

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>

2025 年 10 月 1 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. 仲介ソリューションと管理ソリューションを展開              | 01 |
| 2. 2025 年 6 月期は大幅増収増益で過去最高更新           | 01 |
| 3. 2026 年 6 月期も大幅増収増益、連続で過去最高更新を予想     | 01 |
| 4. 市場シェア拡大や顧客単価増を推進、2026 年 6 月期は大幅増配予想 | 02 |
| ■ 会社概要                                 | 03 |
| 1. 会社概要                                | 03 |
| 2. 沿革                                  | 03 |
| ■ 事業概要                                 | 04 |
| 1. 事業概要                                | 04 |
| 2. サービス別及びイニシャル・ストック別売上高の推移            | 07 |
| 3. 同社の強み                               | 08 |
| 4. リスク要因・収益特性と課題・対策                    | 10 |
| ■ 業績動向                                 | 10 |
| 1. 2025 年 6 月期連結業績の概要                  | 10 |
| 2. サービス別の動向                            | 11 |
| 3. 財務の状況                               | 12 |
| ■ 今後の見通し                               | 13 |
| ● 2026 年 6 月期連結業績予想の概要                 | 13 |
| ■ 成長戦略                                 | 14 |
| 1. 中期経営計画（2025 年 6 月期～）                | 14 |
| 2. 株主還元策                               | 16 |
| 3. サステナビリティ経営                          | 17 |
| 4. 弊社の視点                               | 17 |

日本情報クリエイト

4054 東証グロース市場

2025 年 10 月 1 日 (水)

<https://www.n-create.co.jp/pr/ir/>

## 要約

### 2026 年 6 月期は大幅増収増益・大幅増配の予想

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。

#### 1. 仲介ソリューションと管理ソリューションを展開

サービス区分は、不動産仲介業務領域を対象とする仲介ソリューション、及び賃貸管理業務領域を対象とする管理ソリューションである。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・物件仕入領域の不動産業者間物件流通サービス「リアプロ BB」、リアルタイム物件確認・空室管理システム「リアプロ」などである。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」シリーズ（2025 年 8 月に最新バージョン「賃貸革命 11」をリリース）などである。同社の主な強みは、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た仲介と管理を結び一気通貫で構築されたサービスラインナップ体制であり、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が特長として挙げられる。

#### 2. 2025 年 6 月期は大幅増収増益で過去最高更新

2025 年 6 月期の連結業績は、売上高が前期比 14.4% 増の 5,075 百万円、営業利益が同 41.5% 増の 1,004 百万円、EBITDA（営業利益＋減価償却費＋のれん償却）が同 20.1% 増の 1,361 百万円、経常利益が同 35.5% 増の 1,003 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 46.4% 増の 628 百万円となった。おおむね期初予想とおりの増収増益で過去最高業績を更新した。月額有償サービス利用顧客数の順調な増加や解約率の低位安定推移などによって、仲介ソリューション、管理ソリューションとも順調に拡大した。またストック売上の拡大や費用コントロールなどによって、営業利益率が同 3.8 ポイント上昇して 19.8% となった。

#### 3. 2026 年 6 月期も大幅増収増益、連続で過去最高更新を予想

2026 年 6 月期の連結業績は、売上高が前期比 14.3% 増の 5,800 百万円、営業利益が同 19.5% 増の 1,200 百万円、経常利益が同 20.6% 増の 1,210 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 16.2% 増の 730 百万円を見込んでいる。引き続き大幅増収増益で過去最高更新を予想している。仲介・管理ソリューションのさらなる顧客基盤拡大・市場シェア拡大により着実な収益拡大を目指す。ストック売上や MRR が順調に伸長するが、当期は「マネジメント強化の 1 年」として大幅な人員増を計画していないため、営業利益率は 0.9 ポイント上昇の 20.7% を見込んでいる。なお同予想は「リアプロ BB」の本格展開が遅れている影響をある程度織り込んだ数値となっている。ただし、その影響は限定的と考えられることに加え、ストック売上の拡大を勘案すれば、好業績が期待できると弊社では考えている。

日本情報クリエイト

4054 東証グロース市場

2025 年 10 月 1 日 (水)

