

|| 企業調査レポート ||

日本情報クリエイイト

4054 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年10月16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. 仲介と管理を結ぶ一気通貫のサービスラインナップ体制が強み	01
2. 2024年6月期は大幅増収増益で過去最高業績	01
3. 2025年6月期も大幅増収増益で連続過去最高予想	02
4. 新中期経営計画で2027年6月期営業利益2,000百万円を目指す	02
5. 新たな成長ステージ入りを評価	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. 同社の強み	09
4. リスク要因・収益特性と課題・対策	11
■ 業績動向	12
1. 2024年6月期連結業績の概要	12
2. サービス別の動向	13
3. 財務の状況	14
■ 今後の見通し	15
● 2025年6月期連結業績見通し	15
■ 成長戦略	16
1. 新中期経営計画(2025年6月期～2027年6月期)	16
2. 株主還元策	19
3. サステナビリティ経営	19
4. アナリストの視点	20

要約

積極的な先行投資の効果が表れ業績好調。新たな成長ステージへ

日本情報クリエイト<4054>は、不動産領域のDXプラットフォームとして、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. 仲介と管理を結ぶ一気通貫のサービスラインナップ体制が強み

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・物件仕入領域では不動産業者間物件流通サービス「不動産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。2024年秋には「不動産BB」と「リアプロ」を統合した新サービス「リアプロBB」のリリースを予定している。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化を支援する賃貸物件総合管理システム「賃貸革命」などである。同社の主な強みは、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体制を構築していること、2) 全国30拠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) 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。

2. 2024年6月期は大幅増収増益で過去最高業績

2024年6月期の連結業績は、売上高が前期比17.7%増の4,436百万円、営業利益が同115.2%増の709百万円、EBITDAが同71.4%増の1,133百万円、経常利益が同96.9%増の740百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同131.5%増の428百万円と、大幅増収増益で過去最高業績となった。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、イニシャル売上、ストック売上とも大幅増収となり、前期までの積極的な先行投資が一巡して販管費の増加が小幅に留まったことも寄与した。売上総利益は同16.9%増加したが、売上総利益率は同0.5ポイント低下して65.5%となった。これは仕入価格高騰に加え、ソフトウェア償却費増という一過性の原価増による。販管費は先行投資が一巡して同1.9%増に留まり、販管費比率は同7.7ポイント低下して49.5%となった。この結果、営業利益率は同7.3ポイント上昇して16.0%、EBITDA率は同8.0ポイント上昇して25.5%となった。

要約

3. 2025年6月期も大幅増収増益で連続過去最高予想

2025年6月期の連結業績は、売上高が前期比12.7%増の5,000百万円、営業利益が同40.9%増の1,000百万円、経常利益が同35.4%増の1,002百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同45.5%増の624百万円を見込み、大幅増収増益で連続過去最高を予想としている。営業利益率は同4.0ポイント上昇して20.0%の計画だ。2023年6月期までに実施した積極的な先行投資の成果などでストック売上の拡大が加速し、MRR(Monthly Recurring Revenue：月間経常収益)の伸長も寄与して営業利益率が上昇する見込みだ。売上高計画の内訳はイニシャル売上が同15.2%減の1,000百万円、ストック売上が同22.8%増の4,000百万円としている。イニシャル売上については、高水準だった前期との比較では減収だが、おおむね1,000百万円の水準で堅調に推移する見込みだ。重点戦略としては、2024年秋リリース予定の「リアプロBB」を中心に、仲介ソリューションの拡販及びMRRの伸長に注力するほか、強みである地域密着型のコンサルティン営業によって、さらなる顧客基盤の拡大と市場シェアの拡大を推進する。

4. 新中期経営計画で2027年6月期営業利益2,000百万円を目指す

同社は2024年8月に新中期経営計画(2025年6月期～2027年6月期)を策定し、業績目標値に最終年度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%を掲げた。前中期経営計画期間の2022年6月期～2024年6月期を成長投資期として、営業人員体制強化、拠点増設、商品開発投資、リアルネットプロとの経営統合などを推進し、最終年度の2024年6月期に過去最高業績を達成した。新中期経営計画の期間は成長推進期と位置付け、重点戦略として仲介ソリューション領域の新サービス「リアプロBB」による仲介市場でのシェア拡大、管理ソリューション領域の「賃貸革命10」後継版(開発中、2026年6月期にリリース見込み)によるサービス深化と顧客単価増大などを推進する。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)につなげる方針だ。さらに、業績目標の達成によって東証プライム市場への移行も目指す。

