

コネクシオ通信

C O N E X I O R E P O R T

コネクシオ株式会社 証券コード：9422

2014年4月1日 ▶ 2014年9月30日



P.1 コネクシオの事業

P.3 トップインタビュー

市場環境に左右されない経営体質を目指し、あらゆる施策を着実に実行します。

P.6 IRコミュニケーション

P.7 会社情報／株式情報

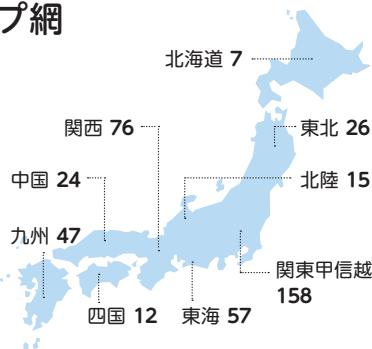


コネクシオの事業

キャリア認定ショップ網

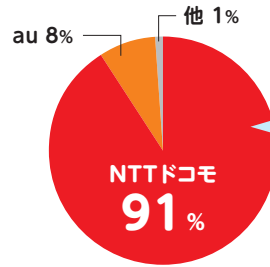
(2014年9月30日現在)

422
店舗



通信キャリア別販売台数比率

(2014年9月30日現在)



ドコモショップ
運営店舗数
372 店舗



**業界
No.1**

2015年3月期上期の主な取り組み

コンシューマ事業

- 新料金プランで増加したお客様の対応
- 54店舗の強化店での**携帯周辺商材の販売強化**▶
- スマホコーディネートポータル「nexi (ネクシイ)」会員数58万人超 (2014年9月30日現在)
- **会員制優待サービス「ネクシイプレミアム」**▶のサービス開始
- 直営店化1店舗、二次店化2店舗、ショップ移転6店舗、改装6店舗
- 人員の最適配置

法人事業

- 新料金プランへの切り替え提案
- マネージドサービスおよびMDMサービスの継続拡販
- 営業支援クラウドサービス「Sales Cloud」を法人企業へ業務効率化として提案
- **プリペイドカード(POSAカード)**▶販売エリアの拡大、販売好調
- 集合住宅向けインターネット接続サービス、M2Mを提供
- ビジネスセンターの拠点統合など、業務の集約、効率化推進

その他

- 本社を2014年7月1日付で東京都新宿区西新宿に移転

トピックス 1

携帯周辺商材の販売強化

スマホアクセサリなどの商品ラインナップを増やし、手続き待ちのお客様にも楽しんでいただける売場づくりを進めています。



トピックス 2

POSAカード販売好調

全国ファミリーマート、スリーエフ、ポプラを対象に、最大19種類(*)のプリペイドカード(POSAカード)を販売しています。スマホゲーム利用者など、急増するPOSAカード利用者のニーズ、拡大する新商品に対応しています。

(*) 2014年9月30日現在



端末販売台数

(2014年3月期)

業界
No.2

306
万台



店頭個人会員

(2014年9月30日現在)

815
万回線超



トピックス 3

会員制優待サービス「ネクシィプレミアム」

「ネクシィプレミアム」は、宿泊・グルメ・レジャーなど、全国40万件以上の施設で優待・割引メニューがご利用いただける、使えば使うほどおトクなサービスです。

ポータルサイト「nexi (ネクシィ)」のログインページから会員登録が可能です。

「ネクシィプレミアム」では、会員様限定の目玉メニューをご用意し、抽選や先着で、商品券の割引や日用品の詰め合わせなどをご提供します。



nexiの使い方講座

nexiでは、はじめてスマホを使う方向けの操作ガイドやスマホを自分好みにカスタマイズするためのコンテンツなどをご提供しています。

例えば、ウィジェットを活用して、カメラや検索機能などのよく使う機能を待受画面に表示させ、ワンタップで起動することで、より便利にスマホを使えるようにすることができます。

nexiの公式ブログでは、スマホ関連の最新ニュースや特集記事などをご紹介していますので、ぜひチェックしてみてください。

ウィジェット設定方法

nexiアプリを起動 → nexiカスタムをクリック
→ お好みのきせかえ無料ダウンロードをクリック



▼ nexiはコチラから ▼





市場環境に左右されない
経営体質を目指し、
あらゆる施策を着実に実行します。

代表取締役社長
井上 裕雄

Q

2015年3月期上期の市場環境および業績について、総括をお願いします。

A

消費税増税後の反動はありましたが、増益を達成しました。

2015年3月期上期の端末販売市場は、消費税増税前の駆け込み需要から一転、4月はその反動で厳しいスタートとなりました。しかし、5月以降は通信キャリア各社の新料金プラン発表に加えて、9月に発売されたiPhoneも追い風となり、端末販売台数は、ほぼ前年同期比並みに回復しました。

