

2015年3月期 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

Copyright© CONEXIO Corporation All Right Reserved.

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。

目次

1

2015年3月期 決算概要

2

セグメント別の業績/取り組み

3

2016年3月期 業績予想

1

2015年3月期 決算概要

2

セグメント別の業績/取り組み

3

2016年3月期 業績予想

通期決算ハイライト

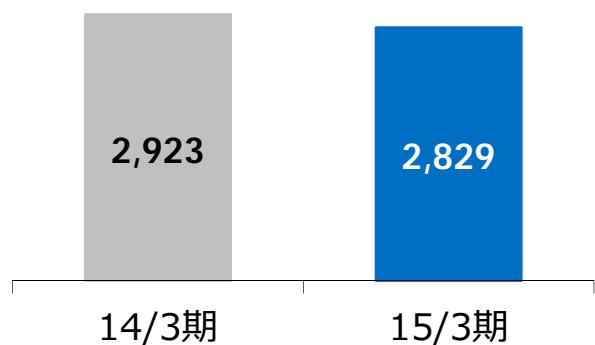
4期連続増益 増配予定

- 売上高 : 2,829 億円 (前期比 3.2%)
- 当期純利益 : 50 億円 (前期比 +25.3%)
- 配当金 : 40.00 円 (通期8.50円増配予定)

配当は、株主総会での決議事項になります。

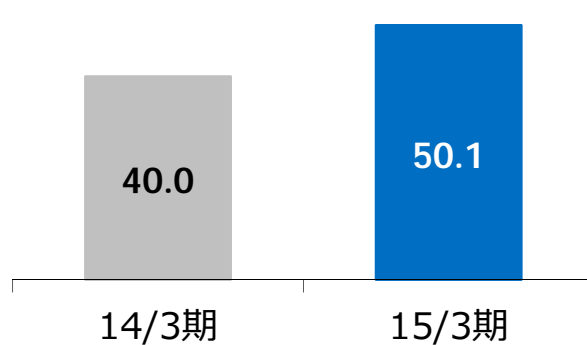
売上高

億円



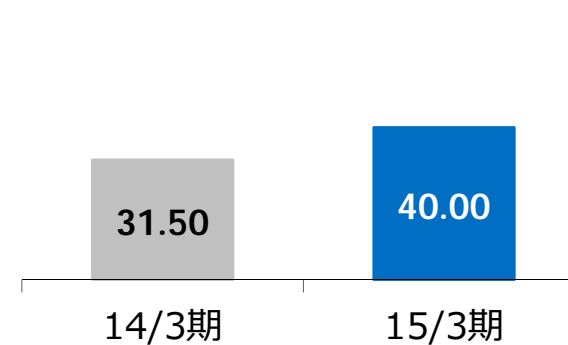
当期純利益

億円



1株当たり配当金

円



通期決算概況

営業利益、経常利益、当期純利益とも過去最高

[単位：万台/百万円]	14/3期	15/3期	増減率 B/A	15/3期	達成率 B/C
	A	B		通期予想 C	
販売台数(万台)	306	298	△2.6%	-	-
売上高	292,364	282,961	△3.2%	274,000	103.3%
売上総利益	45,179	46,978	+4.0%	-	-
販売管理費	38,211	38,386	+0.5%	-	-
営業利益	6,968	8,592	+23.3%	7,300	117.7%
経常利益	7,050	8,682	+23.1%	7,500	115.8%
税引前当期純利益	7,228	8,244	+14.1%	-	-
当期純利益	4,002	5,013	+25.3%	4,300	116.6%
EBITDA	9,401	10,771	+14.6%	-	-

決算概況（4Q会計期間）

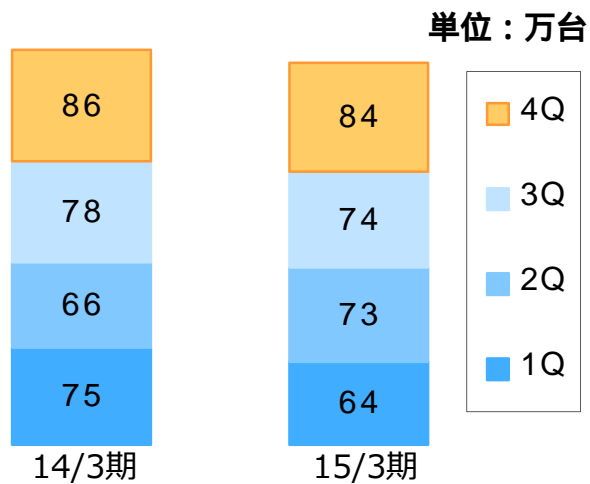
販売台数は比較的堅調、営利・経常は一過性の経費増で減

[単位：万台/百万円]	14/1-3月	15/1-3月	増減率 B/A	14/10-12月	増減率 B/C
	4Q A	4Q B		3Q (3ヵ月) C	
販売台数(万台)	86	84	△1.7%	74	+13.0%
売上高	81,049	77,431	△4.5%	75,702	+2.3%
売上総利益	12,450	13,042	+4.8%	11,604	+12.4%
販売管理費	9,989	11,135	+11.5%	8,920	+24.8%
営業利益	2,461	1,906	△22.5%	2,683	△29.0%
経常利益	2,467	1,916	△22.3%	2,696	△28.9%
税引前四半期純利益	2,846	1,613	△43.3%	2,683	△39.9%
四半期純利益	1,556	920	△40.9%	1,661	△44.6%
EBITDA	3,091	2,459	△20.4%	3,207	△23.3%

