

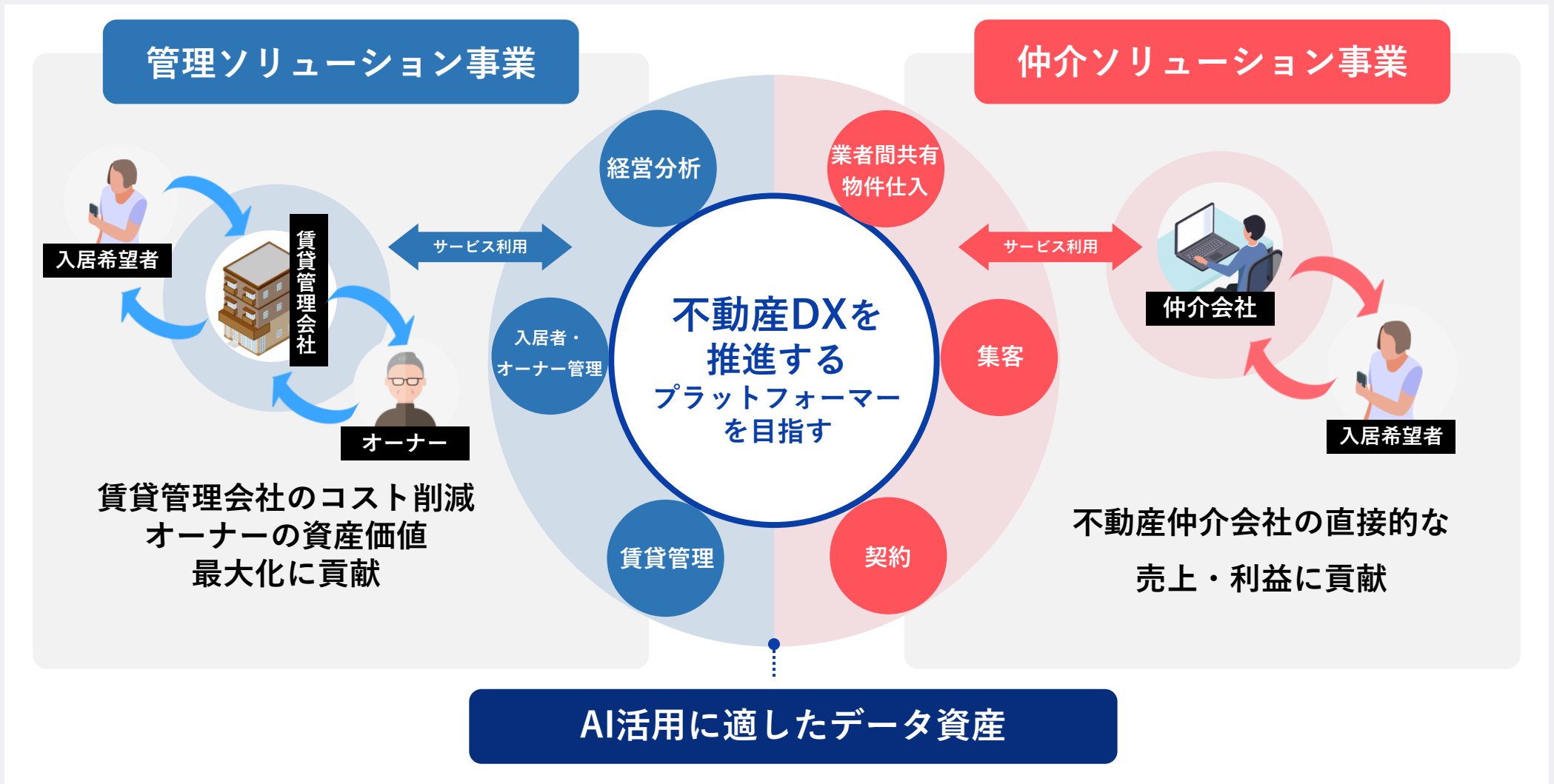
2026年6月期 通期 決算説明資料

日本情報クリエイト株式会社 証券コード：4054

2026年8月13日



不動産業務を一気通貫で支援するプラットフォームにより 業界のDXを推進、AI活用に適したデータ資産・基盤を保有。



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

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

リアフロBB



リアフロ



集客・追客

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

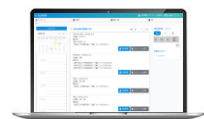
不動産ホームページ制作ツール
Web Manager Pro3



不動産ポータルサイト一括掲載
物件データ連動



CRM|顧客管理



契約

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

オンライン入居申込
電子入居申込



IT重説



オンライン契約システム
電子契約



賃貸管理

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

賃貸革命11



オーナー提案 AIロボII



オーナー向け
満室戦略レポート
自動作成ロボ

AI Kamigakari

AI-OCR×ストレージ×賃貸革命連携で、不動産書類の業務を大幅効率化。



入居者・オーナー管理

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。

オーナーコミュニケーションサービス
くらさぽ
オーナーアプリ



入居者コミュニケーションサービス
くらさぽ
入居者アプリ



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。

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



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

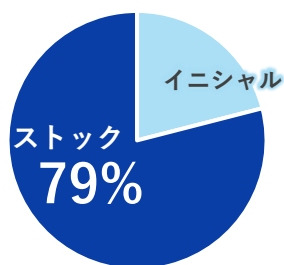


安定した収益基盤と市場拡大の追い風に加え、AI活用により有用なデータ基盤を強みに、不動産テック事業の成長を加速。

安定収益基盤

2026年6月期実績

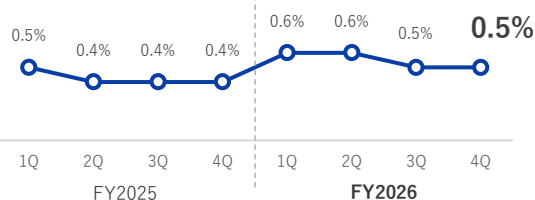
79%がストック売上



2026年6月期実績

低い解約率 0.5%

■ 平均月次解約率の推移



高いシェア率

2026年6月末時点

全国28拠点に展開



賃貸管理システム導入実績 No.1 ※1

2026年6月末時点

導入事業所数（累計）：5,746事業者

成長ポテンシャル

不動産テック業界市場規模

2030年度予測

市場規模：**2兆3,780 億円** ※2

新規開業によるIT設備投資需要

毎年**6,000～7,000**以上の

宅建業者が開業※3

AIデータ活用

AI活用にもつながる賃貸市場データ基盤「CRIX」を展開

賃貸住宅指標

「CRIX（クリックス）」



※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)

※2：(株)矢野経済研究所「2024年版 不動産テック市場の実態と展望」(2024年4月)

※3：不動産適正取引推進機構 令和6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」

売上は前期比増収を確保したものの、前期の「リアプロBB」 統合延期の影響により当期の事業拡大速度が遅れ、計画未達。

※本資料の前期比は3Qまでと同様、前期（FY2025）連結業績との比較です。4Q決算短信ではFY2025個別業績との比較を記載しているため、前期比の数値が異なります。

（単位：百万円）

売上高	営業利益	当期純利益
5,472	867	578
YoY+7.8%	YoY▲13.6%	YoY▲7.8%
会社合併による業績加算を除いた場合 YoY+11.9% （前期：4,892万円）	会社合併による業績加算を除いた場合 YoY▲7.6% （前期：938百万円）	会社合併による業績加算を除いた場合 YoY▲11.7% （前期：654百万円）
達成率 94.4%	達成率 72.3%	達成率 79.2%

ストック売上が安定的に推移

仲介・管理ソリューションともにMRRが堅調に推移し、
ストック売上は順調に増加。

FY2026 ストック売上 **4,324**百万円
（前期：3,995百万円）

解約率が低位安定

全国の拠点を活かした顧客支援及び
カスタマーサクセスにより安定的な解約率を継続。

FY2026 解約率 **0.5%**
※ 解約率とは月次解約率の平均を指します。

目次

2026年 6 月期 業績ハイライト	P.8
2027年 6 月期 業績予想	P.22
株主還元	P.30
Appendix	P.33

目次

2026年 6 月期 業績ハイライト	P.8
2027年 6 月期 業績予想	P.22
株主還元	P.30
Appendix	P.33

売上は前期比+7.8%と堅調に推移。人員増強や賃貸革命11の減価償却費など、業績拡大に向けた先行投資の実施により営業利益は減少するも、営業利益率は15%以上を維持。

※本資料の前期比は3Qまでと同様、前期（FY2025）連結業績との比較です。4Q決算短信ではFY2025個別業績との比較を記載しているため、前期比の数値が異なります。

(単位：百万円)	FY2025 実績	FY2026 実績	前期比	通期計画	概況
売上高	5,075	5,472	+7.8%	5,800	前1Qには会社合併により売上182百万円が加算。
仲介ソリューション	1,987	1,999	+0.6%	-	前1Qの会社合併による業績加算の影響を除くと10.7%の増収。
管理ソリューション	3,033	3,356	+10.6%	-	賃貸革命のアップセル・クロスセルが堅調に推移。
売上総利益	3,527	3,578	+1.5%	-	
売上高総利益率	69.5%	65.4%	▲4.1pt	-	
営業利益	1,004	867	▲13.6%	1,200	前1Qには会社合併により営業利益66百万円が加算。
営業利益率	19.8%	15.8%	▲4.0pt	20.6%	
EBITDA	1,361	1,307	▲4.0%	-	
EBITDAマージン	26.8%	23.9%	▲2.9pt	-	
経常利益	1,003	942	▲6.1%	1,210	
親会社株主に帰属する 当期純利益	628	578	▲7.9%	730	

第4Q(3か月間)の前年同期比では、売上は+21.6%、営業利益+56.4%の大幅増収増益。営業利益率は5.9pt上昇。

(単位：百万円)	FY2024 実績				FY2025 実績				FY2026 実績			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	968	1,061	1,040	1,366	1,410	1,238	1,066	1,360	1,219	1,315	1,284	1,654
仲介ソリューション	385	404	410	450	647	457	469	413	478	491	509	521
管理ソリューション	572	646	619	903	749	768	583	931	727	796	743	1,089
営業利益	74	186	133	316	319	270	137	278	92	190	149	434
営業利益率	7.7%	17.5%	12.9%	23.1%	22.6%	21.8%	12.9%	20.4%	7.6%	14.5%	11.7%	26.3%
経常利益	73	189	133	345	306	279	142	276	108	214	181	437
親会社株主に帰属する 四半期純利益	42	123	77	186	173	201	94	160	75	148	126	228

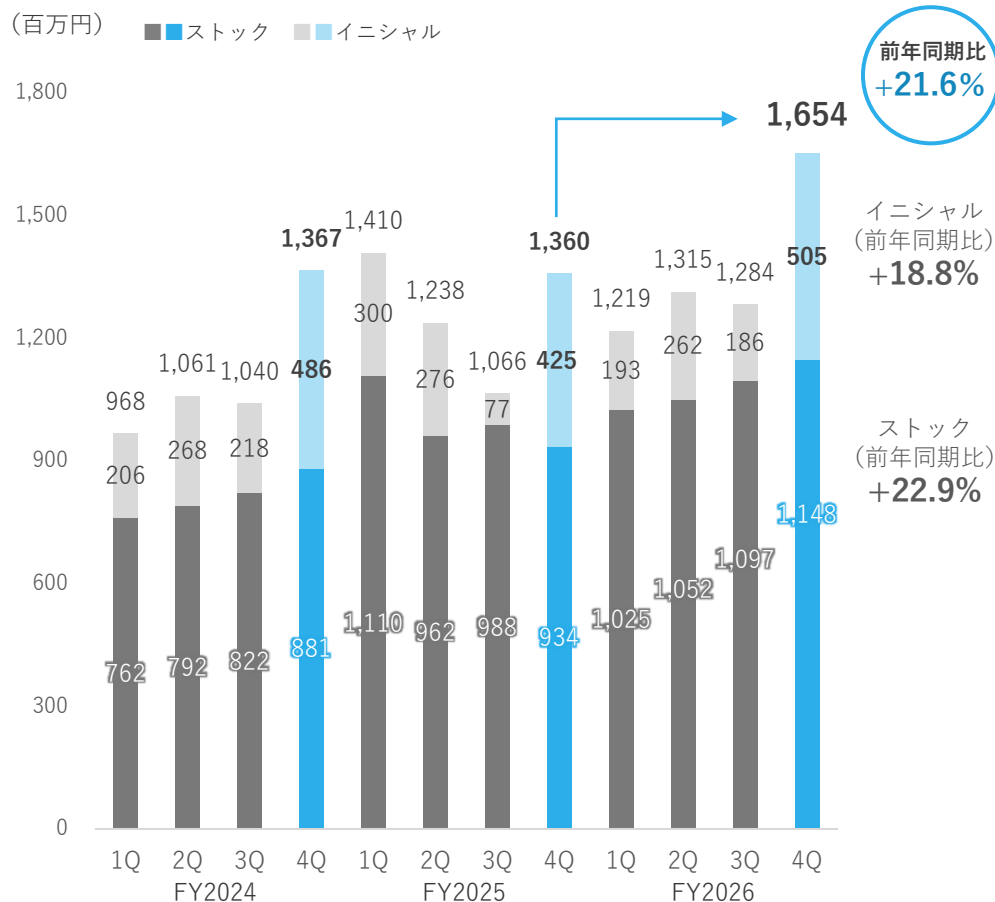
仲介ソリューション：不動産仲介業に対して提供する仲介業務支援サービス群による売上
管理ソリューション：賃貸管理業に対して提供する管理業務支援サービス群による売上

