



2022年12月27日

各 位

会社名 日本テレホン株式会社
代表者名 代表取締役社長 C00
有馬 知英
(東証スタンダード：9425)
問合せ先 上席執行役員コーポレート統括部長
寺口 洋一
電話番号 03-6230-9388
U R L <https://www.n-tel.co.jp/>

中期経営計画の見直しに関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において2021年8月27日に公表いたしました2024年4月期を最終年度とする中期経営計画の見直しを実施し、株式会社ショーケースとの資本業務提携による新経営体制のもと2025年10月期を最終年度とする中期経営計画を新しく策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 中期経営計画見直しの背景

当社は2021年8月27日に、2024年4月期を最終年度とする中期経営計画「Next Beyond 22-24」を発表し、各戦略目標達成に向け取り組んでまいりましたが、リユースモバイル市場の高まりとともに、リユース関連事業に経営資源を集中するために2022年11月25日付け「運営店舗の事業譲渡及び閉店に関するお知らせ」にて発表のとおり、キャリアショップ運営からの撤退を実施いたします。また、株式会社ショーケースと資本業務提携で得られるDX推進等を武器に選択と集中を実施した結果、中期経営計画の見直しを行ない、「ヒトと社会の役に立つサービス価値創造企業」の実現に向けて、役員・従業員一丸となり、企業価値向上を図ってまいります。

2. 経営数値目標

(単位：百万円)

	2023年10月期計画	2024年10月期計画	2025年10月期計画
売上高	5,071	6,520	8,506
営業利益	△47	86	255
営業利益率	△0.9%	1.3%	3.0%

詳細につきましては、別紙資料をご参照ください。

(注) この資料に記載しております業績予想につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき作成しており、実際の業績は今後様々な要因によって予想数値とは異なる可能性があります。

以 上

中期経営計画説明資料

2022年12月27日（火）
日本テレホン株式会社
証券コード：9425

当社ミッション

すべてのステークホルダーの
幸福追求のために
『ヒトと社会の役に立つサービス価値創造企業』
を目指します

お客様

従業員

地域社会

株主・
投資家

取引先

持続可能な社会

中期経営計画基本方針

持続的な成長と中長期的な企業価値向上のため
株式会社ショーケースとの**事業シナジー**を存分に活かしながら
急成長中のリユースモバイル業界における**優位性の早急な確立**と
安定的な収益構造の構築を目指します

