

CONTENTS

- P1 トップメッセージ「事業環境の変化に対応し、中期経営計画を押し進めます。」
- P3 特集1 中期経営計画「コネクシオプラン2020」2年目の取組みポイント
- P4 特集2 社員インタビュー「スマホ教室」「モバイルソリューション」のこれから
- P5 トピックス「多様な人財の活躍支援」の認定・表彰

2019年3月期 ポイント



営業利益 **102億円** (前期比+0.7%)

8期連続増益・過去最高益を達成



当期純利益 **69億円** (前期比+2.7%)

7期連続増益・過去最高益を達成



年間配当金 **60円** (配当性向38.8%)



- ・「東京都女性活躍推進大賞」にて「大賞」を受賞
- ・3年連続「健康経営優良法人2019」に認定

事業環境の変化に対応し、 中期経営計画を推し進めます。



代表取締役社長 井上 裕雄

Q. 2019年3月期の業績について教えてください。

**当期純利益が7期連続増益・
過去最高益を達成いたしました。**

2019年3月期は、一部販路の商流変更による販売台数減少の影響などを受け、わずかに減収となったものの、端末価格の見直しや当社独自サービスの拡充に注力することで増益を達成することができました。

利益を牽引したコンシューマ事業では、お客様満足度の向上と各種サービスの継続利用促進に向けた様々な工夫にも取り組みました。全国の直営店で開催している「スマホ教室」においては、お客様のご要望に合わせた講座を開発したり、講師を増員するなどして、質と量の両面を高めました。最近では「LINE」の入門講座・応用講座が特に人気です。そのほかにも、ショップ近隣の散策をしながら行う特別講座や出張スマホ教室なども開催しており、2019年3月期における受講者数は約39万人と、前期から2.2倍になりました。また、待ち時間解消の施策として取り組んでいる「来店予約制」は、導入店舗を拡大するとともに、店舗ごとに設定している「予約枠」の拡大も進め、お客様の利便性を高めました。