5. 新たな成長ステージ入りを評価

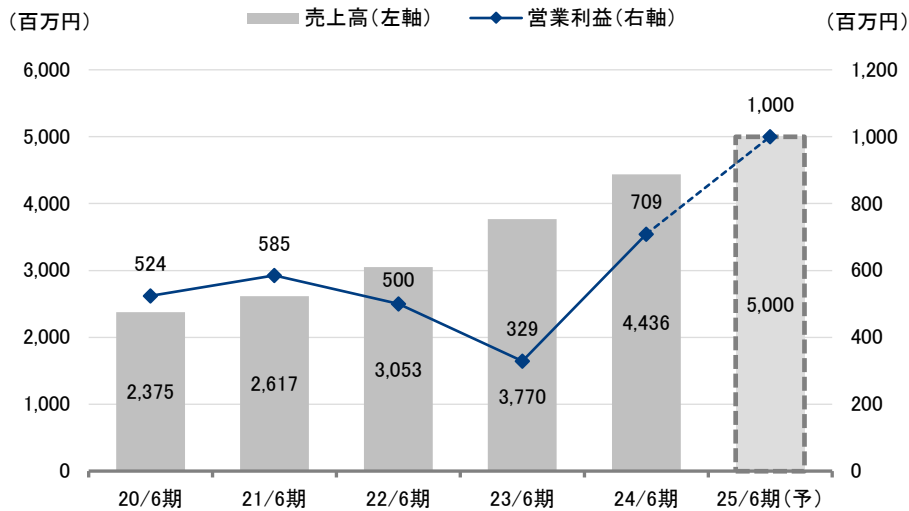
同社は2022年6月期から2023年6月期にかけて利益成長トレンドが崩れていたが、2024年6月期は一転して大幅増収増益となり、過去最高業績を達成した。加えて2025年6月期も大幅増収増益で連続過去最高更新を予想している。これは2023年6月期まで実行してきた積極的な先行投資の効果が表れ始めたためと考えられ、弊社では新たな成長ステージに入った可能性が高いと評価している。今後は新中期経営計画で掲げた事業戦略の進捗と業績目標の達成状況が注目点となるが、特に仲介ソリューション領域の新サービス「リアプロBB」が、新規顧客獲得やストック売上拡大にどのような影響・成果をもたらすのかを注目したい。

要約

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
- ・2024年6月期は大幅増収増益で過去最高業績。加えて、2025年6月期も大幅増収増益で連続過去最高を予想
- ・新中期経営計画で2027年6月期営業利益2,000百万円を目指す
- ・新たな成長ステージ入りを評価

業績推移



注：2020年7月に新規上場。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。

会社概要

2024年6月期末時点の総資産は5,569百万円、純資産は3,466百万円、自己資本比率は62.2%、発行済株式総数は14,354,440株（自己株式278,271株を含む）、従業員数（正社員のみ）は289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、支店・営業所は全国に30拠点を展開している。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。

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」、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（2024年6月期末時点では全国30拠点）とした。

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 | 2024年10月16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」発売
2024年 7月	子会社のリアルネットプロを吸収合併

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貫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。

同社のプロダクトラインナップ



出所：通期決算及び新中期経営計画資料より掲載

(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・物件仕入領域では不動産業者間物件流通サービス「不動産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・追客支援領域では不動産専用ホームページ制作ソフト「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」、見込客管理「CRM」、契約支援領域では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。

事業概要

「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、2022 年 11 月には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。またリアルタイム物件確認・空室管理システム「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（新サービス名「リアプロ BB」で 2024 年秋リリース予定）し、仲介市場におけるシェア拡大に注力する方針だ。国内最大級の業者間物件流通サービスとなり、統合後は従来の「不動産 BB」利用顧客に対して有償化（物件掲載事業者については有償化、閲覧事業者については従来どおり無償での利用）を想定している。

(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 化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「くらすぼコネクト オーナーアプリ」「くらすぼコネクト 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」、データを活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」などがある。

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。「くらすぼコネクト」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、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 合同会社と共同開発し、2023 年 8 月に発売を開始した。

(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。

2024 年 6 月期の既存サービスの機能強化としては、2023 年 10 月に「空室対策ロボ」に AI 売買査定を含む 5 つの新機能をリリース、同年 12 月に「くらすぼコネクト オーナーアプリ」が電子取引保存制度に対応、生成 AI「ChatGPT」を活用して「賃貸革命」の物件 PR 文自動生成機能をアップデート、2024 年 6 月に「空室対策ロボ」の売買反響獲得オプションの提供を開始した。また同年 7 月には生成 AI「ChatGPT-4o」を活用して「賃貸革命」の AI チャット機能をアップデートした。

事業概要

また新たな連携としては、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、同年10月に「電子入居申込サービス」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、2024年1月に「電子入居申込」と「電子契約」が(株)アルファーと提携した。また同年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、2024年中を目途に開始すると発表した。

ストック売上が拡大基調

2. サービス別売上高

サービス別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、売上高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。2024年6月期の売上高構成比は仲介ソリューションが37.2%、管理ソリューションが61.8%だった。イニシャル・ストック別で見ると、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)が拡大基調となっており、売上高構成比もストック売上が上昇基調である。2024年6月期の売上高構成比はイニシャル売上が26.6%、ストック売上が73.4%だった。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。

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	24/6期
売上高合計	2,375	2,617	3,053	3,770	4,436
仲介ソリューション	789	850	929	1,505	1,650
管理ソリューション	1,563	1,743	2,086	2,224	2,740
その他	23	24	37	39	45
構成比合計	100.0%	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%	37.2%
管理ソリューション	65.8%	66.6%	68.3%	59.0%	61.8%
その他	1.0%	0.9%	1.2%	1.1%	1.0%

