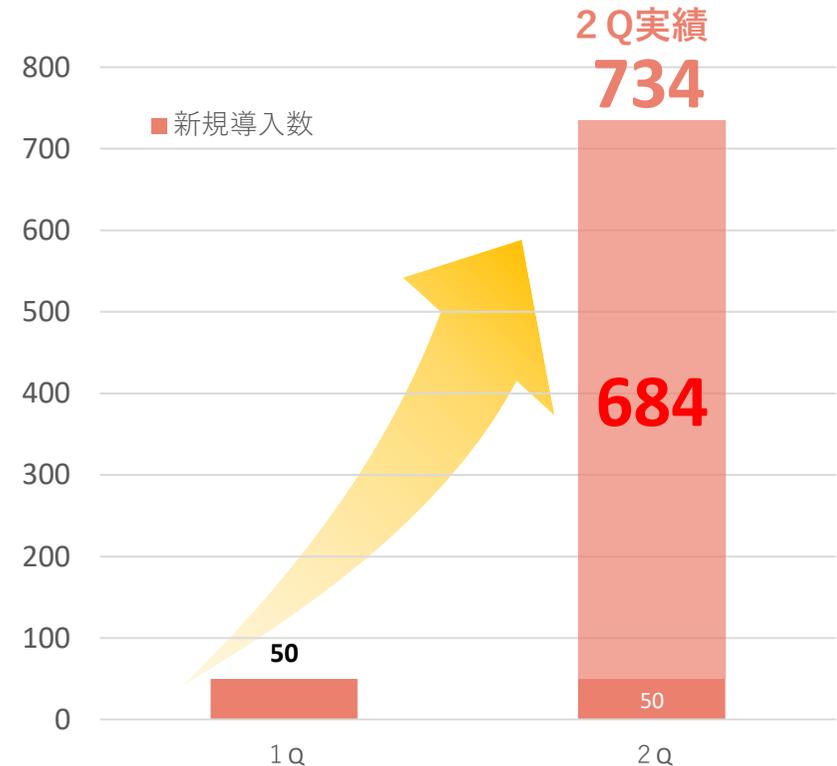


2020年8月
リリース

電子入居申込サービス

(不動産BBと連携するオンラインサービス)

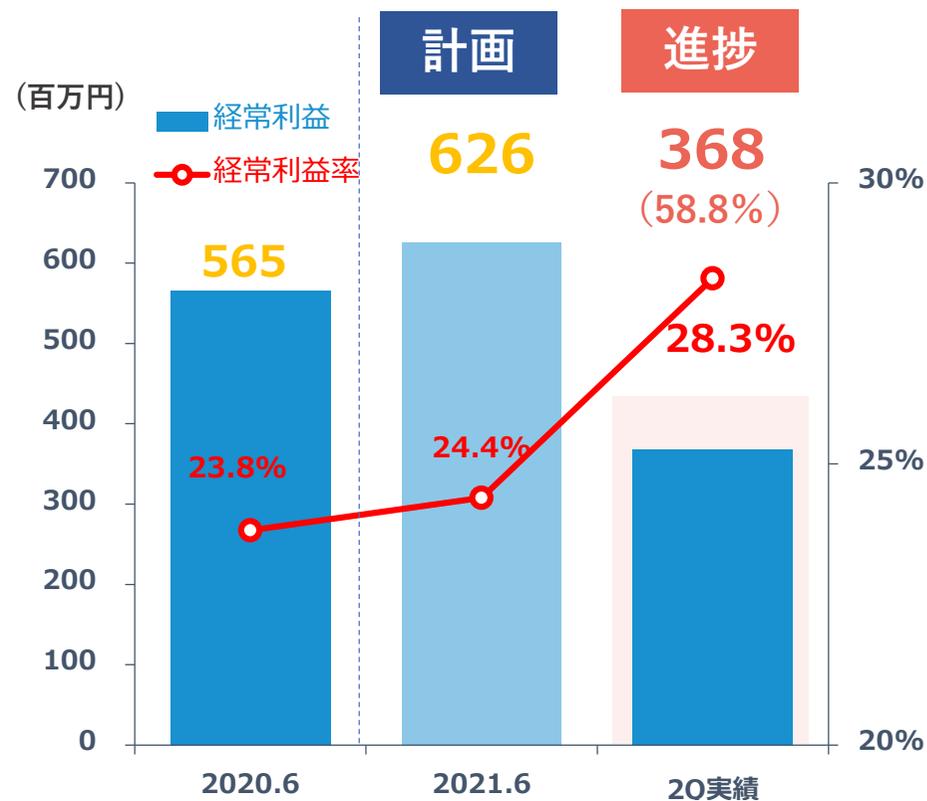
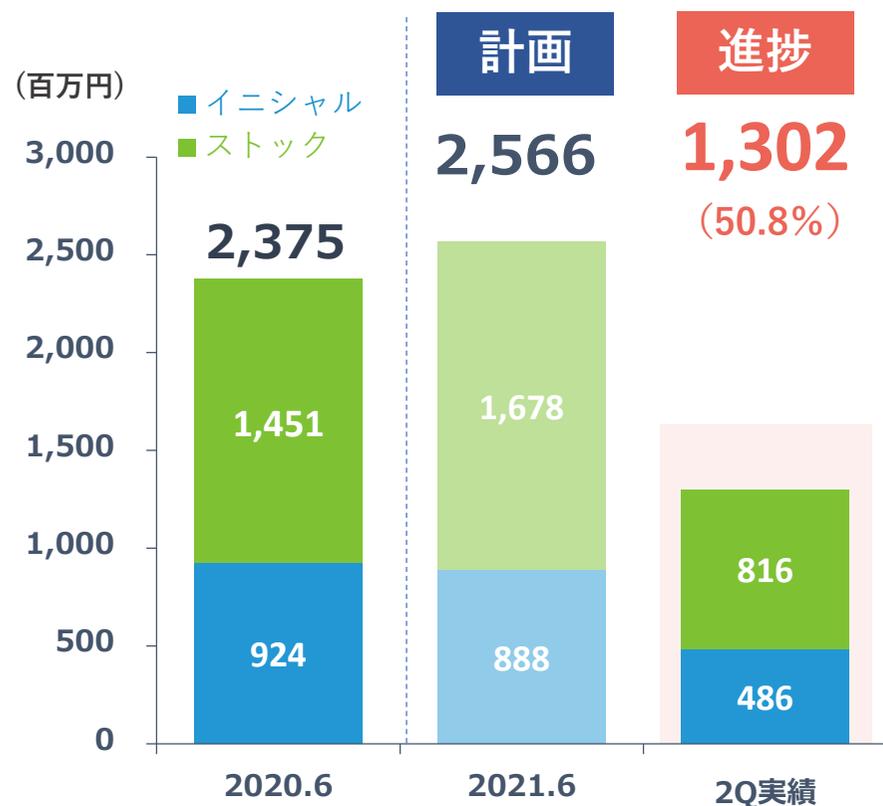
■ 電子入居申込サービス 導入事業者数の推移



