

**CONEXIO**

人をつなぐ、価値をつなぐ

# 2018年3月期 第2四半期 決算説明資料

## おかげさまで会社設立20周年

当社は、2017年8月19日をもちまして、設立20周年を迎えました。

これもひとえに、株主・投資家の皆様の長年にわたるご愛顧とご支援の賜物と、心から感謝申し上げます。

今後とも一層のご支援を賜りますよう、宜しく願いいたします。

## コネクシオ株式会社

(東証第1部 証券コード：9422)

- 1 2018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 2018年3月期業績予想と今後の取り組み

# 1、2018年3月期第2四半期 決算概要

## 年間計画の進捗は順調

- ✓ 販売台数は堅調に推移、低価格機種の商品構成上昇により減収
- ✓ 一部の端末価格の見直し、法人向けソリューションサービスの販売好調により増益
- ✓ 店舗改装や法人向けモバイルヘルプデスクなどの設備投資や人員を強化

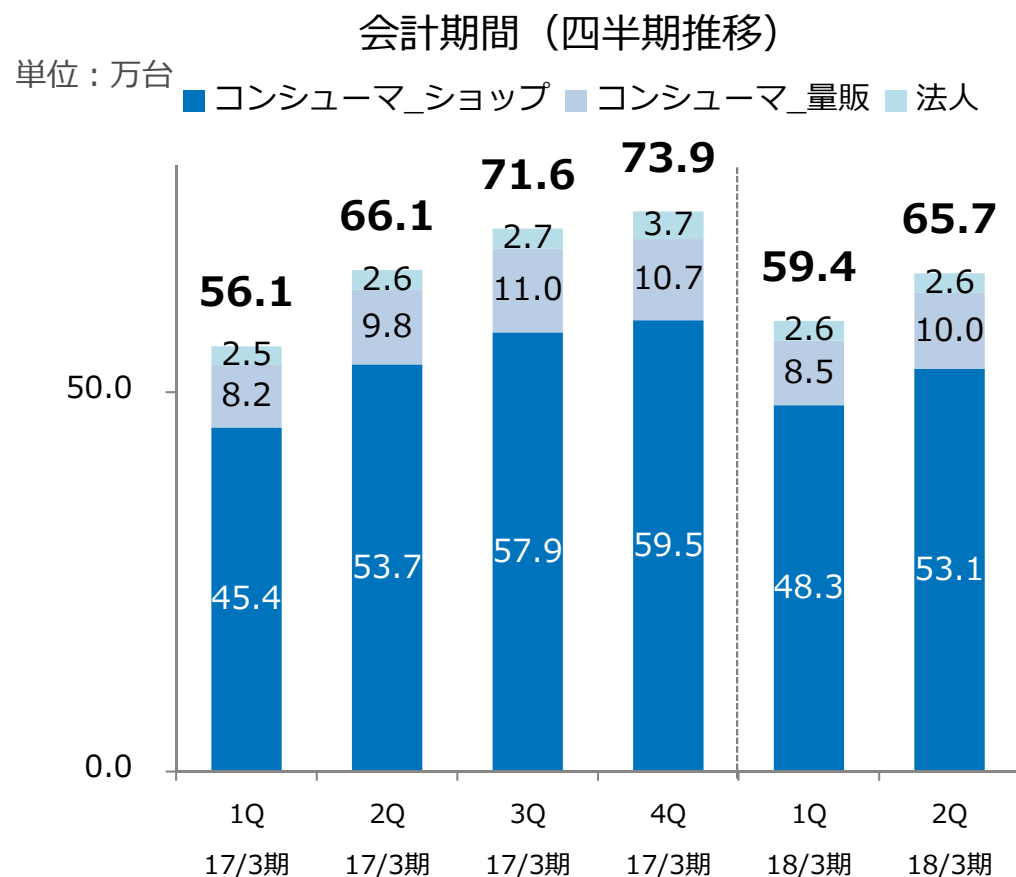
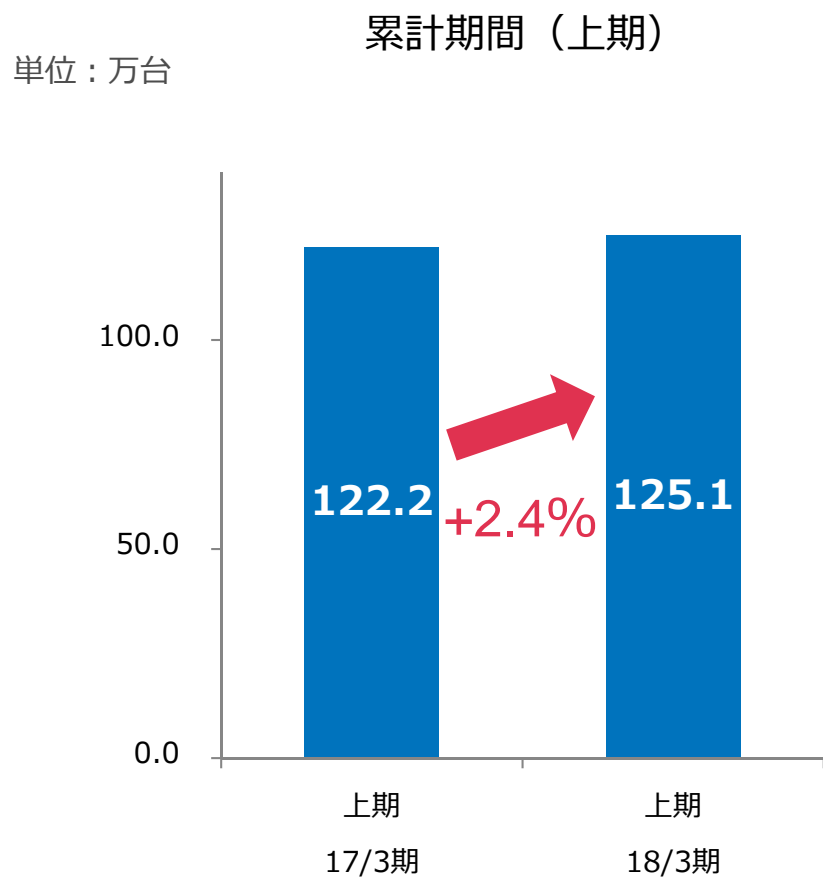
[単位：万台/百万円]	1-2Q 17/3期 A	1-2Q 18/3期 B	増減率 B/A	18/3通期 予想 C	進捗率 B/C
	販売台数	122.2	125.1	+2.4%	260.0
売上高	120,235	116,302	△3.3%	252,500	46.1%
売上総利益	22,285	23,966	+7.5%	-	-
販売管理費	18,522	19,532	+5.5%	-	-
営業利益	3,762	4,434	+17.9%	10,000	44.3%
経常利益	3,808	4,480	+17.7%	10,100	44.4%
税引前四半期純利益	3,767	4,425	+17.5%	-	-
四半期純利益	2,483	2,945	+18.6%	6,500	45.3%
EBITDA	4,879	5,580	+14.4%	-	-

