第17期 株主通信

コネクシオ通信

2013年4月1日 ▸ 2014年3月31日

コネクシオ株式会社 証券コード：9422



P.1 コネクシオの事業

P.3 トップインタビュー

人と情報を「つなぐ」ことで提供する価値を高め、
企業価値の向上を目指してまいります。



P.7 事業がわかるトピックス

P.9 コネクシオのCSR活動

P.10 IRコミュニケーション

P.11 会社情報／株式情報





CONEXIO

コネクシオの事業

携帯電話を誰もが持つ時代となった今、お客様一人ひとりの想いを先取りしたサービスを創出し、最も頼りになるパートナーが求められています。私たちは、そのようなパートナーとして、人と人、企業と企業、そして価値をつなぐ架け橋としてさまざまな事業を展開しています。

通信キャリア

NTTドコモ
KDDI (au)
ソフトバンク

パートナー企業

CONEXIO

コンシューマ事業

キャリア認定ショップ

NTTドコモ、KDDI (au)、ソフトバンクのキャリア認定ショップを全国に展開しています。“お客様に選んでいただける” 付加価値の高いショップづくりを進めています。



大手カメラ／家電量販店

大手カメラ／家電量販店に携帯電話の卸販売を行うとともに、店頭での販売支援を行います。それを支える物流・開通センターは業界最大規模であり、流通における高い処理能力を誇ります。



各種サービス

携帯電話の特性を活かしたアンケート調査やブログサービスなどを展開しています。



法人事業

端末ソリューション

スマートフォンを含む携帯電話端末の販売を核に、お客様ニーズに応える業務効率化や通信コストの削減方法などをご提案します。

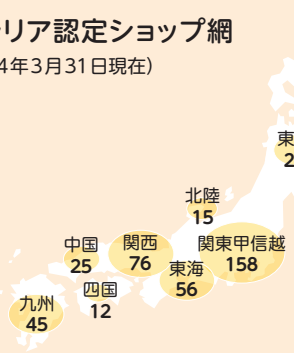
各種サービス

コンビニエンスストアでのプリペイドカードなどの商品販売、集合住宅向けインターネット接続サービスおよびM2Mソリューションの提供などを行っています。



キャリア認定ショップ網

(2014年3月31日現在)



420店舗

ドコモショップ運営店舗数

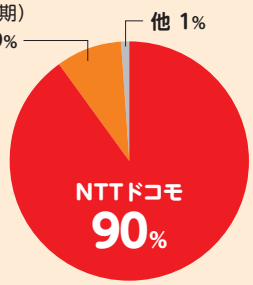
370店舗



業界第1位

通信キャリア別販売台数比率

(2014年3月期)











