



人をつなぐ、価値をつなぐ

2019年3月期

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 決算概要

2 中期経営計画「コネクシオプラン2020」の進捗状況

1 2019年3月期 決算概要

当期純利益7期連続増益を達成

販売台数	一部販路の商流変更により減少したものの、スマートフォンの販売は堅調
売上総利益	端末価格の見直しやスマホ向け当社独自サービスの拡充により増益
販売管理費	スマホ教室講師の確保、法人向けモバイルBPOサービスの強化等により増加

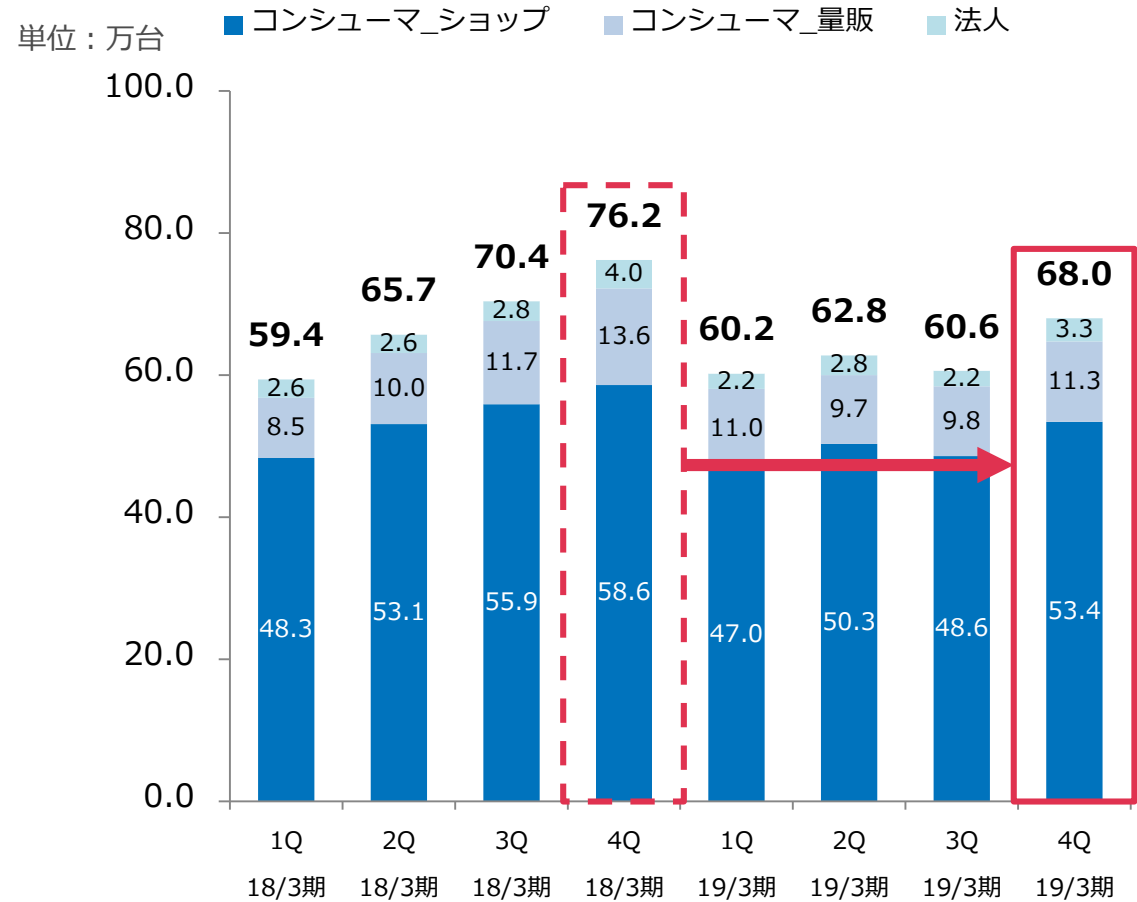
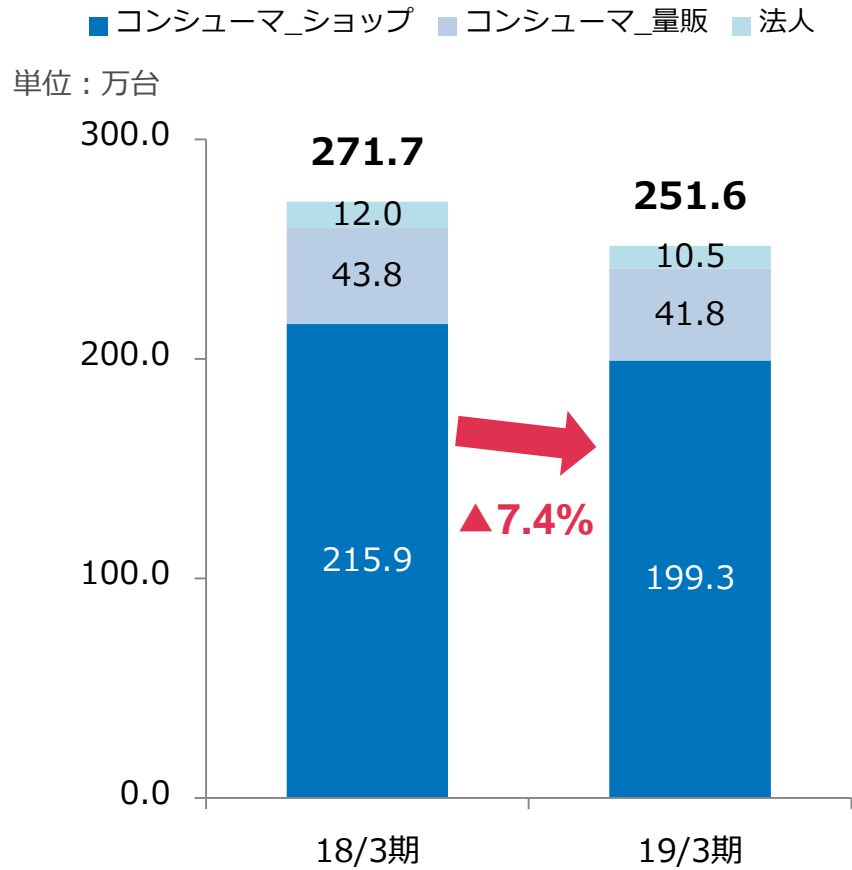
[単位：万台/百万円]	18/3期	19/3期	増減率 B/A	19/3通期	進捗率 B/C
	A	B		予想 C	
販売台数	271.7	251.6	▲7.4%	265.0	94.9%
売上高	264,897	263,925	▲0.4%	270,000	97.8%
売上総利益	50,347	51,880	+3.0%	52,410	99.0%
販売管理費	40,139	41,602	+3.6%	42,200	98.6%
営業利益	10,207	10,277	+0.7%	10,210	100.7%
経常利益	10,293	10,539	+2.4%	10,295	102.4%
税引前当期純利益	10,076	10,302	+2.2%	-	-
当期純利益	6,738	6,921	+2.7%	6,740	102.7%
EBITDA	12,515	12,601	+0.7%	-	-

