



DIGITAL TRANSFORMATION

2025年6月期 第3四半期 決算説明資料

2025年 5月15日

日本情報クリエイト株式会社

証券コード：4054



売上は前年同期比+21.0%の増収
営業利益は+84.1%の大幅増益

(単位：百万円)

オーガニック
業績
会社合併による
業績加算
進捗率

	3Q累計過去最高			
売上高	3,714	3,532	182	74.3%
	YoY + 21.0%			
	YoY 約 1.8 倍			
営業利益	726	661	65	72.6%
	YoY + 84.1%			
	YoY 約 2.7 倍			
四半期純利益	469			75.2%
	YoY + 93.4%			

※ 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

売上を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。
前Q比+20.3%

FY2025
3Q(四半期) 988百万円

(前年同期：821百万円)

解約率が低位安定

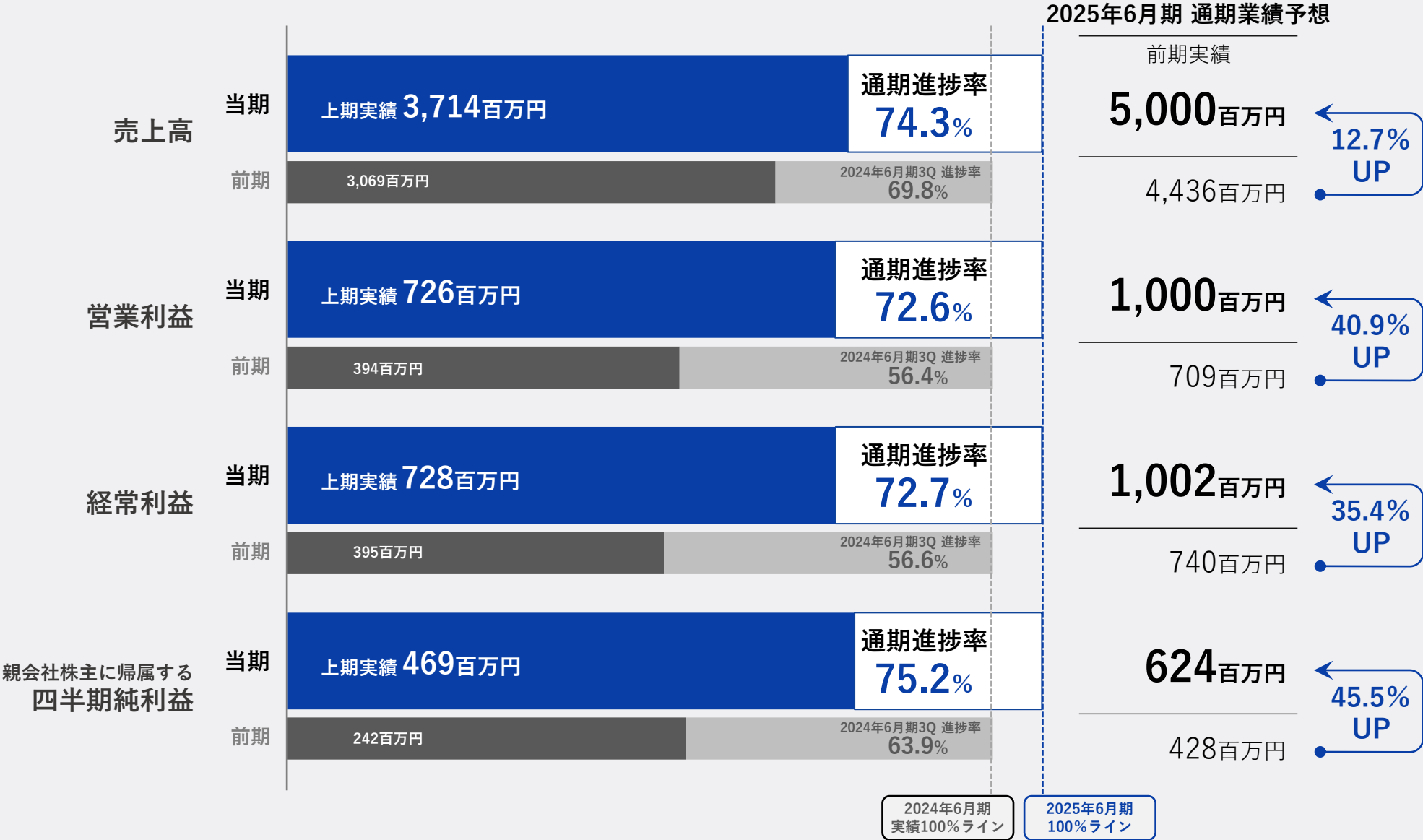
全国30拠点を活かした顧客支援及び
カスタマーサクセスにより
安定的な解約率を継続。

FY2025
3Q 0.4 %

(前期 年間平均月次解約率：0.5%)

※ 解約率とは月次解約率の平均を指しており、
月次解約率と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。

売上・利益共に計画通り順調に推移



目次

2025年 6 月期 第3四半期 業績ハイライト	P.6
2025年 6 月期 業績予想	P.21
Appendix	P.23

目次

2025年 6 月期 第3四半期 業績ハイライト	P.6
2025年 6 月期 業績予想	P.21
Appendix	P.23

仲介ソリューション31.2%増収、管理ソリューション14.4%増収と売上高が順調に伸長
売上は前年同期比+21.0%と堅調な推移。営業利益は前年同期比+84.1%、
営業利益率は+6.7ptと大きく増加し、安定した収益性を維持

(単位：百万円)	FY2024 3Q 実績	FY2025 3Q 実績	前年同期比	通期計画	概況
売上高	3,069	3,714	+21.0%	5,000	3Q売上高として過去最高を更新。
仲介ソリューション	1,199	1,574	+31.2%	-	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	1,837	2,101	+14.4%	-	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	2,017	2,590	+28.4%	-	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	65.7%	69.7%	+4.0pt	-	
営業利益	394	726	+84.1%	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	12.9%	19.6%	+6.7pt	20.0%	営業利益率は前年同期比+6.7ptと大きく増加。
EBITDA	667	1,002	+50.2%	-	
EBITDAマージン	21.7%	27.0%	+5.3pt	-	
経常利益	395	728	+83.9%	1,002	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	242	469	+93.4%	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

3Qは顧客である不動産会社の繁忙期のため売上・利益ともに
QoQで減少するもYoYでは増加、計画通りの推移

(単位：百万円)	FY2024 実績				FY2025 実績		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	968	1,061	1,040	1,366	1,410	1,238	1,066
仲介ソリューション	385	404	410	450	647	457	469
管理ソリューション	572	645	618	903	749	768	583
営業利益	74	186	133	314	319	270	137
営業利益率	7.7%	17.6%	12.9%	23.0%	22.6%	21.8%	12.9%
経常利益	73	189	133	344	306	279	142
親会社株主に帰属する 四半期純利益	42	122	77	186	173	201	94

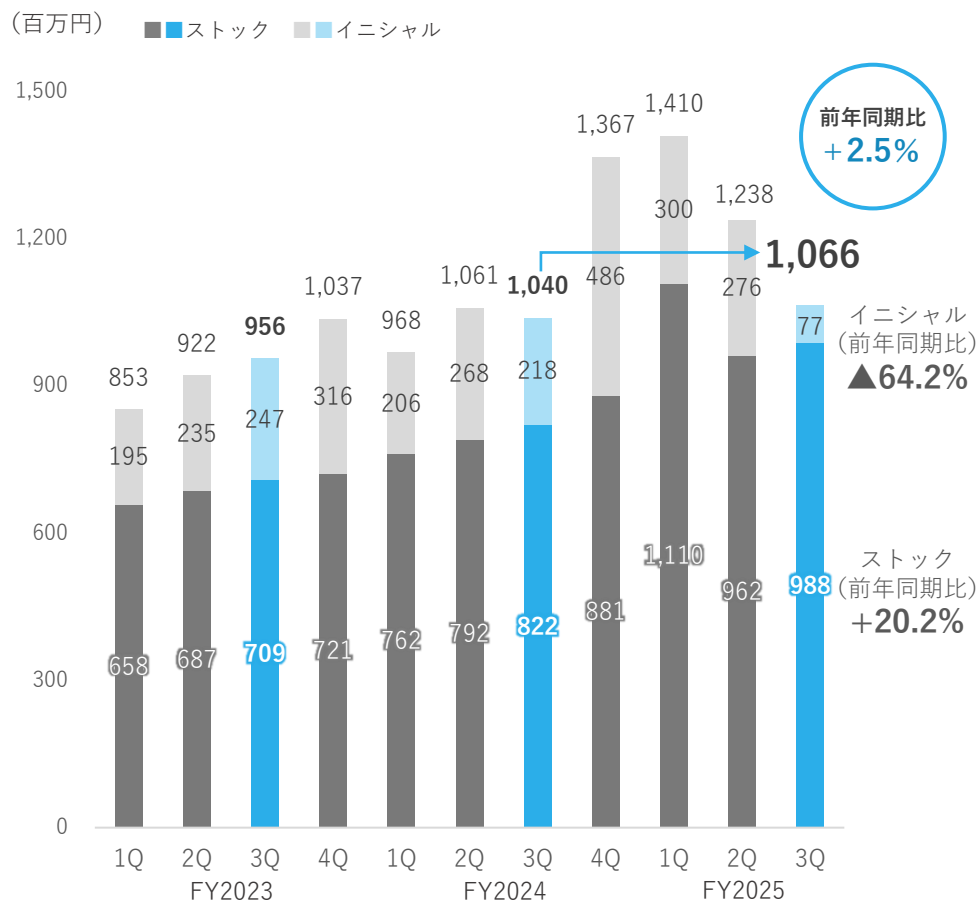
仲介ソリューション：不動産仲介業に対して提供する仲介業務支援サービス群による売上
管理ソリューション：賃貸管理業に対して提供する管理業務支援サービス群による売上

ストック売上、MRR共に順調に推移

クロスセル・アップセルにより着実に伸長

■ スtock・イニシャル売上の推移

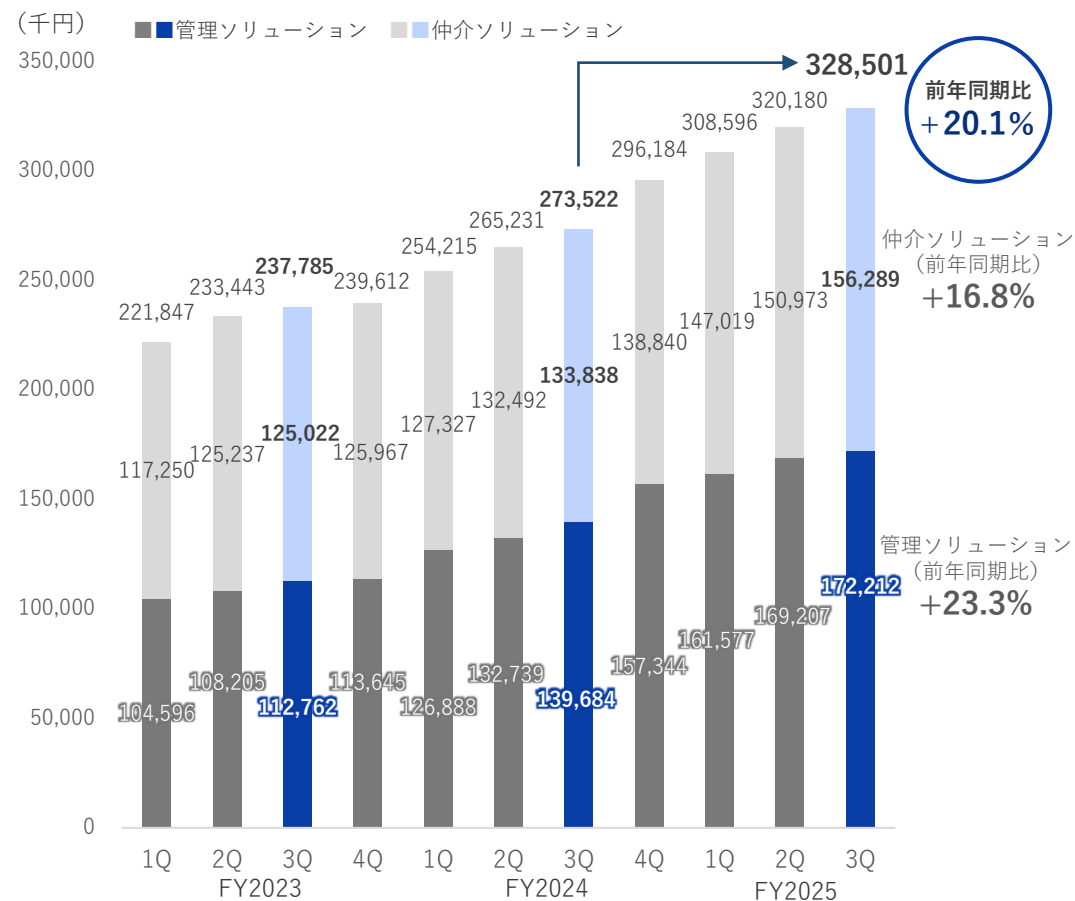
イニシャル売上は前年同期比で減収したものの、
ストック売上は前年同期比20.2%増収し安定的な収益を確保。



