

CONEXIO

人をつなぐ、価値をつなぐ

2018年3月期

決算説明資料

(2019年3月期～2021年3月期) 中期経営計画

コネクシオプラン2020

5G が拓くスマート社会へ向け お客様接点の深耕と生産性の向上

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 決算概要
- 2 2019年3月期～2021年3月期
中期経営計画 **コネクシオプラン2020**

1

2018年3月期 決算概要

中期目標「営業利益100億円」を達成

- ✓ タブレットの販売やスマートフォンへの買替え促進により、販売台数は増加
- ✓ 端末価格の見直しによる収益改善に加え、法人向けモバイルBPOサービスが伸長
- ✓ ショップの移転改装や法人向けモバイルBPOサービスの体制強化を推進

[単位：万台/百万円]	17/3期 A	18/3期 B	増減率 B/A	18/3通期	
				予想 C	達成率 B/C
販売台数	267.7	271.7	+1.5%	260.0	104.5%
売上高	260,016	264,897	+1.9%	252,500	104.9%
売上総利益	48,260	50,347	+4.3%	-	-
販売管理費	38,282	40,139	+4.9%	-	-
営業利益	9,978	10,207	+2.3%	10,000	102.1%
経常利益	10,046	10,293	+2.5%	10,100	101.9%
税引前当期純利益	9,716	10,076	+3.7%	-	-
当期純利益	6,469	6,738	+4.2%	6,500	103.7%
EBITDA	12,245	12,515	+2.2%	-	-

販売台数と売上高が前年同期を上回る

- ✓ 単価の高い人気機種の販売進み、販売台数の増加および増収
- ✓ プリペイドカード販売は、取引条件の見直しにより収益が減少
- ✓ 法人向けモバイルBPOサービスの人員増強を継続

[単位：万台/百万円]	4Q	4Q	増減率 B/A	3Q	増減率 B/C
	17/3期 A	18/3期 B		18/3期 C	
販売台数	73.9	76.2	+3.0%	70.4	+8.1%
売上高	68,801	73,181	+6.4%	75,413	▲3.0%
売上総利益	13,638	13,386	▲1.9%	12,994	+3.0%
販売管理費	10,490	10,768	+2.7%	9,840	+9.4%
営業利益	3,148	2,617	▲16.9%	3,153	▲17.0%
経常利益	3,160	2,634	▲16.7%	3,178	▲17.1%
税引前四半期純利益	2,909	2,505	▲13.9%	3,144	▲20.3%
四半期純利益	1,948	1,678	▲13.8%	2,113	▲20.6%
EBITDA	3,731	3,195	▲14.4%	3,738	▲14.5%

