

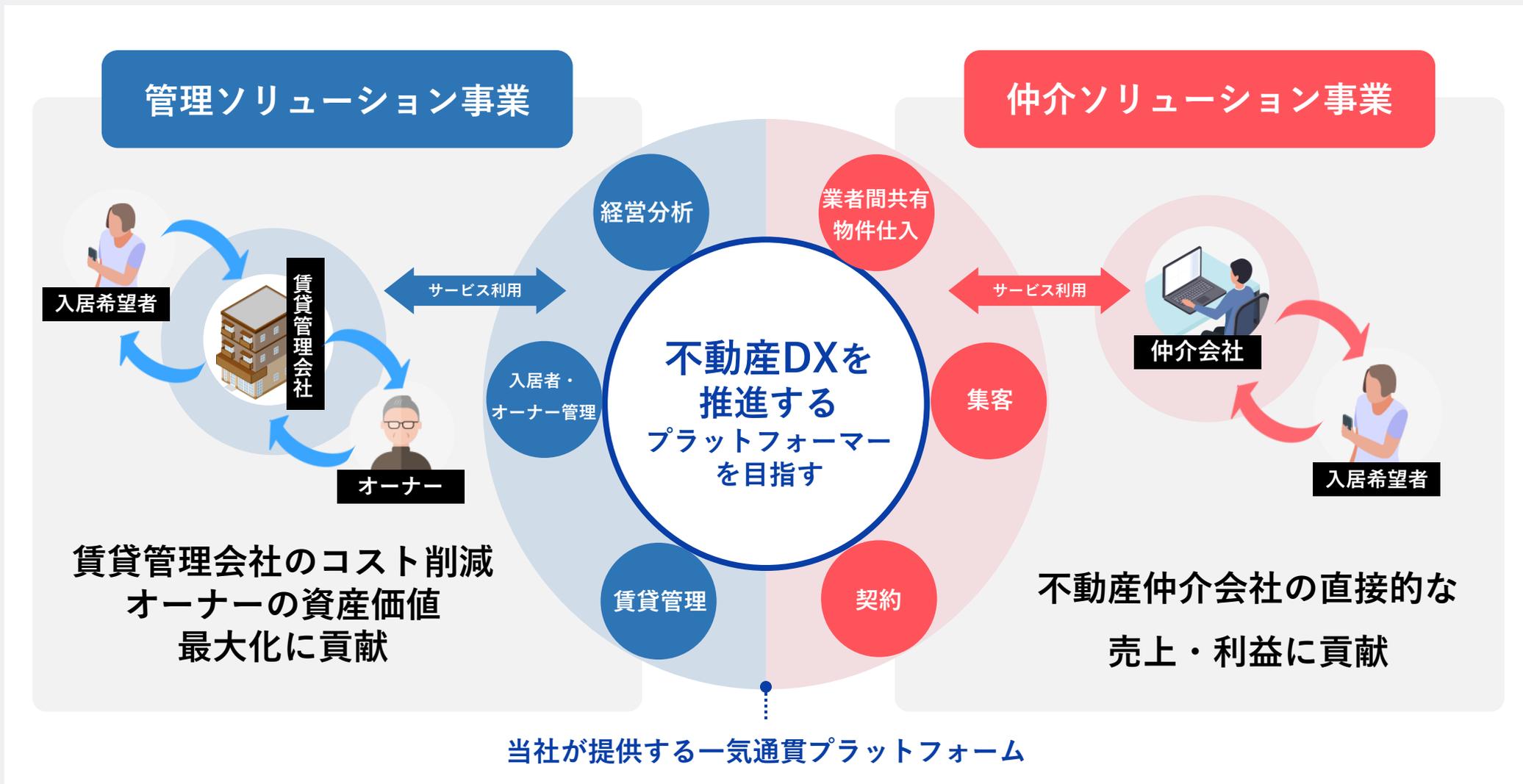
2026年6月期 第2四半期 決算説明資料

日本情報クリエイト株式会社（証券コード：4054）

2026年2月12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

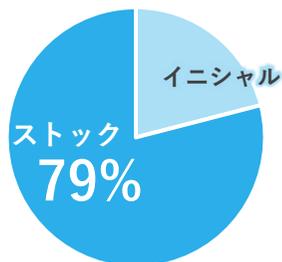


安定した収益基盤と市場拡大の追い風を力に、 不動産テック事業の成長を加速

安定収益基盤

2025年6月期実績

約79%がストック売上



2025年6月期実績

低い解約率 0.4%

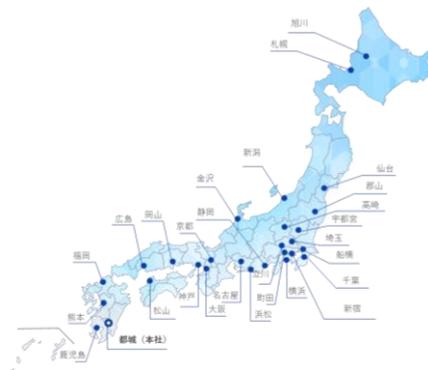
■ 平均月次解約率の推移



高いシェア率

2025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

2025年6月末時点

導入事業所数（累計）：5,557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

不動産業界の労働生産性指数

全産業では100%以上であるのに対し

不動産業界は約70～80% ※4

※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」

※4：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

売上は、会社合併による業績加算を除く前年同期比では2.8%の増収。下期に業績拡大を見込む期初計画通りの業績進捗。

(単位：百万円)



ストック売上が安定的に推移

会社合併により前上期はストック売上が大きく増加したものの、増収を維持。

FY2026 2Q ストック売上 **2,078**百万円
(前年同期：2,072百万円)

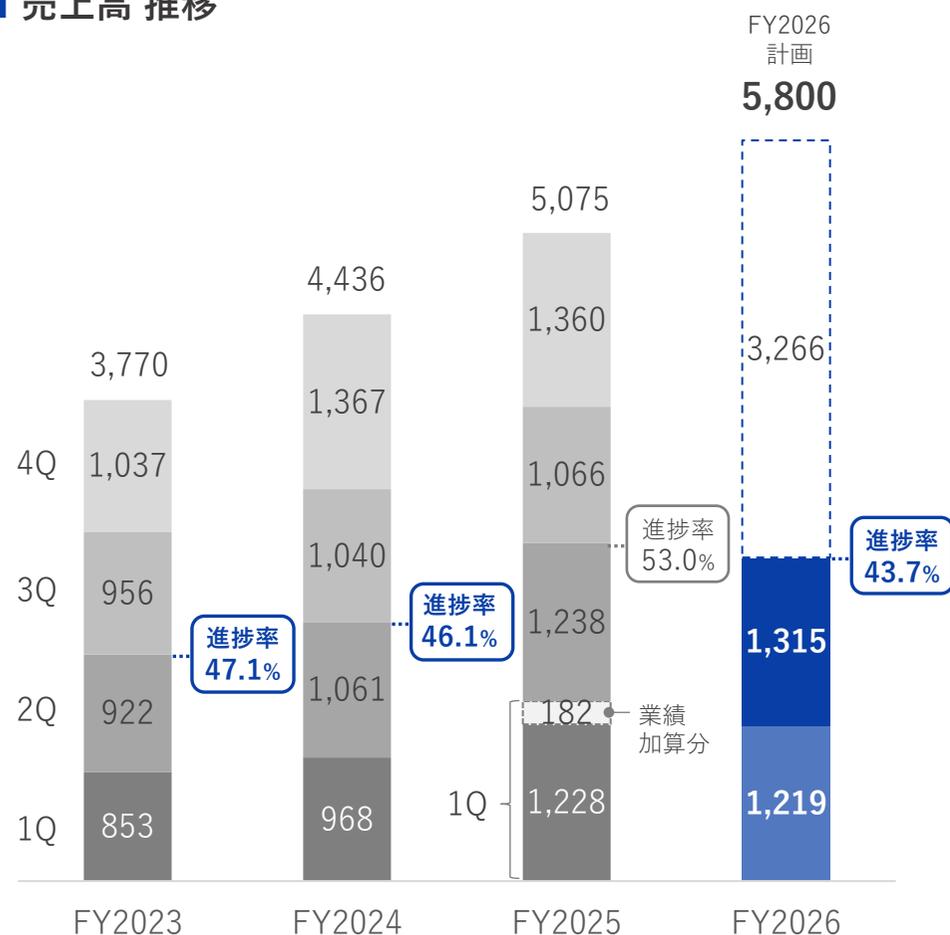
解約率が低位安定

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。

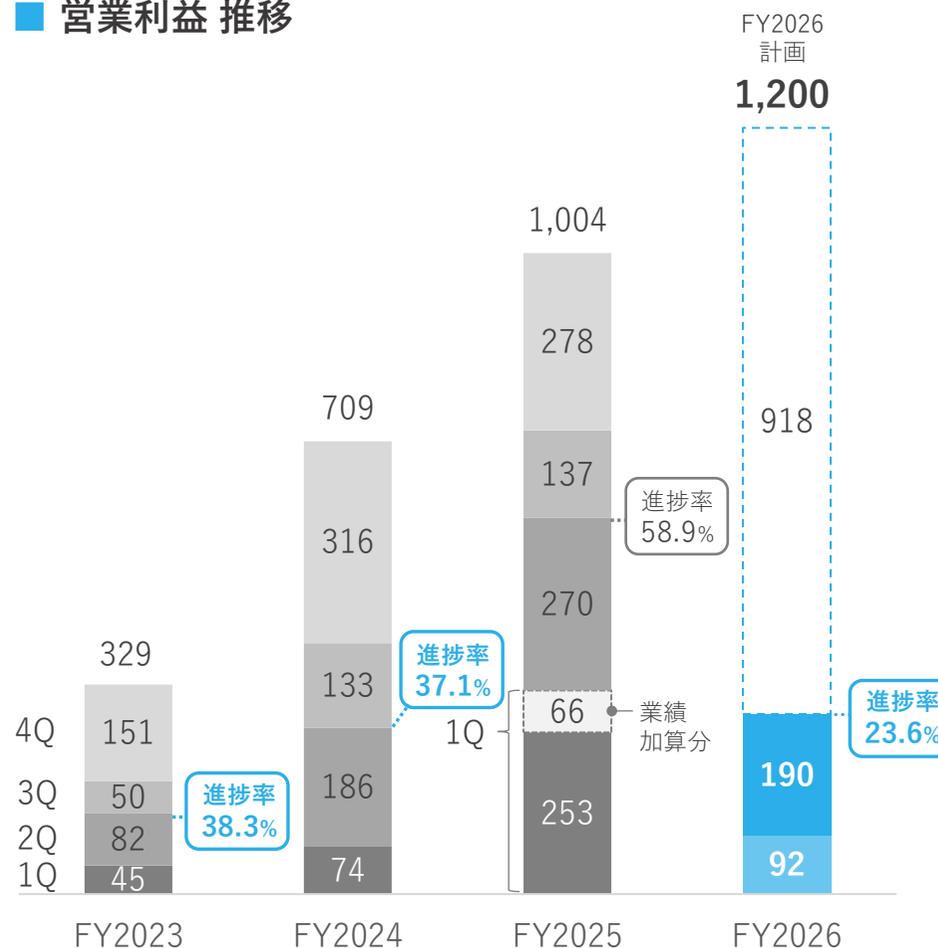
FY2026 2Q 解約率 **0.6%**
※ 解約率とは月次解約率の平均を指します。

