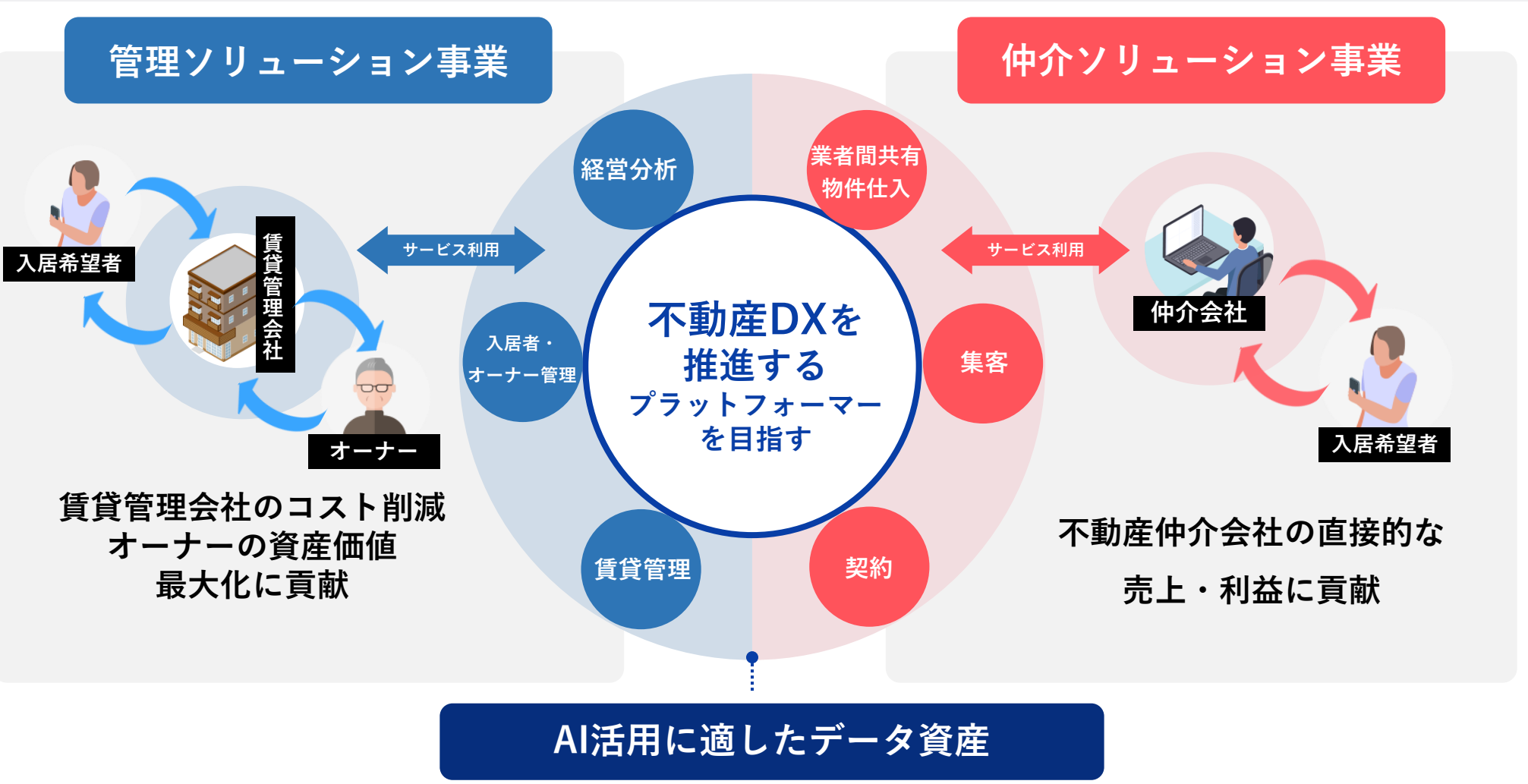


2027年６月期 第1四半期 決算説明資料

日本情報クリエイト株式会社　証券コード：4054

2026年11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、AI活用に適したデータ資産・基盤を保有。



Copyright ©2026, Japan PropTech Co.,Ltd. All rights reserved.

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BB



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

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
くらさぽコネクト
入居者アプリ



経営分析

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



クリエイト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

CRIX
create rental housing index

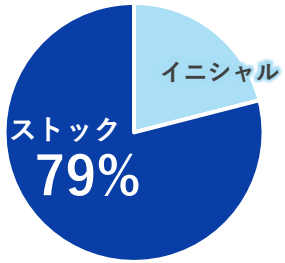
Copyright ©2026, Japan PropTech Co.,Ltd. All rights reserved.

安定した収益基盤と市場拡大の追い風に加え、AI活用に有用なデータ基盤を強みに、不動産テック事業の成長を加速。

安定収益基盤

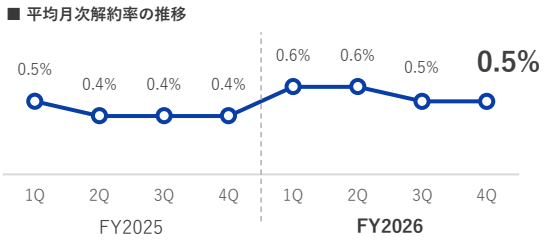
2026年6月期実績

79%がストック売上



2026年6月期実績

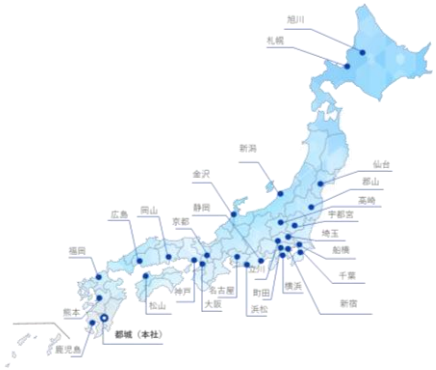
低い解約率 0.5%



高いシェア率

2026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

2026年6月末時点

導入事業所数（累計）：5,746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

AIデータ活用

AI活用にもつながる賃貸市場データ基盤「CRIX」を展開

賃貸住宅指標
「CRIX（クリックス）」

CRIX
create rental housing index

※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」

Copyright ©2026, Japan PropTech Co.,Ltd. All rights reserved.

ストック部分が前年同期比11.5%増と順調な積み上がりとなり、前年同期比増収。人員増強や賃貸革命11の減価償却費など成長投資に伴う費用が先行し、利益は前年同期比で減少。

売上高	営業利益	当期純利益
1,248百万円	44百万円	24百万円
YoY+2.4%	YoY▲52.5%	YoY▲67.9%
進捗率 20.8%	進捗率 7.3%	進捗率 6.7%

ストック売上が安定的に推移

仲介・管理ソリューションともにMRRが堅調に推移し、
ストック売上は順調に増加。

FY2027 1Q ストック売上 1,143百万円（11.5% UP）

（前年同期：1,025百万円）

解約率が低位安定

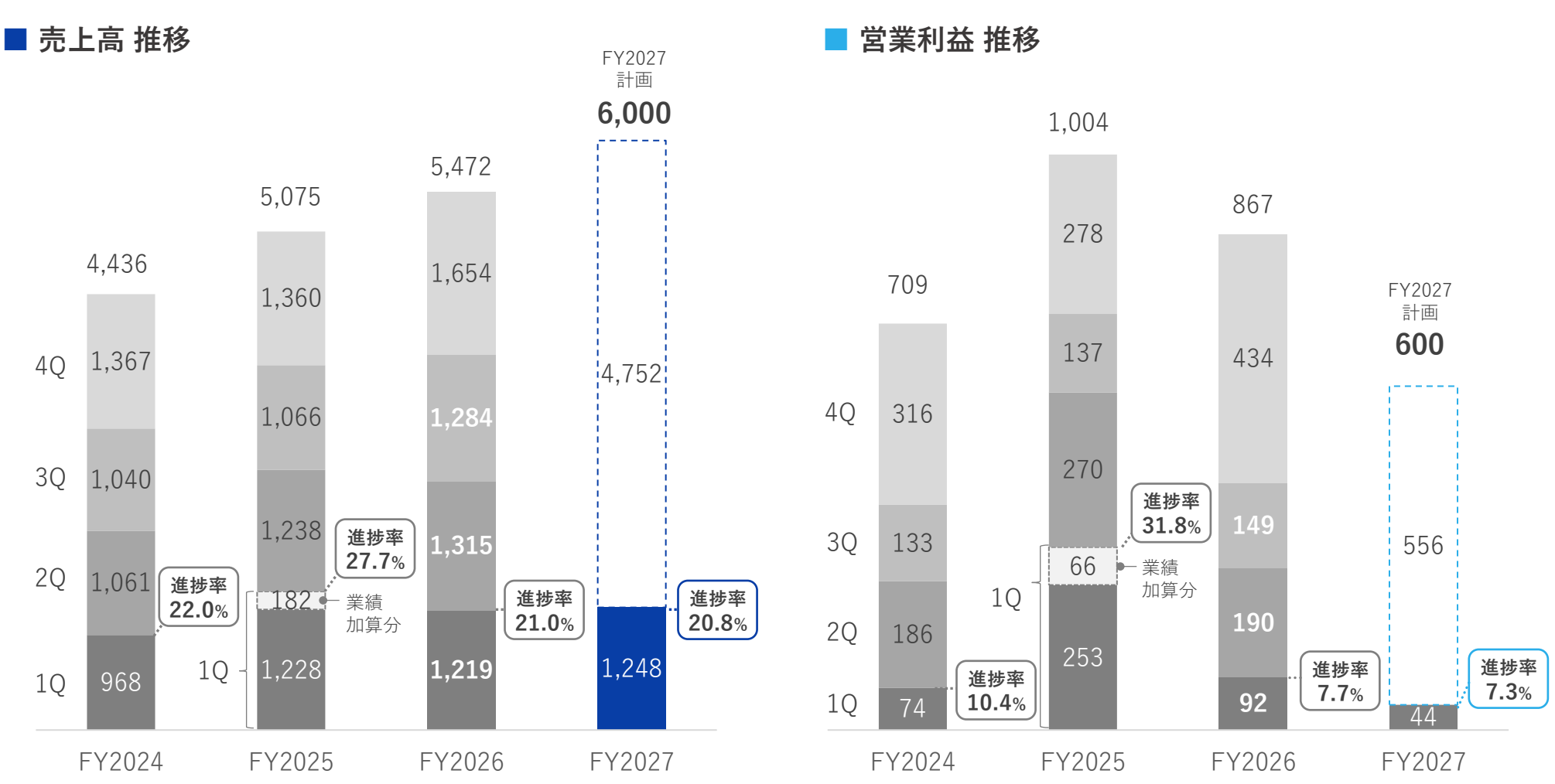
全国の拠点を活かした顧客支援及び
カスタマーサクセスにより安定的な解約率を継続。

FY2027 1Q 解約率 0.5%

※ 解約率とは月次解約率の平均を指します。

Copyright ©2026, Japan PropTech Co.,Ltd. All rights reserved.

通期計画に対して、売上、利益ともに前年同様、当社の季節性に沿った進捗状況。



Copyright ©2026, Japan PropTech Co.,Ltd. All rights reserved.

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。



Copyright ©2026, Japan PropTech Co.,Ltd. All rights reserved.

