

2016年3月期 決算説明資料

(東証第1部 証券コード：9422)

CONEXIO

人をつなぐ、価値をつなぐ

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。
- ◆本資料、ならびにIRに関するお問い合わせは、ホームページのお問い合わせフォームよりお願い致します。

<http://www.conexio.co.jp/ir/index.html>

担当部署：経営企画部 広報・IR課

TEL：03-5331-3702

熊本地震による影響

このたびの「熊本地震」の被災者の皆様に、謹んでお見舞い申し上げますとともに、被災地の一日も早い復旧を心よりお祈り申し上げます。

<震災直後の当社被害>

熊本県内の以下、店舗が被災ならびにその後のライフラインの不通により休業いたしました。営業再開直後から携帯電話の故障対応や充電サービスの提供など、被災者のみなさまへの支援を開始しております。

1. ドコモショップ熊本北店 (営業再開：2016年4月19日)
2. ドコモショップ山都店 (営業再開：2016年4月20日)
3. ドコモショップ阿蘇一の宮店 (営業再開：2016年4月21日)

※2016年5月2日現在の状況

<当社の対応について>

- ✓ 被災地支援として、200万円の義援金を拠出することを決定しております

目次

1

2016年3月期 決算概要

2

セグメント別の業績/取り組み

3

2017年3月期 業績予想

1

2016年3月期 決算概要

2

セグメント別の業績/取り組み

3

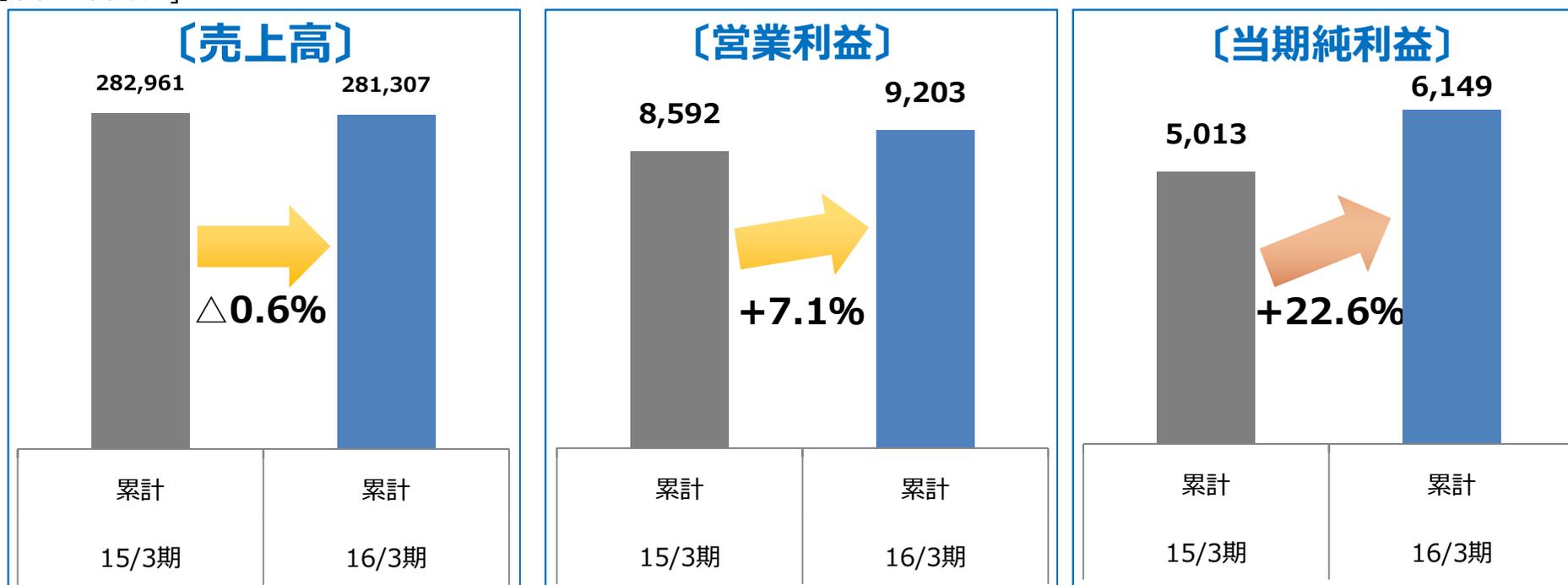
2017年3月期 業績予想

通期決算ハイライト

最高益更新 5期連続増益（営利・経常）
前期比 8.0円増配予定※

※ 第19期定時株主総会に期末配当を付議する予定

[単位：百万円]



決算概況（通期）

[単位：万台/百万円]

	15/3期	16/3期	増減率 B/A	16/3 通期	達成率 B/C
	A	B		期初予想※ C	
販売台数(万台)	298	288	△3.2%	-	-
売上高	282,961	281,307	△0.6%	285,000	98.7%
売上総利益	46,978	46,214	△1.6%	-	-
販売管理費	38,386	37,011	△3.6%	-	-
営業利益	8,592	9,203	+7.1%	8,150	112.9%
経常利益	8,682	9,294	+7.0%	8,250	112.7%
税引前当期純利益	8,244	9,390	+13.9%	-	-
当期純利益	5,013	6,149	+22.6%	5,030	122.2%
EBITDA	10,771	11,386	+5.7%	-	-

※2016年4月14日開示の通り、通期業績予想は修正しております。
 (単位：百万円 売上高281,000、営業利益9,100、経常利益9,200、当期純利益6,100)

