



2021年6月期 第3四半期決算説明資料

2021年5月14日

日本情報クリエイト株式会社
(東証マザーズ：4054)

1	会社概要	3
2	第3四半期の実績	8
3	第3四半期の取り組み（各種業務提携、製品開発など）	16
4	Q&A	23
5	今後の事業展開	25
6	Appendix	31

会社概要

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）

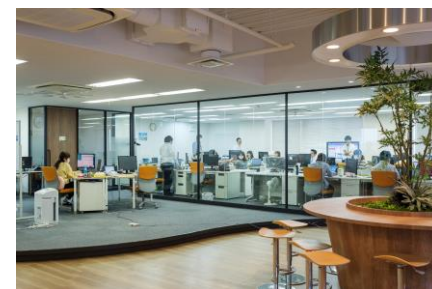
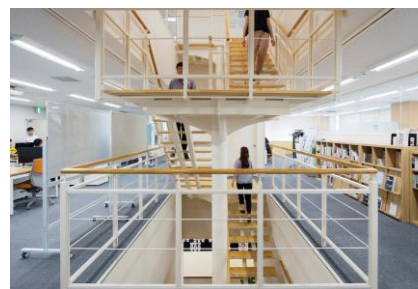
事業内容 不動産事業者向け業務支援システム及びサービスを提供

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

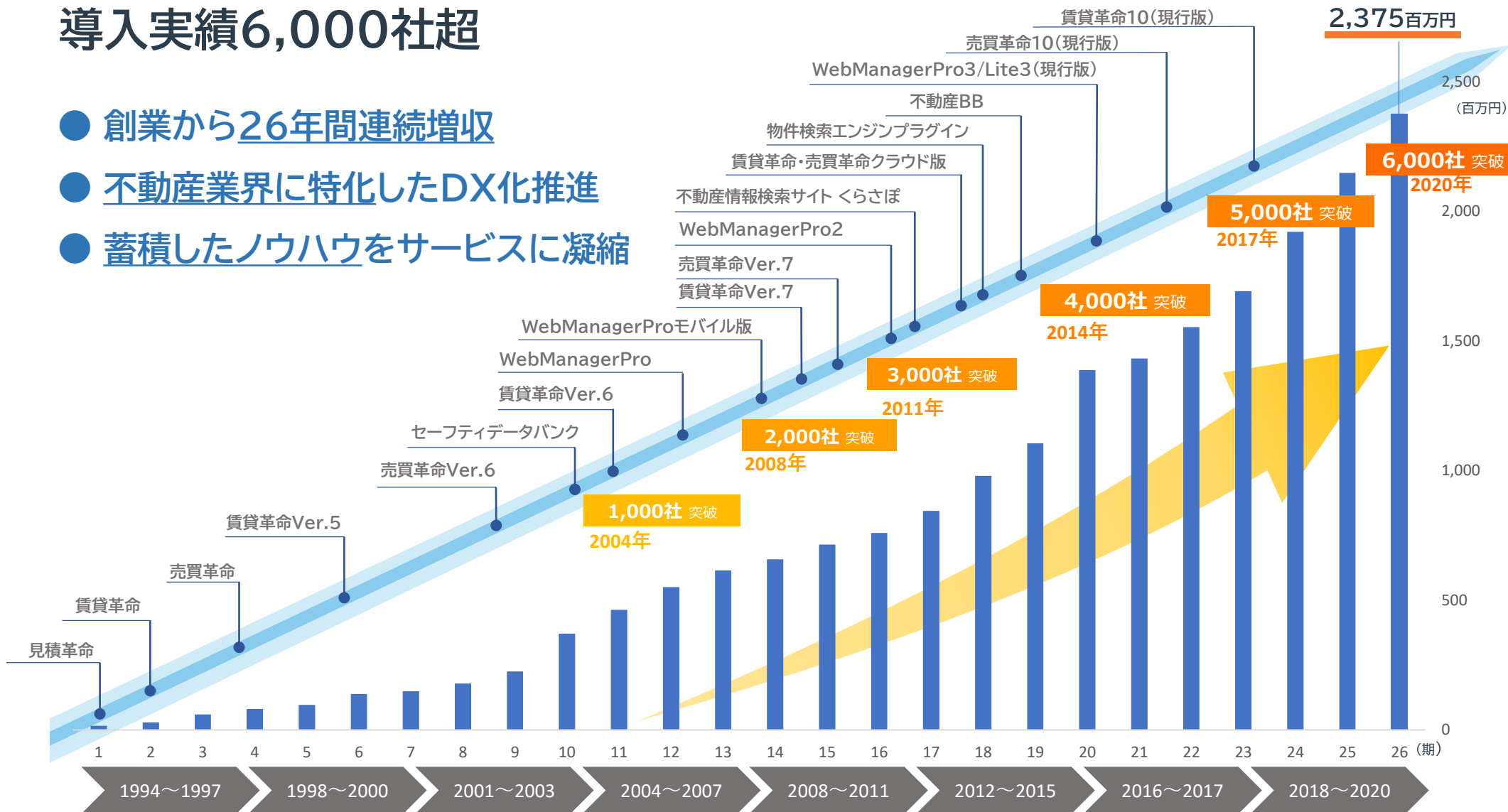
上場市場 東証マザーズ 証券コード 4054

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)



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

- 創業から26年間連続増収
- 不動産業界に特化したDX化推進
- 蓄積したノウハウをサービスに凝縮



不動産領域におけるプラットフォームへ

私たちの想い

「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」

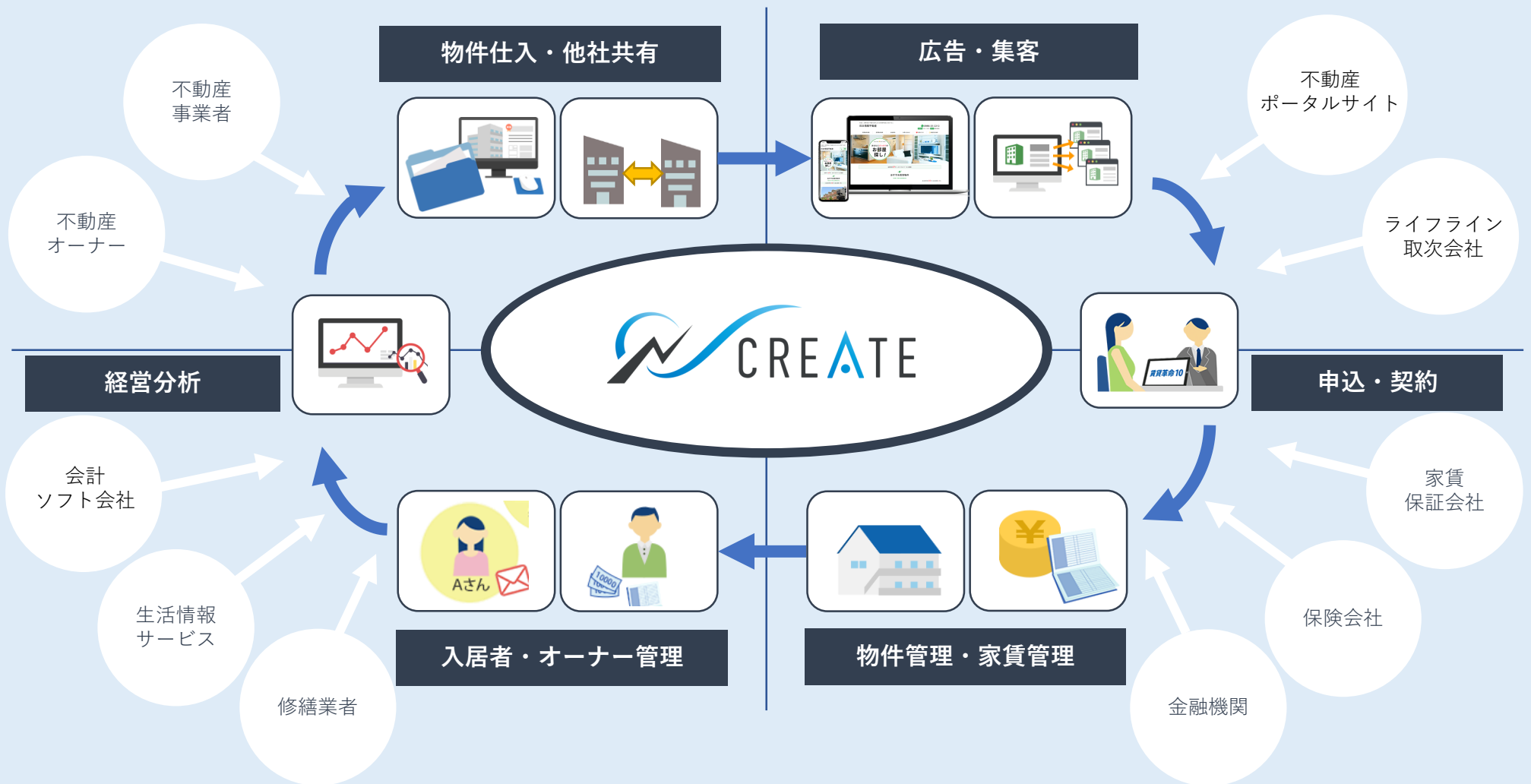
不動産取引とは「お客様の夢を、最適な物件というかたちにするこで笑顔と感謝がうまれる」そんな場であると私たちは考えます。不動産事業者様の「お客様の夢をかたちにしたい、喜んでもらいたい」という純粋な思いを、最新のテクノロジーでより快適になったプラットフォームにより実現し、たくさんの笑顔がうまれる社会をつくります。

