



人をつなぐ、価値をつなぐ

2020年3月期

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。

このたびの新型コロナウイルス感染症に
罹患された皆様、および関係者の皆様に
謹んでお見舞い申し上げます。

- 1 2020年3月期 決算概要
- 2 2021年3月期の注力事項

1 2020年3月期 決算概要

当期純利益 8 期連続増益を達成

販売台数

改正「電気通信事業法」施行、消費税増税の影響を受け減少

売上総利益

販売台数の落ち込みを独自収益の伸長が補い増益

[単位：万台/百万円]	19/3期	20/3期	増減率 B/A	20/3通期	進捗率 B/C
	A	B		予想 C	
販売台数	251.6	201.8	▲19.8%	-	-
売上高	263,925	209,005	▲20.8%	215,000	▲2.8%
売上総利益	51,880	52,245	+0.7%	-	-
販売管理費	41,602	41,914	+0.7%	-	-
営業利益	10,277	10,330	+0.5%	10,000	3.3%
経常利益	10,539	10,515	▲0.2%	10,200	+3.1%
税引前当期純利益	10,302	10,386	+0.8%	-	-
当期純利益	6,921	7,000	+1.1%	6,900	+1.5%
EBITDA	12,601	12,651	+0.4%	-	-

営業利益は前年同期比で微減

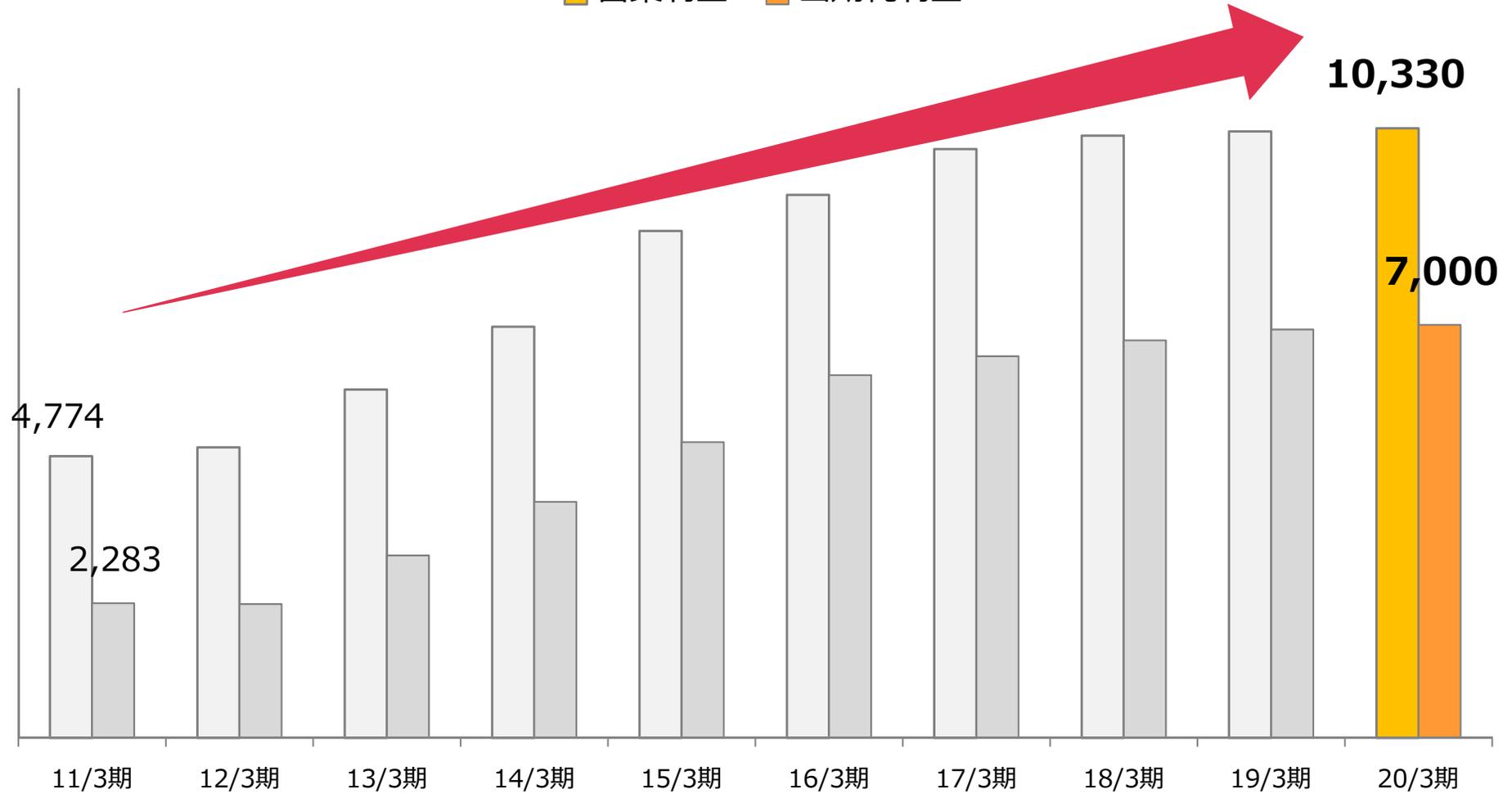
販売台数	新型コロナウイルス感染拡大の影響により減少
売上総利益	端末価格の安定により販売単価が改善したことで増益
販売管理費	「緊急事態での業務継続」に対する従業員向け特別賞与を計上

[単位：万台/百万円]	20/3期 1Q (参考)	20/3期 2Q (参考)	20/3期 3Q (参考)	20/3期 4Q B	19/3期 4Q A	増減率 B/A
販売台数	55.0	49.7	45.3	51.8	68.0	▲23.7%
売上高	54,972	51,008	50,672	52,352	71,124	▲26.4%
売上総利益	12,581	13,049	12,539	14,075	14,062	+0.1%
販売管理費	10,272	10,035	10,421	11,186	11,143	+0.4%
営業利益	2,308	3,013	2,118	2,888	2,919	▲1.1%
経常利益	2,331	3,134	2,151	2,897	2,955	▲2.0%
税引前四半期純利益	2,298	3,274	2,095	2,717	2,881	▲5.7%
四半期純利益	1,535	2,217	1,398	1,849	1,942	▲4.8%
EBITDA	2,897	3,587	2,697	3,468	3,516	▲1.4%

