



人をつなぐ、価値をつなぐ

2020年3月期 第2四半期

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)

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。

1

2020年3月期第2四半期 決算概要

2

2020年3月期 下期の取組み

1

2020年3月期第2四半期 決算概要

過去最高益（営利、経常、四半期純利益）を更新

売上総利益

販売台数は減少したが、販売台数に連動しない手数料の獲得やスマホ向け周辺商材の販売強化、法人向けモバイルBPOサービスの伸長により増益

[単位：万台/百万円]	1-2Q 19/3期 A	1-2Q 20/3期 B	増減率 B/A
販売台数	123.0	104.7	▲14.9%
売上高	124,083	105,980	▲14.6%
売上総利益	24,633	25,630	+4.0%
販売管理費	20,407	20,306	▲0.5%
営業利益	4,226	5,323	+26.0%
経常利益	4,388	5,466	+24.6%
税引前四半期純利益	4,291	5,573	+29.8%
四半期純利益	2,866	3,752	+30.9%
EBITDA	5,362	6,485	+20.9%

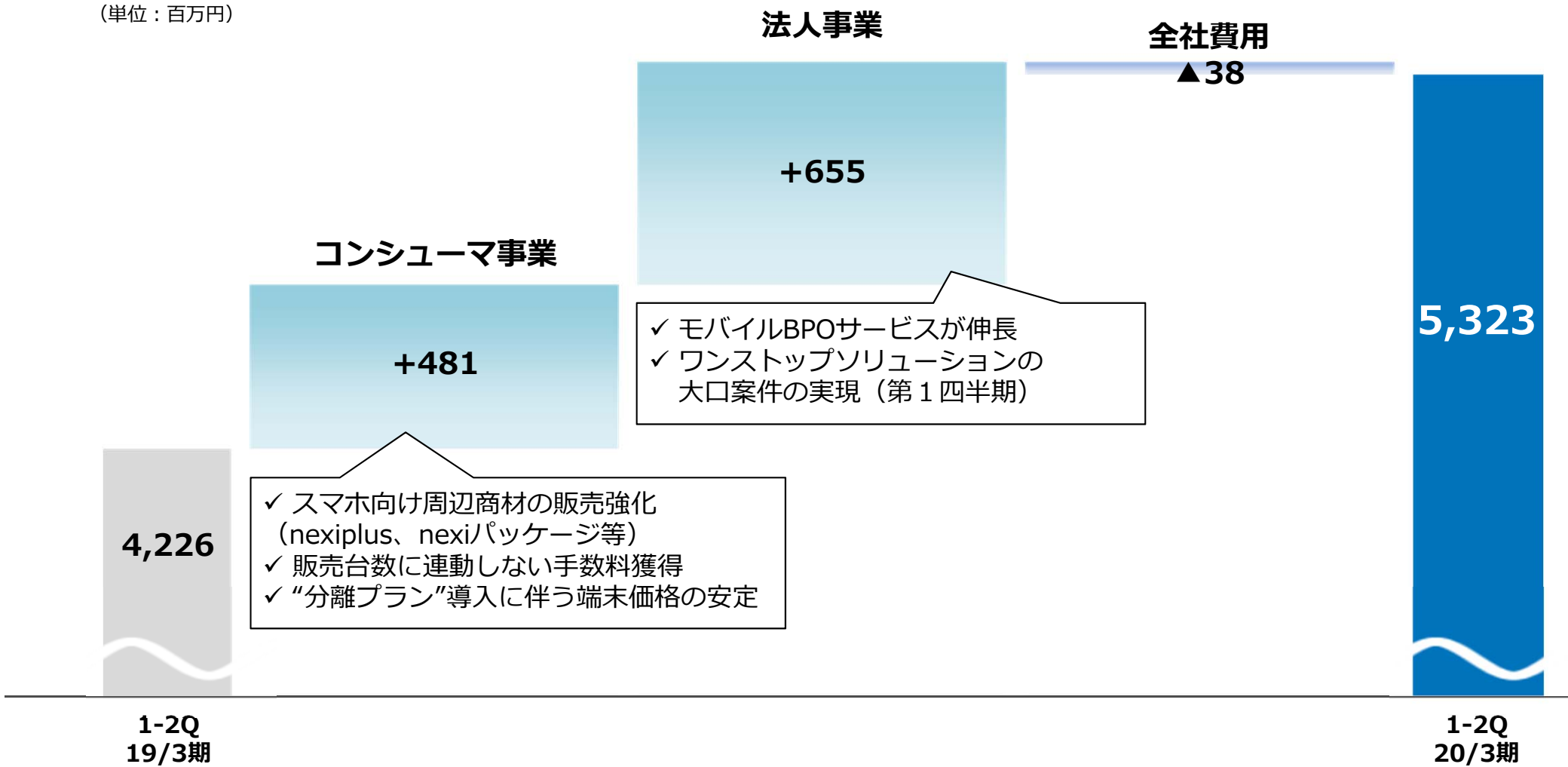
販売台数は落ち込んだが、売上総利益が増加し、営業利益30億円を確保

販売台数	“分離プラン”開始（6月）による端末価格上昇の影響を受け減少
売上総利益	“分離プラン”導入に伴う端末価格の安定と法人向けヘルプデスクの導入社数増加により増益

