



人をつなぐ、価値をつなぐ

2022年3月期 第1四半期 決算説明資料

コネクシオ株式会社

(9422/東証一部)

目次

1. 2022年3月期 第1四半期 決算概要
2. セグメント別の取組み

1. 2022年3月期 第1四半期 決算概要

サマリー

22/3期 1Q 業績

コンシューマ事業の業績回復、特別利益増加等により増収増益

売上高 : 460.3 億円 (+38.5%)

営業利益 : 18.9 億円 (+16.9%)

四半期純利益 : 14.9 億円 (+35.4%)

コンシューマ 事業

前年同期におけるコロナ禍の営業自粛の反動により増収増益

売上高 : 424.8 億円 (+46.8%)

営業利益 : 25.1 億円 (+17.0%)

法人事業

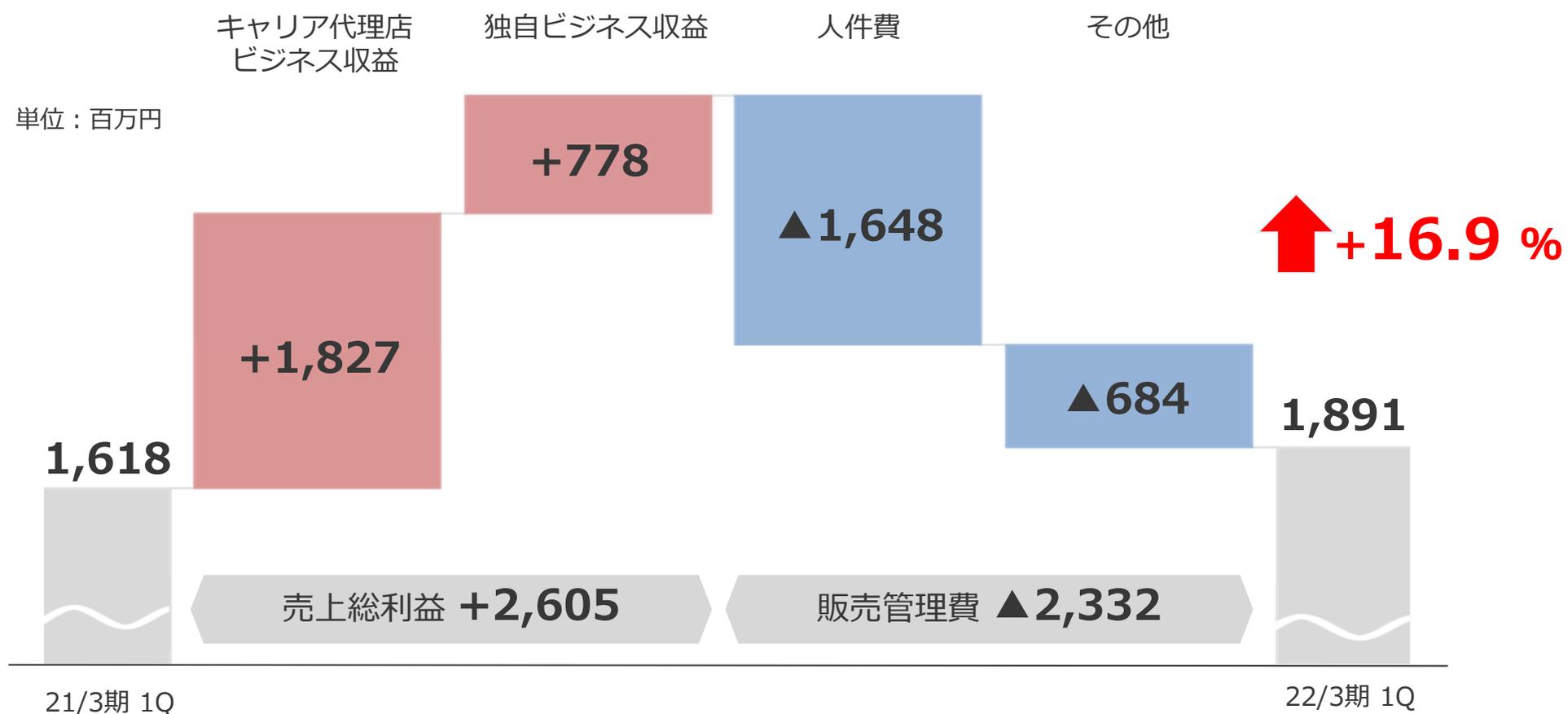
独自ビジネス収益は堅調に推移するも、主力機種種の在庫不足の影響等により、好調だった前年同期に届かず

