

2014年3月期 第2四半期 (2013年7月～9月) 決算説明資料

(東証第1部 証券コード：9422)

CONEXIO

人をつなぐ、価値をつなぐ

コネクシオ株式会社

投資家の皆様へのご注意

- 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

2014年3月期第2四半期 決算概要

2

下期の取り組み

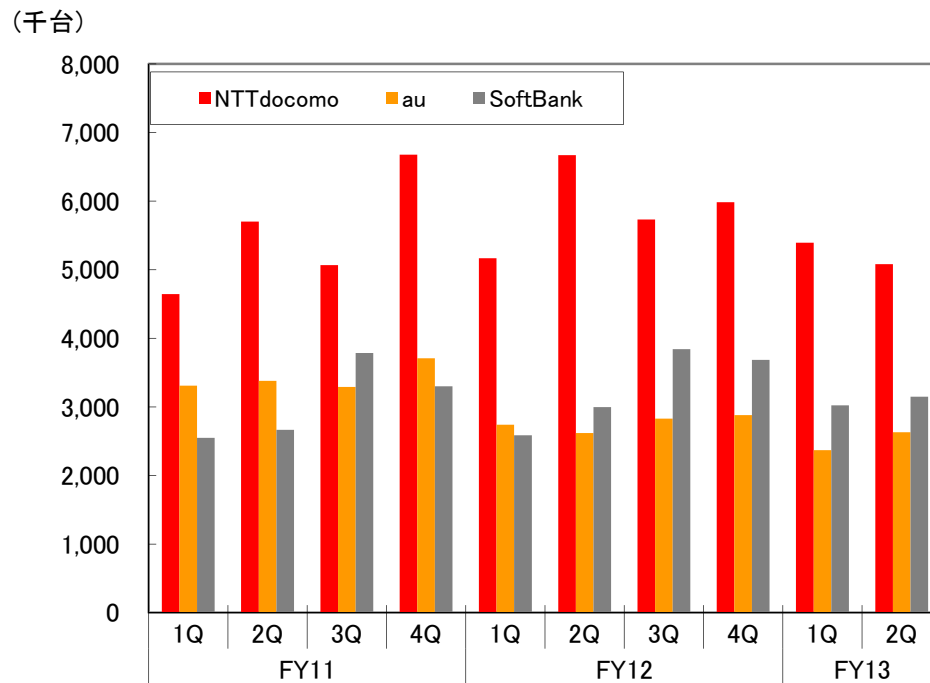
1

2014年3月期第2四半期 決算概要

端末販売市場

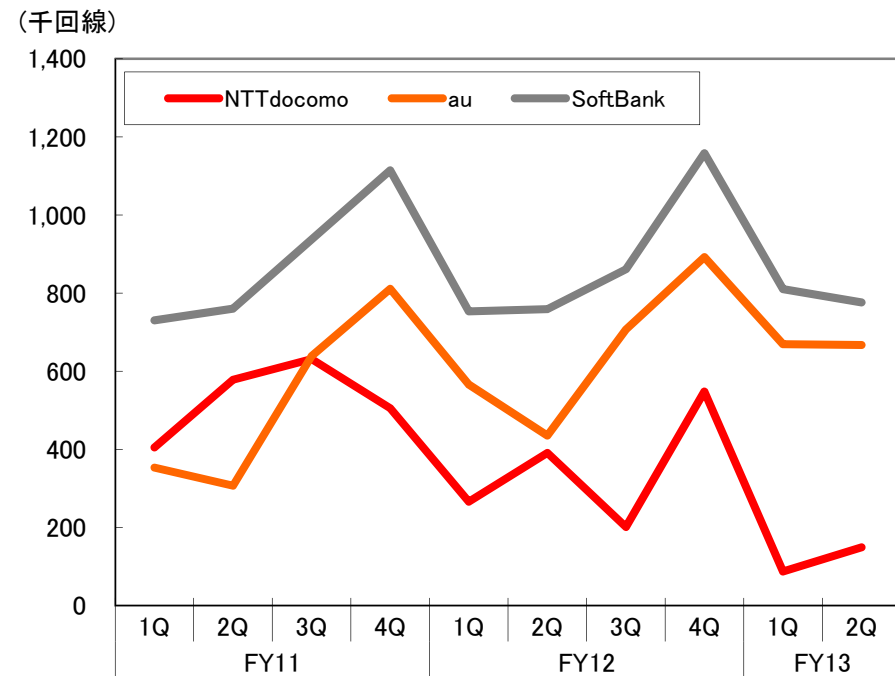
販売台数は低調に推移

販売台数



※出典:各社決算発表資料
 ※auの販売台数はFY12以降はパーソナルセグメントを掲載

純増契約数



※出典:各社決算発表資料

決算概況（2Q累計期間）

合併による規模拡大に伴い増収増益は確保

	2012/4-9 2Q A	2013/4-9 2Q B	増減率 B/A	2014/3 通期	進捗率 B/C
				予想 C	
販売台数(万台)	89	141	+58.5%	-	-
売上高	69,293	130,360	+88.1%	300,000	43.5%
売上総利益	13,528	22,024	+62.8%	-	-
販売管理費	11,599	19,902	+71.6%	-	-
営業利益	1,928	2,121	+10.0%	7,800	27.2%