通期計画に対して、売上高は当社の季節性に沿った例年通りの進捗。下期での利益積み上げを目論む。

■ 売上高 推移



■ 営業利益 推移



顧客である不動産会社の繁忙期(1~3月)後に納品が集中するため、当社の業績は第4Qに偏重する傾向。

当社の四半期スケジュール						
第1・2Q	第3Q			第4Q		
7月~12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月



管理ソリューションでは「賃貸革命」の新規獲得、バージョンアップやオプション販売に注力、売上およびMRR向上を図る。

賃貸革命



「賃貸革命」のバージョンアップ促進、
さらなる付加価値提供に向けた各社との連携を強化中

目次

2026年6月期 第2四半期 業績ハイライト	P.10
2026年6月期 業績予想	P.19
株主還元	P.21
Appendix	P.24

目次

2026年6月期 第2四半期 業績ハイライト	P.10
2026年6月期 業績予想	P.19
株主還元	P.21
Appendix	P.24

仲介ソリューション売上は、前1Qの会社合併による業績加算の影響を除いた場合5.0%の増収。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益。

(単位：百万円)	FY2025 2Q 実績	FY2026 2Q 実績	前年同期比	通期計画	概況
売上高	2,648	2,534	▲4.3%	5,800	前1Q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	1,105	969	▲12.3%	-	前1Qの会社合併による業績加算の影響を除くと 5.0%の増収 。
管理ソリューション	1,518	1,523	+0.4%	-	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	1,866	1,673	▲10.3%	-	減収による粗利率の低下。
売上高総利益率	70.5%	66.0%	▲4.5pt	-	
営業利益	589	283	▲52.0%	1,200	前1Qは会社合併により営業利益66百万円が加算。
営業利益率	22.3%	11.2%	▲11.1pt	20.6%	
EBITDA	785	506	▲35.5%	-	
EBITDAマージン	29.6%	20.0%	▲9.6pt	-	
経常利益	585	322	▲45.0%	1,210	
親会社株主に帰属する 中間純利益	374	223	▲40.3%	730	

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

2Q比では、売上は6.2%の増収と堅調に推移。

例年4Qに納品が偏るため、売上が下期にかけて積み上がっていく傾向。

(単位：百万円)	FY2024 実績				FY2025 実績				FY2026 実績	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	968	1,061	1,040	1,366	1,410	1,238	1,066	1,360	1,219	1,315
仲介ソリューション	385	404	410	450	647	457	469	413	478	491
管理ソリューション	572	646	619	903	749	768	583	931	727	796
営業利益	74	186	133	316	319	270	137	278	92	190
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%
経常利益	73	189	133	345	306	279	142	276	108	214
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

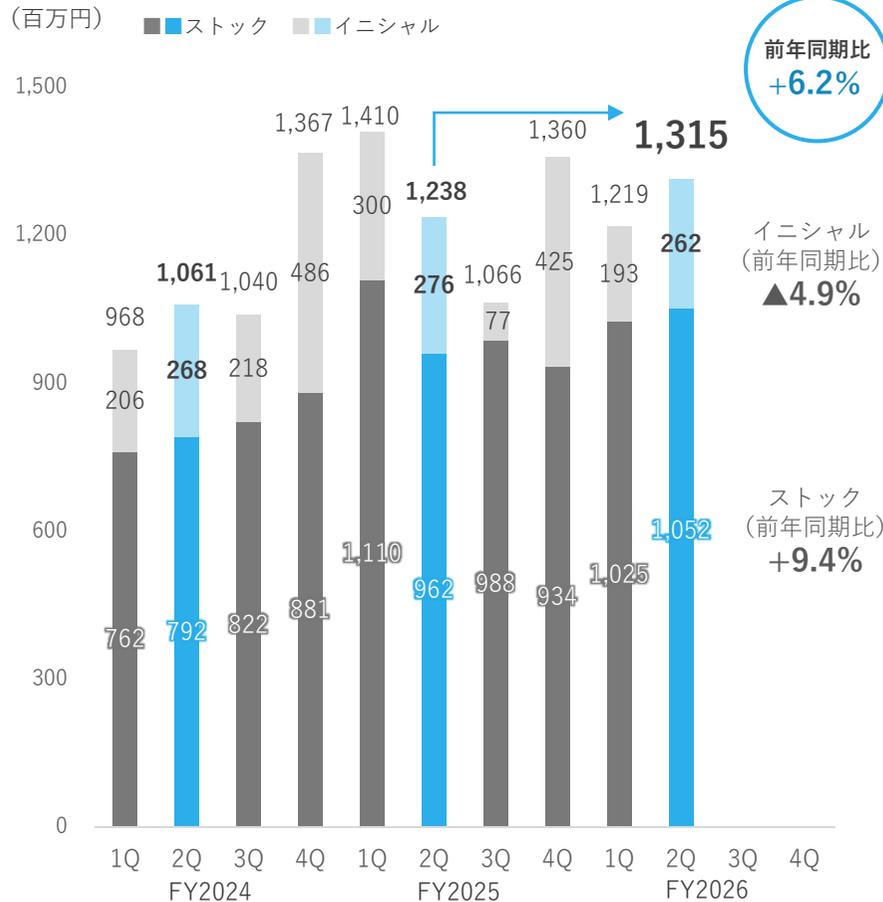
仲介ソリューション：不動産仲介業に対して提供する仲介業務支援サービス群による売上
 管理ソリューション：賃貸管理業に対して提供する管理業務支援サービス群による売上

ストック売上、MRR共に堅調に推移。

クロスセル・アップセルにより着実に伸長。

■ ストック・イニシャル売上の推移

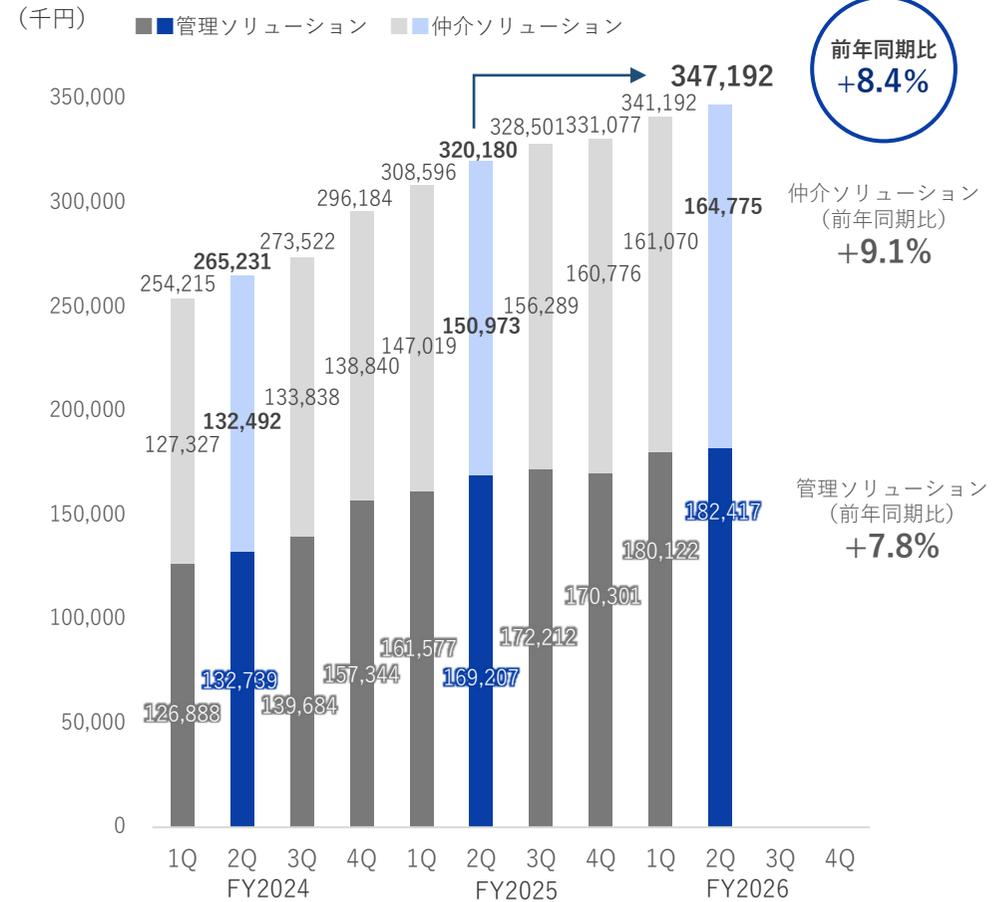
イニシャル売上は前年同期比で減収したものの、
ストック売上は前年同期比9.4%と安定的な収益を確保。



