



# DIGITAL TRANSFORMATION

## 2025年6月期 通期 決算説明資料

2025年8月12日

日本情報クリエイト株式会社

証券コード：4054



# 株主・ステークホルダーの皆様へ

弊社が2025年5月28日に実施いたしました「不動産BB」と「リアプロ」のシステム統合におきまして、データの不具合等が発生し、お客様ならびに株主の皆様へ多大なるご迷惑とご心配をおかけいたしましたこと、深くお詫び申し上げます。

同年6月18日のシステム切り戻し以降は「**リアプロBB（旧不動産BB）**」と「**リアプロ**」の**両システムとも安定的に稼働**しており、これまで同様、各エリアでのシェア拡大に努めております。

再統合の時期は未定ですが、引き続き両システムの安定稼働と業者間システムとしての正しい価値を改めて提供し、顧客の信頼回復を目指してまいります。

業者間物件流通サービス「リアプロBB」「リアプロ」を中心とした仲介ソリューションの成長戦略については当初の方針から変更ございません。

※今後の方針につきましては、本資料p.16以降の「中長期的な成長戦略と今後の重点施策」のセクションにおいて、ご説明いたします。

# 売上・利益ともに過去最高を更新。営業利益はYoYで+41.5%と増益基調を維持。

(単位：百万円)

|       |                             | オーガニック<br>業績                         | 会社合併による<br>業績加算 | 達成率    |
|-------|-----------------------------|--------------------------------------|-----------------|--------|
| 売上高   | 創業来31年連続増収                  | 4,893                                | 182             | 101.5% |
|       | <b>5,075</b><br>YoY + 14.4% |                                      |                 |        |
| 営業利益  | YoY 約 1.4倍                  | 938                                  | 65              | 100.4% |
|       | <b>1,004</b><br>YoY + 41.5% |                                      |                 |        |
| 当期純利益 | YoY 約 1.5倍                  | ※ 当期純利益は会計処理上、内訳での記載が難しいため表示しておりません。 |                 | 100.7% |
|       | <b>628</b><br>YoY + 46.4%   |                                      |                 |        |

## ストック売上が順調に増加

売上を大きく占める月額課金による  
ストック売上が順調に増加。  
前年比+22.7%

FY2025 **3,995**百万円

(前期：3,257百万円)

## 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。

FY2025 **0.4** %

(前期 年間平均月次解約率：0.5%)

※ 解約率とは月次解約率の平均を指しており、  
月次解約率とは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  
を指します。

# 目次

|                   |      |
|-------------------|------|
| 2025年6月期 業績ハイライト  | P.6  |
| 中長期的な成長戦略と今後の重点施策 | P.16 |
| 2026年6月期 業績予想     | P.28 |
| 株主還元              | P.30 |
| Appendix          | P.33 |

# 目次

|                   |      |
|-------------------|------|
| 2025年6月期 業績ハイライト  | P.6  |
| 中長期的な成長戦略と今後の重点施策 | P.16 |
| 2026年6月期 業績予想     | P.28 |
| 株主還元              | P.30 |
| Appendix          | P.33 |

## 2025年6月期 業績ハイライト | PLサマリー

仲介ソリューション+20.4%増収、管理ソリューション+10.7%増収と売上高が順調に伸長。

**ストック収益が順調に増加し、売上は前年比+14.4%の増収、  
営業利益は前年比+41.5%の増益。営業利益率は+3.8pt上昇。**

| (単位：百万円)                    | FY2024 実績 | FY2025 実績    | 前年比           | 通期計画  | 概況                                    |
|-----------------------------|-----------|--------------|---------------|-------|---------------------------------------|
| <b>売上高</b>                  | 4,436     | <b>5,075</b> | <b>+14.4%</b> | 5,000 | <b>通期売上高として過去最高を更新。</b>               |
| 仲介ソリューション                   | 1,650     | 1,987        | +20.4%        | -     | リアプロを中心とした仲介支援サービスの拡販。アップセル・クロスセルを実施。 |
| 管理ソリューション                   | 2,740     | 3,033        | +10.7%        | -     | 賃貸革命の新規及び既存顧客へのアップセル。ストック売上も積み上がり増加。  |
| <b>売上総利益</b>                | 2,907     | <b>3,527</b> | <b>+21.3%</b> | -     | 売上増加+原価コントロールにより売上総利益額の増加。順調に推移。      |
| 売上高総利益率                     | 65.5%     | 69.5%        | +4.0pt        | -     |                                       |
| <b>営業利益</b>                 | 709       | <b>1,004</b> | <b>+41.5%</b> | 1,000 | 売上増加+販管費コントロールにより順調に推移。               |
| 営業利益率                       | 16.0%     | 19.8%        | +3.8pt        | 20.0% | <b>営業利益率は前年比+3.8ptと大きく増加。</b>         |
| <b>EBITDA</b>               | 1,133     | <b>1,361</b> | <b>+20.1%</b> | -     |                                       |
| EBITDAマージン                  | 25.5%     | 26.8%        | +1.3pt        | -     |                                       |
| <b>経常利益</b>                 | 740       | <b>1,003</b> | <b>+35.5%</b> | 1,002 |                                       |
| <b>親会社株主に帰属する<br/>当期純利益</b> | 428       | <b>628</b>   | <b>+46.4%</b> | 624   |                                       |

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

4Q売上高は季節性要因により管理ソリューションが大幅に増収。営業利益も四半期ごとに計画通りに推移。

| (単位：百万円)                     | FY2024 実績 |       |       |       | FY2025 実績 |       |       |              |
|------------------------------|-----------|-------|-------|-------|-----------|-------|-------|--------------|
|                              | 1Q        | 2Q    | 3Q    | 4Q    | 1Q        | 2Q    | 3Q    | 4Q           |
| <b>売上高</b>                   | 968       | 1,061 | 1,040 | 1,366 | 1,410     | 1,238 | 1,066 | <b>1,360</b> |
| 仲介ソリューション                    | 385       | 404   | 410   | 450   | 647       | 457   | 469   | <b>413</b>   |
| 管理ソリューション                    | 572       | 645   | 618   | 903   | 749       | 768   | 583   | <b>931</b>   |
| <b>営業利益</b>                  | 74        | 186   | 133   | 314   | 319       | 270   | 137   | <b>278</b>   |
| 営業利益率                        | 7.7%      | 17.6% | 12.9% | 23.0% | 22.6%     | 21.8% | 12.9% | <b>20.4%</b> |
| <b>経常利益</b>                  | 73        | 189   | 133   | 344   | 306       | 279   | 142   | <b>276</b>   |
| <b>親会社株主に帰属する<br/>四半期純利益</b> | 42        | 122   | 77    | 186   | 173       | 201   | 94    | <b>160</b>   |

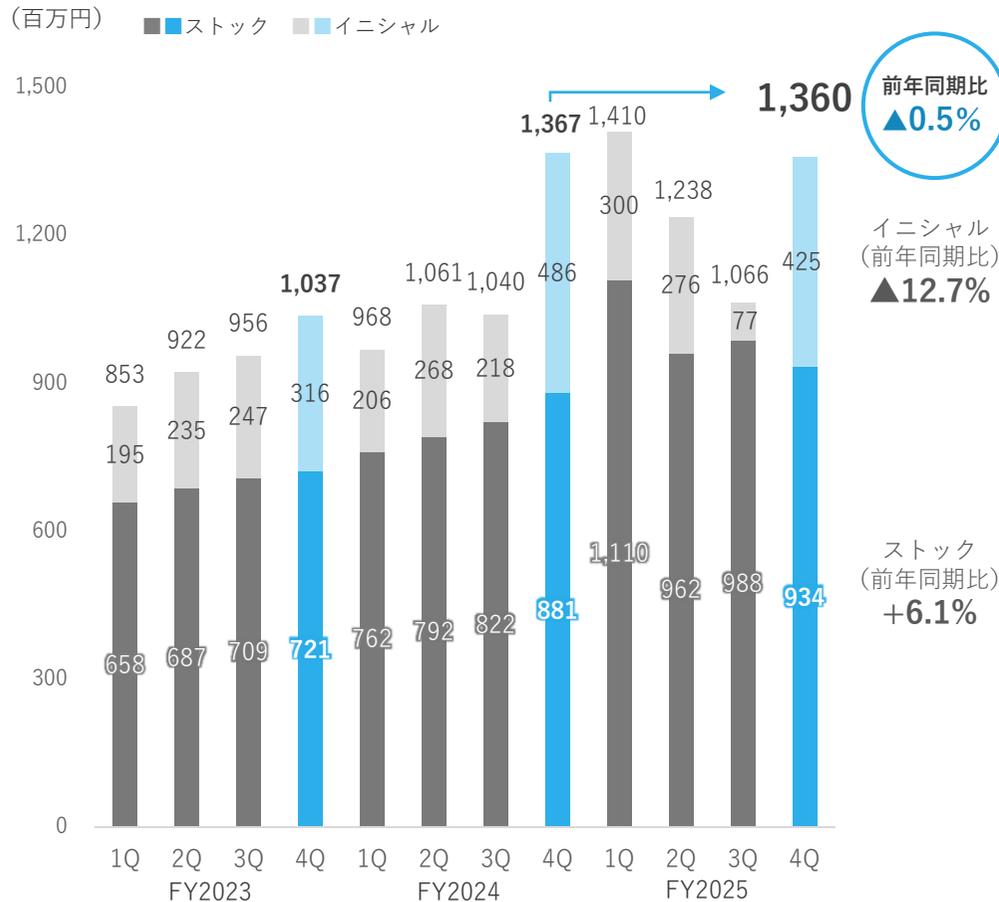
仲介ソリューション：不動産仲介業に対して提供する仲介業務支援サービス群による売上  
 管理ソリューション：賃貸管理業に対して提供する管理業務支援サービス群による売上

# ストック売上、MRR共に堅調に推移。

リアプロBBのリリース時期変更の影響があったものの、着実に伸長。

## ■ ストック・イニシャル売上の推移

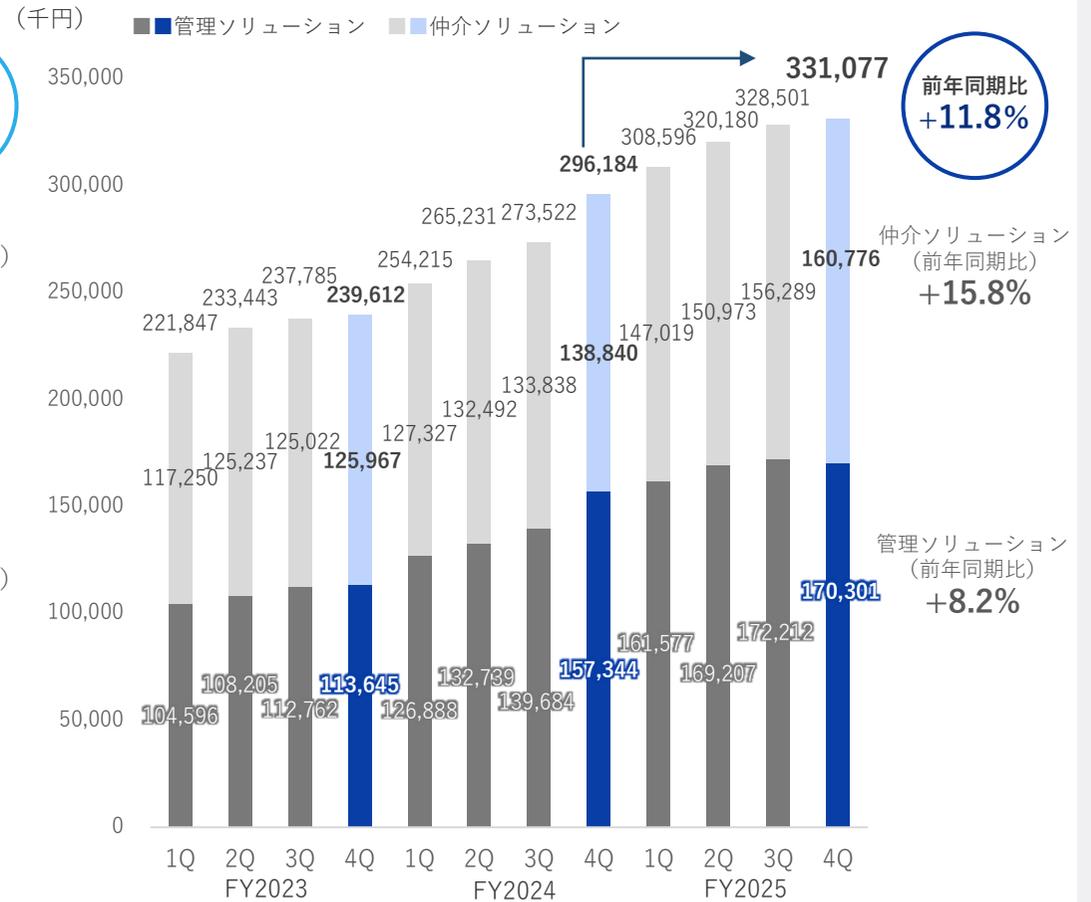
4Qストック売上は前年同期比+6.1%増収、安定的な収益を確保。  
 ※4Qで発生したリアプロBB 1ヶ月分の返金により3Q比では減収となるが、影響は一時的。