経常利益	1,974	2,185	+10.7%	7,800	28.0%
税引前四半期純利益	1,894	2,109	+11.4%	-	-
四半期純利益	965	1,086	+12.5%	4,350	25.0%
EBITDA	2,685	3,335	+24.2%	-	-

※前期の実績は旧アイ・ティー・シーネットワーク株のみ

決算概況（2Q会計期間）

夏商戦および9月の販売苦戦により売上総利益を伸ばせず減益

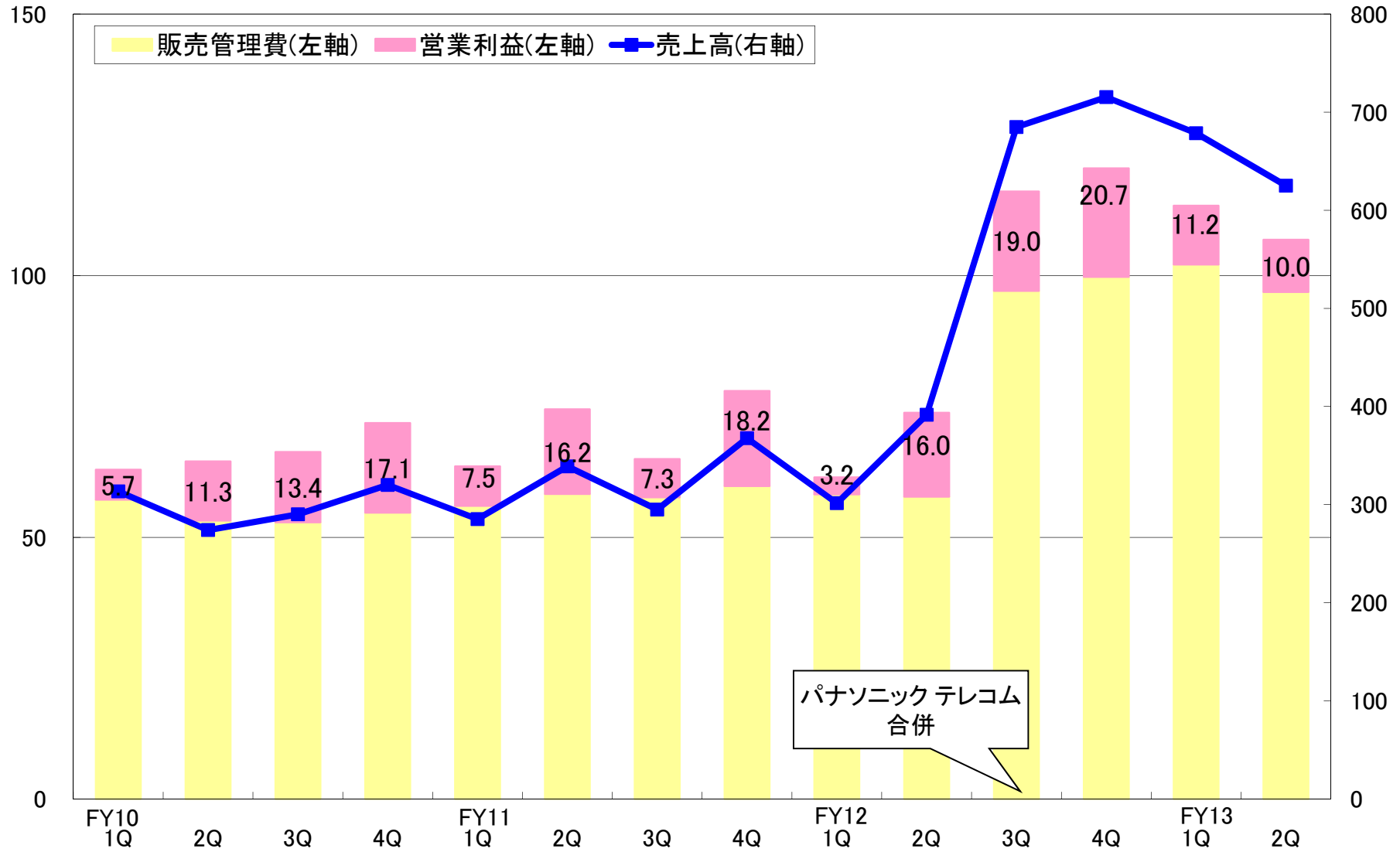
	2012/7-9 2Q A	2013/7-9 2Q B	増減率	2013/4-6 1Q(3ヵ月) C	増減率
			B/A		B/C
販売台数(万台)	49	66	+35.8%	75	△10.8%
売上高	39,149	62,505	+59.7%	67,855	△7.9%
売上総利益	7,380	10,687	+44.8%	11,337	△5.7%
販売管理費	5,776	9,688	+67.7%	10,214	△5.2%
営業利益	1,604	998	△37.7%	1,123	△11.1%
経常利益	1,625	1,032	△36.4%	1,152	△10.4%
税引前四半期純利益	1,586	1,020	△35.7%	1,089	△6.3%
四半期純利益	884	577	△34.7%	508	+13.6%
EBITDA	1,952	1,521	△22.1%	1,813	△16.1%

