



人をつなぐ、価値をつなぐ

2021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)

- 1 2021年3月期 第2四半期 決算概要
- 2 2021年3月期 下期の取組み
- 3 2021年3月期 業績予想・配当予想

- 1 2021年3月期 第2四半期 決算概要
- 2 2021年3月期 下期の取組み
- 3 2021年3月期 業績予想・配当予想

2Q営業増益により、上期営業利益は前年比88%まで回復

- 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25.8%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7.9%まで縮小
- 販売管理費 経費削減（販売促進費・時間外手当・旅費交通費等）に努め6.8%減少

[単位：万台/百万円]	20/3期 1-2Q A	21/3期 1-2Q B	増減率 B/A
販売台数	104.7	77.6	▲25.8%
売上高	105,980	78,072	▲26.3%
売上総利益	25,630	23,613	▲7.9%
販売台数連動収益 ※	11,195	8,142	▲27.3%
販売台数非連動収益 ※	14,435	15,471	+7.2%
販売管理費	20,306	18,926	▲6.8%
営業利益	5,323	4,686	▲12.0%
経常利益	5,466	5,004	▲8.5%
税引前四半期純利益	5,573	5,010	▲10.1%
四半期純利益	3,752	3,366	▲10.3%

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）

販売回復・独自収益伸長により営業増益

- 販売台数 キャリア認定ショップが通常営業に戻り、販売は昨年並みの水準に回復
- 売上総利益 独自収益の伸長により販売台数非連動収益は7.8%増加
- 営業利益 売上総利益の減少を販売管理費の減少が補い、営業増益1.8%

[単位：万台/百万円]	20/3期 2Q A	21/3期 2Q B	増減率 B/A	21/3期 1Q
販売台数	49.7	48.3	▲2.8%	29.3
売上高	51,008	44,846	▲12.1%	33,225
売上総利益	13,049	12,931	▲0.9%	10,682
販売台数連動収益	5,768	5,080	▲11.9%	3,062
販売台数非連動収益	7,280	7,851	+7.8%	7,620
販売管理費	10,035	9,862	▲1.7%	9,063
営業利益	3,013	3,068	+1.8%	1,618
経常利益	3,134	3,360	+7.2%	1,643
税引前四半期純利益	3,274	3,346	+2.2%	1,663
四半期純利益	2,217	2,268	+2.3%	1,098