コンシューマ事業では、SDカードやスマートフォンカバーなどの携帯周辺商材の販売に注力しました。ポータルサイト「nexi (ネクシィ)」も順調に会員数が増加しており、5月よりスタートした有料会員制優待サービス「ネクシィプレミアム」も収益に貢献しはじめました。法人事業では、プリペイドカード (POSAカード) の販売のほか、新料金プランへの切り替えやタブレットの導入を検討する企業が増えており、マネージドサービスや **mbs (モバイル ビズ スイート)**、営業支援シス

テムなどの **クラウドサービス** の提案に尽力しました。

コスト構造改革による販売管理費の削減も成果をあげており、増益に大きく寄与しています。これらの結果、上期の業績は、売上高1,298億27百万円 (前年同期比0.4%減)、営業利益39億98百万円 (同88.4%増)、経常利益40億70百万円 (同86.2%増)、四半期純利益24億31百万円 (同123.9%増) となりました。

mbs (モバイル ビズ スイート) スマートフォンをビジネスに活用するための各種ソリューションサービスをワンストップで提供する当社独自のサービスの総称。

クラウドサービス パソコンなどの端末で利用・保存しているデータやソフトウェアを、インターネット経由でいつでもどの端末 (スマートフォン、タブレット含む) からでも利用できるようにするさまざまなサービス。



現在取り組まれている、各事業における重点施策の進捗状況をお聞かせください。



携帯端末の販売はもちろんですが、
新たな収益の柱となりうる分野での取り組みを加速しています。

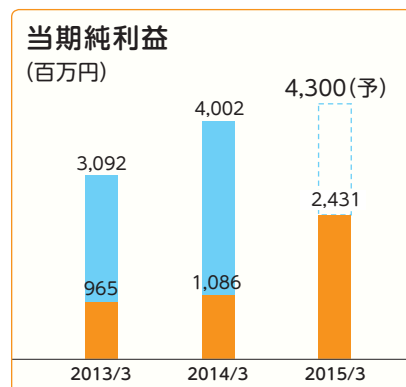
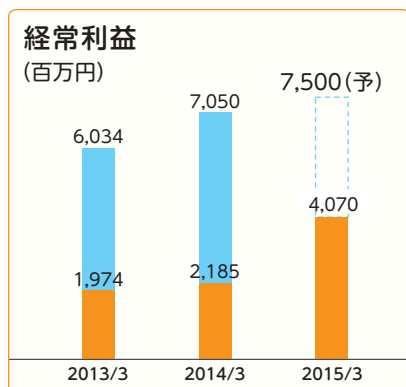
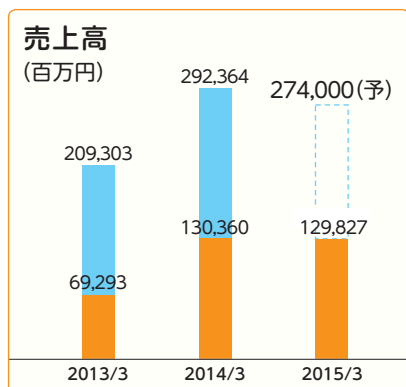
コンシューマ事業では、引き続き携帯周辺商材の販売強化と「nexi」、「ネクシィプレミアム」のサービス内容の充実に注力していきます。携帯周辺商材の販売については、2015年3月期の最重要テーマとしており、現在54店舗を強化店舗に指定しています。お客様が商品を選びやすい売場づくりや豊富な品揃えなど、着実にノウハウの蓄積が進み、強化店舗以外にも取り組みを拡げていきます。また「nexi」については、9月末時点で会員数が58万人を超え、「ネクシィプレミアム」の入会者数も順調に伸びています。

法人事業では、引き続き各種クラウドサービスの提案に注力するとともに、同サービスを導入されたお客様にはヘルプデスクをご用意するなど、納入後も安心してご利用いただける体制を整えています。また、スマートフォン導入時に **MDM** サービスを一緒にご契約いただくと、セキュリティ設定が完了した状態での納品も可能にしています。今後もさらに取り扱い商材を拡大するとともに、提案力強化に努めていきます。

MDM Mobile Device Managementの略称であり、タブレットやスマートフォンの端末管理システムのこと。企業内でタブレットやスマートフォンなどを導入・活用するうえで、セキュリティ強化と運用管理効率化を目的として導入される。

2015年3月期上期決算のポイント

- 1 消費税増税後の反動はあったものの、販売台数は138万台とほぼ前年同期並みに回復。販売管理費を削減し増益を達成。
- 2 コンシューマ事業は、7月～9月の端末販売が順調だったことにより収益回復。その他、コスト構造改革などにより営業利益は前年同期比54.4%増。
- 3 法人事業は、マネージドサービスの獲得増やプリペイドカード (POSAカード) の販売好調などにより、営業利益は前年同期比18.2%増。