## 第2四半期も増益確保

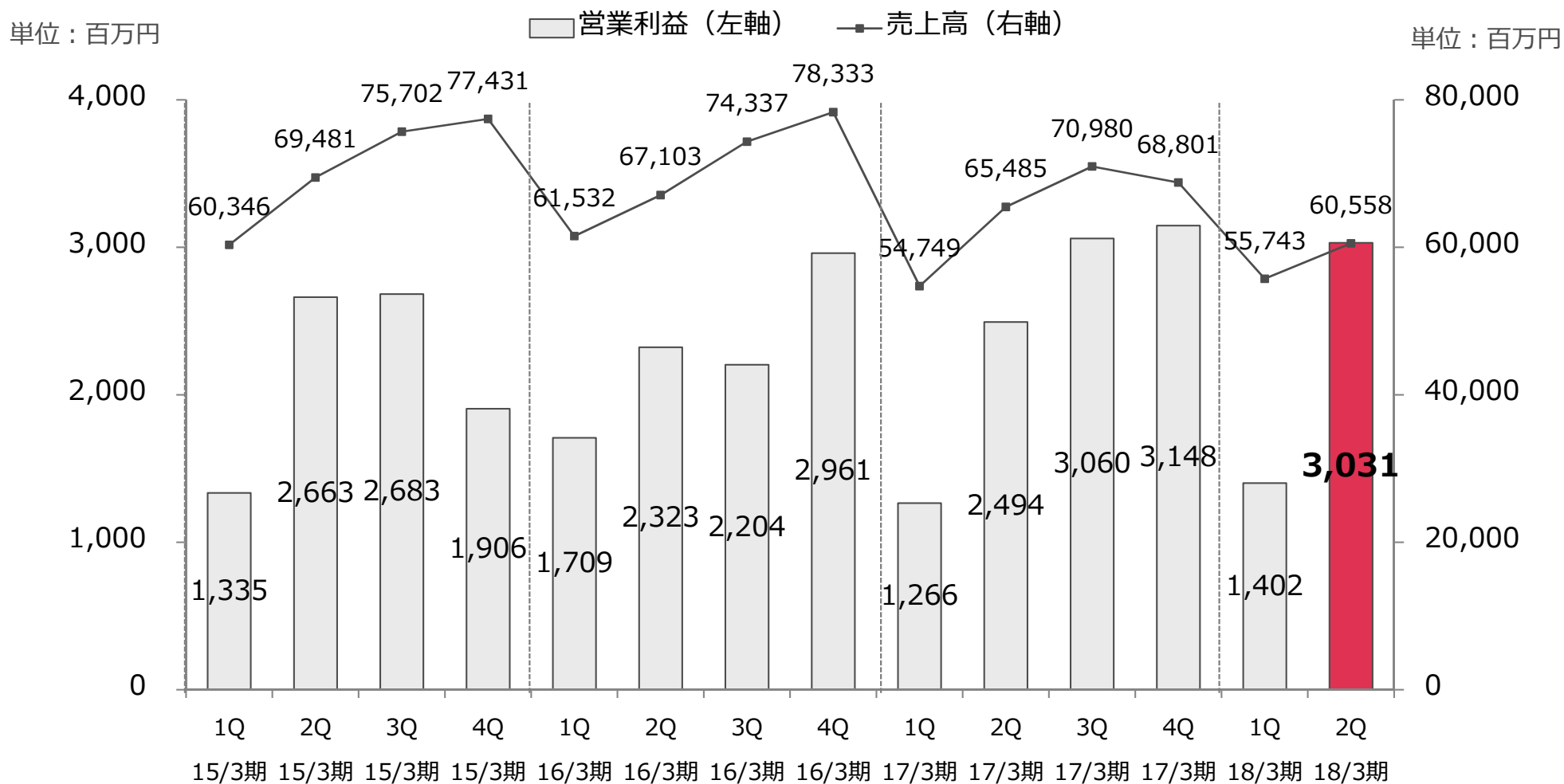
- ✓ 販売台数は前年同期比で横ばい、低価格機種の商品構成上昇により減収
- ✓ 一部の端末価格の見直し、法人向け端末設定サービス（キッティング）伸長により増益
- ✓ モバイルヘルプデスクやキッティングセンターの拡張による設備投資や人員を強化

[単位：万台/百万円]	2Q	2Q	増減率 B/A	1Q	増減率 B/C
	17/3期 A	18/3期 B		18/3期 C	
販売台数	66.1	65.7	△0.7%	59.4	+10.5%
売上高	65,485	60,558	△7.5%	55,743	+8.6%
売上総利益	11,607	12,650	+9.0%	11,315	+11.8%
販売管理費	9,113	9,618	+5.6%	9,913	△3.0%
営業利益	2,494	3,031	+21.5%	1,402	+116.2%
経常利益	2,502	3,052	+22.0%	1,428	+113.8%
税引前四半期純利益	2,490	3,025	+21.5%	1,400	+116.0%
四半期純利益	1,659	2,035	+22.7%	910	+123.6%
EBITDA	3,055	3,604	+18.0%	1,975	+82.4%

