

2020年6月期 決算説明資料

2020年8月26日



日本情報クリエイト株式会社

証券コード：4054

会社概要



会社名

日本情報クリエイト株式会社

本社

宮崎県都城市上町13街区18号

営業所

札幌 / 仙台 / 東京 / 埼玉 / 名古屋 / 北陸
大阪 / 広島 / 四国 / 福岡 / 宮崎

業務内容

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

設立

1994年8月1日

代表者

米津 健一

資本金

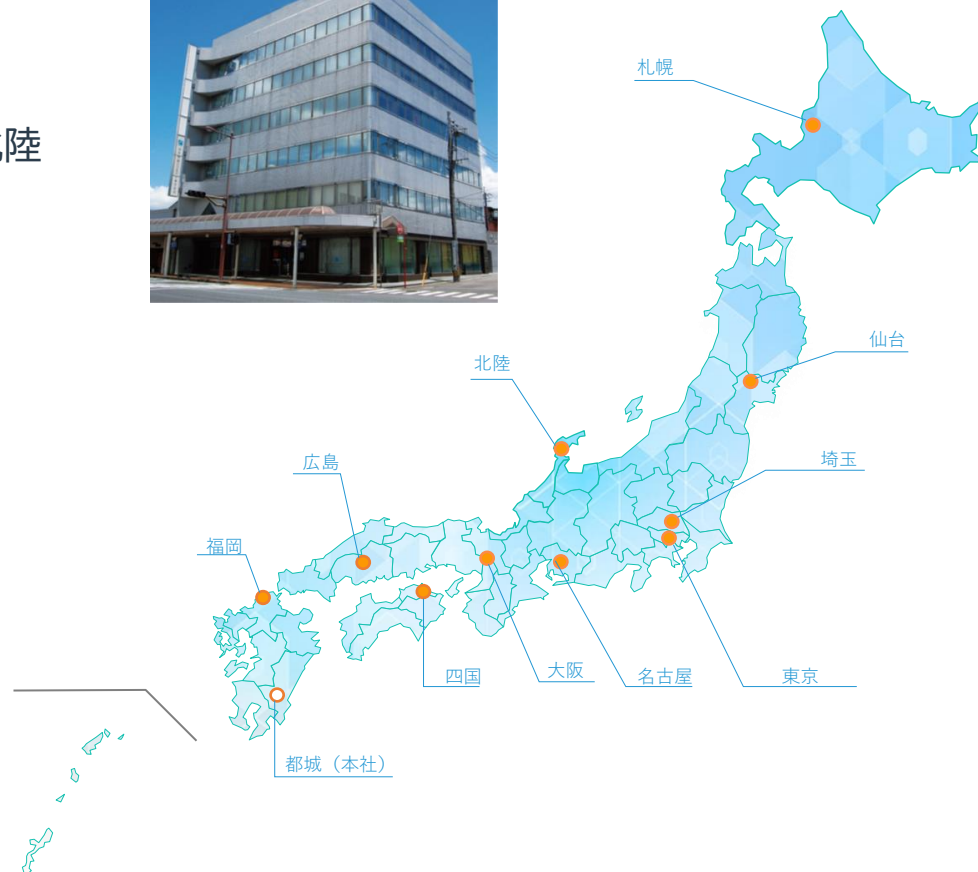
552,795,200円

従業員数

239名(2020年6月末時点)