ストック売上、MRR共に右肩上がりで堅調に推移。

クロスセル・アップセルにより着実に伸長。

■ スtock・イニシャル売上の推移

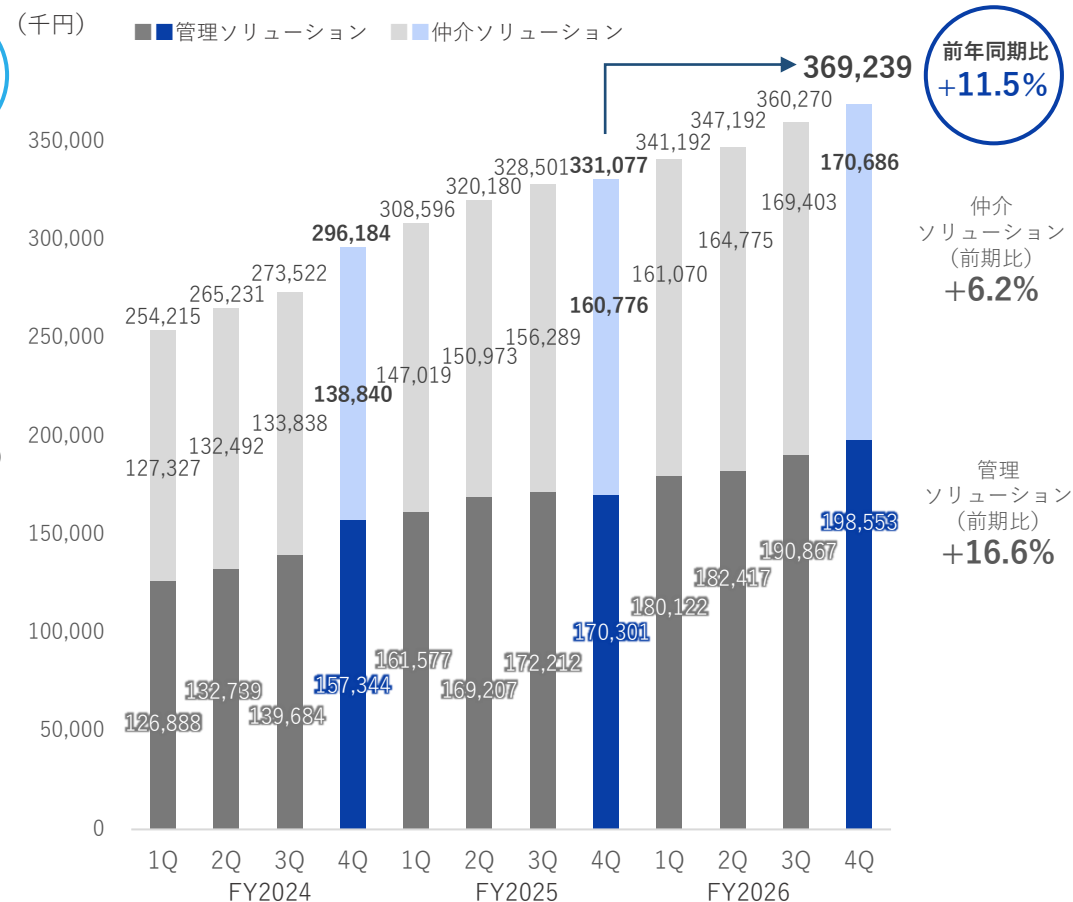
ストック・イニシャル売上ともに前年同期比大幅増収。
ストック売上は堅調な増加傾向を維持。



■ MRR推移

※MRR・・・Monthly Recurring Revenueの略称で、
月ごとに繰り返し得られる収益（月間経常収益）。

仲介・管理ソリューション共に拡販に努め、堅調に推移。



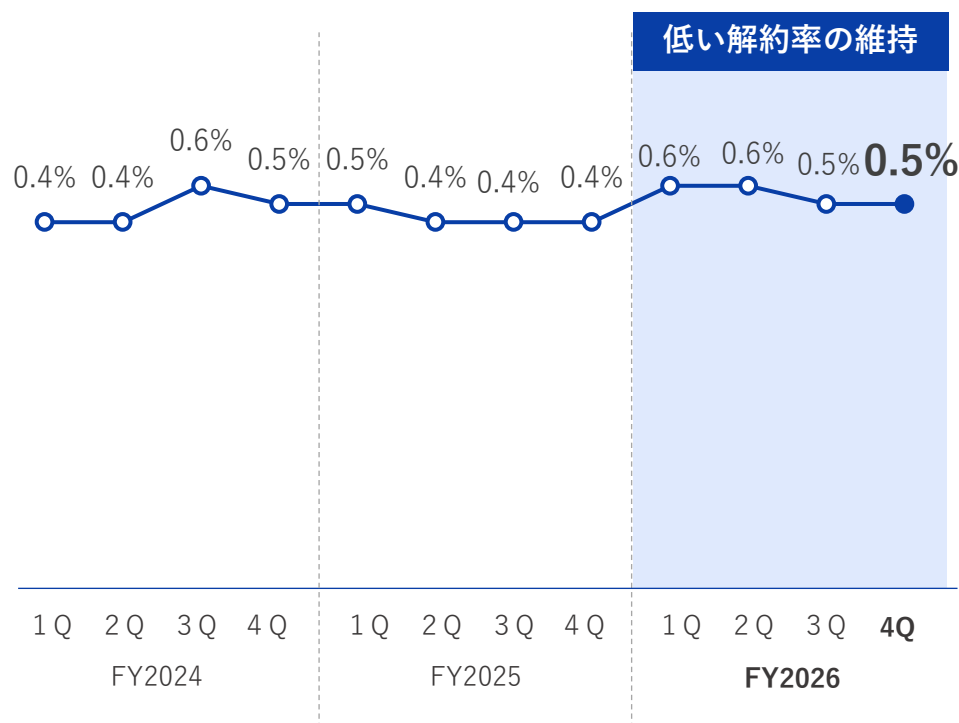
売上成長を続けながら、解約率は低水準を維持。 AI活用で生産性向上を見据えつつ、事業拡大に必要な体制を先行強化。

■ 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

FY2026

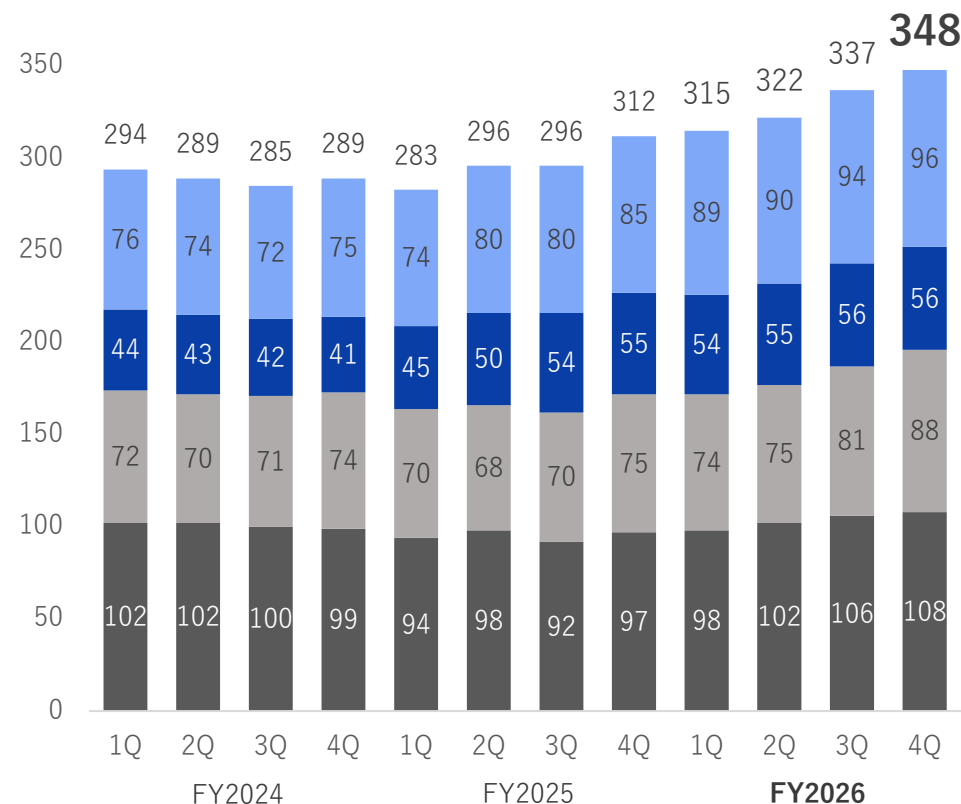
4Q解約率： **0.5%** （前期平均実績：0.4%）



■ 従業員数の推移（正社員のみ）

※人員数は正社員数を表示

■ その他 ■ 開発部 ■ 営業部（SA） ■ 営業部（営業）



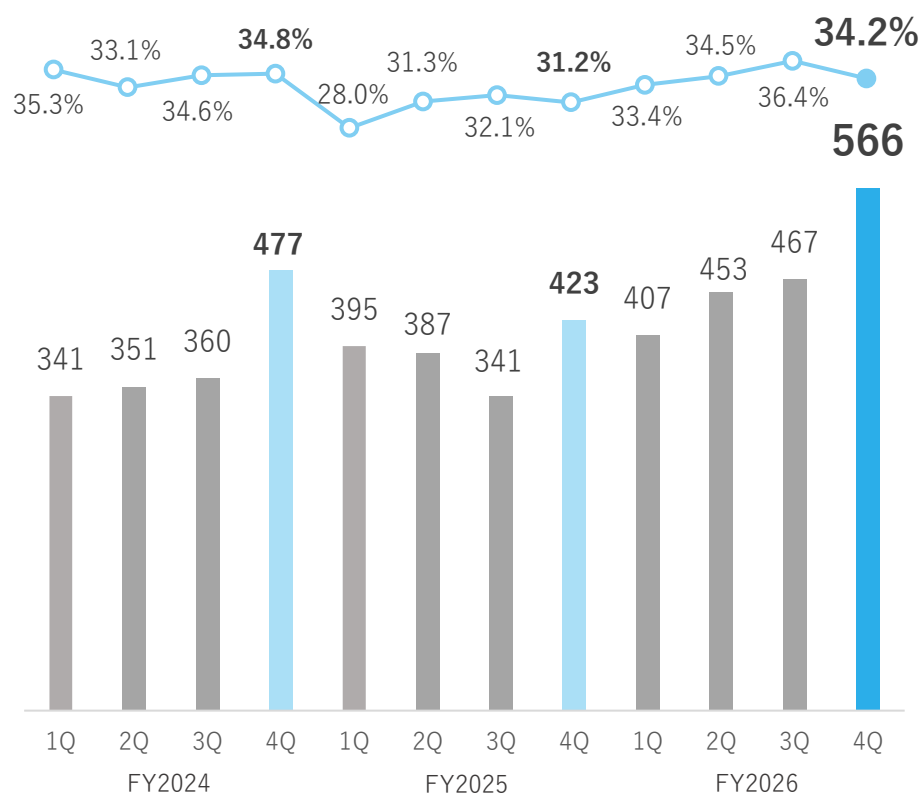
ソフトウェア償却費発生に加え、費用区分見直しに伴い一部販管費を売上原価へ振り替えたことで売上原価は増加。一方、販管費は減少。

