

2021年6月期 通期 決算説明資料

～ プラットフォーム化に向けた成長戦略 ～
(3カ年計画)

2021年8月16日

日本情報クリエイト株式会社 証券コード：4054

目次

1. 2021年6月期 業績について	P 3
2. 3カ年成長戦略（2022年6月期 業績計画含む）	P 13
3カ年成長戦略	P14
各種戦略のブレイクダウン（商品戦略・人材戦略・顧客戦略）	P20
外部環境・競争優位性	P26
3. Appendix	P 29

2021年6月期 業績について

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、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たい。

代表取締役 社長

半津健一

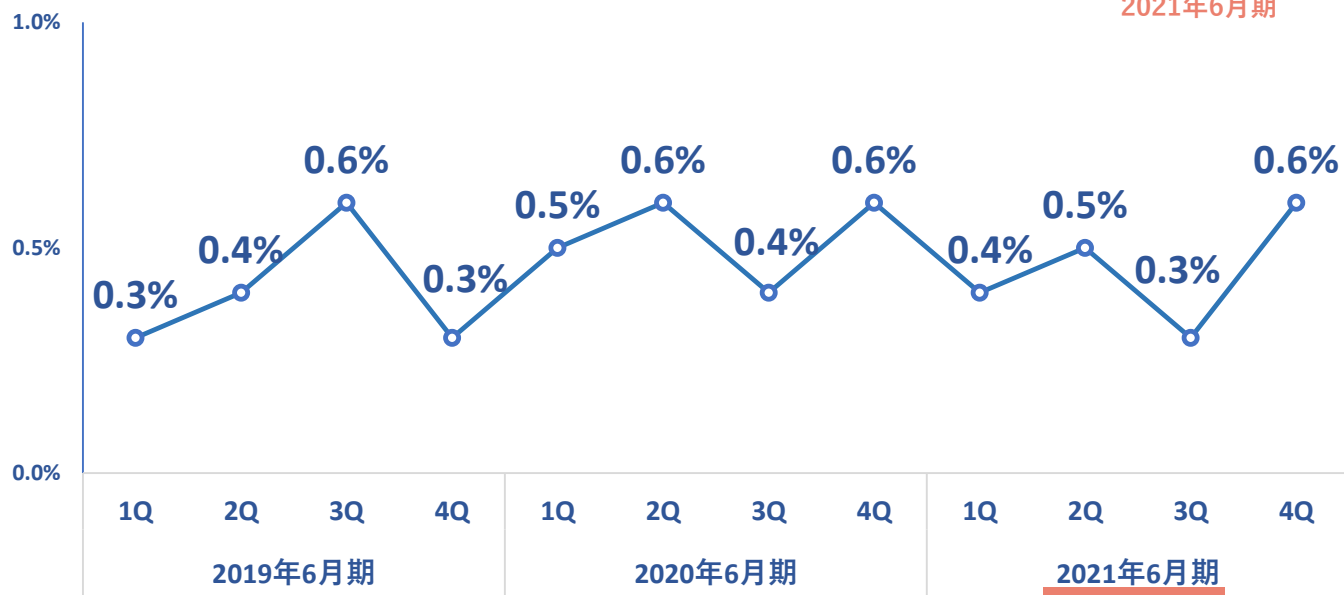


創業来 27年連続 増収を達成

※創業1994年

2021年6月期 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

業績ハイライト

売上・利益共に過去最高を更新

(百万円)	2020年6月期	2021年6月期	前期比	会社計画比
売上高	2,375	2,617	+10.2%	100.1%
仲介ソリューション	789	850	+7.8%	91.3%
管理ソリューション	1,563	1,743	+11.6%	104.5%
売上総利益	1,744	1,929	+10.6%	101.0%
利益率	73.4%	73.7%	+0.3pt	-
営業利益	524	585	+11.6%	100.3%
利益率	22.1%	22.4%	+0.3pt	-
EBITDA	560	633	-	-
経常利益	565	642	+13.5%	100.5%
当期純利益	367	414	+12.9%	98.7%

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

業績ハイライト（3カ月実績）

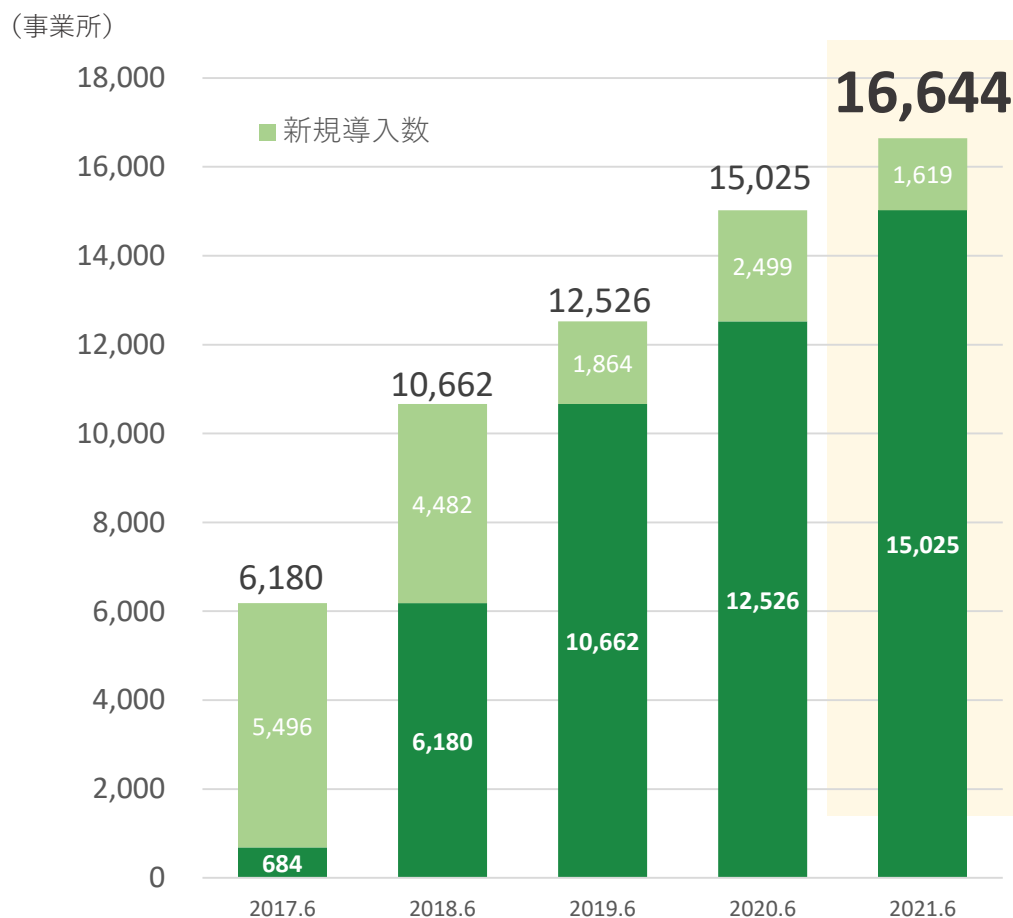
コロナ影響は限定的、新年度に向けた人材採用を前倒しで実行

(百万円)	2020年6月期				2021年6月期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高	644	536	562	631	648	654	639	675	営業人員の 増員も寄与
仲介ソリューション	189	196	196	206	205	211	213	220	
管理ソリューション	448	335	358	420	437	437	420	449	
営業利益	164	108	105	146	163	175	114	132	営業人員の 採用を前倒しで実施
利益率	25.6%	20.2%	18.7%	23.1%	25.2%	26.9%	17.9%	19.6%	
経常利益	168	117	110	169	150	217	135	137	
四半期純利益	110	76	72	107	104	151	94	63	

