

2023年6月期

通期 決算説明資料



日本情報クリエイト株式会社

証券コード：4054

2023年8月10日

～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

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

Brokerage solutions

賃貸管理会社向け

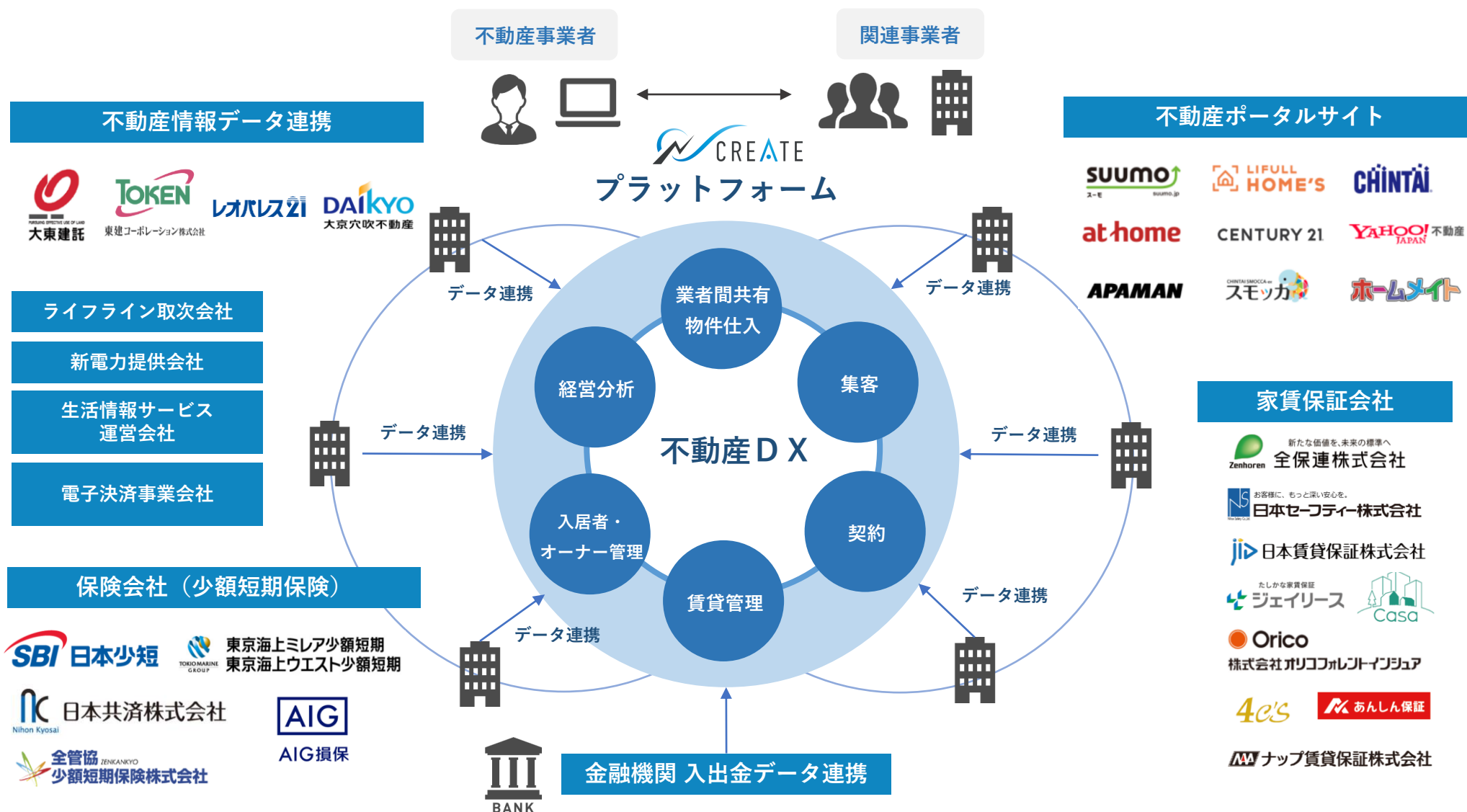
Property management solutions

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

業者間物件共有・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>業者間物件共有</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>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 くらさぼ回線専用オーナーアプリ</p> <p>入居者コミュニケーションサービス くらさぼ回線専用入居者アプリ</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> <p>クリエイイト賃貸住宅インデックス</p> <p>賃料及び空室率に関する指標の情報提供サービス</p>	

プラットフォームにより不動産仲介会社、賃貸管理会社向けに多彩なサービスを提供

不動産事業者の単独業務のみならず、関連事業者との手続きもAPI連携(データ連携)で効率化



エグゼクティブ・サマリー

創業来29期連続増収を達成、第2Q決算時の修正に対し通期業績は売上・営業利益ともに計画を上回る。営業人員・拠点展開への投資も一巡し、高い利益率への回帰に向けて体制が整った。

通期業績サマリー

売上高

3,770 百万円
前年同期累計比 **+23.5%**

対業績予想通期進捗率

100.5%

戦略どおりに推進、第2四半期に修正した通期業績予想を達成。

営業利益

329 百万円
前年同期累計比 **▲34.2%**

対業績予想通期進捗率

109.6%

費用コントロールが進み予想を上回って着地。人材・拠点展開への投資も一巡。今後は高い利益率への回帰を図る。

親会社株主に帰属する 当期純利益

185 百万円
前年同期累計比 **▲34.6%**

対業績予想通期進捗率

80.4%

前期の税率38.1%に対し、当期50.8%となり、修正計画に及ばず。

配当：配当予想通りの配当額 5円

トピックス

人材戦略

営業メンバーへの教育が一巡、支援体制も強化

- ・前期に大幅増員した営業メンバーへの教育が一巡
- ・インサイドセールスによる営業支援の強化
- ・カスタマーサクセスチームによる稼働支援、案件創出

顧客・商品戦略

「不動産BB」リニューアルや「リアプロ」との連携

- ・「不動産BB」リニューアルにより利用事業者は順調に増加
- ・「リアプロ」とのサービス連携、クロスセルが進む
- ・月額有償サービス利用顧客数も計画通りに増加

プラットフォーム構築

各社とのデータ連携進む、ビッグデータ活用も推進

- ・家賃保証会社、電子決済事業者、ライフライン取次業者とのデータ連携
- ・クリエイト賃貸住宅インデックス「CRIX」提供開始
- ・AI査定サービスの開発、生成AIに関する研究開発チームを発足。

2024年6月期業績計画

売上+16.7%増収、営業利益2.1倍 営業利益率15.9%を計画、M&A、商品開発・拠点、人材投資を経て、売上高と利益の拡大を図る（高い利益率への回帰）

目次

2023年6月期 通期業績ハイライト	P 7
2024年6月期 業績計画 3カ年計画最終年度	P20
今後の成長ビジョン	P26
Appendix	P33

2023年6月期 通期業績ハイライト

通期業績ハイライト

売上高は過去最高を更新、前年比で+23.5%増収。

人材投資の影響により、減益も、当期で人材投資も一巡し、今後は高い利益率への回帰を図る。

(百万円)	FY2022(前期) 通期実績	FY2023 通期実績	前年比	FY2023 通期計画 (2Q決算に下方修正)	計画達成率	概況
売上高	3,053	3,770	+23.5%	3,750	100.5%	単体での堅調な売上成長と今期より連結となったリアルネットプロ社の売上により増加。
仲介ソリューション	929	1,505	+62.0%	-	-	リアルネットプロ社の売上は仲介ソリューションに含まれる。単体成長+連結による売上増加。
管理ソリューション	2,086	2,224	+6.6%	-	-	賃貸革命の新規顧客獲得及び既存顧客へのアップセル増加。ストック売上も積み上がり増加。
売上総利益	2,261	2,486	+10.0%	-	-	不動産BBリニューアル提供開始に伴う減価償却・一時的な保守費用・外注加工費増により原価上昇。
売上高総利益率	74.0%	66.0%	▲8.0pt	-	-	
営業利益	500	329	▲34.2%	300	109.6%	計画通りに進捗。営業体制強化に向けた投資も一巡。今後は高い利益率への回帰を図る。
営業利益率	16.4%	8.7%	▲7.7pt	8.0%	-	
EBITDA	572	661	+15.5%	610	108.3%	
経常利益	538	376	▲30.1%	350	107.4%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	283	185	▲34.6%	230	80.4%	

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

通期業績ハイライト | 四半期推移

第4Q期間（4月～6月）は、四半期売上高において過去最高を更新。前年同期比+21.1%増収。

オーガニックでの売上拡大回帰に加え、リアルネットプロの業績貢献が加速。

人材・拠点展開等の先行投資は一巡したことで売上増加に比例して営業利益も増加。

(百万円)	FY 2022 実績				FY 2023 (連結) 実績				概況
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高	743	765	688	856	853	922	956	1,037	四半期ごとに売上増加、顧客繁忙期明けでの積極的な提案活動により、4Qは過去最高売上を達成。
仲介ソリューション	220	230	232	246	359	379	388	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	559	646	賃貸革命のイニシャル及びストック売上が堅調に積み上がり増加。
営業利益	176	191	81	51	45	82	50	151	投資一巡のため売上増加に比例して営業利益も増加。
営業利益率	23.8%	25.0%	11.9%	6.0%	5.3%	8.9%	5.3%	14.6%	
経常利益	214	190	82	50	96	80	49	150	
親会社株主に帰属する四半期純利益	149	132	57	▲55	52	55	26	51	

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

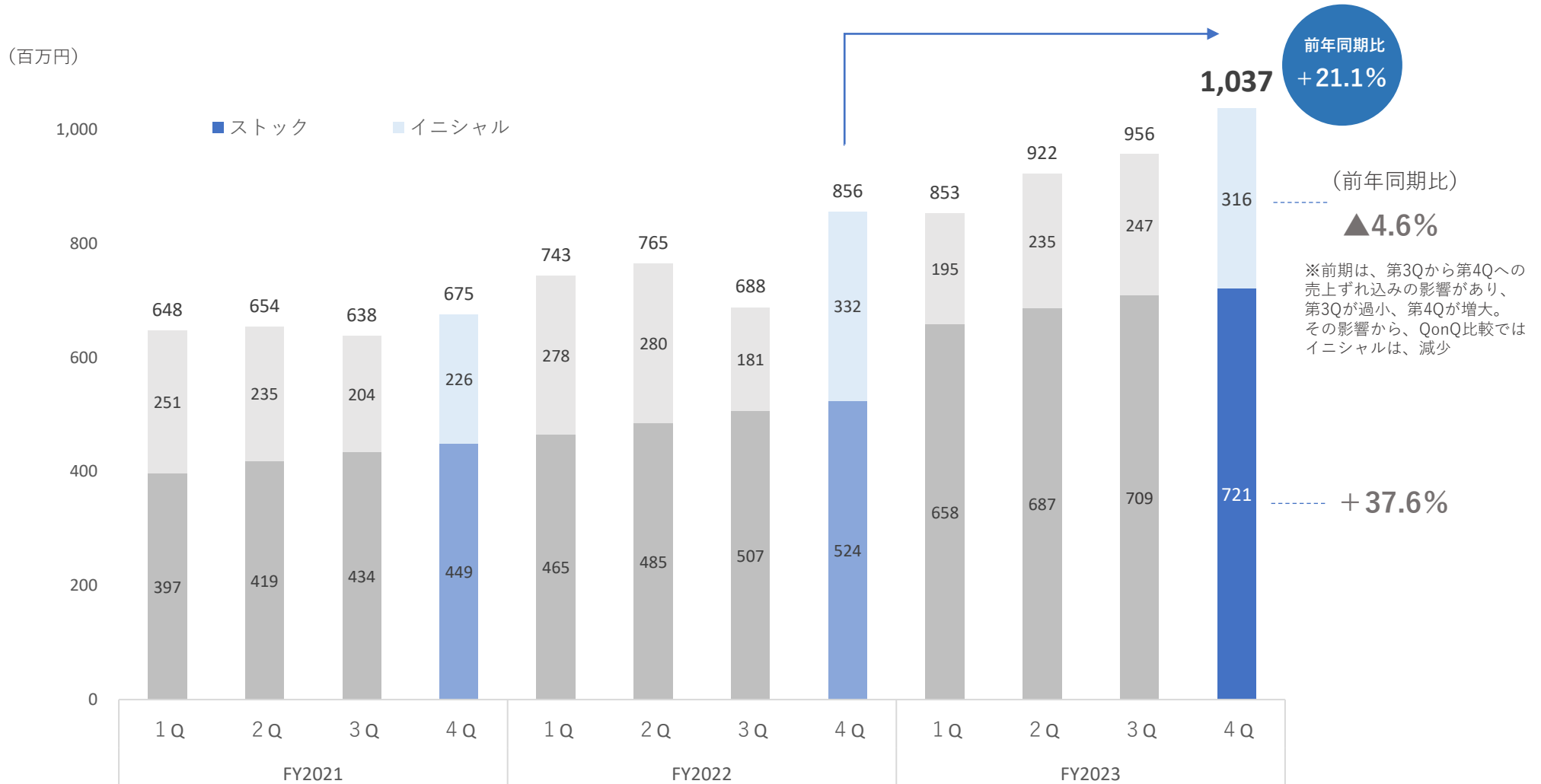
管理ソリューション：賃貸管理業に対して提供する管理業務支援サービス群による売上

通期業績ハイライト | ストック・イニシャル売上の推移 (連結)