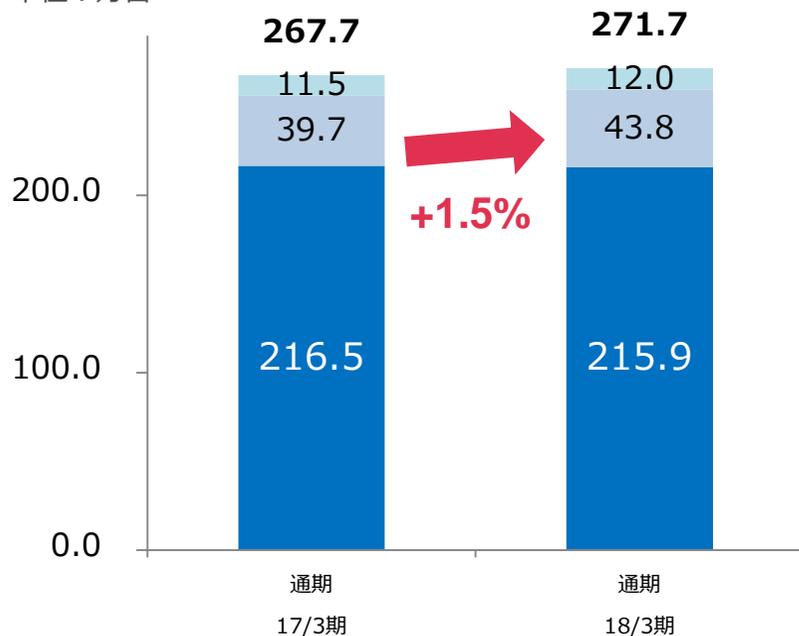
販売台数は前事業年度から増加

- ✓ 第1四半期は、前年同期にあった落ち込みの反動で増加
- ✓ 第4四半期は、量販店の盛り上がりと法人の底打ち

通期

■ コンシューマ_ショップ ■ コンシューマ_量販 ■ 法人

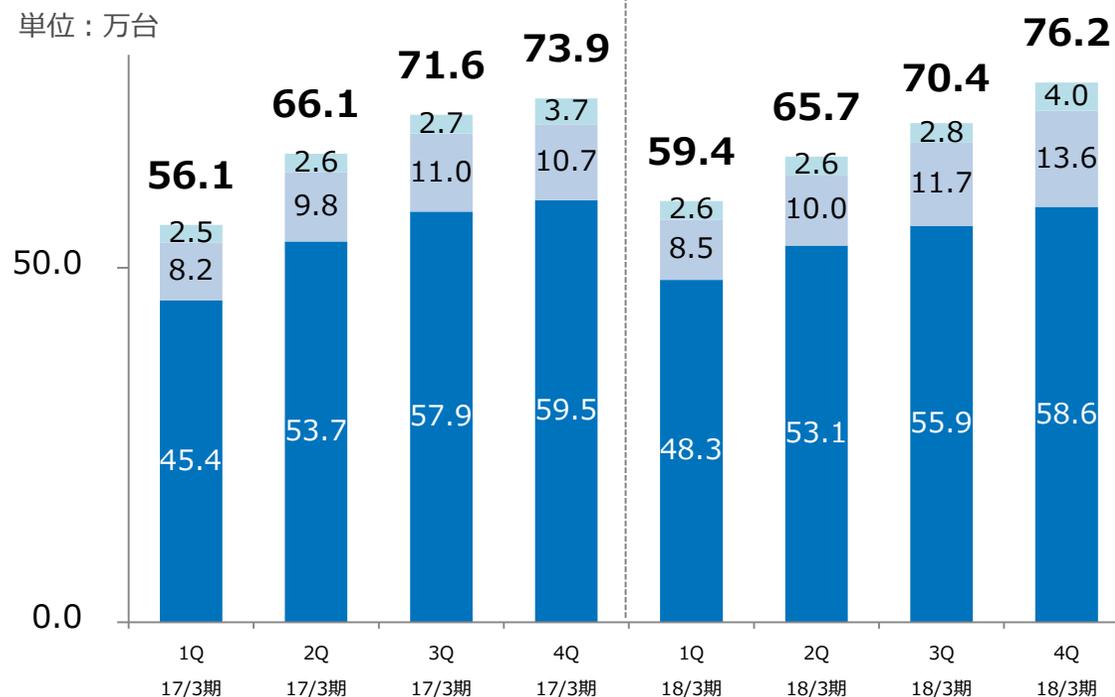
単位：万台



四半期推移

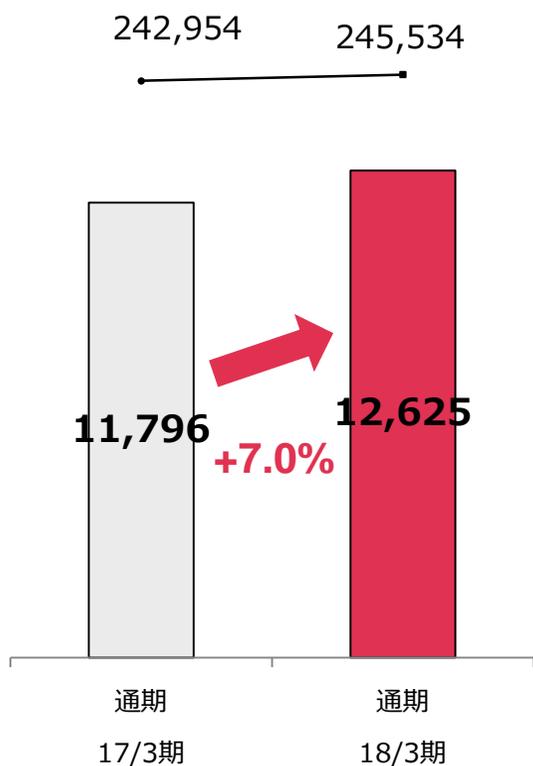
■ コンシューマ_ショップ ■ コンシューマ_量販 ■ 法人

単位：万台



コンシューマ事業は、端末価格の見直しにより収益が改善

□ 営業利益（左軸） ← 売上高（右軸）
 （単位：百万円）



1年間を通じた主な取組み

「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



スマホ教室
 全国直営店に展開



ライフスタイルに
 合わせたご提案

タブレットを
 活用した
 お客様導線見直し



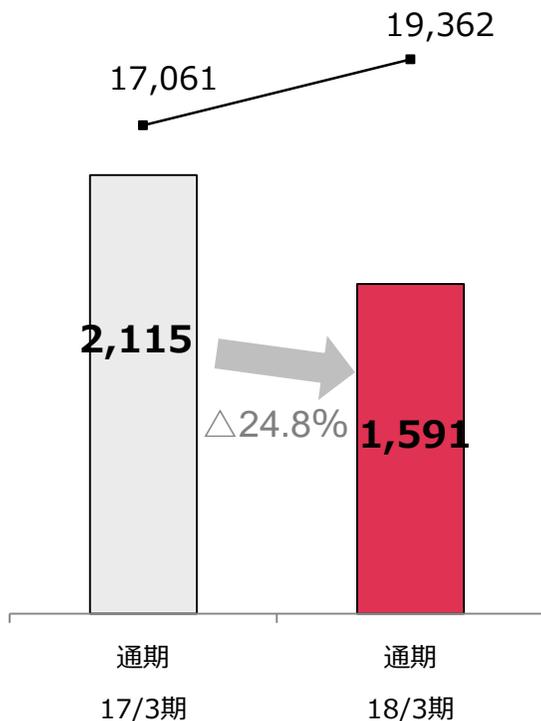
「nexiplus」
 新規会員獲得に注力



移転により
 店舗大型化を推進

法人事業は、モバイルBPOサービスの体制強化に加え、プリペイドカード販売の取引条件の見直しにより減益

□ 営業利益（左軸） —●— 売上高（右軸）
 (単位：百万円)



1年間を通じた主な取組み

モバイルBPOサービスの取引拡大に伴い体制強化



モバイルヘルプデスク
 オペレーターの採用・教育に注力



キittingセンター
 処理能力を向上し、安定供給体制を強化

IoTソリューション

- ・ゲートウェイ端末を軸に、システム導入支援までサービス領域を拡大
- ・本格的な量産導入をスタート



ワーク・ ライフ・ バランス	<p>2018年2月 新宿区「ワーク・ライフ・バランス推進優良企業」として表彰（東京都新宿区）</p> <p>2018年2月 第3回ホワイト企業アワード「育児支援部門」「イクボス部門」ダブル受賞 （一般財団法人日本次世代企業普及機構）</p> <p>2018年2月 第8回「日本でいちばん大切にしたい会社」大賞「厚生労働大臣賞」を受賞 （人を大切にする経営学会、法政大学大学院 中小企業研究所）</p>
健康経営	<p>2018年2月 2年連続「健康経営優良法人2018 ～ホワイト500～」に認定 （経済産業省、日本健康会議）</p> 
多様性	<p>2017年10月 LGBTの取組指標「PRIDE指標」において「シルバー」を受賞 （work with Pride）</p> 