上場市場

東証マザーズ
証券コード 4054



1. 2020年6月期決算概要
2. 事業環境
3. 今後の事業展望
4. Appendix

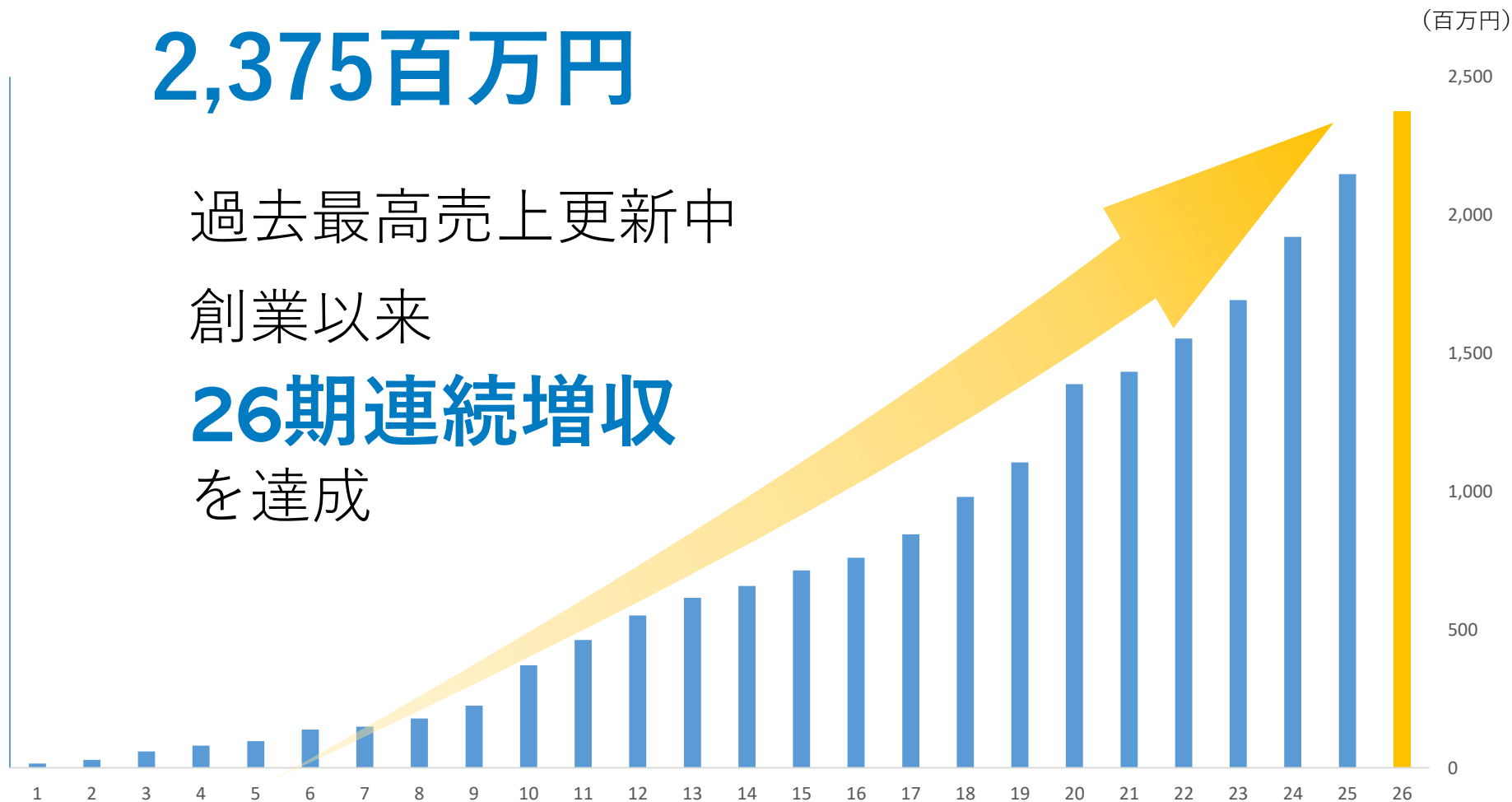
2,375百万円

過去最高売上更新中

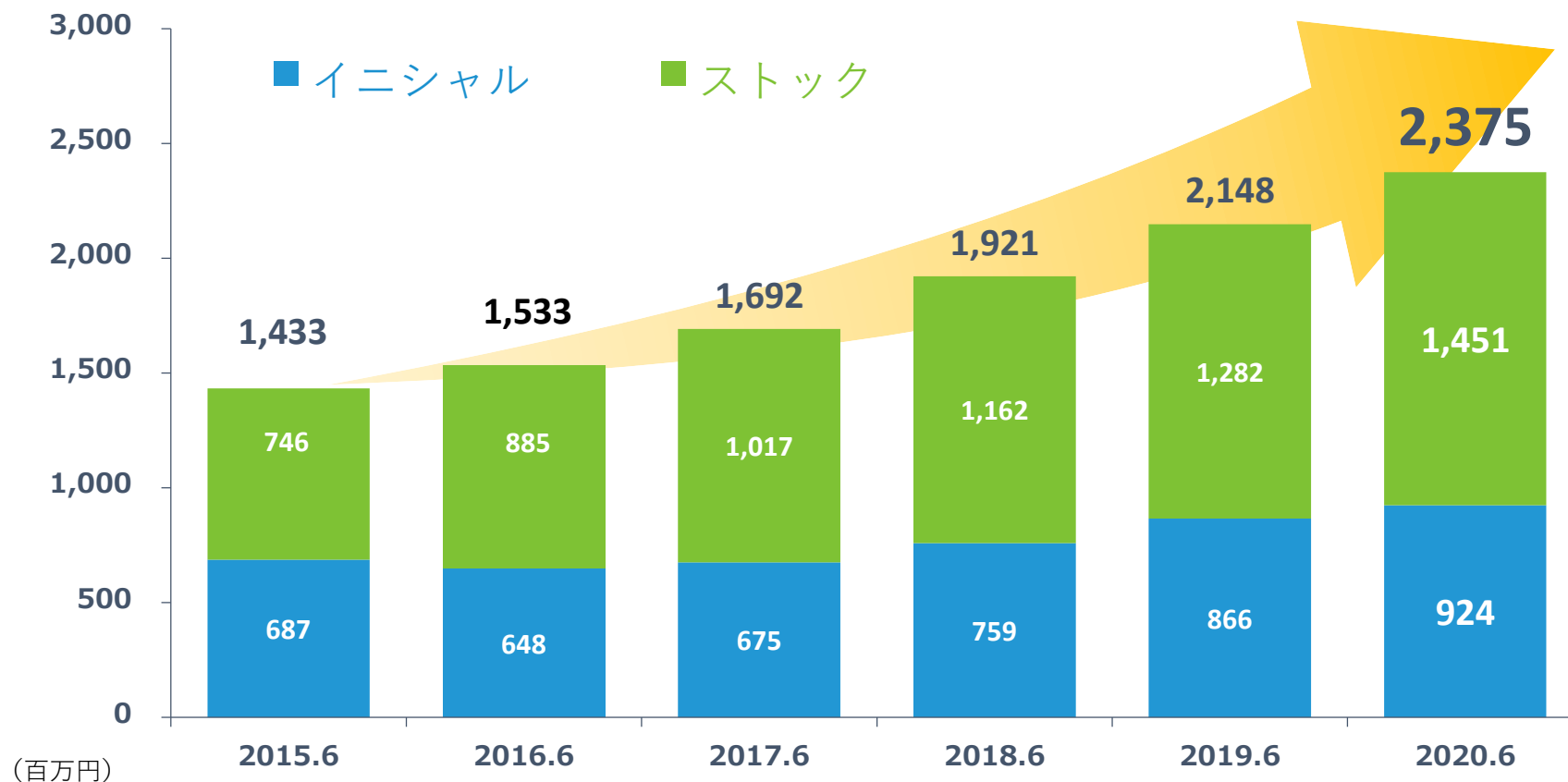
創業以来

26期連続増収

を達成



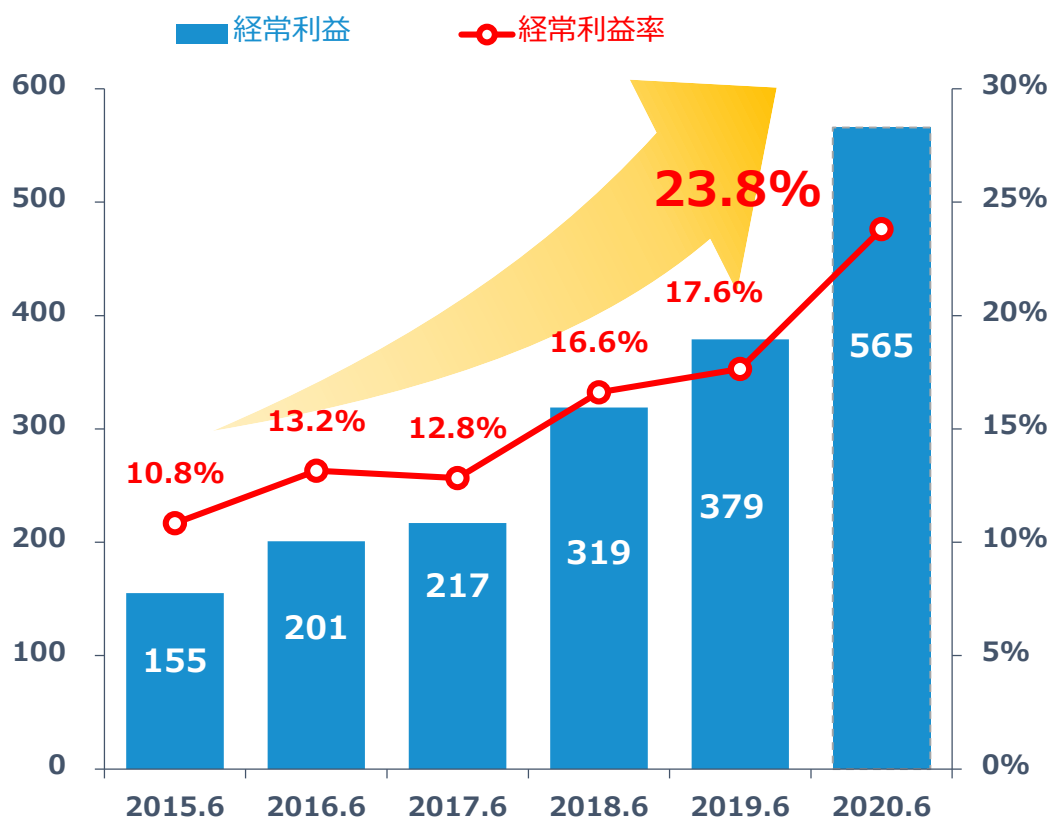
売上前年度比 **110.6%**



ストック比率 **61%** (前年度比 **113%**)

565百万円

前年度比 **149.2%**



経常利益率 23.8%

対前年度比

+6.2 ポイント

財産及び損益の状況



	第25期 (2019年6月期)	第26期 (2020年6月期) (当事業年度)	増減額	増減率
売上高 (百万円)	2,148	2,375	+ 227	110.6%
営業利益 (百万円)	310	524	+ 214	169.3%
営業利益率 (%)	14.4	22.1	+ 7.7pt	—
経常利益 (百万円)	379	565	+ 186	149.2%
当期純利益 (百万円)	233	367	+ 133	157.2%
EPS (円)	41.00	62.47	+ 21.47	152.4%
純資産 (百万円)	912	1,278	+ 365	140.1%
BPS (円)	155.08	217.24	+ 62.16	140.1%
総資産 (百万円)	1,885	2,483	+ 598	131.7%

(注) 1.1株当たり当期純利益は、期中平均発行済株式数に基づき算出しております。

2.2019年5月28日付けで株式1株につき1000株の株式分割を行い、2020年5月31日付で株式1株につき10株の株式分割を行いました。前事業年度の期首に当該株式分割が仮定し、1株当たり当期純利益を算定しております。

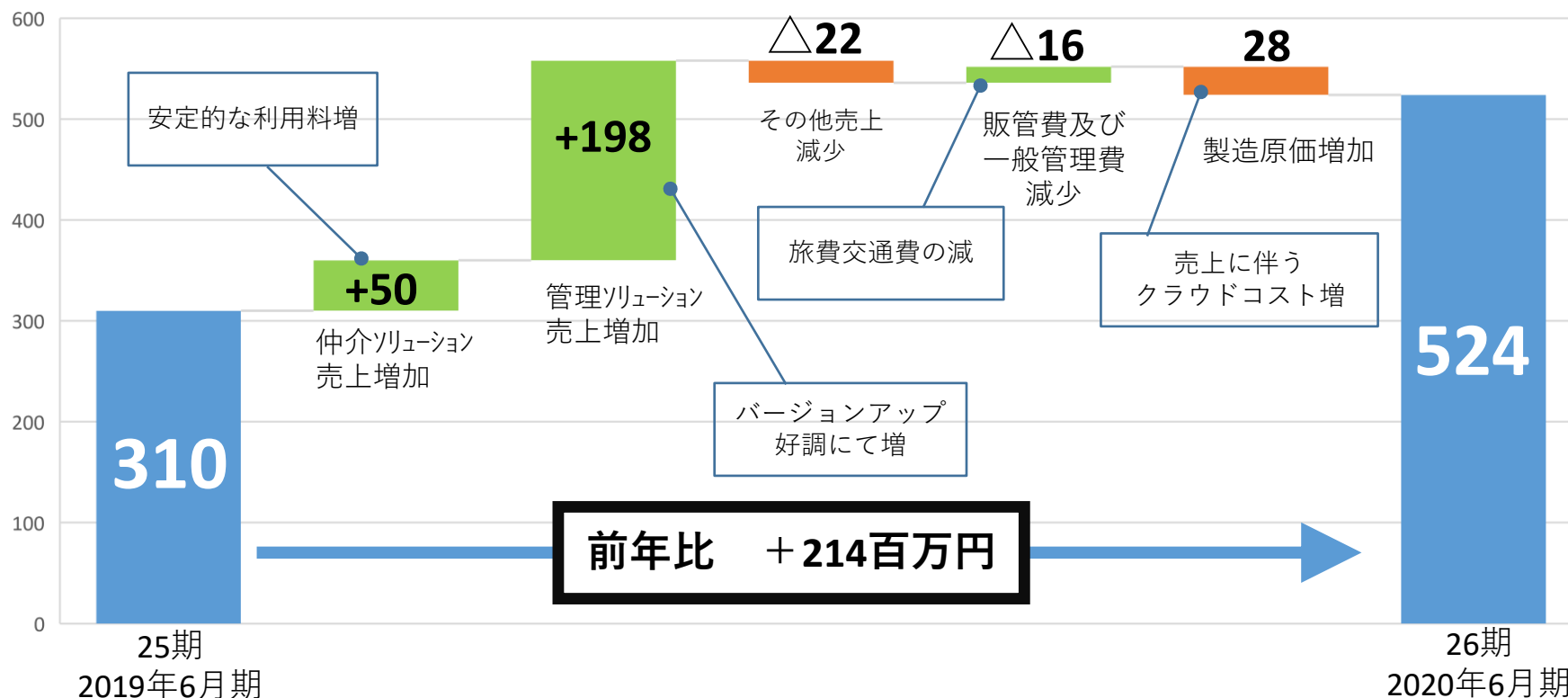
営業利益 524百万円 営業利益率 22.1%

- ・ 売上高が2,375百万円で前年比226百万円増
- ・ 販売費及び一般管理費が1,219百万円で16百万円減
- ・ 製造原価が631百万円で28百万円増

