

# 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 3月 30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. 市場の成長性について	P 14
3. 3カ年成長計画	P 18
4. 当社の特徴と競争優位性	P 26
5. 2023年6月期業績計画 及び成長に向けた重要施策	P 34
6. 事業リスクと対応方針について	P 41



## 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	
経営陣	代表取締役 社長	米津 健一
	取締役 DX推進部 部長	丸田 英明
	取締役 営業本部 本部長	新井 篤史
	取締役 管理部 部長	瀬之口 直宏
	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	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/宇都宮/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/鹿児島/宮崎(本社)



# 当社の特徴 | 不動産特化型SaaS企業、プラットフォームを目指す

売上推移

**28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）：4,941事業者  
※2022年6月末時点

国内事業所数

**29拠点**

YoY + 18 拠点

※2022年6月末時点

低い解約率

**0.5%**

平均月次解約率

※2022.6 実績

MRR

**1億75百万**

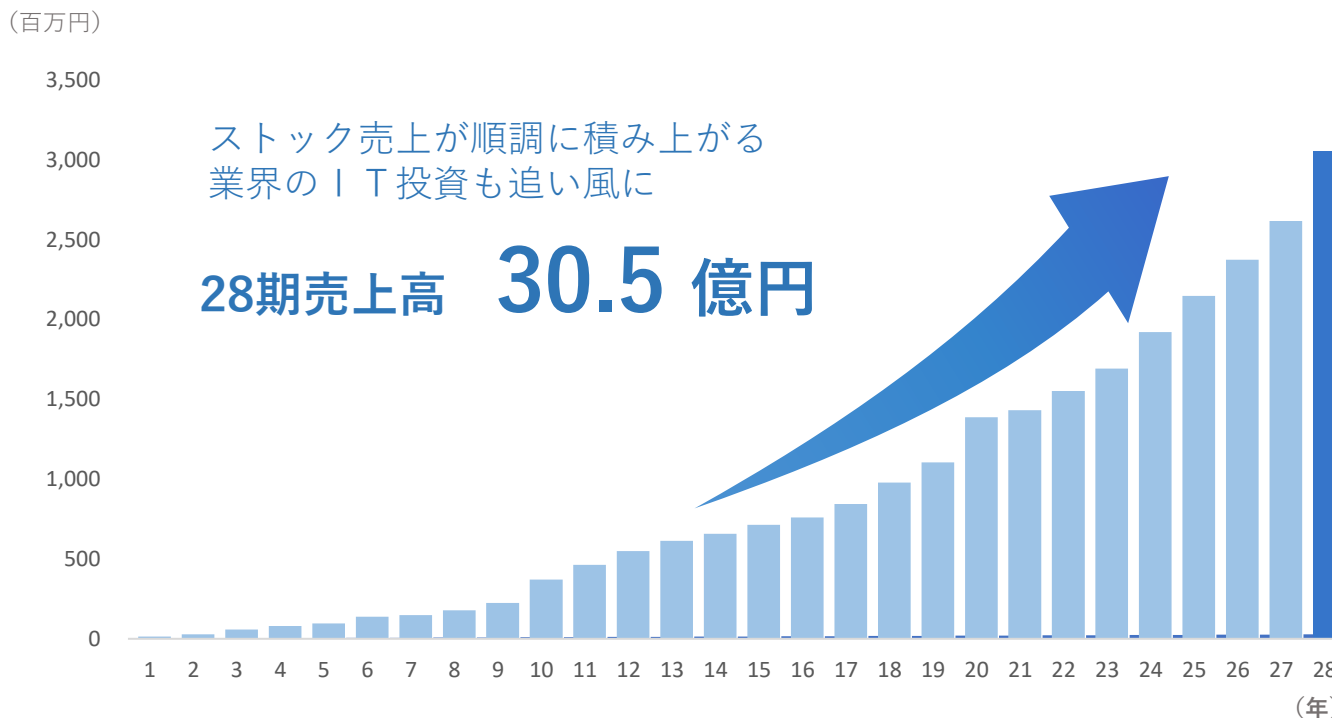
YoY + 16.1%

※2022年6月期ベース

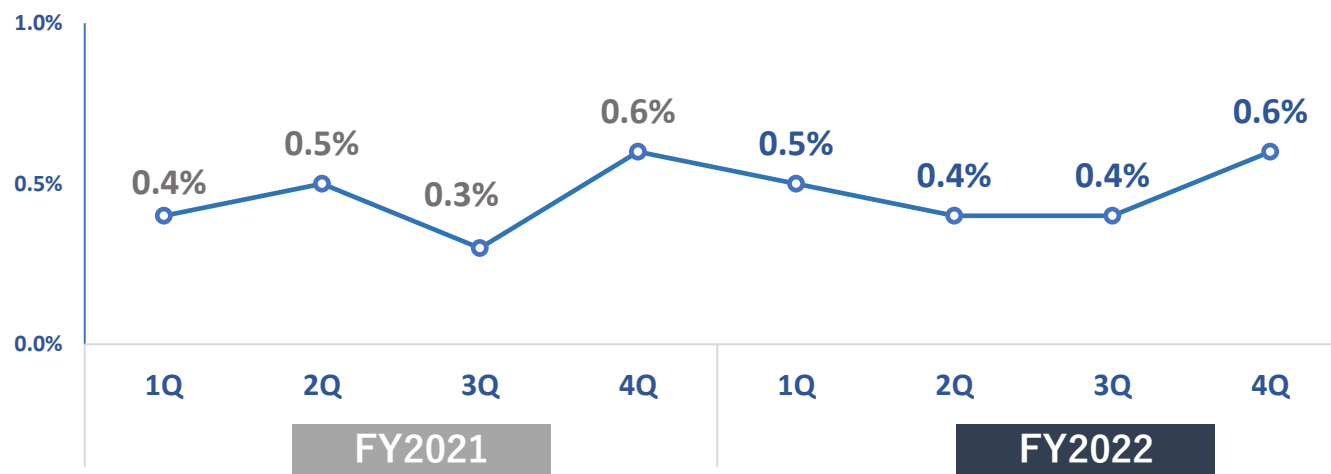
※1：2020年全国賃貸管理ビジネス協会WEBアンケート調べ(2020年1月17日～2020年1月31日、2020年2月14日～2020年2月20日)

