

第24期 第2四半期決算説明会

(2013年10月1日~2014年3月31日)

2014年5月13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	13/3 第2四半期 (12/10~13/3)		14/3 第2四半期 (13/10~14/3)		前期比
	金 額	構成比	金 額	構成比	
売上高	9,768	100.0%	9,429	100.0%	- 3.5%
売上総利益	2,463	25.2%	2,444	25.9%	- 0.8%
営業利益	424	4.3%	296	3.1%	- 30.1%
経常利益	421	4.3%	307	3.3%	- 27.0%
当期純利益	202	2.1%	292	3.1%	+ 44.4%

売上詳細

単位: 百万円

区分		13/3 第2四半期 (12/10~13/3)		14/3 第2四半期 (13/10~14/3)		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	1,237	12.7%	1,205	12.8%	- 2.6%	前期より 6店舗減少 (前期 66店舗 ⇒ 当期 60店舗)	
	買換手数料	1,818	18.6%	1,686	17.9%	- 7.3%		
	継続手数料	404	4.1%	399	4.2%	- 1.2%		
	その他	399	4.1%	390	4.1%	- 2.3%		
	小計	3,858	39.5%	3,680	39.0%	- 4.6%		
商品売上	携帯端末	4,774	48.9%	4,521	47.9%	- 5.3%		
	付属品等	371	3.8%	352	3.7%	- 5.4%		
	小計	5,145	52.7%	4,873	51.7%	- 5.3%		
エスケーアイ計		9,004	92.2%	8,553	90.7%	- 5.0%		店舗の減少に伴い 各項目が減少
セントラルパートナーズ		481	4.9%	490	5.2%	+ 1.9%		契約件数が順調に推移
エスケーアイマネジメント		216	2.2%	318	3.4%	+ 46.9%	既存店の業績が順調に推移	
その他		65	0.7%	66	0.8%	+ 1.5%		
合計		9,768	100%	9,429	100%	- 3.5%		

売上総利益/営業利益

単位:百万円

区 分	13/3 第2四半期 (12/10~13/3)		14/3 第2四半期 (13/10~14/3)		前期比	備考
	金額	構成比	金額	構成比		
売上原価	7,305	74.8%	6,985	74.1%	- 4.4%	
売上総利益	2,463	25.2%	2,444	25.9%	- 0.8%	
販売費一般管理費	2,038	20.9%	2,147	22.8%	+ 5.4%	
販売手数料	251	2.6%	188	2.0%	- 25.1%	FC店の直営化により減少
人件費	998	10.2%	1,078	11.4%	+ 8.0%	子会社の拠点新設により増加
地代家賃	213	2.2%	204	2.2%	- 3.9%	
営業利益	424	4.3%	296	3.1%	- 30.1%	

※ 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

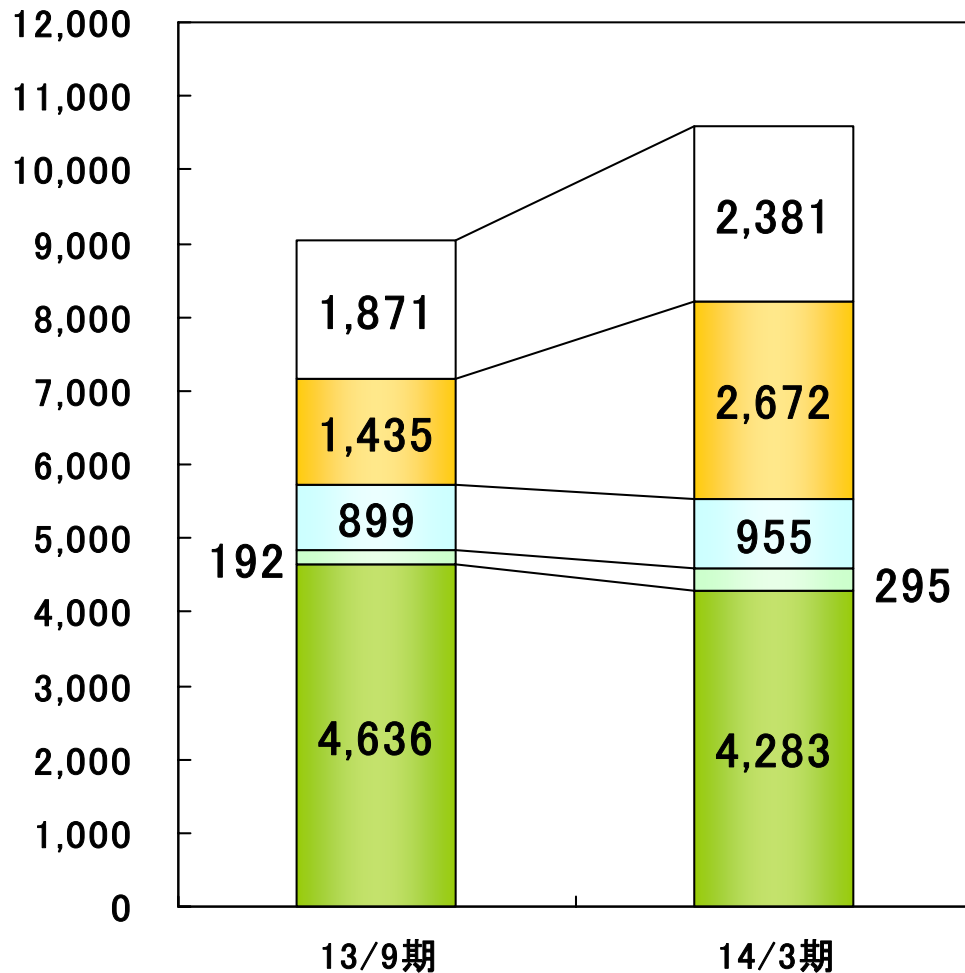
単位:百万円

区 分	13/3 第2四半期 (12/10~13/3)		14/3 第2四半期 (13/10~14/3)		前年 同期比	備考
	金 額	構成比	金 額	構成比		
営業外収益	13	0.1%	28	0.3%	+ 102.1%	
営業外費用	16	0.2%	16	0.2%	+ 1.2%	
経常利益	421	4.3%	307	3.3%	- 27.0%	
特別利益	70	0.7%	262	2.8%	+ 274.3%	子会社の賃貸マンション 売却により増加
特別損失	2	0.0%	9	0.1%	+ 296.0%	
当期純利益	202	2.1%	292	3.1%	+ 44.4%	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

