



人をつなぐ、価値をつなぐ

2021年3月期 第3四半期

# 決算説明資料

**コネクシオ株式会社**

(東証第1部 証券コード：9422)

- 1 2021年3月期 第3四半期 決算概要
- 2 セグメント別の取組み
- 3 2021年3月期 業績予想・配当予想

- 1 2021年3月期 第3四半期 決算概要
- 2 セグメント別の取組み
- 3 2021年3月期 業績予想・配当予想

## 販売台数の減少を販売台数非連動収益の増加と販売管理費の削減で補い、 四半期純利益は過去最高益を更新

- 販売台数** 「緊急事態宣言」解除後に販売は回復するものの、1Q台数半減の影響により16.3%減少
- 売上総利益** 独自収益の伸長や通信キャリアからのコロナ対策支援金により減益幅が2.3%まで縮小
- 販売管理費** 経費削減（時間外手当・販売促進費・旅費交通費等）に努め4.8%減少

[単位：万台/百万円]	20/3期 1-3Q A	21/3期 1-3Q B	増減率 B/A
販売台数	150.0	125.5	▲16.3%
売上高	156,653	130,946	▲16.4%
売上総利益	38,169	37,278	▲2.3%
販売台数連動収益 ※	16,685	13,644	▲18.2%
販売台数非連動収益 ※	21,483	23,634	+10.0%
販売管理費	30,728	29,259	▲4.8%
営業利益	7,441	8,019	+7.8%
経常利益	7,618	8,398	+10.2%
税引前四半期純利益	7,668	8,350	+8.9%
四半期純利益	5,151	5,630	+9.3%

販売台数連動収益：端末物販、端末販売手数料、インセンティブなど

販売台数非連動収益：端末販売に紐づかない各種手数料、コネクシオ独自サービス（nexi、ヘルプデスク、モバイルソリューションなど） 3

## 人気機種発売による販売台数増加、法人セグメント好調により営業増益

- 販売台数 人気機種発売により、販売台数は5.7%増加
- 売上総利益 コネクシオ独自収益などの販売台数非連動収益が15.8%増加し、9.0%増加
- 販売管理費 販売促進費は増加したものの、旅費交通費減少などにより0.8%減少

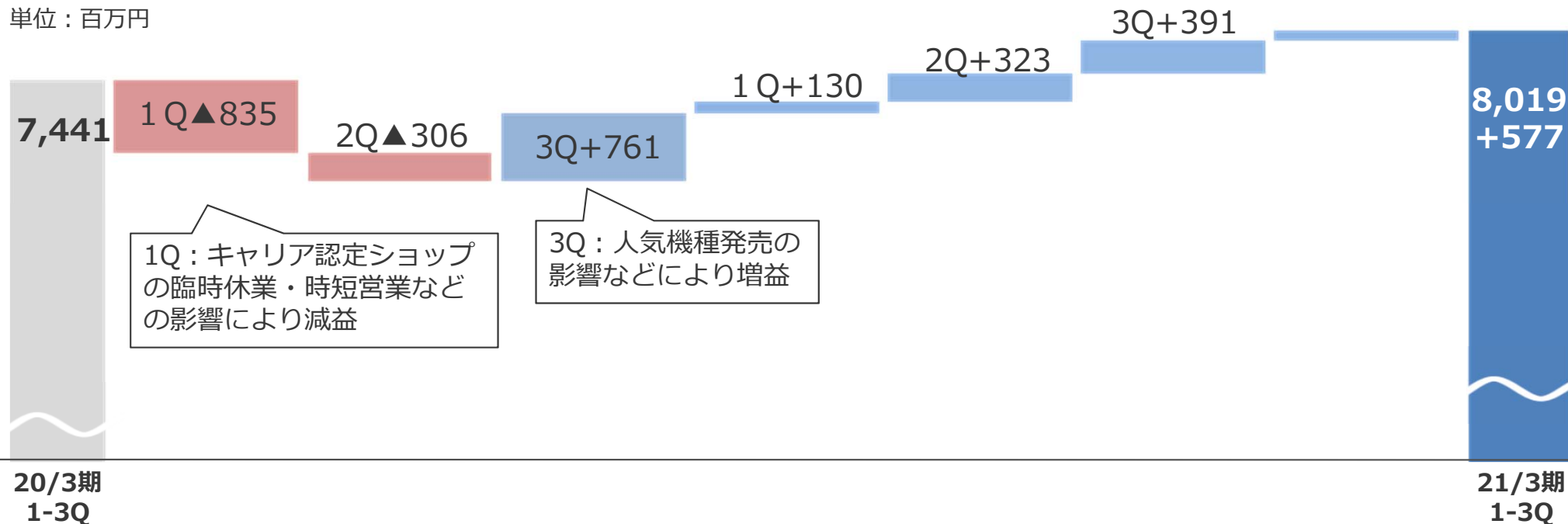
[単位：万台/百万円]	20/3期 3Q A	21/3期 3Q B	増減率 B/A	21/3期 2Q
販売台数	45.3	47.9	+5.7%	48.3
売上高	50,672	52,873	+4.3%	44,846
売上総利益	12,539	13,665	+9.0%	12,931
販売台数連動収益	5,490	5,502	+0.2%	5,080
販売台数非連動収益	7,048	8,163	+15.8%	7,851
販売管理費	10,421	10,332	▲0.8%	9,862
営業利益	2,118	3,332	+57.3%	3,068
経常利益	2,151	3,394	+57.8%	3,360
税引前四半期純利益	2,095	3,340	+59.4%	3,346
四半期純利益	1,398	2,263	+61.8%	2,268