2

中期経営計画

1. 中期目標の振り返り（2016年3月期～2018年3月期）

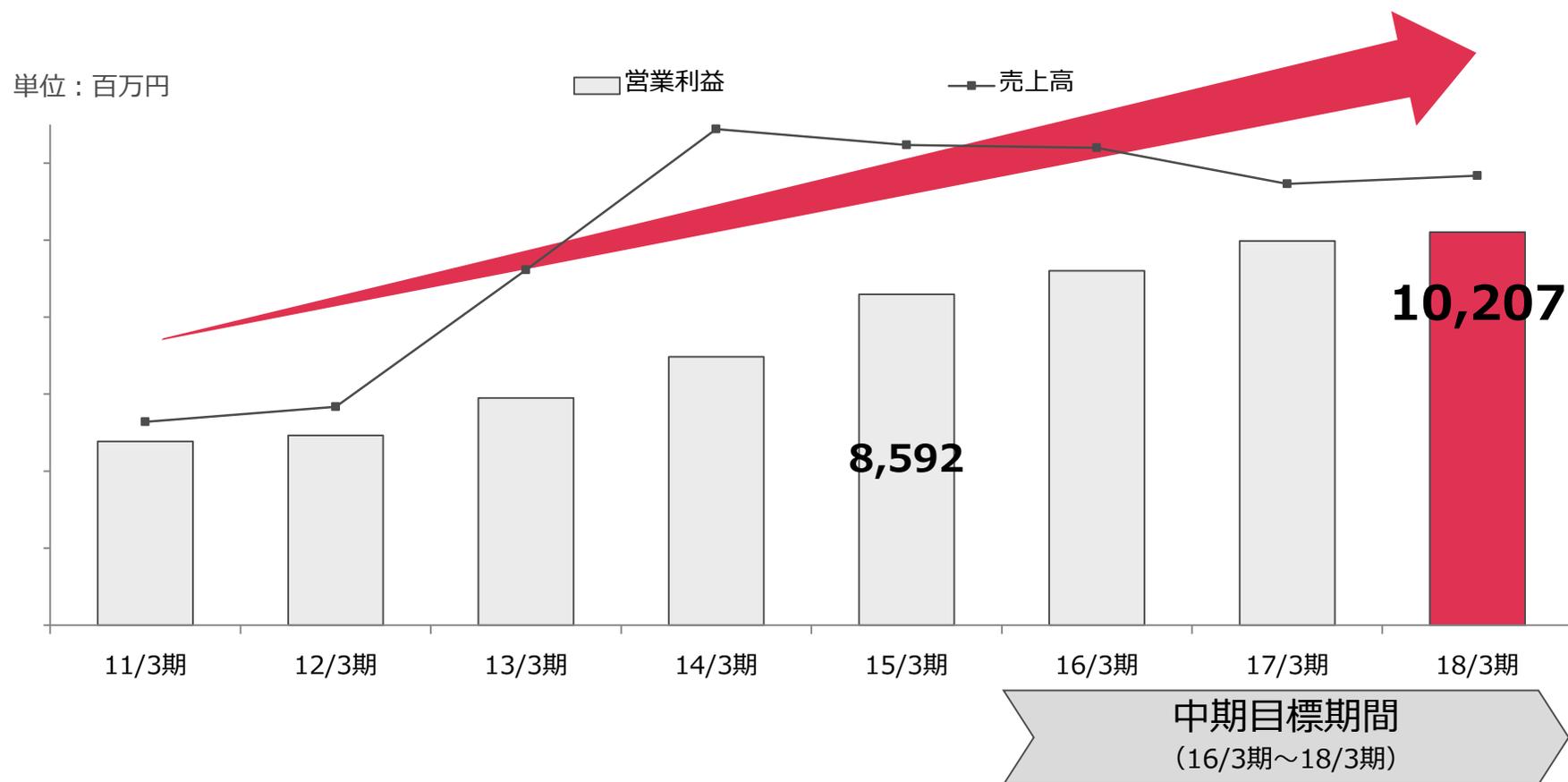
2. 中期経営計画（2019年3月期～2021年3月期）

1. 中期目標の振り返り

(2016年3月期～2018年3月期)

営業利益102億円 7期連続営業増益

2018年3月期を最終年度とした中期目標「営業利益100億円」を達成



環境変化に柔軟に対応し着実に実績を伸ばした 「働き方改善」を推進し、働きやすい環境づくりを進めた

事業環境の変化

- 通信キャリアからの手数料減少
- 光回線やコンテンツ販売の拡がり
- MVNOやセカンドブランドの台頭
- 端末購入補助の適正化に関するガイドライン
- 消費者保護ルールの拡充



主な成果

- お客様一人当たりの収益拡大
(アクセサリ・コンテンツ・光回線)
- スマホへの買替えやタブレットの販売促進
- スマホ向け当社独自ポータルサイト
「nexi・nexiplus」の伸長
- 「スマホ教室」の早期着手
- 「働き方改善」の積極推進



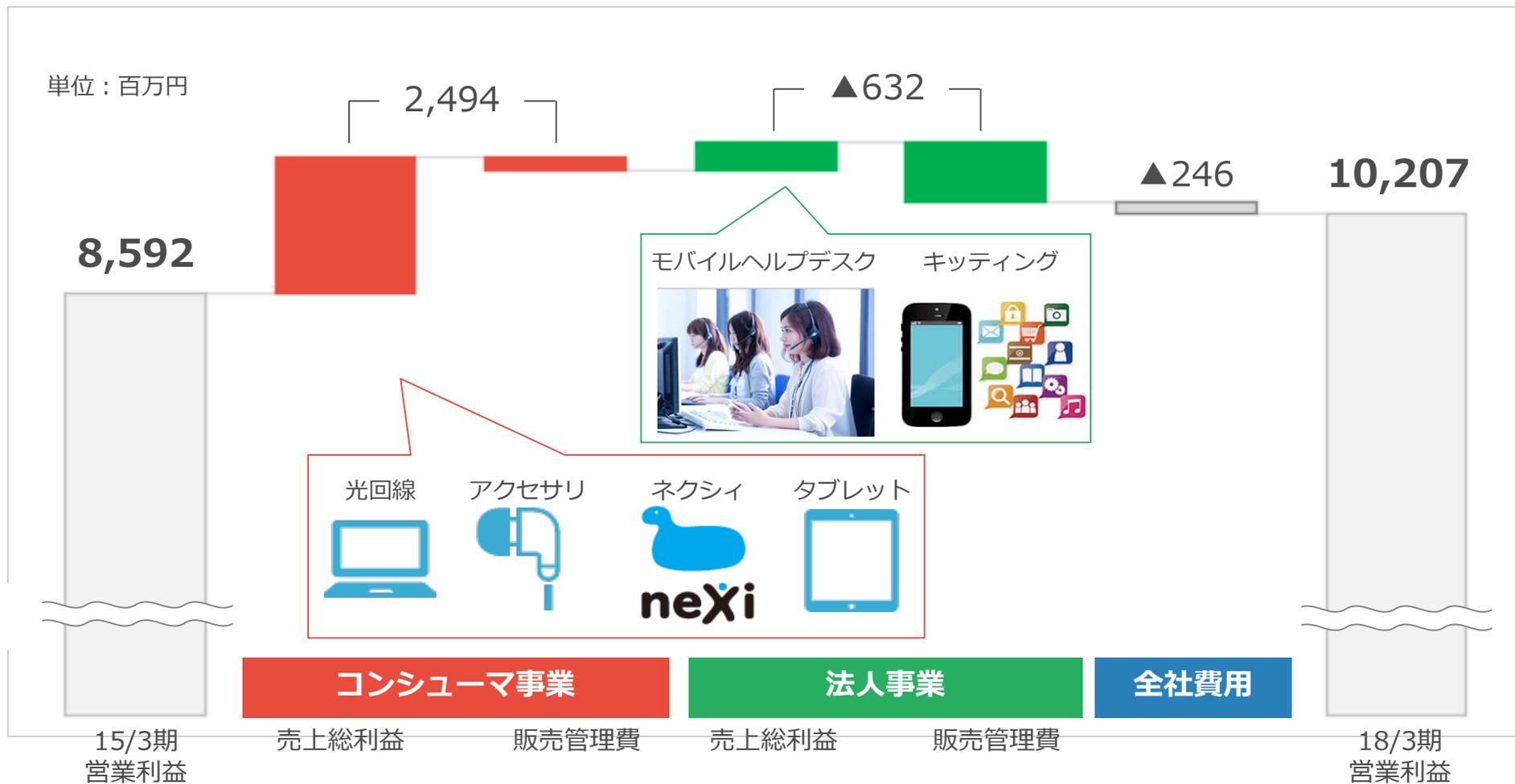
コンシューマ事業

法人事業

- 法人端末販売の減少
- 法人企業のスマホ利用の拡がり
- M2MからIoTへの進化

- ヘルプデスクやキittingを主力商材とした法人向けモバイルBPOサービス伸長
- ヘルプデスク等のオペレーション体制の強化
- IoTゲートウェイ端末の開発

コンシューマ事業は着実に成長、法人事業は基盤を固めた



2. 中期経営計画

コネクシオプラン2020

(2019年3月期～2021年3月期)

変化の激しい環境の中で、2020年に向けてさらなる進化が求められる

2020年に向けた事業環境見通し

- 第4の事業者参入で通信事業者間のお客様囲い込み競争の激化
- オンライン販売の拡がり
- スマホへの買替え需要の拡がり
- 次世代通信規格「5G」に対応した端末の登場

**成熟化した市場の中で
お客様に支持される
パートナー**

- 法人企業における、スマホ・タブレットの利用拡大
及び運用支援のアウトソーシングサービスの活用加速
- 5G・IoT・AIなど最新の技術によるイノベーション促進

