

株式会社ギガプライズ
2023年3月期 第2四半期 決算説明会 質疑応答（要旨）
（2022年11月17日開催）

当決算説明会における主な質疑応答の要旨は、以下の通りです。

なお、記載内容につきましては、ご理解いただきやすいよう、加筆修正しております。

Q. 1	上期の業績が好調のなか、通期の計画を据え置かれた要因について教えてください。
A. 1	提携先の竣工時期の調整や上昇傾向にある機器の調達コストなど、不確実性を考慮して保守的に見込んでおります。

Q. 2	今後の原価率について教えてください。
A. 2	機器の調達コストは上昇傾向にあり、依然としてリスクはありますが、通信機器メーカーとの交渉や導入工事を受け持つギガテックとの工事費の調整等を進めながら、今後の原価率の変動を注視しております。引き続き、外部要因を含め状況をしっかりと見極め、サービス全体としての効率化を図り、原価の変動による影響を最小限にできるよう努めてまいります。

Q. 3	新規事業の今期及び中長期の成長イメージについて教えてください。
A. 3	現時点では、クラウドカメラがお客さまのニーズに合致しているサービスであると認識しております。来期以降もさらなる導入台数拡大に向けて、大手ハウスメーカー様をはじめとする OEM 提供先企業様への導入促進に注力しております。 IoT 関連サービスにつきましては、世の中の盛り上がりに対してまだ需要が追い付いていない印象ではありますが、その中で、お客様のニーズが高まってきているのが、スマートロックです。当社としては、スマートロックを軸に、お客さまのニーズに合った様々な IoT サービスの提供に向けて、体制を整えていく方針です。 スマートポール関連につきましては、大型分譲地への採用が進んでおります。ニーズの掘り起こしや、実績の積み上げにより、新たな機能の搭載や事業モデルの構築を進めてまいります。

Q. 4	クラウドカメラの進捗状況について教えてください。
A. 4	クラウドカメラの進捗状況については、セキュリティへの認識が高まっていることを背景に好調に進捗しております。当社の ISP サービスとの組み合わせによる標準化などのアプローチにより、導入率を上げていくよう努めてまいります。

Q. 5	スマートタウンの展望について教えてください。
A. 5	分譲住宅市場自体は、大きな市場と認識しておりますが、市場規模を測りかねているというのが現状です。積水化学グループ様のような大型開発であれば、当社サービスの優位性を確保できると考えております。また、実績を積み上げ、蓄積したノウハウの応用により、大型分譲地と同様のサービスを小規模戸建分譲地に提供できれば、さらに市場は広がると考えております。

Q. 6	2Qの粗利率が1Qに比べ1ポイントほど下がった要因について教えてください。
A. 6	雷や台風などの自然災害に起因した機器不具合の交換や、復旧のための駆けつけサービスの費用等の保守費用が増加したためであります。運用体制を内製化し、サービス全体としての原価の適正化を図り、リスクの影響を最小限にできるよう努めてまいります。

Q. 7	販管費減少の要因について教えてください。
A. 7	年間15万戸に対応できる体制が整ってきていることもあり、人件費や業務委託費といった固定費の増加が落ち着いていることが要因であります。