

## 2012年度上期決算説明会における主な質疑応答

2012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。

実施日:2012年10月24日

回答者:代表取締役社長 山崎 耕司

**Q1:モバイルソリューション事業の修理事業に関して、上期の修理台数減少の要因と下期の修理台数をどのように見ているのかお聞かせいただきたい。**

A1:上期の修理台数減少は、通信事業者が加入者獲得のために積極的にスマートフォン販売施策を実施したことで、スマートフォンを安く購入することができたことが要因である。端末の故障時に修理を依頼するよりも、新たにスマートフォンを購入するお客さまが増えた。事業者間競争が厳しいので、下期も同様な傾向は続くと考えている。上期以上にスマートフォンシフトが激しくなる可能性もあると考えている。原価低減等の施策で台数減の影響をカバーしていく。また、他社製端末の修理獲得を目指す。

**Q2:モバイルソリューション事業の中で、法人向け販売と基地局整備事業の状況について教えてほしい。また、事業規模はどの程度か。**

A2:法人市場では、スマートフォンの導入が進んでいるものの、コンシューマ向けほどではない。したがって、今後、法人向けスマートフォン販売は伸びしろがあると思っている。上期の売上は、前年同期比横ばい、利益は若干減少であった。基地局整備事業は、前年同期に大型プロジェクトがあった影響で減収となっているが、エリア品質改善業務などは堅調であり、若干増益となった。法人向け販売および基地局整備事業はそれぞれモバイルソリューション事業の売上高の2割程度を占める。利益は売上構成比よりも少ない。

**Q3:上期はNTTドコモもかなり積極的に施策を講じ販売数を伸ばしたが、モバイルセールス事業の下期をどのように見ているのか。また、周辺商材の利益貢献を教えてほしい。**

A3:下期もキャリア間競争が継続するとみている。au、ソフトバンクモバイルともに、iPhone5を武器に販売に力を入れている。NTTドコモも加入者獲得のため、販売に力を入れるのではないかとみている。モバイルセールス事業は大幅増益となったが、周辺商材の貢献が大きい。

以上