お客様（個人・法人）



1年間のできごと

（2013年4月～2014年3月）

2013年

2013年4月
代表取締役社長に井上が就任。新体制で新年度がスタートしました。

2013年4月
「ドコモショップグランフロント大阪店」が新規オープン

2013年10月
ポプラグループでプリペイドカード（POSAカード）の取り扱い開始

2013年10月
「コネクシオ株式会社」に社名変更。組織の真の融合に向け、企業理念も新たに制定しました。

CONEXIO

2013年10月
個人投資家説明会の開催



2013年12月
子育てサポート企業として認定され、「くるみんマーク」を取得

詳細はP.9へ

2013年12月
スマホコーディネートポータルサイト「nexi（ネクシィ）」がオープン

neXi

詳細はP.7へ

2014年

2014年2月
「Oisixギフトカード」の販売開始





詳細はP.8へ

端末販売台数
（2014年3月期）

業界第2位

306万台

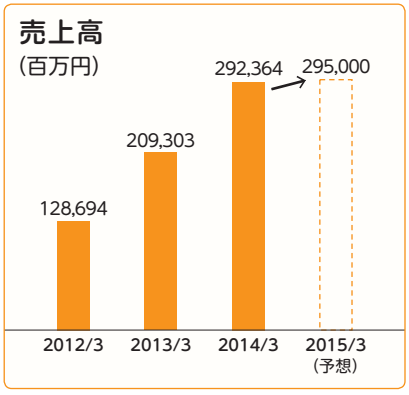
トップインタビュー

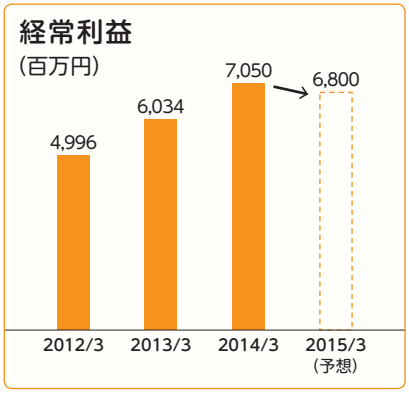


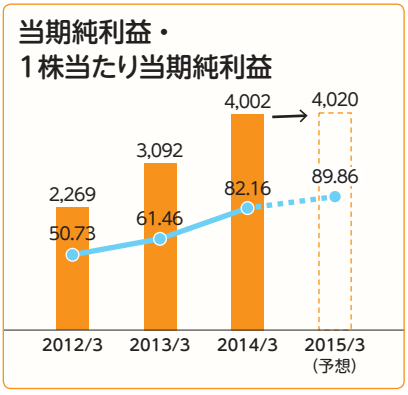
Q1 2014年3月期の市場環境および業績について、総括をお願いします。

A 厳しい市場環境のもと、携帯端末販売以外の新たなサービスの提供が業績に寄与したことなどにより、増収増益を達成しました。

2014年3月期の携帯販売市場は、お客様の獲得競争が非常に激しいものとなりました。例年は7月と12月に商戦期を迎えますが、当期は従来にはない動きとなりました。NTTドコモのiPhone取り扱いによって、2013年9月までは発売前の買い控え、発売後には供給が追い付かないなどアップダウンの激しい状況が続きましたが、2014年3月には通信キャリア間のお客様







獲得競争の激化や消費税増税前の駆け込み需要があり、販売台数は一転、回復しました。

このような市場環境の中、コンシューマ事業では、スマートフォンをはじめとする携帯端末の積極的な販売のほか、SDカードやアクセサリーなどの携帯関連商品の販売にも注力しました。また、2013年12月にオープンして以来、順調に会員を獲得しているスマートフォンのコーディネートポータルサイト「nexi（ネクシィ）」や、合併によるキャリア認定ショップの拡充などにより、増収増益を達成しました。法人事業においては、端末販売に苦戦したこともあり減収となりましたが、企業の業務効率を支援するマネージドサービスやMDM、営業支援システムなどのクラウドサービスによって顧客獲得が進むなど、ここ数年で注力してきた提案営業が徐々に成果として表れ増益となりました。

これらの結果、2014年3月期の業績は、売上高2,923億64百万円（前期比39.7%増）、営業利益69億68百万円（同18.0%増）、経常利益70億50百万円（同16.8%増）、当期純利益40億2百万円（同29.4%増）となりました。

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。

詳細はP.7をご覧ください。

Q2 2015年3月期の市場環境の見通しと、それに対する経営方針をお聞かせください。

A 市場環境に左右されにくい経営体質を目指し、3つの重点施策を実施します。

2015年3月期は、通信料金競争へ変化することに加え、消費税増税前の駆け込み需要の反動などによる影響も予想されます。先行きを見通しにくい環境ではありますが、底堅いスマートフォンへの買い替えニーズなどにより、例年並みの需要は期待できると考えています。

こうした市場環境の中、次期は「成長に向けて」「コスト構造改革」「人財育成」の3つの重点施策を実施します。

「成長に向けて」：当社独自のサービスに磨きをかけて、お客様一人（一社）当たりの収益拡大を目指します。

「コスト構造改革」：業務の見直しによる経費の削減はもちろんですが、在庫の適正水準管理、生産性の向上にも注力します。

「人財育成」：ワークライフバランスを推進するため、フレキシブルな勤務体系を導入し働きやすい環境をつくることで、従業員の定着率の向上、さらにはES（従業員満足度）を高めます。また、社名変更と同時に定めた新しい企業理念を浸透させる活動を継続的に行い、同じ価値観のもと目標に邁進する一体感のある組織を目指します。

こうした取り組みにより、2015年3月期の通期業績予想は、売上高2,950億円（前期比0.9%増）、営業利益67億50百万円（同3.1%減）、経常利益68億円（同3.6%減）、当期純利益40億20百万円（同0.4%増）を見込んでいます。