営業利益は9期連続、当期純利益は8期連続の増益

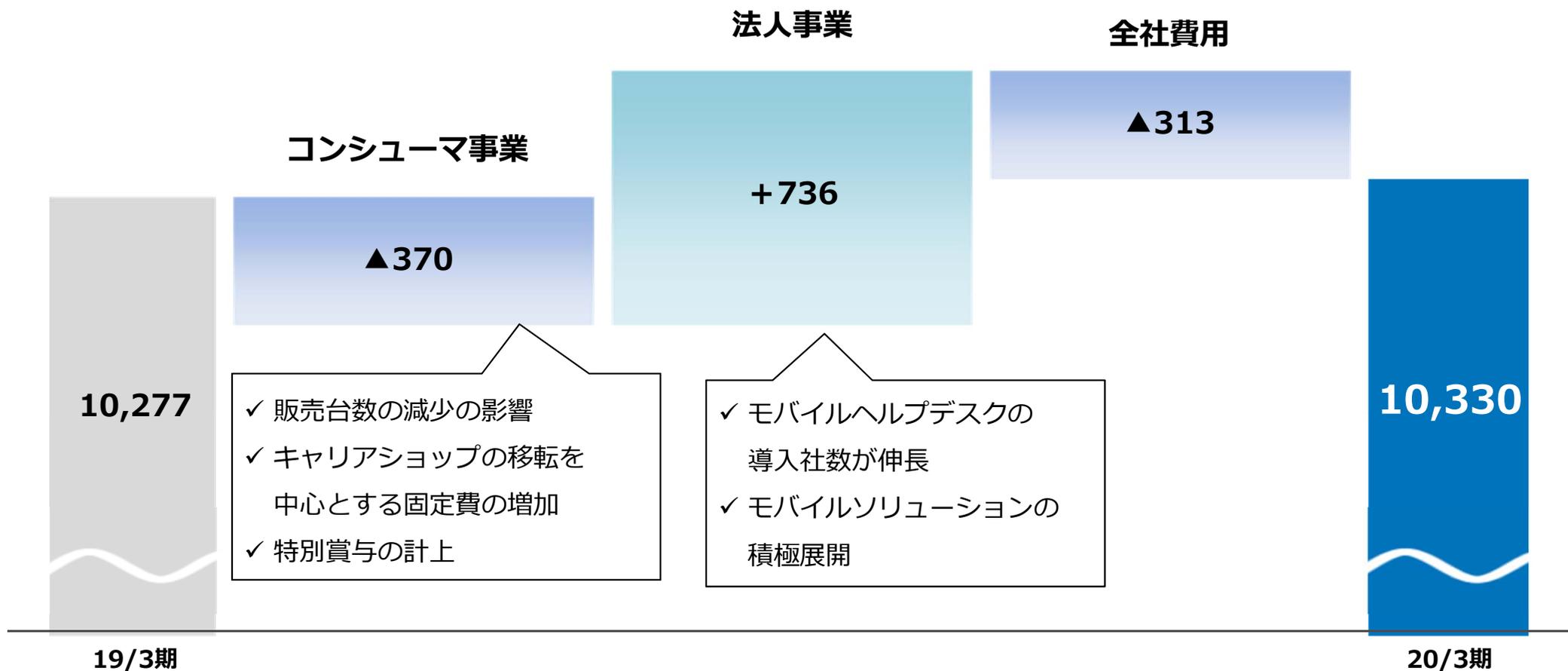
(百万円)

