

|| 企業調査レポート ||

日本情報クリエイト

4054 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年10月4日(水)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2023年6月期は先行投資等の影響で減益なるも、売上面は順調に推移	01
2. 2024年6月期は大幅増収増益予想で利益率も回復基調	01
3. 2022年6月期～2024年6月期はプラットフォーム構築ステージで積極先行投資	02
4. アナリストの視点	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	06
1. 事業概要	06
2. サービス別売上高	08
3. 特長・強み	09
4. リスク要因・収益特性と課題・対策	11
■ 業績動向	12
1. 2023年6月期連結業績の概要	12
2. サービス別の業績動向	14
3. 財務の状況	15
■ 今後の見通し	16
■ 成長戦略	17
1. 市場環境	17
2. 3ヶ年成長戦略	17
3. アナリストの視点	18
■ 株主還元策	19

■ 要約

2023年6月期は先行投資等の影響で減益なるも、売上面は順調に推移

日本情報クリエイト <4054> は不動産領域の DX プラットフォーマーとして、全国の不動産仲介会社及び賃貸管理会社向けに、不動産業務フローに沿った一気通貫の DX ソリューションを提供する不動産 Tech 企業である。サービス区分は不動産仲介業務を対象とする仲介ソリューション、賃貸管理業務を対象とする管理ソリューションである。2023年6月期の売上構成比は仲介ソリューションが39.9%、管理ソリューションが59.0%となった。仲介ソリューションの売上高が大幅に増加したのは2023年6月期から新規連結した(株)リアルネットプロによるものである。併せてイニシャル・ストック別でもリアルネットプロの寄与によりストック売上比率が一気に70%台まで上昇した。ストック売上の積み上げのほか、低い解約率も伴って高い利益率や安定した財務基盤を実現していることが同社の強みの1つである。

1. 2023年6月期は先行投資等の影響で減益なるも、売上面は順調に推移

2023年6月期の連結業績は、売上高が前期比23.5%増の3,770百万円、営業利益が同34.2%減の329百万円、経常利益が同30.1%減の376百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同34.6%減の185百万円となった。EBITDAは同15.5%増の661百万円となった。売上面は月額有償サービス利用顧客数が順調に増加し、リアルネットプロの損益計算書新規連結も寄与して大幅増収と順調となった。利益面は減価償却費の増加、一時的な保守費用・外注加工費の増加、前期に実施した営業体制強化に伴う販管費の増加などにより減益となった。ただし四半期ベースでは、第4四半期は売上高がオーガニック成長やリアルネットプロの寄与本格化などにより過去最高の1,037百万円(前年同期比21.1%増)となり、営業利益もストック売上高の増収(前年同期比37.6%増)効果や、営業体制強化に向けた先行投資一巡効果などにより、151百万円(前年同期比約3.0倍)と回復基調に転じた。営業利益率も14.6%まで回復した。

2. 2024年6月期は大幅増収増益予想で利益率も回復基調

2024年6月期の連結業績予想は、売上高が前期比16.7%増の4,400百万円、営業利益が同112.3%増の700百万円、EBITDAが同57.3%増の1,040百万円、経常利益が同86.2%増の700百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同105.1%増の380百万円としている。売上面は新規顧客獲得などにより各サービスが順調に拡大(イニシャル売上高が同12.5%増の1,120百万円、ストック売上高が同18.1%増の3,280百万円の計画)して大幅増収となった。利益面は、増収効果やストック売上の積み上げ効果、前期の一時的費用の剥落、先行投資一巡に伴う販管費抑制などにより大幅増益予想としている。売上総利益率は減価償却費等の影響により前期並みだが、販管費比率が大幅に低下することにより、営業利益率は同7.2ポイント上昇の15.9%、EBITDA マージンは同6.1ポイント上昇の23.6%の計画とし、利益率も回復基調の見込みである。同社予想は、営業人員・営業拠点への投資が一巡して高利益率へ回帰する体制が整ったとしている。サービス導入事業者数が増加基調であり、ストック売上拡大の効果、先行投資の効果、大量採用した営業人員の戦力化、リアルネットプロとのシナジーなども勘案すれば、会社予想に上振れの可能性があると考えられている。

要約

3. 2022年6月期～2024年6月期はプラットフォーム構築ステージで積極先行投資

不動産仲介・管理領域では全国に12万を超える宅地建物取引事業者が存在している。小規模事業者が多く、毎年5,000社前後が廃業する一方で、宅地建物取引資格を取得するなどして新規開業する事業者が毎年6,000社前後あり、結果的に法人事業者数は緩やかに拡大基調となっている。新規開業事業者にはデジタルネイティブ世代と言われる若い経営者が多く、DXを積極的に推進する傾向が強いため、同社のDXソリューションの市場開拓余地は大きく、同社にとって市場環境は良好と言えるだろう。このような市場環境を背景に同社は、2022年6月期～2024年6月期をプラットフォーム構築ステージと位置付ける3ヶ年成長戦略を策定した。積極的な先行投資により、独自プラットフォーム構築に向けた商品・サービス力強化戦略、顧客数拡大及び市場シェア拡大に向けた営業体制強化戦略を推進している。そして2024年6月期の主要KPIとしては業者間物件流通サービス（無償）の顧客数が48,017事業所、月額有償サービスの利用顧客数が6,500事業所まで拡大する計画としている。