中期経営計画実現に向けた主要施策

戦略 1

販売面の強化

- ・販売チャネルの複線化
- ・取扱商材の領域拡大

戦略 2

ストック収益の拡大

- ・サブスクリプションモデルの構築

戦略 3

調達面の強化

- ・新規調達先の開拓
- ・商品戦略の強化
- ・オンライン買取

戦略 4

DX化・効率化

- ・モバイルリファビッシュセンターの業務効率化
- ・業務全体のDX化

Environment

リユースモバイルの普及
循環型社会の推進

Social

安心・安全なリユースモバイル
消費者保護

Governance

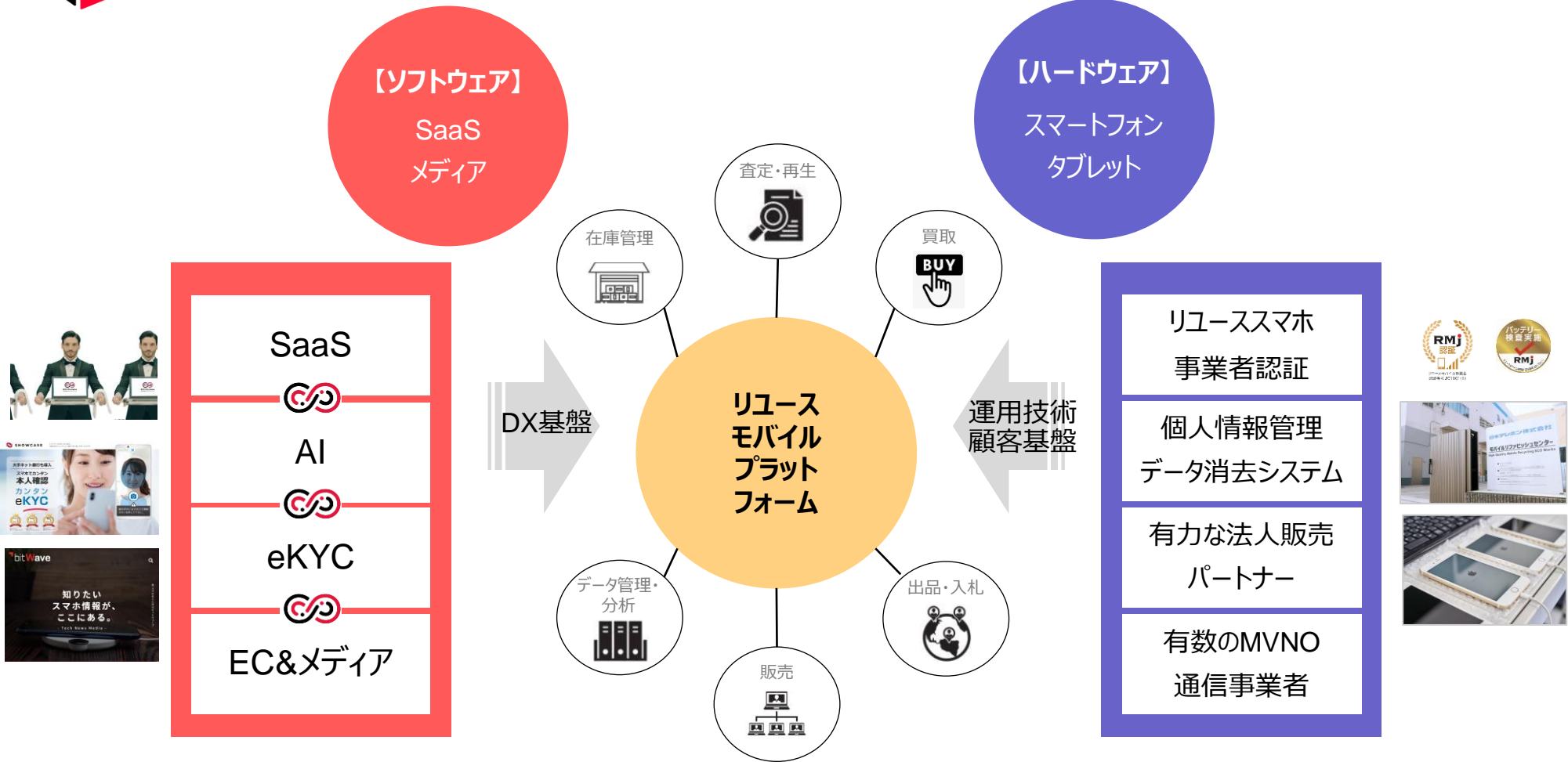
広報・IR活動の充実
コーポレート・ガバナンスの強化

