

Q1. 第2四半期累計（上期）業績予想の利益（営業利益及び経常利益）が前期と比較すると低調ですが、理由を教えてください。

A1. 売上については、「E Sいい物件One」（賃貸・売買）の売上が着実に伸びてきておりますが、中堅規模以上（比較的月額単価が高い不動産会社）の顧客化が期待できる「賃貸管理機能（2013年9月にリリース）」が売上に貢献し始めるのは下期からと見ております。
費用面については、営業費用（交際費等）の削減を見込む一方で、2014年4月に入社した新卒社員12名（営業7名、エンジニア5名）の人件費の増加分と「賃貸管理機能（2013年9月リリース、2014年4月追加リリース）」等の随時リリースしている当社拡販サービスに係る減価償却費の増加分等を見込んでおります。
結果、上期全体としては売上の伸びに比べて費用が若干重くなると見ており、第2四半期累計（上期）業績予想の営業利益は7百万円（前期比6百万円減少）、経常利益は7百万円（前期比8百万円減少）と予想しております。

Q2. 一方、通期業績予想では売上と利益が前期比で増加していますが、その要因を教えてください。

A2. 売上については、「E Sいい物件One」の「賃貸管理機能」以外に、当社の主力サービスである「E Sいい物件One」の賃貸・売買・ウェブサイトを着実に販売していくことに加えて、不動産媒体向けデータ変換システムであるスマートコンバート（2014年3月にリリース）を始めとした既存の各種コンバート機能の拡販に注力し、売上を伸ばしていく方針であります。
費用面については、上述しました事項以外に、サーバ設備等の増強を継続的に実施していくことに伴うシステムの管理・維持等に係る費用の増加を見込む一方で、開発に係る派遣人件費等については下期から抑制していく方針であります。通期全体の費用としては前期より若干の増加を見込んでおります。
結果、通期業績予想の売上は1,882百万円（前期比62百万円増加）、営業利益は33百万円（前期比44百万円増加）を見込んでおります。

（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