■ 売上原価

「賃貸革命11」のリリースに伴う償却費および費用区分見直しに伴い一部販管費を売上原価へ振り替えたことで売上原価が増加も、原価率は30%台を維持。

(百万円)

■ 売上原価 ○ 売上原価率

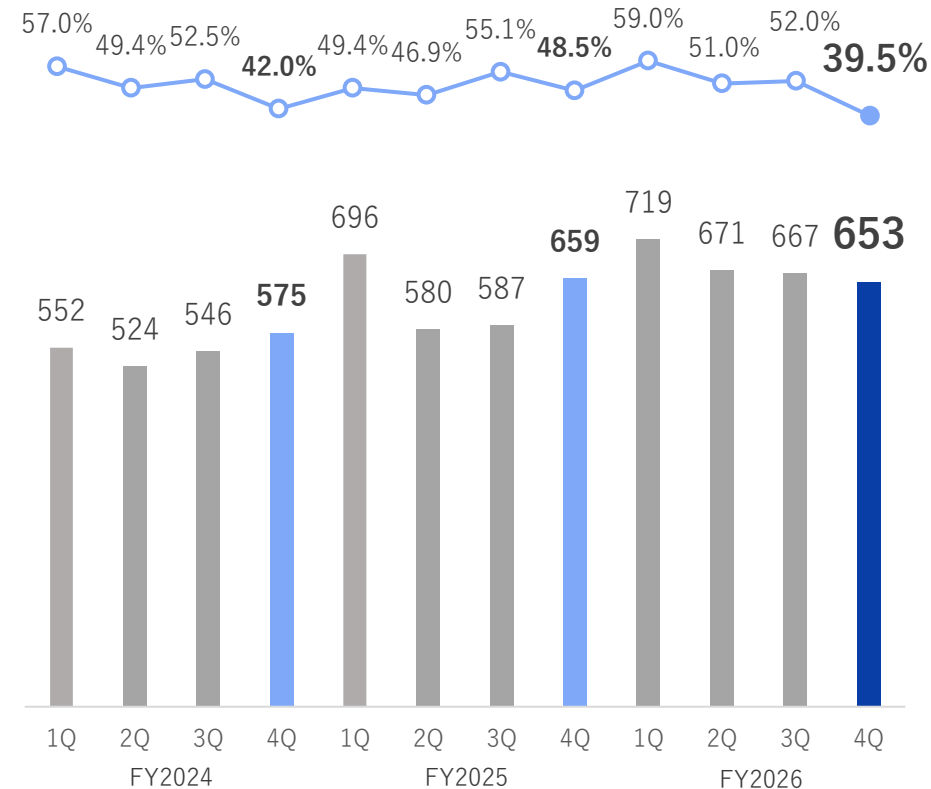


■ 販管費

コストコントロールにより、販管費率は前第3Q比で改善。さらに第4Qでは、一部販管費を売上原価へ振り替えたことで販管費が減少。

(百万円)

■ 販管費 ○ 販管費率



無償顧客基盤の拡大を背景に、有償サービス顧客数（再販による増加は除く）は増加。既存顧客へのクロスセル・アップセルも重点的に推進。

業者間物件流通サービス（無償）の顧客数推移

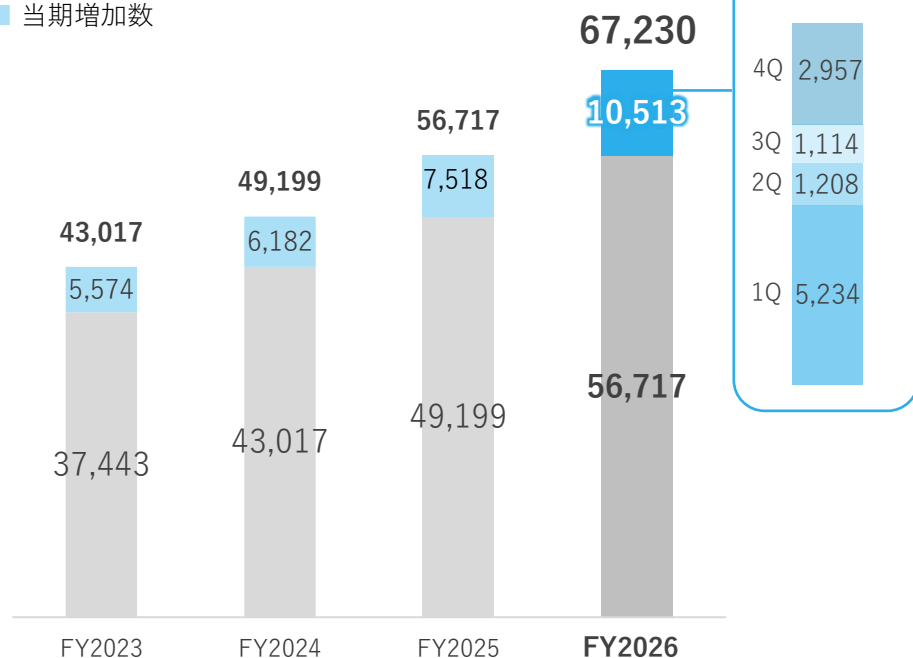
無償サービス

リアルプロBB 仲介 リアルプロ 仲介



※仲介会社向けのリアルプロBB仲介・リアルプロ仲介は無償で提供、有償オプションや他有償サービスのクロスセルで売上増加を図る。

■ 前期末実績
■ 当期増加数

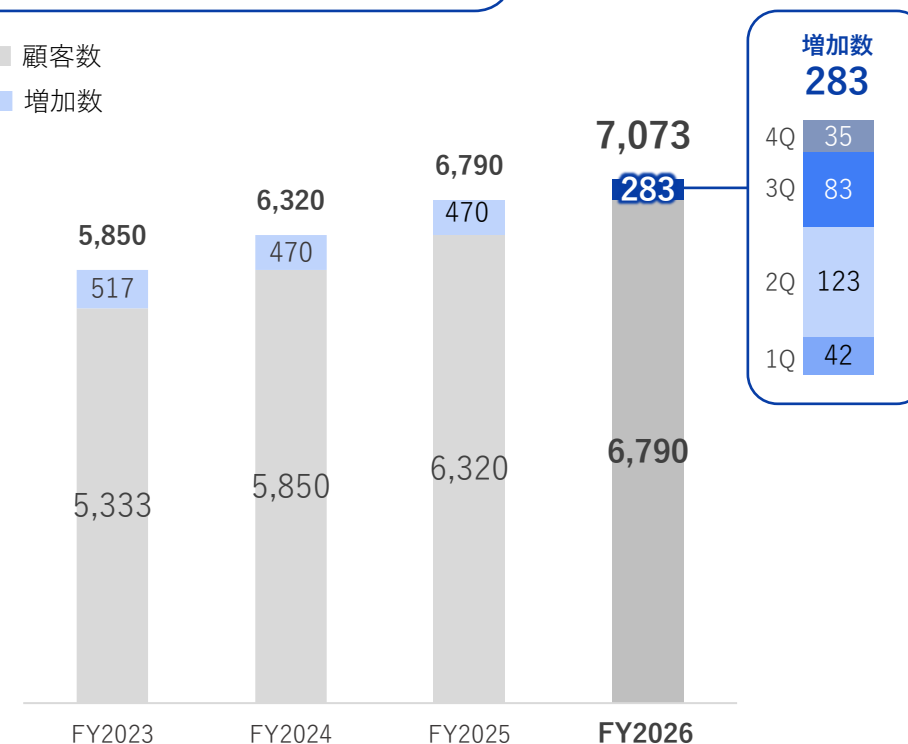


月額有償サービスの利用顧客数（全プロダクト）

有償サービス群（抜粋）



■ 顧客数
■ 増加数



電子入居申込および電子契約サービスの利用顧客数も安定的に増加。

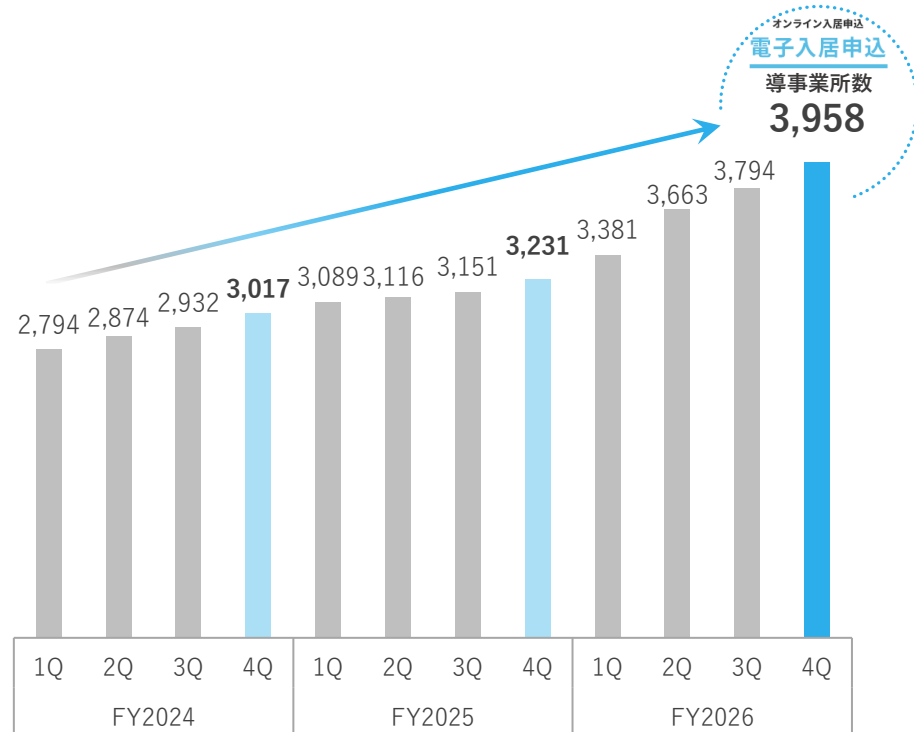
さらなるシェア拡大を図る。

■ 電子入居申込サービス導入事業所数の推移（累計）

オンライン入居申込
電子入居申込



「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。



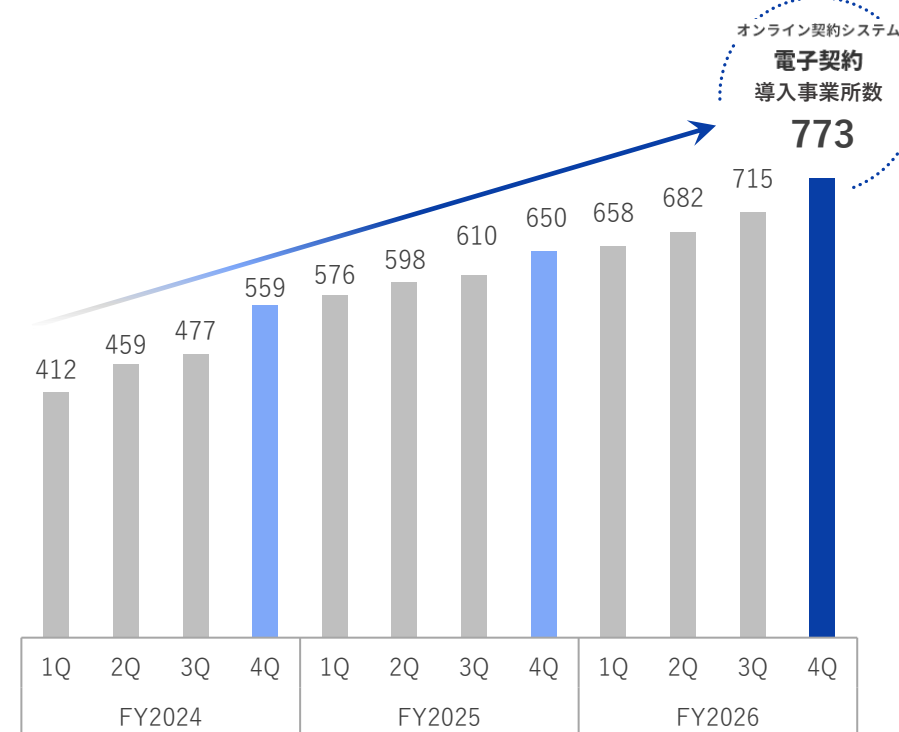
■ 電子契約サービス導入事業所数の推移（累計）

オンライン契約システム
電子契約



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。



「賃貸革命 11」 2025年8月1日 リリース。

業務自動化機能を搭載し、操作性を大幅改善。

新規獲得及びマーケットシェア拡大を図る

サービス概要

当社が提供する不動産管理業務支援ソフト「賃貸革命」シリーズの最新版。賃貸管理の現場における煩雑な作業を大幅に削減する業務自動化機能を搭載。

賃貸管理業務のさらなる効率化を実現！

賃貸革命 11 8年ぶり、待望のバージョンアップ!!
2025年8月1日リリース

8月1日 正式リリース！

賃貸革命 11 不動産管理業務支援ソフト
「賃貸革命」シリーズ最新版

CREATE
日本情報クリエイト株式会社

代表的な新機能

- ・ 業務漏れや共有漏れを防ぐ機能の搭載
- ・ AI OCRを利用した見積書の自動取込
- ・ Excelデータ取込
- ・ 一覧検索条件保存、家主送金の日割り対応、画像登録の簡略化、CSV出力機能の改善など、お客様からのご要望を多数反映

