

2020年6月26日

各位

会社名 日本情報クリエイト株式会社  
代表者名 代表取締役社長 米津 健一  
(コード番号：4054 東証マザーズ)  
問合せ先 取締役管理部長 瀬之口 直宏  
(TEL 0986-25-2212)

### 2020年6月期の業績予想について

2020年6月期(2019年7月1日～2020年6月30日)における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別】

(単位：百万円・%)

項目	決算期	2020年6月期 (予想)		2020年6月期 第3四半期累計期間 (実績)		2019年6月期 (実績)		
		対売上高 比率	対前期 増減率	対売上高 比率	対売上高 比率			
売上高		2,371	100.0	10.4	1,743	100.0	2,148	100.0
営業利益		498	21.0	60.6	378	21.7	310	14.4
経常利益		500	21.1	31.9	396	22.8	379	17.6
当期(四半期)純利益		329	13.9	41.2	260	14.9	233	10.9
1株当たり当期(四半期) 純利益		55円96銭		44円28銭		41円00銭		
1株当たり配当額		0円00銭		—		0円00銭		

- (注) 1. 当社は、連結財務諸表及び四半期連結財務諸表を作成しておりません。
2. 2019年5月28日付で普通株式1株につき1,000株、2020年5月31日付で普通株式1株につき10株の割合で株式分割を行っており、2019年6月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期(四半期)純利益を算出しております。
3. 2019年6月期(実績)及び2020年6月期第3四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益は期中平均発行済株式数により算出しております。
4. 2020年6月期(予想)の1株当たり当期純利益は、予定期中平均発行済株式数により算出しております。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2020年6月26日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

## 【2020年6月期業績予想の前提条件】

### 1. 当社全体の見通し

当社は、「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」を中期ビジョンとして掲げ、不動産業界に特化したIT活用ソリューション企業として、不動産業の業務支援となる製品・サービスを開発し、日本全国の不動産会社に提供しております。

また、不動産会社の支援だけでなく、不動産会社とその顧客である消費者とのコミュニケーションもサービスの範囲としており、不動産業の幅広い業務範囲に対し、業務支援となる製品・サービスをワンストップで提供しております。

当社の主な顧客は不動産管理会社及び不動産仲介会社（以下、「不動産会社」という。）であり、当社が提供する価値ある情報と情報技術によって、不動産会社と不動産会社の顧客である消費者を支援することを当社の事業領域として位置付けております。

当社の事業は不動産業界に特化したIT活用のソリューションを提供する「不動産業務支援事業」のみの単一セグメントではありますが、当社が提供するソリューション（製品・サービス）については「仲介ソリューション」と「管理ソリューション」に分類されます。

仲介ソリューションとは、不動産仲介業務（不動産情報流通業務、入居者募集業務、契約業務等）に関して、業者間物件流通サービスを無償で提供する製品、仲介業務支援サービスを有償で販売する製品・サービスをいいます。

仲介ソリューションにおける業者間物件流通サービスの主要な製品・サービスは「不動産BB」であり、仲介業務支援サービスの主要な製品・サービスにはホームページ作成ツール「Web Manager Pro 3」、ポータルサイト連携「物件データ連動」、不動産ポータルサイト「くらさぼ」があげられます。また、仲介ソリューションにおいては「WEB内見」「IT重説」「電子入居申込」等を用いて、これまで対面が常識であった物件探しから入居申込み、重要事項説明までの一連の手続きをすべて非対面で行える非対面仲介サービスを提供しております。

管理ソリューションとは、不動産管理業務（契約管理・入居者／建物管理、家賃・入送金管理等）に関して、網羅的に対応した管理業務支援サービスと消費者支援サービスを販売し、不動産会社が導入した後は、システムの操作案内や継続的な保守・サービスを提供する製品・サービスをいいます。

管理ソリューションにおける管理業務支援サービスの主要な製品・サービスには「賃貸革命」「巡回アプリ」「会計連動」があげられます。

消費者支援サービスの主要な製品・サービスは「くらさぼコネクト」があげられます。

当社がITソリューションによって提供する不動産業務支援の市場においては、政府による働き方改革の推進、国土交通省主導での賃貸取引書面を電子化する社会実験の実施、不動産とテクノロジーを掛け合わせた「不動産テック」の推進やIT導入補助金の政策等により、不動産事業者によるIT投資市場は今

#### ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2020年6月26日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧ください。投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

後拡大すると見込んでおります。

また、これまで対面が常識であった内見、入居申込み、重要事項説明に際し非対面仲介サービスを提供するとともに、管理業務支援サービスにおける当社の主要な製品である「賃貸革命」の販売にも注力し、「賃貸革命」の全国シェアも伸ばしていく方針です。

この結果、2020年6月期の当社の業績は、売上高 2,371 百万円（前期比 10.4%増）、営業利益 498 百万円（前期比 60.6%増）、経常利益 500 百万円（前期比 31.9%増）、当期純利益 329 百万円（前期比 41.2%増）を見込んでおります。

## 2. 個別の前提条件等

本業績予想は 2019 年 11 月に作成した予算を元に、第 3 四半期までの実績値及び残期間における、受注実績及び納品サイクル、受注予測を元に売上高予測値を作成しております。

また、コロナウイルス禍にて、感染リスクを最大限防ぐ必要があり営業活動がリモート営業中心となっている現状がありましたが、緊急事態宣言の解除による通常営業の再開、コロナウイルスの緊急対策として IT 導入補助金一次公募（臨時）が開始された点、テレワーク導入を積極的に進めている不動産会社も多くみられ、既存顧客から賃貸革命クラウド版および非対面仲介サービスの導入が増えている等、当社の売上への影響は大きく無く 2020 年 6 月期における売上高は、2,371 百万円（前期比 10.4%増）を見込んでおります。