■ 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）。

「リアプロ」の拡販や「賃貸革命」の新規及び顧客へのアップセル
により、仲介・管理ソリューション共に順調に増加。



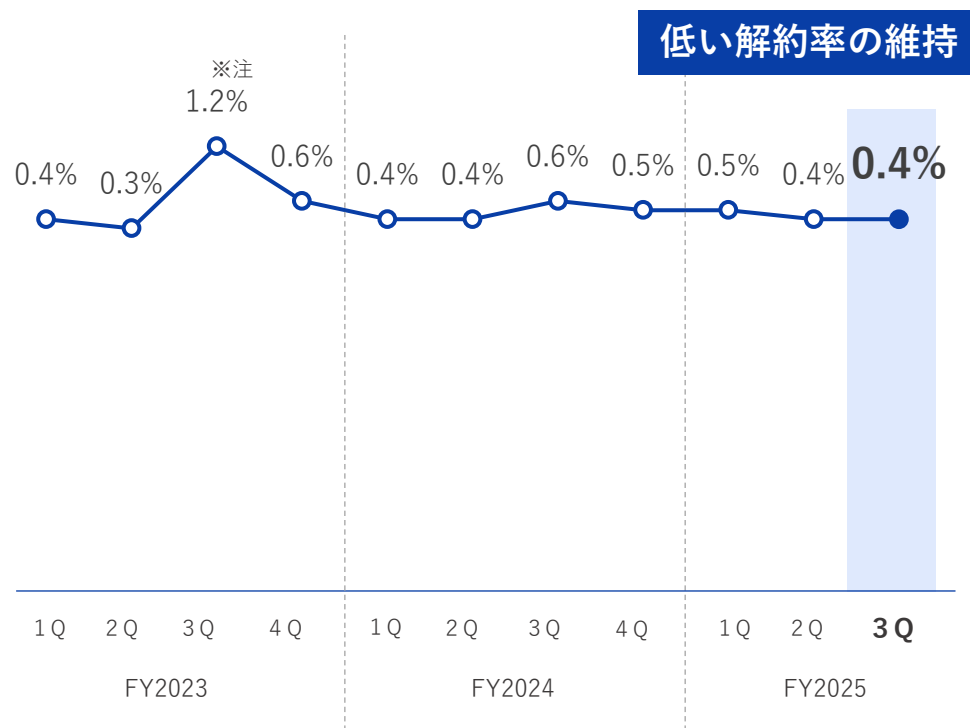
解約率は0.4%と低い解約率を維持。人員については今後も営業人員の積極採用を継続。

■ 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

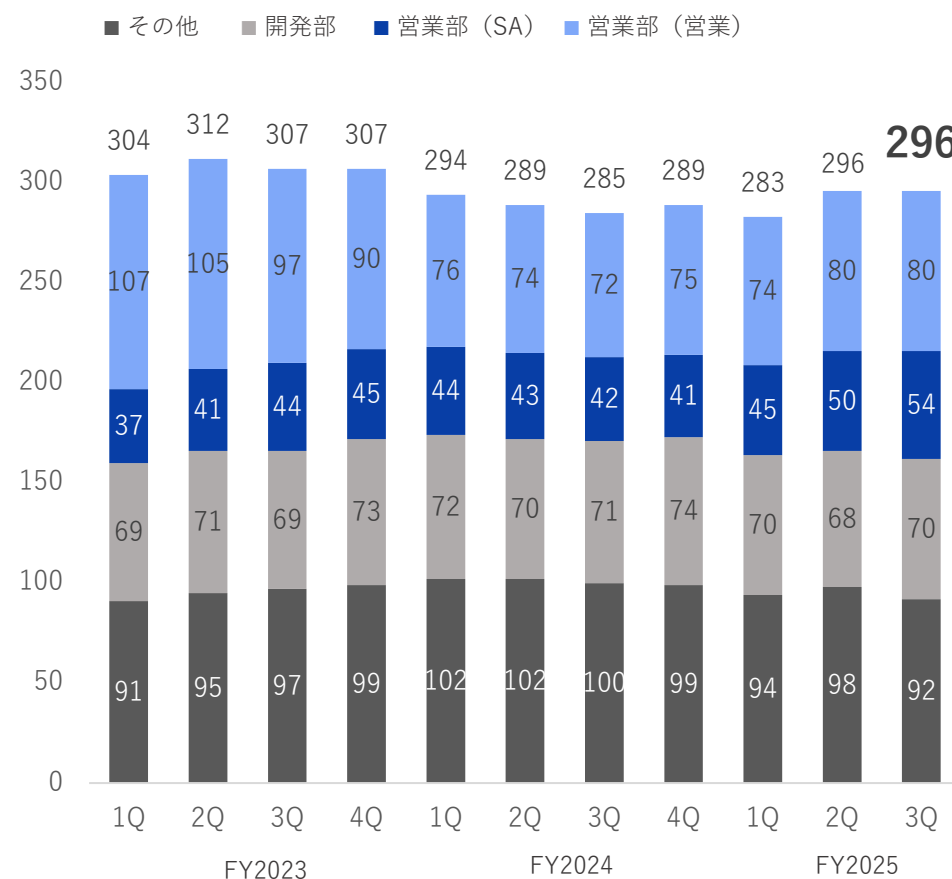
FY2025

3Q解約率： **0.4%** （前期平均実績：0.5%）



■ 従業員数の推移（正社員のみ）

※人員数は正社員数を表示



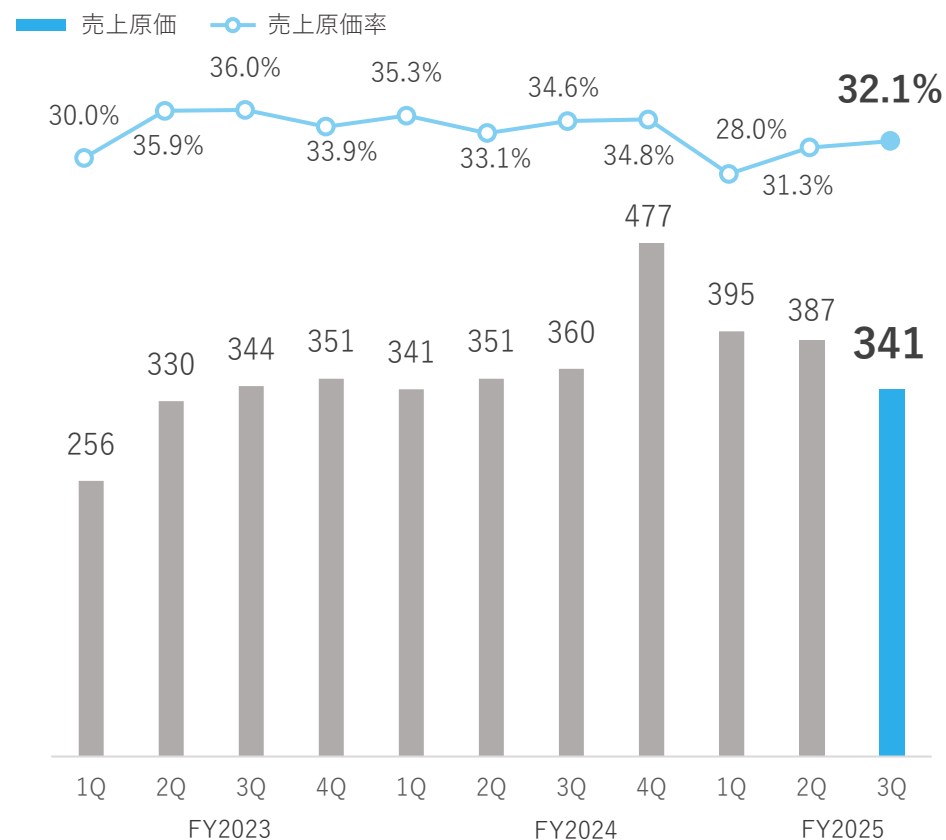
注：FY2023 3Qの解約率上昇は2023年1月の特定ユーザー1社への専用サービス提供終了に伴い月次解約率が一時的に上昇。以降は通常の水準に回帰。

売上原価は減少、販管費は横ばい水準を維持

■ 売上原価

前年同期比で減少、ソフトウェア償却減少の影響など。
 (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)

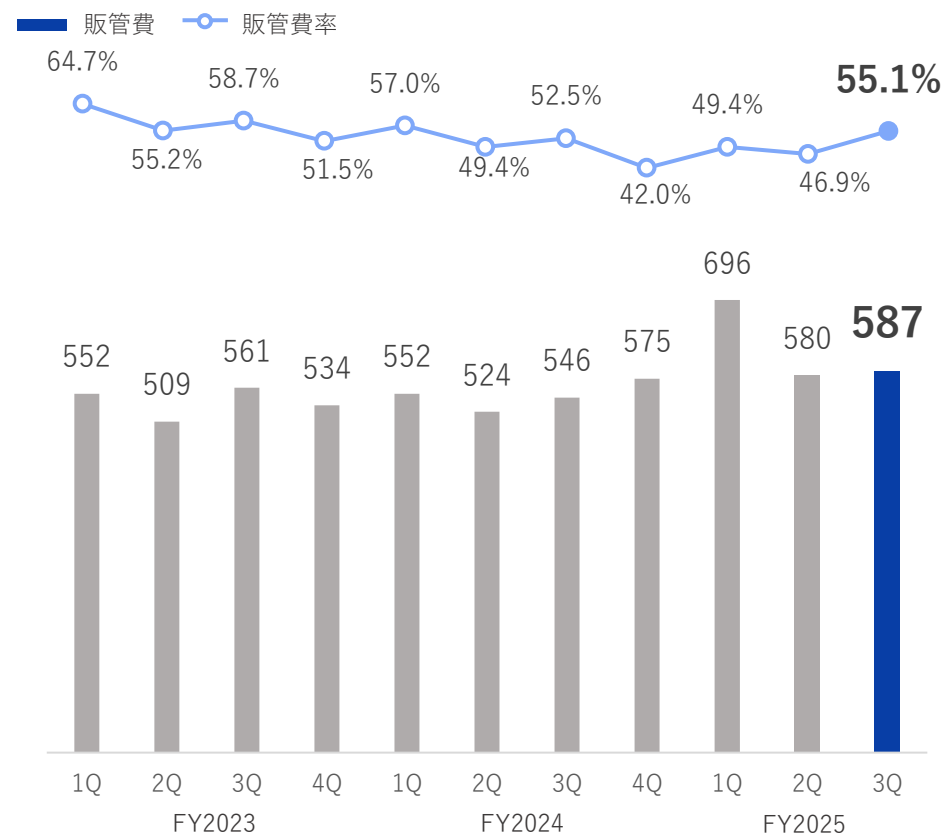
(百万円)



■ 販管費

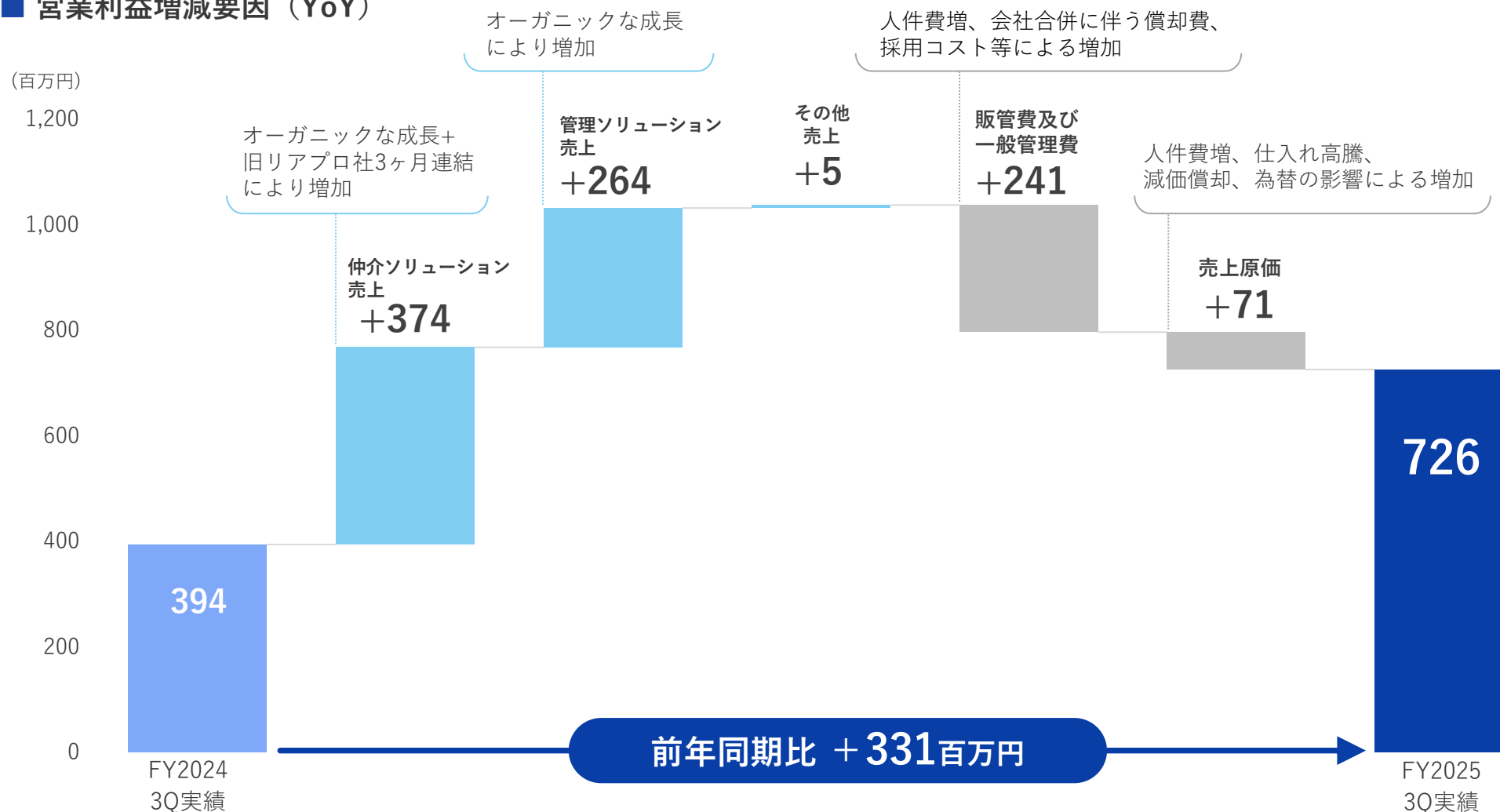
前年同期比では人員増、給与改定等により人件費の増加。
 (1Qは株式会社リアルネットプロの会社合併に伴う償却費による一時的な増加)

