

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 >>>

2026年10月1日(木)

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. 2026年6月期は増収も、償却費や人件費の増加で減益	01
3. 2027年6月期は償却費増加等で減益予想も、2028年6月期は回復見込み	01
4. 仲介と管理の2つのソリューションで市場シェア拡大を推進	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. 事業概要	05
2. 特長・強み	08
3. KPI	08
4. リスク要因・収益特性と課題・対策	10
■ 業績動向	11
1. 2026年6月期の業績概要	11
2. サービス別の動向	13
3. 財務状況	14
■ 今後の見通し	15
● 2027年6月期の業績見通し	15
■ 成長戦略	16
1. 成長戦略	16
2. 株主還元策	18
3. サステナビリティ経営	19
4. 弊社の視点	19

日本情報クリエイト

4054 東証グロース市場

2026年10月1日 (木)

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

要約

2027年6月期は償却費増加等で減益予想も、 2028年6月期は回復見込み

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、全国の実業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貫通貫の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。主要プロダクトは仲介ソリューションの不動産業者間物件流通サービス「リアプロBB」など、管理ソリューションの「賃貸革命11」などである。なお2026年9月に賃貸管理・仲介業務を一貫通貫でつなぐ「リアプロBB+（プラス）」、AI-OCR×ストレージ×賃貸革命連携サービスで不動産業務を効率化する「AI Kamigakari」をリリースした。同社の特長・強みとしては、全国の中小規模の実業仲介・管理会社をターゲット顧客として仲介と管理を結ぶ一貫通貫のサービスラインナップ体制や、低い解約率及びストック売上の積み上げによる高い利益率などが挙げられる。

2. 2026年6月期は増収も、償却費や人件費の増加で減益

2026年6月期の業績（2026年6月期より非連結決算に移行）は売上高が5,472百万円、営業利益が867百万円、EBITDA（営業利益＋減価償却費＋のれん償却）が1,307百万円、経常利益が957百万円、当期純利益が583百万円となった。なお2026年6月期より非連結決算に移行したため参考値となるが、前期の連結業績との比較では、売上高が7.8%増、営業利益が13.6%減、EBITDAが4.0%減、経常利益が4.6%減、当期純利益が7.2%減となった。売上面は前期比ではイニシャル売上、ストック売上とも順調に拡大して増収となったが、前期の「リアプロBB」統合延期の影響で事業拡大速度が遅れたため計画を下回った。利益面は売上高が計画を下回ったことに加え、ソフトウェア償却費や人件費の増加などの影響で減益となった。

3. 2027年6月期は償却費増加等で減益予想も、2028年6月期は回復見込み

2027年6月期の業績予想は売上高が前期比9.6%増の6,000百万円、営業利益が同30.8%減の600百万円、EBITDAが同5.9%減の1,230百万円、経常利益が同37.3%減の600百万円、当期純利益が同38.3%減の360百万円としている。「リアプロBB+」のリリースに伴ってソフトウェア償却費が増加するほか、人員増に伴って人件費が増加するため各利益は減益見込みである。ただし売上高はストック売上の拡大がけん引し過去最高を見込む。重点施策として、仲介ソリューションでは「リアプロBB+」を中心に顧客基盤の拡大を図り、さらにアップセル・クロスセルを推進することでMRR（Monthly Recurring Revenue＝月間経常収益）の拡大を目指す。管理ソリューションでは「賃貸革命11」の拡販を継続するとともに、AIを活用した機能や各種オプションサービスの拡充を進め、顧客単価の向上や月額利用料を中心とするストック売上の拡大を推進する。なお2027年6月期はソフトウェア償却費の増加を主因として減益予想だが、この影響が和らぐ2028年6月期はストック売上やMRRの拡大によって各利益が回復する見込みだ。

日本情報クリエイト

4054 東証グロース市場

2026年10月1日 (木)