目次

2027年６月期 第1四半期 業績ハイライト	P.9
2027年６月期 業績予想	P.17
株主還元	P.27
Appendix	P.30

目次

2027年６月期 第1四半期 業績ハイライト	P.9
2027年６月期 業績予想	P.17
株主還元	P.27
Appendix	P.30

有償サービスの利用拡大やＭＲＲ成長に向けた顧客基盤の強化が進み、仲介ソリューションの売上が拡大。利益面では成長投資に伴う費用増加が影響。

（単位：百万円）	FY2026 1Q 実績	FY2027 1Q 実績	前年同期比	通期計画	概況
売上高	1,219	**1,248**	**2.4%**	6,000	
仲介ソリューション	478	517	8.3%	-	「リアプロＢＢ＋」等、仲介プロダクトを中心に順調に推移
管理ソリューション	727	693	▲4.7%	-	前第4Qの売上増の反動があり、フロー部分が減少
売上総利益	812	**720**	**▲11.3%**	-	賃貸革命11の減価償却費等により粗利率が低下
売上高総利益率	66.6%	57.7%	▲8.9pt	-	
営業利益	92	**44**	**▲52.5%**	600	売上総利益の減少の影響を受け減益
営業利益率	7.6%	3.5%	▲4.1pt	10.0%	
EBITDA	188	**146**	**▲22.1%**	-	
EBITDAマージン	15.4%	11.7%	▲3.7pt	-	
経常利益	108	**36**	**▲66.4%**	600	
四半期純利益	75	**24**	**▲67.8%**	360	

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

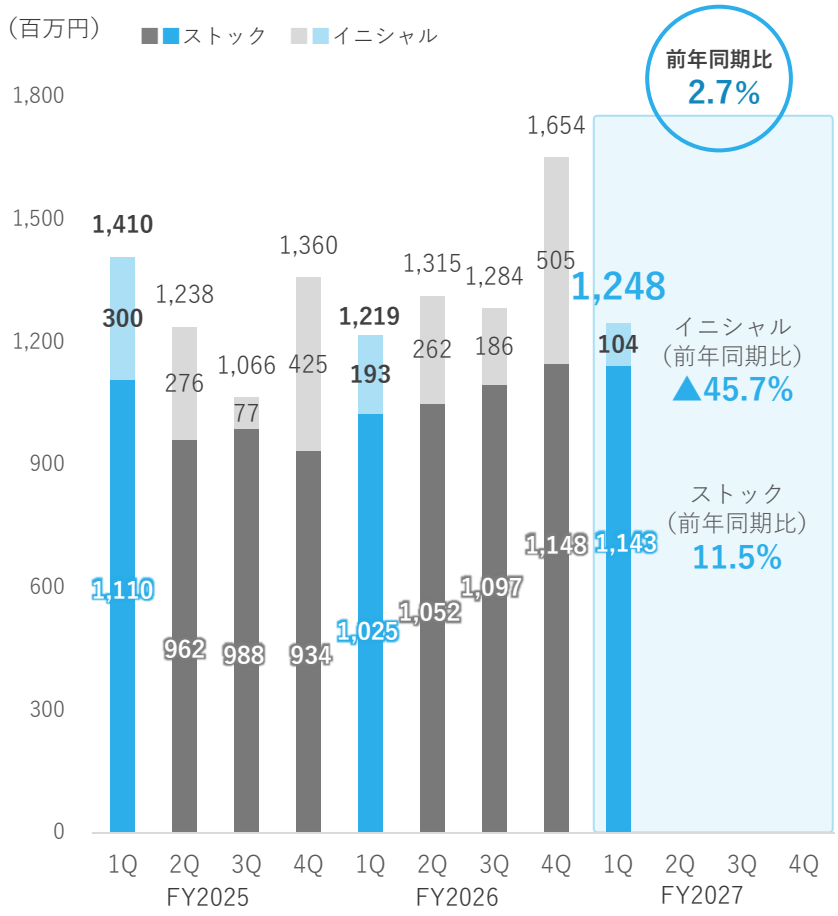
Copyright ©2026, Japan PropTech Co.,Ltd. All rights reserved.

ストック売上が前年同期比11.5%増。MRRは同比9.5%増と順調に増加。

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

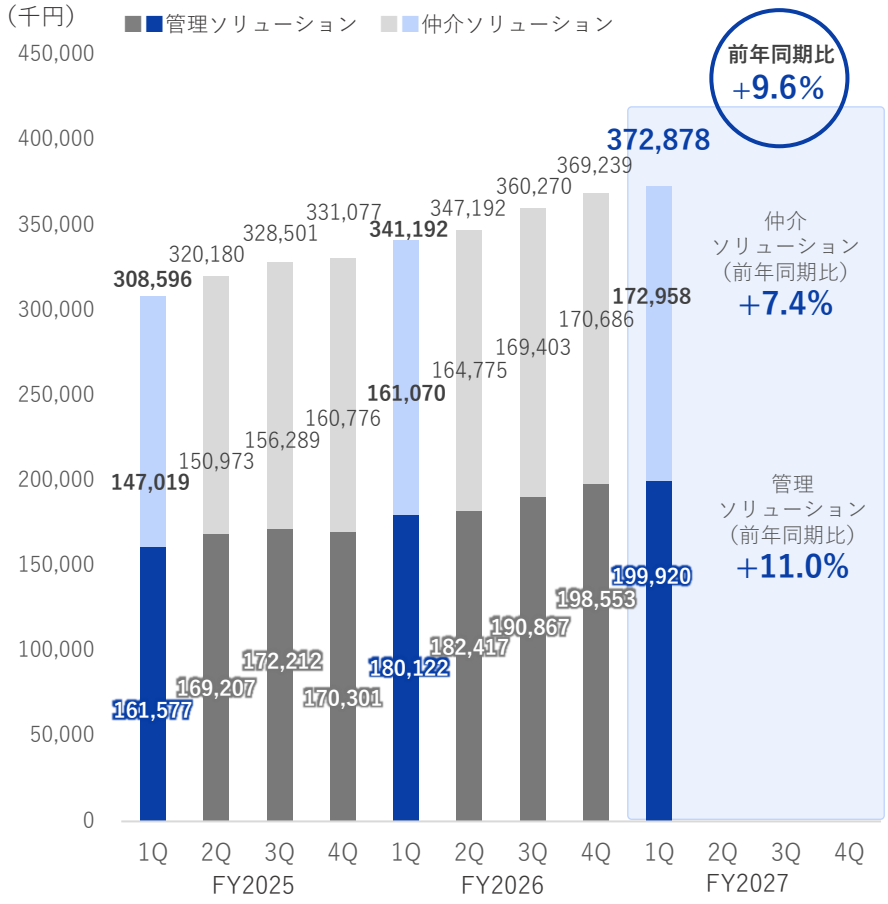
ストック売上は、前年同期比で2桁以上の増加。
イニシャル売上は、前4Qへの売上集中の反動により減少。



■ 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ストック売上の積み上げが進み、
順調に増加。

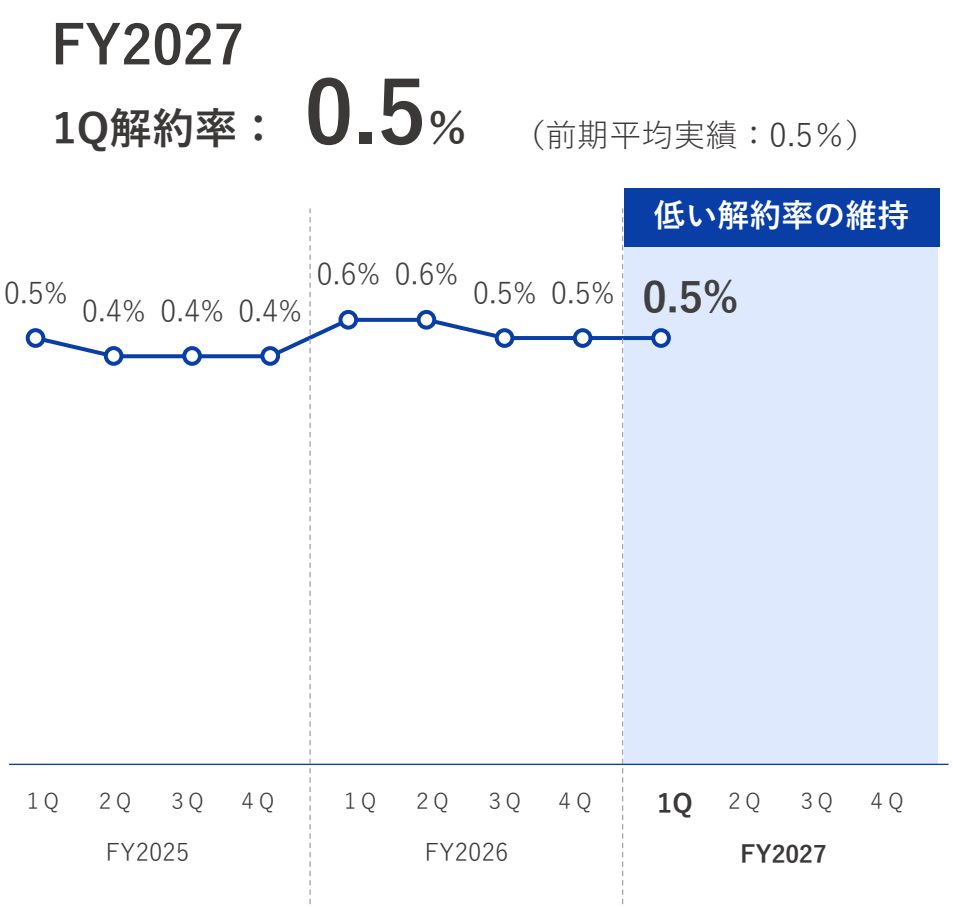


Copyright ©2026, Japan PropTech Co.,Ltd. All rights reserved.

