

「生産性 業界No.1」と 「新たな収益基盤の構築」を目指します。

代表取締役社長 執行役員

金治 伸隆



本年4月1日付で代表取締役に就任いたしました金治 伸隆です。

株主の皆様には、益々ご清栄のこととお喜び申し上げます。また、平素は格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。

携帯電話等販売市場においては、スマートフォンの販売や料金サービス等の適正化に向けた取り組みが促進される見通しです。一方、通信事業者のサブブランドやMVNO（仮想移動体通信事業者）の普及が進み、店舗で提供する商材やサービスが通信関連以外にも拡大するなど、通信業界の事業環境は大きな転換期にあります。このような環境下、2018年3月期の重点項目として、コア事業の携帯電話販売を含めた「全社の生産性向上」と「新たな収益基盤の構築」を、より集中的かつ積極的に推進してまいります。

「全社の生産性向上」に向けては、「働き方改革」の推進が生産性向上に直結するとの認識の下、店舗の営業時間短縮や定休日の設定などに取り組むと共に、変形労働制（社内呼称「メリハリシフト」）の活用を徹底することで、生産性と社員満足度向上の両立を実現してまいります。また、優秀な人財の確保・育成に注力し、正社員化の更なる推進や新卒社員の採用を強化・拡大いたします。限りある人財の定着率・熟練度を上げることが、生産性向上のために重要となりますので、このような人事面での諸施策を最優先で実施いたします。加えて、全社的な基盤システムの再構築や最新のクラウド・WiFi・カメラ等をフル活用したIT環境の整備・活用、および自社倉庫の見直しによる物流面での高度化等も積極的に推進し、「生産性においても業界No.1」を目指してまいります。

配当について

業績の進展状況に応じて、将来の事業展開と経営基盤の強化のために必要な内部留保を確保しながら、配当性向30%以上を目途として利益還元を実施してまいります。

「新たな収益基盤の構築」の一環として、消費者向けモバイル事業においては、「Smart Labo」の出店を通じた商材・販路の拡充を図る一方で、独自のノウハウをベースにした店舗関連ビジネスの創出を目指します。法人向けモバイルソリューション事業と固定回線系のネットワーク事業で構成されるソリューション事業では、他社との資本・業務提携によるヘルプデスクビジネスなど法人向けITソリューションを拡充すると共に、業界特化型ソリューション事業を深掘りします。通信回線等の一括管理サービス「movino star」の加入件数増加や、「TG光」の直販・再卸等を通じて、ストック型収益の増加も図ります。決済サービス事業については、商材・販路拡充を含めた国内決済サービスの強化に加え、東南アジアでのビジネス拡大にも取り組みます。これらの施策を積極果敢に進めることで、「将来の収益の柱となるビジネスの構築」を図ります。

以上を踏まえ、2018年3月期は増収増益を計画しており、親会社株主に帰属する純利益は101億円5千万円と、過去最高益を更新する見通しです。株主様への還元につきましては、2017年3月期比3円増配の55円を予定しており、4期連続の増配となる見込みです。株主様へのご優待に関しても皆様からのご意見・ご要望等を勘案し、より汎用性の高いご優待品としてQUOカード（3,000円分）を採用いたしました。

今後も、持続的な成長の実現と、企業価値並びに株主価値の更なる向上に向けて全力を尽くしてまいりますので、引き続きご指導・ご鞭撻の程をよろしくお願い申し上げます。

2017年3月期
年間配当(1株) 52円
1株当たり前期比9円増配

2018年3月期
年間配当(予想/1株) 55円
1株当たり前期比3円増配