

2022年6月期

第3四半期 決算説明資料

～ プラットフォーム化に向けた成長戦略 ～

2022年5月13日

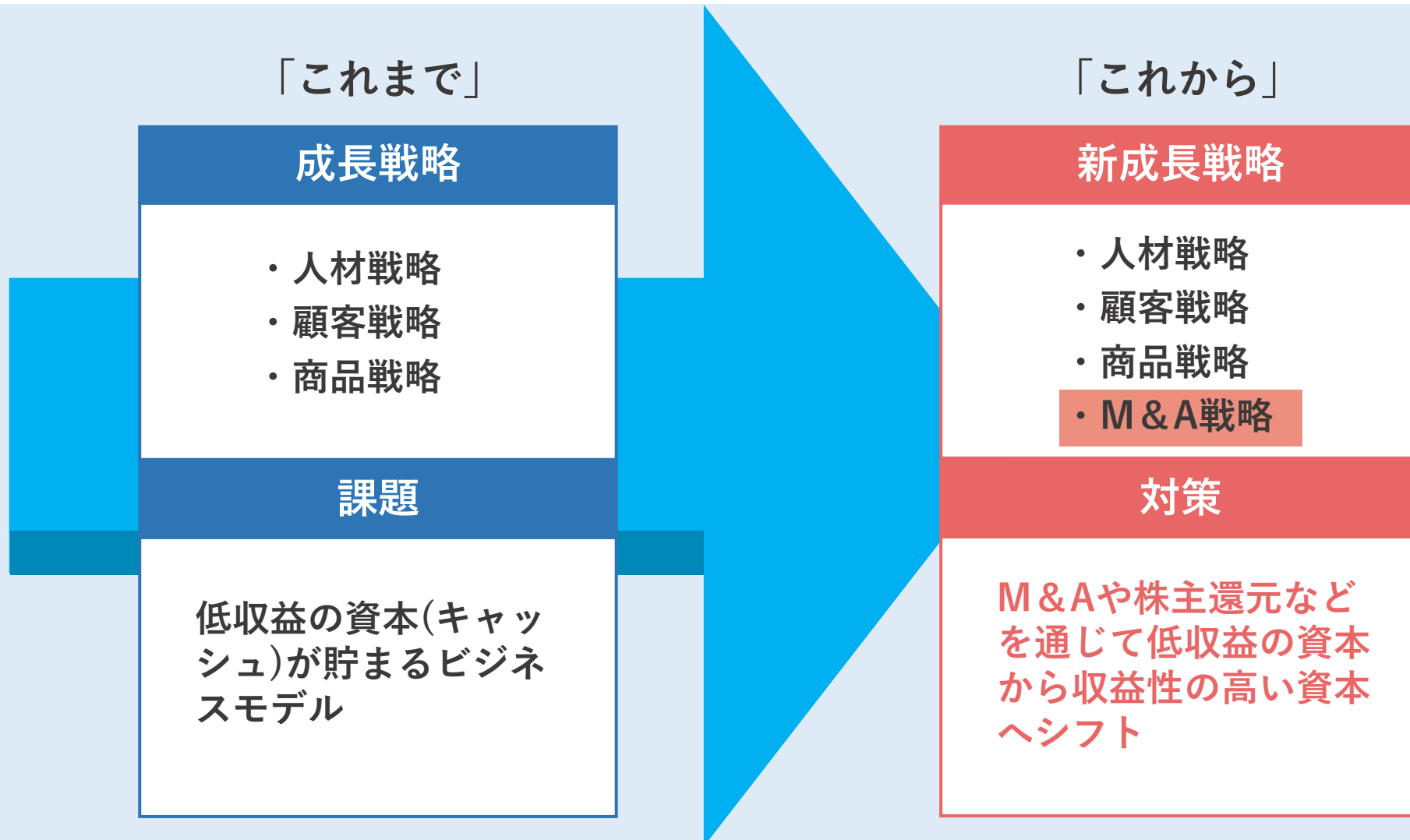
日本情報クリエイト株式会社 証券コード：4054

目次

1. 成長戦略の再定義 ～M&Aも成長戦略とする～ P 3
2. 第3四半期の業績ハイライト P 7
3. M&Aの取り組み及び今後の展開について P 20
4. 第4四半期の取り組み P 29
5. Appendix P 36
 - 3カ年成長戦略
 - 各種戦略のブレイクダウン（商品戦略・人材戦略・顧客戦略）
 - 外部環境・競争優位性

「これまで」と「これから」の成長戦略

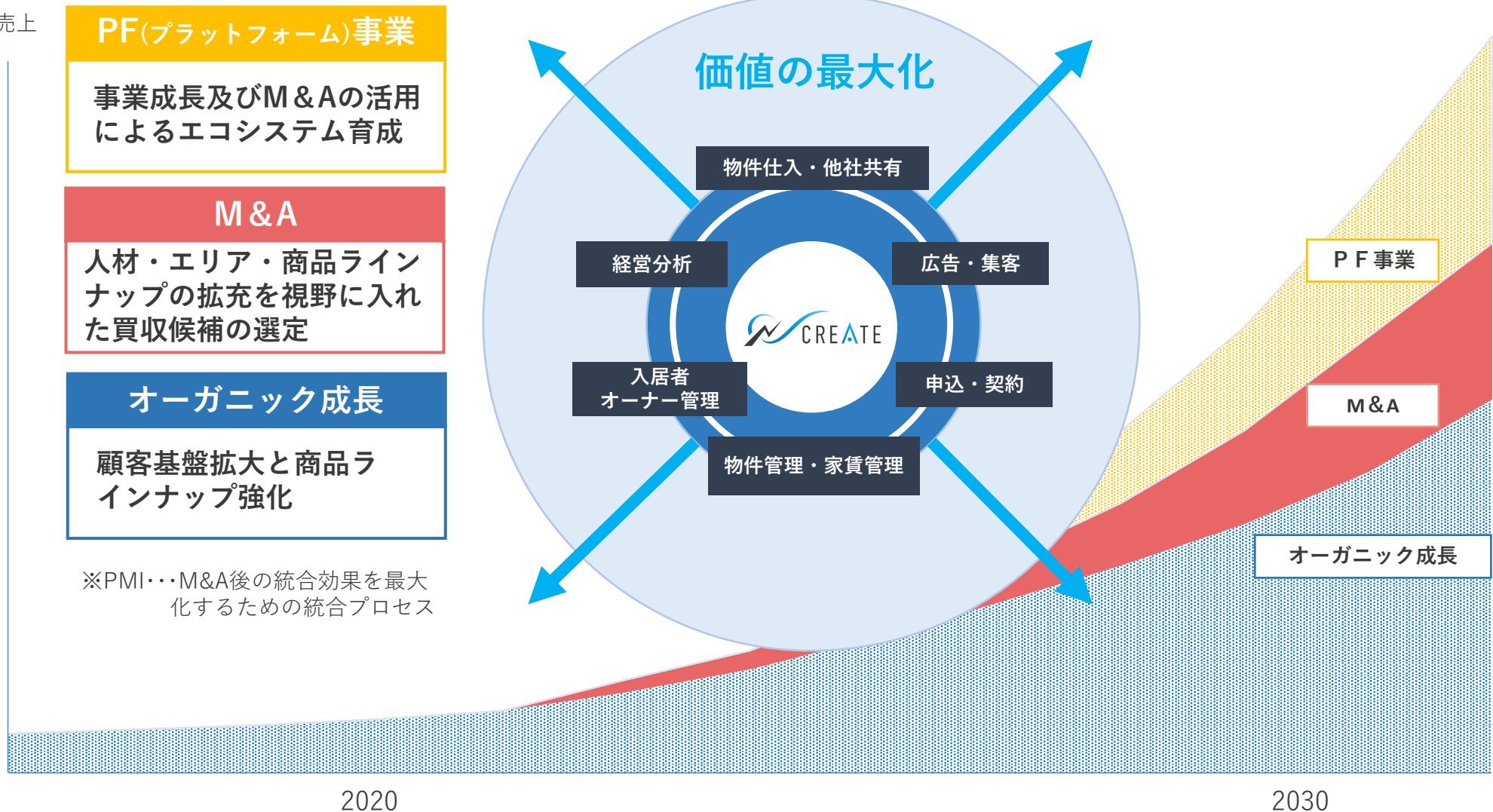
M&Aを活用し成長スピードアップを図る



プラットフォーム構築に向けた成長戦略のイメージ図

売上

プラットフォームイメージ図



M & Aを活用した成長戦略の事例

■M & A第一号案件（4月25日発表）

リアルネットプロ社との経営統合



株式会社リアルネットプロは当社と同様に不動産業界の業務支援となるクラウドサービスを提供する会社です。経営統合により、今後は双方が持つ顧客基盤を活かし、シナジーの最大化を図りつつ、不動産業界の発展にこれまで以上に貢献してまいります。

※会社概要及びシナジー等についての詳細はP22～25に記載

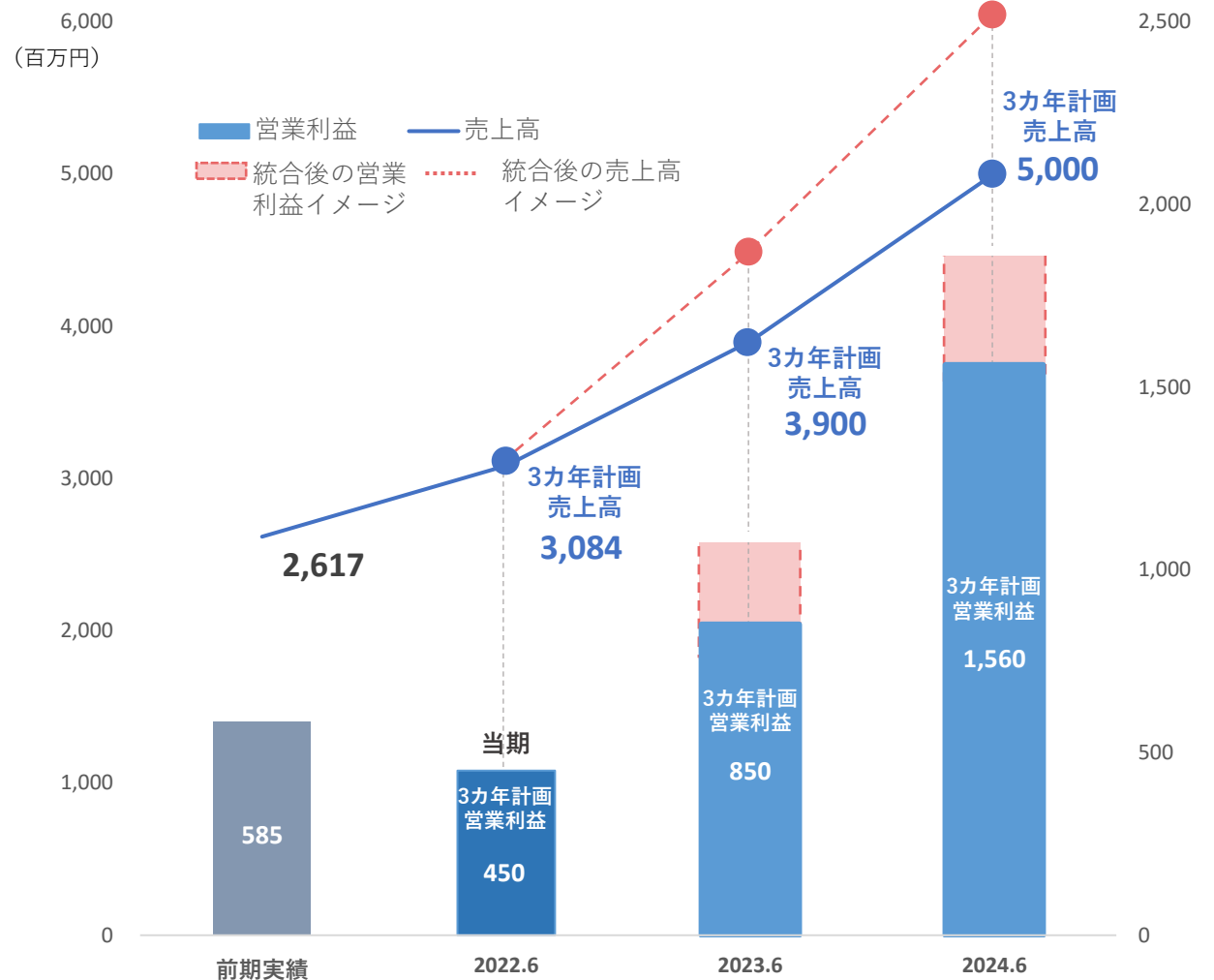
株式交換と自己株式の取得

完全子会社化に向けた株式取得にあたっては、一部株式交換を活用しております。リアルネットプロ社には継続して成長に寄与いただき、ともに不動産業界のDX化を推進してまいります。

なお、株式交換においては、自己株式の取得を行い割当を実施いたします。

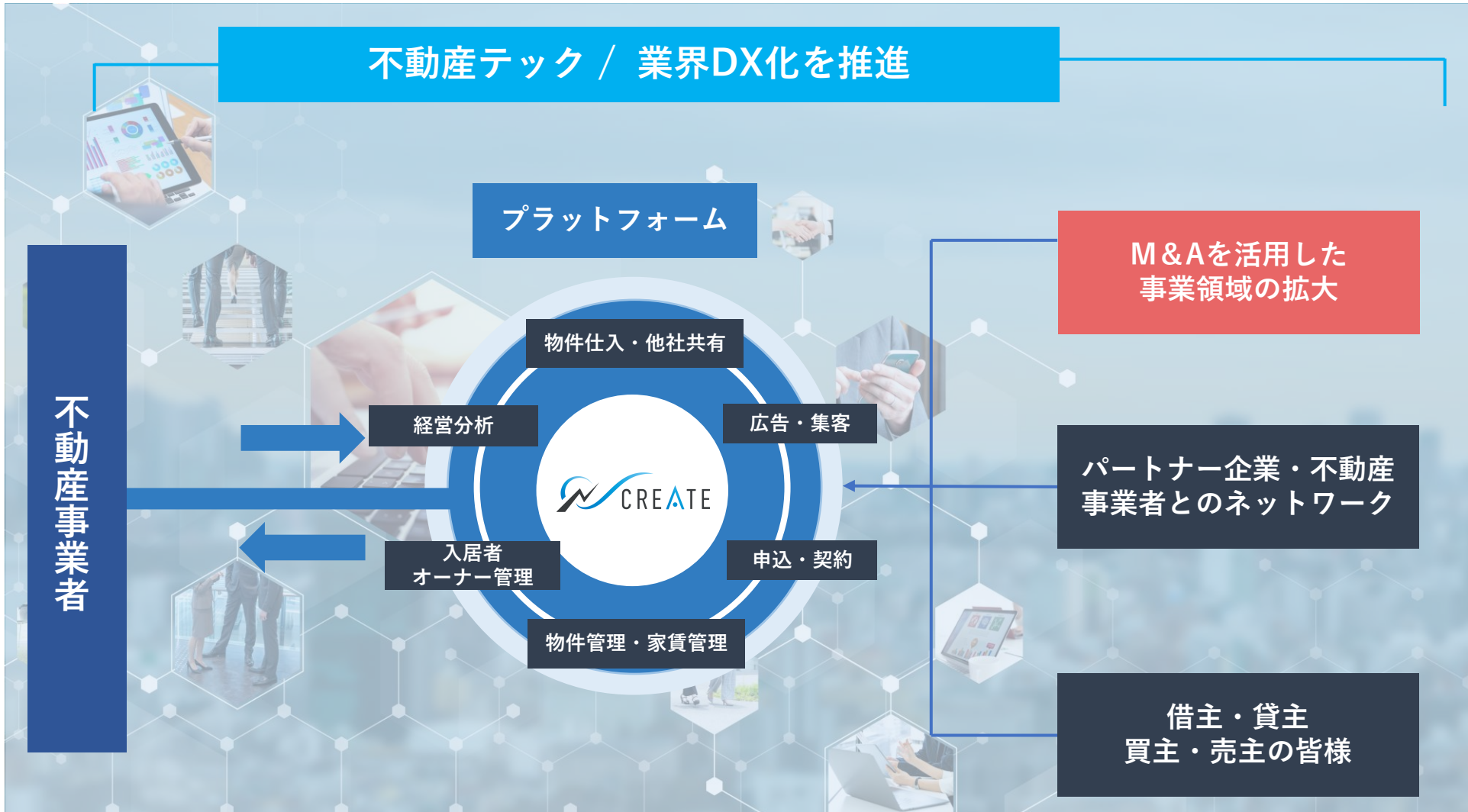
■統合後の業績イメージ

※ 詳細な数値及びのれん償却費、償却期間等については現在精査中です。
 ※ 営業利益イメージについても、のれん償却費用は含めておりません。



当社が目指す不動産業務支援プラットフォーム

既存事業に加えてM&Aも活用し成長速度を早める



第3四半期の業績ハイライト

顧客基盤は順調に拡大、有償化のスピードアップが課題

業績ハイライト

売上高は堅調に推移、営業戦略課題の可視化

(百万円)	FY2021(前期) 3Q	FY2022 3Q	前期比
売上高	1,942	2,197	+13.2%
仲介ソリューション	630	682	+8.4%
管理ソリューション	1,294	1,487	+14.9%
売上総利益	1,418	1,625	+14.6%
利益率	73.1%	74.0%	+0.9pt
営業利益	453	449	▲0.9%
利益率	23.4%	20.5%	▲2.9pt
EBITDA	479	485	-
経常利益	504	487	▲3.4%
四半期純利益	351	339	▲3.4%

事業活動の振り返り

売上高は堅調に推移し、過去最高を更新。年間計画達成に向けて営業戦略課題の見える化を行った。仲介・管理ソリューション向けの営業人員のスキルアップ及び新卒・中途社員の早期戦力化を重要な経営課題と認識。

今後の展開

営業戦略課題として掲げる営業人員の早期戦力化に向けて一段の教育・研修強化。加えて、ベテラン社員を同行した営業を行うことで無償サービス「不動産BB」から有償サービスへの切り替えを行う等、営業戦略の見直しを通じた課題解決を行っている。