4. アナリストの視点

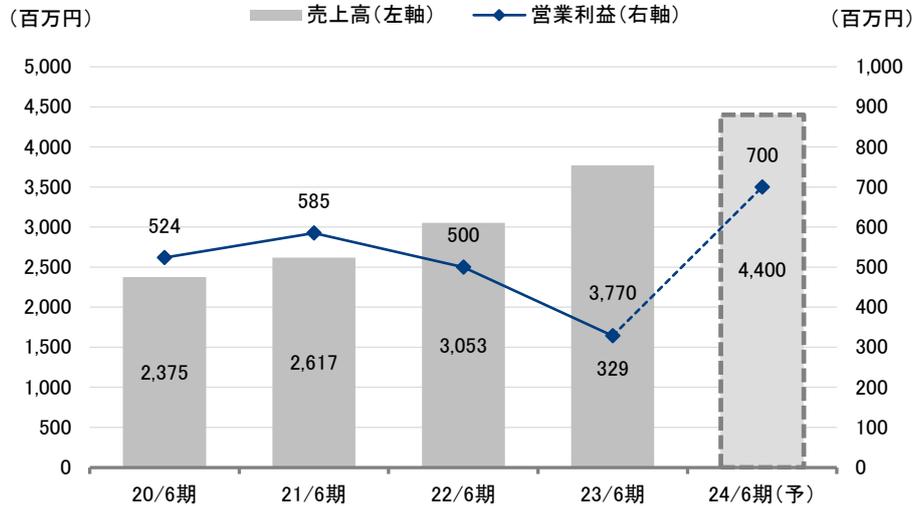
同社は、2023年6月期が実質2期連続減益となったため利益成長のトレンドが崩れた形となったが、これは先行投資などの影響である。2024年6月期は顧客数やストック売上の順調な拡大、先行投資負担の一巡や一時的費用の剥落により、収益が回復基調に転じる見込みだ。弊社では中長期的な視点で見、顧客数やストック売上が拡大基調である点を高く評価している。そして、同社を取り巻く市場環境が良好であることも勘案すれば、さらなる新サービス開発やきめ細かなコンサルティング・サポートによって収益拡大が加速する可能性があり、中長期的な成長ポテンシャルは大きいと言えるだろう。したがって当面は2024年6月期の収益回復の進捗状況、2025年6月期以降の新たな成長戦略に注目したい。

Key Points

- ・2023年6月期は先行投資等の影響で減益だが売上面は順調
- ・2024年6月期は大幅増収増益予想で利益率も回復基調
- ・2022年6月期～2024年6月期はプラットフォーム構築ステージで積極先行投資
- ・顧客数やストック売上が拡大基調である点を評価

要約

業績推移



注1：2020年7月に新規上場
注2：22/6期より連結
出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

不動産仲介・管理会社向けに DX ソリューションを提供する 不動産 Tech 企業

1. 会社概要

同社は、不動産領域の DX プラットフォーマーとして、全国の不動産仲介会社及び賃貸管理会社向けに、不動産業務フローに沿った一気通貫の DX ソリューションを提供する不動産 Tech 企業である。不動産取引でたくさんの笑顔が生まれる社会の実現を目指して、ミッションに「関わる全ての人を HAPPY に」、ビジョンに「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」を掲げている。

2023年6月期末時点の総資産は5,109百万円、純資産は3,121百万円、自己資本比率は61.1%、発行済株式総数は14,339,440株(自己株式248,571株含む)である。本社は宮崎本社(宮崎県都城市上町)と東京本社(東京都新宿区西新宿)の二本社制で、営業拠点は全国に30拠点を展開している。2022年6月に連結子会社化した(株)リアルネットプロは不動産業界向けDX支援を展開している。

会社概要

2. 沿革

1994年8月に日本情報クリエイト(株)を宮崎県都城市姫城町に設立した。その後、1997年3月に賃貸物件総合管理システム「賃貸革命」、1998年5月に不動産売買仲介営業支援システム「売買革命」、2006年6月に不動産ホームページ制作ツール「Web Manager Pro」、2012年1月に「賃貸革命クラウド版」、同年4月に「売買革命クラウド版」、2013年1月に業者間物件流通サービス「不動産BB」、2019年1月に入居者コミュニケーションサービス「くらさぼコネクト」、2021年11月に「電子契約サービス」、2023年8月にAI賃料査定搭載のオーナー向け満室戦略レポートサービス「空室対策ロボ」を発売し、製品ラインナップを拡充してきた。

営業拠点は全国主要都市を中心に展開し、2021年12月には全国展開加速に向けて一挙に18拠点を新設し、全国29拠点体制(2023年6月期末時点では全国30拠点)とした。2022年6月には簡易株式交換によりリアルネットプロを完全子会社化した。

株式関係では、2020年7月に東京証券取引所(以下、東証)マザーズに新規上場、2022年4月の東証の市場区分見直しに伴い東証グロース市場へ移行した。

日本情報クリエイト | 2023年10月4日(水)
 4054 東証グロース市場 | <https://www.n-create.co.jp/pr/ir/>

会社概要

沿革

年月	項目
1994年 8月	宮崎県都城市姫城町に日本情報クリエイト(株)を設立
1995年 1月	建築見積システム「見積革命」発売
1997年 3月	賃貸物件総合管理システム「賃貸革命」発売
1997年 7月	宮崎県都城市妻ヶ丘町に本社を移転
1998年 5月	不動産売買仲介営業支援システム「売買革命」発売
1998年11月	東京営業所を設置(東京都新宿区)
2000年 4月	大阪営業所を設置(大阪市淀川区)
2000年10月	宮崎県都城市金田町に本社を移転
2001年 4月	福岡営業所を設置(福岡市南区、2008年8月に福岡市博多区へ移転)
2003年 6月	仙台営業所を設置(仙台市青葉区)
2003年10月	広島営業所を設置(広島市中区)
2004年10月	札幌営業所を設置(札幌市中央区)
2006年 6月	不動産ホームページ制作ツール「Web Manager Pro」発売
2006年10月	名古屋営業所を設置(名古屋市中区)
2006年12月	情報セキュリティマネジメント「ISO27001」を取得
2011年 3月	宮崎県都城市上町に本社を移転
2011年 8月	四国営業所を設置(香川県高松市)
2012年 1月	「賃貸革命クラウド版」発売
2012年 4月	「売買革命クラウド版」発売
2013年 1月	業者間物件流通サービス「不動産BB」運営開始
2013年 9月	不動産ホームページ制作ツール「Web Manager Lite」発売
2016年10月	北陸営業所を設置(石川県金沢市)
2017年10月	埼玉営業所を設置(さいたま市浦和区)
2019年 1月	入居者コミュニケーションサービス「くらさぼコネクト」発売
2020年 5月	仲介業務支援サービス「非対面仲介サービス」発売
2020年 7月	東京証券取引所(以下、東証)マザーズに株式上場
2021年 4月	経済産業省「DX認定事業者」認定取得
2021年11月	「電子契約サービス」発売
2021年12月	事業拡大に伴い18拠点増設(全国13支店16営業所体制)
2022年 1月	東京本社設置(東京都新宿区西新宿)に伴い二本社制
2022年 4月	東証の市場区分見直しに伴い東証グロース市場へ移行
2022年 6月	簡易株式交換により(株)リアルネットプロを完全子会社化
2023年 3月	東京本社とリアルネットプロの本社を移転・統合(現 東京都新宿区)
2023年 8月	国内事業者としては2例目となるAWS Data Exchangeを通じた有料コンテンツ提供開始 AI資料査定搭載のオーナー向け満室戦略レポーティングサービス「空室対策ロボ」発売

