

2022年6月期

# 通期 決算説明資料

～ プラットフォーム化戦略が順調に進む ～

2022年8月15日

日本情報クリエイト株式会社 証券コード：4054

## 目次

<b>1. 2022年6月期 通期業績</b>	<b>P.3</b>
・業績の振り返り	
・M&A実施 及び PMI進捗	
<b>2. 2023年6月期 業績計画</b>	<b>P.21</b>
・2023年6月期業績計画 及び 成長に向けた重要施策	
<b>3. 3カ年計画の修正</b>	<b>P.28</b>
・2023年6月期、2024年6月期の修正	
・各種KPIのアップデート	
<b>4. Appendix</b>	<b>P.34</b>

2022年6月期 通期業績



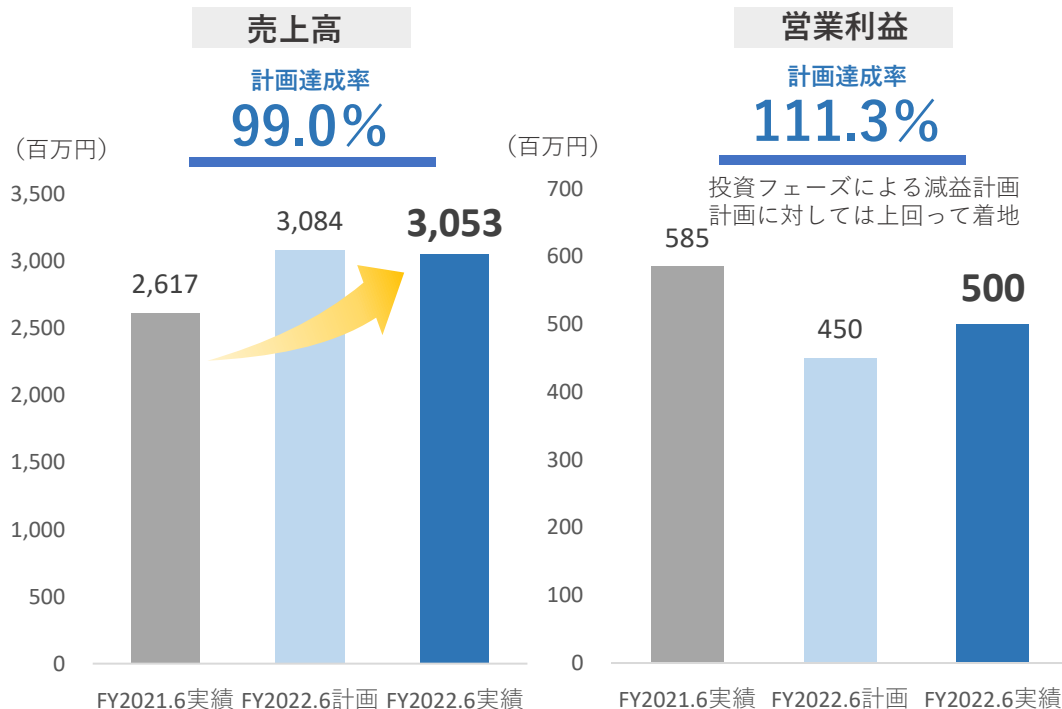
## 業績の振り返り

～ 業績は計画通り着地、初のM&A実施など成長投資加速 ～

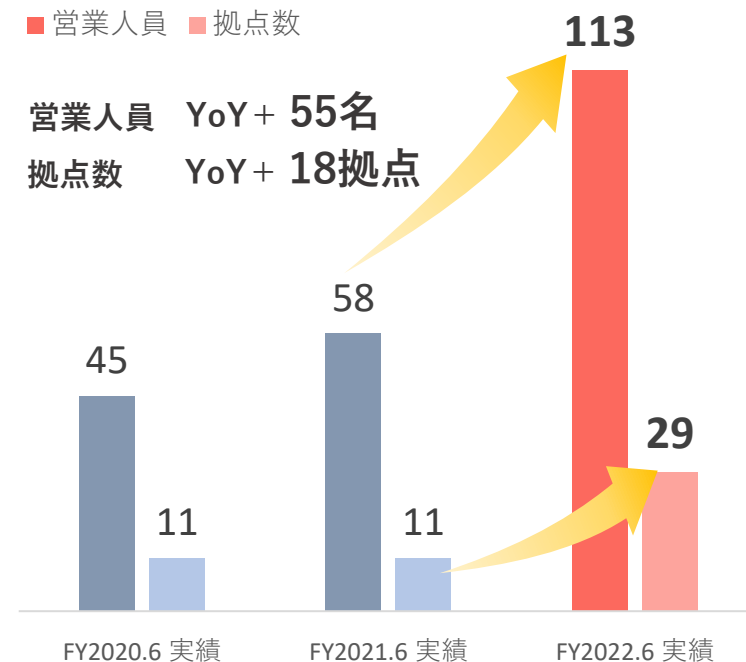
## 2022年6月期の業績サマリー

- ・ **創業来28期連続**の増収達成。利益は会社計画を上回って着地、**解約率も0.5%**と低位安定。
- ・ 全国展開に向けて**拠点数が29拠点**（YoY+18拠点）、**営業人員も113名**（YoY+55名）に増加。
- ・ **初のM&Aを実施**することで商品ラインナップ及び新規顧客数の大幅な増加を達成。

### 会社計画に対する実績



### 営業人員及び拠点数の増加推移



## 業績ハイライト

過去最高売上を更新、人材採用が進むほかM&Aも実施。

(百万円)	前年同期 (FY2021 4Q)	FY2022 4Q	増減率	前年同期 (FY2021 累計)	FY2022 累計	増減率
	実績			実績		
売上高	675	<b>856</b>	+26.8%	2,617	<b>3,053</b>	+16.7%
仲介ソリューション	220	246	+11.9%	850	929	+9.3%
管理ソリューション	449	599	+33.4%	1,743	2,086	+19.7%
売上総利益	476	<b>635</b>	+33.3%	1,929	<b>2,261</b>	+19.3%
利益率	70.6%	74.3%	+3.7pt	73.7%	74.0%	+0.3pt
営業利益	132	<b>51</b>	▲61.2%	585	<b>500</b>	▲14.5%
利益率	19.6%	6.0%	▲13.6pt	22.4%	16.4%	▲6.0pt
EBITDA	—	-	-	633	572	▲9.7%
経常利益	137	50	▲63.4%	642	538	▲16.2%
当期純利益	63	▲55	▲187.1%	414	283	▲31.7%

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

## 業績ハイライト（四半期推移）

第4四半期は過去最高の売上を更新、解約率も低位安定。

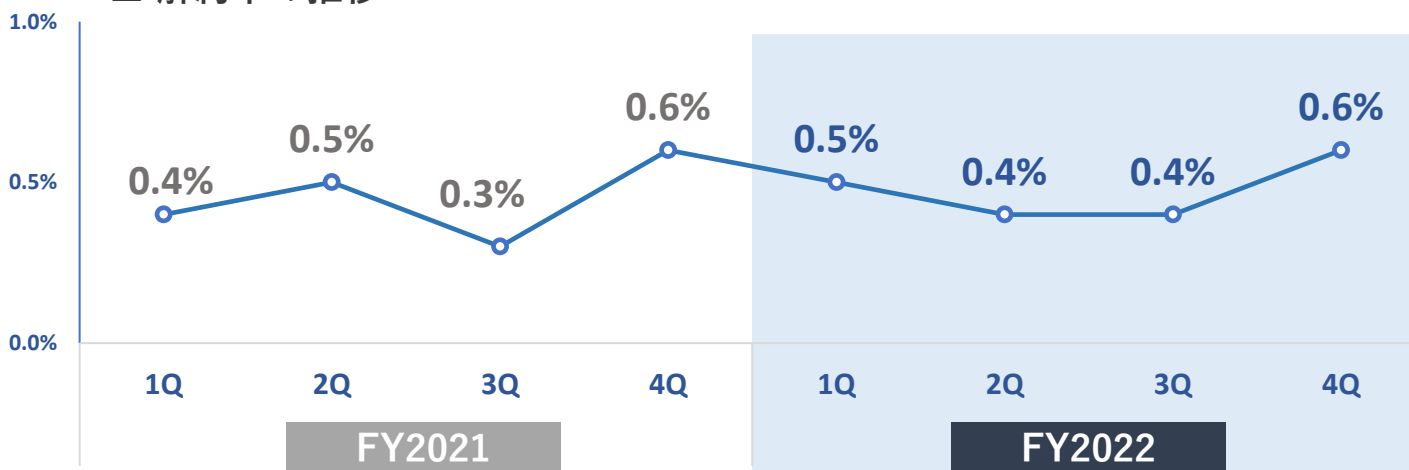
(百万円)	FY 2021 実績				FY 2022 実績			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	648	654	639	675	743	765	688	<b>856</b>
仲介ソリューション	205	211	213	220	220	230	232	246
管理ソリューション	437	437	420	449	515	525	446	599
営業利益	163	175	114	132	176	191	81	51
利益率	25.2%	26.9%	17.9%	19.6%	23.8%	25.0%	11.9%	6.0%
経常利益	150	217	135	137	214	190	82	50
四半期純利益	104	151	94	63	149	132	57	<b>▲55</b>

### 4Q売上実績

**YoY +26.8%**

エリア拡大及び営業人員の増加により売上は+26.8% (YoY)。利益についてもM&A等成長に向けた先行投資を積極的に行うがコストコントロールが奏功し、計画を上回る結果となった。