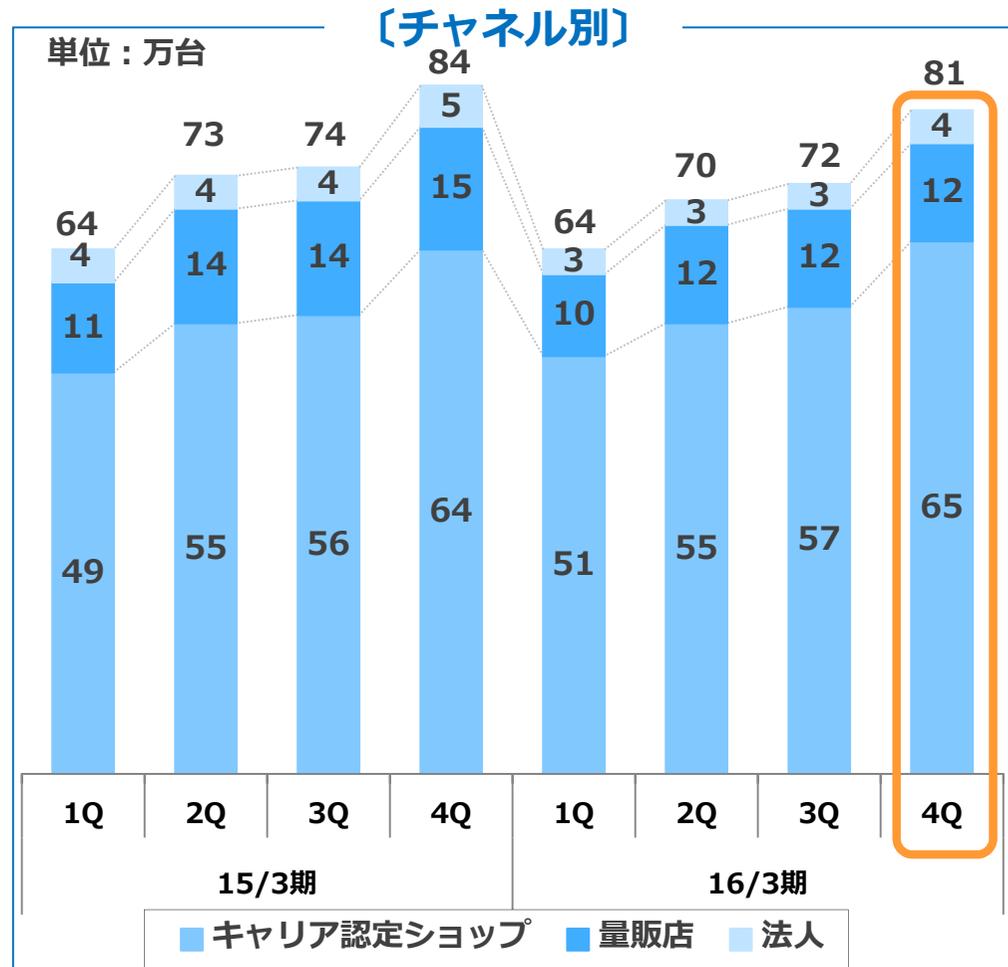
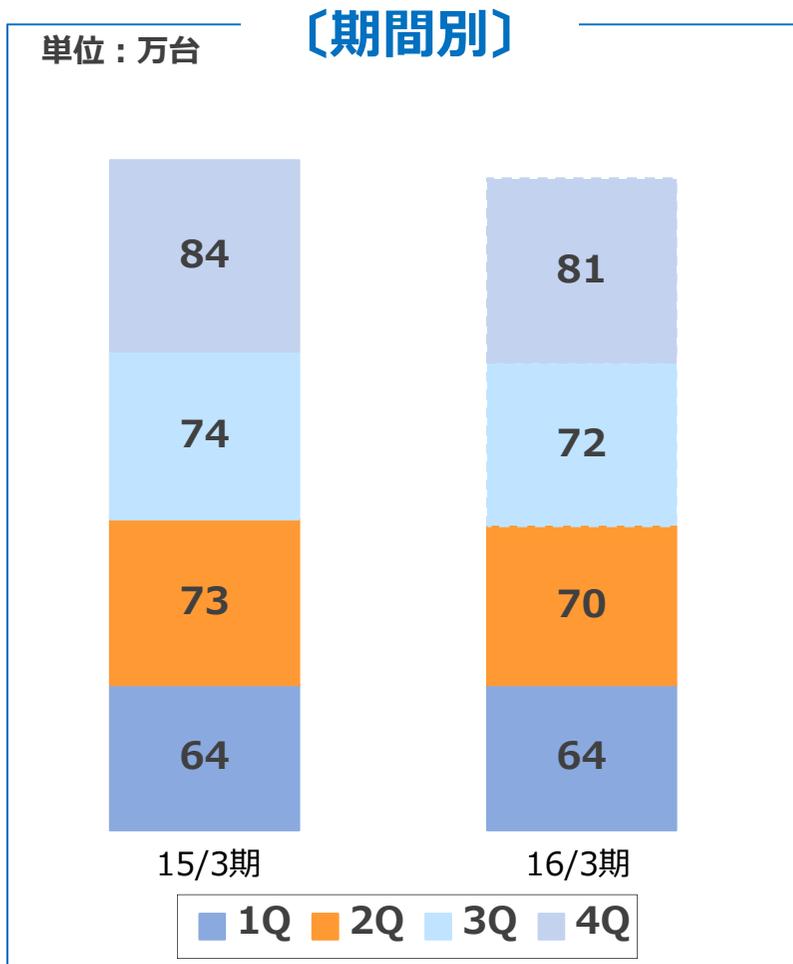
決算概況 (4Q会計期間)

[単位：万台/百万円]

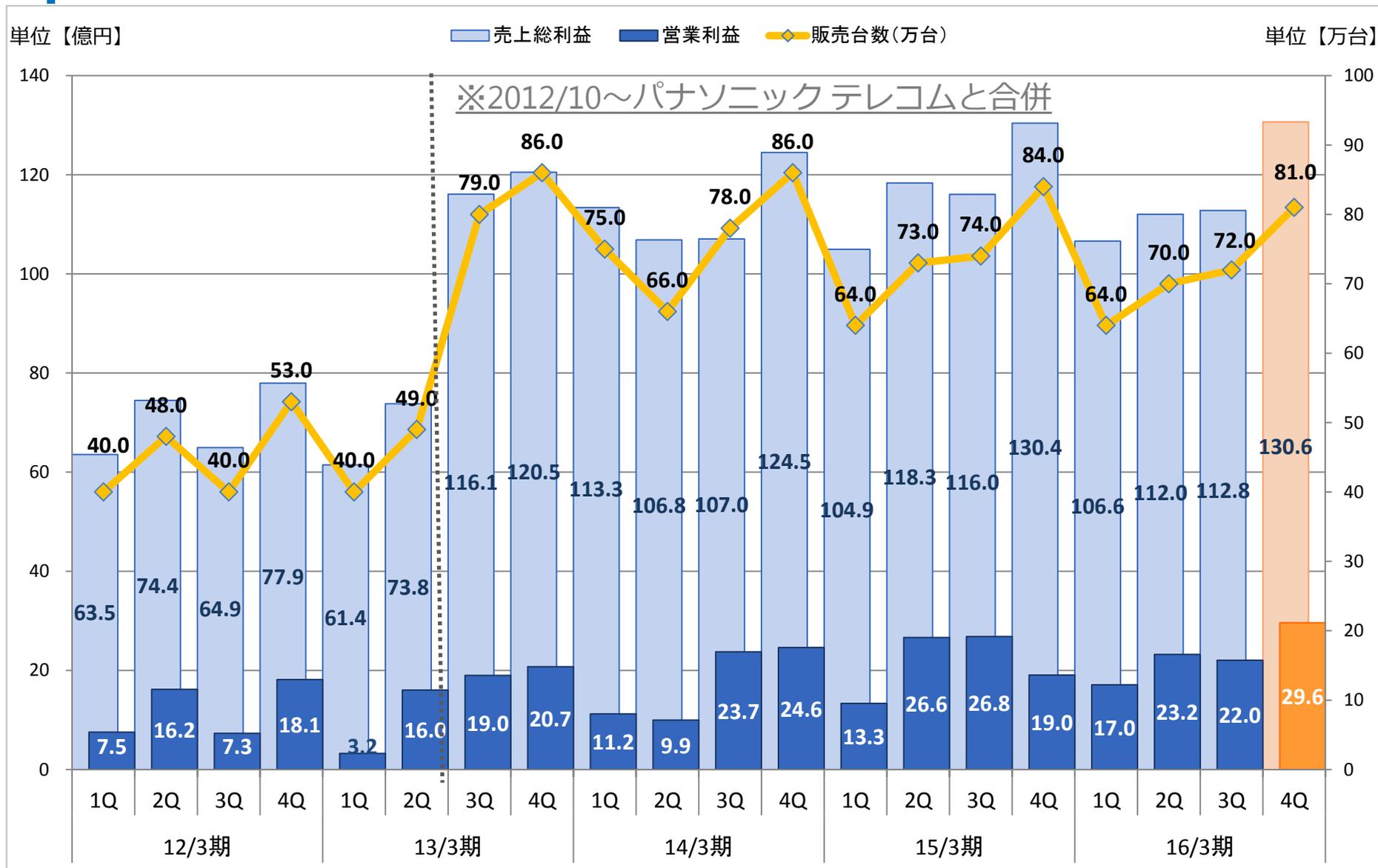
	15/1-3月 4Q A	16/1-3月 4Q B	増減率 B/A	15/10-12月 3Q C	増減率 B/C
	販売台数(万台)	84	81	△3.8%	72
売上高	77,431	78,333	+1.2%	74,337	+5.4%
売上総利益	13,042	13,067	+0.2%	11,280	+15.8%
販売管理費	11,135	10,105	△9.2%	9,075	+11.3%
営業利益	1,906	2,961	+55.3%	2,204	+34.3%
経常利益	1,916	2,980	+55.6%	2,238	+33.2%
税引前四半期純利益	1,613	3,237	+100.6%	2,193	+47.6%
四半期純利益	920	2,221	+141.5%	1,403	+58.3%
EBITDA	2,459	3,509	+42.7%	2,741	+28.0%

