

|| 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 >>>](#)

2017 年 6 月 7 日 (水)

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. 2017 年 3 月期は営業利益・経常利益で過去最高益を更新、6 期連続増益を達成	01
2. 2018 年 3 月期も収益性の改善によって営業増益を見込む	01
3. 株主還元にも積極的。今期の予想配当性向は 44.7%、5 期連続の増配を予定	01
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
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	04
2. 同社の強み、特色	06
3. 事業等のリスク	07
■ 業績動向	08
1. 2017 年 3 月期の業績概要	08
2. 四半期毎の推移	09
3. セグメント別状況	10
4. 財務状況	13
5. キャッシュ・フローの状況	14
■ 今後の見通し	14
1. 2018 年 3 月期の業績見通し	14
2. 中期目標（営業利益 100 億円）達成に向けての施策	15
■ 株主還元策	16

■ 要約

携帯電話販売の大手、NTT ドコモ系 No1 2018 年 3 月期は減収ながら増益予想、営業利益は 100 億円乗せへ

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ソリューション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自社独自の製品・商品、IoT ソリューションの提供、MVNO 支援事業も手掛けている。

1. 2017 年 3 月期は営業利益・経常利益で過去最高益を更新、6 期連続増益を達成

2017 年 3 月期の業績は、売上高が前期比 7.6% 減の 260,016 百万円、営業利益が同 8.4% 増の 9,978 百万円、経常利益が同 8.1% 増の 10,046 百万円、当期純利益が同 5.2% 増の 6,469 百万円と減収増益となった。新規契約に対する過度な優遇策の是正により端末の実質購入価格が上昇したことや、それに伴い顧客の買い控えの動きが見られたことにより、販売台数が前期比 7.2% 減の 267.7 万台へ減少したことで減収となった。しかし価格競争の沈静化やキャリア認定ショップで光回線の獲得等が順調となったことなどから顧客 1 人当たりの収益が増加し、営業利益率は 3.8% (前期 3.3%) 改善、そのため営業利益は前期比で増益となった。

2. 2018 年 3 月期も収益性の改善によって営業増益を見込む

進行中の 2018 年 3 月期の業績は、売上高が前期比 2.9% 減の 252,500 百万円と減収予想ながら、営業利益は同 0.2% 増の 10,000 百万円、経常利益は同 0.5% 増の 10,100 百万円、当期純利益は同 0.5% 増の 6,500 百万円を見込んでいる。販売台数の減少 (260 万台、2.9% 減) により減収が続く見込みだが、引き続き顧客 1 人当たりの収益改善により営業増益を目指している。

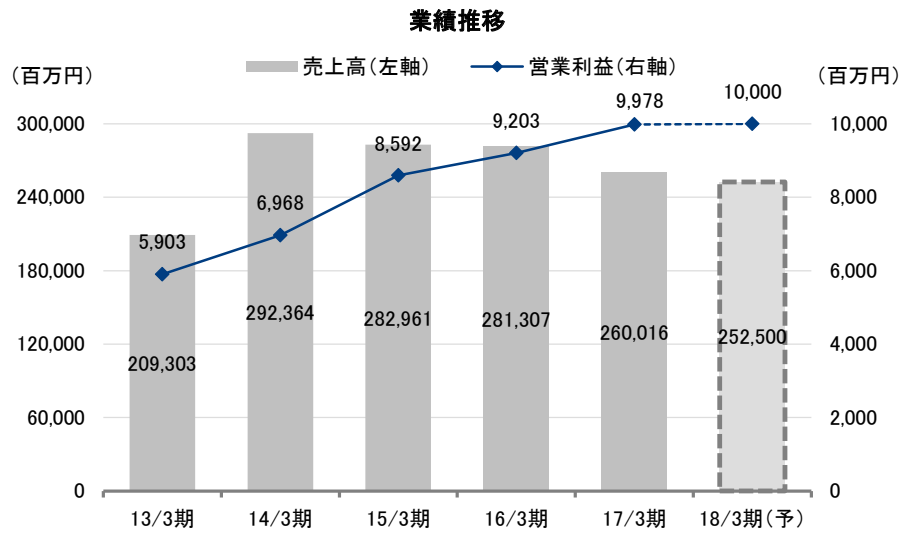
3. 株主還元にも積極的。今期の予想配当性向は 44.7%、5 期連続の増配を予定