出所：有価証券報告書及びIRニュースよりフィスコ作成

事業概要

DXを支援する仲介ソリューションと管理ソリューションをワンストップで提供

1. 事業概要

同社は、全国の中小規模の不動産仲介会社及び賃貸管理会社のDXを支援するワンストップクラウドソリューションとして、各々の不動産業務フローに沿った一気通貫のプロダクトラインナップを提供している。サービス区分は不動産仲介業務を対象とする仲介ソリューション、賃貸管理業務を対象とする管理ソリューションである。新たなサービスの開発や関連業界とのデータ連携拡充にも注力している。

同社のプロダクトラインナップ



出所：決算説明資料より掲載

(1) 仲介ソリューション

不動産仲介会社向けの主要プロダクトは、業者間物件共有・物件仕入領域のDXを支援する不動産業者間物件流通サービス「不動産BB」、子会社リアルネットプロの「リアプロ仲介」「リアプロ管理」、集客・追客領域のDXを支援する不動産ホームページ制作ツール「Web Manager Pro」シリーズ、不動産ポータルサイト一括掲載「物件データ連動」、契約領域のDXを支援するオンライン入居申込「電子入居申込サービス」、オンライン契約システム「電子契約サービス」などである。

このうち「不動産BB」は全国の不動産情報をデータ化し、不動産事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（無償）である。2022年11月には「不動産BB」を一気通貫の仲介業務支援プラットフォームとしてリニューアルした。子会社リアルネットプロの「リアプロ仲介」「リアプロ管理」も同様に管理会社と仲介会社をつなぐ業者間物件サービス（仲介は無償、管理は有償）である。

事業概要

(2) 管理ソリューション

賃貸管理会社向けの主要プロダクトは、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のDXを支援する賃貸物件総合管理システム「賃貸革命」、入居者コミュニケーションサービス「くらさぼコネクト」、 「賃貸革命」に蓄積されたデータを自動分析して賃貸管理状況の「見える化」を実現する「経営分析オプション」、賃料及び空室率に関する指標情報提供サービスのクリエイト賃貸住宅インデックス「CRIX」、データを生かした新たなソリューションとしてのAI賃料査定搭載オーナー向け満室戦略レポートサービス「空室対策ロボ」などである。

このうち「賃貸革命」は同社の売上高の約5割を占める主力プロダクトである。管理業務の効率化を実現するのみならず、登録された基礎データを活用することによって仲介業務の成約率向上などにつながることも可能になる。「くらさぼコネクト」は「賃貸革命」と連携して入居者又はオーナーと手軽にコミュニケーションが取れるスマホアプリである。

2023年8月には、アマゾン・ウェブ・サービス（以下、AWS）の「AWS Data Exchange」を通じて、「CRIX」を有料コンテンツとして提供開始した。「AWS Data Exchange」上での有料コンテンツとしての提供は今回の同社の「CRIX」が2例目となる。「空室対策ロボ」は、2023年3月に満室経営戦略レポート自動作成ロボ「参謀くん」を展開するStudio LOC 合同会社と業務提携して共同開発し、2023年8月に発売開始した。

(3) 新サービス開発・関連事業者とのデータ連携

同社は、不動産DXプラットフォームによって不動産仲介・賃貸管理会社向けに多彩なサービスを提供するとともに、大手の不動産ポータルサイトや家賃保証会社など周辺関連事業者とのデータ連携によって顧客の業務効率化や利便性向上を推進している。

2023年6月期の新たなデータ連携としては、2022年7月に「賃貸革命」が(株)ハッチ・ワークの月極駐車場オンライン管理システム「アットパーキングクラウド」とデータ連携、「電子入居申込サービス」がプラザ賃貸管理保証(株)の「PLAZA Guarantee」と提携、2022年9月に「電子入居申込サービス」が(株)鉄壁と提携、「賃貸革命」「Web Manager Pro」などが(株)スペースリーのVRクラウドソフト「スペースリー」と連携、2022年10月に「電子入居申込サービス」が(株)ルームバンクインシュア(グッドコムアセット<3475>の子会社)と提携、「電子入居申込サービス」が(株)ひなた保証と提携、2022年11月に「電子入居申込サービス」が(株)USEN(USEN-NEXT HOLDINGS<9418>のグループ会社)の「テナント家賃保証」と提携、「電子入居申込サービス」が(株)日専連ジェミスと提携、2022年12月に「電子入居申込サービス」が(株)レクストレントプラスと提携、2023年2月に「電子決済サービス」が(株)DGフィナンシャルテクノロジーと連携、2023年4月に「電子入居申込サービス」が(株)レキオスと提携した。

さらに2024年6月期の新たなデータ連携としては、2023年7月に「電子入居申込サービス」が(株)賃貸保証サポートと提携、「賃貸革命」が(株)プロトソリューションの沖縄県最大の不動産ポータルサイト「グーホーム」と連動した。