実績値①

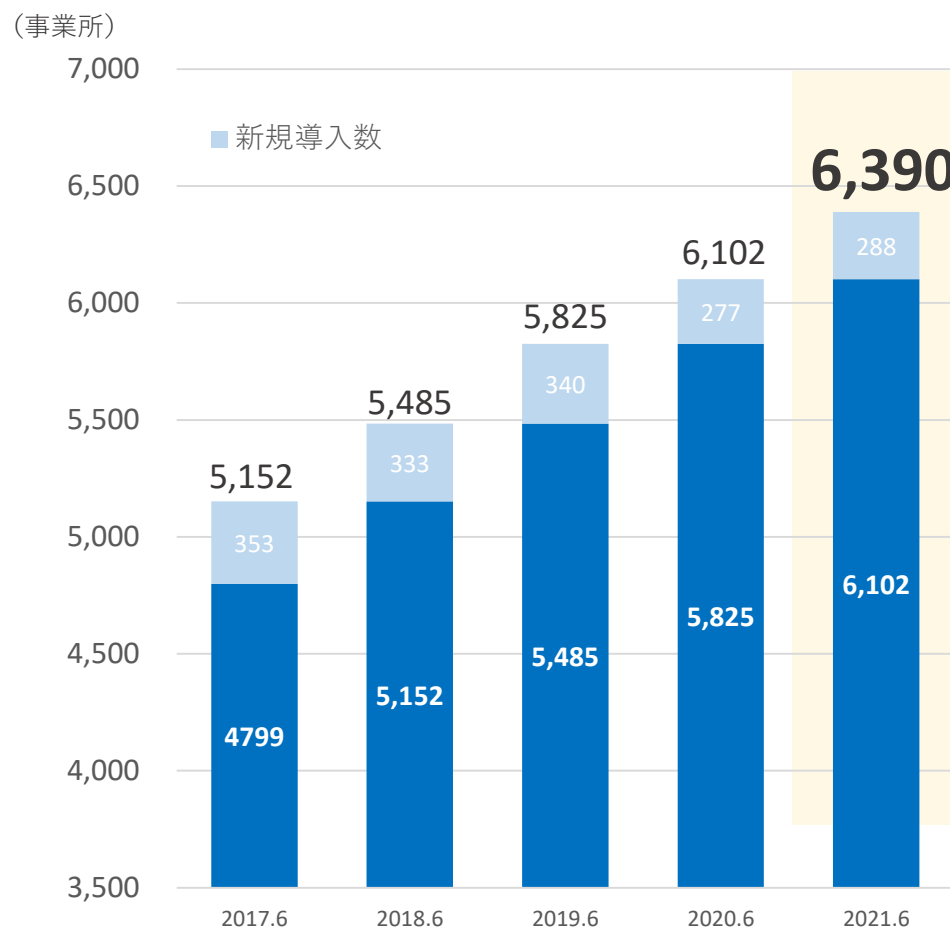
■無償の業社間物件流通サービス (不動産BB) の推移

既存顧客へのクロスセル・アップセルに注力する一方で無償の顧客も増加を維持



■有償サービスの顧客数推移

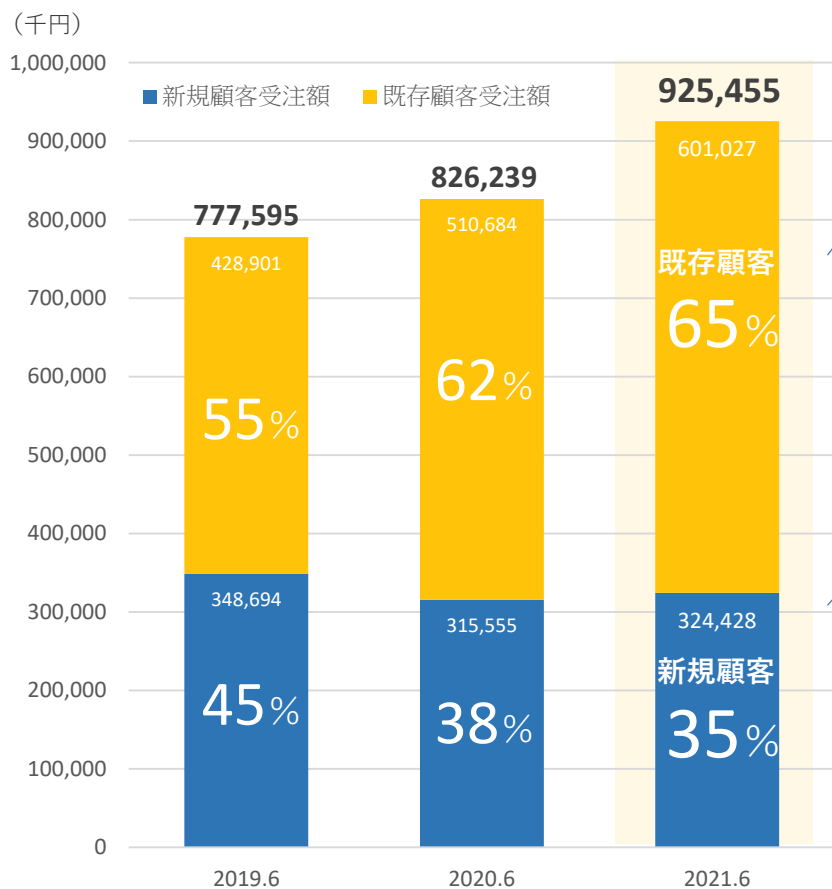
無償から有償への切り替えが進み有償顧客数が順調に増加



実績値① 補足説明

■イニシャル受注額の推移

2021年6月期は既存顧客に対するアップセル・クロスセルを優先し営業の成功モデルを確立



イニシャル...商品の導入時ライセンス料・セットアップ料等の一時金

既存顧客への販売戦略が順調

商品ラインナップの拡充や一部オンプレサービスのクラウドへの移行需要、及び顧客自身の業務拡大に伴う再販のアップセル・クロスセルが高まる

既存顧客に対する成功モデルをベースとした新規顧客開拓を2022年6月期より実施

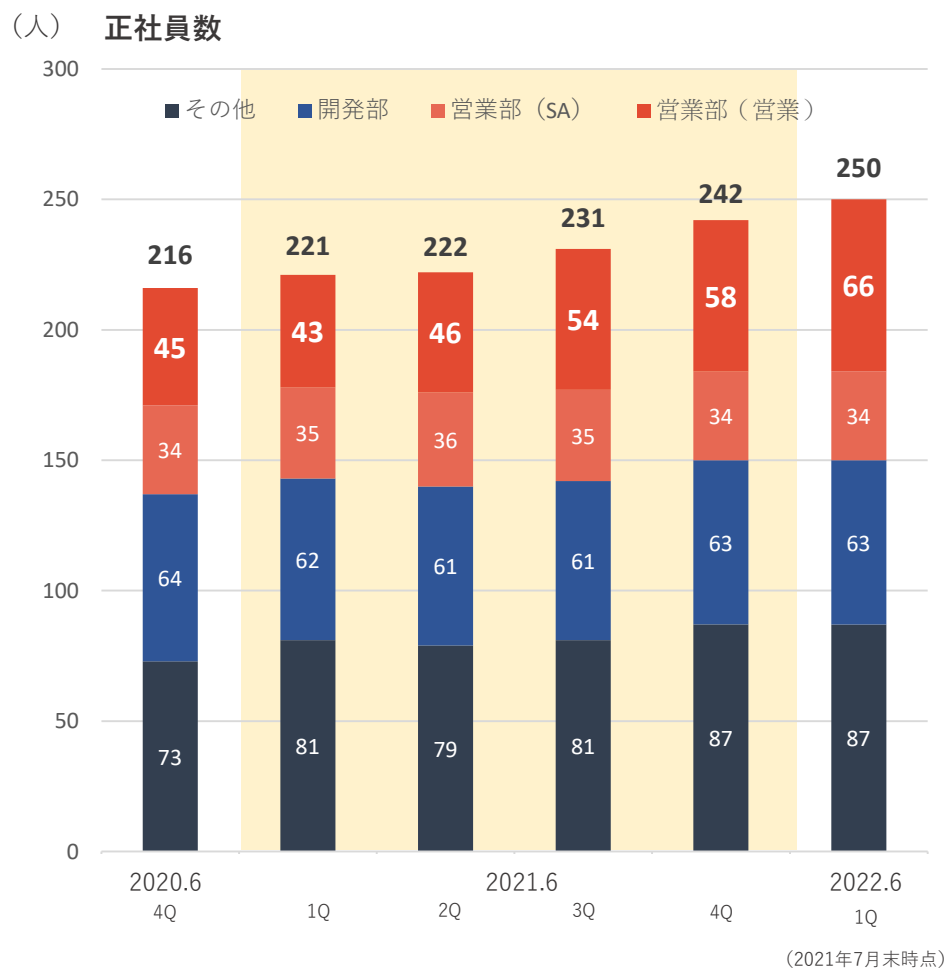
2021年6月期下期より営業人員の採用を前倒しすることで2022年6月期から新規開拓へも注力

今期以降の3カ年計画では営業人員体制を強化。マーケットシェア獲得を優先することによる成長スピードの加速（3カ年計画を参照）

実績値②

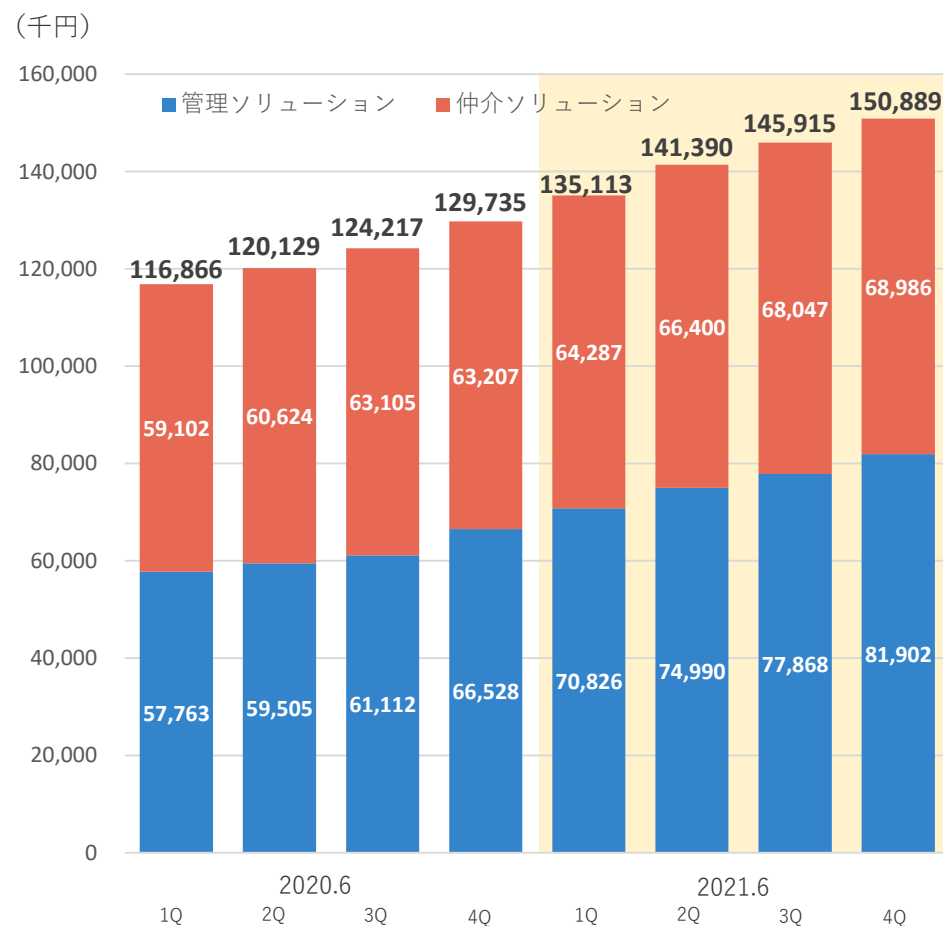
■ 営業・エンジニア人員の推移

問い合わせの増加を背景に営業人員の前倒し採用
今期以降も採用を継続



■ MRRの推移

低い解約率を維持しストック売上が順調
に積み上がる

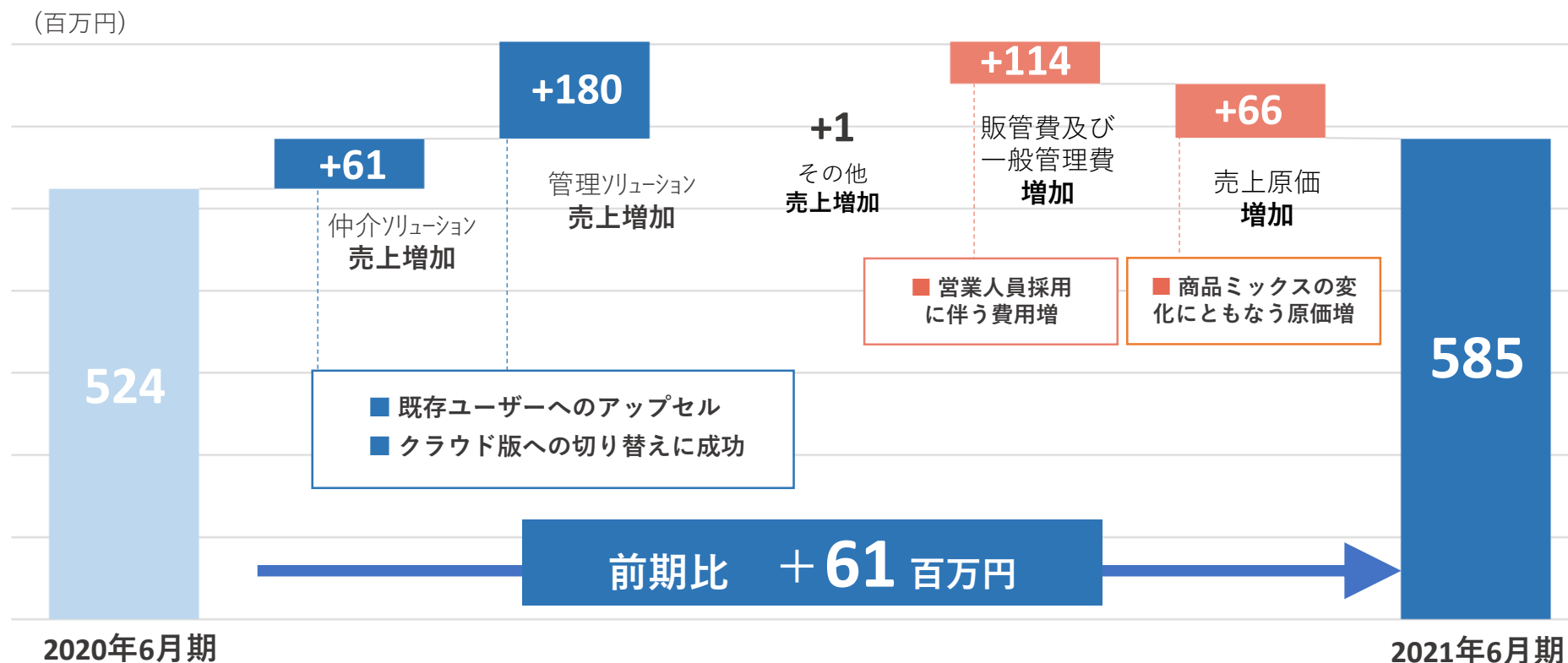


※MRRとは・・・Monthly Recurring Revenueの略称で、月ごとに繰り返し得られる収益のこと。月間経常収益のことである。

営業利益増減要因

不動産業界のDX需要に対応するため人材採用を前倒しで実施
コストコントロールも効き過去最高の売上・利益更新

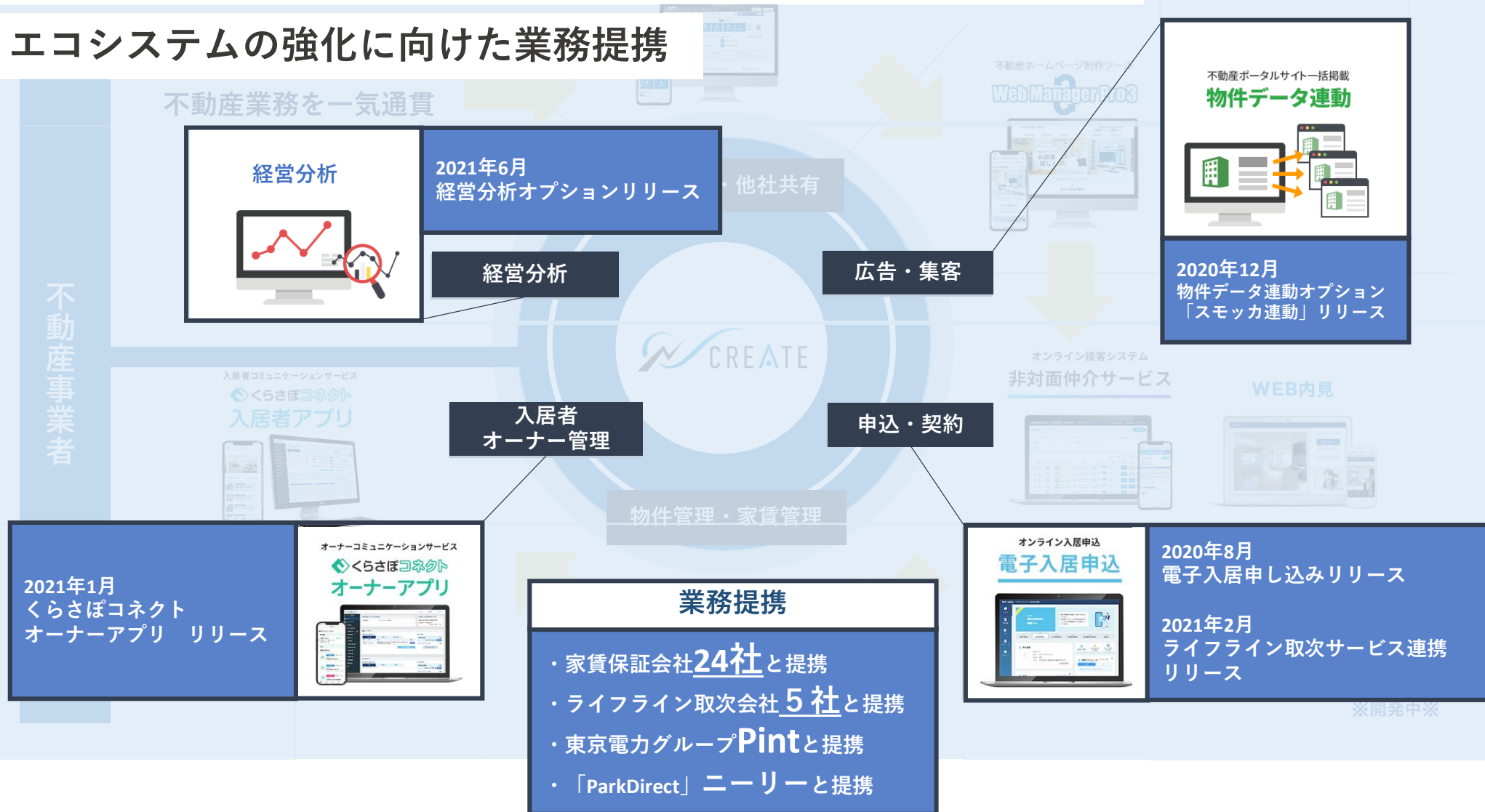
営業利益 **585** 百万円 営業利益率 **22.4** %



プラットフォーム化に向けた各種実績（2021年6月期）

プラットフォーム化に向けたサービスのリリース

エコシステムの強化に向けた業務提携



3 力年成長戦略

(2022年6月期 業績計画含む)