## 業績及び解約率の推移

創業来  
**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



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

賃貸管理会社向け

Brokerage solutions

Property management solutions

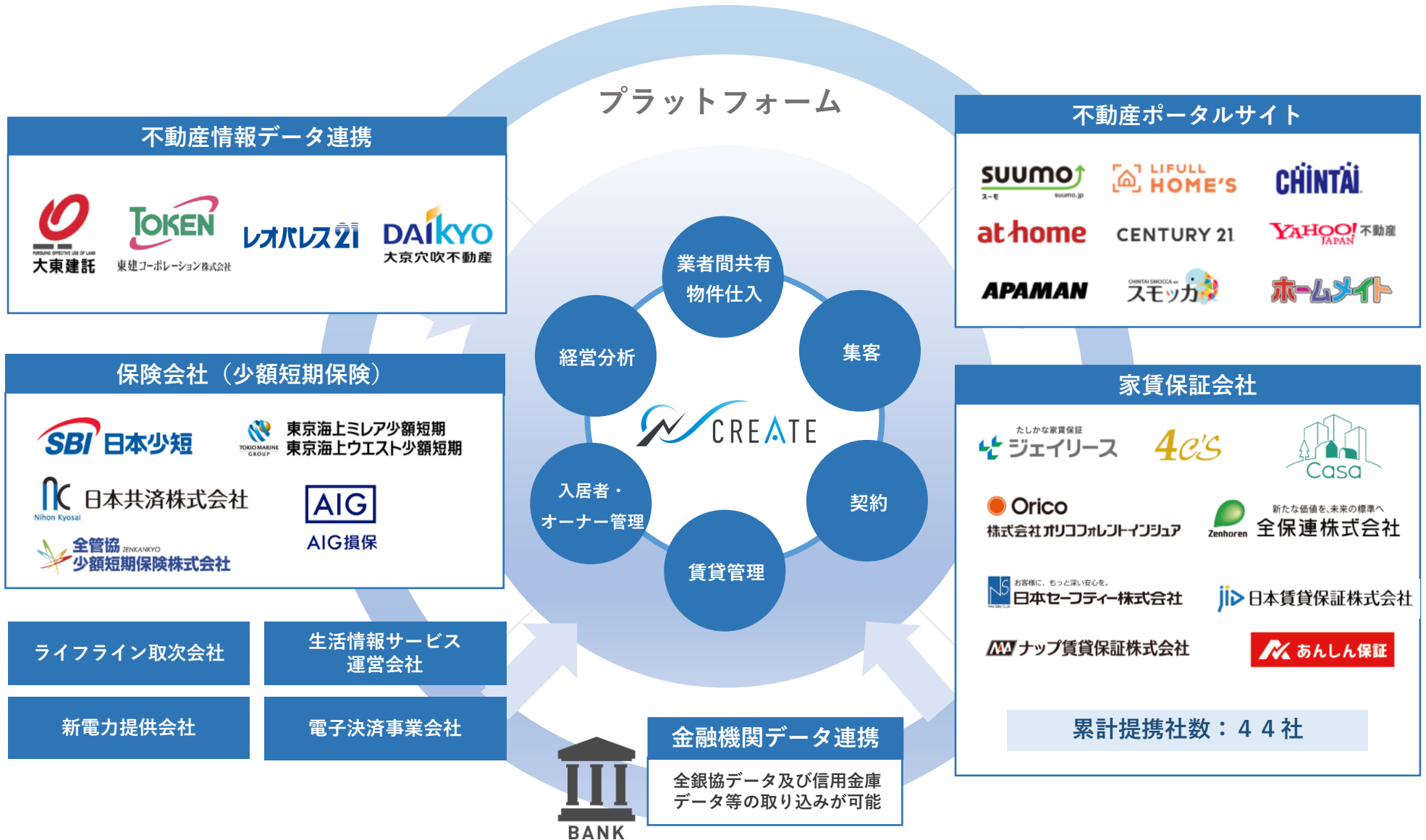
## 不動産業務フローに沿った一気通貫のソリューションを提供

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><b>業者間共有</b></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><b>不動産BB</b></p> <p>無償</p> <p><b>リアプロ</b></p>	<p><b>集客支援・追客支援</b></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 <b>Web Manager Pro3</b></p> <p>不動産ポータルサイト一括掲載 <b>物件データ連動</b></p> <p><b>CRM 顧客管理</b></p>	<p><b>契約支援</b></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 <b>電子入居申込</b></p> <p>無償</p> <p><b>IT重説</b></p> <p>オンライン契約システム <b>電子契約</b></p>	<p><b>賃貸管理支援</b></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 <b>賃貸革命</b></p> <p><b>賃貸管理システム導入実績No.1※1</b></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><b>コミュニケーション支援</b></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 <b>くらさぼ回線外オーナーアプリ</b></p> <p>入居者コミュニケーションサービス <b>くらさぼ回線外入居者アプリ</b></p> <p><b>経営分析支援</b></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 <b>賃貸革命10 経営分析オプション</b></p>	



