

平成 18 年 9 月期決算説明会 質疑応答内容

12 月 4 日 (月)

- ① 平成 19 年 9 月期 連結売上高 105 億円の予想に関して、
以前に中期計画で公表した売上高 80 億円に比べ大幅に向上する具体的な理由は何ですか？
→新しく携帯電話の販売営業を開始したことです。
- ② 売上高が向上しているのに経常利益が変わらない理由は？
→Nexyz. BB において、前期末（平成 18 年 9 月期）までで想定していた獲得件数 5 万件に対して、
1 万件弱ロスした今期継続収入分を加味しているためです。
- ③ 以前に中期計画に公表した 2008 年 9 月期の経常利益 30 億円の計画については？
→目標値である 30 億円を目指します。
現状における最優先重要事項は、1 年以内に早期に黒字化体制にしていくことです。
- ④ テレマーケティング事業において、新商材を取り扱う時の契約形態は？
→まず、テストマーケティング期間を設定し、その際は業務受託契約で開始いたします。
その後、生産性の進捗状況によってインセンティブ契約に変更します。
- ⑤ 携帯電話の販売営業ブースに関して、今後 1~2 年先のブース拡大計画はありますか？
→現時点では、携帯電話の販売営業を中心としたブース拡大は考えていません。
- ⑥ Yahoo!BB 会員へ携帯電話を販売する予定はありますか？
→実現するかどうかは未定です。まず初めは、Nexyz. BB 会員への実績を基に会員保有企業への販
路拡大施策として有効であると考えています。
- ⑦ Nexyz. BB の獲得数における、解約率はどのくらいですか？
→年間で 2~3 割を想定しております。
これは、当初の想定よりも低い水準です。
- ⑧ Nexyz. BB の平成 19 年 9 月期の獲得件数目標は？
→獲得件数目標は、5 万件です。