3カ年成長戦略の目標

プラットフォーム構築に向けた投資を通じて

- ① 顧客業務の部分最適から全体最適へ
- ② 顧客基盤拡大と商品・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 不動産業界になくてもならない企業となり
東証一部（プライム市場）へのステップアップ

3カ年成長戦略について

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

Vision : 関わるすべての人をHAPPYに

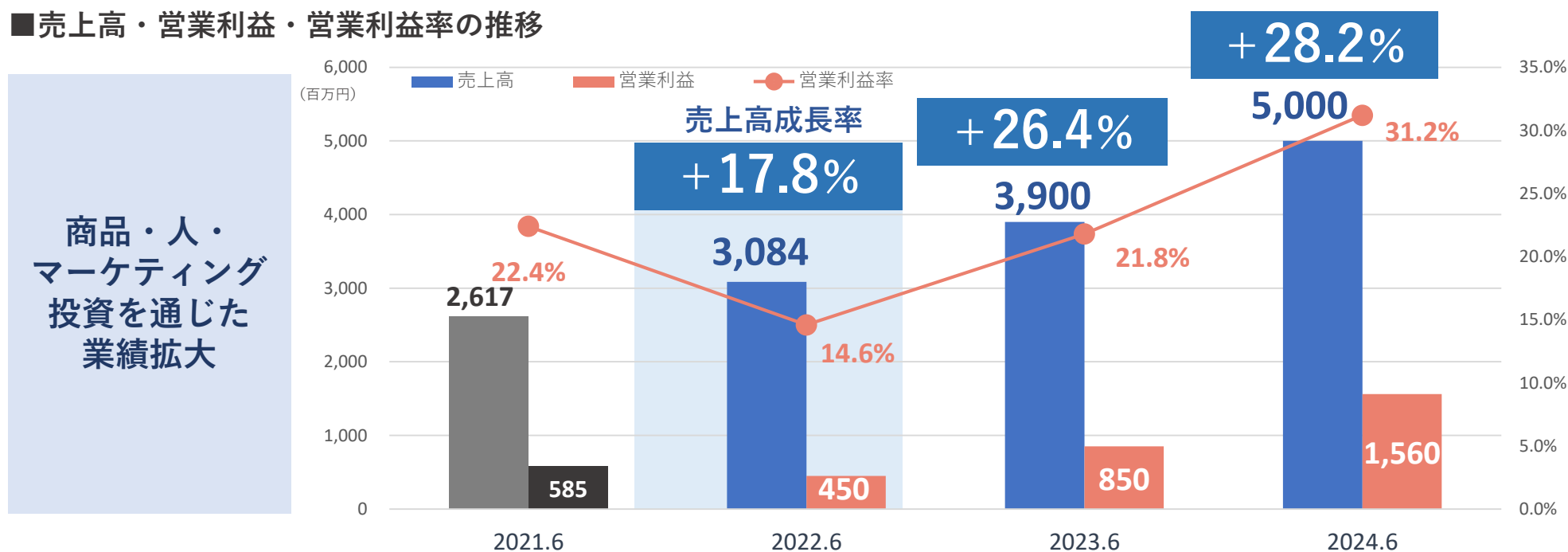
3カ年の業績計画

2022年6月期は「意思ある踊り場」、成長スピードが加速

	2021.6 実績	2022.6 計画	2023.6 計画	2024.6 計画
売上高	26.1億円	30.8億円	39.0億円	50.0億円
営業利益	5.8億円	4.5億円	8.5億円	15.6億円
EBITDA	6.3億円	5.8億円	9.8億円	17.0億円
経常利益	6.4億円	4.9億円	9.2億円	16.0億円

- ・ 2022.6(当期)は商品強化と営業体制強化への投資により減益
- ・ 2023.6以降は売上拡大による大幅な増益基調を継続

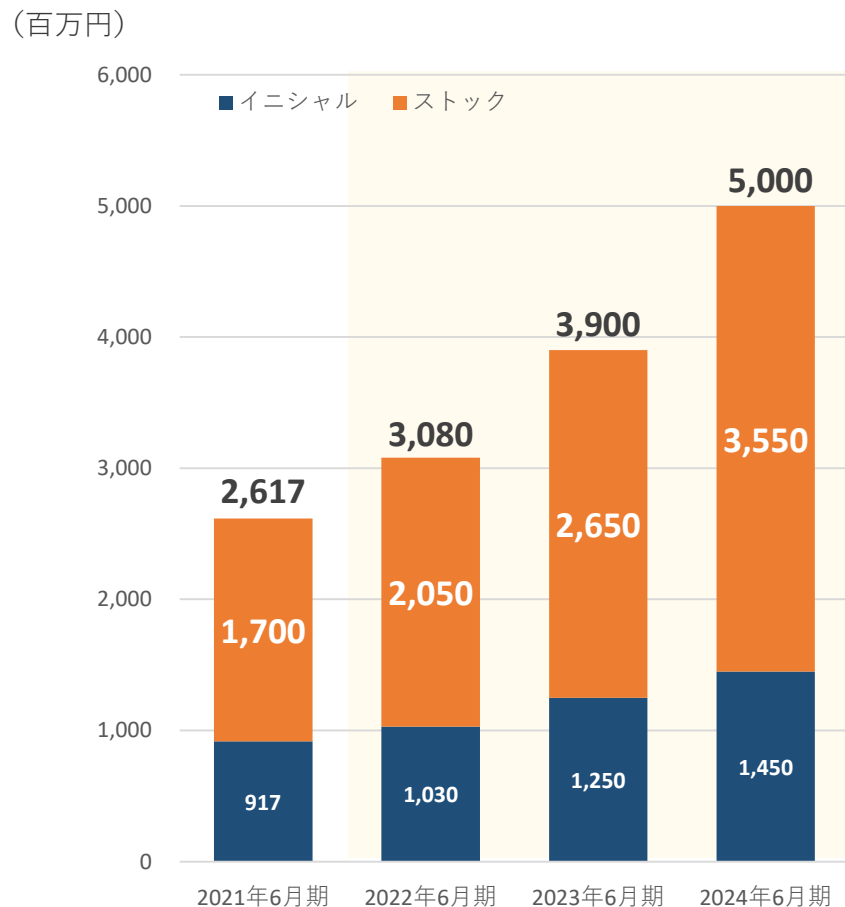
■売上高・営業利益・営業利益率の推移



3カ年業績計画の補足

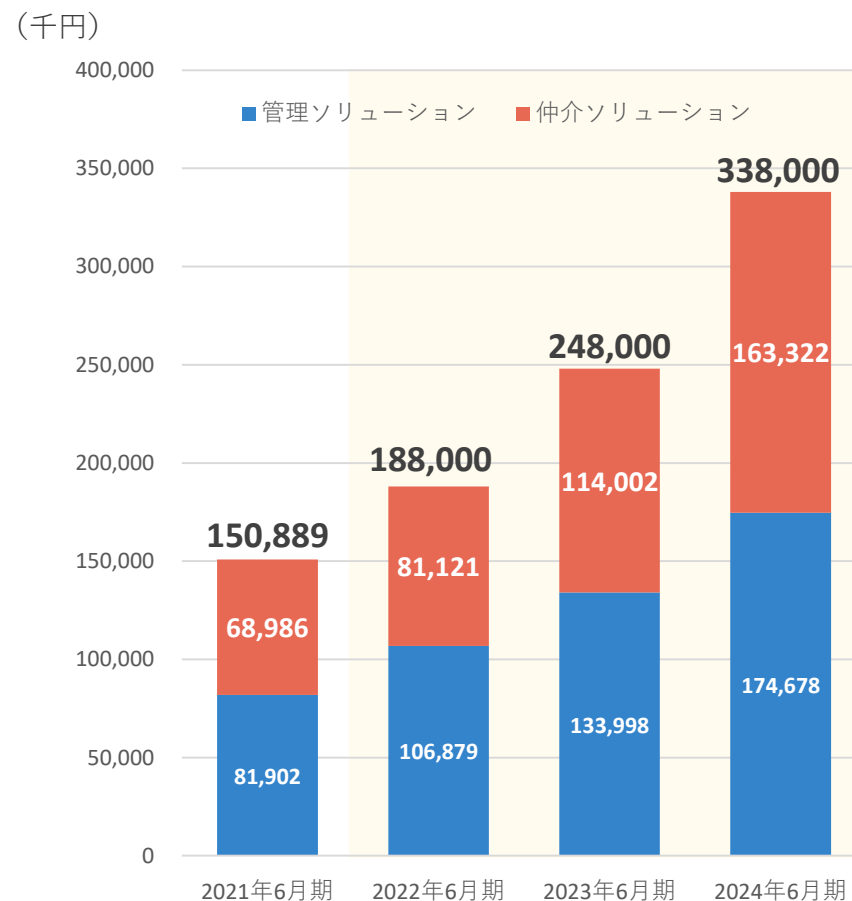
■ 売上の計画

人員強化と新サービス開始及び仲介ソリューション拡販によりストック売上増



■ MRRの計画

マーケティング及び拠点増・人員増を背景としたアップセル・クロスセルの実施



※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。

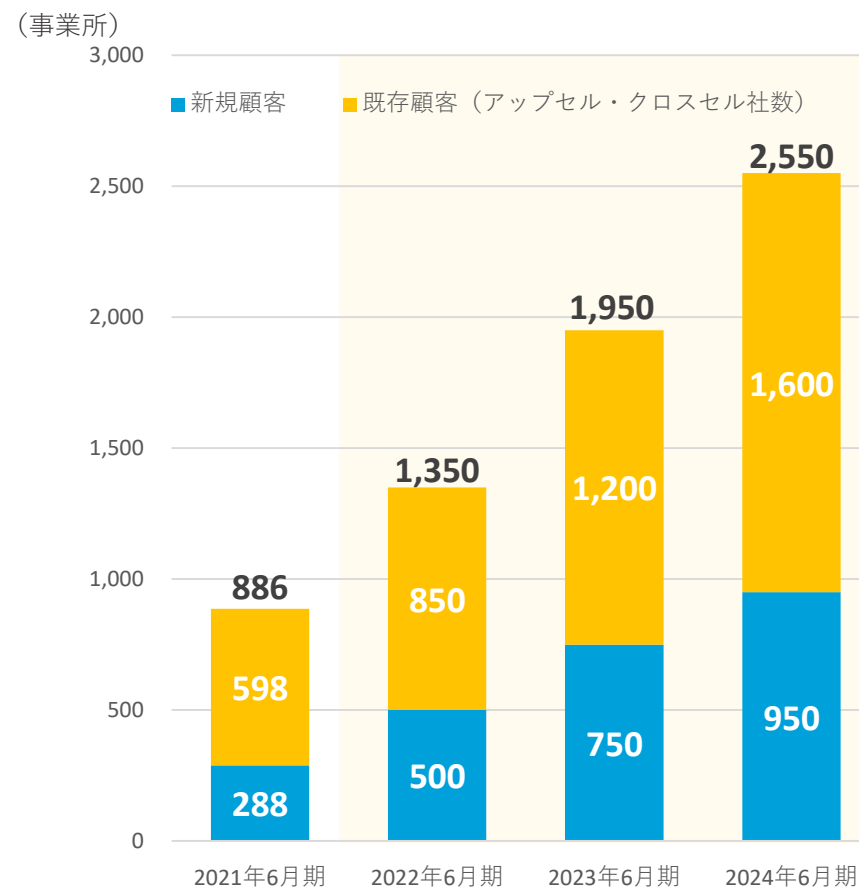
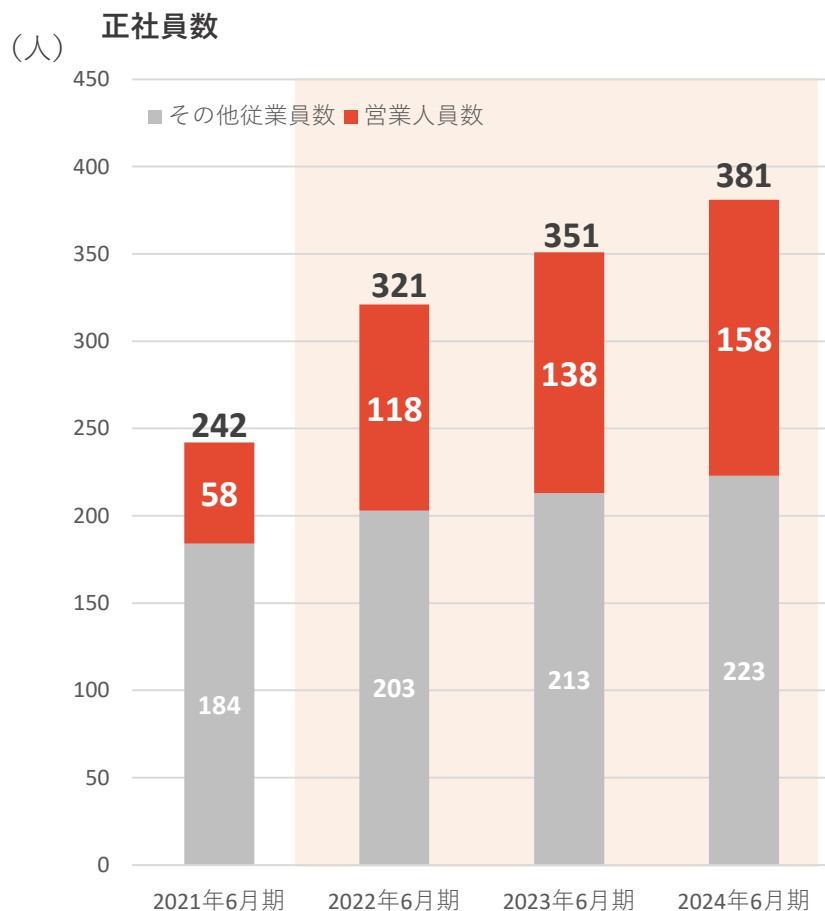
3カ年業績計画の補足

