

## 事業説明会質疑応答概要

(主な質問を抜粋し、理解促進のために、一部内容の加筆修正をおこなっています)

質問 1 去年の説明資料の中でスポーツツーリズムについて種まき事業として考えていると言及されていたが、今回説明がないのは、どのような理由か教えてください。

回答 1 スポーツツーリズムに関しては、方向転換したということではなく、ここ 2、3 年、各地方自治体が地域創生の中で、スポーツツーリズムに非常に力を入れてきているということがあります。地方創生という大きな動きの中で束ねて、取り組んでいくということで、スポーツツーリズムについても引き続きその中で取り組んでいきます。

質問 2 オリンピックが大きく影響すると思うが、具体的な話の説明はされていないと思います。受注された競技名など、教えてください。

回答 2 発注者との契約上、当社より具体的な競技名などを公表することはできません。業績予想でお示した売上高は、そのような受注による裏付けがあり、それに向けて取り組んでいるところです。

質問 3 ラグビー、オリンピック、マスターズと 3 カ年特需が続くという説明があったが、各々のスポーツイベントによって特需の大きさは異なると思う。各年どのぐらいの金額を見込んでいるのかを教えてください。また、スポーツ産業の拡大という説明があったが、近年 e スポーツという言葉が良く聴かれるが、取り組みについて教えてください。

回答 3 特需の内容は年度毎に、2019 年度はオリンピック関連のテストイベントを中心に 2020 年度は本大会を中心に大型の案件を見込んでいます。2021 年度以降は、2020 年度まで培った実績をもとに受注を拡大し、売上の拡大に努めていきますと共に、国際大会の招致が幾つか決まっていますので、受注に向けて取り組んでいきます。

e スポーツは、大きく取り上げられ、話題になることが多くなりました。昨年の茨城国体のリハーサル大会で開催された際には視察を行い、今年 of 茨城国体では、初めて e スポーツがオープン競技として採用されました。現在は、将来的に e スポーツが本当に当社にとってビジネスになるかどうかを見極めている状況です。

質問 4 イベントを受注するに当たって、競合他社がいる場合も多いと思うが、どのようなプロセスで受注できるのか。受注方法はどのようなものがあるのかを教えてください。

回答 4 受注に至るプロセスには、大きく入札、プロポーザル (企画コンペ)、随意契約の 3 つの受注形式があります。基本事業の比較的小型で継続的な案件は、随意契約が非常に多

くなります。大型案件は、入札やプロポーザルの形式が多くなります。プロポーザル、入札案件では、公募されてから参加するのではなく、3～5年前からそのイベントのテーマ、概念、概要など主催者側と一緒に議論し参加することによって受注の成約率を上げることに繋がっていきます。そのような活動を現在進めています。

次に、どのようにして受注を獲得するかという点で、他社との差別化、強みについて説明します。現実には、今までの実績に対する信用というものが当社の強みとして間違いなくあります。これは天皇皇后両陛下ご臨席の式典やセレモニーを無事にやり遂げた経験が4回5回6回とあり、各種スポーツ競技の国際大会、オリンピック予選の競技大会などを間違いなく実施してきたということです。しかも、ほとんどの場合、手際がよいという評価をいただいています。これが、一番の強みだと思います。そのような今までの実績に対する信用・評価は、お客様に当社を選んでいただく上で大きな要素となっています。

また、全国で展開するイベントについても、当社は全国に協力会社のネットワークがあり、窓口が1つで済むということは、お客様にとって非常に便利な点だと思います。さらに、ありとあらゆる式典やイベントの取り扱ってきた40年以上の経験があります。現場力においては、雨が降っても風が吹いても雪が積もっても何とかしてしまいます。イベントにおけるサステナビリティの国際標準であるISO20121をいち早く会社として取得しましたことも差別化に繋がっています。以上は、いろいろなクライアントの方とお話しますが、そのような評価をいただいているということを実感しています。

以上