

第23期 決算説明会

(2012年10月1日～2013年9月30日)

2013年11月15日



株式会社
エスケーアイ

(証券コード: 9446)

<http://www.ski-net.co.jp/>

第1部 決算報告

連結損益計算書

単位:百万円

区 分	12/9 期実績 (11/10~12/9)		13/9 期実績 (12/10~13/9)		前期比
	金 額	構成比	金 額	構成比	
売上高	16,740	100.0%	17,225	100.0%	+2.9%
売上総利益	4,592	27.4%	4,695	27.3%	+2.2%
営業利益	638	3.8%	761	4.4%	+19.3%
経常利益	616	3.7%	769	4.5%	+24.9%
当期純利益	199	1.2%	356	2.1%	+78.5%

売上詳細

単位: 百万円

区分	12/9 期実績 (11/10~12/9)		13/9 期実績 (12/10~13/9)		前期比	備考	
	金額	構成比	金額	構成比			
受取手数料	新規手数料	2,123	12.7%	2,002	11.6%	- 5.7%	
	買換手数料	2,717	16.2%	2,735	15.9%	+ 0.7%	
	継続手数料	815	4.9%	801	4.7%	-1.7%	
	その他	1,083	6.5%	1,464	8.5%	+ 35.2 %	付属品の販売促進による増加
	小計	6,740	40.3%	7,002	40.7%	+ 3.9%	
商品売上	携帯端末	8,448	50.5	8,170	47.4	- 3.3%	販売台数が減少したものの 付属品の販売促進により増加
	付属品等	249	1.5	421	2.5	+ 69.1%	
	小計	8,697	52.0%	8,591	49.9%	- 1.2%	
エスケーアイ計		15,437	92.2%	15,600	90.6%	+ 1.1%	
セントラルパートナーズ		895	5.3%	1,014	5.9%	+ 13.1%	契約件数の増加および ストックコミッションの積上 による増加
エスケーアイマネージメント		356	2.1%	468	2.7%	+ 31.5%	既存店の業績が順調に推移
その他		51	0.3%	142	0.8%	+ 178.4%	賃貸マンション等の収入増
合計		16,740	100%	17,225	100%	+ 2.9%	

売上総利益/営業利益

単位: 百万円

区 分	12/9 期実績 (11/10~12/9)		13/9 期実績 (12/10~13/9)		前期比	備考
	金額	構成比	金額	構成比		
売上原価	12,148	72.6%	12,529	72.7%	+ 3.1%	
売上総利益	4,592	27.4%	4,695	27.3%	+ 2.2%	
販売費一般管理費	3,953	23.6%	3,933	22.8%	- 0.5%	
販売手数料	470	2.8%	391	2.3%	- 16.8%	
人件費	1,996	11.9%	1,994	11.6%	- 0.1%	
地代家賃	421	2.5%	422	2.5%	+ 0.2%	
営業利益	638	3.8%	761	4.4%	+ 19.3%	セントラルパートナーズの業績伸長とエスケーアイマネージメントの損失圧縮

※ パーセンテージは売上高に対する構成比

経常利益/当期純利益

単位：百万円

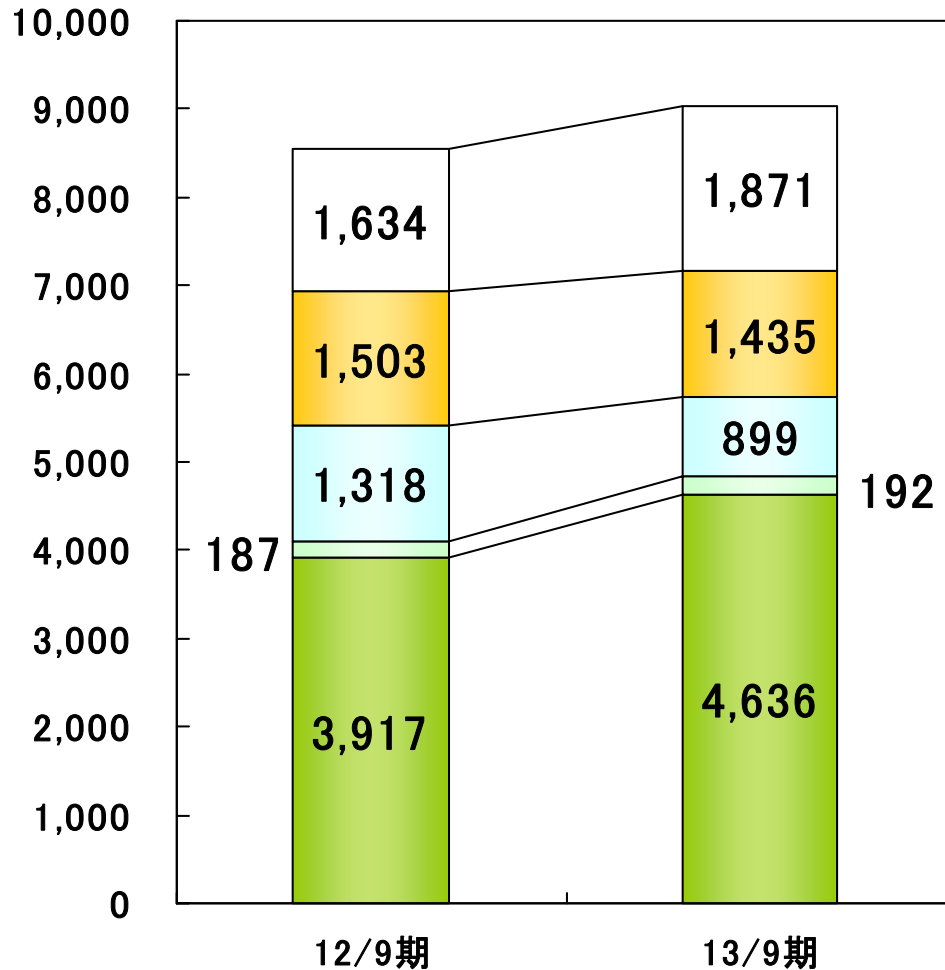
区 分	12/9 期実績 (11/10～12/9)		13/9 期実績 (12/10～13/9)		前年 同期比	備考
	金 額	構成比	金 額	構成比		
営業外収益	21	0.1%	43	0.3%	+ 105.4%	
営業外費用	42	0.3%	35	0.2%	- 18.3%	
経常利益	616	3.7%	769	4.5%	+ 24.9%	
特別利益	1	0.0%	75	0.4%	—	店舗の売却と 投資有価証券の 売却により増加
特別損失	12	0.1%	23	0.1%	+ 87.2%	
当期純利益	199	1.2%	356	2.1%	+ 78.5%	特別利益の計上により増加

