

M & Aを通じた成長戦略について

～ 株式会社リアルネットプロとの経営統合 ～
(M & A第一号案件)

2022年4月25日

証券コード：4054 日本情報クリエイト株式会社

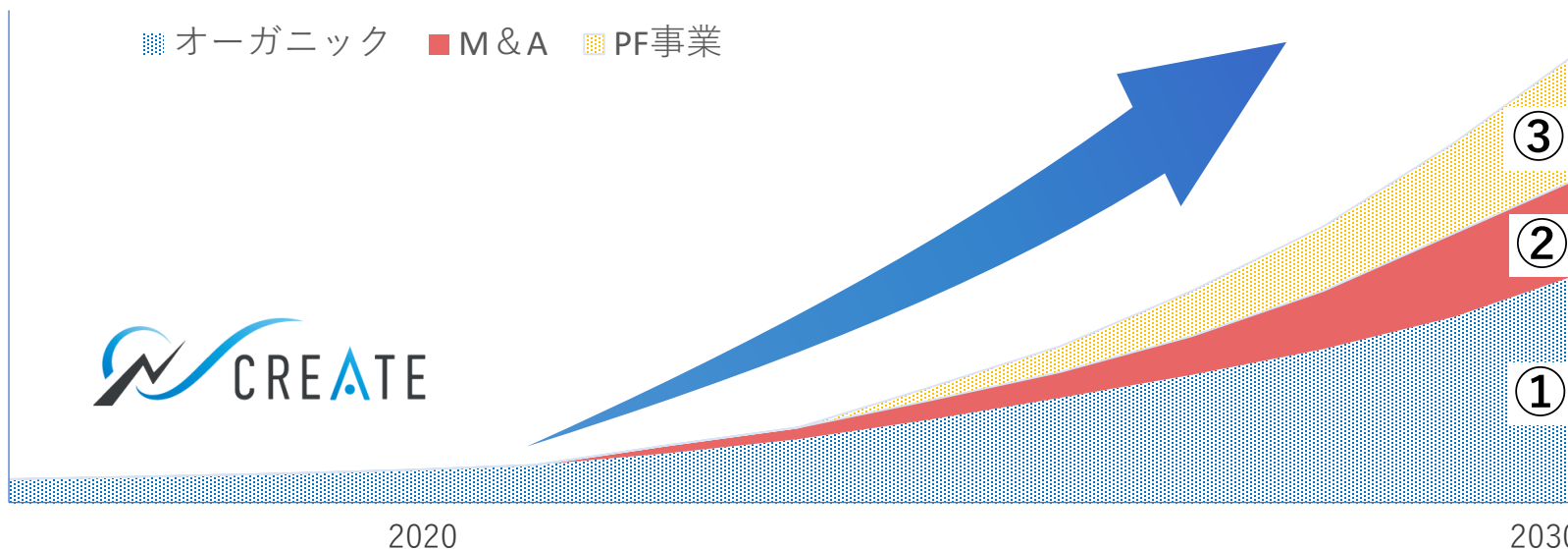
目次

1. 私たちのM&Aに対する考え方 P 3
2. 株式会社リアルネットプロとの経営統合 P 8
3. 今後の戦略について P 17

1. 私たちのM&Aに対する考え方

プラットフォーム構築に向けた3つの取り組み

売上



① オーガニック成長

- ・ 商品開発
- ・ 顧客接点の強化
- ・ 人材強化

② M&A

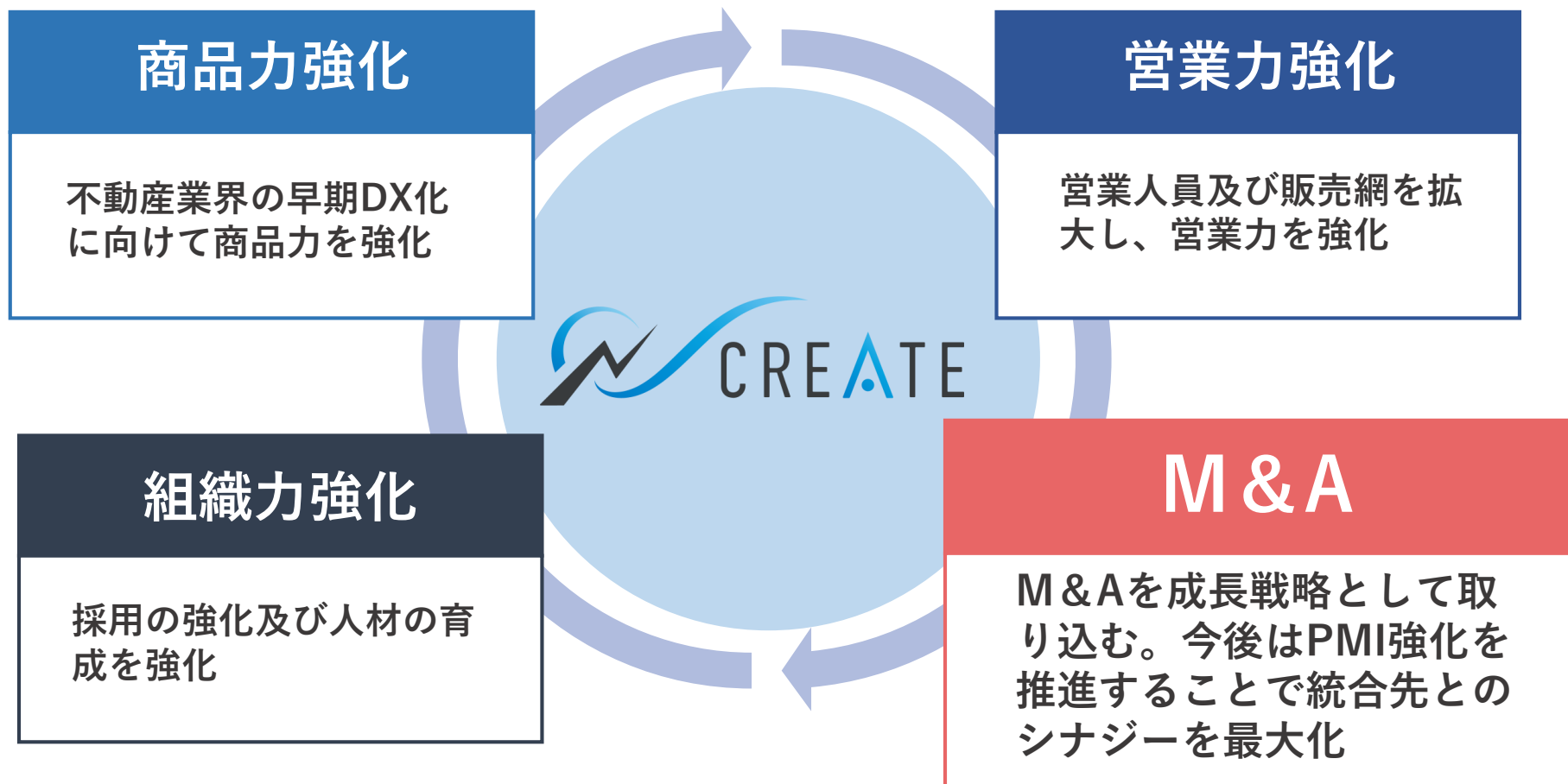
- ・ サービス拡張
- ・ 顧客拡大
- ・ 営業、開発強化

③ PF事業

- ・ 業務提携
- ・ データ統合
- ・ 顧客単価UP

成長スピードの加速

好サイクルで戦略を実行、成長スピードを加速



M&A の考え方

① バリュエーション

EV/EBITDA倍率5～7倍程度のM&Aを実行、のれん負けしない企業を対象に選定を行う

② 既存プロダクト及びサービスとの親和性

商品強化、エリア拡大戦略及び深化、顧客単価のアップ・人材強化等、不動産テック市場にてシナジーを生むことを重視

③ 営業・エンジニアリソースの獲得

プラットフォーム構築に向けた営業力強化及び、商品開発のスピードアップ、強固なプロダクトラインの開発

PMIについて

① ビジョン・企業文化の統合

定期的なトップ対談及び、組織内マネジメント、メンバー間のコミュニケーション、現状評価のフィードバック等を通して企業文化・ビジョン統合の醸成を図る。

② 組織マネジメント・制度の統合

人事制度、インセンティブ設計、会計制度、予算、経営管理、権限等、円滑な組織マネジメントに向けた各種制度の統合を実施。

③ 内部統制、ガバナンス強化

