

# 2023年6月期 第1四半期 決算説明資料



日本情報クリエイト株式会社

2022年11月14日

# 目次

事業概要	P 3 ~ 6
2023年 6 月期 第 1 四半期 ハイライト	P 7 ~18
通期計画達成に向けた第 2 四半期以降の取組み	P19~25
Appendix	P26

## 当社の特徴 | 不動産特化型SaaS企業、プラットフォーマーを目指す

売上推移

**28期連続増収**

事業概要

**不動産DXを推進する  
プラットフォーマーを目指す**

テクノロジーを活用して不動産賃貸・売買に関する業務ソリューションを提供

賃貸管理システム  
導入実績

**No.1** ※1

導入事業所数（累計）：4,941事業者  
※2022年6月末時点

国内事業所数

**29拠点**

YoY + 18 拠点

※2022年6月末時点

低い解約率

**0.5%**

平均月次解約率

※2022.6 実績

MRR

**1億75百万**

YoY + 16.1%

※2022年6月期ベース

※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)

# SaaS×不動産テック領域に一気通貫のプロダクトラインナップを提供

不動産仲介会社向け

賃貸管理会社向け

Brokerage solutions

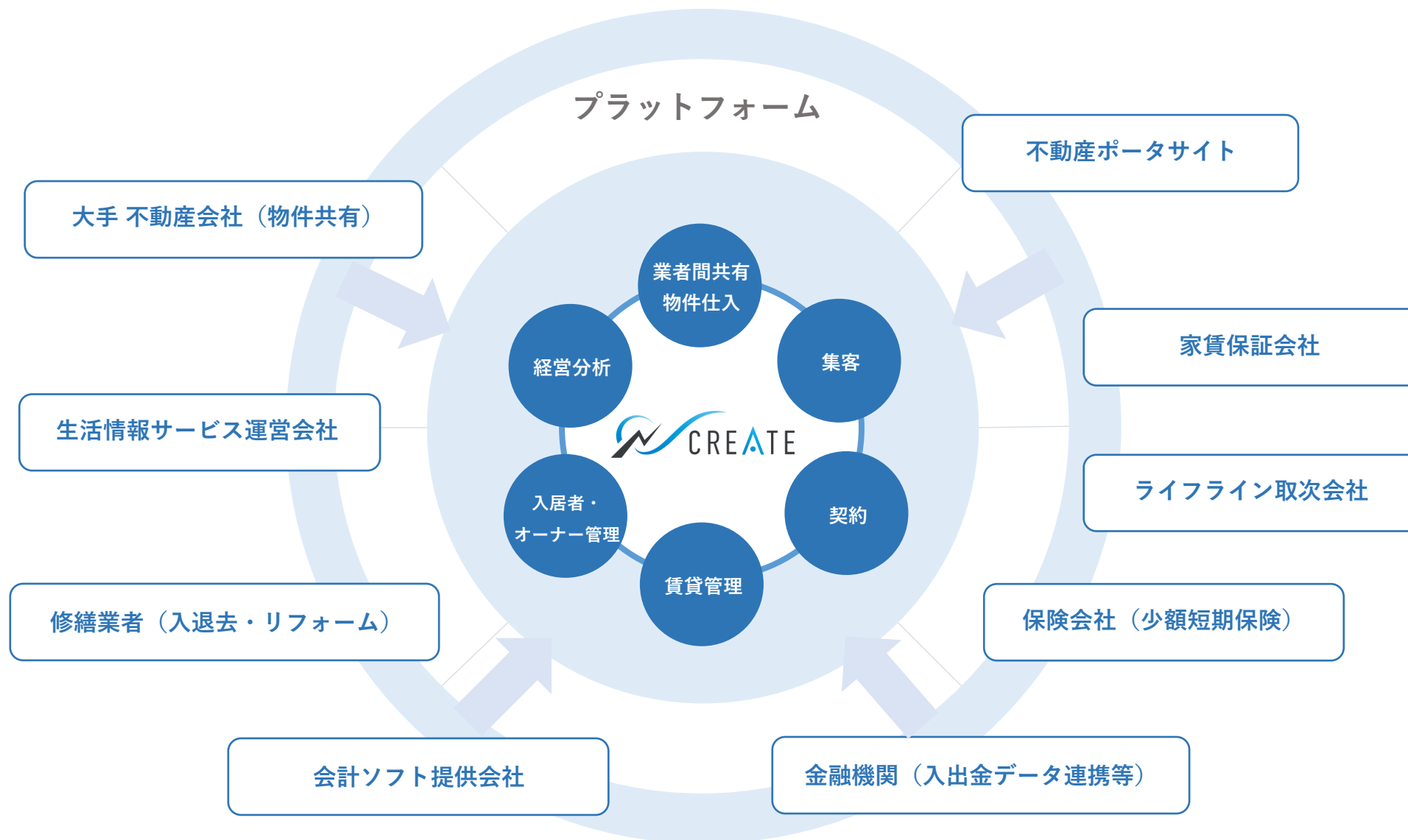
Property management solutions

## 不動産業務フローに沿った一気通貫のソリューションを提供

業者間共有・物件仕入	集客・追客	契約	賃貸管理	入居者・オーナー管理	経営分析
<p><b>業者間共有</b></p> <p>不動産事業者間で行われる物件情報の共有・仕入業務をデジタル化</p> <p><b>無償</b></p> <p>業者間物件流通サービス</p>  <p><b>リアプロ</b></p> <p>空室情報をリアルタイムで更新!</p> 	<p><b>集客支援・追客支援</b></p> <p>ホームページでの集客支援及び大手ポータルサイトへの掲載支援</p> <p>不動産ホームページ制作ツール</p> <p><b>WebManagerPro3</b></p>  <p>不動産ポータルサイト一括掲載</p> <p><b>物件データ連動</b></p>  <p><b>CRM 顧客管理</b></p> 	<p><b>契約支援</b></p> <p>オンラインでの不動産取引を支援、申込み、重説から契約までスマホで完結</p> <p><b>無償</b></p> <p>オンライン入居申込</p> <p><b>電子入居申込</b></p>  <p><b>IT重説</b></p>  <p>オンライン契約システム</p> <p><b>電子契約</b></p> 	<p><b>賃貸管理支援</b></p> <p>入居管理、更新管理、請求管理、入金管理、オーナー送金、修繕管理など、幅広い業務をシステムで効率化</p> <p>賃貸物件総合管理システム</p> <p><b>賃貸革命</b></p>  <p><b>賃貸管理システム導入実績No.1※1</b></p> <p>※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)</p>	<p><b>コミュニケーション支援</b></p> <p>オーナーや入居者との連絡を効率化、専用スマホアプリで適切なコミュニケーションを実現、トラブル防止にも。</p> <p>オーナーコミュニケーションサービス</p> <p><b>くらさぼ回線外オーナーアプリ</b></p>  <p>入居者コミュニケーションサービス</p> <p><b>くらさぼ回線外入居者アプリ</b></p>  <p><b>経営分析支援</b></p> <p>賃貸革命に蓄積されたデータを自動分析し、賃貸管理状況の見える化を実現。分析作業の効率化にも。</p> <p>経営分析レポート自動作成ツール</p> <p>賃貸革命10</p> <p><b>経営分析オプション</b></p> 	

# 独自プラットフォームの構築を通じて、不動産業界全体のDX化を促進

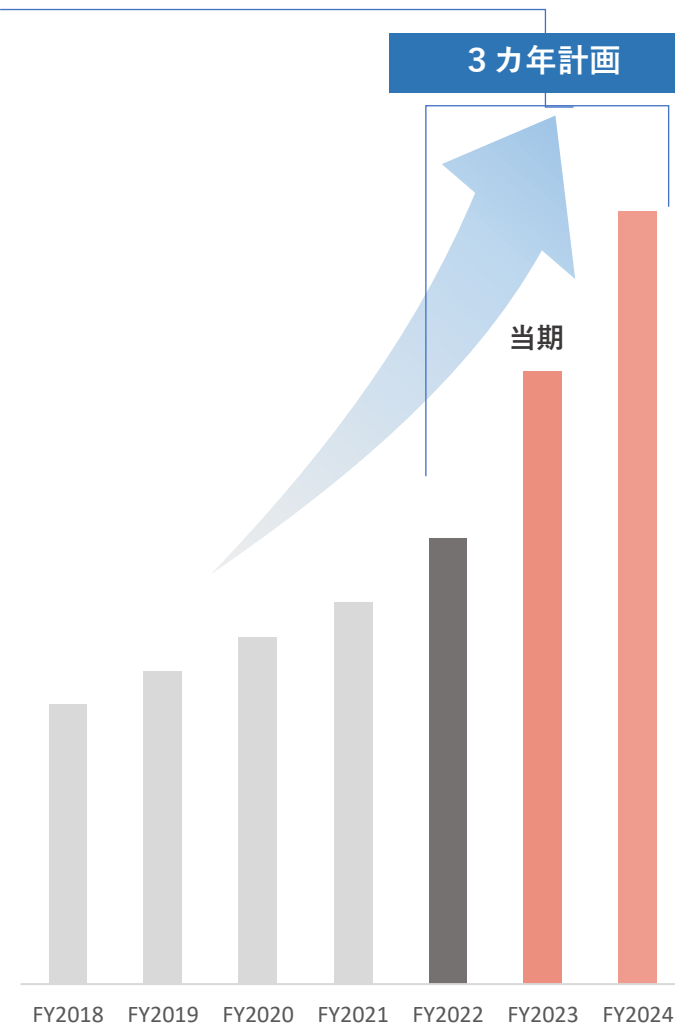
不動産事業者のみならず、関連事業者とのAPI連携（データ連携）も進める



# 中期経営計画 | 3カ年計画 (2022.6~2024.6)

計画2年目、前期に採用した営業人員の戦力強化を図り3カ年計画達成を目指す

	当期 (計画2年目)				
	2022.6 実績	2023.6 計画	YoY	2024.6 計画	YoY
売上高	30.5 億円	<b>42.0 億円</b>	+37.7%	<b>53.0 億円</b>	+26.2%
営業利益	5.0 億円	<b>8.5 億円</b>	+70.0%	<b>13.5 億円</b>	+58.8%
EBITDA	5.7 億円	<b>12.1 億円</b>	+112.2%	<b>17.2 億円</b>	+42.1%
経常利益	5.3 億円	<b>9.0 億円</b>	+69.8%	<b>13.8 億円</b>	+53.3%



## 23年6月期は22年6月期に実施した投資の回収期

### 22年6月期に実施した投資活動

- ・ 営業拠点を11拠点から29拠点へ (YoY+18拠点)
- ・ 営業人員を58名から113名へ増員 (YoY+55名)
- ・ M&Aにより株式会社リアルネットプロとの経営統合



売上UPと収益性の改善

2023年6月期  
第1四半期 ハイライト

## 第1四半期業績ハイライト

(百万円)	FY2022 1Q実績	FY2023 (連結) 1Q実績	前年同期比	概況
<b>売上高</b>	<b>743</b>	<b>853</b>	+14.8%	前期に経営統合したリアルネットプロ社の売上が寄与、単体売上としては横ばいで推移。
仲介ソリューション	220	359	+63.4%	単体売上は堅調に増加+リアルネットプロ社の売上が仲介ソリューションの売上増加に寄与。
管理ソリューション	515	485	▲5.8%	新規獲得が伸びず前年同期比でイニシャル売上(一時金)が減ったことが影響。
<b>売上総利益</b>	<b>549</b>	<b>597</b>	+8.8%	
売上高総利益率	73.8%	70.0%	▲3.8pt	円安の影響で利用する外部クラウドサービス(AWS)の費用が増加。
<b>営業利益</b>	<b>176</b>	<b>45</b>	▲74.5%	営業拠点及び営業人員の増員により販管費が増加、売上高は計画を下回り減益となった。
営業利益率	23.8%	5.3%	▲18.5pt	
<b>EBITDA</b>	<b>190</b>	<b>106</b>	▲44.2%	
<b>経常利益</b>	<b>214</b>	<b>96</b>	▲55.2%	
<b>四半期純利益</b>	<b>149</b>	<b>52</b>	▲65.2%	

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



## 第1四半期業績ハイライト | 四半期推移

	FY 2022 実績				FY 2023 (連結) 実績	概況
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q実績	
(百万円)						
売上高	743	765	688	856	<b>853</b>	リアルネットプロ社の売上寄与によりYoYでは増加するもQoQでは減少。
仲介ソリューション	220	230	232	246	359	リアルネットプロ社の売上寄与により大きく増加、単体では堅調な成長推移。
管理ソリューション	515	525	446	599	485	新規獲得が伸びずイニシャル売上は減少したが、ストック売上は堅調に増加。
営業利益	176	191	81	51	45	前期3Q以降、営業人員の増員により販管費が増加。 ※前期4QはM&A関連費用98百万の影響もあり。
営業利益率	23.8%	25.0%	11.9%	6.0%	5.3%	
経常利益	214	190	82	50	96	
四半期純利益	149	132	57	▲55	52	