※前期の実績は旧アイ・ティー・シーネットワーク株のみ

四半期業績の推移

経費・利益(億円)

売上高(億円)



当第2四半期の進捗状況

■ コンシューマ事業

- NTT docomoでもiPhoneの取り扱い開始
- SDカードやアクセサリ等の付属品を積極販売
- 移転・改装(8店舗)
- 店頭受付時間の短時間化

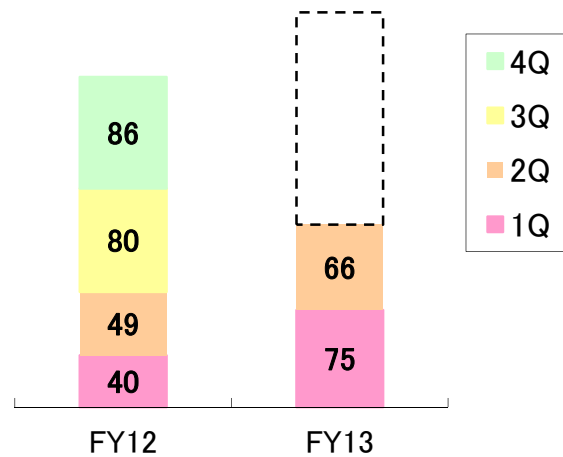
■ 法人事業

- 合併に伴う顧客基盤が拡充したことを活かしたクロスセルの浸透
- 提案営業により、マネージドサービスおよびMDMサービスの導入社数の増加
- プリペイドカード(POSAカード)の販売は順調に拡大
- 集合住宅向けインターネット接続サービス、MVNO、M2Mを提供
- セールスフォース・ドットコム社の営業支援クラウドサービス「Sales Cloud」を導入し、営業活動の「見える化」と業務効率化を実現

