



人をつなぐ、価値をつなぐ

2019年3月期 第2四半期

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 2019年3月期第2四半期 決算概要
- 2 セグメント別の業績/取組み
- 3 2019年3月期業績予想と今後の取組み

1

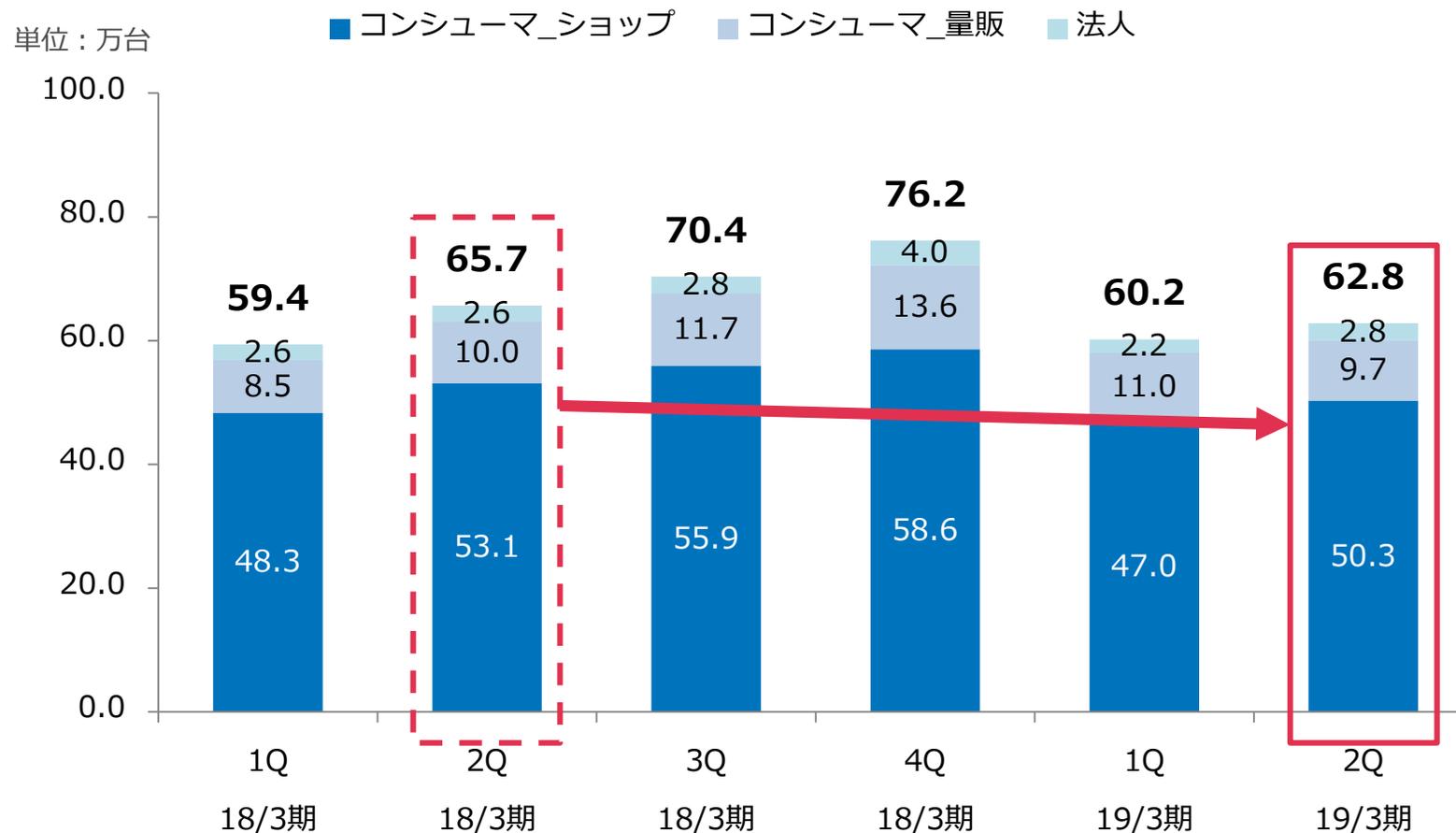
2019年3月期第2四半期 決算概要

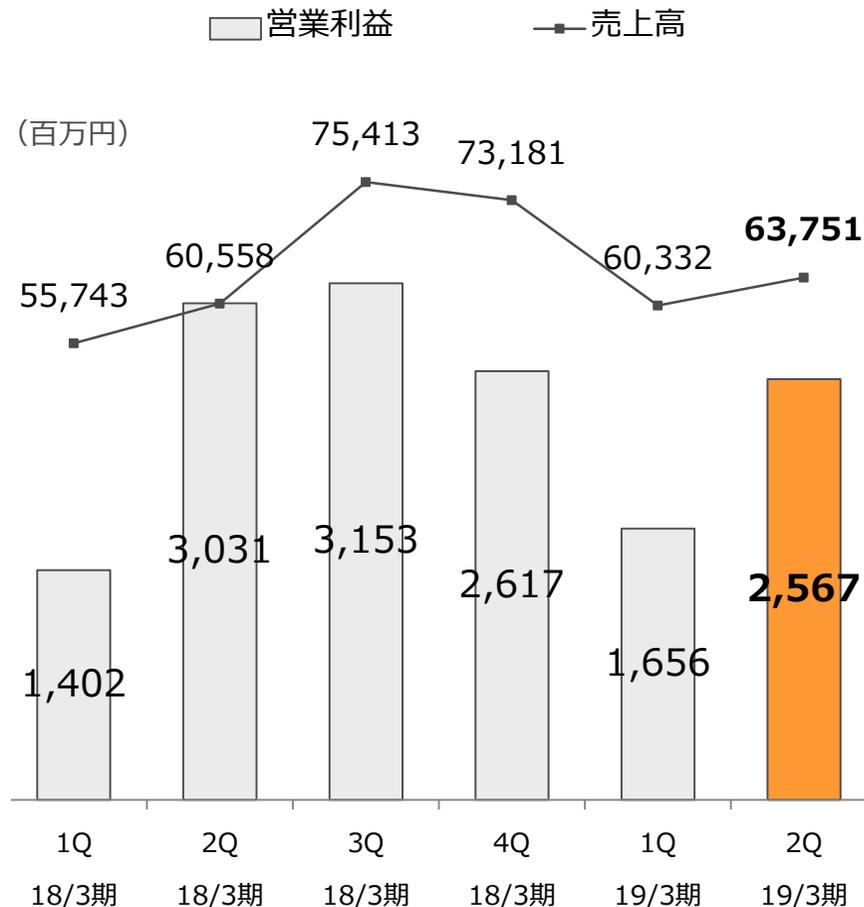
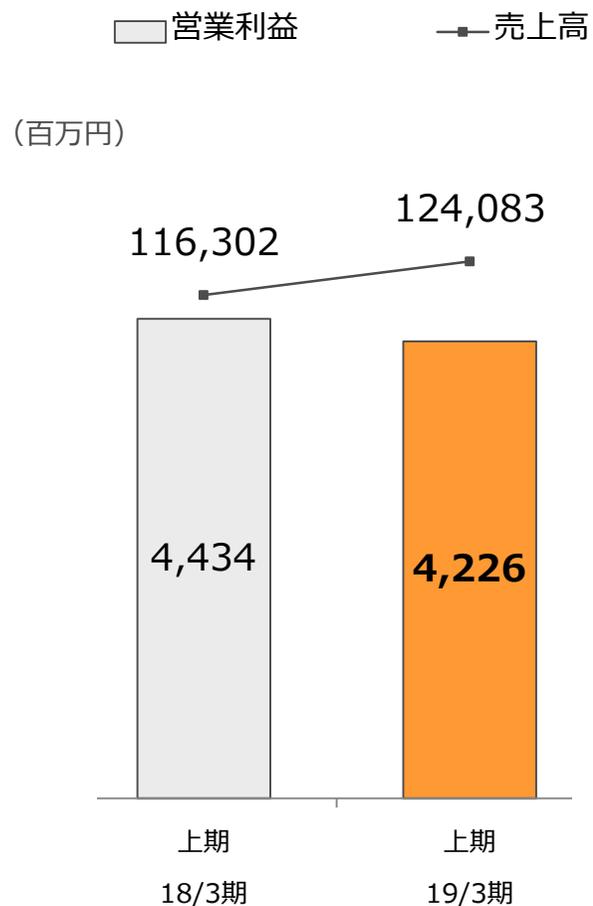
- ✓ 一部の端末価格見直しやスマホ向け当社独自サービスの拡充により増収
- ✓ プリペイドカード販売の取引条件見直しにより減収（昨年来の影響継続）
- ✓ キャリア認定ショップの人員確保、法人事業の体制強化等による販管費増加

[単位：万台/百万円]	1-2Q 18/3期 A	1-2Q 19/3期 B	増減率 B/A	19/3通期 予想 C	進捗率 B/C
販売台数	125.1	123.0	▲1.7%	265.0	46.4%
売上高	116,302	124,083	+6.7%	270,000	46.0%
売上総利益	23,966	24,633	+2.8%	52,410	47.0%
販売管理費	19,532	20,407	+4.5%	42,200	48.4%
