



人をつなぐ、価値をつなぐ

2017年3月期 第2四半期
(2016年7月～9月)

決算説明資料

コネクシオ株式会社

(東証第1部 証券コード：9422)

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**2017年3月期第2四半期 決算概要****2****セグメント別の業績/取り組み****3****2017年3月期業績予想と今後の取り組み**

1、2017年3月期第2四半期 決算概要

売上総利益は前年同期を上回る

- ✓ 新機種発売や人気アプリ配信開始をとらえ販売を強化し、端末販売は改善の兆し
- ✓ 光回線の獲得等によりお客様一人あたりの収益向上に努め、売上総利益は増加
- ✓ 通信キャリア手数料改定の影響や販売員の待遇改善により、販売管理費は増加

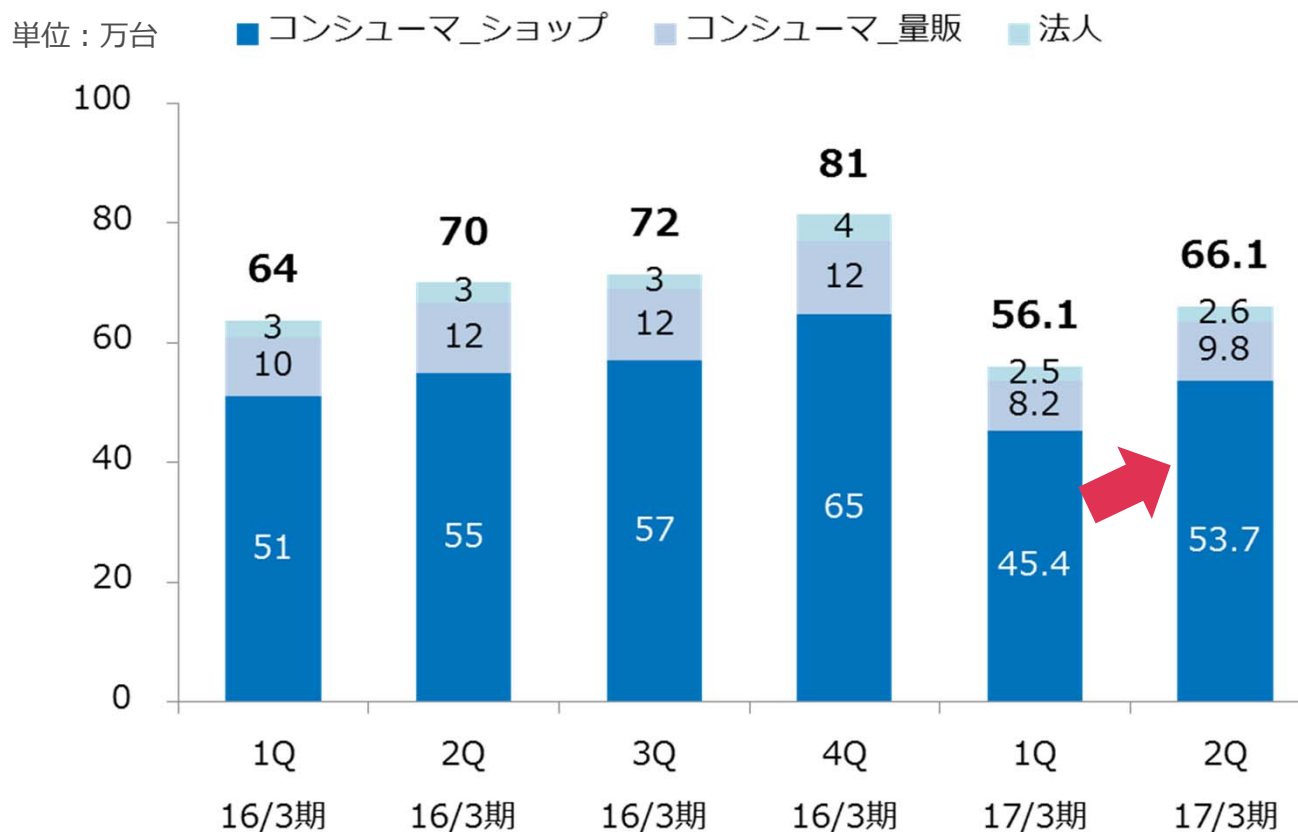
[単位：万台/百万円]	1-2Q 16/3期 A	1-2Q 17/3期 B	増減率 B/A	通期 17/3期(予想) C	進捗率 B/C
	販売台数	134.0	122.2	△9.4%	275.0
売上高	128,636	120,235	△6.5%	270,000	44.5%
売上総利益	21,866	22,285	+1.9%	-	-
販売管理費	17,832	18,522	+3.9%	-	-
営業利益	4,033	3,762	△6.7%	9,210	40.9%
経常利益	4,075	3,808	△6.5%	9,300	40.9%
税引前四半期純利益	3,960	3,767	△4.9%	-	-
四半期純利益	2,523	2,483	△1.6%	5,700	43.6%
EBITDA	5,132	4,879	△4.9%	-	-

