

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）

2022年 9月 26日

Mission & Vision

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. 市場の成長性について	P 12
3. 3カ年成長計画	P 15
4. 当社の特徴と競争優位性	P 21
5. 前期の振り返り	P 30
6. 2023年6月期業績計画 及び成長に向けた重要施策	P 38
7. 事業リスクと対応方針について	P 48



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	319名（2022年6月末時点）うち正社員 294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

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/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/宮崎（本社）

全国29拠点 (2022年6月末時点)



経営陣	代表取締役 社長	米津 健一
	取締役 開発部長	丸田 英明
	取締役 営業部長	新井 篤史
	取締役 管理部長	瀬之口 直宏
	取締役 監査等委員	海野 大輔
	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

業績の推移及び解約率

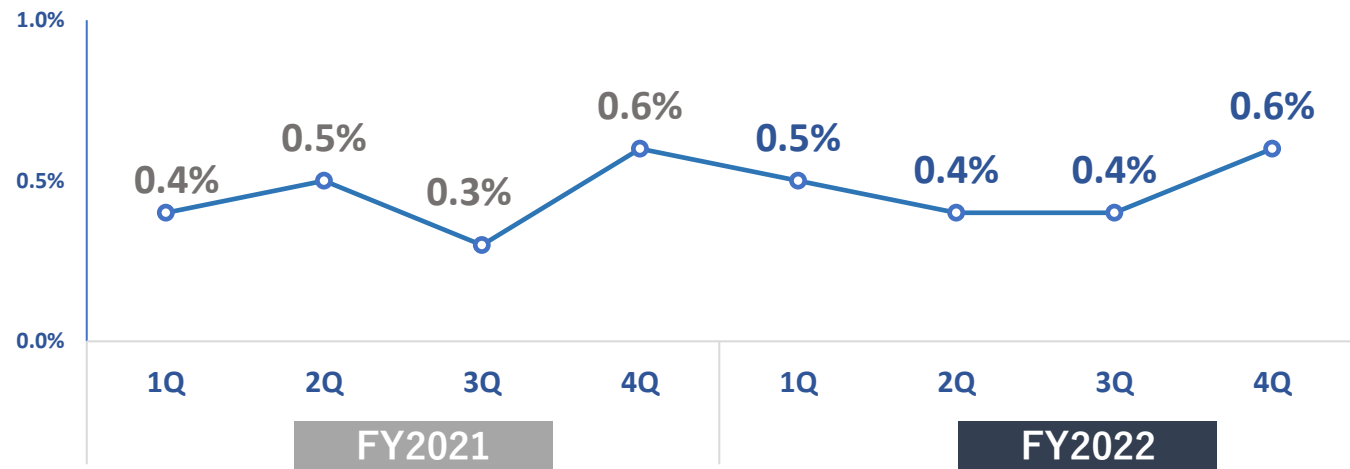
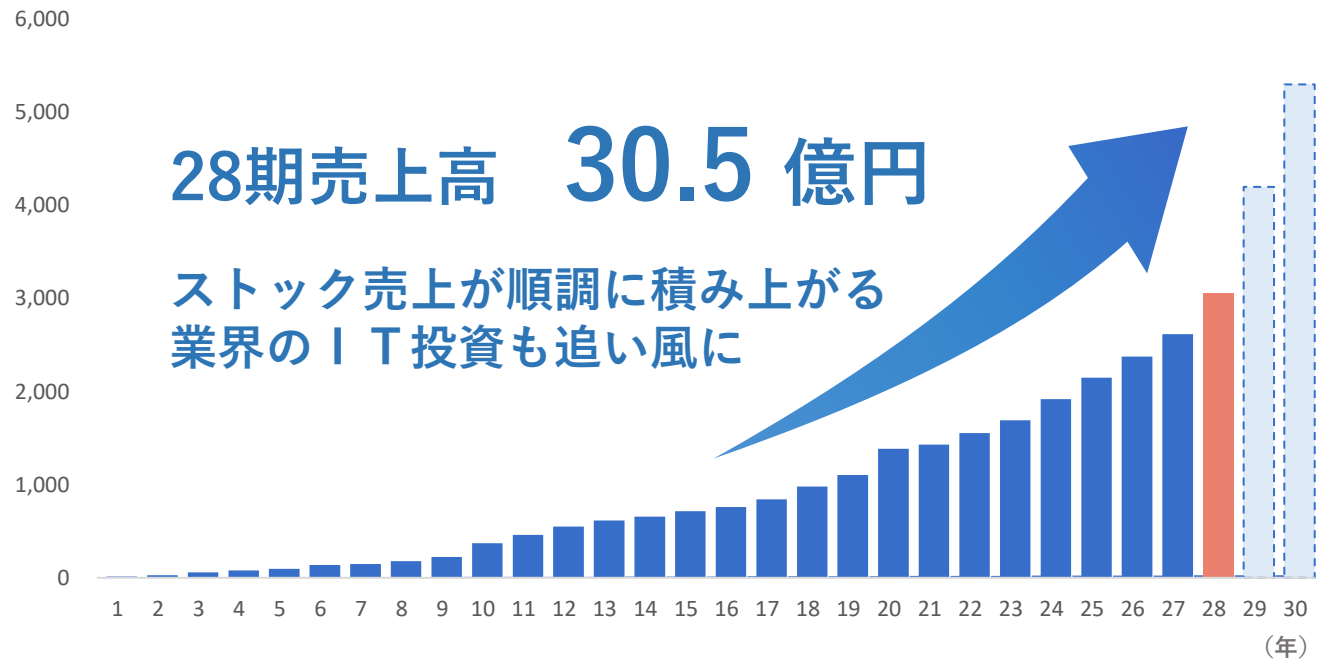
創業来
28年連続
増収を達成

※創業1994年

FY2022
解約率
0.5%

※解約率は平均月次解約率

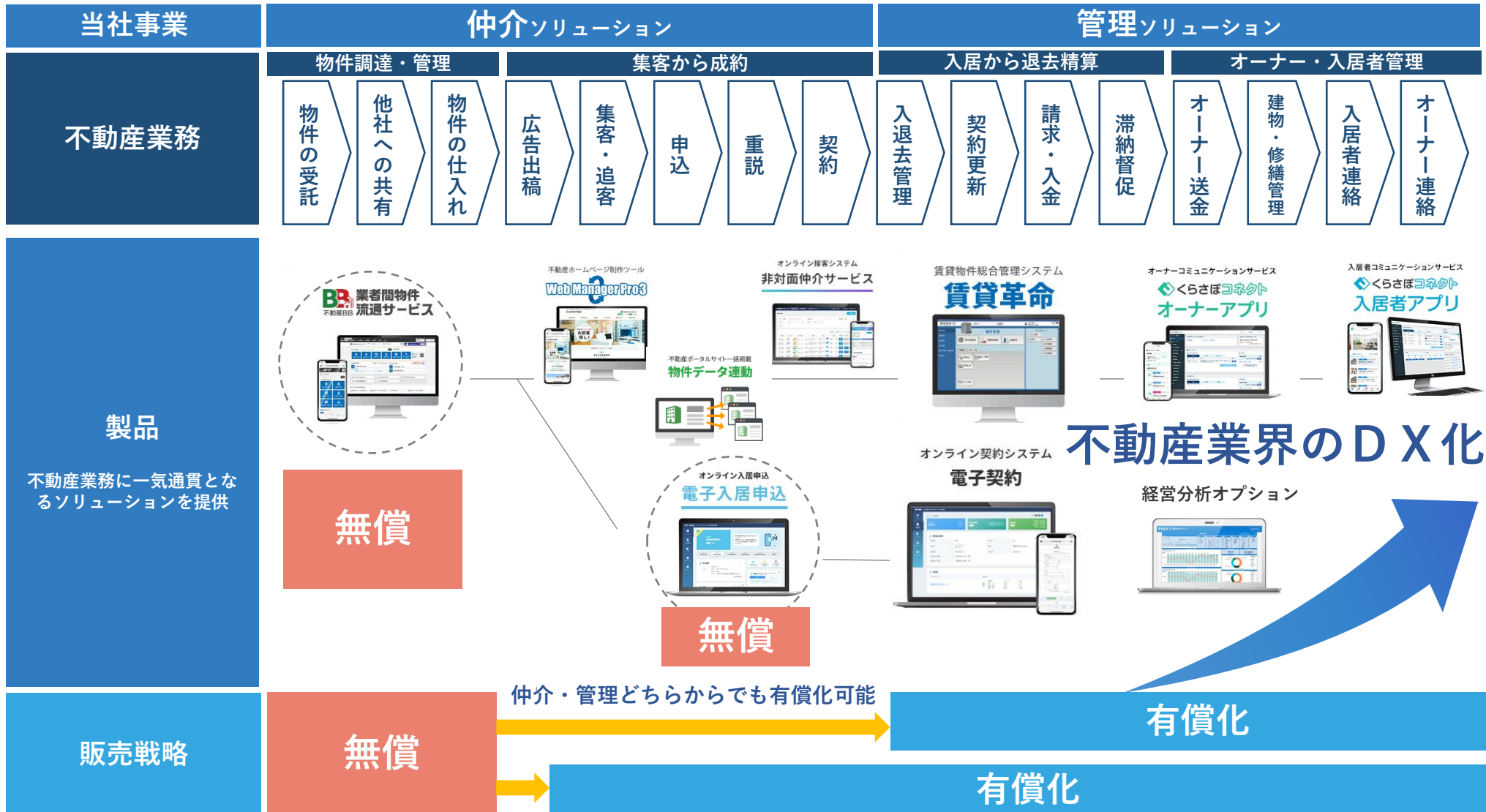
(百万円)



