



2022年7月22日

各位

会社名 株式会社SERIOホールディングス
代表者名 代表取締役社長 若 濱 久
(コード番号：6567 東証グロース)
問合せ先 取締役管理本部長 後 谷 耕 司
(TEL. 06-6442-0500)

2022年5月期 決算説明会 主な質疑応答（要旨）

この質疑応答集は、2022年7月19日に開催いたしました2022年5月期決算説明会（アナリスト・機関投資家向け）にて、ご出席の皆さまからいただいた主な質問をまとめたものです。

なお、理解促進のために一部内容の加筆修正を行っております。

Q1.	2022年5月期の保育園部門の増収5億800万円の内訳について、新設園と既存園に分けて教えて欲しい。また、既存園について、2023年5月期以降も改善余地があるのかも併せて教えて欲しい。
A1.	増収分のうち新設園が約1割、既存園が約9割の構成となっている。新設園の1割分が翌年は既存園になるため、新規開設は重要であると認識している。既存園の改善余地については、2022年3月末の園児数と比較し、2022年6月末は約50名増加させることが出来ており、今後まだ成長をしていく余地があると考えている。
Q2.	就労支援事業における国税局の確定申告のコールセンターの運営案件は、2023年5月期以降も継続するものなのか。また、本件にかかるシステム構築費を計上したとのことだが、これは一度限りということか。この案件にかかるシステムは、別の案件でも活用できるようなものか。
A2.	仕事としての継続性は、毎年公募がかかるため、継続して受託できるかどうかはまだ分からないが、当社としては今年度も取りにいかうと考えている。コストとしては一過性のもので、例えばパソコンのレンタル費用等は一度で終了する性質のものだ。システムについては他の案件に汎用はできないが、同案件を次回も受託できればそのまま活用できるため、効率は上がってくると考えている。
Q3.	2023年5月期の計画について、放課後事業で10施設の増加を想定しているとのことだが、前期はコロナ影響で苦戦した経緯もあり、放課後事業の新設の環境は改善しているのかどうかを確認させてほしい。
A3.	例年、各自治体から放課後施設の公募が多くかかる時期は春から秋だが、2022年5月期に関しては、夏頃のまん延防止等重点措置等とタイミングが重なった。各自治体も動きが止まり、新たな公募ができなかったとみている。当社としても計画をしていた応募ができなかった。今年度はその反動か、当社がターゲットとしている首都圏、東海、近畿に関して案件がかなり増えていると認識しており、新設の環境は改善していると考えている。

Q4.	電気代の上昇などのインフレ影響は織り込まれているのか。想定よりもコストが増えていることがあれば教えて欲しい。
A4.	足元の見えている範囲では織り込んでいる。また、新設保育園の建設コストに関わる建材や什器も価格上昇している。当社としては設計監理も工夫しながらできる限り抑制をしていきたい。
Q5.	2023年5月期の業績予想について、コロナ前の2021年5月期比で利益率は下がる予想となっている。これは電気料金の上昇等を織り込んでいるからか。
A5.	2021年5月期はコロナ前ではなく、コロナの影響を非常に大きく受けた年であり、平時と比較して利益率が高まっていた。そのため、コロナの影響が軽微であった2020年5月期をベンチマークとして利益率を改善させていきたいと考えており、今期は2020年5月期実績から経常利益率0.6ポイント程度改善させる計画としている。 なお、2021年5月期は経常利益率4.2%であり、中期経営計画で策定している2024年5月期はほぼ同額の水準で計画しており、ここに持っていきたいと考えている。
Q6.	放課後事業の原価率の推移について、稼働をしないほうが原価率が低いというのがよく分からないので教えて欲しい。月初の在籍人数で売上が決まる等の構造のためか。
A6.	放課後事業は、当社にとって年間の売上高となる運営委託費が施設ごとに定められており、あとは労務費がどのようにかかってくるかが原価率に影響する。原価率が大幅に下がった2021年5月期は、小学校の夏休み期間が非常に少なくなったことが影響している。学期中は学校の授業が終わってからの預かりのため、学童は昼2時ぐらいからの預かりとなるが、夏休みは朝からお子様をお預かりする。預かり時間に合わせて従業員のシフトを組む。平時であれば、夏休みや土曜日は朝からシフトを組むため、ざっくり言うと労務費が学期中の月の倍かかる。ところが2021年は学校の年間授業時間数確保のため、平均的に夏休みが約半分の日数となり、労務費が倍になるところが半分になったという構造だ。
Q7.	園庭芝生化の事業はどの程度収益貢献するのか。
A7.	今期はまだ投資期間であり、来期以降、利益貢献できると考えている。每期、倍々で施設数を増やしていこうと考えており、ある一定数、100施設程度の施工・管理を行えるようになると、連結ベースの利益に対して貢献できるレベルになってくると考えている。メンテナンス契約の途中解約等がなければ積み上がる事業モデルのため、来期以降で損益分岐点を超えていけるのではないかと考えている。

以上