### ■ 解約率の推移



### 通期 平均解約率

**0.5%**

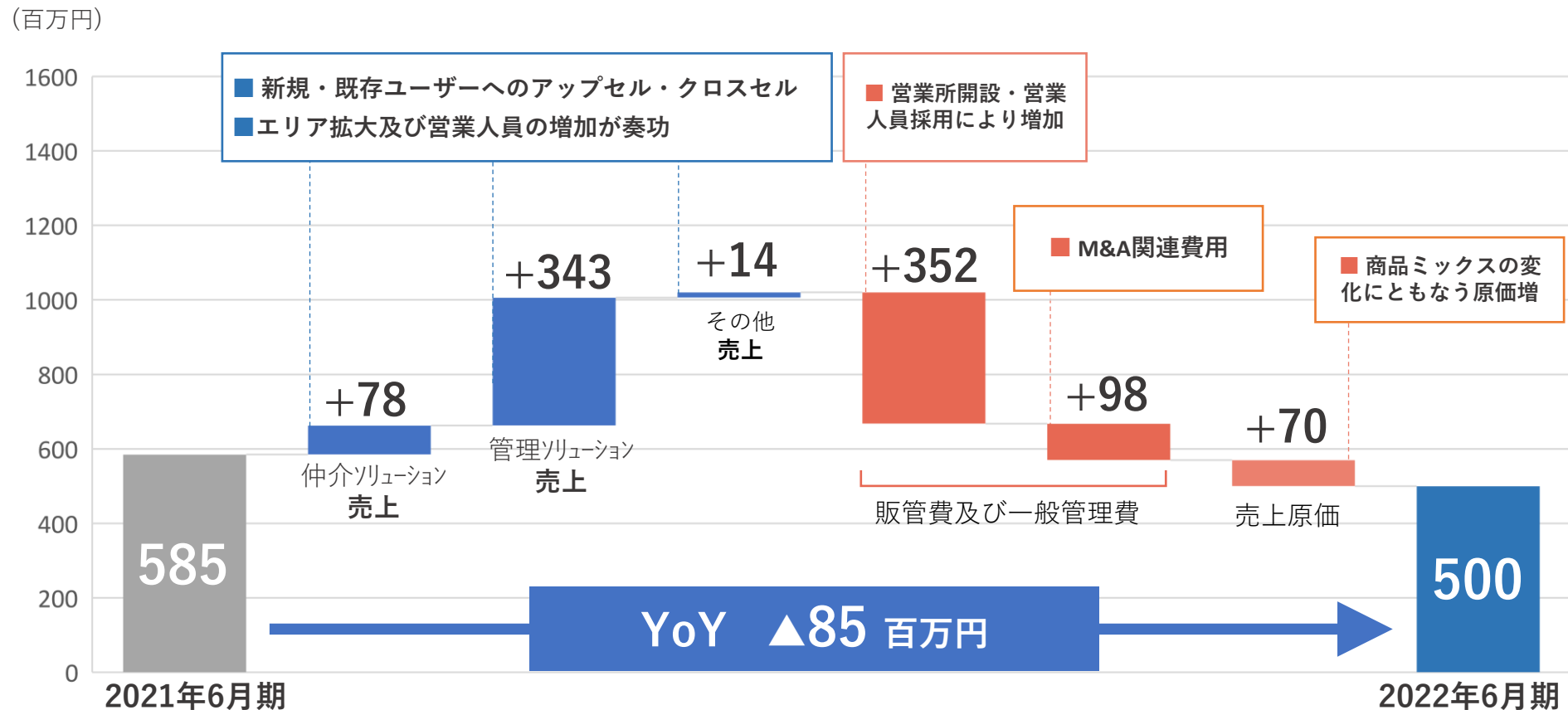
前期の平均解約率：0.5%

解約率  
平均月次解約率。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。

## 営業利益増減要因

新規及び既存顧客へのアップセル・クロスセルによる売上増加  
営業人員の採用及びM&Aの実施等、投資も順調に進む。

営業利益 **500** 百万円 営業利益率 **16.4** %



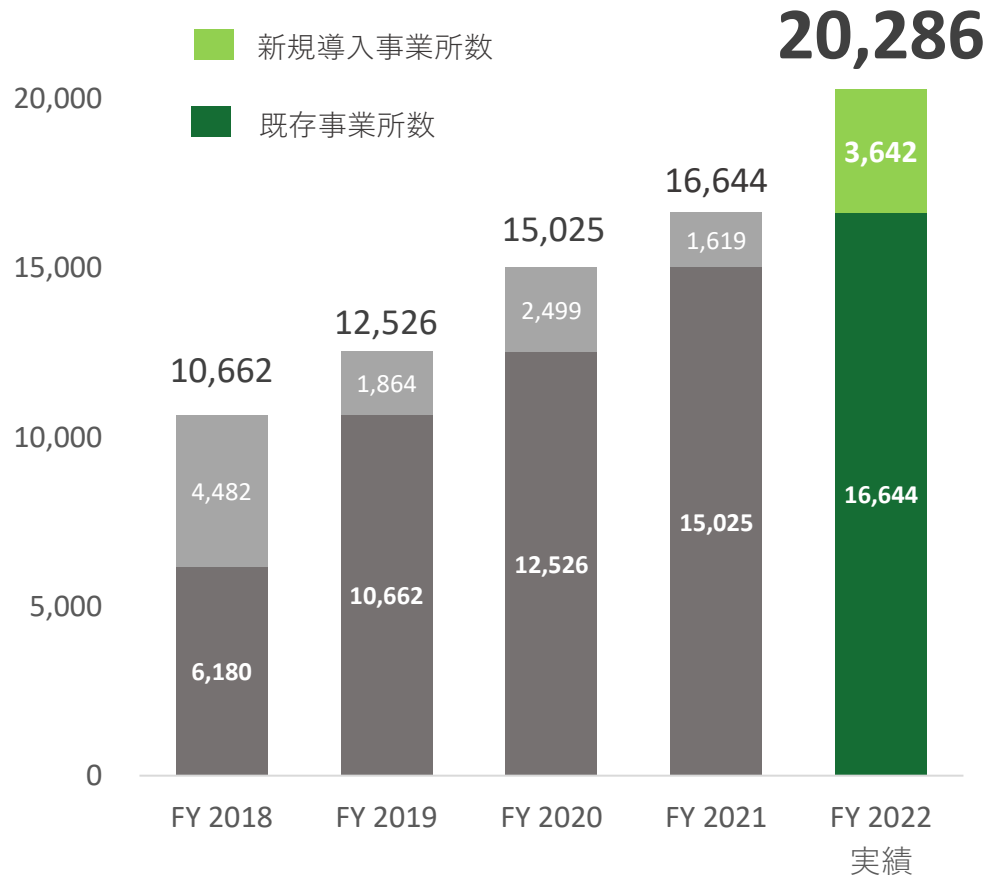
## 実績値①

### ■無償の業社間物件流通サービス「不動産BB」の推移

営業人員の増加により、無償サービスの新規導入件数は大幅に増加。会社計画比達成率は121.4%となった。

(事業所)  
25,000

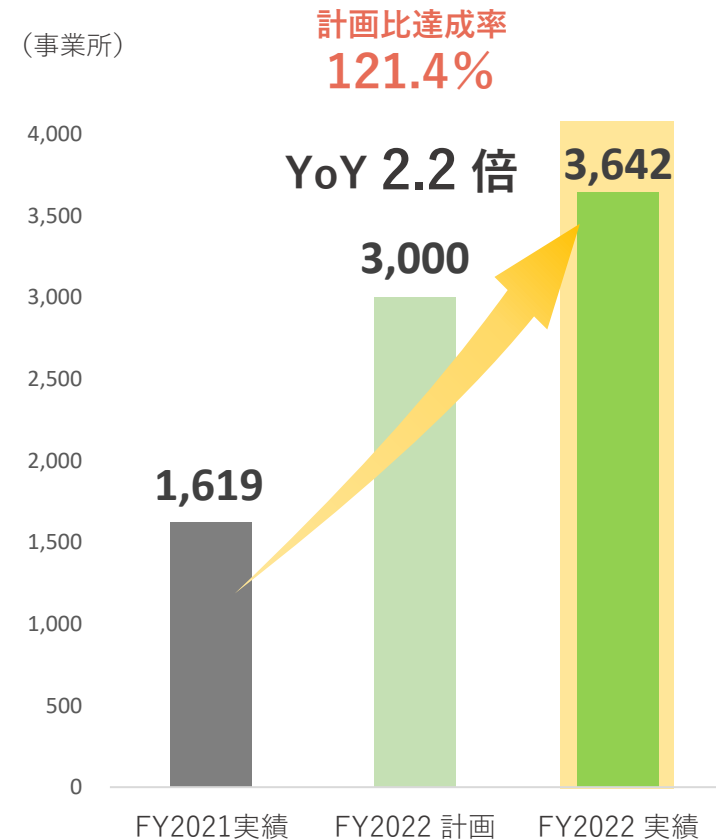
不動産BB導入事業所数



### 新規導入件数は計画超過

拠点展開、営業人員の強化、インサイドセールス等の活動によって導入事業所数は順調に増加

不動産BB導入事業所数

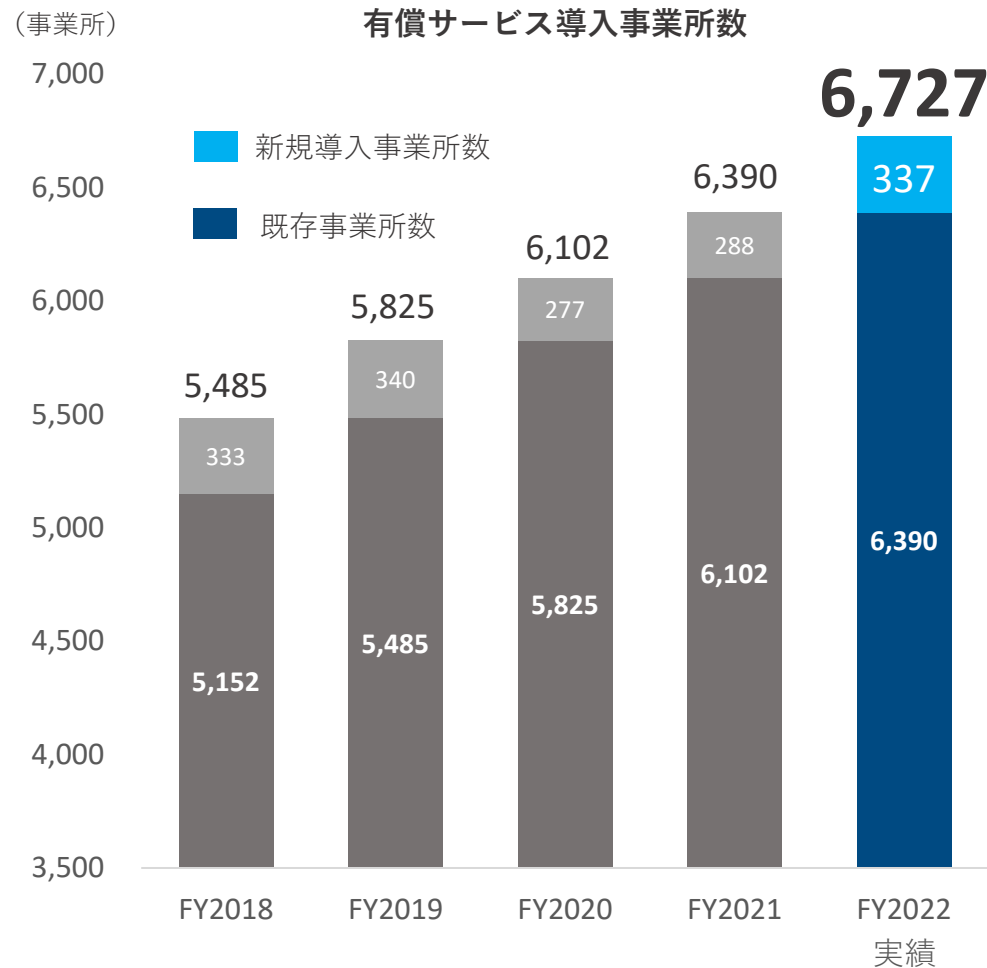




## 実績値②

### ■有償サービスの新規導入数推移

無償サービスの新規顧客は大幅に増加したものの、無償から有償への切り替えの歩留まりが課題。改善策として、新入社員の提案力及び各支店における戦略の見直しを図った。

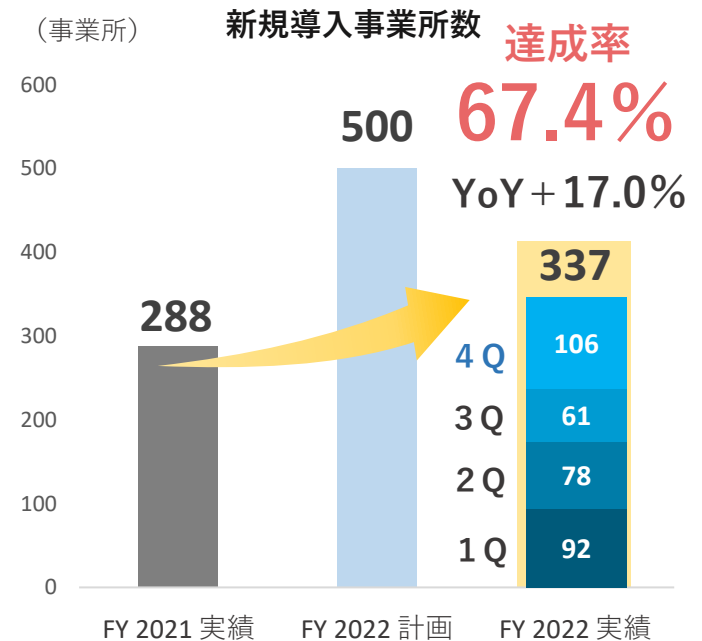


### 課題と施策について

若年社員への能力開発が課題：

- ・通年でのオン・オフライン研修及び各種施策を実施したことで第4四半期では一部効果が現れた。

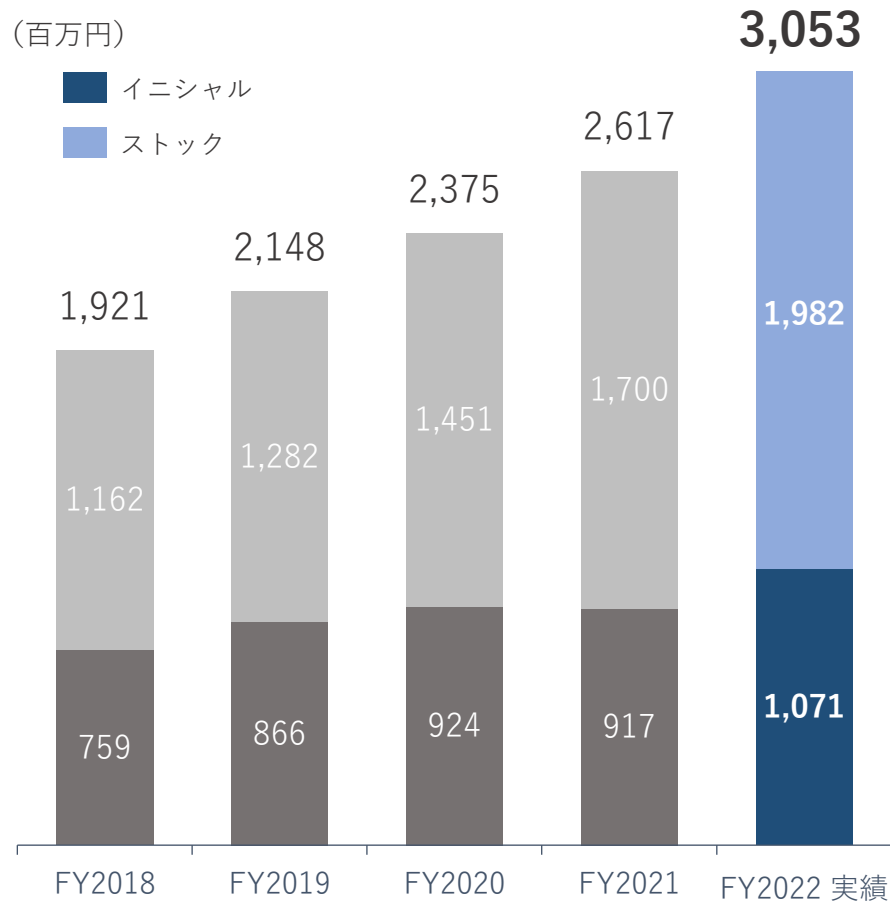
- ・2022年6月期期初より人材育成を専門に行う部署を新設しており、離職率を低減させる取り組みも重要施策として行っている。



## 実績値③

### ■ 売上推移

ストック売上が順調に積み上がり、創業来28期連続増収を達成

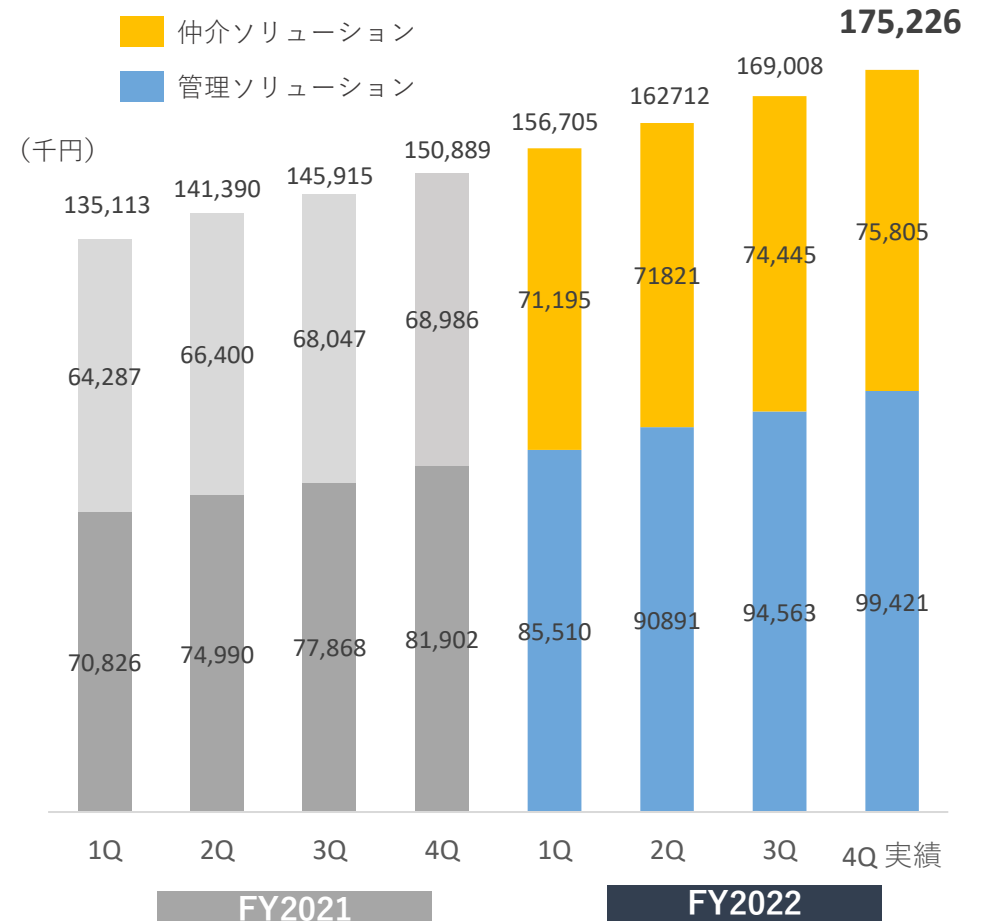


※イニシャル：販売時に一括で売上計上するソフトウェアの導入費用・導入ライセンス  
 ※ストック：保守・利用期間にわたって売上計上するライセンス料金・サービスの利用料