貸借対照表推移(資産)

単位: 百万円



3月の賃貸マンションの
売却による増加

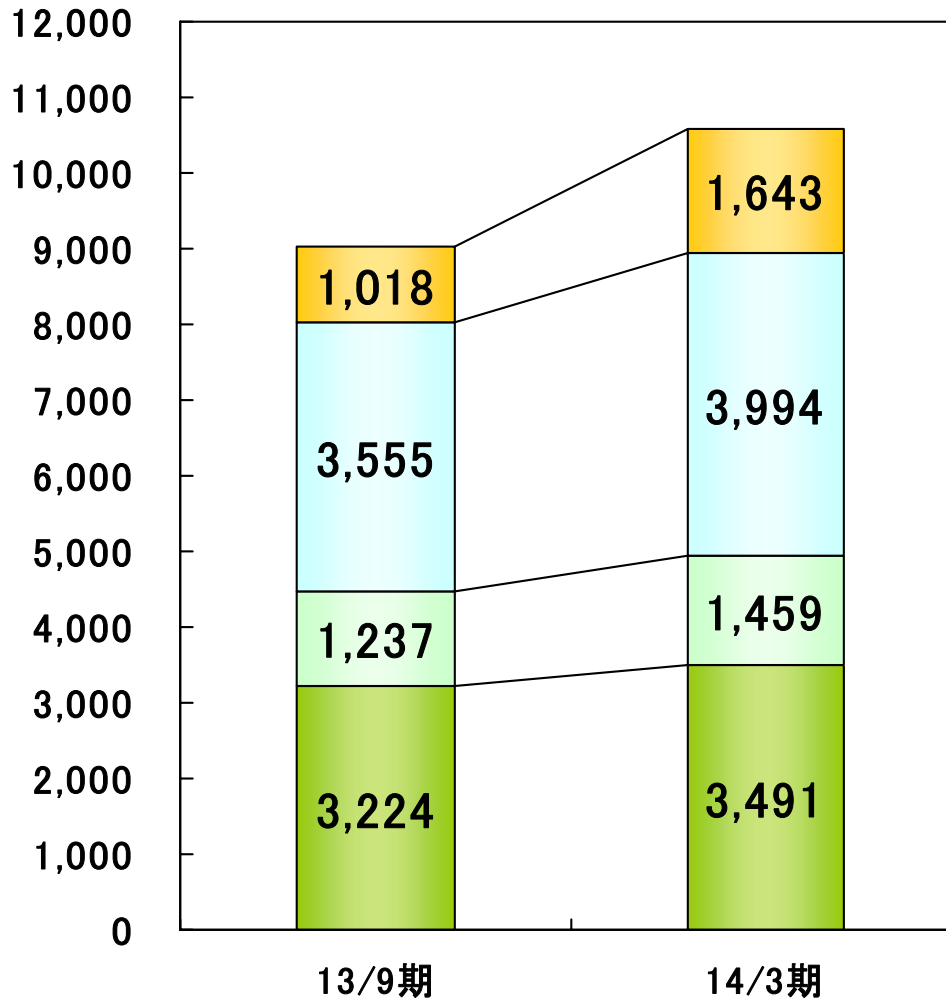
- 現金預金
- 売掛金
- 棚卸資産
- その他
- 固定資産

3月の販売台数の伸長
(前期 9月比 127.5%増)
による増加

賃貸マンションの
売却による減少

貸借対照表推移(負債・純資産)

単位:百万円



3月の販売台数の伸長に
連動して増加

仕入債務の推移に
連動し増加

- 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

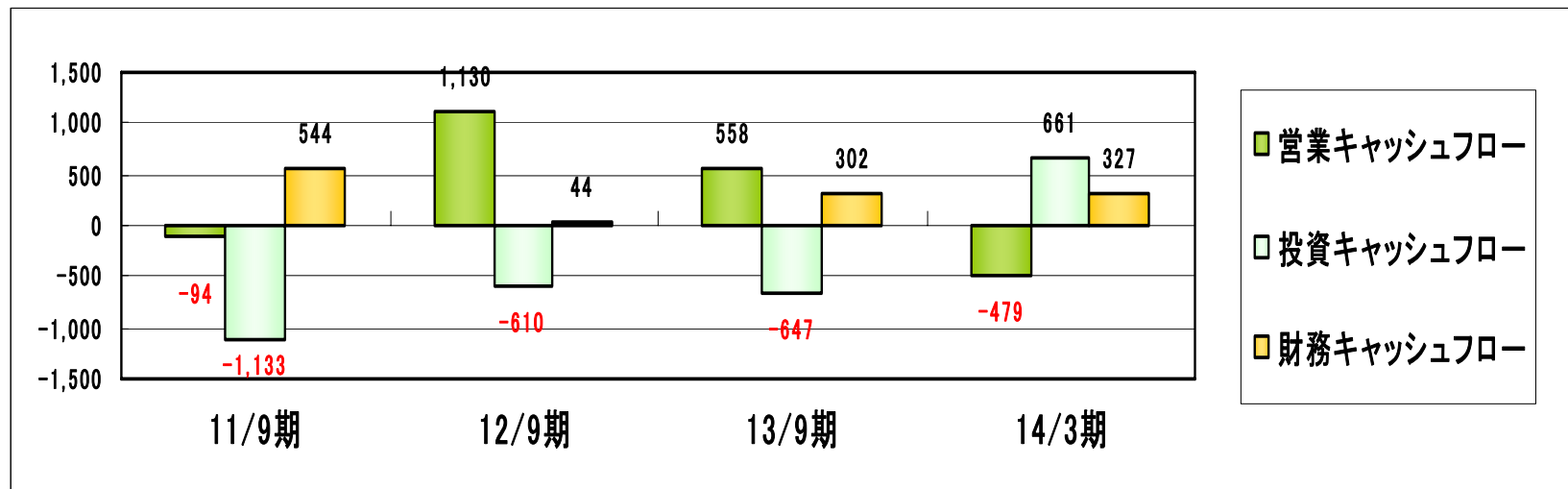
キャッシュフロー計算書

	13/9期	14/3期	13/9期 －14/3期増減
営業活動によるキャッシュフロー	558	-479	-1,037
投資活動によるキャッシュフロー	-647	661	1,308
財務活動によるキャッシュフロー	302	327	25
現金及び現金同等物の増減額	213	509	296
期首残高	1,496	1,709	213
期末残高	1,709	2,219	509

