

事業計画及び成長可能性に関する事項



日本情報クリエイト株式会社（東証グロース：4054）

2023年 9月 28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

目次

1. 事業内容	P 4
2. 市場の成長性と当社の競争優位性	P 14
3. 2024年6月期業績計画	P 21
4. 今後の成長ビジョン	P 29
5. 事業リスクと対応方針について	P 36

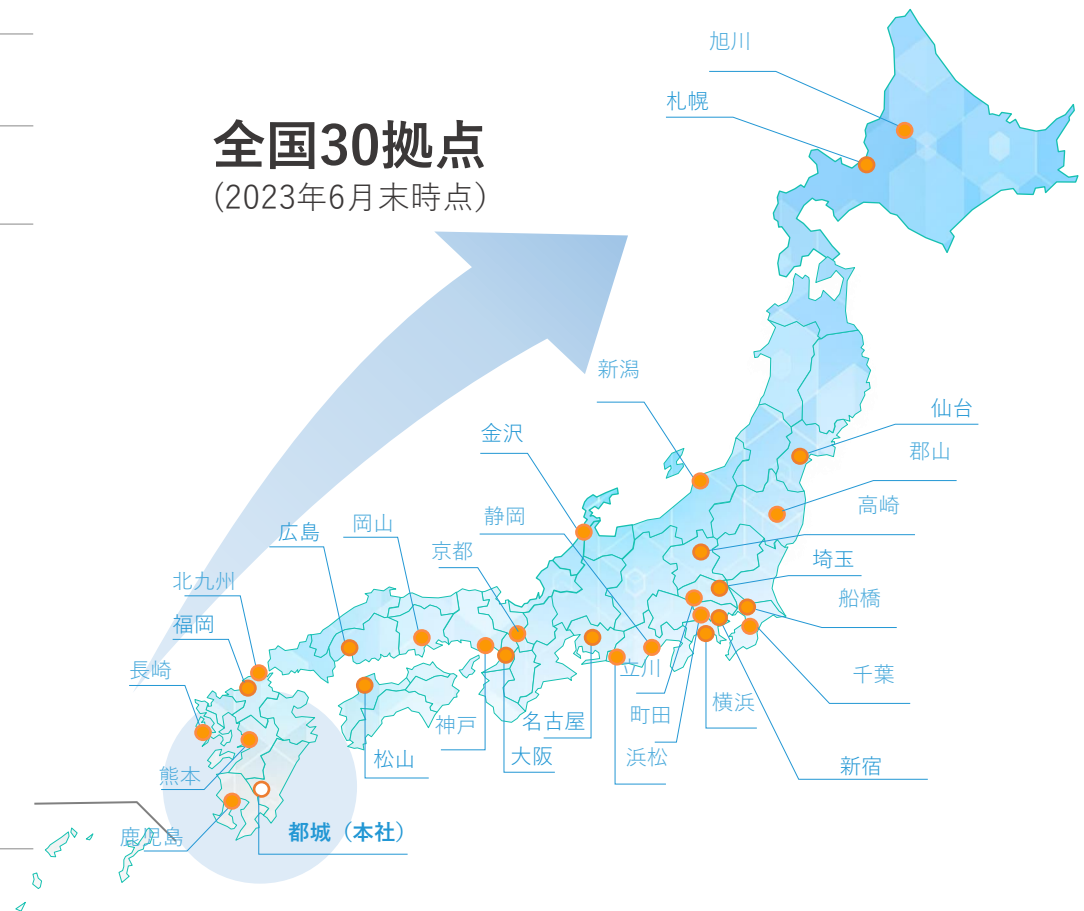


事業内容

会社概要

会社名	日本情報クリエイト株式会社	
設立	1994年8月	
所在地	宮崎県都城市上町13街区18号	
従業員数	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 会長 CEO	米津 健一
	代表取締役 社長 COO	辻村 都雄
	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
	取締役 営業本部 本部長	渡邊 良
	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）



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

29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）：5,179事業者
※2023年6月末時点

国内事業所数

30拠点

※2023年6月末時点

低い解約率

0.6%

平均月次解約率

※2023年6月期 実績

MRR

2億39百万

売上高の約73%がストック売上

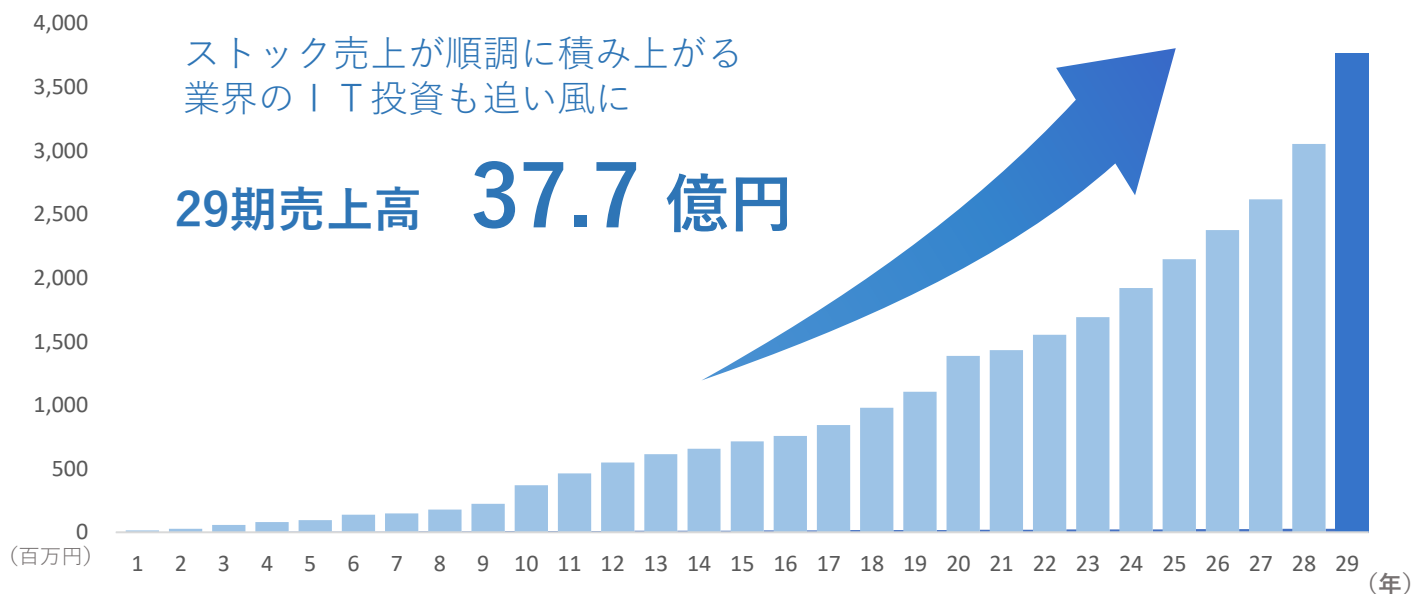
※2023年6月末時点

※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)

業績及び解約率の推移

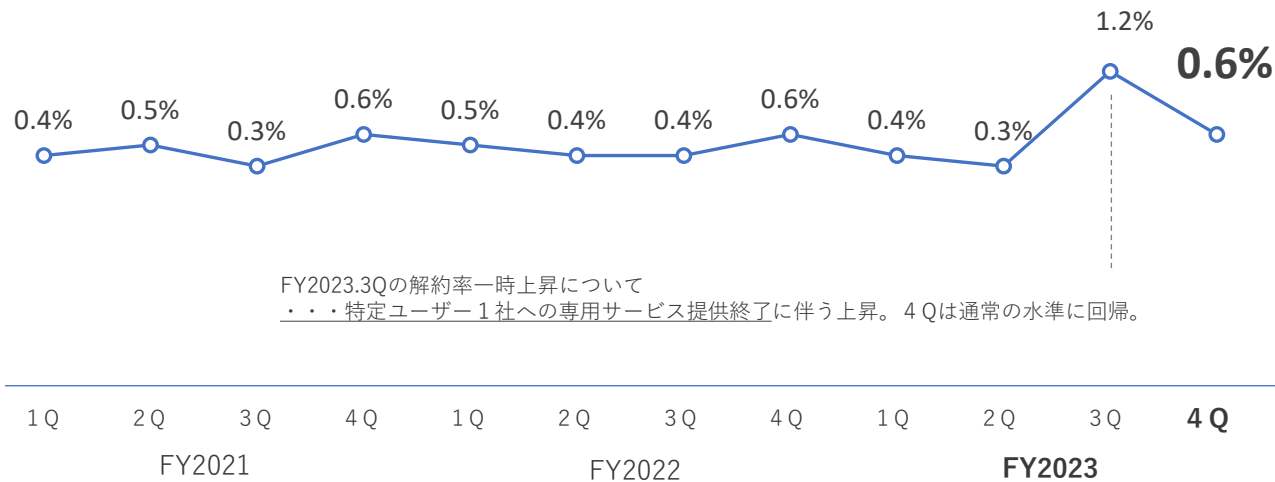
創業来
**29年連続
 増収を達成**
 ※創業1994年

■ 売上高の推移



FY2023
**解約率
 0.6%**
 ※解約率は平均月次解約率

■ 解約率の推移 (平均月次解約率)



