

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）

2024年 9月 26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. 新中期経営計画（FY2025-FY2027）	P 21
4. 事業リスクと対応方針について	P 33



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	313名（2024年6月末時点）うち正社員 289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 スタッフ統括 人事部長	丸田 英明
	取締役 スタッフ統括 管理部長	瀬之口 直宏
	取締役 事業統括 事業部長	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

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）



全国30拠点
 (2024年6月末時点)

上場市場 東証グロース 証券コード 4054

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

30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）：5,393事業者
※2024年6月末時点

国内事業所数

30拠点

※2024年6月末時点

低い解約率

0.5%

平均月次解約率

※2024年6月期 実績

MRR

2億96百万

売上高の約73%がストック売上

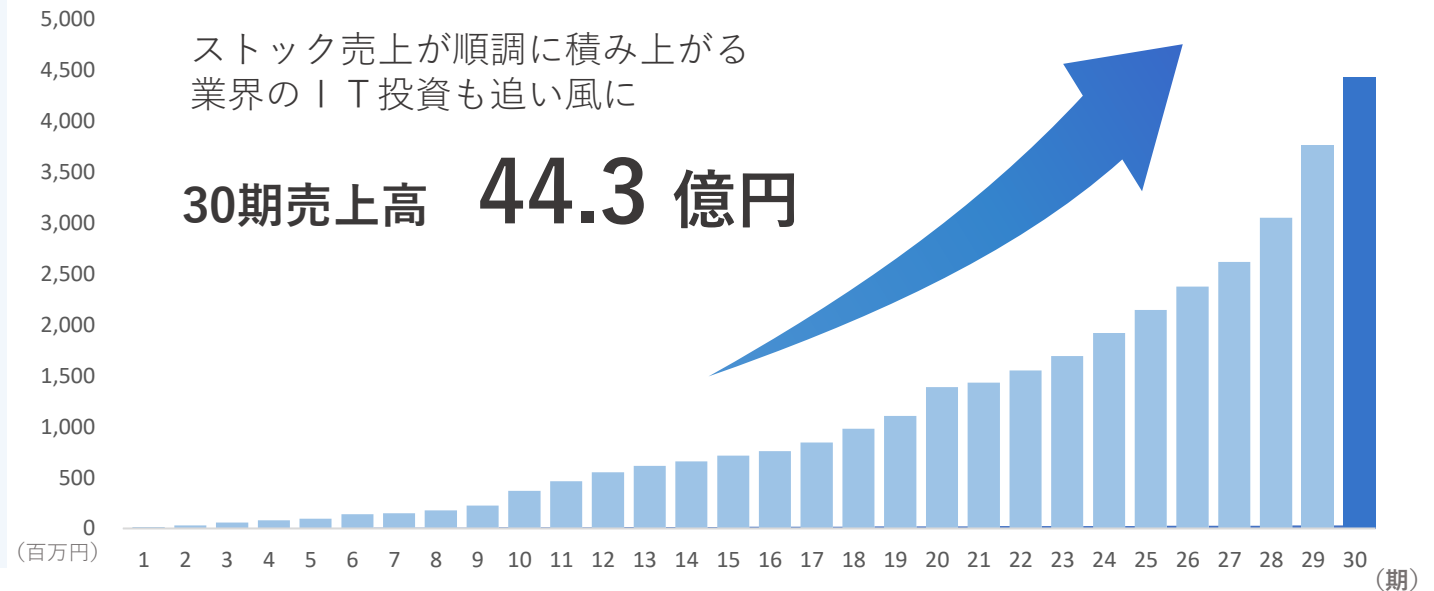
※2024年6月末時点

※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
30期連続
増収を達成
 創業1994年

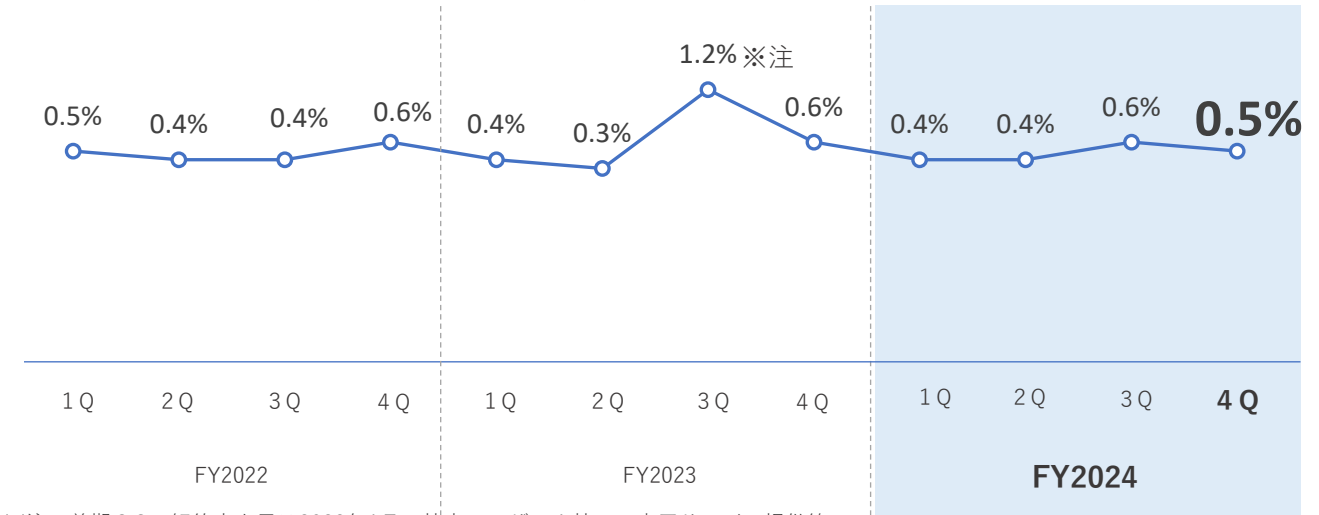
■ 売上高の推移



FY2024
解約率
0.5%
 解約率は平均月次解約率

※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

■ 解約率の推移 (平均月次解約率)