また同社は、配当性向 40% を目途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、2017 年 3 月期には年間配当を 56.0 円 (前期 48.0 円) へ増配し、さらに 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 65.0 円 (予想配当性向 44.7%)、5 期連続の増配を予定している。さらに、2017 年 3 月末時点で保有する全ての自己株式 11,185,062 株 (発行済株式総数の 20%) を 2017 年 7 月 3 日 (予定) に消却することを発表しており、このような積極的な株主還元の姿勢は大いに評価に値するだろう。

要約

Key Points

- ・大手携帯電話販売代理店で NTT ドコモ系 No1
- ・2018年3月期は減収ながら増益予想、営業利益は100億円乗せへ
- ・株主還元も積極的：今期予想配当性向は44.7%、5期連続の増配予定、20%の自己株消却も予定



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で NTT ドコモ系 No1

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ソリューションサービスの提供や、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、顧客が「また来たくなる」魅力あるキャリア認定ショップの実現を目指し、付加価値の高いショップづくりを推進する。2017 年 3 月期の総販売台数は 267 万台で、キャリア認定ショップの運営店舗数は 421 店舗（2017 年 3 月末）である。

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。

会社概要

沿革表

概要	
1997年 8月	東京都港区北青山に伊藤忠商事株式会社の業務受託会社としてアイ・ティー・シーネットワーク株式会社を設立
1997年10月	同社全額出資子会社として東海ネットワーク(株)を設立
1999年11月	本社を東京都新宿区上落合に移転
2000年10月	首都圏の物流拠点を集約
2002年 4月	伊藤忠商事(株)より一次代理店としての地位を承継
2002年 5月	本社を東京都目黒区上目黒に移転
2002年 5月	同社全額出資子会社としてアイ・ティー・シーネットワークサービス(株)を設立
2002年 7月	東海ネットワーク(株)を吸収合併により統合
2004年 8月	モバイル流通・販売業界初の「ISMS 適合性評価制度 Ver.2.0」認証を取得
2005年 2月	本社を東京都渋谷区恵比寿に移転
2006年 3月	東京証券取引所市場第2部へ株式を上場
2006年 7月	アイ・ティー・シーネットワークサービス(株)を吸収合併により統合
2006年 8月	(株)イドムコココミュニケーションズを全額出資子会社化
2007年 4月	(株)イドムコココミュニケーションズを吸収合併により統合
2007年12月	東京証券取引所市場第1部銘柄に指定
2008年 7月	同社全額出資子会社であるITCモバイル(株)が、(株)日立モバイルの移動体通信事業を会社分割により承継
2008年 7月	ITCモバイル(株)を吸収合併により統合
2012年10月	パナソニックテレコム(株)を吸収合併により統合
2013年10月	社名をコネクシオ株式会社へ変更
2014年 7月	本社を東京都新宿区西新宿に移転
2014年12月	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、副会長幹事会社となる

出所：ホームページよりフィスコ作成

事業概要

主力はキャリア認定ショップにおける個人向け携帯電話販売事業だが、法人向けソリューションサービスも積極的に展開

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、携帯電話販売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。2017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 93.4%（調整前セグメント利益構成比 84.8%）、法人事業 6.6%（同 15.2%）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收受する。

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）」※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。2017年3月期における商品売上高は180,884百万円（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62,070百万円（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

a) キャリア認定ショップ

2017年3月末におけるキャリア認定ショップ数は全国で423店舗※、そのうち274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369店舗（直営241店舗、運営委託128店舗）、auは47店舗（直営26店舗、運営委託21店舗）、ソフトバンクは直営のみの5店舗、その他（直営）2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ドコモの代理店で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149店舗を含む。

同社では顧客から「また来なくなる」魅力あるキャリア認定ショップを実現することを目指しており、直近では積極的な店舗の移転や改装によるリニューアルを行っており、付加価値の高いショップづくりを推進している。加えて、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、シニア層向けスマートフォン教室の開催など、店舗ごとに様々な施策を展開している。なお、2017年3月期のキャリア認定ショップでの販売台数は216.5万台（全社販売台数に占めるシェア80.9%）。

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行っている。なお、2017年3月期の大手カメラ／家電量販店における販売台数は39.8万台（全社販売台数に占めるシェア14.8%）。

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提供する。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ソリューションの提供も手掛ける。

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。2017年3月期における商品売上高は5,115百万円（法人事業売上高に占めるウエイト30.0%）、手数料収入7,347百万円（同43.1%）、プリペイドカード情報4,598百万円（同27.0%）。なお、2017年3月期の法人事業における販売台数は11.4万台（全販売台数に占めるシェア4.3%）。