# 独自プラットフォームの構築を通じて、不動産業界全体のDX化を促進

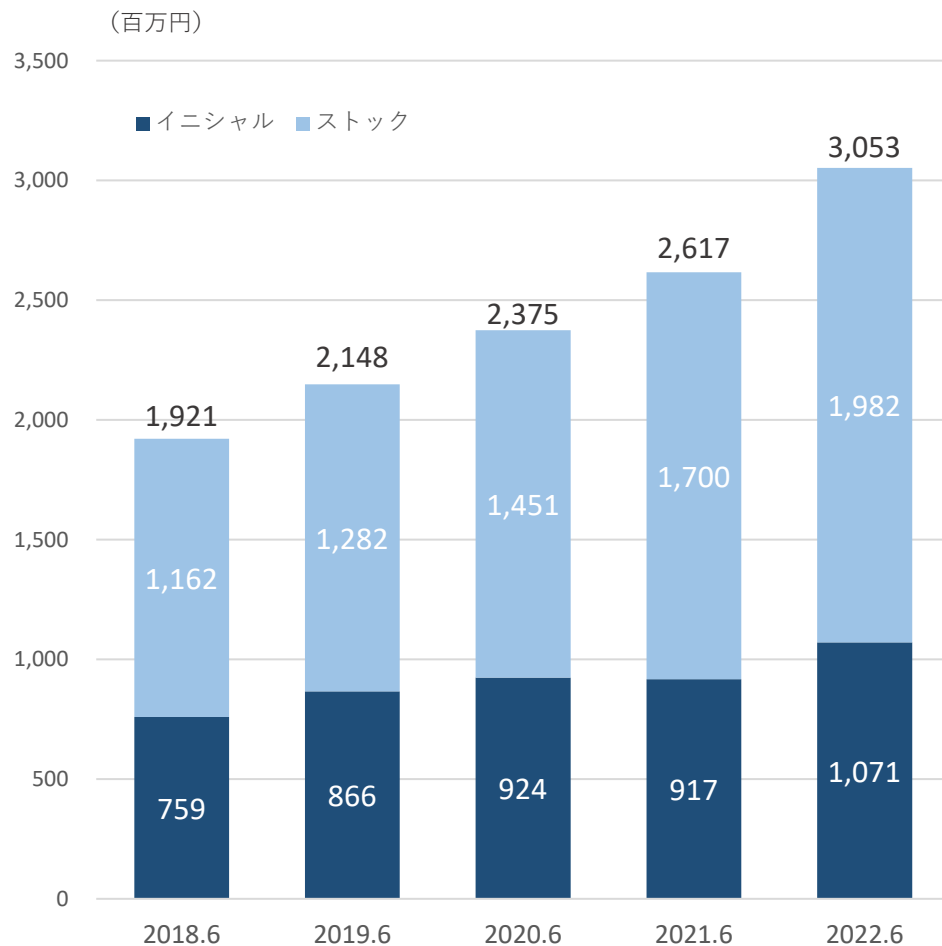
不動産事業者のみならず、関連事業者とのAPI連携（データ連携）も進める



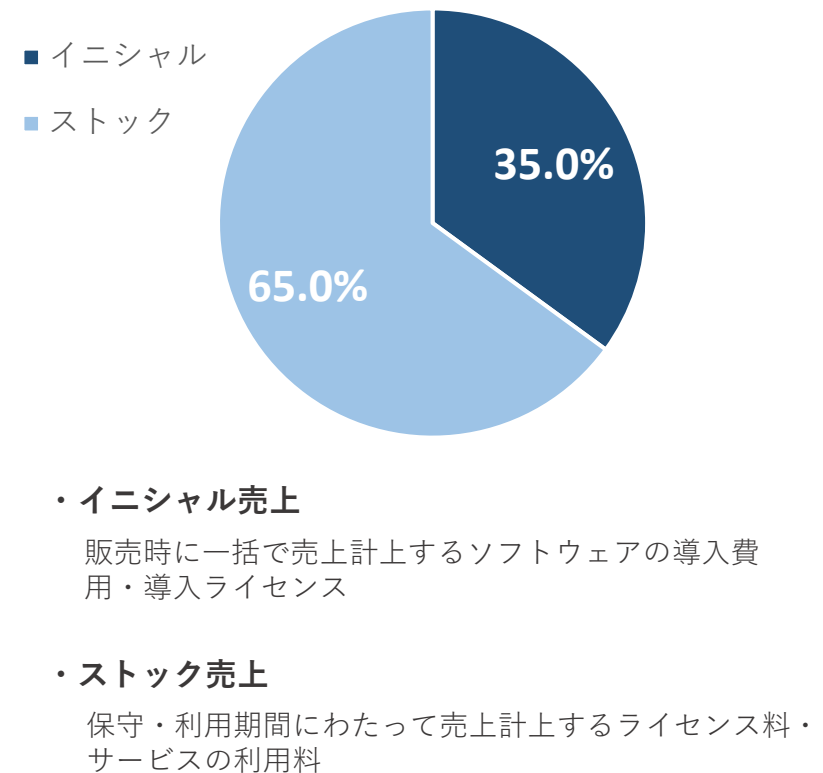
## 高い収益率と安定的な財務基盤

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



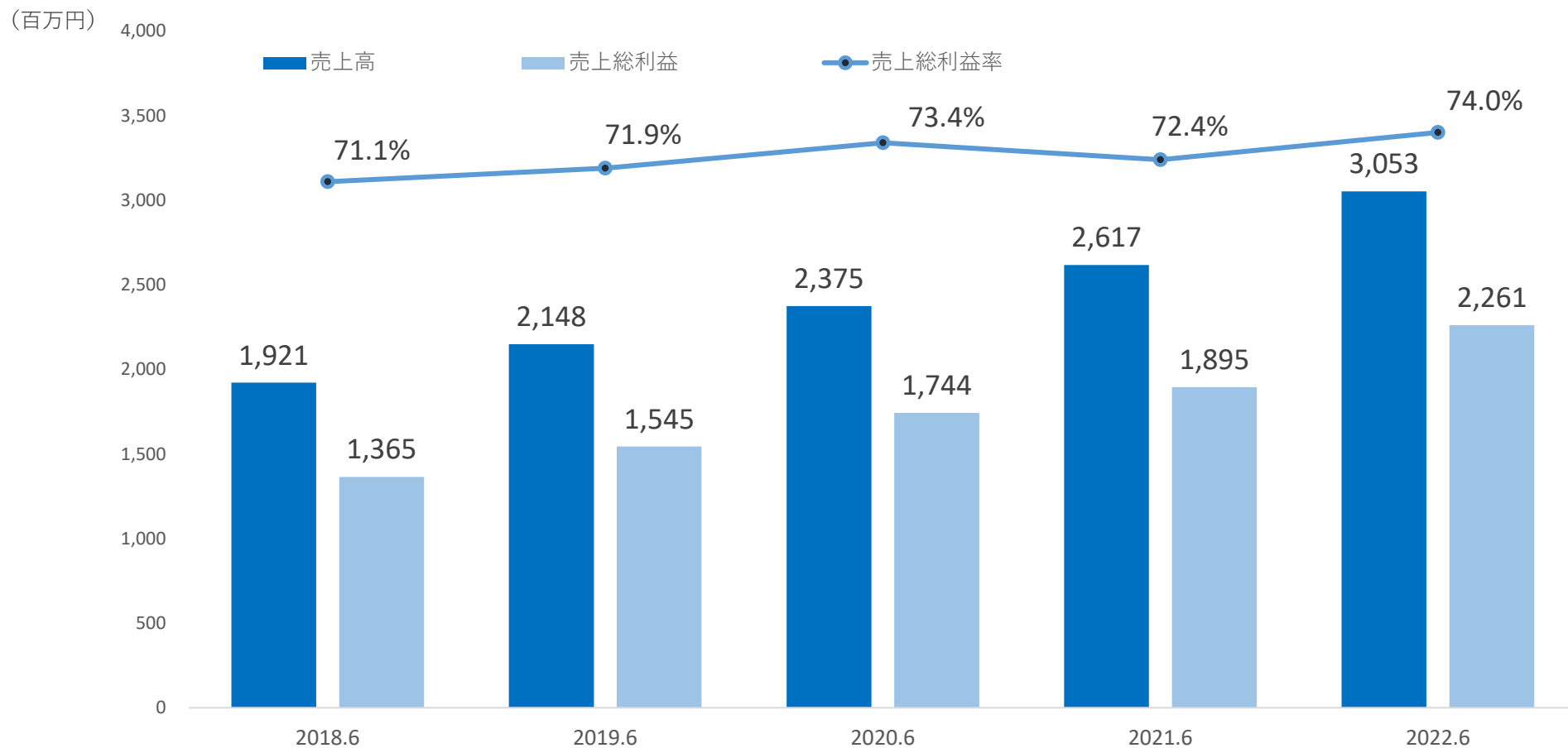
## 65%がストック売上



## 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



## 前期 | 業績 ハイライト

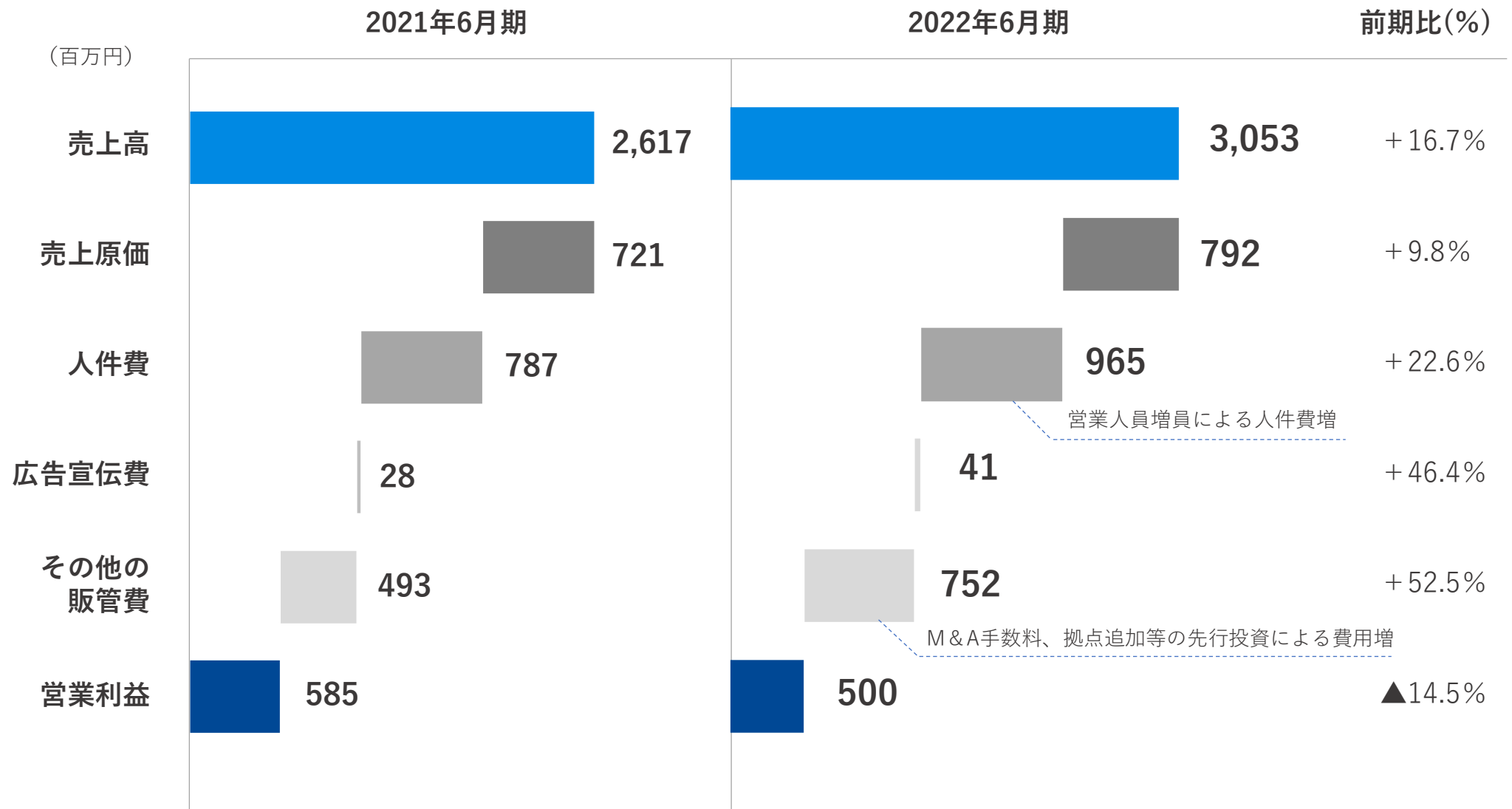
2022年6月期は過去最高売上を更新、人材採用が進むほかM&Aも実施

(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 | 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





## 市場の成長性について

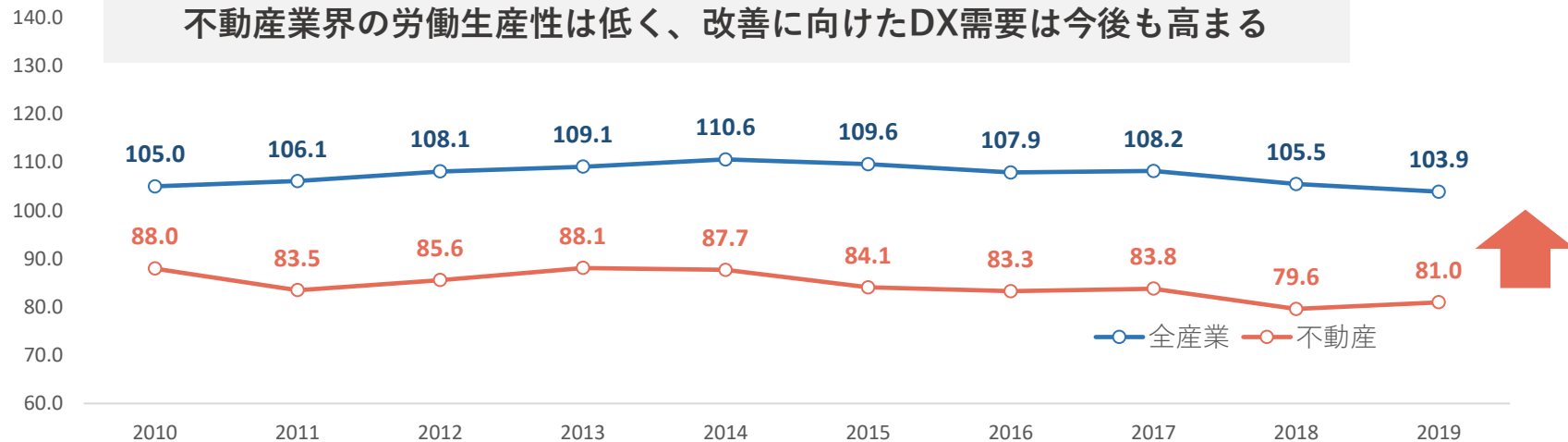
## 不動産市場環境

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"> <li>法改正による需要増</li> <li>生産性向上への需要増</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>アフターコロナに向けて不動産DX市場でのニーズに変化</li> <li>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</li> </ul>
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"> <li>高齢者の割合高まる</li> <li>慢性的な人材不足</li> <li>法人事業者の増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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」)</li> <li>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」)</li> <li>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」)</li> </ul>
金利上昇による影響	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社への影響は限定的</li> <li>賃貸市場への追い風となる可能性も</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>