単位：百万円

プラス要因

マイナス要因

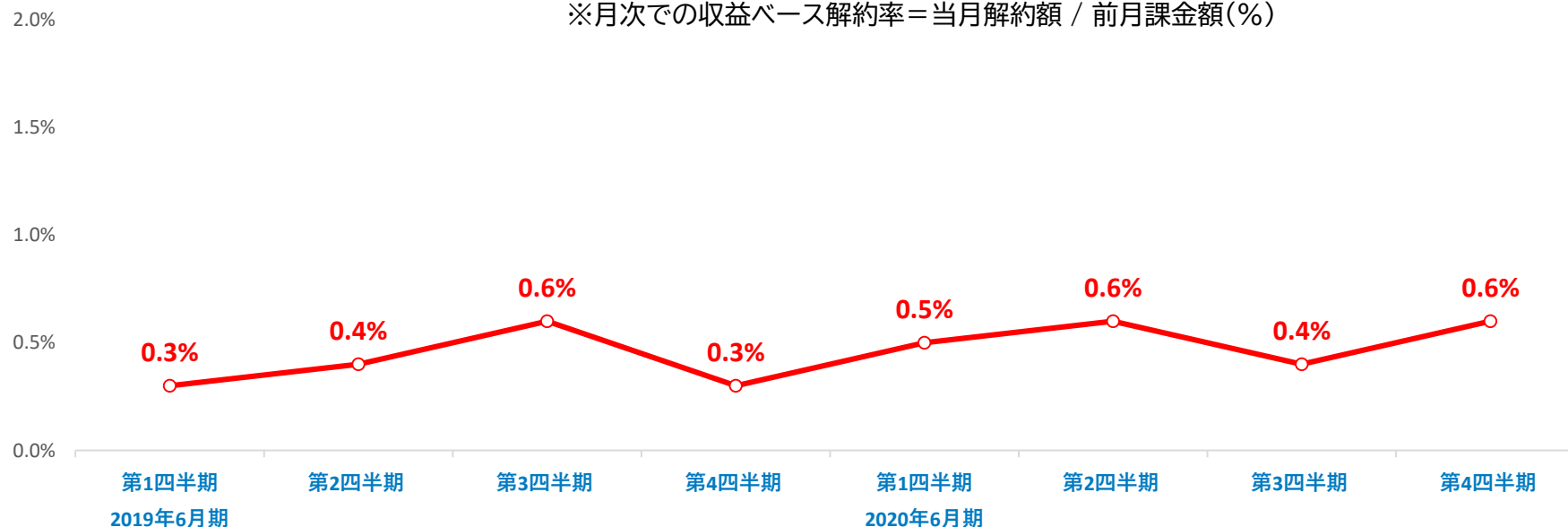


課金解約率は 低水準を維持

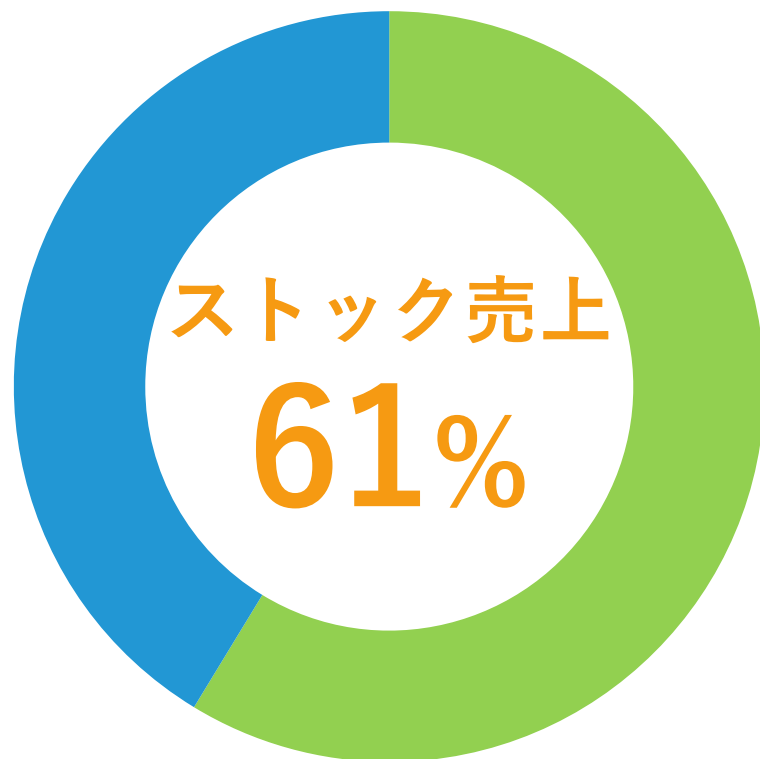
月次解約率の推移
(四半期毎)

2019年6月期平均月次解約率 = 0.4%
2020年6月期平均月次解約率 = 0.5%

※月次での収益ベース解約率 = 当月解約額 / 前月課金額 (%)