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

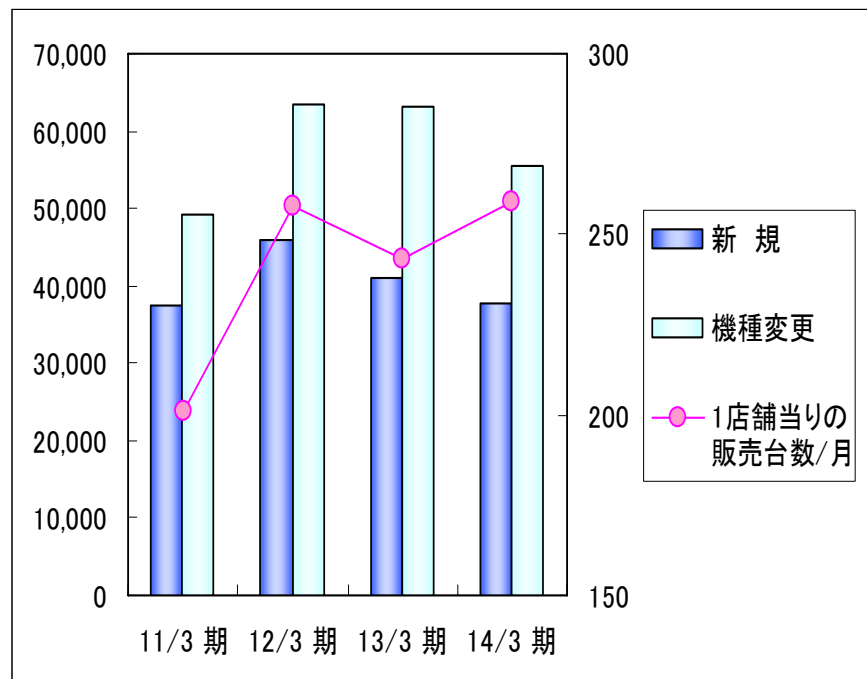
移動体通信事業

実績

業績推移

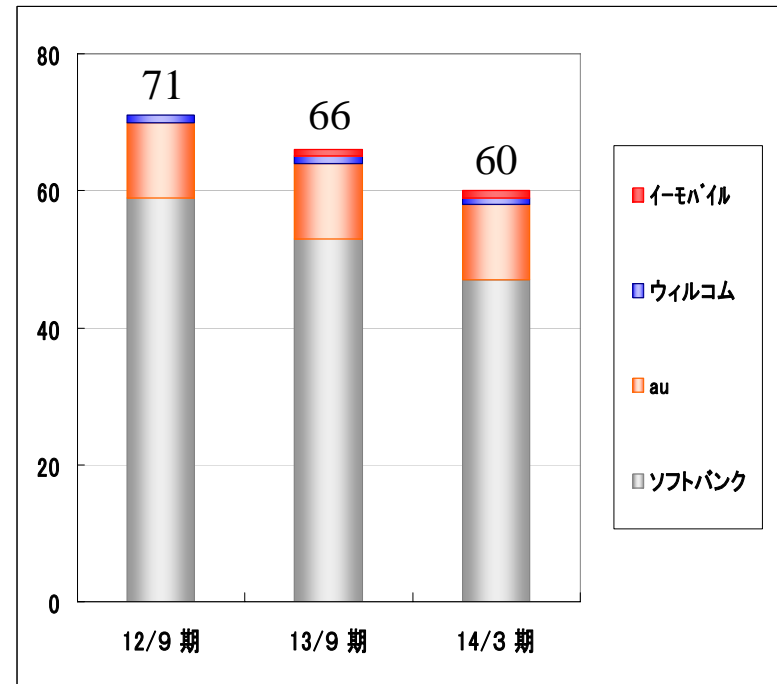
単位：台

販売台数



単位：店舗

店舗数推移



- ・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、店舗数の減少により販売台数は減少
- ・1店舗当りの販売台数は、前年同期比 **6.6%増**（ウィルコム、イーモバイル除く）