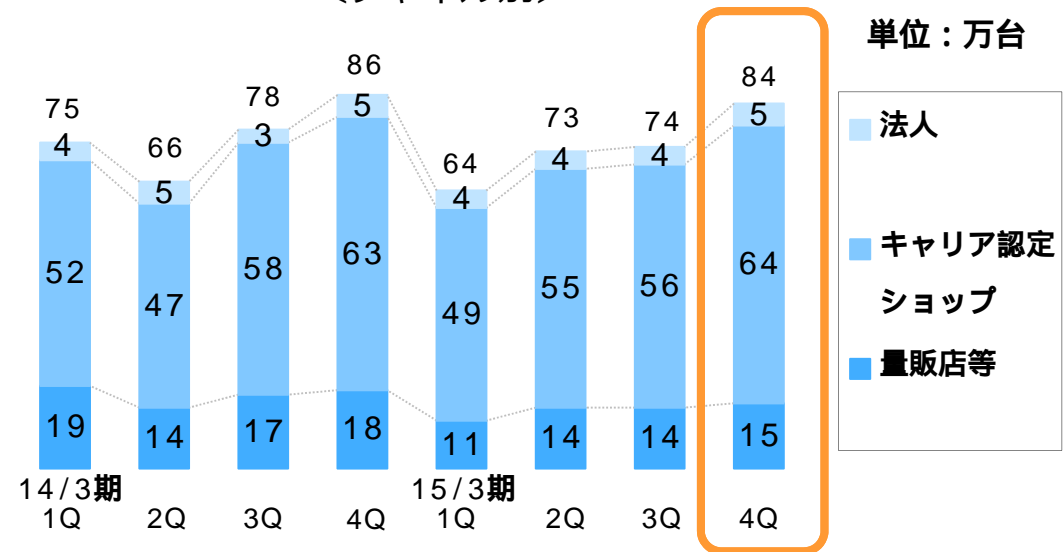
販売台数実績

年度当初の駆け込み需要の反動減から持ち直し

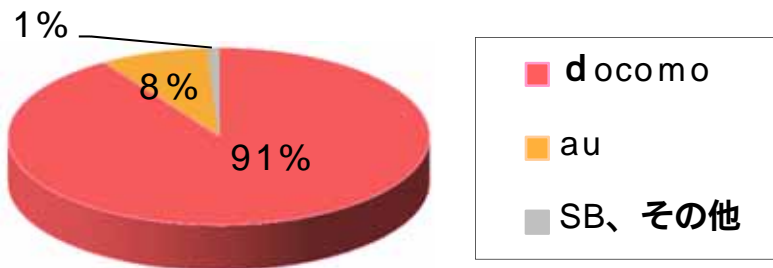
〔期間別〕



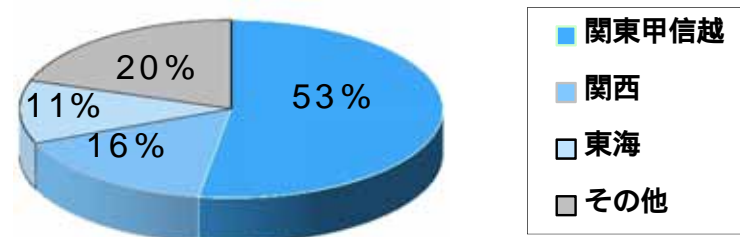
〔チャネル別〕



〔通信キャリア別〕



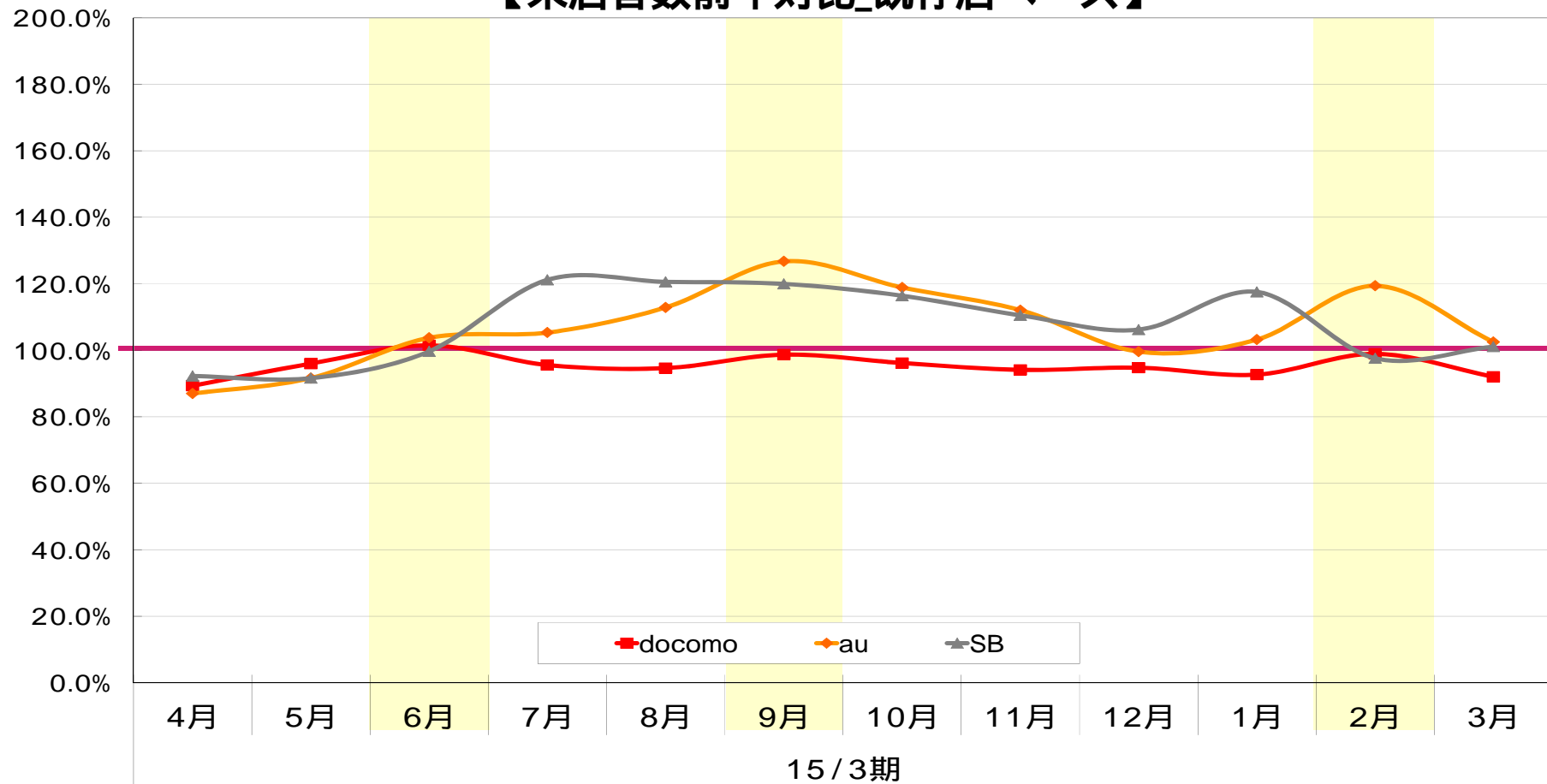
〔地域別〕



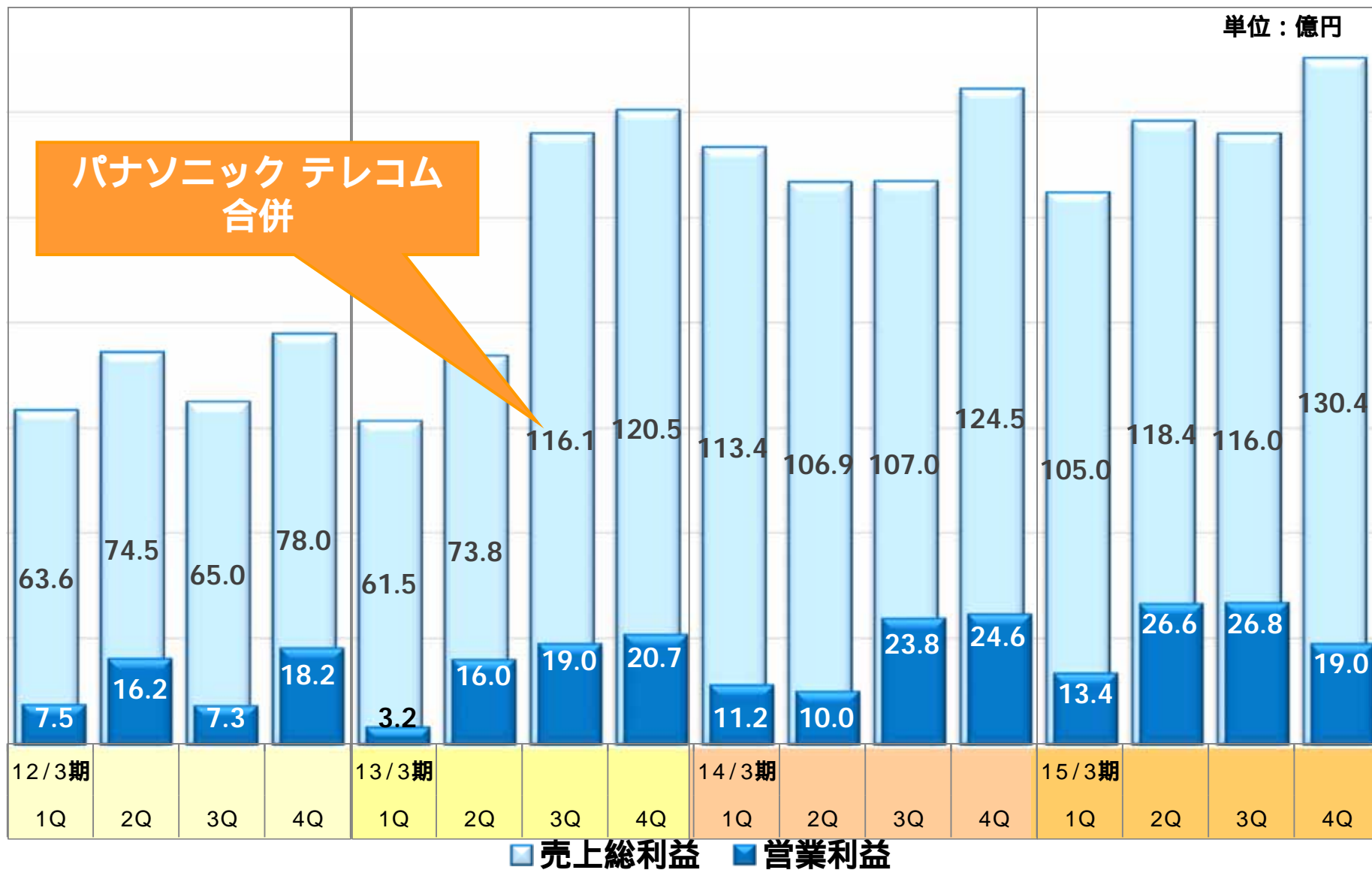
