

2023年 6 月期 第 3 四半期 決算説明資料



日本情報クリエイト株式会社

2023年 5 月 15日

目次

エグゼクティブ・サマリー	P 3
会社概要及び市場環境について	P 4 ~ 9
2023年 6 月期 第 3 四半期 業績ハイライト	P10~24
通期計画達成及び中期成長に向けた第 4 四半期 以降の取組み	P25~31
Appendix	P32 ~

エグゼクティブ・サマリー

売上・利益ともに計画通りに進捗。 第4Qの売上達成確度は高く、コストは第3Qまで一部先行して生じているため、第2Q決算時に修正した通期計画は売上・利益ともに達成する見込み。

第3四半期業績サマリー

売上高

2,732 百万円

前年同期累計比 **+24.3%**

対業績予想通期進捗率

72.9%

通期達成に向けて計画通りに進捗。第3四半期単体の売上高では**過去最高**を更新。

営業利益

177 百万円

前年同期累計比 **▲60.4%**

対業績予想通期進捗率

59.3%

計画通りに進捗。売上高の通期計画達成による利益達成に向けて**費用コントロール**を継続。

親会社株主に帰属する 当期純利益

133 百万円

前年同期累計比 **▲60.6%**

対業績予想通期進捗率

58.1%

計画通りに進捗。

配当：配当予想通りの配当額となる見込み

トピックス

人材戦略

営業メンバーの戦力強化及び戦略見直しを継続

- ・前期採用した人材の適正判断及び戦力強化の継続
- ・商品、顧客セグメントごとの戦略見直しを継続
- ・離職には一定の補充を計画、優先は既存人員の戦力化

顧客・商品戦略

無償の顧客基盤を順調に拡大、商品強化を図る

- ・無償の業者間サービス導入数は年間計画を達成。
- ・電子契約の導入数が300社突破
- ・子会社サービス（リアプロ）との連携サービス追加

自己株式取得

自己株式 200,000株を計画通り取得完了。

- ・取得期間：2023年2月16日～2023年4月21日
- ・取得総数：200,000株
- ・取得総額：144,523,600円

会社概要及び市場環境について

～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

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

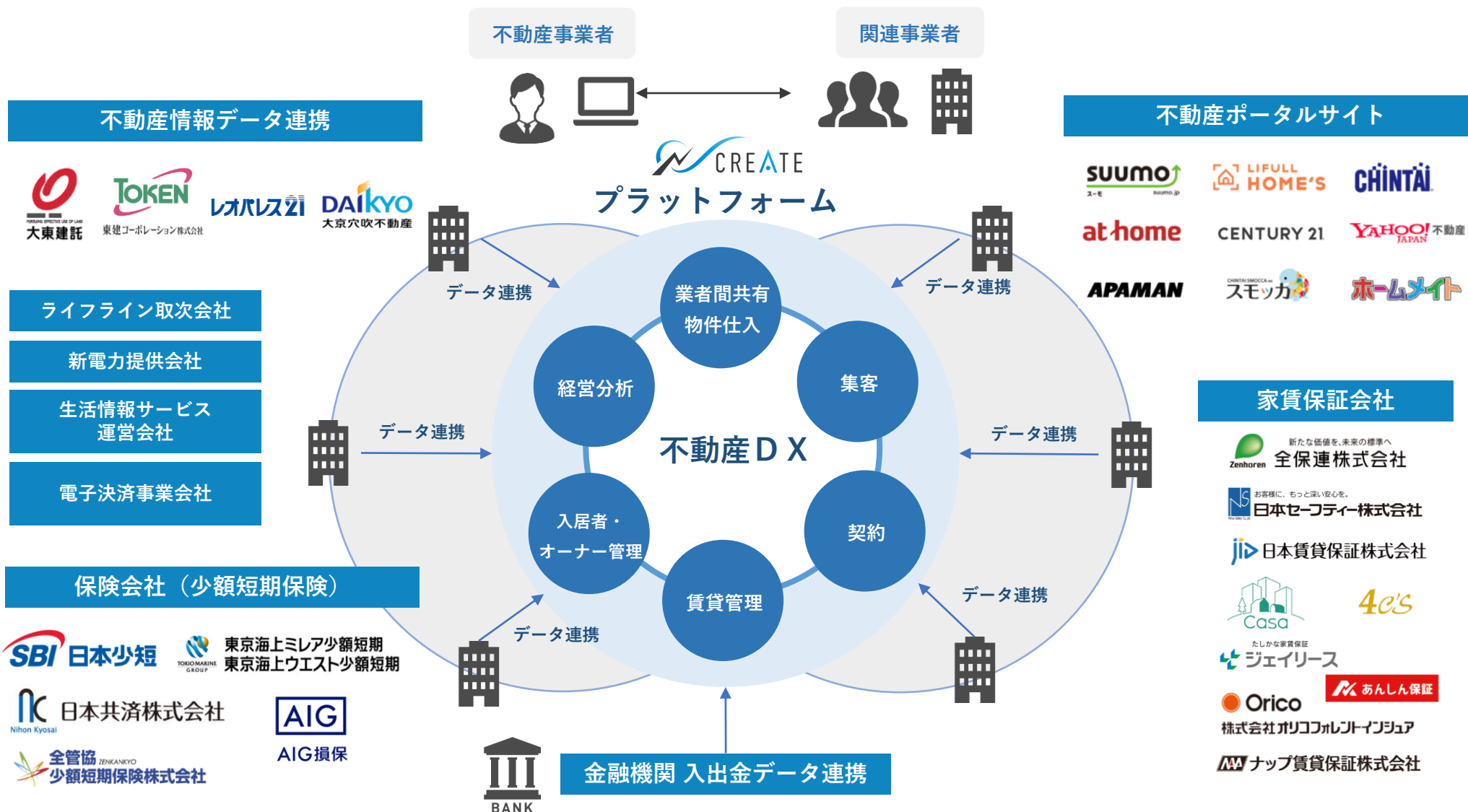
YoY + 16.1%

※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)

独自プラットフォームの構築を通じて不動産業務全体のDX化 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



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>業者間共有</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>空室情報をリアルタイムで更新!</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>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>	

不動産市場環境

昨年の法改正により、**不動産取引の電子化**が解禁。

全国の中小不動産関連会社は、**慢性的な人手不足**がある中、**DX化への対応を迫られる状況**。

	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 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 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

2023年6月期 第3四半期 業績ハイライト

第3四半期業績ハイライト

売上高は前年同期比で+24.3%、営業利益は前年比で下回るが、第2Q時に修正した通期計画は達成の見込み。

(百万円)	FY2022 3Q実績	FY2023 (連結) 3Q実績	前年同期比	FY2023 (連結) 通期計画	概況
売上高	2,197	2,732	+24.3%	3,750	今期より連結となったリアルネットプロ社の売上が寄与、単体売上としては堅調な伸びで推移。
仲介ソリューション	682	1,126	+64.9%	-	単体売上は堅調に増加+リアルネットプロ社の売上が仲介ソリューションの売上増加に寄与。
管理ソリューション	1,487	1,577	+6.0%	-	2Q時点では前年同期比でマイナスであったが、賃貸革命の業績が堅調に伸びプラスに転じた。
売上総利益	1,625	1,800	+10.8%	-	計画通りに進捗。不動産BBリニューアル提供開始に伴う減価償却・開始直後の保守費用増により原価上昇。
売上高総利益率	74.0%	65.9%	▲8.1pt	-	
営業利益	449	177	▲60.4%	300	計画通りに進捗。商品強化及び営業拠点、営業人員の増員による販管費の増加、業績貢献への遅れにより減益。
営業利益率	20.5%	6.5%	▲14.0pt	8.0%	
EBITDA	485	419	▲13.6%	-	
経常利益	487	225	▲53.7%	350	
親会社株主に帰属する 当期純利益	339	133	▲60.6%	230	

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

第3四半期業績ハイライト | 四半期推移

四半期売上高では**過去最高を更新**、YoYでは**+39.0%**、年間計画達成に向け堅調に推移。

営業利益は計画通りに進捗（前年比では商品開発・人材投資に伴う費用増により減益）

(百万円)	FY 2022 実績				FY 2023 (連結) 実績			概況
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	
売上高	743	765	688	856	853	922	956	四半期売上高では過去最高を更新、YoYでは+39.0%、年間計画達成に向け堅調に推移。
仲介ソリューション	220	230	232	246	359	379	388	リアルネットプロ社の売上寄与及び単体での堅調な成長推移により売上高増加。YoYでは+67.2%。
管理ソリューション	515	525	446	599	485	533	559	イニシャル及びストック売上が堅調に積み上がり、YoYでは+25.2%。
営業利益	176	191	81	51	45	82	50	前期3Q以降、営業人員の増員により販管費が増加、一方で年間計画に対しては計画通りに進捗。
営業利益率	23.8%	25.0%	11.9%	6.0%	5.3%	8.9%	5.3%	
経常利益	214	190	82	50	96	80	49	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	149	132	57	▲55	52	55	26	

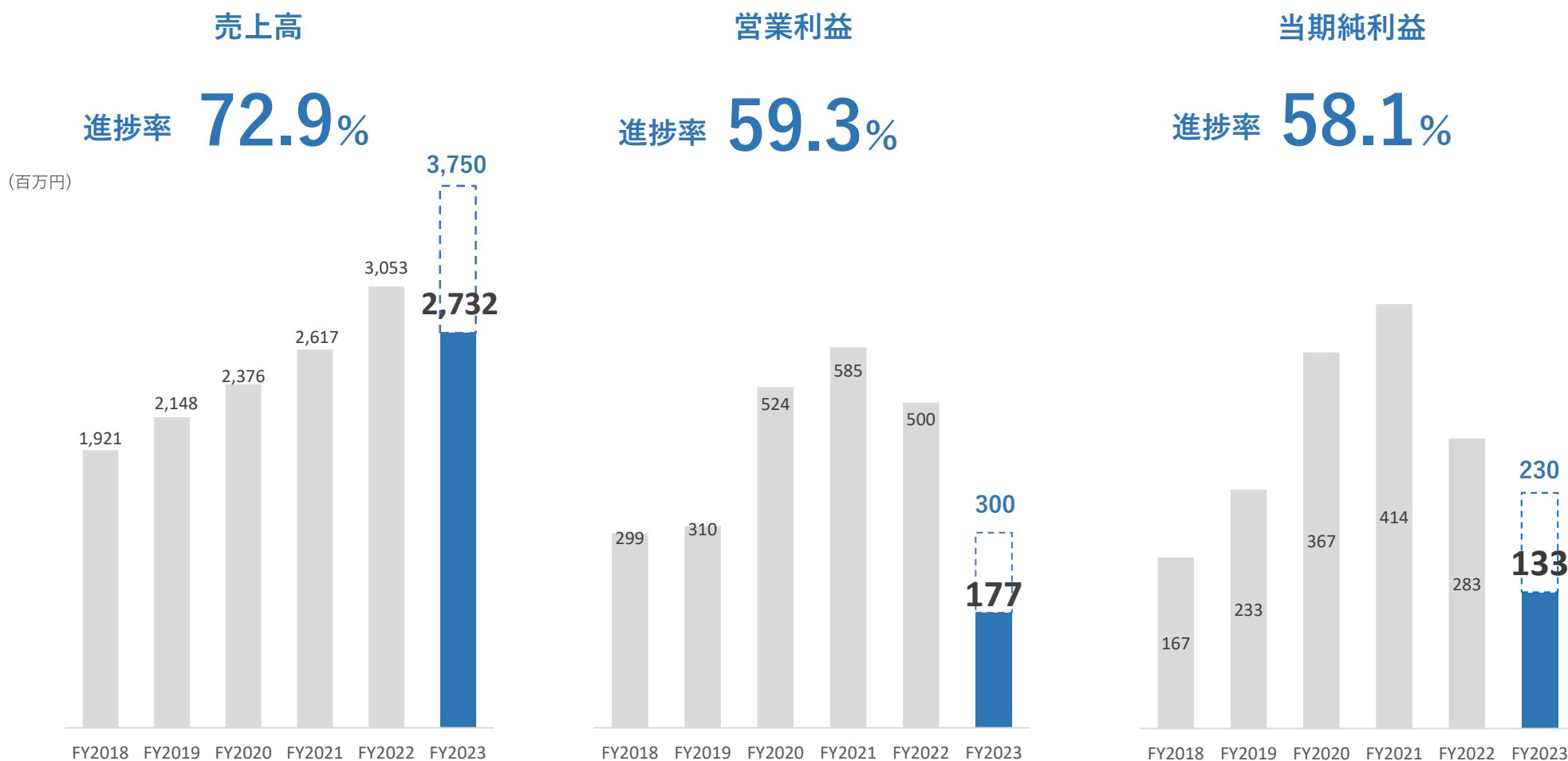
仲介ソリューション：不動産仲介業に対して提供する仲介業務支援サービス群による売上