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

不動産業界のDX化促進に向けてワンストップソリューションを提供

無償の業者間物件流通サービス「不動産BB」によって顧客基盤を構築し、有償サービスのクロスセル・アップセルを実施

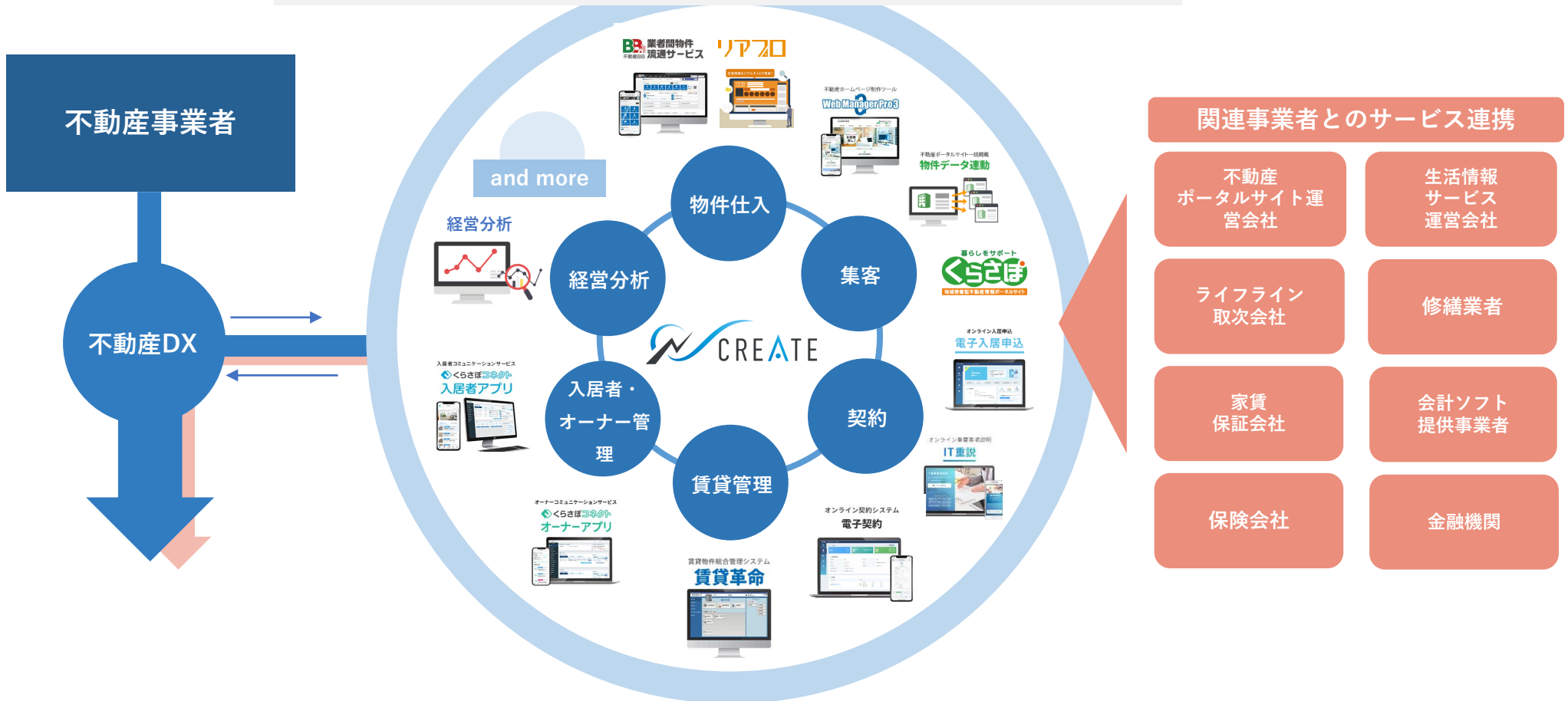


プラットフォームにより不動産業務の全体最適化

不動産業務を幅広く網羅した当社クラウドサービスによる業務支援プラットフォームを構築。関連事業社とも提携し、全体最適による不動産DXを目指す。

プラットフォーム

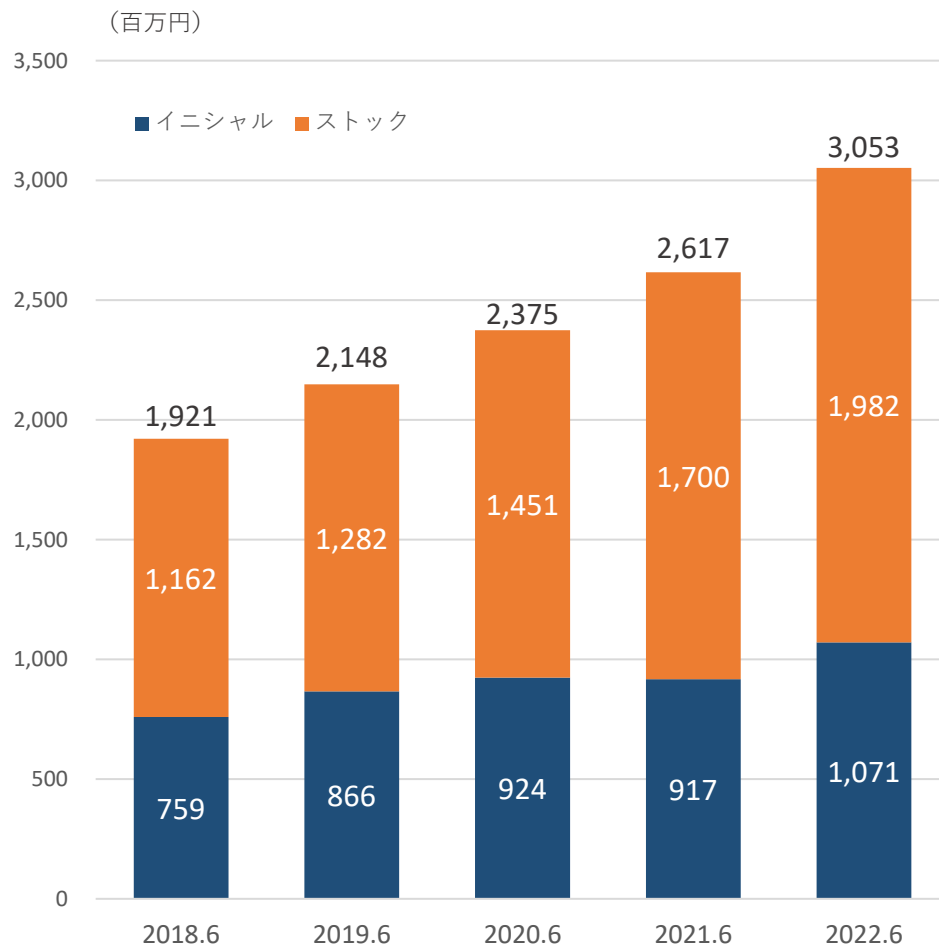
当社サービスの利用事業者数は **2万 286** 事業者 (※2022年6月末時点)