## コンシューマ事業が3Qで増益に転じたことにより全社で増益を達成

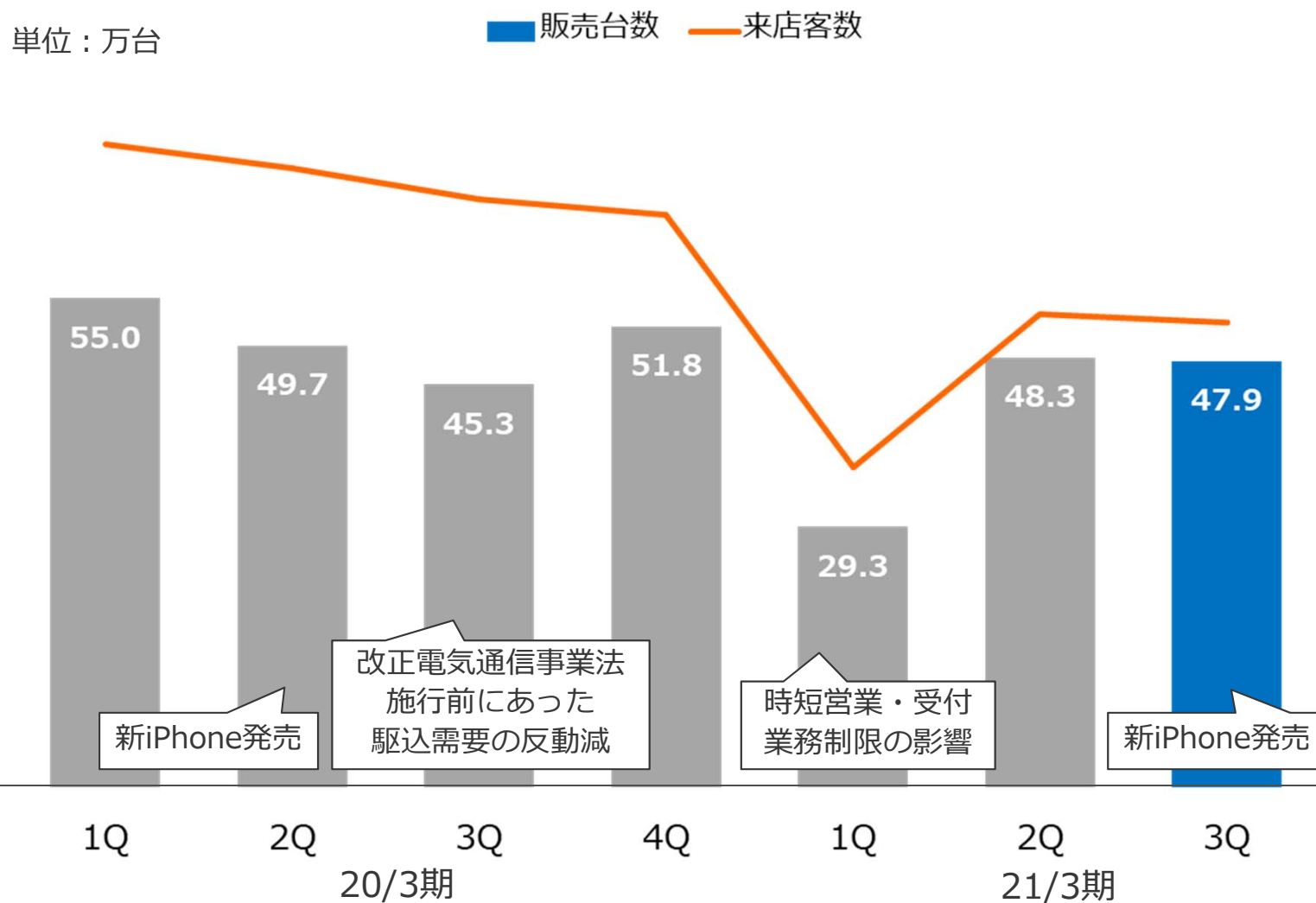
- コンシューマ事業** 3Q増益も1Q減益の影響などにより3Q累計期間で減益
- 法人事業** テレワーク需要による独自収益伸長、プリペイドカードの巣ごもり需要により増益



単位：百万円



キャリア認定ショップへの来店客数は、来店予約を前提とした運営への移行に伴い減少傾向  
販売台数は、コロナ禍で影響を大きく受けた1Qを除き、昨年並みの水準で推移



- 1 2021年3月期 第3四半期 決算概要
- 2 セグメント別の取組み
- 3 2021年3月期 業績予想・配当予想



コンシューマ事業

法人事業

経営基盤の強化

## ■ キャリア認定ショップの新たな取組み

- ✓ 潜在顧客開拓のため、出張販売や店頭での軒先販売を実施
- ✓ 料金診断をフックに集客し、その場で新規契約・端末販売を実施

出張販売



店頭軒先販売



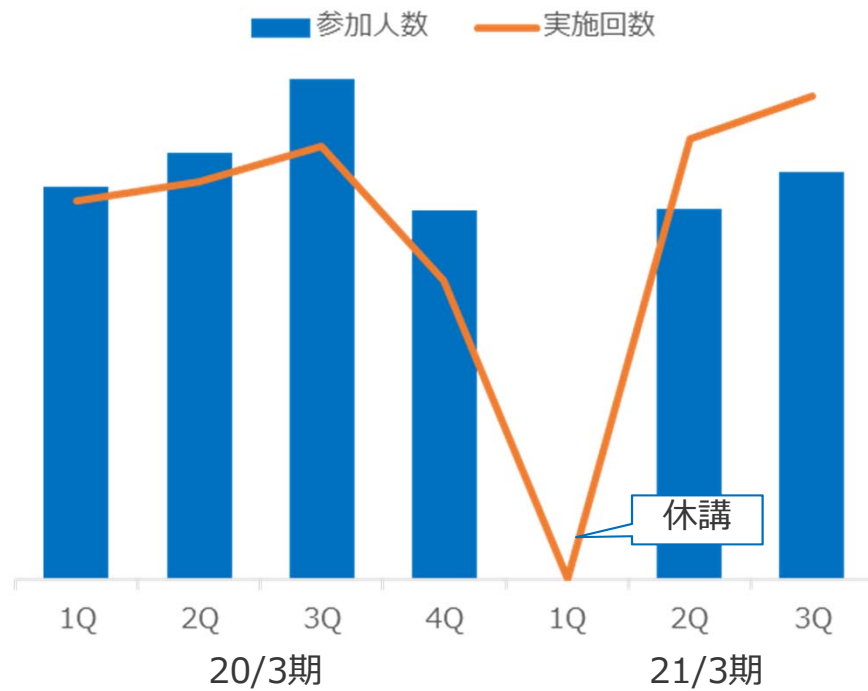
## コンシューマ事業

## 法人事業

## 経営基盤の強化

### ■ スマホ教室実施状況

- ✓ コロナ禍でもスマホ教室のお客様ニーズは高く、7月再開以降の参加人数は回復傾向
- ✓ 感染症予防対策を徹底し、1回当たりの参加人数を減らしつつ開催回数を増加して対応