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	24/6期
合計	2,375	2,617	3,053	3,770	4,436
イニシャル売上高	924	917	1,071	995	1,179
ストック売上高	1,451	1,700	1,982	2,775	3,257
構成比合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
イニシャル売上高	38.9%	35.0%	35.1%	26.4%	26.6%
ストック売上高	61.1%	65.0%	64.9%	73.6%	73.4%

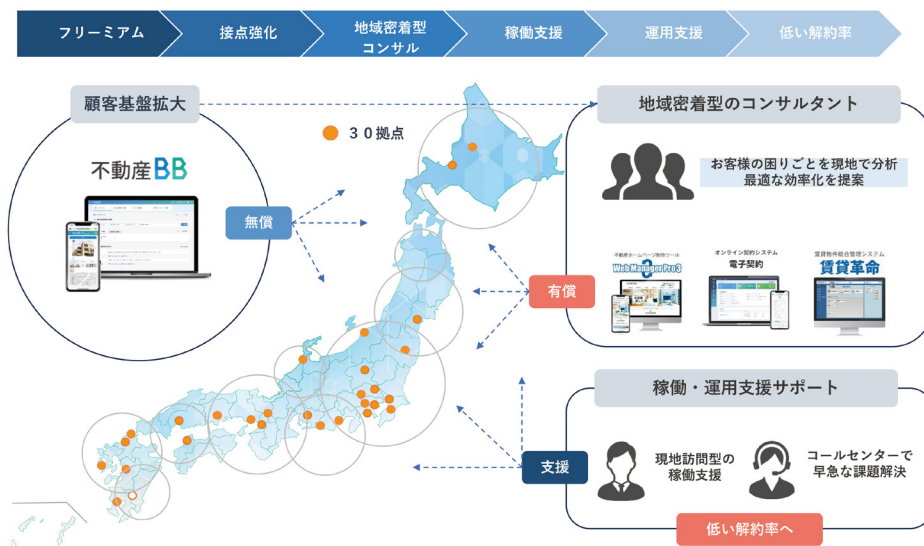
注：「イニシャル売上」はソフトウェア導入費用等、「ストック売上」はライセンス料金・サービス利用料等
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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

3. 同社の強み

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体制を構築していること、2) 全国30拠点(2024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「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、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。

自社一貫の支援体制

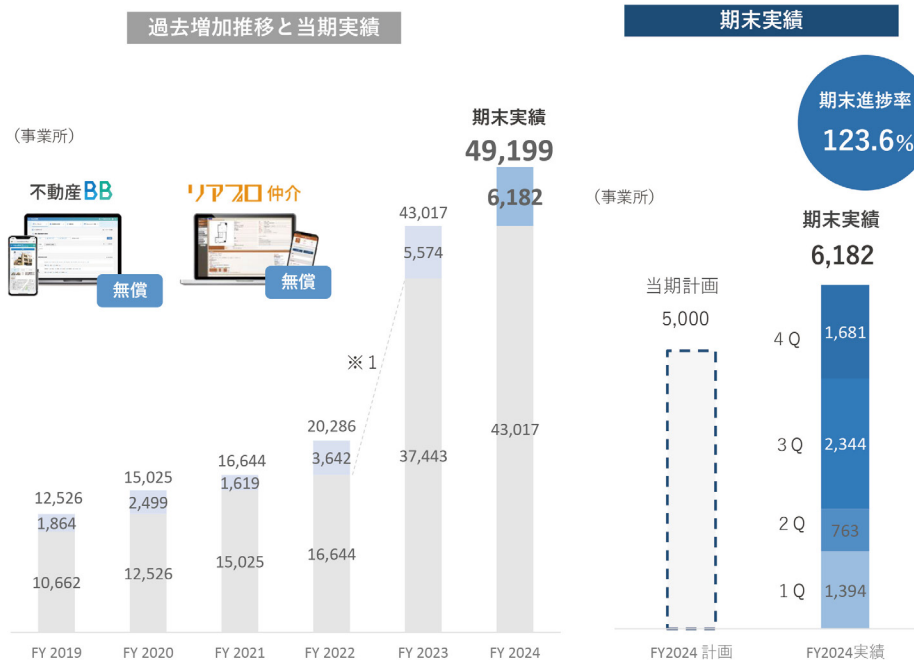


出所：決算説明資料より掲載

事業概要

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（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。2024年6月期末の顧客数は2023年6月期末比6,182事業所増の49,199事業所となった。フリーミアム戦略によって顧客基盤が拡大基調である。ま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、2024年6月期末時点で2023年6月期末比470事業所増の6,320事業所となった。新サービス開発や営業体制強化などにより、拡大基調の顧客基盤に対して有償サービスへのクロスセル・アップセル戦略を加速させる方針だ。さらに、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と考えられる。

業者間物件流通サービス（無償）の顧客数推移



※1：FY2023期初の既存事業所数の増加について
FY2022の期末時点の20,286事業所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との重複を除く）をアドオンしております。