**法人向け
モバイルソリューション
提供の機会増大**

- 少子化に伴う若年層の労働力不足の深刻化
- 人件費の高騰

**厳しい雇用環境の中
生産性の向上**

5Gが拓くスマート社会へ向け お客様接点の深耕と生産性の向上

お客様接点を担う立場から、
5Gがもたらす恩恵を誰もが享受できる社会の実現のために、
人と新たなサービスをつなぐ役割が期待されていると認識しています

✓ お客様接点の深耕

お客様にしっかりと寄り添い、お客様のベストパートナーとして、
5G時代へ向け、より安心して快適なサービスの提供に貢献します。

✓ 生産性の向上

雇用環境が一段と厳しくなる中で、既存業務の見直しを行い、
ITシステムの積極導入と人財投資により、生産性の向上を図ります。

コネクシオプラン2020

5G が拓くスマート社会へ向け
お客様接点の深耕と生産性の向上

コ
ン
シ
ユ
ー
マ
事
業

1 お客様との長期的な関係構築

2 生産性の高い
店舗オペレーションの実現

3 モバイル・ソリューション・
プロバイダーへ進化

4 IoT/5Gソリューション
の拡充

法
人
事
業

5 経営基盤の強化

資本戦略

配当性向40%を目処
ROE15%目標

投資戦略

将来につながる
戦略的投資を実行

人事戦略

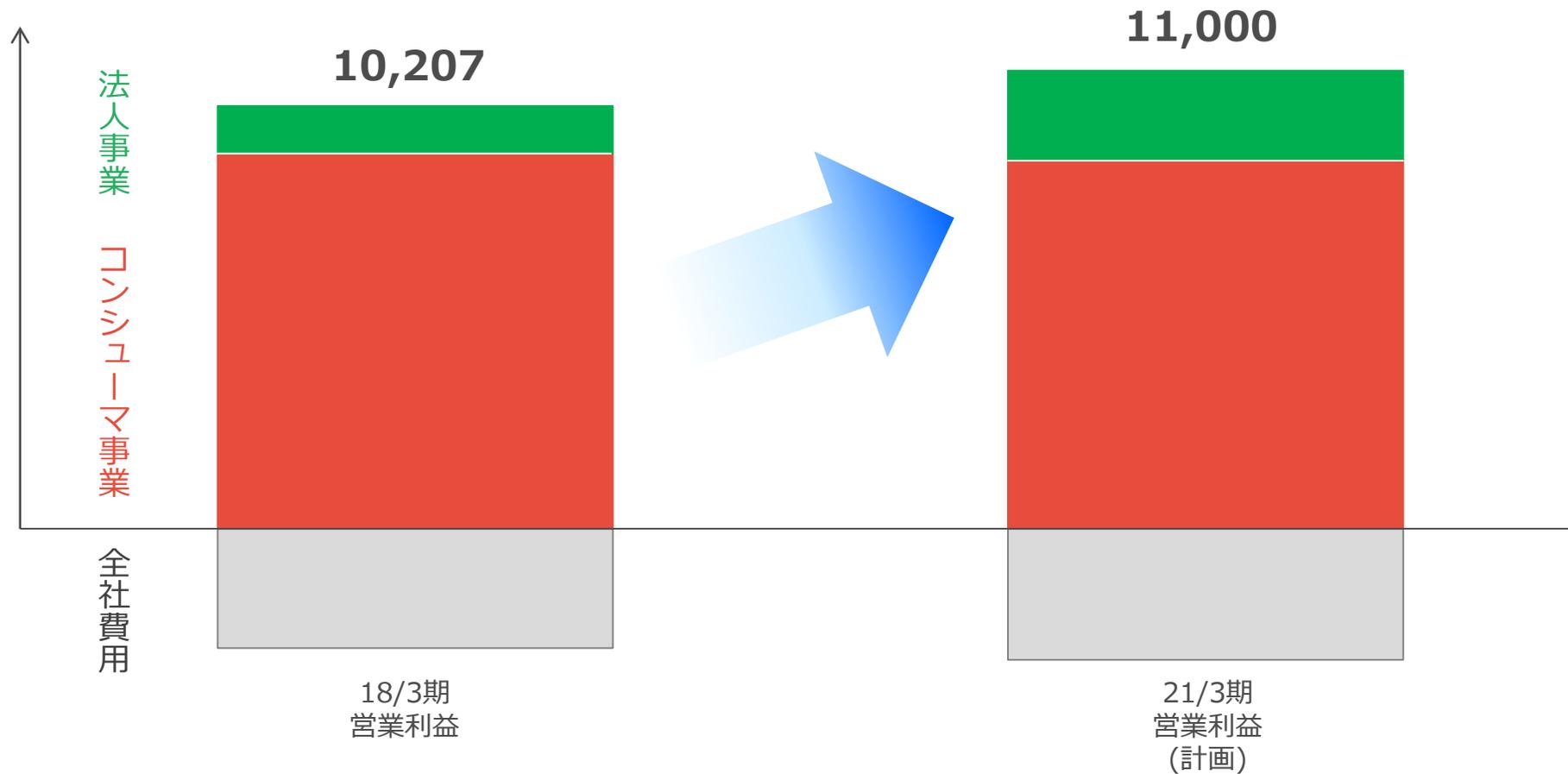
コネクシオを支える
人財投資を強化

ESG/CSR経営

ESG/CSR経営の
更なる推進

2020年の営業利益は、110億円を目指す

単位：百万円



お客様との長期的な関係構築

リアル店舗の付加価値を高めて 「お客様に長く愛される地域一番店」を目指す

新たな接点
による
関係構築



出張販売・教室



SNS



フォローコール

お客様に寄り添った魅力ある店づくり



利用継続を重視したサービス提案



フロアでの体験接客



スマホ教室の充実



お子様連れのお客様サポート

継続的な 関係深耕

当社独自スマホ向け
ポータルサイト

neXi “nexiplus”