[単位：万台/百万円]	2Q	2Q	増減率 B/A	1Q	増減率 B/C
	19/3期 A	20/3期 B		20/3期 C	
販売台数	62.8	49.7	▲20.9%	55.0	▲9.7%
売上高	63,751	51,008	▲20.0%	54,972	▲7.2%
売上総利益	12,637	13,049	+3.3%	12,581	+3.7%
販売管理費	10,070	10,035	▲0.3%	10,272	▲2.3%
営業利益	2,567	3,013	+17.4%	2,308	+30.5%
経常利益	2,715	3,134	+15.4%	2,331	+34.4%
税引前四半期純利益	2,655	3,274	+23.3%	2,298	+42.4%
四半期純利益	1,786	2,217	+24.2%	1,535	+44.5%
EBITDA	3,118	3,587	+15.0%	2,897	+23.8%

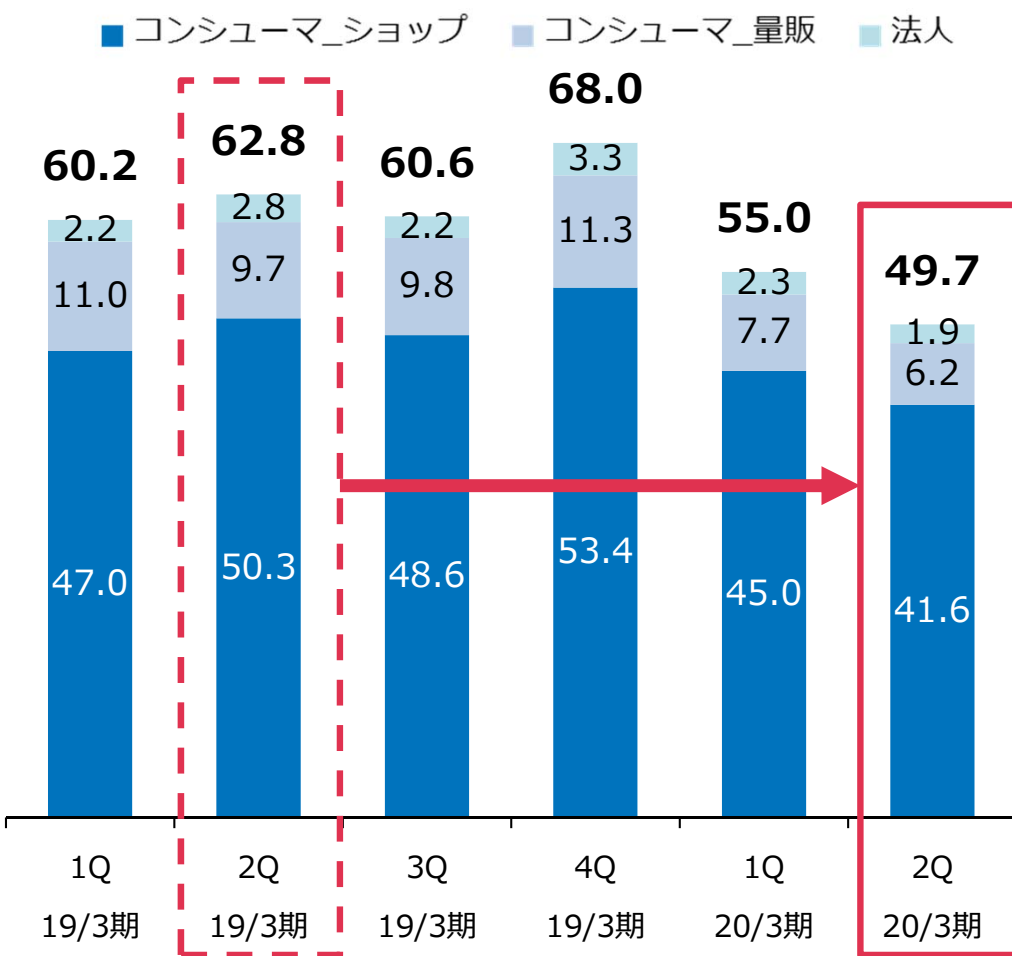
コンシューマ事業・法人事業ともに好調に推移し、過去最高益を更新

(単位：百万円)

