



2021年 8月27日

各 位

会社名 日本テレホン株式会社
代表者名 代表取締役社長
岡田 俊哉
(東証 JASDAQ スタンダード：9425)
問合せ先 取締役執行役員企画財務本部長
寺口 洋一
電話番号 03-3346-7811
U R L <https://www.n-tel.co.jp>

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、当社の行動ポリシーである「ビヨンド・イマジネーション」に基づき、移動体通信関連事業およびリユース関連事業を展開しております。この度、2024年4月期を最終年度とする中期経営計画を策定しましたので、お知らせいたします。

1. 方針

当社が展開する移動体通信関連事業における「携帯代理店ビジネス」とリユース関連事業における「リユースモバイルビジネス」は、両事業が揃ってこそ得られる企業価値であり、通信と端末の事業変化への対応力は、この企業価値の上に成り立っております。

当社は、2024年4月期までの3年間で「Next Beyond 22-24」として成長フェーズに位置づけ、「ヒトと社会の役に立つサービス価値創造企業」を目指します。

2. 経営数値目標

2024年4月期	売上高	10,000百万円
	営業利益	200百万円
	純利益	140百万円
	ROE	13.9%
	純資産	1,008百万円

詳細につきましては、別紙資料をご参照ください。

(注) この資料に記載しております業績予想につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき作成しており、実際の業績は今後様々な要因によって予想数値とは異なる可能性があります。

以 上

Next Beyond 22-24

～構造改革から成長フェーズへ～

中期経営計画説明資料

2021年8月27日（金）

日本テレホン株式会社

証券コード：9425

『ヒトと社会の役に立つサービス価値創造企業』を目指します

すべては行動ポリシーから

ビヨンド・イマジネーション

お客様の想像を超える

仲間の期待を超える

自分の限界を超える

人材マインド

マーケット
対応力

量・質の向上

すべてのステークホルダーの
幸福追求のために

5つのコミットメント

- お客様に 安心安全な商品サービスを提供します
- 株主・投資家に 企業価値を高め、適正な利益還元を実現します
- 従業員に 個人を尊重し、能力を十分に発揮できる職場を作ります
- 取引先に 公平公正な取引により、良好で発展的な関係を構築します
- 地域社会に 社会貢献、地域交流を積極的に行います

『ヒトと社会の役に立つサービス**価値創造**企業』を目指す

「携帯代理店ビジネス」と「リユースモバイルビジネス」の両輪が揃ってこそ得られる企業価値があり、他に同じ事業バランスの企業はなく、通信と端末の事業環境変化への対応力は、この企業価値の上に成立

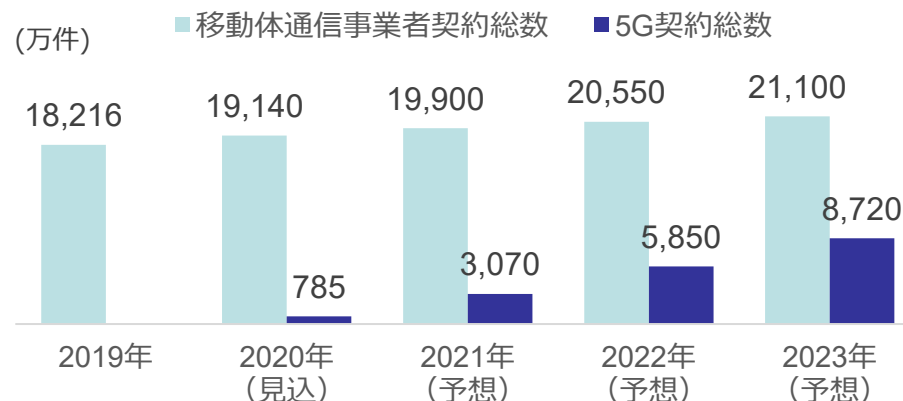
移動体通信関連事業	リユース関連事業		
ドコモショップ、auショップの運営	リユースモバイルの売買		
通信インフラを支える重要拠点	端末のリサイクル循環による持続可能な社会の実現		
		事業内容	価値
		<ul style="list-style-type: none"> ● 地域社会のデジタル化を支援 ● 新たなサービスを顧客に提供 	<ul style="list-style-type: none"> ● 不要端末の買取・リユース／リサイクル ● 再利用価値の提供
<ul style="list-style-type: none"> ● 通信やスマートフォンに関する高い知識・スキルを備えた従業員を育成 ● 5Gへの買い替え促進、スマートフォン教室、外販イベントを通じた収益強化 	<ul style="list-style-type: none"> ● 高品質端末を軸に、安定供給を継続し売上増加 ● 一般法人、海外、オンライン等、営業強化にて拡大・成長 		
役割	取り組み		

- ◆ スマートフォン市場は成熟しているものの、5G端末への買い替えが進展。新規アプリケーションが出現する可能性
- ◆ 持続可能な社会へ取り組む意識の高まりによって、リユース市場全体が拡大

携帯電話業界におけるプレイヤー

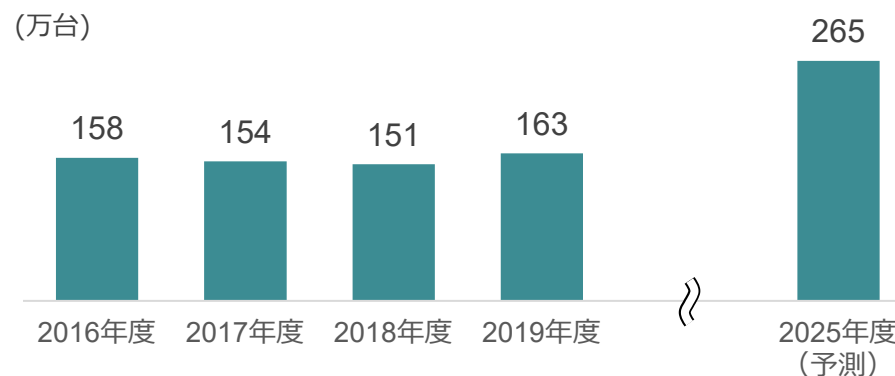


国内新規端末の契約総数推移



(出所) 矢野経済研究所「国内携帯電話市場レポート2021～新料金プラン導入のインパクト～フィードバック資料」

中古端末の販売数推移



(出所) MM総研「中古スマートフォン市場規模の推移・予測 (2020年3月)」

- ◆ 通信業界での新料金プランや端末販売方法の見直しによる新品マーケットの変化にあわせて、リユース市場（買取・販売）やレンタル市場（法人）を拡大加速の好機と捉えてチャレンジ
- ◆ 「携帯代理店ビジネス」から「リユースモバイル」が波及したように、この両事業それぞれの強みを活かして「レンタルサービス」を構築し、第3の顧客接点サービスとして事業強化