代表取締役 社長

半津健一



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



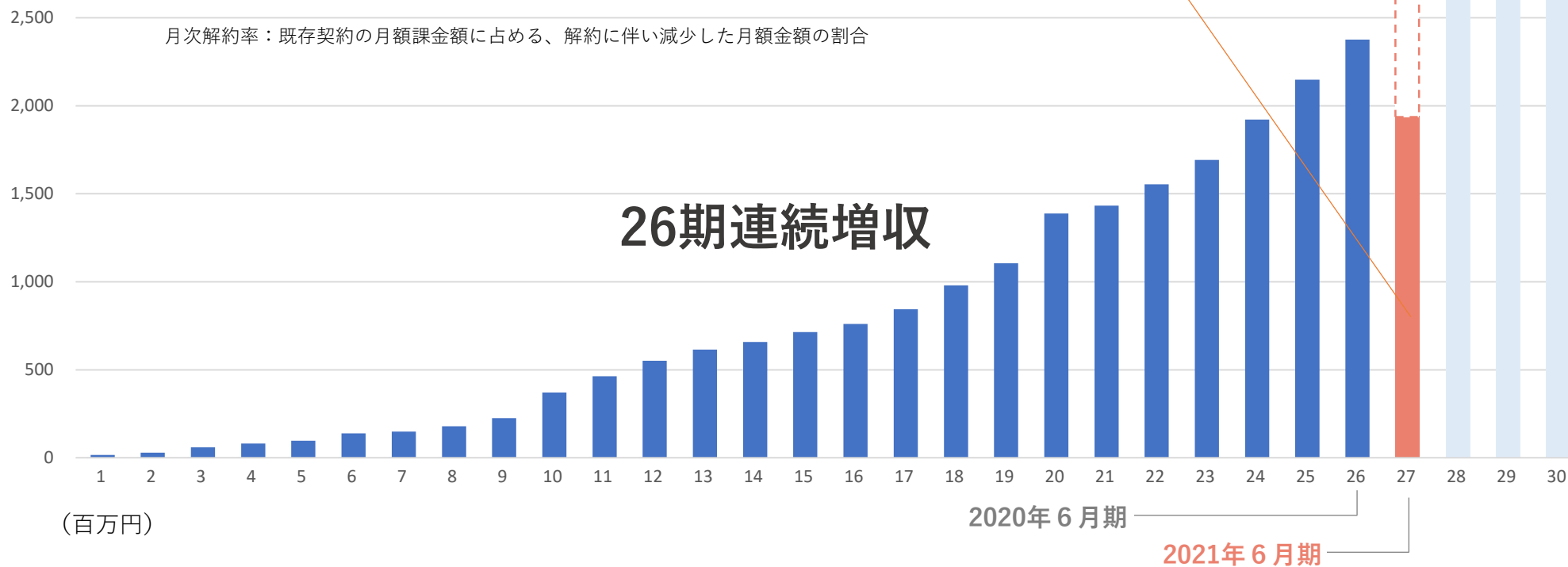
第3四半期の実績

低い解約率及び新規顧客の増加



3Q売上実績
1,942 百万円

計画イメージ



大幅な増益も達成 (YoY+19.9%)

(百万円)	2020年6月期 3Q累計実績	2021年6月期 3Q累計実績	前年同期比	通期業績予想 進捗率
売上高	1,743	1,942	+11.4%	74.3%
売上総利益	1,282	1,418	+10.7%	74.3%
利益率	73.5%	73.1%	△0.4pt	-
営業利益	378	453	+19.9%	77.7%
利益率	21.7%	23.4%	+1.7pt	-
経常利益	396	504	+27.2%	79.0%
四半期純利益	260	351	+34.7%	83.5%

前年同期比で売上・利益ともに増加

当社の3Q（1月～3月）は不動産業界の繁忙期であり、例年通り他のクォーターと比べて若干商談の機会が減少することを想定しておりましたが、売上高・利益ともに前年を上回る結果となりました。

(百万円)	2020年6月期 (前期)				2021年6月期 (当期)			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	前年同期比
売上高	644	536	562	631	648	654	639	+13.7%
営業利益	164	108	105	146	163	175	114	+8.8%
利益率	25.6%	20.2%	18.7%	23.1%	25.2%	26.9%	17.9%	△0.8pt
経常利益	168	117	110	169	150	217	135	+23.2%
四半期純利益	110	76	72	107	104	151	94	+30.3%