※注：前期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。前期4Q以降は通常の水準に回帰。

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

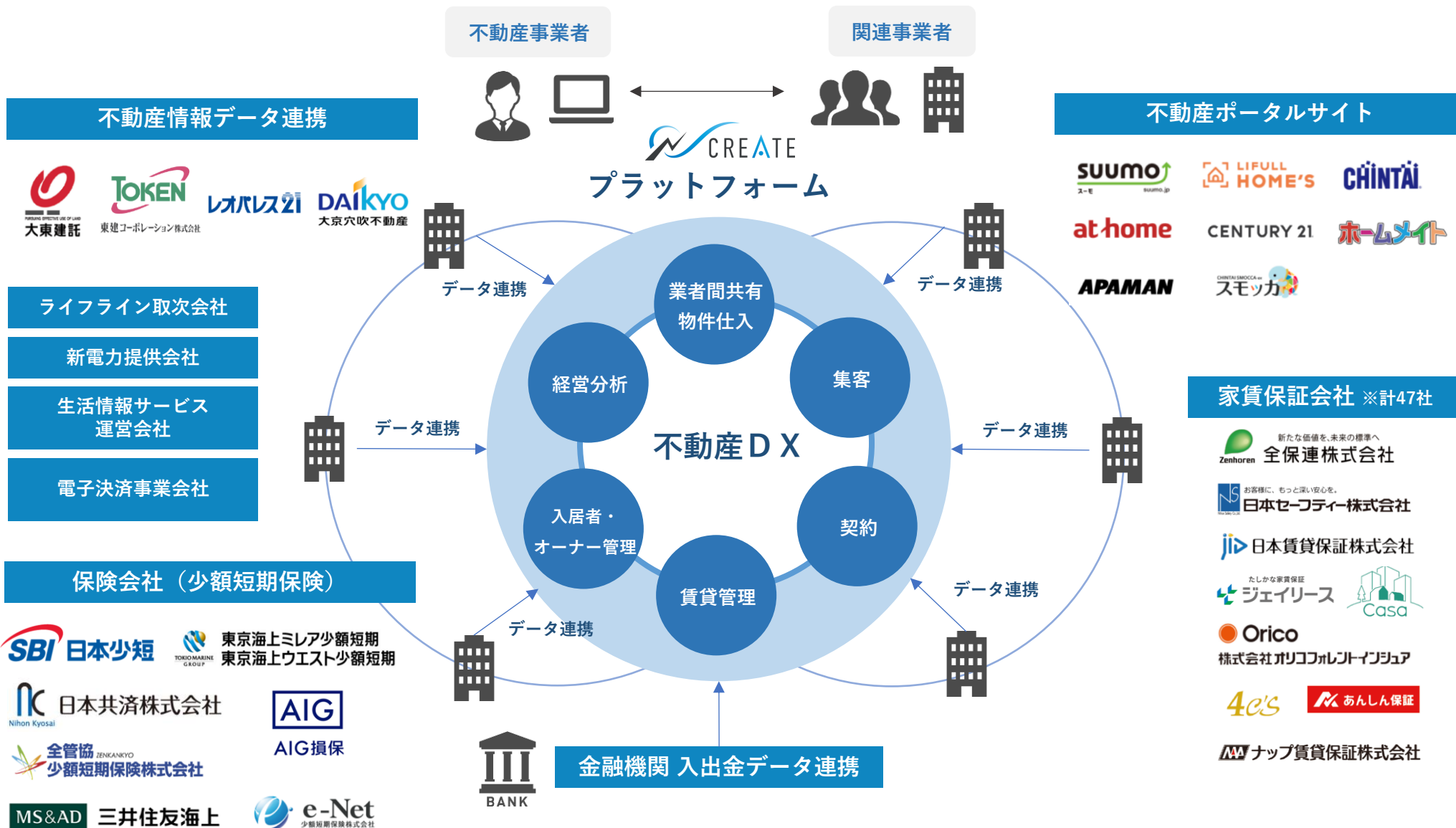
Property management solutions

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



前期 | 業績 ハイライト

売上高は過去最高を更新、原価・販管費コントロールが計画通り進捗、営業利益は大きく回復が進み、YoYで2.1倍の増益。

(百万円)	FY2023 通期実績	FY2024 通期実績	前年比	期初 計画	概況
売上高	3,770	4,436	+17.7%	4,400	通期売上として過去最高を更新。
仲介ソリューション	1,505	1,650	+9.6%	-	無償顧客への有償仲介サービスのクロスセル及び業者間物件流通サービス「リアプロ」の拡販により増加。
管理ソリューション	2,224	2,740	+23.2%	-	賃貸革命の新規及び既存顧客へのアップセル。値上げも実施。ストック売上も積み上がり増加。
売上総利益	2,486	2,907	+16.9%	2,900	売上増加+原価コントロールにより売上総利益額の増加。計画通り推移。
売上高総利益率	66.0%	65.5%	▲0.5pt	65.9%	
営業利益	329	709	+115.2%	700	販管費コントロールにより計画通り推移。前年を大きく上回る。
営業利益率	8.7%	15.9%	+7.2pt	15.9%	
EBITDA	661	1,133	+71.4%	1,040	
EBITDAマージン	17.5%	25.5%	+8.0pt	-	
経常利益	376	740	+96.9%	700	
親会社株主に帰属する当期 純利益	185	428	+131.5%	380	