FY2023.3Qの解約率一時上昇について
 ……特定ユーザー1社への専用サービス提供終了に伴う上昇。4Qは通常の水準に回帰。

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

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

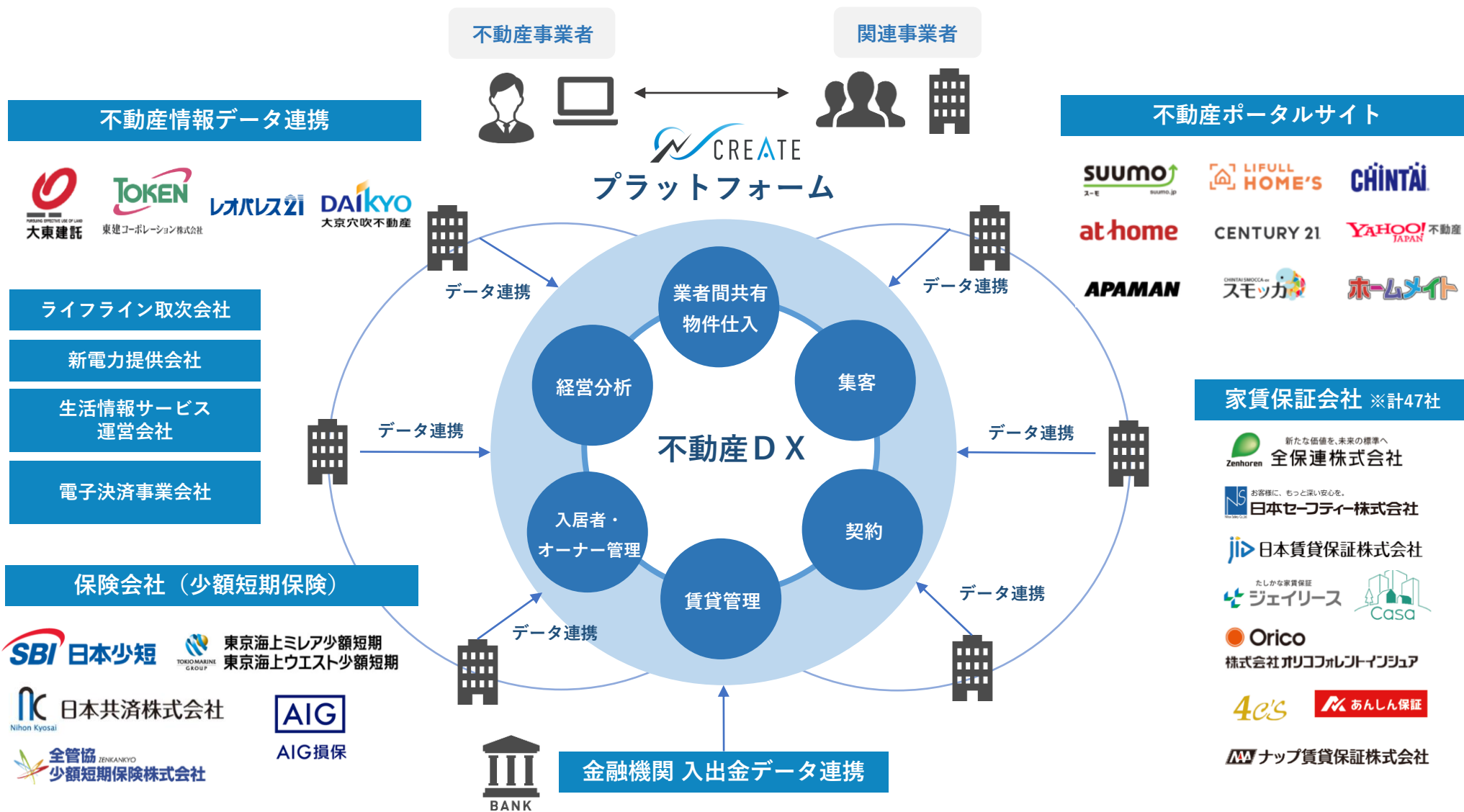
Property management solutions

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>空室対策ロボ</p> <p>オーナー向け満室戦略レポート自動作成ロボ</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 くらさほ回線おトクオーナーアプリ</p> <p>入居者コミュニケーションサービス くらさほ回線おトク入居者アプリ</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>クリエイティブ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