■ 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。



解約率は低水準を維持。

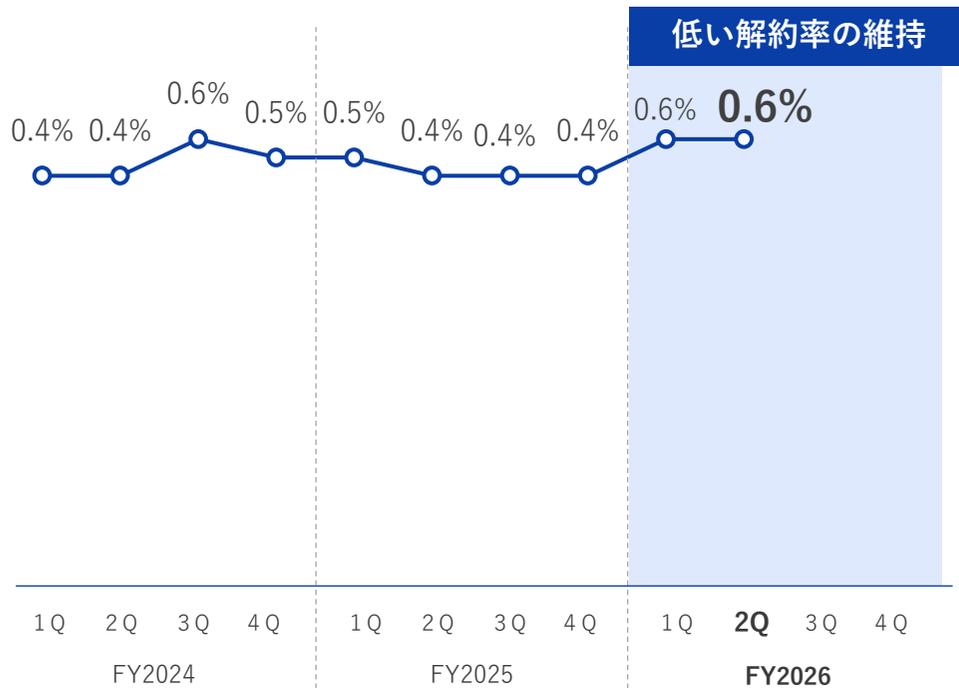
人員については、営業人員はじめ全体的に増強。

■ 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

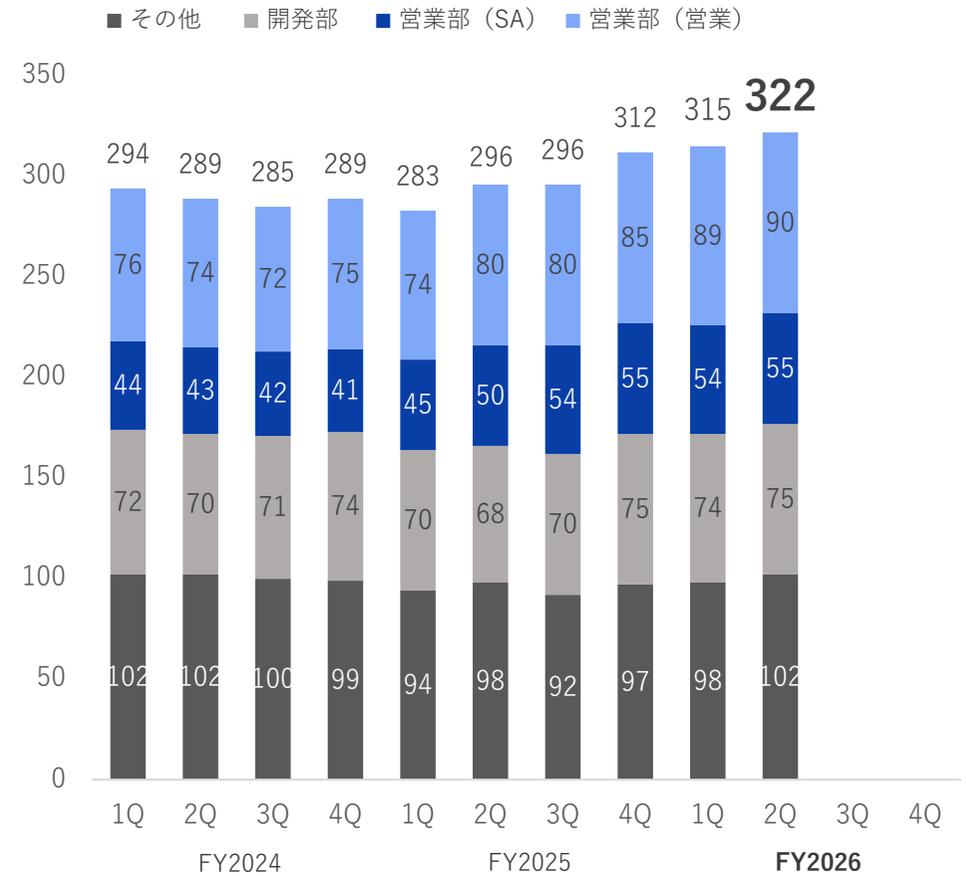
FY2026

2Q解約率： **0.6%** (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

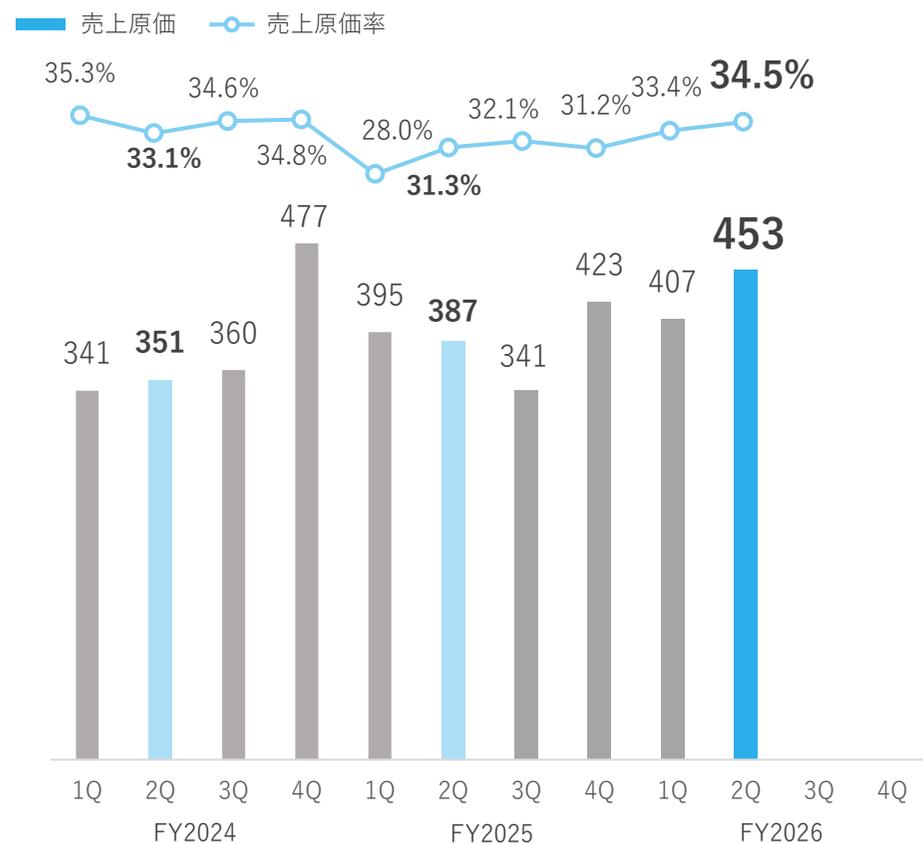


償却費の発生、給与改定や研究開発費拡充など進める一方で、 売上原価および販管費率は、概ね横ばい水準で推移。

■ 売上原価

「賃貸革命11」のリリースに伴う償却費により、売上原価が増加も、原価率は30%台を維持。

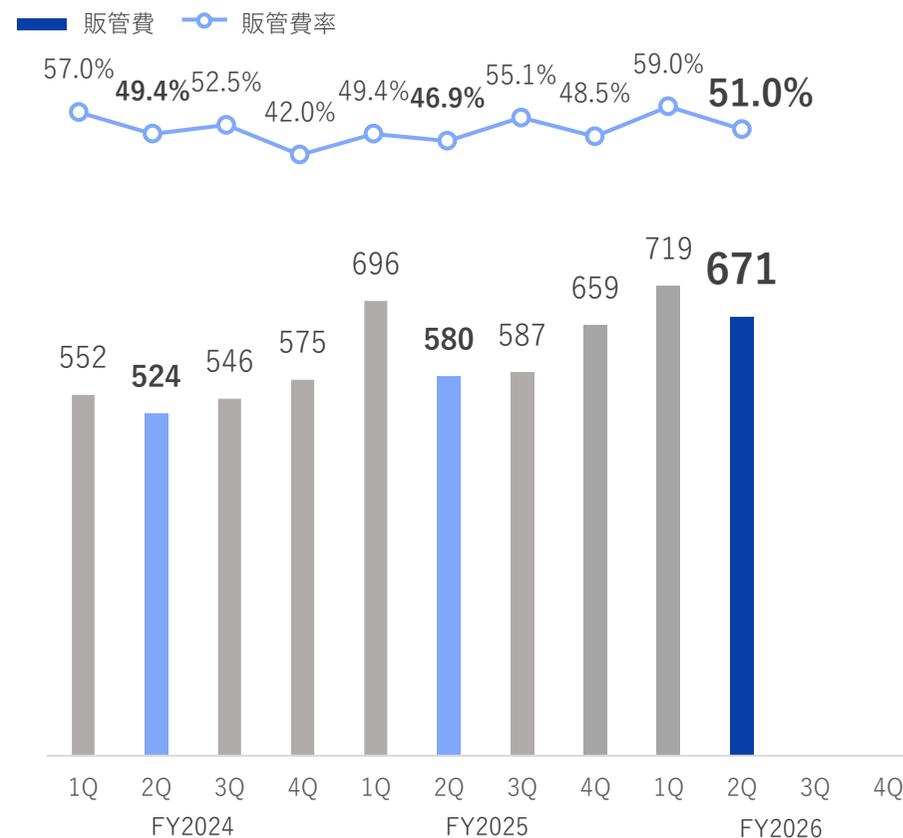
(百万円)



■ 販管費

給与改定、研究開発費の拡充等による増加により、前年同期比で販管費が増加。販管費率は概ね横ばいで推移。

(百万円)