移動体通信関連事業

ショップ運営ノウハウ
通信と端末の蓄積された知識



リユース関連事業

リユースモバイル調達・再生のノウハウ
多種多様な通信規格への端末適合知識



両事業で培ったノウハウを活かして新たな法人向けサブスクリプション型サービスを展開 レンタルサービス

リユースモバイル端末に、ショップで培った通信のノウハウ・知識を掛けあわせ、
新たな事業を創造すべくレンタルサービスを提供

時間を気にせず国内通話「かけ放題」

音声定額Bizプラン

通話専用「音声定額Bizプラン」を追加しました

電話かけ放題とスマホレンタルがセットになった
音声定額プラン
スタートいたしました!!

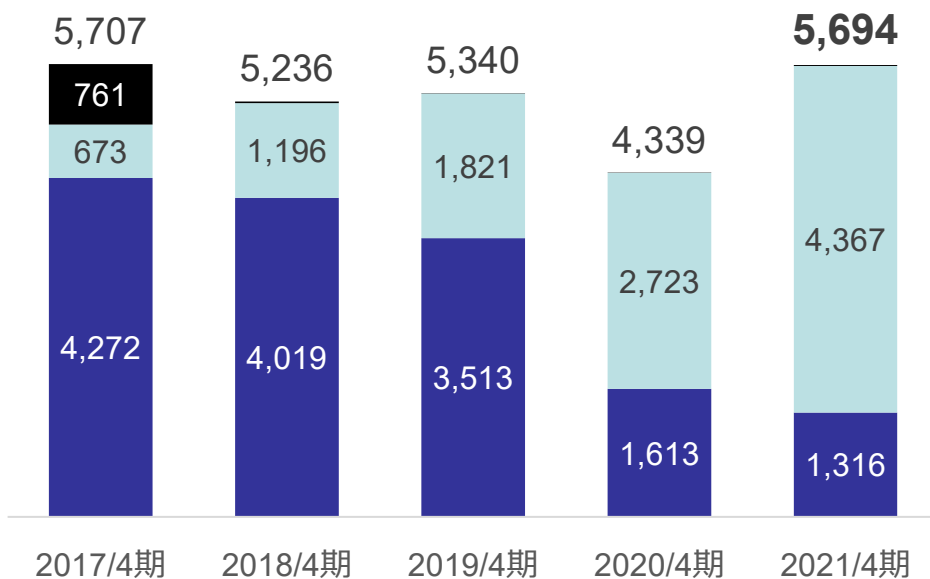
- 特徴1 電話がかけ放題!! 通話時間を気にせず、思いっきり利用できます。
- 特徴2 データ通信にも対応!! 通話だけでなくネットもOK。コストも安心、上乗せ2割!
- 特徴3 ドコモSIMカード!! 日本全国、幅広いエリアでご利用できます。

- ◆ 法人マーケットの深堀、リファビッシュセンターの拡張、BtoCへの再参入等、リユース関連事業の施策を投入し黒字化が定着
- ◆ 顧客マーケットの変化に応じた店舗網を再構築し、ドコモショップ、auショップに経営資源を集中
- ◆ 移動体通信関連事業、リユース関連事業に精通した人材の育成に注力

売上高

(百万円)

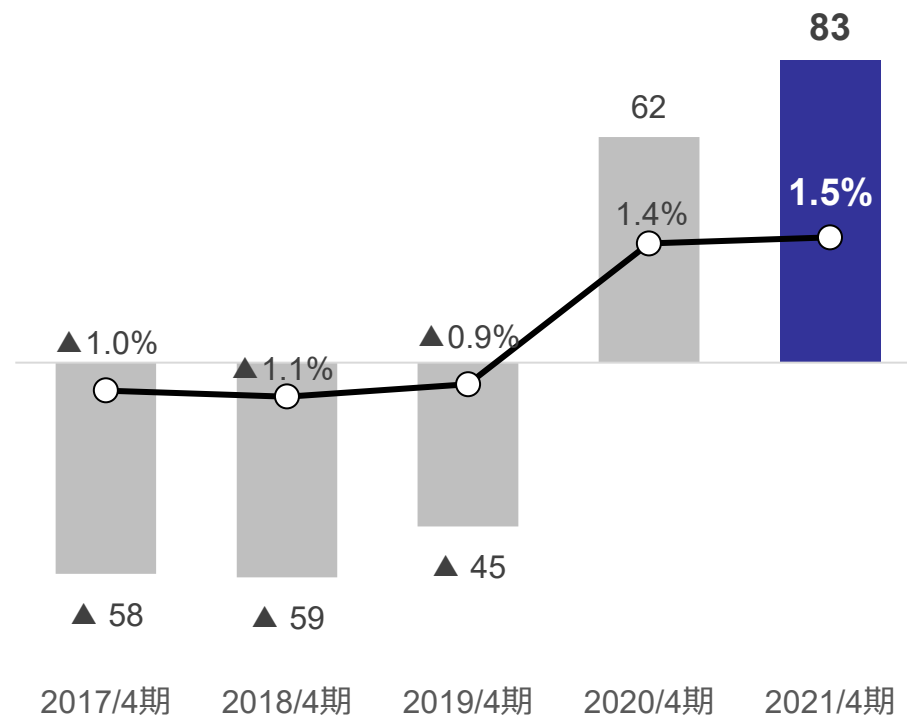
■ 移動体通信関連事業 ■ リユース関連事業 ■ その他事業



営業利益・営業利益率

(百万円)

