

事業計画及び成長可能性に関する事項

日本情報クリエイト株式会社 | 証券コード：4054



2021年 12月 22日

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

不動産取引をもっとHAPPYに

私たちの想い

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と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たい。

代表取締役 社長 



目次

1. 事業内容	P 5
2. 業績・サービス導入実績	P 19
3. 市場環境	P 25
4. 成長戦略　－ 3カ年計画 －	P 30
5. 事業リスクと対応方針について	P 42

事業内容

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	266名（2021年6月末時点）うち正社員242名
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

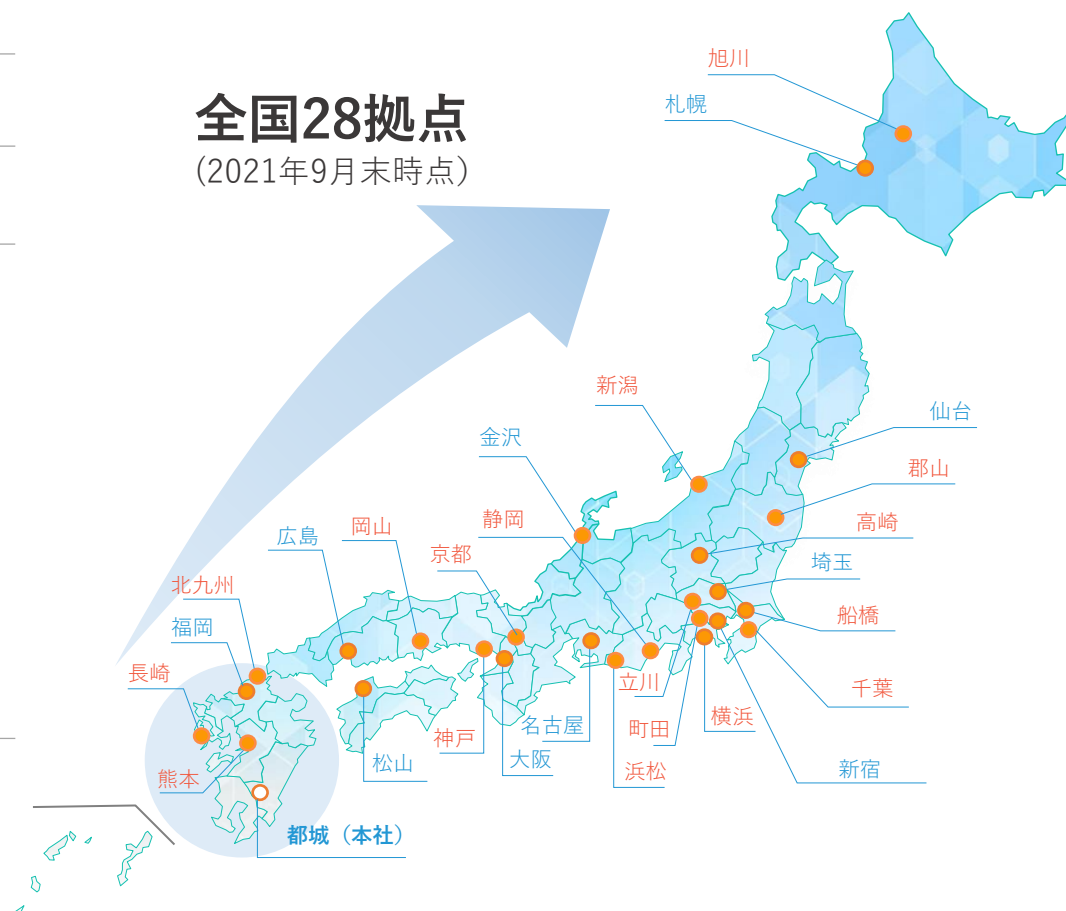
経営陣	代表取締役 社長	米津 健一
	取締役 開発部長	丸田 英明
	取締役 営業部長	新井 篤史
	取締役 管理部長	瀬之口 直宏
	取締役 監査等委員	海野 大輔
	社外取締役 監査等委員	三浦 洋司
	社外取締役 監査等委員	山元 理

上場市場 東証マザーズ 証券コード 4054

事業所 札幌/旭川/仙台/郡山/高崎/新潟
 新宿/立川/埼玉/船橋/千葉/横浜/町田
 大阪/京都/神戸/金沢/名古屋/浜松/静岡
 広島/岡山/松山/
 福岡/北九州/長崎/熊本/宮崎（本社）

全国28拠点

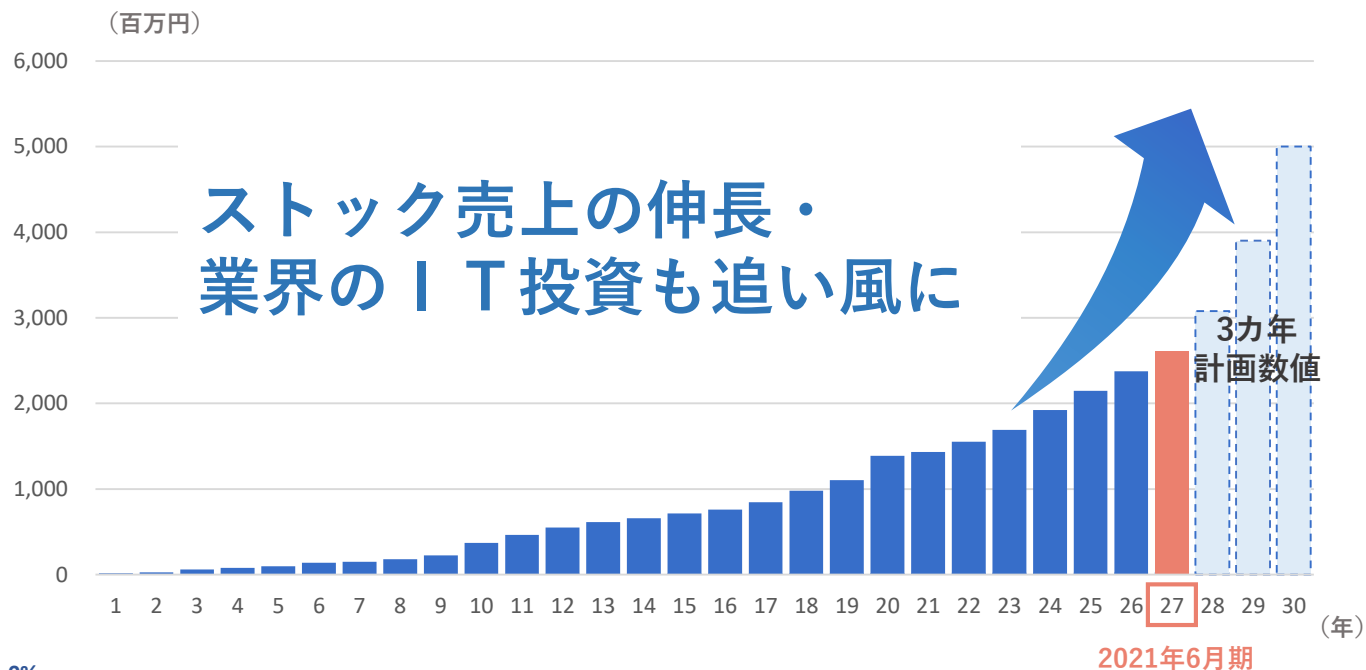
(2021年9月末時点)