月次解約率の四半期平均を記載
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

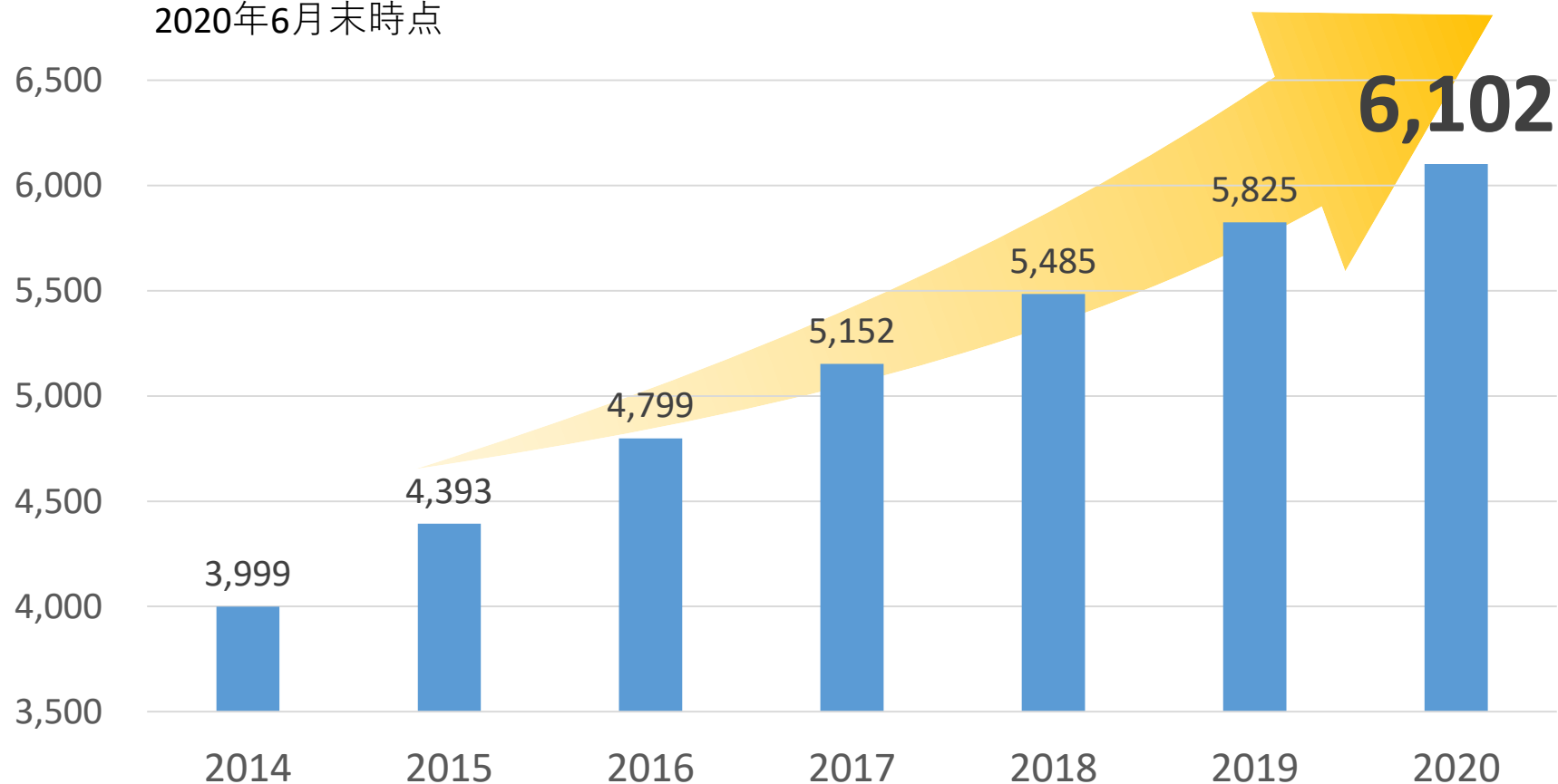


低い解約率により
ストック売上が
積み上がり、

売上全体の **6割** を占め、
安定的に増益。

6,102社 (不動産関連サービス導入社数) 前期比 +277社

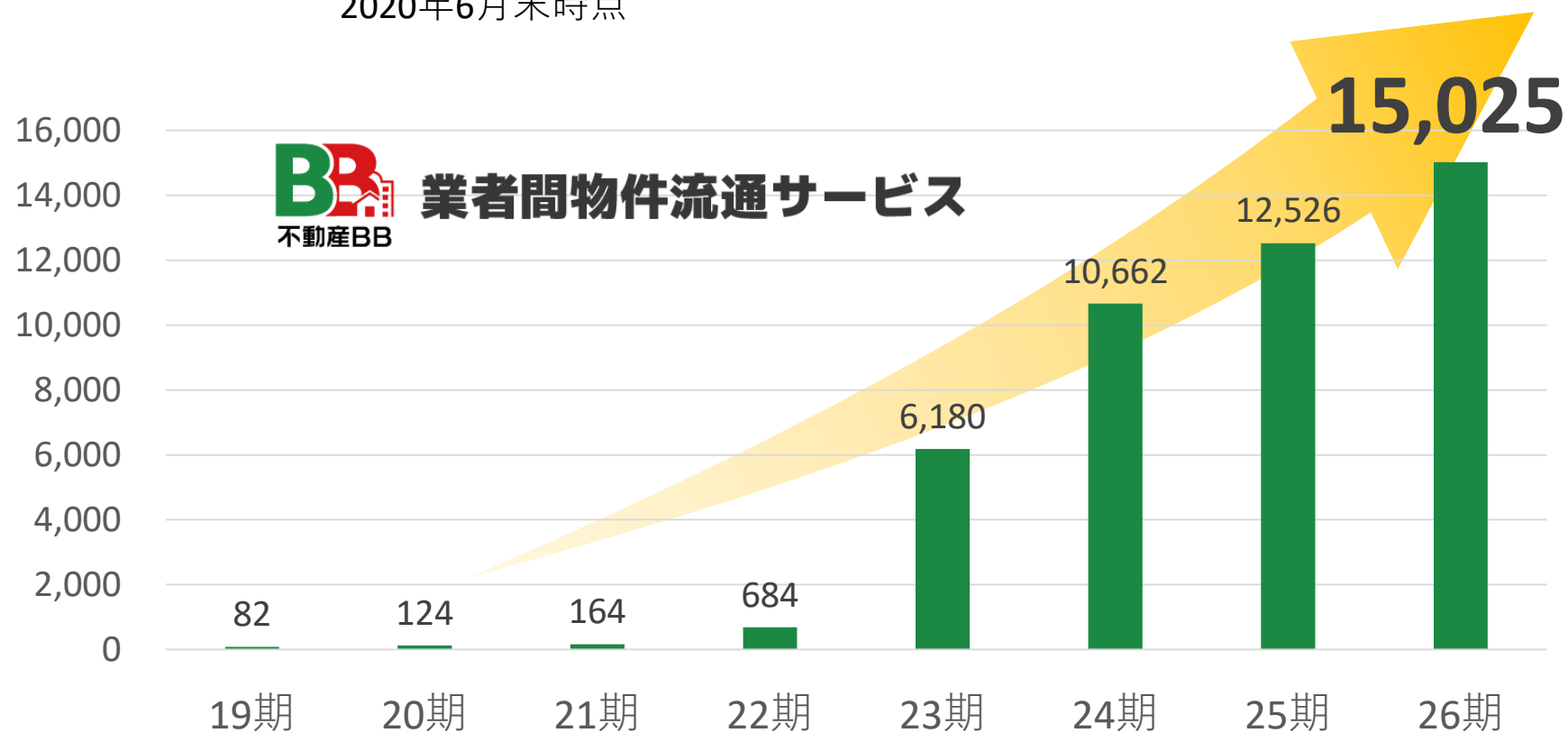
2020年6月末時点



15,025事業所

前期比 +2,499社

2020年6月末時点



2020年3月～6月までの影響結果について

業績への影響

売上計画から大きな乖離はなかった

課金解約への影響

平均的な課金解約額と比べて大きな変動はなかった

営業活動への影響

コロナ前からリモート営業に対応
非対面仲介サービス等、クラウドの反響増加

サポート活動への影響

宮崎県のコールセンターは感染予防しつつ平常運営

製品開発への影響

宮崎県本社も感染予防しつつ平常稼働し、影響はなかった

1. 2020年6月期決算概要
- 2. 事業環境**
3. 今後の事業展望
4. Appendix

2-1. 対象市場規模

宅建業者数推移と成長する不動産テック業界

業者数は12万前後で安定微増

宅建業者は毎年5,000社以上が開業。常に新しい顧客が生まれている

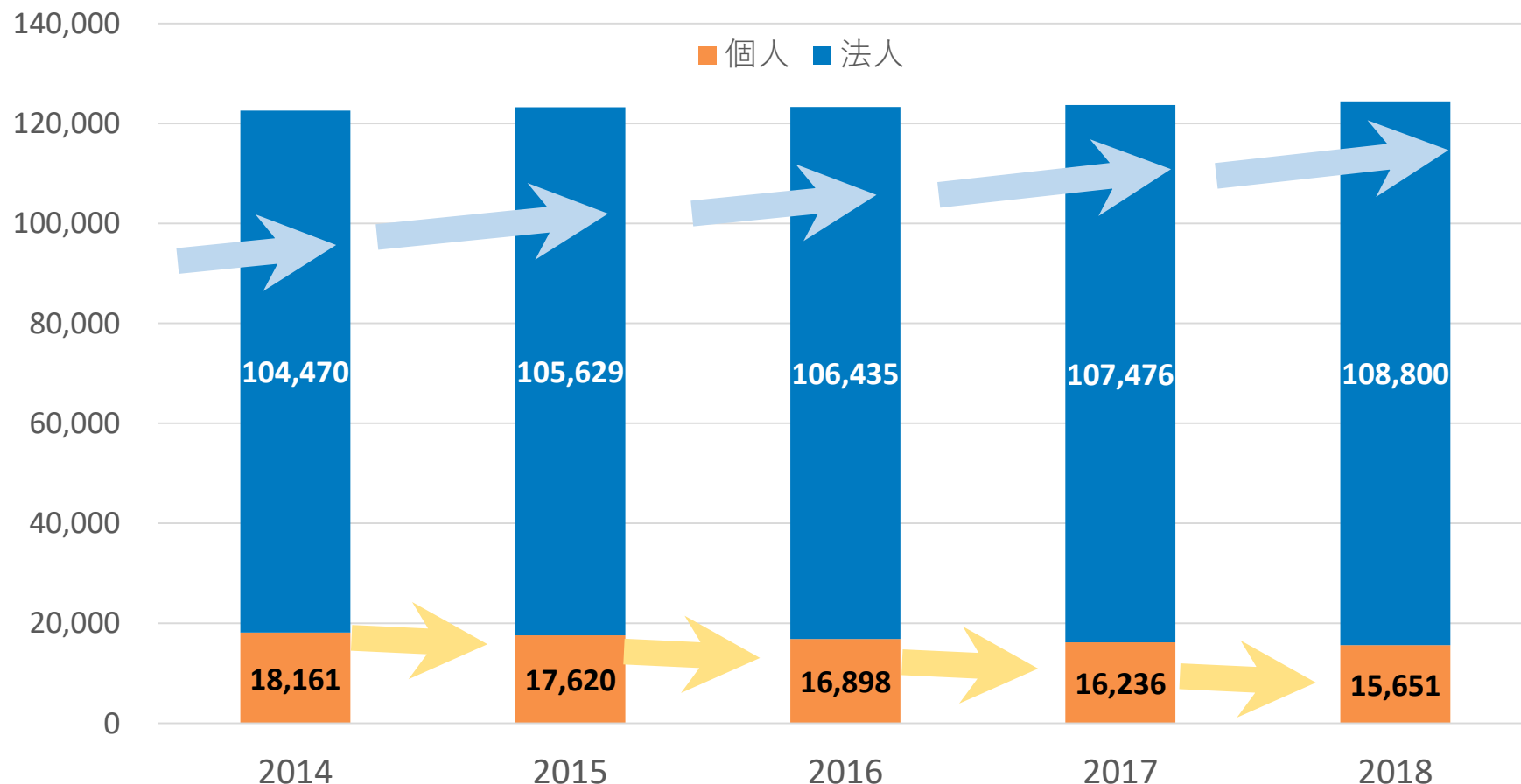
不動産テック業界は飛躍的な市場拡大が見込まれる

2-2. 追い風 ～ 政府による電子化の推進