※ パーセンテージは売上高に対する構成比

※ 特別利益の前期比は省略

貸借対照表推移(資産)

単位: 百万円



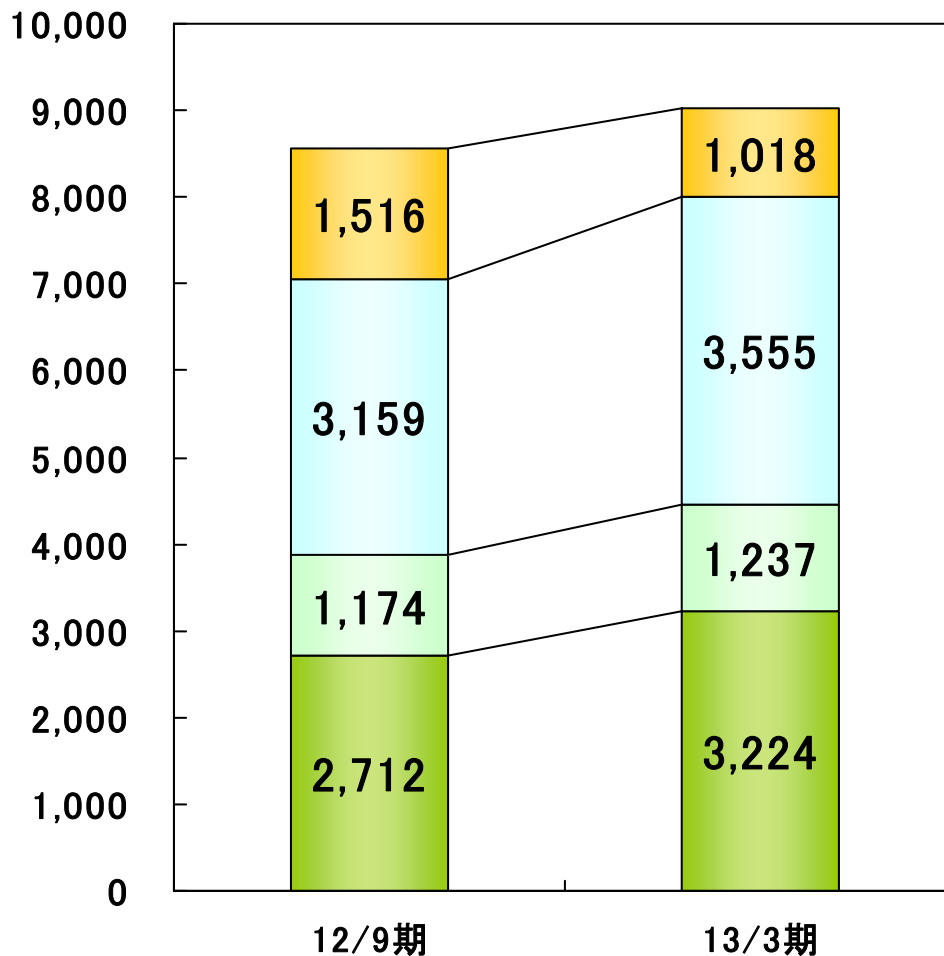
スマートフォンの普及による
旧型機種在庫減少

- 現金預金
- 売掛金
- 棚卸資産
- その他
- 固定資産

葬儀会館および
賃貸マンションの
新設による増加

貸借対照表推移(負債・純資産)