## ■ 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。  
 ※4Qで発生したリアプロBB 1ヶ月分の返金は一時的な措置のため下図のMRRでは数値の差し引きは行っていません。



# 解約率は0.4%と低い水準を維持。人員については営業人員が着実に増加。

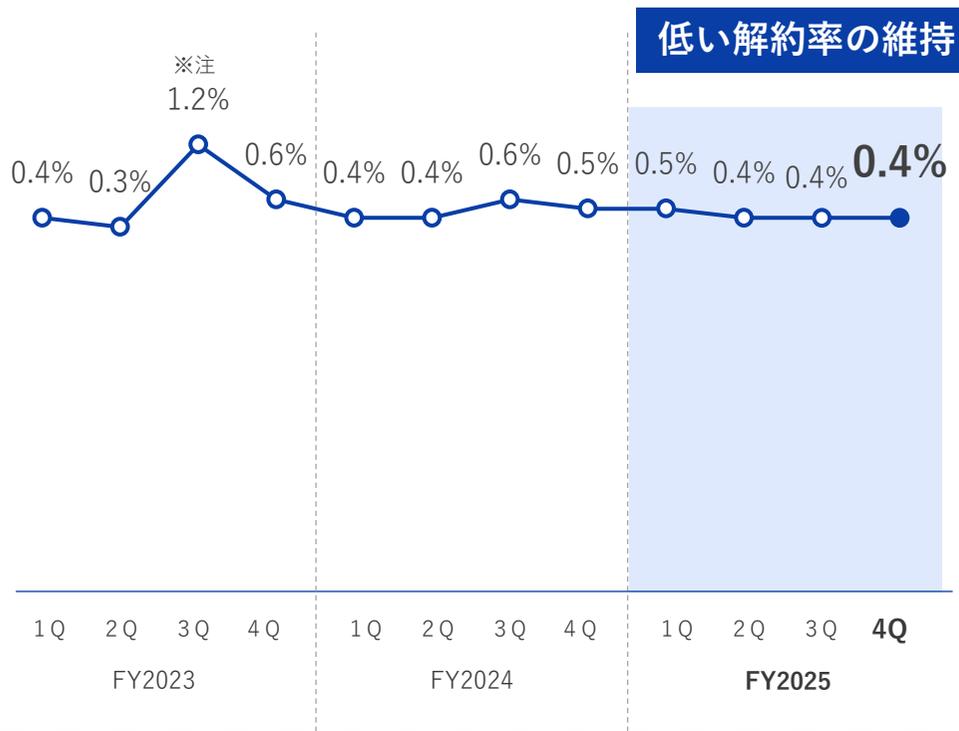
## ■ 解約率の推移 (平均月次解約率)

※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

FY2025

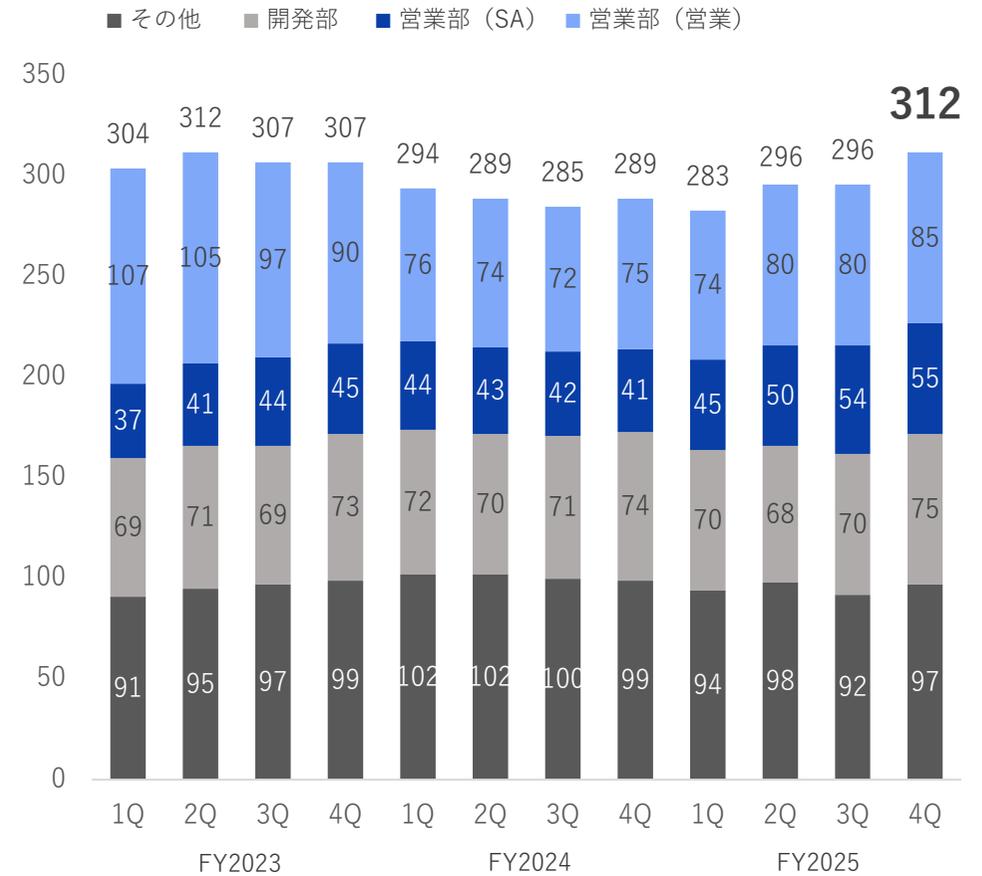
解約率： **0.4%**

(前期平均実績：0.5%)



## ■ 従業員数の推移 (正社員のみ)

※人員数は正社員数を表示



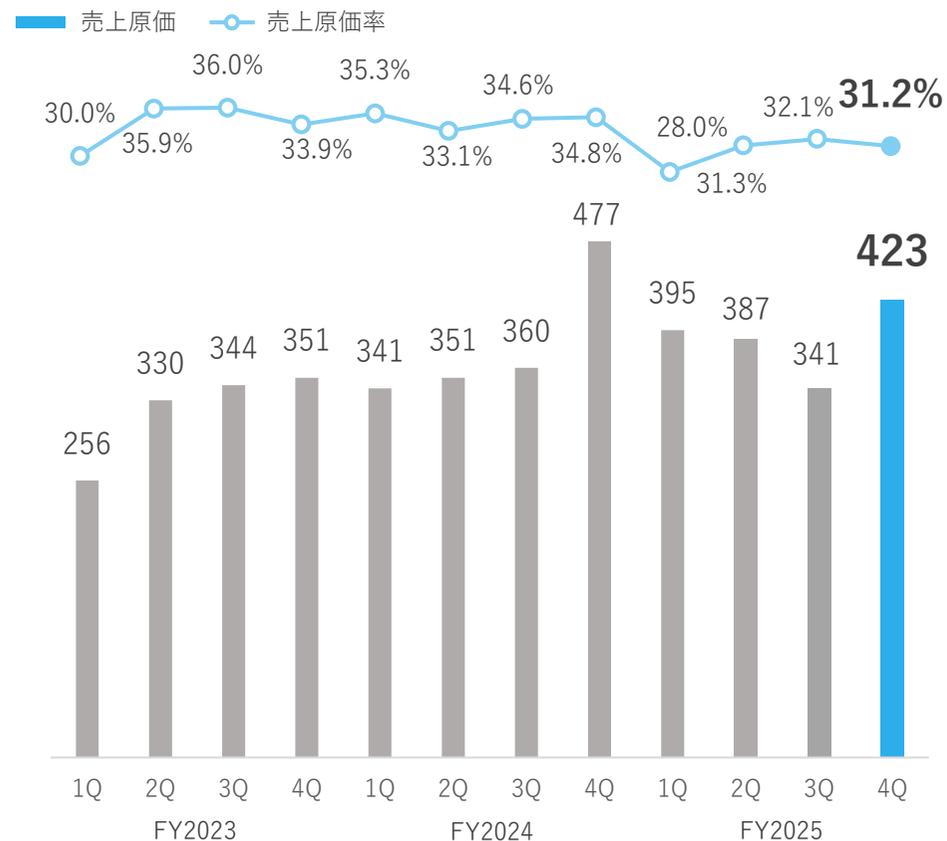
注：FY2023 3Qの解約率上昇は2023年1月の特定ユーザー1社への専用サービス提供終了に伴い月次解約率が一時的に上昇。以降は通常の水準に回帰。

## 原価率、販管費率ともに安定的な水準で推移。

### ■ 売上原価

年間を通じて売上原価比率は安定。今後も費用コントロールを継続。

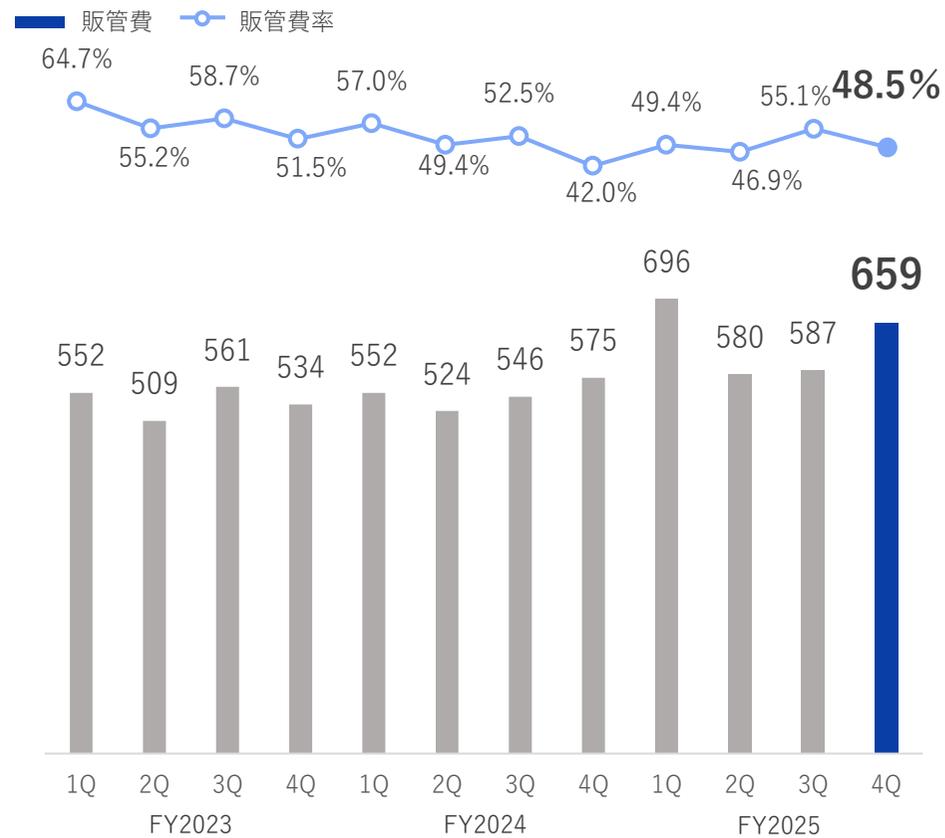
(百万円)