企業の統合にあたり当社（上場企業）の内部統制の導入を行い、強固なガバナンス体制を構築する。

④ 計数管理（モニタリング）

各種KPI及び業績のモニタリングを徹底、統合時に設計した計画を遂行する。

⑤ 経営戦略の統合

不動産業界DX化促進に向けたプラットフォーム構築をコアとしたうえで、シナジー最大化に向けた経営戦略の統合をおこなう。

⑥ 営業戦略の統合

全国に有する支店網及び顧客ネットワークを活かし、新規開拓及び既存顧客の単価アップを目指す。またマーケティングデータの統合により営業生産性の向上を図る。

⑦ 開発戦略の統合

組織全体の技術力向上と適切なマネジメント運営、新たな技術を活かした新商品開発等、開発組織の強化を図る。

⑧ グッドコミュニケーション

コミュニケーションルールの整理と改善、課題のキャッチアップを定期的に行い、組織内のグッドコミュニケーション醸成を図る。

2.株式会社リアルネットプロとの経営統合

株式会社リアルネットプロとの経営統合



現金及び株式交換により完全子会社化

■ 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
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
資本金	722 百万円
売上	26.1 億円 ※2021年6月期 業績

■ 株式会社リアルネットプロ
2008年8月22日
東京都港区芝5-13-14 MAビル芝 III 3F
リアルタイム空室情報システム『リアプロ』（自社開発運営）等不動産事業者向け支援サービス
30 百万円
3.5 億円 ※2021年3月期 業績

株式会社リアルネットプロとの経営統合

「競争」から「共創」へ

これまで日本情報クリエイトが提供する「不動産BB」とリアルネットプロが提供する「リアプロ」は競合関係にありましたが、不動産業界のIT化を早急に進めるという大義のもと競争相手から共創パートナーとして業界の発展に貢献してまいります。