無償の顧客基盤は順調に増加、有償サービス顧客数（再販による増加は除く）は堅調な推移、計画達成に向けて3Q以降も推進。

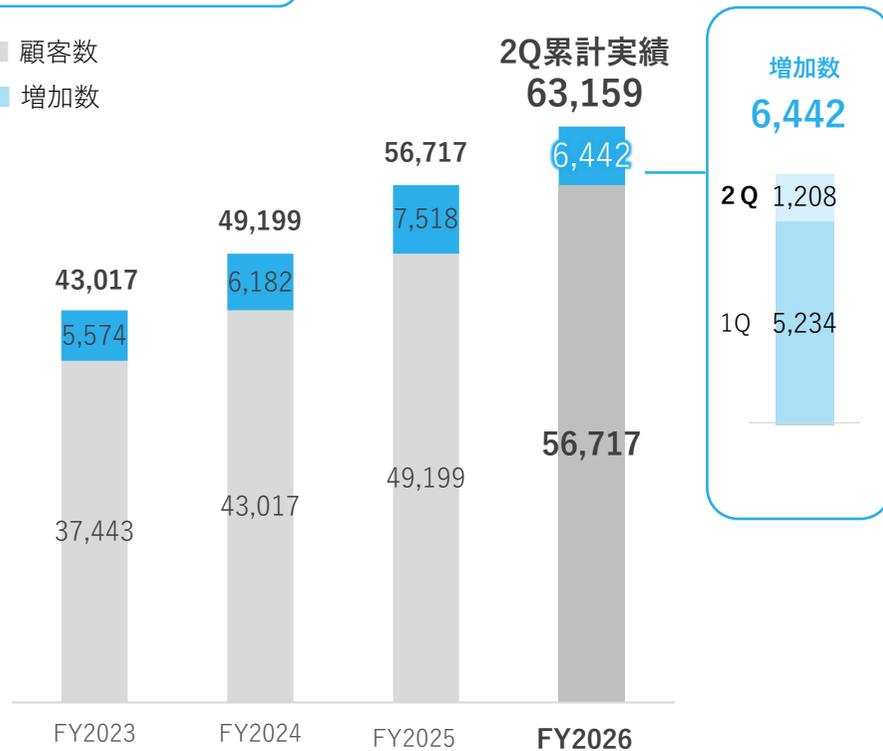
■ 業者間物件流通サービス（無償）の顧客数推移

無償サービス



※仲介会社向けのリアプロBB仲介・リア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。

■ 顧客数
■ 増加数



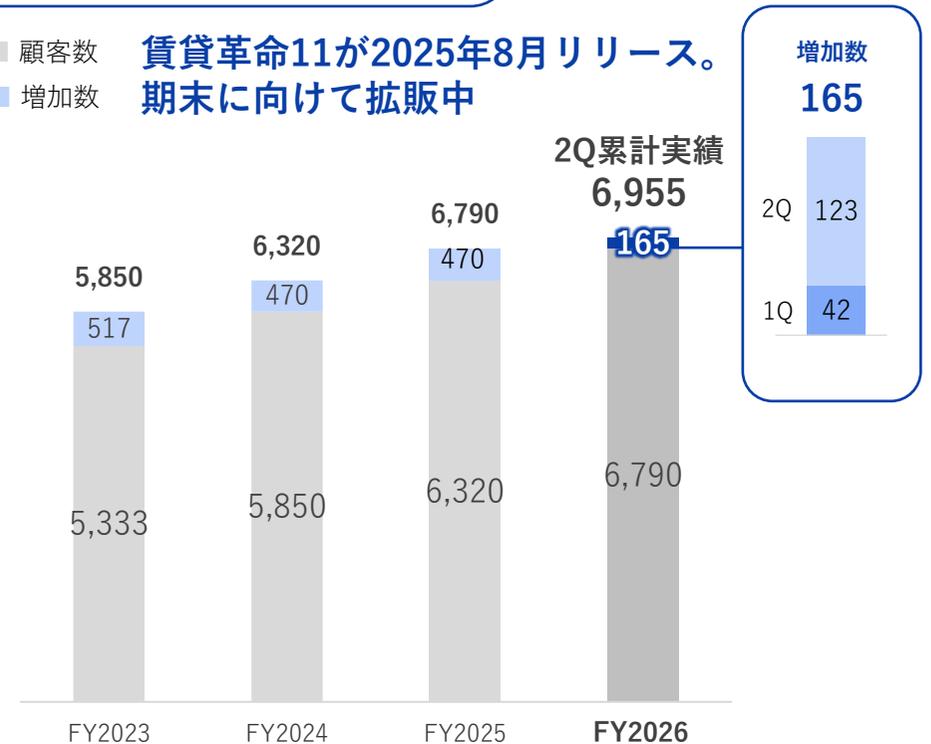
■ 月額有償サービスの利用顧客数（全プロダクト）

有償サービス群（抜粋）



■ 顧客数
■ 増加数

賃貸革命11が2025年8月リリース。期末に向けて拡販中



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。

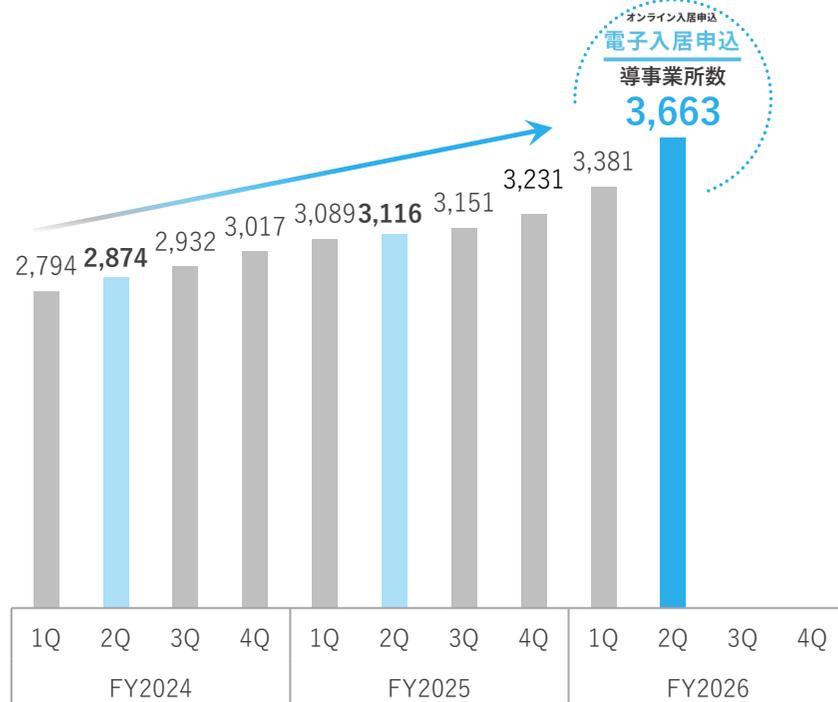
さらなるシェア拡大を図る。

■ 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。



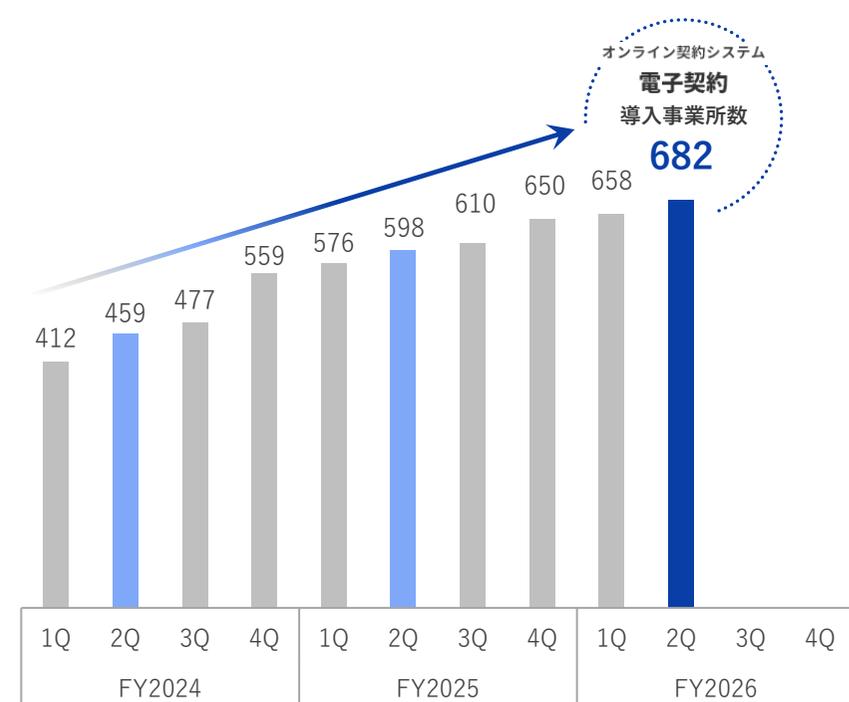
■ 電子契約サービス導入事業所数の推移（累計）

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。



既存サービスの付加価値向上への取り組みを強化。

各社とのシステム連携による高付加価値化、自社プロダクトの機能拡充を推進。

「賃貸革命」と各社とのシステム連携による
高付加価値なサービス提供への取り組み

賃貸革命



各社サービス

WealthPark Business

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。

DUAL HOLDINGS

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。

SARUCREW

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。

Moneytree LINK

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

PinT SUMASAPU

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。

ClassLab.

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。

既存サービスの成長・機能拡張

くらさぼコネクト
入居者アプリ
×
賃貸革命

「くらさぼコネクト 入居者アプリ」
がID発行数20万を突破



リアプロ

内見予約機能・
自動電話物確機能の提供開始



目次

2026年6月期 第2四半期 業績ハイライト	P.10
2026年6月期 業績予想	P.19
株主還元	P.21
Appendix	P.24

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。

※前期実績は連結決算であり、今期は単体での業績予想を開示しております。そのため、決算短信との前期との比較および数値は基準が異なりますので、ご注意ください。なお、本資料では連結ベースでの比較を用いています。

	FY 2025 実績	FY2026 計画	前年比
売上高	5,075	5,800	+14.3%
営業利益	1,004	1,200	+19.5%
経常利益	1,003	1,210	+20.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	628	730	+16.2%
1株あたり当期純利益（円）	45.11	52.43	-

目次

2026年6月期 第2四半期 業績ハイライト	P.10
2026年6月期 業績予想	P.19
株主還元	P.21
Appendix	P.24

2026年6月期中間（12月末基準日）より株主優待制度を拡充。 株主優待変更の発表により株主数は約2倍へ増加。

株主優待

中間（毎年12月末基準日）

■内容

変更前

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

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年以上継続保有の株主様が対象。制度変更後の初回である
2025年12月末基準日における株主優待は、継続保有条件は無し。

■進呈予定時期

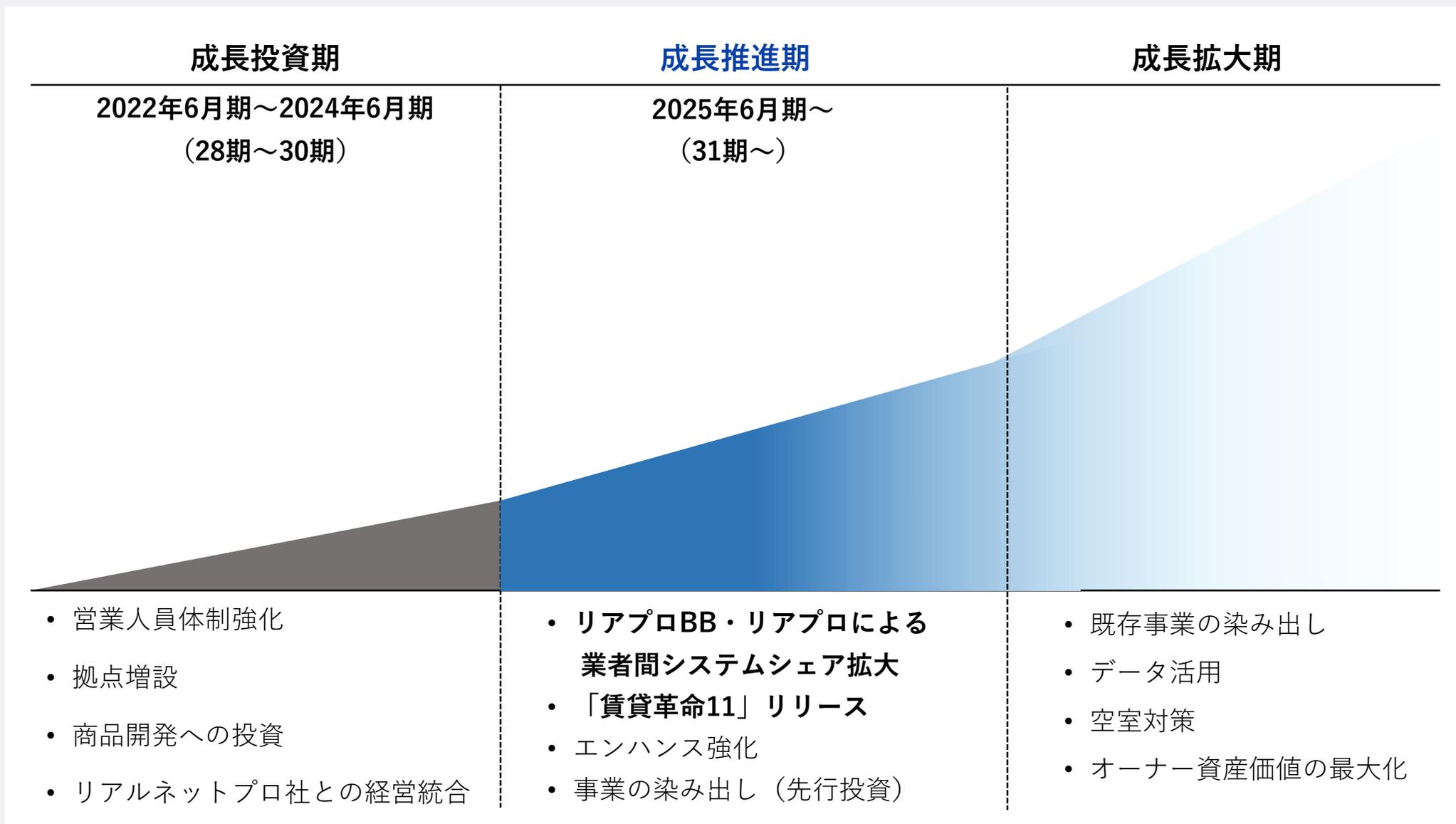
毎年3月初旬に発送する予定です。

株主優待変更の発表前（2025年6月末）から拡充後（2025年12月末）で、株主数は約2倍となりました。皆様の期待を真摯に受け止め、さらなる成長と企業価値の向上に邁進してまいります。