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、スマートフォンの運用管理業務受託サービス（初期設定代行、ヘルプデスク等のBPOサービス）を提供するマネージドサービスのほか、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ヘルプデスクサービス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100名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<8028>を始め、複数のコンビニチェーン（スリーエフ<7544>、ポプラ<7601>）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（Oisix）<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。直近では、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み込み技術を活かしたIoTモジュール製品の開発にも注力している。

2. 同社の強み、特色

(1) 携帯電話販売・取次での長い歴史

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。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。

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易くなっていると思われ、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 9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”バランス大賞」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）

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 2017 年 1 月に「モバイルサービスの提供条件・端末に関するガイドライン」を策定したほか、「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」を改正している。

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。ちなみに、2017 年 3 月期における売上高に占める手数料収入の割合は 27.9%（2016 年 3 月期 26.1%）。また、手数料収入に占める NTT ドコモの割合は 76.7%（同 76.2%）、商品仕入高に占める NTT ドコモの割合は 89.6%（同 90.2%）となっている。

さらに、近年見られる MVNO による格安スマートフォンの出現、普及が、同社の販売台数に影響を与える可能性があることもリスクとして挙げるができる。加えて、スマートフォンやタブレット等の機能の高度化に加えて、通信キャリアがポイントサービスの強化や電気・保険など通信サービス以外のサービスの提供も取り組み始めたことから、ショップにおいて高度な対応が求められるようになっており、人材の確保が難しくなってきたこともリスクとなっている。

業績動向

販売台数減により減収となるも、収益性改善で営業利益は増益を確保

1. 2017年3月期の業績概要

● 損益状況

2017年3月期の業績は、売上高が前期比7.6%減の260,016百万円、営業利益が同8.4%増の9,978百万円、経常利益が同8.1%増の10,046百万円、当期純利益が同5.2%増の6,469百万円と減収増益となった。

2017年3月期業績の概要

(単位：百万円)

	16/3期		17/3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)	288.0	-	267.7	-	-20.3	-7.2%
売上高	281,307	100.0%	260,016	100.0%	-21,291	-7.6%
売上総利益	46,214	16.4%	48,260	18.6%	2,046	4.4%
販管費	37,011	13.2%	38,282	14.7%	1,271	3.4%
営業利益	9,203	3.3%	9,978	3.8%	775	8.4%
経常利益	9,294	3.3%	10,046	3.9%	752	8.1%
当期純利益	6,149	2.2%	6,469	2.5%	320	5.2%
EBITDA	11,386	4.0%	12,245	4.7%	859	7.5%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

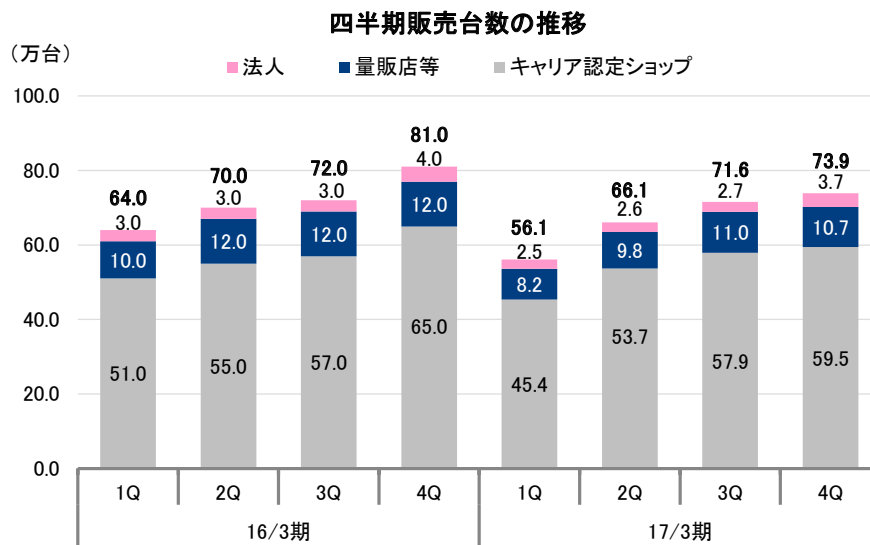
減収になったのは、新規契約に対する過度な優遇策の是正等の動きで端末の実質購入価格が上昇し顧客の買い控えが発生、販売台数が前期の288.0万台に比べ7.2%減の267.7万台へ減少したことが主要因。しかし売上総利益は、価格競争の沈静化に加えて、光回線の獲得やタブレットの販売等に注力した効果が顕在化し、顧客1人当たりの収益が増加したために、前期比4.4%増の48,260百万円と小幅ながら増益を確保し、売上総利益率も同2.2ポイントアップの18.6%となった。一方、販管費は、販売員の待遇改善による人件費の増加や外形標準課税の増加等により、前期比3.4%増の38,282百万円となり、販管費比率も14.7%と前期比1.5ポイント上昇した。この結果、営業利益率は3.8%と前期比0.5ポイント改善し、営業利益は9,978百万円(同8.4%増)と前期比で増益となった。