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

要約

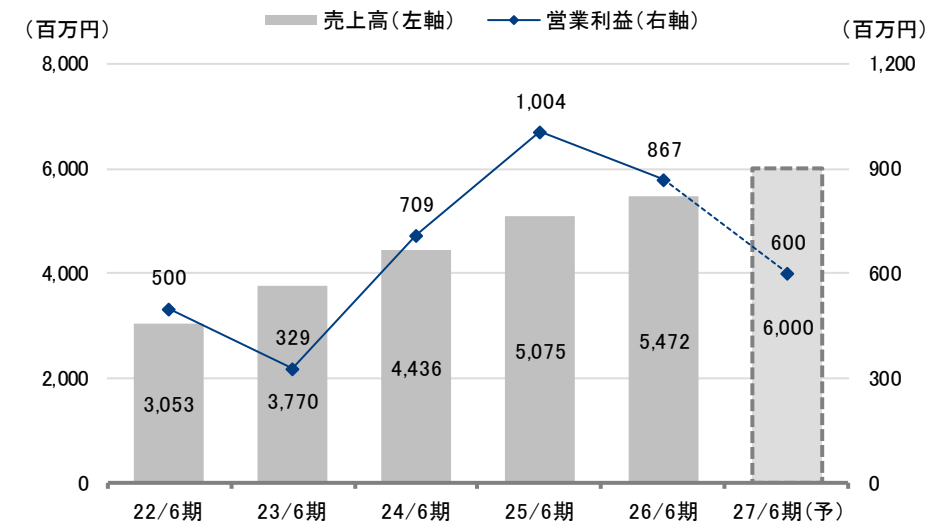
4. 仲介と管理の2つのソリューションで市場シェア拡大を推進

同社は成長戦略の基本方針を「仲介と管理の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。2022年6月期～2024年6月期は「成長投資期」と位置付け、営業人員体制強化、拠点増設、商品開発投資、子会社(株)リアルネットプロとの経営統合などを推進した。また2025年6月期以降を「成長推進期」として、「リアプロBB+」や「賃貸革命11」の拡販と市場シェア拡大、仲介事業者への集客支援、AI駆動開発・AIプロダクト開発などを推進している。さらに次期中期経営計画期間を「成長拡大期」として、AI・データの活用なども推進する。また、将来的には東証プライム市場への移行を目指している。株主還元では2027年6月期を連続増配予想としたほか、株主優待制度の拡充による強化を図っている。

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
- ・ 2026年6月期は増収も、償却費や人件費の増加で減益
- ・ 2027年6月期は償却費増加等で減益予想も、2028年6月期は回復見込み
- ・ 仲介と管理の2つのソリューションで市場シェア拡大を推進

業績推移



注：26/6期より非連結

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

2026年10月1日 (木)

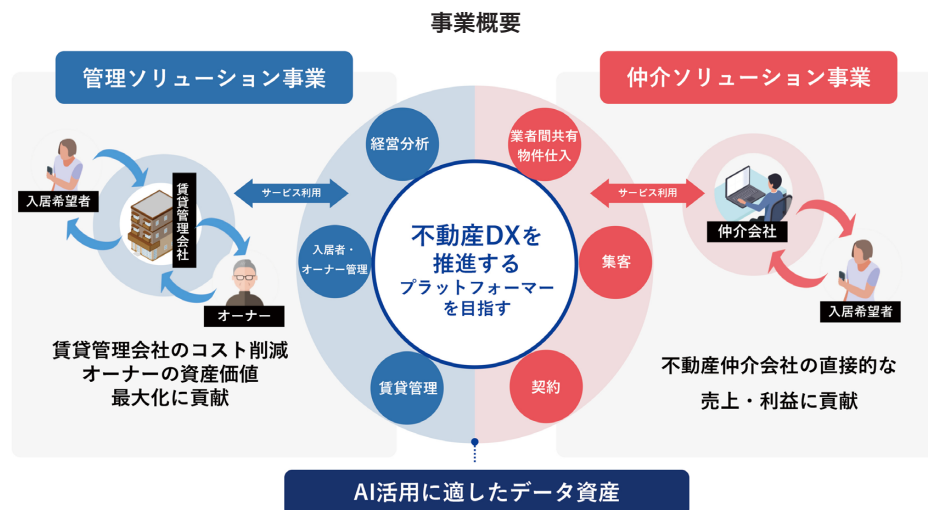
<https://www.n-create.co.jp/pr/ir/>

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。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。



出所：決算説明資料より掲載

2026年6月期末時点で、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）の二本社制とし、事業拠点は全国28拠点に展開している。総資産は6,229百万円、純資産は4,235百万円、自己資本比率は68.0%、発行済株式総数は14,412,440株（自己株式648,603株を含む）、従業員数は359名（うち正社員348名）である。なお2022年6月に連結子会社化した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（非連結関連会社）した。

日本情報クリエイト

4054 東証グロース市場

2026年10月1日 (木)

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

会社概要

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」、2026年9月に賃貸管理・仲介業務を一気通貫でつなぐ「リアプロBB+」、AI-OCRが書類を自動分析・分類・保管するAI-OCR×ストレージ「AI Kamigakari」をリリースするなど、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。

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	宮崎県都城市妻ケ丘町に本社を移転
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「くらさぽコネクト」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 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）」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%） （株）Youfitの全株式を取得して完全子会社化（非連結子会社）
2026年 9月	賃貸管理・仲介業務を一気通貫でつなぐ「リアプロBB+」をリリース AI-OCR×ストレージ「AI Kamigakari」をリリース

出所：有価証券報告書、IRリリースよりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

日本情報クリエイト
4054 東証グロース市場

2026年10月1日(木)
https://www.n-create.co.jp/pr/ir/

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。AIを活用した新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。

一気通貫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「リアルプロBB」、リアルタイム物件確認・空室管理システム「リアルプロ」、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。

「リアルプロ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「リアルプロ」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。

日本情報クリエイト

4054 東証グロース市場

2026年10月1日 (木)

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

事業概要

また2026年9月1日付で賃貸管理・仲介業務を一気通貫でつなぐ「リアプロBB+」をリリースした。「リアプロBB」については2025年5月28日付で「不動産BB」と「リアプロ」を統合する形でリリースした。ただし一部の利用者においてシステム不具合が発生したため、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ついては「リアプロ」への切り戻しを、「不動産BB」を利用していた顧客について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安定稼働している。「リアプロBB+」は「リアプロ」を基盤に、他社物件の二次広告活用や各種連携機能を統合して業者間流通と自社ホームページ集客の連携を強化するなど、より高い利便性を実現した。今後も機能拡張のリリースを予定している。