単位:百万円



9月末在庫に
連動して減少

子会社の設備資金
による増加

- 仕入債務
- 有利子負債
- その他
- 純資産

利益剰余金が
順調に増加

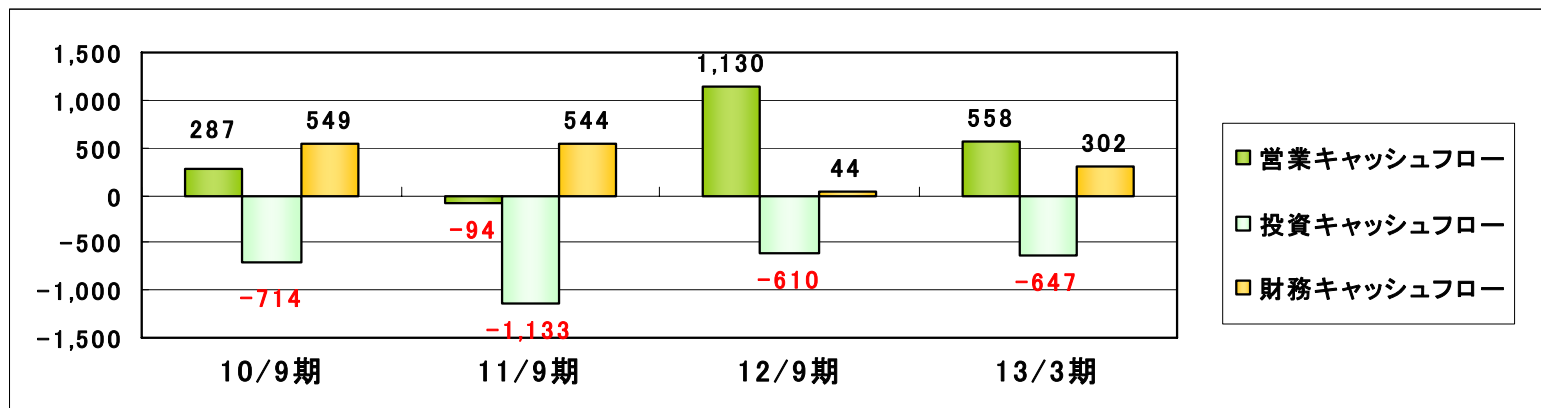
キャッシュフロー計算書

	12/9期	13/9期	12/9期 -13/9期増減
営業活動によるキャッシュフロー	1,130	558	-527
投資活動によるキャッシュフロー	-610	-647	-37
財務活動によるキャッシュフロー	44	302	258
現金及び現金同等物の増減額	565	213	-351
期首残高	930	1,496	565
期末残高	1,496	1,709	213

