



人をつなぐ、価値をつなぐ

2020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)

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3四半期 決算概要****2****セグメント別の取組み****3****2020年3月期の業績見通し**

1

2020年3月期第3四半期 決算概要

**販売台数は減少したが、販売台数に連動しない収益が伸長し
営利・経常・四半期純利益ともに増益（四半期純利益は最高益）**

[単位：万台/百万円]	19/3期	20/3期	増減率 B/A
	3Q A	3Q B	
販売台数	183.6	150.0	▲18.3%
売上高	192,801	156,653	▲18.7%
売上総利益	37,817	38,169	+0.9%
販売管理費	30,459	30,728	+0.9%
営業利益	7,358	7,441	+1.1%
経常利益	7,584	7,618	+0.4%
税引前四半期純利益	7,420	7,668	+3.3%
四半期純利益	4,978	5,151	+3.5%
EBITDA	9,085	9,183	+1.1%

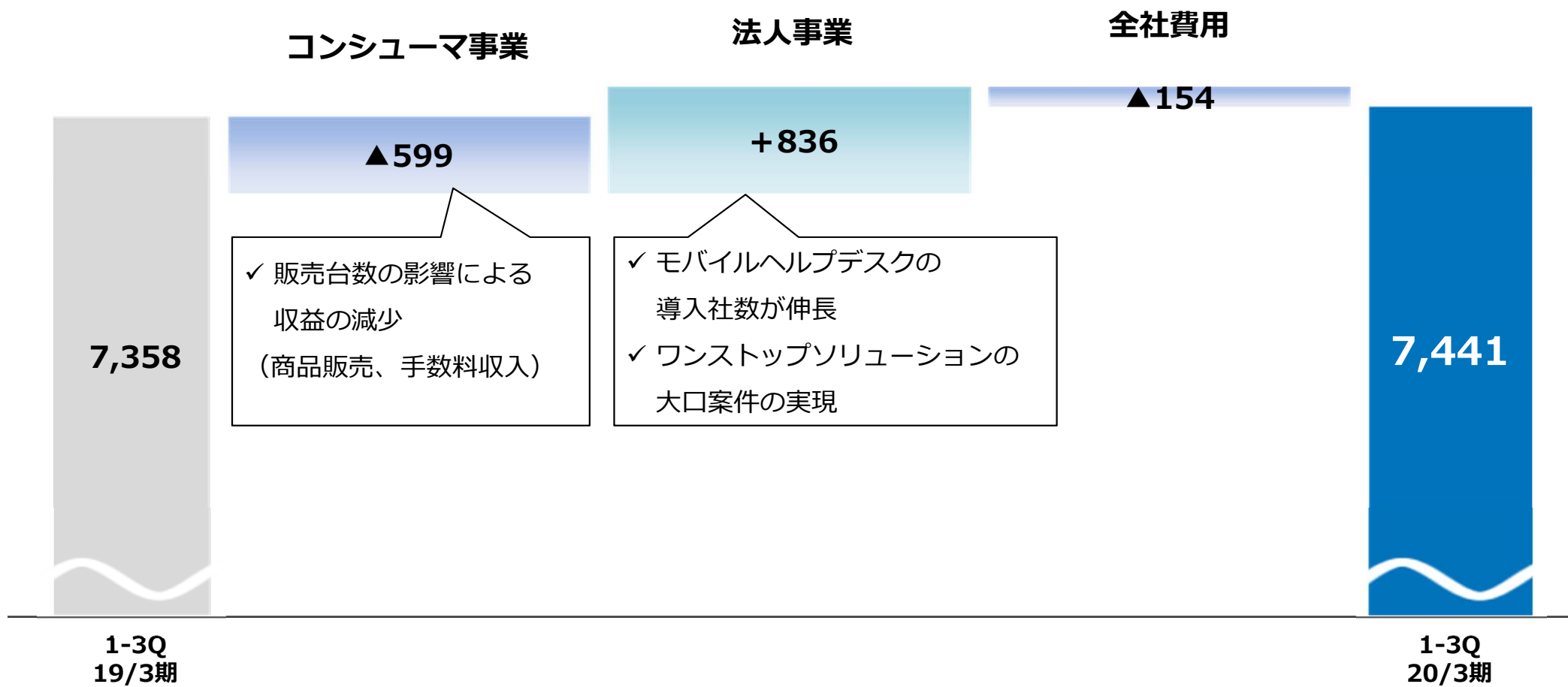
第2四半期累計期間は過去最高益（営利・経常・四半期純利益）を更新したが 第3四半期は改正「電気通信事業法」施行の影響を受け、販売台数が減少

売上総利益 販売台数に連動する収益が減少し、減益
販売管理費 賞与引当金の積増し等により増加

[単位：万台/百万円]	20/3期 1Q (参考)	20/3期 2Q (参考)	20/3期 3Q B	19/3期 3Q A	増減率 B/A
販売台数	55.0	49.7	45.3	60.6	▲25.3%
売上高	54,972	51,008	50,672	68,717	▲26.3%
売上総利益	12,581	13,049	12,539	13,184	▲4.9%
販売管理費	10,272	10,035	10,421	10,052	+3.7%
営業利益	2,308	3,013	2,118	3,131	▲32.4%
経常利益	2,331	3,134	2,151	3,195	▲32.7%
税引前四半期純利益	2,298	3,274	2,095	3,128	▲33.0%
四半期純利益	1,535	2,217	1,398	2,111	▲33.8%
EBITDA	2,897	3,587	2,697	3,723	▲27.5%

