

2023年6月期 第2四半期 決算説明資料

～ 通期業績の下方修正と今後の対策について ～



日本情報クリエイト株式会社

2023年 2月 14日

代表メッセージ

平素よりたいへんお世話になっております。

このたび、四半期の決算発表に併せて通期業績予測に対する下方修正を発表いたしました。株主様はもとより関係者の皆様には大変なご不安を与えてしまったこと誠に申し訳なく思っております。計画に対して下方修正となりましたが、第2四半期の状況につきまして、前期に実施した成長投資（営業人員体制の強化、拠点増設、M&A）の効果は徐々に出てきており、売上・利益ともに回復の兆しがあります。この状況をふまえ、当初描いた計画を再精査し、新たな数値を発表させていただいております。

当四半期における不動産DXの市場環境は、労働人口の減少及び慢性的な人手不足に起因する不動産事業者のIT設備投資需要の増加や、2022年5月の改正宅地建物取引業法により解禁となった「不動産取引の全面電子化」によって業界全体にDX促進の機運が高まるなど、中長期的な成長が期待される環境が続いております。この成長環境を追い風に、当社は引き続きサービスラインナップの拡充などを通じ、プラットフォーム企業を目指すことで業界DX化のスピードを加速させます。

今回、業績発表に併せて自社株買いも発表しております。今後も皆さまとの対話を通じて企業価値向上に努めてまいります。引き続きのご支援をお願い申し上げます。



代表取締役 社長 半津健一

目次

会社概要及び市場環境について	P 4 ~ 9
当期業績予想及び3カ年計画の下方修正	P10~15
2023年6月期 第2四半期 業績ハイライト	P16~27
通期計画達成及び中期成長に向けた第3四半期以降の取組み	P28~33
Appendix	P34

会社概要及び市場環境について

～不動産取引でたくさんの笑顔がうまれる社会の実現を目指して～



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

当社の特徴 | 不動産特化型SaaS企業、プラットフォームを目指す

売上推移

28期連続増収

事業概要

**不動産DXを推進する
プラットフォームを目指す**

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

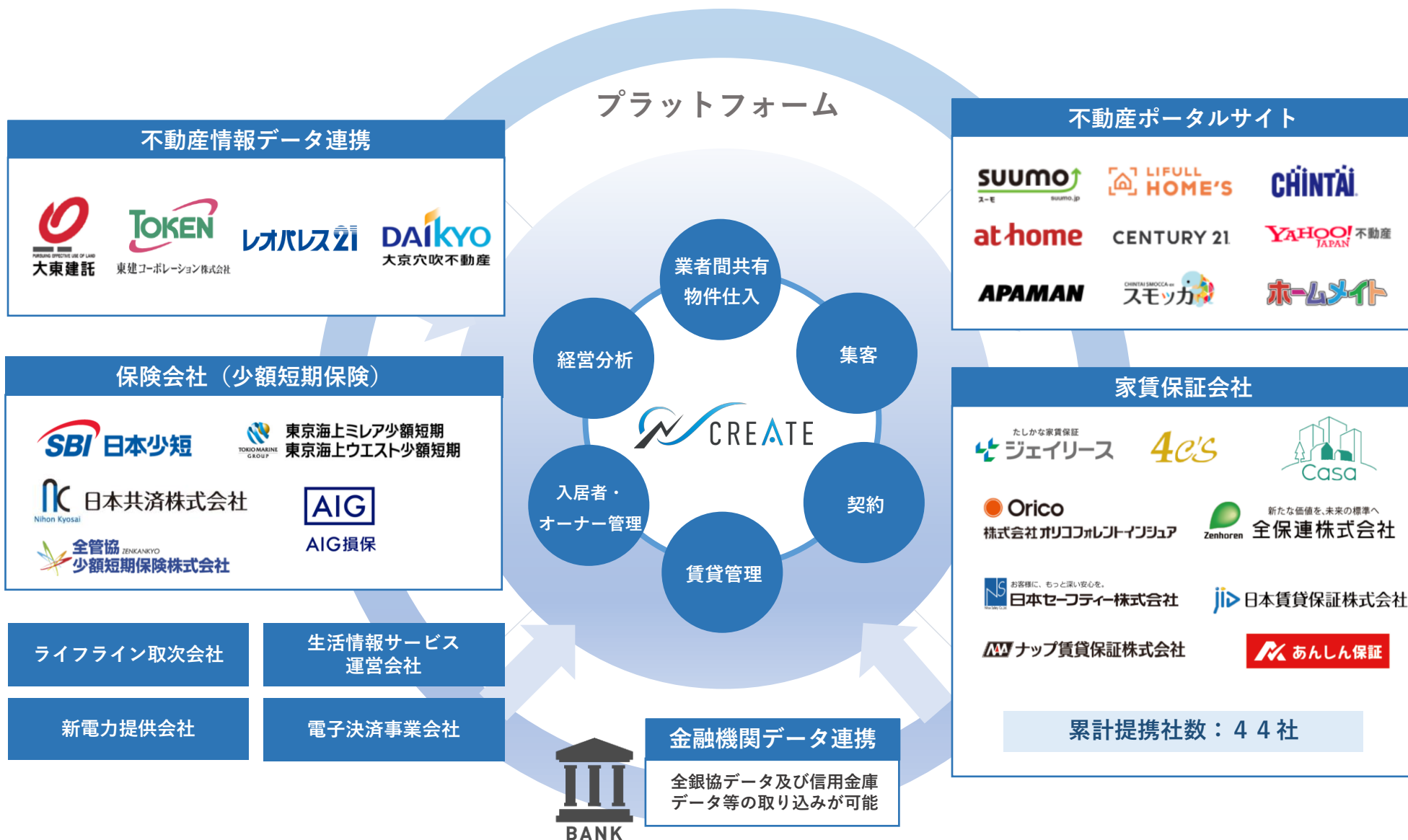
Property management solutions

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>業者間共有</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>不動産BB</p> <p>無償</p> <p>リアプロ</p> <p>空室情報をリアルタイムで更新!</p>	<p>集客支援・追客支援</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 Web Manager Pro3</p> <p>不動産ポータルサイト一括掲載 物件データ連動</p> <p>CRM 顧客管理</p>	<p>契約支援</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>オンライン入居申込 電子入居申込</p> <p>無償</p> <p>IT重説</p> <p>オンライン契約システム 電子契約</p>	<p>賃貸管理支援</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 賃貸革命</p> <p>賃貸管理システム導入実績No.1※1</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>コミュニケーション支援</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 くらさほ回廊外オーナーアプリ</p> <p>入居者コミュニケーションサービス くらさほ回廊外入居者アプリ</p> <p>経営分析支援</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 賃貸革命10 経営分析オプション</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



不動産市場環境

景気後退への警戒感の高まりにより市場ニーズが変化する一方で、不動産業界の構造的な問題である労働人口の減少・慢性的な人材不足の解決に向けたIT設備投資等、不動産DX市場は伸びていくことが期待される

	市場成長の材料	概況
不動産DX市場	<ul style="list-style-type: none"> 法改正による需要増 生産性向上への需要増 	<ul style="list-style-type: none"> 22年5月の宅建業法改正により不動産取引の電子化解禁 アフターコロナに向けて不動産DX市場でのニーズに変化 景気後退の不安も高まり、積極的な設備投資などは控える一方で生産性向上への需要は高まる
不動産業界における労働人口及び就労状況	<ul style="list-style-type: none"> 高齢者の割合高まる 慢性的な人材不足 法人事業者の増加 	<ul style="list-style-type: none"> 不動産業就業者の年齢構成は60歳以上が約5割と高齢化が進んでいる (出典：国土交通省「不動産業ビジョン2030」) 不動産業、物品賃貸業の離職者数は入職者数を約3,000人上回る (出典：厚生労働省「令和3年雇用動向調査」) 法人事業者数は毎年増加、新規参入事業者も毎年6,000社を超える (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」)
金利上昇による影響	<ul style="list-style-type: none"> 当社への影響は限定的 賃貸市場への追い風となる可能性も 	<ul style="list-style-type: none"> 一般的には不動産価格の下落などが想定されるが、当社の顧客ターゲットの主となる中小の賃貸管理及び賃貸仲介事業者への影響は限定的であると想定 住宅ローンへの影響が高まれば、不動産取引市場は賃貸市場に傾く可能性はある

当期業績予想及び3カ年計画の下方修正

※中期経営計画の修正にあたり「事業計画及び成長可能性に関する事項」については来月3月中を目処に更新開示いたします。

当期業績予想の修正 | サマリー

- ・投資の効果及び業績成長スピード加速の時期を見直し業績予想の下方修正、前期比では売上高 +22.8%の計画とする。

(百万円)	FY2022 業績実績	FY2023 期初業績予想	FY2023 修正業績予想	業績予想 増減額	YoY (22実績→ 23修正予想)	コメント
売上高	3,053	4,200	3,750	▲450	+22.8%	過去最高更新も新規・再販獲得で一部課題が生じ、下方修正となった。
売上総利益	2,261	2,949	2,520	▲429	+11.5%	
利益率	74.0%	70.2%	67.4%	-	▲6.6%	
営業利益	500	850	300	▲550	▲20.0%	営業人員増加に伴う人件費の増加を売上の伸びでカバーできなかった。
利益率	16.4%	20.2%	8.0%	-	▲8.4pt	
EBITDA	572	1,214	610	+38	+6.6%	
経常利益	538	903	350	▲553	▲34.9%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	283	593	230	▲363	▲18.7%	

中期経営計画の修正 | 3カ年計画 (2022.6~2024.6)

■ 期初計画

	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

■ 修正計画

	2022.6 実績	2023.6 計画	2024.6 計画
売上高	30.5 億円	37.5 億円	43.0 億円
営業利益	5.0 億円	3.0 億円	7.0 億円
EBITDA	5.7 億円	6.1 億円	10.3 億円
経常利益	5.3 億円	3.5 億円	7.2 億円

修正計画について

- ・ 2023.6期、2024.6期の業績計画を下方修正。
- ・ 今期より経営統合したリアルネットプロの業績を取り込むも、前期に実施した成長投資（営業人員増員・営業拠点増設）の効果に遅れがあり、売上・利益ともに下方修正。
- ・ 営業人員の増員計画も一巡したことから当期を収益面でのボトムと捉えているものの成長投資に対する遅れが一部継続すると考えており、2024.6期の業績についても下方修正を行った。

業績予想の修正 | KPIの修正

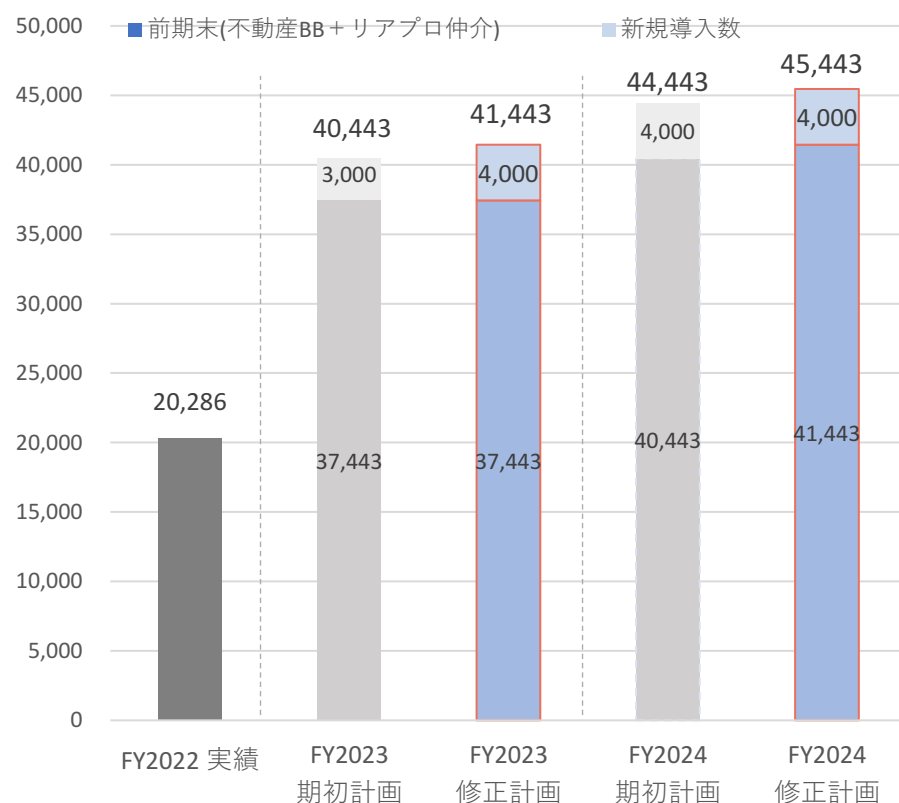
- ・無償利用の顧客基盤拡大は順調に進むが、月額有償サービスユーザーへの切り替えに遅れがあり計画を修正。