■ 上期 ■ 通期

■ 上期 ■ 通期

■ 上期 ■ 通期



市場環境の今後の見通しと取り組みについてお聞かせください。



市場環境に左右されない経営体質を目指し、
全社一丸となって取り組んでいきます。

端末販売市場は、今後も安定した需要が見込める市場ではあるものの、これまで以上に大きな変化を迎えると考えています。下期に予定されている携帯電話と固定回線のセット販売の開始、量販店を中心に話題となっている格安SIM、現在総務省で検討されている **SIMロック** 解除など、新たな動きを注視して対応する必要があります。

こうした状況下、市場環境に左右されにくい経営体質を目指して、今期の重点施策に引き続き取り組みます。

①「成長に向けて」:

携帯周辺商材や法人企業向けクラウドサービスの提案などでお客様一人(一社)当たりの収益を拡大

②「コスト構造改革」:

在庫の適正水準管理や経費の削減

③「人財育成」:

ワークライフバランスの推進、ES(従業員満足度)の向上

特に「人財育成」については、ESの向上がCS(お客様満足度)の向上につながる非常に重要な施策であると考えています。そのため、提案力向上のための教育に力を入れていくことはもちろんのこと、勤務体系の多様化によるワークライフバランスの推進や社内表彰の充実化など、さまざまな取り組みを進めます。適正な職場環境をすることで、社員がやりがいをもって働ける企業風土の醸成を目指していきます。

SIMロック 携帯端末の情報を識別するために装着されているSIMカードを、別の携帯電話会社などの携帯端末に差し込むと、通話・通信が利用できない状態のこと。



株主還元に対する考え方をお聞かせください。また、株主の皆様へメッセージをお願いします。



今後も每期順調に利益還元ができるよう、企業価値を高めてまいります。

当社は、株主の皆様に対する利益還元を重要な経営課題と認識しており、配当性向40%を目標に安定的な配当を目指しています。2015年3月期の配当につきましては前期比4.5円増配の1株当たり36円(中間18円、期末18円)を予定しています。また、内部留保につきましては、キャリア認定ショップの拡充やその他の事業展開に活用していく考えです。

市場環境が大きく変わろうとしている今、大きなチャンスを迎えていると考えています。当社はリーディングカンパニーとして、お客様のためにさらなる企業価値向上を目指します。株主の皆様におかれましては、今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、宜しく願い申し上げます。

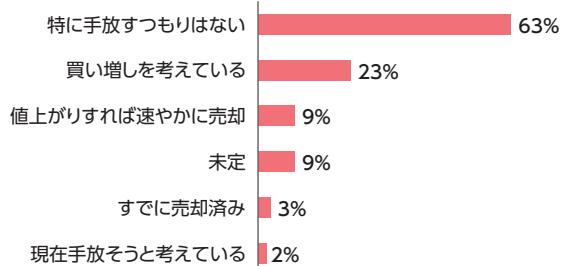
IRコミュニケーション



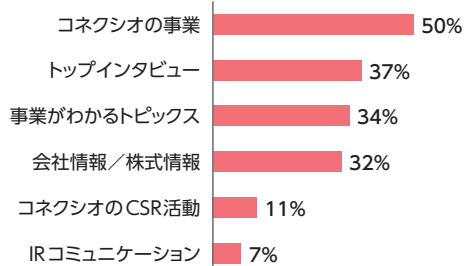
株主様アンケート 結果のご報告

第17期株主通信にて実施した「株主様アンケート」にご協力いただきまして、厚く御礼申し上げます。
ここに、アンケート結果の一部をご報告させていただきます。

Q 今後のコネクシオ株についてはどのようにお考えですか。



Q 第17期株主通信で特に興味深く読んでいただけたテーマをお聞かせください。(複数回答)



株主様アンケートへ寄せられたご質問にお答えします!

Q コネクシオの店舗がどこにあるのか知るためには、どうすればいいですか?