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

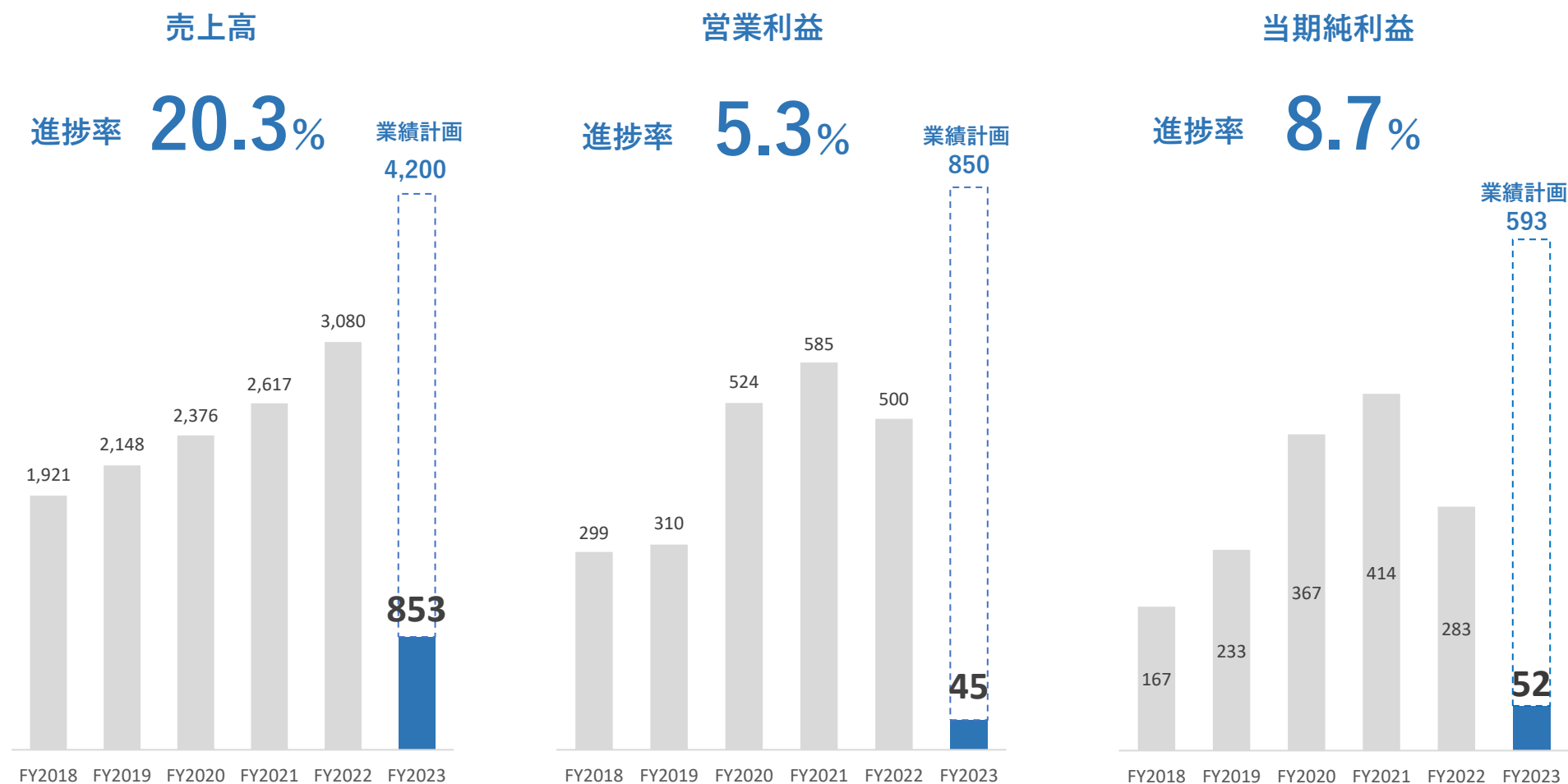
## 第1四半期業績ハイライト | 計画進捗率（連結）

### 売上高

前期実施した成長投資である営業人員の増員、拠点開設効果の遅れにより**進捗率20.3%**。

### 営業利益

売上高の伸びが人件費増加分をカバーできなかったことに加え、円安影響で外部クラウドサービス費用増加、**進捗率は5.3%**。



## 第1四半期業績ハイライト | 解約率とストック売上の推移（連結）

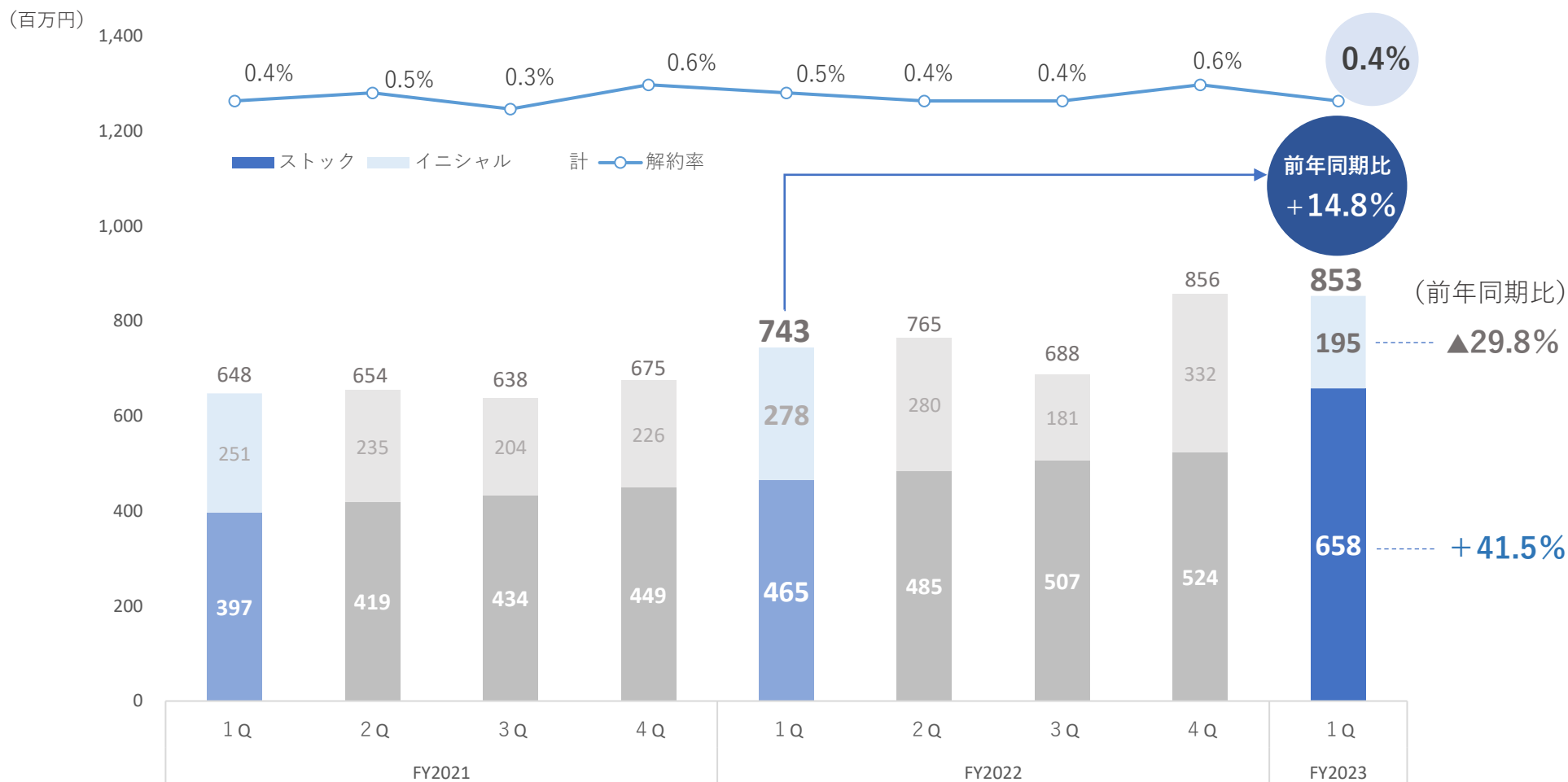
### ストック売上

解約率は低位安定、オーガニックでの堅調な成長+リアプロ経営統合による売上の増加。

### イニシャル売上

大きくウェイトを占める管理ソリューションの新規獲得売上が減少。

※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 ※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