■ 無償の業者間物件流通サービスの顧客数

(不動産BB及びリアプロ仲介)

現況：営業人員増による顧客接点強化により無償の顧客基盤は拡大。
 今後：拡大は進めつつ、課題である有償サービスへの切り替えに注力。

(事業所)

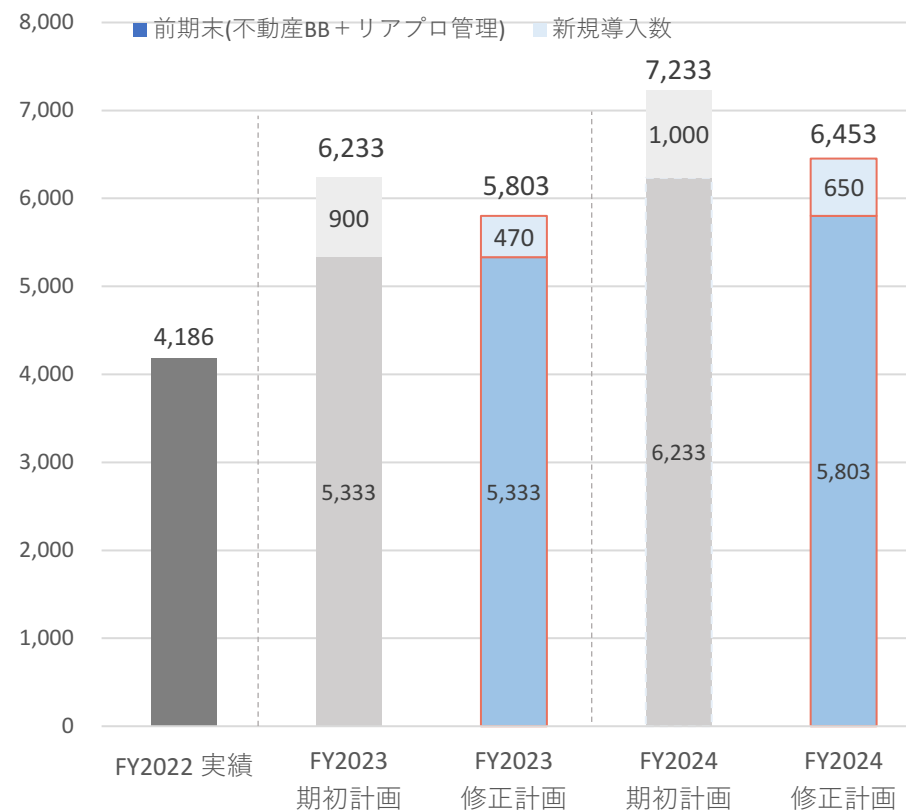


※FY2023期初の増加について
 経営統合したリアプロ仲介（無償）の既存顧客である17,157事業所（不動産BBとの重複を除く）をアドオンしております。

■ 月額有償サービスの利用顧客数

現況：有償サービス販売における営業の戦力化に遅れあり。
 今後：新人営業教育を継続、当初計画より遅れるも着実な成長を図る。

(事業所)

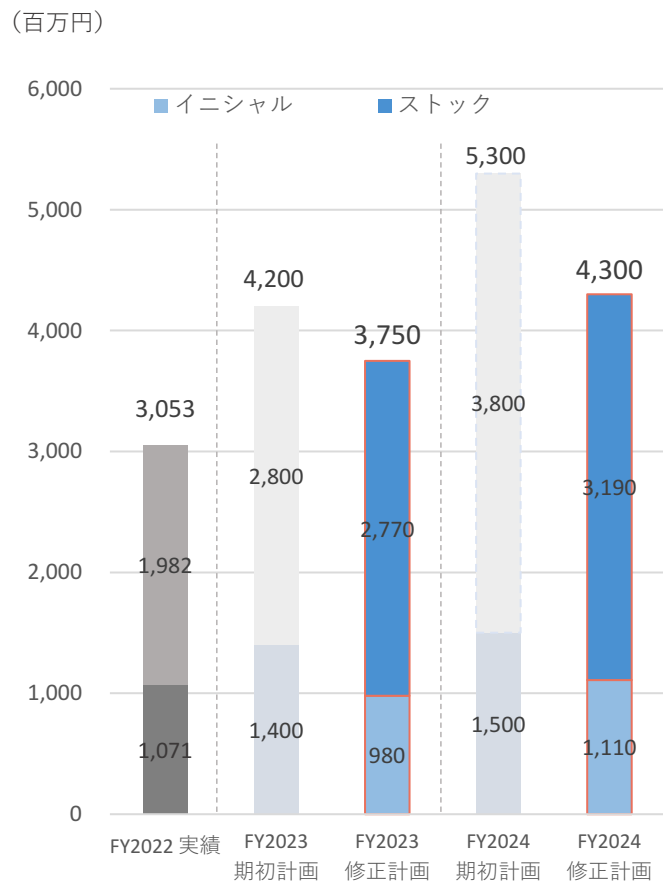


※FY2023期初の増加について
 経営統合したリアプロ管理（有償）の既存顧客である1,147事業所（当社有償顧客との重複を除く）をアドオンしております。

業績予想の修正 | KPIの修正

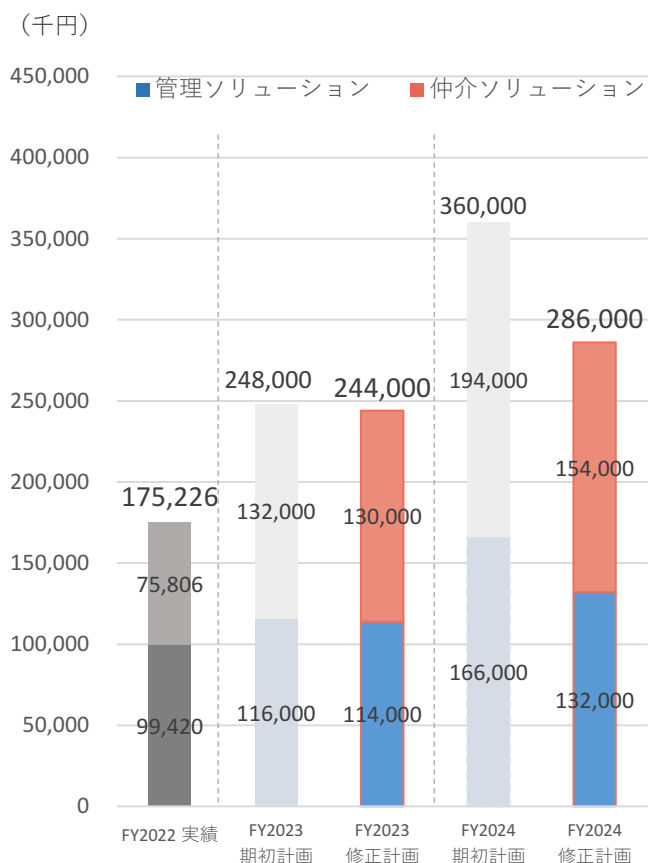
■ 売上の計画 (イニシャル・ストック比)

現況：営業戦力化遅れによりイニシャル獲得に遅れが発生。
 今後：来期迄のイニシャル成長は堅調な推移に計画修正。
 ストックは低い解約率により安定的に成長。



■ MRRの計画

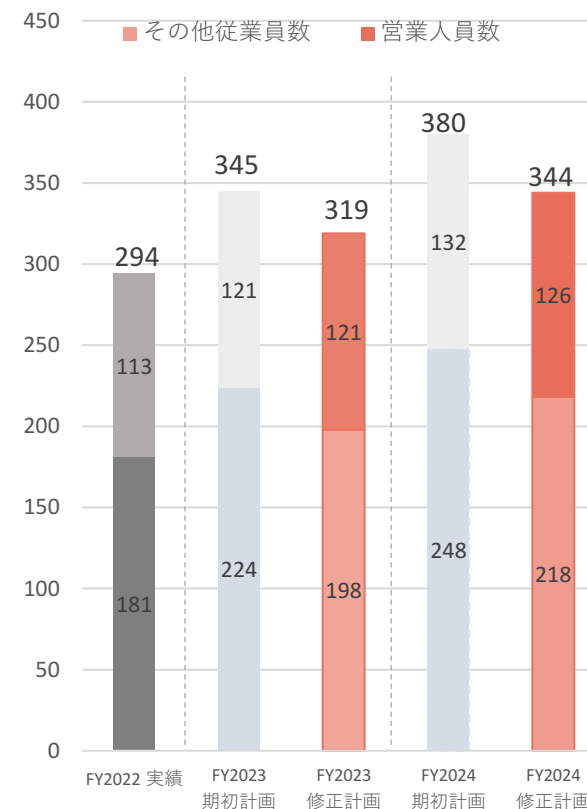
現況：新規獲得遅れにより計画値に届かず。
 今後：計画は一部後ろ倒しとなったが中期的な成長を伸ばす。



※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。

■ 従業員 (営業人員の計画) ※正社員数

現況：当初計画に対しても抑制ペースで推移。
 今後：採用を抑え、生産性の向上を最優先。



当期及び次年度以降の成長路線への回帰に向けた施策

不動産DX市場は成長環境、成長路線への回帰に向けた内部要因に対する施策

経営

収益性を高めつつ資金の効率的な活用を継続、**人材育成、商品開発力の強化やM&A**にも資金を投じ、一段の成長を図る。

営業体制

営業戦略の再設計に向けた分析チームを強化することにより、顧客セグメント・商品セグメントごとの営業戦略の見直しを図る。また、外部との協業等を通じたナレッジシェアを行うことでコストを低減しながら収益性の改善スピードを加速させる。

開発体制

プロジェクトごとのオーナーシップをもたせた業務工程の再設計。ロール制（開発業務を行う上での役割）の導入と・旧グループを解体しPJチーム制での運営を推進する。

人材育成

当期を目処に人事評価制度の改定を行う。具体的には人と組織の成長を両立する**新たな評価制度の策定も進める。**自走型組織の運営に向けた幹部育成、リーダー育成、キーパーソン育成にも注力。

2023年6月期 第2四半期 業績ハイライト

～ 売上は過去最高更新も、販管費増をカバーできず減益 ～

第2四半期業績ハイライト

前年同期比で売上高+17.7%、2Qでは過去最高の売上高となるが成長投資の回収に遅れ、営業利益は▲65.4%。

(百万円)	FY2022 2Q実績	FY2023 (連結) 2Q実績	前年同期比	概況
売上高	1,509	1,776	+17.7%	前期に経営統合したリアルネットプロ社の売上が寄与、単体売上としてはゆるやかな成長。
仲介ソリューション	450	738	+64.0%	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	1,040	1,018	▲2.1%	新規獲得及び再販が伸びず前年同期比でインシヤル売上（一時金）が減ったことが影響。
売上総利益	1,125	1,189	+5.6%	円安によるクラウド原価増及び外注費など開発費の増加。
売上高総利益率	74.6%	66.9%	▲7.7pt	
営業利益	368	127	▲65.4%	営業拠点及び営業人員の増員による販管費の増加、のれん償却、売上高は計画を下回り減益となった。
営業利益率	24.4%	7.2%	▲17.2pt	
EBITDA	379	279	▲26.4%	
経常利益	405	176	▲56.5%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	281	107	▲61.9%	