■ 営業利益 ○ 営業利益率



- ◆ リユース関連事業が業績を牽引し、2024年4月期の売上高100億円、当期純利益は140百万円を予想
- ◆ 経営効率の改善を実践し、ROEは純利益の伸びに合わせて13.9%予想

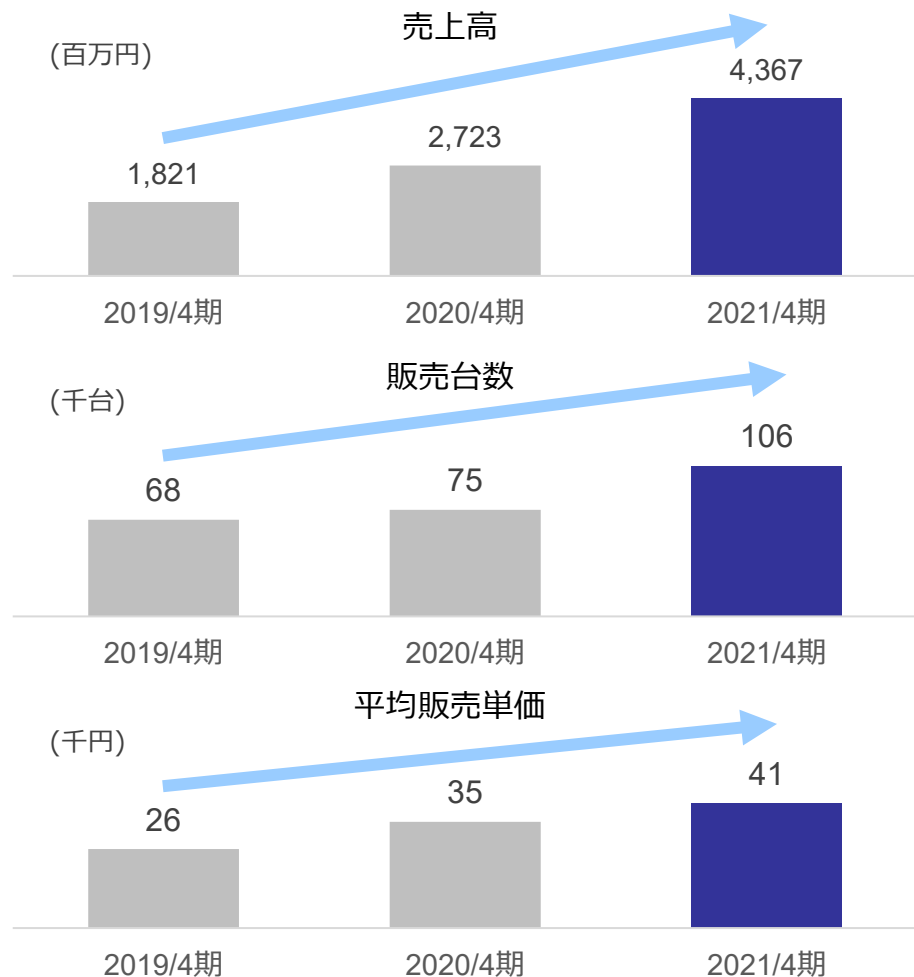
(百万円)

	21年4月期	24年4月期予想
売上高	5,694	10,000
営業利益	83	200
純利益	65	140
ROE	9.3%	13.9%
純資産	700	1,008

- ① リユース関連事業の成長
- ② 移動体通信関連事業の収益強化
- ③ 新規事業の成長
- ④ 人材開発・育成、ガバナンス強化
- ⑤ 広報・IR活動の強化
- ⑥ SDGsへの取り組み

- ◆ リユース関連事業における主要項目は、いずれも堅調に推移
- ◆ 本中期経営計画においては、成長を牽引する重要な柱として位置づけ

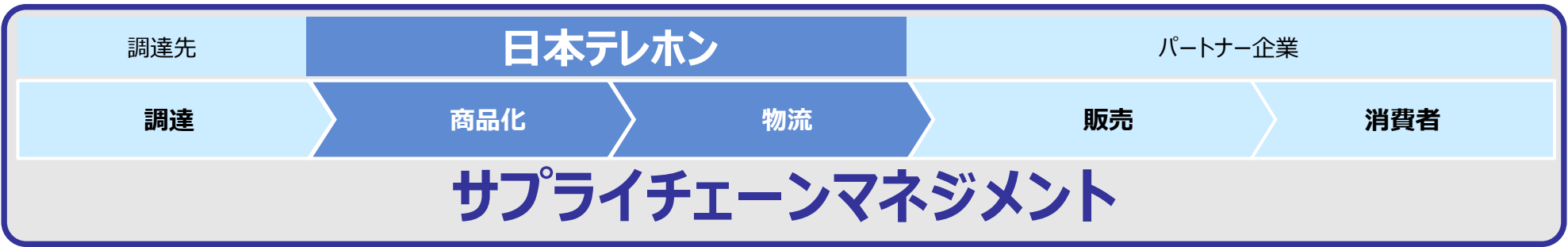
リユース関連事業における主要項目の推移



主要な取り組み

- 2019/4期
 - 2019年12月
兼松コミュニケーションズ(株)と業務提携
- 2020/4期 **---売上高25億円突破---**
 - 2020年6月
「エコたんプレミアムオンライン」リリース(BtoC再参入)
 - 2020年12月
「リユースモバイル事業者認証」取得
- 2021/4期 **---売上高40億円突破---**
 - 2021年6月
法人利用タブレット「買取予約プログラム」開始
 - 2021年8月
株主優待制度の導入
「エコたんプレミアムオンライン」割引クーポン

- ◆ 仕入買取から納品販売までのタイムラグを最小限とし、仕入判断スピード及び仕入案件確度を向上。調達から納品販売の出口までを一元管理し、不良在庫の圧縮や価格相場影響の回避などリユースビジネスの基礎を追求
- ◆ 仕入れの段階から比較的質の良い端末を調達し、モバイルリファビッシュセンターにて高品質端末へと商品化。このサプライチェーンマネジメントの確立により、安定供給が可能