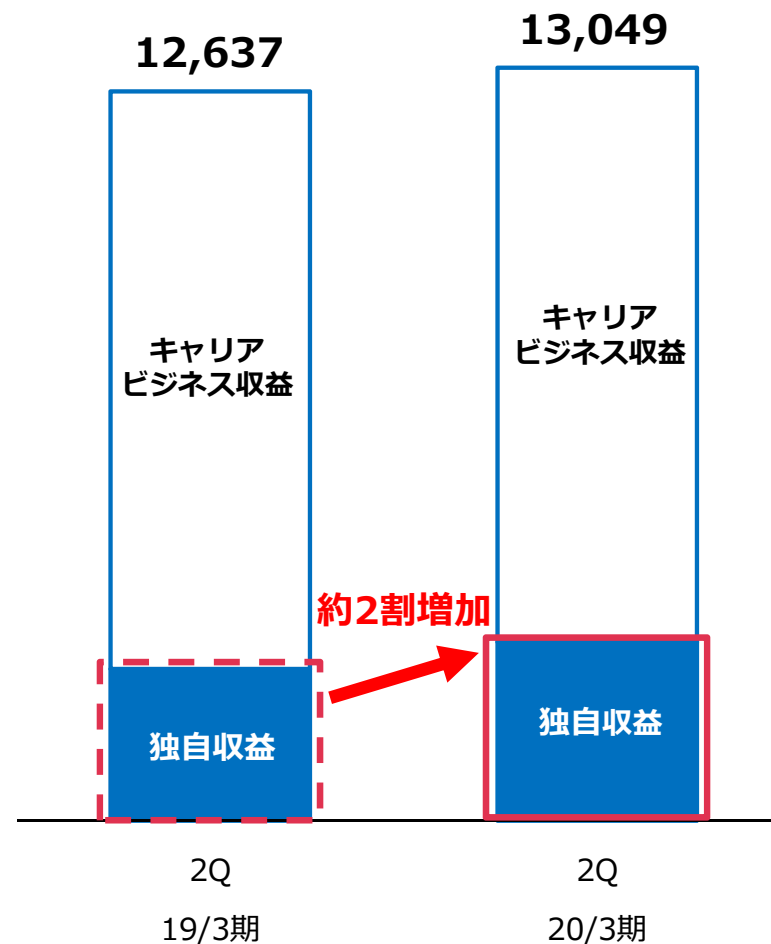


販売台数は減少したが、売上総利益は独自収益が伸長し増益

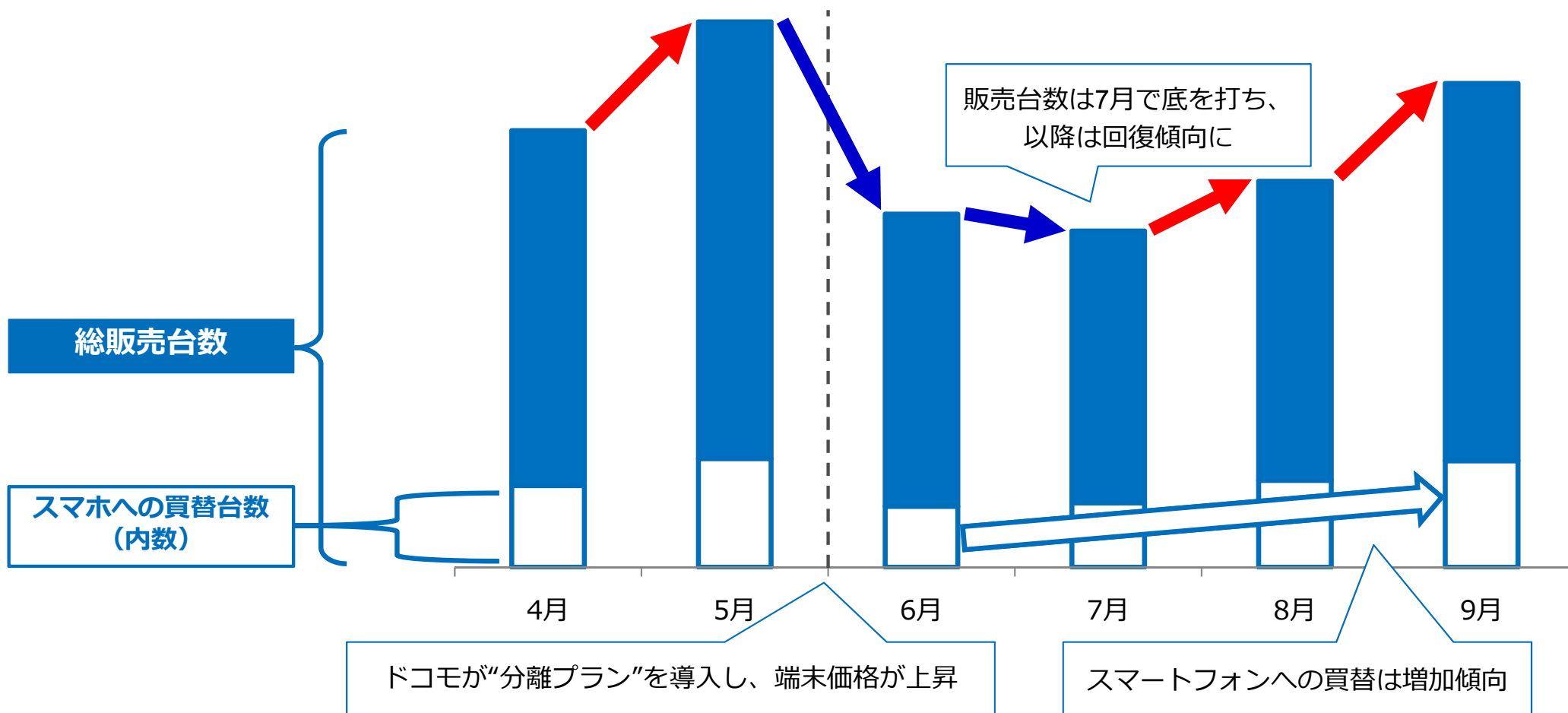
販売台数の推移 (単位：万台)