第2四半期は、営業増益(+7.4%)に転換

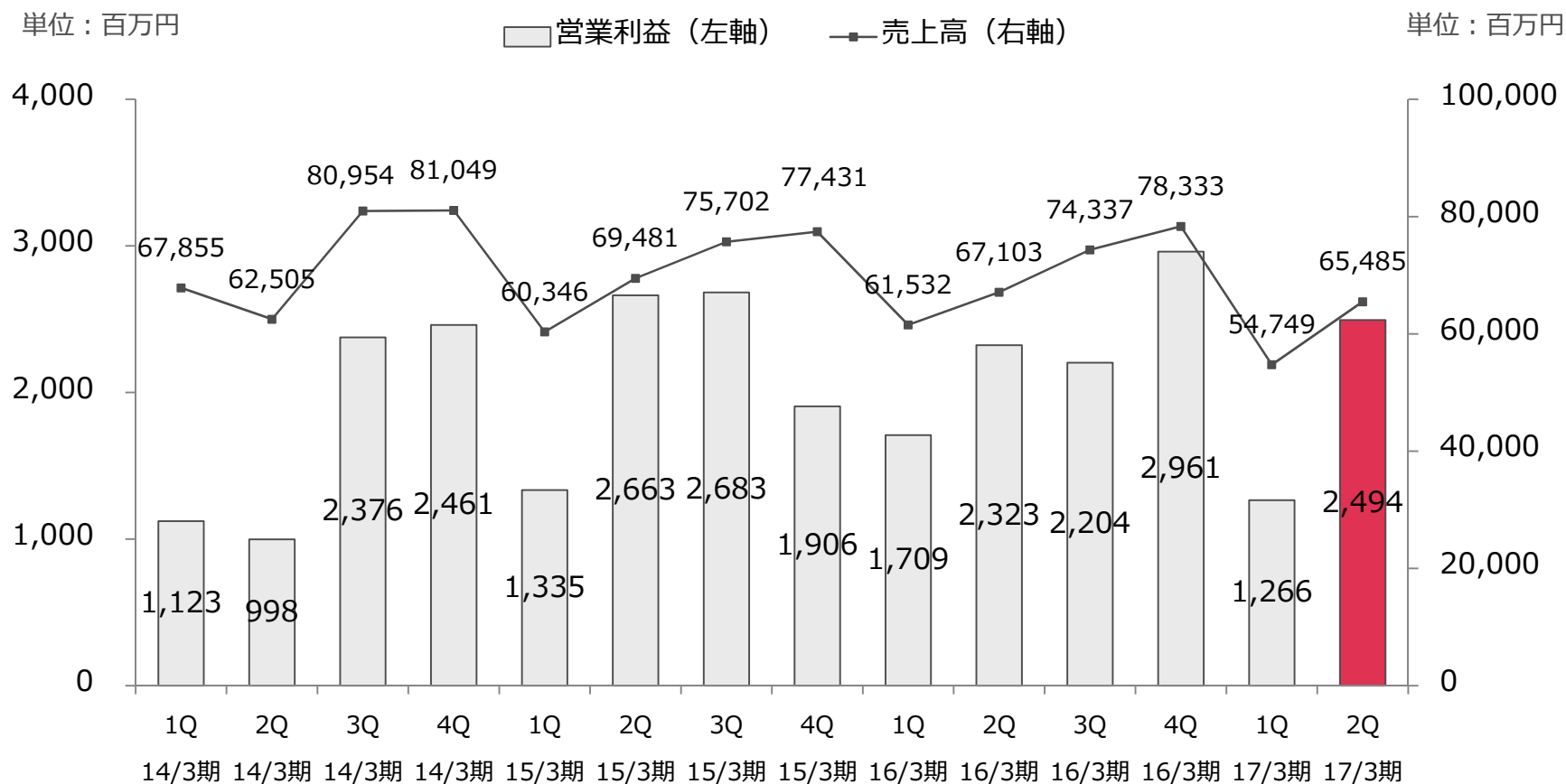
- ✓ 販売台数は、前年同期を下回るものの第1四半期の下落幅が大きく改善
- ✓ 光回線の獲得等によりお客様一人あたりの収益増に努め、売上総利益は増加(+3.6%)
- ✓ 販売管理費は、前年同期を上回るもののコスト抑制を進め第1四半期より減少(△3.2%)

[単位：万台/百万円]	2Q	2Q	増減率 B/A	1Q	増減率 B/C
	16/3期 A	17/3期 B		17/3期 C	
販売台数	70.0	66.1	△5.7%	56.1	+17.9%
売上高	67,103	65,485	△2.4%	54,749	+19.6%
売上総利益	11,203	11,607	+3.6%	10,677	+8.7%
販売管理費	8,880	9,113	+2.6%	9,410	△3.2%
営業利益	2,323	2,494	+7.4%	1,266	+96.9%
経常利益	2,348	2,502	+6.6%	1,305	+91.8%
税引前四半期純利益	2,246	2,490	+10.9%	1,276	+95.1%
四半期純利益	1,436	1,659	+15.5%	823	+101.5%
EBITDA	2,868	3,055	+6.5%	1,822	+67.6%

- 新機種発売や人気アプリ配信開始をとらえ販売を強化
- キャリア認定ショップは、第1四半期から大きく改善(+8.3万台)