当社の 独自戦略の 特徴

- ・ パートナー企業の販売進捗を共有し、調達・生産計画を立案
- ・ 市場動向を調査し、調達先からパートナー企業までコンサルティング提案
- ・ 豊富な調達ルートにより、小ロットから大量ロットまで調達と納入を実現するサプライチェーンマネジメントを確立
- ・ パートナー企業ごとの独自物流への柔軟な対応

リユース関連 事業における 3つの強み

- 安定供給** リユース品でありながら、追加納品に対応可能な安定した供給体制を構築
- 高品質** リユース品でありながら、質の良い端末を供給
- 低不具合率** リユース品でありながら、高品質の端末供給により、不具合を限りなく抑制

当社独自のサプライチェーンマネジメントを強化し、 販売数量の増加へ

- ◆ 2021年6月リリースの「買取予約プログラム」を軸に、ビジネスユースの需要を掘り起こし、パートナー数・取引件数を拡大
- ◆ ビジネスユーザー向け売買と含めて、幅広いランクの端末調達強化により、リユース関連事業者向けに流通支援サービスを展開

①ビジネスユーザー向けソリューション

購入時の
予算が不安

買い替え時の
コストが不安

使用後の廃棄処理
費用が不安

不安への対応

買取予約プログラム

for アカデミックサポート

学校法人向け、
新入生使用タブレット端末の
卒業時買取価格を保証

for Bizサポート

ビジネスユーザー向け、
資産価値の減少を抑制

買取予約プログラム、買取紹介取次件数増加により
ビジネスユースやICT教育ニーズへの対応

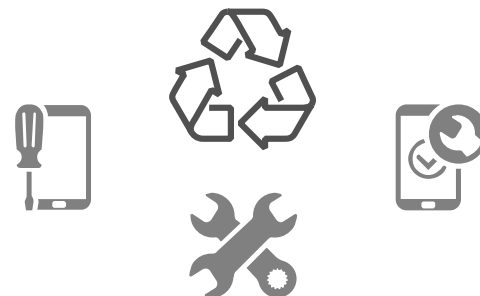
プラットフォーム展開

デバイス導入支援事業
者へ、プラットフォームと
してプログラムを提供

SDGs促進支援

ライフサイクルマネジメン
トに組み込み、リユース率
を高めSDGs促進へ貢献

②リユース関連事業者向け流通支援



- 幅広いランクの端末調達強化
- B/Uからの調達強化により、流通量増加
- 関連事業者向け、オークション市場の見直し
- タブレット等のスマートフォン以外の商材の取り扱い強化

幅広いランクの端末流通量増加にあわせて、
関連事業者への流通支援を同期展開

堅実に売上アップへ

ビジネスユーザー向けソリューション、リユース関連事業者向け流通支援は、
幅広いランクの端末の安定調達がカギ
モバイルリファビッシュセンターの生産性と品質向上と合わせ、流通量を大幅アップへ

- ◆ 「エコたんプレミアムオンライン」の活性化により、BtoCを再構築
- ◆ ニューノーマル時代への対応とし、需要の高い海外市場への対応を再開し、流通量拡大を実現する

③ オンライン (BtoC)



【エコたんプレミアムオンライン】
<https://www.ecotan-premium.com/>



【エコたんJP】
<https://www.ecotan.jp/>

- オンラインショッピングモールへの出店検討
- 他社との業務提携、事業譲受、M&Aを視野に営業体制を再構築
- 関連事業者との提携サイト展開

多店舗展開、サービス追加、買取検討等、
オンラインのサービススペック増加で集客増を目指す

④ 海外売買



- 海外からの調達、海外への販売のルート再整備
- 海外向け営業人員の増強/システム化
- 関連事業者向け、オークションの展開強化
- 業務提携、M&Aの検討

「東京モバイルマーケット」
(オークション/セル)での英語対応

アカウント数拡大に向けた人員の増強、
取扱数量増加に向けた調達ルートの再整備、
カントリーリスクや為替リスクへ対応しつつ、
規模の拡大を目指す

オンライン、海外売買ともに、
業務提携やM&Aを視野に、成長路線を加速

- ◆ リユースモバイル売上高の業界ランキングにおいて、当社は2020年度に業界8位、2021年度に業界5位と着実にステップアップ
- ◆ リユース関連事業のさらなる伸長により、2024年度にはリユースモバイル業界3位を目指す