来店客数実績（当社直営キャリア認定ショップ）

新料金プラン・新商品・光回線の取扱い、開始月に増加

【来店客数前年対比_既存店ベース】



四半期 業績推移

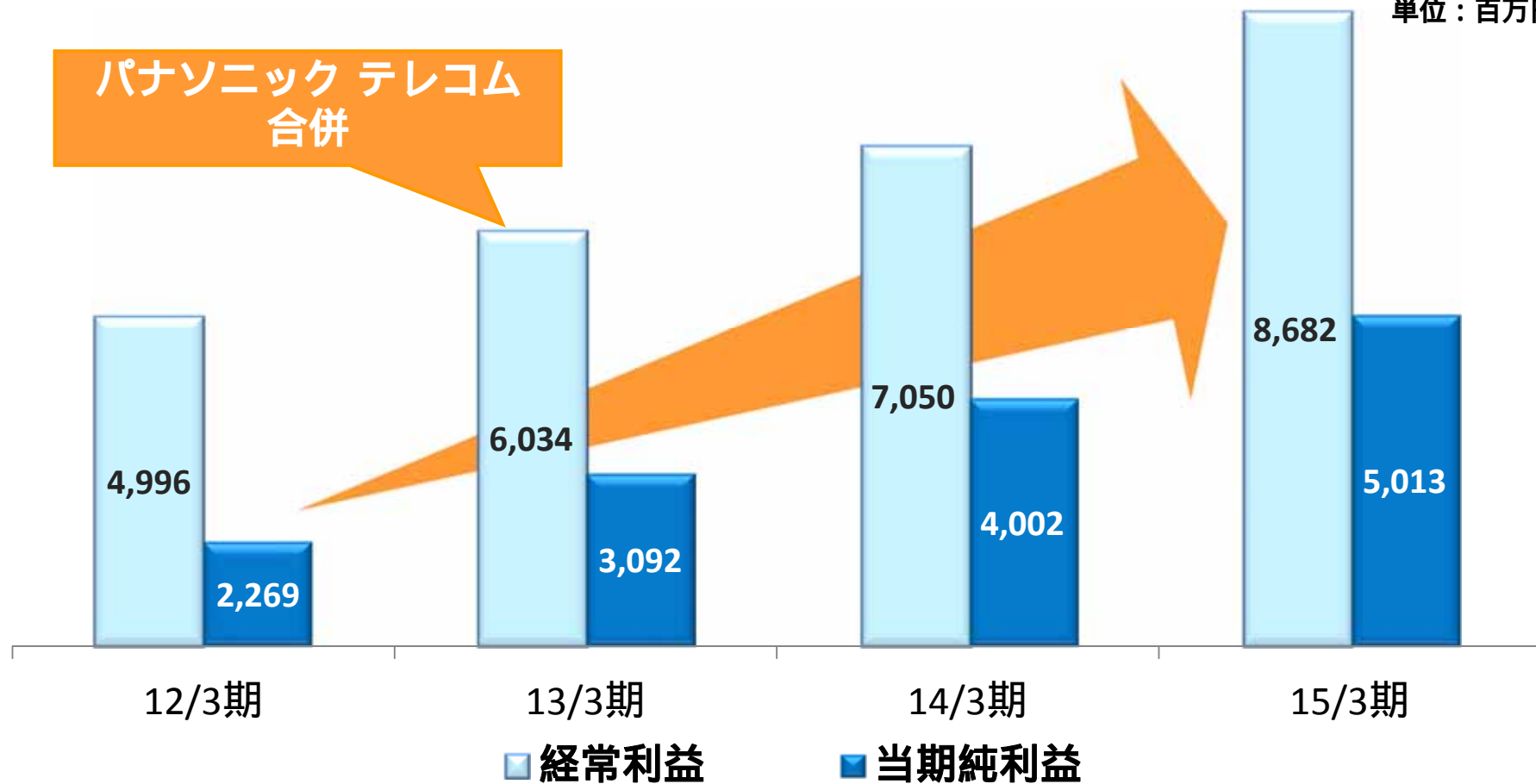


経営指標推移

4期連続増益

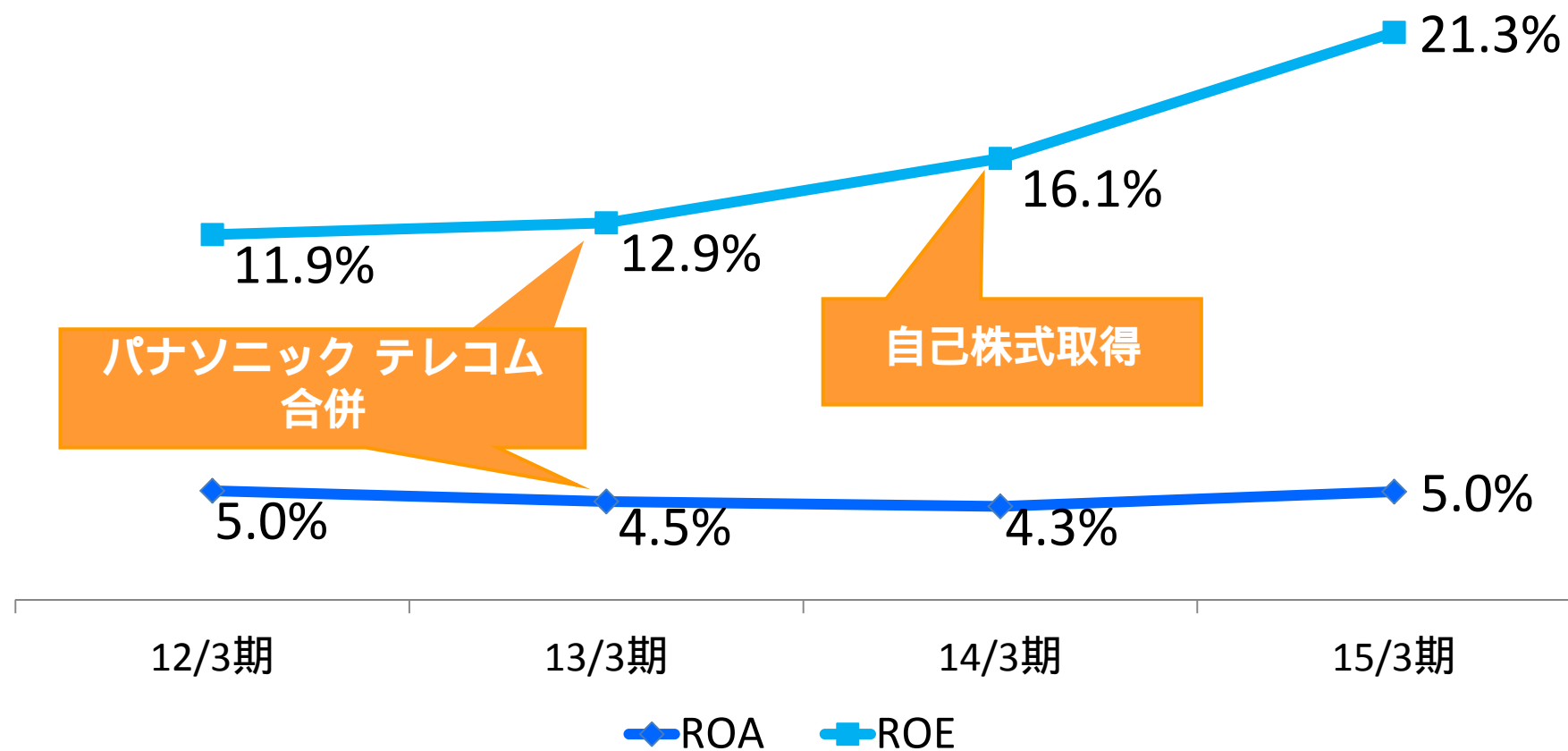
2012年10月の合併以降、右肩上がりに増益基調を継続

単位：百万円



ROE・ROA

ROEは順調に拡大 ROAは合併前水準に



1

2015年3月期 決算概要

2