- ・スマホ電話相談
- ・お得なお知らせ

生産性の高い店舗オペレーションの実現

お客様をお待たせしないショップを目指して
オペレーションを進化させ、生産性を高める



来店予約 サービス強化

- 予約枠の拡大
- 待ち時間の改善



フロア接客 進化

- お客様一人ひとりへ
最適なお提案



スマホ教室

- 利用者層の拡大
- 継続利用の促進

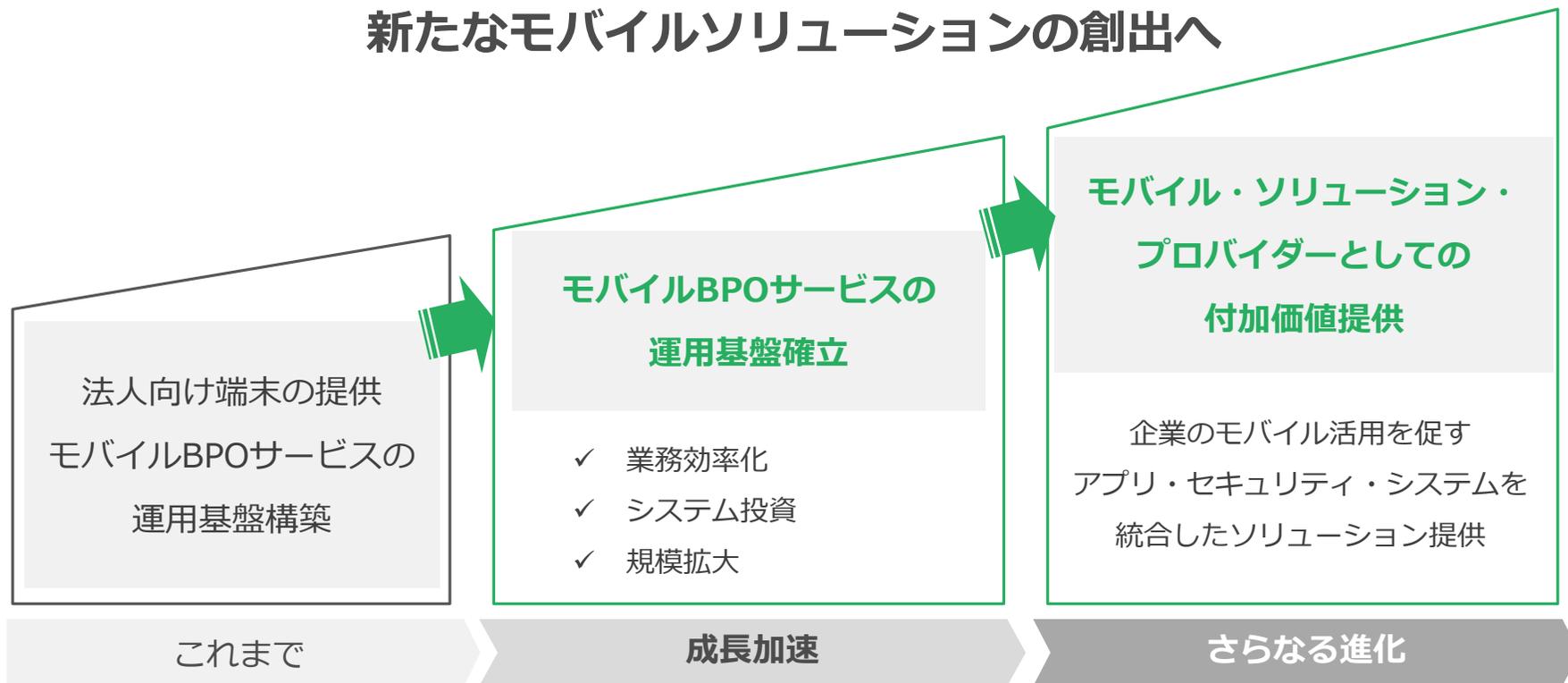


バックヤード業務の 省力化投資

- ITシステム投資
- 業務効率化

モバイル・ソリューション・プロバイダーへ進化

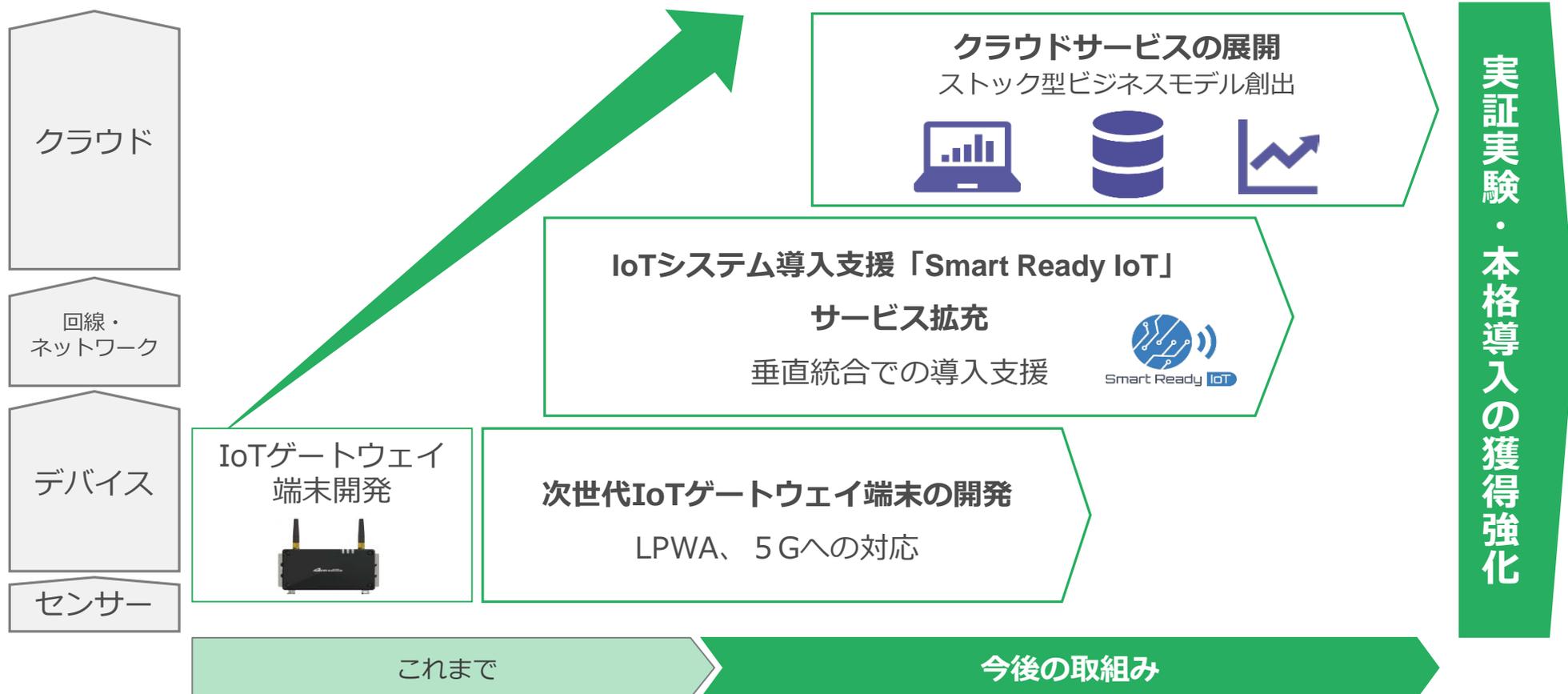
モバイルBPOの運用基盤確立とソリューション商材の充実を図り、
新たなモバイルソリューションの創出へ