営業減益も一昨年の営業利益を上回る水準

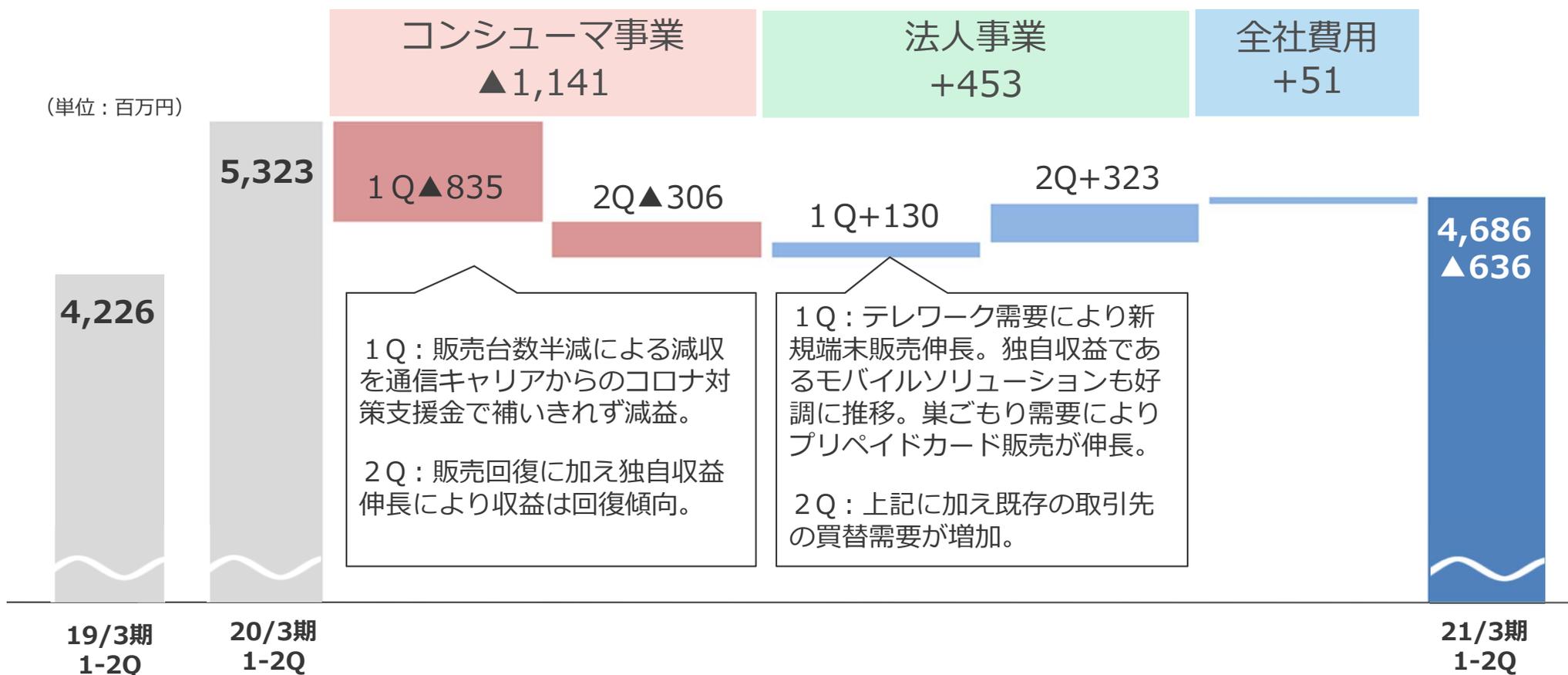
コンシューマ事業

1Qのキャリア認定ショップの時短営業・受付業務制限等の影響により減益

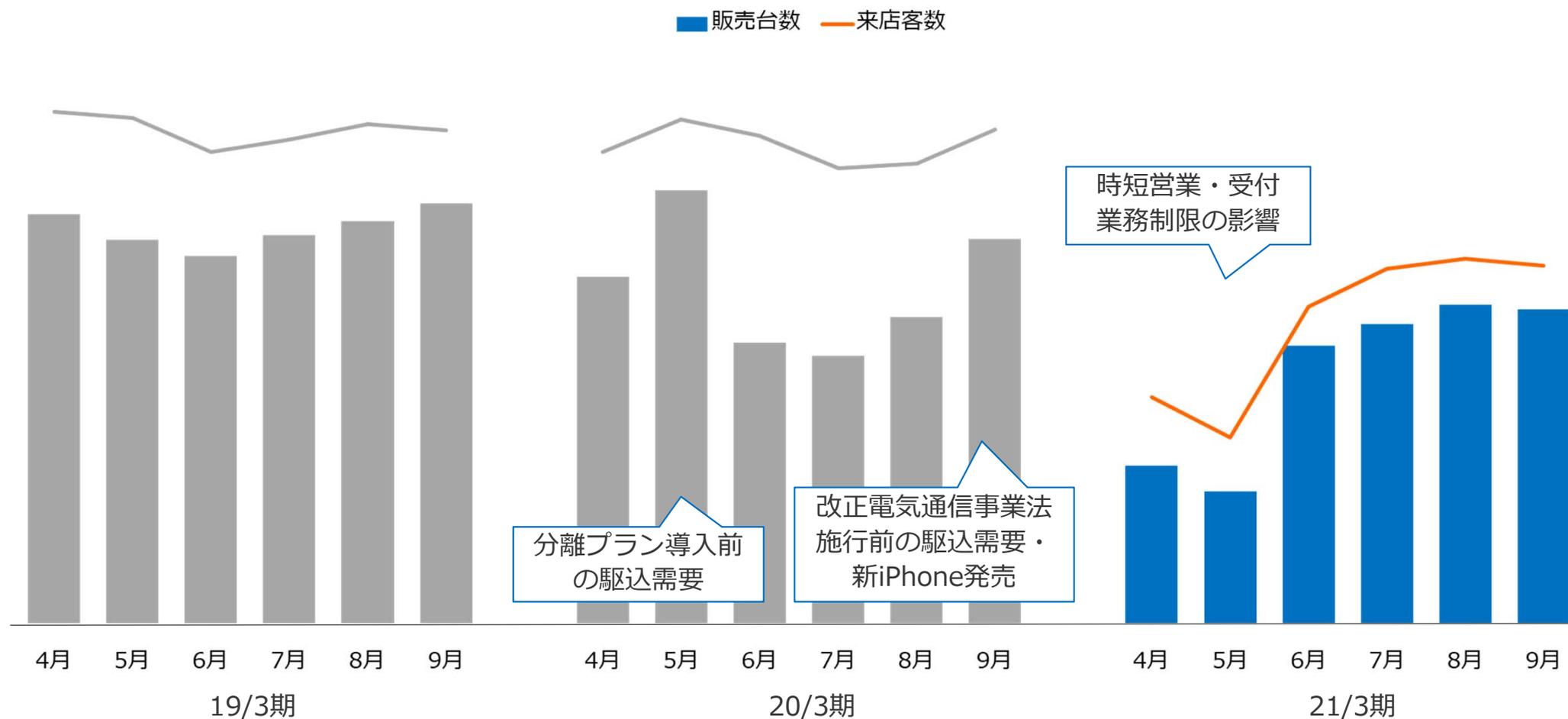
法人事業

テレワーク需要、巣ごもり需要、独自収益伸長により増益

(単位：百万円)