売上成長を続けながら、解約率は低水準を維持。
AI活用で生産性向上を見据え、適正な人員配置を実施。

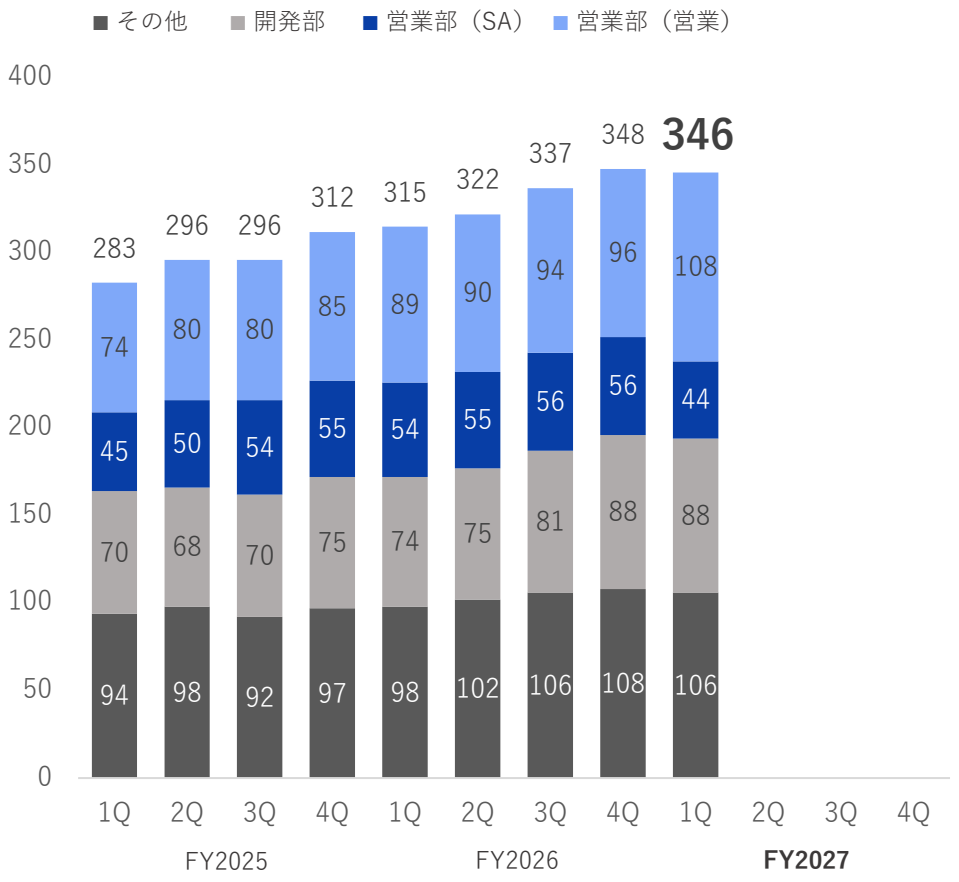
■ 解約率の推移（平均月次解約率）

※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



■ 従業員数の推移（正社員のみ）

※人員数は正社員数を表示

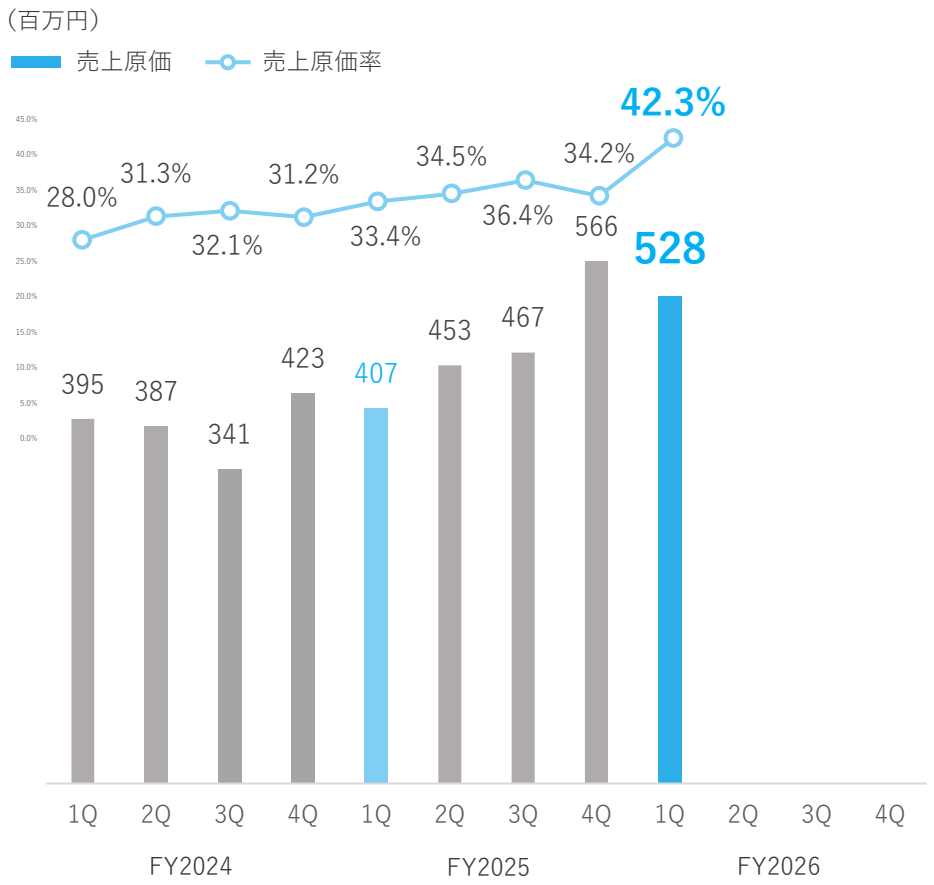


Copyright ©2026, Japan PropTech Co.,Ltd. All rights reserved.

ソフトウェア償却費やクラウド関連費用の増加により売上原価は増加。一方、販管費は前年同期並みの水準で推移。

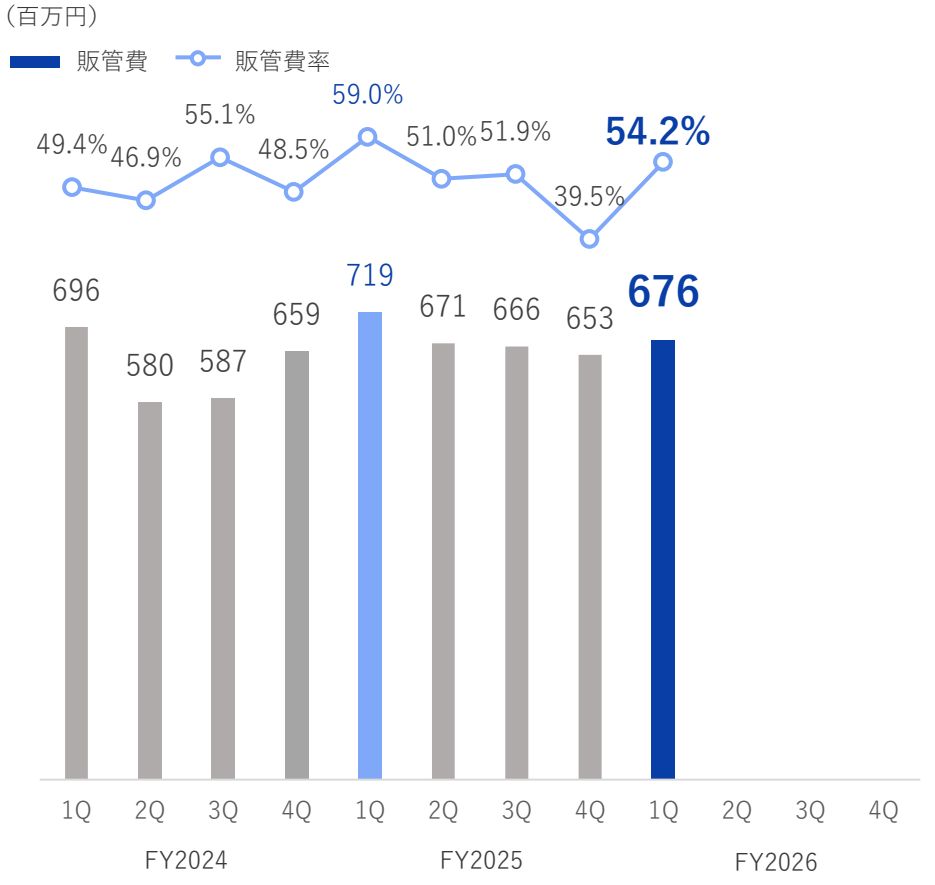
■ 売上原価

「賃貸革命11」のリリースに伴う償却費およびクラウド関連費用の増加により売上原価が増加。



■ 販管費

コストコントロールにより、販管費は前年同期並みの水準で推移。



Copyright ©2026, Japan PropTech Co.,Ltd. All rights reserved.

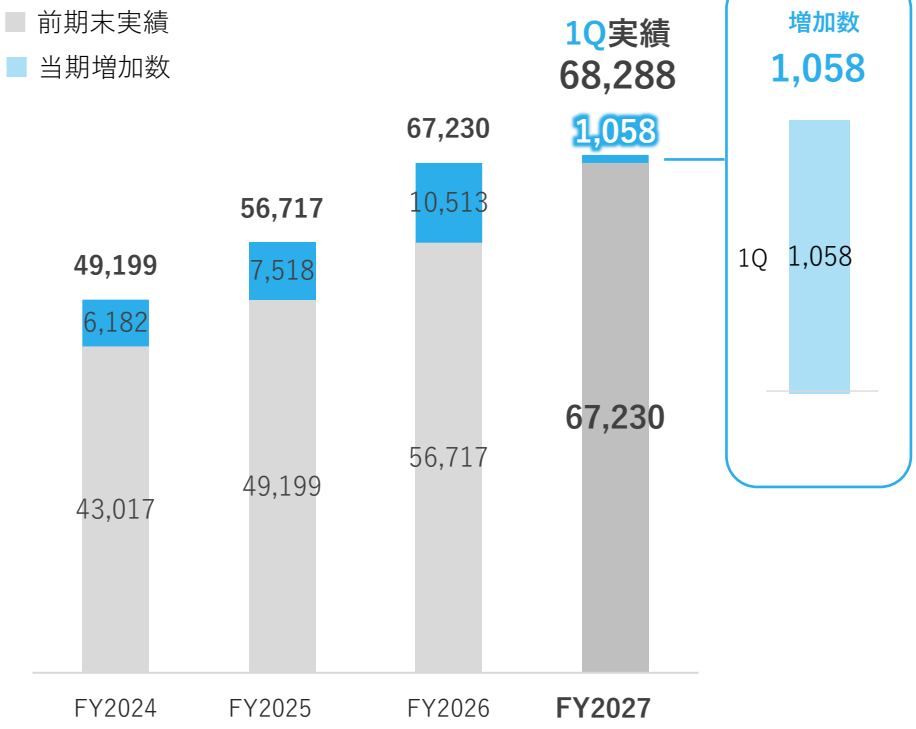
無償顧客基盤、有償サービス顧客数（再販による増加は除く）ともに、年々着実の増加。既存顧客へのクロスセル・アップセルも重点的に推進。

■ 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



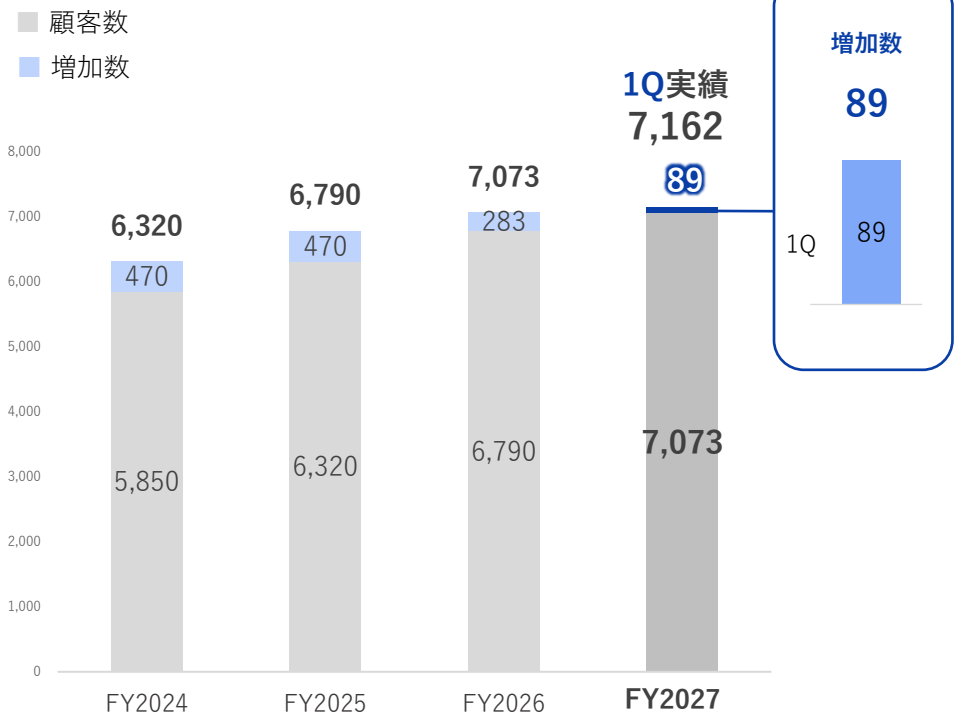
※仲介会社向けのリアプロBB仲介・リアプロ仲介は無償で提供、有償オプションや他有償サービスのクロスセルで売上増加を図る。



■ 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）





Copyright ©2026, Japan PropTech Co.,Ltd. All rights reserved.