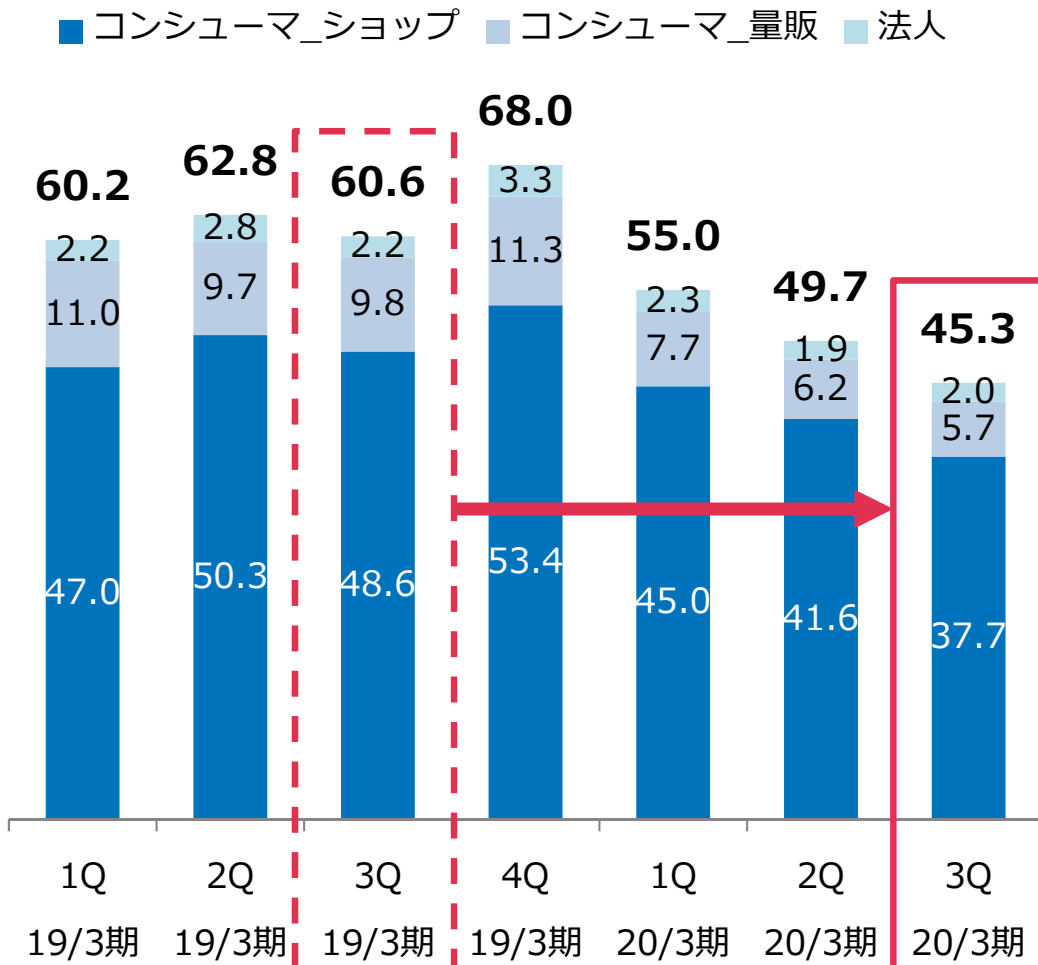
法人事業は前年度の先行投資により収益力が改善し、全社業績を牽引

(単位：百万円)