販売台数実績

2月からキャッシュバック抑制あるも、キャリア認定ショップは4Q前年増



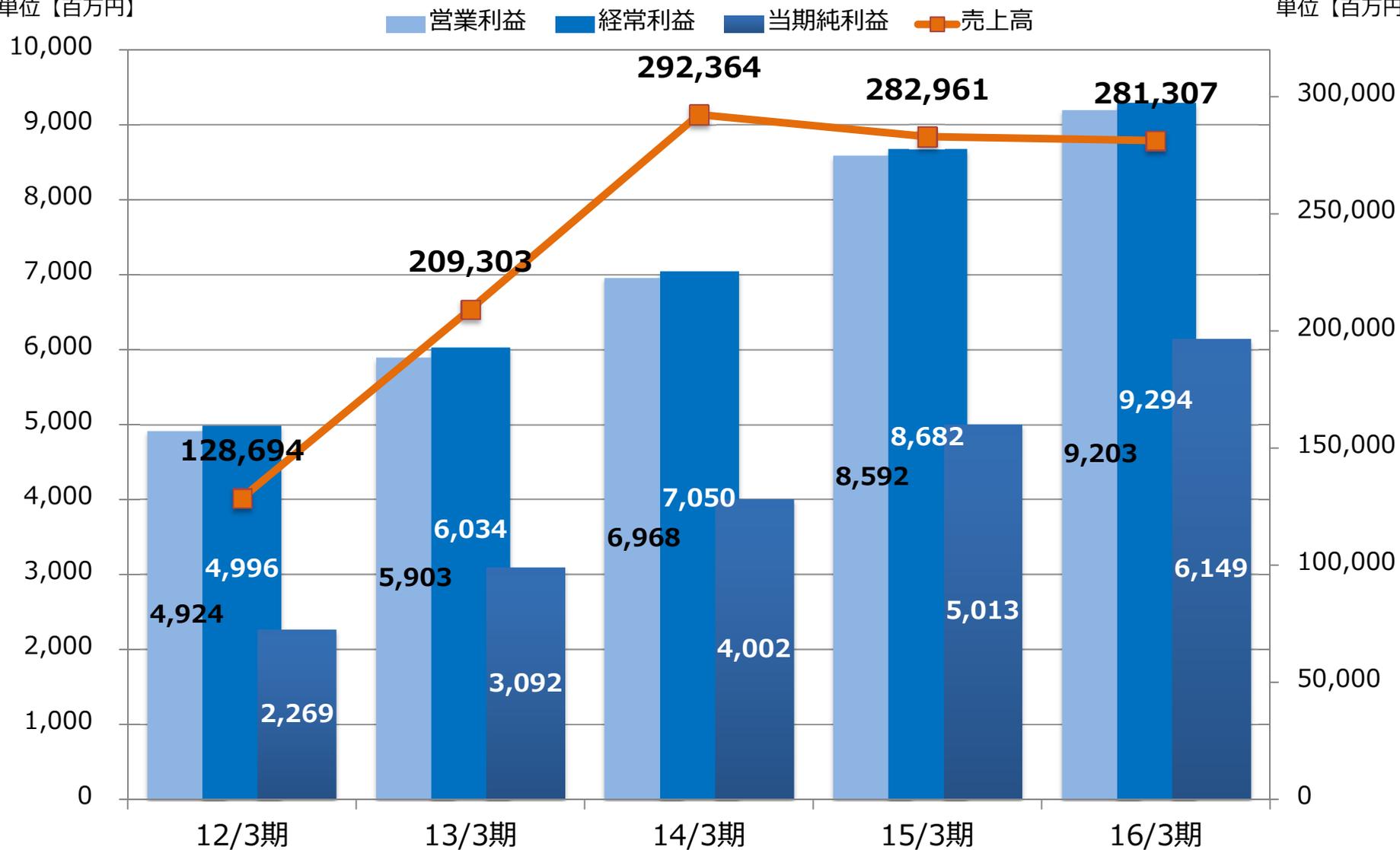
四半期 業績推移



経営指標推移

単位【百万円】

単位【百万円】



1

2016年3月期 決算概要

2

セグメント別の業績/取り組み

3

2017年3月期 業績予想

コンシューマ事業

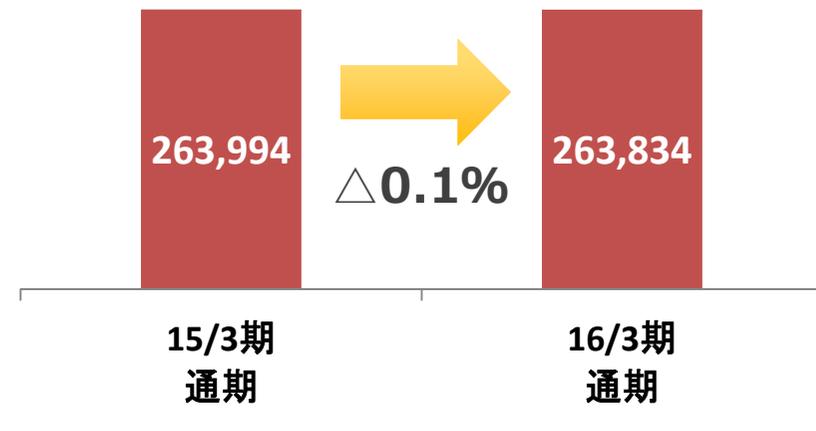
コンシューマ
事業

法人事業

全社

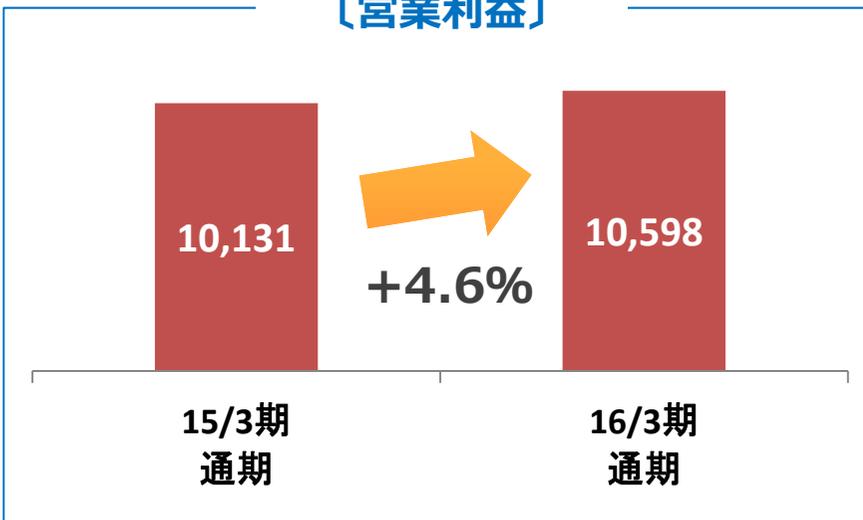
単位：百万円

〔売上高〕



単位：百万円

〔営業利益〕



- キャリア認定ショップの販売台数は前年並み
- 大手カメラ/家電量販店の販売が厳しい状況は変わらず
- 通信キャリアからの手数料減少
- タブレット端末や光回線の販売強化
- 接客方法の見直しによるお客様待ち時間の短縮
- アクセサリー等の携帯周辺商材とキャリアコンテンツに注力
- nexi（ネクシィ）は引き続き堅調

順番予約やタブレットを活用した接客で お客様の待ち時間を短縮

<順番予約>



サービスメニュー

今日も必見!!
お得なキャンペーン

当店、注目の情報!!
サービス・お知らせ

商品予約 来店予約 **順番予約** オンライン手続き

スマホから
すぐ予約

■現在の窓口状況 (2016年03月29日(火))
現在の待ち人数は4人です。
[順番予約申込](#)

最新情報表示

新規契約 機種変更
・待ち人数: 1人
・待ち時間の目安: 40 ~ 50分
01) 312

内容変更
・待ち人数: 1人
・待ち時間の目安: 60 ~ 70分
01) 713

故障受付
・待ち人数: 2人
・待ち時間の目安: 50 ~ 60分
01) 413
02) 414

支払付属品
・待ち人数: 0人
・待ち時間の目安: 20 ~ 30分

受付

<フロア接客>



フロアでできるお手続き



- ①機種変更の事前受付
- ②故障受付の事前受付
- ③契約内容の確認
- ④オプションサービスの契約・廃止等



<3大アクセサリー>



- androidのスマートフォン向け記録媒体
- お客様の用途に合わせて提案



- 落下時の衝撃吸収など、傷や汚れの防止
- 素材とデザインのラインナップ増加



- 豊富な種類を用意
- 指紋が目立たず操作がしやすい
 - のぞき見防止
 - ブルーライトカット

<キャリアコンテンツ>

もっとスマホに 女性向け

当店オススメアプリ!