コンシューマ事業

法人事業

経営基盤の強化

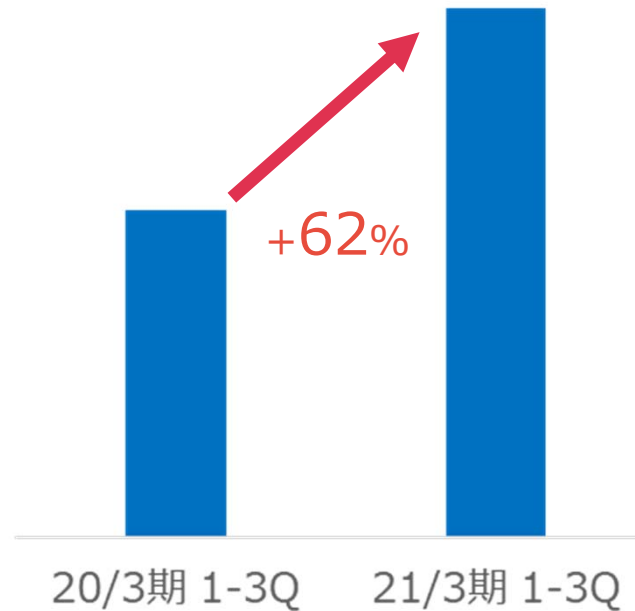
## ■ コネクシオ独自収益の伸長

- ✓ nexiパッケージを中心に**月額課金・ストックモデルの独自収益拡大**に努める
- ✓ コロナ禍での需要に対応したアクセサリ販売に注力

nexiパッケージ



売上総利益



アクセサリ

ワイヤレスイヤホン



スマホコーティング



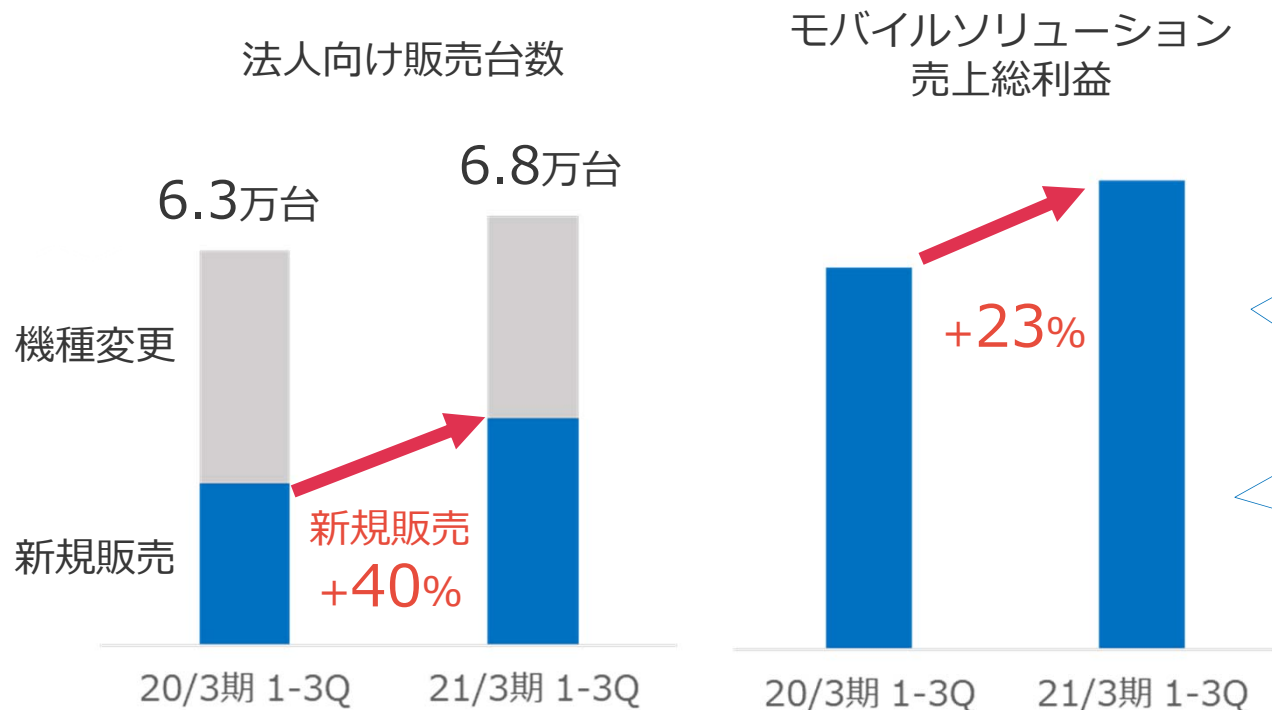
コンシューマ事業

法人事業

経営基盤の強化

## ■ 端末販売、モバイルソリューション

- ✓ テレワーク需要により端末販売は引き続き好調
- ✓ 既存の大口取引先に加えて、新規で中小企業との取引が拡大
- ✓ 独自収益であるモバイルソリューションは伸長



コネクシオ独自収益

モバイル端末  
管理運用サービス  
(ヘルプデスク、  
キッティング)



ソリューション商材 ※



※ MDMなどのセキュリティソフト、LINEWORKSなどのビジネスチャットツール、など



コンシューマ事業

法人事業

経営基盤の強化

## ■ コネクシオ独自収益であるモバイルソリューションの成長に向けた取り組み

- ✓ ヘルプデスクは、既存顧客のテレワーク推進による契約回線数増加、スマホへの切替えに伴うサービス範囲拡大などによるアップセル(顧客単価上昇)により伸長
- ✓ ソリューション商材は、スマホの契約回線数増加およびソリューション導入企業増加に伴い伸長

### コロナ禍でのモバイルソリューション契約事例

#### 大手企業 A社

全ての営業社員にビジネス版LINE「LINE WORKS」を新規導入  
⇒導入コンサル(企画・設計)からヘルプデスクまでをワンストップで提供

#### 大手企業 B社

業務用端末をガラケーからスマホへ切り替え  
⇒ヘルプデスクのサポート範囲拡大に伴う契約見直し(増額)

#### 大手グループ企業 C社

業務用端末の配布対象を拡大  
⇒資産管理効率化のためのソリューションを提供  
ヘルプデスクのサポート範囲拡大に伴う契約見直し(増額)



コンシューマ事業

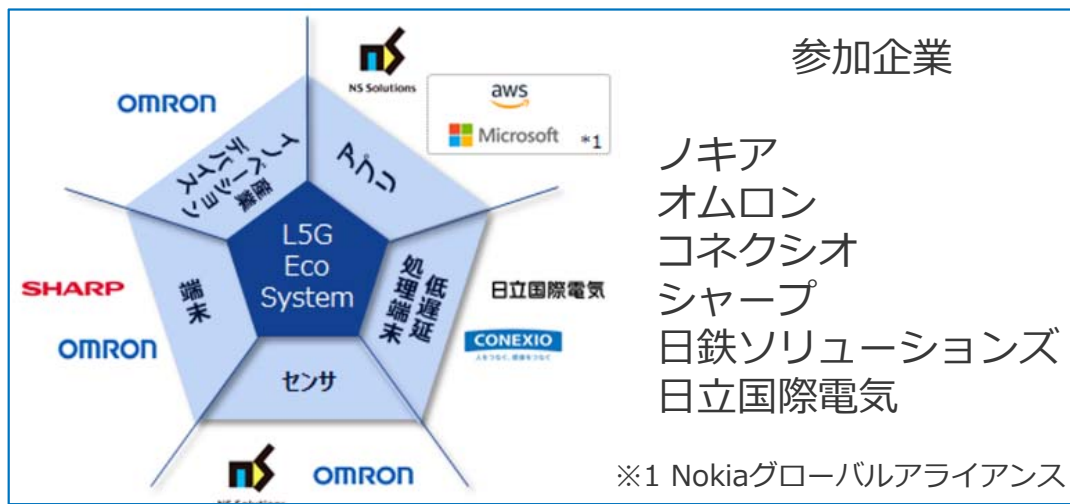
法人事業

経営基盤の強化

## IoTソリューション

- ✓ 「Nokia ローカル5G テクノロジーパートナーシップ」に参加
- ✓ エッジコンピューティングゲートウェイ「CONEXIOBlackBear」の5G対応やソフトウェア開発、IoTシステム開発を担う
- ✓ **今後はノキア、日鉄ソリューションズを始めとしたパートナー各社と共にグローバル市場への展開を推進**