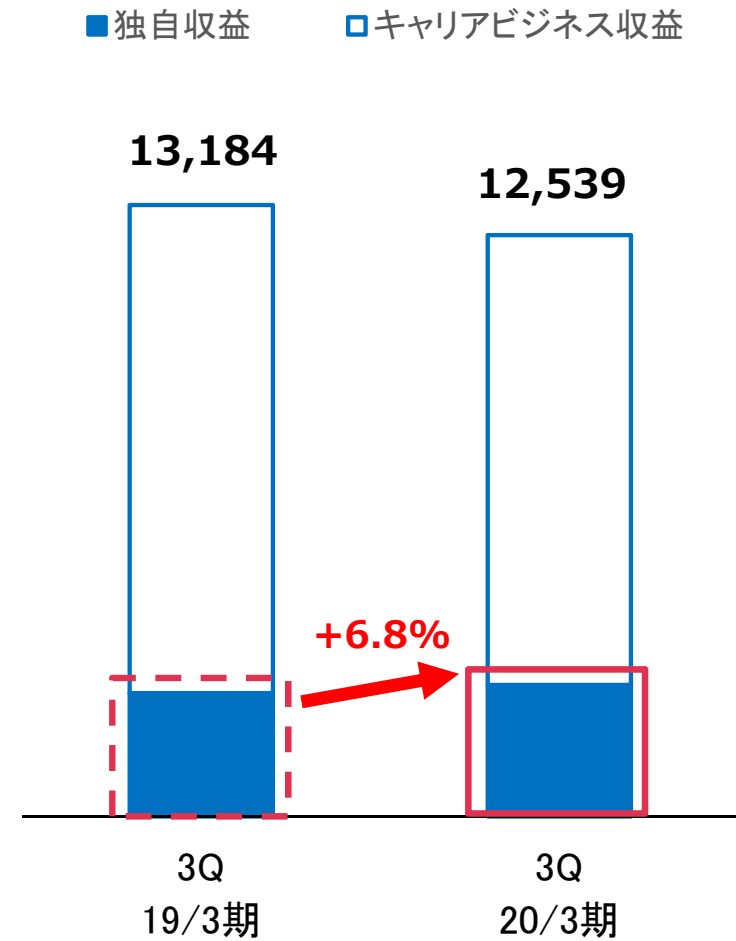


販売台数連動収益の減少を独自収益の増加分で補いきれず、売上総利益は減少

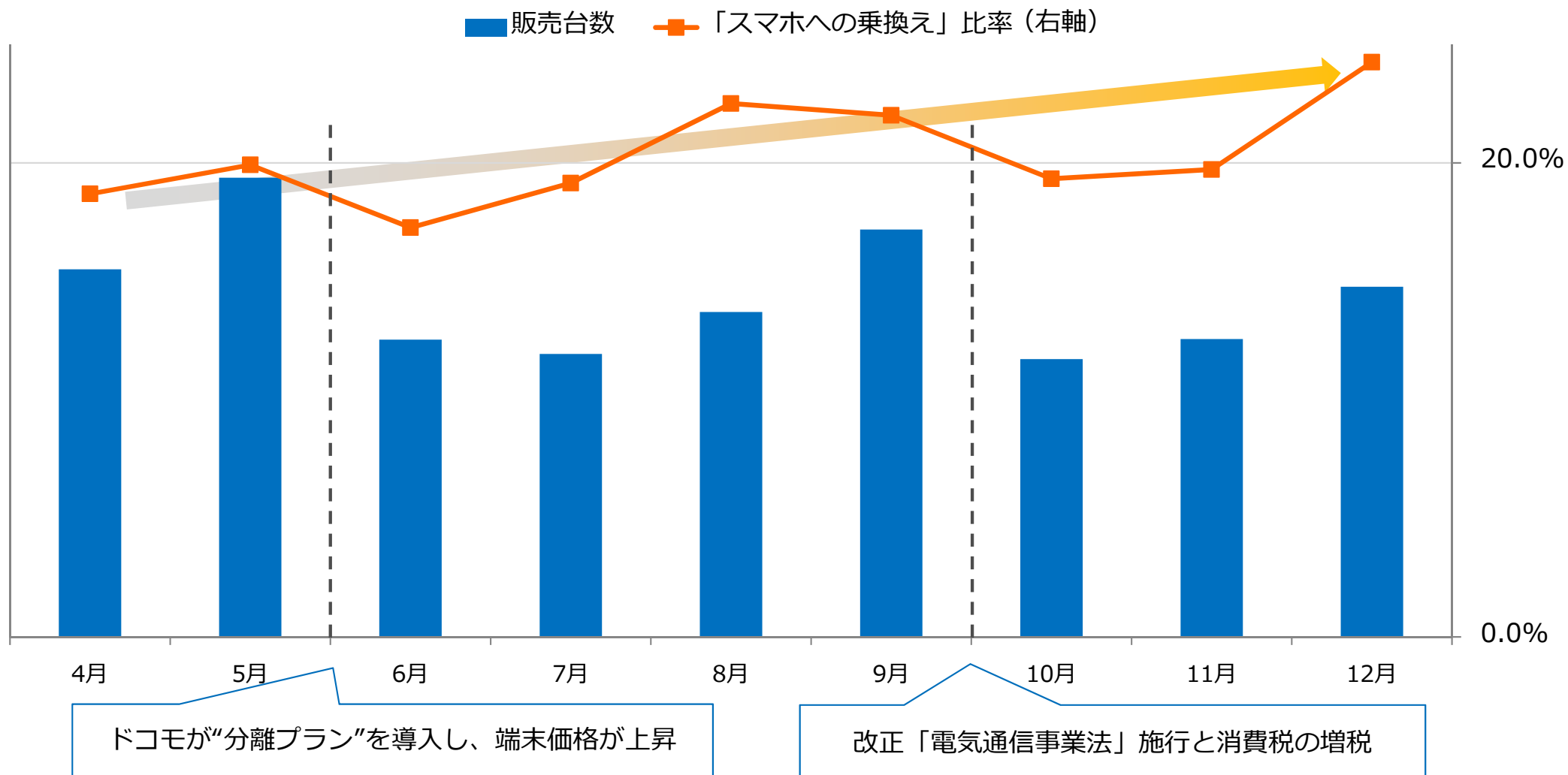
販売台数の推移（単位：万台）



売上総利益の内訳（単位：百万円）



- ✓ 改正「電気通信事業法」施行、消費税増税の影響を受け、販売台数は減少
- ✓ フィーチャーフォンからスマートフォン（スマホ）への買替は増加傾向



2

セグメント別の取組み

コンシューマ事業

法人事業

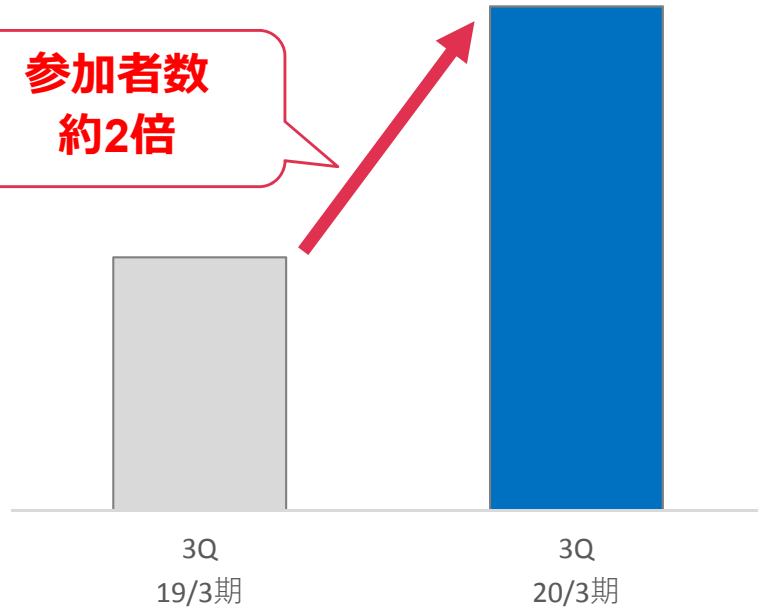
スマホ教室を通じてお客様接点を強化

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

スマホ教室参加者数は順調に増加



コンシューマ事業

法人事業

多様化するお客様ニーズを見据え スマホ教室のスタイル・コンテンツをブラッシュアップ

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」

- ✓ バリ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

新たな講座を拡充

	日	月	火	水	木	金	土
朝	メルカリ	らくスマ入門	キャットシュレス決裁	LINE初級	災害対策	LINE応用	メルカリ
昼	LINE初級	メルカリ	LINE応用	メルカリ	らくスマ入門	キャットシュレス決裁	らくスマ入門
夕	らくスマ入門	キャットシュレス決裁	LINE初級	プログラミング	メルカリ	災害対策	プログラミング