### ■ MRRの推移 (四半期推移)

新規獲得、既存顧客へのアップセル・クロスセルによってMRRは増加を継続

※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。

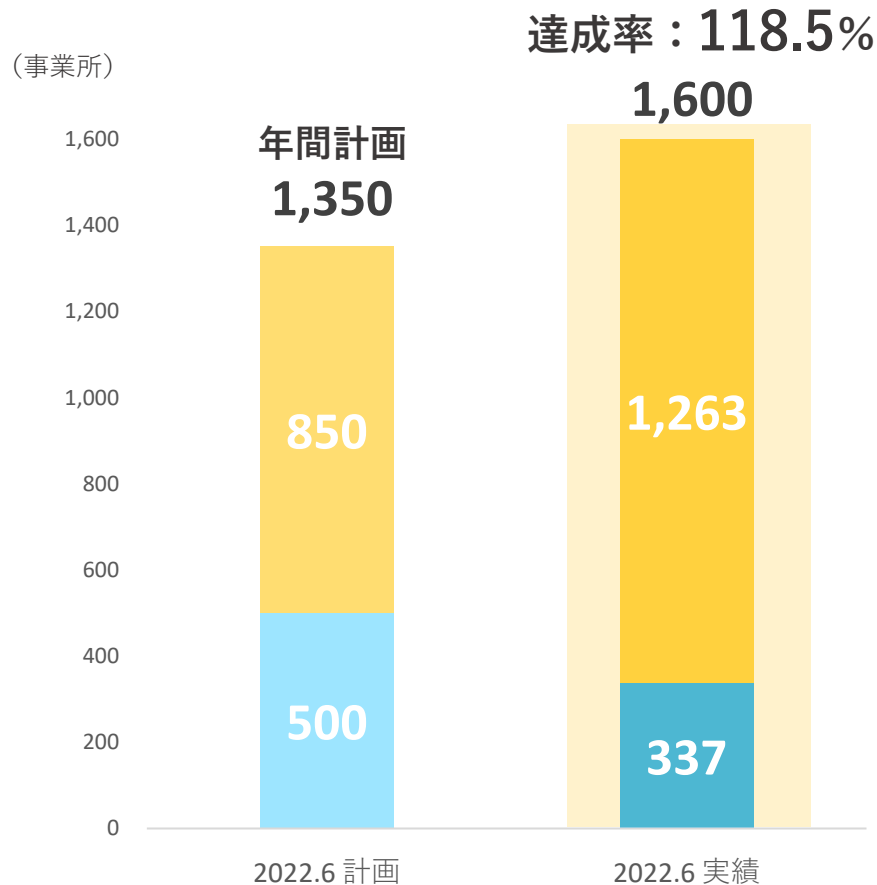


## 実績値④

### ■ 全体受注の計画に対する進捗

計画を上回って着地、新規・既存顧客のミックスを勘案した営業戦略を策定中

■ 新規顧客 ■ 既存顧客（アップセル・クロスセル社数）

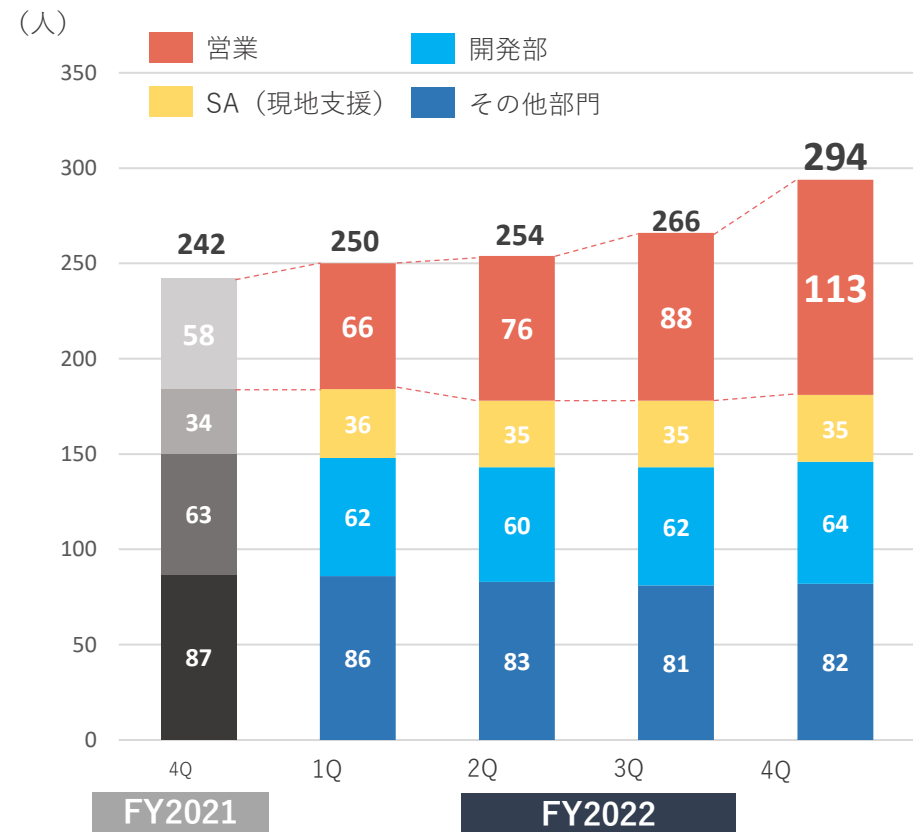


### ■ 人材採用実績（四半期推移）

営業人員の獲得が堅調に推移  
年間計画に対して92%の達成率。

#### ○ 正社員数の推移

営業人員：58名→113名（+55名増員）



## 2022年6月期 通期 ハイライト

### 顧客戦略

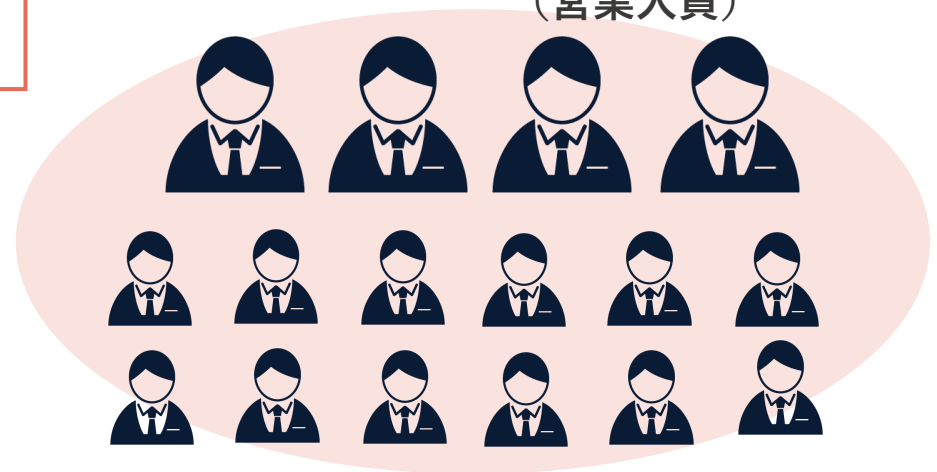
# 営業人員の採用が堅調に進み、営業体制強化が実現

2021年6月期末時点 **58** 名  
(営業人員)



約 **2** 倍

2022年6月期末時点 **113** 名  
(営業人員)



### 体制強化の理由

## 不動産業界のDX化実現には 対話型のコンサルティングが必須

## DX関連の人手不足は不可避、 同課題に先んじて対応する

対話型コンサルティング

- ・課題のヒアリング
- ・一気通貫の解決策



営業コンサルタント



お客様

顧客課題に全方位で対応

法改正対応への課題

収益性・成長性の課題

生産性向上の課題

集客の課題

経営分析における課題

# 2022年6月期 通期 ハイライト

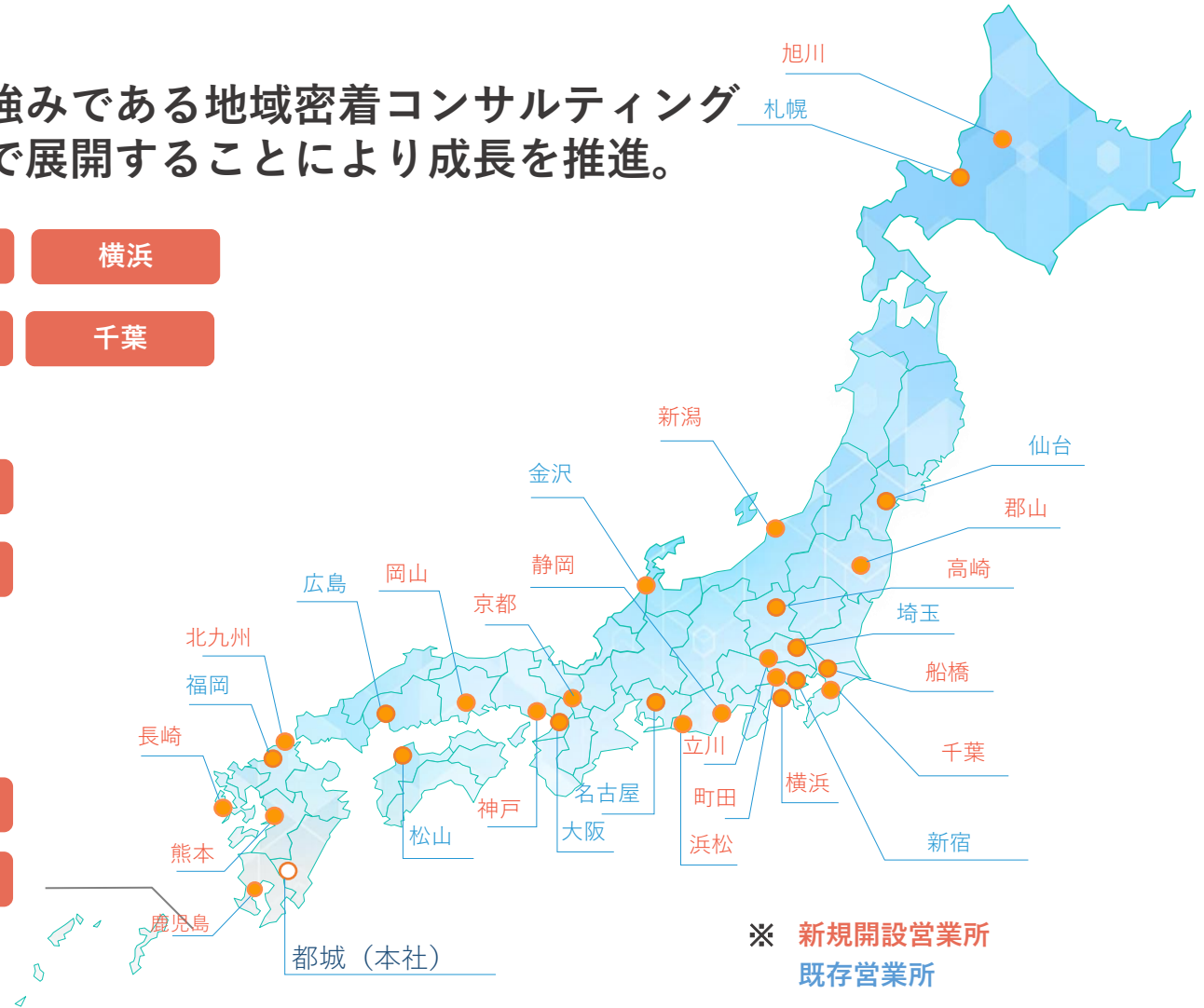
## 顧客戦略

### 新規営業拠点を開設(YoY+18拠点)エリア拡大を実現

※ ■ 新規開設営業所

北海道	札幌	<span style="color: red;">■</span> 旭川
東北	仙台	<span style="color: red;">■</span> 郡山
関東	新宿	<span style="color: red;">■</span> 立川 <span style="color: red;">■</span> 町田 <span style="color: red;">■</span> 横浜
	埼玉	<span style="color: red;">■</span> 高崎 <span style="color: red;">■</span> 船橋 <span style="color: red;">■</span> 千葉
中部	金沢	<span style="color: red;">■</span> 新潟
	名古屋	<span style="color: red;">■</span> 静岡 <span style="color: red;">■</span> 浜松
近畿	大阪	<span style="color: red;">■</span> 京都 <span style="color: red;">■</span> 神戸
中国	広島	<span style="color: red;">■</span> 岡山
四国	松山	
九州	福岡	<span style="color: red;">■</span> 北九州 <span style="color: red;">■</span> 長崎
	宮崎	<span style="color: red;">■</span> 熊本 <span style="color: red;">■</span> 鹿児島