売上総利益の内訳 (単位：百万円)



- ✓ 7月以降、フィーチャーフォンからスマホへの買替が伸長し、総販売台数を底上げ
- ✓ 堅調な需要のもと、引き続きスマホへの買替の増加を見込む



2

2020年3月期 下期の取組み

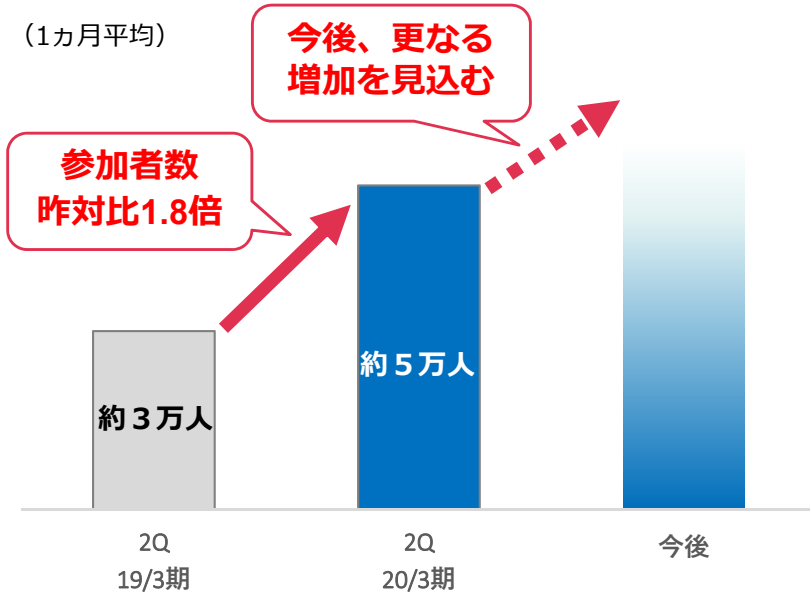
コンシューマ事業

法人事業

スマホ教室の価値向上とお客様接点の強化

スマホ教室参加者数は今後も増加見込み

(1カ月平均)



新コンセプトショップをオープン



「学びの空間」をコンセプトとした「d school府中R20店」

- ✓ メルカリ講座など他社とのコラボ企画を開催
- ✓ 子供向けプログラミング講座を提供開始
- ✓ その他、バラエティに富んだカリキュラムを最大3講座同時開催可能