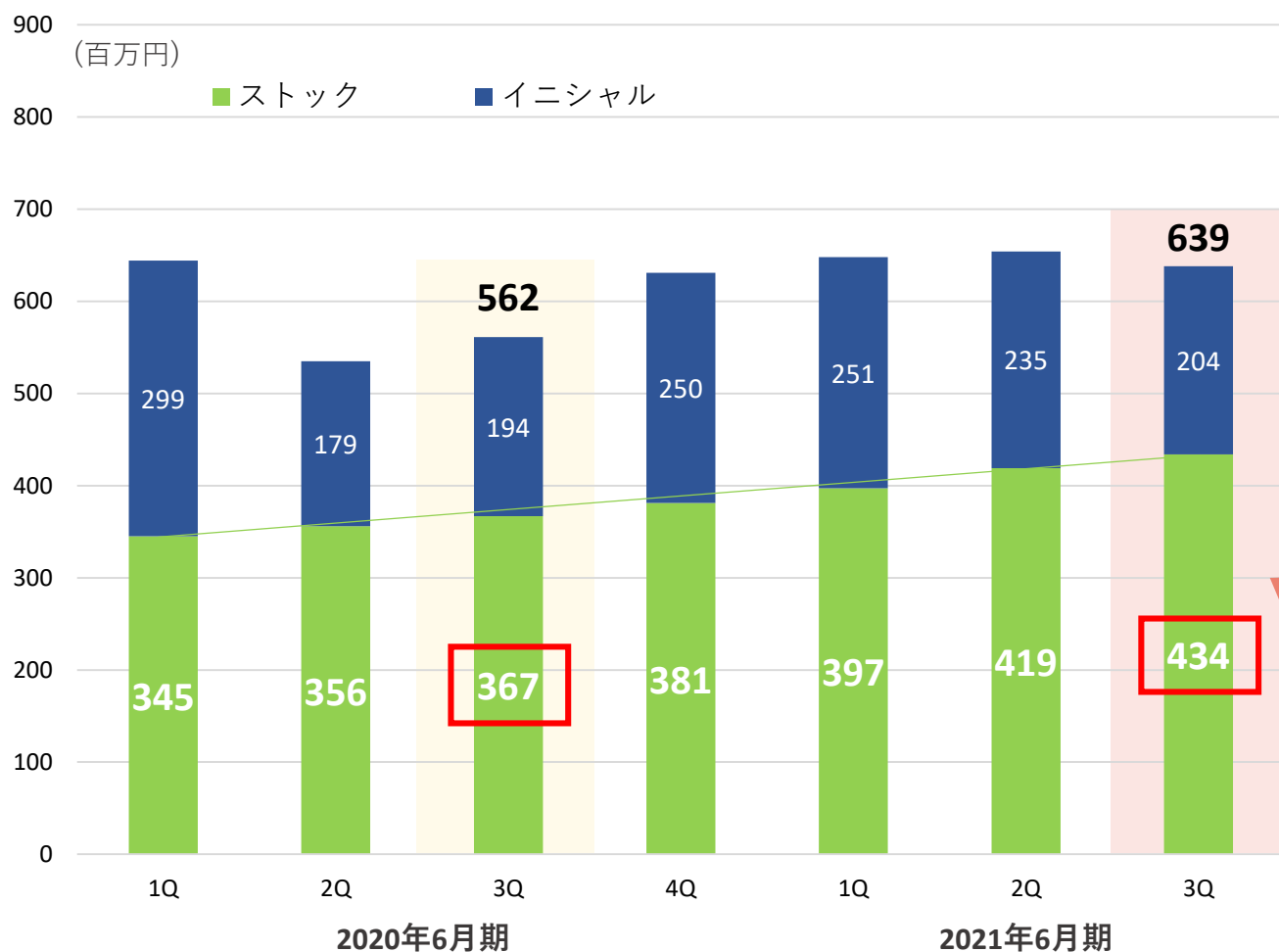
低い解約率により順調なストック売上の増加

安定的な財務基盤となるストック売上はクォーター毎に順調に増加しております。

3Q 月次解約率

解約率: 0.3%

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



営業施策が奏功

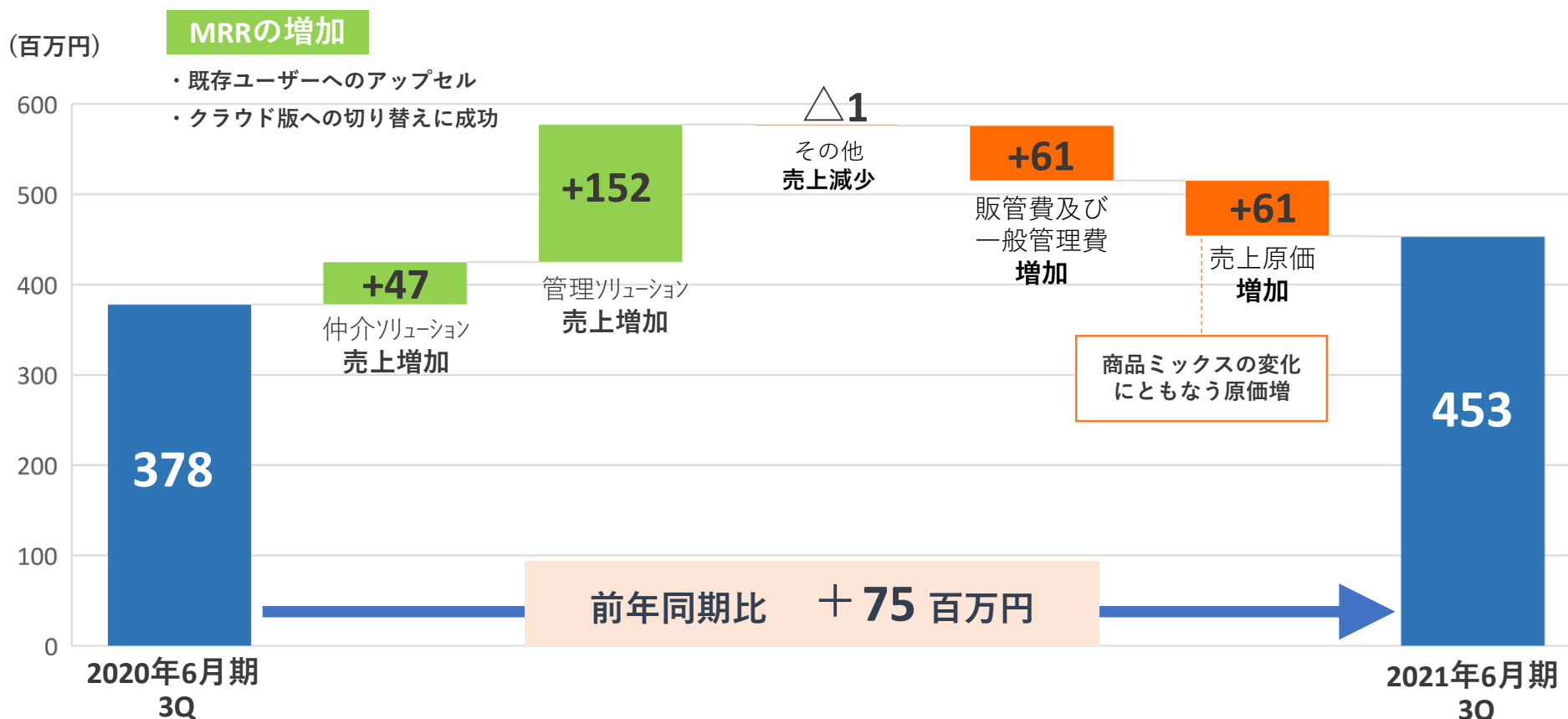
- ・DX化の需要取り込みに成功
- ・営業人員増強
- ・商品ラインナップの拡充
- ・既存顧客へのアップセル
クロスセルの成功

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 **453** 百万円 営業利益率 **23.4 %**

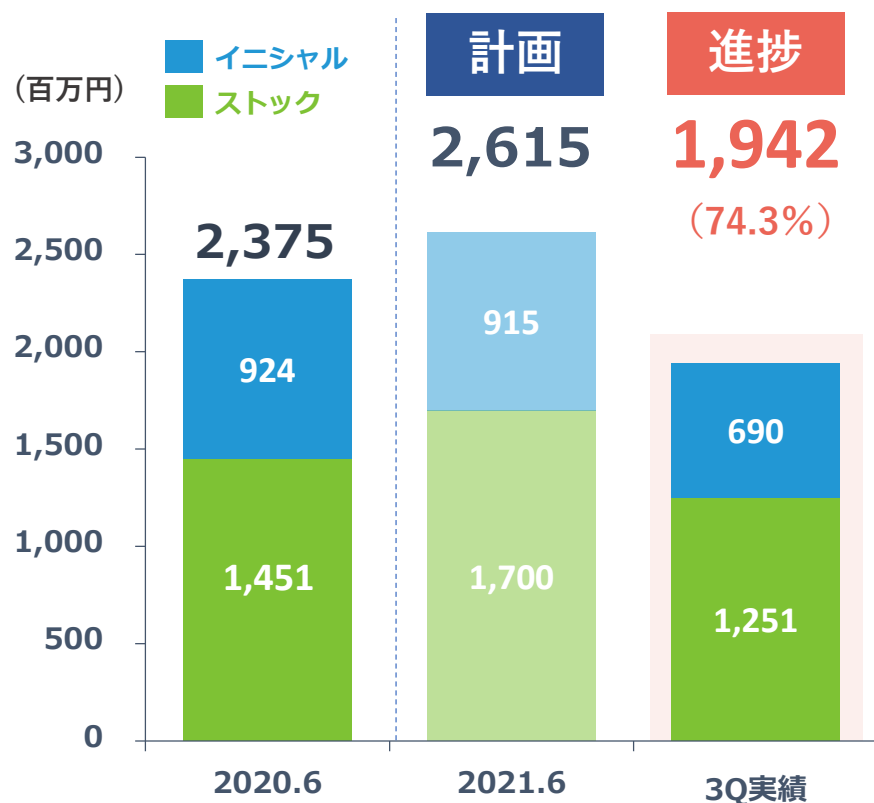
※M R R とは・・・Monthly Recurring Revenueの略称で、月ごとに繰り返し得られる収益のこと。月間経常収益のことである。