単位：百万円

キャッシュフロー推移

単位：百万円



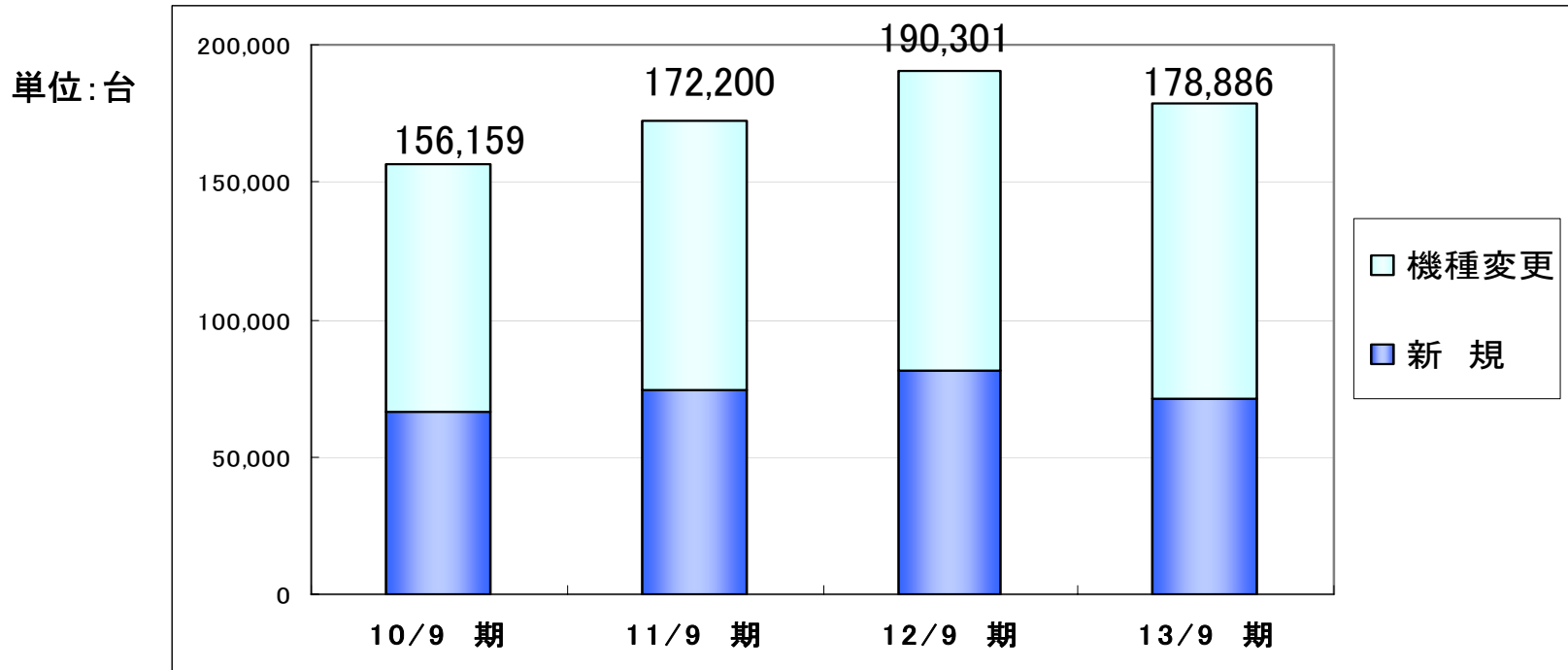
第2部 事業環境と戦略

移動体通信事業

実績

業績推移

販売台数



・スマートフォン及びデータ端末の販売、キャリアの施策を活用した販売に注力しましたが、店舗の減少と下期に新商品の買い控え等もあり販売台数は減少

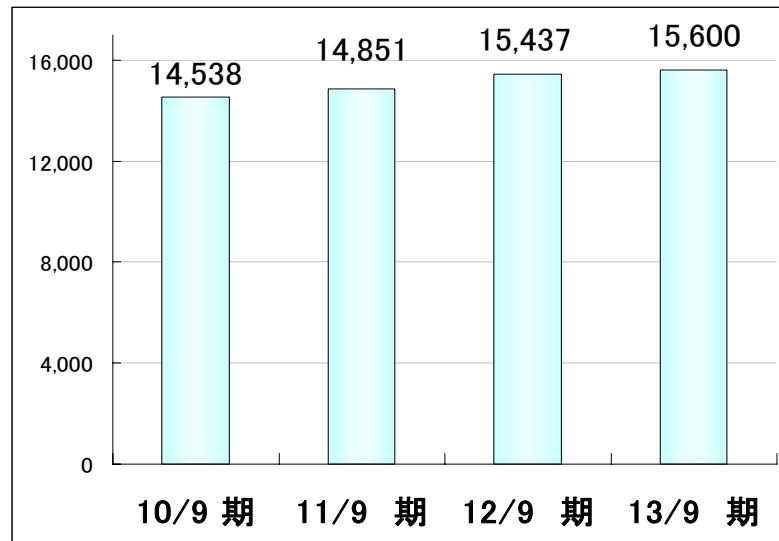
データ端末 … ULTRA WiFi、フォトビジョン等

実績

業績推移

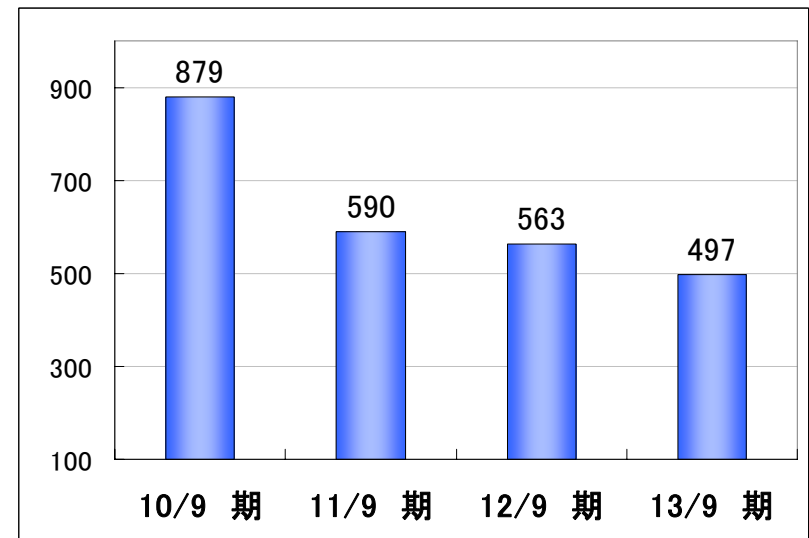
売上高

単位:百万円



営業利益

単位:百万円



- ・ 販売台数は減少したものの付属品の販売促進強化で **5期連続増収**
- ・ 利益は継続するS社の大幅なインセンティブ体系の変更等により減少

付属品 … スマートフォン・タブレット端末のカバー、保護フィルム、充電器等

既存店の強化

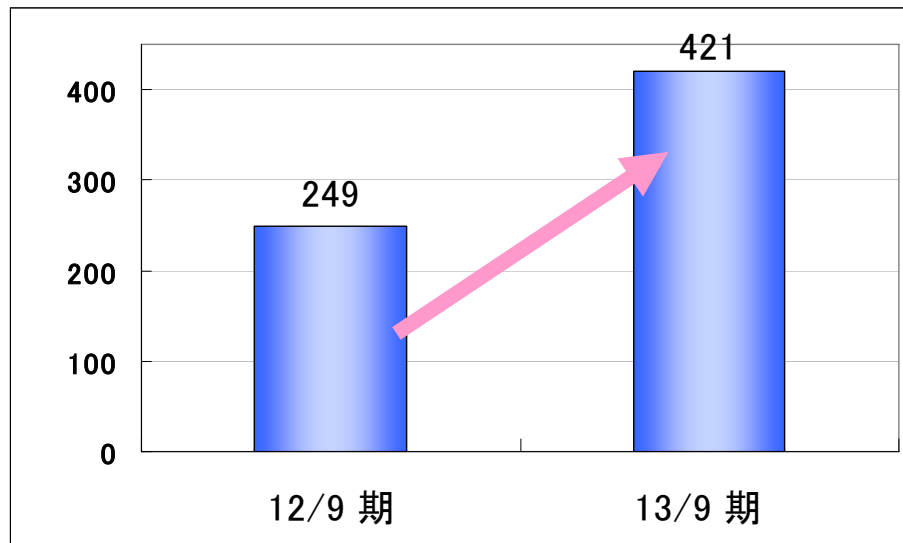
■ 既存店の強化

付属品の充実・販売強化で、
収益性の高い店舗に移行

単位:百万円

付属品売上

69.1%増



販売網の構築

■ 出店・移転・増床・リニューアル

- ・ 新規出店、好立地への移転、リニューアル等により集客力を向上
- ・ 「ファミリーカウンター」を設けるなど地域に即した新たな店舗作りを展開



SB富木島木庭



SB吹上

- 2012年10月 : ソフトバンク 桜美林東 新規オープン
- 2013年 2月 : ソフトバンク 吹上 移転リニューアルオープン
- 2013年 3月 : ソフトバンク大垣バイパス FCより直営化
- 2013年 9月 : イー・モバイル イオンタウン名西 新規オープン
ソフトバンク 富木島木庭 リニューアルオープン