多様化するニーズを見据え、新たなサービスを展開

コンシューマ事業

法人事業

ショップオペレーションを改善し、お客様満足度の向上と業務効率化を進める

待ち時間の改善



- ✓ 来店予約枠を拡大
- ✓ 来店予約制の運用ノウハウを確立、水平展開

出張スマホ教室の開催



- ✓ 近隣の広い施設で出張スマホ教室を開催することで、より多くのお客様のご参加を可能に

待ち時間の更なる短縮とお客様満足度の向上を図り、
継続的にご来店いただける店づくりを進める

コンシューマ事業

法人事業

ショップオペレーションを効率化するシステムを導入



予約管理ツール

- ✓ 来店予約状況とスタッフのシフト・業務をリアルタイムで一元管理し、店舗マネジメントを効率化

受付集計ツール

- ✓ 接客数や成約数の管理作業をデジタル化し、スタッフ間で実績進捗を共有

シフト作成支援ツール

- ✓ シフト作成業務を簡略化し、業務時間を削減

店舗運営の生産性向上を図る

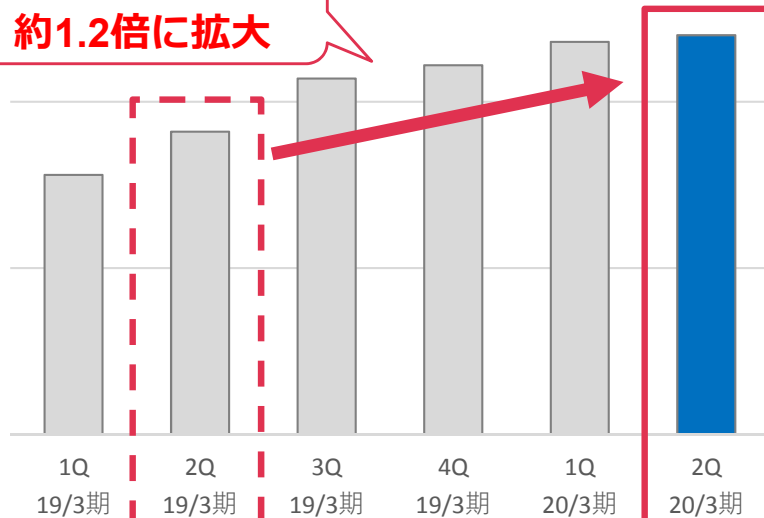
コンシューマ事業

法人事業

モバイルBPOサービスのさらなる拡大に加え
モバイルを活用したソリューションの充実を図る

ヘルプデスクの導入社数は増加が続く

1年間で
約1.2倍に拡大



企業の「働き方改革」を推進する
モバイルソリューションを積極展開

ビジネス版LINE

LINE WORKS

Salesforce一体型
名刺コンタクトアプリ

SmartVisca

マルウェア・ウイルス検知

Lookout®

マルチOSのリモート一括管理

CLOMO®

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向上

コンシューマ事業

法人事業

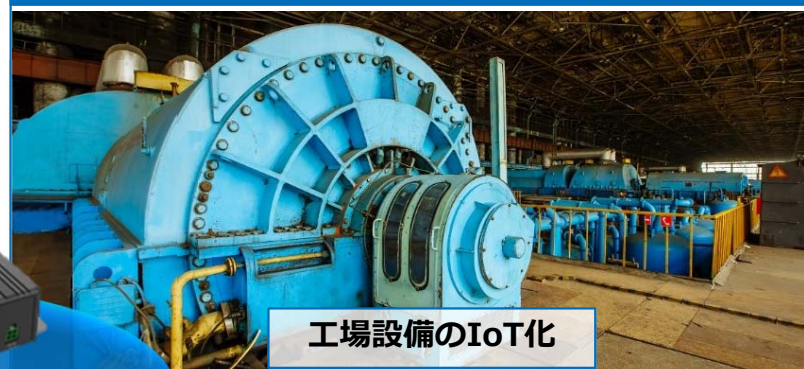
エッジコンピューティングを軸としたIoT/5Gソリューションの展開を推進

リリース済み



AR設備保全

今後のターゲット



工場設備のIoT化



メーター読み取り



特殊車両

CONEXIO BlackBear

製造業・建設業へのソリューション販売チャネルを構築
(導入実績の積上げと販売パートナーの開拓を進める)

コンシューマ事業

法人事業

2019年9月、株式会社サンブリッジと資本業務提携

CONEXIO

人をつなぐ、価値をつなぐ

- ✓ 伊藤忠グループをはじめとする強固な法人顧客基盤
- ✓ 豊富なモバイルの知見/IoTの実装力



モバイル
ソリューション

IoT
ソリューション



互いの強みの融合により
事業領域拡大、新商品開発へ



クラウド
ソリューション

名刺管理



- ✓ Salesforceプラチナコンサルティングパートナー 
- ✓ コンタクト管理アプリ「SmartVisca」が「2018年最も売れたAppExchangeアプリ」大企業部門第1位/中小企業部門第2位を獲得