他にも、多彩なアプリをご用意しています!

キャリアおすすめコンテンツをご案内



<nexiで出来ること>

neXi

検索 Search

天気

運勢

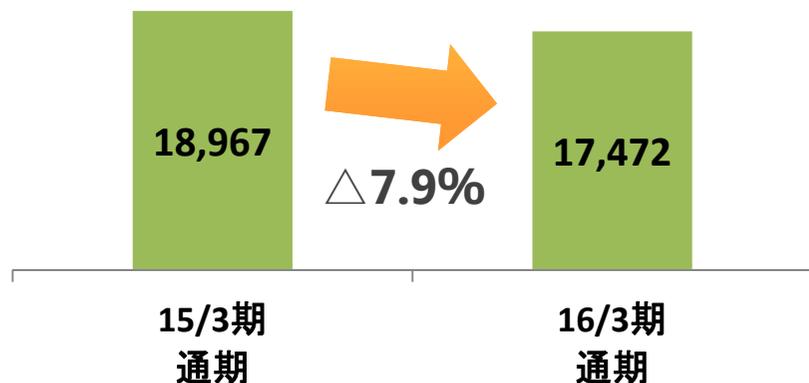
ニュース

『nexi』はこちらから

http://nexi.jp

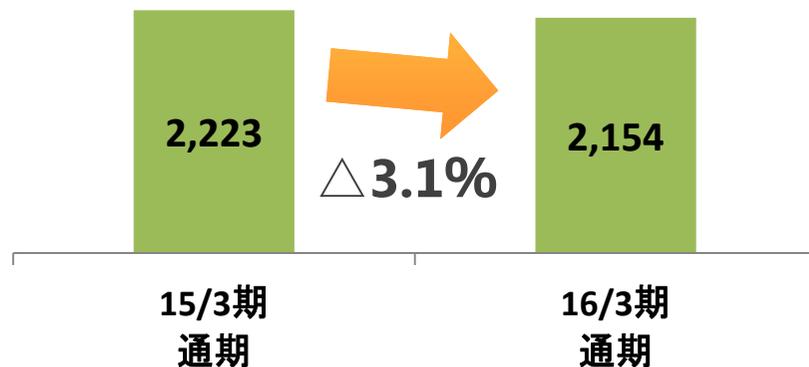
単位：百万円

〔売上高〕



単位：百万円

〔営業利益〕



- 大型案件の減少傾向は変わらず
- スマートフォンの設定代行やヘルプデスクの獲得を着実に積み上げ
- モバイル統合管理システム「E-PORTER+」の販売開始
- 営業支援システム「Salesforce」やMDMでソリューションサービスの販売強化
- プリペイドカードは引き続き好調

モバイル運用に強み ヘルプデスクは順調に拡大

- オペレーターは問い合わせからシステム更新まで、運用をトータルサポート
- 2016年2月よりリリースした「E-PORTER+（イー・ポーター・プラス）」にも対応

<ヘルプデスク>



E-PORTER+



プリペイドカード拡販 ギフト需要を開拓

Shopping Gift Music Game



※カードによって購入できる内容が異なります。

全国のファミリーマートにて
BOX型やのし袋など
6種類のギフトBOXを
プリペイドカードと併せて販売



<ギフトBOX>

ショッピング、音楽、ゲームなどの購入に
利用できるプリペイドカードを
身近な方へプレゼント!!

※iTunesは米国及びその他の国々で登録されているApple Inc.の商標です。

※Amazon、Amazon.co.jp、及びAmazon.co.jpロゴはAmazon.com, Inc.又はその関連会社の商標です。

※LINEは、LINE株式会社の商標または登録商標です。

プロフェッショナルな人財育成を目指していく

部署別教育

現場力強化のための独自の教育を展開

全社 共通教育	現場力強化	販売・応対系	
		人財育成・活用系	
		マネジメント系	
	基礎教育	資格取得系	キャリアデザイン研修
		ビジネス基礎知識	
		新入社員・中途入社者向け	



1、「働き方改善」プロジェクト

- 変形労働時間制、フレックスタイム制の推進
- 有給休暇の取得推進
- 総労働時間削減



2、ワーク・ライフ・バランス推進

- 男性社員の育児休業取得推進の啓発活動
- 厚生労働省
イクメン企業アワード2015特別奨励賞 受賞（2015年10月）
- 新宿区
ワーク・ライフ・バランス推進優良企業表彰制度
ワーク・ライフ・バランス特別賞 受賞（2016年2月）



ワーク・ライフ・バランス
特別賞

3、優秀な人財の確保と従業員の定着率向上

- 正社員化の促進
- コネクシオカレッジ
- 定期的な従業員満足度調査の実施

	13/3期	14/3期	15/3期	16/3期
従業員	4,344	4,687	4,828	5,032
臨時従業員	2,358	1,770	1,612	1,351
従業員比率	64.8%	72.6%	75.0%	78.8%

※従業員：契約社員は含む、執行役員・休職者は除く

多様性の推進

コンシューマ
事業

法人事業

全社

女性雇用率 **54%**

女性管理職・店長
108名

女性店長率 **34%**



(2016年4月時点)

女性の活躍支援

- 女性リーダー研修
- 産休前研修
- 産休・育休前の上司面談
- 育児休業者オフ会
- 育児休業復職者セミナー



障がい者雇用率 **2.4%**

98名の障がい者が活躍

(2016年4月時点)

障がい者の雇用促進のため100%子会社を設立

コネクシオウィズ(株)