AI業務効率化ソリューション「AI Kamigakari」2026年8月1日プレリリース。

AI-OCR×ストレージ×賃貸革命連携サービスで、不動産書類の業務を大幅効率化。



AI Kamigakari

不動産書類を、入れるだけで使えるデータに。

契約書・重要事項説明書・請求書等の各種書類を
ドラッグ&ドロップするだけ。

AI-OCR で スキャン〜文字認識・分解。

さらに独自開発&RAG 機能も搭載。

自動管理から高度検索まで、一気通貫で実現します。

2026年 8月1日 **プレリリース!!**

2026年 9月 **正式リリース予定!!**



導入前



書類が散乱し、どこにあるか分からない



書類を見ながら
手入力・転記が大変



必要書類を探すだけで
時間がかかる



転記ミスが発生する



電子帳簿保存法への
対応に不安

導入後



物件ごとにフォルダを
自動整理



AIが書類を
自動解析・分類



契約書・重説の
要約を自動生成



CSVで賃貸革命へス
ムーズに取り込み



電子帳簿保存法対応を
支援する形式での保管

サービス概要

PDFをアップロードするだけで、AI-OCRが書類を自動解析・分類し、電子帳簿保存法に対応した形式で保管まで完結。不動産現場で長年続いてきた「書類を探す・見ながら入力する」という手作業を大幅に軽減し、データ活用を前提とした新しい業務フローへの転換を実現。

新サービス「リアプロBB+(プラス)」を2026年9月1日リリース予定。

リアプロBB⁺



サービス概要

リアプロBB+は、これまで不動産会社間の空室物件情報共有を支えてきたリアプロをさらに進化させたサービスです。

空室物件の流通促進に加え、他社物件の二次広告活用や自社ホームページ・不動産ポータルサイトとの連携により、物件情報の活用と仲介業務の効率化を支援します。

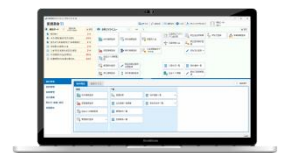
今後の主な機能拡張予定

- ・ リアプロBB+ 仲介 他社物二次広告活用 自社WEB (WMP連携) 対応
- ・ SUUMO、at home、HOME'S連動対応

各社とのシステム連携による高付加価値化を推進。

既存サービスの付加価値向上への取り組みを強化。

賃貸革命



WealthParkが提供する不動産オーナー・管理会社向けの業務支援サービス「WealthPark ビジネス」との専用データ連携プログラムの提供を開始。



引越し時に必要となるライフライン手続きを専門スタッフがワンストップでサポートする総合支援サービス「サルエネライフ」とのシステム連携が決定。



東京電力グループの株式会社PinT、株式会社スマサポと連携し、物件の空室時に発生する再点・廃止業務を自動化し、入居者退去後の空室期間中における電気使用料を無料にする新サービス「空室無償化プラン」の提供開始。



空室期間に発生する電気の通電・停止手続きを代行するサービス「空室通電DX」とのシステム連携開発に着手。



口座連携による入金データの自動取り込みで、入金消込業務の効率化を支援するため金融データプラットフォーム「Moneytree LINK」との連携開始



ライフラインの契約手続き代行サービス「ライフラインサポートセンター」と、空室期間の電気申し込み、解約手続き代行サービス「空室通電サービス」とのシステム連携開発に着手。

オンライン入居申込

電子入居申込



「電子入居申込サービス」と株式会社フェア信用保証との連携を開始し、入居・保証申込から審査までのプロセスを完全オンライン化することで、ペーパーレスな手続きによる工数削減と迅速な保証審査を実現。

賃貸住宅指標「CRIX」のデータ提供先が拡大。

不動産投資プラットフォーム「楽待」の「賃貸経営マップ」にて活用。



サービス概要

膨大な賃貸管理ビッグデータを活用し、市場の「今」を可視化する不動産市場分析サービス。

サービス概要

楽待

使いやすさ・利用者数・掲載物件数においてNo.1（*1）を獲得している、日本最大級の不動産投資プラットフォーム。2006年のサービス開始以来、投資家と不動産会社をつなぐ専門性の高いサービスを提供。物件購入やエリア分析に必要な情報を地図上でまとめて確認できる「賃貸経営マップ」のサービスも提供。

「楽待」の「賃貸経営マップ」におけるCRIXの活用

実際の管理データに基づいた 「精度の高い市場把握」

「CRIX」を活用することで、推計値ではなく実態に近い賃料動向を把握できるため、より確実性の高い分析が可能に。

地図とグラフによる 「賃料相場の可視化」

エリア別の賃料相場を地図上で直感的に確認可能。加えて、各エリアの賃料推移を時系列の折れ線グラフとして瞬時に表示。

条件絞り込みによる 「詳細なエリア分析の効率化」

物件種別や間取りに加え、築年数別の賃料推移も確認可能。ターゲットに合わせた詳細な条件設定により、エリア分析の精度とスピードが大幅に向上。

*1『物件数 No.1』：日本マーケティングリサーチ機構調べ（2025 年 8 月） 『使いやすさ No.1』：
ゴメス・コンサルティング調べ（2025 年 8 月） 『利用者数 No.1』：自社調べ（2025 年 8 月）

「賃貸革命11」 向けローカルMCPサーバーの試験提供を開始。

試験提供の概要

「賃貸革命11」アプリと接続し、Claude Desktop等のAIツールから自然言語による情報参照を可能にするローカルMCPサーバーの試験提供を開始。

- **機能概要** AIツール（Claude Desktop等）から自然言語で「賃貸革命11」内の情報を参照可能
- **検証方針** 試験提供期間中はデータ参照（読み取り）のみに限定し、安全性を最優先で検証
- **利便性** 既存一覧と同一の列フォーマットで出力されるため、普段の帳票感覚で活用可能
- **対象環境** オンプレミス環境の「賃貸革命11」限定

賃貸革命11 × ローカルMCPサーバー

AI活用で賃貸革命のデータ分析業務を効率化

データ分析

AI活用

データ連動

レポート自動化



今後の展開

試験提供期間（約3か月間）を通じてパートナー企業からのフィードバックを収集し、業務上の有効性・実用性を検証。検証結果をもとに、正式サービスとしての提供範囲の拡大、または提供内容の見直しを判断予定。

目次

2026年 6 月期 業績ハイライト	P.8
2027年 6 月期 業績予想	P.22
株主還元	P.30
Appendix	P.33

売上高は約10%の増収を見込む。EBITDAは12.3億円。新サービス「リアプロBB+」の償却及びコスト増の影響により、営業利益は減益。

(単位：百万円)

	FY 2026 実績	FY2027 予想	前年比
売上高	5,472	6,000	+9.6%
営業利益	867	600	▲30.8%
EBITDA	1,307	1,230	▲5.9%
経常利益	942	600	▲36.3%
当期純利益	579	360	▲37.7%
1株あたり当期純利益（円）	42.02	26.12	-

新経営体制のもと、事業拡大に向けた取り組みを強化。

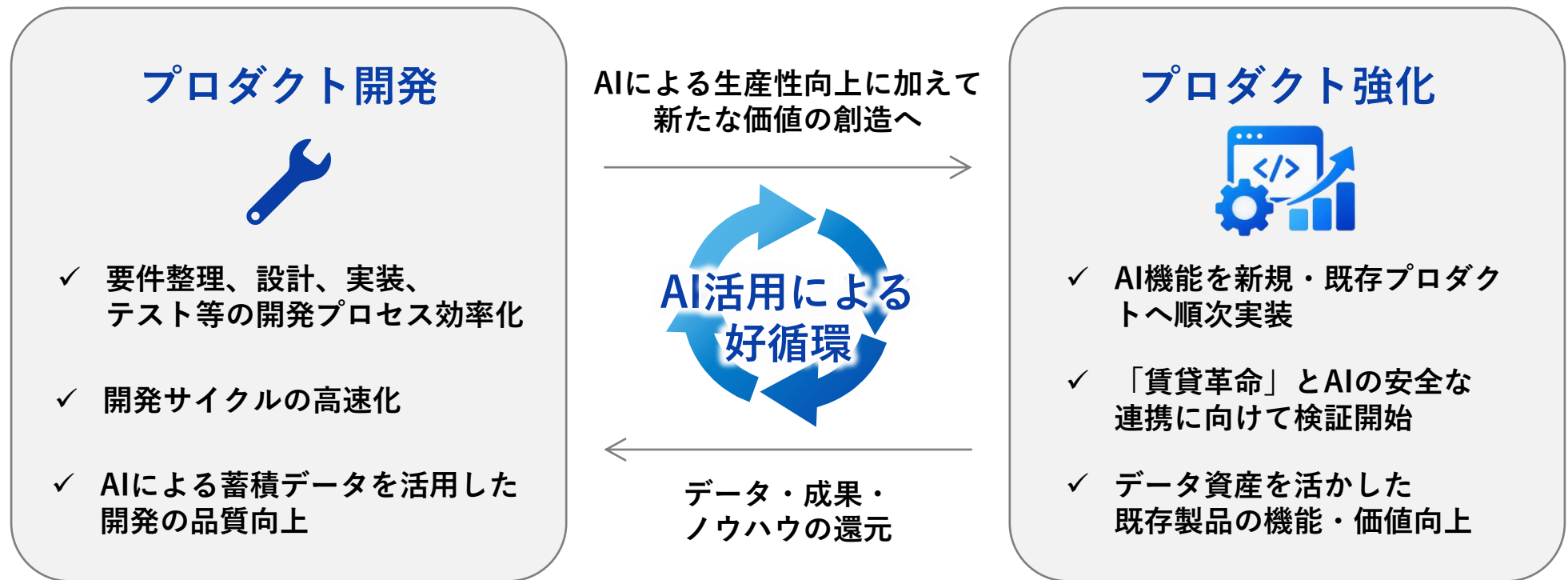
賃貸管理会社向け

- ✓ 「賃貸革命11」の新規顧客獲得、バージョンアップやオプション販売の強化
- ✓ AI kamigakari、オーナー提案AIロボII等による顧客提供価値の拡大
- ✓ 賃貸住宅指標「CRIX」のデータ提供先の拡大

不動産仲介会社向け

- ✓ 業者間物件流通サービス「リアプロBB+」のシェア拡大
- ✓ 仲介事業者向け集客支援サービスのシェア拡大
- ✓ アップセル・クロスセルによる顧客単価の向上