商品のアップセル成功による高進捗率

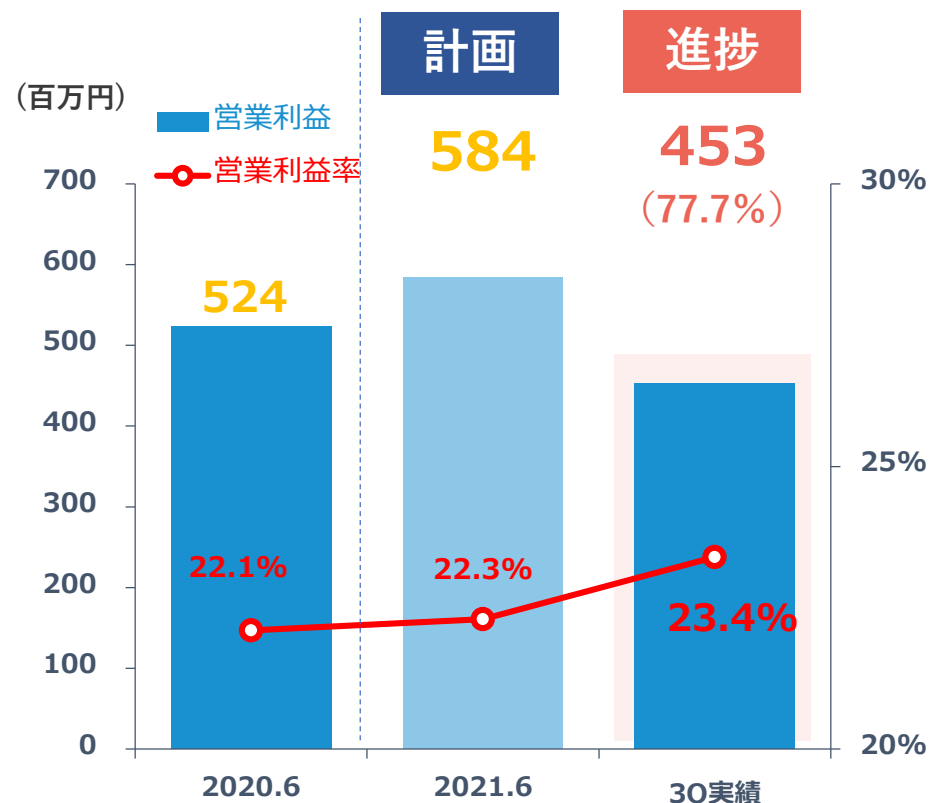
売上計画 **2,615** 百万

※上方修正



営業利益計画 **584** 百万

※上方修正



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

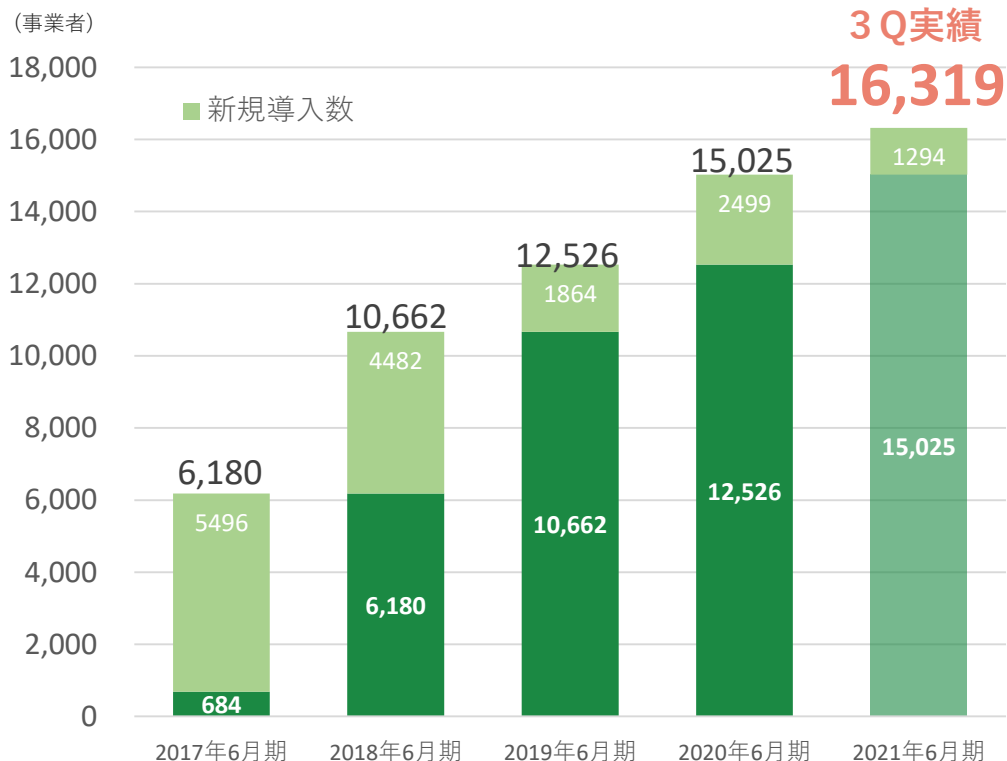


提供価値の向上



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

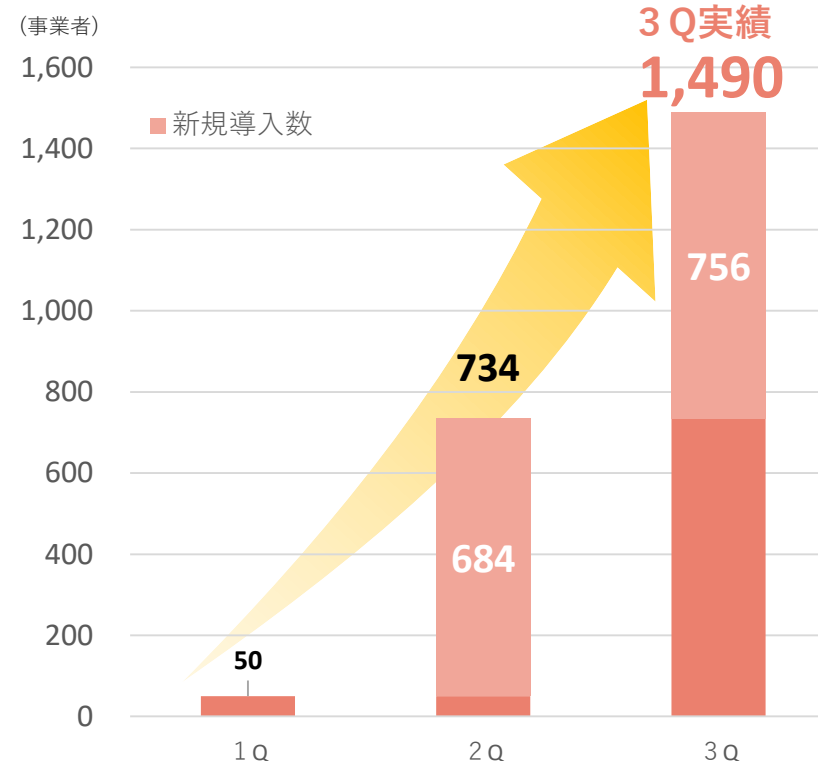


2020年8月
リリース

電子入居申込サービス

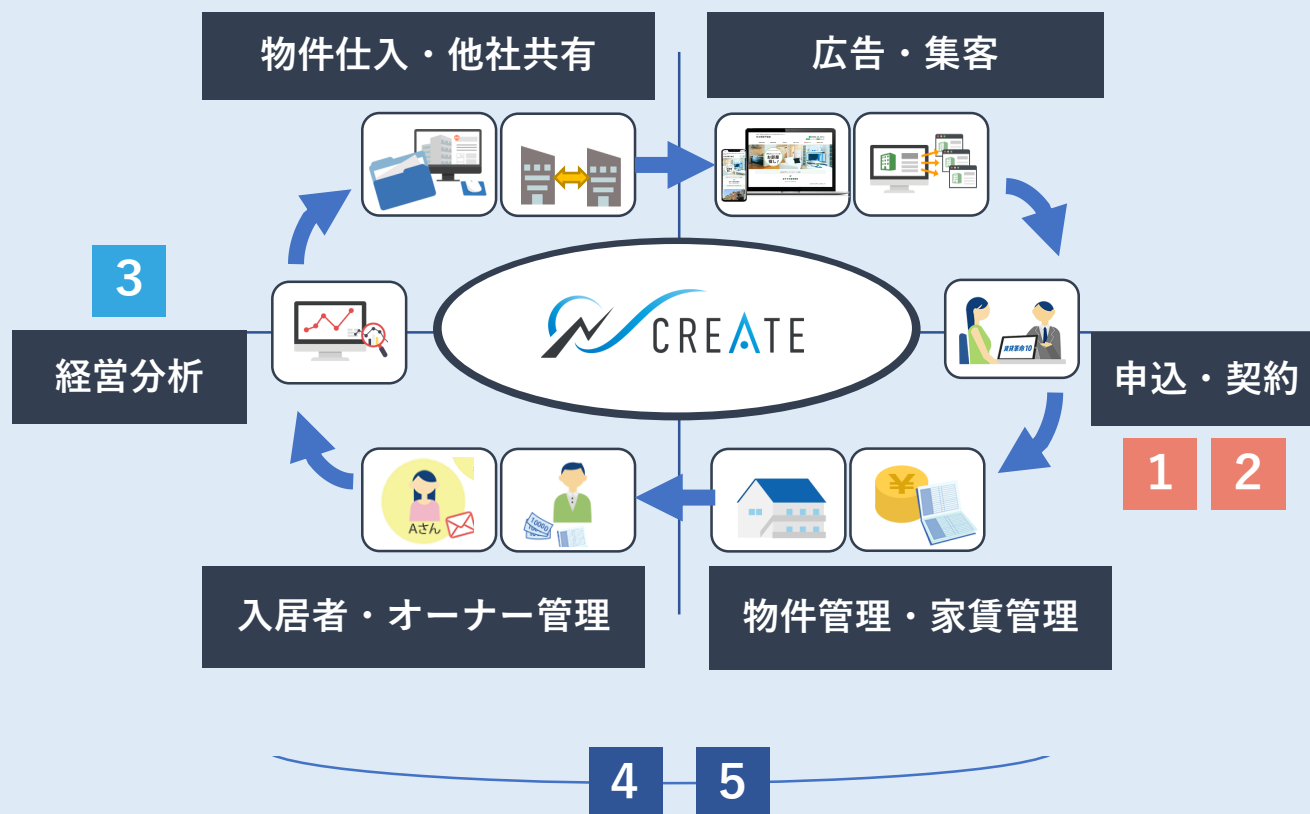
(不動産BBと連携するオンラインサービス)

■ 電子入居申込サービス 導入事業者数の推移



第3四半期の取り組み

価値向上のための5つの取り組み



1 電子入居申込サービス価値向上

家賃保証会社7社と提携開始

2 電子入居申込サービス価値向上

ライフライン取次サービス開始

3 賃貸革命オプション開発

経営分析オプション (2021年6月リリース予定)

4 新たな付加価値提供に向けた提携

東京電力グループ PinT と提携開始

5 経済産業省によるDX認定制度

DX認定事業者として認定

1 電子入居申込サービス価値向上

家賃保証会社 7 社と提携開始

新たな提携先の家賃保証会社7社を含め、**合計24社**の家賃保証会社と提携いたしました。提携先が増えることによって電子入居申込サービスの付加価値が高まり、サービスの利用促進につながっております。

2 電子入居申込サービス価値向上

ライフライン取次サービス開始

不動産会社とライフライン取次会社との間に発生している専用用紙への転記やFAX送信などのアナログ業務をデジタル化する「ライフライン取次サービス連携」を**2021年2月1日にリリースいたしました。**
(取次手数料は不動産会社とシェア)

3 賃貸革命オプション開発

経営分析オプション (2021年6月リリース予定)

賃貸物件総合管理システム「賃貸革命」の新たな機能として「経営分析オプション」の開発を進めております。不動産会社経営者向けのオプションであり、自社の収益性分析に活用いただけます。

賃貸物件総合管理システム

賃貸革命



4 新たな付加価値提供に向けた提携

東京電力グループ PinT と提携開始

IT技術によりインフラ手続きの効率化を提供する東京電力グループの株式会社 PinT と提携を開始。両社の強みを融合することで、業界全体の更なるDX化を実現致します。



5 経済産業省によるDX認定制度

DX認定事業者として認定

これまでの当社の事業活動と今後の中長期ビジョンが評価され、経済産業省が定める「DX認定事業者」に認定されました。今後より一層DX化を加速させ、社会と業界の発展とさらなる企業価値の向上を実現してまいります。（認定適用日：2021年4月1日）



■DX認定制度とは
「情報処理の促進に関する法律」に基づき、「デジタルガバナンス・コード」の基本的事項に対応する企業を国が認定する制度です。

「IRメール受信登録」を当社IRサイトに追加

投資家の皆様へ最新のIRニュースをメールでお届け致します。

(入力項目はメールアドレスのみでOK)

[今すぐ登録する](#)

※当社のIRサイト「IRメール受信登録」の入力画面に遷移します。



[導入のご相談 0120-965-458](#)