■ 従業員（営業人員の計画）

採用積極化及び人材教育体制を整備し
早期戦力化と低い離職率を両立

■ 新規獲得と既存顧客へのアップセル・クロスセル

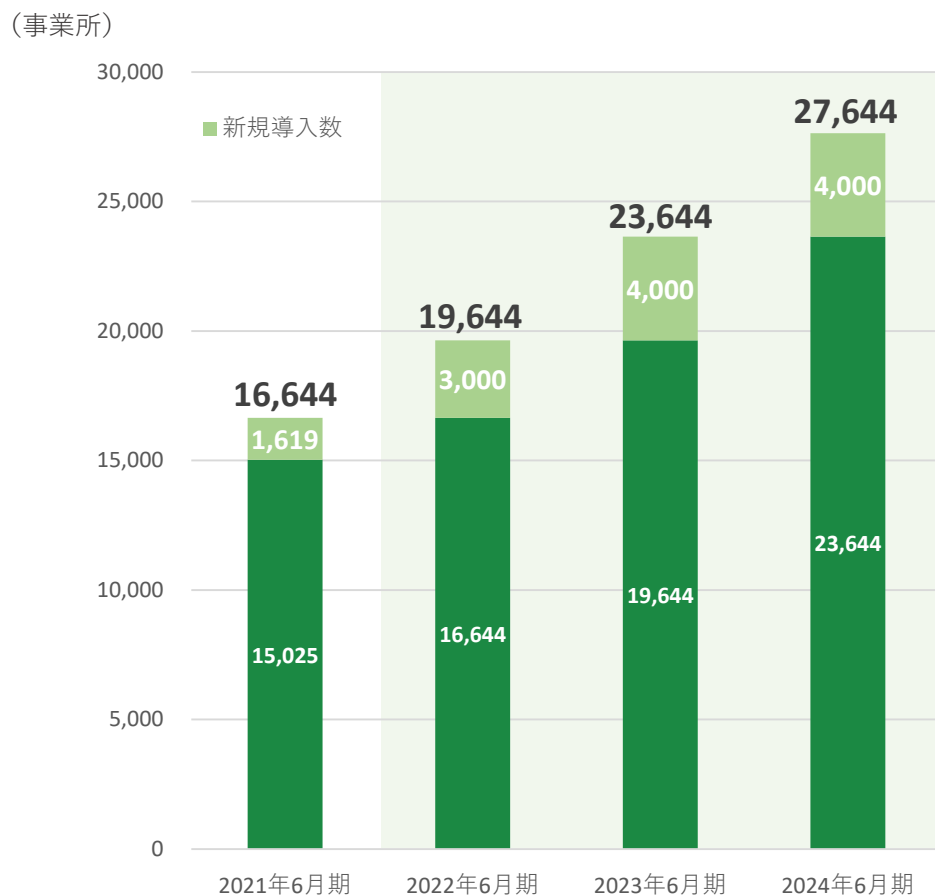
人員強化により新規・既存顧客共に拡販



3カ年業績計画の補足

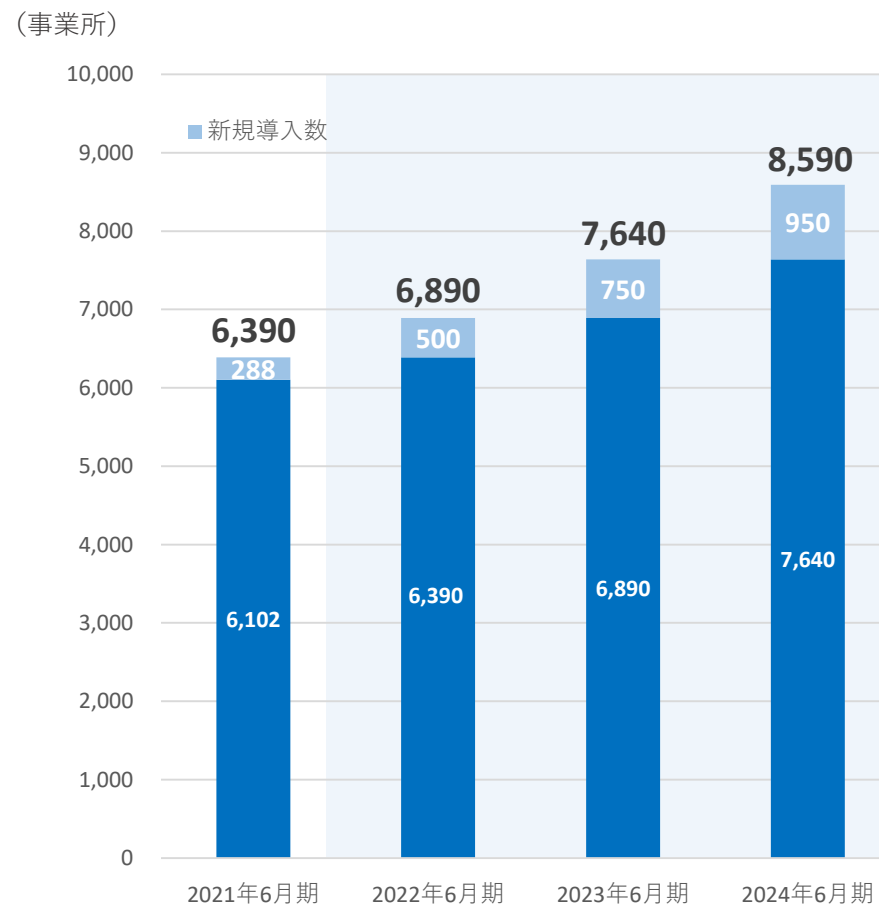
■ 無償の業者間物件流通サービス（不動産BB）の顧客数

営業人員の増加及びマーケティング戦略による増加



■ 有償サービスの顧客数

マーケティング戦略による無償から有償への切り替えを推進

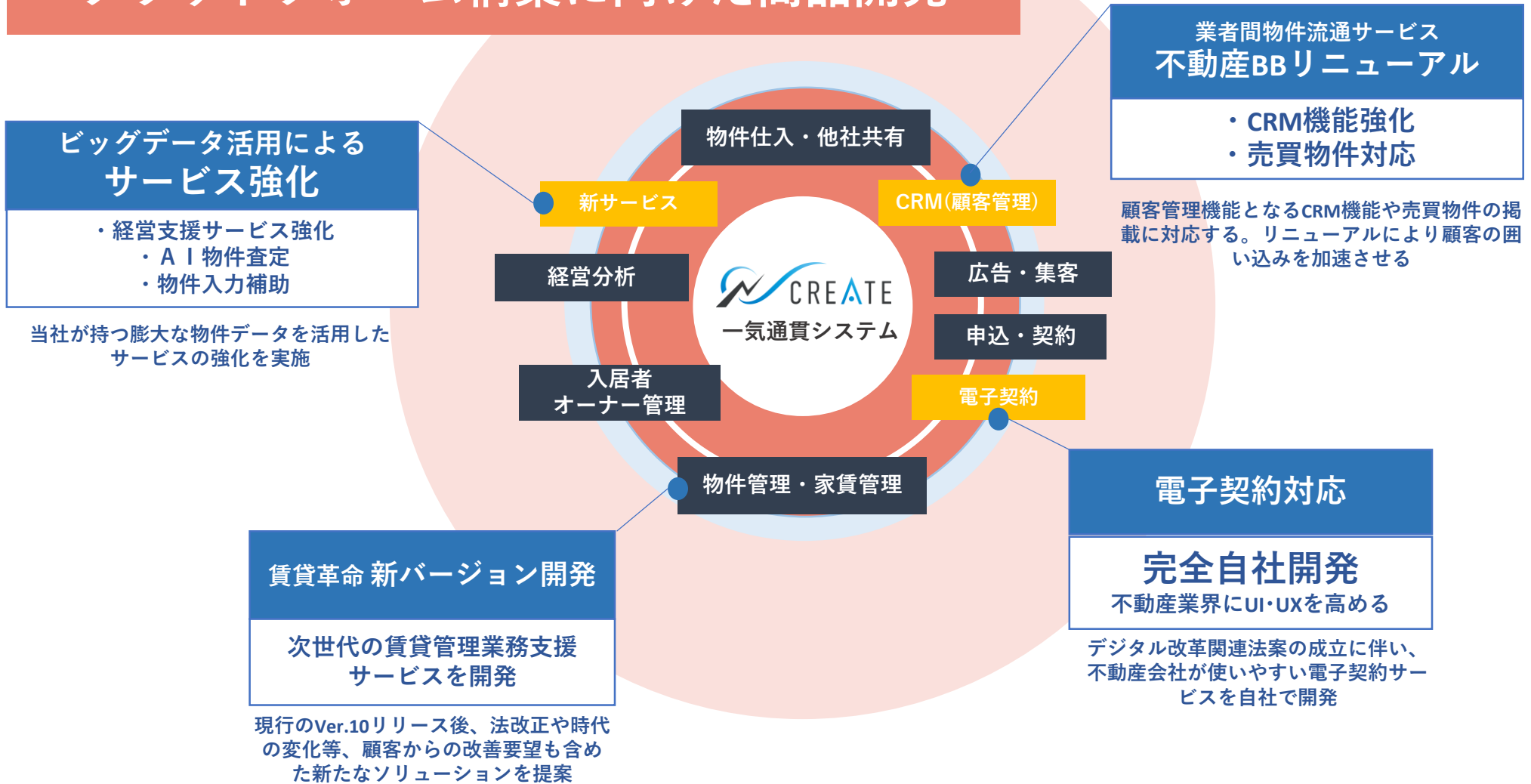


各種戦略のブレイクダウン

商品戦略

業者間物件流通から契約まで完全連携

プラットフォーム構築に向けた商品開発



人材戦略

早期戦力化に向けた教育専門部署を設置

製品難易度に合わせて段階的な成長を支援



人材戦略

地域密着型のコンサルティング営業により 不動産業界のDX化を推進

DX化を推進する為には

コンサルティングが重要

お客様との対話と寄り添ったサポートによって
個社毎の課題を解決する



- マーケティングによる集客
- 成約に向けたコンサルティング

※Webとリアルでのコンサルティングを通じ顧客満足度の向上を図る



27年間の連続増収及び、高い顧客満足度と導入後の低い解約率が実現

Web広告やマーケティングオートメーションによる広告戦略

ウェビナー等による課題の顕在化

コンサルティング

成約

集客

顧客戦略

戦略投資のため営業拠点・営業人員を増加 地域密着型コンサルティングを拡大

拠点展開

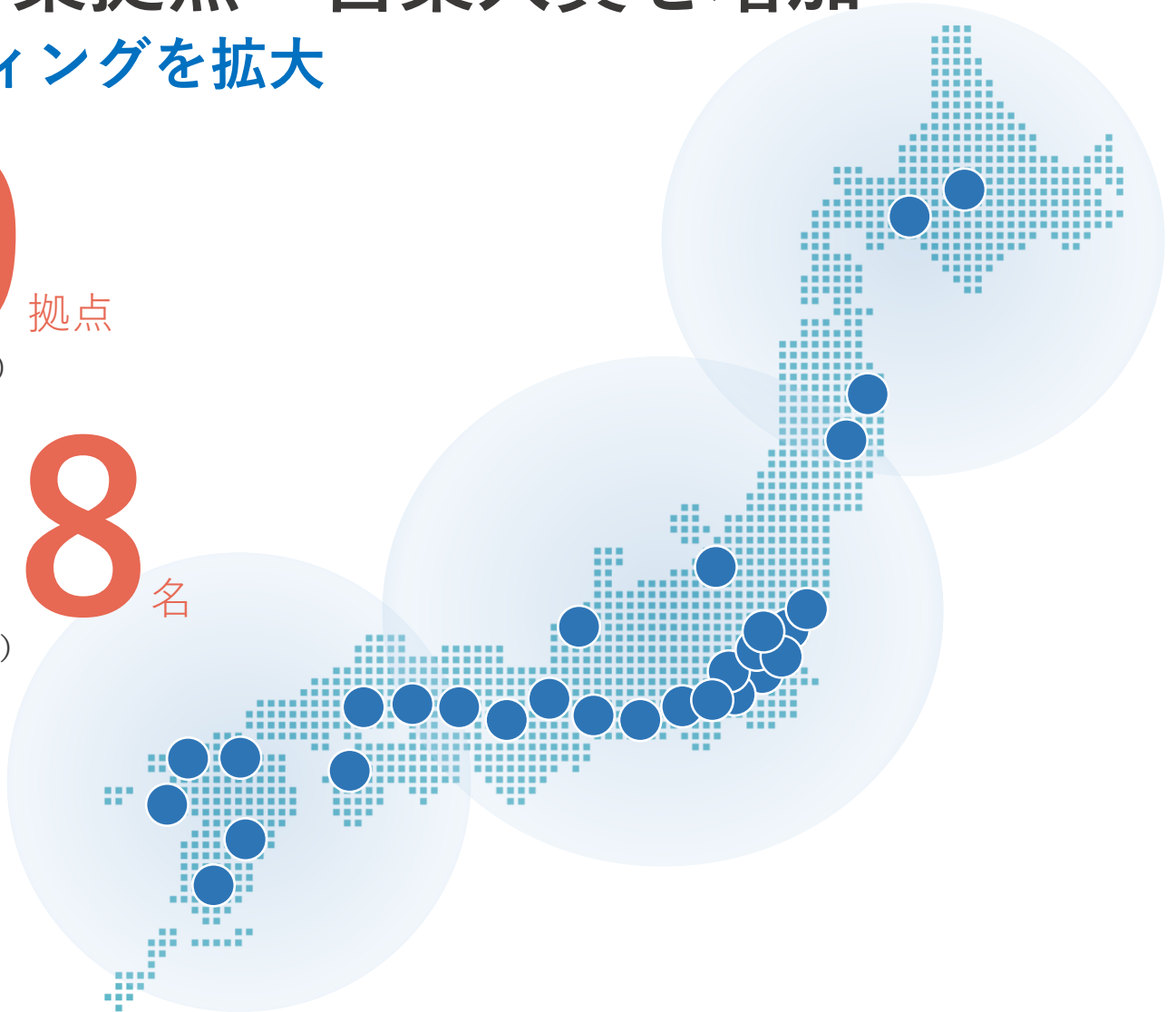
11 拠点 → 29 拠点
(2022年6月末時点)

営業社員増加

66 名 → 118 名
(2021年7月末時点) (2022年6月末時点)

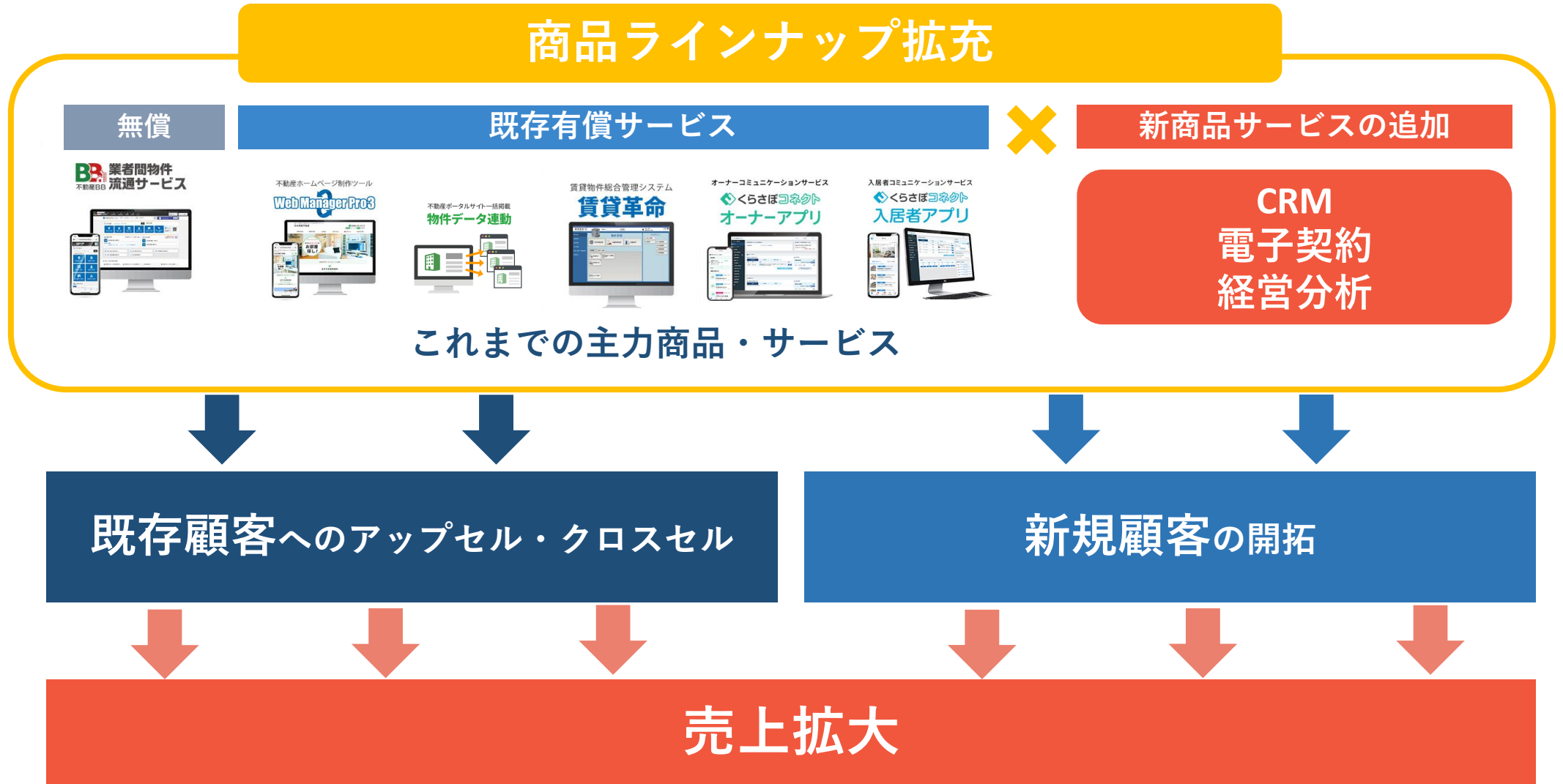
