

Q1. 創業時の市場環境認識と実際の環境とで何か違いがありましたか？あれば教えてください。

A1. 金融市場と不動産市場は「資産運用」という点で非常に類似した市場であり、金融ビックバン後の金融取引のIT化の動向は、いずれ不動産市場にも訪れる、という確信は概ね想定どおりであったと考えております。また、創業当初は通信インフラ環境が整備途上にあり、当社のようなクラウドでのシステム提供には充分とは言えませんでした。通信インフラ環境の整備が進み、クラウドサービスの認知度も向上してきたことで、当社サービスの浸透が後押しされてきたと考えております。

Q2. 一消費者として今後不動産取引における手数料は下がるのではないかと予想していますが、その前提において当社の営業先、営業対象は適切なものかどうか、また今後変化していくのか、教えてください。

A2. 不動産業界は起業や廃業の激しい業界であり、不動産仲介取引のみを行っている会社よりも、不動産物件オーナーから物件の管理を受託し、管理しているような不動産賃貸管理会社の方が経営の安定度が高い、と過去の取引の経験上から認識しております。このため、当社のサービスラインアップも不動産賃貸管理業務向けのサービスを強化してきており、今後も安定した事業基盤を持つ不動産賃貸管理会社に対しての営業展開を強化していく方針です。

Q3. 消費者として不動産会社と接していると、不動産会社がITを使いこなしていくイメージが湧かないが、当社が業務範囲を拡大していく方が不動産市場のIT化に近道なのではないですか？

A3. あらゆる不動産業務を支援するシステムという当社サービスの特性や当社の顧客数を勘案いたしますと、そのような声をお聞きすることもあります。当社の創業の理念やミッションは不動産業界や市場のIT化を推進することであり、その実現のためには当社は不動産会社の後方に立って情報インフラとしてIT化を促していく方が良いと考えております。

Q4. 家具販売卸業者やメーカー等、他にも業務提携や協業は考えていますか。

A4. 当社のビジネスは不動産取引に係る情報のデータベース事業であります。不動産物件関連情報を活用して他社と協業等することは常に検討しており、先日その一例としてバーチャルリアリティ（仮想現実）技術に強みをもったベンチャー企業との業務提携を発表いたしました。今後も当社サービスと親和性があり、不動産情報を上手く活用できるような企業との提携等は検討していく所存です。（参考：経営方針説明会資料の15ページ目）

Q5. 売上の成長を加速させるためのM&A（合併や買収）等は考えていますか。

A5. 可能性としては常にオープンではありますが、M&A等は実行した後にシナジー効果が出るのが重要であると考えているため、現時点までにおいては当社と親和性のある候補先を見い出せておりません。

(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