<https://www.n-create.co.jp/pr/ir/>

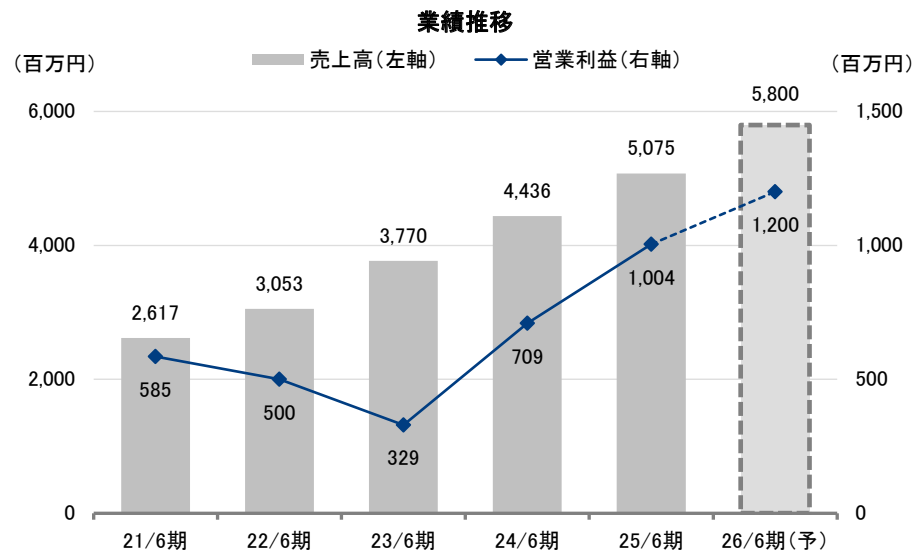
要約

#### 4. 市場シェア拡大や顧客単価増を推進、2026 年 6 月期は大幅増配予想

同社は成長戦略の基本方針を「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」としている。2024 年 8 月に策定した中期経営計画（2025 年 6 月期～2027 年 6 月期）は「成長推進期」と位置付けて、マーケット規模の大きい仲介市場ではシェア拡大に注力するとともに、管理ソリューション領域でのサービス深化により顧客単価増を推進する。業績目標値については「リアプロ BB」本格展開の時期が未定となっている状況を鑑みて、将来予測に影響を与える要素が多いため 2027 年 6 月期以降の数値計画を非公表とした。ただし中長期的な成長の基本方針・方向性に変化はない。なお 2025 年 8 月 22 日に配当予想の上方修正を公表し、1 株当たり年間配当金を前期比 6.00 円増配の年間 11.00 円（期末普通配当 8.00 円に加え、上場 5 周年記念配当として 3.00 円の中間配当を実施）とした。

#### Key Points

- ・ 全国の不動産仲介会社及び賃貸管理会社向けに DX ソリューションを提供する不動産 Tech 企業
- ・ 仲介と管理を結ぶ一気通貫のサービスラインナップ体制などが強み
- ・ 2025 年 6 月期は計画どおりの大幅増収増益で過去最高更新
- ・ 2026 年 6 月期も大幅増収増益、連続で過去最高更新を予想
- ・ 市場シェア拡大や顧客単価増を推進、2026 年 6 月期は大幅増配予想
- ・ 高収益構造と中長期成長ポテンシャルを評価



注：22/6 期より連結

出所：決算短信よりフィスコ作成

日本情報クリエイト

4054 東証グロース市場

2025 年 10 月 1 日 (水)

<https://www.n-create.co.jp/pr/ir/>

## ■ 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うまれる社会の実現を目指して、中期ビジョンに「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。

2025 年 6 月期末時点の総資産は 5,720 百万円、純資産は 3,901 百万円、自己資本比率は 68.2%、発行済株式総数は 14,360,440 株（自己株式 448,577 株を含む）、従業員数（正社員のみ）は 312 名である。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、事業拠点は全国 28 拠点到展開している。なお 2022 年 6 月に連結子会社化した（株）リアルネットプロを 2024 年 7 月 1 日付で吸収合併した。また 2024 年 12 月に（株）Bcan の株式を取得して資本業務提携（出資比率 19.8%）したほか、（株）Youfit の全株式を取得して完全子会社化（非連結子会社）した。

#### 2. 沿革

同社は 1994 年 8 月に宮崎県都城市姫城町で設立された。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（現 リアプロ BB）」、2019 年 1 月に入居者コミュニケーションサービス「くらさぽコネクト」、2021 年 11 月に「電子契約」、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（現 オーナー提案 AI ロボ II）」を発売するなど、製品ラインナップを拡充している。

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

4054 東証グロース市場

2025 年 10 月 1 日 (水)

<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                                                                                             |
| 2000年10月 | 宮崎県都城市金田町に本社を移転                                                                                                     |
| 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                                                                                                      |
| 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（現 リアプロ 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                                                                                  |
| 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<br>AI 賃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（現 オーナー提案 AI ロボ II）」発売 |
| 2024年 7月 | 子会社のリアルネットプロを吸収合併                                                                                                   |
| 2024年12月 | （株）Bcan の株式を取得して資本業務提携（出資比率 19.8%）<br>（株）Youfit の全株式を取得して完全子会社化（非連結子会社）                                             |

出所：有価証券報告書、IR リリ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領域を対象とする仲介ソリューション、及び賃貸管理業務領域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。

日本情報クリエイト  
4054 東証グロース市場

2025 年 10 月 1 日 (水)  
https://www.n-create.co.jp/pr/ir/

## 事業概要

### 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としては、業者間物件共有・物件仕入領域で不動産業者間物件流通サービス「リアプロ BB」、リアルタイム物件確認・空室管理システム「リアプロ」、集客・追客支援領域で不動産専用ホームページ制作ソフト「Web Manager Pro」、不動産ポータルサイト一括掲載「物件データ連動」、見込客管理「CRM/顧客管理」、契約支援領域でオンライン入居申込「電子入居申込」、オンライン重説（重要事項説明）の「IT重説」、オンライン契約システム「電子契約」などがある。

「リアプロ 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、一気通貫の仲介業務支援プラットフォームである。また「リアプロ」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。

なお「不動産 BB」と「リアプロ」を統合した国内最大級の業者間物件流通サービス「リアプロ BB」を、2025 年 5 月 28 日に正式リリースしたが、一部の利用者においてシステム不具合が発生した。そのため同年 6 月 18 日より統合前に「リアプロ」を利用していた顧客には「リアプロ」への切り戻しを、「不動産 BB」を利用していた顧客は、影響が限定的であったため継続して「リアプロ BB」を利用する形にして、現在は安定的に稼働している。今後は統合時の不具合の要因分析やプロダクトの改善を図り、可能な限り早く再統合（時期は未定）を目指す。

日本情報クリエイト

4054 東証グロース市場

2025 年 10 月 1 日 (水)

<https://www.n-create.co.jp/pr/ir/>

## 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としては、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 オーナーアプリ」「くらさぼコネクト 入居者アプリ」、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」、データを生かしたソリューションとして 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「オーナー提案 AI ロボ ll」(2025 年 2 月に「空室対策ロボ」から名称変更) などがある。