また2022年12月には「Web Manager Pro」シリーズと「WEB広告運用サービス」が、センチュリー21・ジャパン<8898>の加盟店向けの提携商品となった。「賃貸革命」及び「スタートバリュー・プラン」に続く3番目の商品提携である。2023年1月には、あんしん保証(株)が「電子契約サービス」を導入した。

事業概要

同社と子会社リアルネットプロの連携としては、2022年11月に「賃貸革命」と「リアプロ」が連携開始、2023年2月に「Web Manager Pro」シリーズと「リアプロ」が連携開始、2023年7月に「賃貸革命」と「WEB申込プロ」が連携開始した。なお今後は、国内最大級の業者間物件流通サービスの「不動産BB」と「リアプロ」を一本化（開発中）するとともに、一本化したサービスを有償サービスとすることも想定している。

同社におけるAI活用における取り組みについては、政府の官民連携による国内生成AI投資強化方針を受けてデータ戦略部門に新たなチームを組成し、不動産DXに向けて研究開発を促進すると2023年5月に発表した。

2020年6月期以降はストック売上高が拡大基調

2. サービス別売上高

サービス別売上高と売上構成比、イニシャル・ストック別の売上高と売上構成比の推移（2020年6月期～2023年6月期）は次のとおりである。サービス別では売上高は両サービスとも拡大基調で、売上構成比はおおむね仲介ソリューションが3割強、管理ソリューションが6割強で推移している。2023年6月期の売上構成比は仲介ソリューションが39.9%、管理ソリューションが59.0%となった。2023年6月期からリアルネットプロを新規連結したため、仲介ソリューションの売上高が大幅に増加したためである。イニシャル売上高・ストック売上高別に見るとストック売上高が拡大基調であり、ストック売上構成比も上昇基調である。2023年6月期の売上構成比はイニシャル売上が26.4%、ストック売上が73.6%となった。ストック売上比率が一気に70%台まで上昇したのは、リアルネットプロの新規連結の寄与によるものである。

サービス別売上高

(単位：百万円)

	20/6期	21/6期	22/6期	23/6期
売上高合計	2,375	2,617	3,053	3,770
仲介ソリューション	789	850	929	1,505
管理ソリューション	1,563	1,743	2,086	2,224
その他	23	23	37	39
構成比合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
仲介ソリューション	33.2%	32.5%	30.4%	39.9%
管理ソリューション	65.8%	66.6%	68.3%	59.0%
その他	1.0%	0.9%	1.2%	1.1%

注：23/6期からリアルネットプロを新規連結
 出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

イニシャル売上とストック売上

(単位：百万円)

	20/6期	21/6期	22/6期	23/6期
売上高合計	2,375	2,617	3,053	3,770
イニシャル売上高	924	917	1,071	995
ストック売上高	1,451	1,700	1,982	2,775
構成比合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
イニシャル売上高	38.9%	35.0%	35.1%	26.4%
ストック売上高	61.1%	65.0%	64.9%	73.6%

注：「イニシャル売上」はソフトウェア導入費用等、「ストック売上」はライセンス料金・サービス利用料等

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

地域密着型のコンサルティング・サポートカヤ フリーミアム戦略が特長・強み

3. 特長・強み

同社の特長・強みは、全国の中小規模の不動産仲介・管理会社をターゲット顧客として、製品の企画から開発・販売・サポートまで不動産業務支援のノウハウを集約した自社一貫のワンストップサービス体制を構築していること、多様なラインナップ（商品・サービス）や周辺関連業界とのデータ連携によって独自のDXプラットフォームを構築していること、全国30拠点（2023年6月期末時点）の営業ネットワークによって地域密着型のきめ細かいコンサルティングとサポートを実現していること、無償の不動産業者間物件流通サービス「不動産BB」及び「リアプロ仲介」によって新規顧客開拓・顧客基盤拡大を推進し、顧客との接点を強化したうえで「賃貸革命」などの有償サービスへのクロスセル・アップセルによって売上拡大を図るフリーミアム戦略を基本としていること、低い解約率やストック売上の積み上げによって高い利益率や安定した財務基盤を実現していることなどが挙げられる。

フリーミアム戦略の顧客基盤となる業者間物件流通サービス（無償）の顧客数の推移（2020年6月期～2022年6月期は「不動産BB」、2023年6月期より「不動産BB」と「リアプロ仲介」の合計）は次のとおりである。2023年6月期末の顧客数は43,017事業所となった。内訳は「不動産BB」の期首時点の20,286事業所＋「リアプロ仲介」の期首時点の17,157事業所（「不動産BB」との重複を除く）＋「不動産BB」と「リアプロ仲介」の合計の増加5,574事業所である。リアルネットプロを子会社化したことに伴い、フリーミアム戦略の顧客基盤が一段と強固となった。

月額有償サービスの利用顧客数（2023年6月期より「リアプロ管理」を含む）は、2023年6月期末時点で5,850事業所となった。内訳は期首時点の同社有償サービスの4,186事業所＋期首時点の「リアプロ管理」の1,147事業所（同社有償顧客との重複を除く）＋同社とリアルネットプロの合計の増加517事業所である。今後は新サービス開発や営業体制強化などにより、有償サービスへのクロスセル・アップセル戦略を加速する方針である。