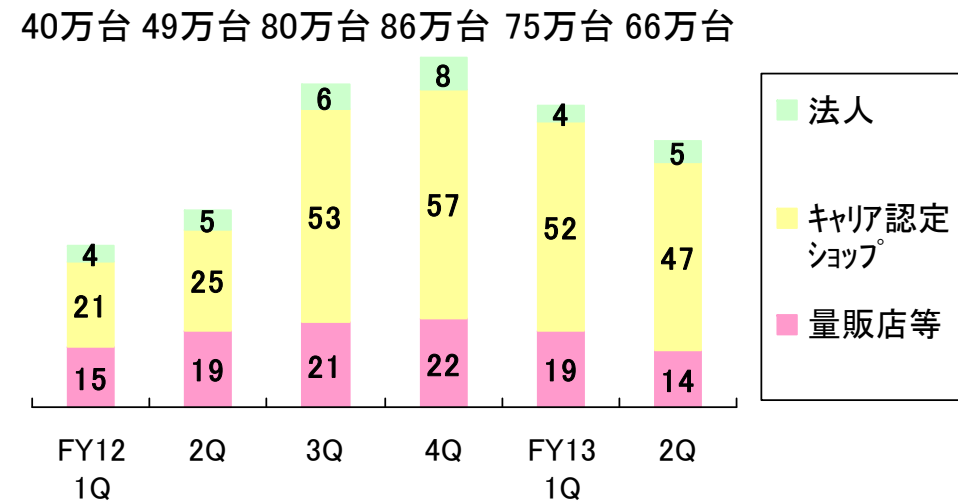
販売台数実績

夏商戦の販売不調、iPhone新機種発売待ちによる買い控え・供給不足

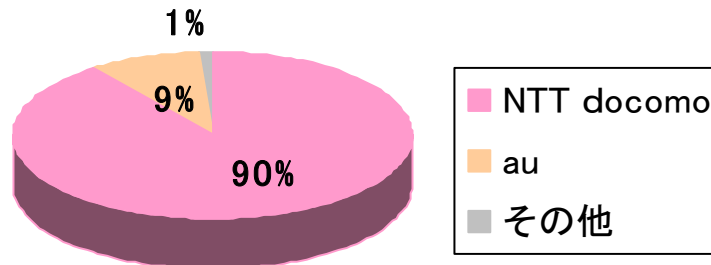
〔期間別〕



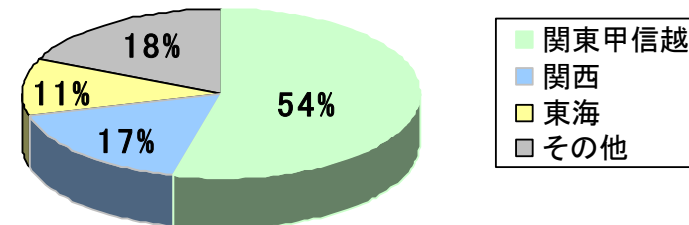
〔チャンネル別〕



〔通信キャリア別〕



〔地域別〕



事業の種類別売上高・営業利益

コンシューマ : 合併による規模拡大で増収、2Qは大苦戦

法人 : マネージドサービスの獲得増やPOSAカードの販売好調により増収増益

		2012/7-9 2Q(3カ月) A	2013/7-9 2Q(3カ月) B	増減率B/A	2012/4-9 2Q(累計)C	2013/4-9 2Q(累計) D	増減率D/C
売上高合計		39,149	62,505	+59.7%	69,293	130,360	+88.1%
コンシューマ事業	商品売上高	24,441	41,440	+69.5%	42,170	87,938	+108.5%
	手数料収入	10,775	16,802	+55.9%	19,812	34,371	+73.5%
	売上高	35,217	58,243	+65.4%	61,982	122,309	+97.3%
営業利益※		1,611	1,414	△12.2%	2,086	3,092	+48.2%
法人事業	商品売上高	1,222	1,233	+0.8%	2,220	2,287	+3.0%
	手数料収入	2,146	2,338	+9.0%	3,976	4,370	+9.9%
	プリペイドカード情報	563	690	+22.4%	1,113	1,392	+25.0%
	売上高	3,932	4,261	+8.4%	7,310	8,050	+10.1%
	営業利益※	537	549	+2.2%	841	913	+8.6%

