

2025 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

証券コード：4054

2024年 11月 7日

FY2025
1Q業績

四半期売上で過去最高を更新、前年同期比4倍以上の増益で順調なスタート

FY2025 1Q業績 (※会社合併による業績加算有り) (単位：百万円)

売上高

四半期として過去最高

1,410

YoY+45.7%

営業利益

YoY約4.3倍

319

YoY+329.4%

当期純利益

YoY約4.1倍

173

YoY+304.3%

内訳

1Qオーガニック業績

1,228

253

会社合併による業績加算

182

66

※当期純利益は会計処理上内訳での記載が難しいため表示しておりません。

ストック売上が順調に増加

売上が大きく占める月額課金によるストック売上が順調に増加。YoY+45.6%。

FY2025 1Q
ストック売上

1,110 百万円

(前期：762 百万円)

解約率が低位安定

全国30拠点を活かした顧客支援及びカスタマーサクセスにより安定的な解約率を継続。

FY2025

1Q解約率 0.6%

(前期 年間平均月次解約率：0.5%)

通期業績計画に対する

1Q進捗率

※()内はオーガニック業績の進捗率を記載。

売上高

28.2%

(24.5%)

営業利益

31.9%

(25.3%)

当期純利益

27.7%

5,000

1,410

319

624

オーガニック業績においても順調な進捗

(単位：百万円)

実績/計画

実績/計画

実績/計画

※解約率は月次解約率の平均を指しており、月次解約率は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を指します。

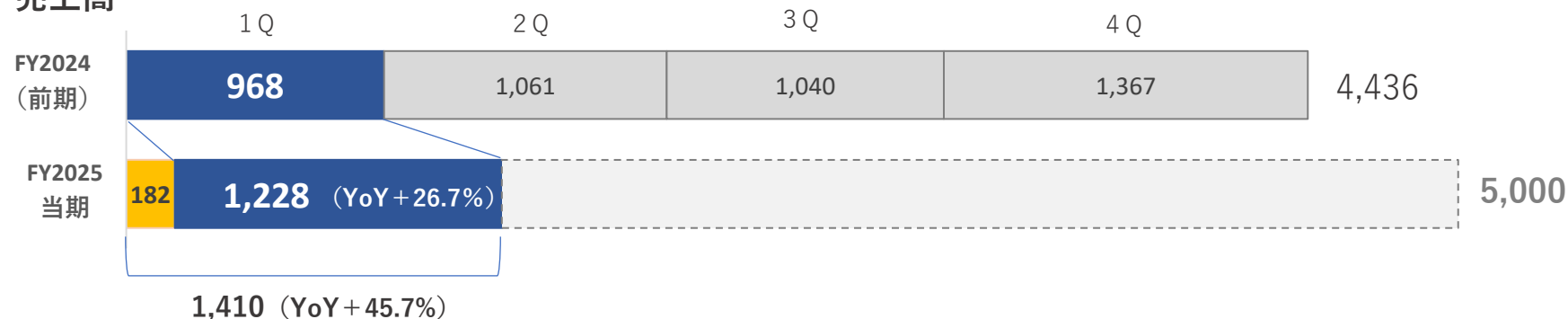
会社合併による業績加算を除いたオーガニック実績も順調にスタート

当社の6月決算に対して株式会社リアルネットプロが3月決算であったため、2024年7月からの会社合併に合わせて株式会社リアルネットプロの3ヶ月分（2024年4月～6月）の業績を1Qに加算。※2Q以降は発生しません。

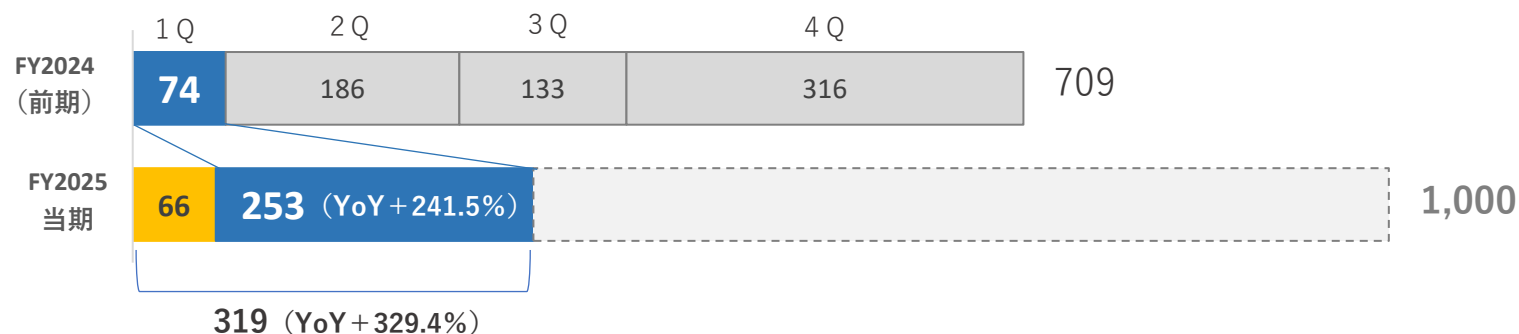
■ 売上182百万円、営業利益103百万円を1Q業績に加算

■ 業績加算分 (単位：百万円)

売上高



営業利益



目次

2025年6月期 第1四半期 業績ハイライト	P 5
新中期経営計画 (FY2025-FY2027)	P16
Appendix	P28

2025年6月期 第1四半期業績ハイライト

■ 2025年6月期 第1四半期 業績ハイライト

第1四半期 業績ハイライト

四半期売上高として過去最高を更新。売上増加及び原価・販管費コントロールにより営業利益は大きく回復。YoYで4.3倍の増益。

(百万円)	FY2024 1Q 実績	FY2025 1Q 実績	前年同期比	通期 計画	概況
売上高	968	1,410	+45.7%	5,000	四半期売上高として過去最高を更新。
仲介ソリューション	385	647	+68.1%	-	3ヶ月分の業績加算は全て仲介ソリューションへ。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	572	749	+30.8%	-	賃貸革命の新規及び既存顧客へのアップセル。ストック売上も積み上がり増加。
売上総利益	626	1,015	+62.1%	-	売上増加+原価コントロールにより売上総利益額の増加。順調に推移。
売上高総利益率	64.7%	72.0%	+7.3pt	-	
営業利益	74	319	+329.4%	1,000	売上増加+販管費コントロールにより順調に推移。前年を大きく上回る。
営業利益率	7.7%	22.6%	+14.9pt	20.0%	
EBITDA	161	435	+169.2%	-	
EBITDAマージン	16.6%	30.9%	+14.3pt	-	
経常利益	73	306	+315.9%	1,002	
親会社株主に帰属する当期純利益	42	173	+304.3%	624	

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

業績_四半期推移

売上・営業利益ともに前期水準を上回り、営業利益率も20%台を維持。

案件の平準化により1Qでの売上は堅調に推移。原価・費用コントロールにより利益も増加。

■ 通期 業績ハイライト | 四半期推移

	FY 2024 実績				FY 2025 実績			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高 (百万円)	968	1,061	1,040	1,367	1,410			
仲介ソリューション	385	404	410	451	647			
管理ソリューション	572	646	619	903	749			
営業利益	74	186	133	316	319			
営業利益率	7.7%	17.5%	12.9%	23.1%	22.6%			
経常利益	73	189	133	345	306			
親会社株主に帰属する当期純利益	42	123	77	186	173			

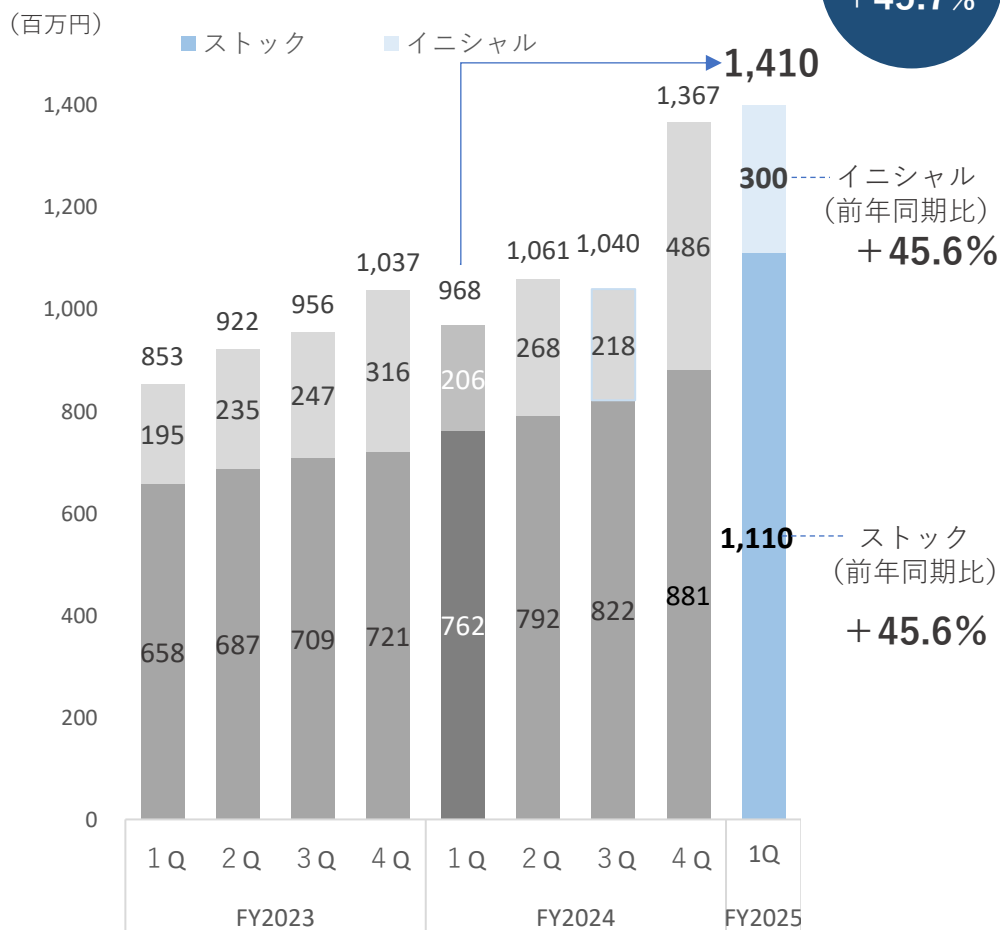
仲介ソリューション：不動産仲介業に対して提供する仲介業務支援サービス群による売上