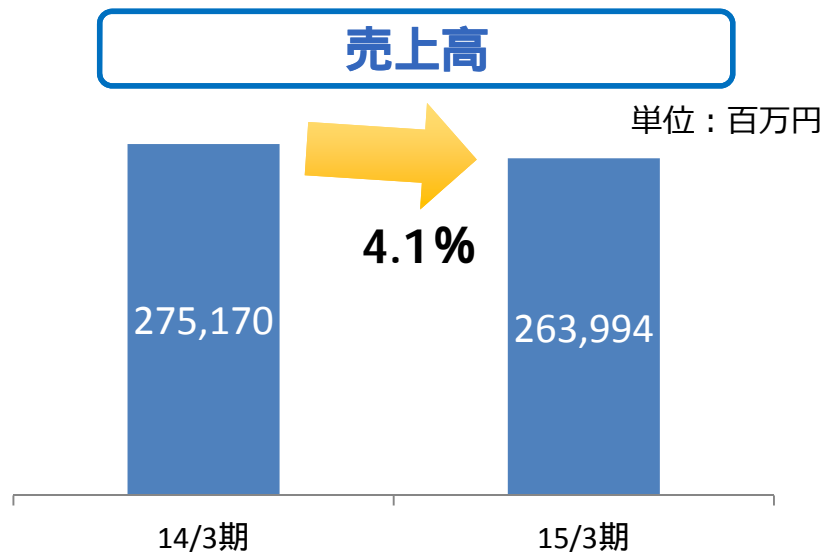
セグメント別の業績/取り組み

3

2016年3月期 業績予想

コンシューマ事業

売上高



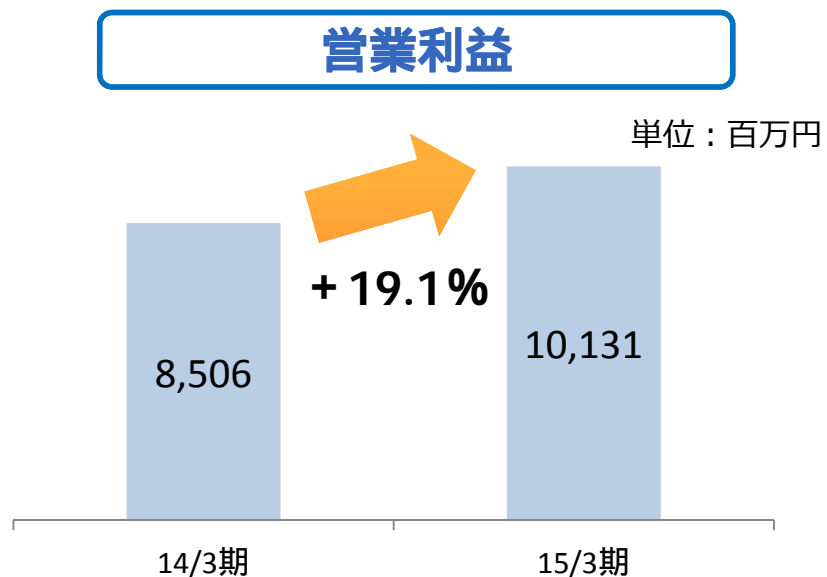
<売上高の微減要因>

- ▶ 販売台数の微減 ($\Delta 2.8\%$)

<増益要因>

- ▶ キャリア認定ショップの
来店客一人あたりの販売率向上
- ▶ 携帯周辺商材の販売強化による
端末1台あたり粗利の向上
- ▶ コンテンツの販売強化
- ▶ 働き方改善等の販売現場の
生産性向上による販管費の削減