「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ほか、登録された基礎データを活用することで仲介業務の成約率向上などにつなげる。なお「賃貸革命」の最新バージョンとして 2025 年 8 月に「賃貸革命 11」を正式リリースした。2017 年の「賃貸革命 10」から約 8 年ぶりのバージョンアップで、AI OCR を利用した見積書の自動取り込み機能や画像登録簡略化など、操作速度の改善や賃貸管理業務の自動化・効率化を実現する様々な機能強化を行った。

また「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。2024 年 10 月には「くらさぼコネクト 入居者アプリ」の ID 発行数が累計 15 万人を突破した。「CRIX」は 2023 年 8 月にアマゾン・ウェブ・サービス (以下、AWS) の「AWS Data Exchange」を通じて有料コンテンツとして提供を開始(「AWS Data Exchange」上での有料コンテンツとしての提供は「CRIX」が 2 例目)した。「オーナー提案 AI ロボ ll」は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(同)と共同開発した。

### (3) 既存サービスの機能強化・関連事業者との連携、新サービス開発

同社は、顧客の業務効率化や利便性向上を強化するため、既存サービスの機能強化、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提携、新サービスの開発を継続的に推進している。直近では、2025 年 2 月に「オーナー提案 AI ロボ ll」の新料金「ライトプラン」の提供を開始した。同年 3 月には「AI-OCR 物件情報取り込み機能」と「AI 間取り図自動作成機能」を開発し、自社の登録代行業務において本格運用を開始した。なお同社は 2021 年 4 月に経済産業省が定める DX 認定制度に基づいて DX 認定事業者の認定を取得しており、2025 年 4 月には 2 回目の更新審査を経て 2027 年 3 月 31 日までの認定を更新した。

また周辺企業との主な連携としては、2023 年 7 月に「電子入居申込」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、同年 10 月に「電子入居申込」が(株)いえらぶパートナーズと提携、「賃貸革命」が大東建託リーシング(株)の「いい部屋ネット」と連動、同年 12 月に e-Net 少額短期保険(株)と提携した。2024 年 1 月には「電子入居申込」と「電子契約」が(株)アルファと提携した。同年 6 月には「賃貸革命」が(株)ビットキーのコネクトプラットフォーム「homehub」と連携し、デジタルキー発行等により入居者との「カギの受け渡し」業務を完全自動化する新サービスを開始すると発表した。同年 9 月には「電子入居申込」とサカイ引越センター<9039>の引っ越しサービスが連携し、入居者がスムーズに引っ越し手続きを完了できるサービスの提供を開始した。

日本情報クリエイト

4054 東証グロース市場

2025 年 10 月 1 日 (水)

<https://www.n-create.co.jp/pr/ir/>

事業概要

## ストック売上が拡大基調

### 2. サービス別及びイニシャル・ストック別売上高の推移

サービス別の売上高は仲介ソリューション、管理ソリューションとも拡大基調である。2025 年 6 月期の売上高は仲介ソリューションが前期比 20.4% 増の 1,987 百万円、管理ソリューションが同 10.7% 増の 3,033 百万円だった。売上高構成比は、直近 3 期間は仲介ソリューションが約 4 割、管理ソリューションが約 6 割で推移している。2025 年 6 月期の売上高構成比は仲介ソリューションが 39.2%、管理ソリューションが 59.8% だった。

イニシャル・ストック別の売上高はイニシャル売上（ソフトウェア導入費用等）が横ばい、ストック売上（ライセンス料・サービス利用料等）が増加しており、売上高構成比もストック売上が上昇している。2025 年 6 月期の売上高はイニシャル売上が同 8.5% 減の 1,079 百万円、ストック売上が同 22.7% 増の 3,995 百万円となった。売上高構成比はイニシャル売上が 21.3%、ストック売上が 78.7% で、ストック売上構成比は 2021 年 6 月期の 65.0% から 13.7 ポイント上昇した。なお 2023 年 6 月期よりリアルネットプロを新規連結したため、サービス別では仲介ソリューション、イニシャル・ストック別ではストック売上が大幅に拡大した形となっている。

### サービス別及びイニシャル・ストック売上高の推移

(単位：百万円)

|               | 21/6 期 | 22/6 期 | 23/6 期 | 24/6 期 | 25/6 期 |
|---------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 売上高合計         | 2,617  | 3,053  | 3,770  | 4,436  | 5,075  |
| サービス別         |        |        |        |        |        |
| 仲介ソリューション     | 850    | 929    | 1,505  | 1,650  | 1,987  |
| 管理ソリューション     | 1,743  | 2,086  | 2,224  | 2,740  | 3,033  |
| その他           | 24     | 37     | 39     | 45     | 53     |
| イニシャル / ストック別 |        |        |        |        |        |
| イニシャル売上       | 917    | 1,071  | 995    | 1,179  | 1,079  |
| ストック売上        | 1,700  | 1,982  | 2,775  | 3,257  | 3,995  |
| 構成比           |        |        |        |        |        |
| サービス別         |        |        |        |        |        |
| 仲介ソリューション     | 32.5%  | 30.4%  | 39.9%  | 37.2%  | 39.2%  |
| 管理ソリューション     | 66.6%  | 68.3%  | 59.0%  | 61.8%  | 59.8%  |
| その他           | 0.9%   | 1.2%   | 1.1%   | 1.0%   | 1.1%   |
| イニシャル / ストック別 |        |        |        |        |        |
| イニシャル売上       | 35.0%  | 35.1%  | 26.4%  | 26.6%  | 21.3%  |
| ストック売上        | 65.0%  | 64.9%  | 73.6%  | 73.4%  | 78.7%  |

注 1：23/6 期からリアルネットプロを新規連結

注 2：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・サービス利用料

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

日本情報クリエイト

4054 東証グロース市場

2025 年 10 月 1 日 (水)