人材戦略

採用体制の強化
育成環境の整備

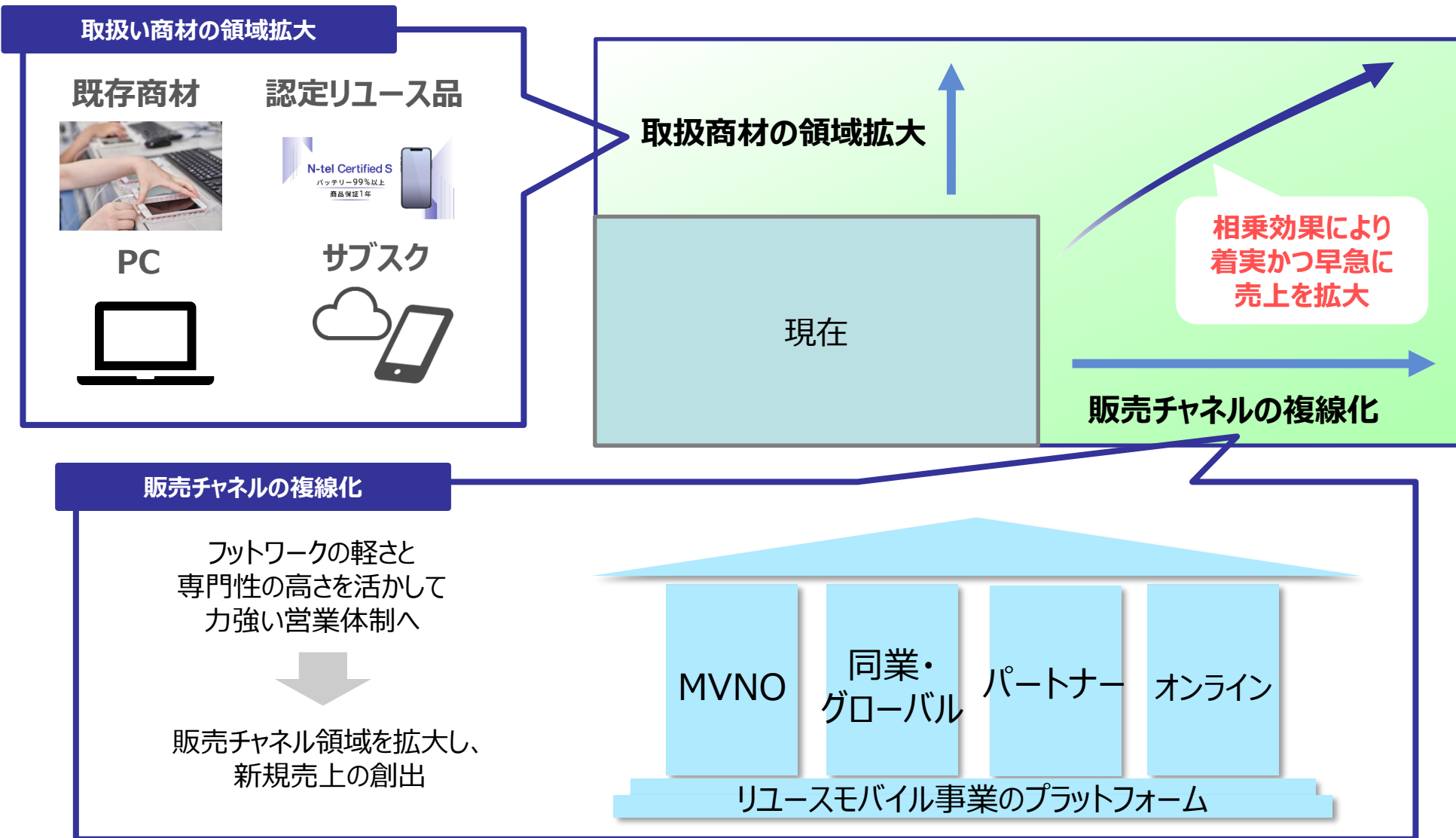
SHOWCASE

日本テレホン株式会社



ハードとソフトを組み合わせた新たな企業価値を創り出す

◆ 「販売チャネルの複線化」×「取扱商材の領域拡大」で一気に拡大



戦略1 販売面の強化 販売チャネルの複線化

- ◆ 営業部門の人員を増強し、より深掘した営業が可能な体制へ移行
- ◆ 従前の領域の強化はもとより新たなチャネルの開拓へ

MVNO

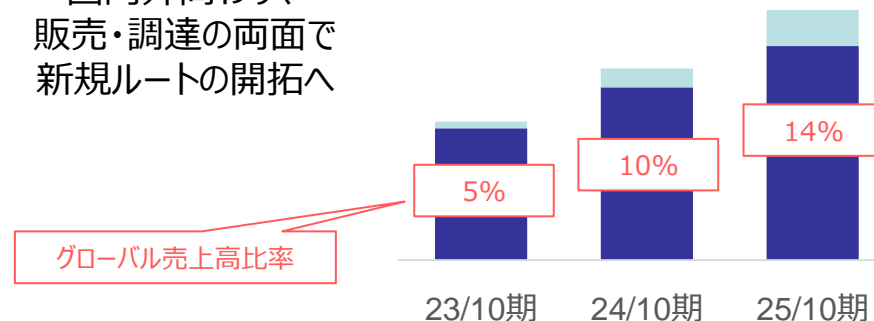
保証付きの認定リユース品や買取連携等の新しい取組みをフックとして、さらなる販売網の開拓へ