■ 営業利益 ■ 当期純利益



前年度の先行投資により収益力が改善した法人事業が、利益を牽引

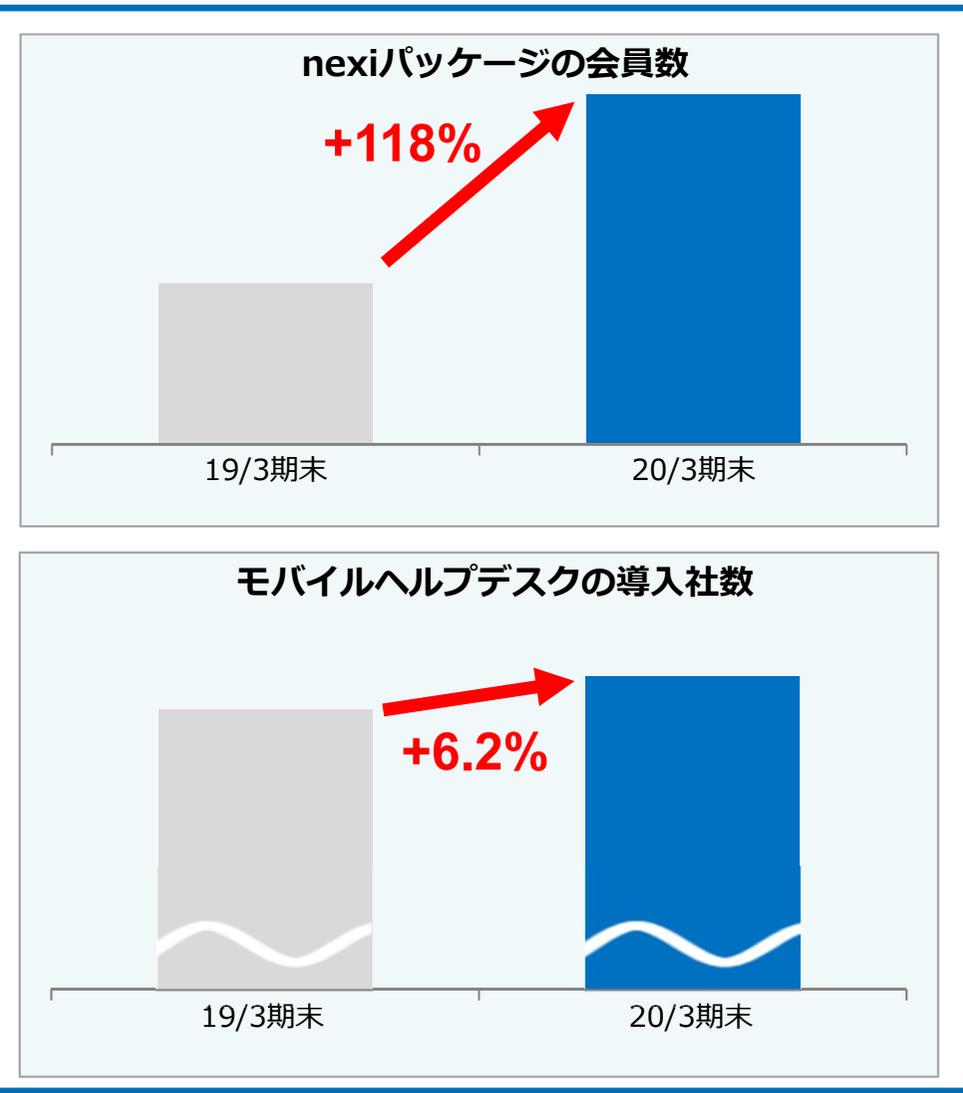
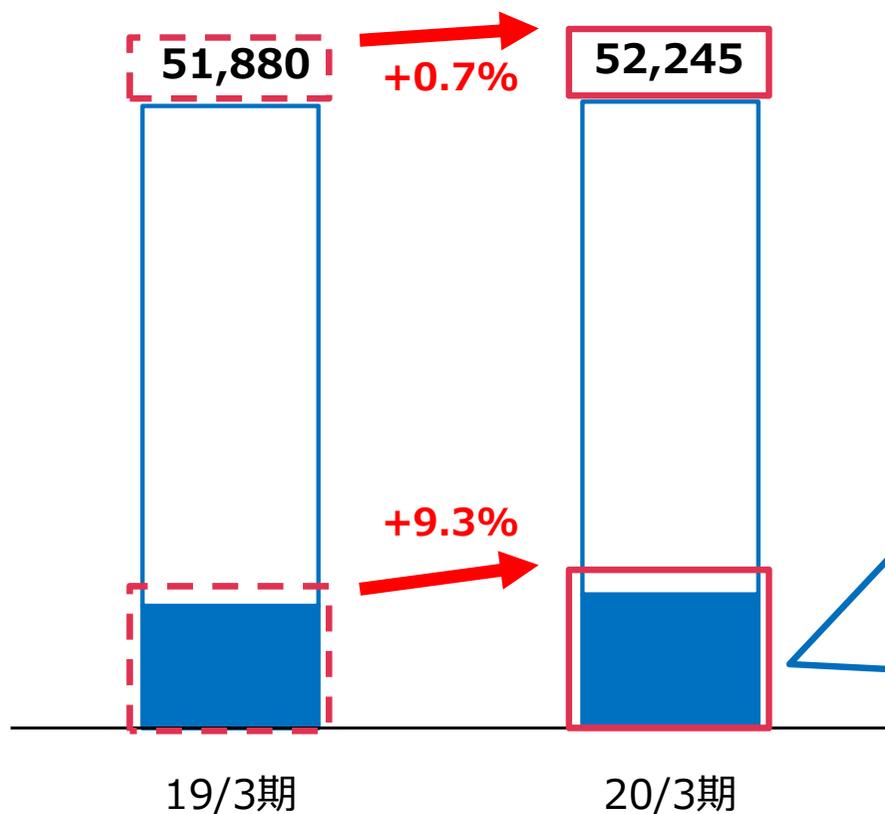
（単位：百万円）



スマホ向け周辺商材や法人向けモバイルヘルプデスクなど 独自収益が伸長し売上総利益は増益

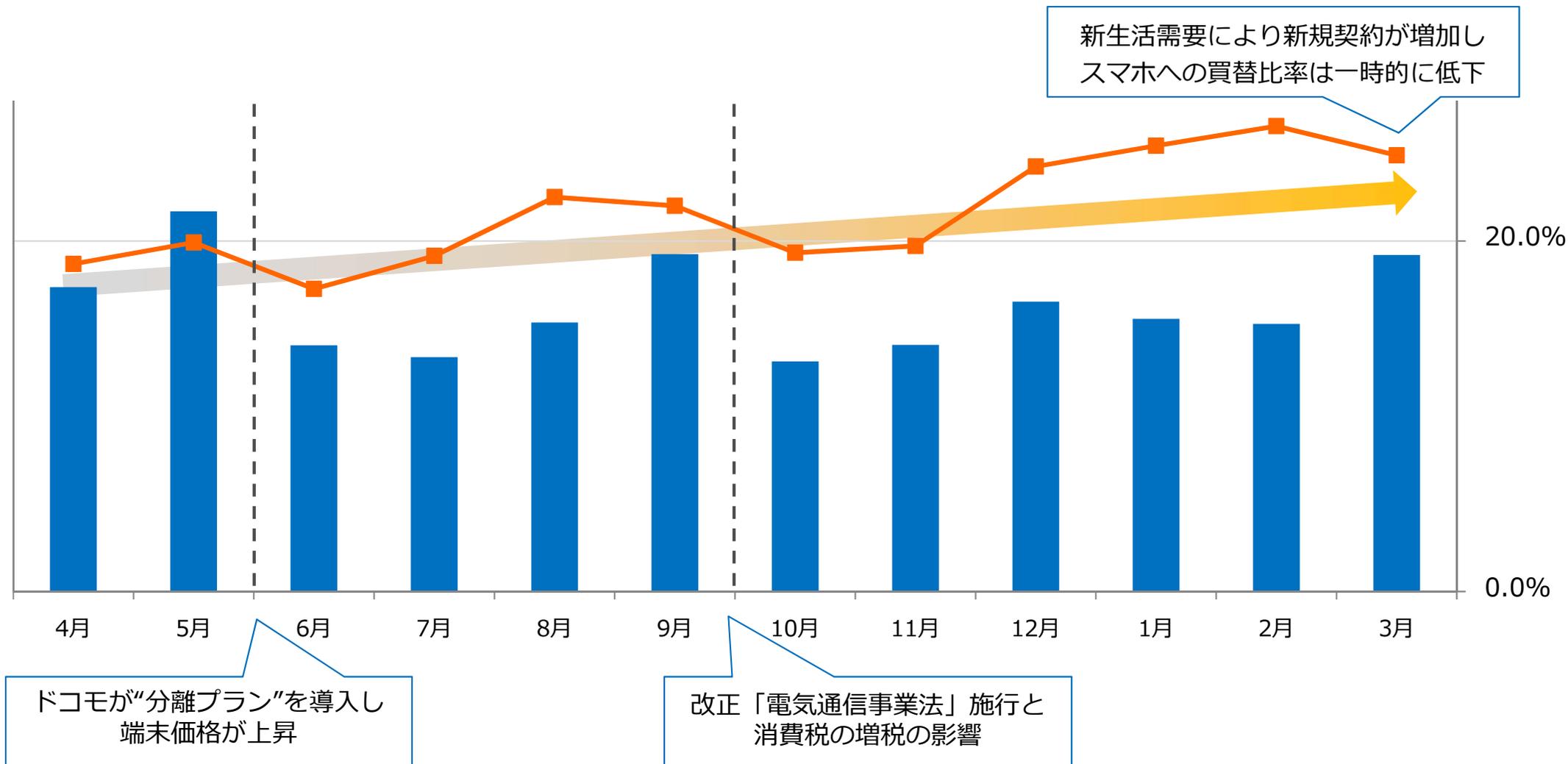
売上総利益の内訳 (単位: 百万円)