「モバイル×クラウド×IoT」統合型サービス事業の基盤構築を目指す

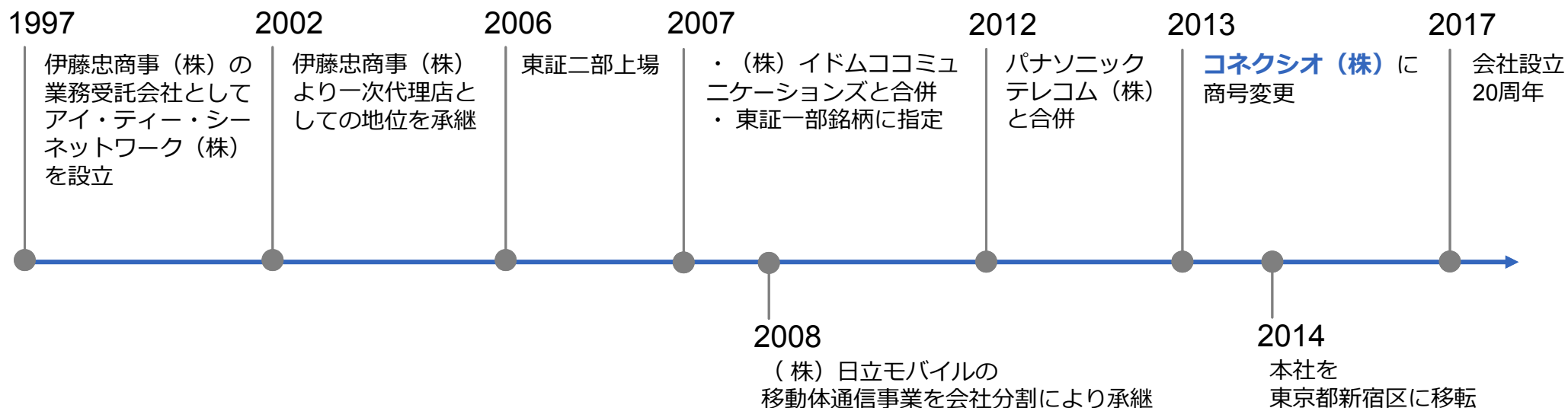
業績予想は、合理的に算出でき次第、速やかに開示いたします

改正「電気通信事業法」施行の影響

- 通信料金と端末代金を完全に分離することで、シンプルで分かりやすい携帯電話に係る料金プランを実現するなどの内容が織り込まれた改正「電気通信事業法」が2019年10月1日に施行されました。
- 改正法の施行による影響（通信料金と端末代金の完全分離、期間拘束などの行き過ぎた囲い込みの是正、販売代理店の届出制の導入等）によりモバイル市場環境は大きな変革の時期を迎えています。
- 端末購入補助の適正化により端末価格が上昇したことに加え、消費税増税も重なり、端末販売台数は大きく変動している状況です。
- これらが当社の業績に与える影響は現時点においても不明瞭であり、適切かつ合理的な数値の算出は困難であると判断いたしました。

参考資料

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	5,492名 (2019年9月30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

