

2024年3月期上期決算説明会 質疑応答録

日 時：2023年11月2日(木)

登壇者：取締役 兼 代表執行役社長 野島 廣司

取締役 兼 代表執行役副社長 野島 亮司

取締役 兼 代表執行役副社長 販買・商品部門管掌 福田 浩一郎

コネクシオ株式会社 代表取締役社長 目時 利一郎

執行役財務経理部長 幡野 裕明

質疑応答

質問1：巣ごもりの反動が続いていると思いますが、今後の家電事業の見通しはどのように考えられていますか。

回答1：マーケットは上期も白物家電が3%、黒物家電が15%マイナスとなっております。そういったマーケットの中で、資料の14ページを見ていただけたら、どちらもあわせて弊社は伸ばすことができていることがお分かりいただけると思います。キャリアショップ運営事業が苦戦する中、家電事業の方はお客様に喜ばれて、順調に口コミで伸びているというのが実情です。

質問2：スクラップ&ビルドということで、業界的に出店がしづらい中で御社は積極的に出店されていると思うのですが、中長期的にこういった効果が表れるのでしょうか。また、先程ございました「差別化」について具体的に教えてください。

回答2：店舗戦略は、首都圏中心に空白エリアで小商圈でもお客様の近いところに小店舗で出店していくという戦略で進めております。また、弊社は、出店を進めていくにも人が全てと考えています。それは、メーカーのヘルパーさんに頼らず、自社従業員がお客様にフィットするものをコンサルティングするということで、お客様に喜ばれているからです。そういう点で、採用が出店の要になります。弊社は、全員が経営者だという理念で動かしていますので、そういう点では、小さな店舗等でも喜ばれることができるのではないかと考えております。

質問3：キャリアショップの課題というコメントがあったと思いますが、その課題点について具体的に教えていただけますでしょうか。

回答3: キャリア様の方からオンラインチャンネルを強めるということと、店舗の数を減らすという話が出ております。その中でも営業の質を高める事によって、私共はまだ伸ばすことができると考えております。契約が複雑であることや、アフターサービス部分、データ移行等のお客様のお困りごともございますので、その後のサポートについては、丁寧な対応が求められると感じております。その点を今後も強化していきたいと思っております。

弊社は、短期解約や転売を推奨せず、正々堂々と真っ当な商売をしていますので、応援していただけると大変有難く存じます。