目次

2026年6月期 第2四半期 業績ハイライト	P.10
2026年6月期 業績予想	P.19
株主還元	P.21
Appendix	P.24

中長期的な成長の基本方針・方向性に変更なし

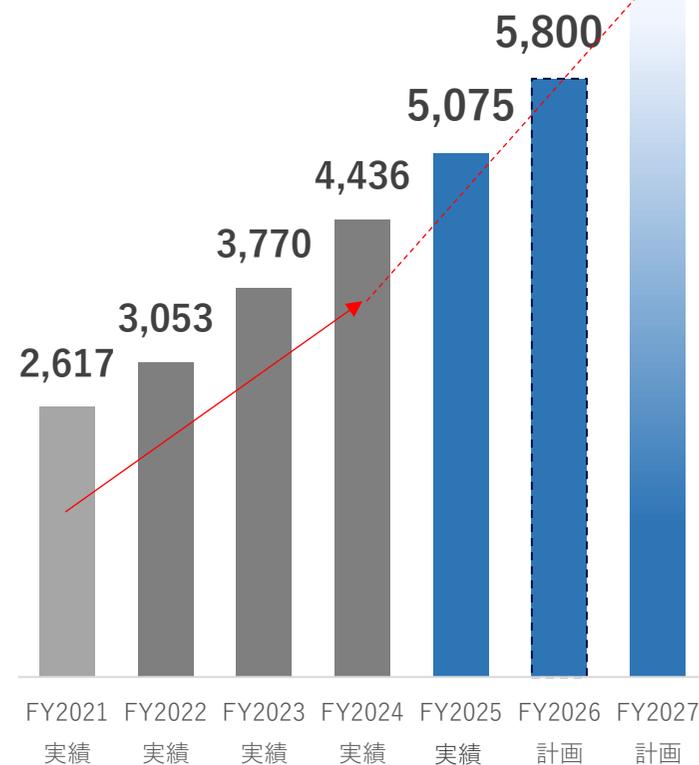


中期業績見通しについて

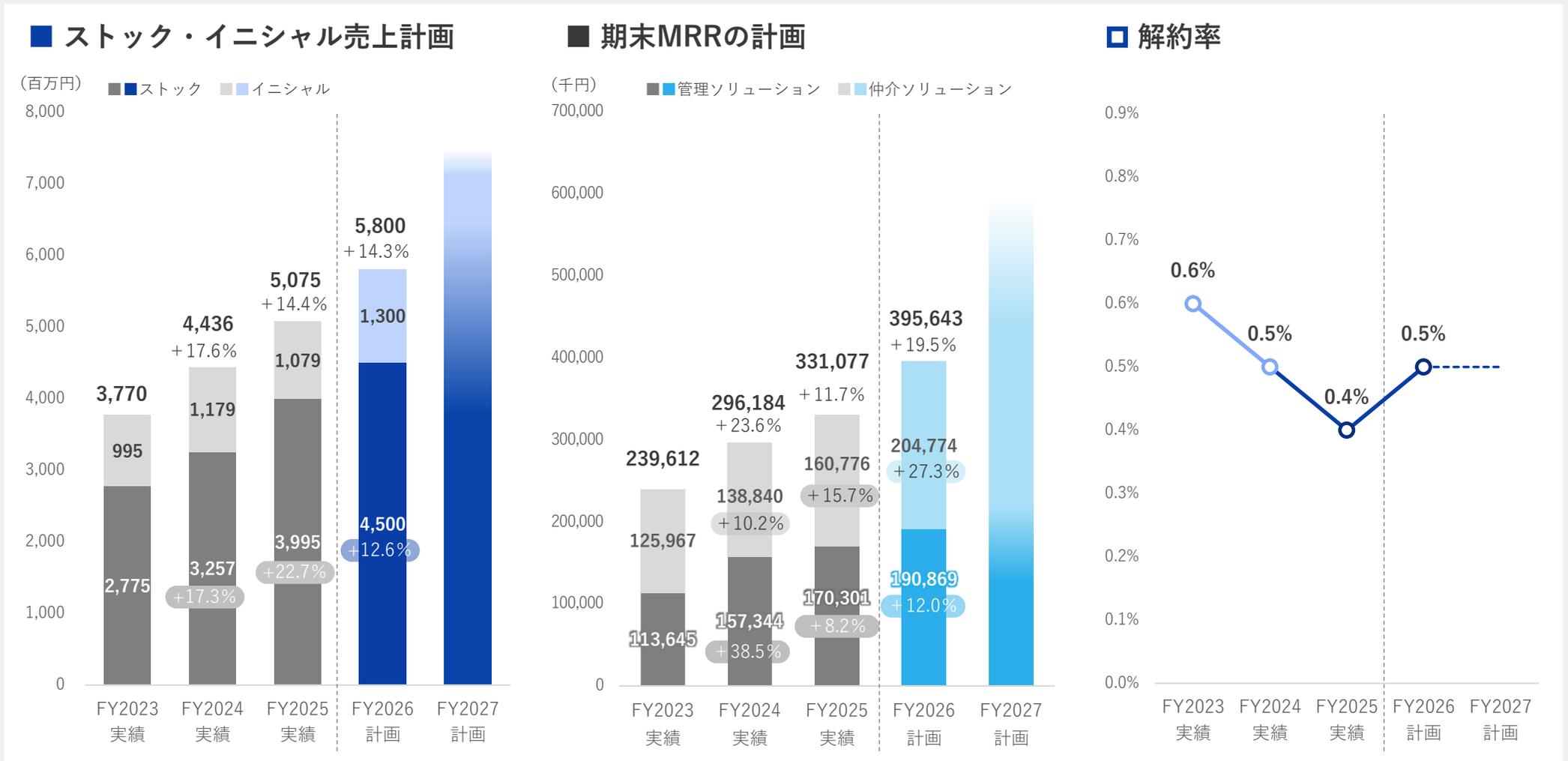
売上拡大と効率的な経営基盤の強化を両立し、持続的な利益成長の実現を目指す

(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)