### ■ 販管費

生産性の向上により販管費率も一定の比率で推移。4Qにかけては決算に伴う費用計上および人件費が増加。

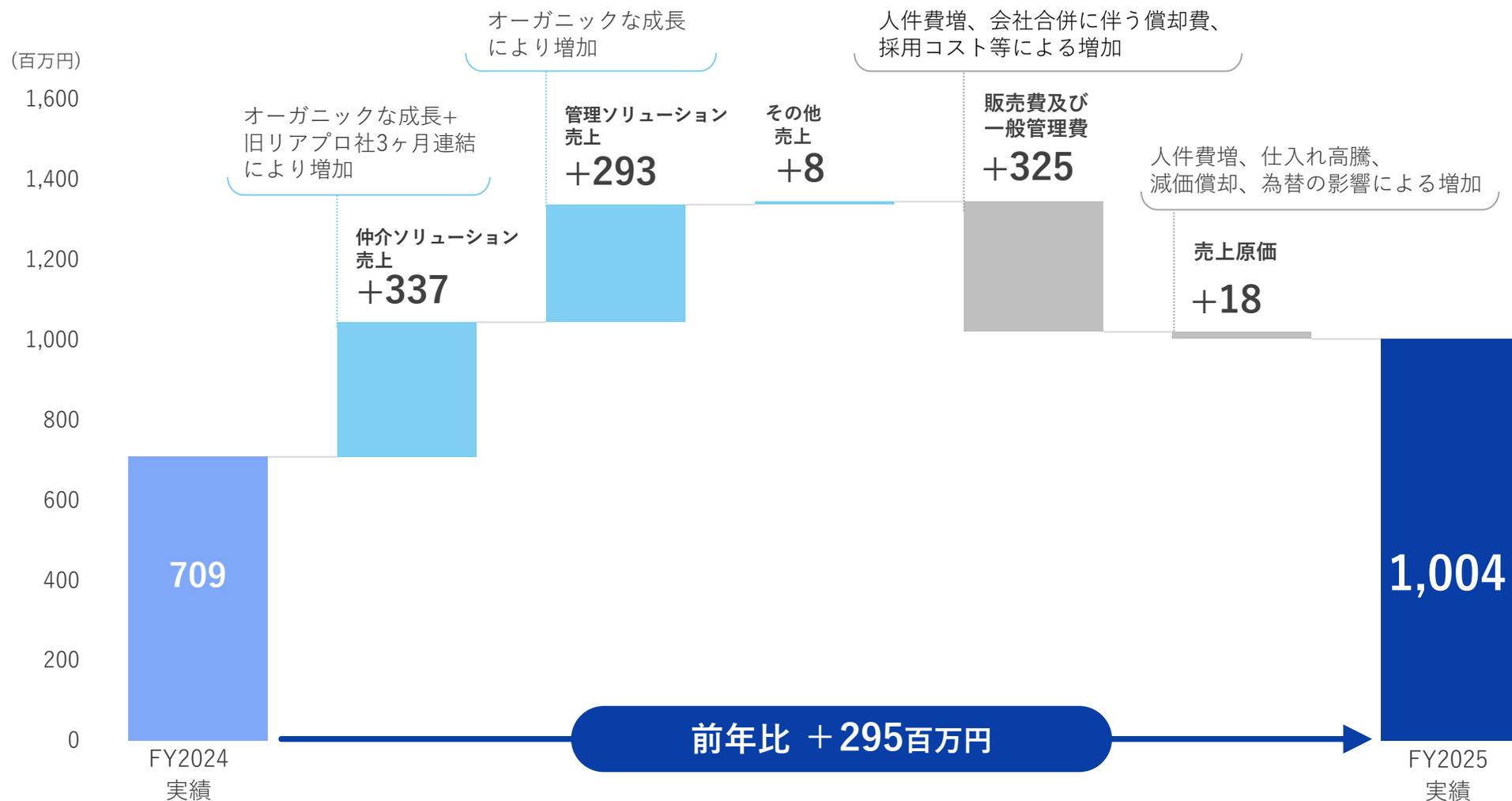
(百万円)



## 2025年6月期 業績ハイライト | 営業利益増減要因

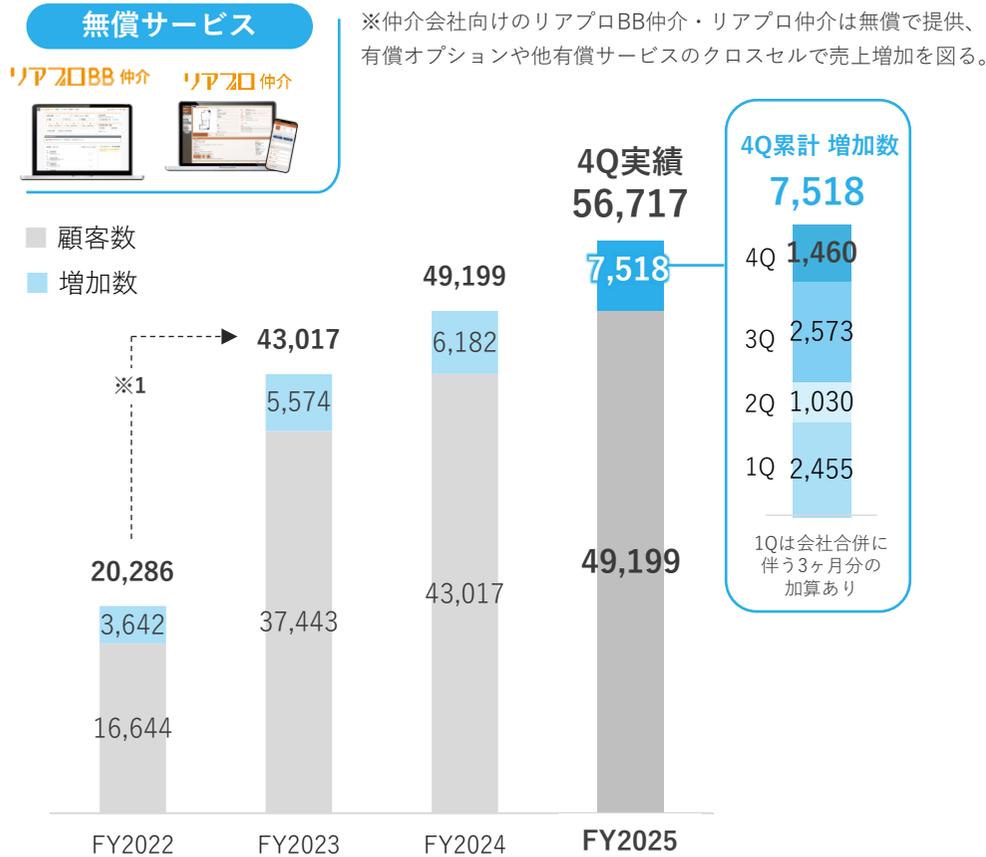
売上原価・販管費において一定の増加はありつつも、増収効果により、  
**営業利益は前年比+41.5%の増益。**

### ■ 営業利益増減要因 (YoY)

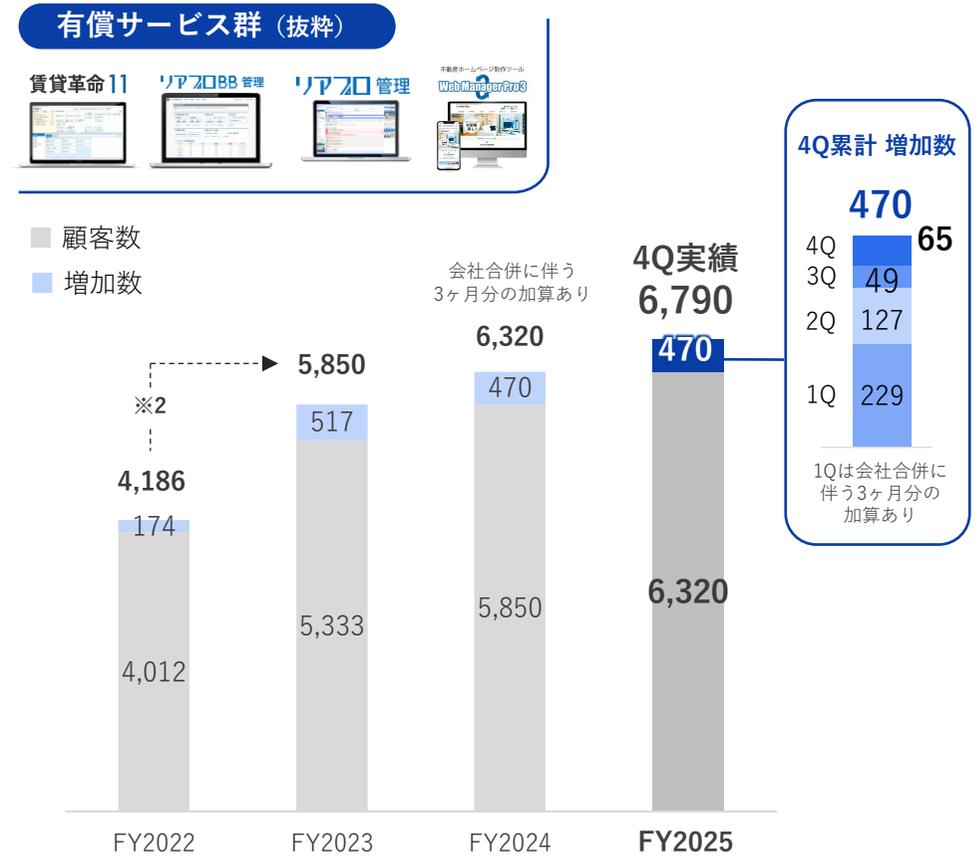


# 無償の顧客基盤は順調に増加、有償サービス顧客数も安定的に推移。

## ■ 業者間物件流通サービス（無償）の顧客数推移



## ■ 月額有償サービスの利用顧客数（全プロダクト）



※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。

※2 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。

# 電子入居申込および電子契約サービスの利用顧客数も安定的に推移。

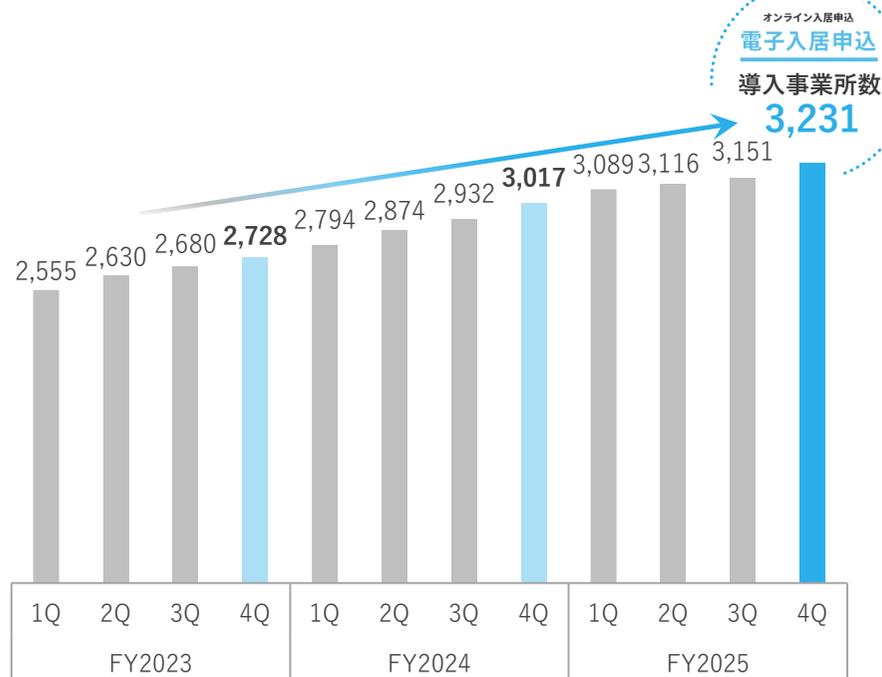
さらなるシェア拡大を図る。

## ■ 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。



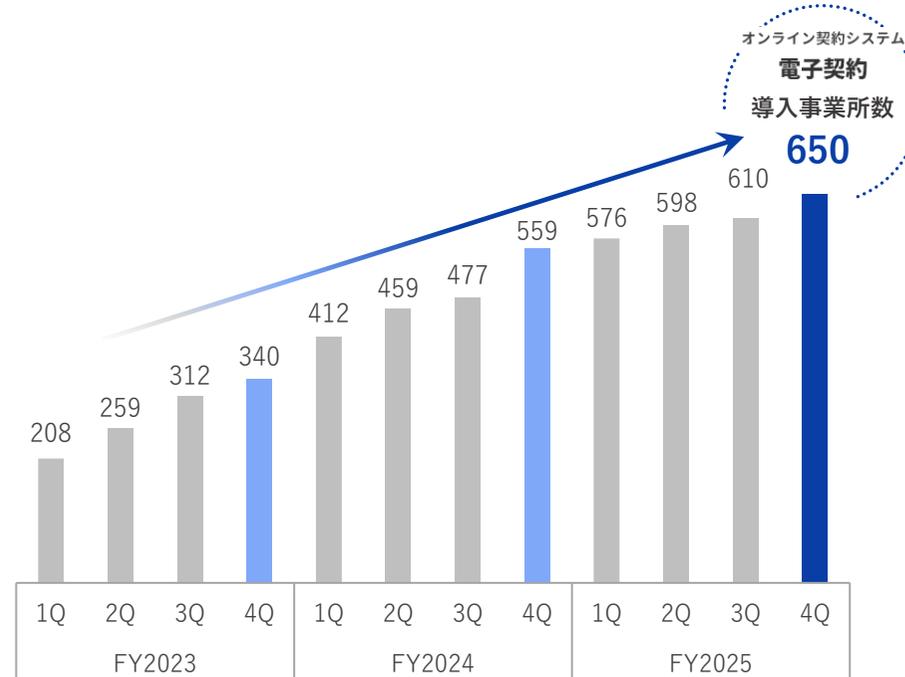
## ■ 電子契約サービス導入事業所数の推移（累計）

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な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



