

事業計画及び成長可能性に関する事項

日本情報クリエイト株式会社（東証グロース：4054）

2026年 9月 24 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 ～

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



目次

1. 事業内容	P 4
2. 市場の成長性と当社の競争優位性	P 14
3. 中長期的な成長戦略と今後の重点施策	P 21
4. 事業リスクと対応方針について	P 36



事業内容

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	
	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）

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)

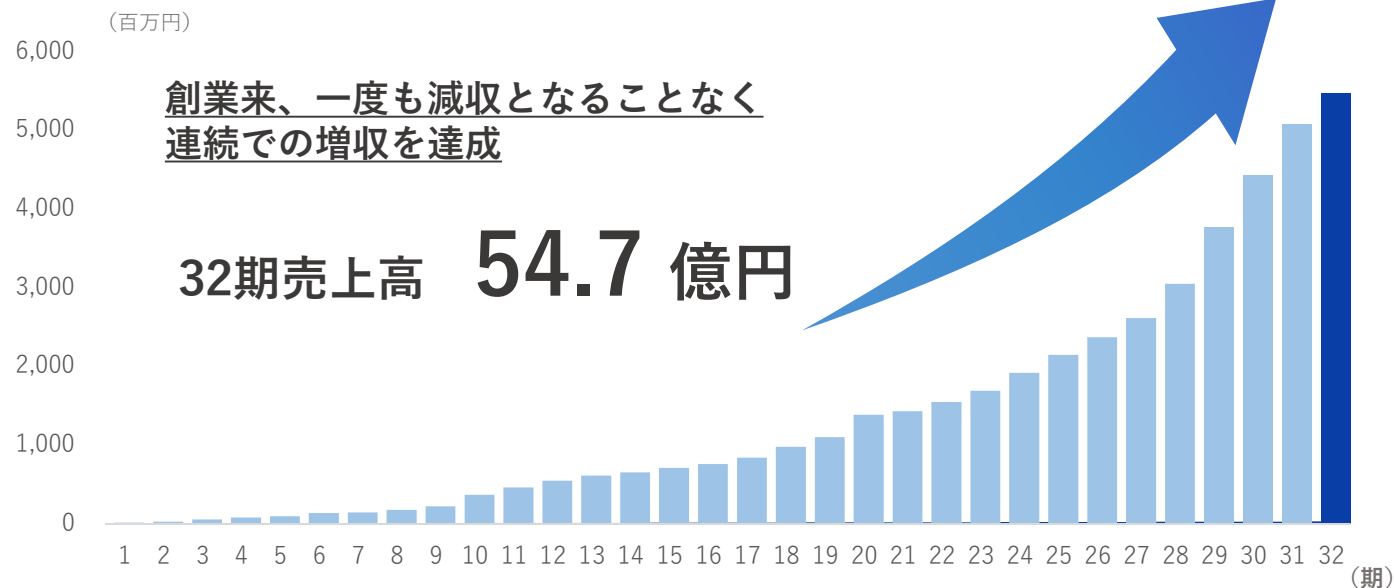
業績及び解約率の推移

創業来

32期連続 増収を達成

創業1994年

■ 売上高の推移



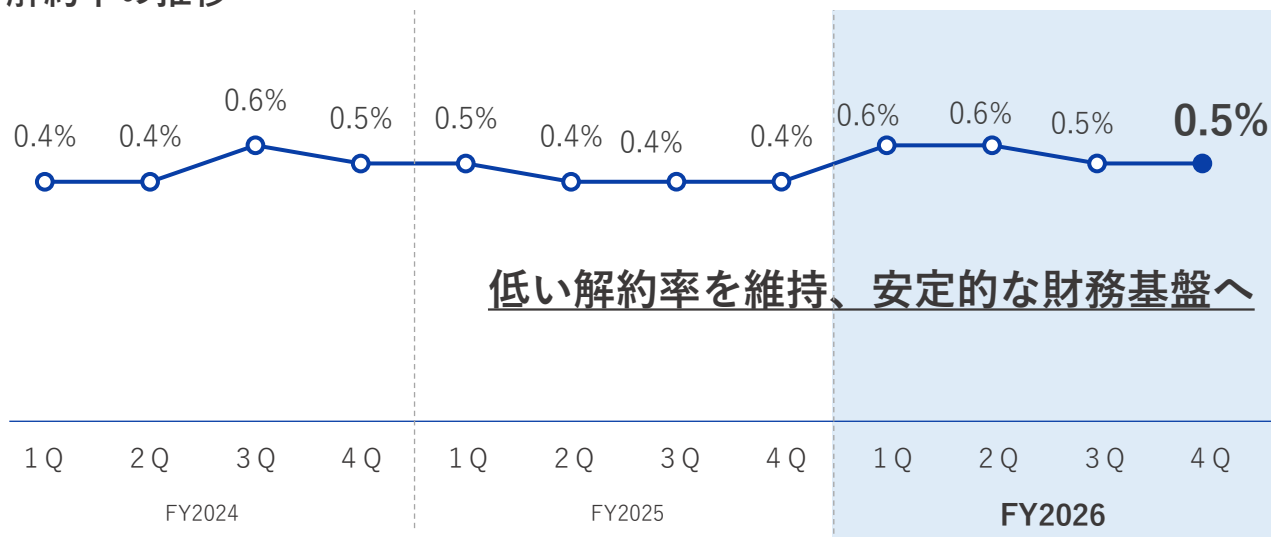
FY2026

解 約 率 0.5%

解約率は平均月次解約率

※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

■ 解約率の推移



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

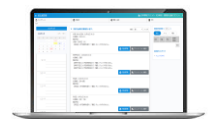
不動産ホームページ制作ツール
Web Manager Pro3



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

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

経営分析

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



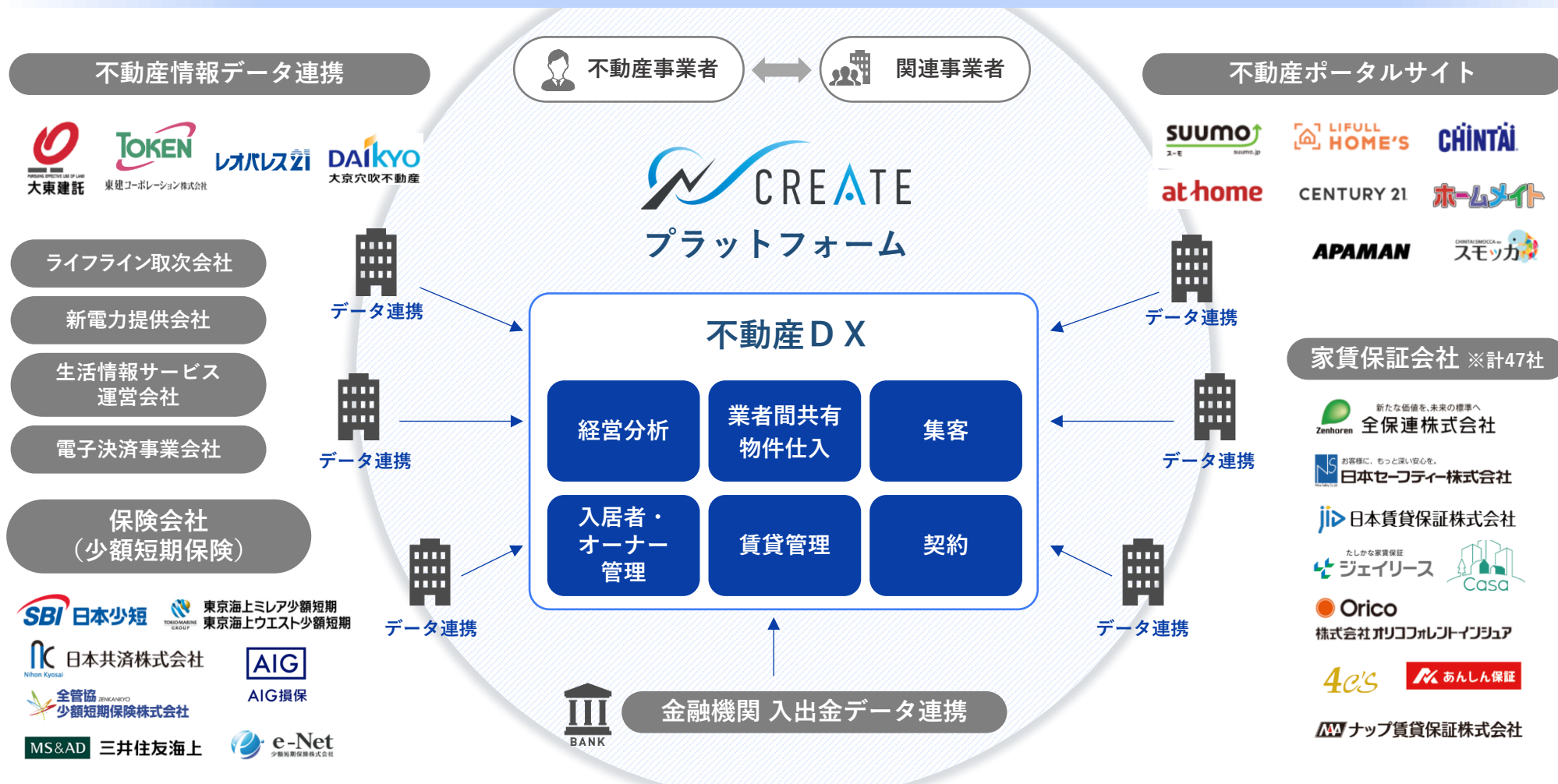
クリエイティブ賃貸住宅インデックス

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



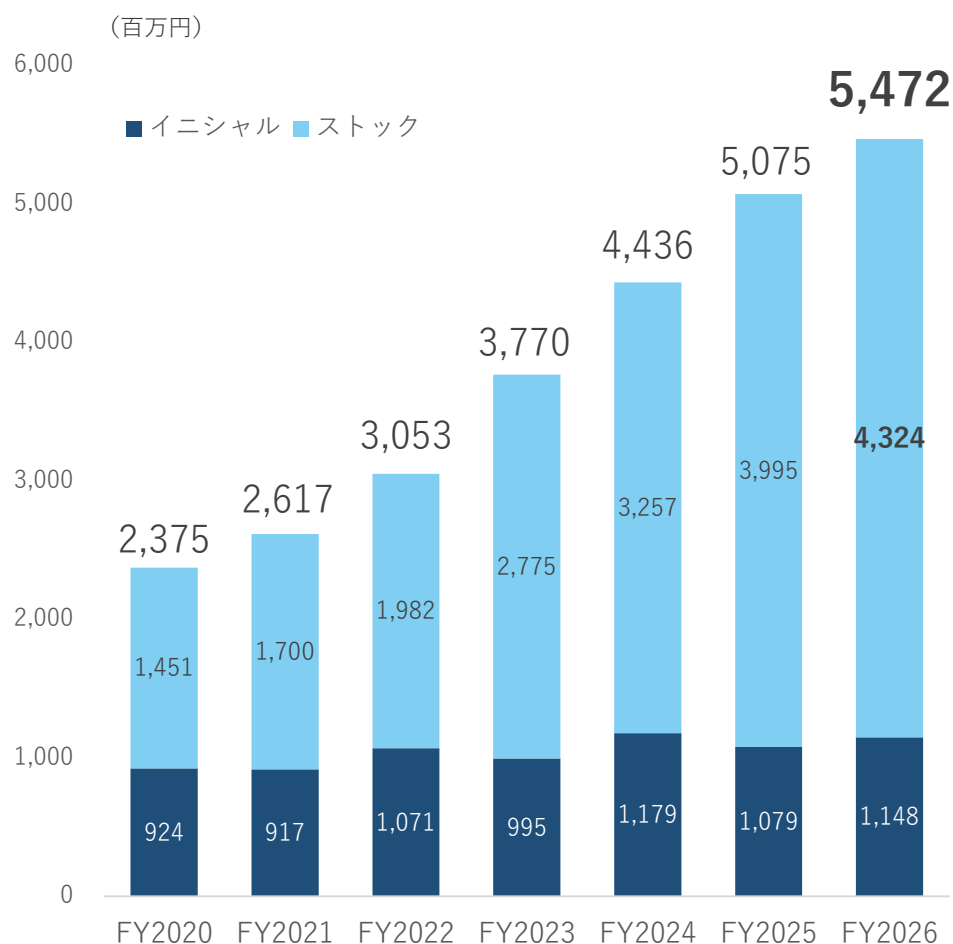
売上は前期比+7.8%と堅調に推移。人員増強や賃貸革命11の減価償却費など、業績拡大に向けた先行投資の実施により営業利益は減少するも、営業利益率は15%以上を維持。