- ✓ 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

コンシューマ事業

法人事業

nexiパッケージをさらに充実し、より安全安心にスマホをご利用いただける環境づくり

nexiパッケージ（ウイルス対策ソフト）

インターネット上の脅威から
スマホ・タブレットを守る！

主な機能

- ・ウイルス対策
- ・Web脅威対策
- ・保護者による使用制限
- ・プライバシー保護
- ・盗難/紛失対策 など



新たなラインナップが登場!!



電話サポートやフリーWi-Fiの安全利用サービス

コンシューマ事業

法人事業

ショップオペレーション効率化に向けたシステム導入を推進 店舗運営の生産性向上と待ち時間の短縮を進める

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

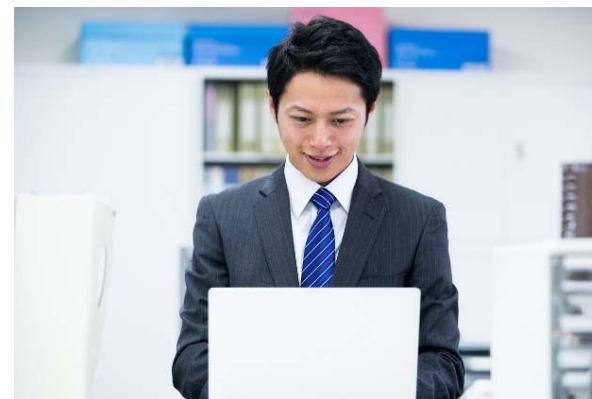
受付集計ツール

- ✓ 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

- ドコモショップ直営店全店舗への導入完了
- シフト作成の稼働時間を最大で約7割カット
- 活用推進のためのフォロー活動を展開

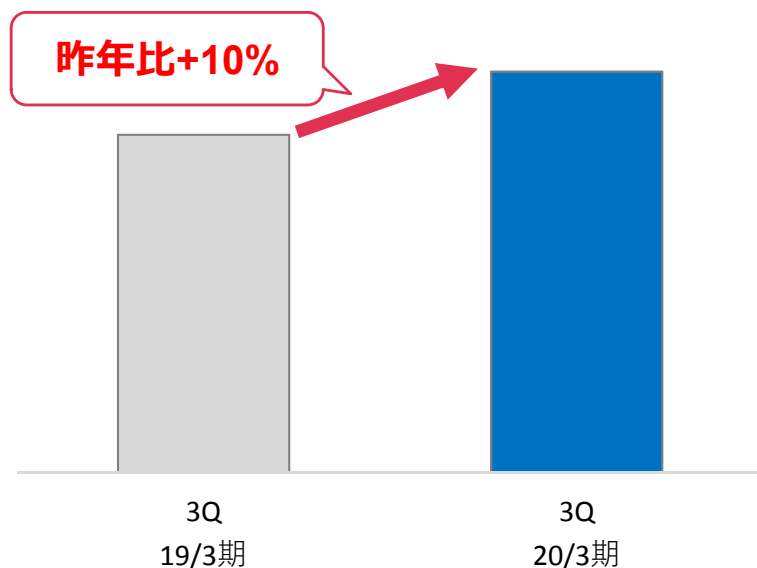


コンシューマ事業

法人事業

モバイルBPOサービスの拡大に加え 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



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・ウィルス検知	 Lookout®
マルチOSのリモート一括管理	CLOMO®