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

各KPIの推移

■ ストック・イニシャル売上の推移

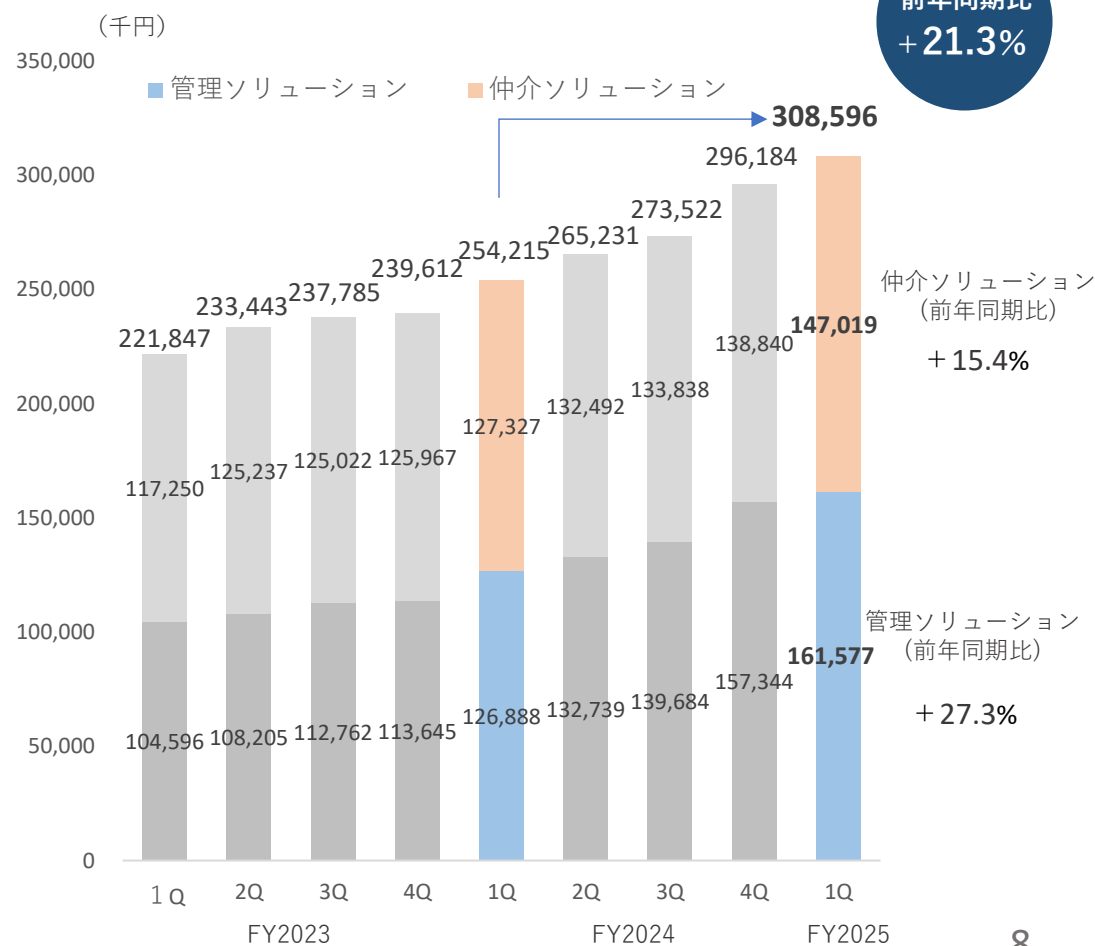
会社合併による3ヶ月分の業績加算は、ほぼ
ストック売上へ。YoYで順調に増加。



■ MRR推移

※MRR・・・Monthly Recurring Revenueの略称で、月ごとに繰り返し得られる収益（月間経常収益）。

仲介・管理ソリューションともに増加、YoY+21.3%。
会社合併による業績加算は仲介ソリューションへ。



各KPIの推移

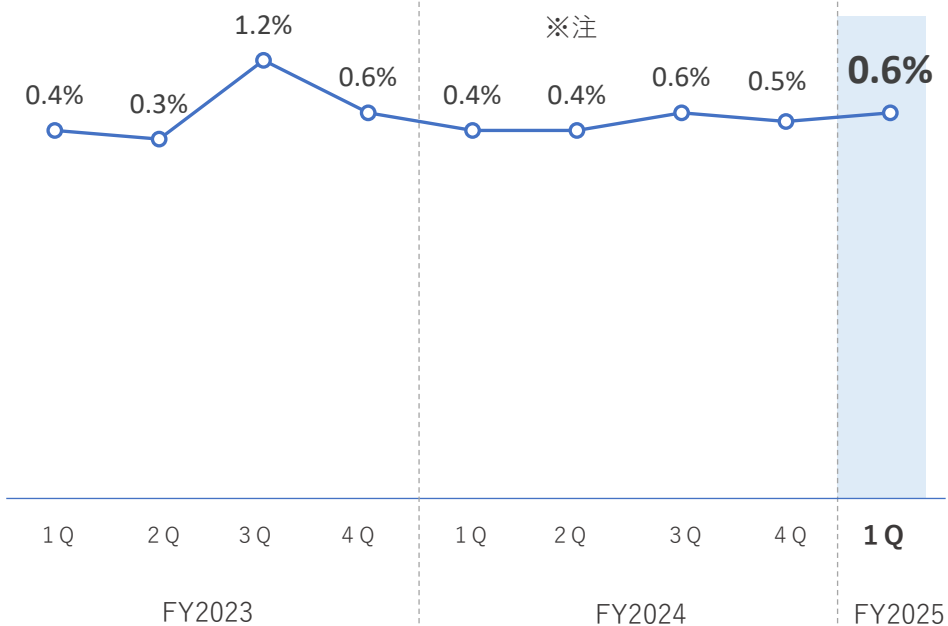
■ 解約率の推移（平均月次解約率）

※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

FY2025

1Q解約率： **0.6%**（前期平均実績：0.5%）

低い解約率の維持

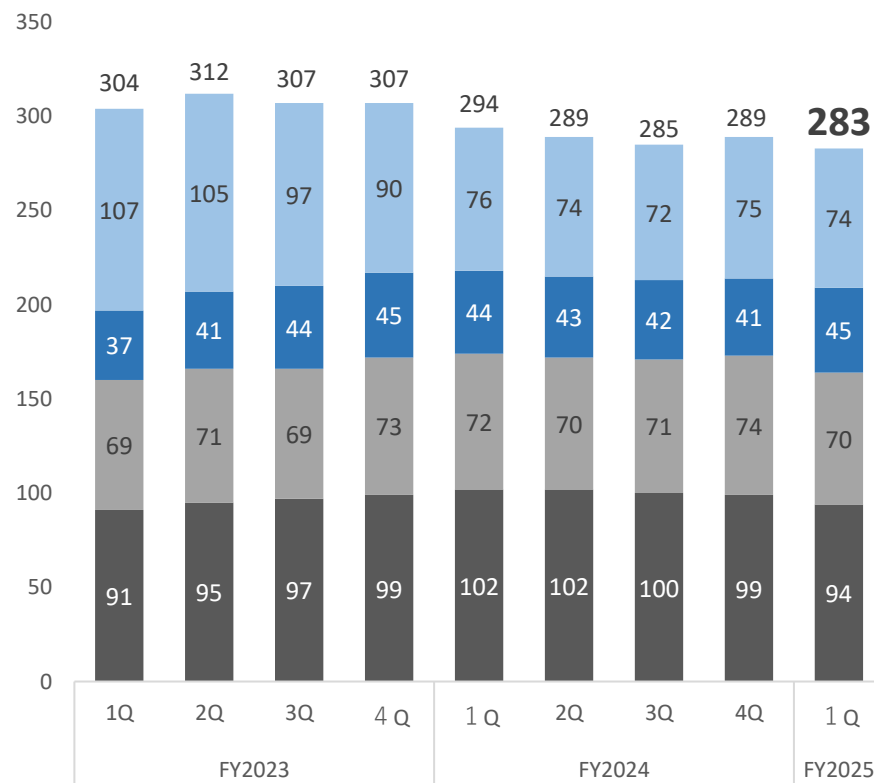


注：FY2024 3Qの解約率上昇は2023年1月の特定ユーザー1社への専用サービス提供終了に伴い月次解約率が一時的に上昇。以降は通常の水準に回帰。

■ 従業員数の推移（正社員のみ）

※人員数は正社員数を表示

■ その他 ■ 開発部 ■ 営業部（SA） ■ 営業部（営業）

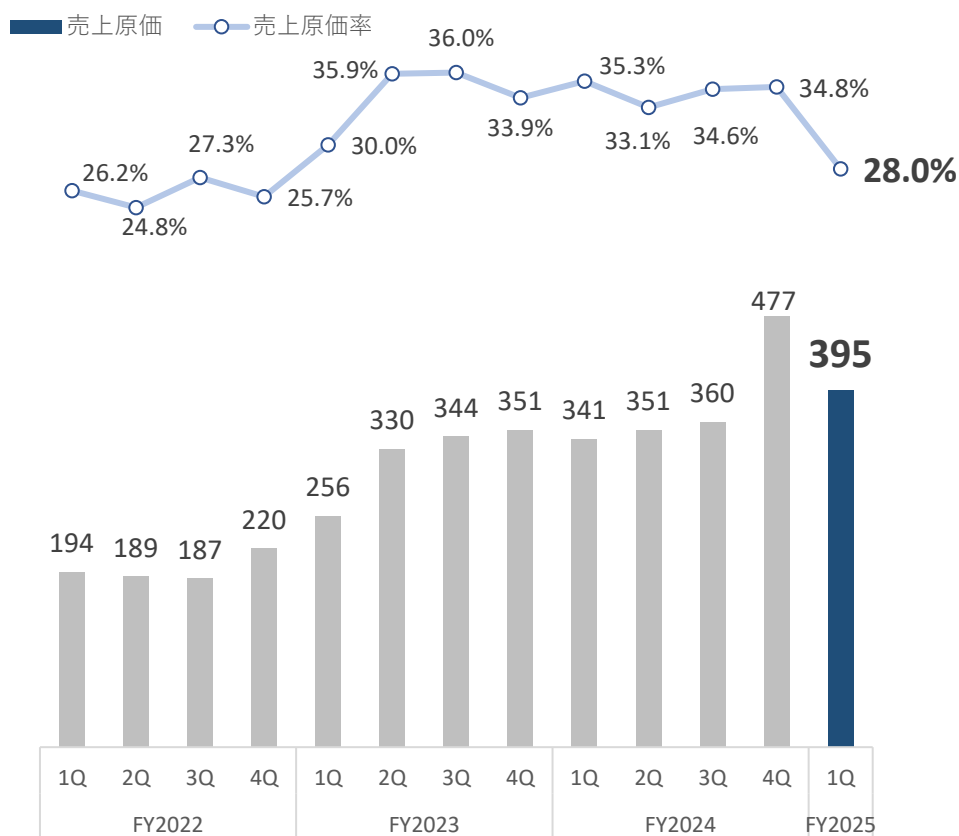


売上原価・販管費推移

売上原価

横ばい水準を維持。（前期4Qは決算に伴うソフトウェア償却により約6千万円が一時的な原価増）

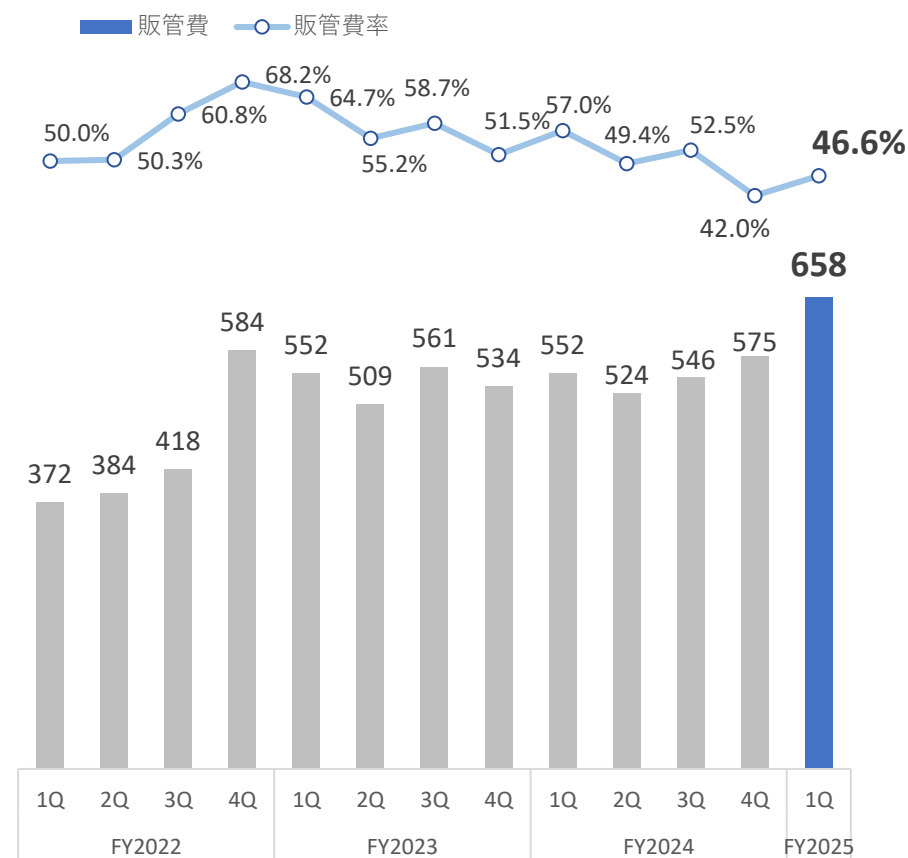
(百万円)



販管費

給与改定による人件費増と、株式会社リアルネットプロの会社合併に伴う償却費による一時的な増加等（約7千万円）

(百万円)