不動産業界の電子化に向けた行政の多様な動き

電子契約による重要事項説明等の完全電子化が間近

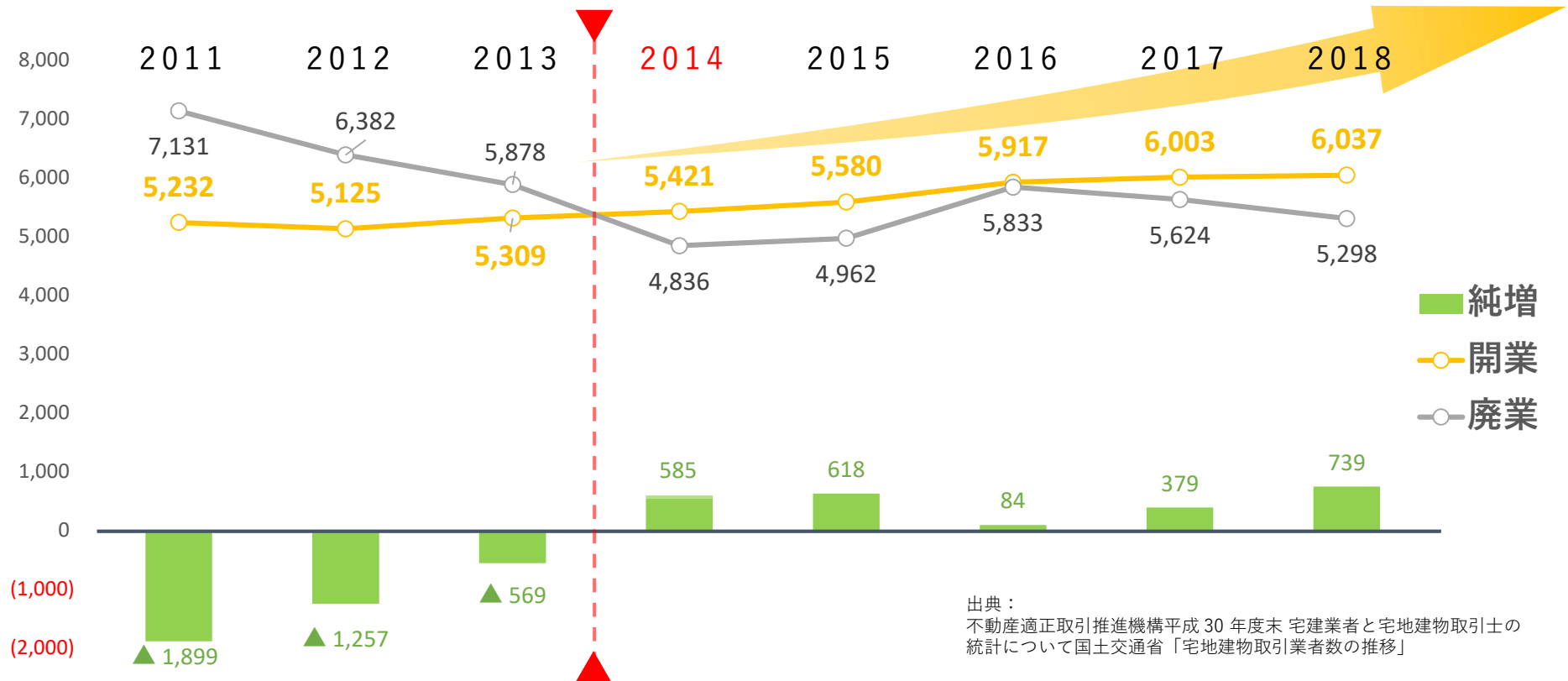
業者数は12万前後で安定微増。法人業者が増加、個人業者は減少



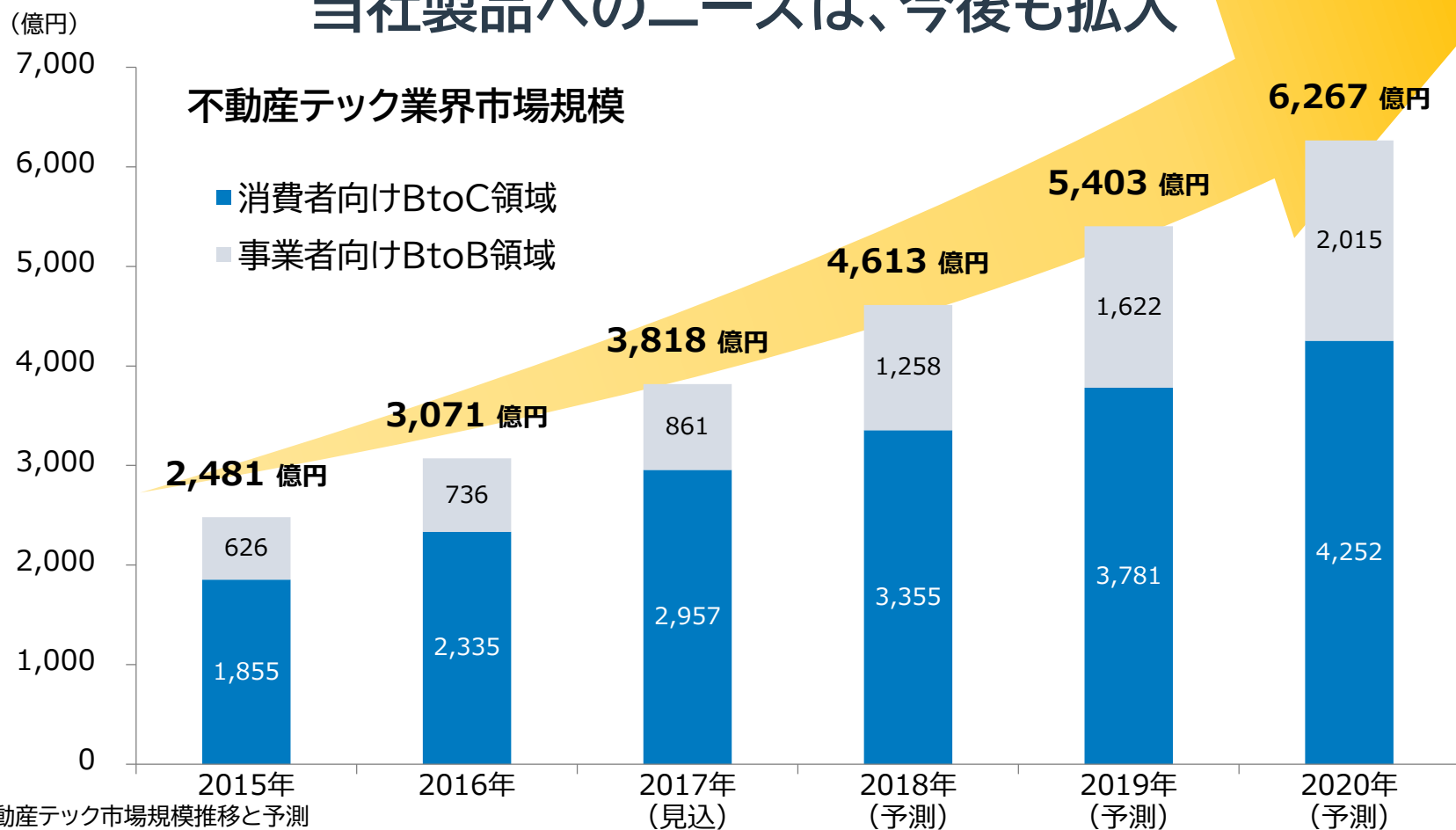
出典：一般財団法人 不動産適正取引推進機構 2018年度末 宅建業者と宅地建物取引士の統計

宅建業者は毎年5,000社以上が開業

市場規模は12万で安定し、新陳代謝で常に新しい顧客が生まれている



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



不動産業界の電子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 (次ページ参照)

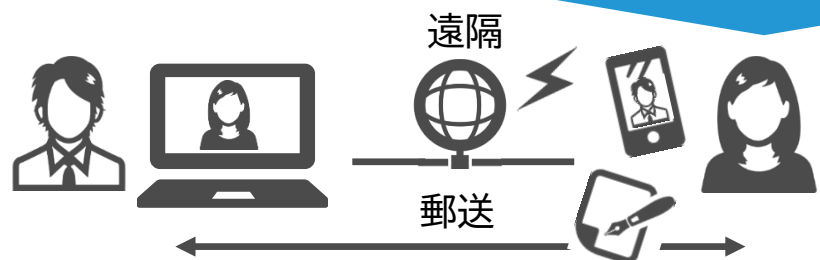
電子契約による重要事項説明等の完全電子化が間近

過去



宅建業法によって、重要事項説明書の説明は必ず対面での説明が必要であった

現在

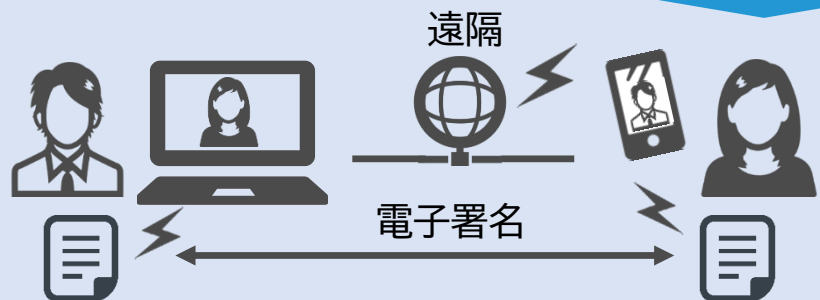


2017年10月より、IT重説の運用開始

事前に重要事項説明書を送付

ビデオ通話で説明を聞いたあとに契約者が署名して宅建業者に返送

今後



電磁的方法による交付に関わる社会実験継続中
(2020年9月~2021年3月)

検証結果に基づき、直近の法改正の機会を捉えて、書面の電子化を可能とする方向
(国交省資料 2020/5/22)