出所：通期決算及び新中期経営計画資料より掲載

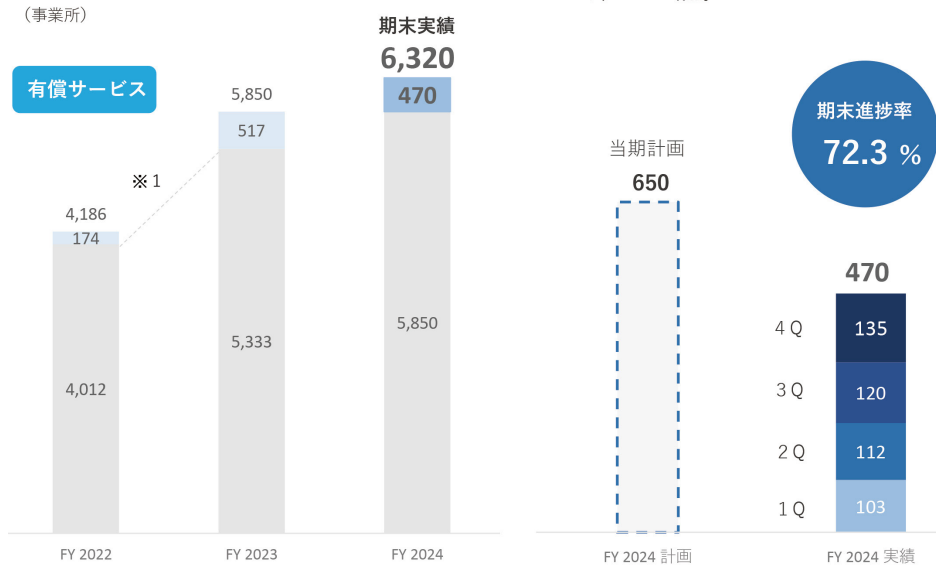
事業概要

月額有償サービスの利用顧客数

過去増加推移と当期実績

期末実績 (新規顧客増加分)

新規は未達成も既存顧客へのアップセル・クロスセルは堅調に進んでおり、MRRは増加。



※1: FY2023期初の既存事業所数の増加について
FY2022の期末時点の4,186事業所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)をアドオンしております。

出所: 通期決算及び新中期経営計画資料より掲載

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と考えられている。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市場だが、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、同社にとってシェア拡大余地は大きいと弊社では見ている。

事業概要

なお同社の業績の季節要因として、第3四半期(1~3月)の構成比が低く、第4四半期(4~6月)の構成比が高い傾向がある。これは、1~2月は不動産仲介・管理事業者にとって繁忙期であり、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

2024年6月期は大幅増収増益で過去最高業績

1. 2024年6月期連結業績の概要

2024年6月期の連結業績は、売上高が前期比17.7%増の4,436百万円、営業利益が同115.2%増の709百万円、EBITDA(営業利益+減価償却費+のれん償却)が同71.4%増の1,133百万円、経常利益が同96.9%増の740百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同131.5%増の428百万円と、大幅増収増益で過去最高の業績となった。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、イニシャル売上、ストック売上とも大幅増収となり、前期までの積極的な先行投資(営業人員増強など)が一巡して販管費の増加が小幅に留まったことも寄与した。前回予想(2023年8月10日付の期初予想値、売上高4,400百万円、営業利益700百万円、EBITDA1,040百万円、経常利益700百万円、親会社株主に帰属する当期純利益380百万円)に対しては、売上高は36百万円、営業利益は9百万円、EBITDAは93百万円、経常利益は40百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は48百万円、それぞれ超過達成した。

2024年6月期連結業績の概要

(単位:百万円)

	23/6期		24/6期		前期比		前回予想 ^{※2}	予想比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率	金額	差額	達成率
売上高	3,770	100.0%	4,436	100.0%	666	17.7%	4,400	36	100.8%
売上総利益	2,486	66.0%	2,907	65.5%	420	16.9%	-	-	-
販管費	2,157	57.2%	2,197	49.5%	40	1.9%	-	-	-
営業利益	329	8.7%	709	16.0%	379	115.2%	700	9	101.3%
EBITDA ^{※1}	661	17.5%	1,133	25.5%	472	71.4%	1,040	93	108.9%
経常利益	376	10.0%	740	16.7%	364	96.9%	700	40	105.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	185	4.9%	428	9.7%	243	131.5%	380	48	112.6%
サービス別売上高									
仲介ソリューション	1,505	39.9%	1,650	37.2%	144	9.6%	-	-	-
管理ソリューション	2,224	59.0%	2,740	61.8%	515	23.2%	-	-	-
その他	39	1.1%	45	1.0%	5	14.1%	-	-	-
イニシャル・ストック別売上高									
イニシャル売上	995	26.4%	1,179	26.6%	184	18.5%	-	-	-
ストック売上	2,775	73.6%	3,257	73.4%	482	17.4%	-	-	-

