

2024 年 5 月 30 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 第 3 四半期決算に関する質疑応答集

当社の 2024 年 6 月期 第 3 四半期の決算に関して、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。

**Q1. 第 3Q累計業績が、前年比 12.4%増収、約 2 倍の営業増益ですが、売上、利益面での業績評価を教えてください。**

A. 第 2Qまでの計画通りの業績進捗に加え、例年第 3Q期間（1～3 月）は、不動産会社の繁忙期となり営業機会が減少することから、業績の積み上げが難しい時期になるものの、営業の生産性向上もあり、第 3Q期間においても、売上を堅調に積み上げることができました。増収効果により、利益面でも堅調に推移しております。

**Q2. 売上拡大の要因について教えてください。**

A. 当社はストック型のビジネスとなりますので、まず、これまでの契約件数と解約率の低さが業績の土台となります。加えて仕入れ高騰に伴う価格改定が順調に進展、前期より掲げる営業提案品質の向上が功を奏しました。

**Q3. 価格改定にも関わらず、解約率が低位安定している要因を教えてください。**

A. 仕入れ高騰に伴う価格改定ではありますが、継続してご利用いただける理由としては、お客様の業務に対して深く、安定して価値提供が出来ているからであると感じます。引き続き継続利用いただけるよう新たなソリューションの提供のみならず、お客様サポートにも注力して参ります。

**Q4. 営業利益率が、前年同期の 6.5%から 12.8%に飛躍的に上昇しました。**

**この要因について教えてください。**

A. 売上額の増加と投資の一巡による費用横ばいが要因であります。過去 2 期は営業人員体制の強化、

拠点の増設、M&A など積極的な投資を実施してまいりました。今期は投資を活かした業績向上を図っており、売上を伸ばしつつ、費用は横ばい水準を維持しております。これにより利益率が改善しております。

**Q5. リアプロの業績が好調な要因と今年の秋のサービス合併後のシナジー効果について教えてください。**

A. エリア戦略により浸透度が高いエリアにおいて需要が高まっていることに加え、日本情報クリエイトの営業リソースも一部活用し、活動範囲が広がっていることが好調な業績に繋がっております。今年の秋にリリース予定である「不動産 BB」と「リアプロ」のサービス統合については、これまで完全無償であった「不動産 BB」顧客の有償化による業績寄与と、掲載物件数が極大化することでサービスのネットワーク効果も高まります。日本最大級の業者間物件流通サービスとして、業者間のコミュニケーションを最適化し、サービスを通じた最高の顧客体験を追求して参ります。

**Q6. AI・ビッグデータに関わるサービスについてのお客様からの評価、評判について教えてください。**

A. AI・ビッグデータを活用したオーナーへの空室対策サービスである「空室対策ロボ」の評価が高く、さらなる価値の向上に向けて日々アップデートを行っております。国内の空室率が上昇するなか、空室対策においてはデジタルによる改善の余白が多分にございます。社内に蓄積されたビッグデータと顧客ヒアリングを通じて高い価値が提供できるよう推進してまいります。

**Q7. 通期計画達成に向けて、第4Qでのポイント、施策について教えてください。**

A. 第3Qまでに得たリード（案件）は、例年よりも多く、このリードに対する成約率を高めることがポイントになります。例年、当社の第4Qは、不動産会社が比較的業務が少なくなる季節となるため、営業機会も増えます。質を高めた営業力で、業績達成を目指します。

以上