前期 | 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

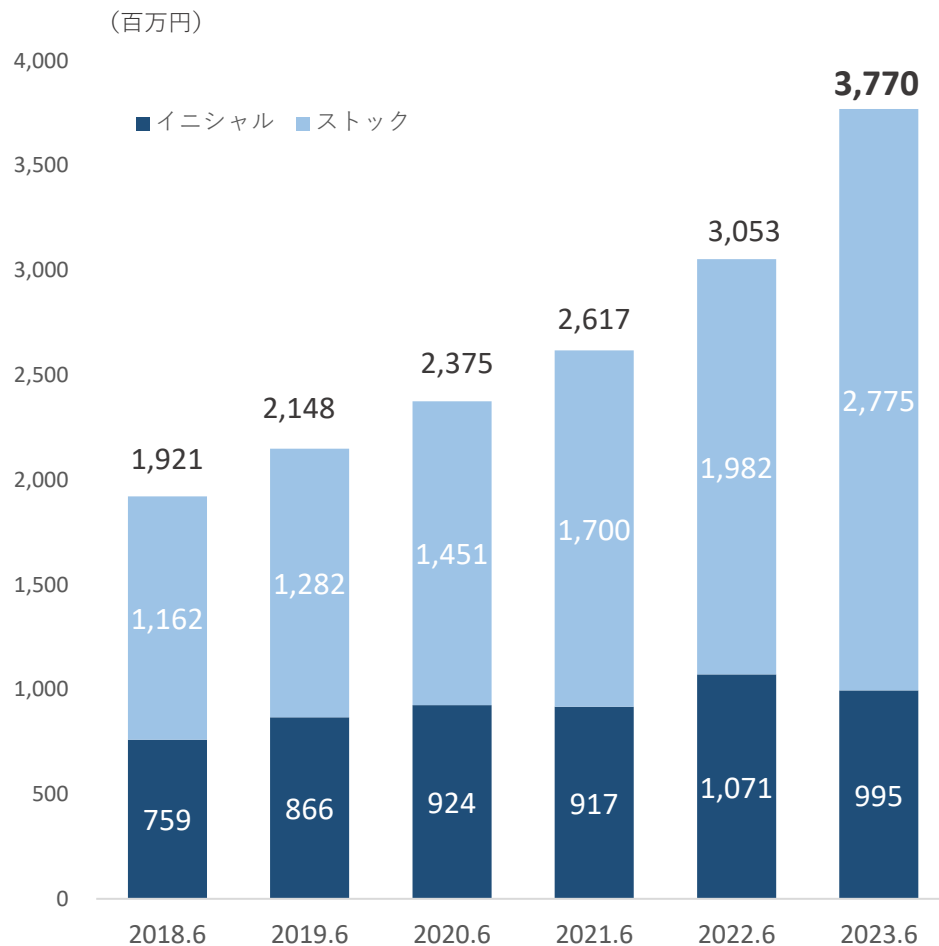
管理ソリューション：賃貸管理業に対して提供する管理業務支援サービス群による売上

高い収益率と安定的な財務基盤

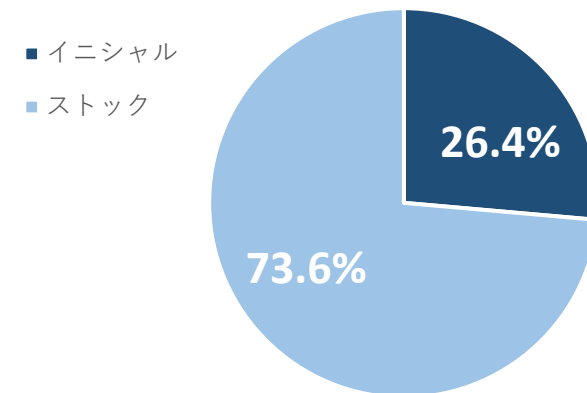
ストック収益が順調に積み上がり安定的な財務基盤を築く

2023年6月期実績

■イニシャル・ストック売上の推移



73.6%がストック売上



・イニシャル売上

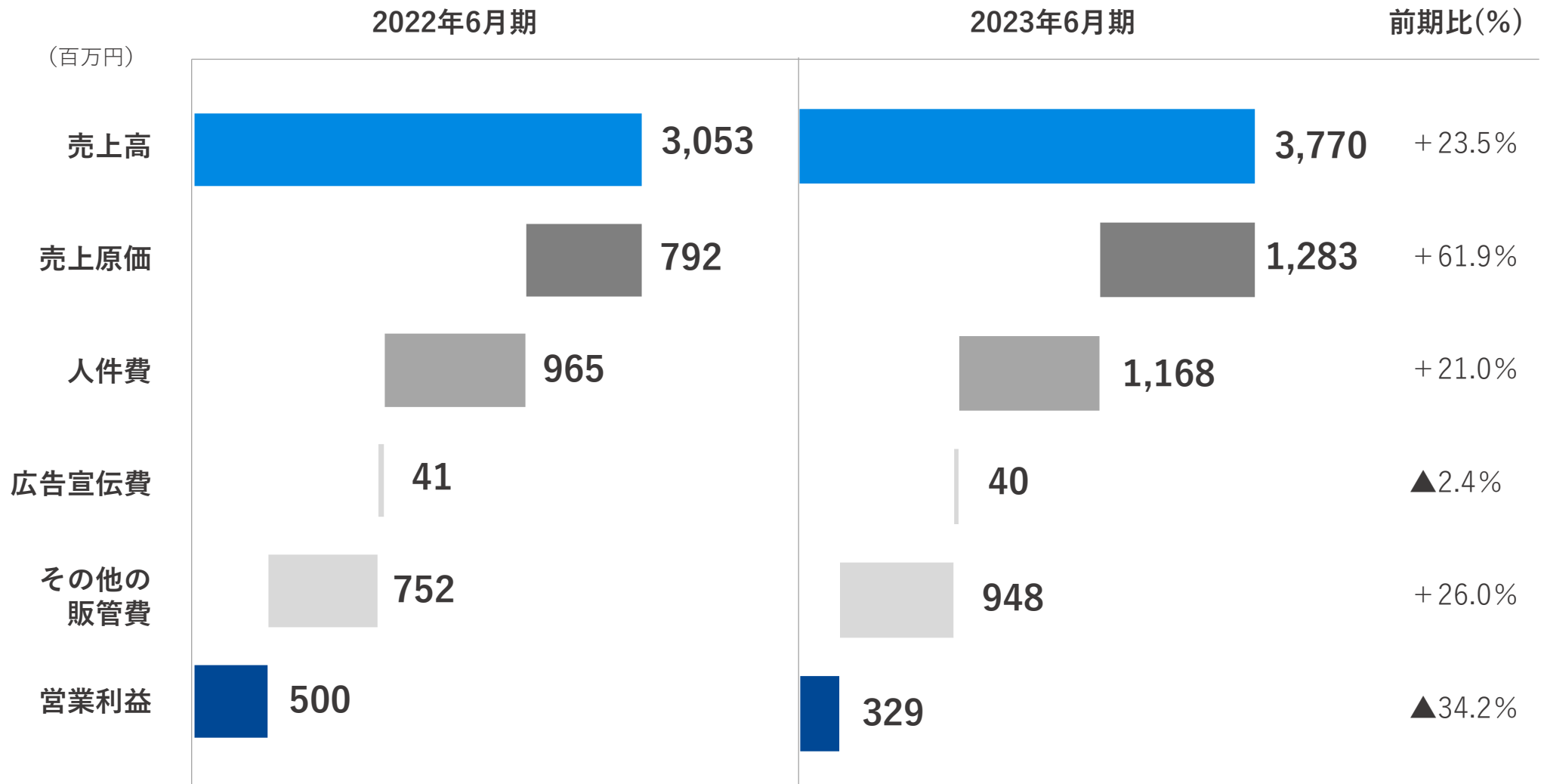
販売時に一括で売上計上するソフトウェアの導入費用・導入ライセンス

・ストック売上

保守・利用期間にわたって売上計上するライセンス料・サービスの利用料

前期 | 営業利益の状況

「不動産BB」リニューアルに伴う原価の増加。今後について、人員・拠点体制への投資は一巡、高い利益率への回帰を図る

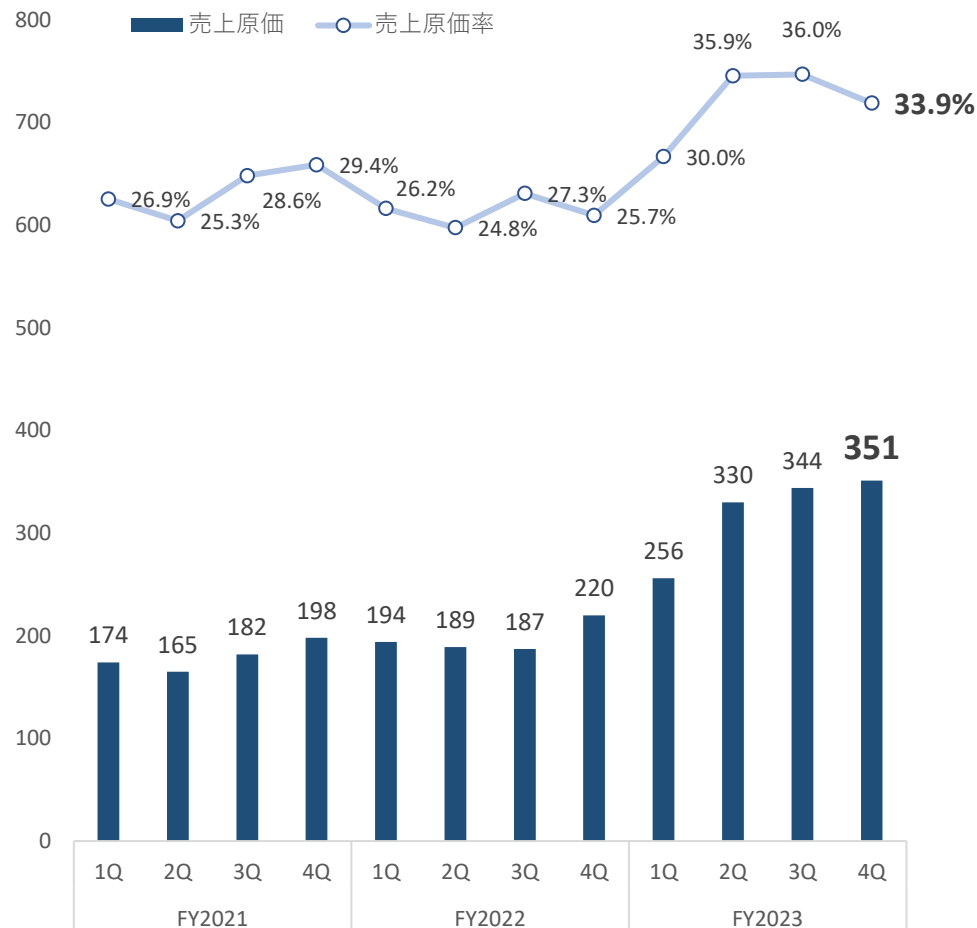


売上原価・販管費推移

売上原価

当期2Q中盤より不動産B B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)

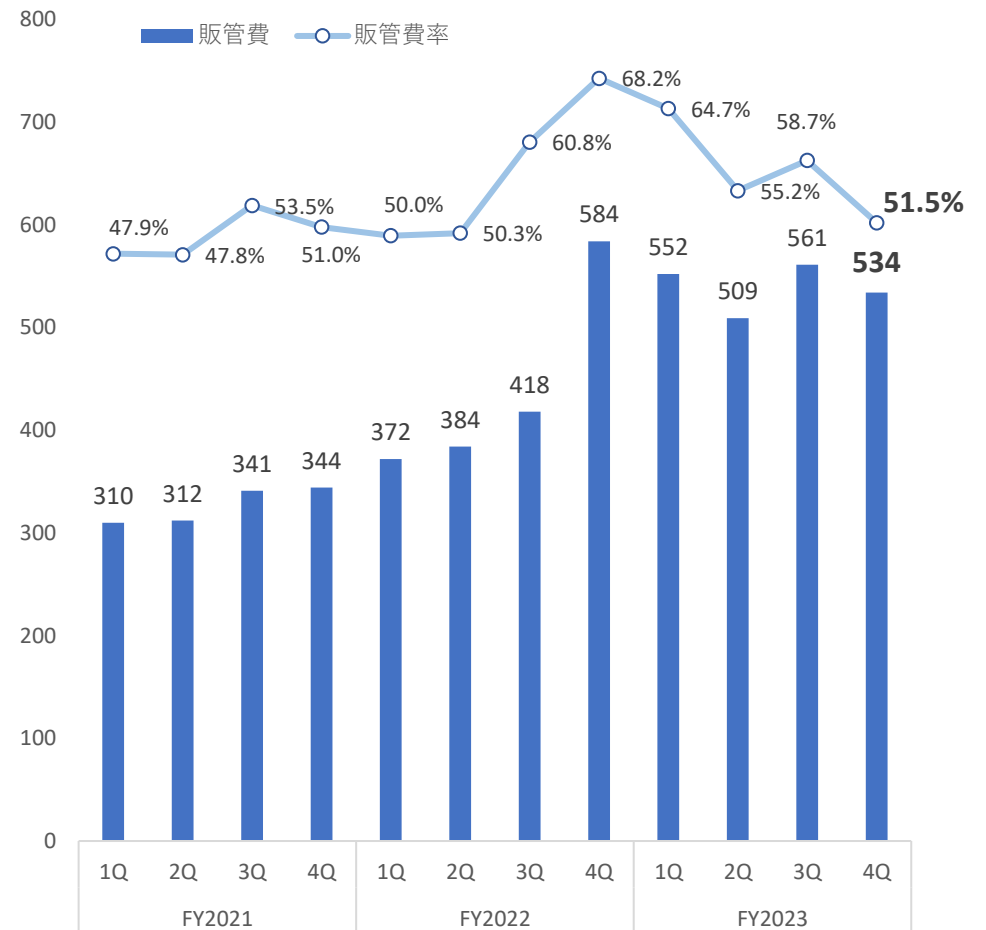


販管費

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)





市場の成長性と当社の競争優位性

不動産市場環境

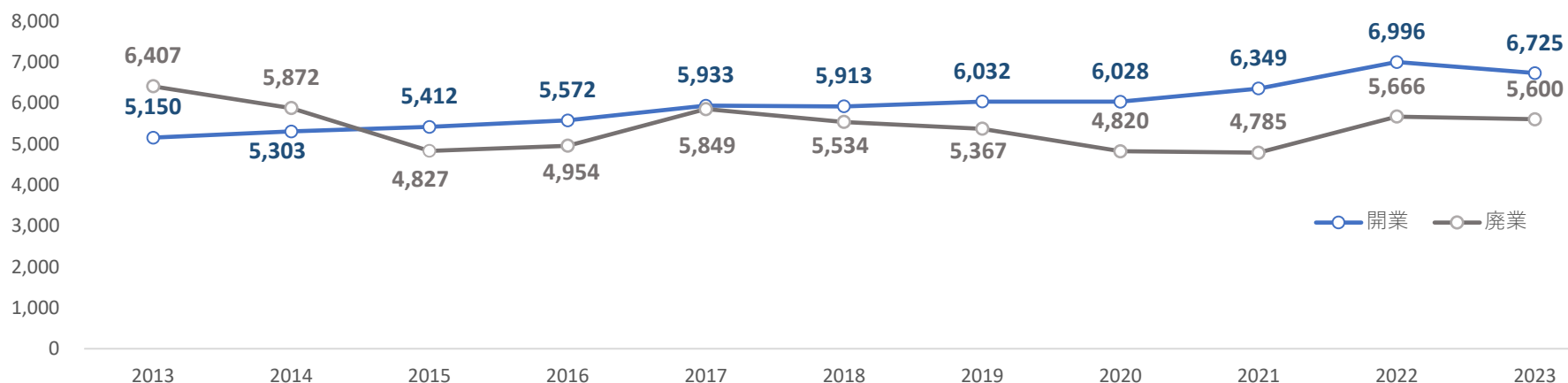
景気後退への警戒感の高まりにより市場ニーズが変化する一方で、不動産業界の構造的な問題である労働人口の減少・慢性的な人材不足の解決に向けたIT設備投資等、不動産DX市場は伸びていくことが期待される