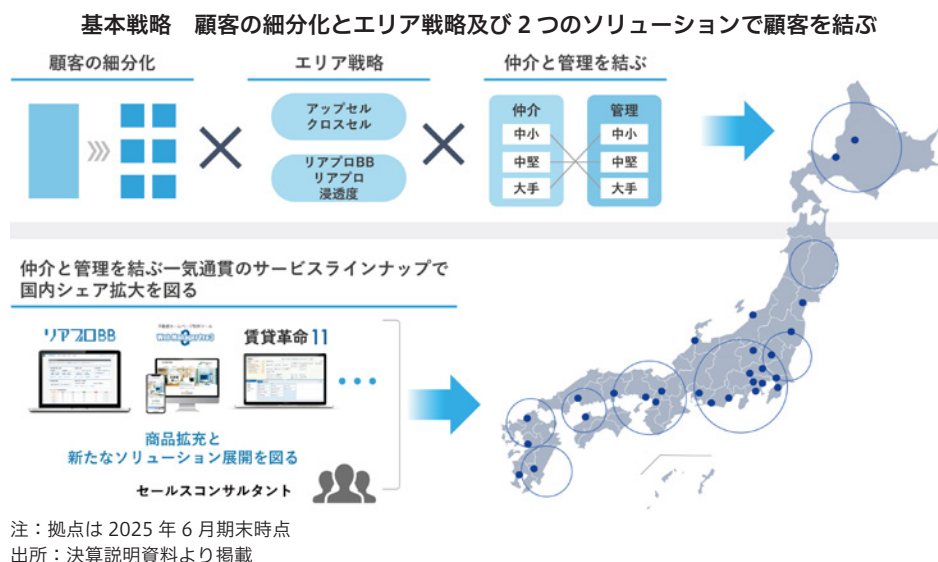
<https://www.n-create.co.jp/pr/ir/>

## 事業概要

## 仲介と管理を結ぶ一気通貫のサービスラインナップなどが強み

### 3. 同社の強み

同社の基本戦略は、顧客の細分化とエリア戦略、及び仲介と管理を結ぶ2つのソリューションで顧客を結び、市場シェア拡大を図ることである。同社の強みは、1) 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、仲介と管理を結ぶ一気通貫のサービスラインナップを構築していること、2) 全国 28 事業所（2025 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、3) 無償の不動産業者間物件流通サービス「リアプロ 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、4) 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である。



フリーミアム戦略の顧客基盤となる無償の業者間物件流通サービスの顧客数（2023 年 6 月期より「不動産 BB（現 リアプロ BB）」と「リアプロ仲介」の合計で重複を除く）は、2025 年 6 月期末時点で前期比 15.3% 増の 56,717 事業所となった。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、2025 年 6 月期末時点で同 7.4% 増の 6,790 事業所となった。営業体制強化などにより、いずれも増加基調である。また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い減少した月額課金の割合）は概ね 0.4% 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おり、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を示している。

日本情報クリエイト

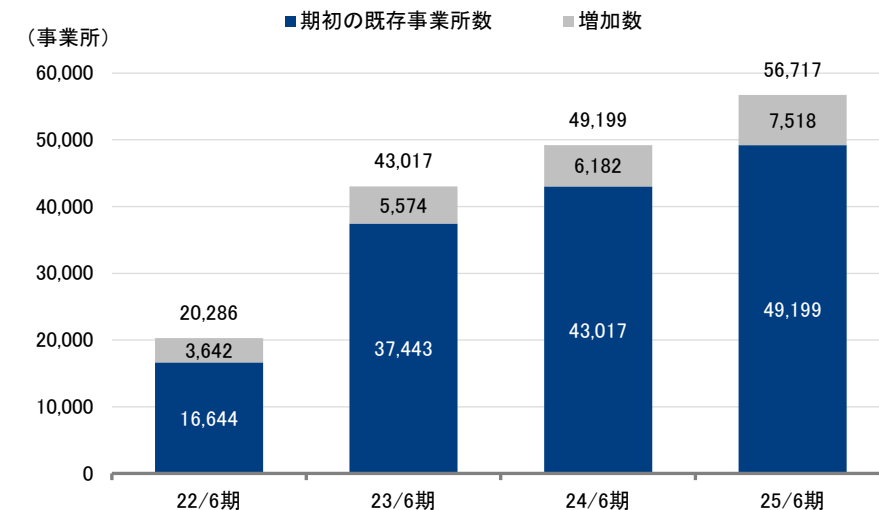
4054 東証グロース市場

2025 年 10 月 1 日 (水)

<https://www.n-create.co.jp/pr/ir/>

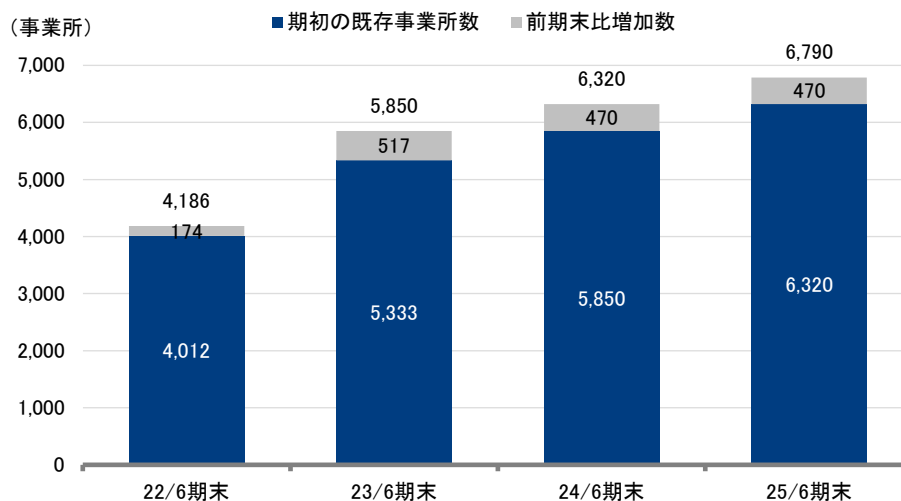
## 事業概要

## 業者間物件流通サービス(無償)の顧客数推移



注：23/6 期初の既存事業所数の増加は、22/6 期の期末時点の 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（現 リアプロ BB）との重複を除く）を加算している  
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 月額有償サービスの利用顧客数