継続的な成長を実現

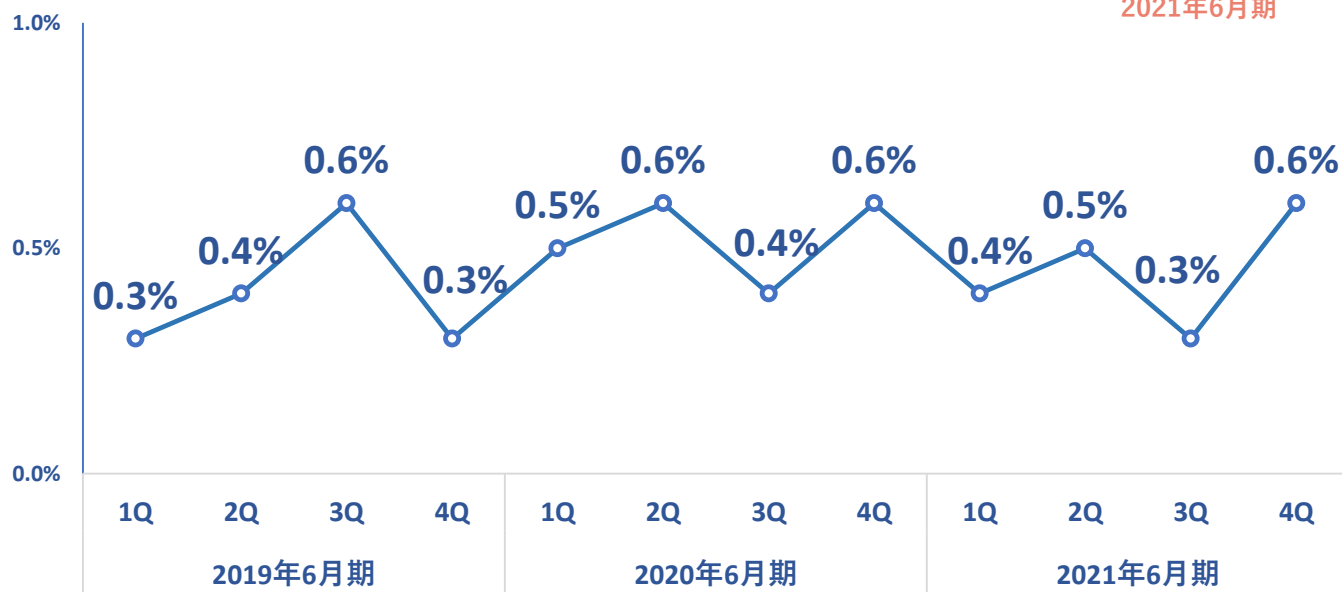
創業来
27年連続
増収を達成

※創業1994年



2021年6月期
解約率
0.5%

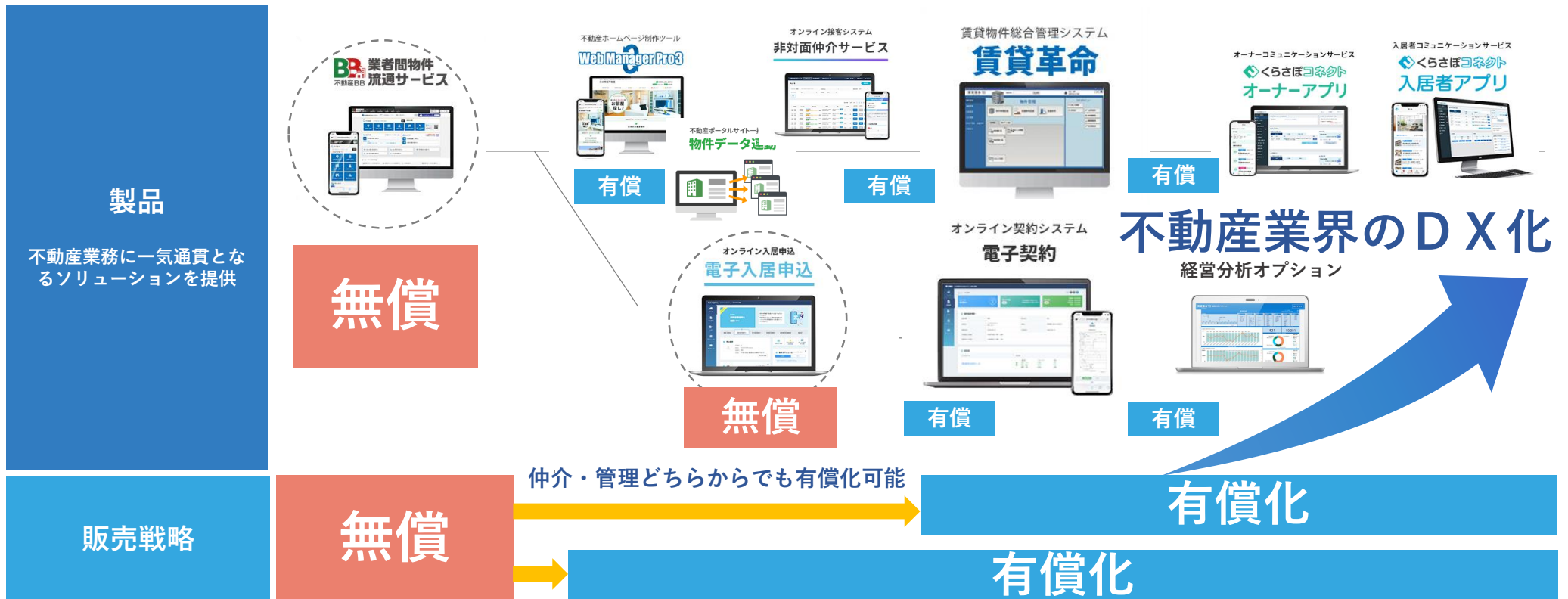
※解約率は平均月次解約率



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

不動産業界のDX化促進に向けてワンストップソリューションを提供

無償の業者間物件流通サービス「不動産BB」によって顧客基盤を構築し、有償サービスのクロスセル・アップセルを実施

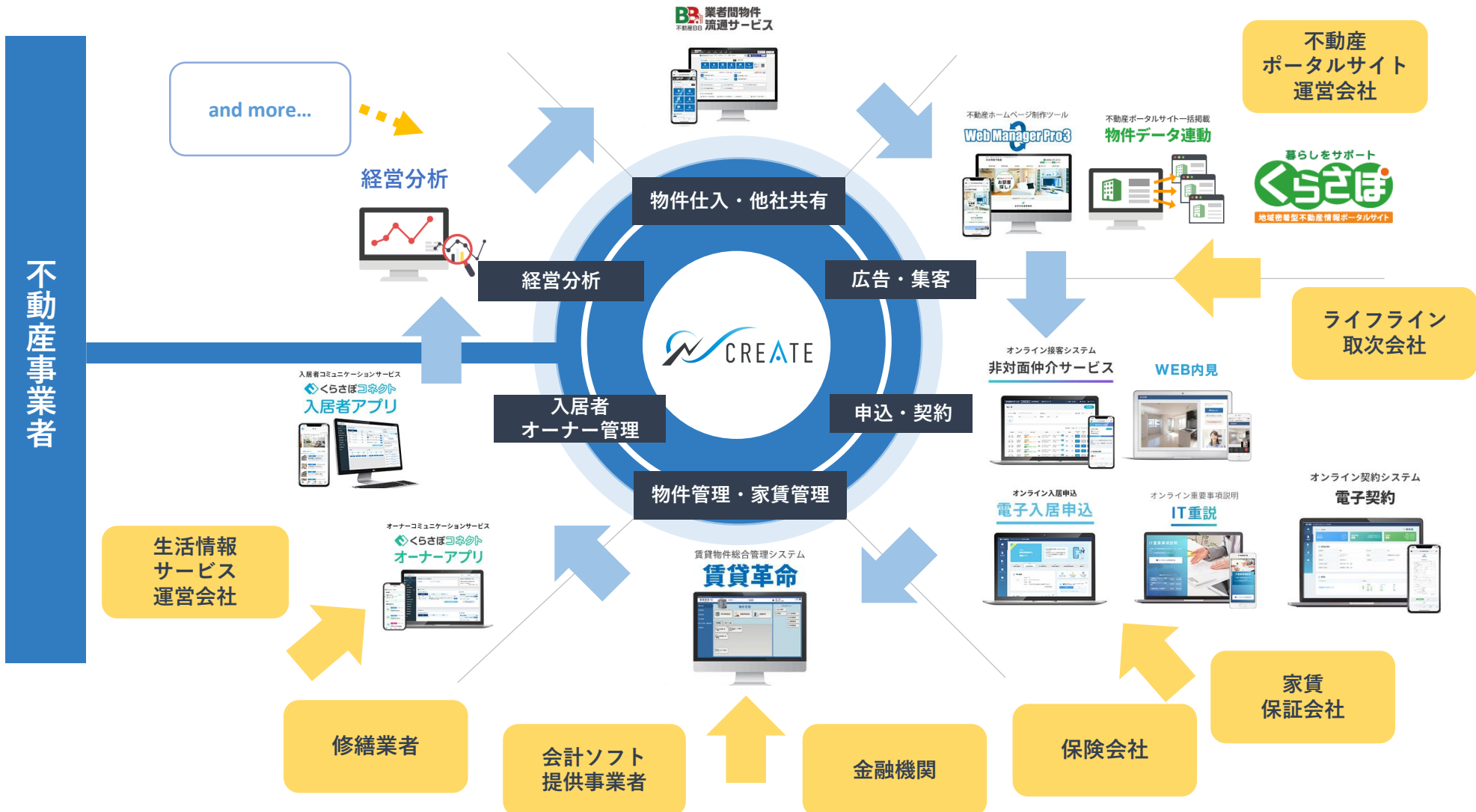


プラットフォーム戦略

Platform

不動産業務を一気通貫

不動産に関わる様々な関連事業者と提携を行い、付加価値の高いプラットフォームとして成長を加速させる

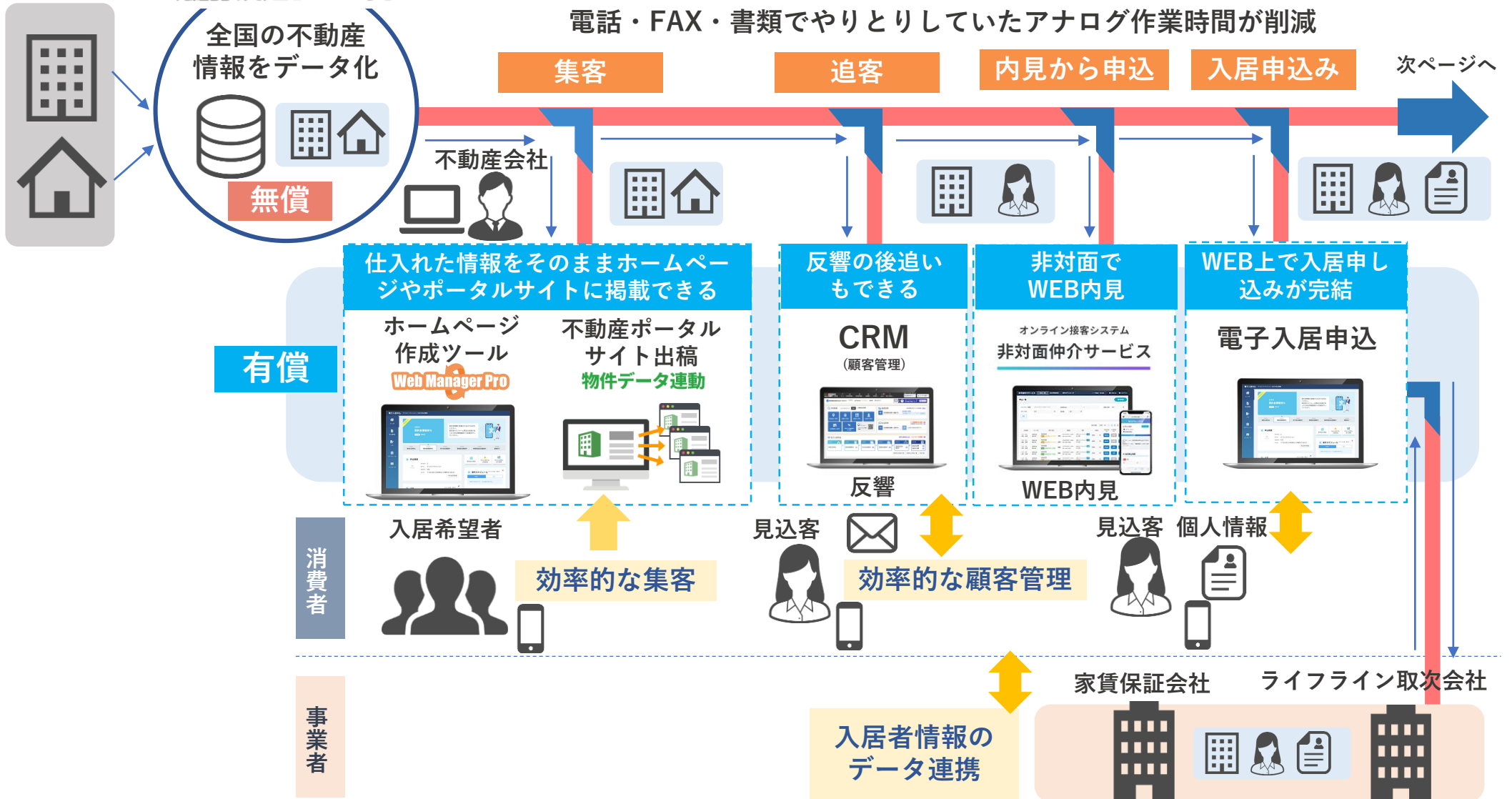


当社のサービスが選ばれる理由 「シームレスなデータ連携」による不動産業務全体の効率化

BB 業者間物件
不動産BB 流通サービス

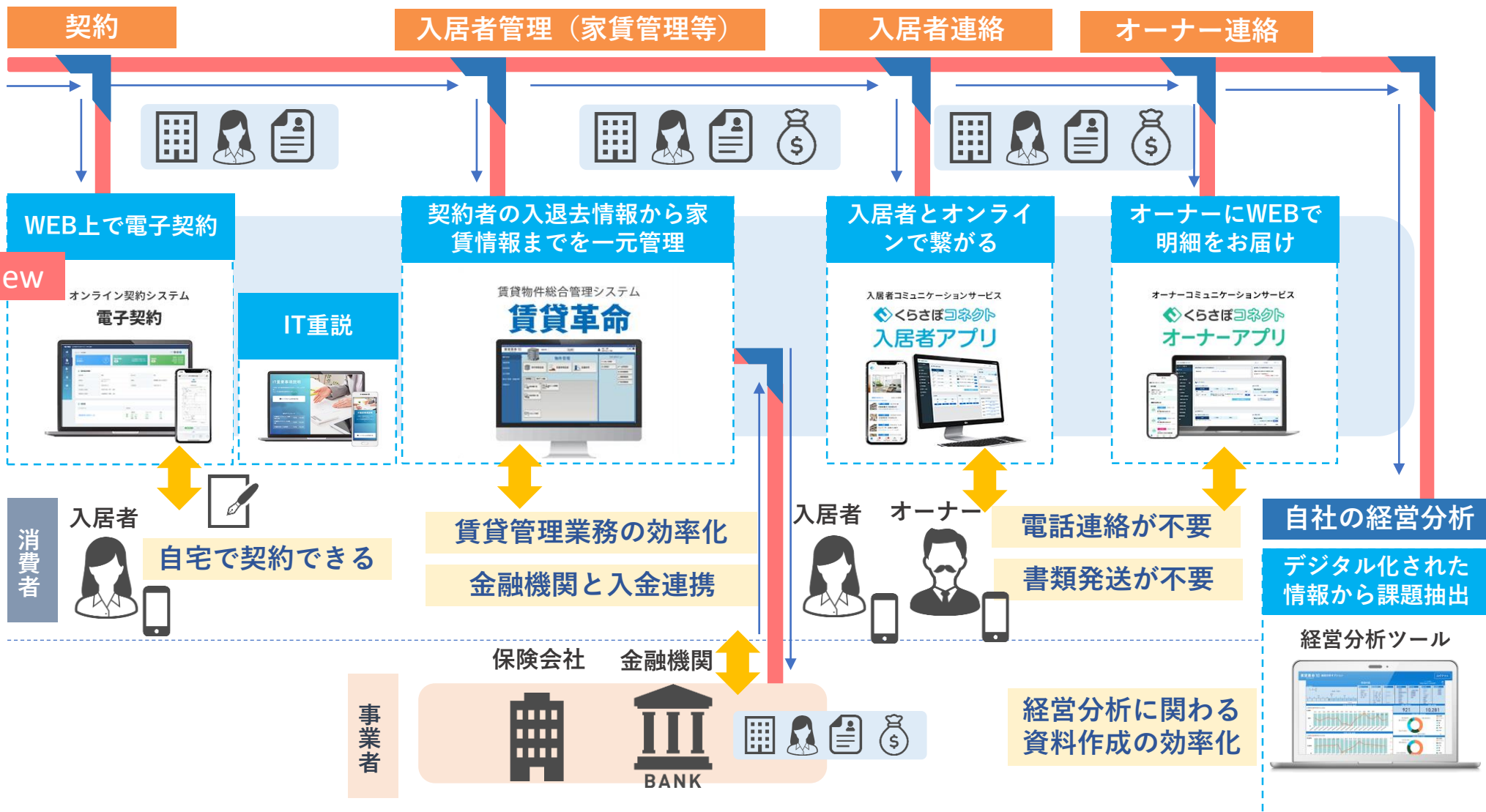
一度入力された情報を活用することで業務全体の効率化が実現

電話・FAX・書類でやりとりしていたアナログ作業時間が削減



当社のサービスが選ばれる理由

データ化された情報は入り口の仕入れ業務から入居者の入退去管理まで全て繋がる



製品・サービス紹介

業者間物件流通サービス

不動産BB



業者間物件流通サービス



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（無償）

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！

製品・サービス紹介

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

■ドラッグ&ドロップでホームページが完成

ホームページを作ったことがない不動産会社様でも簡単に作成できるように開発されています。WEB制作会社に依頼しないとできないようなことが、管理画面から簡単に行うことができます。



■パソコンもスマホも同時に編集可能

パソコンもスマホでも同時に一括編集可能ですので、制作時間を削減できます。また、スマホでも見やすいホームページは検索対策にも有効です。



■当社不動産システムとの連動で業務効率アップ

「賃貸革命」や「不動産BB」と連携させることで、登録物件をホームページに反映させることが可能に。細かい入力作業の手間を省き、業務効率化に繋がります。



製品・サービス紹介

不動産ポータルサイト一括掲載

物件データ連動

不動産ポータルサイト一括掲載
物件データ連動



登録した物件情報が
ポータルサイトへ
自動で反映されます

SUUMO
スーモ suumo.jp

ホームメイト

CHINTAI SMOCCA-ex
スモッカ

at home

APAMAN

くらさほ

LIFULL HOME'S

CENTURY 21

CHINTAI

■物件データ連動とは

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です。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。

