

2024 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

証券コード：4054

2024年 5 月 15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

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

Brokerage solutions

賃貸管理会社向け

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

業者間物件共有・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

業者間物件共有

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

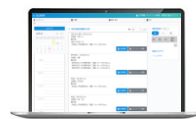


集客支援・追客支援

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



CRM|顧客管理



契約支援

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



IT重説



オンライン契約システム 電子契約



賃貸管理支援

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



賃貸管理システム導入実績No.1※1

※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)

空室対策 ロボ



オーナー向け 満室戦略レポート 自動作成ロボ

コミュニケーション支援

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。



経営分析支援

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。



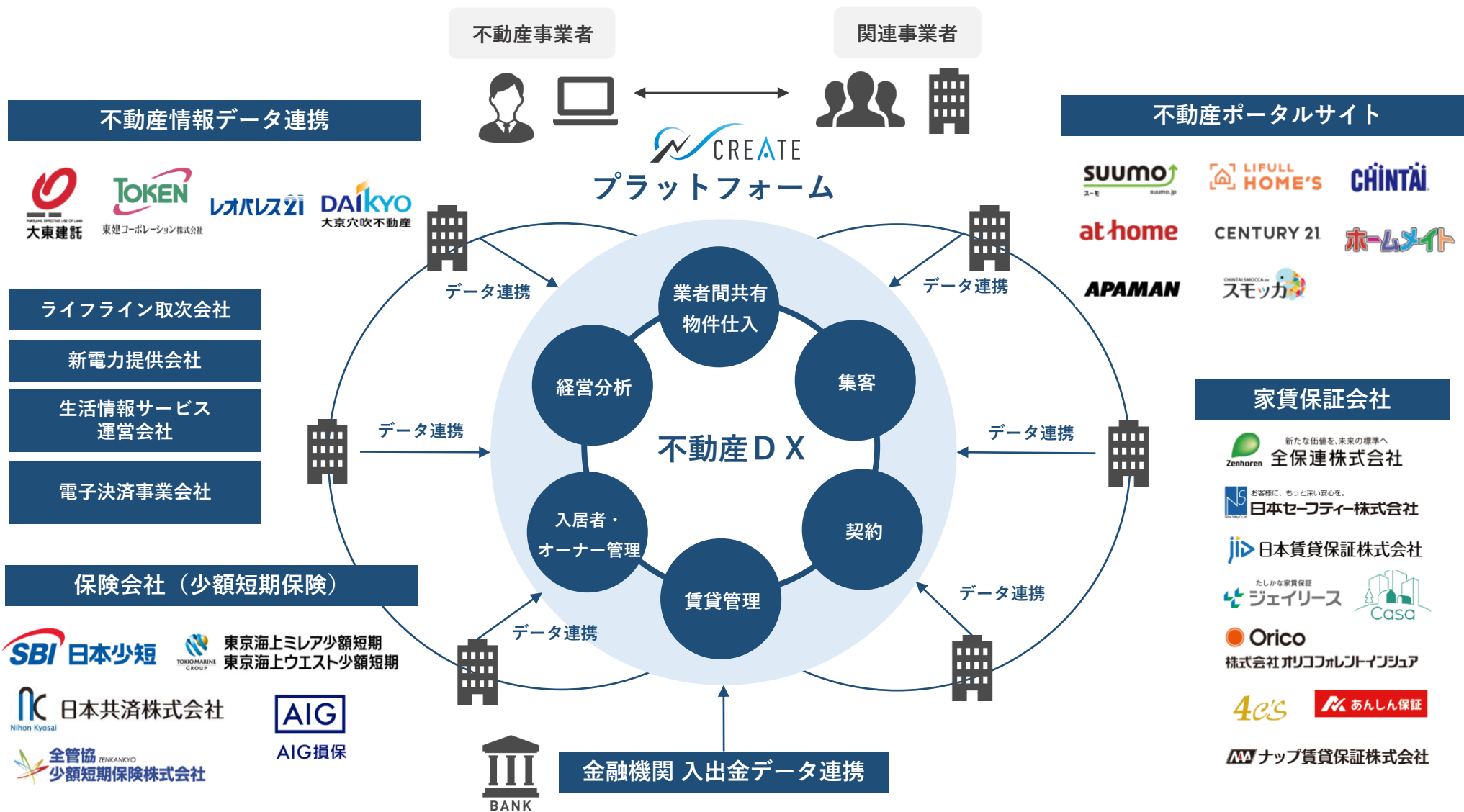
クリエイティブ賃貸住宅インデックス

賃料及び空室率に関する指標の情報提供サービス



プラットフォームにより不動産仲介会社、賃貸管理会社向けに多彩なサービスを提供

不動産事業者と繋がる関連事業者との手続きもAPI連携(データ連携)で効率化



目次

2024年6月期 第3四半期 業績ハイライト	P 6
2024年6月期 業績計画_3カ年計画最終年度	P25
今後の成長ビジョン	P30
Appendix	P36

Three overlapping circles: a dark blue circle on the left, a light gray circle in the middle, and a smaller light gray circle on the right.

2024年6月期 第3四半期 業績ハイライト

3Q累計売上高は過去最高を更新。営業利益はYoYで2.2倍。

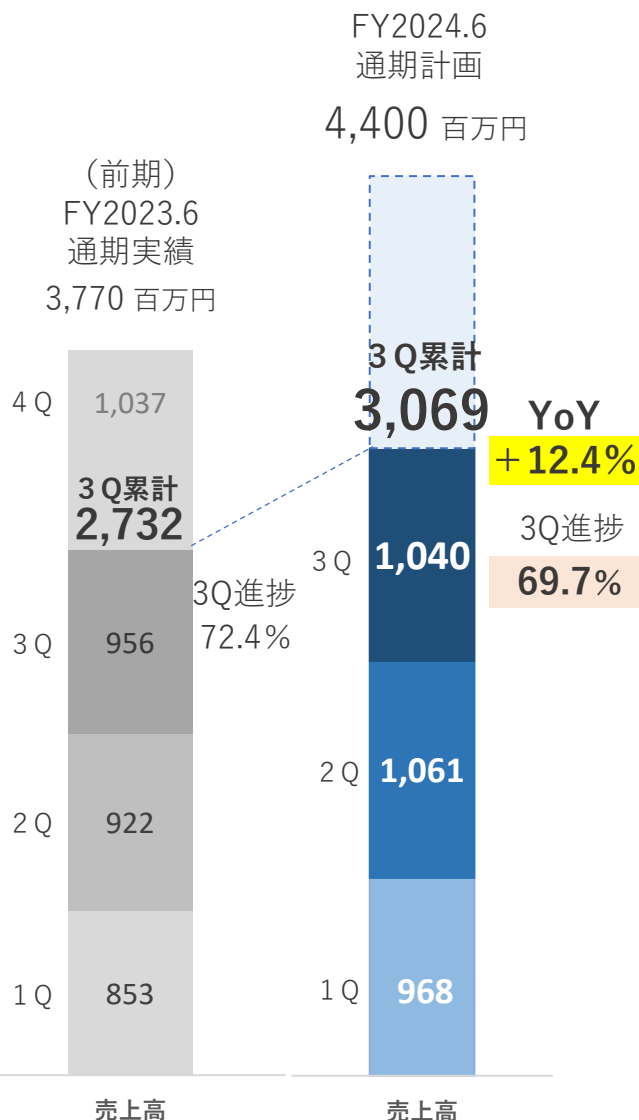
売上高 : YoY **+12.4%**

営業利益 : YoY **+121.8%**
(2.2倍)

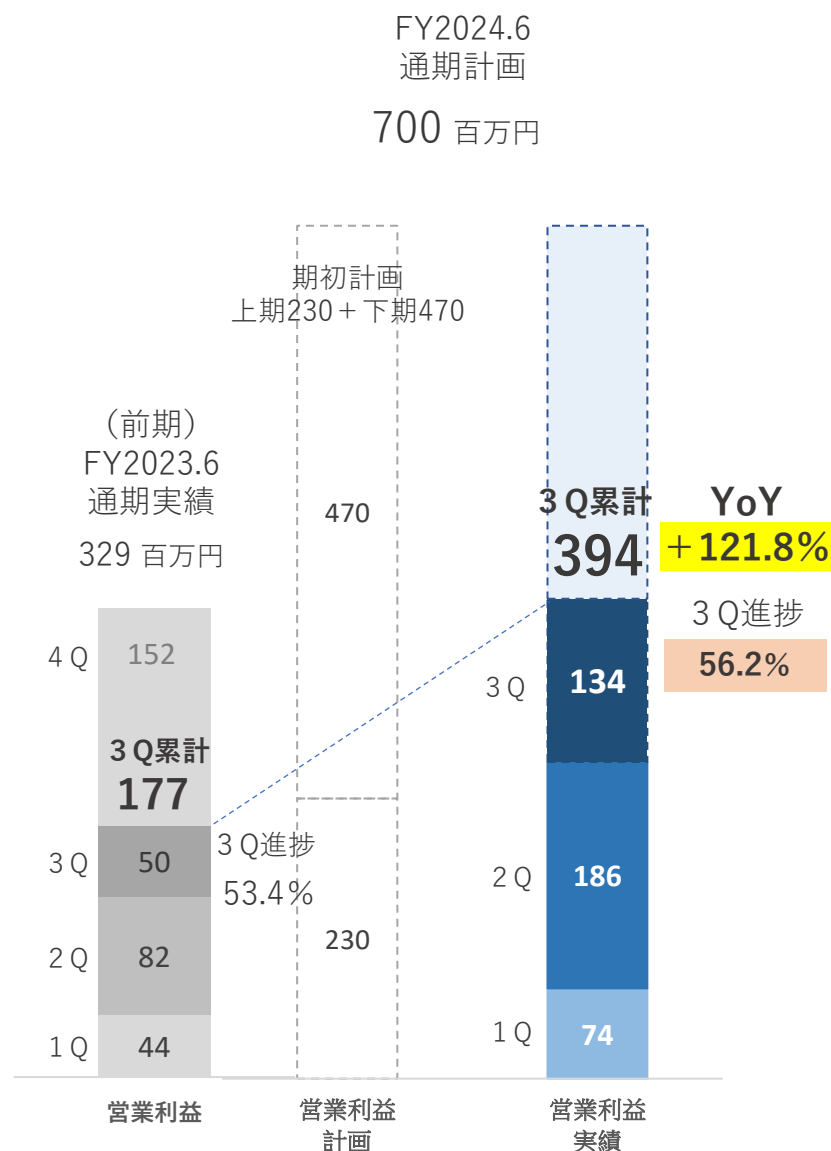
■ 今期計画は通期で16.7%超の売上増、営業利益も倍増としている。今期3Qの売上進捗率は、約69.7%と計画達成に向けて堅調な推移。

■ 営業利益については、前期3Q時点の進捗を上回る水準。前年比では2.2倍で推移。

< 売上高 >



< 営業利益 >



主な増収・増益要因について

< 売上 >

- 業績の基盤となるストック部分の積み上がりに加え、前期から取り組んでいる営業提案の質が向上。
- 仕入れ高騰を背景とした一部商品の価格改定。
- 解約率は低位継続。
- 既存顧客へのクロスセルも順調に進み増収に寄与。
- 子会社であるリアルネットプロの売上も順調に推移。

< 利益 >

- 当期は投資一巡により費用は横ばい、売上増収により利益率が高まる。

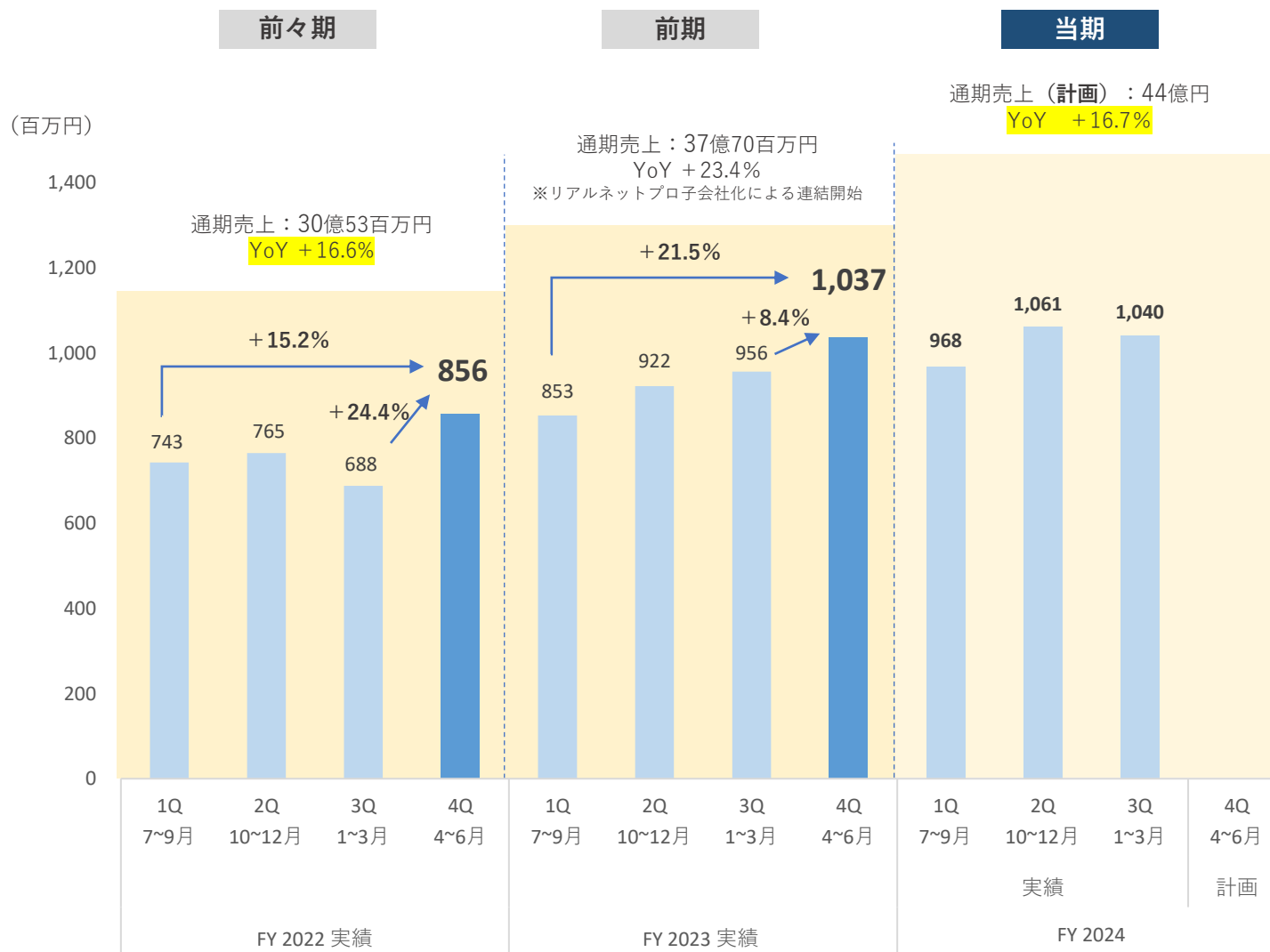
今後の業績予測

例年、下期売上は季節性要因から4Qに増加傾向。当期も同様の傾向を見込む。

■ 季節性要因とは

当社の第4四半期は、不動産事業者の繁忙期（1月～3月）が終わり、売上計上のタイミングとなる納品作業が順調に進む。また、顧客ニーズも顕在化する時期であり、業務効率化や収益拡大の提案も順調に進むことから、例年第4四半期は四半期売上高が最も高い傾向にある。