コンシューマ事業

法人事業

新ソリューション（IoT、AR、エッジコンピューティング等）の 実証実験・本格導入の実績を積み上げ、5G時代をリードする

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）

3

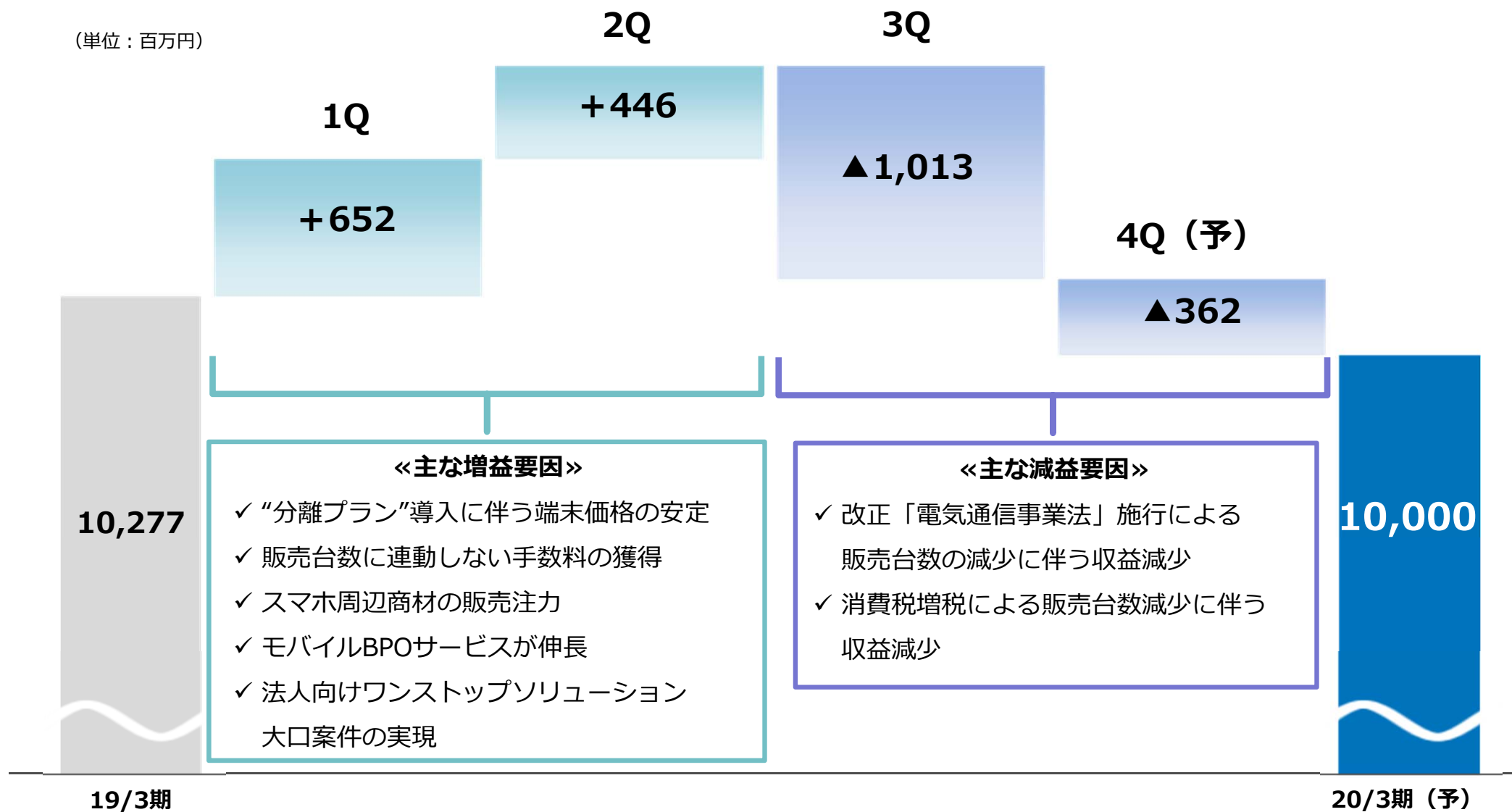
2020年3月期の業績見通し

改正「電気通信事業法」施行、消費税増税の影響により販売台数は減少するが、販売台数に連動しない収益の確保に努め、当期純利益は前年並みを見込む

[単位：百万円]	実績 19/3期 A	予想 20/3期 B	増減率 B/A
売上高	263,925	215,000	▲18.5%
営業利益	10,277	10,000	▲2.7%
経常利益	10,539	10,200	▲3.2%
当期純利益	6,921	6,900	▲0.3%

2020年3月期の業績見通し（四半期別の営業利益増減）

(単位：百万円)



ステークホルダーの皆さまへ

当社が属する携帯電話販売業界は、今まさに変革期を迎えており、社会から大きな注目と関心を集めていると認識しています。

これまで以上にお客様に寄り添った真摯な対応を実践し、お客様と通信キャリアからの信頼を高めていくことが、この変革期を乗り切るために最も必要なものであり、全社にその意識の浸透を図ってきております。

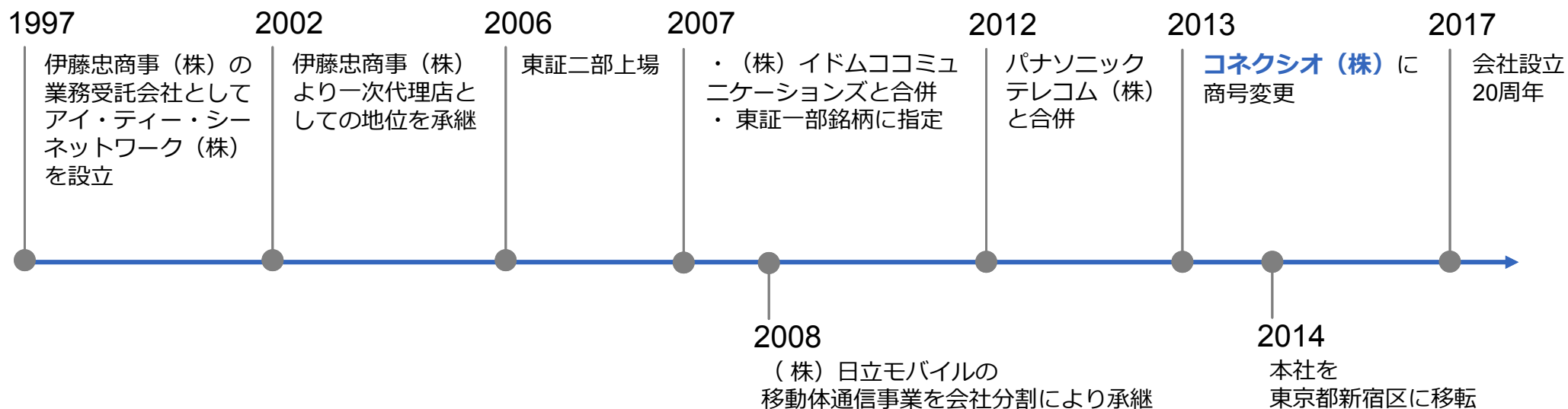
携帯電話販売業界のリーディングカンパニーに相応しい、フェアで誠実な企業活動を継続して展開してまいります。