(百万円)



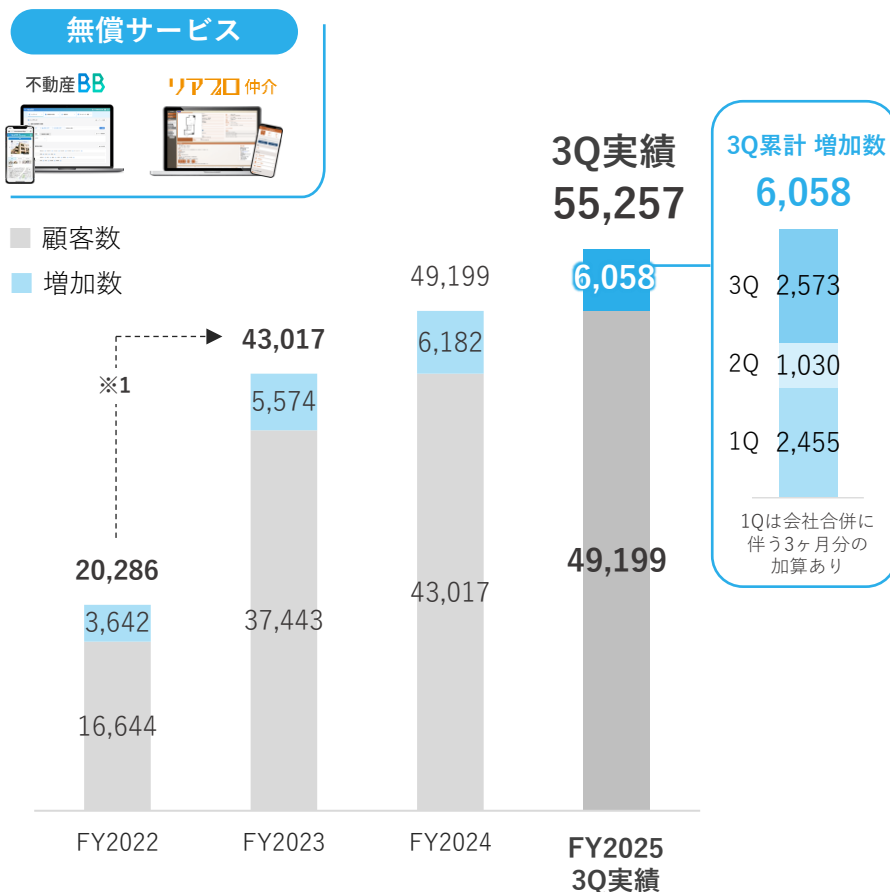
販管費・売上原価は増加したものの、増収効果により、
営業利益は前年同期比+84.1%の大幅増益

■ 営業利益増減要因 (YoY)

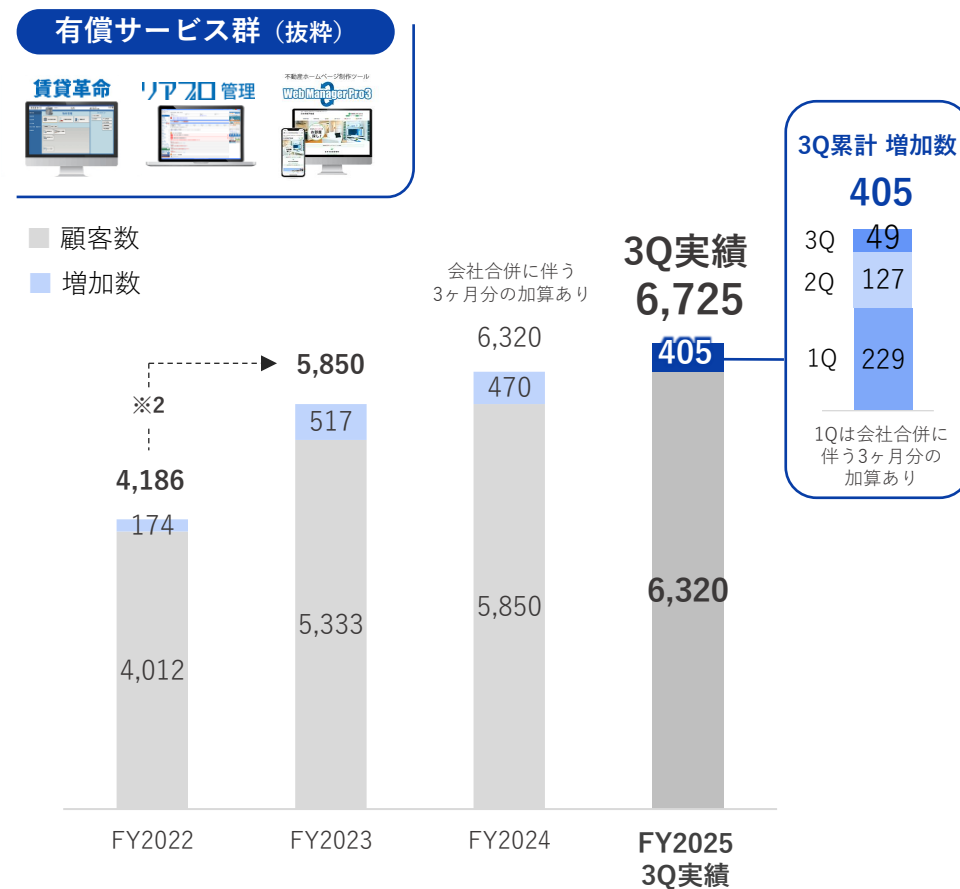


無償の顧客基盤は順調に増加、有償サービス顧客数は顧客繁忙期により一部4Q以降に期ズレするも堅調に増加

■ 業者間物件流通サービス（無償）の顧客数推移



■ 月額有償サービスの利用顧客数（全プロダクト）



電子入居申込および電子契約サービスの利用顧客数も安定的に推移

さらなるシェア拡大を図る

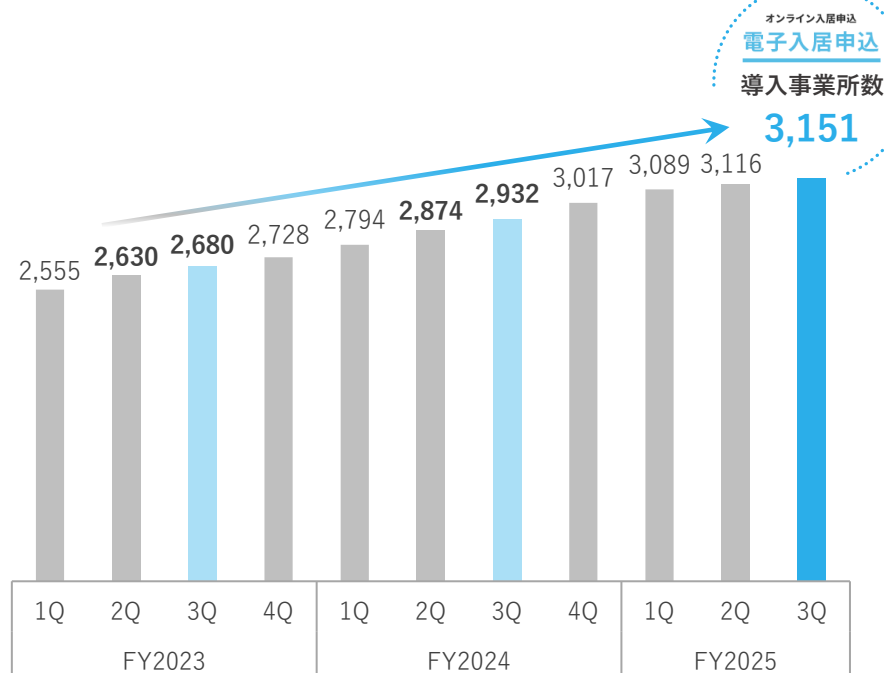
■ 電子入居申込サービス導入事業所数の推移（累計）

無償

オンライン入居申込
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。



■ 電子契約サービス導入事業者数の推移（累計）

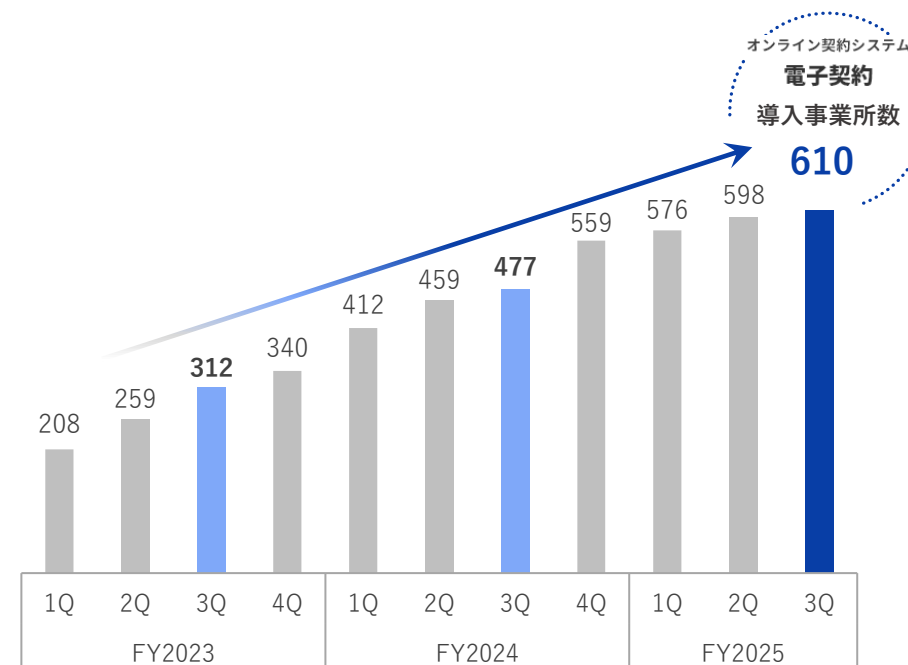
有償

オンライン契約システム
電子契約



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な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。



統合版「リアプロBB」を5月28日にリリース予定

日本最大級の業者間物流サービスに向けてサービスを統合

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）。
不動産BB（業者間機能）の利用顧客に対して統合後には有償サービスとして提案。



統合後の
サービス規模※
(イメージ)

利用事業者数
※ 2025年3月末時点

5万5,257事業者

流通物件数（戸数）
※ 2024年5月時点

約 38万件

※ 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）

統合版「リアプロBB」の強みと今後の展開

統合版「リアプロBB」の強み

業者間物件流通サービス「不動産BB」と「リアプロ」のサービス統合版。「不動産BB」と「リアプロ」に掲載されていた空室情報が1つのデータベースとなり、掲載する空物件数が最大化。

日本最大級の業者間 空室データベース

仕入れたい空室情報が
エリア別にデータ化

集客機能の強化 (2次広告)

ポータル連動や自社
ホームページとの連携も簡単



見込客管理機能で 成約率アップ

効果的な見込客管理で
成約率を向上

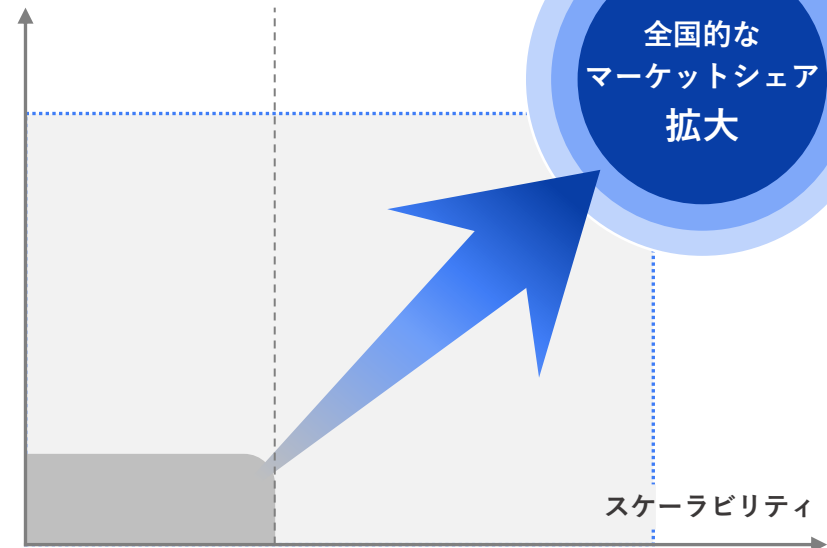
複数オプションを 用意

仲介取引を幅広く支援する
プラットフォーム

スケーラブルな成長モデルへの転換

- ・ 無償から有償サービスへ（不動産BB→リアプロBB）
- ・ 課金モデルで収益機会を拡大
- ・ 営業体制の強化による拡販
- ・ 幅広いオプション提供による顧客単価増

収益性



スケーラビリティ

オーナー提案AIロボII、ライトプランを発売

月1万円でAI賃料査定を無制限に活用可能

小規模不動産会社の業務効率化を支援するため、新たに「ライトプラン」の発売を開始

サービス概要

オーナー提案 **AIロボII**

不動産ビッグデータとAI技術を駆使し、賃貸住宅ごとに最適化された高度な「満室戦略レポート」をWEB上で作成できる、賃貸管理会社向けの営業支援DXサービス

2025年2月～

ライトプラン
新発売

管理拡大にも既存オーナーにも使える

月**1万円**で **AI賃料** 査定し放題に !!

