

Q1. 不動産賃貸管理会社と入居者を繋ぐコミュニケーション・プラットフォームとなる新サービス「pocketpost（ポケットポスト）」をリリースしたとの事ですが、2019年3月期における売上へのどの程度寄与する見込みでしょうか。

A1. 多くの不動産賃貸管理会社からの反響もあり、「pocketpost（ポケットポスト）」の売上も2019年3月期の売上予想に織り込んでおりますが、新サービスとしてリリースしたばかりであるため、本サービスに依存した売上計画とはしておりません。

Q2. 「pocketpost（ポケットポスト）」について、マンション管理組合や大手ディベロッパー向けへのサービス展開に関する今後の可能性について教えてください。

A2. 現在の本サービスの仕様は不動産賃貸管理会社向けとなっており、まずは不動産賃貸管理会社向けサービスとしての機能の充実や拡販に注力する所存です。マンション管理組合や大手ディベロッパー向けのサービス展開につきましては、ニーズとして把握、検討対象としており、将来的なサービス拡張の選択肢として検討を進めてまいります。

Q3. 投資フェーズということですが、2020年3月期以降も投資が継続するのか、その概要を教えてください。

A3. 2020年3月期には通常のサービス開発投資に加え、データセンターの移設・拡張・設備増強等の投資も検討しております。サービス品質の維持向上並びに当社のBCP・ディザスタリカバリ対策も踏まえて投資を実行する計画ですが、今までどおりの営業キャッシュ・フローを原資とした投資を実行していく方針には変更ありません。

Q4. 新規サービスや新規事業を企画・立案・実行するために2018年3月期に実施した人財投資の結果として固定費用の増加も想定されますが、投資を支えるための2019年3月期売上や増収見込みは十分なものであるのか、教えてください。

A4. 「ESいい物件 One」のサービス群の中でも戦略的重要度の高い「ESいい物件 One 賃貸管理」を始めとしたクラウドサービスを中心に増収を図っていく計画であり、経済産業省2018年度「IT導入補助金」の制度も援用の上、拡販を加速させ、増収を実現していく所存です。

（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