早ければ2021年にも書面の電子化が可能に

1. 2020年6月期決算概要
2. 事業環境
- 3. 今後の事業展望**
4. Appendix

3-1. 2021年6月期業績予想

3-2. ワンストップの強みを活かした更なる成長

不動産業務のフローに合わせ、サービスをシームレスに連携
自社サービスを一气通貫でデータ連携できる最大の強みを活かす

3-3. フリーミアムモデル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
物件情報を2次利用し、仲介・管理サービスへアップセル

3-4. コロナ禍でお困りのお客様ニーズに対応

テレワークのニーズが発生し、賃貸革命クラウドへの問い合わせが増加
「非対面仲介サービス」で集客～契約までを一気通貫で提供
「非対面仲介サービス」で終始来店不要を推進

3-5. 電子契約

「重要事項説明」や「賃貸契約」の完全電子化への対応

3-6. 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

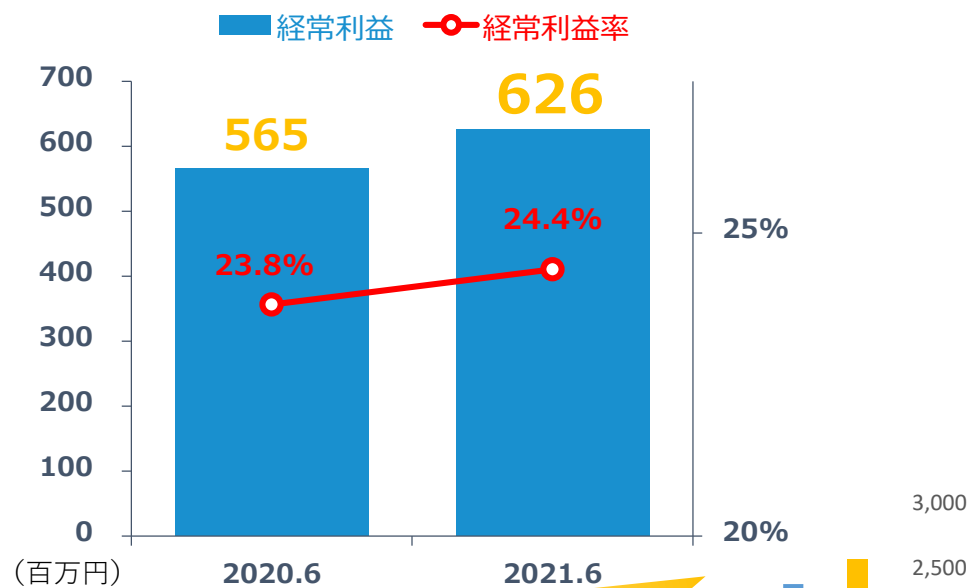
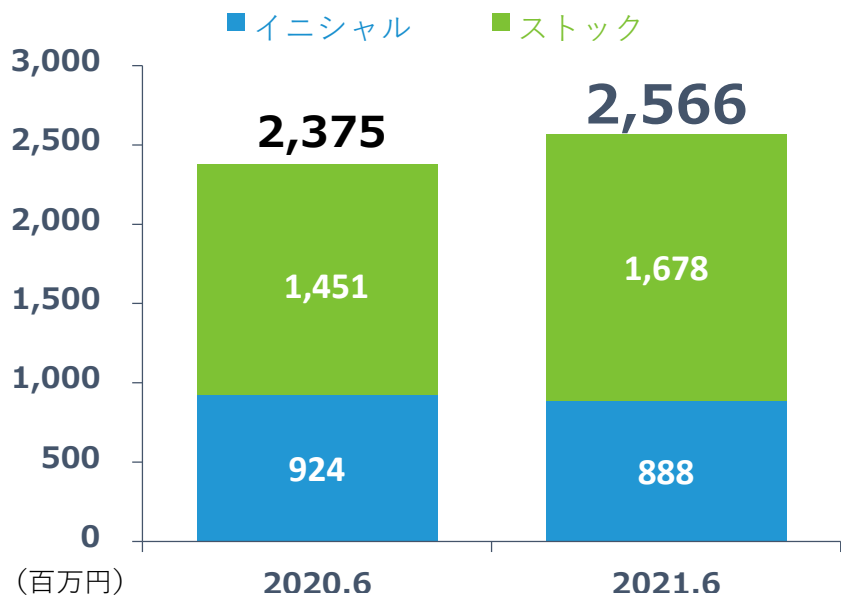
3-7. 業務支援サービスと連携した経営の支援

事業者の経営を支援する「経営支援サービス」を展開予定

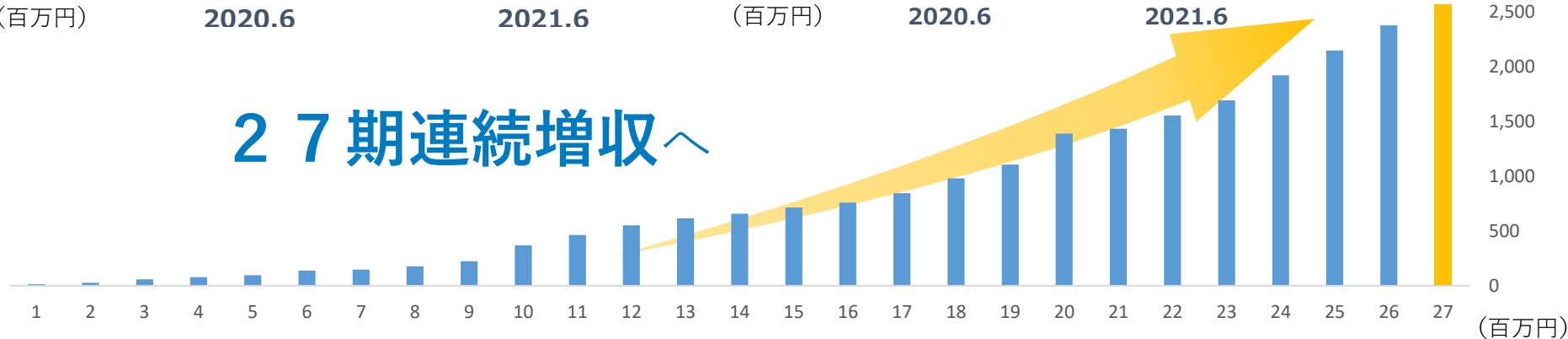
3-1. 2021年6月期 業績予想



売上 **2,566百万** (108%) 経常利益 **626百万** (110%)