### 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

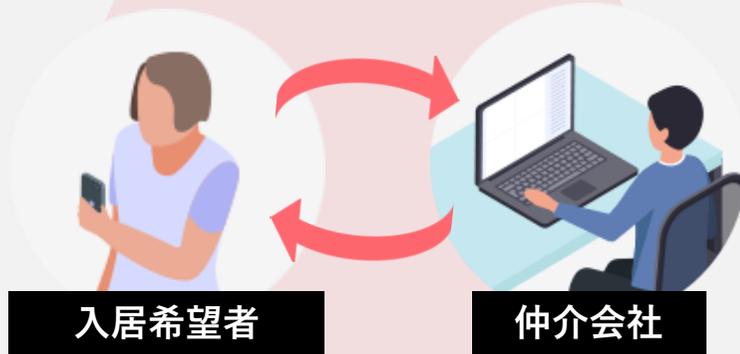
# 目次

|                          |             |
|--------------------------|-------------|
| 2025年6月期 業績ハイライト         | P.6         |
| <b>中長期的な成長戦略と今後の重点施策</b> | <b>P.16</b> |
| 2026年6月期 業績予想            | P.28        |
| 株主還元                     | P.30        |
| Appendix                 | P.33        |

# 仲介・管理2つのソリューション事業でシェア拡大を図る

仲介ソリューション事業  
リアプロ事業

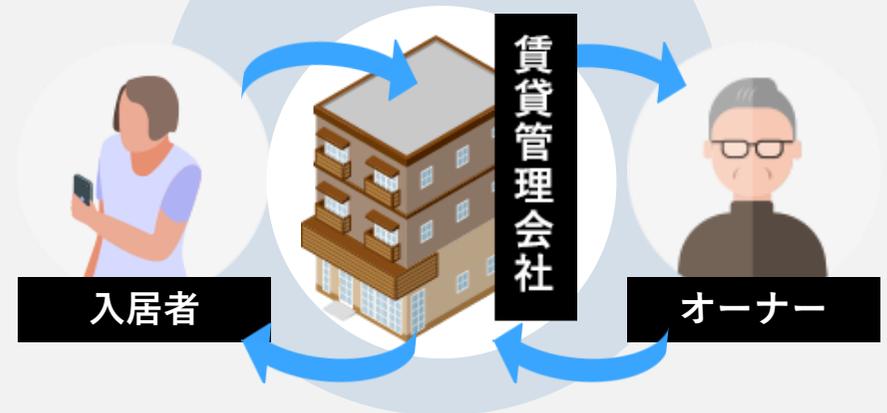
不動産DX



不動産仲介会社の直接的な  
売上・利益に貢献

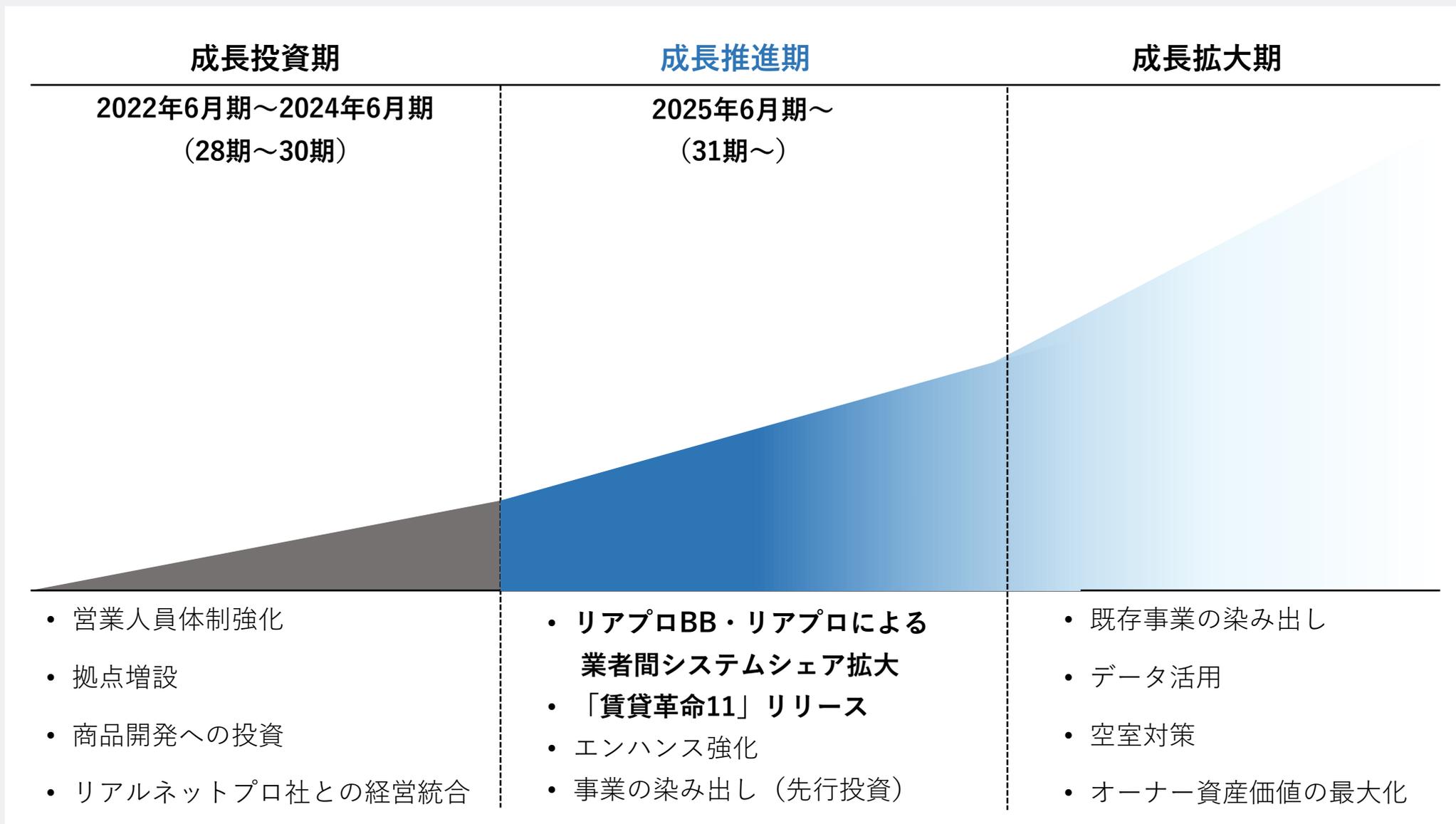
管理ソリューション事業

不動産DX



賃貸管理会社のコスト削減  
オーナーの資産価値最大化に貢献

## 中長期的な成長の基本方針・方向性に変更なし

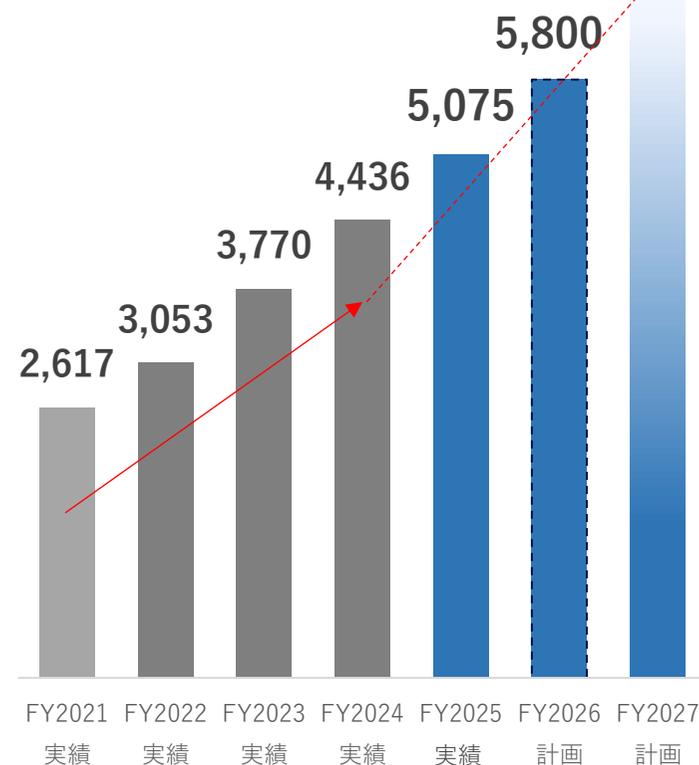


## 中期業績見通しについて

リアプロBBの再統合を進めるにあたり、将来予測に影響を与える要素が多く、精緻な業績見通しの提示が適切でない判断いたしました。そのため、2027年6月期以降の数値計画は非公表としておりますが、中期的な成長戦略は変えずに成長を図ってまいります。

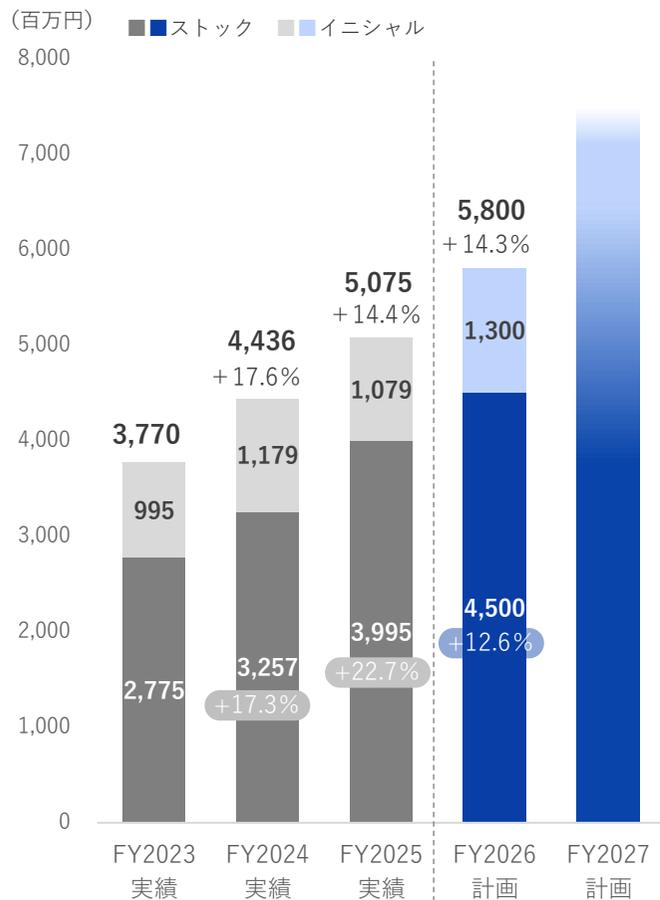
| (百万円) | FY2025 |        | FY2026 |        |
|-------|--------|--------|--------|--------|
|       | 実績     | YoY    | 計画     | YoY    |
| 売上高   | 5,075  | +14.4% | 5,800  | +14.3% |
| 営業利益  | 1,004  | +41.4% | 1,200  | +19.5% |
| 営業利益率 | 19.8%  | -      | 20.6%  | -      |

(百万円)