	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 ・23年10月のインボイス制度対応 ・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

労働生産性改善に向けた需要増及び新規開業するデジタルネイティブ世代の増加

■ 宅建業者数増減の推移

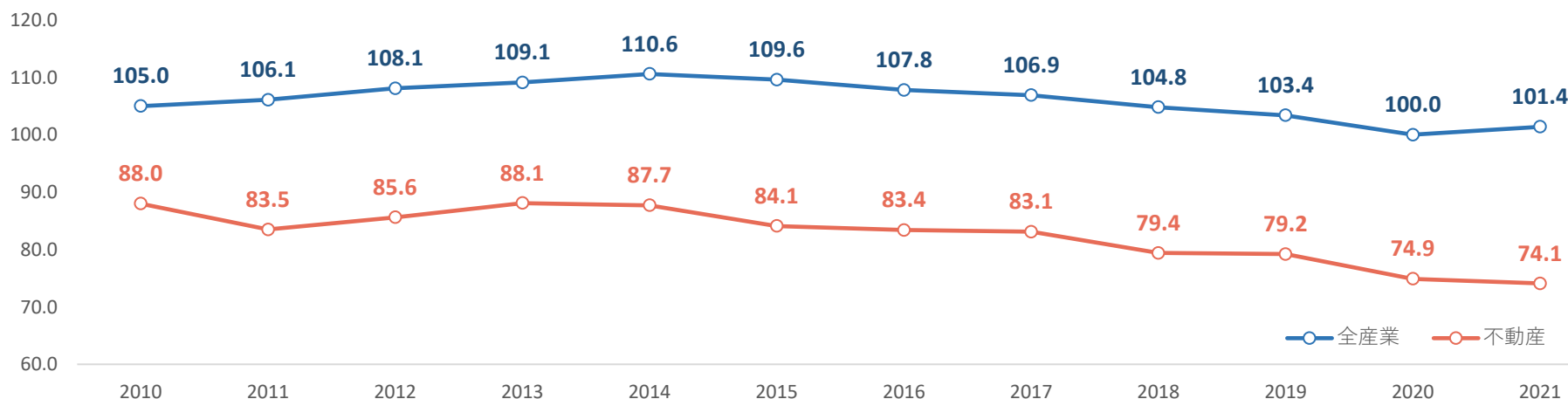
毎年6,000~7,000事業者以上が開業、デジタルネイティブ世代の参入はDX向上の追い風に



出典：不動産適正取引推進機構 令和4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」

■ 労働生産性指数の推移

不動産業界の労働生産性は低く、改善に向けたDX需要は今後も高まる



出典：総務省「令和4年度 ICTの経済分析に関する調査」 ※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

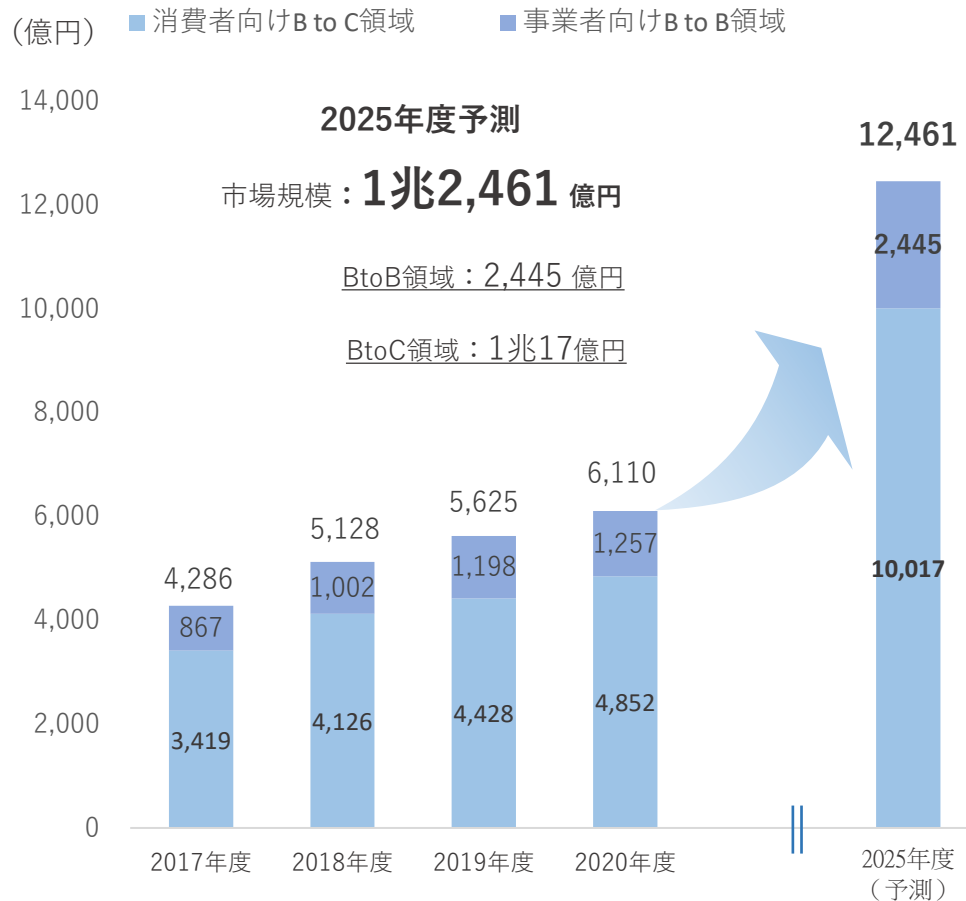
成長する不動産テック業界

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

宅建業者数の推移

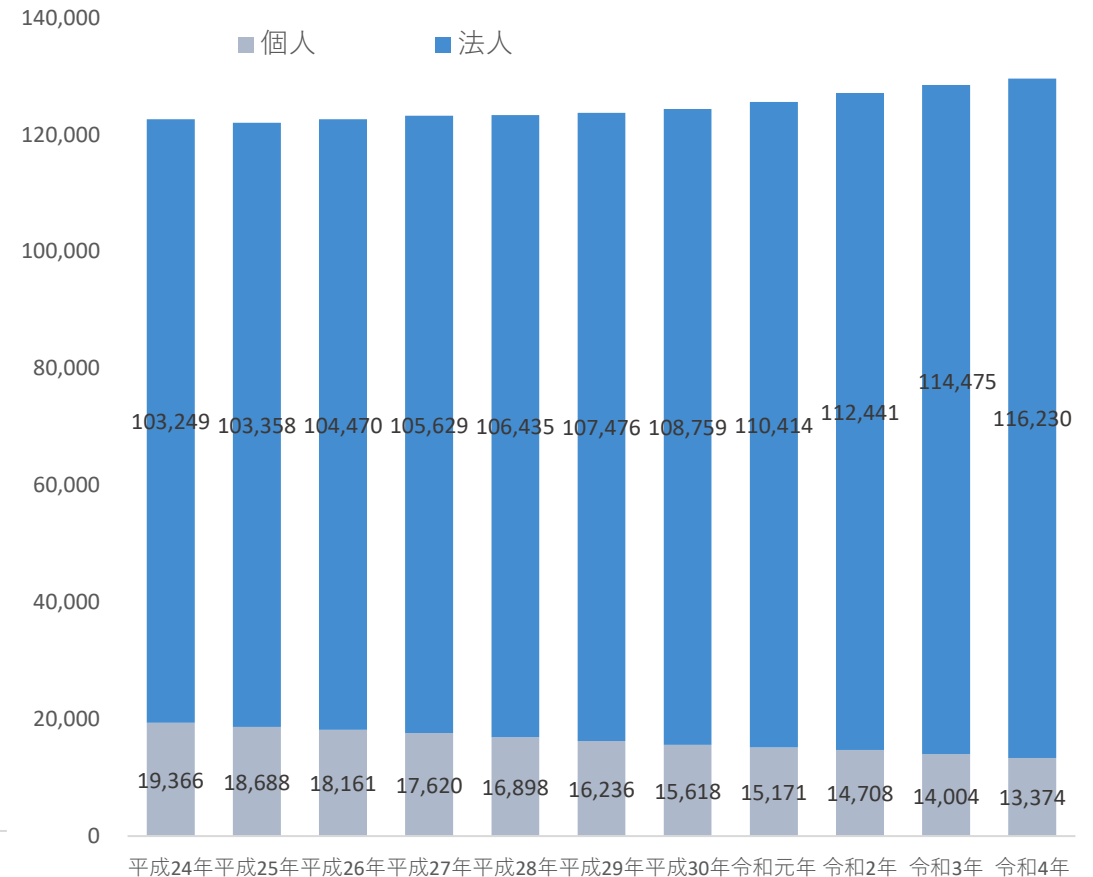
業者数は12万前後で安定 法人業者が増加、個人業者は減少

■ 「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

■ 「宅地建物取引業者数の推移（令和4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」

当社の特徴と競争環境

競争優位性と当社の独自性

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>29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29年間のノウハウを活用し業界に最適なDXを推進する。</p>

当社の特徴 | 地域密着型コンサルタントと顧客支援の徹底

一般的に効率的と言われるWEBマーケティングによる販促だけでは不動産DXは進まない。
複雑な業務の改善イメージと導入後の安心感を持っていただけるかがポイント。

顧客が直面する不動産DXに向けた不安

顧客(不動産事業者)



- ・ 自社の課題解決となるのかどうか具体的なイメージが湧かない。
- ・ 会社独自の業務ルールが運用できるか分からない、直接現場を見てほしい。
- ・ 導入後のフォローはどうか、業務用だからこそスピーディで無いと困る。