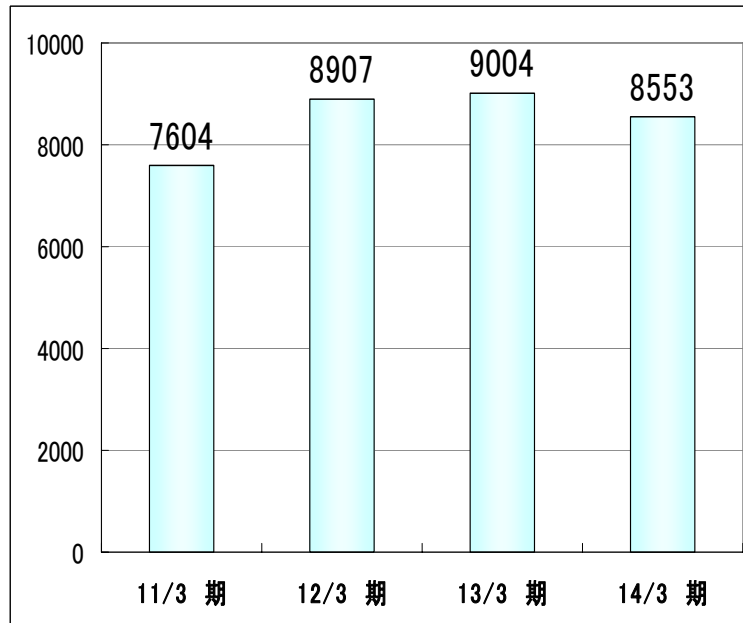
データ端末 … ULTRA WiFi、フォトビジョン等

実績

業績推移

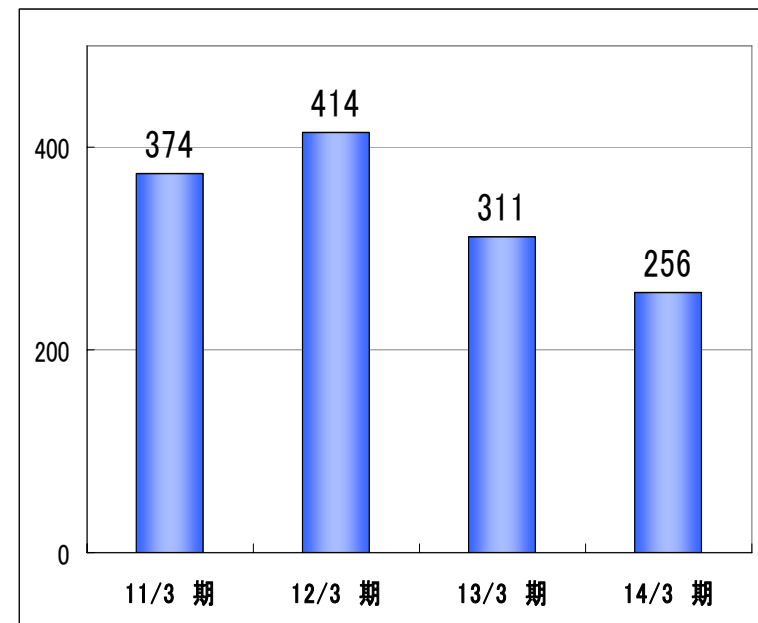
売上高

単位:百万円



営業利益

単位:百万円



- ・ 利益は、積極的な販売展開及び店舗の改装・リニューアル等により減少
- ・ 付属品の販売促進強化を当期も継続中

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

■ 増床・リニューアル

- ・ 積極的なリニューアル等により集客を向上
- ・ マーケティングによる地域に即した新たな店舗作りを展開

2013年11月 : ソフトバンク 当知 増床リニューアルオープン

2014年 1月 : ソフトバンク 宮富士(キッズコーナー設置) ※

2014年 2月 : au厚木妻田 リニューアルオープン

au共和 リニューアルオープン

au東浦 リニューアルオープン

ソフトバンク島田橋(キッズコーナー拡張) ※

ソフトバンク吹上(業務別専門カウンター設置) ※

※ レイアウト変更

将来を見据えて小型店4店舗を閉鎖、2店舗を権利譲渡し
総合的に利益の出る店舗展開に移行



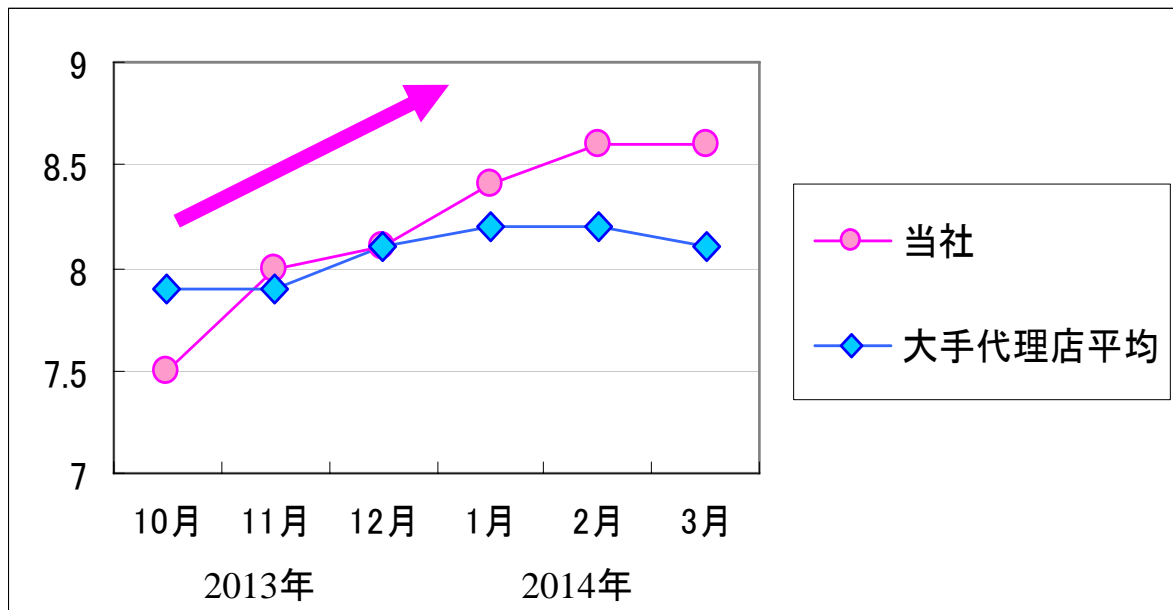
au 東浦

既存店の強化

■ お客様満足度の向上

カスタマーサービス部の強化が功を奏しお客様満足度が大きく向上

(10点満点) お客様満足度アンケート 月別得点推移



※ソフトバンクショップでの実施結果となります。

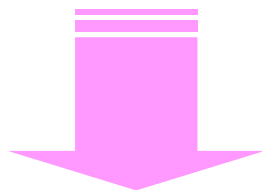
優良オーナーとは : ソフトバンクが全国の代理店を対象に販売数、お客様満足度などの「質と量」で評価する格付け制度

今後の取り組み

携帯販売市場、環境

- ・ 通信事業者のインセンティブの悪化、急な施策の変更
- ・ 通信事業者の店舗集約・統合政策
- ・ 販売代理店間の販売競争の激化
- ・ 携帯電話の普及による新規契約の鈍化

これまでにない厳しい状況に突入



当社は、小型店を閉鎖するなど厳しい状況に耐え得る
店舗展開を早期より着手

■ 販売戦略、各店舗の底上げ

- ・ お客様満足度を高水準で維持し、各店舗の内容充実により
地域 No.1 店舗を確立
- ・ 地域性に合わせた店舗の改装および増床移転
- ・ 新卒の早期戦力化と役職別の研修強化で総合力のアップ