賃料査定&空室対策を、
誰でも簡単作成

オーナーの期待を
超える提案を実現!



家主・売主様向け提案書 AI自動作成

オーナー提案 **AIロボII**

ライトプランの主な特徴

- ・月額10,000円（税別）でAI賃料査定が無制限に利用可能
- ・A3サイズ（1ページ）のシンプルなレポートを何度でも出力可能
- ・少額投資で最新のAI査定技術を活用でき、競争力を向上

「AI-OCR 物件取り込み機能」と「AI間取り図自動作成機能」を開発

空室情報の登録代行業務を効率化

不動産ポータルサイトや業者間流通サイトへの 物件登録における課題



非効率的

- 登録作業に時間がかかる
- スタッフの負担増
- 手作業によるミスが多い
- 納品までに時間を要する

間取り図や整備情報を作成するために、紙資料やPDF等から必要情報を読みとり、間取り画像を作成、整備する作業に人手と時間を大きく消費



AI活用による効率化

AI-OCR による文字情報の抽出
(間取りタイプ、広さ、部屋数、設備名など)

AIによる、間取画像から編集可能な
間取り図データの自動作成

手動によるトレースや画像編集作業を省略し、短時間で Web 掲載用のコンテンツを整備することが可能に



- ✓ 登録作業にかかる時間を最大 80%削減
- ✓ スタッフの作業負荷軽減と業務の自動化促進
- ✓ ヒューマンエラーの削減と品質の均一化
- ✓ クライアントへの納品スピード向上



2025年6月期中間（12月末基準日）より株主優待制度を導入。

配当は一株あたり 5 円を維持

株主優待

中間（毎年12月末基準日）

内容

株式1単位（100株）以上を1年以上保有する株主様に
QUOカード（500円分）を贈呈。

1年以上継続保有の株主様が対象。
初年度（2024年12月基準日）は、継続保有条件は無し。



進呈予定時期

毎年3月初旬に発送する予定です。

配当

期末（毎年6月末基準日）

企業体質の強化と将来の事業展開のために内部留保を確保しつつ、
安定的かつ継続的に業績の成長に見合った成果を配当することを
基本方針としております。

期末配当金

5円 / 株

中間： - | 期末：5円

M&A、資本業務提携で成長スピードを加速。

強みであるシステム領域の強化、拡大＋事業領域の拡大

株式会社Youfitの株式を取得



Webシステムをワンストップで提供

目的

開発体制の強化

Youfitが有する高い技術力と人的資源、当社グループの経営資源やノウハウの共有により、商品開発を加速。新たな事業領域の創出や既存事業の拡大、中長期的な企業価値の向上につなげる。

株式会社Bcanと資本業務提携



企業向け福利厚生サービス、社宅コンサル等

目的

商品付加価値の向上

福利厚生サービス、社宅サービス等の活用による収益拡大、両社連携を通じた企業価値発展、入居者に対する商品付加価値の向上を目指す。

目次

2025年 6 月期 第3四半期 業績ハイライト	P.6
2025年 6 月期 業績予想	P.21
Appendix	P.23

営業注力期間である4Qで安定的に売上・利益を拡大し、
通期計画の達成を図る

	FY 2024 実績	FY 2025 3Q 実績	FY2025 計画	前年同期比	進捗率
売上高	4,436	3,714	5,000	+12.7%	74.3%
営業利益	709	726	1,000	+40.9%	72.6%
経常利益	740	728	1,002	+35.4%	72.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	428	469	624	+45.5%	75.2%
1株あたり当期純利益（円）	30.43	33.71	44.27	-	-

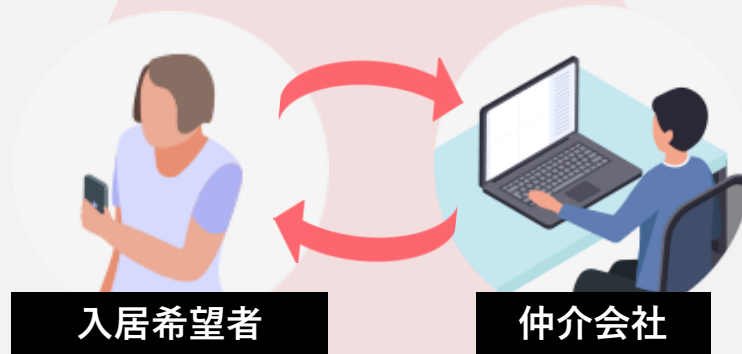
目次

2025年 6 月期 第3四半期 業績ハイライト	P.6
2025年 6 月期 業績予想	P.21
Appendix	P.23

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

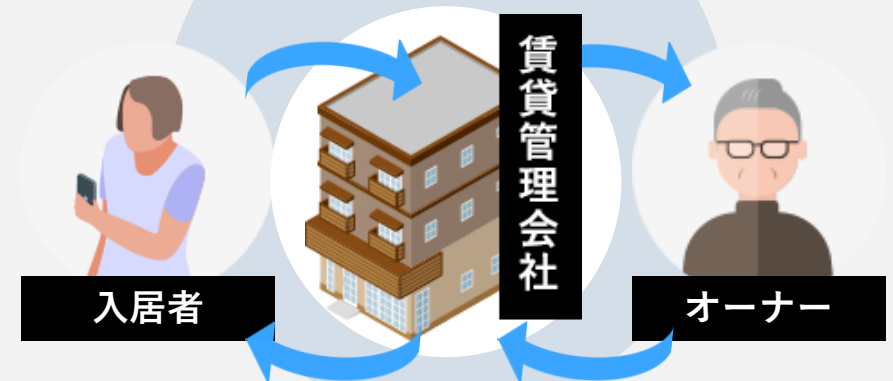
不動産DX



不動産仲介会社の直接的な
売上・利益に貢献

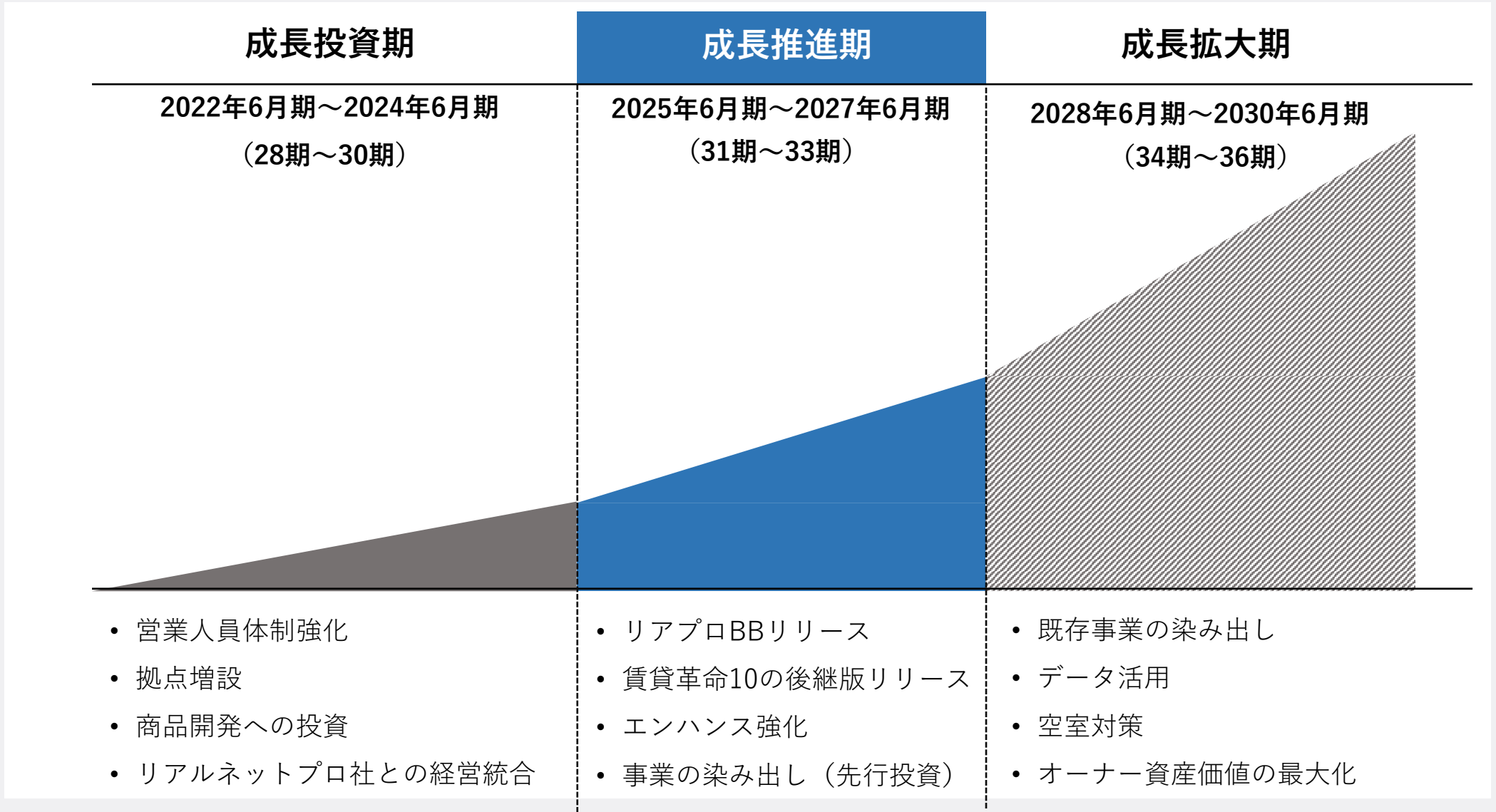
管理ソリューション事業

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

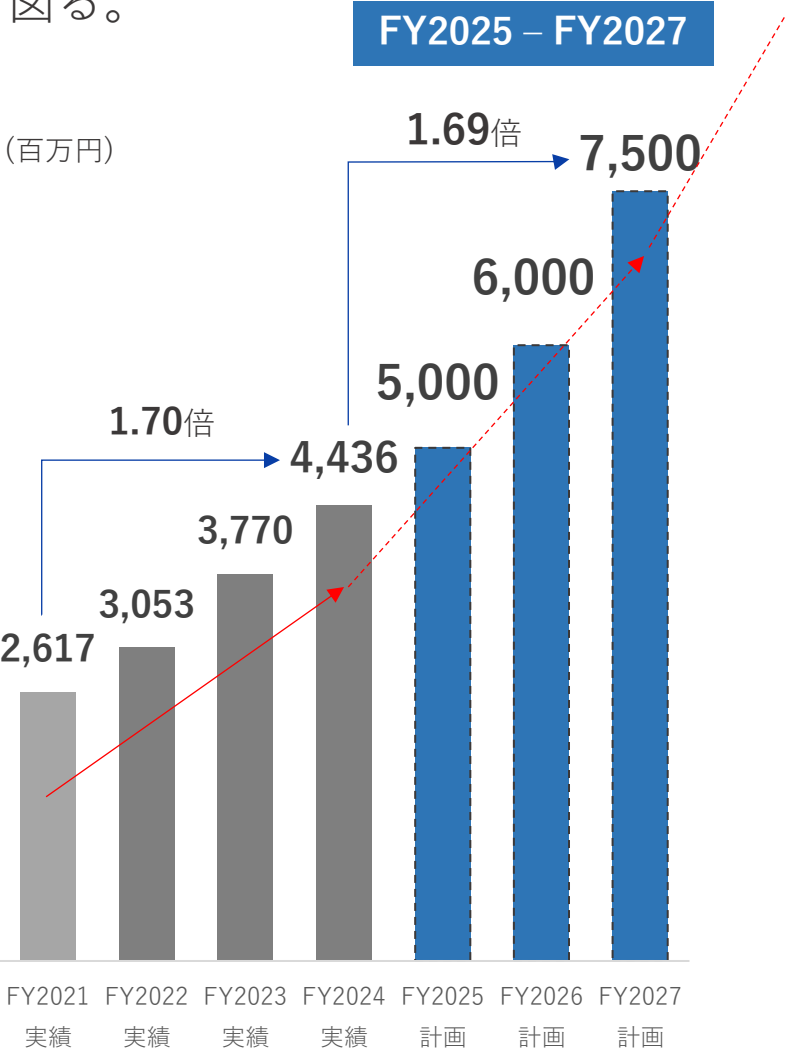
中期経営計画（FY2025-FY2027）



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	+40.9%	1,300	+30.0%	2,000	+53.8%
営業利益率	20.0%	-	21.6%	-	26.6%	-