高い収益率と安定的な財務基盤

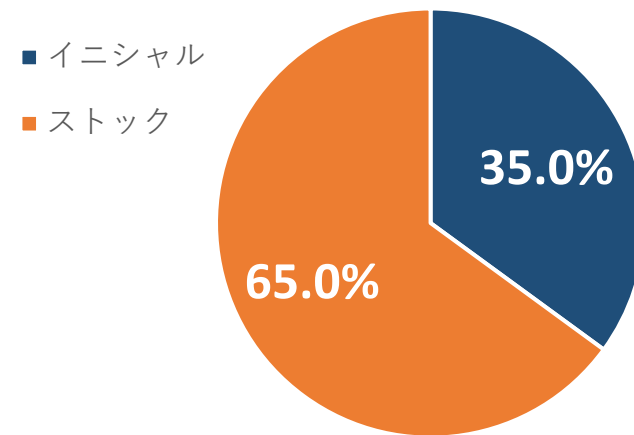
ストック収益が順調に積み上がり安定的な財務基盤を築く

■イニシャル・ストック売上の推移



2022年6月期
売上実績 **30億53百万円**

65%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

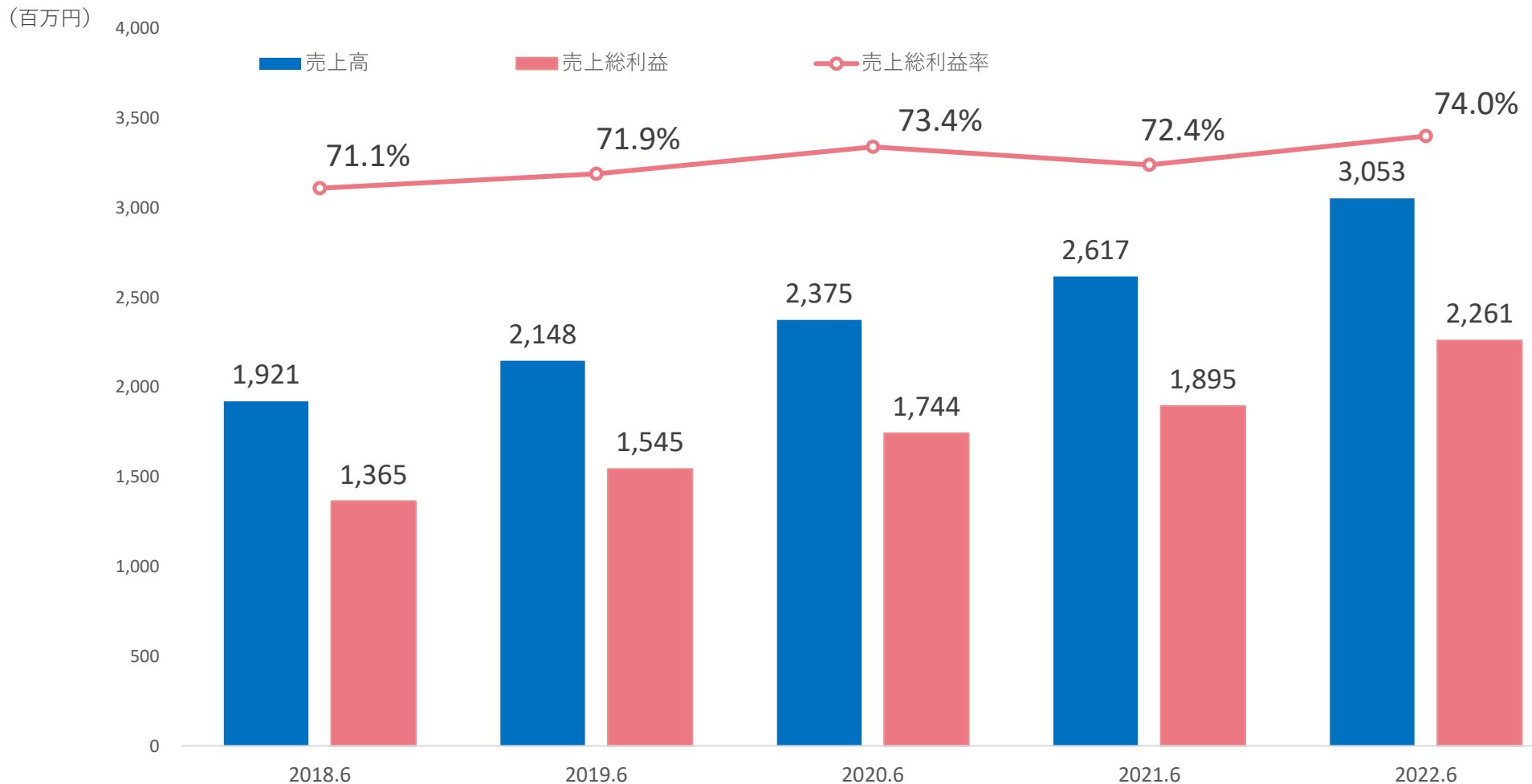
・ストック売上

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

高い収益率と安定的な財務基盤

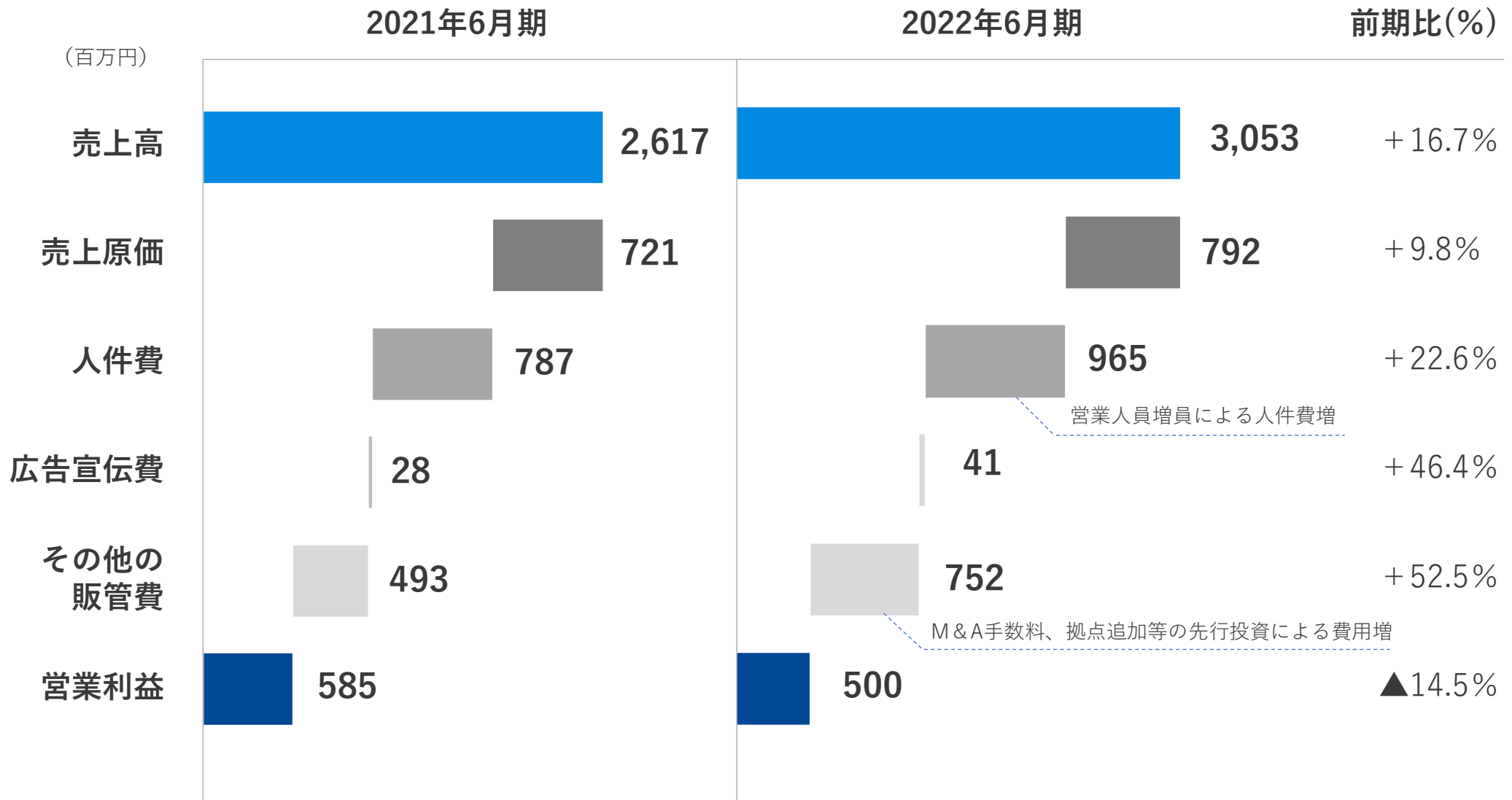
付加価値の高い製品・サービス提供により高い収益率を実現

■売上高・売上総利益の推移



営業利益の状況

営業人員の倍増及び拠点追加、M & A等の積極的な先行投資を実施

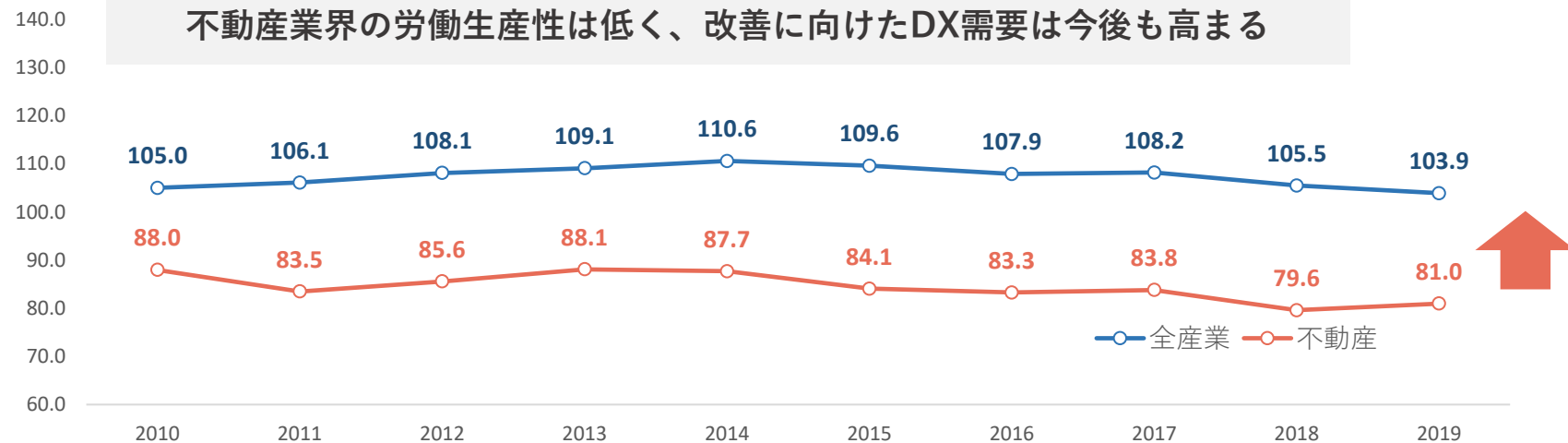


Two overlapping squares, one dark blue and one light blue, positioned to the left of the title text.

市場の成長性について

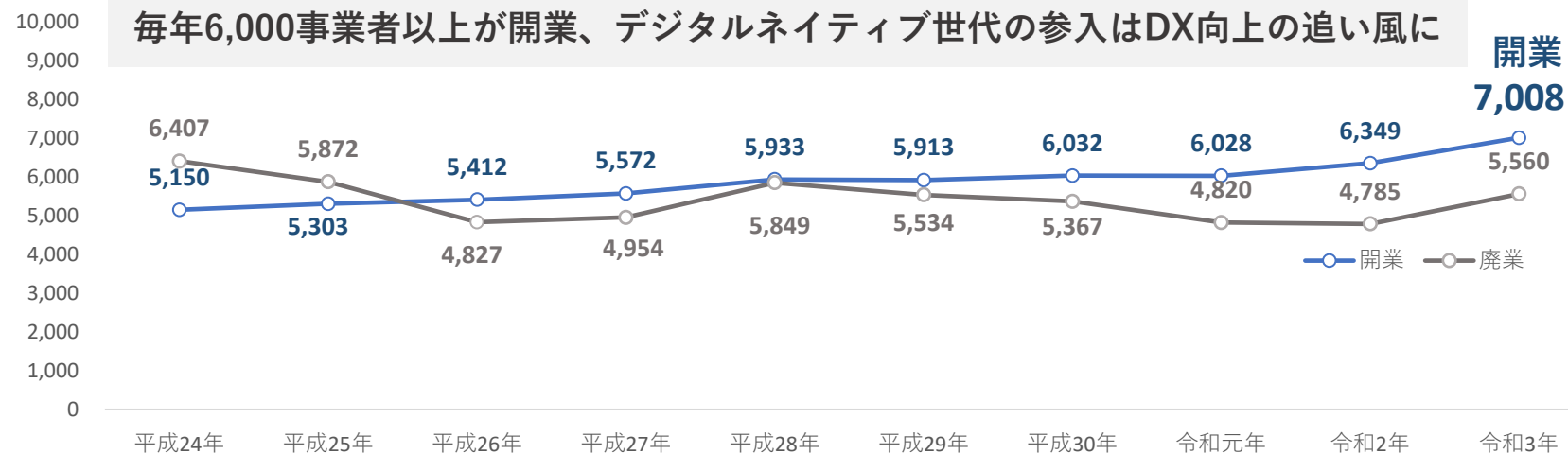
労働生産性改善に向けた需要増及び新規開業するデジタルネイティブ世代

■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



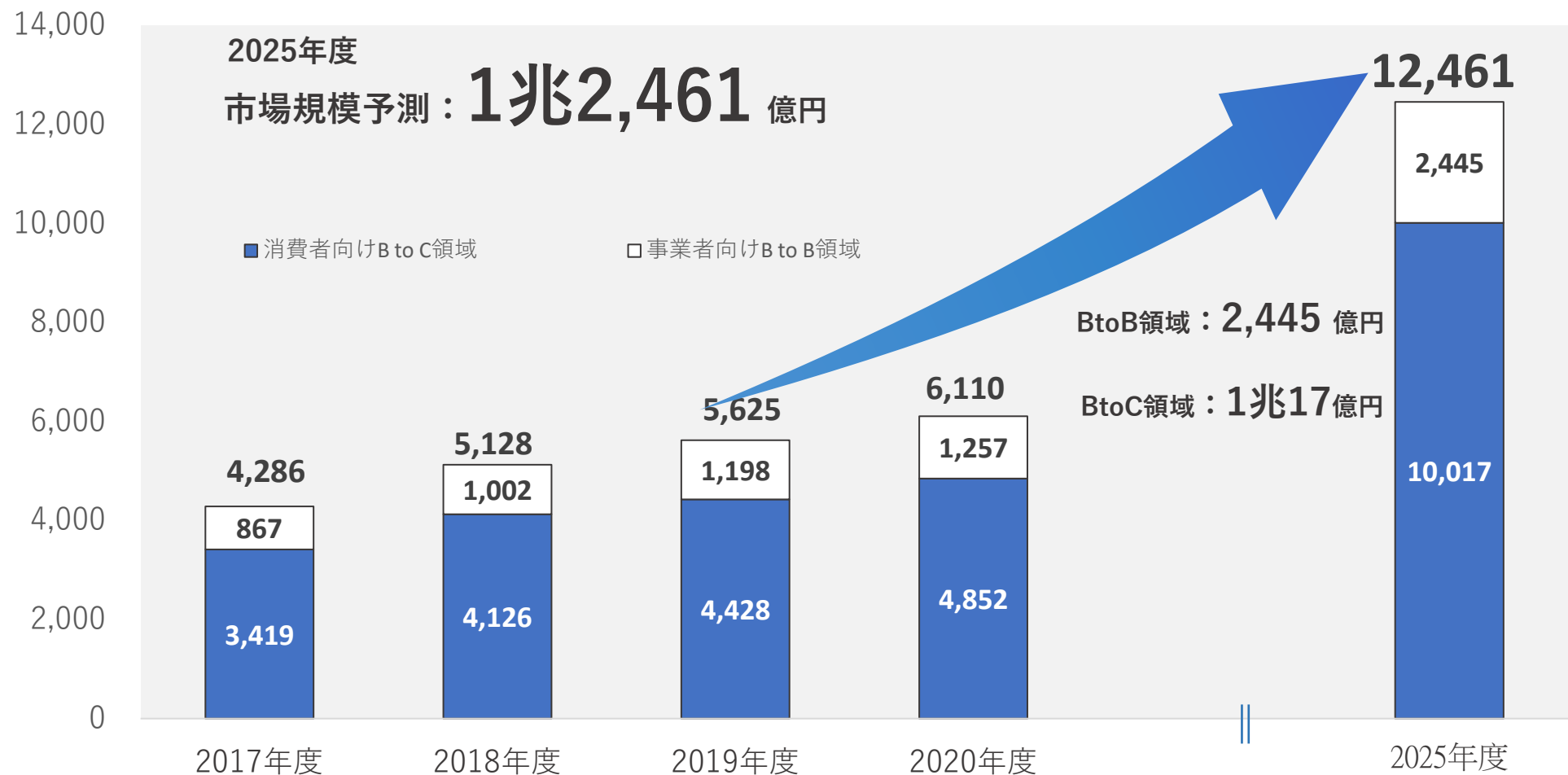
出典：不動産適正取引推進機構 令和3年度末 宅建業者と宅地建物取引士の統計について「宅地建物取引業者数の推移」

成長する不動産テック業界

不動産テック市場は飛躍的な拡大が見込まれ、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）」

(億円)



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



3 力年成長計画

(中期経営計画 2022年6月期～2024年6月期)

3カ年成長戦略

- 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

※4つ目の成長戦略として項目を追加。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 年成長戦略

過去

2022 ~ 2024

2025 ~

プラットフォーム
ステージ

プラットフォーム構築ステージ

3分野への投資を通じた 独自プラットフォーム構築

商品戦略

商品強化

商品強化と新たな商品開発によるアップセル・クロスセルを通じた売上高の拡大と収益性の向上を目指す。

人材戦略

営業体制の強化

営業人員増によるマーケットシェアの拡大を目指す。同時に社内に教育機関を設立し営業未経験者の早期戦力化を図る。

顧客戦略

マーケティング及び拠点展開

業界のDX化には顧客との接点を増やすことが差別化要因となる。販売拠点展開及びマーケティングを強化する。

ソフトウェア会社
からの脱却

不動産業界のDX化
お客様の業務の部分
最適化を推進

成長

変革

創造

3カ年成長戦略 — 計画2年目以降 —

プラットフォーム構築に向けて成長スピードを加速

■ 旧発表分

	2022.6 計画	2023.6 計画	2024.6 計画
売上高	30.8億円	39.0億円	50.0億円
営業利益	4.5億円	8.5億円	15.6億円
EBITDA	5.8億円	9.8億円	17.0億円
経常利益	4.9億円	9.2億円	16.0億円

■ 新3カ年計画（連結）

	2022.6 実績	2023.6 計画	2024.6 計画
売上高	30.5 億円	42.0 億円	53.0 億円
営業利益	5.0 億円	8.5 億円	13.5 億円
EBITDA	5.7 億円	12.1 億円	17.2 億円
経常利益	5.3 億円	9.0 億円	13.8 億円

業績修正について

- ・ 3カ年計画の2年目を迎え、2023.6期、2024.6期の業績計画を修正
- ・ 完全子会社化したリアルネットプロの業績を取り込み売上を上方修正、成長投資（商品開発強化等）を優先することで2024.6期の利益を下方修正
- ・ M&Aに伴うのれん償却費用を計上（償却期間10年×1.5億円程度/年）

※今後の新規M&A等による影響等は新3カ年計画には含めておりません。

3 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った。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プレミス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5,000～6,000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

BR 業者間物件 不動産流通サービス	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 くらび
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

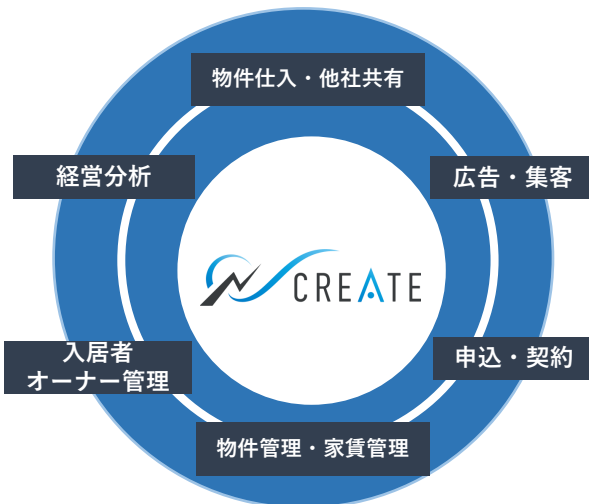
出典
不動産適正取引推進機構平成30年度末 宅建業者と宅地建物取引士の統計について国土交通省「宅地建物取引業者数の推移」

3 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セールスコンサルタントの増員は必要不可欠である。今期以降、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

Two overlapping blue squares, one darker and one lighter, positioned to the left of the section header.