業績動向

2. 四半期毎の推移

(1) 販売台数の推移

2017年3月期第4四半期の販売台数は、73.9万台となり前年同期比では9.2%減となった。前年度（2016年3月期）に実質購入価格上昇前の駆け込み需要があったことから、その反動で、2017年3月期の販売台数は全四半期で前年同期比マイナスとなった。

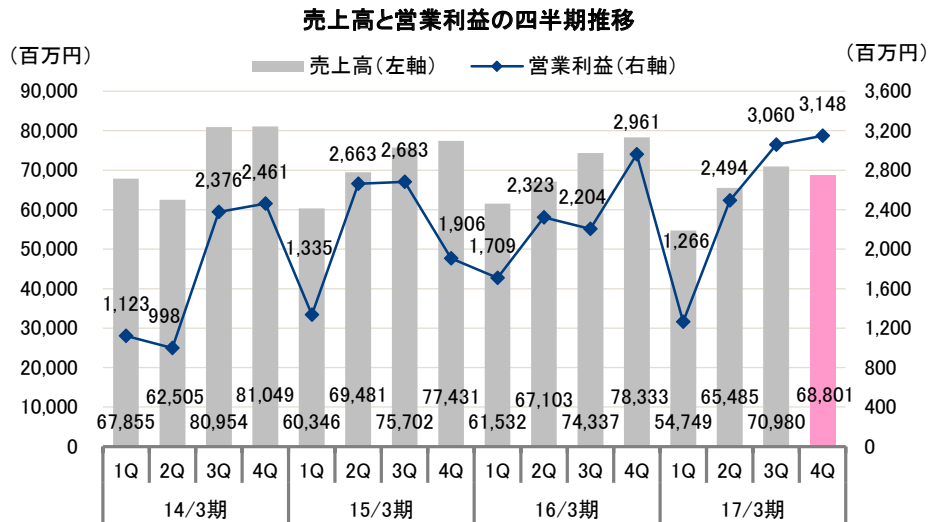


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

(2) 売上高と営業利益の推移

その一方で、売上高と営業利益の推移は以下のものであった。販売台数の減少により売上高は全四半期で前年同期比減収となったが、収益性の改善により営業利益は第2四半期以降、前年同期比で増益となった。特に第4四半期の営業利益は3,148百万円（前年同期比6.3%増）となり、四半期として過去最高益を更新した。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

3. 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)