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

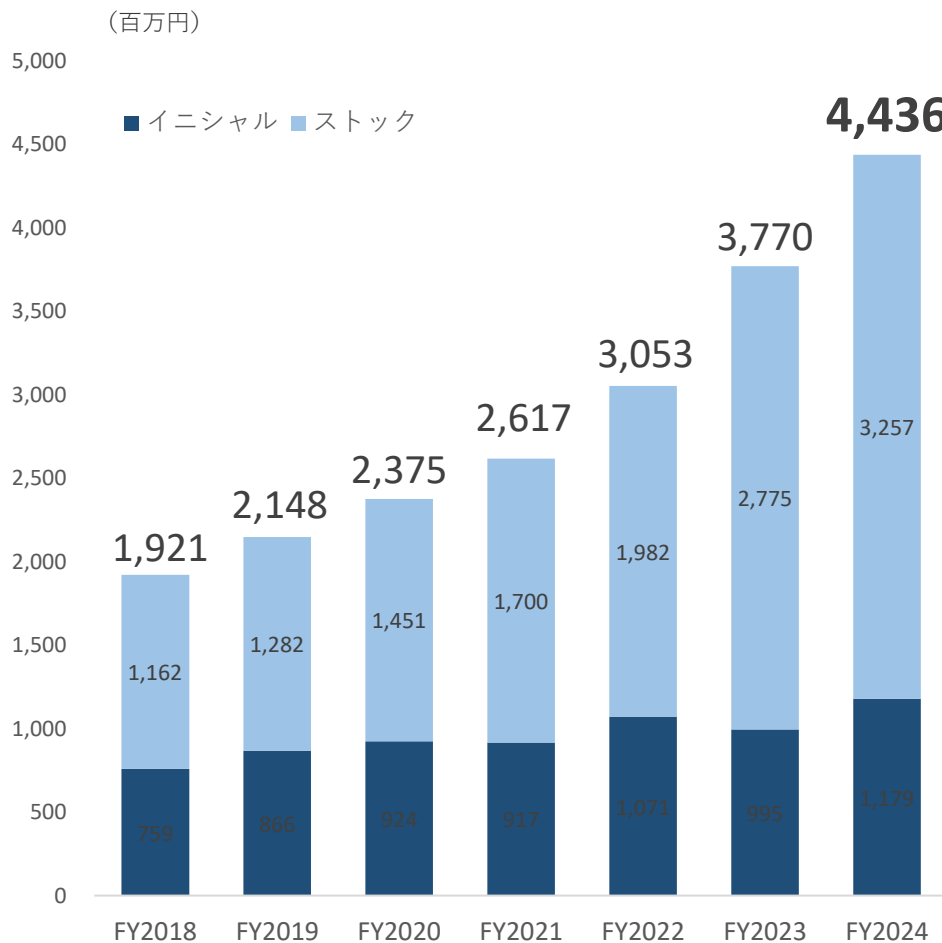
管理ソリューション：賃貸管理業に対して提供する管理業務支援サービス群による売上

高い収益率と安定的な財務基盤

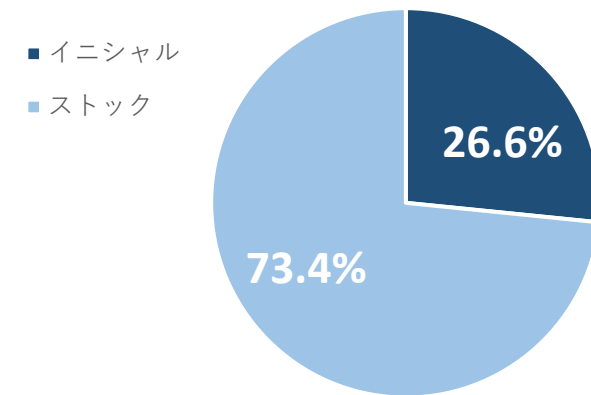
ストック収益が順調に積み上がり安定的な財務基盤へ

2024年6月期実績

■イニシャル・ストック売上の推移



73.4%がストック売上



・イニシャル売上

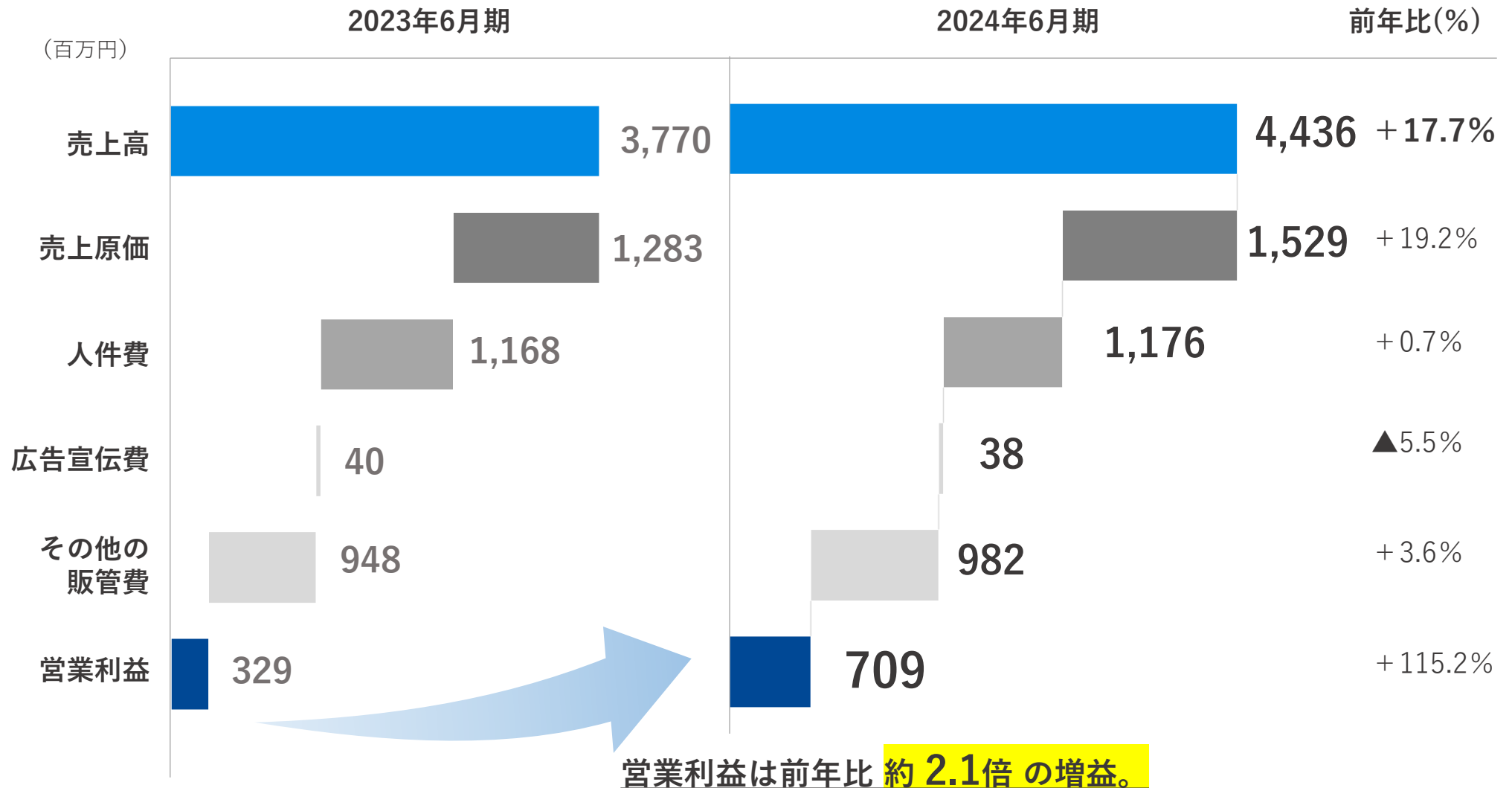
販売時に一括で売上計上するソフトウェアの導入費用・導入ライセンス

・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

売上増加及び投資一巡により利益率が回復、今後も高い利益率での業績成長を推進

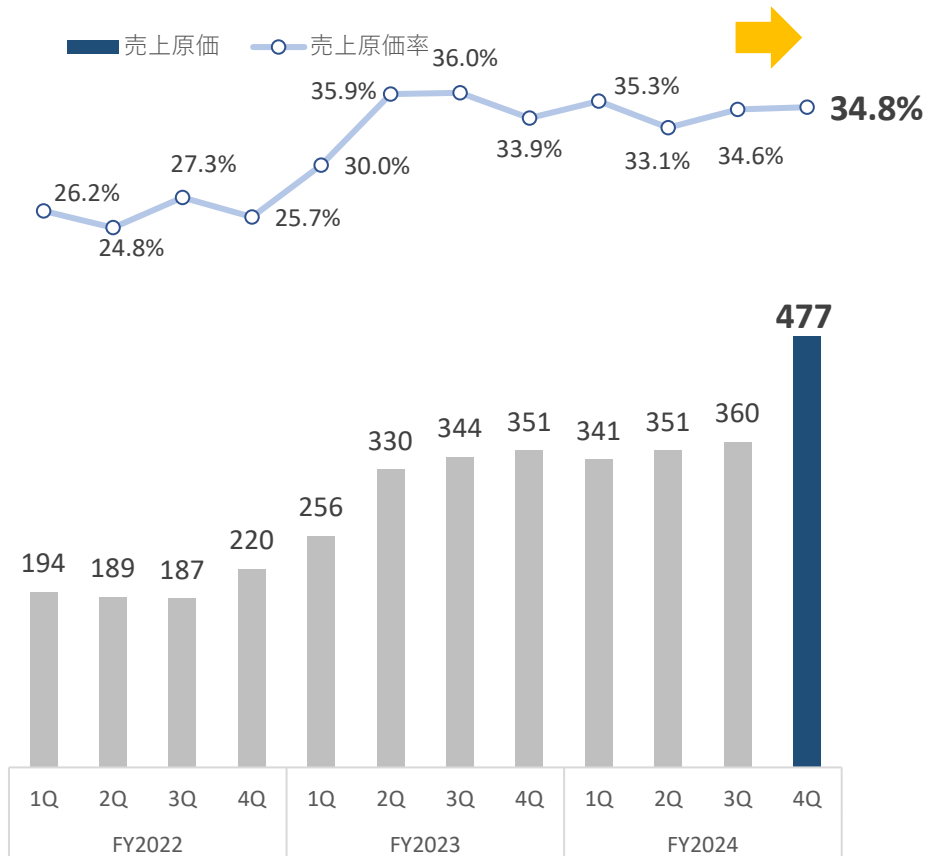


売上原価・販管費推移

売上原価

4 Qは決算に伴うソフトウェア償却により約6千万が一時的な原価増。

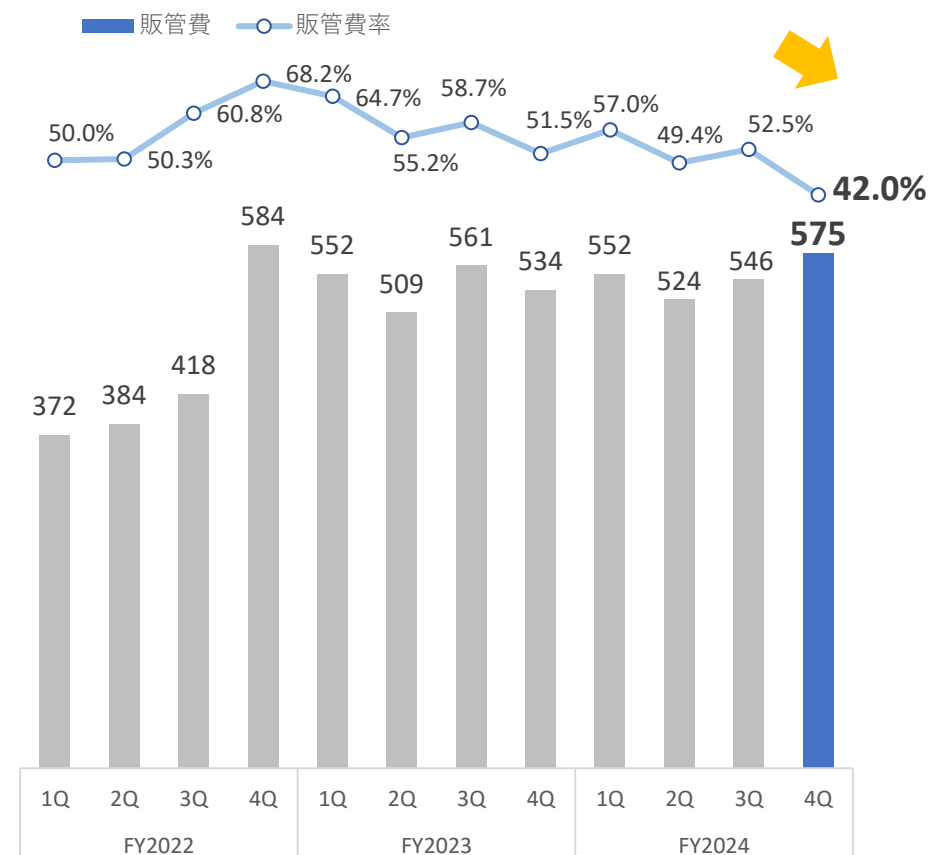
(百万円)



販管費

販管費は計画通り横ばい水準を維持。4 Qにかけては売上増により販管費率が低下。

(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

不動産業界の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

成長する市場環境

成長する不動産テック業界

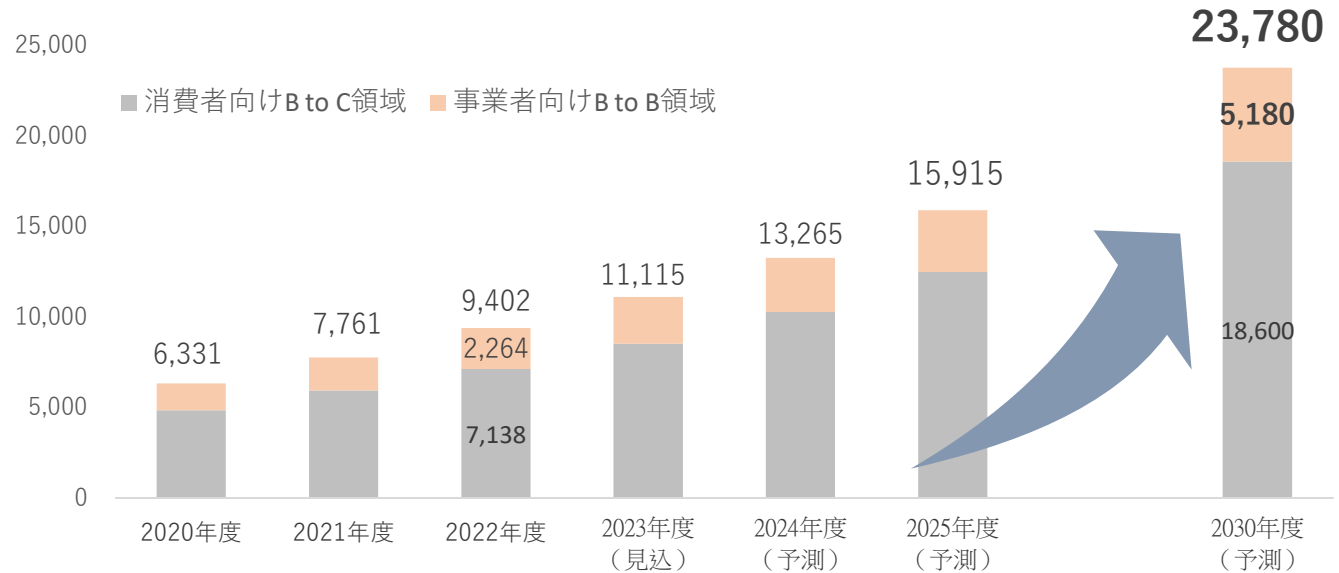
2030年度予測

市場規模：**2兆3,780** 億円

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。

■ 「2024年版 不動産テック市場の実態と展望」

(億円)