導入すると

不動産BBや賃貸革命と連携させると、**不動産情報を再入力することなく複数のポータルサイトに一括掲載可能。入力の手間が削減。**



通常

通常は各ポータルサイト毎に入力画面が用意されており、同じ物件を複数
回入力する必要がある。



製品・サービス紹介

賃貸物件総合管理システム

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

賃貸革命10

賃貸管理
システム
部門

実委託先
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

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。

■賃貸管理業務の効率化は、企業価値の向上に繋がります。



賃貸革命に登録した物件情報・オーナー情報・入居者情報は基礎データとなり、一元管理されることで物件管理・契約管理・家賃管理・問合せ修繕管理に横断的に活用できます。業務の無駄を省き、ミスを削減することは、オーナー様・お客様の信頼獲得に繋がります。

製品・サービス紹介

コミュニケーションサービス

くらさぽコネクト

「賃貸革命」と連携して「入居者」または「オーナー」と手軽に
コミュニケーションがとれるスマホアプリ

入居者コミュニケーションサービス

くらさぽコネクト
入居者アプリ



スマートフォンで利用できる入居者用のアプリケーションです。入居中の物件に関する問合せや、お知らせの受信、更新申込・解約申込、家賃支払い日や請求金額などの情報も確認できます。

オーナーコミュニケーションサービス

くらさぽコネクト
オーナーアプリ



管理会社がオーナーに定期的を送付する送金明細書、収支報告書、巡回報告書をアプリ上で送付することができ、オーナーへのお知らせやオーナーからのお問い合わせにも対応。

製品・サービス紹介

オンライン接客システム

非対面仲介サービス

「非対面仲介サービス」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



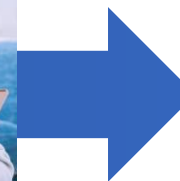
電子入居申込



IT重説

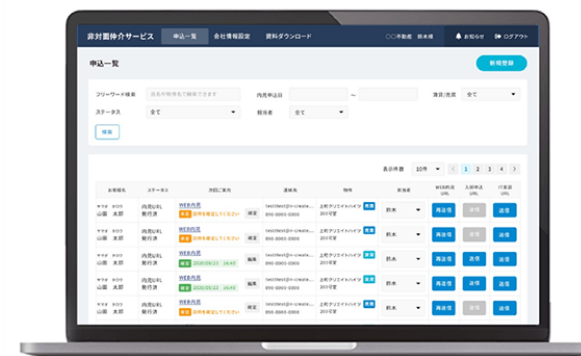


電子契約



集客・内見・入居申込・重説業務を非対面で完結でき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**なの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



製品・サービス紹介

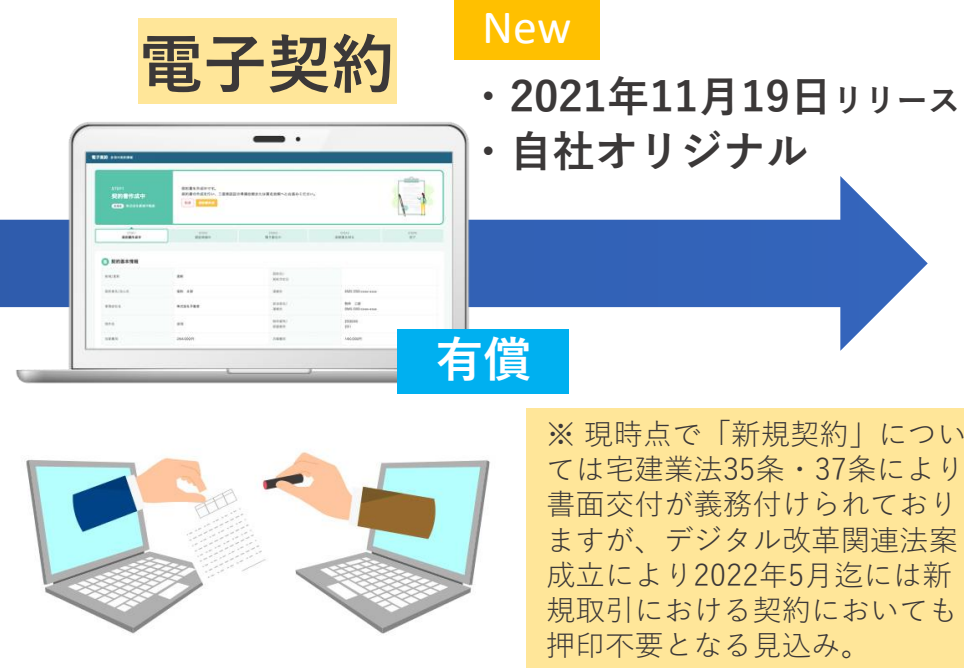
オンライン接客システム

電子入居申込・電子契約

電子入居申込と新たにリリースされた電子契約が繋がることで
不動産取引のデジタル化はこれまで以上に加速する



「電子入居申込」とは入居申込のやり取りをオンラインで完結させることができる不動産BB（無料）の管理会社様向け機能です。手書きの申込書やFAX・電話でのやり取りは不要となるため、業務負担を改善することができ、テレワークにも最適です。



「賃貸借契約の更新」「駐車場の契約」がオンラインで締結できる有償サービスです。これまで対面や郵送で行なっていた賃貸借契約業務の一部が簡単・安全にオンラインで行なえます。