[資料請求はこちら](#)

[デモ依頼はこちら](#)

[サポート窓口](#)

[製品一覧](#) [導入事例](#) [事業内容](#) [新着情報](#) [導入について](#) [お役立ち情報](#) [企業・IR情報](#)



IRメール受信登録

投資家の皆さまへのIR情報をメールでお届けいたします。

[IRメール受信登録](#)

在宅ワーク需要によるサービス導入事例を追加

当社コーポレートサイトにサービスの導入事例を公開しております。
サービスを利用するお客様の評価を是非ともご覧ください。

導入事例を今すぐ見る

※当社のコーポレートサイトに遷移します。

賃貸革命導入事例

「賃貸革命10クラウド版を活用して在宅ワークを実施。大幅に業務効率化ができました。」

株式会社アドミニ様に当社製品を導入した経緯と評価について詳しく伺いました。

賃貸物件総合管理システム

賃貸革命クラウド版



賃貸革命10クラウド版で在宅ワークを実施しています！

そもそも賃貸革命はローカル版として利用していたのですが、在宅ワークを行うにあたりクラウド版への切り替えを行いました。同時に今まで別ソフトで実施していた修繕関係の管理も賃貸革命に一元化しました。

在宅ワークの主な業務として、検針、控除、家賃の一部入金処理等様々な情報の入力作業があります。**手書きの検針票等も賃貸革命クラウド版で利用できる共有フォルダ内で共有しており、会計ソフトもクラウドのものを使用しているので在宅ワークのスタッフは全て家で作業ができています。**

修繕の管理については今までは修繕担当が別ソフトで管理をしていたため、社内への情報共有もできていませんでした。

それを賃貸革命内で管理することにより、在宅スタッフが修繕業者様から提示された原価を賃貸革命に打ち込み、修繕担当が見積金額を作成・提出。さらに請求・入金・送金へと連動。といった流れができるようになり、大幅に業務効率化ができました。

サステナビリティ (SDGs)に関するページの公開

SDGs達成に向けた日本情報クリエイトの取り組みを当社コーポレートサイトに公開しております。当社は不動産支援事業を通して持続可能な社会をステークホルダーの皆様と共に構築してまいります。

[ページを今すぐ見る](#)

※当社のコーポレートサイトに遷移します。

不動産業界のDX化推進によって生まれる豊かな社会

IT技術を用いた不動産業界の情報のインフラ整備及び、不動産業にまつわるあらゆる場面をDX化することによって産業基盤を強化します。また、地域による情報の格差を無くし、誰でも公平に不動産情報が得られる環境づくりを支援することで、豊かな社会を実現します。



SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



具体的な取り組み

- ・国内の不動産情報デジタル化を推進
- ・オンラインでの不動産取引
- ・不動産業務のワンストップソリューション
- ・不動産ポータルサイトの運営

Q&A

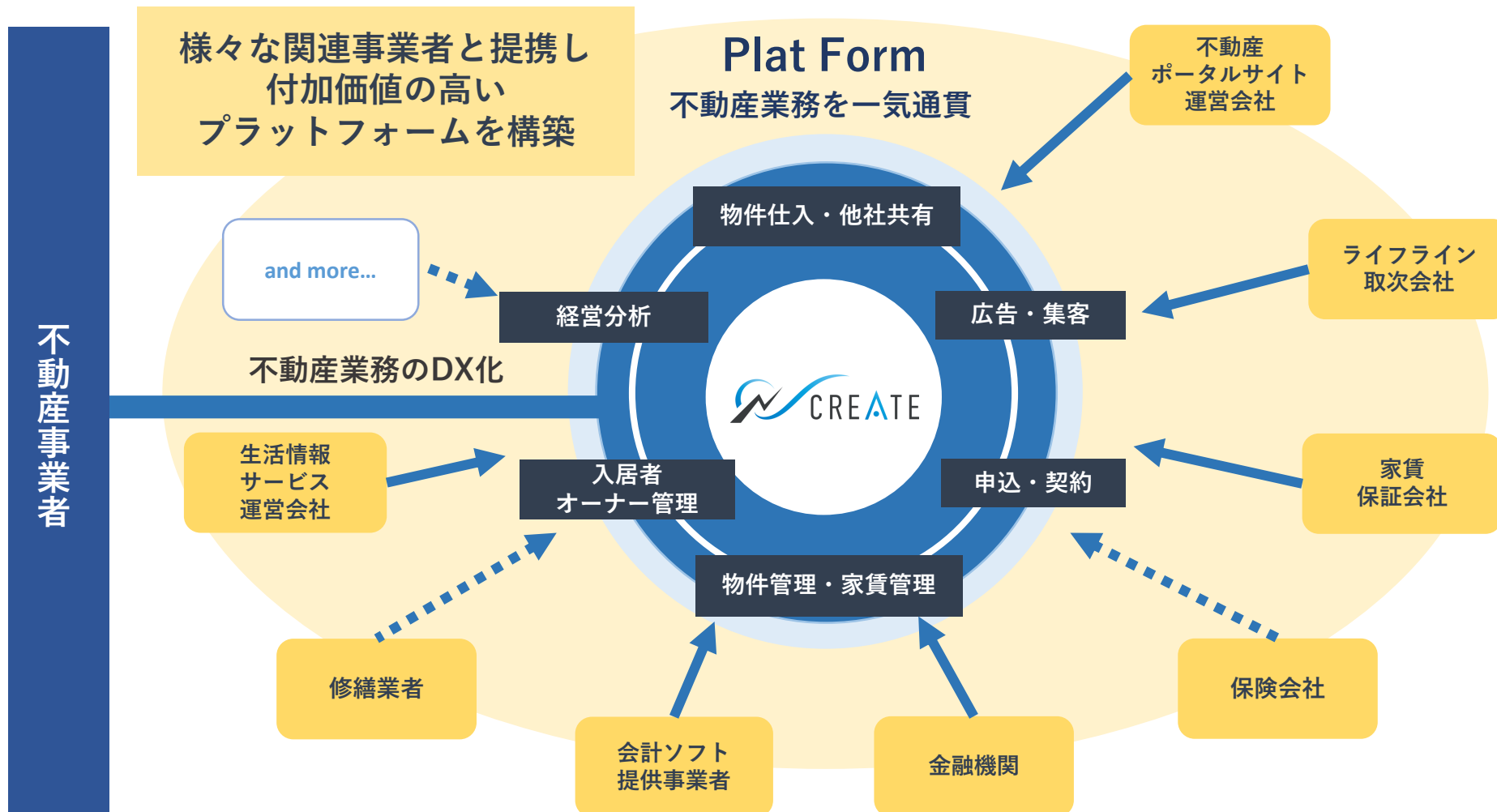
分類	質問	回答
業績	新型コロナウイルス感染症による影響は？	当社の業績に大きな影響はありません。非対面での不動産取引やテレワーク等、クラウドサービスの需要が高まっております。
業績	四半期毎の売上に季節性はあるか？	当社の第3四半期（1月～3月）は顧客である不動産会社の繁忙期により商談が若干減少する傾向があります。その傾向は通期の売上計画にも反映しております。
業績	当期（2021年6月期）の見通しは？	通期の売上計画に対して、売上高・営業利益ともに順調に推移しております。第4四半期では不動産会社の繁忙期も明け、商談の機会を創出しやすい状況が予想されます。本決算に向けて積極的に事業活動を展開してまいります。
業績	不動産BBと電子入居申込サービスの導入事業者数の推移は売上にどのような影響があるか？	現在はどちらも無償のサービスであり、売上への直接的な影響はありません。ただし、導入事業者に対しては積極的に有償サービスのクロスセルを行っております。また、現在開発中であり有償での提供を予定しております電子契約サービスは、電子入居申込サービスの利用事業者数がサービス提供の母数となります。
業務提携	今後も様々な場面で業務提携が進むか？	当社は不動産事業者に対してワンストップソリューションを行っていることから様々な場面で業務提携の可能性が 있습니다。不動産業界に適切なプラットフォームを構築できるよう引き続きパートナー企業との提携を推進してまいります。
営業戦略	営業戦略についてはどのように考えているか？	当社のイニシャル売上（導入ライセンス料等による売上）は新規顧客に比べて既存顧客からの再販による売上のウェイトが高まっております。新規・再販ともに十分な営業戦略を取り、イニシャル及び、ストックの売上を高めるためには、営業人員体制の強化が重要であると考えております。