※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	

ストック収益の割合が年次で増加、安定的な財務基盤へ

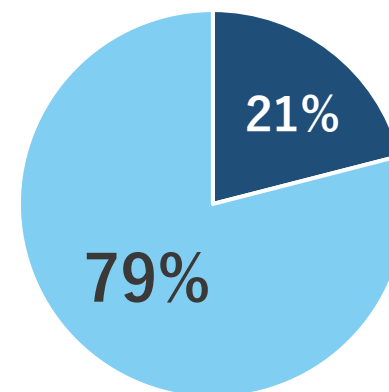
■イニシャル・ストック売上の推移



2026年6月期実績

約 79%がストック売上

■イニシャル
■ストック



・イニシャル売上

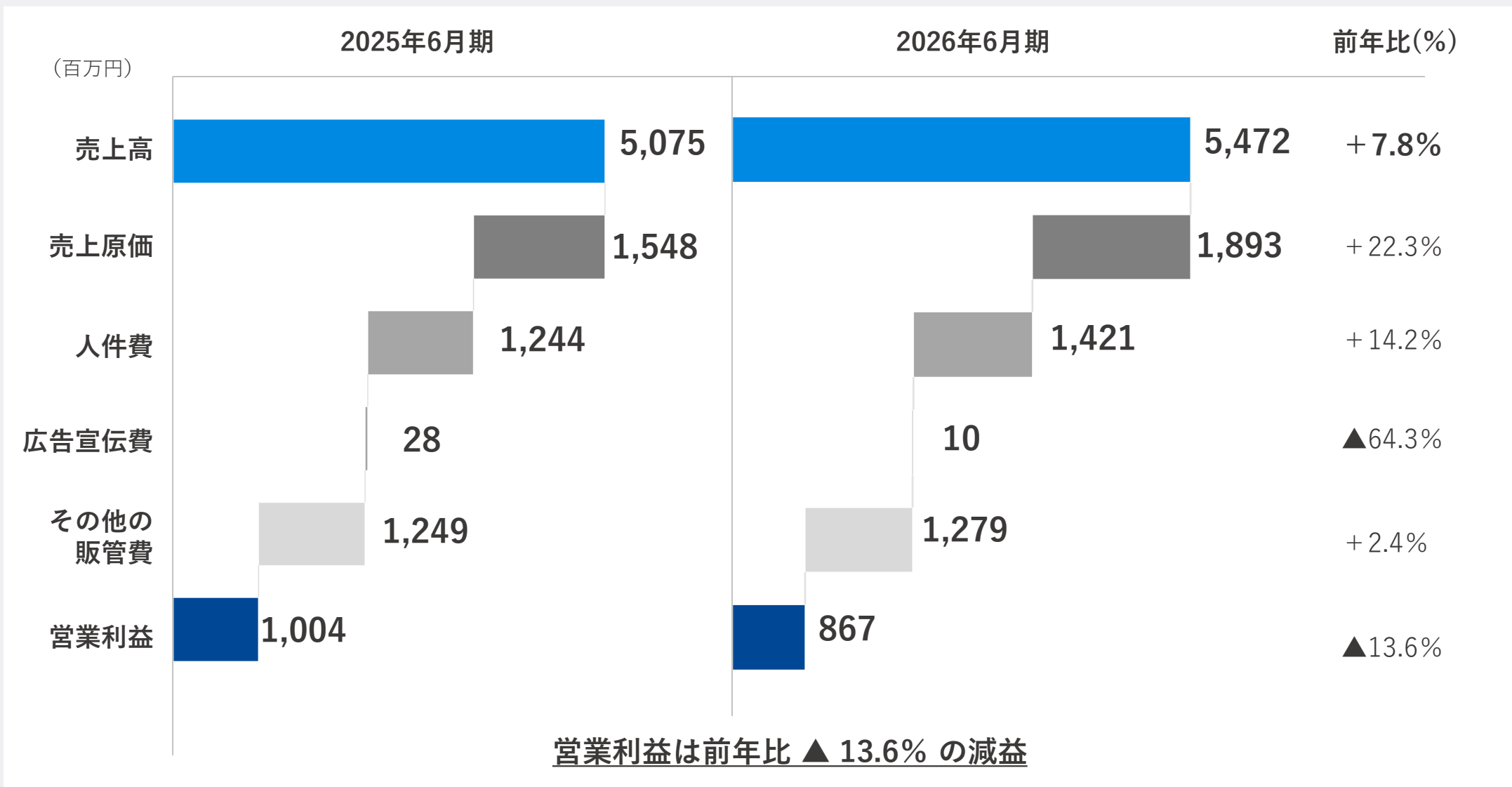
販売時に一括で売上計上するソフトウェアの導入費用・導入ライセンス

・ストック売上

保守・利用期間にわたって売上計上するライセンス料・サービスの利用料

営業利益の状況

前年比 + 7.8% の売上増加に対して売上原価・人件費が増加、コスト先行により営業利益は前年比▲13.6%の減益

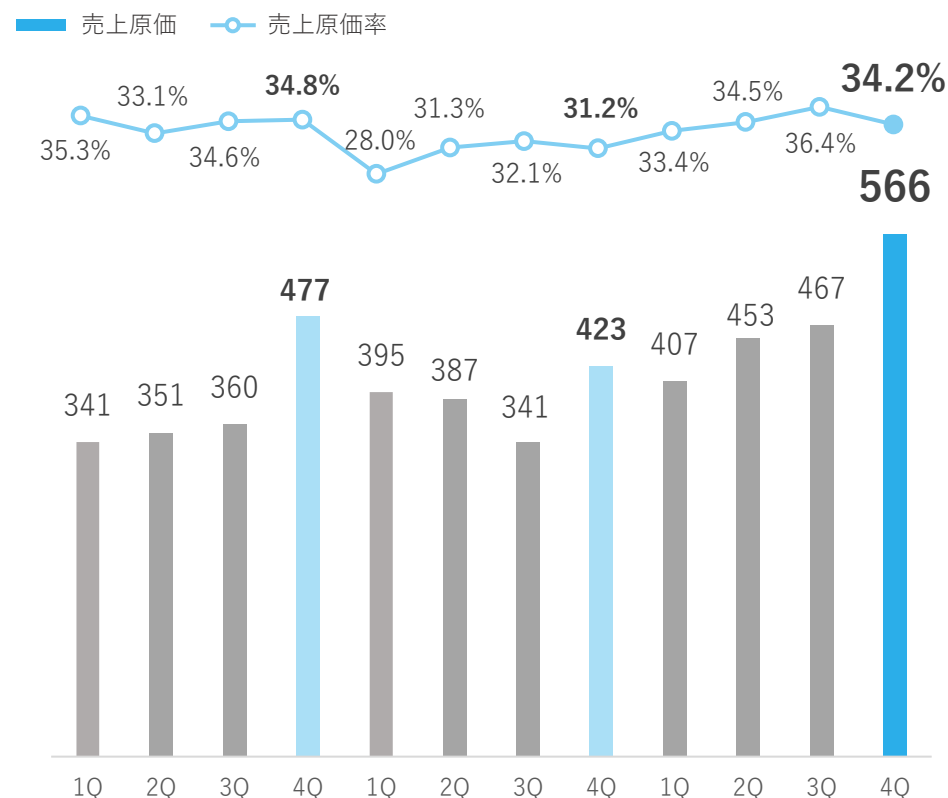


ソフトウェア償却費発生に加え、費用区分見直しに伴い一部販管費を売上原価へ振り替えたことで売上原価は増加。一方、販管費は減少。

■ 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。

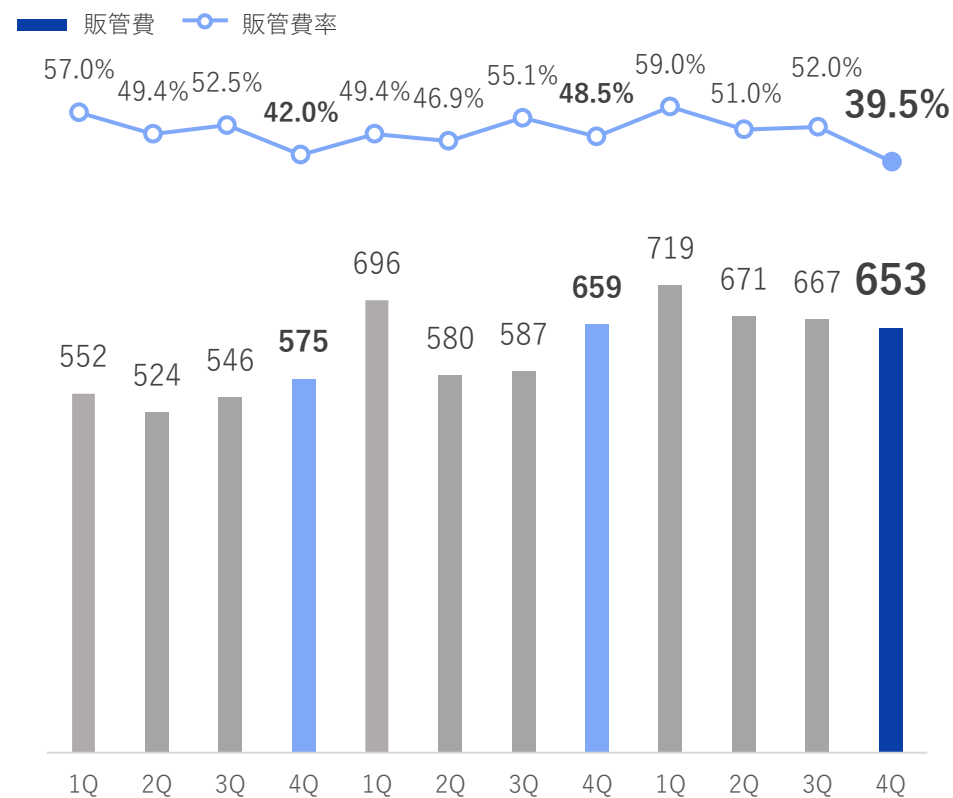
(百万円)



■ 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)





市場の成長性と当社の競争優位性

労働人口の減少や慢性的な人材不足を背景に、AI活用を含む業務効率化・生産性向上へのIT投資が進み、不動産DX市場のさらなる拡大が期待される

	市場成長・変化の材料	当社への示唆
不動産DX・AI市場の拡大	人手不足を背景としたDX需要の継続 生成AI・AIエージェントの業務活用拡大	不動産業務の省力化・自動化ニーズが一段と高まる。 当社の既存SaaSへのAI実装、新たなAIサービスの開発 機会が拡大
構造的な人材不足	就業者の高齢化 / 慢性的な人材不足 業務の自動化・効率化ニーズの高まり	限られた人員で業務を遂行するため、基幹システムや 業務DXへの投資需要が継続。特に管理業務など反復性 の高い業務でDX余地が大きい
不動産市場・事業環境の変化	金利上昇による事業環境の変化 賃料・物価・人件費等の上昇	顧客の経営環境変化に伴い、業務効率化に加え、デー タに基づく経営判断や収益性向上へのニーズが高まる