売上高 : 35.5億円 (▲17.2%)

営業利益 : 4.7億円 (▲8.8%)

営業利益の増減要因

- 売上総利益は、キャリア代理店ビジネス収益・独自ビジネス収益ともに伸長
- 販売管理費は、通信キャリアからの支援金が減少、人件費・販促費等が増加

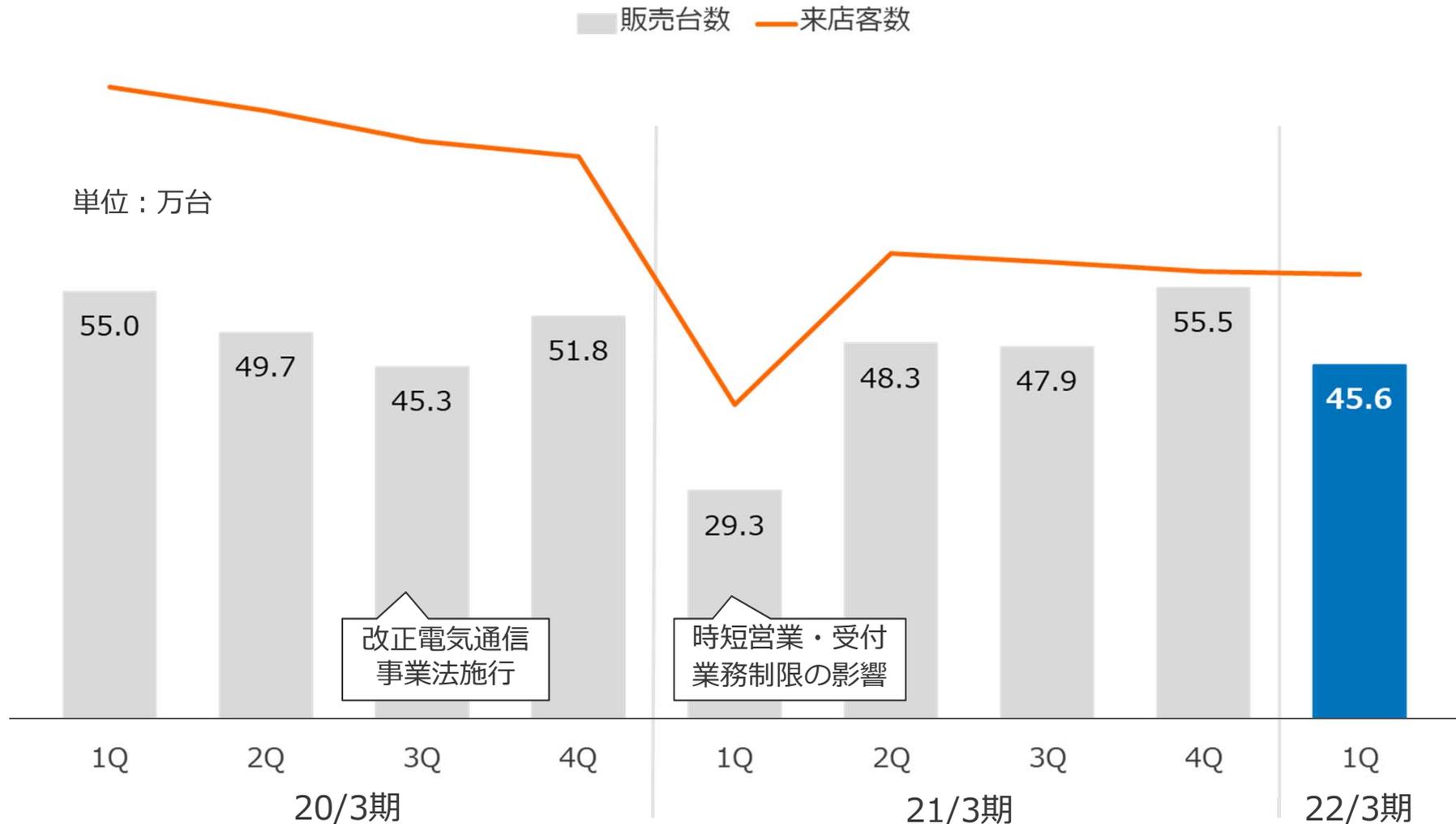


※ キャリア代理店ビジネス収益： 端末販売収益、通信キャリアからの手数料収入など。

※ 独自ビジネス収益： コンシューマ事業はnexi、ほけん事業など。法人事業はモバイルソリューション、IoTソリューションなど。

来店客数・販売台数の推移（過年度推移）

- 販売台数は改正電気通信事業法施行後の水準で堅調に推移
- 現時点でオンライン限定プラン発売の影響は軽微



決算ハイライト（第1四半期）

- 通信キャリアからのコロナ対策支援金は無くなったものの、販売台数が回復したことにより、売上総利益は24.4%の増加

[単位：万台/百万円]	21/3期 1Q A	22/3期 1Q B	増減率 B/A	22/3期予想 C	進捗率 B/C
販売台数	29.3	45.6	+55.4%	191.0	23.9%
売上高	33,225	46,026	+38.5%	190,000	24.2%
売上総利益	10,682	13,287	+24.4%	—	—
キャリア代理店ビジネス収益	8,032	9,859	+22.7%	—	—
独自ビジネス収益	2,649	3,427	+29.4%	—	—
販売管理費	9,063	11,396	+25.7%	—	—
営業利益	1,618	1,891	+16.9%	9,700	19.5%
コンシューマ事業	2,149	2,513	+17.0%	11,800	21.3%
法人事業	519	474	▲8.8%	2,850	16.6%
経常利益	1,643	1,907	+16.1%	9,700	19.7%
税引前当期純利益	1,663	2,219	+33.4%	—	—
四半期純利益	1,098	1,486	+35.4%	6,600	22.5%