■ 売上高の過去推移（過去2期の四半期別売上高）



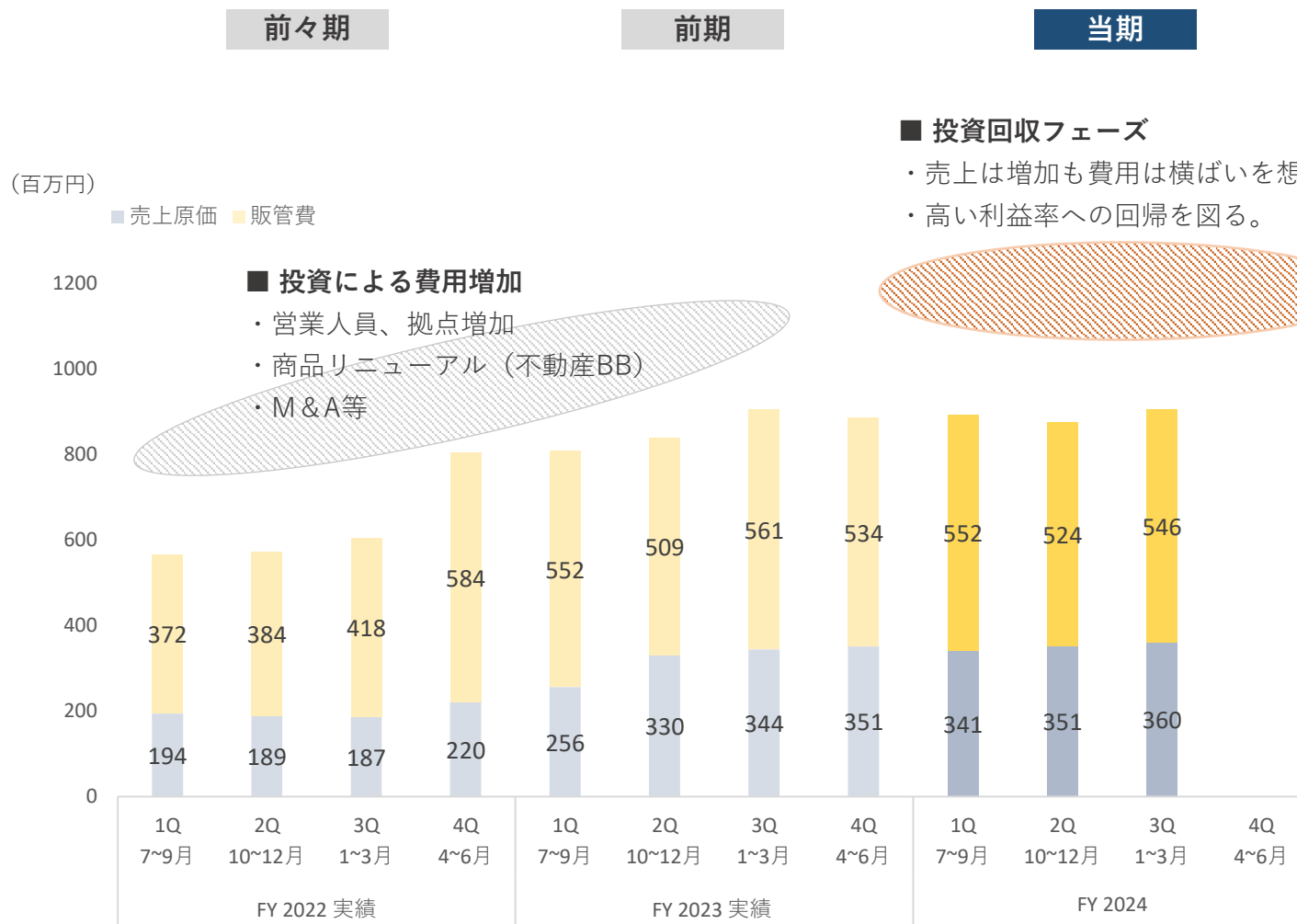
今後の業績予測

売上原価・販管費は横ばいを想定。売上増加分が利益にまわり営業利益の着実な達成を図る。

■ 当期は投資回収フェーズ

過去2期は3カ年計画の投資による、営業人員や営業拠点の増加、商品リニューアル、M&A等、複数の要因により費用が増加傾向であった。当期は売上増加を進めつつ、費用は横ばいを想定。高い利益率への回帰を図る。

■ 売上原価・販管費の推移（過去2期の四半期別）



■ 2024年6月期 第3四半期 業績ハイライト

3Q 業績ハイライト

第3四半期累計の売上として過去最高を更新。営業利益もYoYで2.2倍。売上・営業利益ともに計画達成にむけて堅調に推移。

(百万円)	FY2023(前期) 3Q累計実績	FY2024 3Q累計実績	前年同期比	概況
売上高	2,732	3,069	+12.4%	計画達成に向けて堅調に推移、 第3四半期売上として過去最高。
仲介ソリューション	1,126	1,199	+6.5%	単体成長+子会社リアルネットプロ社の売上増加。
管理ソリューション	1,577	1,837	+16.5%	賃貸革命の新規販売及び既存顧客へのアップセル。一部値上げも実施。ストック売上も積み上がり増加。
売上総利益	1,800	2,017	+12.0%	売上増加+売上原価の横ばい水準により売上総利益額の増加。
売上高総利益率	65.9%	65.7%	▲0.2pt	1Q時点は64.7%、2Q、3Qにかけて回復傾向。
営業利益	177	394	+121.8%	売上高の増加及び販管費横ばい水準によりYOYで 2.2倍。
営業利益率	6.5%	12.9%	+6.4pt	
EBITDA	419	667	+59.1%	
EBITDAマージン	15.3%	21.7%	+6.4pt	
経常利益	225	395	+75.3%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	133	242	+81.4%	

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_四半期推移

四半期別売上高は堅調に推移。
3Q営業利益はYoYで+168%。
 単体及び子会社リアルネットプロ社の成長による売上増加と人材・拠点展開等の先行投資一巡による利益増。

■ 3Q 業績ハイライト | 四半期推移

	FY 2023 実績				FY 2024 実績		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高 (百万円)	853	922	956	1,037	968	1,061	1,040
仲介ソリューション	359	379	388	379	385	404	410
管理ソリューション	485	533	559	646	572	646	619
営業利益	44	82	50	151	74	186	133
営業利益率	5.2%	8.9%	5.3%	14.6%	7.7%	17.5%	12.9%
経常利益	95	80	49	150	73	189	133
親会社株主に帰属する 四半期純利益	57	50	26	51	42	123	77

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

ストック・イニシャル 売上の推移

ストック売上

解約率も低位安定、第3四半期も順調に売上が積み上がる。

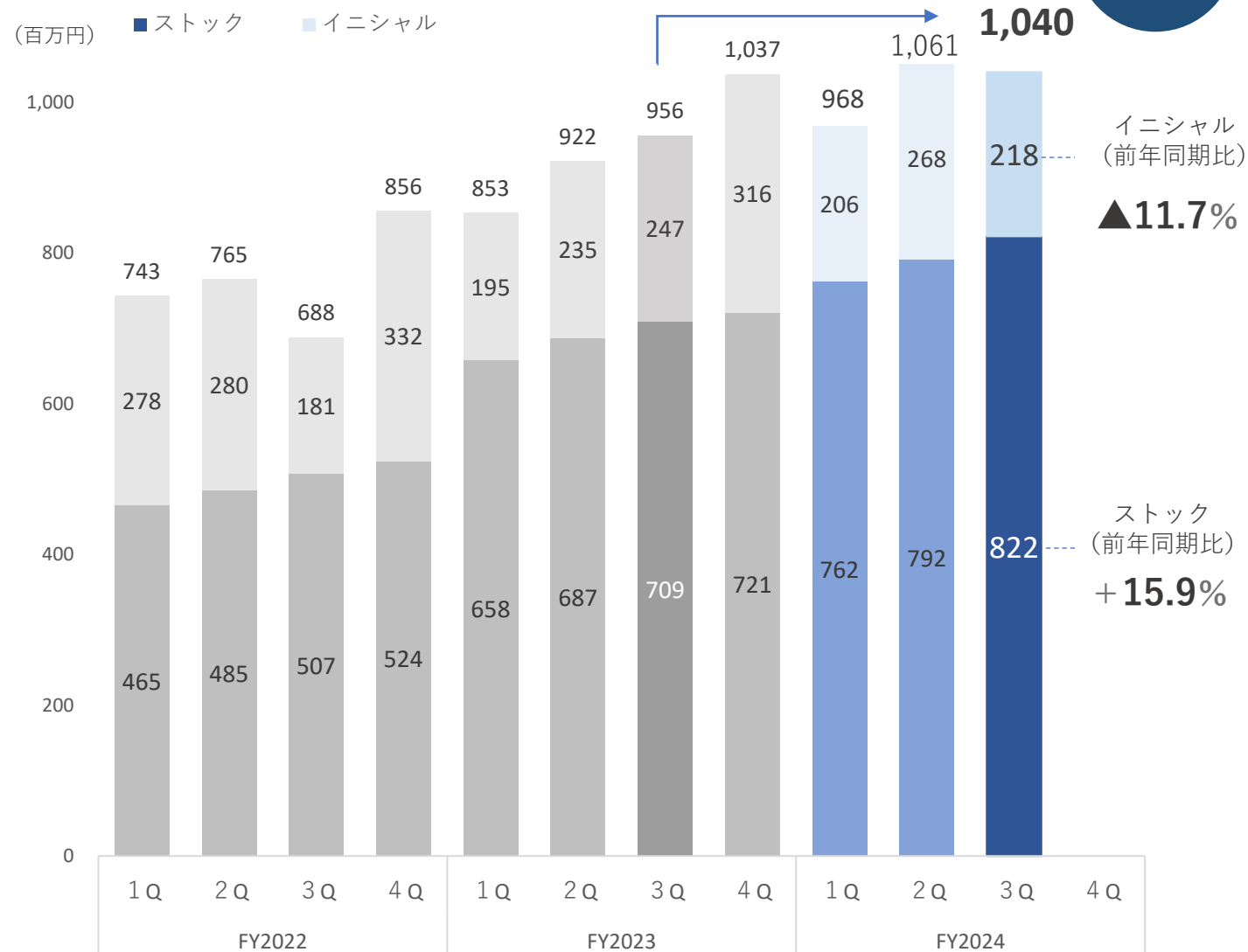
イニシャル売上

季節性要因もあり2Q比では減少も、年間計画達成に向けてた進捗は堅調に推移。

※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

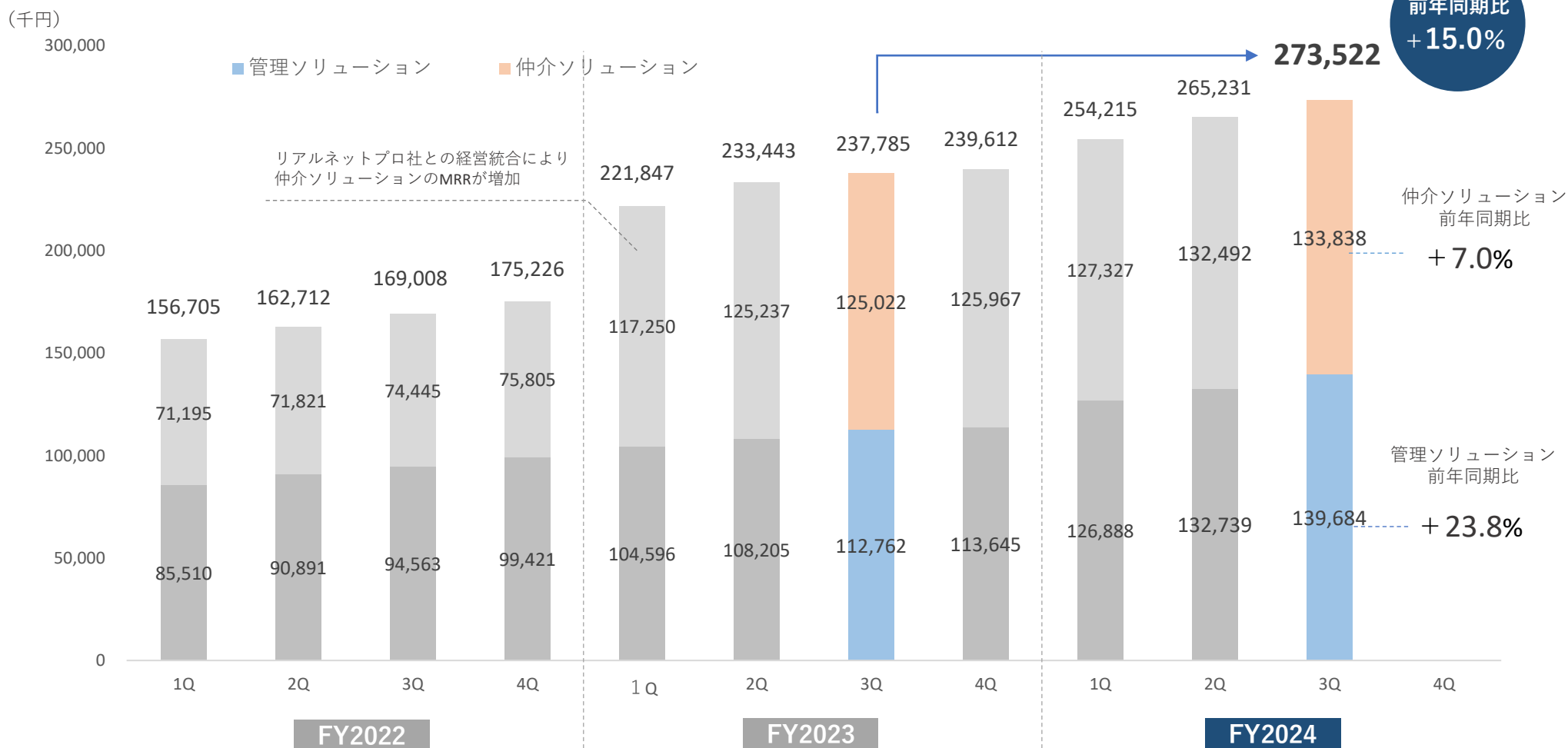
3Q 業績ハイライト | ストック・イニシャル売上の推移



MRR推移

仲介・管理ソリューションともにYoYで増加。管理ソリューションはクラウド原価増に伴う提供価格の改定もあり、YoYで+23.8%。

※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。



解約率の推移

3Q実績： **0.6%**

(前期平均実績：0.6%)