将来を見据えて小型店を6店舗を権利譲渡、1店舗閉鎖した他、FCより1店舗直営化し総合的に利益の出る店舗展開に移行

今後の取り組み

～ 通信事業者の今後予想される施策への転換 ～

■ ショップ運営の大胆な見直し

カスタマーサービス部の新設・マーケティング部の増強

- ・ 店長の管理職化
- ・ 店長の権限増大
- ・ 地域毎の戦略



地域 No.1 店舗へ

■ 販売戦略、販売網の構築

- ・ 店舗人員の増員により、店頭接客の効率化
- ・ 小型店のスクラップ・アンド・ビルドの継続、地域性に合わせた店舗の大幅改装および増床移転

保険代理店事業

実績

過去最高

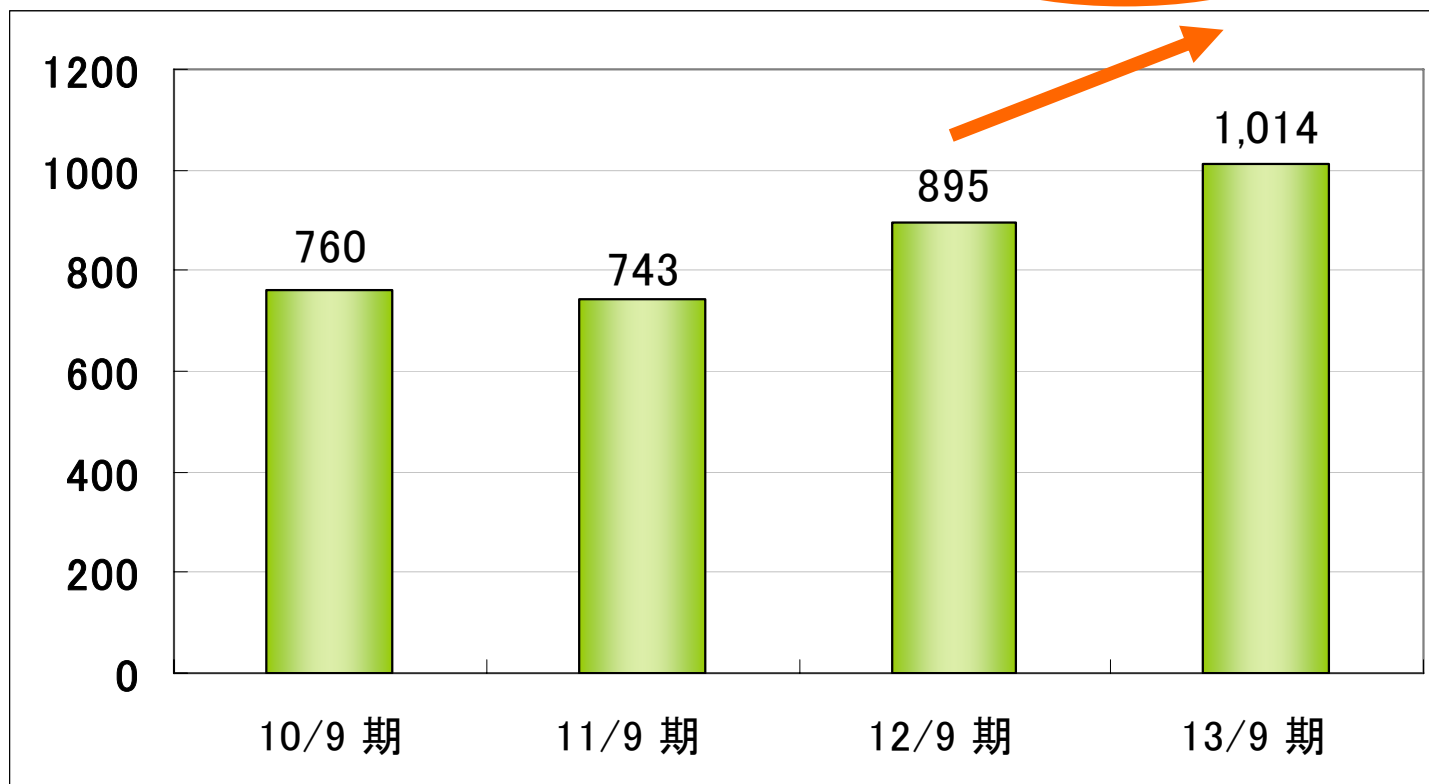


業績推移

売上高

13.1%増

(単位:百万円)



