

Q1. 既存サービスからの移行期間をこれからの2年弱の期間で約850社実施する、という前提であるならば、下期の売上予想はもう少し増加する、と考えられますが、下期の売上予想が保守的な理由を教えてください。

A1. システムの新規導入及び既存サービスからの「ES いい物件 One」への移行という点につきましては、下期（特に1月から3月まで）は賃貸不動産事業の顧客にとって繁忙期に該当し、引き合いは見られるものの、一般的にシステムの導入あるいは入れ替えの実施に積極的に取り組むタイミングではないことを見込んでおります。

Q2. 通期売上予想の根拠を教えてください。

A2. 売上予測を基幹システム（顧客管理システム）で管理しており、個々の顧客ごとの売上予測積み上げ金額を業績予想の根拠としております。

Q3. 不動産業務システムを開発しているエンジニアは増員基調にあるということですが、そのペースが今後も続くのかどうかを教えてください。

A3. クラウドサービス型でシステムを自社開発・運用している当社のエンジニア数は、他の受託納品型システム開発会社に比べ、現状でも拡大余地があると考えております。今後数年間は毎年、エンジニアの新卒社員を数名入社させ、約10数名の増加を見込んでおります。

Q4. 今までは拡販サービス等に投資していたが、今後は会社が回収フェーズ、成長フェーズに入るということで良いかどうかを教えてください。

A4. 前年度は「ES いい物件 One」の「賃貸管理機能」がリリースできずいため営業面で苦戦していた部分もありますが、本「賃貸管理機能」が2013年9月にリリースし、「ES いい物件 One」の販売が軌道に乗ってきたということもあり、ご指摘のとおり推移すると見込んでおります。また、投資については増加基調にあり、減価償却費も若干増える見込みですが、それも今後の売上推移によって吸収できるものと考えております。

Q5. 来年2015年初夏にリリース予定の「ES いい物件 One 売買」の「売却査定機能」について教えてください。

A5. 「ES いい物件 One 売買」の「売却査定機能」は、単なる物件査定書が印刷できる簡易的な機能だけではなく、顧客が登録した成約事例のデータベースを活用し、より便利な機能を予定しております。

Q6. 経済産業省の「平成26年度中小企業等省エネルギー型クラウド利用実証支援事業費補助金（データセンターを利用したクラウド化支援事業）」（以下、「クラウド補助金」という。）による営業効果はどの程度の効果が見込まれるのか、教えてください。

A6. 当該「クラウド補助金」については、複数保持しているサーバーのうち一つ以上を必ず除却してクラウドサービスに移行する等の省エネルギー化を図れること、かつ、平成26年11月中旬に申請を行わなければならない等の様々な条件がありまして、定量的に効果を測定しにくいものの、当社が不動産業務システムの中で唯一認定されたということもあり、広告宣伝効果はあると考えております。

（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