同業・グローバル

国内外問わず、販売・調達の両面で新規ルートの開拓へ

全社売上高構成推移
■ 国内 ■ 海外



パートナー

パートナー企業の法人ネットワークを活かし、販売・サブスク・調達の展開を全国規模で連携

パートナー企業

法人ネットワーク



日本テレホン株式会社
NIPPON TELEPHONE INC.

リユースモバイル事業



オンライン

自社サイト
「エコたんプレミアムオンライン」



各ECモールへも
続々出店



SHOWCASE

- ✓ Webサイトにおける分析・改善力
- ✓ オンラインマーケティング力
- ✓ 国内有数のスマホメディアの集客力

戦略1 販売面の強化 取扱商材の領域拡大

◆ 取扱商材の領域を拡大し、チャンネルの開拓と有機的に展開しながら相乗効果により売上を一気に拡大へ

認定リユース品

当社の提供する高品質な商品に、1年という長期間の保証を付けて認定リユース品「N-tel Certified S」
として販売

販売事業者様の
独自プライベートブランドとして
展開することも可能

パートナー企業様

- ・自社ブランドで、安価なリユースモバイルを販売したい
- ・お客様に安心してご購入いただきたい

日本テレホン株式会社
NIPPON TELEPHONE INC.

「リユースモバイル事業者認証制度」の認定事業者であり、安全で高品質なリユースモバイル端末の提供が可能

ブランドと
販売網

1年間の
保証付き端末

プライベートブランドによる
Certified商品の展開

PC

「高品質なリユース品の企業イメージを活かし、モバイル端末のみならずPC等の取扱いを開始、拡大へ

■ モバイル ■ PC等

全社売上高構成推移

期	モバイル (%)	PC等 (%)
23/10期	97%	3%
24/10期	90%	10%
25/10期	87%	13%

サブスク

日本テレホン

SaaSパートナー

端末の調達
キッティング

セキュリティや
業務効率化の
SaaSを提供

**端末 + SaaS
サブスクリプション**

端末 + SaaS
月額課金

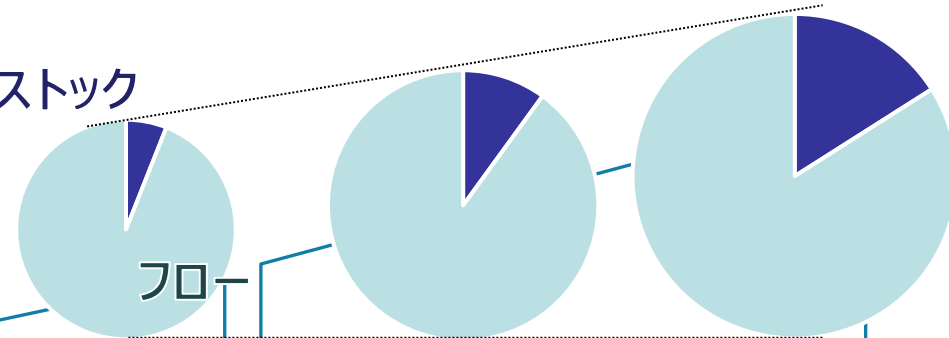
法人ユーザー

- ◆ フロー収益だけでなく、継続的に得られるストック収益を加えた安定的なビジネスモデルへ

フロー収益に加えて ストック収益を積み上げることで、 より盤石な収益基盤へ

ストック

フロー



●フロー収益の拡大

リユースモバイル市場において、市場の拡大とともに売り切り型のフロー収益を中心に売上・収益の伸長

ストック収益モデル確立

●サブスクリプション

端末とSaaSを組み合わせた独自のサブスクリプションモデルにより、解約率の低いストック収益の確立を目指す

●保証