AIを用いたプロダクト開発とプロダクト強化により好循環を生み出し、顧客提供価値を継続的に向上

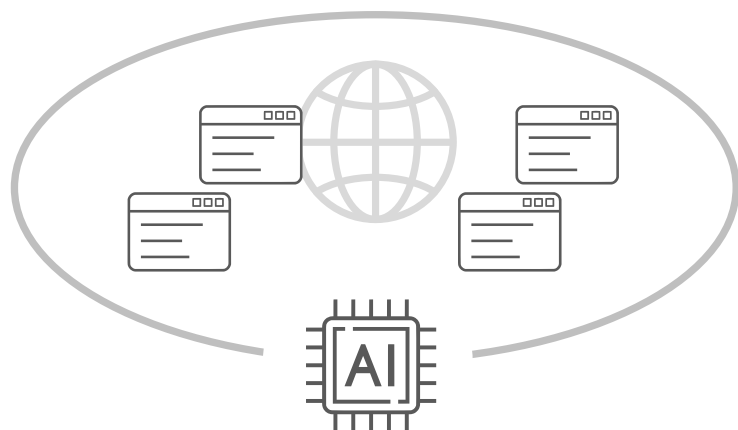


顧客提供価値の継続的な向上

独自データを活用した高精度な提案力

AIを用いた情報提供

公開されているインターネット上の
情報をもとに情報を提供



公開情報に依存するため
提案内容は限定的

当社データベースを用いた情報提供

公開情報に加え、独自に蓄積した
物件・入居者・取引データなども活用



膨大な独自データを活用し、
顧客ニーズに即した精度の高い
物件提案を実現

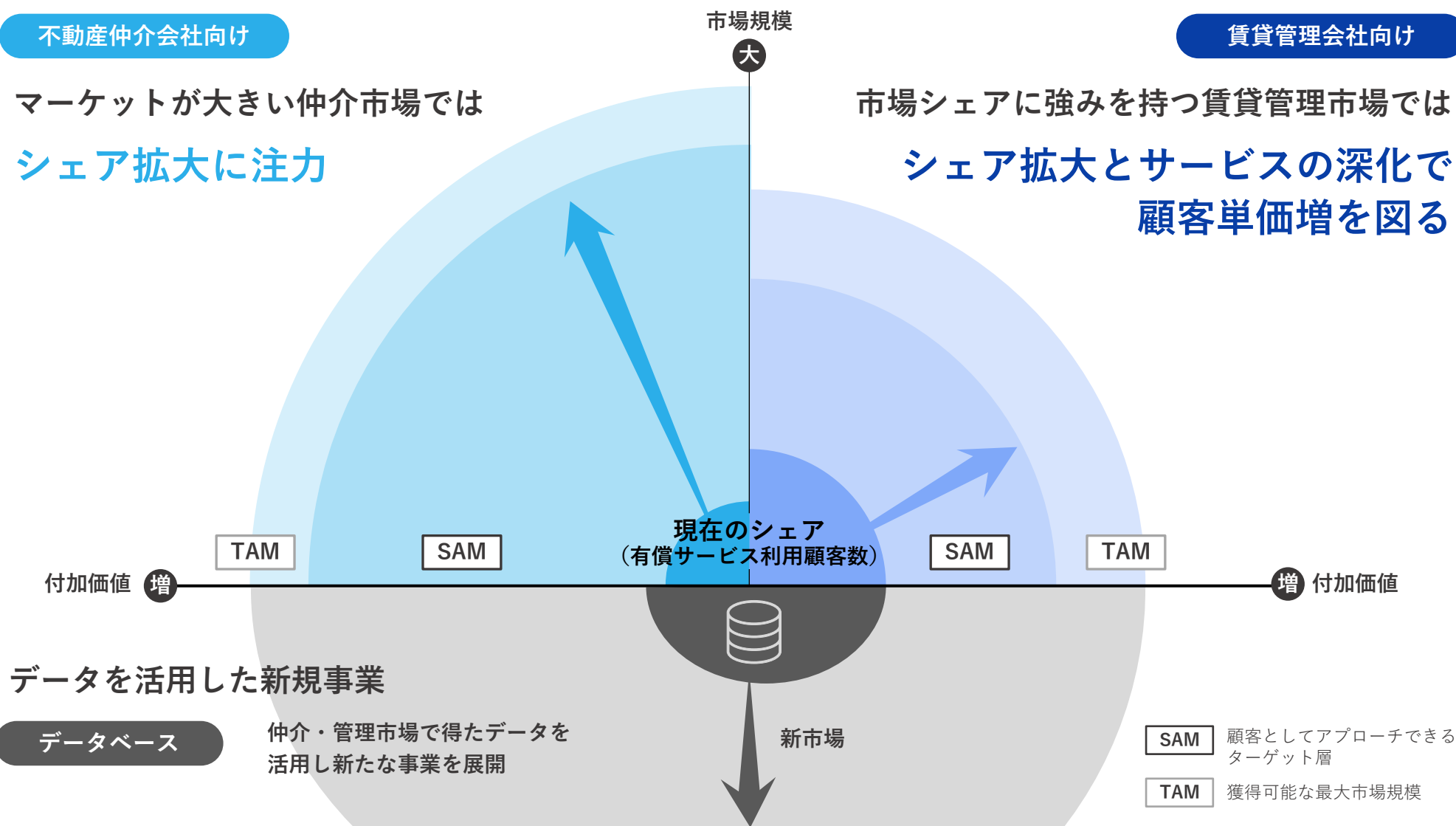
市場別成長テーマ

不動産仲介会社向け

マーケットが大きい仲介市場では
シェア拡大に注力

賃貸管理会社向け

市場シェアに強みを持つ賃貸管理市場では
**シェア拡大とサービスの深化で
顧客単価増を図る**



仲介市場の取り組み

各サービスの充実と拡大

リアプロBB+・リアプロBB

業者間物件流通サービス

リアプロBB+を軸に仲介市場でのシェア拡大と他サービスのクロスセルを推進。リアプロBBの利用顧客を順次リアプロBB+へ移行し、国内最大級の業者間物件流通プラットフォームへの成長を目指す。



Brokerage solutions

業者間物件共有・物件仕入 | 集客・追客 | 契約

不動産仲介会社向け

市場規模

大

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

リアプロBBとリアプロBB+のシェア拡大により
関連サービスによる
仲介市場獲得のスピードを加速

無償サービス利用顧客
5万6千事業者

※2025年6月末時点



TAM

SAM

現在のシェア
(有償サービス利用顧客数)

付加価値 増

賃貸管理市場の取り組み

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用の オーナー提案AIロボ II

独自に蓄積したデータを活用したAI査定により、空室対策の提案を支援。継続的な精度向上により、オーナーへの提案力を高める。

Property management solutions

賃貸管理 | 入居者・オーナー管理 | 経営分析

賃貸管理会社向け

市場規模

大

高いシェアを活かしたサービス展開

バージョンアップやさらなる付加価値の提供で
顧客単価の向上を図る

賃貸革命11



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



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



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



オーナー提案AIロボII



AI Kamigakari



SAM

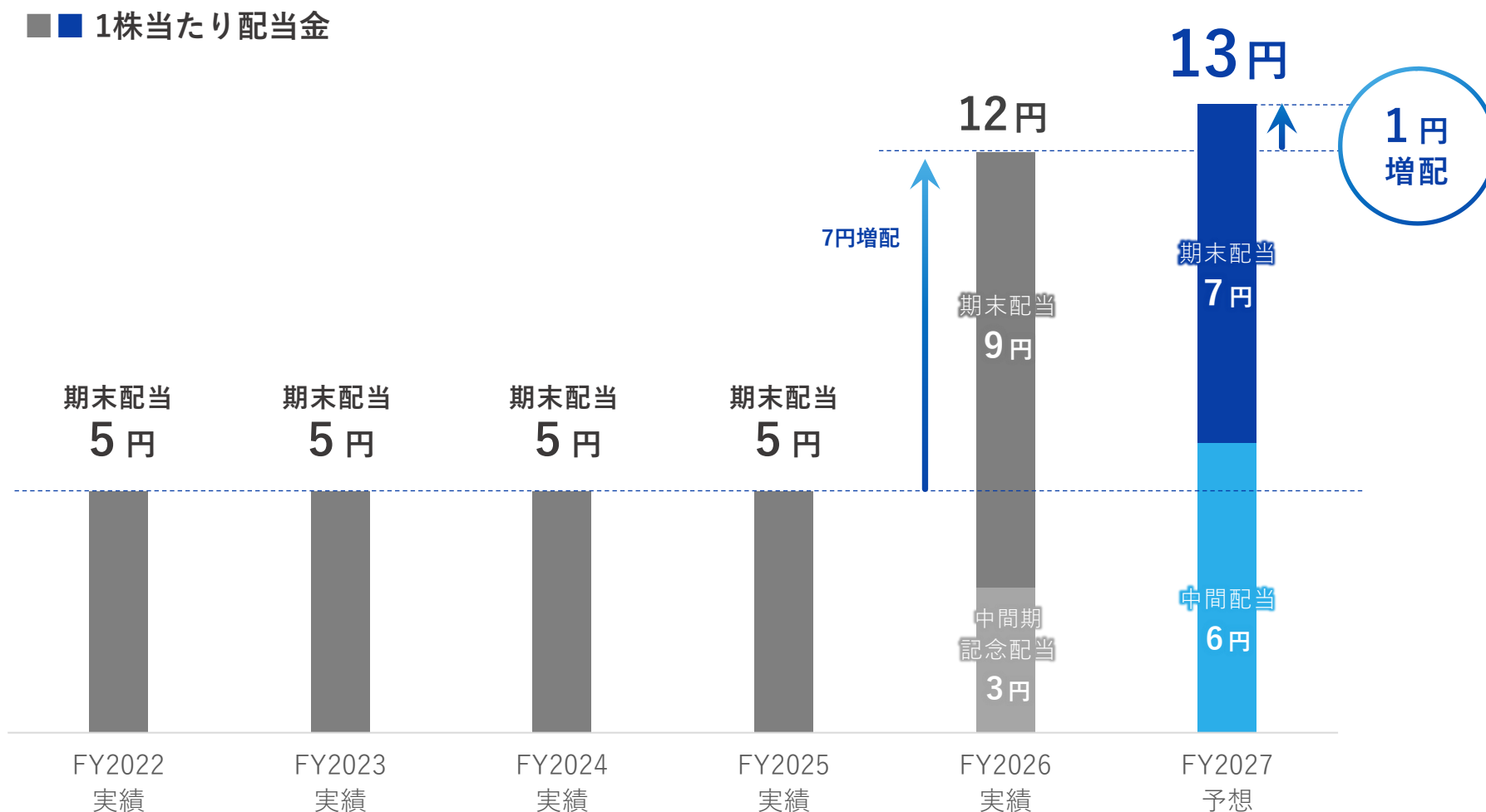
TAM

増 付加価値

目次

2026年 6 月期 業績ハイライト	P.8
2027年 6 月期 業績予想	P.22
株主還元	P.30
Appendix	P.33

2027年6月期は中間配当を開始し、中間期6円、期末7円の年間13円を予定。成長投資を重視しながら、株主還元も重視。



2026年6月期中間（12月末基準日）より株主優待制度を拡充。

株主優待

中間（毎年12月末基準日）

■内容

変更前
(FY2025)

保有株式数

贈呈品

100 株以上

QUOカード 500 円分

1年以上継続保有の株主様が対象。

変更後
(FY2026～)