採用教育体制強化

専任部署の配置



顧客戦略

商品ラインナップ拡充による既存顧客へのクロスセル 及び新規顧客開拓によって売上拡大

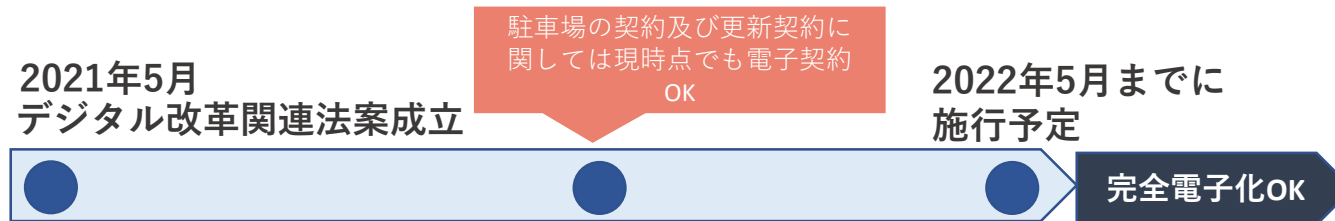


外部環境も追い風に

デジタル改革関連法案によりDX化が加速

デジタル庁開設及び、不動産取引における完全電子化が加速する

2021年5月に成立したデジタル改革関連法案によって、不動産取引における重要事項及び契約書面の電子交付（電子契約）が可能となる。施行は2022年5月迄に行われる予定。



不動産業者はGDP65兆円という市場の大きさに対して、その労働生産性指数は、全業界平均と比べても低い状況にある。デジタル庁開設及び、不動産取引の完全電子化が法改正によって加速することで市場全体のDX化も加速することが予想される。

賃貸住宅管理業適正化法

賃貸住宅管理業に係る登録制度の創設（施行日：2021年6月15日）

管理戸数200戸以上の賃貸住宅管理業者においては、国土交通大臣の登録義務づけが開始

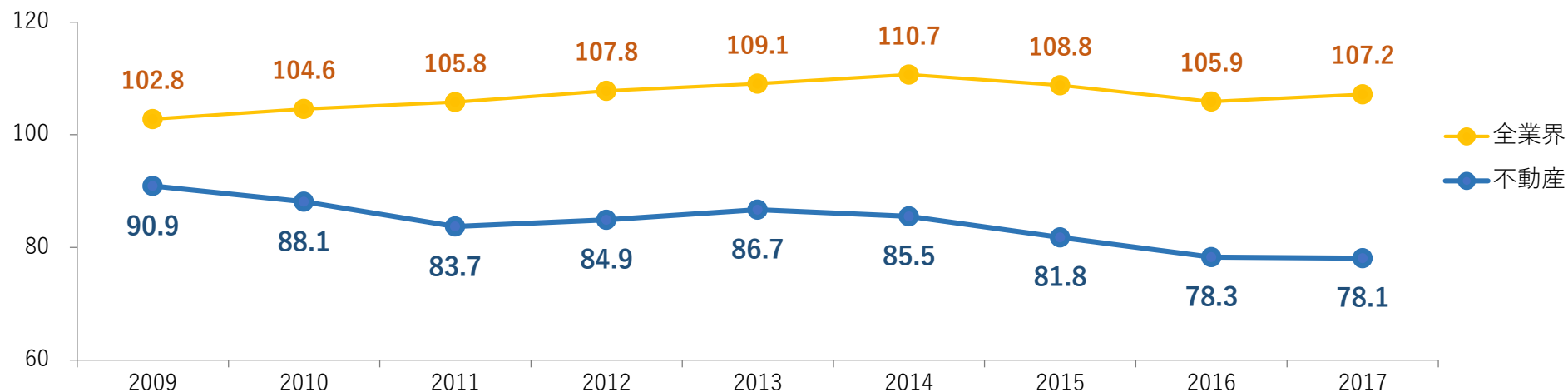
賃貸管理業における業務適正化・厳格化が進む。賃貸管理業者はこれまで以上にスムーズで適正な業務が求められることから管理業務支援の市場活性化が期待される。

宅建業者は毎年5,000社が新規開業

業界内に新陳代謝があり、毎年新しい顧客が生まれている

デジタルネイティブ世代の開業により、システム導入の需要はこれまで以上に高まる。

■ 労働生産性指数の推移

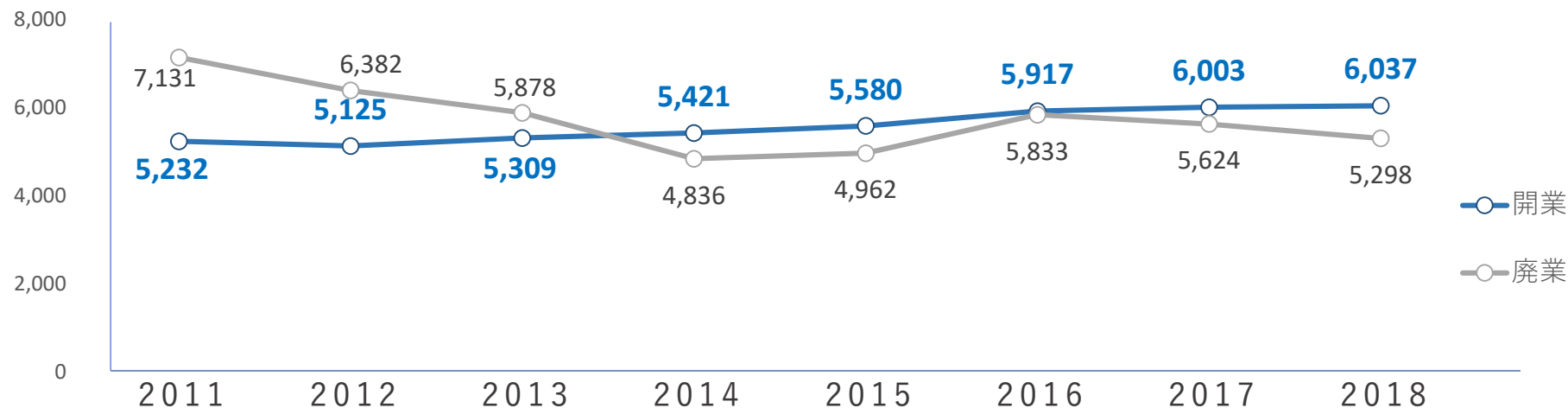


出典：総務省「平成30年度 ICTの経済分析に関する調査」(2019年)

※1：総務省「平成30年度 ICTの経済分析に関する調査」(2019年) 主な産業のGDPの推移

※2：総務省「平成30年度 ICTの経済分析に関する調査」(2019年) ※実質労働生産性(実質GDP/雇用者数)(2011年価格)の推移を指数(2000年=100)として示したものと