■ 独自収益 □ キャリアビジネス収益



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

■ 販売台数 ■ 「スマホへの乗換え」比率（右軸）



2 2021年3月期の注力事項

- ✓ 中期経営計画「コネクシオプラン2020」の進捗状況
- ✓ 新型コロナウイルス感染症拡大による影響と対応方針

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

「コミュニケーション事業」

1 お客様との長期的な関係構築

2 生産性の高い
店舗オペレーションの実現

3 モバイル・ソリューション・
プロバイダーへ進化

4 IoT/5Gソリューション
の拡充

法人事業

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

新型コロナウイルス感染症拡大による外出自粛要請の強化を受けた足元の状況

コンシューマ事業

■キャリア認定ショップ

政府・総務省および通信キャリア各社の方針に基づき、以下の対応を実施

- ✓ 時短営業または臨時休業
- ✓ 受付業務の制限（機種変更の制限等）
- ※機種変更の受付制限直後、販売台数・来客数ともに前年比で大幅に減少
- ✓ スマホ教室の休講

■家電量販店

一部店舗が短縮営業または臨時休業

法人事業

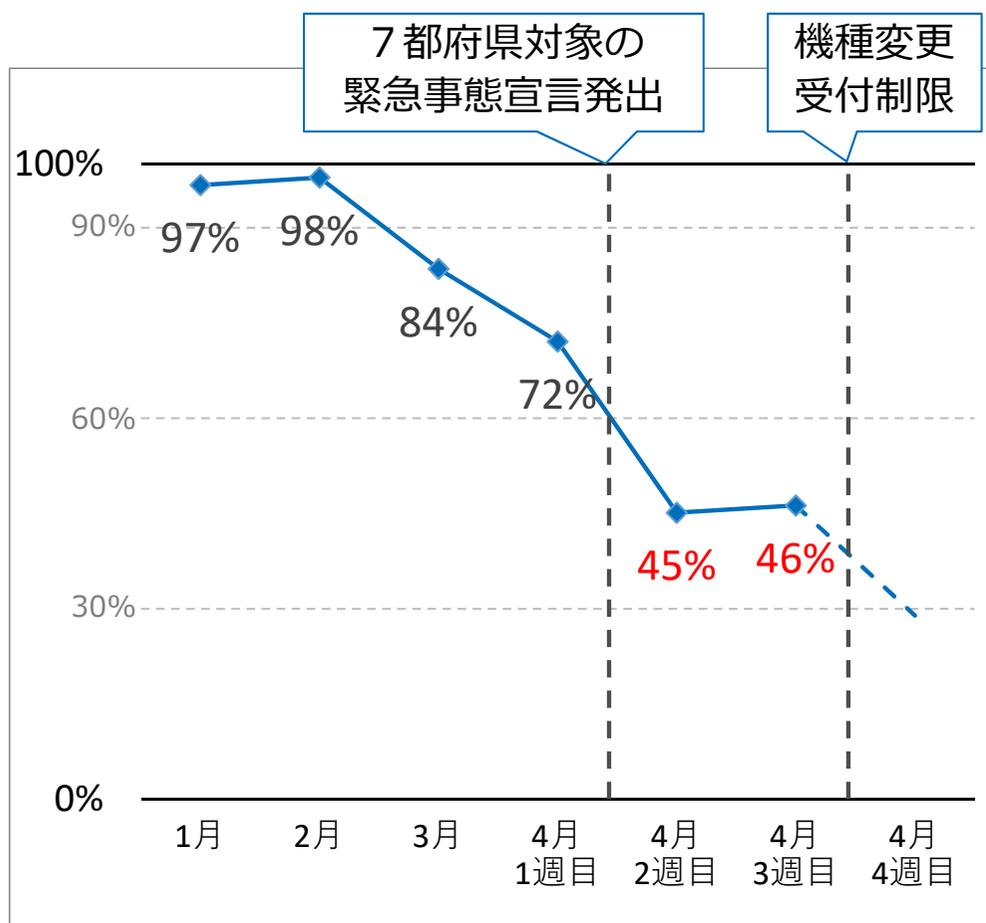
- ✓ テレワークにて営業活動を継続
- ✓ 営業拠点、キitting・物流拠点は必要最低人数で運営
- ✓ ヘルプデスクは交代勤務制にて運営を継続

- ✓ 緊急時に不可欠な社会インフラを担う社会的責任を踏まえ、可能な限りお客様と従業員の安全を確保し営業継続を目指す
- ✓ 業績に影響するリスクを最大限に考慮し、不要不急のコストを削減