当社が提供する不動産DXに向けた顧客支援体制

- 直接対話型のコンサルタント（顧客1社1社の課題に寄り添った提案）
- 地域密着型の拠点展開（トラブル発生時にはすぐにお客様先にかけてつける）
- 顧客サポートセンターやカスタマーサクセスによる後方支援

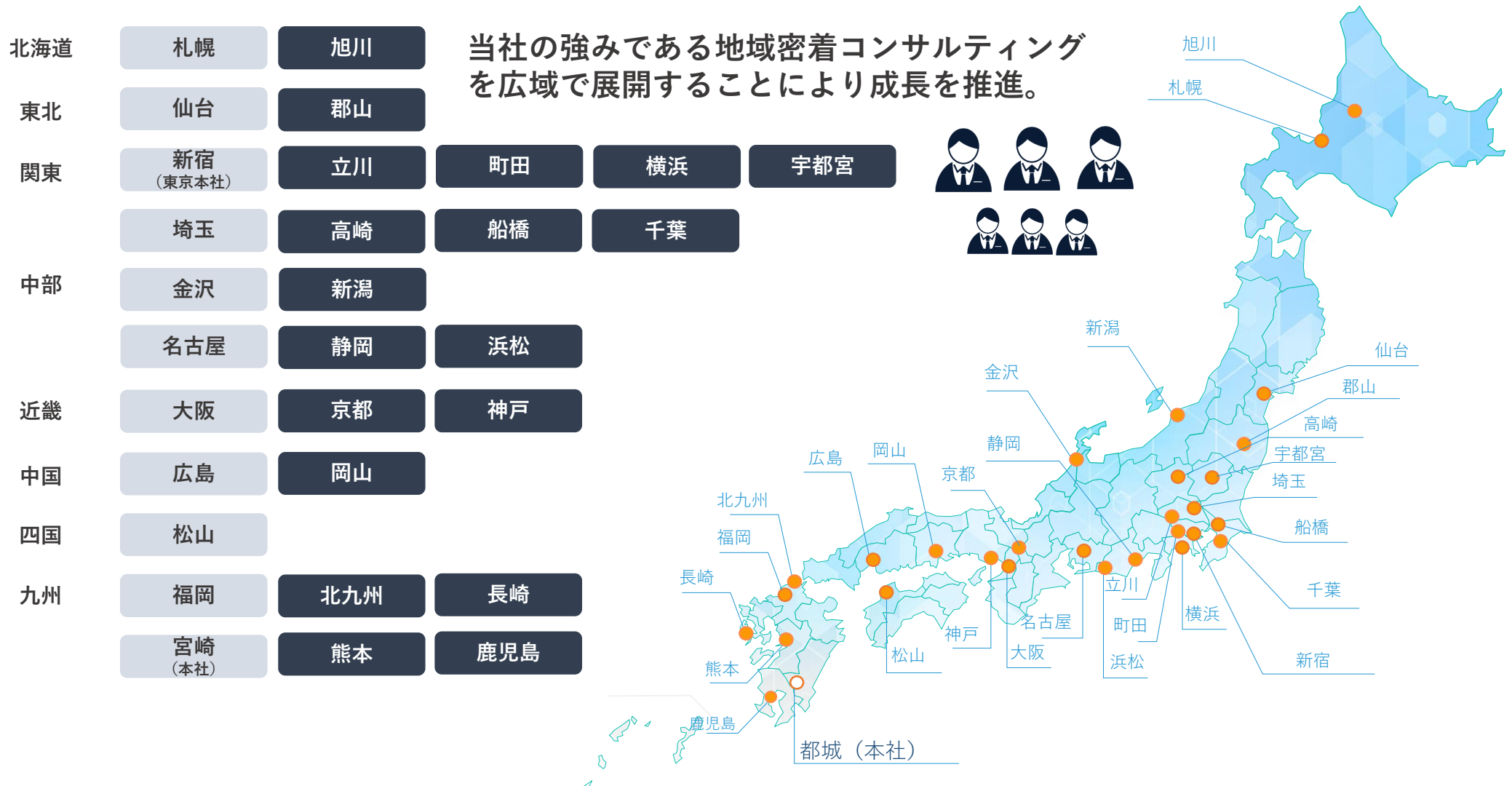
当社



顧客(不動産事業者)

当社の特徴 | 地域密着型コンサルタントと顧客支援の徹底

創業来より徐々に増やしてきた拠点は**全国30拠点**。今後も地域密着型コンサルティングによって個社毎の課題を解決し、不動産業界全体のDXを推進する。





2024年6月期業績計画

～ 3カ年計画最終年度 ～

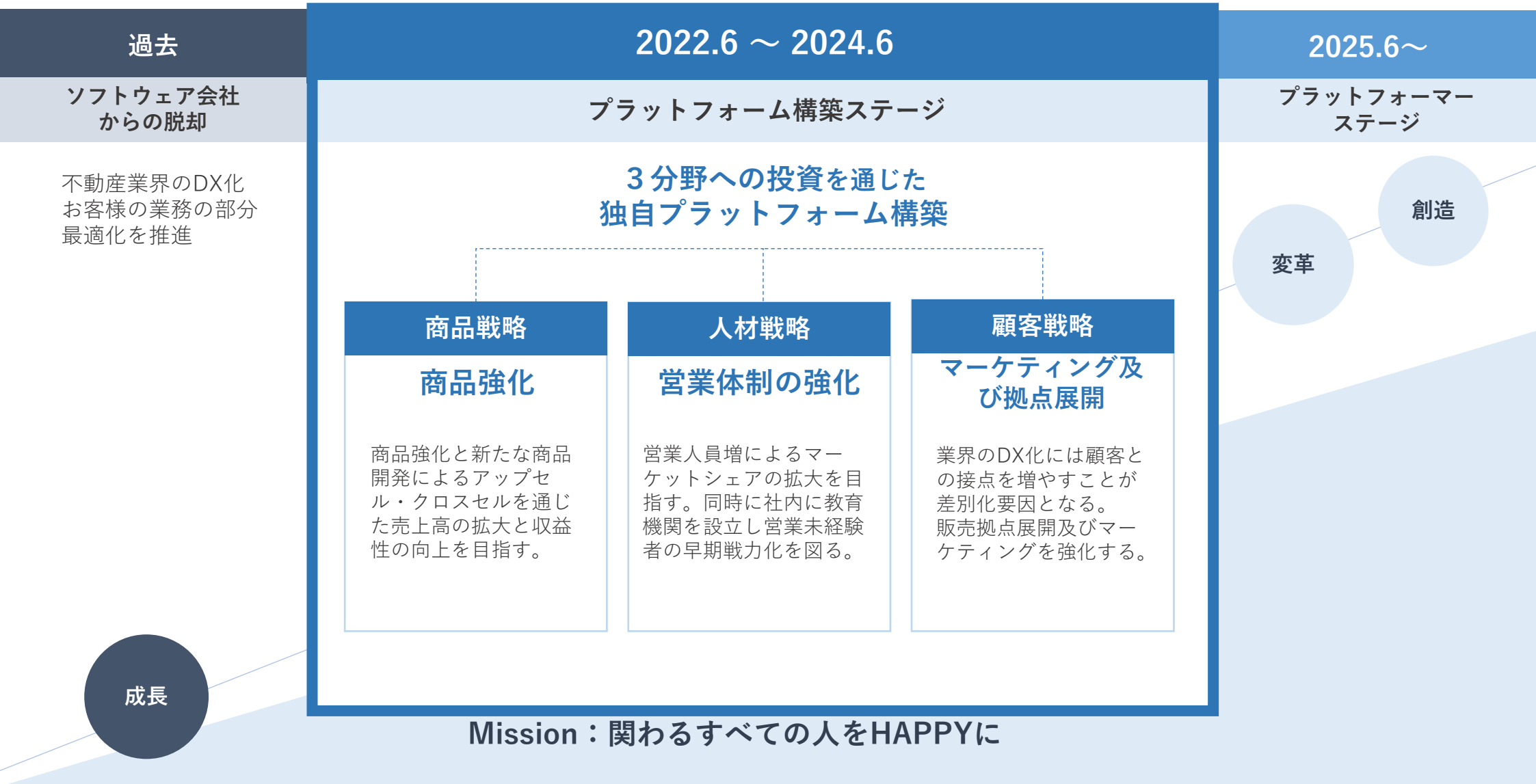
2024年6月期業績計画

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（2022.6期 – 2024.6期）

(百万円)	FY2022 実績	FY2023 実績	FY2024 計画			YoY FY2023→2024
			前回発表値	今回発表値	計画変更理由	
売上高	3,053	3,770	4,300	4,400	一部商品の値上げに伴う計画売上高の増加。	+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	700	計画売上高増加も原価及び人件費増加により営業利益額は変更なし。	+112.3%
利益率	16.4%	8.7%	16.2%	15.9%		+7.2pt
EBITDA	572	661	1,030	1,040		+57.3%
経常利益	538	376	720	700		+86.2%
当期純利益	283	185	-	380		+105.1%

3カ年計画について | 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。

【過去2期（2022.6期～2023.6期）における概況】

3カ年計画の軸となる商品戦略・人材戦略・顧客戦略推進に伴い、過去2期で営業体制を強化（営業人員増加＋営業拠点の追加）。営業体制については、今後は一人あたりの生産性を高め、業績の拡大を図る。

商品の強化・拡充については、電子契約サービスの提供開始や不動産BBリニューアル、ビッグデータを活用したデータサービスの提供、他業者とのデータ連携によってプラットフォームの価値を高めつつ顧客基盤を堅調に拡大。

M&Aについては昨年6月に経営統合した株式会社リアルネットプロ社との連結効果により業績も順調に拡大。今後はより一層のシナジー最大化を推進し、成長スピードの加速を図る。