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

総評

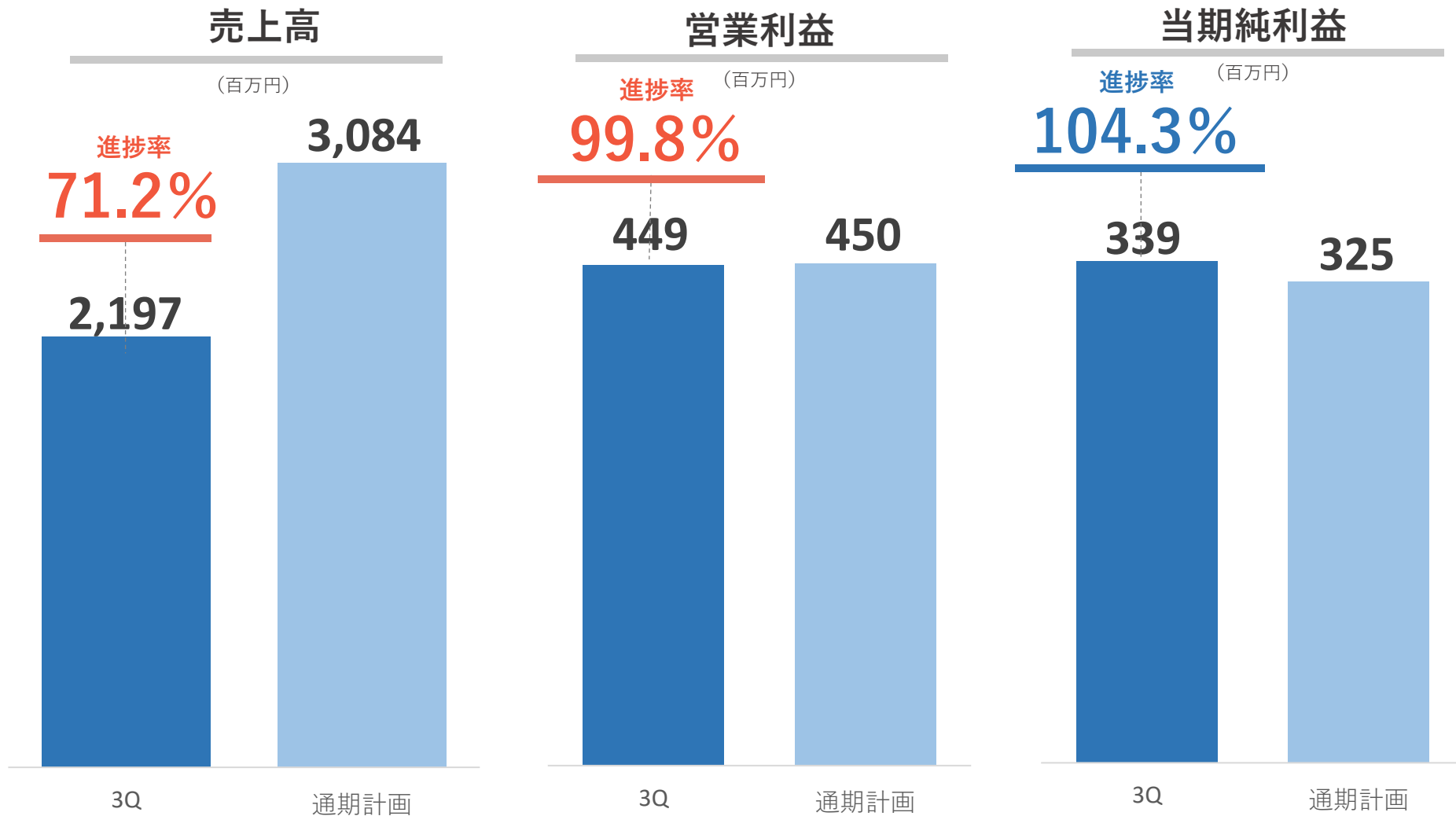
商品強化・顧客基盤拡大は順調も、無償から有償への切り替えが課題

各種戦略	3Q評価	今後の施策
商品戦略	○ ■商品開発 ○ ・不動産BBリニューアルに向けて順調に開発 ■第3四半期提携企業一覧 ○ 株式会社大京穴吹不動産 / AIG損害保険株式会社 株式会社クレディセゾン / 大阪宅建サポートセンター 株式会社センチュリー21・ジャパン (電子契約OEM)	■プラットフォーム価値の最大化 不動産BBのリニューアル含む既存商品の強化と、新商品であるCRM、AI物件査定の開発に注力。引き続き自社商品の価値を高めつつ、新たな協業等によりプラットフォームの価値を高める。
人材戦略	△ ■採用 ○ ・営業人員の年間採用計画に対して採用人数は 87% の進捗率。年間計画60名増員に向け採用を継続。 ■教育 △ ・採用した営業人員の早期戦力化が重要。無償顧客の獲得は順調、有償化への切り替え提案に課題。	■営業人員採用継続と教育体制強化 営業人員60名採用達成に向けて、採用媒体の強化。採用した人材への教育と定期フォロー及び早期戦力化を実施。
顧客戦略	△ ■無償顧客の獲得 ◎ ・営業人員の増員効果で無償の新規顧客獲得は順調。 ■有償顧客の獲得 △ ・有償サービスの新規顧客の獲得に向けた人員の戦力化に課題有り。	■有償顧客獲得に向けた早期戦力化 既存顧客のカスタマーサクセスを強化。有償サービスの新規顧客開拓については、採用した営業人員に向けて研修を実施。提案スキルアップのためのフォーマット整備により早期戦力化を図る。

業績ハイライト

顧客の有償化に一部課題も利益は堅調に推移

■通期計画に対する進捗率



業績ハイライト（3カ月実績）

売上高は前年同期比 + 7.6% の成長、解約率は低位安定

	FY 2021				FY 2022		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	648	654	639	675	743	765	688
仲介ソリューション	205	211	213	220	220	230	232
管理ソリューション	437	437	420	449	515	525	446
営業利益	163	175	114	132	176	191	81
利益率	25.2%	26.9%	17.9%	19.6%	23.8%	25.0%	11.9%
経常利益	150	217	135	137	214	190	82
四半期純利益	104	151	94	63	149	132	57