営利、経常、四半期純利益共に増益

売上総利益

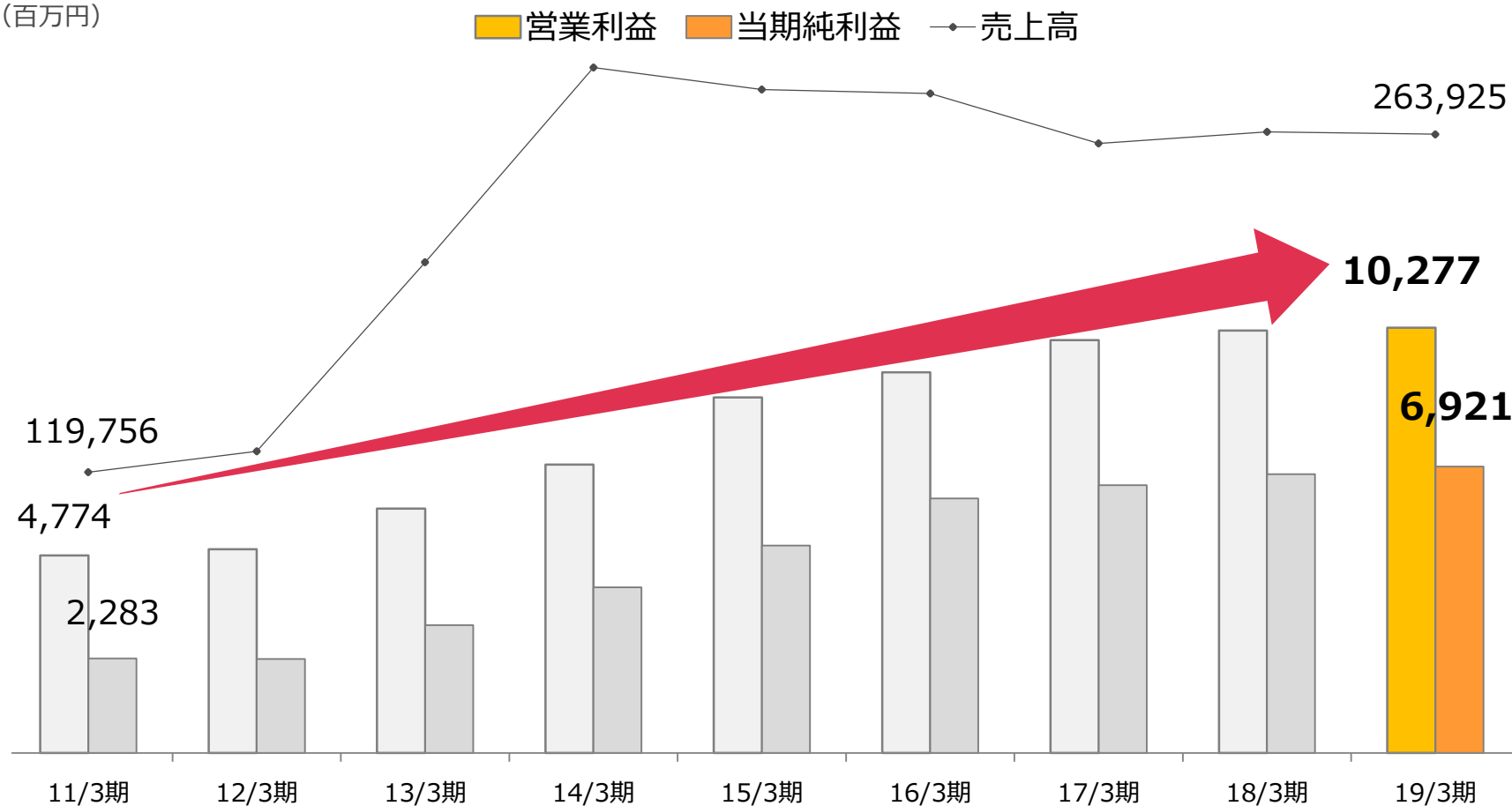
各種サービスの継続利用促進につながる提案強化や端末価格の見直し、スマホ向け当社独自サービスの拡充により、販売台数の影響を補い増益