現地サポートのシステムアドバイザーやコールセンター・カスタマーサクセスによる支援により低い解約率を維持。

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

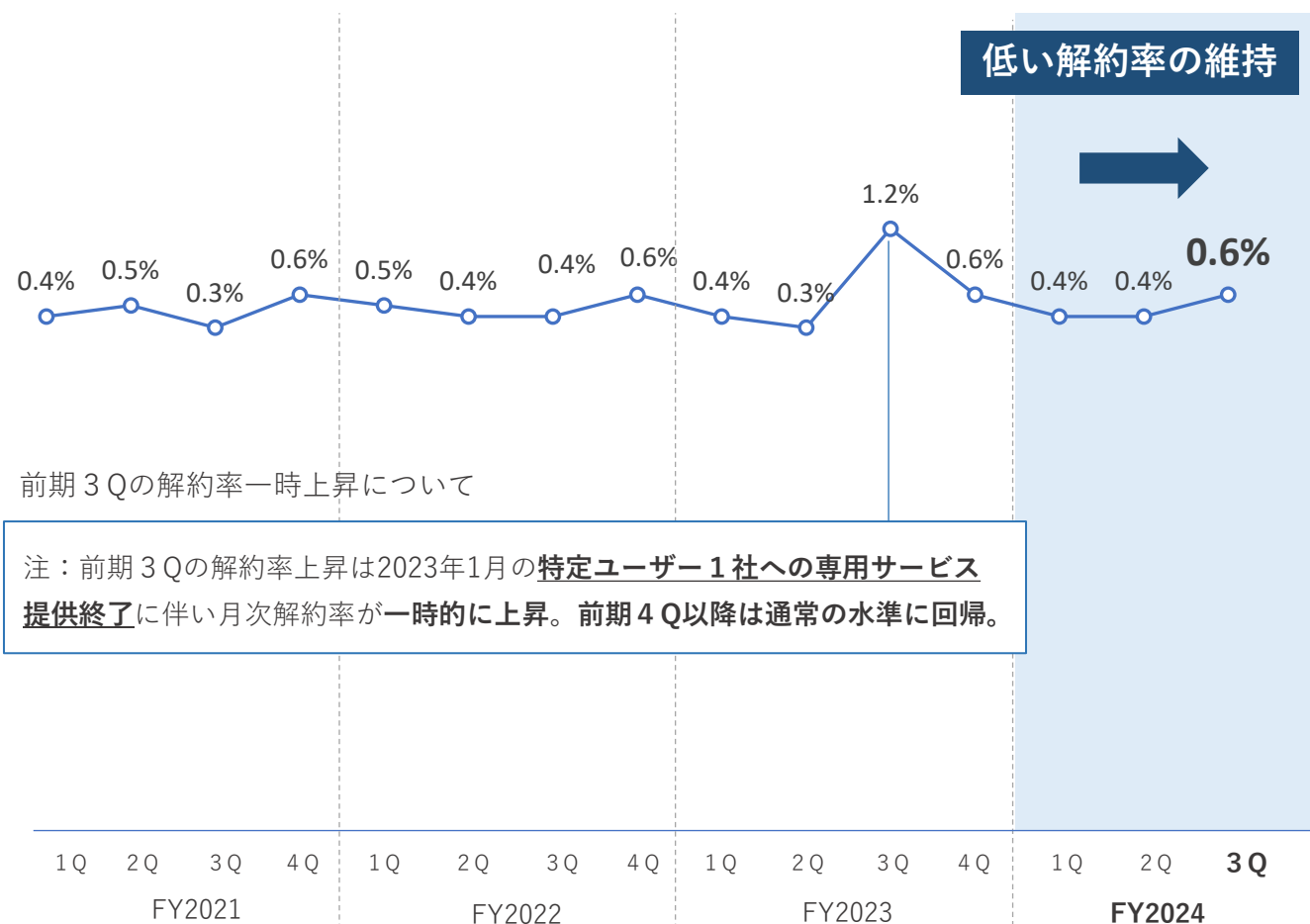


コールセンター



解約率の推移（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



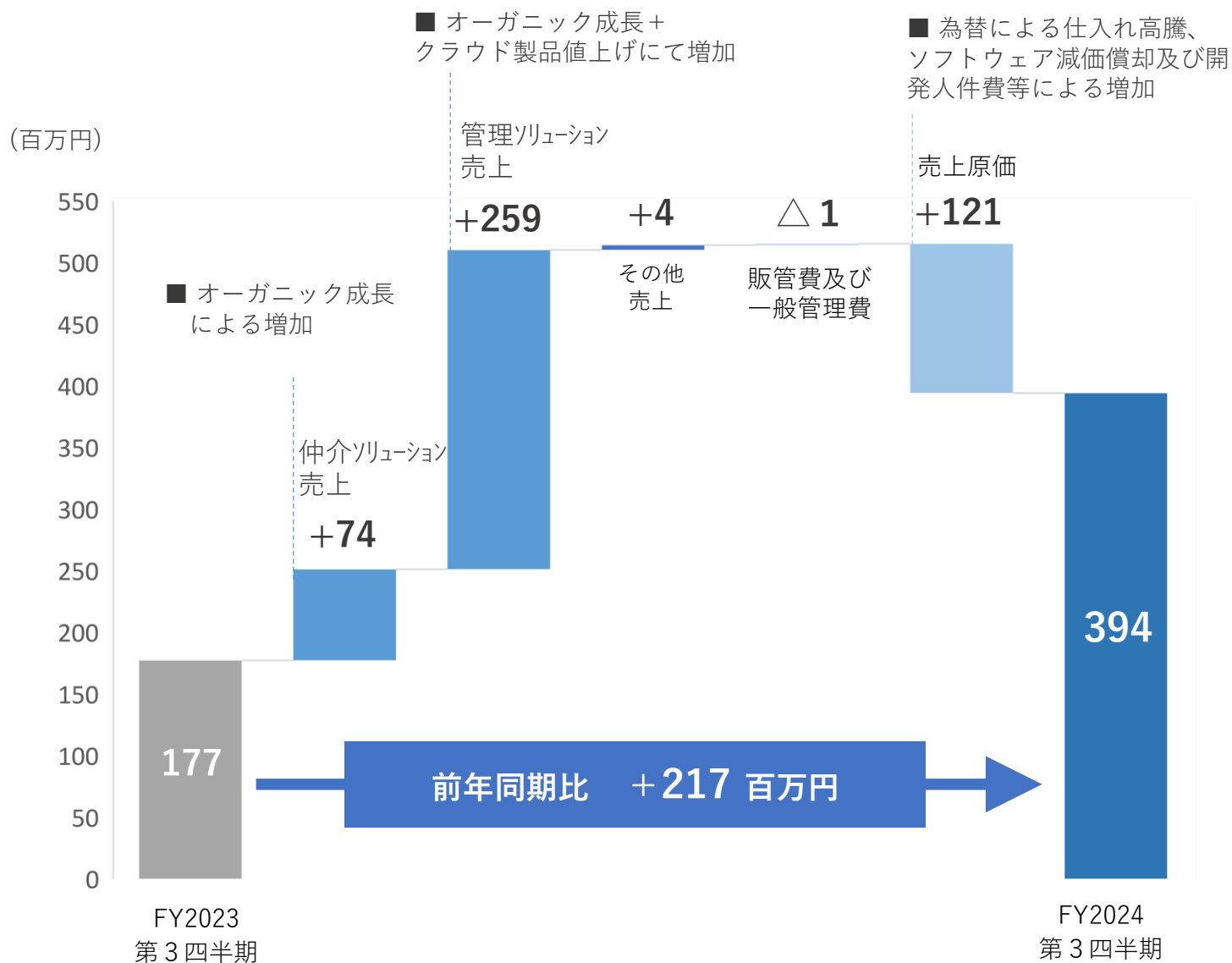
営業利益増減要因

営業利益 **394** 百万円

YoY + **121.8** %
(2.2倍)

売上増加及び投資一巡により増益、今後も高い利益率への回帰を図る。

■ 営業利益増減要因 (YoY)

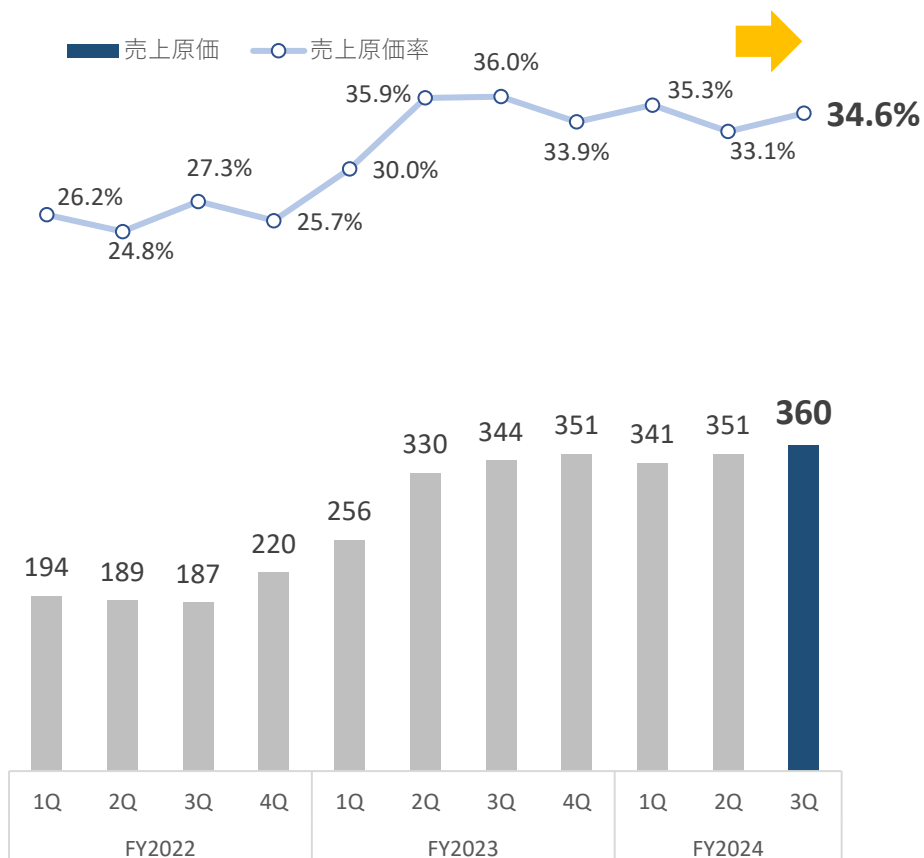


売上原価・販管費推移

売上原価

横ばい水準で推移。今後も費用コントロールを継続、原価率の低減を図る。

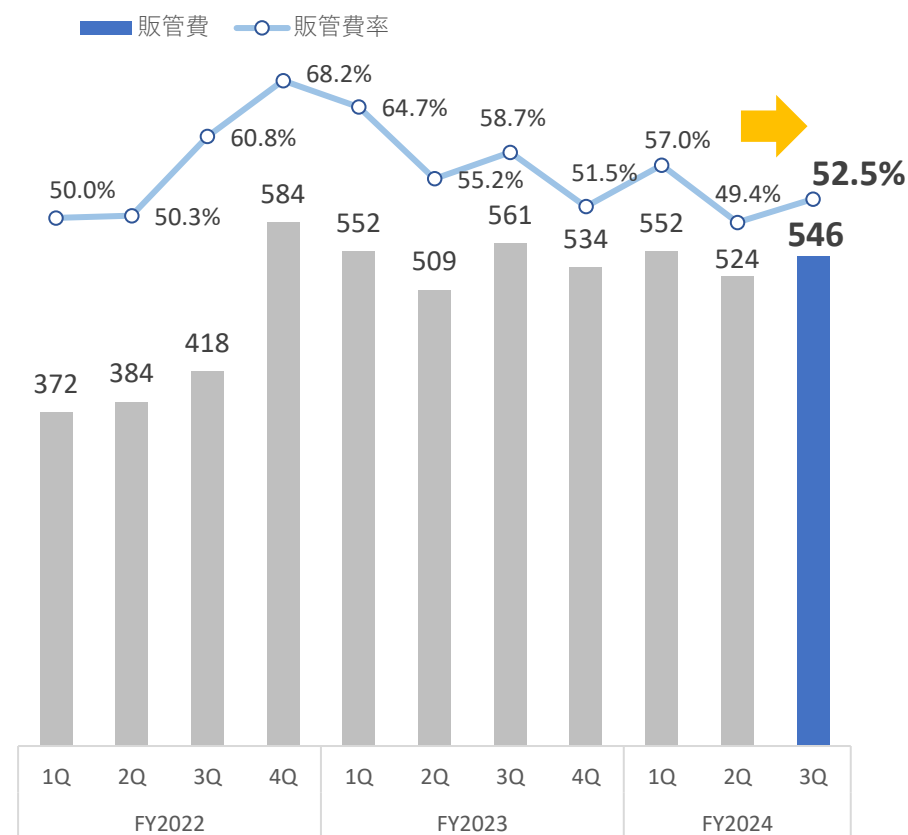
(百万円)



販管費

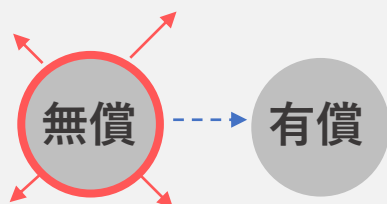
販管費・販管費率ともに横ばい水準を維持。4Qにかけては売上増と費用横ばいによる販管費率の改善を想定。

(百万円)



無償サービス利用 顧客の推移（顧客基盤）

年間計画に対して**90.0%**の進捗
フリーミアム戦略※の要となる無償
サービスの顧客基盤は堅調に増加。



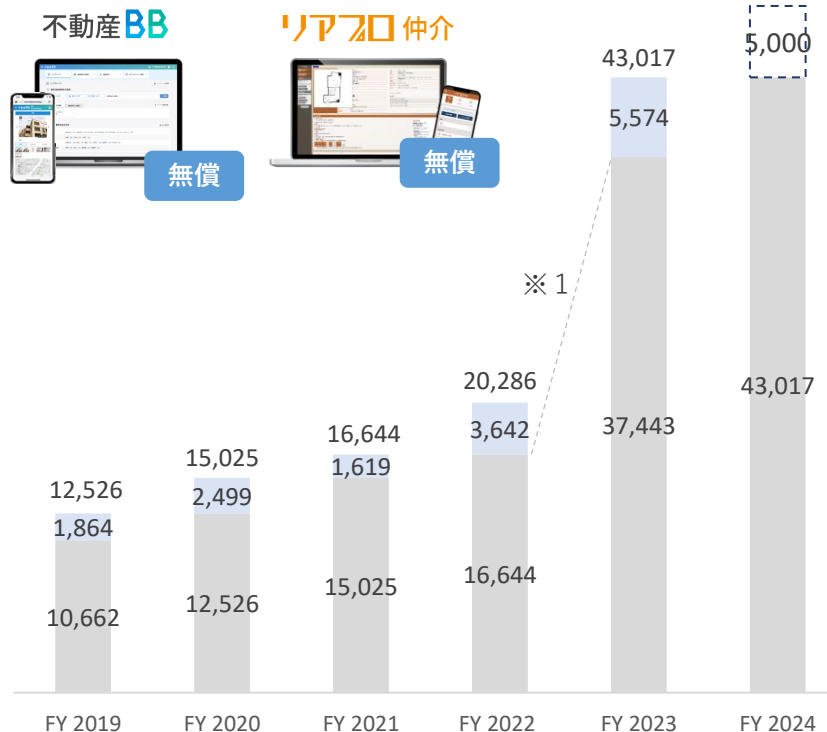
※フリーミアム戦略とは基本となるサービスや製品を無償で提供し、さらに高度な機能やサービスを利用するには料金を課金する仕組みのビジネスモデル。

業者間物件流通サービス（無償）の顧客数推移

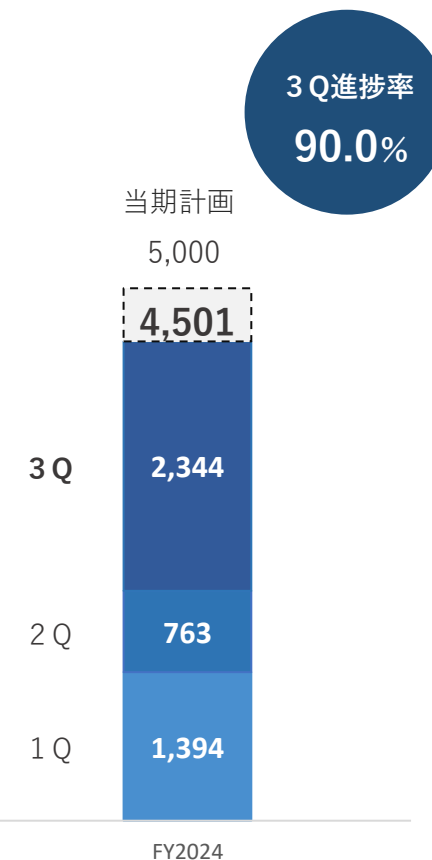
過去増加推移と当期計画

当期計画：+5,000 事業所の増加を図る

(事業所)



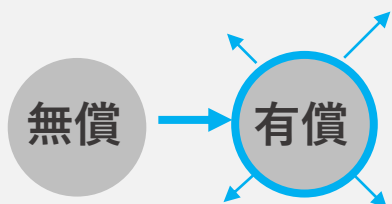
3Q実績



※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ルプロ仲介（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 推移