外部環境と内部環境の整理

外部環境

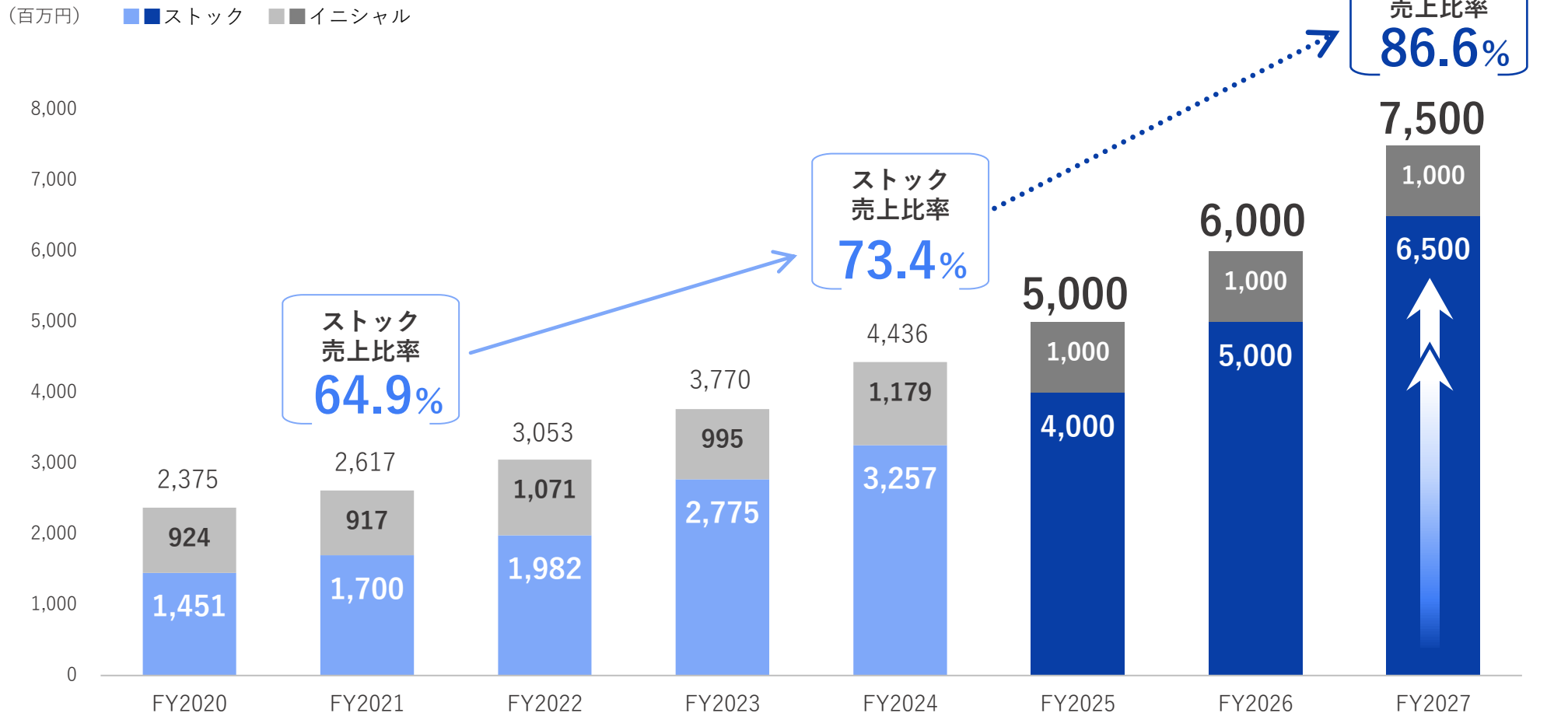
- ✓ 不動産労働環境： 高齢化と慢性的な労働人口不足が継続
- ✓ 不動産DX市場： 法改正によるデジタル化への需要増
- ✓ 不動産事業者数： 毎年約6千事業者の新規参入によるIT投資需要増

内部環境

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

■ストック・イニシャル売上の推移



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

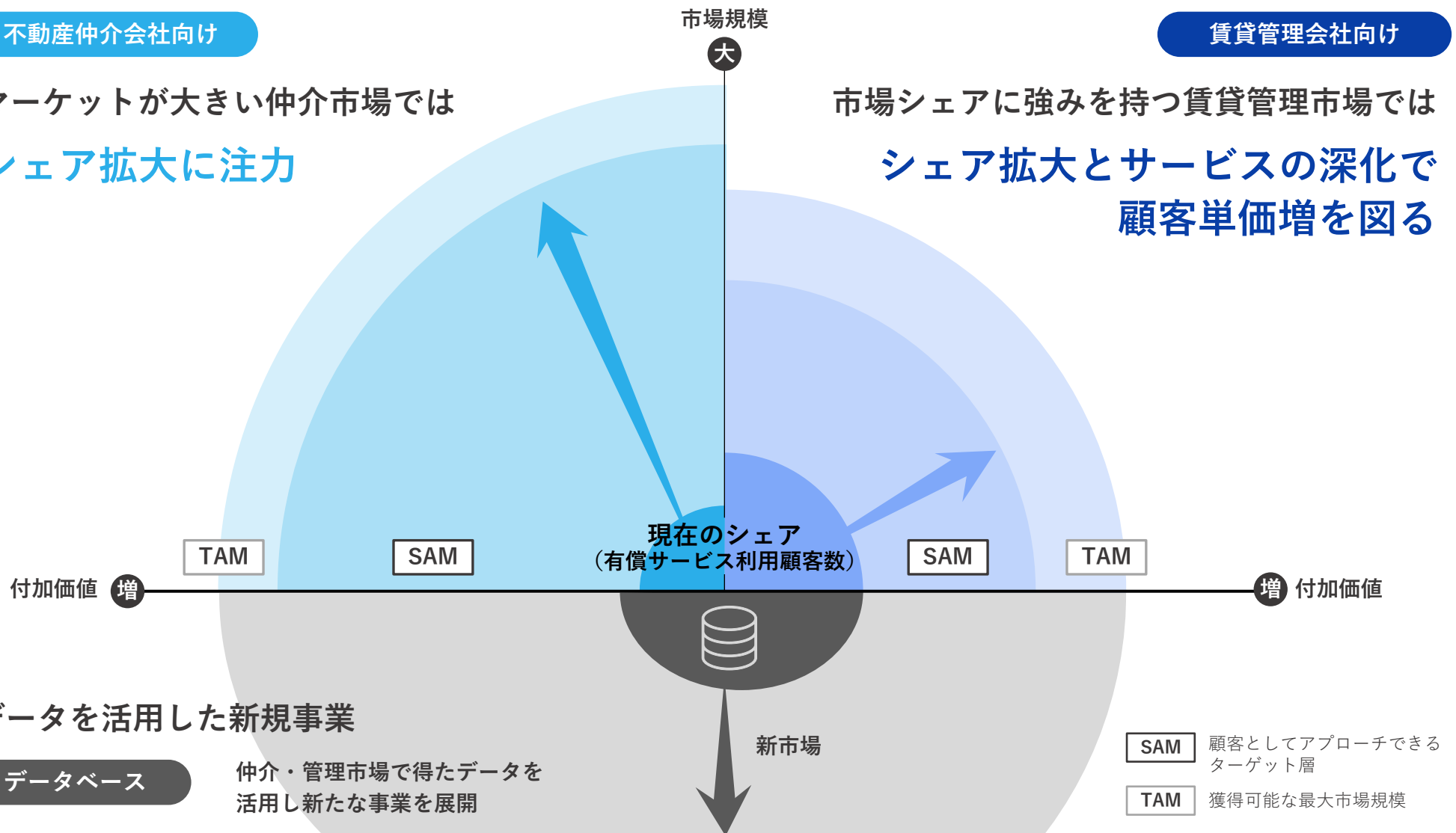
市場別成長テーマ

不動産仲介会社向け

マーケットが大きい仲介市場では
シェア拡大に注力

賃貸管理会社向け

市場シェアに強みを持つ賃貸管理市場では
シェア拡大とサービスの深化で
顧客単価増を図る



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

5月28日リリース予定

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。
現不動産BBは統合後には有償サービス
として展開。



Brokerage solutions

業者間物件共有・物件仕入 | 集客・追客 | 契約

不動産仲介会社向け

市場規模

大

仲介市場のシェア拡大

マーケットが大きい仲介市場では
シェア拡大に注力

不動産BBとリアプロ統合により
関連サービスによる
仲介市場獲得のスピードを加速



無償サービス利用顧客
5万5千事業者

※2025年3月末時点

現在のシェア
(有償サービス利用顧客数)

TAM

SAM

付加価値 増

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用の オーナー提案AIロボII

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サービスを販売開始。新技術活用によりサービスの付加価値を高める。

Property management solutions

賃貸管理 | 入居者・オーナー管理 | 経営分析

賃貸管理会社向け

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

市場規模

大

賃貸物件総合管理システム

賃貸革命



後継モデル
開発中

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



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



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



オーナー提案AIロボII



SAM

TAM

増 付加価値

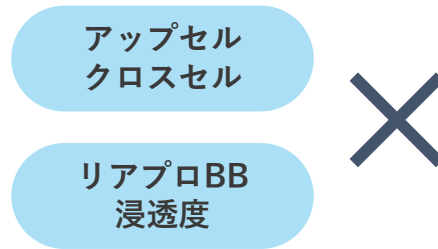
基本戦略

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

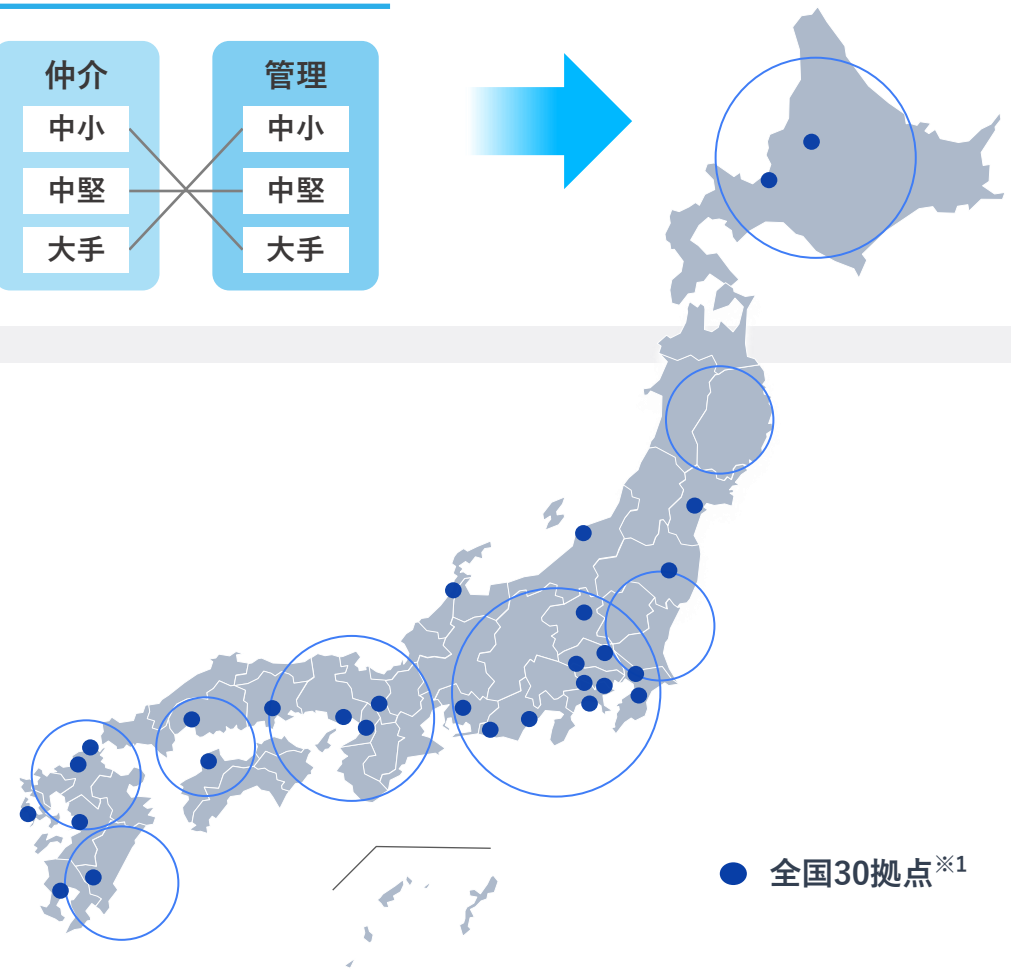
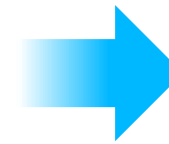
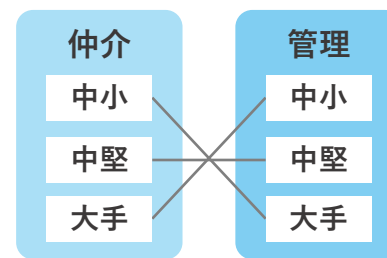
顧客の細分化