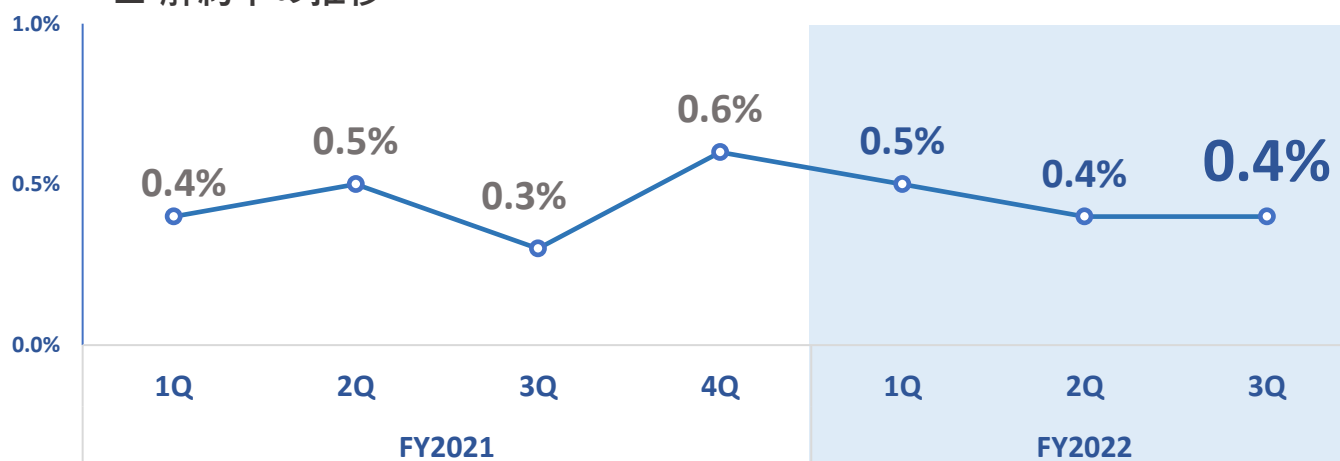
3Q売上高推移

前年同期比で堅調に成長

QoQ + 7.6%

通期達成及び来期以降の業績計画達成に向けては、一段の成長スピードアップが必要。商品強化、人材強化を急ぐ。

■ 解約率の推移



3Q 解約率

0.4%

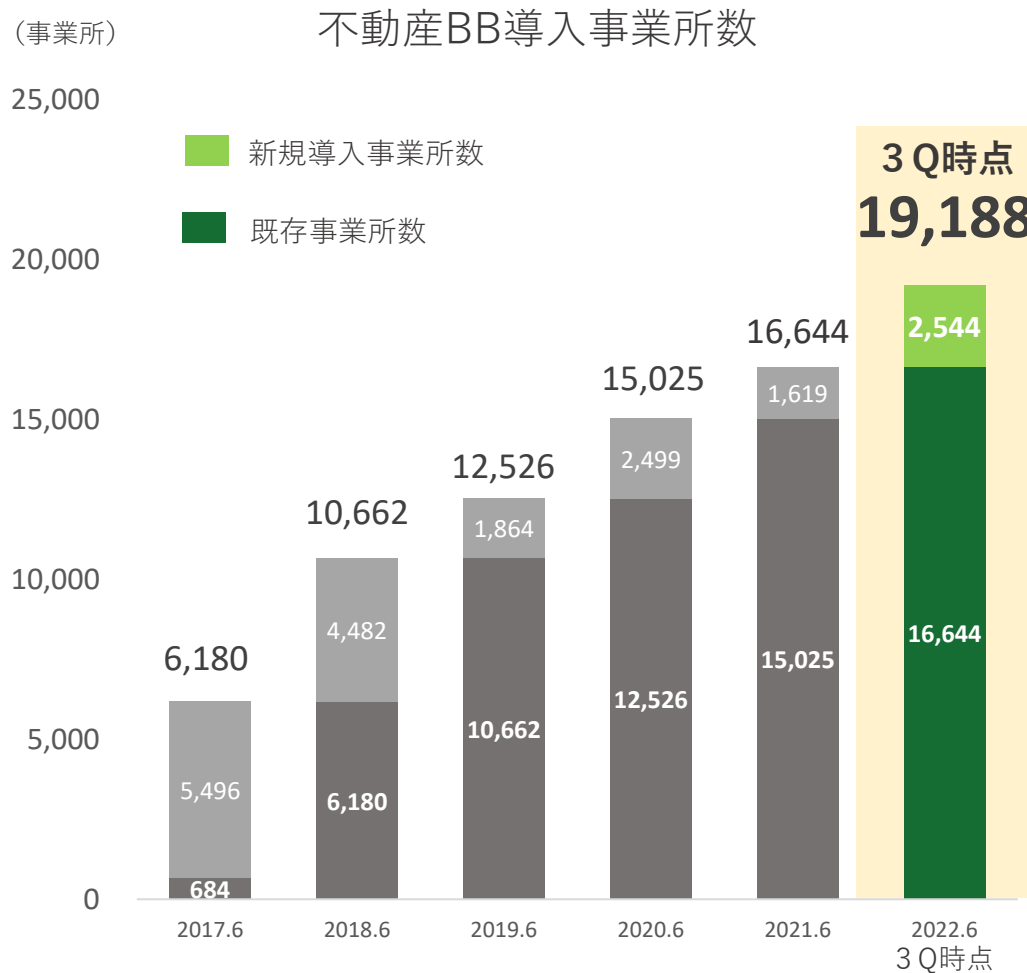
前期の平均解約率：0.5%

解約率
平均月次解約率。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。

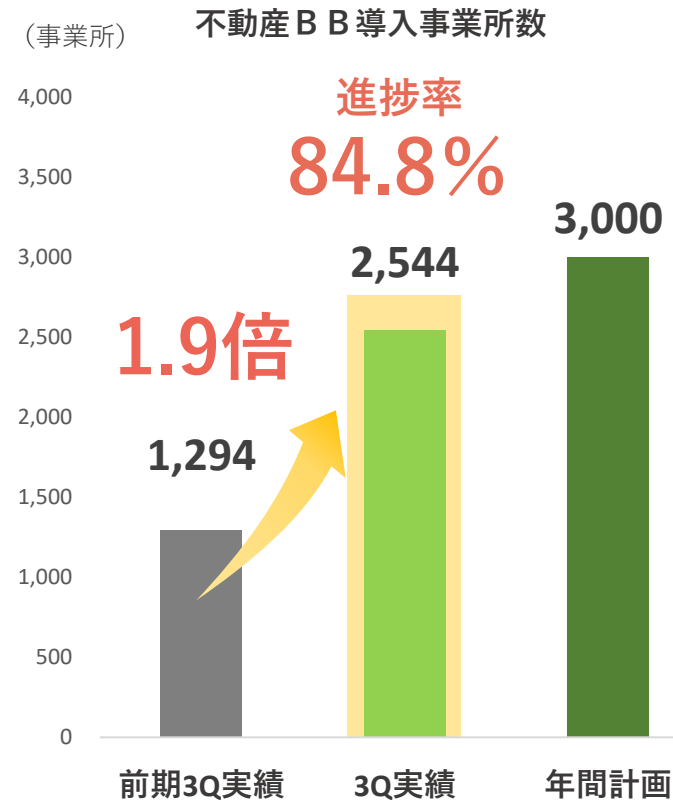
実績値①

■無償の業社間物件流通サービス「不動産BB」の推移

新卒・中途入社人員でも提案可能なオペレーションの確立により新規導入件数は順調に推移



年間計画に対する進捗

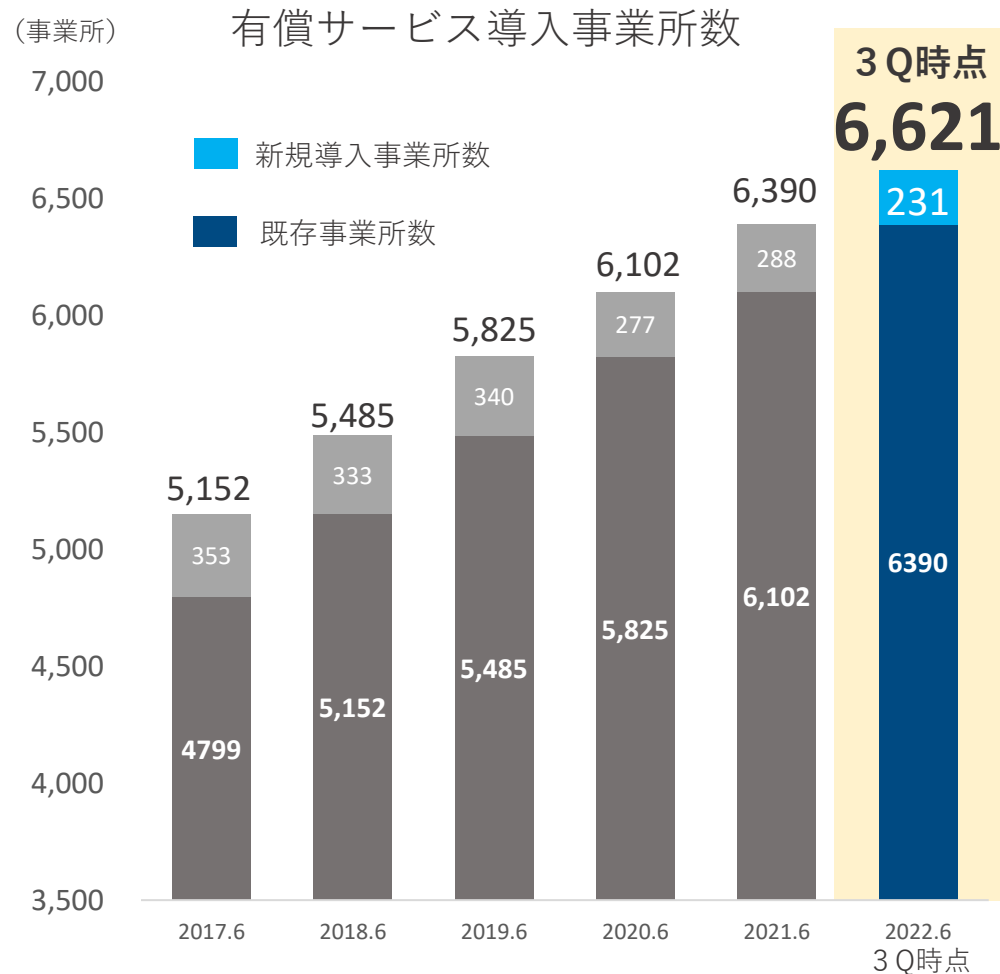


拠点展開、営業人員の強化、インサイドセールス等の活動によって導入事業所数は順調に増加

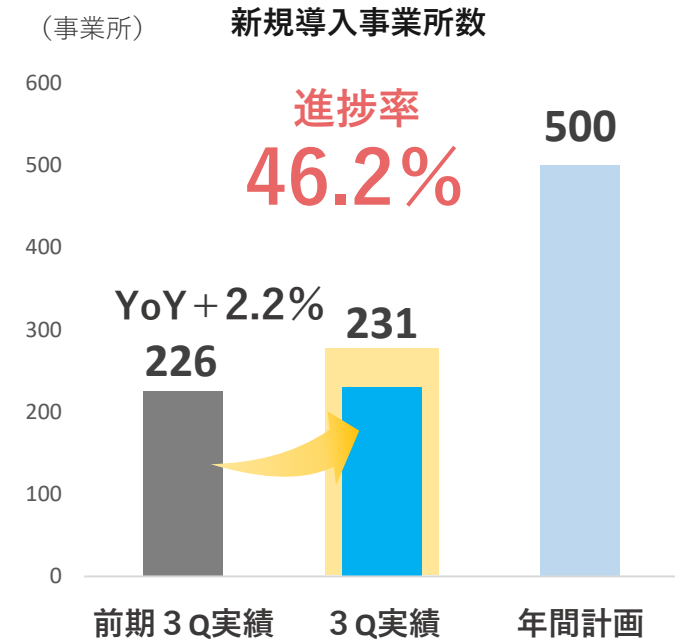
実績値②

■有償サービスの新規導入数推移

営業人材のアロケーション、育成の遅れによって有償化切り替えにも遅れが発生



課題と施策について



課題

採用した営業人員の早期戦力化が課題。具体的には無償サービスから有償サービスへの切り替え提案の能力強化が課題となる。

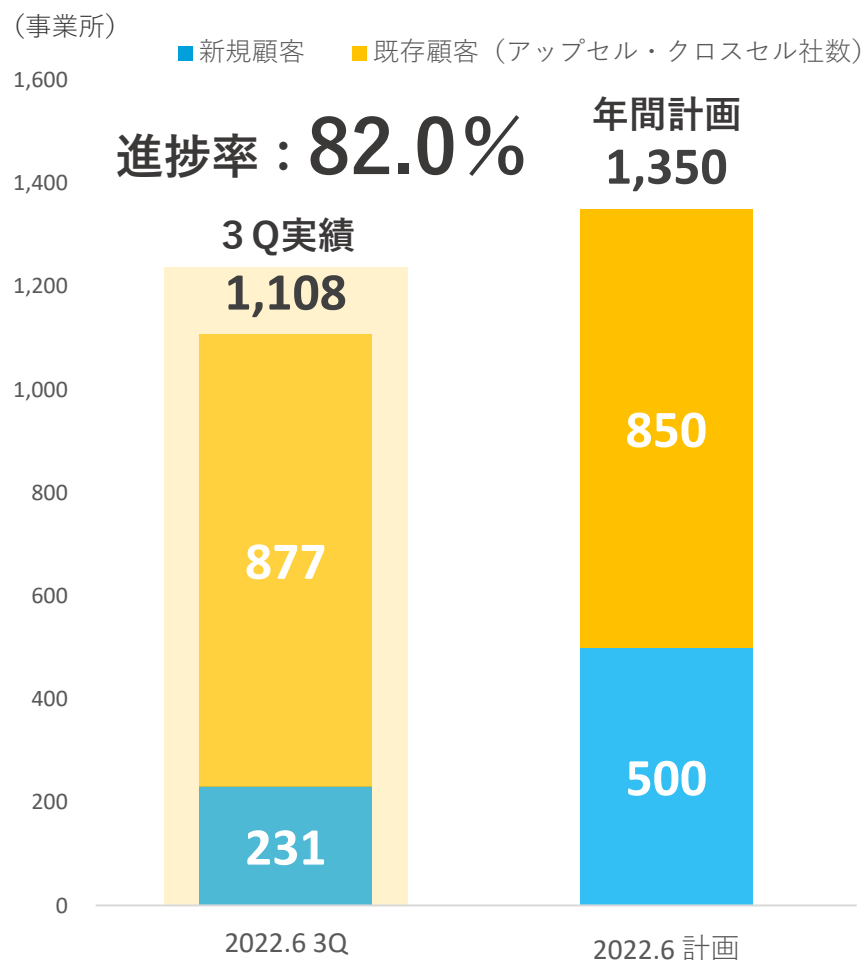
施策

下期より実施している営業手法のフォーマット化及び継続的な教育・研修を背景とした若年社員による受注実績が4月より増加傾向にある。

実績値③

■ 全体受注の計画に対する進捗

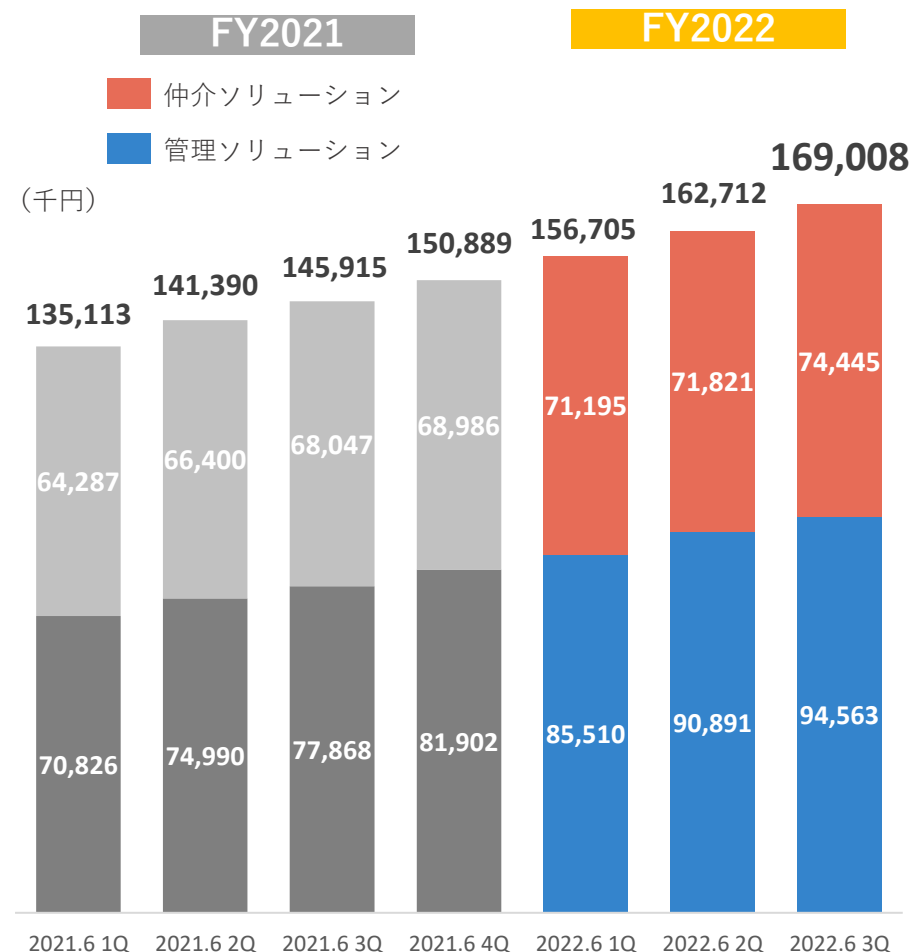
既存顧客からの受注が上期に引き続き順調。全体受注進捗率は82.0%。



■ MRRの推移

新規獲得、既存顧客へのアップセル・クロスセルによってMRRは増加を継続

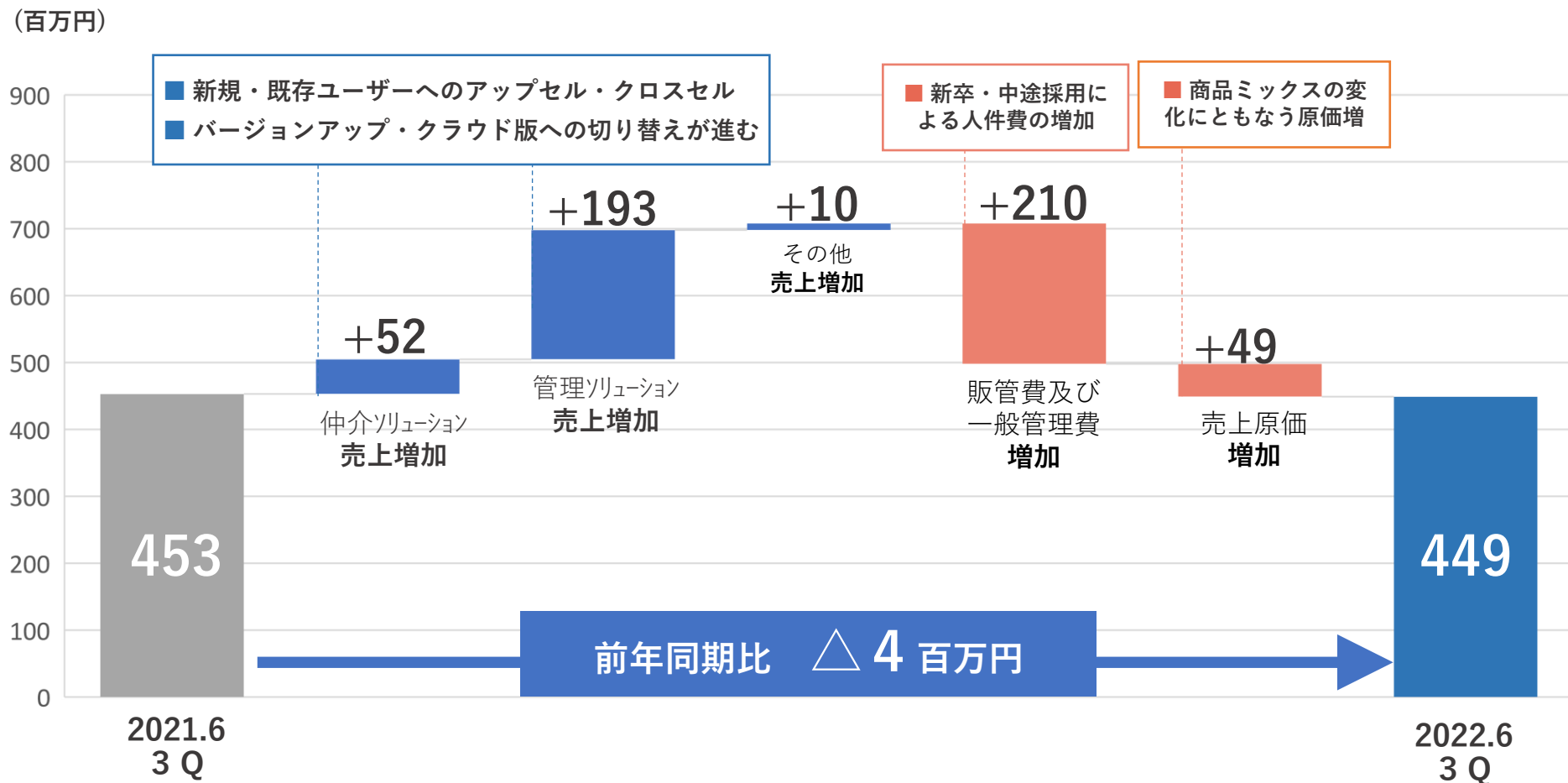
※MRRとは…Monthly Recurring Revenueの略称で、月ごとに繰り返し得られる収益のこと。月間経常収益のことである。



営業利益増減要因

新規及び既存顧客へのアップセル・クロスセルによる売上増加
来期以降の成長に向けた営業人員への投資を進める

営業利益 **449** 百万円 営業利益率 **20.5** %



商品戦略実績



顧客基盤拡大を目指した商品強化とパートナー企業との業務提携

開発中

「不動産BB」リニューアルの開発進む

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。

BB 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」の開発が順調に進む。



業務提携

株式会社大京穴吹不動産との提携

～ 不動産物件情報を「不動産BB」へデータ連携 ～

大京穴吹不動産とのデータ連携により「不動産BB」に加盟する不動産会社は、大京穴吹不動産の賃貸募集物件を閲覧できるようになり、日本情報クリエイトがサービス提供するホームページ、ポータル連動へ二次掲載も可能となります。



AIG損害保険株式会社との提携

提携により当社が提供する「電子入居申込サービス」から取込まれた入居者情報と、不動産管理会社様がシステム上で管理する物件情報をAIG損保の保険システムに連携。これにより手書きや手打ちでの保険申込の手間や記載漏れの確認などのストレスが少ない、スムーズな保険申込が可能となります。



商品戦略実績



顧客基盤拡大を目指した商品強化とパートナー企業との業務提携

業務提携

株式会社クレディセゾン、大阪宅建サポートセンターとの提携

当社が提供する「電子入居申込サービス」との連携により保証申込書作成など煩雑な業務をスムーズに。



株式会社 大阪宅建サポートセンター

既に33社の家賃保証会社と提携

OEM提供開始

株式会社センチュリー21・ジャパンとの提携

「電子契約システム」OEM提供を開始

株式会社センチュリー21・ジャパン加盟店

991 店舗 (2021年12月末時点)

今回のOEM提供によって、センチュリー21・ジャパンは加盟店991店舗(2021年12月末時点)に対し、「電子契約」システムを提供することができるようになり、不動産業界の生産性向上、DX化推進をこれまで以上に加速させてまいります。



CENTURY 21



電子契約

OEM提供

契約書システム

電子契約

加盟店

加盟店

加盟店

人材戦略実績

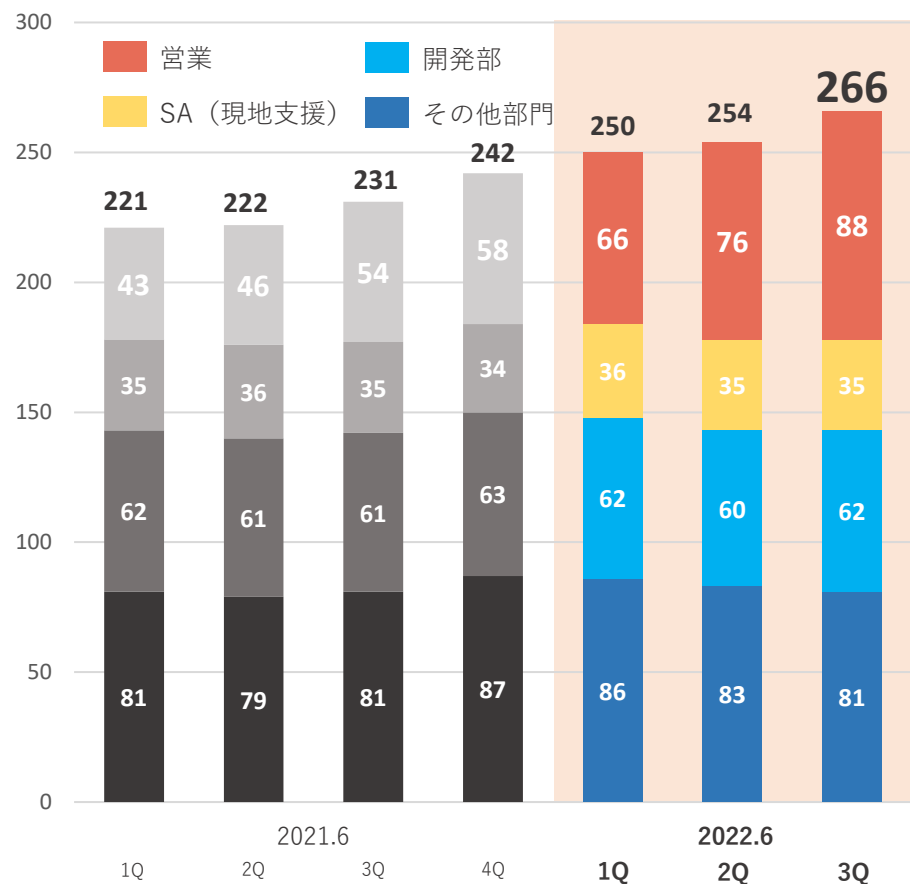


営業人員の採用状況は年間計画に対して87%の進捗率

採用は順調に推移、入社時期は4Qに集中する見通し

※2022年5月13日時点

(人) ■正社員数の推移

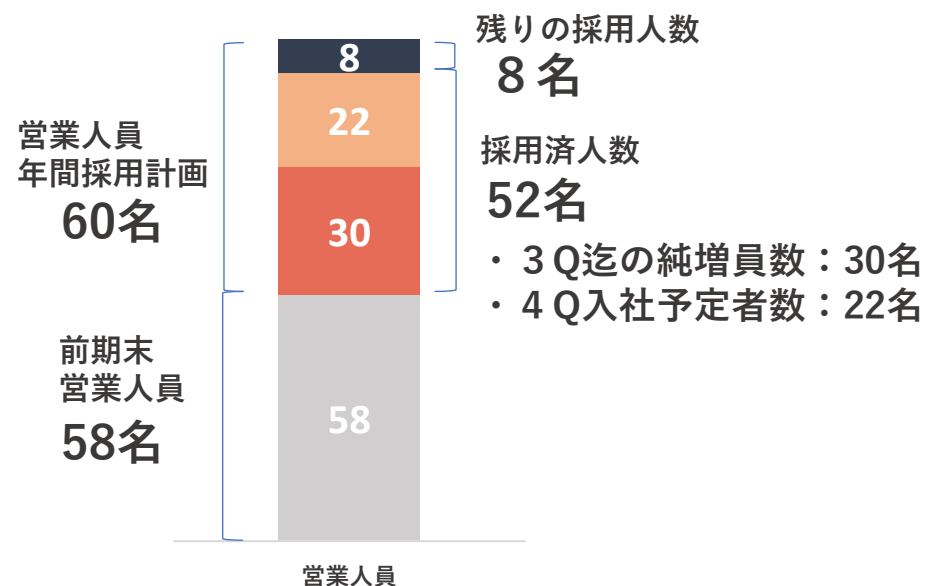


営業人員採用進捗

87%

※2022年5月13日時点

営業人員の採用済人数52名のうち3Q迄に入社した数は30名、他22名は4Qに入社予定。



人材戦略実績

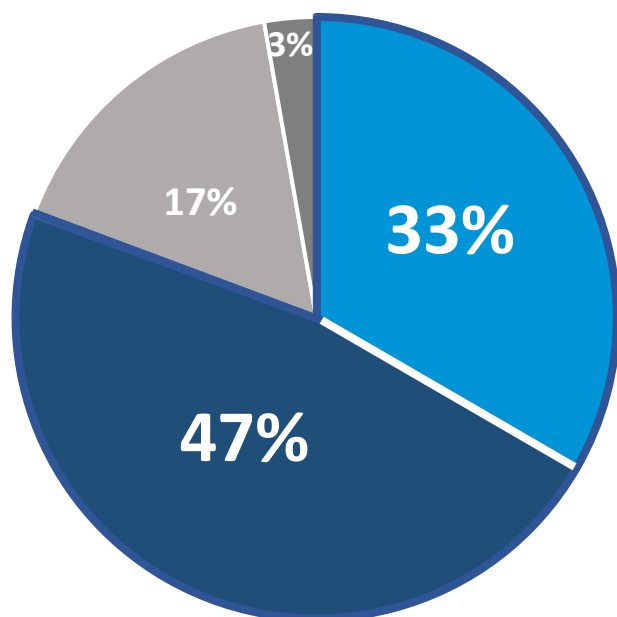


営業人員の採用実績

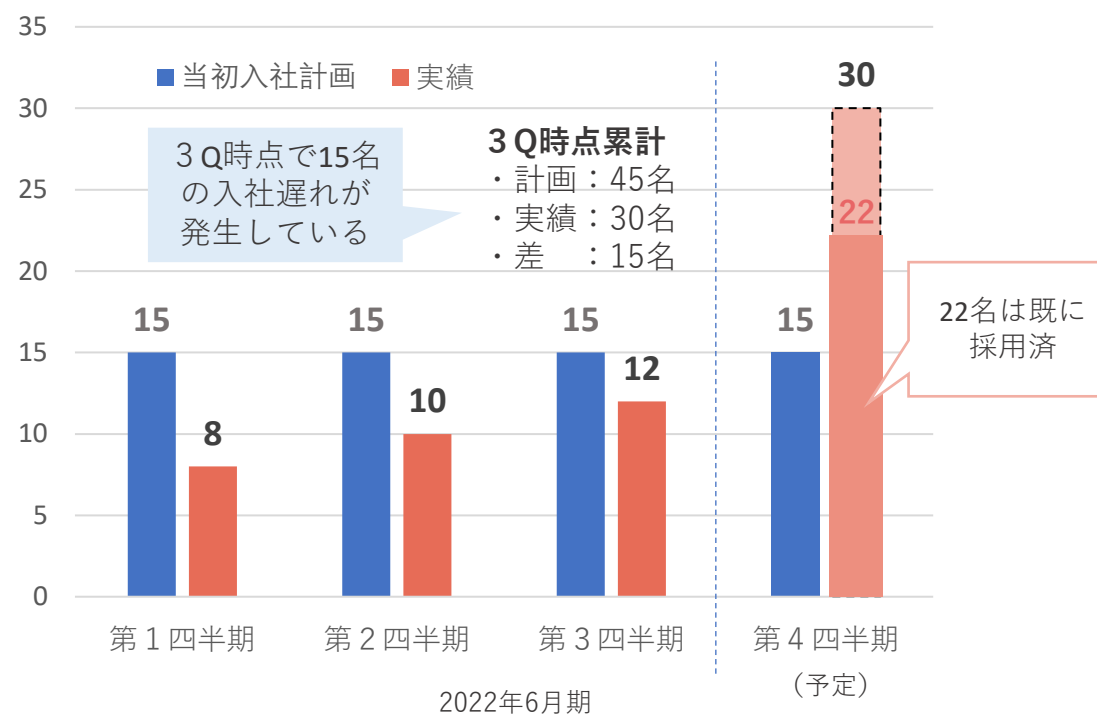
- ・ 営業人員採用実績の80%が20代、若い人材を中心に採用。
- ・ 採用は順調も、一部で入社時期の遅れがあった。入社後の早期戦力化に向けた研修を行うことで、4Q及び来期以降の成長を加速させる。