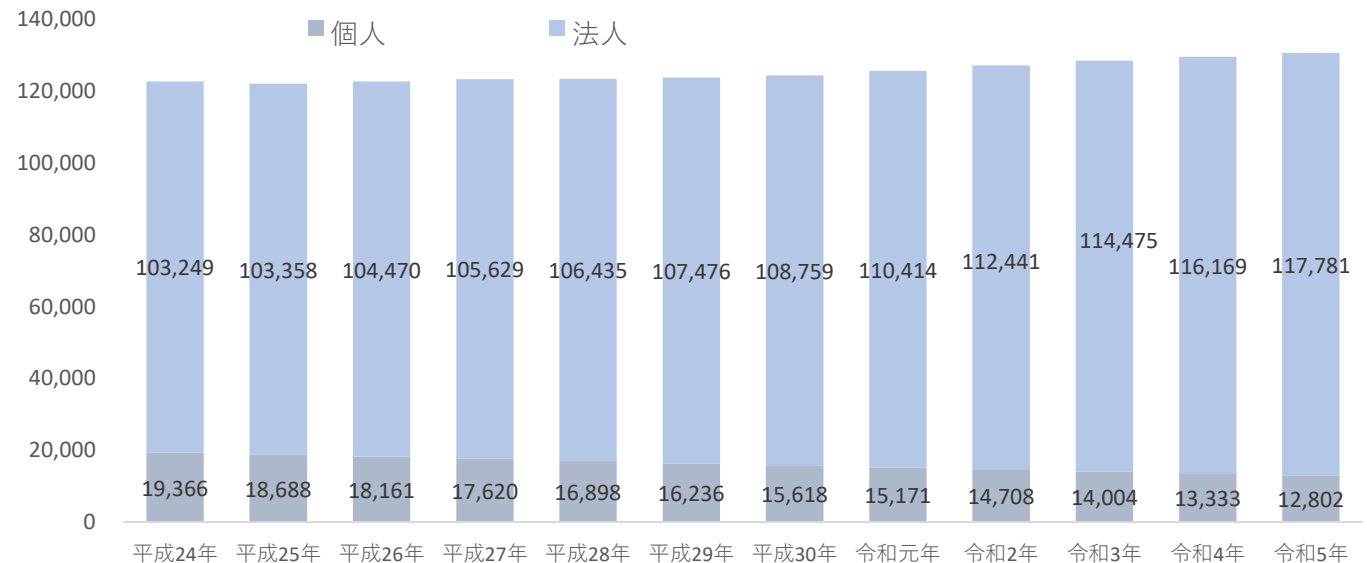
出所：(株)矢野経済研究所 「2024年版 不動産テック市場の実態と展望」 (2024年4月)

宅建業者数の推移

業者数は**12万前後で安定**

法人業者が微増、個人業者は減少。不動産事業者の開業・廃業による入れ替わりがあり、全体的には横ばいで、安定した市場環境が保たれている。

■ 「宅地建物取引業者数の推移 (令和5年度末)」



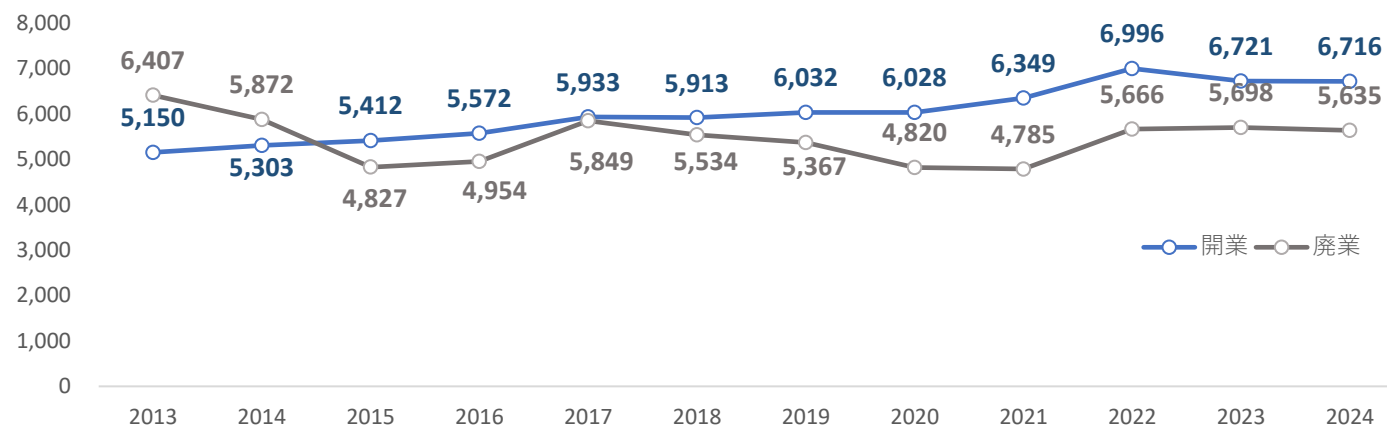
出典：不動産適正取引推進機構 令和5年度末 宅建業者と宅地建物取引士の統計について 「宅地建物取引業者数の推移」

成長する市場環境

新規開業による IT設備投資需要

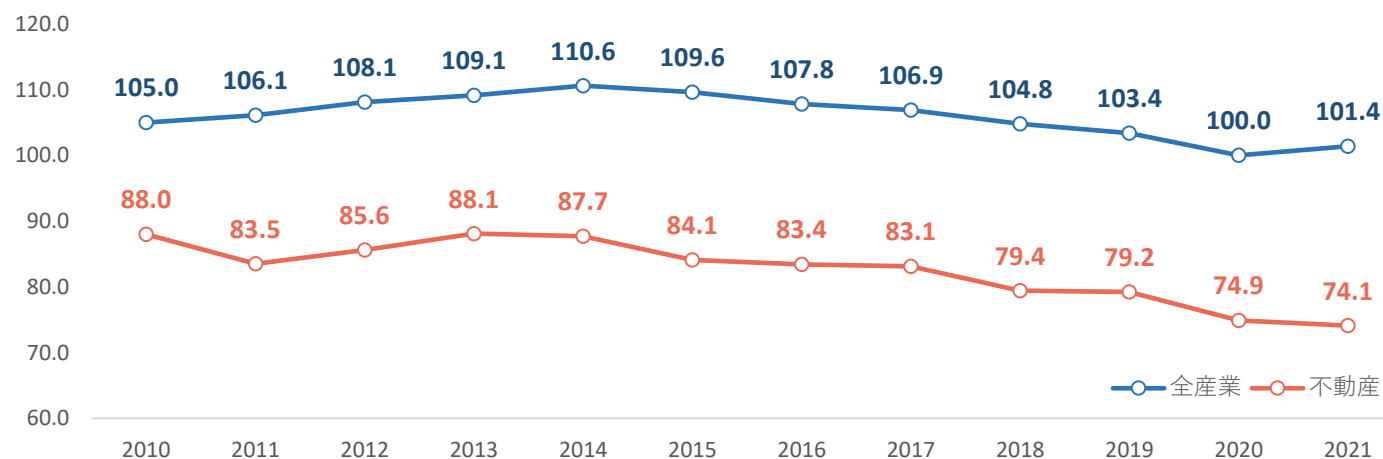
毎年6,000~7,000事業者以上が開業、
デジタルネイティブ世代の参入は
DX向上の追い風に。

■ 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5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



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）として示したものの

不動産DXで業界の 労働生産性改善を図る

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。当社は、業務を幅広く網
羅した一気通貫の商品ライン
ナップで業界の労働生産性改善
を支援する。

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>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>販売拠点数</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>サポート力</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>市場シェア</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>30年間のノウハウ</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30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

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)



- ・改題解決の具体的なイメージが湧かない。
- ・独自の業務ルールが運用できるか分からない、直接現場を見て欲しい。
- ・サービスを使いこなせるか分からない、導入後もフォローして欲しい。



