第18期 株主通信

コネクシオ通信

CONEXIO REPORT

コネクシオ株式会社　証券コード：9422　　2014年4月1日 ▸ 2015年3月31日







P.1 コネクシオの事業

P.3 トップインタビュー
コネクシオは既存資産を基盤に
事業の拡大を図り、
中期目標の達成を目指します。

P.7 事業がわかるトピックス

P.9 CSRトピックス

P.10 会社情報

P.11 株主の皆様へのご案内



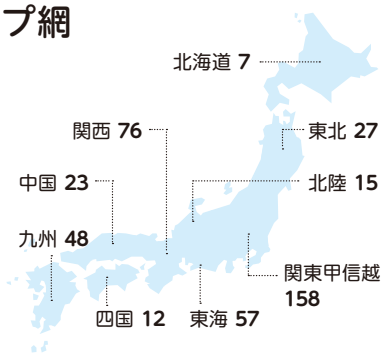
CONEXIO

コネクシオの事業

キャリア認定ショップ網

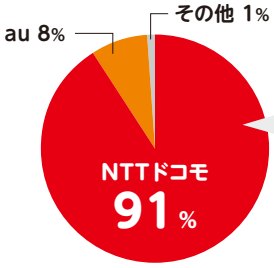
（2015年3月31日現在）

423 店舗



通信キャリア別販売台数比率

（2015年3月31日現在）



ドコモショップ運営店舗数 **374** 店舗

業界 No.1



ビジネスモデル

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。ご来店いただくお客様に満足いただける店舗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。



法人事業

端末ソリューション

スマートフォンなどの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（POSA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／IoTサービスの提供などを行っています。



端末販売台数
（2015年3月期）

業界 No.2

300 万台規模



店頭個人会員
（2015年3月31日現在）

826 万回線超



各種サービス

スマートフォンやタブレット端末をお客様により楽しんでいただけるサービスやコンテンツを展開しています。

neXi

※POSAカードとは、「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です。POSA（ポサ）カードは、レジでのお支払いが確定した時点で初めて、対象のカードが使用可能となる（有効化される）カードです。



お客様（個人・法人）



当期の経営トピックス

1. スマホポータルサイト「nexi（ネクシィ）」会員数 **96万人超**（2015年3月31日現在）**「スグネ（sugune）」アプリもスタート！**
2. ショップでの販売強化と現場の生産性向上 TOPIC 1
3. プリペイドカード（POSAカード）の販路拡大 TOPIC 2
4. M2M／IoTサービスの強化 TOPIC 3

CSRトピックス

- 女性の活躍推進
- 新宿区の**ワーク・ライフ・バランス推進企業の認定**

トップインタビュー



コネクシオは既存資産を基盤に事業の拡大を図り、中期目標の達成を目指します。

代表取締役社長
井上 裕雄

Q 2015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 **携帯周辺商材の販売促進やプリペイドカード（POSAカード）の順調な販売により、過去最高益を達成しました。**

2015年3月期は、消費税増税後の買い控えの影響があり、厳しい市場環境の中でスタートしました。このような市場環境においても、通信キャリア大手各社の新料金プランの導入やiPhone6の発売、光回線サービスの開始など、さまざまな商品・サービスを提供することで、過去最高益を達成することができました。

コンシューマ事業では、来店客数が伸び悩む中、キャリアショップにご来店いただくお客様に満足いただける店舗づくりを進め、販売率の向上に努めました。また、スマートフォンのカバーをはじめとする携帯周辺商材の拡充や、コンテンツとのセット販売の強化に取り組みました。また、当社オリジナルコンテンツである「nexi」の拡販にも努め、着実に会員数を伸ばしています。現在、「nexi」の会員数は96万人、有料サービスの「ネクシィプレミアム」の会員数が15万人になりました。さらに、販売強化を推進する一方、働き方改善にも取り組み、販売現場の生産性向上に努めました。

法人事業では、企業の投資意欲は厳しい環境のなかでも徐々に改善してきており、タブレットやスマートフォンの販売に加えて、マネージドサービスやmbs（モバイル ビズ スイート）、営業

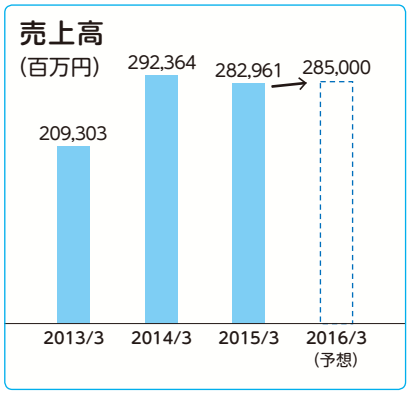
支援システムなどのクラウドサービスの獲得を進めました。プリペイドカード（POSAカード）の販売は順調に推移しており、加えて取り扱いコンビニチェーンを増加させるなど販路拡大にも努めました。また、M2M／IoTサービスでは、パートナーとの協業を進め、さまざまなイベントに出展するなど、認知度の向上に取り組むとともに、新たなサービスの開発も進めています。