保有株式数

贈呈品

100 株 ～ 299 株

デジタルギフト 1,000 円分

300 株以上

デジタルギフト 5,000 円分

1年以上継続して保有いただいている株主様が対象。

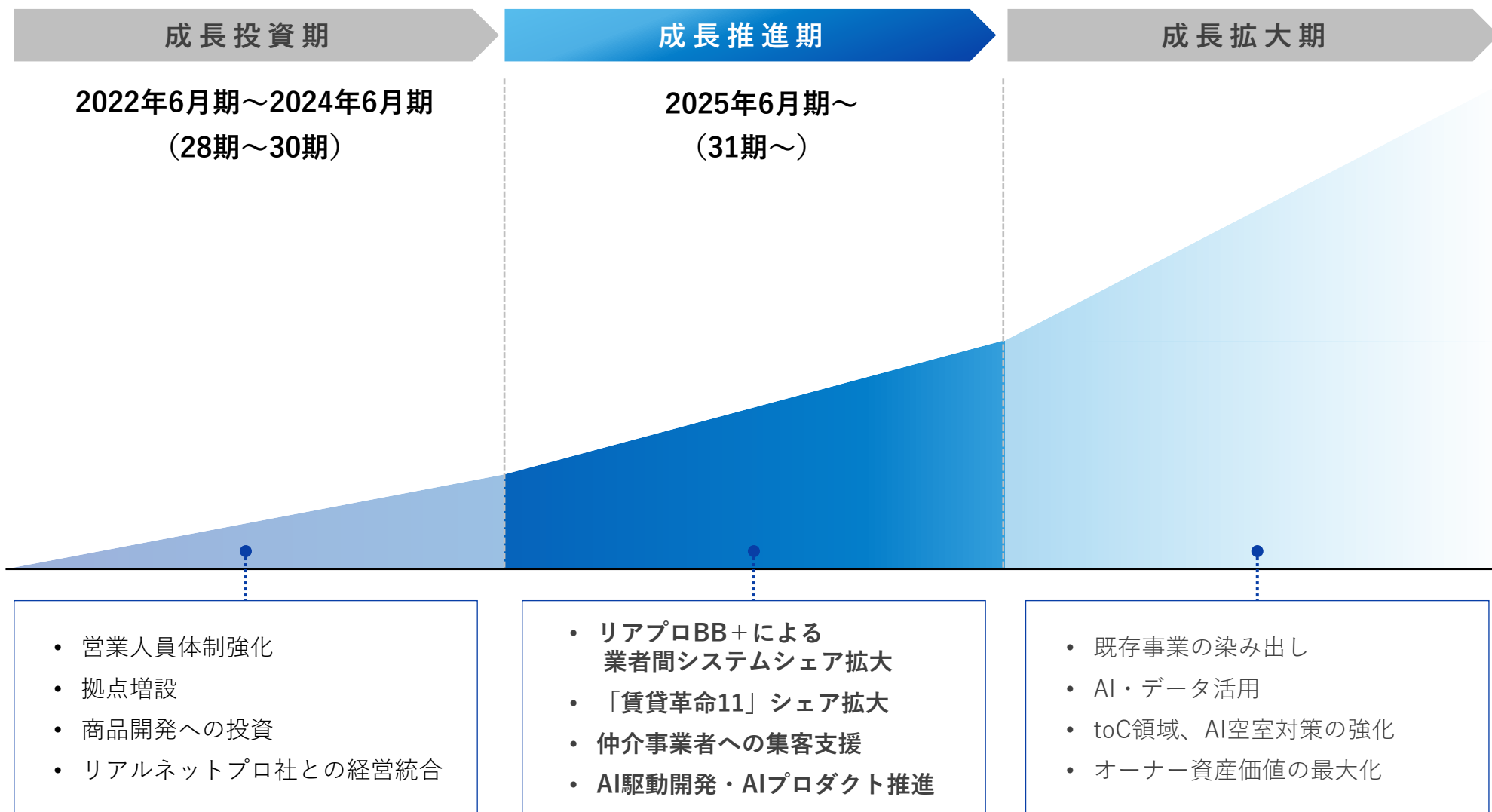
■進呈予定時期

毎年3月初旬に発送する予定です。

目次

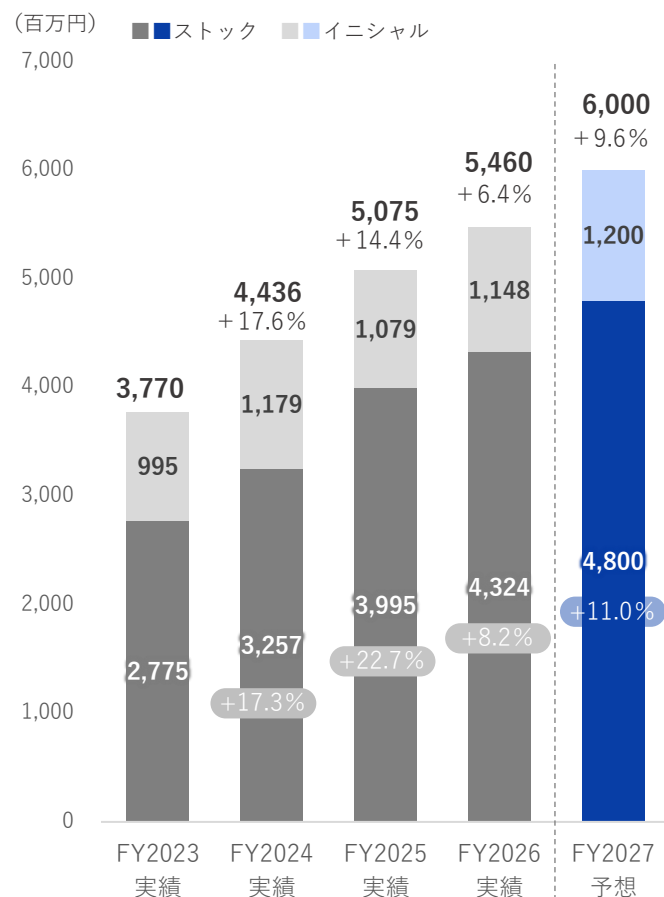
2026年 6 月期 業績ハイライト	P.8
2027年 6 月期 業績予想	P.22
株主還元	P.30
Appendix	P.33

中長期的な成長の基本方針・方向性に変更なし

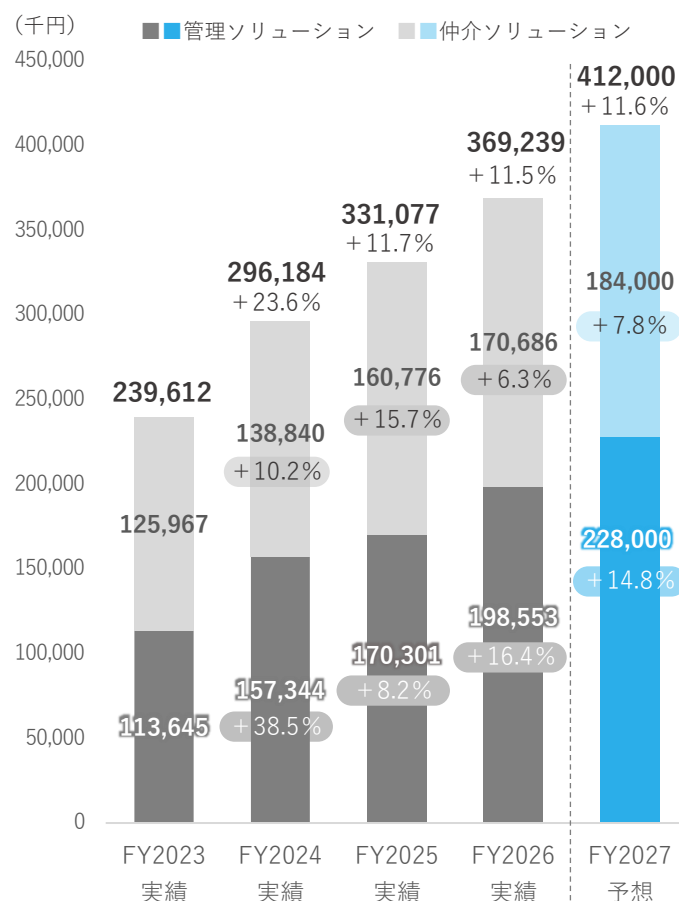


ストック型収益の拡大を軸に、管理ソリューション・仲介ソリューション双方のMRR向上と低解約率の維持により安定的な成長を実現する。

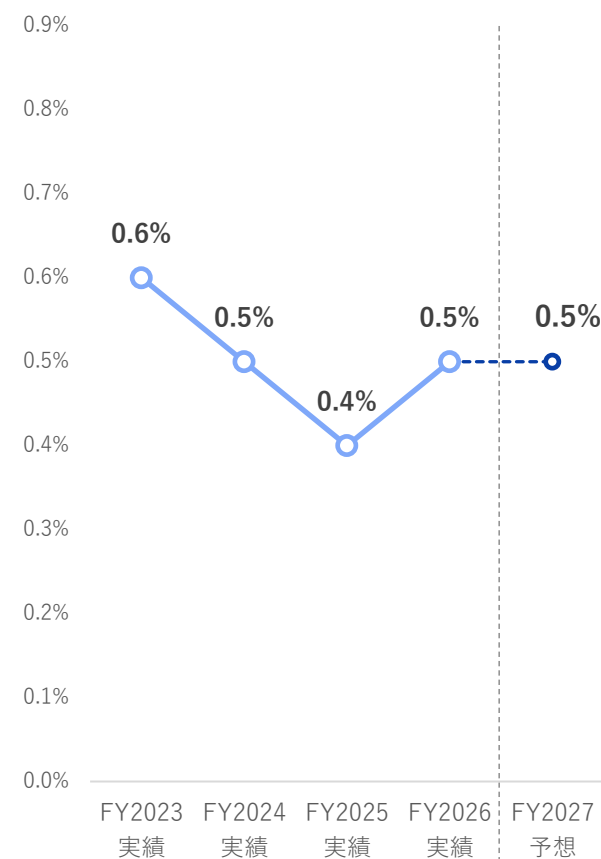
■ スtock・イニシャル売上計画



■ 期末MRRの計画



□ 解約率



※ 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。

外部環境と内部環境の整理

外部環境

不動産労働環境

高齢化と慢性的な労働人口不足が継続

不動産DX市場

生成AIをはじめとするAI技術の普及と段階的な広がり

不動産事業者数

毎年約6千事業者の新規参入によるIT投資需要増

内部環境

商品・サービス

- ・ リアプロBB+ および賃貸革命11によるシェア拡大
- ・ AI実装とAIを活用したサービス開発推進

開発生産性

AI駆動により開発生産性の向上を図る

低い解約率

連続増収ながら、0.5%の低い解約率を維持

～ 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 ～

関わる全ての人をHAPPYに

| 中期ビジョン |

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

当社の持続的な成長と企業価値向上に向け、戦略策定と業務執行それぞれの役割を明確化。新たな経営体制のもと、意思決定と執行のスピードを高め、事業成長を推進する。

代表取締役 会長 CEO

米津 健一



略歴

1981 年 4 月 (株)豊田自動織機入社
1983 年 1 月 (株)ほるぷ入社
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
2023 年 9 月 当社代表取締役会長（現任）

代表取締役 社長 COO（旧：取締役）

渡邊 良



略歴

2001 年 4 月 住友商事株式会社入社
2007 年 9 月 株式会社リクルート入社
2018 年 4 月 株式会社メディアハウスホールディングス 執行役員
2022 年 9 月 B. MARKETING株式会社 監査役（社外）
（現バスケットボール・コーポレーション株式会社）
2023 年 9 月 当社取締役 営業本部長
2024 年 7 月 当社取締役 事業統括 事業部長
2026 年 7 月 当社代表取締役社長（現任）

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	359名（2026年6月末時点）うち正社員 348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	渡邊 良
	取締役	辻村 都雄
	取締役 開発・コーポレート統括システム部長	丸田 英明
	取締役 開発・コーポレート統括管理部長	瀬之口 直宏
	社外取締役	山元 理
	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
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/熊本/鹿児島/宮崎（本社）

全国28拠点

（2026年6月末時点）



当社の特徴 | 不動産特化型SaaS企業、プラットフォーマーを目指す

売上推移

32期連続増収

事業概要

**不動産DXを推進する
プラットフォーマーを目指す**

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）：5,746事業者
※2026年6月末時点

国内事業所数

28拠点

※2026年6月末時点

低い解約率

0.5%

平均月次解約率

※2026年6月期 実績

MRR

3億 69百万

売上高の79%がストック売上

※2026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)

SaaS×不動産テック領域に一气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气通貫のソリューションを提供