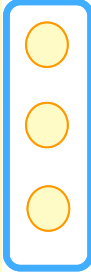
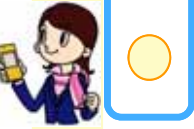
営業利益



キャリアショップでの取り組み



スマホライフをサポートするネクシサービスをご紹介。
 お店でアプリのダウンロードをご案内している。



来店予約の訴求とともに、来店予約をしたお客様のご案内優先カウンターを設置。



お客様の購入意欲を高めるための豊富なラインナップを取り揃えている。
 当社オリジナルブランド商品も取り扱っている。

携帯周辺
 商材

受付



光回線契約のための受付専用カウンターを設置。



当社運営のドコモショップは、HPよりご確認ください。

◆TOP> ショップ情報
<http://www.conexio.co.jp/business/consumer/shop.html>

ドコモショップ京橋店

Before



陳列什器
の増加

After



アイテム増加

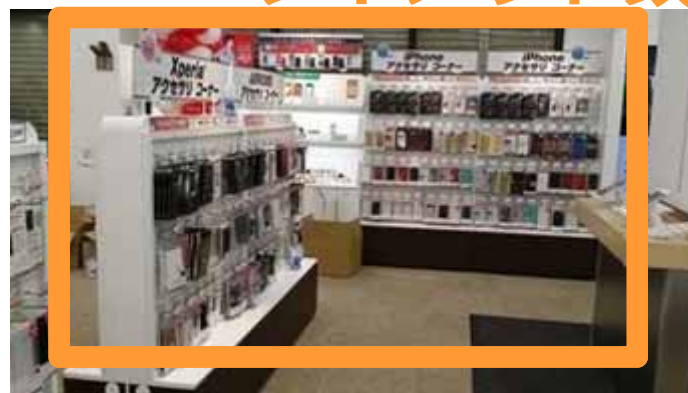
ドコモショップ京見橋店

Before



什器の
入れ替え

After



レイアウト改善

スマホポータルサイト 「nexi (ネクシイ)」



『nexi』はこちらから



http://nexi.jp



会員優待サービス 「ネクシイプレミアム」



ロック画面アプリ 「スグネ」



スワイプすると

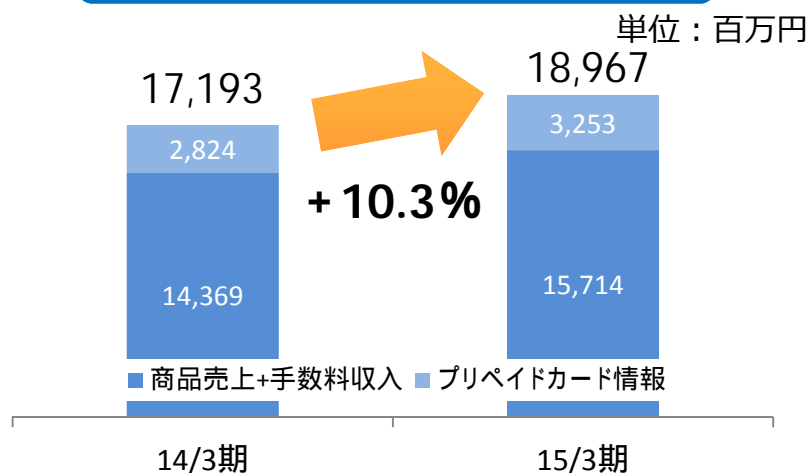


『スグネ』はこちらから



法人事業

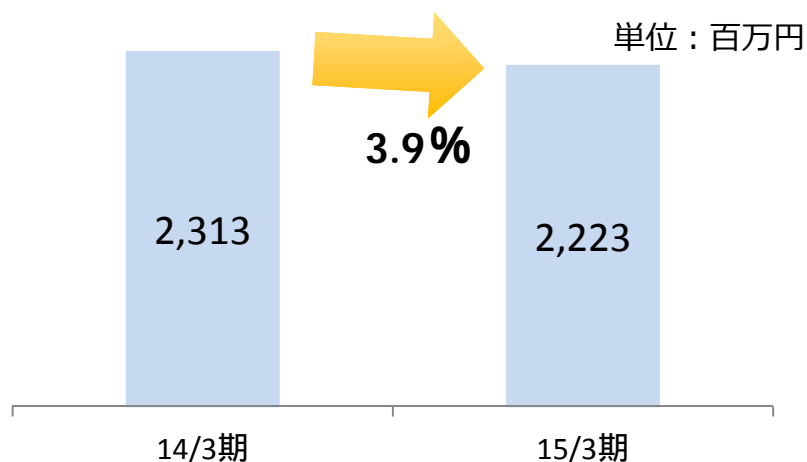
売上高



<売上高の増加要因>

- ▶ タブレット端末を含むスマートフォンの販売比率上昇
- ▶ マネージドサービス、mbs、営業支援システム等のクラウドサービスの獲得推進
- ▶ プリペイドカード（POSAカード）の販売好調

営業利益



<利益の減少要因>

- ▶ 端末販売の採算悪化
- ▶ ヘルプデスクの先行投資



タブレット含むスマートフォンの機器販売からソリューション提案、
また導入運用の支援をワンストップでサービス提供。

デバイス関連
スマートデバイス
携帯周辺商材

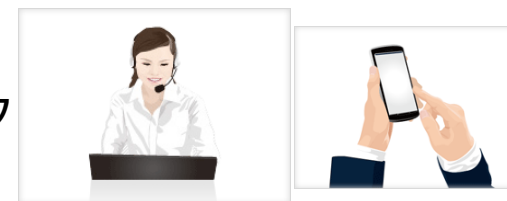
タブレットを含むスマートフォン
アクセサリの販売



法人企業

BPO
(管理アウトソーシング)
マネージド
サービス

コンサルティング
24時間365日対応ヘルプデスク
回線・資産の管理運用代行



モバイルソリューション
mobile
biz suite

営業支援クラウドサービス
セキュリティアプリケーション
業務改善ソリューション



バリアブルカード発売

POSAカードの種類に1円単位で自由に購入金額を設定できるバリアブルカードが登場。

現在、以下のPOSAカードが対応し、順次拡大予定。

iTunes



BitCash



DMM



※POSAカードとは、「Point of Sales Activation」の略称で、インコム・ジャパン株式会社の登録商標です。POSA（ポサ）カードは、レジでのお支払いが確定した時点で初めて、対象のカードが使用可能となる（有効化される）カードです。