## 販売台数は堅調に推移 前年同期比+2.4%



## 第2四半期は好調に推移

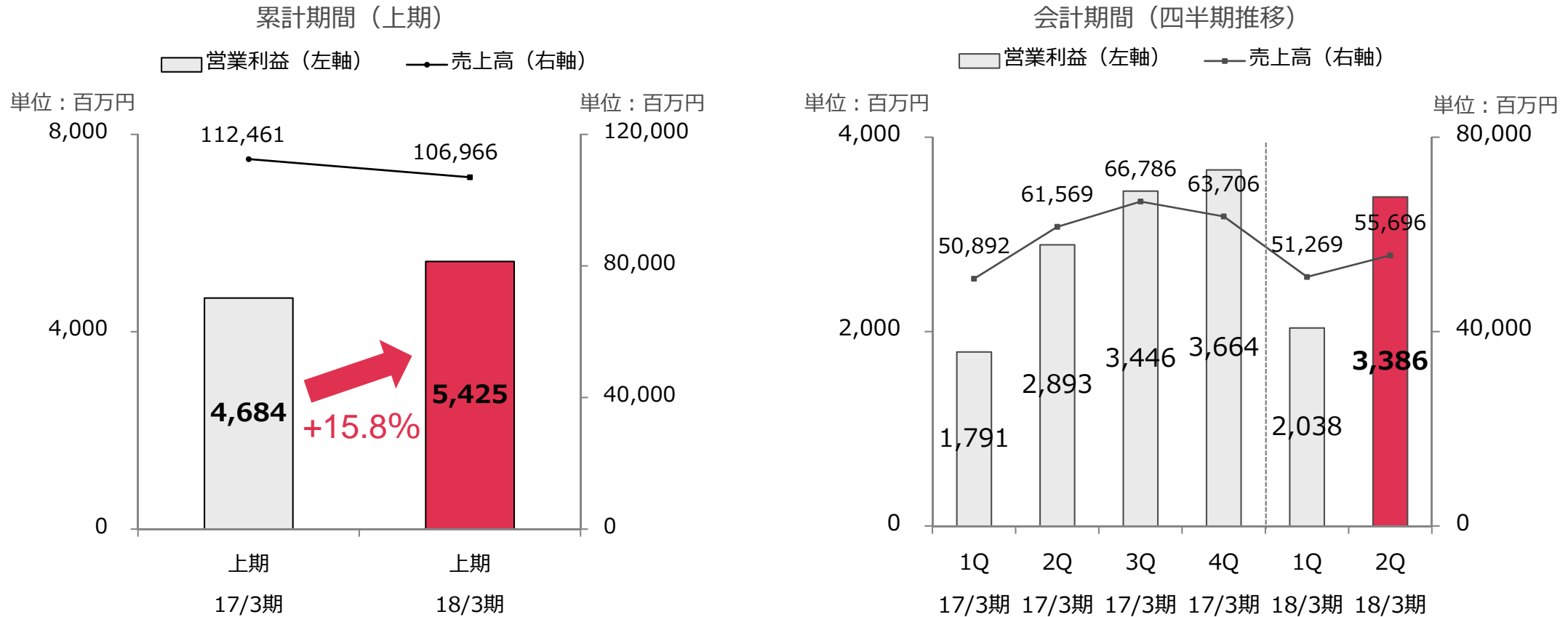


## 2、セグメント別の業績/取組み



## 第2四半期累計・会計期間ともに、減収増益

- ✓ 「また来たくなる」魅力あるショップの実現に向けた取組みを推進  
「スマホ教室」・最適なコンサルティング提案・タブレットを活用したお客様動線の見直し
- ✓ 販売員の採用を強化するとともに店舗の改装を積極的に推進



## 「スマホ教室」開催を通じて、お客様満足度の向上に注力



他社に先駆けて、  
全国の直営店へスピード展開

開催店舗数 **157** 店舗

参加人数（累計） **65,000** 名

※2017年4月～9月まで

### お客様からの賞賛の声

わからない事ばかりで  
ストレスが沢山でしたが、  
教えて戴き解消できました。



分り易く大変良かったです。  
講師の方がすばらしく  
良く説明して下さいました。



もう一度講座を受講したい。  
楽しい講座でした。





お客様のライフスタイルに合わせた  
最適なコンサルティング提案

タブレットを活用した  
お客様動線の見直し

## 取組みの下支え



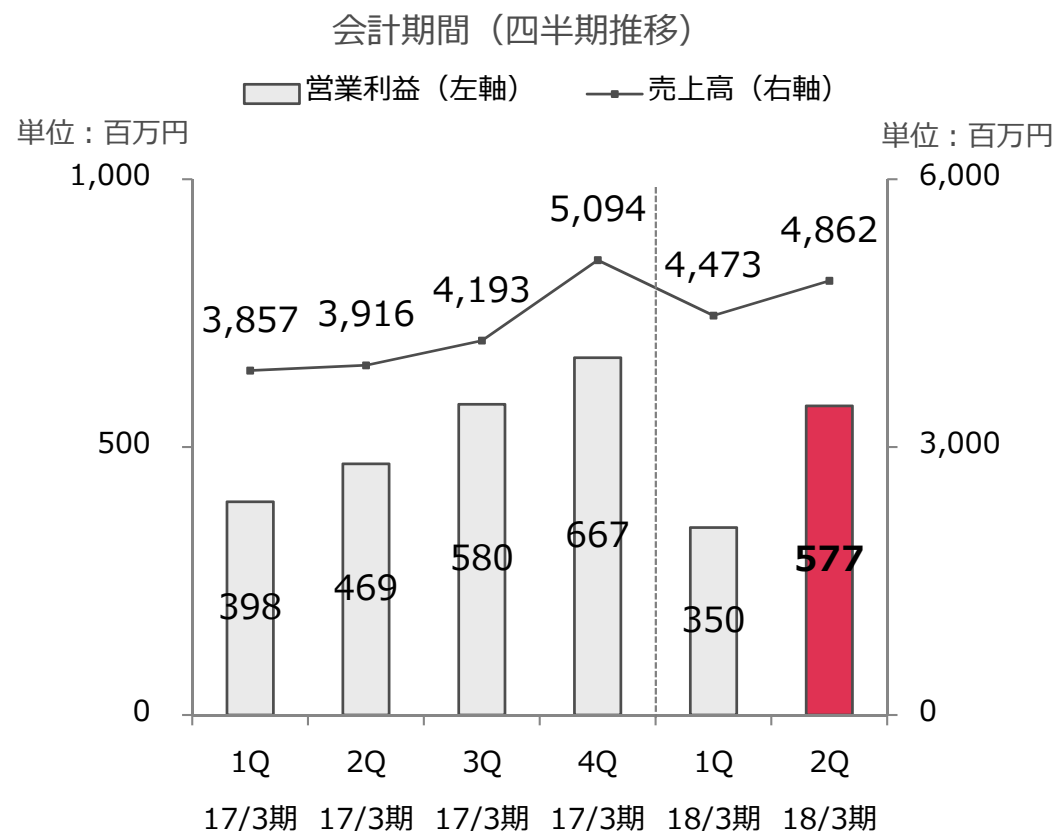
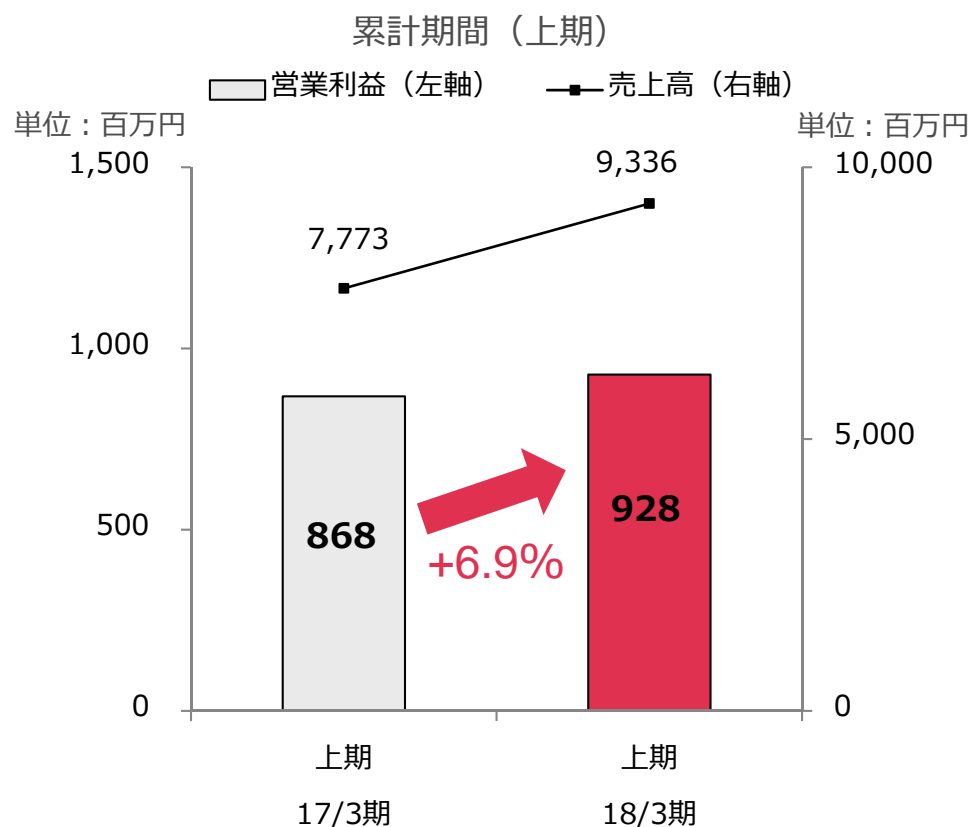
コンサルティング  
マネージャーと連携  
した最適な提案



