

2015年3月期 第2四半期

(2014年7月～9月)

決算説明資料

(東証第 1 部 証券コード : 9422)

CONEXIO

人をつなく、価値をつなく

コネクシオ株式会社

投資家の皆様へのご注意

- 当社が開示する情報の中には、「将来の見通しに関する記述」が含まれていることがありますが、これらは現在において入手可能な情報及び仮定に基づき当社が作成したものであり、その内容を保証するものではありません。
- 実際の業績等はさまざまな要因により大きく異なる可能性があります。

1 2015年3月期第2四半期 決算概要

2 各事業の取り組み

3 2015年3月期 業績予想

1

2015年3月期第2四半期 決算概要

決算概況（2Q累計期間）

販売はほぼ前年並み、販売管理費を削減し増益

	2013/4-9 2Q A	2014/4-9 2Q B	増減率 B/A	2015/3 通期 予想 C	進捗率 B/C
	販売台数(万台)	141	138	△2.3%	-
売上高	130,360	129,827	△0.4%	274,000	47.4%
売上総利益	22,024	22,331	+1.4%	-	-
販売管理費	19,902	18,333	△7.9%	-	-
営業利益	2,121	3,998	+88.4%	7,300	54.8%
経常利益	2,185	4,070	+86.2%	7,500	54.3%
税引前四半期純利益	2,109	3,947	+87.1%	-	-
四半期純利益	1,086	2,431	+123.9%	4,300	56.6%
EBITDA	3,335	5,101	+53.0%	-	-