淘汰の時代を勝ち抜く体制を整える

保険代理店事業

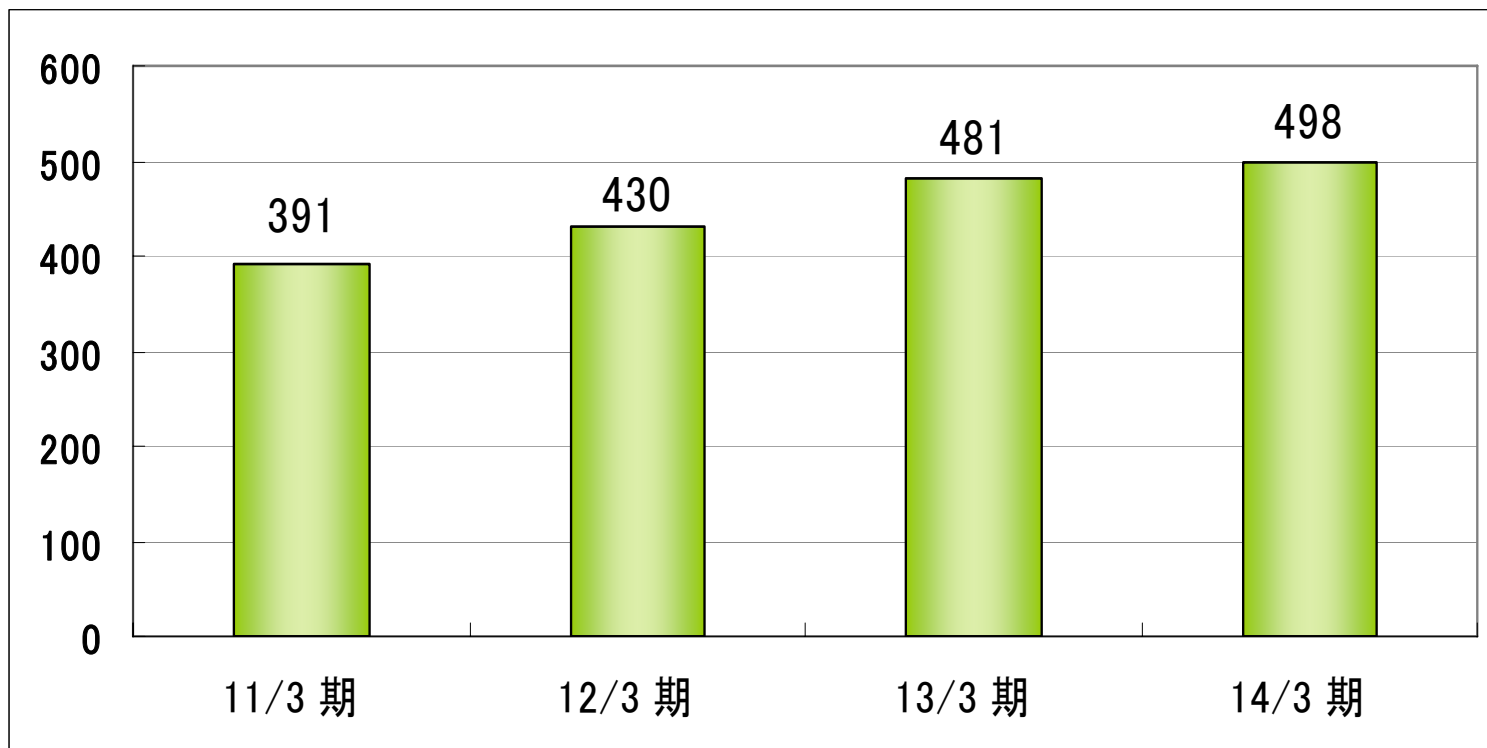
実績

業績推移



売上高

(単位:百万円)



