

2017年3月期 第1四半期
(2016年4月~6月)

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

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、当社ウェブサイト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

1

2017年3月期第1四半期 決算概要

2

セグメント別の業績/取り組み

1

2017年3月期第1四半期 決算概要

2

セグメント別の業績/取り組み

2017年3月期 第1四半期 は 減収減益

- ✓ 販売台数減少するも、売上総利益は前年度並みを維持
- ✓ 前年度下期からの通信キャリア手数料改定の影響が一部で残る
- ✓ 売り場増強等の経費先行や販売員の待遇改善による経費増

売上高

54,749百万円 (△11.0%)

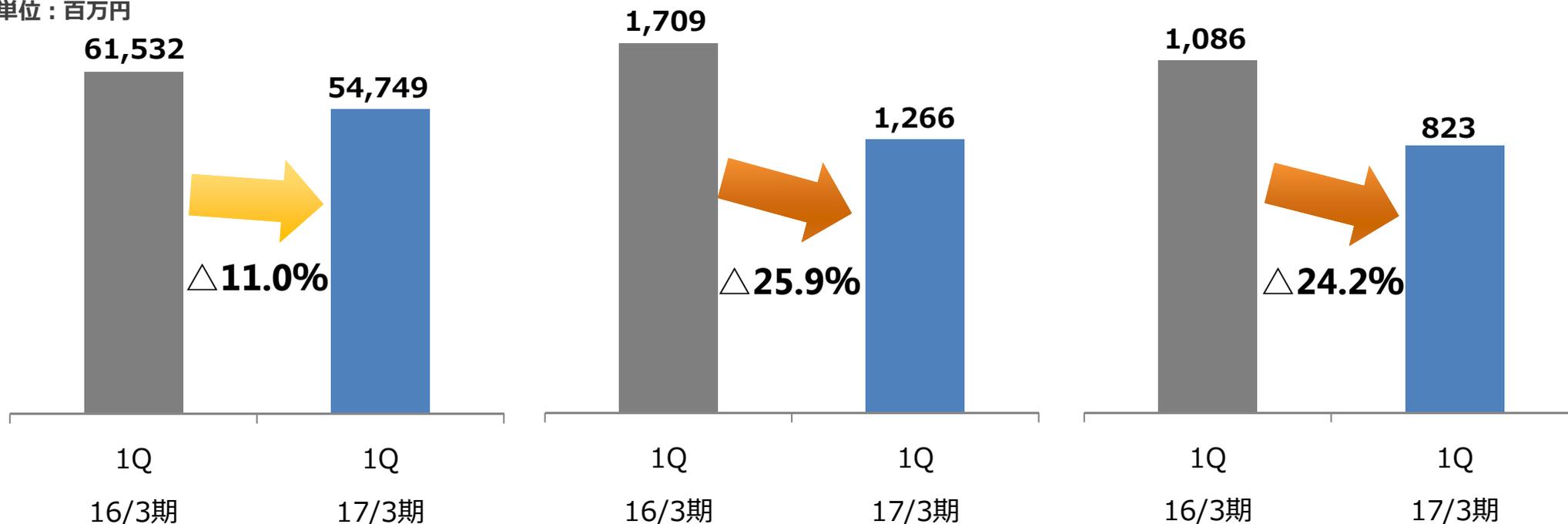
営業利益

1,266百万円 (△25.9%)

四半期純利益

823百万円 (△24.2%)

単位：百万円



第1四半期決算概況

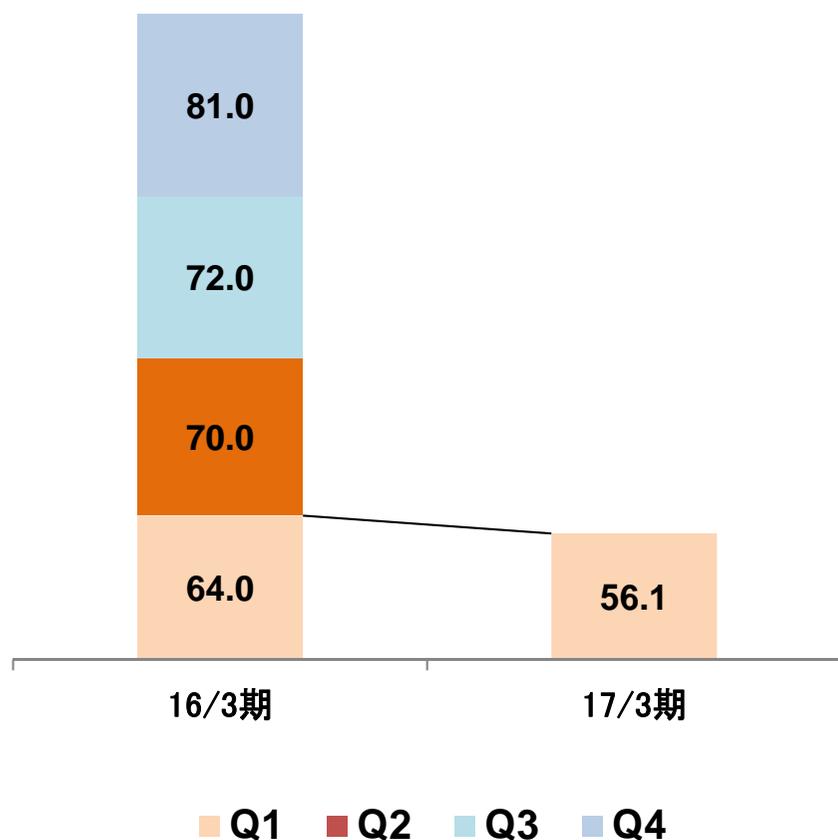
[単位：万台/百万円]	15/4-6月 1Q A	16/4-6月 1Q B	増減率 B/A	17/3通期 予想 C	進捗率 B/C
	販売台数(万台)	64.0	56.1	△13.4%	275.0
売上高	61,532	54,749	△11.0%	270,000	20.3%
売上総利益	10,662	10,677	+0.1%	-	-
販売管理費	8,953	9,410	+5.1%	-	-
営業利益	1,709	1,266	△25.9%	9,210	13.8%
経常利益	1,726	1,305	△24.4%	9,300	14.0%
税引前四半期純利益	1,713	1,276	△25.5%	-	-
四半期純利益	1,086	823	△24.2%	5,700	14.5%
EBITDA	2,262	1,822	△19.4%	-	-