■ 営業人員の年齢別採用実績

■ 20-24歳 ■ 25-29歳 ■ 30-34歳 ■ 35-39歳



■ 営業人員(60名増員)の計画と実績推移



M & Aの取り組み及び今後の展開について

私たちのM&Aの考え方

① バリュエーション

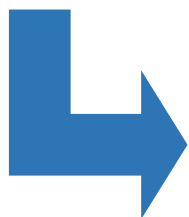
EV/EBITDA倍率5～7倍程度のM&Aを実行、のれん負けしない企業を対象に選定を行う

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



第一号案件として2022年4月25日に
株式会社リアルネットプロとの経営統合を発表

M&A第一号案件 | 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。

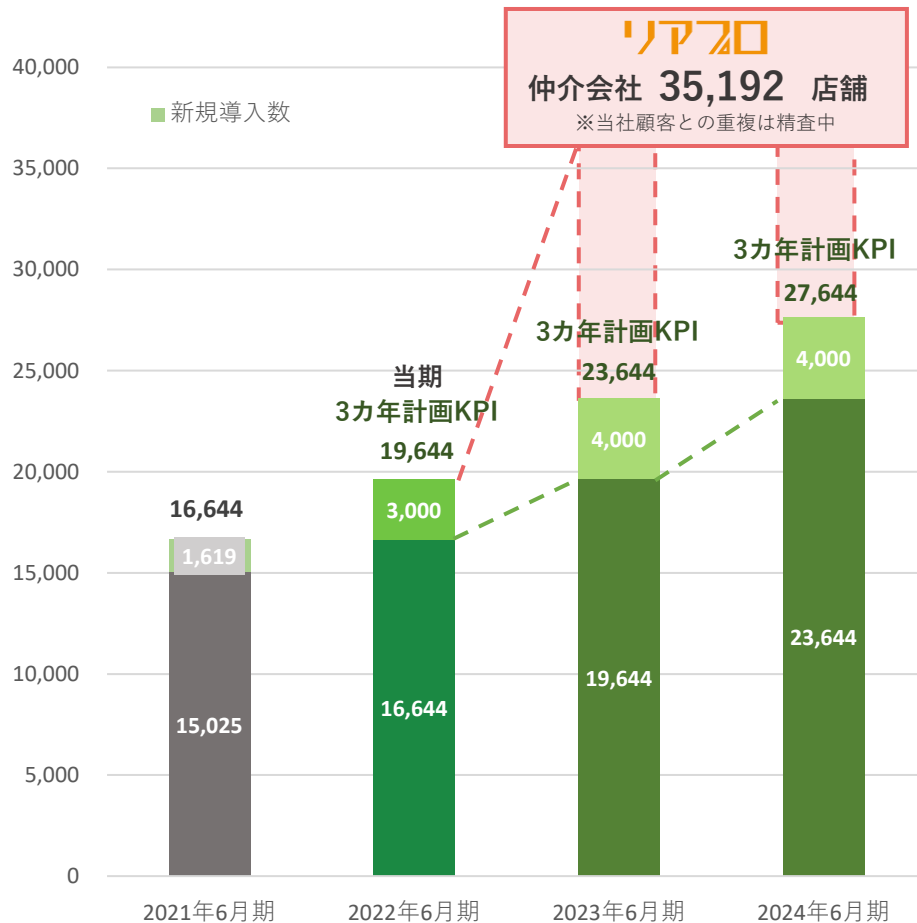
株式会社リアルネットプロとの経営統合による顧客基盤拡大

「3カ年計画」KPIの一段の成長を図る

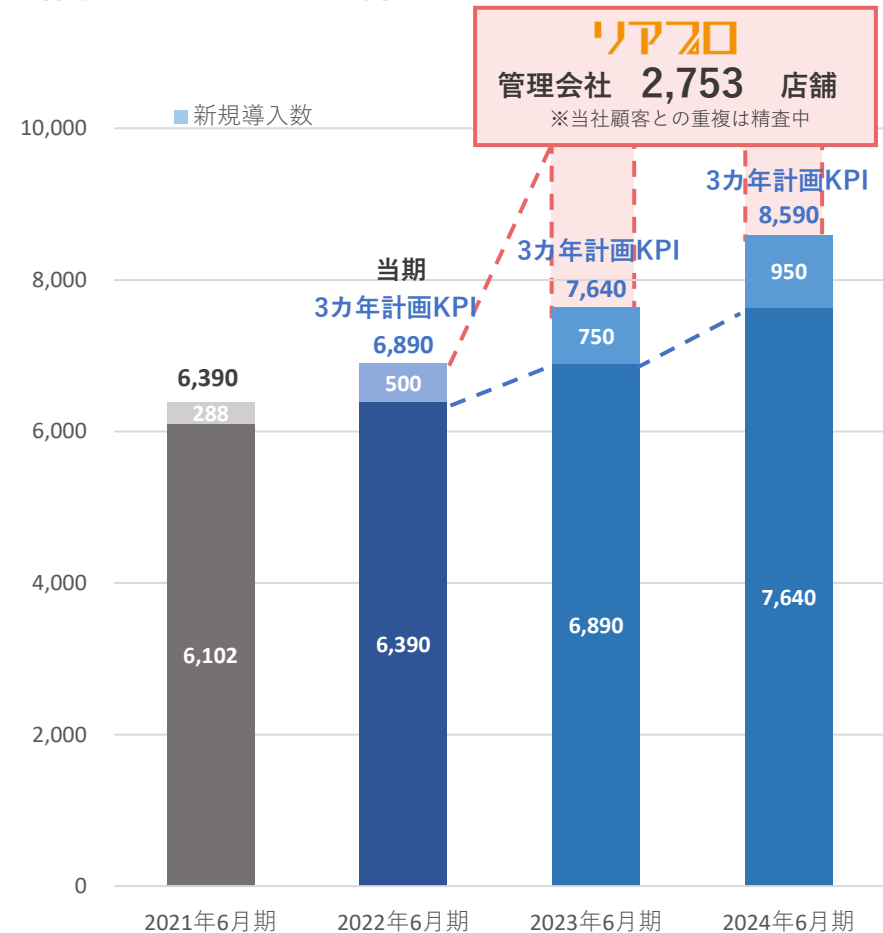
※3カ年計画…2021年8月に発表した中期経営計画、詳細はAppendixに記載

※詳細な顧客数（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

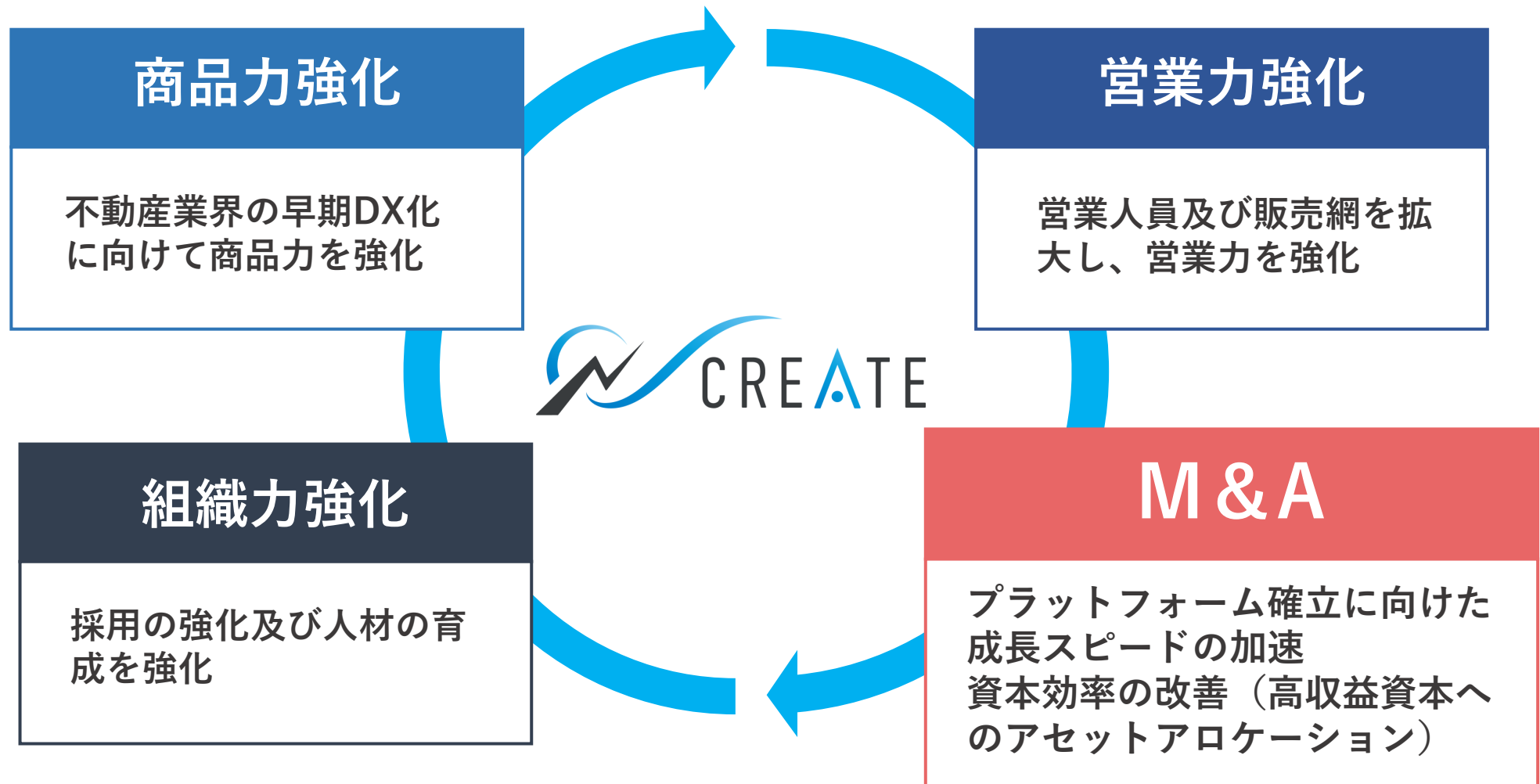


■ 有償サービスの顧客数



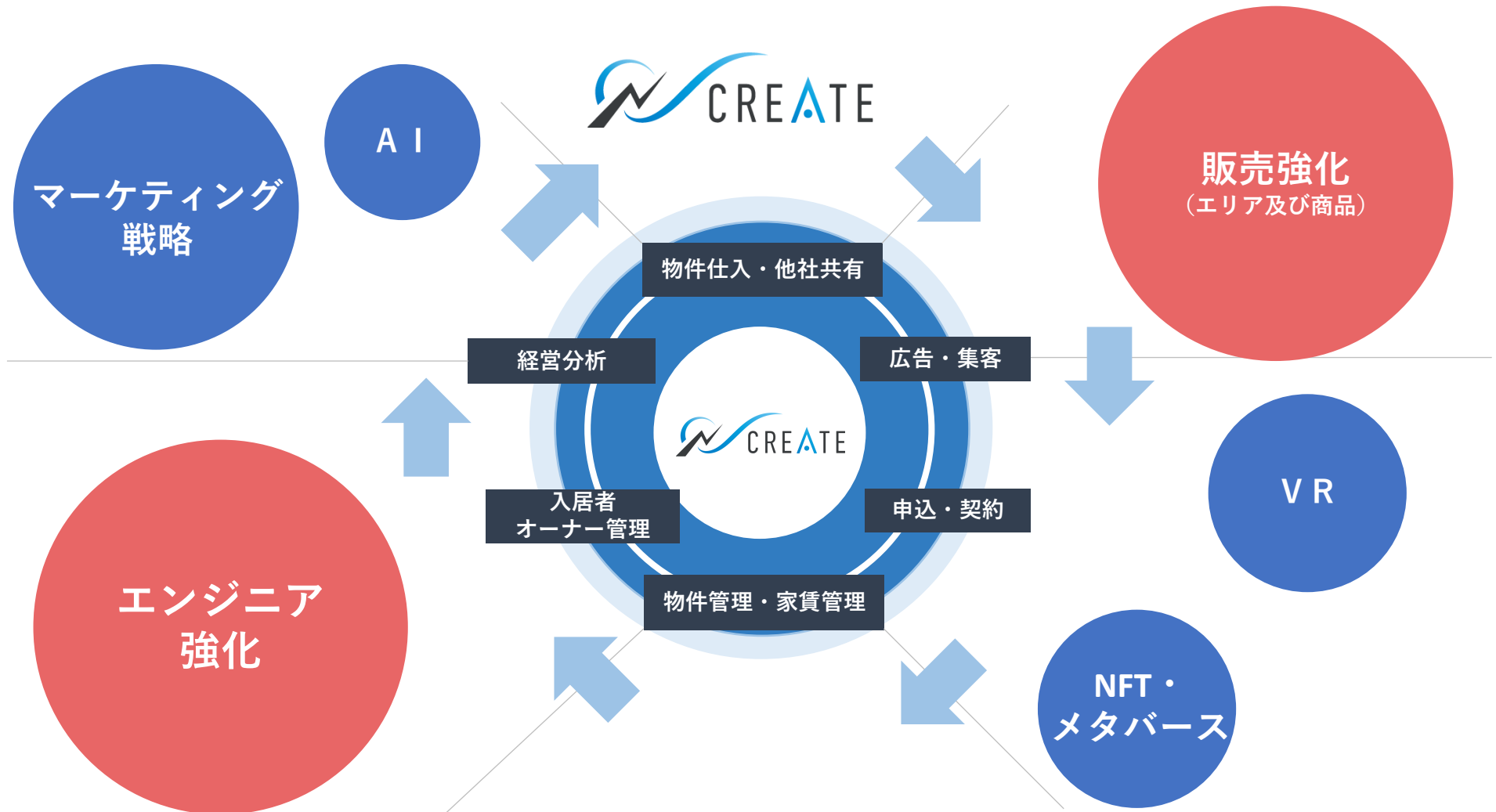
成長スピードの加速

好サイクルで戦略を実行、成長スピードを加速



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成功に向けてはPMIを重要な要因と認識

※PMI・・・M&A後の統合効果を最大化するための統合プロセス

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。

■ 第4四半期の取り組み

今後の成長スピード加速に向けた3つの取り組み

1 営業人員の早期戦力化

2 リアルネットプロ社とのシナジー

3 M & Aを成長戦略に加えた3カ年計画のアップデート

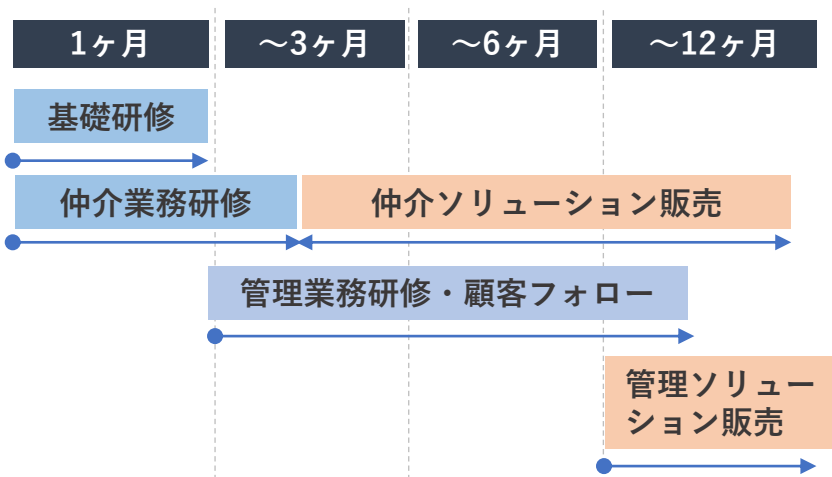
1 | 営業人員の早期戦力化

採用した営業人員の早期戦力化を実施 研修コンテンツの強化と徹底サポート

■ 現状の課題

- ・ 採用した営業人員の早期戦力化
- ・ 無償サービスから有償サービスへの切り替え

採用については順調に推移するも、入社時期及び、教育に遅れが生じており、無償顧客基盤に対する有償プロダクトのクロスセルについても遅れが発生。



■ ツール導入による早期戦力化施策を継続

- ・ 早期戦力化に向けたカリキュラムを設計
- ・ オンライン対話型の研修を実施
- ・ 動画コンテンツにより隙間時間の活用を促進
- ・ 従業員同士でも学べるインタラクティブな研修を実現

■ 入社2ヶ月目での営業開始を目標に体制強化

- ・ 教育専門部署による総合支援（理念・商品・営業）
- ・ 開発部門との連携によるITスキル関連教育
- ・ 社内スペシャリストによる営業スキル研修
- ・ 人事部門による定期的なヒアリング・面談の実施