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。



※ 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

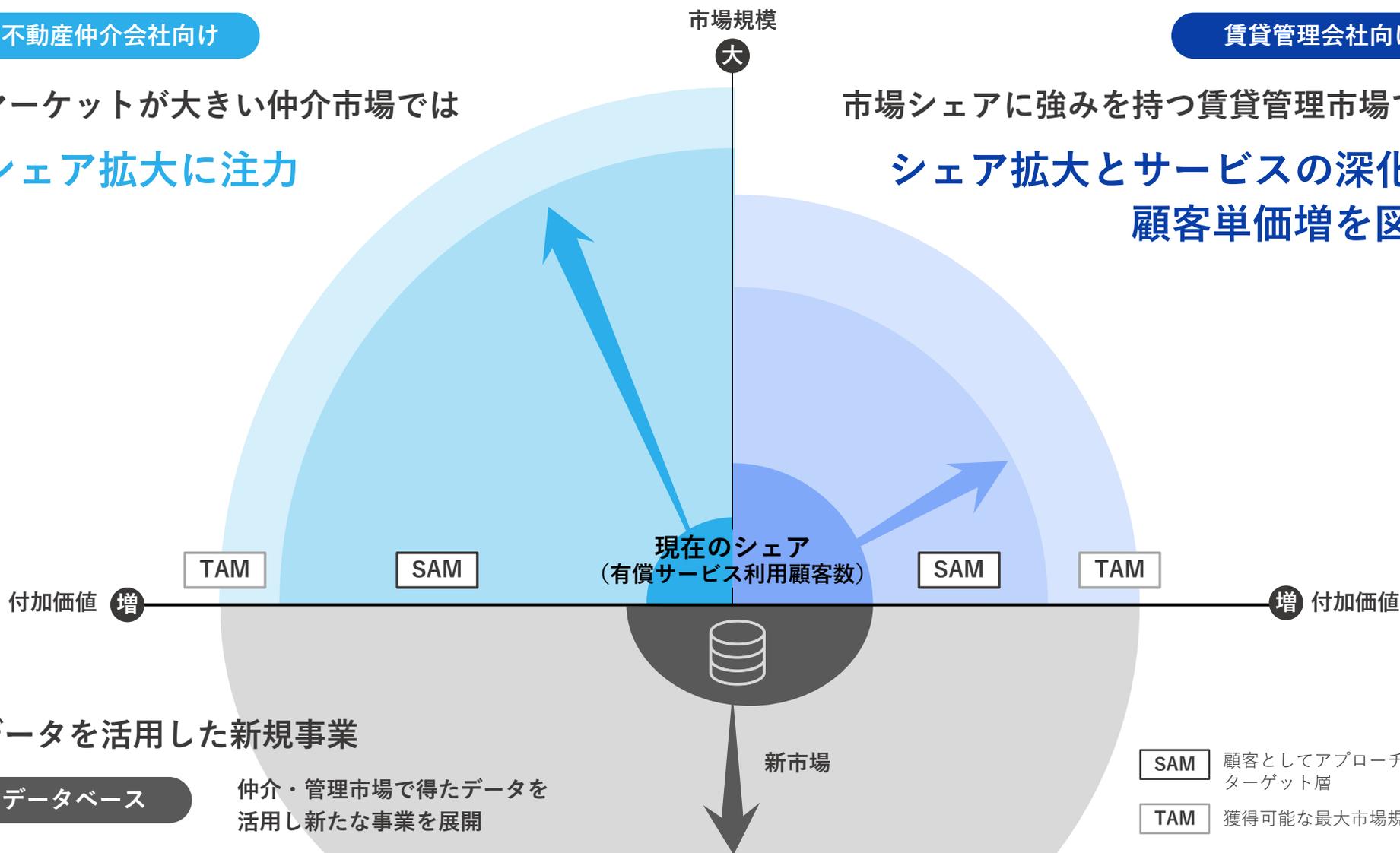
市場別成長テーマ

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**



データを活用した新規事業

データベース

仲介・管理市場で得たデータを
活用し新たな事業を展開

新市場

SAM 顧客としてアプローチできる
ターゲット層
TAM 獲得可能な最大市場規模

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

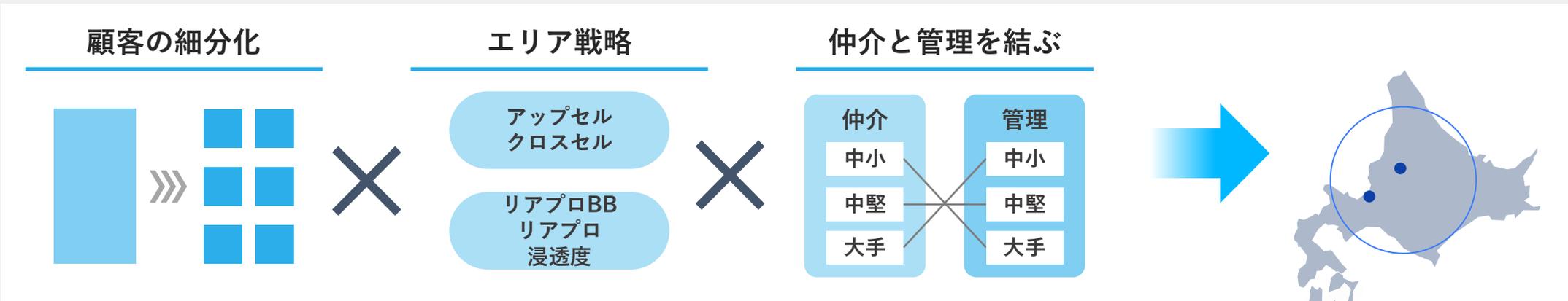
増 付加価値

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 2025年6月期までの主な成果	FY2026 今後の取り組み
不動産仲介会社向け 仲介市場の シェア拡大	<ul style="list-style-type: none"> 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） 	<ul style="list-style-type: none"> 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。 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。
賃貸管理会社向け 賃貸管理市場の シェア拡及び深化	<ul style="list-style-type: none"> 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。 	<ul style="list-style-type: none"> 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） 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
データを活用した 新規事業	<ul style="list-style-type: none"> 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。 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 	<ul style="list-style-type: none"> AIにまつわる商品の研究開発を継続 AIを活用した社内業務効率化

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

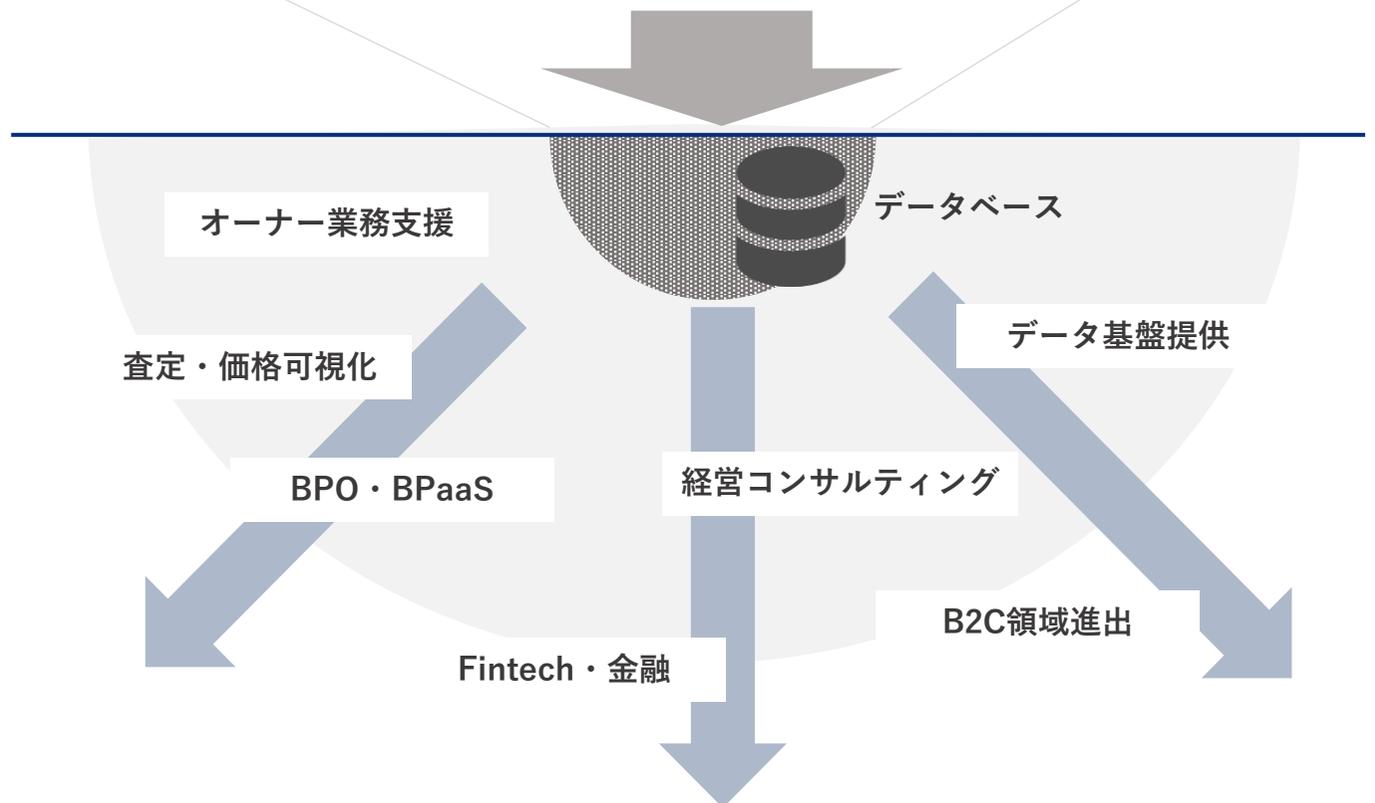
管理市場、仲介市場でのシェア拡大を進めつつ、第三の矢としてデータを活用した新規事業への投資を継続。

■ 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



～ 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

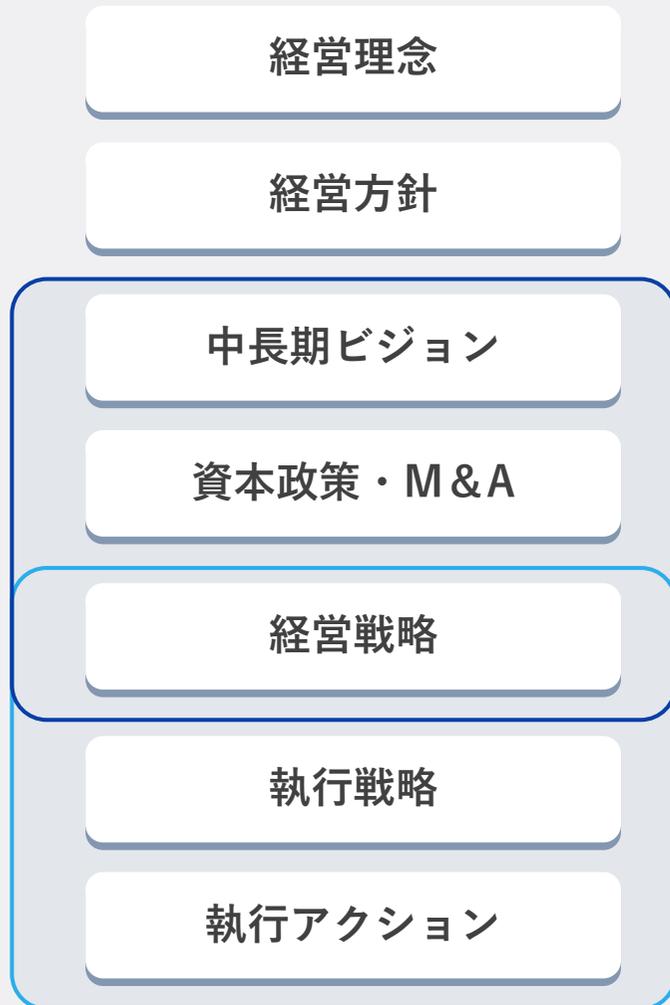
「夢をかたちにして、たくさんの笑顔をつくるプラットフォーム」

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



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 ㈱豊田自動織機入社
1983年 1月 ㈱ほるぷ入社
1985年 1月 PM社（個人事業主）入社
（現㈱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 開発・サポート統括部長	丸田 英明
	取締役 開発・サポート統括管理部長	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