販売する端末に付帯する保証によりストック収益を確保

ストック比率の拡大へ

●安定的な企業価値向上へ

拡大された販売チャネルを活かし、確立されたストック収益モデルを一気に拡大し、長期的に安定した企業価値の向上を図る

これまで

23/10期～25/10期

今後の展望

- ◆ 安定的な調達量の確保により、収益チャンスを逃さない

商品・調達戦略

調達網の確保

- ✓ 既存パートナーとの連携強化



- ✓ 海外を含めた新規調達先の開拓



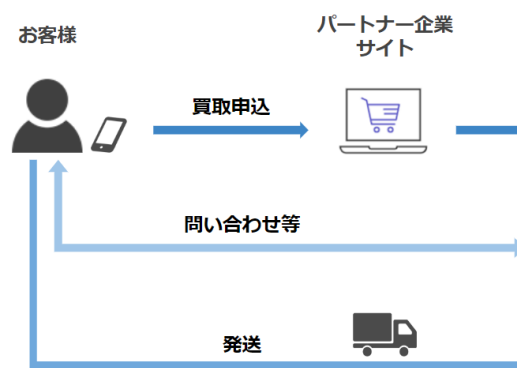
調達・販売・資金の連携

- ✓ 長年の携帯ショップ運営経験を活かした適切な商品戦略
- ✓ 商品戦略と販売面、資金面を連動させ、中長期的な在庫保有を実現させる資金体制への移行



オンライン買取

当社のリユースモバイルの知見と
ショーケースのWeb技術を組み合わせ、
ワンストップのオンライン買取を実現
スマホを販売する企業に下取りサービスの提供が可能に



日本テレホン
ワンストップSolution

システム運用

顧客対応

商品査定



- ✓ オンライン上の本人確認技術
- ✓ 効率的な査定へAIの活用
- ✓ オンライン申込プラットフォーム

- ◆ 調達から納品販売までの在庫管理・工程管理・出荷管理・収益管理のDX化を進め、業務効率、収益管理精度の向上へ
- ◆ 拡大する物量に対応する処理能力の向上のため、モバイルリファビッシュセンターの増床・効率化へ投資

業務全体のDX化



- ・業務効率
- ・収益管理精度 向上へ

モバイルリファビッシュセンターの増床・効率化

物流拡大への対応

- 法人向けでは納品種別に合わせた物流ラインの再構築
- ECの拡大に対応した受注・物流ラインの増設
- オンライン買取サービス開始に伴う査定・買取ラインの構築



IT技術を活かした効率化

日本テレホン

モバイル端末に
関するノウハウ



SHOWCASE

IT領域の
先端技術

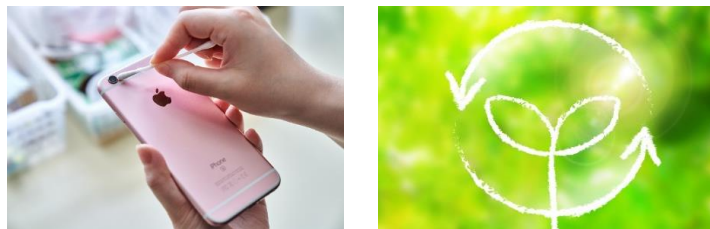


➡ 「効率」「拡張性」「先進性」を備えたシステム

- ◆ リユース関連事業そのものが、循環型社会の推進に大きく寄与
- ◆ 「ヒトと社会の役に立つ」ミッションの実現のため、総務省がオブザーバーを務める一般社団法人「リユースモバイル・ジャパン」の理事企業として参画しており、安心・安全なリユースモバイルの普及と消費者保護を目指す

Environment

リユースモバイルの普及促進により、
循環型社会の推進を目指します



リユース品を取扱う事業そのものが、リサイクル循環による持続可能なビジネスモデルを特徴としており、カーボンニュートラル、脱炭素社会の実現に向けて、CO₂削減効果を創出しています。