### （1）売上高

当社は、不動産業務支援事業の単一セグメントではありますが、当社が提供するソリューション（製品・サービス）については「仲介ソリューション」「管理ソリューション」に分類されます。

#### （仲介ソリューション）

仲介ソリューションにおいては、当社製品を利用している不動産業者に対して、アップセル・クロスセルを展開して、仲介業務における自社ホームページ集客および不動産ポータルサイト集客におけるニーズや課題解決となる提案を積極的に行ってまいりました。その結果、2020 年 6 月期第 3 四半期累計期間の仲介ソリューション売上高は 582 百万円と順調に推移しており、2020 年 6 月期の売上高は 797 百万円（前期比 8.0%増）を見込んでおります。

#### （管理ソリューション）

管理ソリューションにおいては、新規取引及び既存顧客への再販については、消費税増税による駆け込み需要、IT 導入補助金の採択によって売上が伸び、既存顧客への賃貸革命旧バージョンから賃貸革命 10 へのマイグレーション再販活動が順調に推移し、月額利用料においても順調に積み上がりました。その結

#### ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2020 年 6 月 26 日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

果、2020年6月期第3四半期累計期間の管理ソリューション売上高は1,142百万円と順調に推移しており、2020年6月期の売上高は1,554百万円（前期比14.0%増）を見込んでおります。

2020年6月期における売上高は、売上計画は新規と既存顧客への再販の別に、各製品の売上計画を積み上げて作成しております。また、各製品の売上計画ではイニシャル売上（製品売上）とランニング売上（課金売上）に分けて作成しております。

仲介ソリューションの売上計画は、イニシャル売上は、第3四半期末時点の受注済案件（前年同月比38%減）及び過去実績を踏まえた受注想定額（前年同月比32%減）、ランニング売上は、足下の売上実績及び既存顧客の解約率（0.9%）を元に予算設定をしております。

この結果、仲介ソリューションにおける、イニシャル売上48百万円（前期比42.5%減）、ランニング売上749百万円（前期比14.5%増）となります。イニシャル売上の減少理由としては管理ソリューションの既存顧客への賃貸革命旧バージョンから賃貸革命10へのバージョンアップ活動が順調に推移したことから戦略的に営業活動を管理ソリューションへシフトしたことが要因となります。

管理ソリューションの売上計画は、イニシャル売上は第3四半期末時点の受注済案件（前年同月比11%増）及び過去実績を踏まえた受注想定額（前年同月比16%増）、ランニング売上は、足下の売上実績及び既存顧客の解約率（0.1%）を元に予算設定をしております。

この結果、管理ソリューションにおける、イニシャル売上860百万円（前期比13.8%増）ランニング売上694百万円（前期比14.3%増）となります。

## （2）売上原価、売上総利益

当社の売上原価は主として、サービス開発に関わる開発人員の労務費、開発業務委託による外注費、サービス保守サポートの労務費、クラウドサービス運営に関するサーバー関連費用となります。サービス開発・保守サポートに関わる労務費については、組織変更に伴う人員異動を行ったため労務費439百万円（前期比0.4%減）、外注費は75百万円（前期比14.4%増）を見込んでおります。クラウド運用に要するサーバー関連費用はサービスの成長に伴うサーバーの利用状況に応じて増減するため、過去の実績値を参考に売上高の予想値を基礎として算出しており2020年6月期のクラウド経費は144百万円（前期比17.6%増）を見込んでおります。

この結果、2020年6月期の売上原価は616百万円（前期比2.2%増）、売上総利益は1,754百万円（前期比13.5%増）を見込んでおります。

## （3）販売費及び一般管理費、営業利益

当社の販売費及び一般管理費の主たる項目は、人件費となります。人件費につきましては、売上高の増大や、管理業務の拡大に伴い、各部門において必要人員の確保を行う予定であります。そのため、予想数値を算出するにあたり、前期の実績をもとに、一定のベースアップを加味しつつ、人員計画に基づいた人

### ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2020年6月26日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧ください。投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

件費の積み上げをしており、683 百万円（前期比 11.7%増）を見込んでおります。

その他の販売費及び一般管理費につきましては、毎年固定化されているものは、前年度の実績等を踏まえて算出するとともに、売上高や人員数等の操業度に比例して増加するものはこれらの操業度の増加を勘案して算出しております。この結果、2020 年 6 月期の販売費及び一般管理費は 1,255 百万円（前期比 1.6%増）、営業利益 498 百万円（前期比 60.6%増）を見込んでおります。

#### （4）営業外損益、経常利益

営業外収益につきましては 4 百万円、営業外費用は 1 百万円を見込んでおります。

この結果、2020 年 6 月期の経常利益は 500 百万円（前期比 31.9%増）を見込んでおります。

#### （5）特別損益、当期純利益

重要な特別損益は見込んでおらず、法人税等については、税引前当期純利益に法定実効税率を乗算することにより、171 百万円を見込んでおります。この結果、2020 年 6 月期の当期純利益は 329 百万円（前期比 41.2%増）を見込んでおります。

#### 【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想は、本資料の策定時点において入手可能な情報による判断及び仮定を前提にしており、実際の業績は様々な要因によって異なる可能性があります。

以上

#### ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2020 年 6 月 26 日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。