- 複数の保険会社の商品が順調に販売でき **売上増**

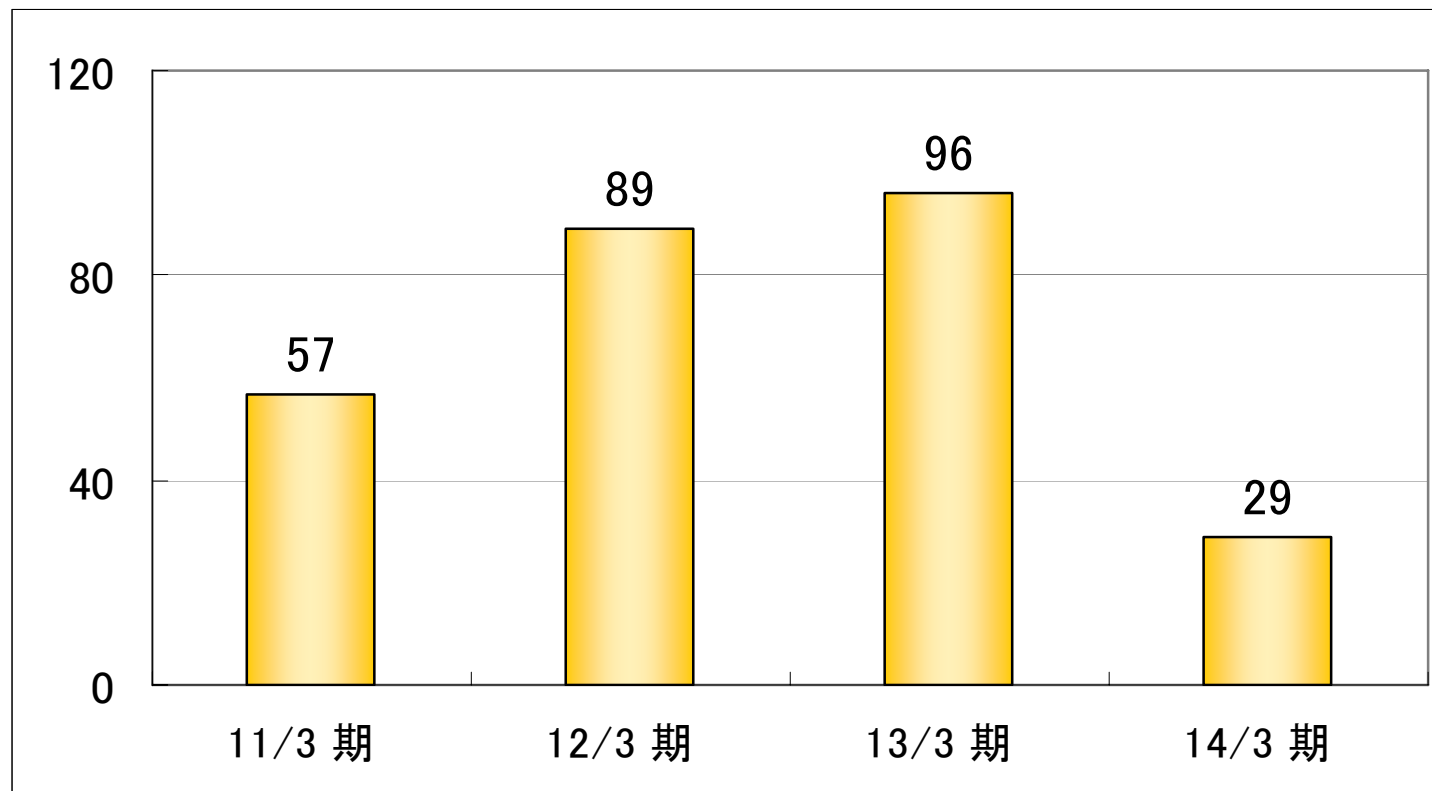
実績

業績推移



営業利益

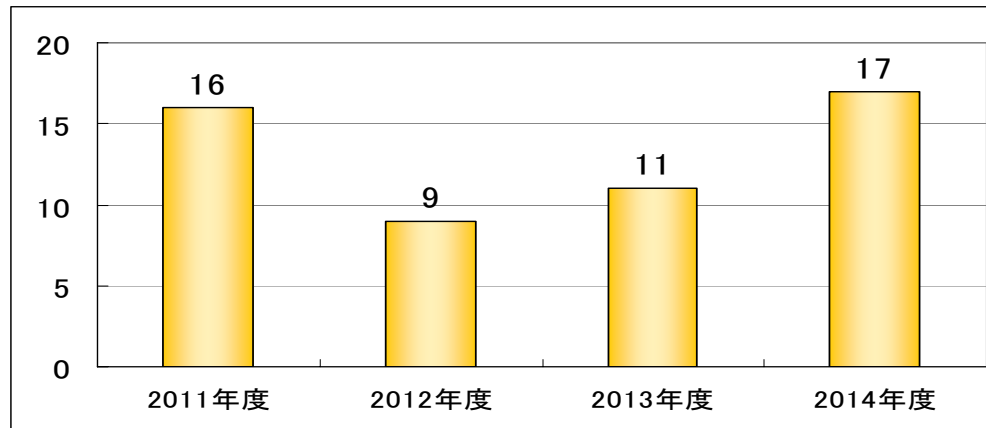
(単位:百万円)