※営業利益は間接部門経費配賦前 ※前期の実績は旧アイ・ティー・シーネットワーク株のみ

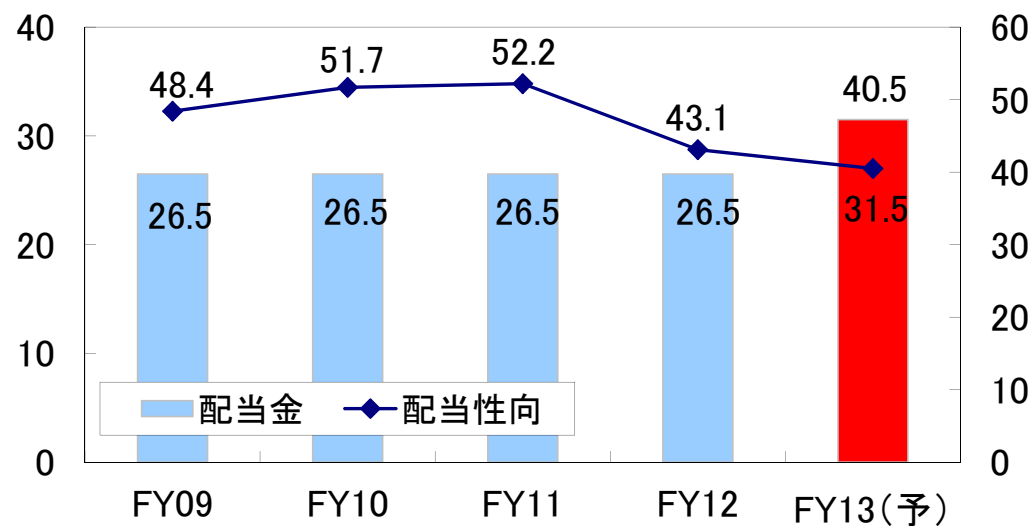
株主還元方針

株主の皆様に対する利益還元を重要な経営課題と認識
 配当性向40%超を基本方針とする

【1株当たり配当金 単位:円】

	中間	期末	通期	総額(百万円)	配当性向
2013/3	13.25	13.25	26.50	1,333	43.1%
2014/3(予)	15.75	15.75	31.50	1,761	40.5%

1株当たり配当金・配当性向



自己株式の取得

- 自己株式取得日 : 2013年8月9日
- 取得した株式数 : 11,184,600株(発行済株式数の20%相当)
- 取得した単価 : 822円(2013年8月8日終値)
- 取得総額 : 9,193,741,200円
- 取得方法 : 東京証券取引所の自己株式立会外買付取引
(ToSTNeT-3)

2

下期の取り組み

下期の取り組み

■ コンシューマ事業

- iPhoneの取り扱い店舗の拡大、iPhone 5Sの早期の予約残解消
- iPhoneのみではなく、Android端末を含めたスマートフォンの販売台数増
- タブレットやフィーチャーフォンの販売促進
- SDカードやアクセサリなどの付属品およびコンテンツ(アフィリエイト)の販売強化
- 投資の見直し、経費の削減

■ 法人事業

- マネージドサービスおよびMDMサービスの継続拡販
- クラウドサービス導入推進
- プリペイドカード(POSAカード)取扱店舗拡大、新商材投入、売場スペースの拡大
- MVNOの案件獲得