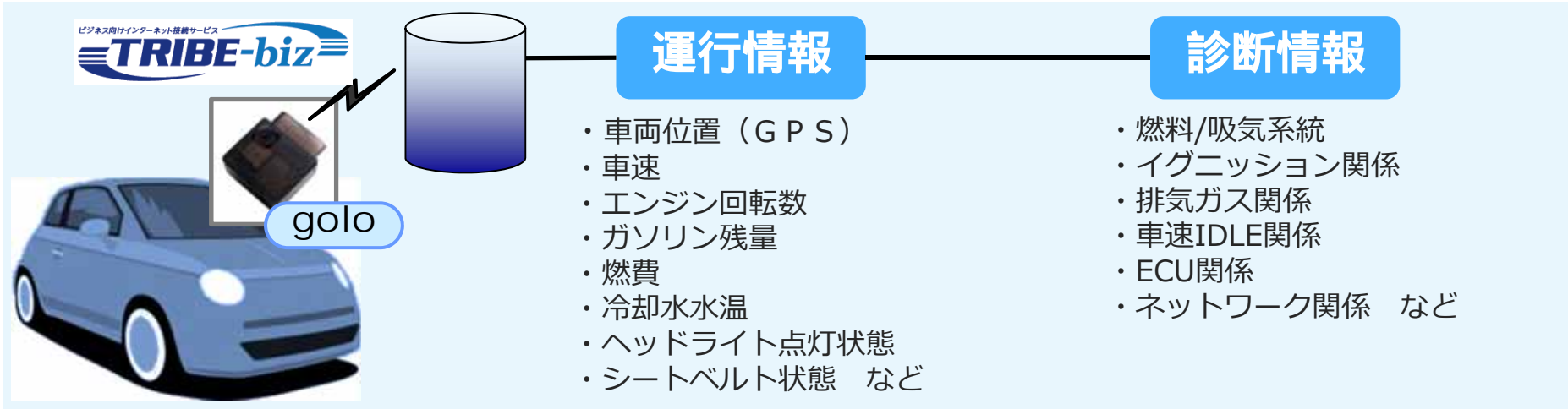
「ココストアグループ」で取り扱い開始

ココストア設置什器（56面）

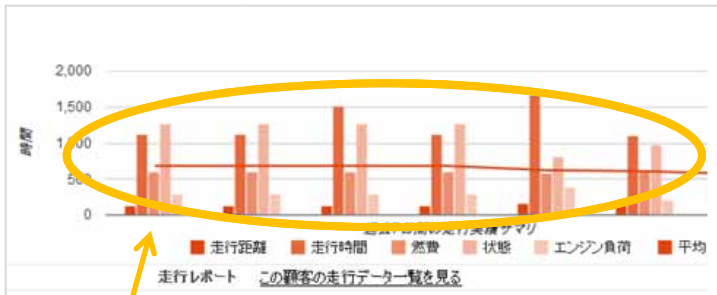


～テレマティクスの一例～

車両の「運行情報」と「診断情報」をネットワークを介して随時取得可能。
 取得した情報を運行管理の効率化やメンテナンスの車両管理などに活用できる。



車両位置、車速の活用
走行データの閲覧



走行距離、走行時間等の
データをグラフ化

車両位置の活用
「今どこ」サービス



バスの
場所を
表示

診断情報の活用
故障箇所表示



1

2015年3月期 決算概要

2

セグメント別の業績/取り組み

3

2016年3月期 業績予想

事業環境

市場動向

- 一定の買替需要
- 2台目タブレット需要
- SIMロックの解除
- 消費者保護ルールの改正
- M2M/IoTの高まり
- プリペイドカードの伸長
- 雇用、所得環境の改善

通信キャリア

- 光回線のセット販売による顧客の囲い込み競争激化

経営方針

既存事業の
収益率向上

伸長市場/
新規事業へ注力

人財の育成/
環境整備

2016年3月期 経営方針

既存事業の 収益率向上

- ✓ 携帯周辺商材・コンテンツ・法人向けクラウドサービス販売拡充
(お客様一人当たり、一社あたりの収益増大)
- ✓ リアル拠点(お客様接点)の強みを活かした
光回線の獲得最大化やネットビジネスの展開
- ✓ コスト構造改革の継続

伸長市場/ 新規事業へ 注力

- ✓ 顧客をはじめとする既存資産を基盤に関連ビジネスの拡大
- ✓ プリペイドカードの販売強化及び販路拡大
- ✓ 新規事業への投資による新たな収益基盤の創出

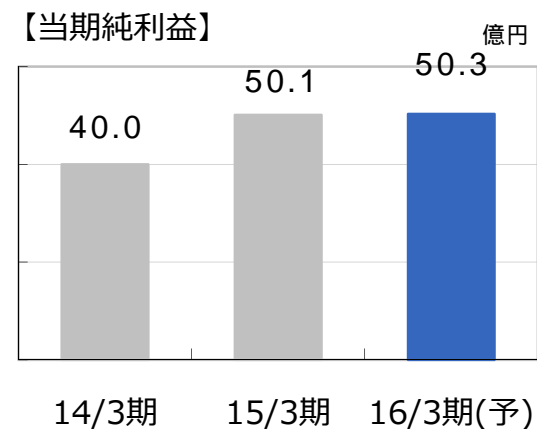
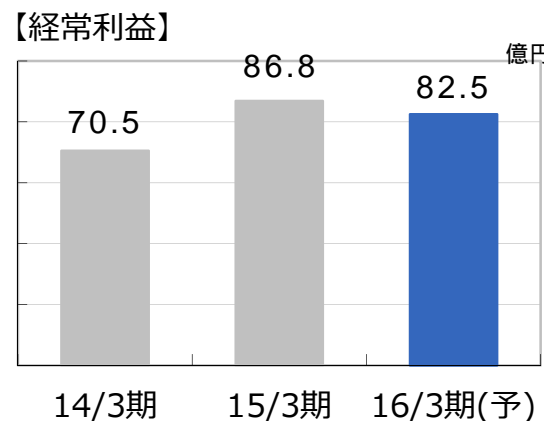
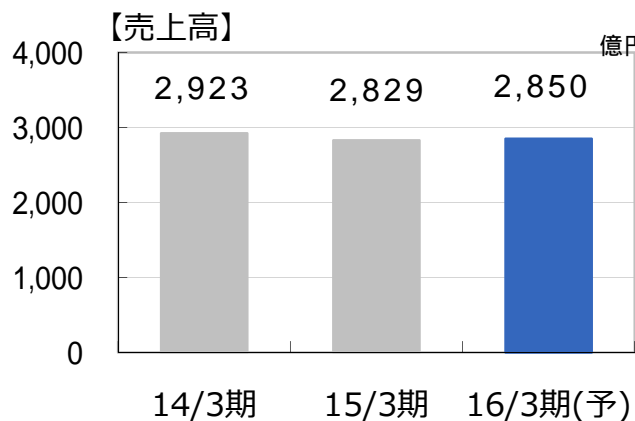
人財の育成 / 環境整備

- ✓ 人財育成体系の再整備/人財の成長支援
- ✓ 働き方改善・働きやすい環境の整備、定着化
- ✓ ワークライフバランス・ダイバーシティ経営の促進
- ✓ コンプライアンス体制の強化
- ✓ 企業理念の浸透

2016年3月期 業績予想

増収増益を計画

[単位：万台/百万円]	2015/3	2016/3 (予)	
	通期	通期	増減率
(販売台数)	298	300	+0.6%
売上高	282,961	285,000	+0.7%
営業利益	8,592	8,150	△5.1%
経常利益	8,682	8,250	△5.0%
当期純利益	5,013	5,030	+0.3%