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



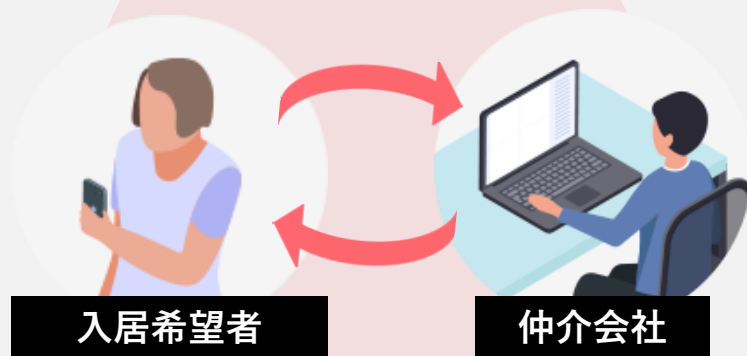


新中期経営計画（FY2025-FY2027）

仲介・管理2つのソリューション事業でシェア拡大を図る。

仲介ソリューション事業 リアプロ事業

不動産DX



不動産仲介会社の直接的な
売上・利益に貢献

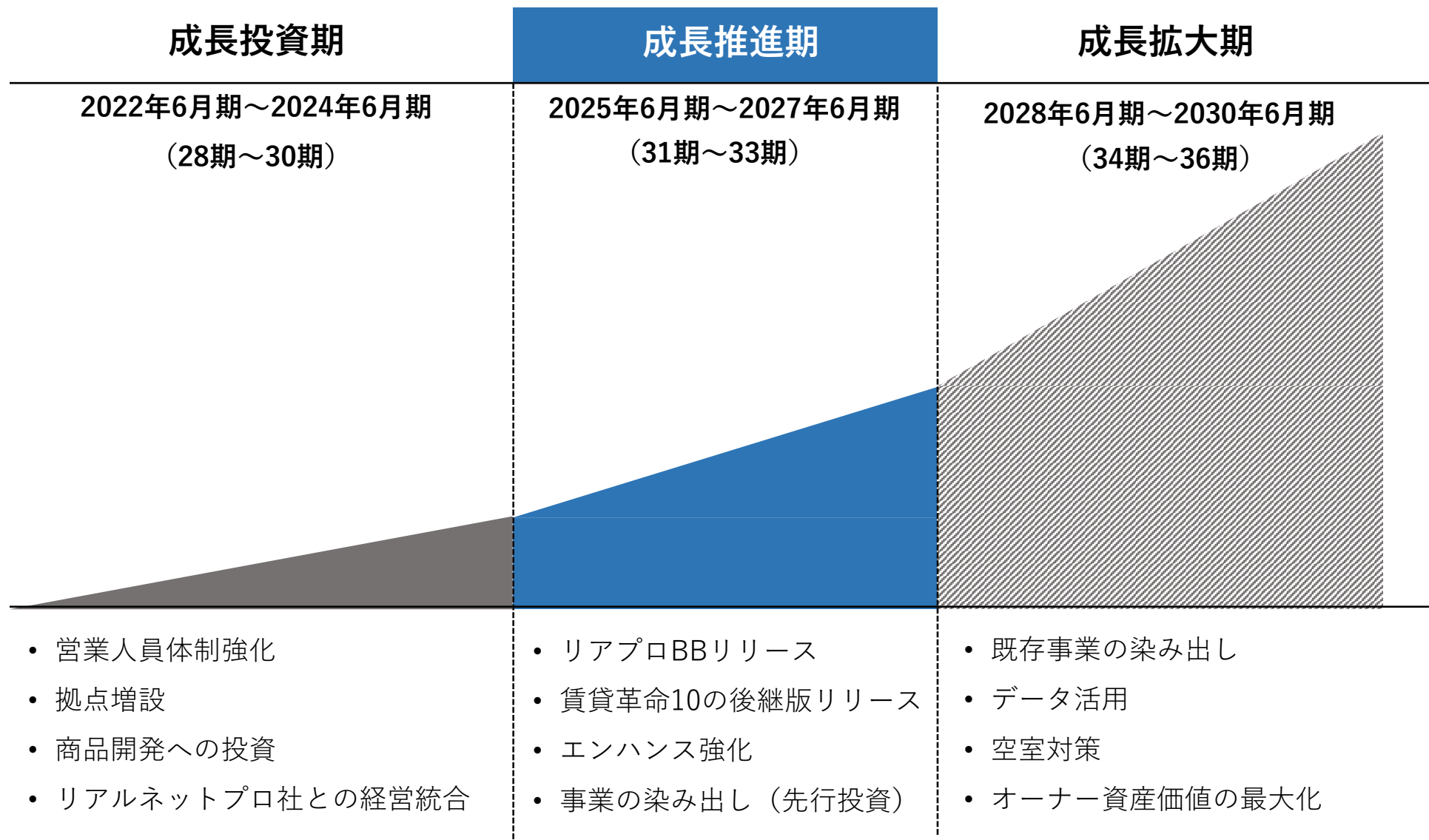
管理ソリューション事業

不動産DX



賃貸管理会社のコスト削減
オーナーの資産価値最大化に貢献

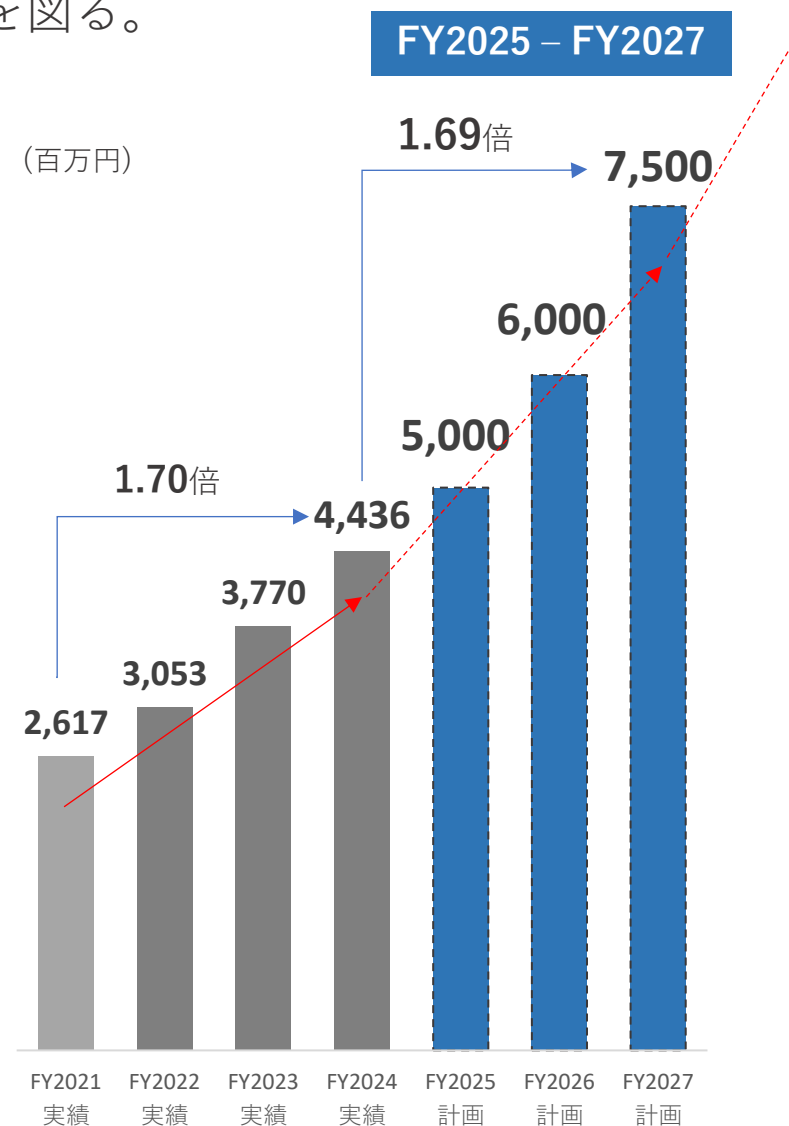
新中期経営計画（FY2025-FY2027）



業績計画（FY2025 – FY2027）

売上高・営業利益率の向上を重視し、売上・シェア拡大を図る。

(百万円)	FY2025		FY2026		FY2027	
	計画	YoY	計画	YoY	計画	YoY
売上高	5,000	+12.7%	6,000	+20.0%	7,500	+25.0%
営業利益	1,000	+41.0%	1,300	+30.0%	2,000	+53.8%
利益率	20.0%	-	21.6%	-	26.6%	-