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

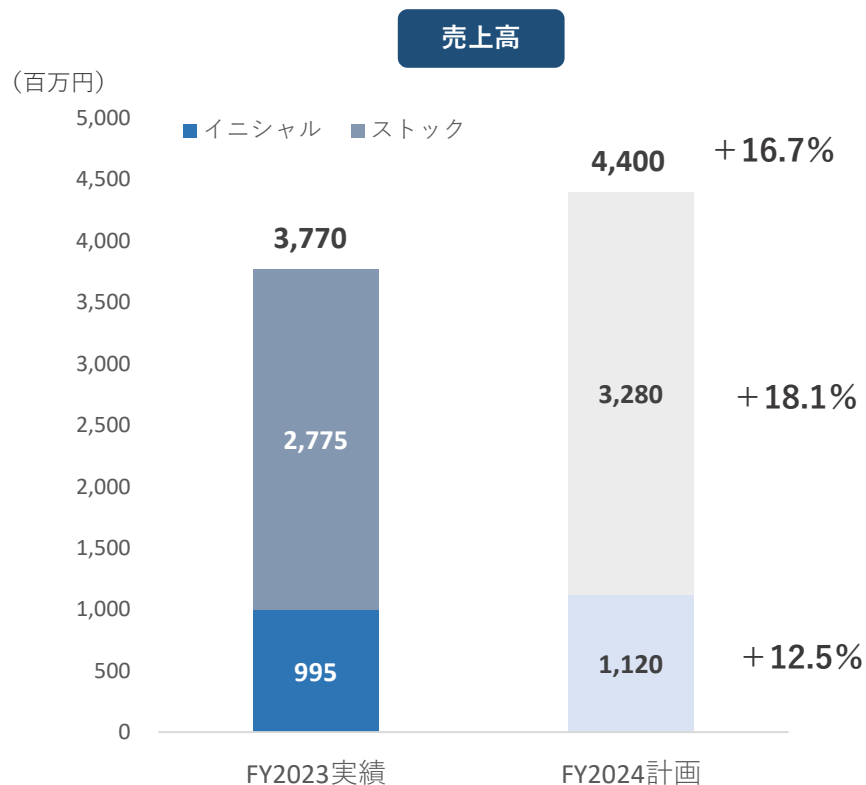
- 商品・サービス：業績成長の基盤となる商品・サービスが整う
- 営業人員：計画達成に向けた十分な営業リソース
- 事業所数：全国30拠点となり顧客支援体制も盤石

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。

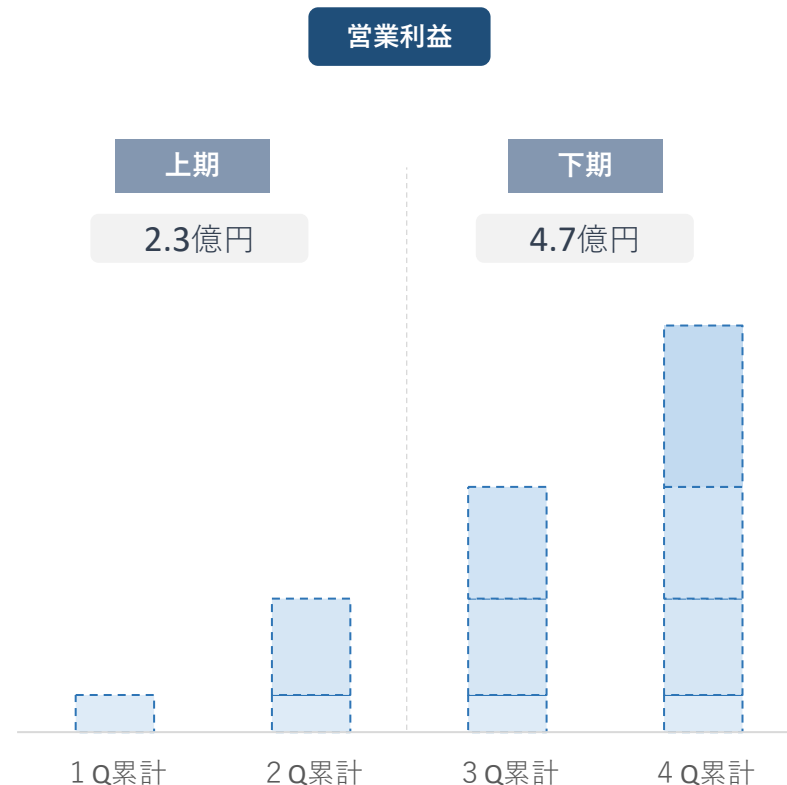
■ 売上計画の前期比較

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。

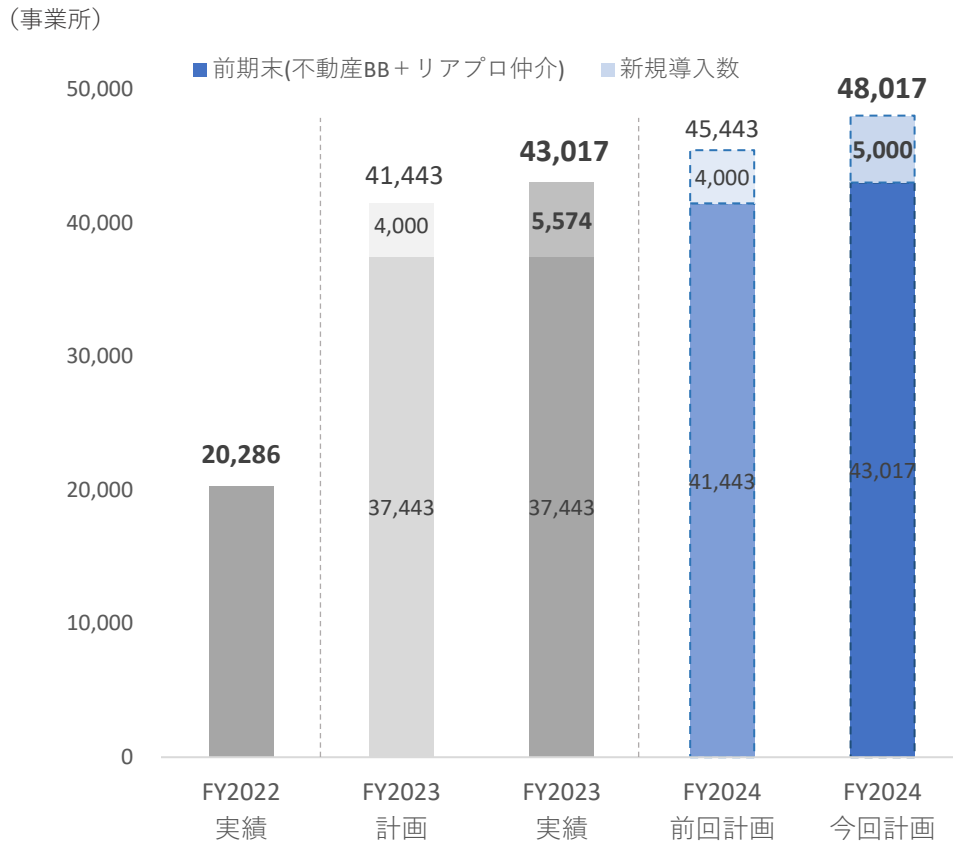


3カ年計画 最終年度 主要KPI (2022.6~2024.6)

■ 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)

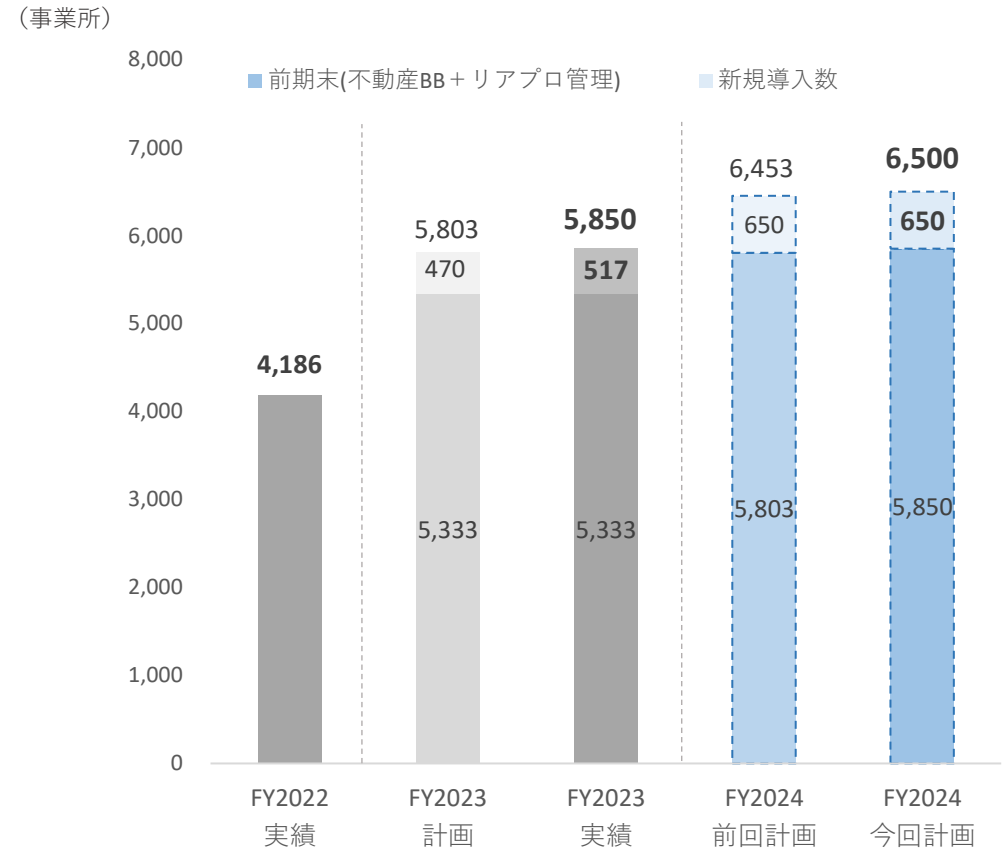
FY2023：営業人員増による顧客接点強化により無償の顧客基盤は拡大。
 FY2024：拡大は進めつつ、課題である有償サービスへの切り替えに注力。