業績予想の前提条件

- ◆ 販売台数 300万台（前年同期比+0.6%）
 - 携帯端末の買替サイクル、光回線セット販売により前年比増
- ◆ 売上高 前年同期比 +0.7%
- ◆ 営業利益 前年同期比 △5.1%
 - 手数料の一部改定
 - 光回線の獲得増
 - 携帯周辺商材、コンテンツ、ポータルサイト「nexi」の獲得増
 - 法人向けクラウドサービス（マネージド/mbs等）の営業強化
 - プリペイドカードビジネスの強化
 - コスト構造改革の継続
 - 接客対応力強化に向けた人員増と人財育成の強化
- ◆ 投資計画 1,996 百万円
 - 移転・改装（51店）
 - ショップシステム、法人顧客向けシステムのシステム投資 等
- ◆ 採用計画 新卒採用 287名（2015年4月）

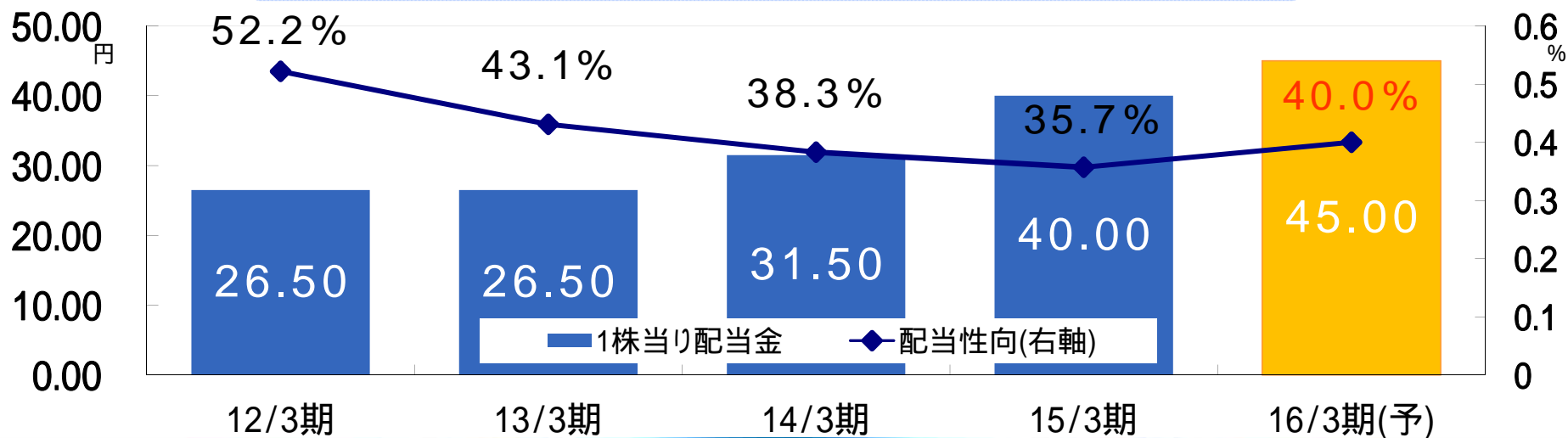
株主還元方針

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%を目処とし、安定的な配当を継続して行う

【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
2015/3	18.00	22.00	40.00	1,789	35.7%
2016/3(予)	22.50	22.50	45.00	2,013	40.0%

1株当たり配当金・配当性向



営業利益目標 100 億円

- 1 . コスト構造改革を継続し、既存事業の収益率を改善する
- 2 . 成長事業や新規事業への投資を推進する
- 3 . 売上総利益における周辺（新規）ビジネス（ ）の構成比を『30%以上』に高める

周辺（新規）ビジネス 代表的なサービス

- ✓ コンシューマ事業：携帯周辺商材(アクセサリ)、 「nexi」コンテンツ
- ✓ 法人事業：マネージドサービス、mbs、プリペイドカード、M2M/IoT

参考資料：会社概要

会社概要・沿革

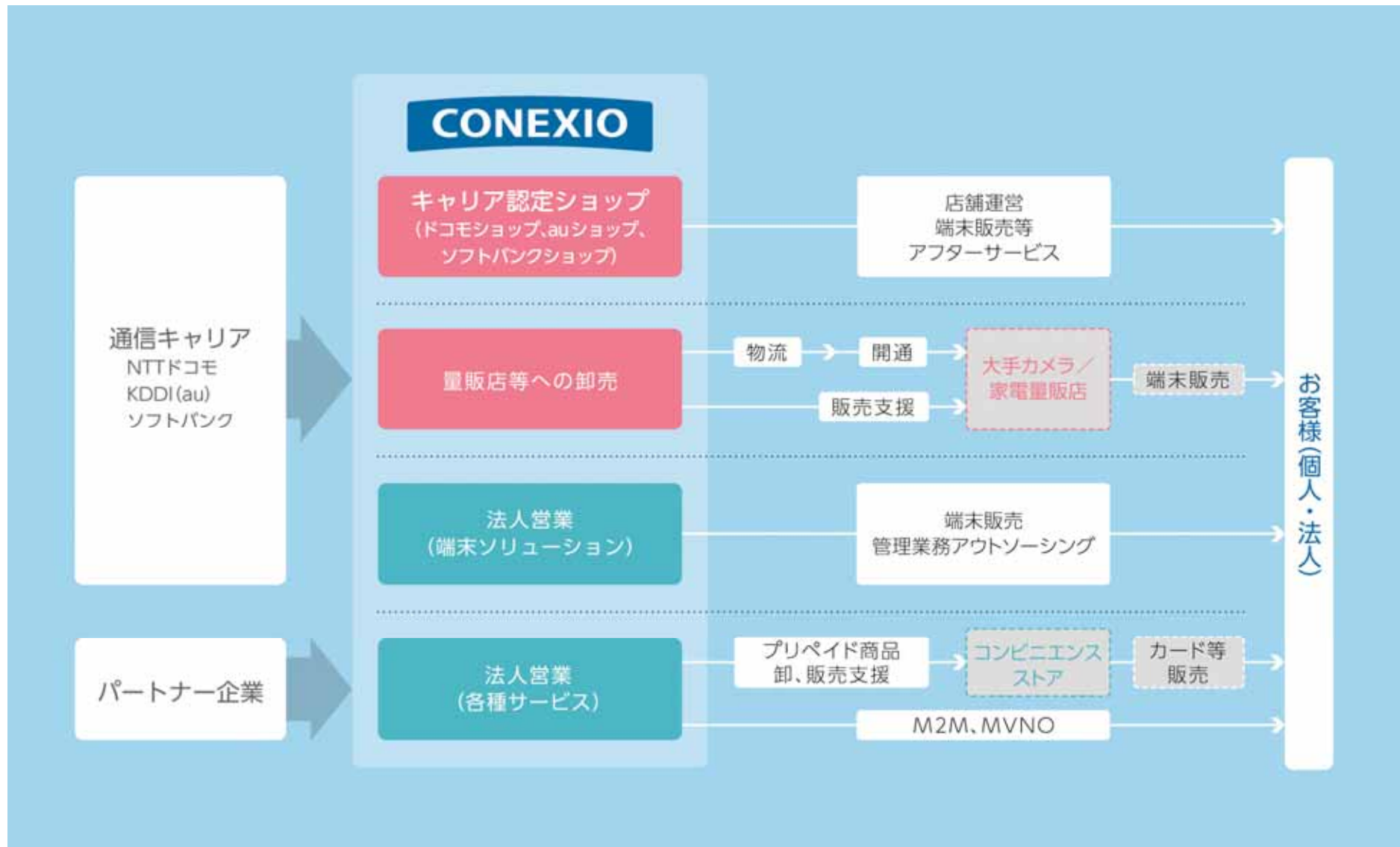
会社概要

- 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 : 4,828名 (2015年3月31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)日立モバイル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