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。

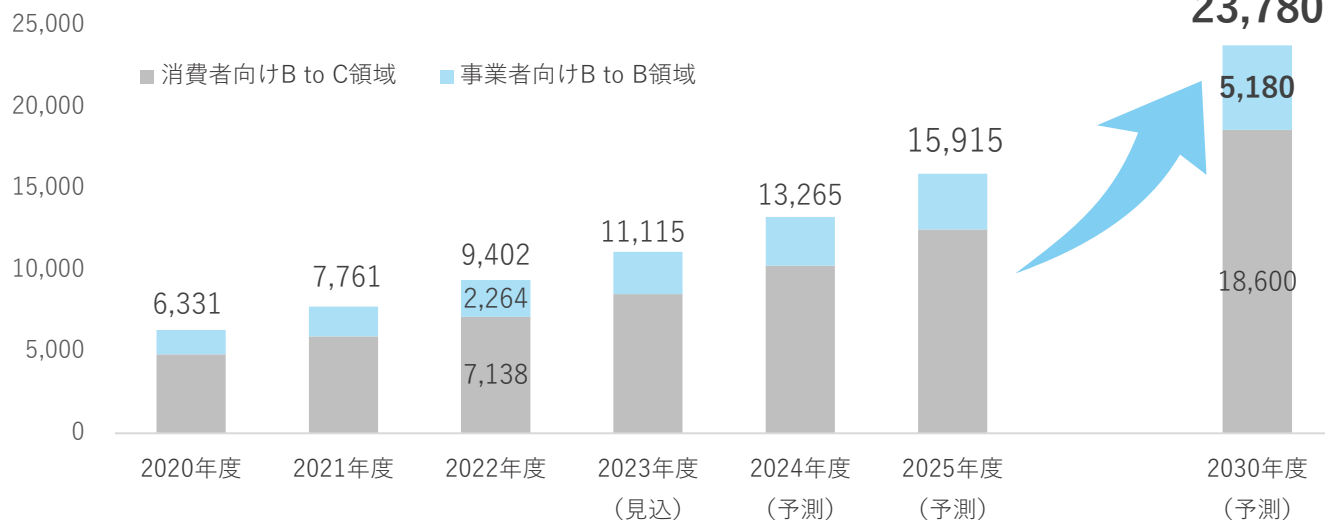
宅建業者数の推移

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。

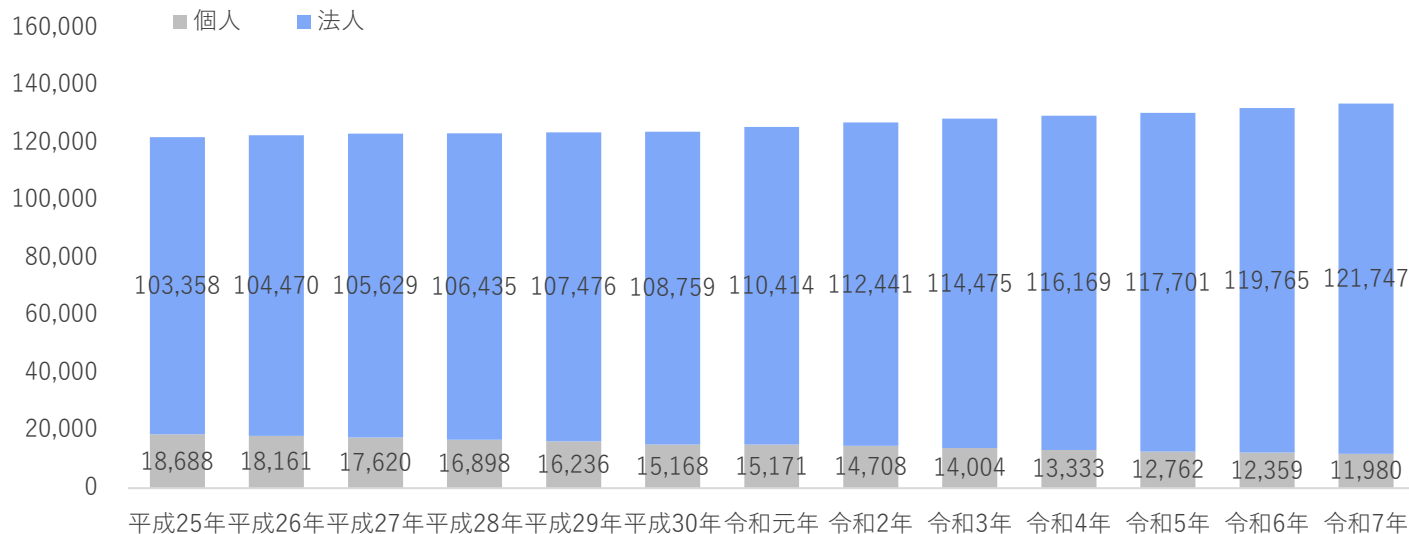
「2024年版 不動産テック市場の実態と展望」

(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7年度末)」



出典：不動産適正取引推進機構 令和7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

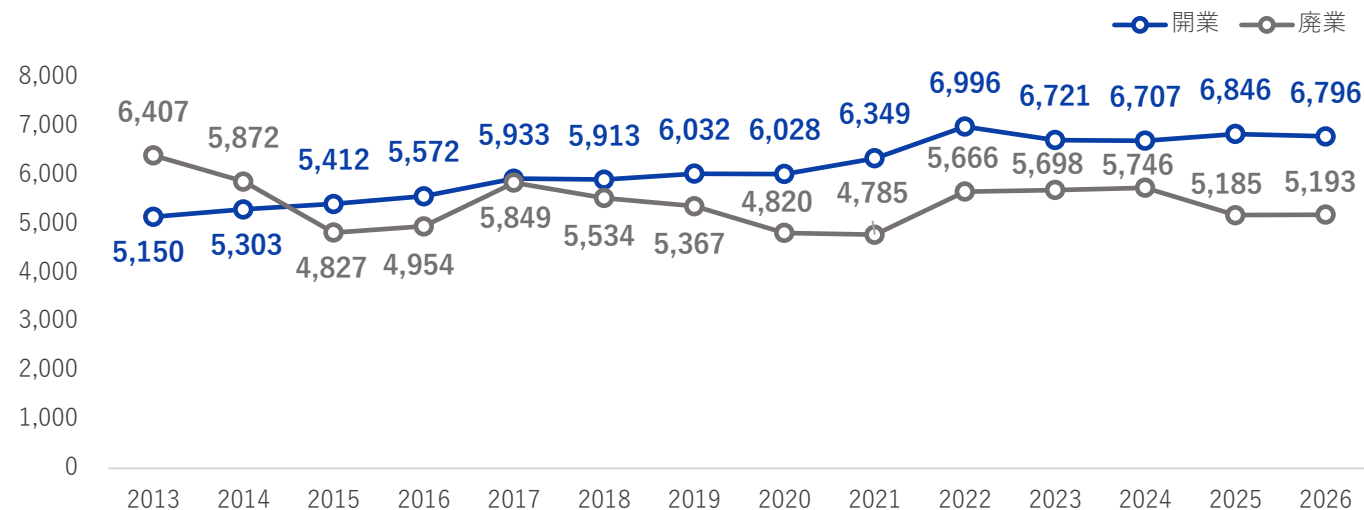
新規開業による IT設備投資需要

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

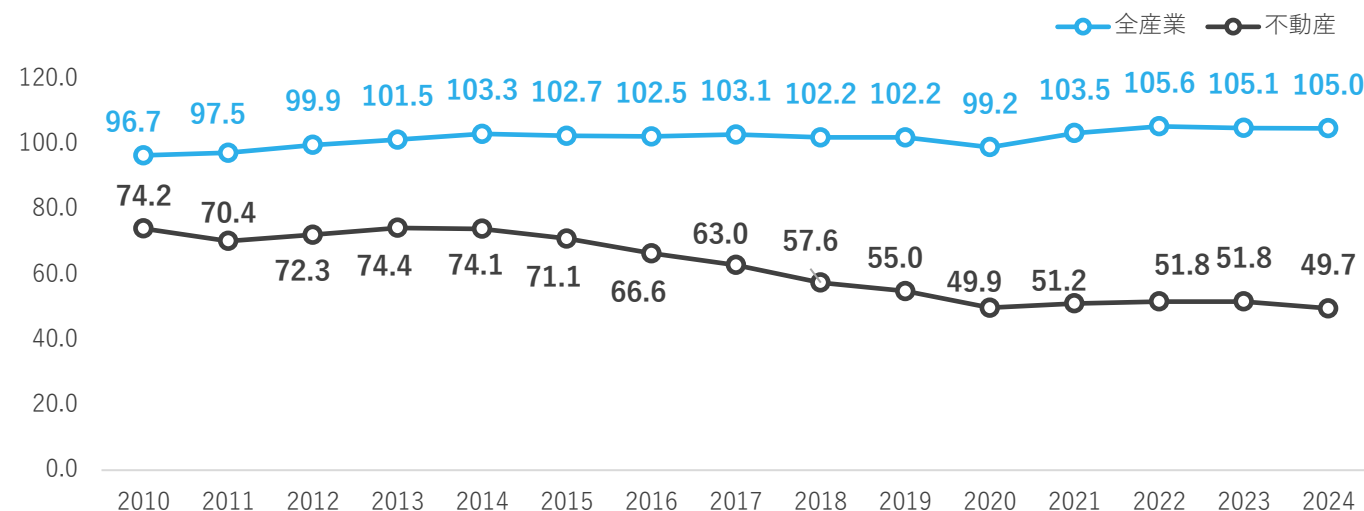