販売台数実績

端末の実質購入価格が上昇した直後の買い控えに加えて
人気機種在庫が不足により、販売台数は減少

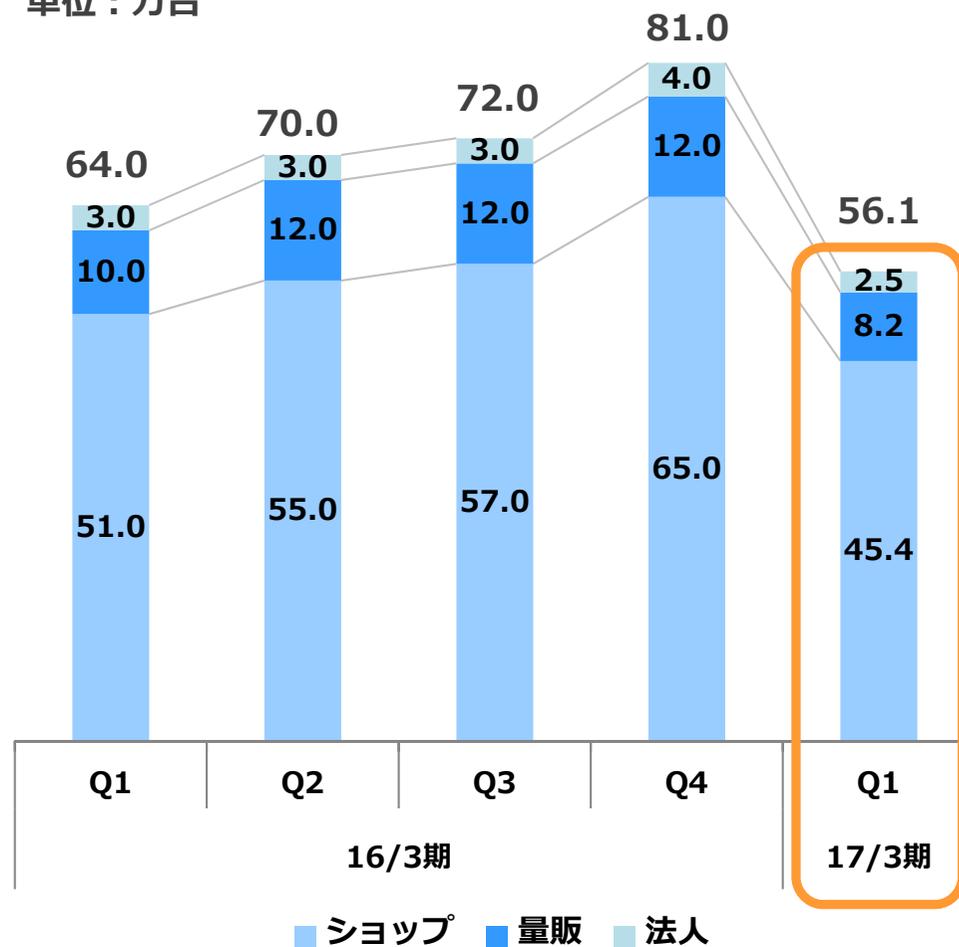
〔期間別〕

単位：万台



〔チャンネル別〕

単位：万台

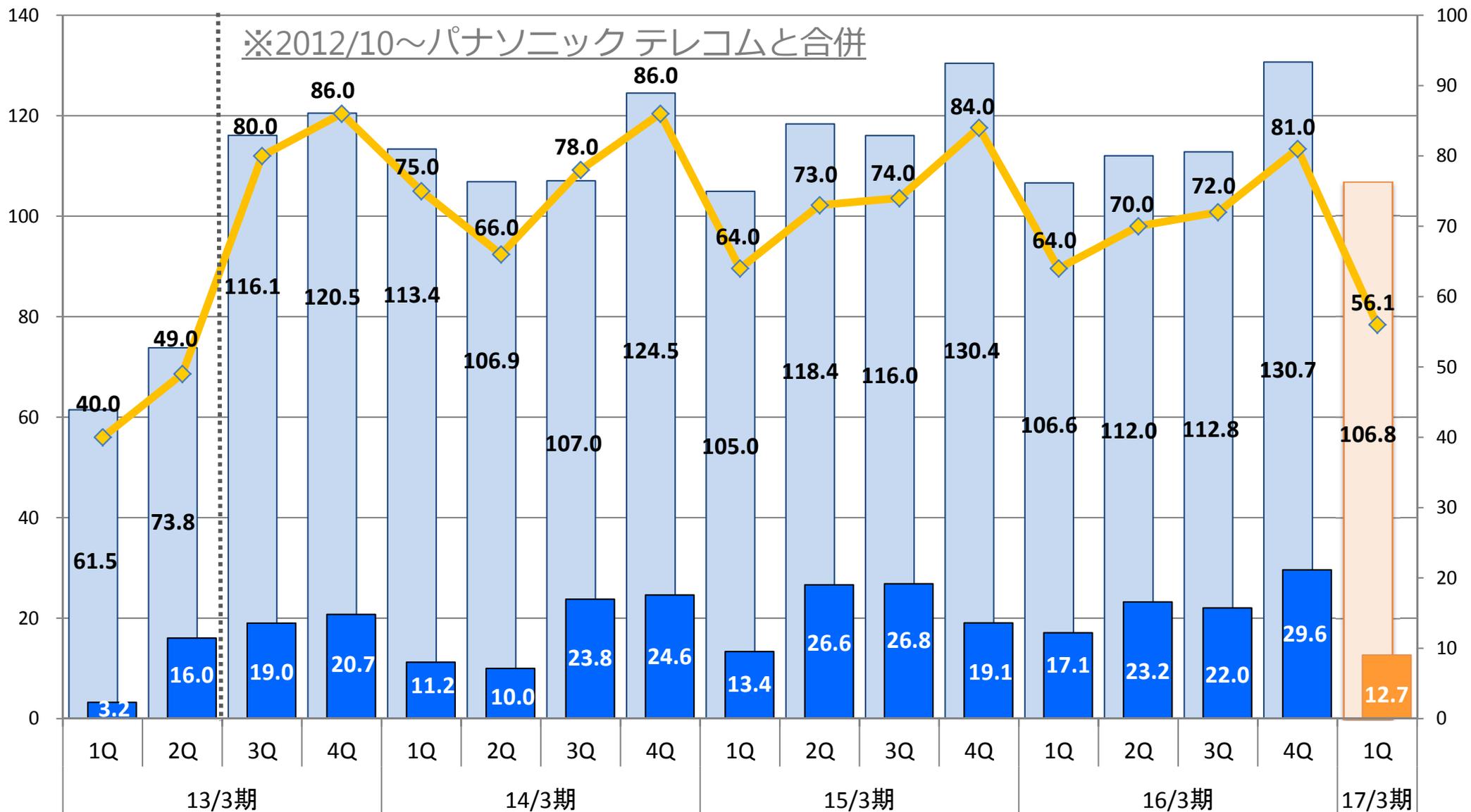


四半期 業績推移

単位【億円】

売上総利益 営業利益 販売台数(万台)