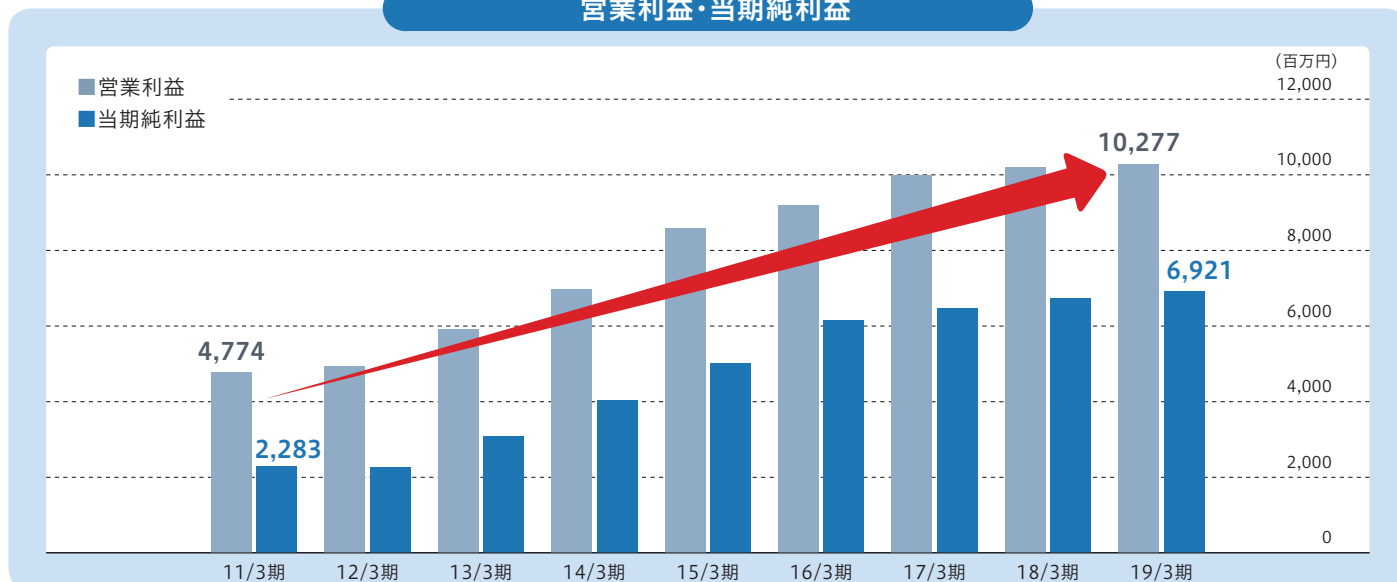
一方、法人事業では、今後の収益を高めるための取組みを進めました。

お客様のニーズが高まっているモバイルBPOサービスでは、対応拠点を移転・増床し、キッティング(端末設定)サービスの処理能力と品質を向上させました。プリペイドカード販売では、新型什器を導入し商品陳列面を拡充することで視認性を向上させ、販売の促進を図りました。IoTソリューションでは、ストック型ビジネスの創出に向けて新サービス「Smart Ready IoTソリューションテンプレート」※をリリースし、さらに、今後ニーズの高まりを見込むセキュリティ機能やメーター読み取りなどのオプションサービスを追加しました。

これらの取組みの結果、2019年3月期の営業利益は8期連続、当期純利益は7期連続の増益を達成いたしました。長期的な増益を実現できた要因は、従業員の成長を支援し、働きやすい環境づくりを進め、事業環境の変化に柔軟に対応してきたことと考えています。

※「Smart Ready IoTソリューションテンプレート」…お客様のIoTシステム構築を迅速化・容易化する機能別の検証済みサービス。センサー・ゲートウェイ・通信回線・見える化までをワンストップでご提供し、お客様の開発工数を大幅に削減します。

営業利益・当期純利益



Q. 今後、携帯電話の買替えサイクルの長期化が見込まれる中、どのように対応していきますか？

お客様にショップの魅力を 感じていただけるよう、 店舗オペレーションの改善を進めます。

2019年5月に電気通信事業法が改正され、10月より通信料金と端末代金の完全分離が予定されています。これにより端末価格が上昇し、買替えサイクルは長期化するものと想定しています。

これを見据えて、我々は端末販売を主軸としたビジネスから、お客様一人ひとりへの最適なサービス提案をするビジネスへさらにシフトします。また、「スマホ教室」の講座を充実させることで参加者層を拡大し、これまで以上に多くのお客様にショップの価値を感じていただけるよう努めます。

店舗において待ち時間解消の施策として取り組んでいる「来店予約制」では、導入店舗を拡大するとともに、接客プロセスを見直し、その効果の最大化を目指します。また、その他の店舗オペレーションについても、IT活用を進めて生産性を高めていきます。

オペレーション面での好循環を生み出し、「お客様に長く愛される地域一番店」「お客様をお待たせしないショップ」の実現に歩みを進めてまいります。

Q. 次世代通信規格「5G」時代の到来がもたらす影響を教えてください。

新たな市場へ参入する ビジネスチャンスと捉え、新サービスを 積極的に展開していきます。

「5G」を筆頭に、IoTやAIなどの最新技術によるイノベーションが、モバイルソリューションの活用範囲の拡大やIoT利用機会の創出をもたらすと考えています。法人向けソリューションサービス

の分野では、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中心に取扱いサービスを充実させ、「モバイル・ソリューション・プロバイダー」としての付加価値を高めていきます。

IoT/5Gの分野では、従来の「IoTゲートウェイ」を進化させた「エッジコンピューティング※・ゲートウェイ」端末を自社開発し、2019年6月に受注を開始しました。

この開発では、過去にパナソニックテレコム株式会社や株式会社日立モバイルを経営統合したことがプラスに働いています。通信技術の知見・人財を継承し、お客様のご要望に合わせた通信モジュールおよびソフトウェアの開発と提供に取り組んできました。特殊車両や自動販売機、建設機器、電力メーターなど様々な分野へ30万台以上納品してきたノウハウが、今回の「エッジコンピューティング・ゲートウェイ」の開発においても、大いに役立っています。

この「エッジコンピューティング・ゲートウェイ」を、今後の当社IoTソリューションの中核デバイスと位置づけ、新たな市場への参入を試みます。さらに同製品の5G化を進め、エッジコンピューティングを軸としたソリューションサービスを展開することで、2021年3月期には「エッジコンピューティングを中核とした5Gソリューションの創出」を目指します。