2020年1月30日
代表取締役社長 井上 裕雄

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	5,399名 (2019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、自らの成長を原点に、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

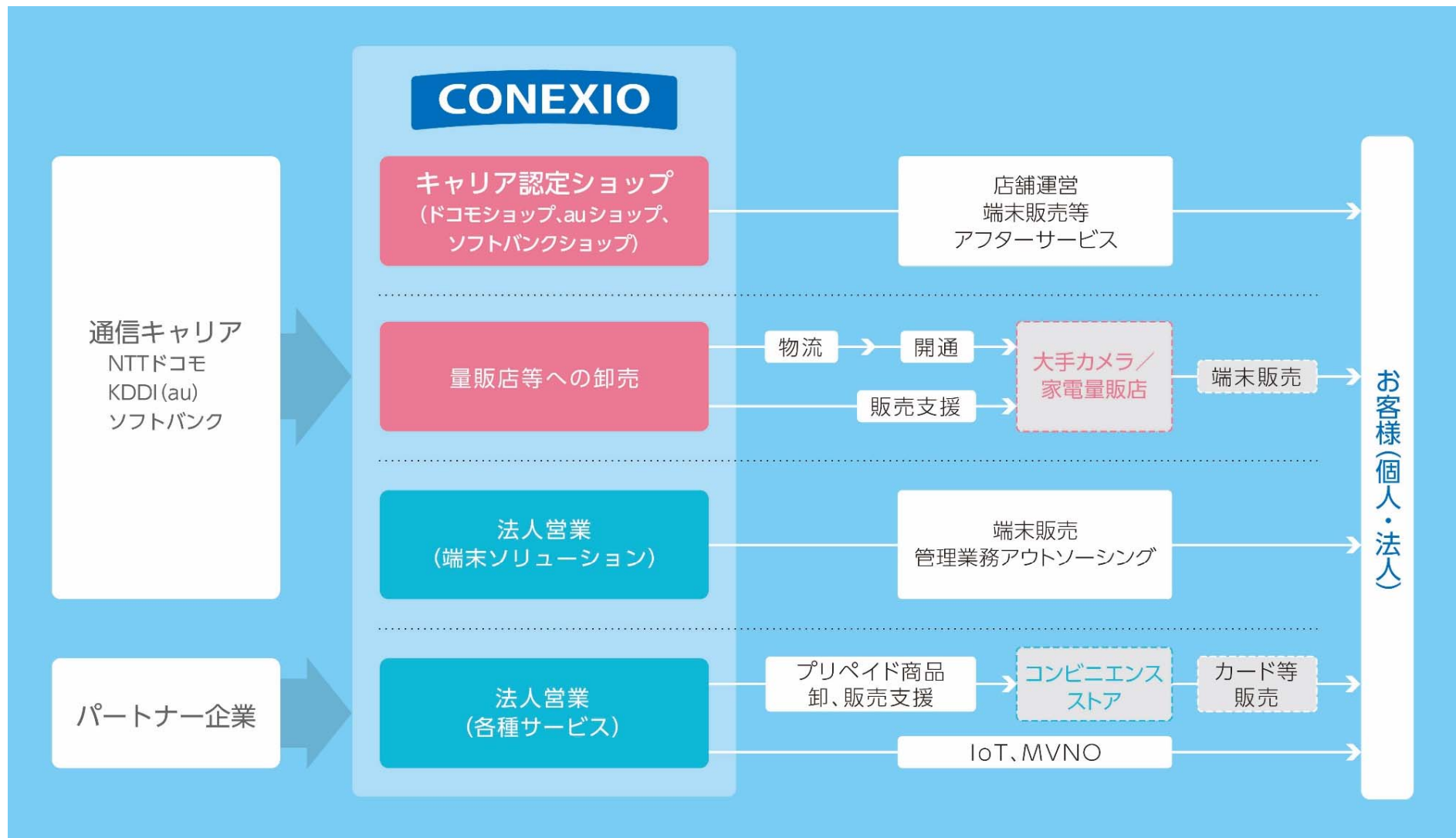
フェアに
高い倫理観をもって公正に行動します

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、便利でお得なコンテンツをご提供するアプリです。コンビニやカフェ等でもらえる無料プレゼントや身近なお店・有名チェーン店で使えるクーポン、各種チケットの優待価格販売、専門家のアドバイスがもらえる医療・恋愛・法律相談など、多彩なコンテンツをご提供します。

nexiplus



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



<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 > 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
- ✓ 1,000ヶ所以上に設置済み