営業利益	4,434	4,226	▲4.7%	10,210	41.4%
経常利益	4,480	4,388	▲2.1%	10,295	42.6%
税引前四半期純利益	4,425	4,291	▲3.0%	-	-
四半期純利益	2,945	2,866	▲2.7%	6,740	42.5%
EBITDA	5,580	5,362	▲3.9%	-	-

- ✓ 一部販路の商流変更により販売台数減、売上総利益が伸長せず
- ✓ 法人向けモバイルBPOサービスの強化等により販管費が増加

[単位：万台/百万円]	2Q	2Q	増減率 B/A	1Q	増減率 B/C
	18/3期 A	19/3期 B		19/3期 C	
販売台数	65.7	62.8	▲4.4%	60.2	+4.4%
売上高	60,558	63,751	+5.3%	60,332	+5.7%
売上総利益	12,650	12,637	▲0.1%	11,995	+5.4%
販売管理費	9,618	10,070	+4.7%	10,338	▲2.6%
営業利益	3,031	2,567	▲15.3%	1,656	+55.0%
経常利益	3,052	2,715	▲11.0%	1,673	+62.3%
税引前四半期純利益	3,025	2,655	▲12.2%	1,636	+62.2%
四半期純利益	2,035	1,786	▲12.2%	1,080	+65.3%
EBITDA	3,604	3,118	▲13.5%	2,241	+39.1%