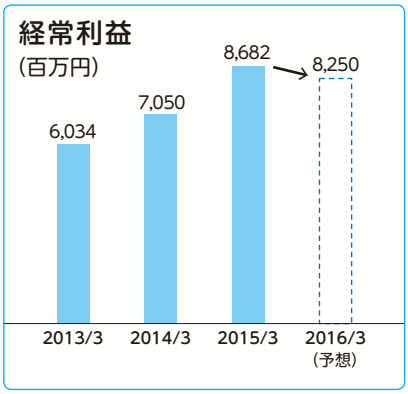
そのほか、市場環境に左右されない経営体質を目指し、コスト構造改革にも引き続き注力することで収益に貢献しました。

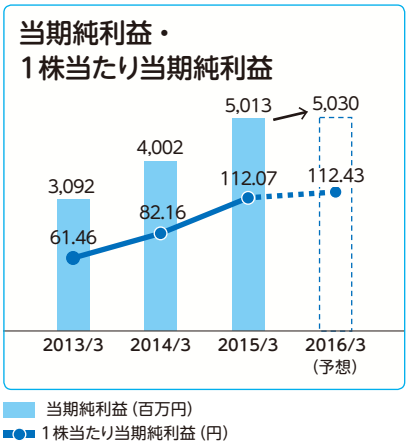
これらの結果、2015年3月期の業績は、売上高2,829億円61百万円（前期比3.2%減）、営業利益85億92百万円（同23.3%増）、経常利益86億82百万円（同23.1%増）、当期純利益50億13百万円（同25.3%増）となりました。

マネージドサービス 法人企業における携帯電話管理業務にヘルプデスクやコンサルティングなどを提供するサービスの総称。

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。







Q 2016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 引き続き厳しい市場環境が予想される中、「既存事業の収益率向上」「伸張事業・新規事業への投資」「人財の育成」に取り組んでいきます。

2016年3月期は、買い替え時期を迎えるお客様に対して光回線とのセット販売やタブレット端末の2台目需要を促進していき、端末販売市場の活性化を目指します。しかし一方で、通信キャリアからの手数料は厳しさが増すほか、キャリアショップなど販売現場では、SIMロック解除に関わるお客様へのご説明など、店舗オペレーションの複雑化が課題として想定されます。このように、

さまざまな変化が予想される市場環境ではありますが、当社は既存事業の収益率向上を目指すとともに、伸張事業や新規事業へ注力していきます。

コンシューマ事業では、ショップスタッフ一人ひとりの販売意識を高め、携帯周辺商材や光回線とのセット販売など、お客様一人当たりの販売単価の向上を進めていきます。また、引き続きお客様に満足していただけるようサービスの拡充を図ります。具体的には、携帯周辺商材においては、お客様が商品を手に取りやすい店舗レイアウトを工夫するとともに、ガラスフィルムなどのオリジナル商品も含めてラインナップの増加に努めます。また、2014年から取り組んでいるお客様への来店予約の推奨や、来店状況に合わせたスタッフの配置など、今後も生産性向上の取り組みを積極的に行ってまいります。

法人事業では、一社当たりの収益増大を目指してクラウドサービスなどの販売を強化していきます。さらに、プリペイドカード(POSAカード)事業において店舗網拡大や券種ラインナップの増加を促進していくなど、伸張事業の販路拡大に努めていきます。そのほか、M2M／IoTサービスなどの事業では、パートナーとの協働を進め、テレマティクスサービスなどの新たなサービスの開発に取り組むとともに、さまざまな展示会やイベントでアピールを行います。今後は、新規事業の開発と事業規模の拡大を図っていき、既存の枠にとらわれない新規事業の立ち上げのために積極的に投資を行うなど、新たな収益源を生み出してまいります。

また、人財育成の取り組みの一つとして、2015年4月からコネクシオカレッジを立ち上げました。これは、社員教育を体系的に整理することでプロフェッショナル人財の育成を目指すものであり、将来にわたって優秀な人財を獲得することにもつなげていきたいと考えています。常に言っていることですが、コンプライアンス遵守、企業理念の浸透にも努めてまいります。

テレマティクスサービス　車両に関するさまざまな情報をネットワークを介して取得し、運行管理の効率化や車両管理をすることができるサービス。

Q　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　2018年3月期までに中期目標である営業利益100億円の達成に向けて、既存資産を基盤とした新たな収益確保に注力します。

