

2024 年 11 月 20 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)

2025 年 6 月期 第 1 四半期決算に関する質疑応答集

当社の 2025 年 6 月期 第 1 四半期決算に関して、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。

Q1. 合併加算分を除いて前年同期比で、26.7%増収と売上伸長となった要因について教えてください。

A：当社の売上はストック売上（月額課金による売上）とイニシャル売上（サービス導入時のライセンス料）で構成されております。ストック売上については過去より低い解約率を維持しておりますので課金の積み上げも合わさり、Q 毎に右肩上がりですべて売上が伸びております。イニシャル売上については、これまでの実績ベースでは若干の変動がございましたが、営業部門のマーケティング強化により、反響から成約までのプロセスが改善されており、今回の結果に繋がっております。また、合併加算分を除いた 1 Q 業績において特殊要因等による売上はございません。

Q2. 営業利益は 3 倍以上になっています。増収率に比べ大きな伸びですが、この要因について教えてください。

A：人員の推移や費用は横ばい水準のなかで増収が継続しており、安定的なストック売上の効果、マーケティング施策の改善によって一人当たりの生産性が高まっております。また、前期までの 3 カ年計画（FY2022-FY2024）では拠点の増設や、営業人員の倍増、M&A 等積極的な投資を行ってまいりましたが、投資も一巡し、利益も回復基調にあります。これらの要因により前年比で高い増益率となっております。

Q3. 前年同期と比べても原価率の抑制が効いているように見えます。売上増の中においても原価率抑制は、今後も継続できますでしょうか。

A：原価率は現在の横ばい水準で維持できると考えております。当期から3カ年のなかでリアプロBBや賃貸革命の後継版など、新たなプロダクトのリリースが想定されており、一定の原価増は予想されますが、増収効果もあり原価率は一定の水準に収まると考えております。

Q4. 1Qで発生したリアルネットプロ社の会社合併による3ヶ月分の業績加算について、2Q以降は発生しないという理解で正しいでしょうか。

A：はい、その認識で間違いございません。当社の6月決算に対して合併した株式会社リアルネットプロが3月決算であったため、2024年7月からの会社合併に合わせて株式会社リアルネットプロの3ヶ月分（2024年4月～6月）の業績を1Qに加算しております。2Q以降は発生しません。

Q5. 不動産BBユーザーの有償化が始まると一定の解約が出ることもあるかと思いますが、解約率はどのように変化するでしょうか。

A：決算説明資料等で開示している解約率については課金対象額（MRR）に対する月次で解約となった金額の割合で算出しておりますので、現在、完全無償で提供し課金が発生していない不動産BBについては、顧客の離反による解約率への数値上の影響はございません。また、有償化に伴い、ある程度の離反は出ると考えておりますが、引き続き対象ユーザーに対しては営業活動を継続してまいります。

Q6. リアプロBBのリリースの延期について、理由、業績に与える影響について教えてください。

A：延期の理由としましては、秋のリリースにおいて準備をしておりましたが、より高品質のものにすべく取り組みました結果、予定よりも少し時期が延びることとなりました。また、1月～3月は、不動産会社の繁忙時期となりますために、来春までの延期を行います。尚、今期業績計画につきましては、同等のサービスで現在も有償サービスとして提供するリアプロを起点とした仲介ソリューションサービス拡販の基本戦略については変更がないため、業績計画の変更は発表しておりません。

以上