エリア戦略



仲介と管理を結ぶ



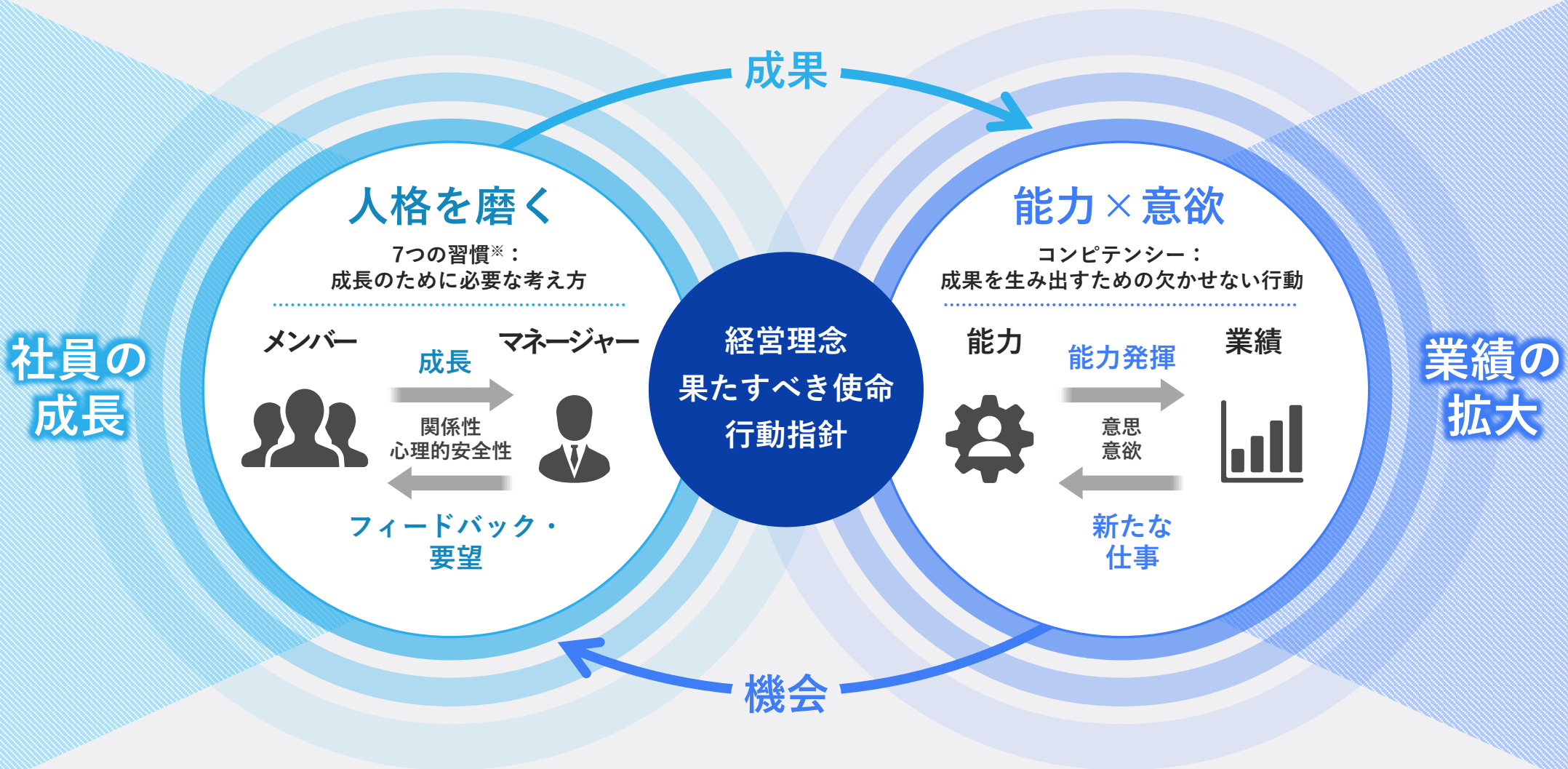
仲介と管理を結ぶ一気通貫のサービスラインナップで国内シェア拡大を図る



● 全国30拠点※1

人材戦略

教育体制の強化を通じて社員の成長を業績の拡大につなげる



人的資本

社員総活躍に向けて3か年計画をスタート 新人事制度の構築と教育研修を拡充

新人事制度



- **新人事制度の浸透**
社員のパフォーマンスと評価がにつながる仕組みを見直し、社員のモチベーション向上につながる新人事制度を構築
- **社員の待遇改善を実施**

教育・研修制度



- **全社員対象「7つの習慣研修」** 当社が社員に求める価値観の共有
- **新入社員研修、中途社員研修**の充実化
- **立ち上がり支援**（新卒・中途）
業務開始1か月後にアンケートを実施。業務が軌道に乗り本人のパフォーマンスが発揮できるようサポート
- **管理職研修**（外部講師も活用）マネジメント研修、目標設定・フィードバック研修
- **次世代経営者・リーダー研修**で当社の次世代を担う人材候補を一定数確保し、次世代経営者、リーダーを育成

社員の パフォーマンス 向上

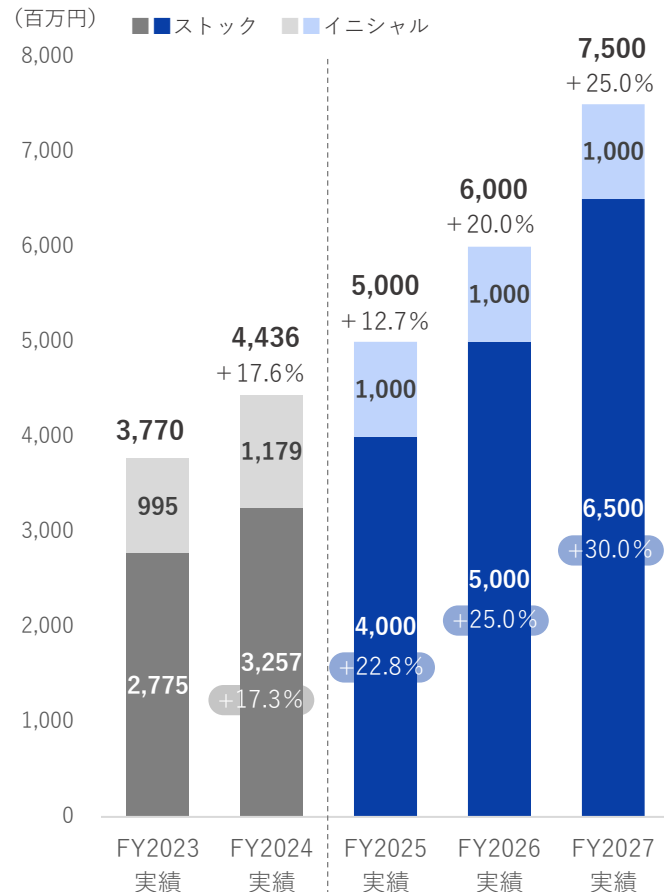


- **社員の能力を生かす組織づくり**
今までの組織体制を見直し、社員の能力をさらに生かせる部署を新設（システムアドバイザー課）
- **キャリア申告制度**
社員のキャリアアップを支援すべく、キャリア申告シートにより各社員の意向を把握

達成に向けた重要指標

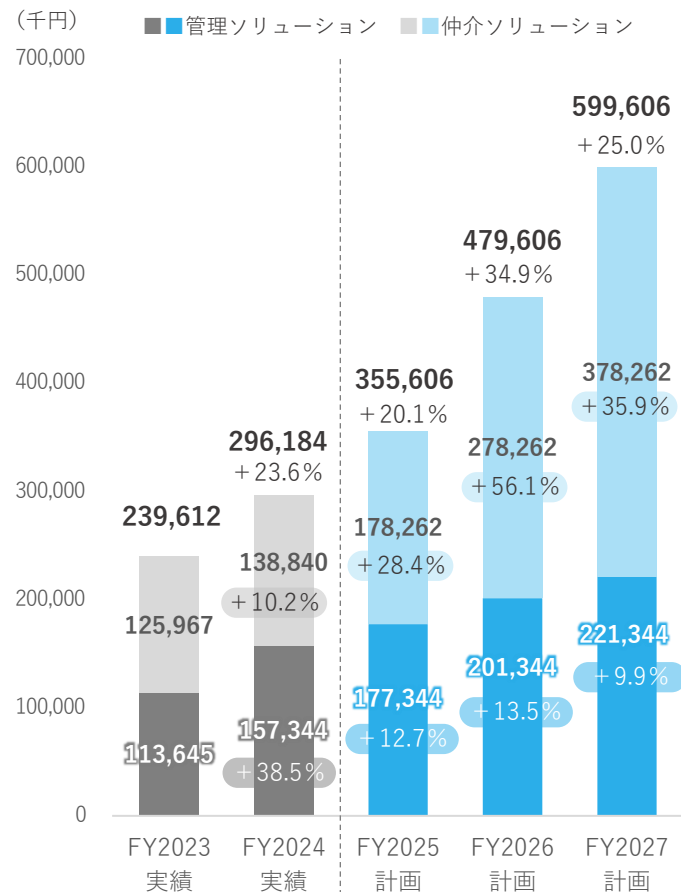
■ スtock・イニシャル売上計画

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。



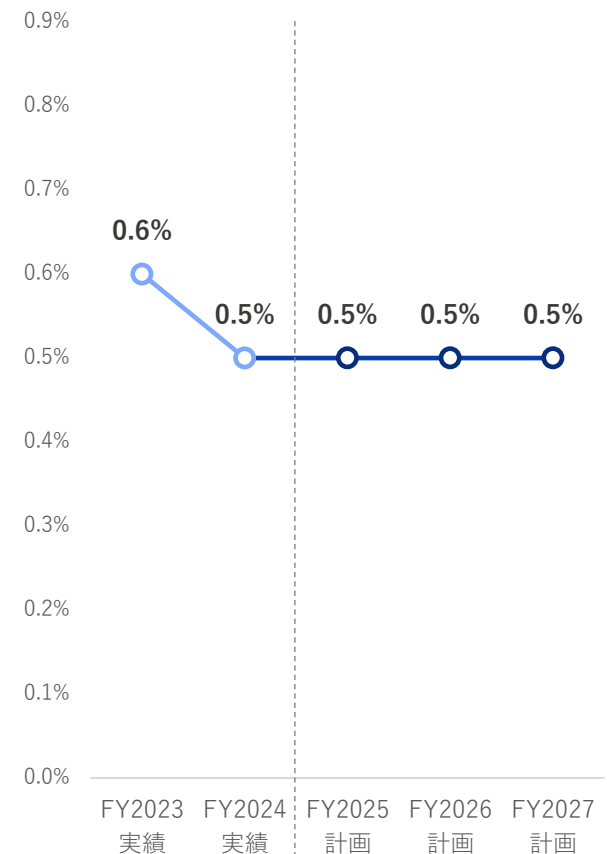
■ 期末MRRの計画

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に向けて

データ活用による新規事業

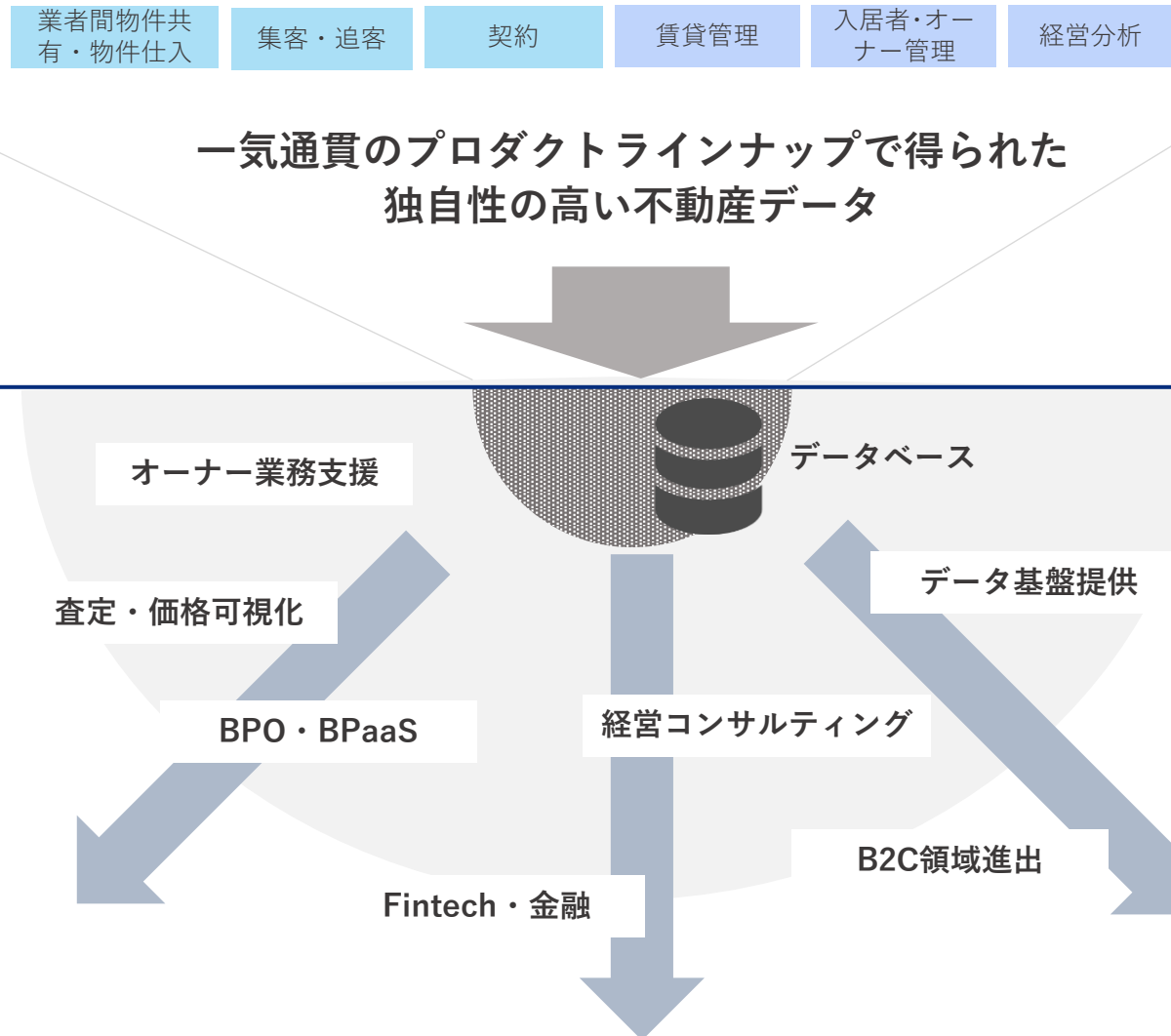
独自性の高い不動産関連データを活用した新規事業への投資を継続。

■ 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。



～ 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 ～

関わる全ての人をHAPPYに

| 中期ビジョン |

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と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に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)ほるぷ入社
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
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 サポート部長	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	