当社は、新たに中期目標として営業利益100億円の達成を掲げました。この目標達成のためには、お客様をはじめとする既存資産を基盤に新たな収益を確保し、携帯周辺事業や新規事業の構成比を高める必要があると考えています。

なお、当社は、一般社団法人全国携帯電話販売代理店協会の設立に参画しました。

私は副会長として、消費者の苦情縮減・店頭

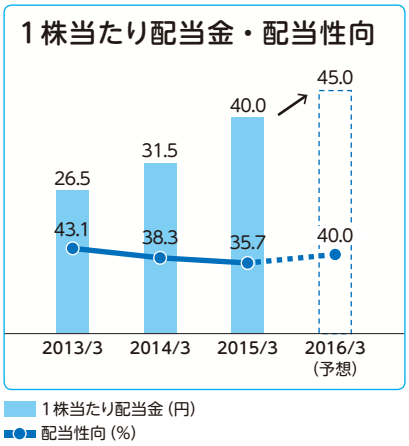
販売サービス向上に向けた取り組みを推進しています。お客様へ商品やサービスをご案内する私たちの携帯電話ショップの役割はまさに重要な社会インフラであり、私たちが“すべてのお客様が安心して安全に携帯電話サービスをご利用いただける環境”を提供できるように努力していきます。



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

A **更なる企業価値向上を目指すとともに、安定した配当を継続して実施します。**

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います。2015年3月期は8.5円増配の1株当たり40円とさせていただきました。2016年3月期は、配当性向40.0%の1株当たり45円とし、前期より5円の増配を予定しています。



当社は、お客様から「来店したいと思われる」キャリア認定ショップになることを目指していきます。お客様から評価されることがなにより大切なことであり、これは当社のなすべき目標でもあります。当社の社名や企業理念にも込めた想いである、「人をつなぎ、情報をつなぐことで感動、よろこびの輪をひろげ、新たな価値を創造し、お客様一人ひとりの想いを大切により深くつなぐ企業」を実現できるよう、今後も企業価値の向上を目指していきます。

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

ショップでの販売強化と現場の生産性向上

ドコモショップ武蔵小山店





ドコモ光受付カウンター

ドコモ光の予約開始に伴い、専用の相談カウンターを店舗に設置しています。ドコモ光のご説明や毎月の料金のご案内、おトクなプランのご紹介などをしています。

ネクシィプレミアムもご案内中!!

たくさんのサービスで、お客様のご来店をお待ちしています!!!







携帯電話 周辺商材コーナー

商品ラインナップを増やしたり、オリジナル商品を取り扱うなど、携帯周辺商材の充実に積極的に取り組んでいます。また、お客様が商品を手に取りやすい陳列にするなど、店舗ごとにさまざまな施策を進めています。

来店予約できます!





来店予約によりお客様の待ち時間の短縮ができ、お客様満足度の向上につながります。また、来店予約に合わせたスタッフの配置を行い、現場の生産性向上にもつなげています。

● ショップ紹介 ●

ドコモショップ武蔵小山店

営業時間 10:00～20:00【土・日・祝】10:00～19:00
住所 〒142-0063 東京都品川区荏原3-3-16
アクセス方法 東急目黒線武蔵小山駅より徒歩5分
連絡先 0120-733-507

法人事業

TOPIC 2 プリペイドカード（POSAカード）の販路拡大

ファミリーマート、スリーエフ、ポプラに続いて、新たな販路としてココストアグループでの取り扱いを開始しました。また、1円単位で自由に購入金額を設定できるバリアブルカードが登場し、順次拡大していく予定です。引き続き成長が期待できる注力分野です。



※POSAカードとは、「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です。POSA（ポサ）カードは、レジでのお支払いが確定した時点で初めて、対象のカードが使用可能となる（有効化される）カードです。

TOPIC 3 M2M／IoTサービスの強化

M2M／IoTのサービスでは、多くのパートナー様と新たな取り組みを始めています。当社が注力するこれらのサービスの認知度をあげるべく、さまざまなイベントにも出展しています。新たなサービスの開発に積極的に取り組み、事業規模の拡大を図っていきます。

「nexi（ネクシィ）」の使い方講座“スグネ編”

スグネ

2015年3月にリリースされた「sugune（スグネ）」は、ニュースや天気を待受画面で確認できる無料アプリです。

最新ニュースがわかる
最新ニュースが待受画面に無料で届きます。ニュースをタップすれば、詳細情報へ簡単アクセス！

お気に入りアプリにスグアクセス!
アプリショートカット設定でよく使うアプリを簡単に起動できます。

天気情報がわかる
お住まいの地域を設定すると、待受画面に天気情報が届きます。忙しい時間帯でも簡単チェック！





nexi

「スグネ」をインストールするには、事前に無料アプリ「nexi」のインストールが必要になります。

nexiはコチラから

CSRトピックス

女性の活躍推進

当社における女性の活躍推進の取り組みについて、一般社団法人日本能率協会が主催する女性活躍推進者・実践セミナーに当社社員が登壇し、取り組みを紹介しました。社員をどのように巻き込んで取り組みを推進してきたのかという実体験や、参加者からの疑問について意見交換を行いました。