単位【万台】

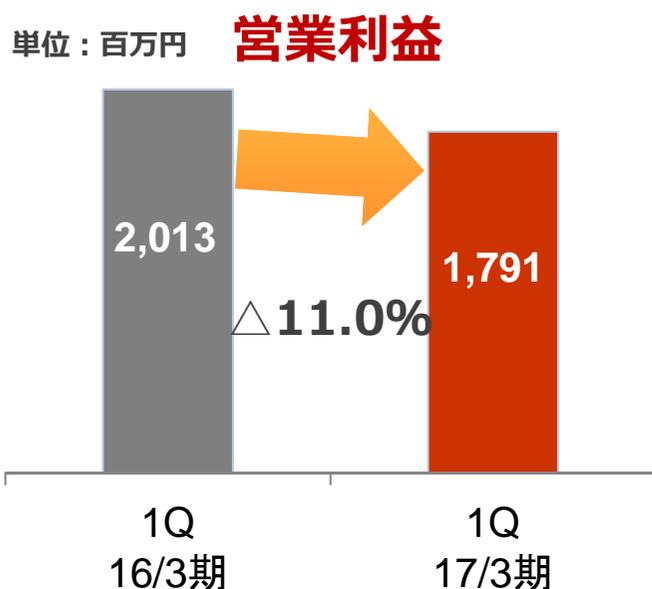
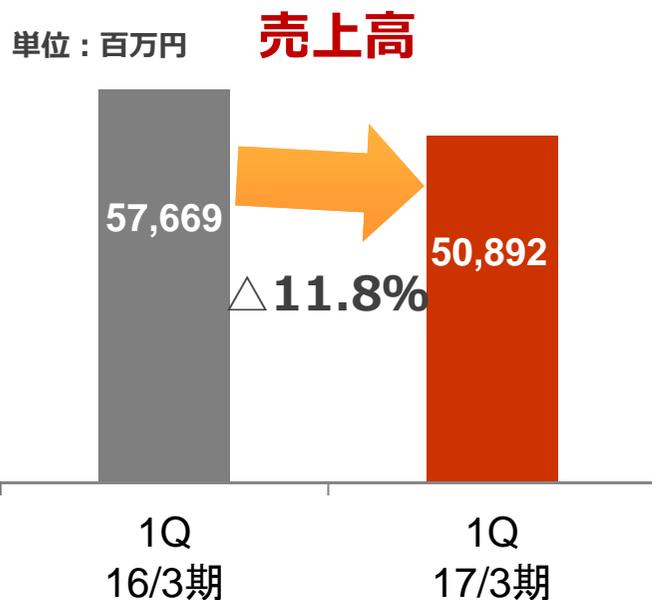


1

2017年3月期第1四半期 決算概要

2

セグメント別の業績/取り組み



販売台数 53.6万台 (前年同期比△13.4%)

- 端末の実質購入価格上昇による買い控え
- 人気機種在庫不足

収益変動の要因

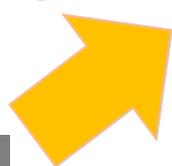
- 販売台数は減少するも、光回線の獲得等お客様一人あたりの収益向上
- 前年度下期からの通信キャリア手数料改定の影響が一部で残る
- 売り場増強や販売員の待遇改善による経費増