- 複数の保険会社の商品の販売に伴い、新たな企業との業務提携による企画商品の販売も順調にでき **売上増**

実績

業績推移

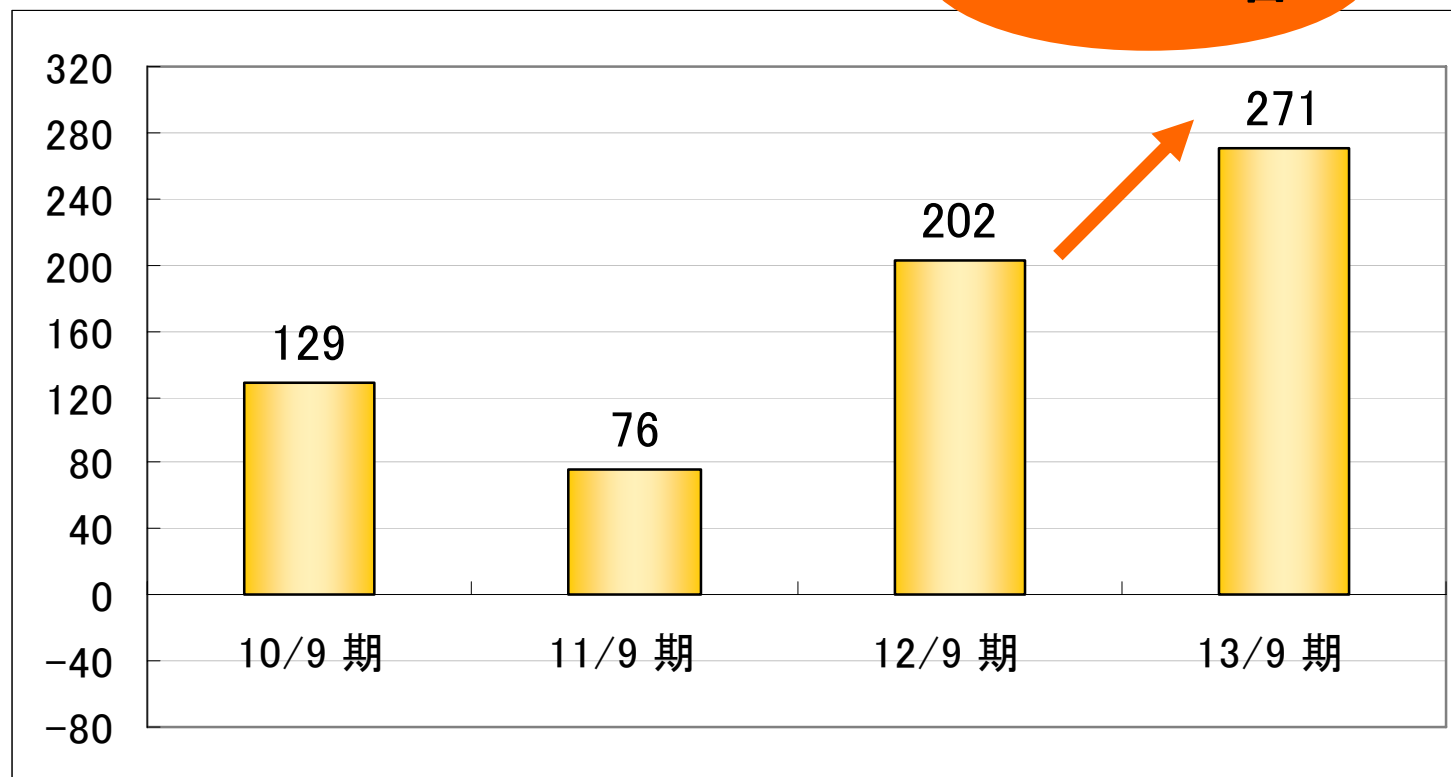
最高益



営業利益

34.0%増

(単位:百万円)



- 安定的な収益(ストック利益)を確保しつつ、商品の販売が順調に推移したため **大幅増益**

生産性の向上



- 常に業務効率を考え、改善策を全体で共有することにより一人当りの生産性は**全国トップクラス**
- 2013年4月**プライバシーマーク取得**
業務の効率化を図り厳しい環境下でも**大幅増益する組織を構築**