「リアプロ」について

リアプロは、クラウド賃貸管理により不動産事業者同士（管理業者と仲介業者）を繋ぐリアルタイム業者間流通システムであります。

リアルタイム空室情報システム『リアプロ』

リアプロ



物件データ基盤

総登録物件数

6,484,984 世帯

※2022年4月末時点

顧客基盤

3.5万超の顧客基盤を有する

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

※管理会社仲介会社は一部オーバーラップしております

商品力

管理会社に向けた有償プロダクトであり、導入時より有償化に成功している。SaaSモデルでの提供が安定したストック売上に繋がる。

経営統合によるシナジー

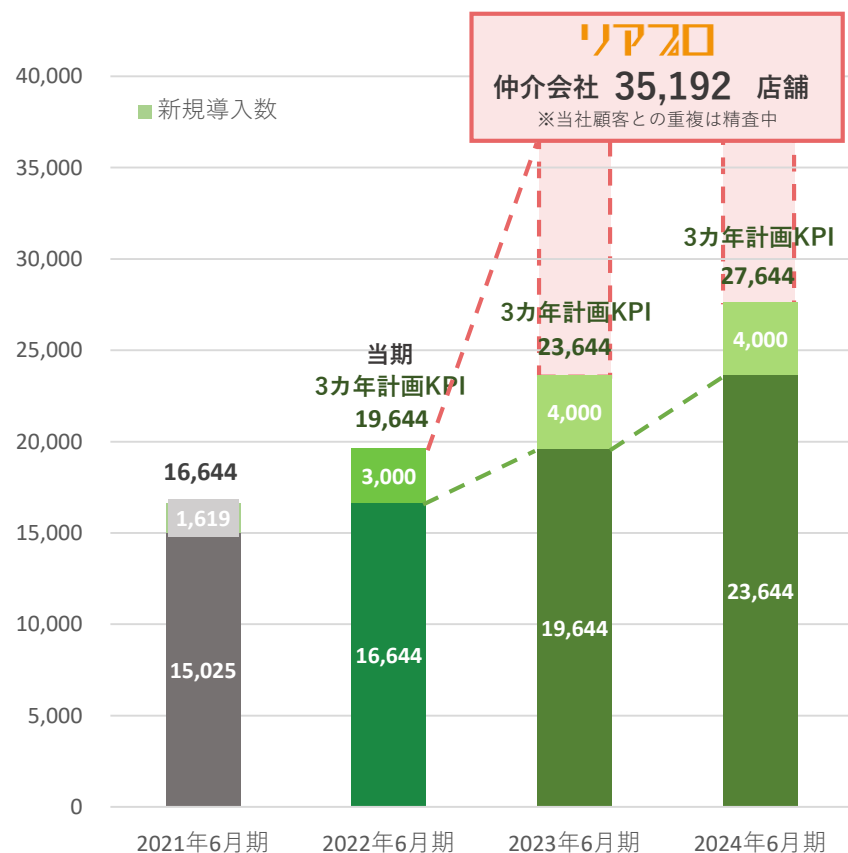
- 1 顧客基盤拡大による成長の加速
- 2 両社のプロダクトごとの強みを活かした展開
- 3 両社の顧客データ、不動産物件データを統合し、AI物件査定等、ビッグデータ関連サービスの強化を図る