外部環境と内部環境の整理

外部環境

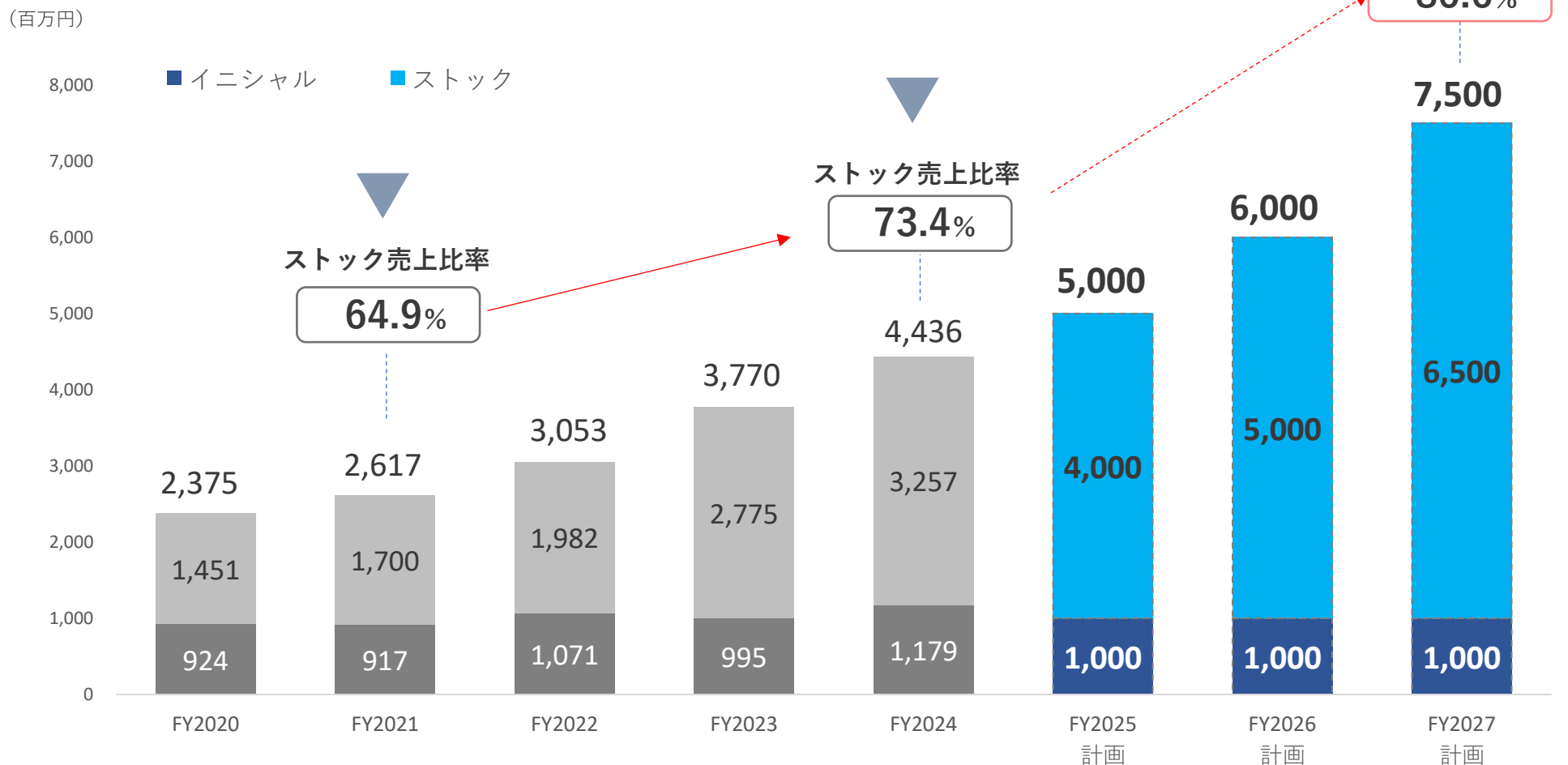
- ✓ 不動産労働環境：高齢化と慢性的な労働人口不足が継続
- ✓ 不動産DX市場：法改正によるデジタル化への需要増
- ✓ 不動産事業者数：毎年約6千事業者の新規参入によるIT投資需要増

内部環境

- ✓ 商品・サービス：仲介の核となる「リアプロBB」が今秋リリース
- ✓ 営業生産性：顧客の細分化と体制強化により営業生産性が向上
- ✓ 低い解約率：連続増収ながら、0.5%の低い解約率を維持

