

2023 年 5 月 18 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 東証グロース)
問 合 せ 先 取締役管理部長 瀬之口 直宏
(TEL.0986-25-2212)

2023 年 6 月期 第 3 四半期 決算に関する質疑応答集

当社の 2023 年 6 月期 第 3 四半期 決算に関して、発表以降に株主、投資家などの方々からいただいたお問い合わせ、感想についてその内容と回答について、以下の通りお知らせいたします。なお、本開示は、市場参加者の皆様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あります。

Q1： 通期業績予想に対する進捗率について、売上高は約 73%ですが、利益面においては、営業利益が 60%以下の進捗です。通期業績予想の達成の確度について教えてください。

A：今年 2 月に修正いたしました通期業績予想に対しては、売上・利益ともに計画通りです。第 4Q の売上達成の確度は、高く、外注加工費や人件費などのコストが第 3Q までで先行して生じており、第 3Q までに比べ、第 4Q の費用を少なく見込んでいることから第 4Q 期間では、利益を積み上げできる予定です。社内計画どおりの業績、業績上積みを目指すとともに、来期への準備も進めて参ります。

Q2： 連結子会社となった株式会社リアルネットプロが与える影響、また今後のシナジー効果について教えてください。

A：昨年 6 月に完全子会社といたしましたリアルネットプロの単体売上は堅調に推移し、当社の売上にも順調に寄与しております。当社の主力商品である「賃貸革命」や「不動産ホームページ連動 (WebManagerPro)」などリアルネットプロと当社製品の製品間連携を随時進めております。また今年、4 月より両社オフィスを統合いたしました。これにより、両社社員のコミュニケーション強化を図り、シナジーの最大化を目論んでおります。引き続き両社の連携を進め、売上・利益の増加を推進してまいります。

Q3： 今後の営業体制、戦略について教えてください。

A：今後は、所属する人員 1 人当たりの売上拡大に注力してまいります。第 3Q より、営業推進チームを立ち上げるなど営業支援体制を厚くし、顧客サポート支援や再販案件のフォロー強化を行ってお

ります。営業体制、戦略の変更は、すでに進んでおり、成果も見え始めております。第4Q、来期に向けて営業力をしっかりと強化して参ります。

Q4：有償である「電子契約サービス」契約事業者数が300社を突破したとのことですが、今後の見通しについて教えてください。

A: 昨年5月の宅建業法改正により、完全オンラインの契約業務が可能となったため、今後、当社の「電子契約サービス」の需要はますます高まっていくものと認識しております。また当社の主な見込顧客である全国の中小不動産関連企業は慢性的な人手不足が問題となっており、引き続き生産性向上に寄与する製品の需要は高いと考えております。その需要に対し、当社の多彩なサービスを提案し、応えていくことで当社サービスの契約事業者数を増やし、売上増に繋げてまいります。

Q5：解約率の状況について教えてください。

A: 導入していただいたお客様が迅速かつ的確に当社のサービスをご利用できるように、導入後のサポートをしっかりと行っているため、サービスの解約率が低いことが当社の強みです。お客様の会社へ伺っての操作支援や、コールセンターでの対応など顧客満足度向上につながるサポートを常に強化しております。SaaS（ソフトウェア利用型のサービス）で重要な解約率は、低位水準で推移しております。

Q6：今後のM&Aについて教えてください。

A: 昨年6月にリアルネットプロを子会社化いたしました。引き続き不動産テック及び住生活ソリューション領域を対象とし、調査活動を行っております。リアルネットプロ同様、売上・利益への貢献だけでなく、当社事業とシナジー効果の高い企業を中心に調査を進めてまいります。

以上