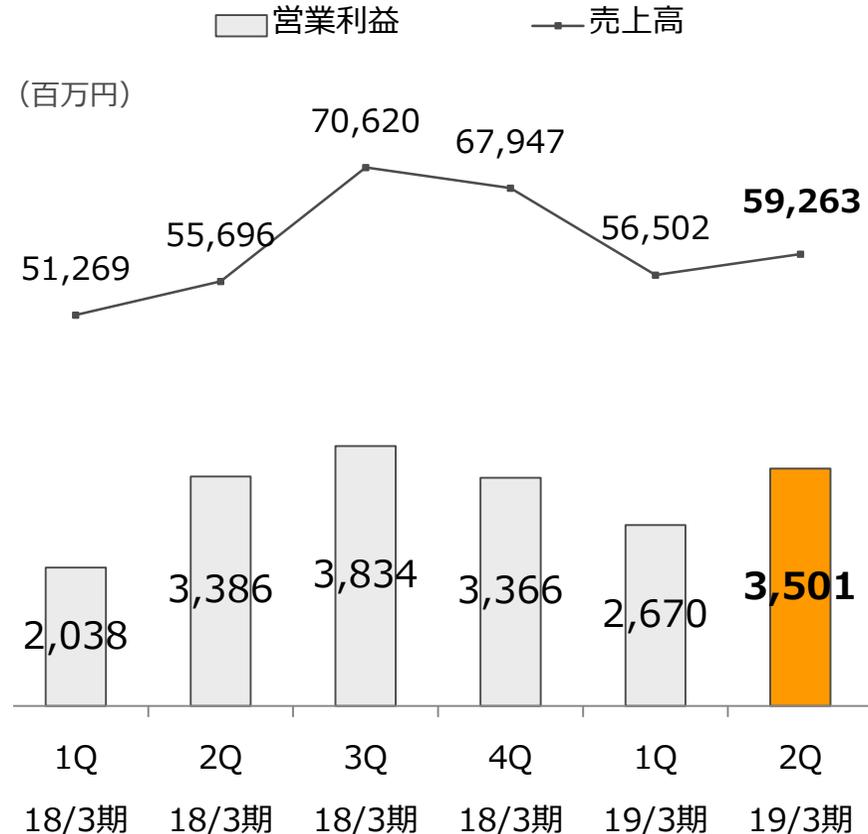
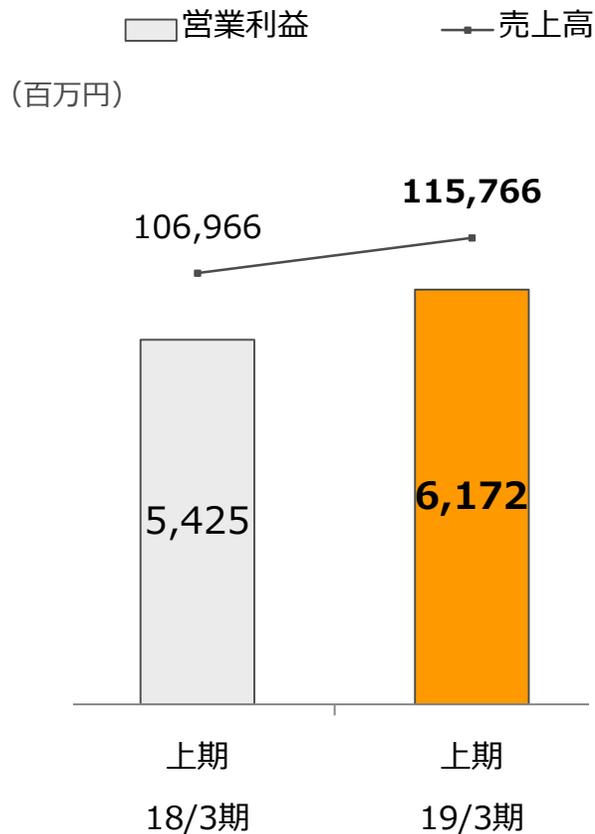




2 セグメント別の業績/取組み

コンシューマ事業は、増収増益

- ✓ 一部の端末価格見直し、スマホ向け周辺商材・当社独自サービスの拡充により利益伸長



スマホ教室の品質をさらに高め、 お客様満足度の向上や各種サービスの継続利用促進に注力



全国の直営店への展開完了
安定開催のフェーズへ

	2017年度上期	2018年度上期
開催数	3,000 回	13,000 回
参加人数	10,800 名	27,600 名

※1カ月平均

お客様ニーズに
合わせ講座を拡充

定期的開催
(当社直営の全ドコモショップにて
毎月36回以上開催)

各種サービスの
体験機会の提供

お客様満足度の向上、各種サービスの継続利用促進

お客様がスマホライフを安心・安全・快適に楽しんでもいただくために スマホ向け周辺商材と当社独自サービスを拡充

安心・安全なスマホ利用を促進

「ウィルスバスター」 積極提案

インターネット上の脅威から
スマホ・タブレットを守る！

主な機能

- ・ ウィルス対策
- ・ Web脅威対策
- ・ 保護者による使用制限
- ・ プライバシー保護
- ・ 盗難/紛失対策 など



「nexiplus」独自サービスを追加リリース

New ! 「地域密着クーポン」開始

地域のお客様の声をもとに、
クーポン協賛店舗を順次開拓

クーポンの掲載数

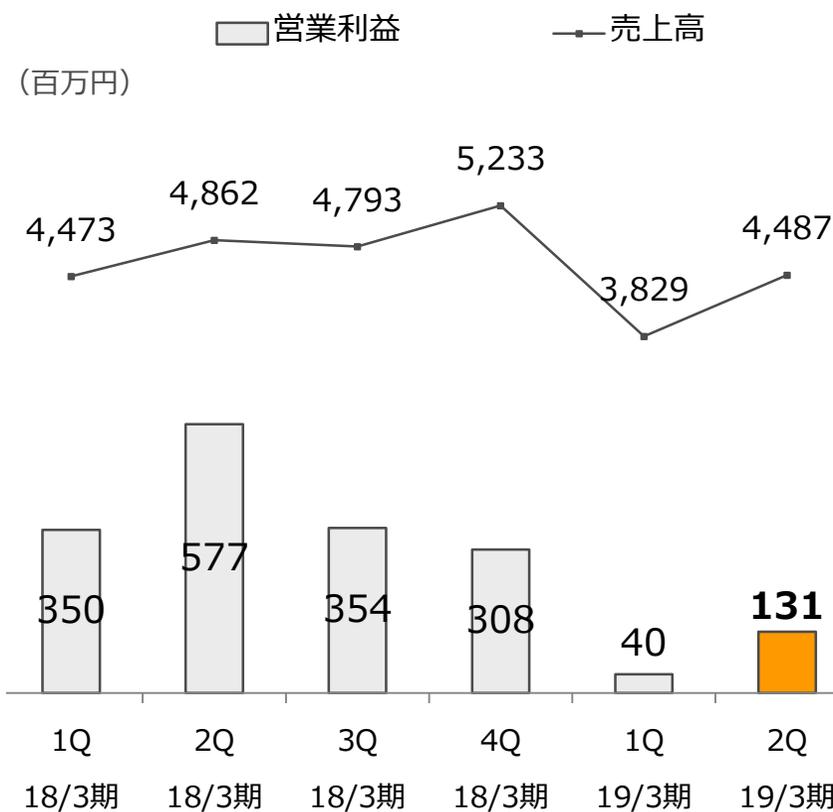
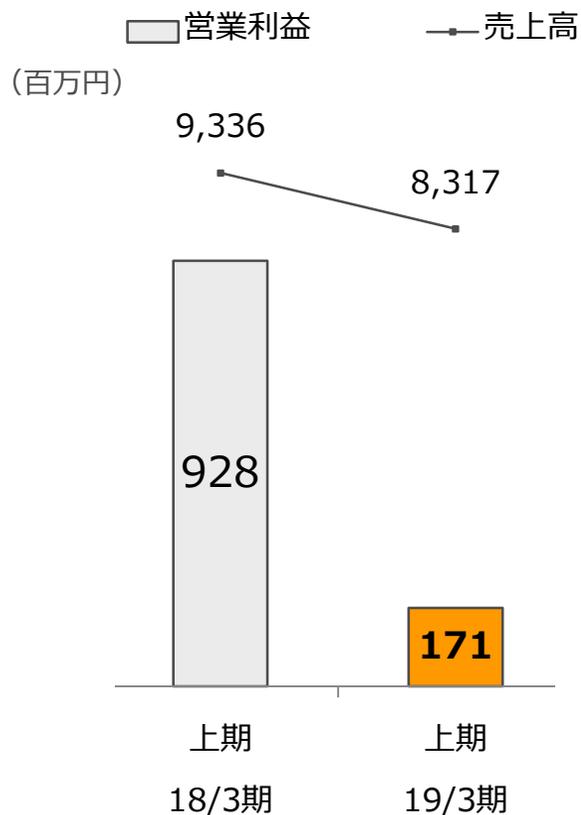
当社ショップ近隣の
人気飲食店など130店舗
(9月末日時点)