2015年3月期の販売実績合計

NTTドコモ**NO.1**代理店

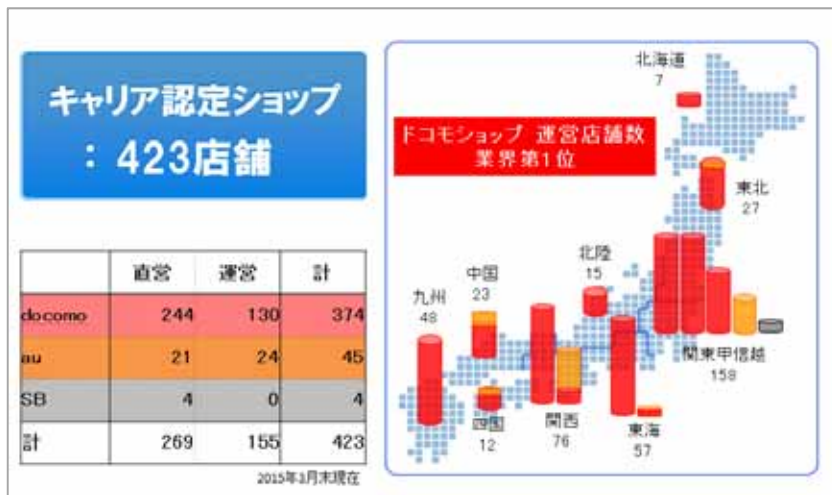
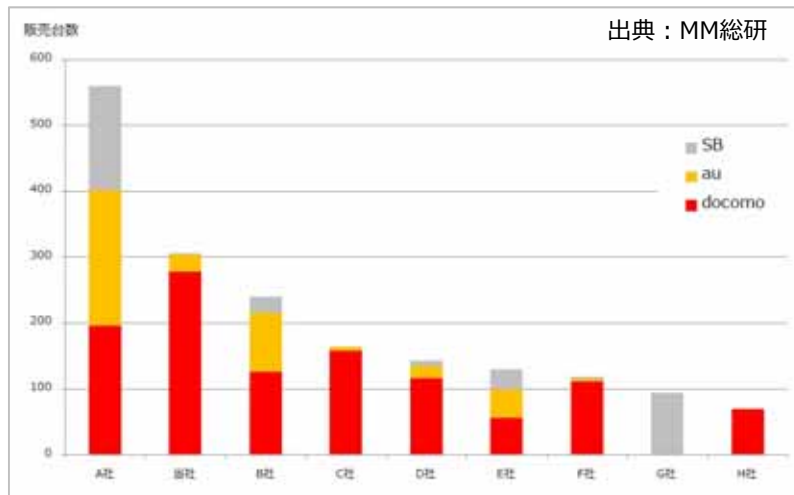
全国販売台数・東名阪販売台数・キャリアショップ数ともに**1位**

キャリアショップ

423店舗 (3月末現在)

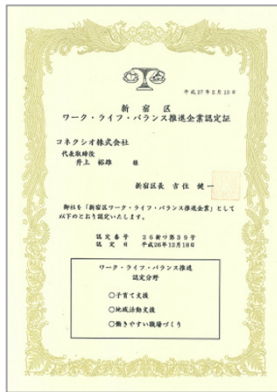
店頭個人会員

826万回線超 (3月末現在)

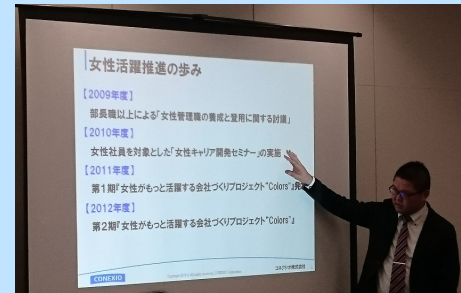


当社のCSR活動

新宿区のワーク・ライフ・バランス推進企業に認定



女性活躍推進セミナーにて当社事例のご紹介



CONEXIO

使用済み携帯電話の回収によるワクチンの寄付



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CSRの取り組みをご紹介します



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

IRに関するお問い合わせ先

◆経営企画部 広報・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
せはこちら

トップページ > 投資家情報

投資家情報

IR ニュース

IRライブラリ

株主情報

IRスケジュール

株式情報

財務データ・業績ハイライト

IRメール配信

よくあるご質問

重要事項

IRへのお問い合わせ

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。
平素は格別のご関心を賜り厚く御礼申し上げます。

コネクシオのコンシューマ事業は、全国各地域のキャリア認定ショップ420店舗程
を運営しており、トコモショップの運営店舗数においては、全国1位の業界トップク
ラスの事業展開を誇っております。

法人事業は、スマートフォンやタブレットの販売を強化するとともにビジネスシー
ンに合わせた携帯端末ソリューションサービスの提供、コンビニエンスストアでの
プライベートカード等の商品販売、M2M/IoTサービスの提供など、幅広く展開してい
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、業界で誇りたCS（顧客満足）の高い顧客
接点を確立し、新たな事業領域の開拓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期待
される企業を目指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お願いいたします。

代表取締役社長
井上 裕雄

【参考】全国携帯電話販売代理店協会

当社は、一般社団法人 全国携帯電話販売代理店協会 の設立に参画して、副会長会社として重要な役割を担い、消費者の苦情縮減・店頭販売サービス向上に向けた取り組みを推進しています。

- ✓ お客様へ商品やサービスをご案内する私たちの携帯電話ショップの役割はまさに重要な社会インフラです。
- ✓ 私たちが“すべてのお客様が安心して安全に携帯電話サービスをご利用いただける環境”を目指していきます。
- ✓ お客様視点での丁寧でわかりやすい説明やアフターサービスを充実させていくことは、ひいてはわが国の豊かな ICT 社会実現への貢献につながるという業界としての共通認識のもと、本協会を設立いたしました。

全国携帯電話販売代理店協会

- 名称 一般社団法人 全国携帯電話販売代理店協会（略称：全携協）
- 英文名 National Association of Mobile-phone Distributors（略称：NAMD）
- 設立 平成 26 年 12 月 15 日
- 本社 東京都渋谷区恵比寿四丁目 4 番 7 号 第 6 伊藤ビル 3 階
（平成 27 年 4 月より）