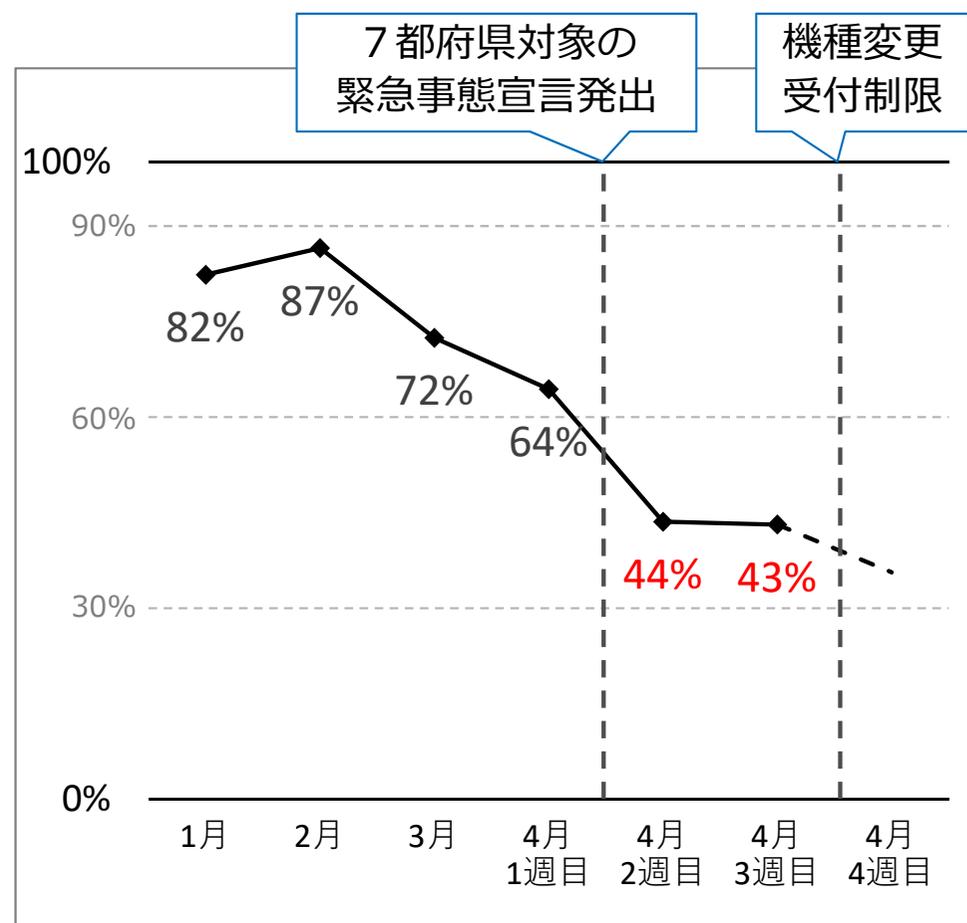
- ✓ 緊急事態宣言発出を受け、来客数は抑制された
- ✓ 機種変更の受付制限を受け、販売台数が急落

グラフ：前年同月を基準値（100）とした場合の、今年各月の来客数・販売台数の比率

来客数の推移（前年比）



販売台数の推移（前年比）



事業環境の変化

- 新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う外出自粛、店舗営業時間短縮や受付業務制限
- 5G端末/サービスの提供開始
- 3G停波に向けたスマホへの買替促進
- 楽天モバイルのMNO化

想定される影響

- 来客数の減少
- オンライン比率の上昇
- 販売台数の減少
- 商品・サービスの高度化/複雑化に伴う個別サポート需要の増加
- 通信事業者間の金融・決済サービスを含む顧客の囲い込み激化

上記の事業環境変化および新型コロナウイルス感染症の拡大による影響を踏まえ、以下に一段と注力する

お客様との長期的な関係構築

生産性の高い店舗オペレーションの実現

お客様との長期的な関係構築

19/3期	<ul style="list-style-type: none"> ・スマホ教室は、開催数と講座内容を拡充し参加者が増加 ・利用継続を重視した提案に努め、各種サービスの継続率が向上 ・「nexiplus」は、コンテンツを拡充し会員数が増加 	評価
		○
20/3期	<ul style="list-style-type: none"> ・他社とのコラボ企画（メルカリ講座、個人投資家向けセミナー）やプログラミング教室などを開催 ・「nexiパッケージ」は、ラインナップを拡充し会員数が増加 	評価
		○
21/3期 注力事項	<p>コロナ状況下：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</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 待合席でのソーシャルディスタンスを確保 ✓ 接客カウンターにアクリル製パーテーションを設置 	
	<p>収束後：店舗サービスの価値向上</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ スマホ教室の再開後、安心してご参加いただけるよう実施方法の見直しと講座の拡充 ✓ 初期設定サポートの充実を図り、安心してスマートフォンをご利用いただける環境づくり 	

「お客様に長く愛される地域一番店」の実現

生産性の高い店舗オペレーションの実現

19/3期	<ul style="list-style-type: none"> ・ 来店予約制の店舗導入を推進 ・ シフト作成ツール等のトライアルを実施 	<p>評価</p> 
20/3期	<ul style="list-style-type: none"> ・ オペレーション効率化に向けた各種システムの導入を推進 ・ 業務稼働の低減など効果が顕在化 	<p>評価</p> 
21/3期 注力事項	<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 10px;"> <p>コロナ状況下： 営業時間や受付業務の制限下、お客様と従業員の安全を確保した上で接客時間の短縮に尽力</p> </div> <div style="display: flex; align-items: flex-start;"> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-right: 10px; flex: 1;"> <p>収束後：店頭オペレーションの効率化に注力</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 来店予約制の運用高度化 ✓ 受付集計ツールの活用による店頭人員配置の強化 ✓ 初期設定サポートスタッフの配置 </div> <div style="flex: 1;">  </div> </div>	

「お客様をお待たせしないショップ」の実現

事業環境の変化

- 新型コロナウイルス感染症の拡大を受け、中小企業でもスマホ導入が加速
- 需要が高まるテレワーク導入を支援する各種アプリ、モバイル運用管理の業務が増大
- 産業用途における5G・IoT・AI等、新技術の導入・採用が本格化

想定される影響

- 顧客のモバイル活用促進・多様化に対するソリューション提案の増大
- モバイル端末管理運用サービス*の機能拡充
- 業界に特化したIoTソリューションの企画開発・営業の強化