リユース関連事業の動向

サプライチェーンマネジメント
の強化



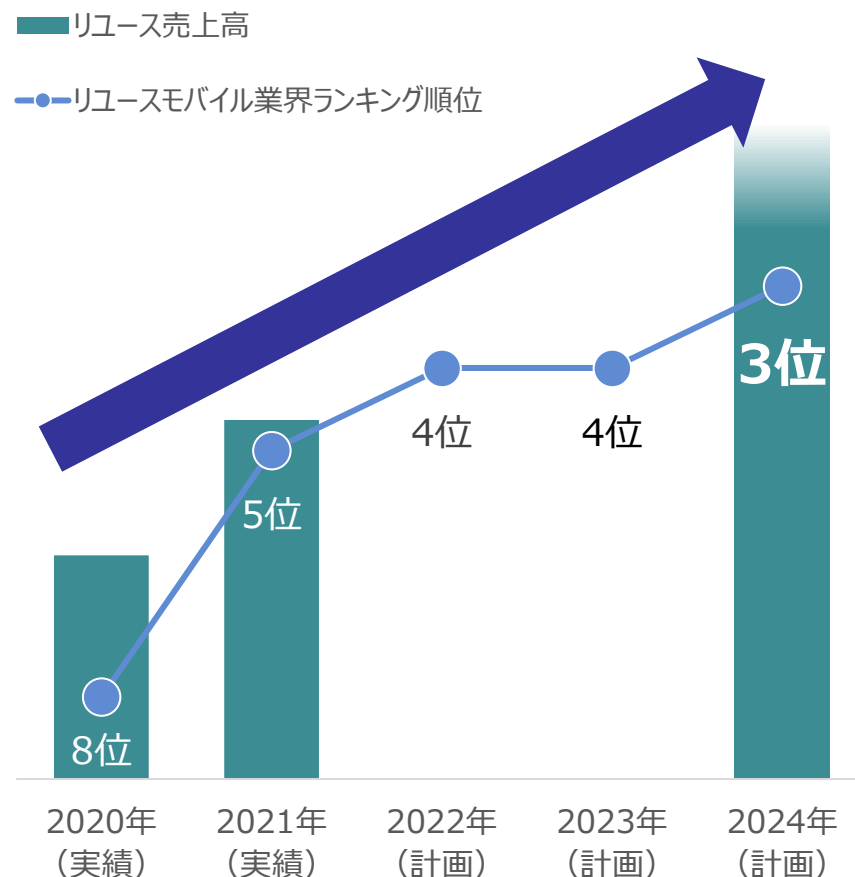
4つの成長戦略を実行

- ビジネスユーザー向けソリューション
- リユース事業者向け流通支援
- オンライン (BtoC)
- 海外売買

エコたん **ecotan** エコたん PREMIUM
-ONLINE-

販売数量を増加し、売上高を伸長

リユース関連事業売上高およびリユースモバイル業界ランキング



(出所) リサイクル通信社の調査データを元に、当社データを加え作成

- ◆ コロナ禍で多くの企業活動や経済活動が自粛に追い込まれる中、ショップ事業は地域社会を支えるライフラインとして営業を継続し、通信インフラ維持を下支え
- ◆ 通信キャリアの事業モデルが逐一変化していく中、新たなサービスを提供するショップの使命は、従業員の存在価値が高まることを意味し、今後もその役割は重視される



コロナ禍においてライフライン事業として営業継続した業種

業種	役割	拠点数（全国）
コンビニエンスストア	地域密接の生活物資供給	56,542
販売店・整備拠点	物流移動手段の確保・整備サービス提供	43,461
ガソリンスタンド	物流移動手段の確保	29,637
ドラッグストア	地域密着の生活物資供給	17,000
銀行	経済・生活資金の安定供給	13,717
スーパー	地域密着の生活物資供給	5,806
通信キャリアショップ^①	通信連絡手段の 確保・修理保守サービスの提供	8,000

（出所）総務省「経済センサス 活動調査」「消費者保護ルールのある在り方に関する検討会報告書2021(案)」、経済産業省「商業動態統計」「揮発油販売業者数及び給油所数の推移」、全国銀行協会「各種統計資料」、の最新版データを元に記載

通信キャリアショップは、通信連絡手段の確保や修理メンテナンスの提供など、地域社会インフラを担う重要拠点であることがコロナ禍で浮き彫りに

- ◆ 政府による通信料金値下げの取組により、新たなサブブランドによる新料金プランの導入は、停滞していた顧客流動性を活性化させ、通信キャリアショップの役割である事業収益チャンスも変化
- ◆ 5G普及促進により、3G端末の巻き取りや4Gスマートフォンから5Gスマートフォンへの買替え促進など、今後も端末販売と付帯するキャッシュレスサービス販売獲得
- ◆ これまでに培った接客販売スキルを駆使した収益拠点としての存在価値が高まる

環境変化によりモバイルショップ事業の存在価値が変化

① 通信と端末の分離による ビジネスモデルは進化へ

従来

- 大手キャリアを中心としたSIMロック端末のみが普及
- 回線と端末のセット販売

今後

- SIMフリー端末の購入意向が伸長
- スマートフォン端末販売の顧客層開拓

海外のモバイル販売に
似た市場環境へ

② 地域社会のデジタル化を 地域密着で促進し、 支える役割がクローズアップ

自治体との連携

スマホ教室を通じたコンテンツが増加

外販イベントと連動

新たな事業収益モデルを導入

地域デジタル化の普及

スマートフォンをフックとした
集客コンテンツを販売

ICTの促進

人から人へと伝える
従業員のスキルがカギに

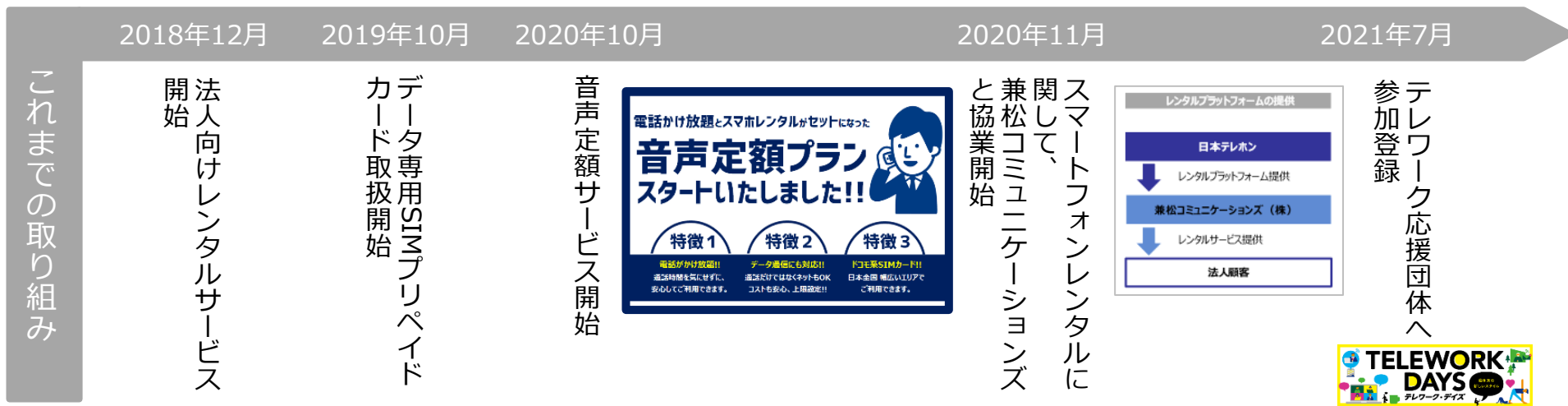
③ 5G通信網拡充による、DX促進 に対し、情報拠点として従業員 スキルが収益チャンスのカギ