当社の強みである地域密着コンサルティングを  
広域で展開することにより成長を推進。



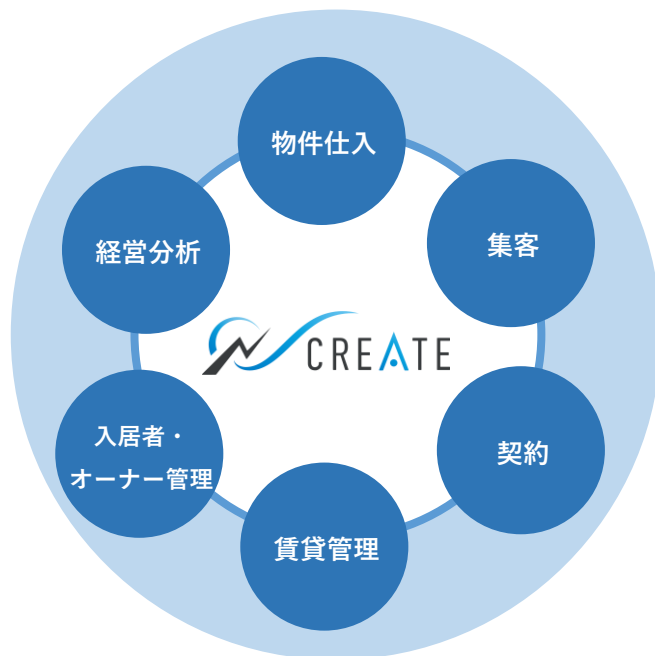
※ ■ 新規開設営業所  
● 既存営業所

## 2022年6月期 通期 ハイライト

### 商品開発

## プラットフォーム価値向上に向けた商品開発が進む

### プラットフォーム



### サービスリリース

2021年11月

### 「電子契約サービス」販売開始

不動産取引における書面の電子化が2022年5月18日から本格運用開始。不動産DXの追い風を受けて、当社オリジナルの電子契約サービスをリリース。

オンライン契約システム  
電子契約



2021年9月

### 「Web Manager Small 3」販売開始

不動産特化型のホームページ制作ツールをお求めやすい価格で提供開始。新規事業者等幅広い顧客の囲い込みを加速させる。

WebManagerSmall3



### 開発中

### 「不動産BB」リニューアルの開発中

CRM機能追加及び、売買物件対応予定。顧客基盤拡大に向けて付加価値の強化。※リリースはエリア毎に段階的に実施予定。

業者間物件  
流通サービス



### 新サービス「AI物件査定」開発中

不動産情報のデータベースを活用した新たなサービス「AI物件査定」の開発が進む。



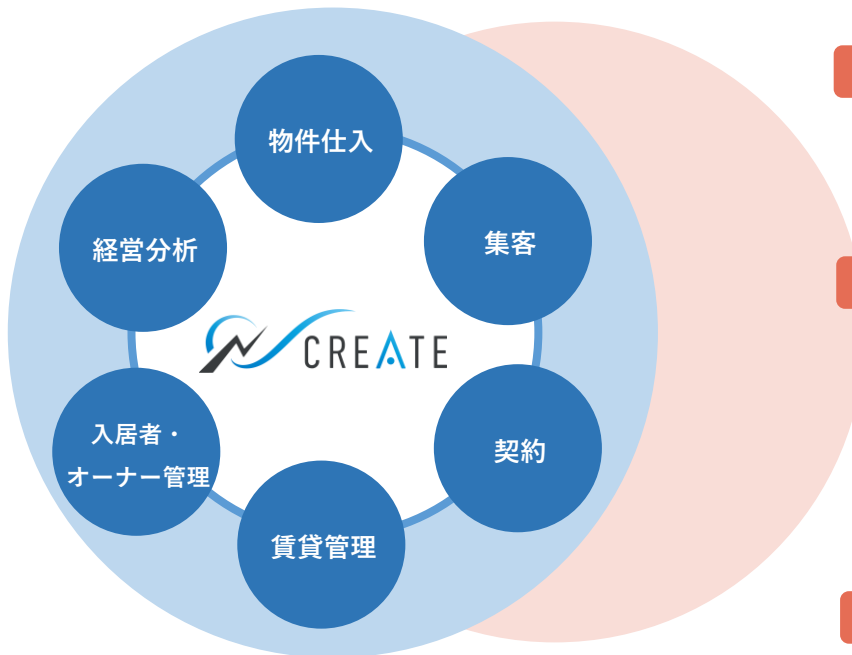
AI物件査定

## 2022年6月期 通期 ハイライト

### 業務提携

## パートナー企業との業務提携が順調に進む（13社）

### プラットフォーム



#### 物件データ連携

- 株式会社大京穴吹不動産



#### 電子契約提携

- 株式会社センチュリー21・ジャパンへのOEM提供

**CENTURY 21**

- SS Technologies株式会社

**SS Technologies**

#### 保険データ連携

- SBI日本少額短期保険株式会社



- AIG損害保険株式会社



- 東京海上ミレア少額短期保険株式会社、  
東京海上ウエスト少額短期保険株式会社



東京海上ミレア少額短期  
東京海上ウエスト少額短期

#### 電子決済サービス連携

- 株式会社メタップスペイメント



#### 家賃保証データ連携

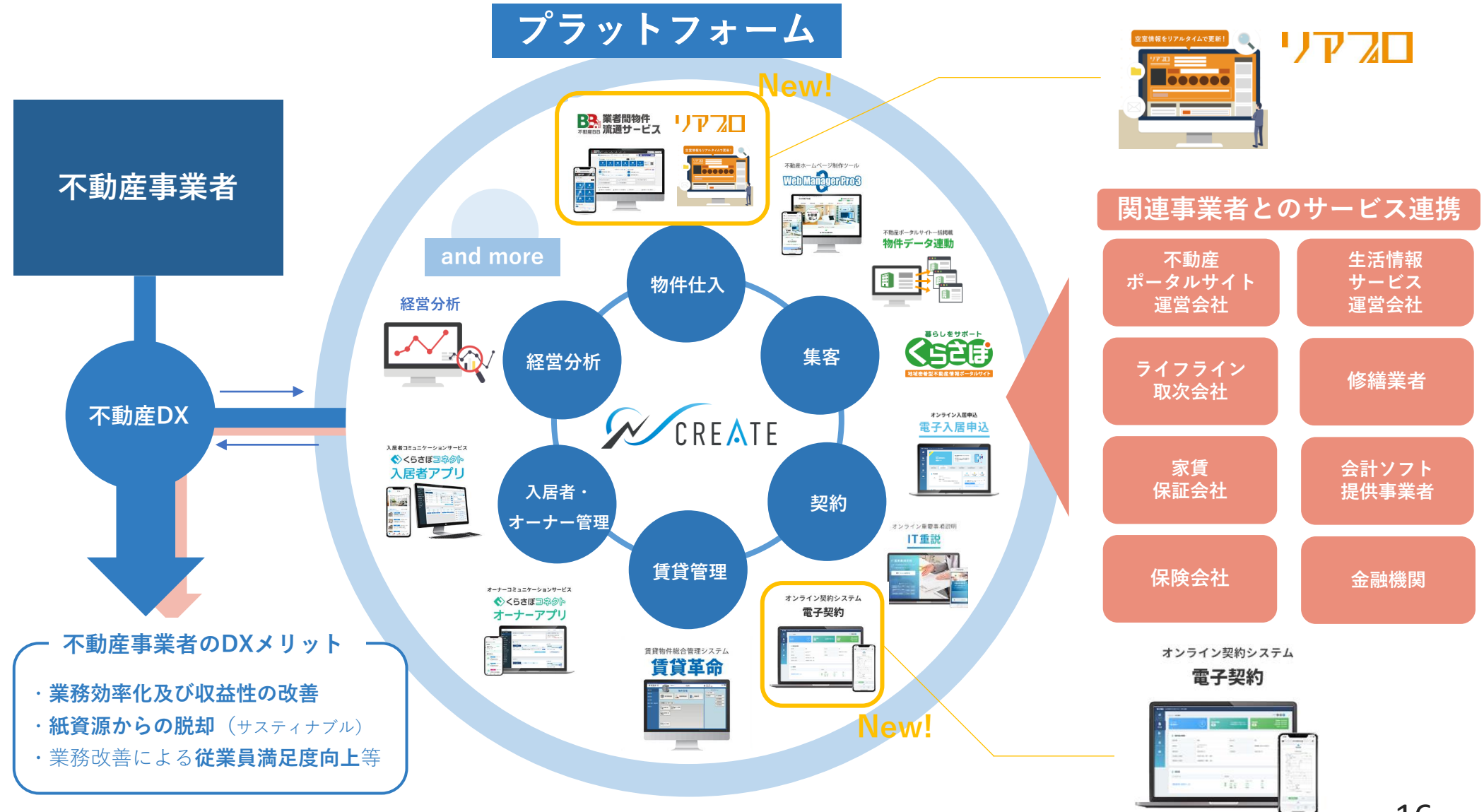
※家賃保証データ提携 累計社数：37社

- 日本共済株式会社
- もみじカード株式会社
- 株式会社えるく

- 株式会社クレディセゾン
- 株式会社大阪宅建サポートセンター
- 日商ギャランティー株式会社

# プラットフォームの価値向上を実現

新規サービスリリース及びM&Aによって商品ラインナップの拡充が進む。  
 関連事業者との提携も順調に進みプラットフォームの価値が高まる。



- 不動産事業者のDXメリット**
- ・業務効率化及び収益性の改善
  - ・紙資源からの脱却（サステナブル）
  - ・業務改善による従業員満足度向上等

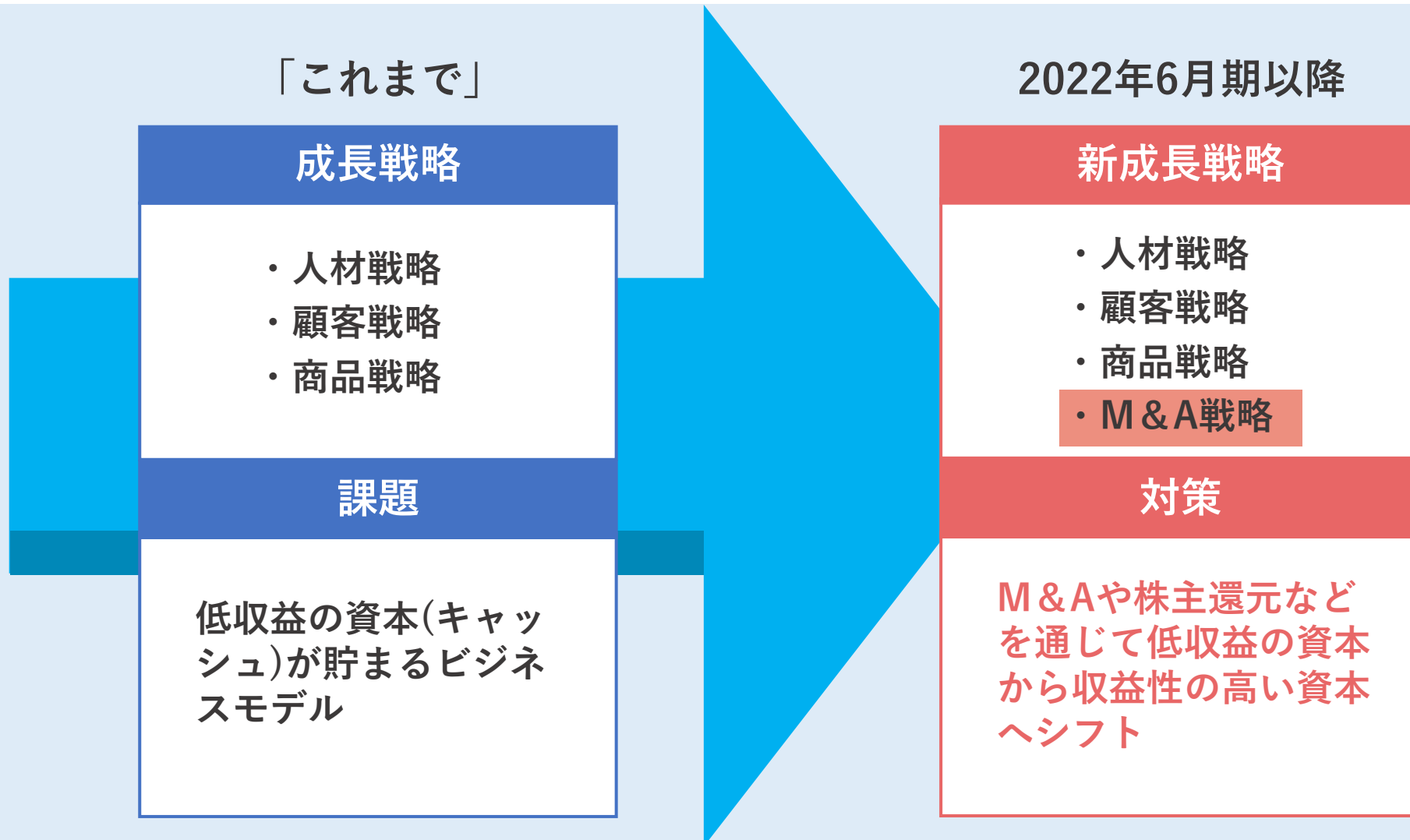


2022年6月期 通期業績

# M & A実施 及び PMI進捗

## M & Aを含めた成長戦略

# M & Aを活用し成長のスピードアップを図る



# M&Aの実施 リアルネットプロ社との経営統合

**会社名** 株式会社リアルネットプロ **RNP**

---

**設立** 2008年8月22日

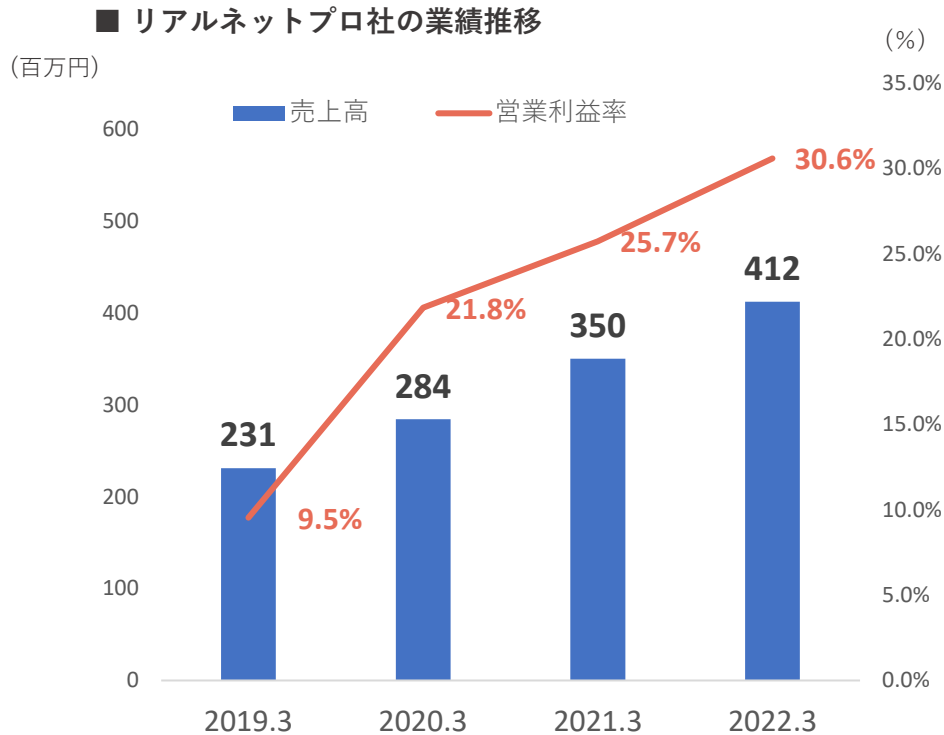
---

**所在地** 東京都港区芝5-13-14 MAビル芝 III 3F

---

**事業内容** リアルタイム空室情報システム『リアプロ』（自社開発運営）等不動産事業社向け支援サービス

## ■ 統合後のシナジー



**クロスセル**

追加となる顧客基盤に有償プロダクトをクロスセル

管理会社 登録数	2,753	店舗
仲介会社 登録数	35,192	店舗

※2022年4月末時点

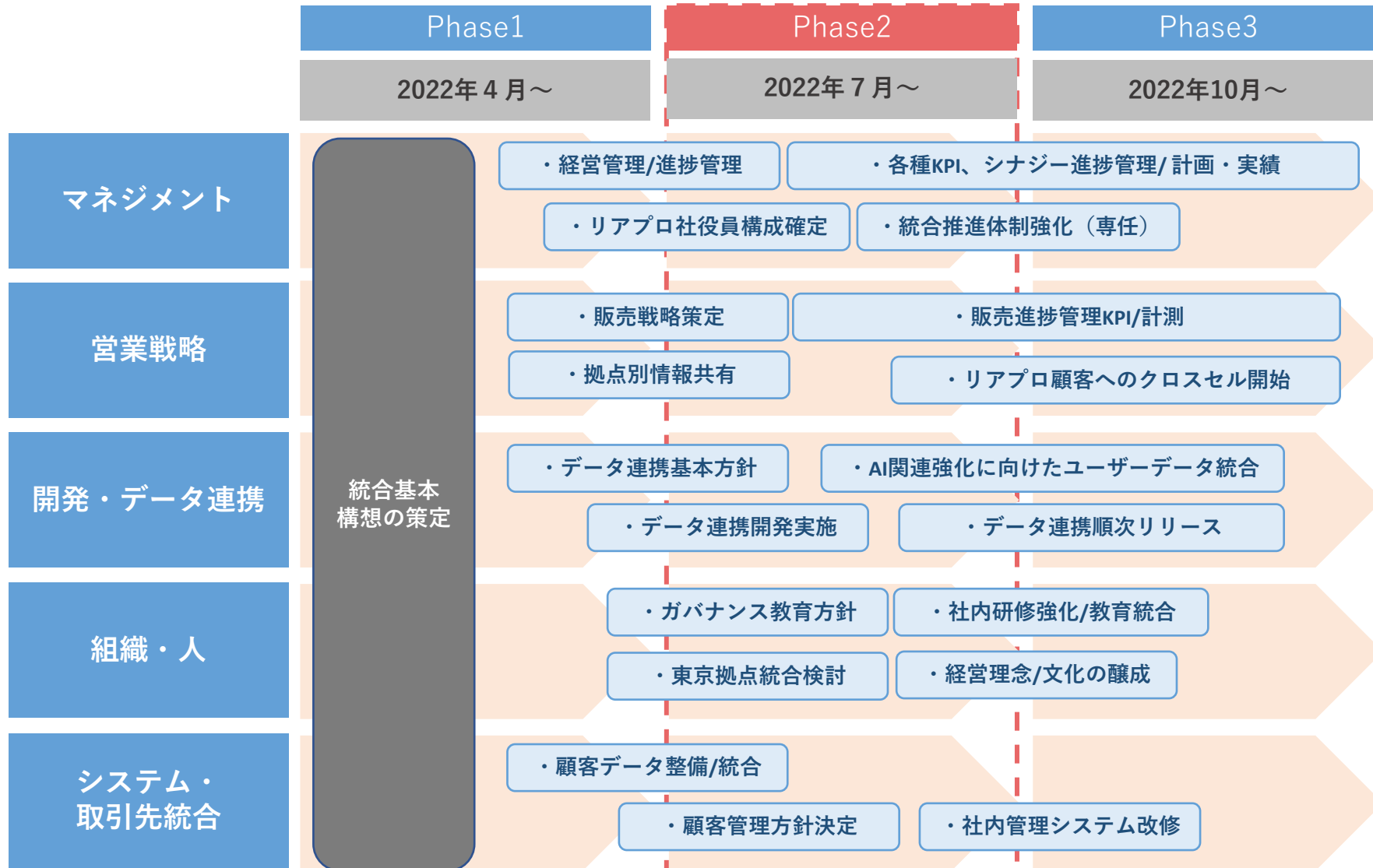



日本情報クリエイトのシナジー効果

- 見込客の増加
- 新規有償顧客の増加
- クロスセルによるMRR増加

# リアプロ社とのPMIの進捗及びスケジュールについて

2023年6月期よりシナジー効果を見込む。



A solid blue vertical bar on the left side of the slide.

