第19期 通期株主通信
CONEXIO REPORT

コネクシオ株式会社

証券コード：9422　2015年4月1日～2016年3月31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>
携帯電話販売業界のリーディングカンパニーとして
お客様に信頼され選ばれる企業へ
P7 <特集>
お客様の「声」に応えるショップ運営
P9 <コネクシオのCSR>
CSR方針を新しく制定しました

お客様の"声"に応える
さまざまな取り組みをご紹介します！

詳しくはP7-8へ！



あなたとつながる、コネクシオ

携帯電話・スマートフォンをはじ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。



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。

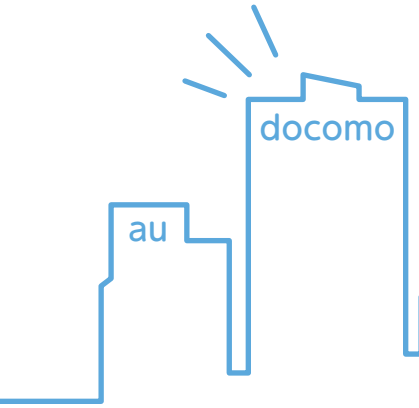
楽しく便利に
スマートフォン
使えるサービス
提供しています

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。



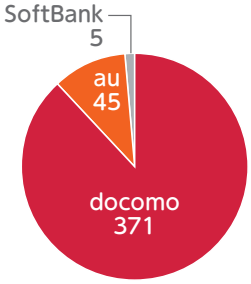
くつろげる待合スペースや
体験コーナーなど、
快適にお楽しみいただける
売場づくりに注力しています。

キャリア認定ショップを
運営しています。



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]
（2016年3月31日現在）

全国店舗数
421
店舗
（2016年3月31日現在）

端末販売台数
300
万台規模
（2016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の名称です。

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
。

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、
複数のコンビニチェーンへ提供しております。







※ iTunesは米国及びその他の国々で登録されている
Apple Inc.の商標です。
※ LINEは、LINE株式会社の商標または登録商標です。

IoT※サービスの
提供

※IoT（アイ・オー・ティー：Internet of Things）：さまざまな物体（モノ）に通信機能を持たせ、インターネットに接続して相互に通信する仕組みのことです。





“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。

携帯電話販売業界のリーディングカンパニーとしてお客様に信頼され選ばれる企業へ

2016年3月期の振り返りと今後の経営方針についてインタビューを行いました。(インタビュアーは株式会社フィスコ 客員アナリストの森本展正氏です。)

2016年3月期の市場環境と業績
お客様一人当たりの収益向上とコスト削減により、過去最高益を達成

森本:2016年3月期の市場環境と業績について、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、買替サイクルの長期化傾向が見られるなかで、2台目需要としてのタブレット端末や光回線、動画・音楽・雑誌などの各種コンテンツの販売が好調な1年でした。

当社の販売状況は、タブレット端末の新規販売は伸長しましたが、買替需要が弱く前期ほど伸びませんでした。通信キャリアからの手数料減少の大きな影響もありましたが、光回線やキャリアコンテンツ、さらにはアクセサリー等の携帯周辺商材の販売に注力し、お客様一人当たりの収益を確実に向上させることができました。また、「働き方改善活動」をはじめとするコスト構造改革を継続的に実行したことで過去最高益を達成し、営業利益・経常利益ともに5期連続の増益となりました。

森本:コンシューマ事業の取り組みについて教えてください。

井上:キャリア認定ショップにご来店いただくお客様に対しては、カウンターでの手続きをお待ちいただいている間に店頭フロアで商品やサービスの紹介を行い、実質的な待ち時間の解消に努めました。同時に、お客様が快適に過ごしやすい待ち合いスペースを整備し、展示什器の充実を行いました。スマートフォンやタブレットなどの新商品を実際に体験いただくことや、光回線やキャリアコンテンツなど新しいサービスの説明や提案の時間をしっかり確保できたことで、お客様に納得いただき販売につなげることができました。

森本:法人事業はいかがですか?