1 顧客基盤拡大による成長の加速

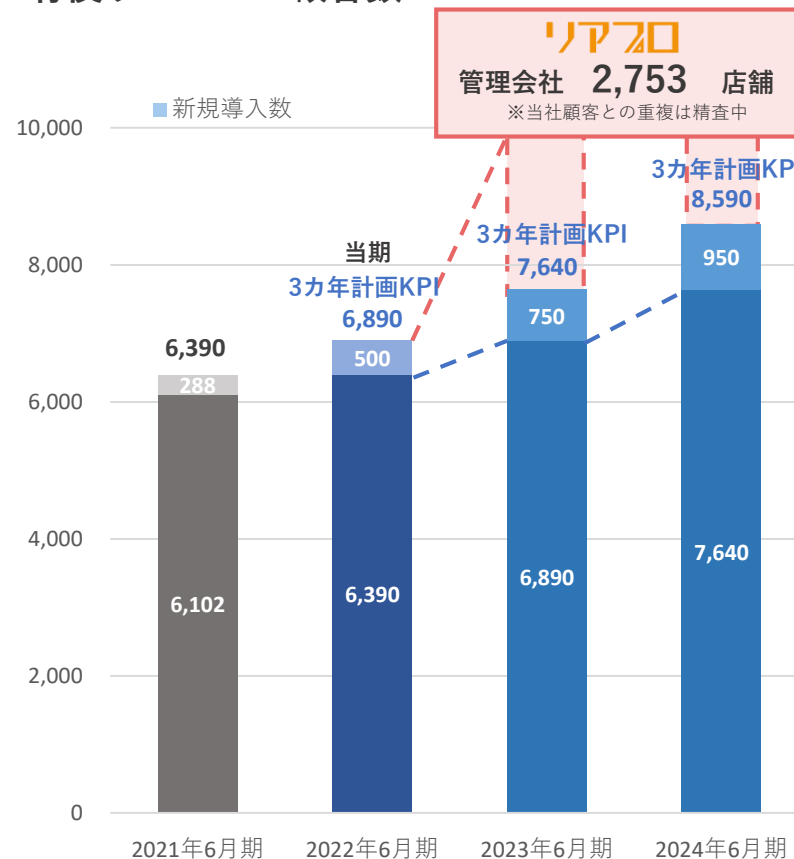
「3カ年計画」 K P I の一段の成長を図る

※詳細な事業所数の増加見込みについては精査中

■ 無償サービスの顧客数



■ 有償サービスの顧客数



2 両社のプロダクトごとの強みを活かした展開

STEP1：顧客データの統合

一部顧客のオーバーラップがあるため、顧客データの統合に向けて顧客管理方法及び提案方法の統一をはかる方針。

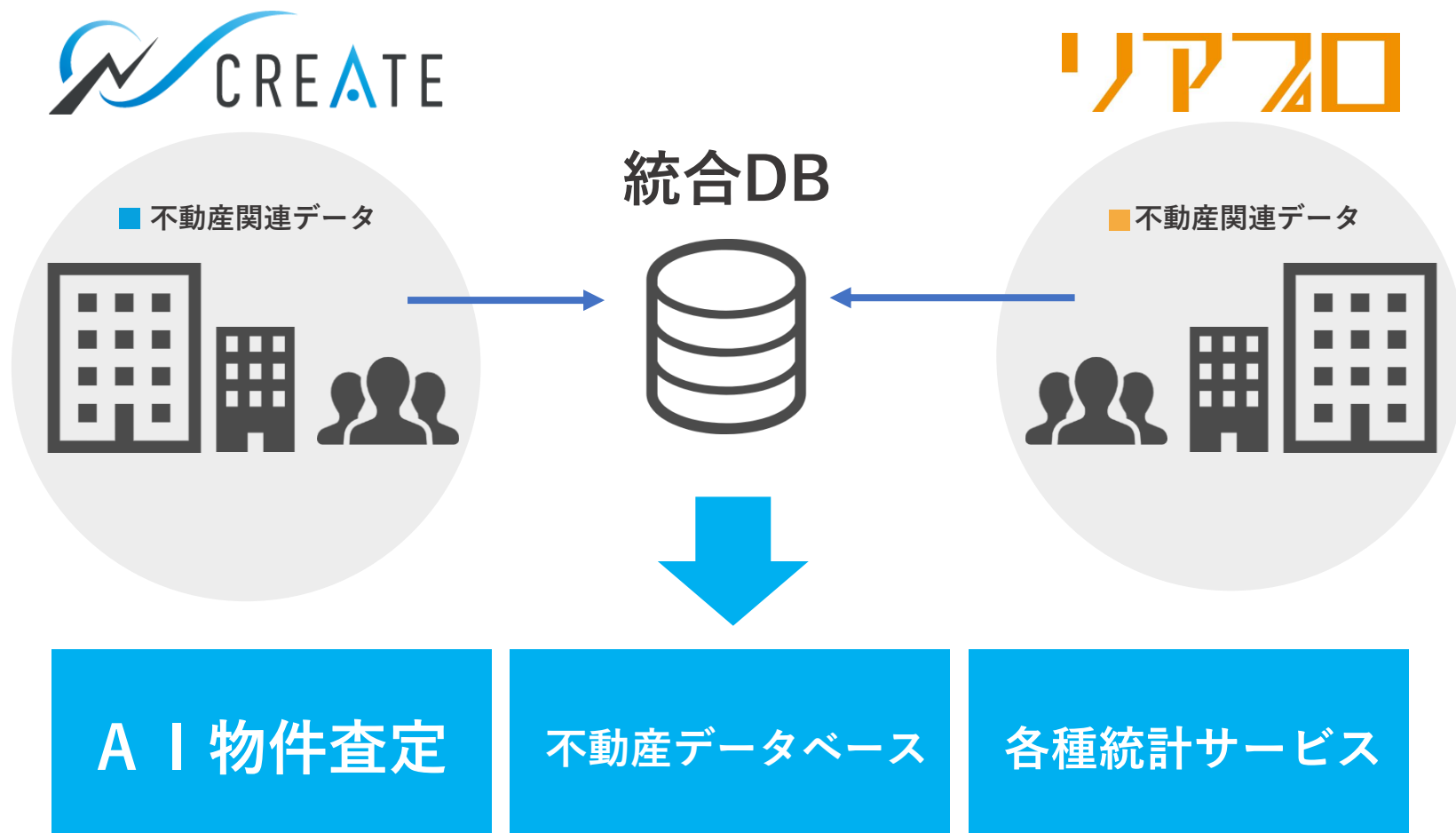
STEP2：両社の顧客に対して最良のプロダクトを提供する

両社の顧客基盤に最良のプロダクトを提供するために、一貫通貫の強さを維持しつつ、プロダクトでの重複部分は強みのある方へ統合し、シームレスなサービス提供を行う方針。

STEP3：エリア拡大、人員拡大を活かし新規顧客の獲得を進める

当社が得意とするエリア、リアプロ社が得意とするエリアを活かし、経営統合によって人材及びプロダクトの共有を通じたマーケティング戦略強化を図る。また、顧客共有などを通じた新規開拓やクロスセル・アップセルを実施する方針。