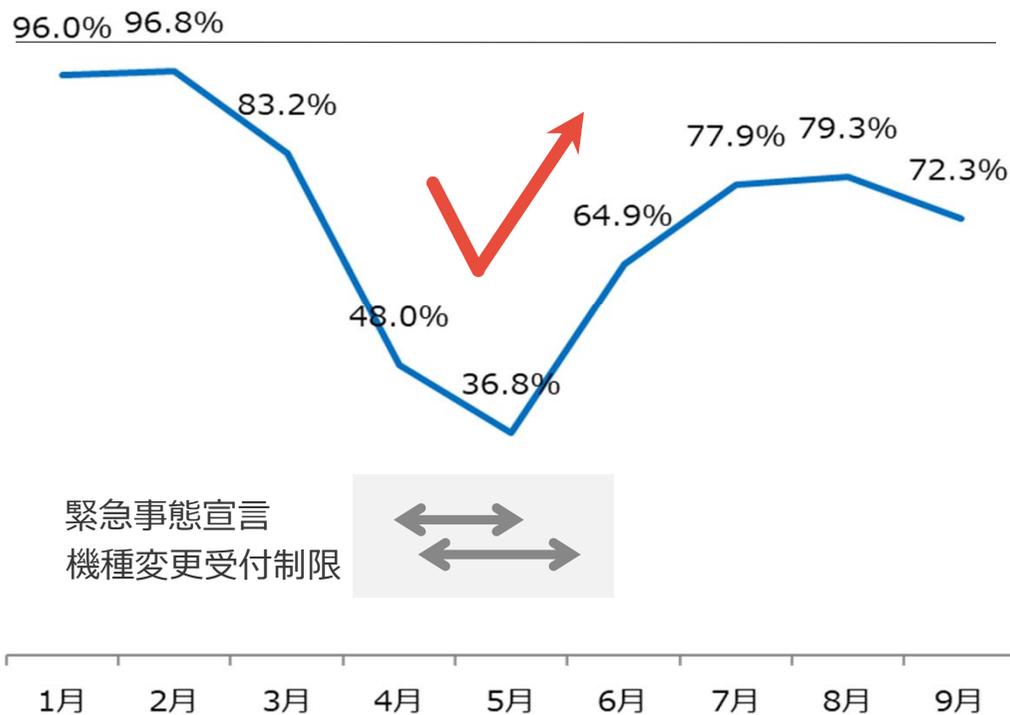


キャリア認定ショップへの来店客数は、来店予約を前提とした運営のため減少傾向 販売台数は2Q以降、昨年並みの水準に回復

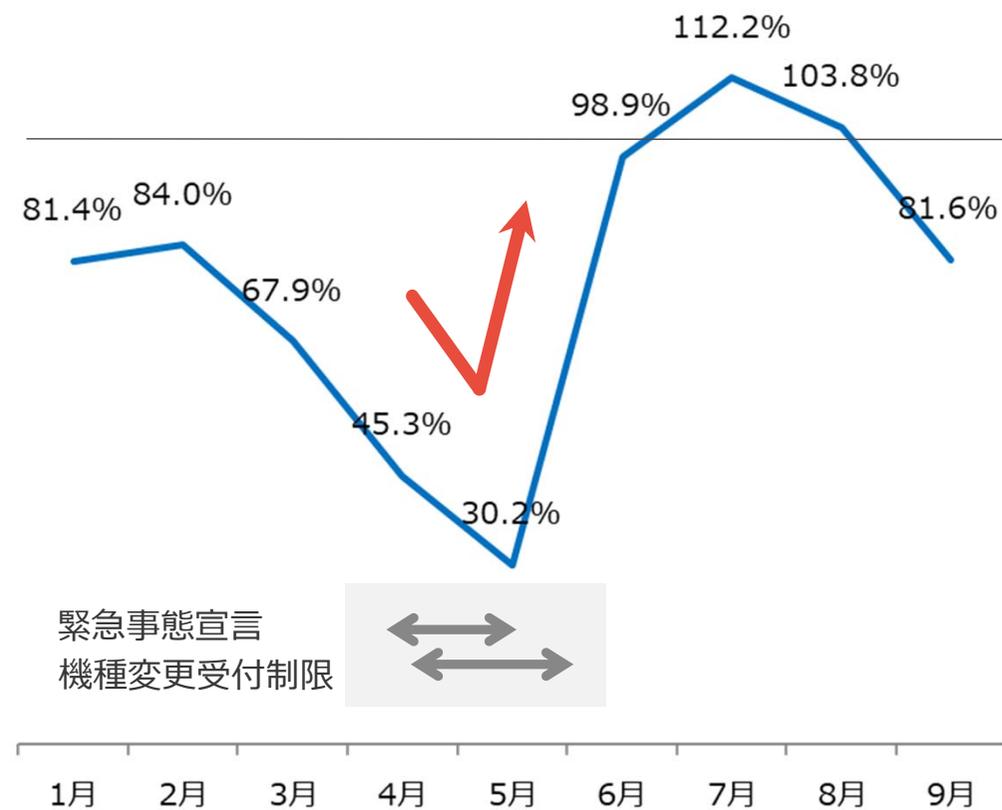


緊急事態宣言解除後、キャリア認定ショップへの来客・端末販売は回復

キャリア認定ショップ来店客数（前年度比）



販売台数（前年度比）



※前年同月を100%とした場合の比率

- 1 2021年3月期 第2四半期 決算概要
- 2 2021年3月期 下期の取組み
- 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