営業利益増減要因

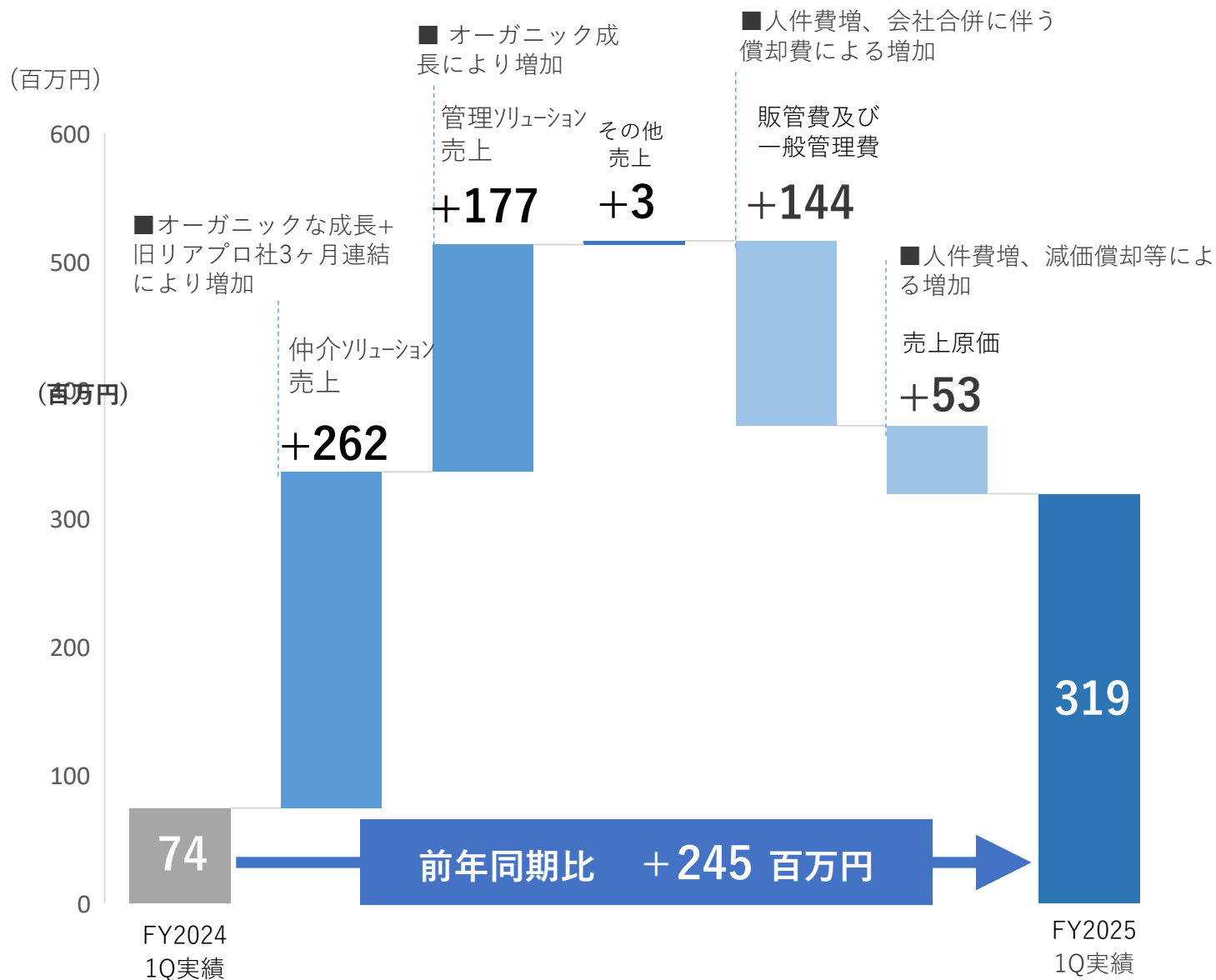
営業利益 **319** 百万円

営業利益率 **22.6** %

YoY **+329.4** %
(4.3倍)

売上増加及び投資一巡により増益、今後も高い利益率への回帰を図る。

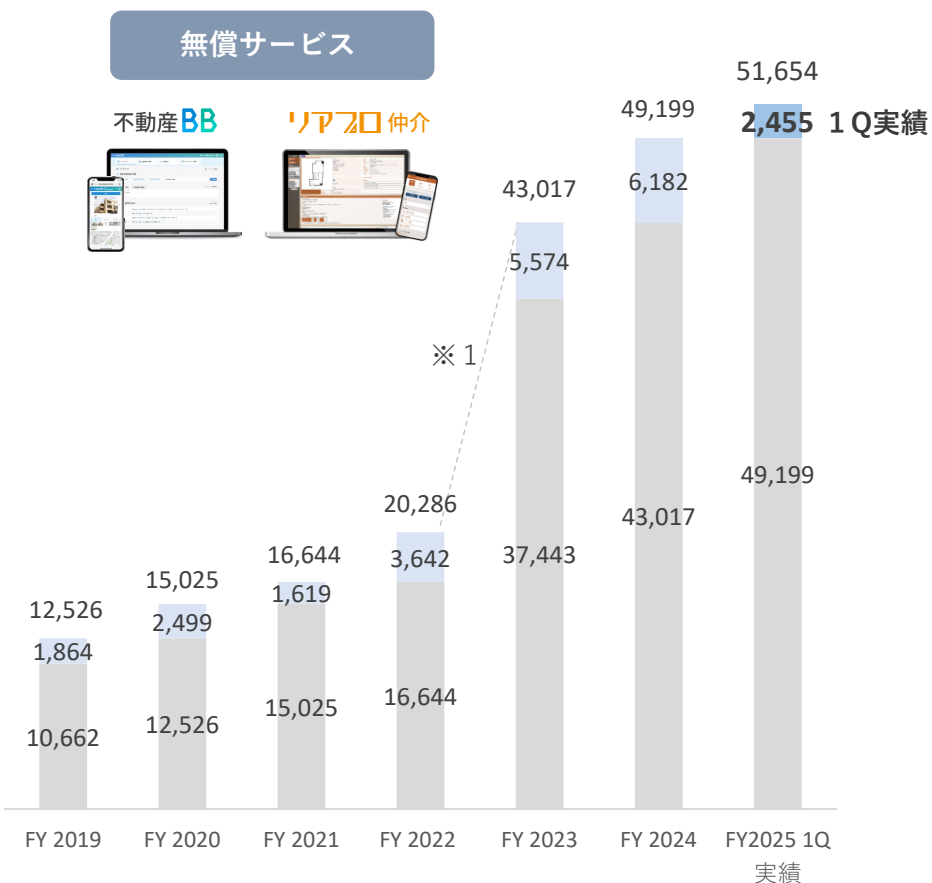
■ 営業利益増減要因 (YoY)