2. セグメント別の取組み

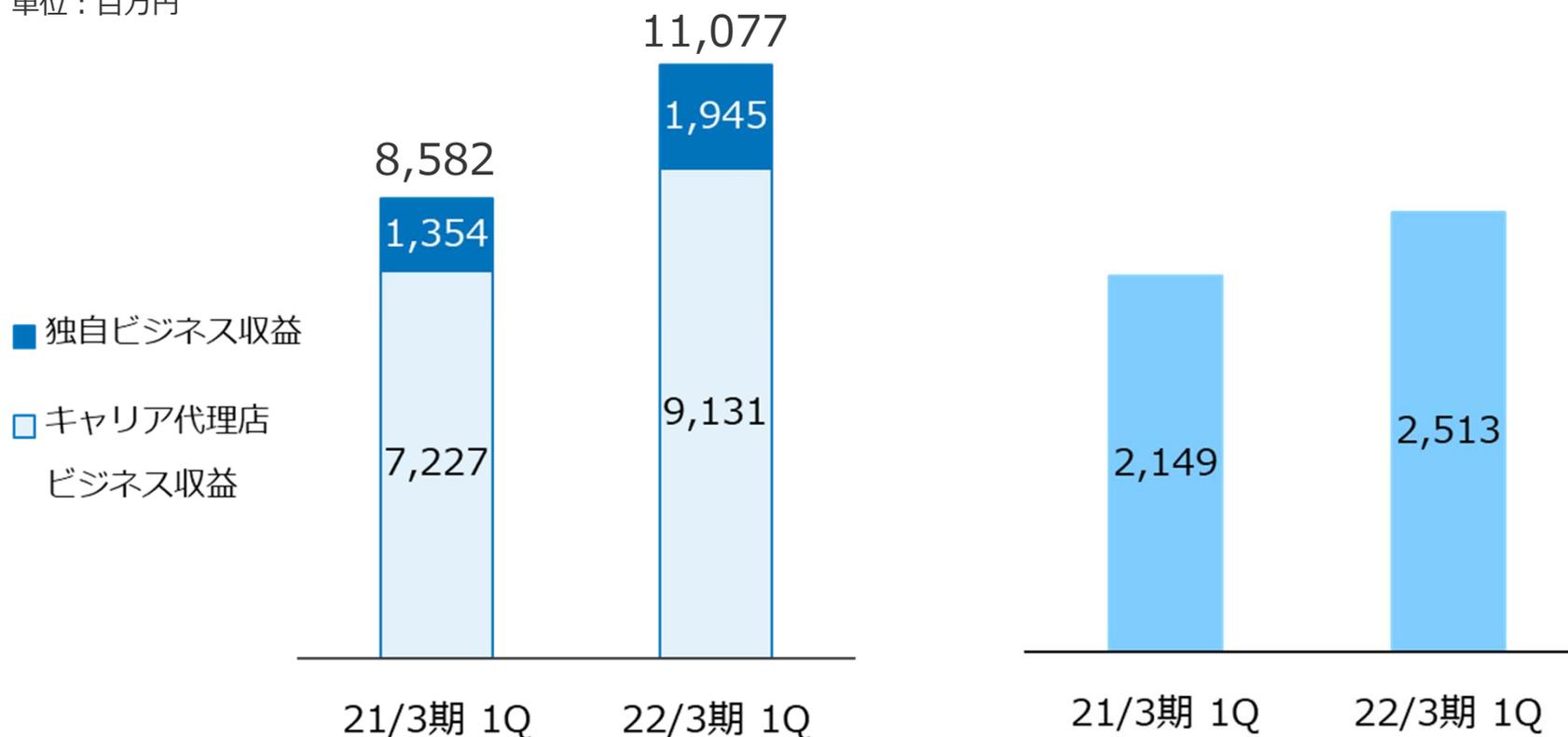
コンシューマ事業

- 売上総利益は、前年同期におけるコロナ禍の営業自粛の反動や、スマホコーティング、nexiパッケージ等の独自ビジネス伸長により29.1%増加
- 営業利益は、販促費や人件費等の販売管理費増加を吸収し17.0%増加

《売上総利益》

《営業利益》

単位：百万円



コンシューマ事業

- リアルとオンラインの双方で、お客様のニーズが高いサービスをタイムリーに提供
- サービスの高付加価値化を推進

ショップ店頭にて 「コロナワクチン接種予約サポート」実施

新型コロナワクチン接種
**WEB予約の
申込みサポート
いたします!!!**

※各自治体発行の接種券(クーポン券)をお持ちください。
※操作・入力はお客様ご自身でお願いいたします。

詳しくは店頭スタッフまで
お問い合わせください。

スマホアプリ「nexi」にて 全国のワクチン接種情報を一覧化

nexi

ようこそ! ゲスト様

お気に入りドコモショップ
未登録

来店予約

スマホ教室

スマホを学ぶ

相談する

トークする

おすすめ

スマホとケイ本の
スマホ
お悩み相談
スマホの疑問が
これで解決!

nexi

新型コロナウイルスワクチン
全国接種情報

※最新の情報を保証するものではありません。
詳細につきましては各自治体ホームページ等でご確認ください。

全国

「お気に入りドコモショップ」周辺地域の
新型コロナウイルス
ワクチン接種情報の一覧ページです。
お住まいの地域をタップいただくと、各自治体
情報をご確認いただけます。

※対象ドコモショップはこちら
※お住まいの自治体情報が掲載されてい
ない場合はページ下部のお問い合わせ
フォームよりご連絡ください。

都道府県一覧

スマホを学ぶ

相談する

トークする

メニュー

コンシューマ事業

- 総務省による「利用者向けデジタル活用支援推進事業」へ参加
- デジタルデバイドの解消に貢献



全国型

受託者
通信キャリア各社

- 通信キャリア各社と連携し、スマホによる行政手続き（マイナンバーカード申請に加え、マイナポータルの活用方法、e-Taxの使用方法などに順次拡大予定）に関する講座を実施。
- 134店舗で実施予定（順次拡大）。