※画面はイメージです（実際の画面とは異なる場合がございます）

法人事業は減収減益

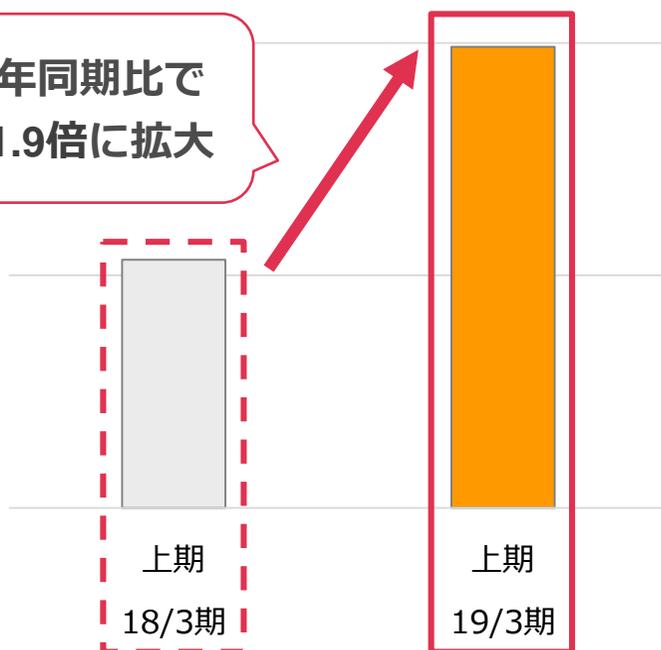
- ✓ コンビニ向けプリペイドカード販売は、昨年度の取引条件の見直しにより減益継続
- ✓ 法人端末販売は2Qで改善傾向だが、モバイルBPOセンター移転・増床の一過性コストが発生



モバイルBPOセンターを移転・増床し、 キッティングの処理能力と品質を大幅に向上

キッティングの処理件数は増加傾向

昨年同期比で
約1.9倍に拡大



キッティング処理能力・品質を向上



- ✓ 処理能力向上（月間2万台から5万台規模に）
- ✓ 作業スペース拡大、ツール改良により品質向上

全国のファミリーマートに新型POSA（プリペイド）カード 什器を順次導入し、販売を促進

現行什器**新型什器**

(前面)



(背面)

- ✓ フラットな形状により、お客さまにとってより選びやすい売場を実現
- ✓ 雑誌売場に設置することで、視認性を向上し新たな顧客を開拓
- ✓ 本年12月中旬に導入完了予定（一部店舗を除きます）

* 「POSAカード」とは、ゲーム、音楽、動画、ECサイト等の支払いに利用でき、レジでのお支払いが確定した時点で、初めて対象のカードが使用可能となる（有効化される）プリペイドカードです。「Point of Sales Activation」の略称で、インコム・ジャパン株式会社の登録商標です。