具体的な取り組みは、P.5の「Q3」をご覧ください。

Q3 今後、特に注力していきたい取り組みについて詳細をお聞かせください。

A 携帯端末販売を軸にしつつ、いかにプラスアルファの付加価値をご提供できるかが重要です。

前述の重点施策の一つである「成長に向けて」で掲げる、当社の独自サービスの提供と、成長が見込める分野の見極めが重要となります。

コンシューマ事業では、携帯関連商品やコンテンツの提供によりお客様単価の向上を図り、収益拡大を目指します。具体策として、約50店舗の直営店で試験的に携帯関連商品を充実させています。これは、キャリアショップでの受付待ち時間に携帯アクセサリーなどをご覧いただき、楽しんでもらうとともに、購入につなげていくことを目的としています。また、「nexi（ネクシィ）」についても、全国のキャリア認定ショップでスマートフォンをご購入いただいた方に入会（無料）をおすすめし、将来的に有料コンテンツの会員へとつなげていきます。

法人事業においては、収益の拡大策が「端末販売」から「サービス提供」へと変化しています。各種サービスからの収入を強化する方針のもと、提案力のある営業担当者を育てることを重要なテーマとしています。また、当社の収益源となっているマネージドサービスやMDMについても、今後一層の成長が見込めるとともに、プリペイドカード（POSAカード）の販売やM2M導入需要の確実な取り込みについても、有益なビジネスチャンスと捉え、一つひとつ確実に成果を生み出していきたいと考えています。

プリペイドカード（POSAカード）：レジでの支払いが完了した時にはじめて有効になるプリペイドカードのこと。購入者はカードに印刷された番号をオンラインで入力して使用する。POSAとはPoint of Sales Activation の略称で、インコム・ジャパン株式会社の登録商標。

M2M：ネットワークに繋がれた機器が相互に情報交換し、自動的に最適な制御を行うシステム、仕組み。

Q4 御社を取り巻く市場環境について、中長期的な展望をお聞かせください。

A 中長期的に成長可能性のある市場であると認識し、新しいサービスの提供に注力します。

今後も市場環境は非常に読みにくい状況です。しかしながら、携帯販売市場は継続的な技術進化があり、国内１億人超のユーザーが数年で買い替えを行う一定規模の安定した需要が見込める市場であることは間違いありません。

これらを踏まえると、重要なことは端末販売を軸に新しいサービスを提供することと考えます。「携帯電話を使うことで何ができるのか」。ハード

だけではなく、その先にあるお客様のニーズを捉えたソフトを提案することこそが当社の存在価値であると考えています。

また、全国の店舗で、高いレベルのサービスを均等に提供できる組織を目指すことで、当社の10年ビジョンに掲げる「コミュニケーション・ネットワークの世界で、お客様一人ひとりの想いを先取りしたサービスを創出し、最も頼りになるパートナーとなる」ことを実現したいと考えています。



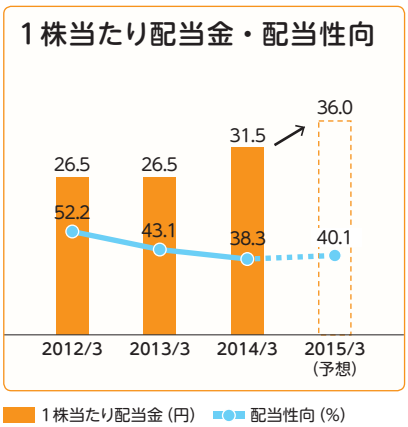
Q5 株主還元に対する考え方をお聞かせください。また、株主の皆様へメッセージをお願いします。

A 人と情報を「つなぐ」ことで、企業価値の向上を目指します。

当期は、2013年12月までの厳しい市場環境の中、2014年1月に業績予想を下方修正しました。その後、販売が回復したため下方修正時の数値目標から上振れて着地することができましたが、株主の皆様にご心配をおかけしましたことを深くお詫び申し上げます。次期は、前述の3つの施策を実行するとともに、期初に掲げた目標を必ず達成したいと考えています。

利益配分につきましては、配当性向40%を目処とし、毎期順調に利益還元が行えるよう業績の安定化に努めます。2014年3月期は、1株当たり31.5円（中間15.75円、期末15.75円）といたしました。2015年3月期につきましては、4.5円増配し、1株当たり36円（中間18円、期末18円）を予定しています。なお、内部留保につきましては、キャリア認定ショップの拡充・移転・改装を中心に、事業規模の拡大と品質の向上に活用させていただきます。

今後も、人と情報を「つなぐ」ことで、提供する価値を高め、私たちにつながるすべての人々と感動の連鎖を創造していく企業を目指してまいります。株主の皆様には、より一層のご理解とご支援をお願い申し上げます。



