

第20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：2012年8月1日（水）10：00～11：00

【質問者 A】

Q1: 専売というランチェスターの法則に基づいた経営方針からの変化について、もう少し詳しく説明して欲しい。

A1: 当社は配当性向がそれほど高くなく、自己資本を会社の将来の成長資金として積み上げてきた。これまでは、規模の大きなM&Aもなく自己資本を積み上げているが、ここに来て色々なケースが出てきた。中規模のM&Aの話で他キャリアが含まれているケースもあった。専売にこだわると、売り手側はすべてのキャリアブランドをまとめた売却を希望されるので、こうした案件は買えなかった。

今後は、関係キャリアにもよくご相談して、このようなケースも検討したい。

【質問者 B】

Q1: 2012年下期の手数料について、大きな変化はないとの見通しだが、先日のソフトバンクの会社説明会では1台当たりの手数料単価が下がっていると説明があり、イメージと違うがどうなのか。

A1: キャリアは1台当たりの手数料×台数のトータルグロスの手数料を見ているのに対し、代理店は常に1台当たりの手数料を維持して欲しいと考えている。今期に関しては、当社から見ると、ソフトバンクは少なくとも、トータルグロスでの利益を守ってくれているイメージである。

Q2: スマートフォン中核機種に関しては、第2四半期の販売は堅調だったと思われる。7月以降も堅調に推移するのか、それとも買い控えが生じるのか、見通しを教えてください。

A2: スマートフォン中核機種の販売は堅調であるが、7月末辺りから少し減速しているように感じている。このままで行くと、第3四半期は8月、9月が厳しい、特に9月が厳しいと覚悟している。前期は10月中旬に新モデルが発売だったが、9月末の買い控えが厳しかった。今回も同じようになるのではないかと感じている。

Q3: ウィルコムプラザ、ウィルコム関連の状況について教えて欲しい。

A3: ウィルコムがソフトバンクグループとなり、どのようなものか経験をしておく必要があることから、まずは10店舗ということでスタートした。8月1日時点で12店舗オープンしている。ウィルコムからは20店舗まで増やして欲しいと要請を受けており、その方向性で動いている。ただし、収益性がまだ悪く、現在の手数料で20店舗にするとう年ベースの赤字を見込んでいるが、販売台数の面で協力していこうと考えている。

【質問者 C】

Q1: P.10のキャリアショップの悪循環を断つ目途、改善策を教えて欲しい。

A1: 採用を強化し、スタッフを増員していく。現場からは、営業時間も1時間延長され、4連勤は体力的に厳しいとの声も上がっている。当社は、勤怠を指紋認証でしっかり記録し、サービス残業を発生させた上司に厳しい指導を行うなど、残業代についてはクリアに支払っているが、スタッフからは残業代よりも早く帰りたいと切実に訴えられている。

厚労省が年1回のメンタルヘルスチェックを義務付けるが、当社は率先して年2回メンタルヘルスチェックを行い、メンタルトラブルに早めに手を打っている。更に、コーチング、メンターなど心のケア、研修にも力を入れていく。「これ」といった決め手はないかもしれないが、あらゆる手を打つ。人件費は増加するだろうが、一方で退職率が低下すれば営業効率は改善すると考えている。

Q2: マルチキャリア代理店のM&Aについて、ソフトバンクからそのようなM&Aに関して許可を得ているのか、また、その場合他キャリアの店舗を運営するのか教えて欲しい。

A2: マルチキャリア代理店のM&Aについては、今まで専売で成長してきたのであるから、当然キャリアに対して仁義を切るべきである。そのなかで、「時代の流れを踏まえた経営判断であるならば、尊重する」とのご回答をいただいている。他キャリアの店舗を運営するかについては、運営の規模、ケースごとに考え、都度検討することになるだろう。ただ、現時点で断定してお話しできることは何もない。

Q3: アクセサリー販売の貢献について、詳しく教えて欲しい。

A3: 詳細な金額は差し控えるが、売上高は前年同期比で約2倍となった。スマートフォン普及に伴い、iPhone周辺アクセサリーが伸びていると考えられるが、当社の収益に貢献した大きな要因は割賦販売にある。端末の割賦販売と同様にアクセサリーにも割賦販売の仕組みが拡充されたことによって、お客さまが躊躇しがちであった高額なアクセサリーを購入しやすくなったことが主な要因である。

以上