当社の特徴と競争優位性

当社の特徴と競争優位性

5つの特徴が当社の高い競争優位性につながる

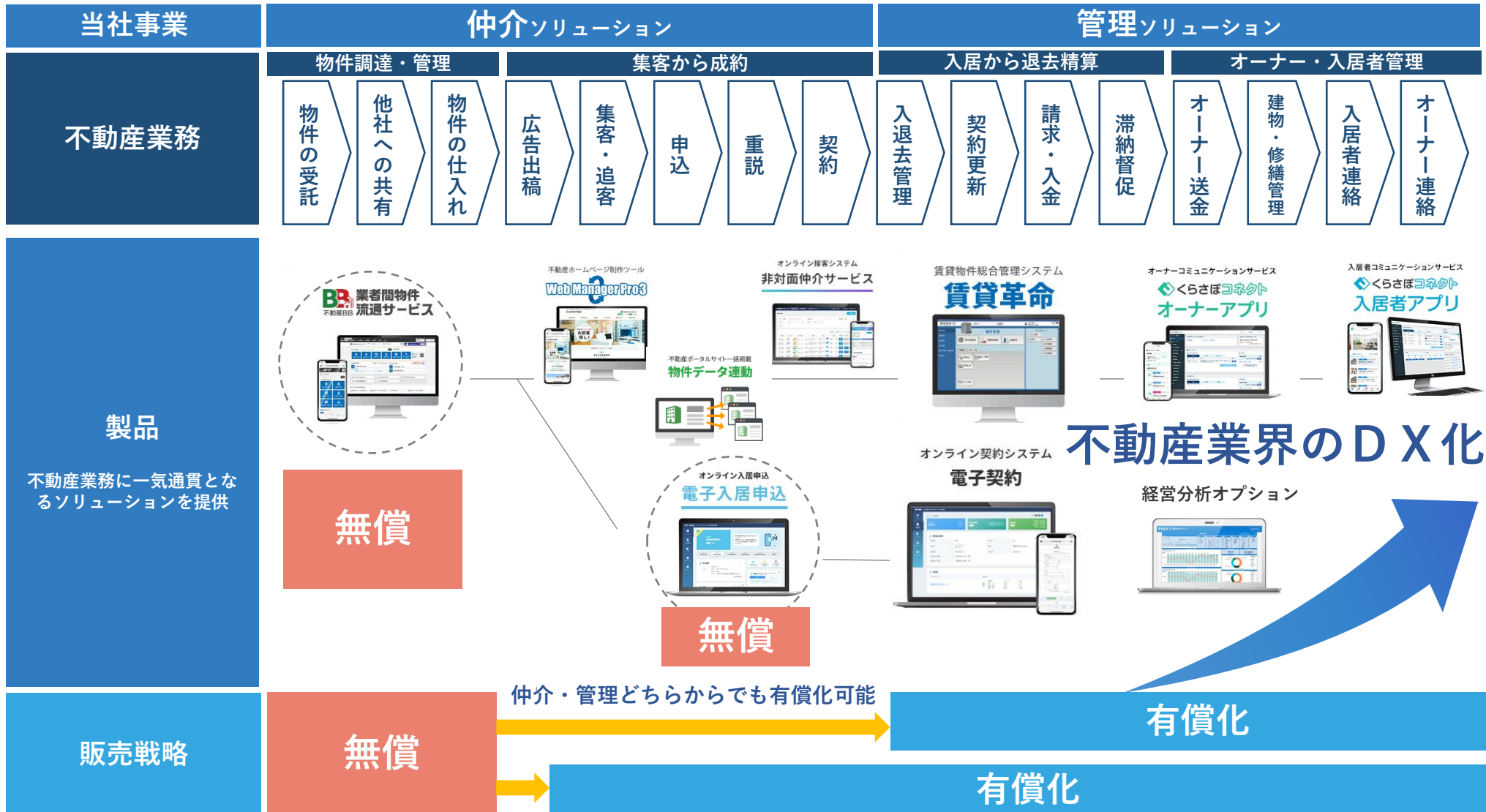
1	2	3	4	5
業務一気通貫 の商品力	販売拠点数 (全国29拠点)	サポート力	市場シェア	28年間の ノウハウ