今後の事業展開

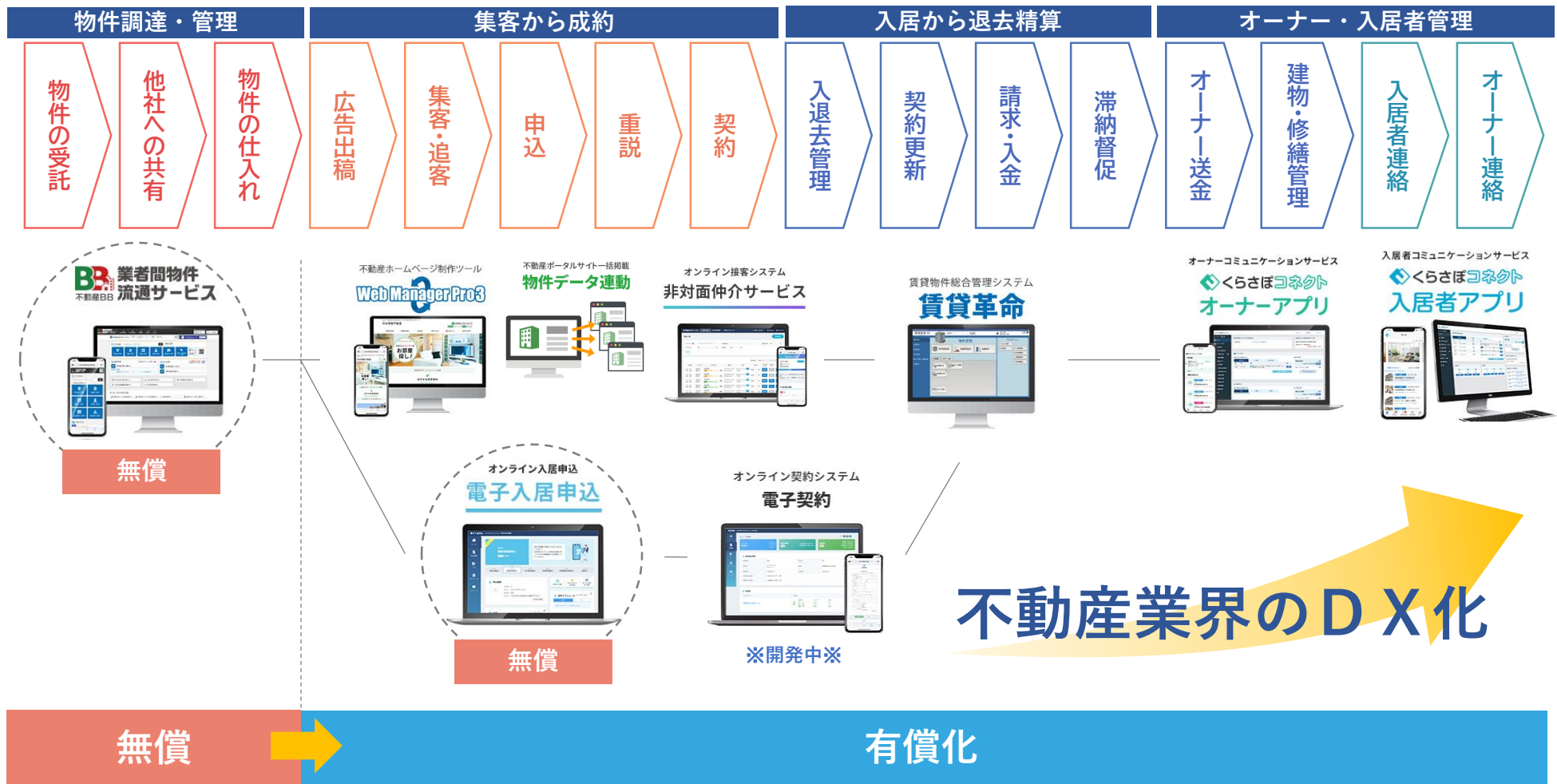
不動産領域におけるプラットフォーム構築を推進



セグメンテッドプラットフォームにより拡張型の事業展開へ

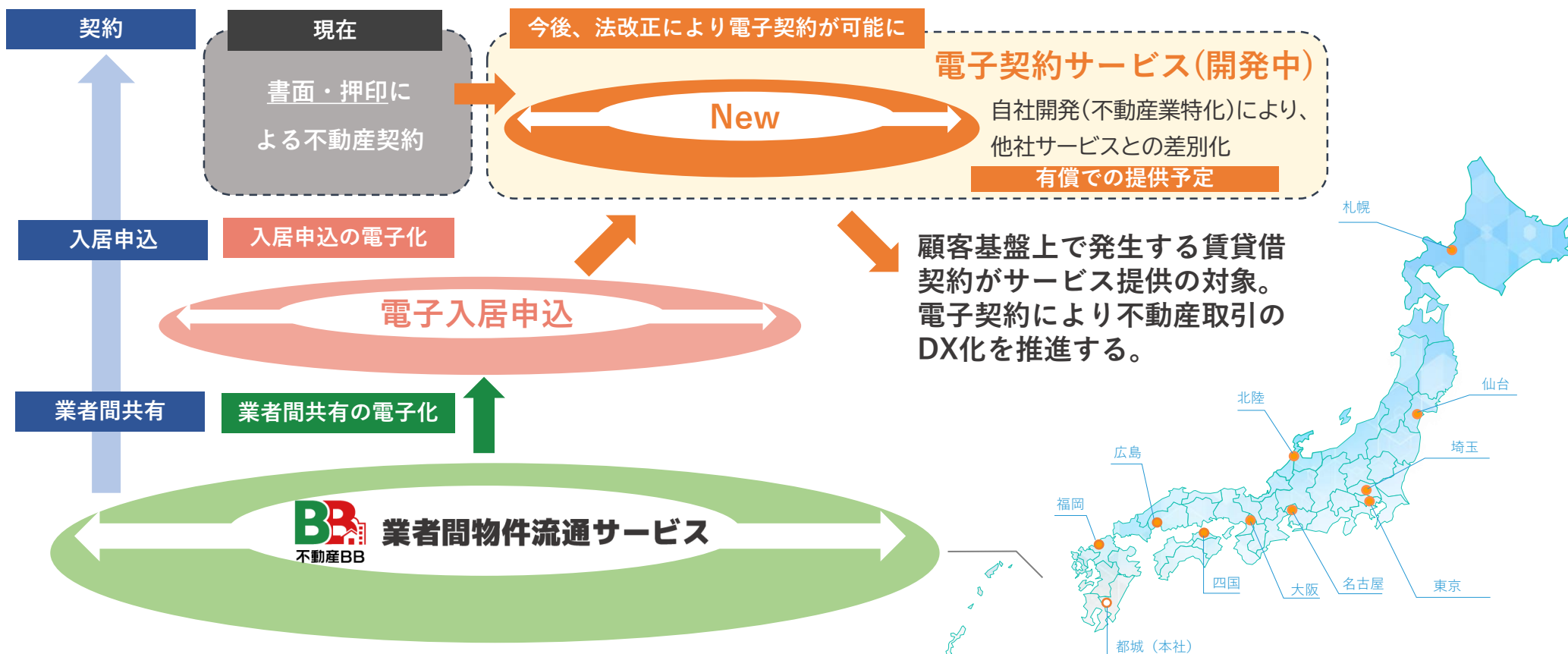


フリーミアムからのクロスセル・アップセルにより 不動産業界のDX化を促進



拡大する顧客基盤に「電子契約サービス」を提供

法改正にむけて、電子入居申込を利用するお客様がスムーズにご利用いただけるよう自社で電子契約サービスを開発中。なお、電子契約サービスは有償で提供する予定です。

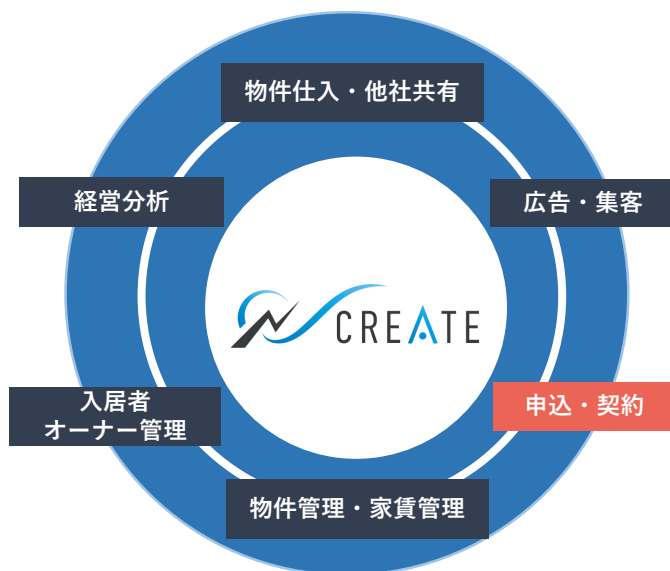


デジタル改革関連法案による「脱はんこ」

法案には押印・書面手続きの見直しが含まれており改正によって
不動産取引の完全デジタル化が実現

業界DX化の加速

対面による押印が必ず必要である不動産契約において「脱はんこ」が実現することは業界DX化の加速につながる。



プラットフォームの価値向上

新たな事業機会となる電子契約
サービスを**自社開発**

すでに申込部分に関しては「電子入居申込」にて対応済。契約部分に関しては開発中。



デジタル改革関連法案の進捗

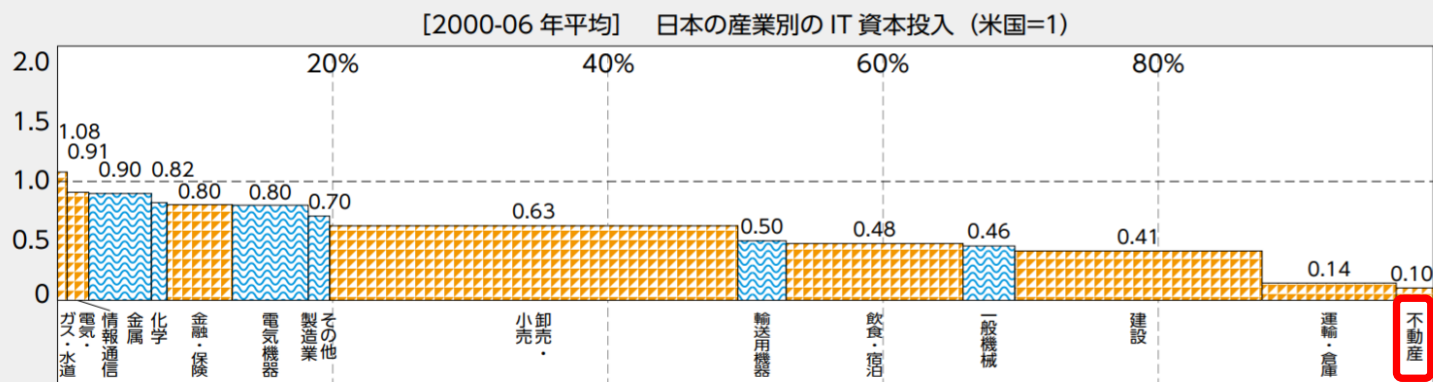
デジタル改革関連6法は2021年5月12日、参院本会議で与党などの**賛成多数で可決され、成立した**。デジタル庁が司令塔となって行政のデジタル化を図り、様々なデータの利活用を進めて国民や民間企業の利便性につなげる。



