

2014年12月期 決算説明会 ご質問と回答

○決算説明会実施日時：2015年2月16日（月）10：00～11：00

【質問者 A】

Q1: ソフトバンク以外のキャリアも含めて店舗数が増加しているが、店舗拡大のペースと比べて営業利益の伸びが弱くなっているように思える。以前の水準に回復するのはいつぐらいになりそうか。また、そのためには何が必要なかを教えてほしい。

A1: 2014年は収益的にしんどい年だったので、今年は当社のコスト見直しはもちろんとして、手数料についても販売代理店の現状に合った体系となるようキャリアと議論し、適宜修正をいただいている状況である。いつごろ営業利益率が回復するかどうかという質問だが、どこまで改善するか視界不良な状況であり、前進しながら収益チャンスを見つけていきたいと考えている。今、キャリアは代理店網の再構築を望んでいると見ており、店舗数の拡大などのチャンスに自己努力で何とかしていく必要があると感じている。

Q2-1: 利益計画のプラスファクターとしている「ソフトバンク光」の受付状況について教えてほしい。

A2-1: 事前受付がスタートしてからまだ10日程しか経っていないが、販売現場は盛り上がりしており、家族ごと申し込むケースが多いと聞いている。ただ、家族でいったん移ると、各キャリアともユーザーが固定化するという懸念もあると考えている。オペレーション上では、光回線の事業者変更に伴う手続きで一時的な目詰まりが起こっているが、時間と共にこの問題は解決していけると期待したい。販売現場の感触としては、来店いただいたお客様のご家族までMNPを訴求できるチャンスであると捉えている。

Q2-2: 家族単位で申し込むとなると、モバイルの新規獲得が増え、手数料収入にはプラスに働くと思われる。既存ソフトバンクユーザーの光回線申込みとMNP獲得でどちらの割合が高いのか教えてほしい。

A2-2: まだ初期の段階で予想は難しいが、お客様のご家族でソフトバンク以外を使っている方がMNP転入するケースが増えるならば、手数料収入としてはプラスに働くと思われる。

【質問者B】

Q1: 2015年計画について、上期は前年1-3月に利益が出たことから減益となり、下期に巻き返しを図り、通期で増益となる見通しとしているが、四半期ではどのように推移していくのか教えてほしい。また、アクセサリー販売や新規事業など通信キャリアの手数料収入以外の比率をどのくらいまで拡大していくのかについても構想を教えてほしい。

A1: 今期の四半期業績の推移は2013年の販売トレンドで推移する見通しである。すなわち2014年1-3月のように高額キャッシュバックでMNPでの新規が過熱し、その反動で4月以降の商戦期がしばむという事がない前提で考えている。これまでのソフトバンクの方針として、純増No.1をターゲットに音声回線以外の販売を注力してきた経緯があり、LowARPU端末の販売に力を入れていた。お客様の利用頻度が低く、ARPUも低いものを一生懸命お勧めしていた一面もあったが、15年はタブレットなどNormalARPU商材を積み上げる方針とした。ソフトバンクも同じ認識でいるように感じる。2015年はNormalARPU商材をストレッチした計画となっているが、当社の販売力をもってすれば、十分達成できると考えている。手数料収入以外の比率については具体的な数字は言えないが、アクセサリー販売は前期とほぼ同水準で計画している。一方で、auやドコモのショップについては昨年に足場固めが完了し、こちらは増益する計画である。