2 | リアルネットプロ社とのシナジー

「リアプロ」との連携を優先して開発を進め、連携後は有償プロダクトのクロスセルにより業績拡大に繋げる

当社有償プロダクトを「リアプロ」ユーザーにクロスセル



クロスセル

リアプロ



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

シナジー効果による 売上げアップを見込む

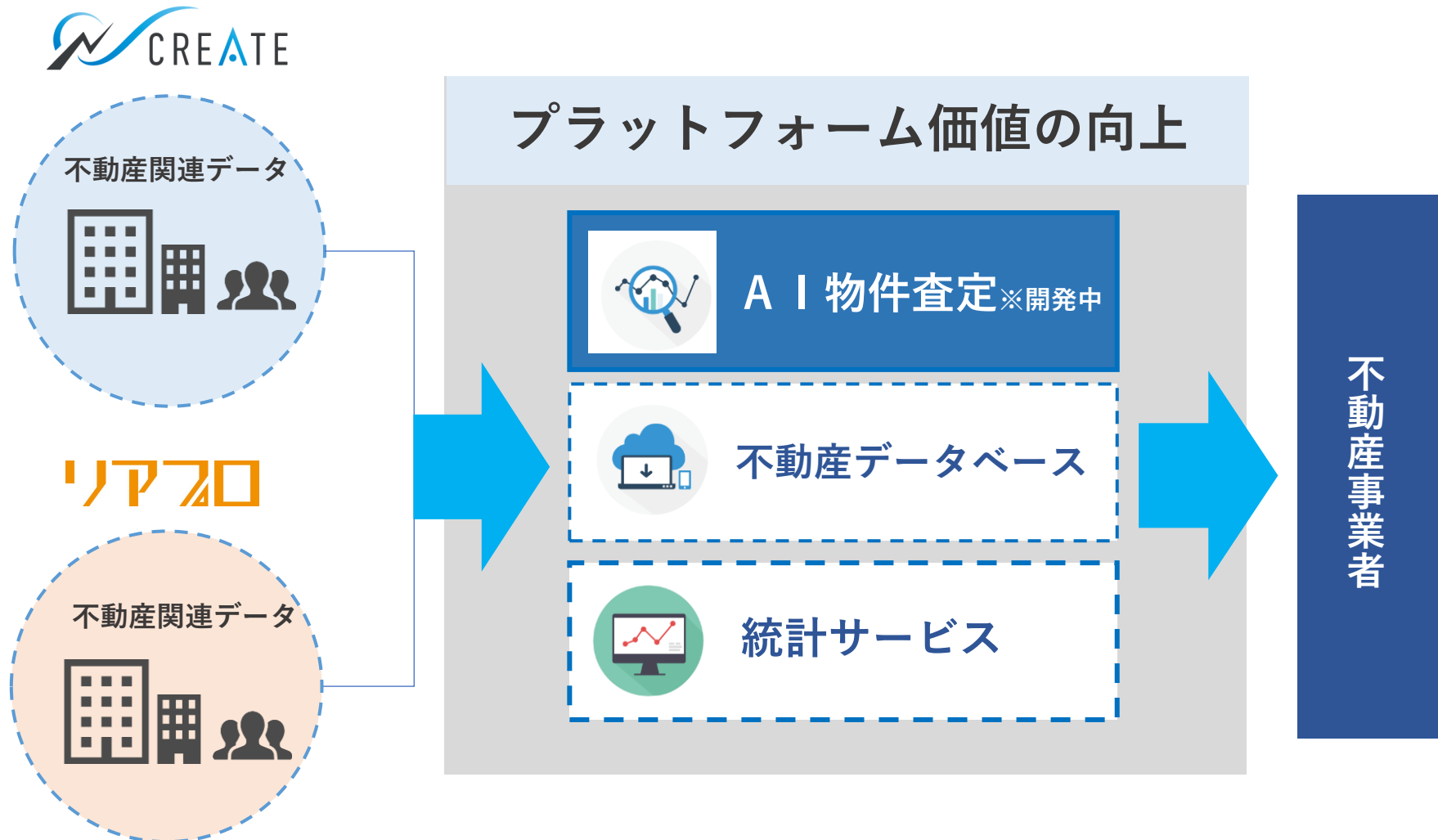
見込客の増加

新規有償顧客の増加

クロスセルによる
MRR増加

2 | 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 | M & Aを成長戦略に加えた3カ年計画のアップデート

既存の3カ年の業績計画（※2021年8月発表）

	前期実績	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



株式会社リアルネットプロとの経営統合効果を
加味した3カ年計画の修正を実施予定
(通期決算発表と同時に開示予定)

法改正 | 電子契約の対応について

法改正を追い風に「電子契約システム」販売の本格化

5月18日 法改正
「電子契約」のスタート

不動産業界DX化の加速

不動産取引における書面の電子化が5月18日から本格運用開始となる。第204回国会で成立した「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(デジタル整備法)」の施行期日が決定、同政令等は4月27日公布、5月18日施行。

当社の「電子契約システム」の拡販を図る

オンライン契約システム

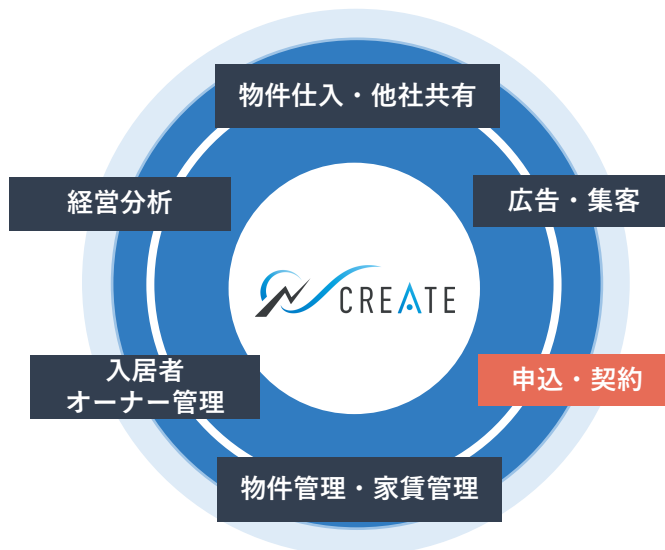
電子契約



1万9千を超える不動産BBユーザーへのクロスセル

不動産業界特化型、顧客の稼働を徹底サポート

株式会社センチュリー21・ジャパンへのOEM提供



契約業務のデジタル化により

「一気通貫ソリューション」の強みを増す

最適なプラットフォームにより

不動産業界のDX化を牽引

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

不動産領域におけるプラットフォームを目指して

私たちの思い

「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して、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



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

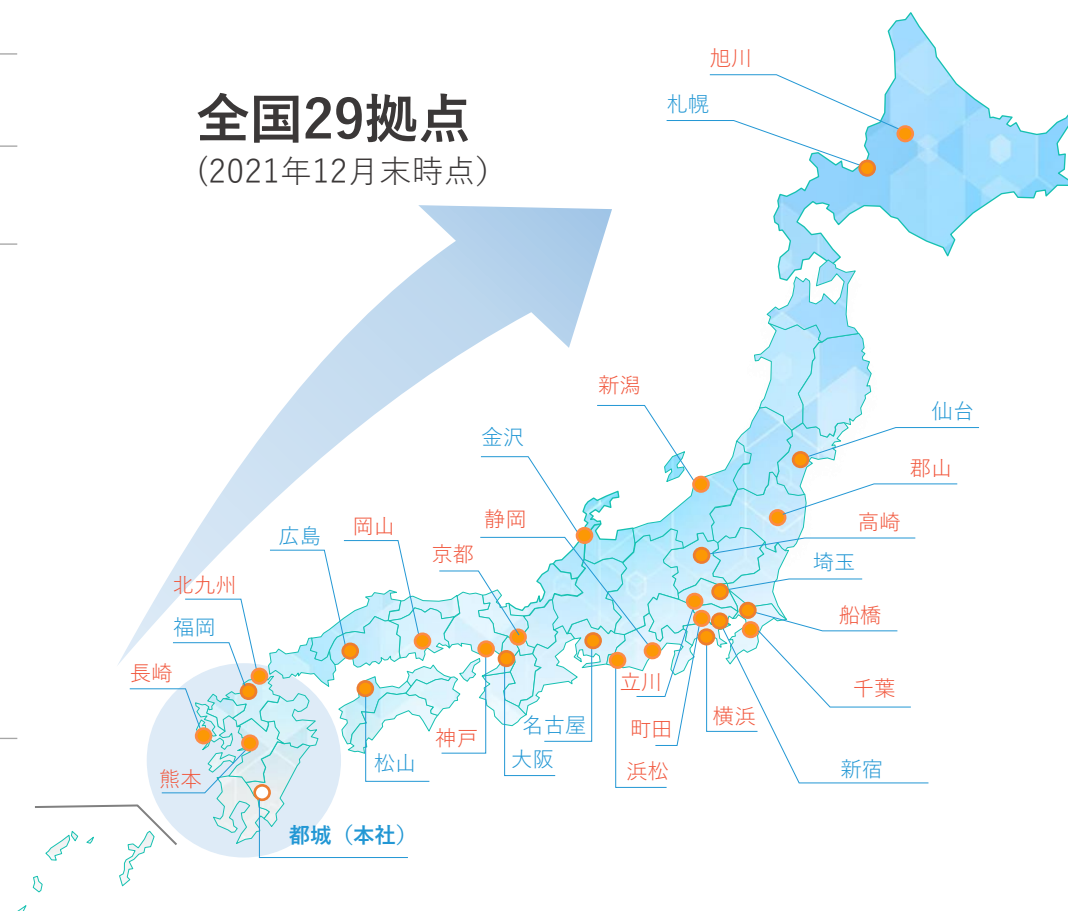
経営陣	代表取締役 社長	米津 健一
	取締役 開発部長	丸田 英明
	取締役 営業部長	新井 篤史
	取締役 管理部長	瀬之口 直宏
	取締役 監査等委員	海野 大輔
	社外取締役 監査等委員	三浦 洋司
	社外取締役 監査等委員	山元 理

上場市場 東証マザーズ 証券コード 4054

事業所
 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

(2021年12月末時点)



<参考> 事業サマリー

創業

1994年

国内事業所数

29拠点

※2021年12月末時点

従業員数

254名

※2021年12月末時点

売上推移

27期連続増収

平均月次解約率

0.5%

※2021.6 実績

製品導入実績

無償サービス導入実績

18,392事業所

※2021年12月末時点

賃貸管理システム
導入実績

No.1

※1

MRR

1億62百万

※2021年12月末時点

有償サービス導入実績

6,560事業所

※2021年12月末時点

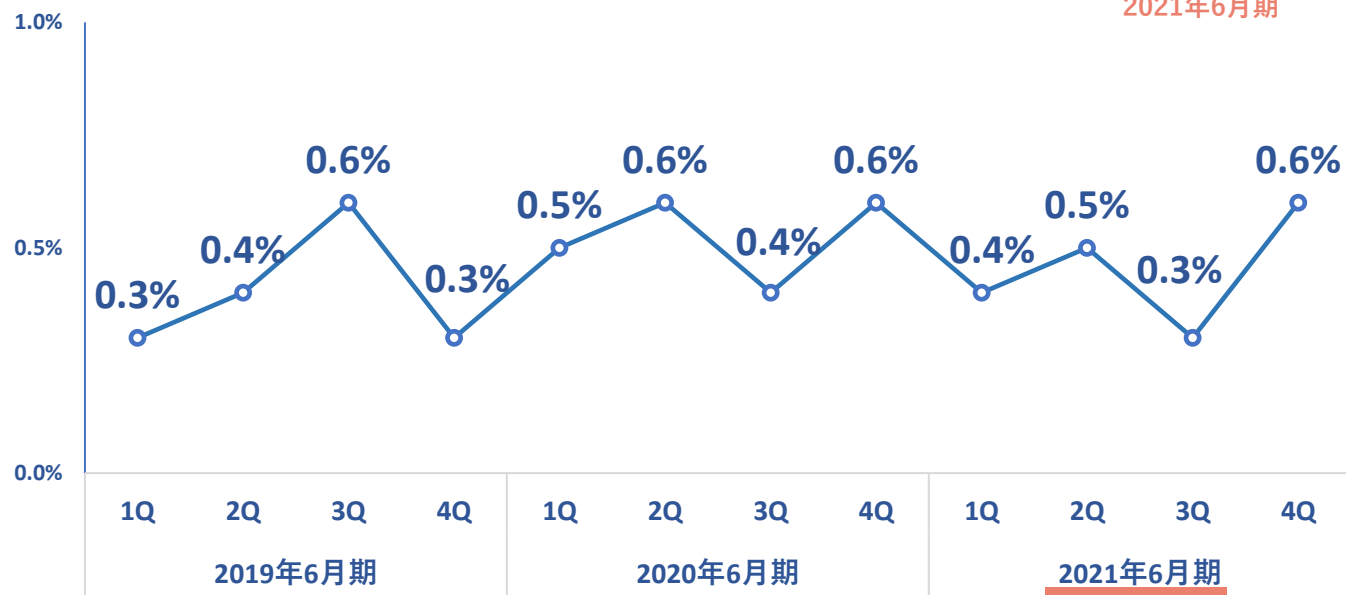
※1：2020年全国賃貸管理ビジネス協会WEBアンケート調べ(2020年1月17日～2020年1月31日、2020年2月14日～2020年2月20日)

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

3 力年成長戦略 (2022年6月期 業績計画含む)

※ 「2021年6月期 通期決算説明資料」 (2021年8月16日発表) より抜粋

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は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

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

変革

創造

商品戦略	人材戦略	顧客戦略
<p>商品強化</p> <p>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。</p>	<p>営業体制の強化</p> <p>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。</p>	<p>マーケティング及び拠点展開</p> <p>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。</p>

成長

Vision : 関わるすべての人をHAPPYに

3 年成長戦略 — 計画初年度 —

プラットフォーム構築に向けて成長スピードを加速

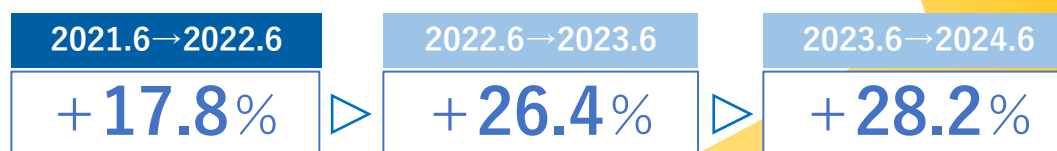
	前期実績	2022.6 計画	2023.6 計画	2024.6 計画
売上高	26.1億円	30.8億円	39.0億円	50.0億円
営業利益	5.8億円	4.5億円	8.5億円	15.6億円
EBITDA	6.3億円	5.8億円	9.8億円	17.0億円
経常利益	6.4億円	4.9億円	9.2億円	16.0億円

顧客業務の全体最適へ

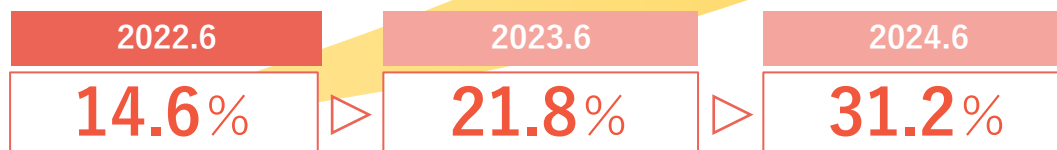
業績拡大と企業価値の向上

プライム市場を視野に

■ 売上高成長率の計画推移



■ 営業利益率の計画推移



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

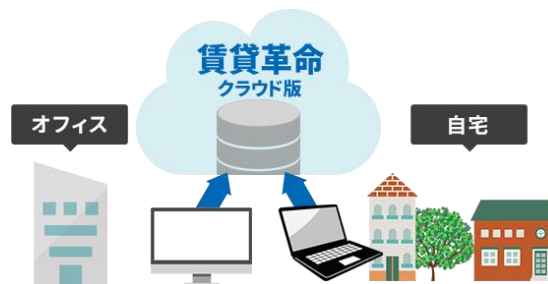
デジタル改革関連法案成立

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



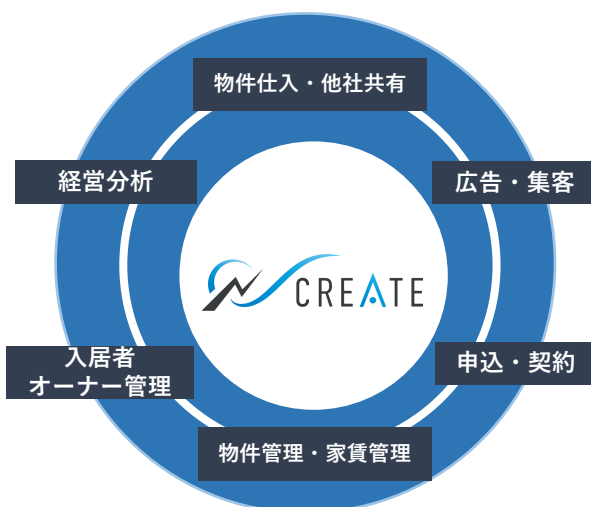
出典
不動産適正取引推進機構平成30年度末 宅建業者と宅地建物取引士の統計について国土交通省「宅地建物取引業者数の推移」