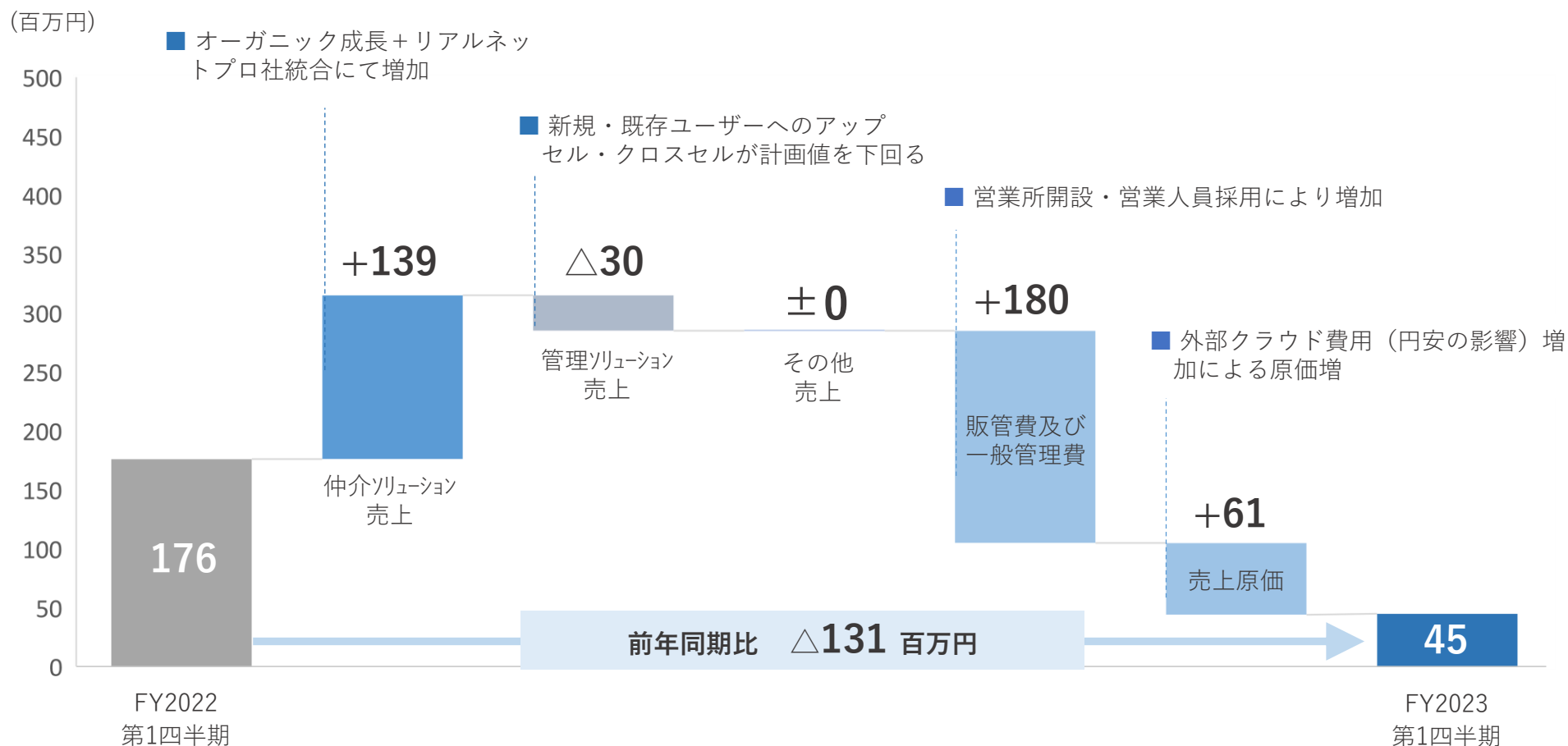
# 営業利益増減要因

## 売上高

仲介ソリューションはリアルネットプロ社の連結化により増加、管理ソリューションはストックが堅調に推移もイニシャルが新規獲得減少により売上減。

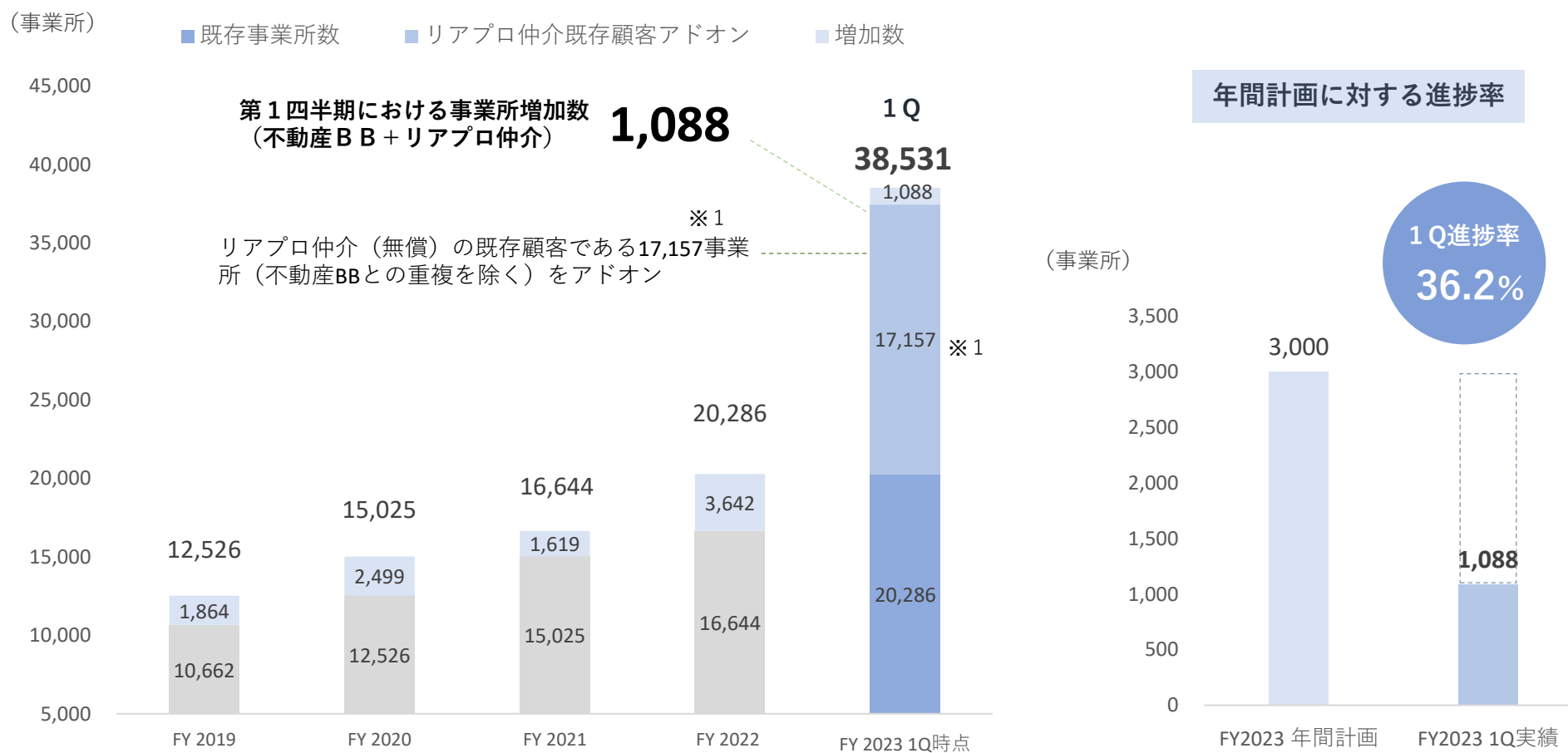
## 販管費・売上原価の増加

前期に強化した営業人員体制の影響により販管費が増加、円安の影響により外部クラウド費用が増加。



## 実績値① | 業者間物件流通サービス（無償）の顧客数推移

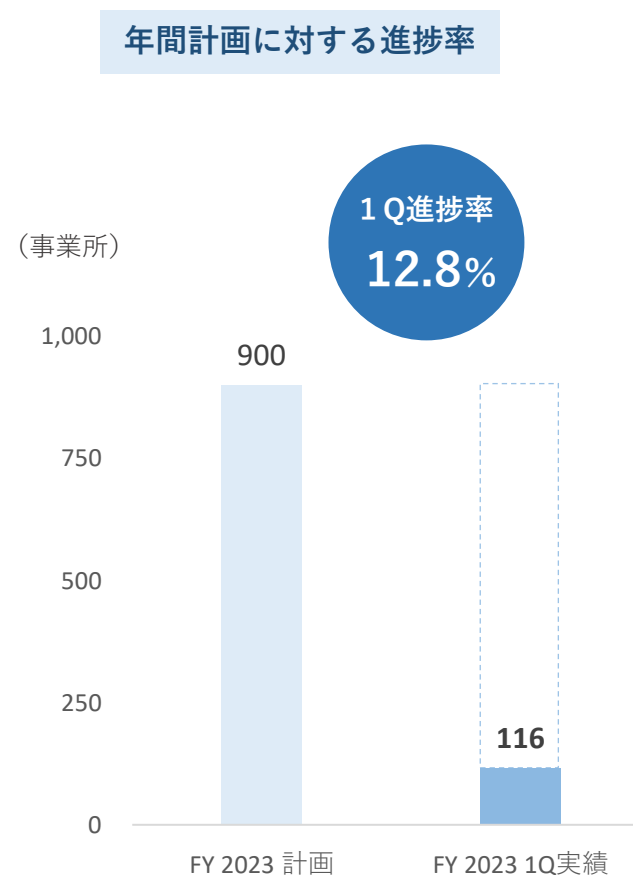
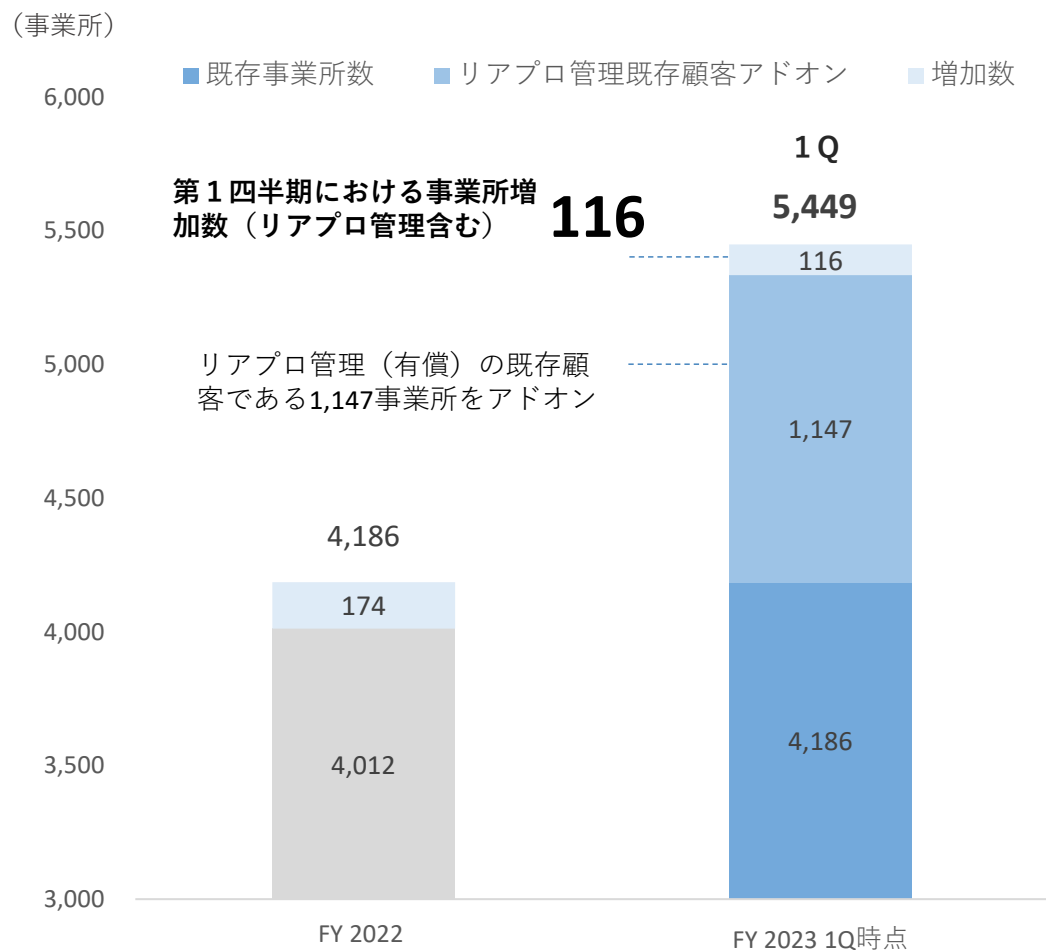
フリーミアム戦略の顧客基盤となる業者間物件流通サービス（無償）の利用事業所数は順調に増加。シェア拡大に向けて顧客開拓を継続。



※1 従前の資料ではリアプロ仲介既存顧客のアドオン数は不動産BBとの重複を除き8,087事業所の増加と記載しておりましたが、顧客情報統合の再整備を実施したところ増加となる数字に変更があり、17,157社を正式なアドオン数として記載しております。

## 実績値② | 月額有償サービスの利用顧客数

連結により前期増加数の半数を1Qで上回るも、年間計画進捗率は12.8%、前期に採用した営業人員の戦力化を継続し一段の成長を図る。



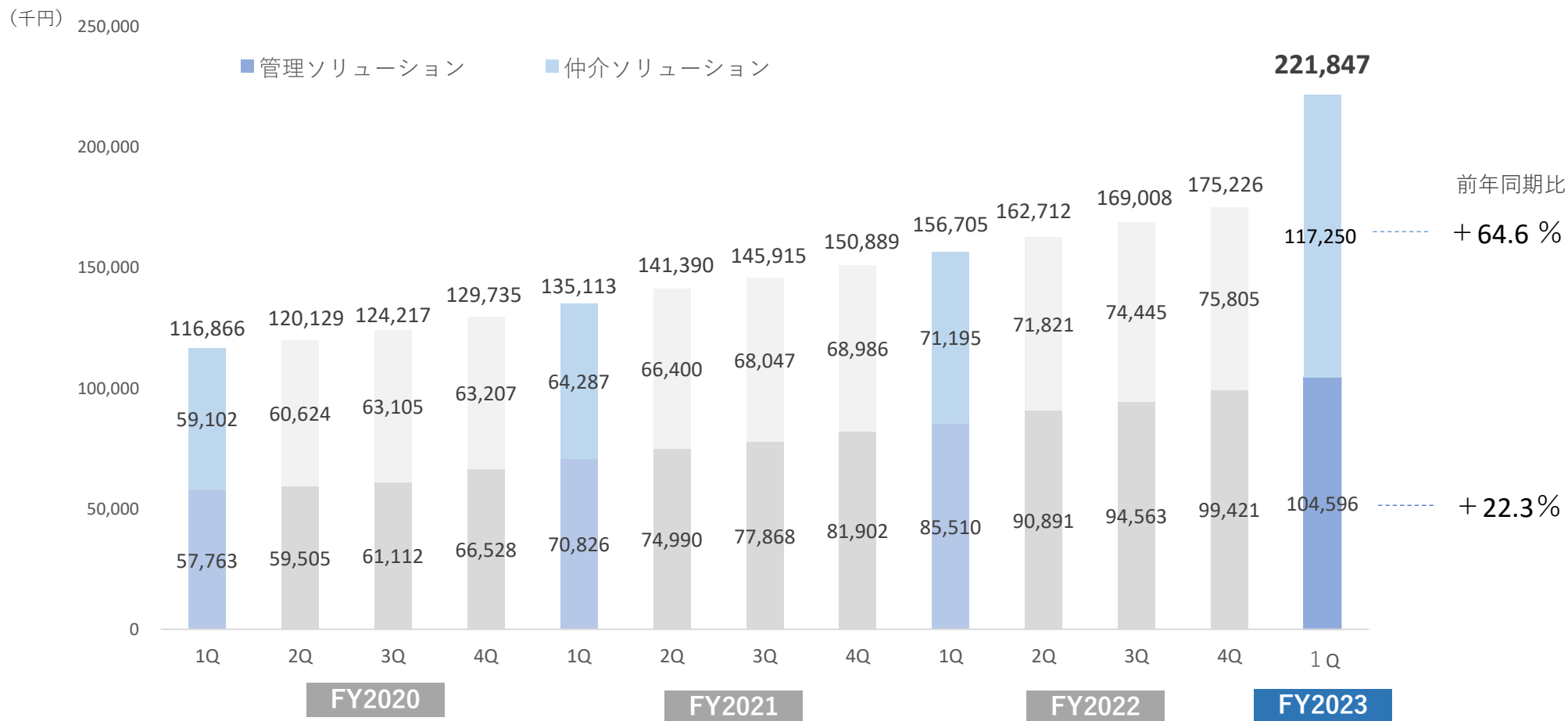
## 実績値③ | MRR推移 (連結)