# 2023年6月期業績計画 及び 成長に向けた重要施策

## 2023年6月期 業績計画

商品及び営業戦略によるオーガニック成長と子会社とのシナジーにより一段の業績拡大を図る

(百万円)	FY2022 実績	FY2023 計画	YoY
売上高	3,053	4,200	+37.5%
売上総利益	2,261	2,949	+30.4%
利益率	74.0%	70.2%	▲3.8 pt
営業利益	500	850	+69.7%
利益率	16.4%	20.2%	+ 3.8pt
EBITDA	572	1,214	+112.2%
経常利益	538	903	+67.8%
当期純利益	283	593	+109.5%

## 2023年6月期 重要施策

商品戦略・営業戦略を中心に事業を推進、前期の成長投資を活かし、業績の成長スピードを加速させる。

### 商品戦略

- ① サービス強化及び「リアプロ」とのサービス連携（データ連携）
- ② 管理ソリューション次期バージョンの開発

### 営業戦略

- ① 不動産BB/電子入居申込サービス/電子契約サービスの拡販
- ② 営業人員のスキルアップ
- ③ 「リアプロ」顧客へのクロスセル

## 商品戦略

有償プロダクトのクロスセル拡大に向けたサービス強化、管理ソリューションでは「賃貸革命」の次期バージョン開発も実施。

### ① サービス強化及び「リアプロ」とのサービス連携

#### ■ サービス強化

既存商品のサービス強化及び新商品リリースを通じてクロスセル拡大を図る。

#### ■ 「リアプロ」とのサービス連携

(2022年8月以降リリース)

賃貸革命から「リアプロ」への物件掲載等各商品とのデータ連携が可能となる。「リアプロ」顧客へのクロスセルで成長スピードの加速を図る。

※リアプロとの連携イメージ



### ② 管理ソリューション「賃貸革命」次期バージョンの開発

#### ■ 賃貸革命 次期バージョン開発

「賃貸革命 11」※仮称 (リリース日：未発表)

現行バージョンの改善点を強化、新たな機能も盛り込み賃貸管理市場に次世代ソリューションを提案。

- ・ 新規顧客獲得
- ・ 既存顧客のバージョンアップ

※賃貸革命バージョンアップ推移





## 営業戦略

注力商品である不動産BB及び電子入居申込/電子契約サービスの新規顧客向け拡販と、研修を通じた営業人員のスキルアップを継続。

### ① 不動産BB/電子入居申込サービス/電子契約サービスの拡販

#### ■ 拡販ポイント

- ・ 法改正による不動産DXの加速
- ・ 拠点追加によるエリア戦略
- ・ 営業人員の増員効果

法改正及び当社の成長戦略を通じて、業者間物件流通サービスによる顧客基盤拡大と契約関連サービスのクロスセル強化を図る。

#### 法改正の追い風を受けて契約関連サービスのシェア拡大を図る

法改正・・・2022年5月18日に施行された「デジタル社会の形成を図るための関係法律の整備に関する法律」の改正により不動産取引における書面の電子化が本格運用開始となる。



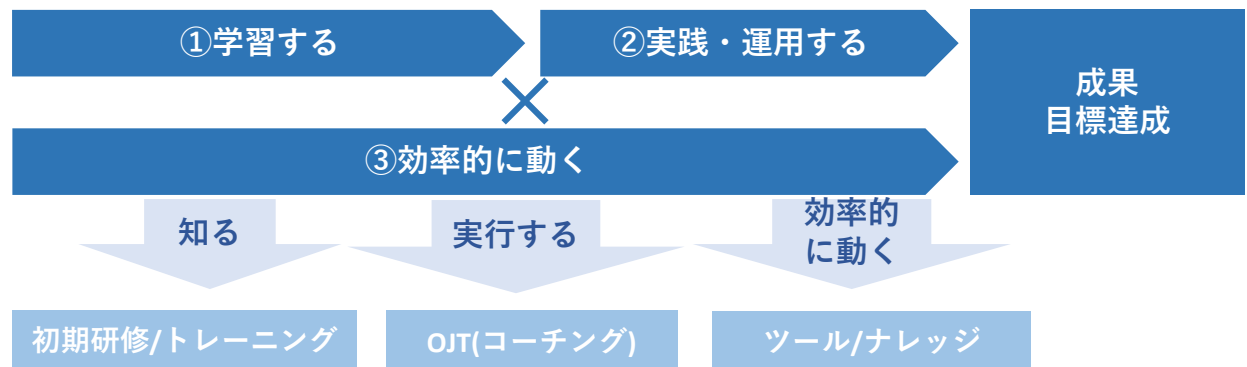
### ② 営業人員のスキルアップを継続

#### ■ スキルアップのポイント

- ・ 人材育成の仕組み化
- ・ 若手営業メンバーの育成
- ・ 理念浸透/組織活性化
- ・ ツールを用いたナレッジ共有

増員した営業人員の早期戦力化及び組織力の強化により、営業活動の効率化と業績成長の加速を図る。

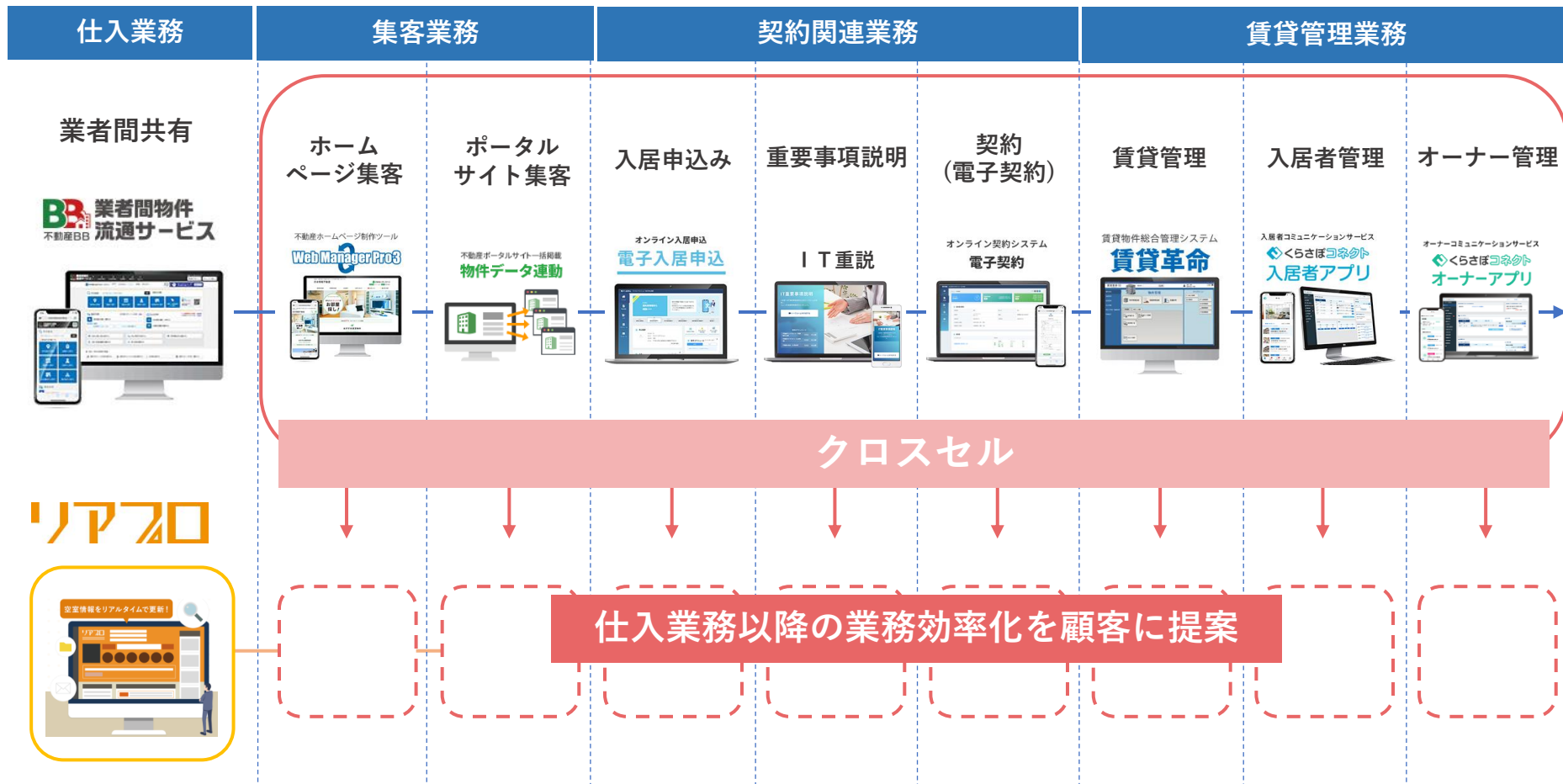
#### ■ 成果を出す営業社員を輩出し続ける人材育成の仕組み構築



# 営業戦略

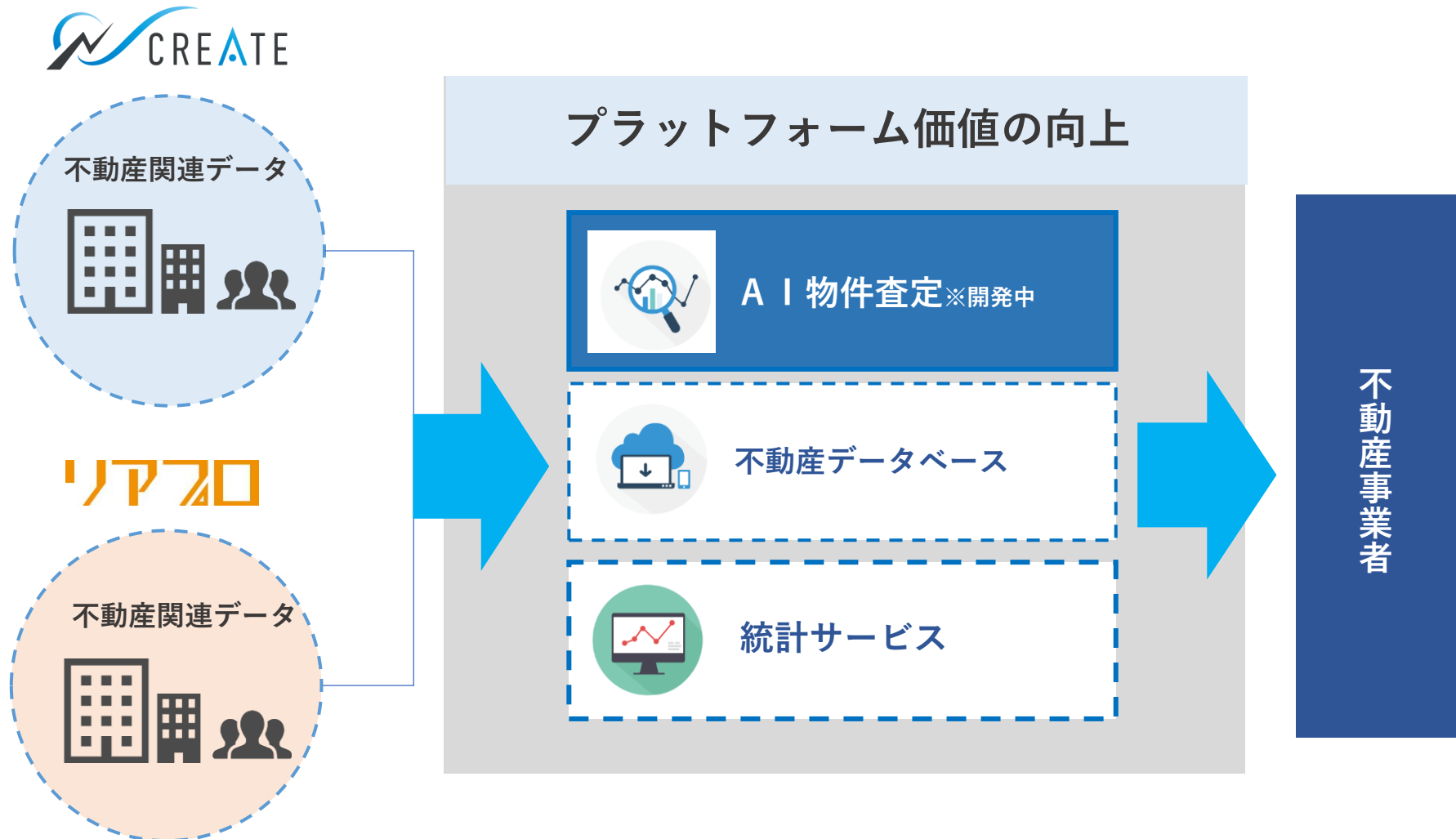
## ③ 「リアプロ」顧客へのクロスセル

- ・ 当社の一気通貫のサービスラインナップを活かし、「リアプロ」利用顧客へ有償サービスをクロスセル。
- ・ リアルネットプロ社との顧客情報の共有により、営業活動の効率化と成約率の向上を図る。



## データ活用 | リアルネットプロ社とのシナジー

両社の顧客データ、不動産物件データを統合し、AI物件査定等、ビッグデータ関連サービスの強化を図る



## ■ 3カ年計画の修正

～ リアルネットプロ社の完全子会社化を反映 ～

# 3カ年成長戦略

- 1 顧客業務の部分最適から全体最適へ
- 2 顧客基盤拡大及び商品・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 不動産業界にとってなくてはならない企業となりプライム市場へのステップアップを目指す
- 4 M & Aを成長戦略の1つとして成長スピードの加速を図る

## 3カ年計画の修正

### ■ 旧発表分

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

### ■ 新3カ年計画（連結）

	2022.6 実績	2023.6 計画	2024.6 計画
売上高	30.5 億円	42.0 億円	53.0 億円
営業利益	5.0 億円	8.5 億円	13.5 億円
EBITDA	5.7 億円	12.1 億円	17.2 億円
経常利益	5.3 億円	9.0 億円	13.8 億円

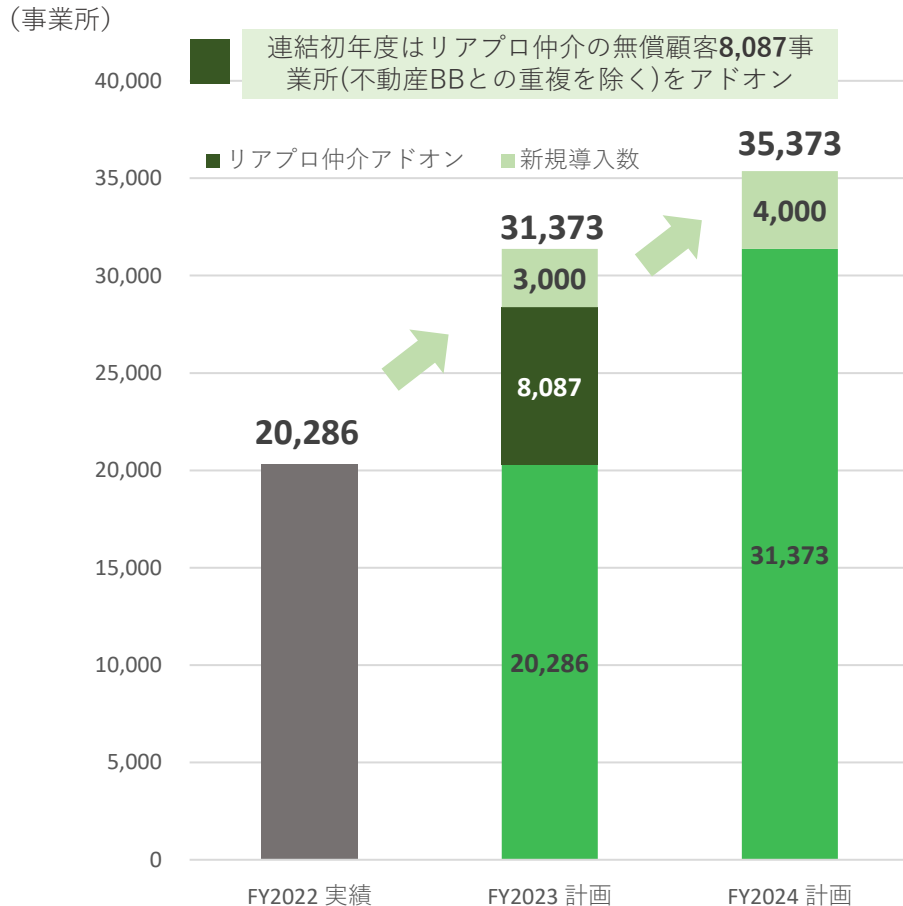
### 業績修正について

- ・ 2023.6期、2024.6期の業績計画を修正
- ・ 完全子会社化したリアルネットプロの業績を取り込み売上を上方修正  
成長投資を優先することで2024.6期の利益を下方修正
- ・ M&Aに伴うのれん償却費用を計上（償却期間10年×1.5億円程度/年）
- ・ 引き続き資本を活用し、M&Aなど機動的なアクションを起こす