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

第3四半期業績ハイライト | 計画進捗率 (連結)

売上高 29期連続増収に向けて堅調に推移、通期計画に対して**進捗率72.9%**。

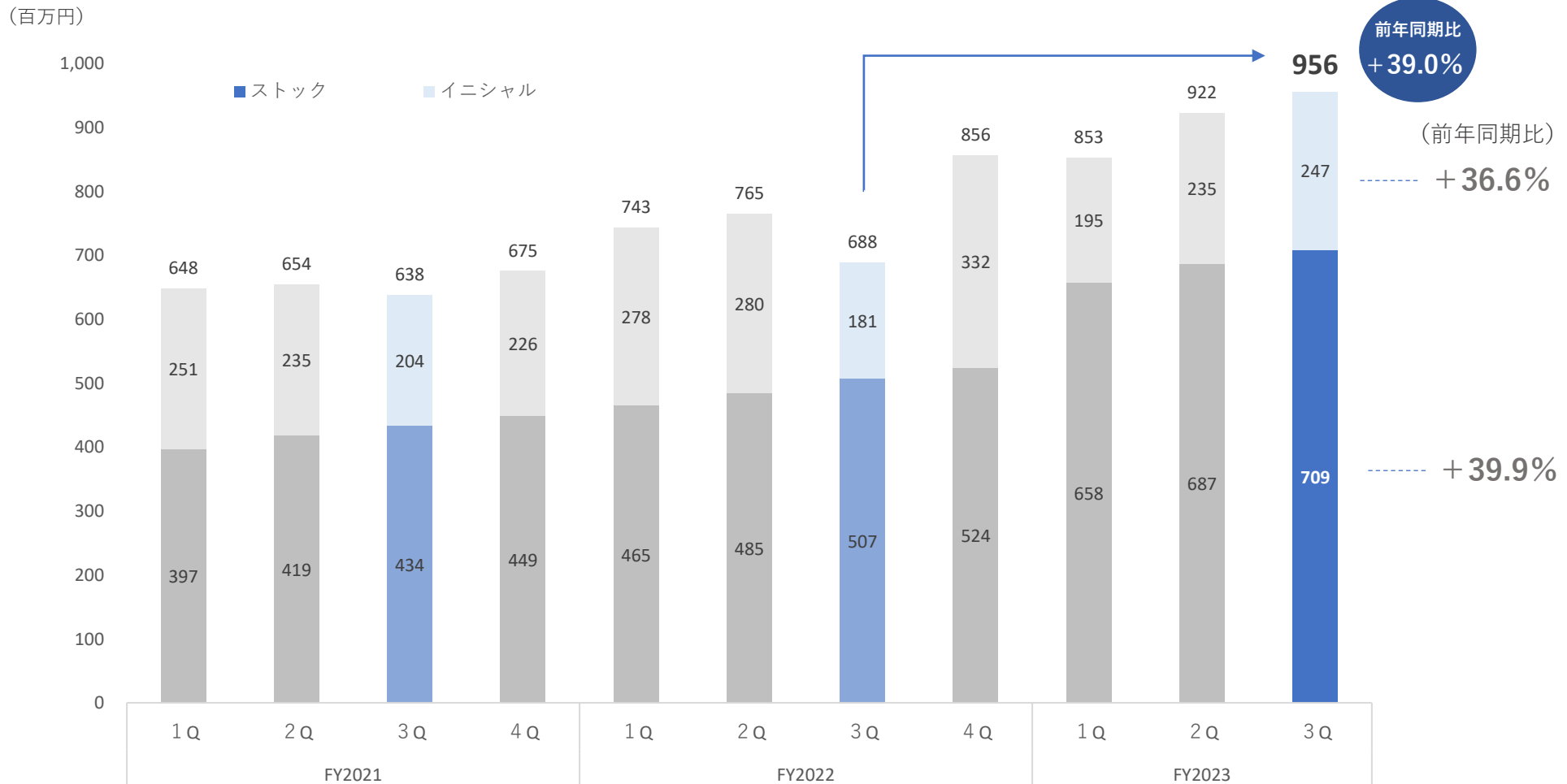
営業利益 計画通りに進捗、通期計画達成に向けて販管費コントロールを継続、**進捗率59.3%**。
 ※コストは第3Qまで一部先行、第2Q決算時に修正した通期計画は売上・利益ともに達成する見込み。



第3四半期業績ハイライト | ストック・イニシャル売上の推移 (連結)

イニシャル売上 管理ソリューションの新規及び再販売上の上昇、年間計画達成に向けて順調に進捗。
ストック売上 オーガニックでの堅調な成長+リアプロ経営統合による売上の増加。

※ストック：保守・利用期間にわたって売上計上するライセンス料金・サービスの利用料 ※イニシャル：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

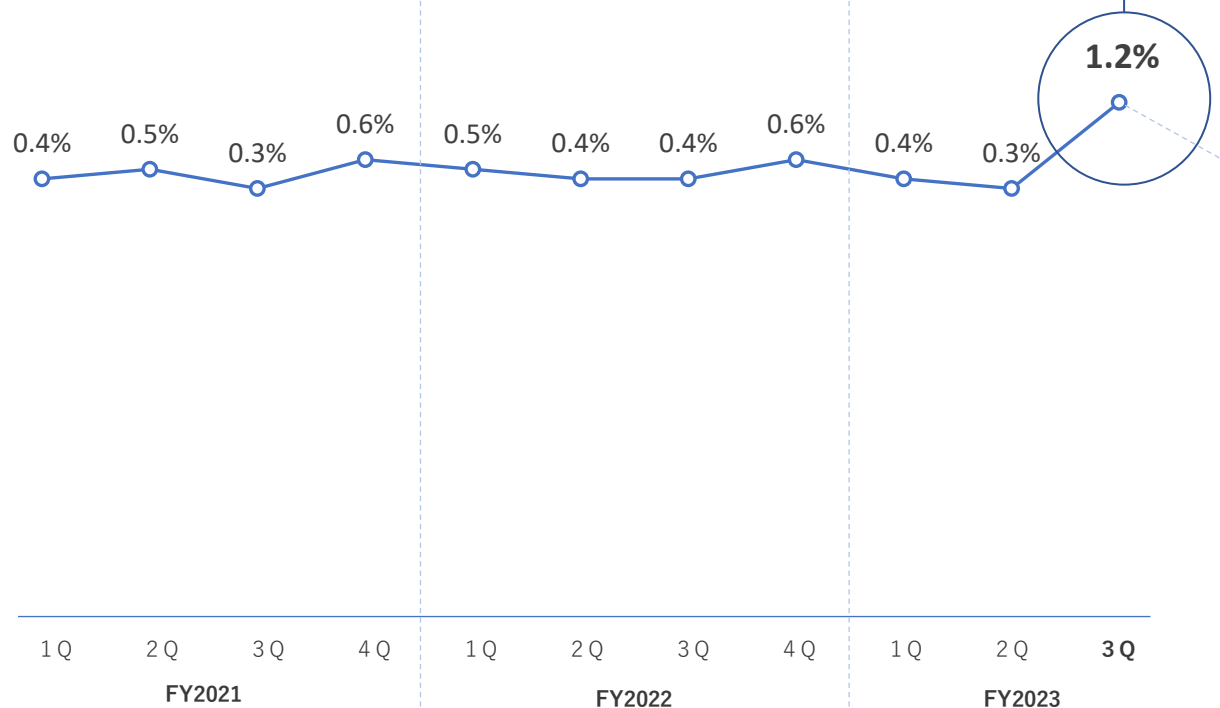


解約率の推移

解約率は一時的に上昇も月次水準としては低位水準へ回帰

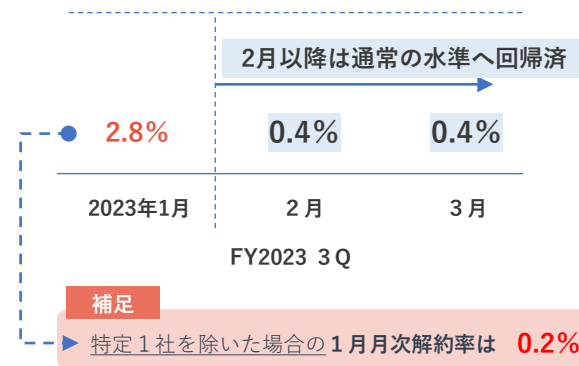
■ 解約率の推移（平均月次解約率）

3Qの解約率は2023年1月のみ**特定ユーザー1社への専用サービス提供終了**に伴い解約率が一時的に上昇も、2月以降は通常の水準に回帰。



月次水準は低位安定へ回帰

3Q（1月～3月）における月次解約率の推移
平均 1.2%の詳細



※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

低い解約率を維持する当社の顧客支援

現地で運用支援を実施するスタッフと、専用コールセンターにより顧客満足度を向上

システムアドバイザー



コールセンター



営業利益増減要因

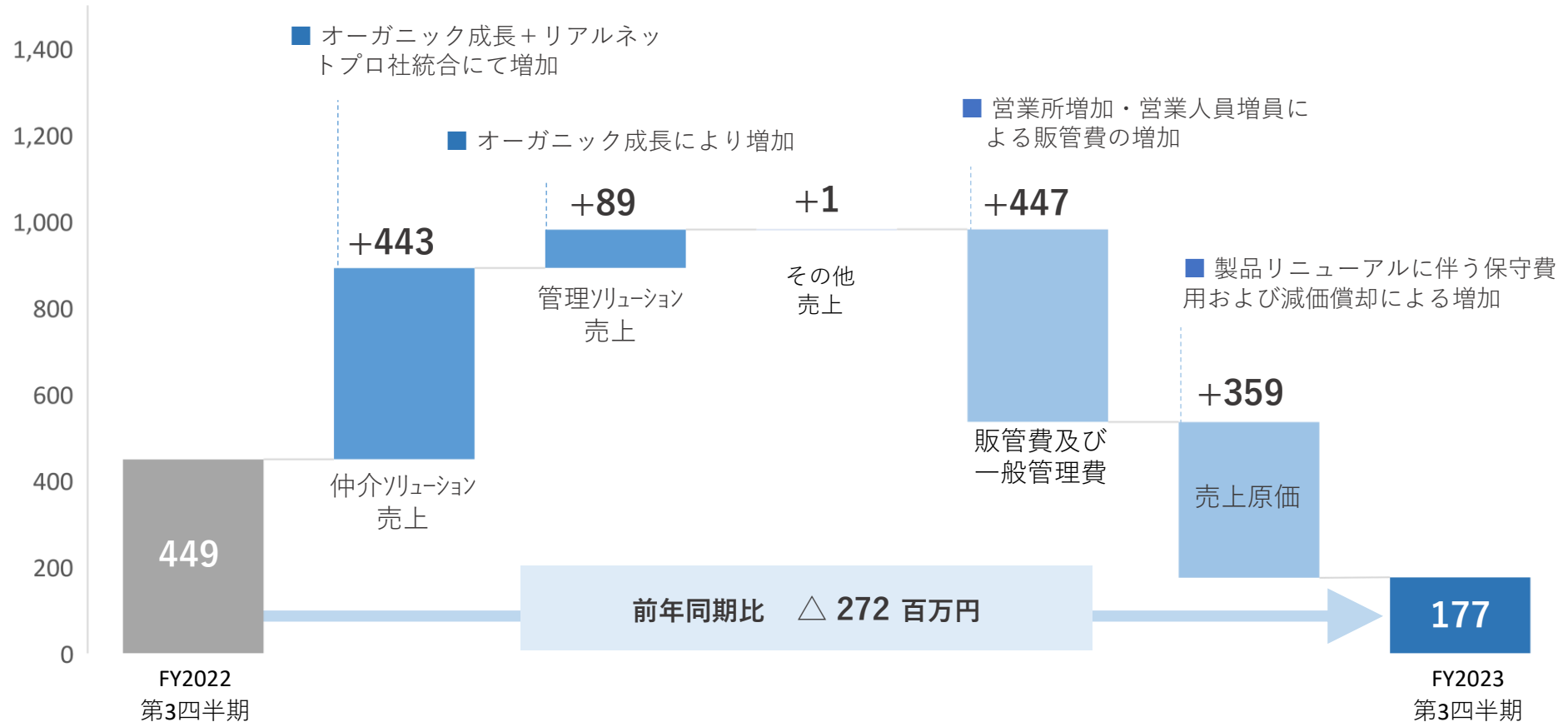
売上高

仲介ソリューションはリアルネットプロ社の連結化により増加、管理ソリューションはオーガニック成長により堅調に増加

販管費・売上原価の増加

前期実施の営業人員体制強化により販管費が増加、製品リニューアル(不動産BB)に伴う保守費用、減価償却による売上原価増。

(百万円)