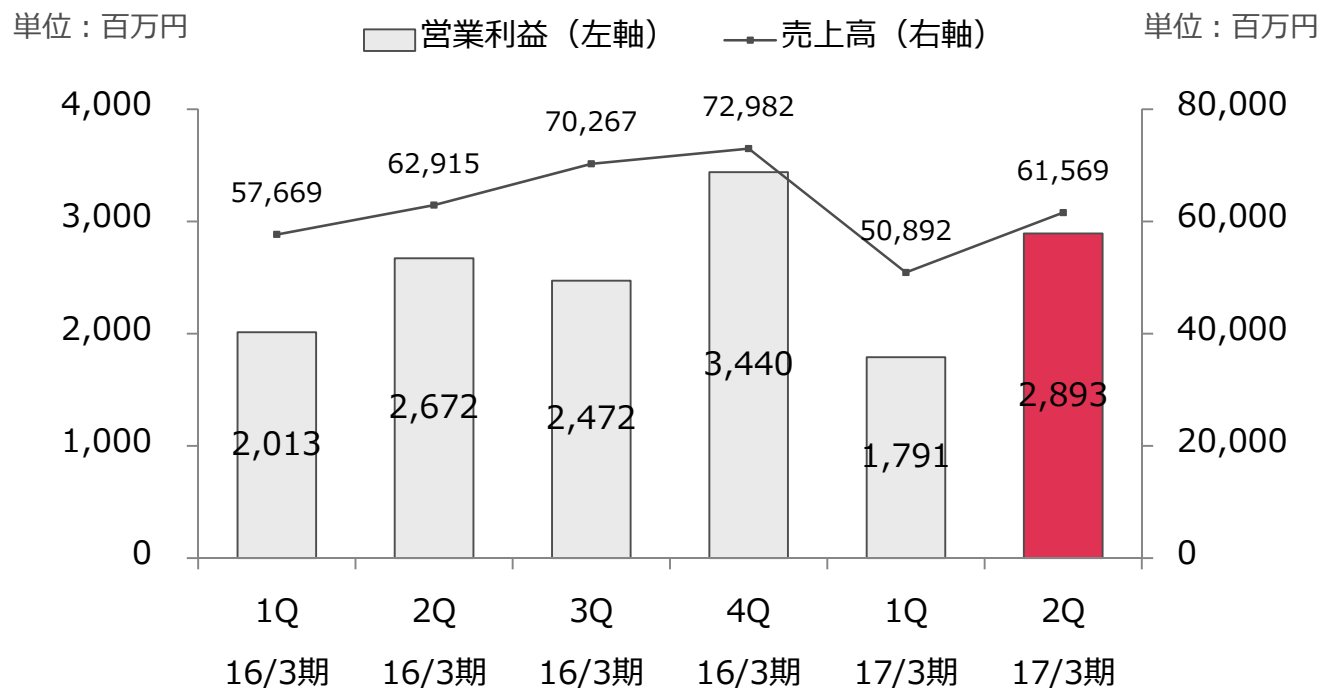
売上高と営業利益の推移



2、セグメント別の業績/取り組み

第2四半期は営業増益(+8.3%)

- ✓ 新機種やタブレット端末と光回線の販売に注力
- ✓ お客様が利用しやすい店づくりやフロアオペレーションの改善を推進



お客様の家族構成に合わせた提案型接客やスマートライフを実感できる体験型接客

まとめておトク
光回線



大画面で楽しめる
タブレット



雑誌・動画・音楽など
コンテンツ



スマートフォンが初めての方に
スマホ教室



キャリア認定ショップの1店舗で、2016年9月より保険の取扱い開始

1、店頭訴求



セミナー参加意向
をお伺い

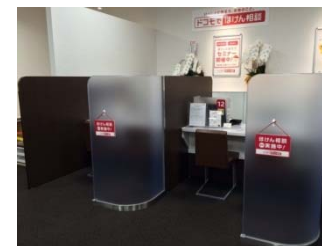
2、セミナー

マネーセミナー、生命保険セミナー、医療保険セミナー
※いずれも約30分程度



ヒアリングを通じたお客様ご意向の把握

3、専用カウンター

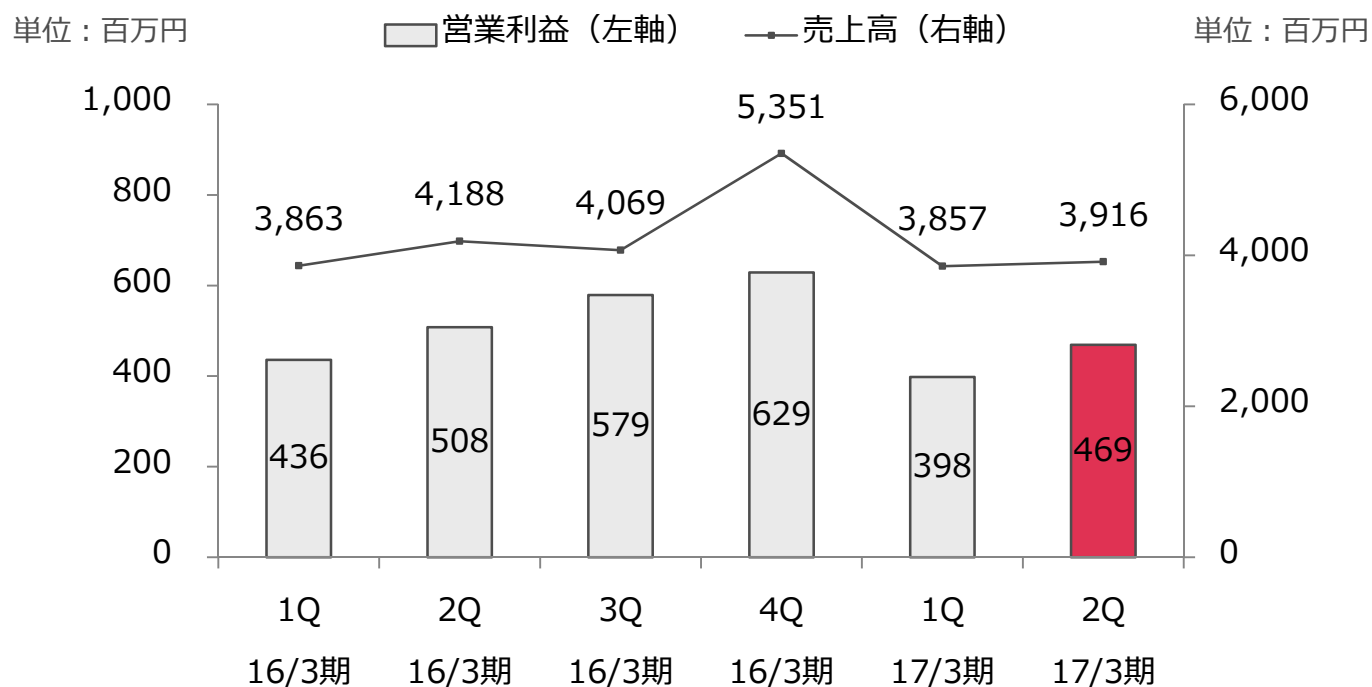


お客様のご意向に応じた
商品の提案

- 保険販売の資格を持った専門の相談員が、ほけん相談カウンターで対応

第2四半期は、営業減益(△7.7%)