[単位：万台/百万円]	4Q	4Q	増減率 B/A	3Q	増減率 B/C
	18/3期 A	19/3期 B		19/3期 C	
販売台数	76.2	68.0	▲10.8%	60.6	+12.0%
売上高	73,181	71,124	▲2.8%	68,717	+3.5%
売上総利益	13,386	14,062	+5.1%	13,184	+6.7%
販売管理費	10,768	11,143	+3.5%	10,052	+10.8%
営業利益	2,617	2,919	+11.5%	3,131	▲6.8%
経常利益	2,634	2,955	+12.2%	3,195	▲7.5%
税引前四半期純利益	2,505	2,881	+15.0%	3,128	▲7.9%
四半期純利益	1,678	1,942	+15.7%	2,111	▲8.0%
EBITDA	3,195	3,516	+10.0%	3,723	▲5.6%



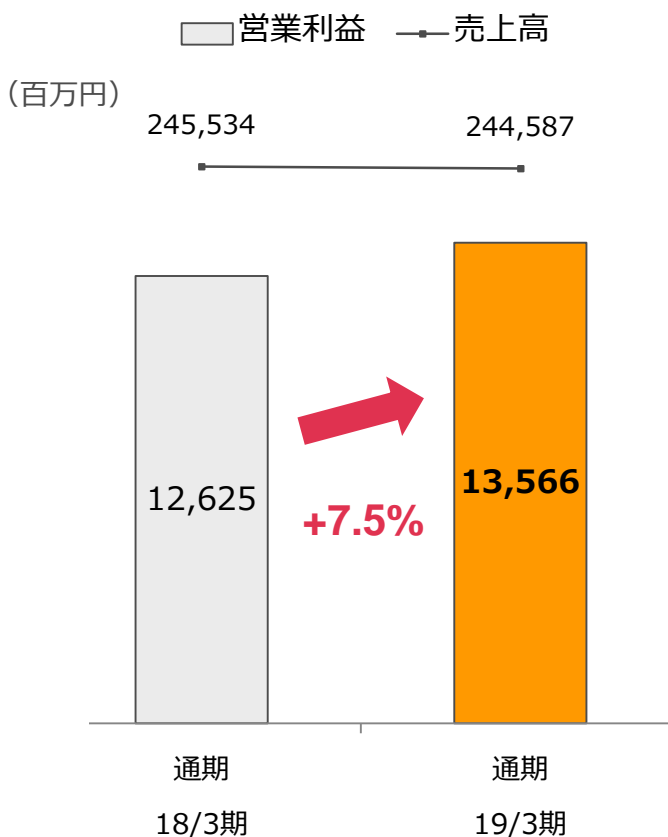
営業利益は8期連続、当期純利益は7期連続の増益

(百万円)



コンシューマ事業は増益

- ✓ 一部の端末価格の見直しや各種サービスの継続利用促進活動の強化により利益伸長
- ✓ 店舗オペレーション改善、当社独自サービス・商材の拡充に注力



1年間を通じた主な取組み

お客様満足度向上と各種サービスの継続利用促進に向けて 店舗オペレーションを進化



スマホ教室

- ニーズに合わせた講座を開発
- 開催数を増加

年間参加人数
約39万人
(前年度から2.2倍)