利用顧客数の推移

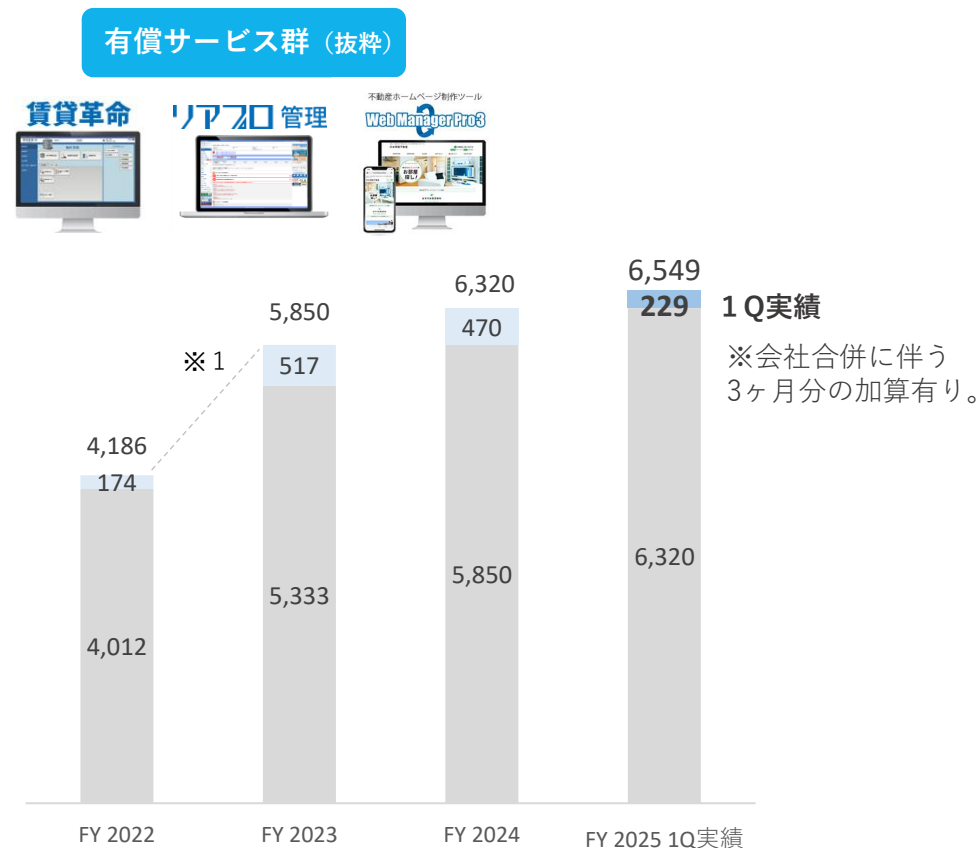
業者間物件流通サービス（無償）の顧客数推移

（事業所）



月額有償サービスの利用顧客数（全プロダクト）

（事業所）




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

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

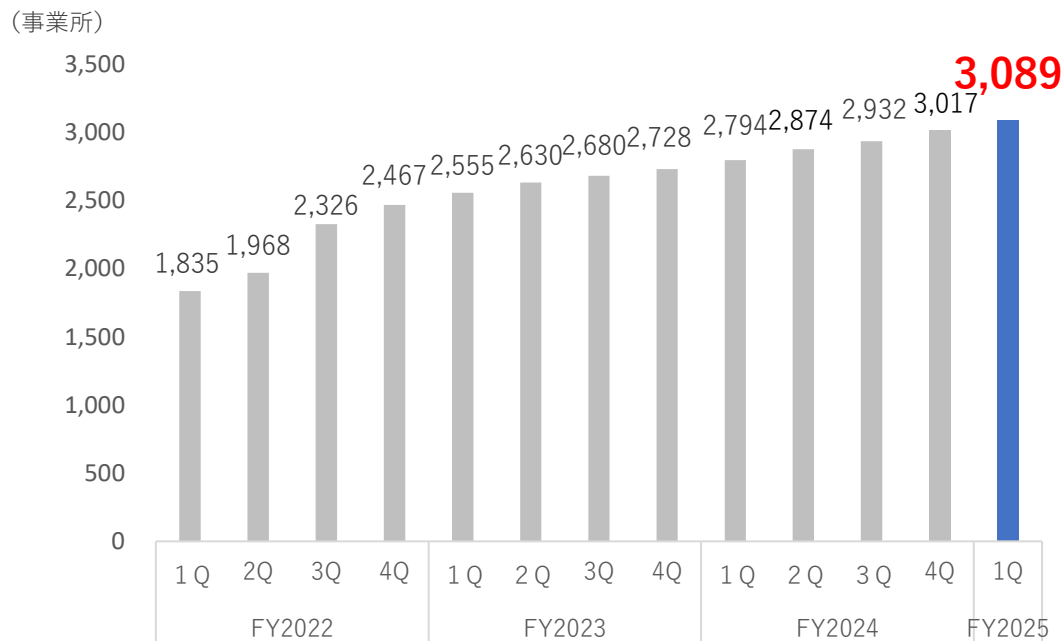


有償

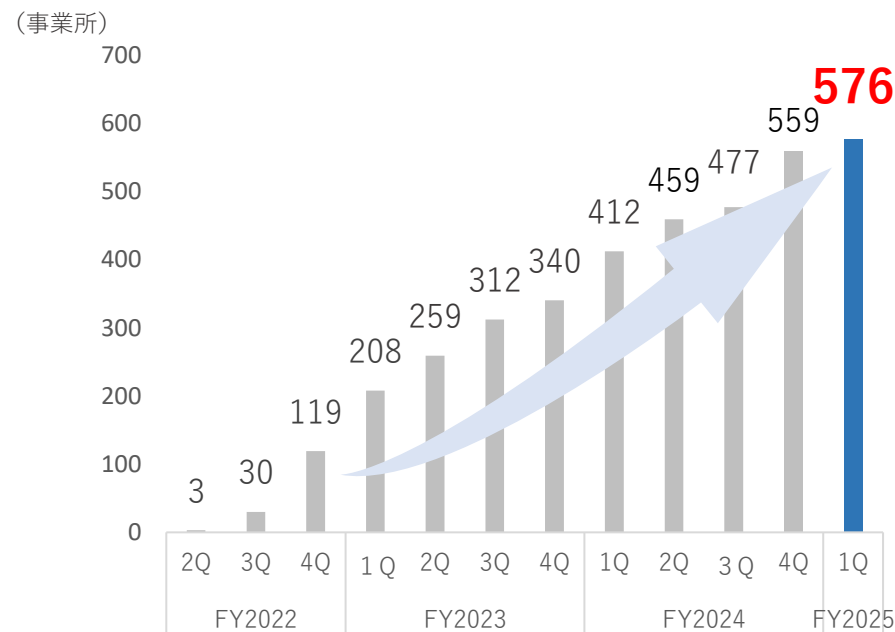
2022年5月法改正

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。

■ 電子入居申込サービス導入事業所数の推移（累計）



■ 電子契約サービス導入事業者数の推移（累計）



統合版「リアプロBB」 今秋リリース予定を来春（2025年春）に変更

サービス品質向上に向けた開発工数の延長と顧客繁忙期（12月～3月）での提供開始を避けるため、リリース日を来春に変更。

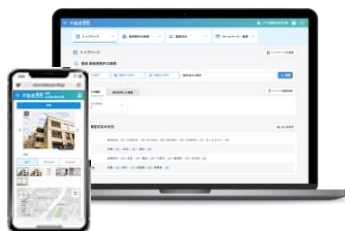
業者間物件流通サービス サービス統合

不動産BB + リアプロ

日本最大級の業者間物件流通サービスに向けてサービスの統合（一本化）を進める。現在開発中であり、不動産BB利用顧客に対しては統合後には有償サービスとして展開予定。

無償

不動産BB



有償

新統合サービス 「リアプロBB」

※物件掲載事業者への有償化を想定。閲覧事業者についてはこれまで通り無償での利用を想定しております。

有償

リアプロ



統合後のサービス規模 ※イメージ

※顧客数合算値且つ、すべての顧客が新サービスに移行した場合を記載。（重複除く）

利用事業者数

※2024年6月時点

4万9,199 事業者

流通物件数（戸数）

※2024年5月時点

約 38 万件

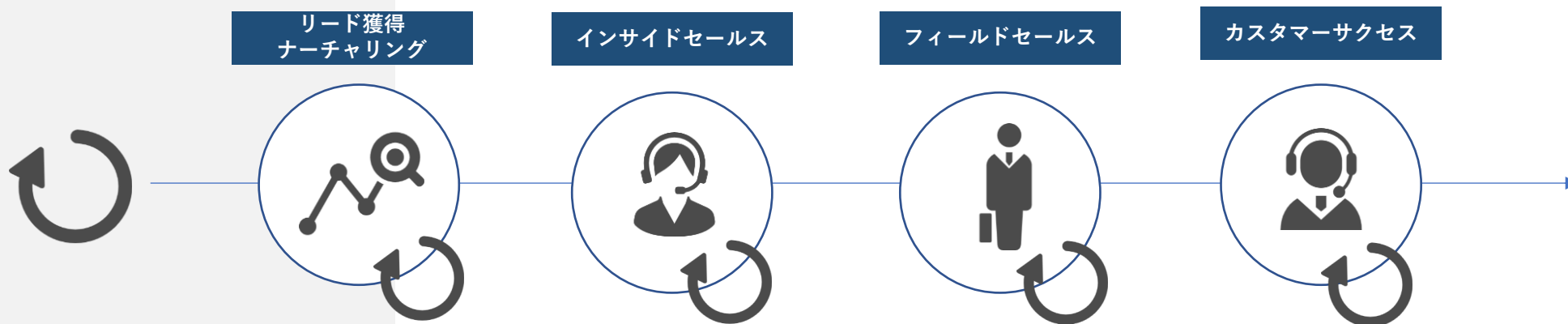
日本最大級の業者間物件流通サービスへ



営業人員の生産性向上に向けたセールスフォースオートメーション強化と高速PDCAを継続

- 市場の見える化、スケルトン化
- マーケティング施策のPDCA
- 各工程の生産性向上
- 仲介領域でのプロダクト拡販と顧客基盤作り

すべての情報の数値化とボトルネックの特定により、高速PDCAを回す。



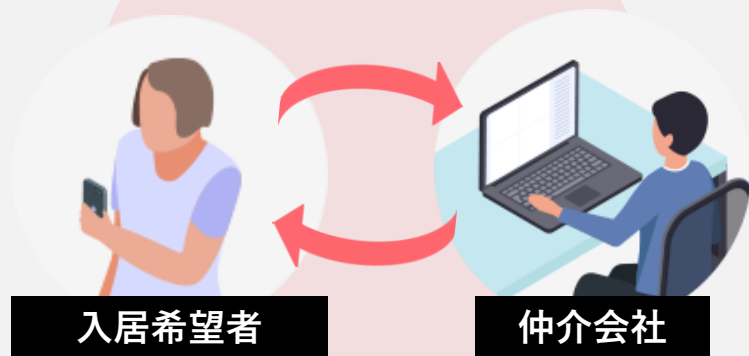
営業体制の生産性向上・成約率向上

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

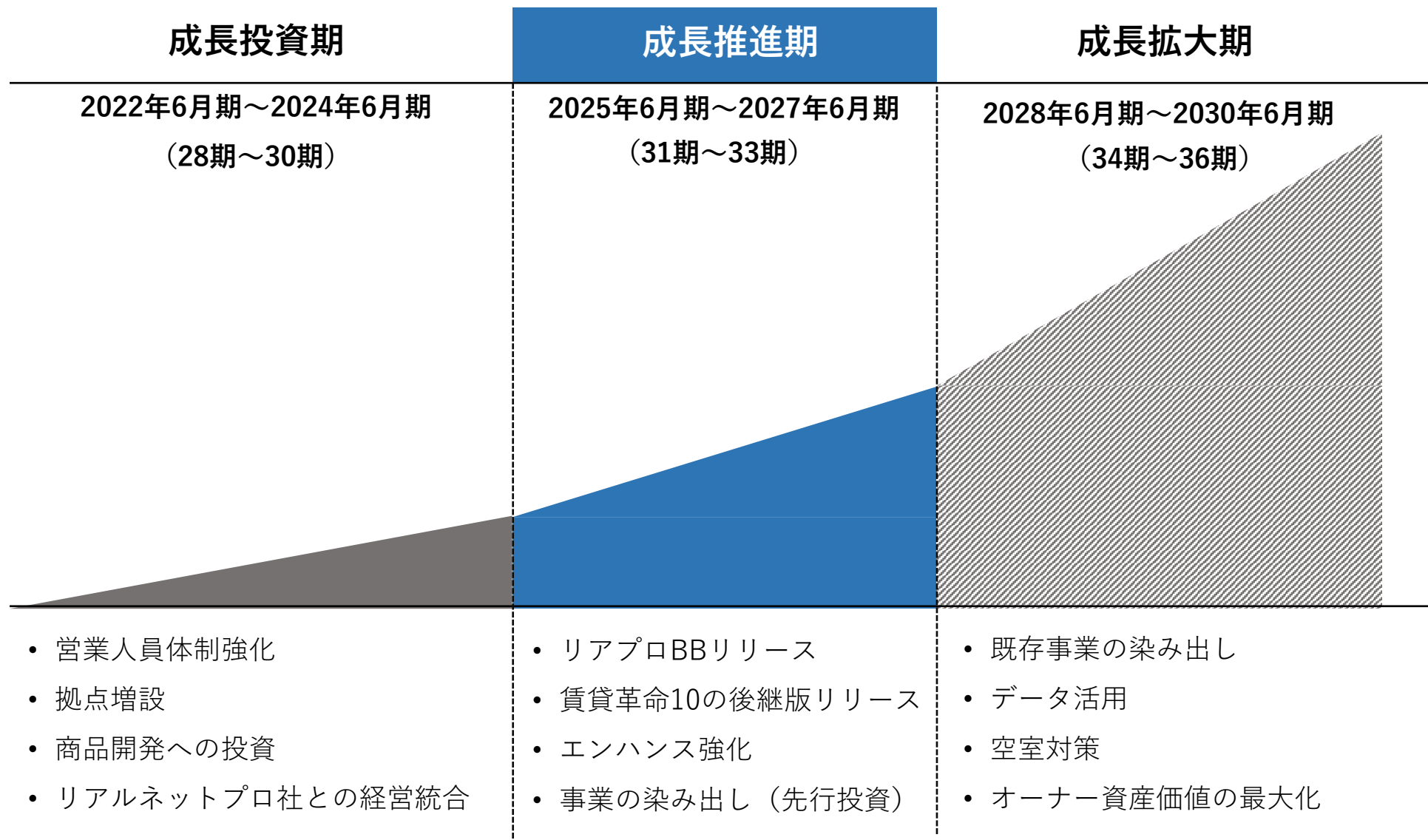
管理ソリューション事業

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

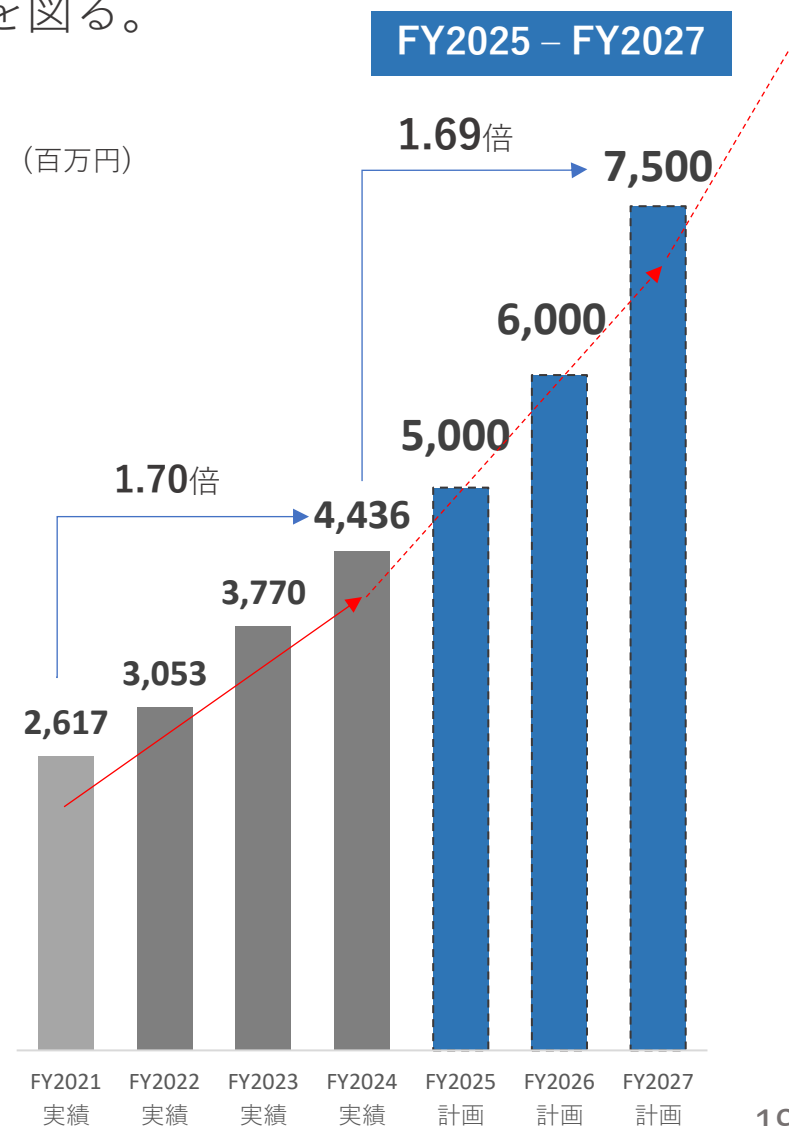
新中期経営計画（FY2025-FY2027）



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

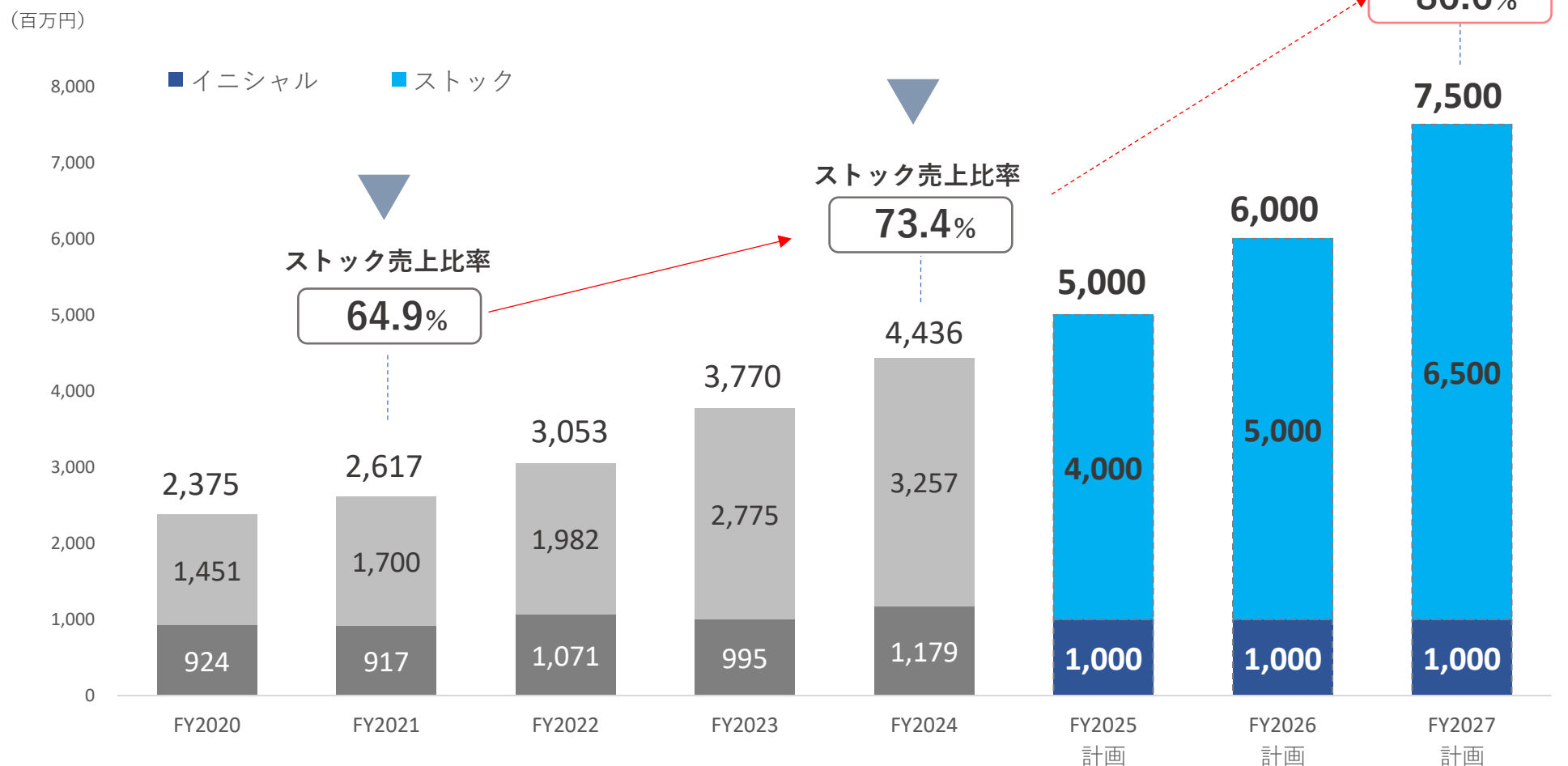
- ✓ 不動産労働環境：高齢化と慢性的な労働人口不足が継続
- ✓ 不動産DX市場：法改正によるデジタル化への需要増
- ✓ 不動産事業者数：毎年約6千事業者の新規参入によるIT投資需要増

内部環境

- ✓ 商品・サービス：仲介の核となる「リアプロBB」が来春リリース
- ✓ 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