*モバイルヘルプデスク、端末設定等の
アウトソーシング業務（モバイルBPOサービス）

上記の事業環境変化および新型コロナウイルス感染症の拡大による
影響を踏まえ、以下に一段と注力する

モバイル・ソリューション・
プロバイダーへ進化

IoT/5Gソリューションの拡充

モバイル・ソリューション・プロバイダーへ進化

19/3期

- ・セキュリティ関連商材や法人向けSNSの取扱いを拡充
- ・モバイルBPOセンターを移転・増床

評価



20/3期

- ・ヘルプデスク導入社数増加、採算性の改善
- ・「働き方改革」を推進するモバイルソリューションへの取組み
- ・株式会社サンブリッジと資本業務提携を締結し、ソリューション展開の機能を補完

評価



21/3期
注力事項

- ✓ コロナの影響で高まるテレワーク需要に対応したソリューション商材の拡充
- ✓ モバイル端末管理運用サービスの機能拡充
- ✓ ソリューション営業体制の確立



《テレワークのイメージ》

商材拡充と提案力アップによる付加価値の向上

IoT/5Gソリューションの拡充

19/3期

- ・IoT導入支援サービス「IoTソリューションテンプレート」をリリース
- ・IoT機器向けセキュリティサービスを追加リリース

評価



20/3期

- ・エッジコンピューティングゲートウェイ「CONEXIOBlackBear」を提供開始
- ・新たなIoTソリューションをリリース（AR設備点検・保全ソリューション）
- ・各種ソリューションの実証実験・本格導入の実績を積み上げ

評価



21/3期
注力事項

5Gにつながる、IoTソリューション取組拡大

- ✓ 製造業・建設・建/農機向け
ソリューションパッケージの営業展開
- ✓ CONEXIOBlackBearの販売網整備と
5G/AI/AR等技術との連携



CONEXIOBlackBear

エッジコンピューティングを中核としたソリューションパッケージの創出

資本戦略

1 : 株主還元策を検討

2 : 財務の健全性向上と株主価値の持続的な拡大を目指す

- ✓ 配当性向は40%を目処に安定的な配当を実施
- ✓ ROEは15%を目標

投資戦略

1 : 戦略的投資

- ✓ コンシューマ事業 : M&Aによるマーケットシェアの拡大
- ✓ 法人事業 : 法人向けソリューション・IoT事業領域の拡大と人財の確保
- ✓ 新規事業 : 保険代理店事業を含めた、来期以降の成長に向けた投資を実行

2 : 成長投資

- ✓ お客様満足度が高い地域一番店を目指した直営ショップへの投資
- ✓ 店舗の省力化や法人業務の業務標準化に向けた投資

人事戦略

さらなるモチベーション向上を期待した人財への積極投資

- ✓ 新型コロナウイルス感染症流行の収束後、
来客の回復を見据えた人員体制の維持
- ✓ 「同一労働同一賃金」に対応した新人事制度の導入
- ✓ 処遇改善と職層に合わせた研修の充実による定着率向上

ESG/CSR経営

1: コンプライアンス・情報セキュリティを最優先課題と認識

- ✓ 持続的で確実な牽制の効く仕組みを日常的な業務に織り込む

2: SDGsの貢献への取組みを強化

- ✓ 環境（environment）へより積極的な貢献の方策を模索していく
- ✓ スマホ教室の開催を通じて、スマートフォンを安心・安全にご利用いただける環境をつくるとともに地域社会の活性化を図る

2020年3月、保険代理店事業をスタート

業界最大手の「ほけんの窓口グループ」とパートナー契約を締結
当社1号店「ほけんの窓口 大岡山店」オープン



- ✓ 「ほけんの窓口」事業としての中長期的な利益創出を目指す
- ✓ 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の可能性も模索していく

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』受賞

「育児支援部門」と「イクボス部門」（2018年受賞）に続き3賞目を受賞



- ✓ 就学児を育てる従業員の数が年々増加していることを踏まえ、在宅勤務・モバイルワーク・サテライトオフィスでの勤務を推奨し柔軟な働き方を推進
- ✓ 次年度に子どもが小学校1年生になるワーキングマザーを対象に「小1の壁」(※)を乗り越えるための研修を実施
- ✓ 女性活躍に対しては、出産育児に対するケアが中心になる企業が多い中、生涯を通じたサポートをする姿勢を会社として明確に打ち出して実施

※小1の壁：保育所と比べると放課後児童クラブの開所時間が短いため、子どもが小学校に入学すると、働く親が仕事を辞めざるを得ない状況となる問題

業績予想は、新型コロナウイルスの影響を織り込み、 改めて試算できた時点で開示いたします

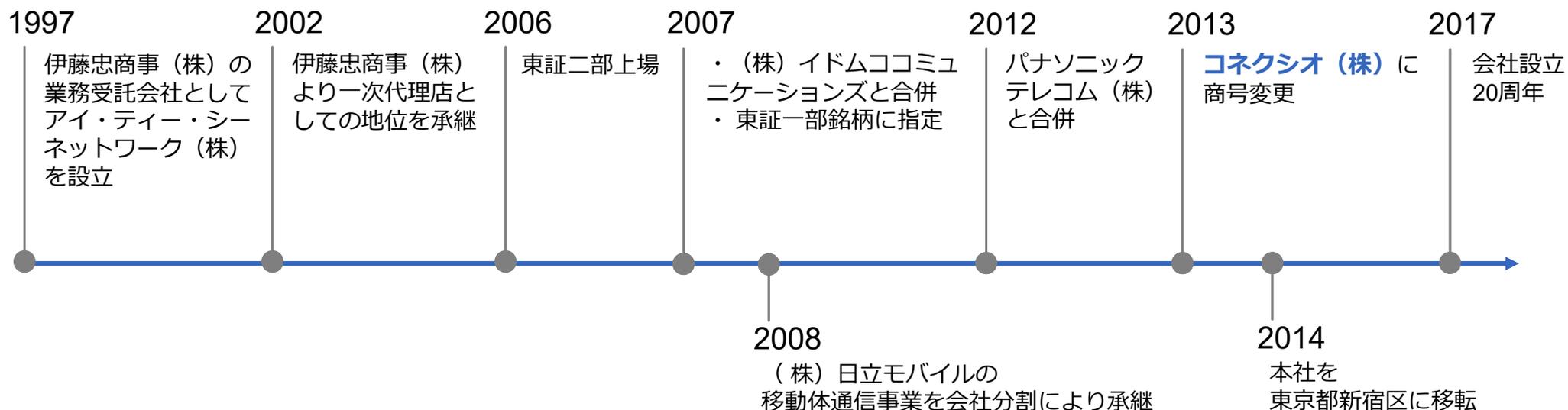
4月7日に政府による緊急事態宣言が発令され、その後総務省から要請された「新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止に係る取組強化」を踏まえて、各通信キャリアは店舗の営業時間短縮や受付内容制限等を行っています。キャリアショップを中心に、足下の来店客数・販売数は大幅な減少を余儀なくされております。