事業概要

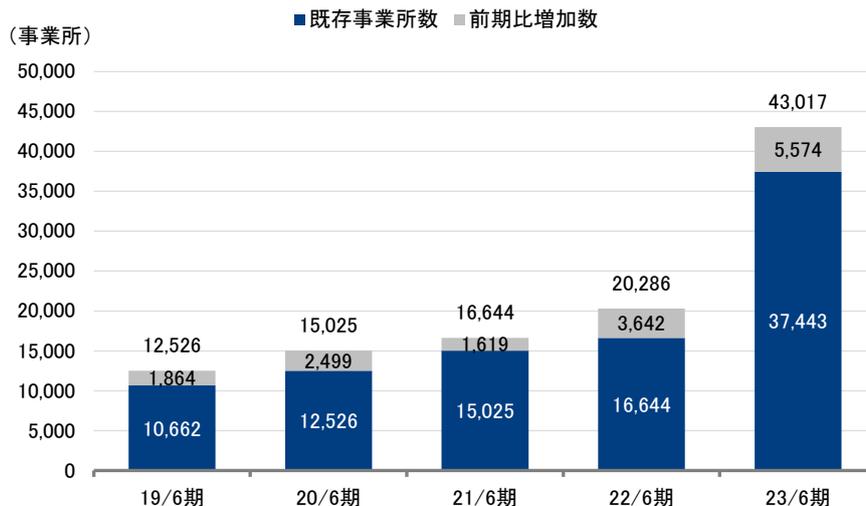
有償サービスの平均月次解約率（既存契約の月額課金額に占める解約に伴って減少した月額課金の割合）はおおむね0.5%前後で推移している。地域密着型のコンサルティングやサポートにより低い解約率を維持している。なお2023年6月期第3四半期に1.2%へ上昇する場面があったが、これは大口顧客1社の解約があった一時的影響によるもので、第4四半期は0.6%に低下した。解約率の低さは同社のサービスに対する顧客満足度の高さも示していると考えられる。

自社一貫の支援体制



出所：決算説明資料より掲載

業者間物件流通サービス(無償)の顧客数推移

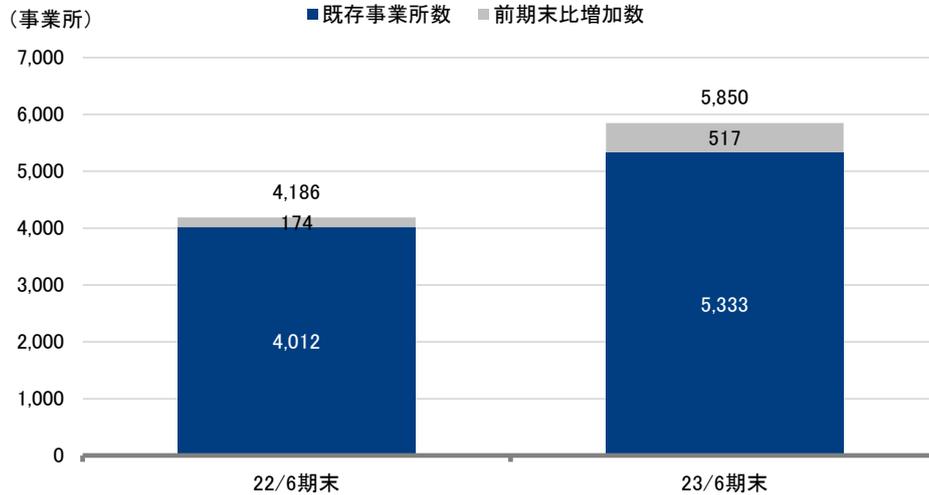


注：23/6期にリアルネットプロを経営統合。これにより「リアプロ仲介(無償)」の既存顧客17,157事業所(「不動産BB」との重複を除く)と同社の20,286事業所を合わせた数。

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

月額有償サービスの利用顧客数



注：23/6 期にリアルネットプロを経営統合。これにより「リアプロ管理（有償）」の既存顧客 1,147 事業所（同社有償顧客との重複を除く）と同社の 4,186 事業所を合わせた数。

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

市場は拡大基調。 新規開業の小規模仲介・管理事業者は DX を積極推進

4. リスク要因・収益特性と課題・対策

システム開発・情報サービス産業における一般的なリスク要因としては、景気変動などによる企業の IT・DX 投資抑制、市場競争の激化、不採算プロジェクト・品質不具合やシステム障害の発生、技術革新への対応遅れ、知的財産権、人材の確保・育成、協力会社・販売パートナーとの関係、法的規制などがある。

人材の育成・確保については、営業体制強化に向けて 2022 年 6 月期に大量採用を実施し、営業拠点を 18 拠点新設した。この結果、2022 年 6 月期末の従業員数は 2021 年 6 月期末比 52 名増加の 294 名（うち営業人員が 55 名増加の 113 名）となった。2023 年 6 月期は 1 人当たり売上高を高めるため新規採用を抑制し、前期に大量採用した営業人員の教育・フォローに重点を置くとともに、一部人員の営業サポートチームへの転向などを進めた。この結果 2023 年 6 月期末の従業員数は、前期末比 13 名増加の 307 名（内訳は営業人員が 23 名減少の 90 名、営業サポートチームが 10 名増加の 45 名、開発部が 9 名増加の 73 名、その他が 17 名増加の 99 名）となった。また営業部門テレマーケティングチームを新たな部門として設立した。営業体制強化に向けた先行投資がおおむね完了したため、2024 年 6 月期以降は増収効果によって利益が出やすい収益構造となった。

事業概要

なお同社の業績の季節要因として第3四半期（1月～3月）の構成比が低くなる傾向がある。1月～3月は不動産仲介・管理事業者にとって繁忙期となるため、システム導入作業を4月以降に先送りする傾向があるためである。ただしストック売上が拡大基調であることに変化はない。また、同社の顧客は中小規模の不動産仲介・管理会社（大手FCチェーンへの個々の加盟店を含む）であり、有償サービスが月額1百万円未満の顧客が大半を占めている。このため特定顧客への依存リスクは小さい。

業績動向

2023年6月期は先行投資等の影響で減益なるも、第4四半期に回復基調

1. 2023年6月期連結業績の概要

2023年6月期の連結業績は、売上高が前期比23.5%増の3,770百万円、営業利益が同34.2%減の329百万円、経常利益が同30.1%減の376百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同34.6%減の185百万円となった。EBITDAは同15.5%増の661百万円、EBITDAマージンは同1.2ポイント低下して17.5%となった。前回予想（2023年2月14日付下方修正値）に対しては、売上高は20百万円、営業利益は29百万円、EBITDAは51百万円、経常利益は26百万円、それぞれ超過達成して着地した。親会社株主に帰属する当期純利益は税率上昇により前回予想を45百万円下回った。