決算概況（2Q会計期間）

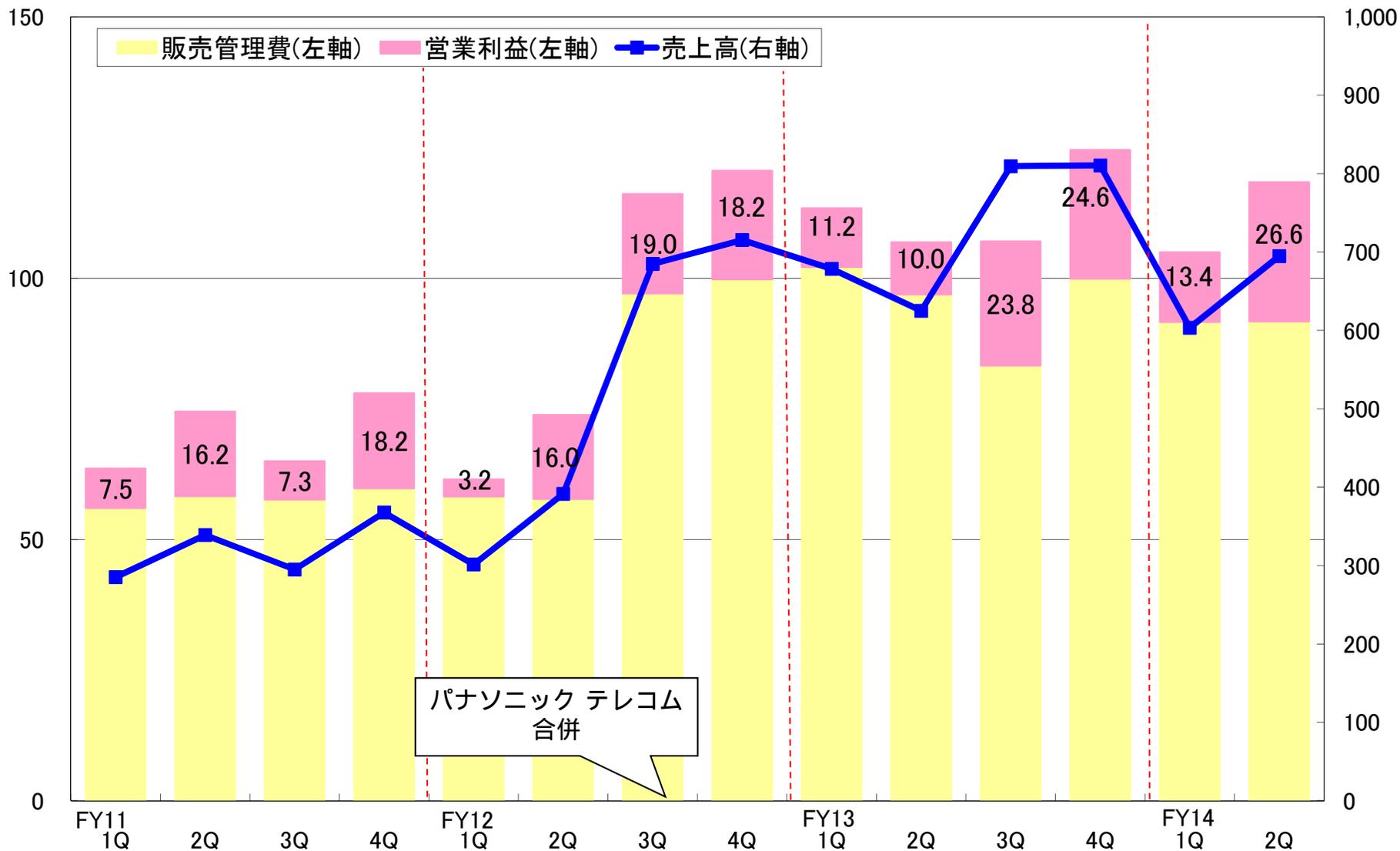
販売台数増加により増収・増益

	2013/7-9 2Q A	2014/7-9 2Q B	増減率	2014/4-6 1Q(3ヵ月) C	増減率
			B/A		B/C
販売台数(万台)	66	73	+10.4%	64	+13.9%
売上高	62,505	69,481	+11.2%	60,346	+15.1%
売上総利益	10,687	11,836	+10.8%	10,495	+12.8%
販売管理費	9,688	9,173	△5.3%	9,160	+0.1%
営業利益	998	2,663	+166.6%	1,335	+99.5%
経常利益	1,032	2,694	+160.9%	1,375	+95.9%
税引前四半期純利益	1,020	2,630	+157.8%	1,316	+99.8%
四半期純利益	577	1,641	+184.2%	789	+107.9%
EBITDA	1,521	3,185	+109.3%	1,916	+66.2%

四半期業績の推移

経費・利益（億円）

売上高（億円）



当第2四半期の取り組み

コンシューマ 事業

- 新料金プランで増加した来店客対応
- 人気機種発売による販売台数増加
- 約50店舗の強化店での携帯周辺商材の販売強化
- スマホコーディネートポータル「nexi（ネクシィ）」
会員数58万人超（2014年9月末時点）
- 直営店化（1店舗）、二次店化（2店舗）、
移転（3店舗）、改装（3店舗）
- 人員の最適配置

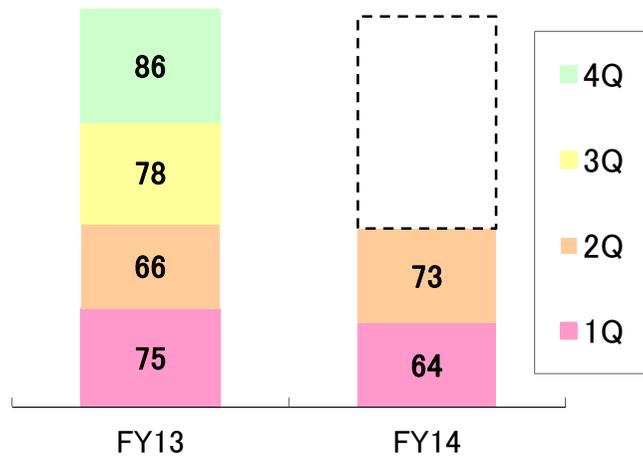
法人 事業

- 新料金プランへの切り替えニーズ高い
- スマートフォン、タブレット端末の販売比率増
- マネージドサービスおよびMDMサービスの継続拡販
- 営業支援クラウドサービス「Sales Cloud」を自社利用の経験をもとに法人企業へ業務効率化の提案
- プリペイドカード（POSAカード）取扱い点数の増加、販売好調