主な取り組み

- タブレット端末と光回線のセット販売を強化
- フロアオペレーション改善
- 提案型・体験型の接客ができる店づくり

光回線開通件数

約2倍に
伸長



1Q
16/3期



1Q
17/3期



光回線の訴求強化



タブレット端末と光回線のセット販売に注力

消費者保護ルールの拡充に伴い フロアオペレーションを改善し、お客様満足度向上に努める

- 説明義務の充実
書面の交付義務の導入
- 初期契約解除制度の導入
確認措置制度の導入
- 勧誘継続行為の禁止
- 代理店に対する指導の強化



当社への影響

- 契約内容を説明する時間の増加
- お客様へお渡しする帳票の増加

今後の取り組み

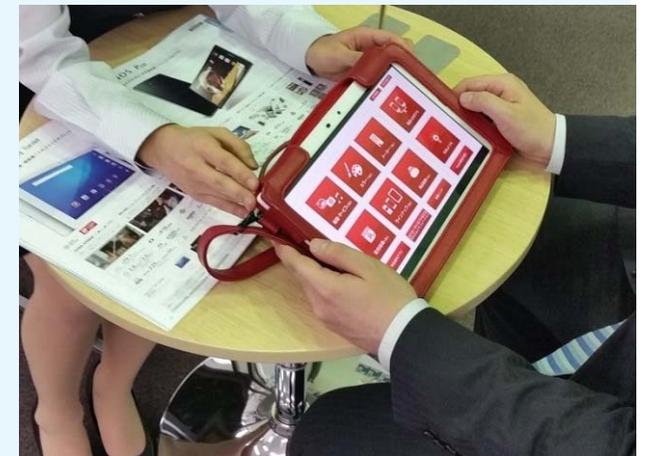
① 説明方法の工夫



② 店内告知



③ 電子帳票の活用推進



提案型・体験型の接客ができるお店へ 順次リニューアル



提案コーナー お客様のライフスタイルに合わせたサービスを提案



体験コーナー スマホの面白い体験

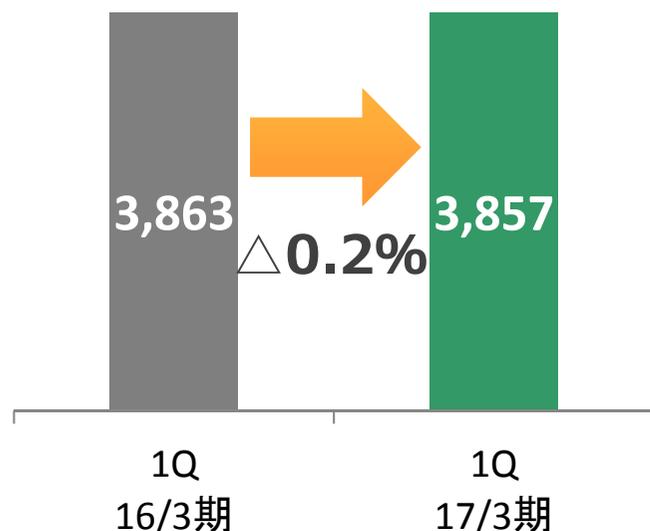


ラインナップコーナー おすすめを強調

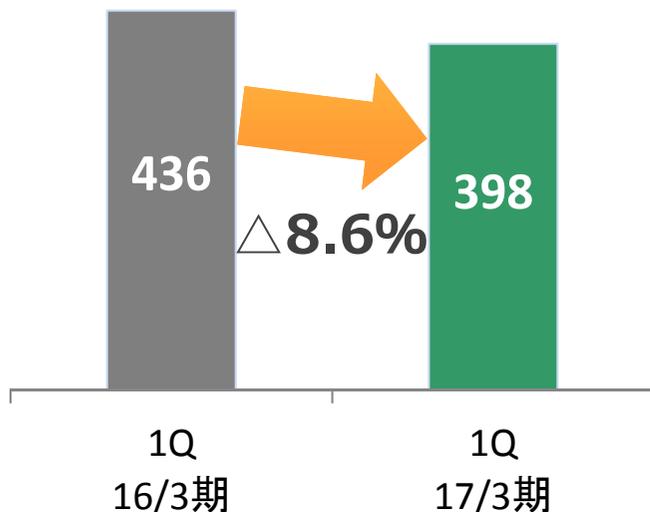


待合コーナー 清潔感あり快適に過ごせる

単位：百万円 **売上高**



単位：百万円 **営業利益**



販売台数 2.5万台 (前年同期比△10.7%)

収益変動の要因

- 端末販売は減少の傾向が続く
- 法人向けスマートフォンヘルプデスクは伸長
- ゲーム・音楽・ショッピング等に利用できるプリペイドカードの販売は引き続き好調

新たな取り組み

- IoTゲートウェイをパートナー各社と共同開発
- MVNO事業に参画を希望する企業に対する支援事業を開始

高性能・小型・低価格 IoT ゲートウェイ

企業向けの小型 IoT ゲートウェイをパートナー各社と共同開発
センサ搭載機器のインターネット接続を仲介し、クラウドサービスへつなげる



Armadillo-IoT **G3L**

- 高性能プロセッサを採用
- 従来製品に比べて大幅な高速化を実現
- サイズの小型化とともに、低価格を実現
- スマートメーターの通信規格でも利用されている Wi-SUN にも対応

※詳細はプレスリリース参照

- コネクシオとアットマークテクノが共同開発 高性能・小型・低価格 IoT ゲートウェイ

<http://www.conexio.co.jp/ir/irnews/2016/pdf/160509.pdf>

- 大日本印刷、コネクシオ、アットマークテクノ 高セキュリティな IoT 環境を実現するゲートウエー端末を発売

<http://www.conexio.co.jp/ir/irnews/2016/pdf/160511.pdf>

携帯電話販売代理店のノウハウを活かし、 B2B2CモデルのMVNO支援事業を開始

回線 (SIMカード)