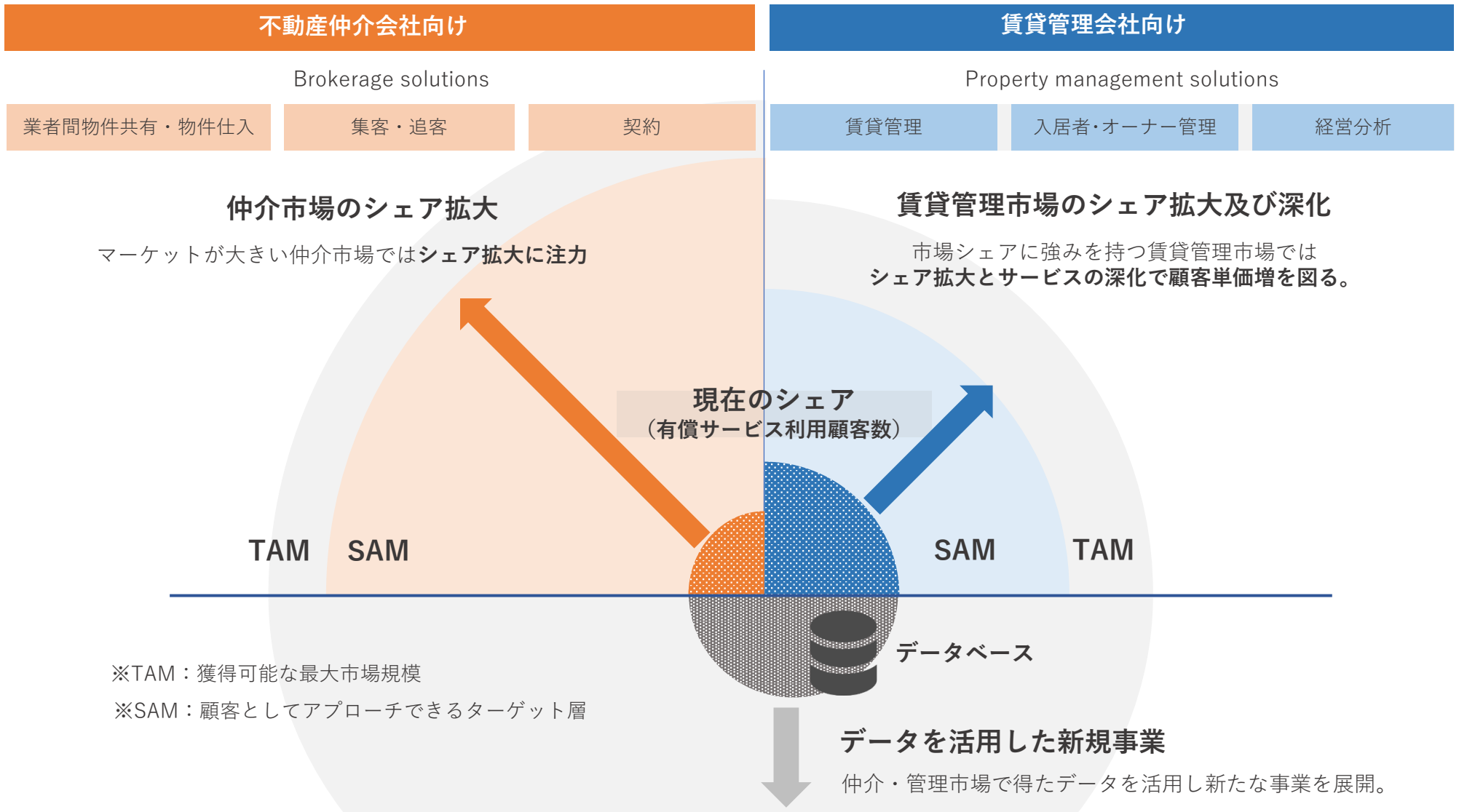
ストック売上比率の増加で継続的な売上伸長を図る

■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

来春リリース予定

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。

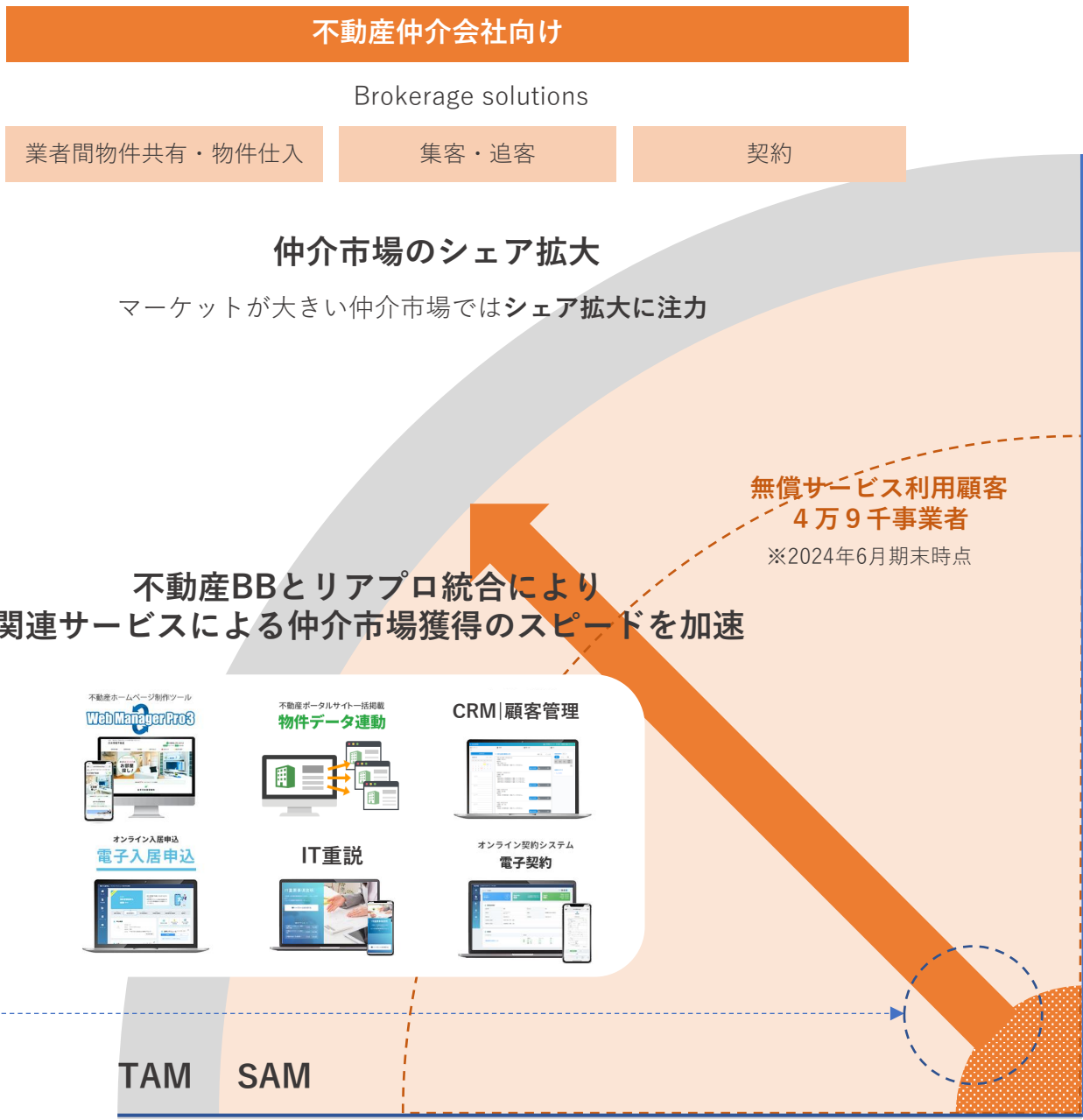
不動産BB

リアプロ

国内最大級のサービスへ

無償

有償



既存事業の深化

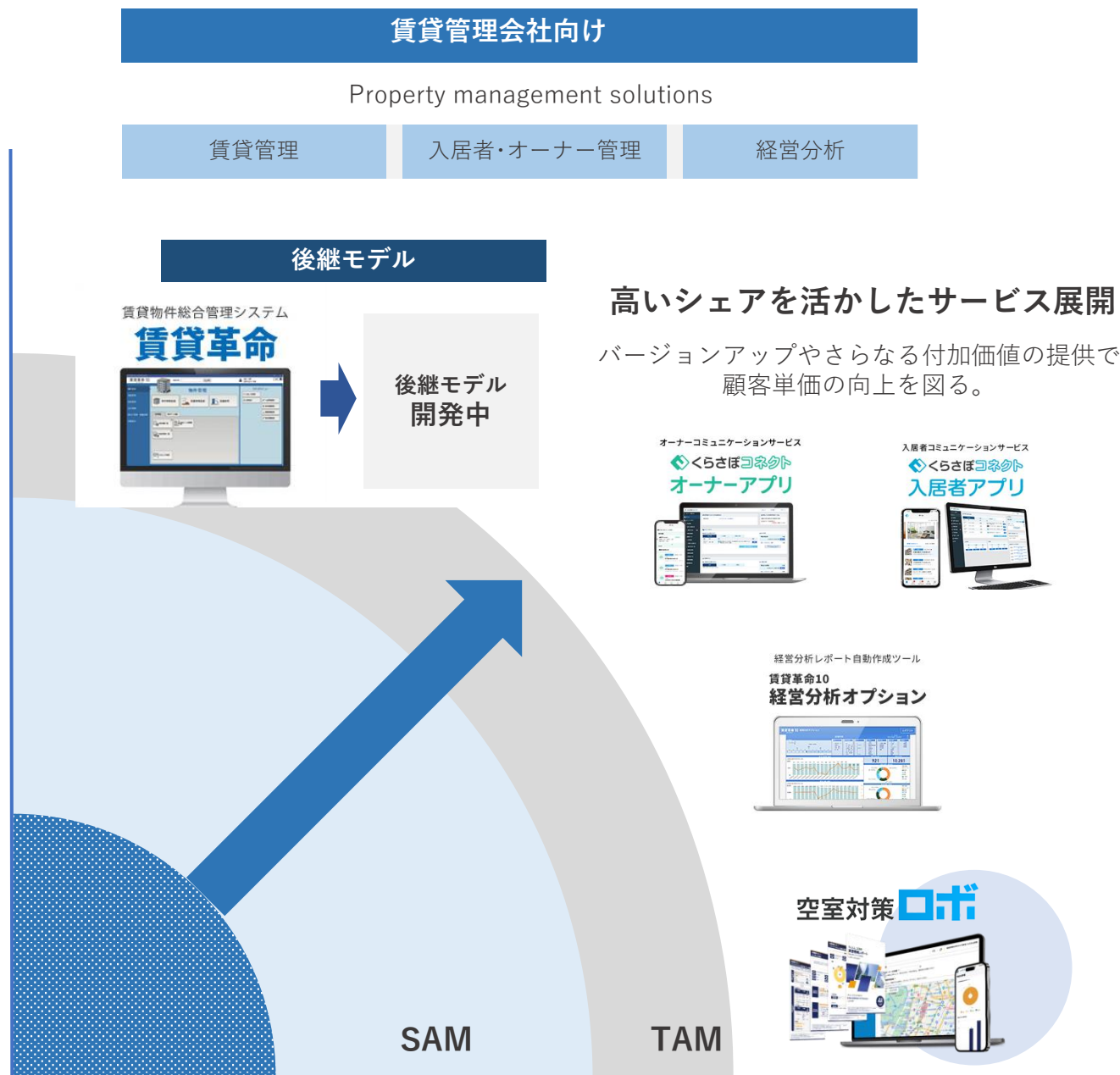
優位性の高い管理市場では新たな価値提供による顧客単価増を図る。

■ 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。

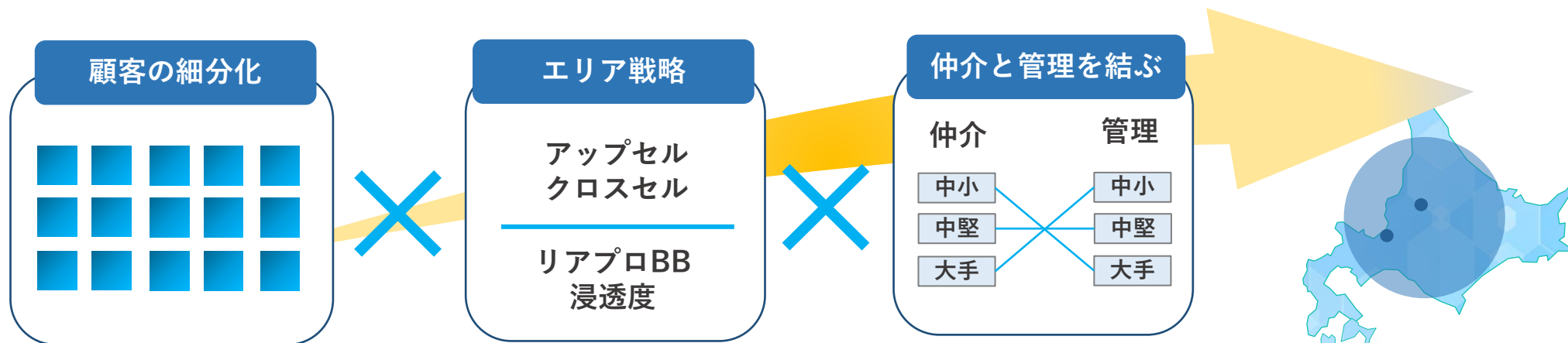
■ AI査定を搭載した空室対策ロボ

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。



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



