第19期 中間株主通信
CONEXIO REPORT

コネクシオ株式会社

証券コード：9422　2015年4月1日～9月30日

CONEXIO

コネクシオ通信

Contents

P1 あなたとつながる、コネクシオ
P3 トップインタビュー
お客様の想いを大切に、より深くつなぐ企業へ
P6 IRコミュニケーション
株主様アンケート結果のご報告
P7 会社情報／株式情報

もっと知ってほしい！コネクシオの“つながり”



詳細は次のページへ！

P3～P5

2016年3月期 上期の主なトピックス



6月 第18期 定時株主総会を開催

9月 個人投資家様向け説明会を開催

TOPICS
「イクメン企業アワード2015」において特別奨励賞を受賞



TOPICS
「第4回IoT／M2M展」に出展

あなたとつながる、コネクシオ

携帯電話・スマートフォンを始めとしたコミュニケーションツールは、
暮らしのあらゆるシーンに広がっています。コネクシオは、携帯電話の販売、アフターサービス、
携帯電話を利用するソリューションサービスの提供を通じて、皆様の暮らしにかかわる会社です。
身近なところで皆様とつながっています。





くつろげる待合スペースや
体験コーナーなど、
快適にお楽しみいただける
売場づくりに注力しています。

スマートフォン ケースなどの 携帯周辺商材を 販売しています。

楽しく便利に スマートフォン 使えるサービス 提供しています

neXi
お天気情報やニュース
など情報満載の
無料アプリです。

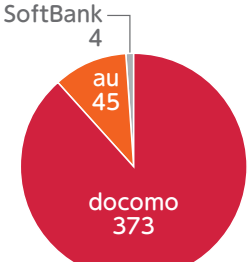


キャリア認定ショップを 運営しています。

docomo
au
SoftBank

ドコモショップ
運営店舗数は
業界 No.1





［キャリア別運営店舗数］
（2015年9月30日現在）

全国店舗数
422
店舗
（2015年9月30日現在）

端末販売台数
300
万台規模
（2015年3月31日現在）



スマートフォンなど
携帯電話端末の
販売

salesforce reseller cloud alliance partner

クラウドサービス※などの
販売を強化

※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さまざまな端末（スマートフォン、タブレット含む）から利用できるようにするサービス。

企業の
業務効率化に貢献する
ソリューションサービスを
提供しています。

をも。

M2M／IoT※
サービスの提供

※M2M／IoT
M2M（エム・ツー・エム：Machine to Machine）：ネットワークにつな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。
IoT（アイ・オー・ティー：Internet of Things）：全てのモノがネットワークを介してつながる。



大手コンビニエンスストア※へ
プリペイドカードを
提供しています。

※ファミリーマートをはじめ、スリーエフ、ポプラグループへ提供しております。





“人をつなぐ、価値をつなぐ”

これを私たちの理念ステートメントとして、
コミュニケーションの未来を築いていきます。

お客様の想いを大切に、より深くつなぐ企業を目指し企業価値の向上に取り組んでいきます。



代表取締役社長
井上 裕雄

上期の業績や重点施策の取り組みについて、
株式会社フィスコ アナリストの中村孝也氏による
インタビューを行いました。

2016年3月期上期の業績

コスト構造改革により営業利益は微増

中村：2016年3月期上期の取り組みと業績について、どのように評価されますか？

井上：携帯電話端末の販売市場は、光回線の販売競争や人気機種の発売、動画・音楽・雑誌などの各種コンテンツサービスの積極的な展開などがありましたが、残念ながら2014年の新料金プラン発表時ほどの盛り上がりには至っていません。2台目需要としてタブレット端末の新規販売は伸長しましたが、買い替え需要が思ったよりも活性化せず、売上高は減少となりました。

しかし、前期からコスト構造改革を進め販管費の抑制を行ってきたことにより売上総利益の減少を補うことができ、営業利益は前年同期比でほぼ横ばいとなりました。営業利益の通期計画に対する進捗率は49.5%と、現場スタッフ一人ひとりの頑張りのおかげで順調に折り返すことができました。

中村：持続的に増益を続ける御社の強みは、どのようなところにあると考えていますか？

井上：当社は携帯電話業界の黎明期から市場に参入し、積極的にM&Aを行い規模を拡大してきました。結果として、都心だけではなく郊外や地方まで、全国を網羅したキャリア認定ショップの基盤が構築できています。中でもNTTドコモ様からは、ドコモショップ運営店舗数が業界第1位ということから重要なパートナーとして期待していただけています。加えて量販店ビジネスを支える体制や、数多くの企業との法人取引がある点も強みの一つです。こうした既存資産の基盤が原動力となり、持続的な増益につながっていると考えています。