- 提携ビジネスの効率の悪化と新潟支店稼動に伴う販管費の増加

上期の取り組み

■ 人財への投資



- ・ 定期的な新卒採用、2014年度は、4月に 17名 入社
- ・ パートナー社員(アルバイト)は常時採用を実施

■ 営業活動

- ・ アクサダイレクトの新商品の取り扱い
- ・ WOWWOW、スカパー、ベルーナ様 に続く、効率の良い提携ビジネスの模索

今後の取り組み

■ 事業拡大

- ・新潟支店の本格稼働
- ・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

■ 販売戦略

- ・提携ビジネスによる契約獲得先の解約防止および継続率改善への取り組み

■ 管理体制

- ・個人情報情報の管理を含めコンプライアンスの強化

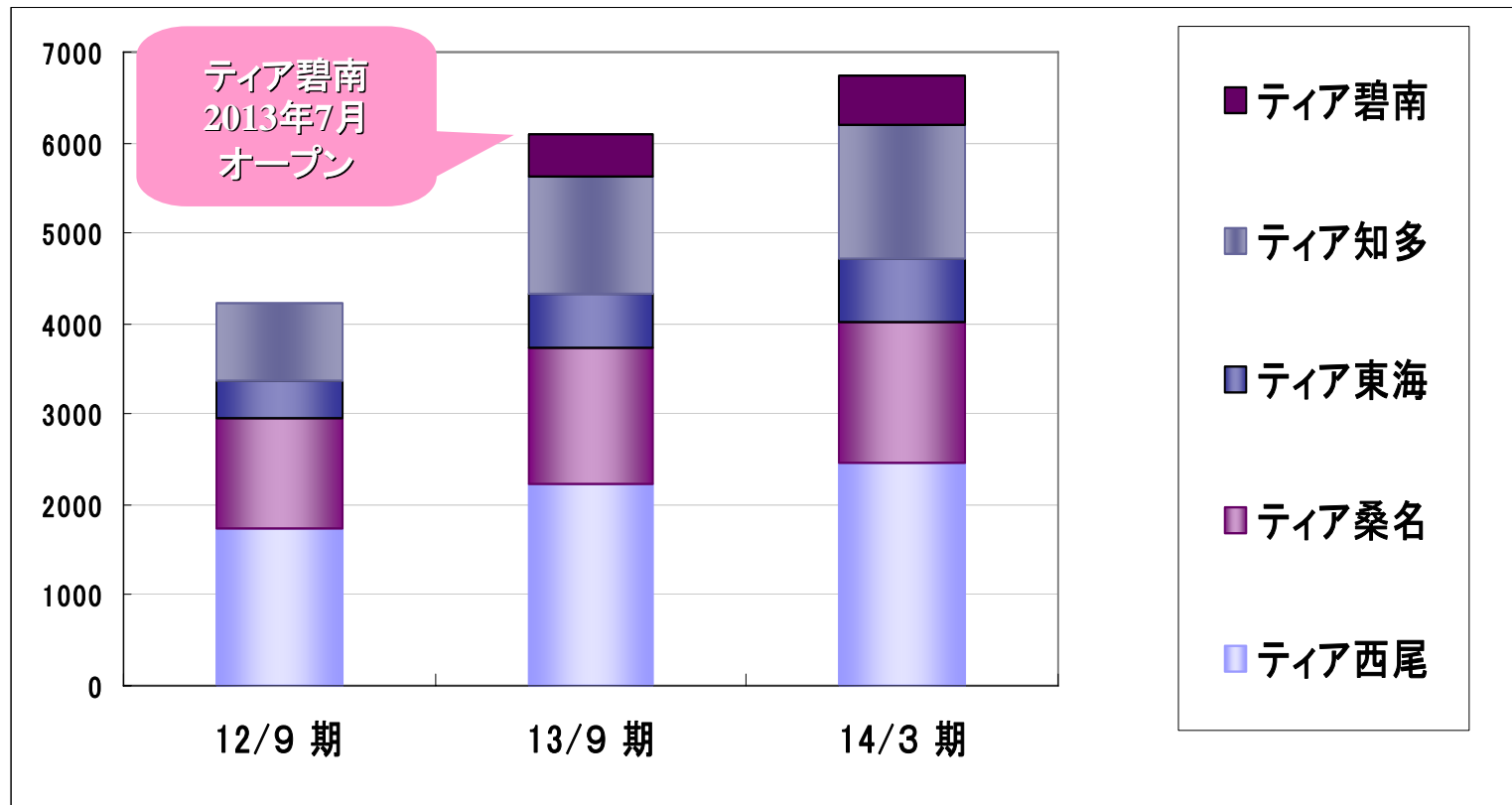
葬祭事業

実績

会員数

「ティアの会」会員加入累積数

(口)