**信頼・信用力
アップ**



- ・WOWWOW、スカパー及びベルーナなどとの提携
- ・当社の独占した企画・商品の販売

今後の取り組み

■ 事業拡大

- ・ 新潟県新潟市に新潟支店を開設
- ・ 保険会社、大量顧客保有企業、当社の3社合同による共同募集方式により販売基盤の拡充を継続

■ 人材育成

- ・ 責任者の教育及び管理者候補生の育成に注力

■ 管理体制

- ・ 個人情報の管理を含めコンプライアンスの強化

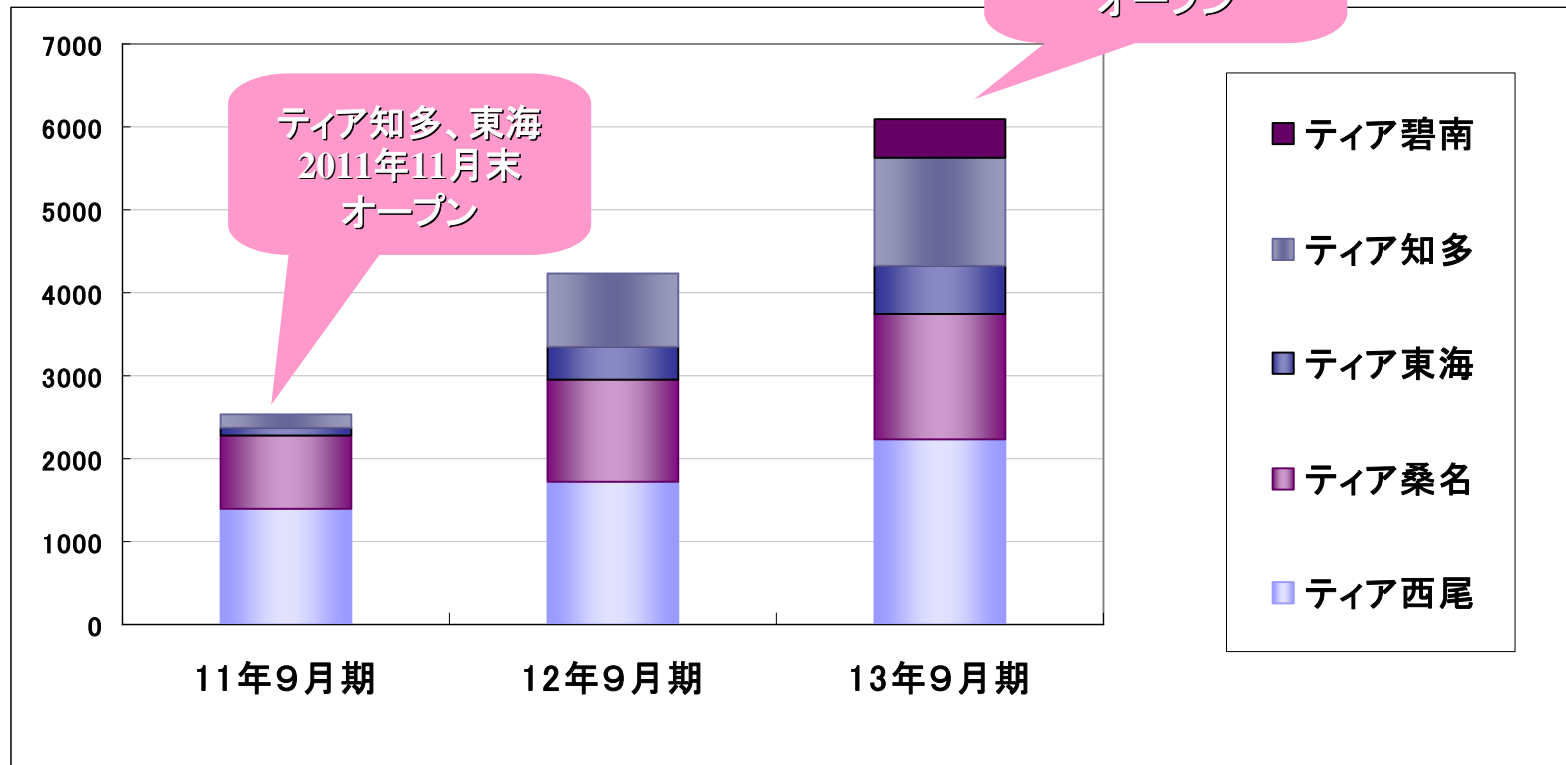
葬祭事業

実績

会員数

「ティアの会」会員加入累積数

(口)