業績・サービス導入実績

業績について

2021年6月期業績は売上・利益共に過去最高を更新

(百万円)	2020年6月期	2021年6月期	前期比
売上高	2,375	2,617	+10.2%
仲介ソリューション	789	850	+7.8%
管理ソリューション	1,563	1,743	+11.6%
売上総利益	1,744	1,895	+8.7%
利益率	73.4%	72.4%	+0.4pt
営業利益	524	585	+11.6%
利益率	22.1%	22.4%	+0.3pt
EBITDA	567	633	-
経常利益	565	642	+13.5%
当期純利益	367	414	+12.9%

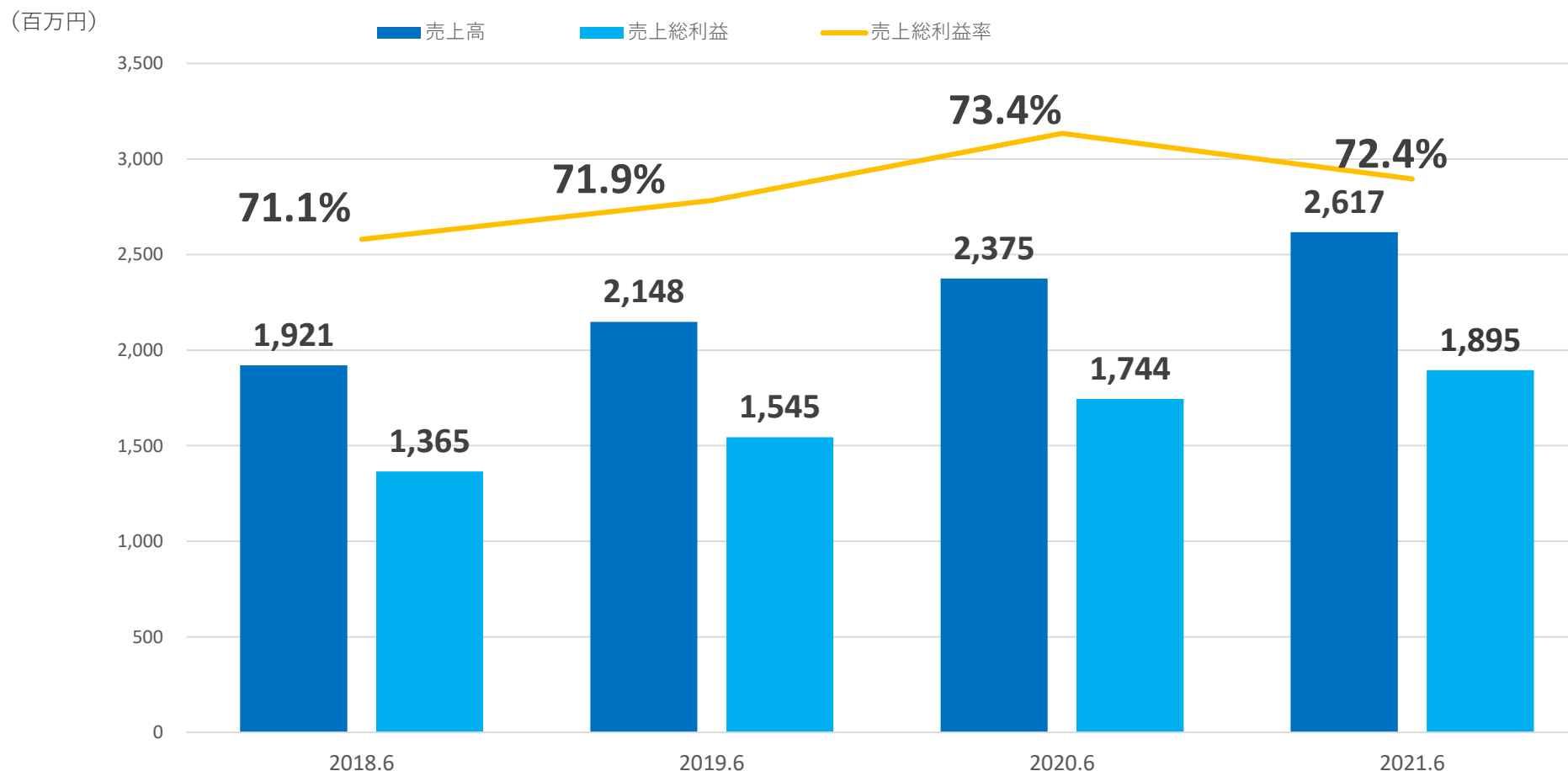
仲介ソリューション：不動産仲介業に対して提供する仲介業務支援サービス群による売上