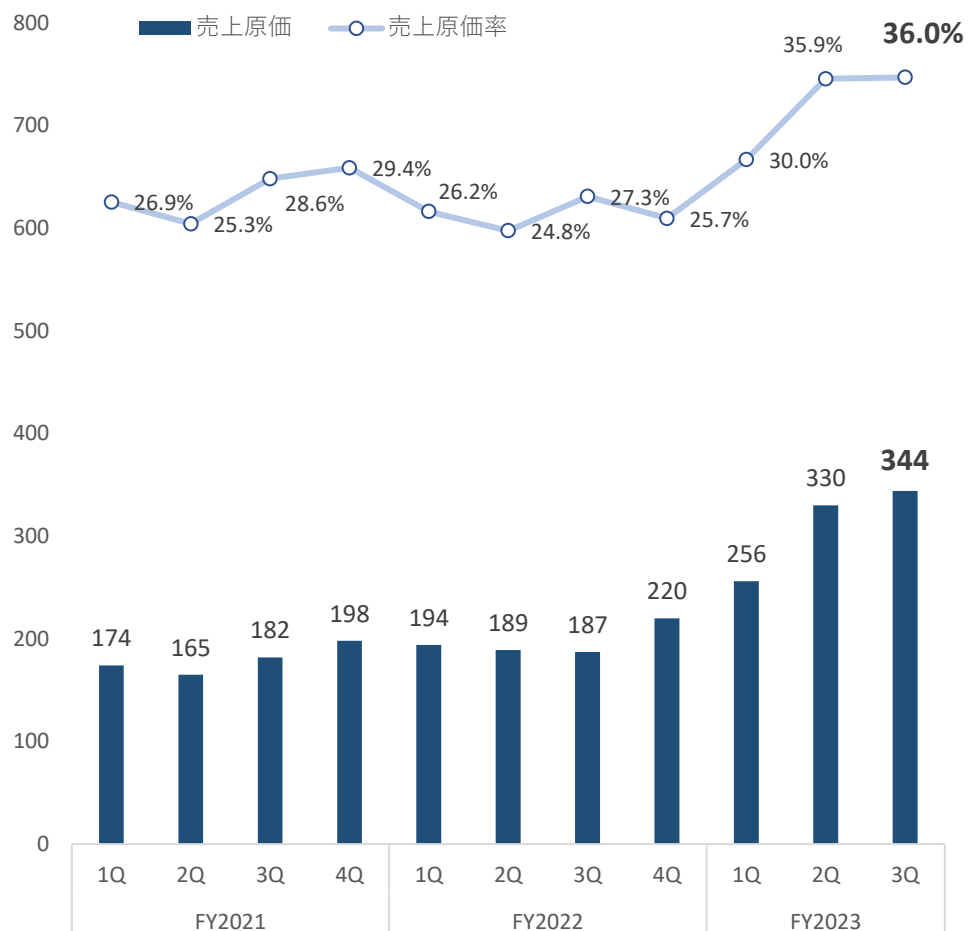


売上原価・販管費推移

売上原価

当期2Q中盤より不動産BBリニューアル提供開始に伴う減価償却費用及び一時的な保守費用が増加。今後は原価率の低減及び売上総利益率の回復を想定。

(百万円)

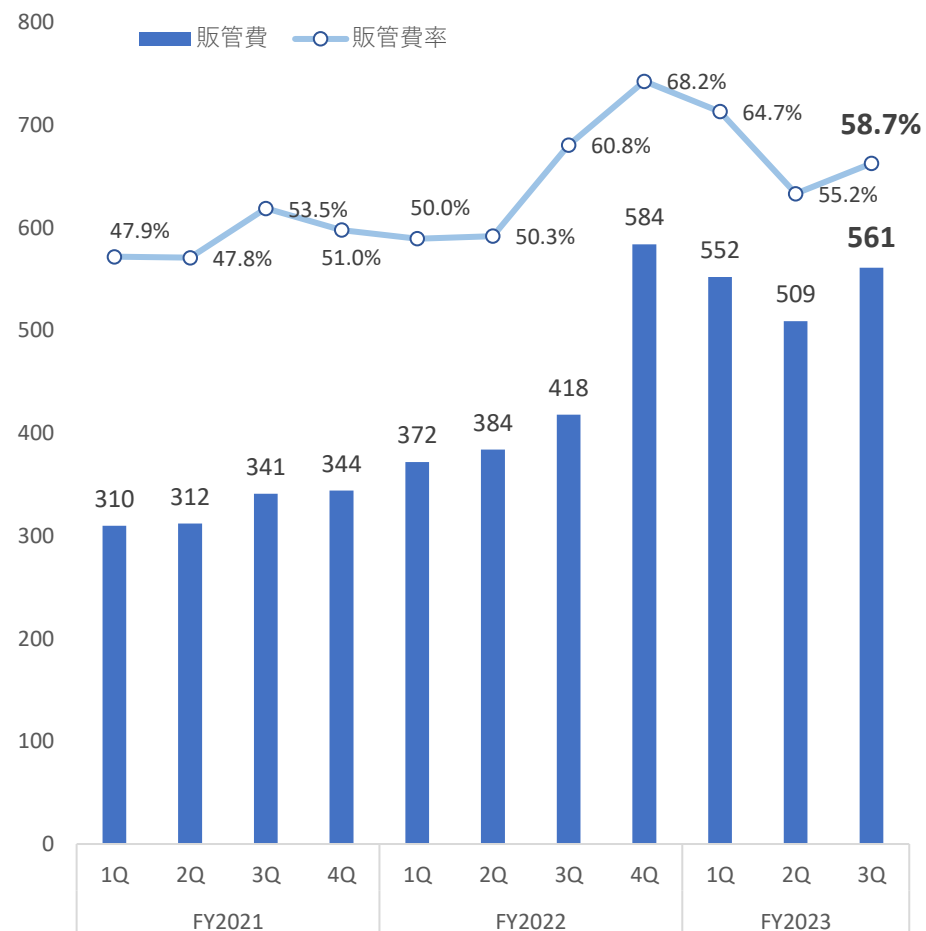


販管費

人材投資による費用上昇も一巡、今後は人員コントロールを継続、販管費率の低減及び営業利益率の回復を想定。

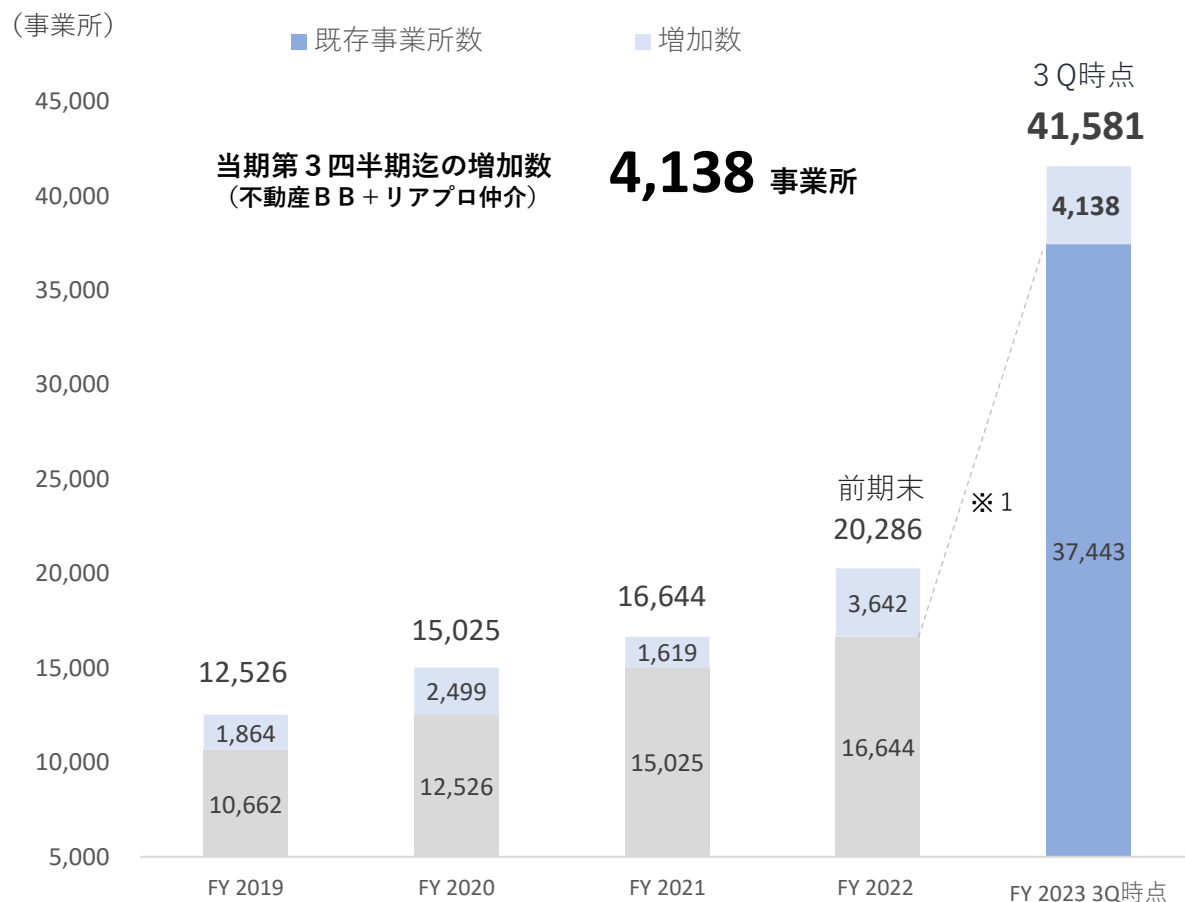
(※FY2022 4Qの販管費の上昇についてはM&A手数料(98百万円)も影響。)

(百万円)



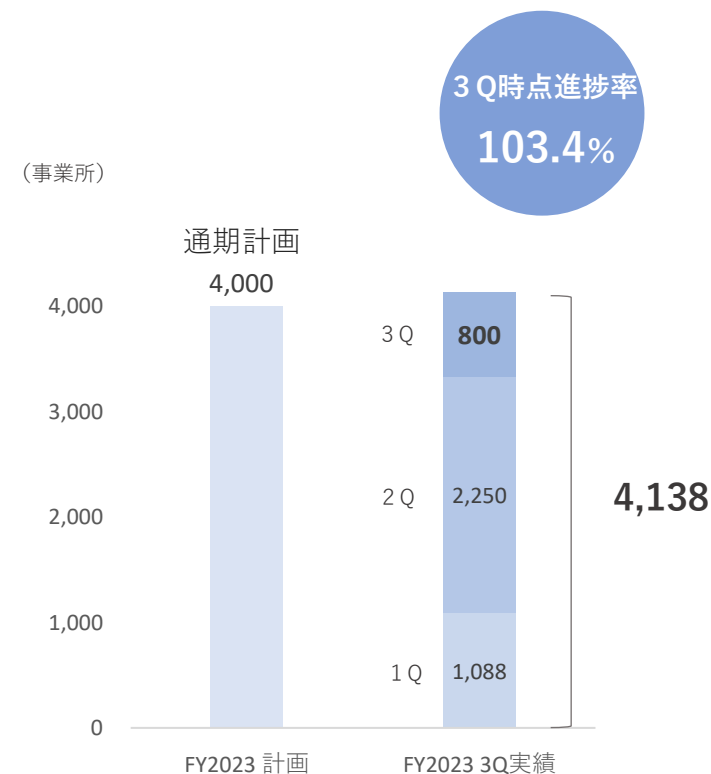
実績値① | 業者間物件流通サービス（無償）の顧客数推移

フリーミアム戦略の顧客基盤となる業者間物件流通サービス（無償）の利用事業所数は順調に増加。通期計画に対して**103.4%の進捗**。シェア拡大に向けて顧客開拓を継続。