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

第2四半期業績ハイライト | 四半期推移

Q o Qで売上高+8.0%、売上・利益ともに徐々に回復の兆し。

(百万円)	FY 2022 実績				FY 2023 (連結) 実績		概況
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	
売上高	743	765	688	856	853	922	QoQでは+8.0%、新人営業の戦力化が徐々に進み、回復の兆し。
仲介ソリューション	220	230	232	246	359	379	リアルネットプロ社の売上寄与及び単体での堅調な成長推移により売上高増加。
管理ソリューション	515	525	446	599	485	533	前年同期比でイニシャル売上（一時金）は減少するもストックは堅調に積み上がりQoQでは売上高増加。
営業利益	176	191	81	51	45	82	前期3Q以降、営業人員の増員により販管費が増加。一方でQoQでは売上の増加により営業利益も回復の兆し。
営業利益率	23.8%	25.0%	11.9%	6.0%	5.3%	8.9%	
経常利益	214	190	82	50	96	80	
親会社株主に帰属する四半期純利益	149	132	57	▲55	52	80	

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

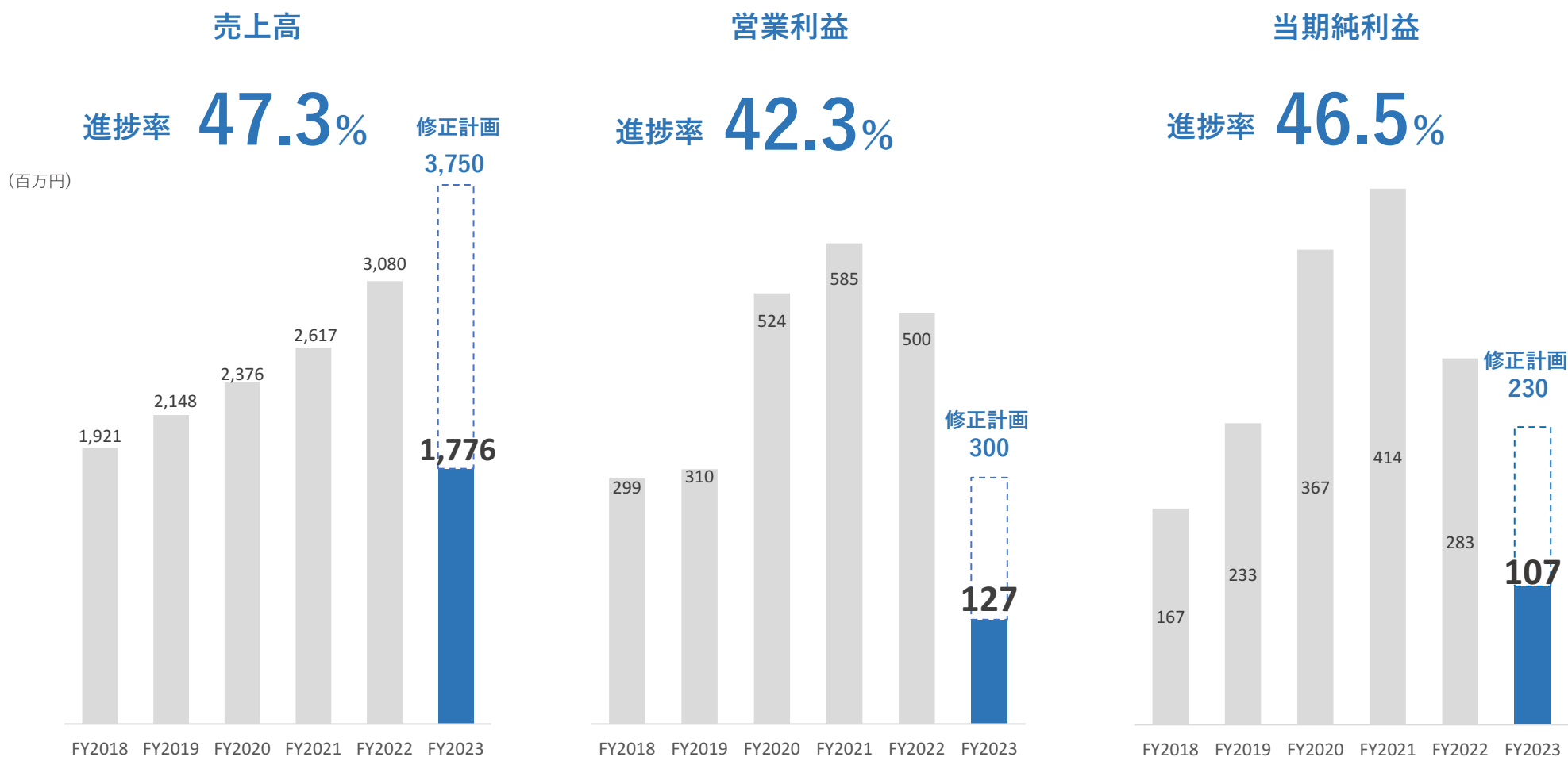
第2四半期業績ハイライト | 計画進捗率 (連結)

売上高

29期連続増収に向けては堅調に推移、修正後の計画に対して**進捗率47.3%**。

営業利益

成長投資の回収遅れ、売上高の伸びも人件費増加分をカバーできず。修正後の計画に対して**進捗率42.3%**。



第2四半期 業績ハイライト | 解約率とストック売上の推移 (連結)