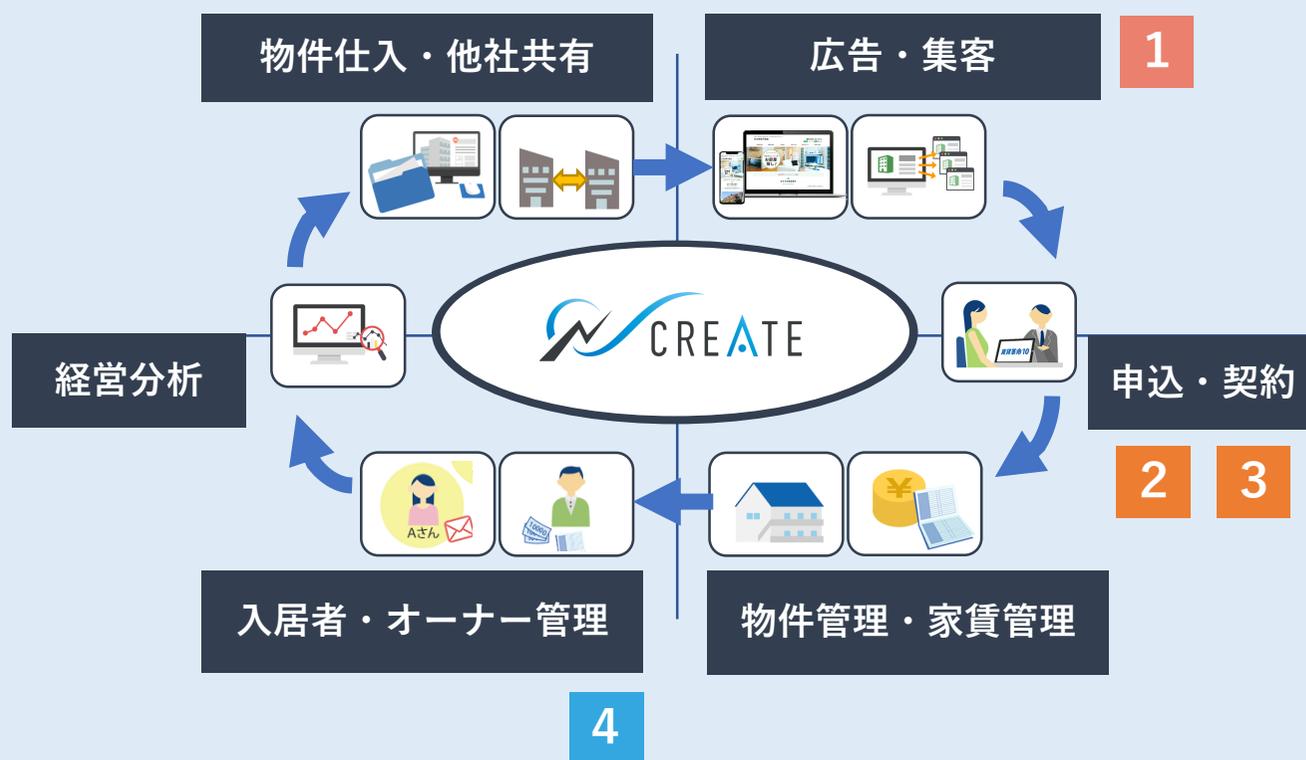
商品のアップセル成功による高進捗率

売上計画 **2,566百万**

経常利益計画 **626百万**



価値向上のための4つの取り組み



1 不動産ポータルサイト連動追加

スモッカ連動 リリース

2 不動産BBと連携するサービス

電子入居申込 リリース

3 法改正に合わせて自社開発

電子契約 ※開発中

4 賃貸革命オプション追加

オーナーアプリ リリース

プラットフォーム価値向上に向けた取り組み

1 不動産ポータルサイト連動追加

スモッカ連動 リリース

株式会社じげんが提供する「不動産賃貸住宅検索サイト 賃貸スモッカ」に一括でデータ入稿が可能となりました。（2020年12月リリース）

2 不動産BBと連携するサービス

電子入居申込 リリース

価値向上のため複数社との業務提供を短期間で実現し、導入事業所数も急増。（2020年8月リリース）

来店・郵送・FAX・電話が不要！



家賃保証会社との データ連携

FAXや電話でやり取りしていた不動産事業者と家賃保証会社との保証審査に関わる書類手続きをデジタル化。

2020年8月以降
の提携社数
20社

ライフライン取次会社 とのデータ連携

FAXで送付していた入居者情報をデジタル化。入居者が入力した情報が直接取次会社へ。
（2021年2月1日リリース）

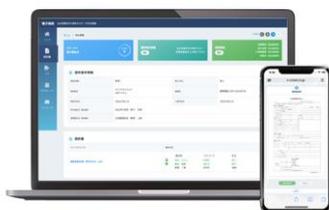
取次手数料は
不動産会社とシェア

3 法改正に合わせ自社開発

電子契約 ※開発中

オンライン契約システム

電子契約



法案提出で大きな引き合い増加を見込む。

不動産事業者にとって最適なインターフェースでサービス提供できるよう自社で開発中。関連する自社サービスとのシームレスな連携を実現する。

不動産賃貸・売買における「重要事項説明、および契約」行為についてはオンラインでの実施が可能(社会実験中を含む)ですが、「重要事項説明書(35条書面)、および契約書(37条書面)」の電磁的交付での完結は実現していません。(賃貸は社会実験中、売買は2021年3月から社会実験開始予定)