新規導入数 | 年間計画に対する進捗率

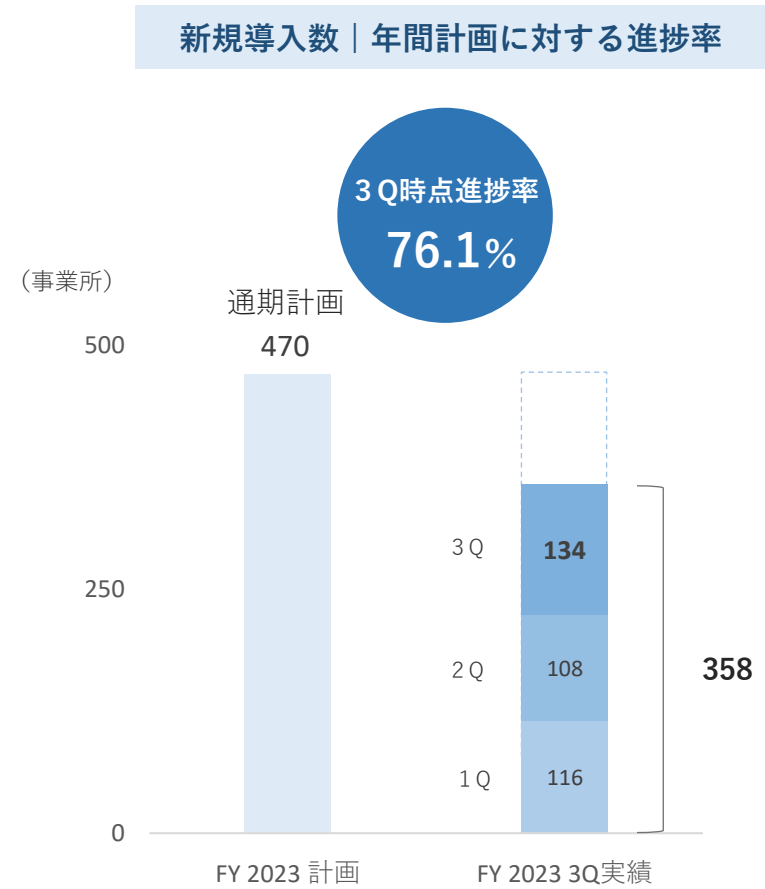
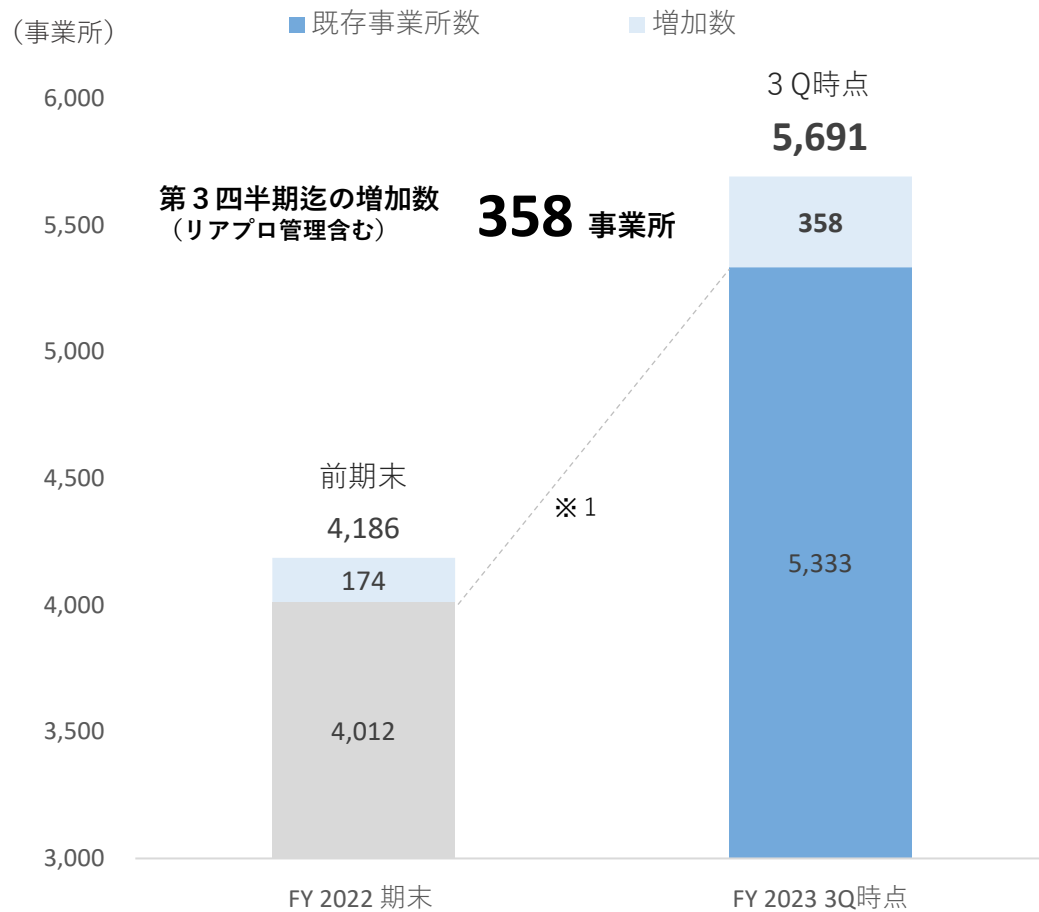
※前回発表の数値について、全体数は正しい数値でしたが、増加数に誤りがありました。今回より各Q毎に正しい増加数を記載しております。



※1：FY2023期初の既存事業所数の増加について
FY2022の期末時点の20,286事業者に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。

実績値② | 月額有償サービスの利用顧客数

通期計画の進捗率は**76.1%**、前期に採用した営業人員の戦力化を継続し新規獲得増を強化する。



※1 : FY2023期初の既存事業所数の増加について
 FY2022の期末時点の4,186事業者に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。

実績値③ | MRR推移 (連結)

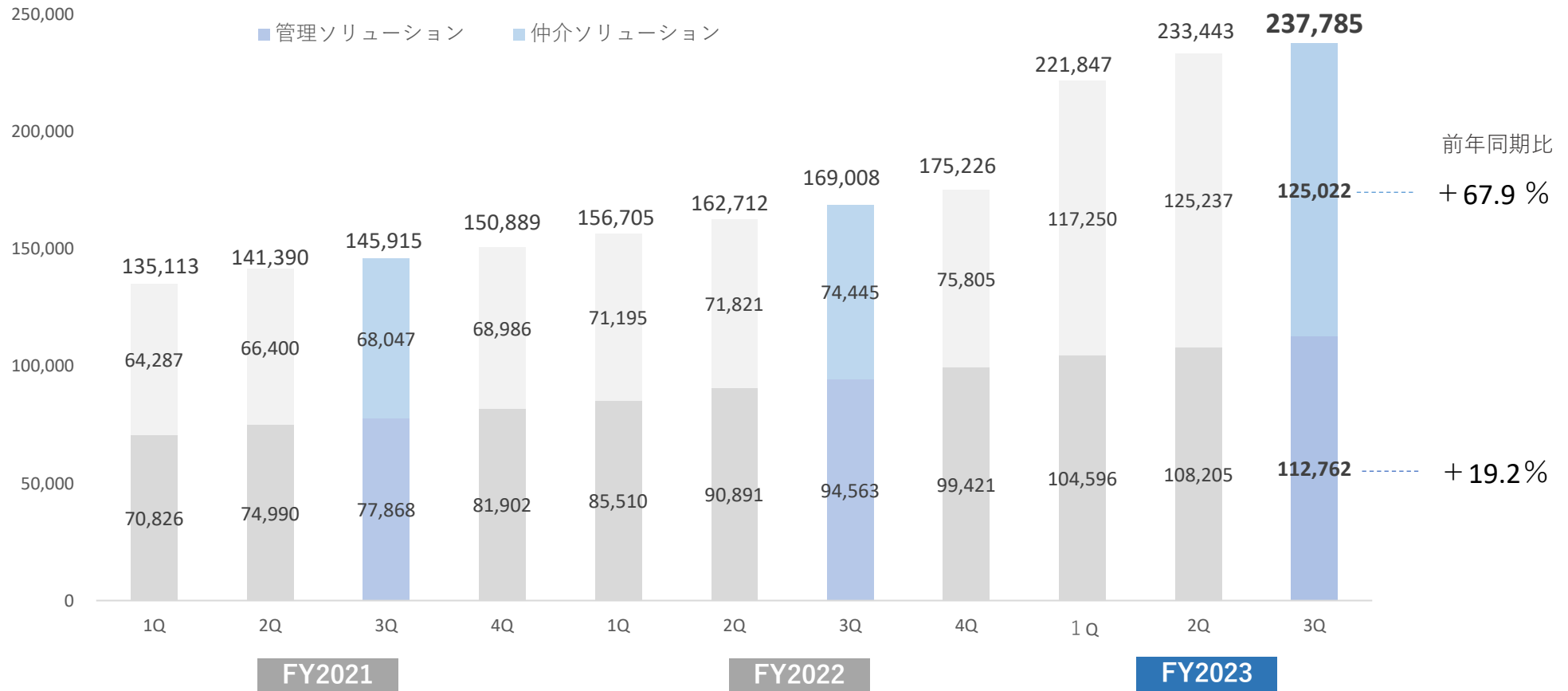
管理ソリューション

主売上である賃貸革命の月額課金が堅調に積み上がり、前年同期比+**19.2%**となる

仲介ソリューション

経営統合したリアルネットプロ社の「リアプロ」の月額課金アドオンもあり、前年同期比で+**67.9%**となる。

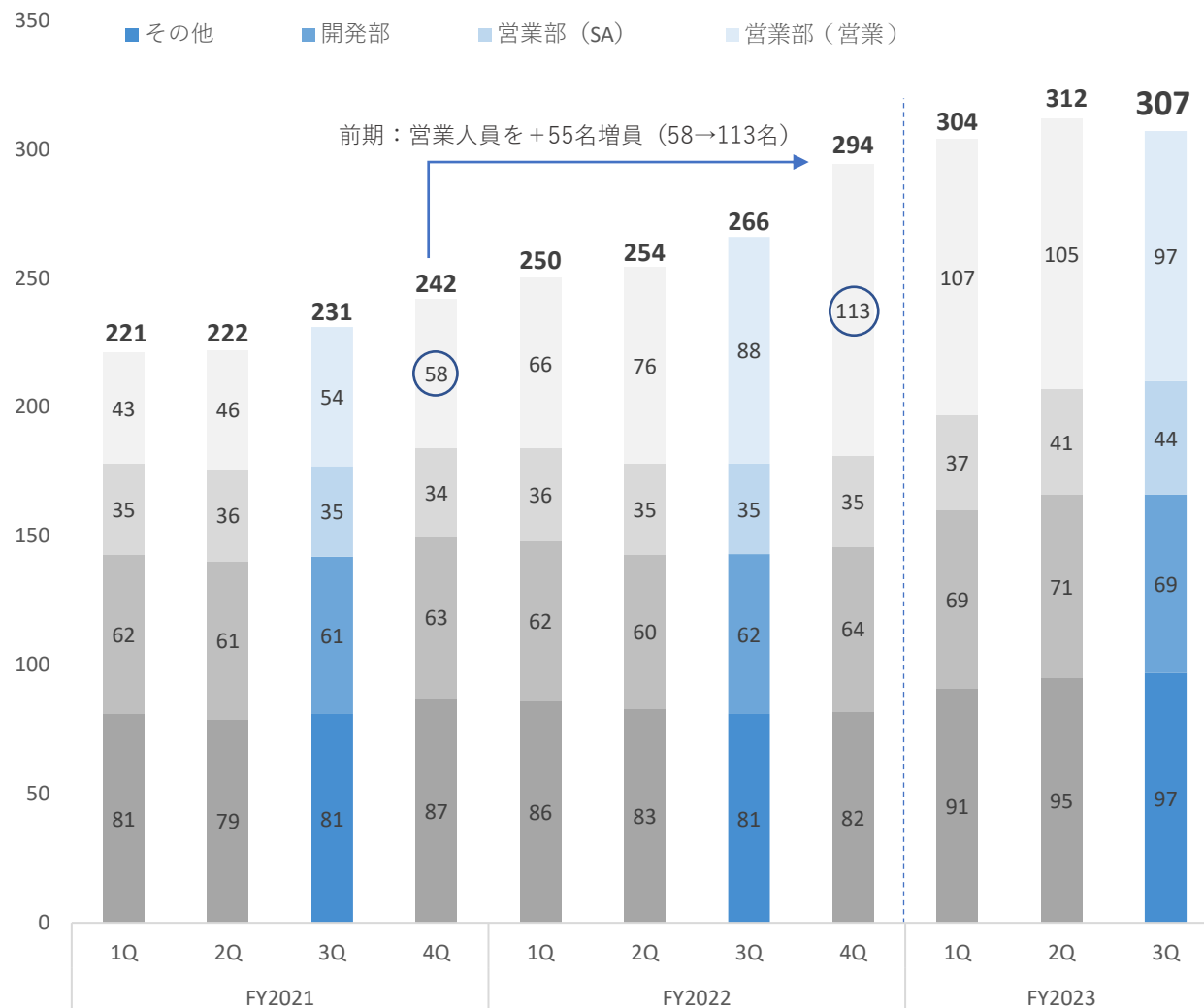
(千円)