3

2019年3月期業績予想と今後の取組み

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

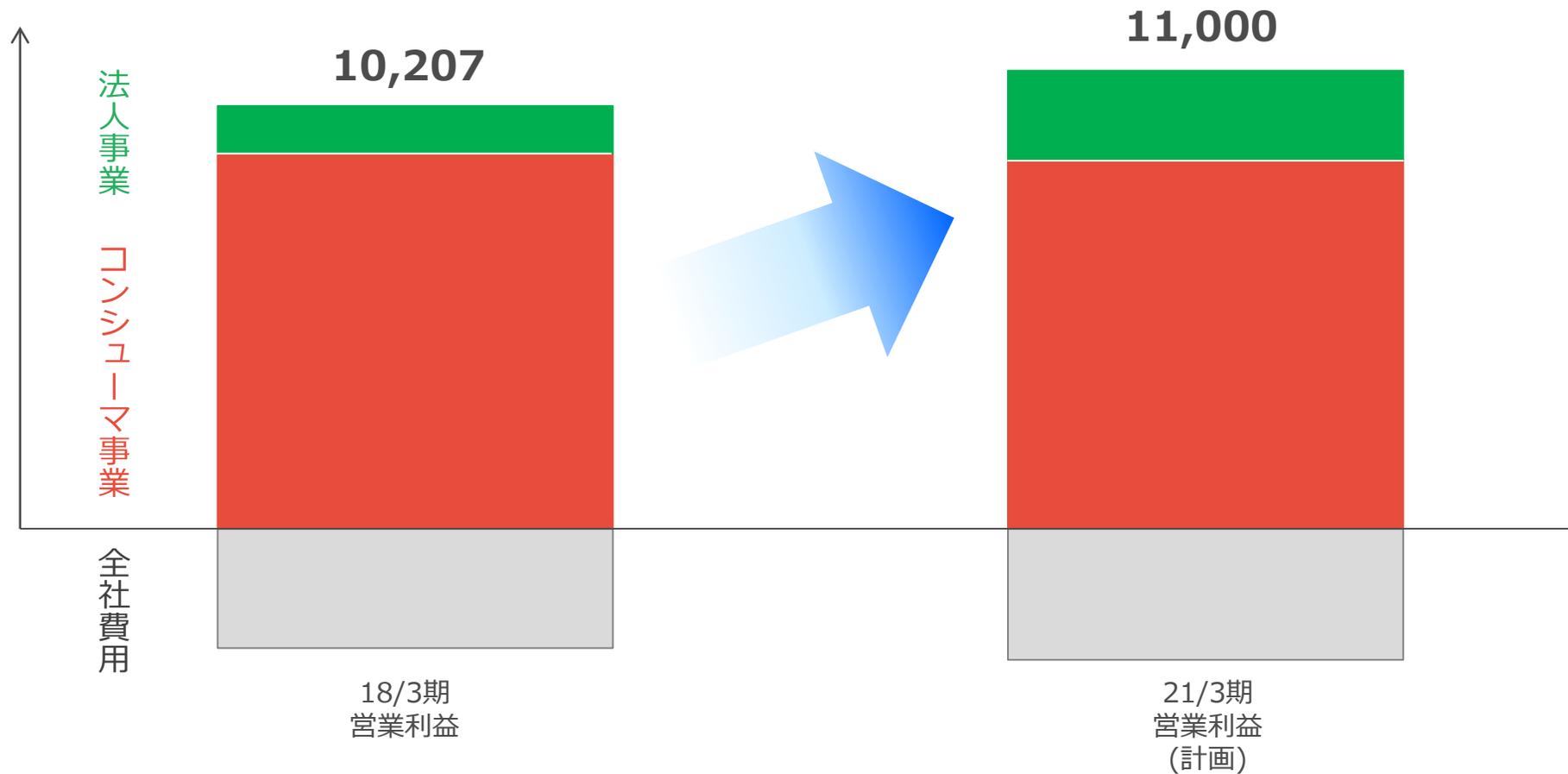
お客様にしっかりと寄り添い、お客様のベストパートナーとして、
5G時代へ向け、より安心して快適なサービスの提供に貢献します。

✓ 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。

2020年の営業利益は、110億円を目指す

単位：百万円



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

各事業戦略のもと今後は以下の取組みに注力する

1 お客様との長期的な関係構築

- ✓ nexiの新コンセプト

「個人のニーズ・地域にマッチしたお得を提供」

に沿ったサービス展開



2

生産性の高い 店舗オペレーションの実現

- ✓ 予約優先店舗の拡大
- ✓ ショップでの対応時間の削減

ドコモショップグランフロント大阪店 予約案内表										本日のワークショップ		明日のワークショップ			
時刻	予約1	番付社	予約2	番付社	予約3	番付社	予約4	番付社	予約5	番付社	予約	時刻	予約	時刻	予約
10:00												10:00		10:30	
11:00	端末購入		その他									らくスマ		androidスマホ	
11:30												11:30	11:30	11:30	11:30
12:00	予約可		その他	60								12:00		12:00	12:00
12:30			その他	54								12:30		12:30	12:30
13:00	店舗				店舗	302	その他	87		端末購入	400	13:00		13:00	13:00
13:30			その他	91	店舗		店舗	424	予約可			13:30		13:30	13:30
14:00			その他	603	予約可		予約可		端末購入	99		14:00		14:00	14:00
14:30					予約可				予約可	100		14:30		14:30	14:30
15:00	端末購入				予約可							15:00		15:00	15:00
15:30			端末購入		予約可							15:30		15:30	15:30
16:00					予約可		予約可	91	予約可			16:00		16:00	16:00
16:30	予約可				その他		予約可					16:30		16:30	16:30
17:00					予約可		予約可					17:00		17:00	17:00
17:30	予約可		予約可				予約可					17:30		17:30	17:30
18:00	その他	92	予約可		予約可		予約可					18:00		18:00	18:00
18:30			予約可		予約可							18:30		18:30	18:30
19:00					予約可				端末購入			19:00		19:00	19:00
19:30					予約可							19:30		19:30	19:30