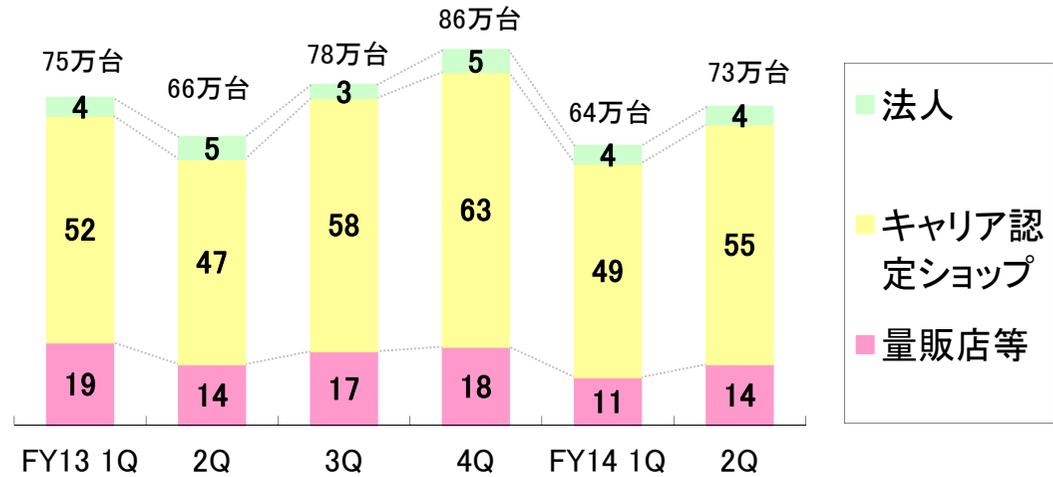
販売台数実績

2Qの販売台数は堅調に推移し、人気機種の販売も順調で前期比増

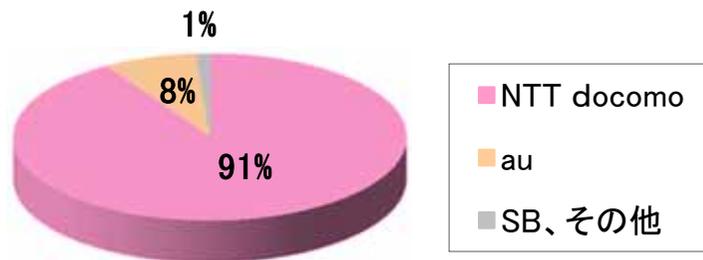
〔期間別〕



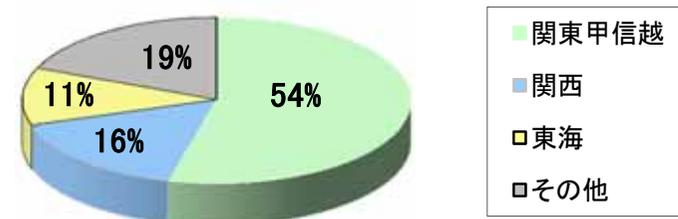
〔チャンネル別〕



〔通信キャリア別〕

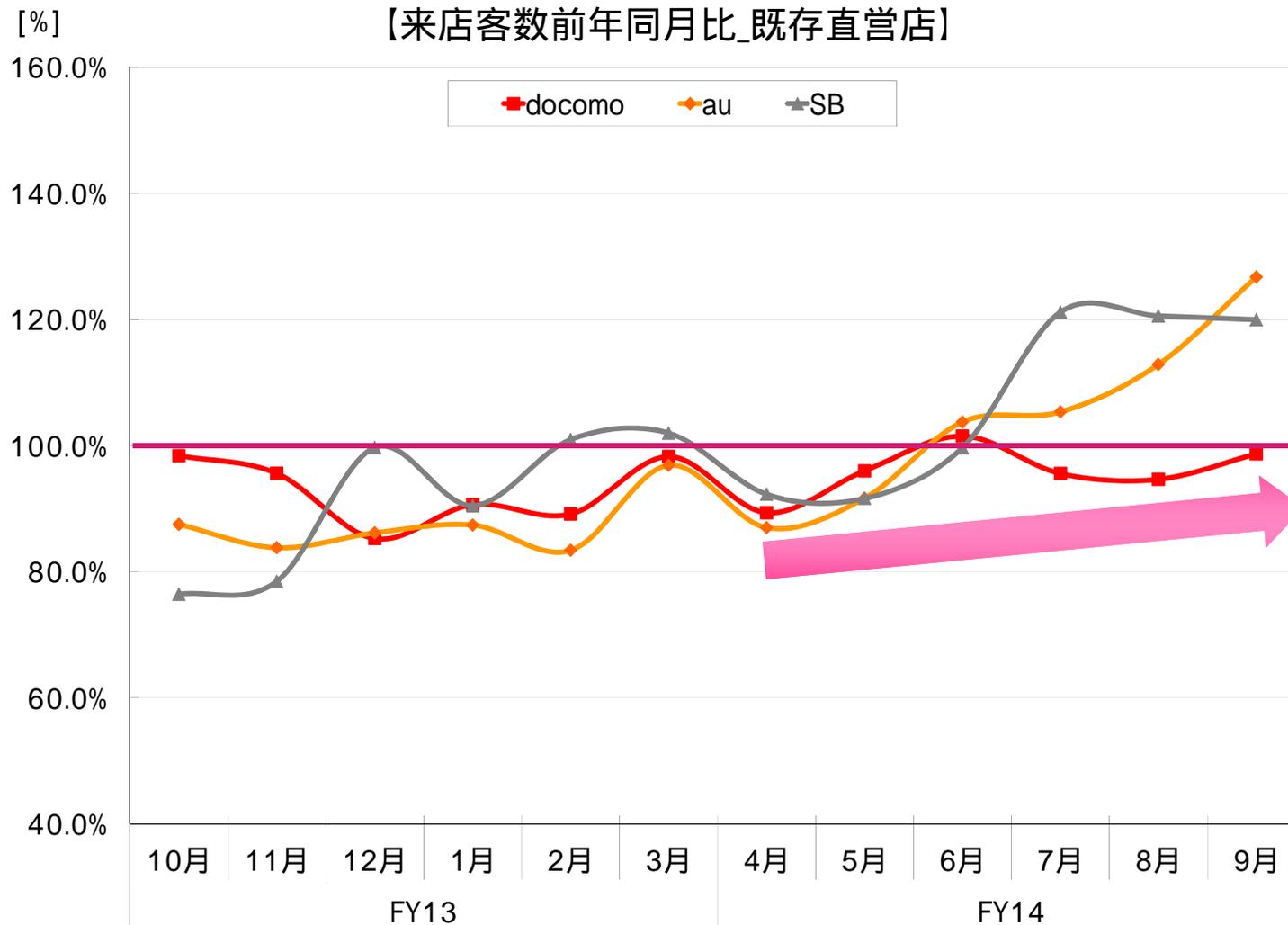


〔地域別〕



来店客数実績（当社直営キャリア認定ショップ）

1Qからの新料金プラン、新商品発売で回復傾向



事業の種類別売上高・営業利益

コンシューマ：2Qの販売好調により収益回復、コスト構造改革により大幅増益
法人：マネージドサービスやPOSAカードの販売好調により増収増益

		2013/7-9 2Q(3カ月)A	2014/7-9 2Q(3カ月) B	増減率 B/A	2013/4-9 2Q(累計)C	2014/4-9 2Q(累計) D	増減率D/C
売上高合計		62,505	69,481	+11.2%	130,360	129,827	△0.4%
コン シュー ーマ 事業	商品売上高	41,440	48,836	+17.8%	87,938	90,562	+3.0%
	手数料収入	16,802	16,094	△4.2%	34,371	30,469	△11.4%
	売上高	58,243	64,930	+11.5%	122,309	121,032	△1.0%
営業利益※		1,414	2,957	+109.1%	3,092	4,774	+54.4%
法人 事業	商品売上高	1,233	1,396	+13.2%	2,287	2,636	+15.2%
	手数料収入	2,338	2,354	+0.7%	4,370	4,611	+5.5%
	プリペイドカード 情報	690	799	+15.9%	1,392	1,547	+11.2%
	売上高	4,261	4,550	+6.8%	8,050	8,795	+9.3%
	営業利益※	549	586	+6.7%	913	1,079	+18.2%