不動産業界の労働生産性は低く、改
善に向けたDX需要は今後も高まる。
当社は、業務を幅広く網羅した一気
通貫の商品ラインナップで業界の
労働生産性改善を支援する。

■ 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7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7年度 ICTの経済分析に関する調査」

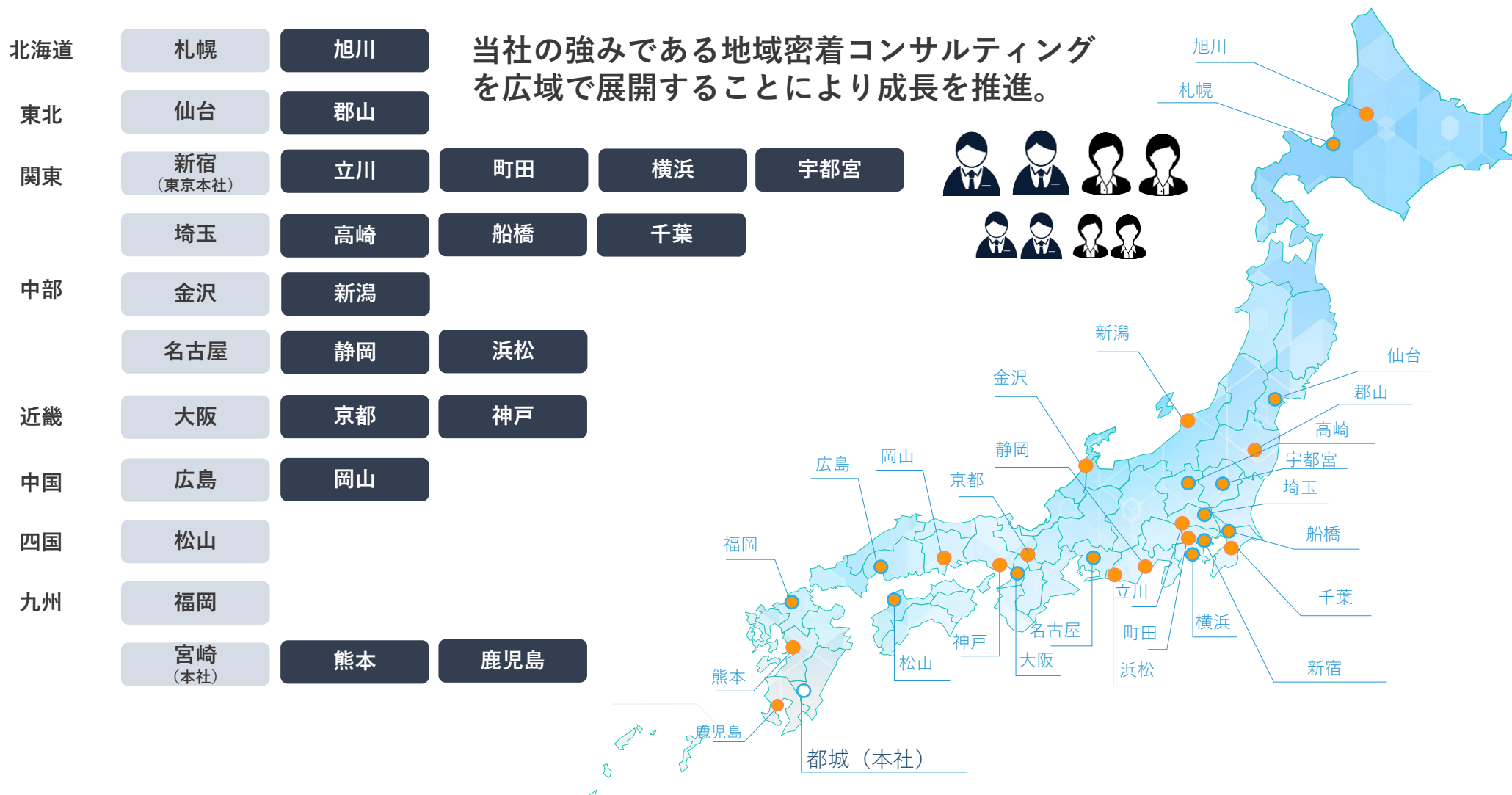
※実質労働生産性（実質GDP/雇用者数）の推移を指数（2005年=100）として示したもの

競争優位性と当社の独自性

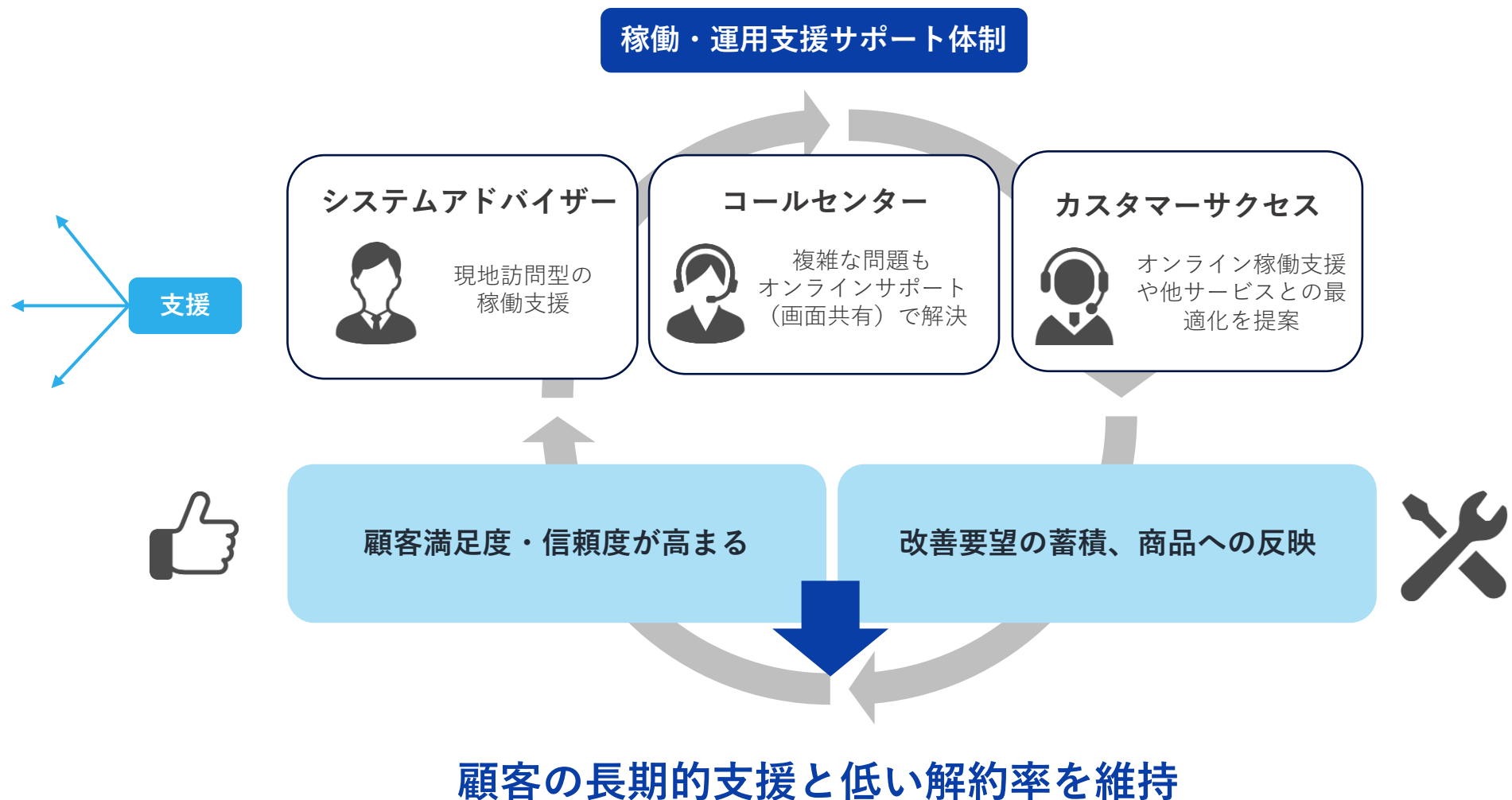
商品力・販売力・サポート力・実績・経験
による市場シェア拡大

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	32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31年間のノウハウを活用し業界に最適なDXを推進する。