管理ソリューション：賃貸管理業に対して提供する管理業務支援サービス群による売上

高い収益率と安定的な財務基盤

付加価値の高い製品・サービスの提供により高い収益率を実現

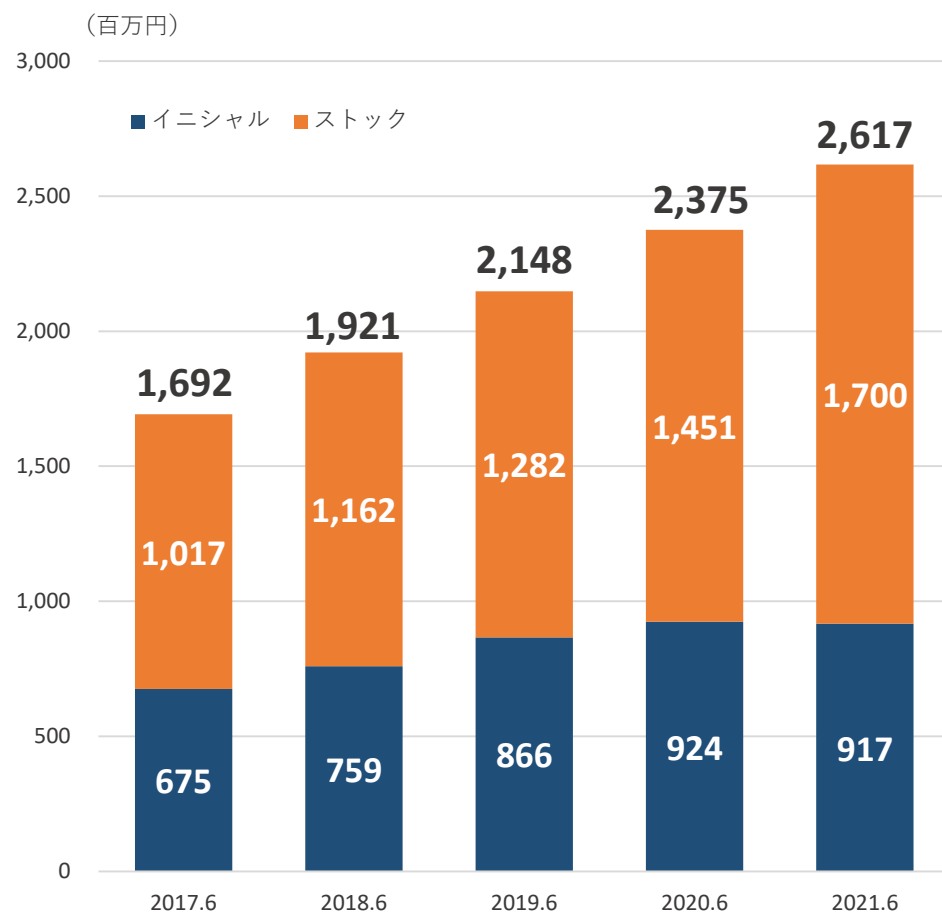
■ 売上総利益率の推移



高い収益率と安定的な財務基盤

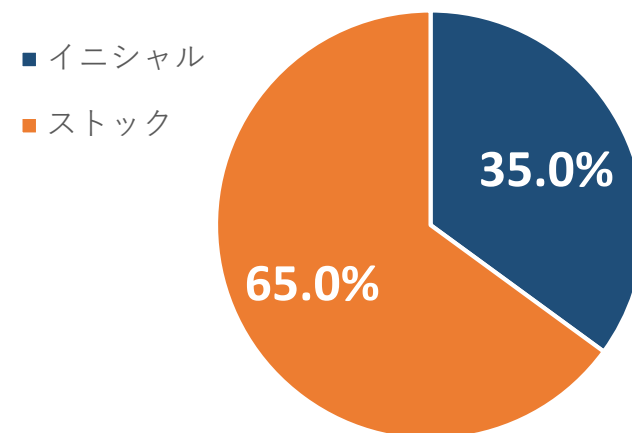
ストック収益が順調に積み上がり安定的な財務基盤を築く

■イニシャル・ストック売上の推移



2021年6月期
売上実績 **26億17百万円**

65%がストック売上



・イニシャル売上

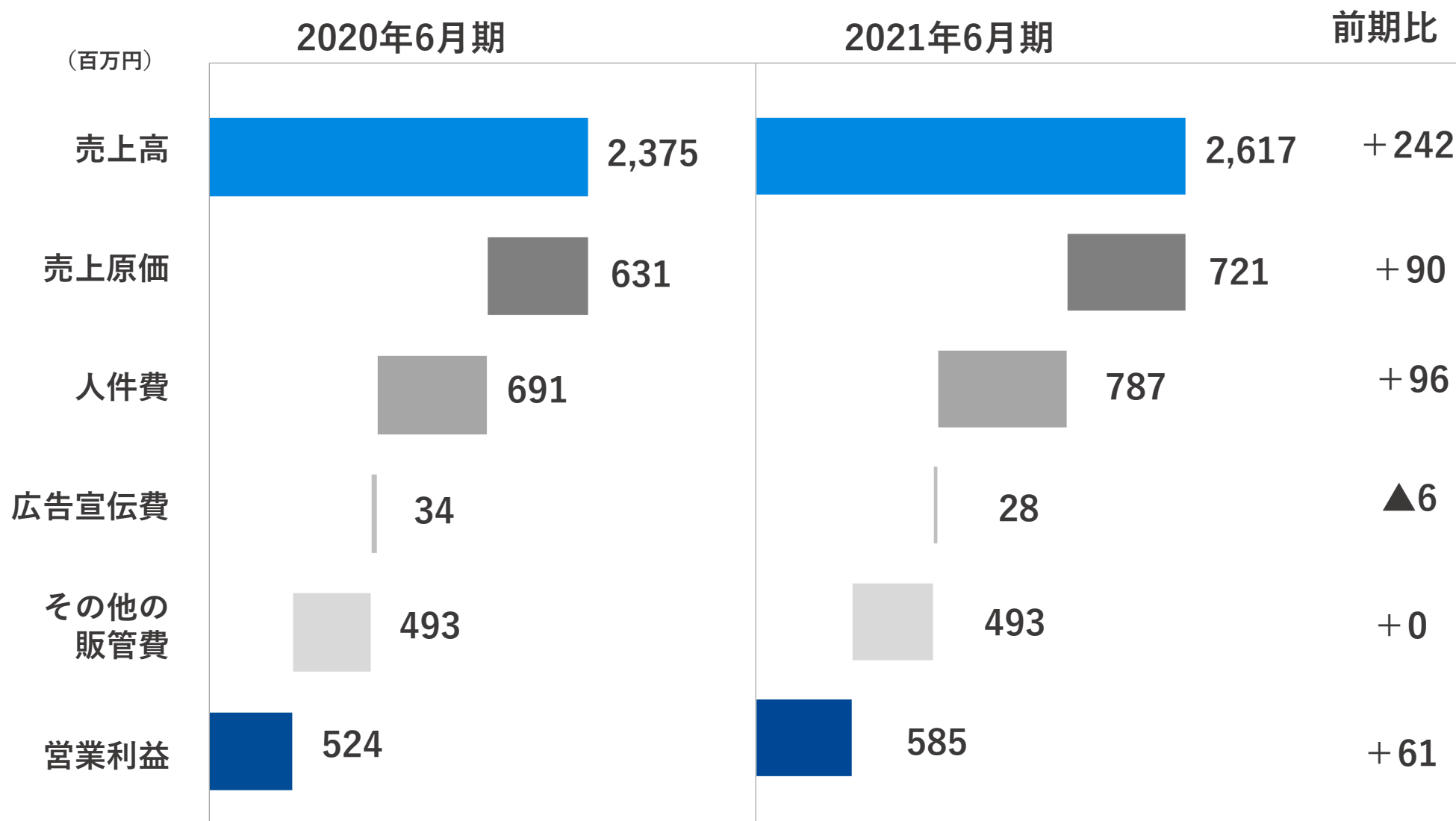
販売時に一括で売上計上するソフトウェアの導入費用・導入ライセンス

・ストック売上

保守・利用期間にわたって売上計上するライセンス料・サービスの利用料

営業利益の状況

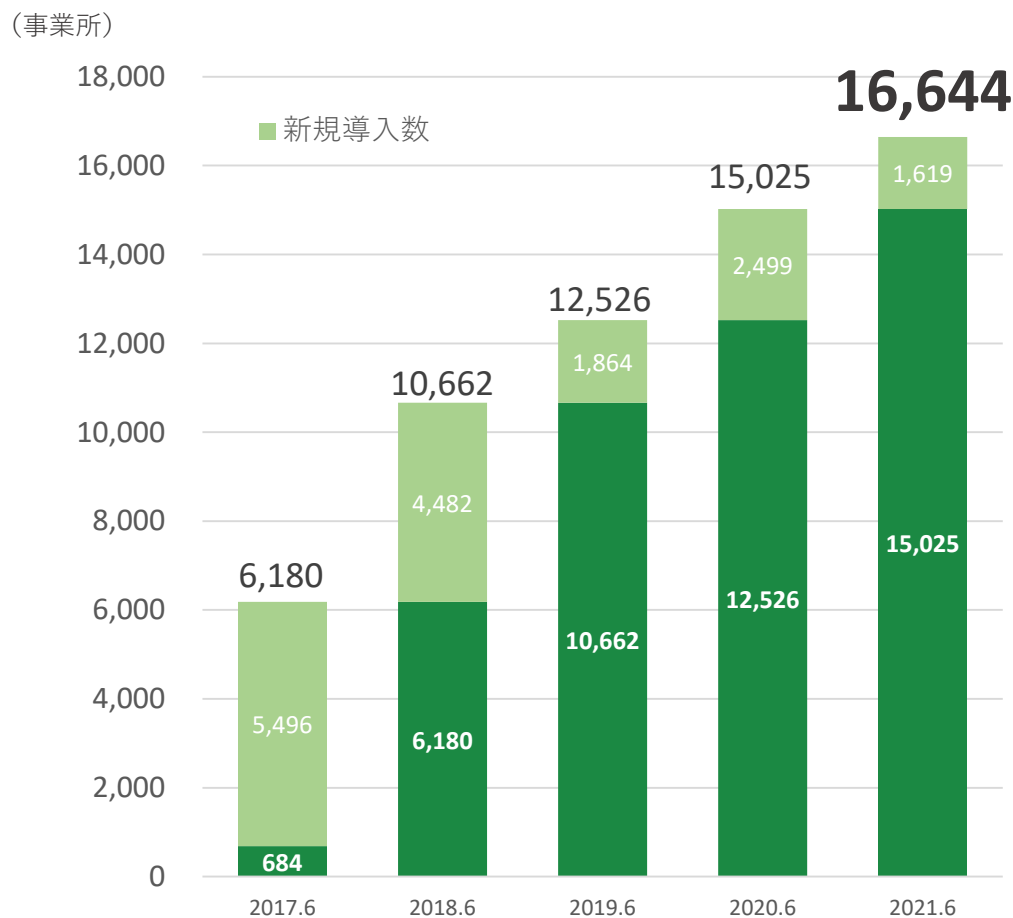
着実な営業利益の成長を実現、人材投資や研究開発投資も進む



製品・サービスの導入実績

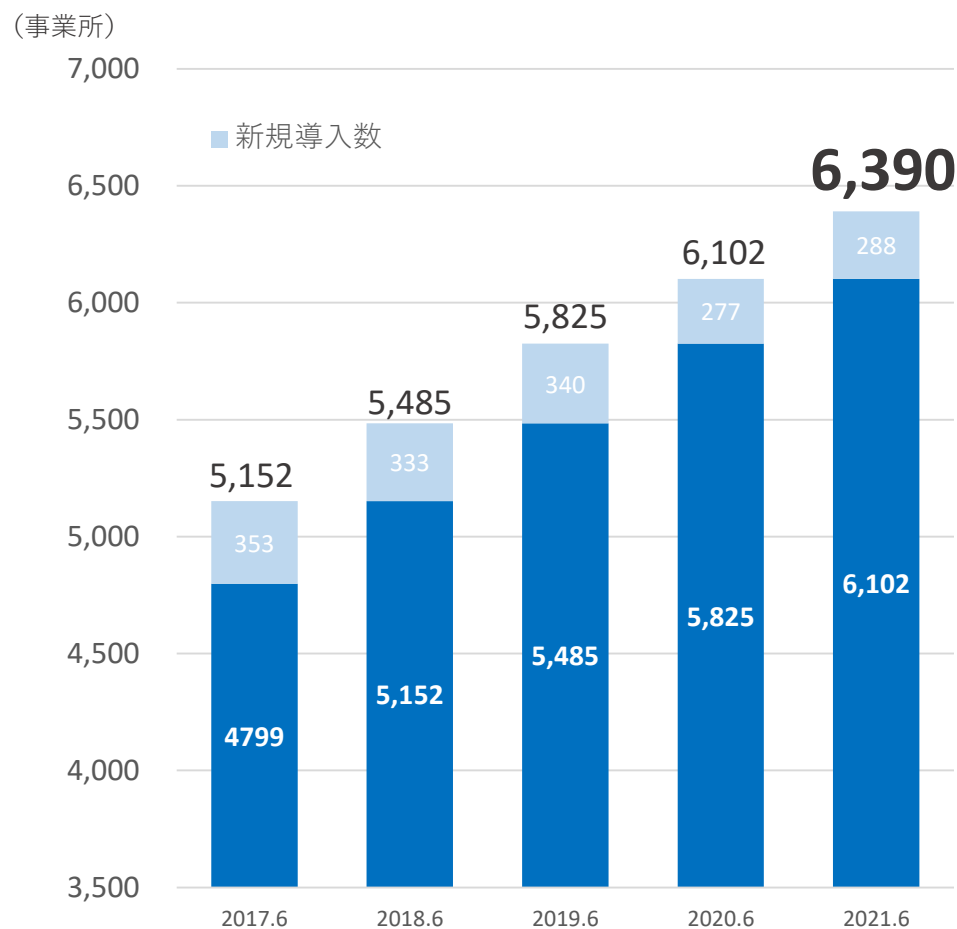
■無償の業社間物件流通サービス (不動産BB) の推移

既存顧客へのクロスセル・アップセルに注力する一方で無償の顧客も増加を維持



■有償サービスの顧客数推移

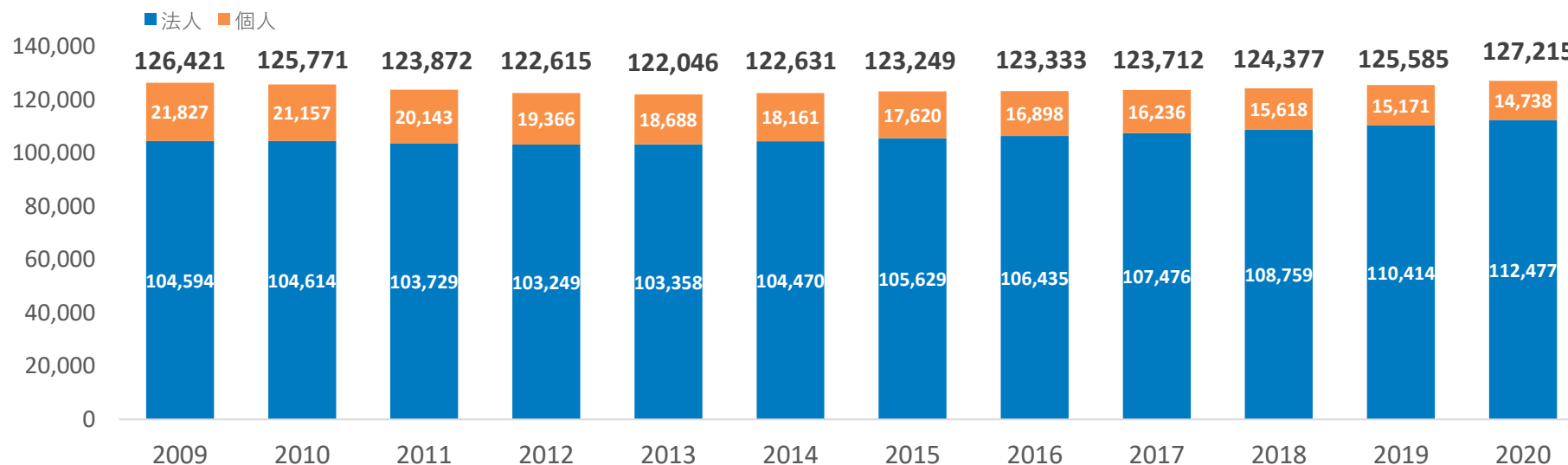
無償から有償への切り替えが進み有償顧客数が順調に増加



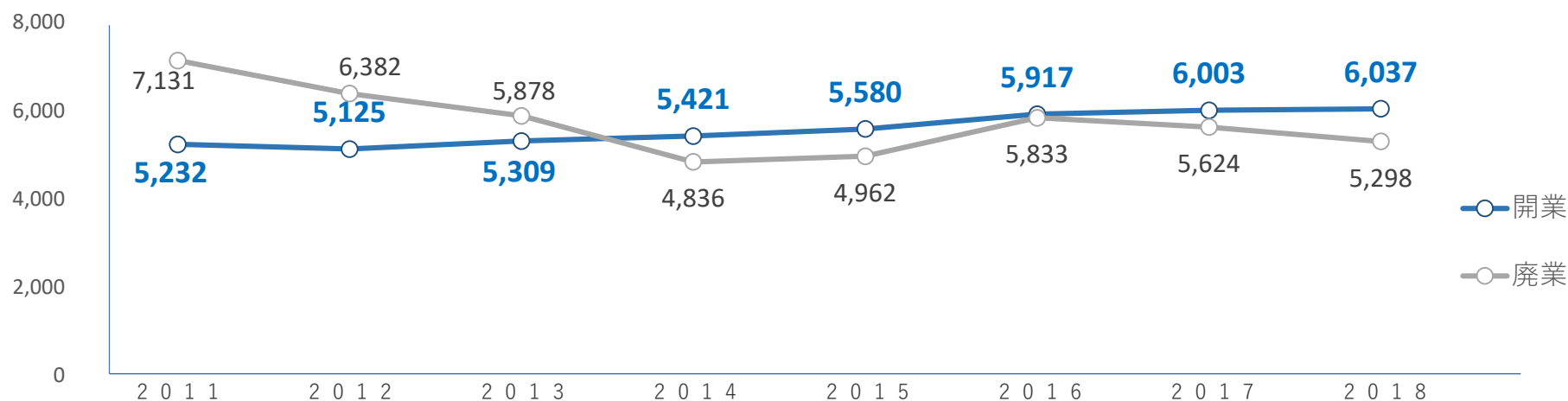
市場環境

宅建業者数の推移

宅建業者数は12万前後で安定、毎年6,000社の開業



出典：一般財団法人 不動産適正取引推進機構 令和2年度末 宅建業者と宅地建物取引士の統計

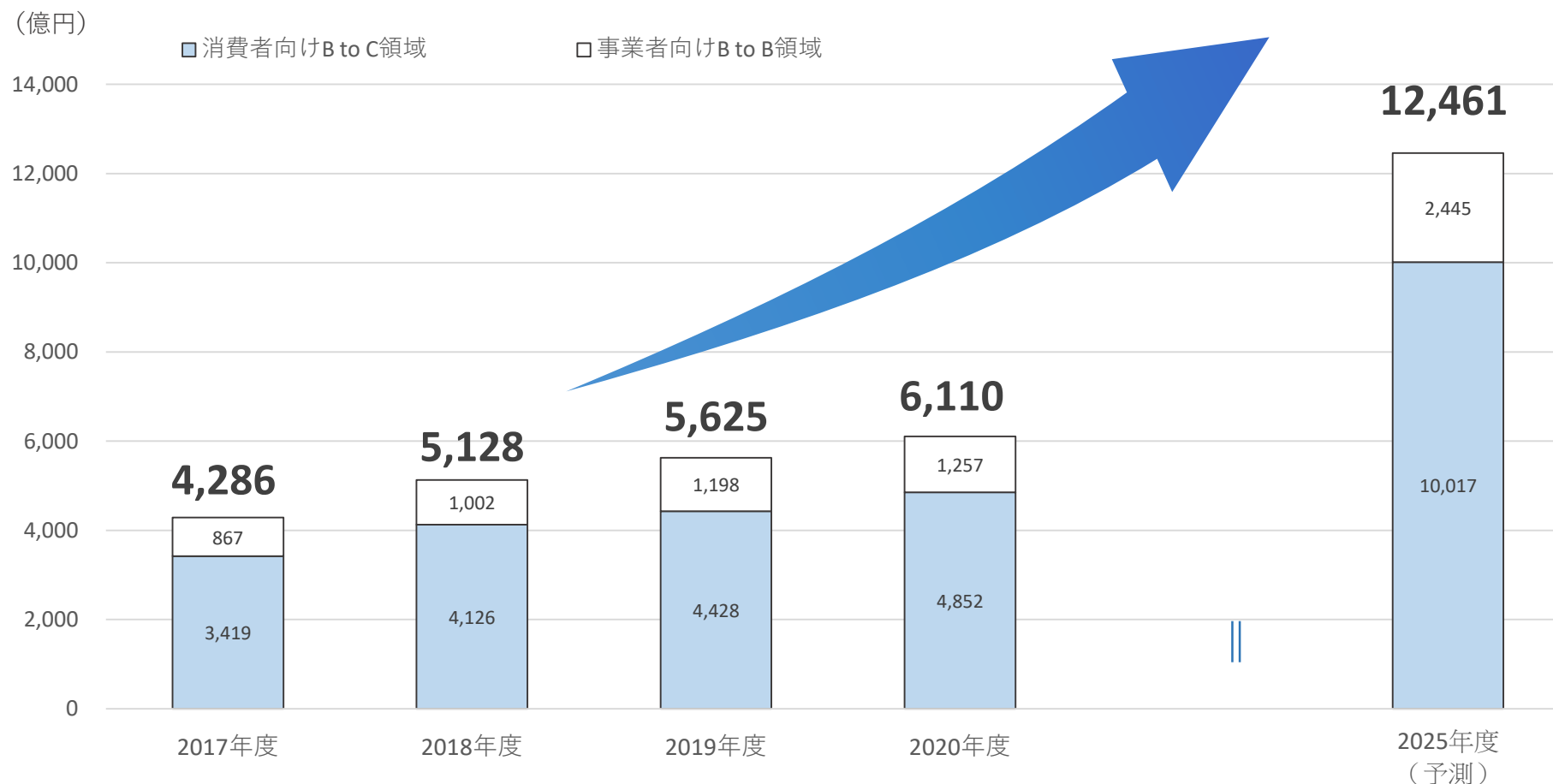


出典：不動産適正取引推進機構平成30年度末 宅建業者と宅地建物取引士の統計について国土交通省「宅地建物取引業者数の推移」

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

「不動産テック市場に関する調査（2021年）」



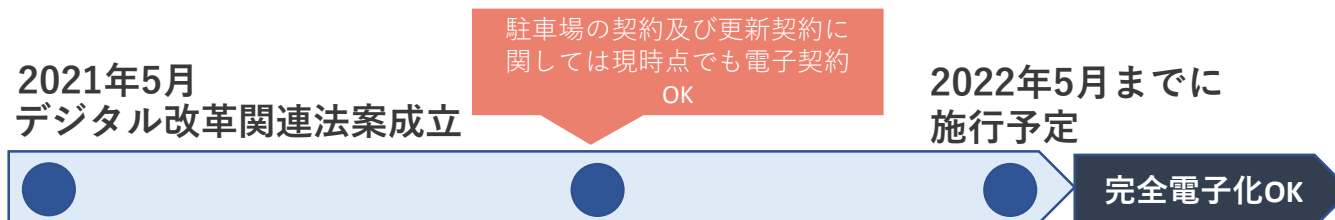
出所：(株)矢野経済研究所「不動産テック市場に関する調査（2021年）」2021年8月17日発表

