

2025 年 3 月期決算説明会 質疑応答録

日 時：2025 年 5 月 8 日（木）

登壇者：取締役 兼 代表執行役社長 野島 廣司

取締役 兼 代表執行役専務 商品ソリューション推進部長

兼 関連事業推進部長 温盛 元

取締役 兼 執行役 財務経理部長 幡野 裕明

質疑応答

質問 1：他の量販店との違いについて、自社の従業員による販売と携帯販売が差別化の要因となっているのでしょうか。

回答 1：自社の従業員によるコンサルティングセールスは大きな差別化要因のひとつですが、当社が最も得意としていることは「デジタル」です。他社に先駆けて POS を導入するなどいち早く DX 化を推進してまいりました。現在、日立 Global Logic との協業でエクスクルーシブ契約を締結しているため、他社に情報が漏れることなく差別化でき、伸長の要因になっていると考えています。

質問 2：非常に好調なキャリアショップ事業の今後の見通しはいかがですか。

回答 2：当社グループは接客の質を重視しており、他ショップと比較した場合でも、口コミや SNS 等で当社をお選びいただいている声が多いようです。店舗の閉店についても発展的なものが多く、キャリアショップ事業はまだ前進することができると見込んでいます。

質問 3：2026 年 3 月期の計画について、下期の営業利益が 280 億円となると微減益となりますが、基本的には保守的な計画ということであって、キャリアショップをはじめ良好な事業環境が続けば十分に上振れしうる計画ということでしょうか。

回答 3：そうなるよう努力してまいります。

質問 4：投資方針やアセットアロケーションについて、M&A による成長を優先させていくという理解ですが、コネクシオといったビッグディールのように、キャリア事業を買収していきたいという思いは強いのでしょうか。また、配当性向のパーセンテージについて、どの家電量販も 40%以上の中、当社の 10%台はどのような目線なのでしょうか。

回答 4：当社は常に「質を高める」ことを目的としているため、M&A についても、質を高めて従業員の文化を PMI で立て直せる自信がなければ投資は行いません。単に M&A を目的にしているわけではなく、当社の文化を広げていくために行っており、これが日本の発展に繋がることを期待しています。配当については、当社は常に配当を上げていきたいと考えており、業績の良し悪しに関わらず継続的に増配し続けている実情です。

質問 5：アメリカの経済市場による携帯電話等販売業界の下振れリスクについてどのようにお考えですか。

回答 5：関税が及ぼす影響を受けるのはコンペティターも同様です。そのような中、当社は従業員の質による差別化ができているため、影響は少ないと考えております。

質問 6：最近のキャリアによる値上げについて、単価を上げつつサービスを付帯させたプランが登場しています。やはりこれによりショップの存在意義が高まり、当社にとって良いことだといえるのでしょうか。

回答 6：値上げについては、新たな価値をプラスするというキャリアの意向が見えます。その価値が消費者にとって有効ならばそのキャリアは伸び、単なる値上げになれば後退していくと考えますが、その点において当社は全てのキャリアを自社従業員で取り扱っているため、感度が高く、キャリアに対してもいち早く対応できると思っています。

質問 7：2025 年 3 月期に閉店したショップはどのキャリアが多いのでしょうか。また、現在のバランスには満足していますか。

回答 7：一昨年までは au が非常に多く、2025 年 3 月期については、閉店して移転した店舗が多くあります。東北からは撤退して首都圏に出店するといった交換も行っております。キャリアの出退店については一巡した可能性があり、来年に向け、閉店する数が少なくなるかもしれないと考えております。