仲介と管理を結ぶ一気通貫のサービスラインアップで国内シェア拡大を図る

商品拡充と新たなソリューション展開を図る



セールスコンサルタント

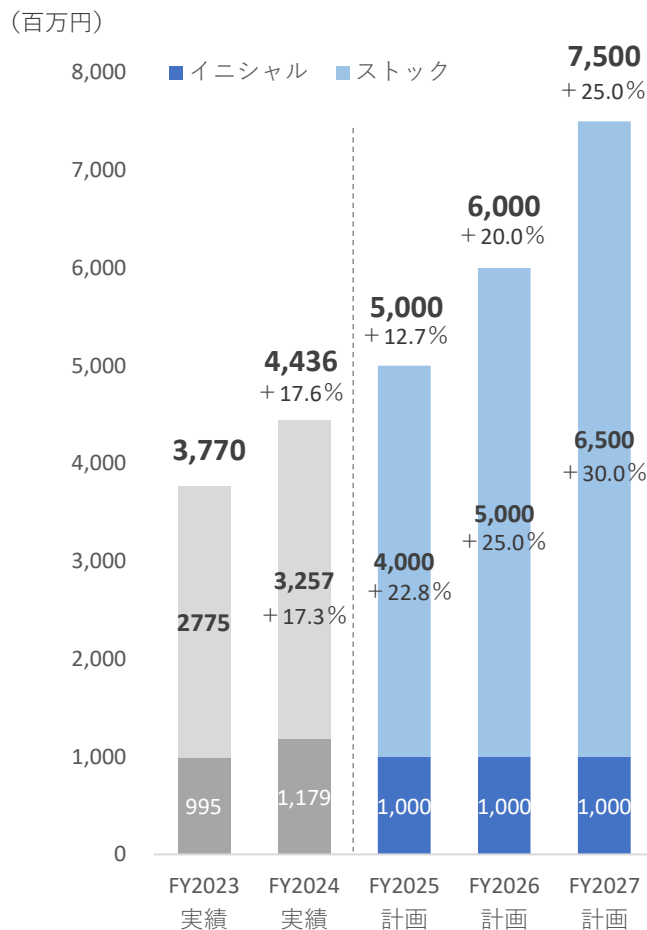
● 全国30拠点

※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。

達成に向けた重要指標

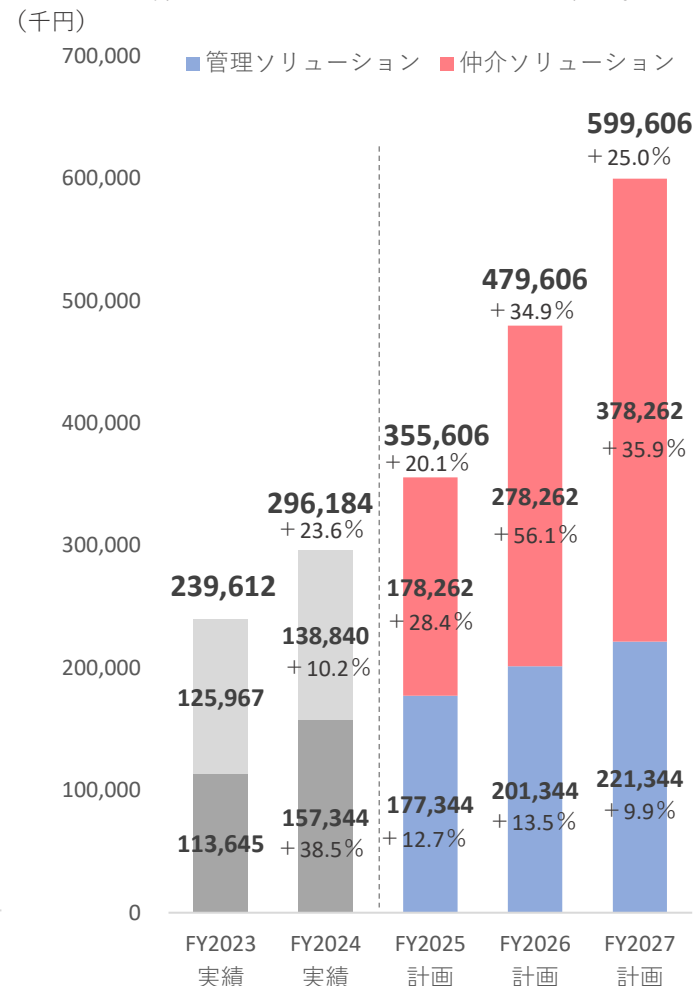
■イニシャル・ストック売上計画

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。



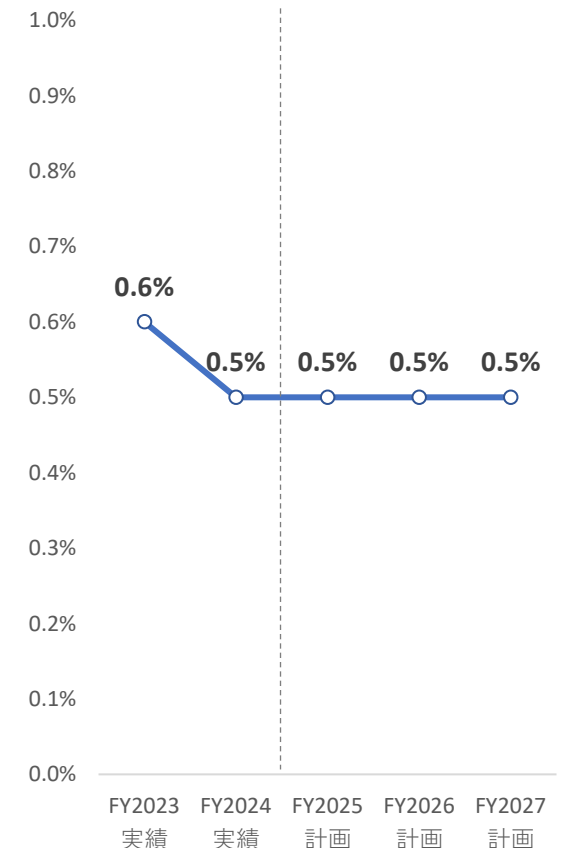
■期末MRRの計画

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。



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

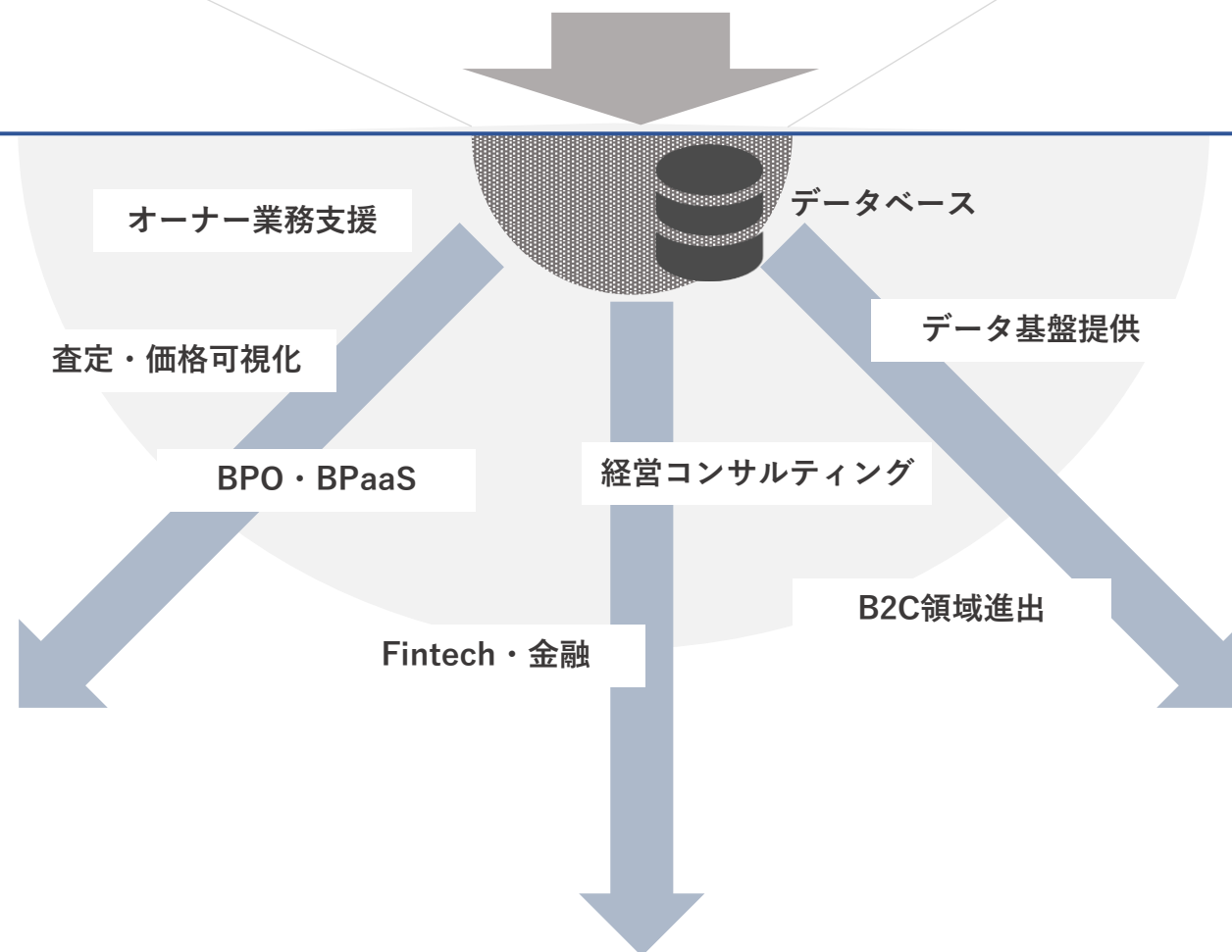
管理市場、仲介市場でのシェア拡大を進めつつ、第三の矢としてデータを活用した新規事業への投資を継続。