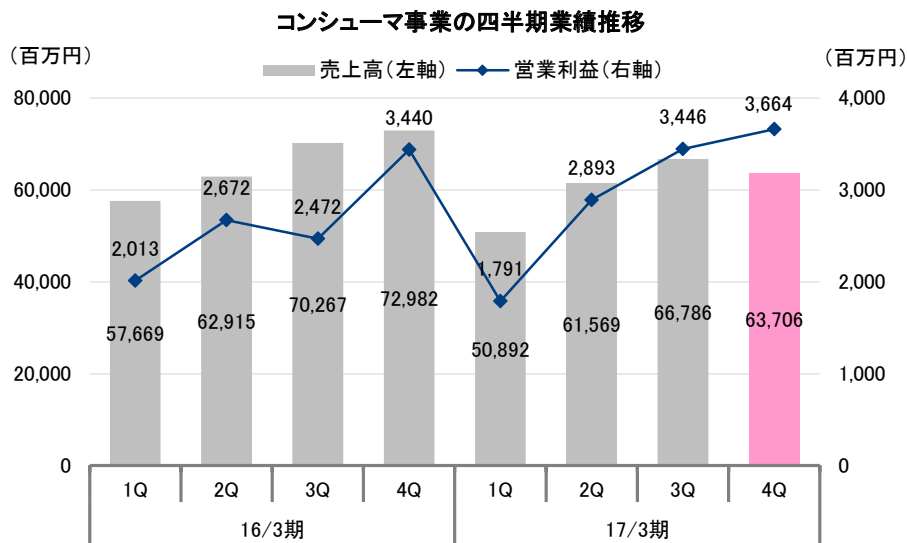
	16/3期		17/3期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	金額	率
売上高	281,307	100.0%	260,016	100.0%	-21,291	-7.6%
コンシューマ事業	263,834	93.8%	242,954	93.4%	-20,889	-7.9%
商品売上高	200,334	71.2%	180,884	69.6%	-19,450	-9.7%
手数料収入	63,500	22.6%	62,070	23.9%	-1,430	-2.3%
法人事業	17,472	6.2%	17,061	6.6%	-411	-2.4%
商品売上高	6,007	2.1%	5,115	2.0%	-892	-14.8%
手数料収入	7,552	2.7%	7,347	2.8%	-205	-2.7%
プリペイドカード情報	3,913	1.4%	4,598	1.8%	685	17.5%
営業利益	9,203	100.0%	9,978	100.0%	775	8.4%
コンシューマ事業	10,598	-	11,796	-	1,198	11.3%
法人事業	2,154	-	2,115	-	-39	-1.8%
調整額	-3,550	-	-3,933	-	-383	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(1) コンシューマ事業

端末の実質購入価格の上昇などから販売台数が減少し、売上高は前期比7.9%減の242,954百万円となった。内訳では、商品売上高が同9.7%減の180,884百万円、手数料収入も同2.3%減の62,070百万円といずれも減収となった。その一方で、タブレットや光回線の販売強化、従来型の携帯電話からスマートフォンへの買替え促進、スマホ教室開催などによる顧客満足度の向上等の営業努力によって顧客1人当たりの収益が向上し、結果として営業利益率が改善し、セグメント営業利益は前期比11.3%増の11,796百万円となった。

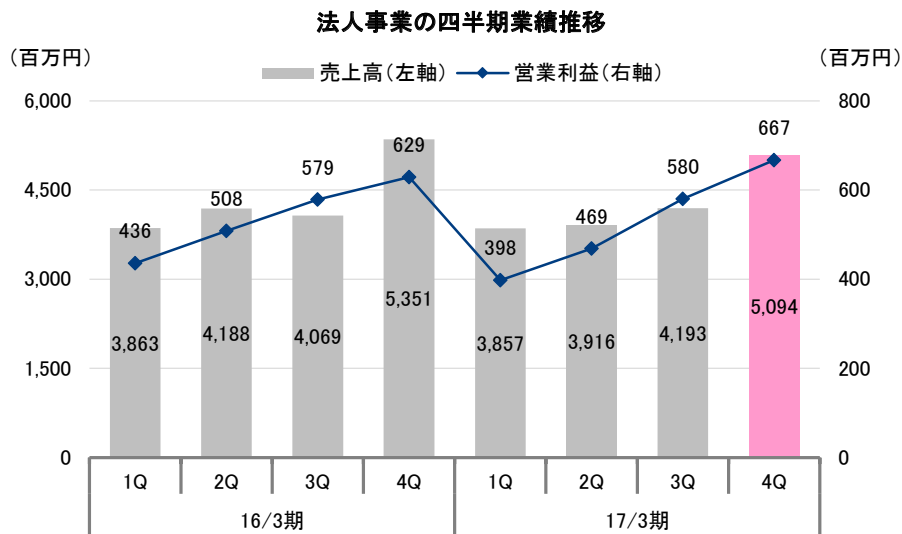


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

(2) 法人事業

法人事業は、売上高が前期比 2.4% 減の 17,061 百万円となったものの、モバイルヘルプデスク等の法人向けソリューションサービスの獲得が伸ばしたこと、プリペイドカードの販売も引き続き堅調に推移したことなどから全体の収益性が改善し、営業利益は同 1.8% 減の 2,115 百万円とほぼ前期並みを確保した。特に第4四半期だけを見ると、営業利益は 667 百万円（前年同期比 6.0% 増）となっており、改善の兆しが出ている。