### Nokia ローカル5G テクノロジーパートナーシップ



コンシューマ事業

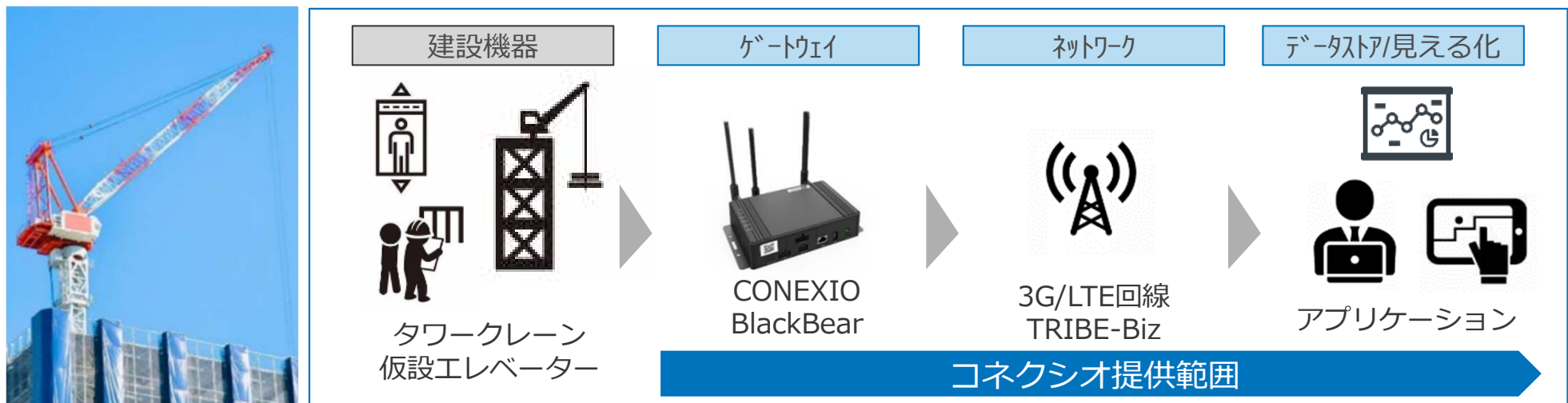
法人事業

経営基盤の強化

## IoTソリューション導入事例

- ✓ IoTゲートウェイからネットワーク、アプリケーションまでをワンストップで提供
- ✓ スtockモデル構築を推進

Smart Ready IoTソリューションセット導入事例：装置機器の遠隔監視



### 大手建設企業

- 建設現場のタワークレーン・エレベーターの稼働状況を遠隔監視
- 集積データを設備の予兆保全・故障個所の特定、作業工程の最適化に活用

2020/10/13 配信プレスリリースはこちら

コンシューマ事業

法人事業

経営基盤の強化

## コネクシオのSDGs



### 環境問題への取組み

- グリーン電力導入による環境負荷軽減
- 「再エネ100宣言 RE Action」の認証取得を目指す



### ダイバーシティ&インクルージョンの促進

- 多様な人財が活躍できる働きやすい環境づくりのさらなる推進を目的に、ダイバーシティ推進委員会を設立(20年10月1日)





- 1 2021年3月期 第3四半期 決算概要
- 2 セグメント別の取組み
- 3 2021年3月期 業績予想・配当予想

- ✓ 通期業績予想に変更なし
- ✓ 緊急事態宣言の再発令を受けた業務制限や、通信キャリア各社により発表された新料金プランがもたらす市場競争が業績予想に与える影響は不透明な状況
- ✓ コロナ禍における業務継続に対する従業員への特別慰労金の支給を予定

[単位：百万円]	20/3期 実績 A	21/3期 予想 B	増減率 B/A
売上高	209,005	170,000	▲18.7%
営業利益	10,330	9,600	▲7.1%
経常利益	10,515	9,900	▲5.9%
当期純利益	7,000	6,500	▲7.2%