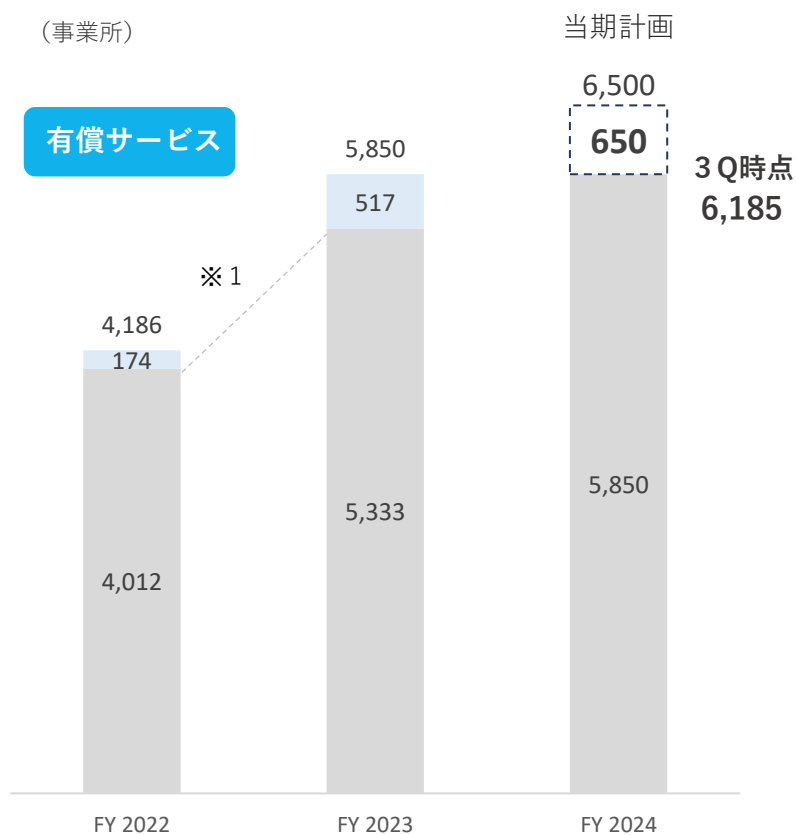
計画に対して**51.5%**の進捗。
マーケティング施策の強化により一段の顧客獲得増を図る。



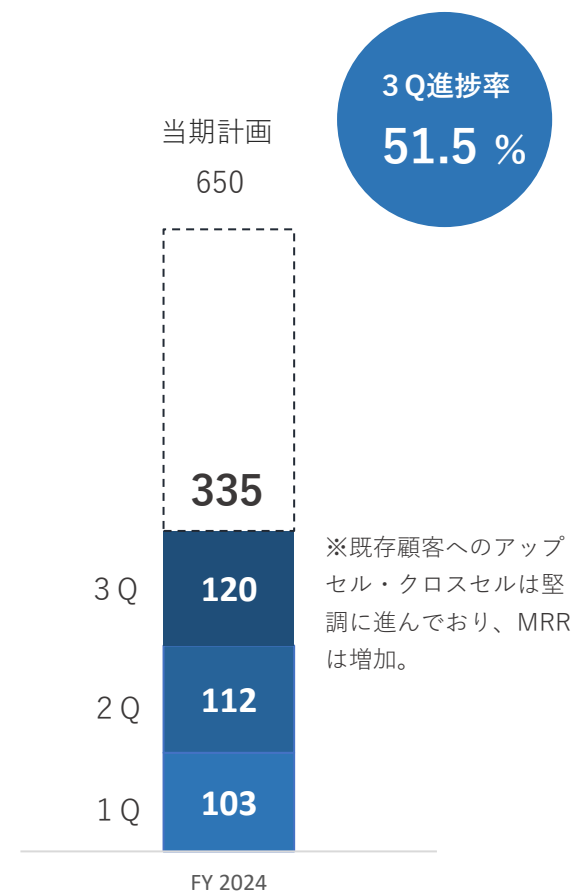
■ 月額有償サービスの利用顧客数

過去増加推移と当期計画

当期計画：+ **650** 事業所の増加を図る



3Q実績 (新規顧客増加分)



※既存顧客へのアップセル・クロスセルは堅調に進んでおり、MRRは増加。


※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。

電子入居申込サービス・電子契約サービスの導入事業者数

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

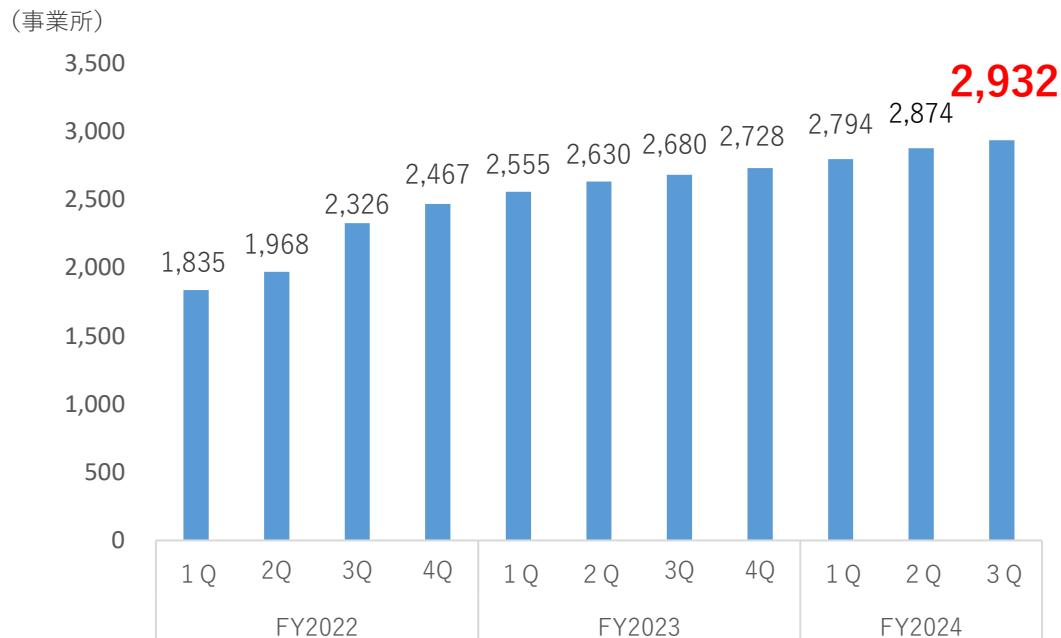


有償

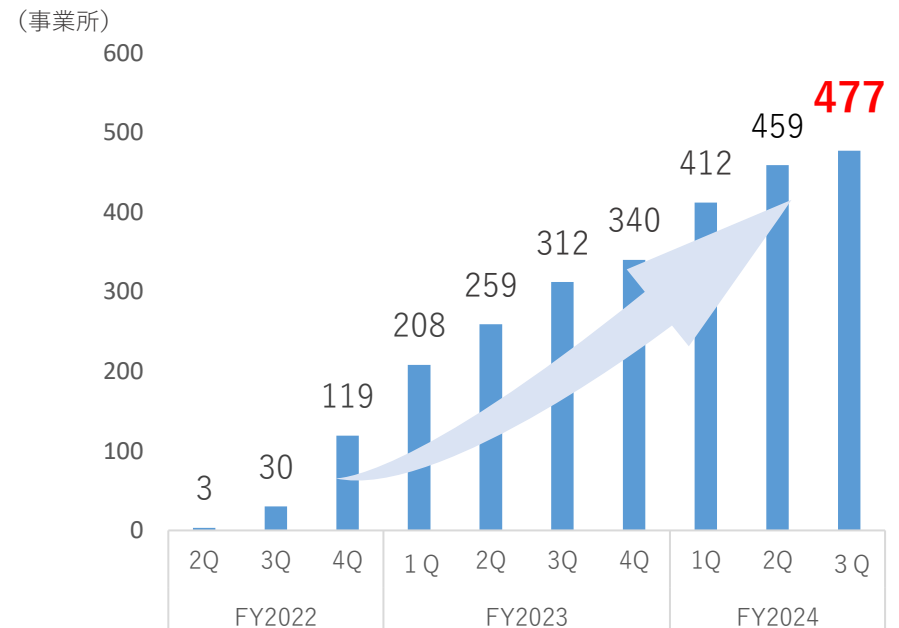
2022年5月法改正

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。

■ 電子入居申込サービス導入事業所数の推移（累計）



■ 電子契約サービス導入事業者数の推移（累計）



AI・ビッグデータ活用サービスのリリース実績

- オーナー向け満室戦略レポートサービス
「空室対策ロボ」販売開始

空室対策ロボ



「空室対策ロボ」は、不動産ビッグデータとAIを駆使することで、賃貸住宅ごとに高度な「満室戦略レポート」をWEB上で作成できる賃貸管理会社の営業支援DXサービスです。

2023年12月リリース

- ChatGPTを活用したサービス強化、物件PR文の自動生成機能を提供開始。

賃貸革命10



部屋のPR文作成は、物件の特色沿った文章を担当者自ら作成する必要があります。

「ChatGPT」を活用した賃貸革命の「自動コメント挿入」では、数秒で適切なPR文が生成され、担当者の業務効率化につながります。

データ集約

賃貸関連データ



- 「CRIX」国内事業者としては2例目となるAWS Data Exchangeを通じた有料コンテンツ提供を開始



「CRIX」は当社が提供するクラウドサービスを通じて収集したビッグデータをもとに、賃貸住宅の賃料および空室率の推移を指標化（インデックス）したものです。



開発中

- ChatGPT活用「サポートAIチャット」

賃貸革命の操作に関するチャットボット機能のChatGPT版を開発中。

当社コールセンターに蓄積された情報を活用し、顧客支援の価値向上・業務の効率化を図ります。

今秋リリース予定

業者間物件流通サービス
サービス統合

不動産BB + リアプロ

日本最大級の業者間物件流通サービスに向けて子会社サービスとの統合（一本化）を進める。
現在開発中であり、不動産BB利用顧客に対しては統合後には有償サービスとして展開予定。