TOPICS 事業がわかるトピックス

コンシューマ事業

TOPIC 1

スマホコーディネートポータル「nexi（ネクシィ）」がオープン

会員数（2014年3月31日現在）
22万9,000人

当社では、携帯端末の販売のみではなく、それらをより楽しく、便利にお使いいただくための商品としてSDカードやアクセサリーなどの付属品の販売にも力を入れています。その一環として、2013年12月、スマホコーディネートポータルサイト「nexi」をオープンしました。

「nexi」とは、スマホをより快適に使いこなすための初心者向けの情報やアプリケーションの紹介、さらにアクセサリー・便利グッズの販売などを行うポータルサービスです。スマホを快適に使いこなすための情報が満載で、スマホアクセサリーコーナーでは、1万5,000点以上の商品をお取り扱いしています。



1万5,000点以上の豊富なアクセサリーの中からお気に入りの商品をお探しいただけます。



宿泊、グルメ、レジャーなど、全国40万以上の施設で優待、割引メニューが利用できる「ネクシィプレミアム」



ホーム画面がカスタマイズでき、スマホを快適にお使いいただけます。

「nexi」はこちらのQRコードを読み込んでアクセス!

＊スマートフォンでのアクセスをおすすめします。

開発担当者メッセージ

「nexi」のロゴ



「nexi」開発チームのメンバー

「nexi」がオープンしてから約半年が経ち、会員数は順調に増え続けています。サービス面で特に意識した点は、「簡単・便利に使えるコンテンツをご提供する」「お得感のあるサービスをご提供する」「お客様に自信を持っておすすめできるサービスに仕上げる」ことでした。

開発メンバー一同、「コンテンツ獲得実績が店舗ごとに把握できる仕組み」「獲得に必要な登録プロセスをどこまで削減できるか」「プッシュ通知の配信精度」など、限られた時間でどこまで練り込めるか大変苦労しました。

今後は、5月初旬にサービスを開始したばかりの「ネクシィプレミアム」の獲得を推進していきます。引き続き、お客様が便利にご利用いただけるサービスの開発に積極的に取り組んでいきたいと思います。

ネクシィプレミアム：宿泊、グルメ、レジャーの優待・割引サービス

法人事業

TOPIC 2

「Oisixギフトカード」の発送・販売をサポート

2014年2月、オイシックス（株）は凸版印刷（株）および当社と協業し、「Oisixギフトカード」の販売を開始しました。当社では、オイシックス（株）に代わり当カードの発行者となっています。

ノベルティとして活用していただくことを見込んだ当カードは、主に30代前後の子育て世代をターゲットとしている法人向けに提供されています。カードを受け取ったお客様は、オイシックス（株）が運営するインターネット宅配サービス「Oisix」で、有機・特別栽培野菜などを購入することができます。お客様ご自身が、「Oisix」のサイト上でお好みの商品とお届け日を選択することができるため、従来企業側が「Oisix」の商品を活用する際に発生していた、お届け日の確認や不在・転居への対応などの業務の軽減にもつながります。



エクセレント
（3,800円コース）
商品例:
旬の野菜セット（有機栽培ほうれん草、玉ねぎ、トマトなど全10品）



プレミアム
（5,500円コース）
商品例:
旬の野菜セット（にんじん、トマト、有機栽培小松菜、なすなど全15品）

なお、カード発行業務に際しては、凸版印刷（株）と富士通エフ・アイ・ピー（株）が共同開発したシステム「ギフトカードASPサービス」を利用しています。また今後は、凸版印刷（株）と協業しながら、ギフトカードの発行拡大施策なども提案していきます。

ギフトカードASPサービス：ギフトカードの残高管理を行うリアルタイムプロセッシングサービス

電話教室のご案内





電話教室のお申込み方法

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

ドコモショップでは、スマートフォンやタブレットを使ってみたい、もっと「らくらくホン」を活用したいなど、携帯電話を初めて使う方からもっと使いこなしたい方まで、幅広いニーズに合わせて電話教室をご用意しています。

携帯電話の操作にまったく自信のない方でも、お客様一人ひとりに合わせて解説をしますので、どなたでも安心してご参加いただけます。ぜひお近くのドコモショップへお問い合わせの上、お立ち寄りください。