井上:法人企業からは携帯電話端末の販売に加えて、スマートフォンの設定代行やヘルプデスクなどの運用管理業務のニーズが高まっています。2016年2月からは法人企業向けの新しいサービスとして、モバイル統合管理システム「E-PORTER+」(詳細はP7–8へ)を開始し、営業支援システムの「Salesforce」やスマートフォン・タブレットの端末管理システムであるMDM(Mobile Device Management)などとともに、ソリューションサービスの販売を強化しています。大手コンビニエンスストアへ提供しているプリペイドカードは引き続き好調です。

2016年3月期 下期の主なトピックス

Topic ①
「第5回スマートフォン&モバイルEXPO」に出展

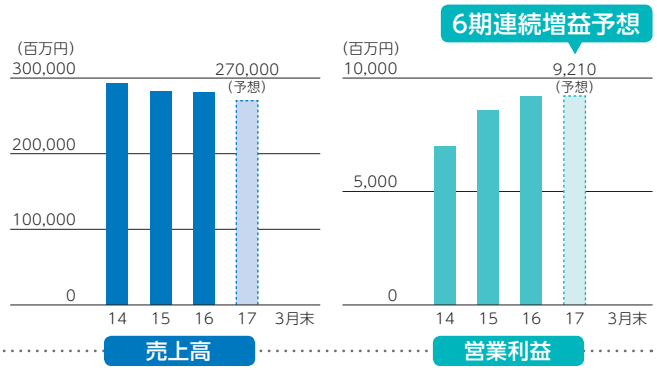
当社法人営業が自社で実践している外出先で仕事ができる「モバイルワーク」の実例をもとに、サービスの導入や運用について展示ブースでセミナーを交えながらご案内を行い、多くのご来場者様からご好評をいただきました。



Topic ②
「Salesforce World Tour Tokyo 2015」に出展

株式会社セールスフォース・ドットコム主催のイベントに出展。2015年12月から提供を開始したSalesforceを外出先から安心・安全にアクセスできる当社独自のサービス「verifycloud」を紹介。イベント出展以降、法人企業からサービスのお申込みをいただいております。





売上高は減収予想だが、提案型接客・体験型接客の推進と経営のスリム化で営業利益は増益を予想



2017年3月期の事業環境と課題

変化に対応し、顧客満足を高めるための人財確保

森本：2017年3月期の事業環境をどのように見通していらっしゃいますか?

井上：通信キャリアは、ポイントサービスの強化に加えて、電気や保険などの通信以外の新しいサービスに取り組み始めており、これまでのようなお客様の“獲得”から、サービスの充実による“囲い込み”へと、競争のステージが変化してきていきます。店頭ではこれまで以上に多様な商品・サービスを理解し、お客様のライフスタイルに対して提案する力が求められます。

森本：法改正による事業環境への影響はどのようにお考えですか?

井上：改正された「電気通信事業法の消費者保護ルールに関するガイドライン」の施行に伴い、お客様に対して契約内容の十分な説明や書面交付などが必要になります。ガイド

Topic ③

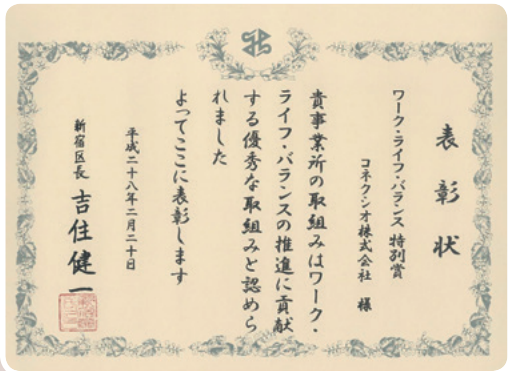
ワーク・ライフ・バランスにかかわる各賞の受賞

当社の男性社員に対する育児休業支援やワーク・ライフ・バランスにおける取り組みが、厚生労働省・東京都新宿区から表彰されました。

- 2015年10月　厚生労働省
  「イクメン企業アワード2015特別奨励賞」
- 2016年2月　新宿区
  「ワーク・ライフ・バランス特別賞」



イクメン企業アワード2015特別奨励賞


表彰状

ワーク・ライフ・バランス 特別賞

コネクシオ株式会社 様

貴事業所の取組みはワーク・ライフ・バランスの推進に貢献する優秀な取組みと認められましたよってここに表彰します

平成二十八年二月二十日

新宿区長 吉住健一

ワーク・ライフ・バランス特別賞

ラインを遵守すべく適正な対応を心掛けていくとともに、店頭での接客方法に工夫を重ねていき、今まで以上にお客様満足度の向上を目指していきます。これらの実現に向けて、優秀な人財の確保と従業員の定着率向上を推進してまいります。



目指す姿・2017年3月期経営方針

お客様に信頼され選ばれる企業へ

森本：変化の早い事業環境のなか、今後コネクシオが目指す姿についてお聞かせください。

井上：業界のリーディングカンパニーとして積極的に対策を講じ、携帯電話市場における存在感の強化を図っていきます。2018年3月期に営業利益100億円の達成を掲げた中期目標を達成させるためにも、事業環境変化への対応は必要不可欠です。また、適正な経費水準を維持し既存事業で利益を確保した上で、事業規模拡大を目指した投資を行っていきます。これまで培ってきた経験、ノウハウを活かし、新分野へのビジネス展開を加速させ新たな成長軸を構築していきます。

森本：中期目標実現のために、2017年3月期経営方針では何を目指しているのでしょうか?

井上：以下の3点に集約されます。1点目が**環境変化に対応した利益の追求**です。お客様のライフスタイルに合わせたサービスを提案する提案型接客や、電話教室を開催しスマートフォンの基本操作をはじめ、活用方法などをお試しいただける体験型接客など、よりお客様の満足度を向上させる接客を心掛けてまいります。利益の追求はもちろん、お客様に信頼され、選ばれる企業、選ばれる店舗へと成長してまいります。また、市場環境などに対応し、常に無駄の少ない経営をできるよう経営のスリム化を進めていきます。合わせて事業規模の拡大も戦略的に推進します。

2点目が**スマートライフ・スマートビジネスへの積極投資**です。新たな収益軸として、スマートライフ・スマートビジネスを確立し、既存のナレッジや資産を活かした関連ビジネスへの投資を実施します。コンシューマビジネスでは、新しい

コネクシオの中期目標

コネクシオは中期目標である「2018年3月期 営業利益100億円」の達成に向けて、次の経営戦略を掲げます。

① 変化の早い事業環境に対して、リーディングカンパニーとして積極的に対策を講じ、携帯電話市場における存在感の強化を図っていきます。

② 適正な経費水準を維持し既存事業で利益を確保した上で、もう一段の事業規模拡大を目指した投資を行うとともに、当社の強みを活かした新分野へのビジネス展開を加速させ新たな成長軸を構築していきます。

［中期目標］
2018年3月期
営業利益
100億円

コンシューマビジネスではお客様のスマートライフを支え、法人ビジネスではお客様のスマートビジネスの展開を支援していきます。

暮らしのかたちで注目されているお客様のスマートライフをスマートフォンやタブレット端末などを通して支えます。法人ビジネスでは、端末販売だけではなくお客様のビジネス環境を変革するソリューションの提案に注力し、次世代社会のインフラになっていくと予想されているスマートビジネスの展開をさまざまな角度から支援します。

3点目が人財確保／統制の強化です。特に販売現場では取り扱いサービスが多様化し、お客様の満足度や利便性が向上する一方、質の高い接客やサービスを提案できる力、つまり現場力の強化が必要となります。そのため、優秀な人財を確保することはもちろん、販売員の待遇改善や定着率の向上に努め、従業員が「働きたい会社」を目指していきます。また、新しい取り組みである「コネクシオカレッジ」により、今まで個別に行っていた研修を一貫した教育システムへと変えていきます。その他、統制の強化として研修などを通してコンプライアンスの啓発活動を継続していき、正しい企業であるためにコーポレート・ガバナンス機能の強化を図っていきます。

森本：現場で働く販売員の成長が多様化するサービスへの対応につながり、さらなるお客様満足の向上に結びつく。それが利益の追求にもつながっていくのですね。

井上：おっしゃるとおりです。変化の早い携帯電話販売業界のなかで、当社は「お客様に信頼され、選ばれる企業、選ばれる店舗」を目指します。また、従業員の成長を支援し、働きやすい環境を整えるとともに、企業理念に基づく行動を促し、コンプライアンスをはじめとした統制も強化します。そして、10年ビジョンのとおり、「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」ことを目指してまいります。

配当について・株主の皆様へ

使命を忘れず企業価値向上に取り組む

森本：配当に対する考えをお聞かせください。

井上：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、配当性向40%を目処とし、安定的な配当を継続して行えるように業績の向上に努めることを基本方針としています。今後も皆様のご期待に沿うことができるよう、努めてまいります。

森本：最後に株主の皆様へのメッセージをお願いします。

井上：日頃より温かいご支援をいただき、ありがとうございます。変化の多い携帯電話販売業界ですが、当社は社名や企業理念にも込めている、「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ていき、お客様一人ひとりの想いを大切により深くつなぐ」企業になるという使命を忘れず、今後とも、企業価値向上に取り組んでまいります。

NEW SHOP INFORMATION

当社直営店への仲間入り



2016年1月1日(金)
auショップ庚午(広島)



2016年4月1日(金)
ドコモショップ千歳烏山店(東京)

新店オープン





2015年10月29日(木)
ソフトバンク松戸西口(千葉)

お客様の「声」に応えるショップ

お客様満足度の向上のためには、お客様の「声」に耳を傾けることが欠かせません。
今回の特集では、日々寄せられる「声」に応える売場づくりや、サービス充実の取り組みをご紹介します。

売場づくり



子どもが小さくて
目が離せないので
ゆっくり時間が
取れない……。



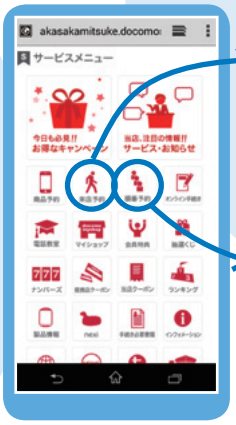
ショップって
いつも混んでいる
イメージがあるん
だよな……。

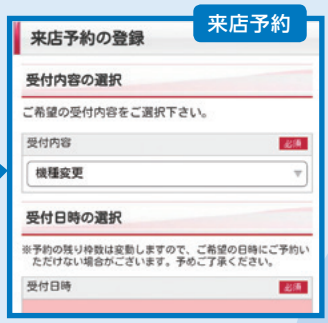
気兼ねなく ご来店いただけるよう キッズスペースを 設けています

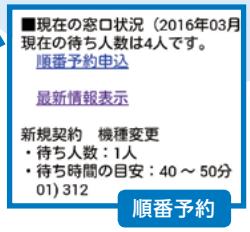


他にも待ち合いスペースの充実を図るなど、お客様が快適に過ごせる環境づくりに努めています。

スマホで簡単に 来店予約ができます 当日の順番予約も可能です







マイショップページ ➡ 順番予約
現在の窓口状況が分かり、順番予約ができます
※当日の順番予約は一部店舗にて実施しています

スマートフォンから事前の来店予約・当日の順番予約をすることで、短い待ち時間でショップをご利用いただけます。

フロア接客を 導入しています





タブレット端末を活用しながら待ち合いスペースで接客することで、ご案内時間の短縮を図っています。

法人事業

2016年2月1日よりサービス開始　新しいモバイル統合管理システム

「E-PORTER+」 イー・ポーター・プラス

法人のお客様向けにモバイル端末の資産管理をベースとし、料金やライセンスの管理をまとめて簡単にできる、モバイル統合管理システム「E-PORTER+」を提供開始しました。
回線料金サービス「E-PORTER」を多くのお客様にご利用いただくなかで培ってきたノウハウを注ぎ込んだ、時代のニーズに対応する全く新しいサービスです。

E-PORTER+

運営

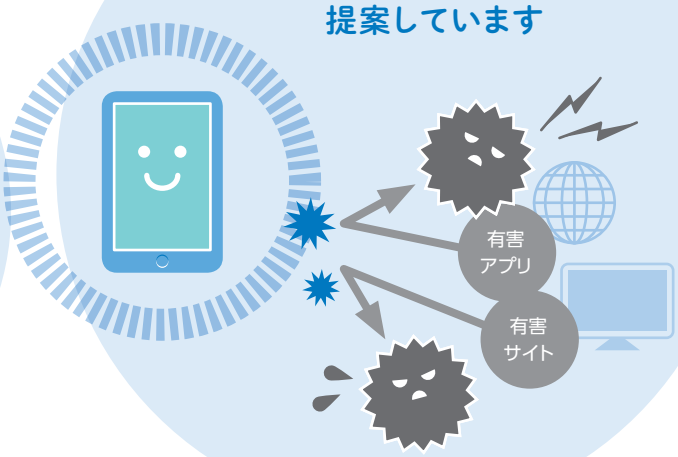
コネクシオでは、定期的にお客様アンケートを実施して、
貴重なお客様の「声」を集める取り組みに力を入れています。
今後もお客様の「声」に真剣に応え続けることで、
お客様満足の向上に努めてまいります。

サービスの充実

子どもが
スマホを使うのが
心配で……。



フィルタリングサービスを提案しています



インターネットを通じたトラブルからお子様を守り、携帯電話を楽しく、安心して使うため、有害サイトなどへのアクセスを制限する「フィルタリングサービス」を提案しています。

スマホの使い方が
難しくてよく
分からないん
ですが……。



「電話教室」を無料で開催。快適なご利用をサポートしています



※一部ショップでは、電話教室を開催していません。
詳細は直接ショップまでお問い合わせください。

スマートフォンやタブレットデビューをしてみたい、もっと便利に使ってみたいなど幅広いご要望にお応えする電話教室を開催しています。

管理コスト削減
一元的な資産管理を実現

デバイス、MDMライセンス、通信費の管理を一元的に統合するため、管理労力の省力化に寄与します。

通信コスト削減
充実の分析機能を装備

分析機能により通信費の見える化ができ、高利用ユーザへの牽制や無駄なコストの削減に一役買います。

発注・承認機能による統制強化
高度化された料金管理に対応

発注を簡素化できます。また、承認機能により、管理、監視が可能になり、内部統制の強化につながります。



詳細は「E-PORTER+」のサイトをご覧ください。 http://biz.conexio.co.jp/ep-plus/

2015年9月にCSR方針を新しく制定しました

私たちコネクシオのCSRは、事業を通じて「人をつなぐ、価値をつなぐ」という企業理念を具現化することです。
コミュニケーション・ネットワークの世界で、ステークホルダーの皆様とともに、豊かな社会の実現に貢献します。



お客様

安心・安全で快適な暮らしの実現に貢献するために、コミュニケーション・ネットワークを通じて、常に新しい価値とお客様の期待を超えるサービスをお届けします。

従業員

従業員の満足なくしてお客様のご満足はないと考えます。従業員の多様な個性を尊重しながら、一人ひとりが能力を発揮し、仕事と生活を両立できる職場づくりを推進します。

お取引先

公正・誠実な取引を通じて、電気通信事業者をはじめとする全てのお取引先と共存共栄の関係を構築します。高い倫理観と責任ある行動で全てのお取引先の期待と信頼に応えます。

株主・投資家

健全で透明な経営を推進し、事業・財務状況を適時かつ適切に開示します。株主・投資家の期待に応えるため、高い成果を生み出し、企業価値の持続的な向上を目指します。

地域コミュニティ

事業活動を行うあらゆる地域と協調・連携を図り、地域の一員として、事業を通じた地域社会の発展に貢献します。

「e－ネットキャラバン」活動の推進

キャリア認定ショップで知識を培った当社の社員が講師として登壇し、お子様がいる保護者の方々に対して、携帯電話やスマートフォンに潜む危険性とともにその対策についてご説明しました。家庭内のルールづくりなどの具体的な対策の提案を、「分かりやすく、丁寧に」説明しました。講演終了後には、多くの好意的な感想を頂戴しました。当社では、今後とも、地域社会への貢献を継続的に進めてまいります。



※e-ネットキャラバン：安全なネット社会を作り、全国に安心の輪を広げようという思いから生まれた活動。

➡ https://www.e-netcaravan.jp/index.html

会社情報

会社概要（2016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	5,032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 （2016年6月23日現在）

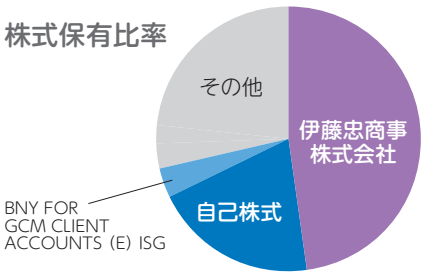
代表取締役社長	井上 裕雄	常務執行役員	大澤 雅弘
取締役専務執行役員	目時 利一郎	常務執行役員	松本 博
取締役専務執行役員	村田 充	常務執行役員	中田 伸治
取締役常務執行役員	直田 宏	常務執行役員	保坂 卓二
取締役	梶原 浩	常務執行役員	小日向 光男
取締役	細井 一雄 *	常務執行役員	釜山 英一
取締役	宮本 元 *	常務執行役員	森下 大二郎
常勤監査役	柴田 信治	執行役員	渡辺 元
監査役	遠藤 隆 **	執行役員	田中 常弘
監査役	阿部 紘武 **	執行役員	狩集 雅人
監査役	吉村 徳一郎	執行役員	山田 泰

株式情報（2016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	4,503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	1,944,348	3.48
株式会社光通信	1,797,400	3.21
DEUTSCHE BANK AG LONDON-PB NON-TREATY CLIENTS 613	1,510,339	2.70
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	1,159,600	2.07
CBNY-GOVERNMENT OF NORWAY	644,000	1.15
コネクシオ社員持株会	556,655	1.00
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	526,200	0.94
有限会社福田商事	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9）	333,300	0.60

（注）当社は、自己株式11,185,062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18期の株主様アンケートでは、418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メール配信サービス

当社ウェブサイトの「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。

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



投資家情報 ➡ IRメール配信

- 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当社ウェブサイトの更新情報などを、
  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/

「nexiプレミアム」活用術

月額500円(税抜)でたくさんのお得が使える
「nexiプレミアム」
例えば、お得に映画を見ることができたり、
コンビニで使えるスイーツやコーヒーの
無料クーポンをもらうことができます。

neXi　neXi プレミアム

編集後記

「第19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。
今回の特集では、キャリア認定ショップがお客様にとって安心で快適な場所であるために、
お客様の声に応えるさまざまな取り組みについてご紹介しました。
コネクシオが運営するキャリア認定ショップにお立ち寄りいただいた際には、
これらのサービスを体験いただけましたら幸いです。
コネクシオはこれからも、日々お客様の「声」に真剣に応え続けてまいります。

次回株主通信は、2016年12月上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