

Q1. ITを活用した重要事項説明（以下、「IT重説」といいます。）に対する当社の取り組みとしてエヌ・ティ・ティ アイティ株式会社（以下、「NTTアイティ株式会社」といいます。）との販売代理店契約を締結したとの事ですが、当社収益へのインパクトについて教えてください。

A1. IT重説に関する社会実験が来年2017年1月末で終了し、その後に本格的な施行が行われることを見据えまして、当社はNTTアイティ株式会社が開発・販売する資料共有型Web会議サービス「MeetingPlaza」の販売代理を行うこととなりました。当社は代理店として不動産会社に「MeetingPlaza」を販売し、NTTアイティ株式会社が不動産会社から受け取る月額利用料に一定割合を乗じた代理店手数料を当社はNTTアイティ株式会社から受領いたします。今期についてはまだ社会実験中ということもあり、収益への寄与は来期以降と見ております。

Q2. 従前の鍵の代わりにスマートフォンを使用して家や建物などの鍵の開け閉めを行う、いわゆる「スマートロック」などの「鍵のIoT」について、当社は何らかのビジネスチャンスや収益機会を考えているのでしょうか。

A2. 当社は不動産テクノロジー企業として不動産市場ならびに取引のIT化を推進しております。いわゆる「スマートキー」や「スマートロック」など、建物や設備のIT化については様々な手法が考えられますが、オーナーの設備投資負担もあり、まだどのような規格が主流になるのか分からない部分も多く、当社としては不動産業務のIT化を通じて業務の効率化や業務支援を行うクラウドサービスの機能拡充に注力していく方針です。

Q3. 株式会社リクルート住まいカンパニーや株式会社ネクスト等が運営し、不動産物件情報が掲載されている広告媒体と当社との関係はどのようなものですか。競合関係になりますか。

A3. 不動産物件情報を掲載している各媒体は、あくまで不動産会社の客付けのための不動産物件広告であって、その運営会社は広告収入を不動産会社から受領します。一方、当社は不動産会社の物件情報、契約情報、顧客情報等を格納するデータベースを不動産会社にクラウドサービスで提供しており、さらにこのデータベースから一括で簡単に上記不動産広告媒体へ出稿（コンバート）する機能を提供しており、当社は不動産会社からシステム利用料を受領しております。このため、不動産会社が物件広告情報を各広告媒体へ出稿（コンバート）する業務の効率化を当社のクラウドサービスによって実現しているわけであり、不動産広告媒体やその運営会社と直接の競合関係ではないと認識しています。

（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