3 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

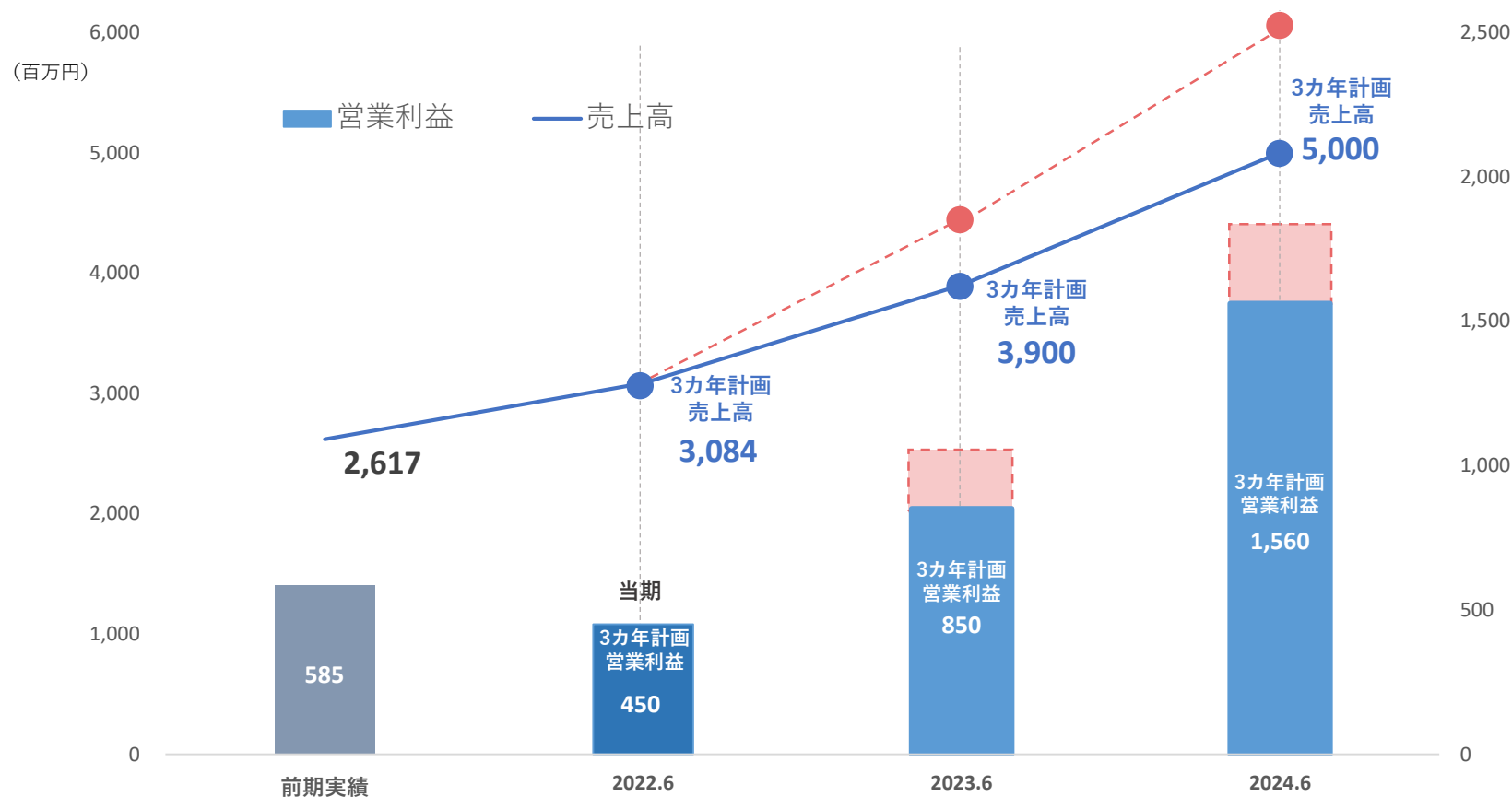


業績へのインパクト

2022年6月期(当期)はB/Sのみ、来期以降B/S・P/Lを統合。

■ 統合後の業績インパクトイメージ

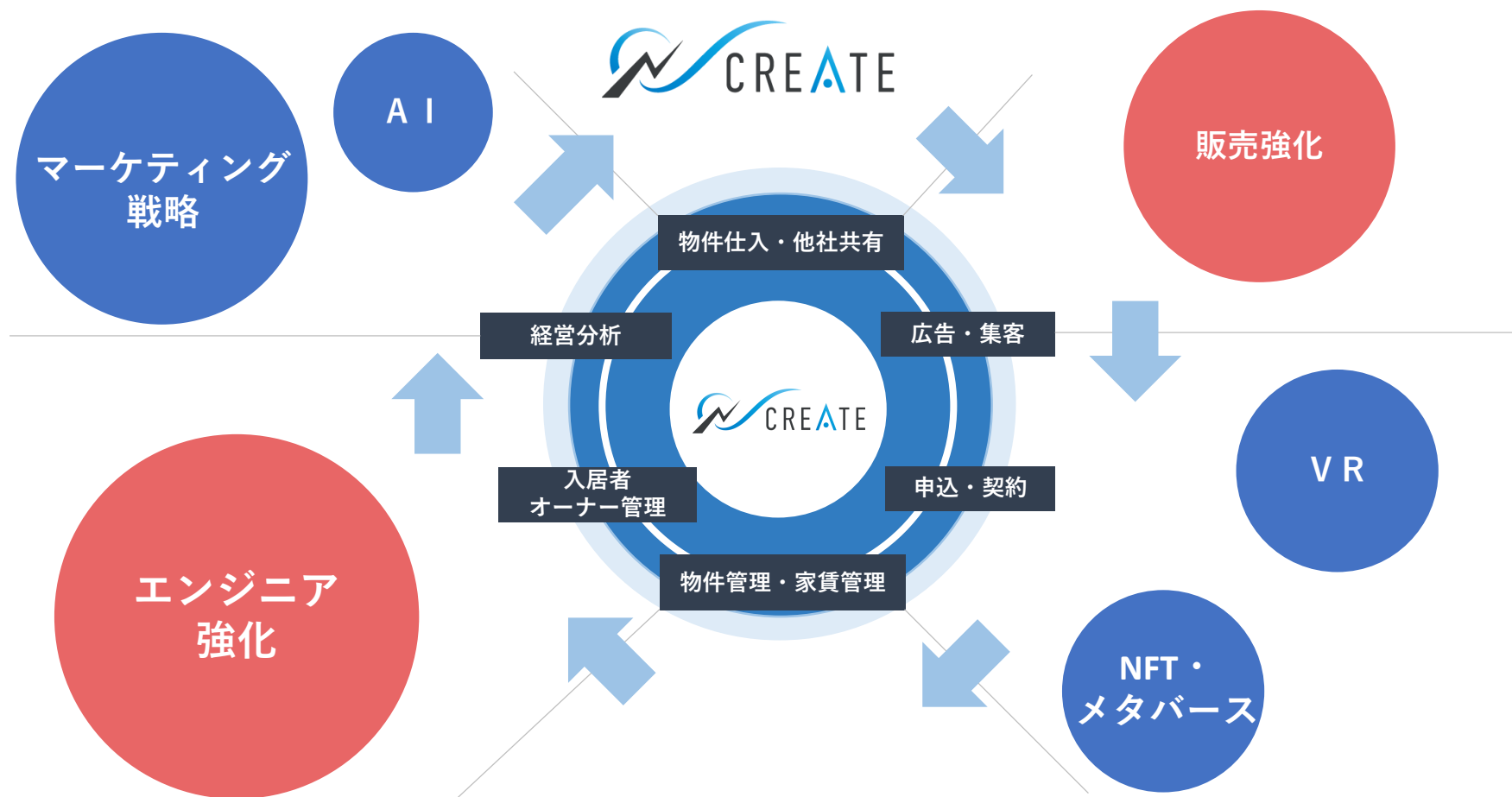
※ 詳細な数値については現在精査中です



3. 今後の戦略について