注：23/6 期初の既存事業所数の増加は、22/6 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）を加算している  
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

日本情報クリエイト

4054 東証グロース市場

2025 年 10 月 1 日 (水)

<https://www.n-create.co.jp/pr/ir/>

事業概要

## 市場シェア拡大余地は大きい

### 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 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。

同社が事業展開する不動産仲介・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が、小規模事業者が多いため労働生産性が低く、IT・DX による業務効率化が遅れている事業者が多い。また毎年 5,000 社前後が廃業している一方で、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、事業者の開業・廃業による入れ替わりが多いが、結果的に法人事業者数で見た市場は緩やかに拡大基調となっている。そして、新規開業する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いため、DX を積極的に推進する傾向が強い。不動産関連市場における DX 投資需要は拡大基調が予想され、同社にとって市場シェア拡大余地は大きいと弊社では考えている。

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、第 4 四半期（4 月～6 月）の構成比が高い傾向がある。これは 1～3 月が不動産仲介・管理事業者にとって繁忙期となり、システム導入作業を 4 月以降に行う傾向が強いためである。ただし同社の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

### 2025 年 6 月期は計画どおり大幅増収増益で過去最高を更新

#### 1. 2025 年 6 月期連結業績の概要

2025 年 6 月期の連結業績は売上高が前期比 14.4% 増の 5,075 百万円、営業利益が同 41.5% 増の 1,004 百万円、EBITDA（営業利益＋減価償却費＋のれん償却）が同 20.1% 増の 1,361 百万円、経常利益が同 35.5% 増の 1,003 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 46.4% 増の 628 百万円となった。おおむね期初予想どおりの大幅増収増益で過去最高を更新した。要因としては、クロスセル・アップセルによる月額有償サービス利用顧客数の順調な増加や解約率の低位安定推移などによって、仲介ソリューション、管理ソリューションとも順調に拡大した。なお第 4 四半期に発生した「リアプロ BB」のシステム不具合に伴い、一時的措置として 1 ヶ月分の返金を行っているが、全体業績への影響は軽微であった。

日本情報クリエイト

4054 東証グロース市場

2025 年 10 月 1 日 (水)

<https://www.n-create.co.jp/pr/ir/>

業績動向

## 2025 年 6 月期連結業績の概要

(単位：百万円)

|                 | 24/6 期 |        | 25/6 期 |       |        | 前期比  |       | 期初予想比 |        |
|-----------------|--------|--------|--------|-------|--------|------|-------|-------|--------|
|                 | 実績     | 売上比    | 期初予想   | 実績    | 売上比    | 増減額  | 増減率   | 増減額   | 達成率    |
| 売上高             | 4,436  | 100.0% | 5,000  | 5,075 | 100.0% | 638  | 14.4% | 75    | 101.5% |
| 売上総利益           | 2,907  | 65.5%  | -      | 3,527 | 69.5%  | 619  | 21.3% | -     | -      |
| 販管費             | 2,197  | 49.5%  | -      | 2,523 | 49.7%  | 325  | 14.8% | -     | -      |
| 営業利益            | 709    | 16.0%  | 1,000  | 1,004 | 19.8%  | 295  | 41.5% | 4     | 100.4% |
| EBITDA ※        | 1,133  | 25.5%  | -      | 1,361 | 26.8%  | 228  | 20.1% | -     | -      |
| 経常利益            | 740    | 16.7%  | 1,002  | 1,003 | 19.8%  | 262  | 35.5% | 1     | 100.1% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 428    | 9.7%   | 624    | 628   | 12.4%  | 199  | 46.4% | 4     | 100.7% |
| サービス別売上高        |        |        |        |       |        |      |       |       |        |
| 仲介ソリューション       | 1,650  | 37.2%  | -      | 1,987 | 39.2%  | 337  | 20.4% | -     | -      |
| 管理ソリューション       | 2,740  | 61.8%  | -      | 3,033 | 59.8%  | 293  | 10.7% | -     | -      |
| その他             | 45     | 1.0%   | -      | 53    | 1.1%   | 8    | 18.3% | -     | -      |
| イニシャル・ストック別売上高  |        |        |        |       |        |      |       |       |        |
| イニシャル売上         | 1,179  | 26.6%  | 1,000  | 1,079 | 21.3%  | -100 | -8.5% | 79    | 107.9% |
| ストック売上          | 3,257  | 73.4%  | 4,000  | 3,995 | 78.7%  | 738  | 22.7% | -5    | 99.9%  |

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却

出所：決算短信、決算説明資料等よりフィスコ作成

売上総利益は同 21.3% 増加し、売上総利益率は同 4.0 ポイント上昇して 69.5% となった。ストック売上の順調な拡大に加えて、費用コントロールなども寄与した。販管費は同 14.8% 増加し、販管費比率は同 0.2 ポイント上昇して 49.7% となった。人件費などが増加したが、生産性向上や費用コントロールなどにより販管費比率の上昇は小幅にとどまった。この結果、営業利益率は同 3.8 ポイント上昇して 19.8%、EBITDA マージンは同 1.3 ポイント上昇して 26.8% となった。営業利益が同 295 百万円増加した要因としては、仲介ソリューション売上増で 337 百万円、管理ソリューション売上増で 293 百万円、その他売上増で 8 百万円、それぞれ増加した。一方で、売上原価増（人件費、仕入れ、減価償却費などの増加）で 18 百万円、販管費増（人件費、会社合併に伴う償却費、採用コストなどの増加）で 325 百万円、それぞれ減少した。なお期末従業員数（正社員のみ）は同 23 名増加して 312 名となった。