地域連携型

受託者
コネクシオ

- 地方自治体と連携し、公民館などの公共施設を利用して、スマホの基本的な利用方法と行政手続きに関する講座を実施。
- 22自治体で実施（8月開始予定）。

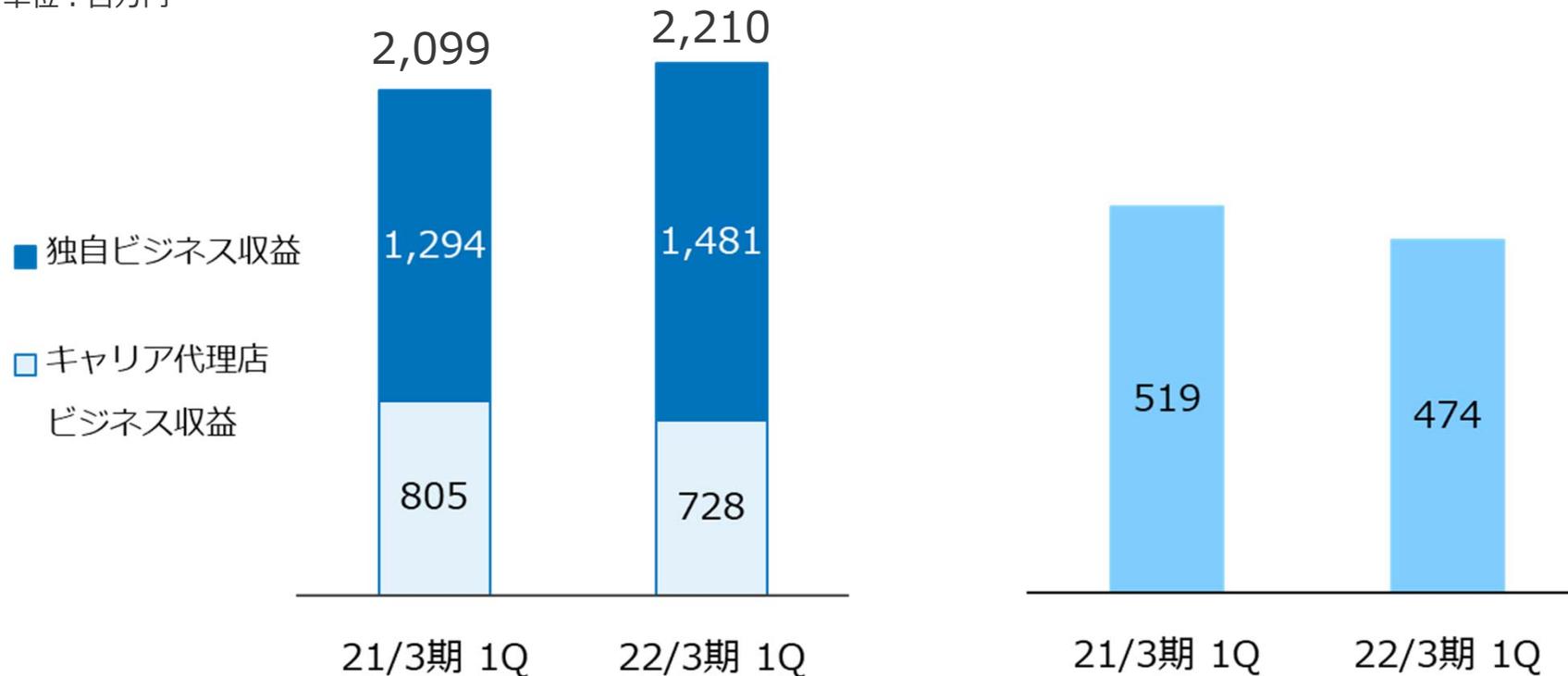
法人事業

- 売上総利益は、「モバイル端末管理運用代行サービス」（ヘルプデスクや端末設定等のアウトソーシング業務）等の独自ビジネス収益が伸長し、5.3%増加
- 営業利益は、営業体制を強化したものの主力機種在庫不足の影響等によりキャリア代理店ビジネスが振るわず、好調だった前年同期に比べ8.8%減少