(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「くらさぽコネクト オーナーアプリ」「くらさぽコネクト 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 (= Create Rental housing Index)」、データを生かした新たなソリューションの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「オーナー提案AIロボII」(2025年2月に従来の「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素化など、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「くらさぽコネクト」は、不動産管理会社が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。「賃貸革命」との連携により契約更新や入居者情報管理の効率化を実現する。2025年11月には「くらさぽコネクト 入居者アプリ」のID発行数が累計20万IDを突破した。「CRIX」は同社が保有する膨大な量の賃貸住宅管理データ(ビッグデータ)より算出した賃料・空室状況に関するインデックスである。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II」はStudio LOC(合同)と共同開発したサービスで、同社が独自に保有する成約賃料データなどを含む業界最多の「累計100億件」のビッグデータを基にしたAI賃料査定が可能になった。また2026年4月には「オーナー提案AIロボII」の売買査定機能を大幅リニューアルし、1つのシステムで賃料査定と売買価格査定(W(ダブル)査定が可能になった。

直近の新サービス開発としては、2026年7月には「賃貸革命11」向けローカルMCPサーバーの試験提供を開始した。約3ヶ月間の試験提供を通じてパートナー企業からのフィードバックを収集し、業務上の有効性・実用性の検証結果をもとに正式サービスとしての提供範囲の拡大、または提供内容の見直しを判断する。また同年9月にはAI-OCR×ストレージ×賃貸革命連携サービスで不動産業務を効率化するAI業務効率化ソリューション「AI Kamigakari」をリリースした。PDFをアップロードするだけで、AI-OCRが書類を自動分析・分類し、電子帳簿保存法対応を見据えた形式で保管まで完結する。データ活用を前提とした新しい業務フローへの転換を実現した。

日本情報クリエイト

4054 東証グロース市場

2026年10月1日 (木)

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

事業概要

(3) 既存サービスの機能強化・関連事業者との連携

同社は顧客の業務効率化や利便性向上を強化するため、新サービスの開発や既存サービスの機能強化とともに、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連携も継続的に推進している。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2026年4月には「賃貸革命」が、経済産業省(中小企業庁)所管「デジタル化・AI導入補助金2026」の対象ツールとして認定された。

直近の主な機能強化としては、2025年12月に「リアプロ」に内見予約機能及び自動電話物確機能を追加、2026年1月に「リアプロ仲介」に見積出力オプションを追加、同年4月に「リアプロ管理」に定期配信機能を追加した。周辺企業との主な連携としては、2025年11月に「賃貸革命」とWealthPark(株)が提供する不動産管理会社向けオーナーアプリ「WealthParkビジネス」を連携させる専用データ連携プログラムの提供を開始した。また「賃貸革命」と(株)DUALホールディングスが提供する「空室通電DX」とのシステム連携に向けて開発に着手した。同年12月には東京電力グループの(株)PinT及び(株)スマサボと連携し、新サービス「空室無償化プラン」の提供を開始した。物件の空室時に発生する再点・廃止業務を自動化し、入居者退去後の空室期間中における電気使用料を無料にする。また「賃貸革命」と(株)SARUCREWが提供する生活インフラ総合支援サービス「サルエナライフ」とのシステム連携が決定した。さらに「賃貸革命」とマネーツリー(株)が提供する金融データプラットフォーム「Moneytree LINK」との連携を開始した。2026年3月には「電子入居申込」サービスのデータを活用した家賃保証サービスに関して(株)フェア信用保証と提携を開始した。同年7月には「賃貸革命」の空室通電オプションについて新たに(株)ClassLabと連携した。「空室通電オプション」は「賃貸革命」と提携ライフライン取次会社のAPI連携により、入退去登録の操作だけで空室時の電気の再点・廃止手続き、電気代清算、家主控除作業、ライフライン取次収益などを自動で完結するサービスである。

また、同社の賃料及び空室率に関する指標情報提供サービス「CRIX」の活用事例として、(株)全国賃貸住宅新聞社「賃貸管理 地主家主データブック2025-2026」(2025年10月発刊)の複数のデータのうちの1つとして採用された。2026年3月には不動産投資プラットフォーム「楽待」を運営する楽待<6037>の「賃貸経営マップ」に採用された。同年5月には(株)ニッセイ基礎研究所が提供する不動産市場・不動産市況レポートにオルタナティブデータとして活用された。同年8月には「楽待」の新機能「AI賃料シミュレーション」に活用された。

日本情報クリエイト

4054 東証グロース市場

2026年10月1日 (木)

<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体制などが強み

2. 特長・強み

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、仲介と管理を結び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28事業所（2026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」「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月額有償サービス（「賃貸革命」「リアプロBB管理」「リアプロ管理」など）につなげるほか、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などである。こうした強みにより、同社の賃貸管理システム導入実績（累計）は2026年6月末時点で5,746事業者となっている。

ストック売上拡大に伴ってMRRも拡大基調

3. KPI

2026年6月期のサービス別売上高は、仲介ソリューションが1,999百万円（売上構成比36.5%）、管理ソリューションが3,356百万円（同61.3%）となった。仲介ソリューションは2022年6月期の929百万円から約2.2倍に、管理ソリューションは2,086百万円から約1.6倍に拡大した。売上構成比はおおむね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。

2026年6月期のイニシャル/ストック別売上高は、イニシャル売上（ソフトウェア導入費用等）が1,148百万円（同21.0%）、ストック売上（ライセンス料・サービス利用料等）が4,324百万円（同79.0%）となった。イニシャル売上は2022年6月期の1,071百万円からほぼ横ばいだが、これはストック売上につながる新規導入が順調に推移していることを示している。一方でストック売上は1,982百万円から約2.2倍へと順調に拡大している。これに伴って売上構成比はイニシャル売上が32.1%から21.0%へ低下、ストック売上が64.9%から79.0%へ上昇した。ストック売上の構成比が約8割まで上昇し、強固な安定収益基盤を構築している。