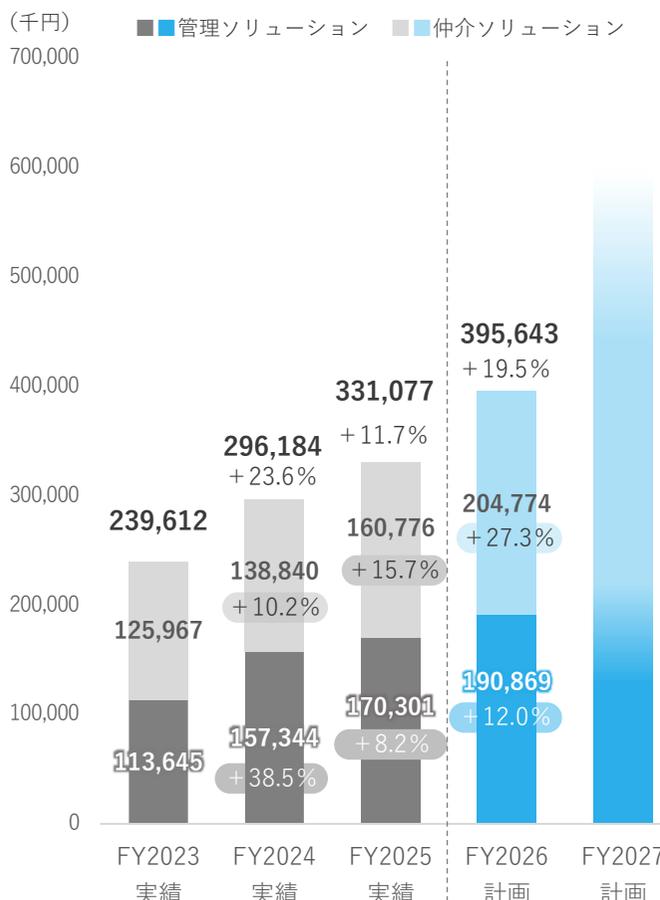


リアプロBB再統合による中期業績見通し再検討に伴い、各KPIの計画も2027年6月期以降は公表を控えるものの、従来の戦略通り成長を目指す。

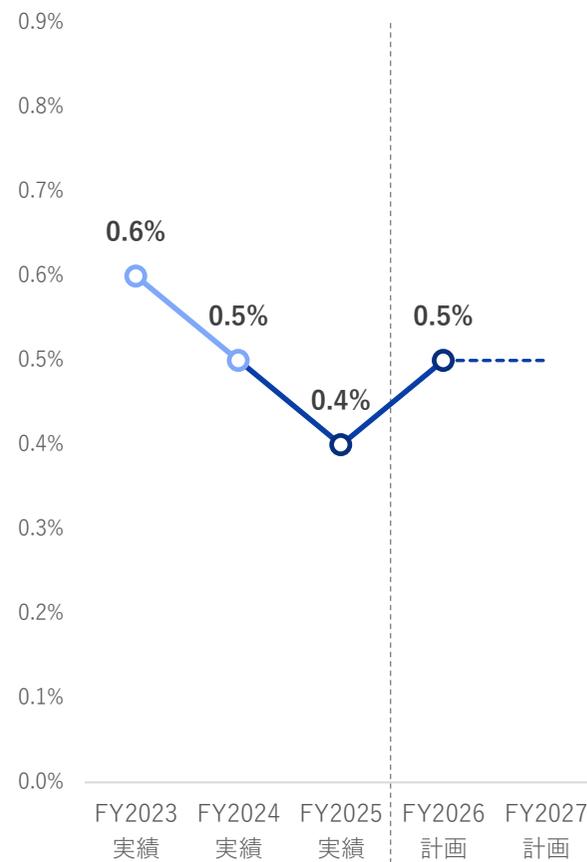
### ■ スtock・イニシャル売上計画



### ■ 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：法改正によるデジタル化への需要増
- ✓ 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・リアプロによる業者間システムシェア拡大
- ✓ 営業生産性：顧客の細分化と体制強化により営業生産性が向上
- ✓ 低い解約率：連続増収ながら、0.4%の低い解約率を維持

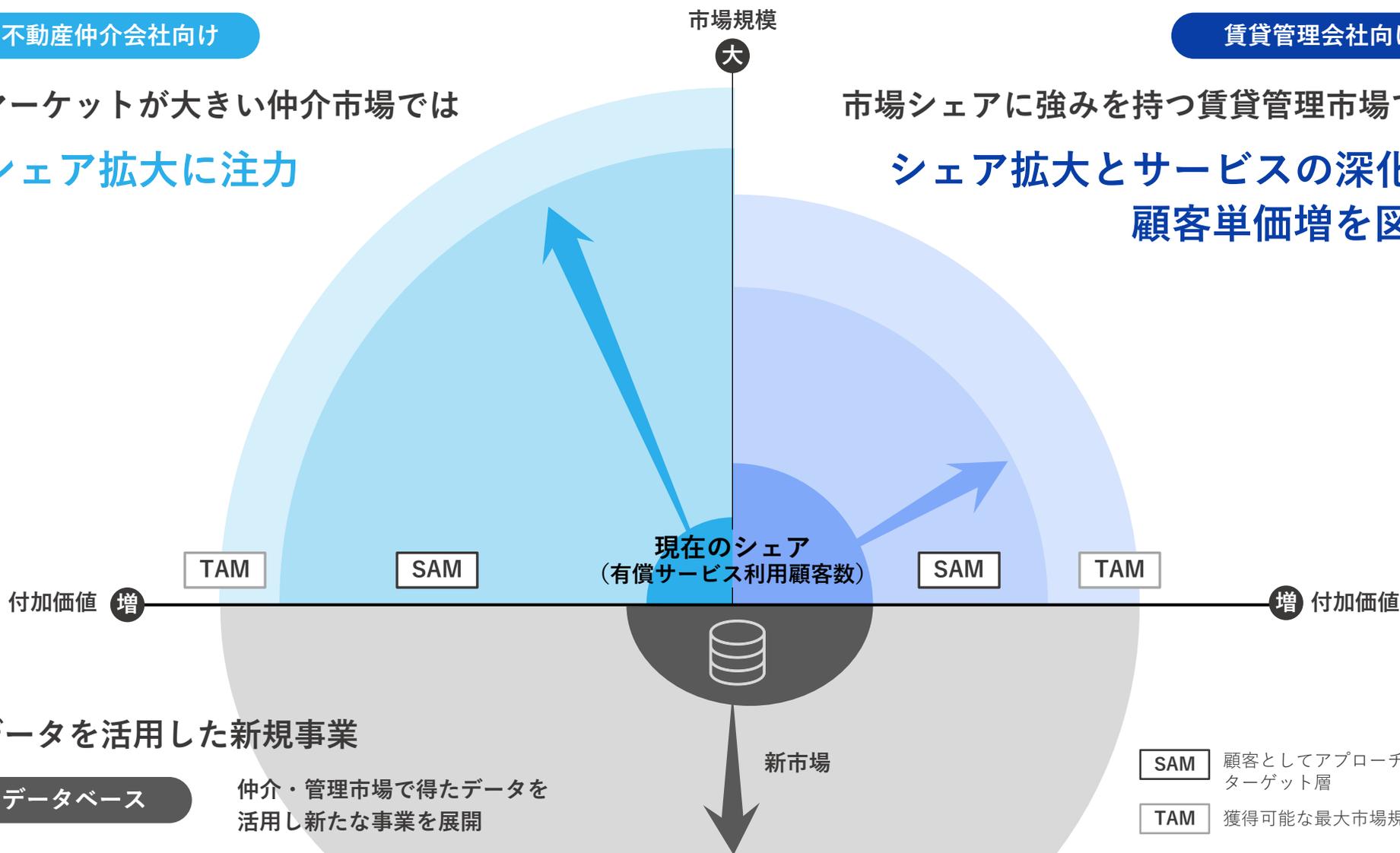
# 市場別成長テーマ

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

業者間物件流通サービス

リアプロBBとリアプロの両サービスを通じたシェア拡大と他サービスのクロスセルを推進。その上で、国内最大級の業者間物件流通サービスになるべく両サービスの再統合を目指す。



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

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サービスを販売開始。新技術活用によりサービスの付加価値を高める。

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



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



SAM

TAM

増 付加価値

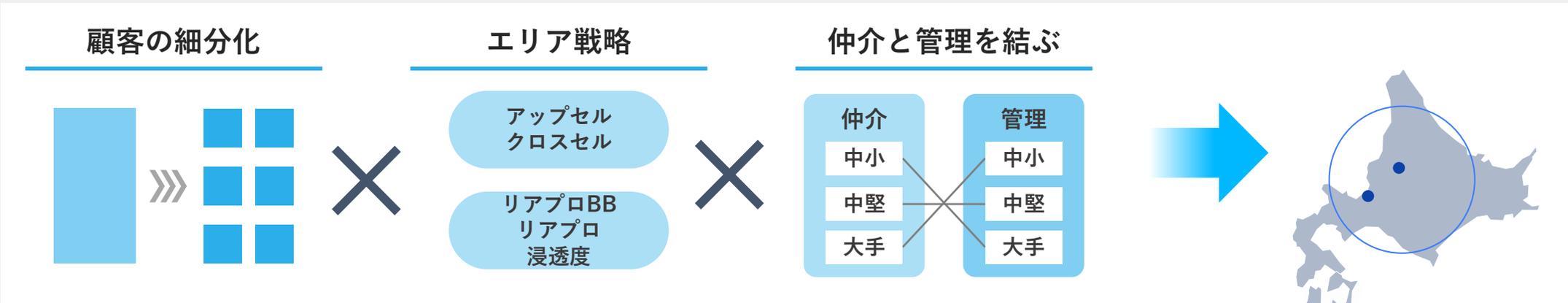
# 市場別成長テーマ 主な成果と今後の取り組み



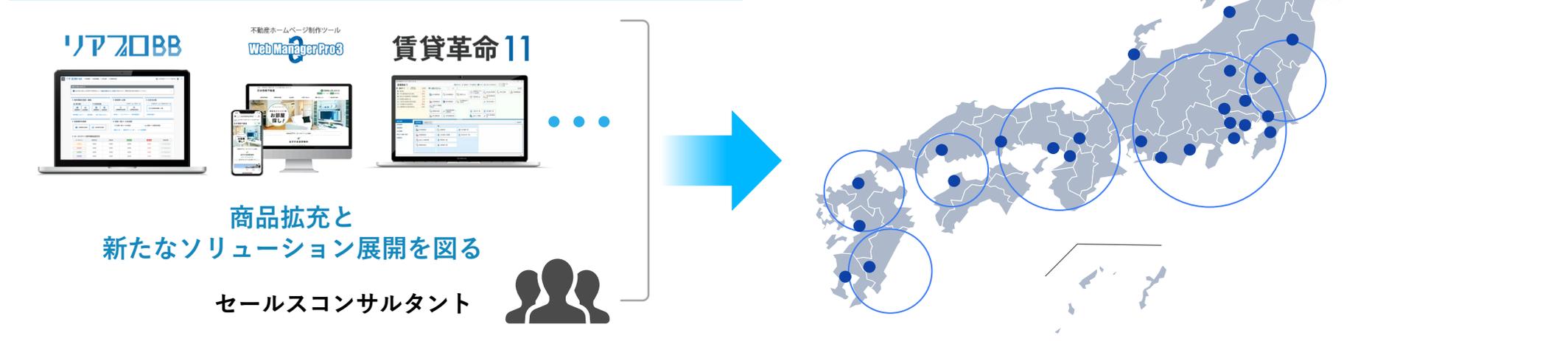
| 成長テーマ                           | FY2025<br>2025年6月期までの主な成果                                                                                                        | FY2026<br>今後の取り組み                                                                                                                      |
|---------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 不動産仲介会社向け<br>仲介市場の<br>シェア拡大     | <ul style="list-style-type: none"><li>業者間物件流通サービス「不動産BB」「リアプロ」の利用事業者数 5万5,257事業者（2024年6月から6,058増）</li></ul>                      | <ul style="list-style-type: none"><li>業者間物件流通サービス「リアプロBB」「リアプロ」による業者間システムとしてのシェア拡大。</li><li>拡大する顧客基盤に向けて仲介サービスの積極的なクロスセルを実施。</li></ul> |
| 賃貸管理会社向け<br>賃貸管理市場の<br>シェア拡及び深化 | <ul style="list-style-type: none"><li>データ量の優位性を活かしたAI活用により2023年8月から管理会社向け空き室対策ロボを販売開始。</li></ul>                                 | <ul style="list-style-type: none"><li>賃貸物件総合管理システム「賃貸革命11」のリリースとシェア拡大（8月1日リリース済）</li><li>その他賃貸管理会社向けサービスのエンハンスと顧客単価の向上</li></ul>       |
| データを活用した<br>新規事業                | <ul style="list-style-type: none"><li>オーナー提案AIロボ2の商品リリースを通して、より精度の高い賃料査定を実現。</li><li>既存ユーザー向けのサポートの分野におけるAIチャットボットリリース</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>AIにまつわる商品の研究開発を継続</li><li>AIを活用した社内業務効率化</li></ul>                                               |