端末・コンテンツ

仕入

仕入

CONEXIO

契約管理および
課金・請求

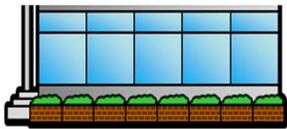
申込受付

開通・物流

サービスブランド

業務支援

店頭受付



Web受付



郵送受付



MVNO事業に参画を希望
する企業に対する支援

- ✓ MVNO回線仕入
- ✓ 通信役務提供
- ✓ 販売支援
- ✓ 料金管理
- ✓ ユーザーサポート

お客様満足度を高めることができる 優秀な販売員の確保と人財育成



販売員の待遇改善

就業規則を改定し所定労働時間を短縮



働き方改善

総労働時間の削減、有給休暇取得の促進等を通し、
ワーク・ライフ・バランスを促進



コネクシオカレッジ

一貫した教育システムを構築し、
プロフェッショナルな人財を育成



女性の活躍

産休や育休前のサポート体制を充実させる等、
女性の活躍支援を推進

インターネットの安心・安全な利用に向けた啓発活動

- e-ネットキャラバン^(※)等のイベントに参画し、地域の小学校の児童や保護者に対して、スマートフォンに潜む危険性や社会問題について分かりやすく解説

※ e-ネットキャラバンとは、総務省が文部科学省及び通信事業者等と連携した、インターネットの安心・安全な利用に向けた啓発を行う活動のこと



ネットの危険性をスライドで説明



児童約100名に対して講演

参考資料：2017年3月期業績予想

中期目標

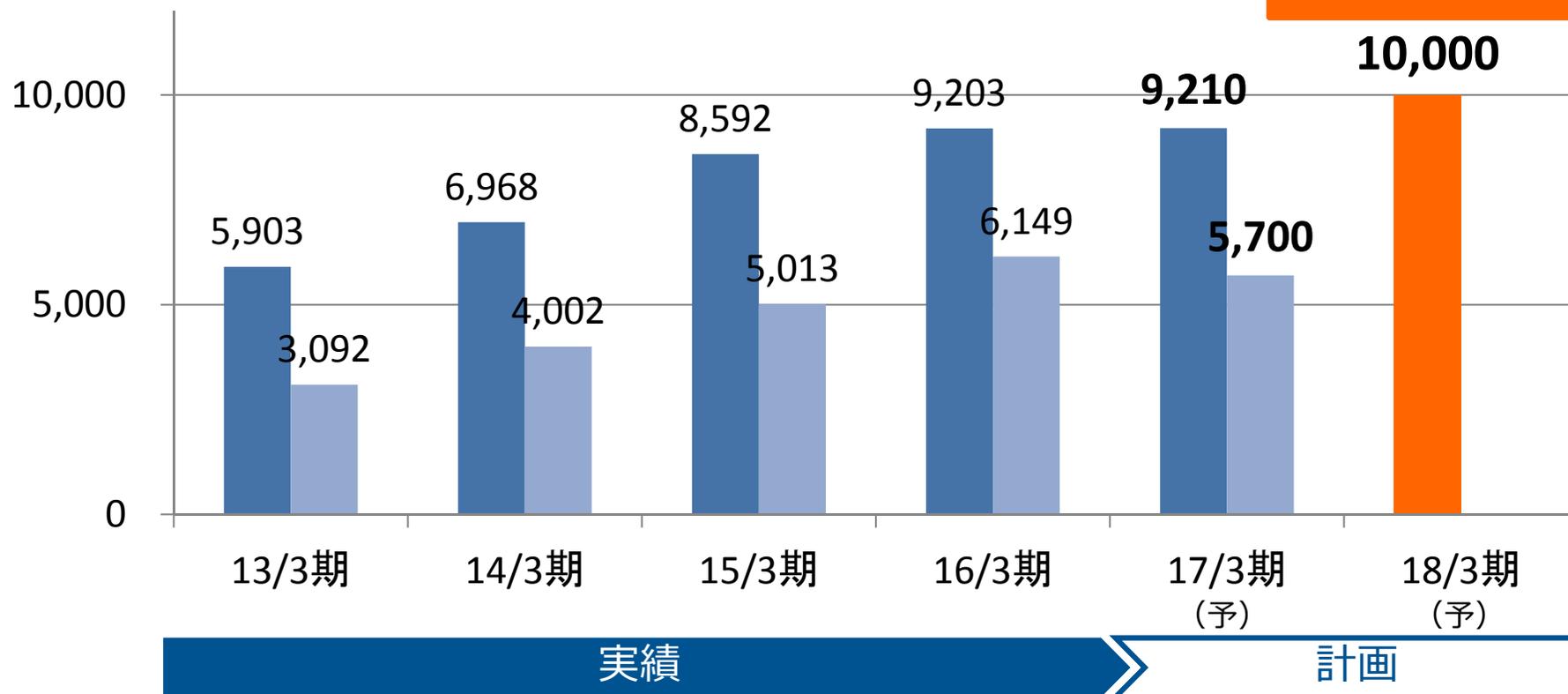
2015年3月期決算説明資料より

営業利益目標 100 億円

単位：百万円

■ 営業利益 ■ 当期純利益

2018年3月期
中期目標



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

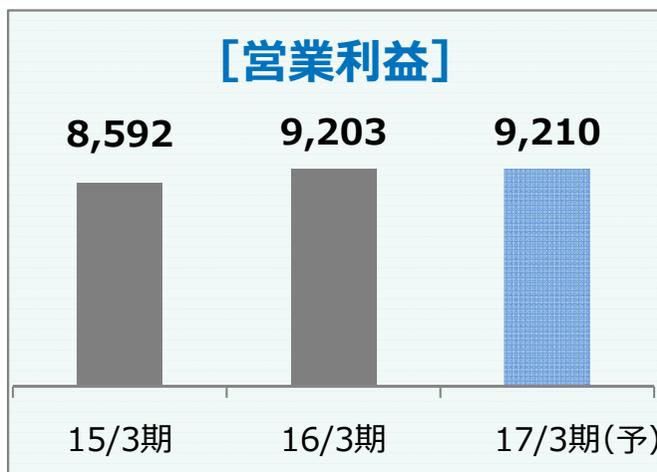
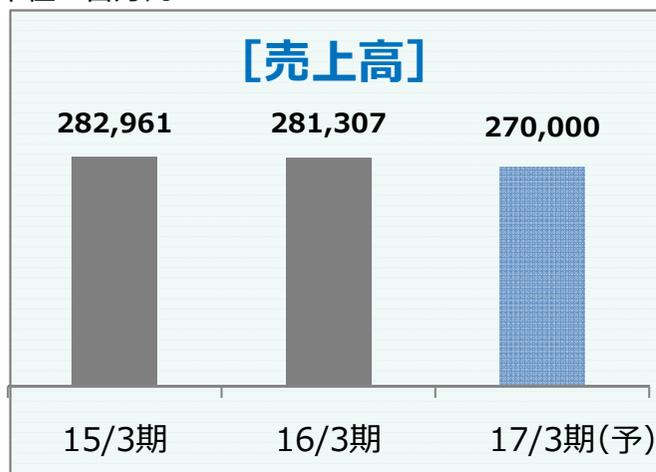
- 現場力強化のための販売員の待遇改善や定着率向上。
- コネクシオカレッジによる一貫した教育システムを構築。
- コンプライアンスの啓発活動の継続。
- コーポレートガバナンス機能の強化。

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)	288.0	275.0	△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%