《売上総利益》

《営業利益》

単位：百万円



法人事業：モバイルソリューション

- **Mobile WorkPlace (モバイルワークプレイス)** とは
モバイルとクラウドの力で働く環境をデジタル化して、いつでもどこでも同じ環境で仕事や情報共有が行える、コネクシオが提唱する新しい働き方の環境のこと。

コミュニケーションの高度化



コラボレーションの創出



DXの実現



モバイル

アプリ
ケーション

マネージド
モバイルサービス

ビルディング

Mobile WorkPlace プラットフォーム

(次世代型 webプラットフォーム (名称未定))

※ マネージドモバイルサービス：モバイル端末管理運用代行サービス（ヘルプデスクや端末設定等のアウトソーシング業務）

法人事業：IoTソリューション

- 産業用ポンプメーカーである西島製作所（6363/東証1）の回転機械簡易モニタリングシステム「TR-COM」（常設型システム）に「CONEXIO BlackBear」が採用
- 異常の早期発見、点検コストの削減、遠隔による一元監視を実現



SDGs経営推進に向けた取組み

環境問題への取組み

- 「2023年度 再生可能エネルギー使用率100%」 ※1 方針を決定
- 「再エネ100宣言RE Action」 ※2 への参加方針及び2030年までに使用電力を100%再生可能エネルギーに転換することを決定



※1 コネクシオが直接電力契約を締結する全ての拠点（2021年3月末時点で199拠点が対象）における再エネ使用率。

※2 企業・自治体等の団体が2050年までに使用電力を100%再生可能エネルギーに転換する意思と行動を示す枠組み。

ダイバーシティ&インクルージョンの促進

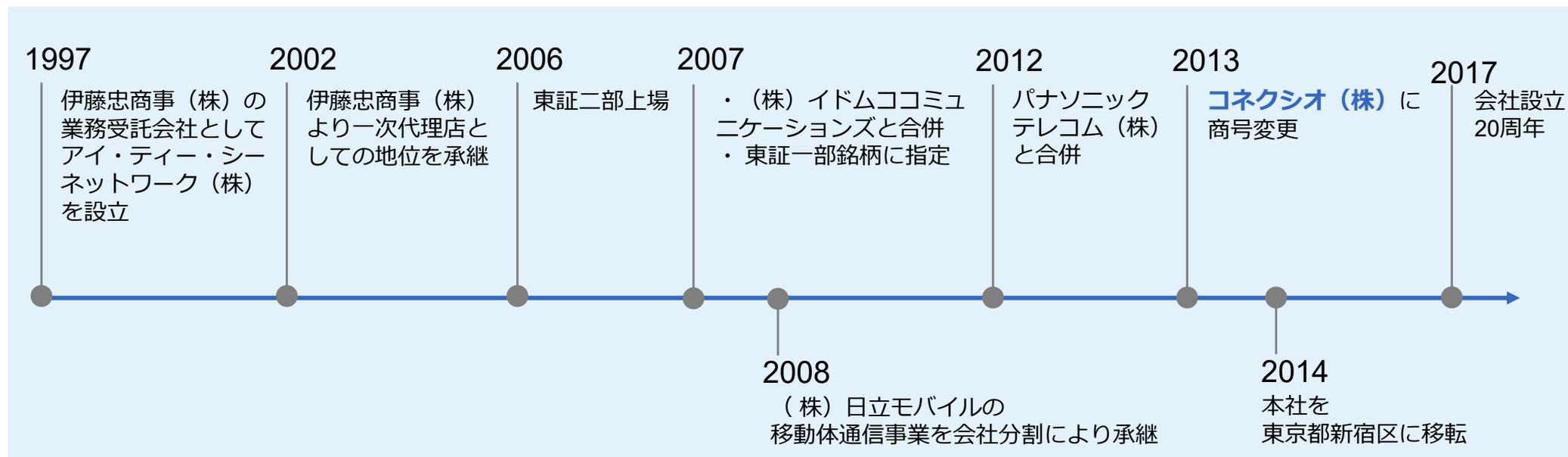
- 2021年度 ホワイト企業認定で「ゴールド」ランク認定
- 第6回ホワイト企業アワードで「理念共有部門」を受賞
- 「ワクチン休暇」導入、職域接種を7月1日より開始