店舗の改装による  
フロアスペース拡大

## 第2四半期累計で増益に転換

- ✓ 企業のスマートフォン導入が広がり始め、法人向けソリューションサービスの収益が伸長
- ✓ モバイルヘルプデスクは順調に拡大、取引拡大に伴うオペレーターの採用・体制強化
- ✓ 大口案件獲得に伴いキッキングセンターを拡張し、処理能力の向上を図る

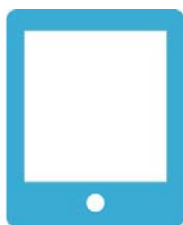


## モバイルヘルプデスクに加え、キittingも好調



業務用スマホ

企業の  
導入が進む



商用タブレット

センターの規模拡張により、  
キitting処理能力の向上



端末設定サービス

### キitting

- 大規模なキittingに対応
- 各社のセキュリティポリシーや  
業務アプリケーションまで幅広く対応

業界に先駆けて  
サービスを展開



管理運用サービス

### モバイルヘルプデスク

- 取引拡大に伴う体制強化
- 大企業中心・豊富な実績
- お客様の業務に入り込んだサービス

## お客様のIoTを成功に導くために、「IoTの実装」を支援

### サービスサイトリニューアル



『CONEXIO IoTソリューション』サイト

<https://conexio-m2m.jp>

「CONEXIO IoTソリューションサイト」は、コネクシオの強みや導入事例、サービスプロダクトを紹介

### 「Smart Ready IoT/スタートキット」

(実証実験支援ツール)