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。

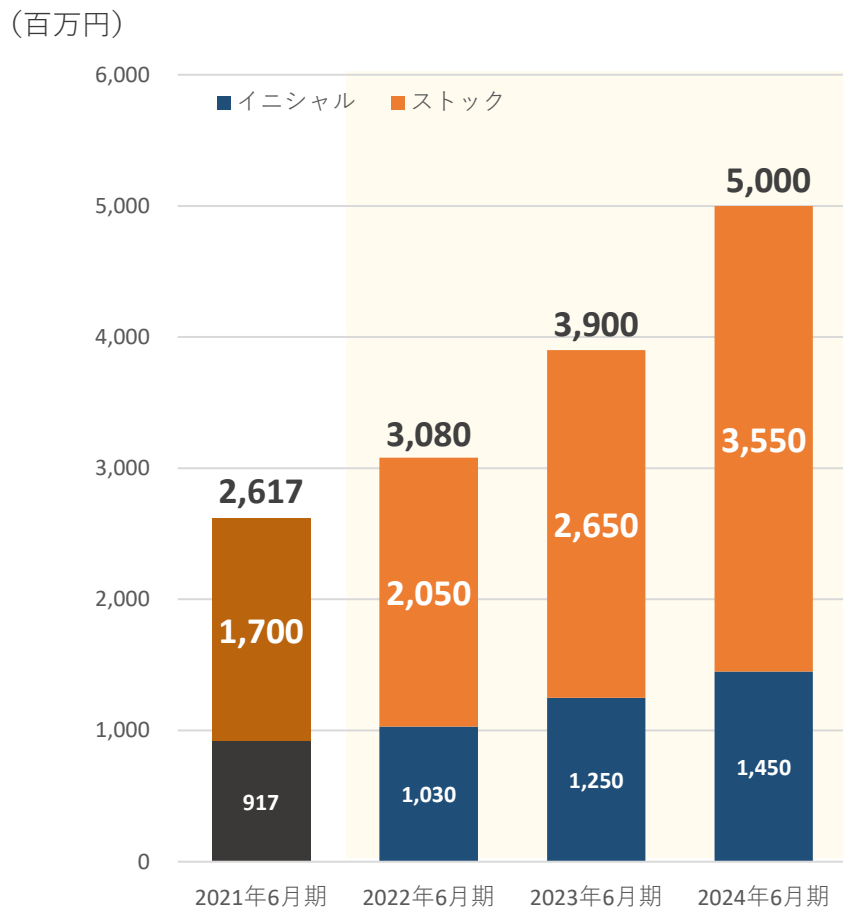
※1 出典
総務省「平成30年度 ICTの経済分析に関する調査」

厚生労働省「平成27年版 労働経済の分析」
平成27年9月

3 カ年業績計画の補足

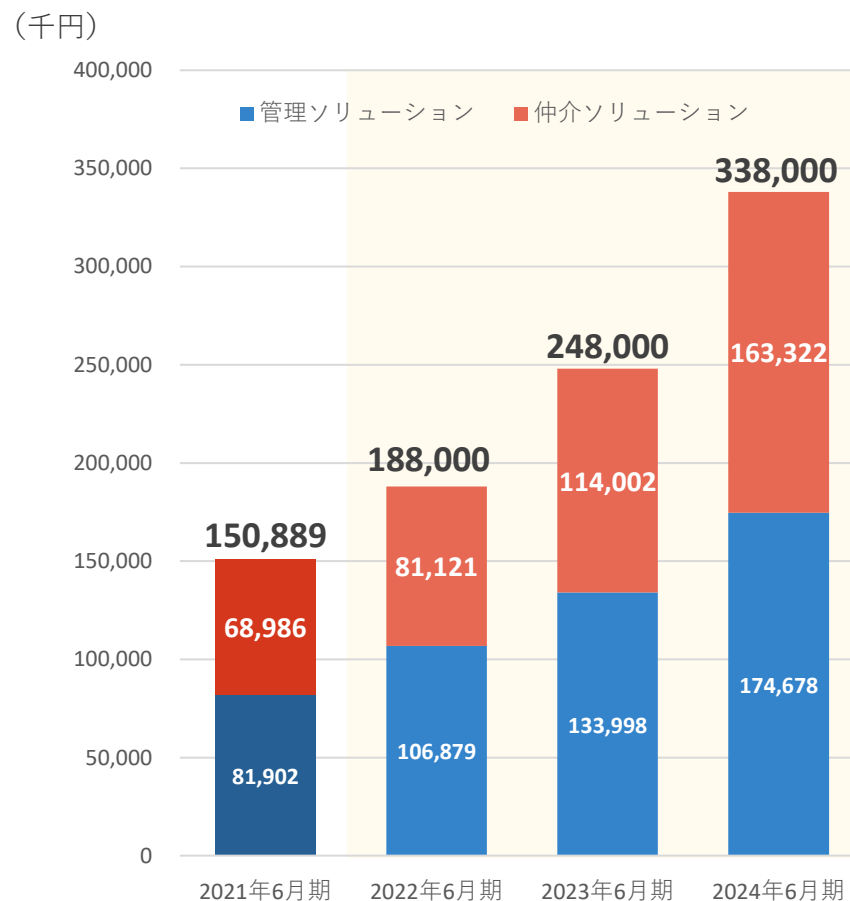
■ 売上の計画

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。

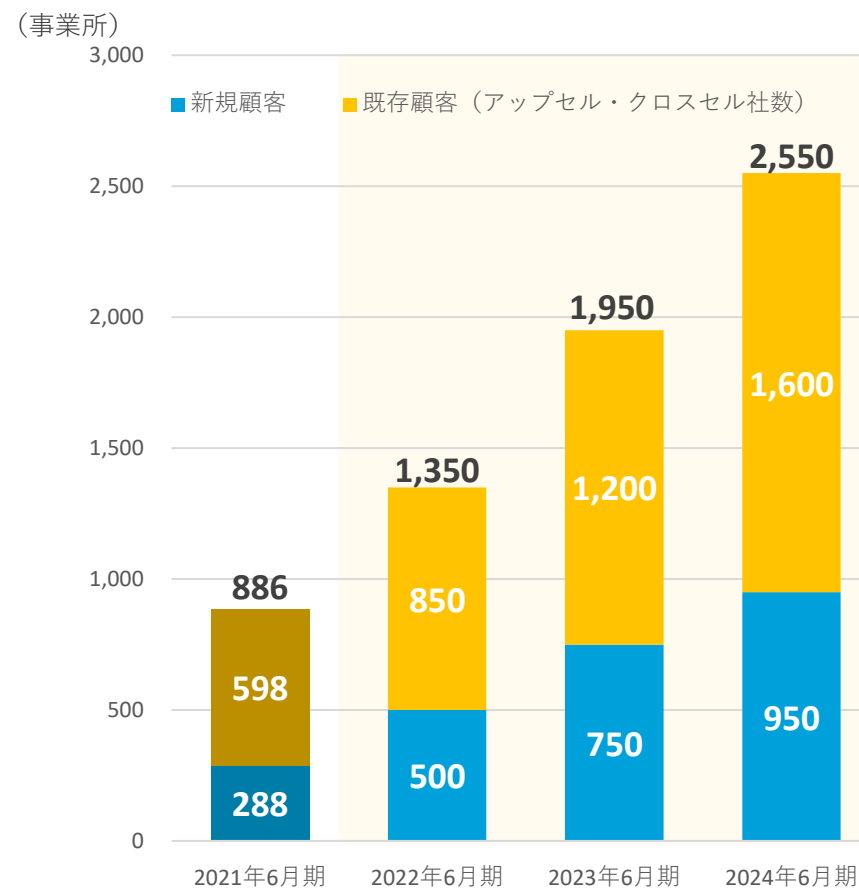
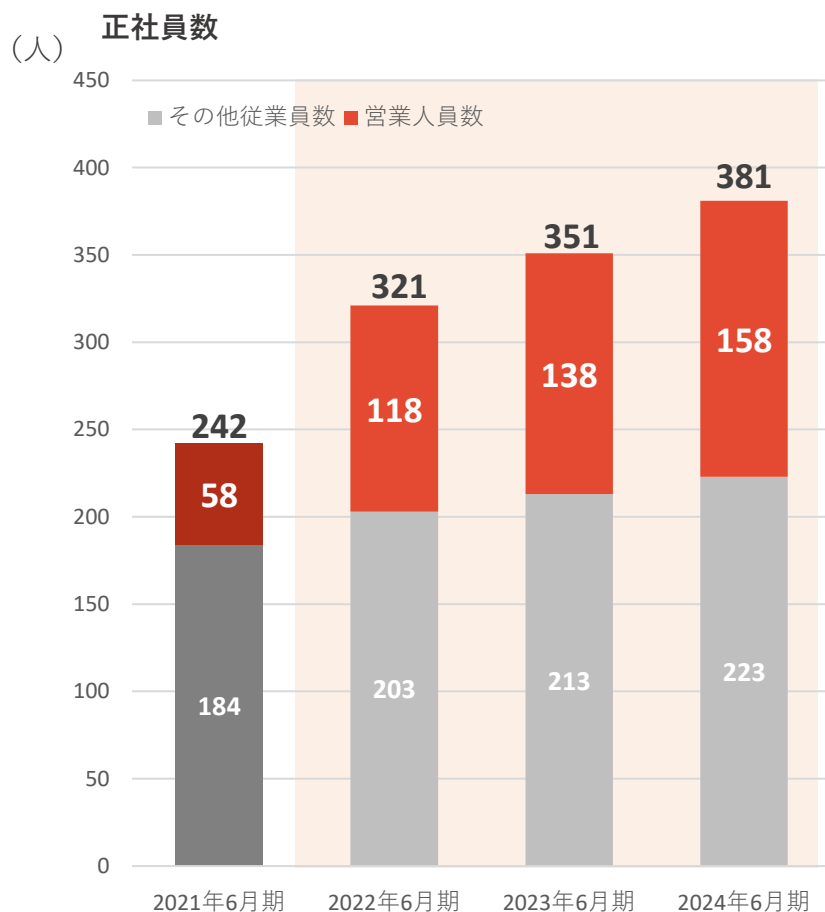
3カ年業績計画の補足