電子入居申込、電子契約サービスの利用顧客数ともに着実に増加

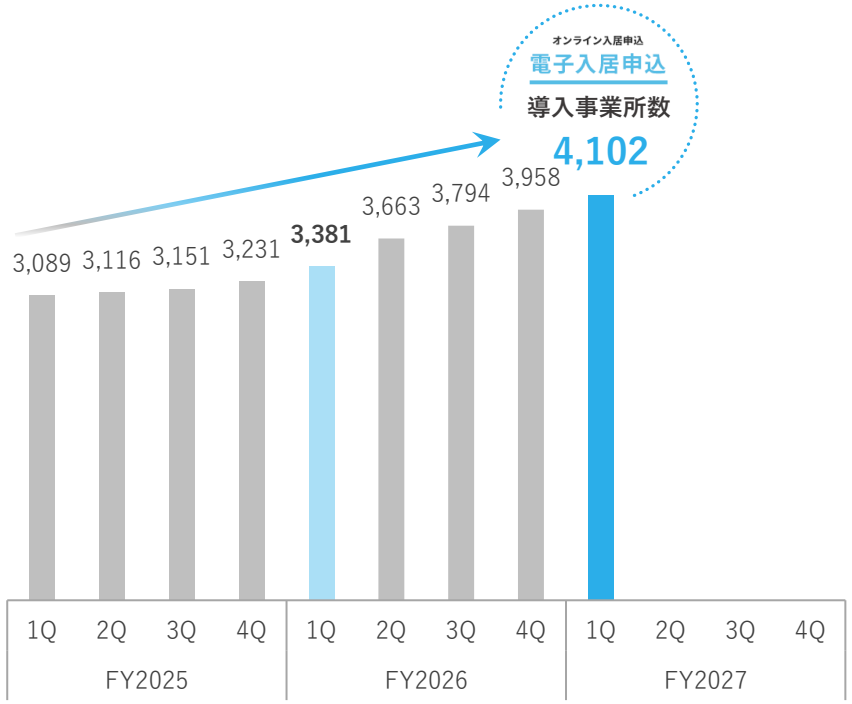
さらなるシェア拡大を図る。

■ 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。



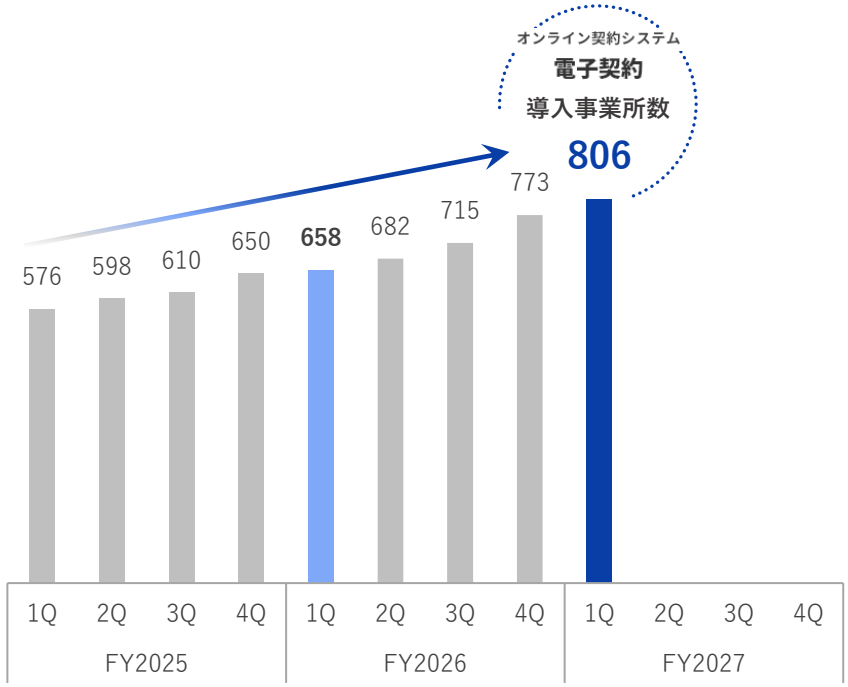
■ 電子契約サービス導入事業所数の推移（累計）

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。



Copyright ©2026, Japan PropTech Co.,Ltd. All rights reserved.

創業以来の累計有償契約事業者数が10,000事業者を突破

※月額利用料を伴わない有償サービスを利用する事業者を含む



※累計有償契約事業者数は、創業以来、当社サービスを有償で契約した事業者の累計数です。月額利用料を伴わない有償サービスを利用する事業者を含みます。無償契約のみの事業者は含まず、解約済みの事業者を含みます。

Copyright ©2026, Japan PropTech Co.,Ltd. All rights reserved.

目次

2026年６月期 業績ハイライト	P.9
2027年６月期 業績予想	**P.17**
株主還元	P.27
Appendix	P.30

売上高は約10%の増収を見込む。EBITDAは12.3億円。新サービス「リアプロBB＋」の償却及びコスト増の影響により、営業利益は減益。

（単位：百万円）

	FY 2026 実績	FY2027 予想	前年比
売上高	5,472	**6,000**	**+9.6%**
営業利益	867	**600**	**▲30.8%**
EBITDA	1,307	**1,230**	**▲5.9%**
経常利益	957	**600**	**▲37.3%**
当期純利益	583	**360**	**▲38.3%**
1株あたり当期純利益（円）	42.31	**26.12**	**-**

Copyright ©2026, Japan PropTech Co.,Ltd. All rights reserved.

新経営体制のもと、事業拡大に向けた取り組みを強化。

賃貸管理会社向け

- ✓ 「賃貸革命11」の新規顧客獲得、バージョンアップやオプション販売の強化
- ✓ AI kamigakari、オーナー提案AIロボⅡ等による顧客提供価値の拡大
- ✓ 賃貸住宅指標「CRIX」のデータ提供先の拡大

不動産仲介会社向け

- ✓ 業者間物件流通サービス「リアプロBB＋」のシェア拡大
- ✓ 仲介事業者向け集客支援サービスのシェア拡大
- ✓ アップセル・クロスセルによる顧客単価の向上

Copyright ©2026, Japan PropTech Co.,Ltd. All rights reserved.

前期、今期のリリースアイテム

不動産管理業務支援ソフト

賃貸管理の現場における
煩雑な作業を大幅に削減！



賃貸革命11

2025年8月1日 リリース

新規獲得及び
マーケットシェア拡大を図る

AI業務効率化ソリューション

AI-OCR×ストレージ
×賃貸革命連携サービスで、
不動産書類の業務を大幅効率化！



AI Kamigakari

2026年9月1日リリース

アップセルによる売上拡大

不動産管理業務支援ソフト

リアプロをさらに進化。
物件情報の活用と仲介業務の
効率化を支援！



リアプロBB+

2026年9月1日リリース

アップセルによる売上拡大

賃貸住宅指標「CRIX」のデータ提供先が拡大

不動産投資プラットフォーム「楽待」の「賃貸経営マップ」にて活用。

「賃貸革命11」向けローカルMCPサーバーの試験提供を開始。

Copyright ©2026, Japan PropTech Co.,Ltd. All rights reserved.

賃貸住宅指標「CRIX」のデータ提供先が拡大。

不動産投資プラットフォーム「楽待」の「賃貸経営マップ」にて活用。

CRIX
create rental housing index

サービス概要

膨大な賃貸管理ビッグデータを活用し、市場の「今」を可視化する不動産市場分析サービス。

楽待

サービス概要

使いやすさ・利用者数・掲載物件数においてNo.1（*1）を獲得している、日本最大級の不動産投資プラットフォーム。2006年のサービス開始以来、投資家と不動産会社をつなぐ専門性の高いサービスを提供。物件購入やエリア分析に必要な情報を地図上でまとめて確認できる「賃貸経営マップ」のサービスも提供。

「楽待」の「賃貸経営マップ」におけるCRIXの活用

実際の管理データに基づいた

「精度の高い市場把握」

「CRIX」を活用することで、推計値ではなく実態に近い賃料動向を把握できるため、より確実性の高い分析が可能に。

地図とグラフによる

「賃料相場の可視化」

エリア別の賃料相場を地図上で直感的に確認可能。加えて、各エリアの賃料推移を時系列の折れ線グラフとして瞬時に表示。

条件絞り込みによる

「詳細なエリア分析の効率化」

物件種別や間取りに加え、築年数別の賃料推移も確認可能。ターゲットに合わせた詳細な条件設定により、エリア分析の精度とスピードが大幅に向上。

*1『物件数 No.1』：日本マーケティングリサーチ機構調べ（2025 年 8 月） 『使いやすさ No.1』：ゴメス・コンサルティング調べ（2025 年 8 月） 『利用者数 No.1』：自社調べ（2025 年 8 月）

Copyright ©2026, Japan PropTech Co.,Ltd. All rights reserved.

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

プロダクト開発



- ✓ 要件整理、設計、実装、テスト等の開発プロセス効率化
- ✓ 開発サイクルの高速化
- ✓ AIによる蓄積データを活用した開発の品質向上

AIによる生産性向上に加えて新たな価値の創造へ



データ・成果・ノウハウの還元

プロダクト強化



- ✓ AI機能を新規・既存プロダクトへ順次実装
- ✓ 「賃貸革命」とAIの安全な連携に向けて検証開始
- ✓ データ資産を活かした既存製品の機能・価値向上

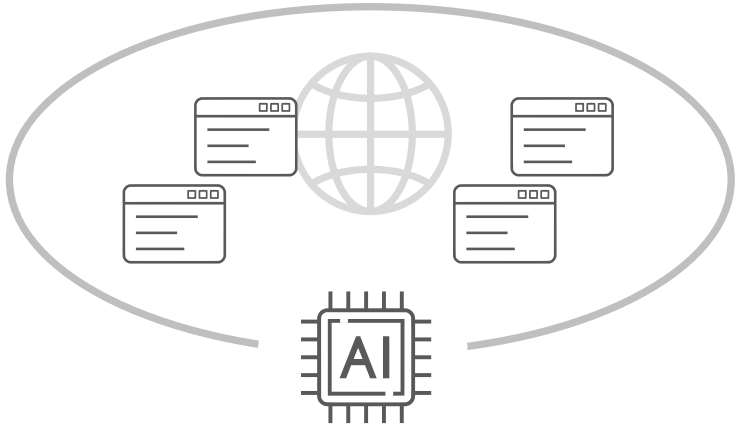
顧客提供価値の継続的な向上

Copyright ©2026, Japan PropTech Co.,Ltd. All rights reserved.