プラットフォーム構築に向けて

補完関係を構築する企業を対象にM&Aを積極化



M & Aに向けた課題と対応策

1 ガバナンスの強化

未上場企業の買収を積極化する一方で、上場企業の基準に準じたガバナンス及び内部統制の制度化を実施

2 PMIに向けた人材育成、採用

中途採用及び自社での人材育成プログラムを強化

3 シナジーを生む戦略

統合先との人材交流を通じた当社の企業文化の共有及び、IT投資を通じた顧客データ及び各種制度の統一を実施

CVC設立を検討中

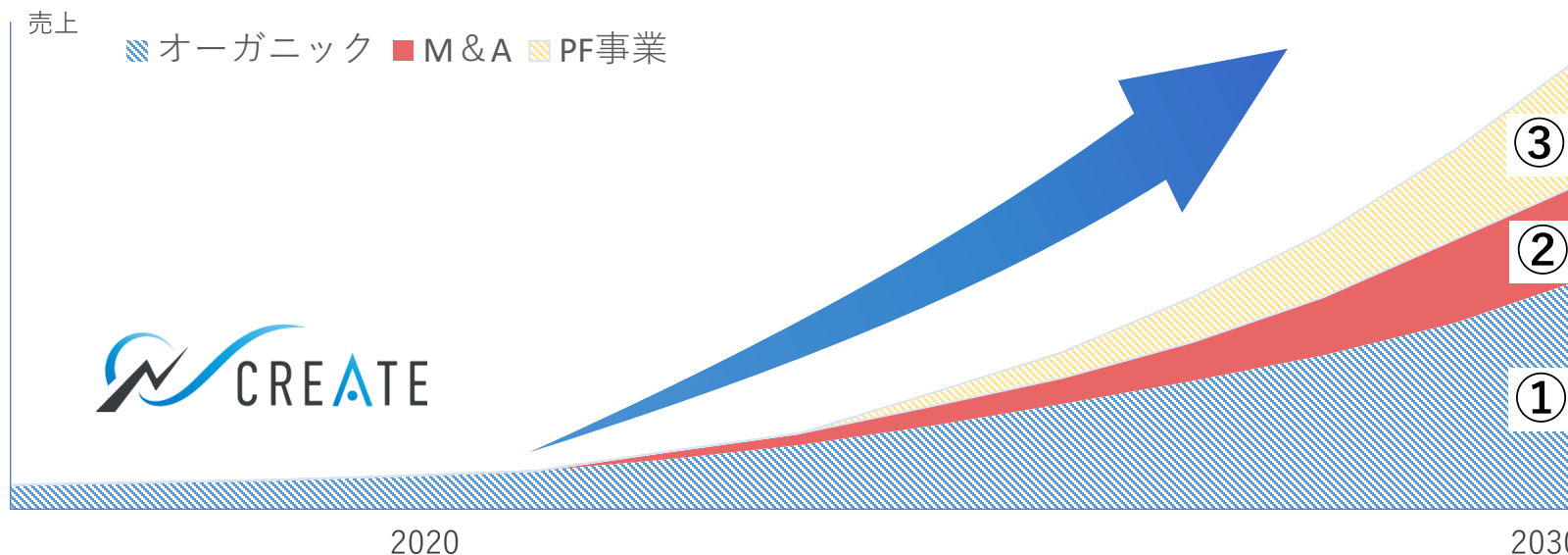
PMIのフォーマット化

適切なPMI運用により今後の成長スピードを加速



■成長イメージ

- ① オーガニック成長 ② M&A ③ PF事業



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）をご覧ください。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

(当社の経営理念)



日本情報クリエイト株式会社