## 基本戦略

### 顧客の細分化とエリア戦略及び、2つのソリューションで顧客を結ぶ



### 仲介と管理を結ぶ一気通貫のサービスラインナップで国内シェア拡大を図る



※ 拠点は2025年6月期末時点

# データ活用による新規事業に向けて

## 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

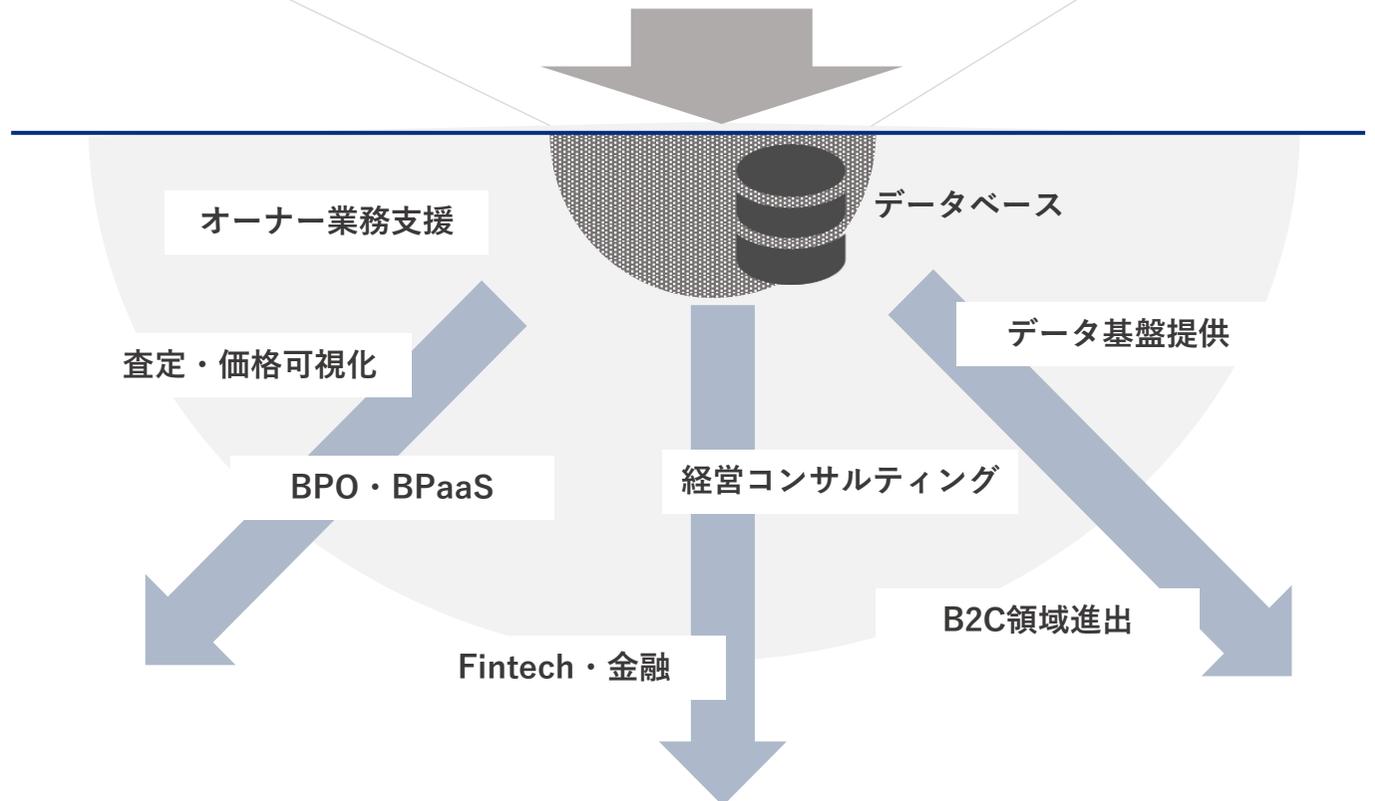
管理市場、仲介市場でのシェア拡大を進めつつ、第三の矢としてデータを活用した新規事業への投資を継続。

### ■ 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



# 目次

|                      |             |
|----------------------|-------------|
| 2025年6月期 業績ハイライト     | P.6         |
| 中長期的な成長戦略と今後の重点施策    | P.16        |
| <b>2026年6月期 業績予想</b> | <b>P.28</b> |
| 株主還元                 | P.30        |
| Appendix             | P.33        |

仲介・管理2つのソリューション事業のシェア拡大により、  
着実な収益拡大を目指す。

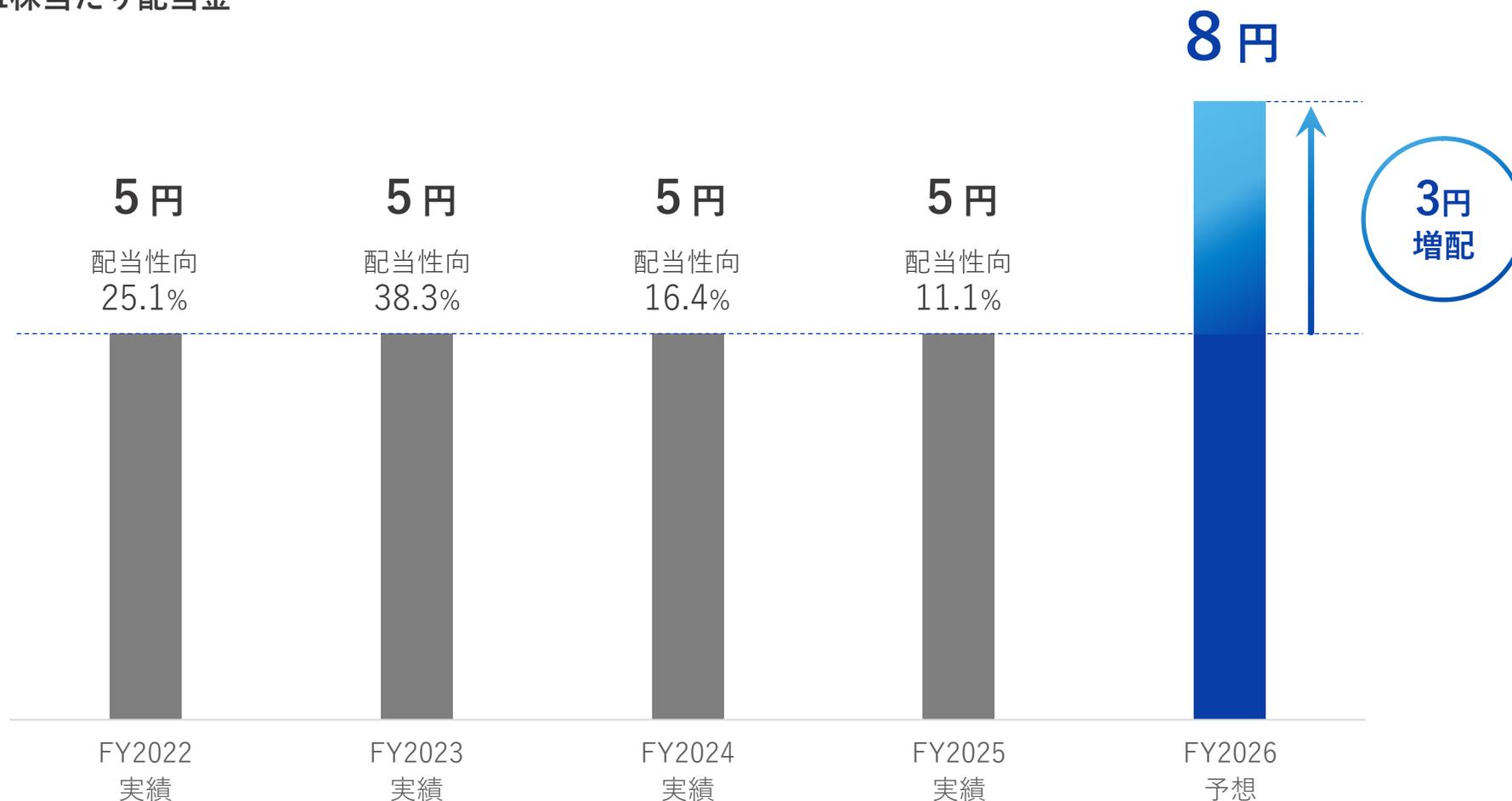
|                     | FY 2025 実績 | FY2026 計画    | 前年比           |
|---------------------|------------|--------------|---------------|
| 売上高                 | 5,075      | <b>5,800</b> | <b>+14.3%</b> |
| 営業利益                | 1,004      | <b>1,200</b> | <b>+19.5%</b> |
| 経常利益                | 1,003      | <b>1,210</b> | <b>+20.6%</b> |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 628        | <b>730</b>   | <b>+16.2%</b> |
| 1株あたり当期純利益（円）       | 45.11      | <b>50.83</b> | -             |

# 目次

|                   |             |
|-------------------|-------------|
| 2025年6月期 業績ハイライト  | P.6         |
| 中長期的な成長戦略と今後の重点施策 | P.16        |
| 2026年6月期 業績予想     | P.28        |
| <b>株主還元</b>       | <b>P.30</b> |
| Appendix          | P.33        |

成長投資を重視しながら、株主還元も重視。  
前年比3円増配（6割増）の期末配当8円を計画。

■ 1株当たり配当金



## 2025年6月期中間（12月末基準日）より株主優待制度を導入。

### 株主優待

#### 内容

#### 中間（毎年12月末基準日）

株式1単元（100株）以上を1年以上保有する株主様にQUOカード（500円分）を贈呈。

1年以上継続保有の株主様が対象。  
初年度（2024年12月基準日）は、  
継続保有条件は無し。

#### 進呈予定時期

毎年3月初旬に発送する予定です。



# 目次

|                   |             |
|-------------------|-------------|
| 2025年6月期 業績ハイライト  | P.6         |
| 中長期的な成長戦略と今後の重点施策 | P.16        |
| 2026年6月期 業績予想     | P.28        |
| 株主還元              | P.30        |
| <b>Appendix</b>   | <b>P.33</b> |

～ 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に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：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 株式会社メイトックフィルダーズ 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 | 327名（2025年6月末時点）うち正社員 312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 スタッフ統括 サポート部長          | 丸田 英明      |
|      | 取締役 スタッフ統括 管理部長            | 瀬之口 直宏     |
|      | 取締役 事業統括 事業部長              | 渡邊 良       |
|      | 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      |
|      | 社外取締役 監査等委員                | 古瀬 智子      |
| 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）



## 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

**31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）：5,557事業者  
※2025年6月末時点

国内事業所数

**28拠点**

※2025年6月末時点

低い解約率

**0.4%**

平均月次解約率

※2025年6月期 実績

MRR

**3億 31百万**

売上高の約79%がストック売上

※2025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



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)

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

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  
くらさぼ回線  
オーナーアプリ



入居者コミュニケーションサービス  
くらさぼ回線  
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