業者間物件共有・物件仕入

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

リアプロBB



リアプロ



集客・追客

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

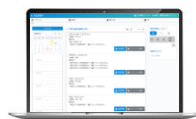
不動産ホームページ制作ツール
Web Manager Pro3



不動産ポータルサイト一括掲載
物件データ連動



CRM|顧客管理



契約

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

オンライン入居申込
電子入居申込



IT重説



オンライン契約システム
電子契約



賃貸管理

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

賃貸革命11



オーナー提案 AIロボII



オーナー向け
満室戦略レポート
自動作成ロボ

AI Kamigakari

AI-OCR×ストレージ×賃貸
革命連携で、不動産書類の
業務を大幅効率化。



入居者・オーナー管理

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。

オーナーコミュニケーションサービス
くらさぽ オーナーアプリ



入居者コミュニケーションサービス
くらさぽ 入居者アプリ



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。

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



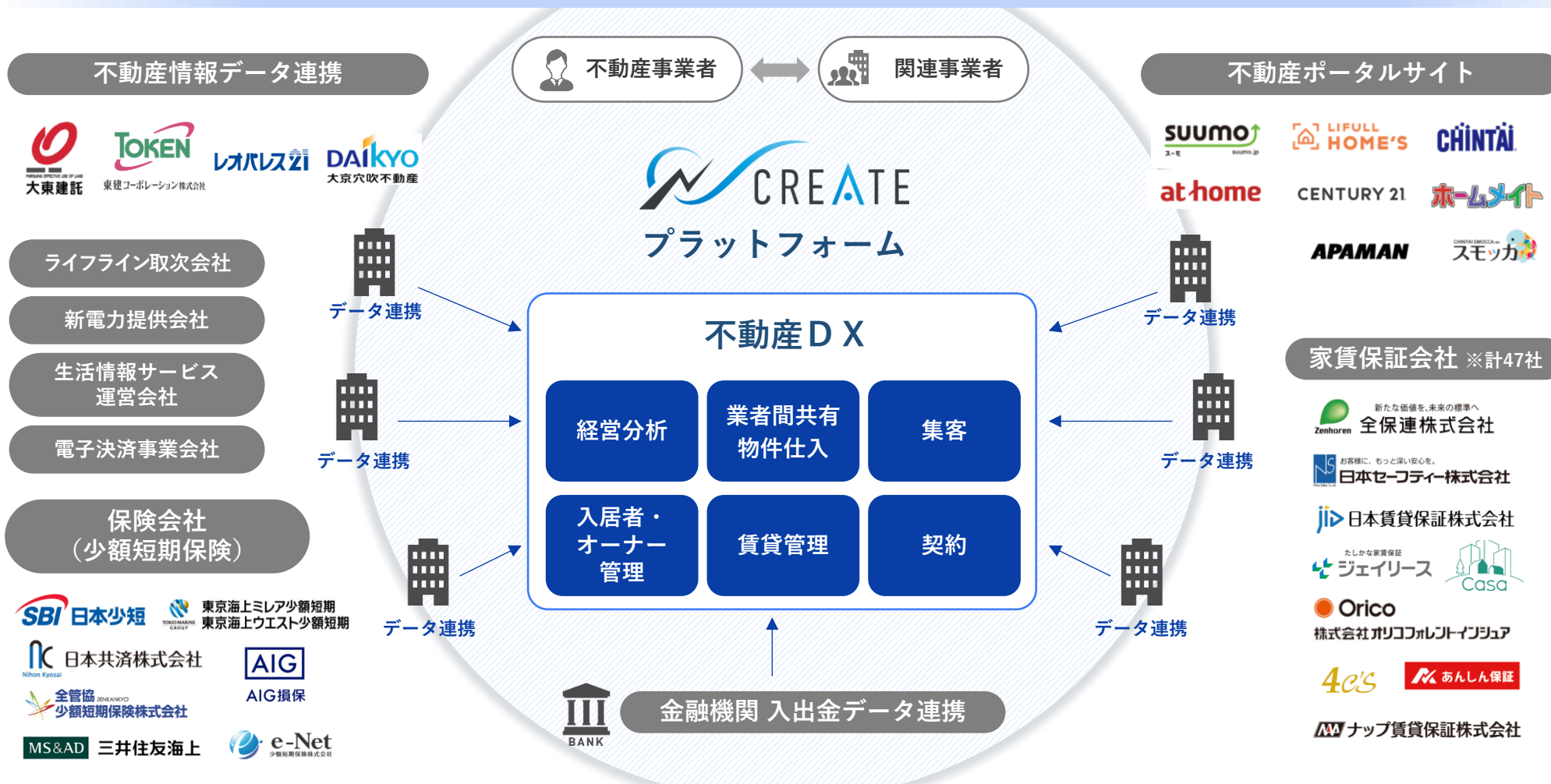
クリエイティブ賃貸住宅インデックス

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



成長する市場環境

成長する不動産テック業界

2030年度予測

市場規模：**2兆3,780** 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。

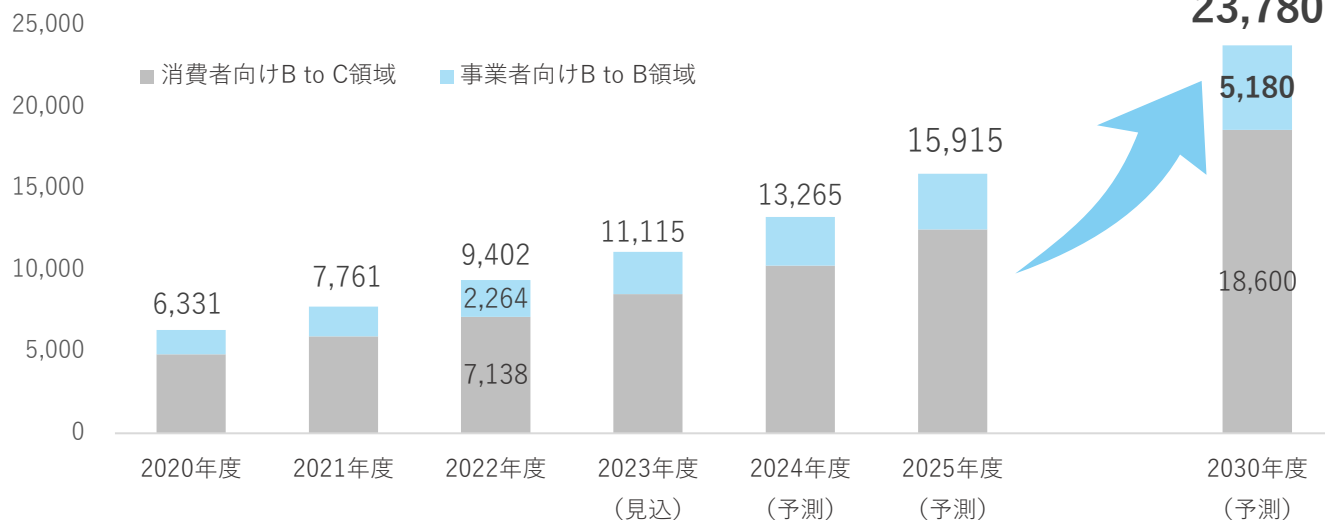
宅建業者数の推移

業者数は**13万前後**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。

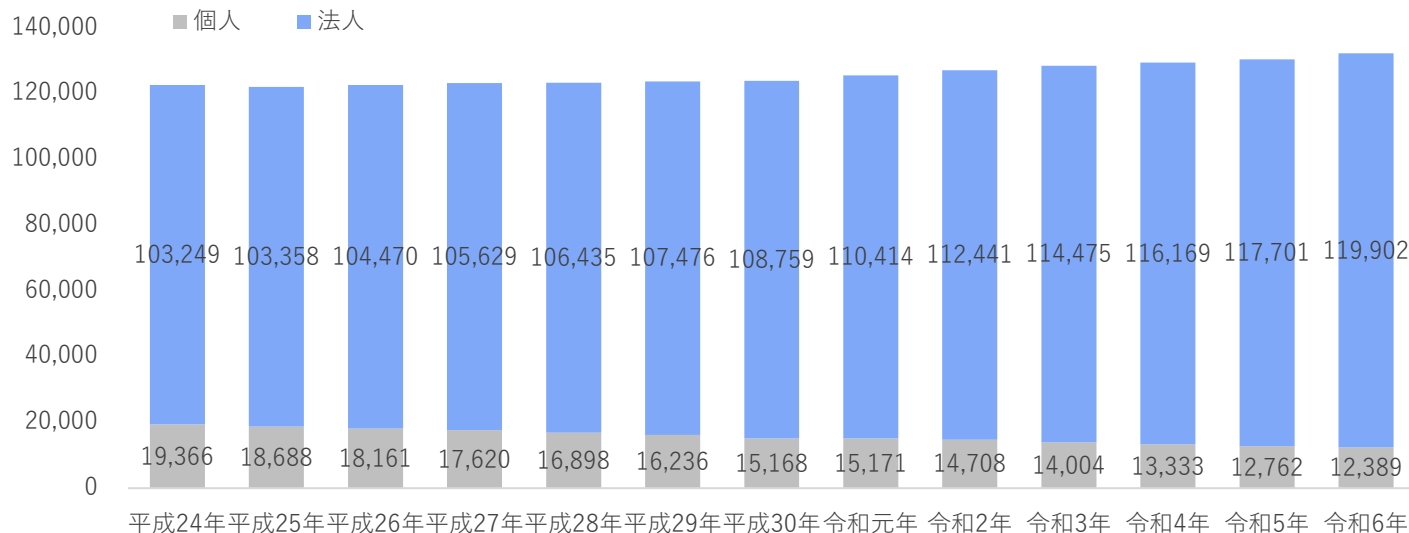
「2024年版 不動産テック市場の実態と展望」

(億円)



出所：(株)矢野経済研究所「2024年版 不動産テック市場の実態と展望」(2024年4月)

「宅地建物取引業者数の推移 (令和6年度末)」



出典：不動産適正取引推進機構 令和6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」

成長する市場環境

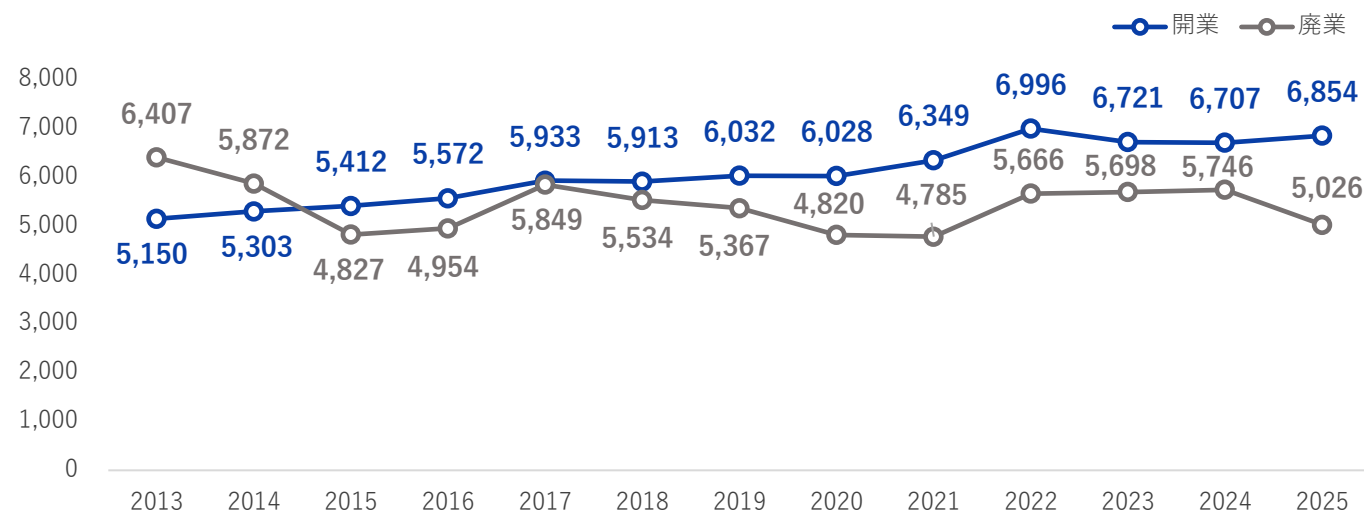
新規開業による IT設備投資需要

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

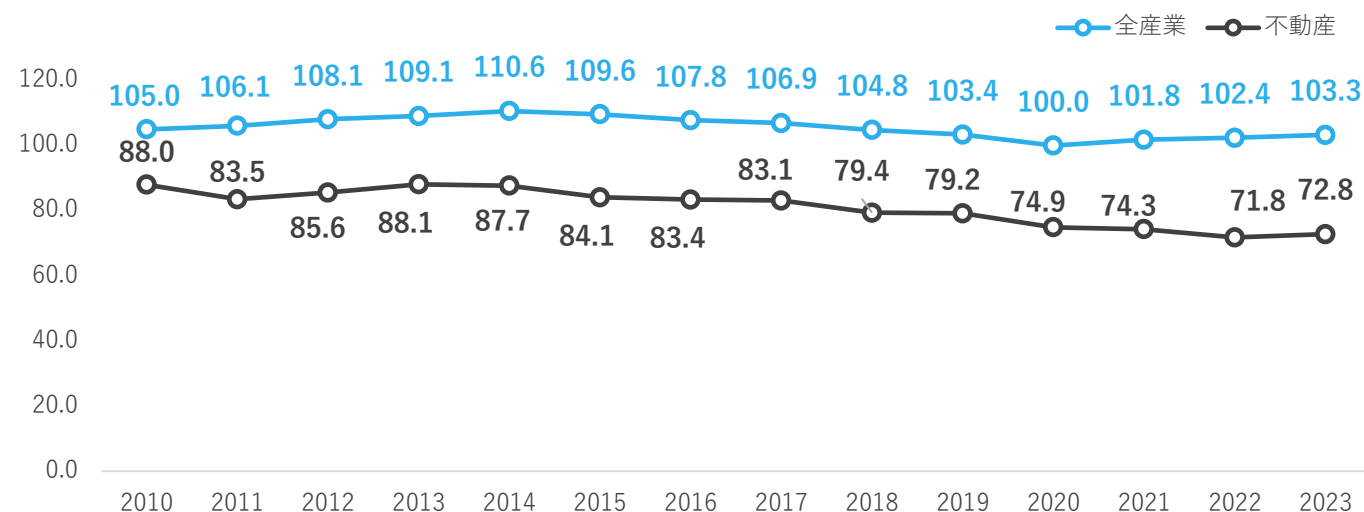
不動産業界の労働生産性は低く、改
善に向けたDX需要は今後も高まる。
当社は、業務を幅広く網羅した一気
通貫の商品ラインナップで業界の
労働生産性改善を支援する。