■ 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



Appendix

～ 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H A P P Y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実現に向けて

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 会長

半津健一



成長促進に向けた戦略と執行の分業体制

経営理念

経営方針

中長期ビジョン

資本政策・M&A

経営戦略

執行戦略

執行アクション

2023年9月26日より代表取締役 2名体制へ

当社の持続的な成長と更なる企業価値の向上をより強力で推進することを目的とした異動（代表取締役の増員）。経営における協力・分担・牽制を行い、経営状況や経営環境の変化に迅速に対応していく。

代表取締役 会長 CEO（旧：代表取締役 社長）

米津 健一

略歴



1981年 4月 (株)豊田自動織機入社
 1983年 1月 (株)ほるぶ入社
 1985年 1月 PM社（個人事業主）入社
 （現(株)プロデュースメディア）
 1994年 8月 当社設立、代表取締役社長
 2022年 6月 (株)リアルネットプロ取締役（現任）
 2023年 9月 当社代表取締役会長（現任）

代表取締役 社長 COO（旧：営業本部 本部長）

辻村 都雄

略歴



1991年 4月 株式会社リクルート入社
 2008年 4月 結婚情報誌ゼクシィ事業部門 営業統括部 営業執行役員
 2015年 4月 マリッジ&ファミリー事業 執行役員 事業本部長
 2018年 10月 B. MARKETING株式会社 代表取締役社長
 （現バスケットボール・コーポレーション株式会社）
 2022年 4月 株式会社メイテックフィルダーズ 代表取締役社長
 2023年 7月 当社入社 営業本部長
 2023年 9月 当社代表取締役社長（現）

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	山元 理
	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	古瀬 智子

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）



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)

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

業者間物件共有

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

不動産BB



無償

リアプロ



集客・追客

集客支援・追客支援

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

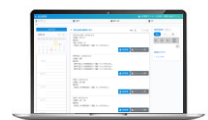
不動産ホームページ制作ツール
Web Manager Pro3



不動産ポータルサイト一括掲載
物件データ連動



CRM|顧客管理



契約

契約支援

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

オンライン入居申込
電子入居申込



無償

IT重説



オンライン契約システム
電子契約



賃貸管理

賃貸管理支援

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

賃貸物件総合管理システム
賃貸革命



賃貸管理システム導入実績No.1※1

※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)

空室対策ロボ



オーナー向け
満室戦略レポート
自動作成ロボ

入居者・オーナー管理

コミュニケーション支援

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。

オーナーコミュニケーションサービス
くらさぽの家
オーナーアプリ



入居者コミュニケーションサービス
くらさぽの家
入居者アプリ



経営分析支援

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。

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



クリエイティブ賃貸住宅インデックス

賃料及び空室率に関する指標の情報提供サービス



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。

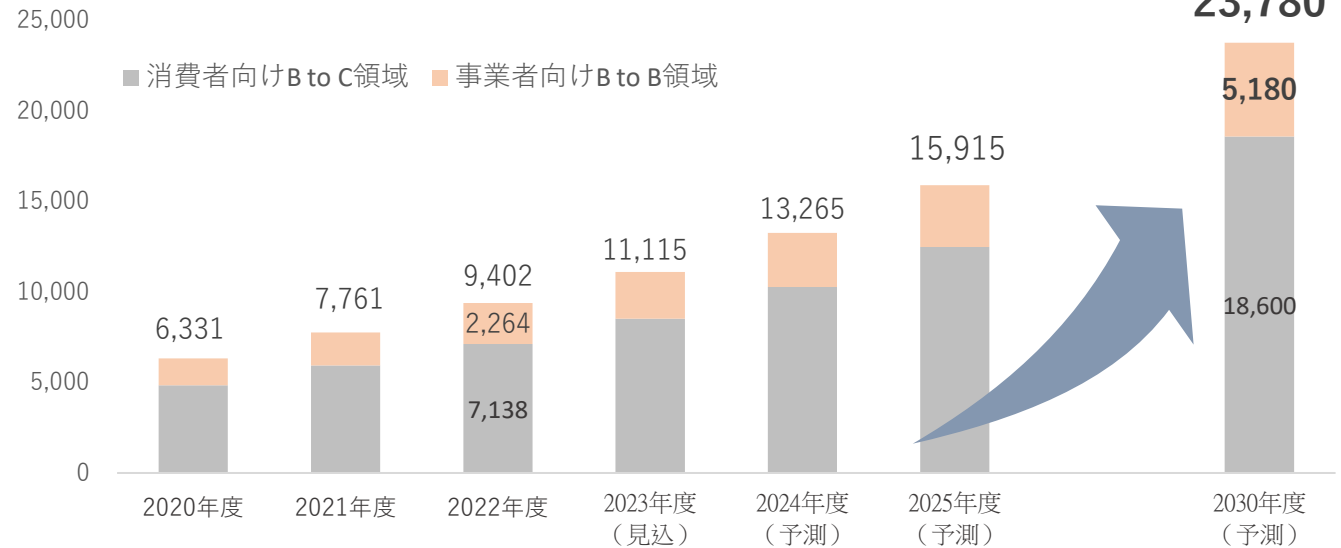
宅建業者数の推移

業者数は**13万前後**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。

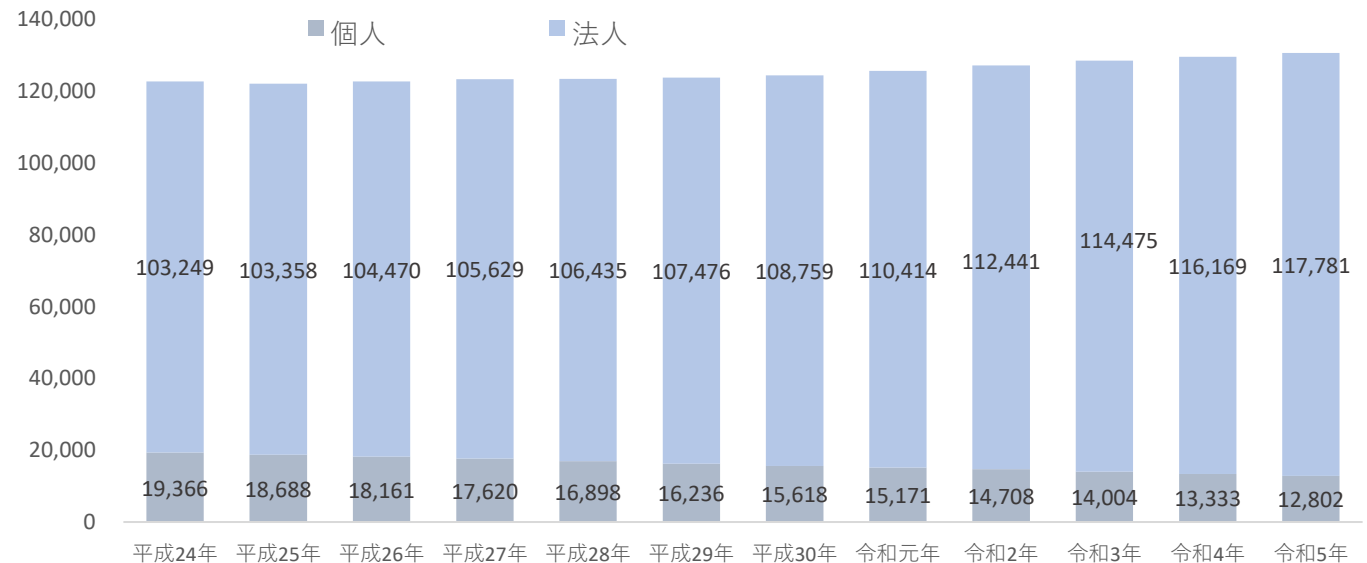
「2024年版 不動産テック市場の実態と展望」

(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

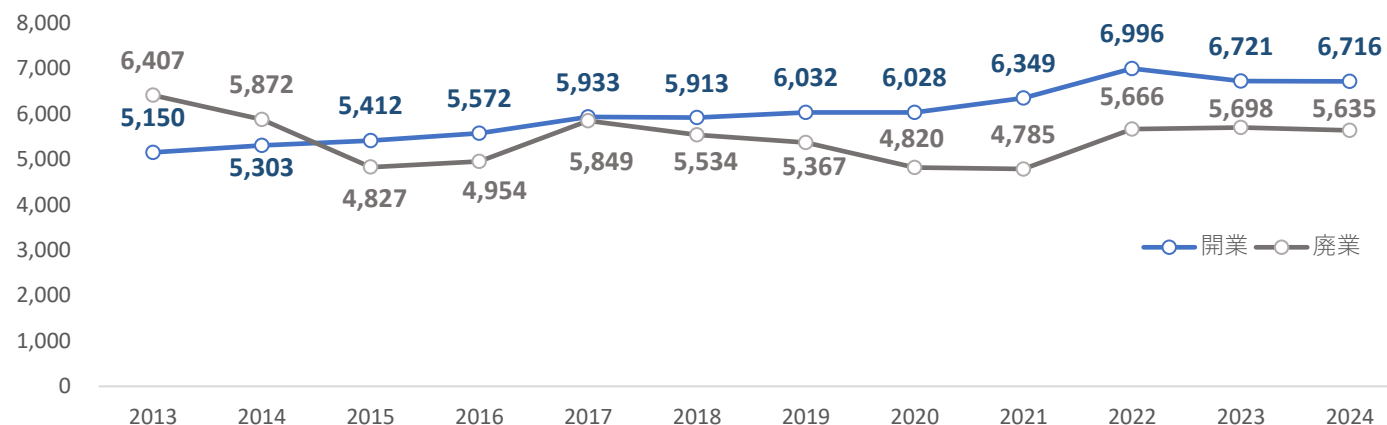
新規開業による IT設備投資需要

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。

不動産DXで業界の 労働生産性改善を図る

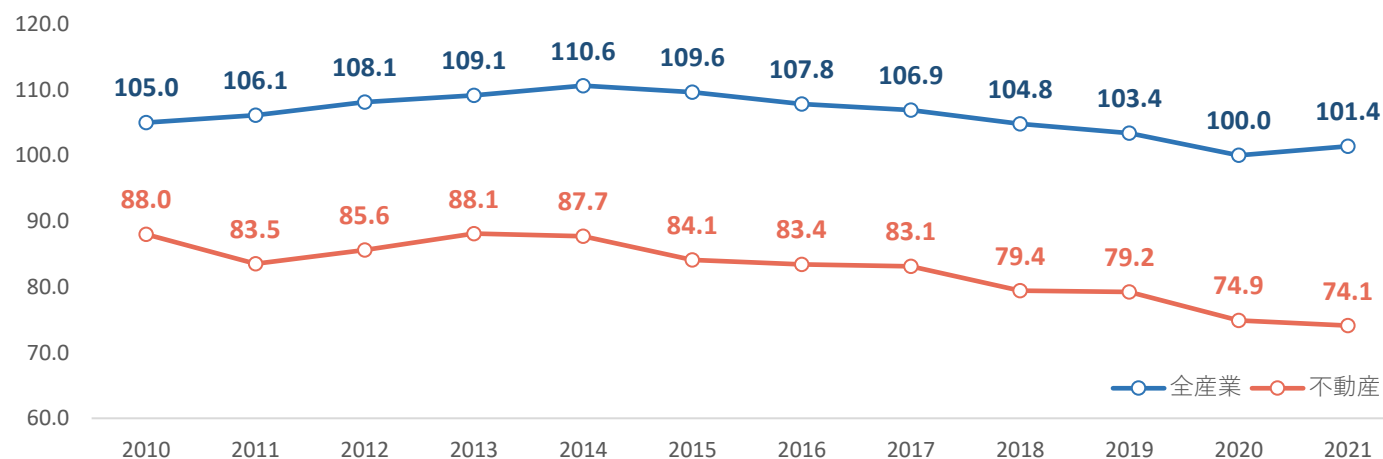
不動産業界の労働生産性は低く、改善に向けたDX需要は今後も高まる。当社は、業務を幅広く網羅した一気通貫の商品ラインナップで業界の労働生産性改善を支援する。