- ✓ 端末販売が厳しく、ヘルプデスクやソリューションサービスの拡大に努めた
- ✓ プリペイドカードの販売は、購入に繋がりがやすいレジ前什器を展開し、好調を維持
- ✓ IoTソリューションは、IoTゲートウェイの発売を控え、パートナー企業との連携強化



法人サービスサイトのデザインを一新



『CONEXIO for Biz』サイト
<http://www.conexio.co.jp/biz/>

『CONEXIO for Biz』は、サイト開設以来、多くの法人にご利用いただき、仕事にモバイルを活用するヒントを提供

リニューアルのポイント

- **4つの利用シーンに分類し、課題解決型で納得**

「スマートフォンって便利そうだけど、仕事で使うとしても、どうすれば良いか分からない」といったお悩みを解決するために、4つの利用シーンより活用のヒントを紹介

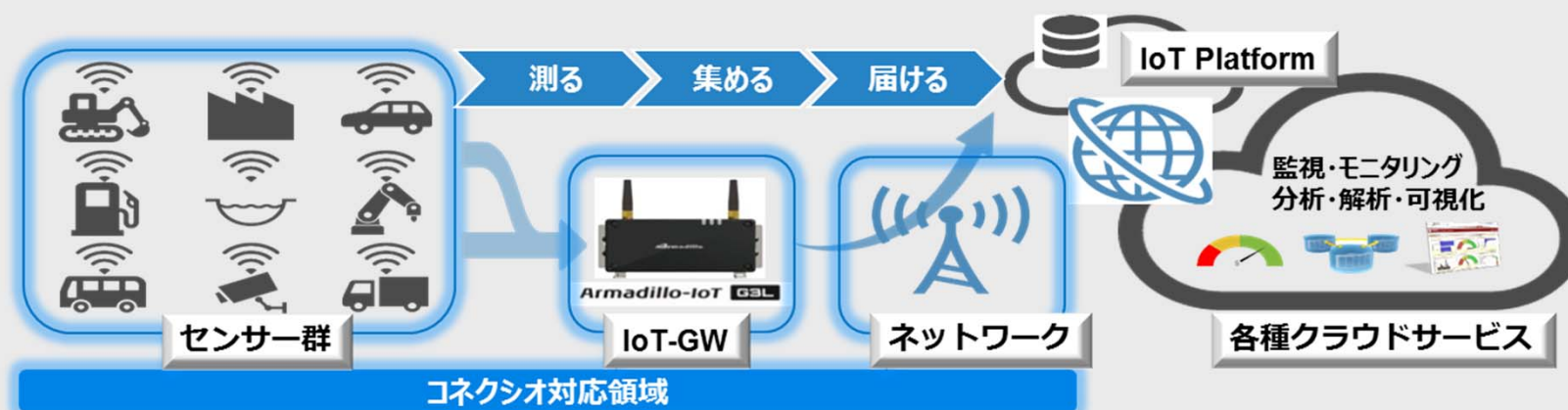
- **忙しい担当者も、いつでもどこでも納得**

忙しいビジネスマンでも手軽にスマートフォンページへアクセス可能。いつでも、どこでも、法人向けスマートフォン導入のヒントを提供

「Salesforce1 IoT ジャンプスタートプログラム」※に参加

当社の強みである通信機能組込み技術を活かし、IoT の活用を検討している企業に対して、パートナー各社と協業し、Salesforce1 プラットフォームを活用した IoT サービス構築を支援

コネクシオの IoT サービス構築支援メニュー



※「Salesforce1 IoT ジャンプスタートプログラム」は、株式会社セールスフォース・ドットコムが運営するパートナープログラムで、お客様ビジネス価値創出に早期につなげる IoT ソリューションを提供します。



厚生労働省「イクメンプロジェクト」で2年連続の表彰！

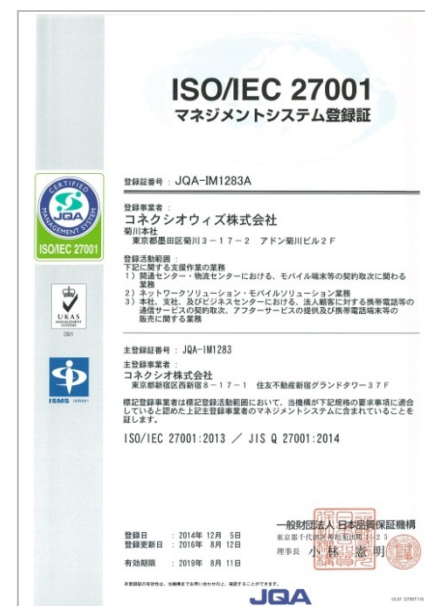
厚生労働省が実施する「イクボスアワード 2016」※において、当社コンシューマ・マーケティング部門長が特別奨励賞を受賞。2015年10月「イクメン企業アワード 2015」特別奨励賞に次いで2年連続受賞。



※「イクボスアワード」は、育児を積極的に行う男性＝イクメンを応援し、男性の育児休業取得を促進する厚生労働省の「イクメンプロジェクト」の一環で、部下の育児と仕事の両立を支援する管理職＝「イクボス」を企業などからの推薦によって募集し、表彰するものです。