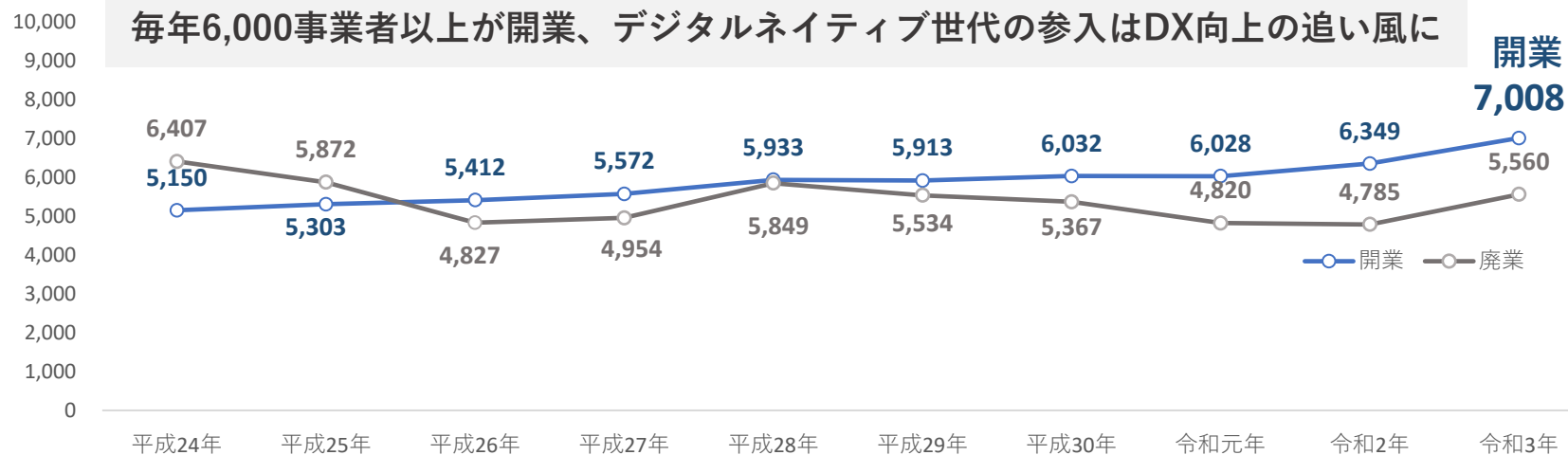
# 労働生産性改善に向けた需要増及び新規開業するデジタルネイティブ世代

## ■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



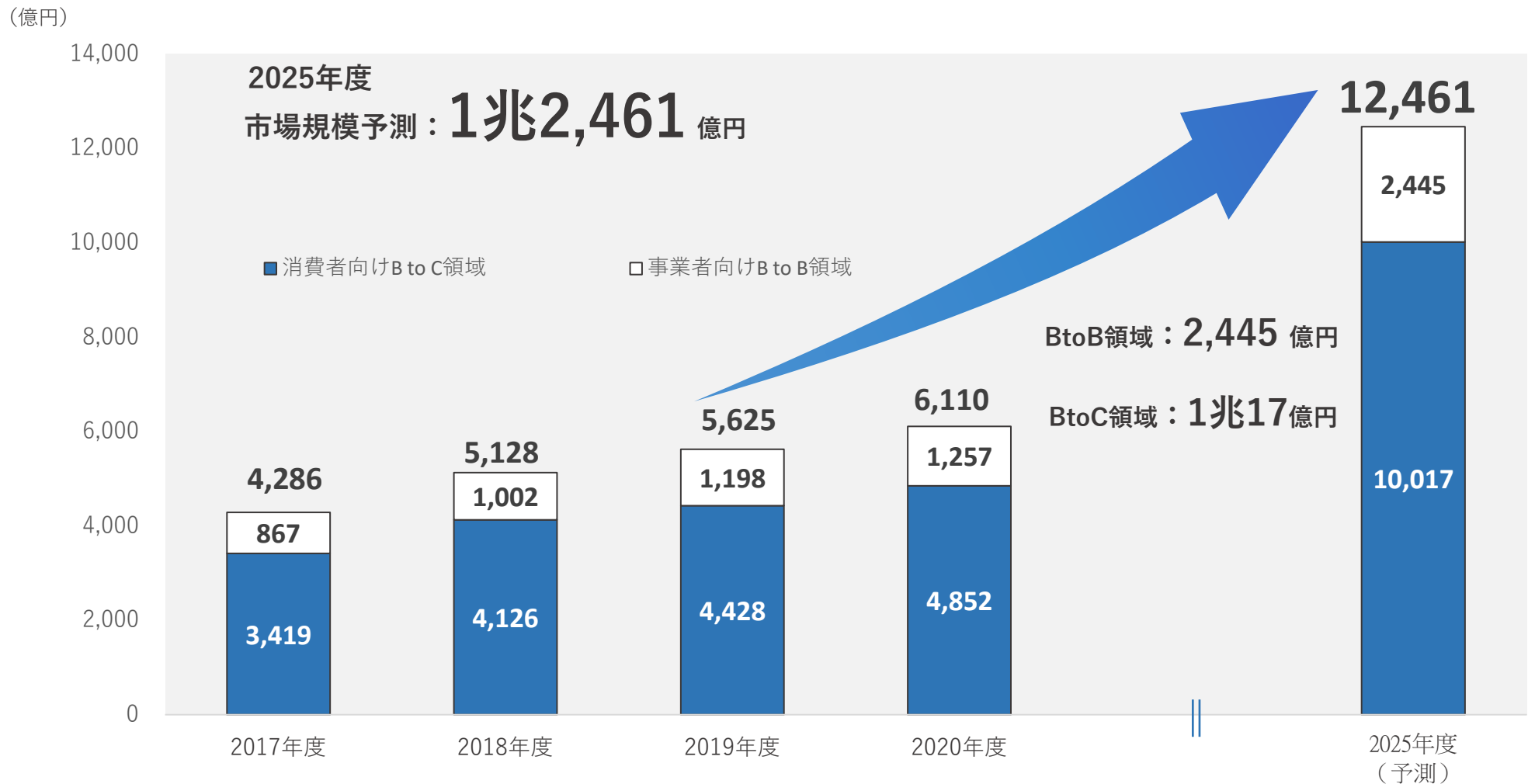
出典：不動産適正取引推進機構 令和3年度末 宅建業者と宅地建物取引士の統計について「宅地建物取引業者数の推移」



# 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）」



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)

※2023.6期 第2四半期決算発表時(2023年2月14日)に、2023.6期、2024.6期の通期業績計画を下方修正しております。

## 3カ年成長戦略について | 2022.6期～2023.6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。

# 3分野への投資を通じて成長スピードを加速




### 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る。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ライン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。

<p>新規開業向け オールインワンシステム <b>スタート・バリュープラン</b></p>	<p>WebManager Pro3 スタート・バリュープラン版</p>
<p>賃貸革命 クラウド版</p>	<p>不動産仲介 検索サイト <b>くらさぽ</b></p>
<p>会計運動オプション スタート・バリュープラン版</p>	<p>物件データ運動 スタート・バリュープラン版</p>

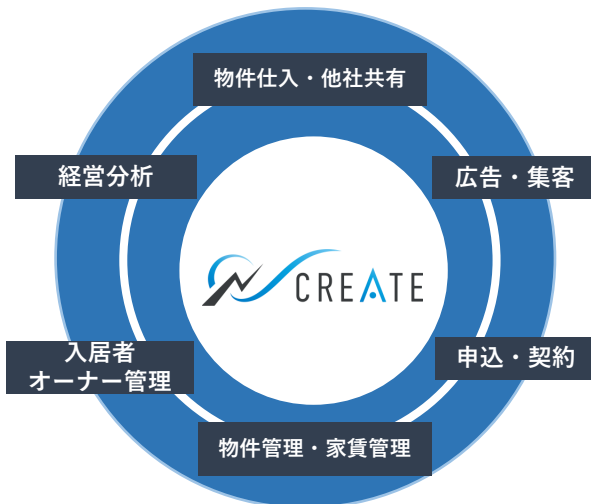
出典  
不動産適正取引推進機構平成30年度末宅建業者と宅地建物取引士の統計について国土交通省「宅地建物取引業者数の推移」

## 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カスタマーコンサルタントの増員は必要不可欠である。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

## 中期経営計画の修正 | 3カ年計画 (2022.6~2024.6)

### ■ 2023.6 期初計画

	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

### ■ 2023.6 修正計画 (2Q決算時発表)

	2022.6 実績	2023.6 計画	2024.6 計画
売上高	30.5 億円	<b>37.5 億円</b>	<b>43.0 億円</b>
営業利益	5.0 億円	<b>3.0 億円</b>	<b>7.0 億円</b>
EBITDA	5.7 億円	<b>6.1 億円</b>	<b>10.3 億円</b>
経常利益	5.3 億円	<b>3.5 億円</b>	<b>7.2 億円</b>

### 修正計画について

- ・ 2023.6期第2四半期決算発表時に、2023.6期、2024.6期の通期業績計画を下方修正。
- ・ 今期より経営統合したリアルネットプロの業績を取り込むも、前期に実施した成長投資（営業人員増員・営業拠点増設）の効果に遅れがあり、売上・利益ともに下方修正。
- ・ 営業人員の増員計画も一巡したことから当期を収益面でのボトムと捉えているものの成長投資に対する遅れが一部継続すると考えており、2024.6期の業績についても下方修正を行った。