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

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）：5,393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



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

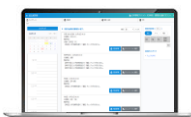
不動産ホームページ制作ツール
Web Manager Pro3



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)

オーナー提案AIロボII



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



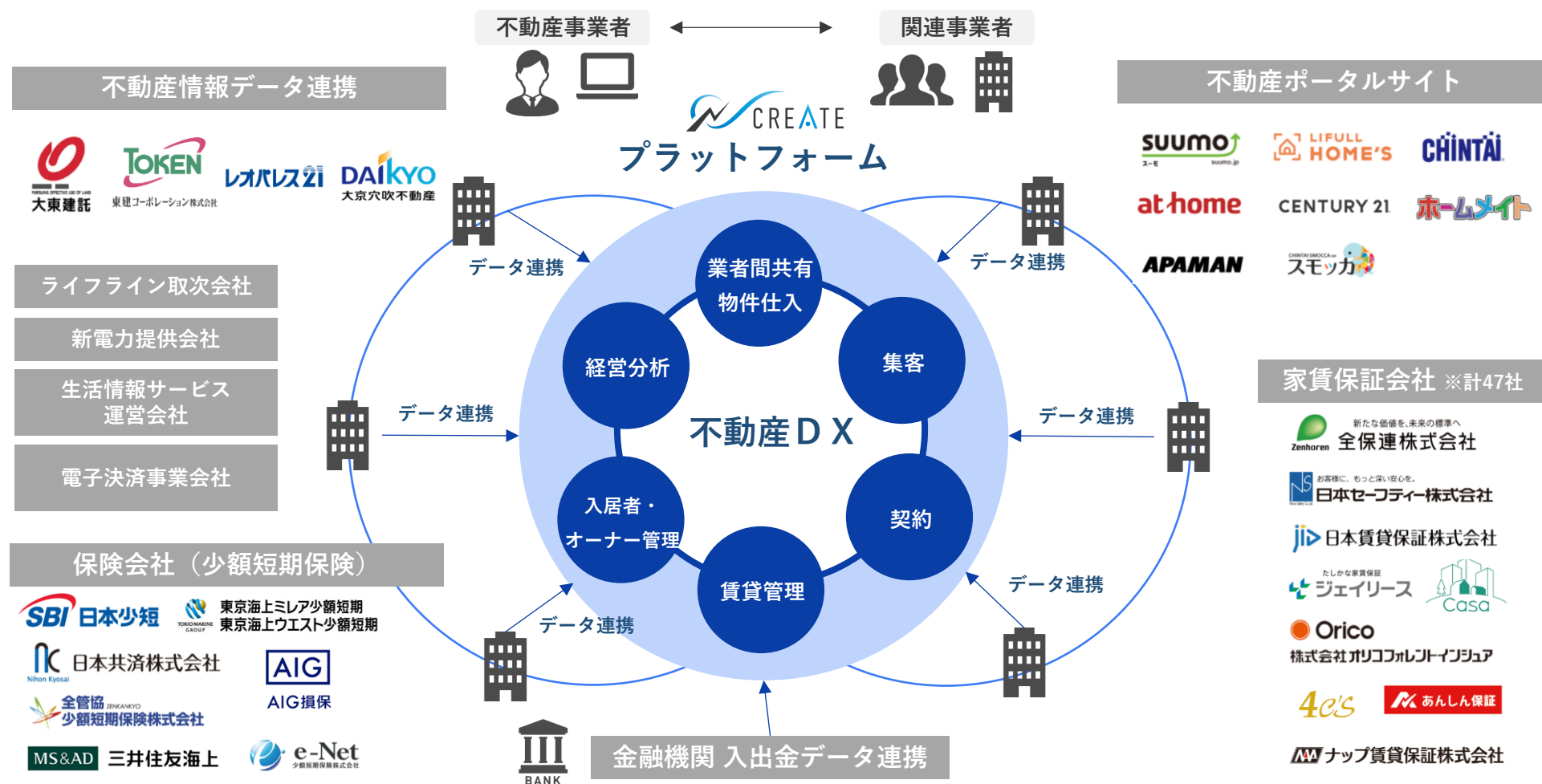
クリエイティブ賃貸住宅インデックス

賃料及び空室率に関する指標の情報提供サービス



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

不動産事業者と繋がる関連事業者との手続きもAPI連携(データ連携)で効率化



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。

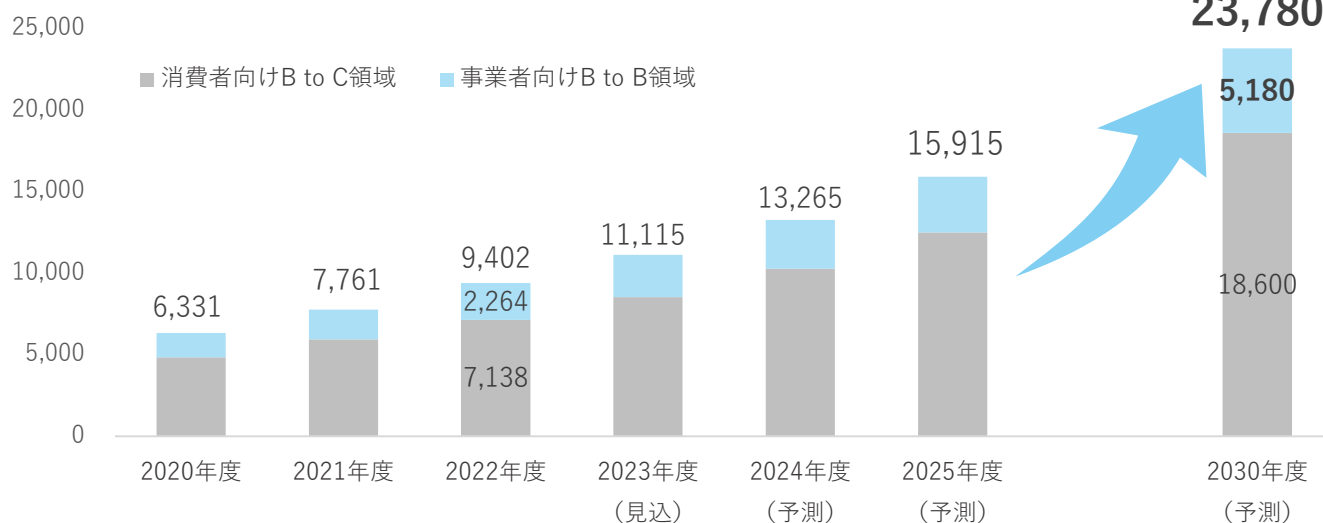
宅建業者数の推移

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。

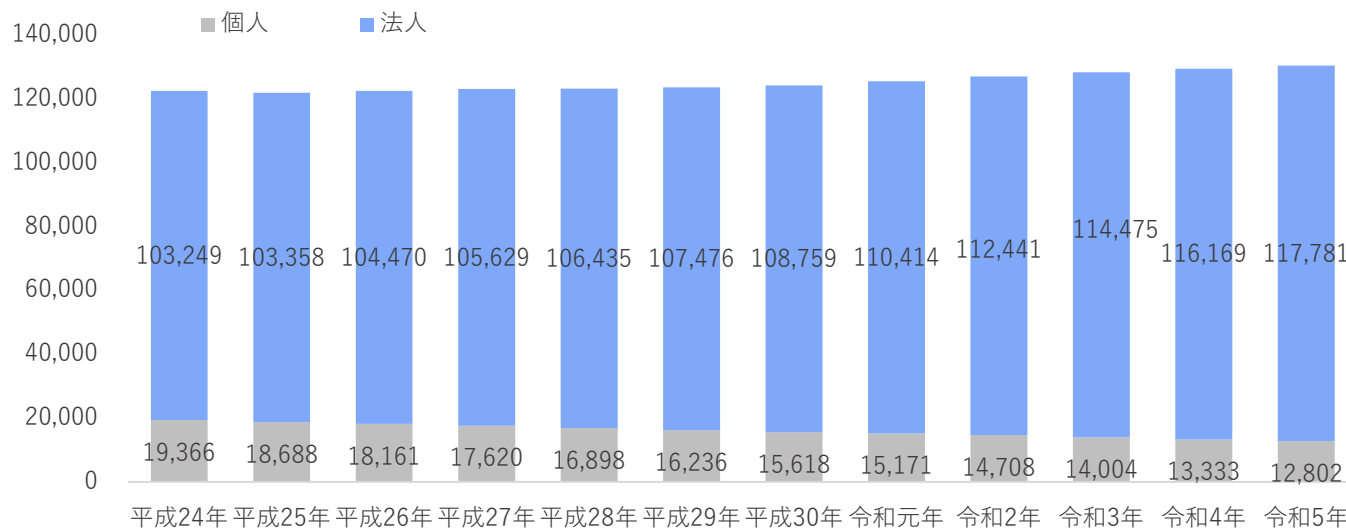
■「2024年版 不動産テック市場の実態と展望」

(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

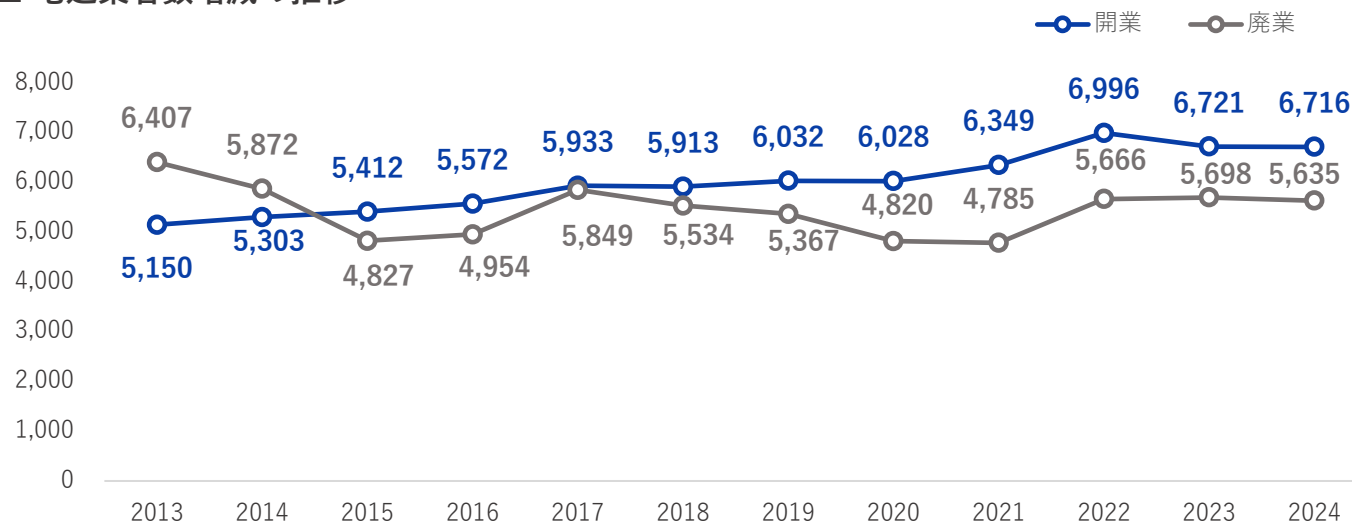
新規開業による IT設備投資需要

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

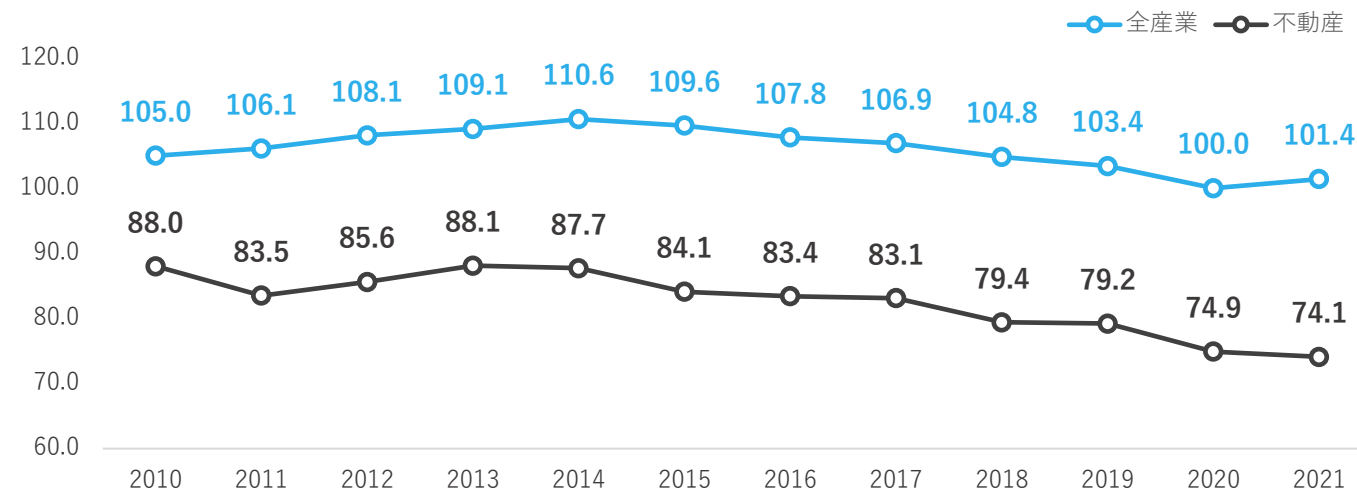
不動産業界の労働生産性は低く、改
善に向けたDX需要は今後も高まる。
当社は、業務を幅広く網羅した一気
通貫の商品ラインナップで業界の
労働生産性改善を支援する。