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

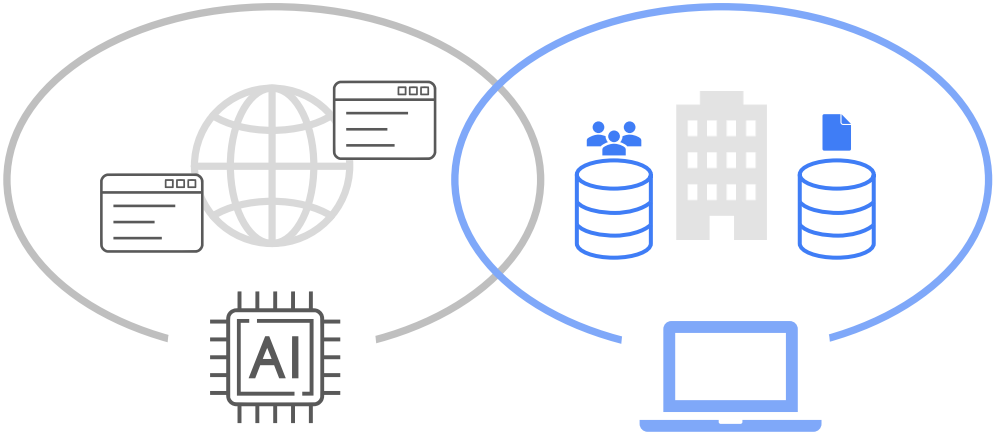
公開されているインターネット上の
情報をもとに情報を提供



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

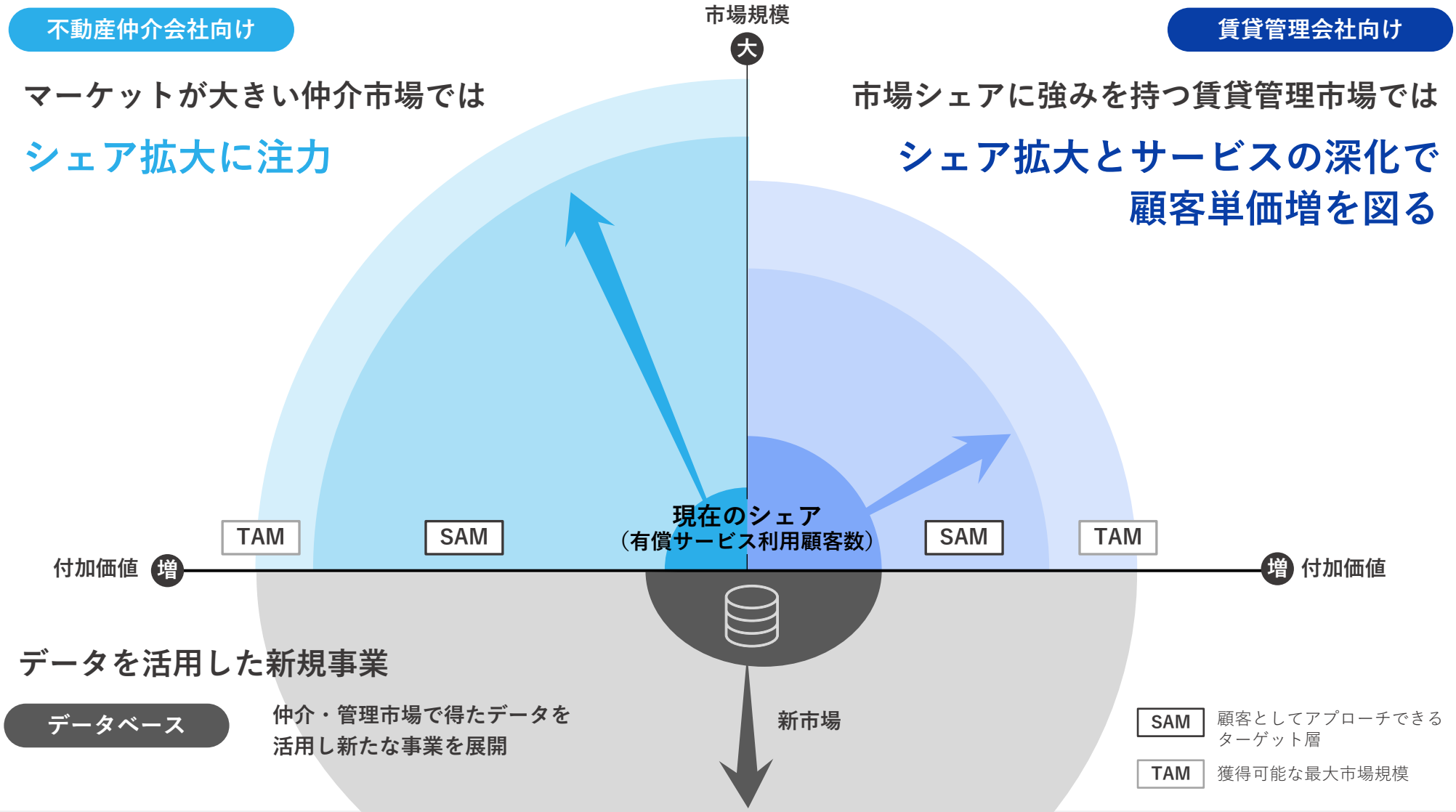
公開情報に加え、独自に蓄積した
物件・入居者・取引データなども活用



**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**

Copyright ©2026, Japan PropTech Co.,Ltd. All rights reserved.

市場別成長テーマ



Copyright ©2026, Japan PropTech Co.,Ltd. All rights reserved.

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

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

Copyright ©2026, Japan PropTech Co.,Ltd. All rights reserved.

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。

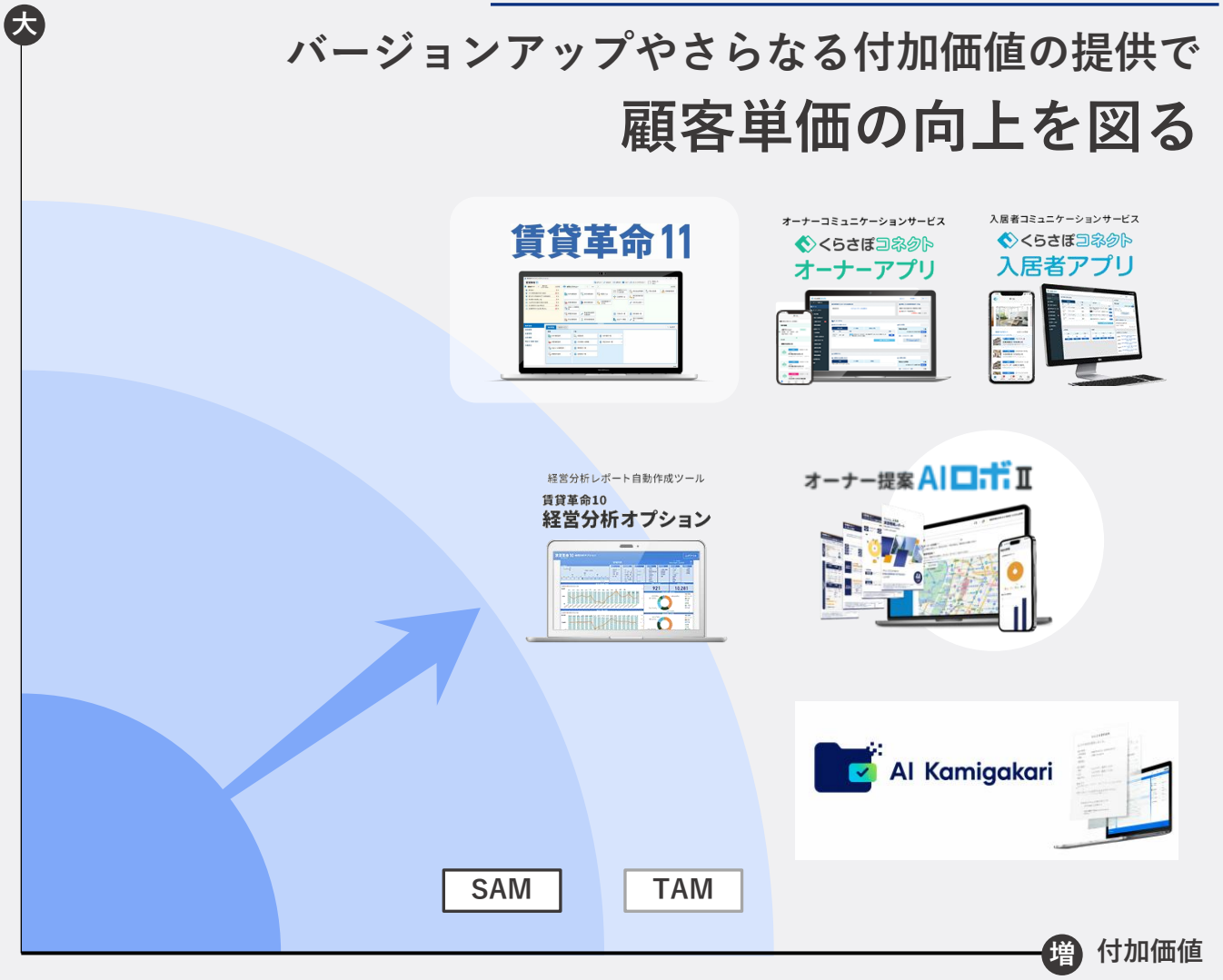
Property management solutions

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

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

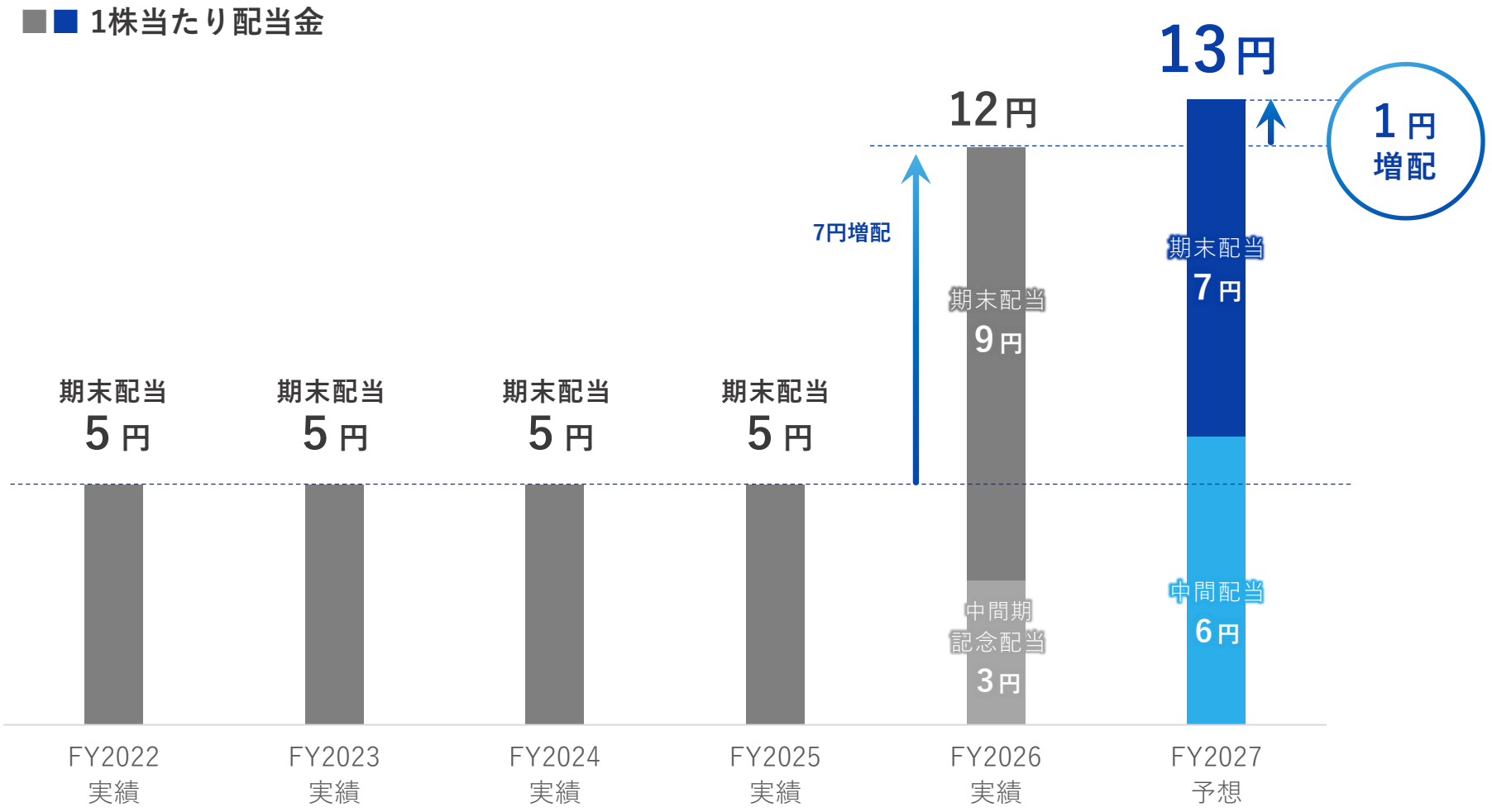


Copyright ©2026, Japan PropTech Co.,Ltd. All rights reserved.