# 業績予想の修正 | KPIの修正

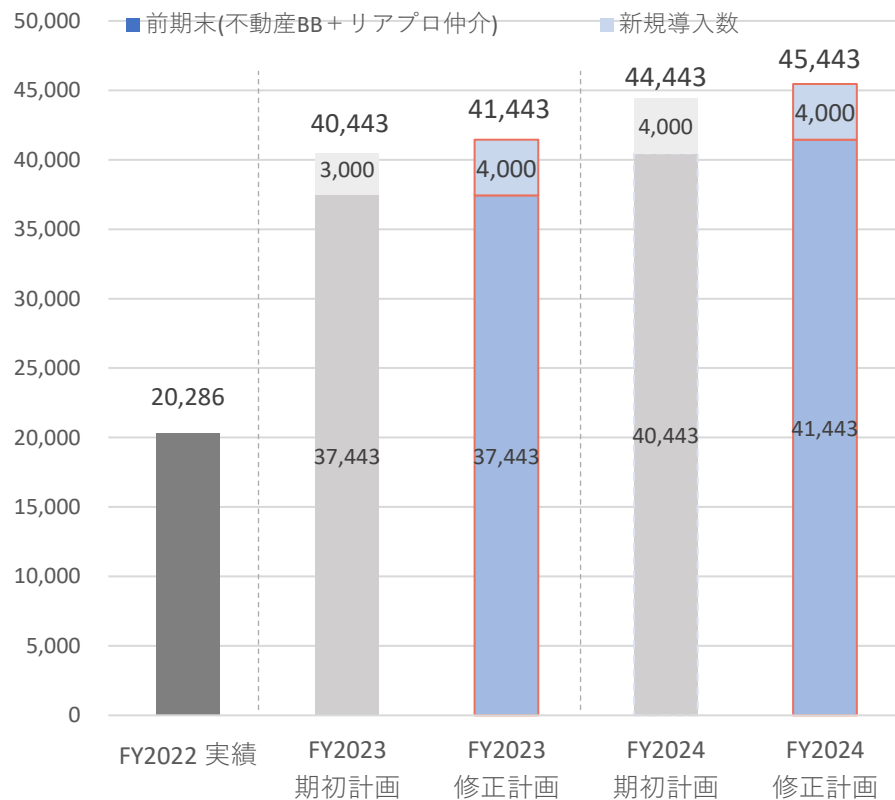
- ・無償利用の顧客基盤拡大は順調に進むが、月額有償サービスユーザーへの切り替えに遅れがあり計画を修正。

## ■ 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)

現況：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。  
 今後：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。

(事業所)

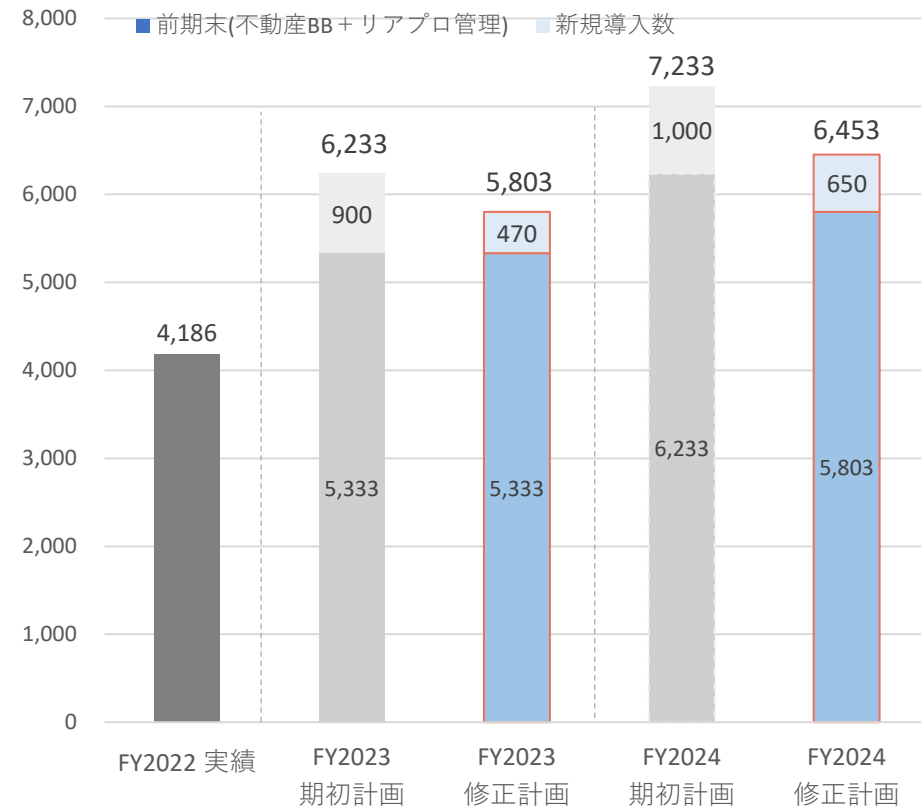


※FY2023期初の増加について  
 経営統合したリアプロ仲介（無償）の既存顧客である17,157事業所（不動産BBとの重複を除く）をアドオンしております。

## ■ 月額有償サービスの利用顧客数

現況：有償サービス販売における営業の戦力化に遅れあり。  
 今後：新人営業教育を継続、当初計画より遅れるも着実な成長を図る。

(事業所)



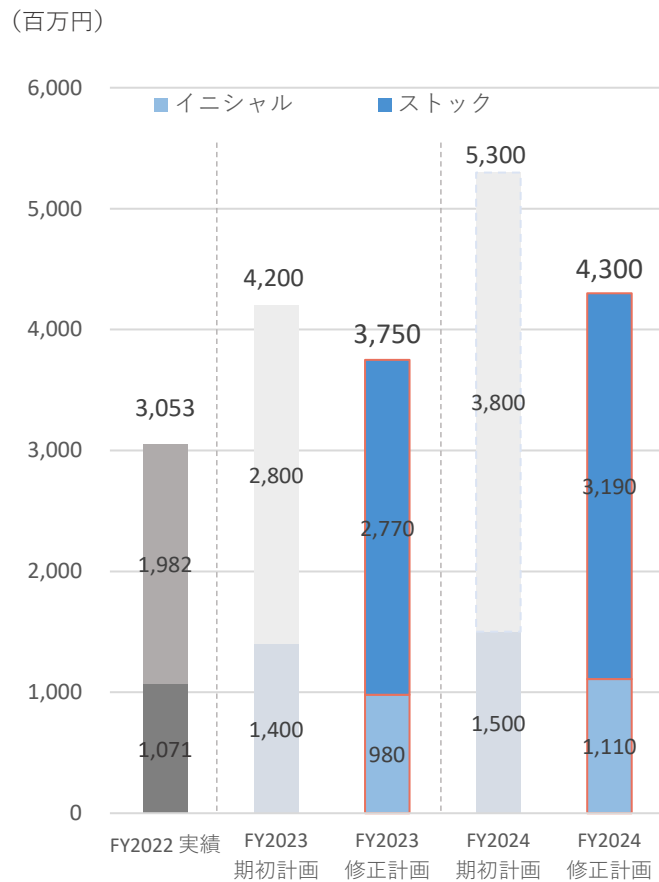
※FY2023期初の増加について  
 経営統合したリアプロ管理（有償）の既存顧客である1,147事業所（当社有償顧客との重複を除く）をアドオンしております。



# 業績予想の修正 | KPIの修正

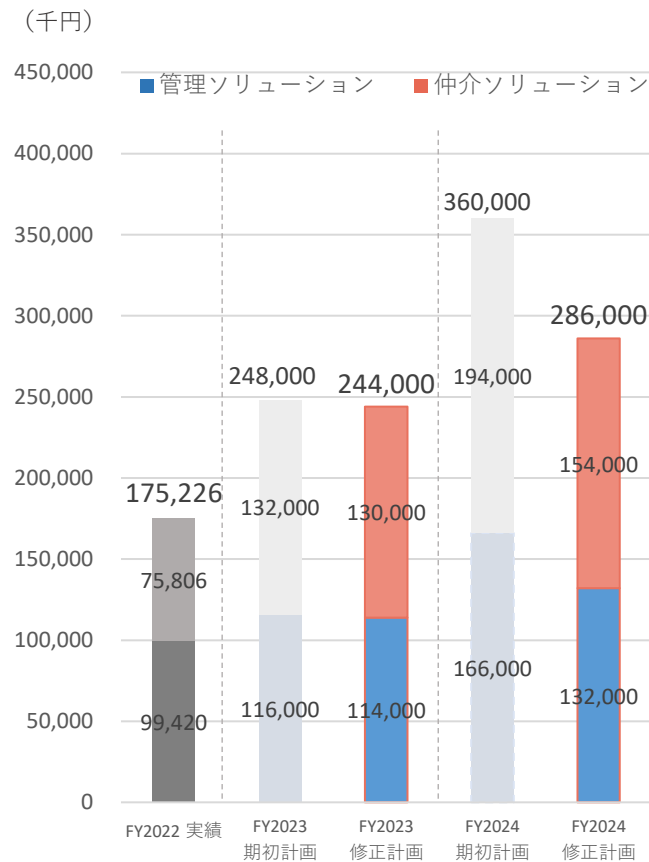
## ■ 売上の計画 (イニシャル・ストック比)