Appendix

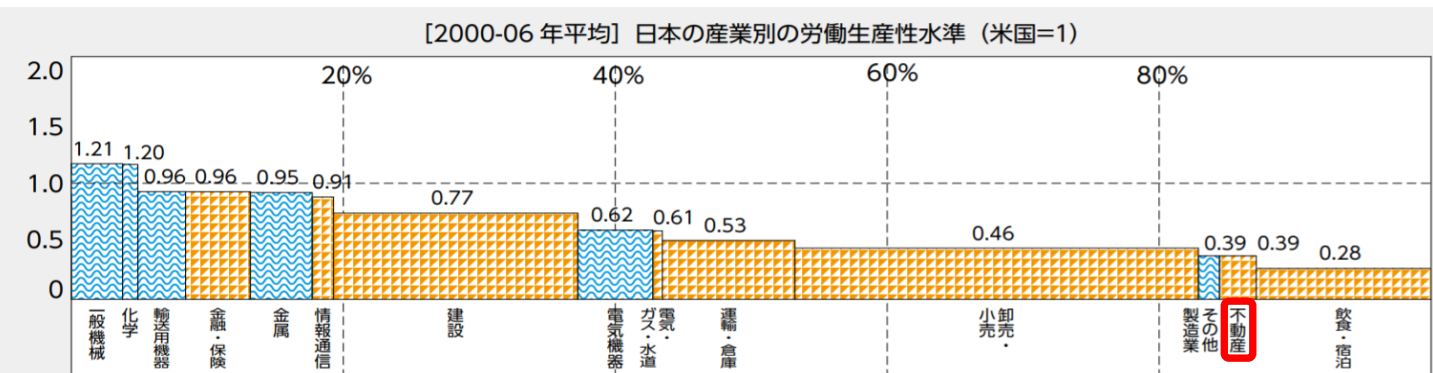
日本の不動産業界のIT資本投入は米国の1割、労働生産性は4割に留まる。

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。

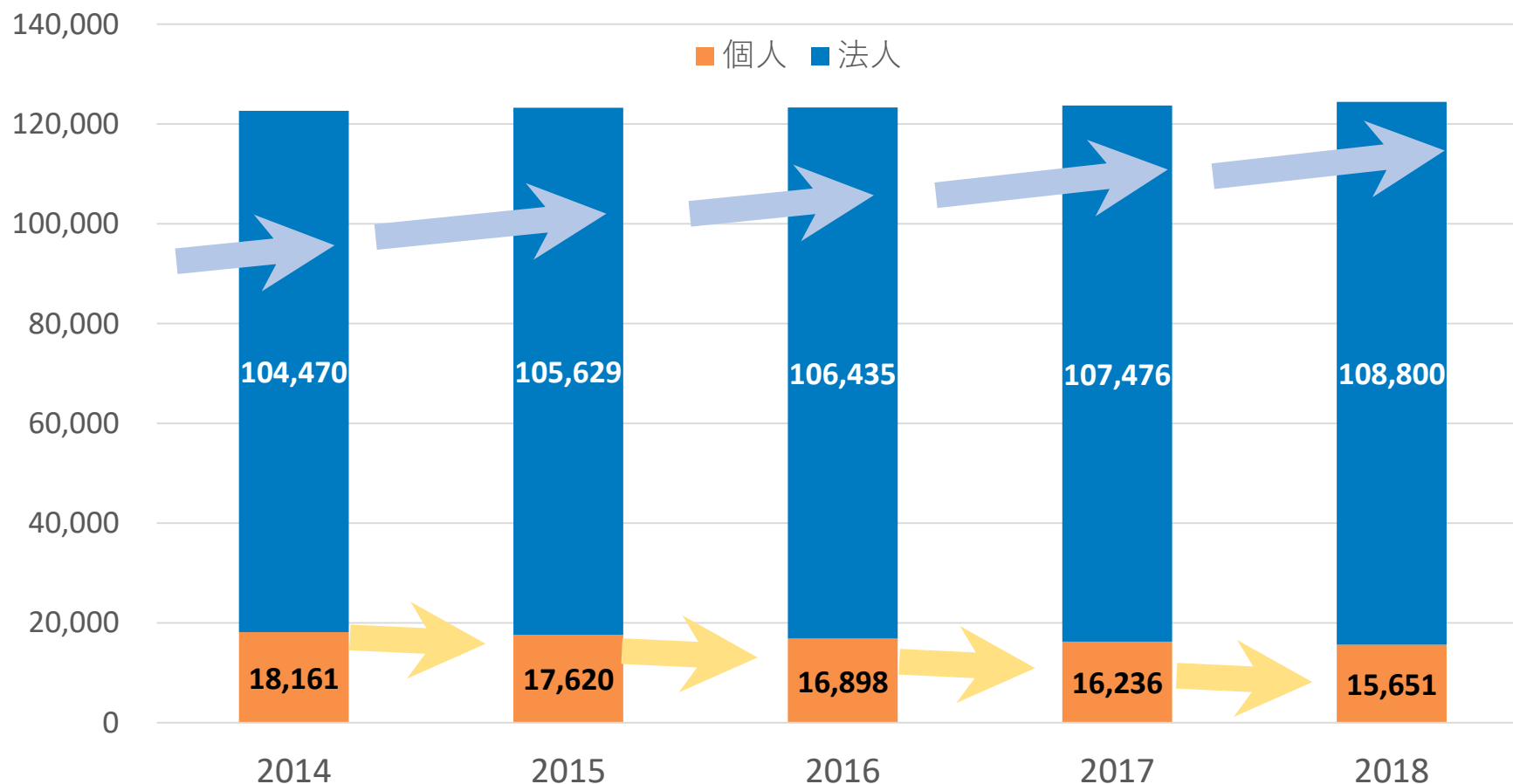
産業別の労働生産性
(米国=1、2000年から2006年の平均)



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

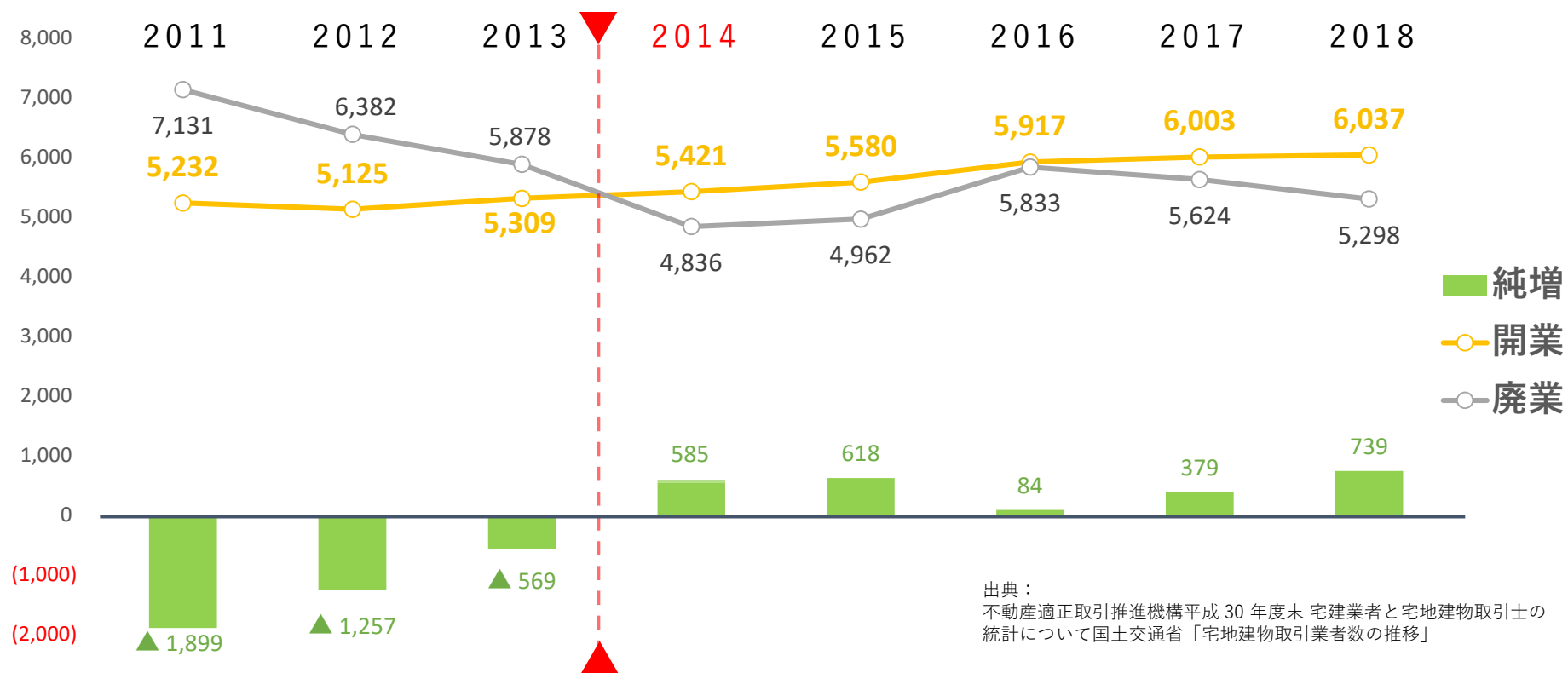
業者数は12万前後で安定 微増。 法人業者が増加、個人業者は減少



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



不動産業界のDX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



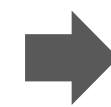
不動産業界でも電子決済(入居時一時金、家賃)が徐々に拡大しており
決済事業者との提携による電子決済サービスでキャッシュレス化に寄与する