経営環境と対応施策

多様化したサービス提供ができる人財の育成

中村：当期は通信キャリアからの手数料の削減がありましたが、その影響は続くと見られますか？

井上：上期は想定していたとおりの影響がありました。そして下期も引き続き影響は残ると見られますが、今までもこれからもお客様のためになるサービスの提供を行いな

2016年3月期 上期のコネクシオ



2016年3月期　経営方針
Management Policy

①既存事業の収益率向上
②伸長市場／新規事業へ注力
③人財の育成／環境整備

6/25

第18期定時株主総会を開催

本年の定時株主総会は、本社のある住友不動産新宿グランドタワーに会場を変更し開催しました。
決議事項の6つの議案は全て決議されました。

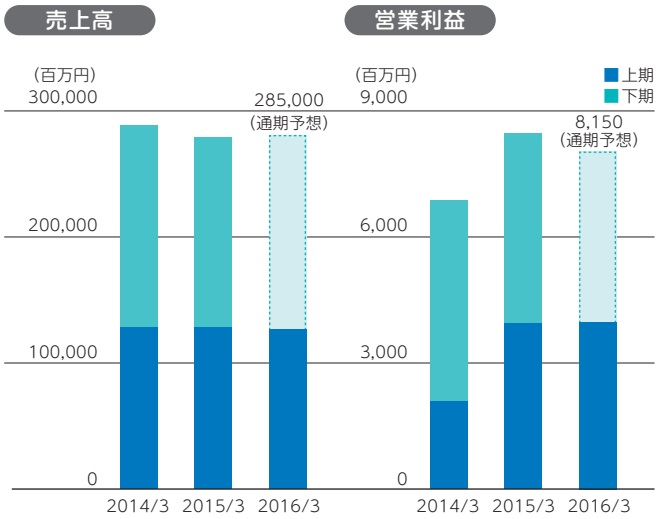




株式会社フィスコ
情報配信事業本部長
アナリスト
中村 孝也



アナリストプロフィール：2000年日興證券株式会社（現SMBC日興証券株式会社）より株式会社フィスコへ移籍。その後は、新規上場（IPO）担当として1,000社を超える新規上場（IPO）企業の調査・分析を手がけた。業種に縛られることなく、中小型株を中心にさまざまな企業の分析を得意とする。



がら、収益率の向上や新規事業への注力によりこの環境を乗り越えていく所存です。コンシューマ事業では、携帯周辺商材やコンテンツの販売に注力し、既存事業の収益率向上に努めています。法人事業では、プリペイドカード事業やテレマティクスサービスなどの新たなサービスの開発など、伸長事業・新規事業への投資を行っています。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、社員教育を体系的に整理しています。

中村：人財育成の施策は、どのような形で御社の成長に結びついていくのでしょうか？

井上：端末の販売だけに終わらず、使い方や便利なアプリのご紹介など端末の活用に関する提案が我々に求められている今、従業員一人ひとりの能力の底上げが重要です。ご説明のトークスキルなど、個人技ではなく組織的に良いところを伸ばしていくことが、全社の成長につながると考えています。また、「コネクシオカレッジ」により、企業理念についても統一された想いを伝えることができています。

2016年3月期下期の重点実施事項

強みのモバイルを生かしたサービス

中村：2016年3月期下期の重点実施事項について教えてください。

井上：コンシューマ事業では、引き続き光回線とのセット販売や2台目需要としてのタブレット端末の販売を促進していきます。キャリア認定ショップでは、新商品発売に合わせた携帯周辺商材のラインナップを充実させ、販売に注力していきます。また、買い替え需要の活性化を狙ってお客様へのアフターサービスをきめ細かく行い、お客様一人ひとりに合ったコンテンツのご紹介など、充実したスマホライフをご提案していきます。またキャリア認定ショップの一部では、シニア層向けにスマホ教室を開催し始めています。例えばスマホの購入を迷っている方、タブレットの使い方が難しそうと悩んでいる方に、基本操作のご説明から幅広い楽しみ方のご案内まで、さまざまなカリキュラムを設けています。シニアの方の声に耳を傾け徹底したアフターフォローをすることがお客様の安心感となり、結果的にはスマホ端末から携帯周辺商材、コンテンツの購入へとつながっています。

