

主な質疑応答（2010年度上期決算説明会）

実施日：2010年10月27日

2010年度上期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・修正しております。

質問者1

Q1：モバイルセールス事業の上期減益理由として、事業者による手数料改定の影響があったようだが、具体的にどのような内容か。また、下期の見通しを教えてください。

A1：上期は、修理受付関係やショップ支援などの手数料改訂の影響が大きく、他の代理店も同様の影響があったと思われる。下期は手数料の増額を期待しており、年間の手数料総額は前年度並みと推測している。

Q2：前期末にM&Aしたマツハヤ・コーポレーション(株)の利益面での貢献を伺いたい。

A2：上期は暖簾代を差し引いても黒字で計画通り推移した。年間でも当初見込み通りと予想している。

Q3：モバイルサービス事業の売上高について、保守サービスと基地局整備関連の割合を教えてください。

A3：割合は昨年と同じ状況。基地局整備関連が好調に推移して売上高は増えているが、規模が小さいので割合に変化はない。

Q4：NEC カシオモバイルコミュニケーション(株)（以下、NEC カシオ社）が設立され、保守サービスに影響はあるのか。また、海外メーカーの携帯電話修理の状況を教えてください。

A4：NEC カシオ社にも携帯電話を修理する会社があり、今年度は設立前の分担で修理している。来年度からの修理体制はコストや修理技術を基に決められると聞いており、当社は競争力を高め、出来るだけ多くの修理が出来るように頑張りたい。

海外メーカーの修理は、中国メーカーが国内で販売する携帯電話の修理を当社が行うことで契約した。これから出荷されサービスが開始されるので、修理台数は未定。

Q5：日経ヴェリタスの掲載記事にある創意工夫賞の中で、中川社長が印象に残った内容はどのようなものか。

A5：創意工夫賞は地道な工夫で業績に貢献する案件が対象となり、今年度上期は1級10件、2級8件を表彰した。表彰した中には、PCをショップで販売する際に「PC設定確認書」を作成し、ショップスタッフの説明内容を統一し、説明・ヒアリング・設定の漏れを防ぎ、お客様にも確認するなどした結果、PCの販売台数も増加した案件があった。

Q6：ギャラクシーはドコモの初期の調達量が少ないとも聞いているがどうか。

A6：ドコモの調達状況は聞いていないので、当社は分からない。

質問者2

Q1：修理台数が上期に1割増加したが、来期以降をどのように予想しているか。

A1：NECの出荷台数が減少すると当社の修理台数が減るリスクはある。しかし、NEC製携帯電話は、現在1,000万台程度が稼動しており、毎年300万台～400万台が出荷されており、修理台数の急激な変化はないだろう。また、ドコモがプレミアクラブ会員向けのケータイ補償お届けサービスを来年2月から、修理サポート内容を来年4月から改定すると発表した。これによる影響を注視するとともに、国内で使用される海外メーカーの携帯電話修理や事業者の下取り品の修理などで拡大に努めたい。

Q 2 : 来期以降の基地局整備関連をどのように見ているか。

A 2 : 事業者は常に電波品質を改善する必要があり、当社のビジネスは継続する。加えて、無線周波数は限られており、急増するデータトラフィックを固定回線に対応するためにフェムトセルや無線 LAN などの販売やコンサルタント業務が必要となり対応していく。アナログ放送停波後の周波数の配分や携帯マルチメディア放送開始などで、新しい様々なビジネスチャンスがこれからあると見ている。

Q 3 : ギャラクシーの予約状況と下期のスマートフォンの販売見通しを教えて欲しい。

A 3 : 10 月 28 日販売開始のギャラクシーの事前予約はエクスペリアを超える状況で、今後の販売に期待している。(株NTT ドコモのスマートフォン販売は目標としている 100 万台以上売れると思う。

質問者 3

Q 1 : スマートフォンは海外標準タイプと国内で使われている機能が盛り込まれているタイプの 2 種類になりそうだが、ワンセグ等の機能がつかないと受け入れられないか。NEC カシオ社はどのようなスマートフォンを出す予定か。

A 1 : i モード等の機能がなかったことがスマートフォンに踏み切れない一つの理由になっていたが、SP モードが開始され販売台数が増加した。ワンセグ等の機能が付けば更に販売台数が増加すると思われる。NEC 製スマートフォンに期待しているが、NEC の計画は分からない。

以上