統合後のサービス規模
※イメージ

※現時点の顧客数合算値且つ、
すべての顧客が新サービスに移行
した場合は記載。（重複除く）

利用事業者数

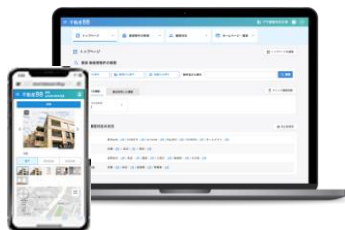
4万7,518 事業者

流通物件数（戸数）

約 38 万件

無償

不動産BB



有償

新統合サービス

※物件掲載事業者への有償化を想定。閲
覧事業者についてはこれまで通り無償で
の利用を想定しております。

有償

リアプロ



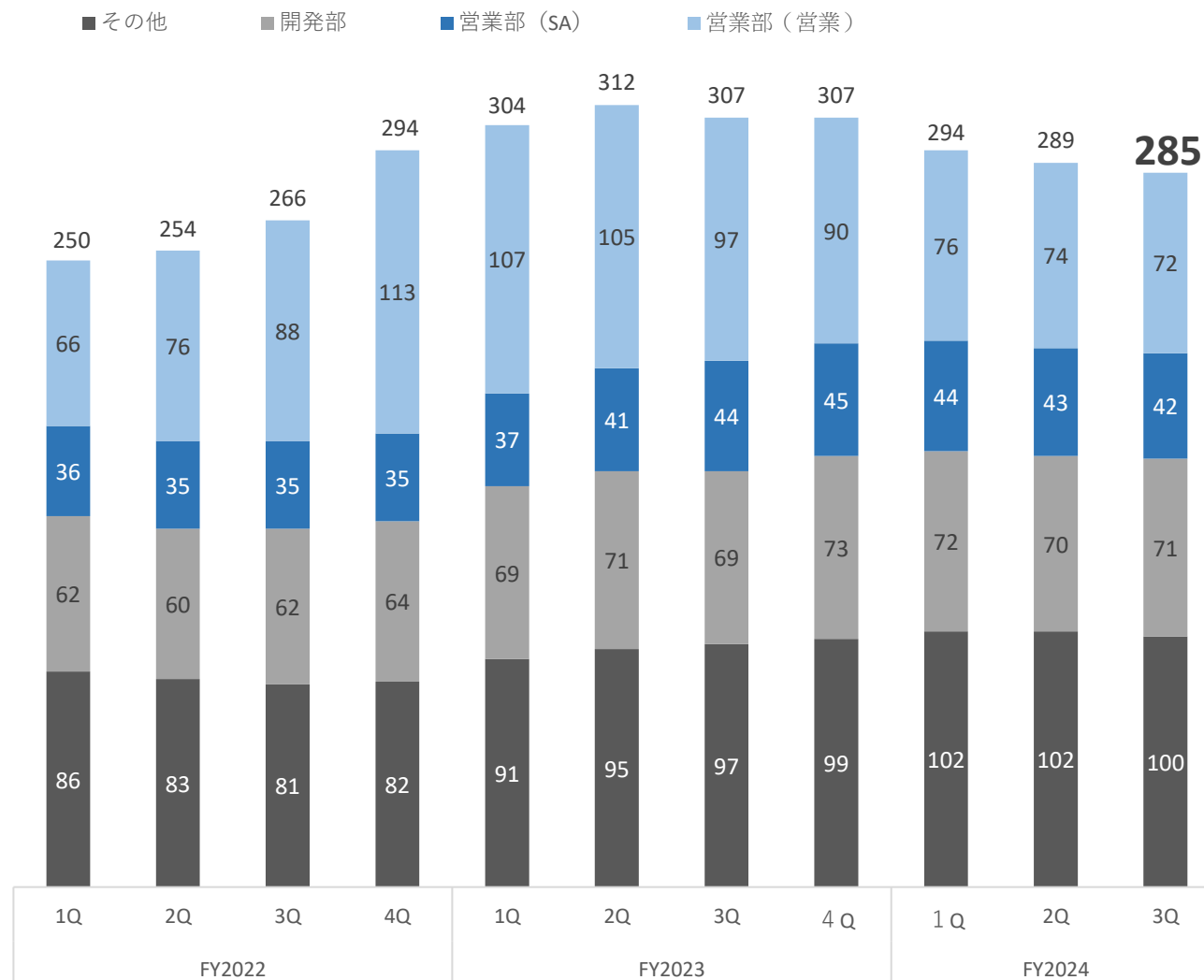
日本最大級の業者間物件流通サービスへ

従業員の推移

※人員数は正社員数を表示

今後の成長に向けて人員の採用は継続しつつ、営業部においてはマーケティング戦略強化による一人あたり顧客獲得数の増加を図る。

■ 従業員数の推移（正社員のみ）

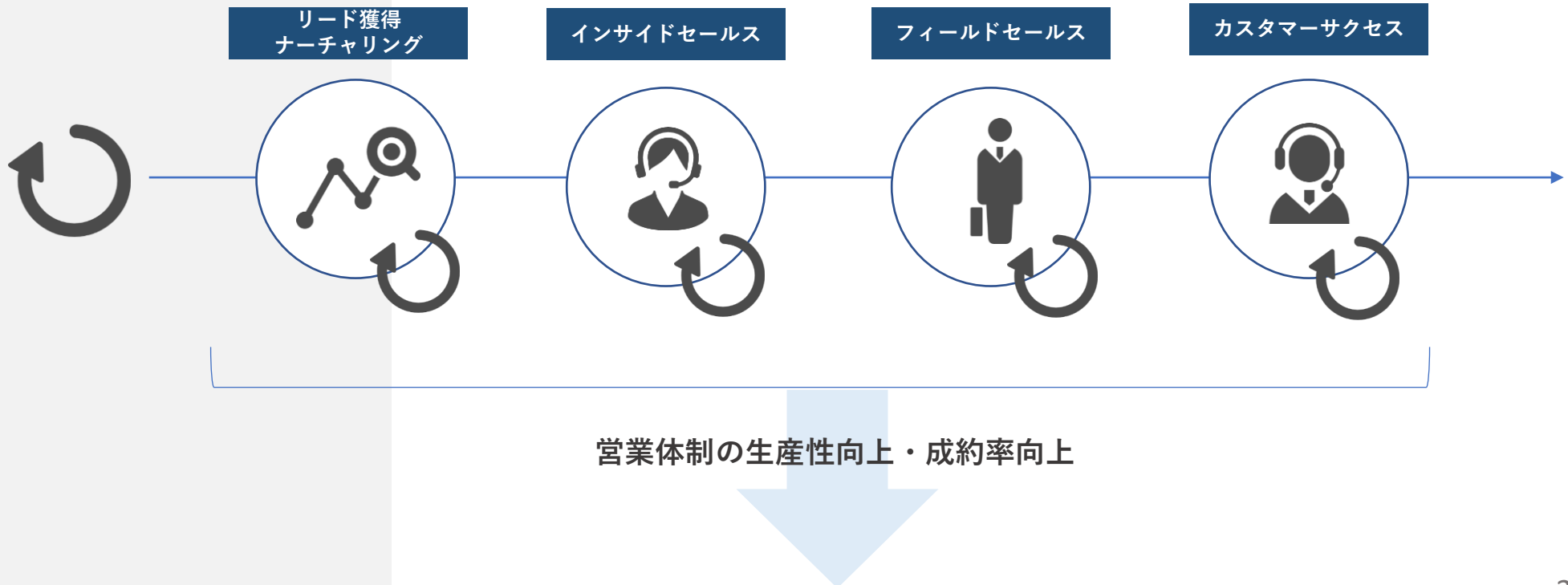




営業人員の生産性向上に向けたセールスフォースオートメーション強化と高速PDCA

- 市場の見える化、スケルトン化
- マーケティング施策のPDCA
- 各工程の生産性向上
- 仲介領域でのプロダクト拡販と顧客基盤作り

すべての情報の数値化とボトルネックの特定により、高速PDCAを図る。





2024年6月期 業績計画

～ 3カ年計画最終年度 ～



2024年6月期 業績計画

M & A、商品開発・拠点追加・人材投資を経て、**今後は売上高と利益の拡大を図る**（高い利益率への回帰）

3カ年計画（FY2022-FY2024）

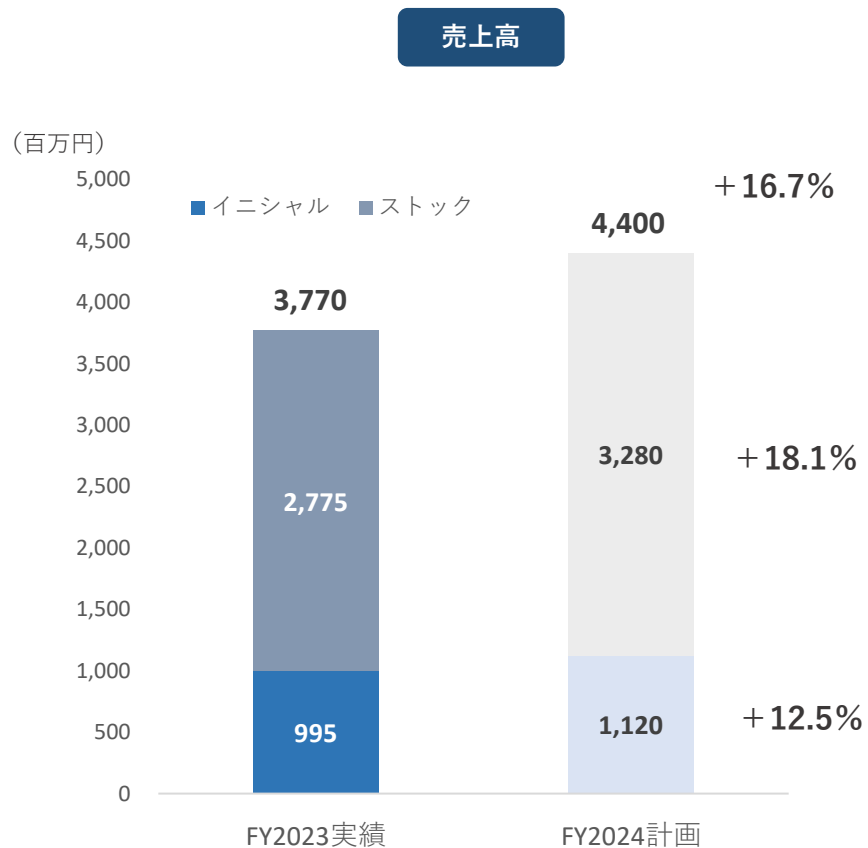
（百万円）	FY2022 実績	FY2023 実績	FY2024 計画	YoY
売上高	3,053	3,770	4,400	+16.7%
売上総利益	2,261	2,486	2,900	+16.6%
利益率	74.0%	66.0%	65.9%	△0.1 pt
営業利益	500	329	700	+112.3%
利益率	16.4%	8.7%	15.9%	+7.2pt
EBITDA	572	661	1,040	+57.3%
経常利益	538	376	700	+86.2%
当期純利益	283	185	380	+105.1%

業績計画の前期比較と営業利益の上期下期バランスについて

イニシャル売上は+12.5%、営業利益については下期にかけて増加する計画。

■ 売上計画の前期比較

前期までに強化した営業体制を活かしつつ、着実な計画達成に向けた計画値を設定。



■ 2024年6月期営業利益推移イメージ

前期までの投資は一巡、営業利益はストック売上の積み上げにより下期にかけて増加する計画。



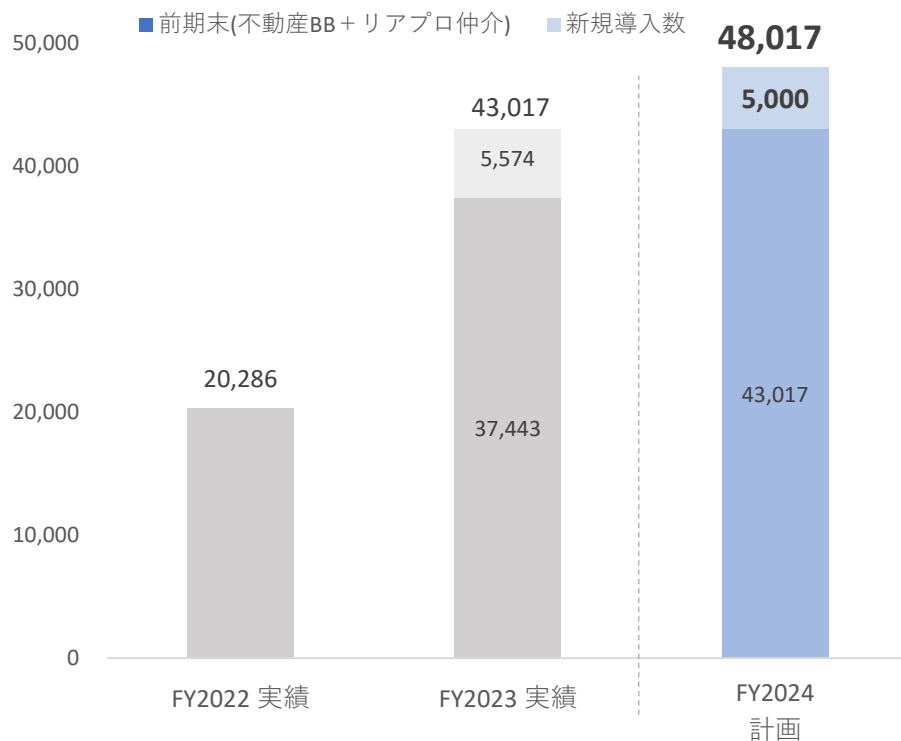
3カ年計画 最終年度 主要KPI (2022.6~2024.6)

■ 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)

FY2023：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。
FY2024：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)

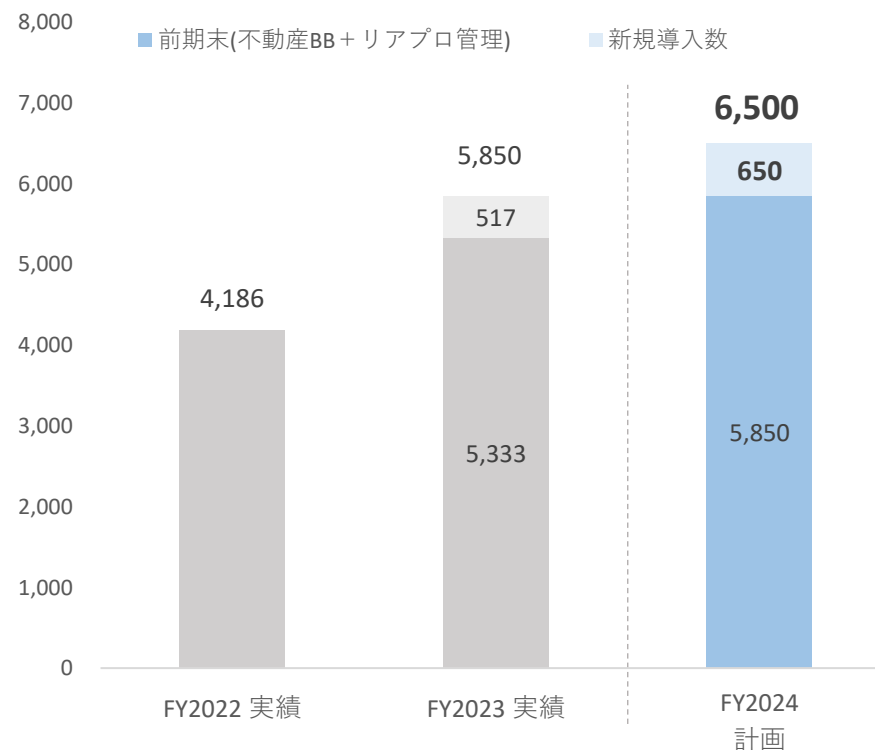


※FY2023期初の増加について
経営統合したリアプロ仲介（無償）の既存顧客である17,157事業所（不動産BBとの重複を除く）をアドオンしております。

■ 月額有償サービスの利用顧客数

FY2023：拡大する無償の顧客基盤に対して、積極的に有償クロスセルを提案。
FY2024：一人あたりの生産性を高めつつ、着実な成長を図る。

(事業所)

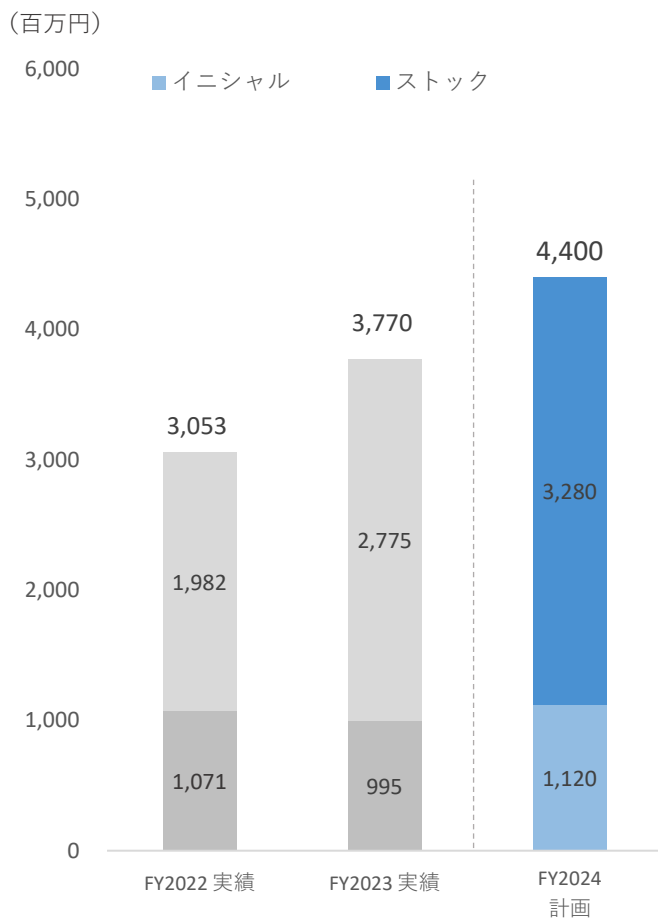


※FY2023期初の増加について
経営統合したリアプロ管理（有償）の既存顧客である1,147事業所（当社有償顧客との重複を除く）をアドオンしております。

3 年計画 最終年度 主要KPI (2022.6~2024.6)

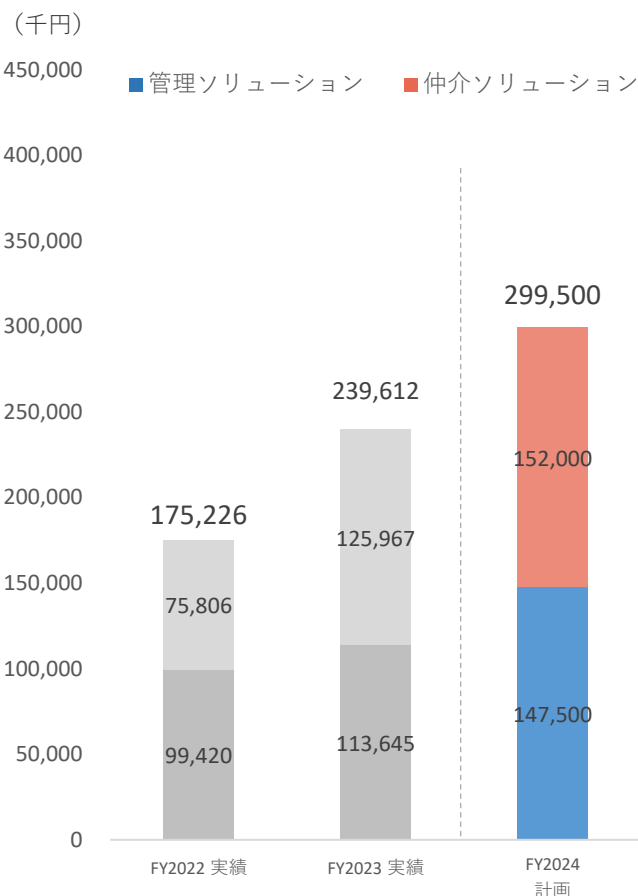
■ 売上の計画 (イニシャル・ストック比)