目次

2026年６月期 業績ハイライト	P.9
2027年６月期 業績予想	P.17
株主還元	**P.27**
Appendix	P.30

2027年6月期は中間配当を開始し、中間期6円、期末7円の年間13円を予定。成長投資を重視しながら、株主還元も重視。



Copyright ©2026, Japan PropTech Co.,Ltd. All rights reserved.

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　中間（毎年12月末基準日）

■内容

変更前（FY2025）

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（FY2026～）

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年以上継続して保有いただいている株主様が対象。

■進呈予定時期　毎年3月初旬に発送する予定です。

Copyright ©2026, Japan PropTech Co.,Ltd. All rights reserved.

目次

2026年６月期 業績ハイライト P.9

2027年６月期 業績予想 P.17

株主還元 P.27

Appendix P.30

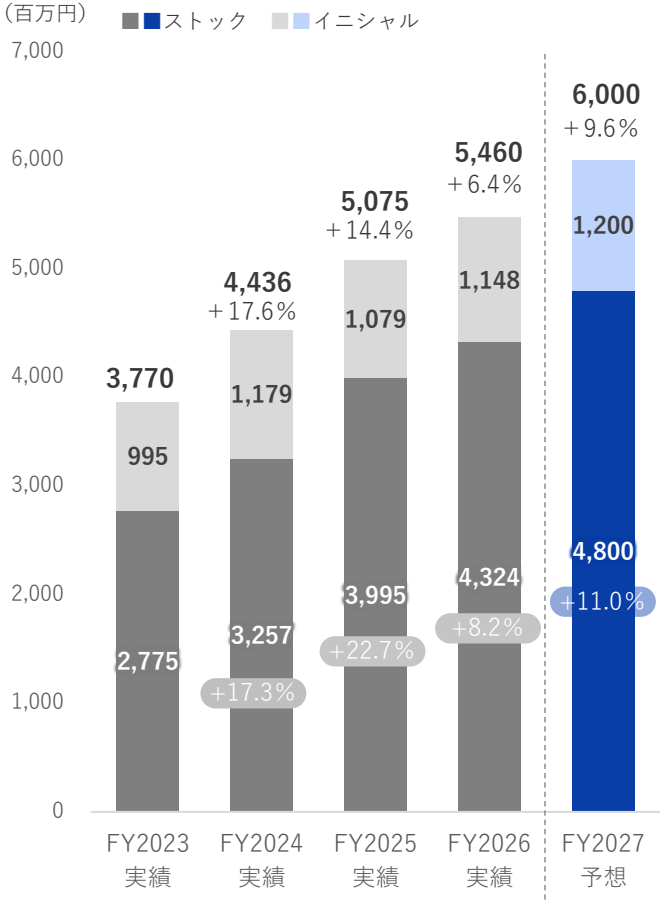
中長期的な成長の基本方針・方向性に変更なし



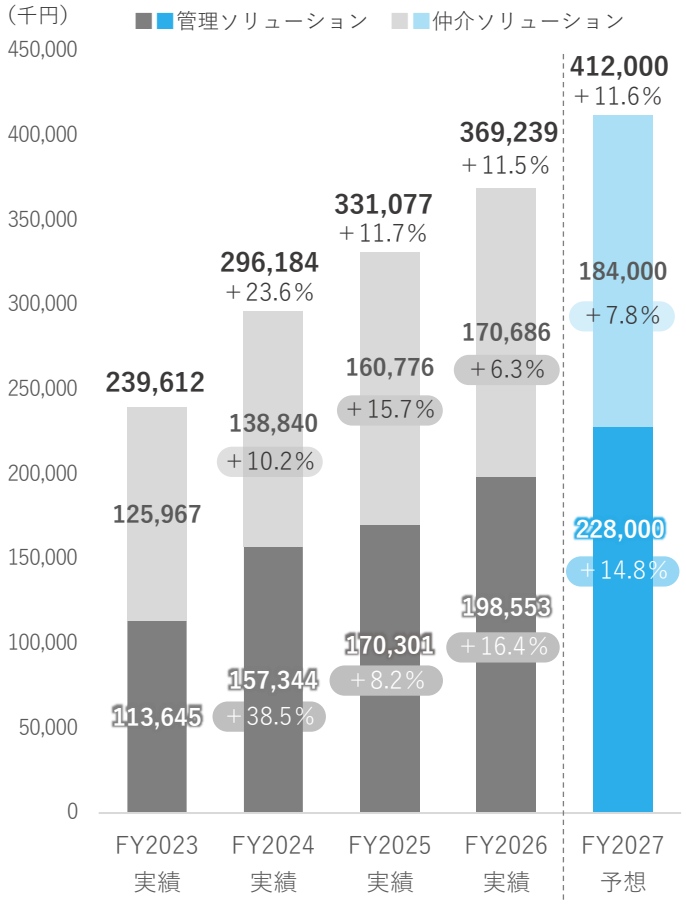
Copyright ©2026, Japan PropTech Co.,Ltd. All rights reserved.

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。

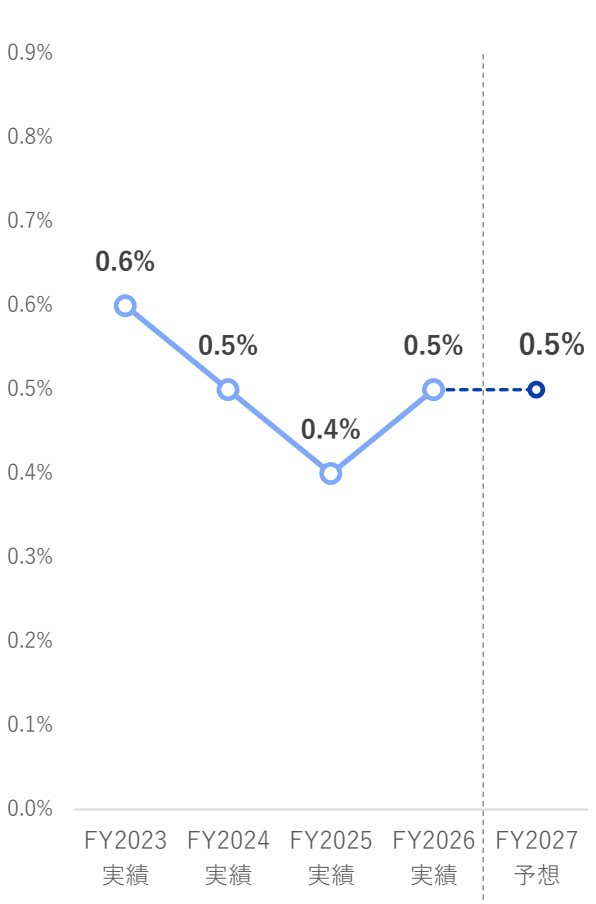
■ ストック・イニシャル売上計画



■ 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。

Copyright ©2026, Japan PropTech Co.,Ltd. All rights reserved.

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

Copyright ©2026, Japan PropTech Co.,Ltd. All rights reserved.

～ 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

Copyright ©2026, Japan PropTech Co.,Ltd. All rights reserved.

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と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



Copyright ©2026, Japan PropTech Co.,Ltd. All rights reserved.

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

当社の持続的な成長と企業価値向上に向け、戦略策定と業務執行それぞれの役割を明確化。新たな経営体制のもと、意思決定と執行のスピードを高め、事業成長を推進する。

代表取締役 会長 CEO

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：取締役）

渡邉　良



略歴

2001 年 4 月 住友商事株式会社入社
2007 年 9 月 株式会社リクルート入社
2018 年 4 月 株式会社メディアハウスホールディングス 執行役員
2020 年 8 月 B．MARKETING株式会社 取締役
（現バスケットボール・コーポレーション株式会社）
2022 年 9 月 B．MARKETING株式会社 監査役（社外）
（現バスケットボール・コーポレーション株式会社）
2023 年 9 月 当社取締役 営業本部長
2024 年 7 月 当社取締役 事業統括 事業部長
2026 年 7 月 当社代表取締役社長（現任）

Copyright ©2026, Japan PropTech Co.,Ltd. All rights reserved.

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	渡邉 良
	取締役 開発・ｺｰﾎﾟﾚｰﾄ統括ｻﾎﾟｰﾄ部長	丸田 英明
	取締役 開発・ｺｰﾎﾟ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	宮嵜 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）



Copyright ©2026, Japan PropTech Co.,Ltd. All rights reserved.

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

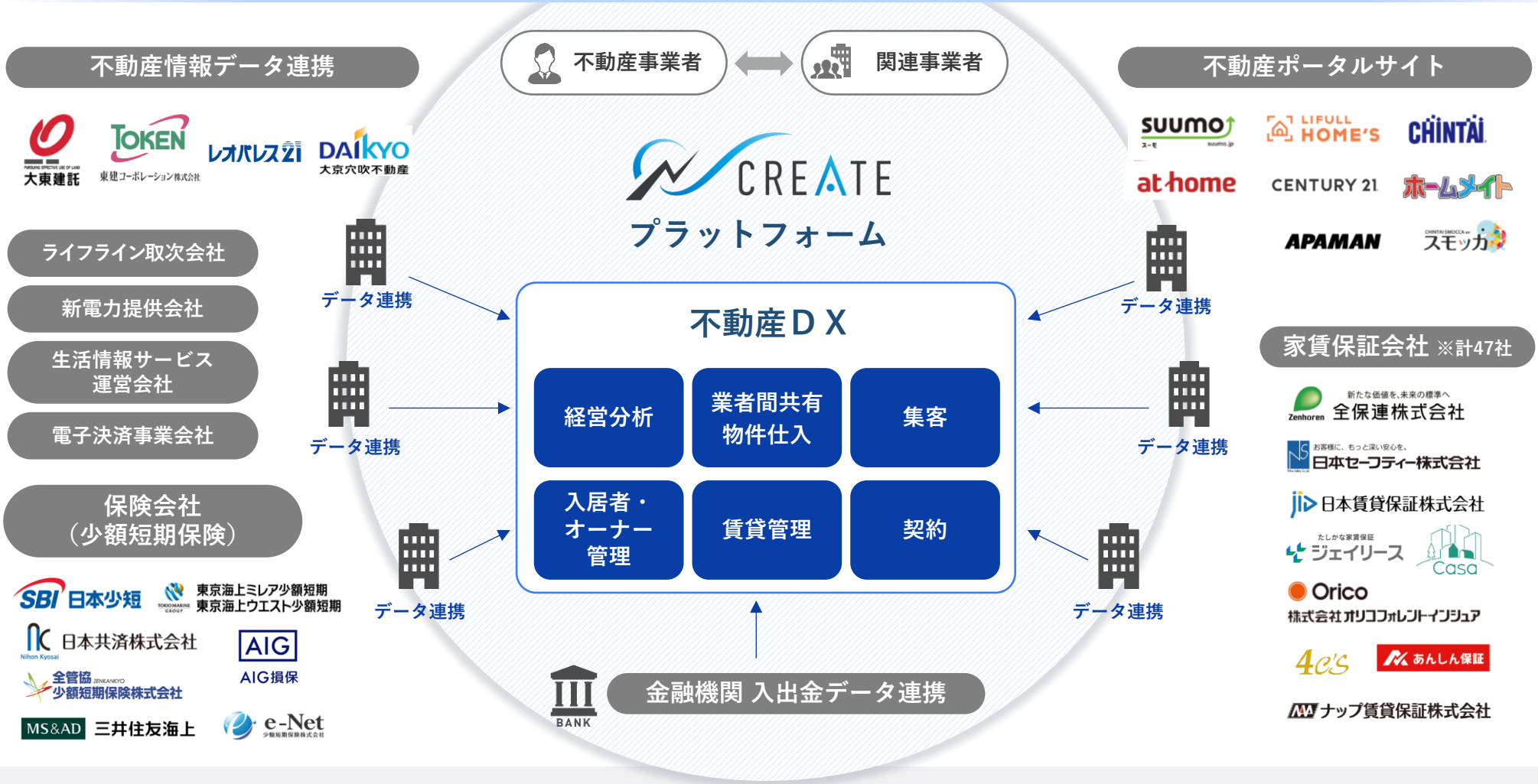
※2026年6月末時点

※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)

Copyright ©2026, Japan PropTech Co.,Ltd. All rights reserved.