当社ホームページにショップ一覧を掲載しています。ぜひ、ご覧ください。

[トップ](#) ▶ [事業内容](#) ▶ [コンシューマ事業](#) ▶ [ショップ展開](#)

<http://www.conexio.co.jp/business/consumer/shop.html>

Q スマートフォンの電話教室に参加したいのですが、方法を教えてください。

各店舗へ電話または店頭で直接お申込みください。お一人でも、複数人でもお申込みが可能です。

※電話教室を実施していない店舗もございますので、恐れ入りますが、各店舗へお問い合わせいただければ幸いです。

個人投資家様向け会社説明会を開催しました。

個人投資家の皆様に当社へのご理解を深めていただくことを目的に、9月13日(土)に東京・大手町のKDDIホールで、(株)インベストメントブリッジが主催する個人投資家向けIRセミナー「読売ブリッジサロン」に参加しました。

当日は、多くの個人投資家の皆様にご参加いただき、当社の事業内容や株主還元方針、CSR活動の取り組みなどをご説明させていただきました。

※当社ホームページより当日の様子をご覧ください。

[トップ](#) ▶ [投資家情報](#) ▶ [IRライブラリ](#) ▶ [個人投資家向け説明会資料](#)



IR課より～編集後記～

「第18期中間 コネクシオ通信」を最後までお読みいただき、誠にありがとうございます。

今回の株主通信では、トップインタビューを中心に、当社の重点取り組みをご紹介しました。

来年の株主総会につきましては、会場の変更を予定しております。2015年6月上旬に改めてお知らせいたしますので、ご確認いただきますよう、お願い申し上げます。

✉ IRメール配信サービスを提供しています。

投資家の皆様にタイムリーに開示情報をご提供するために、最新のニュースリリースやホームページの更新情報などを、あらかじめご登録いただいた電子メールアドレスに配信しています。

IRメール配信サービスのご登録は

[投資家情報](#)

▶ [IRメール配信](#)



<http://www.conexio.co.jp/ir/irmail/>

会社情報

会社概要

商号	コネクシオ株式会社 CONEXIO Corporation
本社所在地	〒160-6137 東京都新宿区西新宿8-17-1 住友不動産新宿グランドタワー 37F
設立	1997年8月
資本金	2,778,442,500円
従業員数	4,798名
会計監査人	有限責任監査法人トーマツ

役員

* 社外取締役 ** 社外監査役

代表取締役社長	井上 裕雄	常務執行役員	大澤 雅弘
取締役副社長 執行役員	佐藤 正人	常務執行役員	松本 博
取締役常務執行役員	村田 充	常務執行役員	中田 伸治
取締役常務執行役員	目時 利一郎	常務執行役員	保坂 卓二
取締役常務執行役員	直田 宏	常務執行役員	小日向 光男
取締役	新宮 達史*	常務執行役員	釜山 英一
常勤監査役	柴田 信治	執行役員	渡辺 元
監査役	遠藤 隆**	執行役員	古島 史隆
監査役	阿部 紘武**	執行役員	羽山 孝弘
		執行役員	田中 常弘
		執行役員	森下 大二郎
		執行役員	狩集 雅人

株式情報

(2014年9月30日現在)

株式の状況

発行可能株式総数	153,600,000株
発行済株式総数	55,923,000株
株主数	4,612名

大株主(上位10名)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
伊藤忠商事株式会社	26,996,000	48.27
BNYM SA/NV FOR BNYM CLIENT ACCOUNT MPCS JAPAN	2,419,617	4.33
株式会社光通信	1,570,700	2.81
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,201,900	2.15
DEUTSCHE BANK AG LONDON-PB NON-TREATY CLIENTS 613	1,167,700	2.09
THE CHASE MANHATTAN BANK, N.A. LONDON SECS LENDING OMNIBUS ACCOUNT	573,600	1.03
コネクシオ社員持株会	555,159	0.99
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	448,200	0.80
有限会社福田製作所	400,000	0.72
BNY FOR GCM CLIENT ACCOUNTS (E) ISG	292,676	0.52

* 当社は、自己株式 11,184,910株 (20.0%) を保有しておりますが、上記大株主から除外しております。

株主メモ

事業年度： 毎年4月1日から翌年3月31日まで
 定時株主総会： 毎年6月開催
 基準日： 定時株主総会 毎年3月31日
 期末配当 毎年3月31日 中間配当 毎年9月30日
 そのほか必要があるときは、あらかじめ公告して定めた日

株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関
 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社

株主名簿管理人事務取扱場所
 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
 (郵便物送付先) 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号

三井住友信託銀行株式会社 証券代行部

(電話照会先) ☎ 0120-782-031

証券コード： 9422

公告方法： 電子公告の方法により行います。ただし、やむをえない事由により
 電子公告を行うことができない場合は、日本経済新聞に掲載します。

(公告掲載 URL) <http://www.conexio.co.jp/corporate/reports/reports.html>

諸手続きに関するご案内

- ▶ 住所などの変更手続きについて
住所、氏名、配当金振込口座などの変更は、お取引の証券会社にお申し出ください。
- ▶ 未受領の配当金について
未受領の配当金は三井住友信託銀行にお申し出ください。

本株主通信に関するお問い合わせ先

コネクシオ株式会社

経営企画部 IR課

03-5331-3702 (9:30 ~ 18:00)