FY2023：修正計画を上回って着地。
 FY2024：前回計画に対して、管理ソリューション月額料金の一部値上げに伴いストック売上の増加を見込む。



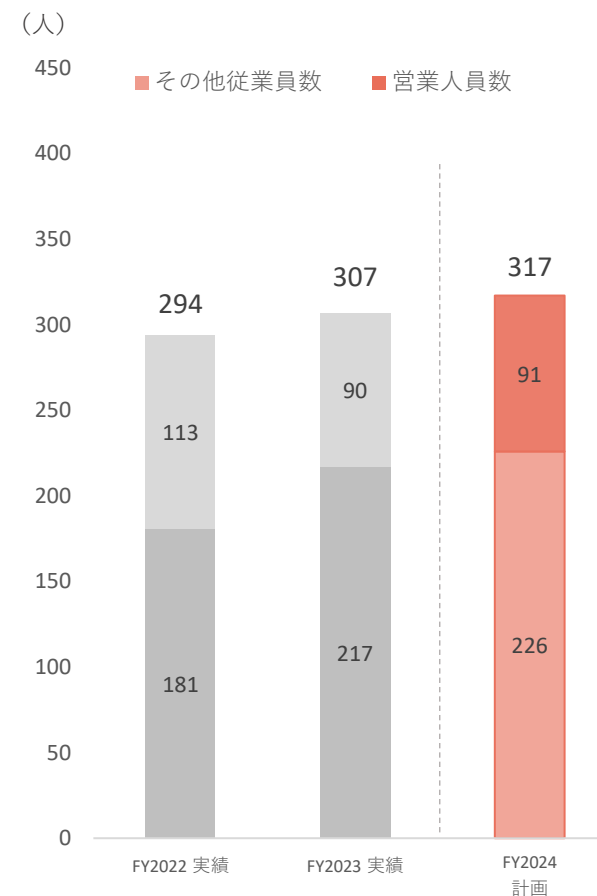
■ MRRの計画

FY2023：修正計画には及ばず。YoYでは+36.7%。
 FY2024：前回計画に対して、管理ソリューション月額料金の一部値上げに伴うMRR増加を見込む。



■ 従業員 (営業人員の計画) ※正社員数

FY2023：営業人員が計画を下回って着地。
 FY2024：前回計画に対して、今後は採用を抑え、一人あたりの生産性の向上を最優先。



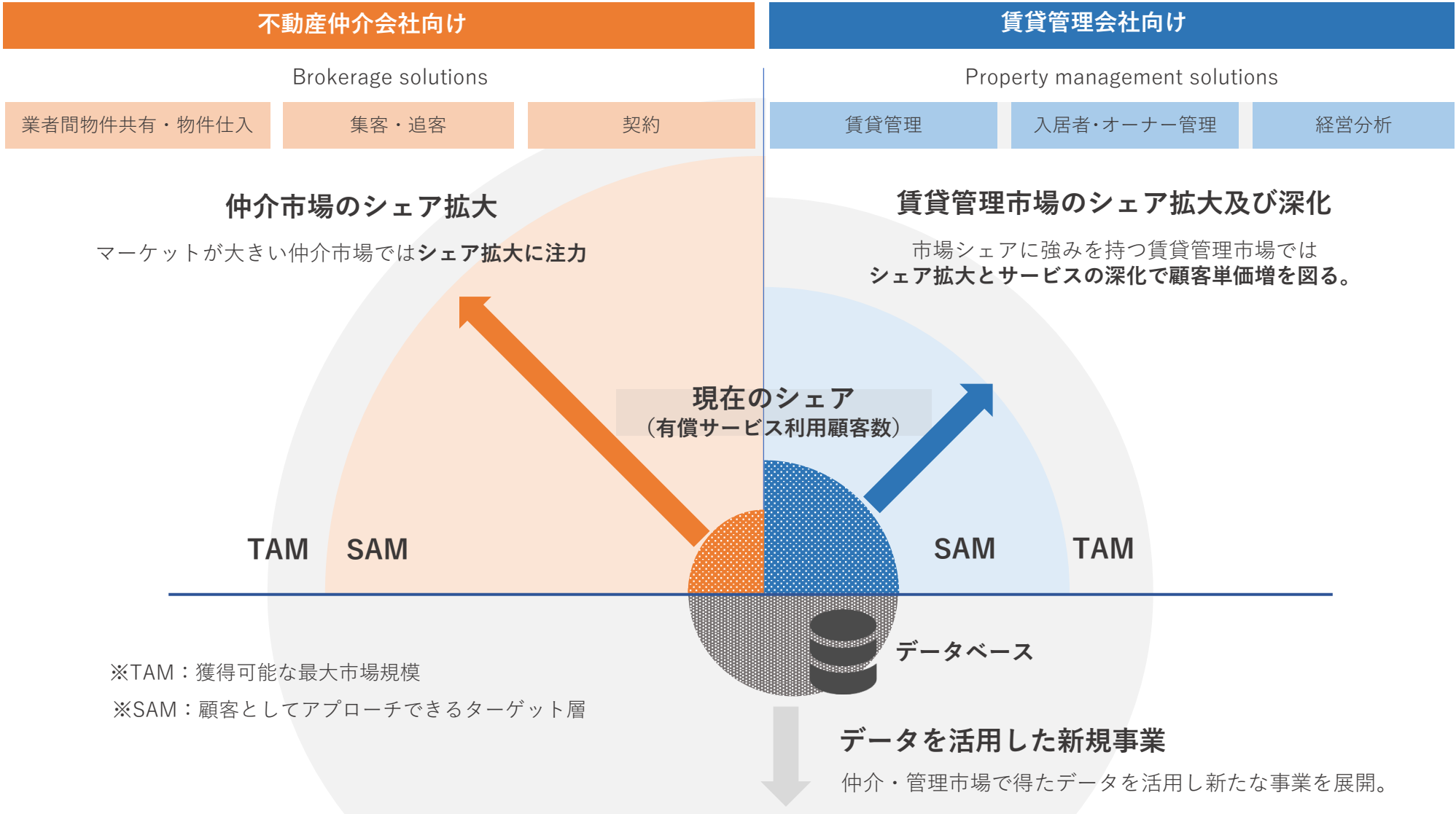
※MRR・・・Monthly Recurring Revenueの略称で、月ごとに繰り返し得られる収益のこと。月間経常収益のことである。



今後の成長ビジョン



市場別成長テーマ



※TAM：獲得可能な最大市場規模

※SAM：顧客としてアプローチできるターゲット層

一気通貫のプロダクトラインナップを拡充

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

業者間物件共有・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

業者間物件共有

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

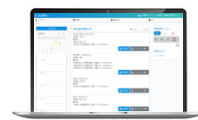


集客支援・追客支援

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



CRM | 顧客管理



契約支援

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



IT重説



オンライン契約システム 電子契約



賃貸管理支援

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



賃貸管理システム導入実績No.1※1

※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)

空室対策ロボ



オーナー向け
満室戦略レポート
自動作成ロボ

コミュニケーション支援

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。



経営分析支援

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。



クリエイティブ賃貸住宅インデックス

賃料及び空室率に関する指標の情報提供サービス



サービス統合による加速

不動産BB + リアプロ

業者間物件流通サービス

※開発中

国内最大級の業者間物件流通サービスに向けて商品の統合（一本化）を進める。現在開発中、現不動産BBは統合後には有償サービスとして展開予定。

不動産BB



リアプロ



無償

国内最大級のサービスへ

有償

有償

不動産仲介会社向け

Brokerage solutions

業者間物件共有・物件仕入

集客・追客

契約

仲介市場のシェア拡大

マーケットが大きい仲介市場ではシェア拡大に注力

不動産BBとリアプロ統合により 関連サービスによる仲介市場獲得のスピードを加速

不動産ホームページ制作ツール
Web Manager Pro3



オンライン入居申込
電子入居申込



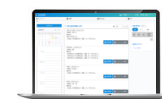
不動産ポータルサイト一括掲載
物件データ連動



IT重説



CRM | 顧客管理



オンライン契約システム
電子契約



無償サービス利用顧客
4万3千事業者

※2023年6月期末時点

TAM

SAM

既存事業の深化

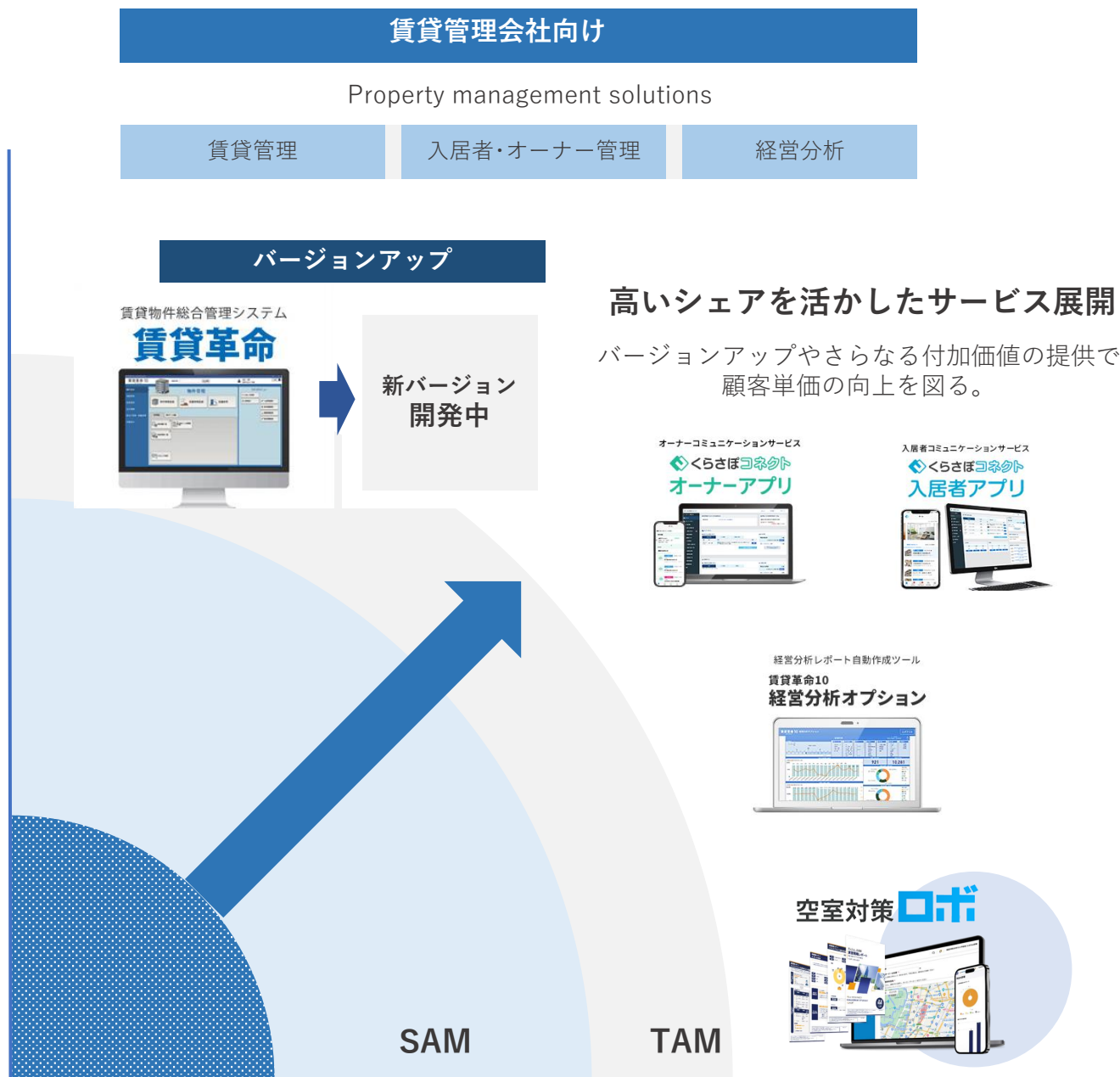
優位性の高い管理市場では新たな価値提供による顧客単価増を図る。

■ 賃貸管理市場での優位性

創業来、主力サービスである賃貸革命は高いシェアを誇り、バージョンアップやオプション販売による再販売上も大きい。本体及び関連サービスによる顧客単価増を図る。

■ AI査定を搭載した空室対策ロボ

データ量の優位性を活かしたAI活用により2023年8月には管理会社向け空室対策ロボを販売開始。新技術活用によりサービスの付加価値を高める。



データ活用による新規事業

独自性の高い不動産関連データを活用した新規事業への投資を継続。

■ 中長期での成長を視野に

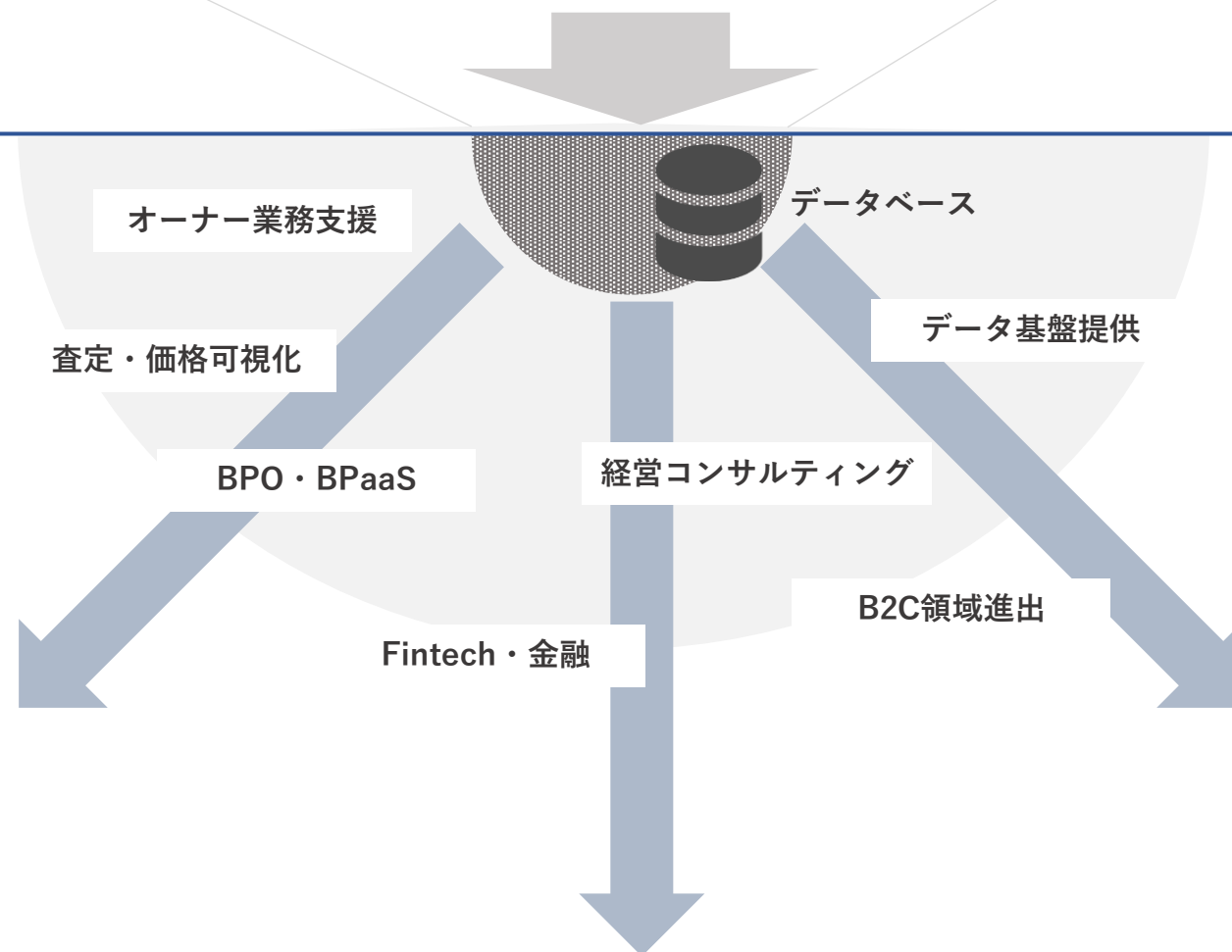
管理市場、仲介市場でのシェア拡大を進めつつ、第三の矢としてデータを活用した新規事業への投資を継続。

■ 独自性の高い不動産関連データ

一般的なWEB上の募集データではなく、当社は賃貸管理会社が持つリアルな管理データを保持。一気通貫のプロダクトで得た独自性の高いデータを活用し新規事業での成長を図る。



一気通貫のプロダクトラインナップで得られた
独自性の高い不動産データ





Appendix



不動産領域におけるプラットフォーム実現に向けて

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 会長

半津健一



成長促進に向けた戦略と執行の分業体制

経営理念

経営方針

中長期ビジョン

資本政策・M&A

経営戦略

執行戦略

執行アクション

2023年9月26日より代表取締役 2名体制へ

当社の持続的な成長と更なる企業価値の向上をより強力で推進することを目的とした異動（代表取締役の増員）。経営における協力・分担・牽制を行い、経営状況や経営環境の変化に迅速に対応していく。

代表取締役 会長 CEO（旧：代表取締役 社長）

米津 健一

略歴



1981年 4月 (株)豊田自動織機入社
 1983年 1月 (株)ほるぶ入社
 1985年 1月 PM社（個人事業主）入社
 （現(株)プロデュースメディア）
 1994年 8月 当社設立、代表取締役社長
 2022年 6月 (株)リアルネットプロ取締役（現任）
 2023年 9月 当社代表取締役会長（現任）