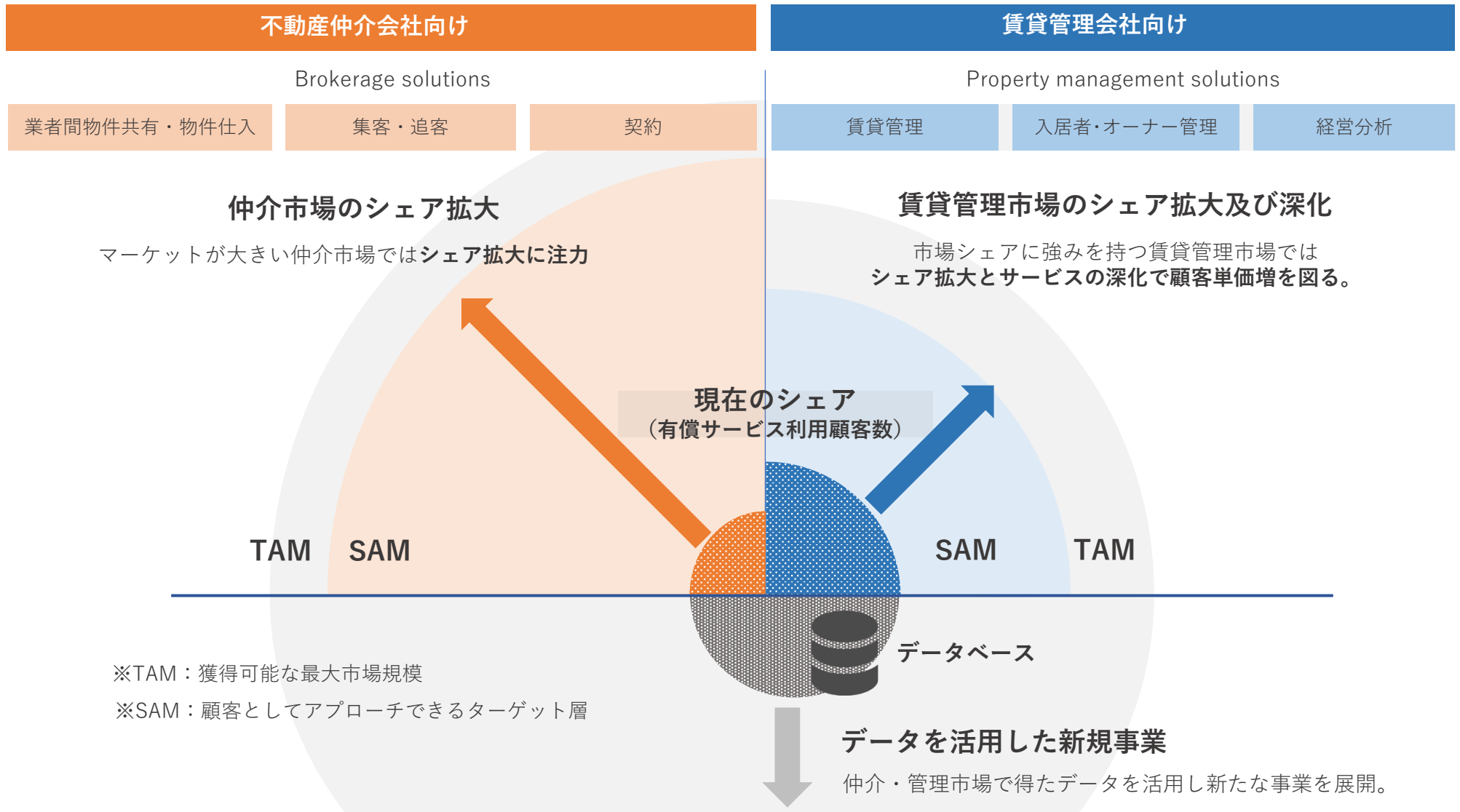
ストック売上比率の増加で継続的な売上伸長を図る

■イニシャル・ストック売上の推移



- ・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

市場別成長テーマ



※TAM：獲得可能な最大市場規模
 ※SAM：顧客としてアプローチできるターゲット層

サービス統合による加速

不動産BB + リアプロ

業者間物件流通サービス

今秋リリース予定

国内最大級の業者間物件流通サービスに向けて商品の統合（一本化）予定。現在開発中、現不動産BBは統合後には有償サービスとして展開。

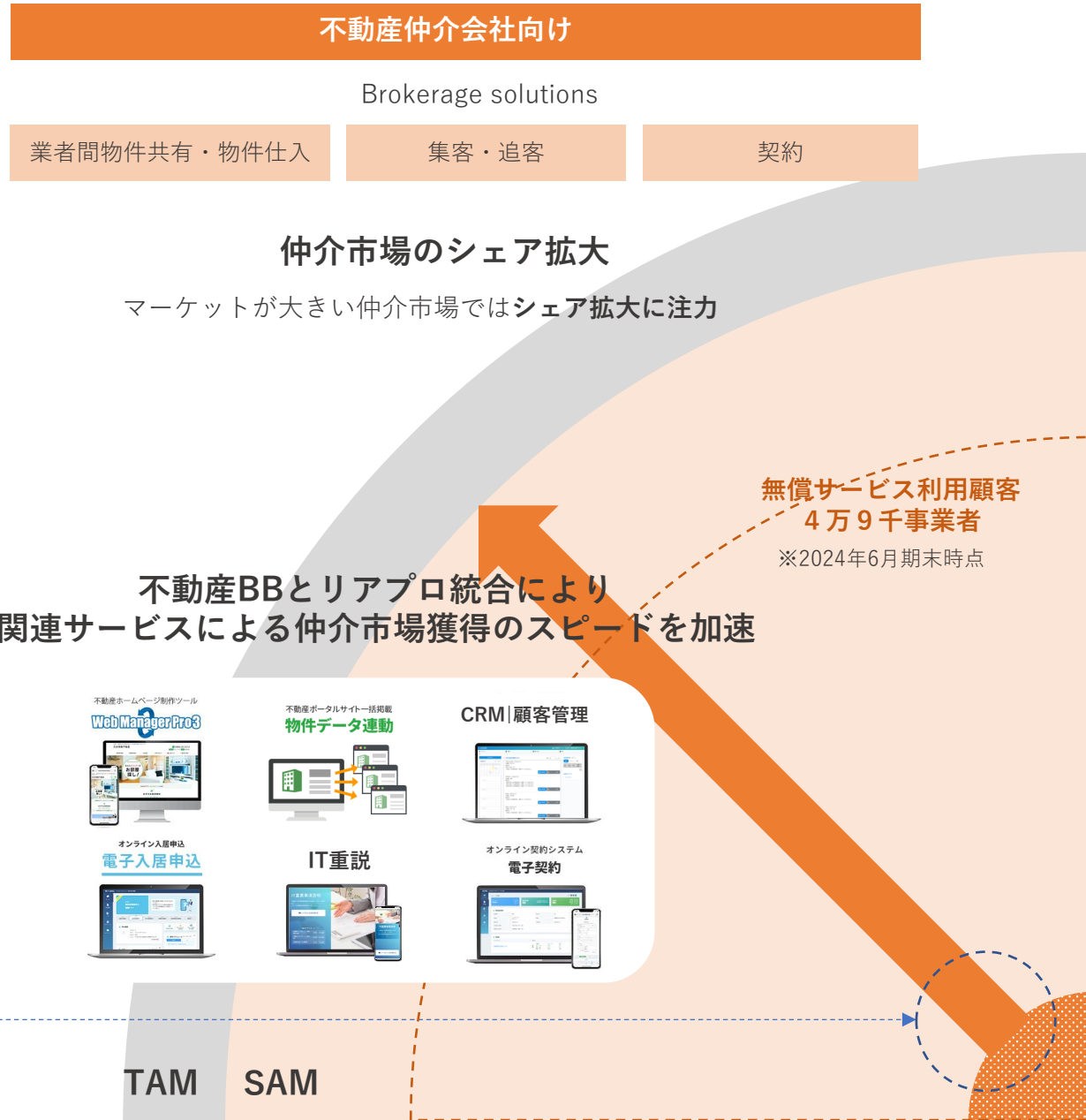
不動産BB

リアプロ

無償

国内最大級のサービスへ

有償



既存事業の深化

優位性の高い管理市場では新たな価値提供による顧客単価増を図る。

■ 賃貸管理市場での優位性

創業来、主力サービスである賃貸革命は高いシェアを誇り、バージョンアップやオプション販売による再販売上も大きい。本体及び関連サービスによる顧客単価増を図る。

■ AI査定を搭載した空室対策ロボ

データ量の優位性を活かしたAI活用により2023年8月には管理会社向け空室対策ロボを販売開始。新技術活用によりサービスの付加価値を高める。

賃貸管理会社向け

Property management solutions

賃貸管理

入居者・オーナー管理

経営分析

後継モデル

賃貸物件総合管理システム

賃貸革命



後継モデル
開発中

高いシェアを活かしたサービス展開

バージョンアップやさらなる付加価値の提供で顧客単価の向上を図る。

オーナーコミュニケーションサービス

くらさぼコネクト
オーナーアプリ



入居者コミュニケーションサービス

くらさぼコネクト
入居者アプリ



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



空室対策ロボ

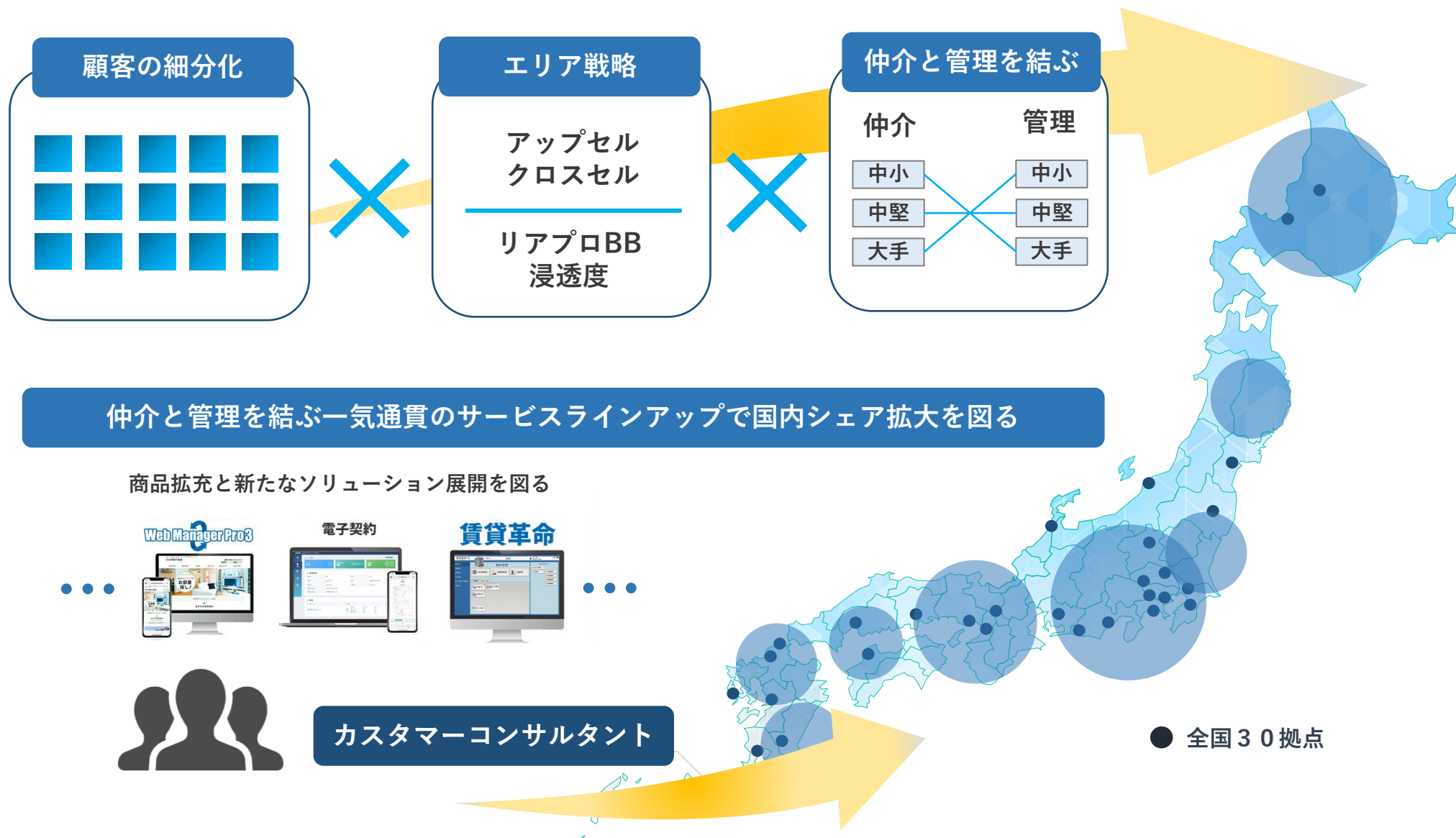


SAM

TAM

基本戦略

顧客の細分化とエリア戦略及び、一気通貫サービスで顧客を結ぶ



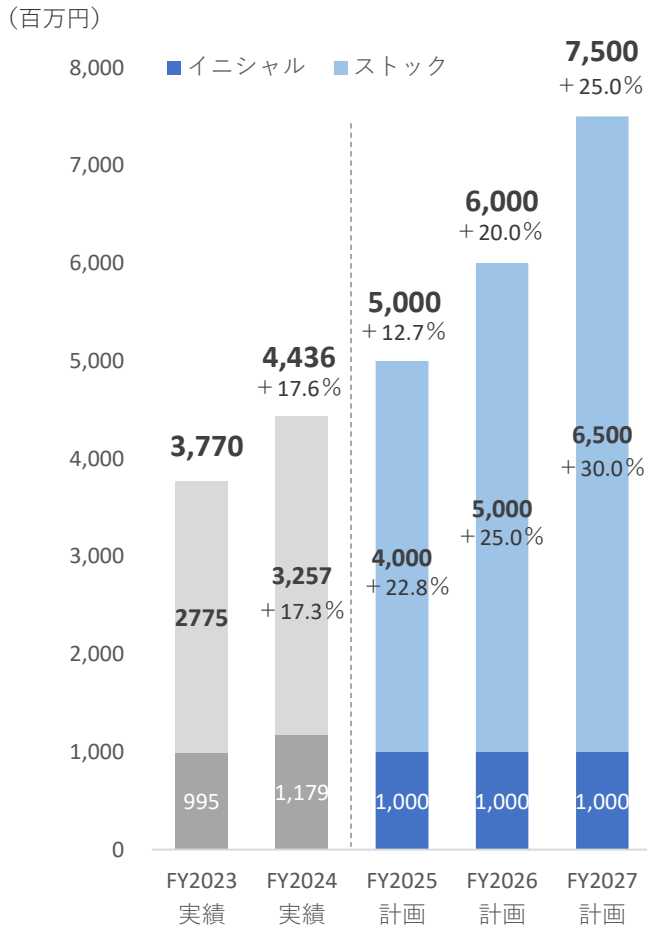
※前3カ年計画で開示していた以下指標は、本3カ年では計画値を非開示としております。