### 管理ソリューション

主たる売上となる賃貸革命の月額課金が堅調に積み上がり、前年同期比+**22.3%**となる

### 仲介ソリューション

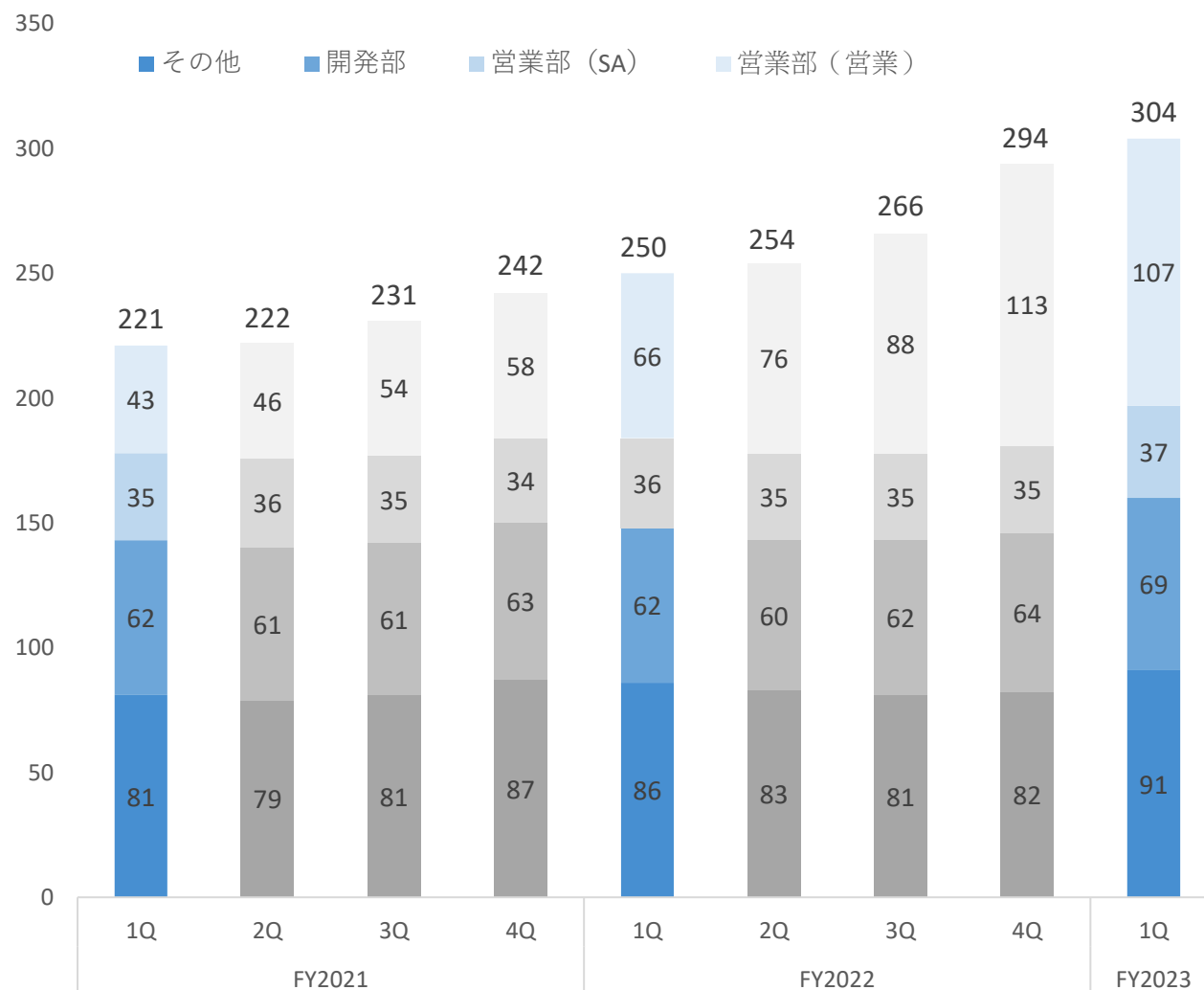
経営統合したリアルネットプロ社の「リアプロ」の月額課金アドオンもあり、前年同期比で+**64.6%**となる。



※MRR・・・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 | 従業員数の推移 (連結\_正社員のみ)

営業支援体制強化に向けて営業人員のリソース配分を一部変更、今後の増員計画についても足元の業績を鑑みながらコストコントロールを行う。



### 営業支援体制の強化

前期末時点での営業人員113名のうち、一部を営業サポートチームへアサイン、カスタマーサクセスにも注力。

**顧客支援及び再販案件のフォローの強化、営業からSAへ転向。**

SA・・・システムアドバイザー  
顧客稼働支援から再販の提案  
まで既存顧客への活動が中心



**営業部門テレマーケティングチームを  
当期より新たな部門として独立**

- ・ カスタマーサクセス
- ・ インサイドセールス





# 「電子契約サービス」 契約事業者数 200 社突破


不動産取引のDX化、電子契約・電子入居申込の普及に向けて啓蒙活動を推進

オンライン契約システム **有償** 2022年5月法改正  
**電子契約**



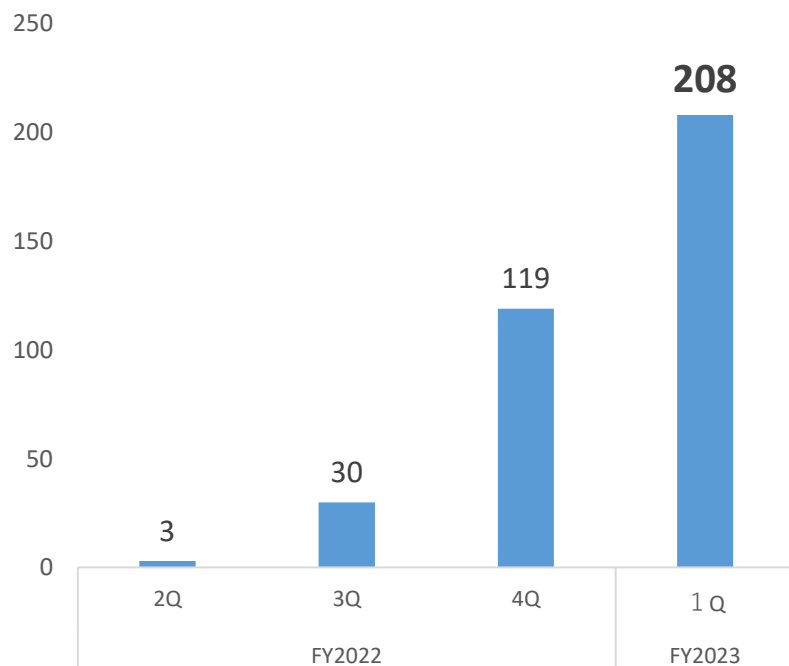
2022年5月の宅建業法改正により、完全オンラインでの契約業務が可能となりました。電子契約サービスでは、これまで対面や郵送で行っていた賃貸借契約が簡単・安全にオンラインで行うことができます。

オンライン入居申込 **無償**  
**電子入居申込**

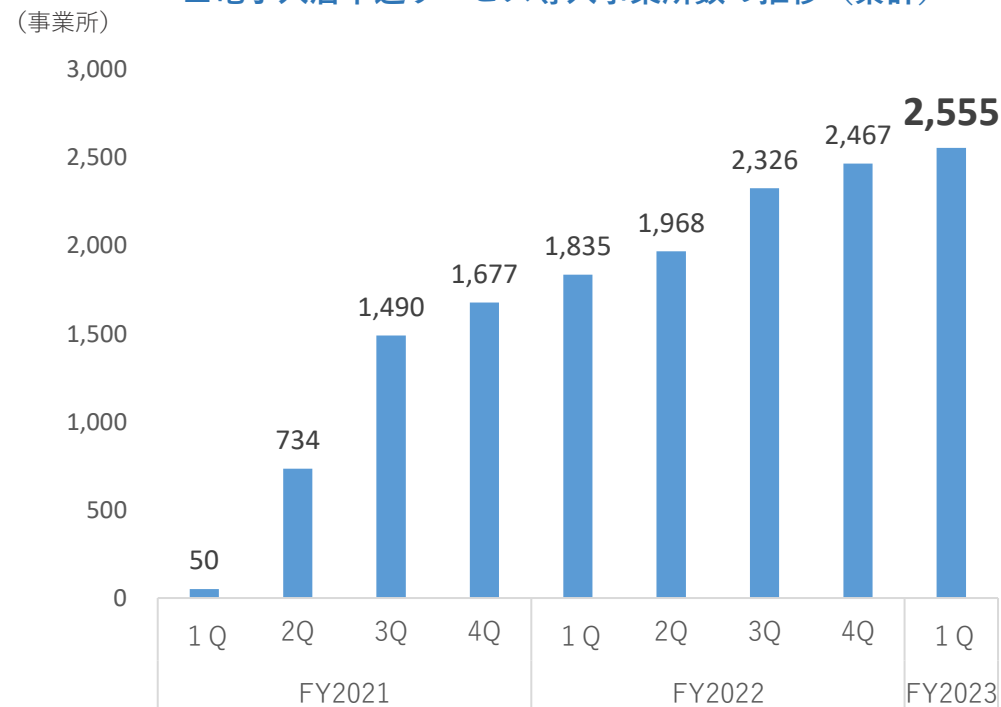


「電子入居申込」は契約前のステップである入居申込のやり取りをオンラインで完結できる賃貸管理会社向け機能です。手書きの申込書やFAX・電話でのやり取りは不要となり、業務の生産性向上に繋がります。

(事業所) ■ 電子契約サービス契約事業者数の推移 (累計)



(事業所) ■ 電子入居申込サービス導入事業所数の推移 (累計)



# 不動産BBリニューアル版 地域限定リリース | 2022年9月下旬より提供開始

～2022年9月中旬	2022年9月下旬～11月下旬	(予定) 2022年12月～
製品開発	地域限定リリース 製品開発+製品改善、品質向上	全国のユーザーに提供開始

## 顧客基盤拡大スピード加速に向けた機能強化

BB 業者間物件  
不動産BB 流通サービス

無償



※画像は現行バージョン  
を表示しております。

CRM| 見込客管理機能

有償

システム速度改善

内見予約機能

有償

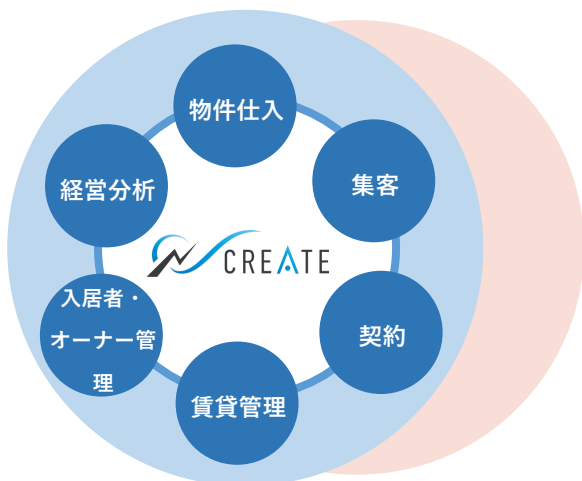
開発中の賃貸革命11との連携強化

UI・UXの改善

顧客要望への対応

## プラットフォーム構築に向けた関連事業者との提携進む

### プラットフォーム



### 家賃保証データ連携

- ・プラザ賃貸管理保証株式会社
- ・株式会社鉄壁

PLAZA Guarantee

鉄壁

当社が提供する「電子入居申込サービス」との連携により保証申込書作成など煩雑な業務をスムーズに。

### 月極駐車場管理システム連携

- ・株式会社ハッチ・ワーク

HATCHWORK

当社が提供する「賃貸革命」とのデータ連携。駐車場の空き情報や契約情報、入金情報等をデータ連携させることで生産性の向上を図る。

### VRクラウドソフト連携

- ・株式会社スペースリー

Spacely

当社システムと URL で連携を行うことで、業者間流通サービスや、不動産会社のホームページにて「スペースリー」を利用したオンライン内見用のコンテンツの掲載が可能。

通期計画達成に向けた  
第2四半期以降の取組み

## 2 Q以降の営業戦略について

	1 Qの課題	2 Q以降のアクション
<b>戦略</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・フリーミアム戦略で順調に顧客基盤が拡大するものの、有償化切り替えの進捗に遅れ。前期採用した営業人員の戦力化が課題。</li> <li>・競争優位性を高めるため商品強化</li> <li>・「リアプロ」とのデータ連携の早期実現</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新人営業の教育を継続</li> <li>・リアルネットプロ社のサービス「リアプロ」とのデータ連携開始、新サービスCRM（顧客管理）AI物件査定等リリースによりクロスセルを強化。</li> </ul>
<b>教育</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新人に対してこれまで基礎研修を実施してきたが、個人の能力に応じて営業実績にバラツキ有り。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・個人別の能力差と課題に応じた研修制度を整え、定期的なフォローで個人のスキルアップを図る。</li> </ul>
<b>労働生産性</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・商品の拡充及び顧客基盤が拡大するなかで、商品内容の理解及び提案力の強化が必要。納入後の稼働支援に対する業務量の増加も課題。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・インサイドセールス（テレアポ等）を強化し顧客基盤拡大に対応。</li> <li>・既存顧客の利用促進、フォローに向けてはカスタマーサクセスチームでカバー。</li> </ul>
<b>アライアンス及びM &amp; A</b>	<p>プラットフォーム早期構築に向けた仲介業務ソリューション系関連事業者との業務提携スピード。</p>	<p>今期新設したプラットフォーム推進室及びDX推進部の体制強化及び施策の見直し。</p>

# データ連携の開始に伴い「リアプロ」利用顧客へのクロスセルを積極化

- ・賃貸管理業務支援システム「賃貸革命」及びホームページ制作ツール「WebmanagerPro」との連携。
- ・「リアプロ」利用顧客へ有償サービスをクロスセル。

