

2015 年 12 月期 第2四半期決算説明会(アナリスト向け)
質疑応答内容

○実施日時:2015 年8月5日(水)15:30～16:30

【質問者1】

Q1 SIM サービスにおける顧客動向など、足元の状況について教えてください。

A SIM サービスにつきましては想定より競争環境が厳しかったことから、残念ながら単月の黒字化までには至っていません。第2四半期累計期間におけるSIM サービスの損益としては1億6百万円程度の赤字となり、内訳としては、第1四半期に約6千万円、第2四半期に約5千万円の赤字となっています。当サービスにつきましては、今後、会員数の増加とともに黒字転換を見込んでいます。

SIM サービスでは、LTE 部分のデータ通信量ごとに複数のプランを提供していますが、顧客動向としては、サービス開始時は 920 円や 1,380 円といったプランの申し込みが多かったものの、現在では一番安い 480 円プランへの申し込みが最も多くなっています。

これは、あくまでも Wi-Fi が“主”で LTE が“従”という使い方、つまり、自宅や公衆エリアの Wi-Fi が利用できる場所では大容量のデータ通信を行い、Wi-Fi スポットが無い場所では補完的に LTE を利用するというユーザーに当社のサービスが選択されていることを示しており、今後、競合他社との差別化戦略においても、Wi-Fi を強みとした当社のサービスコンセプトをより前面に打ち出すなど、利益率改善の施策として取り組んでいきたいと考えています。

Q2 M2M/IoT 関連では大型案件受注により 112 百万円が売上計上されていますが、これは一過性のものですか？

A 第2四半期に M2M/IoT 関連システムの受託開発が計上できました。これは一過性のものではなく、当社の通信サービスを継続的にご利用いただくために必要なシステムの受託開発です。

M2M/IoT 関連サービスの成長イメージとしては3つの段階があり、フェーズ1がシステムの受託開発の段階、フェーズ2がシステムを利用するために必要な通信サービスを継続的に提供していく段階、フェーズ3が他企業に水平展開していく段階です。

今回の案件は、フェーズ1のシステム受託開発とフェーズ2のストックビジネスの段階に進んでいる案件です。今後、これをより多くのお客様に水平展開していくフェーズ3に移行していく予定です。現在、複数の業種の企業様と案件を進めており、下期以降につきましても、それぞれの案件のシステム受託開発、通信サービス提供の受注を見込んでいます。

【質問者2】

Q1 M2M/IoT 関連では、下期はどのぐらいの売上高が見込めるのですか？

A 複数の案件が進んでおり実際に受注しているものもありますが、具体的な金額や売上計上時期につかましての開示は控えさせていただきます。

Q2 今後、法人ビジネスの立ち上げが進むにあたり、販管費についてはどのように考えればいいですか？

A 法人向けサービスの販管費につきましては、主に新規事業立ち上げに必要な人件費が中心となりますが、すでに必要な人材は確保しており、下期において販管費が大幅に増加することは想定していません。

Q3 本則市場への変更のタイミングについて教えてください。

A タイミングとしてはなるべく早い時期に実現したいと考えていますが、具体的な時期につきましては開示は控えさせていただきます。

【質問者3】

Q1 WiMAX 事業の状況について、下期はどのように考えていますか？

A WiMAX サービスは、ある程度の料金さえ払えば容量の制限なく高速通信サービスが利用できる日本で唯一のサービスです。その需要は依然として大きく、下期も順調に伸びていくものと考えています。

Q2 SIM サービスの市場については、競合他社も容量増加を進めるなどしているようですが、市場環境の変化についてどのように考えていますか？

A 容量増加により利便性が一層高まり、SIM サービスの市場が拡大するというプラス要因はありますが、それ以上に競争環境が厳しくなってきていると考えています。4月から当社も音声サービスを導入しましたが、限られたパイの中でそれを取り合うプレイヤーが増えてきており、当初想定していたような契約高には至っていません。

Q3 今後、ヨドバシカメラの MNP(携帯電話番号ポータビリティ)カウンターが増設されていくことを前提とした場合、SIM サービスへの影響はどうか？

A ヨドバシカメラ様においては、MNP(携帯電話番号ポータビリティ)カウンターの設置店舗が順次拡大されていく見通しですので、基本的に当社の SIM サービスの契約数も増加していく方向だと考えています。しかしながら、サービス開始前に想定していたよりも競争環境は激化していますので、当初の計画どおりの推移は難しいと考えています。今後、何らかの付加価値をつけるなどテコ入れを図っていきたいと考えています。

Q4 SIM サービスについて業界全体をみると、LTE の大容量通信可能な領域については競争が激しく、低速の LTE の領域では競争が厳しくないと認識しているのですか？また、その視点でみれば、他社が提供していない Wi-Fi 利用を中心とした低速 LTE で 480 円という御社のプランも魅力的にみえるのですがいかがですか？

A おっしゃるとおりです。競争の厳しい LTE の大容量通信領域で、コストをかけて最高通信速度を伸ばし、競合他社と勝負していく方法も当然あります。しかし、それでは利益率が低下するばかりですので当社としてはなるべく避けたいところです。やはり、Wi-Fi という当社の強みをいかせる領域で、差別化されたサービスを提供していくことが健全ではないかと考えているところです。

Q5 SIM サービスの 480 円のプラン自体は設計からいって、かなり収益性は高いはずだと思うのですが、現時点で利益が出ていないのは、販売手数料の影響か何かですか？

A ご指摘の通り、ヨドバシカメラ様の MNP(携帯電話番号ポータビリティ)カウンターにつきましては、一部、当社のほうで販管費のお手伝いをさせていただくこともあり、収支への影響は否定できません。しかしながら、これも販売戦略の一環であり、今後、契約数の増加とともに固定費が十分に賄うことができ、収支の改善は速くなってくものと考えています。

【質問者4】

Q1 会員数については開示していないのですか？

A 会員数につきましては、期末も含めて開示しない方向に移行させていただいています。

Q2 中期経営計画の最終年度の数値に関しては、今後、変更される予定ですか？

A 当社は中期経営計画を開示していません。役員に対するストックオプション付与の算定基準の一番高い水準として 2016 年の営業利益 30 億円という数値は存在しますが、これは中期経営計画の数値ではございません。もちろん、当社としては今後も利益拡大のため努力を重ねていきたいと考えています。

以上