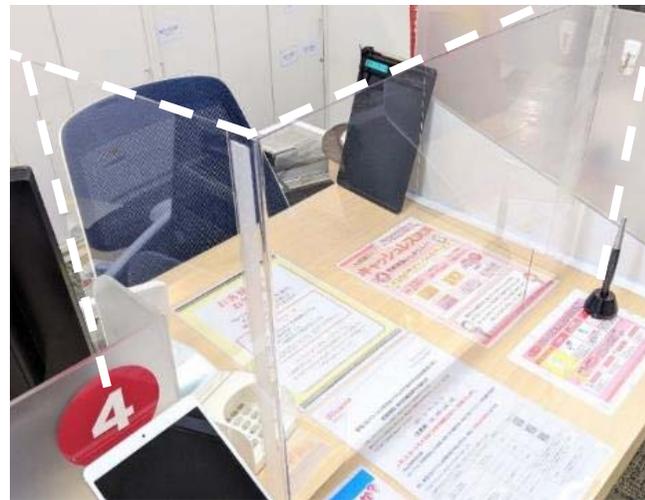
経営基盤の強化

■ 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



ソーシャルディスタンスを確保
した上で7月よりスマホ教室を再開

コンシューマ事業

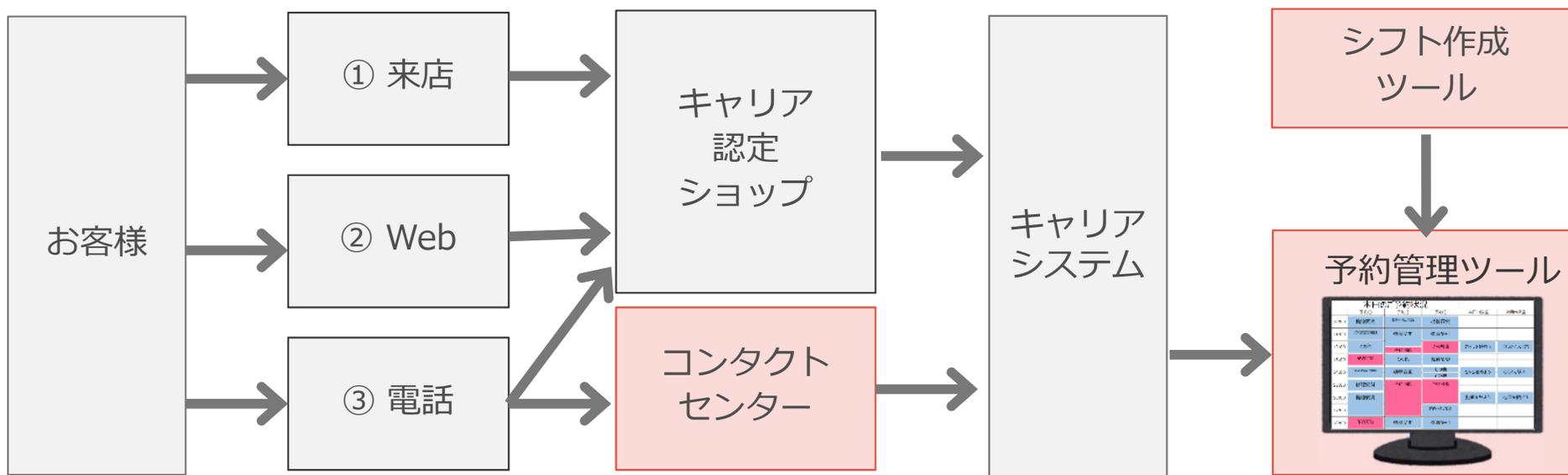
法人事業

経営基盤の強化

■ 新しい生活様式に沿った店舗運営の確立

- ✓ 来店予約制・来店前の架電による応対時間の短縮
- ✓ コネクシオ独自の予約管理ツールやコンタクトセンターを活用した運営効率化

《 来店予約制の運営効率化 》



コンシューマ事業

法人事業

経営基盤の強化

nexiパッケージ

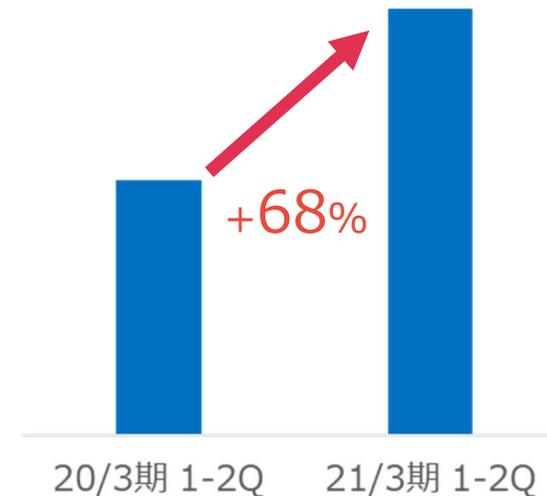
- ✓ 広告ブロックアプリ ADGUARD (アドガード) をラインナップに追加
- ✓ **月額課金・ストックモデルによる独自収益拡大**



ADGUARD



nexiパッケージ売上総利益



コンシューマ事業

法人事業

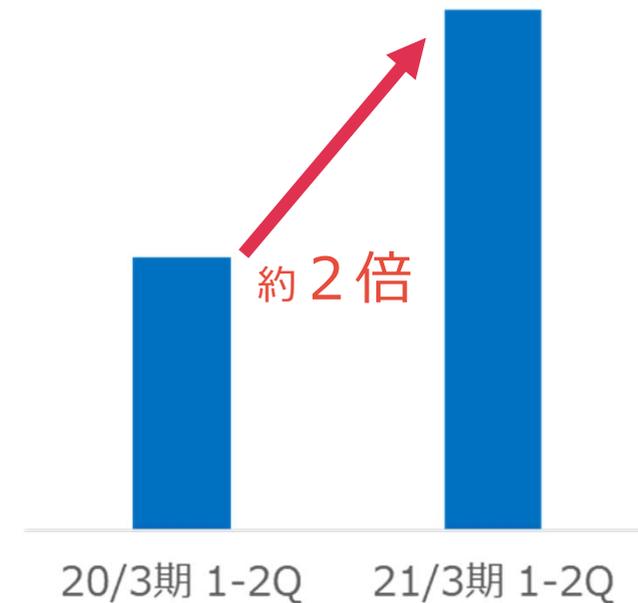
経営基盤の強化

■ 新たな収益獲得に向けた取組み

- ✓ キャリアのテレマーケティング業務の一部を業務受託
- ✓ 新料金プラン・光回線等のサービス案内、スマホへの買替え受付業務などを実施



テレマーケティング関連 売上総利益



コンシューマ事業

法人事業

経営基盤の強化

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)

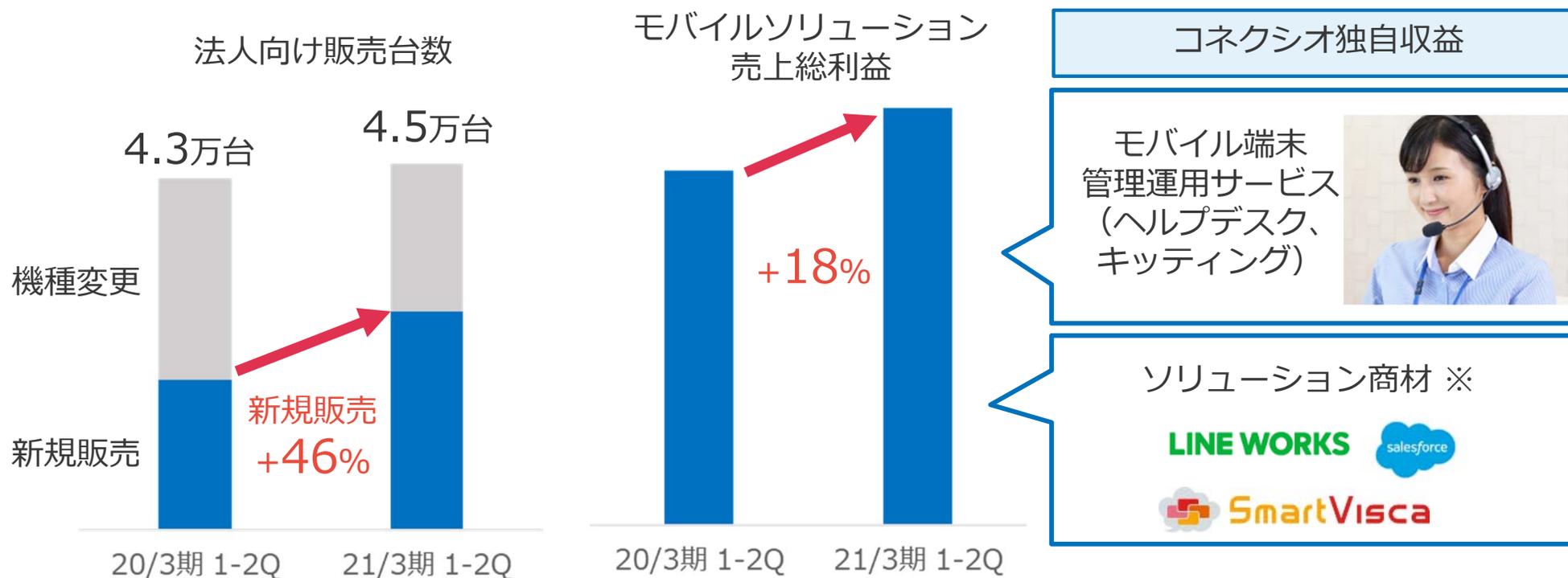
コンシューマ事業

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
- ✓ 独自収益であるモバイルソリューションは伸長
- ✓ 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



※ 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

■ モバイルソリューションの成長に向けた取組み

- ✓ ニューノーマル時代のソリューション営業体制確立
- ✓ 高まるテレワーク需要への対応

モバイル端末管理運用サービス



- ヘルプデスクの在宅化、問合せのマルチチャネル化
- ヘルプデスクの更なる採算改善

ソリューション商材



- 「働き方改革ソリューション」の商材拡充
- デジタルマーケティングとインサイドセールスの活用

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

- ✓ エッジコンピューティングゲートウェイの販売拡大に向け、有力パートナーとの協業を推進
- ✓ 製造業を中心に、IoT活用による**DX実現**や**働き方改革推進**に貢献