しかし「不動産取引の重要事項説明書を電磁的交付で完結できるとする方針」は政府内で合意されており、2021年の通常国会に一括法案で提出される予定であります。

4 賃貸革命オプション追加

オーナーアプリ



オーナー報告書をオンライン化し、アナログ作業のコストを削減。チャット機能でスムーズなコミュニケーションを実現。(2021年1月リリース)



今後の事業展開

独自プラットフォームでの成長を図る

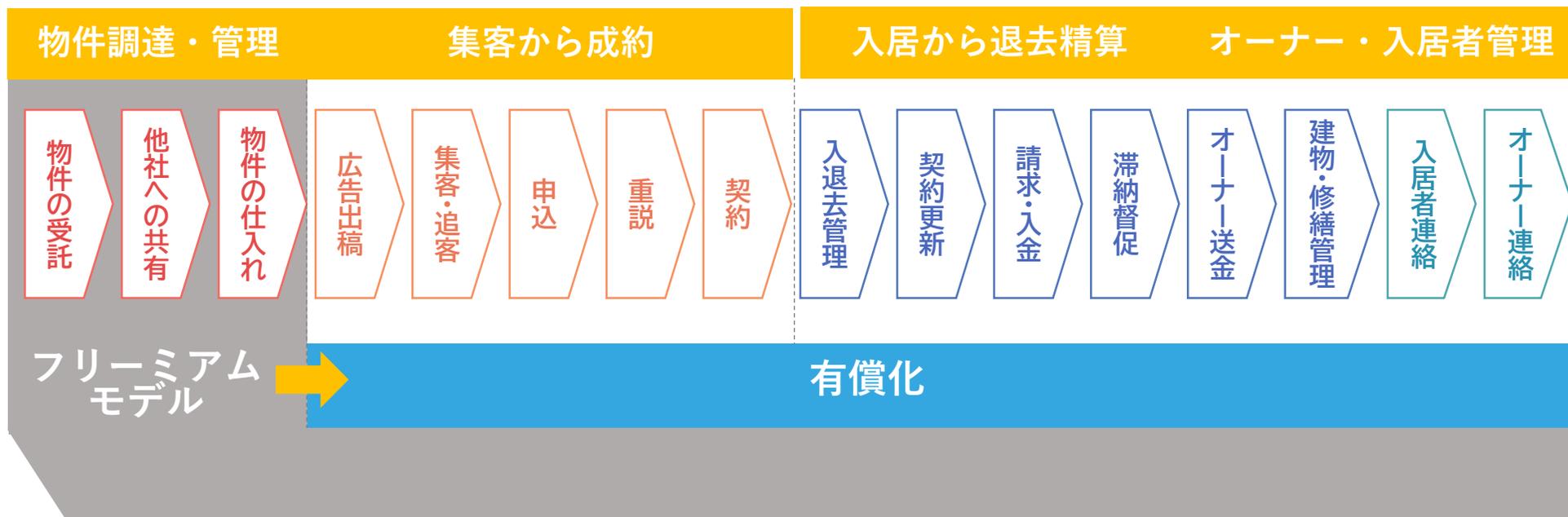
有償顧客の増加とストックの積み上がり

不動産業界の生産性向上（DX化）

顧客の業務プロセスに合わせて各種ITサービスを提供し生産性の向上を図る

仲介会社の業務を一括管理

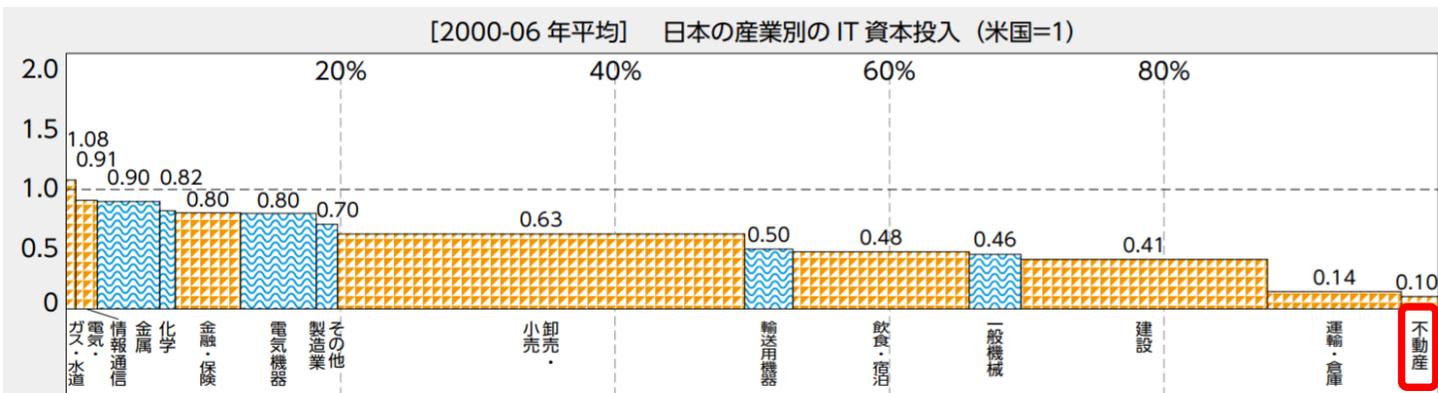
管理会社の業務を一括管理



業界の生産性向上へ貢献

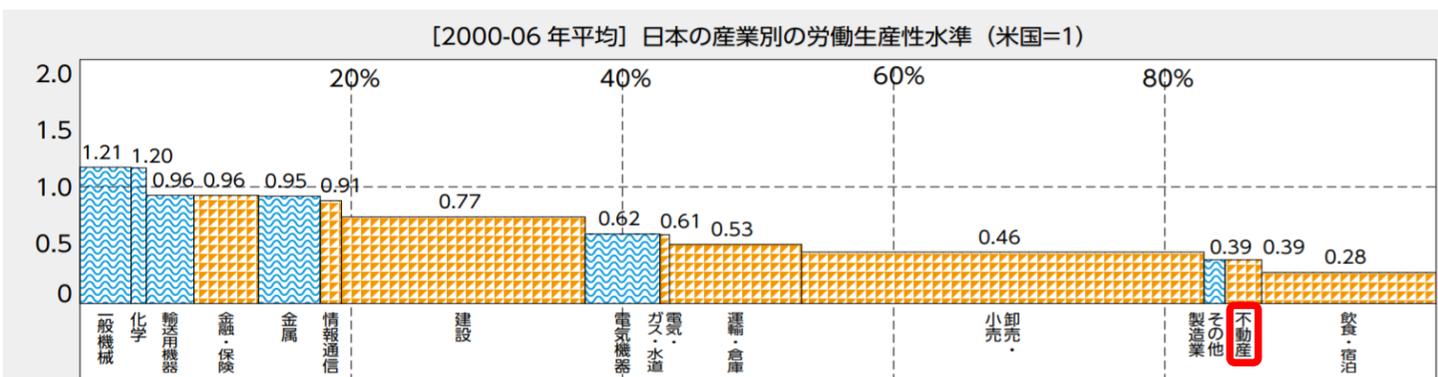
日本の不動産業界の IT資本投入は米国の1割、労働生産性は4割に留まる。

産業別の
IT資本投入
(米国=1、
2000年から
2006年の平均)



資料出所 GGDC よりデータの提供を受け厚生労働省労働政策担当参事官室にて作成
(注) IT資本投入はマンアワーベース。横軸の長さは産業別の労働投入量(総労働時間×就業者数)を表す。

産業別の
労働生産性
(米国=1、
2000年から
2006年の平均)



資料出所 GGDC (Groningen Growth and Development Center) よりデータの提供を受け厚生労働省労働政策担当参事官室にて作成
(注) 労働生産性はマンアワーベース。横軸の長さは産業別の労働投入量(総労働時間×就業者数)を表す。