外部環境も追い風に

デジタル改革関連法案によりDX化が加速

デジタル庁開設及び、不動産取引における完全電子化が加速する

2021年5月に成立したデジタル改革関連法案によって、不動産取引における重要事項及び契約書面の電子交付（電子契約）が可能となる。施行は2022年5月迄に行われる予定。



不動産業者はGDP65兆円という市場の大きさに対して、その労働生産性指数は、全業界平均と比べても低い状況にある。デジタル庁開設及び、不動産取引の完全電子化が法改正によって加速することで市場全体のDX化も加速することが予想される。

賃貸住宅管理業適正化法

賃貸住宅管理業に係る登録制度の創設（施行日：2021年6月15日）

管理戸数200戸以上の賃貸住宅管理業者においては、国土交通大臣の登録義務づけが開始

賃貸管理業における業務適正化・厳格化が進む。賃貸管理業者はこれまで以上にスムーズで適正な業務が求められることから管理業務支援の市場活性化が期待される。

宅建業者は毎年6,000社が新規開業

業界内に新陳代謝があり、毎年新しい顧客が生まれている

デジタルネイティブ世代の開業により、システム導入の需要はこれまで以上に高まる。

競争優位性

商品力・販売力・サポート力・実績・経験

による市場シェア拡大

1	2	3	4	5
業務一気通貫 の商品力	販売拠点数	サポート力	市場シェア	27年間の ノウハウ

仲介業務から管理業務まで一気通貫でのワンストップソリューション。幅広いラインナップにより顧客の様々な課題を解決する。

全国の不動産会社に対して地域密着型のコンサルティングを提供。提案のみならずサポート面においても有益であり顧客の信頼を獲得。

導入後の支援を行うシステムアドバイザーを全国拠点に配置。また、自社コールセンターによりリモートサポート等の後方支援も実施。

賃貸管理システム市場はその業務複雑性から新規参入が少ない市場。そのなかで高い導入率を誇る。また、鮮度の高い物件データは新たな分析サービスにも活用。

DX化が加速する一方で、業界内には地域ルールや個社毎の運用方法が存在する。当社は27年間のノウハウを活用し業界に最適なDXを推進する。

成長戦略 - 3 力年計画 -

3カ年成長戦略の目標

プラットフォーム構築に向けた投資を通じて

- ① 顧客業務の部分最適から全体最適へ
- ② 顧客基盤拡大と商品・サービス強化によるアップセル・クロスセルを通じた業績拡大と企業価値の向上
- ③ 不動産業界になくてはならない企業となり
東証一部（プライム市場）へのステップアップ