- 業者間物件流通サービス（無償）の顧客数推移・・・完全無償であった不動産BBの有償化が今期11月よりスタートするため。
- 月額有償サービスの利用顧客数・・・今後は新規だけでなく既存顧客へのクロスセルも注力、MRRでの進捗開示が適切と判断したため。
- 従業員数の推移・・・デジタルマーケティングの進化により、フィールドセールスの純増が重要な指標では無いと判断したため。

達成に向けた重要指標

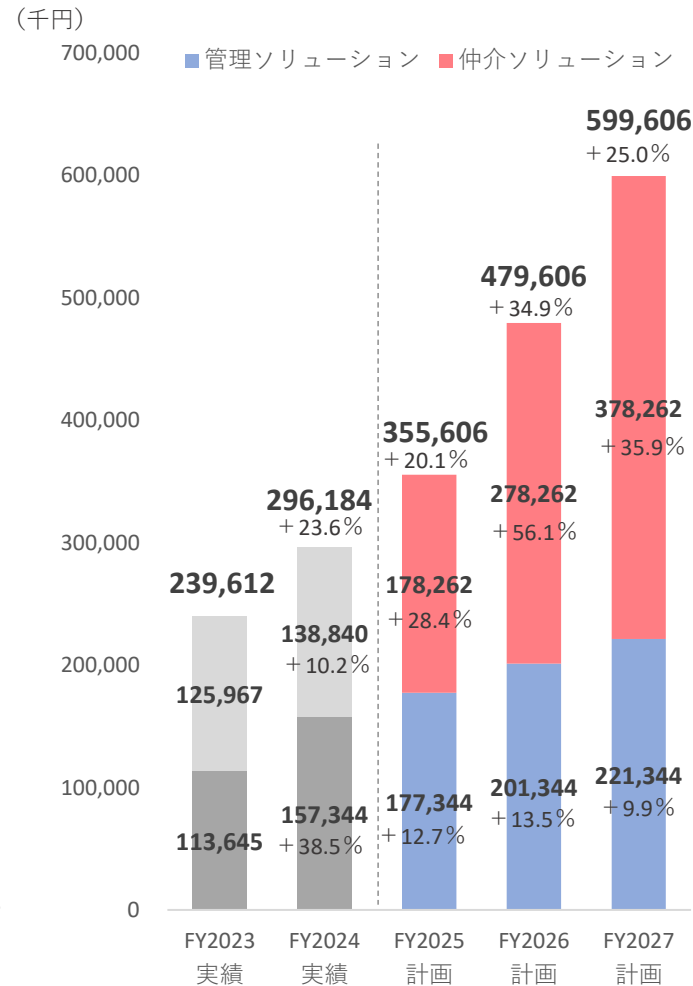
■イニシャル・ストック売上計画

イニシャルは横ばい成長、ストック売上を伸ばし成長拡大を図る。



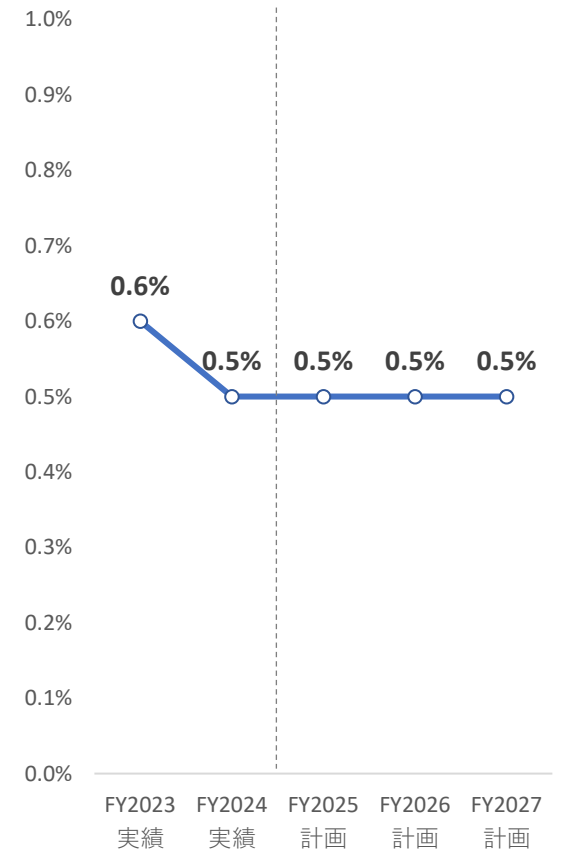
■期末MRRの計画

課金の積上げが重要。リアプロBBを主軸とした仲介ソリューションを積極的に推進。



■解約率

業績は伸ばしつつ、低い解約率を維持。顧客の稼働支援に注力。



※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。

データ活用による新規事業

独自性の高い不動産関連データを活用した新規事業への投資を継続。

■ 中長期での成長を視野に

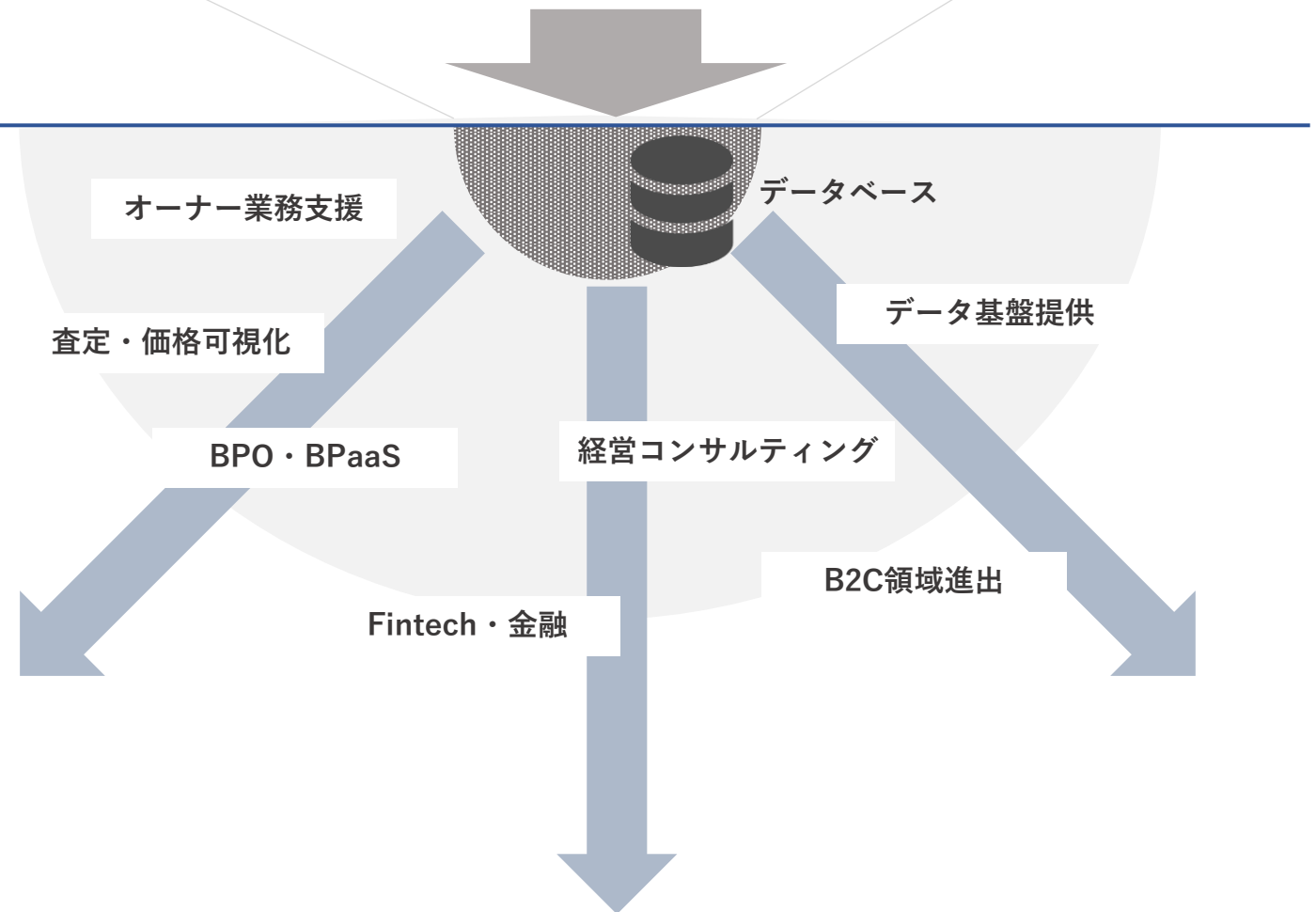
管理市場、仲介市場でのシェア拡大を進めつつ、第三の矢としてデータを活用した新規事業への投資を継続。

■ 独自性の高い不動産関連データ

一般的なWEB上の募集データではなく、当社は賃貸管理会社が持つリアルな管理データを保持。一気通貫のプロダクトで得た独自性の高いデータを活用し新規事業での成長を図る。



一気通貫のプロダクトラインナップで得られた
独自性の高い不動産データ





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、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（カスタマーコンサルタント）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