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



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



不動産ホームページ制作ツール



WebManagerProシリーズ

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。

不動産ポータルサイト一括掲載

物件データ連動

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



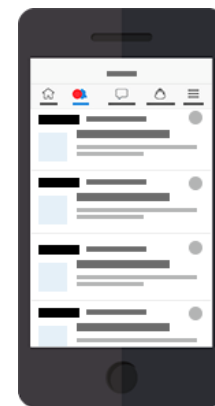
くらさぽコネクト



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

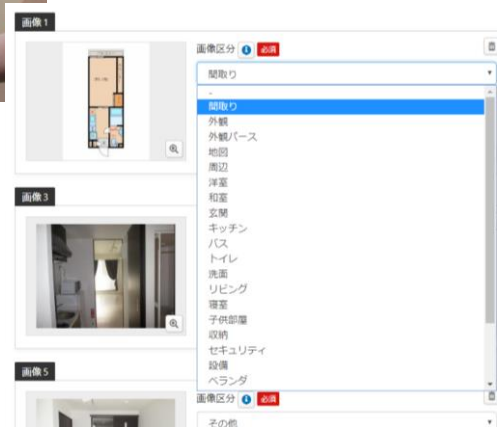
最新技術を活用した継続的なシステムアップデート

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

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

BIGDATAを活かした新たな付加価値サービスを展開予定



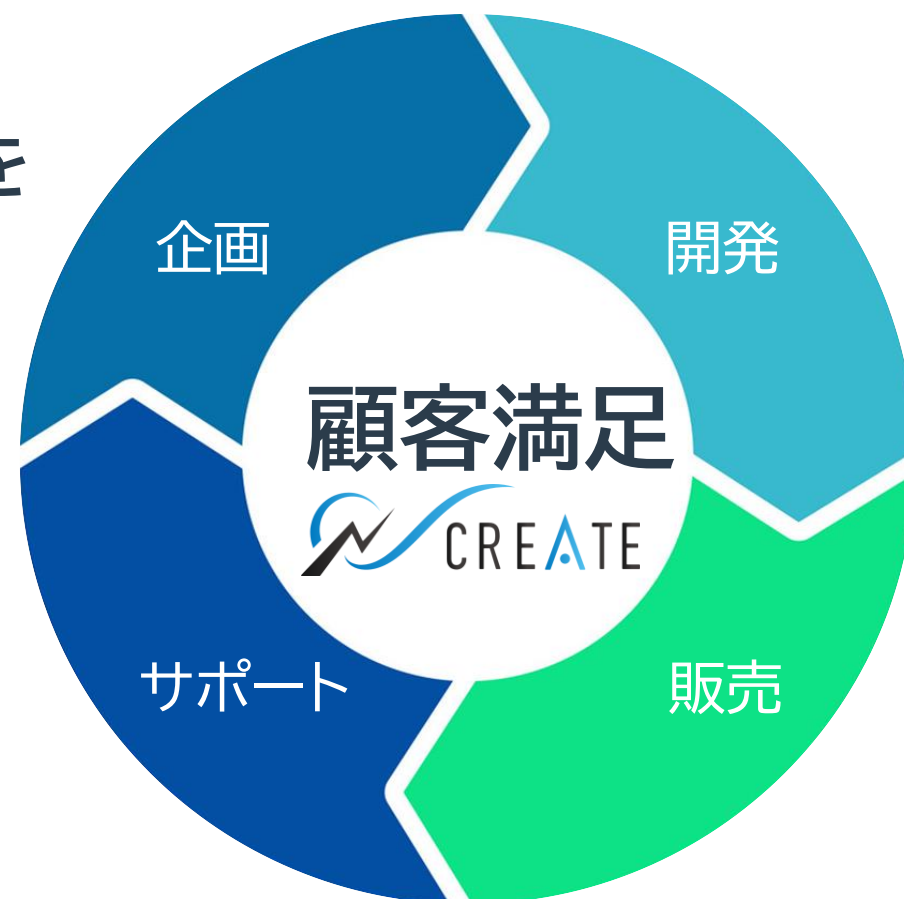
新たなサービスの創造

- 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

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



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



業務支援サービス

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



Web Manager Pro3



賃貸革命



業務支援

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

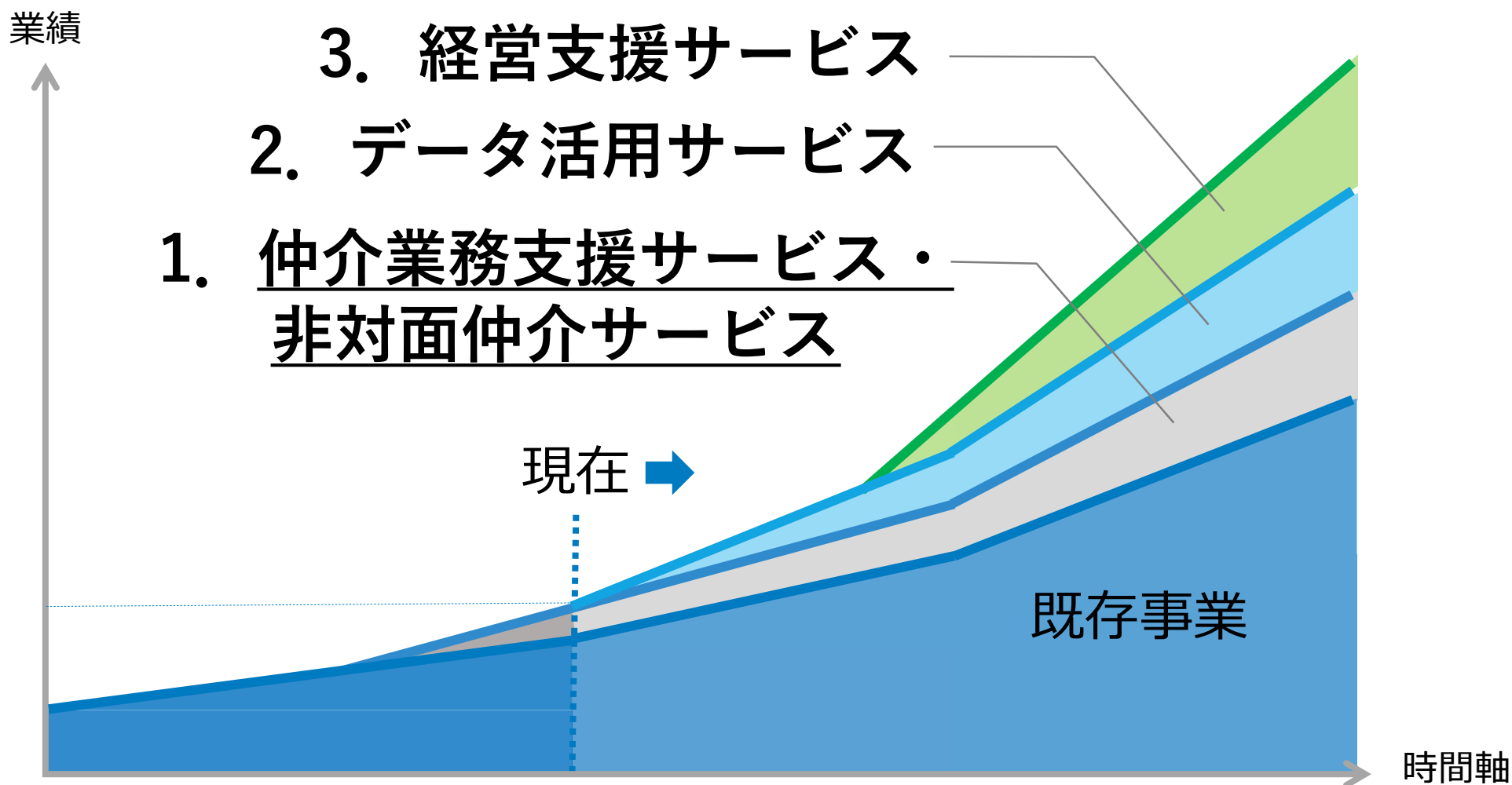
月額課金UP

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



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。
- 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。
- 本資料は、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）をご覧ください。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