

株式会社ギガプライズ
2025年4月期 第2四半期 決算説明会 質疑応答（要旨）
（2024年12月19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	販管費の増加要因について教えてください。
A. 1	当第一四半期は例年よりも1億円程度販管費が増加しています。主な要因は、当社が取得した賃貸建物等に係る消費税を計上したこと、今期から強化している代理店施策による手数料やキャンペーンなどの実施が大きな要因になります。
Q. 2	代理店手数料について教えてください。
A. 2	当社では不動産管理会社をはじめ、各地の営業代行会社、通信事業者、電気工事会社などのパートナー企業が当社の案件やサービスを販売することが多くあります。その際に、紹介手数料などの費用が発生することがあります。定常的に発生している費用ではありますが、既存物件の導入率を高めるためインセンティブを活用したキャンペーンを積極的に行っています。これらのキャンペーンは、会社全体で中長期的に利益を確保できると判断したうえで実施しています。
Q. 3	今後も販管費増加の可能性はあるのか教えてください。
A. 3	今後大幅に増加することは想定していませんが、代理店施策については、予算達成に向けて必要であれば、今後も投じていく予定です。また、期によって多少の変動が生じる可能性はあります。
Q. 4	原材料および貯蔵品の増加要因について教えてください。
A. 4	大きく増加している要因としては、半導体不足などの影響で調達サイクルが長期化したことから、在庫をある程度潤沢に確保したいという考えがあることが挙げられます。また、現在のPWINS（埋込 Wi-Fi アクセスポイント）は、従来の Wi-Fi5 版に加え、新型である Wi-Fi6 版 の2種類があります。現時点でお客さまがどちらかの機器に寄っている状況ではないため、2種類の機器を在庫として抱えていることも要因の1つです。これらは汎用的な機器ですので、急に減損リスクが発生するような材料ではないと認識しています。
Q. 5	在庫水準は今後も上昇していくのか教えてください。
A. 5	今後は減らしていきたいと考えていますが、現在2種類の埋め込み Wi-Fi を販売している状況ですので、重複により在庫が増加しているのが現状です。将来的には、Wi-Fi6 の比重を高めていく方針です。
Q. 6	株主還元の方針について教えてください。
A. 6	当社の成長のための投資資金と最良のバランスを保持しつつ、株主の皆さまへの還元の充実を図るべく、検討を行ってまいりますので、ご理解の程、よろしく願い申し上げます。