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に。財務体質は堅固

4. 財務状況

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	16/3期	17/3期	増減額
現金及び預金	2,958	4,879	1,920
売掛金	46,020	45,343	-677
未収入金	14,809	13,325	-1,483
流動資産合計	75,018	74,275	-743
有形固定資産	4,186	4,170	-16
無形固定資産	13,436	12,472	-964
投資その他の資産	4,270	4,335	65
固定資産合計	21,894	20,978	-915
資産合計	96,912	95,254	-1,658
買掛金	24,808	24,280	-527
短期借入金	2,500	-	-2,500
未払代理店手数料	10,579	8,395	-2,183
未払金	13,402	11,558	-1,843
流動負債合計	59,990	54,322	-5,667
退職給付引当金	4,109	4,554	445
固定負債合計	7,072	6,914	-157
負債合計	67,062	61,237	-5,824
純資産合計	29,850	34,016	4,166
負債・純資産合計	96,912	95,254	-1,658

出所：決算短信よりフィスコ作成

2017年3月末の総資産は95,254百万円となり前期末に比べ1,658百万円減少した。流動資産は同743百万円減少したが、主に未収入金の減少1,483百万円、繰延税金資産の減少855百万円、売掛金の減少677百万円、現金及び預金の増加1,920百万円、商品及び製品の増加315百万円などによる。一方、固定資産は同915百万円減少したが、主にキャリアショップ運営権の減少776百万円、工具、器具及び備品の減少153百万円、ソフトウェアの減少103百万円、建物の増加134百万円等による。

負債合計は前期末比5,824百万円減の61,237百万円となった。流動負債は短期借入金の減少2,500百万円、未払代理店手数料の減少2,183百万円、未払金の減少1,843百万円、買掛金の減少527百万円、未払法人税等の増加1,600百万円等により、前期末に比べ5,667百万円減少した。固定負債は繰延税金負債の減少444百万円、その他の減少149百万円により、退職給付引当金の増加445百万円があったものの、前期末に比べ157百万円減少した。なお、短期借入金の返済により有利子負債はなくなった。

純資産は前期末に比べ4,166百万円増の34,016百万円となったが、主に当期純利益の計上による増加6,469百万円、配当金の支払による減少2,304百万円などによる。

5. 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)

	16/3 期	17/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	8,392	8,635
税引前当期純利益	9,390	9,716
仕入債務の増減額 (- 減少)	1,316	-2,711
売上債権の増減額 (- 増加)	2,615	616
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1,811	-1,904
財務活動によるキャッシュ・フロー	-7,490	-4,805
現金および現金同等物の増減額	-908	1,924
現金および現金同等物の期末残高	3,088	5,013

出所：決算短信よりフィスコ作成

2017年3月期の営業活動によるキャッシュ・フローは、8,635百万円の収入となった。主な収入は税引前当期純利益9,716百万円、減価償却費1,992百万円、未収入金の減少額1,483百万円などで、一方で主な支出は、仕入債務の減少額2,711百万円、未払金の減少額1,837百万円、法人税等の支払額1,417百万円等であった。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1,170百万円などにより1,904百万円の支出となった。また、財務活動によるキャッシュ・フローは、短期借入金の返済による支出2,500百万円、配当金の支払いによる支出2,305百万円等により、4,805百万円の支出となった。

この結果、同期間の現金及び現金同等物の増減額は1,924百万円の収入となり、現金及び現金同等物の期末残高は5,013百万円となった。

■ 今後の見通し

中期目標（営業利益 100 億円）の達成が射程圏

1. 2018年3月期の業績見通し

2018年3月期通期の連結業績は、販売台数は引き続き減少が予想され260万台（前期比2.9%減）、売上高で前期比2.9%減の252,500百万円、営業利益で同0.2%増の10,000百万円、経常利益で同0.5%増の10,100百万円、当期純利益で同0.5%増の6,500百万円と減収増益の見通しだ。

2018年3月期の業績見通し

(単位：百万円)

	17/3期		18/3期(予)		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	金額/台数	率
販売台数(万台)	267.7	-	260.0	-	-7.7	-2.9%
売上高	260,016	100.0%	252,500	100.0	-7516	-2.9%
営業利益	9,978	3.8%	10,000	4.0	22	0.2%
経常利益	10,046	3.9%	10,100	4.0	54	0.5%
当期純利益	6,469	2.5%	6,500	2.6	31	0.5%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