Social

リユースモバイル市場全体の健全な発展と
消費者保護を目指します



当社は、一般社団法人「リユースモバイル・ジャパン」の理事企業として、ガイドラインの策定や事業者認証制度の運営を通じて、リユースモバイルの普及と、多様で低廉な通信サービスが安心して安全に提供される社会の形成に寄与しております。

- ◆ 広報・IRについては、積極的な情報発信体制構築の一環として、コーポレートサイトのリニューアルを実施済みではあるものの、更に上のステージを目指して情報発信の機会を増やす
- ◆ コーポレート・ガバナンスの強化へは引き続き継続課題として取組む

Governance

投資家を含むステークホルダーに向けて、
より積極的な情報発信を目指します



※2022年10月に
コーポレートサイトの
リニューアルを実施

更なる企業価値向上へ向けて、広報・IRにおける戦略とターゲットを明確に定め、管理部門と事業部門間のコミュニケーションを強化し、市場への情報発信機会を増やすことで、マーケットでの評価向上を図ります。

経営の健全性・透明性・効率性確保のため、
コーポレート・ガバナンスの強化に取り組めます

ガバナンス強化は継続課題であると認識しており、引き続き、外部の意見も踏まえながら、体制強化を実施してまいります。

- 近年の取組み
 - ・2021年7月 取締役会の実効性に関する分析・評価による監督機能の評価を高めるため、ガバナンス委員会を設置
 - ・2021年7月 取締役等の指名報酬等の決定プロセスの透明性・客観性を高めるため、指名報酬委員会を設置
 - ・2022年7月 取締役の経営責任を明確にし、経営環境の変化に迅速に対応するため、任期を2年から1年に変更