## 1 「賃貸革命」とのデータ連携で業務効率化

2022年11月末（予定）

サービス間のデータ連携により賃貸管理から業者間共有までの業務プロセスが大幅に効率化



カスタマーコンサルタント



クロスセル

「リアプロ」利用顧客に「賃貸革命」をクロスセル  
「賃貸革命」利用顧客に「リアプロ」をクロスセル

## 2 「WebmanagerPro」とのデータ連携で業務効率化

2023年1月末（予定）

サービス間のデータ連携によりリアプロ掲載物件を自社ホームページに簡単掲載、業務効率化に貢献



カスタマーコンサルタント

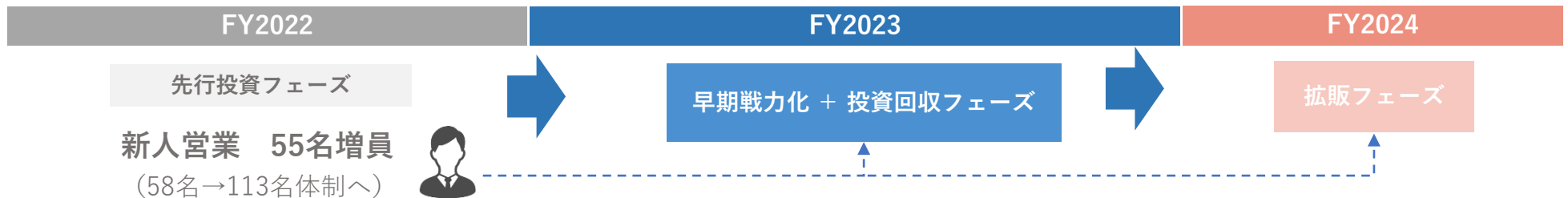


クロスセル

「リアプロ」利用顧客に「WebManagerPro」をクロスセル  
「WebManagerPro」利用顧客に「リアプロ」をクロスセル

提案対象となる  
リアプロ利用顧客  
**17,157**事業所  
(不動産BBとの顧客重複除く)  
※2022年6月末時点

# 新人営業メンバーの早期戦力化に向けた施策を継続



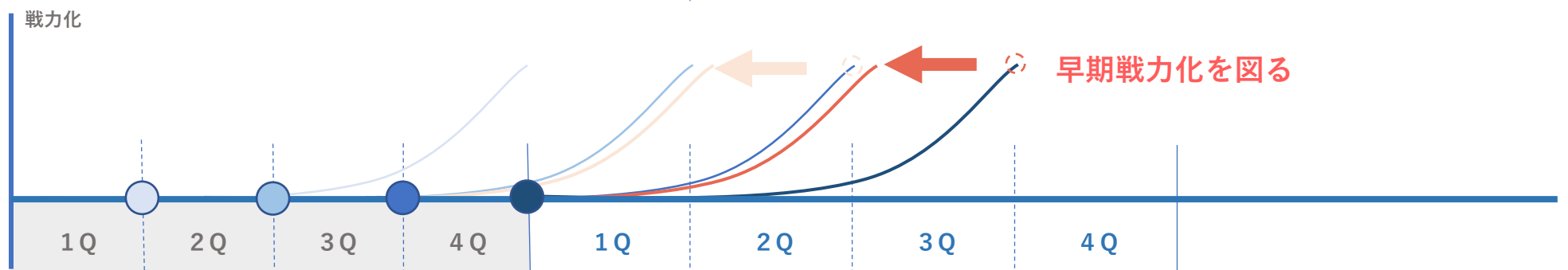
## 教育施策

教育専門チームを新設、効率的な教育実践を図る

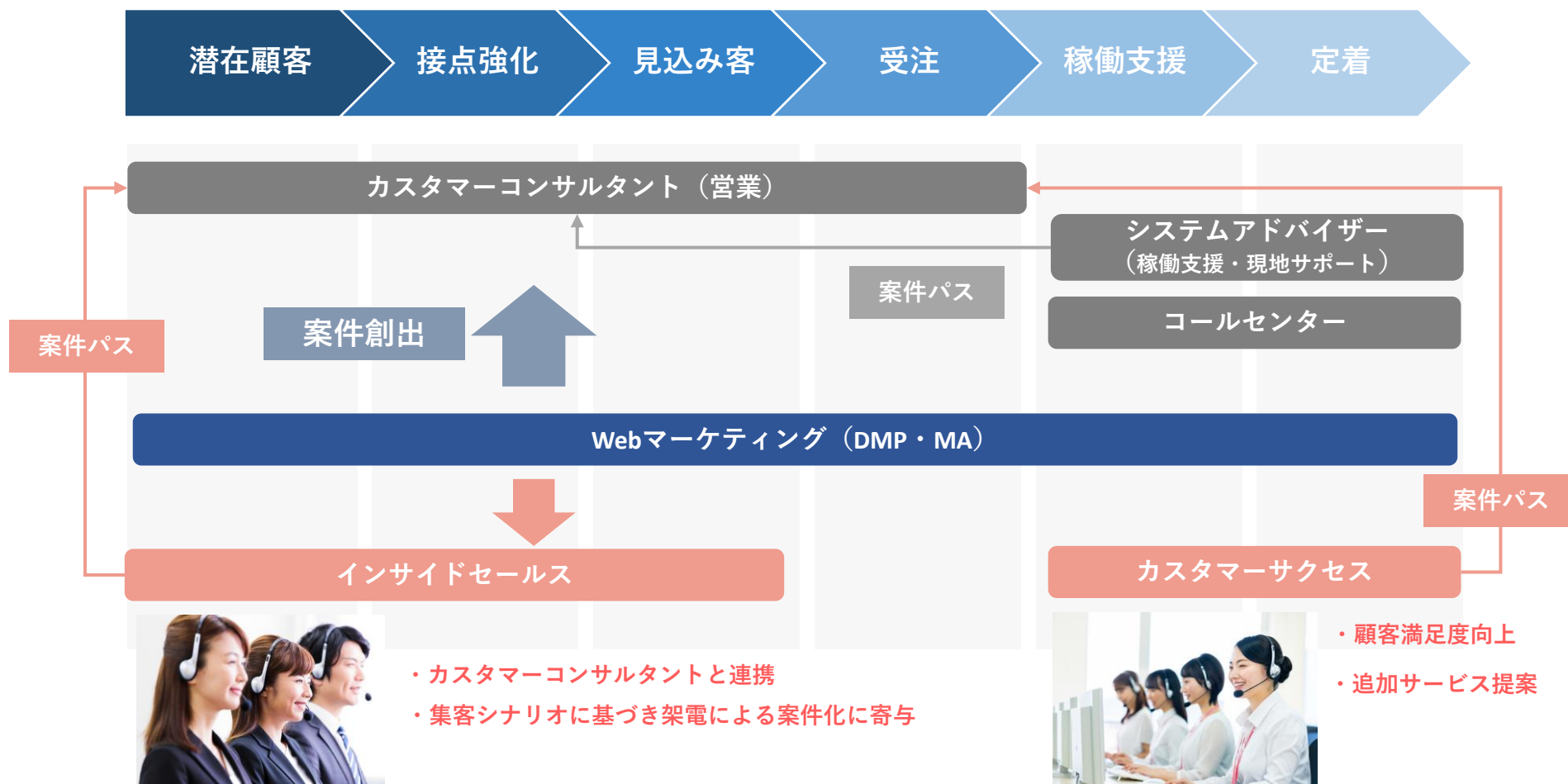
短期間での知識習得に向けて教育デジタルツール（動画等Webコンテンツ）の活用・販促物の見直し

社内のナレッジ共有と学習、実践の総合的な教育の仕組み化

個人毎の課題分析 + 改善で実践スキルの強化を図る



# 営業及び顧客支援体制を強化、労働生産性を高める



# 不動産BBリニューアル | 有償オプションサービスをリリース

～2022年9月中旬

製品開発

BB 業者間物件  
不動産BB  
流通サービス



無償

2022年9月下旬～11月下旬

地域限定リリース 製品開発+製品改善、品質向上

CRM | 見込客管理機能

有償



(予定) 2022年12月～

全国のユーザーに提供開始

CRM | 見込客管理機能とは

- ・ポータルサイトからの反響の自動取り込み
- ・反響への自動返信など追客業務の自動化
- ・反響分析等

反響から成約までの一連の業務を一元管理できるシステムであり、反響に対する追客業務のミス・ロスを防ぎます。

内見予約機能

有償



内見予約機能とは

- ・Web上で内見受付のやりとりが完結
- ・カレンダー形式で空き状況の確認や予約も簡単
- ・予約内容の変更などは自動通知で簡単把握

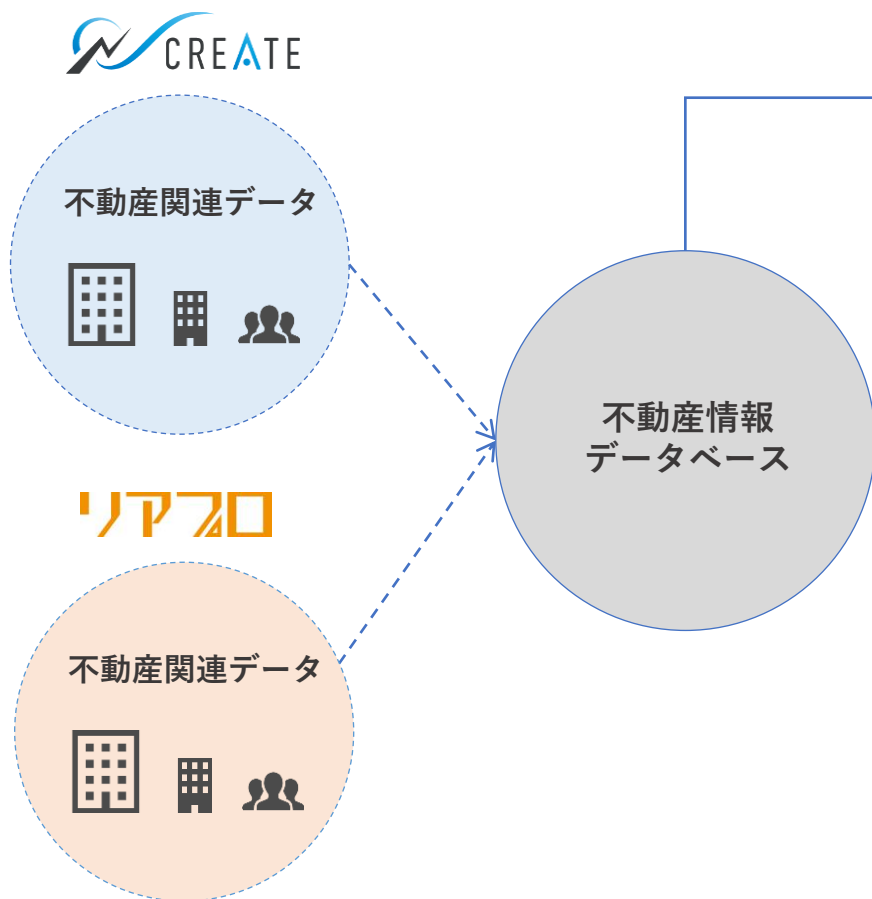
不動産業者間において「メール」「電話」等でやり取りしていた内見予約の受付業務を、不動産BBの中で自動で対応するサービスです。

※不動産BBの画像は現行バージョンを表示しております。



# データ活用 | AI 物件査定のリリース予定

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



## AI物件査定

※開発中

- 賃貸物件の賃料、および売買物件の金額を推計するAIモデル
- 金額の算出根拠、査定対象物件の周辺物件、一部の生活情報などを一覧表と地図で確認可能。
- 査定結果を査定報告書として出力可能

### 査定条件入力

**査定条件入力**

物件種別: マンション

築年数: 3年

駅からの距離: 300m

階数: 5階

築年数: 7年

戸数: 28戸

構造: 鉄筋コンクリート

用途: 1LDK

### 査定結果



# Appendix

## 3カ年成長戦略について | 2022.6期～2023.6期

- 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分野への投資を通じて成長スピードを加速



## 3カ年計画策定の背景

### 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ライン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

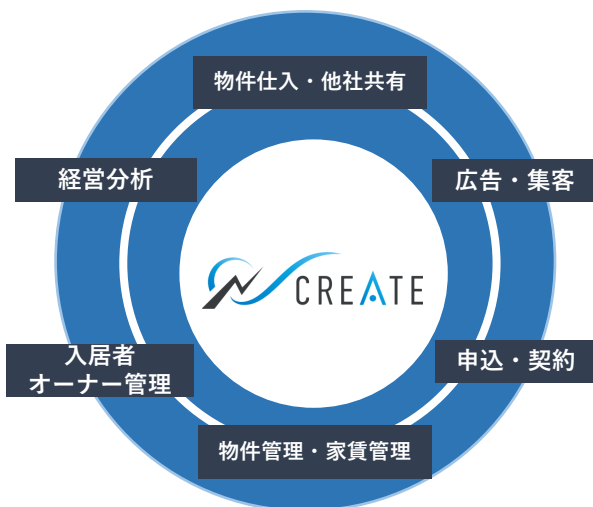

出典  
不動産適正取引推進機構平成30年度末宅建業者と宅地建物取引士の統計について国土交通省「宅地建物取引業者数の推移」

## 3カ年計画策定の背景

### 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カスタマーコンサルタントの増員は必要不可欠である。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