シュナイダー社と共同開発
製造装置の遠隔監視ソリューション
「Air Connect for Machine Advisor」

[2020/8/19配信プレスリリースはこちら](#)



ノキアと動画解析AI
「SpaceTime scene analytics」
の販売で業務提携

[2020/10/7配信プレスリリースはこちら](#)



ノキア・日鉄ソリューションズと
ローカル5G/プライベートLTE
ソリューションの共同検証/ビジ初連携開始

[2020/10/22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

IoTソリューション

- ✓ 「Smart Ready IoT ソリューションセット」販売開始

ポンプ設備の安心パック



突発的な故障の防止
点検技術の均一化、遠隔監視

メーター読み取り



古い機械のIoT化
巡回業務を省力化

装置機器の遠隔監視



遠隔地からセキュアに設備
の状態を確認

[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DX（デジタルトランスフォーメーション）

- ✓ テレワーク・Web会議を前提とした業務改革を全社で推進
- ✓ 経理業務のペーパーレス化（入金・支払請求書、立替経費精算）、RPA活用
- ✓ 契約業務のペーパーレス化（電子契約・電子署名・電子印）
- ✓ 本社・事業所の在り方検討、スリム化



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

✓ スマホを安心・安全・便利に活用いただくための取組み



キャリア認定ショップや市役所・公民館などでスマホ教室を開催



スマホアプリ
nexiplus提供



子どもたちをインターネットのトラブルから守るための「e-ネットキャラバン」に参画

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

- ✓ IoT技術を活用し、地域社会のSDGs達成や社会課題解決に貢献



地方自治体の水災害の防災・減災に寄与



河川等に「IoT河川観測システム」
(IoTゲートウェイ含む)を設置し
水位計測データを収集・活用

安全で良質な水の安定供給の推進



水道設備に「予兆監視システム」
(IoTゲートウェイ含む)を設置し
劣化状況を監視する予兆保全を実現

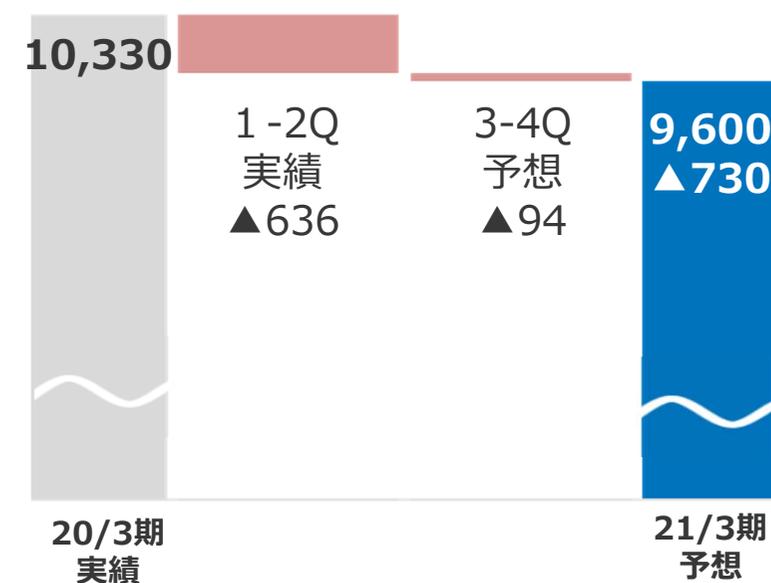
- 1 2021年3月期 第2四半期 決算概要
- 2 2021年3月期 下期の取組み
- 3 2021年3月期 業績予想・配当予想

- ✓ 通信キャリア間の競争環境は不透明さを増しているが、人気機種（iPhone）の新機種発売や5G対応機種の拡充もあり、販売台数は回復の見込み
- ✓ 2Qに続いて、下期も昨年並みの収益を予想するが、通期では1Qの減益を補いきれず減収減益を見込む

[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%

《営業利益階段チャート》

(単位：百万円)