※1 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却

※2 前回予想は2023年8月10日付の期初予想値

出所: 決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

売上総利益は前期比 16.9% 増加したが、売上総利益率は同 0.5 ポイント低下して 65.5% となった。円安も影響した AWS 等の仕入価格高騰に加え、第 4 四半期に計上したソフトウェア償却費約 60 百万円が一過性の原価増加要因となった。販管費は先行投資が一巡して同 1.9% 増に留まり、販管費比率は同 7.7 ポイント低下して 49.5% となった。この結果、営業利益率は同 7.3 ポイント上昇して 16.0%、EBITDA 率は同 8.0 ポイント上昇して 25.5% となった。営業利益 380 百万円増の要因は、仲介ソリューション売上（オーガニック成長）で 145 百万円増、管理ソリューション売上（オーガニック成長、クラウド製品値上げ）で 516 百万円増、その他売上で 5 百万円増、売上原価（仕入価格高騰、ソフトウェア減価償却費増、開発人件費増）で 246 百万円減、販管費で 40 百万円減少だった。なお、販管費の増加が小幅に留まった要因の 1 つに、期末従業員数（正社員のみ）が前期末比 18 名減少して 289 名となったことがある。特に営業部の人員（SA と営業の合計）は 19 名減少して 116 名となった。このように営業人員が減少した状況でも過去最高の売上高、利益を達成したのは、インサイドセールスの強化やエリア毎のターゲティング施策の PDCA などにより、営業部全体の生産性が向上したためである。

イニシャル売上、ストック売上とも大幅に伸長

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 9.6% 増の 1,650 百万円、管理ソリューションが同 23.2% 増の 2,740 百万円、イニシャル・ストック別の売上高はイニシャル売上が同 18.5% 増の 1,179 百万円、ストック売上が同 17.4% 増の 3,257 百万円だった。イニシャル売上、ストック売上とも大幅に伸長した。特に第 4 四半期は管理ソリューションの売上増加により、イニシャル売上高が四半期ベースで過去最高となった。

四半期別の推移

(単位：百万円)

	23/6 期					24/6 期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高合計	853	922	956	1,037	3,770	968	1,061	1,040	1,367	4,436
営業利益	44	82	50	151	329	74	186	133	316	709
営業利益率	5.2%	8.9%	5.3%	14.6%	8.7%	7.7%	17.5%	12.9%	23.1%	15.9%
サービス別売上高										
仲介ソリューション	359	379	388	379	1,505	385	404	410	451	1,650
管理ソリューション	485	533	559	646	2,244	572	646	619	903	2,740
イニシャル・ストック別売上高										
イニシャル売上高	195	235	247	316	995	206	268	218	486	1,179
ストック売上高	658	687	709	721	2,775	762	792	822	881	3,257
新規導入数										
無償サービス	1,088	2,250	800	1,436	5,574	1,394	763	2,344	1,681	6,182
月額有償サービス	116	108	134	159	517	103	112	120	135	470
MRR (月間経常収益) (千円)										
仲介ソリューション	117,250	125,237	125,022	125,967	-	127,327	132,492	133,838	138,840	-
管理ソリューション	104,596	108,205	112,762	113,645	-	126,888	132,739	139,684	157,344	-
合計	221,847	233,443	237,785	239,612	-	254,215	265,231	273,522	296,184	-
平均月次解約率	0.4%	0.3%	1.2%	0.6%	-	0.4%	0.4%	0.6%	0.5%	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

主要 KPI として、2024 年 6 月期末時点の業者間物件流通サービス(無償)「不動産 BB」と「リアプロ仲介」の合計) 利用顧客数は前期末比 6,182 事業所増加して 49,199 事業所となった。新規導入数の 6,182 事業所は計画の 5,000 事業所を大幅に超過達成し、フリーミアム戦略の顧客基盤が一段と強固になった。月額有償サービス利用顧客数は同 470 事業所増加して 6,320 事業所となった。新規導入数の 470 事業所は計画の 650 事業所を下回ったものの、既存顧客へのアップセル・クロスセルが堅調に推移し、MRR は増加基調である。2024 年 6 月期第 4 四半期時点の MRR は、仲介ソリューションが 10.2% 増の 138,840 千円、管理ソリューションが 38.4% 増の 157,344 千円、合計が 23.6% 増の 296,184 千円となった。

そのほかの主要 KPI として、2024 年 6 月期末時点のオンライン入居申込「電子入居申込」(無償)の導入事業所数は前期末比 289 事業所増加して 3,017 事業所、オンライン契約システム「電子契約」(有償)の導入事業所数は同 219 事業所増加して 559 事業所となった。いずれも導入数が順調に拡大した。また 2024 年 6 月期の平均月次解約率は 0.4 ~ 0.6% (通期ベースでは 0.5%) で推移し、低い解約率を維持した。