売上面は月額有償サービス利用顧客数が順調に増加し、リアルネットプロの損益計算書新規連結も寄与して大幅増収と順調となった。売上総利益は前期比10.0%増加したが、売上総利益率は同8.0ポイント低下して66.0%となった。販管費は同22.6%増加したが、販管費比率は同0.4ポイント低下して57.2%となった。利益面は「不動産BB」リニューアルに伴う減価償却費の増加、一時的な保守費用・外注加工費の増加、前期に実施した営業体制強化に伴う販管費の増加などにより減益となった。この結果、営業利益率は同7.7ポイント低下して8.7%となった。営業利益171百万円減益の要因分析は、仲介ソリューション売上増加（オーガニック成長、リアルネットプロ新規連結）で576百万円増、管理ソリューション売上増加（オーガニック成長）で137百万円増、そのほか売上増で2百万円増、売上原価増加（「不動産BB」リニューアルに伴う保守費用及び減価償却費の増加）で490百万円減、販管費増加（営業所増加及び営業人員増加）で397百万円減となった。

通期では、2022年6月期に大量採用した営業人員の戦力化遅れなどにより売上高が期初計画（4,200百万円）を下回り、一時的な費用の増加なども影響して減益となった。四半期別では、2023年6月期第4四半期は売上高がオーガニック成長やリアルネットプロの寄与本格化などにより四半期ベースで過去最高の1,037百万円（前年同四半期比8.5%増）となり、営業利益もストック売上高の増収（前年同四半期比1.7%増）効果や、営業体制強化に向けた先行投資一巡効果などにより、151百万円（前年同四半期比約3.0倍）と回復基調に転じた。営業利益率も14.6%まで回復した。

業績動向

2023年6月期連結業績の概要

(単位：百万円)

	22/6期		23/6期		前期比	計画※2	達成率
	実績	売上比	実績	売上比			
売上高	3,053	100.0%	3,770	100.0%	23.5%	3,750	0.5%
売上総利益	2,261	74.0%	2,486	66.0%	10.0%	-	-
販管費	1,760	57.6%	2,157	57.2%	22.6%	-	-
営業利益	500	16.4%	329	8.7%	-34.2%	300	9.6%
EBITDA※1	572	18.7%	661	17.5%	15.5%	610	8.3%
経常利益	538	17.6%	376	10.0%	-30.1%	350	7.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	283	9.3%	185	4.9%	-34.6%	230	-19.6%
サービス別売上高							
仲介ソリューション	929	30.4%	1,505	39.9%	62.0%	-	-
管理ソリューション	2,086	68.3%	2,224	59.0%	6.6%	-	-
その他	37	1.2%	39	1.1%	-	-	-
イニシャル・ストック別売上高							
イニシャル売上高	1,071	35.1%	995	26.4%	-7.1%	-	-
ストック売上高	1,982	64.9%	2,775	73.6%	40.0%	-	-

※1 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却

※2 2023年2月14日付下方修正値

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

四半期別の推移

(単位：百万円)

	22/6期				23/6期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高合計	743	765	688	856	853	922	956	1,037
営業利益	176	191	81	51	45	82	50	151
営業利益率	23.8%	25.0%	11.9%	6.0%	5.3%	8.9%	5.3%	14.6%
サービス別売上高								
仲介ソリューション	220	230	232	246	359	379	388	379
管理ソリューション	515	525	446	599	485	533	559	646
イニシャル・ストック別売上高								
イニシャル売上高	278	280	181	332	195	235	247	316
ストック売上高	465	485	507	524	658	687	709	721
MRR (月間経常収益) (千円)								
仲介ソリューション	71,195	71,821	74,445	75,805	117,250	125,237	125,022	125,967
管理ソリューション	85,510	90,891	94,563	99,421	104,596	108,205	112,762	113,645
合計	156,705	162,712	169,008	175,226	221,847	233,443	237,785	239,612
平均月次解約率	0.5%	0.4%	0.4%	0.6%	0.4%	0.3%	1.2%	0.6%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

ストック売上高が大幅伸長

2. サービス別の業績動向

通期ベースのサービス別売上高は仲介ソリューションが前期比 62.0% 増の 1,505 百万円、管理ソリューションが同 6.6% 増の 2,224 百万円となった。仲介ソリューションはオーガニック成長に加えて、リアルネットプロの新規連結が寄与して大幅増収となった。管理ソリューションは主力の「賃貸革命」の新規顧客獲得や既存顧客へのアップセルなどにより順調に伸長した。イニシャル・ストック別売上高はイニシャル売上高が同 7.1% 減の 995 百万円、ストック売上高が同 40.0% 増の 2,775 百万円となった。イニシャル売上高はやや高水準となった前期の反動で減収だが、ストック売上高はオーガニック成長とリアルネットプロの新規連結により大幅増収となった。

主要 KPI として、2023 年 6 月期末時点の業者間物件流通サービス(無償)(2023 年 6 月期より「不動産 BB」と「リアプロ仲介」の合計)の顧客数は 43,017 事業所となった。内訳は「不動産 BB」の期首時点の 20,286 事業所+「リアプロ仲介」の期首時点の 17,157 事業所(「不動産 BB」との重複を除く)+「不動産 BB」と「リアプロ仲介」の合計の増加 5,574 事業所である。新規導入数は計画 4,000 事業所に対して実績 5,574 事業所となり、計画を大幅に超過達成してプレミアム戦略の顧客基盤が一段と強固になった。

月額有償サービスの利用顧客数(2023 年 6 月期より「リアプロ管理」を含む)は 2023 年 6 月期末時点で 5,850 事業所となった。内訳は期首時点の同社有償サービスの 4,186 事業所+期首時点の「リアプロ管理」の 1,147 事業所(同社有償顧客との重複を除く)+同社とリアルネットプロの合計の増加 517 事業所である。新規導入数は計画 470 事業所に対して実績 517 事業所となり、計画を超過達成した。四半期別では、第 1 四半期が 116 事業所、第 2 四半期が 108 事業所、第 3 四半期が 134 事業所、第 4 四半期が 159 事業所となり、下期に導入ペースが加速した。