下期の取り組み：POSAカード

POSAカードの取り扱い店舗増加



2013年10月1日よりポプラグループ全店（「ポプラ」、「生活彩家」、「くらしハウス」、「スリーエイト」）にてギフトカード（POSAカード）の販売を開始



新商材の投入

全国のファミリーマート店舗約9,900店を対象に、LINEプリペイドカードおよび、バニラVisaオンラインのプリペイドカードの販売を開始



ファミリーマート：売り場拡大

プリペイドカードの販売が好調なことから全国のファミリーマートでは、プリペイドカードの販売スペースを拡大

参考資料：会社概要

会社概要・沿革

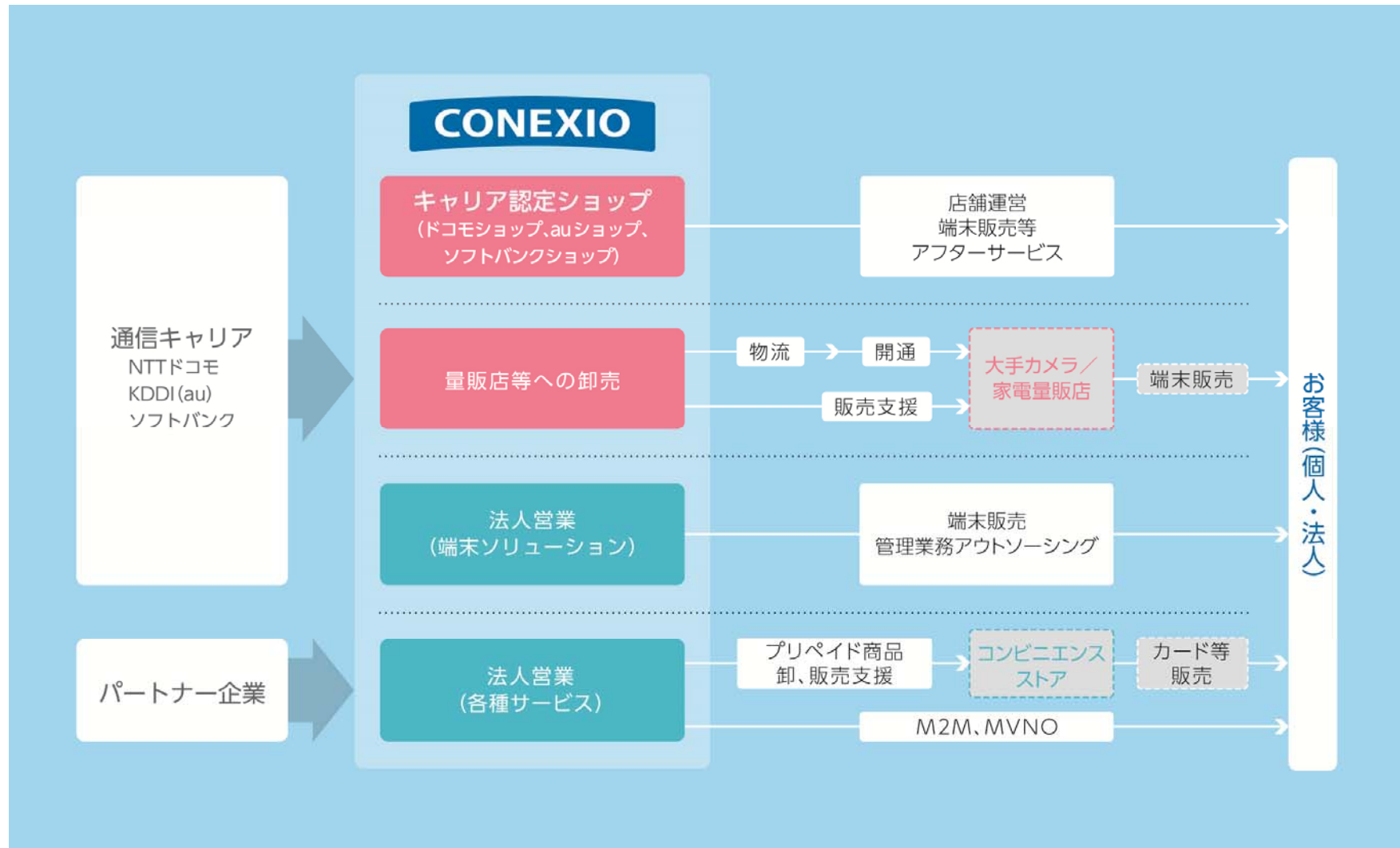
会社概要

- 社名:コネクシオ株式会社
(CONEXIO Corporation)
- 本社:東京都渋谷区恵比寿四丁目20番3号
恵比寿ガーデンプレイスタワー26F
- 代表者:代表取締役社長 井上 裕雄
- 設立:1997年8月(現在第17期)
- 事業内容:携帯電話の卸売・販売及び携帯電話
を利用したソリューションサービスの提供
- 資本金:27億円
- 主要株主:伊藤忠商事(株)
- 従業員数:4,911名(2013年9月30日現在)

沿革

- 1991年:伊藤忠商事(株)が携帯電話販売事業に着手
- 1992年10月:ドコモショップ八王子店
(全国ドコモショップ第一号店) OPEN
- 1997年8月:伊藤忠商事(株)の100%出資により、
同社の通信関連事業の業務受託会社
として当社設立
- 2002年4月:伊藤忠商事(株)からの会社吸収分割
により、携帯電話販売に関わる
一次代理店としての地位を承継
- 2006年3月:東証2部に株式上場
- 2007年12月:東証1部銘柄に指定
- 2008年7月:(株)日立モバイルの携帯電話販売事業を
買収
- 2012年10月:パナソニックテレコム(株)と合併
- 2013年10月:コネクシオ(株)に社名変更