国内28拠点、地域密着型コンサルティングによって個社毎の課題を解決し、不動産業界全体のDXを推進。



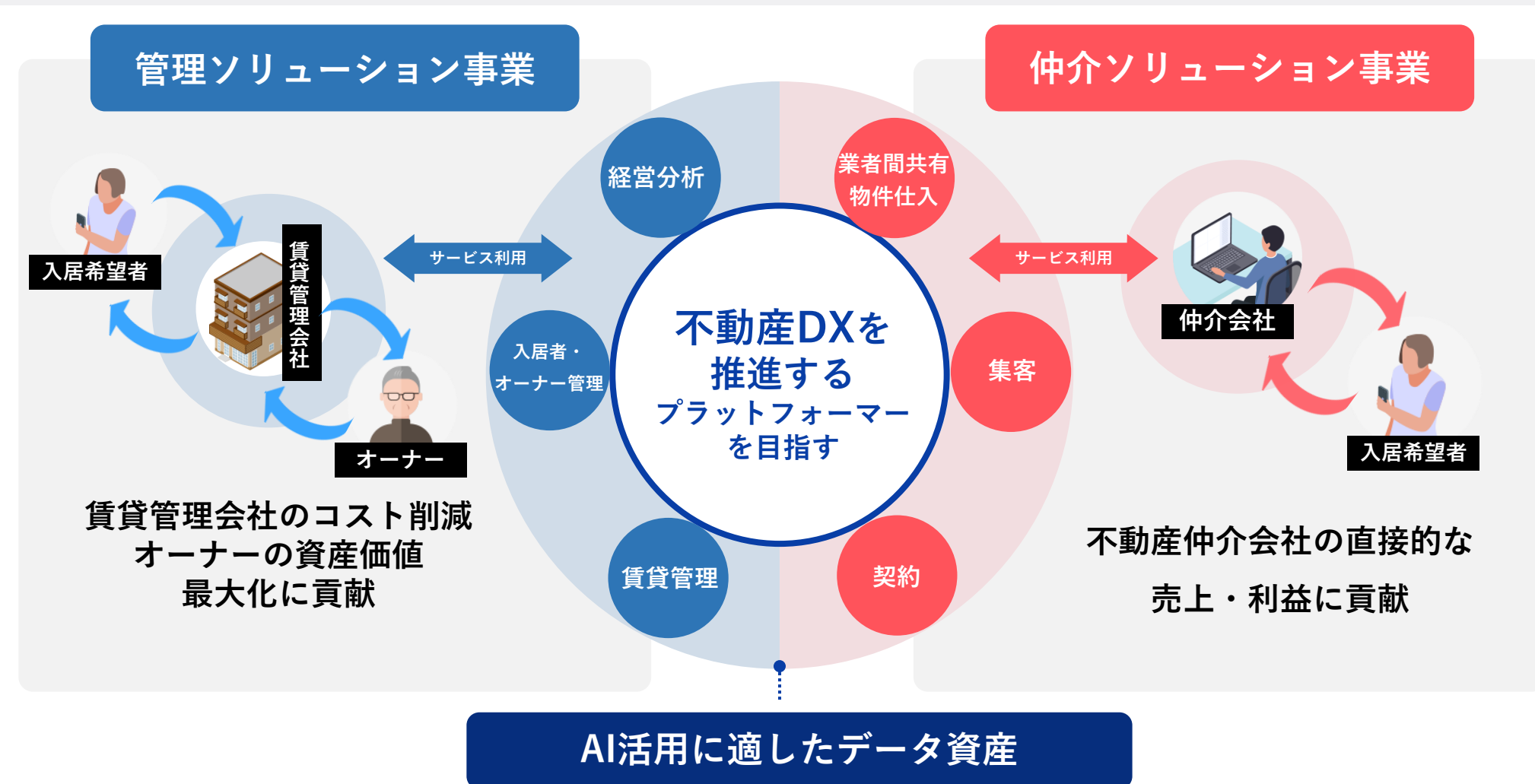
低い解約率維持に向けた運用支援サポートと製品改善による 長期的顧客支援



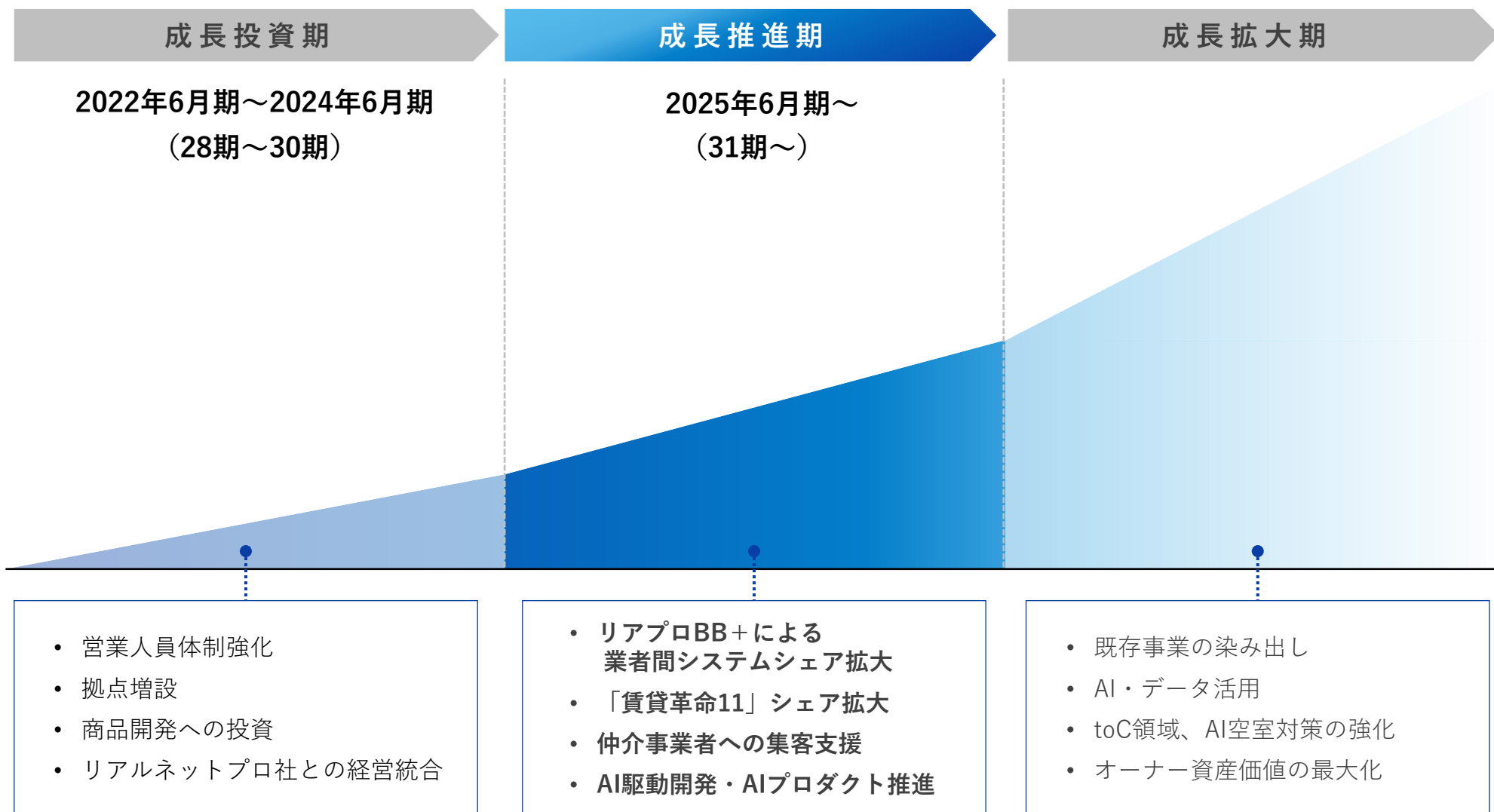


中長期的な成長戦略と今後の重点施策

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。



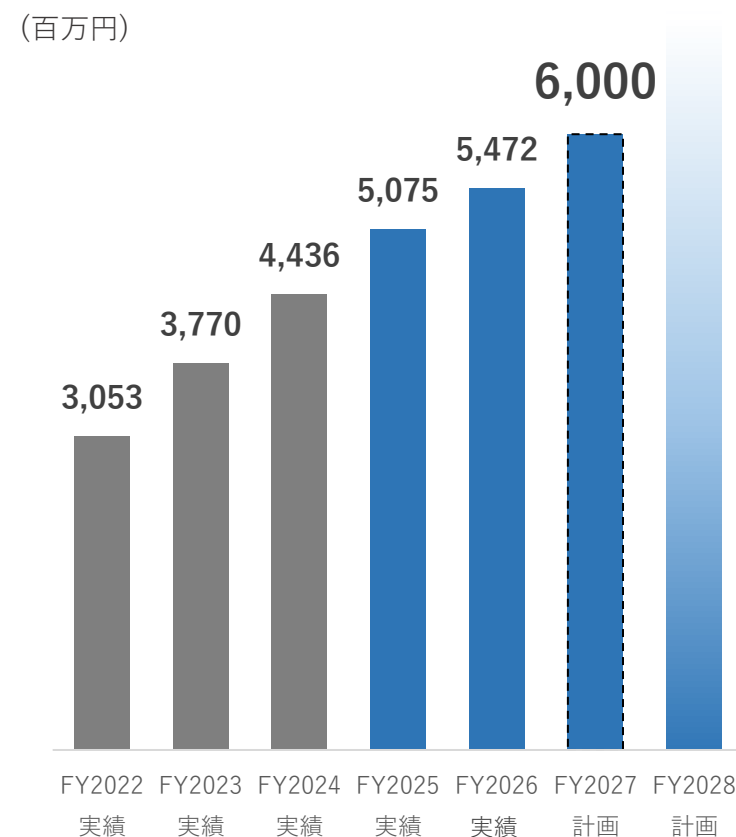
中長期的な成長の基本方針・方向性に変更なし



中期業績見通しについて

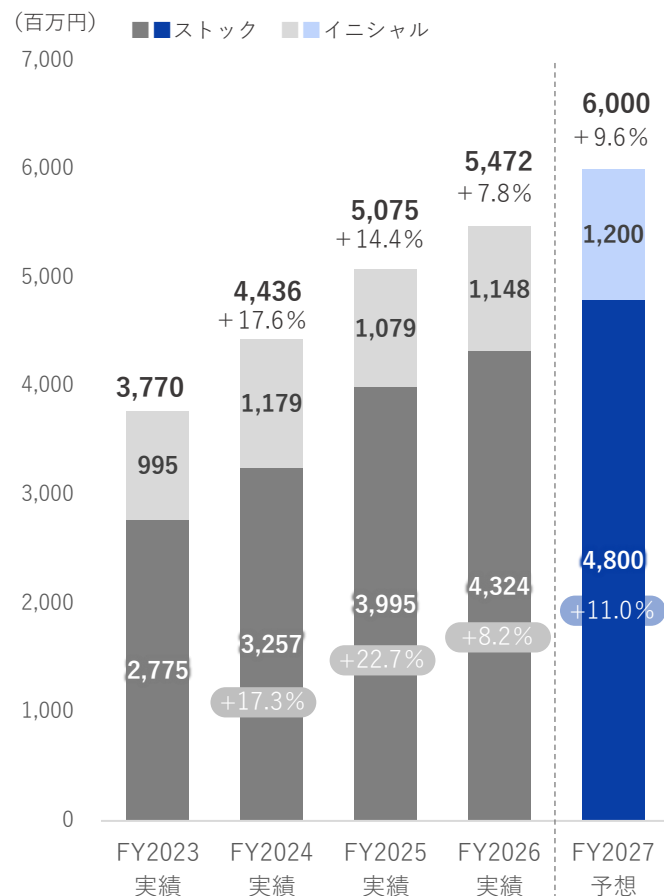
FY2027の売上高は前年比約10%の増収を見込む。新サービス「リアプロBB+」の償却及びコスト増により営業利益は減益となるものの、将来の成長に向けた投資を継続。売上成長と収益力の向上を両立し、中期的な利益成長を目指す。EBITDAは12.3億円を見込む。

(百万円)	FY2026		FY2027	
	実績	YoY	計画	YoY