営業利益は間接部門経費配賦前

2

各事業の取り組み

受付カウンターに卓上ラックを設置



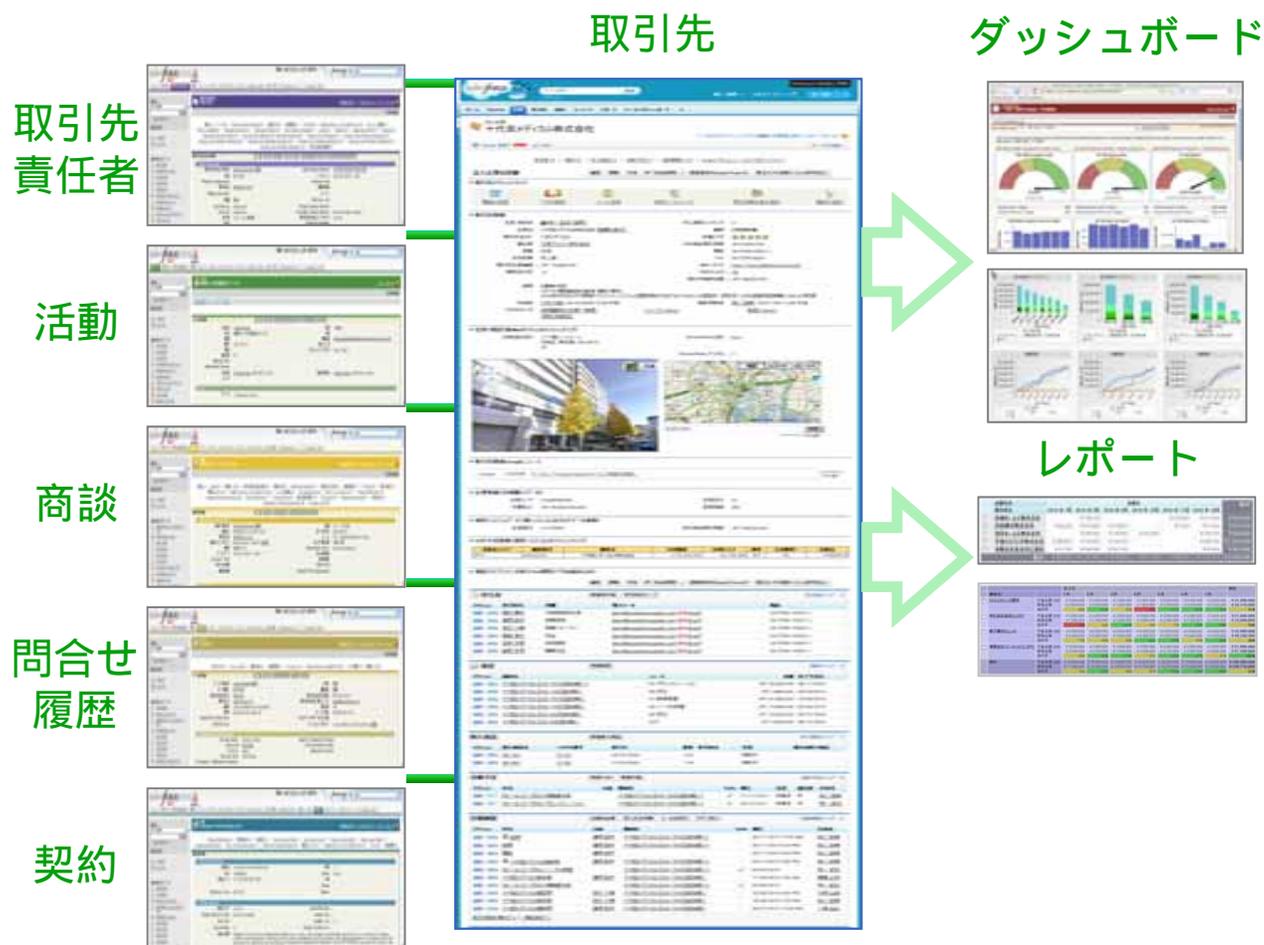
今後は、お客様がより楽しめるよう豊富な商品ラインナップを用意し、携帯周辺商材の販売強化。店舗をさらに拡大予定。