28年連続増収達成、低い解約率の実現

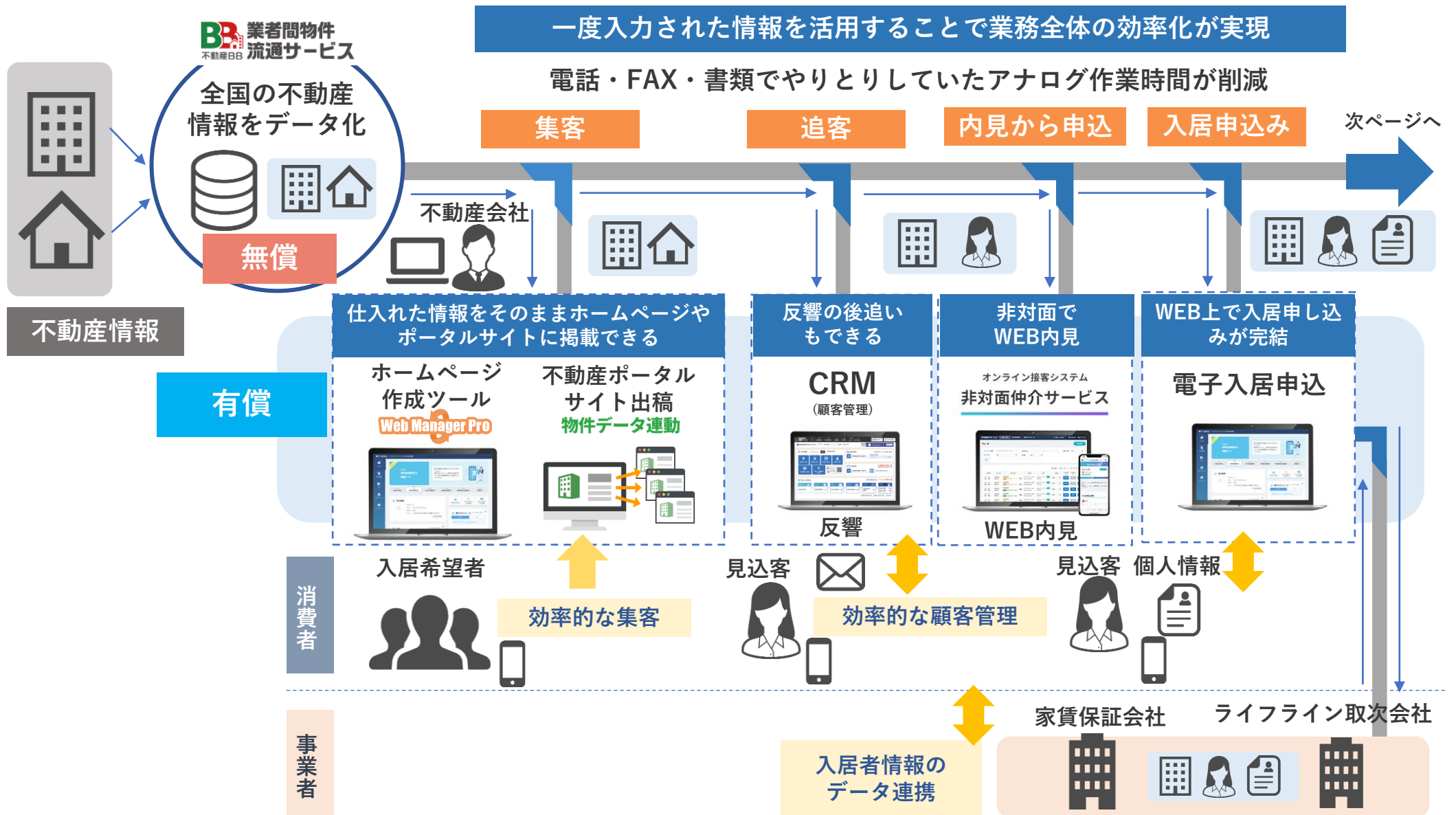
不動産業界のDX化促進に向けてワンストップソリューションを提供

無償の業者間物件流通サービス「不動産BB」によって顧客基盤を構築し、有償サービスのクロスセル・アップセルを実施



当社のサービスが選ばれる理由

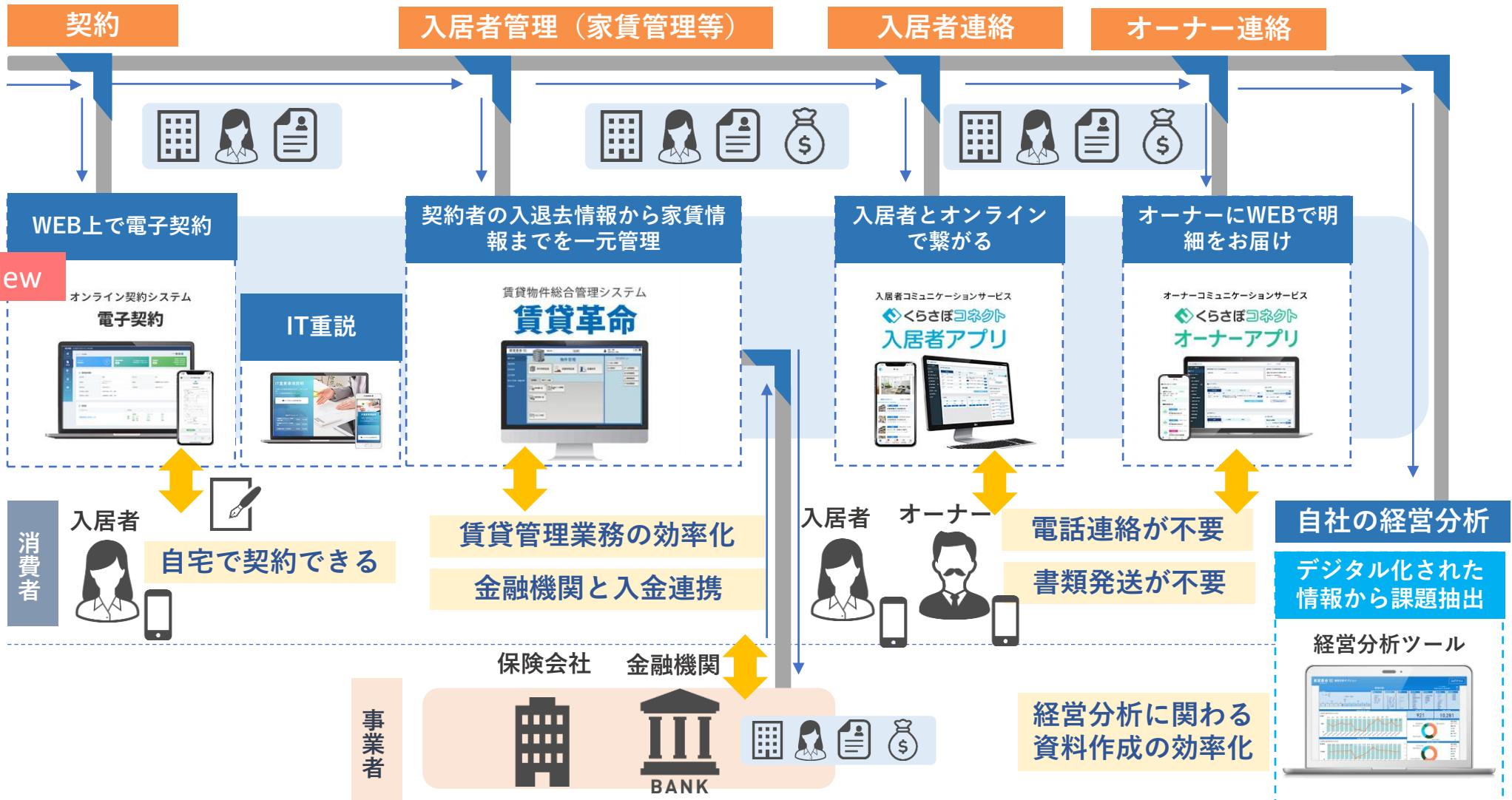
「シームレスなデータ連携」による不動産業務全体の効率化



当社のサービスが選ばれる理由

「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

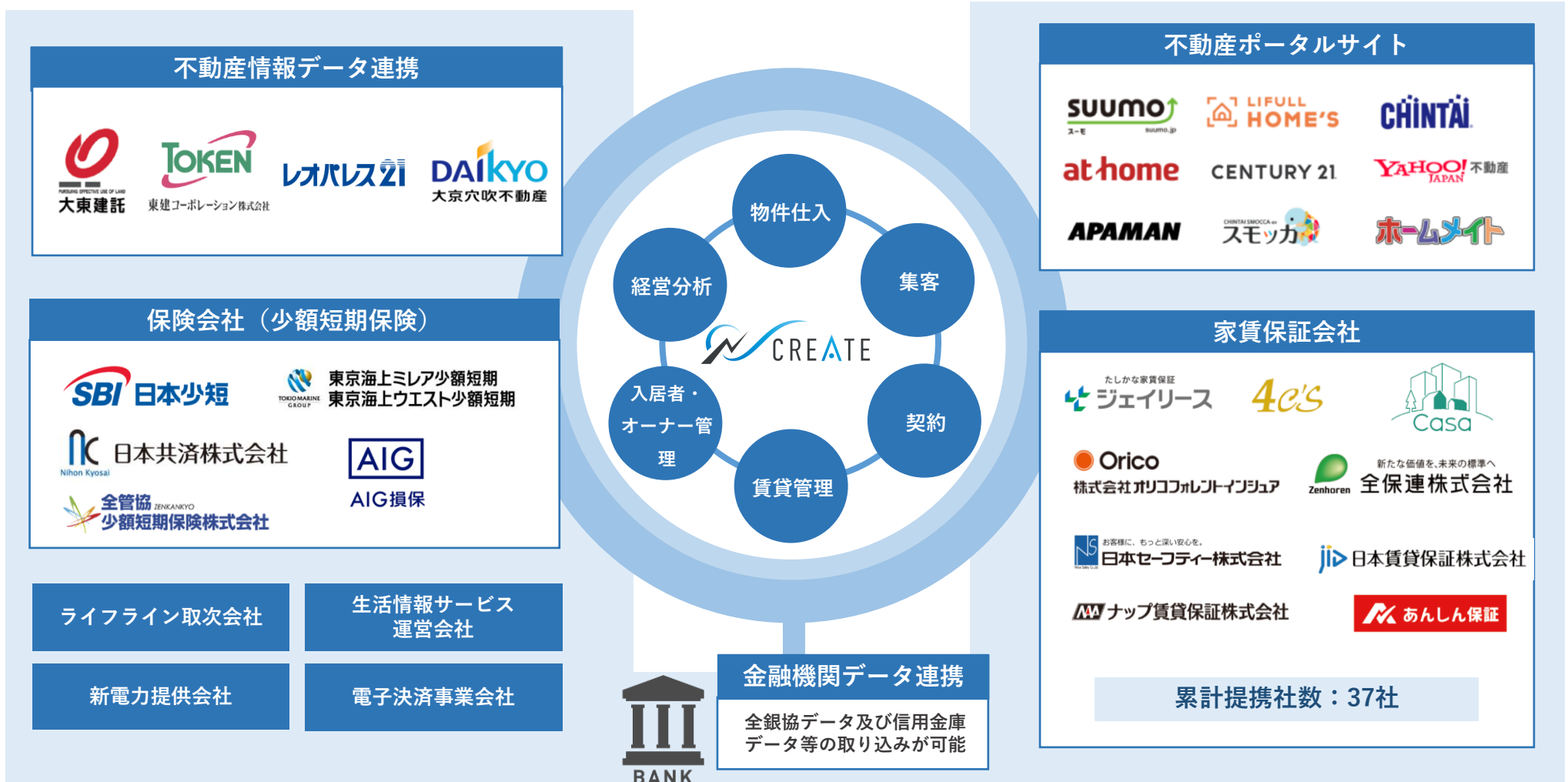
データ化された情報は入り口の仕入れ業務から入居者の入退去管理まで全て繋がる



プラットフォーム事業の強み

関連事業者とのサービス連携により当社プラットフォームの価値を最大化

提携済のパートナー企業





地域密着型コンサルタントと顧客支援の徹底

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

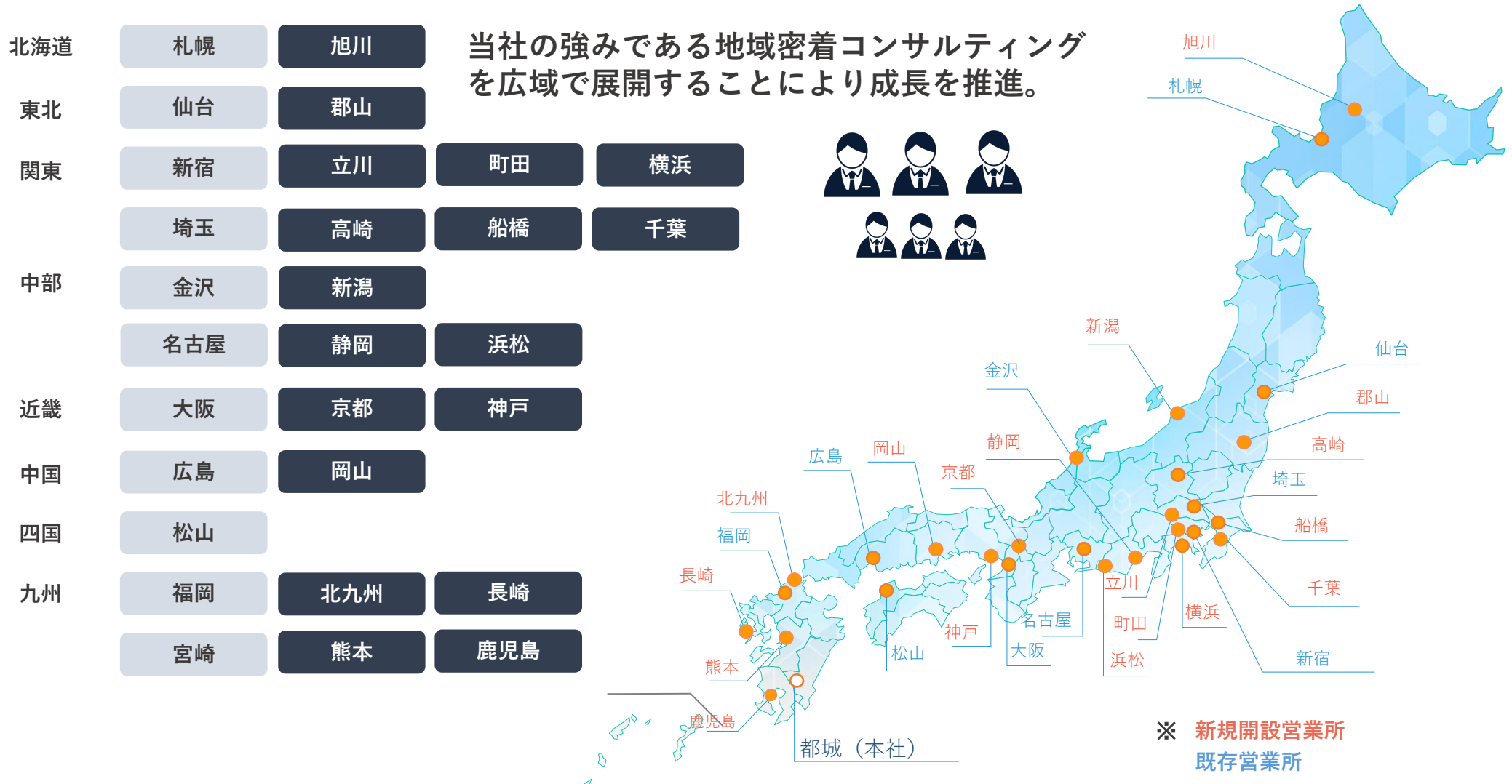
当社



顧客(不動産事業者)

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29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。





前期の振り返り

～ 業績は計画通り着地、初のM&A実施など成長投資加速 ～

前期 | 業績 ハイライト

2022年6月期は過去最高売上を更新、人材採用が進むほかM&Aも実施

(百万円)	2021年6月期	2022年6月期	前期比
売上高	2,617	3,053	+16.7%
仲介ソリューション	850	929	+9.3%
管理ソリューション	1,743	2,086	+19.7%
売上総利益	1,929	2,261	+19.3%
利益率	73.7%	74.0%	+0.3pt
営業利益	585	500	▲14.5%
利益率	22.4%	16.4%	▲6.0pt
EBITDA	633	572	▲9.7%
経常利益	642	538	▲16.2%
当期純利益	414	283	▲31.7%

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

前期 | 通期 ハイライト

顧客戦略

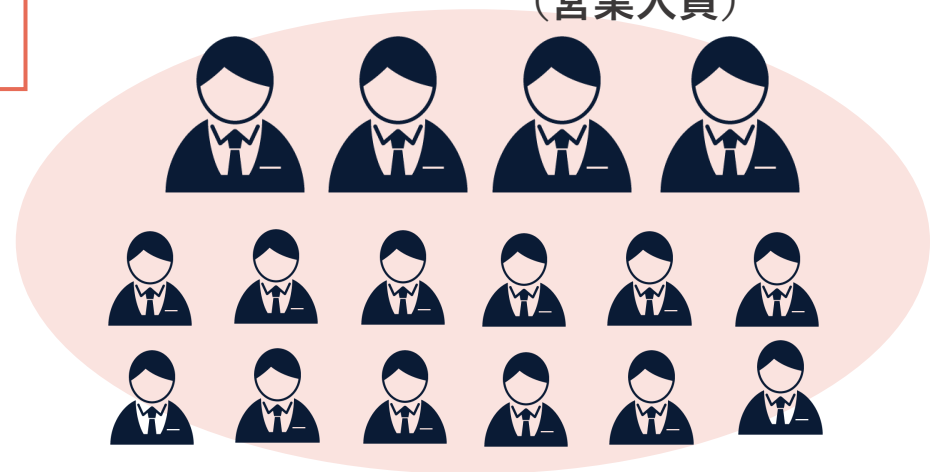
営業人員の採用が堅調に進み、営業体制強化が実現

2021年6月期末時点 **58** 名
(営業人員)



約 **2** 倍

2022年6月期末時点 **113** 名
(営業人員)



体制強化の理由

不動産業界のDX化実現には
対話型のコンサルティングが必須

DX関連の人手不足は不可避、
同課題に先んじて対応する

対話型コンサルティング

- ・ 課題のヒアリング
- ・ 一気通貫の解決策



営業コンサルタント



お客様

顧客課題に全方位で対応

法改正対応への課題

収益性・成長性の課題

生産性向上の課題

集客の課題

経営分析における課題

前期 | 通期 ハイライト

顧客戦略

新規営業拠点を開設(YoY+18拠点)エリア拡大を実現

※ ■ 新規開設営業所

拠点展開

11 拠点



29 拠点
(2022年6月末時点)

北海道	札幌	■ 旭川		
東北	仙台	■ 郡山		
関東	新宿	■ 立川	■ 町田	■ 横浜
	埼玉	■ 高崎	■ 船橋	■ 千葉
中部	金沢	■ 新潟		
	名古屋	■ 静岡	■ 浜松	
近畿	大阪	■ 京都	■ 神戸	
中国	広島	■ 岡山		
四国	松山			
九州	福岡	■ 北九州	■ 長崎	
	宮崎	■ 熊本	■ 鹿児島	