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

業界の生産性向上 — 物件管理 から 契約 —

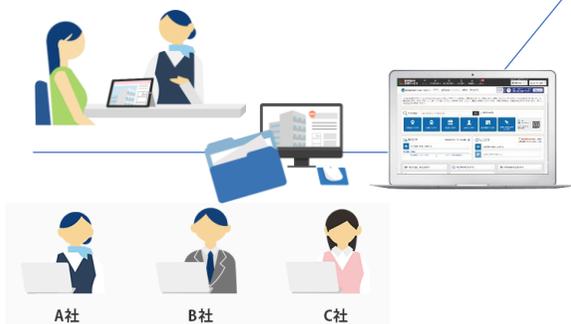
効率化ポイント1

TEL・FAXからオンラインへの切り替えにより物件情報の入手、他社への共有時間を削減。



業者間物件流通サービス

物件の仕入れや、他社への情報共有、空室確認など取引の入り口となるエリアを無償で提供。



効率化ポイント2

- ・ホームページ作成や更新にかかる時間を専用の制作ツールで削減。
- ・不動産ポータルサイトへの物件情報の登録作業を専用サービスで一括登録。



Web Manager Pro



物件データ連動

効率化ポイント3

- ・不動産取引をオンラインへ切り替え。手続きの生産性を向上。



電子契約 ※開発中※



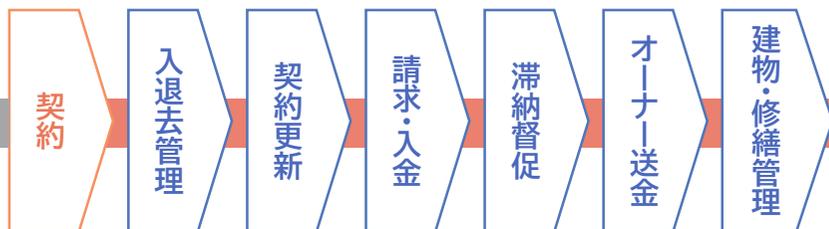
効率化ポイント4

- ・書面と押印で交わす不動産契約をオンラインで。
- ・書類発送作業を無くし、手続きの効率化。



効率化ポイント5

- ・契約から入居手続き、日々の家賃回収やオーナー送金、退去精算までの幅広い業務を専用サービスで効率化。