参考資料

会社概要・沿革

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	5,988名 (2021年6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
株式上市市場	東証一部(証券コード9422)



事業所・店舗展開

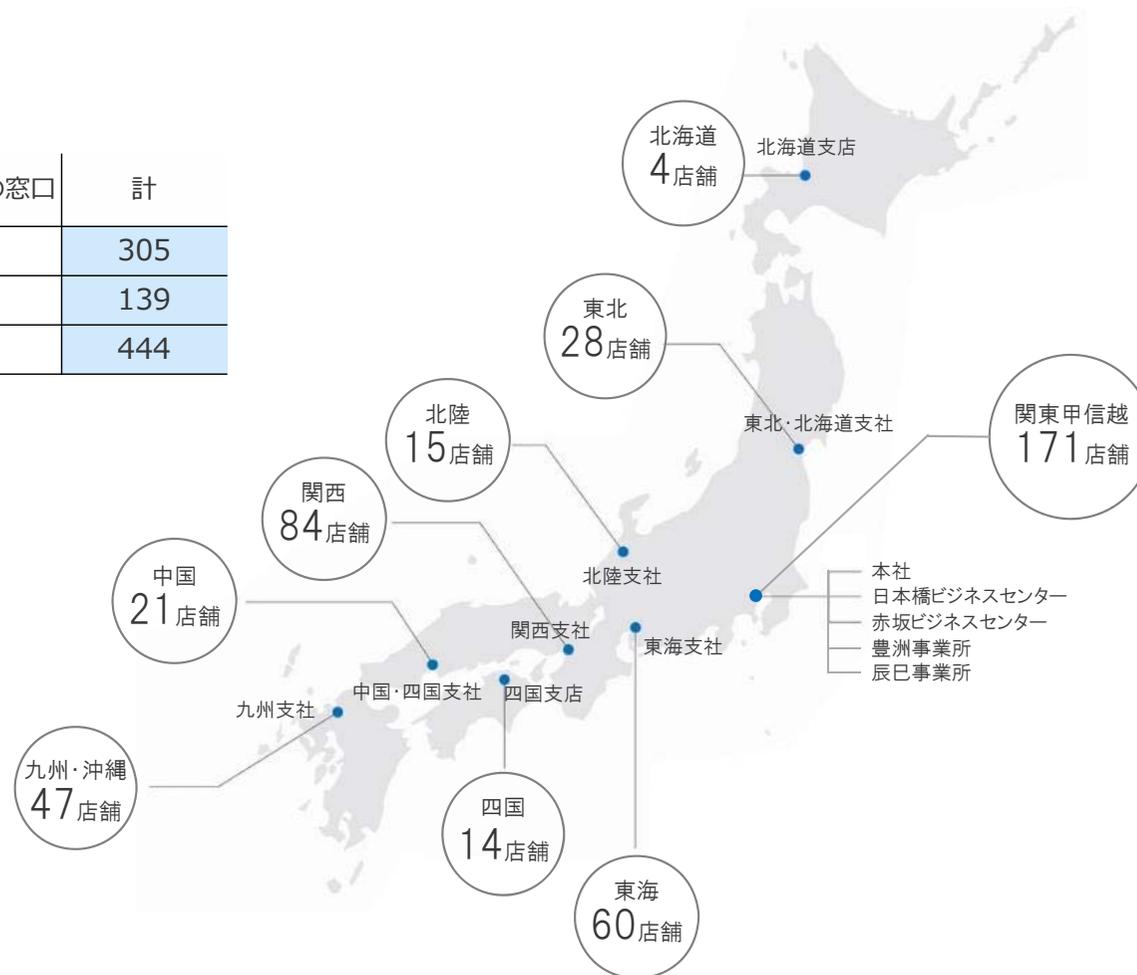
東名阪を中心に全国に **444** 店舗を展開

店舗内訳 (2021年6月30日現在)