来店予約制

- 来店予約制の導入店舗を拡大
- 予約枠の拡大に着手



「nexiplus」の充実

- 会員限定チケット販売
- 地域密着クーポン
- iOS版アプリリリース

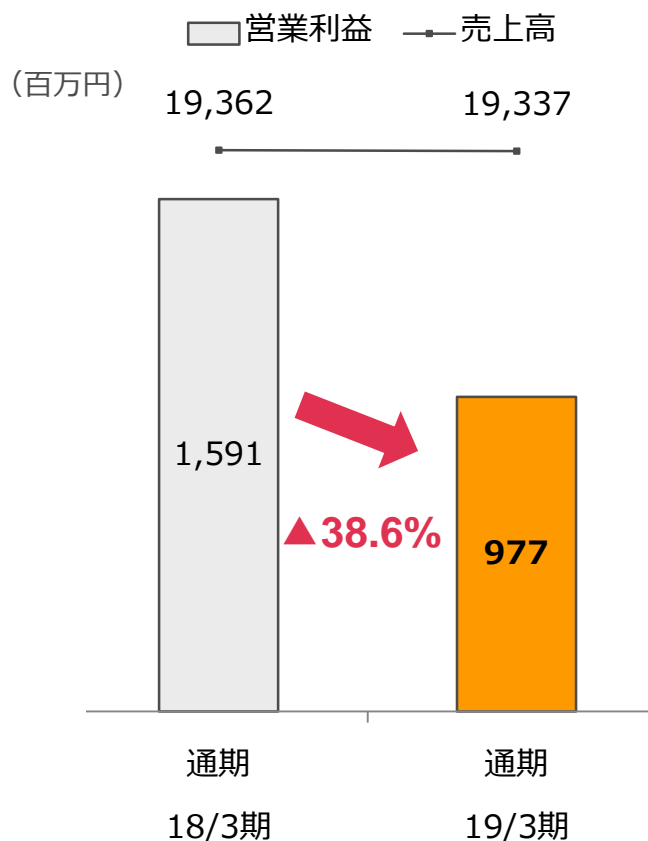


周辺商材の拡充

- ウィルスバスター

法人事業は減益

- ✓ プリペイドカード販売の取引条件の見直しが大きく影響（第3四半期で影響一巡）
- ✓ 今後の収益を高めるための取組みを各ビジネスにて実施



1年間を通じた主な取組み

モバイルBPOサービスを体制強化



モバイルBPOセンターを移転・増床し
キitting処理能力と品質を向上

新型プリペイドカード仕器を導入





商品陳列面を拡充し視認性の向上により
プリペイドカードの販売を促進

IoTソリューション

- ・ストック型ビジネスの創出に向け新サービスをリリース
- ・セキュリティ機能等のオプションサービスを追加



ワーク・ ライフ・ バランス	2018年7月 優良な「子育てサポート企業」として認定され、 「プラチナくるみん」を取得（厚生労働省） 
人財育成	2018年11月 「グッドキャリア企業アワード2018」イノベーション賞を受賞 （厚生労働省）
多様性	2019年1月 「東京都女性活躍推進大賞」にて「大賞」を受賞 （東京都）
健康経営	2019年2月 3年連続「健康経営優良法人2019 ～ホワイト500～」に認定 （経済産業省、日本健康会議） 

2

中期経営計画「コネクシオプラン2020」の進捗状況

2019年3月期

2020年3月期

2021年3月期

1. コネクシオプラン2020の事業戦略

2. 事業環境の変化と想定される影響

3. 19/3期の振り返り、今後の取組み

4. 今期の業績予想について

5. 株主還元

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

事業環境の変化

- 通信料金と端末料金の“完全分離プラン”の導入による端末価格の上昇
- 通信キャリアによる携帯端末のオンライン販売の拡大
- 楽天モバイルのMNO参入(2019年10月)

想定される影響

- 新料金プランによる来客増加の反面、端末価格の上昇により買替えサイクルは長期化
- 店頭における販売台数は減少傾向、一方で店舗のサービス提供/対面接客機能に再評価
- 通信事業者間の競争加速による業界の活性化

上記の事業環境変化と影響を踏まえ、以下に注力する

お客様との長期的な関係構築

生産性の高い店舗オペレーションの実現

お客様との長期的な関係構築

19/3期

19/3期の成果

- ・ スマホ教室は、開催数と講座内容を拡充し参加者が増加
- ・ 利用継続を重視した提案に努め、各種サービスの継続率が向上
- ・ 「nexiplus」は、コンテンツを拡充し会員数が増加