財務の健全性は高い

3. 財務の状況

財務状況は、2024 年 6 月期末の資産合計が前期比 460 百万円増の 5,569 百万円となった。現金及び預金が 196 百万円減、ソフトウェアが 186 百万円減、のれんが 80 百万円減、顧客関連資産が 71 百万円減となった一方で、売掛金が 246 百万円増、流動資産のその他が 182 百万円増、ソフトウェア仮勘定が 398 百万円増、保険積立金が 92 百万円増となった。負債合計は同 115 百万円増の 2,103 百万円となった。これは主に未払法人税等が 119 百万円増となったことによる。なお有利子負債(長短借入金合計)は 49 百万円減少し、無借金となった。純資産合計は同 344 百万円増の 3,466 百万円となった。これは主に利益剰余金が 358 百万円増となったことによる。この結果、自己資本比率は同 1.1 ポイント上昇して 62.2% 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。無借金経営となったことや、自己資本比率が順調に上昇したことなどを考慮すれば、財務の健全性は高いと弊社では評価している。

業績動向

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	24/6期	増減
資産合計	2,483	4,323	5,035	5,109	5,569	460
(流動資産)	1,812	3,413	1,964	1,827	2,099	272
(固定資産)	671	909	3,071	3,282	3,470	187
負債合計	1,205	1,340	1,895	1,988	2,103	115
(流動負債)	1,198	1,334	1,565	1,633	1,767	133
(固定負債)	7	6	330	354	336	-18
純資産合計	1,278	2,983	3,140	3,121	3,466	344
(株主資本)	1,278	2,983	3,140	3,121	3,464	343
自己資本比率	51.5%	69.0%	62.4%	61.1%	62.2%	1.1pt

	20/6期	21/6期	22/6期	23/6期	24/6期
営業活動によるキャッシュ・フロー	488	555	341	279	640
投資活動によるキャッシュ・フロー	70	-237	-1,503	-112	-540
財務活動によるキャッシュ・フロー	-8	1,264	-466	-401	-267
現金及び現金同等物の期末残高	1,234	2,817	1,189	954	787

注:2020年7月新規上場。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

2025年6月期も大幅増収増益で連続過去最高予想

● 2025年6月期連結業績見通し

2025年6月期の連結業績は、売上高が前期比12.7%増の5,000百万円、営業利益が同40.9%増の1,000百万円、経常利益が同35.4%増の1,002百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同45.5%増の624百万円を見込み、大幅増収増益で連続過去最高を予想としている。営業利益率は同4.0ポイント上昇して20.0%の計画としている。2023年6月期までに実施した積極的な先行投資の成果などでストック売上の拡大が加速し、MRRの伸長も寄与して営業利益率が上昇する見込みだ。売上高計画の内訳は、イニシャル売上が同15.2%減の1,000百万円、ストック売上が同22.8%増の4,000百万円としている。イニシャル売上については、高水準だった前期との比較では減収だが、おおむね1,000百万円の水準で堅調に推移する見込みだ。

重点戦略としては、2024年秋にリリースを予定している「リアプロBB」(「不動産BB」と「リアプロ」を統合した新サービス)を中心に、仲介ソリューションの拡販及びMRRの伸長に注力するほか、強みである地域密着型のコンサルティング営業によって、さらなる顧客基盤の拡大と市場シェアの拡大を推進する。サービス導入事業者数が増加基調であり、クロスセル・アップセルによるストック売上の拡大やMRRの伸長、さらに生産性向上効果などにより、好業績が期待できると弊社では考えている。

今後の見通し

2025年6月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/6期		25/6期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	4,436	100.0%	5,000	100.0%	564	12.7%
売上総利益	2,907	65.5%	-	-	-	-
販管費	2,197	49.5%	-	-	-	-
営業利益	709	16.0%	1,000	20.0%	291	40.9%
EBITDA※	1,133	25.5%	-	-	-	-
経常利益	740	16.7%	1,002	20.0%	262	35.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	428	9.7%	624	12.5%	196	45.5%
イニシャル・ストック別売上高						
イニシャル売上高	1,179	26.6%	1,000	20.0%	-179	-15.2%
ストック売上高	3,257	73.4%	4,000	80.0%	743	22.8%