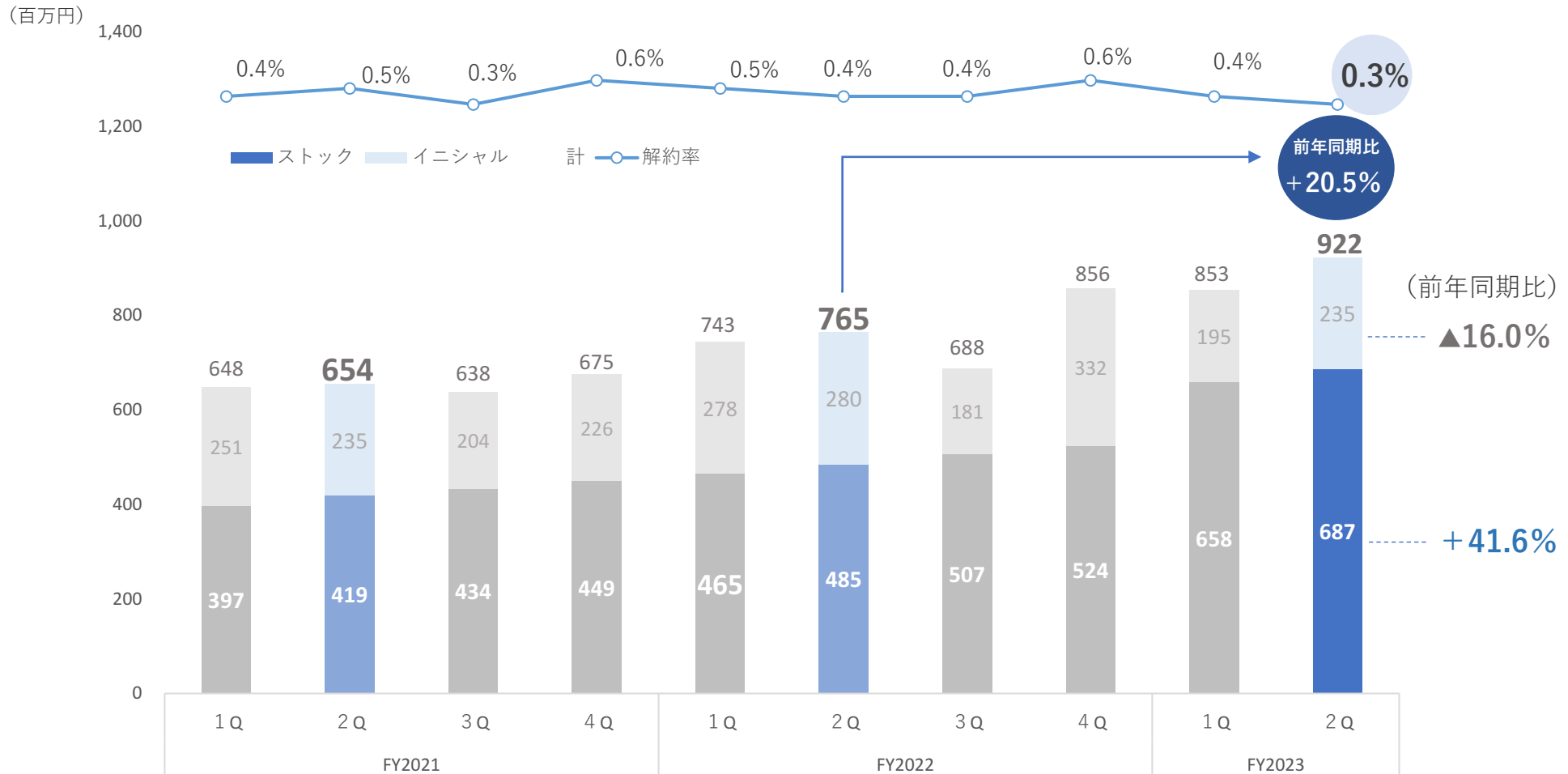
ストック売上

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

管理ソリューションの新規及び再販売上減少によりY o Yでは減少するも、Q o Qでは回復基調となる。

※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



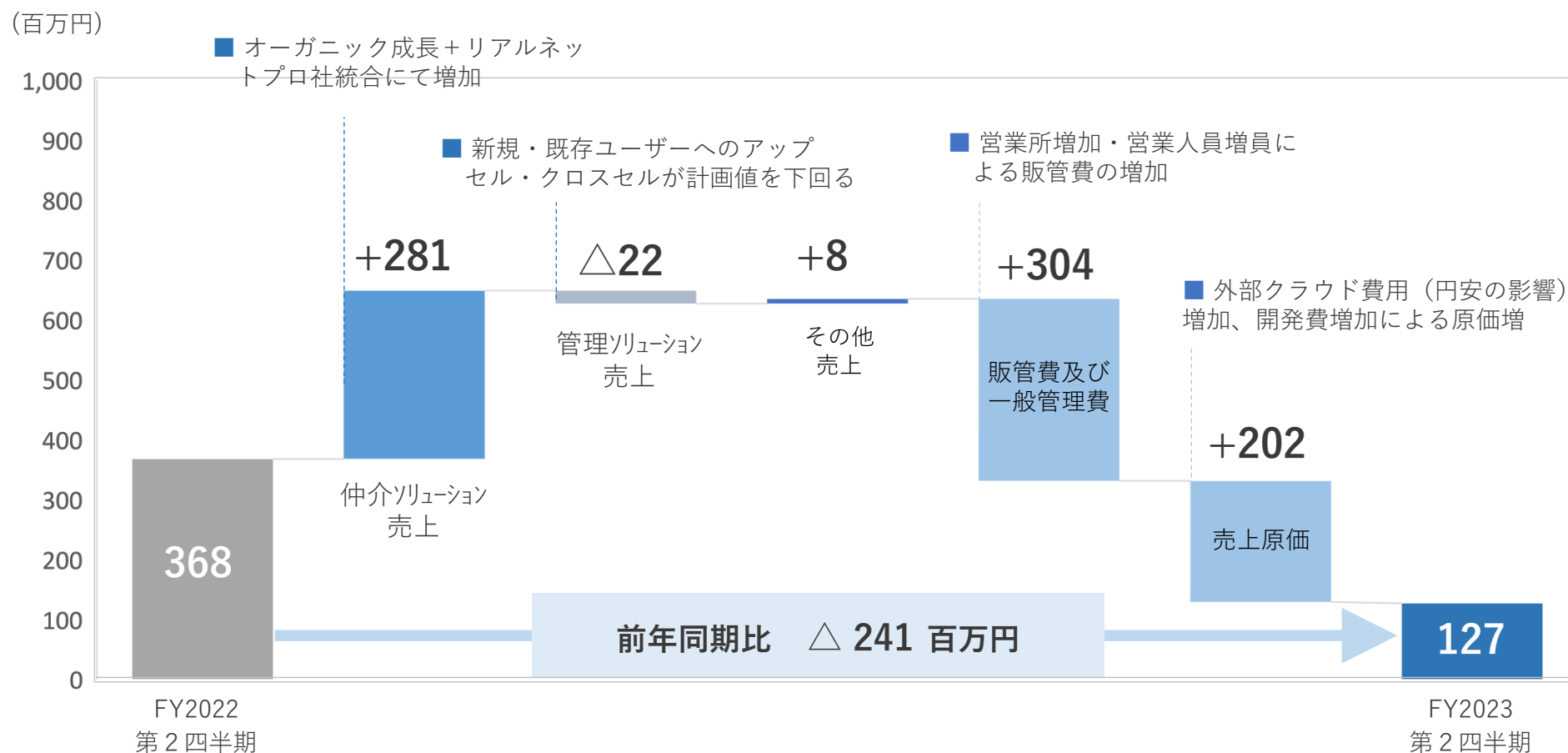
営業利益増減要因

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及び再販獲得減少により売上減。

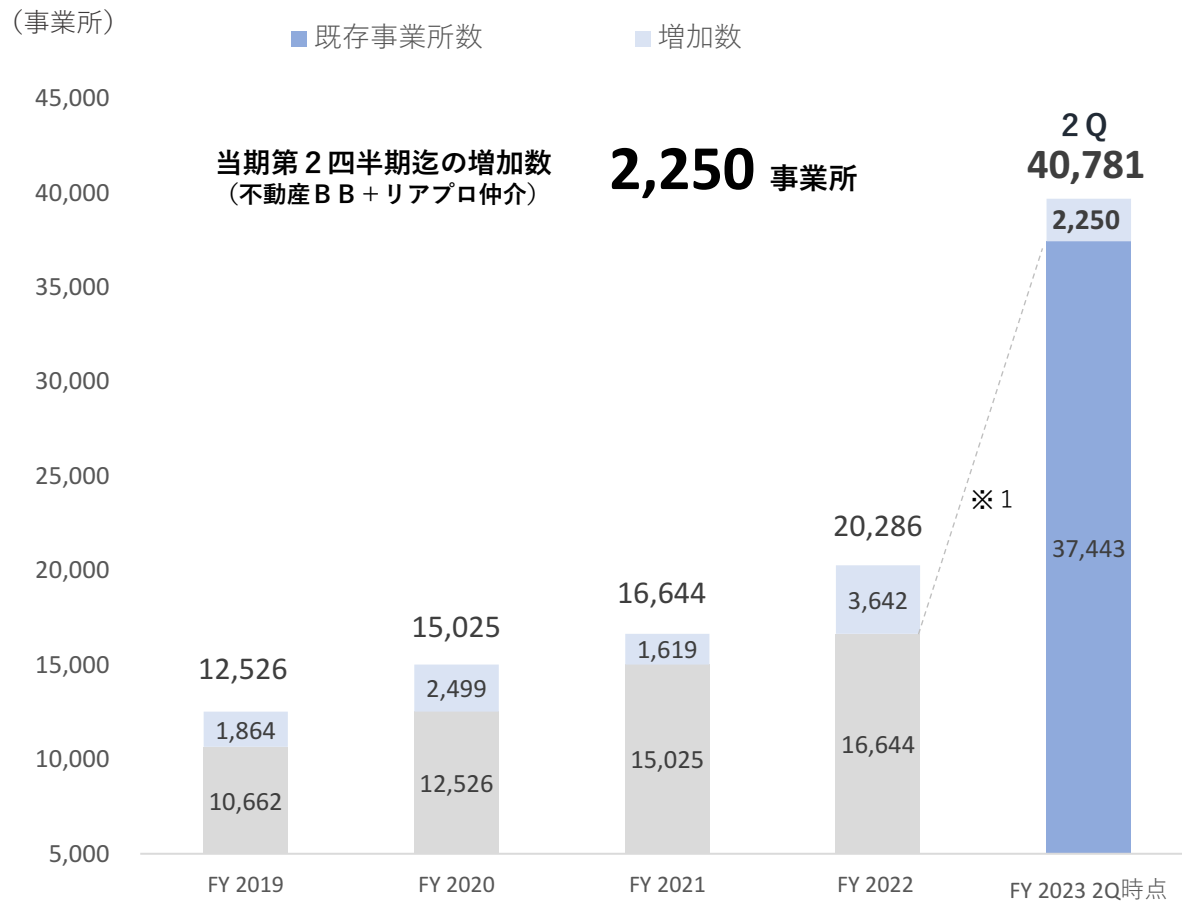
販管費・売上原価の増加

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、開発費及び円安の影響により外部クラウド費用も増加。

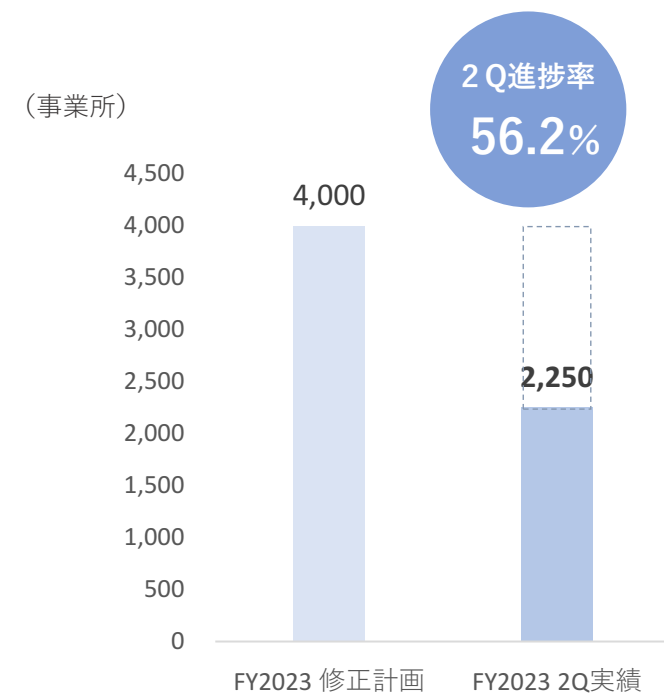


実績値① | 業者間物件流通サービス（無償）の顧客数推移

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。



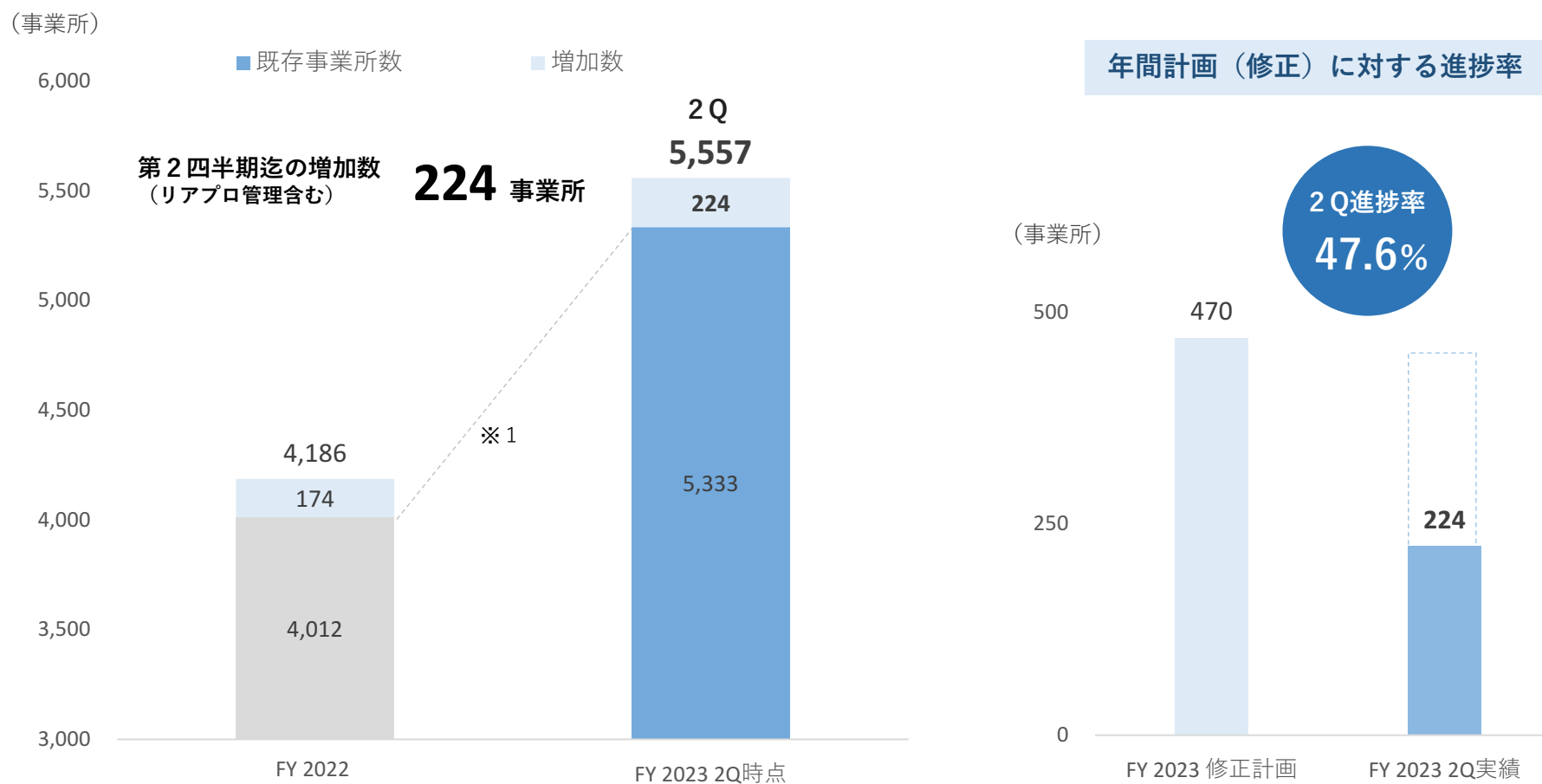
年間計画（修正）に対する進捗率



※ 1 : FY2023期初の既存事業所数の増加について
 FY2022の期末時点の20,286事業者に経営統合したリアプロ仲介（無償）の既存顧客である17,157事業所（不動産BBとの重複を除く）をアドオンしております。

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を半期で上回る。計画修正後の年間進捗率は47.6%、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。



※1：FY2023期初の既存事業所数の増加について
FY2022の期末時点の4,186事業者に経営統合したリアプロ管理（有償）の既存顧客である1,147事業所（当社有償顧客との重複を除く）をアドオンしております。

実績値③ | MRR推移 (連結)