- ◆ 当社の「求める人材像」に合致する人材の「採用」から「育成」「定着」へ向けて、人材への投資を継続

人材戦略

当社の「求める人材像」

社員一人ひとりが自発的に学び、考え、確実に業務を遂行するのみならず、
新たな価値を生み出す改善や創意工夫を自律的・継続的に行う人材

採用

①採用体制の強化

- 採用方法のブラッシュアップ
- 自社の魅力を積極的に発信
- 若年層から高スキルを習得した熟年層まで、幅広い中途採用活動を実施

育成

②育成環境の整備

- 研修のカリキュラム化
- 人事評価制度を引き続き改善
- シニア経験者の専門知識・スキルを標準化
- コミュニケーションの活発化

定着

③魅力的な職場環境の構築

- 従業員満足度の向上を目指す
- 多様な働き方への対応
- ワークライフバランスの促進
- 生き活きと働けるオフィス環境の整備

23年10月期予想

売上高
5,071

営業利益
▲47

24年10月期予想

売上高
6,520

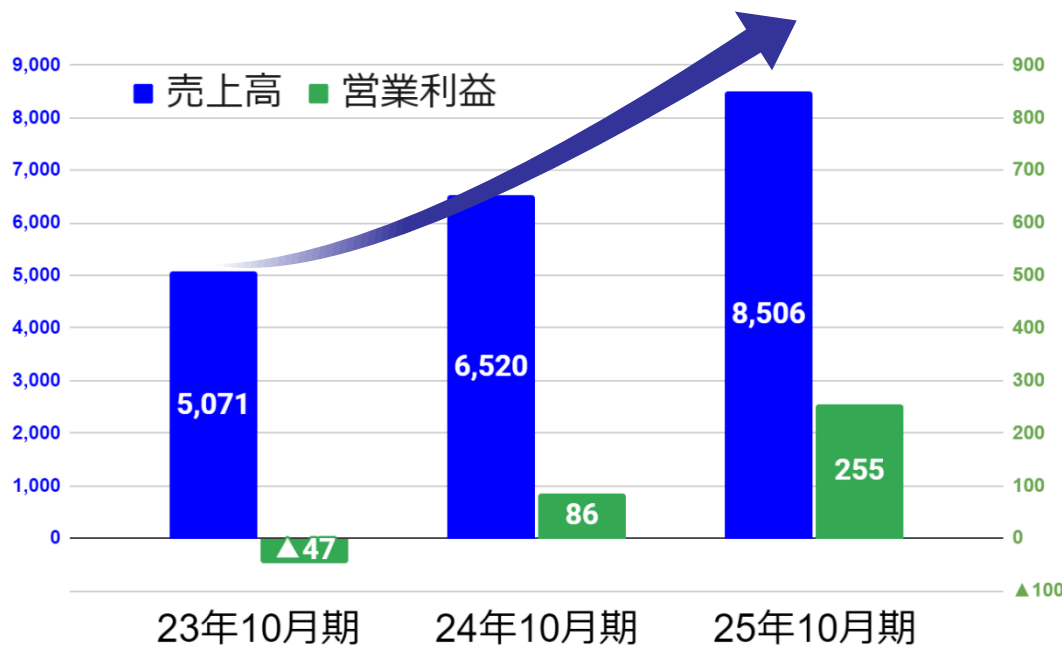
営業利益
86

25年10月期予想

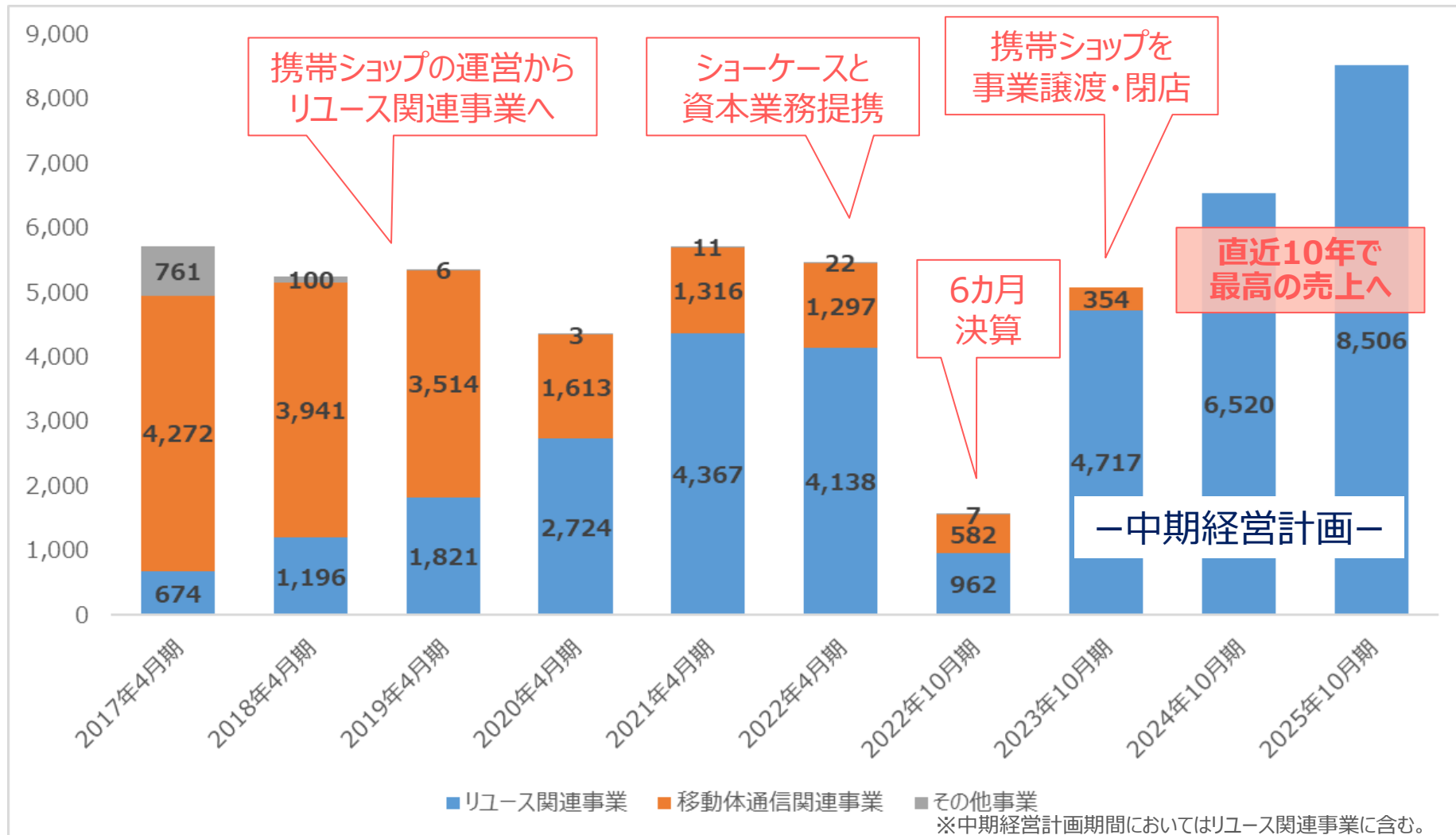
売上高
8,506

営業利益
255

(百万円)



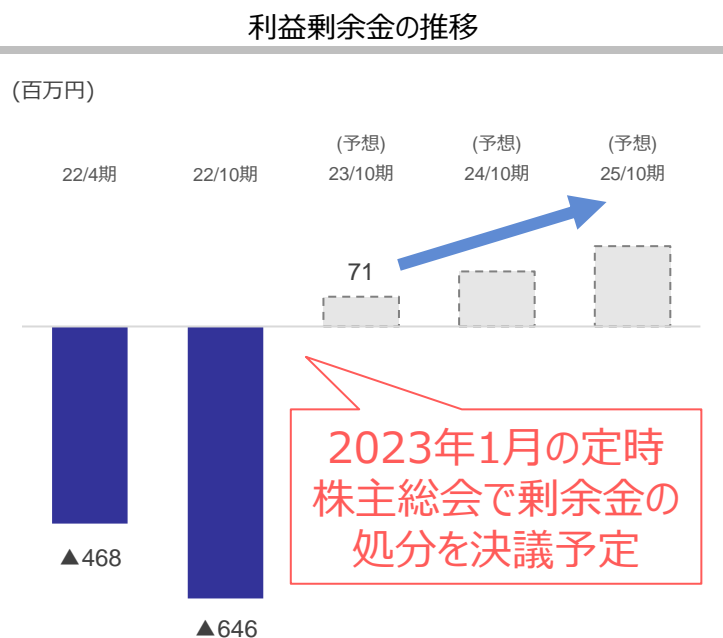
◆ 成長分野のリユース関連事業へ集中し、携帯ショップ事業の収益を補って余りある成長へ



- ◆ 2023年1月の定時株主総会で剰余金の処分を決議予定
- ◆ 安定した財務基盤の確立を進め、復配の早期実現を目指す