※モバイルBPOサービス：モバイルヘルプデスク・端末設定（キッティング）等のアウトソーシング業務

IoT/5Gソリューションの拡充

クラウドサービス領域を拡大



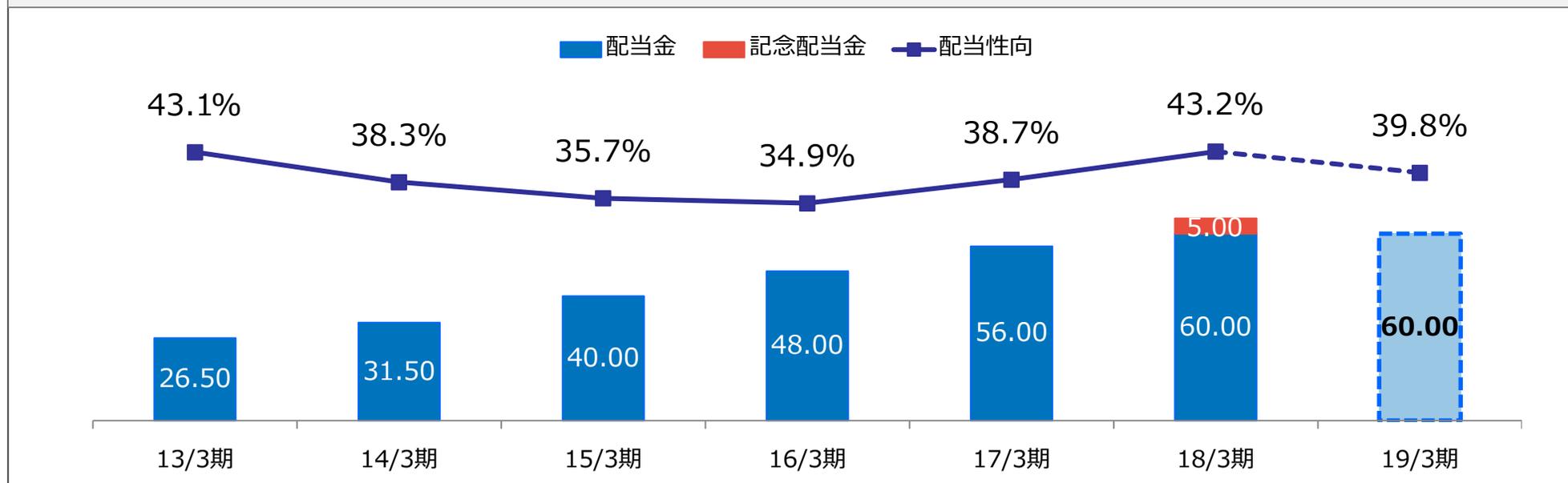
利益配分に関する基本方針

- ✓ **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

中計期間中におけるROE目標

- ✓ **ROE15%**を目標とする

配当金推移



✓ 将来成長につながる**戦略的投資を着実に実行**

戦略的投資 (M&A)

- ✓ **コンシューマ事業**
M&Aなどによるマーケットシェアの拡大
- ✓ **法人事業**
 - 法人向けソリューション・IoTの事業領域の拡大
 - 機能補完のためのM&A
 - 取引関係強化のための資本提携

成長投資

- ✓ お客様満足度が高い地域一番店を目指した直営ショップへの投資
- ✓ 店舗の生産性向上・省力化につながる、ITシステムの機能増強

✓ コネクシオを支える**人財投資を強化**

1 人財への積極投資

これまでの成果

- ✓ 店舗販売員の正社員化
- ✓ 「働き方改善」への継続的な取り組み
 - 変形労働制導入
 - 総労働時間の削減
- ✓ 従業員のワーク・ライフ・バランス充実
 - スマートワークへの意識が定着
 - 産休、育休からの復職率が向上

今後の取組み

さらなるモチベーション向上を期待した 人財への積極投資

- 店舗販売員の処遇改善を含む人事制度の見直し
- 定着率の向上

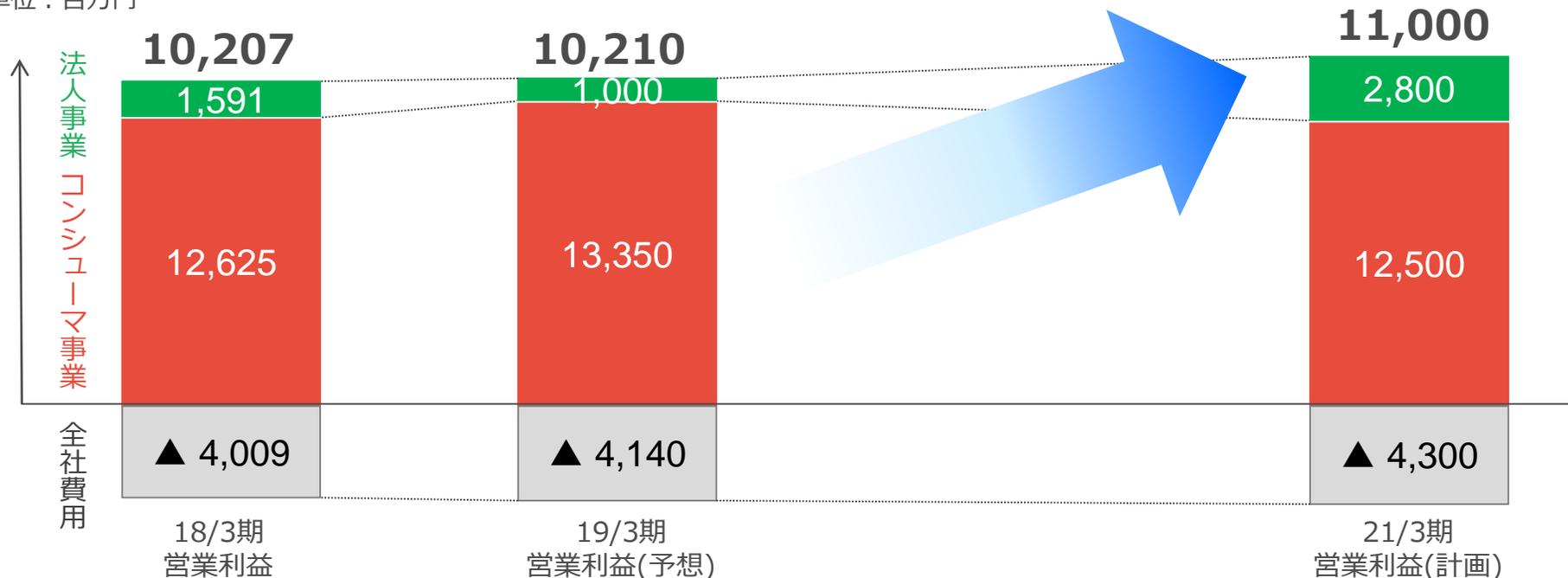
2 人財育成の強化

- ✓ 従業員の能力開発：「コネクシオカレッジ」推進
- ✓ 女性活躍推進：女性管理職比率10%、女性監督職比率25%を目標とする（21/3期まで）

<p>Environment 環境</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 事業プロセスにおける環境負荷の低減 (使用済み携帯電話の回収・電気使用量の削減)
<p>Social 社会</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ お客様に心から満足いただける質の高いサービス提供 ✓ インターネットの安心・安全な利用に向けた啓発活動 ✓ 働き方改革推進による従業員満足度向上 ✓ 女性活躍・ダイバーシティ・健康経営の推進 <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center; margin-top: 20px;">    </div>
<p>Governance ガバナンス</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ コンプライアンス・情報セキュリティの徹底 ✓ 取締役会の監督機能の更なる強化 ✓ 取締役・執行役員の中長期インセンティブ導入

2-13 セグメント別の利益推移

単位：百万円



19/3期 業績予想の前提条件

- ✓ 販売台数：265万台（▲2.5%）
- ✓ 端末価格の見直しによる収益改善
- ✓ 利用継続を重視したサービス提案
- ✓ nexiplusの取組み強化
- ✓ モバイルBPOの規模拡大
- ✓ プリペイドカード減益
- ✓ 生産性向上に向けたシステム投資