また2026年6月期の期末MRRは、仲介ソリューションが170,686千円、管理ソリューションが198,553千円、合計が369,239千円となった。仲介ソリューションは2022年6月期末の75,806千円から約2.3倍に、管理ソリューションは99,420千円から約2.0倍に、合計は175,225千円から約2.1倍に拡大した。ストック売上の拡大に伴ってMRRも拡大基調となっている。

日本情報クリエイト

4054 東証グロース市場

2026年10月1日 (木)

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

事業概要

2026年6月期末時点の利用顧客数・導入事業所数(累計)は、業者間物件流通サービス(無償)顧客数が67,230、月額有償サービス利用顧客数(全プロダクト)が7,073、「電子入居申込」サービス導入事業所数が3,958、「電子契約」サービス導入事業所数が773となった。業者間物件流通サービス(無償)は2022年6月期末20,286から約3.3倍に、月額有償サービス利用顧客数(全プロダクト)は4,186から約1.7倍に、「電子入居申込」サービス導入事業所数は2,467から約1.6倍に、「電子契約」サービス導入事業所数は119から6.5倍に増加した。営業体制やプロダクト機能の強化などの成果により、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顧客数が増加し、さらに有償サービス顧客数(再販による増加は除く)も増加基調である。また既存顧客へのクロスセル・アップセルにより、ストック売上とMRRの拡大を図っている。

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2022年6月期が0.6%、2023年6月期が0.6%、2024年6月期が0.5%、2025年6月期が0.4%、2026年6月期が0.5%と、おおむね0.5%前後という低い水準で推移している。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プロダクトやサービスに対する顧客満足度の高さを示している。

2026年6月期末の従業員数(正社員のみ)は前期末比36人増の348人(内訳は営業部営業が同11人増の96人、営業部SAが同1人増の56人、開発部が同13人増の88人、その他が同11人増の108人)となった。同社は2022年6月期に拠点の全国展開をおおむね完了したため、従業員数は2022年6月期末294人、2023年6月期末307人、2024年6月期末289人、2025年6月期末312人とおおむね300人前後で推移していたが、2026年6月期末は業容拡大に伴い、営業・開発・管理部門それぞれにおいて必要な人員を増員したため大幅に増加した。今後もAI活用による生産性向上を図りつつ、事業拡大に必要な増員を進めていく。

日本情報クリエイト

4054 東証グロース市場

2026年10月1日 (木)

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

事業概要

KPIの推移

(単位：百万円)

	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期	26/6期
売上高合計	3,053	3,770	4,436	5,075	5,472
サービス別					
仲介ソリューション	929	1,505	1,650	1,987	1,999
管理ソリューション	2,086	2,224	2,740	3,033	3,356
その他	37	39	45	53	115
イニシャル/ストック別					
イニシャル売上	1,071	995	1,179	1,079	1,148
ストック売上	1,982	2,775	3,257	3,995	4,324
構成比					
サービス別					
仲介ソリューション	30.4%	39.9%	37.2%	39.2%	36.5%
管理ソリューション	68.3%	59.0%	61.8%	59.8%	61.3%
その他	1.2%	1.1%	1.0%	1.1%	2.1%
イニシャル/ストック別					
イニシャル売上	35.1%	26.4%	26.6%	21.3%	21.0%
ストック売上	64.9%	73.6%	73.4%	78.7%	79.0%
期末MRR (千円)					
仲介ソリューション	75,806	125,967	138,840	160,776	170,686
管理ソリューション	99,420	113,645	157,344	170,301	198,553
合計	175,225	239,612	296,184	331,077	369,239
期末利用顧客数 (累計)					
業者間物件流通サービス顧客数 (無償)	20,286	43,017	49,199	56,717	67,230
月額有償サービス顧客数 (全プロダクト)	4,186	5,850	6,320	6,790	7,073
「電子入居申込」サービス導入事業所数	2,467	2,728	3,017	3,231	3,958
「電子契約」サービス導入事業所数	119	340	559	650	773
解約率	0.6%	0.6%	0.5%	0.4%	0.5%
期末従業員数 (正社員のみ) (人)	294	307	289	312	348

注1：22/6期～25/6期は連結決算、26/6期より非連結決算に移行

注2：23/6期からリアルネットプロ (2024年7月吸収合併) を含む

注3：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・サービス利用料等

注4：MRR＝Monthly Recurring Revenue：月間経常収益

注5：業者間物件流通サービスの無償はリアプロBB、リアプロ仲介

注6：有償サービスは賃貸革命、リアプロBB管理、リアプロ管理等

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

事業環境は良好で市場シェアの拡大余地も大きい

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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項 (ディスクレマー) をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

日本情報クリエイト

4054 東証グロース市場

2026年10月1日 (木)

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

事業概要

同社が事業展開する不動産仲介・管理領域では全国に約13万の宅地建物取引事業者（個人、法人の合計）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。さらに、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く、DXを積極的に推進する傾向が強いため、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ている。不動産テック業界の市場規模は、同社によると2022年度の約9,400億円が、2030年度には2兆3,800億円に拡大する見込みとなっている。したがって、同社にとって事業環境は良好であり、市場シェア拡大余地も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月～3月が引越シーズンで不動産仲介・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～6月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