※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。

実績値④ | 従業員数の推移 (連結_正社員のみ)

営業人員増加を中心とする戦略から、教育・フォローを重視し、一人当たり売上を高める戦略に変更。
 営業戦略の再設計及び顧客セグメント・商品セグメントごとの営業手法による一人当たり売上拡大を図る。



当期から営業支援体制を強化

前期末時点での営業人員113名のうち、一部を営業サポートチームへ転向、カスタマーサクセスにも注力。

顧客支援及び再販案件のフォローの強化、営業からSAへ転向。

SA・・・システムアドバイザー
 顧客稼働支援から再販の提案まで既存顧客への活動が中心



営業部門テレマーケティングチームを当期より新たな部門として独立

- ・カスタマーサクセス
- ・インサイドセールス




「電子契約サービス」 契約事業者数 300 社突破

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

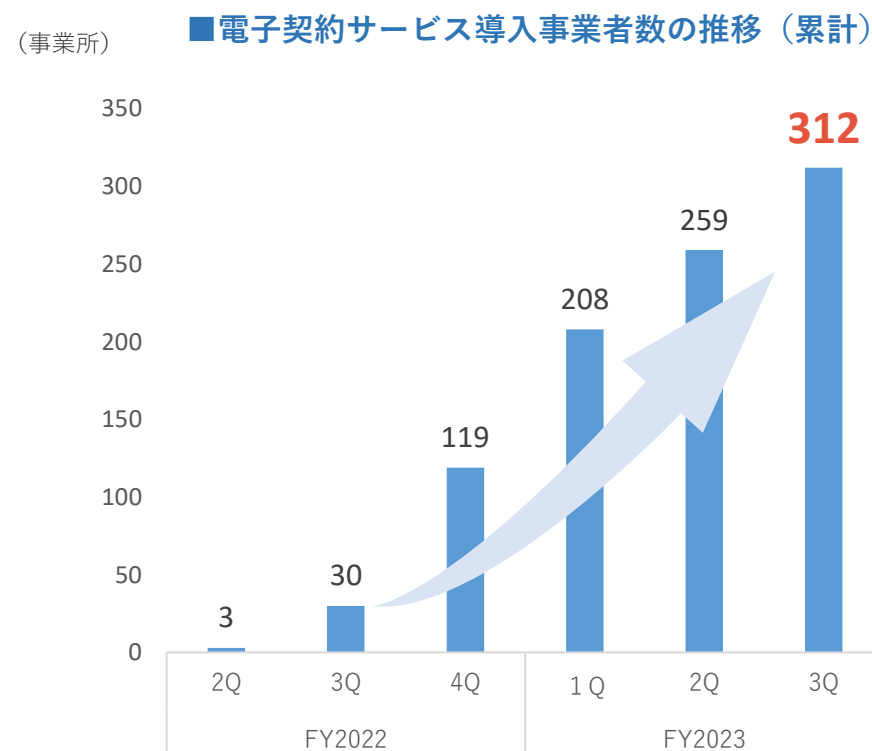
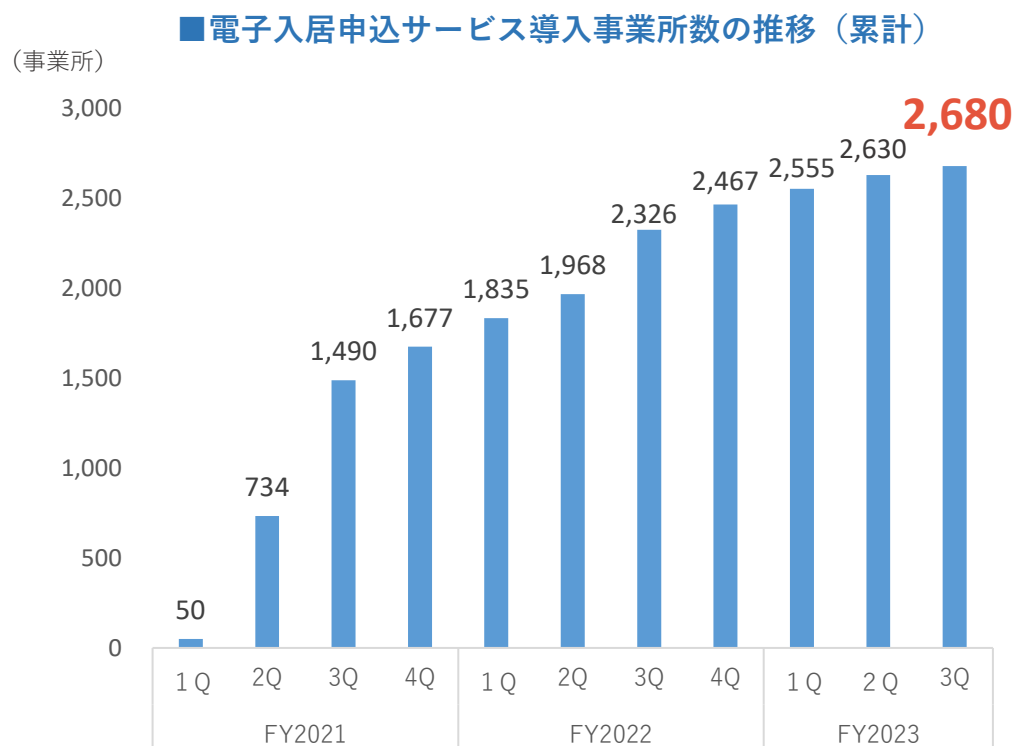
電子契約



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。



当社と同市場で拡大してきたリアルネットプロ社との経営統合によるシナジー



製品間データ連携

リアプロに登録された物件情報をホームページにシームレスに反映。集客業務を効率化。



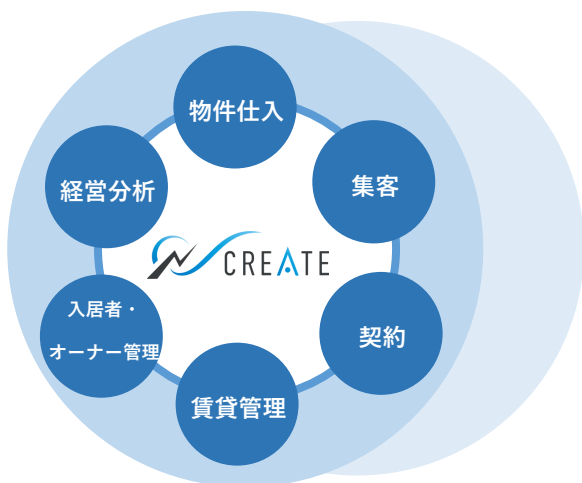
オフィス統合

シナジー最大化に向けて両社の東京オフィスを移転統合。コミュニケーションの向上。



プラットフォーム構築に向けた関連事業者との提携進む

プラットフォーム



電子決済サービス連携

当社が提供する不動産会社向け「電子決済サービス」との連携により業務を効率化

- ・株式会社 DG フィナンシャルテクノロジー



新サービス提供に向けた協業

当社が保有する情報資産を活かして管理受託営業支援サービスの共同開発に着手

- ・Studio LOC (スタジオ エルオーシー) 合同会社



不動産データ活用による新規事業

New CRIX (クリエイト賃貸住宅インデックス) 情報サービスとして提供開始

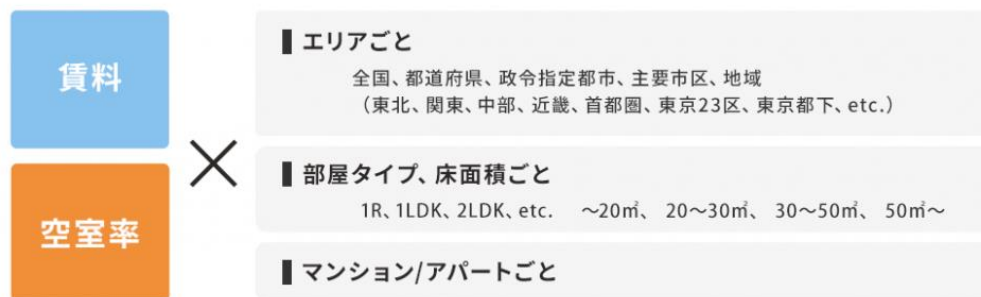
当社が保有する膨大な量の賃貸住宅管理データ(ビッグデータ)より算出した賃料・空室状況に関するインデックスを情報サービスとして提供開始。



【特徴】

- ・管理データを用いた実際の管理実態に合うインデックス
- ・【平均賃料】、【空室率】 2種類の月次時系列データ
- ・全国すべての都道府県、主要な市区町村をカバー
- ・間取り別、床面積別などの豊富なバリエーション
- ・時系列グラフ、一定期間での変化率などを簡単に確認できるBIツールや資料もご提供が可能

【全国の賃料・空室率を様々な組み合わせで分析可能】



マンション 賃料 インデックスの例

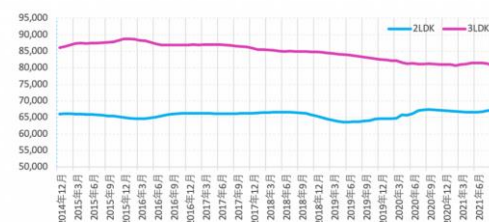
北海道・札幌市・3LDK	賃料
東京都・三鷹市・総合	賃料
神奈川県・横浜市・1LDK	賃料
岐阜県・3LDK	賃料
福岡県・博多市・50㎡~	賃料

マンション 空室率 インデックスの例

宮城県・仙台市・1LDK	空室率
東京都・1LDK	空室率
東京都・港区・1LDK	空室率
岡山県・2LDK	空室率
山口県・総合	空室率

【BIツール活用により時系列グラフでさらにわかりやすく】

■ マンション賃料推移 ○○県 □□市



■ マンション空室率推移 ○○県 □□市



通期計画達成及び中期成長に 向けた第4四半期以降の取組み

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4四半期以降の取組み

既存事業の成長、商品の拡充に加え、リアルネットプロ社の業績も加え通期計画達成に向けて推進。
 来期以降の成長に向けてリアルネットプロ社との統合シナジーも追及するとともに、不動産DX市場の拡大を捉えるべく成長投資、事業拡大をともに遂行。

3Q、4Q以降のアクション		1月	2月	3月	4月	5月	6月		
既存事業の成長	<ul style="list-style-type: none"> ・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） ・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 ・電子契約（電子入居申込）の市場拡大 ・営業体制の強化及び営業推進チームの強化 ・営業スキル教育 	既存プロダクト拡販によるオーガニック成長		不動産BBリニューアルにより顧客基盤拡大		AI物件査定リリース予定		営業人員の戦力化による売上成長	
リアルネットプロ社とのシナジーによる成長	<ul style="list-style-type: none"> ・サービス連携によるクロスセル強化 ・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 ・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 ・東京オフィス統合によりシナジー促進 	サービス連携によるクロスセル強化、営業活動連携を継続				製品一本化に向けたプロジェクト始動		オフィス統合（4月完了）	
M&A及び新規事業による成長	<ul style="list-style-type: none"> ・対象を拡張し専門チームによる調査活動を継続 ・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 	不動産テック及び住生活ソリューション領域を対象に活動				オープンイノベーションプログラムによる新規事業創出			

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、営業推進チームの体制強化及び戦略の見直しも実施。

無償から有償への切り替え推進も強化。



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を進める。

「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

2023年4月～オフィス統合

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



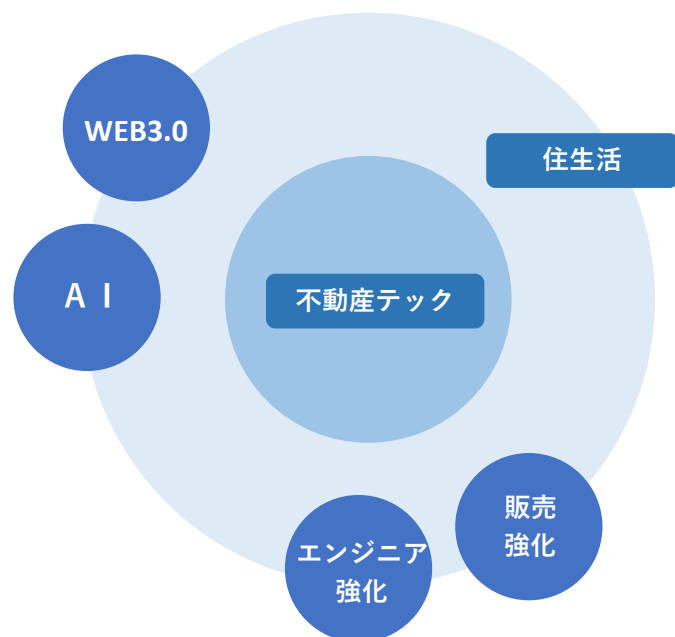
M & A 及び新規事業による成長

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



当期及び次年度以降の成長路線への回帰に向けた施策

不動産DX市場は成長環境、成長路線への回帰に向けた内部要因に対する施策

経営

収益性を高めつつ資金の効率的な活用を継続、**人材育成、商品開発力の強化やM&A**にも資金を投じ、一段の成長を図る。

営業体制

営業戦略の再設計に向けた推進チームを強化することにより、顧客セグメント・商品セグメントごとの営業戦略の見直しを図る。また、外部との協業等を通じたナレッジシェアを行うことでコストを低減しながら収益性の改善スピードを加速させる。