## 3カ年計画の修正 (3カ年計画初年度である2022.6期を終え、2022年8月15日に発表した2年目以降の修正内容)

### ■ 旧発表内容

	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

### ■ 業績修正のポイント

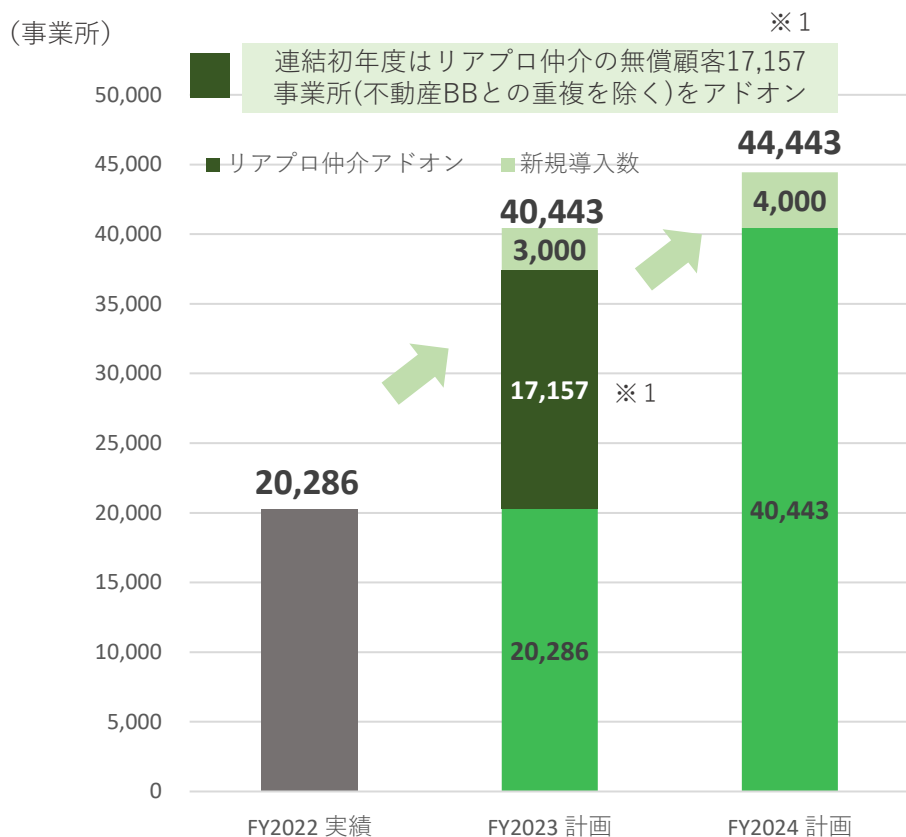
- ・ 2023.6期、2024.6期の業績計画を修正
- ・ 完全子会社化したリアルネットプロの業績を取り込み売上を上方修正  
成長投資を優先することで2024.6期の利益を下方修正
- ・ M&Aに伴うのれん償却費用を計上（償却期間10年×1.5億円程度/年）
- ・ 引き続き資本を活用し、M&Aなど機動的なアクションを起こす

## 3カ年業績計画のKPI アップデート (2022.6期末時点)

変更

### ■ 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

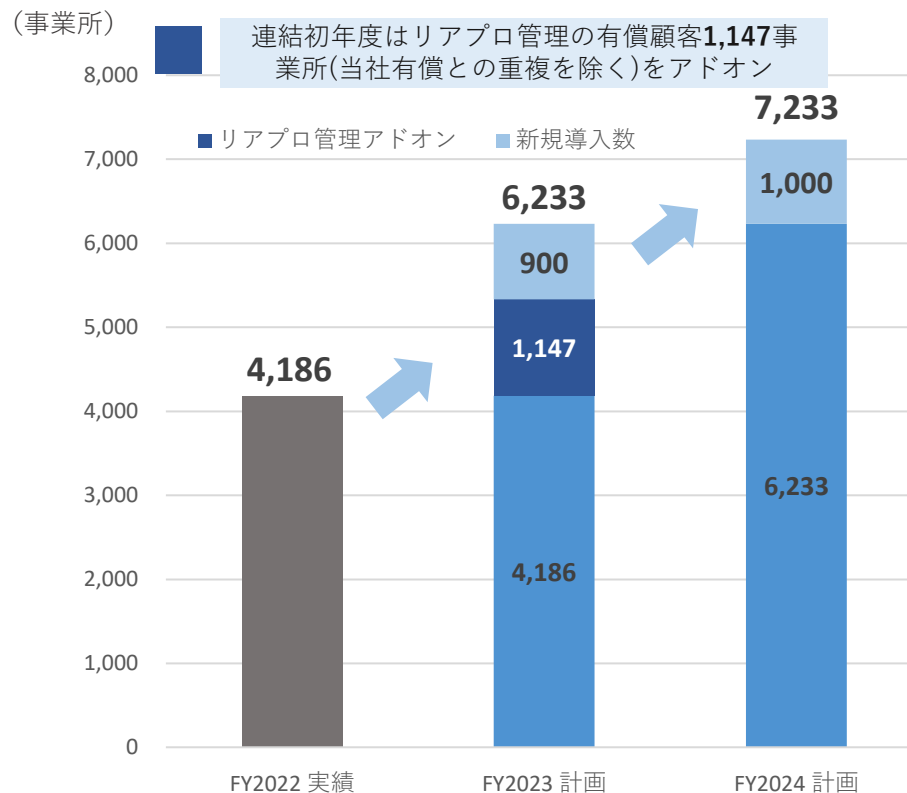
リアプロの顧客がアドオン、計画としては堅調な成長で推移、有償サービスへの切り替えに注力。



### ■ 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

従前に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は、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。



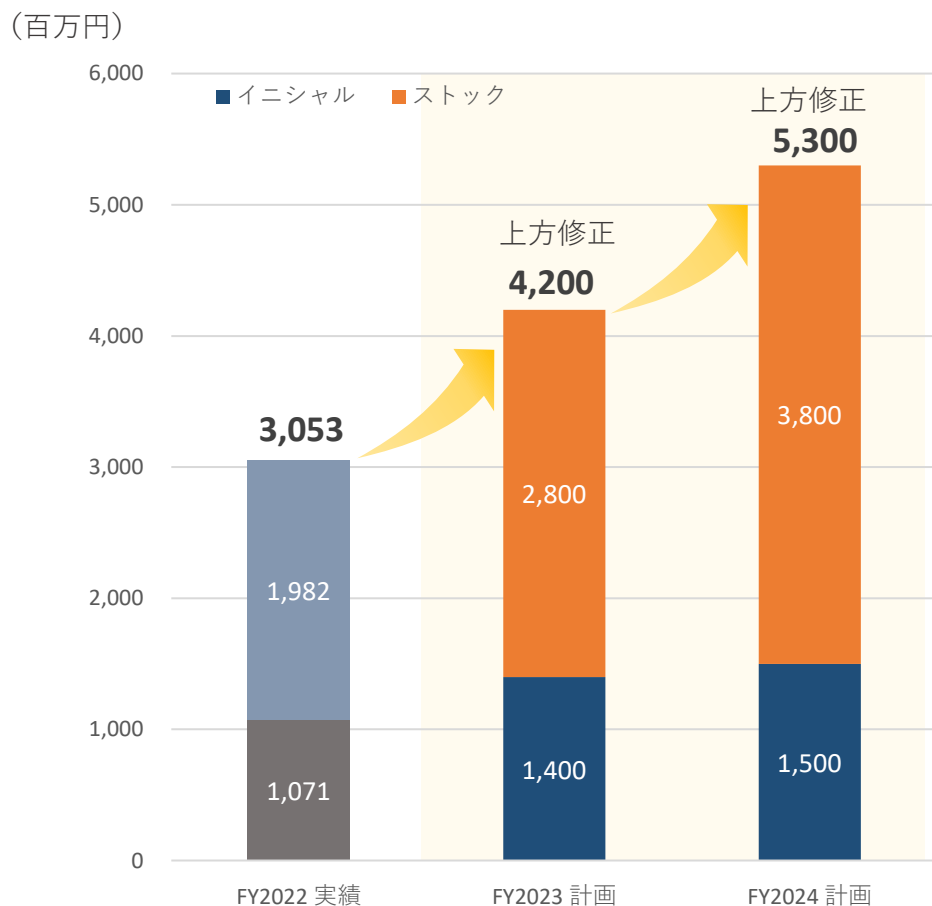
※1 従前の資料ではリアプロ仲介既存顧客のアドオン数は不動産BBとの重複を除き8,087事業所の増加と記載しておりましたが、顧客情報統合の再整備を実施したところ増加となる数字に変更があり、17,157社を正式なアドオン数として記載しております。