現況：営業戦力化遅れによりイニシャル獲得に遅れが発生。  
 今後：来期迄のイニシャル成長は堅調な推移に計画修正。  
 ストックは低い解約率により安定的に成長。



## ■ MRRの計画

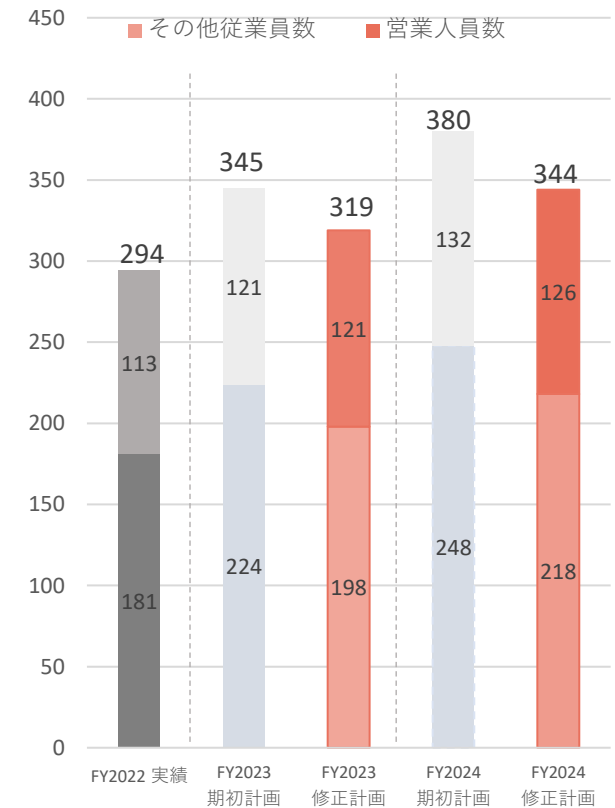
現況：新規獲得遅れにより計画値に届かず。  
 今後：計画は一部後ろ倒しとなったが中期的な成長を伸ばす。



※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。

## ■ 従業員 (営業人員の計画) ※正社員数

現況：当初計画に対しても抑制ペースで推移。  
 今後：採用を抑え、生産性の向上を最優先。





## 当社の特徴と競争優位性

## 当社の特徴と競争優位性

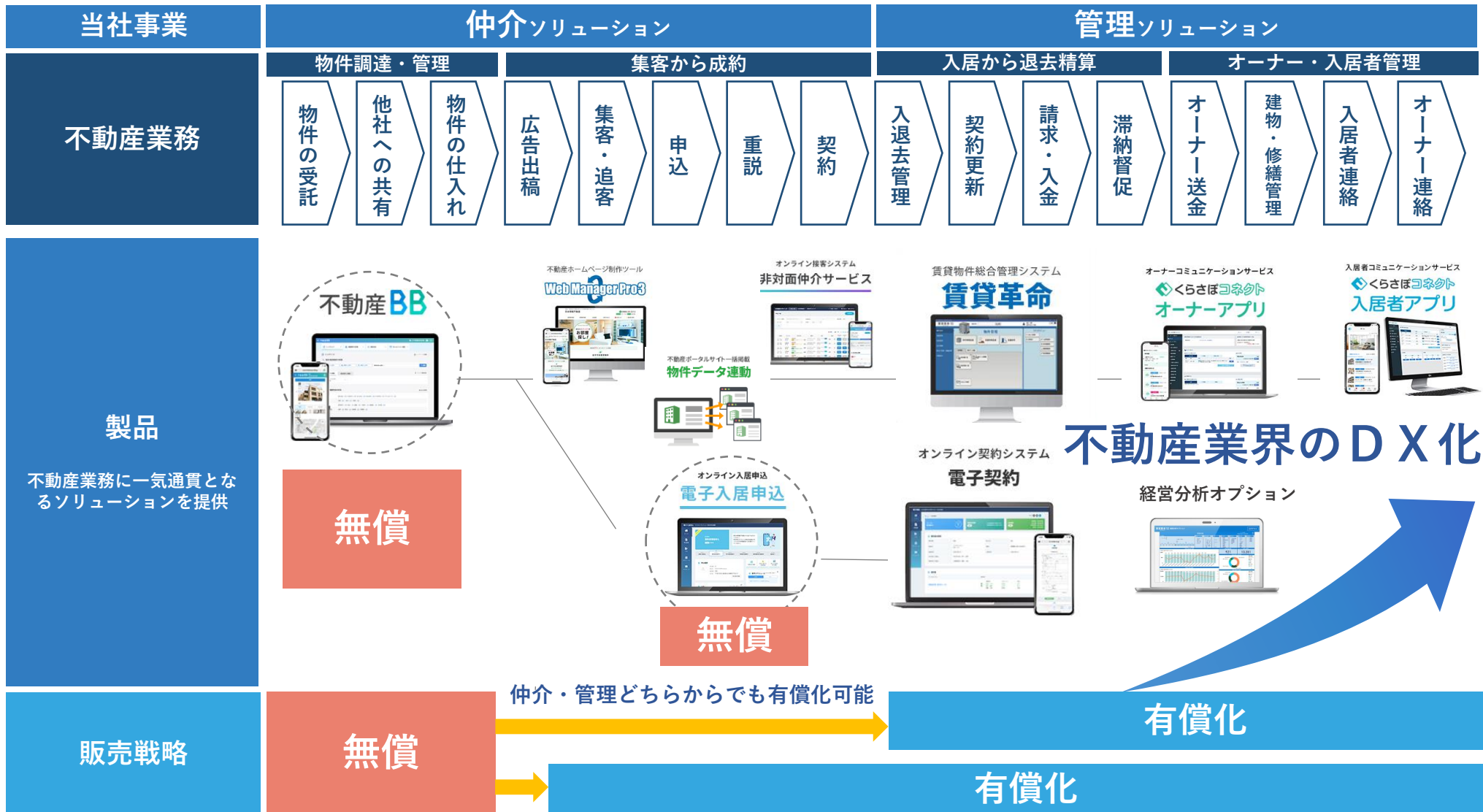
# 競争優位性

## 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><b>業務一気通貫の 商品力</b></p>	<p><b>販売拠点数</b></p>	<p><b>サポート力</b></p>	<p><b>市場シェア</b></p>	<p><b>27年間の ノウハウ</b></p>
<p>仲介業務から管理業務まで一気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27年間のノウハウを活用し業界に最適なDXを推進する。</p>