代表取締役 社長 COO（旧：営業本部 本部長）

辻村 都雄

略歴



1991年 4月 株式会社リクルート入社
 2008年 4月 結婚情報誌ゼクシィ事業部門 営業統括部 営業執行役員
 2015年 4月 マリッジ&ファミリー事業 執行役員 事業本部長
 2018年 10月 B. MARKETING株式会社 代表取締役社長
 （現バスケットボール・コーポレーション株式会社）
 2022年 4月 株式会社メイテックフィルダーズ 代表取締役社長
 2023年 7月 当社入社 営業本部長
 2023年 9月 当社代表取締役社長（現）

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	335名（2023年6月末時点）うち正社員 307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 会長 CEO	米津 健一
	代表取締役 社長 COO	辻村 都雄
	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
	取締役 営業本部 本部長	渡邊 良
	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/宇都宮/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

29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）：5,179事業者
※2023年6月末時点

国内事業所数

30拠点

※2023年6月末時点

低い解約率

0.6%

平均月次解約率

※2023年6月期 実績

MRR

2億39百万

売上高の約73%がストック売上

※2023年6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)

業績及び解約率の推移

創業来

29年連続 増収を達成

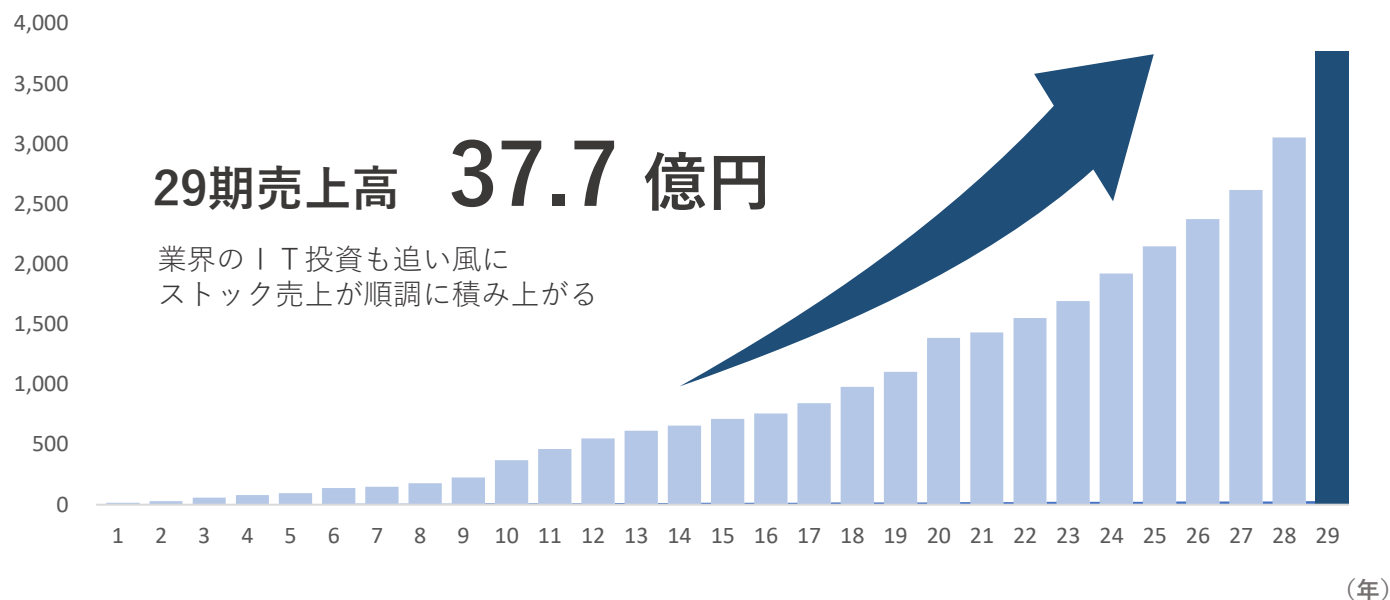
創業：1994年 8月

FY2023実績

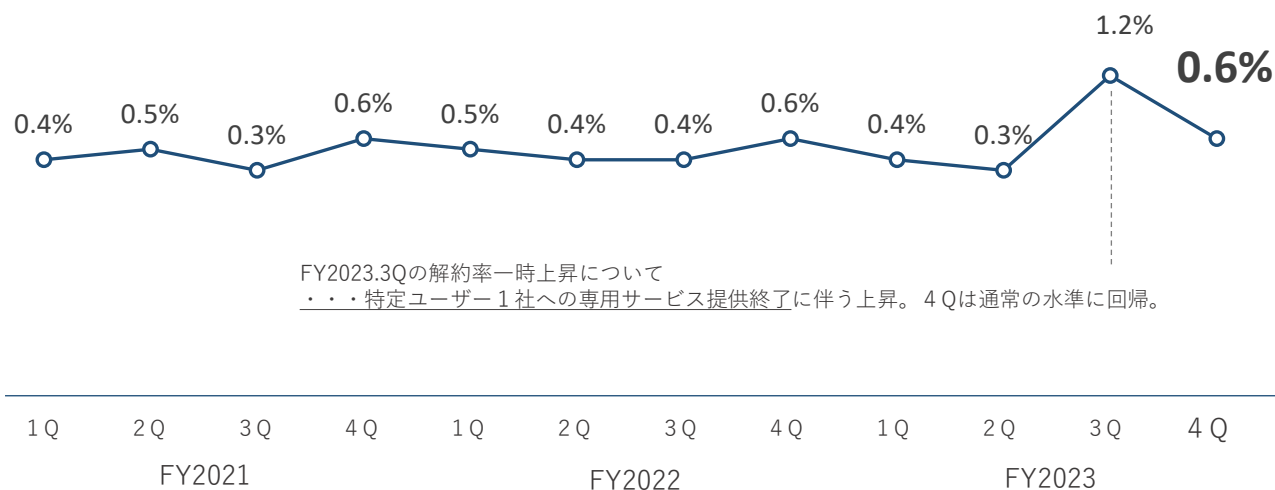
解約率 0.6%

※解約率は平均月次解約率

■ 売上高の推移 (百万円)



■ 解約率の推移 (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カ年成長戦略について | 2022.6期～2024.6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

過去

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

2022.6 ~ 2024.6

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。

2025.6~

プラットフォーム
ステージ

変革

創造

Mission : 関わるすべての人をHAPPYに

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7,000事業者が開業

12万を超える宅建業者数は毎年6,000～7,000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

<p>業者間物件 流通サービス</p>	<p>Web Manager Pro3</p> <p>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</p>
<p>会計運動オプション</p> <p>スタート・バリュープラン版</p>	<p>物件データ運動</p> <p>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

当社の特徴と競争環境

競争優位性と当社の独自性

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	29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29年間のノウハウを活用し業界に最適なDXを推進する。

成長する市場環境

成長する不動産テック業界

2025年度予測

市場規模：**1兆2,461** 億円

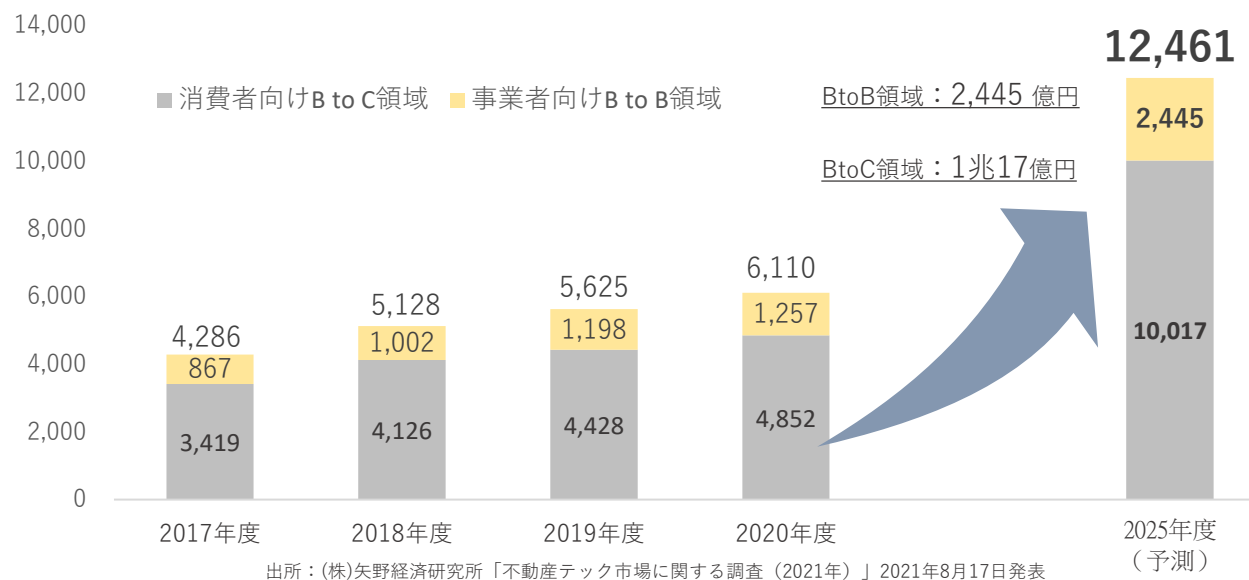
不動産テック業界は飛躍的な市場拡大が見込まれ、当社製品へのニーズは今後も拡大。

宅建業者数の推移

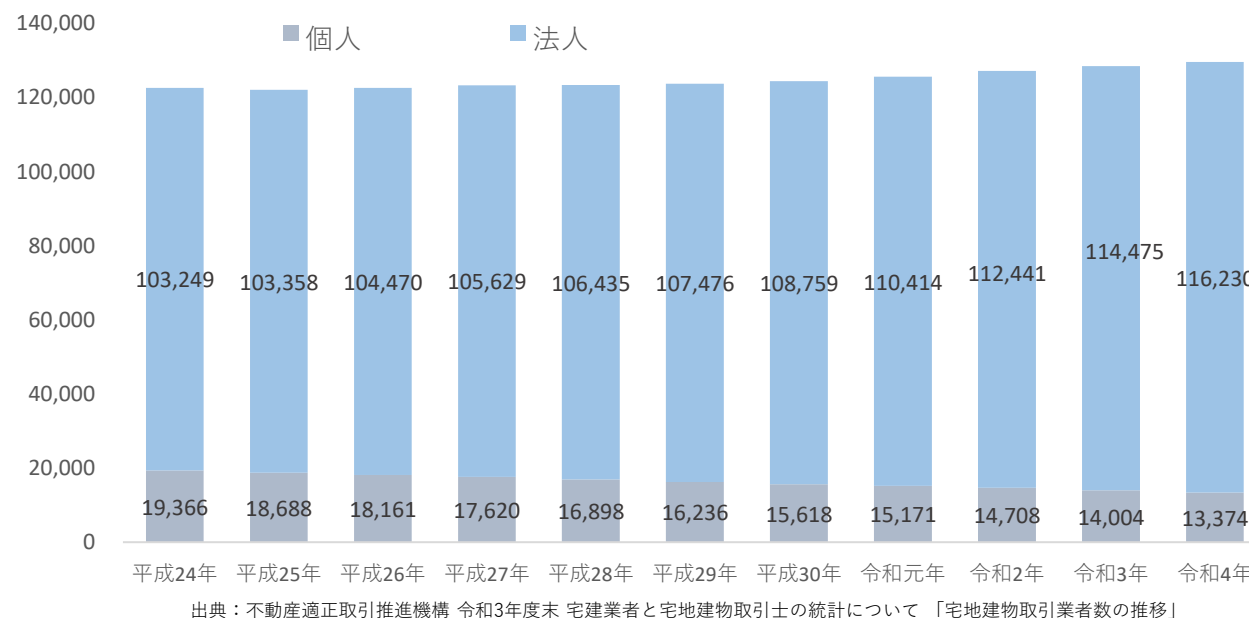
業者数は**12万前後で安定**

法人業者が微増、個人業者は減少。不動産事業者の開業・廃業による入れ替わりがあり、全体的には横ばいで、安定した市場環境が保たれている。

■ 「不動産テック市場に関する調査（2021年）」



■ 「宅地建物取引業者数の推移（令和4年度末）」



成長する市場環境

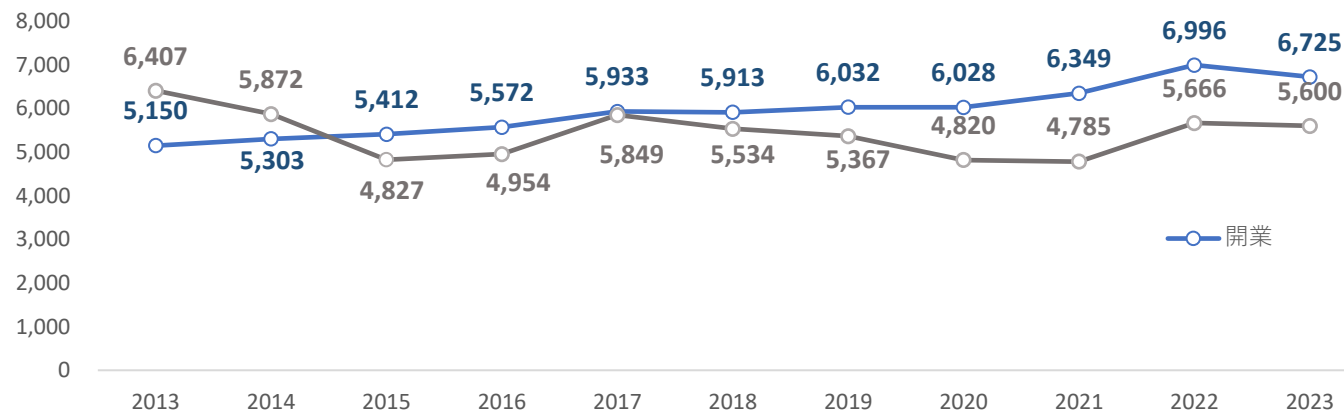
新規開業による IT設備投資需要

毎年6,000~7,000事業者以上が開業、デジタルネイティブ世代の参入はDX向上の追い風に。

不動産DXで業界の 労働生産性改善を図る

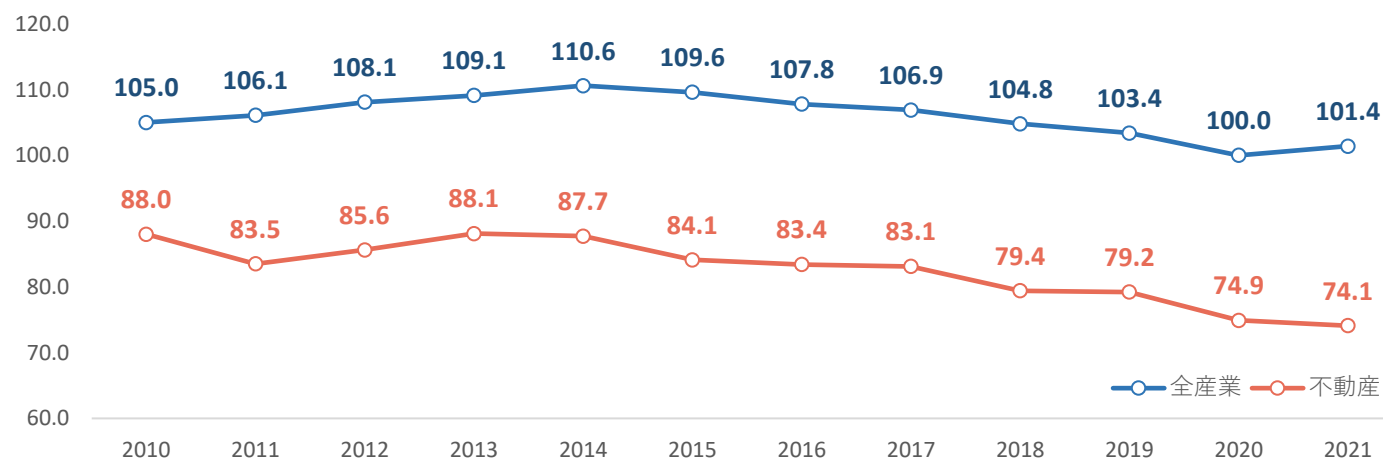
不動産業界の労働生産性は低く、改善に向けたDX需要は今後も高まる。当社は、業務を幅広く網羅した一気通貫の商品ラインナップで業界の労働生産性改善を支援する。