27期連続増収へ



3-2. ワンストップの強みを活かした更なる成長

各業務へワンストップでサービスを提供

不動産業務のフローに合わせ、サービスをシームレスに連携

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

 **業者間物件
流通サービス**

暮らしをサポート


賃貸革命





仲介会社の物件仕入れから契約までを一元管理

管理会社の入退去・家賃管理まで一元管理

物件の受託

他社への共有

物件の仕入れ

広告出稿

集客・追客

申込

重説

契約

入退去管理

契約更新

請求・入金

滞納督促

オーナー送金

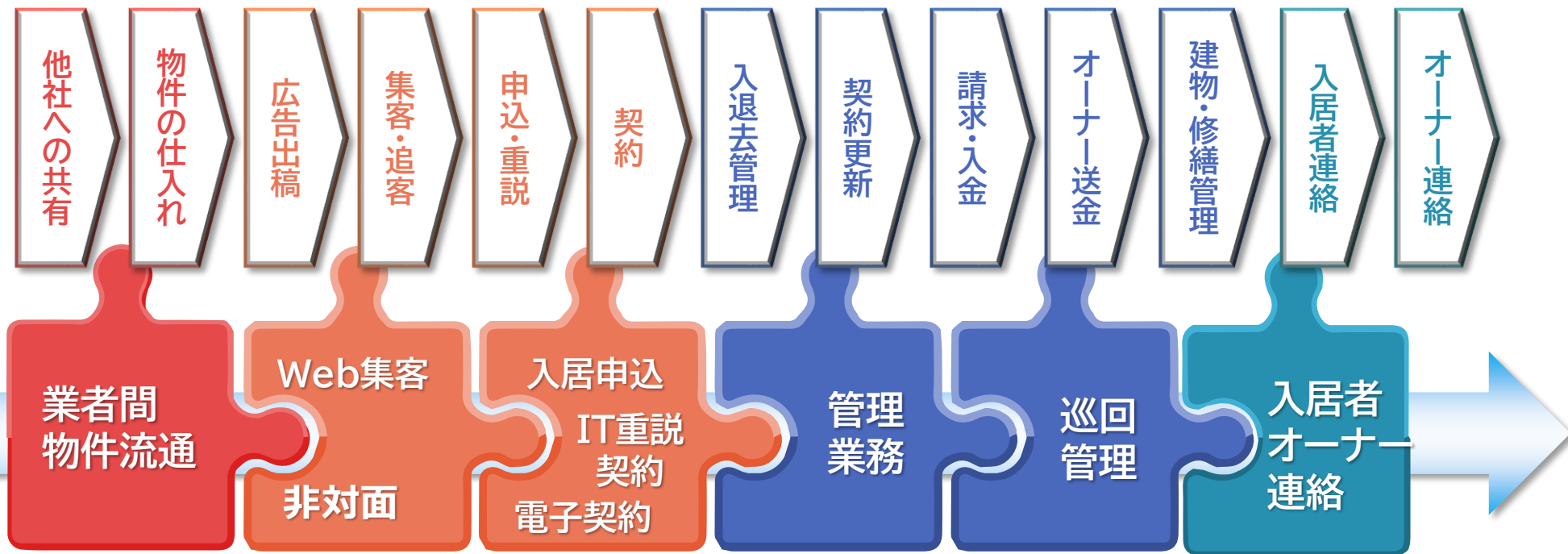
建物・修繕管理

入居者連絡

オーナー連絡

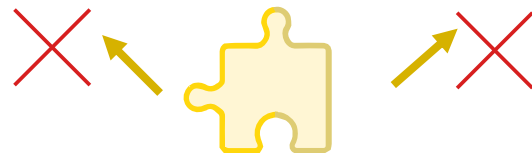
3-2. ワンストップの強みを活かした更なる成長

自社サービスを一気に通貫でデータ連携できる最大の強みを活かす



基幹システムと各サービスが連携して情報が一気に通貫になります

情報が一気に通貫



他社の業務支援サービス

他のサービスでは当社サービスとデータが連携されないため、再入力や取り込みなどの業務が発生しロスが生じるため非効率な運用になる

3-3. フリーミアムモデル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

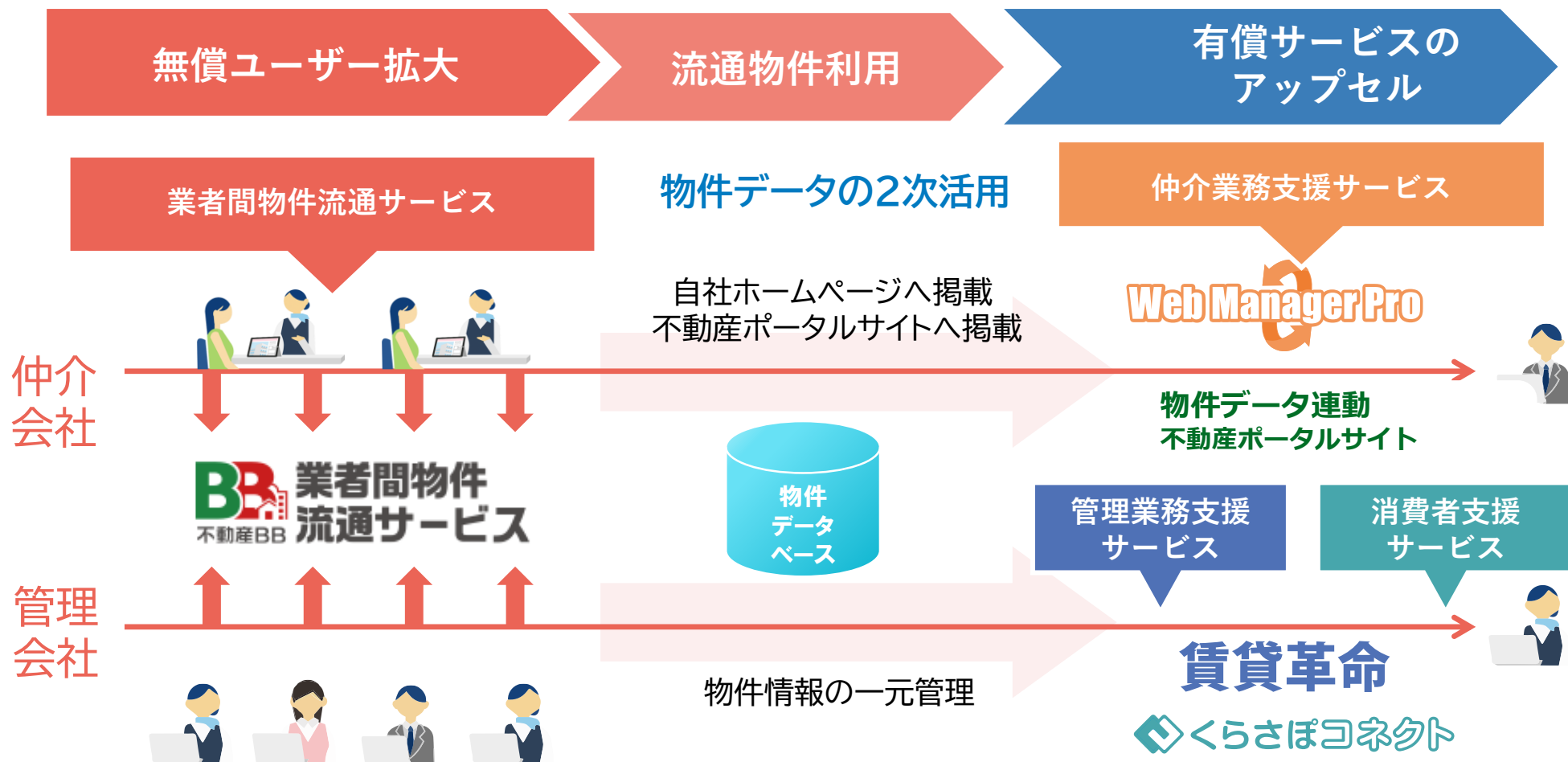
会計連動

くらさぽコネクト

無償

有償

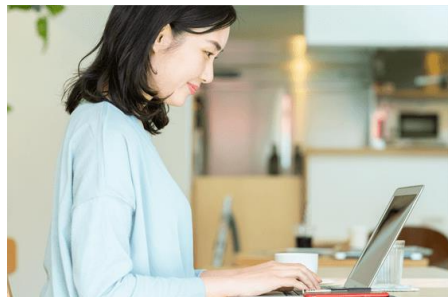
物件情報を2次利用し、仲介・管理サービスへアップセル



不動産管理会社様にもテレワークのニーズが発生し、
賃貸革命クラウドへの問い合わせが増加

新規導入や既存顧客のオンプレミスからクラウドへの
移行を推進

賃貸革命クラウドのニーズ高まる



テレワーク

賃貸革命



クラウドサービス

くらさぽコネク



入居者との連絡



3-4. コロナ禍でお困りのお客様ニーズに対応



2020年5月にリリースした新しい

「**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



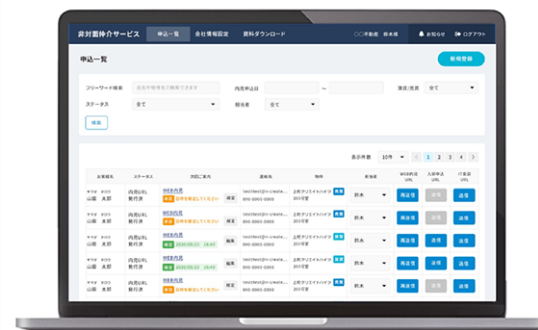
IT重説



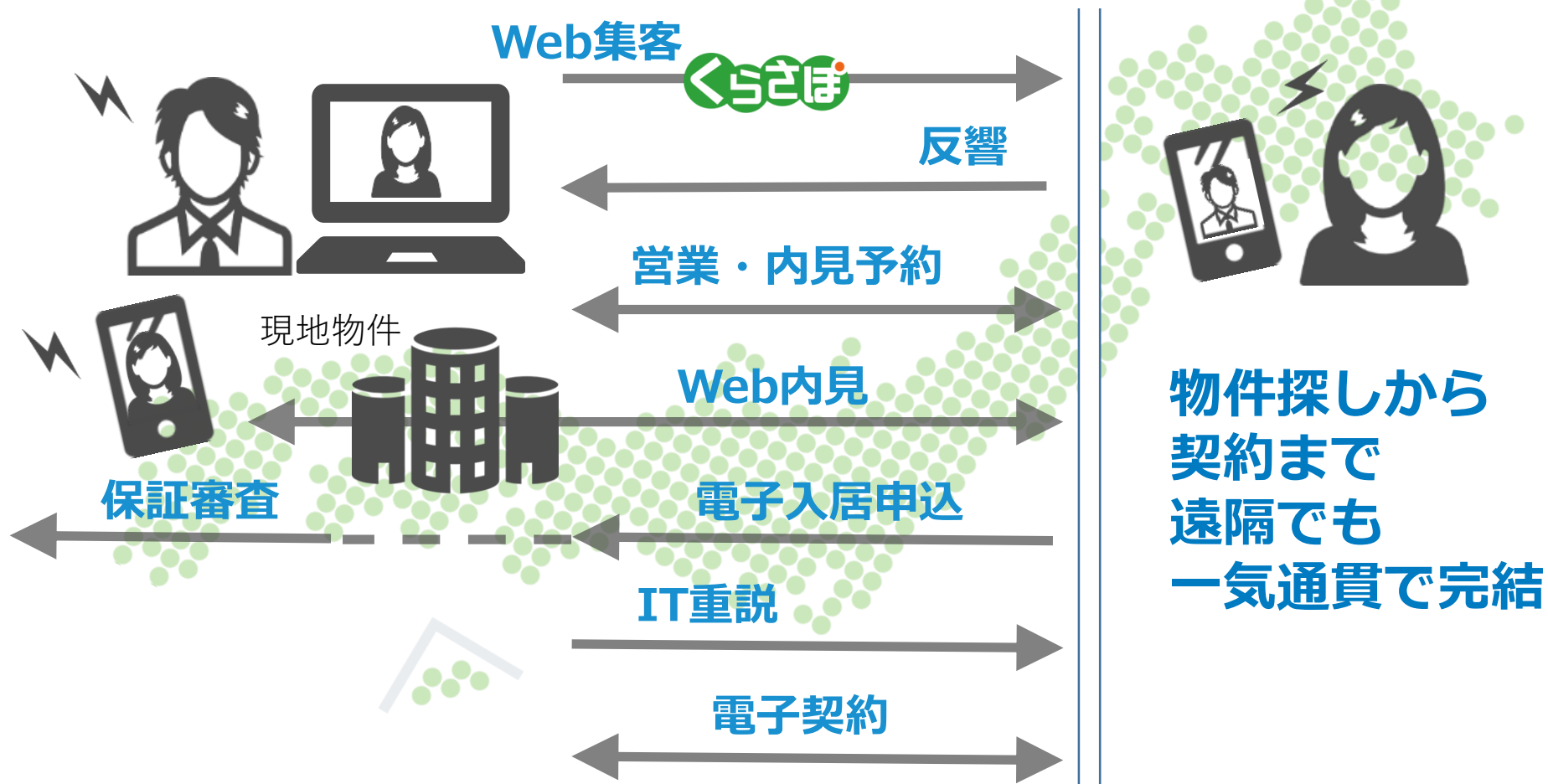
電子契約(開発中)