2026年6月期は増収も、償却費や人件費の増加で減益

1. 2026年6月期の業績概要

2026年6月期の業績（2026年6月期より非連結決算に移行）は売上高が5,472百万円、営業利益が867百万円、EBITDA（営業利益＋減価償却費＋のれん償却）が1,307百万円、経常利益が957百万円、当期純利益が583百万円となった。期初計画（連結ベース：売上高5,800百万円、営業利益1,200百万円、経常利益1,210百万円、親会社株主に帰属する当期純利益730百万円）を下回った。また2026年6月期より非連結決算に移行したため参考値となるが、前期の連結業績（売上高5,075百万円、営業利益1,004百万円、経常利益1,003百万円、親会社株主に帰属する当期純利益628百万円）との比較では、売上高が7.8%増、営業利益が13.6%減、EBITDAが4.0%減、経常利益が4.6%減、当期純利益が7.2%減となった。売上面は前期比ではイニシャル売上、ストック売上とも順調に拡大して増収だが、前期の「リアプロBB」統合延期の影響で事業拡大速度が遅れたため計画を下回った。利益面は売上高が計画を下回ったことに加え、ソフトウェア償却費や人件費の増加などの影響で減益となった。

日本情報クリエイト

4054 東証グロース市場

2026年10月1日 (木)

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

業績動向

2026年6月期業績

(単位：百万円)

	25/6期 (連結)		26/6期 (単体)		前期比		期初計画	計画比	
	実績	売上比・ 構成比	実績	売上比・ 構成比	増減額	増減率		超過額	達成率
売上高	5,075	-	5,472	-	397	7.8%	5,800	-327	94.4%
売上総利益	3,527	69.5%	3,578	65.4%	51	1.5%	-	-	-
販管費	2,523	49.7%	2,711	49.6%	188	7.5%	-	-	-
営業利益	1,004	19.8%	867	15.8%	-136	-13.6%	1,200	-332	72.3%
EBITDA	1,361	26.8%	1,307	23.9%	-54	-4.0%	-	-	-
経常利益	1,003	19.8%	957	17.5%	-45	-4.6%	1,210	-252	79.1%
当期純利益	628	12.4%	583	10.7%	-44	-7.2%	730	-146	79.9%
サービス別売上高									
仲介ソリューション	1,987	39.2%	1,999	36.5%	12	0.6%	-	-	-
管理ソリューション	3,033	59.8%	3,356	61.3%	323	10.7%	-	-	-
その他	53	1.1%	115	2.1%	62	115.1%	-	-	-
イニシャル/ストック別売上高									
イニシャル売上	1,079	21.3%	1,148	21.0%	69	6.4%	1,300	-152	88.3%
ストック売上	3,995	78.7%	4,324	79.0%	329	8.2%	4,500	-176	96.1%
期末MRR (千円)									
仲介ソリューション	160,776	-	170,686	-	9,910	6.3%	204,774	-34,088	83.4%
管理ソリューション	170,301	-	198,553	-	28,252	16.4%	190,869	7,684	104.0%
合計	331,077	-	369,239	-	38,162	11.5%	395,643	-26,404	93.3%

注1：25/6期は連結決算、26/6期より非連結決算に移行、前期比は前期連結業績との比較による参考値

注2：EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却

注3：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・サービス利用料等

注4：MRR＝Monthly Recurring Revenue：月間経常収益

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

売上総利益は同1.5%増加したが、売上総利益率は同4.1ポイント低下して65.4%となった。販管費は同7.5%増加したが、販管費率は同0.1ポイント低下して49.6%となった。業務効率化などにより適切なコストコントロールを推進したが、「賃貸革命11」のリリース（2025年8月にバージョンアップ）に伴って償却費が増加したほか、人員増に伴って人件費が増加した。なお費用区分見直しにより、従来は販管費に含まれていた一部の支払手数料を2026年6月期より売上原価へ振り替えたことで売上原価が増加している。この結果、営業利益率は同4.0ポイント低下して15.8%、EBITDAマージンは同2.9ポイント低下して23.9%となった。営業外収益では為替差益28百万円、保険返戻金49百万円を計上した。なお期末従業員数（正社員のみ）は同36人増加して348人となった。

日本情報クリエイト

4054 東証グロース市場

2026年10月1日 (木)

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

業績動向

ストック売上と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0.6%増の1,999百万円、管理ソリューションが同10.7%増の3,356百万円、その他が同115.1%増の115百万円だった。管理ソリューションでは「賃貸革命」のアップセル・クロスセルが好調だった。イニシャル/ストック別の売上高はイニシャル売上が同6.4%増の1,148百万円、ストック売上が同8.2%増の4,324百万円だった。ストック売上比率は同0.3ポイント上昇して79.0%となった。また期末時点のMRRは仲介ソリューションが同6.3%増の170,686千円、管理ソリューションが同16.4%増の198,553千円、合計が同11.5%増の369,239千円となった。クロスセル・アップセル戦略によりストック売上とMRRが拡大基調である。