＊ 電話教室を実施していない店舗もございます。恐れ入りますが、各店舗へお問い合わせの上、ご来店をお願いいたします。

社員一人ひとりの価値を高めるために

当社では、「ES（従業員満足度）なくしてCS（お客様満足度）なし」の考えのもと、社員の「個」を尊重し、能力を発揮しやすい職場づくりを進めています。



多様性推進プロジェクト

2013年度は、全国の拠点を6チームに分け、地域それぞれに合ったテーマを選び、多様性推進の浸透を図りました。

多様な人財が活躍する働きやすい職場環境づくりのため、年齢、性別、役職などさまざまな立場にある社員の働き方やキャリア形成、時短勤務などをテーマとして、議論を重ねました。各チームが、これらのテーマについての改善策や部署内での現状を共有し、年度の最後には活動報告会を行いました。

当社では、ESの向上にもつながる施策として、今後もこうした活動に積極的に取り組んでいきます。





「くるみんマーク」を取得

2013年10月、厚生労働省が制定している「次世代育成支援対策推進法」に基づく「子育てサポート企業」に認定され、次世代認定マーク「くるみん」を取得しました。

当社では、子育てをしながら働きやすい職場環境づくりに努めており、「次世代育成支援対策推進法」に基づいた行動計画を策定し、推進・実施してきました。

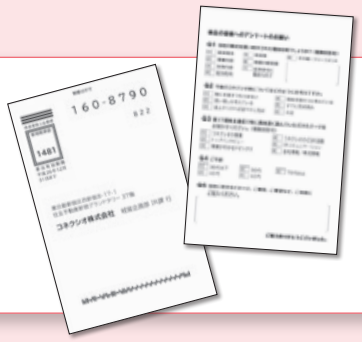
2010～2012年度の過去3年間で取り組んだ、育児休業期間の延長、育児休業者を対象とした情報交換会（オフ会）の開催、男性社員の育休取得推進、育児ハンドブック作成による休職不安解消や復職支援、積立休暇の使用用途拡大、働き方の見直しやワークライフバランスの推進に関する施策が評価され、同認定マークの取得にいたりました。



IRコミュニケーション

株主様アンケートにご協力をお願いします

当社では、株主の皆様のご意見、ご要望を今後のIR活動に活かしていきたいと考えています。第16期の株主様アンケートでは、390件のご回答をいただきました。ぜひ、同封のはがきにて、アンケートへのご協力をお願いいたします。

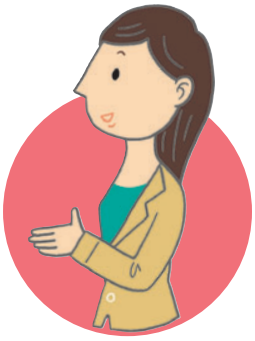


IRサイトのご案内

当社HPの「投資家情報」ページでは、IRに関する情報、決算資料などをご覧いただけます。

http://www.conexio.co.jp/ir/





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

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

投資家情報 ▸▸▸ IRメール配信

IR課より～編集後記～

「第17期 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「事業がわかるトピックス」のページでは、2013年12月にオープンしたスマホコーディネートポータルサイト「nexi（ネクシィ）」をご紹介しました。開発担当者からのメッセージも掲載し、「nexi」に込めた想いや「nexi」を開発するにあたっての経緯などを、皆様にもお伝えできたのではないかと思います。

目まぐるしく変化する携帯電話業界ではありますが、当社の状況をよりわかりやすく、また当社をより身近に感じていただけるような株主通信を制作し、株主の皆様にとって有意義な情報をお伝えすることが、私たちIR課の務めだと思います。

次回の「コネクシオ通信」は、2014年12月に発行予定です。今後もより充実した株主通信の制作に努めてまいりますので、よろしくお願いいたします。

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	4,687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
監査役	松村　一三**		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	55,923,000株
株主数	5,568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
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	2,349,400	4.20
株式会社光通信	1,856,100	3.32
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	1,291,000	2.31
DEUTSCHE BANK AG LONDON-PB NON-TREATY CLIENTS 613	1,167,900	2.09
コネクシオ社員持株会	556,547	1.00
資産管理サービス信託銀行株式会社（年金信託口）	418,400	0.75
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	335,500	0.60
THE CHASE MANHATTAN BANK, N.A. LONDON SECS LENDING OMNIBUS ACCOUNT	326,700	0.58
有限会社福田製作所	320,000	0.57

* 当社は、自己株式11,184,854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）

ミックス
責任ある木質資源を使用した紙
FSC® C005531
VEGETABLE OIL INK
UD FONT
見やすいユニバーサルデザインフォントを採用しています。