アクセサリコーナー



「nexi」サイトで携帯周辺商材の販売





salesforce.com社の代理店として、自社での利用経験を踏まえて、お客様のスムーズな導入支援サービスを展開。



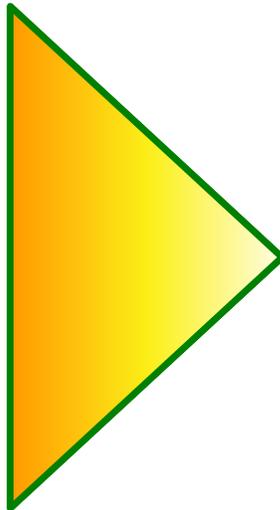
salesforce.com社とは・・・
 CRM（顧客関係管理）ソフトウェアで世界最大規模の企業。
 クラウドベースのSalesforce製品は、市場の変化に合わせ、最新スマートフォンへの対応や、ソーシャルの利用など、常に使いやすく新しいサービスを展開、あらゆる業種・規模のSFA（営業支援）、CRM（顧客管理）として利用されている。
 米国サンフランシスコの本社のほか、ヨーロッパとアジアに拠点を置き、ニューヨーク証券取引所に上場している。

POSAカードの販売拡充

- ◆ POSAカード仕器を約40面から56面仕器へと変更。販売設備の拡大を行った。

POSAカードとは・・・

Point Of Sales Activation cardの略で、レジでの支払いが完了した時にはじめて有効になる技術を使用したプリペイドカードのこと。購入者はカードに印刷された番号をオンラインで入力して使用する。インコム・ジャパン株式会社の登録商標。



情報コンセント内に無線LANアクセスポイントを埋め込んだ
スマートWi-Fiサービスの提供を開始

- ◆ 施工が簡単！
- ◆ Wi-Fi/有線LAN、それぞれの良さを両立！
- ◆ 簡単接続 & セキュリティも万全
- ◆ フロア・部屋ごとに設置可能！

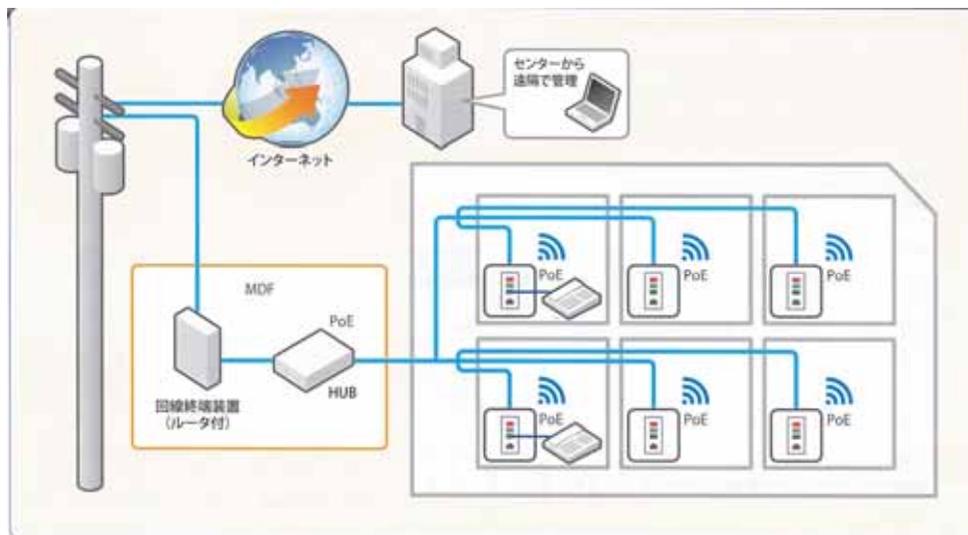


iのぞみネット導入戸数
全国47,000戸以上

**iのぞみネットスマートWi-Fiサービスなら、
Wi-Fiも有線LANもこれ1つでスマートに実現!**

いままでは
情報コンセントとルーターを
LANケーブルでつないでいました。

スマートWi-Fiなら
無線LANアクセスポイントを
情報コンセント内に
埋め込んで
お部屋もスッキリ!



詳細はこちらからご確認ください。 >>>>> <http://www.i-nozomi.net/>

3

2015年3月期 業績予想

2015年3月期 業績予想（通期）

2Qまでの業績好調を受け、通期は増益予想に上方修正

[単位：万台/百万円]	2014/3	2015/3 通期予想			
	通期実績 A	(当初予想) B	(修正予想) C	増減率 C/A	増減率 C/B
販売台数(万台)	306	300	290	△5.3%	△3.3%
売上高	292,364	295,000	274,000	△6.3%	△7.1%
営業利益	6,968	6,750	7,300	4.8	8.1%
経常利益	7,050	6,800	7,500	6.4	10.3%
当期純利益	4,002	4,020	4,300	7.4	7.0%