■ 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」

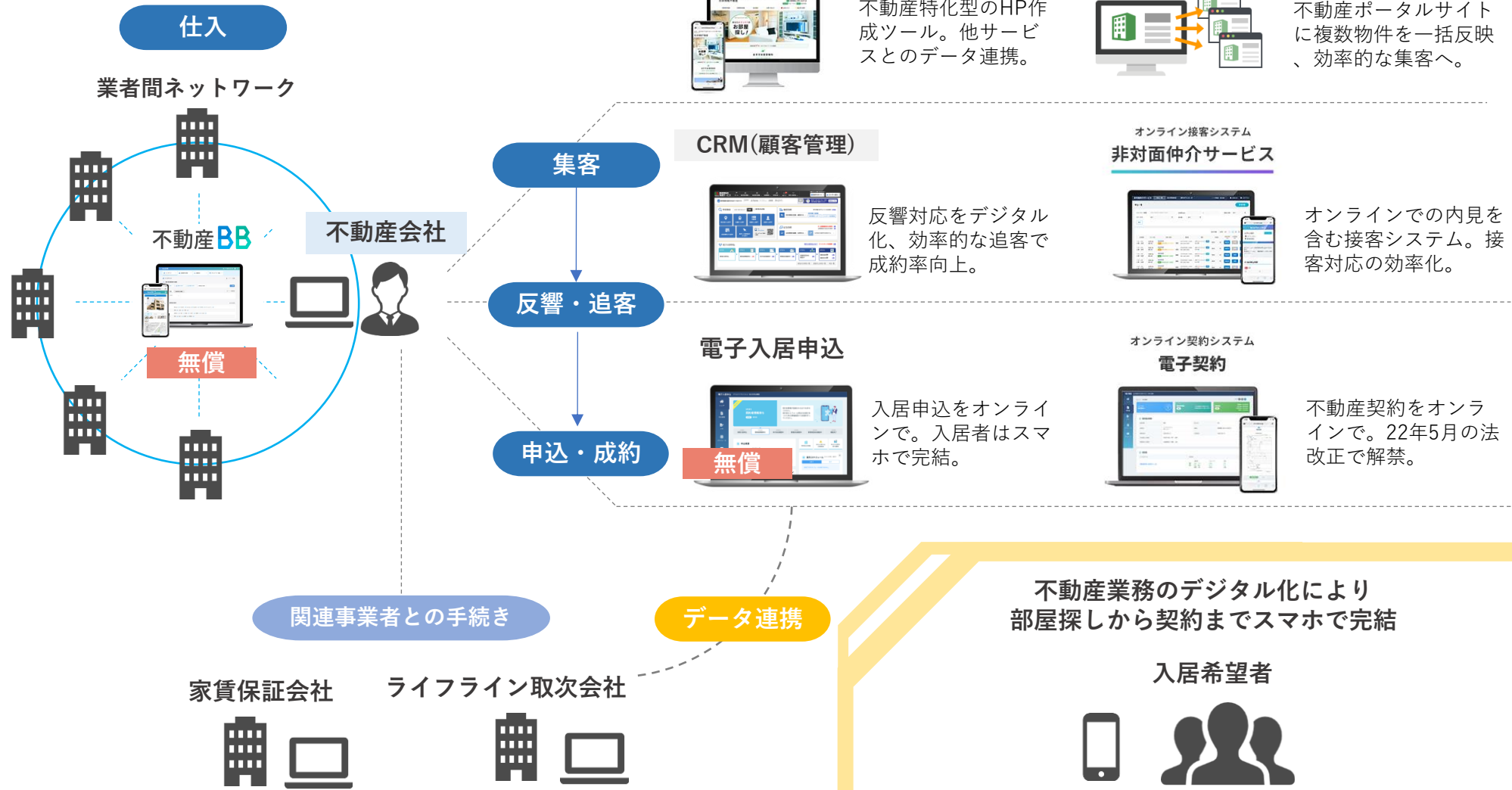
■ 労働生産性指数の推移



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

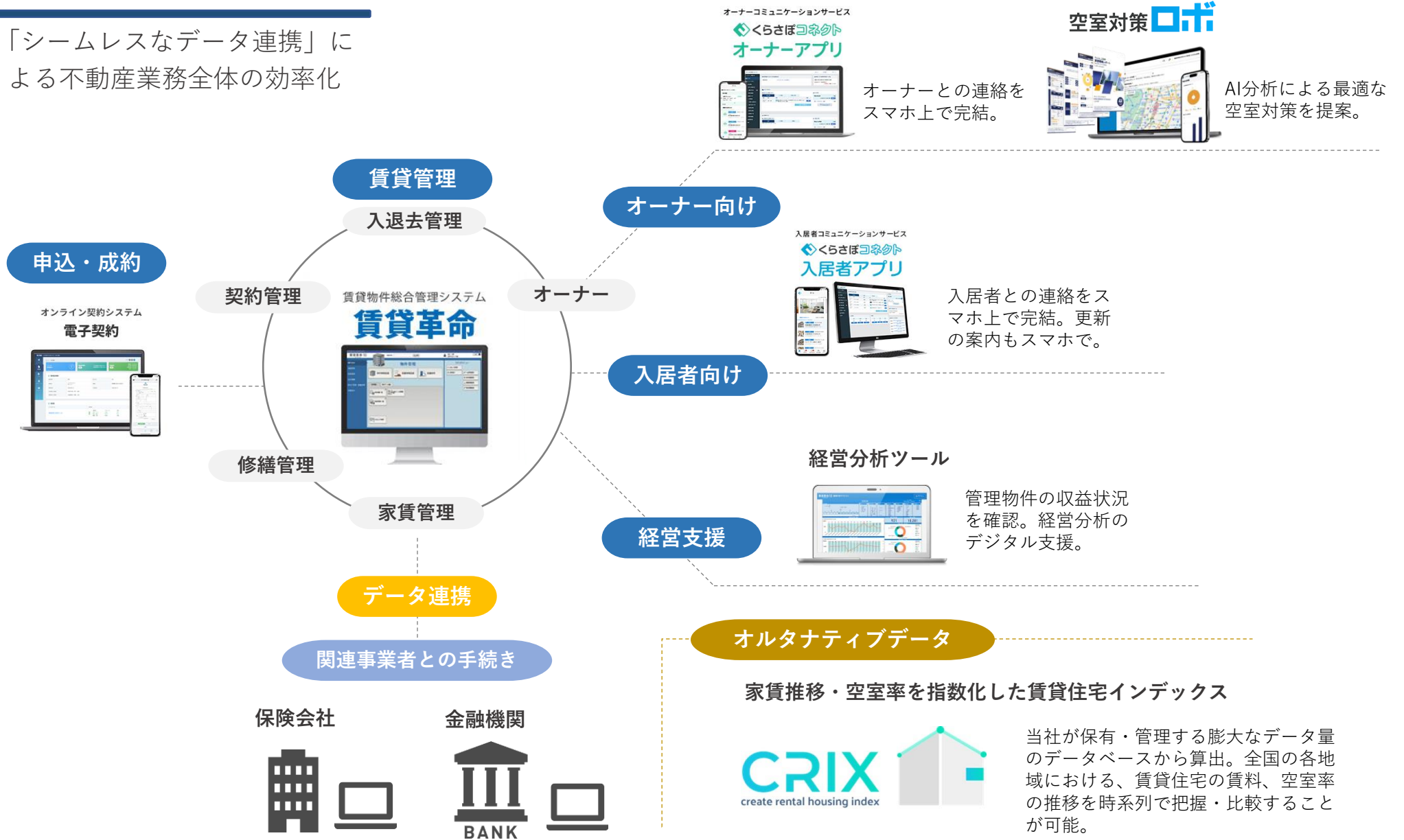
当社の不動産DX支援

「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

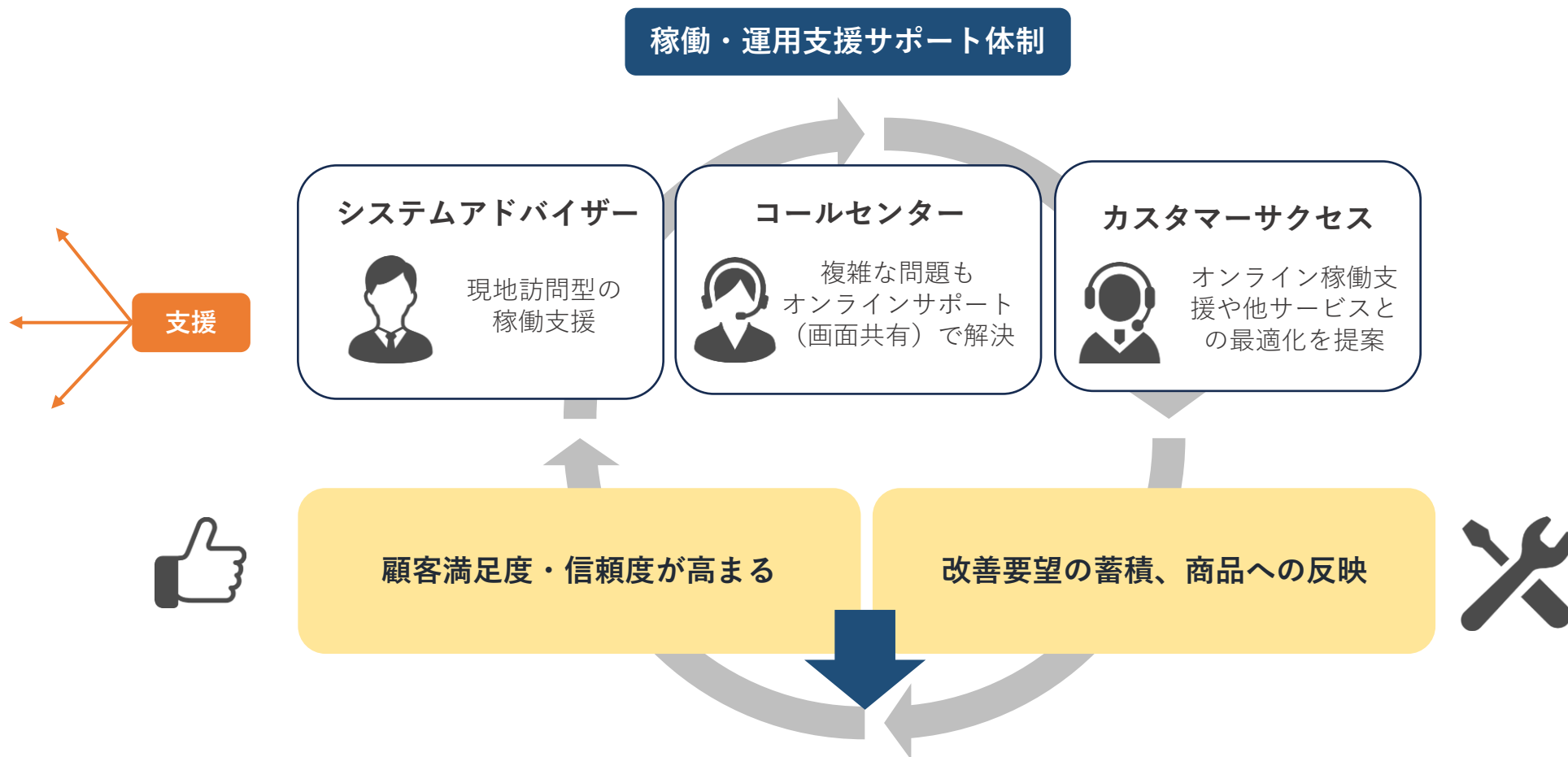


当社の不動産DX支援

「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



低い解約率維持に向けた運用支援サポートと製品改善による長期的顧客支援



顧客の長期的支援と低い解約率を維持

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