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



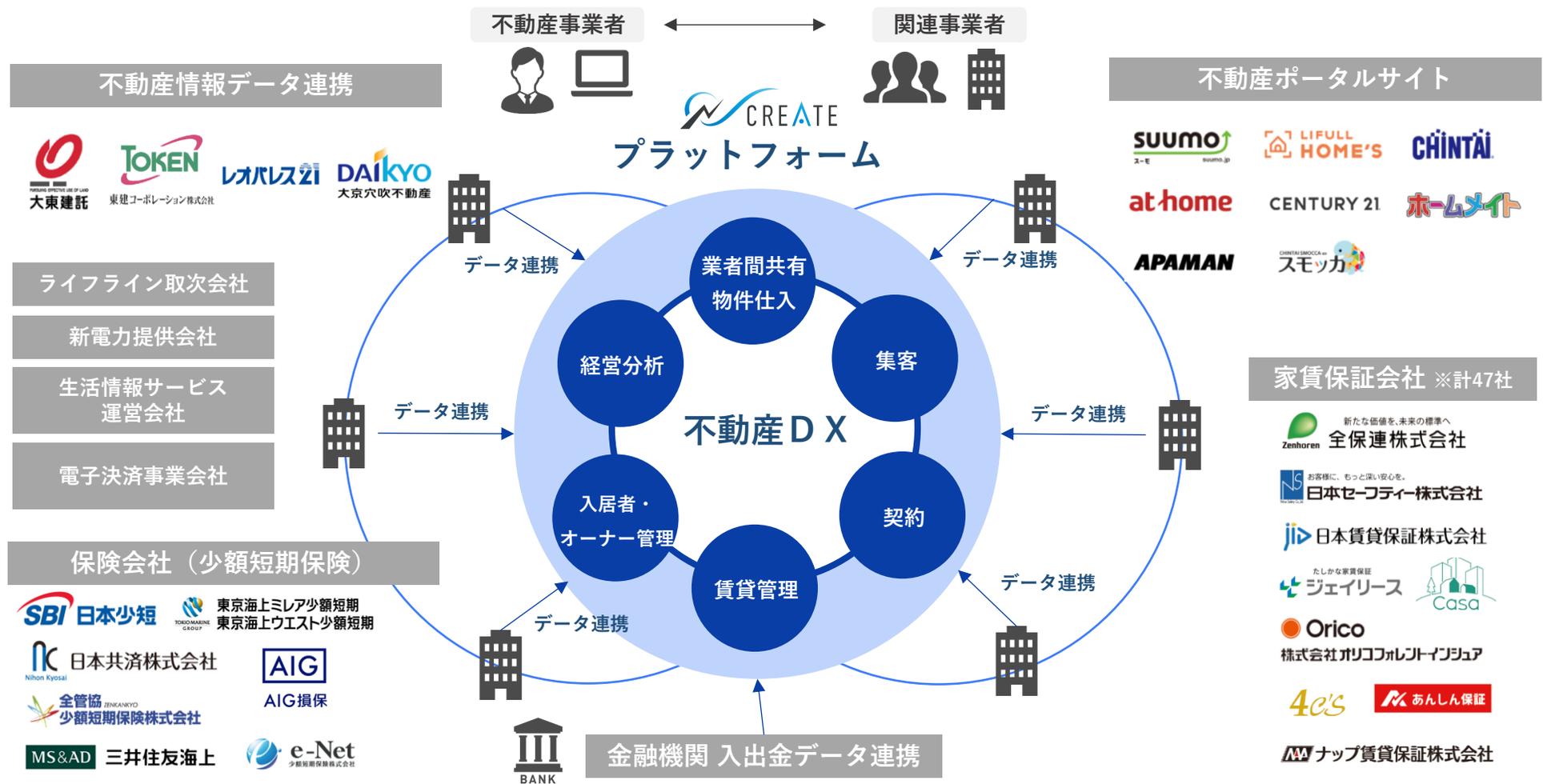
クリエイティブ賃貸住宅インデックス

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。

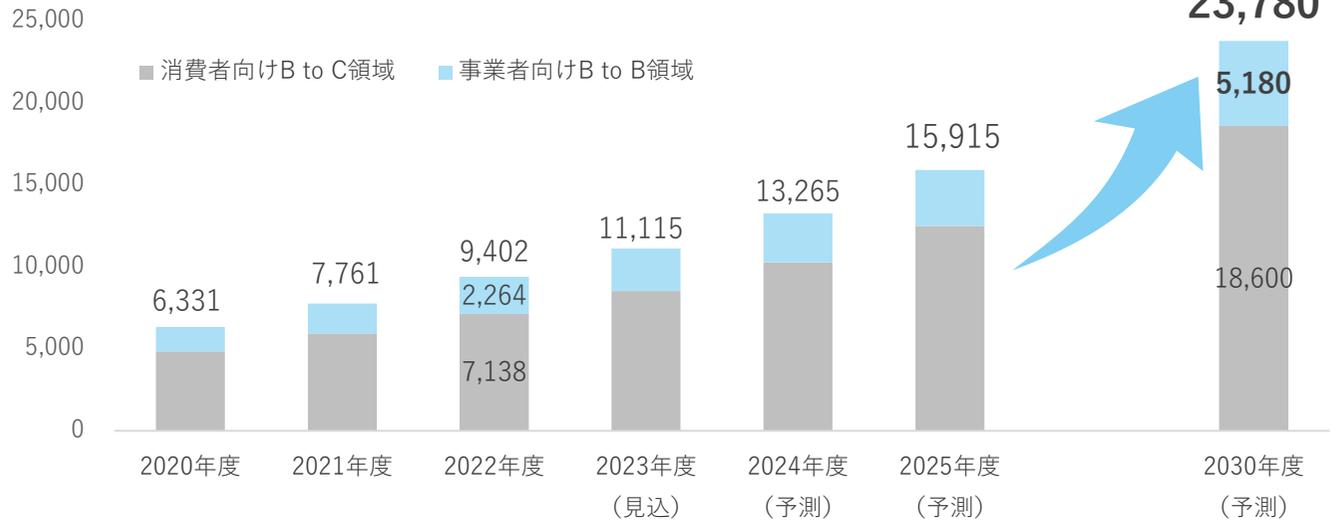
宅建業者数の推移

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。

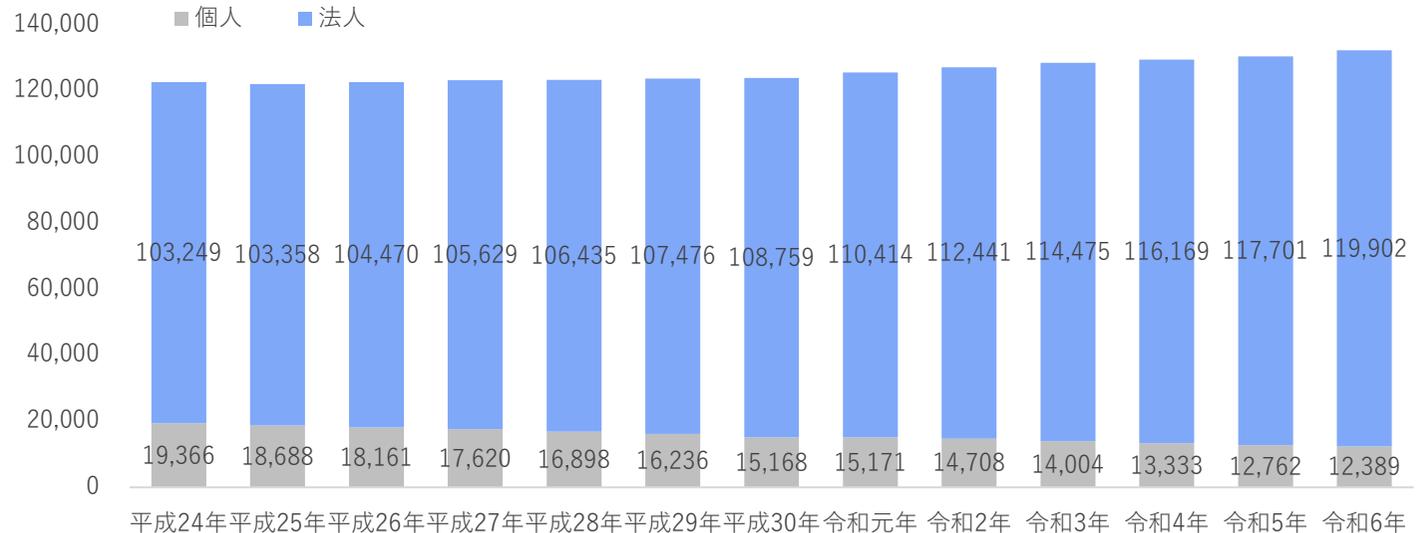
「2024年版 不動産テック市場の実態と展望」

(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

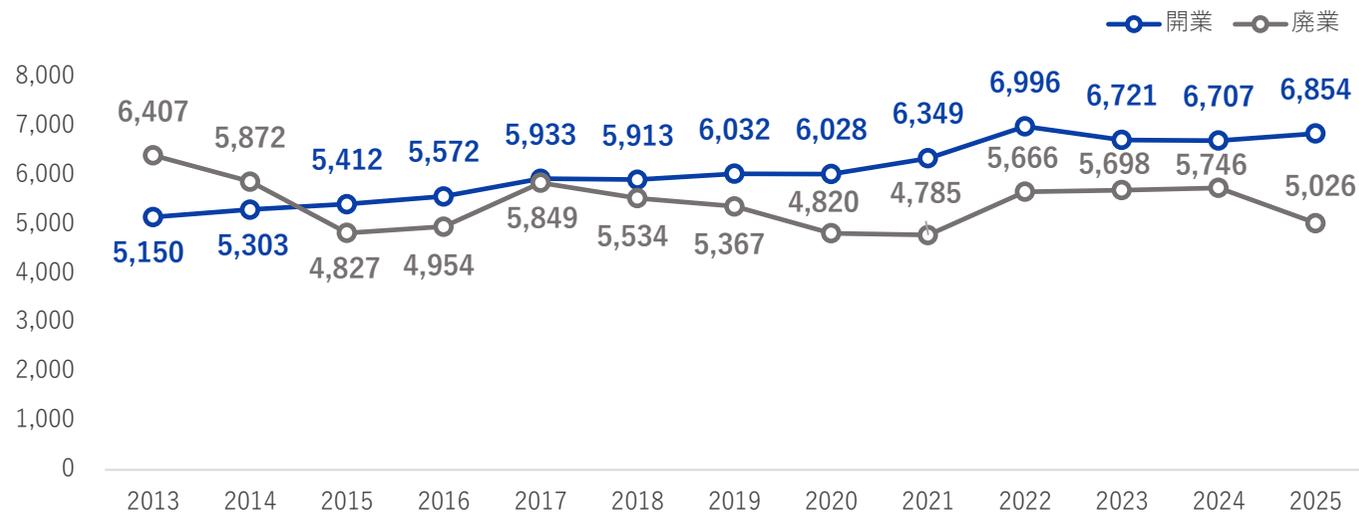
新規開業による IT設備投資需要

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

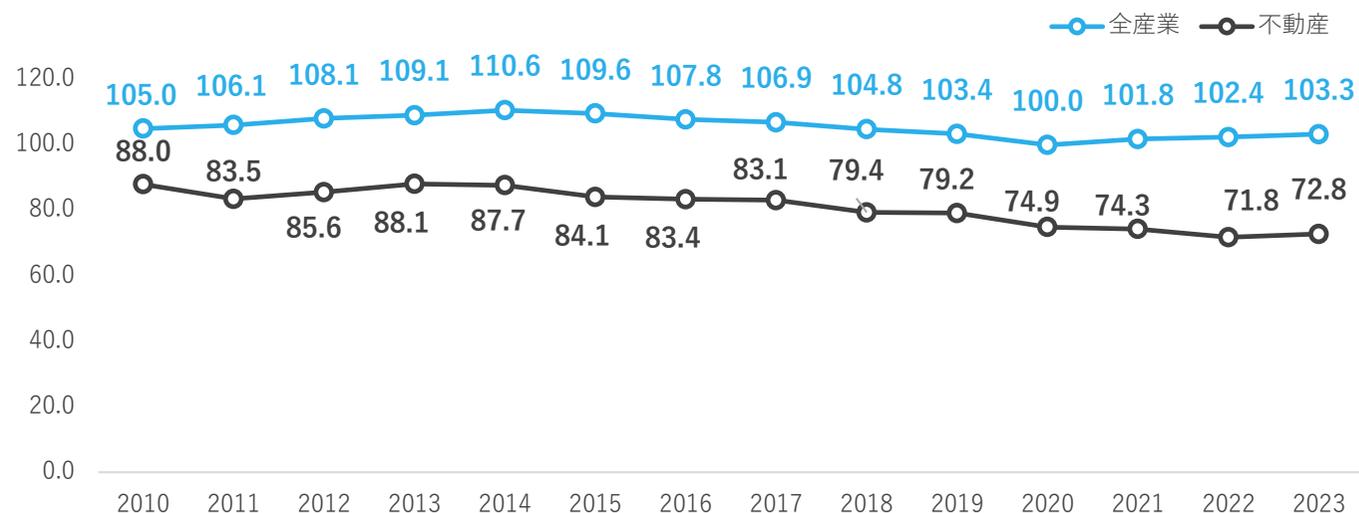
不動産業界の労働生産性は低く、改善に向けたDX需要は今後も高まる。当社は、業務を幅広く網羅した一気通貫の商品ラインナップで業界の労働生産性改善を支援する。