■ 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4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」

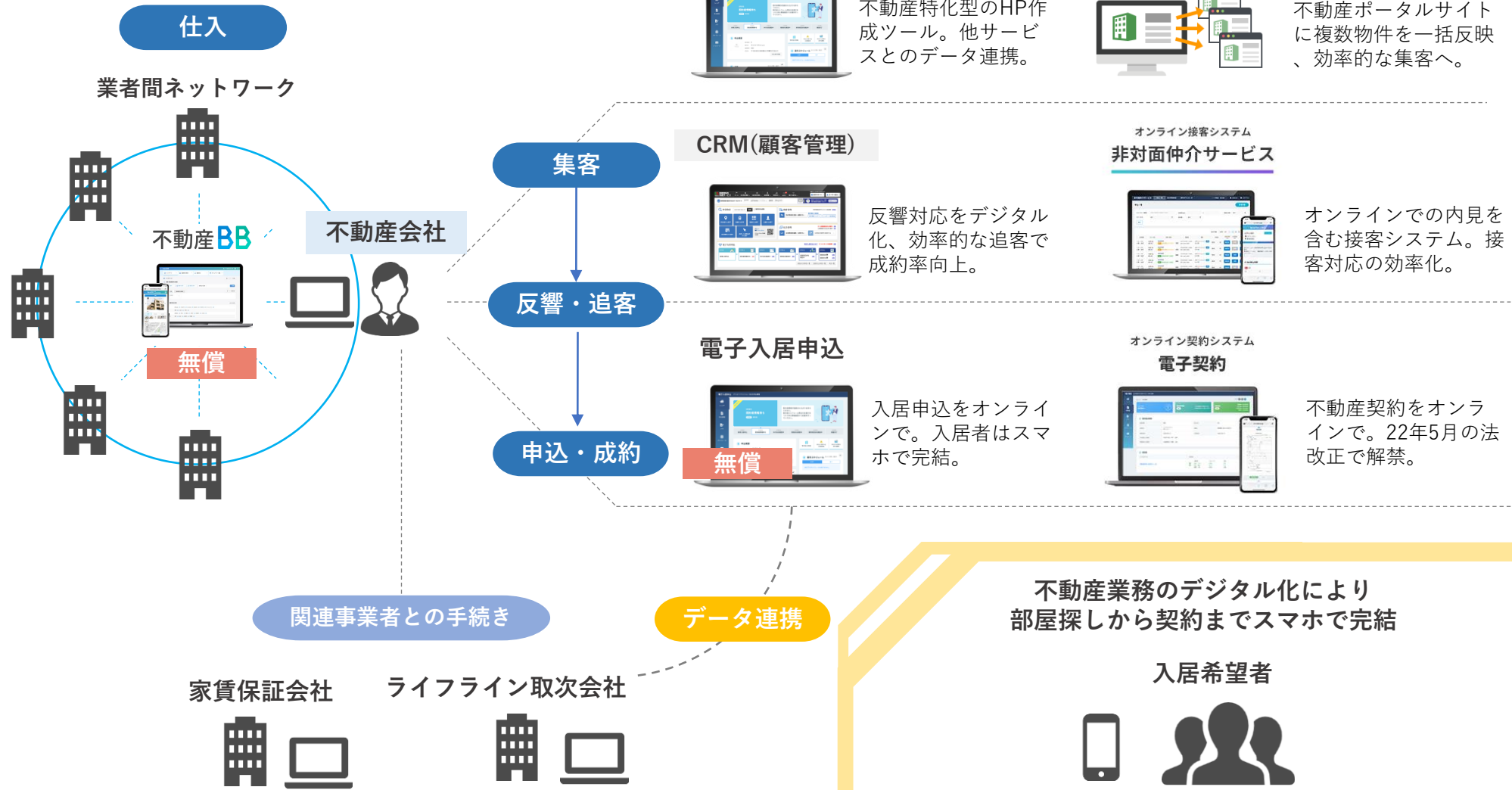
■ 労働生産性指数の推移



出典：総務省「令和4年度 ICTの経済分析に関する調査」 ※実質労働生産性（実質GDP/雇用者数）の推移を指数（2000年=100）として示したものの

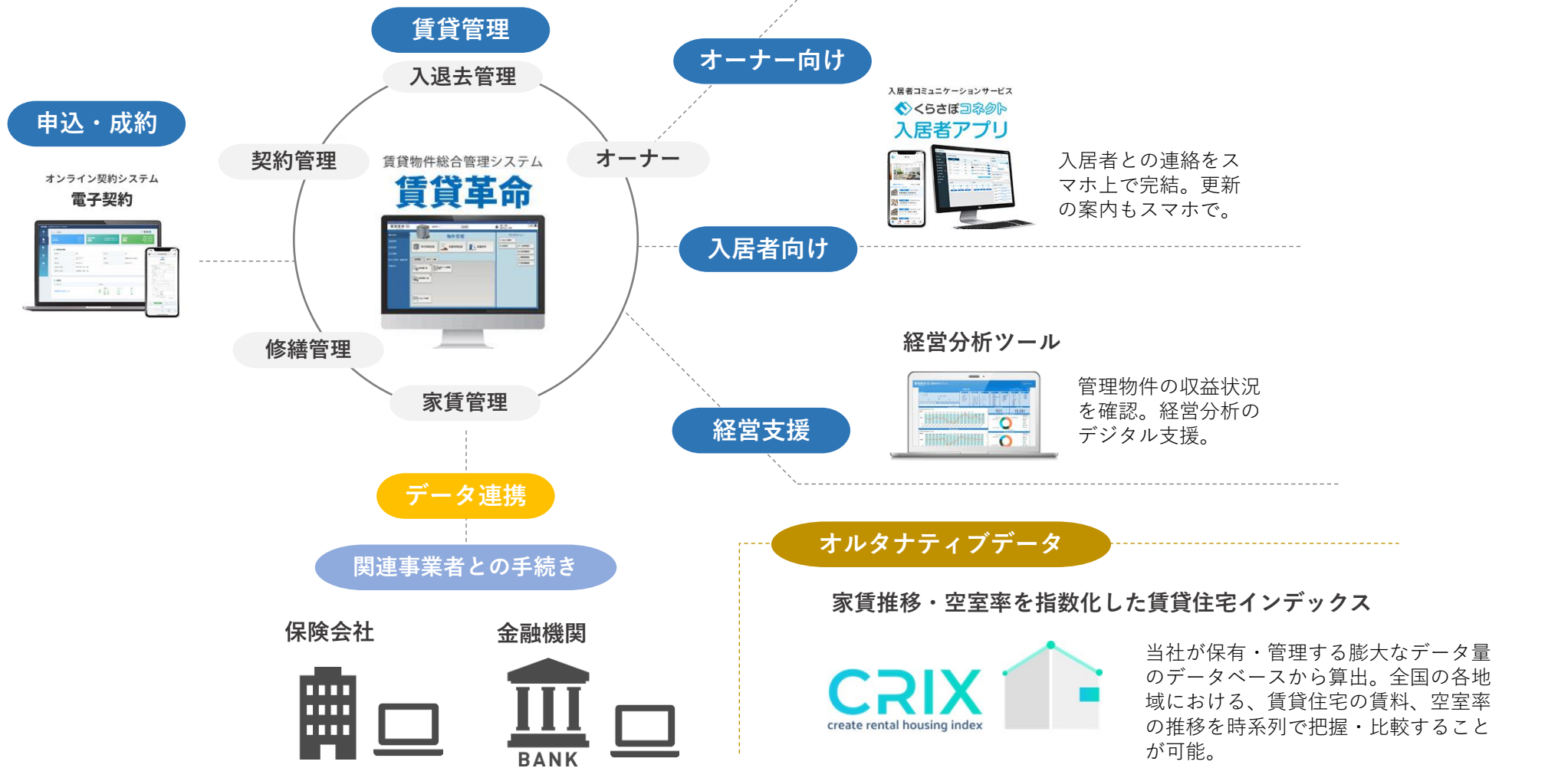
当社の不動産DX支援

「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

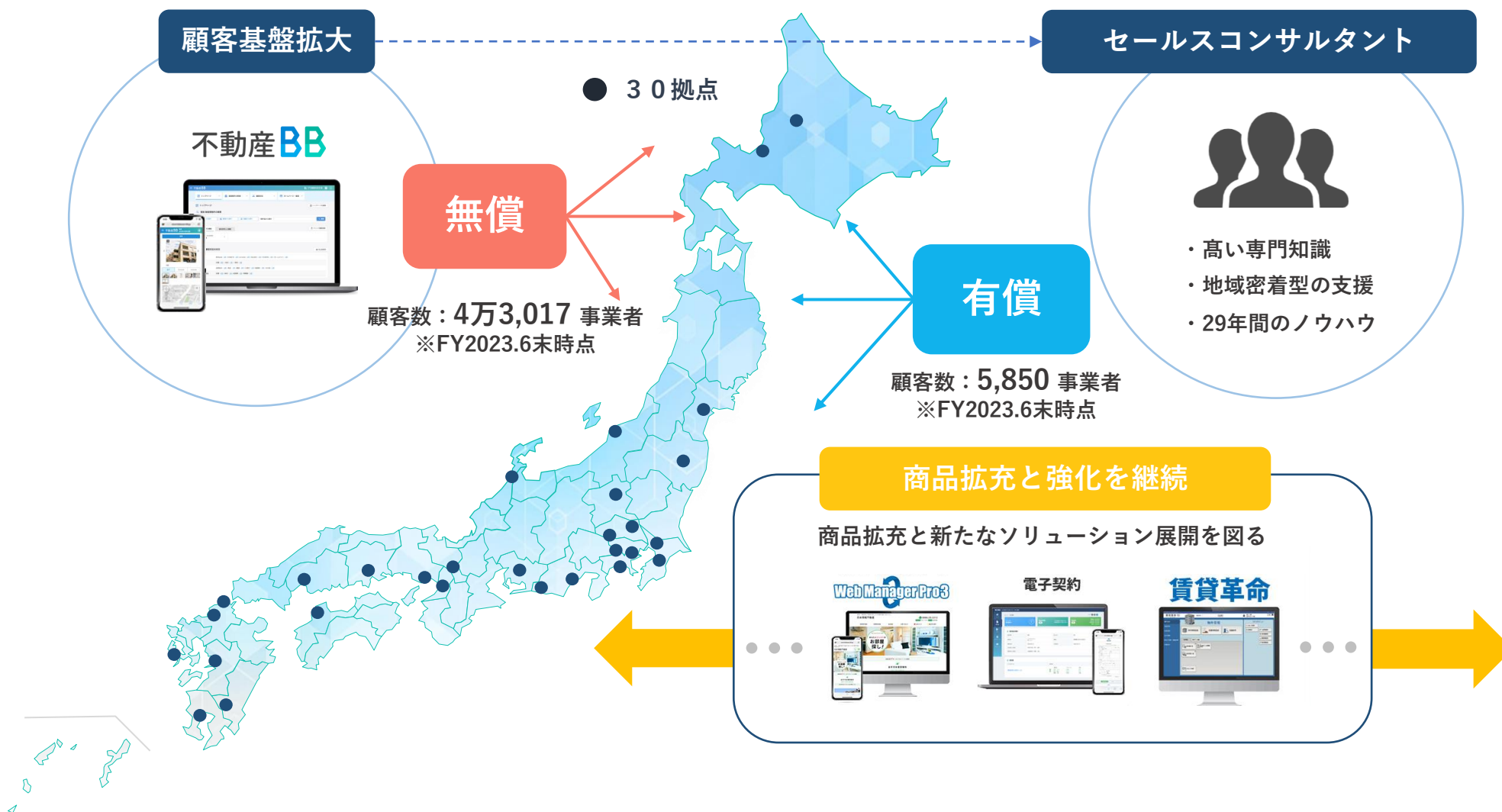


当社の不動産DX支援

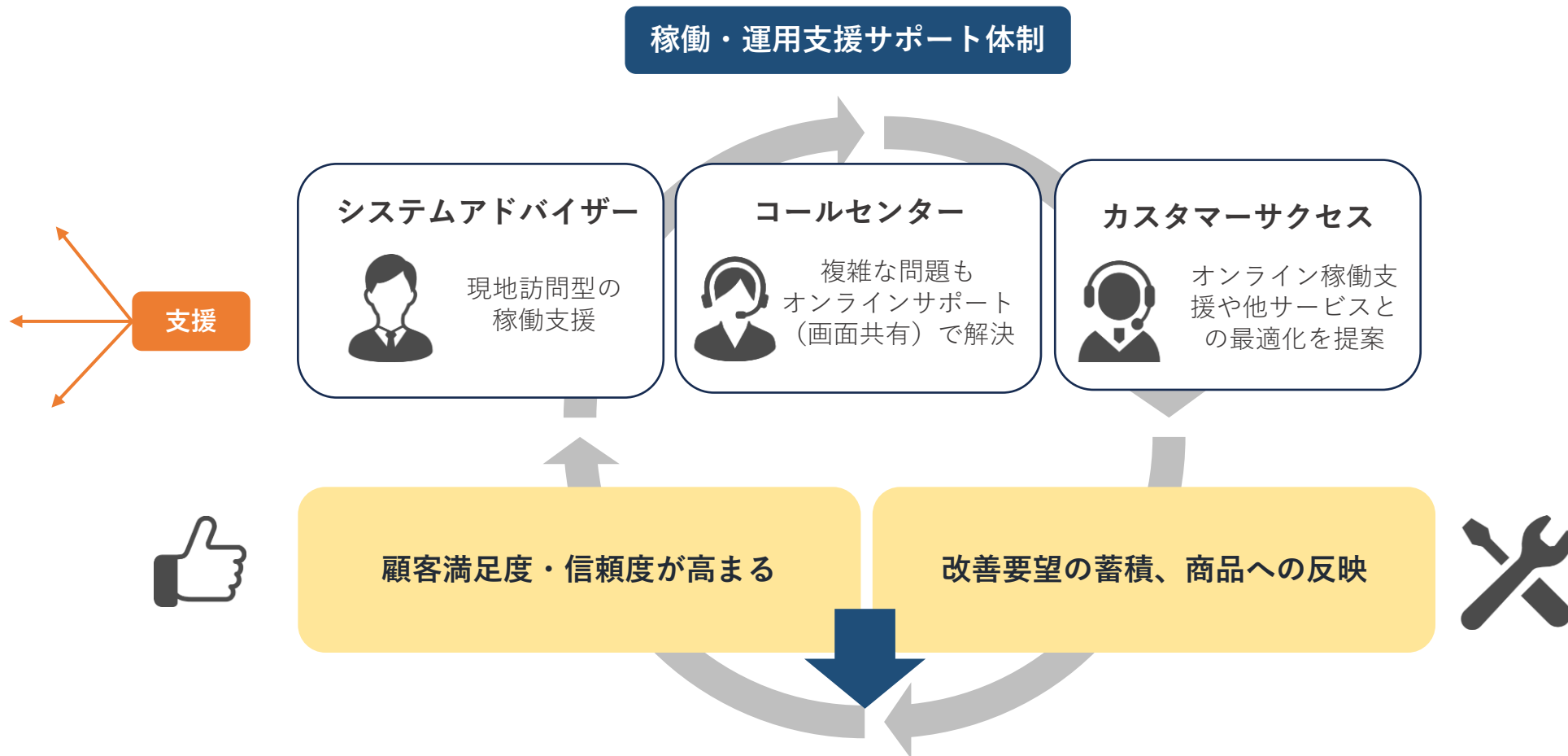
「シームレスなデータ連携」による不動産業務全体の効率化



無償サービスで顧客基盤を拡大、国内30拠点から不動産業界DXを推進。
自社開発による商品強化と新たなソリューションを展開。



低い解約率維持に向けた運用支援サポートと製品改善による長期的顧客支援



顧客の長期的支援と低い解約率を維持

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