## 3カ年業績計画のKPI アップデート (2022.6期末時点)

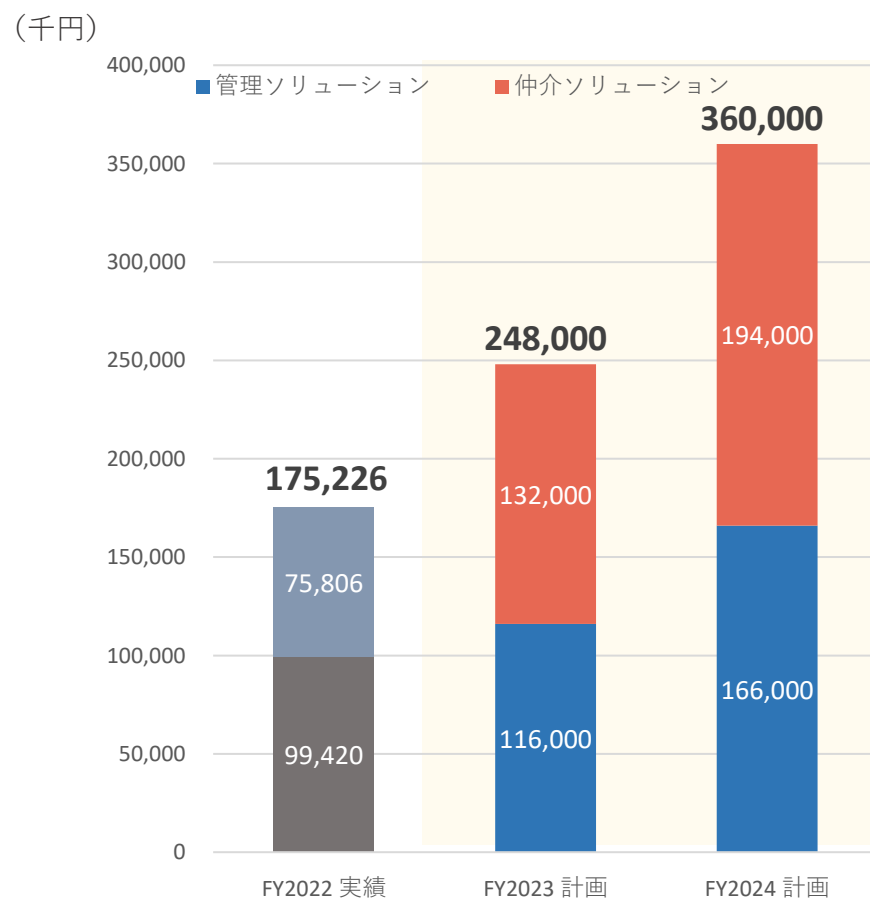
### ■ 売上の計画

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

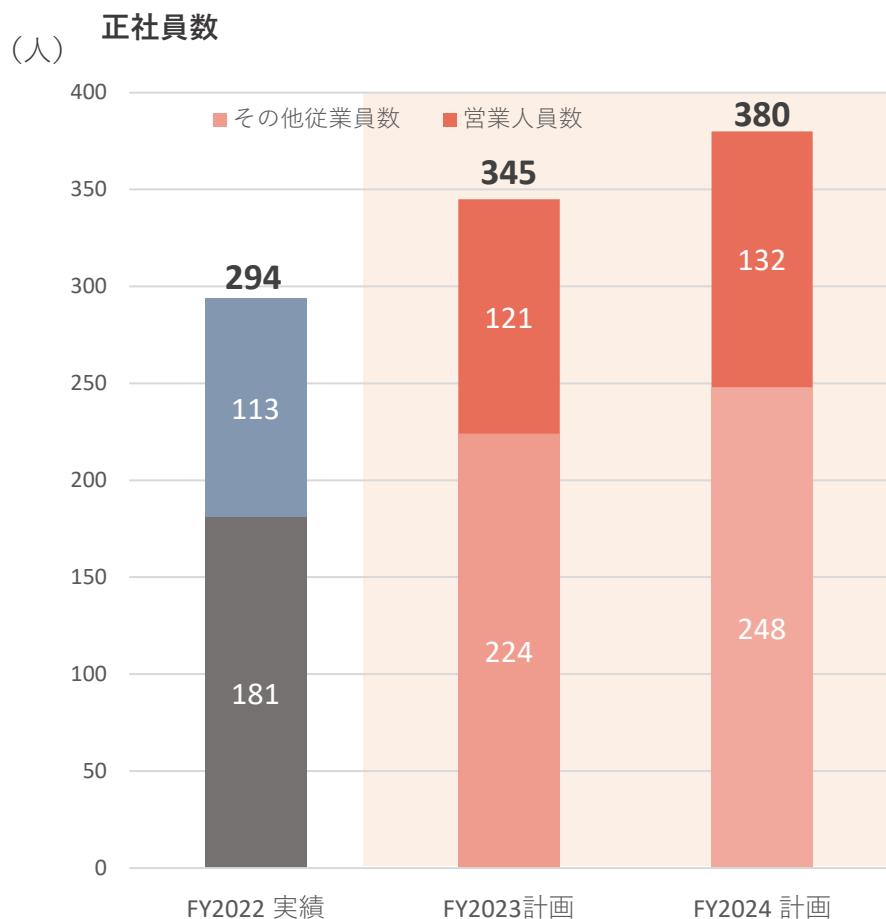


※MRRとは・・・Monthly Recurring Revenueの略称で、月ごとに繰り返し得られる収益のこと。月間経常収益のことである。

## 3カ年業績計画のKPI アップデート (2022.6期末時点)

### ■ 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。

# 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

# 不動産領域におけるプラットフォームを目指して

## 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

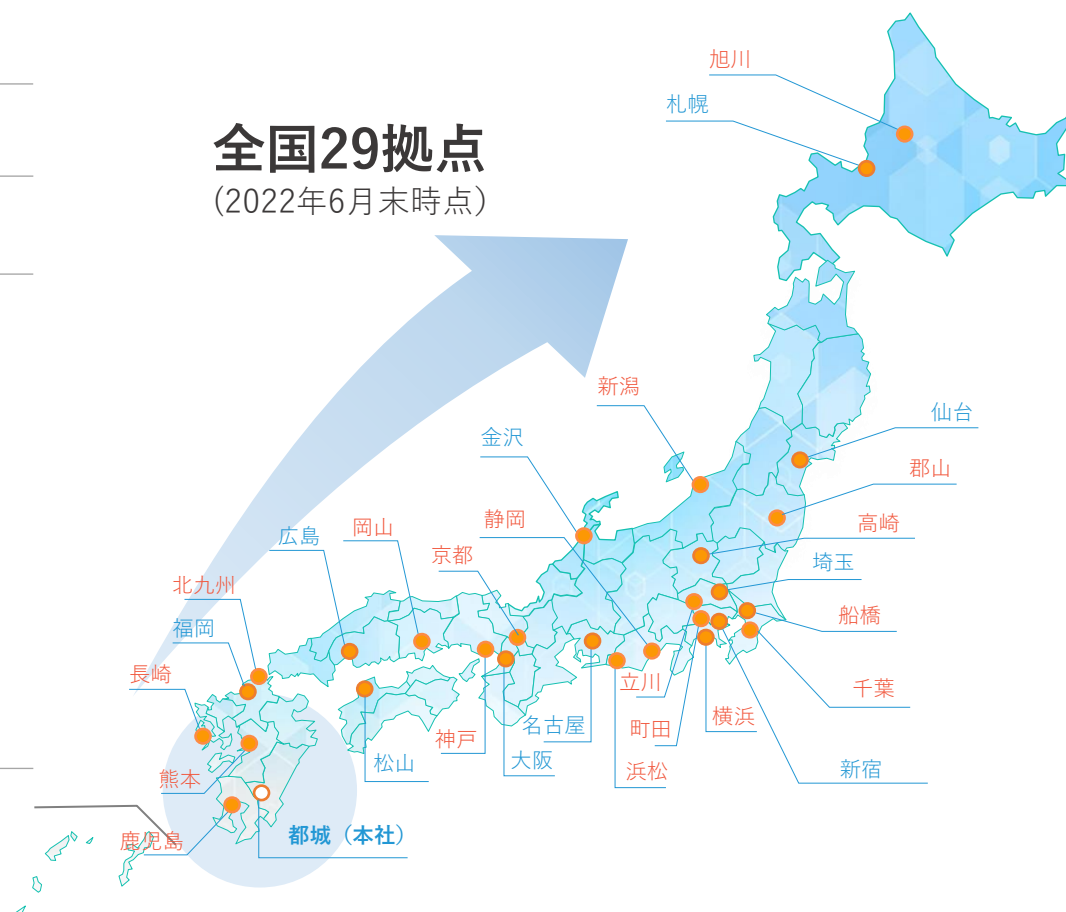
半津健一



# 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	
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

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）



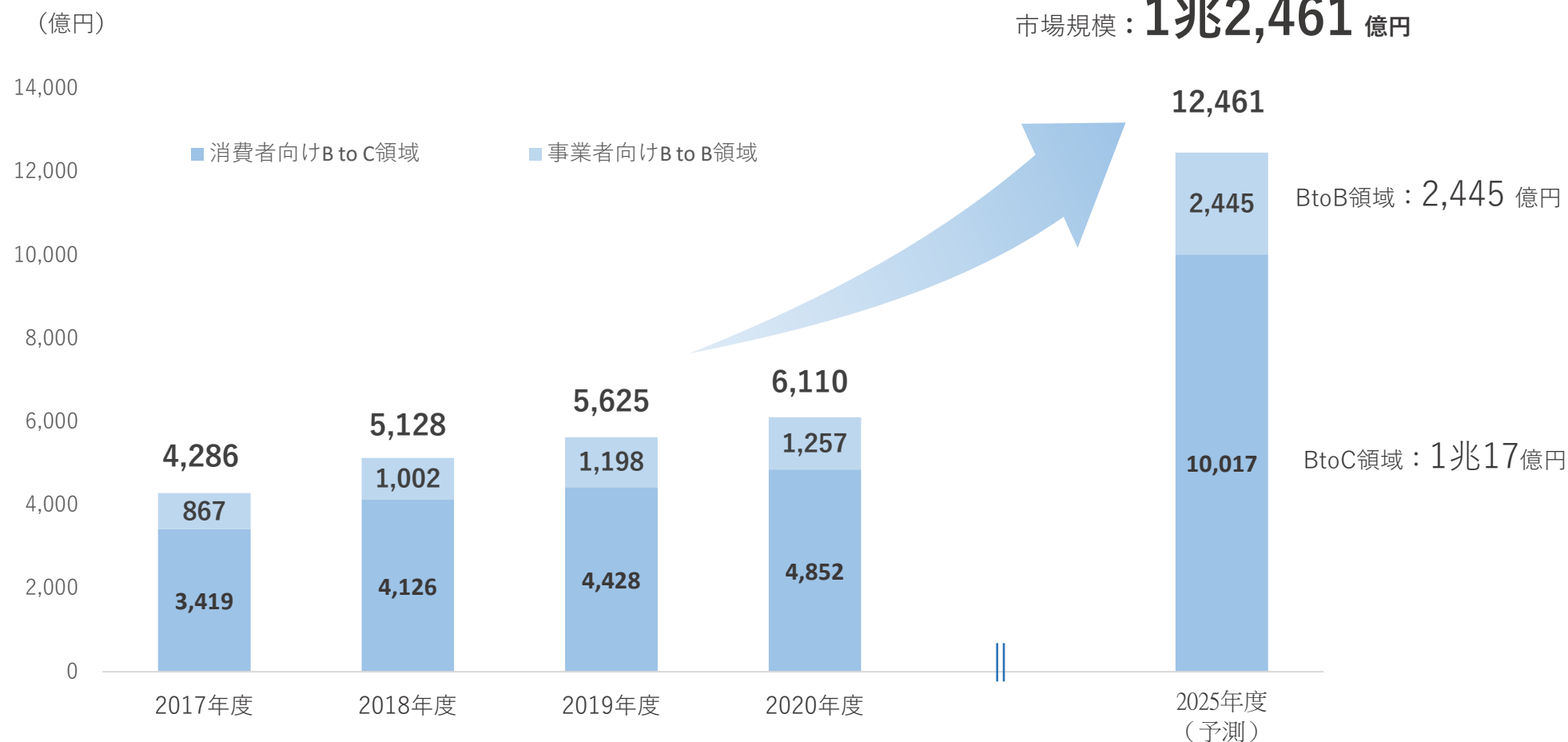
## 成長する不動産テック業界

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）」

2025年度予測

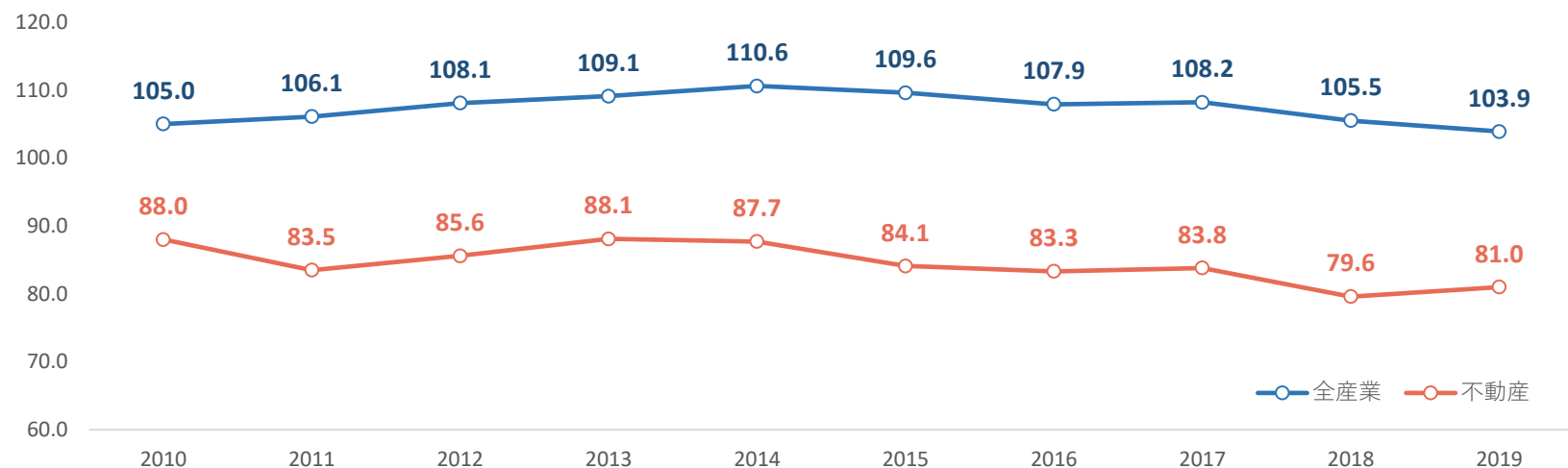
市場規模：**1兆2,461** 億円



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

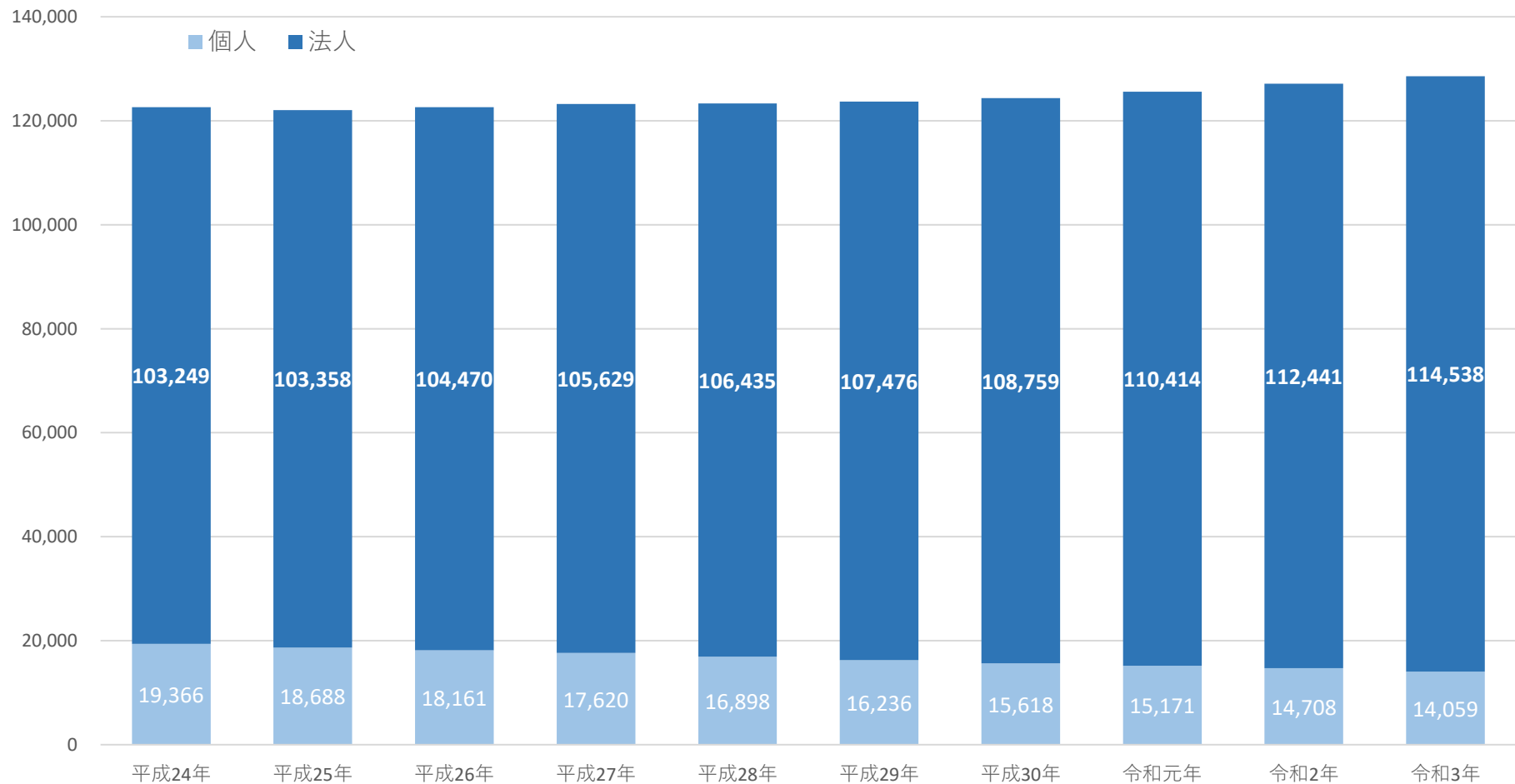


出典：不動産適正取引推進機構 令和3年度末 宅建業者と宅地建物取引士の統計について「宅地建物取引業者数の推移」

Copyright ©2022, Nihon Jyoho Create Co.,Ltd. All rights reserved.