■ 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

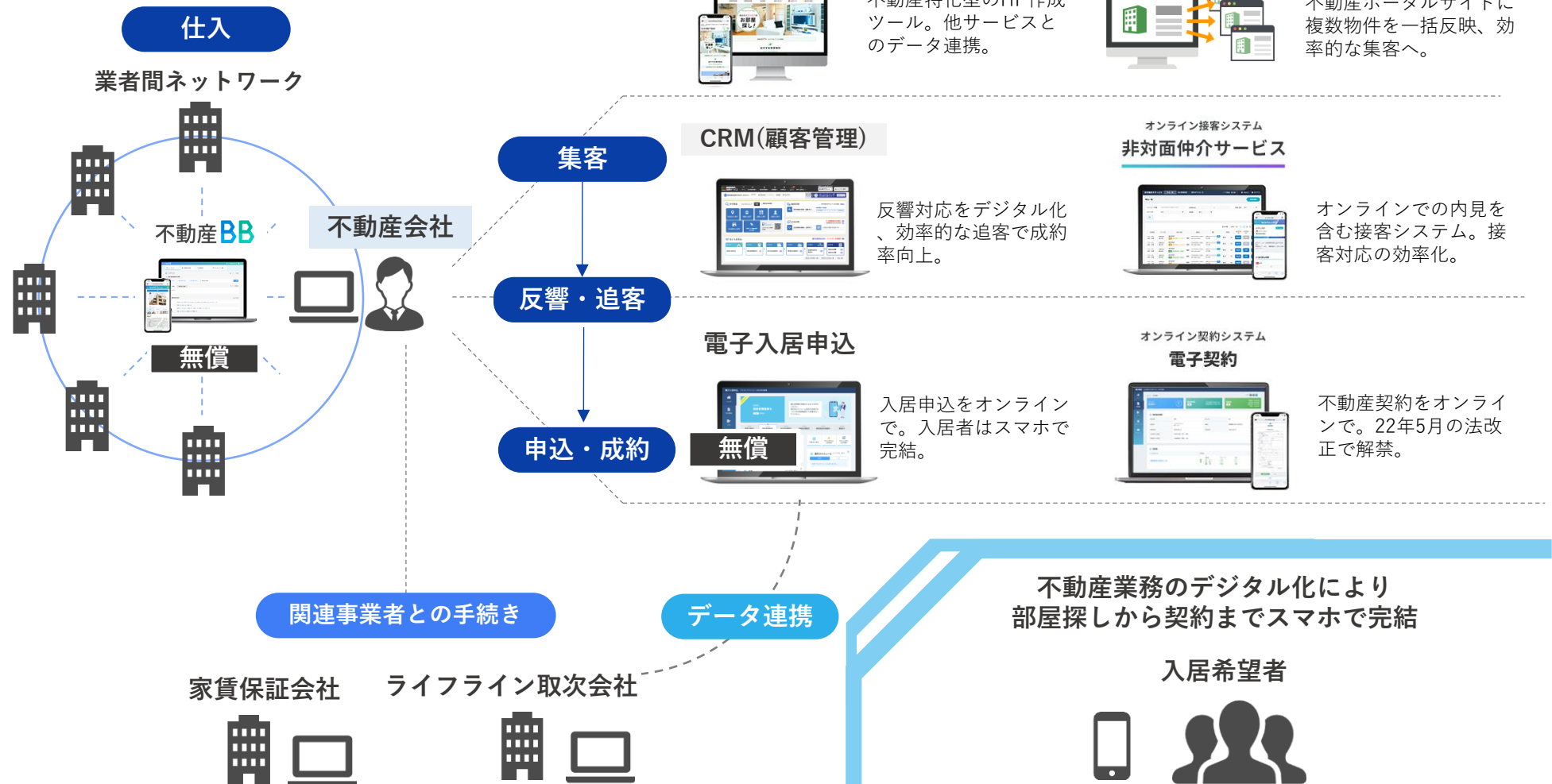


出典：総務省「令和4年度 ICTの経済分析に関する調査」

※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

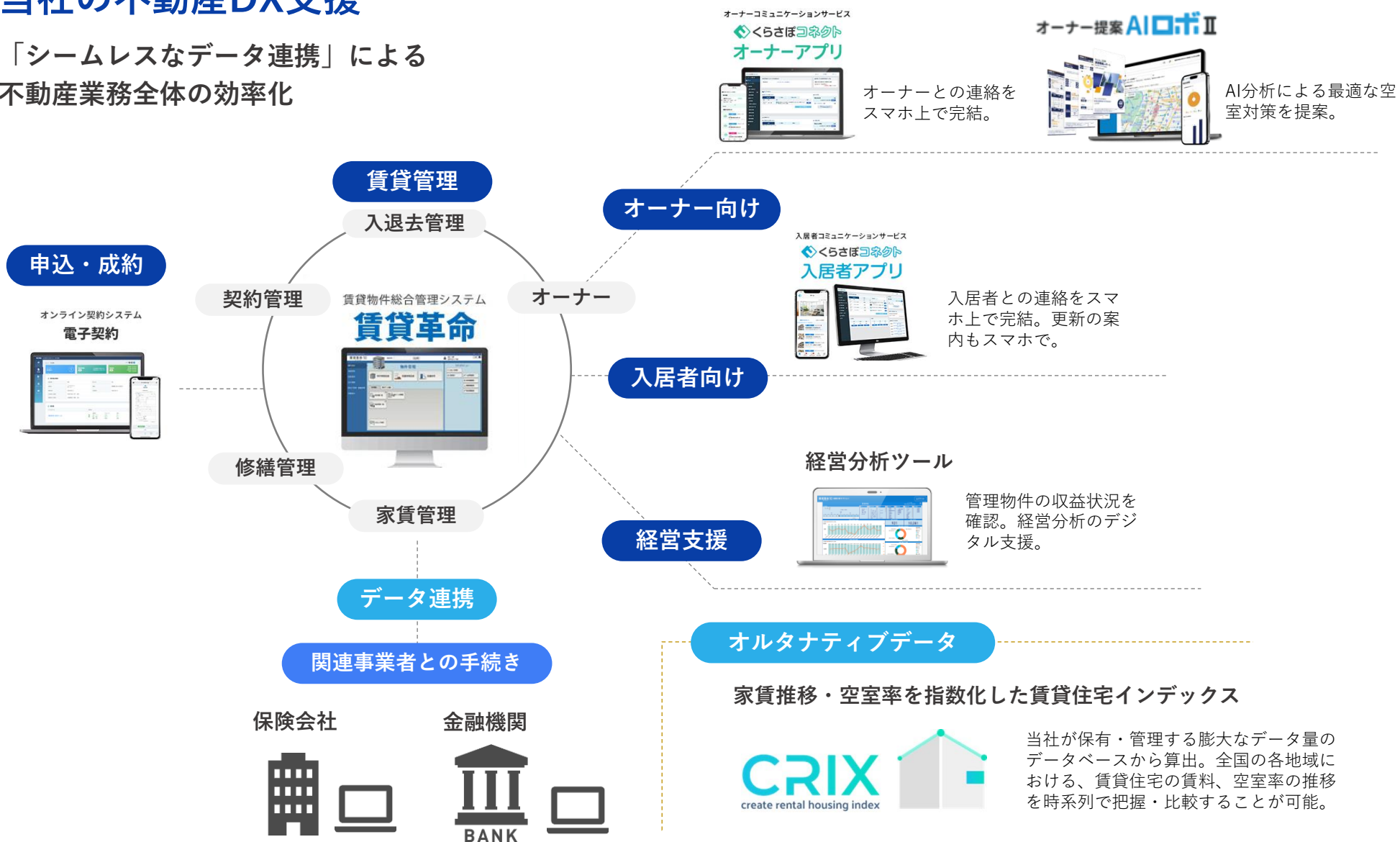
当社の不動産DX支援

「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

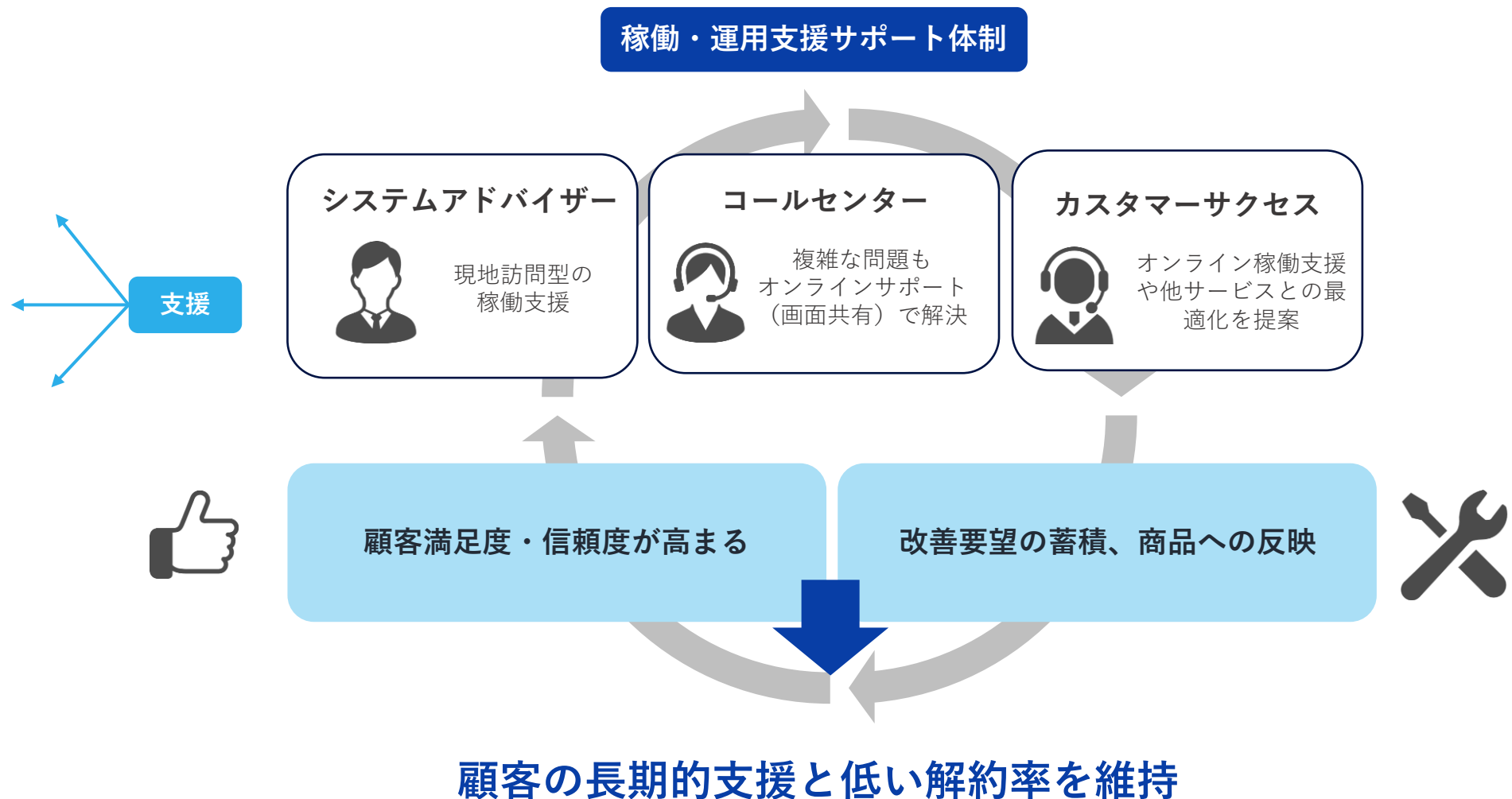


当社の不動産DX支援

「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



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