※ 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

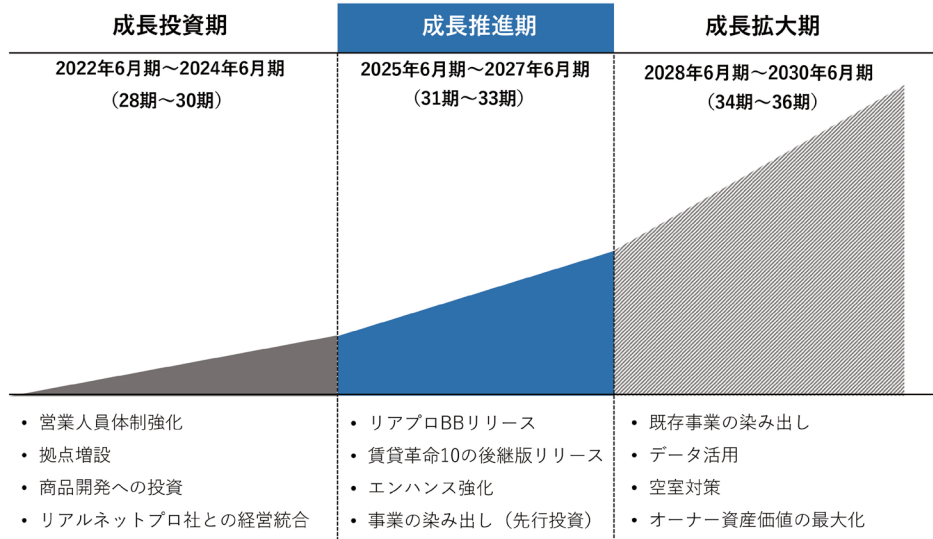
新中期経営計画で2027年6月期営業利益2,000百万円を目指す

1. 新中期経営計画（2025年6月期～2027年6月期）

同社は2024年8月に新中期経営計画（2025年6月期～2027年6月期）を策定し、業績目標値に最終年度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%を掲げた。前中期経営計画期間の2022年6月期～2024年6月期を成長投資期として、営業人員体制強化、拠点増設、商品開発投資、リアルネットプロとの経営統合などを推進し、最終年度の2024年6月期に過去最高業績を達成した。新中期経営計画の期間は成長推進期と位置付け、重点戦略として仲介ソリューション領域の新サービス「リアプロBB」（2024年秋リリース予定）による仲介市場でのシェア拡大、管理ソリューション領域の「賃貸革命10」後継版（開発中、2026年6月期にリリース見込み）によるサービス深化と顧客単価増大などを推進する。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）につなげる方針だ。さらに、業績目標の達成によって東証プライム市場への移行も目指す。

成長戦略

新中期経営計画

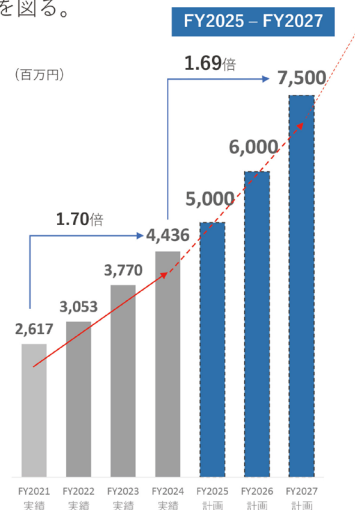


出所：通期決算及び新中期経営計画資料より掲載

業績計画

売上高・営業利益率の向上を重視し、売上・シェア拡大を図る。

(百万円)	FY2025		FY2026		FY2027	
	計画	YoY	計画	YoY	計画	YoY
売上高	5,000	+12.7%	6,000	+20.0%	7,500	+25.0%
営業利益	1,000	+41.0%	1,300	+30.0%	2,000	+53.8%
利益率	20.0%	-	21.6%	-	26.6%	-

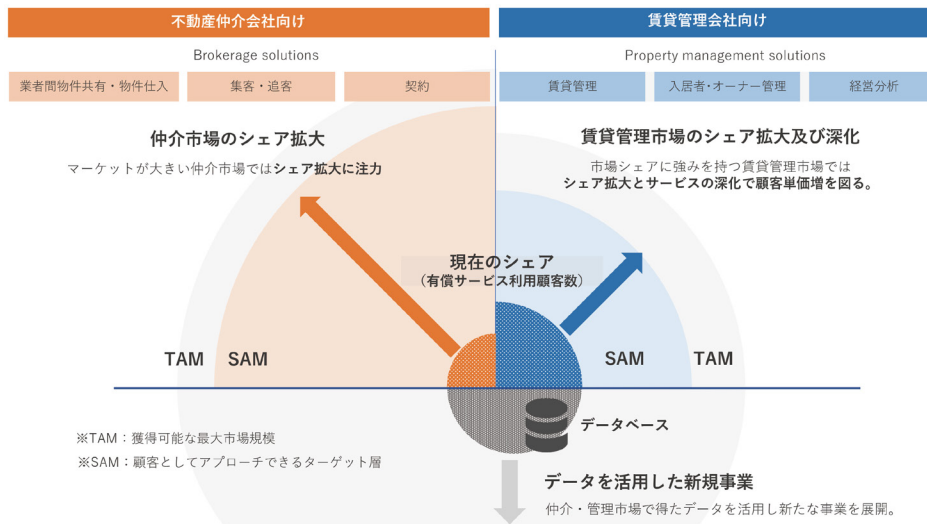


出所：通期決算及び新中期経営計画資料より掲載

市場別の成長テーマは、不動産仲介会社向けの仲介ソリューションでは、新サービス「リアプロBB」や関連サービスによって新規顧客獲得を加速し、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、現在の「賃貸革命10」による競争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大に注力する。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し、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方針だ。

