

11/20 個人投資家向け説明会 質疑応答

- ① 本日公表されている KPI を見ると順調に拡大している思うのですが、社長の感想を教えてください

回答)

当社の主力事業の BPO サービスを提供しているビジネスソリューションサービスのセグメントにおける受託残高は 13.5 万件を超えております。中期経営計画の最終年度である 2027 年 9 月期における受託残高の目標は 20 万件としております。順調に推移し伸長しておりますが、さらに既存事業者、新規事業者の取り込みを強化しシェア拡大に努めてまいります。

- ② 金利上昇の影響がないか心配しておりますが、いかがでしょうか。

回答)

中長期的には金利の動向は注視しなければなりません、現状では当社に与える影響は軽微と見込んでおります。

- ③ 新規事業は具体的なものはありますか？

回答)

前期から開始のディア・ライフグループと連携した「収集運搬・解体」事業の拡大し、新たな収益基盤として強化することを検討しております。

また、これまでの BPO サービスの展開において培ったノウハウを他業界へ展開していくことも検討しております。前期はその一端としてレンタルオフィスの賃料保証を開始いたしております。

- ④ 販売先の事業者や投資かはどのように開拓しているのでしょうか？

回答)

一棟屋内型の施設につきましては、海外の投資ファンドを中心に売却を進めております。

屋外コンテナ型の施設につきましては、既存のセルフストレージ事業者をはじめ不動産事業、個人投資家など様々な投資家に対して販売を進めております。

- ⑤ 従業員数が増えなくても成長はできるのでしょうか？今後積極的に増やすような計画があれば教えてください。

回答)

当社のセグメントは、ビジネスソリューションサービス（BPO サービスの提供を推進するセグメント）とターンキーソリューションサービス（物件の開発を推進するセグメント）の2つ分かれております。

ビジネスソリューションサービスについては今後2年間で受託残高を急拡大していく計画を立てておりますが、それに伴って従業員数を増加させるよりも、DX化の推進し、受託残高が増加しても人的リソースを大きく割させることのない環境を整えていくことを考えております。

一方でターンキーソリューションサービスでは、現状では新たな取り組みとして「遊休不動産の有効活用事業」の拡大を計画しております。それに伴う人的リソースが不足しているため今後はリソースの確保を計画しております。

- ⑥ 事業環境自体は良いのでしょうか？

回答)

市場全体が成長市場であるため環境は良いと考えております。日本のセルフストレージ普及率は1%程度に留まっており、まだまだ成長の余地があると考えております。

以上