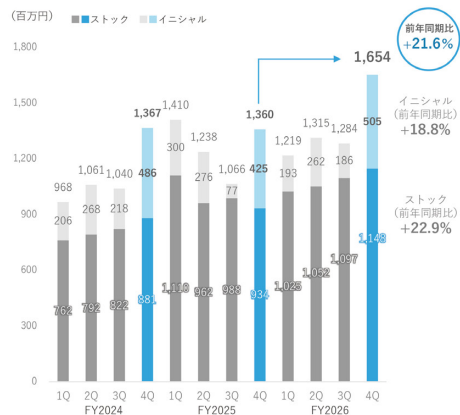
その他のKPIとして、期末時点(累計)の業者間物件流通サービス(無償)の顧客数は前期末比18.5%増の67,230、月額有償サービス(全プロダクト)の利用顧客数は同4.2%増の7,073、「電子入居申込」サービスの導入事業所数は同22.5%増の3,958、「電子契約」サービスの導入事業所数は同18.9%増の773となった。いずれも顧客数が順調に拡大している。解約率(年間ベース)は0.5%となった。前期比では0.1ポイント上昇したものの、全国の拠点を生かした顧客支援及びカスタマーサクセスにより低位・安定的な解約率で推移している。

なお四半期別に見ると、イニシャル売上は第1四半期193百万円、第2四半期262百万円、第3四半期186百万円、第4四半期505百万円、ストック売上は第1四半期1,025百万円、第2四半期1,052百万円、第3四半期1,097百万円、第4四半期1,148百万円で、MRRは仲介ソリューションが第1四半期161,070千円、第2四半期164,775千円、第3四半期169,403千円、第4四半期170,686千円、管理ソリューションが第1四半期180,122千円、第2四半期182,417千円、第3四半期190,867千円、第4四半期198,553千円となった。イニシャル売上は四半期ごとに変動するが、ストック売上が着実に積み上がり、MRRも拡大基調である。

各KPIの推移

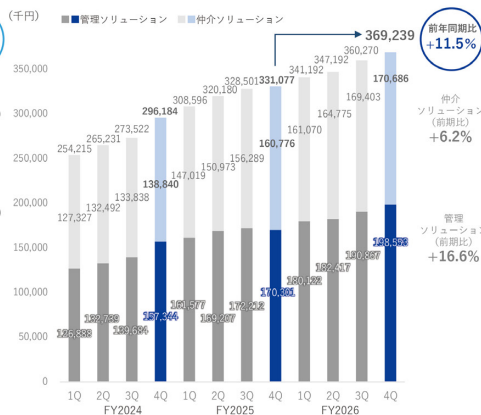
■ スtock・イニシャル売上の推移

ストック・イニシャル売上ともに前年同期比大幅増収。
ストック売上は堅調な増加傾向を維持。



■ 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拡大に努め、堅調に推移。



出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

財務の健全性は高い

3. 財務状況

財務面で見ると、2026年6月期末の資産合計は前期（連結決算）末比508百万円増加して6,229百万円となった。主に現金及び預金が158百万円減少、ソフトウェア仮勘定が56百万円減少、のれんが80百万円減少、顧客関連資産が71百万円減少した一方で、売掛金が211百万円増加、ソフトウェアが363百万円増加、長期前払費用が148百万円増加、保険積立金が82百万円増加した。負債合計は同175百万円増加して1,994百万円となった。主に繰延税金負債が20百万円減少した一方で、未払法人税等が70百万円増加、契約負債が106百万円増加した。純資産合計は同333百万円増加して4,235百万円となった。自己株式が147百万円増加したが、利益剰余金が当期純利益の積み上げにより472百万円増加した。この結果、自己資本比率は同0.2ポイント低下して68.0%となった。特に大きな変動は見られず、自己資本比率は高水準を維持している。無借金経営であり、キャッシュ・フローの状況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）

	22/6期末	23/6期末	24/6期末	25/6期末	26/6期末	増減
資産合計	5,364	5,109	5,569	5,720	6,229	508
（流動資産）	1,964	1,827	2,099	1,733	1,770	37
（固定資産）	3,399	3,282	3,470	3,987	4,458	471
負債合計	2,223	1,988	2,103	1,818	1,994	175
（流動負債）	1,565	1,633	1,767	1,543	1,735	191
（固定負債）	658	354	336	275	258	-16
純資産合計	3,140	3,121	3,466	3,901	4,235	333
（株主資本）	3,140	3,121	3,464	3,901	4,234	332
自己資本比率	58.5%	61.1%	62.2%	68.2%	68.0%	-0.2pp

	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期	26/6期
営業活動によるキャッシュ・フロー	341	279	640	811	779
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1,503	-112	-540	-959	-644
財務活動によるキャッシュ・フロー	-466	-401	-267	-60	-251
現金及び現金同等物の期末残高	1,189	954	787	578	470

注：22/6期～25/6期は連結決算、26/6期より非連結決算に移行

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2027年6月期は償却費増加等で減益予想も、 2028年6月期は回復見込み

● 2027年6月期の業績見通し

2027年6月期の業績予想は売上高が前期比9.6%増の6,000百万円、営業利益が同30.8%減の600百万円、EBITDAが同5.9%減の1,230百万円、経常利益が同37.3%減の600百万円、当期純利益が同38.3%減の360百万円としている。「リアプロBB+」のリリースに伴ってソフトウェア償却費が増加するほか、人員増に伴って人件費が増加するため各利益は減益見込みである。ただし売上高はストック売上の拡大がけん引し過去最高を見込む。

2027年6月期業績見通し

(単位：百万円)