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



Copyright ©2026, Japan PropTech Co.,Ltd. All rights reserved.

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**

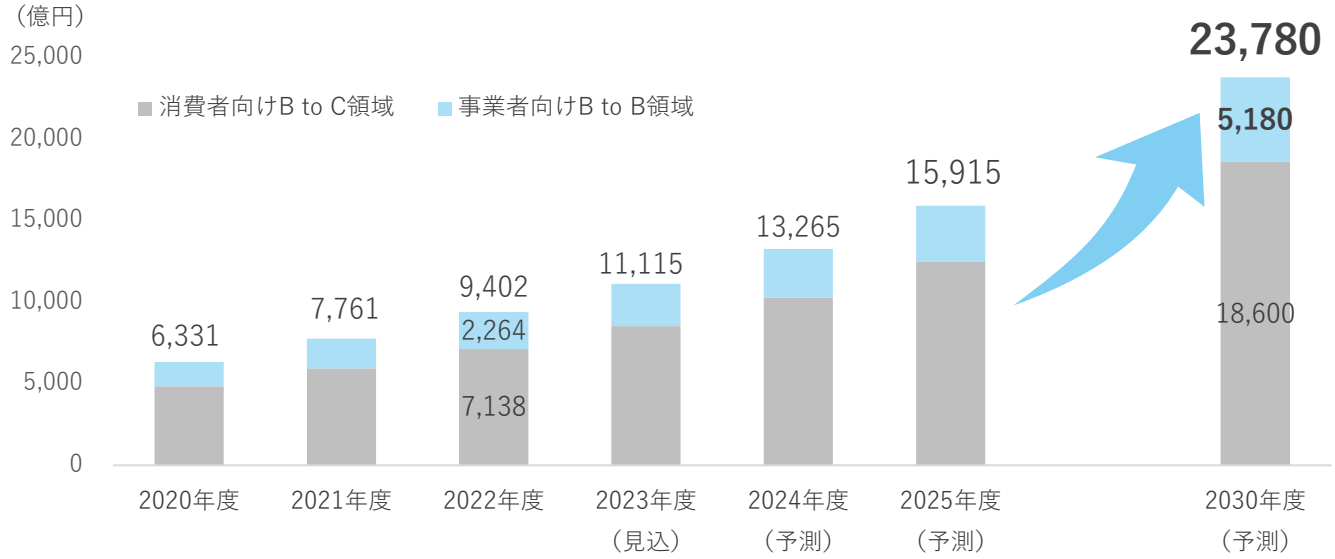
不動産テック業界は飛躍的な市場拡大が見込まれ、当社製品へのニーズは今後も拡大。

宅建業者数の推移

業者数は**13万前後で安定**

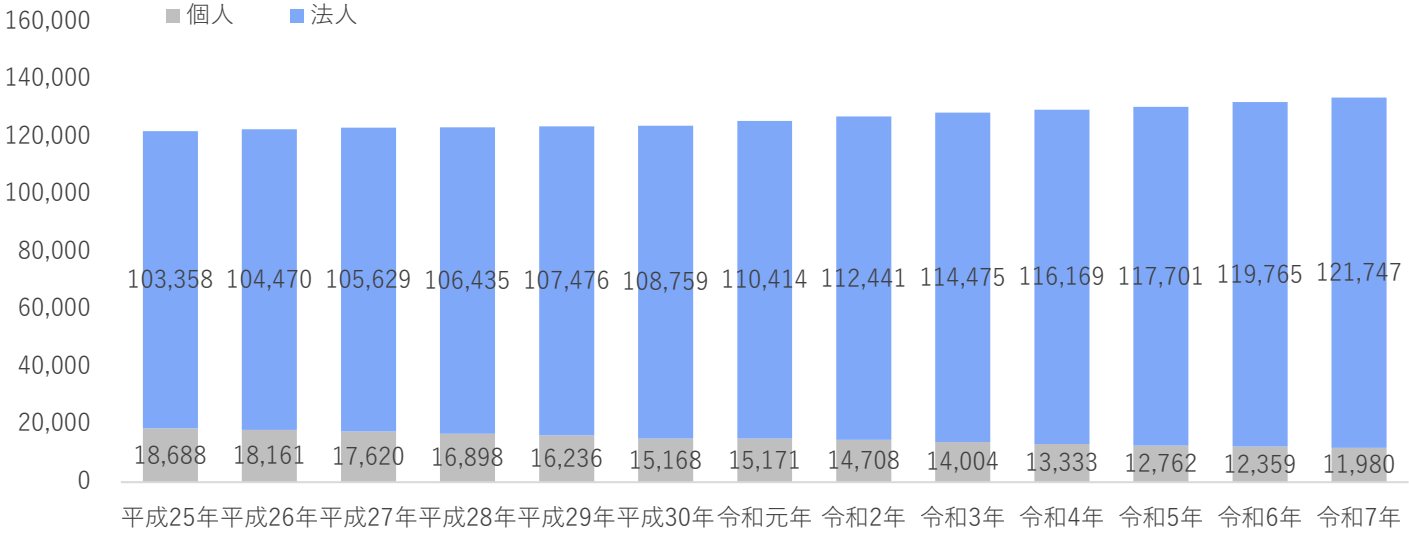
法人業者が微増、個人業者は減少。不動産事業者の開業・廃業による入れ替わりがあり、全体的には横ばいで、安定した市場環境が保たれている。

■「2024年版 不動産テック市場の実態と展望」



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」

Copyright ©2026, Japan PropTech Co.,Ltd. All rights reserved.

成長する市場環境

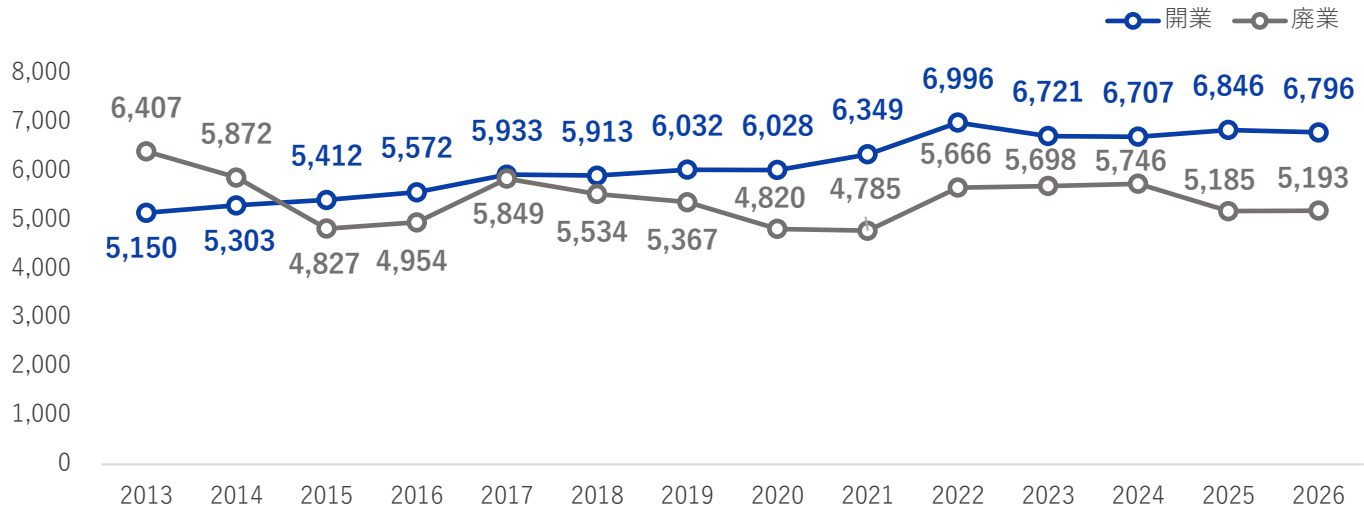
新規開業による IT設備投資需要

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

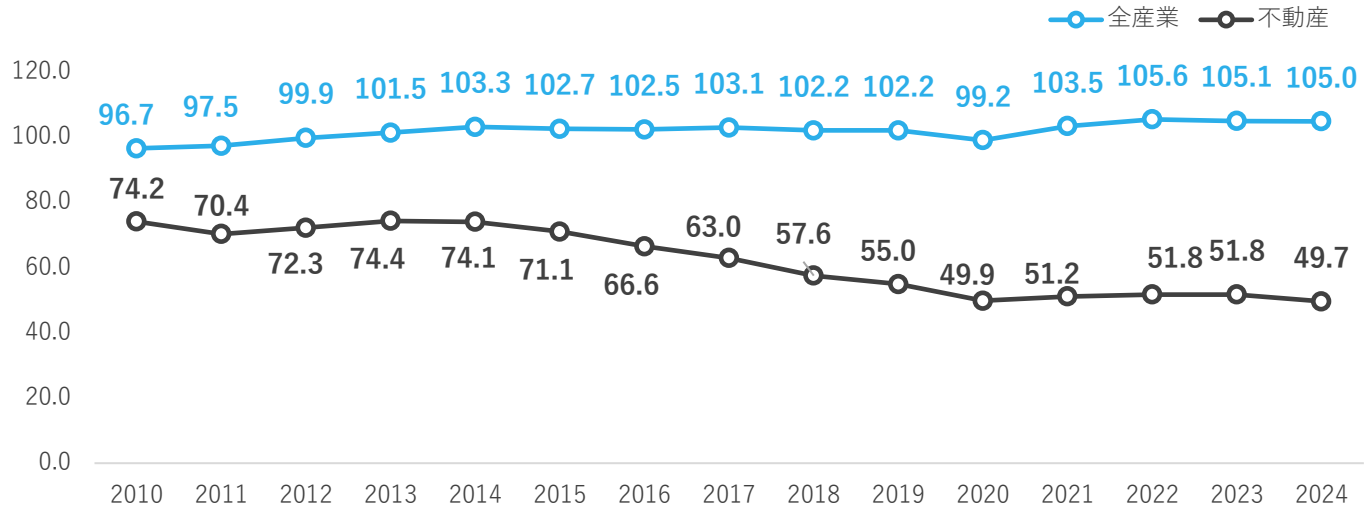
不動産業界の労働生産性は低く、改善に向けたDX需要は今後も高まる。当社は、業務を幅広く網羅した一気通貫の商品ラインナップで業界の労働生産性改善を支援する。