- 4Gスマートフォンから5Gスマートフォンへの買い替えが促進
- 3G規格の終焉による巻き取り需要が増加

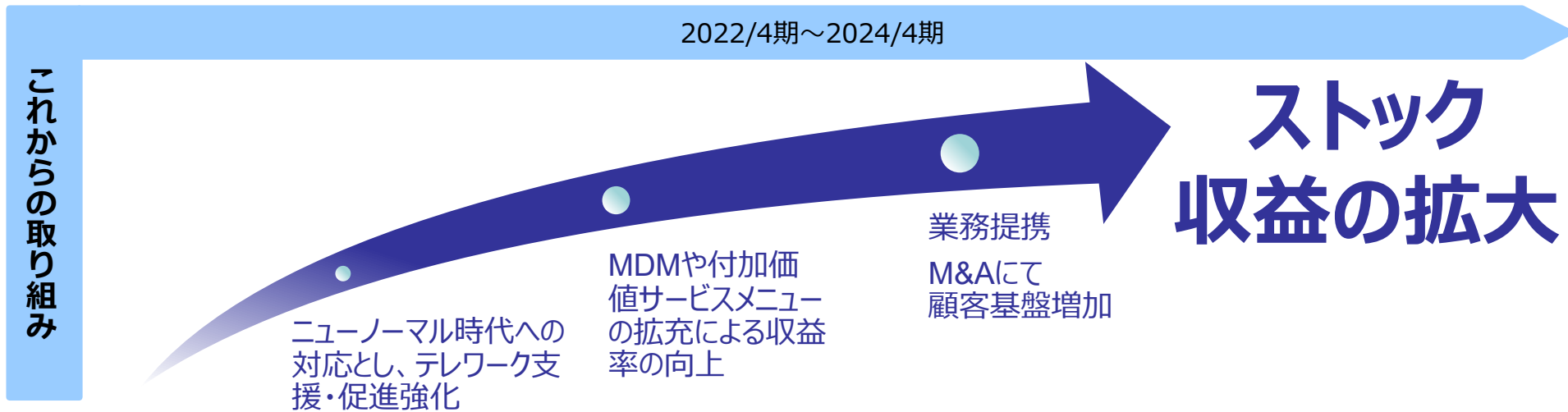
- 一定期間でのスマートフォン買替ニーズが増加
- 5G通信網が拡充され、DX促進に合わせた新サービス、商品、業容拡大、他業種連携

通信の多様化と変化のスピードが大きくなるほど、通信や端末の知識・スキルを備えた
通信キャリアショップの存在価値が上昇

◆ レンタルサービスの規模拡大およびストック収益の拡大



2022/4期～2024/4期



ニューノーマル時代への対応ツールとして、サービス領域の拡大、関連事業者との連携のみならず業務提携・M&Aを視野に入れた、顧客基盤とストック収益の拡大を目指す

◆ モバイルリファビッシュセンターのサービスメニュー強化による収益化



現状のサービス

基本サービス

荷受 → 検品 → 査定 → 消去 → 清掃 → 撮影 → 出荷

現状の作業工程

個別サービス

コールセンター

オンライン顧客の対応

物流サービス

バーコード貼付、個別梱包など

SIM開通

アクティベーション設定からSIMの通信設定まで

新たなサービス

スマホ修理・リファビッシュ・保証

- メーカーとの連携による修理対応
- 登録修理業者免許取得の検討
- 保証付き端末の導入



キittingサービス

- スマートフォン、タブレット、PCのキittingスキル習得
- GIGAスクール構想、法人テレワーク需要の獲得
- 買取予約プログラムとの連動

既存事業との連動により、サービス範囲を拡充

- ◆ 『ヒトと社会の役に立つサービス価値創造企業』を目指して人材投資を推進。当社の企業ポリシー「ビヨンド・イマジネーション」を基本動作に行動する社員を育成
- ◆ 移動体通信関連事業およびリユース関連事業は、通信やスマートフォンの専門知識・スキルの要求レベルが非常に高く、当社の求める人物像に向けた社員一人ひとりの能力開発と自己研鑽に注力

