

Q1. 不動産会社がITを活用した重要事項説明（以下、「IT重説」といいます。）を推進するにあたり、当社の収益モデルはどのようになっているのでしょうか？

A1. 当社は、NTTテクノクロス株式会社がサービス提供している資料共有型Web会議サービス「Meeting Plaza」の不動産業界における販売代理店となっており、販売したライセンスに応じて代理店報酬を得ております。

このサービスは、不動産会社が当社主力サービスである「E S いい物件One」を利用していなくても、「Meeting Plaza」のみで利用することができるものであり、月額1万円（同時接続は5ライセンス）から手軽に始められるものであります。

本サービスは、IT重説実施にあたって必要な法定要件を満たしたクラウドサービスであり、当社はIT重説が解禁となる2017年10月より以前の国土交通省による社会実験の段階から、この「Meeting Plaza」をIT重説において最適なシステムとして紹介しており、当社のセミナー内においても案内しております。

Q2. 当社は将来において事業領域拡大の可能性はあるのか（例えば、近接する会計システムや人事系のシステム等の開発・サービス提供等）、教えてください。

A2. 不動産業務支援の範囲を超えた領域のシステムを開発し、そのサービスを提供していくという案件につきましては、大手顧客の受託開発案件の中で引き合いをいただくことがあります。大手顧客に対する不動産業務支援システムを当社が開発・保守・運用する中で、不動産業務の周辺業務におけるシステム化に関する相談があり、実際に受注も行ったという実績もあります。しかしながら、このサービスを標準化して当社の拡販サービスのラインナップに加えるということは、現状、考えておりません。

また、「E S いい物件One」賃貸管理機能は、すでに主要な各会計ソフトにも連動しております。

IT重説対応といった時流もあり、不動産会社の課題解決のための不動産業務支援システムを企画・開発・設計し、不動産会社に対してクラウドサービスを提供していく、ということに当社は今後も注力してまいります。

（注）当日の回答に加え、正確性を期すために一部補筆しております。

以上