■ 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

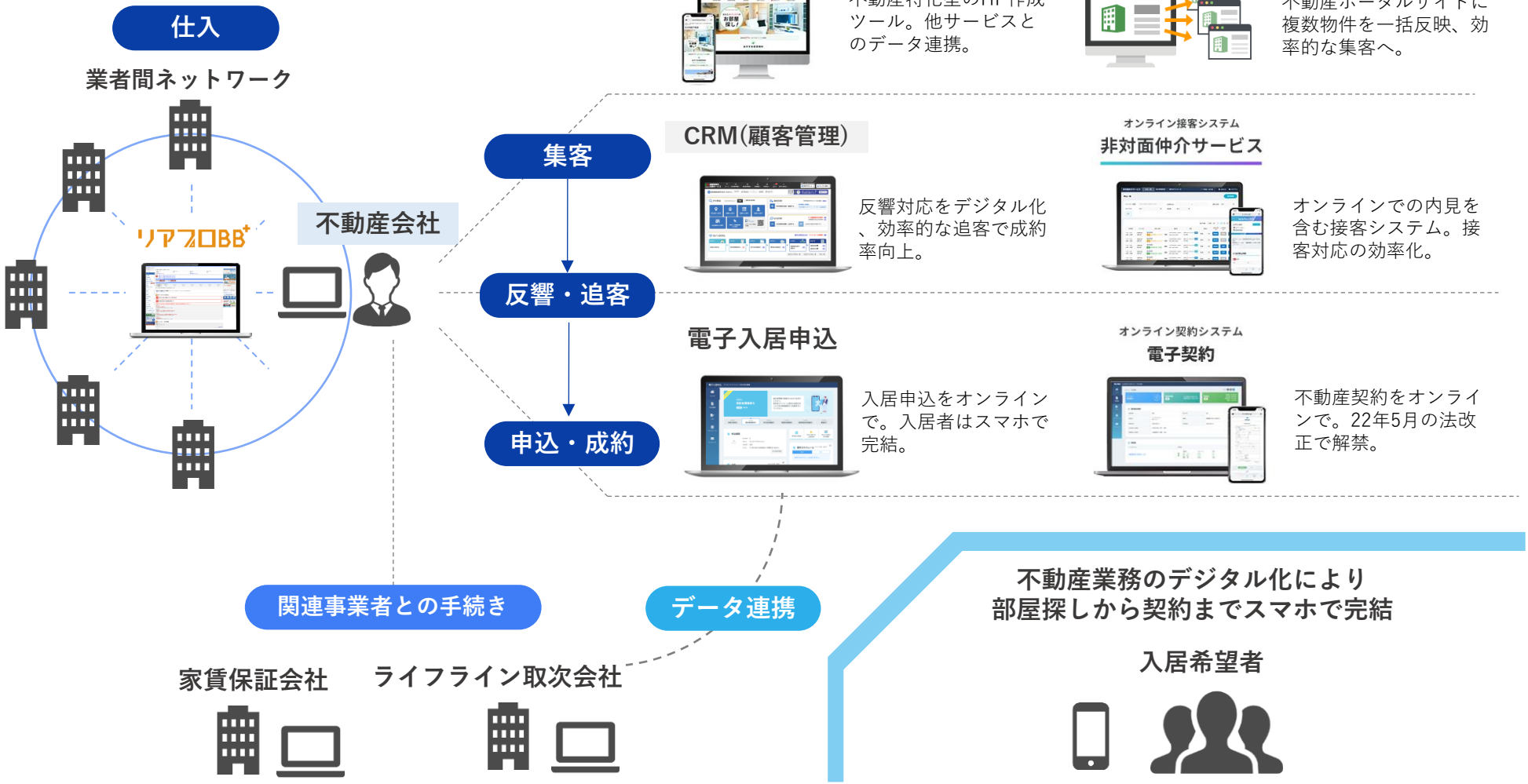


出典：総務省「令和７年度 ICTの経済分析に関する調査」
※実質労働生産性（実質GDP/雇用者数）の推移を指数（2005年=100）として示したもの

Copyright ©2026, Japan PropTech Co.,Ltd. All rights reserved.

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



Copyright ©2026, Japan PropTech Co.,Ltd. All rights reserved.

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

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。



賃貸管理

入退去管理

申込・成約

契約管理

賃貸革命11



オンライン契約システム
電子契約



修繕管理

家賃管理

データ連携

関連事業者との手続き

保険会社



金融機関



オーナー向け

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



オーナーとの連絡をスマホ上で完結。

オーナー提案AIロボII



AI分析による最適な空室対策を提案。

入居者向け

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



入居者との連絡をスマホ上で完結。更新の案内もスマホで。

経営支援

経営分析ツール



管理物件の収益状況を確認。経営分析のデジタル支援。

オルタナティブデータ

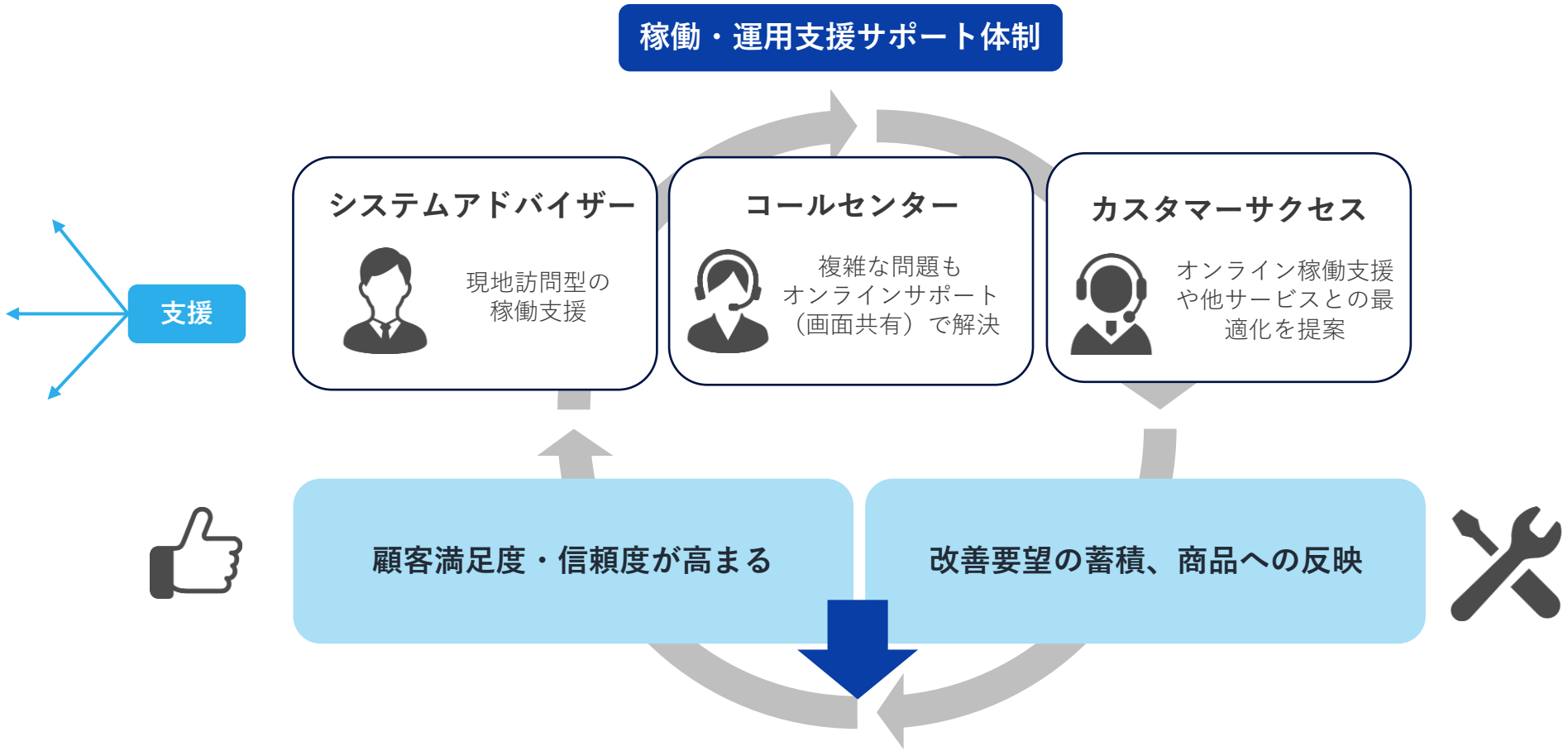
家賃推移・空室率を指数化した賃貸住宅インデックス

CRIX
create rental housing index

当社が保有・管理する膨大なデータ量のデータベースから算出。全国の各地域における、賃貸住宅の賃料、空室率の推移を時系列で把握・比較することが可能。

Copyright ©2026, Japan PropTech Co.,Ltd. All rights reserved.

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

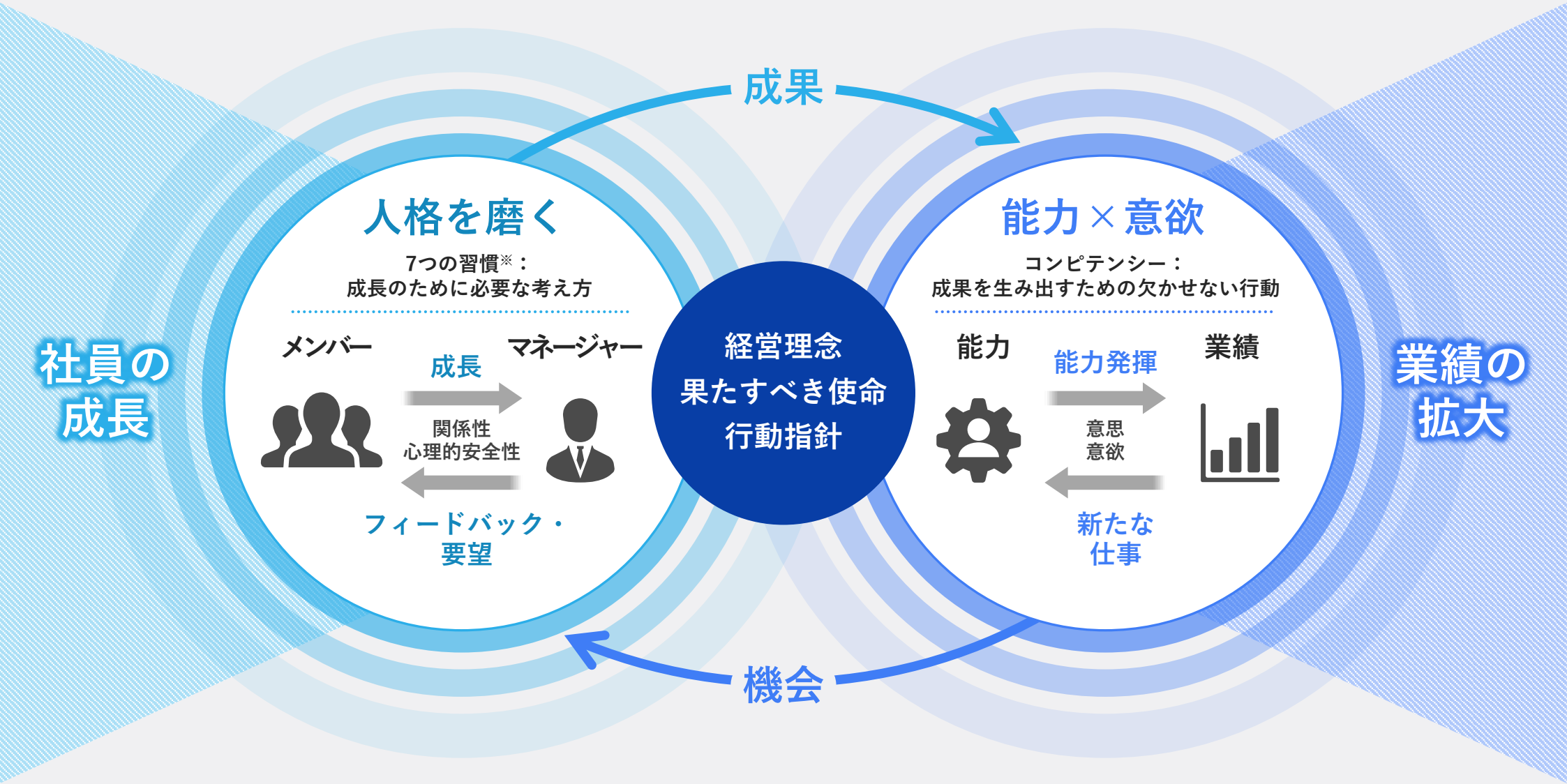


顧客の長期的支援と低い解約率を維持

Copyright ©2026, Japan PropTech Co.,Ltd. All rights reserved.

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

Copyright ©2026, Japan PropTech Co.,Ltd. All rights reserved.

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

CREATE

日本情報クリエイト株式会社