■ 宅建業者数増減の推移



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」

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
業務一気通貫 の商品力	販売拠点数	サポート力	市場シェア	27年間の ノウハウ

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。

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。

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。

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。

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。

Appendix

Mission & Vision

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

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	266名（2021年6月末時点）うち正社員242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

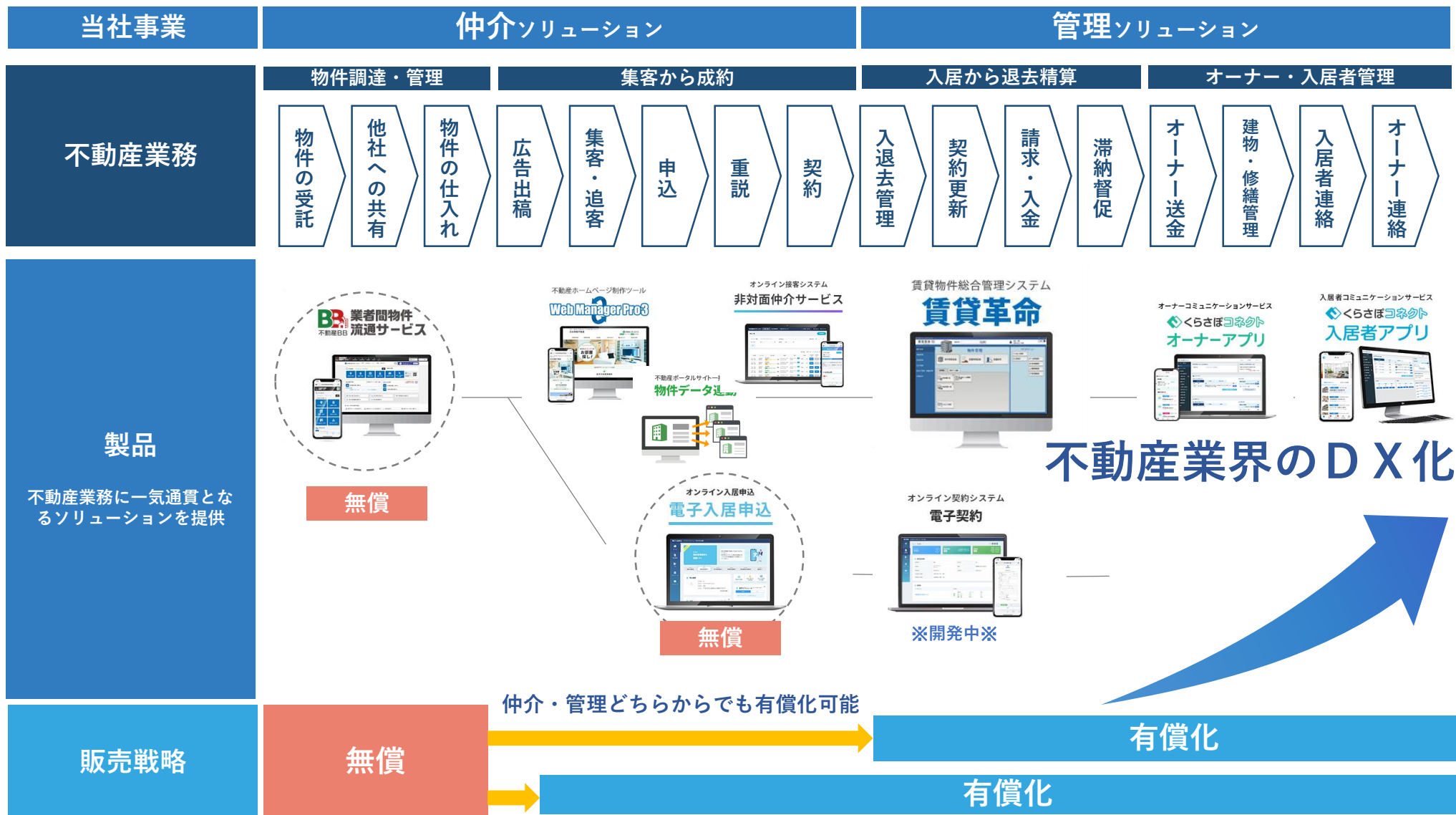
経営陣	代表取締役 社長	米津 健一
	取締役 開発部長	丸田 英明
	取締役 営業部長	新井 篤史
	取締役 管理部長	瀬之口 直宏
	取締役 監査等委員	海野 大輔
	社外取締役 監査等委員	三浦 洋司
	社外取締役 監査等委員	山元 理

上場市場 東証マザーズ 証券コード 4054

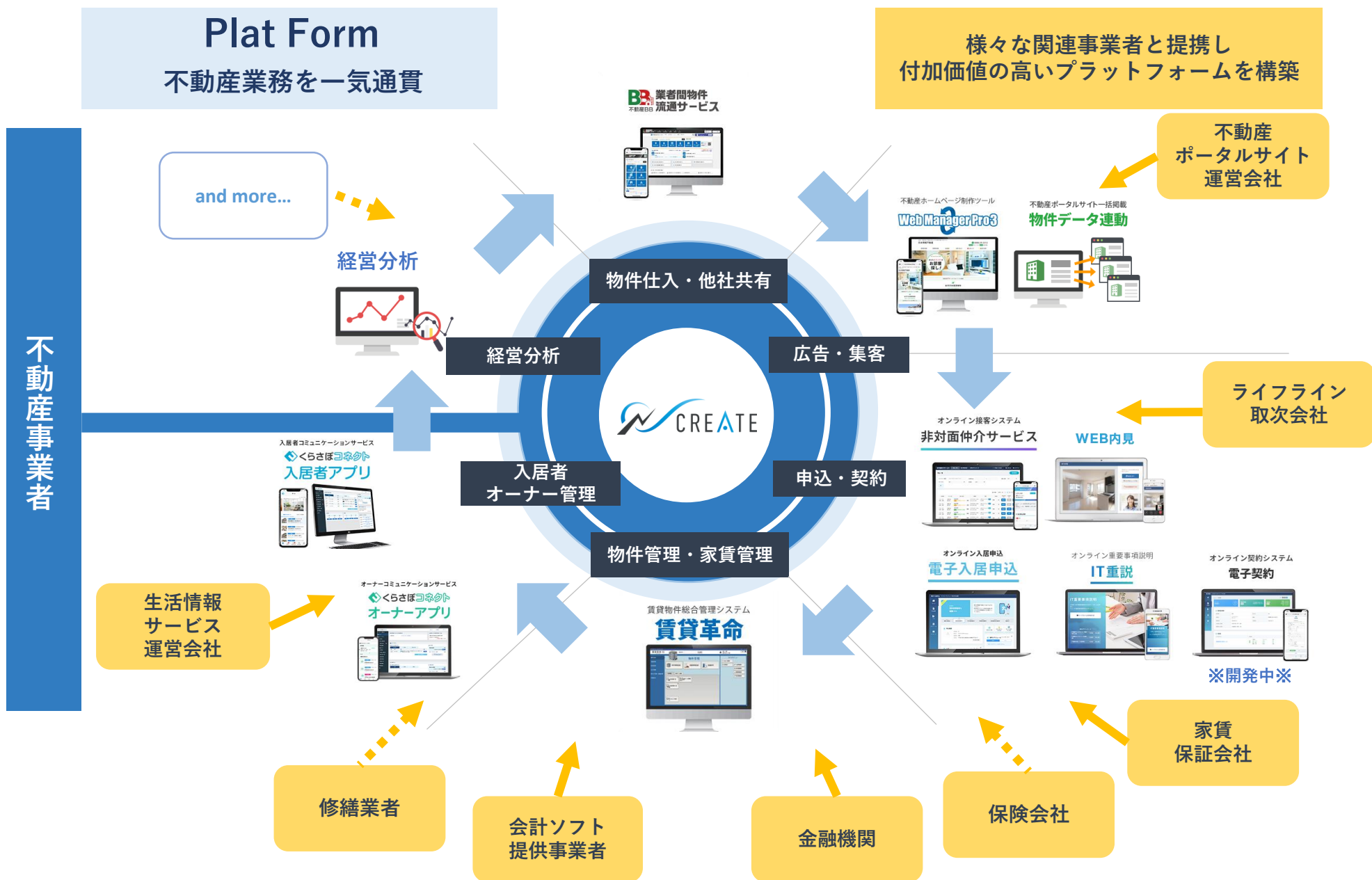
事業所 宮崎本社 / 札幌 / 仙台 / 東京 / 埼玉 / 名古屋 / 北陸 / 大阪 / 広島 / 四国 / 福岡 （全国11拠点、2021年6月末時点）



不動産領域におけるプラットフォーム構築を推進 一気通貫のソリューションにより業界のDX化推進



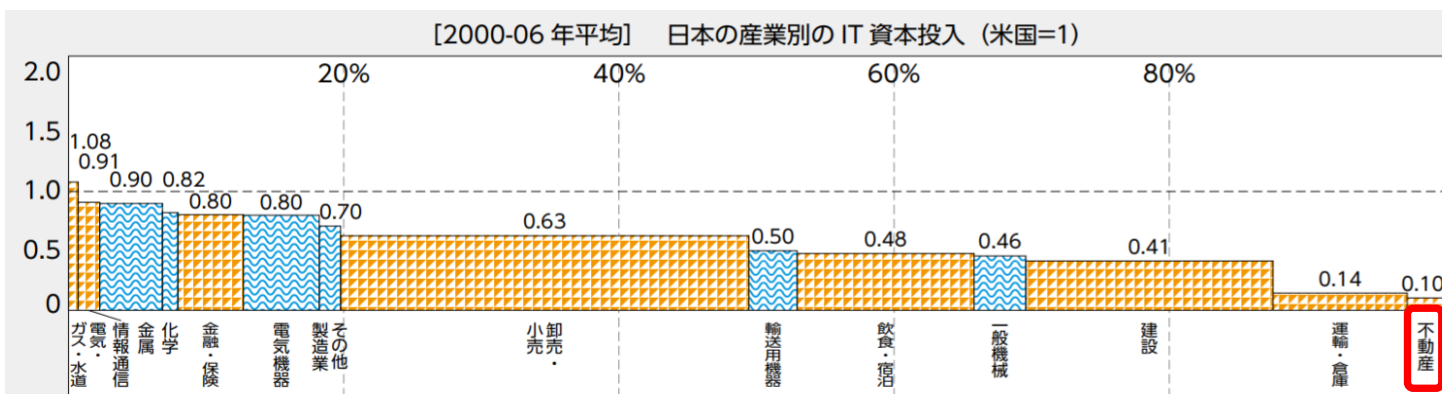
不動産領域におけるプラットフォーム構築を推進



不動産業界が抱える課題

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。

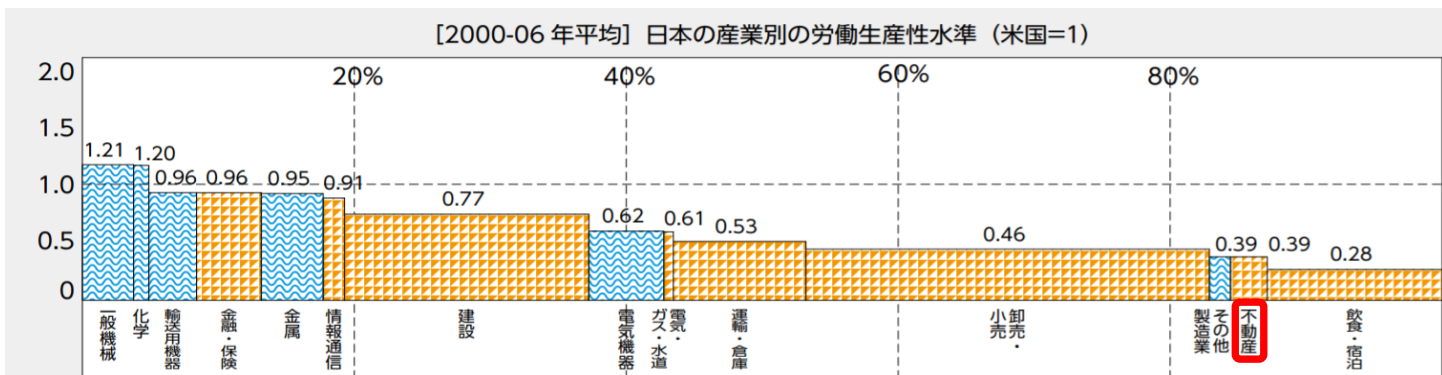
産業別の
IT資本投入
(米国=1、
2000年から
2006年の平均)



資料出所 GGDC よりデータの提供を受け厚生労働省労働政策担当参事官室にて作成

(注) IT資本投入はマンアワーベース。横軸の長さは産業別の労働投入量(総労働時間×就業者数)を表す。

産業別の
労働生産性
(米国=1、
2000年から
2006年の平均)