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



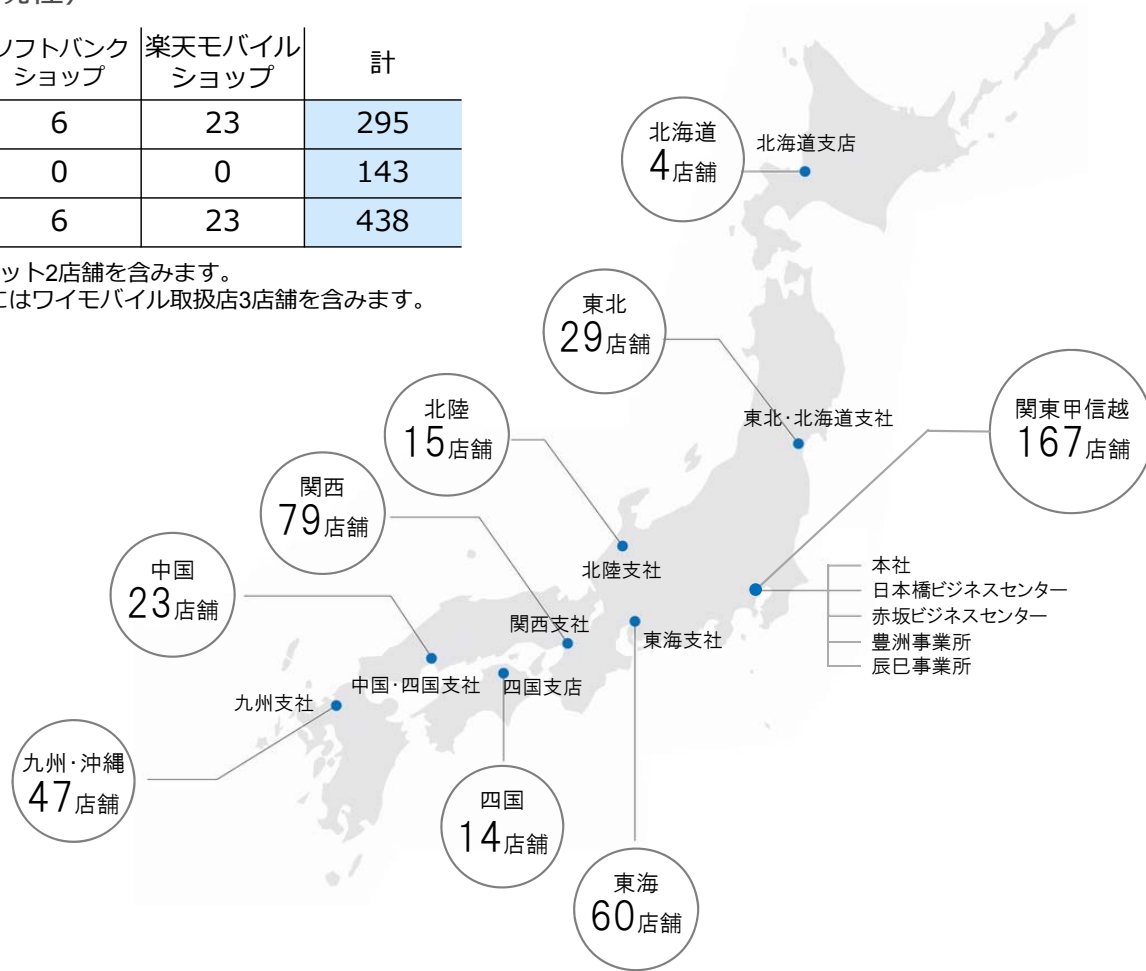


NTTドコモ 業界第1位 (運営店舗数)

店舗内訳 (2019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	計
直営	239	27	6	23	295
運営委託	125	18	0	0	143
計	364	45	6	23	438

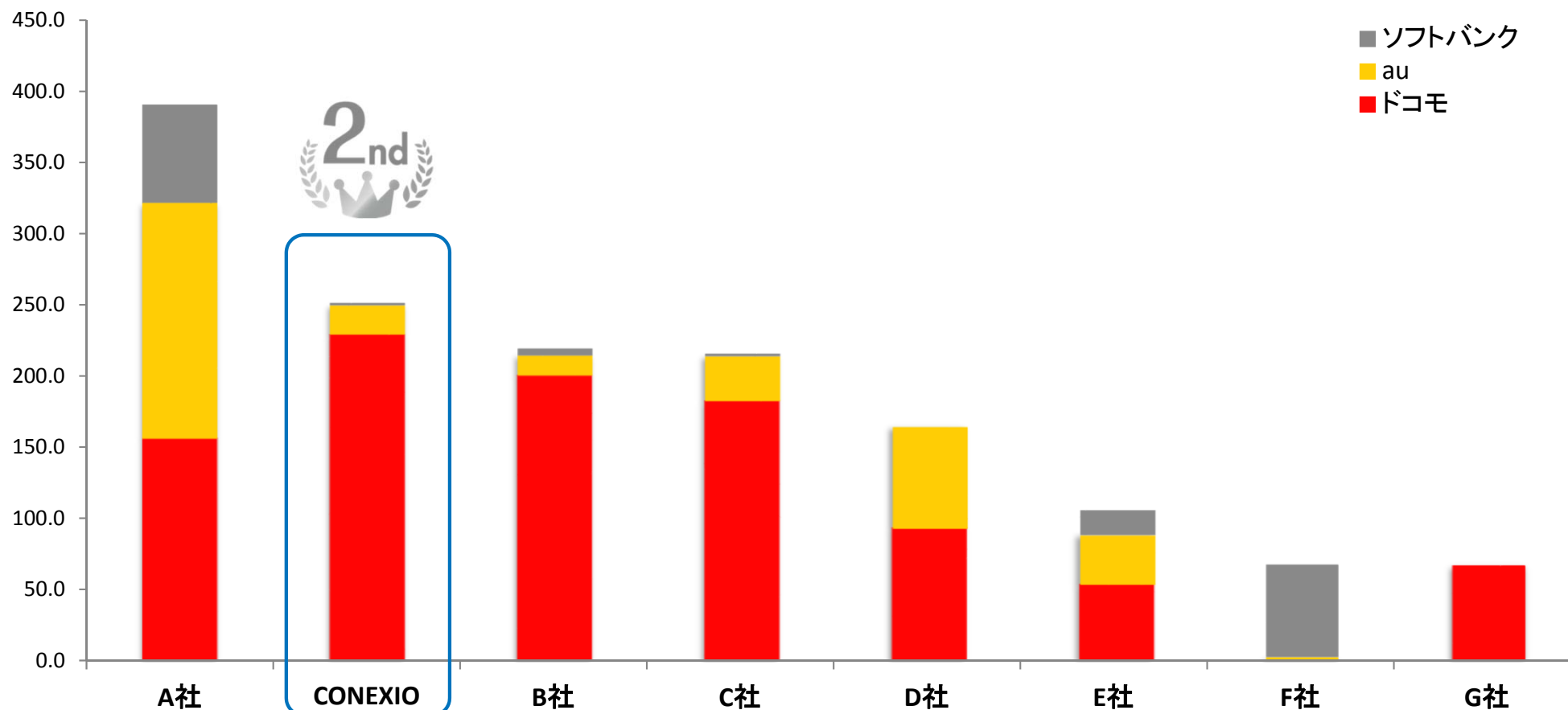
※auショップにはUQスポット2店舗を含みます。
 ※ソフトバンクショップにはワイモバイル取扱店3店舗を含みます。