## ストック売上、MRR が拡大基調、解約率は低位安定

### 2. サービス別の動向

サービス別の売上高は仲介ソリューションが前期比 20.4% 増の 1,987 百万円、管理ソリューションが同 10.7% 増の 3,033 百万円だった。両サービスとも順調に拡大した。イニシャル・ストック別の売上高はイニシャル売上が同 8.5% 減の 1,079 百万円、ストック売上が同 22.7% 増の 3,995 百万円だった。イニシャル売上は期によって変動するが、ストック売上が拡大基調であり、ストック売上比率は同 5.3 ポイント上昇して 78.7% となった。

## 業績動向

主要 KPI として、2025 年 6 月期末時点の「電子入居申込」が同 7.1% 増の 3,231 事業所、「電子契約」が同 16.3% 増の 650 事業所と、それぞれ利用顧客数が順調に拡大している。また MRR（Monthly Recurring Revenue = 月間経常収益）は 2025 年 6 月期第 4 四半期時点で、仲介ソリューションが前年同期比 15.7% 増の 160,776 千円、管理ソリューションが同 8.2% 増の 170,301 千円、合計が同 11.7% 増の 331,077 千円となった。いずれもアップセル・クロスセルが奏功し堅調に推移した。また解約率（年間ベース）は同 0.1 ポイント低下して 0.4% となった。全国の拠点を生かした顧客支援及びカスタマーサクセスにより、低位・安定的な解約率が維持できている。

## 財務の健全性は高い

## 3. 財務の状況

財務面で見ると、2025 年 6 月期末の資産合計は前期末比 150 百万円増加して 5,720 百万円となった。主に現金及び預金が 208 百万円、売掛金が 63 百万円、ソフトウェアが 120 百万円、のれんが 100 百万円、顧客関連資産が 89 百万円それぞれ減少した一方で、ソフトウェア仮勘定が 748 百万円、保険積立金が 51 百万円それぞれ増加した。負債合計は同 285 百万円減少して 1,818 百万円となった。主に未払金が 50 百万円、未払費用が 140 百万円、繰延税金負債が 64 百万円それぞれ減少した。純資産合計は同 435 百万円増加して 3,901 百万円となった。自己株式（減算）が 121 百万円増加した一方、利益剰余金が当期純利益の積み上げにより 557 百万円増加した。この結果、自己資本比率は同 6.0 ポイント上昇して 68.2% となった。特に大きな変動は見られず、自己資本比率が大幅に上昇した。無借金経営で、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。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）

|        | 21/6 期末 | 22/6 期末 | 23/6 期末 | 24/6 期末 | 25/6 期末 | 前期末比  |
|--------|---------|---------|---------|---------|---------|-------|
| 資産合計   | 4,323   | 5,035   | 5,109   | 5,569   | 5,720   | 150   |
| （流動資産） | 3,413   | 1,964   | 1,827   | 2,099   | 1,733   | -366  |
| （固定資産） | 909     | 3,071   | 3,282   | 3,470   | 3,987   | 517   |
| 負債合計   | 1,340   | 1,895   | 1,988   | 2,103   | 1,818   | -284  |
| （流動負債） | 1,334   | 1,565   | 1,633   | 1,767   | 1,543   | -223  |
| （固定負債） | 6       | 330     | 354     | 336     | 275     | -61   |
| 純資産合計  | 2,983   | 3,140   | 3,121   | 3,466   | 3,901   | 435   |
| （株主資本） | 2,983   | 3,140   | 3,121   | 3,464   | 3,901   | 436   |
| 自己資本比率 | 69.0%   | 62.4%   | 61.1%   | 62.2%   | 68.2%   | 6.0pp |

|                  | 21/6 期 | 22/6 期 | 23/6 期 | 24/6 期 | 25/6 期 |
|------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 555    | 341    | 279    | 640    | 811    |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | -237   | -1,503 | -112   | -540   | -959   |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | 1,264  | -466   | -401   | -267   | -60    |
| 現金及び現金同等物の期末残高   | 2,817  | 1,189  | 954    | 787    | 578    |

注：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

### 2026 年 6 月期も大幅増収増益連続で過去最高更新を予想

#### ● 2026 年 6 月期連結業績予想の概要

2026 年 6 月期の連結業績は売上高が前期比 14.3% 増の 5,800 百万円、営業利益が同 19.5% 増の 1,200 百万円、経常利益が同 20.6% 増の 1,210 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 16.2% 増の 730 百万円を見込んでいる。引き続き大幅増収増益で連続で過去最高更新を予想している。仲介・管理ソリューション事業のさらなる顧客基盤拡大・市場シェア拡大により着実な収益拡大を目指す。また大手企業向け営業部を新設し、エンタープライズ向けも強化する方針だ。売上高予想の内訳はイニシャル売上が同 20.5% 増の 1,300 百万円、ストック売上が同 12.6% 増の 4,500 百万円である。営業利益率は 0.9 ポイント上昇して 20.7% の見込みである。ストック売上や MRR が順調に伸長するほか、当期は「マネジメント強化の 1 年」として大幅な人員増を計画していないため、費用コントロールが寄与して営業利益率が上昇する見込みだ。

なお会社予想は「リアプロ BB」の本格展開が遅れている影響をある程度織り込んだ数値となっているが、その影響は限定的と考えられることに加え、ストック売上の拡大を勘案すれば、当期も好業績が期待できると弊社では考えている。