1

2016年3月期 決算概要

2

セグメント別の業績/取り組み

3

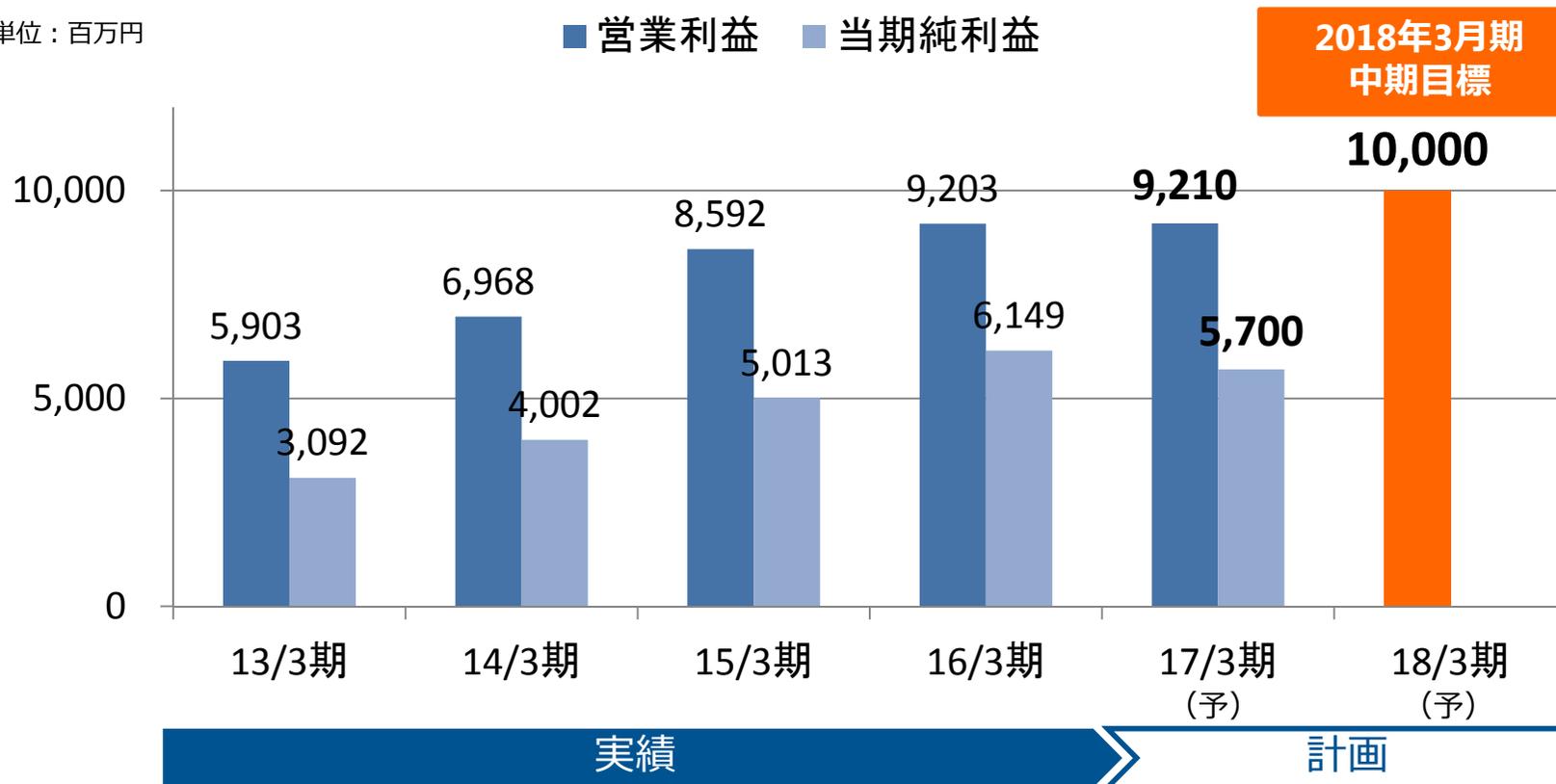
2017年3月期 業績予想

中期目標

2015年3月期決算説明資料より

営業利益目標 100 億円

単位：百万円



事業環境の変化と課題

事業環境

市場動向

- 買替サイクルの長期化
- 来店客の減少
- 端末の実質販売価格の上昇
- 消費者保護ルールの実施
- IoT・MVNO市場の高まり
- プリペイドカード・ギフト市場の伸長
- 雇用環境の改善による採用難

通信キャリア

- 光回線のセット販売や電気・保険等の通信以外のサービスによる顧客の囲い込み競争激化

2017年3月期 経営方針

環境変化に対応した利益の追求

スマートライフ・
スマートビジネスへの積極投資

人財確保/統制の強化

2017年3月期 経営方針

環境変化に 対応した 利益の追求

- 提案型接客や体験型接客によりお客様満足度の向上に努め、信頼され選ばれる企業（店舗）へ。
- 経営のスリム化を継続的に推進し無駄を削減。
- 事業規模の拡大を戦略的に推進。

スマートライフ・ スマートビジネス への積極投資

- 下記の実現に向け、既存のナレッジ・資産を活かした関連ビジネスへの投資を実施し、新たな収益軸として確立。
 - コンシューマビジネスにおいては、お客様のスマートライフ
 - 法人ビジネスにおいては、お客様のスマートビジネス展開の支援

人財確保/統制 の強化

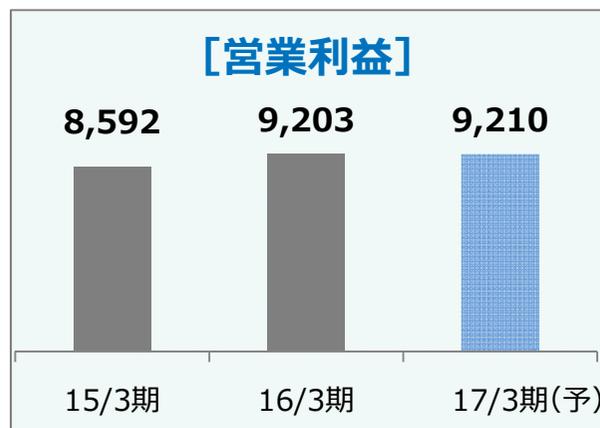
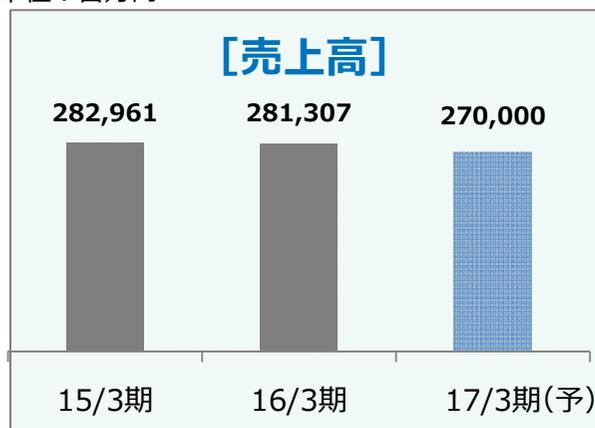
- 現場力強化のための販売員の待遇改善や定着率向上。
- コネクシオカレッジによる一貫した教育システムを構築。
- コンプライアンスの啓発活動の継続。
- コーポレートガバナンス機能の強化。

2017年3月期 業績予想

販売台数減により売上が減少するも、利益率を高め営業・経常は維持

[単位：万台/百万円]	2016/3	2017/3 (予)	
	通期	通期	増減率
(販売台数)	288	275	△4.7%
売上高	281,307	270,000	△4.0%
営業利益	9,203	9,210	+0.1%
経常利益	9,294	9,300	+0.1%
当期純利益	6,149	5,700	△7.3%

単位：百万円



業績予想の前提条件

◆ 販売台数 275万台 (前年同期比△4.7%)

◆ 売上高 前年同期比 △4.0%

◆ 営業利益 前年同期比 +0.1%

• 販売台数減

• お客様一人当たりの収益向上

• キャリアコンテンツの強化

• 光回線の獲得

• プリペイドカードビジネスの拡大

• 現場力強化のための店舗販売員の待遇改善

• 従業員の定着率向上

• 経営のスリム化の継続

◆ 投資計画 1,823百万円

➢ 移転・改装 (47店)

