

2024年2月22日

各位

上場会社名 日本情報クリエイティブ株式会社
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1

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. 今期のフリーミアム戦略について状況を教えてください。

A. 無償サービス利用については43.1%と、年間計画に対して順調に推移しています。対して月額有償サービスの33.0%は想定より少しビハインドがある状態です。2024年1月より、仲介対応の営業部を設立し、仲介マーケットを中心として、有償サービスを拡販していく体制を整えています。月額有償サービスも下期後半にかけての達成に向けて動いています。

Q2. 顧客を有償サービスへ誘引するマーケティング施策の想定を教えてください。

A. 有償サービスについては、仲介会社向けサービスの「リアプロ」が最も大きい要素と感じております。特定のエリア内で「リアプロ」の知名度および利用度が向上すると、さらに販売促進へと繋がると考えております。現在でも知名度及び利用度が向上したエリアが複数構築されつつあり、優先的に人員を投下していくことで極大化させていく想定を持っております。

Q3. 今後強化していく市場エリアについて教えてください。

A. 三大都市圏が主要強化エリアになることは間違いありません。現在の特徴として、東海エリア、関西エリア、首都圏エリアの順番で市場活性化が進んでおります。東海エリアについては、特にブームと呼べるほど活発な市場と言えると思います。

Q4. 上期の営業利益実績が計画より好調な分、下期の業績計画は据え置きとなり、期初計画より値を下げた形になりますが、この点について見解を教えてください。

A. 現在、下期営業利益は4.4億円の計画として提示しております。再投資をして、さらに来期に売上高拡大や利益率改善をしていくことも選択肢としてございます。

Q5. 上期の営業利益が3,000万円上振れした要因を教えてください。

- A. 2023年7月より、利益極大化のための販売計画についてPDCAを回しております。その中で、利益率の高いポートフォリオが推進された結果だと考えております。まだそこまで大きな数字ではありませんが、計画が順調に推移している兆しであると捉えております。

Q6. 利益率の高い商材とはどのようなものか、教えてください。

- A. 特徴として「ソフトウェア減価償却が終わっている」商材、そして「手離れが良い」商材が挙げられます。現状、管理会社向けソリューションと比較して、仲介会社向けソリューションの商材の方が「手離れが良い」という特徴があります。管理ソリューションの商材はサポート部隊など、サービスの部分で手厚いサポートを行っており、今後どのように対応していくかが、利益率改善のレバレッジポイントになり得ると考えております。

Q7. 営業施策が好調である中、再投資は検討されているか教えてください。

- A. マーケットを拡大するためにも、再投資は検討したいと考えております。特に仲介会社マーケットにおける推進は急務であると感じております。無償サービス利用については、全体のマーケット（宅建業者数）12万件のうち、約5万件の事業所実績を持ち、マーケットリーチしている状態となっております。この状態から有償化へ推進していき、どのように極大化するのが、非常に重要と考えています。

Q8. IPO以降の株価水準をどう思っているか教えてください。

- A. 上場以降の株価水準に関しては、まだまだ満足できる水準ではないと認識しております。今後、さらに企業価値を上げていき、株価を向上させていきます。

Q9. 企業価値向上に向けた手段や戦略を教えてください。

- A. 現在は管理会社向け領域が強い状態ですが、仲介会社向け領域においても「リアプロ」統合により加速化させられるタイミングです。仲介領域を獲得していき、管理領域に繋いでいくことで、不動産全体の領域におけるプラットフォームとしての立ち位置を確立させていきます。
- 現在はプロダクト型サービスを提供して収益を上げているイメージが強いと思いますが、本来不動産には多種多様なステークホルダーが存在しています。そうした会社とのアライアンスも増大させていく想定です。このような取り組みは現時点では収益化には寄与していませんが、不動産領域における、一気通貫のサービスプラットフォームを構築し、新たな収益構造を確立するべく、先行投資として行っております。今後はデータ活用も含め、確実に価値を高めていけると考えております。

以上