当社の「求める人材像」に向けた能力開発・自己研鑽

社員一人ひとりが自発的に学び、考え、確実に業務を遂行するのみならず、
新たな価値を生み出す改善や創意工夫を自律的・継続的に行う人材の育成と風土の醸成

移動体通信関連事業

専門知識・スキルを基盤とした顧客に寄り添う提案接客スキルが必須

接客業の基本動作+人間力豊かな人材育成

リユース関連事業

提案能力に加え、専門知識・スキルが求められる人材が必須

モノ売り型販売⇒専門知識を必須としたコト提案型販売

通信やスマートフォンの専門知識・スキルの要求レベルが加速

当社の事業価値を高める 人材スキルの習得

正社員比率とスキルバランスを高度化させ、
プロフェッショナル集団化を促進



ポテンシャルの高い人材確保・育成を 実現すべく、採用と研修を強化

若年層から高スキルを習得した熟年層まで、
幅広く中途採用活動を強化

① 人事評価制度改定

- ・ 行動ポリシーの実現活動評価
- ・ 業績貢献に応じた評価制度設計
- ・ 若手社員へのチャンス登用
- ・ シニア経験者も積極活用

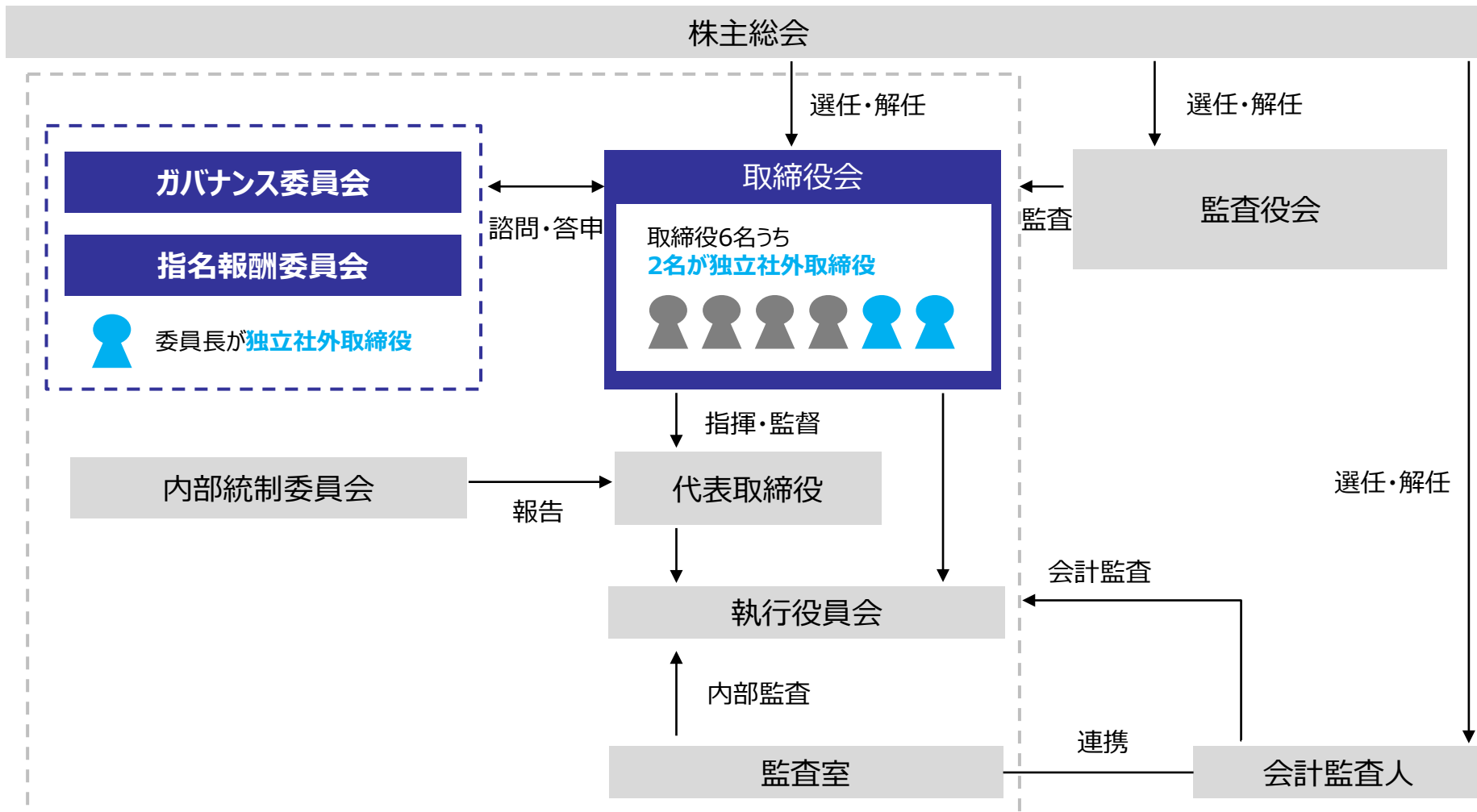
② 人材育成環境構築

- ・ 外部講師による研修のカリキュラム化
- ・ 専門資格取得推進によるスキル習得社員の増員
- ・ シニア経験者から専門知識・スキルを伝承

③ 人材適性配置によるスキル集団作り

- ・ 移動体通信関連事業とリユース関連事業の人事異動活性化による専門知識・スキル習得集団づくりを促進
- ・ 女性管理職の育成と配置

- ◆ コーポレート・ガバナンス体制の充実及び取締役会の実効性に関する分析・評価による監督機能の強化を図るため、また、取締役及び執行役員 の指名報酬等に係る評価・決定プロセスの透明性を高めることなどを目的に、2021年7月30日にガバナンス委員会及び指名報酬委員会を設置
- ◆ 社外取締役を従来の1人から2人へと増員し、コーポレート・ガバナンス体制の強化を図る



※有価証券報告書記載の模式図を一部簡略化して掲載

- ◆ コーポレートサイトのリニューアルを初めとして、投資家を含むステークホルダーに向けて、企業価値向上のための積極的な情報発信体制の構築を目指す

コーポレートサイトのリニューアル

投資家を含むステークホルダーに向けて、
利用者が操作しやすく、情報がとり揃っており、
アクセスのしやすいような基本機能の充実を図る

日本テレホン株式会社
NIPPON TELEPHONE INC.



活動計画の見える化

広報・IRにおける
活動計画のロードマップを見える化し、
情報発信の機会を的確に捉える



戦略、ターゲット等が明確になることで、
市場に向けた情報発信の制度や頻度が向上し、
マーケットでの評価向上に繋げる

IR活動の見直し

スチュワードシップコード制定や
コーポレートガバナンスコード改定に伴い、
持続的成長と中長期的な観点から
情報発信ができる体制の構築を図る



本社と事業部門間のコミュニケーションを強化し、
市場への情報発信機会を増やすことで
さらなる企業価値向上を目指す

開示スケジュールの公表

各種法令等に基づき、投資家のニーズを満たす
スケジュールの開示を実施

時期	通常IR
第1四半期 (5月～7月)	<ul style="list-style-type: none"> ・本決算 ・決算説明会 ・株主総会招集通知 ・株主総会 ・有価証券報告書 ・年次報告書
第2四半期 (8月～10月)	<ul style="list-style-type: none"> ・コーポレートガバナンス報告書 ・第1四半期決算
第3四半期 (11月～翌1月)	<ul style="list-style-type: none"> ・第2四半期決算 ・決算説明会 ・株主通信
第4四半期 (2月～4月)	<ul style="list-style-type: none"> ・第3四半期決算