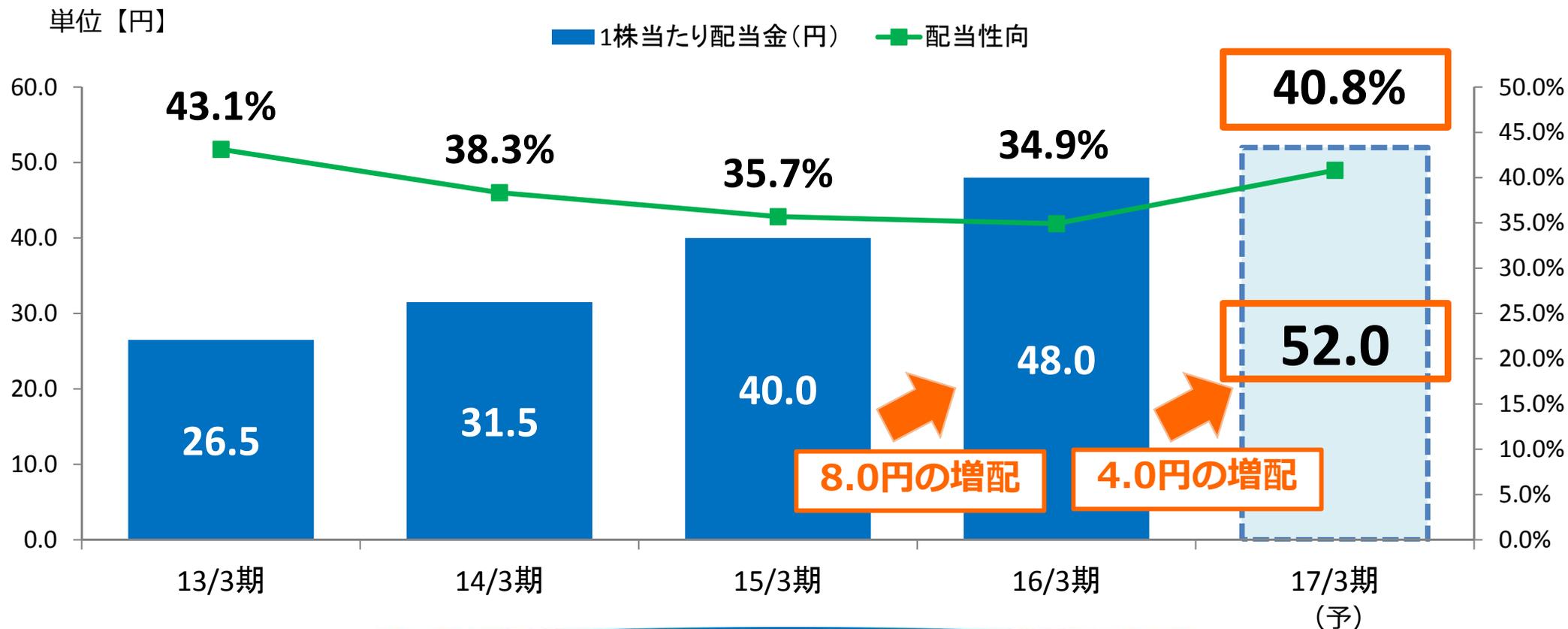
単位：百万円



株主還元について

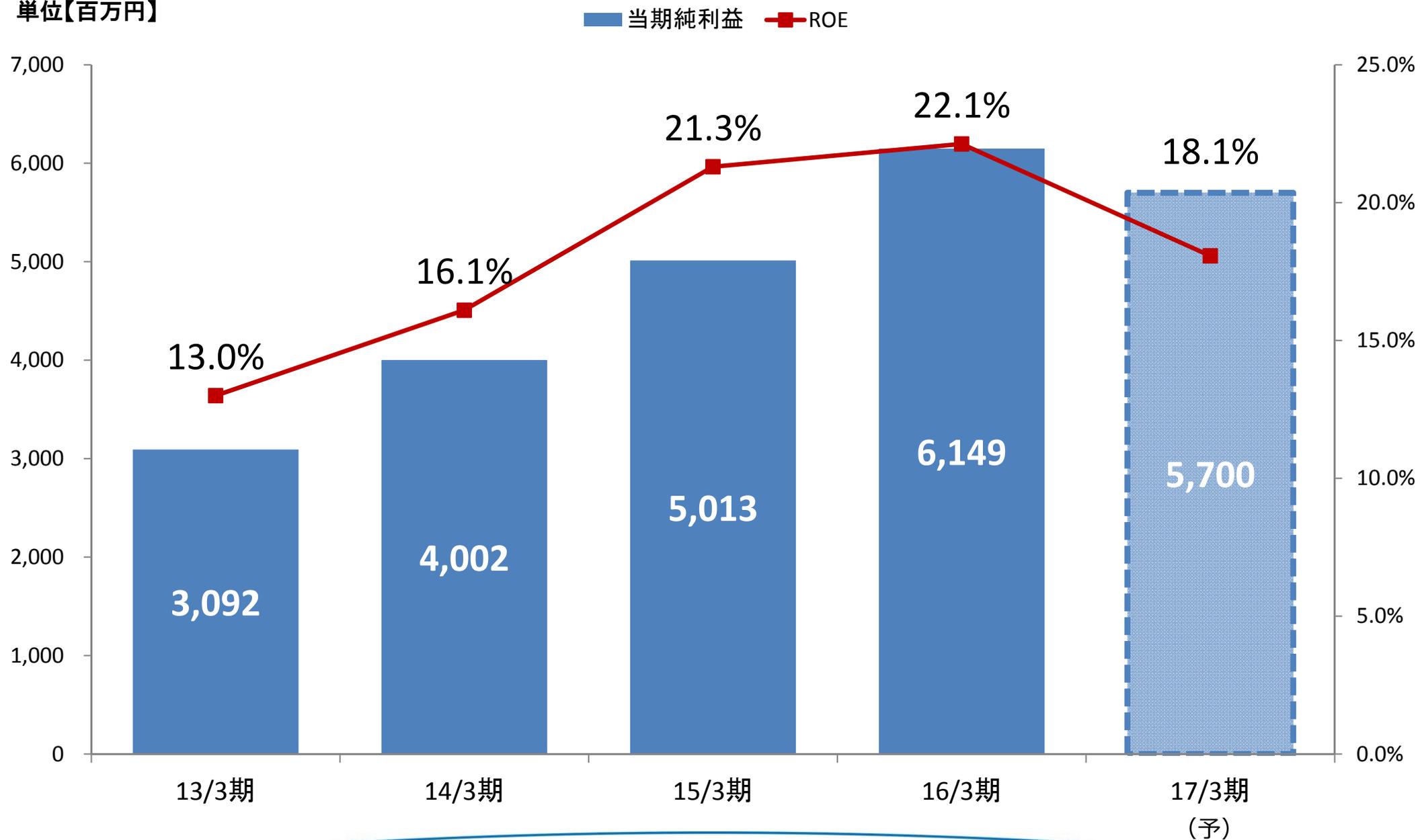
株主の皆様に対する利益還元を重要な経営課題と認識

- 配当性向40% を目処
- 安定的な配当 を継続



ROEについて

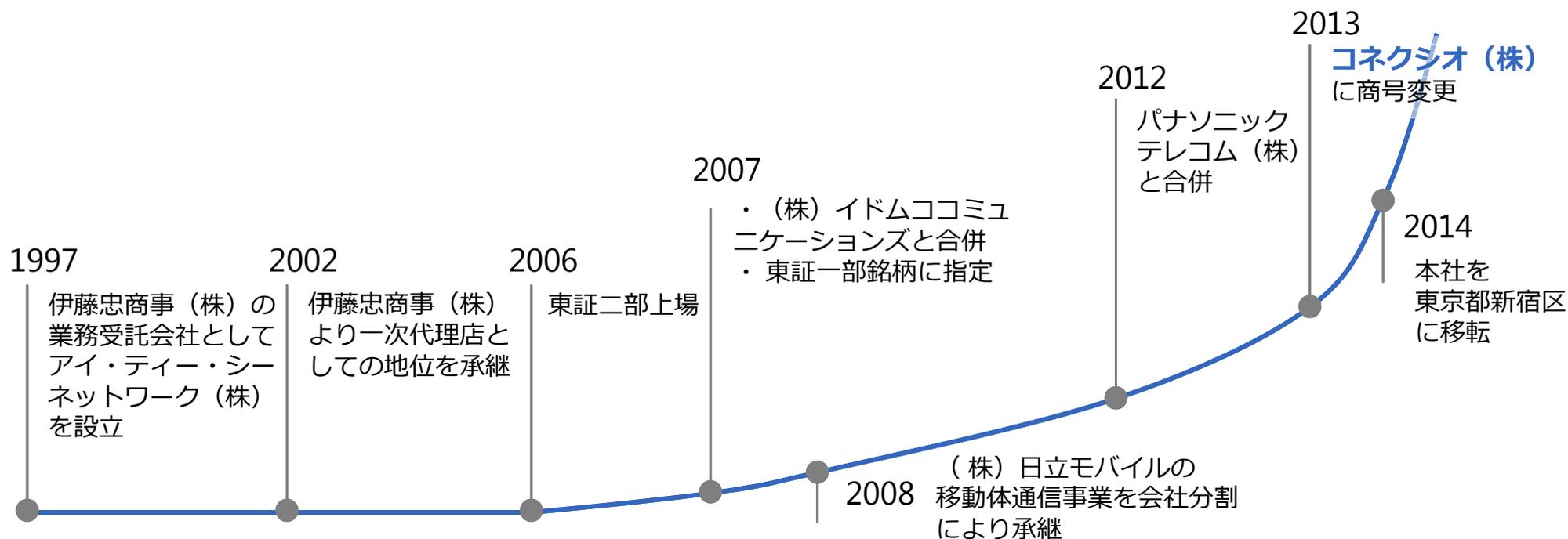
単位【百万円】



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	5,295名(2016年6月30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

