

2017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:2017年8月10日(木)10:00~11:00

Q1: 1Q、2Q別に業績を見ると、1Qは減益、2Qは増益となっている。四半期別の要因と3Q以降の見通しを教えてください。

A1: 前期1Qは電気通信事業法改正直前で、高額キャッシュバック規制前の駆け込み需要により、1月と3月に販売の大きな山があり、前期2Qはその反動で販売が沈んだ。前年同期比較で当期1Qは減益、当期2Qは増益となっているのは、前期の特殊要因が理由である。また、当社は下期偏重の計画となっているが、3Q以降についてはスマホの新商品の販売動向に左右されると見ている。

Q2: 対前期での販管費減少要因と、1Qから2Qにかけて減少幅が大きくなっている理由を聞かせてほしい。

A2: 業務委託費の削減により、2017年上期は前期と比べて販管費が減少した。光回線の案内を業務委託していた部分を自社で内製化することで効率化を進めた。1Qから2Qにかけて減少幅が大きくなるのは、効率化が進んだため。3Q以降は2Q並の費用で推移する見通し。

Q3: 働き方改革の業績への影響を教えてください。

A3: 客数が少ない曜日に定休日を設定しているケースが多く、稼働日数を減らしても影響が少ないと考えている。土日は来客数が多いために忙しく、月曜日は事後処理で忙しいというサイクルの店舗が多いため、火曜日に定休日を設定するケースが多い。定休日を設定したことにより店舗スタッフ同士で共通の休みを取ることができ、懇親を深めることができおり大変好評である。

Q4: ベルブライドの現状について教えてください。

A4: ベルブライドは2016年12月に本格的にサービスをスタートさせ、12月に入会した方はそこから約5ヶ月で成婚することができている。今のところ赤字だが、会員数は少しずつ増えている。

Q5: ビーラボの現状について教えてください。

A5: ビーラボは今年2017年5月に設立し、IoTデバイス等の企画・輸入・卸売の事業を行っている。資料P16の下部に取扱商品の画像を掲載しているが、こちらはサンタバーバラ(アメリカカリフォルニア州)に拠点を置く、トラックール(TrackR)という会社の製品になる。モノを失くさないようにするためのデバイスで、GPS機能はないが、他のトラックールユーザーの力を借りて落とし物の追跡もできる。ボールペンや財布や鞆といった商品に

搭載して商品の付加価値を上げたいというお声を非常に多くいただいており、今週月曜日(8/7)に、あるカバンメーカーから本製品を搭載した第一弾商品が発売された。今後はこういった BtoBtoC 案件もやっていきたいと考えている。

Q6: 法人営業の業績が伸びた理由を教えてください。

A6: モバイルの法人営業はかつて通話が従量制だった頃は収益が出る分野ではあったが、通話が定額制もしくは無料になり、ガラケー中心の ARPU が低く収益も出にくい分野になっていた。最近ではスマホを持つことを検討する企業が増えてきており、当社では昨年からのスマホ導入のネックとなる情報管理等を含めたソリューション営業を強化し、スマホの販売数を大きく伸ばすことができた。

Q7: au、ドコモの新料金プランについての所感を聞かせてほしい。

A7: ユーザーの選択肢がさらに増えたという印象。これまでも通信キャリアから様々な料金プランが出ており、元々選択肢が多い状況だったが、今回のように、格安スマホ並みの料金であったり、使用量に応じて無駄がなく安心して利用できるプランが出てユーザーは大変喜んでいていると感じる。

Q8: ワイモバイル併設のソフトバンクショップについて詳しく教えてください。

A8: お客様のニーズに合わせて多種多様な選択肢を提供するということを目指し、試験的にスタートした。今後の方向性については、試験結果を踏まえて増店するかを検討していく方針。

Q9: UQ スポットは出店するのか。また、他の MVNO の専門店を出す予定はあるのか。

A9: 本日(8/10)、立石(東京都葛飾区)に当社で初となる UQ スポットをオープンした。他の MVNO の店舗については、現時点では出店する予定はない。