業界第2位の代理店 総販売台数250万台規模

単位：万台

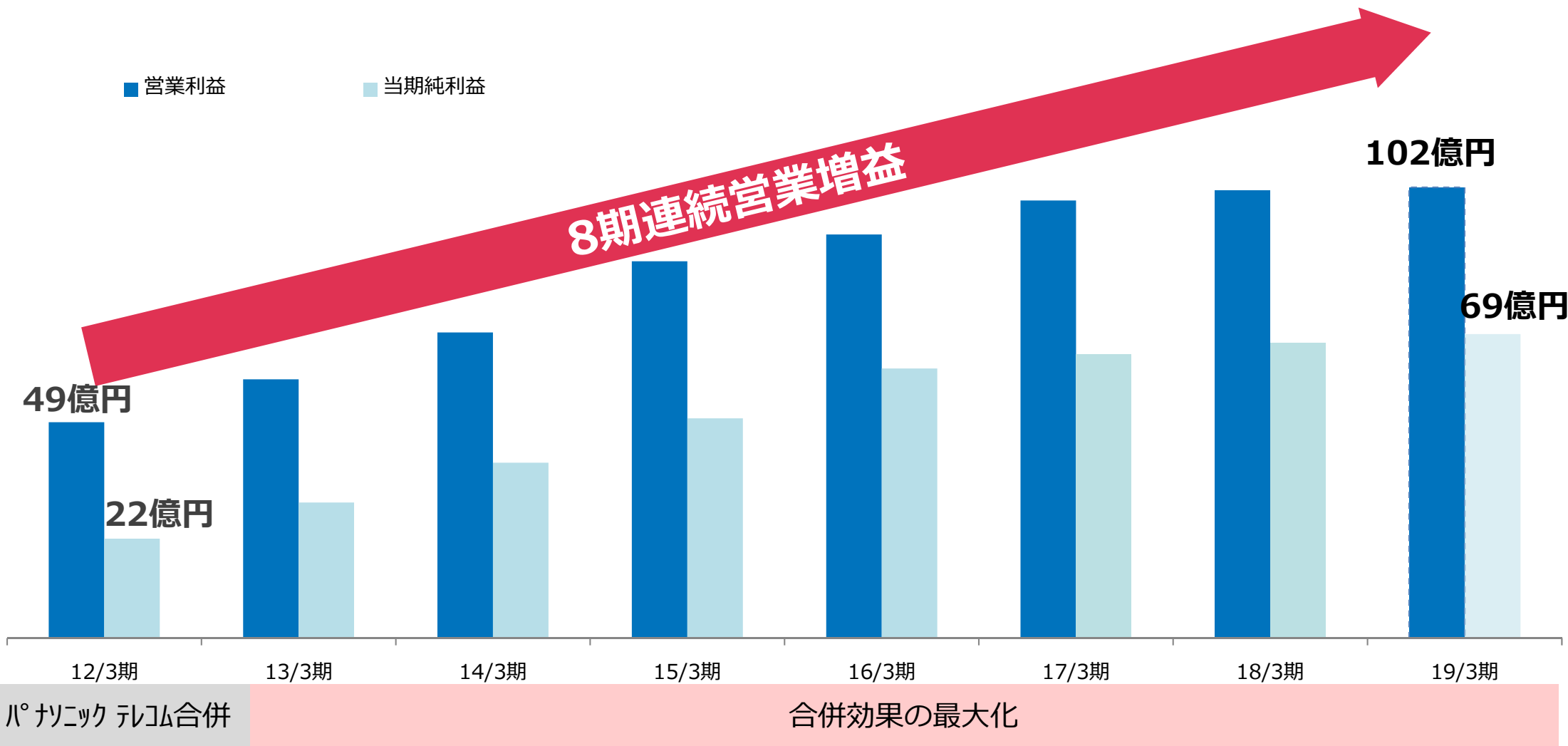
※19/3期の販売実績合計



出典：MM総研資料を元に当社作成

8期連続営業増益、過去最高益を更新 今年度上期も過去最高益（営業、経常、四半期純利益）を更新

■ 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

「女性活躍」、「ワーク・ライフ・バランス」、「健康経営」など
多面的な取組みを積極的に展開



「東京都女性活躍推進大賞」にて
「大賞」を受賞



「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



「健康経営優良法人2019
～ホワイト500～」に認定

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。