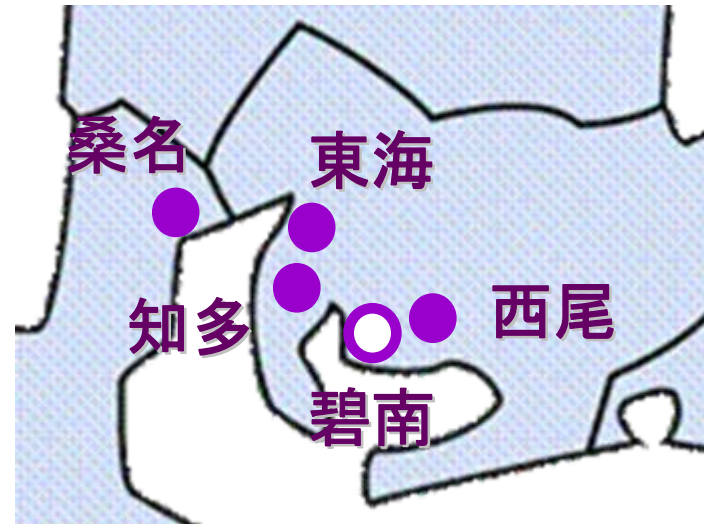


- 強力な営業力、各種施策の継続により会員数増加
- 会員数の増加に伴い葬儀件数も増加

営業基盤の拡充

■ 新規出店

2013年7月に愛知県碧南市に5会館目となる会館をオープン



- ・ 会員の獲得から人材の確保、育成と順調にオープンできました。

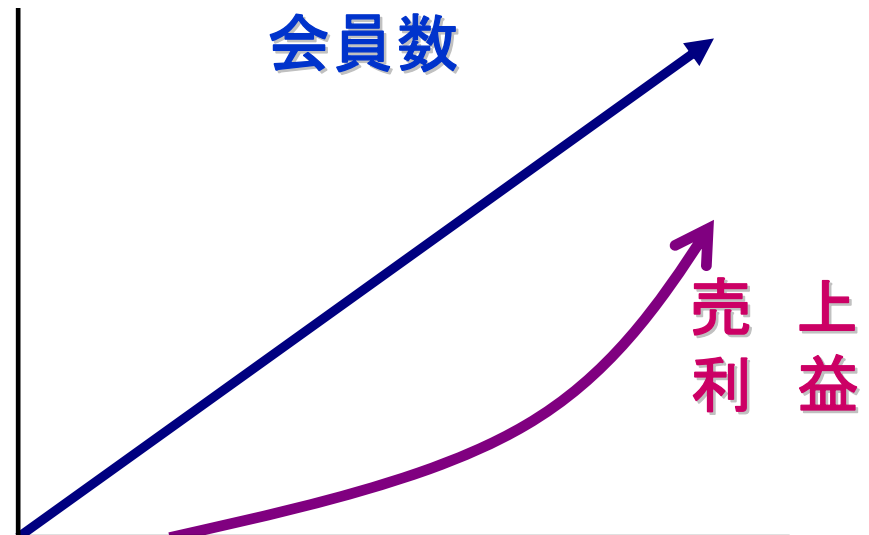
営業基盤の拡充

■ 営業活動 将来の需要を見据えた積極的な会員獲得

- ティア東海、知多1周年、ティア桑名2周年 感謝祭
- 人形供養際、葬儀相談会の定期的なイベント



「ティアの会」会員
獲得、葬儀の積み
重ねが、将来の
収益に繋がる



今後の事業戦略

■ 会員の獲得

- ・ 地域に密着したイベント活動、ボランティア活動の実施
- ・ 企業に向けた積極的な営業活動

■ 人材育成

- ・ 葬儀サービスの拡充、接客レベル・知識の向上

■ 出店計画

- ・ 既存店舗の状況を見ながら、出店時期、出店地区等を十分に検討

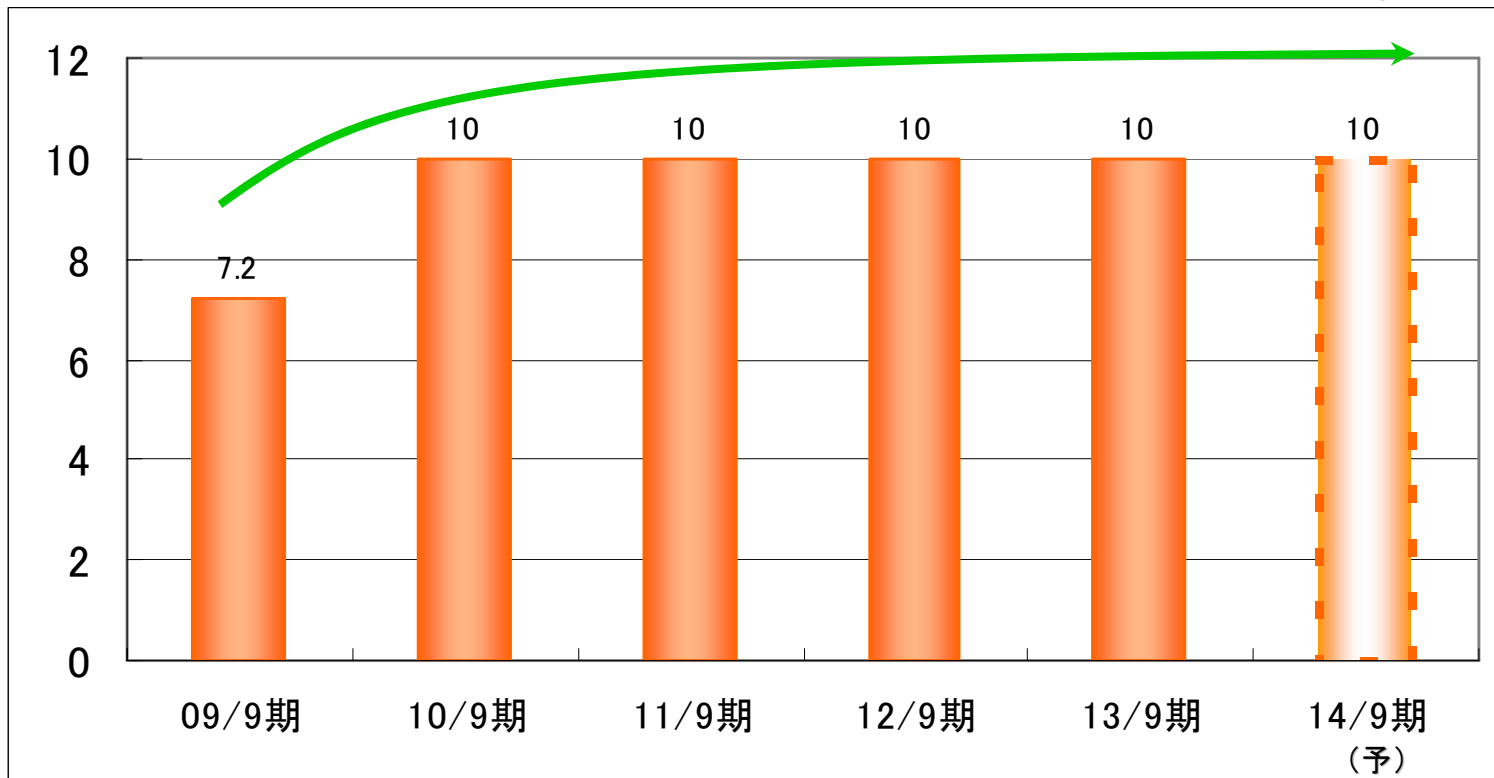
株主還元策

■ 1株当たり配当額の推移

安定的な高配当を実施

第24期も配当金は
1株 10円を予定

(円)



※2010年6月1日をもって株式1株を500株に分割しております。

■ メガソーラー発電事業

太陽光発電設備を設置し、電力会社に売電する発電事業の計画・準備



※ 写真はイメージです。

- ・ 売電事業による収益の向上
- ・ 「グリーン投資減税」(「環境関連投資促進税制)による法人税の節税効果
- ・ 「再生可能エネルギー」の普及促進に努め、環境負荷低減などを通じた地域社会への貢献

第3部 通期の見通し

利益計画

単位：百万円

連 結	13/9期実績		14/9期計画		前期比
	売 上 高	17,225	100%	17,025	100%
営 業 利 益	761	4.4%	582	3.4%	- 23.6%
経 常 利 益	769	4.5%	582	3.4%	- 24.4%
当 期 純 利 益	356	2.1%	232	1.4%	- 34.9%

※ 実績・計画のパーセンテージは売上高に対する構成比

利益計画

■ 将来を見据え、店舗の見直しを大規模に図る

単位：百万円

エスケーアイ	13/9期実績		14/9期計画		前期比
	売上高	構成比	売上高	構成比	
売上高	15,600	100%	15,000	100%	- 3.8%
経常利益	519	3.3%	310	2.0%	- 40.3%
当期純利益	316	2.0%	152	1.0%	- 52.0%

※ 実績・計画のパーセンテージは売上高に対する構成比

利益計画

単位:百万円

セントラルパートナーズ	13/9期実績		14/9期計画		前期比
	売上高	経常利益	当期純利益	構成比	
売上高	1,014	100%	1,257	100%	+ 24.0%
経常利益	286	28.2%	302	24.0%	+ 5.6%
当期純利益	110	10.8%	112	8.9%	+ 1.8%

単位:百万円

エスケーアイ マネージメント	13/9期実績		14/9期計画		前期比
	売上高	経常利益	当期純利益	構成比	
売上高	472	100%	658	100%	+ 39.4%
経常利益	- 84	-	- 33	-	-
当期純利益	- 86	-	- 33	-	-

※ 実績・計画のパーセンテージは売上高に対する構成比

御静聴ありがとうございました

将来の見通しに関する注意事項

本資料に記載されている計画、戦略、予測のうち、歴史的
事実でないものにつきましては、現在入手可能な情報に基づき
当社経営陣が判断したものであります。これらは、経済環境、
市場動向等の変化により大きく見通しの変動する可能性があり
ます。