

第 18 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：2010 年 8 月 2 日（月）10：00～11：30

【質問者 A】

Q1： ソフトバンクモバイルの端末戦略は、(早ければ)この秋冬、来年以降は確実に、iPhone だけでなく Android にも軸足を移していくと考えているが、販売店にとっては端末販売に時間を多く要したり、販売員教育にコストがかかると思うので、来年度以降の手数料にもよるが、コスト増要因となり業績に影響を与えることになると思うがどうか？

A1： iPhone 発売時は、第一段階は Apple の熱狂的なファンが来店され、説明もせずに売れた。次の層のお客様が来店されるようになってからは、他の一般端末と比較して説明に時間がかかったのは事実である。ただし、iPhone も買い替えのお客様は、一般端末とほとんど時間が変わらず販売できるようになってきている。

(端末よりも) OS が異なると新しい商材は説明に時間がかかると考えている。OS が違うと「流儀が違う」という言葉がぴったりだと思う。ひとつの OS に慣れると次の OS にはなかなかいけない。Android も最初は説明の時間を要すると思うが、それは一過性のものだと思っている。

来年度の手数料動向は分からないので、(これらのコスト増要因による)収益見直しに対する影響は、現段階でのコメントは差し控えさせていただきます。

【質問者 B】

Q1： 店舗の大型化は、代理店が自由に出来るかどうか？

A1： 店舗の移転申請は、1 週間程度で許可が下りる。以前は、移転費用に対してキャリアから支援金が出ていたが、現状は販売代理店の自主判断による移転であり支援はほとんどない。

大型化の際のポイントは、採算がついてくるかどうか重要な判断基準である。都心の大型店舗は、保証金も大きく家賃も高いため、販売代理店独力の負担で大型化を進めるのは限界があると思う。当社は、7 月末に 80 坪の大型店を新宿に移転出店したが、保証金、家賃ともに高額であり、一般的な代理店には、この規模の負担はなかなか困難だと思う。今後、店舗の大型化をどのような方向で進めていくのかソフトバンクモバイルと打ち合わせをする必要を感じている。

従来のソフトバンクショップのサイズでは、豊富な商材を陳列するためには、スペースが不足し、いずれパンクすると考えている。特に、都心と私鉄の急行停車駅は大型化すべき時に来ていると思っている。

Q2： 178店舗の規模（大型、中型、小型）はどのような割合か？

A2： 当社店舗の規模は、30坪を越える店舗は1割しかない。残りは30坪以下。都会の店舗は変えていかなければいけないと思っている。

訂正)

A2： 当社店舗の規模は、50坪を越える店舗は1割しかない。残りは50坪以下。都会の店舗は変えていかなければいけないと思っている。

【質問者C】

Q1： 実績で台数増加なのに営業利益が前年比で振るわない背景は？

A1： 第2四半期は販売をたくさん行っても収益が伴ってこない手数料だったと思っている。

手数料の改定は、年単位、半期や四半期で変更してくるが、ソフトバンクモバイルの方向性に応じて思い切って変えるため、販売代理店の収益が一時的に大きく下げたことが今までの経験則としてある。ソフトバンクモバイルは、これまでも、代理店から手数料について意見が出ると、スピーディに手数料の見直しを行ってこられた。今回の手数料改定は、新規や機種変更だけでなく、オプションに関わる手数料やショップの評価に対するインセンティブの変更まであり、じわじわとトータルで効いてきたのが実情である。当社だけでなく様々な代理店の意見を踏まえて、なんらかの修正があると期待している。

Q2： 店舗の大型化のパフォーマンスはどうか？成城学園や新宿の出店資金的には負担出るとの話だが、採算的には見合っているのか？

A2： 店舗の大型化は、資金的には余裕があるが、採算は悩ましい問題である。

成城学園店の場合、移転して1ヶ月弱の動向だが総販売台数で3割増加している。今後もう少し増加すると考えている。場所的にもベストで賃料も想定内で採算的にもいい出店ができたと思っている。

新宿店は、家賃負担が大きく、チャレンジングな出店である。お客様を相当確保しないとイケない規模である。店舗が大きいと、在籍人数も多く通常店舗の3店舗くらいの規模である。

ソフトバンクモバイルがさらに上のキャリアを目指すのであれば、都心店舗の大型化については、方向性を検討する時期に来ているのではないかと考えている。今は販売代理店のリスクで店舗数を限定して店舗の大型化を試みている状態である。

【質問者D】

Q1： 説明会資料の35ページ（2010年利益計画 下期ポイント）に記載されている、下期の手数料条件（期初の予想より手数料条件は低く推移する見込み）は、西川社長の期待

する条件とは異なると思うがその点についてコメントは？

A1： 今回の見通しは、確定した条件しか織り込んでいない。手数料については、過去の経験や希望的観測から手数料レベルが少し戻る調整局面に入ってくると期待している。販売代理店としての一般論だが、代理店運営で収益期待が出来ないなら経営意欲も衰えてしまい、キャリアにとって好ましくない形の M&A や淘汰が起こると危惧する。キャリアもその点は、理解していると思う。

以上