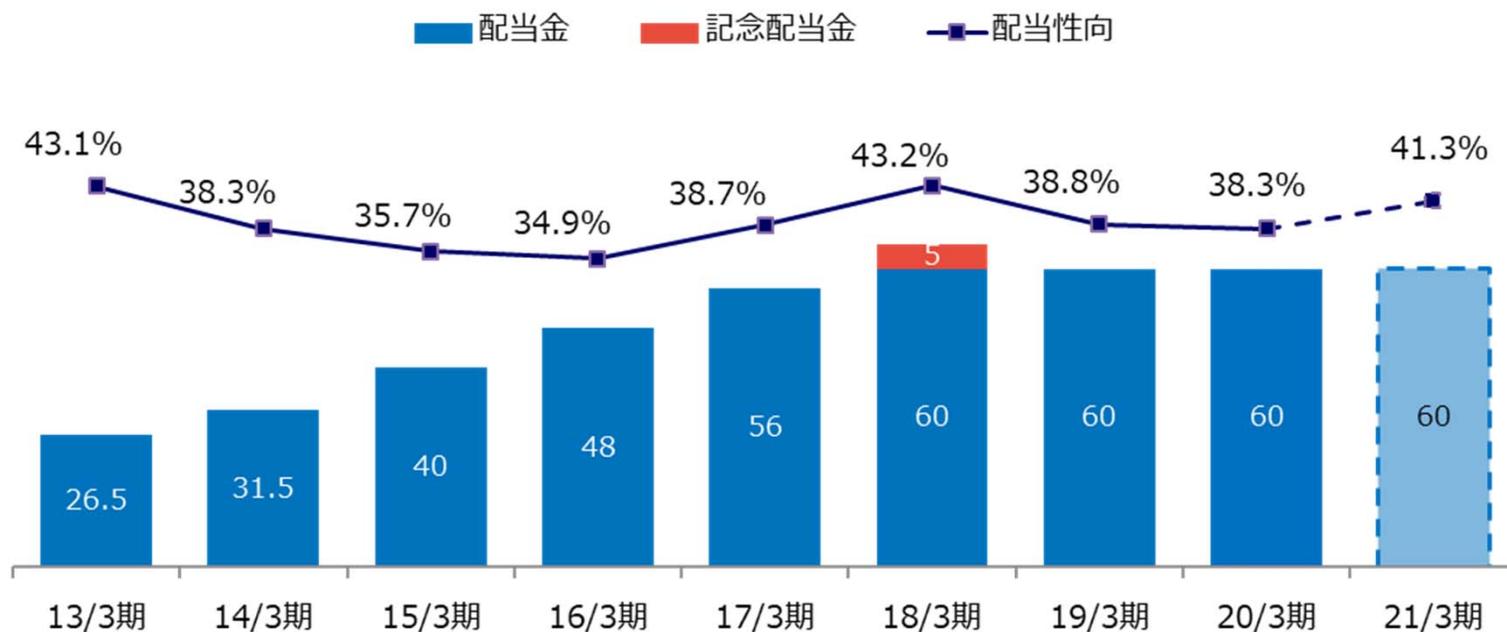
配当方針

- 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

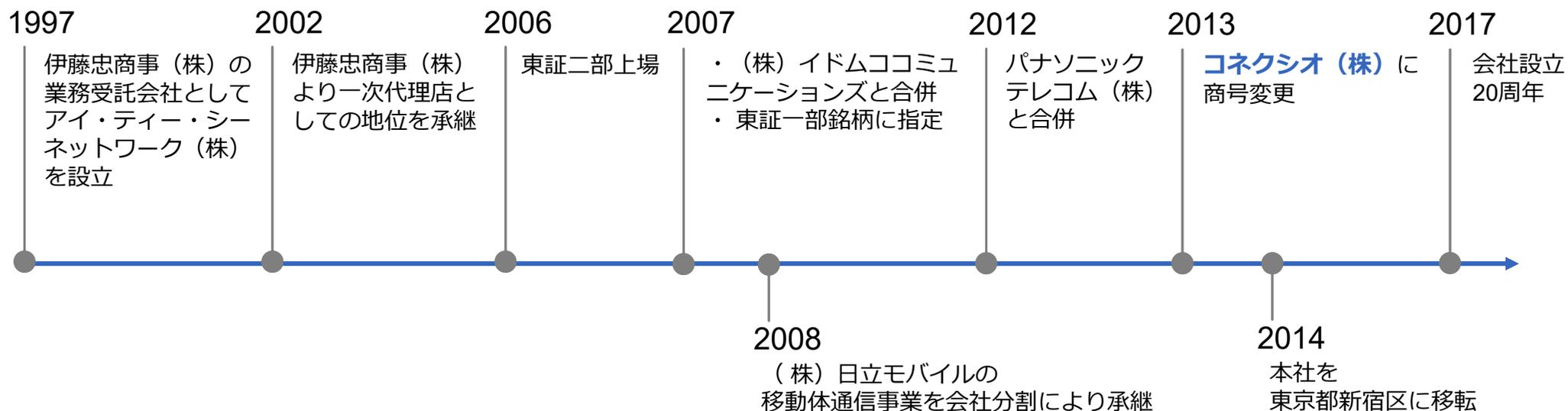
- 年間配当金：**60円（中間30円、期末30円）**
- 予想配当性向：41.3%

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	5,705名 (2020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、自らの成長を原点到、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

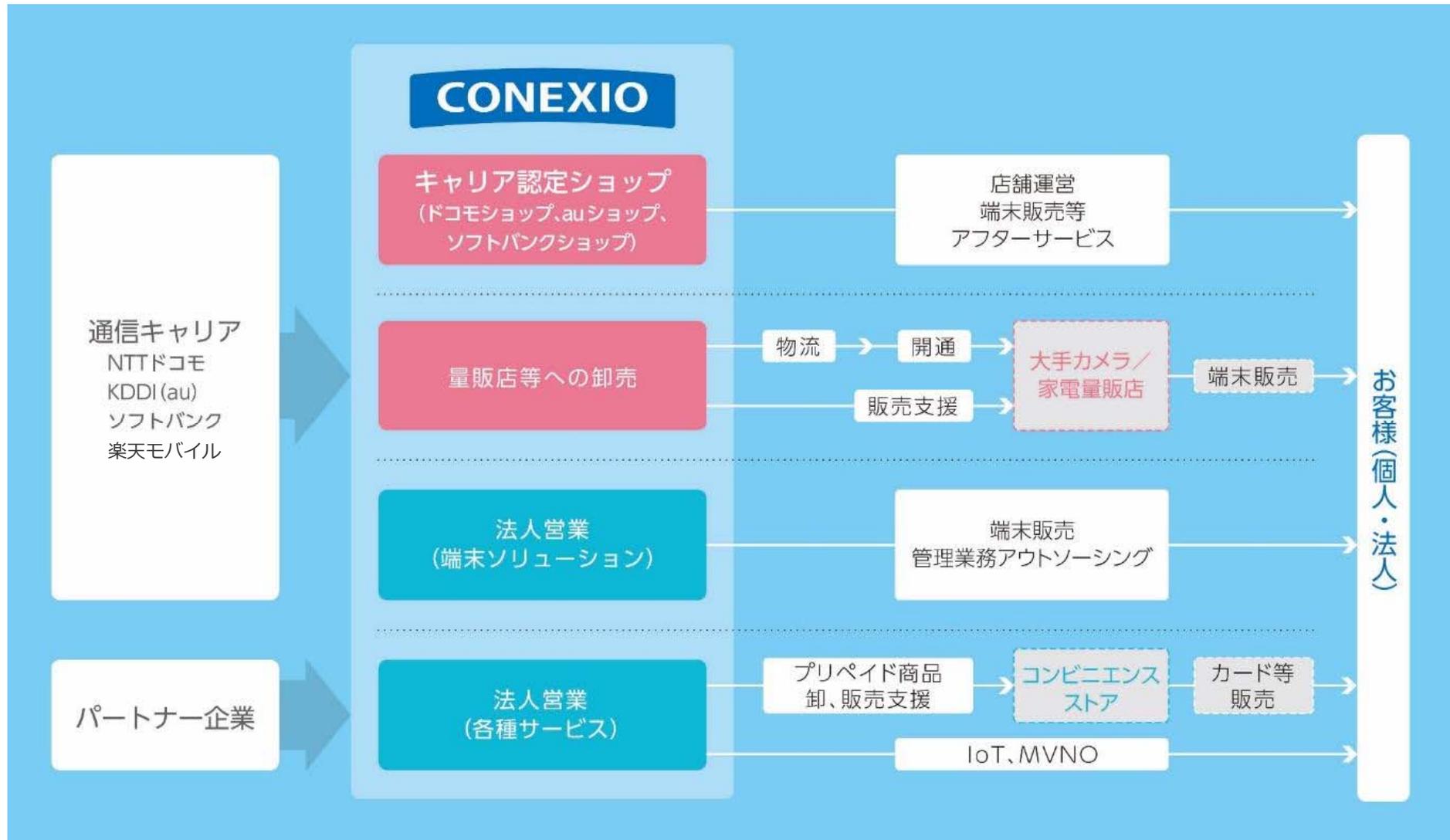
チームワークのもとに

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



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 ¥780税別
※初回7日間お試し期間あり(無料)
※7日間お試期满后は別途料金がかかります。

スマホ操作は
自宅で学べる!