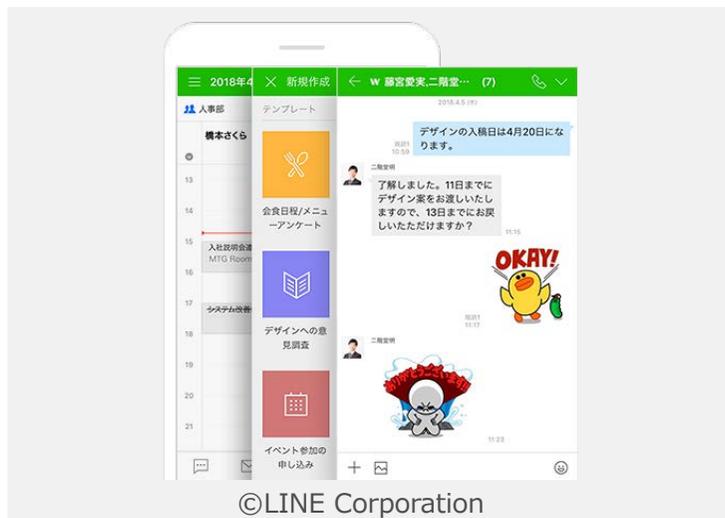
《店頭予約案内表》

各事業戦略のもと今後は以下の取組みに注力する

3

モバイル・ソリューション・
プロバイダーへ進化

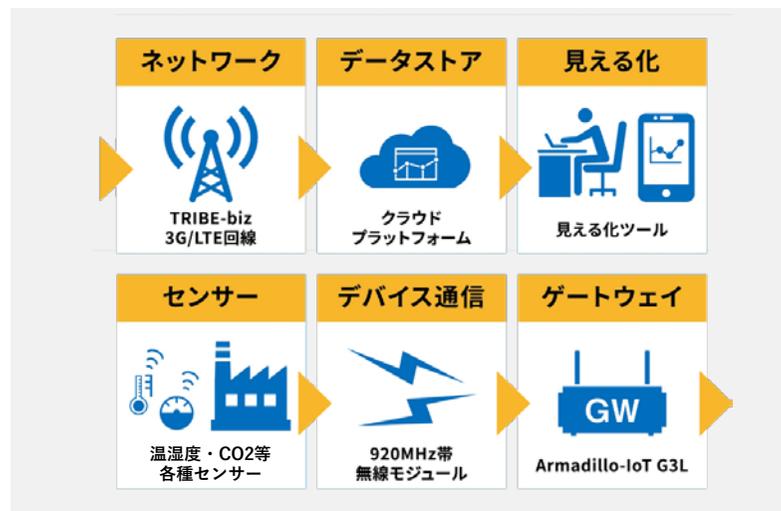
- ✓ モバイル・ソリューション分野にて、ワークスマイルジャパン(株)を含めた企業との連携強化



4

IoT/5Gソリューションの拡充

- ✓ NTTコミュニケーションズ(株)、(株)ケイ・オプティコムなどのパートナー企業との連携を強化



優良な「子育てサポート企業」として厚生労働省より認定

2018年7月、「プラチナくるみん」を取得しました



プラチナくるみん

コネクシオの取組み・成果（一部抜粋）

■ 育児支援

育児支援に関する、管理・監督職向けの研修や
独自教育プログラムを利用しての啓発研修を実施

■ 働き方

- ・ 男性育児休業取得率50%以上を達成
(2016年：72%、2017年：63%)
- ・ 計画年休の導入及び全社員の取得達成
(2016年：2日、2017年：3日の計画年休を全社員が取得)
- ・ フレックス、変形労働、テレワークなど多様な勤務形態を導入

期首予想から修正なし

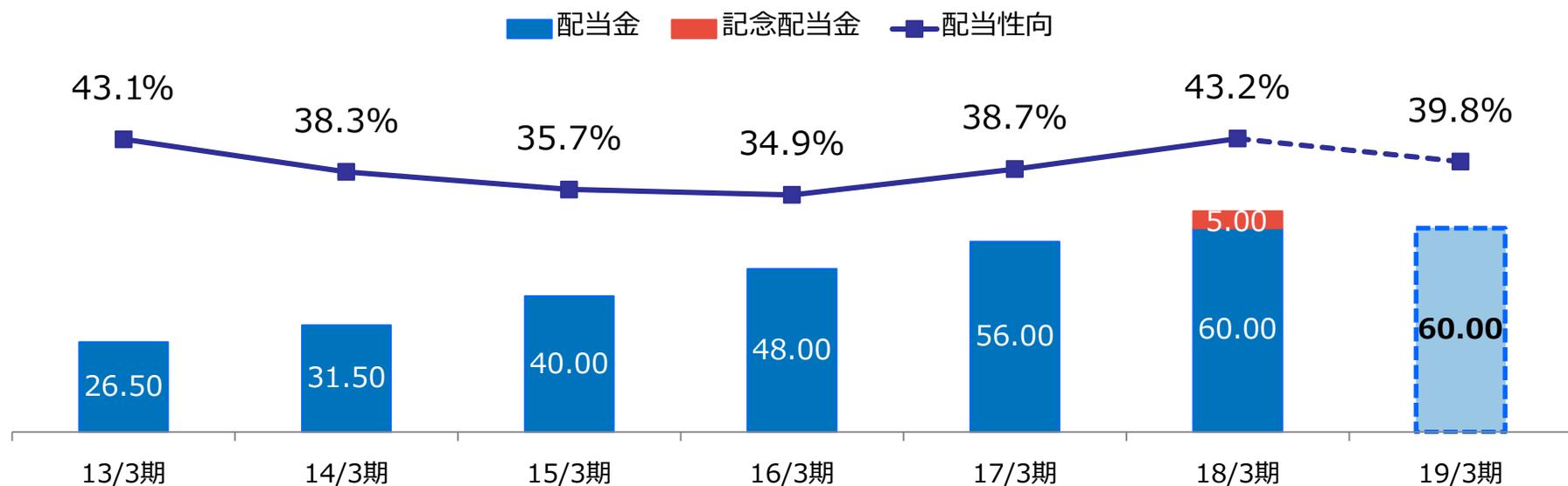
[単位：百万円]	実績	予想	増減率 B/A	計画	増減率 C/A
	18/3期 A	19/3期 B		21/3期 C	
売上高	264,897	270,000	+1.9%	280,000	+5.7%
売上総利益	50,347	52,410	+4.3%	55,300	+9.8%
販売管理費	40,139	42,200	+5.1%	44,300	+10.4%
営業利益	10,207	10,210	+0.0%	11,000	+7.8%
コンシューマ事業	12,625	13,350	+5.7%	12,500	▲1.0%
法人事業	1,591	1,000	▲37.2%	2,800	+75.9%
全社費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

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

2019年3月期 年間配当金予想

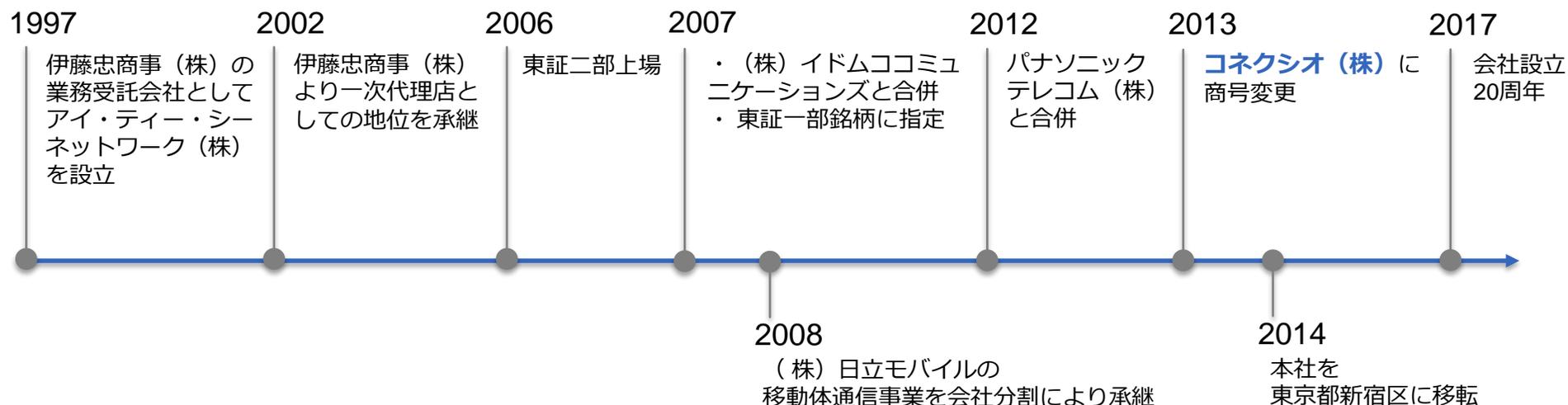
60.0円/株 (中間30.0円/株、期末30.0円/株)