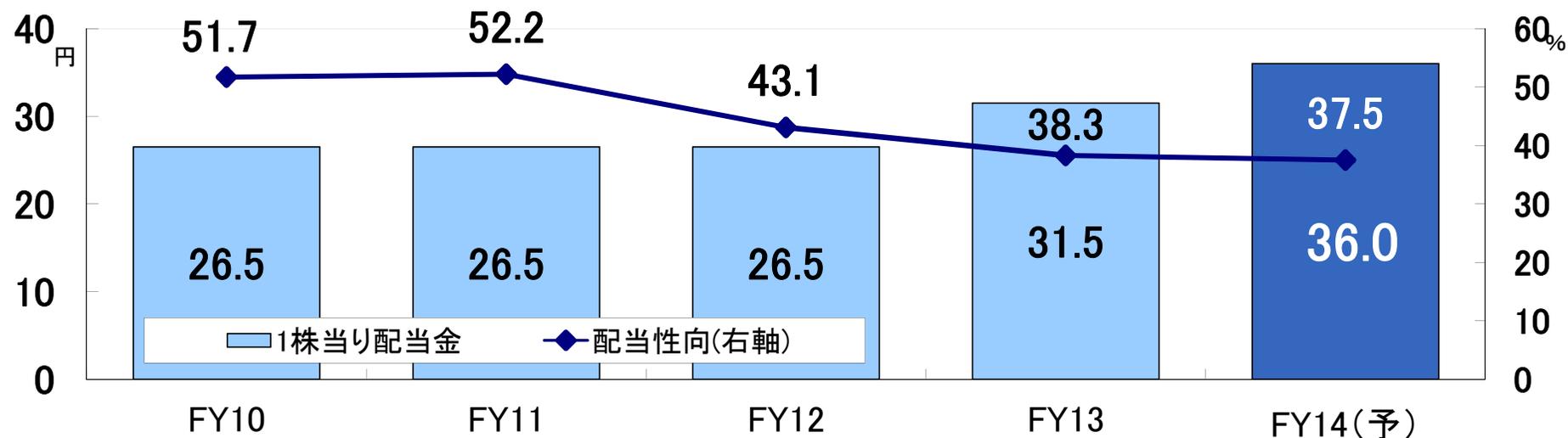
株主還元方針

株主の皆様に対する利益還元を重要な経営課題と認識
 配当性向40%を目処とする

【1株当たり配当金 単位:円】

	中間	期末	通期	総額 (百万円)	配当性向
2014/3	15.75	15.75	31.50	1,409	38.3%
2015/3(予)	18.00	18.00	36.00	1,610	37.5%

1株当たり配当金・配当性向



参考資料：会社概要

会社概要・沿革

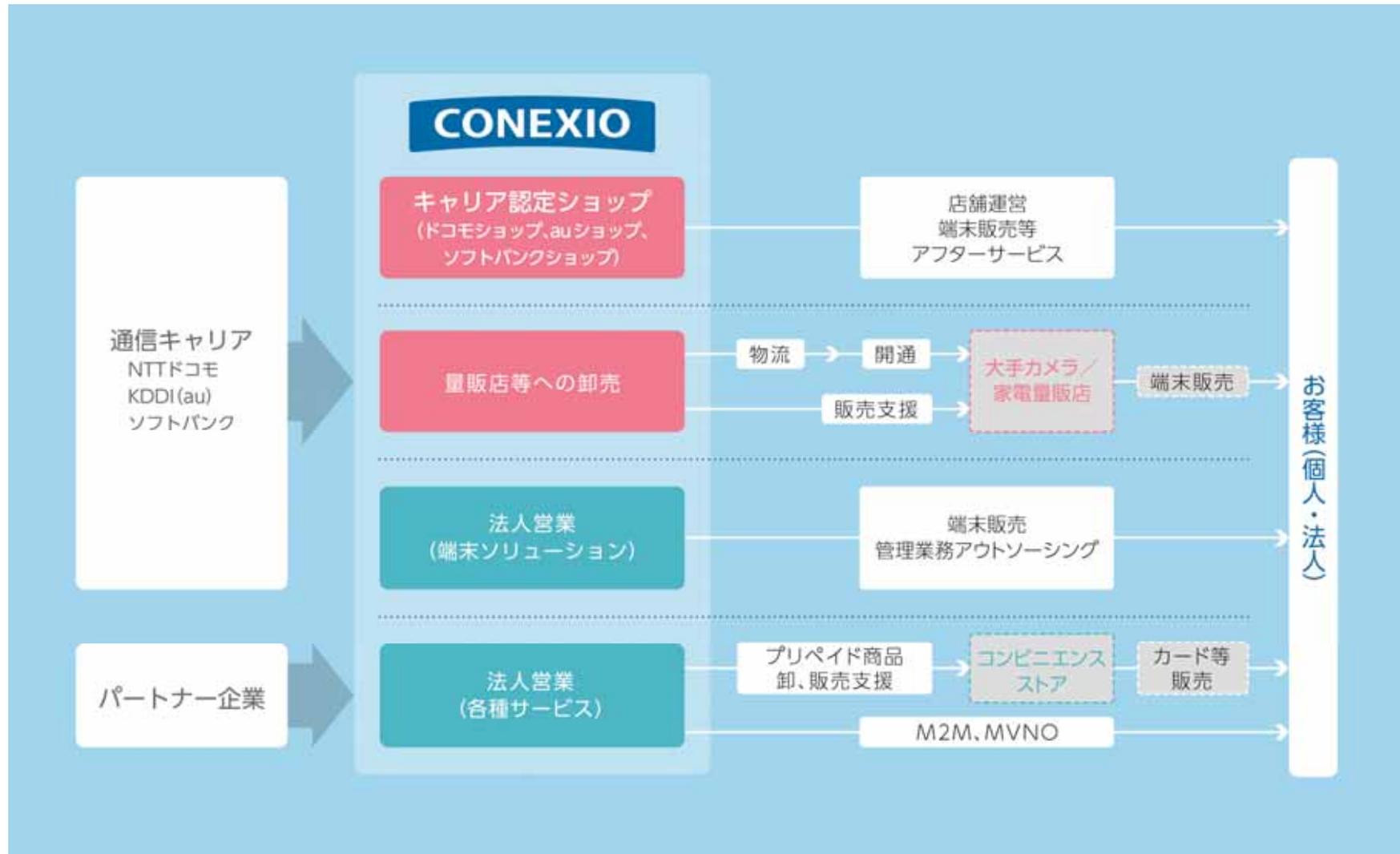
会社概要

- 社名 : コネクシオ株式会社
(CONEXIO Corporation)
- 本社 : 東京都新宿区西新宿八丁目17番1号
新宿グランドタワー37F
- 代表者 : 代表取締役社長 井上 裕雄
- 設立 : 1997年8月 (現在第18期)
- 事業内容 : 携帯電話の卸売・販売及び携帯電話
を利用したソリューションサービスの提供
- 資本金 : 27億円
- 主要株主 : 伊藤忠商事(株)
- 従業員数 : 4,798名 (2014年9月30日現在)