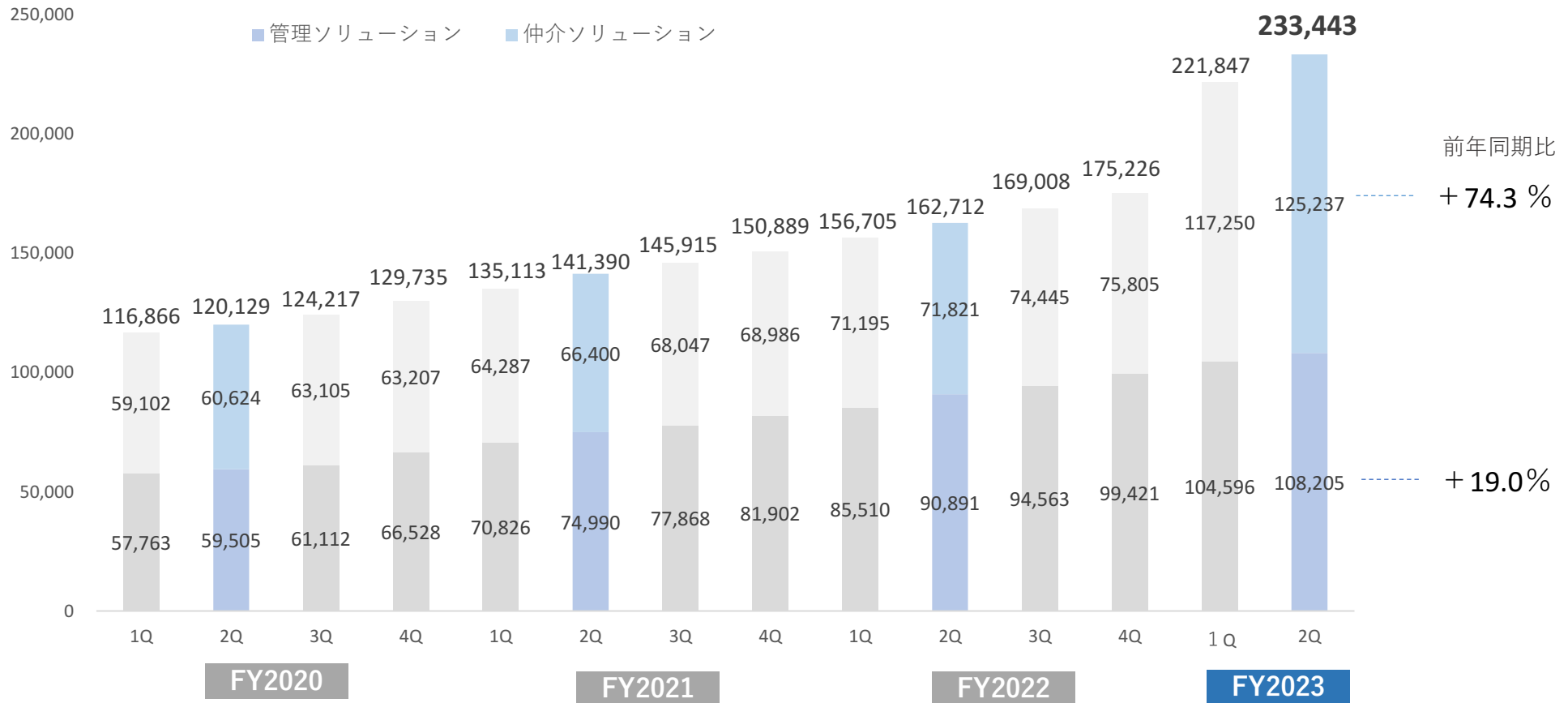
管理ソリューション

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+**19.0%**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+**74.3%**となる。

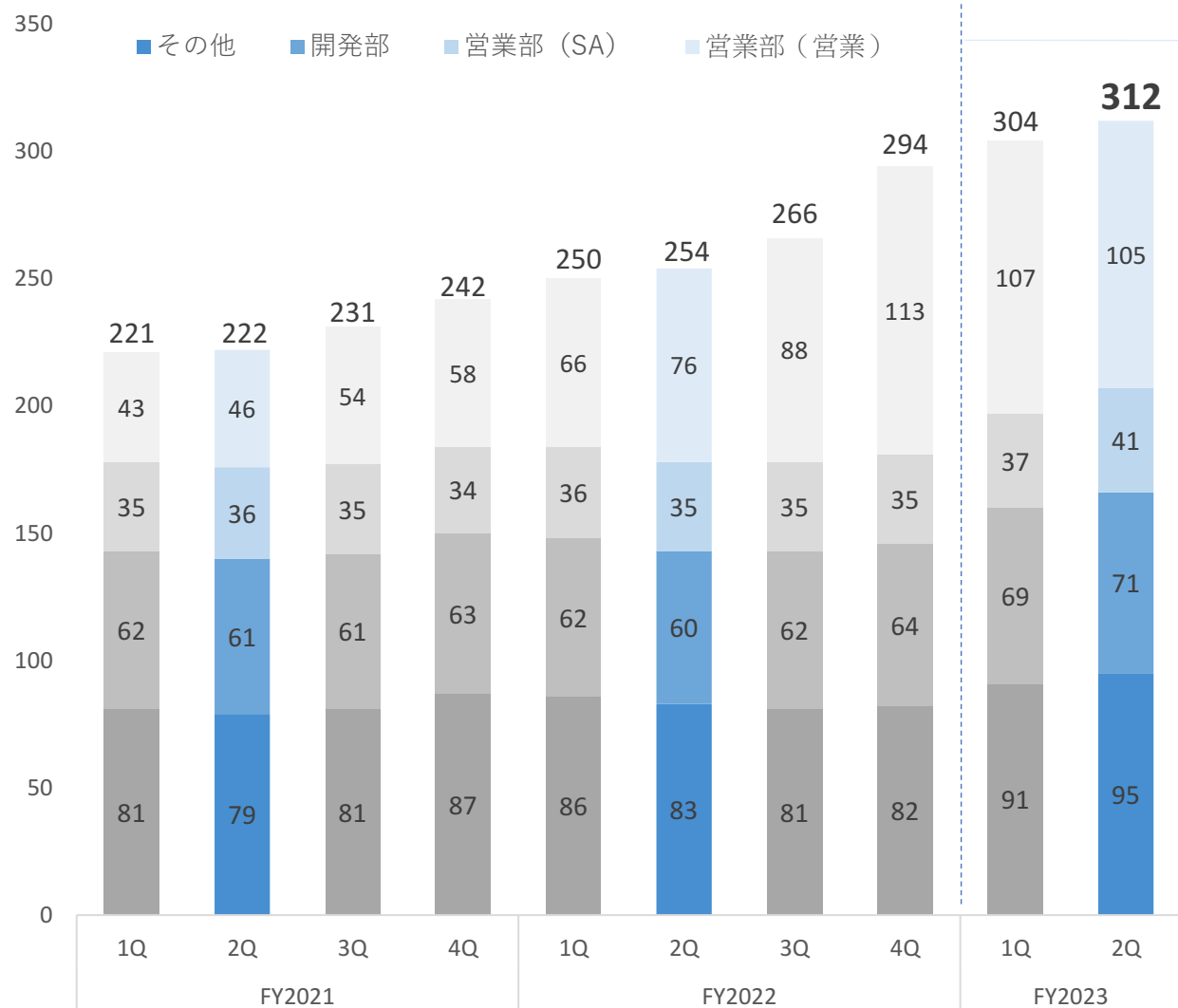
(千円)



※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)

今後の増員計画は抑制し、一人あたりの生産性向上を最優先事項とする。営業部門については、営業戦略の再設計に向けた分析チームの強化及び顧客セグメント・商品セグメントごとの営業戦略の見直しを図る。



当期から営業支援体制を強化

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 250 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し、堅調に推移。

オンライン契約システム **有償** 2022年5月法改正
電子契約



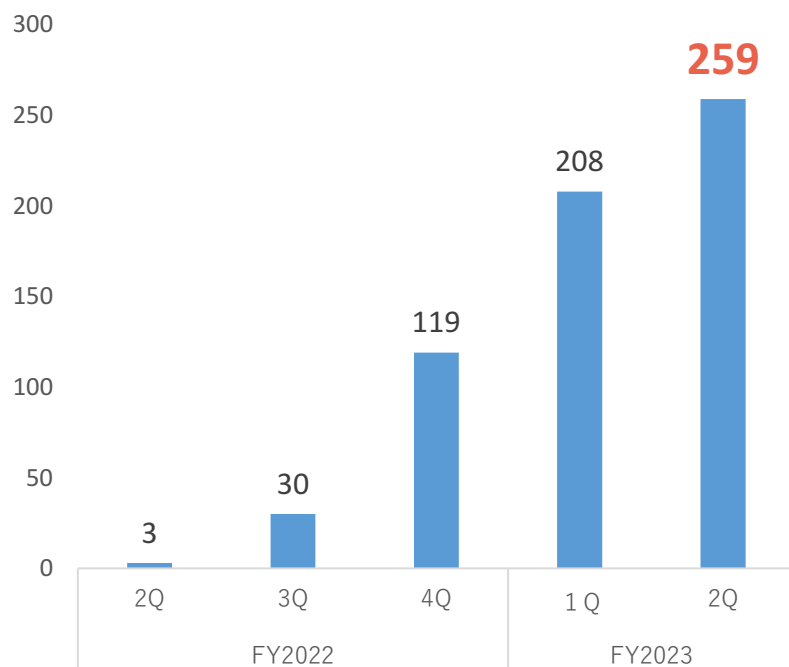
2022年5月の宅建業法改正により、完全オンラインでの契約業務が可能となりました。電子契約サービスでは、これまで対面や郵送で行っていた賃貸借契約が簡単・安全にオンラインで行うことができます。

オンライン入居申込 **無償**
電子入居申込

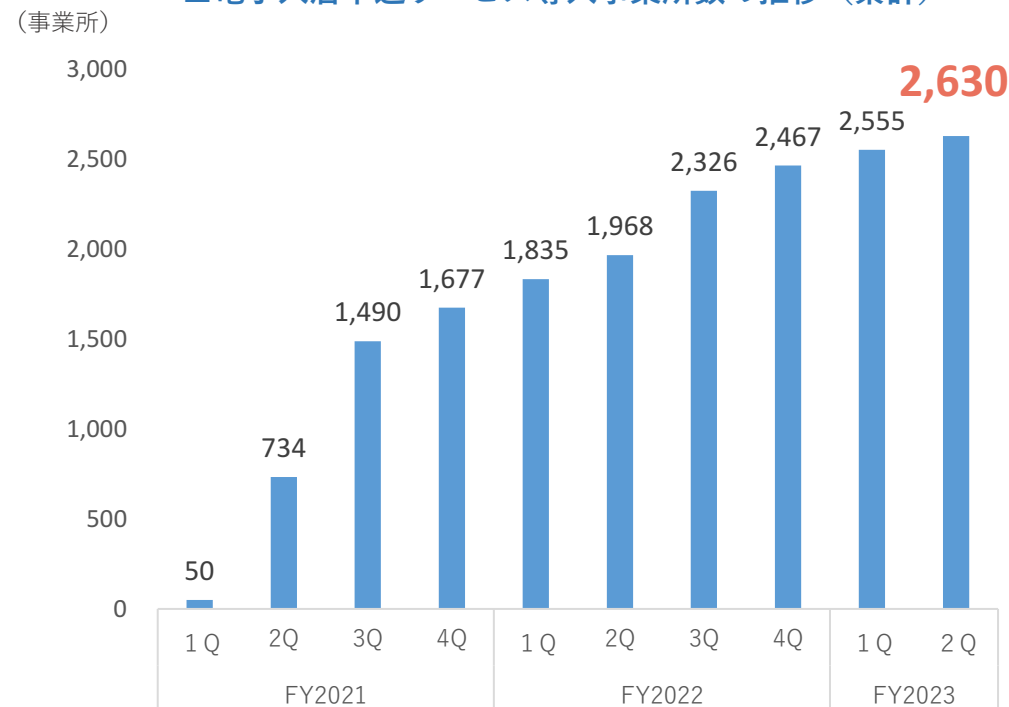


「電子入居申込」は契約前のステップである入居申込のやり取りをオンラインで完結できる賃貸管理会社向け機能です。手書きの申込書やFAX・電話でのやり取りは不要となり、業務の生産性向上に繋がります。

(事業所) ■ 電子契約サービス導入事業者数の推移 (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 全国版リリース | 2023年1月より本格提供開始

～2022年9月中旬	2022年9月下旬～12月下旬	2023年1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