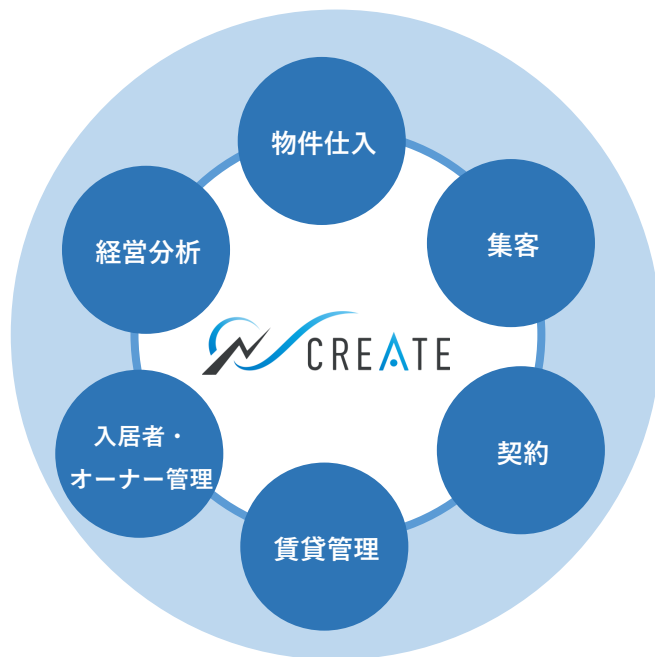
※ ● 新規開設営業所
● 既存営業所

前期 | 通期 ハイライト

商品開発

プラットフォーム価値向上に向けた商品開発が進む

プラットフォーム



サービスリリース

2021年11月

「電子契約サービス」販売開始

不動産取引における書面の電子化が2022年5月18日から本格運用開始。不動産DXの追い風を受けて、当社オリジナルの電子契約サービスをリリース。

オンライン契約システム
電子契約



2021年9月

「Web Manager Small 3」販売開始

不動産特化型のホームページ制作ツールをお求めやすい価格で提供開始。新規事業者等幅広い顧客の囲い込みを加速させる。

WebManagerSmall3



開発中

「不動産BB」リニューアルの開発中

CRM機能追加及び、売買物件対応予定。顧客基盤拡大に向けて付加価値の強化。※リリースはエリア毎に段階的に実施予定。

業者間物件
流通サービス



新サービス「AI物件査定」開発中

不動産情報のデータベースを活用した新たなサービス「AI物件査定」の開発が進む。



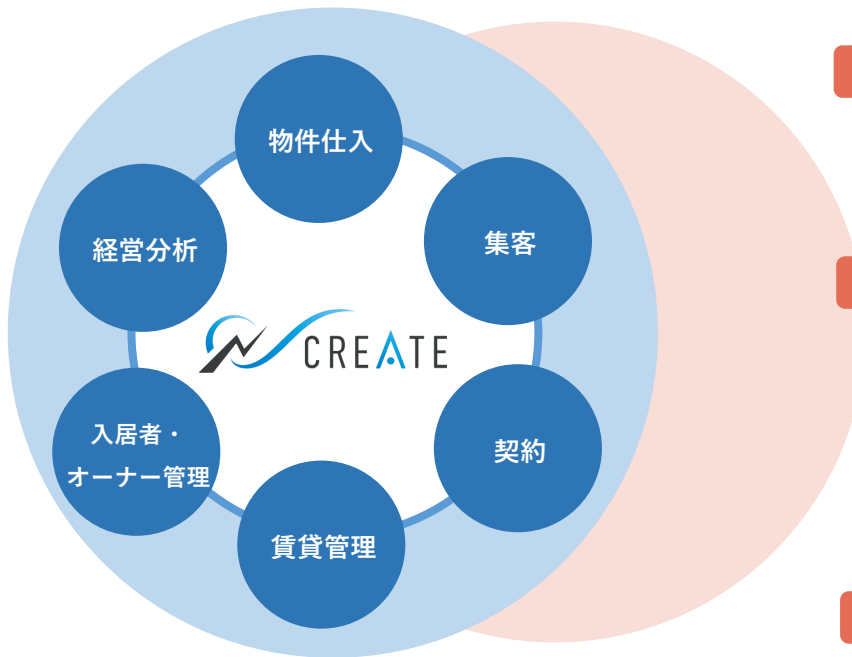
AI物件査定

前期 | 通期 ハイライト

業務提携

パートナー企業との業務提携が順調に進む（13社）

プラットフォーム



物件データ連携

- ・株式会社大京穴吹不動産



電子契約提携

- ・株式会社センチュリー21・ジャパンへのOEM提供

CENTURY 21

- ・SS Technologies株式会社

SS Technologies

保険データ連携

- ・SBI日本少額短期保険株式会社



- ・AIG損害保険株式会社



- ・東京海上ミレア少額短期保険株式会社、
東京海上ウエスト少額短期保険株式会社



東京海上ミレア少額短期
東京海上ウエスト少額短期

電子決済サービス連携

- ・株式会社メタップスペイメント



家賃保証データ連携

※家賃保証データ提携 累計社数：37社

- ・株式会社クレディセゾン

- ・株式会社大阪宅建サポートセンター

- ・もみじカード株式会社

- ・日商ギャランティー株式会社

- ・株式会社えるく

前期 | M&Aの実施 リアルネットプロ社との経営統合

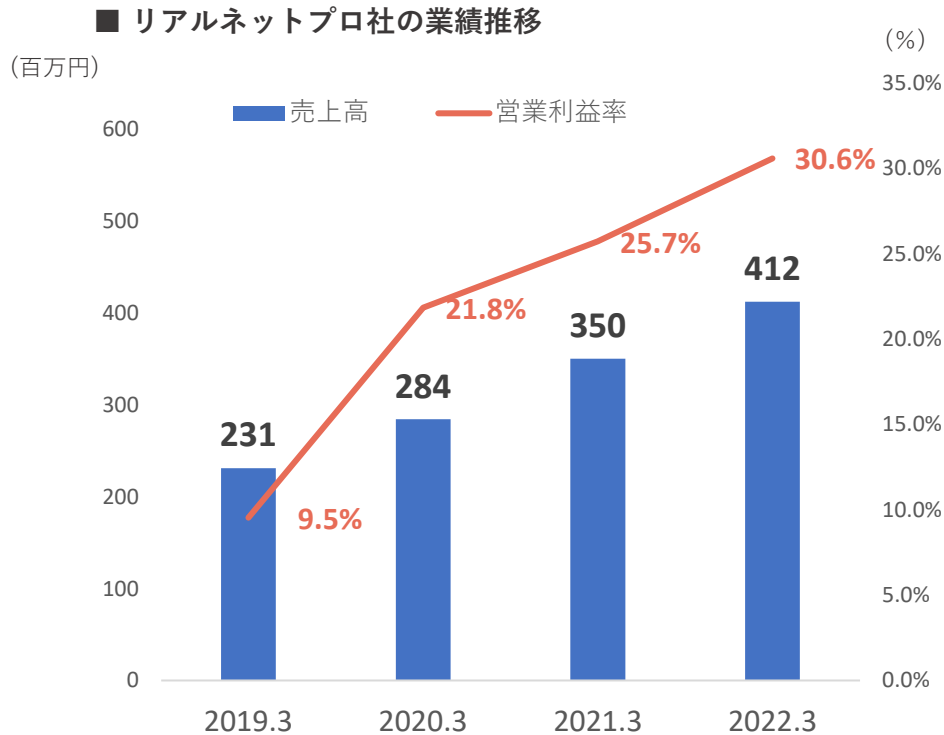
■ 会社名 株式会社リアルネットプロ **RNP**

設立 2008年8月22日

所在地 東京都港区芝5-13-14 MAビル芝 III 3F

事業内容 リアルタイム空室情報システム『リアプロ』（自社開発運営）等不動産事業社向け支援サービス

■ 統合後のシナジー



クロスセル

追加となる顧客基盤に有償プロダクトをクロスセル

管理会社 登録数	2,753	店舗
仲介会社 登録数	35,192	店舗

※2022年4月末時点



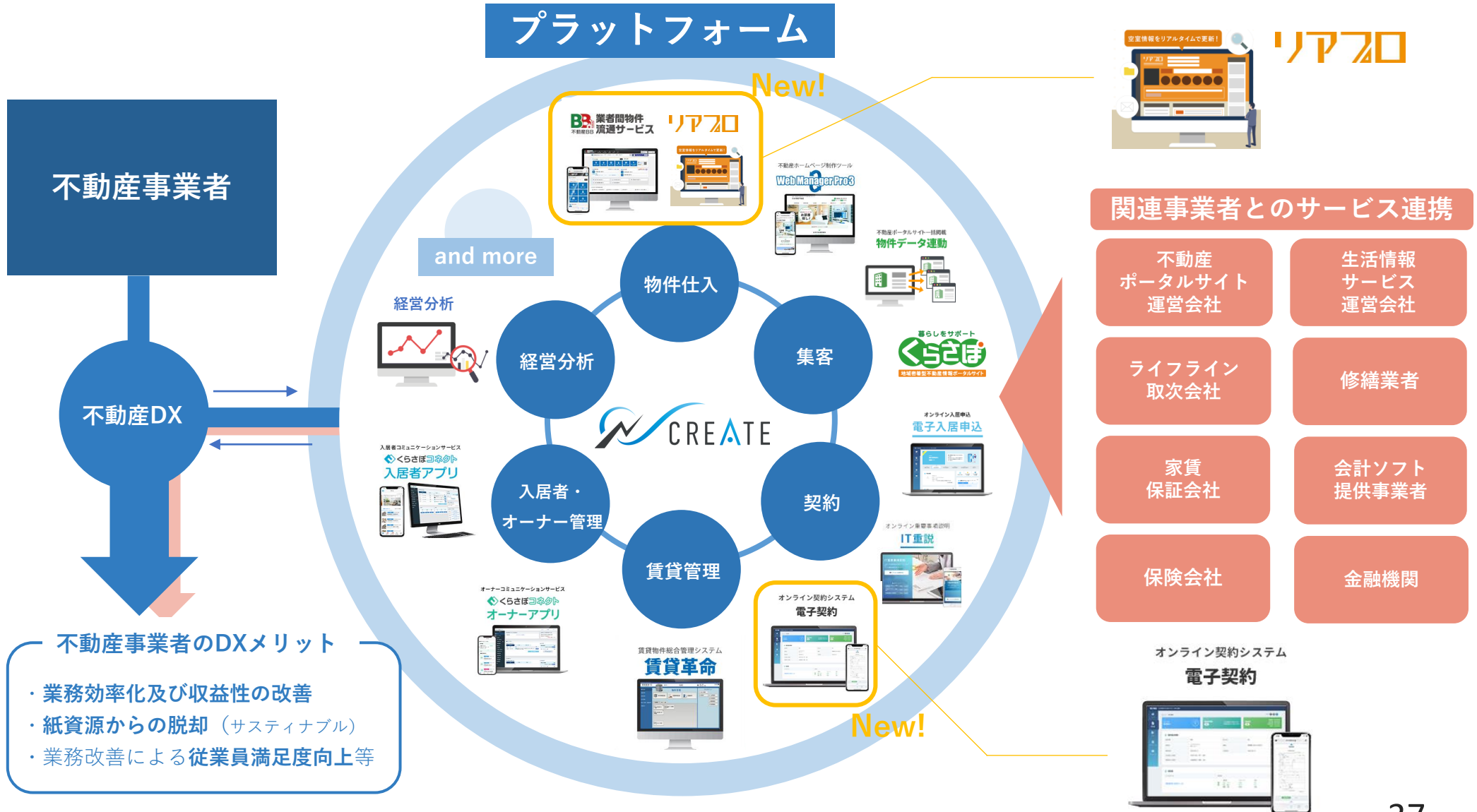
日本情報クリエイトのシナジー効果

- 見込客の増加
- 新規有償顧客の増加
- クロスセルによるMRR増加

前期 | プラットフォームの価値向上を実現

新規サービスリリース及びM&Aによって商品ラインナップの拡充が進む。
 関連事業者との提携も順調に進みプラットフォームの価値が高まる。

プラットフォーム



不動産事業者

不動産DX

不動産事業者のDXメリット

- ・業務効率化及び収益性の改善
- ・紙資源からの脱却 (サステナブル)
- ・業務改善による従業員満足度向上等

and more

物件仕入

経営分析

集客

入居者・
オーナー管理

賃貸管理

契約

賃貸革命

電子契約



関連事業者とのサービス連携

- | | |
|------------------------|----------------------|
| 不動産
ポータルサイト
運営会社 | 生活情報
サービス
運営会社 |
| ライフライン
取次会社 | 修繕業者 |
| 家賃
保証会社 | 会計ソフト
提供事業者 |
| 保険会社 | 金融機関 |





2023年6月期業績計画 及び 成長に向けた重要施策

2023年6月期 業績計画

商品及び営業戦略によるオーガニック成長と子会社とのシナジーにより一段の業績拡大を図る

(百万円)	FY2022 実績	FY2023 計画	YoY
売上高	3,053	4,200	+37.5%
売上総利益	2,261	2,949	+30.4%
利益率	74.0%	70.2%	▲3.8 pt
営業利益	500	850	+69.7%
利益率	16.4%	20.2%	+ 3.8pt
EBITDA	572	1,214	+112.2%
経常利益	538	903	+67.8%
当期純利益	283	593	+109.5%

2023年6月期 重要施策

商品戦略・営業戦略を中心に事業を推進、前期の成長投資を活かし、業績の成長スピードを加速させる。

商品戦略

- ① サービス強化及び「リアプロ」とのサービス連携（データ連携）
- ② 管理ソリューション次期バージョンの開発

営業戦略

- ① 不動産BB/電子入居申込サービス/電子契約サービスの拡販
- ② 営業人員のスキルアップ
- ③ 「リアプロ」顧客へのクロスセル

商品戦略

有償プロダクトのクロスセル拡大に向けたサービス強化、管理ソリューションでは「賃貸革命」の次期バージョン開発も実施。

① サービス強化及び「リアプロ」とのサービス連携

■ サービス強化

既存商品のサービス強化及び新商品リリースを通じてクロスセル拡大を図る。

■ 「リアプロ」とのサービス連携

(2022年8月以降リリース)

賃貸革命から「リアプロ」への物件掲載等各商品とのデータ連携が可能となる。「リアプロ」顧客へのクロスセルで成長スピードの加速を図る。

※リアプロとの連携イメージ



② 管理ソリューション「賃貸革命」次期バージョンの開発

■ 賃貸革命 次期バージョン開発

「賃貸革命 11」※仮称 (リリース日：未発表)

現行バージョンの改善点を強化、新たな機能も盛り込み賃貸管理市場に次世代ソリューションを提案。

- ・新規顧客獲得
- ・既存顧客のバージョンアップ

※賃貸革命バージョンアップ推移



営業戦略

注力商品である不動産BB及び電子入居申込/電子契約サービスの新規顧客向け拡販と、研修を通じた営業人員のスキルアップを継続。

① 不動産BB/電子入居申込サービス/電子契約サービスの拡販

■ 拡販ポイント

- ・ 法改正による不動産DXの加速
- ・ 拠点追加によるエリア戦略
- ・ 営業人員の増員効果

法改正及び当社の成長戦略を通じて、業者間物件流通サービスによる顧客基盤拡大と契約関連サービスのクロスセル強化を図る。

法改正の追い風を受けて契約関連サービスのシェア拡大を図る

法改正・・・2022年5月18日に施行された「デジタル社会の形成を図るための関係法律の整備に関する法律」の改正により不動産取引における書面の電子化が本格運用開始となる。