## 3カ年業績計画のKPI アップデート

### ■ 無償の業者間物件流通サービス (不動産BB及びリアプロ仲介)の顧客数

リアプロの顧客がアドオン、計画としては堅調な成長で推移、有償サービスへの切り替えに注力。

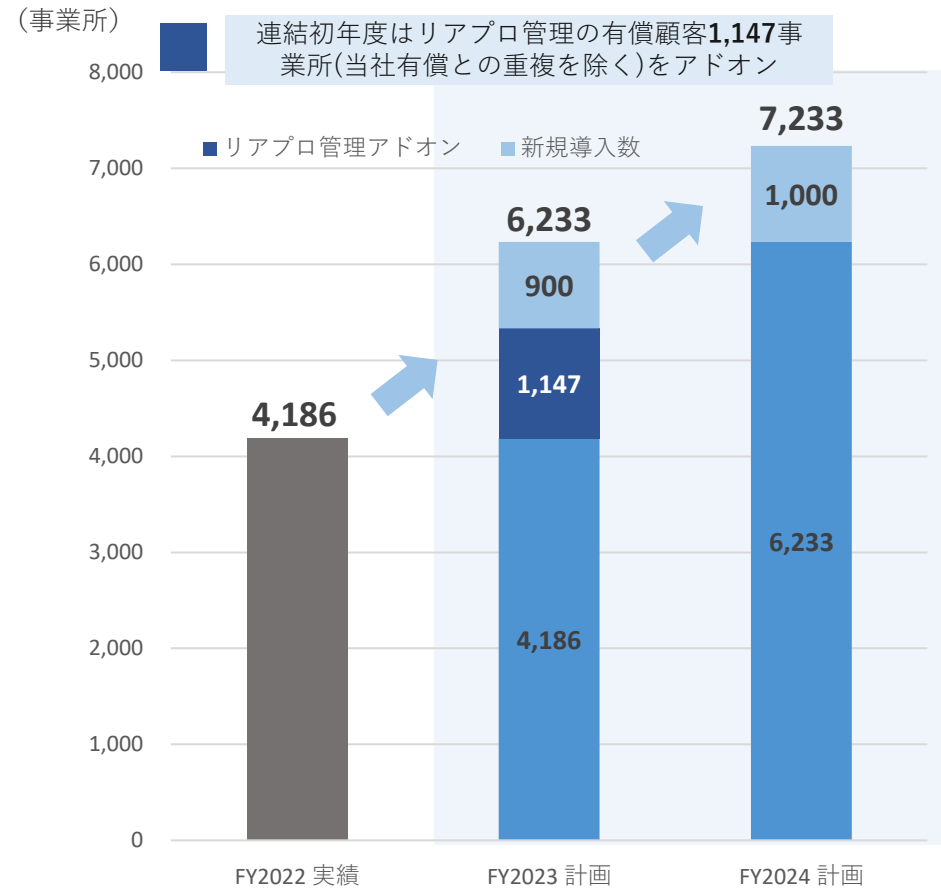


### 変更

### ■ 月額有償サービスの利用顧客数

(注)開示情報の変更について

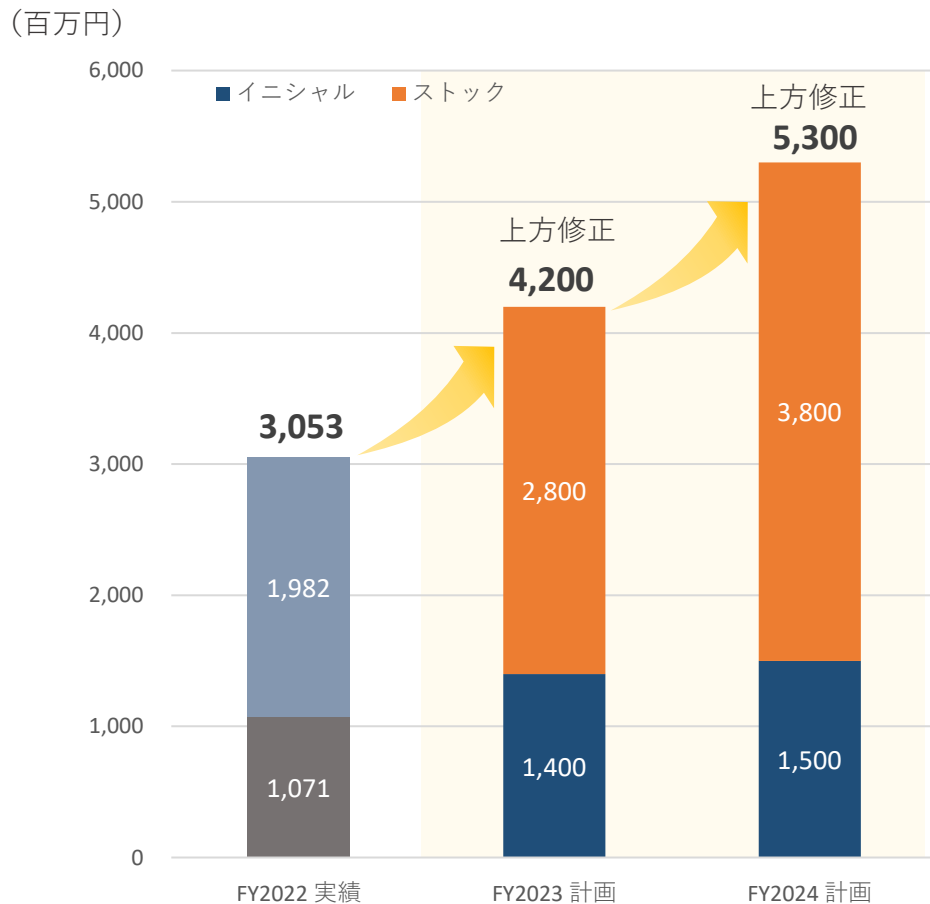
これまで開示していた有償サービス顧客数は、過去に存在した売り切りサービスの導入顧客数が含まれておりました。経営状況を確認いただくうえで、月額費用をいただいている顧客数を開示することが望ましいと捉え開示情報を変更致しました。現在販売している有償サービスはすべて月額費用をいただくモデルとなっております。



## 3カ年業績計画のKPI アップデート

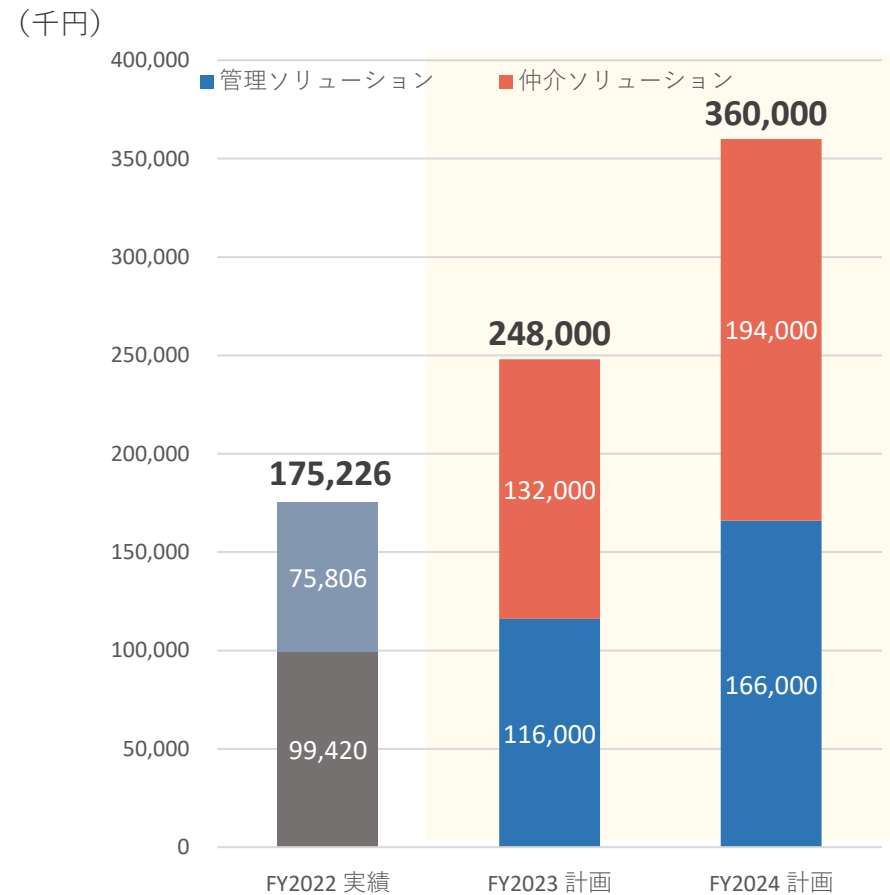
### ■ 売上の計画

リアルネットプロ社とのシナジー及び営業体制強化を活かした顧客戦略による業績拡大



### ■ MRRの計画

仲介・管理ソリューションのアップセルクロスセルによるMRR増加



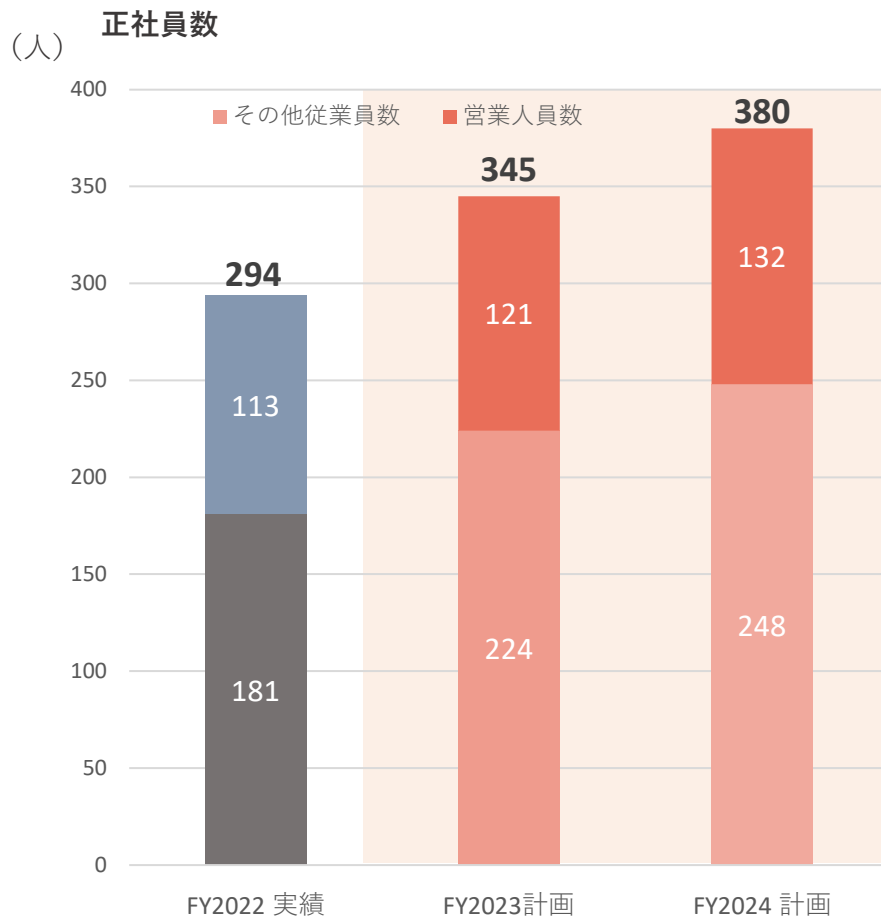
※MRRとは・・・Monthly Recurring Revenueの略称で、月ごとに繰り返し得られる収益のこと。月間経常収益のことである。



## 3カ年業績計画のKPI アップデート

### ■ 従業員（営業人員の計画）

リアルネットプロ社の人員を統合、会社成長に向けた積極的な人材投資を継続。



### ■ 人員計画変更のポイント

- ・リアルネットプロ社を連結化しても計画人員数は前回計画から大きく変更なし
- ・営業人員は、既存若手人材の強化を図りつつ体制強化に向けて新規採用も継続。
- ・その他に含まれるエンジニアやシステムアドバイザー、コールセンター人員等も会社成長に併せて採用強化。

※システムアドバイザー：営業拠点に在籍し、お客様の稼働支援、定期訪問を主として活動するメンバー。顧客満足度向上への寄与だけでなく、解約率の低減、再販への貢献度も高い。

# Appendix

## Mission & Vision

# Mission

関わる全ての人をH A P P Y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

# 不動産領域におけるプラットフォームを目指して

## 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ます。

代表取締役 社長

半津健一



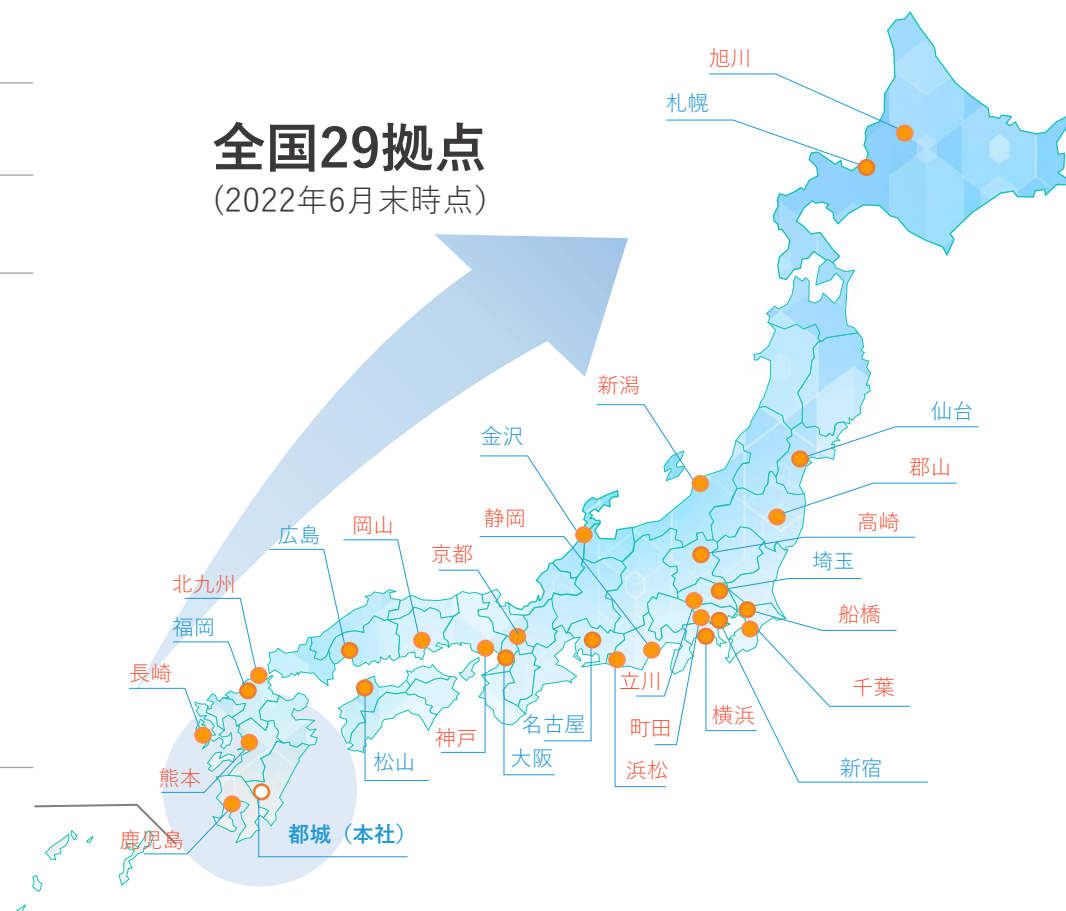
## 会社概要

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	319名（2022年6月末時点）うち正社員 294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