集客・内見・入居申込・重説業務を非対面で
完結出来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



「非対面仲介サービス」で終始来店不要な環境を提供



法改正により「重要事項説明」や「賃貸契約」の 完全電子化への対応

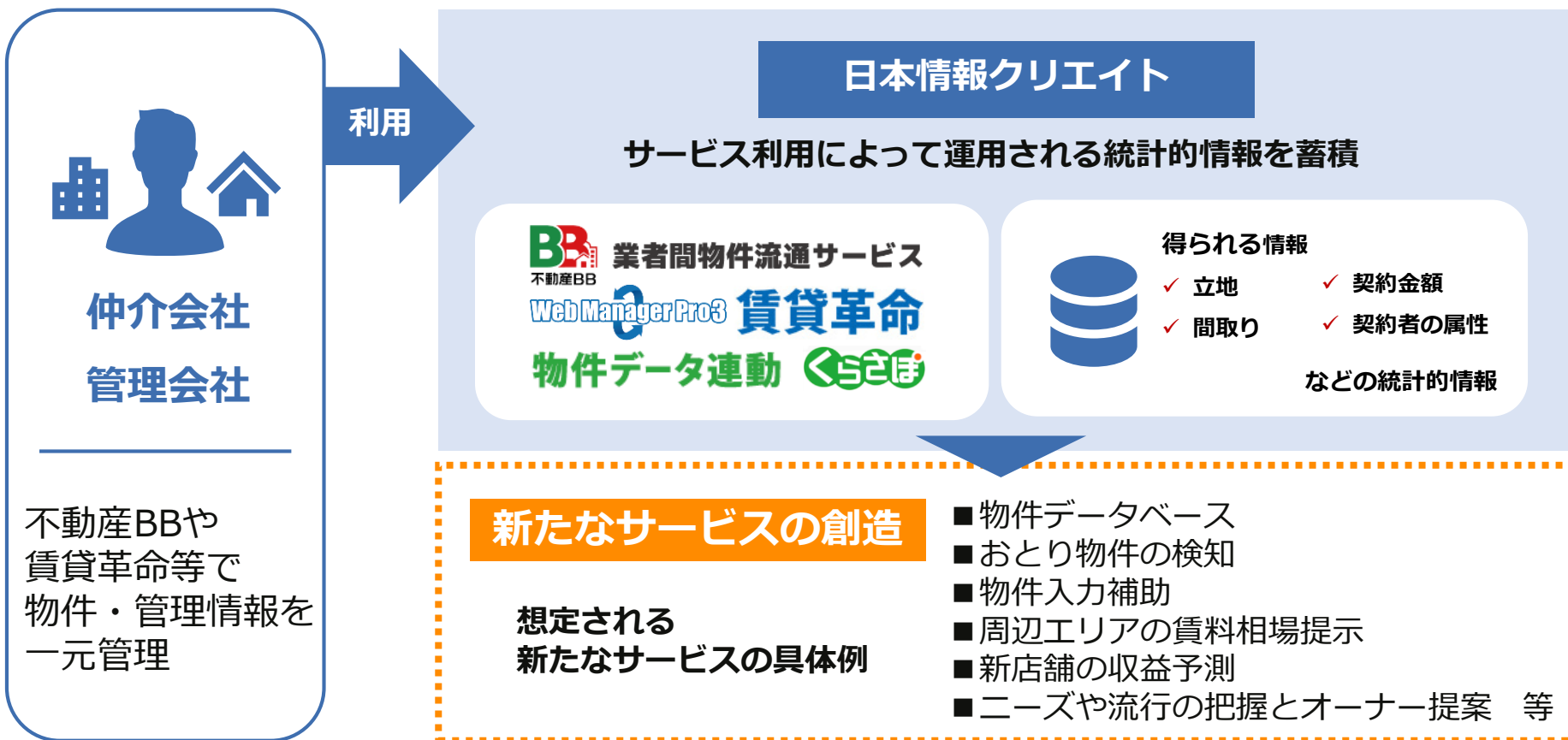


当社の管理・流通サービスと直連携した電子契約サービスの提供で

- ・ 不動産取引の遠隔化、非対面化、リアルタイム化を促進
- ・ 不動産事業者の事務処理を飛躍的に軽減

政府が進める業界の働き方改革、生産性向上に寄与

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



3-7. 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

仲介・管理の基幹システムをベースに、不動産事業者支援のカバー範囲を拡大

自社サービスや提携により業務支援領域を拡大し、ワンストップで事業者の経営全体を支援することを想定

業務支援サービス

仲介業務支援サービス

 非対面仲介サービス

消費者支援サービス

 くらさぽコネクト

基幹システム

 業者間物件
不動産BB 流通サービス

賃貸革命

経営支援

業務支援

時流に乗って**仲介業務支援サービス**を伸ばし、
更に**業務支援サービス**から**支援範囲**を拡大

経営支援サービスを提供することで支援範囲の拡大を実現

月額単価UP

経営支援サービス

会計連動、データ分析活用（開発中）、その他連携

顧客の業務対応
可能範囲を拡大

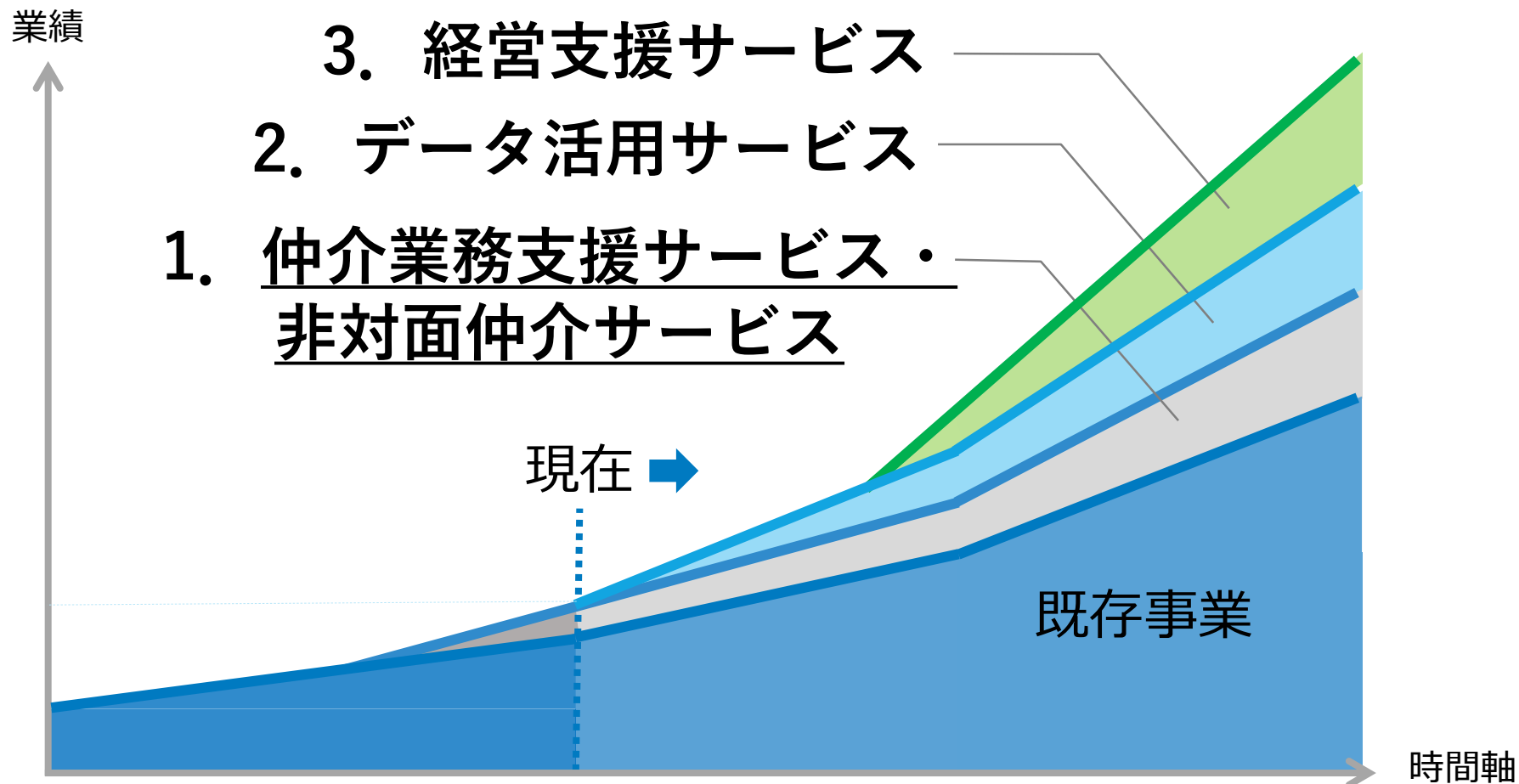
顧客増大

月額課金UP

業務支援サービス

現在のカバー範囲（流通・仲介・管理・消費者）

既存事業で拡大した顧客基盤を活用し、新ビジネスで更に成長



1. 2020年6月期決算概要
2. 事業環境
3. 今後の事業展望
4. **Appendix**

Mission

関わる全ての人をHAPPY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

当社は**不動産テック企業**として
以下業界領域内で「業務支援」、「BtoC」を対応。

不動産テック業界の領域

B t o C

地理不動産情報

当社未対応領域

不動産メディア

(くらさぼにて対応)

業務支援

仲介業務支援

(WMP、非対面仲介サービス、IT重説などで対応)

管理業務支援

(賃貸革命にて対応)

消費者支援

(くらさぼコネクで対応)

各種機器

当社未対応領域

VR・AR

IoT

付加価値

当社未対応領域

スペース
シェアリング

リフォーム
リノベーション

金融

当社未対応領域

クラウド
ファンディング

ローン・保証

※不動産テック協会「不動産テックカオスマップ」2019年8月22日版の情報を元に一部抜粋し、当社で編集

業者間物件流通サービス

物件の仕入れ / 他社への共有



仲介業務支援サービス

広告出稿 / 集客・追客 / 入居申込 / IT
重説 / 電子契約



物件検索エンジンAPI

非対面仲介サービス

Web内見

電子入居申込

IT重説

売買革命



WEB広告運用サービス

管理業務支援サービス

入退去管理 / 契約更新 / 請求・入金 /
滞納督促 / オーナー送金 / 建物補修

賃貸革命

会計連動

巡回管理

クラウドバックアップ

消費者支援サービス

入退去連絡 / オーナー連絡



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



業者間物件流通サービス

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！！



客付会社





業者間物件流通サービスの物件情報データを

自動掲載ができる不動産ホームページ制作ツール 物件情報の入力作業を激減させる



不動産に特化したホームページで
集客数がUP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)



物件データ連動

BB 業者間物件
不動産BB 流通サービス

賃貸革命
売買革命



登録した
物件情報を
ポータルサイトへ
自動で反映

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。



at home

LIFULL HOME'S

CHINTAI

ホームメイト

APAMAN

CENTURY 21

YAHOO! 不動産
JAPAN



※業者間物件流通サービス 不動産BBと連動している不動産ポータルサイト： SUUMO、LIFULL HOME'S、CHINTAI、athome、ホームメイト、くらさぼ
賃貸革命と連動している不動産ポータルサイト： SUUMO、LIFULL HOME'S、CHINTAI、athome、APAMAN、CENTURY 21、くらさぼ
売買革命と連動している不動産ポータルサイト： SUUMO、LIFULL HOME'S、athome、Yahoo!不動産、くらさぼ
※各ポータル名称とロゴは、各々のポータル運営会社の登録商標です

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



賃貸管理
システム
部門
実査委託先
ゼネラルリサーチ

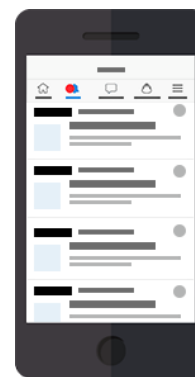


【調査概要】
全国の20～50代の男女に行った、賃貸管理システムに関するイメージ調査
調査時期：2018年5月調べ
調査方法：WEB上のアンケート

「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**



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



契約更新

ABCマンション
101号室

Aさん

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

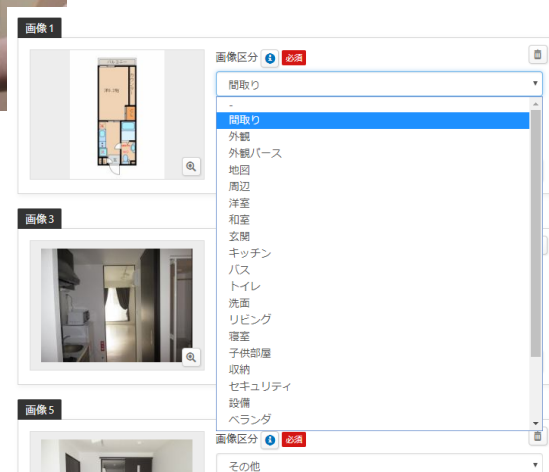
最新技術を活用した継続的なシステムアップデート

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

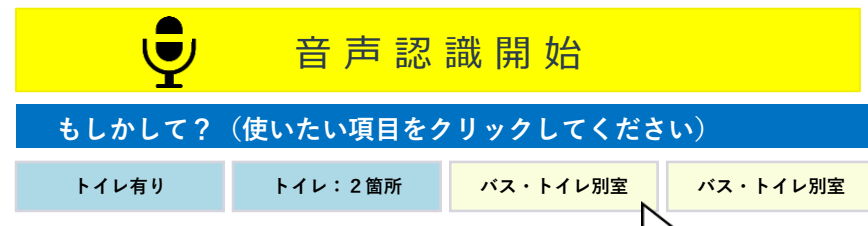


外出先のスマホアプリから基幹システムにリアルタイムで物件情報に反映

音声認識AIの活用



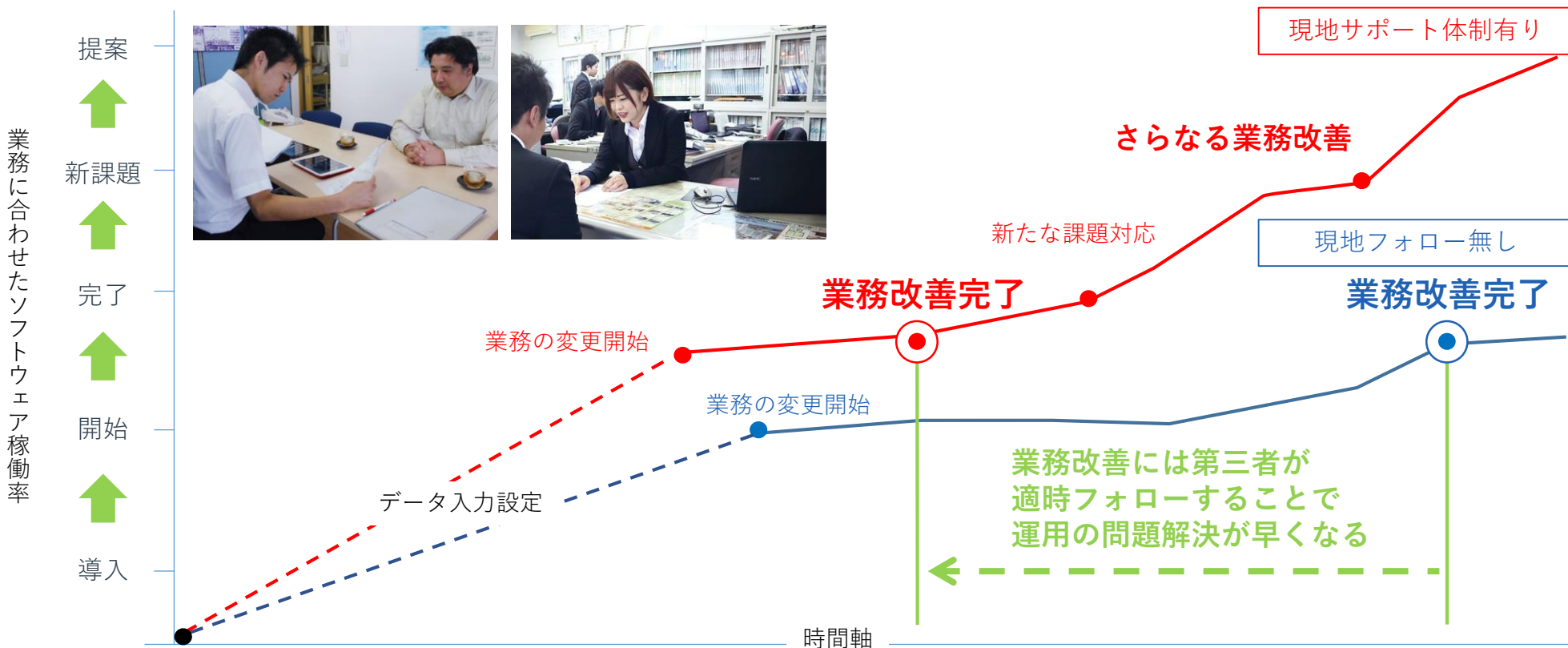
AIが音声認識



AIエンジンが音声から設備候補を提案

現地サポート体制により、早期システム運用開始を実現 ※

現地サポートがあることで、稼働に遅れがでないだけでなく、早期に新たな課題と対応について実務を確認した上でサポートを行うことで新機能や別サービスの導入にもつながる。



※導入からデータ入力による運用準備が完了しシステム運用が開始された状態のこと。

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。今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負う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。
- 本書は、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！