つなぐよるこび
私たちは、自らの成長を原点に、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

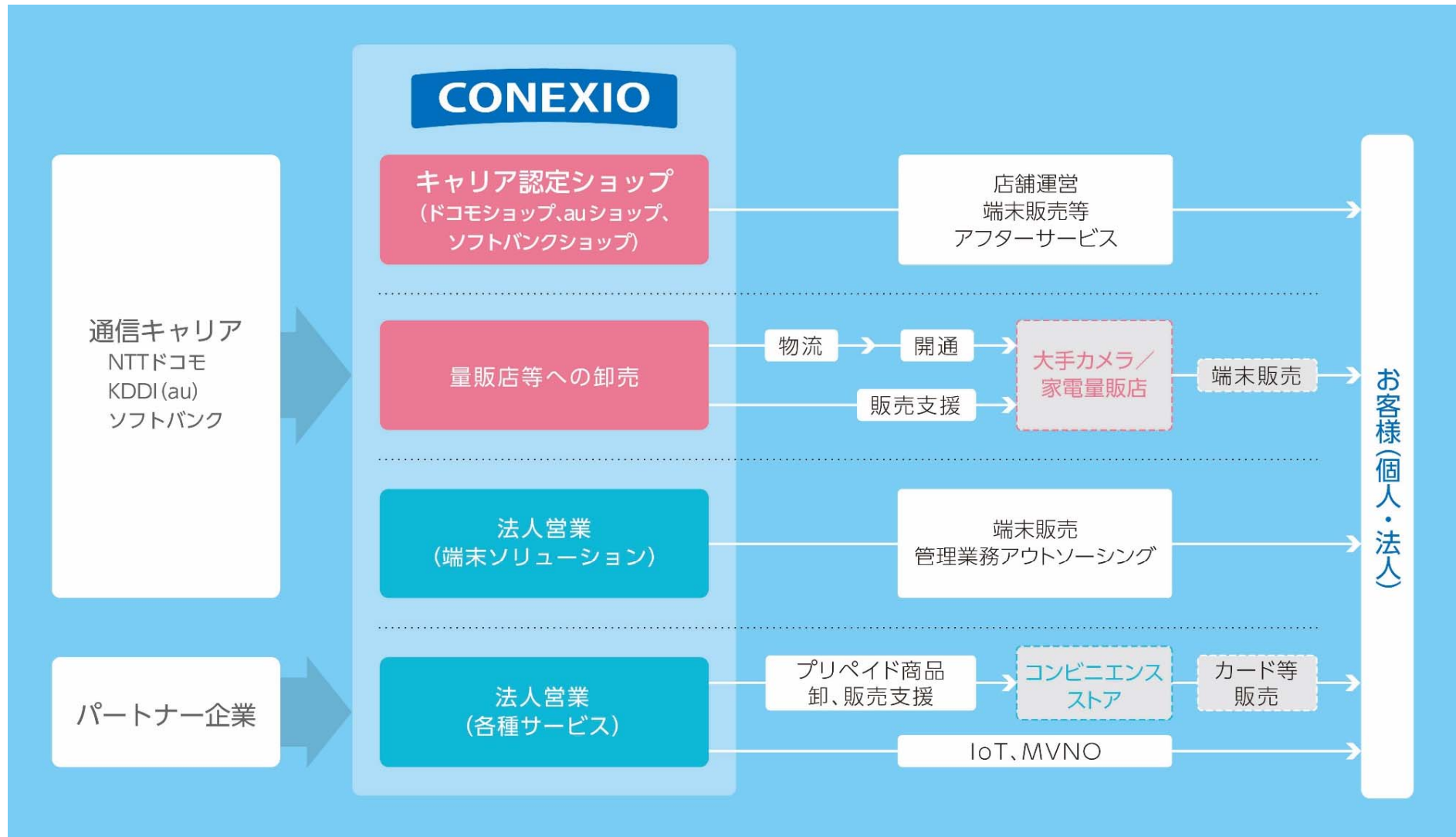
フェアに
高い倫理観をもって公正に行動します

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



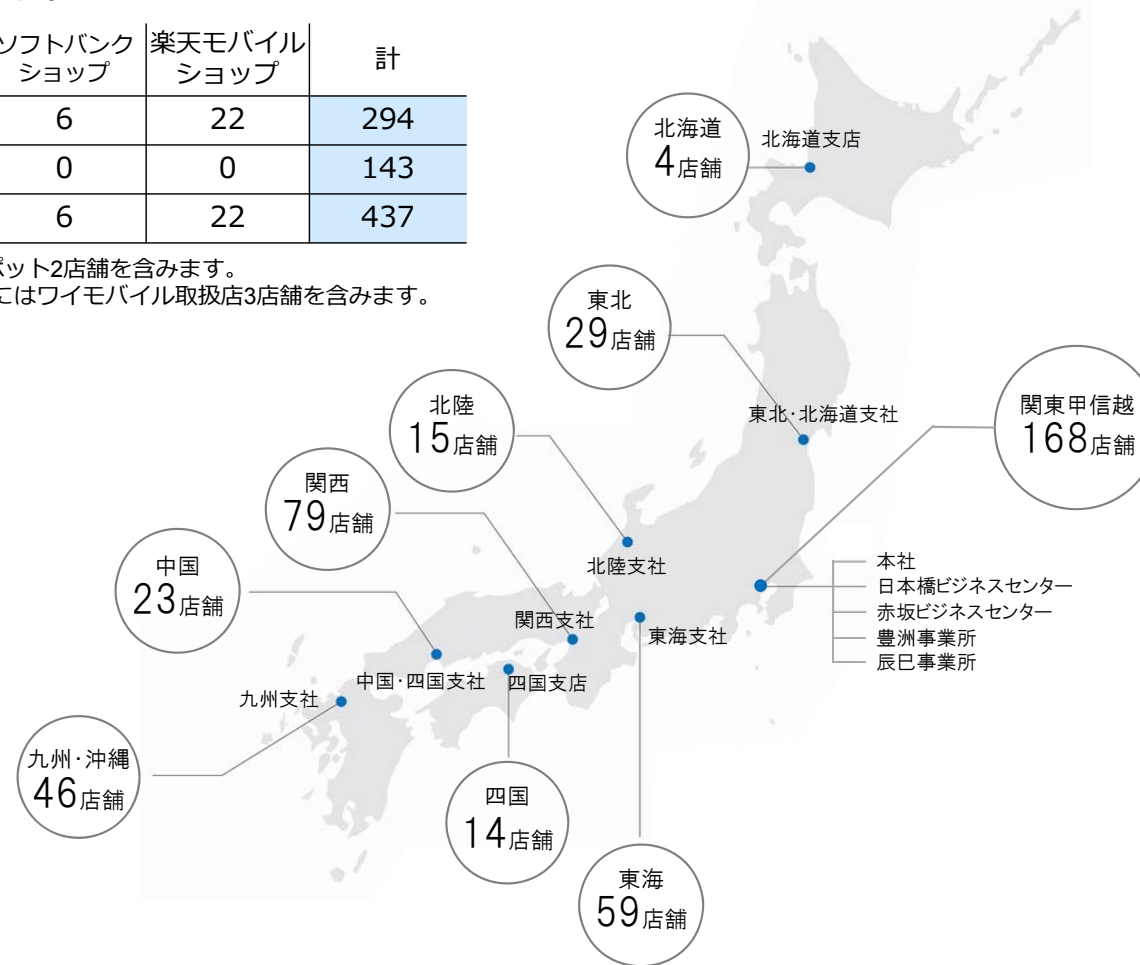


NTTドコモ 業界第1位 (運営店舗数)