売上高	5,472	+7.8%	6,000	+9.6%
営業利益	867	▲13.6%	600	▲30.8%
営業利益率	15.8%	-	10.0%	-
EBITDA	1,307	▲4.0%	1,230	▲5.9%

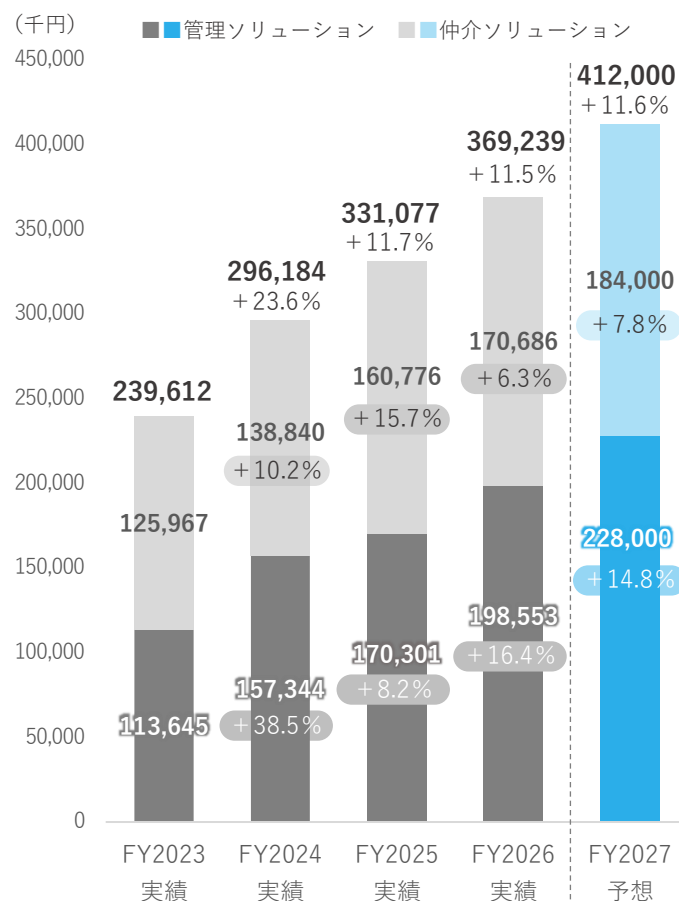


ストック型収益の拡大を軸に、管理ソリューション・仲介ソリューション双方のMRR向上と低解約率の維持により安定的な成長を実現する。

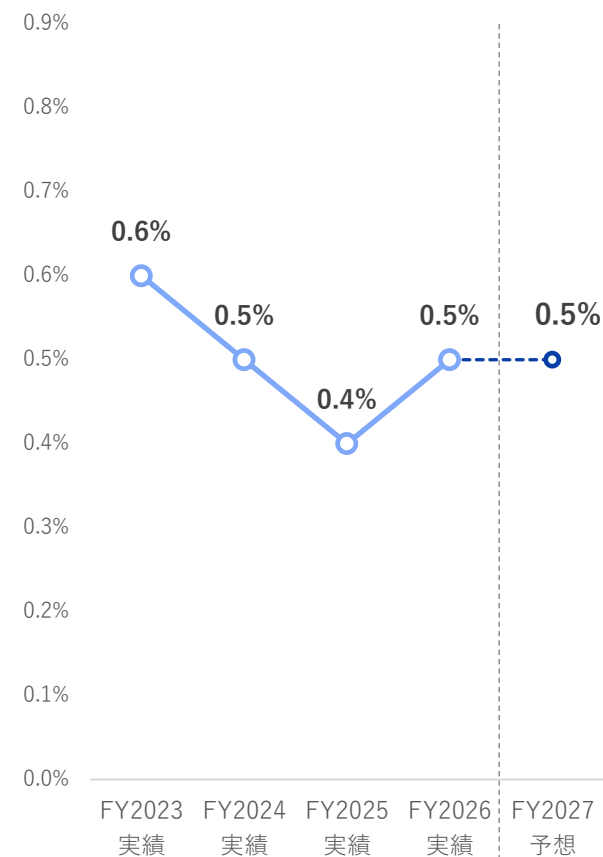
■ スtock・イニシャル売上計画



■ 期末MRRの計画

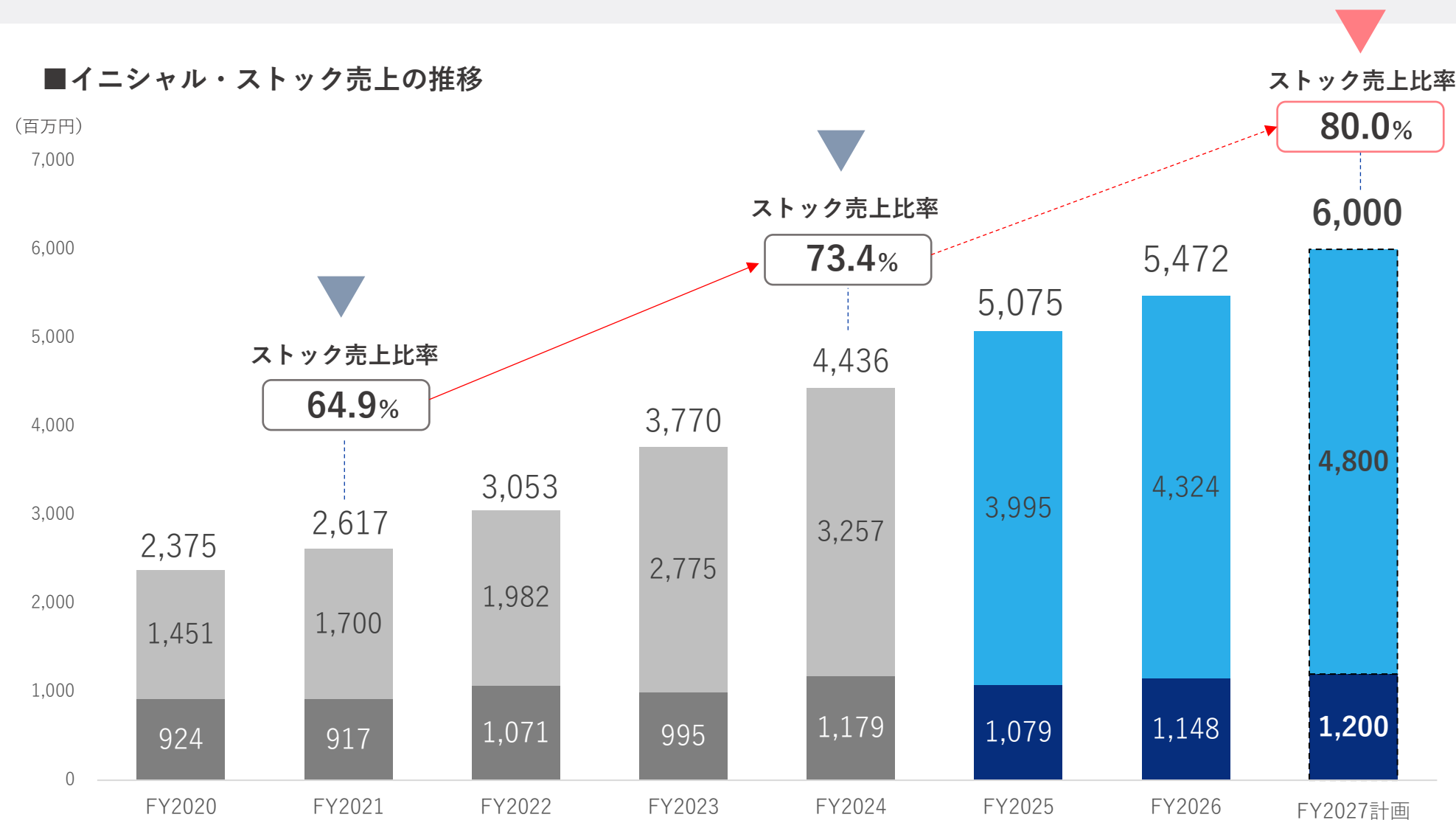


□ 解約率



※ 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。

ストック売上比率の増加で継続的な売上伸長を図る



- ・イニシャル売上: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
- ・ストック売上:保守・利用期間にわたって売上計上するライセンス料・サービスの利用料