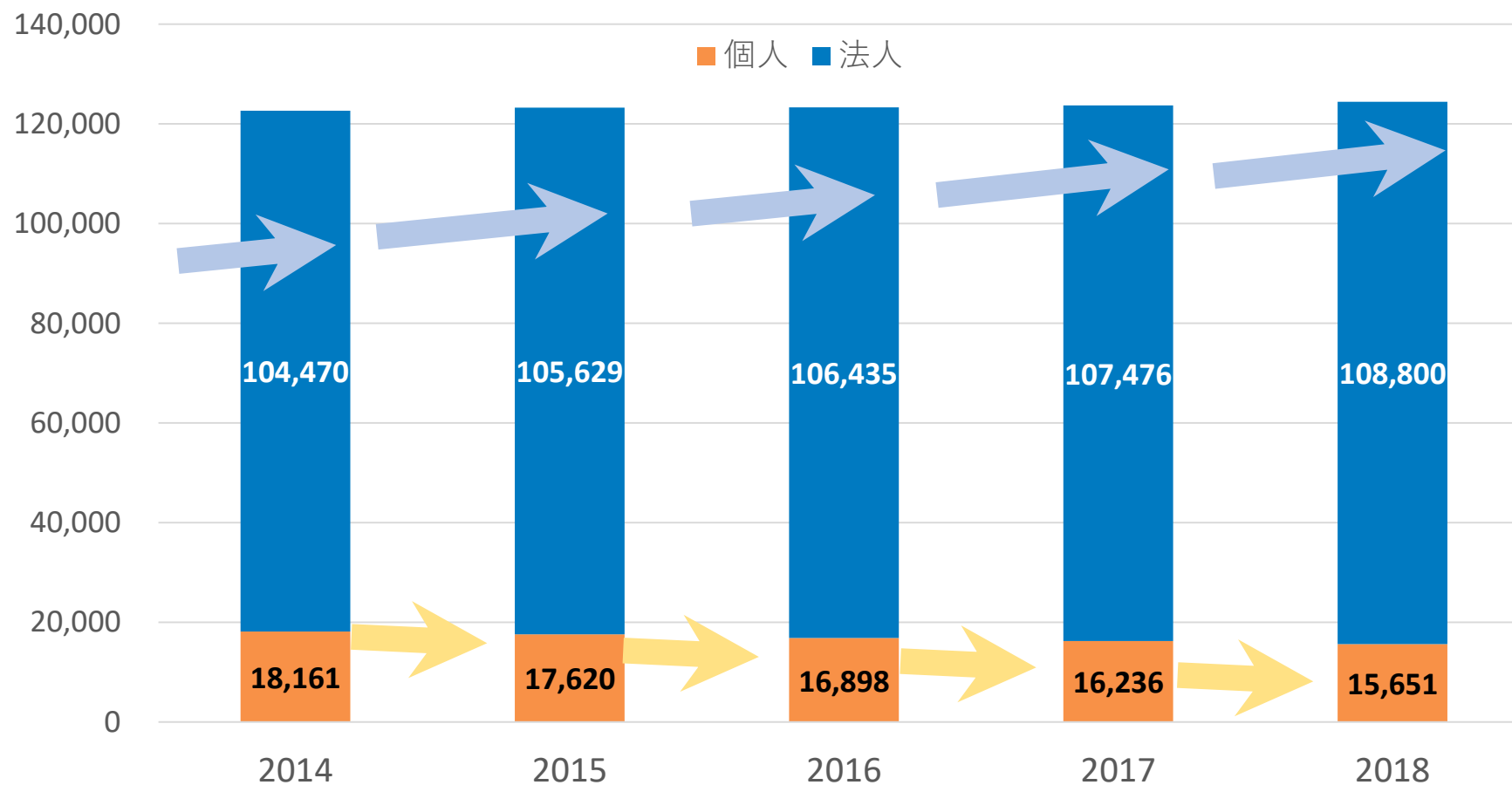
資料出所 GGDC (Groningen Growth and Development Center) よりデータの提供を受け厚生労働省労働政策担当参事官室にて作成

(注) 労働生産性はマンアワーベース。横軸の長さは産業別の労働投入量(総労働時間×就業者数)を表す。

出典：厚生労働省 「平成27年版労働経済の分析」 平成27年9月

宅建業者数の推移

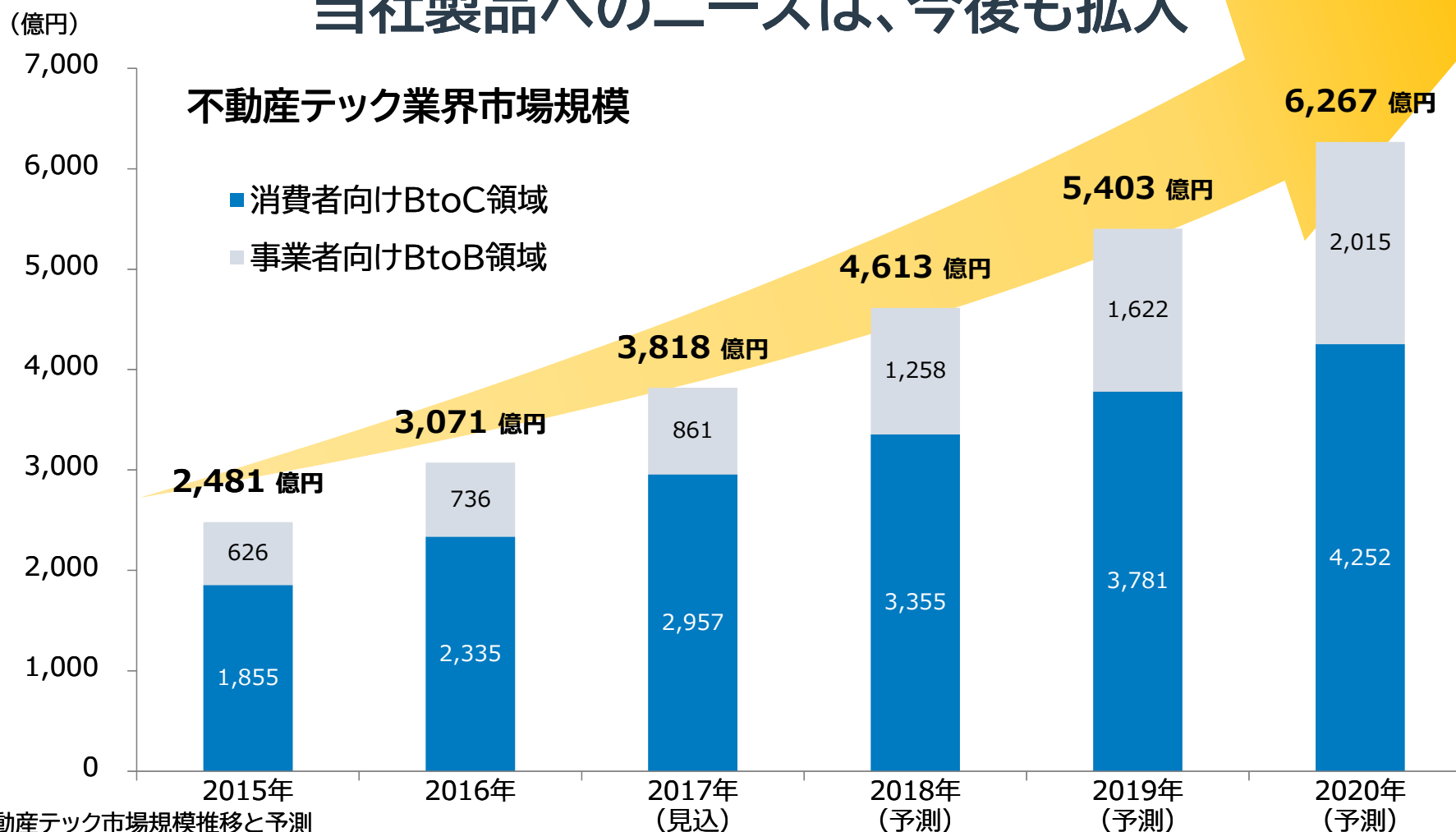
業者数は12万前後で安定 微増。 法人業者が増加、個人業者は減少



出典：一般財団法人 不動産適正取引推進機構 2018年度末 宅建業者と宅地建物取引士の統計

対象市場規模 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



出典:不動産テック市場規模推移と予測
矢野経済研究所 2018年11月28日

政府による電子化の推進

不動産業界のDX化に向けた行政の多様な動き

1

働き方改革の実現に向けた事業主への支援

多様な働き方を選択できる社会を実現し、就業機会の拡大や意欲・能力を発揮できる環境作りを目指すもの



当社の「賃貸革命」は「IT導入補助金」対象製品でもあり
効率化(長時間労働の是正)に貢献する



2

キャッシュレスの推進

キャッシュレス決済率を2015年の18.4%から、2025年までに40%まで引き上げる目標



不動産業界でも電子決済(入居時一時金、家賃)が徐々に拡大しており
決済事業者との提携による電子決済サービスでキャッシュレス化に寄与する



3

世界最先端デジタル国家創造宣言

デジタル技術とデータ利活用で安心な暮らしや豊かさを実感できるデジタル社会の実現を目指すもの



当社の「非対面仲介サービス」が新しい仲介スタイルを提案
「IT重説」等が業務の効率化に大きく寄与



製品ラインナップ

仲介ソリューション

業者間物件
流通サービス



業者間物件流通 電子入居申込

不動産ポータルサイト一括掲載
物件データ連動



物件データ連動

不動産ホームページ制作ツール

Web Manager Pro3



自社ホームページ

オンライン接客システム
非対面仲介サービス



Web内見/案件管理

オンライン重要事項説明

IT重説



重要事項説明

オンライン契約システム

電子契約



電子契約

管理ソリューション

賃貸物件総合管理システム

賃貸革命 クラウド版



契約管理 家賃管理 修繕管理

入居者コミュニケーションサービス

くらさぼコネクト
入居者アプリ



入居者管理

オーナーコミュニケーションサービス

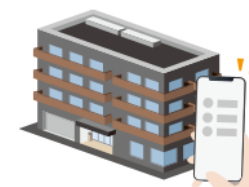
くらさぼコネクト
オーナーアプリ



オーナー報告

賃貸革命オプション

巡回管理オプション



巡回管理

経営分析システム



BIツール

フリーミアムからの顧客基盤拡大

無償の流通サービスで顧客数を増やし、有償顧客を拡大

宅建業者 約120,000業者

出典：国交省宅建業者等企業情報検索システムより 2020年5月

消費者

業者間物件流通
サービス

仲介業務支援
サービス

管理業務支援
サービス

消費者支援
サービス

不動産BB



Web Manager Pro 3

物件データ連動

非対面仲介サービス

WEB内見

電子入居申込

IT重説

電子契約(開発中)

賃貸革命10

巡回管理

会計連動

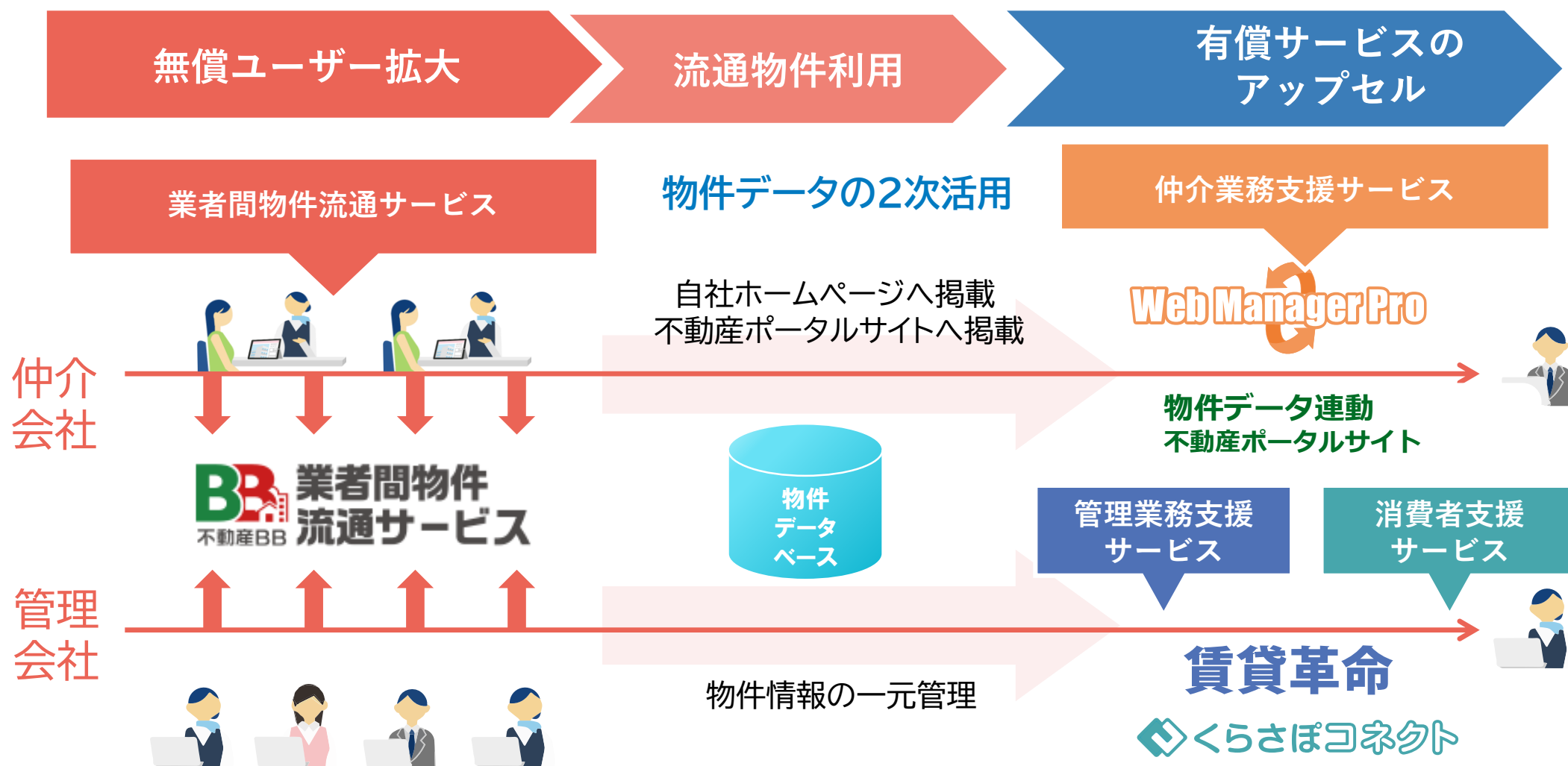
くらさぽコネク

無償

有償

フリーミアムからの顧客基盤拡大

物件情報を2次利用し、仲介・管理サービスへアップセル



製品・サービス紹介

業者間物件流通サービス「不動産BB」

無償で利用できる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

BB 業者間物件流通サービス
不動産BB

24時間年中無休で物件情報の共有ができるので、
管理会社・仲介会社との情報共有を効率化



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
- ヒートマップ閲覧機能(オプション)