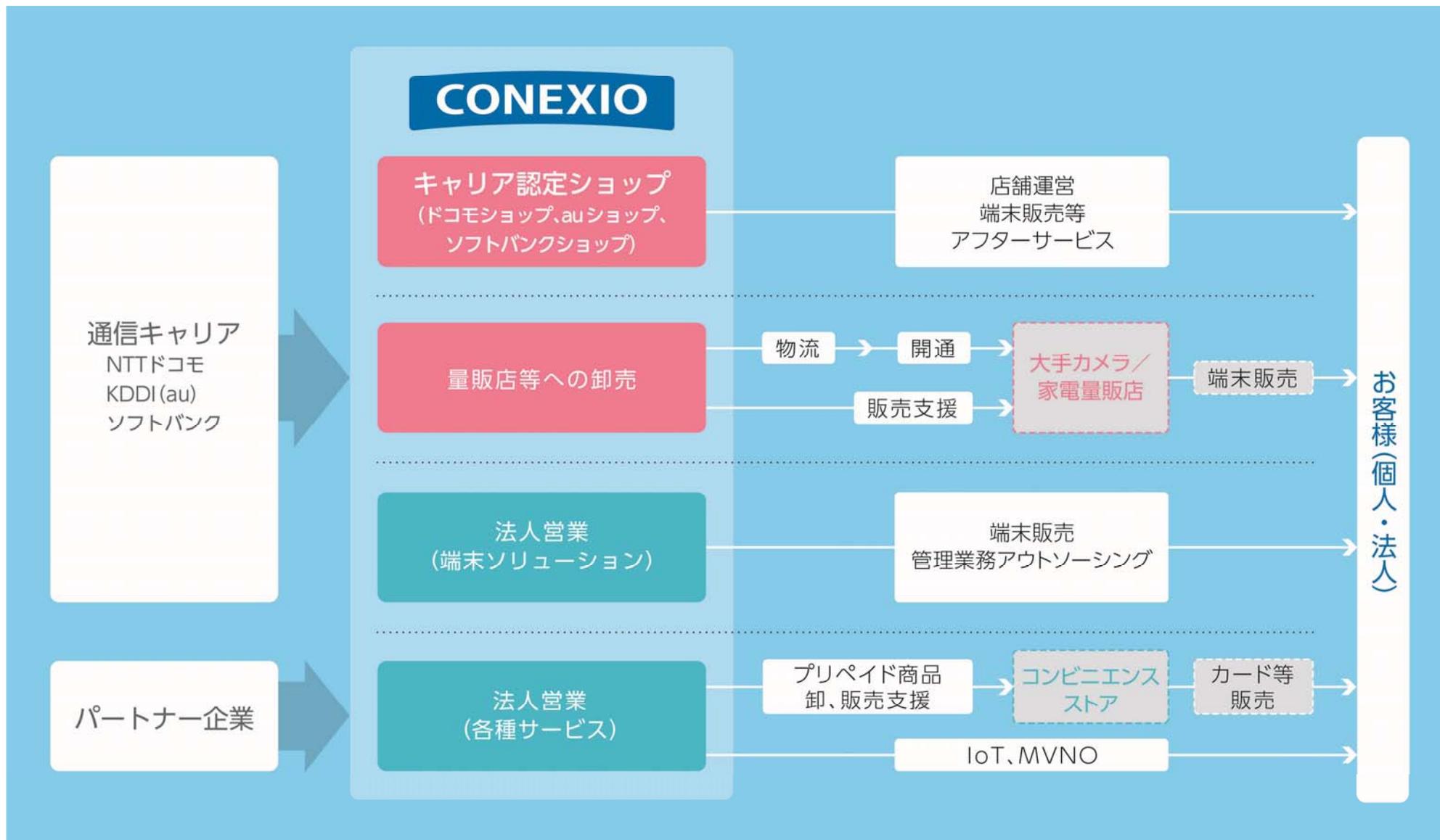
多様性を活かし、高い成果を生み出します

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



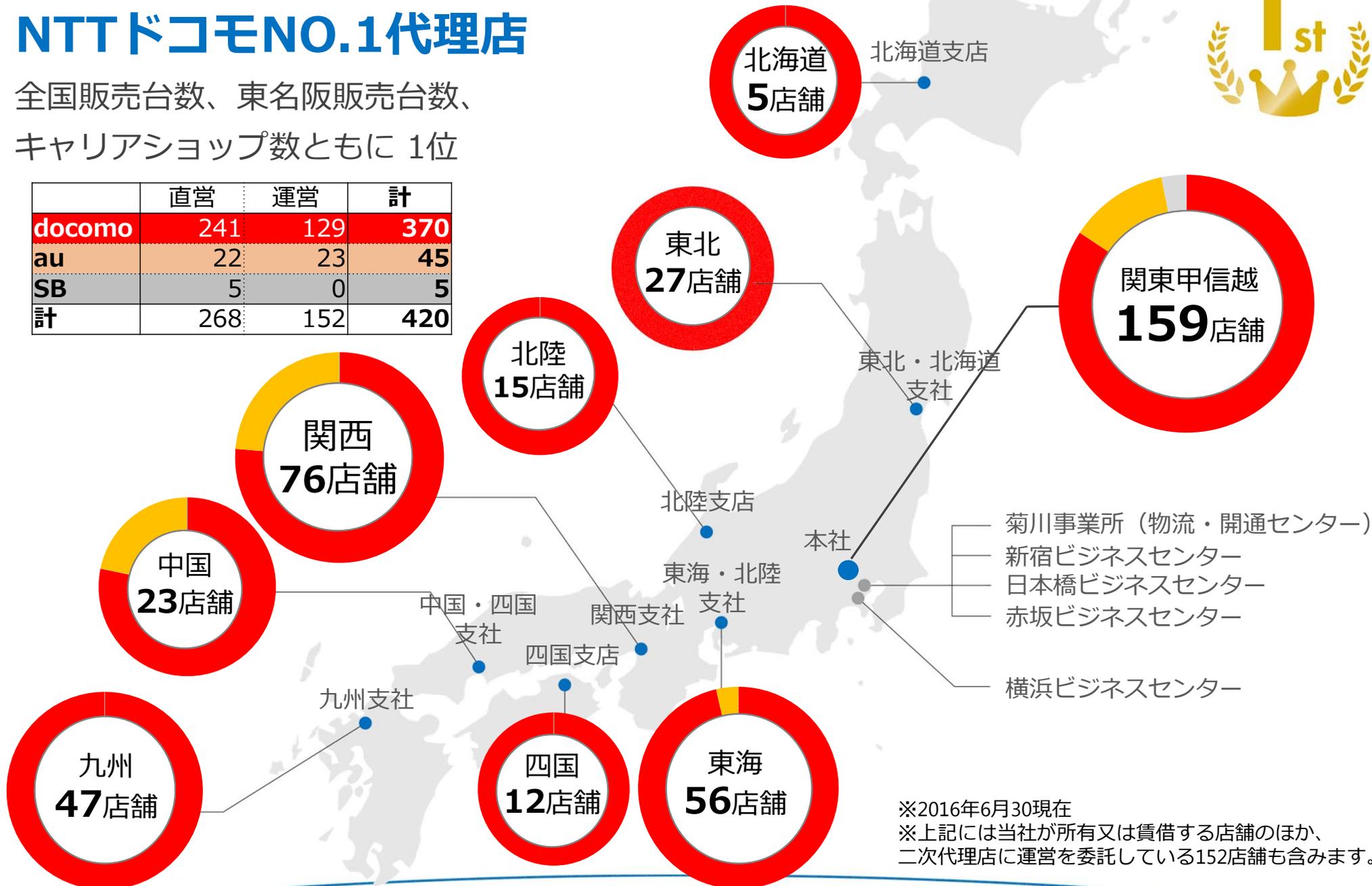
事業所・店舗展開

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	129	370
au	22	23	45
SB	5	0	5
計	268	152	420