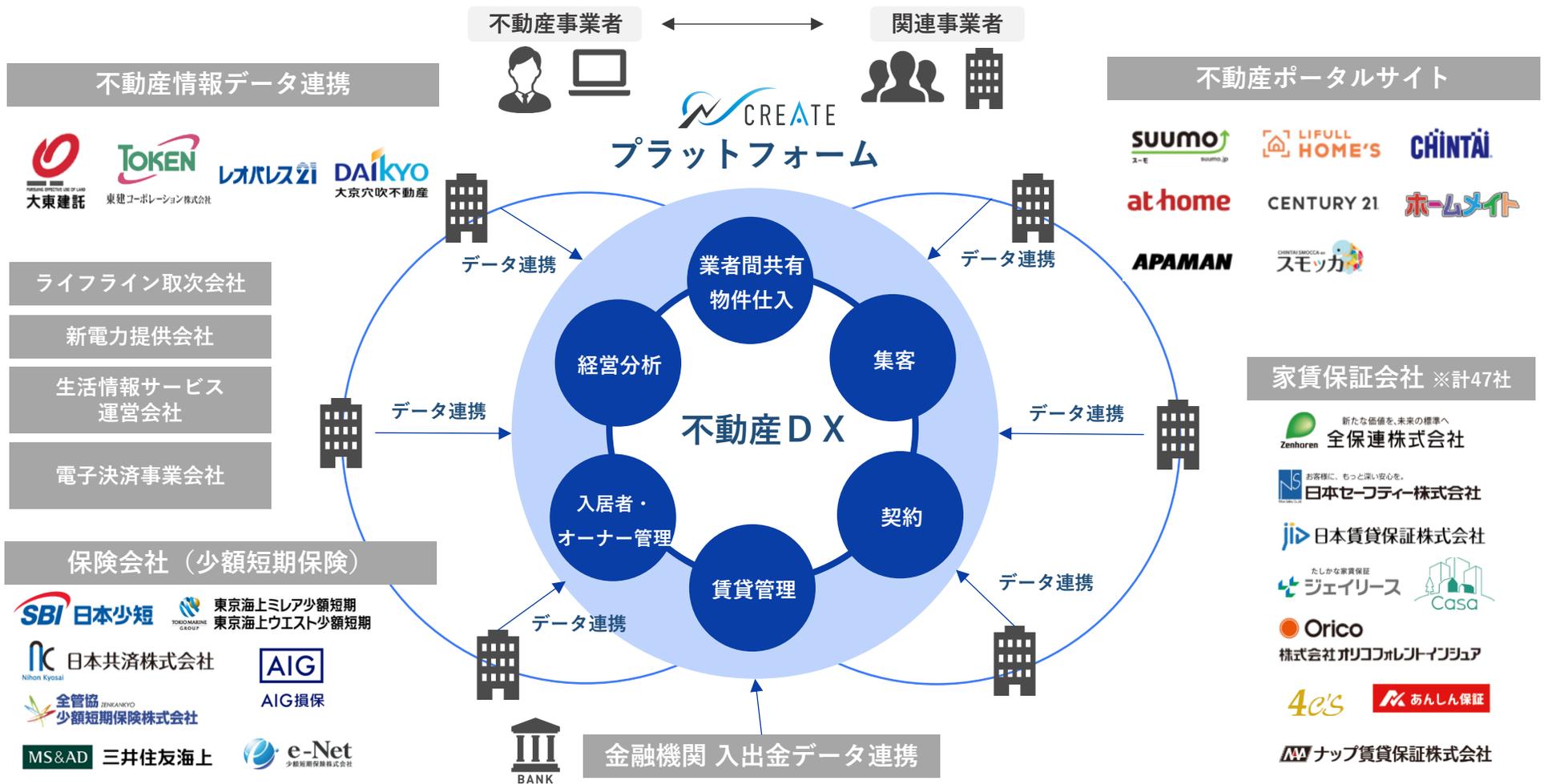
クリエイティブ賃貸住宅インデックス

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。

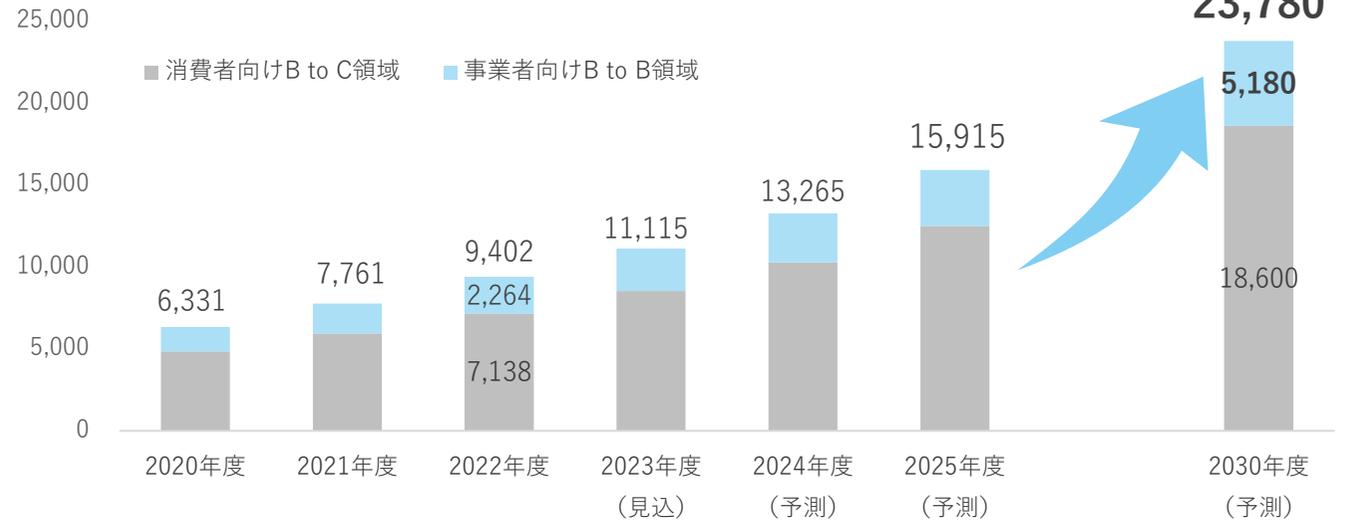
### 宅建業者数の推移

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。

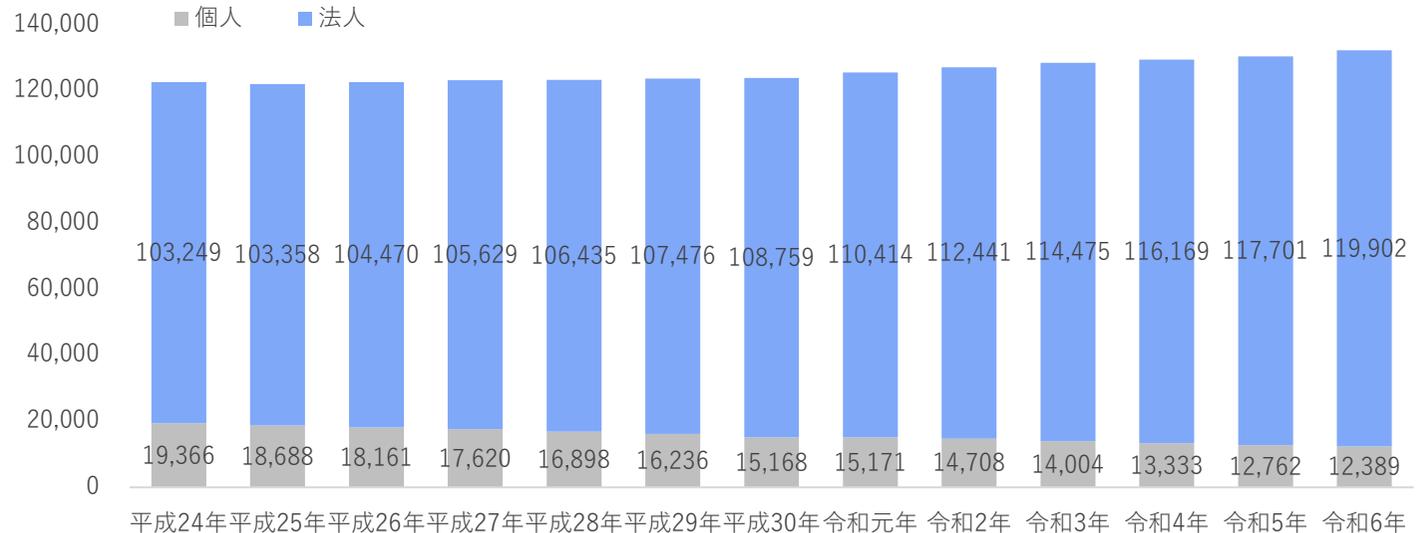
### 「2024年版 不動産テック市場の実態と展望」

(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

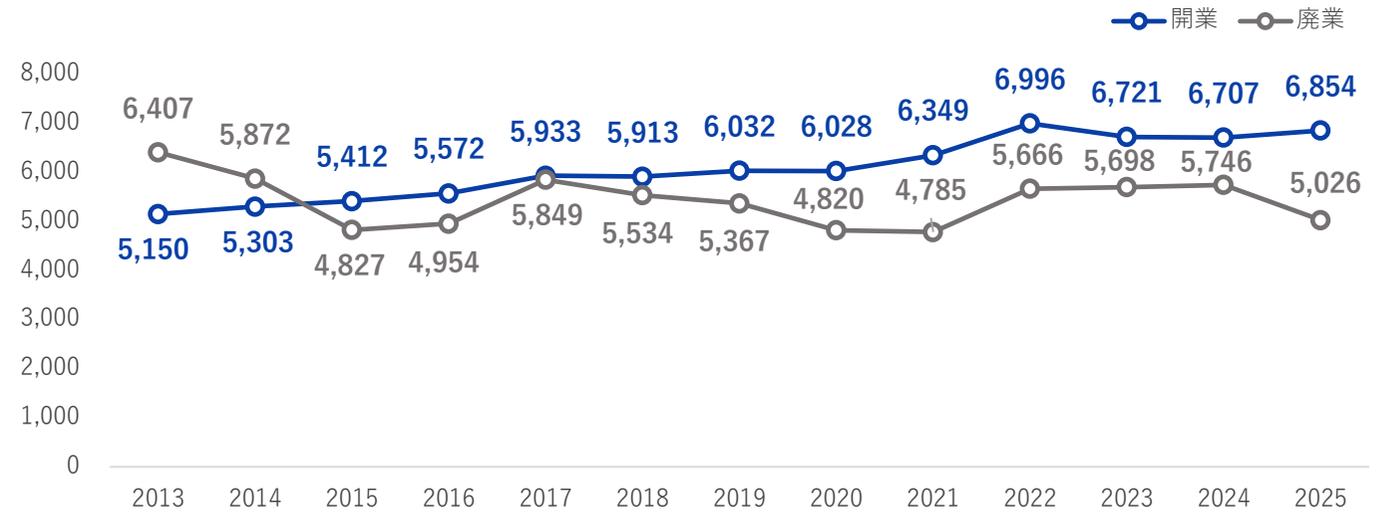
### 新規開業による IT設備投資需要

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

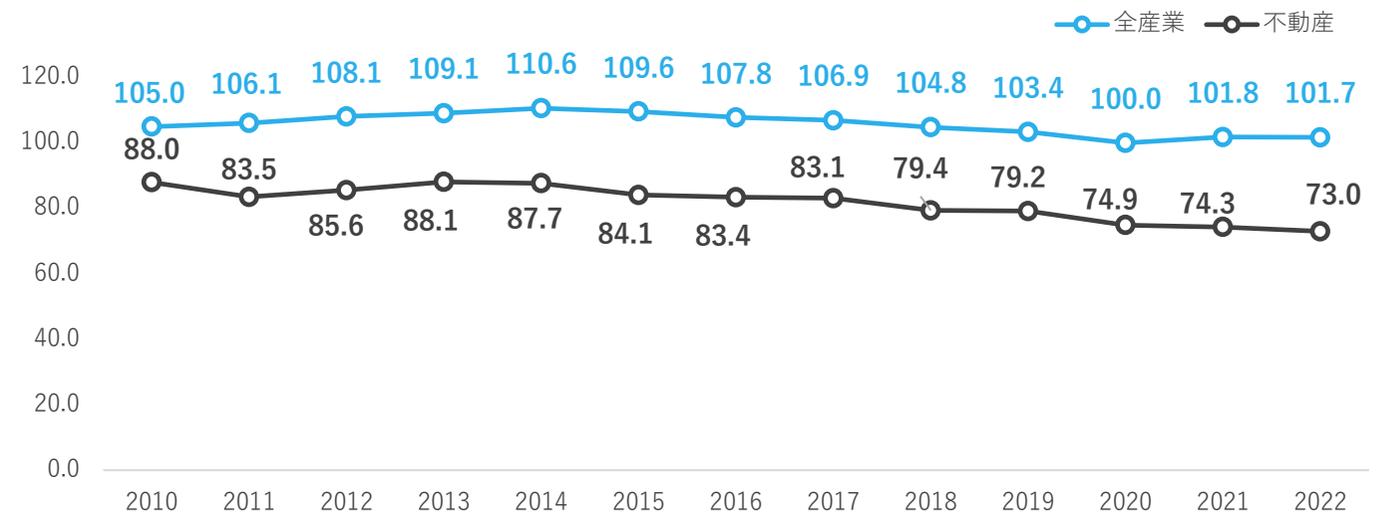
不動産業界の労働生産性は低く、改善に向けたDX需要は今後も高まる。当社は、業務を幅広く網羅した一気通貫の商品ラインナップで業界の労働生産性改善を支援する。