開発体制

プロジェクトごとのオーナーシップをもたせた業務工程の再設計。ロール制（開発業務を行う上での役割）の導入と・旧グループを解体しPJチーム制での運営を推進する。

人材育成

当期を目処に人事評価制度の改定を行う。具体的には人と組織の成長を両立する**新たな評価制度の策定も進める。**自走型組織の運営に向けた幹部育成、リーダー育成、キーパーソン育成にも注力。

Appendix

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カ年計画策定の背景

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5,000～7,000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

 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
 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カ年計画策定の背景

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 | 3カ年計画 (2022.6~2024.6)

※2023年6月期第2四半期の決算発表時（2023年2月14日）に当初計画を修正しております。

■ 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

■ 修正計画

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

修正計画について

- ・ 2023.6期、2024.6期の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。

中期経営計画 | 3カ年計画 主要KPI (2022.6~2024.6)

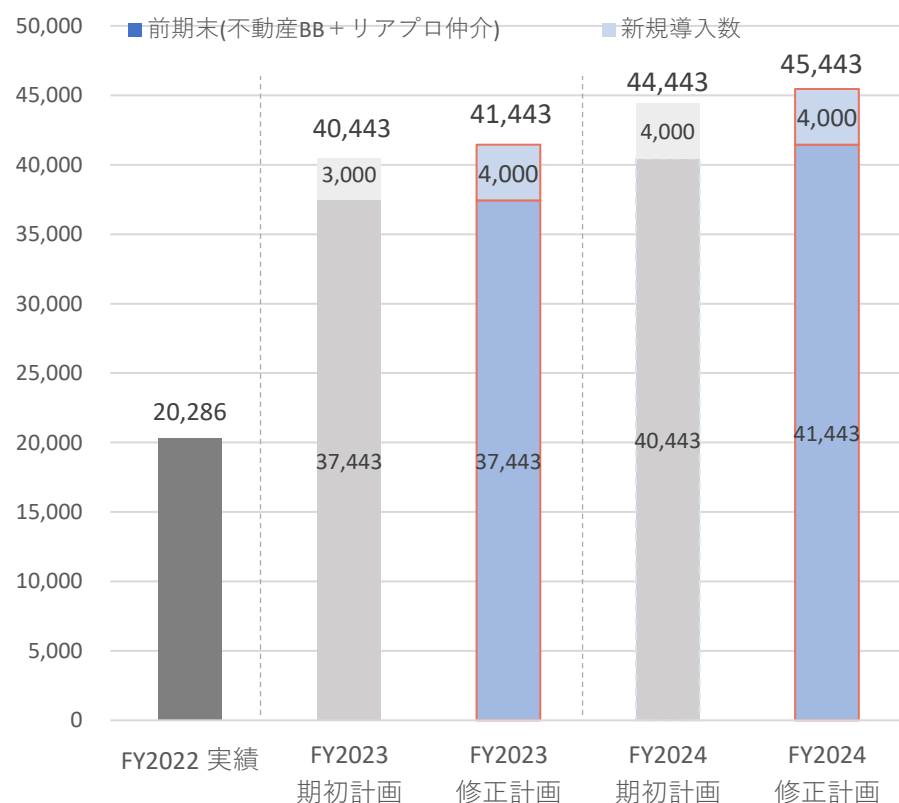
※2023年6月期第2四半期の決算発表時（2023年2月14日）に当初計画を修正しております。

■ 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)

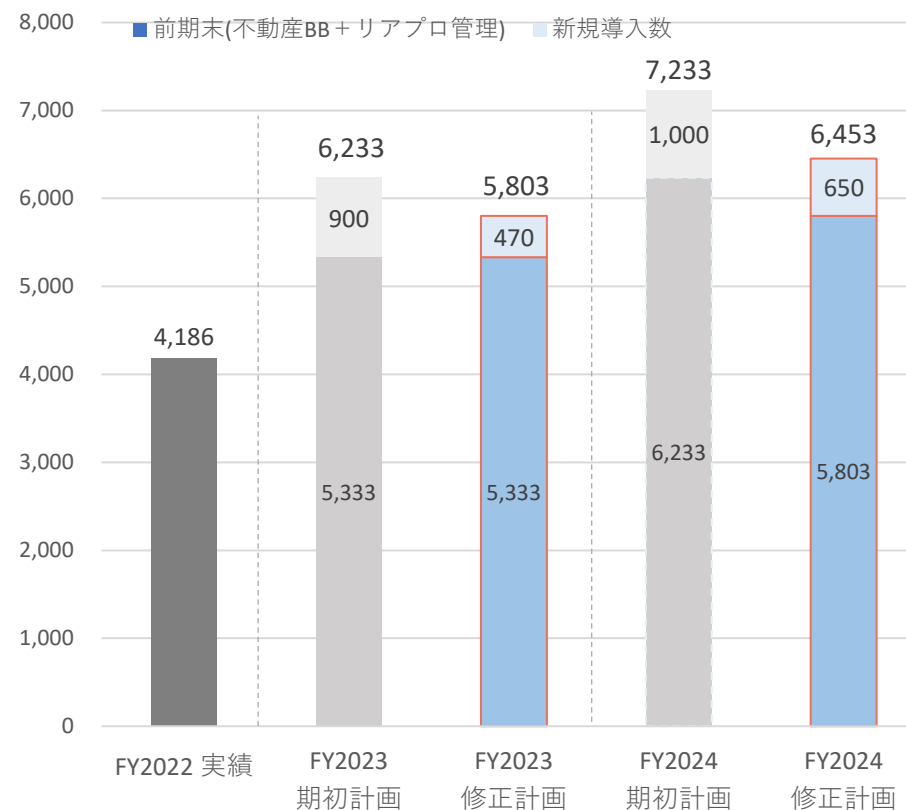


※FY2023期初の増加について
 経営統合したリアプロ仲介（無償）の既存顧客である17,157事業所（不動産BBとの重複を除く）をアドオンしております。

■ 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)



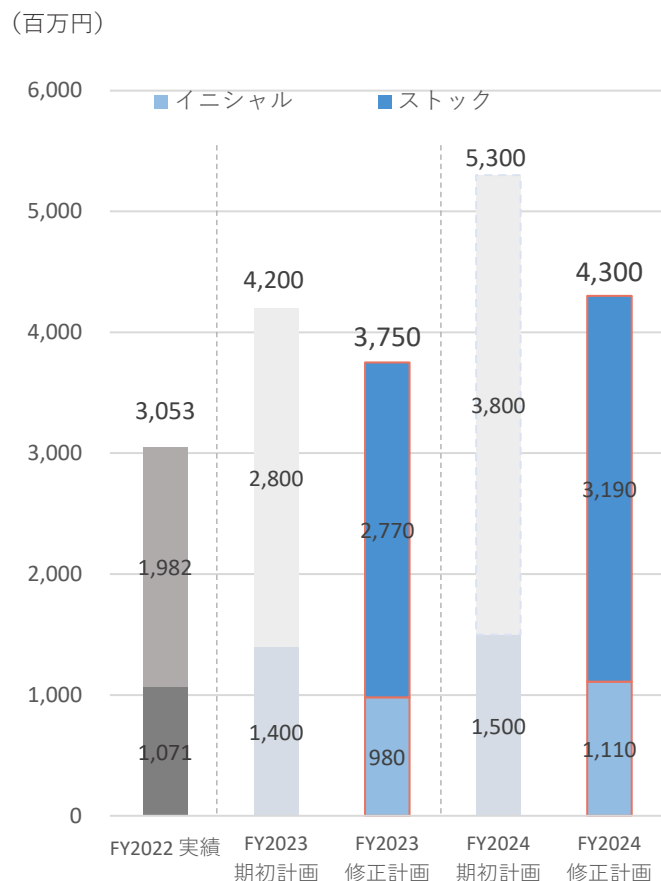
※FY2023期初の増加について
 経営統合したリアプロ管理（有償）の既存顧客である1,147事業所（当社有償顧客との重複を除く）をアドオンしております。

中期経営計画 | 3カ年計画 主要KPI (2022.6~2024.6)

2023年6月期第2四半期の決算発表時 (2023年2月14日) に当初計画を修正しております。

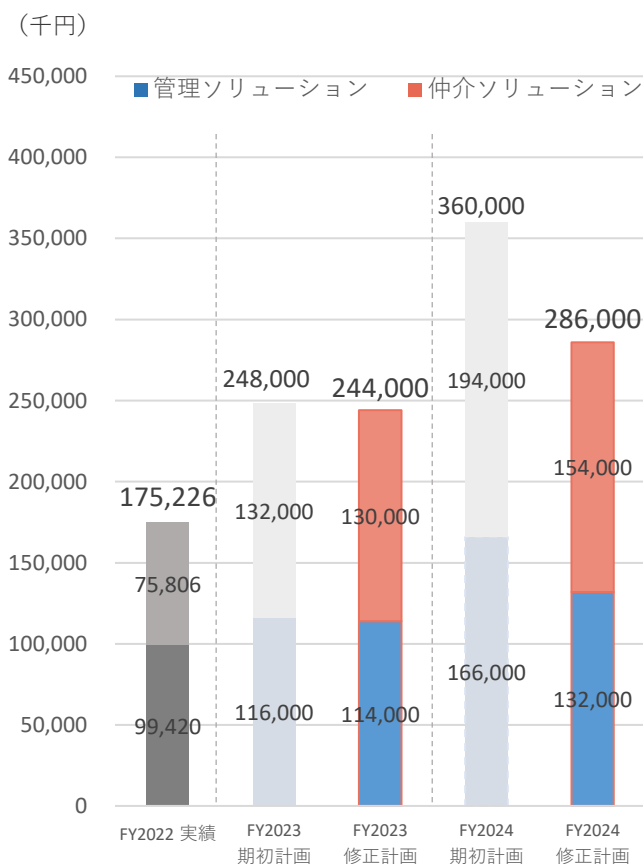
■ 売上の計画 (イニシャル・ストック比)

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

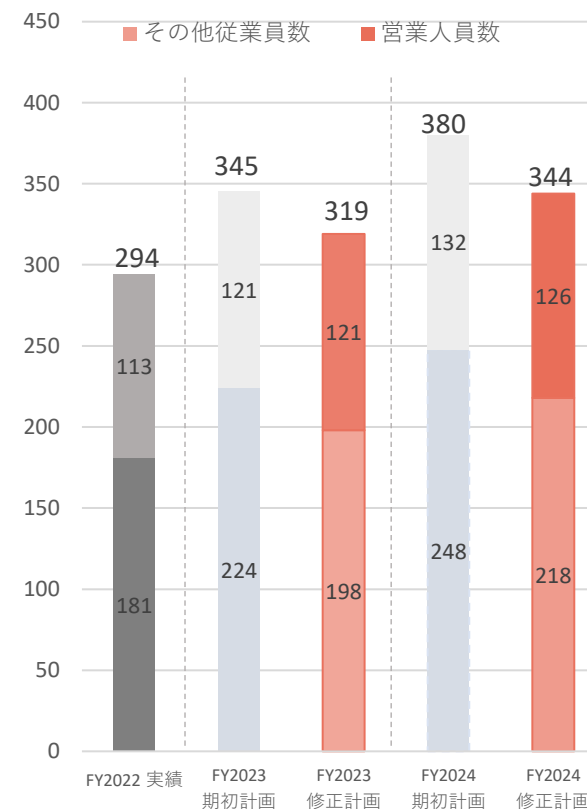
現況：新規獲得遅れにより計画値に届かず。
 今後：計画は一部後ろ倒しとなったが中期的な成長を伸ばす。