➢ ショップ販売システム、ワークスタイル変革 等

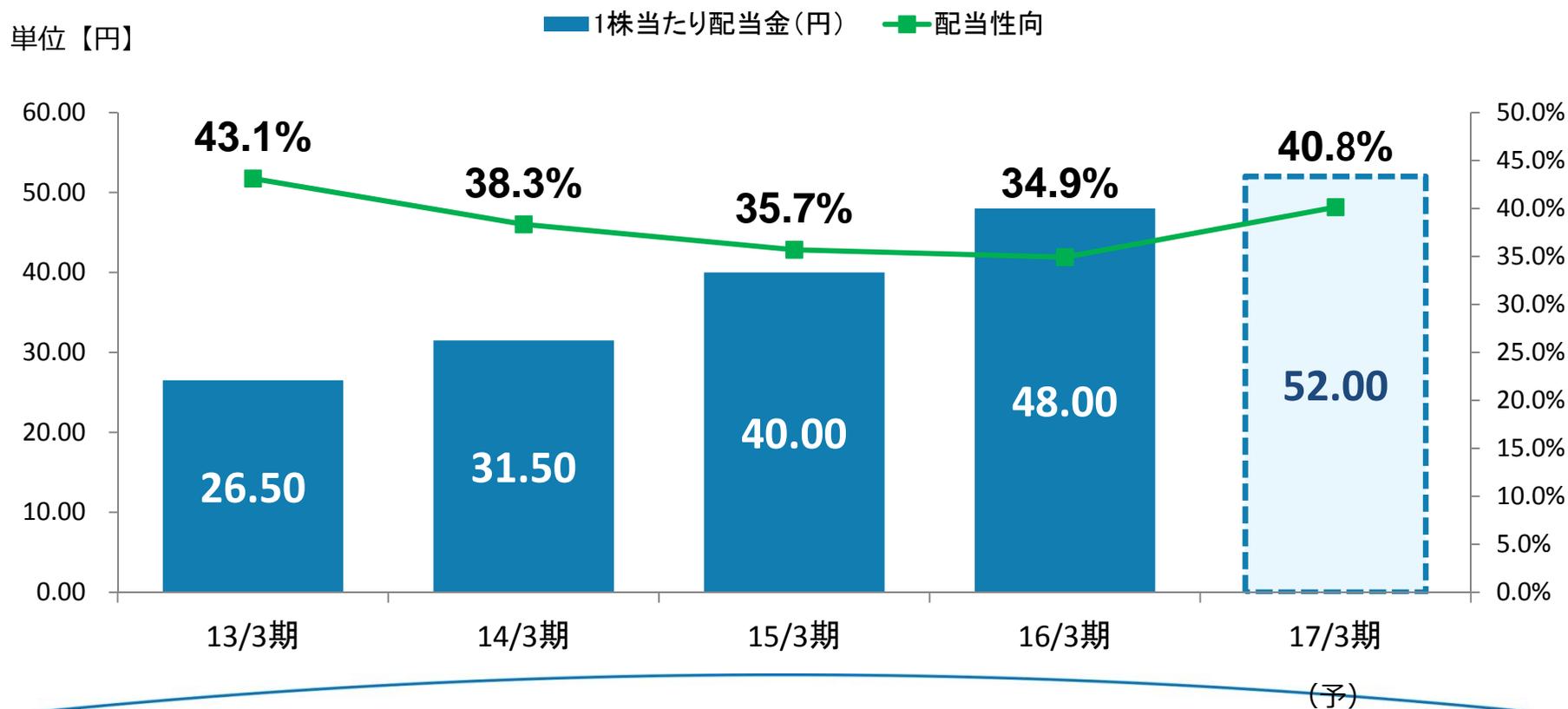
◆ 採用計画 新卒採用 255名 (2016年4月)

ライフスタイルに合わせた
提案型接客や
電話教室等の体験型接客の
推進がキー



株主還元について

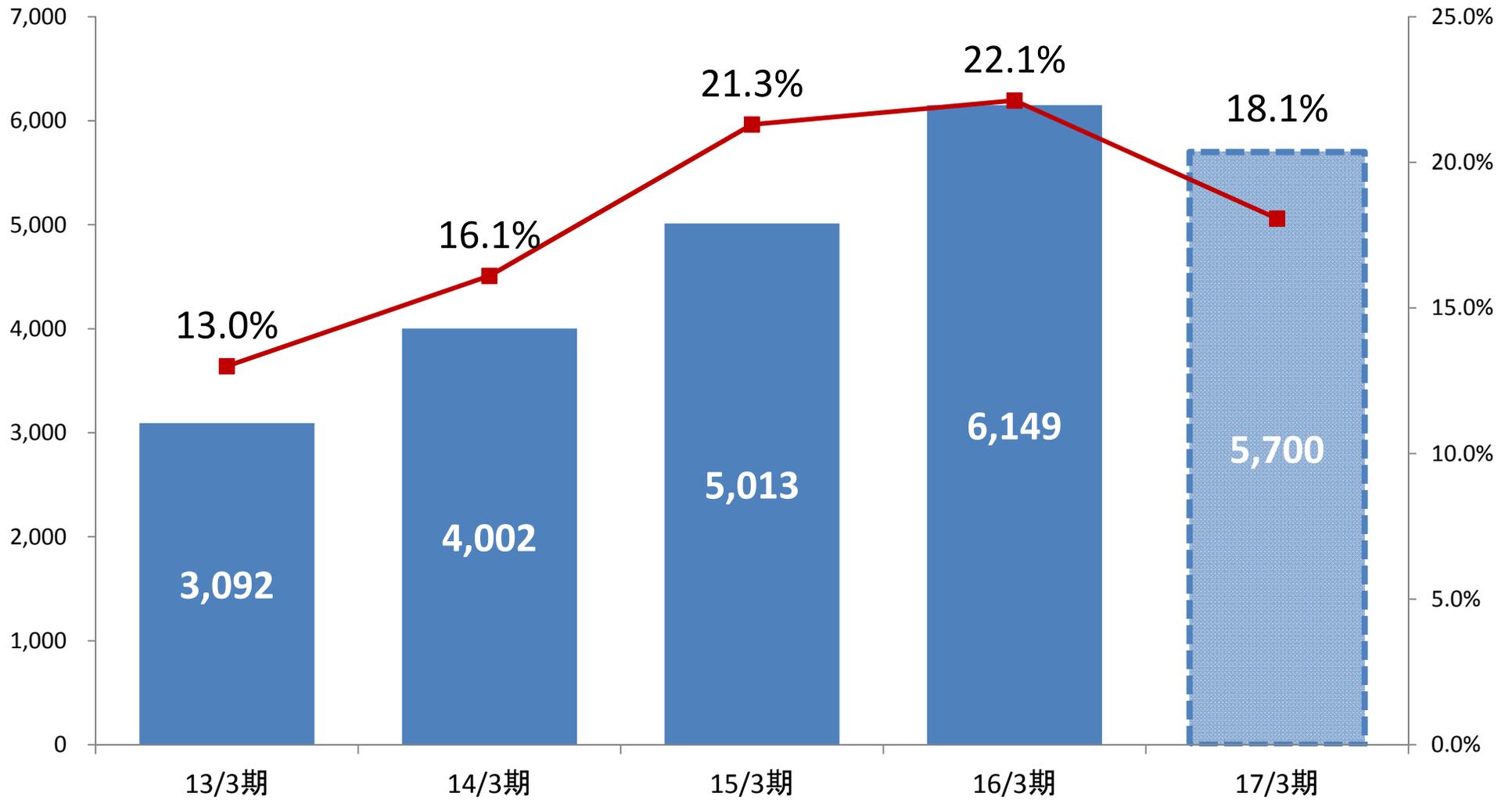
16/3期 年間配当金 **8.0円の増配**
さらに、17/3期 **4.0円の増配予定**
年間配当金 **52.00円** (中間26.00円、期末26.00円)