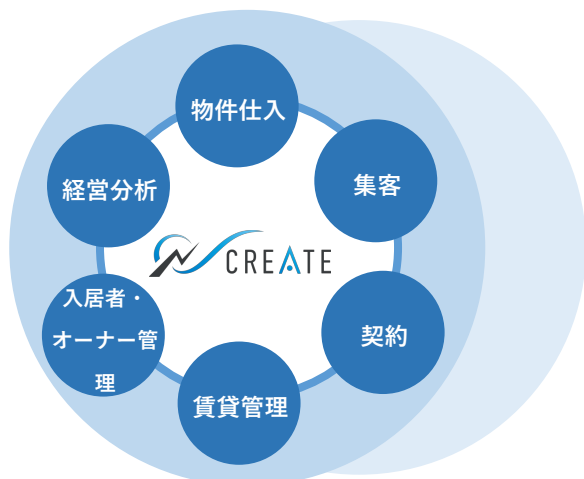


無償

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

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。

- 株式会社ルームバンクインシュア ROOM BANK INSURE
- 株式会社ひなた保証
- 株式会社 USEN USEN-NEXT GROUP
- 株式会社日専連ジェミス 日専連ジェミス
- 株式会社レクストレントプラス REXT Rent Plus

通期計画達成及び中期成長に 向けた第3四半期以降の取組み

今後の成長要因

01 不動産業界のDX加速

- ・不動産法人事業者数のゆるやかな増加の継続
- ・業界内における労働人口減を背景とするDX需要増

02 不動産電子契約の市場拡大

- ・22年5月の法改正を受けて不動産取引の電子契約市場が拡大
- ・自社開発の電子入居申込・電子契約サービスでDXを推進

03 プラットフォームの価値向上

- ・無償である不動産BB及びリアプロ仲介による顧客基盤拡大
- ・パートナー企業とのデータ連携等、プラットフォームを拡張

04 商品・サービスの拡充

- ・新商品であるCRM・AI物件査定等、サービスの拡充。
- ・一気通貫の商品・サービスのさらなる拡充で付加価値高まる

05 AI・データ活用等の新規事業

- ・当社が持つ不動産ビッグデータを活用したサービスを提供
- ・AI物件査定、家賃・空室率の変化を示すインデックス提供等

06 生産性の向上

- ・支店増設による知名度向上や営業の地域間でのシェアリング
- ・増設した営業拠点を中心とした顧客フォロー及び再販も拡大。

通期計画達成及び中期成長に向けた第3四半期以降の取組み

既存事業の成長、商品の拡充、リアルネットプロ社とのシナジー最大化により通期計画達成に向けて推進、中期的な成長に向けても投資を継続。

3Q以降のアクション		1月	2月	3月	4月	5月	6月
既存事業の成長 <ul style="list-style-type: none"> ・プロダクト拡充による売上成長加速（CRM、内見予約、AI物件査定） ・不動産BBリニューアルによりさらなる顧客基盤拡大を図る ・電子契約（電子入居申込）の市場拡大 ・営業体制の強化及び営業分析チームの強化 ・営業スキル教育 	既存プロダクト拡販によるオーガニック成長						
	不動産BBリニューアルにより顧客基盤拡大						
	AI物件査定リリース予定						
	営業人員の戦力化による売上成長						
リアルネットプロ社とのシナジーによる成長 <ul style="list-style-type: none"> ・サービス連携によるクロスセル強化 ・ターゲットリスト、サービス利用状況の共有等、営業活動連携を継続 ・不動産BB・リアプロ製品一本化に向けたプロジェクト始動 ・東京オフィス統合によりシナジー促進 	サービス連携によるクロスセル強化、営業活動連携を継続						
	製品一本化に向けたプロジェクト始動						
	オフィス統合予定						
M&A及び新規事業による成長 <ul style="list-style-type: none"> ・対象を拡張し専門チームによる調査活動を継続 ・オープンイノベーションプログラム始動により事業成長機会の創造を図る 	不動産テック及び住生活ソリューション領域を対象に活動						
	オープンイノベーションプログラムによる新規事業創出						

既存事業の成長

既存プロダクトによる市場浸透及び新たな付加価値となるプロダクトの拡充、前期に採用した営業人員の戦力化によって成長を促進、営業分析チームの体制強化及び戦略の見直しも実施。



リアルネットプロ社とのシナジーによる成長

前期に経営統合したリアルネットプロ社と共に不動産業界DXを推進、サービス間の連携により顧客の生産性向上に寄与、グループ内コミュニケーション強化に向けて東京オフィス統合も進める。

「賃貸革命」とのデータ連携によるクロスセル拡大

2022年11月末より賃貸革命とリアプロのデータ連携開始

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



「リアプロ」利用ユーザーに「賃貸革命」をクロスセル
「賃貸革命」利用ユーザーに「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

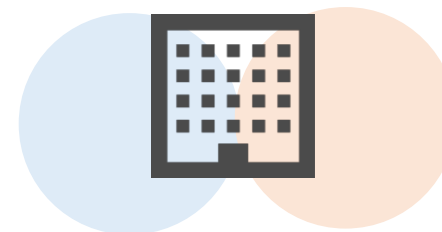
(不動産BBとの顧客重複除く)

※2022年6月末時点

東京オフィス統合予定

2023年4月～オフィス統合予定

シナジー最大化に向けて東京にある両社オフィスを統合。新拠点では同フロアでの運営、コミュニケーション強化を図る。



製品一本化に向けたプロジェクト始動



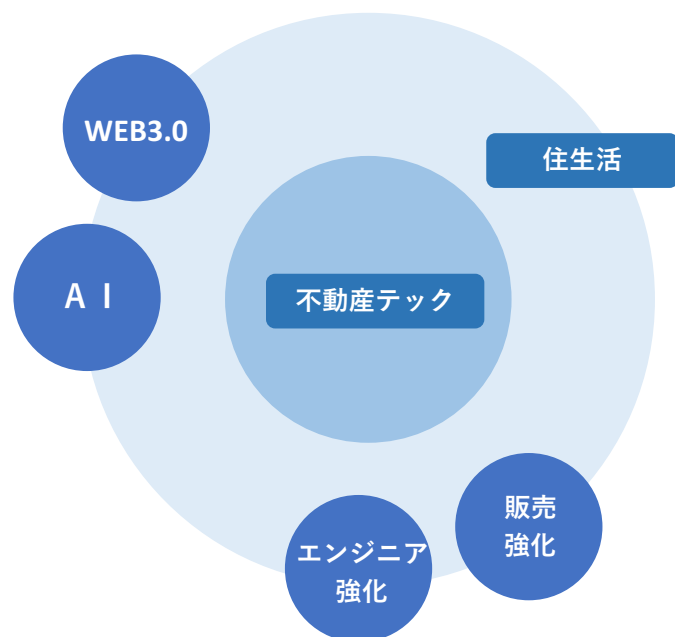
M & A 及び新規事業による成長

資本効率の改善とプラットフォーム確立に向けたM&A戦略の継続及び不動産データを活用した新規事業開発を推進、また、オープンイノベーションによる新規事業創出と既存事業のアップデートによる成長スピードの加速を図る。

M&Aによる成長スピードの加速

不動産テック及び住生活を視野に

既存事業である不動産テックのみならず、より広域な住生活の領域も視野に活動を実施、プラットフォーム確立と成長スピードの加速を図る。



AI・不動産データ活用による新規事業

当社サービスを通して得られる不動産データの活用

査定サービスへの活用や、空室率、家賃推移に関するインデックスとしての情報提供等、鮮度の高い情報を活用した新規事業開発を推進。

オープンイノベーションによる新規事業創出

新規事業創出と既存事業のアップデート

運営パートナーを通じてスタートアップを中心とするネットワークと繋がり、情報資産を活用した新たな事業創出及び既存事業のアップデートを図る。



- ・情報資産
- ・顧客、販売網
- ・既存事業

運営パートナー

スタートアップを中心としたネットワーク

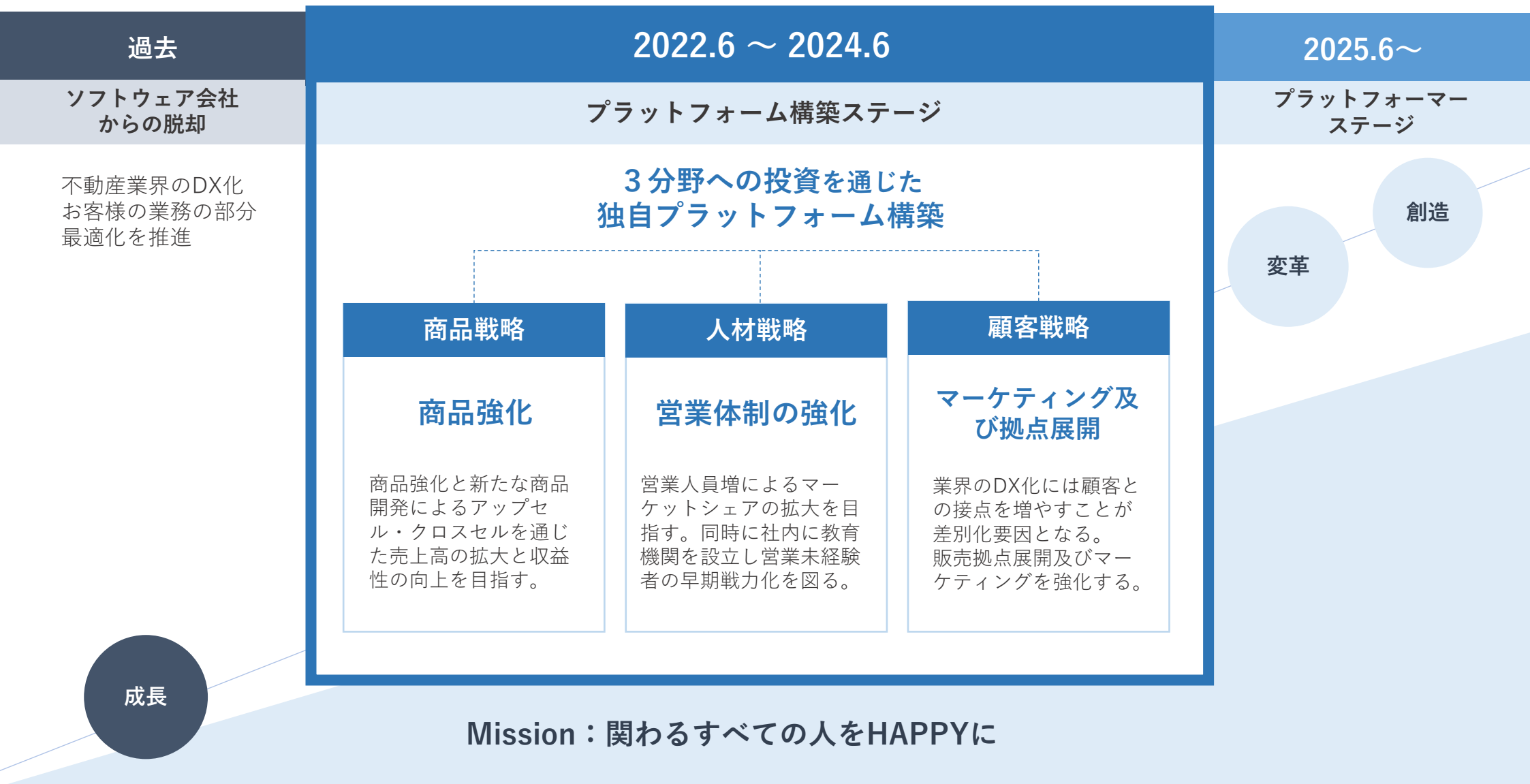


Appendix

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

 <small>不動産会社 流通サービス</small>	 <small>WebManager Pro3</small> <small>スタート・バリュープラン版</small>
 <small>賃貸革命 クラウド版</small>	 <small>不動産仲介 検索サイト</small>
 <small>会計運動オプション</small> <small>スタート・バリュープラン版</small>	 <small>物件データ運動</small> <small>スタート・バリュープラン版</small>

