

2024 年 9 月 2 日

各位

上場会社名 日本情報クリエイト株式会社
代表者名 代表取締役社長 辻村 都雄
(コード番号: 4054 東証グロース)
問合せ先 取締役管理部長 瀬之口 直宏
(TEL.0986-25-2212)

2024 年 6 月期 通期決算に関する質疑応答集

当社の 2024 年 6 月期 通期決算に関して、当社で想定していました質問および発表以降に株主、投資家などの方々から頂いたお問い合わせや感想の内容と、それに対する当社からの回答について、以下の通りお知らせいたします。なお、本開示は市場参加者のご理解を一層深めることを目的に、当社が自主的に実施するものです。皆様のご理解を賜ることを目的として一部内容・表現の加筆・修正を行っております。

2024 年 6 月期業績結果について

Q1. 第4Q 期間で業績が大きく伸長されました。この要因について教えてください。

A: 当社 3Q (1 月~3 月) は不動産事業者における繁忙期であり、納品は繁忙期を避けて希望される需要が一定あることから、期ズレにより 4Q に売上高が大きくなる傾向がございます。また、当期は営業・マーケティング施策の強化により、営業生産性が高まり、過去最高の四半期売上高を記録しております。

Q2. イニシャル売上が前期と比べて大きく伸びています。この要因と、今後も継続するかについて教えてください。

A: イニシャル売上は管理ソリューションが大きく占めます。営業生産性の向上により、新規及び再販(バージョンアップ)が順調に伸びました。一方で今後の計画ではイニシャル売上は横ばい成長としております。仲介ソリューションに注力することを意味しております。

Q3. 前期よりも人員が少ない中で、業績を拡大されています。どのように生産性を高められたか、また、今後の人員数と売上増加をどのように見込んでいるかについて教えてください。

A: マーケティング強化とエリア戦略による高速 PDCA を推進してまいりました。エリア毎に分析した効果的なプロモーション、インサイドセールス体制の強化、カスタマーサクセスの強化により反響

の質を高めつつ、現場の営業（カスタマーコンサルタント）に繋ぎ、受注率を高めてまいりました。今後も人員については一定増員する計画ですが、引き続き生産性向上に努めてまいります。

Q4. 有償サービスの進捗は思わしくありませんが、今後の取り組み方について教えてください。

A：今年の秋にリリース予定である「リアプロ BB」に向けて、下期以降は既存顧客へのアップセル・クロスセルに注力してまいりました。その結果、月額有償サービスの利用顧客数は未達でしたが、月額課金の重要指標である MRR（月次収益）はほぼ計画通りに推移しております。今後も当社はストック売上の比率を高めていく計画です。MRR が増加できたことはとても重要であると考えております。

中期経営計画について

Q5. 3年間で、2024年6月期と比較すると売上は1.8倍、営業利益は約3倍を見込まれています。重点施策、達成のキーとなるポイントや課題について教えてください。

A：今年の秋に「リアプロ BB」のリリースを予定しております。現商品である「不動産 BB」は完全無償でしたが、今後は掲載ユーザーにおいて有償化を図ってまいります。また、新3カ年では、管理ソリューションの成長も維持しつつ、仲介ソリューションの拡販に注力してまいります。仲介ソリューションにおける月額課金の重要指標である MRR（月次収益）の伸びが重要と考えており、課題は、スピーディにマーケットシェアを取っていくこと、営業生産性のさらなる向上、優秀な人材の採用と育成等があげられます。

Q6. 中計期間におけるイニシャル売上、ストック売上、アップセル、クロスセルがどのように業績に寄与するか教えてください。

A：新規のみならず既存顧客へのアップセル、クロスセルが大きく寄与する計画としております。現在、無償も含めた当社サービスを利用する仲介会社は約5万事業者であります。この顧客基盤に対して、アップセル・クロスセルを実施してまいります。

Q7. 3年間で、営業利益率は15.9%から26.6%へ10ポイント以上UPします。事業拡大に必要な体制を踏まえて、利益率上昇の実現性について教えてください。

A：体制としてある程度の増員は進める一方で、当社の特徴として解約率が0.5%と低いことがあげられます。ストック売上は毎年増加していることと、仲介ソリューションの拡販により新3カ年では売上高に占めるストック売上比率もさらに高めてまいります。また、業績は伸ばしつつ、費用の上昇は一定の水準で推移することから、利益率が上昇する計画としております。

以上