当社は、「5G時代」へ向け、お客様のベストパートナーとなるべく、魅力的なサービスの開発と展開に尽力してまいります。

※エッジコンピューティング…利用者に近いエリア(エッジ)でデータを処理することで、リアルタイムでのデータ処理や通信コスト削減を実現する技術

Q. 株主の皆様へメッセージをお願いします。

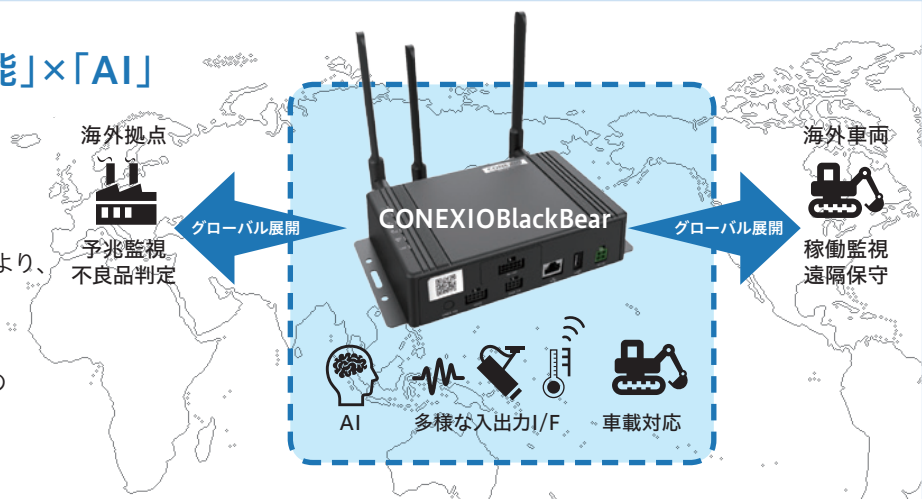
当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題の一つとして認識しており、2020年3月期の配当については1株当たり年間60円を堅持いたします。今後も配当性向40%を目処として、安定的な配当を継続して行えるよう、業績の向上に努めてまいります。

株主の皆様におかれましては、より一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

エッジコンピューティング・ゲートウェイ「CONEXIOBlackBear」の受注開始

「海外対応」×「車載可能」×「AI」

- 日本国内で構築したIoTシステムの海外拠点展開を容易化
- エッジコンピューティング搭載により、AI/画像処理/データ分析などの高速処理に対応
- コネクシオのIoTソリューションの中核デバイスと位置づけ、新サービス展開を推進



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

2019年3月期

2020年3月期

2021年3月期

1

お客様との 長期的な関係構築



- お客様一人ひとりに最適のご利用提案
- リアルなお客様接点としてのショップの価値向上（スマホ教室の講座拡充など）
- 当社独自サービス「nexiplus」のパーソナライズ

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BPOサービスの体制強化
- モバイルソリューションのさらなる充実



モバイル
ヘルプデスク

キッティング
（端末設定）

2

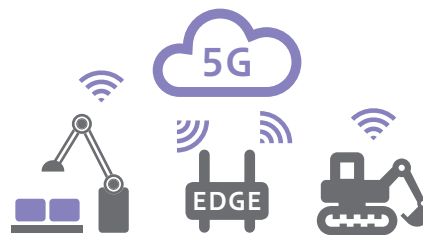
生産性の高い 店舗オペレーションの実現



- 待ち時間・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

4

IoT/5Gソリューションの拡充



- 「エッジコンピューティング・ゲートウェイ」販売開始
- AI、AR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）

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

「スマホ教室があって本当に良かった」「ずっとお世話になりたい」というお客様の声が一番のモチベーションです。



コネクシオの
スマホ教室

ドコモショップ
新宿西口店
高橋 えり



基本から応用まで、スマートフォンの楽しみ方をご紹介する講座を、全国のショップにて開催しています。当社オリジナルの講座も多数ご用意しています。

— スマホ講師の役割とは？

お客様と社会をつなぐ役割を担っていると思っています。

単にスマホの操作を説明するだけではありません。例えば、LINEやメッセージアプリでご家族と連絡が取れるようになったり、最近話題のキャッシュレス決済ができるようになったり、お客様がスマホをとおして、人やモノ、社会とつながるための架け橋となれるよう、日々のスマホ教室に臨んでいます。