#### ■ 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」

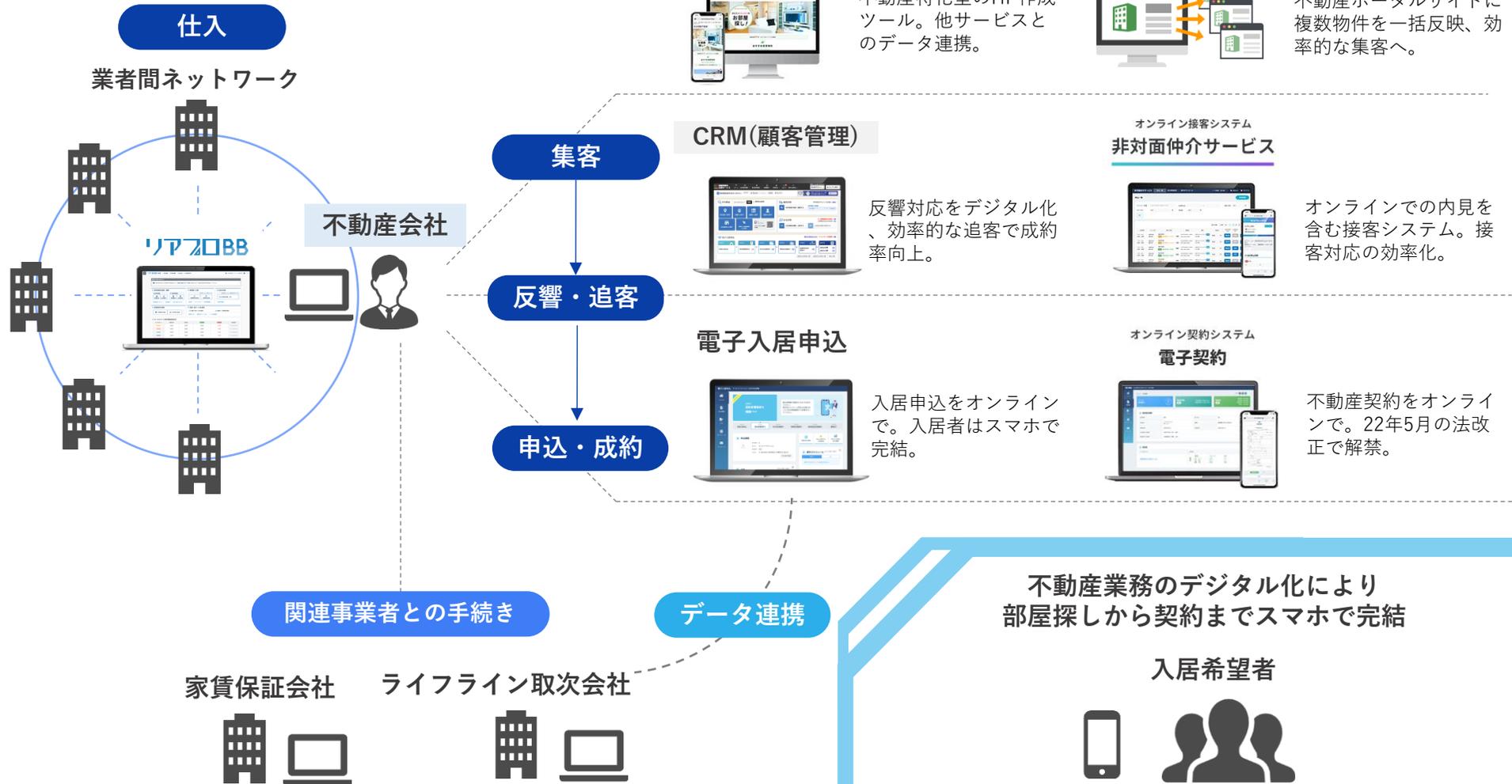
#### ■ 労働生産性指数の推移



出典：総務省「令和5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

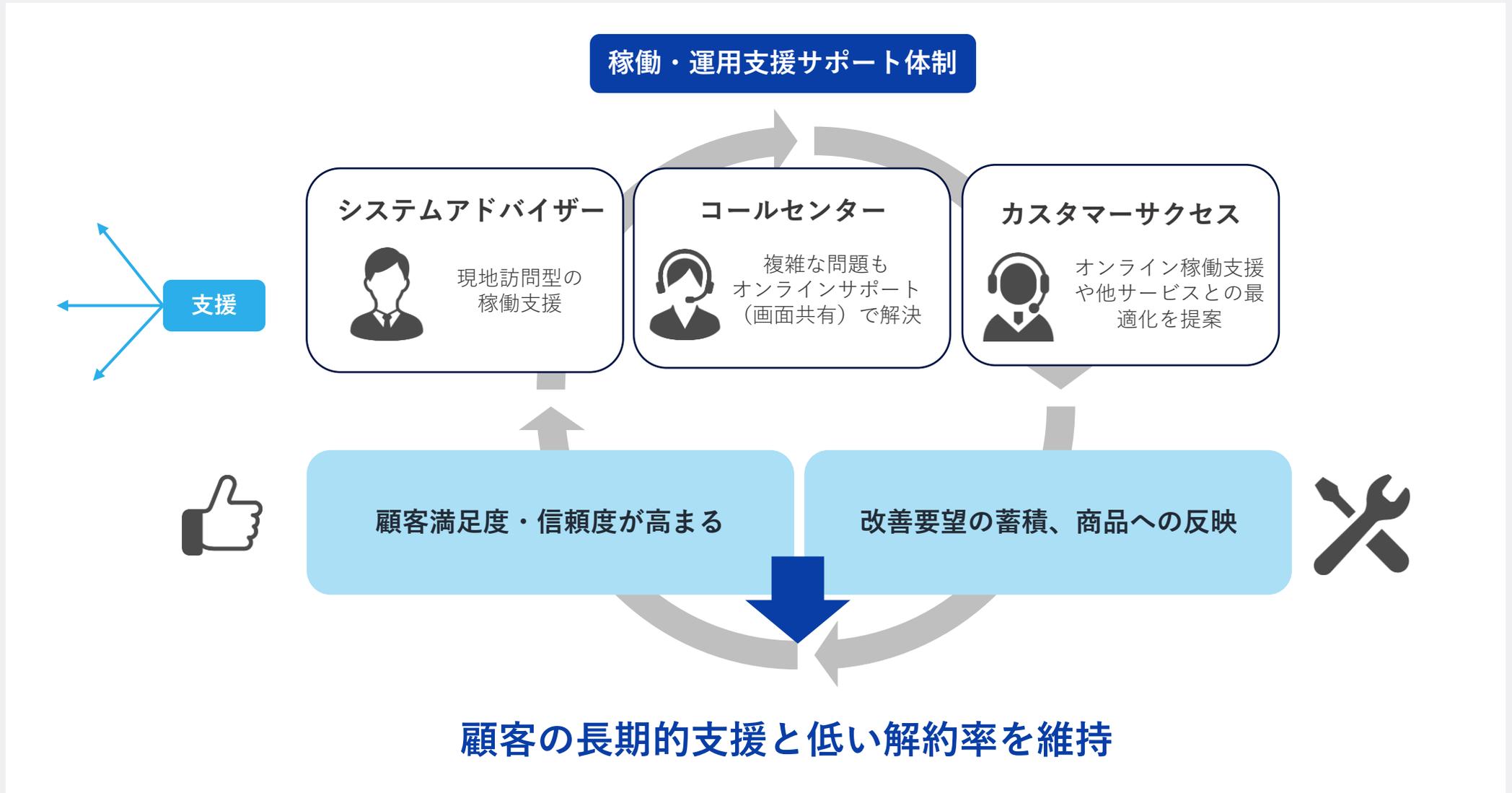


## 当社の不動産DX支援

「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

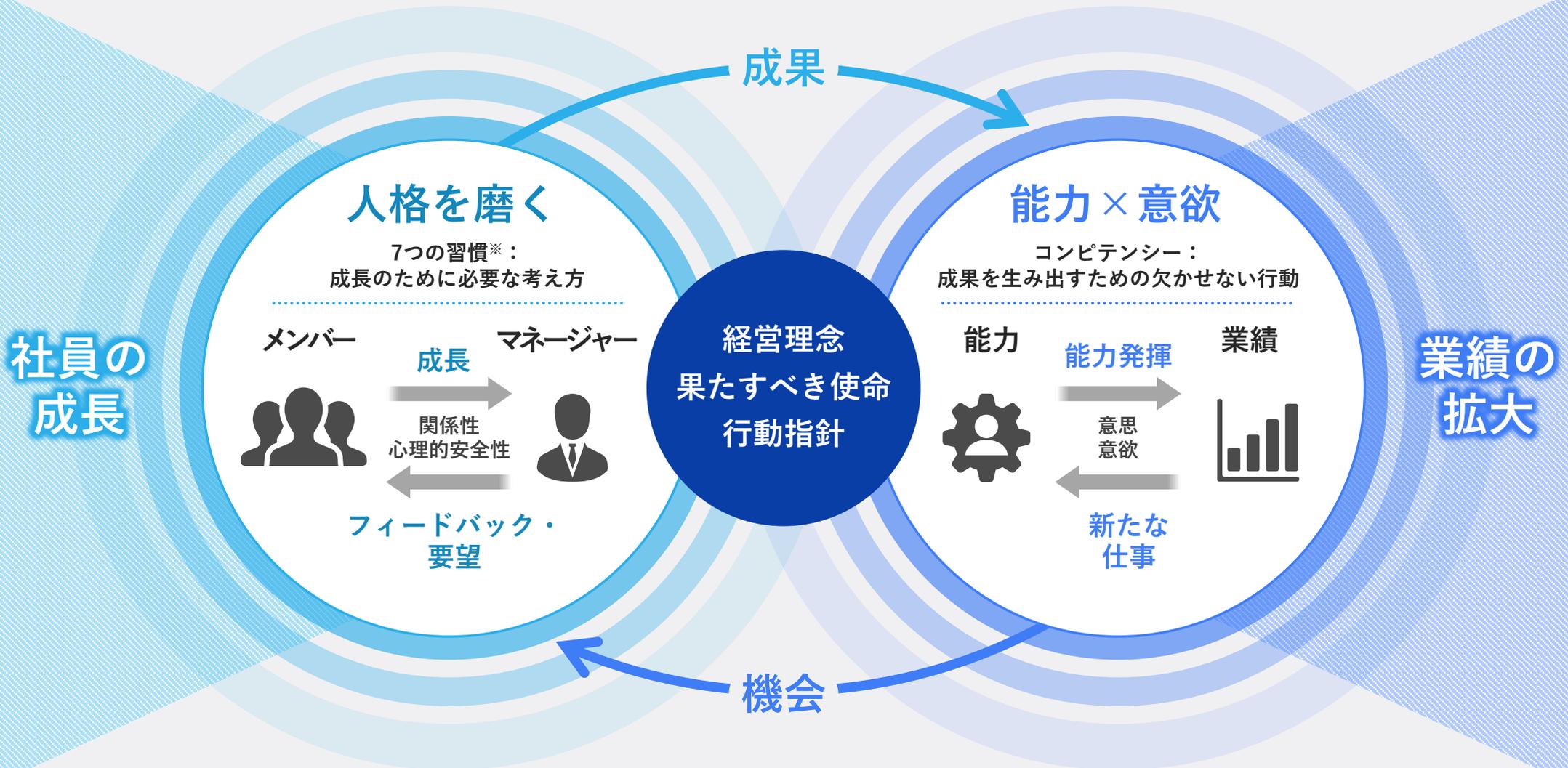


## 低い解約率維持に向けた運用支援サポートと製品改善による 長期的顧客支援



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



※ アメリカのビジネス思想家スティーブン・R・コヴィーによって書かれた、成功し続けるための基本的な習慣

### 人的資本

# 社員総活躍に向けて3か年計画をスタート 新人事制度の構築と教育研修を拡充

#### 新人事制度



- **新人事制度の浸透**  
社員のパフォーマンスと評価がつながる仕組みを見直し、社員のモチベーション向上につながる新人事制度を構築
- **社員の待遇改善を実施**

#### 教育・研修制度



- **全社員対象「7つの習慣研修」**当社が社員に求める価値観の共有
- **新入社員研修、中途社員研修**の充実化
- **立ち上がり支援**（新卒・中途）  
業務開始1か月後にアンケートを実施。業務が軌道に乗り本人のパフォーマンスが発揮できるようサポート
- **管理職研修**（外部講師も活用）マネジメント研修、目標設定・フィードバック研修
- **次世代経営者・リーダー研修**で当社の次世代を担う人材候補を一定数確保し、次世代経営者、リーダーを育成

#### 社員の パフォーマンス 向上



- **社員の能力を生かす組織づくり**  
今までの組織体制を見直し、社員の能力をさらに生かせる部署を新設（システムアドバイザー課）
- **キャリア申告制度**  
社員のキャリアアップを支援すべく、キャリア申告シートにより各社員の意向を把握

# 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