

2018年12月期 第2四半期決算説明会ご質問と回答

○決算説明会実施日時：2018年8月3日（金）10：00～11：00

Q1：P4について、上期における販売台数が前年同期比5.8%増であるのに対して、純売上高が前年同期比12.7%増と乖離した要因を教えてください。

A1：2017下期にiPhone Xの取扱いが開始され、前年同期比で1台あたりの売上単価が増加したことにより、純売上高が増加した。

Q2：P9について、退職率について開示している数値があれば教えてください。

A2：退職率の数値は非開示だが、上期では前年同期比で下がっている。

Q3：P9について、有給取得日数について開示している数値があれば教えてください。また、有給取得を促進する取り組みがあれば教えてください。

A3：有給取得日数は非開示だが、連休取得を推奨し、取得を促進している。開始した当初は従業員が遠慮して連休を取得しなかったが、管理職が率先して取るようにし、部署ごとの取得の進捗率を管理して取得を促し、取りやすい雰囲気を作っていた。最初は5連休推奨からスタートし、最近では6連休にまで拡充させている。

Q4：P10について、店舗数増加の収益インパクトを教えてください。

A4：FCについては、4/1付の大栄電通FC化で店舗数が急激に増えたことにより売上がその分増加するが、営業利益については殆ど影響がない。一方で直営については、毎月段階的に店舗が増えているので徐々に売上が増加し、運営が軌道に乗れば営業利益が出てくるイメージである。上期における直営店の増加は、主に店舗の承継によるもので、下期利益には軽微ではあるがプラスの影響の見込みである。譲り受けた店舗は元々、採算が悪い店舗が多いため、移転・改装や人員入れ替え等によるテコ入れを実施し、来期以降の増益を目指していきたい。

Q5：P11について、移転改装の収益影響を教えてください。

A5：移転・改装時にイニシャル費用がかかるが、販売台数の増加により数年以内の回収を目指している。近隣の競合状況は毎年変化しており、直営店舗の約1割に対して移転もしくは改装を実施していかなければ収益を保てない環境になってきていると感じている。

Q6: P12 について、ワイモバイル販路拡大の収益影響を教えてください。またソフトバンクとワイモバイルの両ブランドで顧客を奪い合うことにならないのか教えてください。

A6: ソフトバンクショップにおけるワイモバイルの商品及びサービスの取扱いはまだ始まったばかりなので、収益性についてはまだしっかり見極められている状態ではないが、ワイモバイルスタッフの増員による人件費増の影響、ワイモバイル販売の間口が広がることによる販売増の影響が出てくることが見込まれる。現状では、最新端末・大容量のデータ利用のソフトバンクユーザーと廉価端末・低容量のデータ利用のワイモバイルユーザーでは棲み分けができており、両ブランドで顧客を奪い合うという事態には至っていない。

Q7: P25 について、グラフを見ると、正社員が増加し、臨時雇用者が減少しているが、人件費のインパクトを教えてください。

A7: 正社員の増加で人件費の金額は増加するが、退職率の低い正社員を増やすことで求人募集費が減少し、人件費と求人募集費の合計で見た場合では同じくらいのコストになっている。