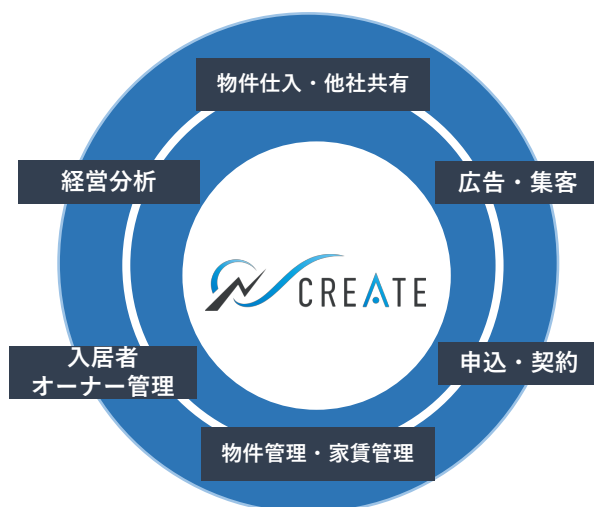
出典
不動産適正取引推進機構平成30年度末 宅建業者と宅地建物取引士の統計について国土交通省「宅地建物取引業者数の推移」

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

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

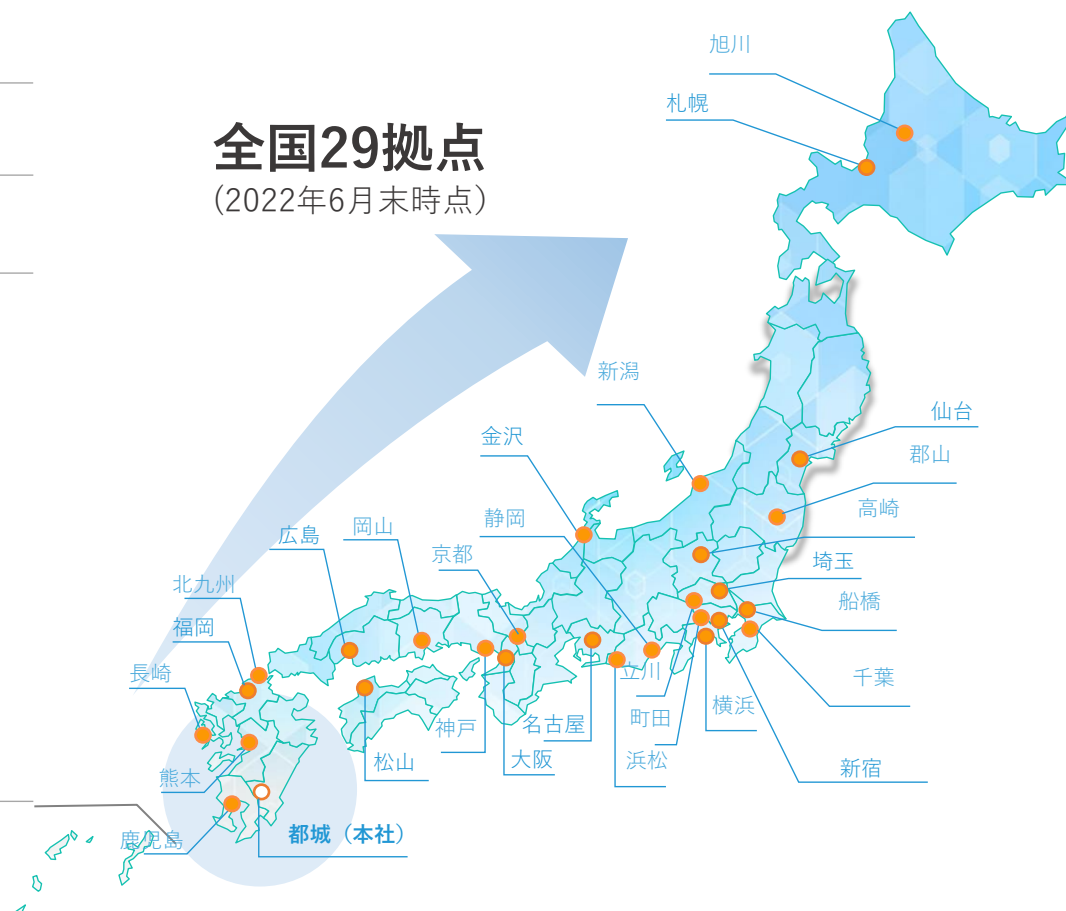
半津健一



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 DX推進部 部長	丸田 英明
	取締役 営業本部 本部長	新井 篤史
	取締役 管理部 部長	瀬之口 直宏
	社外取締役	渡辺 絢
	取締役 監査等委員	宮崎 智明
	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

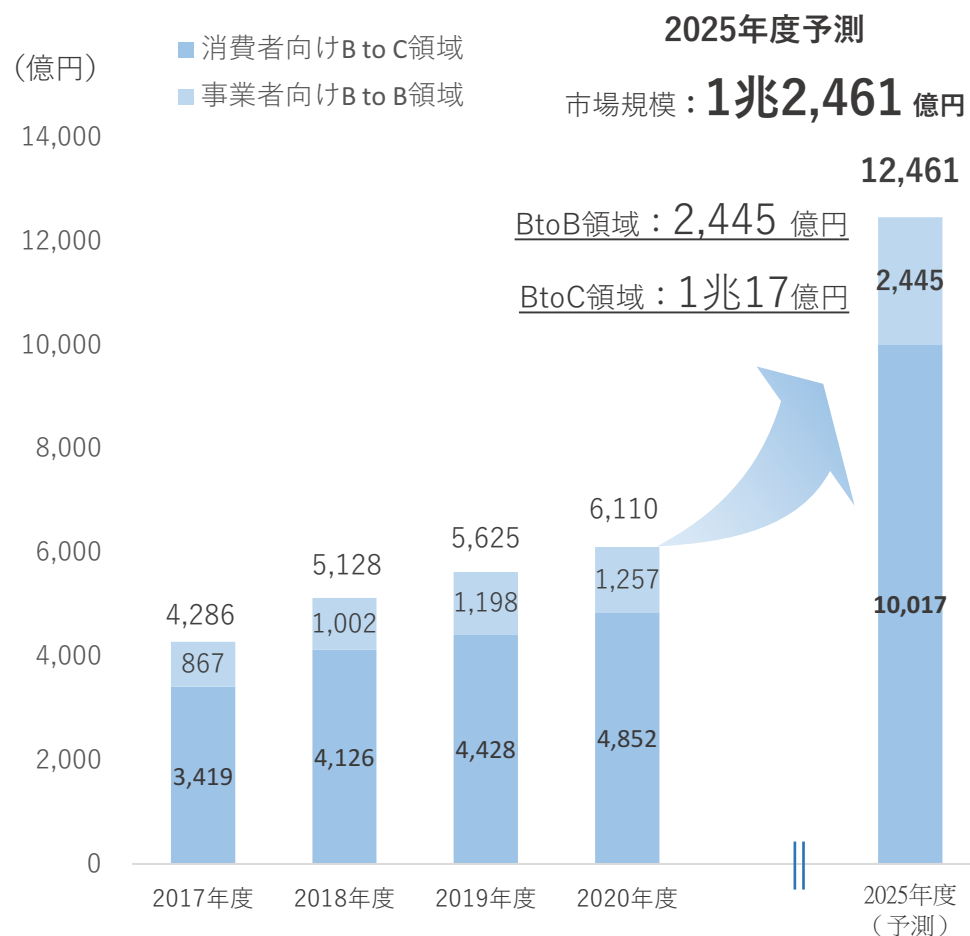
事業所
 札幌/旭川/仙台/郡山/高崎/新潟
 新宿/立川/埼玉/船橋/千葉/横浜/町田
 大阪/京都/神戸/金沢/名古屋/浜松/静岡
 広島/岡山/松山/
 福岡/北九州/長崎/熊本/宮崎（本社）



