

- Q1. 今期（2008年3月期）末の顧客数について、前回（2007年5月10日）決算発表時には「2,500社程度」ということだったが、現時点ではどれくらいになると想定しているか？
- A1. 2007年9月末時点の顧客数は1,202社、1,561店舗（申込ベース）であり、現在月平均で約50社程度の純増傾向が続いています。今期末時点では、各支店や新人の営業効率向上、並びに新商品投入の効果を考慮して、1,500～1,600社程度を想定しています（実際の営業現場では、複数店舗を持つ中堅不動産会社以上の顧客化が進んでおり、顧客あたり単価が予想を上回っています）。
- 来期については、新人営業の本格稼働のタイミング、あるいは新商品の単価、投入時期という複数の要素を考慮する必要があり、現在精査中です。
- Q2. 来期（2009年3月期）の総コスト（製造原価及び販売管理費）はどの程度を想定しているか？
- A2. 来期については、2008年4月に新卒採用の25名程度（営業22名、エンジニア3名）に係る人件費と一定の商品・サービス開発に係る設備投資による費用増加を想定しており、総コスト（売上原価と販売管理費の合計）で約21億円程度を想定しています。なお、今期（2008年3月期）については約19億円程度を想定しています。
- 来期以降については、設備投資に対する減価償却が微増していくものの、数年後にはほぼフラット化していく計画であり、また、人材投資も当面の拡大に向けての手当は来期でほぼ完了と考えており、大きく費用が増加する要因は、現時点では限定的であると想定しております。
- Q3. アドヴァンストASPサービスの受託開発を通じて不動産業務用システムに必要なコンポーネントはある程度揃ったのか？
- A3. 当社のコンポーネント群は、当社が創業以来、顧客である不動産会社のニーズに対応した様々なシステム及び機能を、高度なものから簡易なものまで幅広く構築してきており、現時点で考えられる基礎的なコンポーネントは、現在開発中のもの（賃貸管理システム等）はありますが、ひととおり揃ってきたと考えています。ASPサービスを利用する顧客基盤も充実してきたことで、顧客からのフィードバックを商品開発に活かす仕組みも出来上がり、新規受託開発案件に頼らないノウハウ蓄積及び新商品開発が可能になったと考えております。
- Q4. 来期名古屋における拠点を計画しているという説明があったが、名古屋以外の場所に拠点を計画しているのか？
- A4. 「名古屋」における営業拠点開設で、当面の営業体制構築は完了と考えていますが、あえて挙げるなら、その後、東北地方における拠点として「仙台」を検討する可能性はあります。ただ、経済規模という観点で、首都圏内の中核都市（横浜市、さいたま市等）という可能性もあり、マーケティングを進める中で判断していきたいと考えています（いずれにしても詳細は未定です）。