■ 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」

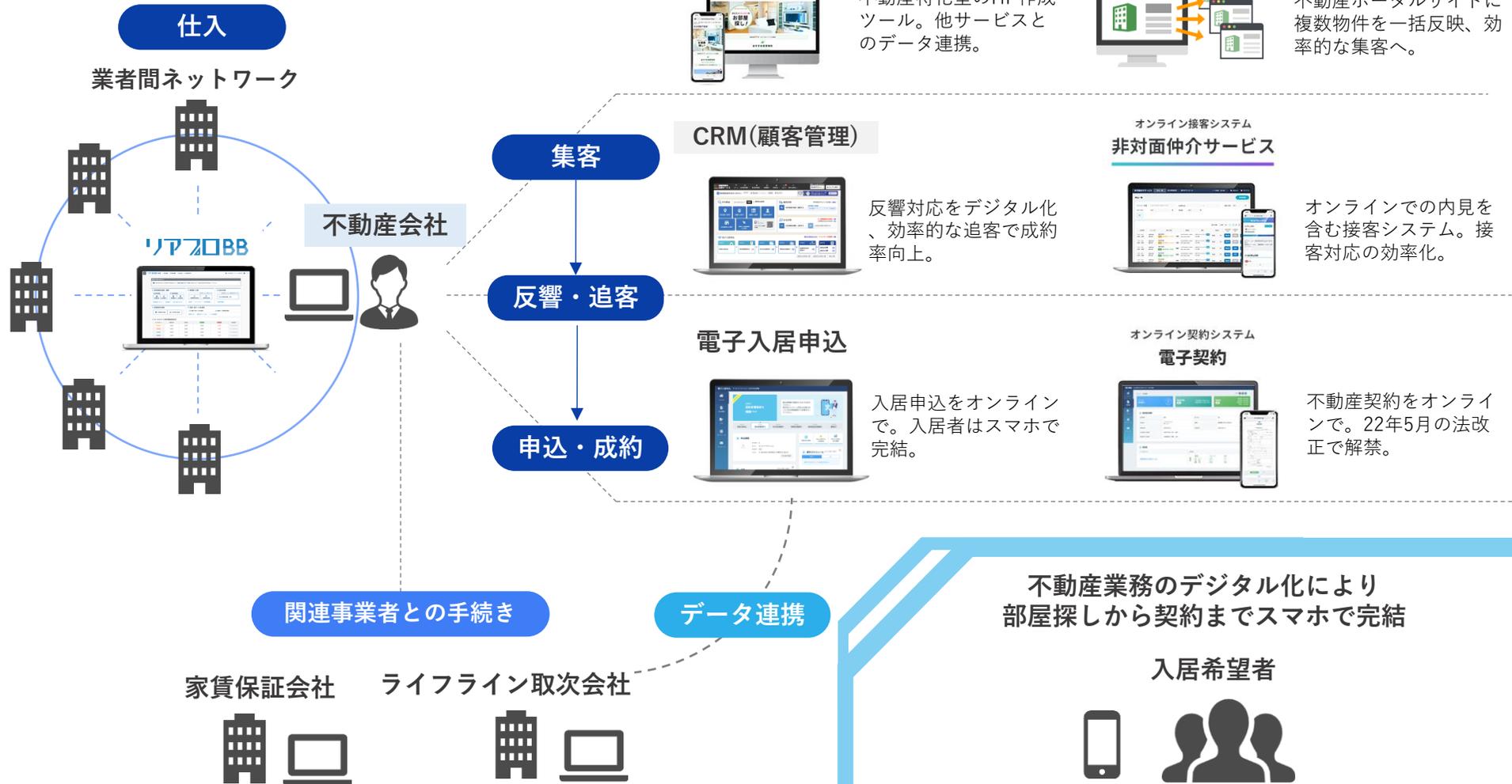
■ 労働生産性指数の推移



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

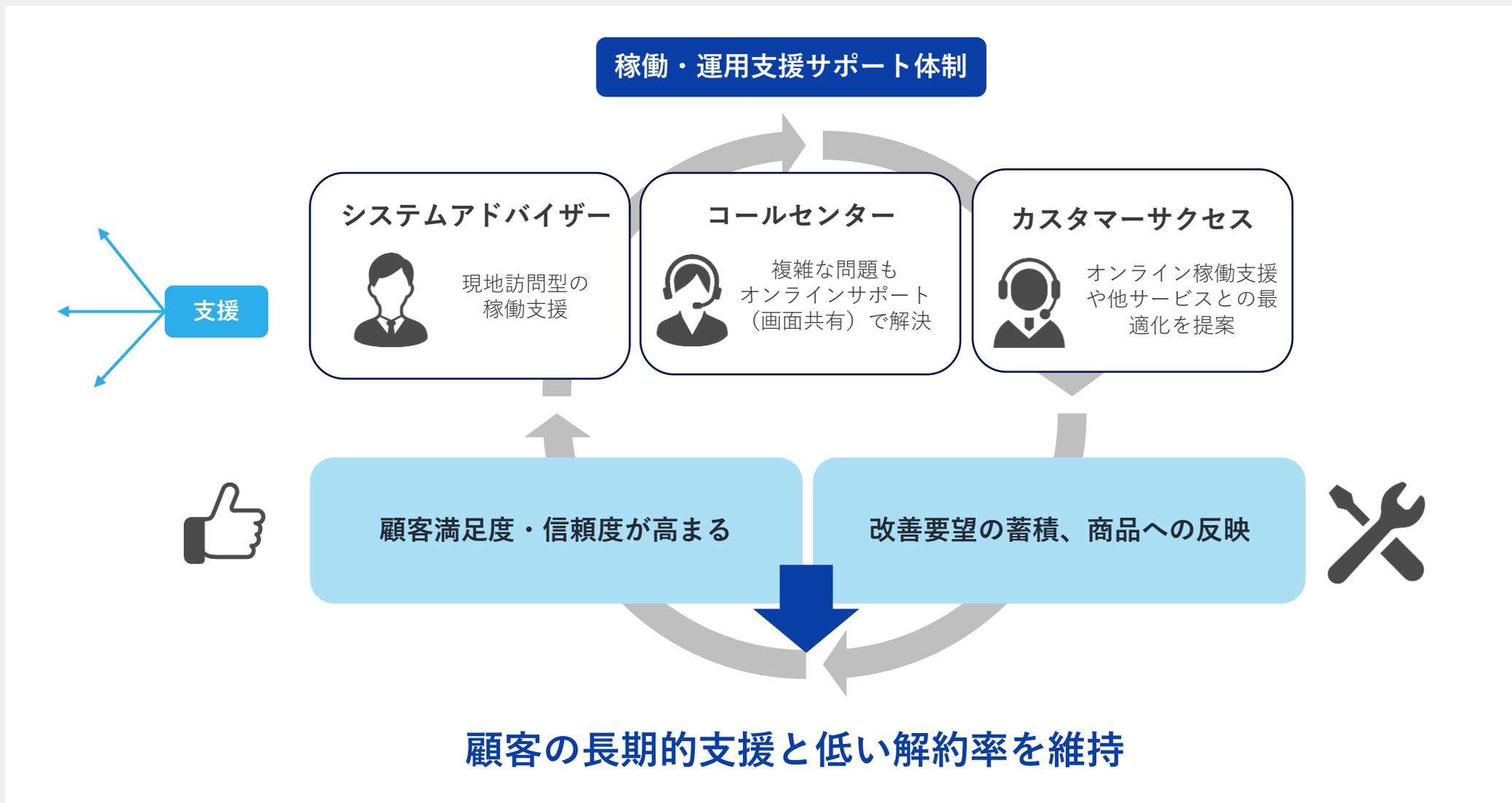


当社の不動産DX支援

「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

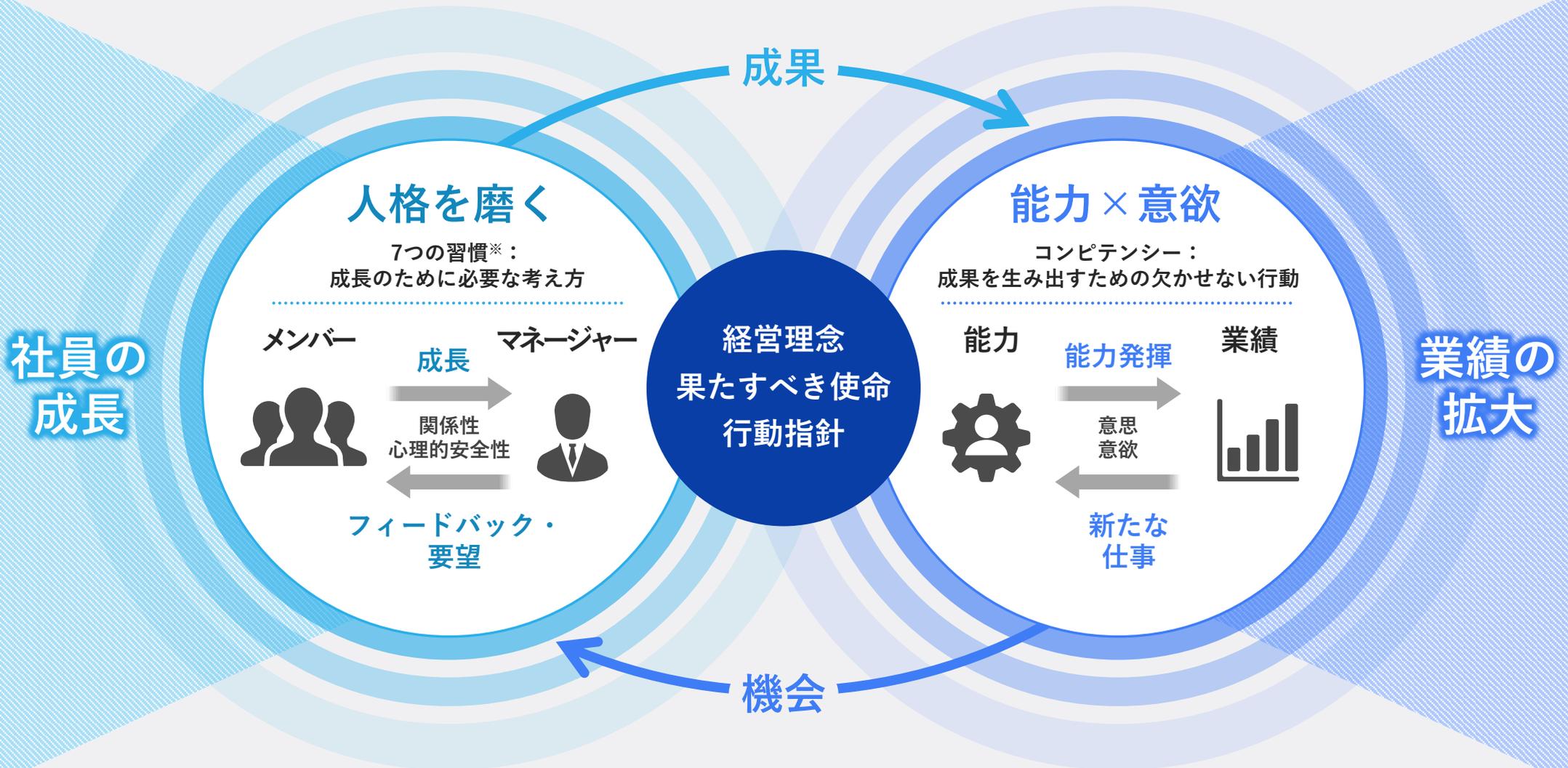


低い解約率維持に向けた運用支援サポートと製品改善による 長期的顧客支援



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



※ 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