- 必要なツールをワンパッケージ提供
- 受け取ったその日から実証実験を開始
- 量産化を見据えた本番環境下で使用可能

### 3、2018年3月期業績予想と今後の取組み

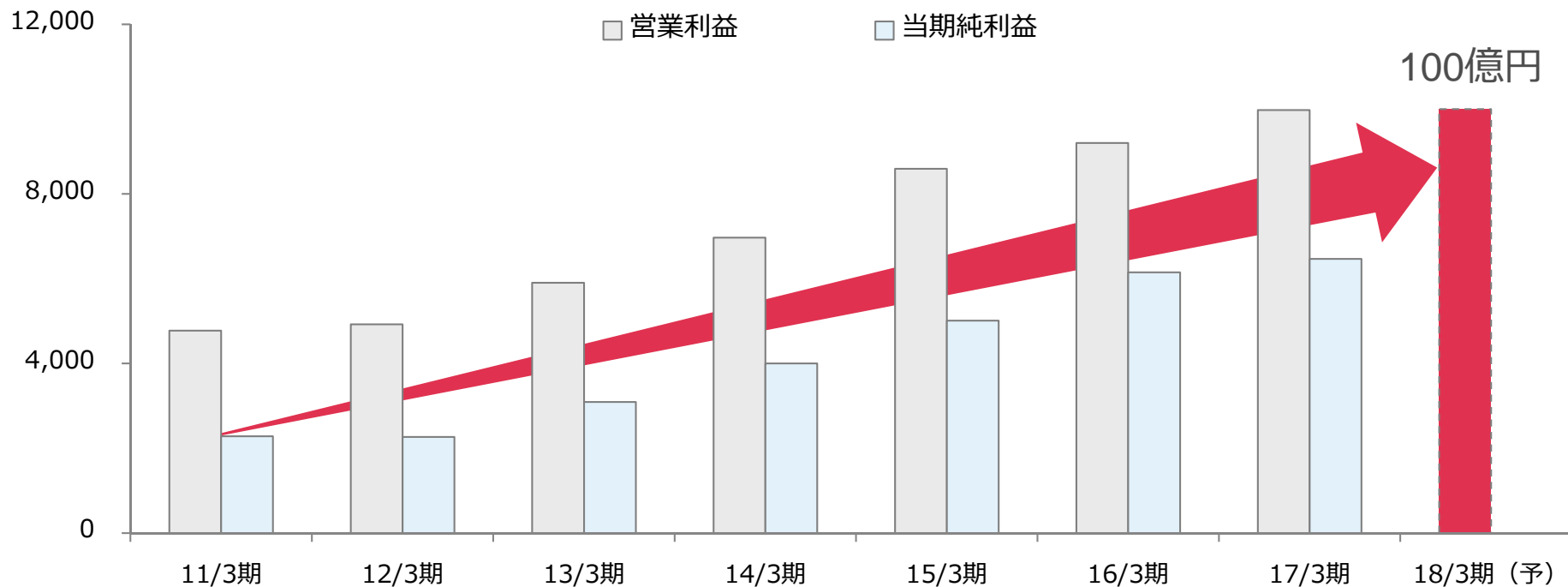
中期目標 18年3月期

# 営業利益 100 億円

既存事業の持続的成長

モバイルソリューションサービスによる  
成長牽引、および成長事業への投資

単位：百万円





18年3月期は、中期目標の最終年度として、営業利益100億円の達成を目指すとともに、今後の事業環境の変化に備え、将来へ向けた『成長の足掛かりの年』と位置付け、積極的な先行投資を行ってまいります。

## 環境変化に対応した 利益の追求

- ショップオペレーション品質の高位平準化  
「また来たくなる」魅力あるショップの実現
- 法人向けソリューションサービスの積極展開  
企業のスマートフォン活用範囲の拡大を支援

## 新たな収益軸の構築

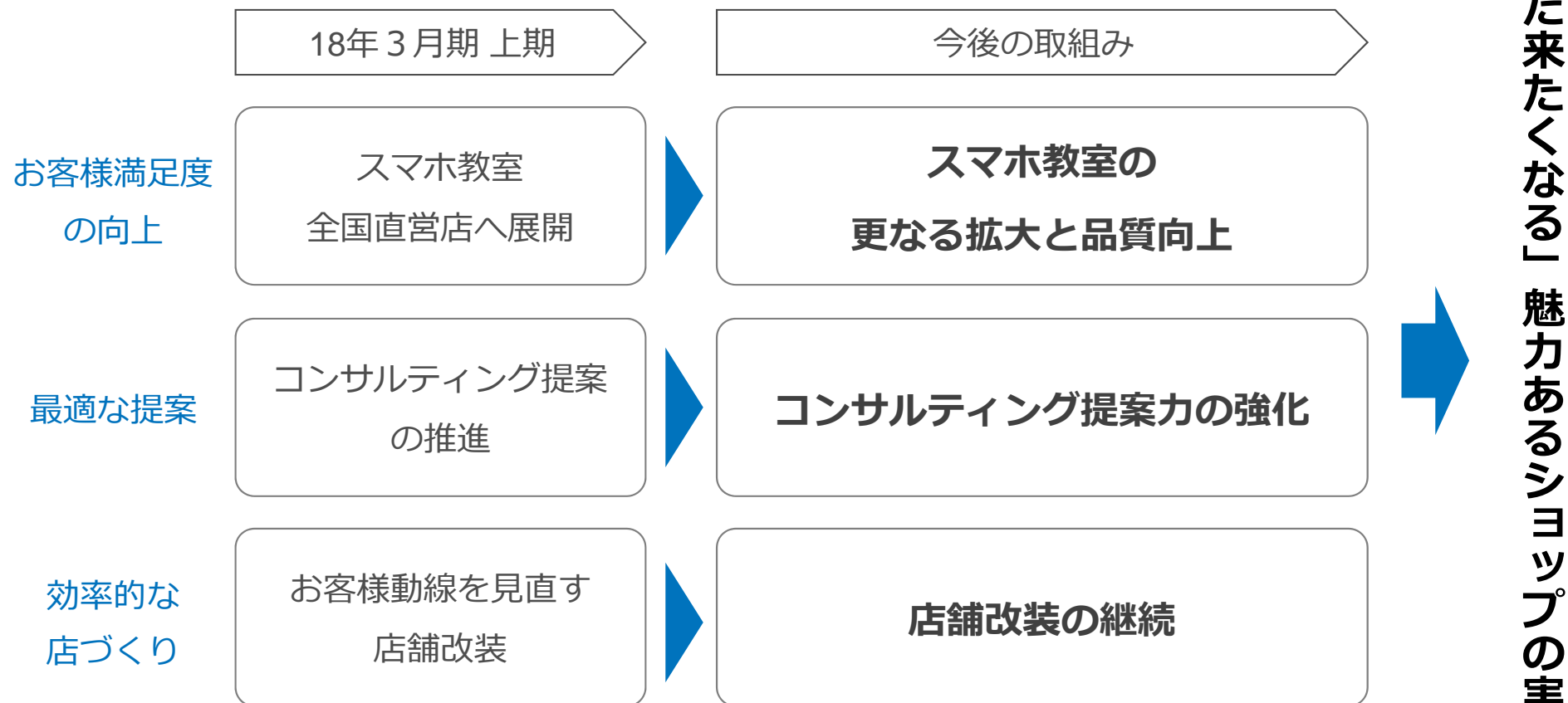
- スマートフォン向けポータルサイトnexiサービスをリニューアル
- 新たな小売事業の展開を加速し、戦略的な売場の獲得を行う
- 実証実験を重ねているIoTゲートウェイは、着実に量産受注へ

## 人財確保/ 統制の強化

- 従業員の定着率向上・人財採用強化
- 人財育成
- 統制強化

## 環境変化に対応した利益の追求

### コンシューマ事業



## 環境変化に対応した利益の追求

### 法人事業

成長イメージ

モバイルソリューションの拡大

#### 法人向けソリューションサービスの積極展開

企業のスマートフォン活用範囲の拡大を支援

- ✓ ヘルプデスク拡大
- ✓ キットティング強化
- ✓ 人員体制の増強

- ✓ ヘルプデスクの案件対応力の強化
- ✓ キットティング処理能力の更なる向上
- ✓ パートナー企業との協業深耕
- ✓ モバイルソリューションのメニュー充実