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。

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	2,778百万円
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	5,255名 (2018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

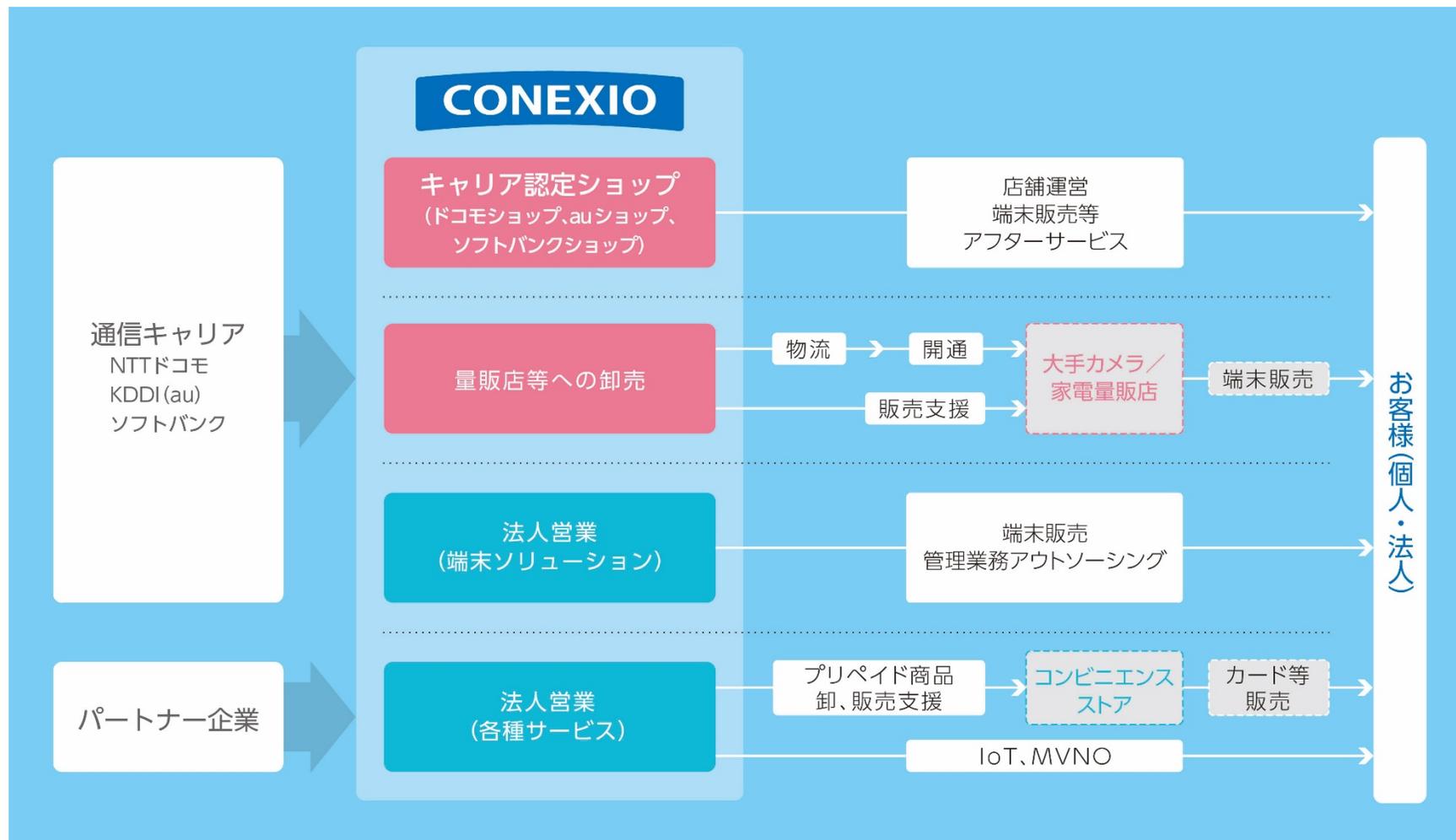
チームワークのもとに

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



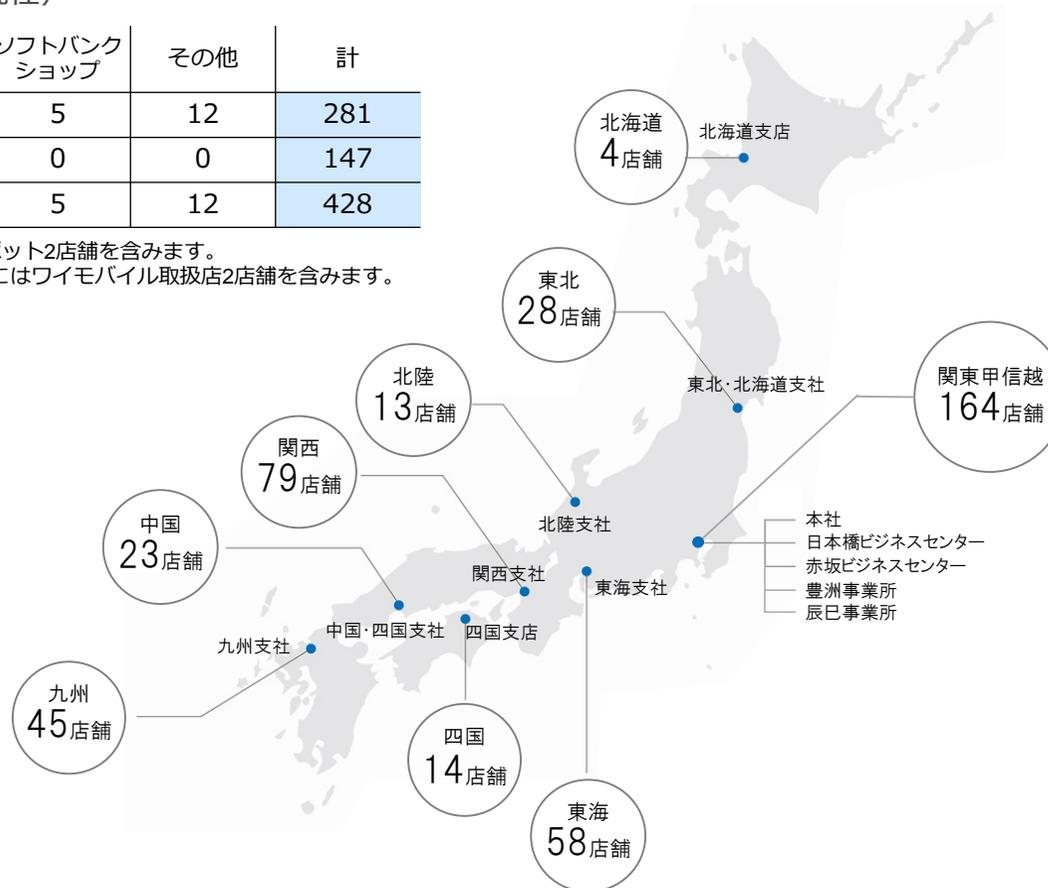