依然として今後の展開が見通せない状況ではありますが、収束時期等について一定の前提を置いた上で何らかの業績予想を開示できないか、現在鋭意分析と試算を行っているところです。

今後の状況変化を見極めつつ、一定の整理ができ次第、今期の業績予想とそれに基づく配当予想について開示させて頂きたいと考えております。ご理解の程よろしくお願い申し上げます。

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

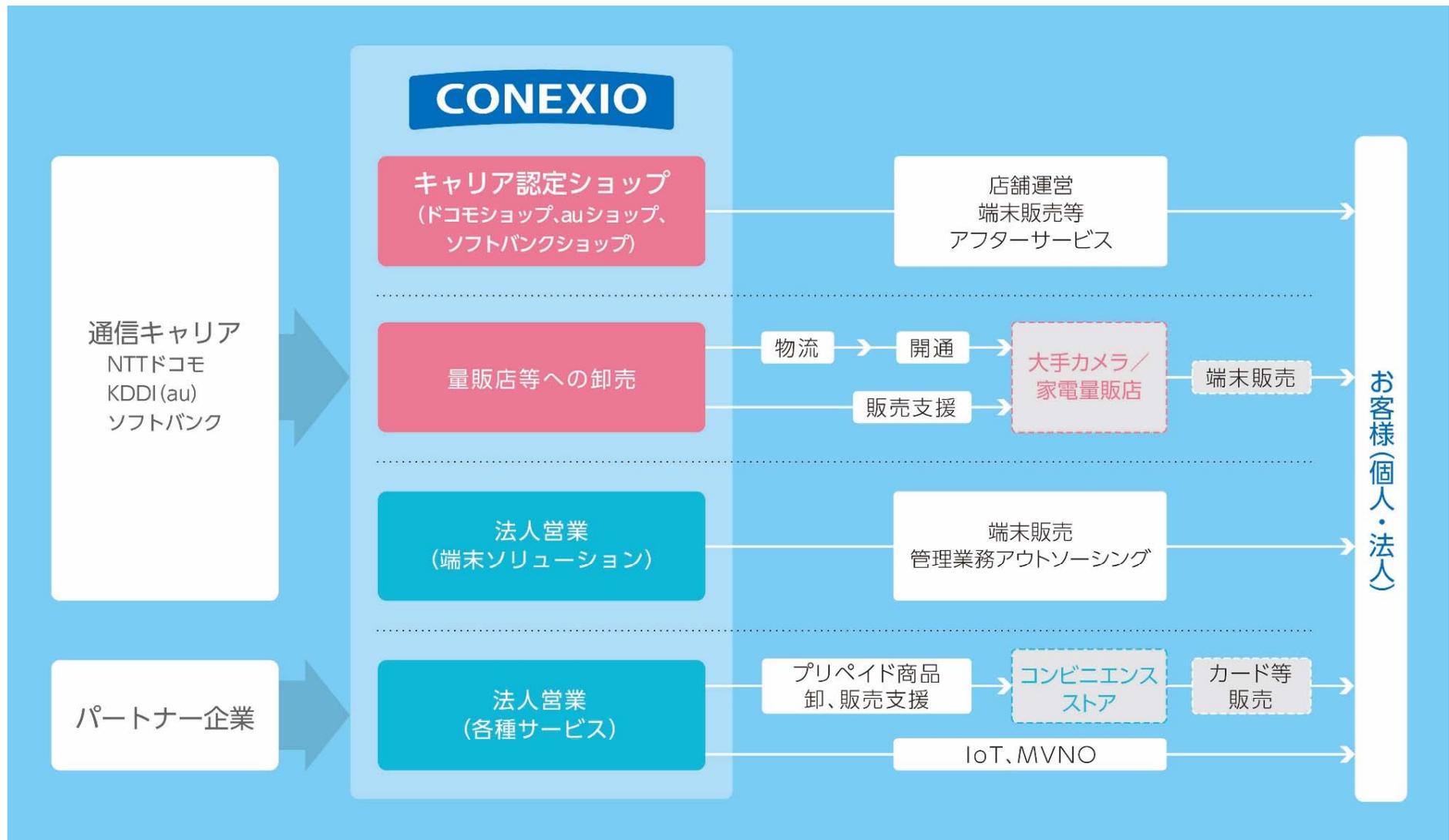
チームワークのもとに

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



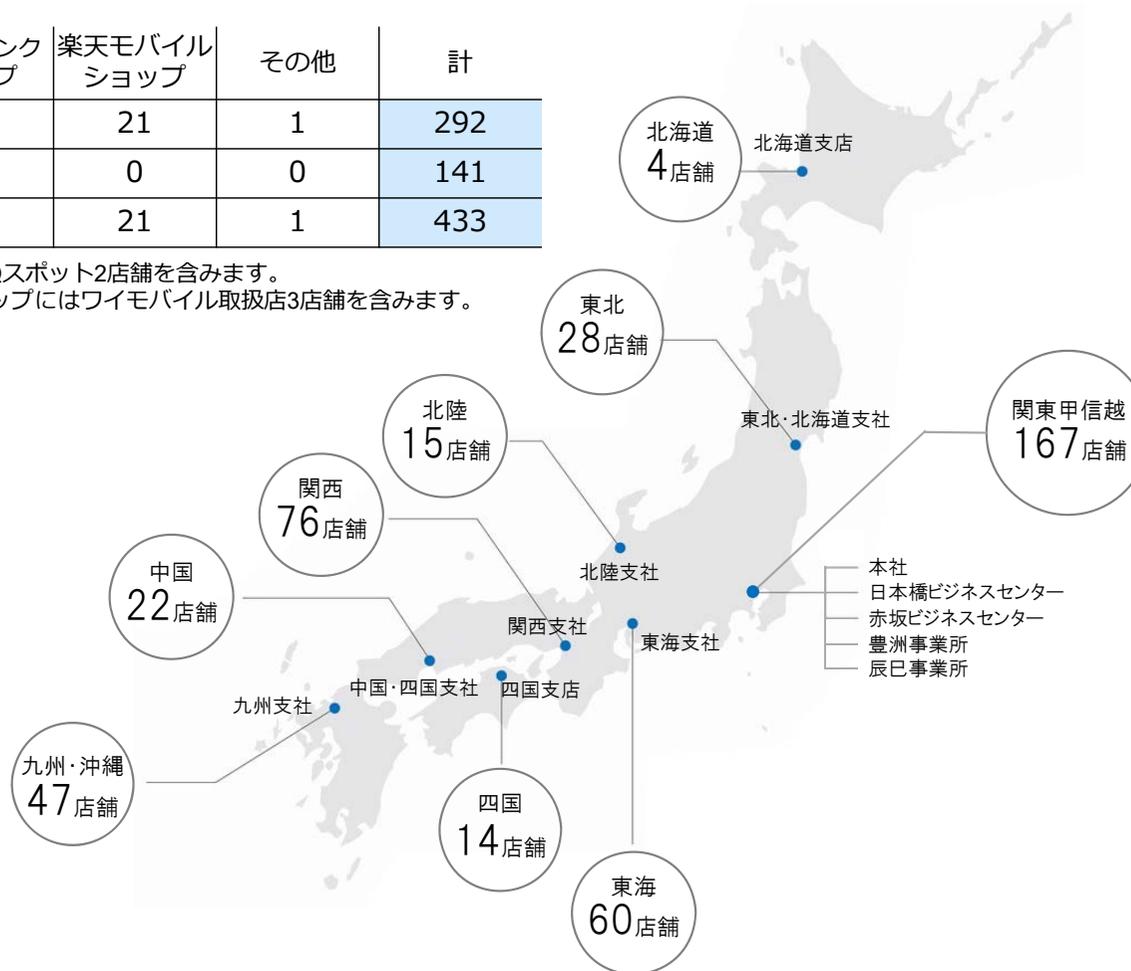


NTTドコモ 業界第1位 (運営店舗数)