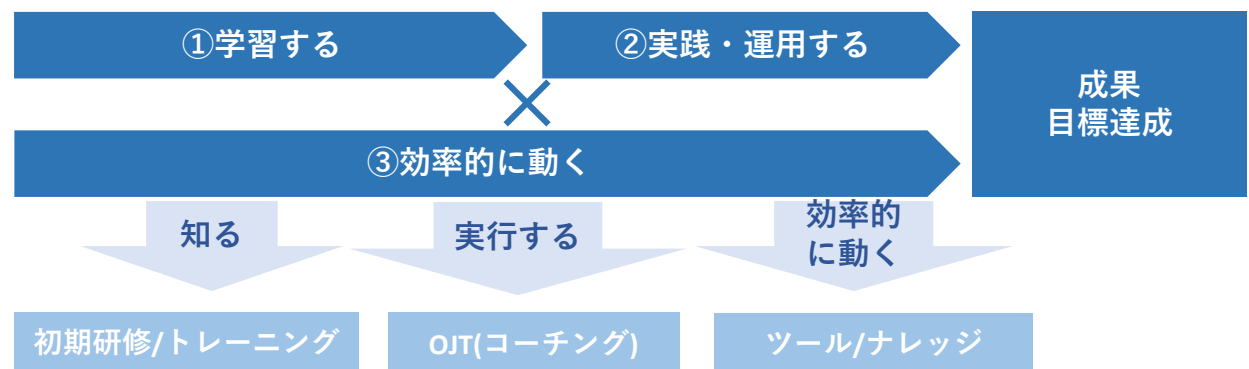
② 営業人員のスキルアップを継続

■ スキルアップのポイント

- ・ 人材育成の仕組み化
- ・ 若手営業メンバーの育成
- ・ 理念浸透/組織活性化
- ・ ツールを用いたナレッジ共有

増員した営業人員の早期戦力化及び組織力の強化により、営業活動の効率化と業績成長の加速を図る。

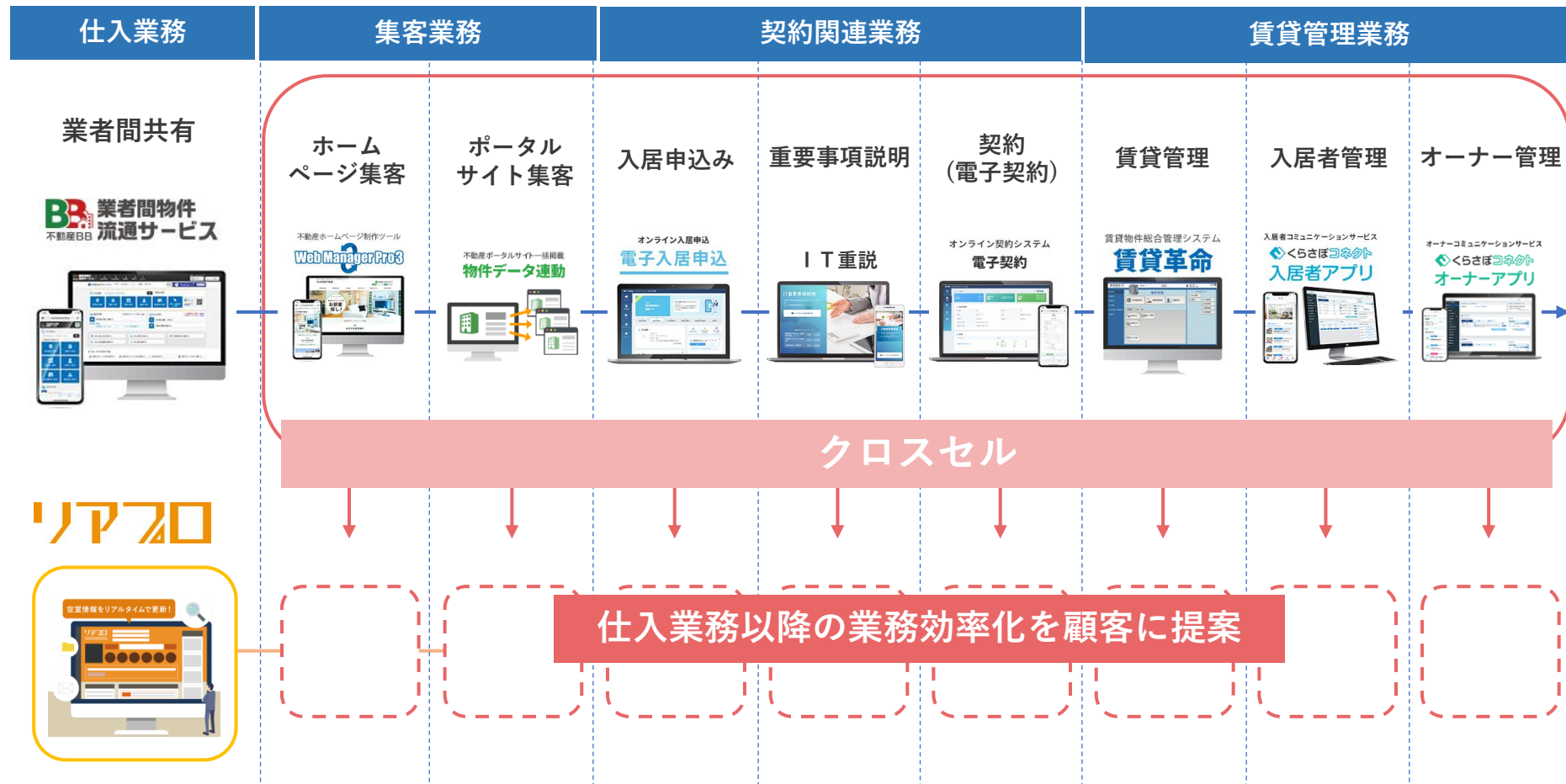
■ 成果を出す営業社員を輩出し続ける人材育成の仕組み構築



営業戦略

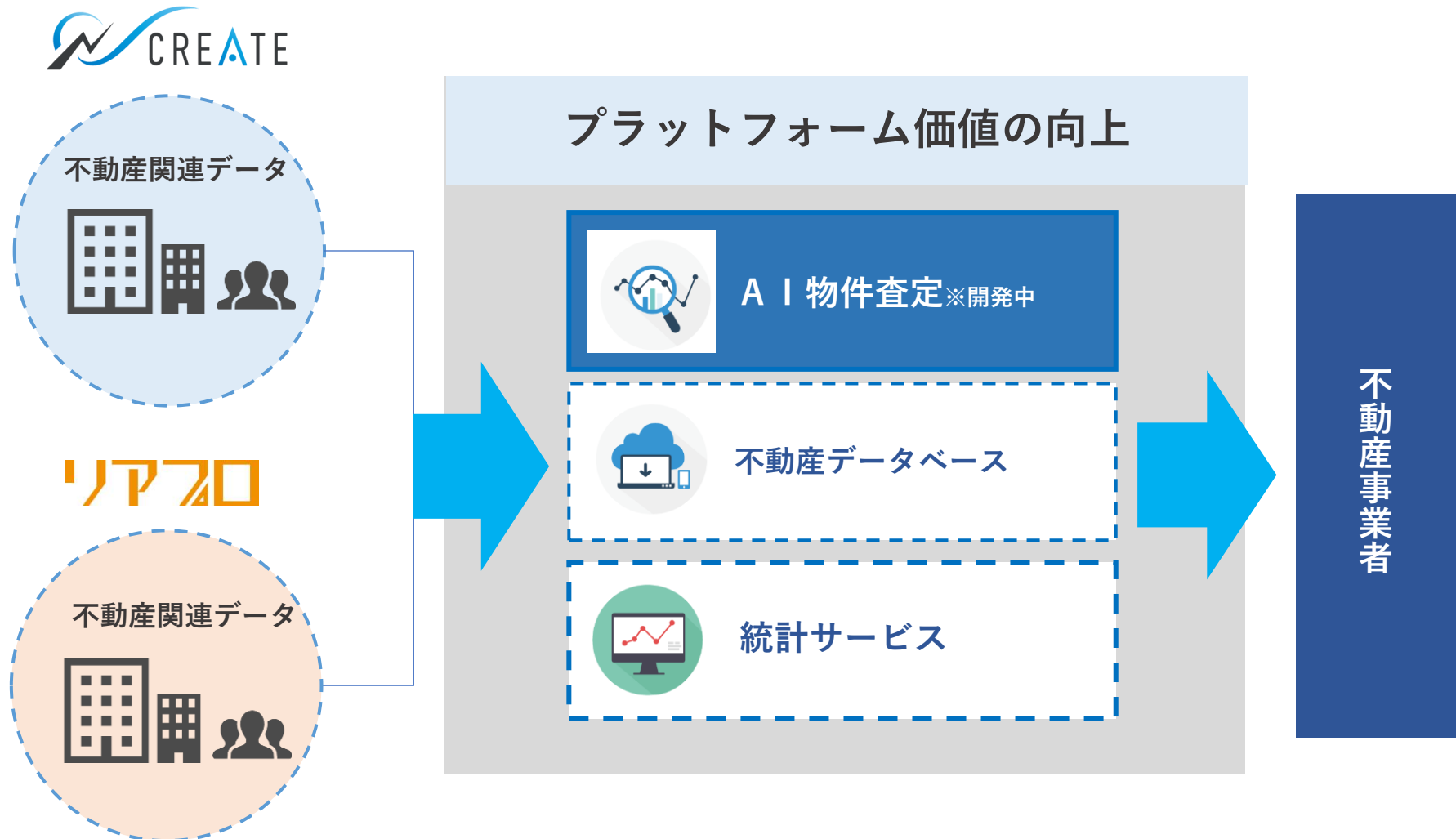
③ 「リアプロ」顧客へのクロスセル

- ・ 当社の一気通貫のサービスラインナップを活かし、「リアプロ」利用顧客へ有償サービスをクロスセル。
- ・ リアルネットプロ社との顧客情報の共有により、営業活動の効率化と成約率の向上を図る。



データ活用 | リアルネットプロ社とのシナジー

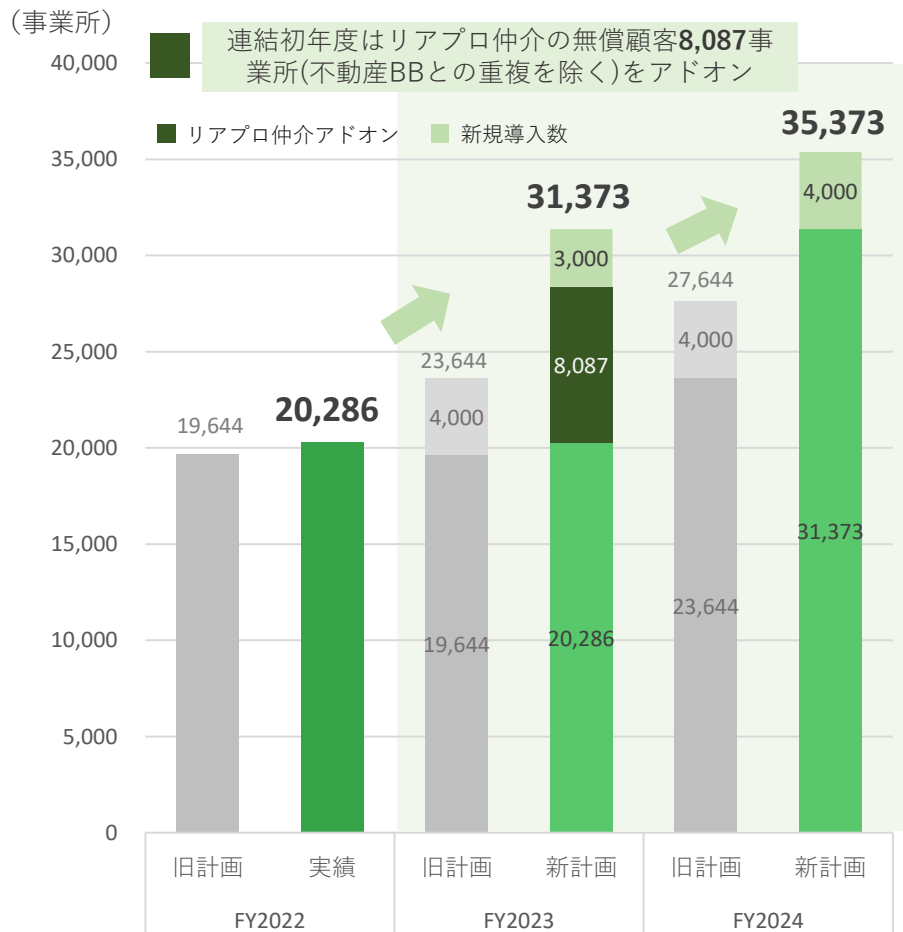
両社の顧客データ、不動産物件データを統合し、AI物件査定等、ビッグデータ関連サービスの強化を図る