※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

FY2023：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。
 FY2024：一人あたりの生産性を高めつつ、着実な成長を図る。

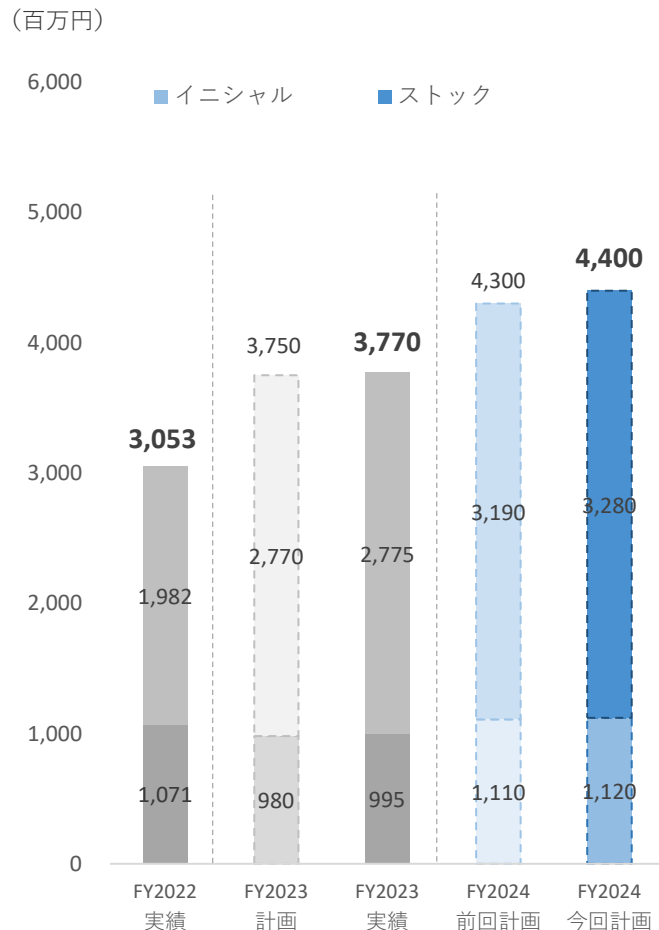


※FY2023期初の増加について
 経営統合したリアプロ管理（有償）の既存顧客である1,147事業所（当社有償顧客との重複を除く）をアドオンしております。

3カ年計画 最終年度 主要KPI (2022.6~2024.6)

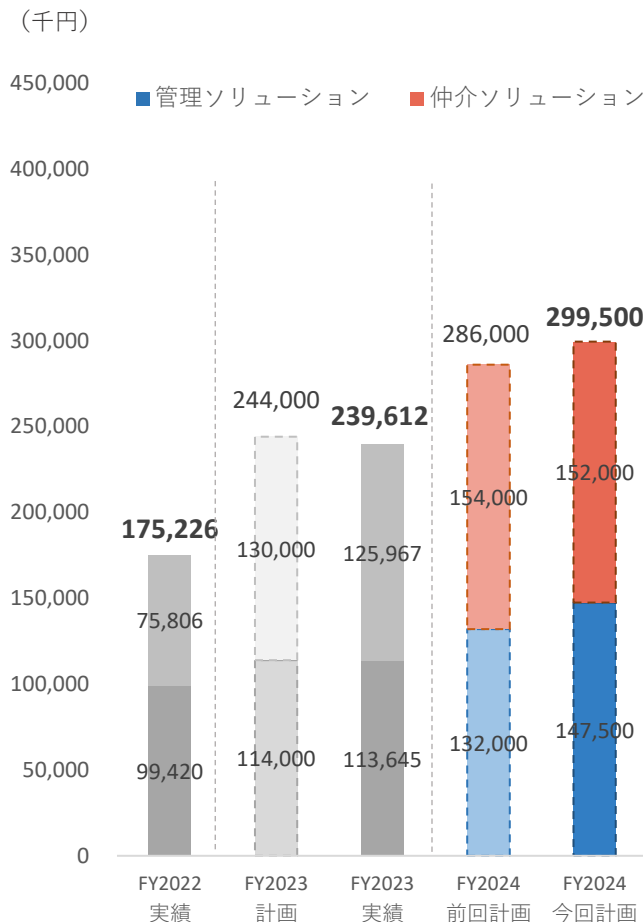
■ 売上の計画 (イニシャル・ストック比)

FY2023：修正計画を上回って着地。
 FY2024：前回計画に対して、管理ソリューション月額料金の一部値上げに伴いストック売上の増加を見込む。



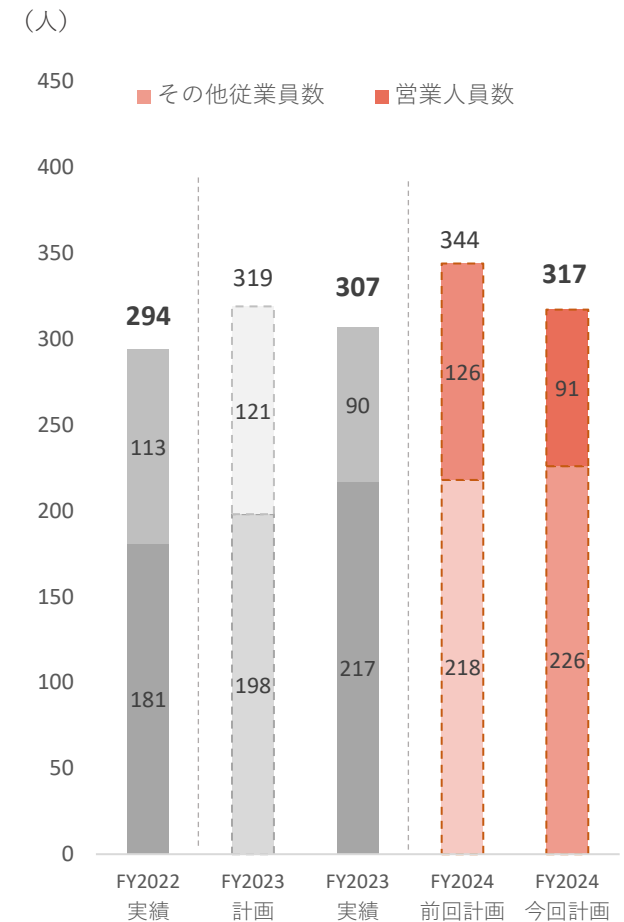
■ MRRの計画

FY2023：修正計画には及ばず。YoYでは+36.7%。
 FY2024：前回計画に対して、管理ソリューション月額料金の一部値上げに伴うMRR増加を見込む。



■ 従業員 (営業人員の計画) ※正社員数

FY2023：営業人員が計画を下回って着地。
 FY2024：前回計画に対して、今後は採用を抑え、一人あたりの生産性の向上を最優先。



※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。



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

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>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 Pro 3</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>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>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 くらさほの家 オナーアプリ 入居者コミュニケーションサービス くらさほの家 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>リアプロ</p> <p>空室情報をリアルタイムで更新!</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>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>空室対策 ロボ</p>  <p>オーナー向け 満室戦略レポート 自動作成ロボ</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>  <p>CRIX create rental housing index</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