■ 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6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

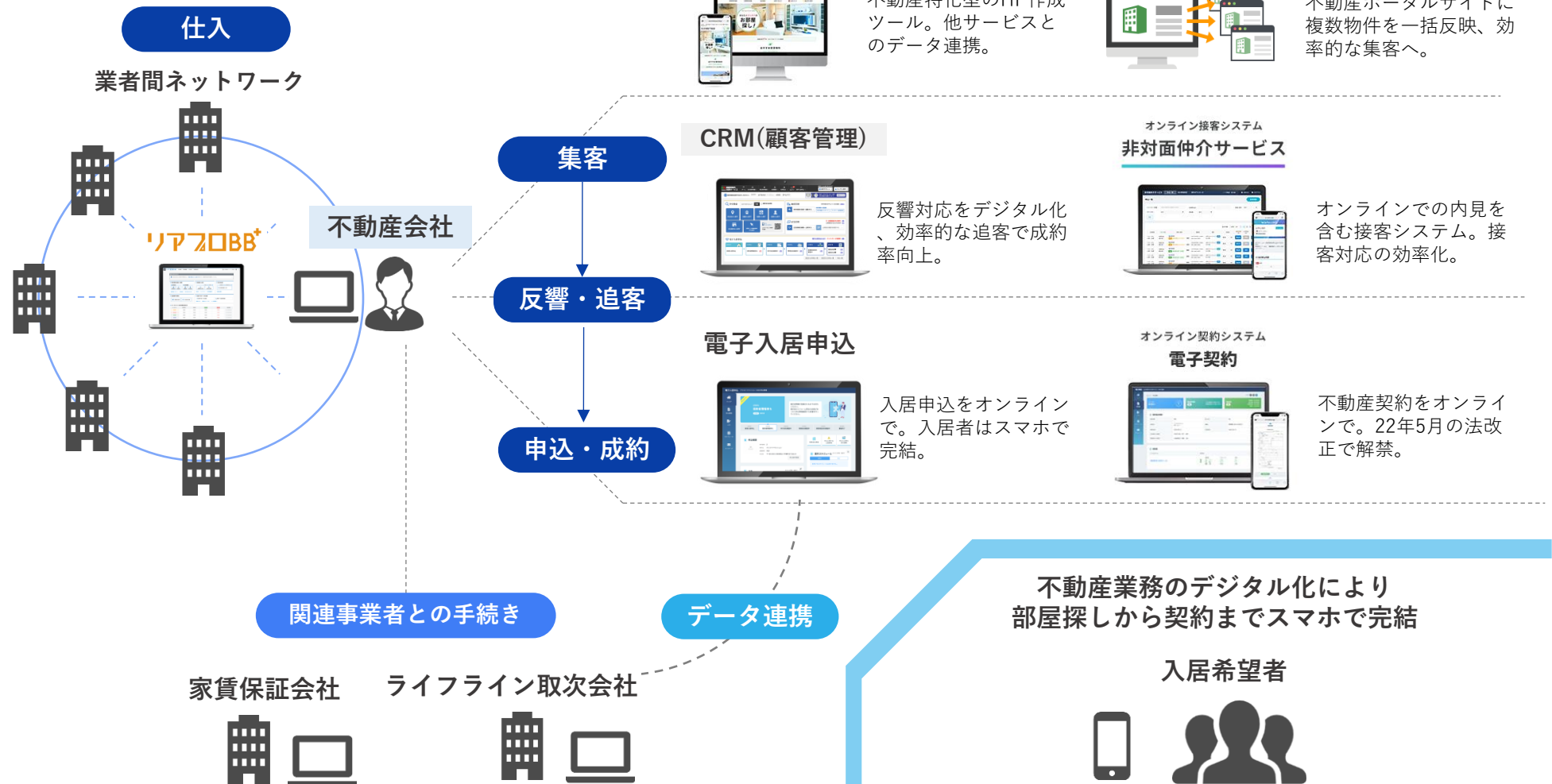


出典：総務省「令和6年度 ICTの経済分析に関する調査」

※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

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

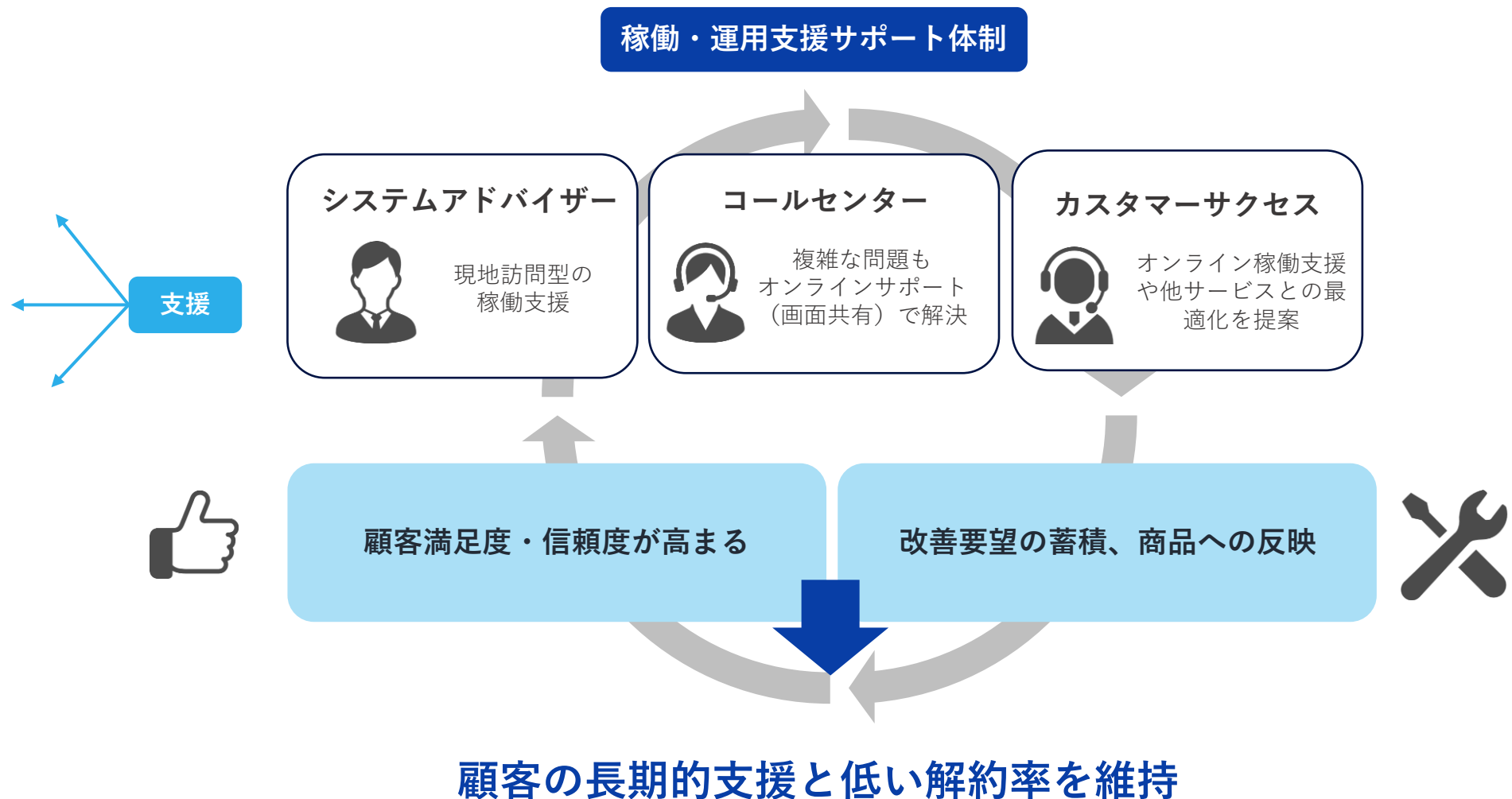


当社の不動産DX支援

「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

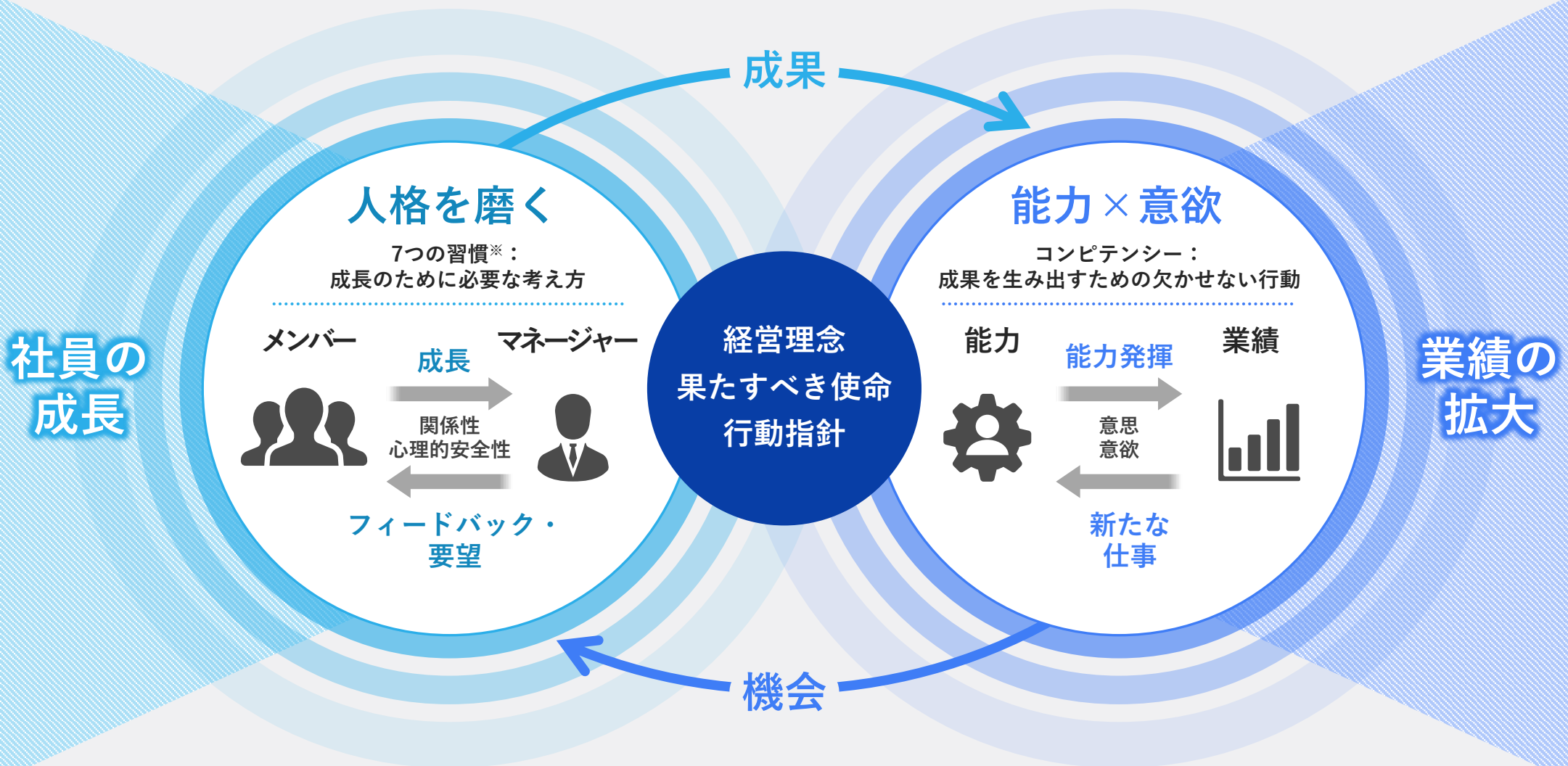


低い解約率維持に向けた運用支援サポートと製品改善による 長期的顧客支援



人材戦略

教育体制の強化を通じて社員の成長を業績の拡大につなげる



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