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

ドコモショップ情報

- ドコモショップ情報
- スマホ教室予約
- スマホ教室スタンプカード

マイページ

ドコモショップ新原東口店

デイリー相談

クイズ

おすすめ

あんしんサポート

らくらくスマホLINEの始め方

スマホで困ったらまずこちらへ

当店オリジナルアプリ

※このアプリはiPhone専用です。

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



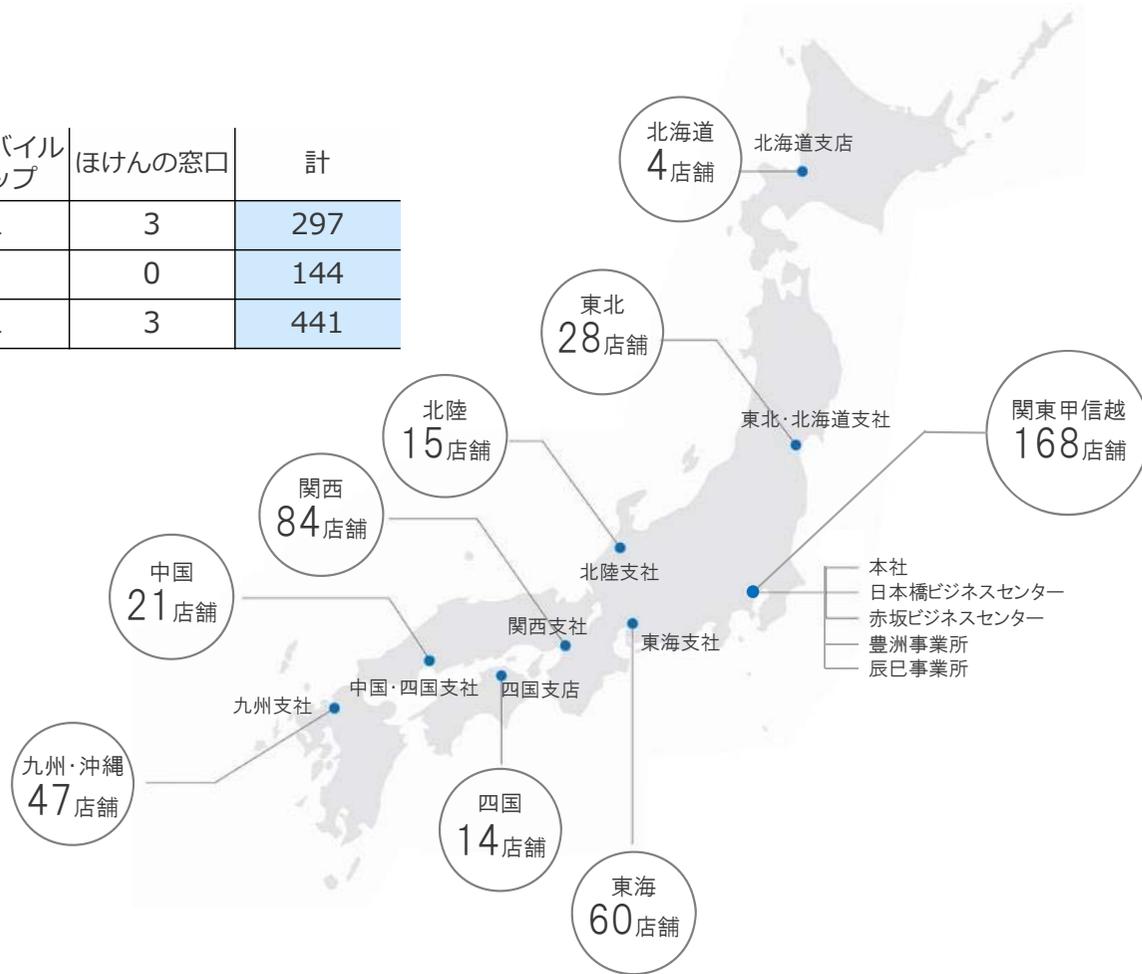


NTTドコモ 業界第1位 (運営店舗数)

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	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