成長戦略

市場別成長テーマ



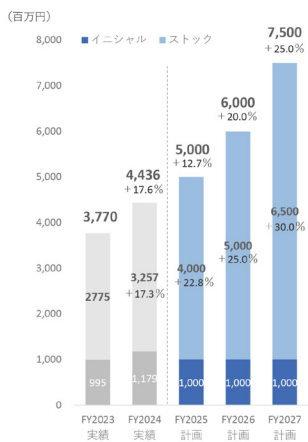
出所：通期決算及び新中期経営計画資料より掲載

事業戦略としては、ストック売上拡大とストック売上比率上昇により、継続的な売上高と営業利益の伸長及び営業利益率上昇を図る。主要 KPI については、イニシャル売上はおおむね 1,000 百万円の水準で横ばい成長だが、ストック売上は 2024 年 6 月期実績の 3,257 百万円から 2027 年 6 月期に 6,500 百万円 (2024 年 6 月期比約 2 倍) まで拡大させ、ストック売上比率は同 73.4% から 86.7% まで上昇させる計画だ。期末 MRR は、2024 年 6 月期の仲介ソリューション 138,840 千円、管理ソリューション 157,344 千円、合計 296,184 千円から、2027 年 6 月期には仲介ソリューション 378,262 千円、管理ソリューション 221,344 千円、合計 599,606 千円に増大させる計画である。新サービス「リアプロ BB」を主軸とする仲介ソリューションの拡販により MRR の増大を推進する。なお解約率についてはおおむね 0.5% 程度での推移を想定している。

達成に向けた重要指標

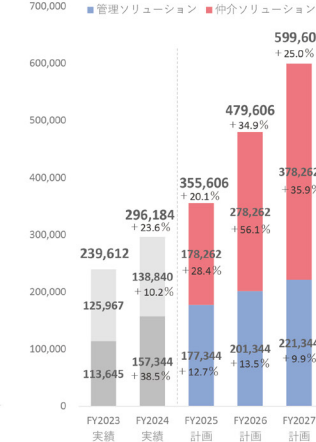
■イニシャル・ストック売上計画

イニシャルは横ばい成長、ストック売上を伸ばし成長拡大を図る。



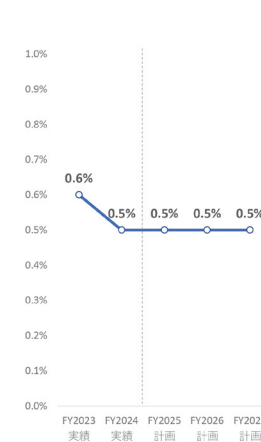
■期末MRRの計画

課金の積上げが重要。リアプロBBを主軸とした仲介ソリューションを積極的に推進。



■解約率

業績は伸ばしつつ、低い解約率を維持。顧客の稼働支援に注力。

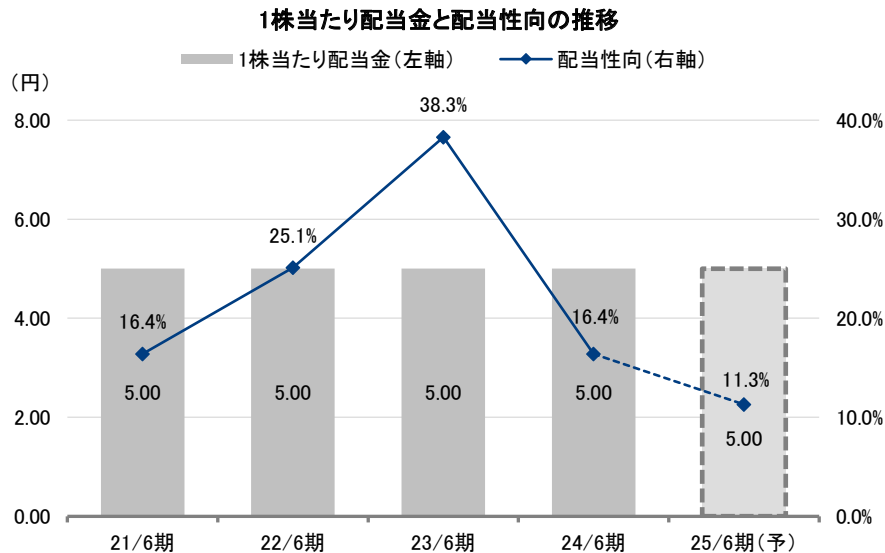


出所：通期決算及び新中期経営計画資料より掲載

株主還元は安定的かつ継続的に配当を実施

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して認識しており、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、2024年6月期は前期と同額の1株当たり5.00円の配当を実施した。2025年6月期の配当は前期と同額の5.00円(期末一括)を予定し、予想配当性向は11.3%となる。なお、株主還元の一環として2024年6月10日付で自己株式取得(上限は200,000株又は150百万円、取得期間は2024年6月12日～2024年9月20日)を発表した。



出所：決算短信よりフィスコ作成

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、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2023年9月には、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、代表取締役を1名増員して代表者2名体制とした。

新たな成長ステージ入りを評価

4. アナリストの視点

同社は2022年6月期から2023年6月期にかけて利益成長トレンドが崩れていたが、2024年6月期は一転して大幅増収増益となり、過去最高業績を達成した。加えて2025年6月期も大幅増収増益で連続過去最高更新を予想している。これは2023年6月期まで実行してきた積極的な先行投資の効果が表れ始めたためと考えられ、弊社では新たな成長ステージに入った可能性が高いと評価している。今後は新中期経営計画で掲げた事業戦略の進捗と業績目標の達成状況が注目点となるが、特に仲介ソリューション領域の新サービス「リアプロBB」が、新規顧客獲得やストック売上拡大にどのような影響・成果をもたらすのかを注目したい。

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