NTTドコモ 業界第1位 (運営店舗数)

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	237	27	5	12	281
運営委託	127	20	0	0	147
計	364	47	5	12	428

※auショップにはUQスポット2店舗を含みます。
 ※ソフトバンクショップにはワイモバイル取扱店2店舗を含みます。



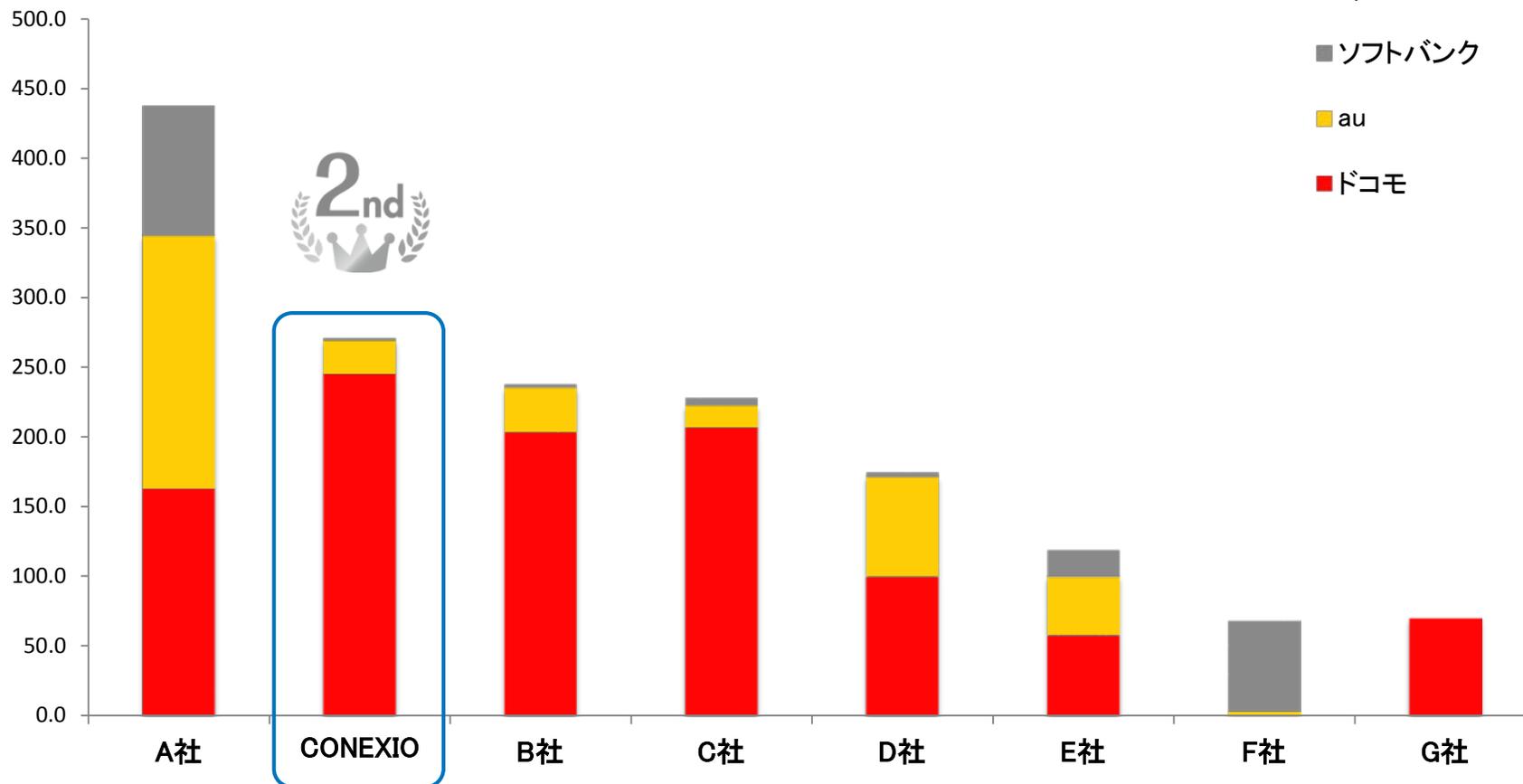
業界第2位の代理店

総販売台数270万台規模

単位：万台

※18/3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

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。