特例子会社コネクシオウィズが「ISO27001」※認証取得

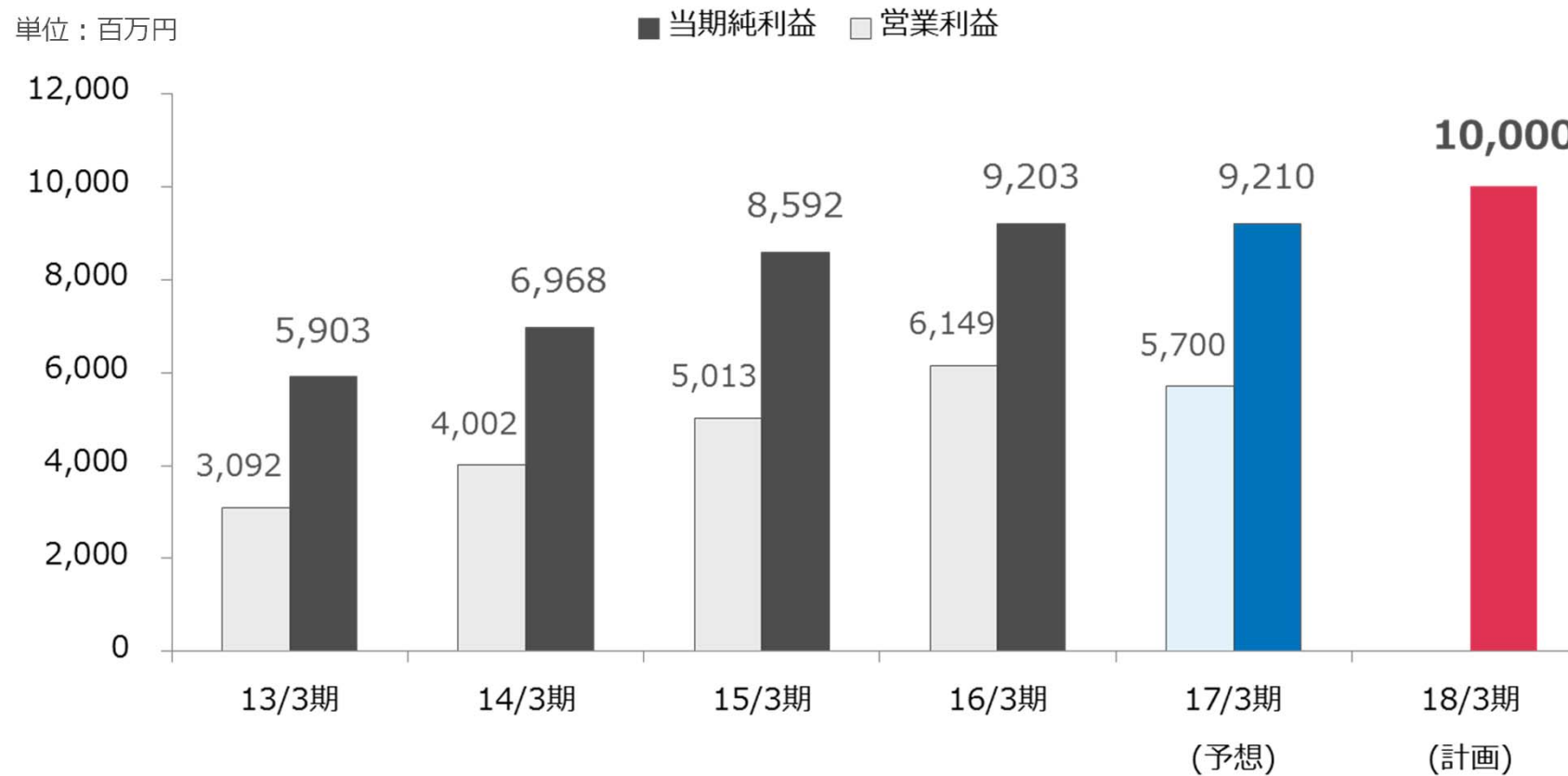
障がい者雇用を目的に、2007年6月に設立した特例子会社コネクシオウィズが「ISO27001」取得。販促物の作成やコネクシオのバックヤード業務全般を、高いセキュリティ品質でサポート。



※情報セキュリティマネジメントシステム「ISO27001」：組織が保有する情報にかかわるさまざまなリスクを適切に管理し、組織の価値向上をもたらすISMSの国際規格

3、2017年3月期業績予想と今後の取り組み

営業利益目標 100 億円



期初予想から修正なし

[単位：万台/百万円]	通期 16/3期 A	通期 17/3期（予想） B	増減率 B/A
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%