18年3月期 上期

今後の取組み

## 新たな収益軸の構築

18年3月期 上期



2017年4月～  
「nexi plus」スタート



IoT実証実験の拡大



新たな展開を模索

今後の取組み

会員獲得推進  
クーポン追加ほかコンテンツ拡充

IoTゲートウェイの量産受注獲得

## 期初予想の通り、達成に向け順調

数値目標	通期 17/3期 A		通期 18/3期 (予想) B		増減率 B/A
	販売台数	267.7 万台	260.0 万台		△2.9 %
	売上高	260,016 百万円	252,500 百万円		△2.9 %
	営業利益	9,978 百万円	10,000 百万円		+0.2 %
	経常利益	10,046 百万円	10,100 百万円		+0.5 %
	当期純利益	6,469 百万円	6,500 百万円		+0.5 %

## 配当方針

- 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

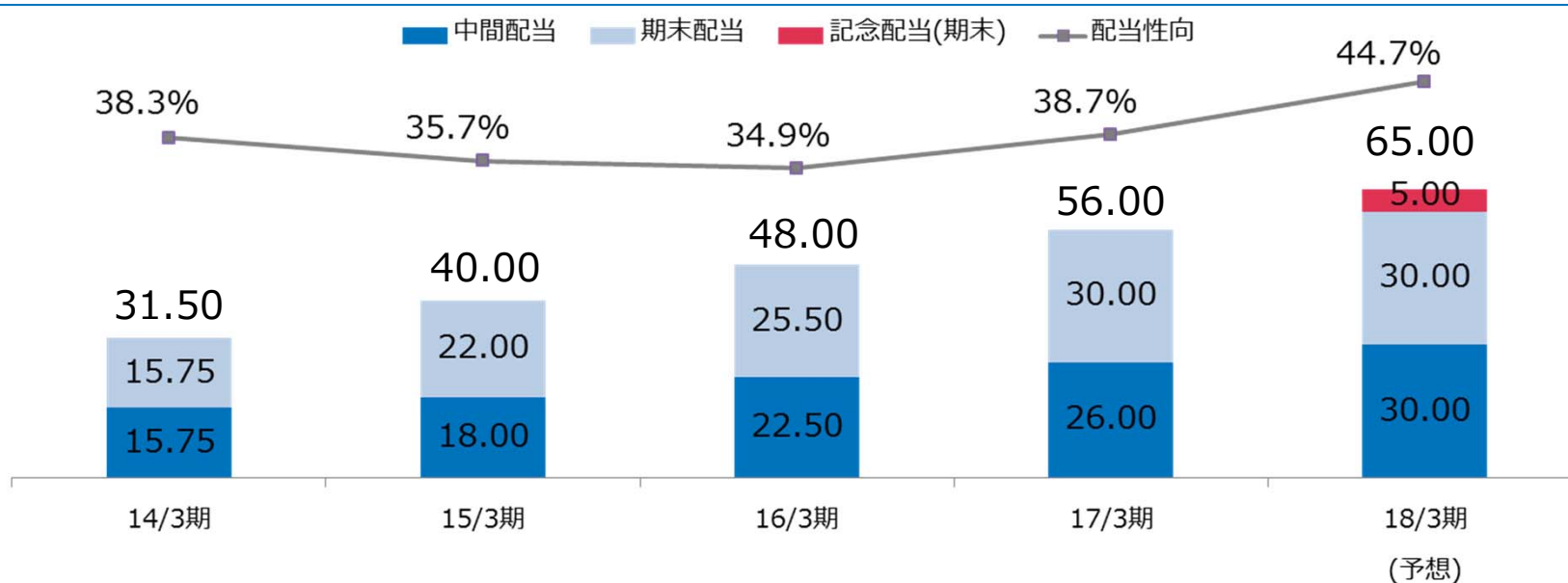
## 配当金の内容

- 18/3期 年間配当金予想

**「設立20周年記念配当」として期末に 5円 を予定**

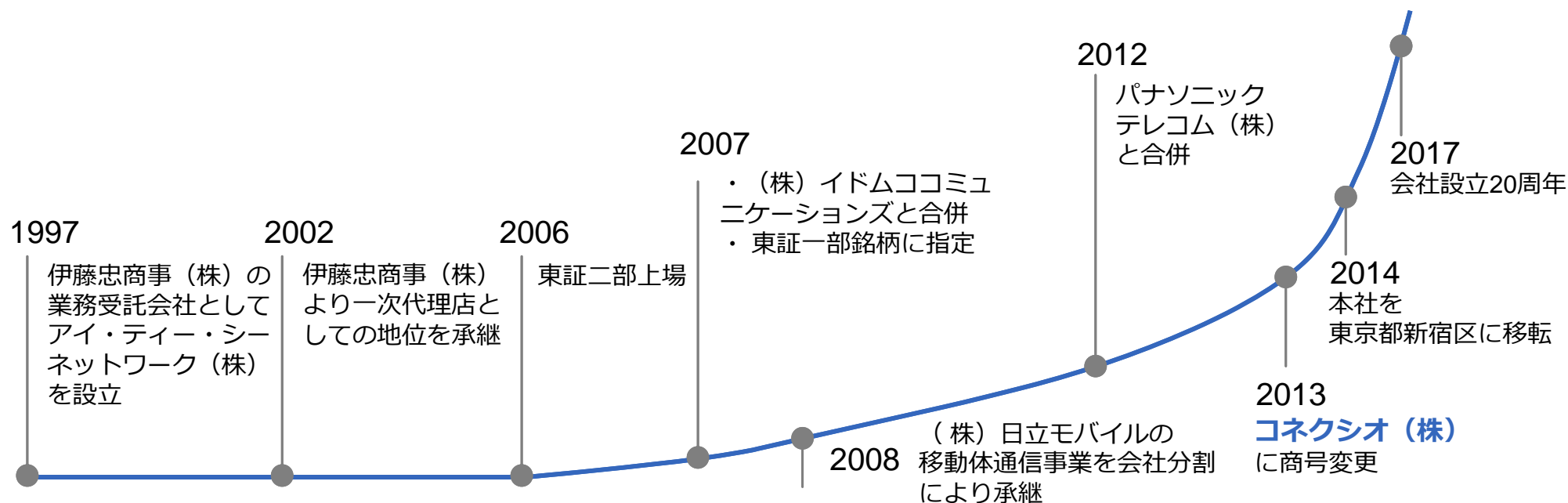
65円 (中間30円、期末35円) **9円 の増配**

## 配当金の推移



# 参考資料

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	5,188名 (2017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
株式上場市場	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