イニシャル売上 管理ソリューションの新規顧客獲得及び既存顧客へのアップセルにより、イニシャル売上を堅調に伸ばす。

ストック売上 オーガニックでの堅調な成長+リアプロ経営統合(連結)による売上の増加。

※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

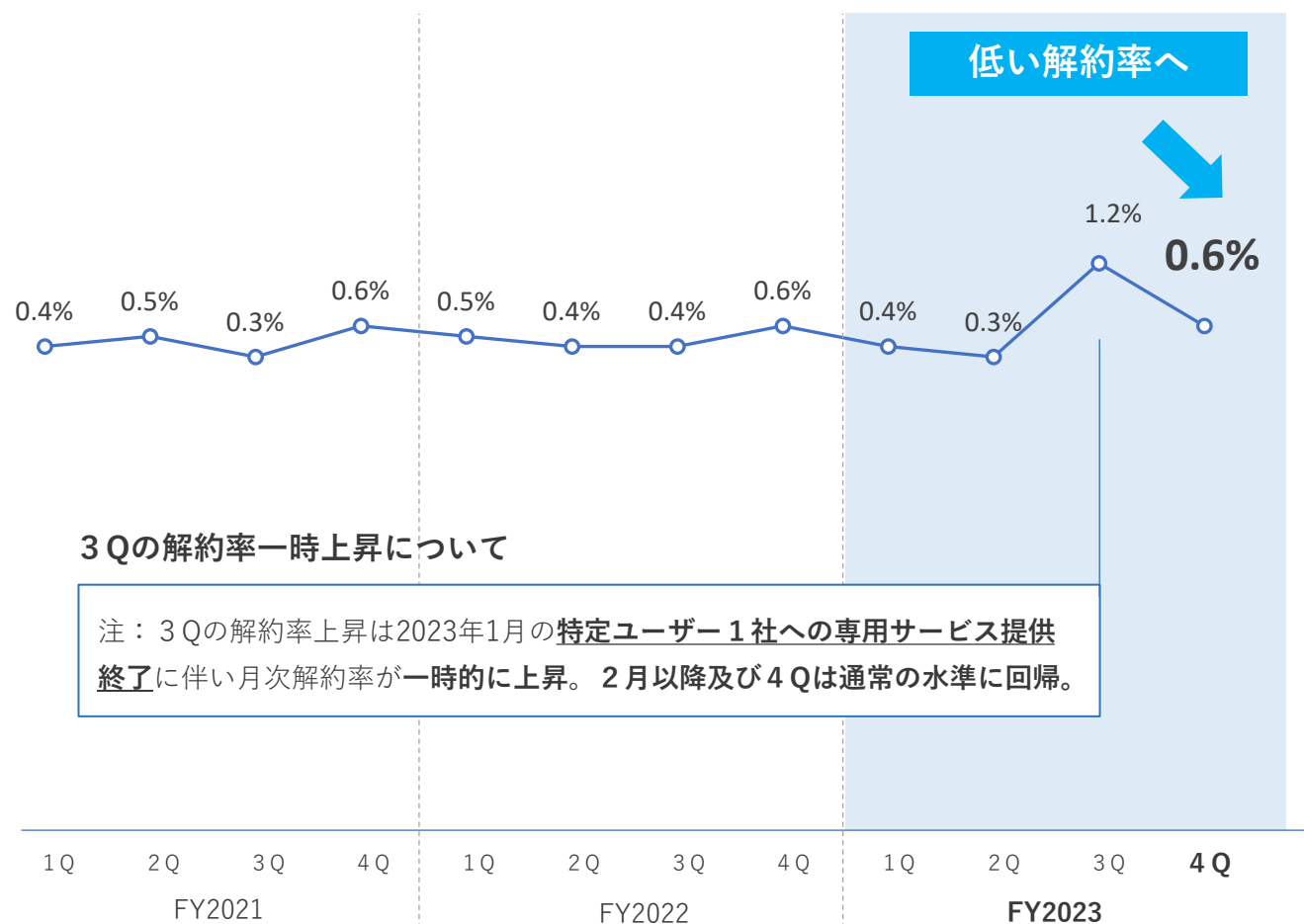


解約率の推移

年間平均月次解約率は0.6%、3Qに一時的な要因で上昇も、4Qは低い解約率へ回帰。

今後も現地サポートのシステムアドバイザーやコールセンター・カスタマーサクセスによる支援に注力。

■ 解約率の推移（平均月次解約率）



3Qの解約率一時上昇について

注：3Qの解約率上昇は2023年1月の**特定ユーザー1社への専用サービス提供終了**に伴い月次解約率が**一時的に**上昇。2月以降及び4Qは通常の水準に回帰。

2023年6月期 年間平均月次解約率

0.6%

※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

低い解約率を維持する当社の顧客支援

現地で運用支援を実施するスタッフと、専用コールセンターにより顧客満足度を向上

システムアドバイザー



コールセンター



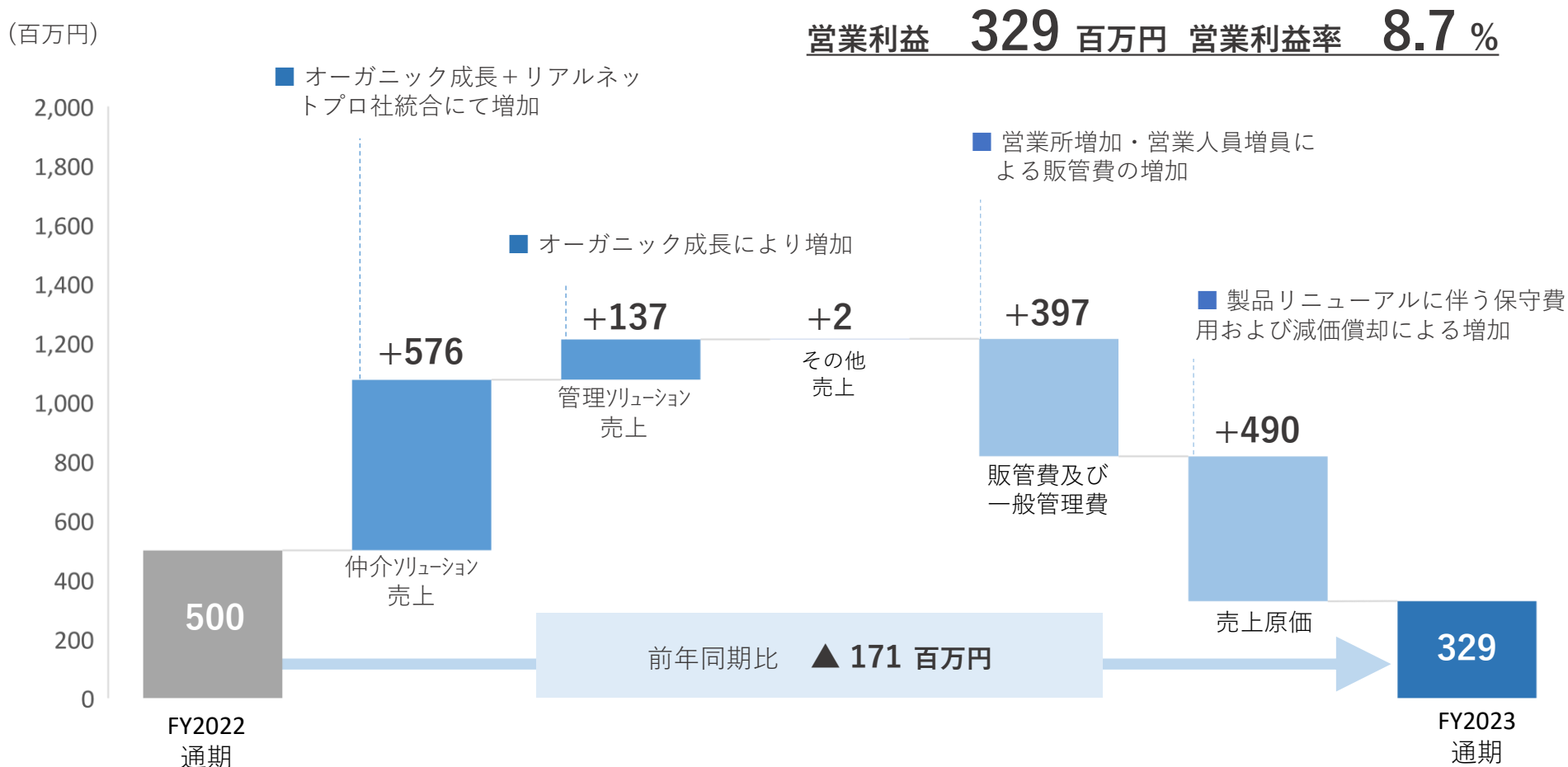
営業利益増減要因

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オーガニック成長により堅調に増加

販管費・売上原価の増加

前期実施の営業人員体制強化により販管費が増加、製品リニューアル(不動産BB)に伴う保守費用、減価償却による売上原価増。

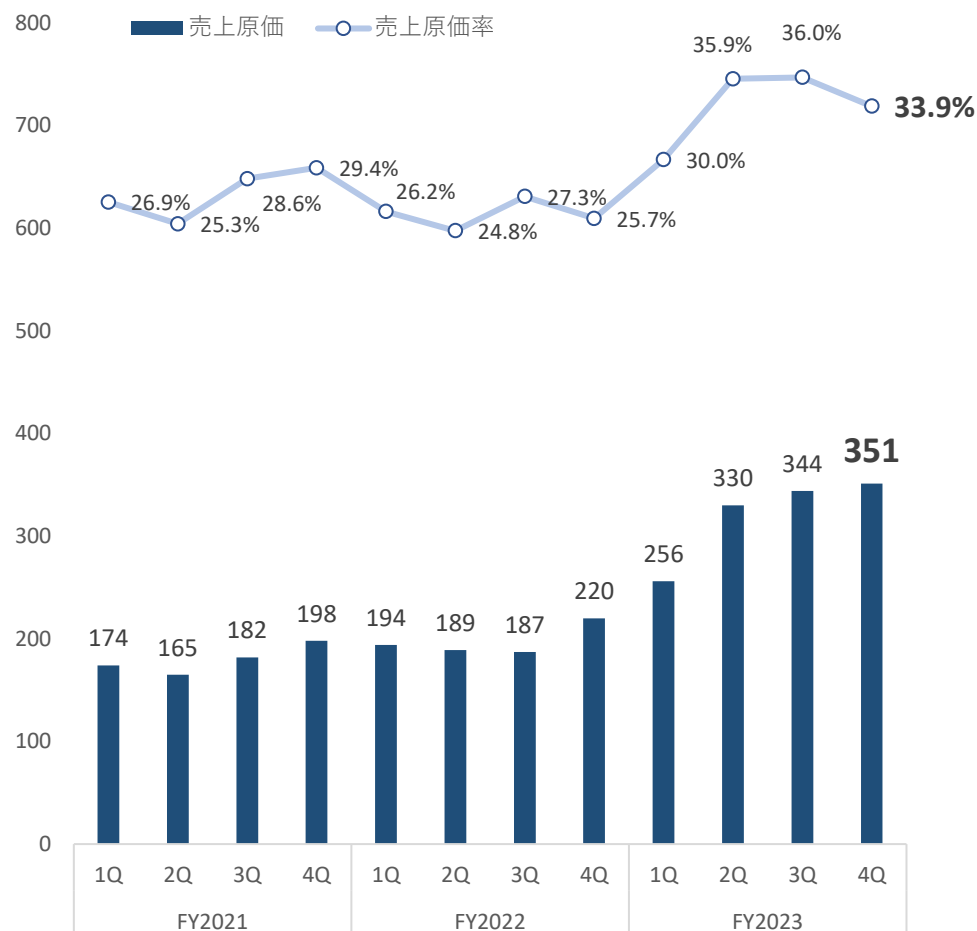


売上原価・販管費推移

売上原価

当期2Q中盤より不動産BBリニューアル提供開始に伴う減価償却費用及び一時的な保守費用が増加。

(百万円)