■ 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

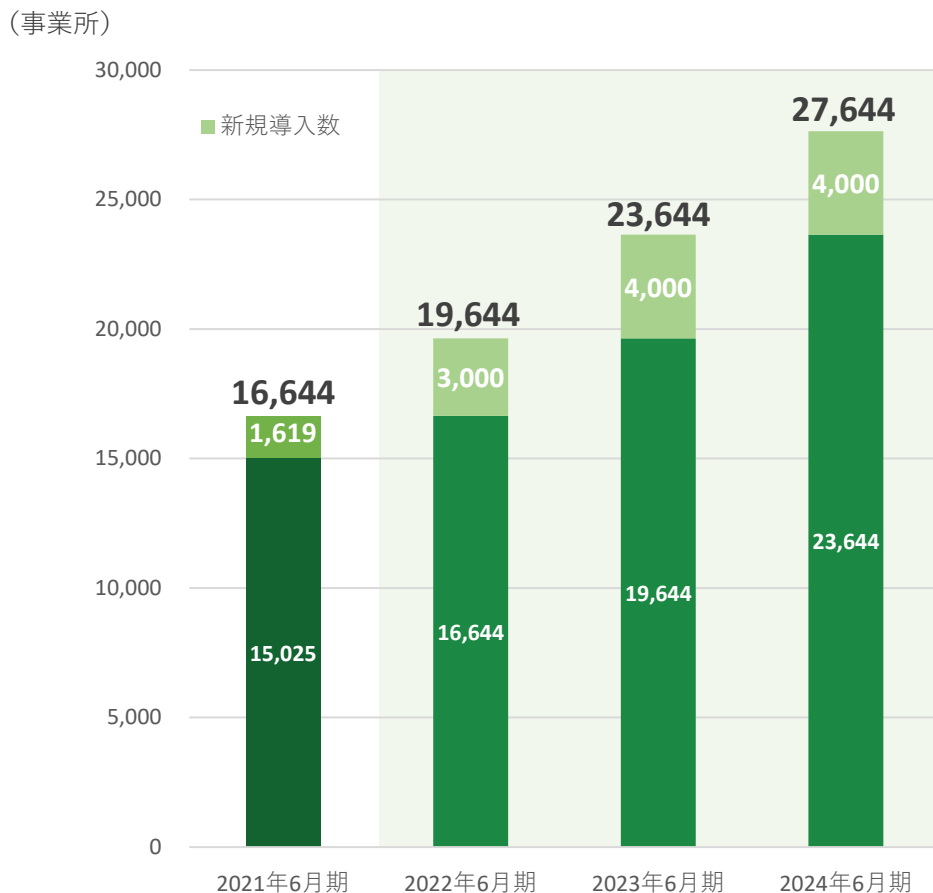
人員強化により新規・既存顧客共に拡販



3カ年業績計画の補足

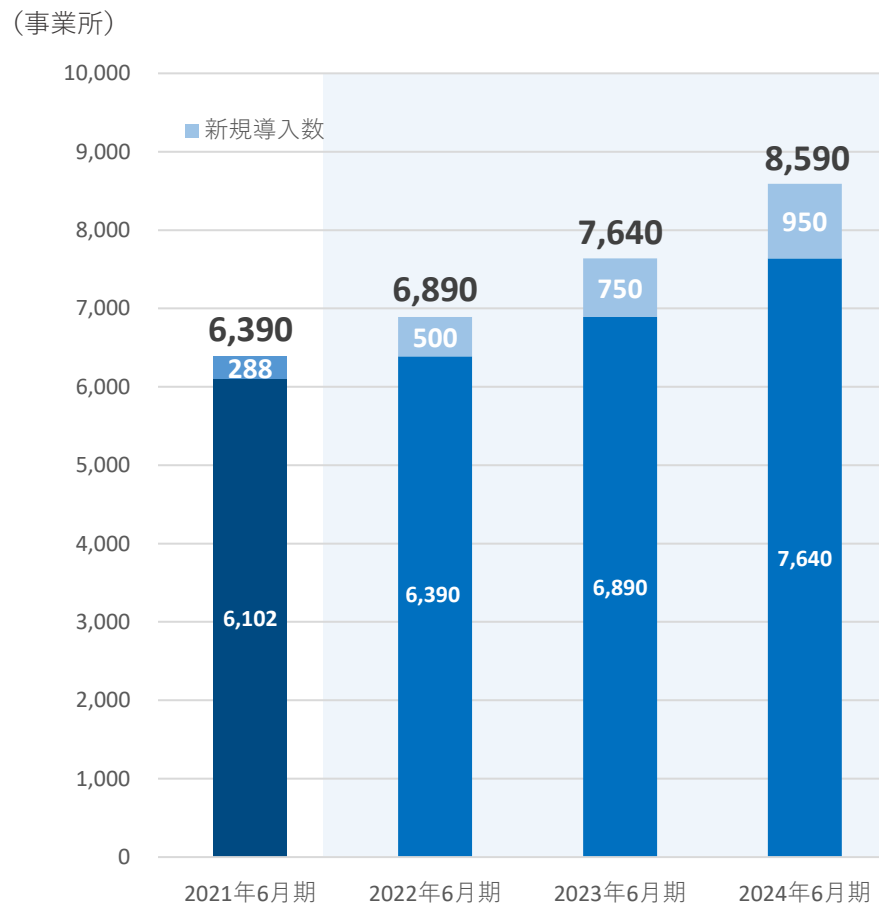
■ 無償の業者間物件流通サービス（不動産BB）の顧客数

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

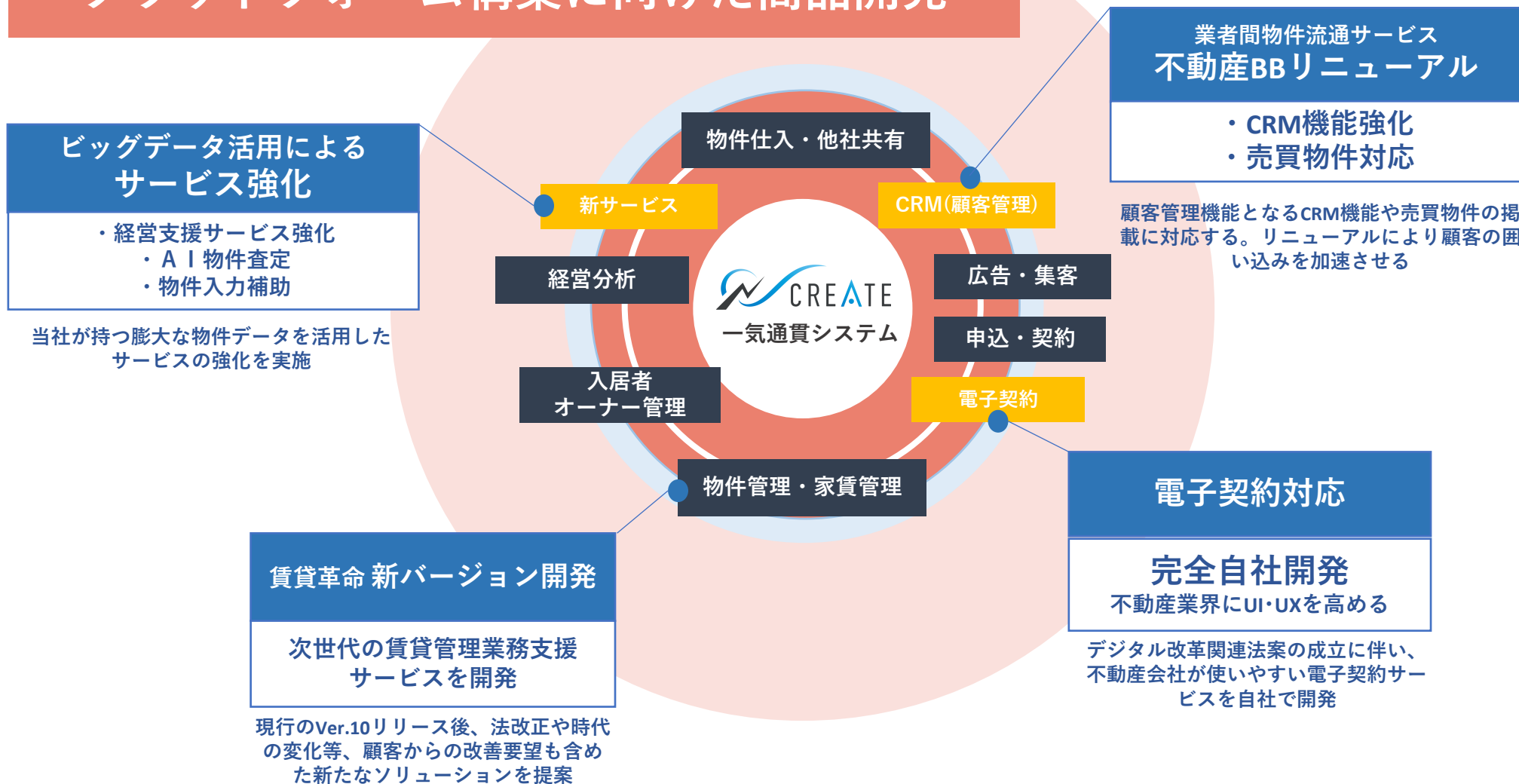


各種戦略のブレイクダウン

商品戦略

業者間物件流通から契約まで完全連携

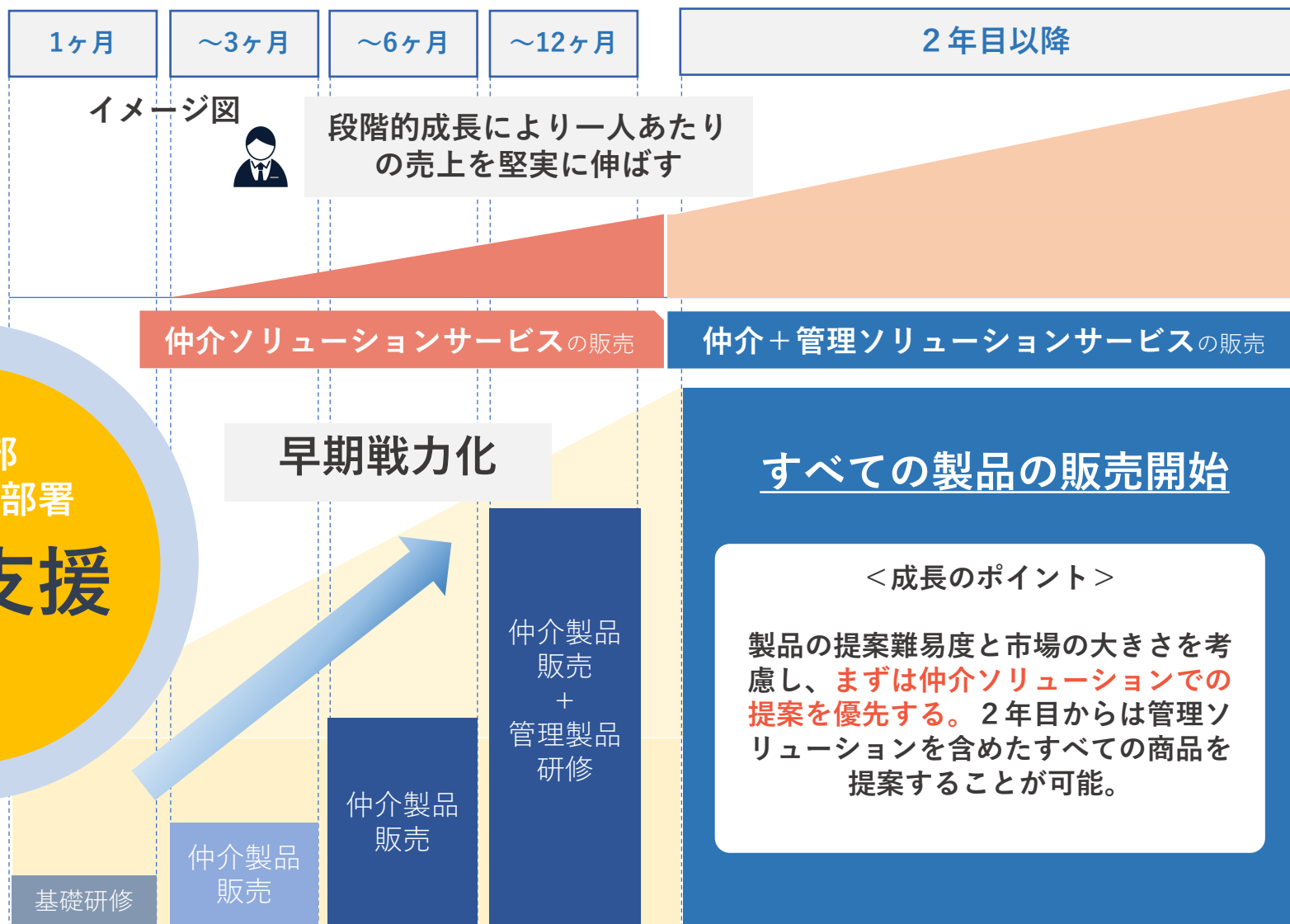
プラットフォーム構築に向けた商品開発



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

商品ラインナップ拡充

無償



既存有償サービス



新商品サービスの追加

CRM
電子契約
経営分析

これまでの主力商品・サービス

既存顧客へのアップセル・クロスセル

新規顧客の開拓

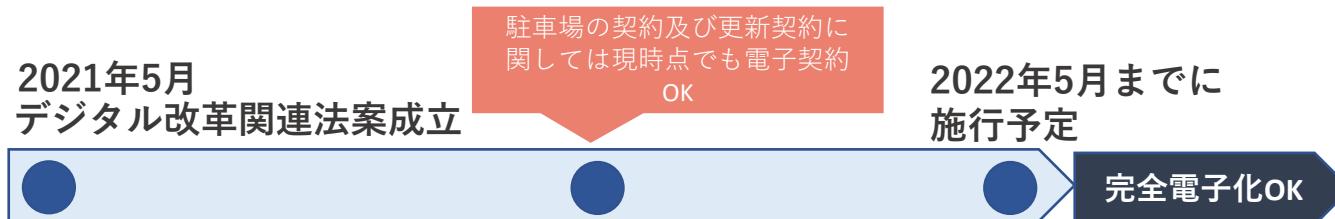
売上拡大

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。

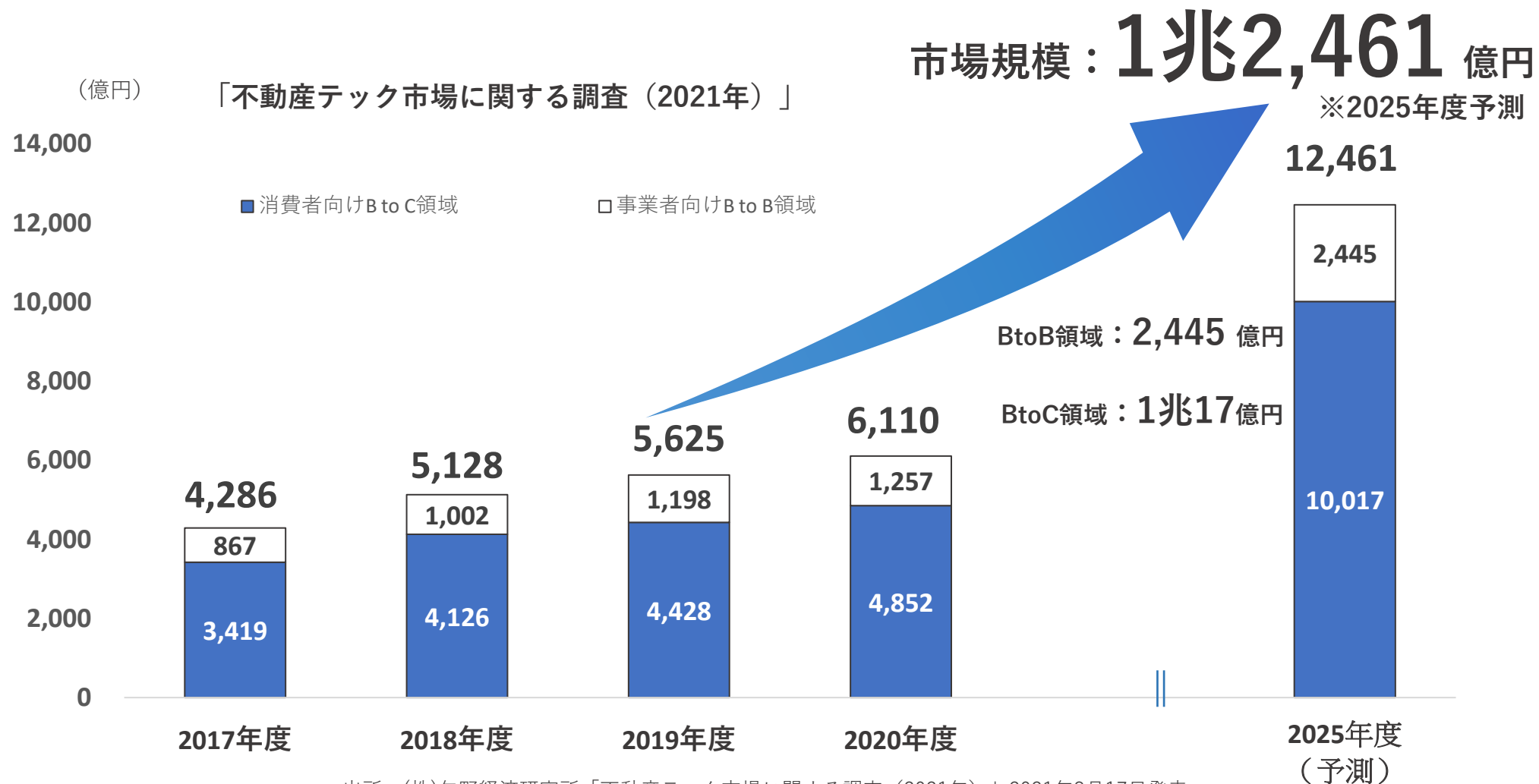
宅建業者は毎年5,000社が新規開業

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。

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

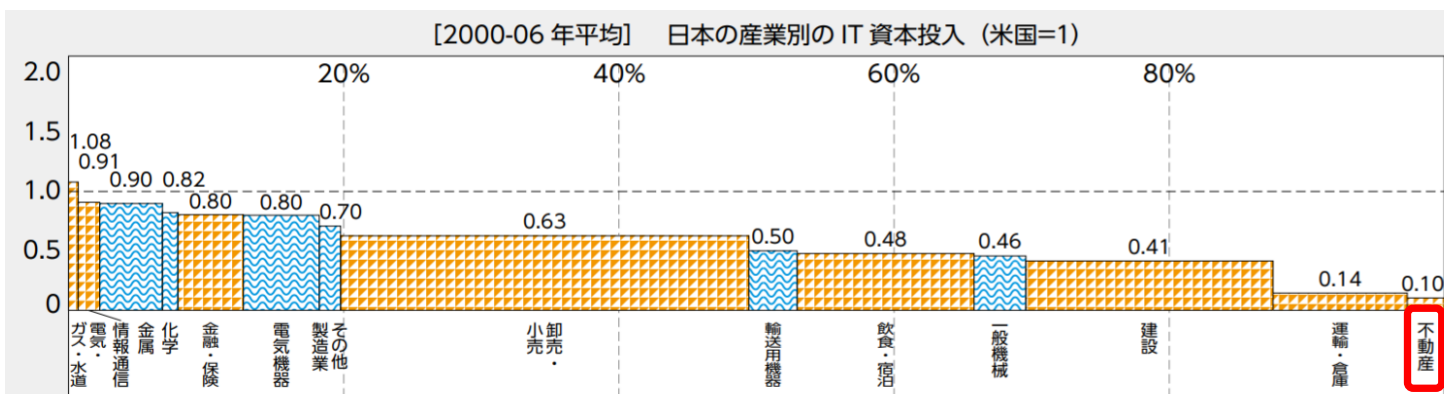


出所：(株)矢野経済研究所「不動産テック市場に関する調査 (2021年)」2021年8月17日発表

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。

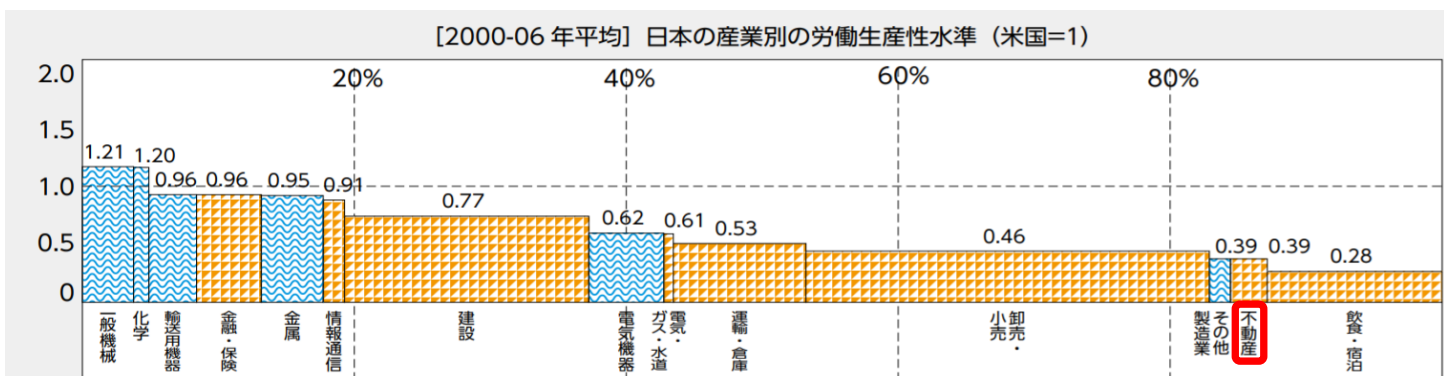
産業別の
IT資本投入
(米国=1、
2000年から
2006年の平均)



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)

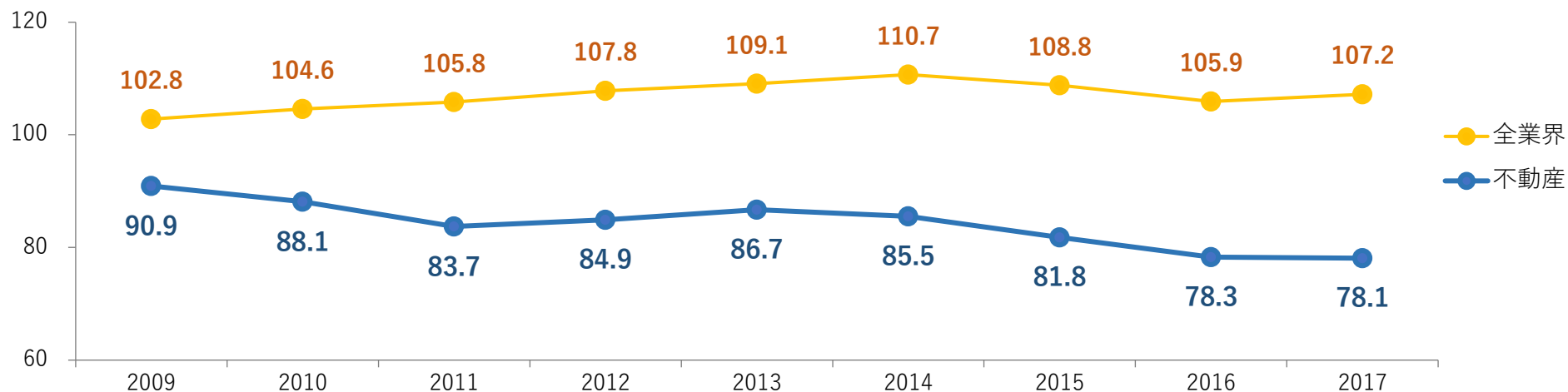


資料出所 GGDC (Groningen Growth and Development Center) よりデータの提供を受け厚生労働省労働政策担当参事官室にて作成