## 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

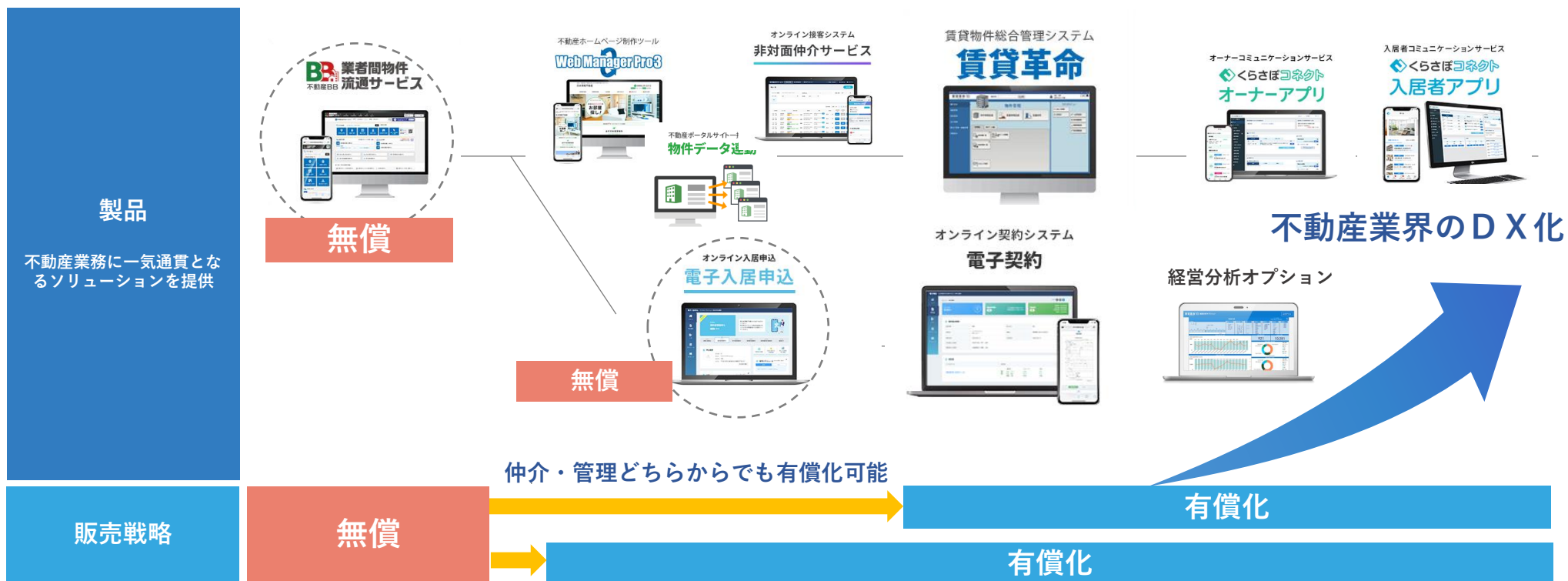


出典：不動産適正取引推進機構 令和3年度末 宅建業者と宅地建物取引士の統計について「宅地建物取引業者数の推移」



# 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



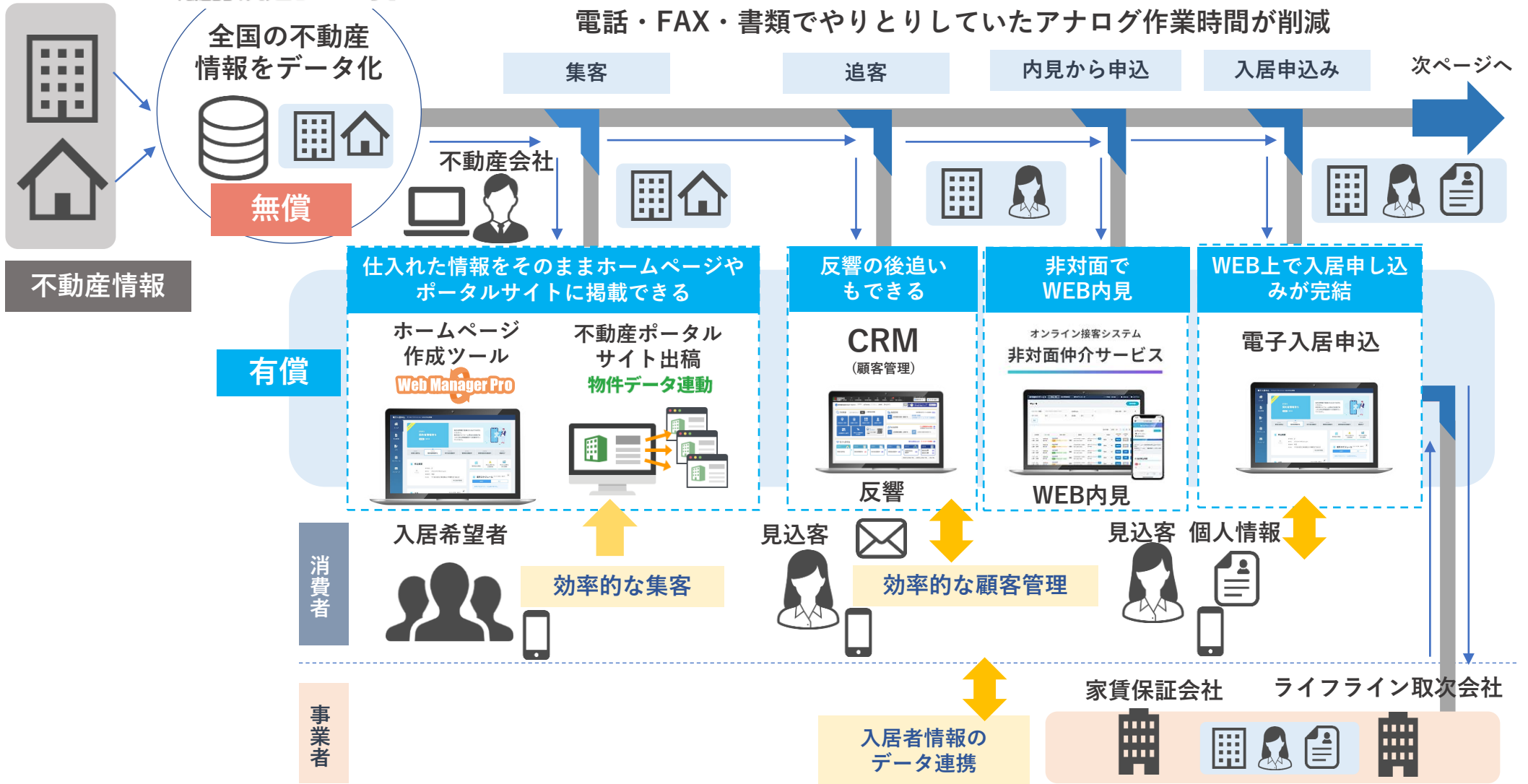
# フリーミアムから有償サービスのクロスセル・アップセル

## 「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



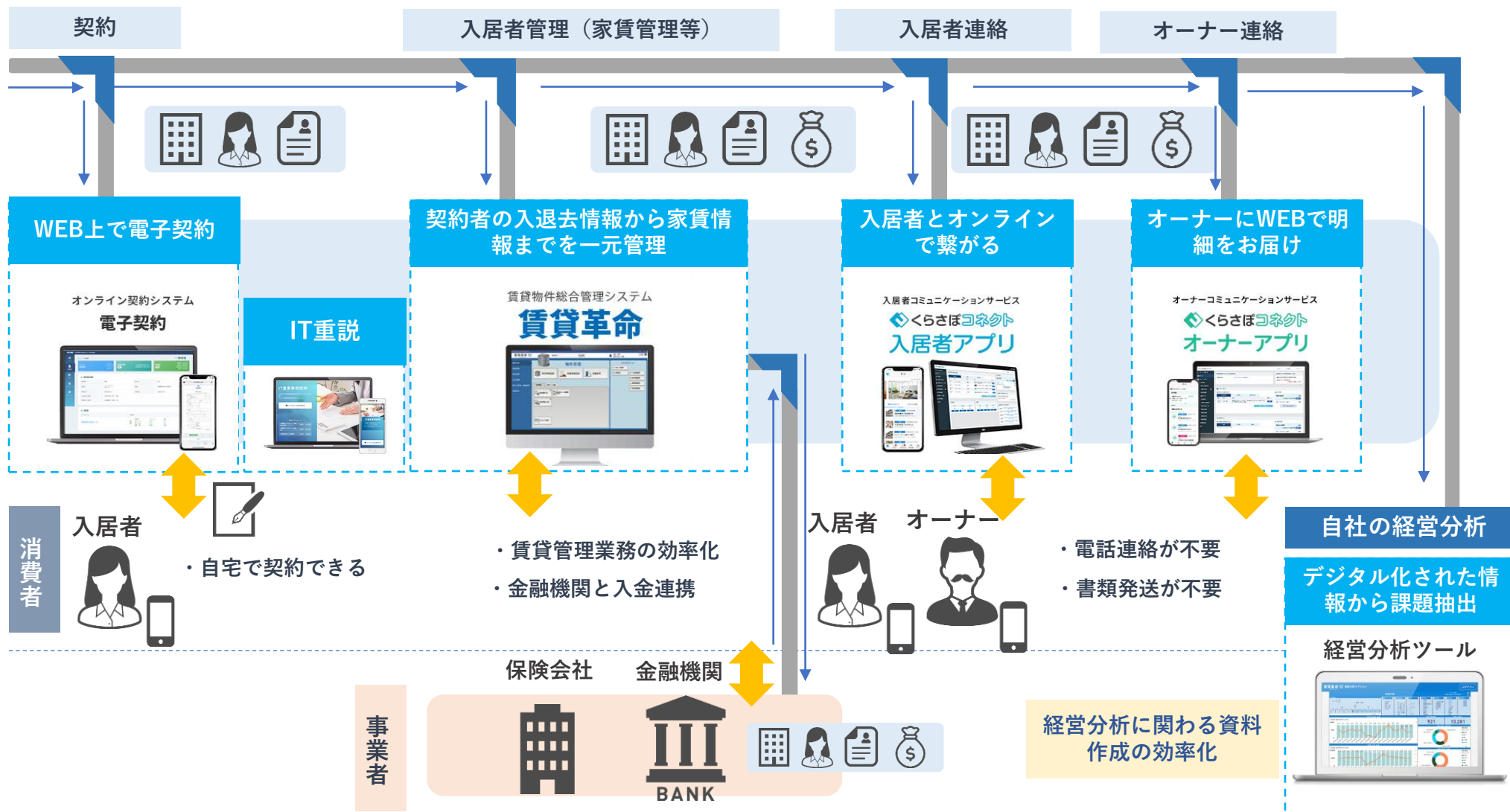
一度入力された情報を活用することで業務全体の効率化が実現

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



無償

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

オンライン上で24時間物件情報が共有が可能。

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**

CHINTAISMOCCA-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



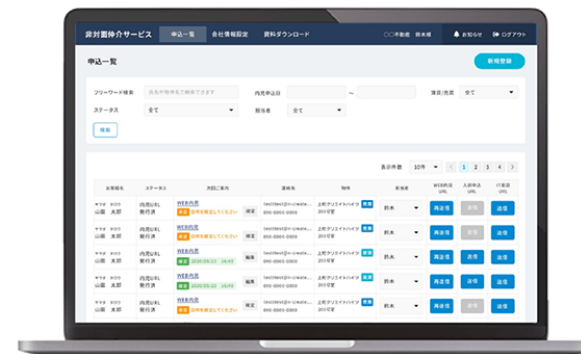
IT重説



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



「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



※ 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

## ■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。

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。



## 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
<p><b>業務一貫通貫の 商品力</b></p>	<p><b>販売拠点数</b></p>	<p><b>サポート力</b></p>	<p><b>市場シェア</b></p>	<p><b>27年間の ノウハウ</b></p>
<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>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。</p>

## 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。



**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。

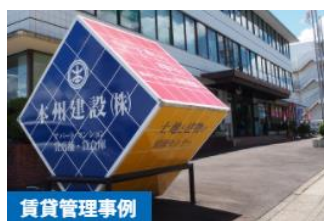


賃貸管理事例

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



# 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。投資に関する決定はご自身の判断において行っていただくようお願い致します。

関わる全ての人を  
HAPPYに



日本情報クリエイト株式会社