※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。



不動産領域におけるプラットフォームを目指して

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 社長

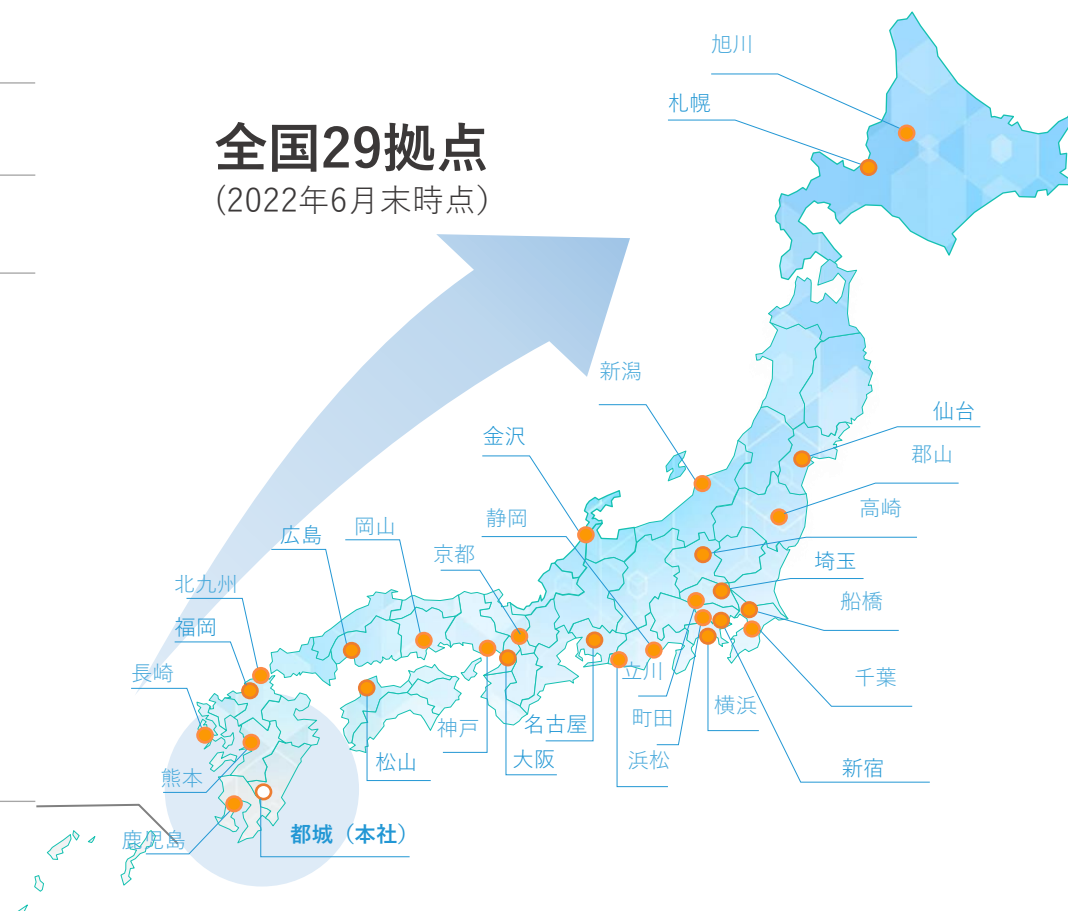
半津健一



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 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	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

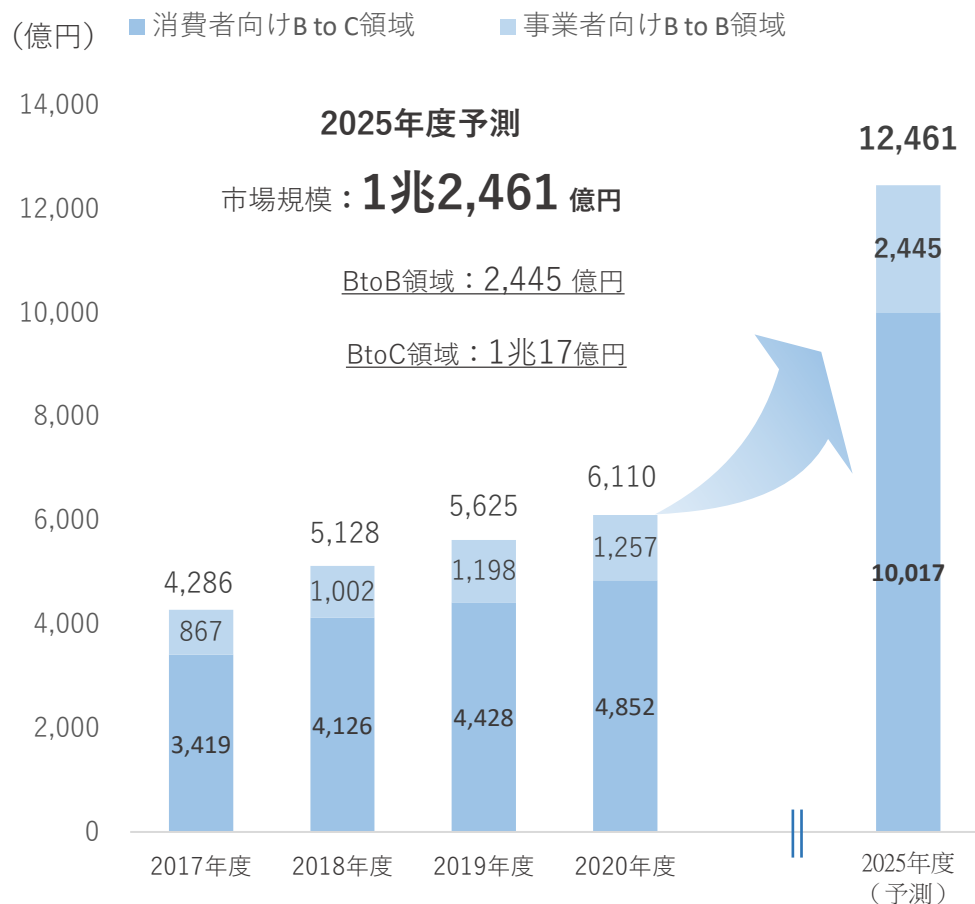
事業所
 札幌/旭川/仙台/郡山/高崎/新潟
 新宿/立川/埼玉/船橋/千葉/横浜/町田
 大阪/京都/神戸/金沢/名古屋/浜松/静岡
 広島/岡山/松山/
 福岡/北九州/長崎/熊本/宮崎（本社）



