

## 主な質疑応答（2009年度 決算説明会）

実施日：2010年5月11日

2009年度 決算説明会での主な質疑応答は次のとおりです。内容につきましては、ご理解いただきやすいよう部分的に加筆・修正をしております。

### 質問者 1

Q1：SIM ロック解除に関連して、その影響と対応策をどのように考えているか。

A1：SIM ロック解除における影響は、ユーザー、通信事業者、端末メーカー、販売代理店など関連業界が多岐に亘るが、短期的には販売代理店の業績への影響はあまりないとみている。

当面は、事業者各社の周波数・システムの違い等により、SIM ロックを解除しても既存端末利用者にはメリットはないと思われる。しかし、スマートフォンは通信システムが同じ(株)NTT ドコモとソフトバンク(株)との間の相互利用が可能となり多少は事業者間の移動が出ると思われ、端末料金の高騰や修理体制がどのようになるのかを見極める必要があると思う。

ショップでは、SIM ロック解除受付、SIM カード販売、トラブル対応などでショップ業務が煩雑化すると見ており、しっかりした販売体制で取り組みたい。

基地局整備事業では、事業者間の回線品質競争が発生し、その結果設備投資の増加が考えられ、それに伴ってエリア品質調査業務が増加する可能性が考えられる。

また、個人的な意見として、端末の容易な調達やプリペイド方式の低価格通信契約が本格化しMVNO 事業への本格的な参入の可能性が出てくるのではないかと考える。

Q2：FMC 新事業の進捗状況と見通しはどうか。

A2：FMC 関連商材の売上高はパソコンとデータカード、SD カード、コンテンツ販売等で、2008年度の5億円以下に対して、2009年度は5億円以上と2.5倍の伸びとなり今後も伸びるだろう。商材の多様化による売り方の変化が起き、スマートフォンやタブレット等高度な商材を販売・説明するために、当社独自のTV会議システムを利用した遠隔対面販売システムをNECと連携して開発、4月1日より遠隔サポートという形でトライアルを開始した。

Q3：ショップスタッフの人材育成をどのようにしているか。

A3：ショップスタッフの人材育成は、事業者も階層別の研修を実施しているが、それとダブらないように、当社内においては更に細分化した階層別研修を実施することによりショップスタッフの育成を実施している。

Q4：プロジェクトリーダー制について、詳しく教えていただきたい。

A4：プロジェクトリーダー制は、全社で100以上のプロジェクトを担当するマネージャーや店長がリーダーとなり、上司と合意のもとに設定された数値目標に向けて経営者として事業を遂行する。半期毎の成果を賞与評価し昇進昇格人事にも反映させるとともに、好業績を上げたリーダーと創意工夫をした社員を表彰している。プロジェクトリーダー制が機能したことで、リーダーの経営者としてのマインド形成に効果を発揮し、社員一人ひとりが創意工夫をしながら業務を遂行したことが、当社の業績向上に表れていると思う。

Q5：プロジェクトリーダーは何名くらいいるのか。

A5：階層別にプロジェクトを構成しており、店長やマネージャークラスのプロジェクトリーダーが130名程度おり、その上の役職者を合わせると180名程度となる。

### 質問者 2

Q1：2010年度の携帯電話市場全体と(株)NTT ドコモの販売台数をどのように見ているか。

A1：2010年の市場全体の販売台数はほぼ横ばいと見ている。(株)NTT ドコモの販売台数は横ばい

か、場合によっては前年度比若干マイナスの可能性もあり得ると見ている。

Q2：マツハヤ・コーポレーション(株)の M&A で償却するのれん費用と今期発生する費用を教えてください。

A2：のれん代は5年で20数億円、年間4億円強の費用が発生する見込み。マツハヤ・コーポレーション(株)の2009年9月期決算時の利益は年間約7億円程度あり、2010年度は若干少なく見ているが、のれん代を償却しても数億円の利益が出るものと考えている。

Q3：マツハヤ・コーポレーション(株)の関係はモバイルセールス事業に計上されるのか。

A3：モバイルセールス事業に計上される。

Q4：2010年度の設備投資計画を教えてください。

A4：2010年度の設備投資額は、7~8億円を想定している。その内、ショップに関する設備投資は4億円程度を見込んでいる。

Q5：2010年度のモバイルサービス事業について、携帯の修理台数、基地局整備事業の動向および NEC カシオモバイルコミュニケーションズ(株)との関係をどのように見ているのか教えてください。

A5：携帯電話修理台数は過去に大きく伸ばしており、また、(株)NTT ドコモのケータイ補償お届けサービスの加入者も既に2,500万人を超えており、今後の修理台数は、若干の増加程度にとどまると見ている。

基地局整備事業は、自宅訪問調査の件数は増えているが、1当りの売上高・利益は低い。

NEC カシオモバイルコミュニケーションズ(株)は(株)カシオ日立モバイルコミュニケーションズと6月に事業統合し、1年間は現状の修理体制を維持していくと聞いており、その後当社の携帯電話修理業務を拡大できるように、同社にとってメリットとなる修理金額の提示等をしていきたい。

Q6：他社商品の修理の取り組みについて伺いたい。

A6：海外メーカーのスマートフォンやタブレットタイプ等が国内市場に出おり、日本国内で修理拠点を持たないメーカーに、修理のリードタイムの短縮につながるので、当社で修理を行うように働きかけていきたい。既にある事業者の海外メーカーのデータカードを修理しているが、まだまだ台数が少なく、今後は台数の多いメーカーや機種を取り込んでいきたい。

以上