店舗内訳 (2019年9月30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	計
直営	238	28	6	22	294
運営委託	125	18	0	0	143
計	363	46	6	22	437

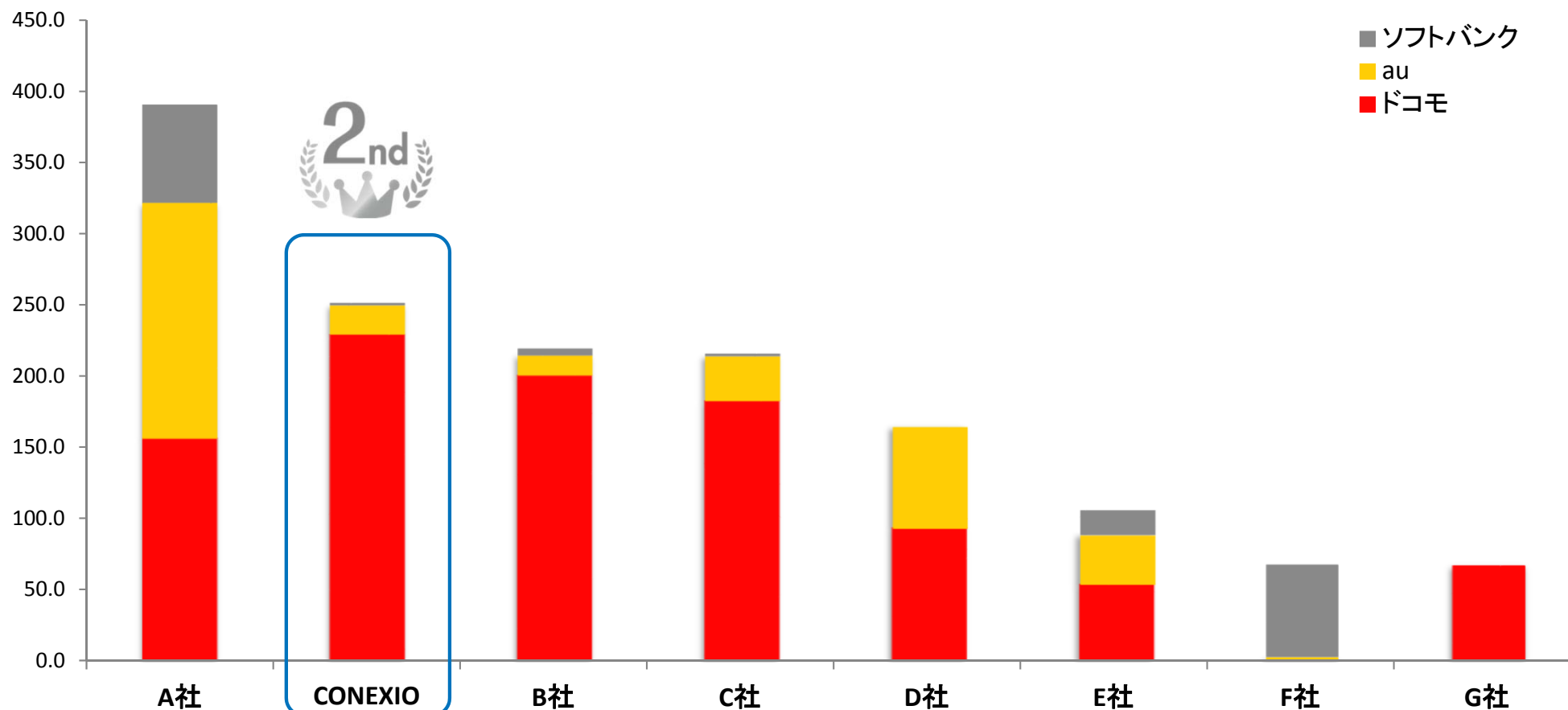
※auショップにはUQスポット2店舗を含みます。
 ※ソフトバンクショップにはワイモバイル取扱店3店舗を含みます。



業界第2位の代理店 総販売台数250万台規模

単位：万台

※19/3期の販売実績合計



出典：MM総研資料を元に当社作成

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。