店舗内訳 (2020年3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	その他	計
直営	238	27	5	21	1	292
運営委託	125	16	0	0	0	141
計	363	43	5	21	1	433

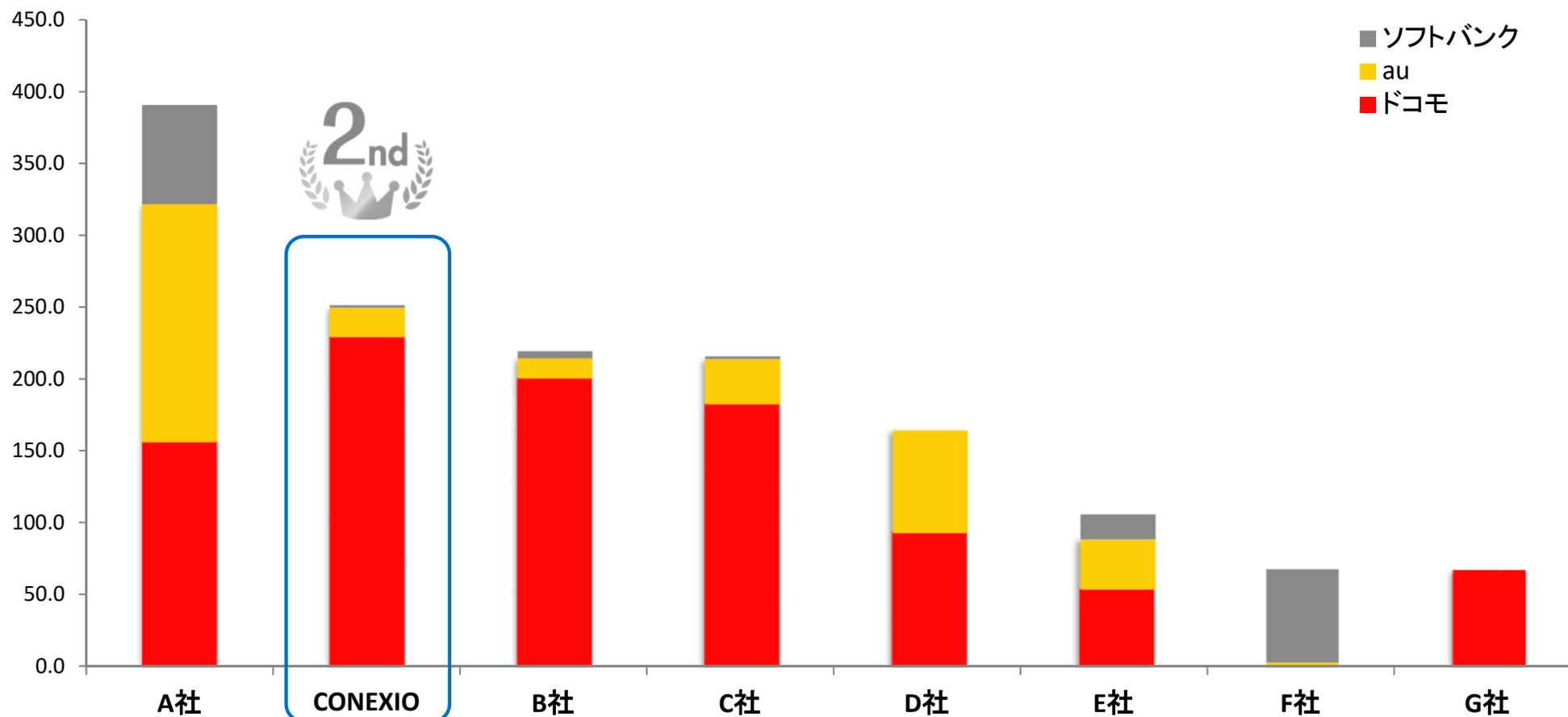
※auショップにはUQスポット2店舗を含みます。
 ※ソフトバンクショップにはワイモバイル取扱店3店舗を含みます。



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

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

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。