

Q1. 売上・利益や一株当たり当期純利益について、今後、どのように成長させていくか、見通しをお聞かせください。

A1. 不動産会社からいろいろとフィードバックをもらう中で、システムを運用していくこと、そのためにITを使いこなせるリソースを恒常的に確保し続けることに課題を感じていらっしゃる会社が多く、サービスのあり方として、システムを提供して「あとはそちらで」というだけでは、不動産業界向けには十分ではないと認識しております。そこで導入時と運用時の業務支援をオプションとして有償化し、恒常的な運用も含めて支援していくことが、不動産会社によるシステム導入と継続利用を大きく後押しすると考えており、この分野を強化することで導入・運用のハードルを下げていきたいと考えています。

これにより、不動産会社は人手の確保から解放され、当社は顧客数を増やすとともに有償化によって収益機会の拡大につなげることが出来ると考えております。この導入・運用支援とシステムを提供をセットにすることで相乗効果を生み出し、売上と利益を拡大していきたいと考えております。

Q2. 新サービス「pocketpost（ポケットポスト）」は、今後、どのように売上を伸ばし、収益化を図っていく計画でしょうか？

A2. 「pocketpost（ポケットポスト）」は、賃貸不動産物件管理会社とその顧客である入居者も利用するサービスとなっております。不動産管理会社からいただく月額システム利用料収入もありますが、そのアプリ上で今後色々なサービスを付加していく中で決済等のトランザクションが生まれ、そこからの従量課金という形で収益機会が生まれる方がより重要になってくると考えております。そのためには多くの入居者を抱える不動産管理会社にサービスをご利用いただき、サービスを利用する入居者数が増えていくことで、当社の売上・利益も成長していくものと考えております。

また将来的には入居者に加えて不動産のオーナー向け機能も付加し、エンドユーザー側全般のプラットフォームとしての位置づけを強化し、また当然ながら既存サービスとの連携でより大きな付加価値を生むものなので、既存サービスとも相乗効果を生むと考えております。

Q3. 当社サービスの競合他社について、教えてください。

A3. 全ての不動産業務を全方位ワンストップでクラウドサービスにより業務支援しているという意味では、同じ範囲で同じことをしている直接競合する会社はないと認識しております。局地的には、賃貸管理等一部の分野でシステムを提供している会社は非上場企業等ではありますが、クラウドではないものがほとんどであるという認識です。また一部、低価格かつ機能が限られた簡易版サービスを提供するシステム会社（未上場）も複数存在しており、そういったシステムを選択する不動産会社もいらっしゃいますが、機能面や品質で当社に優位性があるとみております。

Q4. 「2019年3月期 第2四半期 決算説明会資料の10ページ」に記載されているような「ウェブでお部屋探し」を支援する業務や不動産広告媒体業務に参入することはありますか？

A4. 当社が不動産会社向けに提供するサービスの中に、営業支援機能、エンドユーザーの要望に合った物件をレコメンドする等、エンドユーザーのお部屋探手を支援する機能はありますが、現時点で当社が直接的に不動産広告媒体を運営する業務に参入する計画はございません。

Q5. 導入・運用支援業務はある程度人的リソースが必要とされるサービスのようですが、稼働人員等のリソース確保に関する見通しを教えてください。

A5. 現状でも当面の複数案件を受注可能な人員はすでに確保しております。また、当社サービスはクラウドなので、顧客側に常駐する必要は無く、遠隔での運用、在宅勤務、パートタイムでのリソース確保も可能で、現在今後の成長に向けて必要な準備を進めております。

さらに、運用に際しては当社サービスの活用に応じられるようなRPAや省力化の工夫を駆使して行う予定で、労働集約的な要素を極力減らした運用をしていくことで、リソース依存にならない仕組みづくりを行ってまいります。

(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