当社のこれまでの取り組みとして、女性リーダー育成セミナーや、女性活躍推進プロジェクトなどを実施しました。チームで考えた改善案などを役員の前で発表し、取り組みの理解浸透などを図ってきました。今後も女性がいきいきと働くことができる企業として、さまざまな取り組みを実施していきます。







ワーク・ライフ・バランスの推進





2015年2月13日、当社は本社がある東京都新宿区の「ワーク・ライフ・バランス推進企業」に認定され、新宿区長から認定証を授与されました。当社は、4分野（「子育て支援」、「地域活動支援」、「働きやすい職場づくり」、「介護支援」）のうち3分野で認定をされました。

「子育て支援」では、産休前・復職前・復職後の面談の実施やマニュアル作成により周囲の理解を深めていることなどを、「地域活動支援」では、キャリア認定ショップで行っている出張電話教室や小学生向けの職場体験などが評価されました。「働きやすい職場づくり」では、働き方改善の取り組みやコミュニケーション支援制度などの施策、制度を評価いただきました。

今後もこのような活動に積極的に取り組み、「人をつなぐ、価値をつなぐ」という企業理念のもと、社会から評価され続ける会社を目指していきます。

コネクシオからのインフォメーション

「一般社団法人全国携帯電話販売代理店協会」設立のお知らせ

2014年12月携帯電話販売代理店12社により一般社団法人全国携帯電話販売代理店協会を設立し、当社社長の井上が副会長に就任しました。当社が事業を展開する携帯電話販売業界においては、携帯電話ショップの役割はまさに重要な社会インフラといえます。

お客様視点での丁寧でわかりやすい説明やアフターサービスを充実させていくことは、わが国の豊かなICT社会実現につながるという業界としての共通認識のもと、本協会を設立いたしました。

会社情報

会社概要（2015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	4,828名
会計監査人	有限責任監査法人トーマツ

役員（2015年6月25日現在）

*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
取締役専務執行役員	目時　利一郎		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	直田　宏		常務執行役員	保坂　卓二
取締役	新宮　達史		常務執行役員	小日向　光男
取締役	宮本　元*		常務執行役員	釜山　英一
取締役	細井　一雄*		常務執行役員	森下　大二郎
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	田中　常弘
監査役	阿部　紘武**		執行役員	狩集　雅人
監査役	吉村　徳一郎			

株式情報（2015年3月31日現在）

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	4,582名

大株主（上位10名）（2015年3月31日現在）

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	2,441,202	4.37
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	1,309,300	2.34
DEUTSCHE BANK AG LONDON-PB NON-TREATY CLIENTS 613	1,198,800	2.14
株式会社光通信	1,027,100	1.84
コネクシオ社員持株会	533,780	0.95
BNY FOR GCM CLIENT ACCOUNTS (E) ISG	460,346	0.82
有限会社福田製作所	425,000	0.76
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	400,500	0.72
RBC IST 15 PCT LENDING ACCOUNT – CLIENT ACCOUNT	349,600	0.63

当社は、自己株式11,184,932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

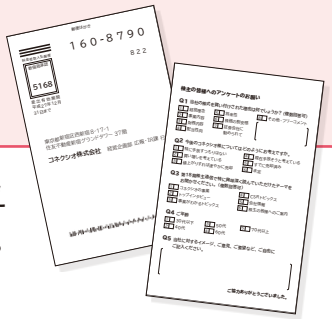
諸手続きに関するご案内

▶ **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。

株主の皆様へのご案内

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17期の株主様アンケートでは、471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/index.html



● IRメール配信サービスをご提供しています。

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

電話教室のご案内

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。

* 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。

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。

コネクシオの店舗について　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。
http://www.conexio.co.jp/business/consumer/shop.html

広報・IR課より～編集後記～

「第18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。

今回のトピックスでは、株主の皆様にご利用いただいているショップの取り組みをご紹介いたしましたが、いかがでしたでしょうか。皆様にご満足いただけるよう、さまざまな工夫をしておりますので、ぜひお近くのショップにお立ち寄りください。

今後も当社を身近に感じていただけるような誌面作りに努めてまいりますので、どうぞご期待ください。

ミックス 責任ある木質資源を使用した紙 FSC® C023103 www.fsc.org
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。

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
03-5331-3702（9:30～18:00）