評価**20/3期**

20/3期の取組み事項

お客様一人ひとりに 最適なご利用提案

長くご利用いただくための
商品・サービス提案を推進



ショップの価値向上

スマホ教室の講座を充実し、
参加者層も拡大



「nexiplus」のパーソナライズ

お客様一人ひとりのニーズや
地域に合わせたサービスを提供

**21/3期**

21/3期の到達イメージ

「お客様に長く愛される地域一番店」の実現

生産性の高い店舗オペレーションの実現

19/3期

19/3期の成果

- ・ 来店予約受付制の店舗導入を推進
- ・ シフト作成ツール等のトライアルを実施

評価**20/3期**

20/3期の取組み事項

待ち時間・応対時間の短縮

- ・ 来店予約制のさらなる店舗導入と予約枠の拡大
- ・ 接客プロセスの見直しによる応対時間の短縮

IT化推進による店舗オペレーションの効率化

- ・ 来店予約システムの機能向上
- ・ ITを利用した店舗内事務作業や在庫管理業務の見直し

**21/3期**

21/3期の到達イメージ

「お客様をお待たせしないショップ」の実現

事業環境の変化

- 社会的な「働き方改革」の流れを背景とした、モバイル活用の機運上昇
- モバイル運用支援のアウトソーシングサービスの活用加速
- 次世代通信規格「5G」時代の到来
- 5G・IoT・AIなどの最新技術によるイノベーション

想定される影響

- スマートフォンとモバイルソリューションに対する企業ニーズの増加
- モバイルBPOサービスの需要拡大と顧客ごとの要望の多様化
- 5G関連サービス・モジュールの登場
- モバイルソリューションの活用範囲の拡大やIoT利用機会の創出

上記の事業環境変化と影響を踏まえ、以下に注力する

モバイル・ソリューション・
プロバイダーへ進化

IoT/5Gソリューションの拡充

モバイル・ソリューション・プロバイダーへ進化

19/3期

19/3期の成果

- ・セキュリティ関連商材や法人向けSNSの取扱いを拡充
- ・モバイルBPOセンターを移転・増床

評価



20/3期

20/3期の取組み事項

モバイルBPOサービスの収益力強化

多様化する顧客ニーズを捉えたサービスの提供と
更なる業務効率の改善

モバイルソリューションのさらなる充実

働き方改革やテレワーク導入を支援する
モバイルソリューションを拡充



モバイルヘルプデスク

21/3期

21/3期の到達イメージ

モバイル・ソリューション・プロバイダーとしての付加価値提供

IoT/5Gソリューションの拡充

19/3期

19/3期の成果

- ・IoT導入支援サービス「IoTソリューションテンプレート」をリリース
- ・IoT機器向けセキュリティサービスを追加リリース

評価



20/3期

20/3期の取組み事項

IoT対応エッジコンピューティング・ゲートウェイの自社開発と 新たなソリューションの積極展開

- ・IoT対応のエッジコンピューティング・ゲートウェイの販売開始
- ・AI、AR、メーター読み取りなどの新たなソリューションを展開
- ・新たな市場に参入（ファクトリーオートメーション、特殊車両など）



21/3期

21/3期の到達イメージ

エッジコンピューティングを中核とした5Gソリューション創出

※エッジコンピューティング：ネットワーク上で、利用者に近い場所にサーバーを配置し、負荷の分散と通信の低遅延化を図る技術

業績予想は、合理的に算出でき次第、速やかに開示いたします

総務省「モバイルサービス等の適正化に向けた緊急提言」の影響

- 総務省より「モバイルサービス等の適正化に向けた緊急提言」が発表され、シンプルで分かりやすい携帯電話に係る料金プランの実現などの内容が織り込まれた「電気通信事業法」の改正が予定されている。
- これにより、通信料金と端末代金の“完全分離プラン”の導入が予定され、通信料金の値下げや端末価格の上昇が見込まれる。
- これが当社の業績に与える影響は不明瞭であり、適切かつ合理的な数値の算出が困難であると判断した。