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

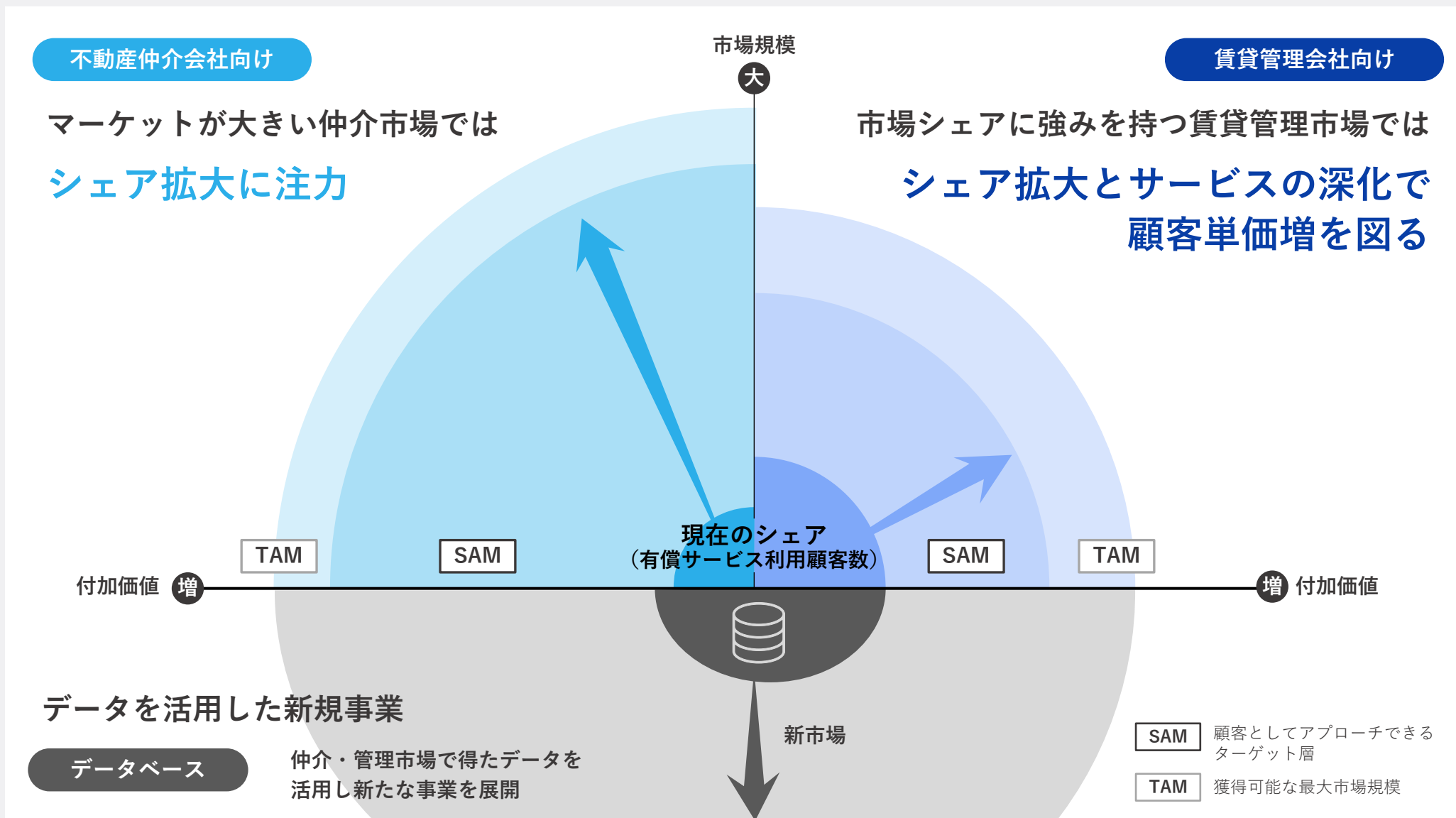
開発生産性

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

市場別成長テーマ



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
6万7千事業者

※2026年6月末時点



TAM

SAM

付加価値 増

現在のシェア
(有償サービス利用顧客数)

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



SAM

TAM

増 付加価値

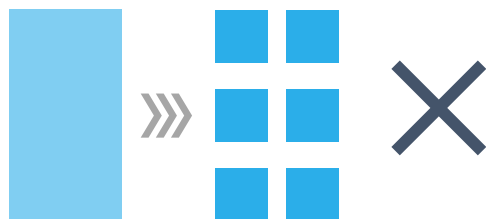
市場別成長テーマ 主な成果と今後の取り組み

FY2025		FY2027	
成長テーマ		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	業者間物件流通サービス「リアプロBB」「リアプロ」の利用事業者数 6万7,230事業者(2026年6月末時点)	- 業者間物件流通サービス「リアプロBB+」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。	
	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オーナー提案AIロボIIを販売開始。	- 賃貸物件総合管理システム「賃貸革命11」のシェア拡大 - 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	
	- 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。 - 賃貸住宅指標「CRIX」のデータ提供先を拡大	- AIを活用した商品・サービスの研究開発・提供 - AI活用による社内業務の効率化・生産性向上	

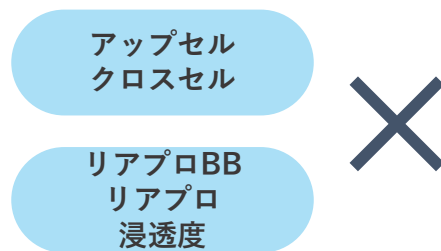
基本戦略

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

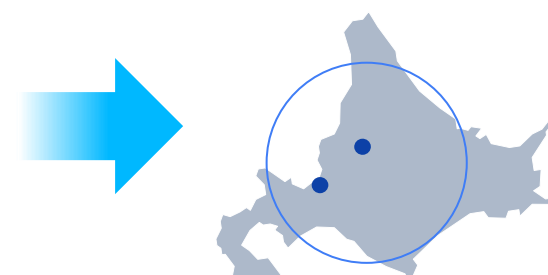
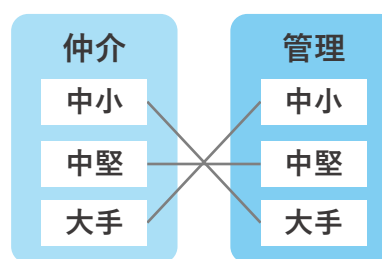
顧客の細分化