取り組むべき課題

端末販売の促進

前年度より減少している
端末販売の改善

販売管理費の抑制

業務改善による
店舗運営の効率化

新しい収益源の確保

法人向けソリューションや
IoT

下半期の注カポイント

- 光回線とタブレットの販売を継続
- フィーチャーフォン利用者のスマホ化
- 家族での複数台購入を促進

提案型接客



体験型接客



- フロアオペレーションの改善
- 全国の直営店にタブレットPOSシステムを順次導入

フロア接客



タブレットPOS



- ソリューション営業へのシフト
- IoTゲートウェイ端末の提供開始

ソリューション営業



IoT



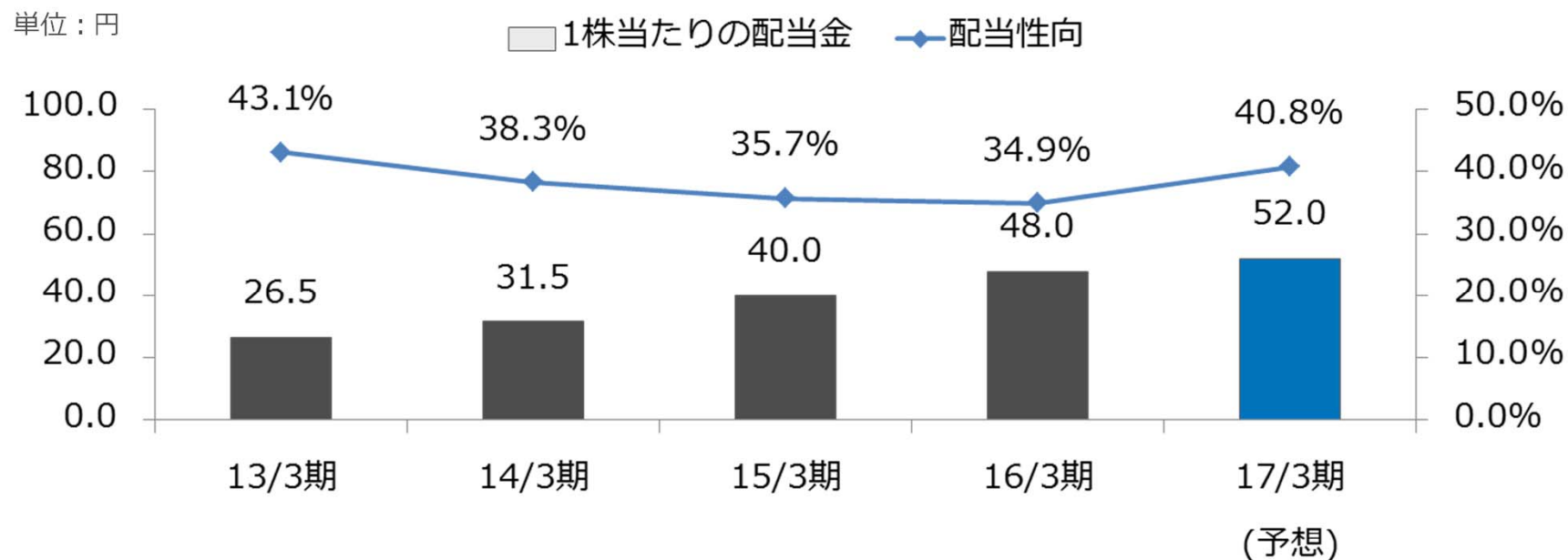
Armadillo-IoT GSL

利益配分に関する基本方針

配当性向40% を目処とし、安定的な配当を継続して行えるよう業績の向上に努める

17/3期 年間配当金予想

52.0円/株（中間26.0円/株、期末26.0円/株） 1株あたり**4.0円の増配**



直近に公表されている配当予想からの修正はございません。

当社コーポレートサイトを2016年12月頃にリニューアル予定

主なリニューアルのポイント



コーポレートムービー

コネクシオのコーポレートブランディングをイメージしたムービーを制作。サイトのトップページに掲載予定。またコネクシオの事をより多くの方に知っていただくために、ブランディングページを新設。



IR情報の充実

コーポレートガバナンス・コード導入に伴い、ガバナンス関連を中心に英語対応や、従来開示書類に掲載していた内容を、検索・閲覧しやすいHTMLのテキストとしてウェブ上に開示するなど、株主・投資家の皆様に分かりやすいページ構成。

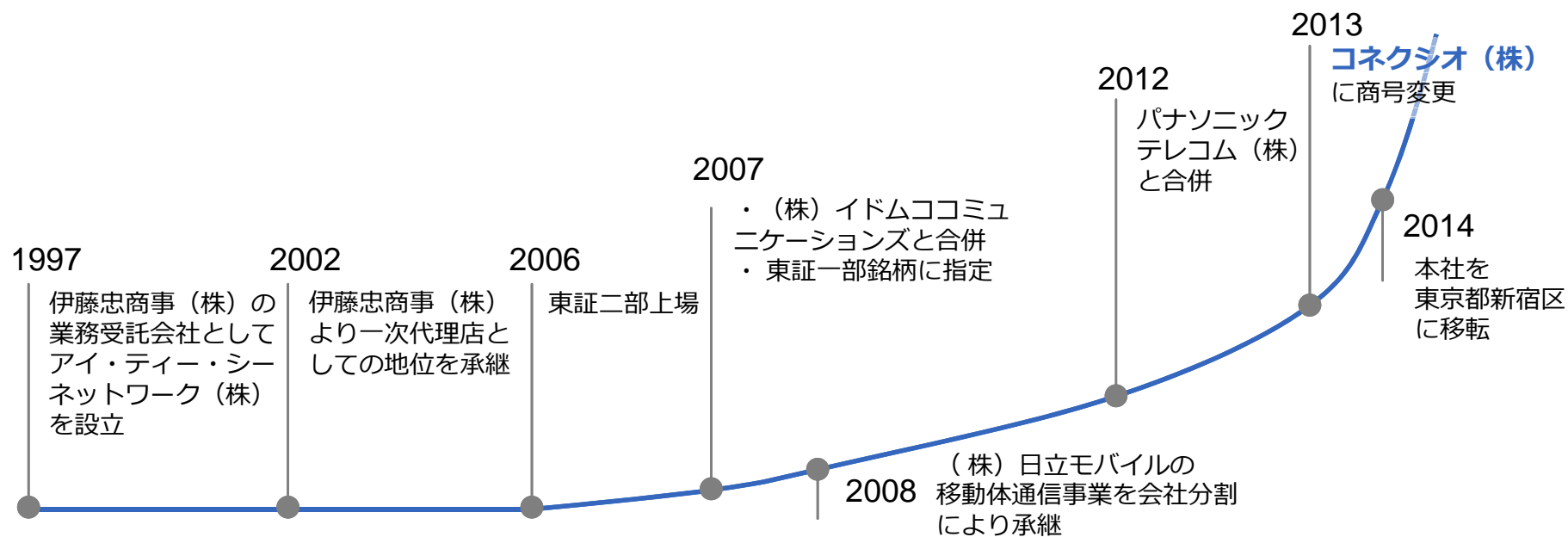


スマートフォン対応

スマートフォンやタブレットなど、主要なモバイルに全て対応した画面構成。携帯電話販売のリーディングカンパニーの一角として、当社の情報をどこにいてもリアルタイムにご確認いただけるように改善。

参考資料：会社概要

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	5,151名 (2016年9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
株式上市市場	東証一部(証券コード9422)



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、自らの成長を原点到、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