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

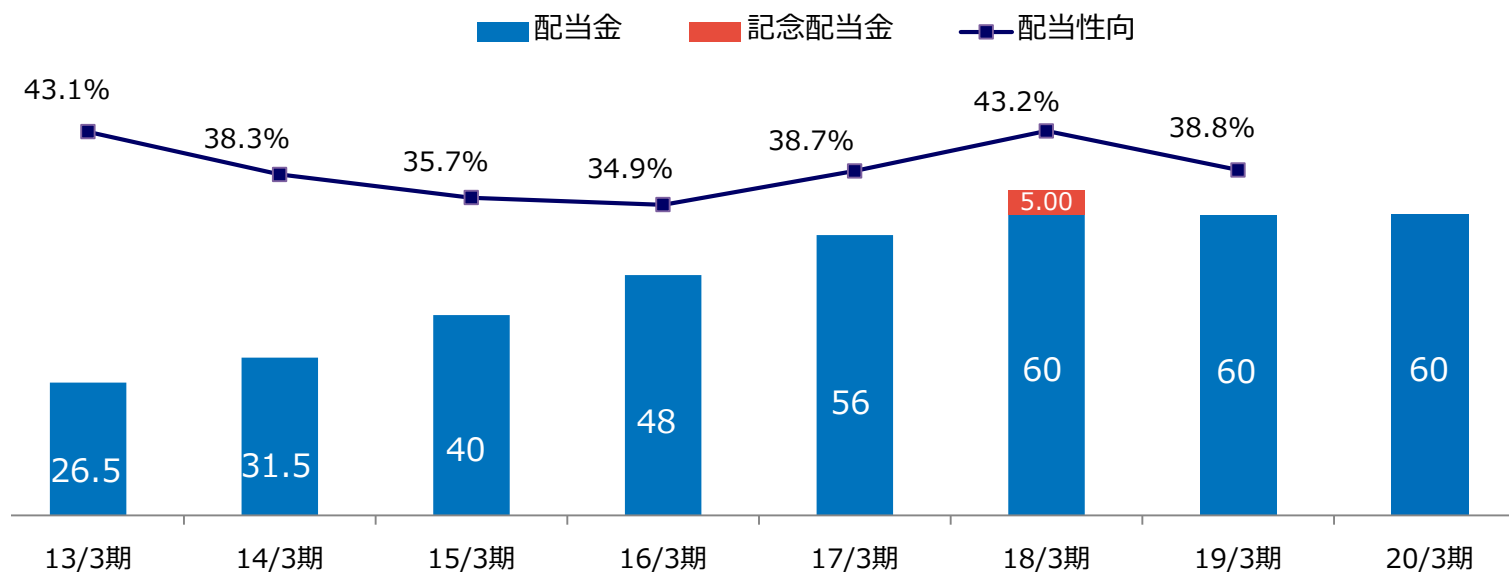
配当金の内容

- 19/3期 年間配当金：**60円（中間30円、期末30円）**

※期末配当は第21期定時株主総会で付議の予定

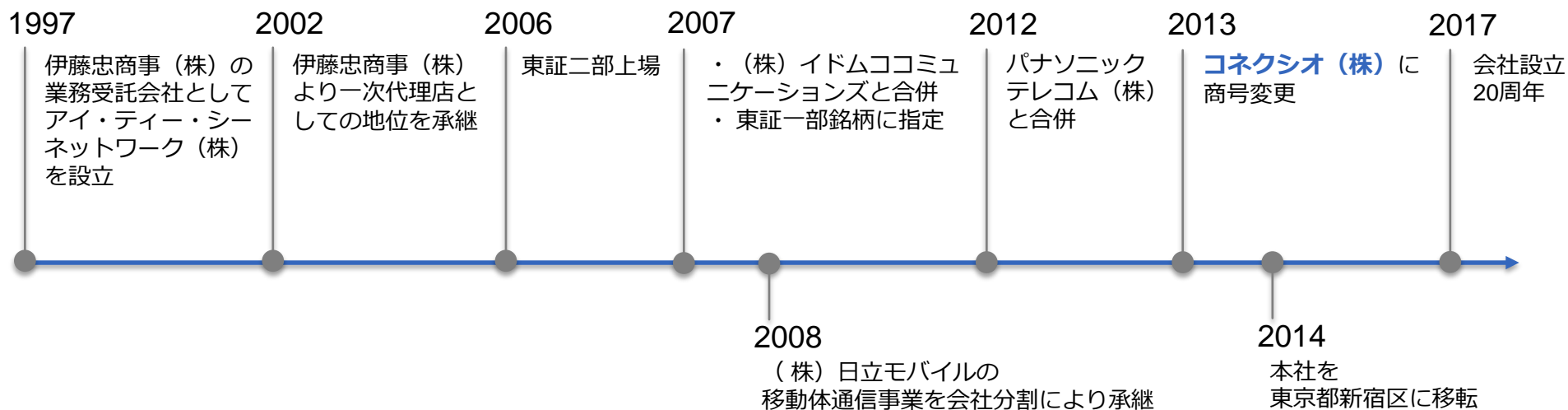
- 20/3期 年間配当金：**60円（中間30円、期末30円）は堅持**

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	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	5,222名 (2019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