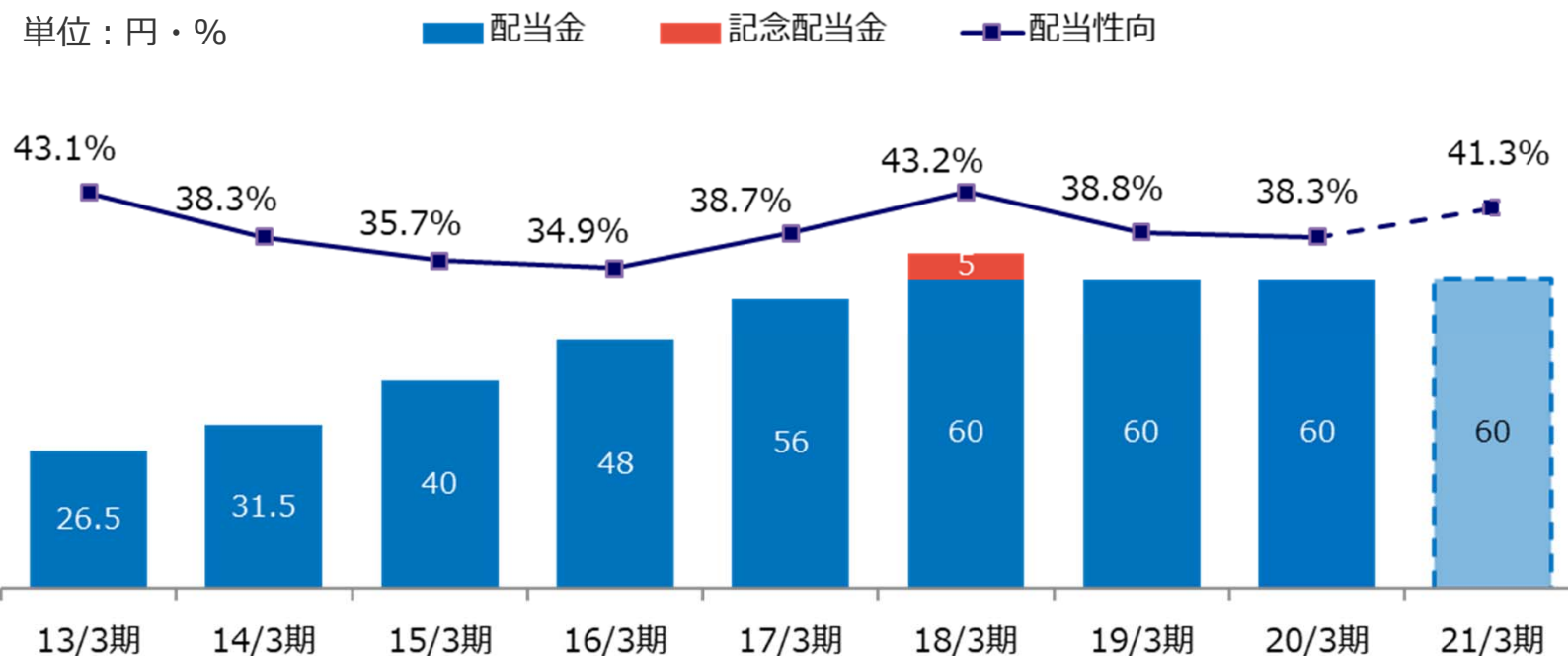
## 配当方針

➤ 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業績の向上に努める

## 21/3期 配当予想

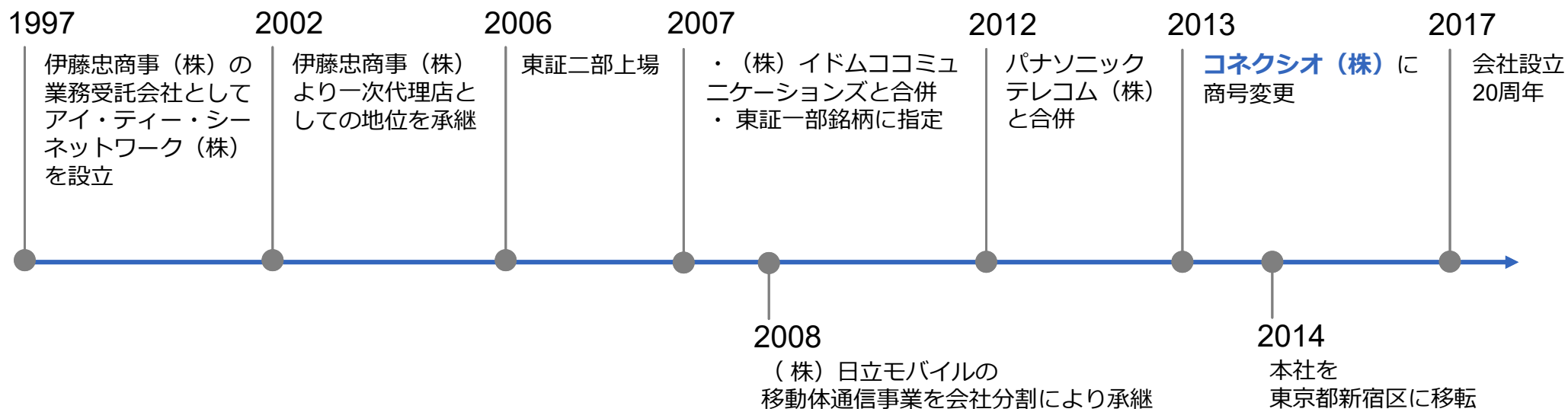
- 年間配当金：**60円（中間30円、期末30円）**
- 予想配当性向：41.3%

## 配当金の 推移



# 參考資料

商号	コネクシオ株式会社 CONEXIO Corporation
本社	〒160-6137 東京都新宿区西新宿8-17-1 新宿グランドタワー37F
資本金	2,778百万円
決算期	3月(年1回)
設立	1997年8月
主要株主	伊藤忠商事株式会社
従業員数	5,638名 (2020年12月31日現在)
取引銀行	みずほ銀行/三井住友銀行/三井住友信託銀行/三菱UFJ銀行
株式市場	東証一部(証券コード9422)



当社は、「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、安心して快適な社会の実現に貢献することで、全てのステークホルダーの皆様との信頼の絆を深め、継続的な企業価値の向上を図りたいと考えています。

## 私たちの理念

### 人をつなぐ、価値をつなぐ

#### 私たちが目指すこと (存在意義)

私たちは、一人ひとりの想いを大切に、  
お客様の感動を生み出し  
安心して快適な暮らしと社会の実現に貢献します

#### 私たちが大切にすること (経営姿勢)

##### 一人ひとりが主役

私たちは、自主・自律する一人ひとりが  
互いを尊重し合う環境を育みます

##### つなぐよこび

私たちは、自らの成長を原点到、つながるすべての人々へ  
よこびの輪をひろげ、信頼の絆を深めます

##### 社会を担う責任と誇り

私たちは、暮らしとビジネスのライフラインを担う  
責任を深く自覚し、誇りとします

#### 私たちの判断や行動のよりどころ (行動指針)

##### 私たちは、お客様のために

###### 主体的に

自ら考え、自律的に行動し、新しいことに挑戦します

###### フェアに

高い倫理観をもって公正に行動します

###### 誠実に

感謝を心に刻み、素直な心で行動します

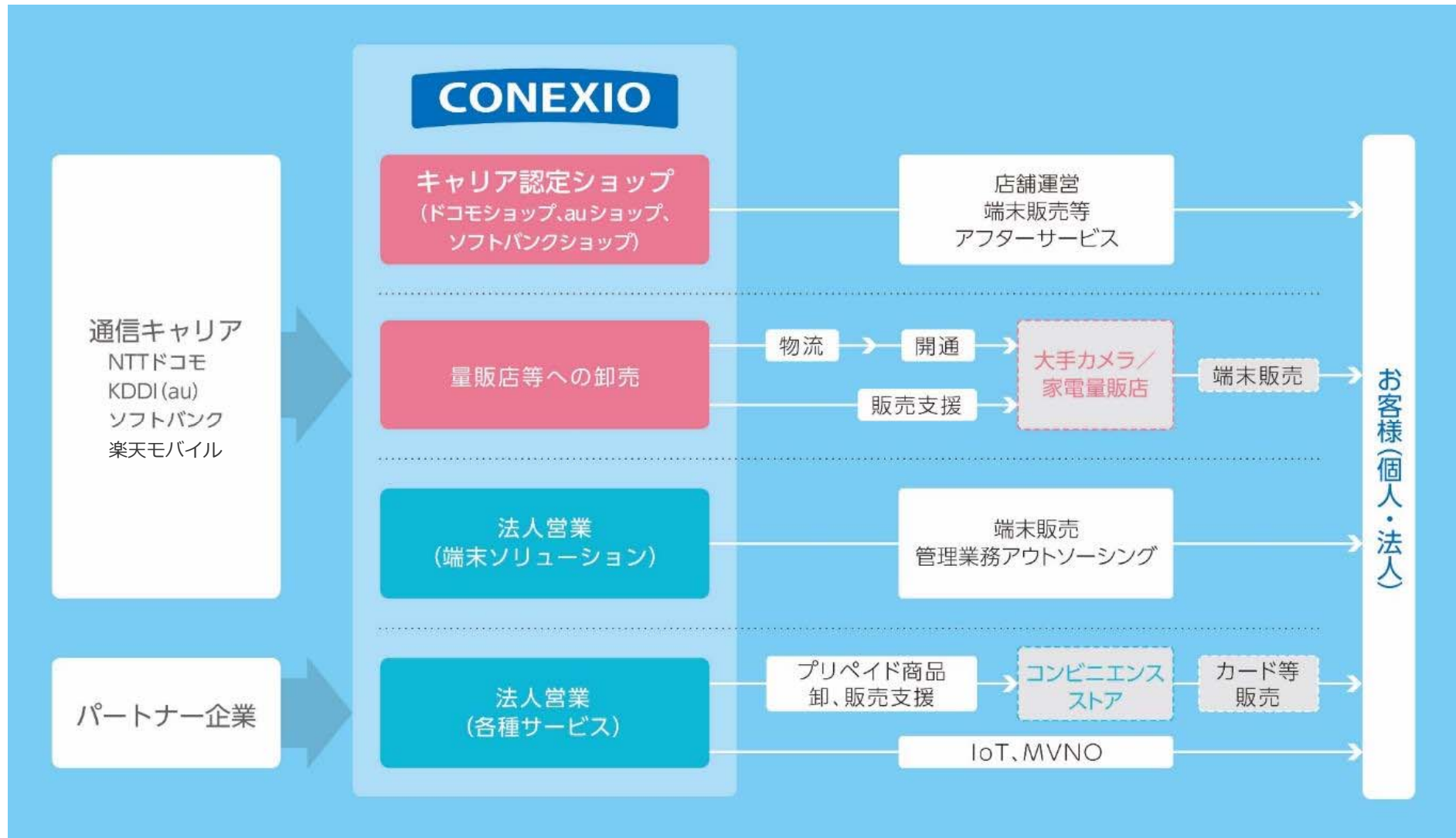
###### チームワークのもとに

多様性を活かし、高い成果を生み出します

###### 現場を起点に

お客様接点である現場を大切に、発想し行動します

考え、行動します



## キャリア認定ショップ

ドコモ、KDDI(au)、ソフトバンクのキャリア認定ショップを全国に展開。携帯電話やスマートフォンなどの販売や各種ご相談への対応、アフターサービスなどをご提供しています。