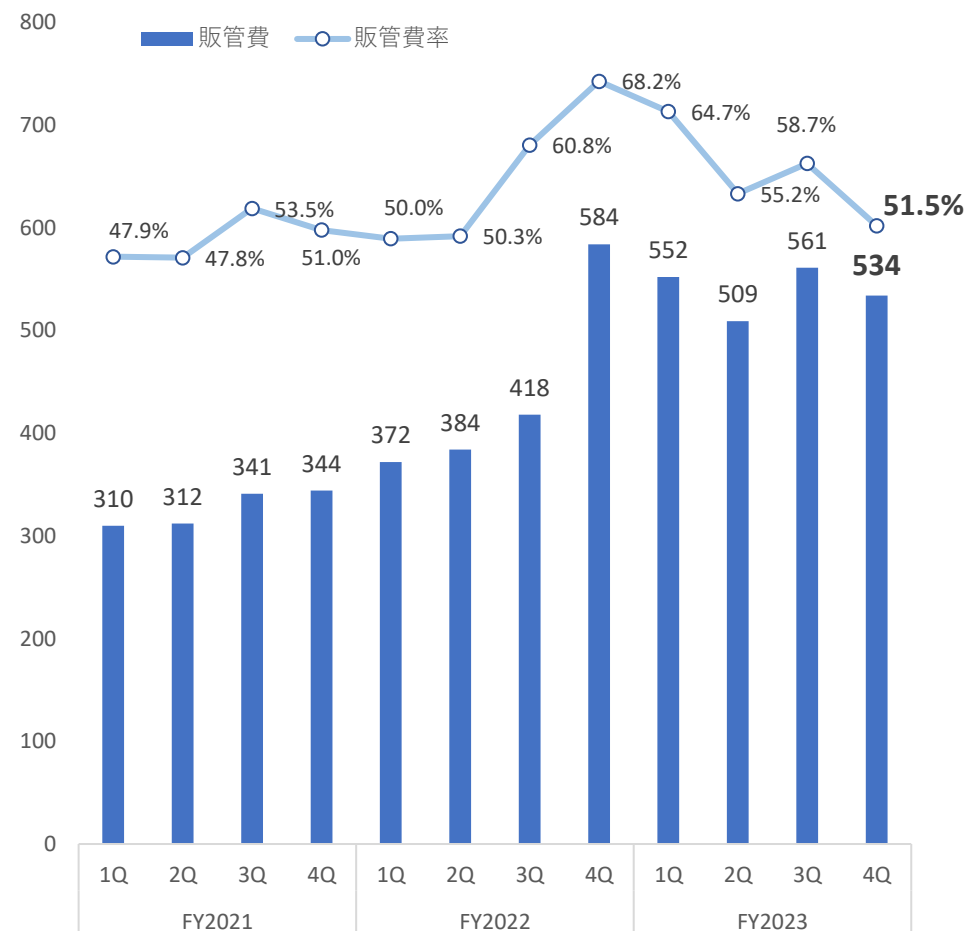


販管費

人材投資による費用上昇も一巡、今後は人員コントロールを継続、販管費率の低減及び営業利益率の回復を想定。

(※FY2022 4Qの販管費の上昇についてはM&A手数料(98百万円)も影響。)

(百万円)



実績値① | 業者間物件流通サービス（無償）の顧客数推移

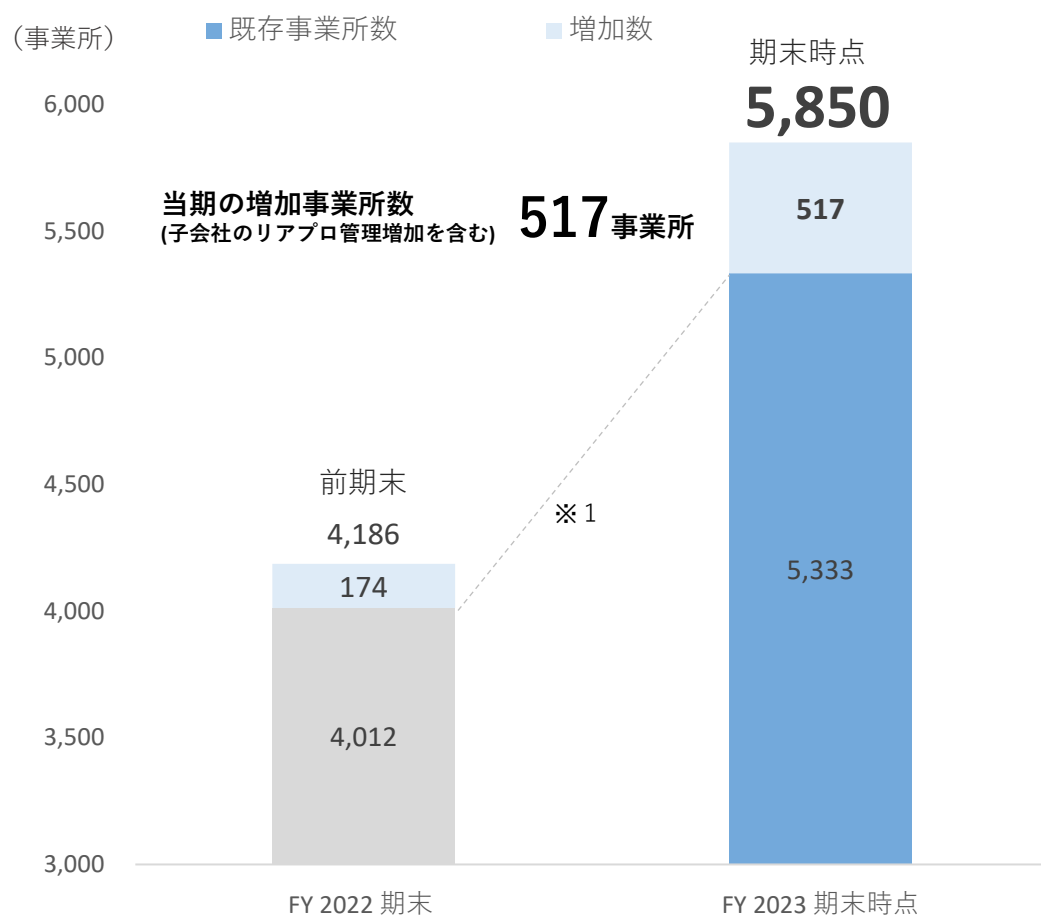
フリーミアム戦略の顧客基盤となる業者間物件流通サービス（無償）の利用事業所数は順調に増加。
通期計画に対して139.3%の進捗。シェア拡大に向けて顧客開拓を継続。



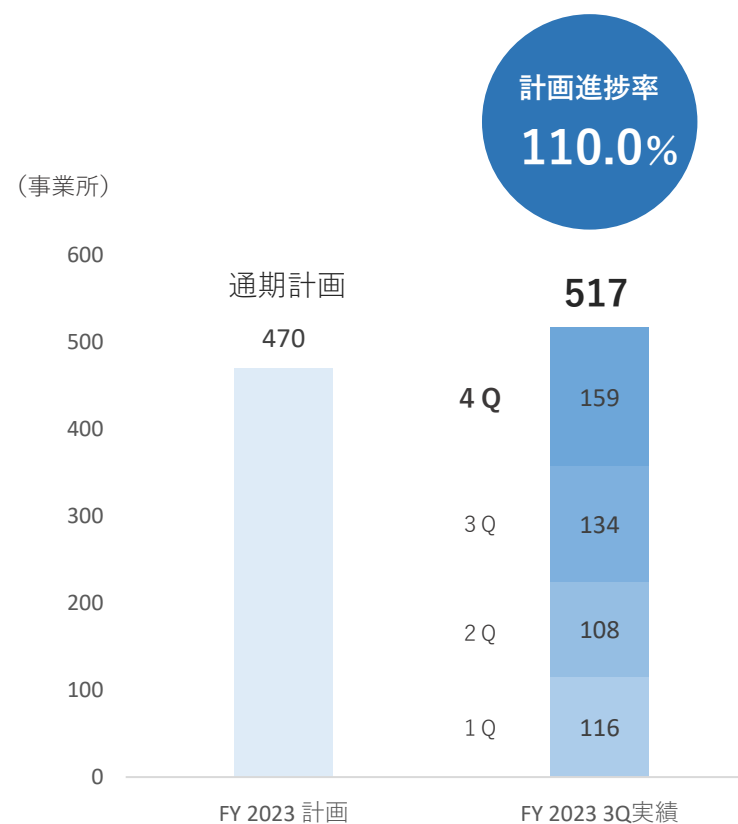
※ 1 : FY2023期初の既存事業所数の増加について
 FY2022の期末時点の20,286事業者に経営統合したリアプロ仲介（無償）の既存顧客である17,157事業所（不動産BBとの重複を除く）をアドオンしております。

実績値② | 月額有償サービスの利用顧客数

通期計画の進捗率は**110.0%**、2Qに下方修正した計画を達成。四半期ごとに増加推移。



新規導入数 | 年間計画に対する進捗率



※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。

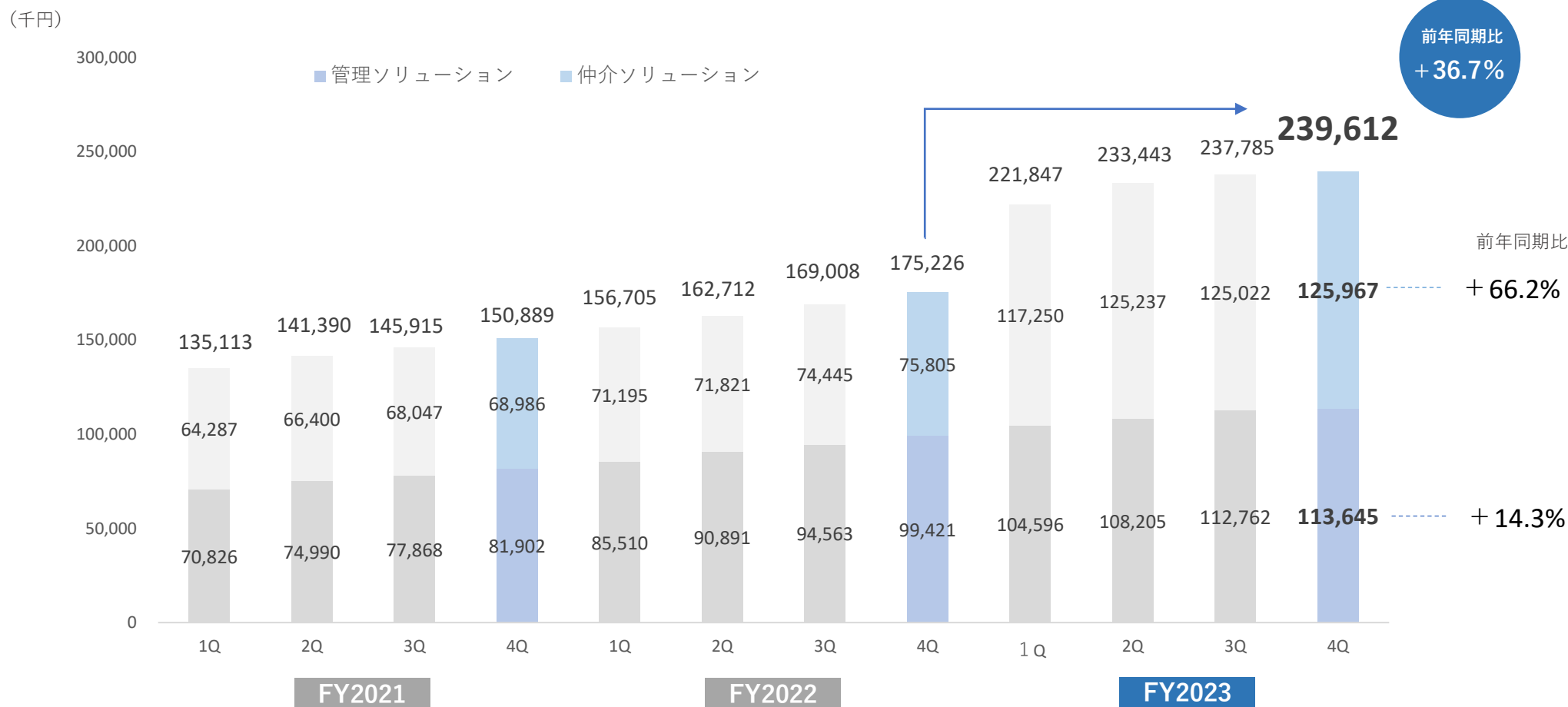
実績値③ | MRR推移 (連結)