またオンライン入居申込「電子入居申込サービス」(無償)の 2023 年 6 月期末の導入事業所数は前期末比 261 事業所増加の 2,728 事業所、オンライン契約システム「電子契約サービス」(有償)の導入事業所数は同 221 事業所増加の 340 事業所となった。いずれも導入数が順調に拡大した。

MRR (Monthly Recurring Revenue = 月間経常収益)は、月額課金の積み上げやリアルネットプロの新規連結により増加基調であり、経営の安定性が一段と増した。2023 年 6 月期第 4 四半期は、仲介ソリューションが前年同期比 66.2% 増の 125,967 千円、管理ソリューションが同 14.3% 増の 113,645 千円、合計が同 36.7% 増の 239,612 千円となった。

平均月次解約率(月額課金売上高ベース)は通期ベースで 0.6% となった。第 3 四半期に 1.2% へ上昇する場面があったが、これは大口顧客の解約という一時的影響によるもので、第 4 四半期は 0.6% に低下した。

財務の健全性は高い

3. 財務の状況

財務面で見ると、2023年6月期末の資産合計は前期末比254百万円減の5,109百万円となった。主に現金及び預金が228百万円、のれんが80百万円、顧客関連資産が71百万円とそれぞれ減少した。負債合計は同235百万円減の1,988百万円となった。主に未払金が126百万円増加したが、未払法人税等が66百万円、有利子負債（長短借入金合計）が195百万円と減少した。有利子負債残高は49百万円となった。純資産合計は同18百万円減少の3,121百万円となった。主に利益剰余金が114百万円増加したが、自己株式が144百万円増加（減算）した。

この結果、自己資本比率は前期末比2.6ポイント上昇して61.1%となった。特に大きな変動は見られず、キャッシュ・フロー計算書にも特に懸念材料は見当たらない。有利子負債の減少や自己資本比率の上昇なども考慮すれば、財務の健全性は高いと弊社では評価している。

貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書（簡易版）

（単位：百万円）

	20/6期	21/6期	22/6期	23/6期	増減
資産合計	2,483	4,323	5,364	5,109	-254
（流動資産）	1,812	3,413	1,964	1,827	-136
（固定資産）	671	909	3,399	3,282	-117
負債合計	1,205	1,340	2,223	1,988	-235
（流動負債）	1,198	1,334	1,565	1,633	68
（固定負債）	7	6	658	354	-304
純資産合計	1,278	2,983	3,140	3,121	-18
（株主資本）	1,278	2,983	3,140	3,121	-18
自己資本比率	51.5%	69.0%	58.5%	61.1%	2.6pt

	20/6期	21/6期	22/6期	23/6期
営業活動によるキャッシュ・フロー	488	555	341	279
投資活動によるキャッシュ・フロー	70	-237	-1,503	-112
財務活動によるキャッシュ・フロー	-8	1,264	-466	-401
現金及び現金同等物の期末残高	1,234	2,817	1,189	954

注1：2020年7月新規上場

注2：22/6期より連結

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024年6月期大幅増収増益予想で利益率も回復基調

2024年6月期の連結業績予想は、売上高が前期比16.7%増の4,400百万円、営業利益が同112.3%増の700百万円、EBITDAが同57.3%増の1,040百万円、経常利益が同86.2%増の700百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同105.1%増の380百万円としている。売上面は新規顧客獲得などにより各サービスが順調に拡大（イニシャル売上高が同12.5%増の1,120百万円、ストック売上高が同18.1%増の3,280百万円の計画）して大幅増収となった。利益面は増収効果、ストック売上の積み上げ効果、前期の一時的費用の剥落、先行投資一巡に伴う販管費抑制などにより大幅増益予想としている。売上総利益率は減価償却費等の影響により前期並みだが、販管費比率が大幅に低下することにより、営業利益率は同7.2ポイント上昇の15.9%、EBITDAマージンは同6.1ポイント上昇の23.6%の計画としている。利益率も回復基調の見込みである。

主要 KPI は、業者間物件流通サービス（無償の「不動産 BB」と「リアプロ仲介」の合計）の顧客数が2023年6月期末比5,000事業所（前期比11.6%）増加、月額有償サービスの利用顧客数が650事業所（同11.1%）増加を計画している。営業人員増による顧客接点強化により無償顧客基盤を拡大するとともに、有償サービスへの切り替えに注力する。MRRについては仲介ソリューションが152,000千円（2023年6月期第4四半期125,967千円）、管理ソリューションが147,500千円（同113,645千円）、合計で299,500千円（同239,612千円）の計画としている。

同社は、営業人員・営業拠点への投資が一巡して高利益率へ回帰する体制が整ったと見て、事業成長の基盤となる商品・サービスのラインナップを拡充するほか、前期までに強化した営業体制（全国30拠点と営業人員リソース）を生かし、着実に計画を達成する構えである。営業利益についてはストック売上の積み上げ効果により、下期にかけて拡大するイメージ（上期230百万円、下期470百万円の計画）を持っている。サービス導入事業者数が増加基調であり、ストック売上拡大の効果、先行投資の効果、大量採用した営業人員の戦力化、リアルネットプロとのシナジーを勘案すれば、会社予想に上振れの可能性はあるだろう。

今後の見通し

2024年6月期連結業績の予想

(単位：百万円)

	23/6期		24/6期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	3,770	100.0%	4,400	100.0%	16.7%
売上総利益	2,486	66.0%	2,900	65.9%	16.6%
販管費	2,157	57.2%	2,200	50.0%	2.0%
営業利益	329	8.7%	700	15.9%	112.3%
EBITDA※	661	17.5%	1,040	23.6%	57.3%
経常利益	376	10.0%	700	15.9%	86.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	185	4.9%	380	8.6%	105.1%
イニシャル・ストック別売上高					
イニシャル売上高	995	26.4%	1,120	25.5%	12.5%
ストック売上高	2,775	73.6%	3,280	74.5%	18.1%