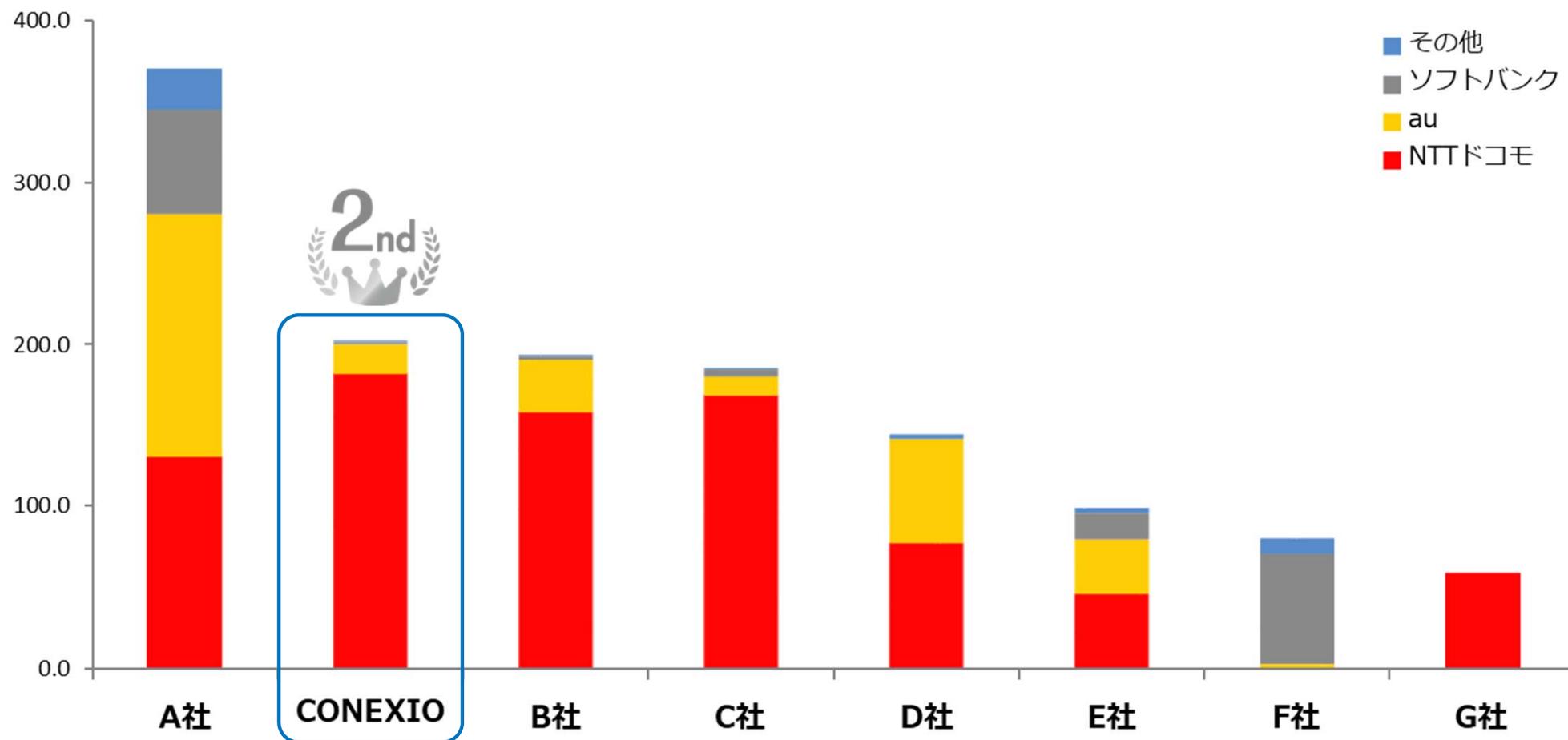
※auショップにはUQスポット2店舗を含みます。
 ※ソフトバンクショップにはワイモバイル取扱店3店舗を含みます。



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

「コミュニケーション事業」

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

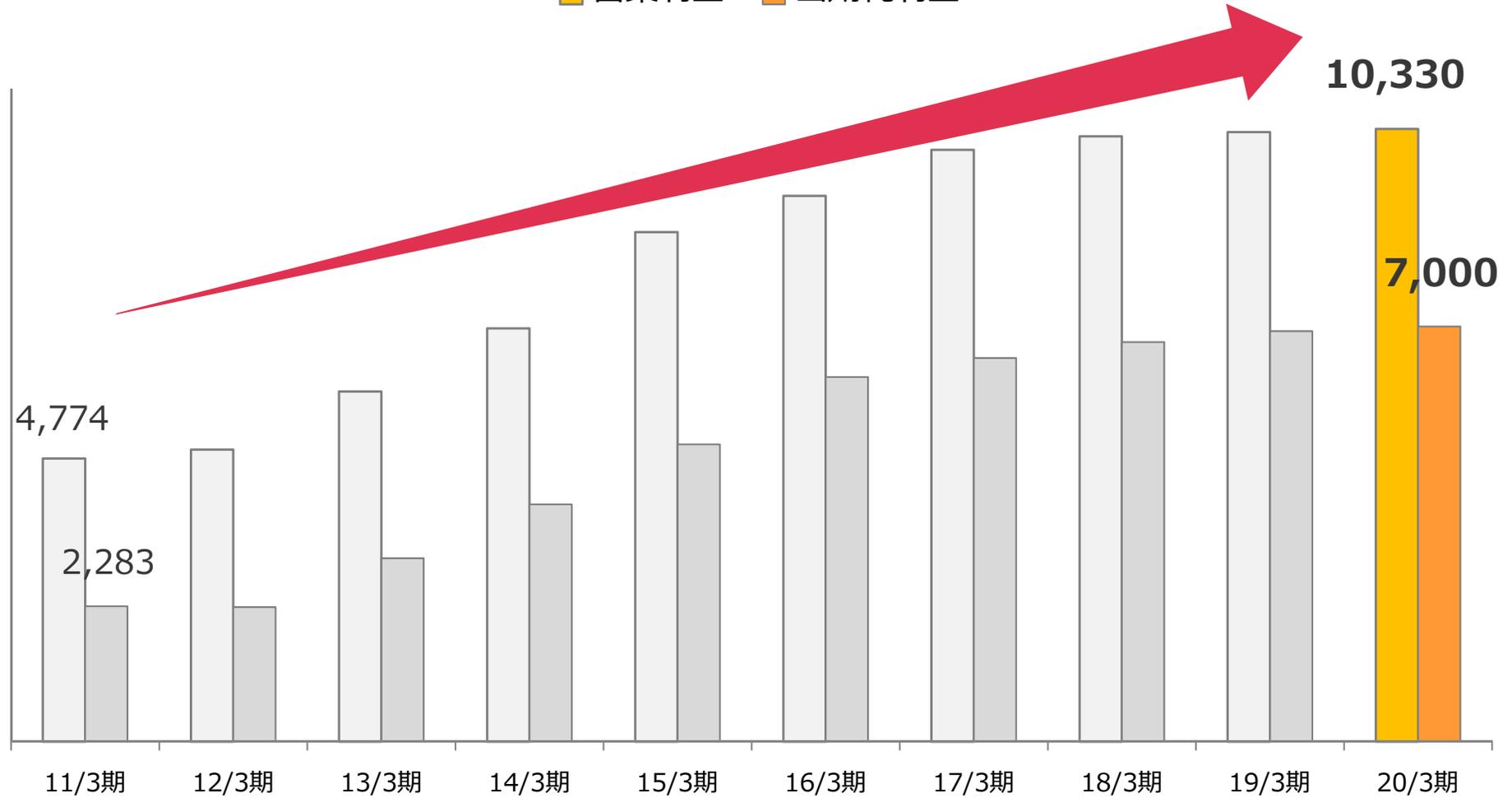
ESG/CSR経営

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

(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。