### 端末販売

お客様のニーズに最適な端末と料金プランのご提案を、ご来店されたお客様にご説明しています。



### アフターサービス

操作方法のご説明、料金プランの見直し、端末の修理など、お客様が快適に携帯電話をご利用いただくための各種ご相談に対応しています。





## 大手カメラ／家電量販店

大手カメラ／家電量販店に携帯電話などの卸販売を行うとともに店頭での販売を支援しています。

### 販売支援

販売員を派遣し、店頭での販売をサポートしています。料金診断やスマートフォンのお悩み相談にも積極的に対応し、お客様のご希望に寄り添った販売活動を支援しています。



## スマートフォン向け独自サービス

### nexiplus

有料サービスnexiplus(ネクシィプラス)は、「安心して便利な暮らしをスマホでサポート」するアプリです。

**nexiplus 月額780円**  
※初回7日間お試し期間あり(無料)  
※7日間お試し期間中は利用履歴が保存されません。

**スマホ操作は自宅学べる!**

**困った時に! 安心サポート**

**アプリでかんたん!**  
来店予約    スマホ教室  
確認・予約

**当店オリジナルアプリ**

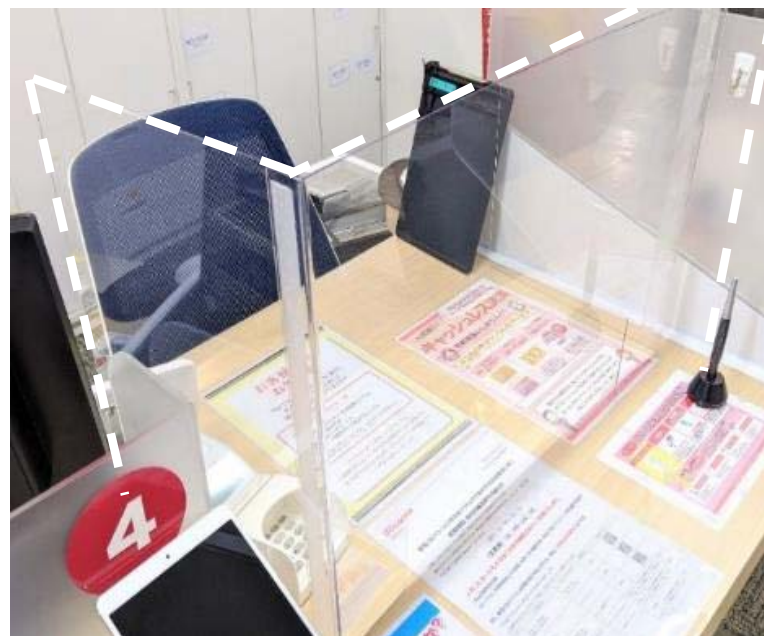
※このアプリはiPhoneです。

## ■ お客様と従業員が安心してご来店・就業できる環境づくり

- ✓ 来店予約を前提とした運営
- ✓ ソーシャルディスタンス確保、対面接客フェンスの設置、衛生管理の徹底



スタッフはフェイスシールドまたは  
マスク・ゴーグルの着用



接客カウンターに対面接客フェンスを設置

## ほけんの窓口

- ✓ 上期は都区内に2店出店し計3店。下期も更なる出店を目指す。
- ✓ コンシューマ事業のノウハウを活かした新業態の立ち上げを推進



ほけんの窓口 大岡山店  
(東京都目黒区)



ほけんの窓口 江古田店  
(東京都練馬区)



ほけんの窓口 旗の台店  
(東京都品川区)



## モバイルソリューション

法人のお客様に対して、スマートフォンやタブレット等を利用したソリューションサービスを提案します。また、お客様ごとのニーズに合わせたモバイルヘルプデスクやキッティング(端末設定)を通じて、お客様の事業活動をサポートします。

### 携帯電話、スマートフォン、 関連商品の販売

キャリア・メーカーを問わず、ご要望に合わせてご提供しています。



### 法人向けソリューションサービス

企業のスマートデバイス導入に関するコンサルティングから、運用サポート、セキュリティ対策まで、業界やテーマに合わせてあらゆるニーズに一貫してソリューションサービスを提供しています。



### モバイルヘルプデスク

社用携帯電話の管理運用業務を代行するサービス。専門スタッフが常駐するヘルプデスクを完備し、利用方法の問い合わせ対応や端末紛失時等の緊急対応をはじめ、多様化する管理業務にも一貫して対応します。



### キッティング(端末設定)

事前に端末設定を済ませてから、納品を行います。お客様各社で異なるセキュリティポリシーに合わせた設定や業務アプリケーションの設定まで、幅広く対応したサービスを提供しています。



## 各種サービス

### プリペイドカード

コンビニエンスストアで販売されているプリペイドカードの提供を行っています。



### IoTソリューション

お客様の「IoTシステム構築」をサービス(回線、システムテンプレート、セキュリティ機能など)とプロダクト(IoTゲートウェイ、各種センサー、モジュールなど)の両面から支援します。お客様ニーズに合わせカスタマイズするだけでなく、運用サポートまでトータルで対応します。



#### • Smart Ready IoT

IoTの実装から本番化・運用までをトータルでサポートするサービス

- IoTシステム構築を迅速化・容易化するソリューションテンプレート
- [AR]×[IoT]で設備保全業務を革新するAR設備保全ソリューション

などのソリューションを揃えています。



#### • プロダクト(IoTゲートウェイデバイス)

グローバル対応、車載利用に対応  
エッジコンピューティング・ゲートウェイ

### CONEXIO BlackBear



#### • ネットワーク回線(TRIBE-biz)

BtoB向けMVNOとして、IoT利用シーンに応じた各種プランをワンストップで提供

ビジネス向けインターネット接続サービス



## IoT水位計システム

### <導入事例>

### 課題



- ✓ 水害が頻発していて、河川の増水・氾濫などの危険性を検知したい

### 解決



水位計



ゲートウェイ



ネットワーク



見える化

※水位計のデータを  
ゲートウェイに収集

※水位情報を住民へ  
情報提供が可能に

- ✓ 水位情報をIoT水位計によって収集、見える化
- ✓ 1,600ヶ所以上に設置済み



## 様々な領域で **CONEXIOBlackBear** の実証実験・本格導入が進む

### 特殊車両の遠隔稼働監視（グローバル案件）



- ✓ 稼働を遠隔監視することで車両管理を効率化
- ✓ EUやアジアなど海外の主要国でも利用可能
- ✓ 過酷な環境（温度・振動など）にも対応  
（古河ロックドリル株式会社様 導入案件）

### プラント用モーター故障予兆監視



- ✓ プラント内の機器にセンサーとゲートウェイを設置し、モーターの振動や漏電有無を監視
- ✓ 設備の予兆保全を実現し、予期せぬ故障を防止  
（株式会社京葉興業様にて、実証実験中）