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29拠点

(2022年6月末時点)



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 東証グロース 証券コード 4054

## <参考> 事業サマリー

創業

1994年

国内事業所数

29拠点

※2022年6月末時点

従業員数

294名

※正社員数

※2022年6月末時点

売上推移

28期連続増収

平均月次解約率

0.5%

※2022.6 実績

製品導入実績

無償サービス導入実績

20,286事業所

※2022年6月末時点

賃貸管理システム  
導入実績

No.1

※1

MRR

1億75百万

※2022年6月末時点

有償サービス導入実績

6,727事業所

※2022年6月末時点

※1：2020年全国賃貸管理ビジネス協会WEBアンケート調べ(2020年1月17日～2020年1月31日、2020年2月14日～2020年2月20日)

# 3 年成長戦略 補足

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。

変革

創造

成長

## Vision : 関わるすべての人をHAPPYに

## 3 年計画策定の背景

### 外部要因：3つのDX化により市場成長率が急拡大

- ① 業界のDX化：法改正による不動産業界全体の意識改革
- ② 業務のDX化：コロナウイルスによる不動産事業者のオンライン業務の増加
- ③ 個人のDX化：ユーザーのデジタルネイティブ化

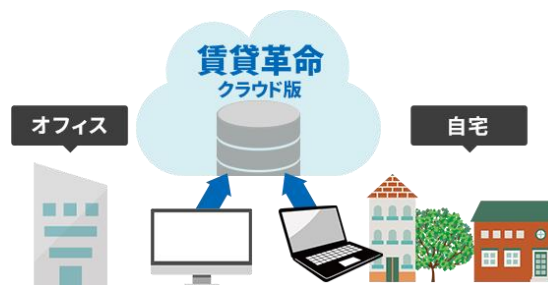
#### デジタル改革関連法案成立

2022年5月18日より不動産取引における契約書への押印が不要となる。契約業務がデジタル化することで不動産取引全体のDX化の加速が予想される。当社では自社開発で電子契約を開発。2021年11月19日リリースにより早期需要の取り込みを目指す。



#### テレワーク需要による変化

テレワーク需要により賃貸革命においてオンプレミスからクラウドへの移行が進んでいる。当社では不動産事業者の業務プロセスのオンライン化を、クラウド移行等のサポートを通じて実現する。



#### 毎年約6,000事業者が開業

12万を超える宅建業者数は毎年5,000～6,000事業者が新規開業する。デジタルネイティブ世代と言われる若い経営者の市場への参入は、DX化の加速に繋がる。当社では新規開業者向けのプラン（スタートバリュープラン）をラインナップに加えた提案を行う。

新規開業向け  
オールインワンシステム  
**スタート・バリュープラン**



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」



## 3 年計画策定の背景

### 自社要因：不動産業界DX化をふまえて大きな成長を志向する決意

- ① プラットフォーム化戦略：不動産業務を一気通貫でカバーする製品群
- ② ヒト・モノへの投資：人材採用・拠点展開・商品開発への先行投資
- ③ 黎明期の不動産業界DX市場においてシェア拡大を優先する

#### プラットフォーム化 一貫して不動産業務を網羅



#### 人材採用・拠点展開

当社の強みである地域密着型のセールスコンサルティングを強化する。日本国内の不動産事業者をデジタル化する為には全国のリアル店舗の出店とセールスコンサルタントの増員は必要不可欠である。今期以降、拠点追加及び人員の採用に積極的な投資を行う。

#### 拠点増・人員増



#### 不動産業界DX市場の成長

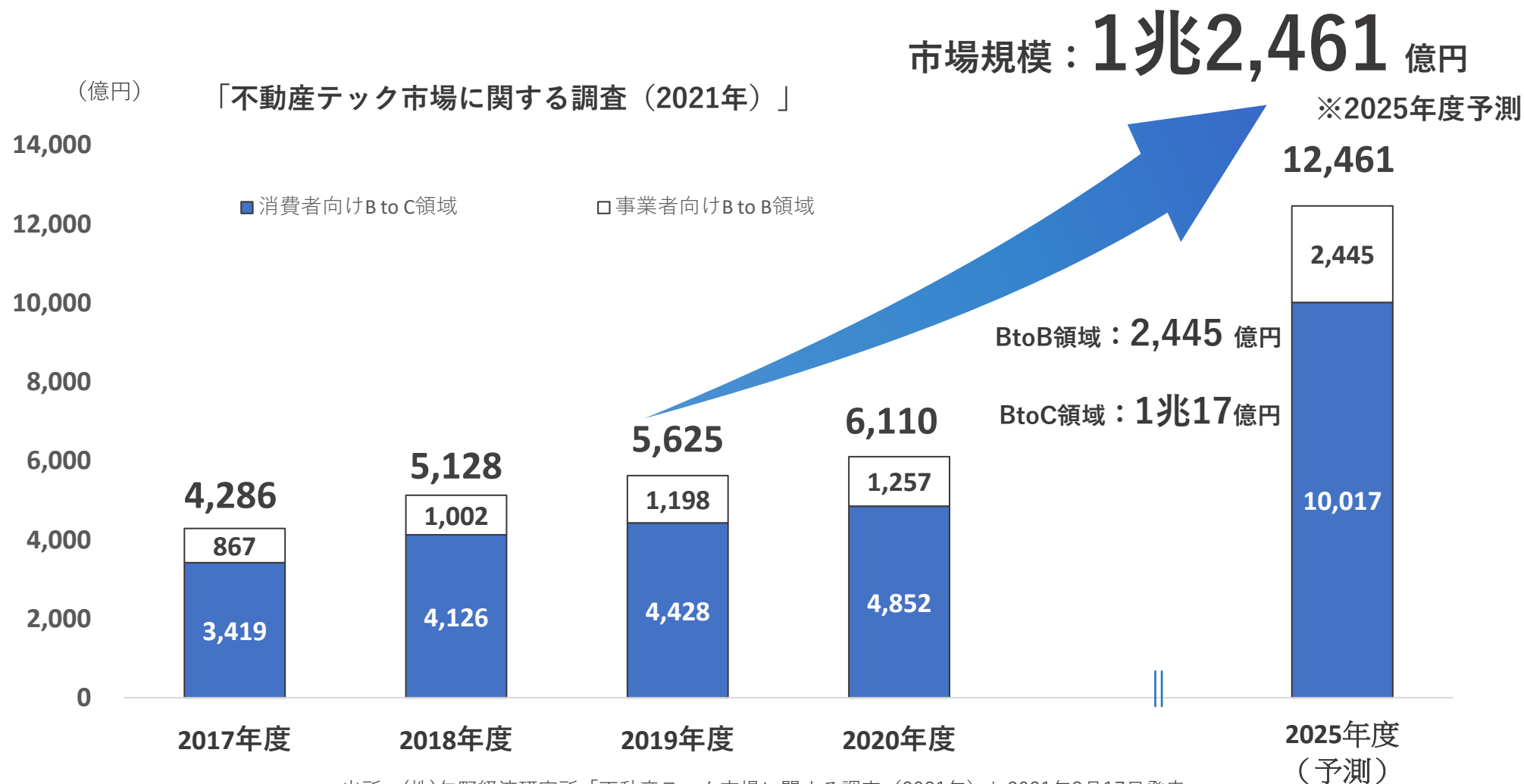
日本の不動産業界のIT資本投入は米国の1割、労働生産性は4割に留まるなど、労働生産性は全業界平均と比べてかなり低い状況にある。(※1) 当社では現在が不動産業界DX化の黎明期と考え、先行投資を行うことでシェア拡大を進める。

※1 出典  
総務省「平成30年度 ICTの経済分析に関する調査」

厚生労働省「平成27年版 労働経済の分析」  
平成27年9月

## 成長する不動産テック業界

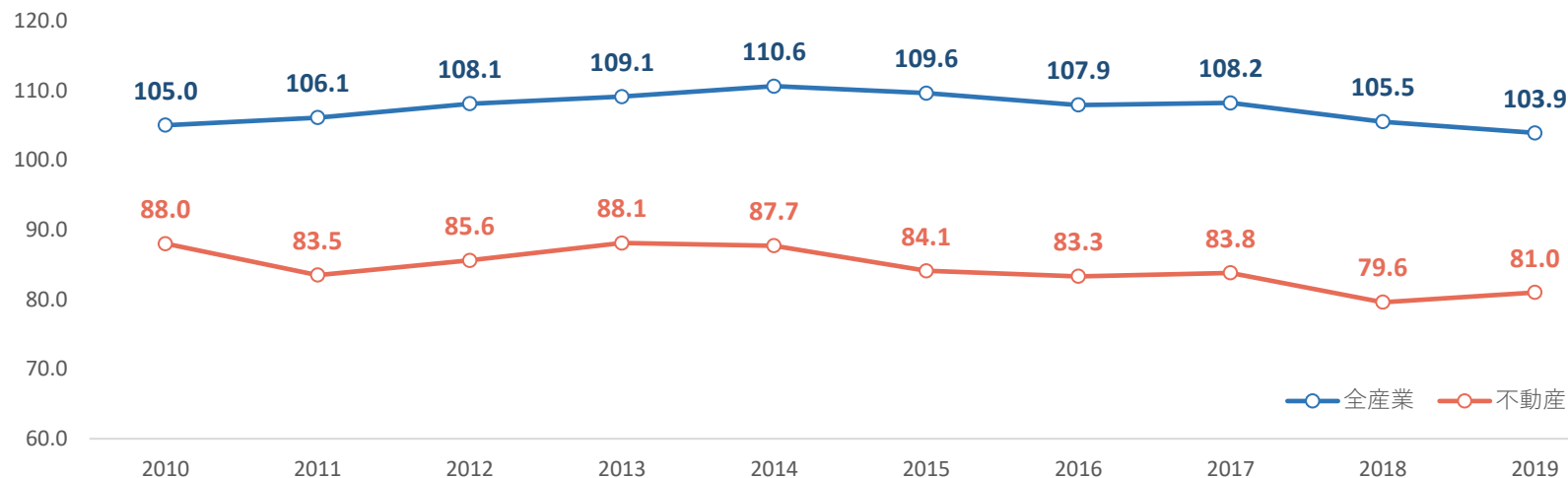
不動産テック業界は飛躍的な市場拡大が見込まれ、  
当社製品へのニーズは今後も拡大



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

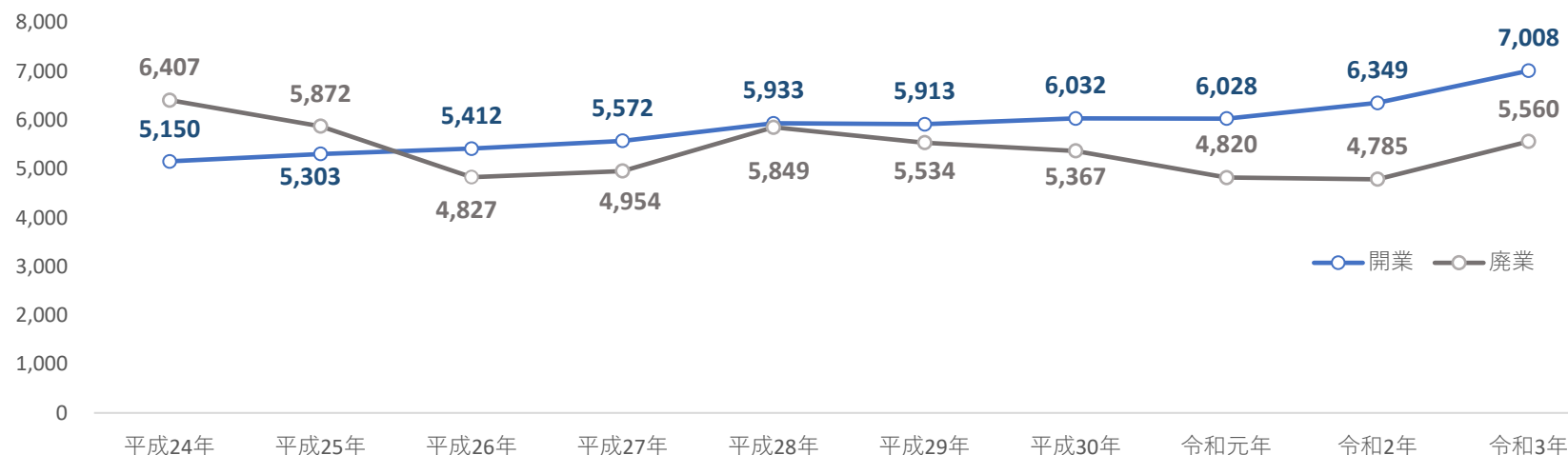
## 不動産業界の労働生産性と宅建業者増減の推移

### ■労働生産性指数の推移



出典：総務省「令和2年度 ICTの経済分析に関する調査」（2021年） ※実質労働生産性（実質GDP/雇用者数）の推移を指数（2000年=100）として示したもの