賃貸革命



定期巡回

効率化ポイント6

マンションの定期的な巡回と書類作成にかかる業務の効率化。

巡回管理オプション



会計処理

効率化ポイント7

日次仕訳情報など、日々の会計情報を会計ソフトに連動させ、登録時間を短縮。

会計連動オプション



有償

効率化ポイント8

電話、郵送で行っている契約の更新や、補修工事の案内等、入居者とのコミュニケーションをオンラインに切り替え。



入居者コミュニケーションサービス

入居者連絡

効率化ポイント9

毎月のオーナーレポート作成や郵送の手続きなど、オーナーとのコミュニケーションをオンラインに切り替え。



オーナーコミュニケーションサービス

オーナー連絡

効率化ポイント10

経営指標の可視化、分析を効率化。

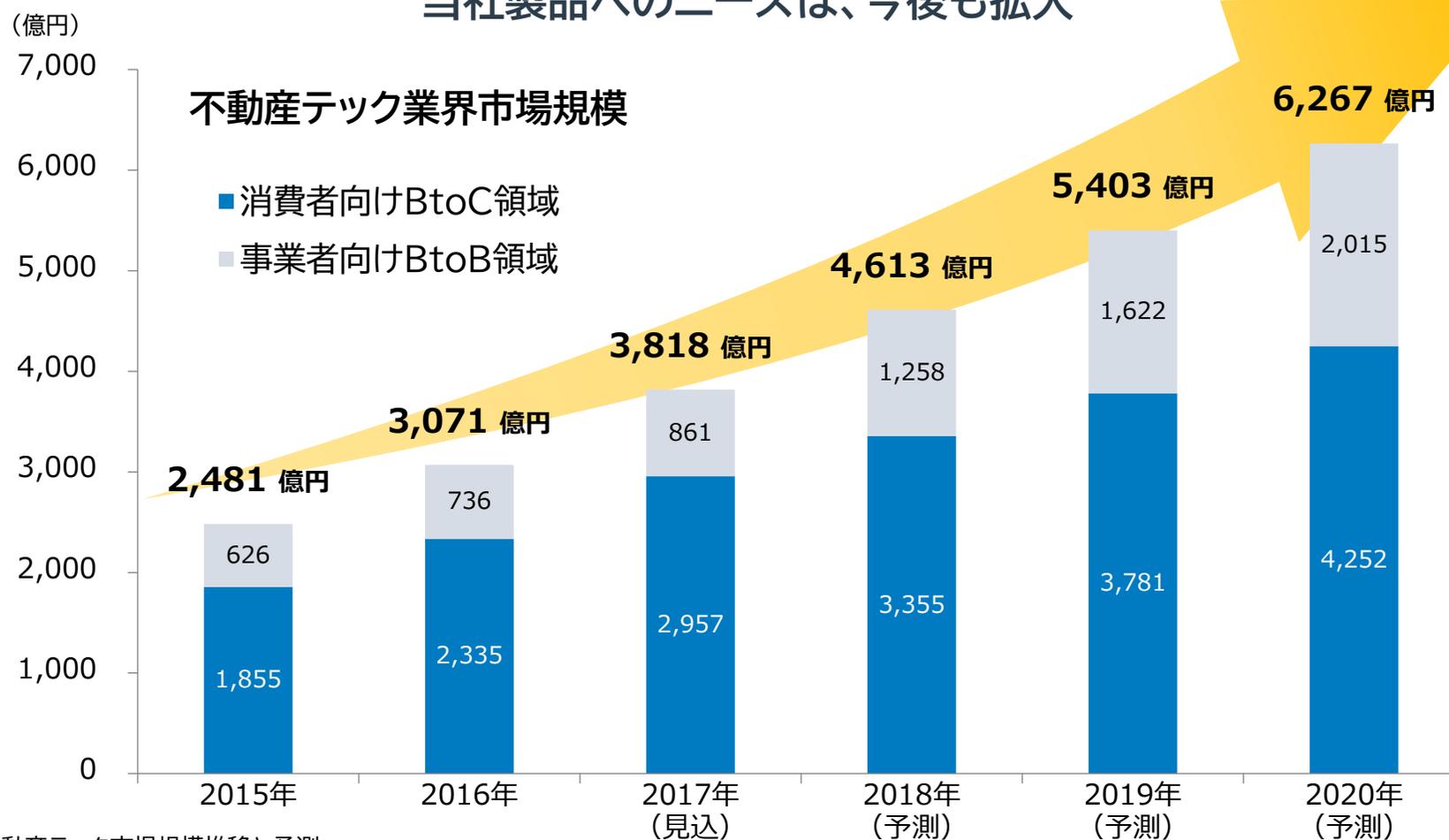
経営分析オプション ※開発中※

経営者向け

Appendix

成長する不動産テック業界

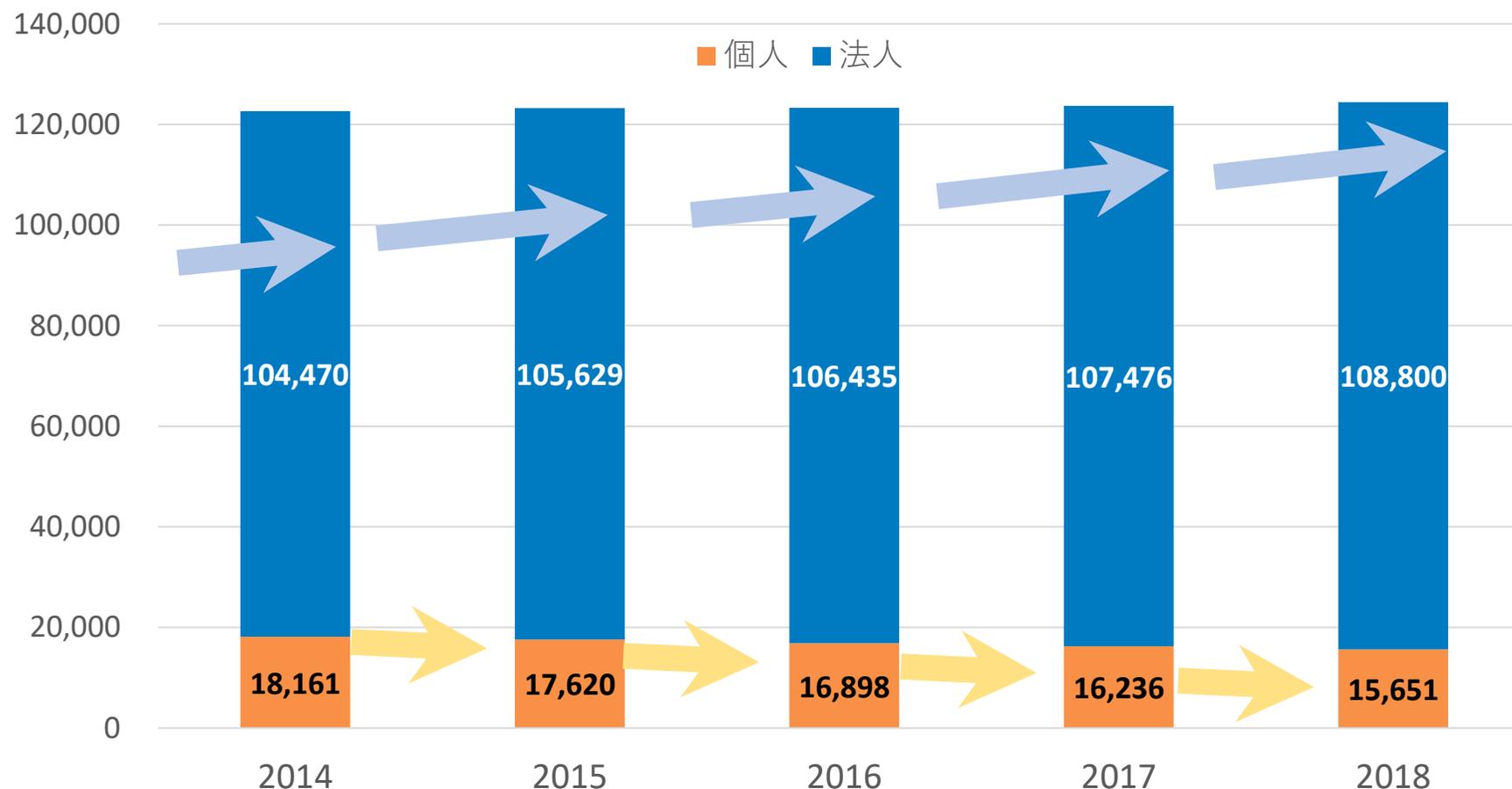
不動産テック業界は飛躍的な市場拡大が見込まれ、
当社製品へのニーズは、今後も拡大