成長する不動産テック業界

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

■「不動産テック市場に関する調査（2021年）」

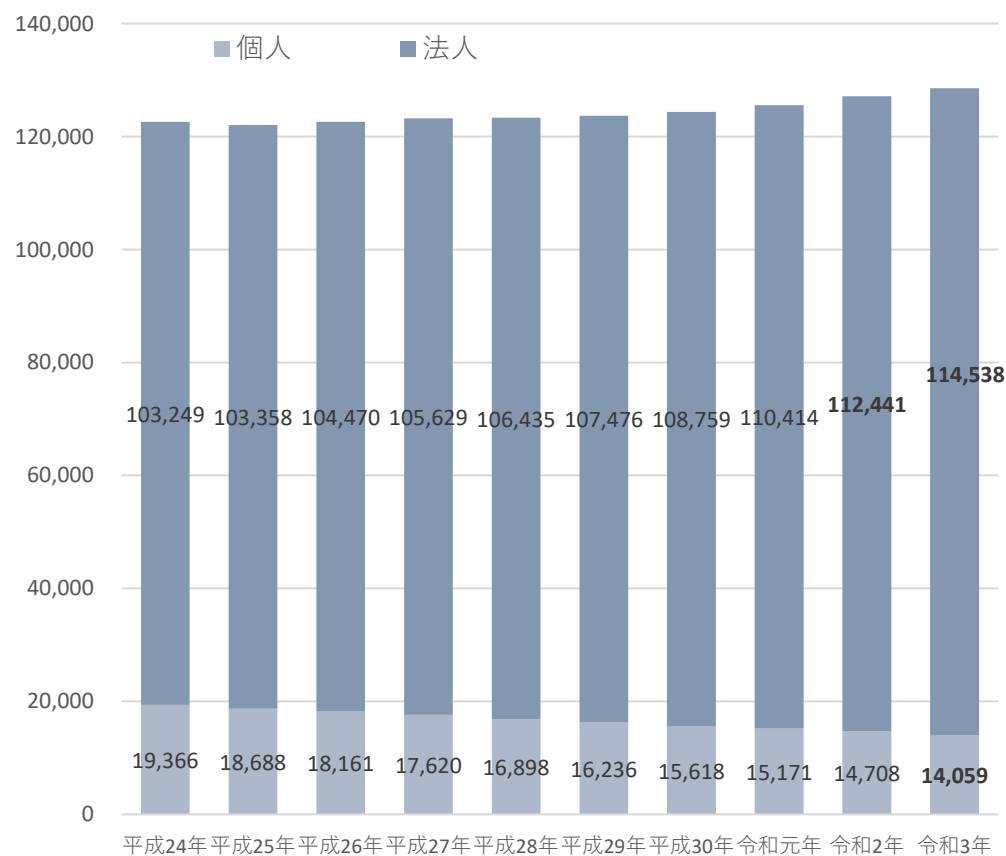


出所：(株)矢野経済研究所「不動産テック市場に関する調査（2021年）」2021年8月17日発表

宅建業者数の推移

業者数は12万前後で安定 法人業者が増加、個人業者は減少

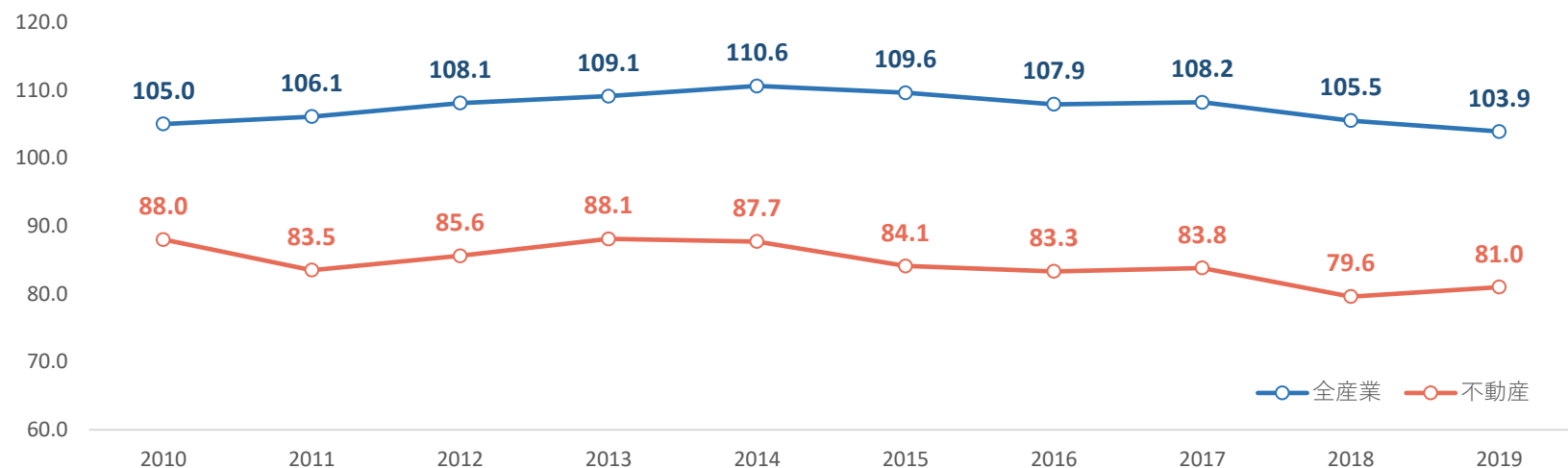
■「宅地建物取引業者数の推移（令和3年度末）」



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」

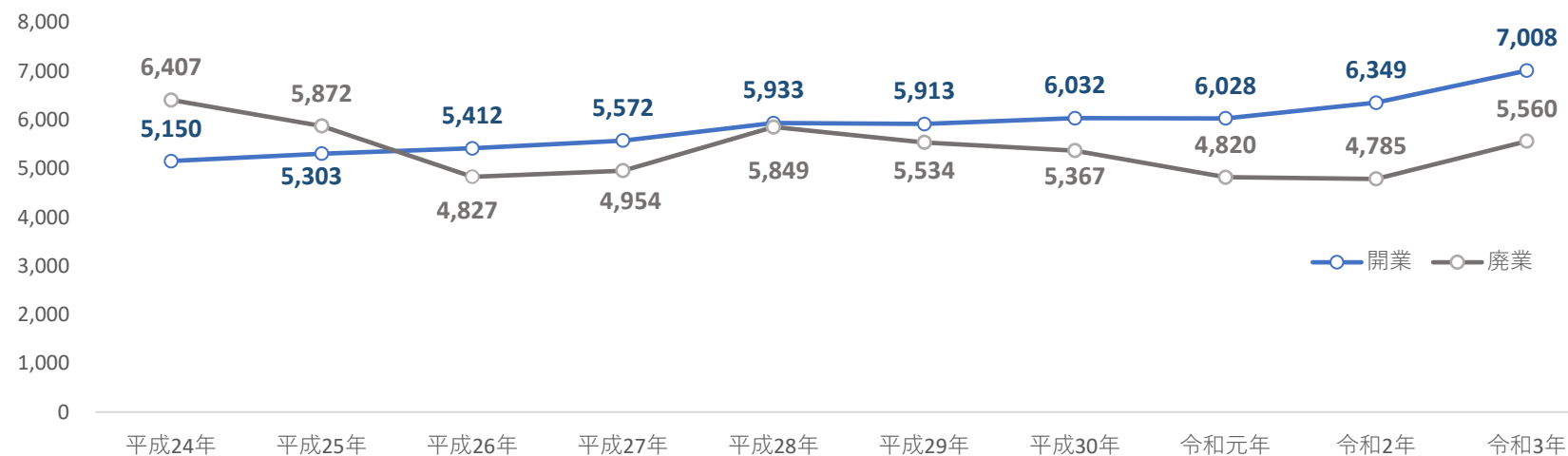
不動産業界の労働生産性と宅建業者増減の推移

■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

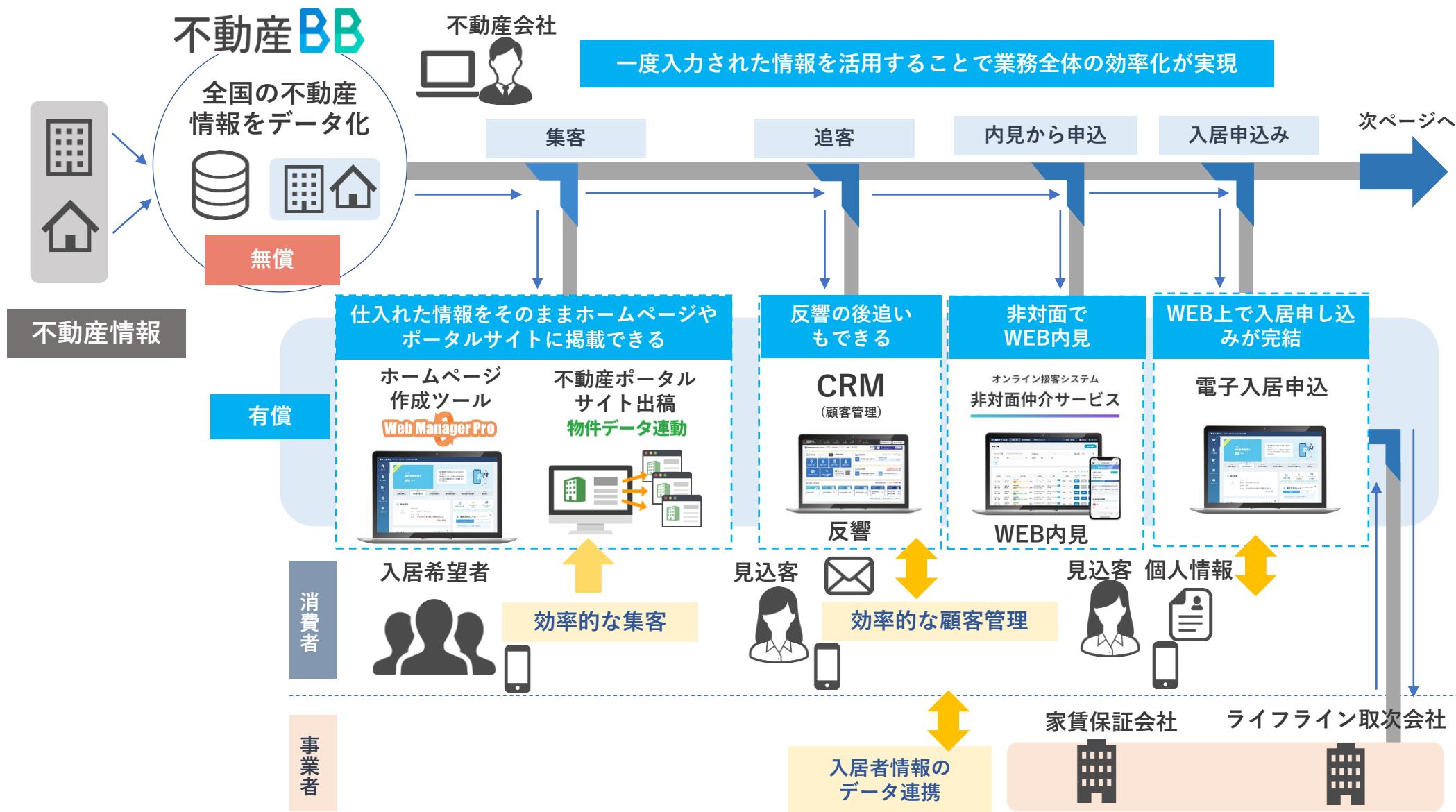


出典：不動産適正取引推進機構 令和3年度末 宅建業者と宅地建物取引士の統計について「宅地建物取引業者数の推移」

Copyright ©2023, Nihon Jyoho Create Co.,Ltd. All rights reserved.

フリーミアムから有償サービスのクロスセル・アップセル

「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



フリーミアムから有償サービスのクロスセル・アップセル

データ化された情報は入りの仕入れ業務から入居者の入退去管理まで全て繋がる

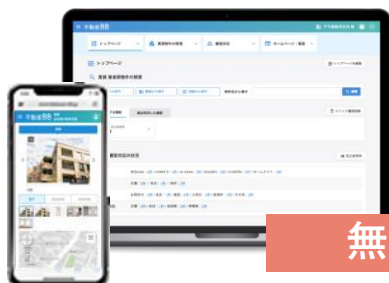


製品・サービス紹介

業者間物件流通サービス

不動産BB

不動産BB



無償

不動産業者間の物件情報の共有をリアルタイムに実現するWEBサービス

オンライン上で24時間物件情報が共有が可能。

管理会社・仲介会社との情報共有を効率化

不動産BB



製品・サービス紹介

不動産ホームページ制作ツール

WebManagerProシリーズ



不動産に特化したホームページで集客数UPに貢献します。豊富なテンプレートで簡単にオリジナルホームページの作成が可能。

- モバイルフレンドリー
- レスポンシブWEBデザインテンプレート
- EFO対策(エントリーフォーム最適化対策)
- LTO対策(ロングテール最適化対策)
- SSL対応

■ドラッグ&ドロップでホームページが完成

ホームページを作ったことがない不動産会社様でも簡単に作成できるように開発されています。WEB制作会社に依頼しないとできないようなことが、管理画面から簡単に行うことができます。



■パソコンもスマホも同時に編集可能

パソコンもスマホでも同時に一括編集可能ですので、制作時間を削減できます。また、スマホでも見やすいホームページは検索対策にも有効です。



■当社不動産システムとの連動で業務効率アップ

「賃貸革命」や「不動産BB」と連携させることで、登録物件をホームページに反映させることが可能に。細かい入力作業の手間を省き、業務効率化に繋がります。



製品・サービス紹介

不動産ポータルサイト一括掲載

物件データ連動



登録した物件情報が
ポータルサイトへ
自動で反映されます

SUUMO
スーモ suumo.jp

ホームメイト

CHINTAISMOCCA-ex
スモッカ

at home

APAMAN

くらさほ

LIFULL HOME'S

CENTURY 21

CHINTAI

■物件データ連動とは

不動産BB・賃貸革命・売買革命に登録している物件情報を、各種ポータルサイトに一括で掲載することができるサービスです。各ポータルサイトの入力フォームを利用せずに掲載できるので、時間短縮、入力ミスの軽減につながります。

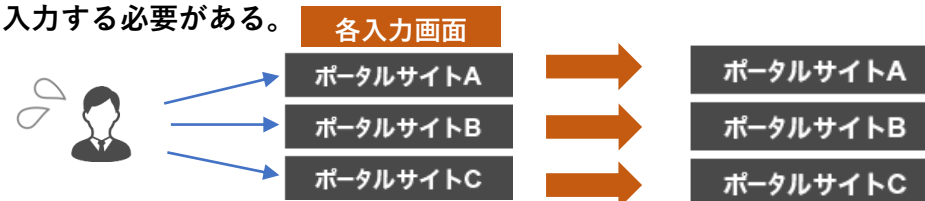
導入すると

不動産BBや賃貸革命と連携させると、不動産情報を再入力することなく複数のポータルサイトに一括掲載可能。入力の手間が削減。



通常

通常は各ポータルサイト毎に入力画面が用意されており、同じ物件を複数回入力する必要がある。



製品・サービス紹介

オンライン接客システム

電子入居申込・電子契約

電子入居申込と新たにリリースされた電子契約が繋がることで不動産取引のデジタル化はこれまで以上に加速する

電子入居申込

不動産業務



「電子入居申込」とは入居申込のやり取りをオンラインで完結させることができる不動産BB（無料）の管理会社様向け機能です。手書きの申込書やFAX・電話でのやり取りは不要となるため、業務負担を改善することができ、テレワークにも最適です。

電子契約



- ・ 2021年11月19日リリース
- ・ 自社オリジナル

※ 以前は宅建業法35条・37条により契約に際し、書面交付が義務付けられておりましたが、デジタル改革関連法案成立により2022年5月以降は新規取引における契約も押印不要となりました。

「賃貸借契約の更新」「駐車場の契約」がオンラインで締結できる有償サービスです。これまで対面や郵送で行なっていた賃貸借契約業務の一部が簡単・安全にオンラインで行なえます。

製品・サービス紹介

賃貸物件総合管理システム

賃貸革命10

管理業務の入退去管理から家賃管理まで一元管理

賃貸革命10



【調査概要】

全国の20～50代の男女に行った、賃貸管理システムに関するイメージ調査
 調査時期：2018年5月調べ
 調査方法：WEB上のアンケート

■賃貸管理業務の効率化は、企業価値の向上に繋がります。

賃貸革命に登録した物件情報・オーナー情報・入居者情報は基礎データとなり、一元管理されることで物件管理・契約管理・家賃管理・問合せ修繕管理に横断的に活用できます。業務の無駄を省き、ミスを削減することは、オーナー様・お客様の信頼獲得に繋がります。

家賃の請求・督促・入金処理を一元管理し、情報処理のミス・ロスを大幅に軽減することができます。



製品・サービス紹介

コミュニケーションサービス

くらさぽコネクト

「賃貸革命」と連携して「入居者」または「オーナー」と手軽にコミュニケーションがとれるスマホアプリ

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



スマートフォンで利用できる入居者用のアプリケーションです。入居中の物件に関する問合せや、お知らせの受信、更新申込・解約申込、家賃支払い日や請求金額などの情報も確認できます。

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



管理会社がオーナーに定期的を送付する送金明細書、収支報告書、巡回報告書をアプリ上で送付することができ、オーナーへのお知らせやオーナーからのお問い合わせにも対応。

競争優位性について

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>業務一気通貫の 商品力</p>	<p>販売拠点数</p>	<p>サポート力</p>	<p>市場シェア</p>	<p>28年間の ノウハウ</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>

IR配信 | メール配信・Twitter配信

投資家の皆様とのコミュニケーション向上のため、IRメールを配信しております。



メール配信

登録いただいたメールアドレスに最新IRニュースをお届け致します。

- ・適時開示情報の配信
- ・PR情報の配信

配信登録する

※当社のIRサイト「IRメール受信登録」の入力画面に遷移します。



IRメール受信登録

投資家の皆さまへのIR情報をメールでお届けいたします。

IRメール受信登録



Twitter情報配信

適時開示情報の配信に加えイベント情報等も配信。

- ・適時開示情報の配信
- ・PR情報の配信
- ・[イベント参加情報の配信](#)
- ・[説明会書き起こし等配信](#)

フォローする

※当社IR担当のTwitterページに遷移します。



サステナビリティ (SDGs)

SDGs達成に向けた日本情報クリエイトの取り組みを当社コーポレートサイトに公開しております。当社は不動産支援事業を通して持続可能な社会をステークホルダーの皆様と共に構築してまいります。

[ページを今すぐ見る](#)

※当社のコーポレートサイトに遷移します。

不動産業界のDX化推進によって生まれる豊かな社会

IT技術を用いた不動産業界の情報のインフラ整備及び、不動産業にまつわるあらゆる場面をDX化することによって産業基盤を強化します。また、地域による情報の格差を無くし、誰でも公平に不動産情報が得られる環境づくりを支援することで、豊かな社会を実現します。



具体的な取り組み

- ・国内の不動産情報デジタル化を推進
- ・オンラインでの不動産取引
- ・不動産業務のワンストップソリューション
- ・不動産ポータルサイトの運営



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