

Q1. 2013年3月期の業績予想について、総コストが7,000万円増加する想定ですが、その内訳はどういったものでしょうか？また、ヤフー入稿センター業務終了による利益へのインパクトは、どれくらいと見ておりますでしょうか？

A1. 2013年3月期の総コストの主な増加分としては、新サービス「ESいい物件One」に伴う減価償却費・システム管理費等、新入社員の人件費、販売促進活動に係る費用等を見ており、その増加分と2013年3月期に減少するヤフー入稿センター業務の利益貢献部分を吸収して、通期で営業利益8,000万円の予想としております。
当社の本業であるクラウドサービスは、現在、月次ベースで損益分岐点を超えてきており、ヤフー入稿センター業務終了による影響も2013年3月期限りでありますので、今後、更なる利益貢献が期待できるものと見ております。
なお、ヤフー入稿センター業務終了に伴うコストは前期（2012年3月期）に計上済みであります。

Q2. 新サービス「ESいい物件One」がリリースされておりますが、今後の1社あたりの平均月額単価は、どの程度上昇すると見込んでいますか？

A2. 現時点においては、具体的な数値について確定的なことは申し上げられませんが、概ね現状の平均月額単価（若干の上昇基調）で推移するものと見ております。
新サービス「ESいい物件One」は、従来の当社サービスの課金形態（各サービスや各オプションをそれぞれ販売し、顧客単価を積み上げていくという課金形態）とは異なり、各サービスや各オプションをパッケージ化した料金設定での課金形態としております。「ESいい物件One」は、より良いものをよりリーズナブルな価格で提供する方針であり、現行の既存サービスを上回るペースでの販売実績を期待しております。
また、現在既存サービスをご利用いただいているお客様につきましては、約1年程度かけて、すべて「ESいい物件One」へ移行していただくことを予定しております。

Q3. 営業一人あたりの売上高、顧客数及び平均月額単価はどれくらいですか？

A3. 「営業が1人増えると、いくら売上が増えるのか（営業1人当たり売上高）」等の指標が、当社の売上高、顧客数及び平均月額単価には、単純に結びつかないということもあり、具体的な数値については公表しておりません。
当社の営業体制は、役割分担（新規獲得とアップセル）を明確化して、営業効率アップを図っております。一方で、今後も営業全体の底上げに向けた教育が重要であると認識しており、例年の新卒社員向け研修をはじめとした各個人のスキルアップについても注力しております。
また、限りなく「勝手に売れる」くらい優れた商品を開発し、その提供・運用体制を構築していきたいと考えております。
その新たな取組として、新サービス「ESいい物件One」において一部機能が利用可能な「無料版」を用意し、潜在顧客層の開拓を図り、加えて、同サービス「ESいい物件One」のリリースに合わせて、インターネット（ウェブサイト）からの申し込みが可能な「お手続きサイト」を構築し、有料版への移行も簡単にできる仕組みを2012年4月より運用を開始しております。これらの取組により、売上高及び顧客数の増加への効果は期待できるものと見ております。

Q4. 新サービス「ESいい物件One」によって、顧客数はどの程度増加すると見込んでいますか？

A4. 顧客数の見込みについては、現時点においては、具体的な数値について確定的なことは申し上げられませんが、今期については、前期同様、賃貸住宅フェアへの出展をはじめとした宣伝・広告活動（販売促進活動）に、より注力していく方針であり、賃貸及び売買の分野をはじめ、幅広い業態の顧客の増加が期待できるものと見ております。
また、当社が提供するクラウドサービスは、今後、新サービス「ESいい物件One」に集約していく計画であり、Q2でも申し上げましたが、現在既存サービスをご利用いただいているお客様につきましては、約1年程度かけて、順次、より高機能の新サービス「ESいい物件One」へ移行していただくことを予定しております。
更に、Q3でも申し上げました一部機能が利用可能な無料版につきましても、現在、順調に申込み数が増加してきており、顧客ベース拡大への効果は、期待できるものと見ております。

Q5. 解約されるお客様の解約理由は、主にどういった理由が多いのでしょうか？

A5. 解約されるお客様の中心は、主に業績不振を理由に費用削減や事業縮小・閉鎖（倒産含む）をしている不動産会社様となっております。また、サービスの内容や質は考慮せずに、単に料金が安いという理由だけで、主に小規模ホームページ制作会社の安価なサービスに移行してしまう不動産会社様も見受けられます。しかしながら、昨今の傾向として、当社サービスと他社サービスとでは、内容・質において比較にならず、最終的に当社サービスを再び利用されるお客様も増えております。
なお、ここ1年（2011年4月～2012年3月）の新規獲得単価は約61,100円、全解約単価は約31,500円となっており、解約されるお客様は、比較的小規模の不動産会社が多い傾向にあると見ております。

（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