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

宅建業者数推移

業者数は12万前後で安定 微増。法人業者が増加、個人業者は減少

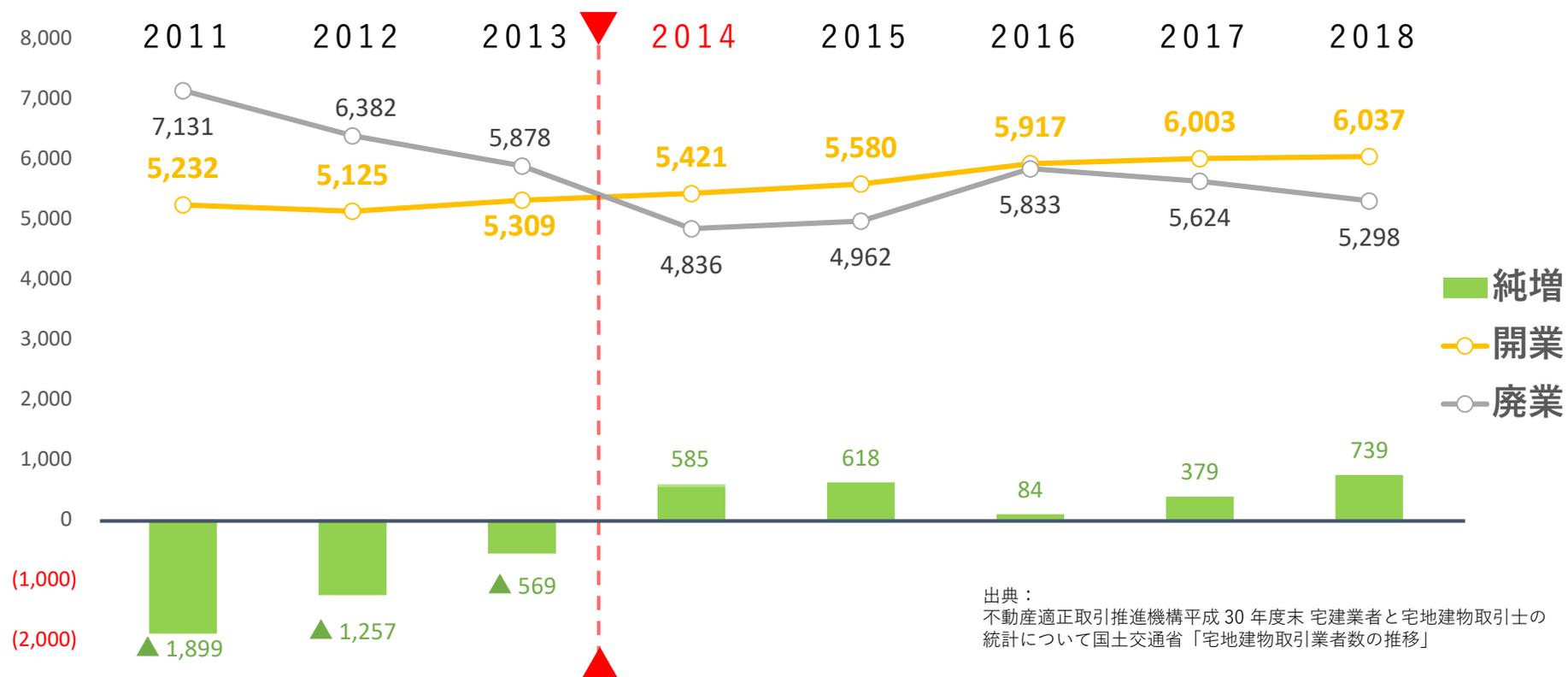


出典：一般財団法人 不動産適正取引推進機構 2018年度末 宅建業者と宅地建物取引士の統計

宅建業者数推移

宅建業者は毎年5,000社以上が開業

市場規模は12万で安定し、新陳代謝で常に新しい顧客が生まれている



政府による電子化の推進

不動産業界の電子化に向けた行政の多様な動き

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



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



BIGDATAを活かした新たなサービス

当社製品を通じて膨大な量の不動産情報を収集

B I G D A T Aを活かした新たな付加価値サービスを展開予定



新たなサービスの創造

- 物件データベース
- おとり物件の検知
- 物件入力補助
- 周辺エリアの賃料相場提示
- 新店舗の収益予測
- ニーズや流行の把握とオーナー提案等

業務支援サービスと連携した経営の支援

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）、事業者マッチング、ファイナンス等



業務支援

業務支援サービス

BB 業者間物件
不動産流通サービス



不動産ポータルサイト一括掲載
物件データ連動



Web Manager Pro



賃貸革命



経営支援サービスを提供することで支援範囲の拡大を実現

時流に乗って**仲介業務支援サービス**を伸ばし、
更に**業務支援サービス**から**支援範囲**を拡大

顧客の業務対応
可能範囲を拡大

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