※2016年6月30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152店舗も含まれます。

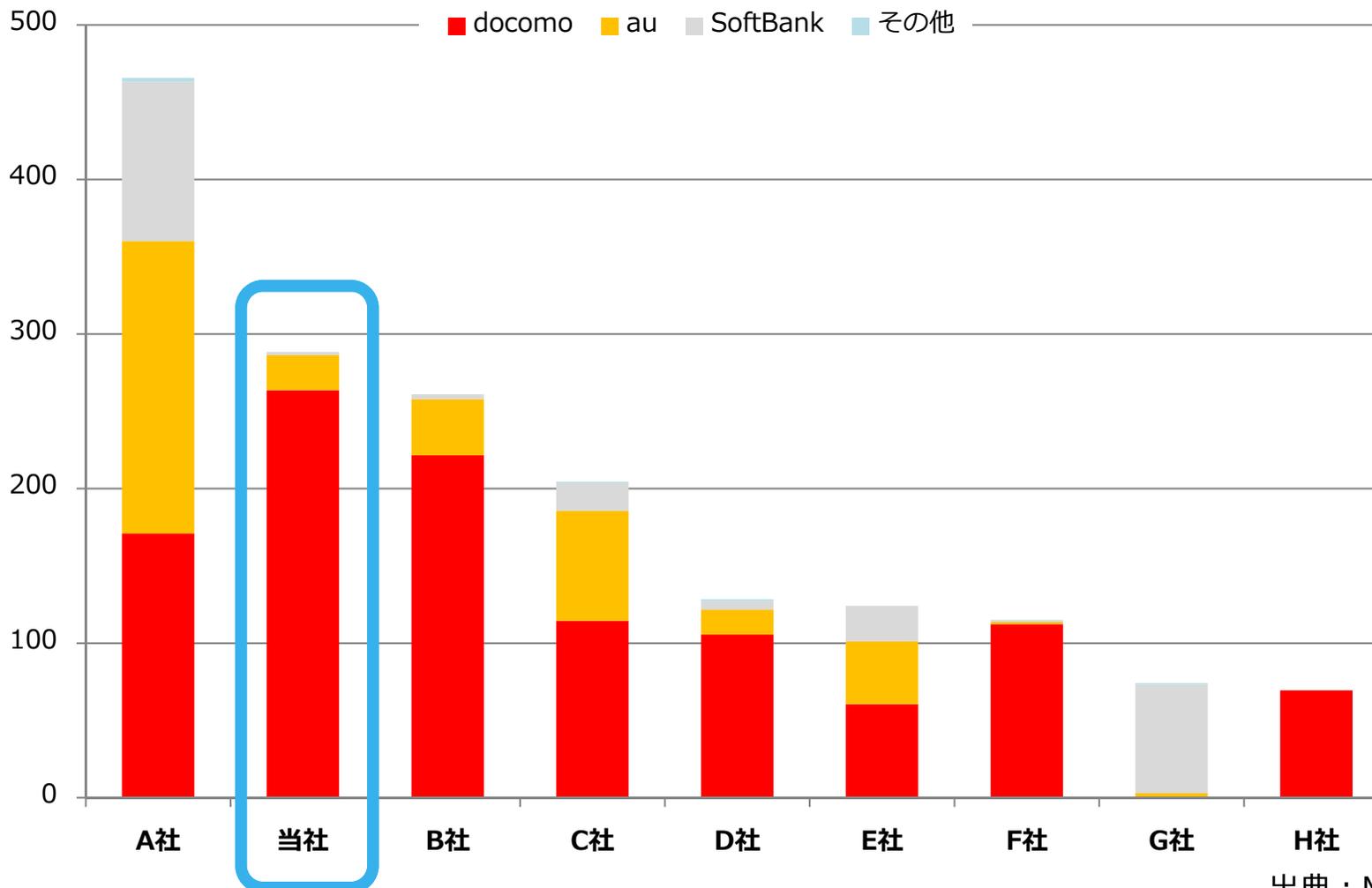
業界における当社ポジション



業界第2位の代理店

総販売台数290万台規模

単位：百万台



出典：MM総研

※16/3期の販売実績合計



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、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/>

