

## 第 45 回定時株主総会 質疑応答

### 質問 1 売上予測について

イベントは数ヶ月の期間で受注から終わりまで行われるため、売上を予測することがとても難しいと思う。毎年、売上予測をどのように積算しているのか。

**回答 1** 予算設定時に、拠点ごとに次年度のターゲット案件の状況を報告してもらいます。この情報を事業本部が中心となって精査をしています。加えて、スポーツ事業や競争事業等の大型案件の状況も上乘せし、予算を積み上げていく方法をとっています。  
(回答者：田代社長)

### 質問 2 コロナウイルス収束後の展望について

最近、イベントの人数制限が解除もされ始めており、今の状況は、御社にとって追い風になっていると思います。自粛や制限が解除された場合、どういう分野に注力して、業績を向上させていきたいのかを教えてください。

**回答 2** 現在、スポーツイベントに関しては、開催状況がコロナ禍前の状況に戻りつつありますが、各地域で行われるフェスティバルに関しては、まだそうになっておりません。例年、各地域で秋には大型フェスティバルが開催されていきました。主催者側も予算を組んでいるようですが、慎重に見極めている状況ですので、まだ実行するという決断には至っていない地域が多いです。コロナが収束の方向に進んでいきましたら、まずは大型のフェスティバルを積極的に受注していきたいと考えております。  
(回答者：田代社長)

### 質問 3 万博の受注決定時期について

万博関連の受注はいつ頃に決定するのかを教えてください。

**回答 3** 万博に関しては、この場では何とも言えない状況です。もちろん積極的に取り組んでおりますので、今後何かしらの業務が生まれてくると思います。時期を見て、話せる状況になりましたら説明させていただきます。  
(回答者：田代社長)

### 質問 4 45 期業績が好調だった要因について

前期業績の成功の要因について、先ほど国際的スポーツイベントやコロナウイルス関連の受注があったとご説明がありました。もう少し具体的に、主な要因としてどういったことがあったのかを教えてください。

## 第 45 回定時株主総会 質疑応答

### 回答 4

一番大きい要因は東京オリンピック・パラリンピック関連です。大会が延期になり、開催直前には無観客開催になりました。弊社が受注していた業務の大半がお客様を迎える運営業務だったので部分的な縮小もありましたが、運営面の変化に対応したことで、結果として当初目標としていた金額を上回る成果を上げることができました。これができるのも、この大会に向けたプロジェクト体制がうまく機能したことがあります。プロジェクト設置時には、全国から社員を集め、50名ほどの体制で対応しておりましたが、延期になった際もこの体制を崩さず、継続して対応してきたことで、さまざまな業務につながったと考えております。

二つ目の要因は、コロナウイルスのワクチン接種会場です。2020年の秋ごろ、行政の方からこれからワクチン接種が各地で行われることになるが、接種会場の仕事を受託することが可能かどうかという相談が来ました。不安な部分もありましたが、我々の仕事が必要とされていると強く感じたため、社内で号令をかけ、取り組んだことで、全国で100会場ほどのワクチン接種会場をサポートしております。こういった状況ですので、入札等もありましたが、過度な価格競争になることなく、しっかり利益も確保できたということがあります。

(回答者：田代社長)

### 質問 5 配当について

今期配当が1株100円というのは、株主として本当に良かったのですが、普通配当23円と特別配当77円はどういう考えで決められたのかを教えてください。

### 回答 5

配当について、前期は赤字決算のため、配当を出せなかったことを本当に申し訳ないと思っています。その分、何とか今回、お返ししたいという思いの中で役員一同検討いたしました。その結果、株主の皆さまに喜んでいただける額として3桁に乗せたいという思いで100円としました。

(回答者：田代社長)

### 質問 6 配当について

私のような長期保有株主は、株を保有することによって金融資産を増やしたいこともありますが、配当によるインカムゲインも期待しています。以前も中間配当を出すには業態として難しいと回答されましたが、私が保有している年1回の配当であった会社に対して何度も要望をした結果、今回初めて年2回の配当になるという返事をしていただきました。私のように考えている株主も多いと思うので、何とか中間配当を実施していただけるようお願いします。

## 第 45 回定時株主総会 質疑応答

**回答 6** 弊社の業態として、どうしても第 3 四半期、第 4 四半期、特に第 3 四半期の状況によって業績が大きく左右される状況です。今後、第 1 四半期、第 2 四半期にも業績が確保できる状態になっていけば、中間配当についても考える時が来るだろうと考えております。

(回答者：田代社長)

### 質問 7 株価について

今回スタンダードに上場されたことで、今までのジャスダックの時よりも私のような個人株主・投資家が株主になりたいという思いが強くなっていると思います。株式の約定数も増えていきますし、おそらく株主も増えているとは思いますが、株価は 900 円台になっている。これは一過性だとは思いますが、これだけの業績を上げた会社としては評価が低いように思っています。

これは、株主優待をやめたこともあるように、個人投資家へのアピールが足りていないからだと思います。今の状況をしっかり受け止めていただき、例えば株式分割をするなどして今後は株価を上げる努力をしていただきたいと思います。

**回答 7** 株価に関しては市場が判断するものですので、それを会社としても真摯に受けとめていきます。そのためにも、中期経営計画に基づいて業績を拡大させていけば、市場ももしかしたらついてくると考えております。当面は、中期経営計画にしっかり取り組み、前期達成した最大収益を更新できる会社にしていきたいと思っております。

(回答者：田代社長)

### 質問 8 従業員持株制度について

大株主の第 2 位に自社従業員持株会があるが、ここ数年、徐々に持株数が減っている。この持株制度の概要を教えてください。

**回答 8** 持株会については、社員の皆さんが会社を応援する趣旨も込め、自由参加となっております。まず入社時に持株会制度について説明を行い、希望する社員が加入することになっております。

手元に詳しい資料がないため、加入状況の詳細を申し上げることはできませんが、相当数の社員が参加しています。また具体的な数字はここでは申し上げられませんが、補助制度についても採用しております。

持ち株の売却についてはインサイダー防止の観点からも、その方法が会社規程に定められており、会社規程に基づいて売却手続きの届け出を出し、売却いただくことになっております。引き出しについても同様に、会社規程に基づいて行われます。

(回答者：堀貫常務)

**質問 9 「継続企業」の呼び方について**

私が友人に御社のことをよい会社だと紹介したところ、「継続企業」という言葉を使っている会社は状況がよくないのではないかと言われました。「継続企業の疑義」とは違う意味で使っていると思うのですが、一般的には良いイメージを持ちにくい表現なので、他の言い方に変えたほうがよいと思います。

**回答 9** 当社の考える「継続企業」は、「継続して発展する企業」をイメージしています。現状維持ではなく、これからもずっと継続しながら発展していきたいという想いで使用しています。また、中期経営計画 V では、「強固で強靱なセレスポ」というキーワードも作っております。これに関しては、何があっても揺るぎない会社になりたいという私の想いから生まれています。

今回ご指摘いただいたように、「継続企業」のイメージが悪いのであれば、社内で検討しながら、表現も修正しながら発信をしてみたいと考えております。

(回答者：田代社長)

以上