

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

中期ビジョン

テクノロジーで不動産領域に革新的プラットフォームを創造し、不動産領域で真の価値を創造、関わる全ての人の幸福実現を目指す。

2 中長期の経営戦略

1. 仲介ソリューション強化

「リアプロBB」「リアプロ」を中心に全国約5.6万事業者の不動産仲介事業者へ空室データを活かした集客・成約支援クラウドサービスを拡販。

3. データ・AI活用事業展開

不動産データを活用した「CRIX」指標販売、AI査定機能搭載「オーナー提案AIロボII」でデータ活用を開始。AWS Data Exchangeでの有償提供も実施。

2. 管理ソリューション拡大

「賃貸革命」をベースに新規顧客開拓と既存顧客へのアップセル・クロスセルを推進。ユーザー稼働率向上とオプション提案を強化。

4. 営業施策とエリア戦略

全国28拠点でのエリア戦略、顧客細分化、インサイドセールス・カスタマーサクセス活用で顧客基盤を拡大。現地コンサルティング効率化を推進。

3 対処すべき課題

① 顧客基盤の迅速な拡大

- ・ 業者間物件流通サービス利用者数を増やし日本全国の空室情報デジタル化を推進
- ・ リアプロBBとリアプロ2つのサービスをキーに顧客基盤を拡大

② 営業戦略と生産性向上

- ・ エリア・顧客セグメント別の営業施策でマーケットシェア拡大を実現
- ・ インサイドセールス・カスタマーサクセス活用で反響対応改善
- ・ 営業部門全体でのナレッジ共有による生産性向上

③ 既存事業の強化と新規事業開発

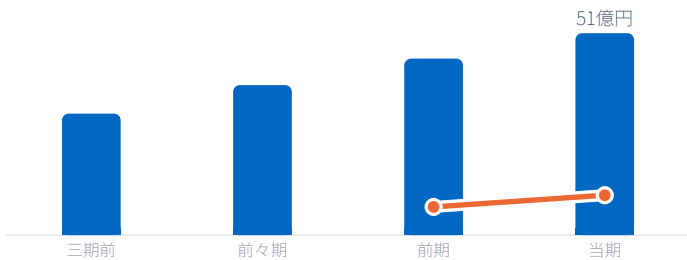
- ・ 市場変化・法改正に対応した商品リニューアル・バージョンアップ
- ・ AI・ビッグデータ活用で消費者行動分析・購買分析など新規ソリューション開発

面接で使えるポイント

- ・ 不動産業界の労働生産性は他業界より低く、不動産テック市場は飛躍的拡大が見込まれる成長機会を捉える企業。
- ・ 全国約5.6万事業者ネットワークと膨大な物件・入居者データを活用したデジタル革新でDX化を推進。
- ・ 毎年6,000社以上の新規開業事業者に対し、一気通貫サービスで業界全体の課題解決を支援する社会的意義を追求。

証券コード 4054

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
51億円営業利益率
19.8%財務健康度
72点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 43.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
530万円

情報・通信業内 518位/592社

平均年齢
35.5歳

情報・通信業内 441位/593社

平均勤続
6.4年

情報・通信業内 295位/593社

女性管理職
9.6%

情報・通信業内 270位/373社

男性育休
75.0%

情報・通信業内 188位/297社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: 日本情報クリエイト、賃貸管理ソフト「賃貸革命」の新オプション

