

## 2011 年度第2四半期決算説明会における主な質疑応答

実施日：2011 年 10 月 25 日

2011 年度第2四半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

Q 1：モバイルセールス事業では、スマートフォンのカバーなど周辺商材の売上が増加したとのことですが、利益貢献はどの程度ありましたか。

A 1：モバイルセールス事業では、前年同期に比べ営業利益が 5.7 億円増加しましたが、このうち約 3 割が周辺商材の販売増によるものです。残りは、販売台数増と、個々のショップにおいて日々損益改善努力に取り組んだことによるものです。

Q 2：携帯販売台数のうちスマートフォンの占める比率は、1Q、2Q とどのように推移しましたか。また、下期の見込みはどうですか。

A 2：スマートフォン比率は、1Q は 3 割強、2Q は 5 割弱で推移しました。下期は 5 割強の販売比率で推移するものと予測しています。年間では、スマートフォン比率は約 5 割となると見込んでいます。

Q 3：足元の活況な市場を見ると、モバイルセールスの下期販売は、会社予想よりも台数が増加するように思えますがどうでしょうか。

A 3：上期の市場は活発に推移しました。下期に入り、KDDI により iPhone4S の販売が開始されたことや、各通信事業者が発表した新機種、価格設定などの各要素により、変動があると見ています。

Q 4：ドコモショップのチャネル網を拡大する見通しはどうですか。

A 4：当社の事業拡大のために、地方の販売代理店などのパートナー化や M&A によりドコモショップを増やしていきたいと考えています。

Q 5：携帯修理の台数は、下期、および来年度はどうなると見ていますか。

A 5：修理台数は、下期は上期に比べ横ばいと見ています。フィーチャーフォンの修理は減っていきませんが、出荷が本格化した MED I A S により、スマートフォンの修理が今後増えていくと見ています。

Q 6：海外メーカーの修理として、中国メーカーの ZTE 社以外増えましたか。

A 6：中興通迅（ZTE）社製端末の修理はすでに実施しています。同じく中国メーカーの華為技術（ファーウェイ）社製に関しても一部実施しています。今後

の一層の拡大を目指して、現在、当社の修理品質におけるコンピタンスをアピールし、積極的な営業活動を行っています。

Q 7 : NEC カシオのカシオ製端末の修理の見込みについてはどうでしょうか。

A 7 : 現在、修理分担に変化はありません。

質問者 2

Q 1 : 足元 10 月の端末修理状況について教えてください。

A 1 : 上期からの傾向感と大きな変化はなく、1~2 割減の状況が続いています。

Q 2 : 端末修理において、これまでは基盤の再利用による原価低減の効果を出してきたと思いますが、今後、さらにどのようなコスト削減策を考えていますか。

A 2 : 基盤の再利用に加え、部品レベルの再利用に挑戦しています。交換する部品を最小限に留めて修理原価を低減させるための修理技術の向上を図っています。

Q 3 : 上期は販売費及び一般管理費が昨年同期の 55 億円から 60 億円に 6 億円増えていますが、その理由は何ですか。

A 3 : 大きな増加ではないと考えています。これまで売上原価に計上していたものを販売費及び一般管理費に計上した入り組みが主要因です。これは、基地局整備関連事業の今後の拡大を目指して、営業力を強化するために、エンジニアを担当していた要員を営業要員に配置転換したことによるものです。

以上