顧客増大

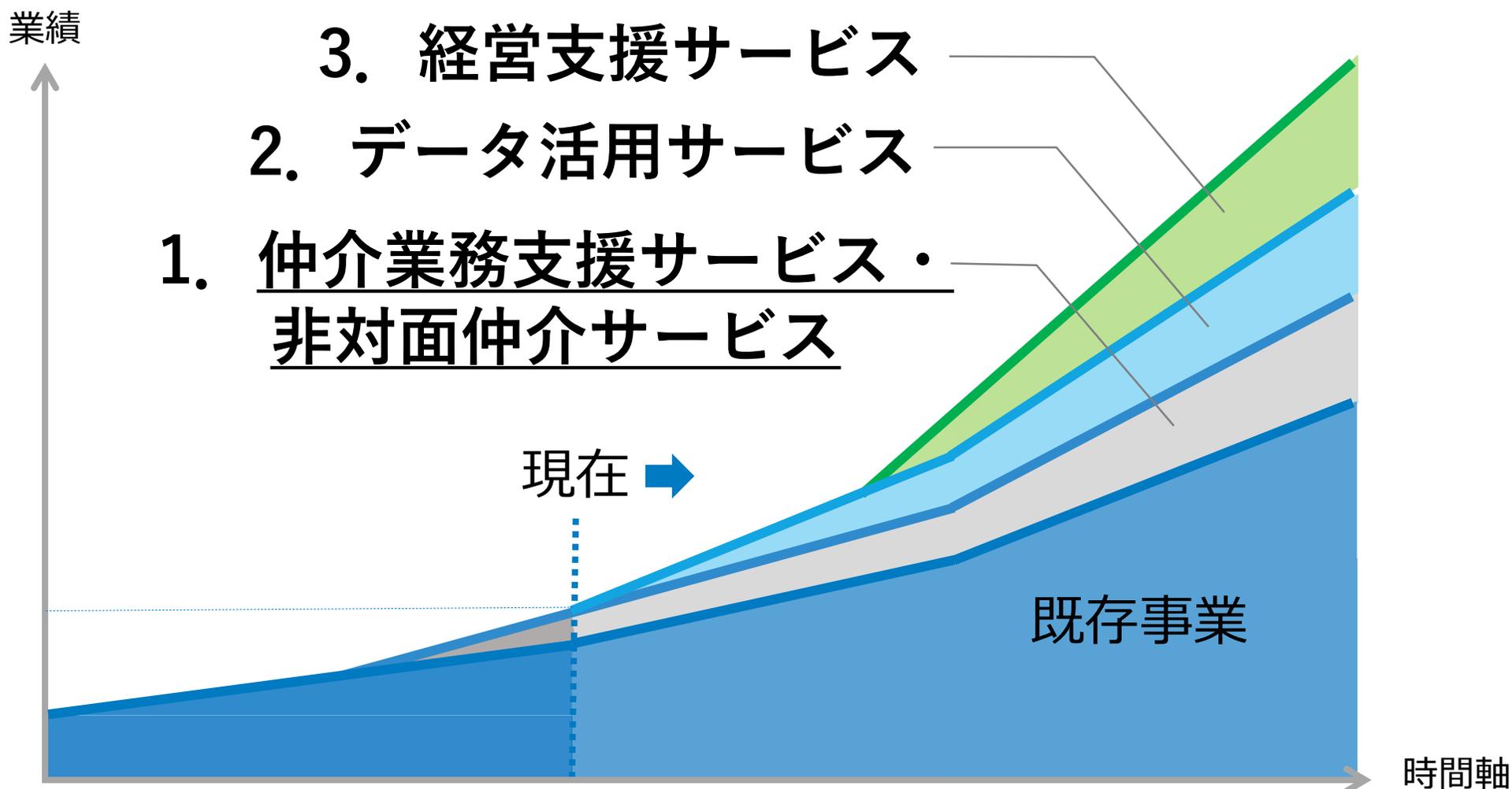
月額課金UP

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）

中期成長イメージ

既存事業で拡大した顧客基盤を活用し、新ビジネスで更に成長



業者間物件流通サービス「不動産BB」

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



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！！

不動産BB 業者間物件流通サービス



客付会社



Appendix – 製品・サービス紹介– WebManagerProシリーズ



不動産ホームページ制作ツール



不動産に特化したホームページで集客数UPに貢献します。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)



業者間物件流通サービス の物件情報データを自動掲載できるため、物件情報の入力作業を効率化することが可能です。

Appendix – 製品・サービス紹介 –

物件データ連動



不動産ポータルサイト一括掲載

仲介業務支援

BB 業者間物件
不動産BB 流通サービス



不動産ポータルサイト一括掲載
物件データ連動

管理業務支援

賃貸革命
売買革命



Suumo
スーモ suumo.jp

at home

LIFULL HOME'S

CHINTAI

ホームメイト

APAMAN

CENTURY 21

YAHOO! 不動産
JAPAN

CHINTAI SMOCCA-ex
スモッカ

くらさほ

不動産BB・賃貸革命・売買革命に登録している物件情報を各種ポータルサイトに一括で掲載することができるサービス。各ポータルサイトの入力フォームを利用せずに掲載できるので、時間短縮、入力ミスの軽減につながります。