当社のビジネスモデル



当社の特長

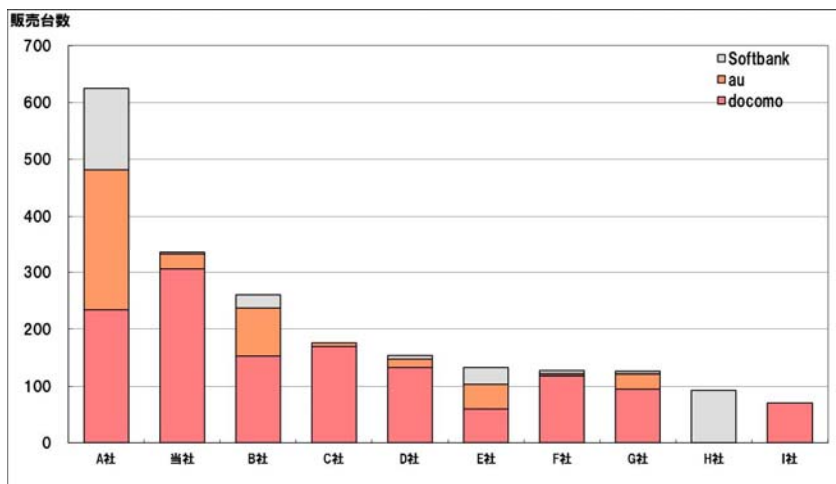
業界第2位の代理店
 総販売台数335万台規模となり業界3強の一角に※旧ITCN・旧PTのFY12販売実績合計

NTTドコモNO.1代理店
 全国販売台数・東名阪販売台数・キャリアショップ数ともに1位

キャリアショップ
 427店舗(9月末現在)

店頭個人会員
 810万回線超(9月末現在)