9/13

個人投資家様向け説明会を開催

株式会社インベストメントブリッジが主催する個人投資家様向けIRセミナー「読売ブリッジサロン」に参加しました。代表取締役社長井上裕雄より、事業内容や目指す姿、株主還元方針などを説明いたしました。





フリーペーパー「nexi STYLE」やプリペイドカード、会社案内・CSRレポートを、手に取ってご覧いただきました。



既存事業の収益率向上と新規事業に注力し、下期の成果につなげていきます。

中村：法人事業での取り組みはいかがでしょうか？

井上：スマホやタブレットの導入・更改を検討されている企業に対して、ハードのみでなくクラウドサービス※(P2参照)などのソフトウェア、さらには一連の運用支援もあわせて提供しています。例えば、外出先でもスマホやタブレットを使って仕事ができる「モバイルワーク」があります。お客様が快適にサービスを利用することができるようコールセンター業務も合わせてご提案しています。当社の強みであるモバイルを切り口としたSIer※のようなご提案により、お客様企業の業績向上や業務の効率化に役立てるように努めます。また、プリペイドサービスやM2M／IoT※(P2参照)サービスもさらなる充実化を図ってまいります。

※SIer(エスアイヤー)：企業の問題を探り、情報システムの企画、構築、維持までを請け負う業者のこと。システムインテグレーターの通称。

中村：携帯電話端末の販売市場を見渡すと、競争はますます激化するように思われますが。

井上：おっしゃるとおり、競争は厳しいです。お客様のニーズを的確に捉えた提案を行い選ばれるお店づくりを追求していきます。

株主様へのメッセージ

新たな価値を創造する企業へ

中村：配当に対する考えをお聞かせください。

井上：株主の皆様への利益還元を重視し、配当性向40%を目途としています。今後も引き続き、安定的な配当を目指します。

中村：株主の皆様へのメッセージをお願いします。

井上：厳しい環境が続く携帯業界ではありますが、社名や企業理念にも込めた「つなぐ」という想いをこれからも大切にしたいと考えています。人と人とをつなぎ、情報をつなぐことで感動・喜びを広げ、新たな価値を創造する。お客様一人ひとりの想いを大切に、より深くつなぐ企業になる。その使命を忘れず、今後も企業価値向上に取り組んでまいります。今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

TOPICS

「イクメン企業アワード2015」において特別奨励賞を受賞

厚生労働省が実施する「イクメン企業アワード2015」において、特別奨励賞を受賞しました。当社が実施した業務効率化・総労働時間の削減などの取り組みにより、男性の育児休業取得者が増加したことが評価されたものと考えています。

IKUMEN AWARD 2015

「第4回IoT／M2M展」に出展

M2Mシステムを構築するための無線通信技術やセンサー、さまざまなアプリケーションが集結する「第4回IoT／M2M展」に出展しました。当社はテレマティクスサービス※などをご紹介し、多くのご来場者様に足を運んでいただきました。

※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

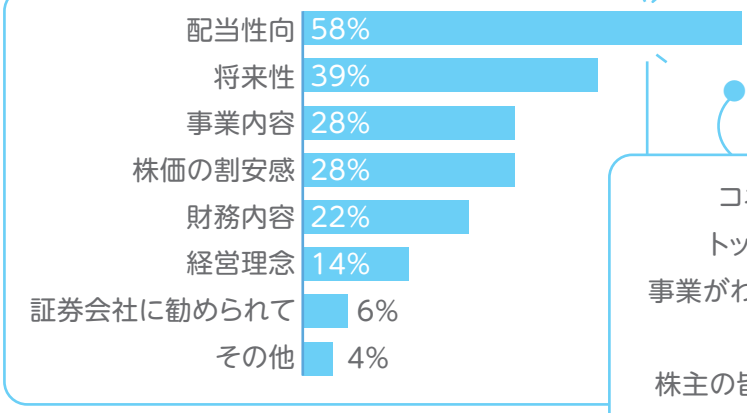




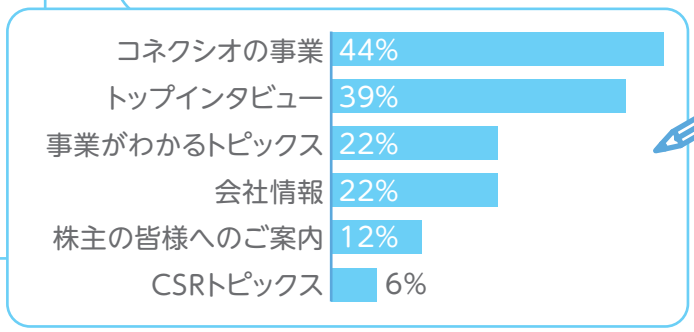
株主様アンケート結果のご報告

第18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。アンケート結果の一部をご報告いたします。

当社の株式を買い付けされた理由は何でしょうか？(複数回答可)