3カ年成長戦略について

過去

2022 ~ 2024

2025 ~

プラットフォーム
ステージ

プラットフォーム構築ステージ

3分野への投資を通じた 独自プラットフォーム構築

商品戦略

商品強化

商品強化と新たな商品開発によるアップセル・クロスセルを通じた売上高の拡大と収益性の向上を目指す。

人材戦略

営業体制の強化

営業人員増によるマーケットシェアの拡大を目指す。同時に社内に教育機関を設立し営業未経験者の早期戦力化を図る。

顧客戦略

マーケティング及び拠点展開

業界のDX化には顧客との接点を増やすことが差別化要因となる。販売拠点展開及びマーケティングを強化する。

ソフトウェア会社
からの脱却

不動産業界のDX化
お客様の業務の部分
最適化を推進

成長

変革

創造

Vision : 関わるすべての人をHAPPYに

3カ年成長戦略 — 計画初年度 —

プラットフォーム構築に向けて成長スピードを加速

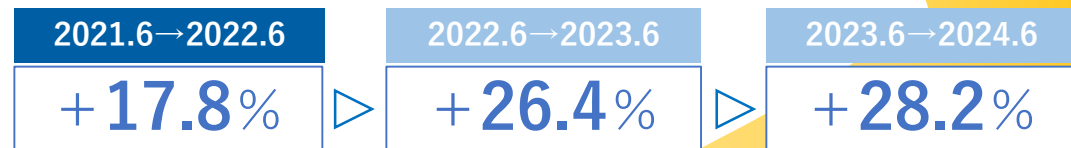
	前期実績	2022.6 計画	2023.6 計画	2024.6 計画
売上高	26.1億円	30.8億円	39.0億円	50.0億円
営業利益	5.8億円	4.5億円	8.5億円	15.6億円
EBITDA	6.3億円	5.8億円	9.8億円	17.0億円
経常利益	6.4億円	4.9億円	9.2億円	16.0億円

顧客業務の全体最適へ

業績拡大と企業価値の向上

プライム市場を視野に

■売上高成長率の計画推移



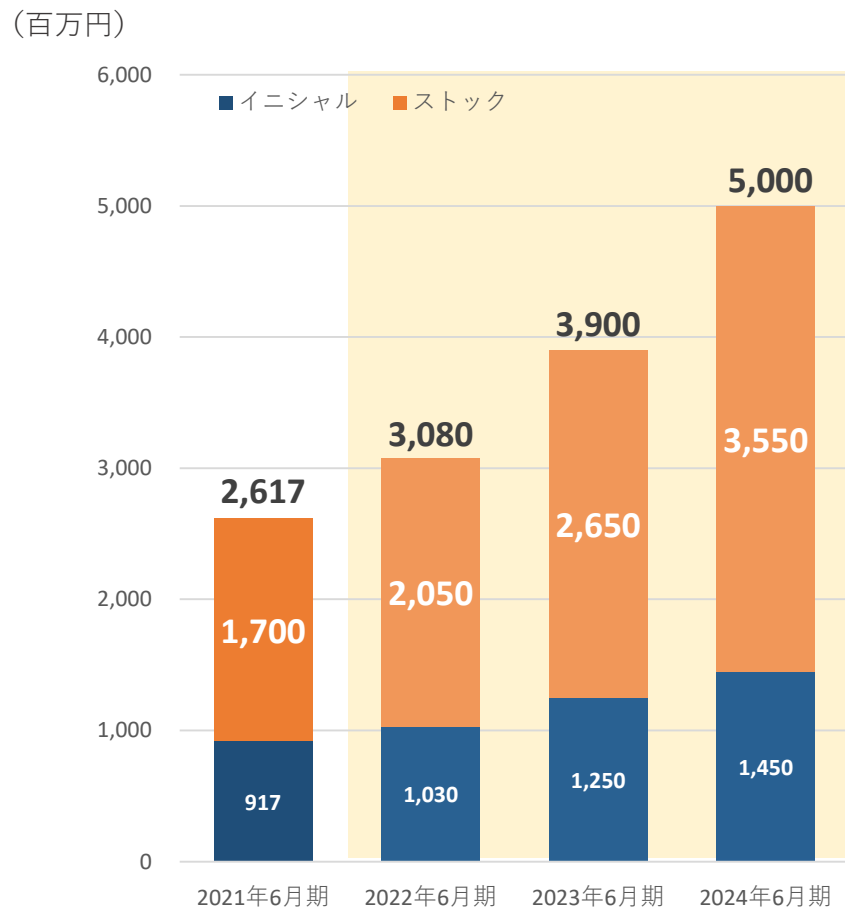
■営業利益率の計画推移



3カ年業績計画の補足

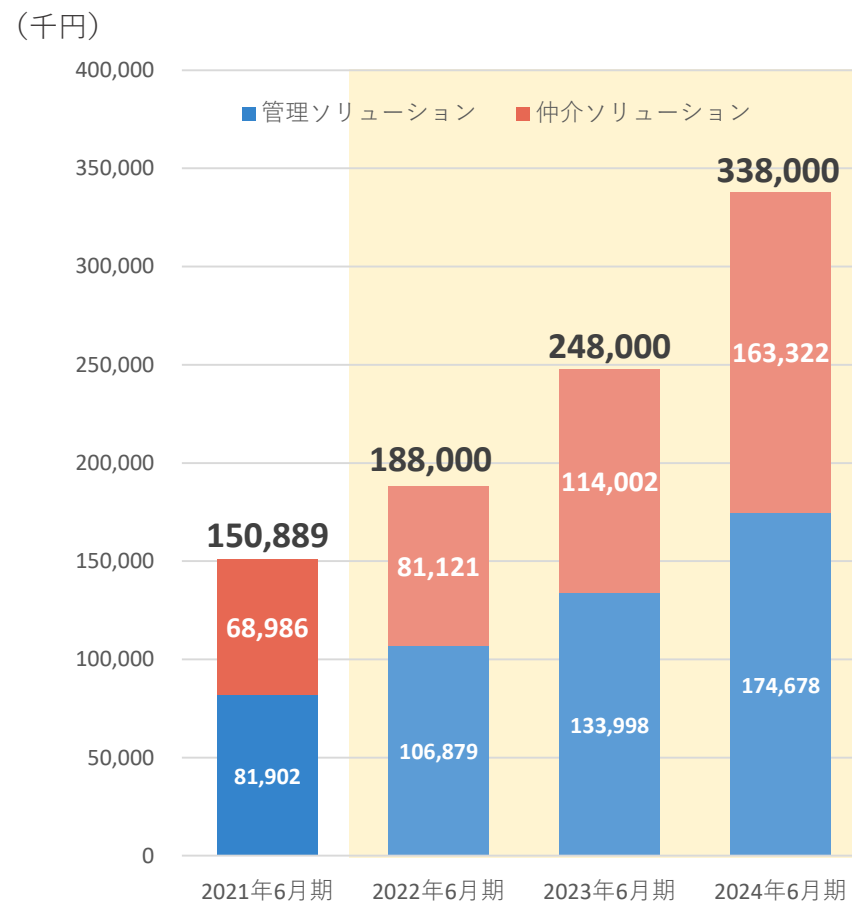
■ 売上の計画

人員強化と新サービス開始及び仲介ソリューション拡販によりストック売上増



■ MRRの計画

マーケティング及び拠点増・人員増を背景としたアップセル・クロスセルの実施



※MRR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。

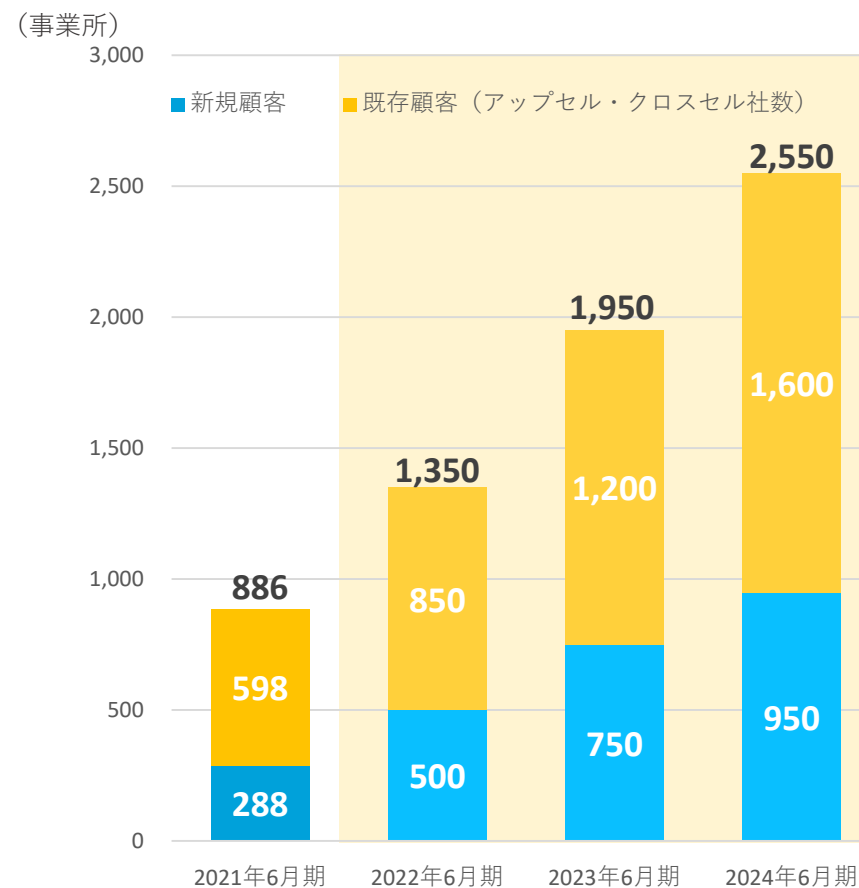
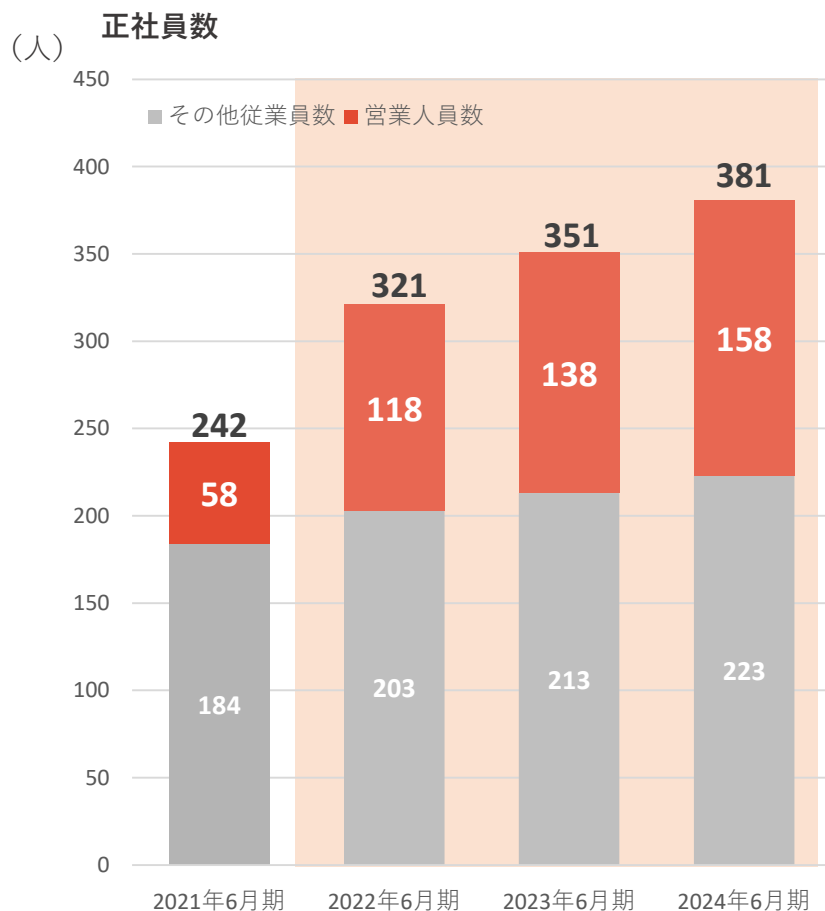
3カ年業績計画の補足