賃貸革命10

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

くらさぽコネクト

「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



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

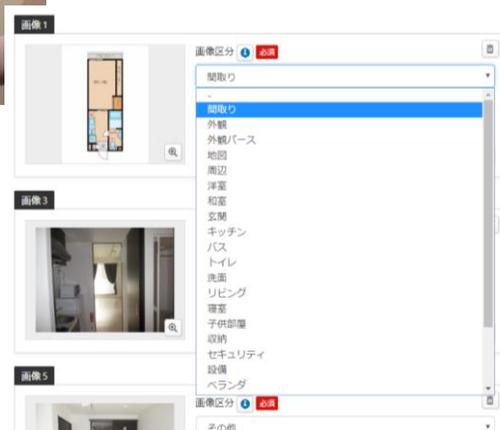
最新技術を活用した継続的なシステムアップデート

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

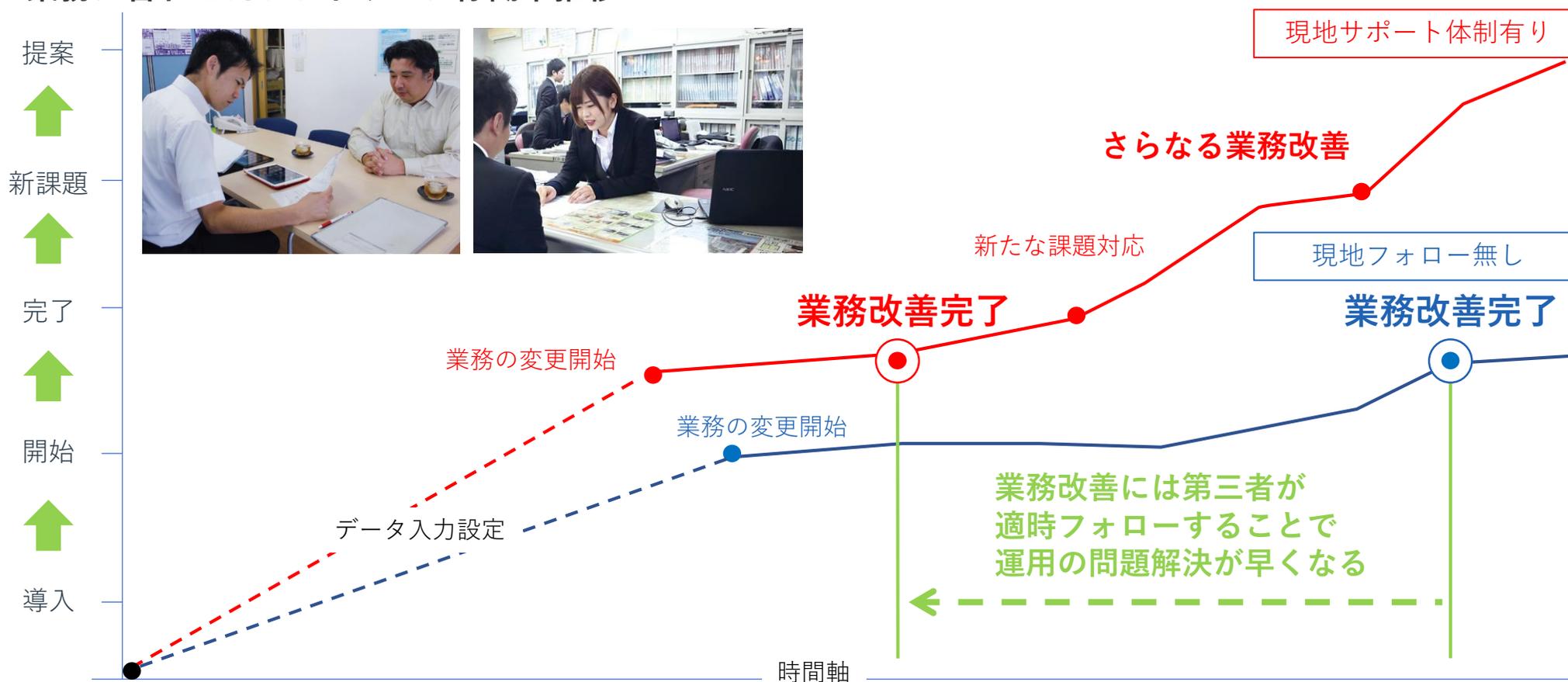
バス・トイレ別室

AIエンジンが音声から設備候補を提案

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。

業務に合わせたソフトウェア稼働率推移



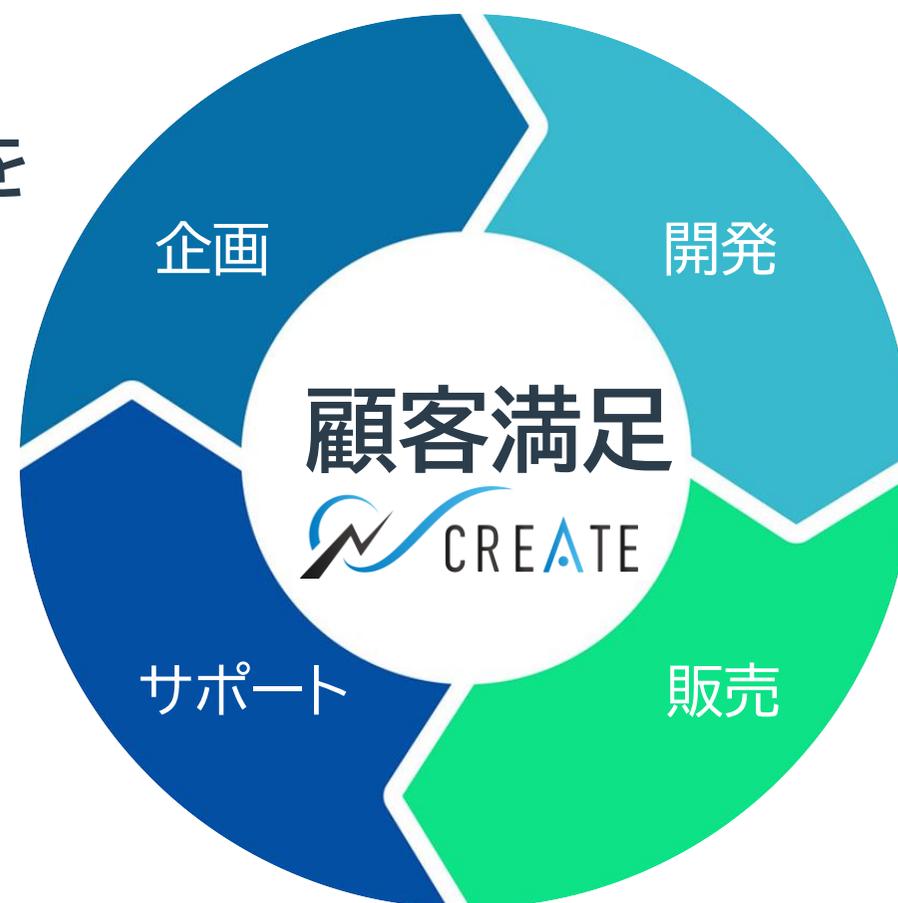
Appendix –当社のサービスが継続利用される理由–



自社一貫体制で高品質のサービスを継続提供

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



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！



日本情報クリエイト株式会社