第18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。(複数回答可)



ご質問にお答えします！

Q. 株主優待があれば より魅力的なのですが…。

A. ご意見いただきまして、ありがとうございます。株主様への還元は配当をメインに考えておりますが、株主優待につきましても貴重なご意見として今後の参考にさせていただきます。

Q. 最近は「M2M／IoT」(P2・P5参照)、「CSR」※など難しい言葉が多くてわかりづらい。

A. コネクシオ通信では、なるべく多くの用語解説を掲載し、株主の皆様にとってわかりやすい株主通信を目指します。

※CSR(シー・エス・アール：Corporate Social Responsibility)：「企業の社会的責任」という意味で使われる。



投資家情報 → IRメール配信

IRメール配信サービスご案内

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

- **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/

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

pick up

「nexi(ネクシィ)」サービス、順調に拡大中！

当社オリジナルコンテンツの「nexi」は、おかげさまで2013年12月のリリースより会員数120万人を突破しました。はじめてスマホを使う方向けの操作ガイドや暮らしに役立つアプリのご紹介などをしています。また、会員制優待サービスの「ネクシィプレミアム」やニュースなどを待ち受け画面で確認できる「スグネ」もスタートし、「nexi」サービスを順次、拡大中です。今後もお客様にとってより便利なサービスを開発していきますので、ぜひ一度「nexi」をお試しください。

「nexi」はこちらから▶

neXi　neXi プレミアム　スグネ sugune

会社情報 (2015年9月30日現在)

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	5,169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

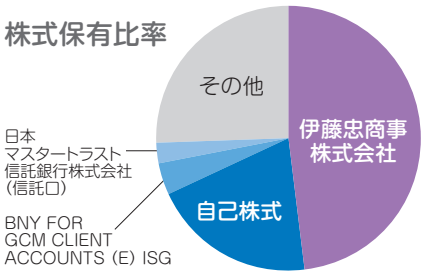
代表取締役社長	井上 裕雄	常務執行役員	大澤 雅弘
取締役専務執行役員	目時 利一郎	常務執行役員	松本 博
取締役常務執行役員	村田 充	常務執行役員	中田 伸治
取締役常務執行役員	直田 宏	常務執行役員	保坂 卓二
取締役	新宮 達史	常務執行役員	小日向 光男
取締役	宮本 元 *	常務執行役員	釜山 英一
取締役	細井 一雄 *	常務執行役員	森下 大二郎
常勤監査役	柴田 信治	執行役員	渡辺 元
監査役	遠藤 隆 **	執行役員	田中 常弘
監査役	阿部 紘武 **	執行役員	狩集 雅人
監査役	吉村 徳一郎		

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	4,309名

株式保有比率



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
BNY FOR GCM CLIENT ACCOUNTS (E) ISG	2,146,014	3.84
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,329,000	2.38
株式会社光通信	1,243,800	2.22
BNY FOR GCM CLIENT ACCOUNTS (E) BD	927,720	1.66
CBNY-GOVERNMENT OF NORWAY	740,118	1.32
コネクシオ社員持株会	529,725	0.95
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)	408,100	0.73
DEUTSCHE BANK AG LONDON-PB NON-TREATY CLIENTS 613	289,697	0.52

(注)当社は、自己株式11,185,016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。

編集後記

「第19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、新しくアナリストとの対談形式のトップインタビューを掲載し、トップである井上の人柄がより伝わりやすい構成にいたしました。

また、表紙から最後のページまで一本の線でつなぎ、理念のひとつでもある「つながり」を表現したデザインにいたしました。今後もより良い誌面づくりに努めてまいりますので、どうぞご期待ください。

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。

次回株主通信は、2016年6月下旬頃にお届けします。

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

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。
VEGETABLE OIL INK
FSC www.fsc.org ミックス 責任ある木質資源を使用した紙 FSC® C014473