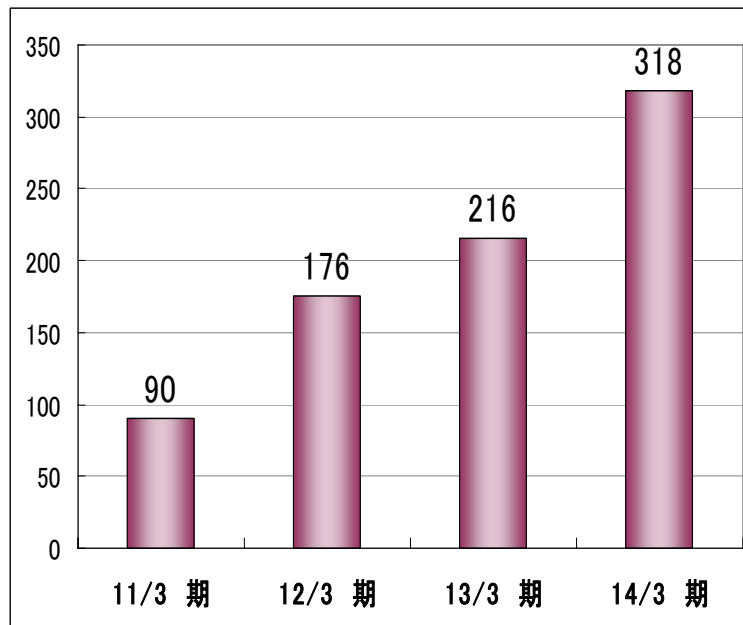
■ 強力な営業力、各種施策の継続により会員数増加

実績

業績推移

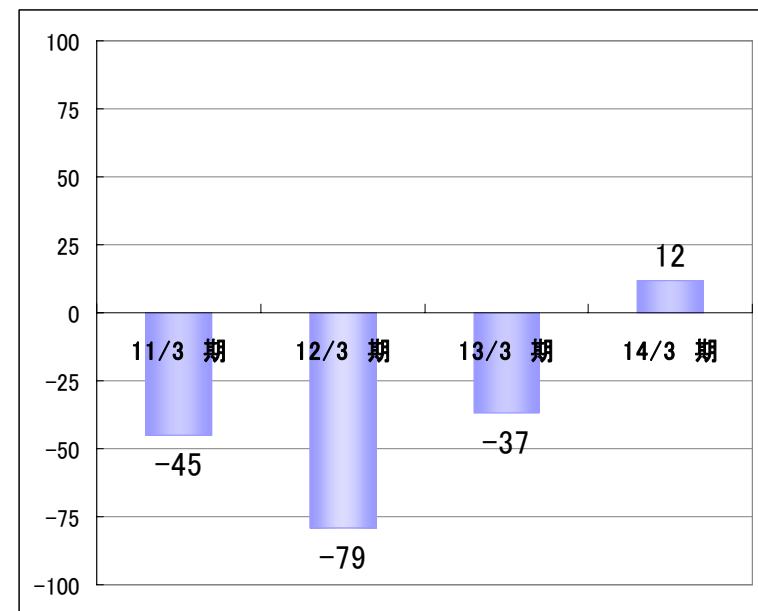
売上高

単位:百万円



営業利益

単位:百万円

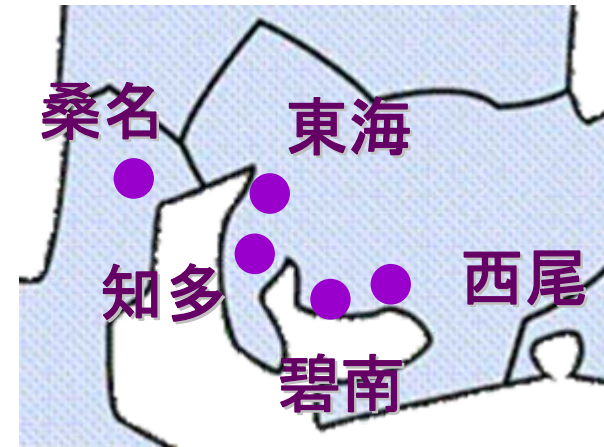


- ・ 会員数の増加に伴い葬儀件数も増加して、売上は順調に推移
- ・ 黒字の目処が立つ

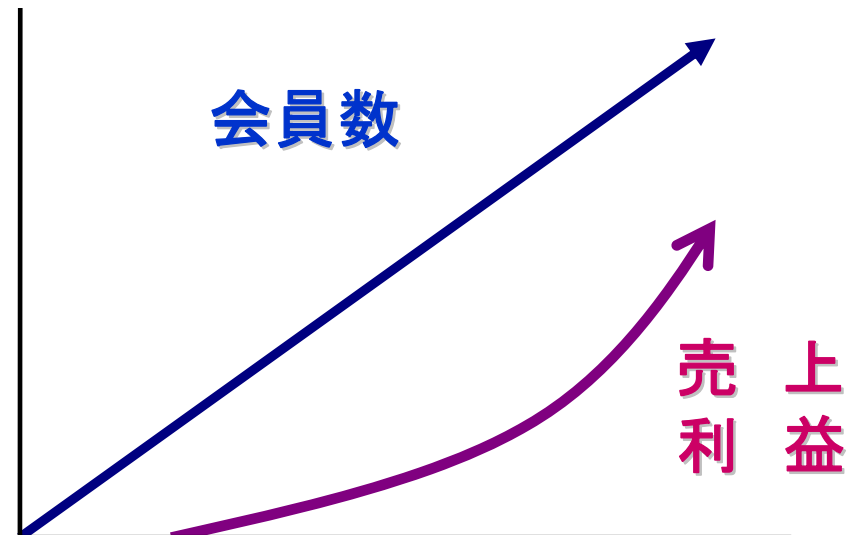
営業基盤の拡充

■ 営業活動 将来の需要を見据えた積極的な会員獲得

- ・ 自治会、地域行事への参加
- ・ 企業、団体への営業活動
- ・ 既存会員様への働きかけ



「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
- ・ 新人スタッフへの教育の徹底

■ 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

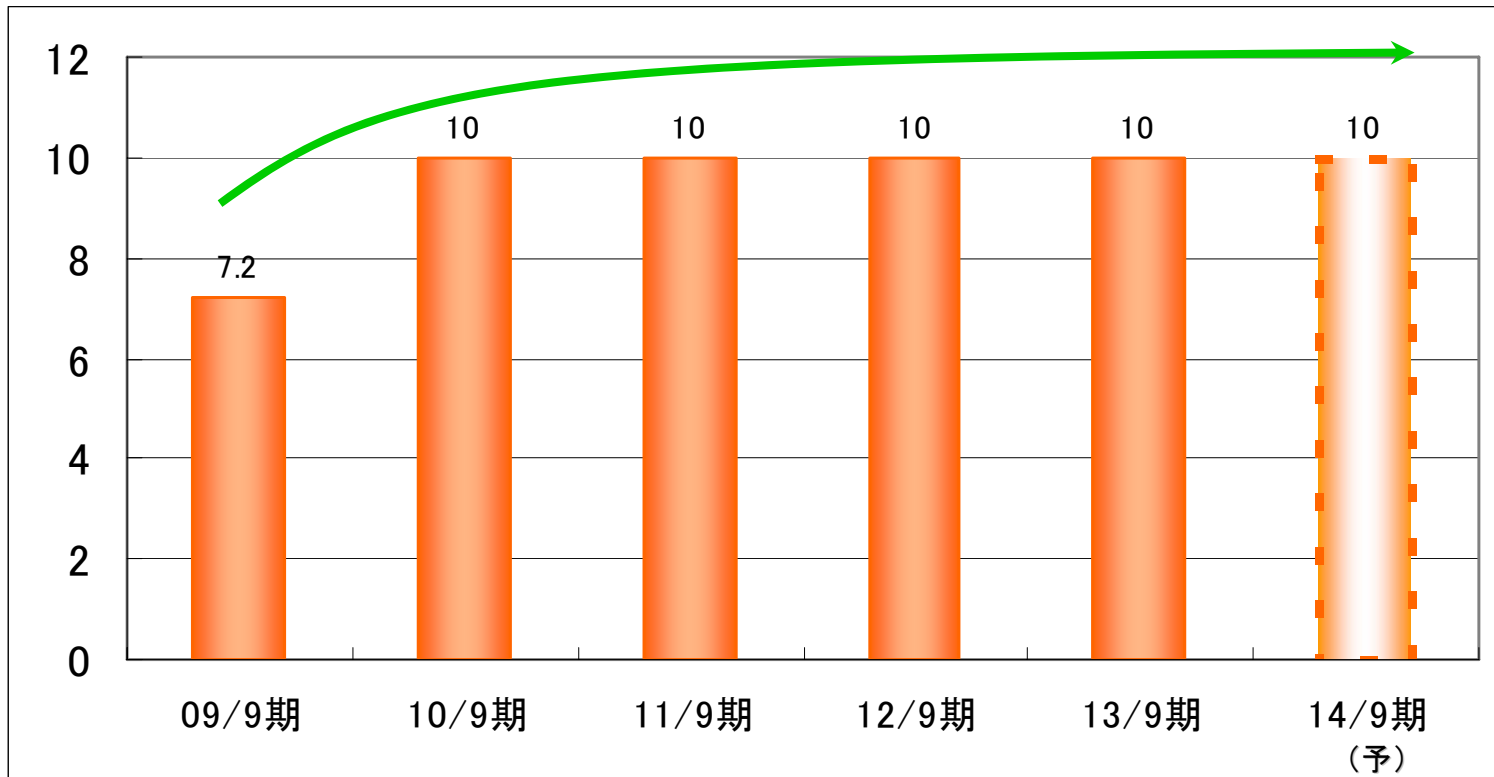
株主還元策

■ 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。

■ 社会貢献活動

エスケーアイグループでは、全店舗に募金箱を設置して、募金活動をしています。

株主優待制度の寄付の内容を一部見直し、医療機関など幅広く社会貢献できるようにしました。



地域の医療機関に車椅子、ストレッチャーを寄贈、「社会福祉法人日本介助犬協会」への寄付は、累計 3,221,668 円 となりました。

新たな事業の取り組み

■ 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へ参入、稼動に向けて土地の取得、各種申請など進めています。



※ 写真はイメージです。

- ・ 「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

今後、新たな収益の大きな柱に成長させるべく積極的に展開中

第3部 通期の見通し

利益計画

- 特別利益の発生により利益予想(当期純利益のみ)が修正(変更)となりました。
尚、連結通期計画につきましては、直近に発表した計画を修正しておりません。

単位:百万円

連 結	13/9期実績		14/9期計画		前期比
	金額	パーセンテージ	金額	パーセンテージ	
売 上 高	17,225	100%	17,025	100%	- 1.2%
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%	285	1.7%	- 19.9%

※ 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

単位:百万円

エスケーアイ	13/9期実績		14/9期計画		前期比
	金額	構成比	金額	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	100%	1,135	100%	
売上高	1,014	100%	1,135	100%	+ 11.9%
経常利益	286	28.2%	180	15.9%	- 37.1%
当期純利益	110	10.8%	61	5.4%	- 44.5%

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	100%	658	100%	
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。