21/3期 中期計画の前提条件

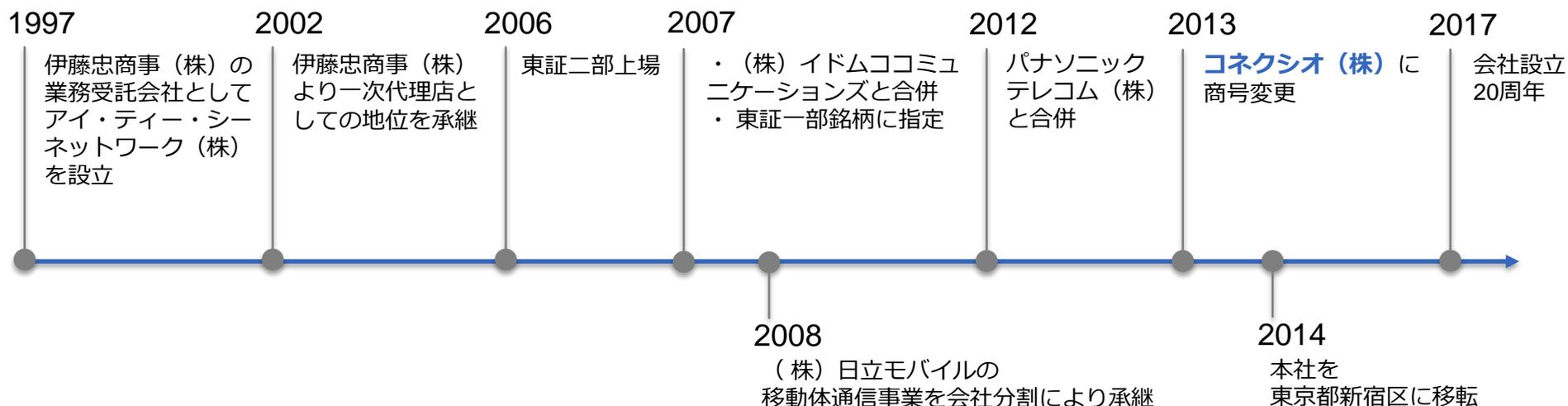
- ✓ 販売台数：270万台（▲0.1%）
- ✓ 長期利用のお客様拡大
- ✓ モバイルソリューションの強化
- ✓ IoT/5Gソリューション強化
- ✓ 生産性向上の実現
- ✓ 人事制度見直しによる人件費の増加（※M&A等については考慮せず）

2-14 経営数値目標

[単位：百万円]	実績 18/3期 A	予想 19/3期 B	増減率 B/A	計画 21/3期 C	増減率 C/A
	売上高	264,897	270,000	+1.9%	280,000
売上総利益	50,347	52,410	+4.3%	55,300	+9.8%
販売管理費	40,139	42,200	+5.1%	44,300	+10.4%
営業利益	10,207	10,210	+0.0%	11,000	+7.8%
コンシューマ事業	12,625	13,350	+5.7%	12,500	▲1.0%
法人事業	1,591	1,000	▲37.2%	2,800	+75.9%
全社費用	▲4,009	▲4,140	+3.3%	▲4,300	+7.2%
当期純利益	6,738	6,740	+0.0%	7,200	+6.8%

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	5,070名 (2018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銀行
株式市場	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