- ◆ 新経営体制を記念して、株主優待制度の拡充を実施

配当方針

安定した財務基盤の確立を進め、 復配の早期実現を目指す



※利益剰余金：利益準備金+別途積立金+繰越利益剰余金

株主優待

【株主優待券】



当社のオンラインサイト「エコたんプレミアムオンライン」でリユースモバイル購入時の割引クーポン

保有株式数	優待内容
100株～900株	3,000円割引券×1枚
1,000株～4,900株	3,000円割引券×2枚
5,000株～	3,000円割引券×3枚

※毎年10月31日現在の当社株主名簿に記載または記録され、かつ100株（1単元）以上保有の株主様を対象

設 立	1988年6月15日
上 場	2005年4月6日 スタンダード市場(証券コード : 9425)
資 本 金	1,054百万円
売 上 高	1,551百万円 (2022年10月期)
経常利益	▲127百万円 (2022年10月期)
従業員数	87名 (パート・アルバイト・派遣社員・受入出向者を合計24名含む) (2022年10月末)
事業内容	移動体通信機器、その他通信関連商材の販売

- 本資料は当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的として作成されたものではありません。
- 本資料に掲載されている事項は、資料作成時点における当社の見解であり、その情報の正確性及び完全性を保証又は約束するものではありませんのでご了承ください。

＜お問い合わせ先＞
日本テレホン株式会社
経営企画部
03-6230-9388
ir-info@n-tel.co.jp