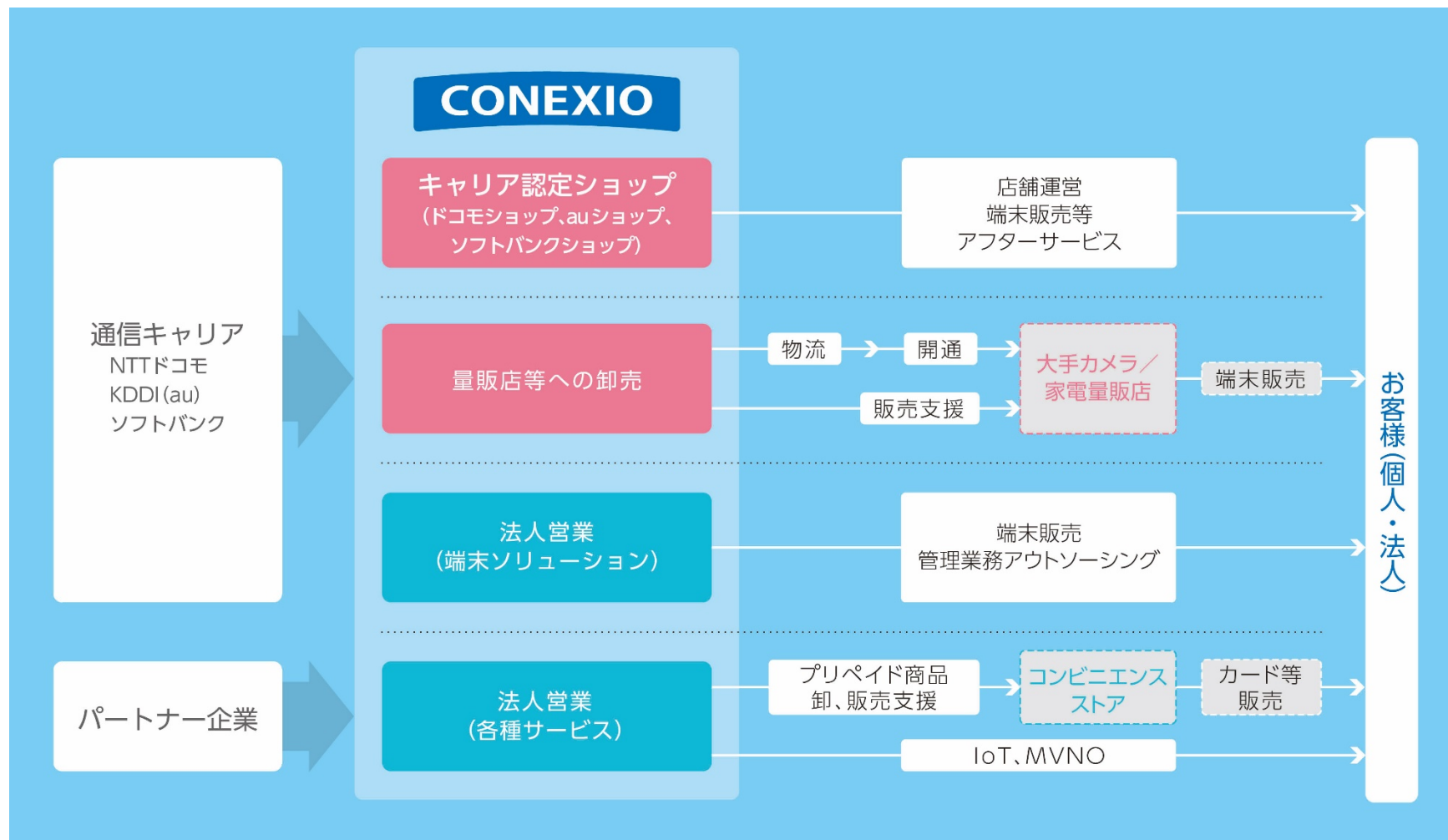
チームワークのもとに

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



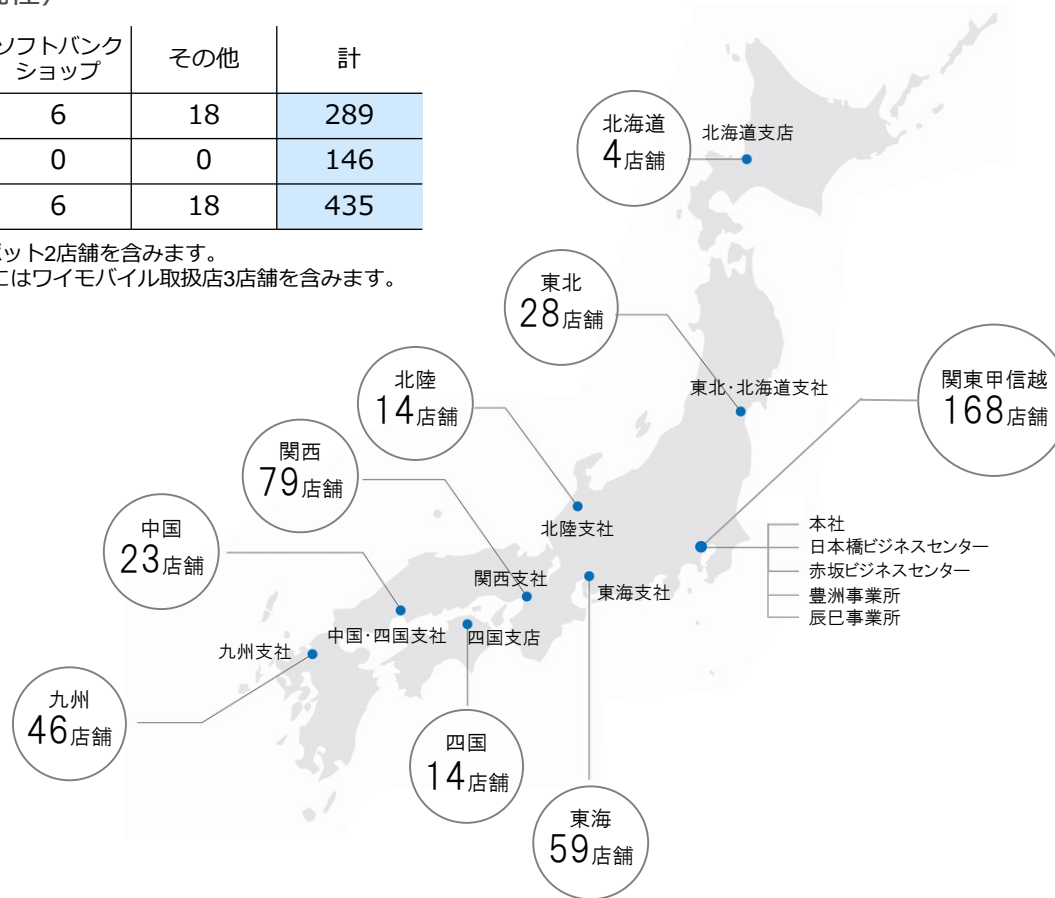


NTTドコモ 業界第1位 (運営店舗数)

店舗内訳 (2019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	6	18	289