3カ年業績計画のKPI アップデート

■ 無償の業者間物件流通サービス (不動産BB及びリアプロ仲介)の顧客数

リアプロの顧客がアドオン、計画としては堅調な成長で推移、有償サービスへの切り替えに注力。

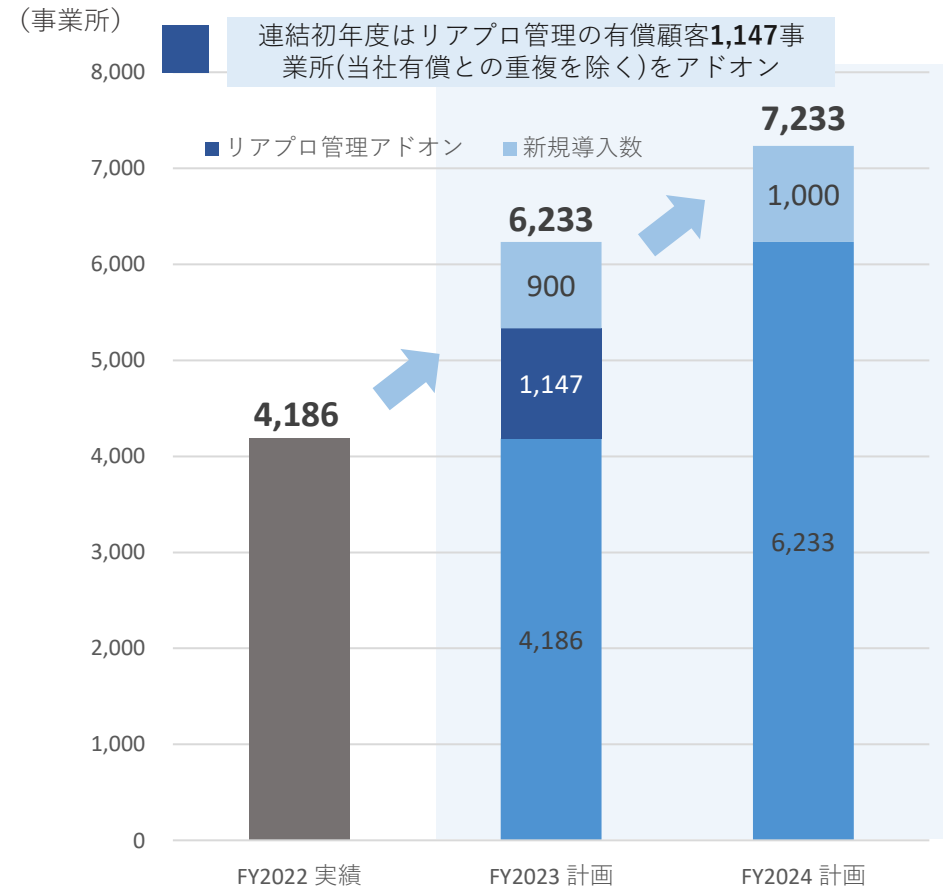


変更

■ 月額有償サービスの利用顧客数

(注)開示情報の変更について

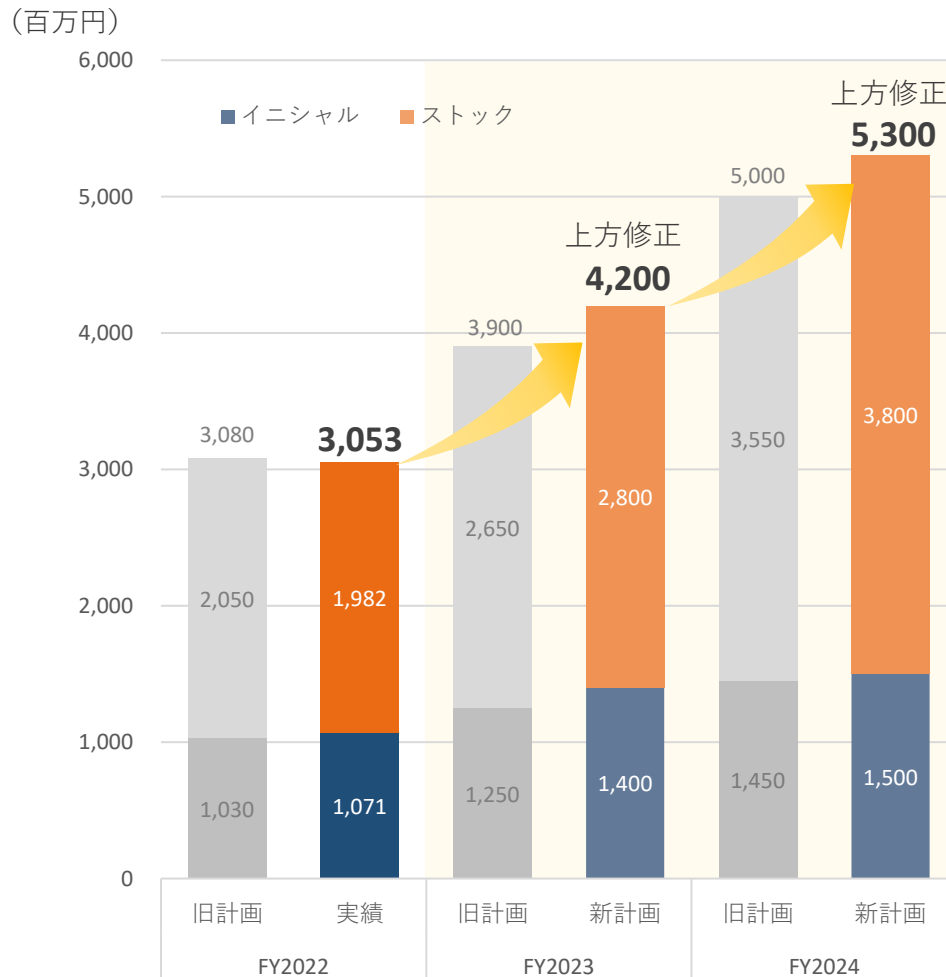
これまで開示していた有償サービス顧客数は、過去に存在した売り切りサービスの導入顧客数が含まれておりました。経営状況を確認いただくうえで、月額費用をいただいている顧客数を開示することが望ましいと捉え開示情報を変更致しました。現在販売している有償サービスはすべて月額費用をいただくモデルとなっております。



3カ年業績計画のKPI アップデート

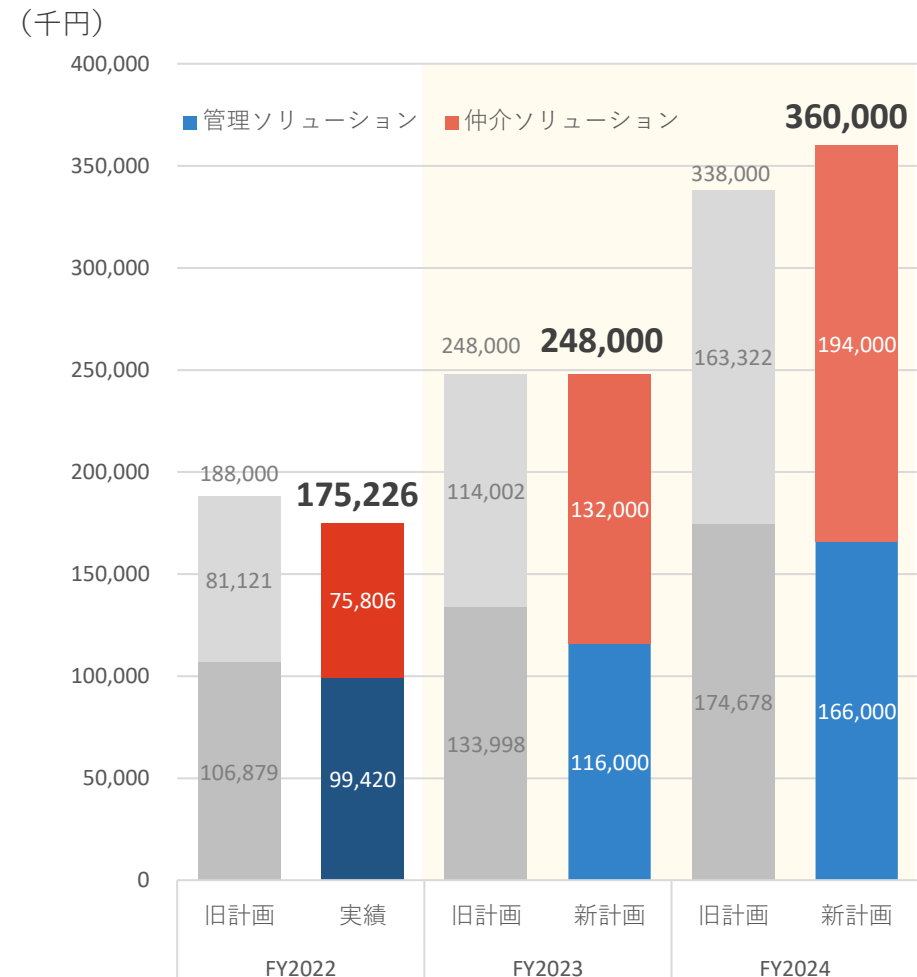
■ 売上の計画

リアルネットプロ社とのシナジー及び営業体制強化を活かした顧客戦略による業績拡大



■ MRRの計画

仲介・管理ソリューションのアップセルクロスセルによるMRR増加

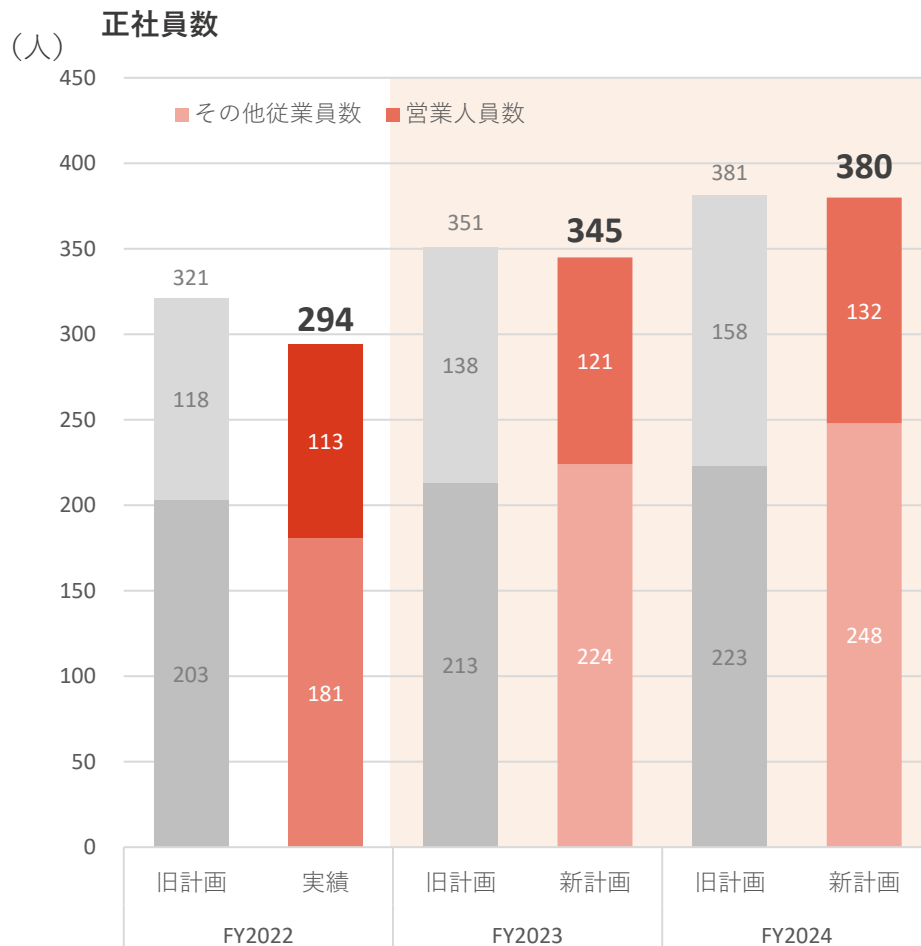


※MRRとは・・・Monthly Recurring Revenueの略称で、月ごとに繰り返し得られる収益のこと。月間経常収益のことである。

3カ年業績計画のKPI アップデート

■ 従業員（営業人員の計画）

会社成長に向けた積極的な人材投資を継続。



■ 人員計画変更のポイント

- ・ FY2023以降の全体人員数は前回計画から大きく変更なし
- ・ 営業人員は、既存若手人材の強化を図りつつ体制強化に向けて新規採用も継続。
- ・ その他に含まれるエンジニアやシステムアドバイザー、コールセンター人員等は会社計画に併せて採用強化。

※システムアドバイザー：営業拠点に在籍し、お客様の稼働支援、定期訪問を主として活動するメンバー。顧客満足度向上への寄与だけでなく、解約率の低減、再販への貢献度も高い。



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	3カ年計画の通り、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まいります。
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