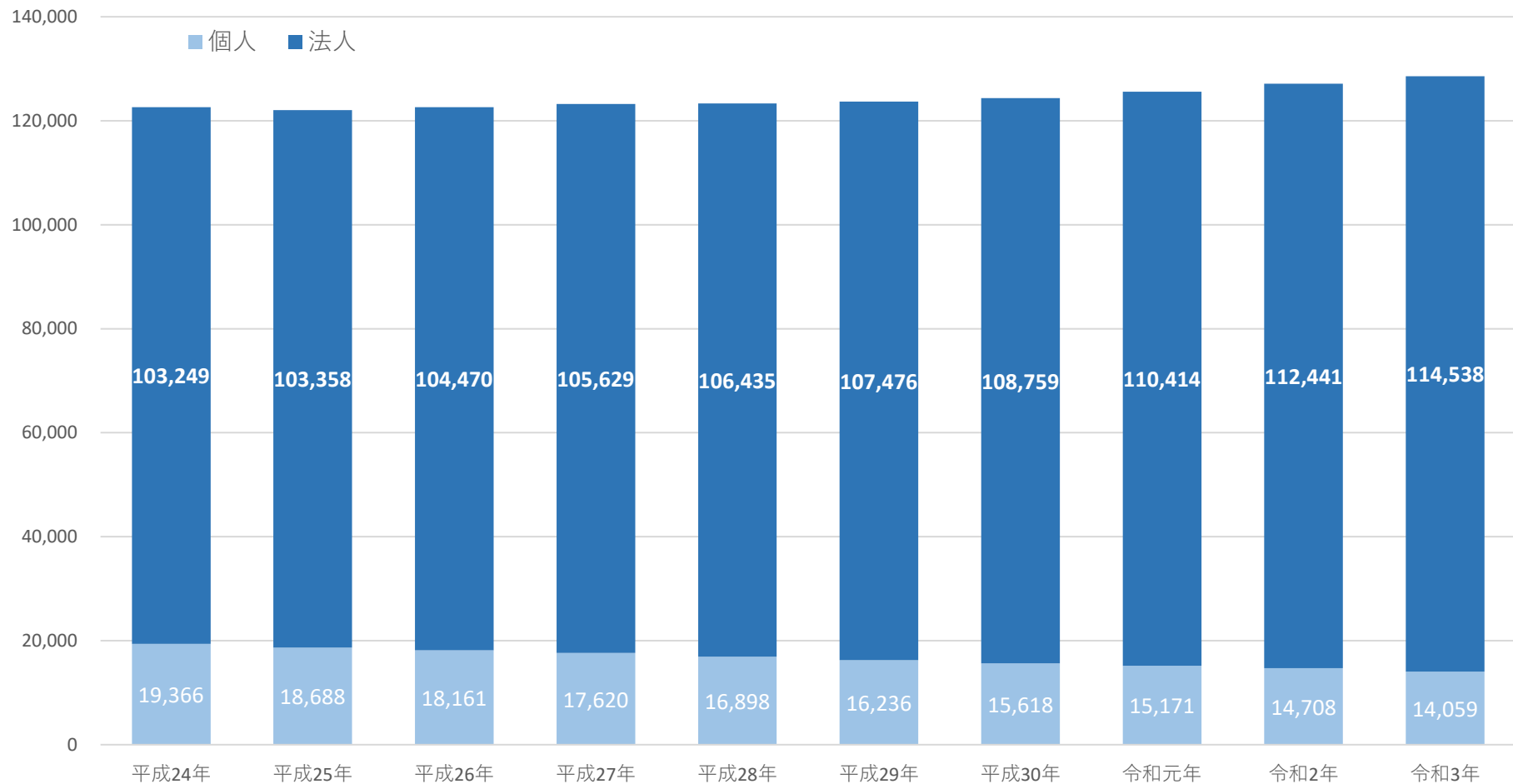
### ■宅建業者数増減の推移



出典：不動産適正取引推進機構 令和3年度末 宅建業者と宅地建物取引士の統計について「宅地建物取引業者数の推移」

## 宅建業者数の推移

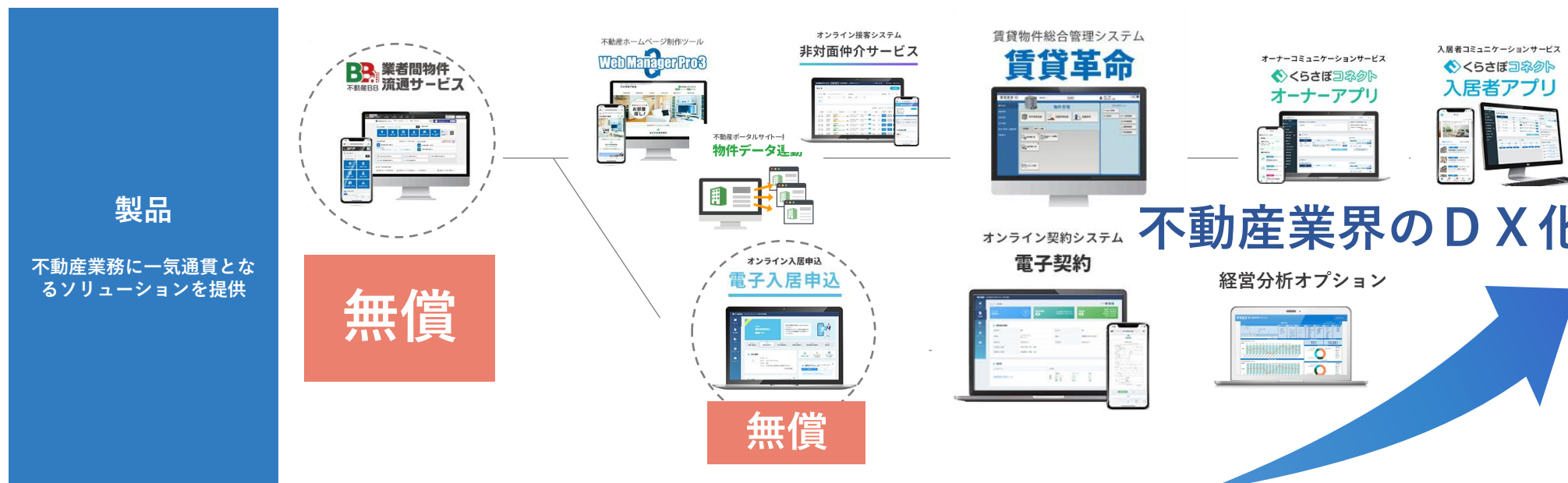
# 業者数は12万前後で安定 法人業者が増加、個人業者は減少



出典：不動産適正取引推進機構 令和3年度末 宅建業者と宅地建物取引士の統計について「宅地建物取引業者数の推移」

# フリーミアムから有償サービスのクロスセル・アップセル

## 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



### 不動産業界のDX化



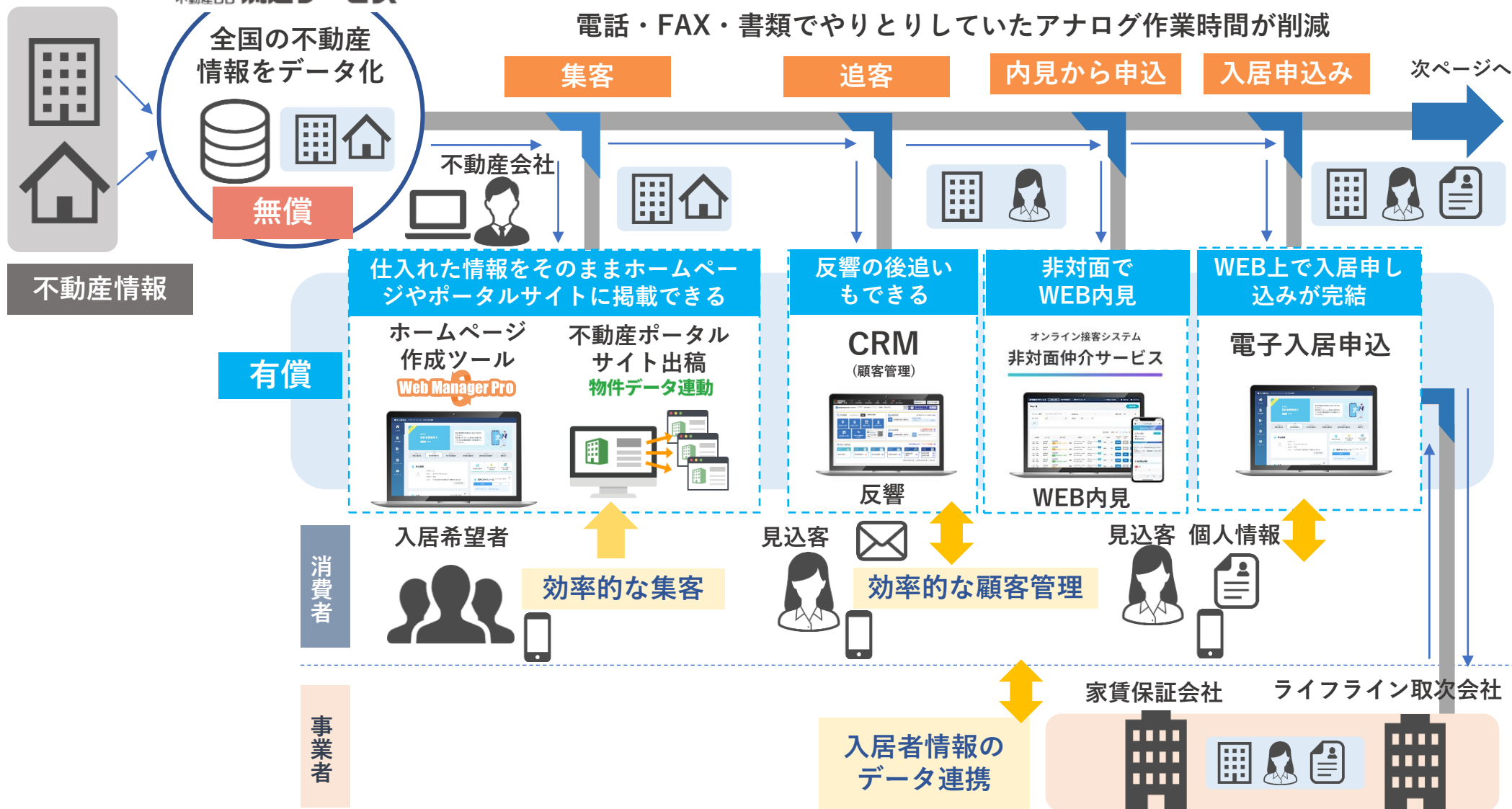
# フリーミアムから有償サービスのクロスセル・アップセル

## 「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

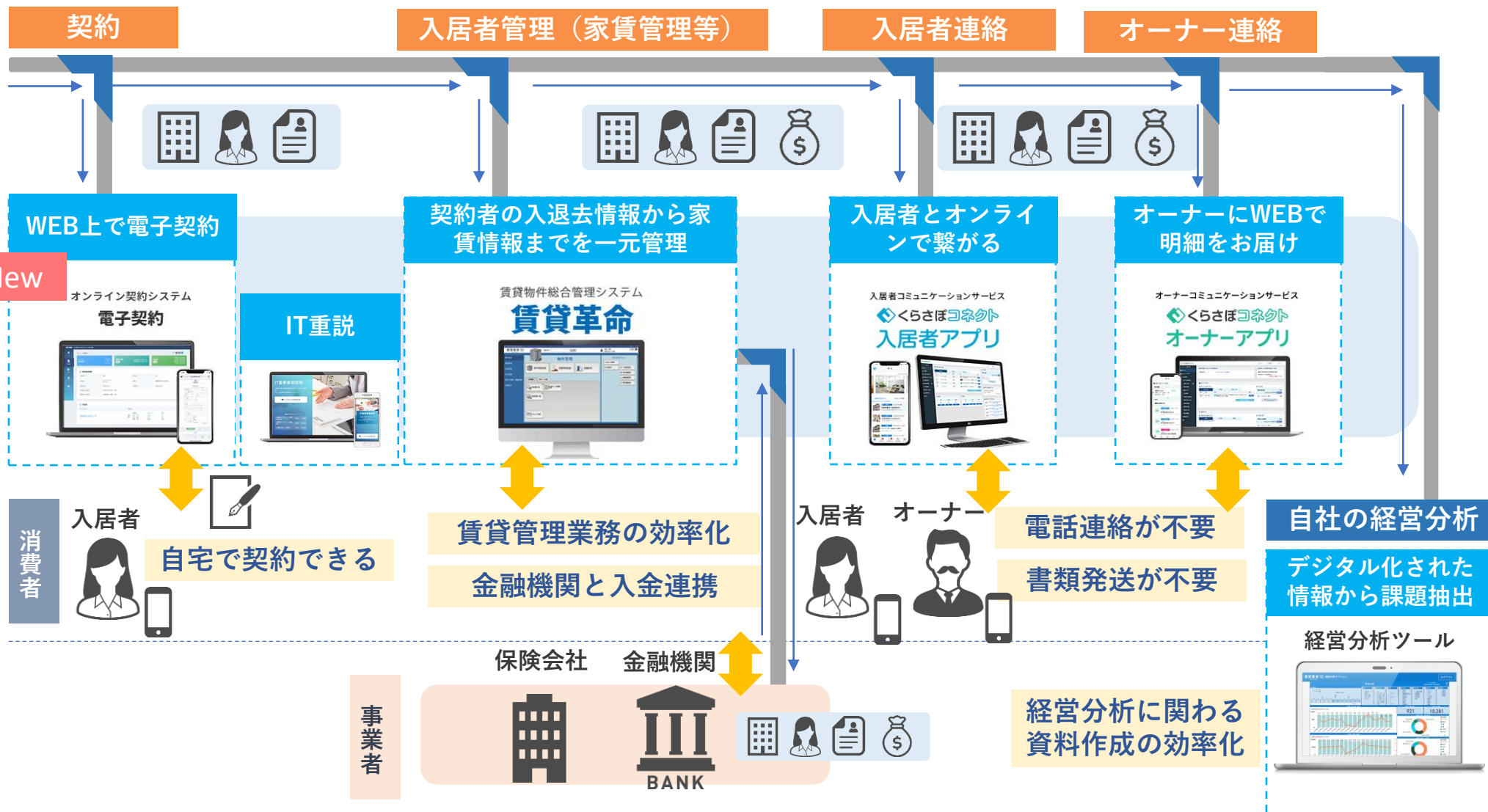
一度入力された情報を活用することで業務全体の効率化が実現

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



# フリーミアムから有償サービスのクロスセル・アップセル

データ化された情報は入り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！！

#### 不動産BB 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

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



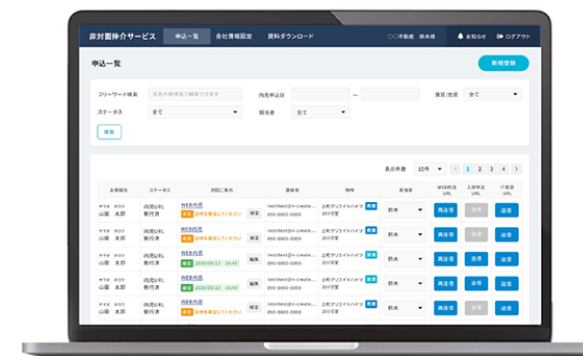
IT重説



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

不動産業務



無償



「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。

### 電子契約

- ・ 2021年11月19日リリース
- ・ 自社オリジナル



有償



※ 以前は宅建業法35条・37条により契約に際し、書面交付が義務付けられておりましたが、デジタル改革関連法案成立により2022年5月以降は新規取引における契約も押印不要となりました。

「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。

## 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



【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。

## 競争優位性について

# 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
業務一貫通貫の 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貫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。

## IRメール配信

投資家の皆様とのコミュニケーション向上のため、IRメールを配信しております。

メールアドレスを登録いただくだけで最新のIRニュースをメールでお届け致します。

- ・適時開示情報の配信
- ・PR情報の配信

[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](#)



## 顧客導入事例

当社コーポレートサイトに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。

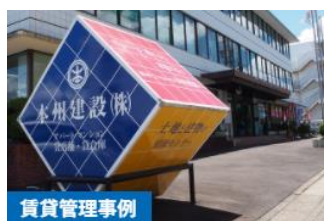


賃貸管理事例

奈良県  
株式会社かとうホーム様

数人がかりでやっていた督促業務も今では一人で行えるようになりました！

賃貸革命



賃貸管理事例

愛知県  
本州興産株式会社様

2人がかりで苦労した入金チェック業務が、今では残業なく1人で出来ます。

賃貸革命 WebManagerPro



賃貸管理事例

富山県  
株式会社FP不動産センター様

事務作業にかかる人員も時間も減りました！管理だけでなく仲介でも活躍してくれます。

賃貸革命 WebManagerPro



賃貸管理事例

大阪府  
株式会社ソヴリックコーポレーション様

導入後は手間やミスがなくなりました！

賃貸革命



賃貸管理事例

埼玉県  
三省インテリジェント株式会社様

システムを乗り換えて、日本情報クリエイトのアフターフォローの素晴らしさに感激しました！

賃貸革命



仲介(賃貸/売買)事例

福岡県  
リライアンス株式会社様

WebManagerPro2よりWebManagerPro3を利用すると管理が楽になりました！

賃貸革命 WebManagerPro



仲介(賃貸/売買)事例

石川県  
株式会社ミヨシ開発様

属人的な情報管理からの脱却！これからの時代を考え、インターネット集客にも注力しています。

賃貸革命 WebManagerPro



賃貸管理事例

岡山県  
有限会社フクシマ宅建様

ポータルサイトだけに頼る状況を変えるべく日本情報クリエイトの商品を導入しました。

賃貸革命 WebManagerPro



仲介(賃貸/売買)事例

富山県  
あおぞら不動産有限会社様

WebManagerPro3を導入してから反響が倍になりました！

WebManagerPro 不動産BB

他導入事例を  
多数掲載

## サステナビリティ (SDGs)

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。



#### 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

## SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



# 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