#### 2026 年 6 月期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

|                 | 25/6 期 |        | 26/6 期 |        | 前期比 |       |
|-----------------|--------|--------|--------|--------|-----|-------|
|                 | 実績     | 売上比    | 予想     | 売上比    | 増減額 | 増減率   |
| 売上高             | 5,075  | 100.0% | 5,800  | 100.0% | 724 | 14.3% |
| 営業利益            | 1,004  | 19.8%  | 1,200  | 20.7%  | 195 | 19.5% |
| 経常利益            | 1,003  | 19.8%  | 1,210  | 20.9%  | 206 | 20.6% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 628    | 12.4%  | 730    | 12.6%  | 101 | 16.2% |
| イニシャル・ストック別売上高  |        |        |        |        |     |       |
| イニシャル売上         | 1,079  | 21.3%  | 1,300  | 22.4%  | 221 | 20.5% |
| ストック売上          | 3,995  | 78.7%  | 4,500  | 77.6%  | 505 | 12.6% |

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 成長戦略

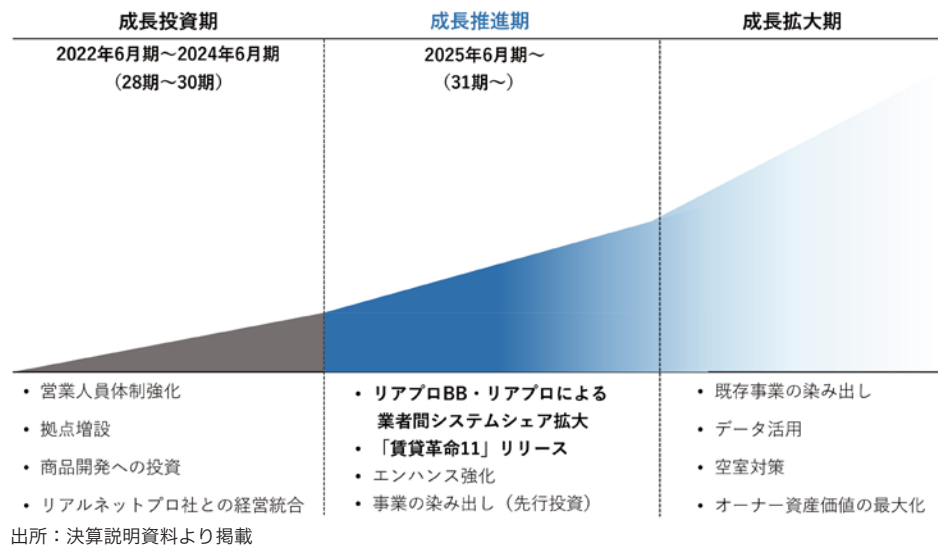
### 市場シェア拡大や顧客単価増を推進

#### 1. 中期経営計画（2025 年 6 月期～）

同社は成長戦略の基本方針を「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」としている。2024 年 8 月に策定した中期経営計画では、2025 年 6 月期～2027 年 6 月期を前中期経営計画（2022 年 6 月期～2024 年 6 月期）の「成長投資期」に続く「成長推進期」と位置付けて、マーケット規模の大きい仲介市場でのシェア拡大、管理ソリューション領域のサービス深化による顧客単価増などを推進する。そして成長拡大期と位置付ける次期中期経営計画期間（2028 年 6 月期～2030 年 6 月期）につなげ、東証プライム市場への移行を目指す。

なお、業績目標値としては最終年度 2027 年 6 月期の売上高 7,500 百万円、営業利益 2,000 百万円、営業利益率 26.6% を掲げていたが、「リアプロ BB」の一部にシステム障害が発生し、再統合の時期が未定となった。このため、将来予測に影響を与える要素が多い状況で精緻な業績見通しの提示が適切でないと判断し、2027 年 6 月期以降の数値計画を非公表とした。ただし中長期的な成長の基本方針・方向性に変化はない。

#### 中長期成長イメージ



日本情報クリエイト

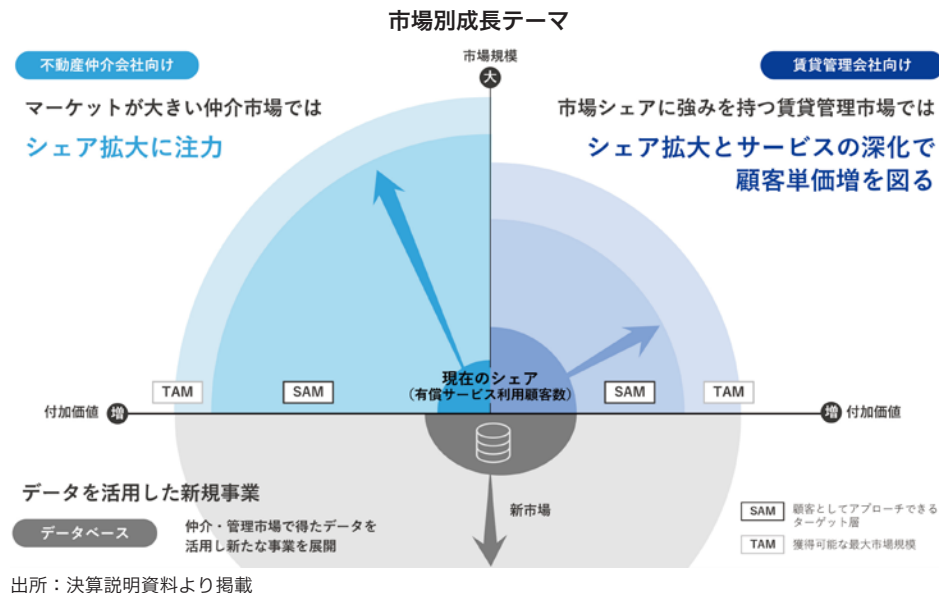
4054 東証グロース市場

2025 年 10 月 1 日 (水)