空室対策にお悩み



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



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

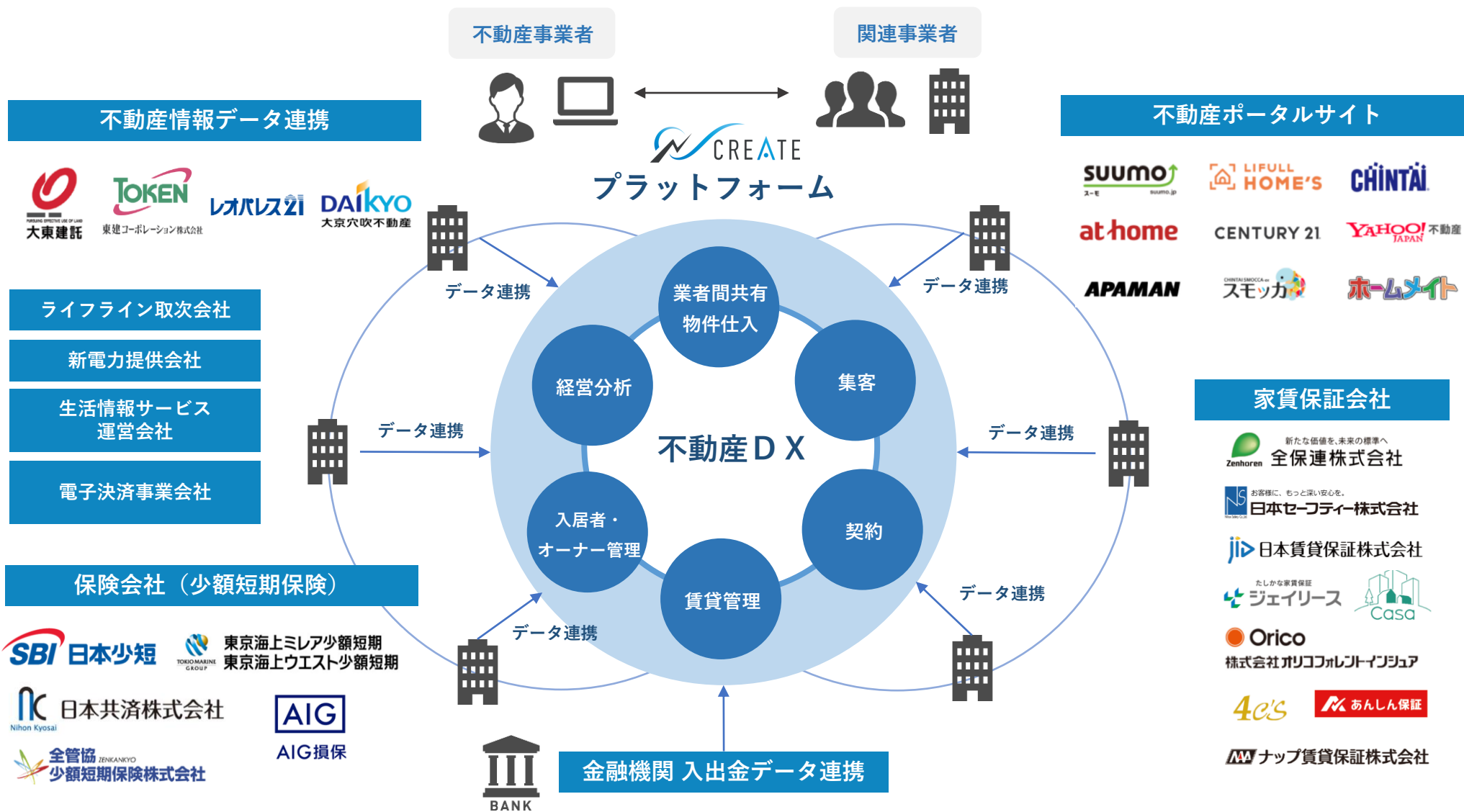
・ グループ内の開発効率も向上

・ 一本化したサービスは有償サービスを想定。

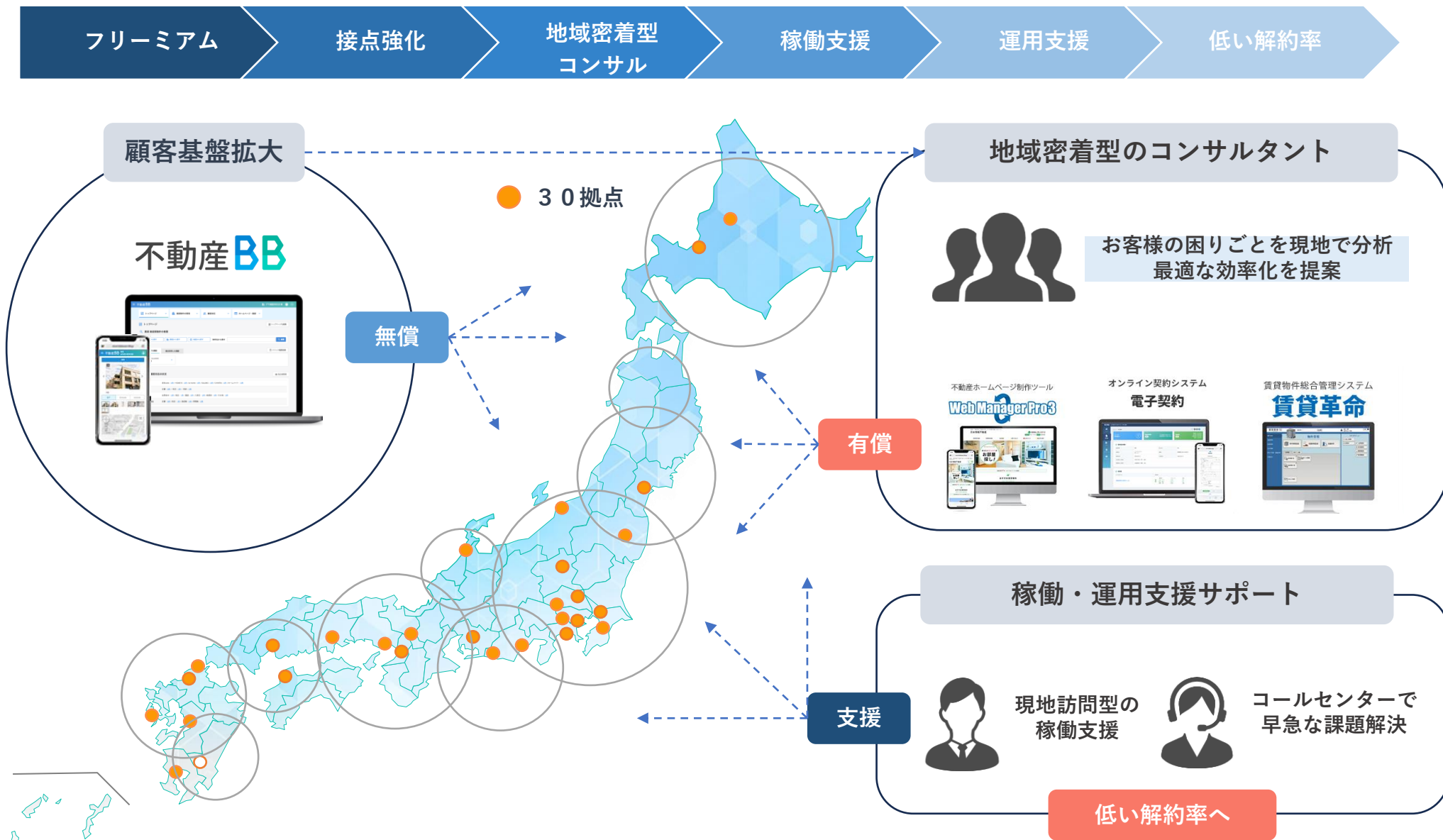
現不動産BBは無償サービスだが、今後は自立した収益を確保。

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



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



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



業務支援

価値創造支援

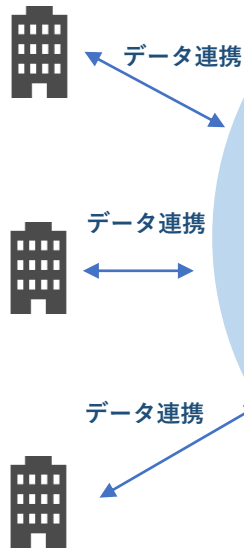
当社が保有する資産

- ・集約された不動産データ
- ・顧客基盤
- ・関連事業者とのデータ連携

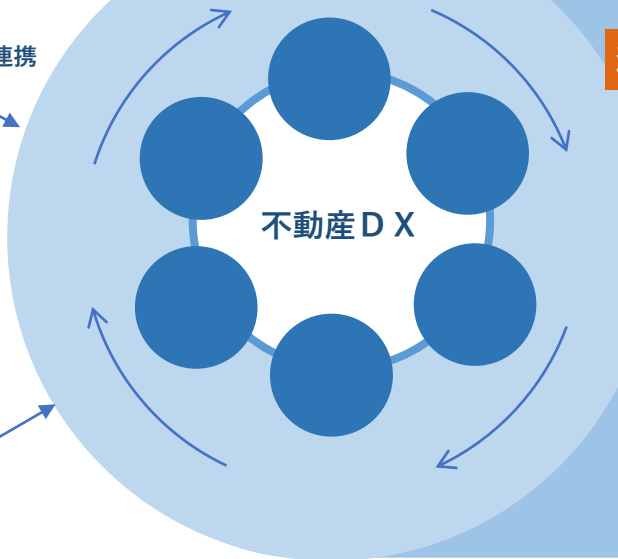
不動産事業者



関連事業者との連携



プラットフォーム



査定・価格可視化

データ基盤提供

オーナー業務支援

Fintech・金融

コンサルティング

B2C領域進出

BPO・BPaaS



事業リスクと対応方針について

特に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスク及び当該対応策は以下のとおり、その他のリスクについては有価証券報告書「事業等のリスク」を参照ください。

リスク項目	詳細	発生可能性・影響度	対応策
法的規制について	情報サービス業界の変革は激しいことから、今後新たな法令等の整備が行われる可能性は否定できず、当該内容によっては、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	発生可能性：中 影響度：大	現時点において、当社事業そのものを規制する法的規制はないものと認識しております。また、法改正はリスクだけでなく、今回のデジタル改革関連法案のように追い風となるものもあります。常に最新の情報をキャッチアップしつつ、すばやく対応を検討してまいります。
製品・サービスにおける不具合・瑕疵等について	製品・サービスの投入後において重大な不具合・瑕疵等が発見された場合には、その対応のため多大なコストが発生するほか、当社製品・サービスに対する信頼性を著しく毀損する可能性があります、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	発生可能性：小 影響度：中	当社は、製品・サービスの開発過程において、ソフトウェアにかかる厳格な試験を実施すること等により不具合・瑕疵等の解消及び発生防止に努めております。
人材の確保	今後において人材採用が困難となる場合、又は現在在籍する人材の流出が生じた場合、当社事業の円滑な運営及び拡大に支障をきたす可能性があります。加えて、優秀な人材を確保・維持し又は育成するための費用が増加する可能性もあり、これらに起因して、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	発生可能性：小 影響度：中	当社事業の成長には優秀な人材の確保及び育成が不可欠であることから、技術者及び営業人員（セールスコンサルタント）を中心とした積極的な採用及び育成に努めており、今後も一定の強化を図る方針であります。また、教育においては専門の部署を立ち上げることで離職率低下にも努めております。
情報セキュリティ	弊社は、事業を通じて顧客が保有する個人情報等の機密性の高い情報を取得することがあります。外部からの不正アクセス、システムの欠陥や障害、機密情報の取り扱いにおける人的過失、従業員の故意等による情報の漏洩、消失、不正利用等が発生した場合、対応次第では、信用の失墜を招き、更には損害賠償の対象となることも考えられます。その場合、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	発生可能性：小 影響度：大	機密性の高い情報を適切に管理するため、ISMS（ISO27001）認証を取得し、「情報セキュリティ管理規程」や「個人情報保護基本規程」等の社内規程に基づいた情報管理に関する社内ルールの周知徹底をはかり、従業員に対する情報管理体制の強化に努めております。

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

免責事項及び開示方針

(免責事項)

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。
- 上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。
- また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本資料は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。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。

(事業計画及び成長可能性に関する事項の開示方針)

進捗状況を含む最新の情報は通期決算毎（9月）に開示する予定です。財務情報及び事業進捗については四半期決算毎に開示する予定です。

関わる全ての人を HAPPYに



日本情報クリエイト株式会社