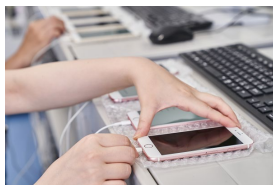
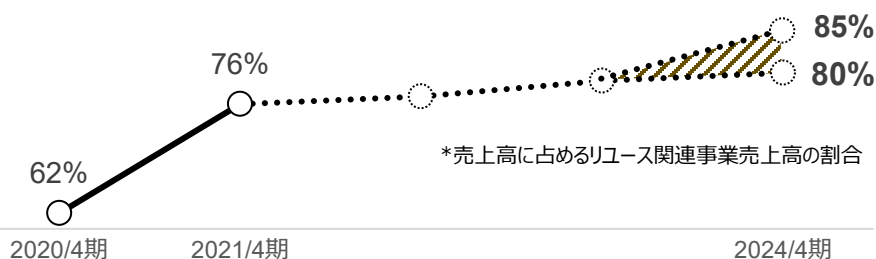
- ◆ リユース関連事業は、スマートフォンやタブレットなど電子機器端末の再利用、リサイクル循環による持続可能なビジネスモデルを特徴としており、事業そのものがSDGsの推進に大きく寄与。カーボンニュートラル、脱炭素社会の実現に向けて、リユース関連事業売上シェア向上によりCO₂削減効果を創出
- ◆ 公正で高い倫理観に基づく企業活動を行うことで、ヒト・社会に貢献するような人材育成に注力。役員含む正社員の対象者は全員がAED機器操作スキルを含む普通救急救命資格を取得

7 エネルギーをみんなに
そしてクリーンに



脱炭素社会実現に向けた取り組み

売上全体に占めるリユース率*は80%超を計画



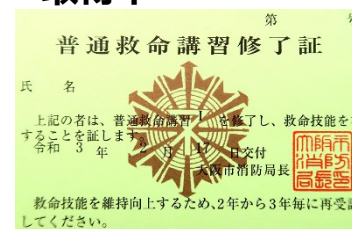
3 すべての人に
健康と福祉を



健康と福祉、地域への貢献

ヒト・社会の役に立つ人材育成を柱とした、
AED機器操作スキルを含む「普通救急救命資格」を
役員を含む正社員の対象者全員が取得

対象者
取得率 **100%**



当社は、ビヨンド・イマジネーションの行動ポリシーのもと、
未来に選ばれるリユース企業であり続けるべく、SDGsを強力に推進

- ◆ 「ビヨンド・イマジネーション」の行動ポリシーのもと、顧客ニーズにいち早く対応することに留まらず、環境投資に配慮した業務を提供し、持続可能な産業化を推進
- ◆ ヒトにフォーカスした企業活動を通じて、地域社会とのパートナーシップや地域貢献の取り組みを役員・社員一丸となって推進

8 働きがいも
経済成長も



環境投資に貢献する業務を提供

持続可能な経済成長を遂げるため、経済を刺激し、環境に害を及ぼさない質の高い仕事に人々が就けるよう整備



9 産業と技術革新の
基盤をつくろう



環境投資に資する 持続可能な産業化を推進

技術の進歩は、資源効率と省エネの向上をはじめとする環境目標の達成に向けた取り組みを行い、通信インフラ整備に寄与



当社は、ビヨンド・イマジネーションの行動ポリシーのもと、
未来に選ばれるリユース企業であり続けるべく、SDGsを強力に推進

- ◆ 安定した財務基盤の確立を進め、復配の早期実現を目指す
- ◆ 株主優待制度による購入を通じて、リユース事業の品質を体験いただき当社事業の理解を深めていただくことを目的に、当事業年度より株主優待制度の導入開始

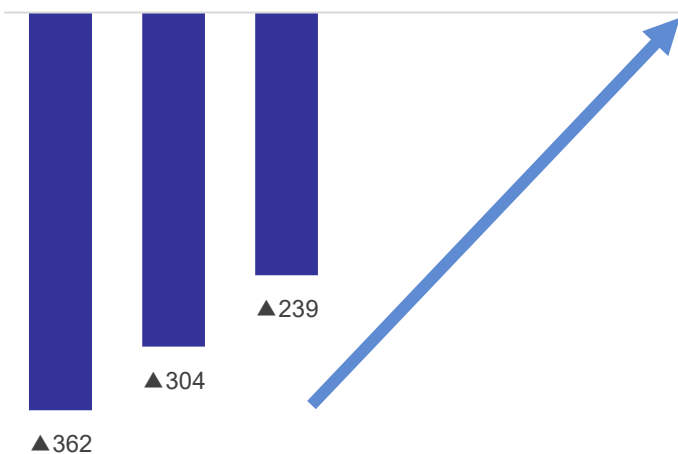
配当方針

安定した財務基盤の確立を進め、 復配の早期実現を目指す

利益剰余金の推移

(百万円)

2019/4期 2020/4期 2021/4期



※利益剰余金：利益準備金+別途積立金+繰越利益剰余金

株主優待



【株主優待券】



【直販オンラインショップ】
エコたんプレミアムオンライン

保有株式数	優待内容
100株～900株	1,500円割引券×1枚
1,000株～4,900株	1,500円割引券×2枚
5,000株～	1,500円割引券×3枚

※毎年4月30日現在の当社株主名簿に記載または記録され、かつ100株（1単元）以上保有の株主様を対象

設 立	1988年6月15日
上 場	2005年4月6日 JASDAQ(証券コード：9425)
資 本 金	634百万円
売 上 高	5,694百万円（2021年4月期）
経常利益	73百万円（2021年4月期）
従業員数	82名（パート・アルバイト・派遣社員19名含む）（2021年4月末）
事業内容	移動体通信機器・電話回線の販売、その他通信関連商材の販売 コールセンターの運営

- 本資料は当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的として作成されたものではありません。
- 本資料に掲載されている事項は、資料作成時点における当社の見解であり、その情報の正確性及び完全性を保証又は約束するものではありませんのでご了承ください。

＜お問い合わせ先＞
日本テレホン株式会社
企画財務本部
03-3346-7811
ir-info@n-tel.co.jp