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却
 出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

成長戦略

良好な市場環境の下、プラットフォーム構築ステージと位置付け積極先行投資を実施

1. 市場環境

不動産仲介・管理領域では全国に12万を超える宅地建物取引事業者が存在する。小規模事業者が多く、毎年5,000社前後が廃業しているが、一方では宅地建物取引資格を取得するなどして新規開業する事業者が毎年6,000社前後あり、結果的に法人事業者数は緩やかに拡大基調となっている。そして新規開業事業者にはデジタルネイティブ世代と言われる若い経営者が多く、DXを積極的に推進する傾向が強いため、同社のDXソリューションの市場開拓余地は大きく、同社にとって市場環境は良好と言えるだろう。

2. 3ヶ年成長戦略

同社は、2022年6月期～2024年6月期をプラットフォーム構築ステージと位置付ける3ヶ年成長戦略を策定した。積極的な先行投資により、独自プラットフォーム構築に向けた商品・サービス力強化戦略、顧客数拡大及び市場シェア拡大に向けた営業体制強化戦略を推進している。

成長戦略

商品・サービス力強化では商品ラインナップ拡充によるプラットフォーム強化を推進している。2021年11月に発売開始した「電子契約サービス」は導入数が順調に拡大している。2022年11月には「不動産BB」のリニューアルを実施し、機能を充実するとともに使いやすさも向上した。2023年8月には蓄積したデータを活用する「CRIX」を有料コンテンツとして提供開始するとともに、AIを活用した「空室対策ロボ」の発売も開始した。また、周辺関連事業者とのデータ連携も拡大している。さらに今後は、国内最大級の業者間物件流通サービスである「不動産BB」と「リアプロ」を一本化（開発中）するとともに、一本化したサービスを有償サービスとすることも想定している。

営業体制強化では2023年6月期までに全国30拠点体制を構築した。顧客との接点強化やコンサルティング・サポート力強化によって顧客基盤を拡大するとともに、既存顧客へのクロスセル・アップセル戦略による有償サービスへの切り替え、新規顧客獲得を推進している。2022年6月期に大量採用した営業人員も徐々に戦力化する見込みだ。

これらの施策を推進した結果、2024年6月期の主要KPIとしては、子会社化したリアルネットプロも寄与して、業者間物件流通サービス（無償）の顧客数が48,017事業所、月額有償サービスの利用顧客数が6,500事業所、MRRについては仲介ソリューションが152,000千円、管理ソリューションが147,500千円、合計で299,500千円まで拡大する計画である。

顧客数やストック売上が拡大基調である点を評価

3. アナリストの視点

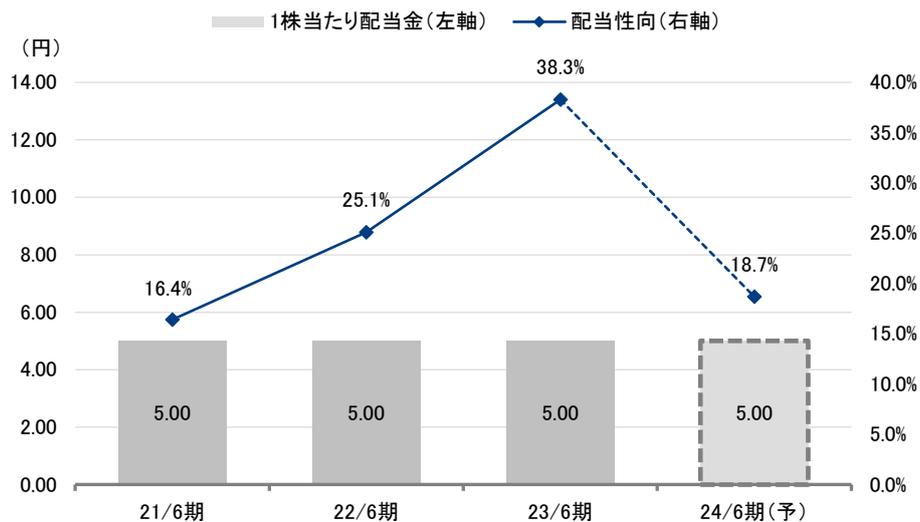
同社は、2023年6月期が実質2期連続減益となったため利益成長のトレンドが崩れた形となったが、これは先行投資などの影響である。2024年6月期は顧客数やストック売上の順調な拡大、先行投資負担の一巡や一時的費用の剥落により、収益が回復基調に転じる見込みだ。弊社では中長期的な視点で見て、顧客数やストック売上が拡大基調である点を評価している。そして、同社を取り巻く市場環境が良好であることも勘案すれば、さらなる新サービス開発やきめ細かなコンサルティング・サポートによって収益拡大が加速する可能性があり、中長期的な成長ポテンシャルは大きいと言えるだろう。したがって当面は2024年6月期の収益回復の進捗状況、2025年6月期以降の新たな成長戦略に注目したい。

■ 株主還元策

株主還元は安定的かつ継続的に配当を実施

同社は株主への利益還元については、企業価値を継続的に拡大し、株主に対する利益還元を行うことを重要な経営課題として認識している。企業体質の強化と将来の事業展開のために内部留保を確保しつつ、安定的かつ継続的に業績の成長に見合った成果を配当することを基本方針としている。この基本方針に基づいて、2023年6月期の配当は2022年6月期と同額の年間5.00円(期末一括)とした。配当性向は38.3%となる。また2024年6月期の配当予想は2023年6月期と同額の年間5.00円(期末一括)としている。予想配当性向は18.7%となる。なお同社は株主還元の一環として、2023年2月16日～2023年4月21日に自己株式取得を実施し、200,000株を取得している。

1株当たり配当金と配当性向の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp