

|| 企業調査レポート ||

## コネクシオ

9422 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 6 月 5 日 (火)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2018年3月期は中期目標「営業利益100億円」を達成	01
2. 新たな中期経営計画を発表。2020年の到達イメージは「営業利益110億円」の達成	01
3. 株主還元にも積極的。2019年3月期の予想配当性向は39.8%	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
■ 事業概要	03
1. 主力は個人向け携帯電話販売事業（コンシューマ事業）だが、法人事業も積極的に展開	03
2. 同社の強み、特色	05
3. 事業等のリスク	06
■ 業績動向	07
1. 2018年3月期の業績概要	07
2. セグメント別状況	08
3. 財務状況	10
4. キャッシュ・フローの状況	11
■ 今後の見通し	11
1. 新中期経営計画「コネクシオプラン2020」の基本方針	11
2. 5つの事業戦略	12
3. 2019年3月期の業績見通し	13
4. 2021年3月期の到達イメージ	14
■ 株主還元策	15

## ■ 要約

### 伊藤忠商事系の大手携帯電話販売代理店、NTT ドコモで No.1。 2018 年 3 月期は中期目標「営業利益 100 億円」を達成

コネクシオ <9422> は、伊藤忠商事 <8001> 系の大手携帯電話販売代理店で、総販売台数で業界第 2 位、NTT ドコモ <9437> では No.1 の代理店である。携帯電話端末の販売にとどまらず、法人向けにスマートフォンを利用したモバイル BPO サービスの提供やコンビニエンスストアへのプリペイドカード販売などに加えて、IoT ゲートウェイ端末など同社独自の製品・商品、IoT ソリューションの提供も手掛けている。

#### 1. 2018 年 3 月期は中期目標「営業利益 100 億円」を達成

2018 年 3 月期の業績は、売上高が前期比 1.9% 増の 264,897 百万円、営業利益が同 2.3% 増の 10,207 百万円、経常利益が同 2.5% 増の 10,293 百万円、当期純利益が同 4.2% 増の 6,738 百万円となった。タブレット販売やスマートフォンへの買替え促進により販売台数は増加したことに加え、端末価格の見直しによる収益の改善、モバイルヘルプデスクやキッキングなどの法人向けモバイル BPO (Business Process Outsourcing) サービスが伸ばしたことなどから営業利益は中期目標である 100 億円を達成した。

#### 2. 新たな中期経営計画を発表。2020 年の到達イメージは営業利益 110 億円の達成

進行中の 2019 年 3 月期の業績は、売上高が前期比 1.9% 増の 270,000 百万円と増収予想ながら、プリペイドカードの減益や生産性向上に向けたシステム投資などにより営業利益、経常利益、当期純利益はそれぞれ前期比横ばいの 10,210 百万円、10,295 百万円、6,740 百万円と予想されている。また新しい中期経営計画「コネクシオプラン 2020」を発表しており、2020 年 (2021 年 3 月期) の目標として営業利益 110 億円を掲げている。

#### 3. 株主還元にも積極的。2019 年 3 月期の予想配当性向は 39.8%

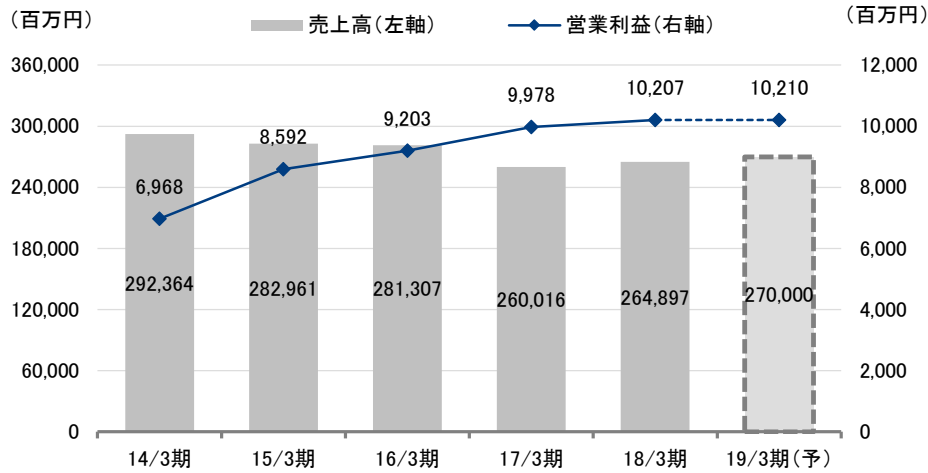
同社は、配当性向 40% を目処として安定的な配当を継続して行えるよう業績の向上に努めることを利益配分に関する基本方針としており、2018 年 3 月期には設立 20 周年記念配当 5 円を含めて、年間配当を 65 円 (配当性向 43.2%) とし、5 期連続で増配を行った。2019 年の年間配当は 60.0 円 (配当性向 39.8%) 予想だが、今後の業績によっては増配の余地もありそうだ。さらに 2017 年 7 月には保有する自己株式 11,185,062 株 (発行済株式総数の 20%) をすべて消却した。このような同社の積極的な株主還元の姿勢は大いに評価に値するだろう。

#### Key Points

- ・ 大手携帯電話販売代理店、NTT ドコモで No.1
- ・ 2018 年 3 月期は中期目標「営業利益 100 億円」を達成
- ・ 株主還元も積極的：2019 年 3 月期の予想配当性向は 39.8% で業績によっては増配の可能性も

## 要約

## 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 会社概要

### 伊藤忠商事系の大手携帯電話販売代理店、NTT ドコモで No.1。

#### 1. 会社概要

伊藤忠商事系の大手携帯電話販売代理店で、総販売台数で業界第2位、NTT ドコモでは No.1 の代理店である。手掛ける事業は、携帯電話端末の卸売・販売にとどまらず、法人向けにスマートフォンを利用したモバイル BPO サービスの提供や、コンビニエンスストアへのプリペイドカードの販売、IoT ソリューションの提供など幅広い。「人をつなぐ、価値をつなぐ」という理念ステートメントのもと、「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」という 10 年ビジョンを掲げ、“顧客に選ばれる”付加価値の高いショップづくりを推進する。2018 年 3 月期の総販売台数は 271.7 万台で、キャリア認定ショップの運営店舗数は 428 店舗（2018 年 3 月末）となっている。

## 2. 沿革

同社は1997年8月に、伊藤忠商事の通信関連事業の業務受託会社、アイ・ティー・シーネットワーク株式会社として設立された。2002年4月に伊藤忠商事からの会社分割により、携帯電話販売に関わる一次代理店としての地位を承継し※、携帯電話販売会社としての事業基盤が整う。携帯電話の本格的な普及を背景に成長を遂げ、2006年3月に東京証券取引所市場第2部へ株式を上場した(2007年12月に市場第1部へ指定替え)。

※伊藤忠商事は1991年に携帯電話販売事業に着手し、1992年10月にドコモショップ八王子店(全国ドコモショップ第1号店)をオープンするなど、携帯電話の本格的な普及時期以前から携帯電話販売事業を展開してきた実績を有する。

株式上場後は積極的なM&Aを展開し事業基盤と事業規模を拡大した。2006年8月に(株)イドムココミュニケーションズを買収(2007年4月に吸収合併)したのを皮切りに、2008年7月に(株)日立モバイル(現(株)日立オートパーツ & サービス)の移動体通信事業を同社の100%出資子会社ITCモバイル(株)が譲受した上で、ITCモバイルを吸収合併した。さらに、2012年10月にはパナソニックモバイルコミュニケーションズ(株)の子会社だったパナソニックテレコム(株)を吸収合併し、事業基盤・規模を飛躍的に拡大させ、業界3強の一角の地位を確立するに至る。2013年10月に社名をコネクシオ株式会社※へ変更している。

※コネクシオ(CONEXIO)は、ラテン語の絆を語源とする。コネクシオという社名には、「私たちが、お客様一人ひとりの想いを大切につなぐとともに、つながるすべての人々へよるこびの輪をひろげ、信頼の絆を深めていく」という願いと熱き決意が込められている。

## ■ 事業概要

### 主力は個人向け携帯電話販売事業(コンシューマ事業)だが、法人事業も積極的に展開

#### 1. 主力は個人向け携帯電話販売事業(コンシューマ事業)だが、法人事業も積極的に展開

携帯電話等の通信サービスの契約取次※、契約者へのアフターサービスの提供及び携帯電話端末等の販売を行う、販売代理店事業を基幹事業として展開する。手掛ける事業は、個人向けのコンシューマ事業と法人向けの法人事業に分かれる。2018年3月期におけるセグメント別売上構成は、コンシューマ事業92.7%、法人事業7.3%であった。

※通信キャリアとの間の代理店契約に基づき、個人及び法人顧客に対し、通信キャリアが提供する電気通信サービス等の契約取次を行うもので、契約成立時及びその後の一定期間において、通信キャリアから手数料を収受する。

## 事業概要

**(1) コンシューマ事業**

キャリア認定ショップ（ドコモショップ、auショップ、ソフトバンクショップ）の運営を行うほか、大手カメラ／家電量販店への携帯電話の卸売や販売支援も行う。また、同社が独自開発したポータルサイト「nexi（ネクシィ）」「nexiplus（ネクシィプラス）」※の運営もを行っている。コンシューマ事業の売上高は、携帯電話、スマートフォンなどの端末及びその携帯周辺商材の商品売上高と通信キャリア等からの手数料収入からなる。2018年3月期における商品売上高は183,032百万円（コンシューマ事業売上高に占めるウエイト74.5%）、手数料収入62,501百万円（同25.5%）。

※天気／運勢／検索など生活に密着した情報の表示をはじめ、スマートフォンを便利に利用できるサービス。有料プランの「nexiplus」では、会員特典（クーポン）や無料の電話相談（弁護士相談、恋愛相談など）などの生活に役立つコンテンツを提供している。

**a) キャリア認定ショップ**

2018年3月末における運営店舗数は全国で428店舗※、そのうち280店舗が同社の直営。内訳を通信キャリア別に見ると、NTTドコモが366店舗（直営238店舗、運営委託128店舗）、au（KDDI<9433>）は47店舗（直営27店舗、運営委託20店舗）、ソフトバンク（ソフトバンクグループ<9984>）は直営のみの5店舗、その他（直営）10店舗となっている。最多のドコモショップに関しては店舗数及び販売台数のいずれも、NTTドコモ代理店でNo.1となっている。

※ 同社の直営店に加えて、2次代理店に運営を委託している148店舗を含む。

同社では“顧客に選ばれる”付加価値の高いショップの実現を目指しており、全国の直営店へのスマホ教室の展開やお客様一人ひとりのライフスタイルに合わせたご提案、タブレット端末を活用したお客様動線の見直しに取り組み、付加価値の高いショップづくりを推進している。加えて、移転による店舗大型化を進め、フロアスペースや体験コーナーの拡大、アクセサリ等の携帯周辺商材のラインナップ充実、来店予約制度の導入などの様々な施策を、店舗ごとに展開している。なお、2018年3月期のキャリア認定ショップでの販売台数は215.9万台（全社販売台数に占めるシェア79.4%）であった。

**b) 大手カメラ／家電量販店**

大手カメラ／家電量販店に対して携帯電話の卸売販売を行うとともに、店頭での販売支援も行う。加えて店内に「サービスコーナー」を設け、料金の支払い受付や端末の修理、各種相談等、アフターサービスもを行っている。なお、2018年3月期の大手カメラ／家電量販店における販売台数は43.8万台（全社販売台数に占めるシェア16.1%）。

さらに、それを支える物流・開通センターは、高い処理能力を誇る。具体的には、物流センターは徹底した携帯電話の入出荷及び在庫の集中管理で、各店舗に人気商品や新商品をタイムリーに供給し販売機会のロスを防ぐ。一方、開通センターは顧客が購入した携帯電話の回線開通業務や機種変更に伴う各種手続き等を迅速に行うことで、顧客満足度向上をサポートしている。

**(2) 法人事業**

法人顧客に対する携帯電話等の通信サービスの契約取次、アフターサービスの提供、携帯電話端末等の販売のほか、様々なソリューションサービスを販売する。加えて、コンビニエンスストアへのプリペイドカード等の商品販売及びIoTソリューションの販売も手掛ける。

#### 事業概要

法人事業は、携帯電話端末及び携帯周辺商材の販売からなる商品売上高、通信キャリア等からの手数料やソリューションサービスの売上からなる手数料収入及びプリペイドカード販売のプリペイドカード情報の 3 つの売上高で構成される。2018 年 3 月期における商品売上高は 6,365 百万円（法人事業売上高に占めるウエイト 32.9%）、手数料収入 8,496 百万円（同 43.9%）、プリペイドカード情報 4,500 百万円（同 23.2%）。なお、2018 年 3 月期の法人事業における販売台数は 12.0 万台（全販売台数に占めるシェア 4.4%）であった。

#### a) 法人向けの様々なソリューションサービス

法人企業向けに、スマートフォンやタブレット端末の端末設定サービス（キッティング）やモバイルヘルプデスク等を提供するモバイル BPO サービス（運用管理業務受託サービス）のほか、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モバイル・ビズ・スイート（mbs）を提供している。このうち、モバイル運用の強みを生かし、スマートフォンを導入した企業に対して 24 時間 365 日体制で、多機能なスマートフォンを使いこなすために必要なサポートを提供するモバイルヘルプデスクが順調に拡大する傾向にある。同サービスは、主にセキュリティを重視する金融機関、保険会社からの利用が多い。同サービスのコールセンターはオペレーター数で 140 人規模体制となっている。

#### b) プリペイドカード販売

全国のファミリーマートをはじめ、ポプラ <7601> などのコンビニチェーンにおいてプリペイドカードを販売する。加えて、全国の小売店・Web サービス会社に対してプリペイドカードの発行支援※も行っている。

※ 具体的な導入事例として、オイシックスギフトカード（安心安全でおいしい食材を宅配するネットスーパー・オイシックス（オイシックスドット大地 <3182>）の食材と交換ができるギフトカード）、OPTiM カード（IoT プラットフォーム企業のオプティム <3694> が提供する人気雑誌の読み放題サービス「タブホ」が利用可能なプリペイドカード）などが挙げられる。

#### c) IoT ソリューション

作業機械や車両等、様々な機器から遠隔でビッグデータの収集を実現する、企業の IoT 導入に必要なソリューション（各種デバイスや通信回線、プラットフォーム、導入支援等）を提供している。また、同社の強みである携帯電話の販売代理店としての通信に関する豊富な知識や通信機能組込み技術を生かした IoT モジュール製品の開発にも注力している。直近では、2018 年 5 月 24 日に、IoT システム構築を迅速化・容易化する新サービス「Smart Ready IoT ソリューションテンプレート」の販売を開始している。

## 2. 同社の強み、特色

### (1) 携帯電話販売・取次ぎでの長い歴史

同社の強みは、携帯電話の黎明期から携帯電話販売市場へ参入し、全国規模のキャリア認定ショップの基盤を構築・保有していることである。さらに、NTT ドコモと営業戦略を共有し、NTT ドコモの代理店 No.1 となっていることが、同社の収益性の高さの源泉となっており、強みの 1 つとして挙げられる。

### (2) 働きやすい職場環境

同社の主力事業であるキャリア認定ショップでの販売においては、従業員の確保・定着が重要な要素となるが、同社では従業員の定着率向上や人材採用の強化を推進するために、様々な職場環境の整備、すなわち「働き方改革」を積極的に推し進めている。



コネクシオ | 2018年6月5日(火)  
 9422 東証1部 | <https://www.conexio.co.jp/ir/>

#### 事業概要

例えば、キャリア認定ショップでの月1回の定休日や営業時間の短縮、一部会社負担のベビーシッター制度やフレックスタイム制の導入、在宅勤務のトライアルの導入、男性社員の育児休暇取得の支援、女性リーダーの発掘・育成を目的とした各種研修会の実施等々である。この結果、同社は以下のような様々な認定や表彰を受賞している。これにより多くの人材を集めやすくなっていると思われる、これも目に見えない同社の特色であり強みと言えるだろう。

2016年10月	「イクボスアワード 2016」特別奨励賞を受賞（厚生労働省）
2016年10月	女性活躍推進マーク「えるぼし」の最高位を取得（厚生労働省）
2016年11月	「第9回ワークライフバランス大賞」優秀賞を受賞（日本生産性本部）
2017年 2月	新宿区「ワーク・ライフ・“ベスト”バランス賞」を受賞（東京都新宿区） 「健康経営優良法人 2017～ホワイト500～」に認定（経済産業省、日本健康会議）
2017年10月	LGBTの取組指標「PRIDE指標 2017」シルバーを受賞（work with Pride）
2018年 2月	新宿区「ワーク・ライフ・バランス推進優良企業」として表彰（東京都新宿区） 第3回ホワイト企業アワード「育児支援部門」「イクボス部門」ダブル受賞（一般財団法人日本次世代企業普及機構） 第8回「日本でいちばん大切にしたい会社」大賞「厚生労働大臣賞」を受賞（人を大切にする経営学会、法政大学大学院 中小企業研究所） 2年連続「健康経営優良法人 2018～ホワイト500～」に認定（経済産業省、日本健康会議）

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

### 3. 事業等のリスク

事業等のリスクとして、同社のビジネスの中核がキャリア認定ショップ運営であり、その収益が通信キャリアからの手数料に依存していること、キャリア認定ショップは通信キャリアによりその運営主体が選定されること、通信キャリアの営業政策等の経営判断の影響を受けやすい体制であることなどを挙げるができる。

電気通信事業法などの関連する法令の改正等による影響を通信キャリアと同様に受けることもリスクである。足元では、総務省は2018年2月に「青少年インターネット環境整備法」（青少年が安全に安心してインターネットを利用できる環境の整備等に関する法律）及び「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」を改訂している。

また、通信キャリアのうちNTTドコモに対する依存度が同業他社に比べ高いことは、強みであると同時に事業リスクでもある。通信キャリア間の競争激化によりNTTドコモの事業基盤が極端に縮小する事態が生じる場合、同社の業績に多大な影響を与える可能性がある。



## 業績動向

### 販売台数増で増収を確保、端末価格の見直しによる収益性改善に加え 法人向けモバイル BPO サービスが伸長し 営業利益は中期目標の 100 億円を達成

#### 1. 2018年3月期の業績概要

2018年3月期の業績は、売上高が前期比1.9%増の264,897百万円、営業利益が同2.3%増の10,207百万円、経常利益が同2.5%増の10,293百万円、当期純利益が同4.2%増の6,738百万円となり、営業利益は7期連続で増益、過去最高益を更新し、中期目標である100億円を達成した。

#### 2018年3月期業績の概要

(単位：百万円)

	17/3期		18/3期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	金額 / 台数	率
販売台数(万台)	267.7	-	271.7	-	3.9	1.5%
売上高	260,016	100.0%	264,897	100.0%	4,881	1.9%
売上総利益	48,260	18.6%	50,347	19.0%	2,087	4.3%
販管費	38,282	14.7%	40,139	15.2%	1,857	4.9%
営業利益	9,978	3.8%	10,207	3.9%	229	2.3%
経常利益	10,046	3.9%	10,293	3.9%	247	2.5%
当期純利益	6,469	2.5%	6,738	2.5%	269	4.2%
EBITDA	12,245	4.7%	12,515	4.7%	270	2.2%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

従来型の携帯電話（いわゆるガラケー）からスマートフォンへの乗換えやタブレットの販売を積極的に推進したことなどから販売台数は前期の267.7万台から271.7万台へ1.5%増加し、高価格機種構成比の上昇もあり売上高は前期比1.9%増となった。

加えて、一部の端末価格の見直しを行ったこと、法人向けモバイル BPO サービスが伸長したことなどから、売上総利益率は前期比0.4ポイント上昇の19.0%となり、売上総利益も同4.3%増の50,347百万円と増益を確保した。一方、店舗の移転改装や法人向けモバイル BPO サービスの体制強化を推進したことから、販管費は同4.9%増の40,139百万円となり、販管費率も15.2%と前期比0.5ポイント上昇したが、ほぼ予算の範囲内であった。この結果、営業利益率は3.9%と同0.1ポイント改善し、営業利益は10,207百万円（同2.3%増）と中期目標である100億円を達成した。

## 業績動向

## 2. セグメント別状況

各セグメントの状況は以下のようであった。

## セグメント別業績

(単位：百万円)

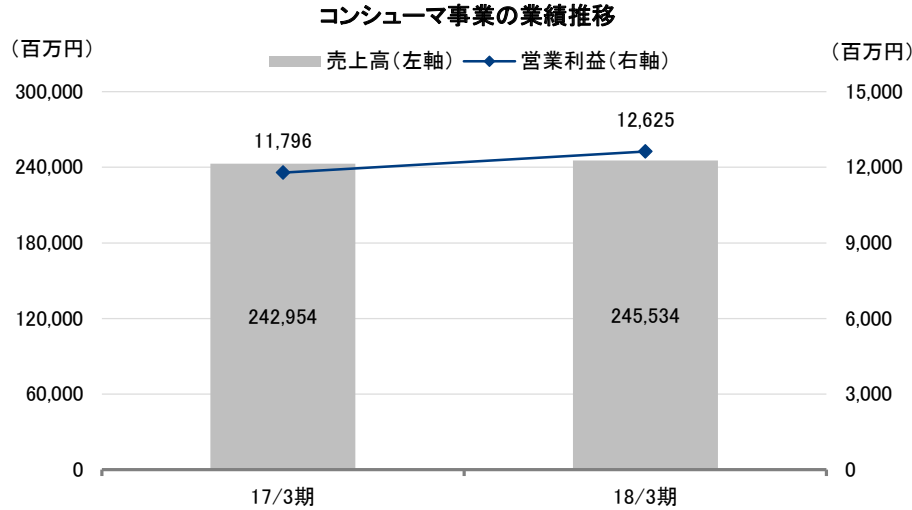
	17/3 期		18/3 期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	金額	率
売上高	260,016	100.0%	264,897	100.0%	4,881	1.9%
コンシューマ事業	242,954	93.4%	245,534	92.7%	2,580	1.1%
商品売上高	180,884	69.6%	183,032	69.1%	2,148	1.2%
手数料収入	62,070	23.9%	62,501	23.6%	431	0.7%
法人事業	17,061	6.6%	19,362	7.3%	2,301	13.5%
商品売上高	5,115	2.0%	6,365	2.4%	1,250	24.4%
手数料収入	7,347	2.8%	8,496	3.2%	1,149	15.6%
プリペイドカード情報	4,598	1.8%	4,500	1.7%	-98	-2.1%
営業利益	9,978	3.8%	10,207	3.9%	229	2.3%
コンシューマ事業	11,796	-	12,625	-	829	7.0%
法人事業	2,115	-	1,591	-	-524	-24.8%
(内部消去)	-3,933	-	-4,009	-	-	-

出所：決算短信、決算説明会資料、データシートよりフィスコ作成

## (1) コンシューマ事業

売上高は前期比 1.1% 増の 245,534 百万円となった。内訳としては、タブレットの販売や従来型の携帯電話からスマートフォンへの買替えの促進により販売台数が増加し、商品売上高は同 1.2% 増の 183,032 百万円、手数料収入は同 0.7% 増の 62,501 百万円となった。「また来たくなる」魅力あるショップの実現のためのスマホ教室の全国直営店への展開や、店舗の大型化によるフロアスペースや体験コーナーの拡大に伴うコストの増加があったが、一部の端末価格の見直しによる収益性の向上が寄与し、結果として営業利益率が改善、セグメント営業利益は同 7.0% 増の 12,625 百万円となった。

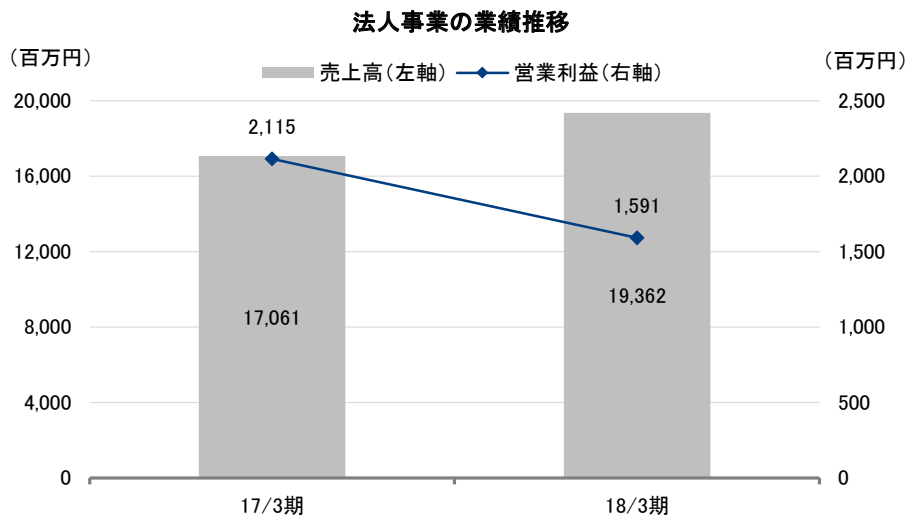
## 業績動向



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## (2) 法人事業

企業のスマートフォン導入が拡がり始め、モバイルヘルプデスクやキッキング等の法人向け BPO サービスが伸長したことなどから売上高は前期比 13.5% 増の 19,362 百万円となった。内訳では、商品売上高が同 24.4% 増の 6,365 百万円、手数料収入が同 15.6% 増の 8,496 百万円、プリペイドカード情報が同 2.1% 減の 4,500 百万円となった。売上高は大幅増となったが、一方でコストも増加したこと、プリペイドカード販売の取引条件見直し等によりセグメント営業利益は同 24.8% 減の 1,591 百万円となった。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 短期借入金の完済で無借金経営。財務体質は堅固

### 3. 財務状況

#### 貸借対照表

(単位：百万円)

	17/3 期末	18/3 期末	増減額
現金及び預金	4,879	7,606	2,726
売掛金	45,343	48,934	3,590
未収入金	13,325	12,188	-1,136
流動資産計	74,275	80,239	5,964
有形固定資産	4,170	4,368	198
無形固定資産	12,472	11,626	-846
投資その他の資産	4,335	4,541	205
固定資産計	20,978	20,536	-442
資産合計	95,254	100,776	5,522
買掛金	24,280	22,441	-1,838
未払代理店手数料	8,395	9,673	1,278
未払金	11,558	12,100	542
流動負債計	54,322	55,640	1,317
退職給付引当金	4,554	4,888	333
固定負債計	6,914	6,961	46
負債合計	61,237	62,601	1,364
純資産合計	34,016	38,174	4,158
負債・純資産合計	95,254	100,776	5,522

出所：決算短信よりフィスコ作成

2018年3月期末の総資産は100,776百万円となり前期末比5,522百万円増加した。流動資産は同5,964百万円増加したが、主に現金及び預金の増加2,726百万円、売掛金の増加3,590百万円、未収入金の減少1,136百万円などによる。一方、固定資産は同442百万円減少したが、主にキャリアショップ運営権（無形固定資産）の減少675百万円等による。

負債合計は前期末比1,364百万円増の62,601百万円となった。流動負債は同1,317百万円増加したが、主に買掛金の減少1,838百万円、未払代理店手数料の増加1,278百万円、未払金の増加542百万円などによる。固定負債は同46百万円増加したが、主に退職給付引当金の増加333百万円等による。なお、2017年3月期に短期借入金を返済したことで有利子負債はゼロとなっている。

純資産は前期末比4,158百万円増の38,174百万円となったが、主に当期純利益の計上による利益剰余金の増加4,054百万円などによる。

## 業績動向

## 4. キャッシュ・フローの状況

## キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	17/3期	18/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	8,635	7,574
税引前当期純利益	9,716	10,076
仕入債務の増減額 (- 減少)	-2,711	-560
売上債権の増減額 (- 増加)	616	-3,593
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1,904	-2,079
財務活動によるキャッシュ・フロー	-4,805	-2,685
現金及び現金同等物の増減額	1,924	2,807
現金及び現金同等物の期末残高	5,013	7,821

出所：決算短信よりフィスコ作成

2018年3月期の営業活動によるキャッシュ・フローは、7,574百万円の収入となった。主な収入は税引前当期純利益10,076百万円、減価償却費の計上2,033百万円などで、一方で主な支出は、売上債権の増加額3,593百万円、仕入債務の減少額560百万円等であった。投資活動によるキャッシュ・フローは、主に有形固定資産の取得による支出1,448百万円などにより2,079百万円の支出となった。また、財務活動によるキャッシュ・フローは、主に配当金の支払額により2,685百万円の支出となった。

この結果、同期間のキャッシュ・フローは2,807百万円の収入となり、期末の資金残高は7,821百万円となった。

## ■ 今後の見通し

### 新中期経営計画「コネクシオプラン2020」を発表 2021年3月期営業利益110億円を目指す

#### 1. 新中期経営計画「コネクシオプラン2020」の基本方針

同社は2019年3月期を初年度、2021年3月期を最終年度とする中期経営計画「コネクシオプラン2020」を発表した。基本方針として「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」を掲げている。

お客様接点の深耕：顧客にしっかりと寄り添い、ベストパートナーとして、5G時代へ向け、より安心で快適なサービスの提供に貢献する。

生産性の向上：雇用環境が一段と厳しくなる中で、既存事業の見直しを行い、ITシステムの積極導入と人財投資により、生産性の向上を図る。

## 2.5 つの事業戦略

「コネクシオプラン 2020」の基本方針の実現のために同社では、以下の 5 つの事業戦略を推進する。

### (1) 顧客との長期的な関係構築（コンシューマ事業）

リアル店舗の付加価値を高めて「顧客に長く愛される地域一番店」を目指す。具体的な施策としては、利用継続を重視したサービス提案、フロアでの体験接客、子供連れ顧客のサポートなどを行っていくとともに、出張販売や「スマホ教室」の開催、SNS の利用、フォローコールの実施などにより顧客との新たな接点を構築する。さらに、同社の独自スマホ向けポータルサイトである「nexiplus」を通して継続的な関係を深耕する。

### (2) 生産性の高い店舗オペレーションの実現（コンシューマ事業）

顧客を待たせないショップを目指してオペレーションを進化させる。具体的には、来店予約サービスの強化（予約枠の拡大、待ち時間の改善等）、フロア接客の進化（顧客一人ひとりへ最適な提案）、「スマホ教室」の開催による利用者層の拡大や継続利用の推進、バックヤード業務の省力化投資（IT システム投資、業務効率化）などを積極的に推進する。

### (3) モバイル・ソリューション・プロバイダーへ進化（法人事業）

第一のステップとしてモバイル BPO サービスの運用基盤を確立する。そのために業務の効率化、システム投資、規模の拡大、人材養成などを進める。第二のステップとしては、企業のモバイル活用を促すアプリ・セキュリティ・システムを統合したソリューションを提供することで、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る。

### (4) IoT/5G ソリューションの拡充（法人事業）

今後はクラウドサービス領域を拡大する。デバイスでは次世代 IoT ゲートウェイ端末を開発、回線・ネットワークでは IoT システム導入支援「Smart Ready IoT（スマートレディ IoT）」サービスを拡充、さらにこれらを垂直統合することでクラウドサービスを展開し、ストック型ビジネスモデルを創出する。

### (5) 経営基盤の強化（経営全般）

また全社的な戦略としては、以下の 4 つを推進する。

#### a) 資本戦略

配当性向 40% を目処として安定的な配当を行えるような業績の向上に務める。ROE は 15% を目標とする。

#### b) 投資戦略

将来の成長につながる戦略的投資を着実に実行する。戦略的投資としては、コンシューマ事業では M&A などによりマーケットシェアの拡大を目指す。法人事業では法人向けソリューション・IoT 事業領域の機能補完のための M&A や取引関係強化のための資本提携も視野に入れる。

成長投資としては、顧客満足度が高い地域一番店を目指した直営ショップへの投資や店舗の生産性向上・省力化につながる IT システムの機能増強を行う。

### c) 人事戦略

同社を支える人財投資を強化する。今までの店舗販売員の正社員化、「働き方改善」への継続的な取組み、従業員のワーク・ライフ・バランスの充実に加えて、今後はさらなるモチベーション向上を目指した人財への積極的な投資（店舗販売員の処遇改善を含む人事制度の見直し、定着率の向上など）を行う。また人財育成の強化として、従業員の能力開発や女性活躍（管理職比率 10%、監督職比率 25% 目標）を推進していく。

### d) ESG/CSR 経営

環境（Environment）においては、事業プロセスにおける環境負荷の低減（使用済み携帯電話の回収・電気使用量の削減等）を進める。社会（Social）においては、顧客が心から満足する質の高いサービスの提供、インターネットの安心・安全な利用に向けた啓発活動を継続して行っていく。ガバナンス（Governance）においては、コンプライアンス・情報セキュリティの徹底、取締役会の監督機能のさらなる強化と、取締役・執行役員の中長期インセンティブを導入し中長期の企業価値向上にコミットする。

## 3. 2019年3月期の業績見通し

2019年3月期は新中期経営計画「コネクシオプラン 2020」の初年度であり、通期の業績は、販売台数は減少が予想され 265 万台（前期比 2.5% 減）、売上高で前期比 1.9% 増の 270,000 百万円、営業利益で同 0.0% 増の 10,210 百万円、経常利益で同 0.0% 増の 10,295 百万円、当期純利益で同 0.0% 増の 6,740 百万円と増収ながら各利益は横ばいが予想されている。

### 2019年3月期の業績見通し

（単位：百万円）

	18/3 期		19/3 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	金額 / 台数	率
販売台数 (万台)	271.7	-	265.0	-	-6.7	-2.5%
売上高	264,897	100.0%	270,000	100.0%	5,103	1.9%
営業利益	10,207	3.9%	10,210	3.8%	3	0.0%
コンシューマ事業	12,625	-	13,350	-	725	5.7%
法人事業	1,591	-	1,000	-	-591	-37.2%
(全社費用)	-4,009	-	-4,140	-	-	-
経常利益	10,293	3.9%	10,295	3.8%	2	0.0%
当期純利益	6,738	2.5%	6,740	2.5%	2	0.0%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

