

2024年2月29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2四半期 決算に関する質疑応答集2

当社の2024年6月期 第2四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. 営業の生産性向上の施策を実施した結果、入口のリード獲得が増加したとのこと、具体的に何が変わったのか教えてください。

- A. マーケティングコストの投入、構造改善、手法変更を行いました。様々な企業様と共同でマーケティングプロセス改善を図る活動を行っており、それにより、リード獲得、ナーチャリング、さらにその後のインサイドセールスを強化し、結果、営業実績を継続達成しております。今後は、フィールドセールスのコンバージョンによるマネタイズが課題となっており、注力して取り組んでいる状況となっております。

Q2. 2代表制について、実際に進めてみてどのように感じているか教えてください。

- A. 2代表制になってから半年が経過しましたが、現状うまくいっていると実感しております。役割分担化も進み、辻村社長の知見・経験により、これまでのオペレーションとは違うノウハウが提供されております。

Q3. 第3四半期では、どの程度の業績推移を見込まれているか教えてください。

- A. 第3四半期のみでの業績推移としては申し上げにくいですが、通期業績計画である売上高44億円と営業利益7億円に向けては、順調に推移しているととらえています。

Q4. 「リアプロ」とのサービス統合について、業績への今後の寄与度について教えてください。

- A. 統合の時期については、具体的な時期の回答は差し控えさせていただきます。ただし、新しい営業部を新設してリアプロ販売を開始しており、すでに成果が上がってきております。「リアプロ」のみでも、仲介ソリューションの中では対前年比において高い実績を出しております。現在のポ

ジションとしてはまだ大きくないですが、現段階での成長率を継続することで、相当な売上シェアに繋がると想定しております。

Q5. 新たな競合関係への対抗策を教えてください。

- A. 商品開発においては、顧客の「あったら良いな」というニーズやシーズを開発し、販売していくことが重要であると考えております。

「賃貸革命」については30年の販売実績がありますが、顧客からは当社商品の特徴は、痒い所に手が届く、すなわち「あったら良いな」という機能が全てついていることだという評価をいただいております。「リアプロ」に関しても、そうした特徴は備えており、営業部署が顧客の本当のニーズをいかに拾い、開発部署がいかに応えられるサービスをつくれるか、を考えることに注力していきます。

Q6. 不動産DXについて、どのようにお考えかを教えてください。

- A. 日本におけるDX自体が、まだまだ歩みが遅いように思っております。その中でも不動産業界においては、比較的年齢が高いオーナーも多いため、DX化についても今までは進んでこなかった印象です。

ただし、構造は変わりつつあり、若い世代のオーナーも増加しております。新世代のオーナー達は、とても合理的な思考を持っており、WEBのみでのやり取りも増えてきております。閾値は必ず存在していると思いますので、その閾値まで継続して事業推進し、その段階でマーケットシェアを獲得している状態が転換点になるだろうと想定しております。

Q7. 賃貸管理会社とのリレーションをベースとして進めていくのが御社のビジネスモデルかどうかについて教えてください。

- A. 管理会社とのリレーションを中心に置きつつ、不動産取引全般を眺めつつビジネス展開する必要があると考えております。不動産会社12万社のうち、管理会社は4万社程度と想定しております。不動産取引上では、仲介部分は必ず必要とされております。今後DX化やAI化が進んでいく中で、仲介会社とスムーズに取引ができる形というものも、「伸びしろ」があるという意味で必要と考えております。

さらに仲介領域を推進していくことで、必然的に電子入居申し込みの増大が予想されます。入居時に獲得した属性データを使った次なる展開に繋げる構想もあるため、データ活用も重要になってきます。

以上