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）」

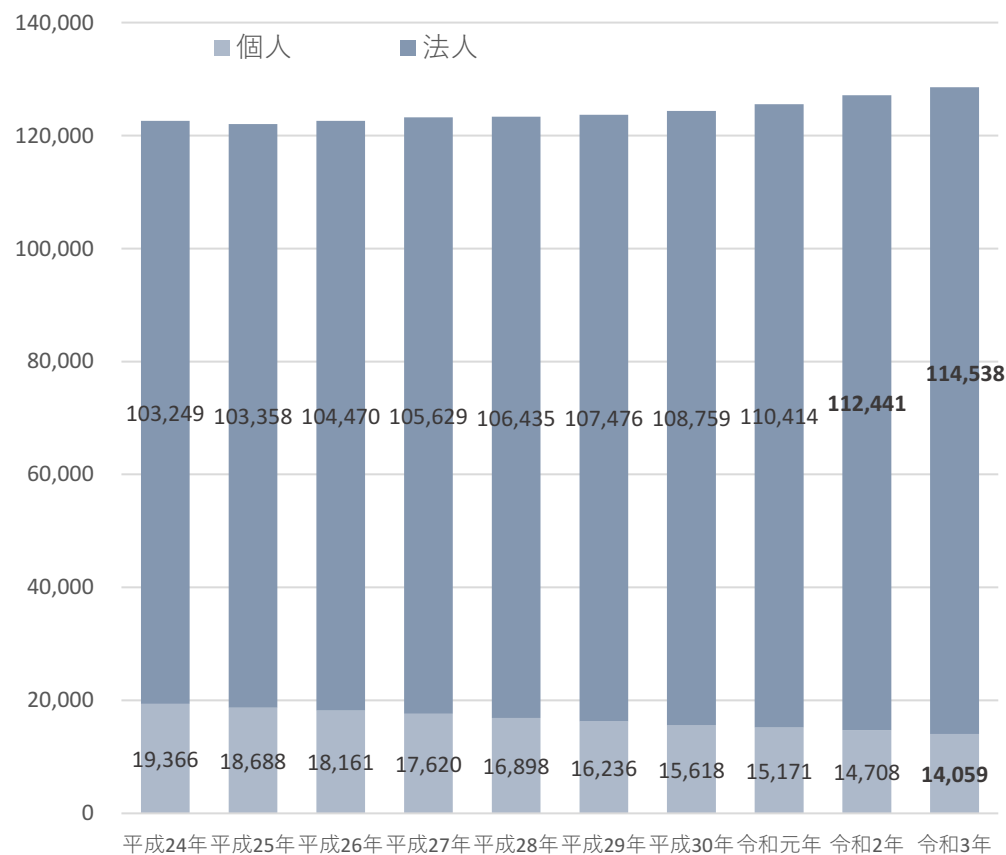


出所：(株)矢野経済研究所「不動産テック市場に関する調査（2021年）」2021年8月17日発表

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

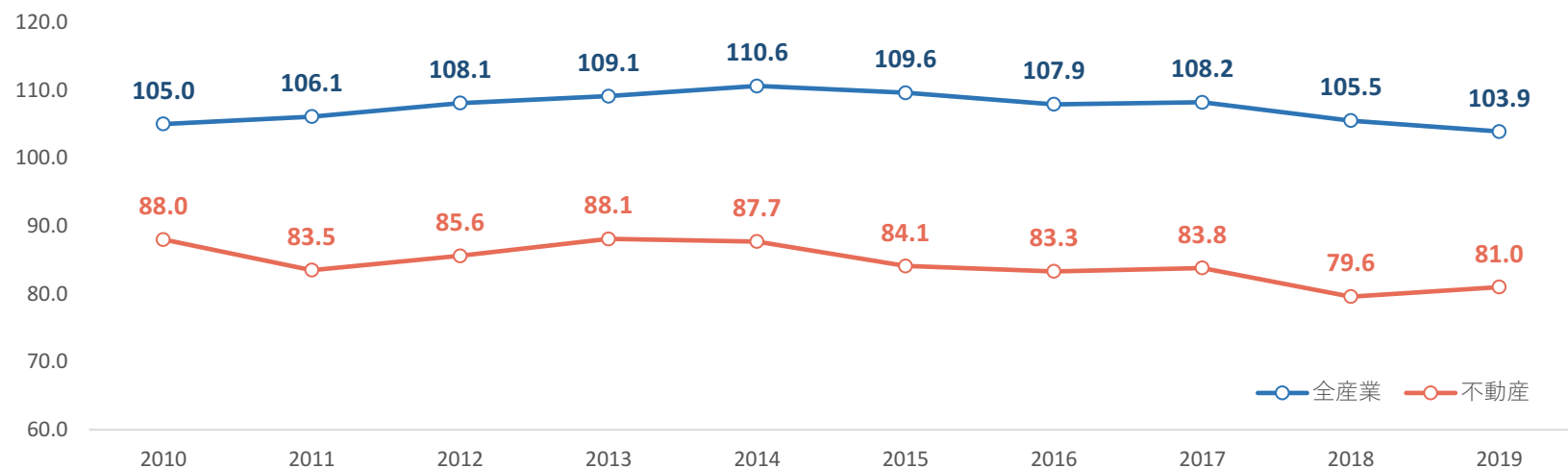
■「宅地建物取引業者数の推移（令和3年度末）」



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」

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

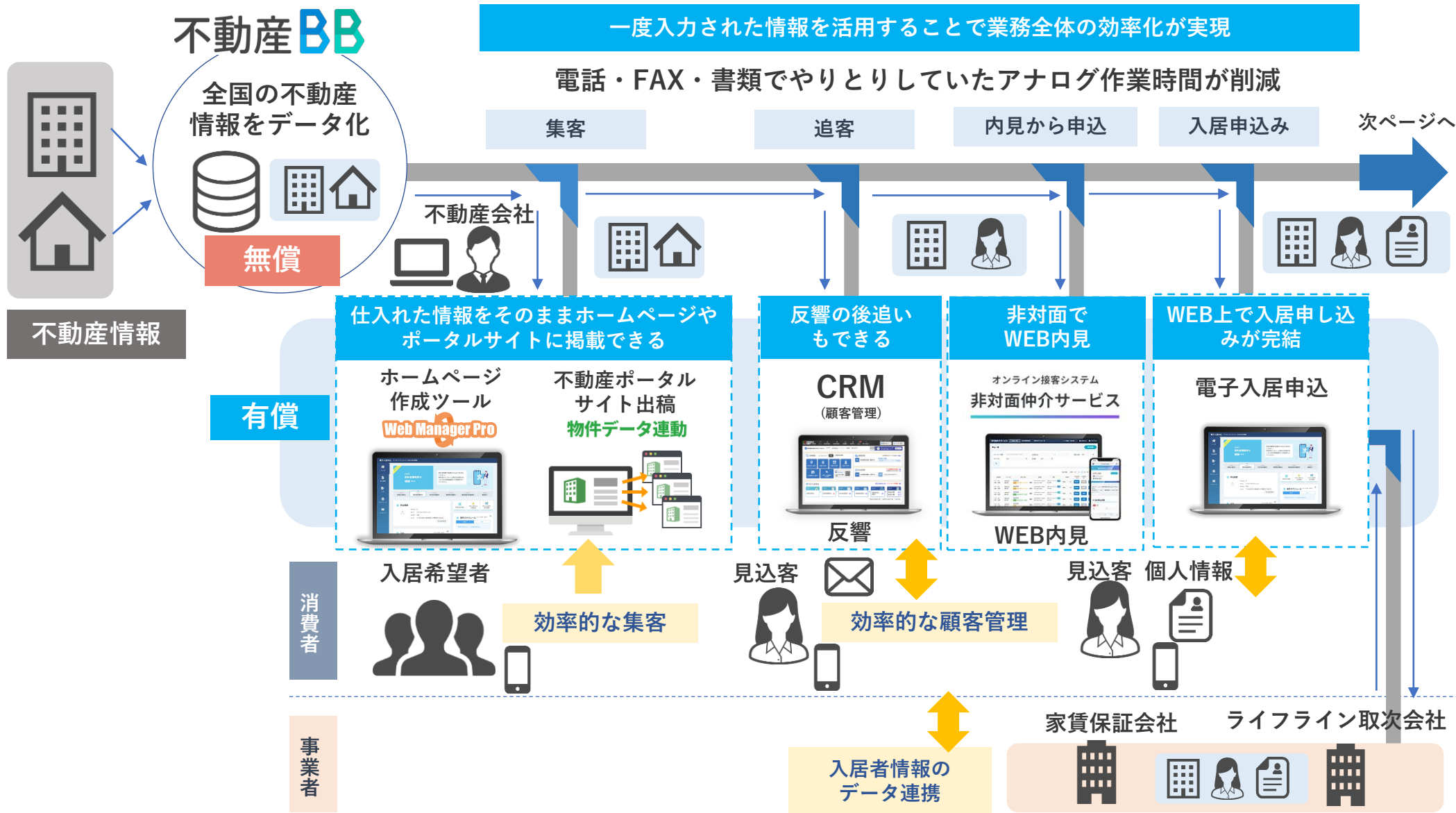


出典：不動産適正取引推進機構 令和3年度末 宅建業者と宅地建物取引士の統計について「宅地建物取引業者数の推移」

Copyright ©2023, Nihon Jyoho Create Co.,Ltd. All rights reserved.

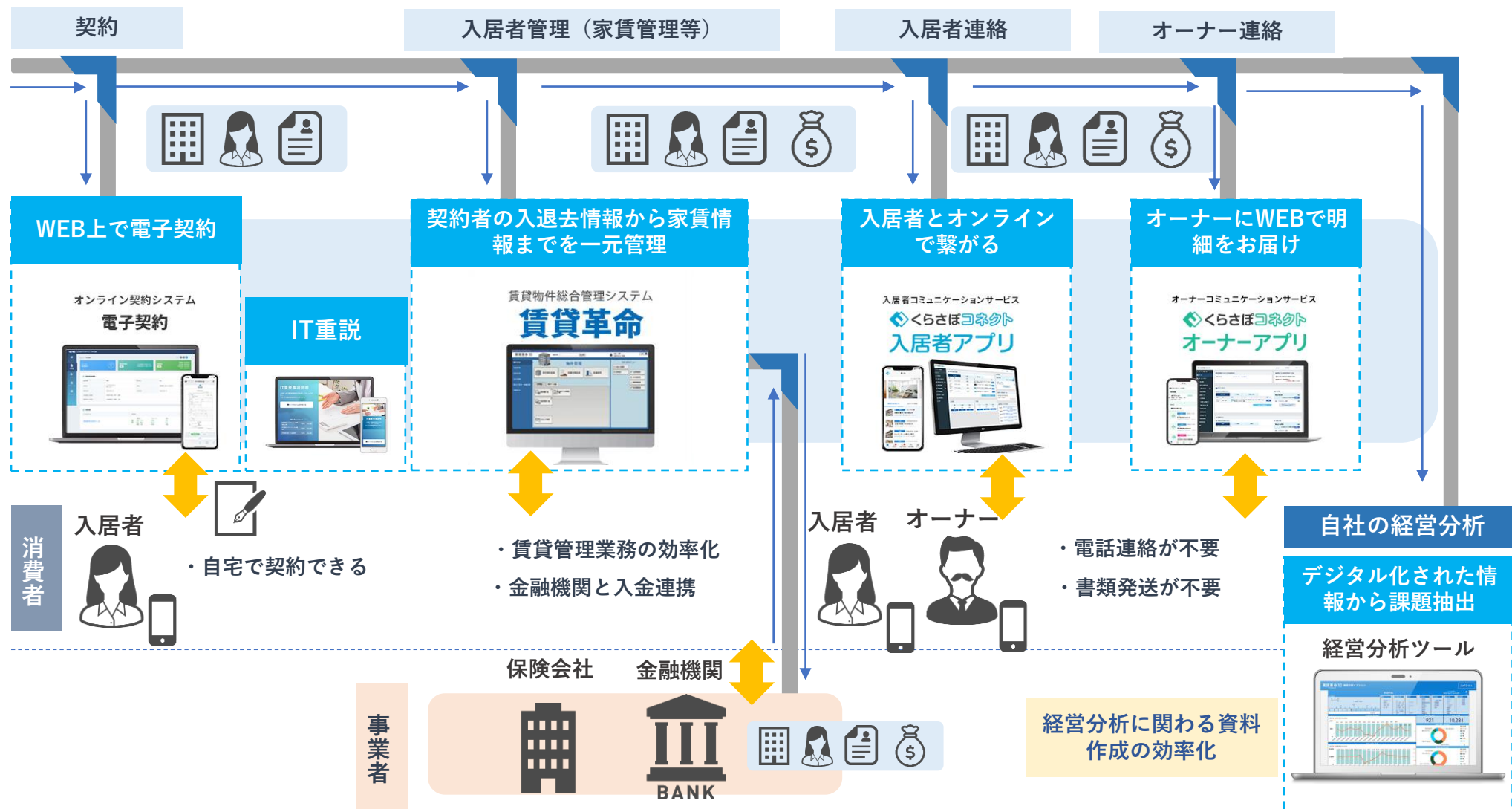
フリーミアムから有償サービスのクロスセル・アップセル

「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



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

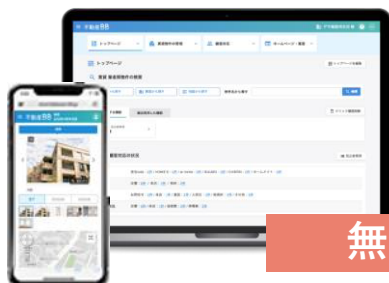


製品・サービス紹介

業者間物件流通サービス

不動産BB

不動産BB



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

不動産BB



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



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。

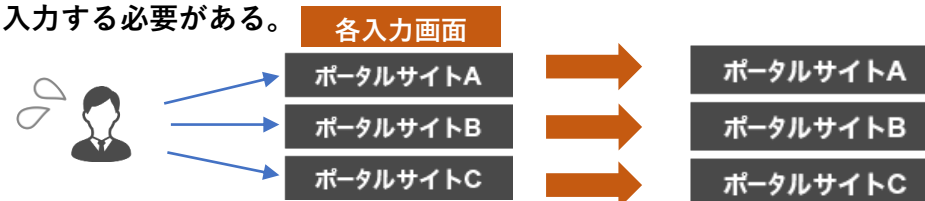
導入すると

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



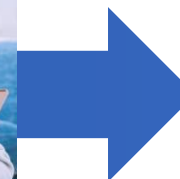
電子入居申込



IT重説

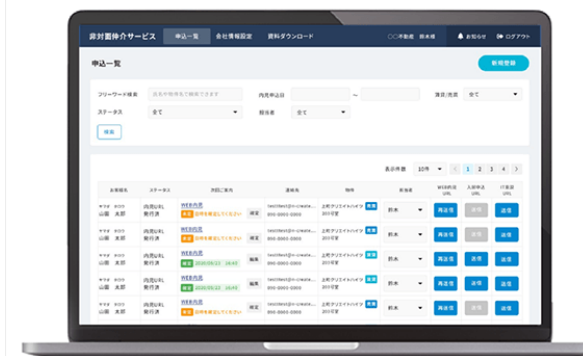


電子契約



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



「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に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>業務一貫通貫の 商品力</p>	<p>販売拠点数</p>	<p>サポート力</p>	<p>市場シェア</p>	<p>27年間の ノウハウ</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配信 | メール配信・Twitter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。



メール配信

登録いただいたメールアドレスに最新IRニュースをお届け致します。

- ・適時開示情報の配信
- ・PR情報の配信

配信登録する

※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



Twitter情報配信

適時開示情報の配信に加えイベント情報等の情報配信も。

- ・適時開示情報の配信
- ・PR情報の配信
- ・[イベント参加情報の配信](#)
- ・[説明会書き起こし等配信](#)

フォローする

※当社IR担当のTwitterページに遷移します。

← 日本情報クリエイト I R担当 | 4054 / 東証グロース



日本情報クリエイト I R担当 | 4054 / 東証グロース

@NihonJoho_C_IR

日本情報クリエイト株式会社 I R担当の公式アカウントです。IRサイト更新情報やプレスリリース、IR室が参加したイベントなどの活動情報をお届けいたします。ご意見ご質問に対する個別回答等は控えさせていただきます。

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