エリア戦略



仲介と管理を結ぶ



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

リアプロBB⁺

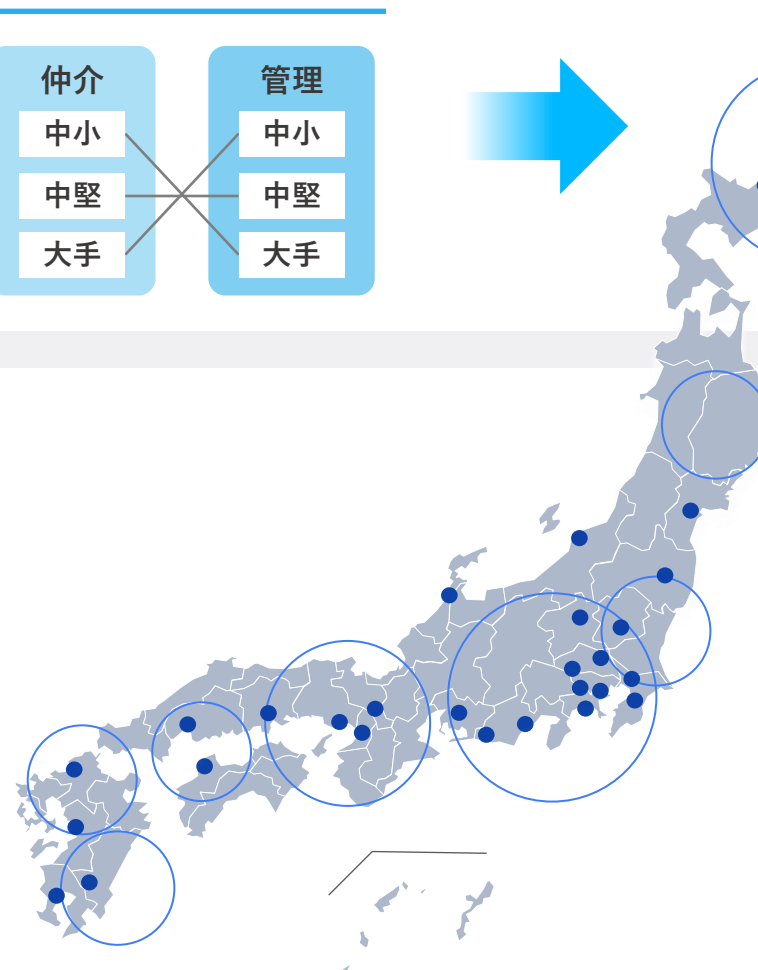
不動産ホームページ制作ツール
Web Manager Pro3

賃貸革命11

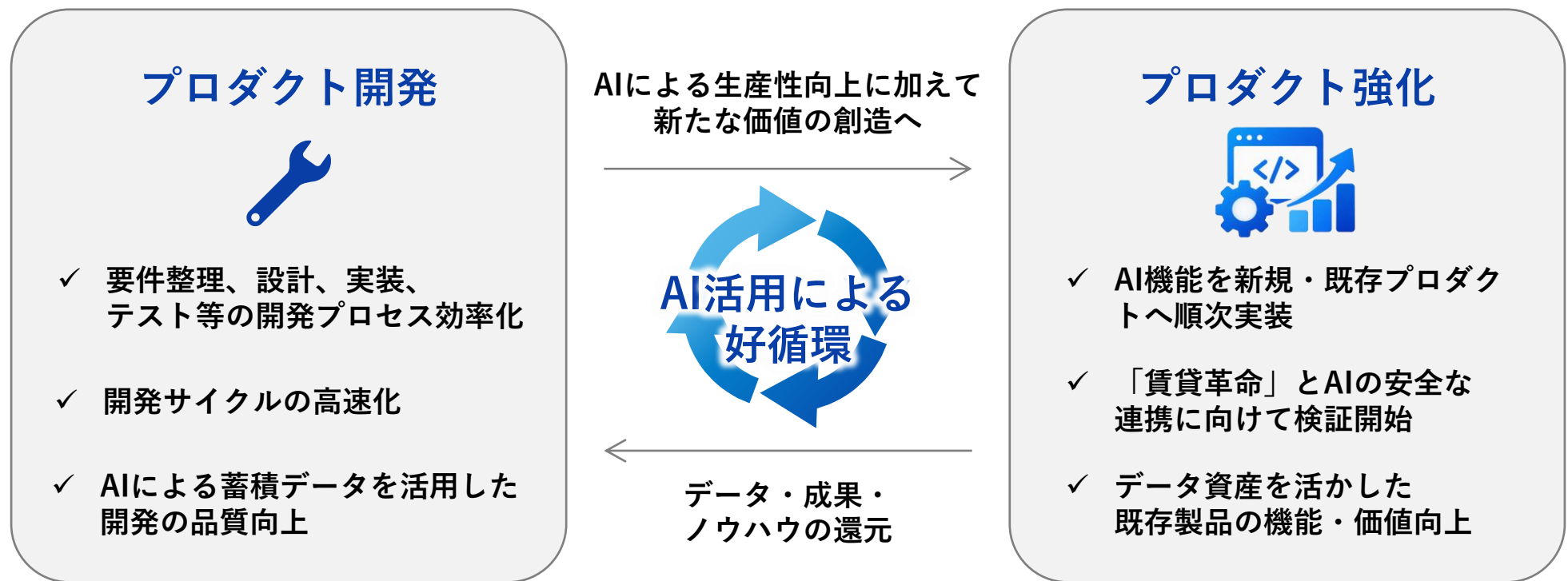


商品拡充と
新たなソリューション展開を図る

セールスコンサルタント



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

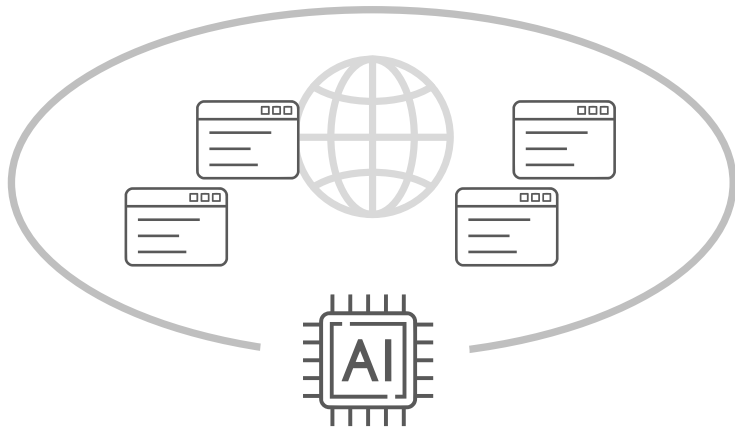


顧客提供価値の継続的な向上

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

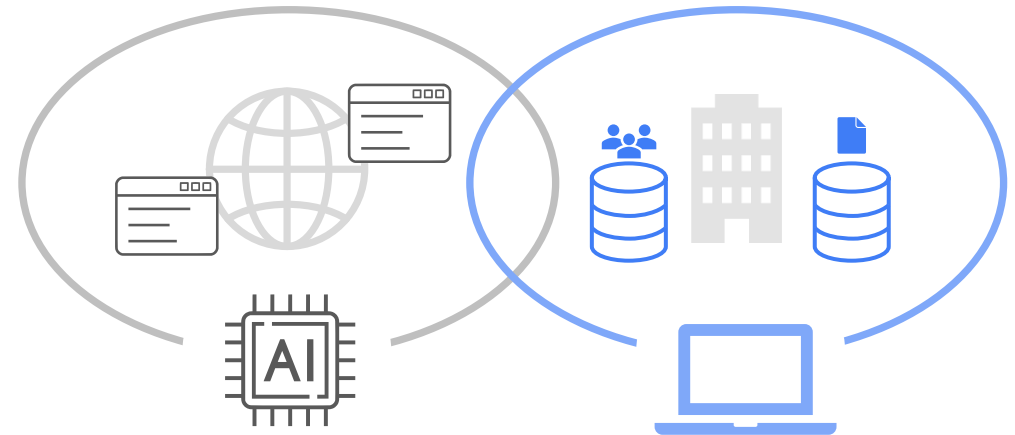
公開されているインターネット上の
情報をもとに情報を提供



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

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

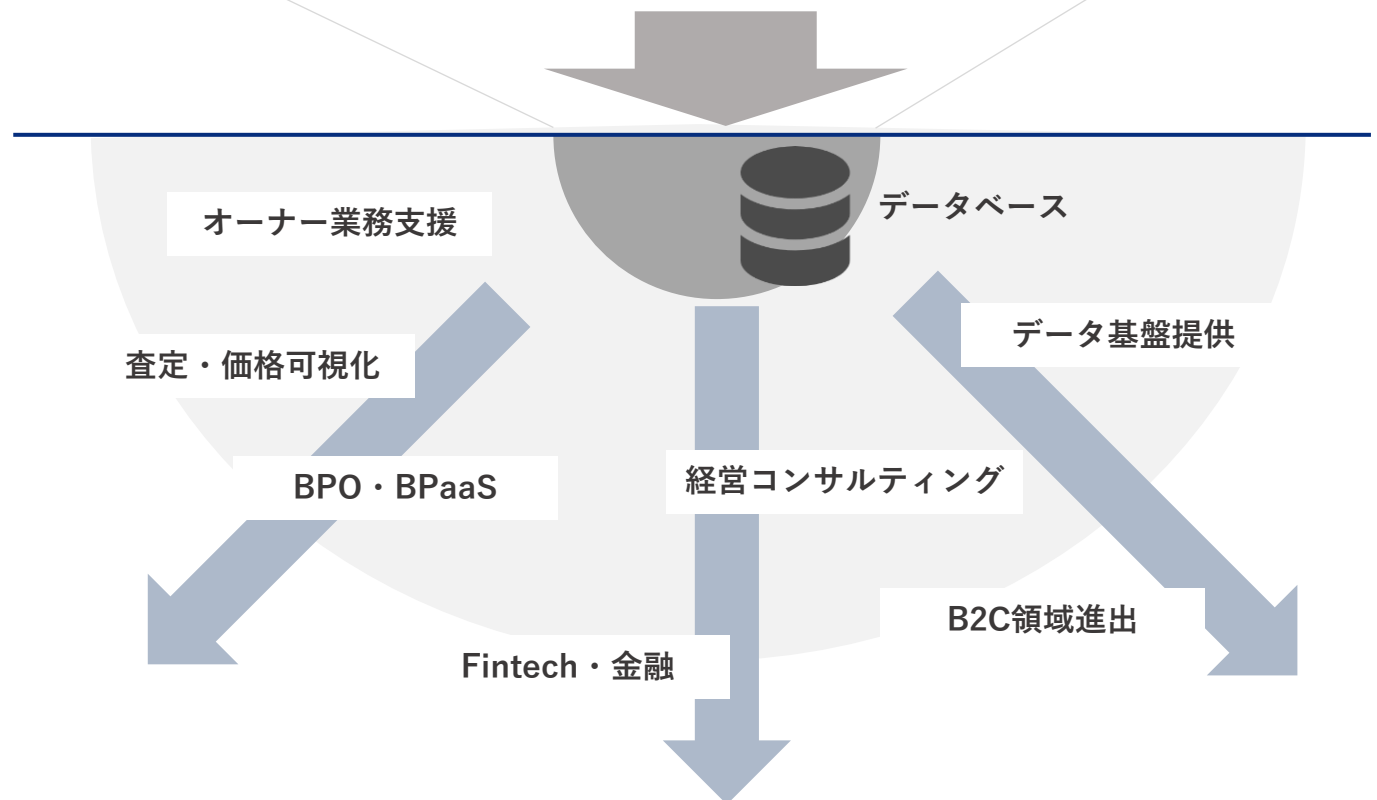
管理市場、仲介市場でのシェア拡大を進めつつ、第三の矢としてデータを活用した新規事業への投資を継続。

■ 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。

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

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





事業リスクと対応方針について

事業リスクと対応方針について

特に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスク及び当該対応策は以下のとおり、その他のリスクについては有価証券報告書「事業等のリスク」を参照ください。

リスク項目	詳細	発生可能性 ・影響度	対応策
 法的規制について	当社の事業に関連する法令・制度等の制定・改正や規制強化が行われた場合、その内容によっては、製品・サービスの改修や対応コストの増加等が生じ、当社の事業活動及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	発生可能性：中 影響度：大	当事業に関連する法令・制度等の動向を継続的に把握するとともに、必要に応じて専門家とも連携し、製品・サービス及び社内体制への対応を適時に実施することで、リスクの低減に努めております。
 製品・サービスにおける不具合・瑕疵等について	当社の製品・サービスに重大な不具合やシステム障害等が発生した場合、サービス提供の停止や対応コストの発生、顧客からの信頼低下等により、当社の事業活動及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	発生可能性：小 影響度：中	製品・サービスの開発・提供における品質管理及びテスト体制の強化に取り組むとともに、不具合や障害の発生時には、迅速な原因究明及び復旧・再発防止を行う体制の整備に努めております。
 人材の確保	当社の持続的な成長には、開発、営業をはじめとする各分野の人材の確保・育成が重要であり、必要な人材を十分に確保できない場合や人材の流出が生じた場合、事業拡大や製品・サービスの開発等に影響を及ぼす可能性があります。	発生可能性：小 影響度：中	採用活動の強化に加え、人材育成や能力開発、働きやすい環境の整備等を通じて、人材の確保・定着に取り組んでおります。また、組織体制や業務プロセスの継続的な見直しにより、安定した事業運営体制の構築に努めております。
 情報セキュリティ	当社は事業活動を通じて顧客情報や個人情報等を取り扱っており、サイバー攻撃、不正アクセス、システム障害、人的過失等により情報の漏えい・消失等が発生した場合、信用の低下や損害賠償等が生じ、当社の事業活動及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	発生可能性：小 影響度：大	ISMS（ISO27001）に基づく情報セキュリティ管理体制を運用するとともに、社内規程の整備、アクセス管理、従業員への教育等を継続的に実施し、情報セキュリティリスクの低減に努めております。

その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。また、これらのリスクは本資料提出現在において当社が判断したものであり、発生
の可能性のあるリスク全てを網羅するものではありません。

免責事項及び開示方針

（免責事項）

- 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。

（事業計画及び成長可能性に関する事項の開示方針）

進捗状況を含む最新の情報は通期決算毎（9月）に開示する予定です。財務情報及び事業進捗については四半期決算毎に開示する予定です。

関わる全ての人を
HAPPYに



日本情報クリエイト株式会社