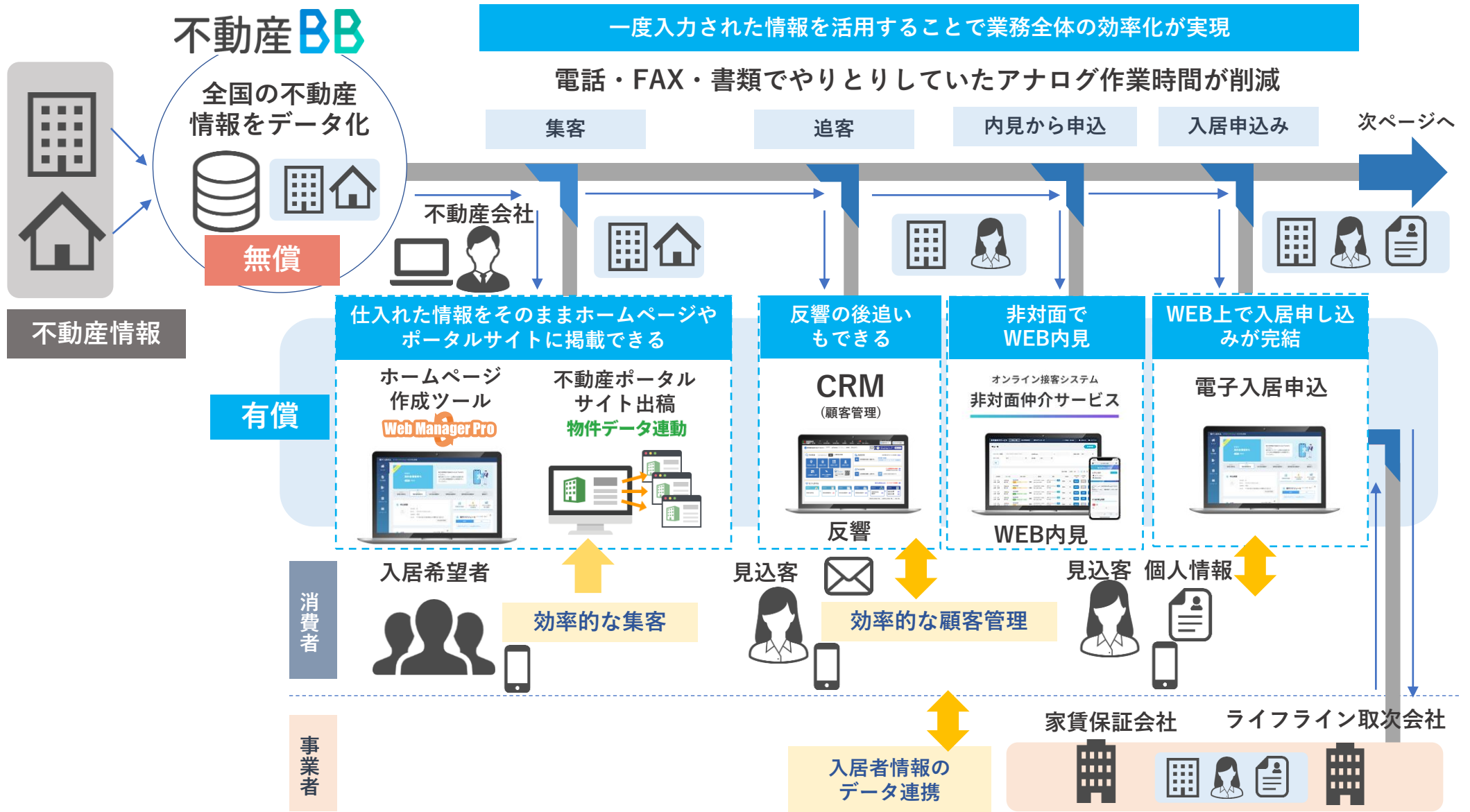
# 当社の特徴 | 業務一気通貫の商品力

## 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



# 当社の特徴 | 業務一気通貫の商品力

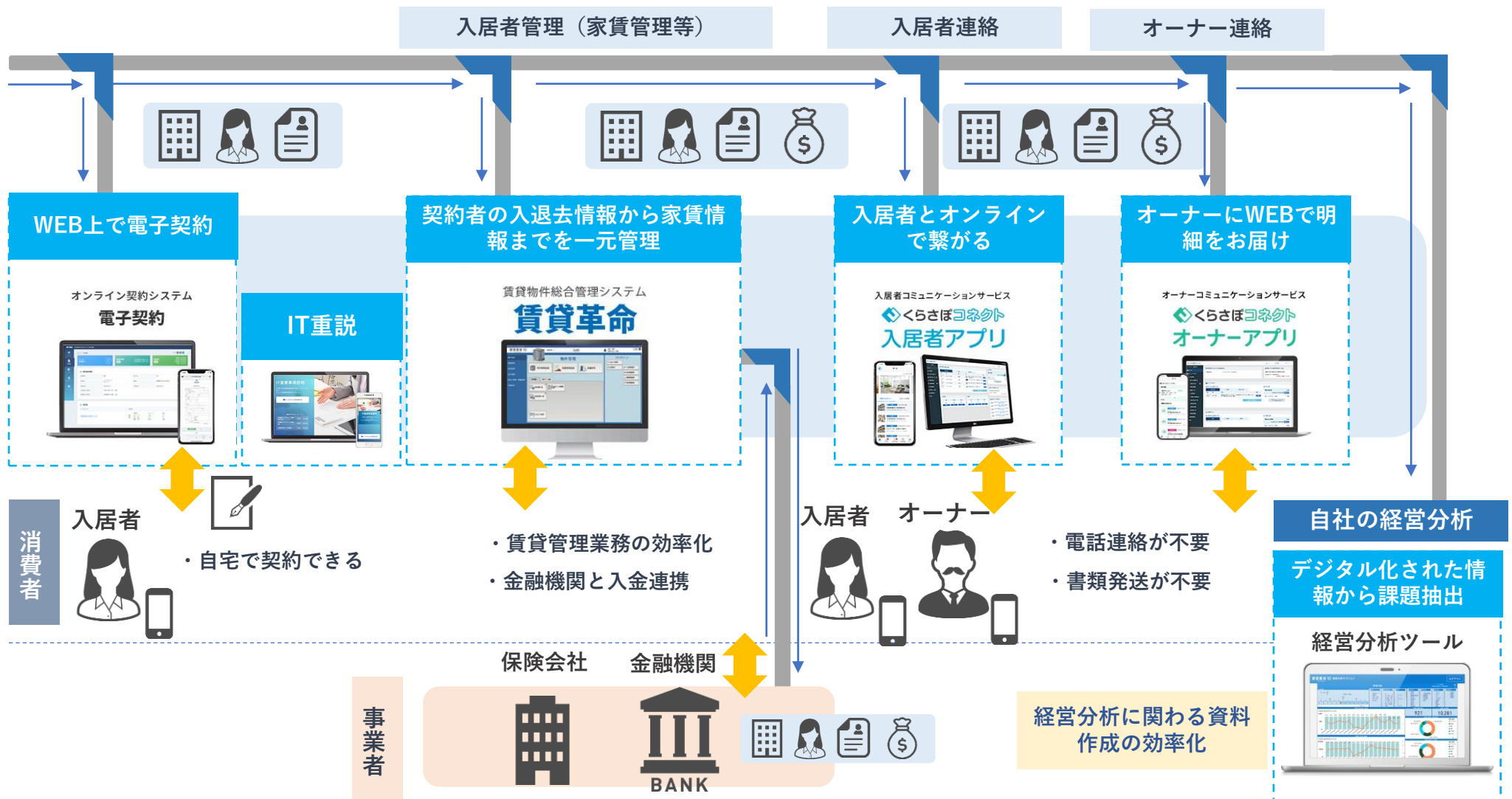
## 「シームレスなデータ連携」による不動産業務全体の効率化



# 当社の特徴 | 業務一気通貫の商品力

## 「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





## 地域密着型コンサルタントと顧客支援の徹底

## 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

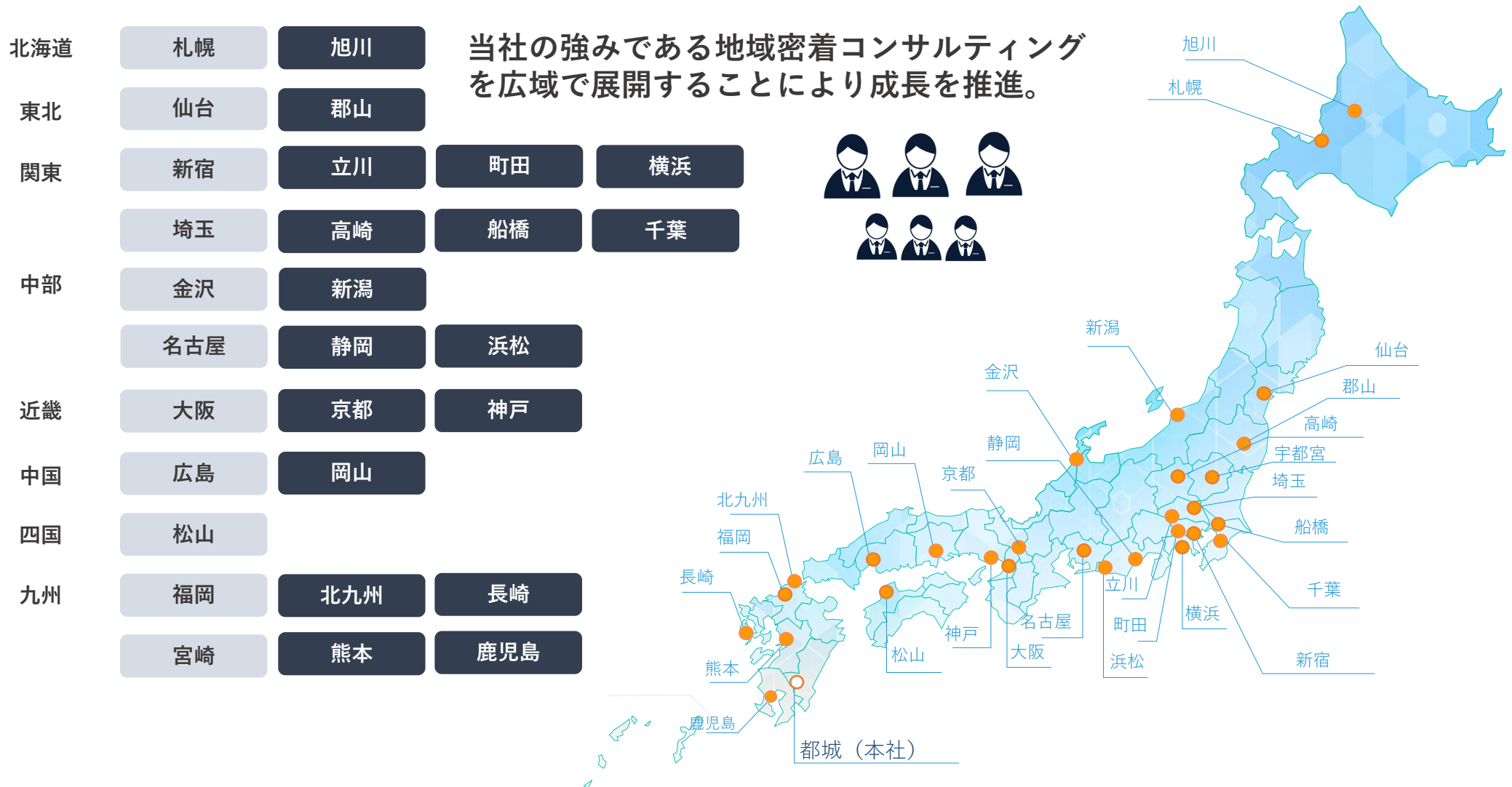


顧客(不動産事業者)