沿革

- 1991年 : 伊藤忠商事(株)が携帯電話販売事業に着手
- 1992年10月 : ドコモショップ 八王子店
(全国ドコモショップ 第一号店) OPEN
- 1997年 8月 : 伊藤忠商事(株)の100%出資により、
同社の通信関連事業の業務受託会社
として当社設立
- 2002年 4月 : 伊藤忠商事(株)からの会社吸収分割
により、携帯電話販売に関わる
一次代理店としての地位を承継
- 2006年 3月 : 東証 2 部に株式上場
- 2007年12月 : 東証 1 部銘柄に指定
- 2008年 7月 : (株)日立エール(株)の携帯電話販売事業
を買収
- 2012年10月 : パナソニックテレコム(株)と合併
- 2013年10月 : コネクシオ(株)に社名変更
- 2014年 7月 : 本社を東京都新宿区に移転

当社のビジネスモデル



当社の特長

業界**第2位**の代理店

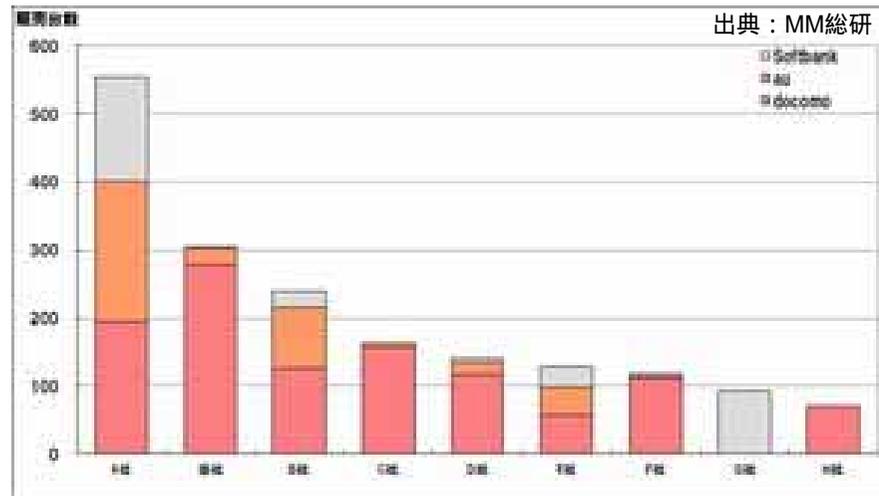
総販売台数300万台規模となり**業界3強**の一角に FY13の販売実績合計

NTTドコモ**NO.1**代理店

全国販売台数・東名阪販売台数・キャリアショップ数ともに **1位**

キャリアショップ
422店舗 (9月末現在)

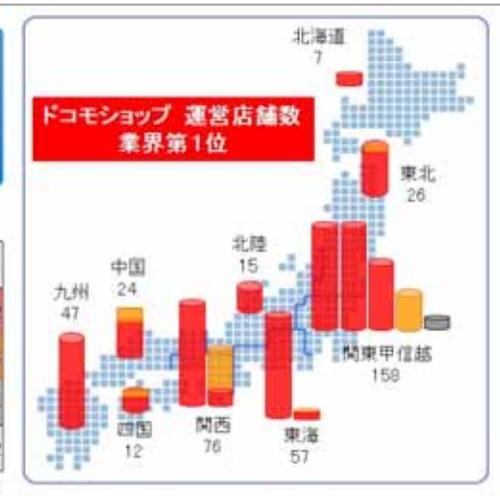
店頭個人会員
815万回線超 (9月末現在)



キャリア認定ショップ
： 422店舗

	直営	運営	計
docomo	243	129	372
au	21	25	46
SB	4	0	4
計	268	154	422

2014年9月末現在



当社のCSR活動

当社のCSR活動の根底には「企業理念」があります。より多くの人をつなぎ、価値の共有化を進めて行くことで、当社は個人の成長と社会の発展に貢献していきます。

使用済み携帯電話の回収によるワクチンの寄付



2008年度から使用済み携帯電話を1台回収するごとに子ども1人分のポリオワクチン代（20円）を寄付しております。

2014年度 CSRレポート



2014年度のCSR報告書は、ISO26000の7つの中核主題に沿った形で当社のCSRの取組みをよりわかりやすく、整理して作成しております。



HP > CSR > CSRレポート
(<http://www.conexio.co.jp/csr/index.html>)