— 今後、スマホ教室をどのような場にしていきたいですか？

現在は主に60代～70代のお客様にご利用いただいておりますが、今後は30代～40代のビジネスマンや子育て中のお父さん・お母さん向けの講座をつくり、より広い層のお客様にご参加いただけるようにしたいです。

それにより、知らなかったサービスや、その人に合ったスマホの活用方法を提供できる場にしていきたいと思っております。

モバイルソリューションで顧客企業の「働き方改革」を強力に後押し！
5Gの到来を見据えた提案活動に尽力します。

従業員の
働き方を変える
ソリューション

従業員の健康管理ができる「バイタルセンサー」や作業工程を平準化する「ウェアラブルデバイス*」などを活用して、従業員の健康増進・生産性向上を支援しています。

*身体に着用する機器

— この分野でのコネクシオの強みは？

当社はパナソニックテレコムや日立モバイルとの経営統合を機に、大手メーカー系の開発部門をベースとした通信技術の知見・人財を継承しています。モバイルやIoTのノウハウが豊富な当社だからこそ、お客様ごとに異なるご要望に柔軟に対応できると考えています。

— 今後、どのようなソリューションを扱いたいですか？

昨今機運が高まる「働き方改革」の実現を、モバイルソリューションで支援していきたいです。働き方を多様化させ従業員の生産性を高めるには、モバイルやIoTの活用が必要不可欠だと考えています。まもなく始まる次世代通信規格「5G」やAIなどの最新技術を取り入れ、より強力にお客様の「働き方改革」を後押しすることで、「お客様から選ばれるパートナー」を目指します。



法人営業部門
ソリューション推進部
豊田 哲也



《ウェアラブルデバイス》

～ワーク・ライフ・バランス～

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)

男女がともに活躍できる職場を目指し、
人財育成・働き方改善を実施していることが評価されました！



～健康経営～

2019年3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)

従業員の活力・生産性向上を図り、社員の健康管理に取り組んでいることが評価されました！



会社情報

■ 会社概要 (2019年3月31日現在)

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 5,222名
会計監査人 有限責任監査法人トーマツ

■ 役員 (2019年6月25日現在)

代表取締役社長 井上 裕雄
取締役専務執行役員 目時 利一郎
取締役専務執行役員 直田 宏
取締役常務執行役員 中田 伸治
取締役(非常勤) 梶原 浩
社外取締役(独立) 細井 一雄
社外取締役(独立) 宮本 元
社外取締役(独立) 川内 由加
常勤監査役 乙村 高利
監査役(非常勤) 岩崎 達士
社外監査役(独立) 速藤 隆
社外監査役(独立) 吉田 修己
常務執行役員 大澤 雅弘
常務執行役員 松本 博
常務執行役員 保坂 卓二
常務執行役員 森下 大二郎
常務執行役員 渡辺 元
常務執行役員 田中 常弘
常務執行役員 狩集 雅人
執行役員 山田 泰
執行役員 井上 直樹
執行役員 神野 憲昭
執行役員 福士 和男
執行役員 渡辺 一郎

株式情報 (2019年3月31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 44,737,938株
株主数 3,809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	60.34
株式会社光通信	2,230,700	4.99
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,906,600	4.26
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	1,539,220	3.44
NPBN - SHOKORO LIMITED	1,506,200	3.37
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,128,400	2.52
コネクシオ社員持株会	599,072	1.34
GOVERNMENT OF NORWAY	507,041	1.13
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	386,100	0.86
有限会社福田商事	360,000	0.80
計	37,159,333	83.05

(注)持株比率は、自己株式(122株)を控除して計算しております。

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 株主様の口座のある証券会社にお申出ください。なお、証券会社に口座がないため特別口座が開設されました株主様は、特別口座の口座管理機関である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。

未受領の配当金について 株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。

<https://www.conexio.co.jp/ir/>

当社ウェブサイトの「IR情報」ページでは、IRに関する情報、決算関係の資料などをご覧いただけます。また、最新のニュースリリースや当社ウェブサイトの更新情報などを、ご登録の電子メールアドレスにタイムリーに配信するIRメール配信サービスを行っております。上記URLからぜひご登録下さい。

[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 広報・IR課 TEL 03-5331-3702 (9:30~18:00)