**つなぐよこぎ**  
私たちは、自らの成長を原点に、つながるすべての人々へ  
よこぎの輪をひろげ、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、誇りとしめます

#### 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

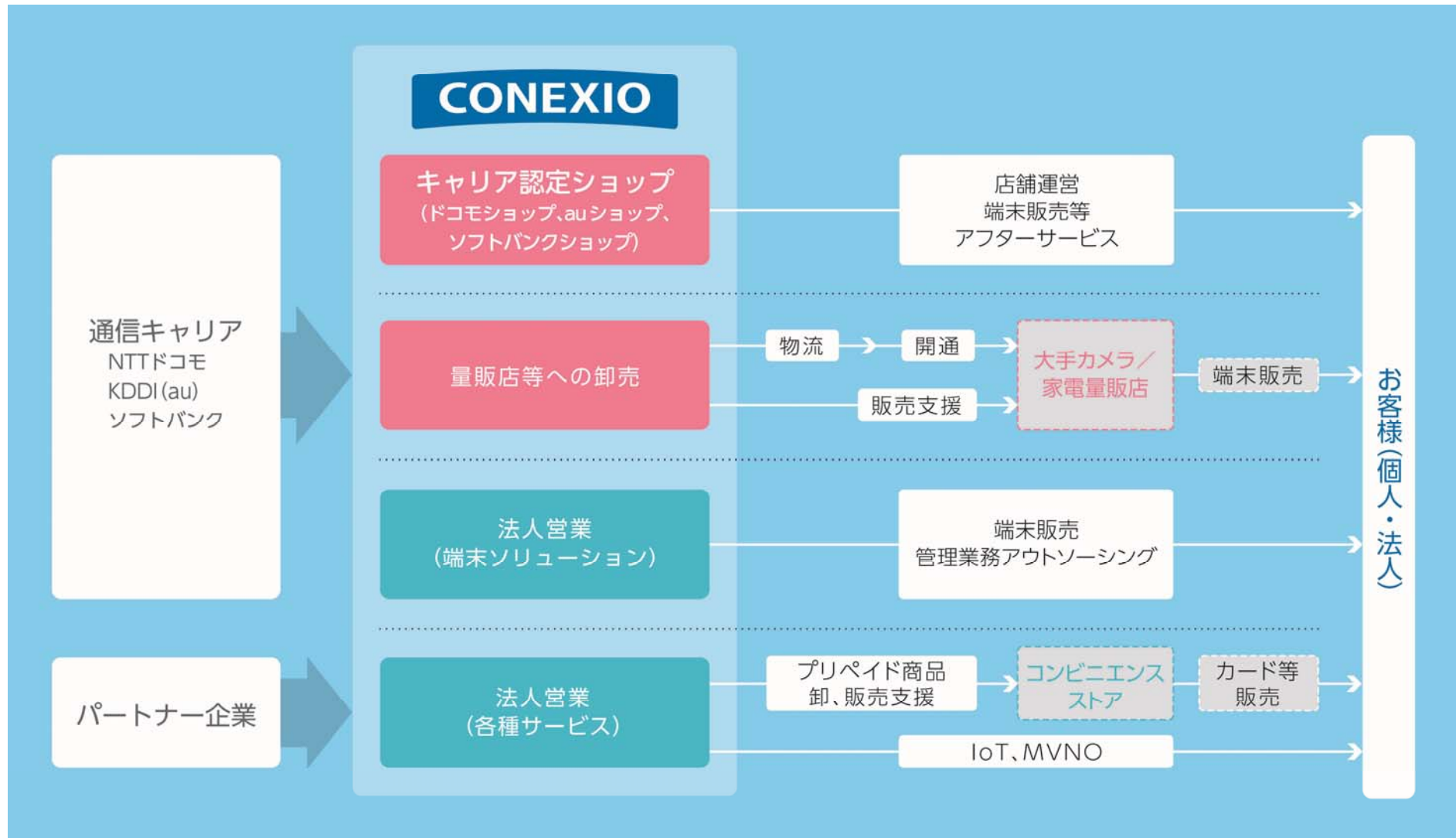
**誠実に**  
感謝を心に刻み、素直な心で行動します

**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

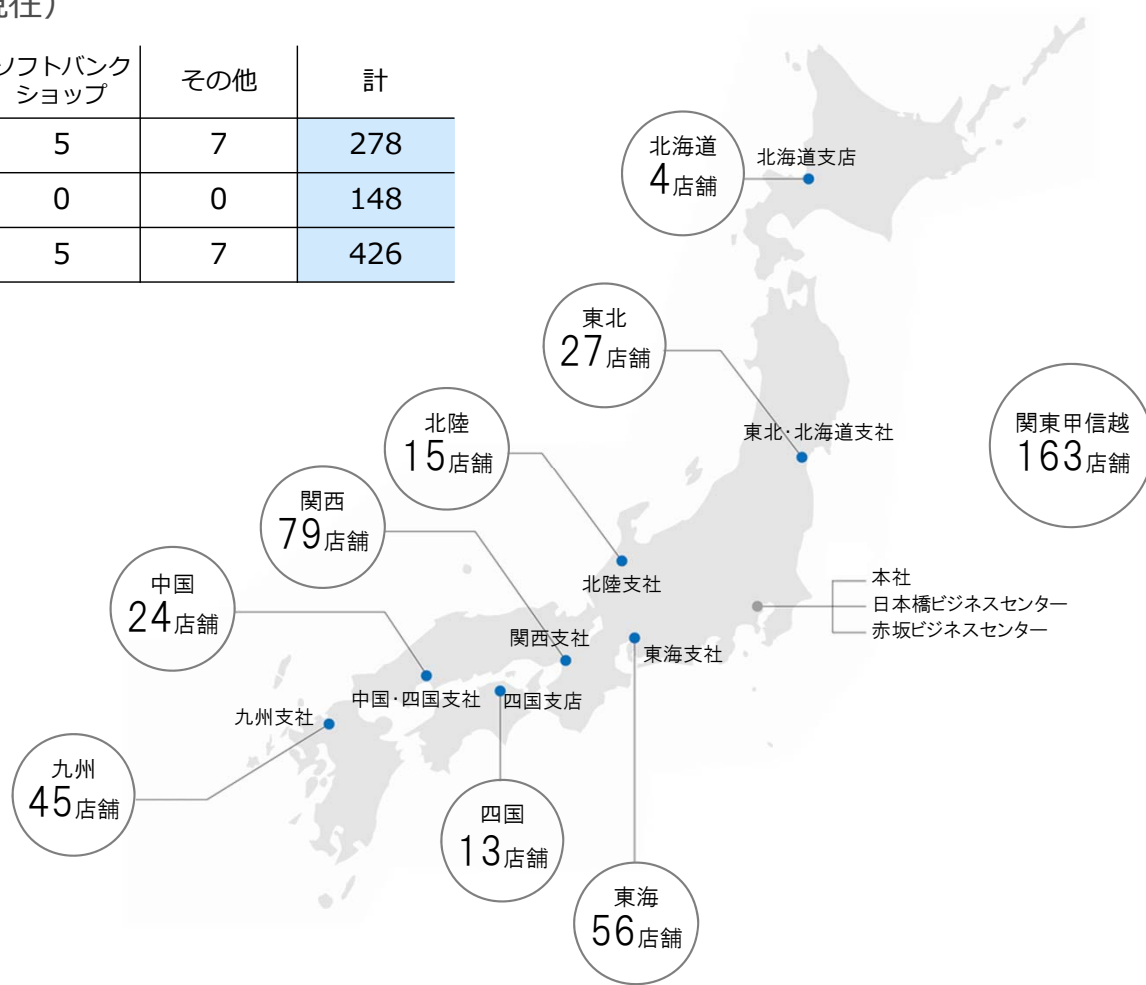


## NTTドコモ 業界第1位 (運営店舗数)



店舗内訳 (2017年9月30日現在)

	ドコモ ショップ	au ショップ	ソフトバンク ショップ	その他	計
直営	239	27	5	7	278
運営委託	128	20	0	0	148
計	367	47	5	7	426

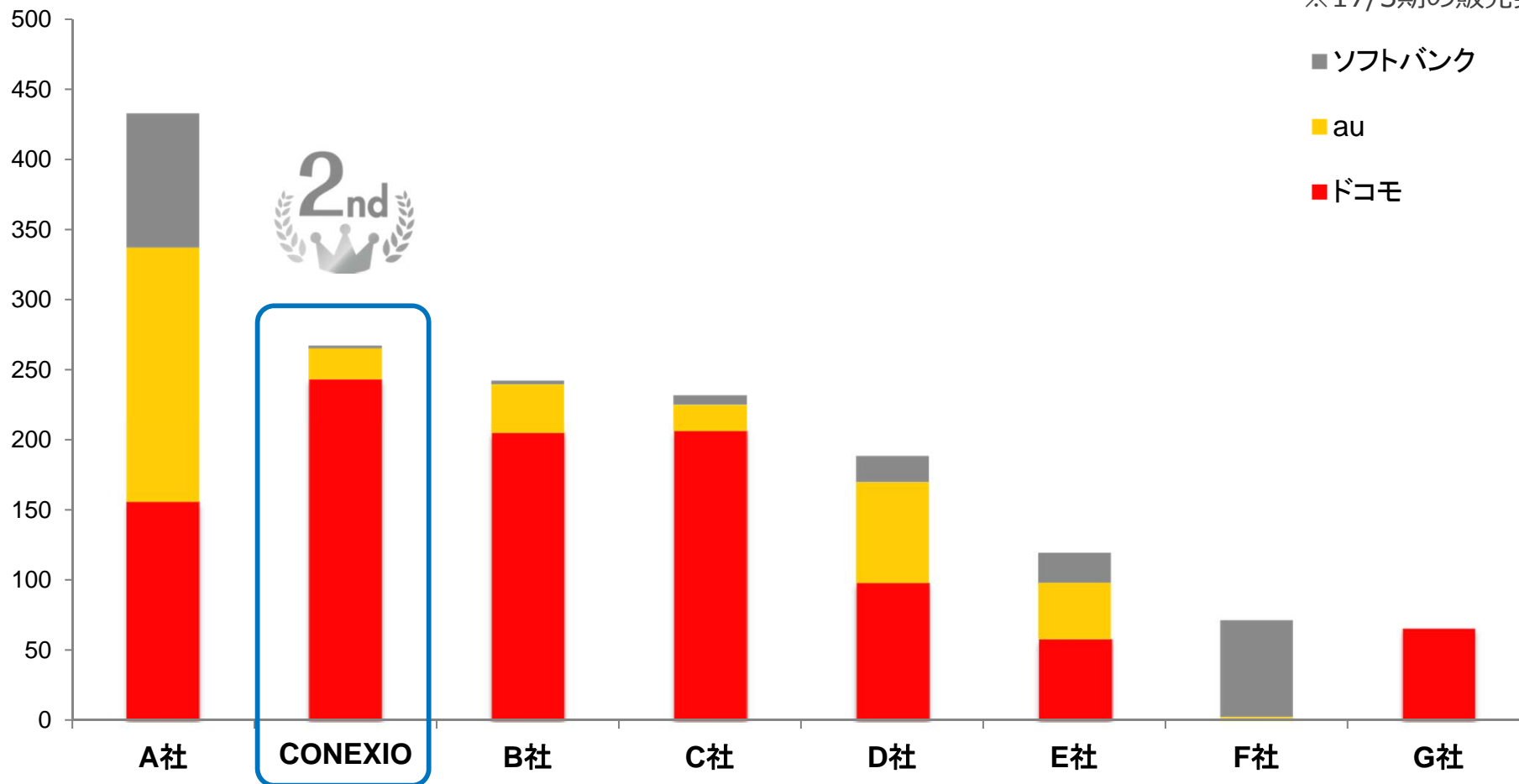


## 業界第2位の代理店 総販売台数260万台規模




単位：万台

※17/3期の販売実績合計

- ソフトバンク
- au
- ドコモ



出典：MM総研資料を元に当社作成

ワーク・ ライフ・ バランス	<p>2017年2月 新宿区「ワーク・ライフ・“ベスト”バランス大賞」を受賞（東京都新宿区）</p> <p>2016年11月 「第9回ワークライフバランス大賞」優秀賞を受賞（公益財団法人日本生産性本部）</p> <p>2016年9月 「イクボスアワード2016」特別奨励賞を受賞 (厚生労働省)</p> 
健康経営	<p>2017年2月 「健康経営優良法人2017 ～ホワイト500～」に認定 (経済産業省、日本健康会議)</p> 
女性活躍	<p>2016年10月 女性活躍推進マーク「えるぼし」の最高位を取得 (厚生労働省)</p> 

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、店頭掲出しております。





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よりお願い致します。

<https://www.conexio.co.jp>

担当部署：経営企画部 広報・IR課

TEL：03-5331-3702

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。