運営委託	126	20	0	0	146
計	364	47	6	18	435

※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3店舗を含みます。



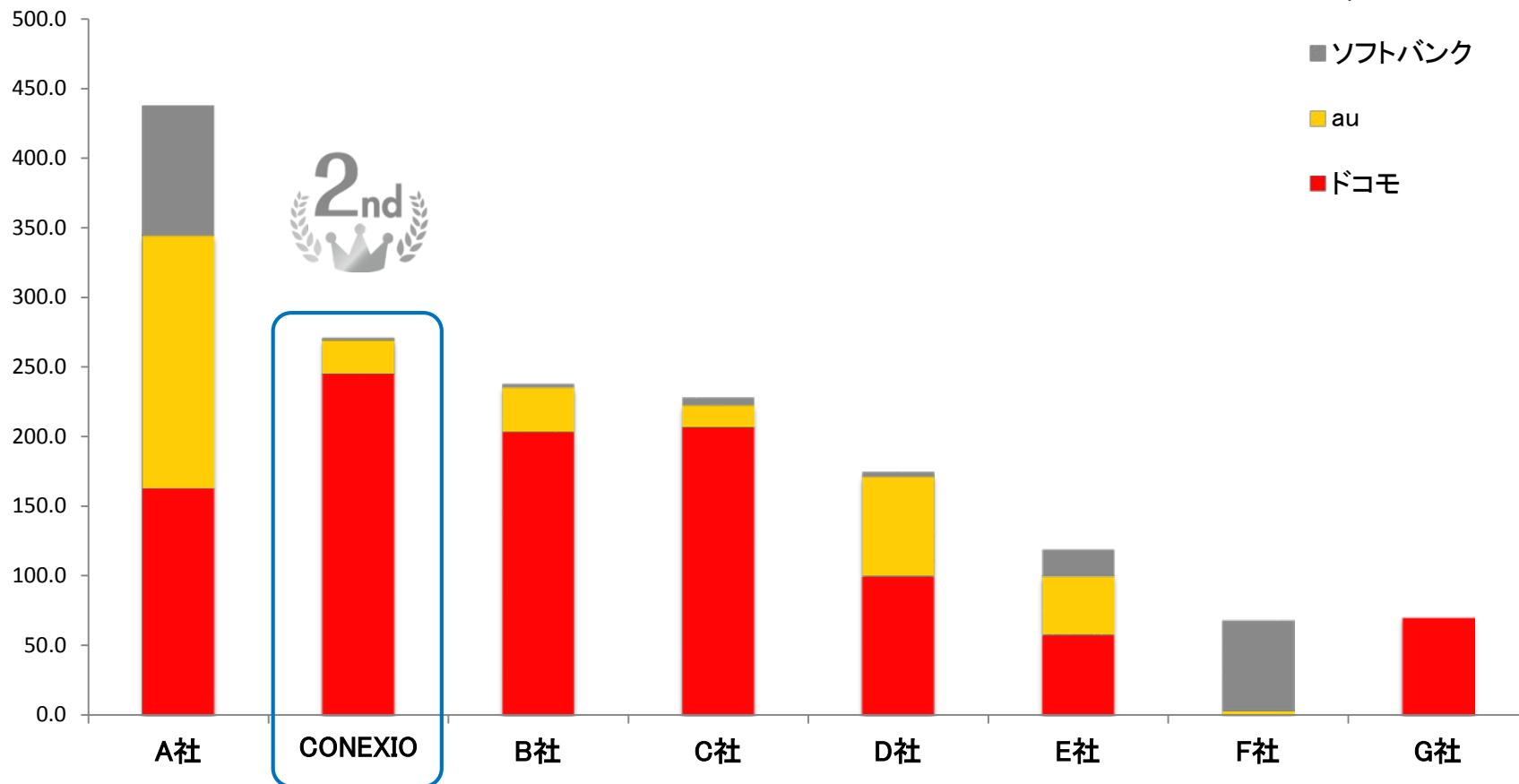
業界第2位の代理店

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。