WebManagerPro3



業者間物件流通サービス の物件情報データを自動掲載できるため、物件情報の入力作業を効率化することが可能です。

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

仲介業務支援

BB 業者間物件
不動産BB 流通サービス



不動産ポータルサイト一括掲載
物件データ連動



管理業務支援

賃貸革命
売買革命



SUUMO
スーモ suumo.jp

at home

LIFULL HOME'S

CHINTAI

ホームメイト

APAMAN

CENTURY 21

YAHOO! 不動産
JAPAN

CHINTAI SMOCCA-ex
スモッカ

くらさほ

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。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。

製品・サービス紹介

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

各サービスの業者間物件流通、仲介業務支援、消費者支援とシームレスにデータ連携が可能です。

賃貸革命10

CLOUD



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。



【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

製品・サービス紹介

くらさぽコネクト

「賃貸革命」と連携して、未入金のお知らせや契約更新の案内など入居者と手軽にコミュニケーションがとれるスマホアプリ



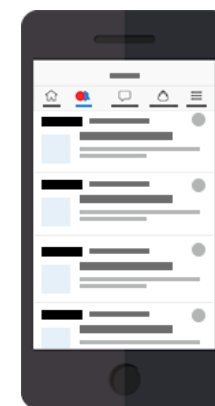
くらさぽコネクト



賃貸革命と連動して物件情報や入居者情報の管理を楽に



賃貸革命



未入金のお知らせ

請求額のお知らせ

支払いに関する情報を入居者に簡単にお知らせできる

製品・サービス紹介

「非対面仲介サービス」で集客～Web内見～電子申込～IT重説～電子契約(開発中)までを一気通貫で提供



Web集客



Web内見



電子入居申込



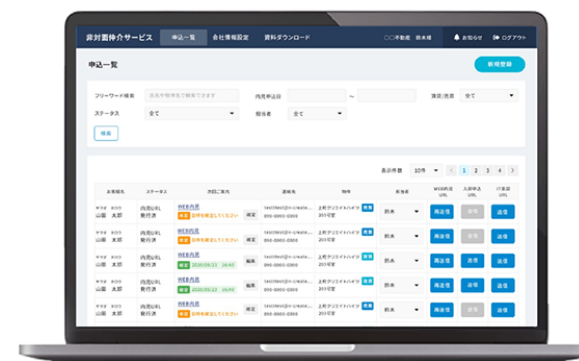
IT重説



電子契約(開発中)

集客・内見・入居申込・重説業務を非対面で完結できるオンライン接客システム

内見用、重説用のオンラインコミュニケーションツールも当社開発商品なのでツールの切り替えが必要なく、お客様とスムーズなやり取りが可能



最新技術の活用

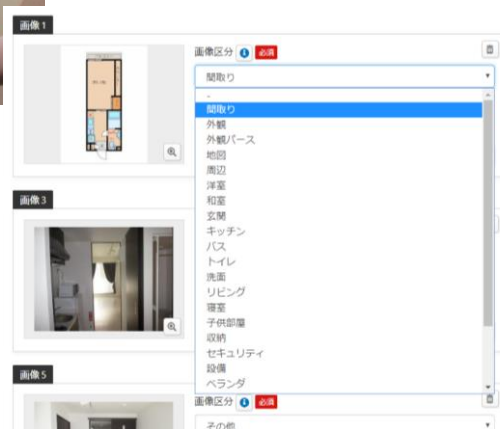
最新技術を活用した継続的なシステムアップデート

AIテクノロジーを活用して業務効率化

画像認識AIの活用

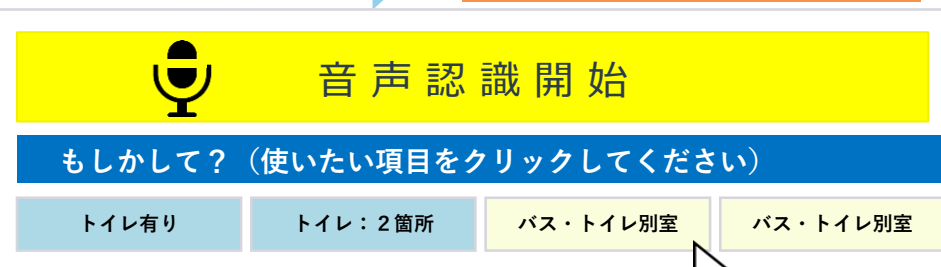


AIエンジンが
画像区分を自動判定



外出先のスマホアプリから基幹システムにリアルタイムで
物件情報に反映

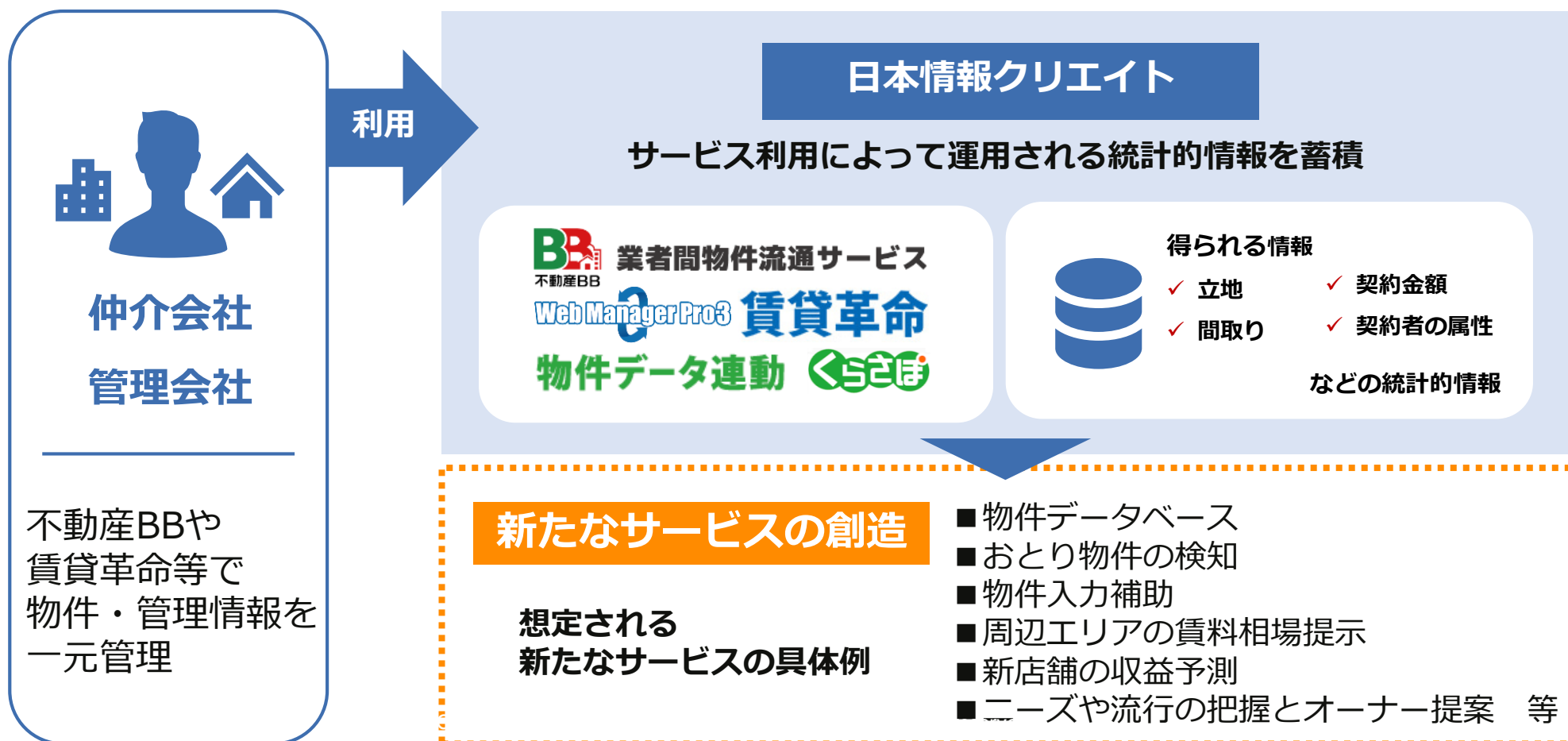
音声認識AIの活用



AIエンジンが音声から設備候補を提案

BIGDATAを活かした新たなサービス

不動産BBや賃貸革命等を通じて膨大な量の不動産情報を収集 BIGDATAを活かした新たな付加価値サービスを展開予定



経営支援サービスの拡大

業務支援サービスと連携した経営の支援

事業者の経営を支援する「経営支援サービス」を展開予定

経営支援

経営支援サービス

会計連動、データ活用サービス（開発中）、事業者マッチング、ファイナンス等



業務支援サービス

BB 業者間物件
不動産流通サービス



不動産ポータルサイト一括掲載
物件データ連動



Web Manager Pro3



賃貸革命



業務支援

IRメール配信

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。

メールアドレスを登録いただくだけで最新のIRニュースをメールでお届け致します。

- ・ 適時開示情報の配信
- ・ PR情報の配信

[今すぐ登録する](#)

※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。



[導入のご相談 0120-965-458](#)

[資料請求はこちら](#)

[デモ依頼はこちら](#)

[サポート窓口](#)

[製品一覧](#) [導入事例](#) [事業内容](#) [新着情報](#) [導入について](#) [お役立ち情報](#) [企業・IR情報](#)



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](#)

顧客導入事例

当社コーポレートサイトに導入事例を公開しております。
サービスを利用するお客様の評価を是非ともご覧ください。

導入事例を今すぐ見る

※当社のコーポレートサイトに遷移します。

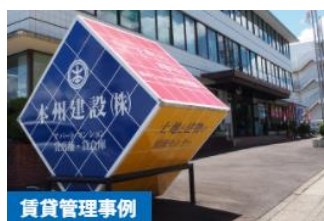


賃貸管理事例

奈良県
株式会社かとうホーム様

数人がかりでやっていた督促業務も今では一人で行えるようになりました！

賃貸革命



賃貸管理事例

愛知県
本州興産株式会社様

2人がかりで苦労した入金チェック業務が、今では残業なく1人で出来ます。

賃貸革命 WebManagerPro



賃貸管理事例

富山県
株式会社FP不動産センター様

事務作業にかかる人員も時間も減りました！管理だけでなく仲介でも活躍してくれます。

賃貸革命 WebManagerPro



賃貸管理事例

大阪府
株式会社ソヴリックコーポレーション様

導入後は手間やミスがなくなりました！

賃貸革命



賃貸管理事例

埼玉県
三省インテリジェント株式会社様

システムを乗り換えて、日本情報クリエイトのアフターフォローの素晴らしさに感激しました！

賃貸革命



仲介(賃貸/売買)事例

福岡県
リライアンス株式会社様

WebManagerPro2よりWebManagerPro3を利用すると管理が楽になりました！

賃貸革命 WebManagerPro



仲介(賃貸/売買)事例

石川県
株式会社ミヨシ開発様

属人的な情報管理からの脱却！これからの時代を考え、インターネット集客にも注力しています。

賃貸革命 WebManagerPro



賃貸管理事例

岡山県
有限会社フクシマ宅建様

ポータルサイトだけに頼る状況を変えるべく日本情報クリエイトの商品を導入しました。

賃貸革命 WebManagerPro



仲介(賃貸/売買)事例

富山県
あおぞら不動産有限会社様

WebManagerPro3を導入してから反響が倍になりました！

WebManagerPro 不動産BB

他導入事例
を多数掲載

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

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



当社のサービスが継続利用される理由

自社一貫体制で高品質のサービスを継続提供
企画・開発・販売・サポートまで 自社一貫体制で提供

ノウハウが蓄積され、更に商品を
強化していくサイクルを運営



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。
- 当社株式の募集及び売出しに応募される際は、必ず当社が作成する新株式発行並びに株式売出届出目論見書（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断と責任で行われますようお願いいたします

関わる全ての人を HAPPYに



日本情報クリエイト株式会社