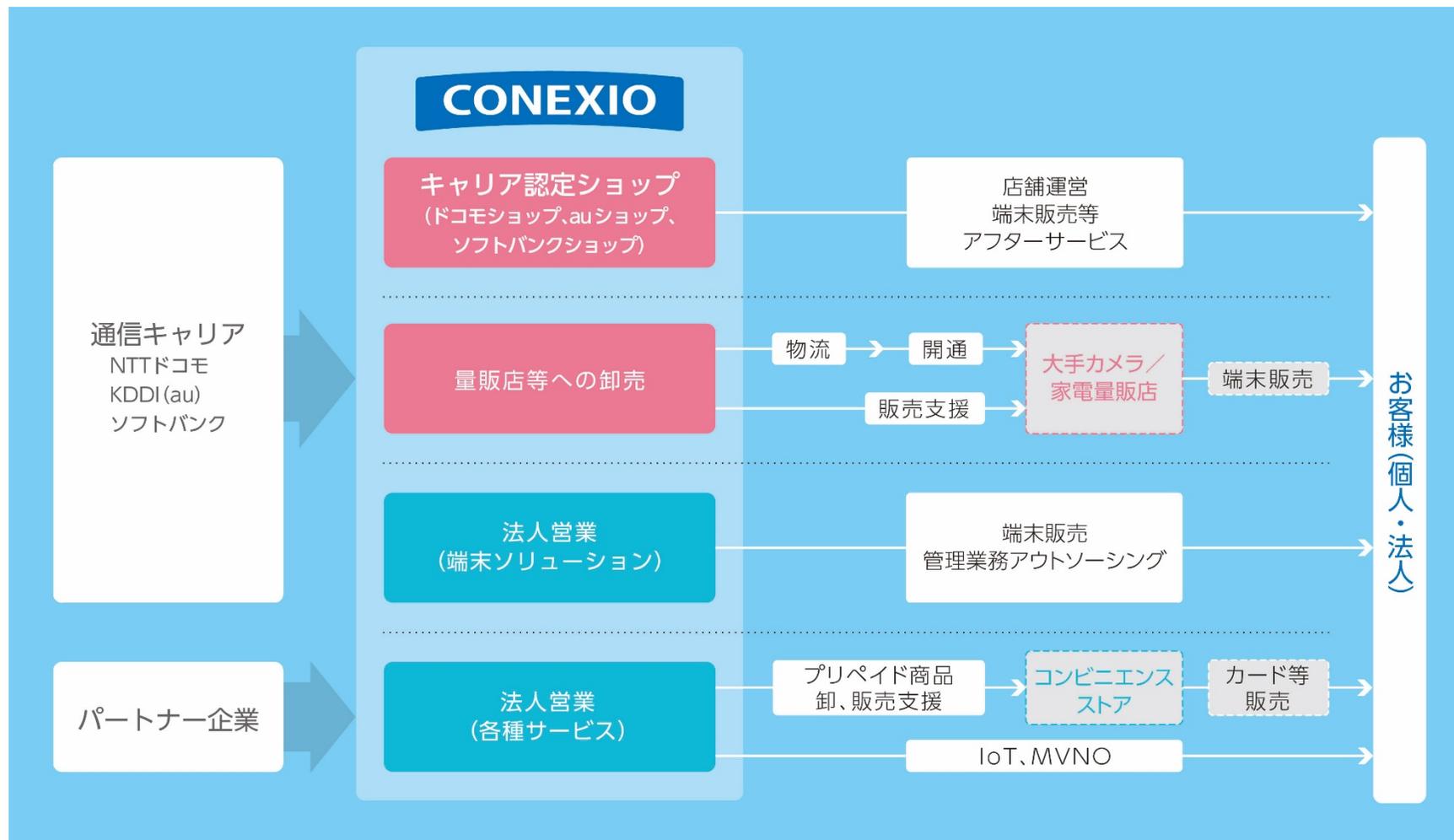
チームワークのもとに

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

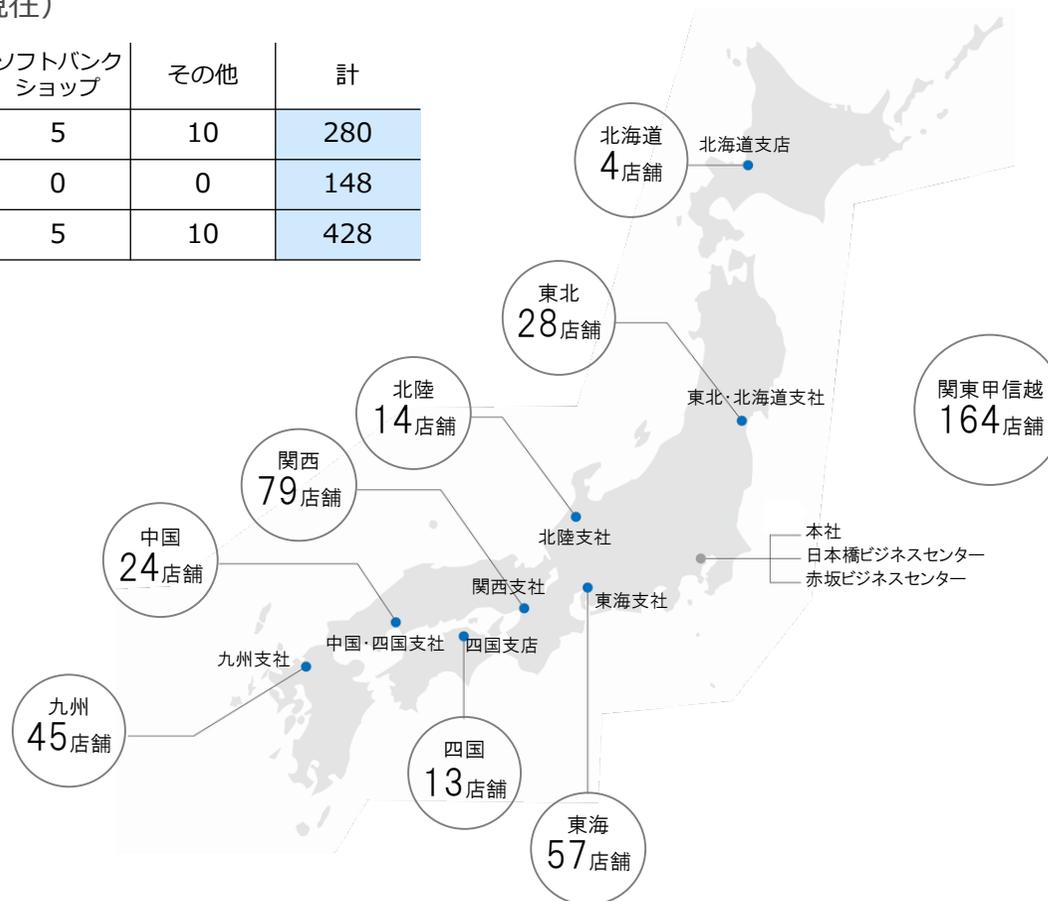


NTTドコモ 業界第1位 (運営店舗数)



店舗内訳 (2018年3月31日現在)

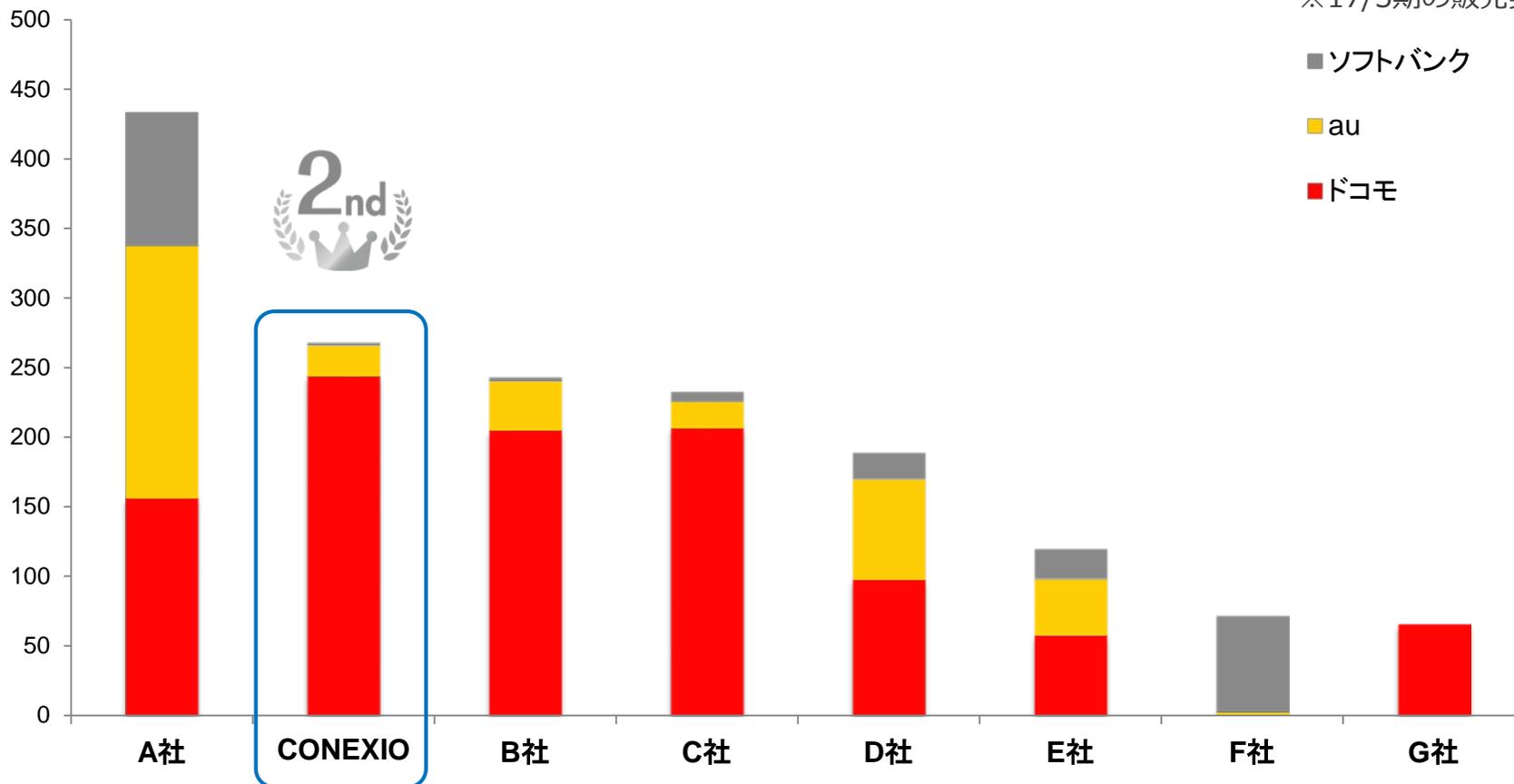
	ドコモ ショップ	au ショップ	ソフトバンク ショップ	その他	計
直営	238	27	5	10	280
運営委託	128	20	0	0	148
計	366	47	5	10	428



業界第2位の代理店

総販売台数270万台規模

単位：万台



出典：MM総研資料を元に当社作成

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。