<https://www.n-create.co.jp/pr/ir/>

## 成長戦略

市場別の成長テーマとして、不動産仲介会社向けの仲介ソリューションでは新規顧客獲得やクロスセルを加速し、マーケット規模の大きい仲介市場におけるシェア拡大に注力する。賃貸管理会社向けの管理ソリューションでは、バージョンアップした「賃貸革命 11」による競合優位性を維持しながら、既存の有償サービスの深化や新たな価値提供などにより、さらなる市場シェア拡大と顧客単価増に注力する。また仲介と管理を結ぶ一気通貫のサービスラインナップを強化するとともに、中長期成長に向けた第三の矢として、仲介・管理市場で得たデータを活用する新たな事業への投資を継続する。また開発・営業の強化に向けて M&A やアライアンスも活用する。直近では 2024 年 12 月に、賃貸管理会社・マンションデベロッパー・ハウスメーカー・不動産仲介会社等向け福利厚生サービスや社宅コンサルを主力とする Bcan と資本業務提携を締結したほか、Web システムをワンストップで提供するシステム開発の Youfit を完全子会社化した。

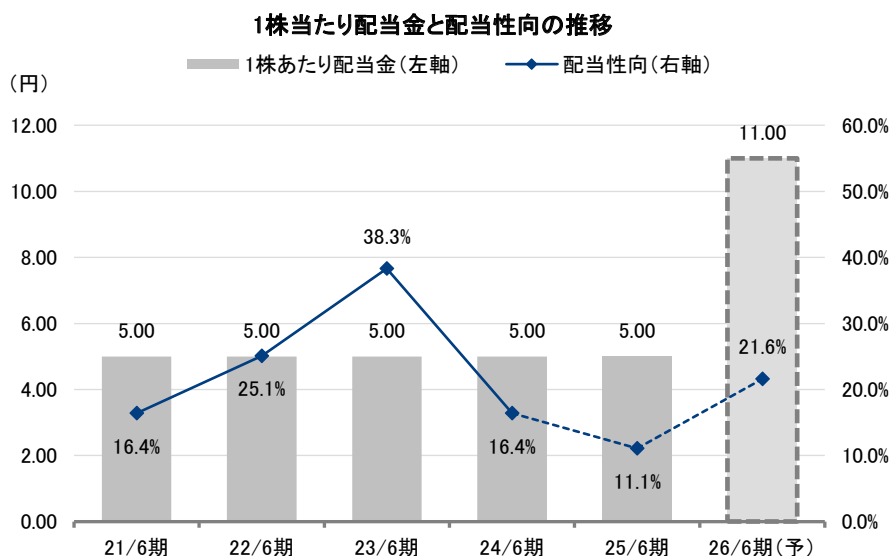


## 2026 年 6 月期は記念配当も実施して大幅増配予想

### 2. 株主還元策

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認識しており、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、2025 年 6 月期の配当は前期と同額の年間 5.00 円（期末一括）とした。配当性向は 11.1% となる。2026 年 6 月期の配当予想については、2025 年 8 月 22 日に上方修正を公表し、1 株当たり年間配当金を前期比 6.00 円増配の年間 11.00 円（期末普通配当 8.00 円に加え、上場 5 周年記念配当として 3.00 円の間配当を実施）とした。修正後の配当性向は 21.6% となる。

さらに株主優待制度を新設し、2024 年 12 月 31 日時点の株主を対象として QUO カード 500 円分を進呈した。今後は毎年 12 月 31 日時点で 1 単元（100 株）以上を 1 年以上継続保有している株主を対象として、QUO カード 500 円分を進呈する予定だ。



出所：決算短信よりフィスコ作成

なお同社は 2025 年 8 月 22 日付で、同社株式の流動性の向上とともに株主層の拡大を図ることを目的として株式売出しを発表した。同時に、株式売出しに伴う同社株式需給への影響を緩和するとともに、株主還元水準の向上及び資本効率の改善を図り、さらに経営環境の変化に対応した資本政策を遂行する観点から、自己株式取得（上限は 200,000 株又は 200 百万円、取得期間は 2025 年 9 月 9 日から 2026 年 3 月 31 日まで）を発表した。

日本情報クリエイト

4054 東証グロース市場

2025 年 10 月 1 日 (水)

<https://www.n-create.co.jp/pr/ir/>

成長戦略

## 事業を通じて社会課題の解決に貢献

### 3. サステナビリティ経営

同社はサステナビリティ経営に関して、現時点では具体的な目標や取り組みを設定していないが、中期ビジョンに「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」を掲げているように、事業を通じて社会課題の解決に貢献する方針だ。なお持続的な成長、企業価値の向上、さらにコーポレート・ガバナンスを強化することを目的として、代表取締役 2 名体制としている。

## 高収益構造と中長期成長ポテンシャルを評価

### 4. 弊社の視点

同社はストック売上比率が 7 ～ 8 割で利益率の高い収益構造を特長としている。さらに同社が展開する不動産関連市場は規模が大きく、特に中小規模事業者の多い仲介市場では DX による業務効率化の流れが加速すると予想する。同社にとって事業環境は良好であり、仲介・管理の 2 つのソリューションにおいて市場シェア拡大余地も大きい。この高収益構造と中長期成長ポテンシャルを弊社では評価している。同社が成長ドライバーの一つと位置付けていた「リアプロ BB」については本格展開が後ズレすることになったものの、その影響は限定的と考えられる。したがって引き続き高成長が期待できると弊社では注目している。

#### 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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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