管理ソリューション

主売上である賃貸革命の月額課金が堅調に積み上がり、前年同期比+**14.3%**となる。

仲介ソリューション

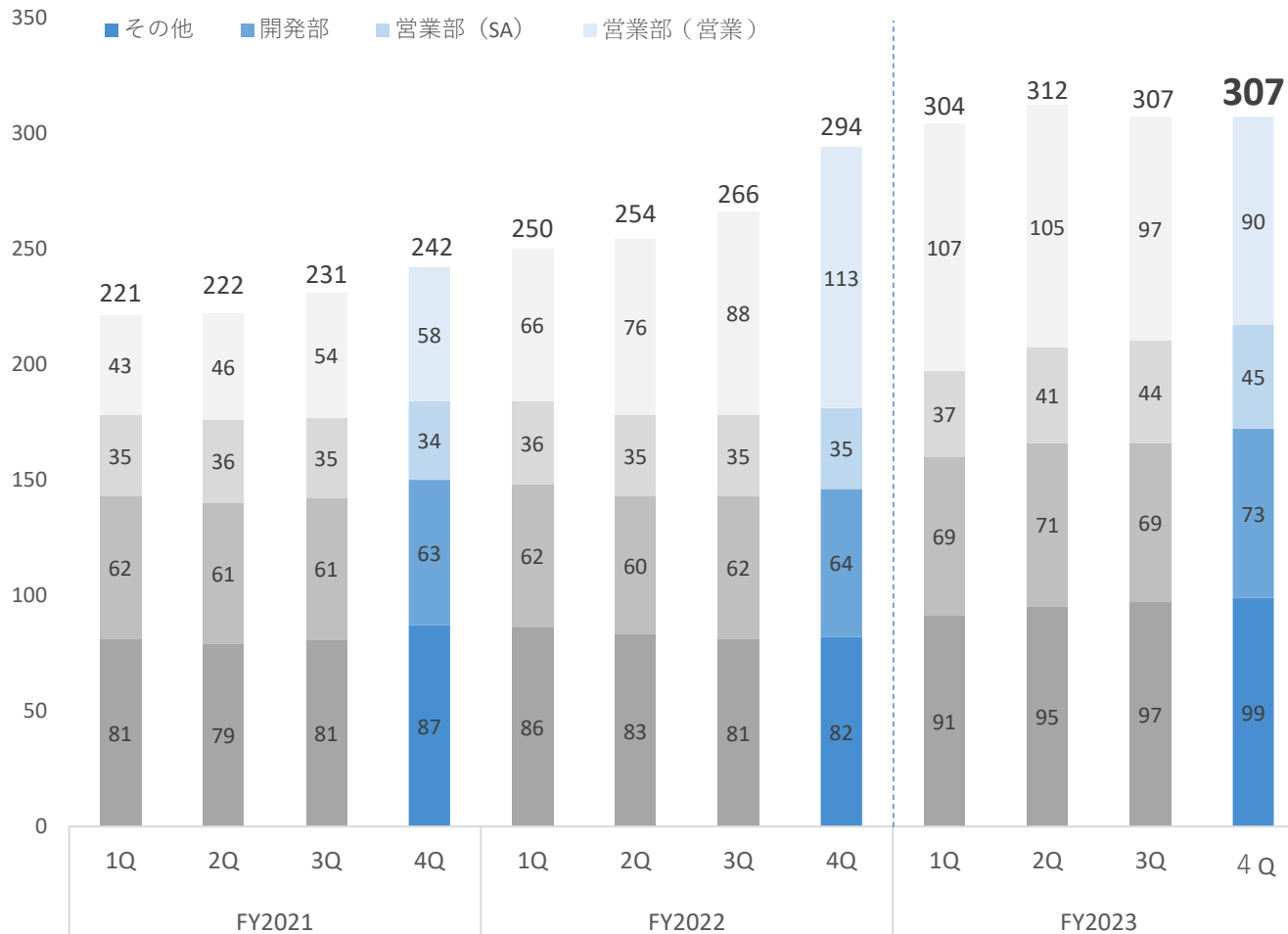
経営統合したリアルネットプロ社の「リアプロ」の月額課金アドオンもあり、前年同期比で+**66.2%**となる。



※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)

営業人員増加を中心とする方針から、教育・フォローを重視し、一人当たり売上を高める方針に変更。
 営業戦略の再設計及び顧客セグメント・商品セグメントごとの営業手法による一人当たり売上拡大を図る。



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転向、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




電子入居申込サービス・電子契約サービスの導入事業者数は堅調に増加

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。

オンライン入居申込

電子入居申込




無償

「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。

オンライン契約システム

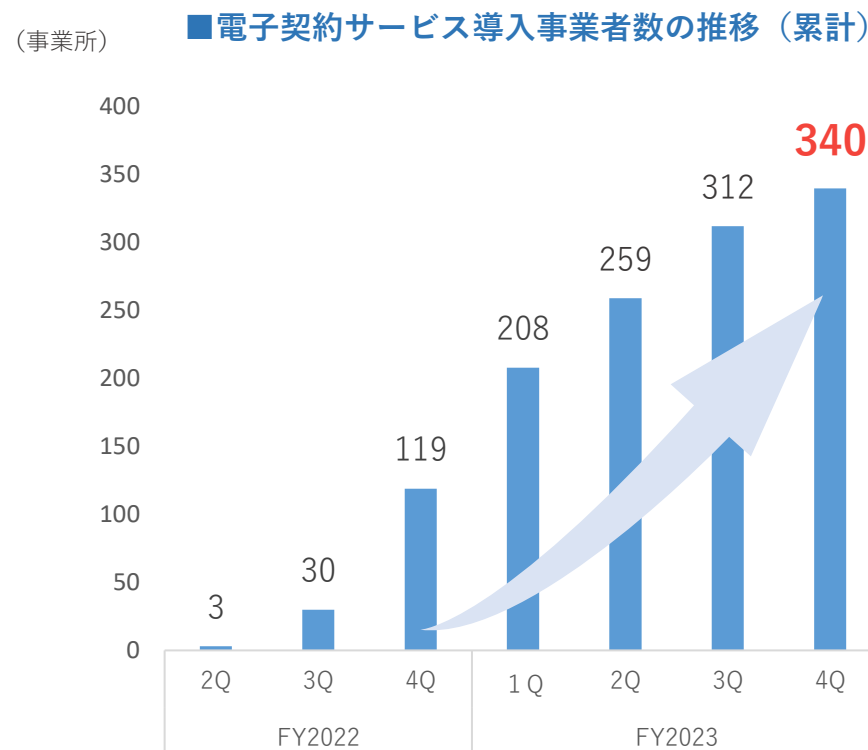
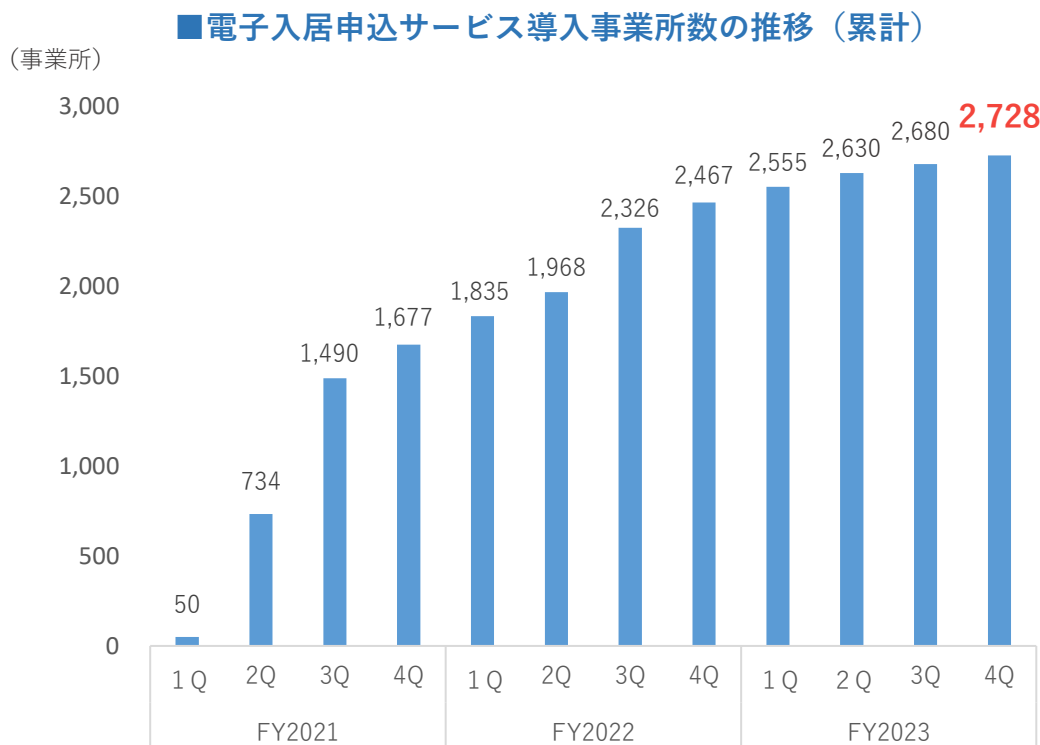
電子契約



有償

2022年5月法改正

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対応できます。



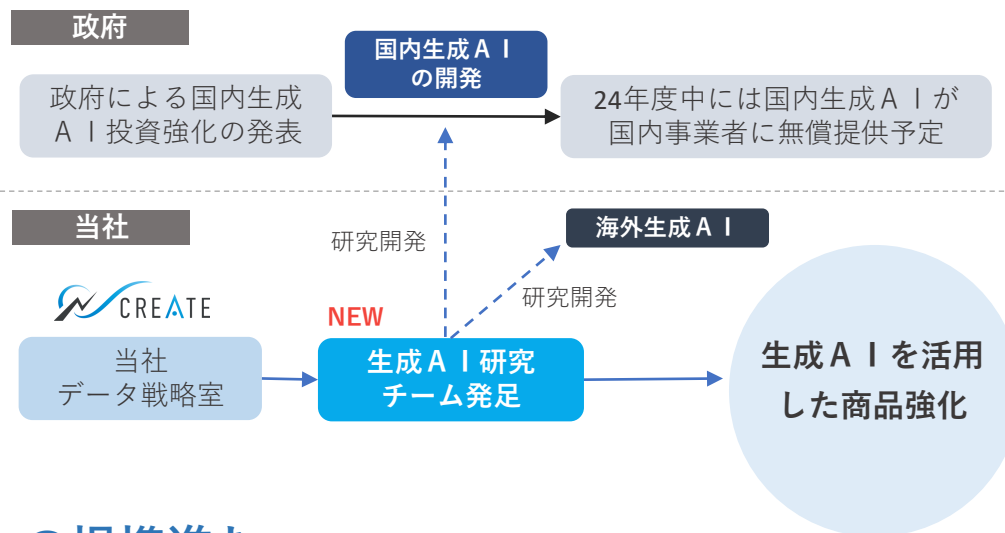
CRIXの販売を推進、政府の国内生成AI投資強化の発表を受けて研究開発を促進

CRIX（クリエイト賃貸住宅インデックス）大手情報ベンダーでの提供開始を予定

当社が保有する膨大な量の賃貸住宅管理データ(ビッグデータ)より算出した賃料・空室状況に関するインデックスの販売を推進、大手情報ベンダーでの提供を予定。

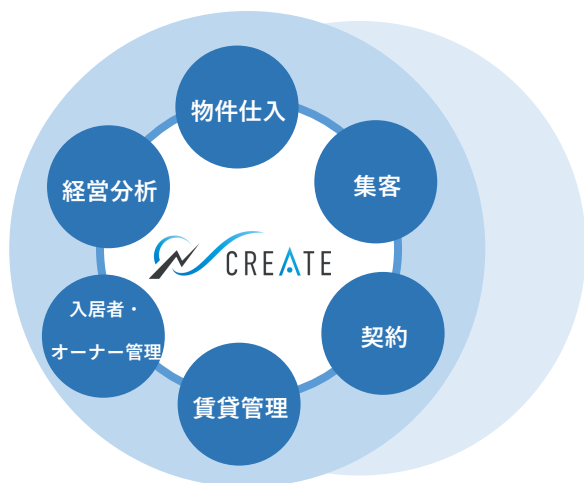


研究開発を促進し、生成AI活用による商品強化を図る



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



電子入居申込サービス連携

当社が提供する「電子入居申込サービス」と家賃保証会社とのデータ連携により業務を効率化

- ・株式会社レキオス
- ・株式会社賃貸保証サポート



※ 4Q実績上記2社を含め、累計47社と連携済み

2024年6月期 業績計画

～ 3カ年計画最終年度 ～

2024年6月期業績計画

M & A、商品開発・拠点追加・人材投資を経て、**今後は売上高と利益の拡大を図る**（高い利益率への回帰）

3カ年計画（FY2022-FY2024）

(百万円)	FY2022 実績	FY2023 実績	FY2024 計画	YoY FY2023→2024
売上高	3,053	3,770	4,400	+16.7%
売上総利益	2,261	2,486	2,900	+16.6%
利益率	74.0%	66.0%	65.9%	△0.1 pt
営業利益	500	329	700	+112.3%
利益率	16.4%	8.7%	15.9%	+ 7.2pt
EBITDA	572	661	1,040	+57.3%
経常利益	538	376	700	+86.2%
当期純利益	283	185	380	+105.1%

2024年6月期における外部環境と内部環境

法改正や慢性的な人材不足により外部環境については追い風、内部環境についても前期までの投資活動により十分な体制が整い、計画達成に向けて事業を推進。

外部環境

- 不動産DX市場：法改正による不動産DX需要増
- 不動産労働環境：高齢化と慢性的な人材不足が継続
- 不動産事業者数：法人事業者数の増加

内部環境

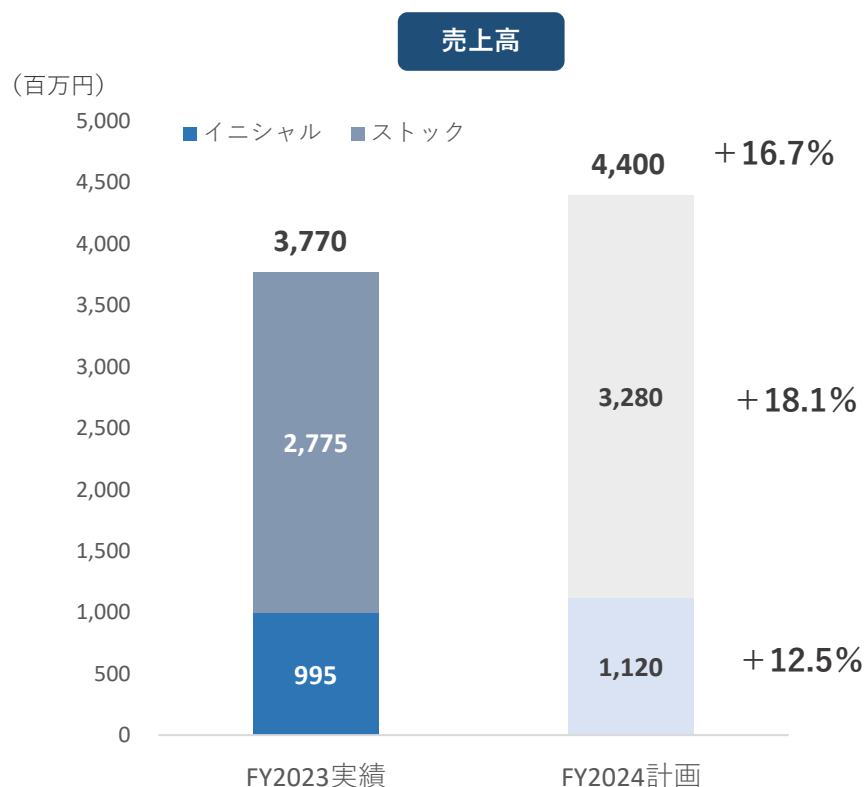
- 商品・サービス：業績成長の基盤となる商品・サービスが整う
- 営業人員：計画達成に向けた十分な営業リソース
- 事業所数：全国30拠点となり顧客支援体制も盤石

業績計画の前期比較と営業利益の上期下期バランスについて

新規及び再販時に導入一時金として計上するイニシャル売上は+12.5%、ストック売上も新規獲得により増加する月額課金と低い解約率によって堅調に伸びることを計画。営業利益については下期にかけて増加する見込み。

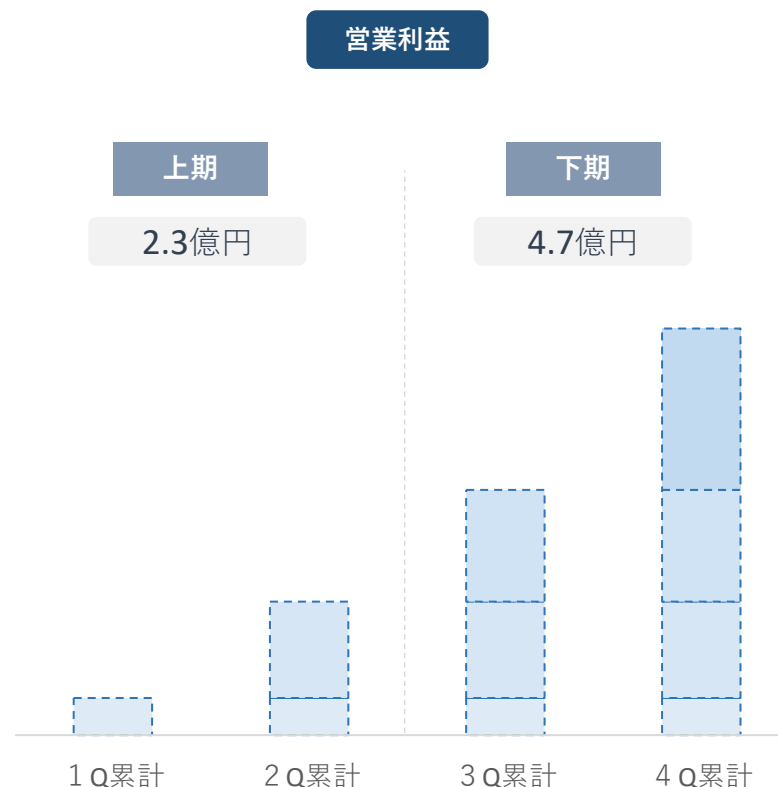
■ 売上計画の前期比較

前期までに強化した営業体制を活かしつつ、着実な計画達成に向けた計画値を設定。



■ 2024年6月期営業利益推移イメージ

前期までの投資一巡により今期は売上増加とともに営業利益が増加することを想定。特にストック売上の積み上げにより下期にかけて増加する計画。

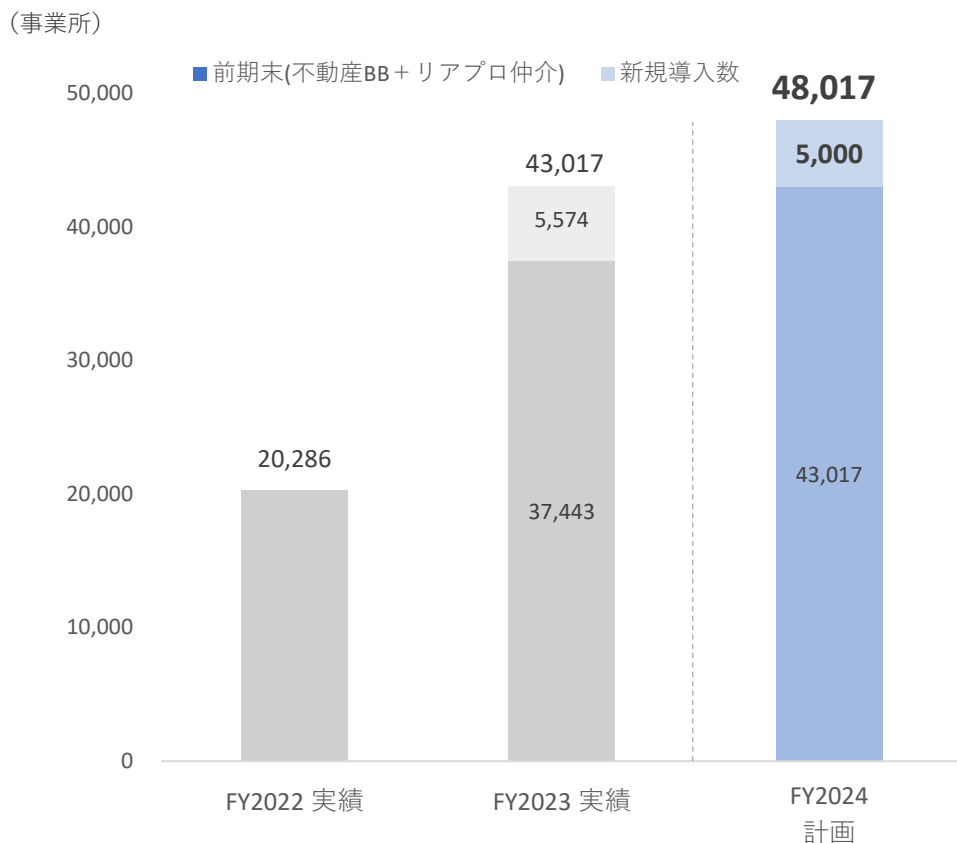


3カ年計画 最終年度 主要KPI (2022.6~2024.6)

■ 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)

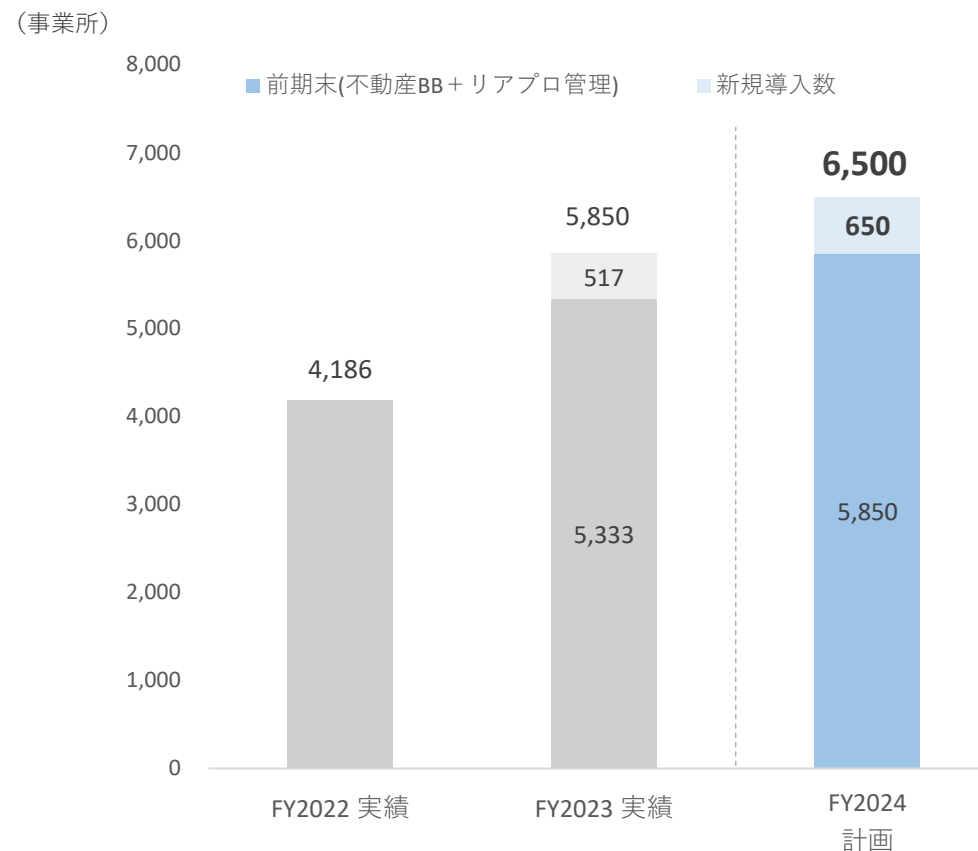
現況：営業人員増による顧客接点強化により無償の顧客基盤は拡大。
 今後：拡大は進めつつ、課題である有償サービスへの切り替えに注力。



※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：拡大する無償の顧客基盤に対して、積極的に有償クロスセルを提案。
 今後：一人あたりの生産性を高めつつ、着実な成長を図る。

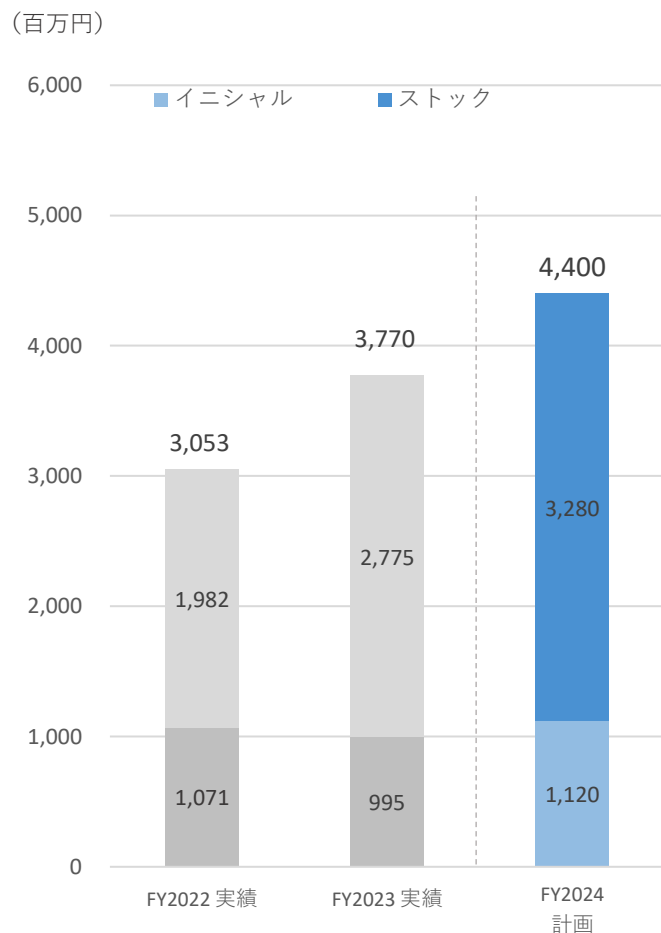


※FY2023期初の増加について
 経営統合したリアプロ管理（有償）の既存顧客である1,147事業所（当社有償顧客との重複を除く）をアドオンしております。

3カ年計画 最終年度 主要KPI (2022.6~2024.6)

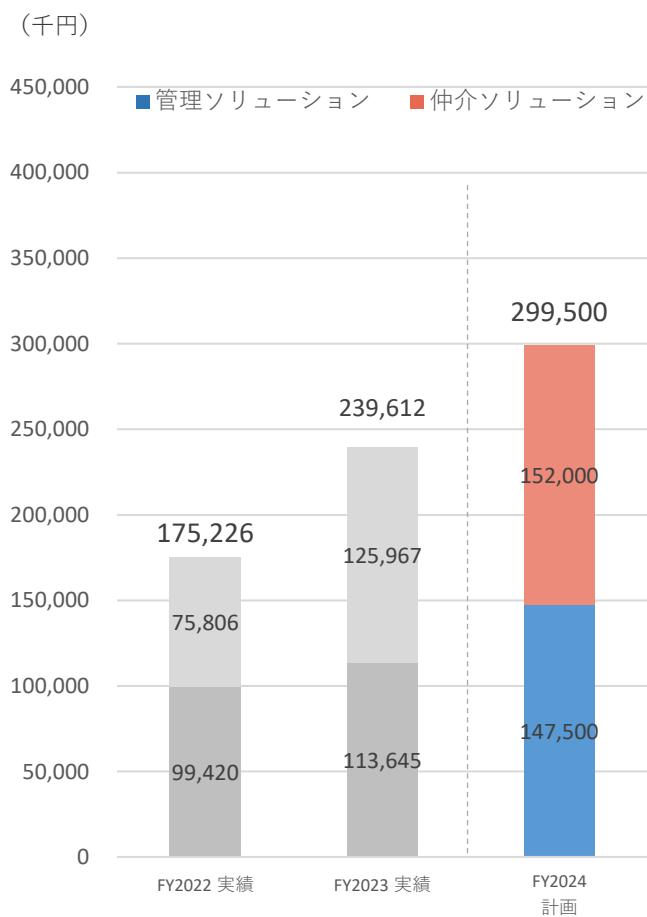
■ 売上の計画 (イニシャル・ストック比)

現況：修正計画どおりに着地。
 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

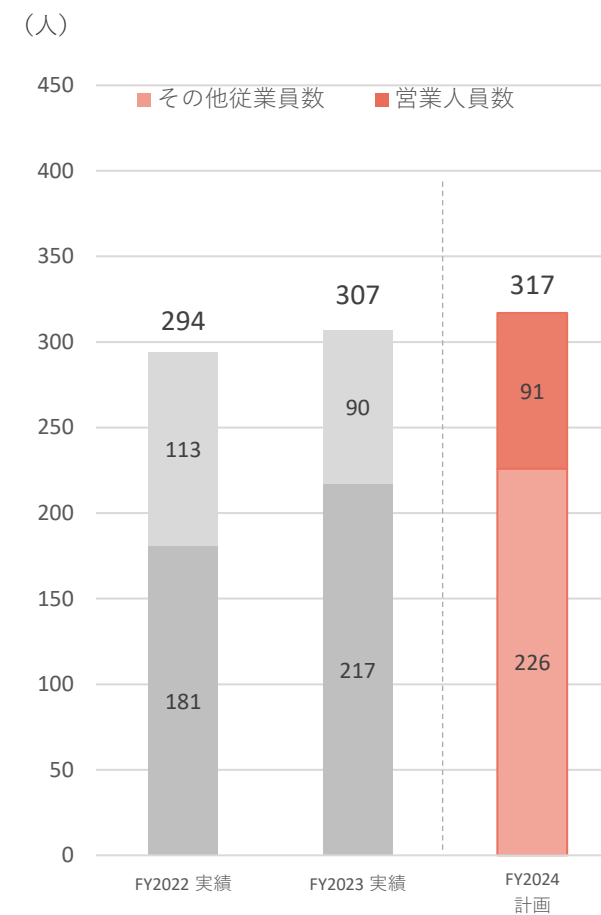
現況：修正計画には及ばず。YoYでは+36.7%。
 今後：当初より計画は一部後ろ倒しとなったが
 中期的な成長を図る。



※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。



今後の成長ビジョン

当社グループが目指すビジョン

日本全国の不動産
事業者にDX支援

プラットフォームで
より多くの事業者を支援

不動産業界の新たな
価値を創造



日本全国の不動産事業者に一気通貫の商品ラインアップでDX推進を加速

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

業者間物件共有・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>業者間物件共有</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>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 くらさぼ回線@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 くらさぼ回線@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> <p>クリエイト賃貸住宅インデックス</p> <p>賃料及び空室率に関する指標の情報提供サービス</p>	

一気通貫の商品・サービス拡充 | データを活かした新たなソリューションを追加

8月10日リリース

管理戸数の拡大をめざす不動産会社様へ

空室対策ロボ

管理拡大を目指す



管理会社

活用方1 提案作成ツールとして

- ☑ 管理会社がレポートを作成
- ☑ 賃貸オーナーとの商談でレポート活用
- ☑ 管理会社は管理受託を獲得

空室対策にお悩み



賃貸オーナー



活用方2 反響獲得ツールとして

- ☑ 賃貸オーナーへの自社HP・郵送DM等にリンクQRコード埋め込みで訴求
- ☑ 管理会社は新規オーナー情報を獲得!

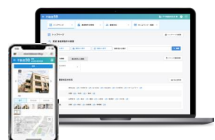
ビッグデータ・AIを駆使して論理的な空室対策を提案!

国の統計データや当社独自の収集データなど、累計100億件※1の不動産ビッグデータとAIを駆使し、物件ごとに異なる「満室戦略レポート」を作成。空室対策ロボなら質の高いレポート作成が誰でも簡単にできます。

国内最大級の業者間物件流通サービスに向けて商品の一本化を進める

一本化に向けて開発中

不動産BB

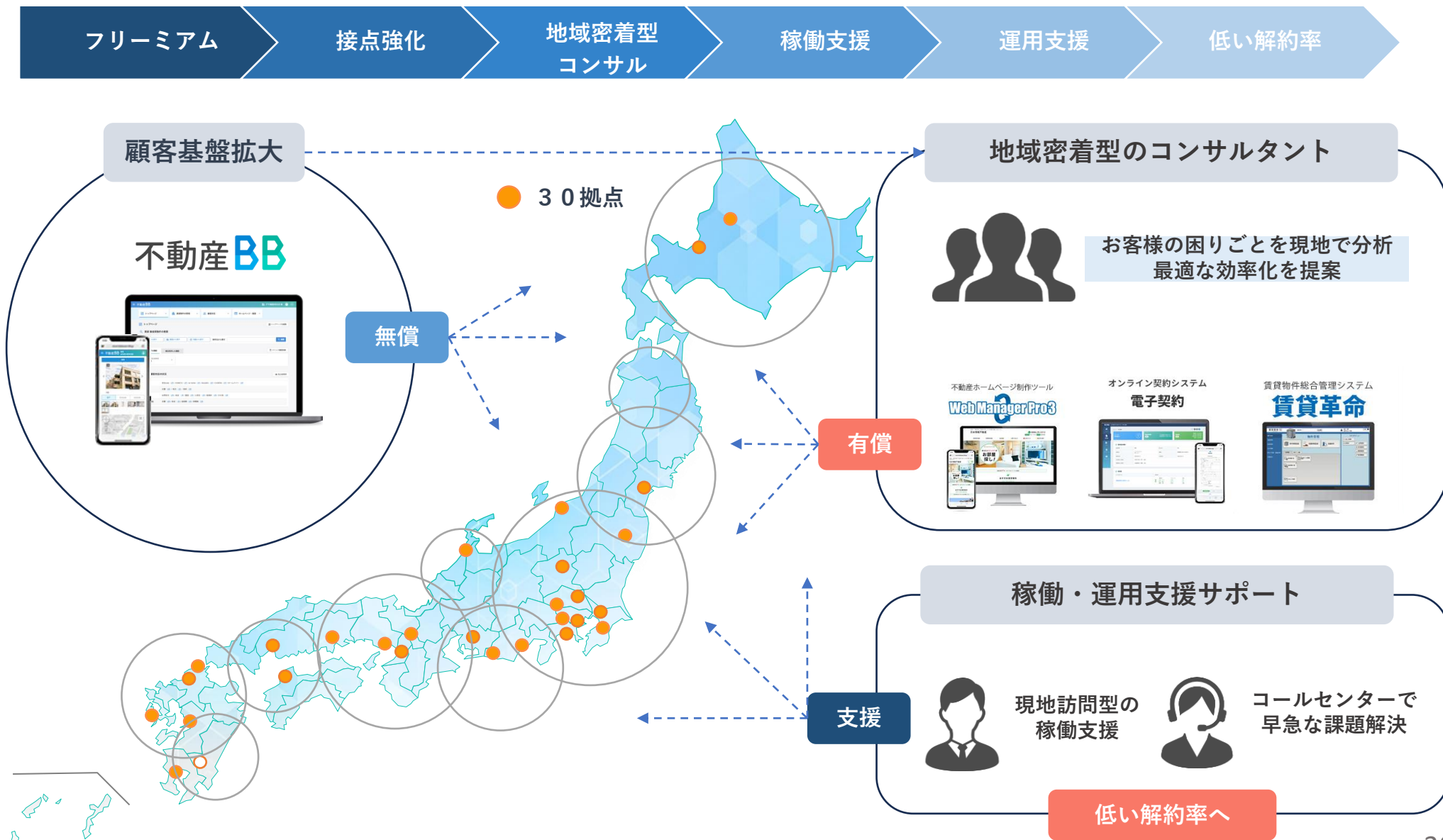


リアプロ



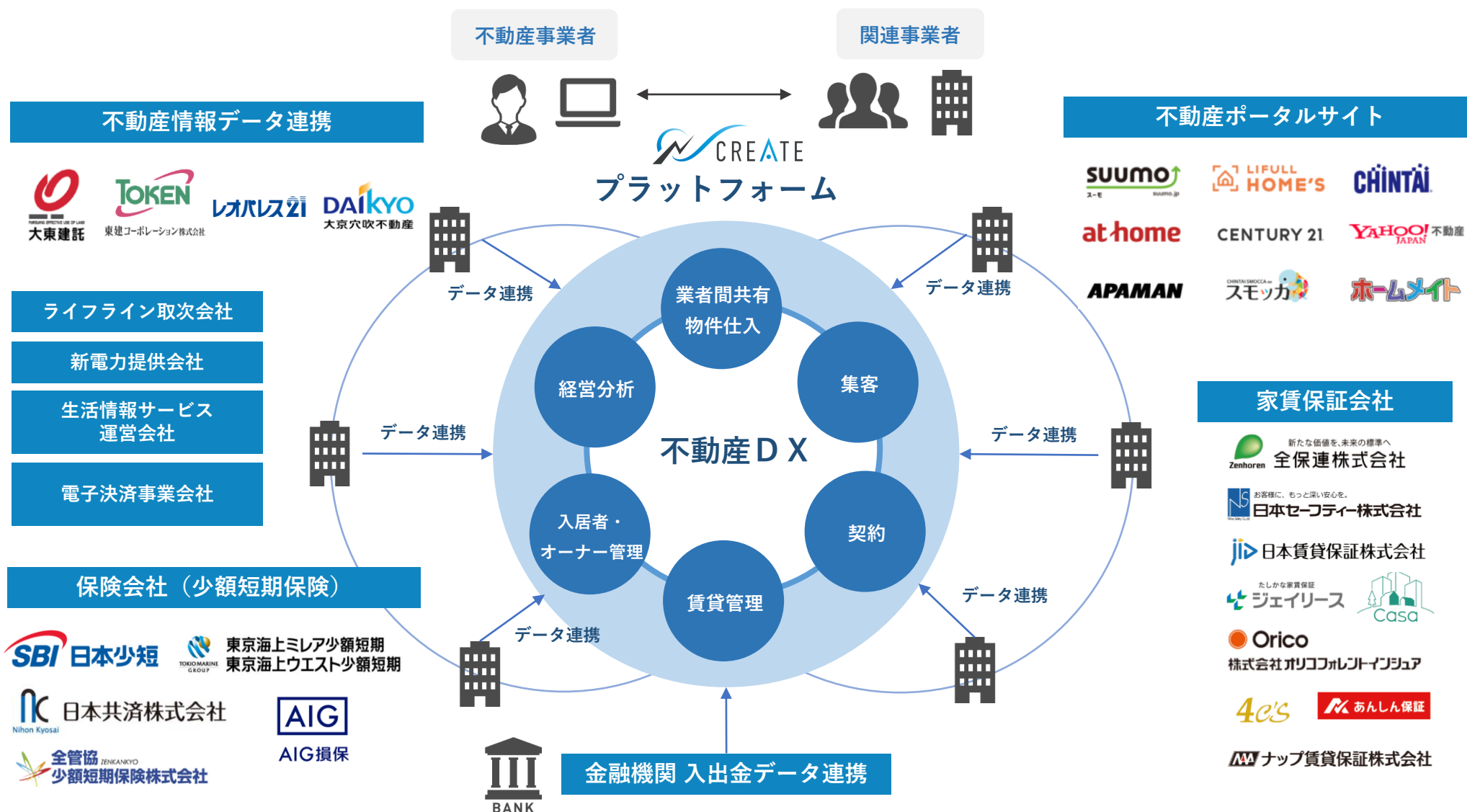
- ・ 会員/物件情報の統合により国内最大級のサービスへ
- ・ グループ内の開発効率も向上
- ・ 一本化したサービスは有償サービスを想定。
現不動産BBは無償サービスだが、今後は自立した収益を確保。

無償サービスの拡大によってデジタル化が進む事業者にはさらなる効率化を提案、 全国30拠点からのコンサルタント・稼働支援によりサステナブルな支援を



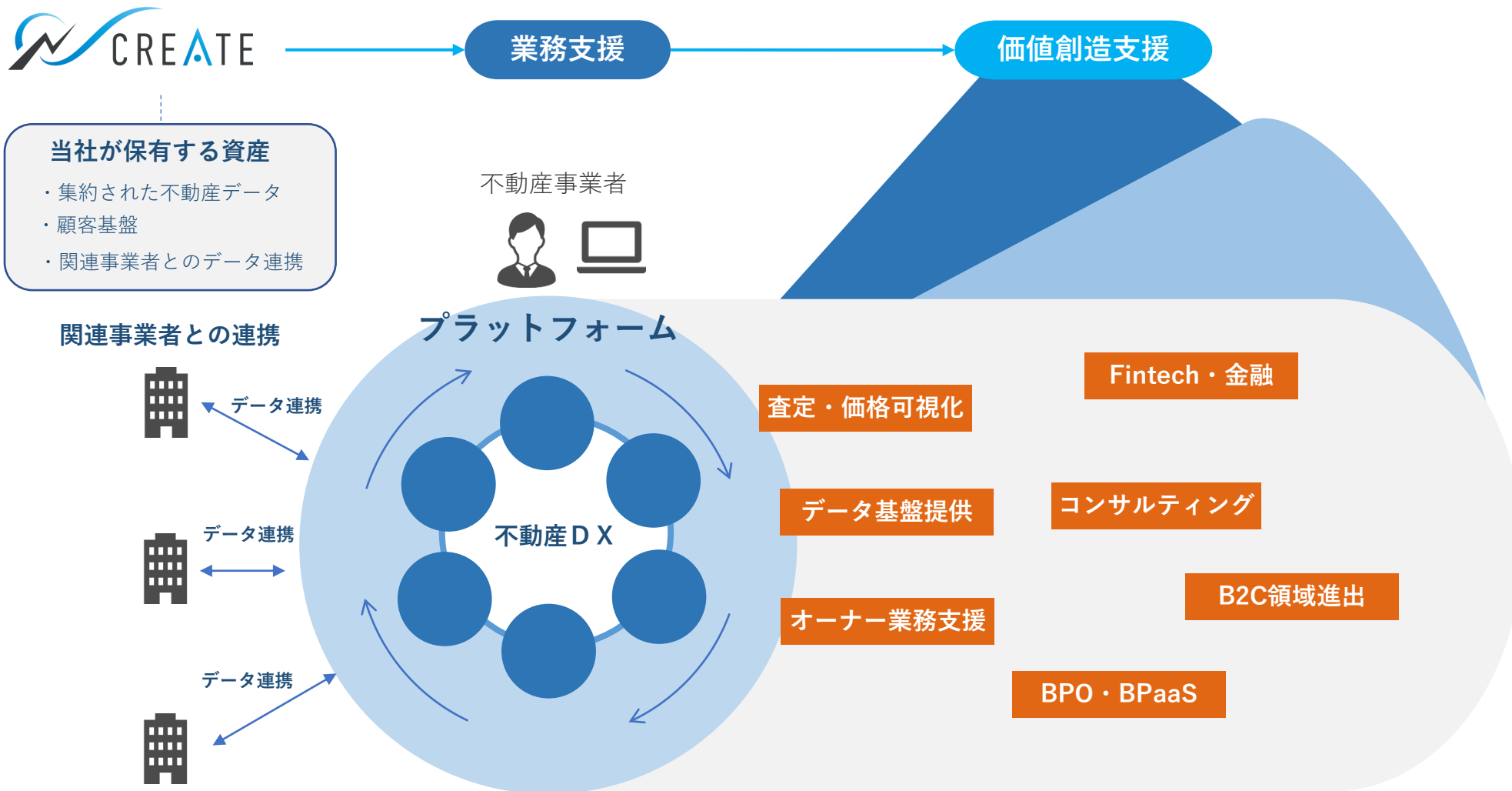
プラットフォームにより不動産仲介会社、賃貸管理会社向けに多彩なサービスを提供

不動産事業者の単独業務のみならず、関連事業者との手続きもAPI連携(データ連携)で効率化



不動産業界の新たな価値を創造

当社の資産である不動産データ・顧客基盤、関連事業者とのデータ連携を活かして新たな価値を創造をする



Appendix

3カ年成長戦略について | 2022.6期～2024.6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

これまでの低収益の資本(キャッシュ)が貯まるビジネスモデルからM&Aや株主還元など、収益性の高い資本へのシフトを図る。尚、今後のM&Aについて現時点で具体的に開示可能な案件はございません。

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5,000～7,000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

 業者間物件 不動産流通サービス スタート・バリュープラン版	 WebManager Pro3 スタート・バリュープラン版
 賃貸革命 クラウド版	 不動産仲介 検索サイト くらじ
 会計運動オプション スタート・バリュープラン版	 物件データ運動 スタート・バリュープラン版

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	335名（2023年6月末時点）うち正社員 307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 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/宇都宮/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/鹿児島/宮崎（本社）



競争優位性を高めつつ、不動産業界DX市場のシェアを拡大

商品力・販売力・サポート力・実績・経験値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	29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到配置。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。

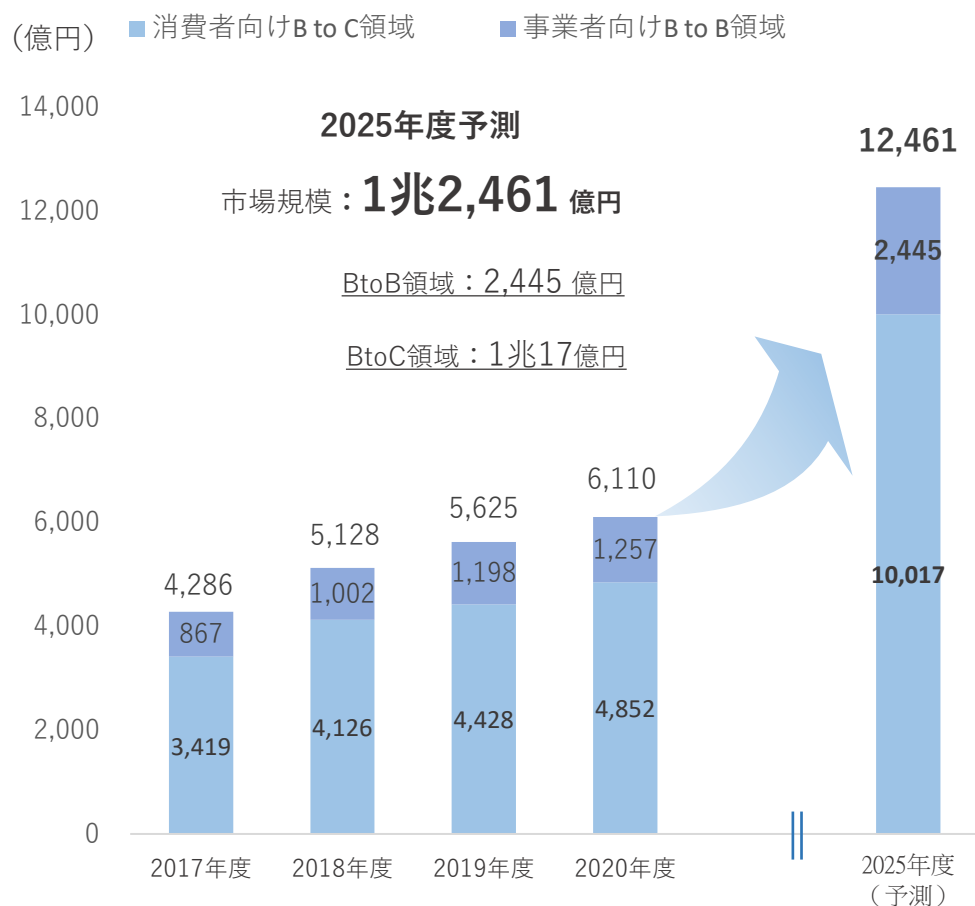
賃貸管理システム市場はその業務複雑性から新規参入が少ない市場。そのなかで高い導入率を誇る。また、鮮度の高い物件データは新たな分析サービスにも活用。

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29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）」

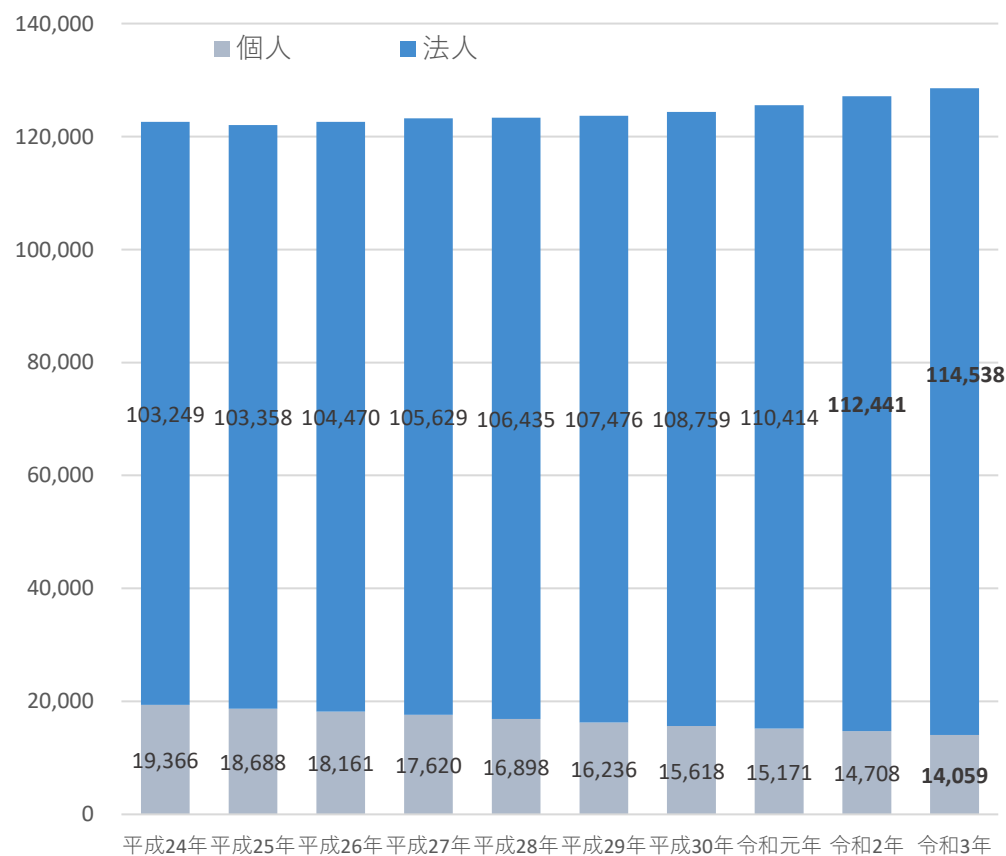


出所：(株)矢野経済研究所「不動産テック市場に関する調査（2021年）」2021年8月17日発表

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

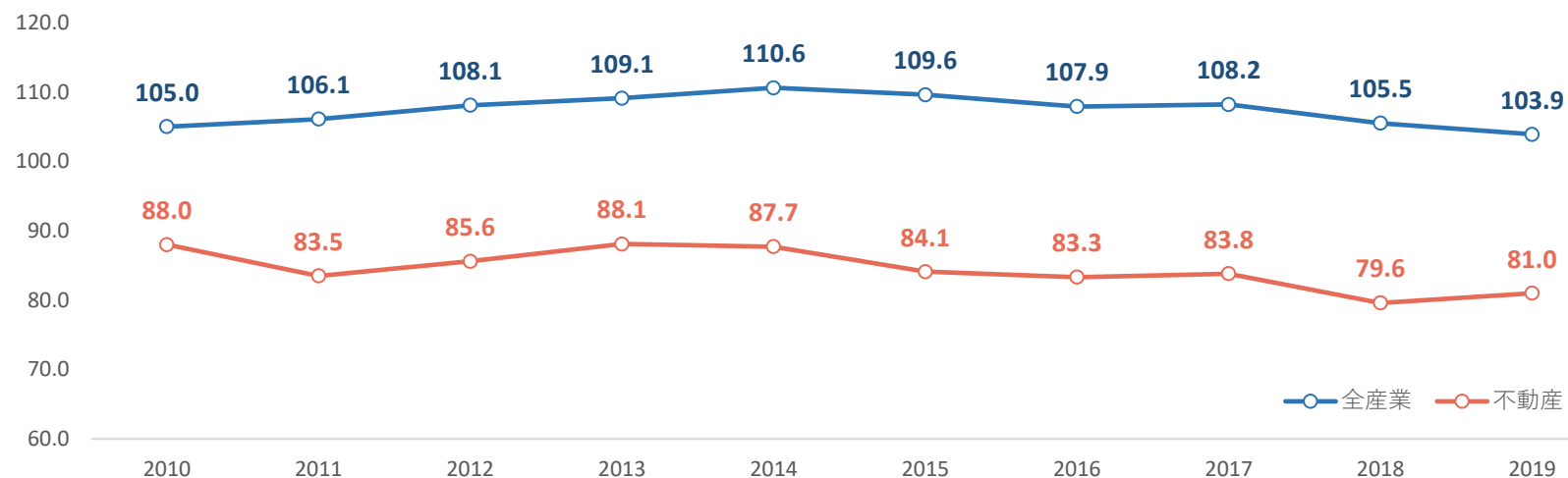
■「宅地建物取引業者数の推移（令和3年度末）」



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」

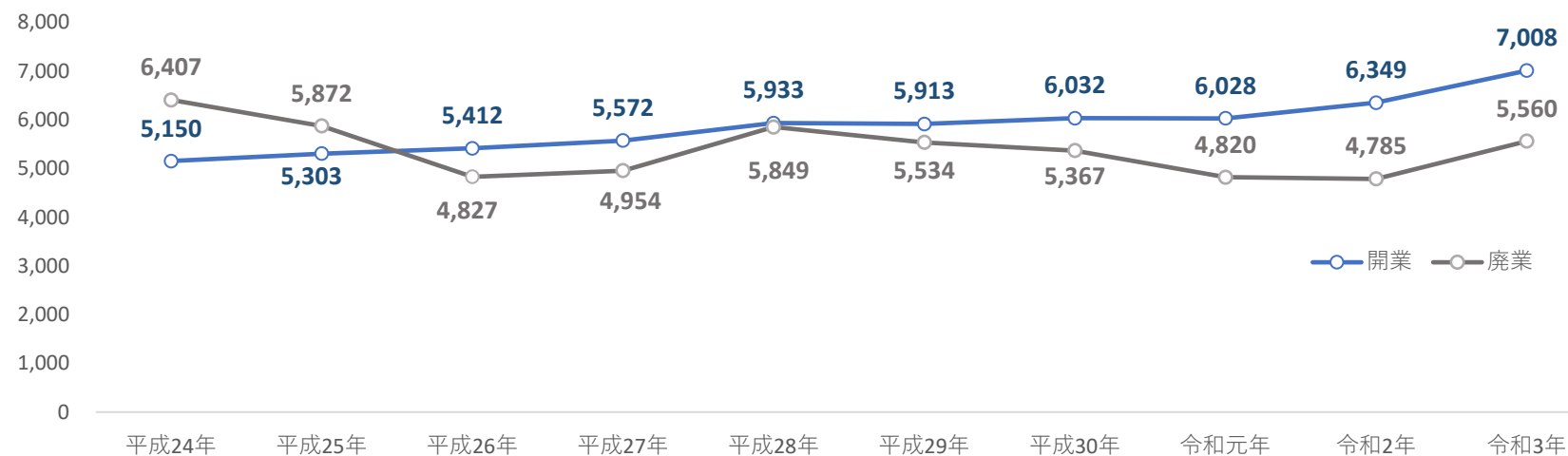
不動産業界の労働生産性と宅建業者増減の推移

■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

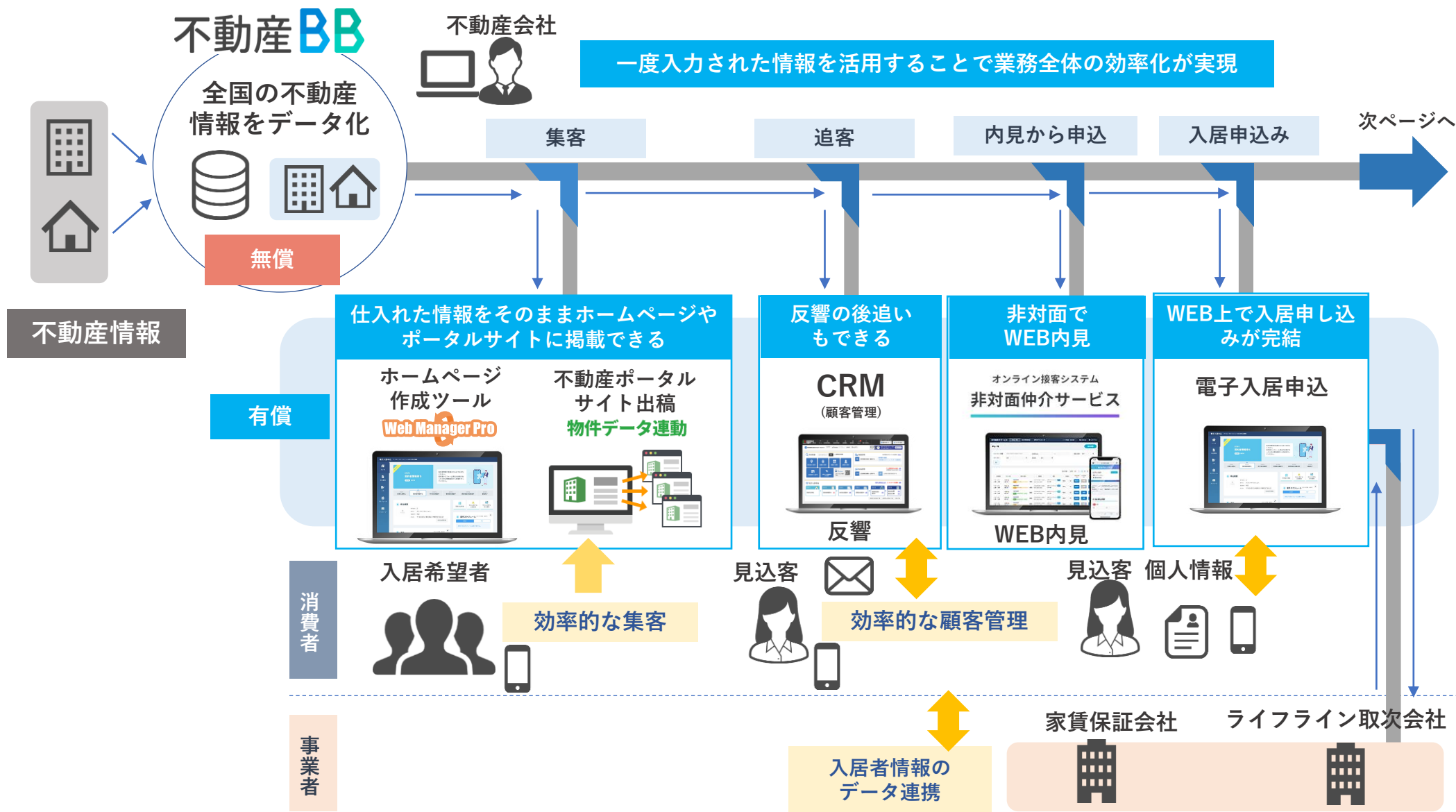


出典：不動産適正取引推進機構 令和3年度末 宅建業者と宅地建物取引士の統計について「宅地建物取引業者数の推移」

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

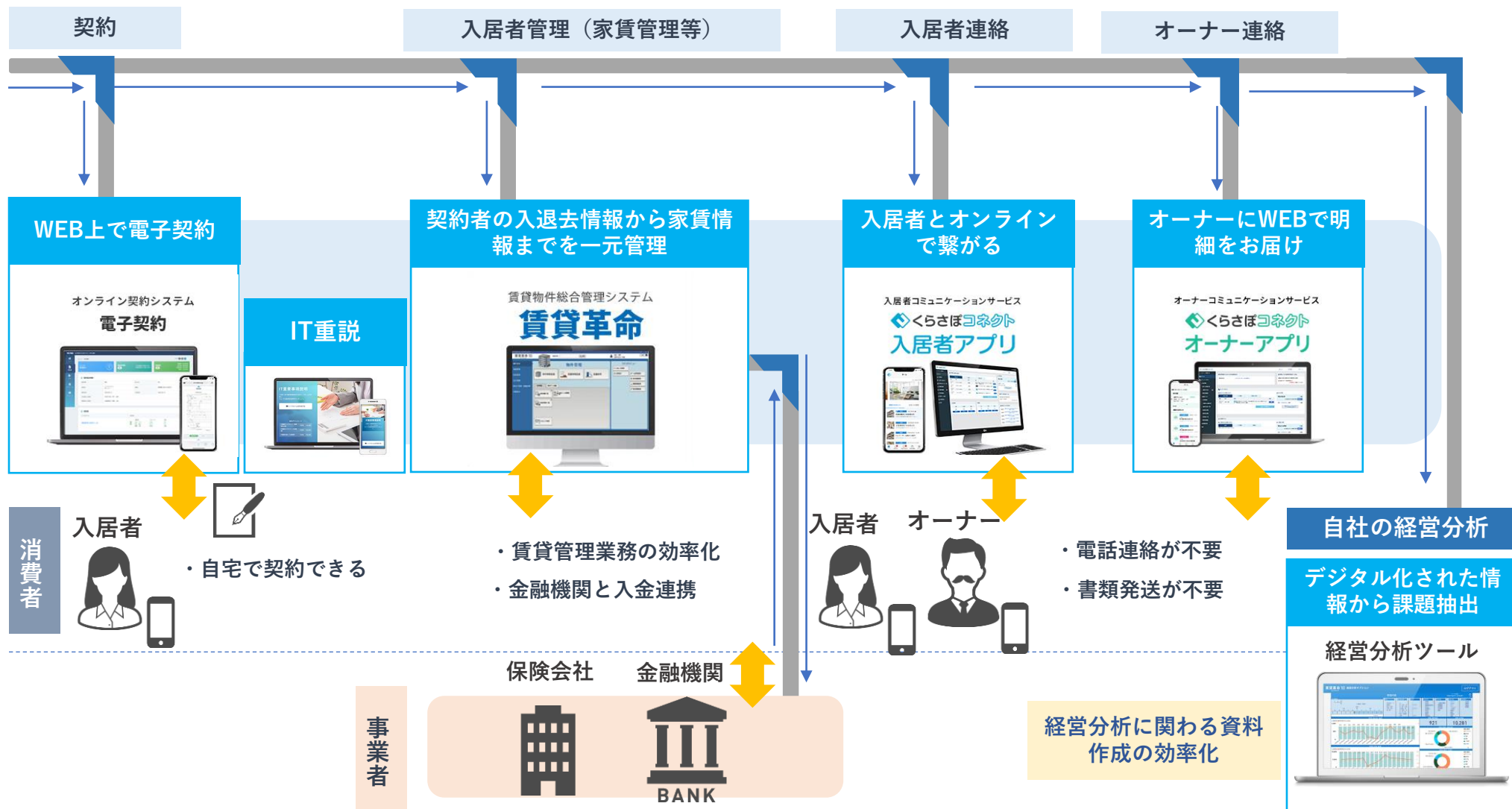
フリーミアムから有償サービスのクロスセル・アップセル

「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

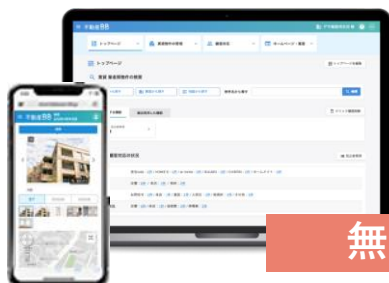


製品・サービス紹介

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

管理会社



- ✓ 複数の仲介会社にかんたん物件共有



不動産BBで閲覧・共有できる情報

物件情報

契約条件

入居申込書

その他関連資料

etc...

仲介会社



- ✓ 無料で閲覧可能
- ✓ 最新の情報をリアルタイムでチェック
- ✓ 他社の物件情報を確認募集や広告にも活用
- ✓ 物件情報をコピーして二次活用可能※

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

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

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。

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