■ 従業員（営業人員の計画）

採用積極化及び人材教育体制を整備し
早期戦力化と低い離職率を両立

■ 新規獲得と既存顧客へのアップセル・クロスセル

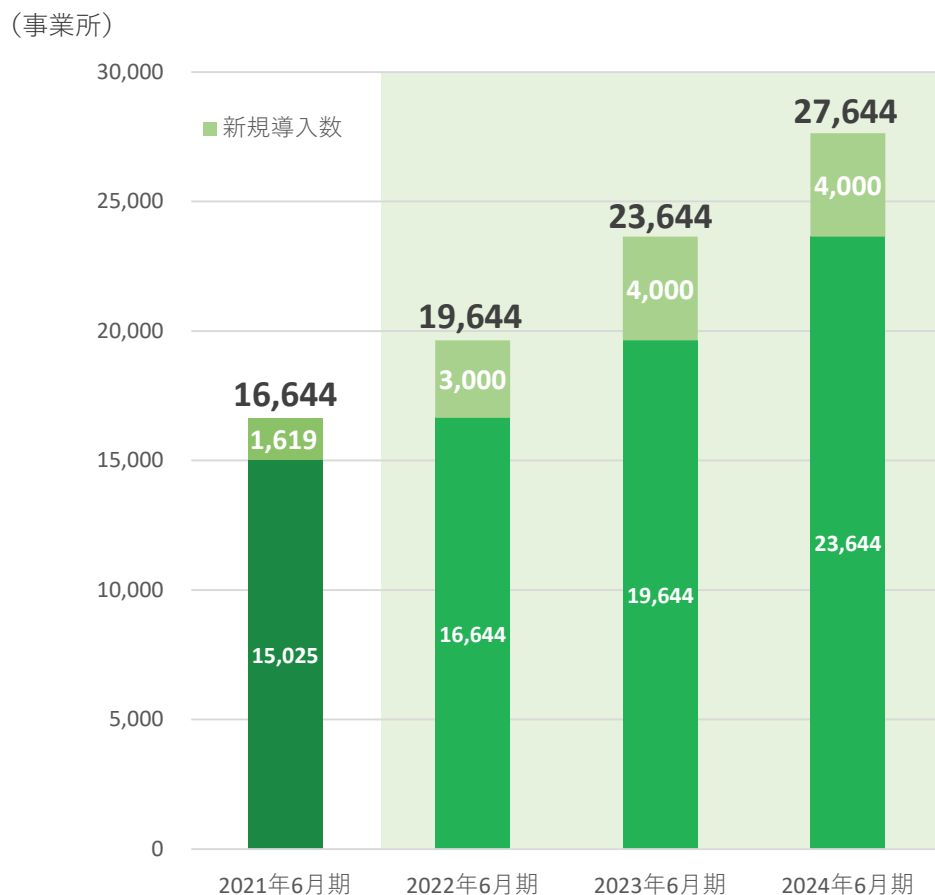
人員強化により新規・既存顧客共に拡販



3カ年業績計画の補足

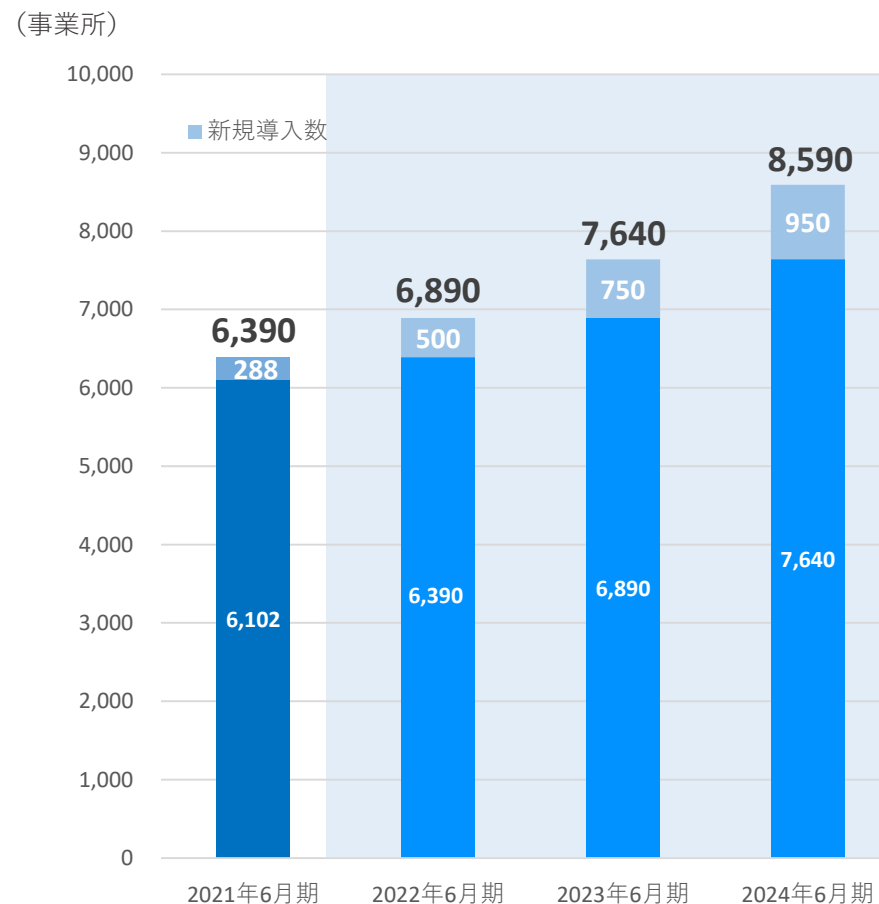
■ 無償の業者間物件流通サービス (不動産BB) の顧客数

営業人員の増加及びマーケティング戦略による増加



■ 有償サービスの顧客数

マーケティング戦略による無償から有償への切り替えを推進



各種戦略のブレイクダウン

商品戦略

業者間物件流通から契約まで完全連携

プラットフォーム構築に向けた商品開発



顧客戦略

商品ラインナップ拡充による既存顧客へのクロスセル
及び新規顧客開拓によって売上拡大

商品ラインナップ拡充

無償



既存有償サービス



これまでの主力商品・サービス



新商品サービスの追加

CRM
電子契約
経営分析
AI 物件査定

新規顧客の開拓

既存顧客へのアップセル・クロスセル

売上拡大

顧客戦略

戦略投資のため営業拠点・営業人員を増加 地域密着型コンサルティングを拡大

拠点展開

11 拠点 → 29 拠点
(2022年6月末時点)

営業社員増加

66 名 → 118 名
(2021年7月末時点) (2022年6月末時点)

採用教育体制強化

専任部署の配置



人材戦略

地域密着型のコンサルティング営業により 不動産業界のDX化を推進

DX化を推進する為には

コンサルティングが重要

お客様との対話と寄り添ったサポートによって
個社毎の課題を解決する



- マーケティングによる集客
- 成約に向けたコンサルティング

※Webとリアルでのコンサルティングを通じ顧客満足度の向上を図る



27年間の連続増収及び、高い顧客満足度と導入後の低い解約率が実現

Web広告やマーケティングオートメーションによる広告戦略

ウェビナー等による課題の顕在化

コンサルティング

成約

集客

事業リスクと対応方針について

有価証券報告書における事業等のリスク記載のうち、主要なリスクは以下の通り

リスク項目	詳細	発生可能性 ・影響度	対応策
法的規制について	情報サービス業界の変革は激しいことから、今後新たな法令等の整備が行われる可能性は否定できず、当該内容によっては、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	発生可能性：中 影響度：大	現時点において、当社事業そのものを規制する法的規制はないものと認識しております。また、法改正はリスクだけでなく、今回のデジタル改革関連法案のように追い風となるものもあります。常に最新の情報をキャッチアップしつつ、すばやく対応を検討してまいります。
製品・サービスにおける不具合・瑕疵等について	製品・サービスの投入後において重大な不具合・瑕疵等が発見された場合には、その対応のため多大なコストが発生するほか、当社製品・サービスに対する信頼性を著しく毀損する可能性があります、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	発生可能性：小 影響度：中	当社は、製品・サービスの開発過程において、ソフトウェアにかかる厳格な試験を実施すること等により不具合・瑕疵等の解消及び発生防止に努めております。
人材の確保	今後において人材採用が困難となる場合、又は現在在籍する人材の流出が生じた場合、当社事業の円滑な運営及び拡大に支障をきたす可能性があります。加えて、優秀な人材を確保・維持し又は育成するための費用が増加する可能性もあり、これらに起因して、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	発生可能性：小 影響度：中	3カ年計画の通り、当社事業の成長には優秀な人材の確保及び育成が不可欠であることから、技術者及び営業人員（セールスコンサルタント）を中心とした積極的な採用及び育成に努めており、今後も強化を図る方針であります。また、教育においては専門の部署を立ち上げることで離職率低下にも努めてまいります。
情報セキュリティ	弊社は、事業を通じて顧客が保有する個人情報等の機密性の高い情報を取得することがあります。外部からの不正アクセス、システムの欠陥や障害、機密情報の取り扱いにおける人的過失、従業員の故意等による情報の漏洩、消失、不正利用等が発生した場合、対応次第では、信用の失墜を招き、更には損害賠償の対象となることも考えられます。その場合、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	発生可能性：小 影響度：大	機密性の高い情報を適切に管理するため、ISMS（ISO27001）認証を取得し、「情報セキュリティ管理規程」や「個人情報保護基本規程」等の社内規程に基づいた情報管理に関する社内ルールの周知徹底をはかり、従業員に対する情報管理体制の強化に努めております。

その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。また、これらのリスクは本資料提出現在において当社が判断したものであり、発生可能性のあるリスク全てを網羅するものではありません。

免責事項及び開示方針

(免責事項)

- 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

(事業計画及び成長可能性に関する事項の開示方針)

進捗状況を含む最新の情報は通期決算毎に開示する予定です。財務情報及び事業進捗については四半期決算毎に開示する予定です。

関わる全ての人を HAPPYに



日本情報クリエイト株式会社