# 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。





# 2023年6月期業績計画 及び 成長に向けた重要施策

## 当期業績予想の修正 | サマリー

- 投資の効果及び業績成長スピード加速の時期を見直し業績予想の下方修正、前期比では売上高 +22.8%の計画とする。

(百万円)	FY2022 業績実績	FY2023 期初業績予想	FY2023 修正業績予想	業績予想 増減額	YoY (22実績→ 23修正予想)	コメント
売上高	3,053	4,200	<b>3,750</b>	▲450	+22.8%	過去最高更新も新規・再販獲得で一部課題が生じ、下方修正となった。
売上総利益	2,261	2,949	<b>2,520</b>	▲429	+11.5%	
利益率	74.0%	70.2%	<b>67.4%</b>	-	▲6.6%	
営業利益	500	850	<b>300</b>	▲550	▲20.0%	営業人員増加に伴う人件費の増加を売上の伸びでカバーできなかった。
利益率	16.4%	20.2%	<b>8.0%</b>	-	▲8.4pt	
EBITDA	572	1,214	<b>610</b>	+38	+6.6%	
経常利益	538	903	<b>350</b>	▲553	▲34.9%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	283	593	<b>230</b>	▲363	▲18.7%	

## 今後の成長要因

### 01 不動産業界のDX加速

- ・不動産法人事業者数のゆるやかな増加の継続
- ・業界内における労働人口減を背景とするDX需要増

### 02 不動産電子契約の市場拡大

- ・22年5月の法改正を受けて不動産取引の電子契約市場が拡大
- ・自社開発の電子入居申込・電子契約サービスでDXを推進

### 03 プラットフォームの価値向上

- ・無償である不動産BB及びリアプロ仲介による顧客基盤拡大
- ・パートナー企業とのデータ連携等、プラットフォームを拡張

### 04 商品・サービスの拡充

- ・新商品であるCRM・AI物件査定等、サービスの拡充。
- ・一気通貫の商品・サービスのさらなる拡充で付加価値高まる

### 05 AI・データ活用等の新規事業

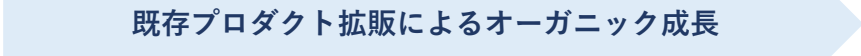
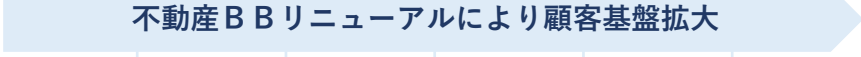

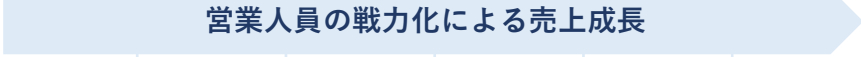
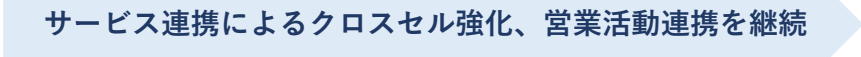




- ・当社が持つ不動産ビッグデータを活用したサービスを提供
- ・AI物件査定、家賃・空室率の変化を示すインデックス提供等

### 06 生産性の向上

- ・支店増設による知名度向上や営業の地域間でのシェアリング
- ・増設した営業拠点を中心とした顧客フォロー及び再販も拡大。

## 通期計画達成及び中期成長に向けた第3四半期以降の取組み

既存事業の成長、商品の拡充、リアルネットプロ社とのシナジー最大化により通期計画達成に向けて推進、中期的な成長に向けても投資を継続。

3Q以降のアクション		1月	2月	3月	4月	5月	6月
<b>既存事業の成長</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・プロダクト拡充による売上成長加速（CRM、内見予約、AI物件査定）</li> <li>・不動産BBリニューアルによりさらなる顧客基盤拡大を図る</li> <li>・電子契約（電子入居申込）の市場拡大</li> <li>・営業体制の強化及び営業分析チームの強化</li> <li>・営業スキル教育</li> </ul>							
							
							
							
<b>リアルネットプロ社とのシナジーによる成長</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・サービス連携によるクロスセル強化</li> <li>・ターゲットリスト、サービス利用状況の共有等、営業活動連携を継続</li> <li>・不動産BB・リアプロ製品一本化に向けたプロジェクト始動</li> <li>・東京オフィス統合によりシナジー促進</li> </ul>							
							
							
<b>M&amp;A及び新規事業による成長</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・対象を拡張し専門チームによる調査活動を継続</li> <li>・オープンイノベーションプログラム始動により事業成長機会の創造を図る</li> </ul>							
							

# 既存事業の成長

既存プロダクトによる市場浸透及び新たな付加価値となるプロダクトの拡充、前期に採用した営業人員の戦力化によって成長を促進、営業分析チームの体制強化及び戦略の見直しも実施。



# リアルネットプロ社とのシナジーによる成長

前期に経営統合したリアルネットプロ社と共に不動産業界DXを推進、サービス間の連携により顧客の生産性向上に寄与、グループ内コミュニケーション強化に向けて東京オフィス統合も進める。

## 「賃貸革命」とのデータ連携によるクロスセル拡大

### 2022年11月末より賃貸革命とリアプロのデータ連携開始

サービス間のデータ連携により賃貸管理から業者間共有までの業務プロセスが大幅に効率化



「リアプロ」利用ユーザーに「賃貸革命」をクロスセル  
 「賃貸革命」利用ユーザーに「リアプロ」をクロスセル

提案対象となる  
リアプロ利用顧客

**17,157** 事業所

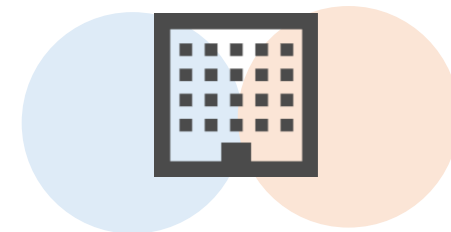
(不動産BBとの顧客重複除く)

※2022年6月末時点

## 東京オフィス統合予定

### 2023年4月～オフィス統合予定

シナジー最大化に向けて東京にある両社オフィスを統合。新拠点では同フロアでの運営、コミュニケーション強化を図る。



## 製品一本化に向けたプロジェクト始動



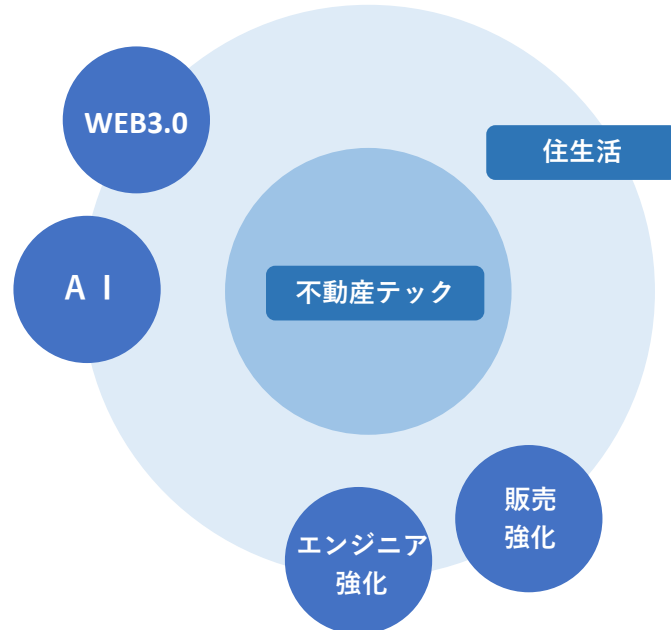
# M & A 及び新規事業による成長

資本効率の改善とプラットフォーム確立に向けたM&A戦略の継続及び不動産データを活用した新規事業開発を推進、また、オープンイノベーションによる新規事業創出と既存事業のアップデートによる成長スピードの加速を図る。

## M&Aによる成長スピードの加速

### 不動産テック及び住生活を視野に

既存事業である不動産テックのみならず、より広域な住生活の領域も視野に活動を実施、プラットフォーム確立と成長スピードの加速を図る。



## AI・不動産データ活用による新規事業

### 当社サービスを通して得られる不動産データの活用

査定サービスへの活用や、空室率、家賃推移に関するインデックスとしての情報提供等、鮮度の高い情報を活用した新規事業開発を推進。

## オープンイノベーションによる新規事業創出

### 新規事業創出と既存事業のアップデート

運営パートナーを通じてスタートアップを中心とするネットワークと繋がり、情報資産を活用した新たな事業創出及び既存事業のアップデートを図る。



- ・情報資産
- ・顧客、販売網
- ・既存事業

### 運営パートナー

スタートアップを中心としたネットワーク







## 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