

2018年12月期 決算説明会ご質問と回答

○決算説明会実施日時：2019年2月13日（水）10：00～11：00

Q1：2019年計画について、販売台数減少以外で織り込まれている要素を説明してほしい。

A1：キャリアショップ数は10から20店舗程度増加する計画となっている。継続手数料については具体的な数値は申し上げられないが、既存店舗では2018年度と同様に減少する見通しで、一方、2018年に新店舗の継続手数料は増加する見通しである。

Q2：接客時間の短縮について、通信事業者と販売代理店で行っている取組みがあれば教えてほしい。

A2：接客の待ち時間のストレスを軽減するため、予約システムの活用や業務全般の棚卸等、通信事業者とともに様々な検証をし、モデルケースを作っていくことになると考える。お客様にとって最もストレスがない対応方法を考えていきたい。

Q3：新卒採用の計画を教えてください。

A3：ここ数年は100名程度を採用し続けているが、2020年は例年以上の採用をする予定である。サービス・小売業全般で採用難であるが、その中でも当社は学生に訴求することができており、順調に採用活動を進めることができていると判断している。

Q4：ソフトバンクショップのデュアル化（ソフトバンク・ワイモバイルの両ブランドの取り扱い）を推進したことで変化は起こっているか教えてください。

A4：ソフトバンクショップでワイモバイル商材の取り扱いを開始したことで、お客様の選択肢が拡大し、幅広いニーズにお応えしやすくなった。ワイモバイルはMVNOへの流失を阻止できる強いブランドと認識している。

Q5：法人営業について、今後の見通しを教えてください。また、ソフトバンク・ビジョン・ファンドとの連携等があれば教えてください。

A5：法人営業の今後については、携帯電話以外の商材も取扱い、さらに事業を拡大したいと考えている。例えば、昨年からは福利厚生サービスやLINE WORKS等の多様なサービスも提案し始めている。また、ソフトバンク・ビジョン・ファンド関連の商材については、自動清掃のロボットの取扱いを始めた。

Q6: 2020年に配当性向30%までに引き上げた後の展開を教えてください。

A6: 配当政策は、2020年までに配当性向を30%まで引き上げることを発表しており、その計画通りに進めていく。その後は、2020年における様々な状況を鑑みて考えていきたい。

Q7: 2018年第4四半期(10-12月)の営業利益について、前年同四半期と比較して約3割減益となった理由を教えてください。

A7: 2018年第4四半期(10-12月)の営業利益が前年同四半期と比較して約3割減益となった理由は、スマートフォン販売台数が前年同四半期と比較して減少したことに加え、他社との競争激化により販売促進費が増加したためである。