	26/6期		27/6期		前期比	
	実績	売上比・ 構成比	予想	売上比・ 構成比	増減額	増減率
売上高	5,472	-	6,000	-	528	9.6%
営業利益	867	15.8%	600	10.0%	-267	-30.8%
EBITDA	1,307	23.9%	1,230	20.5%	-77	-5.9%
経常利益	957	17.5%	600	10.0%	-357	-37.3%
当期純利益	583	10.7%	360	5.0%	-223	-38.3%
イニシャル/ストック別売上高						
イニシャル売上	1,148	21.0%	1,200	20.0%	52	4.5%
ストック売上	4,324	79.0%	4,800	80.0%	476	11.0%
期末MRR (千円)						
仲介ソリューション	170,686	-	184,000	-	13,314	7.8%
管理ソリューション	198,553	-	228,000	-	29,447	14.8%
合計	369,239	-	412,000	-	42,761	11.6%

注1：26/6期より非連結決算に移行

注2：EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却

注3：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・サービス利用料等

注4：MRR＝Monthly Recurring Revenue：月間経常収益

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

イニシャル/ストック別売上高の計画はイニシャル売上が同4.5%増の1,200百万円、ストック売上が同11.0%増の4,800百万円で、ストック売上比率は同1.0ポイント上昇して80.0%となる見込みだ。また期末時点のMRRの計画は仲介ソリューションが同7.8%増の184,000千円、管理ソリューションが同14.8%増の228,000千円、合計が同11.6%増の412,000千円としている。引き続きクロスセル・アップセル戦略によるストック売上とMRRの拡大が見込まれる。

日本情報クリエイト

4054 東証グロース市場

2026年10月1日 (木)

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

今後の見通し

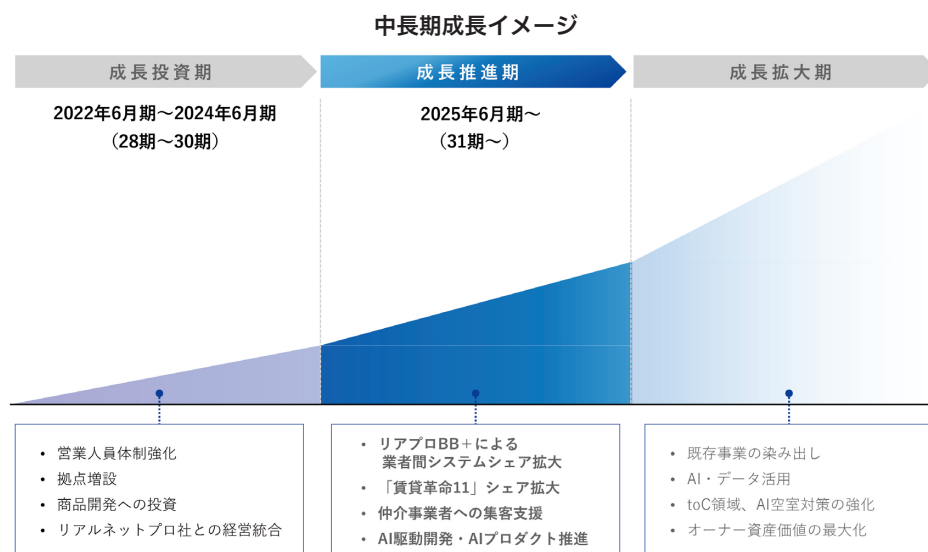
重点施策として、仲介ソリューションでは業者間物件流通サービス「リアプロBB+」(2026年9月リリース)を中心に無償サービスによる顧客基盤の拡大を図り、さらに有償サービスへのアップセル・クロスセルを推進することでMRRの拡大を目指す。管理ソリューションでは「賃貸革命11」(2025年8月にバージョンアップしてリリース)の拡販を継続するとともに、AIを活用した機能や各種オプションサービスの拡充を進め、顧客単価の向上や月額利用料を中心とするストック売上の拡大を推進する。なお2027年6月期はソフトウェア償却費の増加を主因として減益予想だが、この影響が和らぐ2028年6月期はストック売上やMRRの拡大によって各利益が回復する見込みだ。

成長戦略

市場シェア拡大や顧客単価向上を推進

1. 成長戦略

同社は成長戦略の基本方針を「仲介と管理の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。2022年6月期～2024年6月期は「成長投資期」と位置付け、営業人員体制強化、拠点増設、商品開発投資、子会社リアルネットプロとの経営統合などを推進した。また2025年6月期以降を「成長推進期」として、「リアプロBB+」や「賃貸革命11」の拡販と市場シェア拡大、仲介事業者への集客支援、AI駆動開発・AIプロダクト開発などを推進している。さらに次期中期経営計画期間を「成長拡大期」として、AI・データの活用なども推進する。また、将来的には東証プライム市場への移行を目指している。



