

2015年11月期 第2四半期 決算説明会 質疑応答概要

開催日：2015年7月2日（木）

開催場所：東京証券会館

出席者：代表取締役社長 浦上 壮平
取締役管理本部長 佐藤 英朗
執行役員社長室長 荒井 直

- Q. 今回の通期業績予想修正で売上高が、期初計画から約2億円増加しているが、スマートメーター業務で5億円の上積みがあると考え、他のどの部門が減少しているのか？
- A. フィールドマーケティングとロジスティクスアウトソーシングの2部門。フィールドマーケティングサービスについては、上期はスマートメーター設置業務の受注に注力したため、他の業務の売上が減少しており、上期は売上が期初予想を下回っている。またロジスティクスアウトソーシングについては、上期は好調に推移したが、競争も激化しており、下期については数字を固めに見積もっている。（回答者：荒井）
- Q. 今回受注したスマートメーター業務は、一般家庭用のみなのか？ビルや商業施設なども含んでいるのか？
- A. スマートメーターは大きく分けると2つあり、高圧と低圧に分類される。今回当社が受注したのは、一般家庭向けの低圧のメーターとなる。
- Q. 障がい者雇用支援サービスについて、下期に2つ農園を新設する計画となっているが、これはももとの計画の通りなのか？
- A. 障がい者雇用支援サービスは、通期で240区画販売する計画は決まっていたが、農園数については、土地の広さによって販売区画数が変わってくるので、元々2~3カ所ぐらいというイメージで考えていた。上期に1カ所開設し、今回下期に2カ所新設するとなると、結果としてはほぼ計画どおりとなっている。
- Q. 障がい者雇用支援サービスについて、非常に引き合いが強いということであるが、来期の拡大イメージは？
- A. 販売は非常に好調なのは事実で土地の取得次第となるが、来期は今期の1.5~2倍の販売を見込んでいる。
- Q. スマートメーター業務に関して、200名の作業員を採用したということであるが、経験者はどの程度いるのか？
- A. 10~15%がアナログメーターでの経験者で残りは新人となっているが、作業的には問題なく受注数を期間内に設置できると考えている。
- Q. スマートメーター業務に関して、エスプール以外ではどこの業者が落札したのか？
- A. 他エリアの落札業者は、不明となっている。（回答者：佐藤）
- Q. スマートメーター業務に関して、P15ページ記載の利益率は、何を指しているのか？
- A. 記載している利益はプロジェクト利益となっており、間接的な費用は含まれていない。（回答者：佐藤）

Q. フルキャストとの業務提携について、受注を目指す大型案件と言うのは、期初予想に含まれているのか？また、大型案件の規模はどの程度を想定しているのか？

A. 今期の予想には入れていない。案件の規模は5千万～1億円、利益率は、2～4割位を想定している。

※ 回答者の記載がないものは、すべて代表取締役社長の浦上が回答しています。

以 上