(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

■ 労働生産性指数の推移

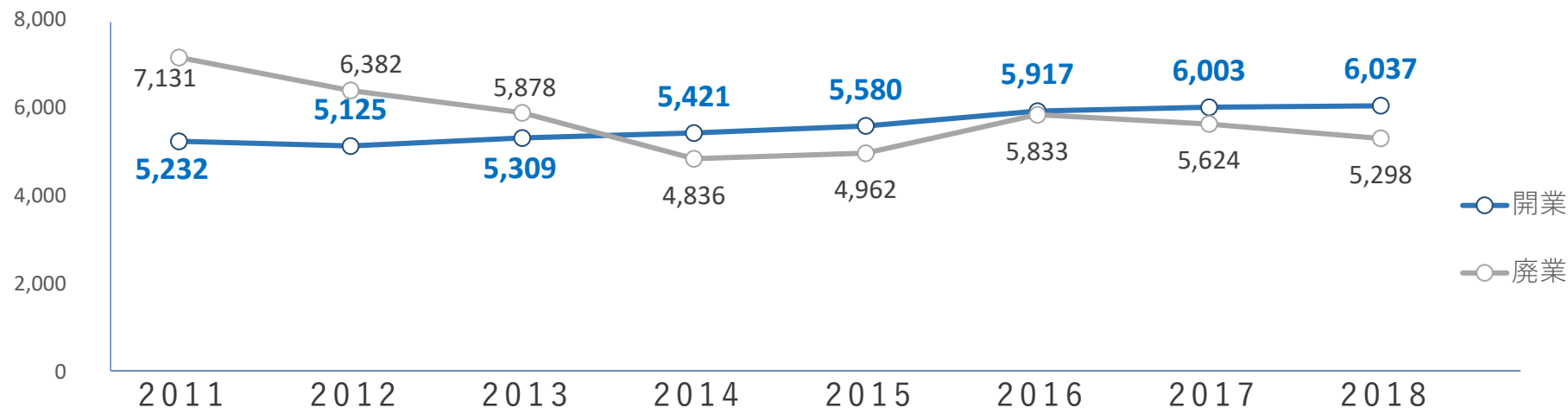


出典：総務省「平成30年度 ICTの経済分析に関する調査」（2019年）

※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

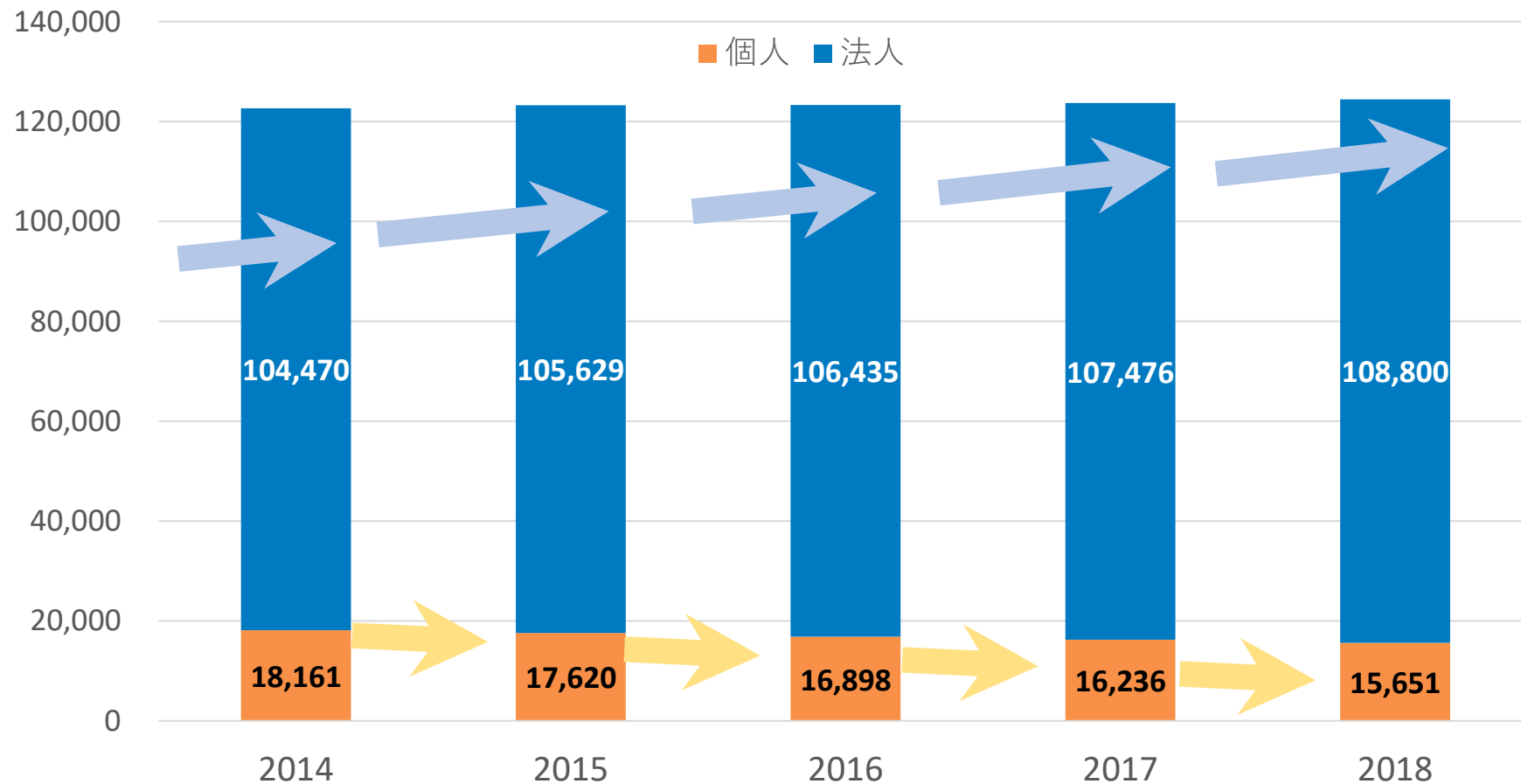
■ 宅建業者数増減の推移



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」

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

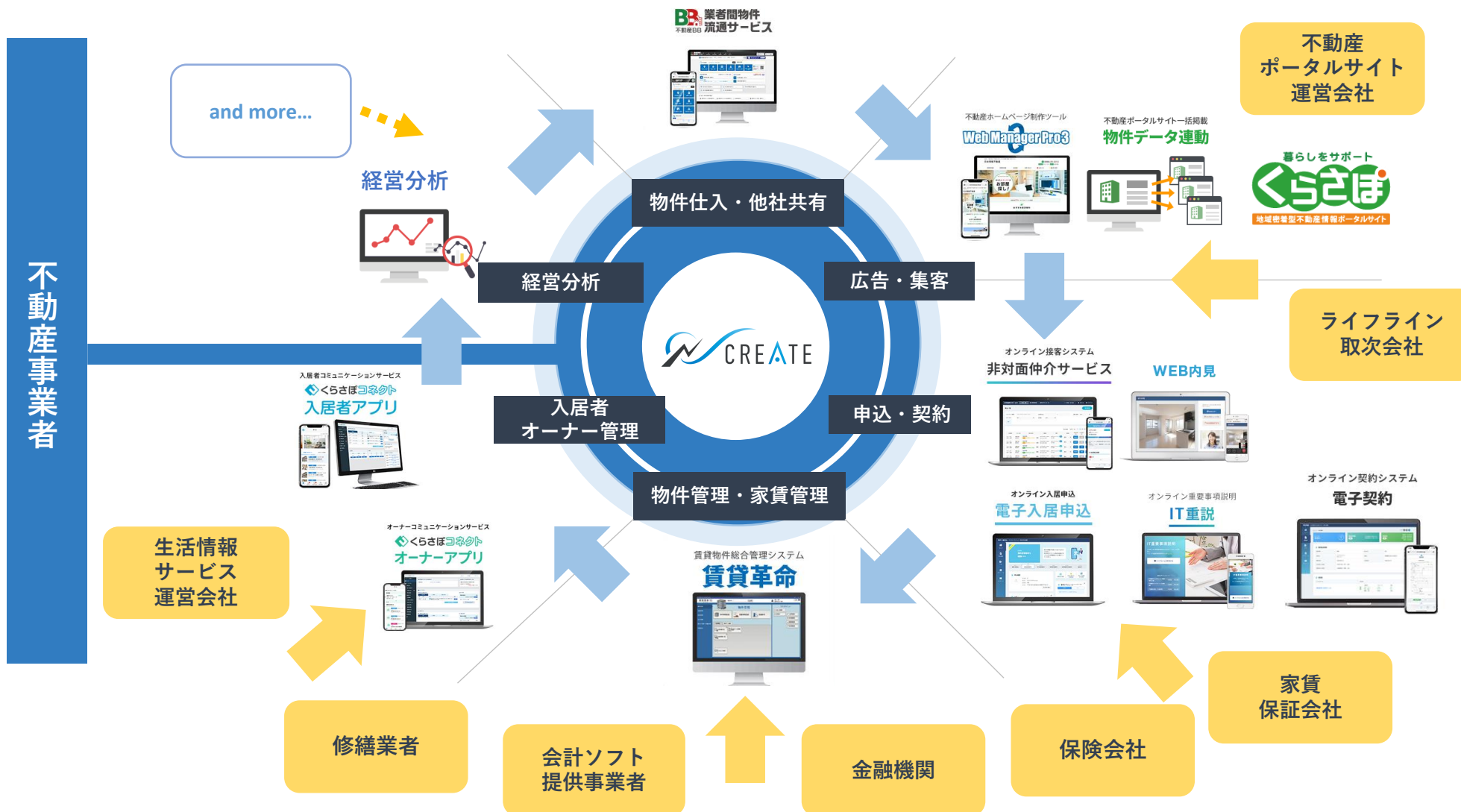


出典：一般財団法人 不動産適正取引推進機構 2018年度末 宅建業者と宅地建物取引士の統計

プラットフォームの価値向上を加速

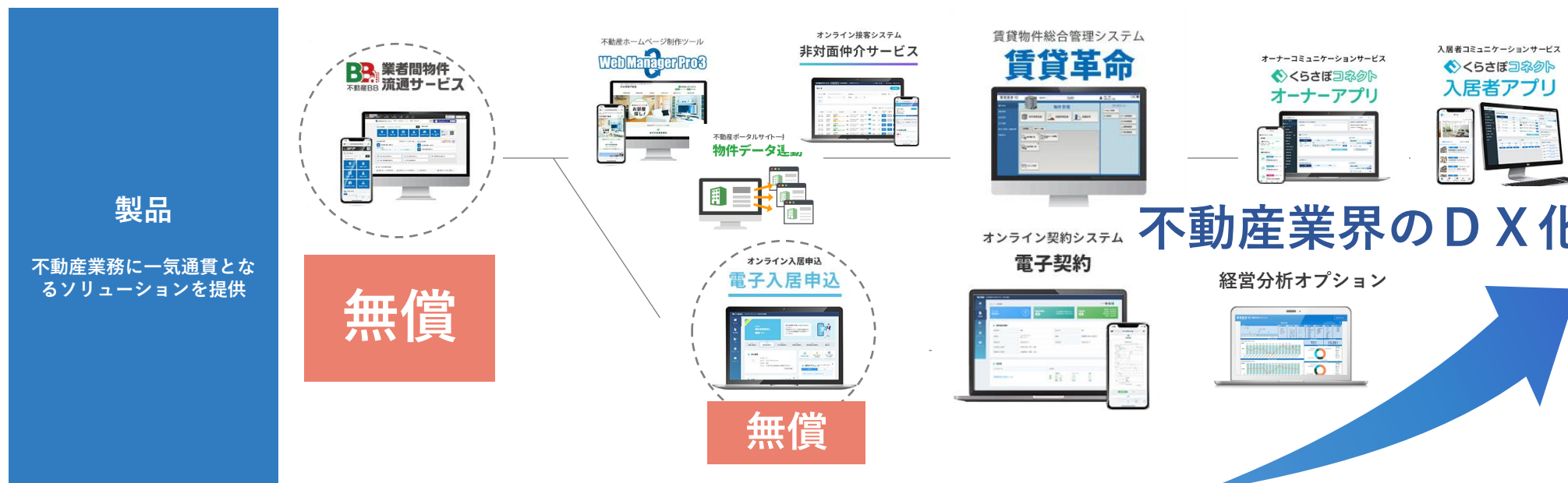
Platform
不動産業務を一気通貫

不動産に関わる様々な関連事業者と提携を行い、付加価値の高いプラットフォームとして成長を加速させる



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

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



無償

無償

仲介・管理どちらからでも有償化可能

無償

有償化

有償化



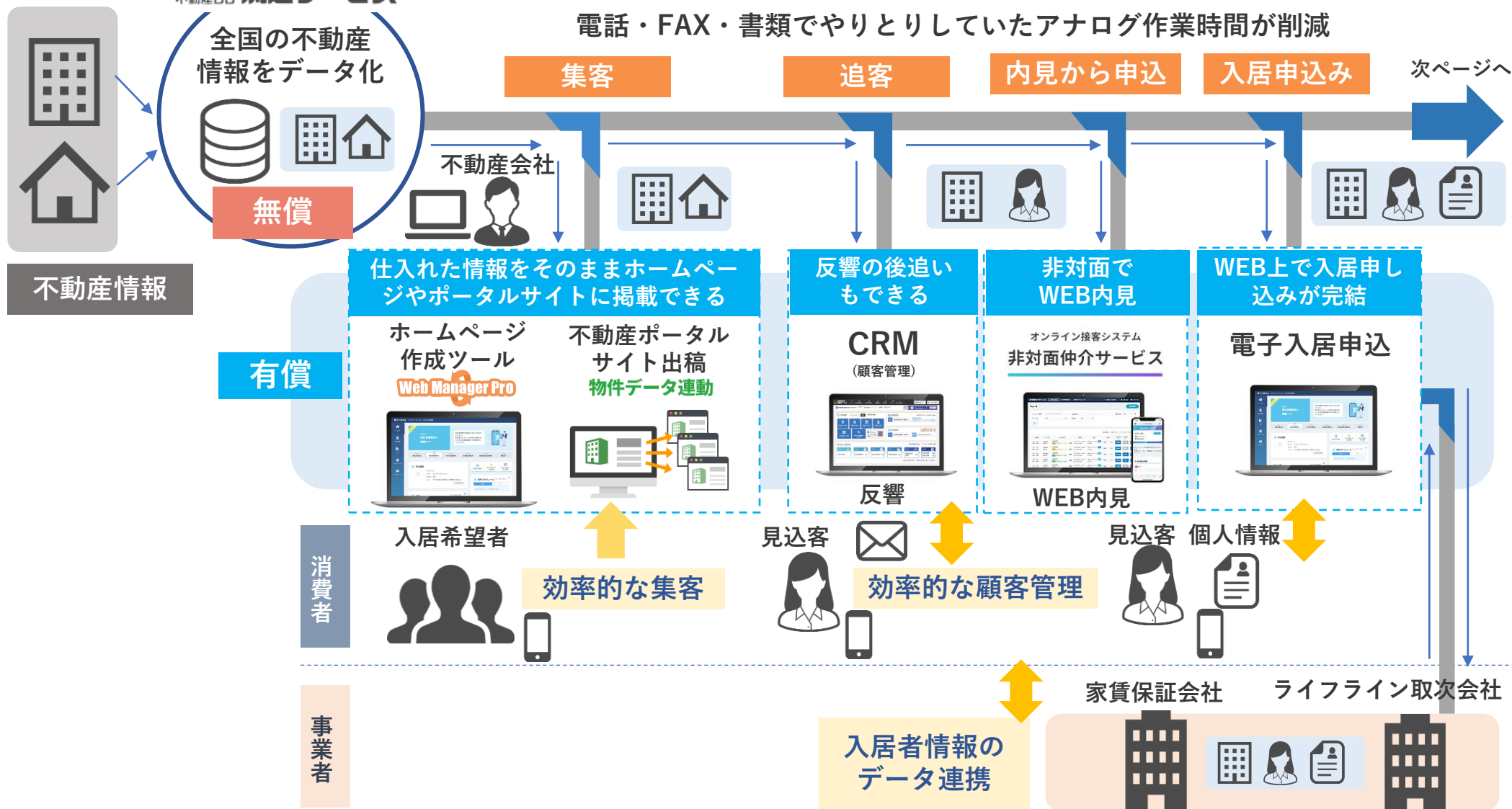
フリーミアムから有償サービスのクロスセル・アップセル

「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

BB 業者間物件
不動産BB
流通サービス

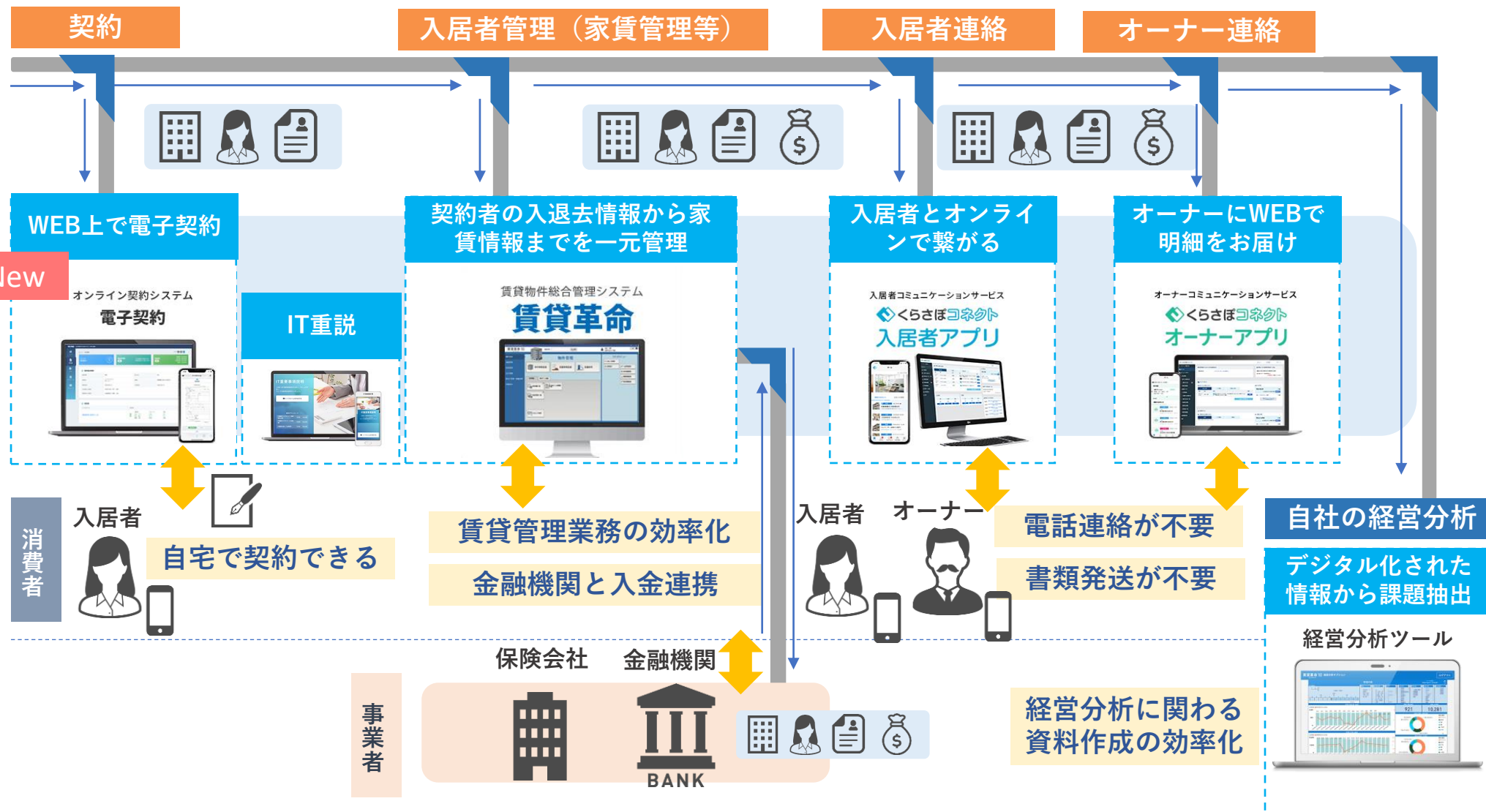
一度入力された情報を活用することで業務全体の効率化が実現

電話・FAX・書類でやりとりしていたアナログ作業時間が削減



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



製品・サービス紹介

業者間物件流通サービス

不動産BB



業者間物件流通サービス



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（無償）

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

元付会社

業者間物件流通サービスをご利用いただくことで、
複数の客付会社へ同時に新鮮な物件情報を共有できます。



情報共有や書類作成の手間が軽減し
業務が効率化！！

不動産BB 業者間物件流通サービス



客付会社

A社
パソコンで簡単に確認可能

B社
他社の元付物件も確認できます！

C社
更新情報が通知されます！

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

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

CHINTAI SMOCCA-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

非対面仲介サービス

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



Web集客



Web内見



電子入居申込



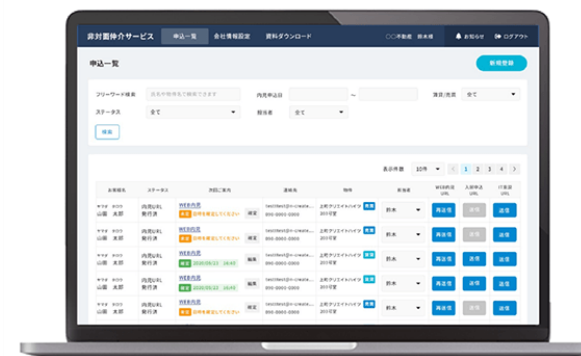
IT重説



電子契約

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



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

New

- ・2021年11月19日リリース
- ・自社オリジナル



※現時点で「新規契約」については宅建業法35条・37条により書面交付が義務付けられておりますが、デジタル改革関連法案成立により2022年5月迄には新規取引における契約においても押印不要となる見込み。

「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



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。

■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。

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

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。

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。

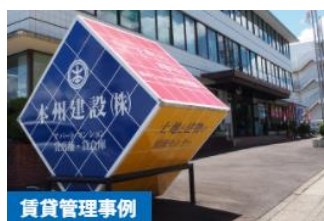


賃貸管理事例

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



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