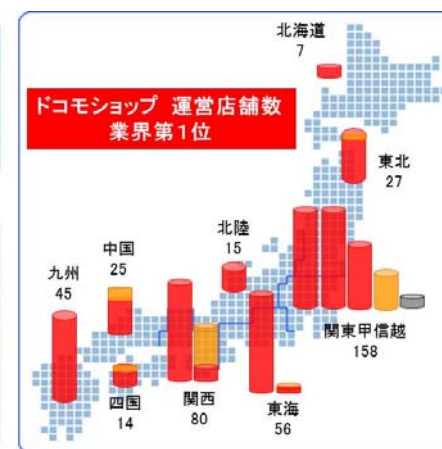
法人顧客
 7,600社50万回線



キャリア認定ショップ
 : 427店舗

	直営	運営	計
docomo	243	127	370
au	24	29	53
SB	4	0	4
計	271	156	427

2013年9月末現在



社会的責任への取り組み

2013年度 CSRLレポート



携帯電話教室



携帯電話回収1台につき1本、
ペットボトルやキャップ回収を
通じたポリオワクチンの寄付



小学生向け職業体験の実施



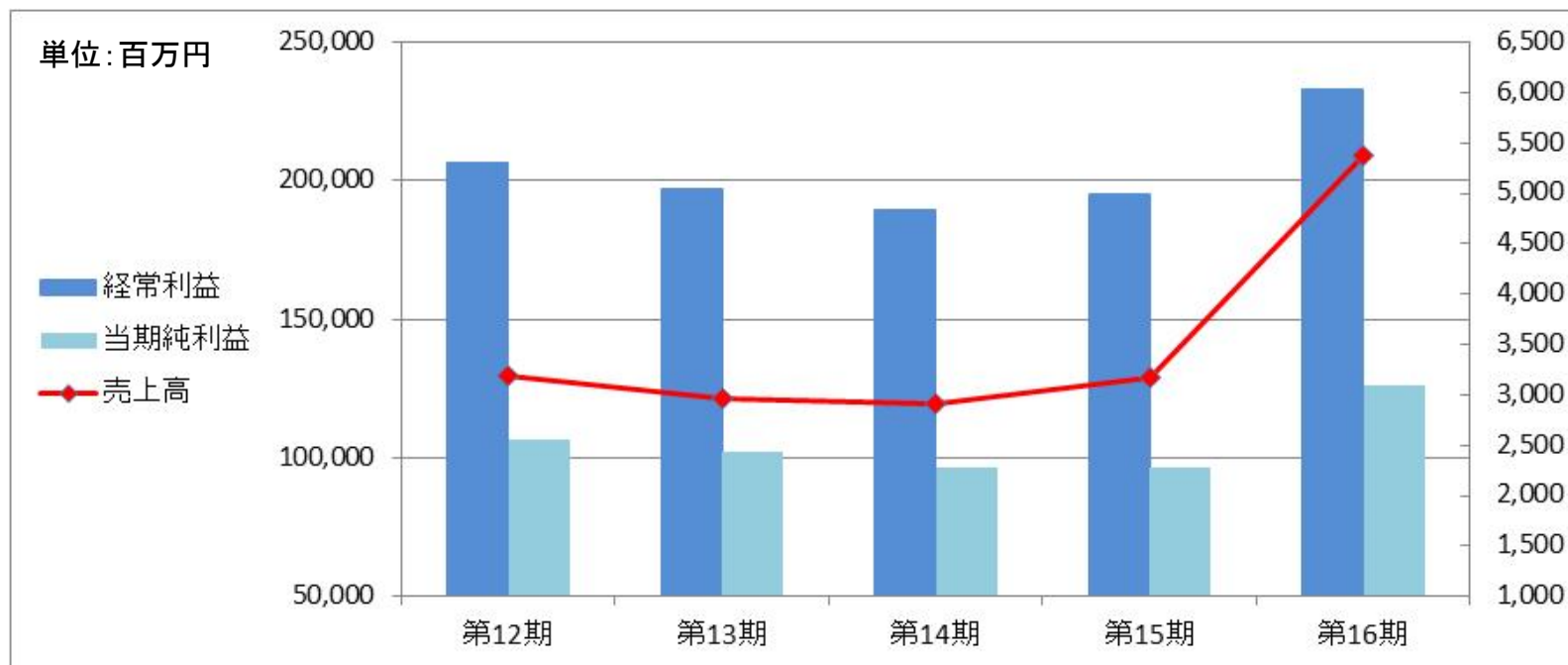
知的障がいのある人たちへの 支援活動



特例子会社
コネクシオウィズ(株)



経営指標推移



		第12期	第13期	第14期	第15期	第16期
売上高	(百万円)	129,652	121,495	119,756	128,694	209,303
経常利益	(百万円)	5,297	5,051	4,840	4,996	6,034
当期純利益	(百万円)	2,555	2,435	2,283	2,269	3,092
純資産	(百万円)	16,019	17,338	18,615	19,677	28,262
総資産	(百万円)	38,390	39,431	41,128	48,944	87,297
自己資本比率	(%)	41.7	44.0	45.3	40.2	32.4

IRに関するお問い合わせ先

◆経営企画部 IR課

TEL : 03-5739-3702

◆ホームページ

<http://www.conexio.co.jp/ir/index.html>



最新のリリース情報や
リリースのバックナンバー
を随時掲載

IR資料をカテゴリごとに
見やすく表示

IRに関するお問い合わせ
はこちら

トップページ > 投資家情報



投資家の皆様へ



株主、投資家の皆様におかれましては益々ご清栄のこととお慶び申し上げます。
平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

当社はパナソニックテレコム社との合併後、組織の再編・統合を善美に進めてまいりましたが社内のさらなる融和を図るために、2013年10月1日付で“人をつなぐ、価値をつなぐ”という考えのもと、新しい企業理念を制定するとともに社名変更を実施いたしました。
合併により4,20店舗以上に拡大したキャリア認定ショップの運営においては、全国各地域において高い市場シェアを維持、拡大してまいります。法人ビジネスにおいては普及が進むスマートフォンやタブレットの取り組みを強化し、ソリューションビジネスの提案力を高めてまいります。
業界のリーディングカンパニーの1社として市場の成長を牽引するとともに、従来以上にES（従業員満足）を充実させ、業界で抜きんできたCS（顧客満足）の高い顧客接点を確立し、新たな事業領域の創出を目指してまいります。

今後ともさらなる企業価値の持続的向上を図り、ステークホルダーの皆様にご満足を目標とさせていただきますので、株主・投資家の皆様におかれましては、今後とも一層のご支援を賜りますよう、宜しくお願いいたします。

2013年10月
代表取締役社長

井上裕雄