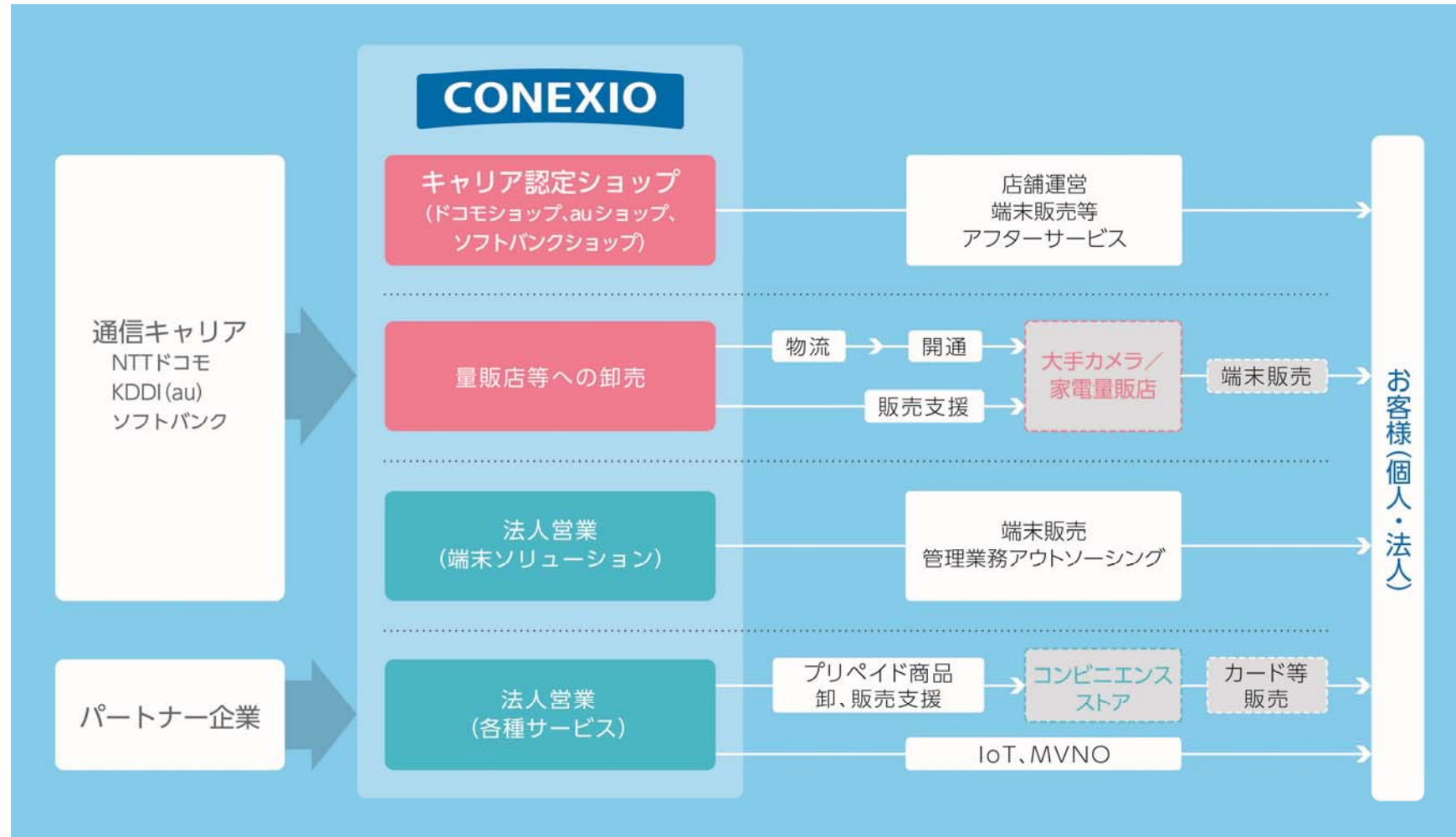
チームワークのもとに

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

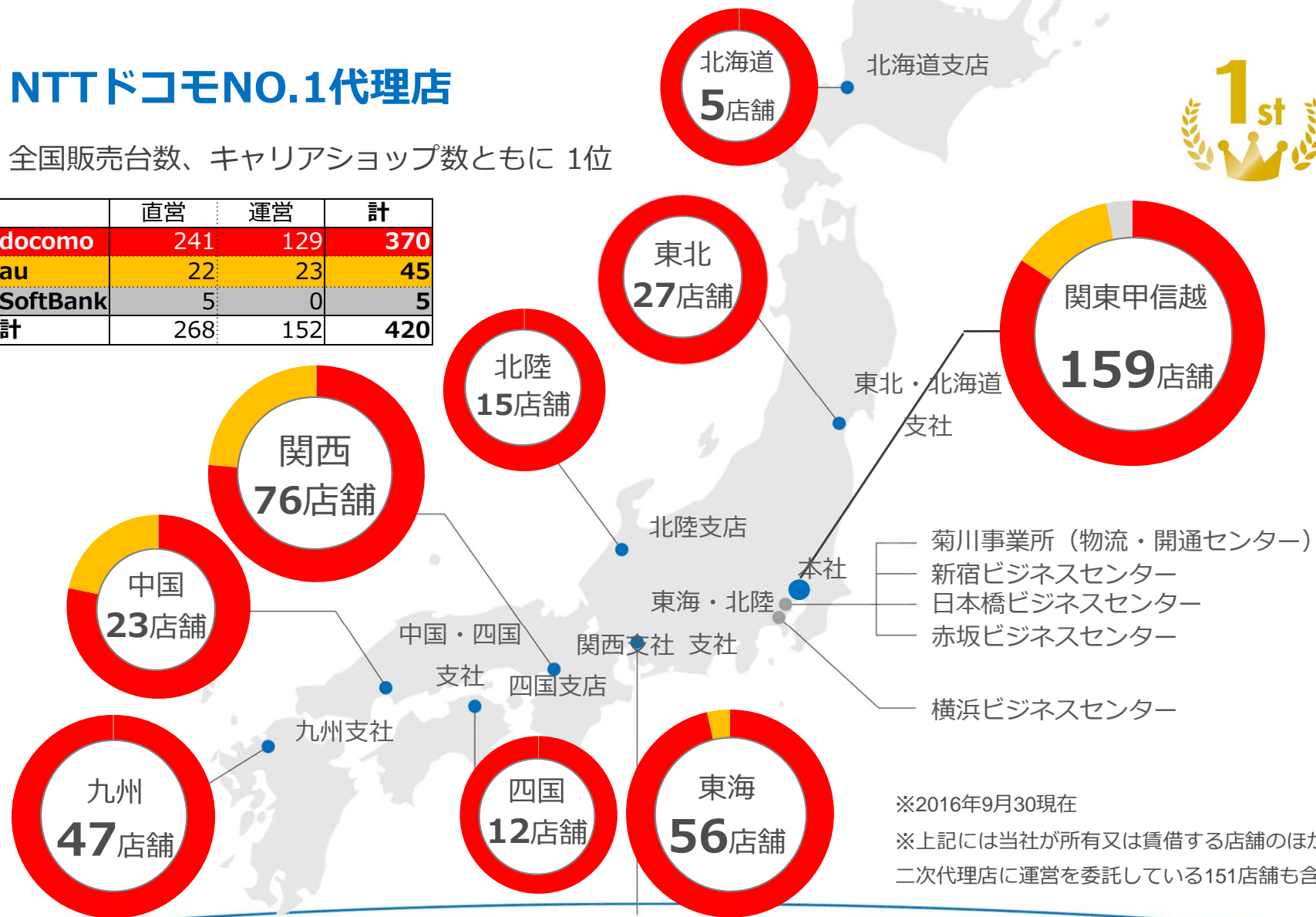


NTTドコモNO.1代理店

全国販売台数、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
SoftBank	5	0	5
計	268	152	420

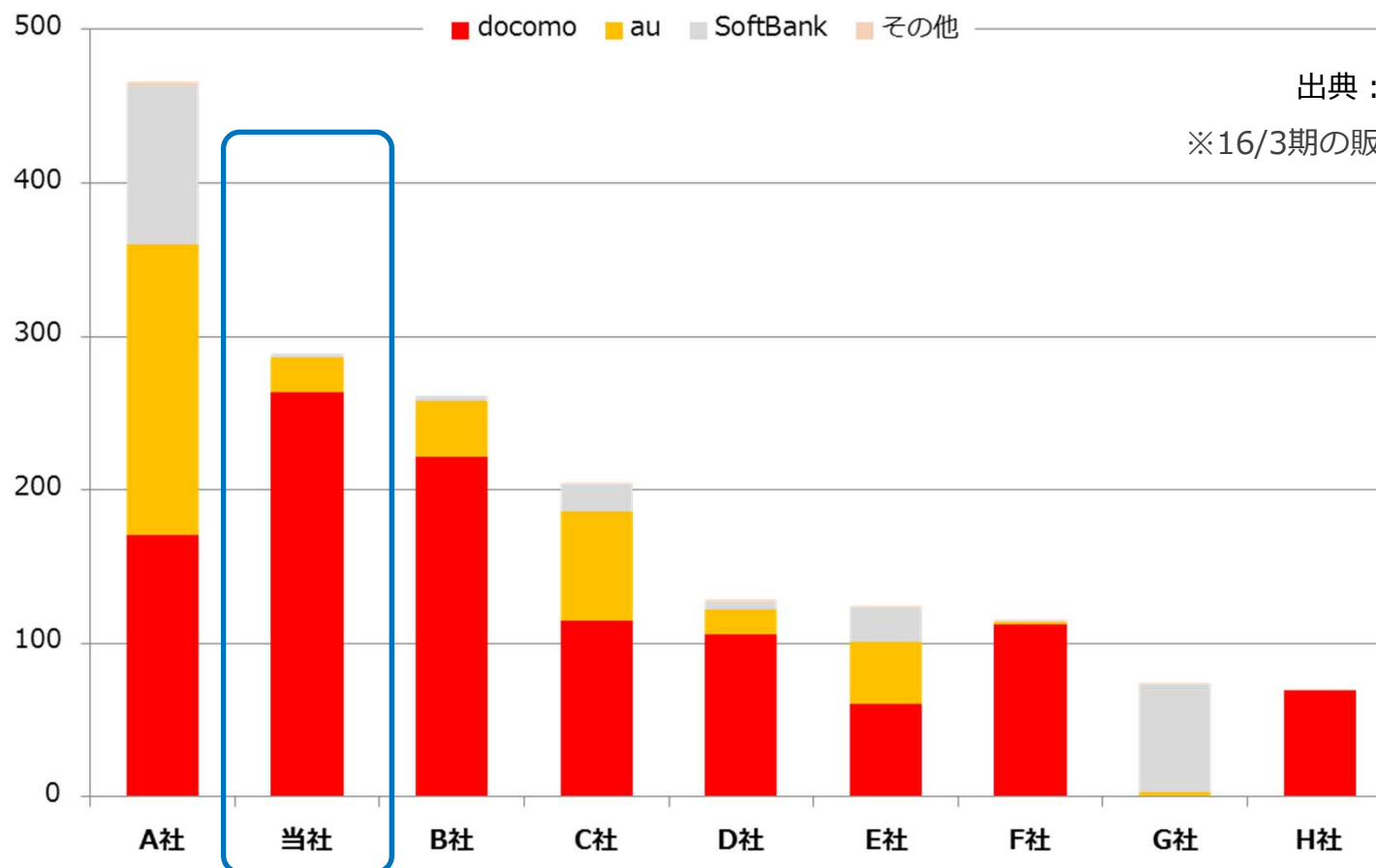


※2016年9月30現在
 ※上記には当社が所有又は賃借する店舗のほか、
 二次代理店に運営を委託している151店舗も含まれます。

業界第2位の代理店 総販売台数290万台規模



単位：万台



出典：MM総研

※16/3期の販売実績合計

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、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

全国携帯電話販売代理店協会サイト

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



あんしんショップ認定制度

新しい取り組みとして、全国携帯電話販売代理店協会に加盟する企業が運営するキャリア認定ショップでは、2017年1月より認定マークを、店頭掲出する予定です。





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