ROEについて

単位【百万円】

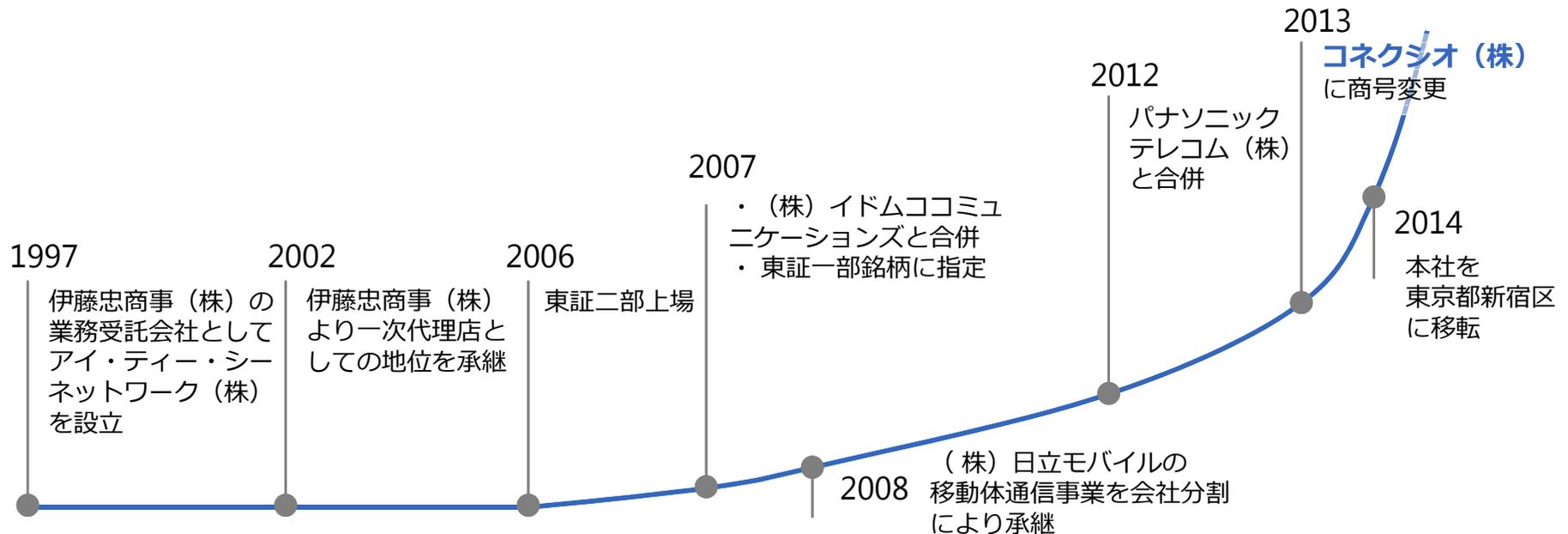
■ 当期純利益 ■ ROE



参考資料：会社概要

会社概要・沿革

商号	コネクシオ株式会社 CONEXIO Corporation
本社	〒160-6137 東京都新宿区西新宿8-17-1 新宿グランドタワー37F
資本金	27億円
決算期	3月(年1回)
設立	1997年8月
主要株主	伊藤忠商事株式会社
従業員数	5,032名 (2016年3月31日現在)
取引銀行	みずほ銀行/三井住友銀行/三井住友信託銀行/三菱UFJ信託銀行/りそな銀行
株式上場市場	東証一部(証券コード9422)



会社の経営の基本方針

当社は、「人をつなぐ、価値をつなぐ」という理念ステートメントのもと、安心して快適な社会の実現に貢献することで、全てのステークホルダーの皆様との信頼の絆を深め、継続的な企業価値の向上を図りたいと考えています。

私たちの理念

人をつなぐ、価値をつなぐ

私たちが目指すこと (存在意義)

私たちは、一人ひとりの想いを大切に、
お客様の感動を生み出し
安心して快適な暮らしと社会の実現に貢献します

私たちが大切にすること (経営姿勢)

一人ひとりが主役

私たちは、自主・自律する一人ひとりが
互いを尊重し合う環境を育みます

つなぐよろこび

私たちは、自らの成長を原点に、つながるすべての人々へ
よろこびの輪をひろげ、信頼の絆を深めます

社会を担う責任と誇り

私たちは、暮らしとビジネスのライフラインを担う
責任を深く自覚し、誇りとします

私たちの判断や行動のよりどころ (行動指針)