ペットボトルキャップ回収によるワクチンの寄付



2006年度よりペットボトルキャップの回収を行い、2013年度は155拠点での回収を行いました。各ドコモショップでもキャップの回収を実施しております。

障がい者の雇用促進

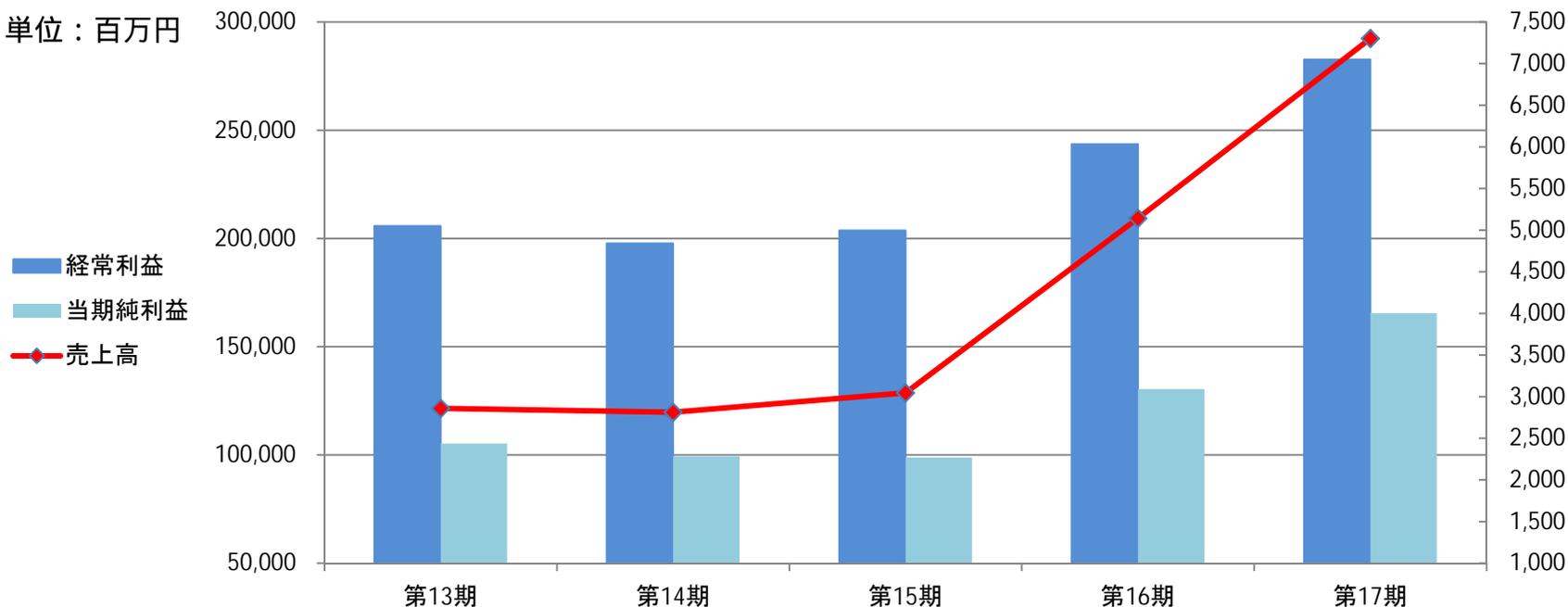


特例子会社コネクシオウィズ(株)では、25名の社員が当社業務のサポートを行っています。また、当社では様々な業務で障がいがある社員も活躍しています。



経営指標推移

単位：百万円



	第13期	第14期	第15期	第16期	第17期
売上高 (百万円)	121,495	119,756	128,694	209,303	292,364
経常利益 (百万円)	5,051	4,840	4,996	6,034	7,050
当期純利益 (百万円)	2,435	2,283	2,269	3,092	4,002
純資産 (百万円)	17,338	18,615	19,677	28,262	21,443
総資産 (百万円)	39,431	41,128	48,944	87,297	98,146
自己資本比率 (%)	44.0	45.3	40.2	32.4	21.8

IRに関するお問い合わせ先

経営企画部 IR課
TEL : 03-5331-3702
ホームページ
<http://www.conexio.co.jp/ir/index.html>



最新のリリース情報や
リリースのバックナンバー
を随時掲載

IR資料をリリースごとに
見やすく表示

IRに関するお問い合わせ
はこちら



投資家の皆様へ



株主、投資家の皆様におかれましては益々ご清栄のこととお慶び申し上げます。
平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

当社はパナソニックテレコム社との合併後、組織の再編・統合を善美に進めてまいりましたが社内のさらなる融和を図るために、2013年10月1日付で“人をつなぐ、価値をつなぐ”という考えのもと、新しい企業理念を制定するとともに社名変更を実施いたしました。

合併により4,20店舗強に拡大したキャリア認定ショップの運営においては、全国各地域において高い市場シェアを維持、拡大してまいります。法人ビジネスにおいては普及が進むスマートフォンやタブレットの取り組みを強化し、ソリューションビジネスの提案力を高めてまいります。

業界のリーディングカンパニーの1社として市場の成長を牽引するとともに、従来以上にES（従業員満足）を充実させ、業界で抜かれたCS（顧客満足）の高い顧客接点を確立し、新たな事業領域の創造を目指してまいります。

今後ともさらなる企業価値の持続的向上を図り、ステークホルダーの皆様にご満足を目標としてまいりますので、株主・投資家の皆様におかれましては、今後とも一層のご支援を賜りますよう、宜しくお願いいたします。

代表取締役社長
井上裕雄