

Q1. 2013年3月期の第4四半期が黒字化しているにも関わらず、2014年3月期（来期）の第2四半期業績予想の利益が低調となっている理由を教えてください。

A1. 総コスト（売上原価と販管費）の増加要因が上期に多くなっており、毎月の積み上げによって売上を増やしていくというモデルであるので、結果的に上期で費用をカバーし、下期で利益を計上していく見込みとしております。

総コストの増加要因としては、主に人件費等の増加（新卒営業の増員、既存社員の昇給及び中途採用等）や「ES いい物件 One」の追加開発に伴う減価償却費及びシステム管理費等の増加があげられます。ただし、通期業績予想においてはしっかりと利益を出していく所存であります。

Q2. 現在の「ES いい物件 One」の販売状況はどうなっていますか？また、新規顧客と既存顧客で移行される顧客の割合はどれくらいですか？

A2. 2013年3月末時点において、全体で約220社のお客様にご利用いただいております。その内訳としては、新規のお客様が約7割（約150社）、当社の既存サービスから移行されたお客様が約3割（約70社）程度であります。今後もお客様と調整しながら、計画的に移行を進めていく予定であり、最終的には全てのお客様に、より高機能なサービスである「ES いい物件 One」に移行していただく計画であります。

Q3. 「ES いい物件 One」の賃貸管理機能オプションのリリースが遅れたことにより、既存サービスを利用している顧客の解約はありましたか？

A3. 少なからずあったと認識しております。お待たせしてしまっている為、一旦解約となってしまったお客様が十数社ありました。

ただし、これらのお客様につきましては、賃貸管理機能オプションのリリース後に改めてご案内申し、よりバージョンアップしたサービスで、再度顧客化できるよう営業していきたいと考えております。

Q4. 外部環境（昨今の不動産市況）による業績への影響はありましたか？

A4. 2013年3月期の不動産市況は、全体としては悪くなかったと見ております。今年に入ってからからのデフレ脱却期待に伴う不動産市況の回復については、2013年3月期の当社の業績に直接的なインパクトを及ぼすには至っていないという認識ですが、足元の実感としては、特に売買仲介分野の不動産会社による動きが活発化してきており、当社としても売買系の業務支援システムサービスで、しっかりとニーズに応えていきたいと考えております。

（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