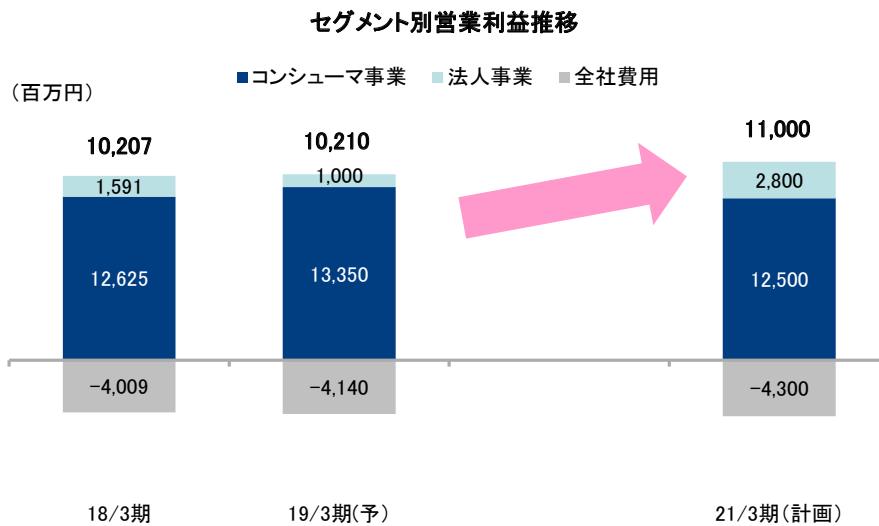
既存事業では販売台数の減少が見込まれるが、端末価格の見直しによる収益改善や利用継続を重視したサービス提案、nexiplus の伸長による増収を見込んでいる。ただ、法人セグメントにおけるプリペイドカードの減益や、生産性向上に向けたシステム投資による全社費用の増加が見込まれることから営業利益は横ばいが予想されている。セグメント別では、コンシューマ事業の営業利益は 13,350 百万円（前期比 5.7% 増）と増益、法人事業では営業利益 1,000 百万円（同 37.2% 減）と減益が見込まれている。



今後の見通し

#### 4. 2021年3月期の到達イメージ

「コネクシオプラン 2020」の最終年度である2020年（2021年3月期）には、営業利益11,000百万円の達成を目指す。販売台数は270万台（2018年3月期比0.1%減）の前提だが、施策面では長期利用の顧客拡大、モバイルソリューションの強化、IoT/5Gソリューション強化、生産性向上の実現、人事制度の見直し（人件費は増加）等が推進されることを前提としている。この結果、セグメント別営業利益は、コンシューマ事業が12,500百万円、法人事業が2,800百万円、全社費用4,300百万円を目標としており、主に人件費の増加等によりコンシューマ事業は減益、法人向けソリューション事業の拡大等により法人事業は増益を見込んでいる。

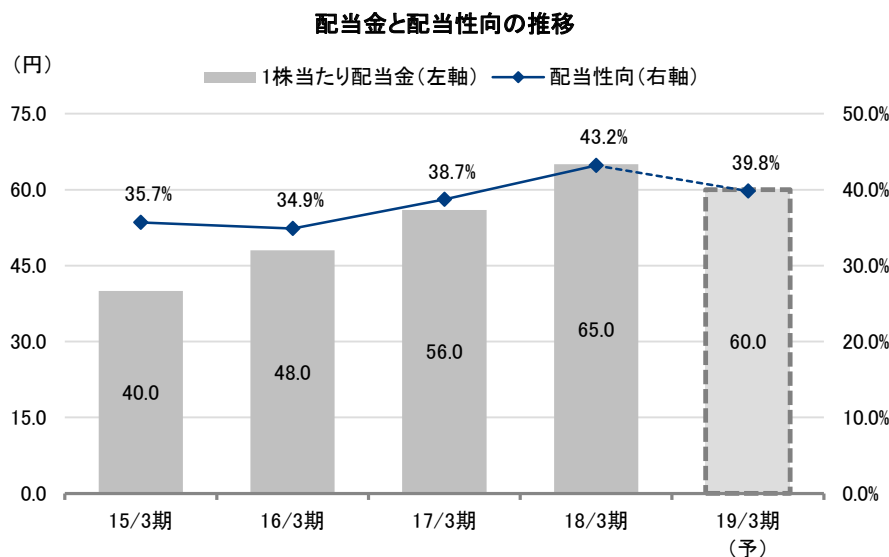


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 株主還元策

### 2019年3月期予想配当性向は39.8%、 今後の業績によっては増配余地

同社は株主還元策として「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ること」を基本方針として掲げている。これに基づき、2018年3月期は設立20周年記念配当5円を加えて年間配当を65円としたが、2019年3月期は现阶段では通常の年間配当60円、配当性向39.8%が予想されている。僅かだが配当性向が40%を割っていることなどから、今後の業績によっては増配の可能性もありそうだ。



出所：決算短信よりフィスコ作成

さらに同社は、2017年3月末現在で保有していた自己株式11,185,062株を2017年7月3日にすべて消却した。これにより、2018年3月末現在の発行済み株式数は、2017年3月末比20%減の44,737,938株となった。結果として、既存株主の持分はそれだけ濃縮化されたことになる。このように同社は、株主還元に対して積極的であり、この点は大いに評価に値すると思われる。

#### 重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