既存事業では引き続き販売台数の減少が見込まれるが、販売単価の上昇(利益率の改善)により増益を確保、また法人向けソリューションサービスの拡販でも増益を見込む。さらに新たな収益軸の構築(新たな小売事業展開、IoTソリューションの拡販)でも利益増を目指す。その一方で、次のステップに向けた先行投資(主に法人向けソリューションサービスや新たな収益軸の構築)を行うこと、さらに働き方改革による人件費増が見込まれることから営業利益は微増が予想されている。

将来に向けた「成長の足掛かり」の施策を継続

2. 中期目標(営業利益100億円)達成に向けての施策

同社では中期経営計画の目標として2018年3月期に営業利益100億円を掲げてきたが、その目標達成が射程圏内に入ってきた。同時に、今後の事業環境の変化に備え、2018年3月期を将来に向けた「成長の足掛かりの年」と位置付け、以下のような施策・先行投資を積極的に行う方針だ。

(1) 環境変化に対応した利益の追求

a) コンシューマ事業

「また来たくなる」魅力あるショップ実現のためにショップオペレーション品質の高位平準化を目指す。具体的な施策としては、「スマホ教室」の開催を通じた顧客満足度の向上、ショップオペレーションの改善及び店舗改装を進める。

b) 法人事業

企業のスマートフォン活用範囲の拡大を支援するために、法人向けソリューションサービスを積極展開する。具体的な施策としては、モバイルヘルプデスクの継続的な顧客開拓、パートナー企業との連携強化などを進める。

(2) 新たな収益源の構築

以下のような施策を実行していく方針だ。

a) スマートフォン向けポータルサイト「nexi」をリニューアルし、キャリア認定ショップの来店予約機能やより魅力的なサービスを加えた「nexi plus」を2017年4月1日よりスタートさせた。

b) 新たな小売事業の展開を加速し、戦略的な売場の獲得を行う。

c) 実証実験を重ねているIoTゲートウェイは着実に量産受注に結びつける。

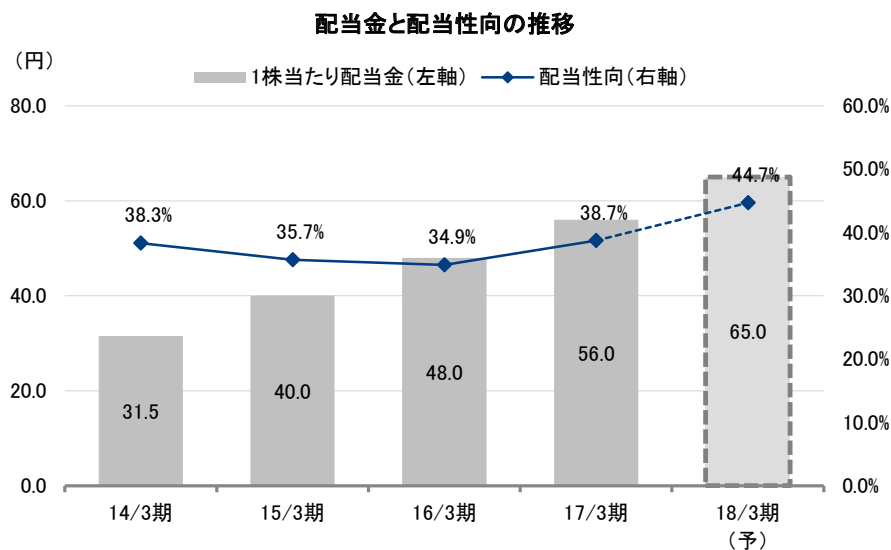
(3) 人財の確保、統制の強化

引き続き、従業員の定着率向上・人財採用の強化、人財の育成、統制強化を推し進める。

■ 株主還元策

2018年3月期の予想配当性向は44.7%、 さらに20%の自己株式消却を予定

同社は株主還元策として「配当性向40%を目途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、2017年3月期の年間配当を期初予想より4.0円増配の56.0円（前期比8.0円増）とした。進行中の2018年3月期は、設立20周年記念配当5.0円を期末に実施することを予定し、年間配当を65.0円（同9.0円増）とすると発表している。これにより、5期連続の増配となり、予想配当性向は44.7%に達する見込みだ。



出所：決算短信よりフィスコ作成

さらに同社は、2017年3月末現在で保有する全ての自己株式11,185,062株を2017年7月3日（予定）に消却することを発表している。これにより、消却後の発行済株式数は2017年3月末比20%減の44,737,938株となる。結果として、既存株主の持分はそれだけ濃縮化されることになる。

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