出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

日本情報クリエイト

4054 東証グロース市場

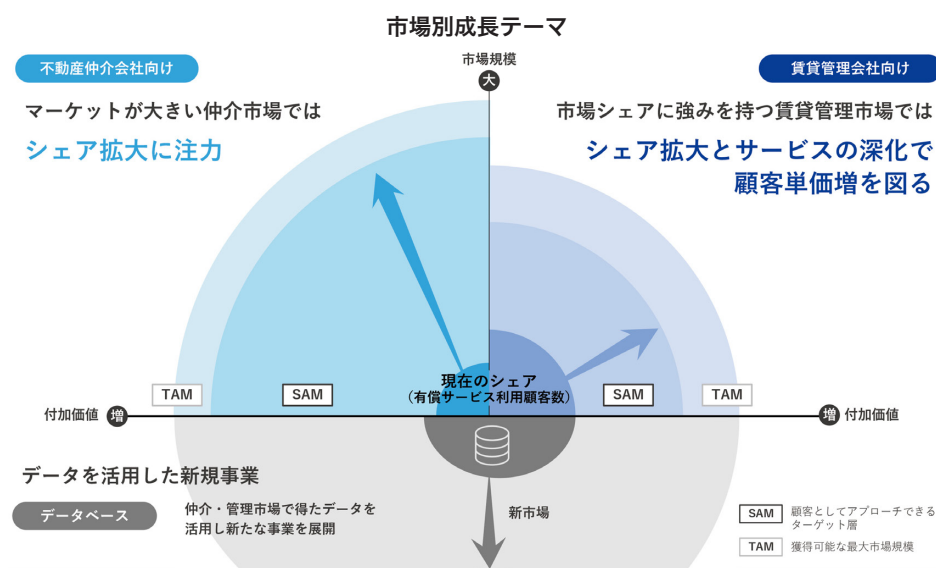
2026年10月1日 (木)

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

成長戦略

市場別の成長テーマとしては、不動産仲介会社向けの仲介ソリューションでは「リアプロBB+」を中心に新規顧客獲得やアップセル・クロスセルを加速、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。賃貸管理会社向けの管理ソリューションでは「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向上に注力する。さらに、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新サービスとして、AI査定を搭載した空室対策用「オーナー提案AIロボII」、賃料及び空室率に関する指標情報提供サービス「CRIX」、AI-OCR×ストレージ「AI Kamigakari」のように、AIや同社が独自に蓄積したデータを活用するサービスも強化する。

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。



出所：決算説明資料より掲載

日本情報クリエイト

4054 東証グロース市場

2026年10月1日 (木)

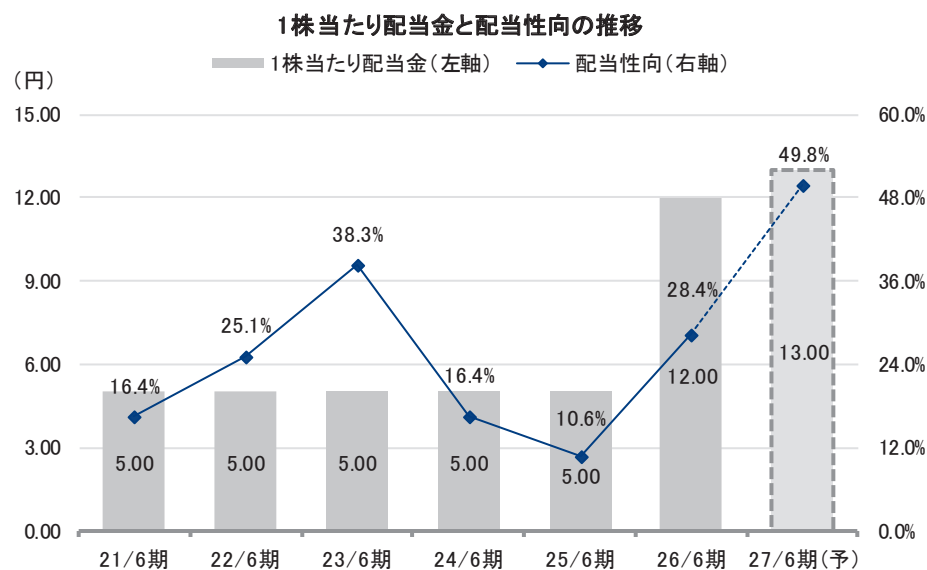
<https://www.n-create.co.jp/pr/ir/>

成長戦略

2027年6月期は連続増配を予定、株主優待も拡充

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、2026年6月期の配当は上場5周年記念配当3.00円を含めて、前期比7.00円増配の年間12.00円（中間3.00円：記念配当、期末9.00円：普通配当）とした。配当性向は28.4%である。2027年6月期の配当は、前期比1.00円増配（記念配当を除く普通配当ベースでは4.00円増配）の年間13.00円（中間6.00円、期末7.00円）を予定している。連続増配で予定配当性向は49.8%となる。また株主優待制度については2025年11月13日付で変更（拡充及び保有区分追加）を発表した。変更後は毎年12月31日時点で、100株以上～300株未満を1年以上継続保有している株主を対象にデジタルギフト1,000円分を、300株以上を1年以上継続保有している株主を対象にデジタルギフト5,000円分を進呈する。



注：26/6期は上場5周年記念配当3.00円を含む

出所：決算短信よりフィスコ作成

なお同社は、同社株式の流動性の向上及び株主層の拡大を目的として、2025年9月8日付で株式売出しを実施した。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、2025年9月9日～同年11月5日に自己株式200,000株を取得した。

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、コーポレート・ガバナンスの強化を目的に代表取締役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約8割で高利益率の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されている。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事業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。2027年6月期は償却費増加を主因に減益予想だが、2028年6月期はストック売上やMRRの拡大によって各利益が回復する見込みであり、今後も中長期成長戦略の進捗状況に注目したい。

重要事項 (ディスクレーマー)

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、配布等することは強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