## かざせば、見える。「AR」×「IoT」で設備保全業務を革新



AR設備保全ソリューションは、タブレットを装置や操作盤にかざすだけで対象機器のリアルタイム情報を取得します。

確実な点検記録とミス防止、設備保全作業全般の効率化、および作業ノウハウの迅速な共有と平準化による効果的な人材育成を実現します。

※本ソリューションは、世界的な重電メーカーであるシュナイダーエレクトリック社の製造現場向けARソリューション「EcoStruxure Augmented Operator Advisor」とコネクシオのIoTサービスを連携し実現しました。

紹介ムービー





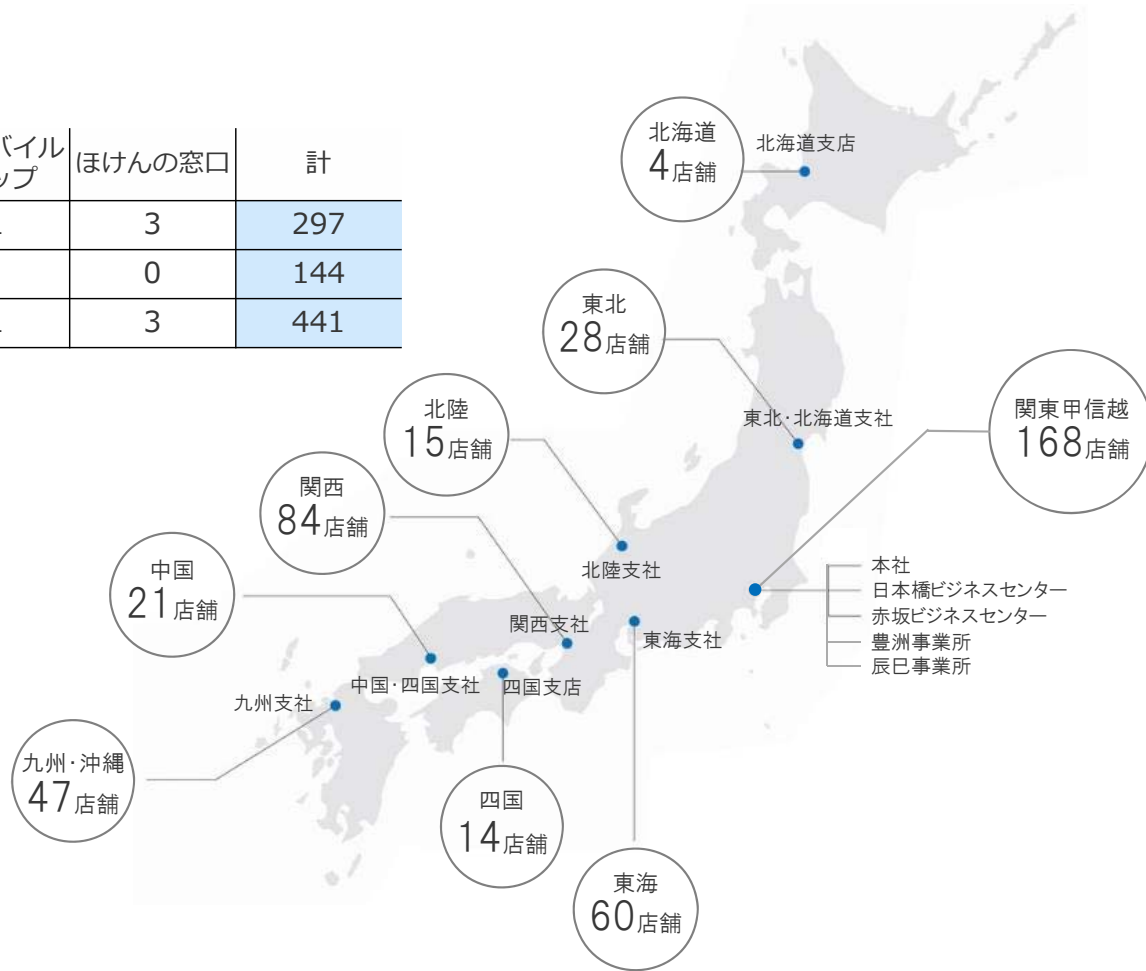


## NTTドコモ 業界第1位 (運営店舗数)

店舗内訳 (2020年12月31日現在)

	ドコモ ショップ	au ショップ	ソフトバンク ショップ	楽天モバイル ショップ	ほけんの窓口	計
直営	242	27	4	21	3	297
運営委託	129	15	0	0	0	144
計	371	42	4	21	3	441

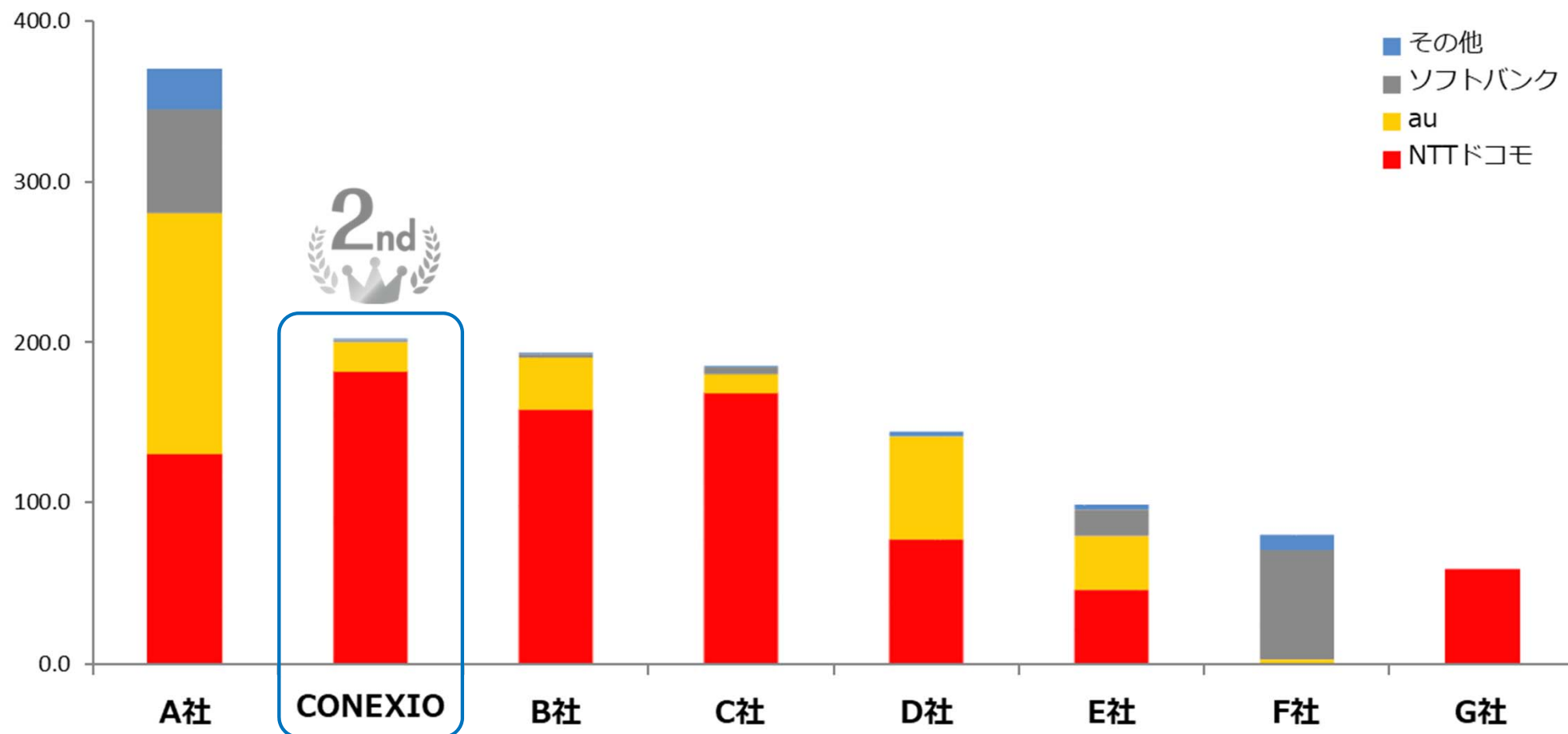
※auショップにはUQスポット2店舗を含みます。  
 ※ソフトバンクショップにはワイモバイル取扱店3店舗を含みます。