私たちは、お客様のために

主体的に

自ら考え、自律的に行動し、新しいことに挑戦します

フェアに

高い倫理観をもって公正に行動します

誠実に

感謝を心に刻み、素直な心で行動します

チームワークのもとに

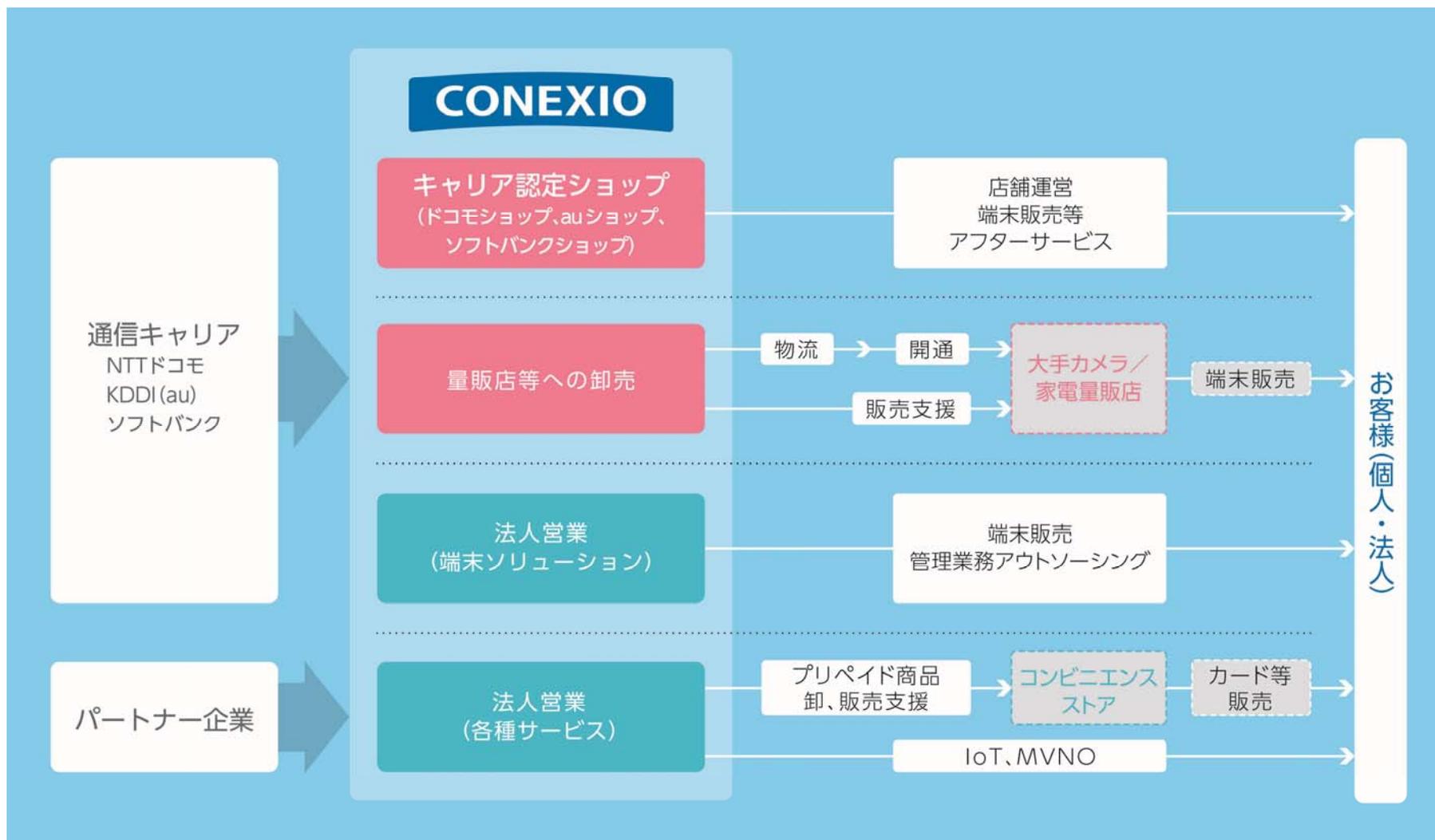
多様性を活かし、高い成果を生み出します

現場を起点に

お客様接点である現場を大切に、発想し行動します

考え、行動します

当社のビジネスモデル



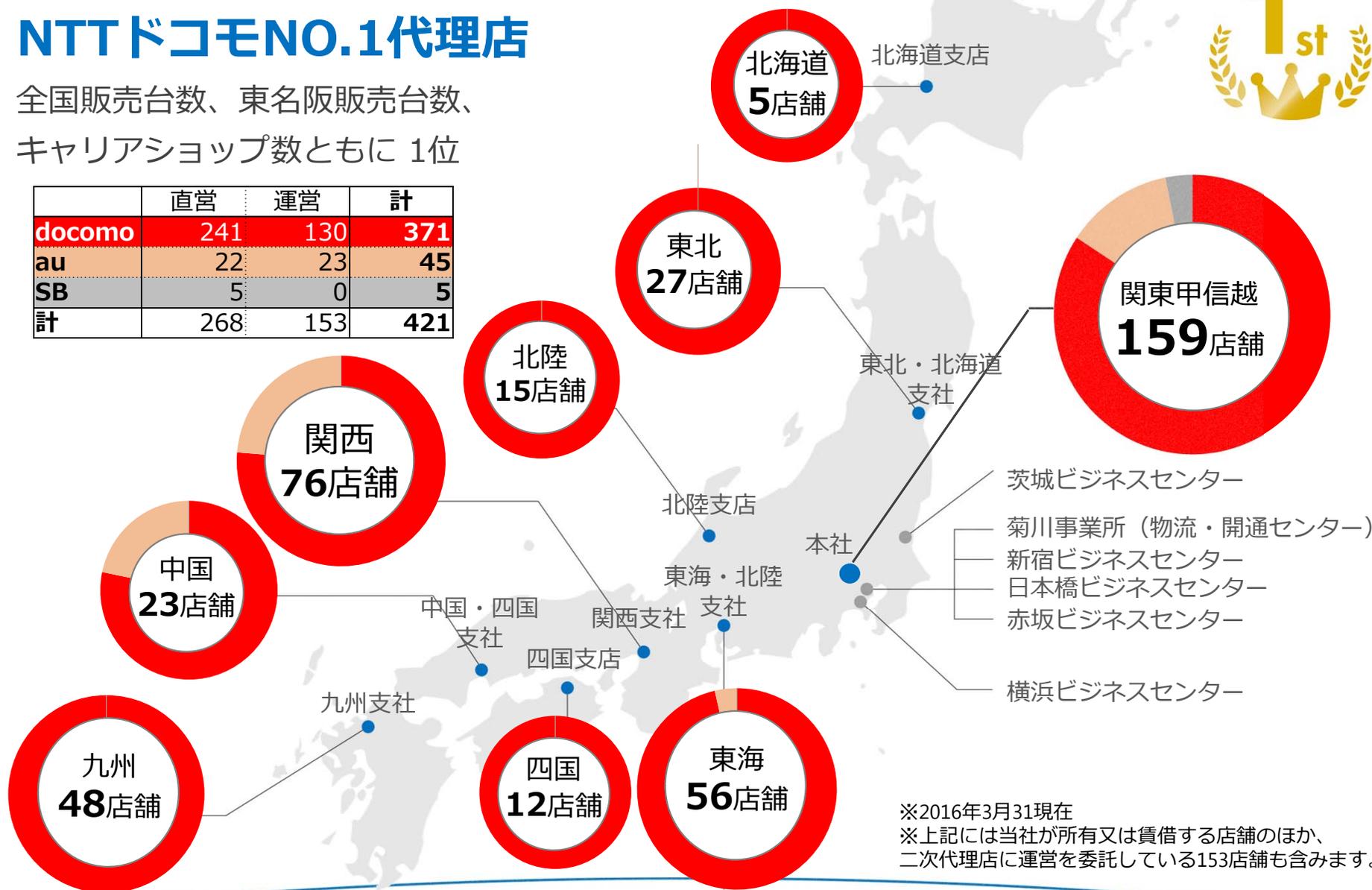
事業所・店舗展開

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



	直営	運営	計
docomo	241	130	371
au	22	23	45
SB	5	0	5
計	268	153	421

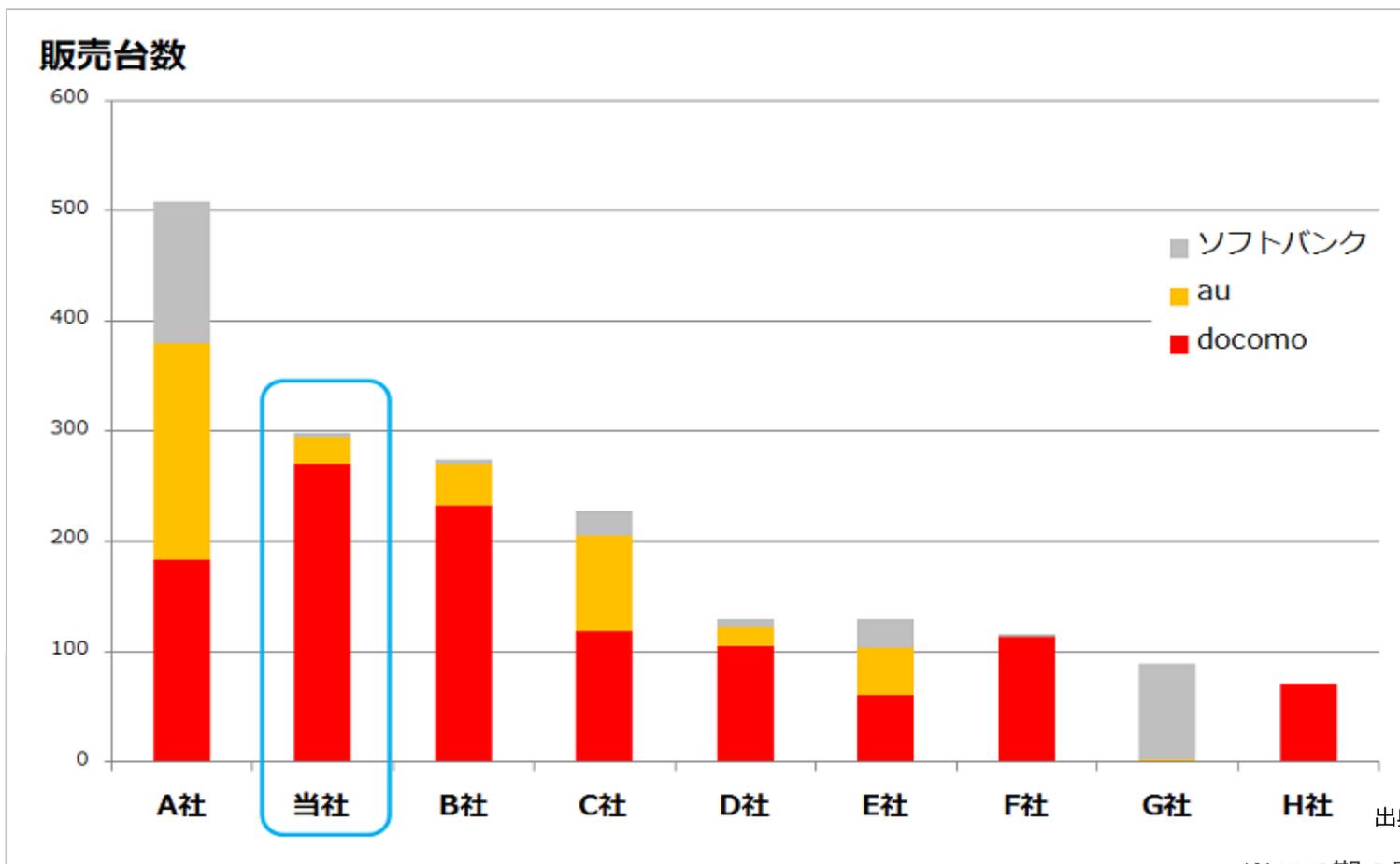


※2016年3月31現在
 ※上記には当社が所有又は賃借する店舗のほか、
 二次代理店に運営を委託している153店舗も含まれます。

業界における当社ポジション

業界第2位の代理店

総販売台数300万台規模



出典：MM総研

※15/3期の販売実績合計

【参考】B/S・キャッシュフロー・その他

[単位：百万円]	12/3期	13/3期	14/3期	15/3期	16/3期
資産合計	48,944	87,297	98,146	102,404	96,912
負債合計	29,267	59,034	76,703	76,672	67,062
純資産合計	19,677	28,262	21,443	25,731	29,850
営業キャッシュ・フロー	3,300	△7,913	12,012	7,266	8,392
投資キャッシュ・フロー	△755	△11,709	△1,178	△1,911	△1,811
財務キャッシュ・フロー	△1,184	8,715	△8,542	△5,509	△7,490
現金及び現金同等物残高	9,461	1,860	4,151	3,997	3,088
1株当たり純資産額（円）	439.83	505.38	479.32	575.17	667.23
1株当たり配当金（円）	26.50	26.50	31.50	40.00	48.00
1株当たり当期純利益（円）	50.73	61.46	82.16	112.07	137.45
自己資本比率（%）	40.2	32.4	21.8	25.1%	30.8%
ROE（%）	11.9	12.9	16.1	21.3%	22.1%
ROA（%）	5.0%	4.5%	4.3%	5.0%	6.2%

【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

<http://www.keitai.or.jp/>

