

Q1. 別な業界へのクラウドサービスの横展開は考えていないのかどうか教えてください。

A1. 不動産市場においても顧客からシステムへの追加要望がまだまだ多数残っておりますので、当社としてはまずは不動産市場向けのサービス拡充に注力する所存です。また、不動産領域で当社がまだサービスを提供出来ていない分野として、郊外で新築戸建て分譲業務を提供しているような中堅規模の戸建て新築分譲住宅会社向けの分譲管理機能等もあり、今後のサービス化に向けて検討していきたいと考えております。

またご参考までに、「E S いい物件One賃貸」の「賃貸管理機能」については、不動産業界以外の業種である多店舗小売業の会社が店舗管理システムとしての利用している事例もあります。このような当社の意図せざる活用によって広がる可能性はあります。

Q2. 海外へのサービス展開を行う可能性について教えてください。

A2. 海外へのサービス展開については東南アジア等の市場を、関心を持って見ておりますが、現地における法規制の問題や当社サービス内での言語表記に関する課題もあり、現時点においては進出の具体的計画はなく、調査中という段階であります。

Q3. 当社における一部のサービスと競合する低価格かつ簡易版のサービスを提供する会社との競合関係について教えてください。

A3. 数年前は低価格かつ機能が限られた簡易版サービスを選択する不動産会社も散見されました。しかし、現在は当社のサービス品質優位性が顧客の中で再確認され、再度ご利用いただく傾向にあります。

また、不動産市場は物件情報の鮮度が今後益々重要になるという意味で「情報産業」化しており、IT活用の重要性が増しております。業績が不調となった際に重要なシステム投資を削減する会社は事業継続性が低い傾向にあるように見受けられ、そのような場合であっても必要なシステム投資を継続するような事業継続性の高い不動産会社とより積極的に取引し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