

## 2015年11月期（第16期）決算説明会 質疑応答概要

開催日：2016年1月13日（水）

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. スマートメーター設置業務について、2015年11月期（第16期）の売上高を教えてください。また、地域縮小による影響額を教えてください。

A. 第16期の実績は167百万円となり、地域縮小の影響額は、約9億円となります（回答者：浦上）

Q. スマートメーター業務の今後の展開として、次回の入札参加や、ガスや水道など電気以外の展開も視野に入れているとの話が前回の説明会であったかと思いますが、この点に関し変更点はありますか？

A. 方針に変更はありません。今後、電力以外のガス、上下水道などについてもスマートメーター化される計画があると聞いており、電力のスマートメーター設置業務の経験があるということは、営業上でも非常に有利になるかと考えています。ただし、現在受託している電力のスマートメーター設置業務が上手いということが前提になりますので、まずは黒字化を最優先にして取り組んでいきます。（回答者：浦上）

Q. スマートメーター設置業務の次回入札はいつになりますか？

A. 今年（2016年）の秋以降になるかと思われます。（回答者：浦上）

Q. 新規事業のアルバイト応募受付代行サービスのビジネスモデルについて補足してください。

A. アルバイト応募をしてきた方の電話対応やメールの返信業務を、求人企業の代わりに代行するサービスになります。当社は面接を行わずに、面接日時の設定までを行います。このサービスは一般的には、電話やメールの対応1件あたりで課金されますが、当社のサービスの場合は、面接日が決定した時点で課金となりますので、企業にとっても面接につながらない対応にお金を支払わなくて済むようになります。（回答者：浦上）

Q. 2016年11月期（第17期）ベースでの事業ごとの利益の増減を教えてくださいいただけますか？

A. 大きなところでは、スマートメーター設置業務で300百万円の増加を計画しています。減少幅が大きいのは、ロジスティクスサービスで80百万円の減少を計画しています。それ以外の部分では、人材派遣サービスが、10百万円増と微増となっています。同サービスの売上は10%増を計画していますが、社会保険等のコスト増を80百万円ほど見込んでいるため、営業利益の伸び率は3%となっています。障がい者雇用支援サービスについては35百万円増を計画しています。また、新卒採用の強化や本社人員の増強などで70百万円のコスト増を見込んでいます。影響の小さい事業は割愛していますが、全てを合計すると210百万円の増加となり、第16期に営業利益59百万だったものが、第17期の計画では270百万円となります。（回答者：荒井）

Q. 障がい者雇用支援サービスの利益の伸び率が売上の増加の割に低いように見えるのですが、何か理由があるのですか？

A. 農園建設にともなう減価償却が増加しているため利益率が低下しています。（回答者：荒井）

以上