## 業界第 2 位の代理店 総販売台数200万台規模

単位：万台

※20/3期の販売実績合計



出典：MM総研資料を元に当社作成

# コネクシオプラン2020

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

「コネクシオ」事業

法人事業

1 お客様との長期的な関係構築

3 モバイル・ソリューション・  
プロバイダーへ進化

2 生産性の高い  
店舗オペレーションの実現

4 IoT/5Gソリューション  
の拡充

5 経営基盤の強化

資本戦略

配当性向40%を目標  
ROE15%目標

投資戦略

将来につながる  
戦略的投資を実行

人事戦略

コネクシオを支える  
人財投資を強化

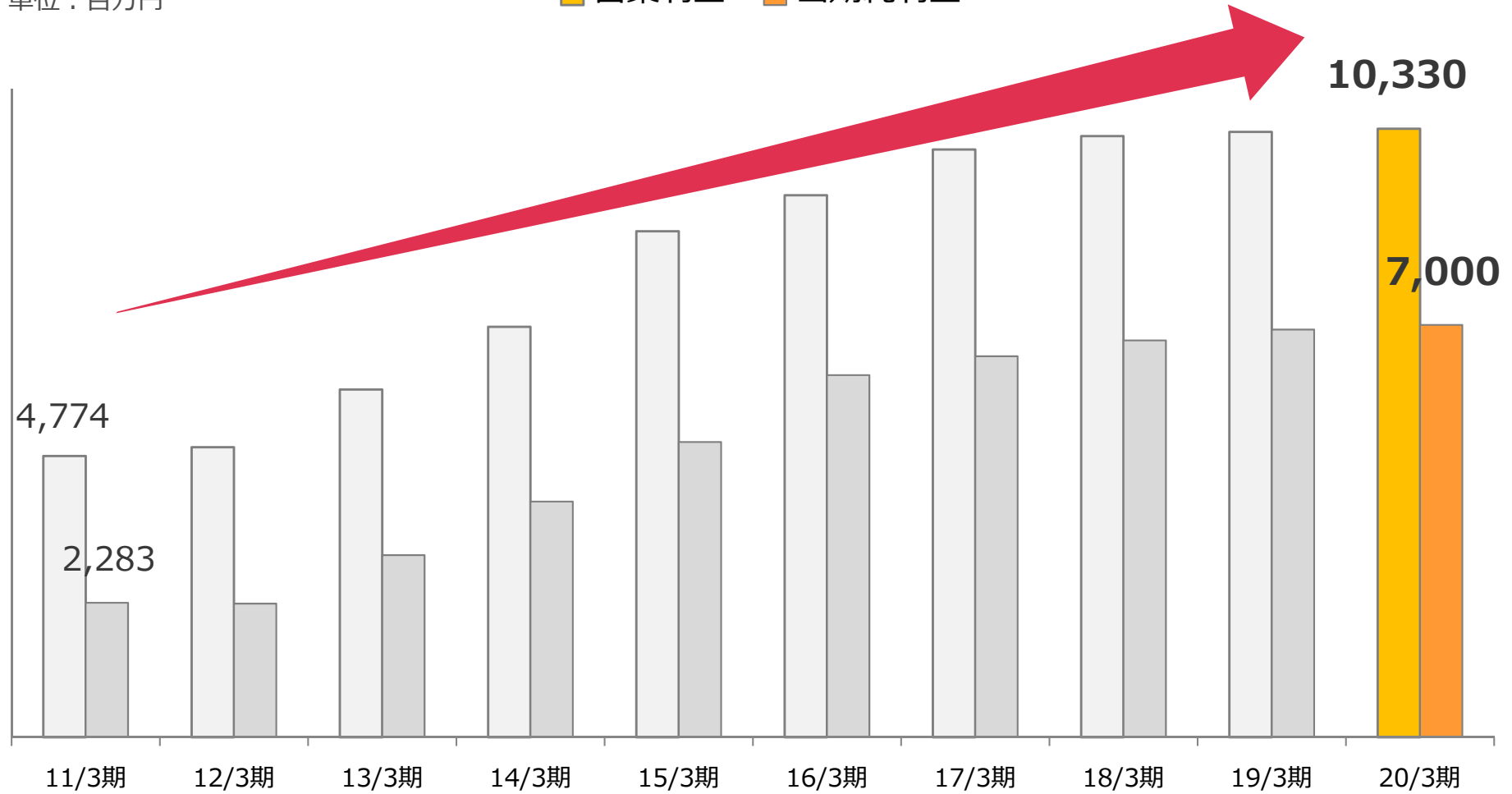
ESG/CSR経営

ESG/CSR経営の  
更なる推進

## 営業利益は9期連続、当期純利益は8期連続の増益

単位：百万円

■ 営業利益 ■ 当期純利益



## 各省庁や東京都から認定・表彰を多数取得

ダイバーシティ・女性活躍・健康経営 など  
多面的な取組みを積極的に展開



「第5回ホワイト企業アワード」  
『ダイバーシティ&インクルージョン部門』  
を受賞（2020年）



「東京都女性活躍推進大賞」にて  
「大賞」を受賞（2018年）



経済産業省  
「健康経営優良法人2020」に認定

## コネクシオは事業を通じて持続可能な社会の発展に貢献していきます



当社は、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、消費者の苦情縮減・店頭販売サービス向上に向けた取り組みを推進しています。

全国携帯電話販売代理店協会サイト

<http://www.keitai.or.jp/>



## あんしんショップ認定制度

新しい取り組みとして、全国携帯電話販売代理店協会に加盟する企業が運営するキャリア認定ショップでは、2017年1月より認定マークを、店頭掲出しております。





本資料、ならびにIRに関するお問い合わせは、当社ウェブサイトのお問い合わせよりお願い致します。

<https://www.conexio.co.jp>

担当部署：経営企画部 広報・IR課

TEL：03-5331-3702

当社が開示する情報の中には、「将来の見通しに関する記述」が含まれていることがありますが、これらは現在において入手可能な情報及び仮定に基づき当社が作成したものであり、その内容を保証するものではありません。実際の業績等はさまざまな要因により大きく異なる可能性があります。