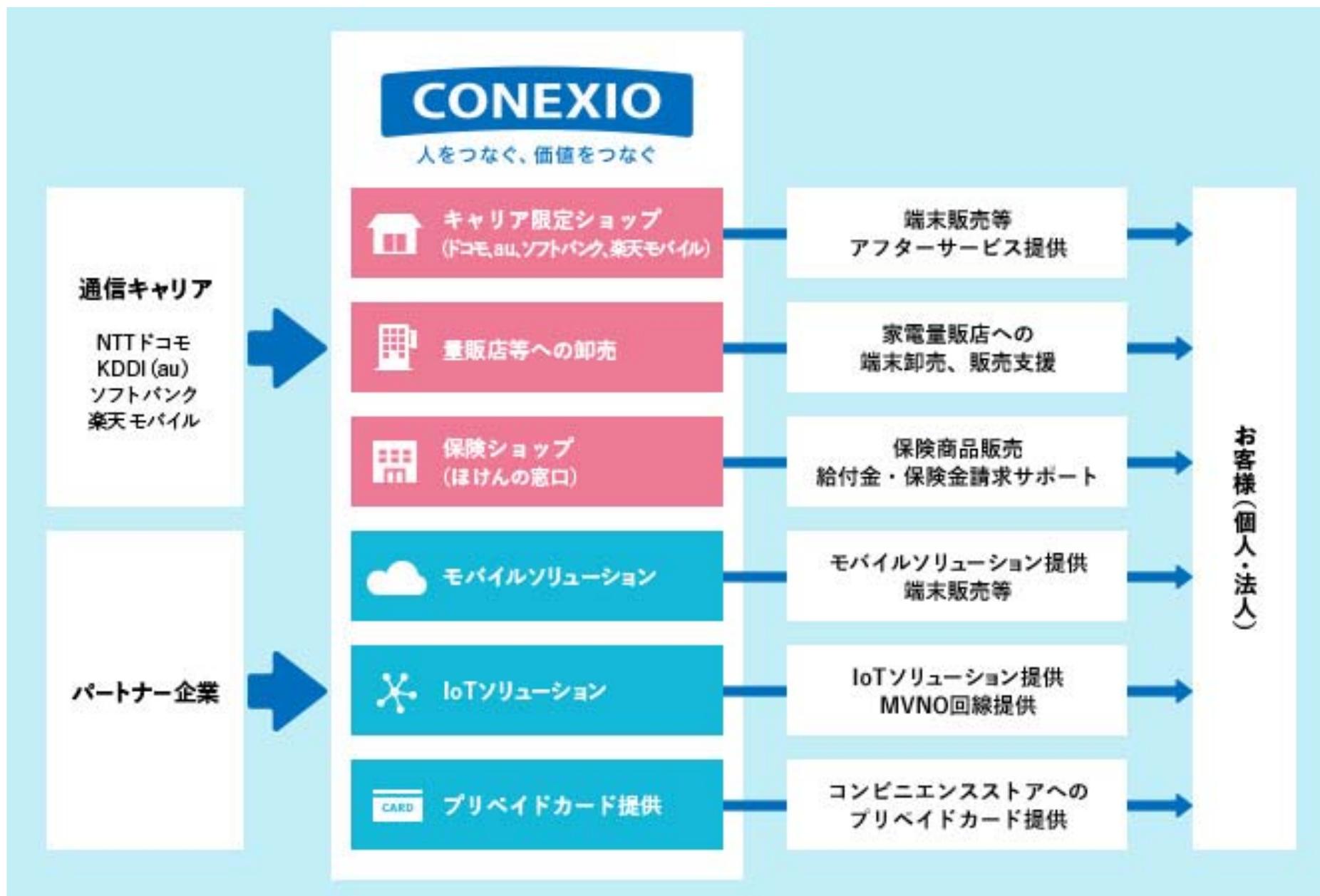
	ドコモ ショップ	au ショップ	ソフトバンク ショップ	楽天モバイル ショップ	ほけんの窓口	計
直営	246	27	4	24	4	305
運営委託	125	14	0	0	0	139
計	371	41	4	24	4	444

※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。



ビジネスモデル



コンシューマ事業

キャリア認定ショップ

NTTドコモ、KDDI(au)、ソフトバンク、楽天モバイルのキャリア認定ショップを全国に展開しています。
“お客様に選ばれる”付加価値の高いショップづくりを進めています。



商品販売

携帯電話・スマートフォンやタブレットなどの特徴・機能をしっかりと把握したスタッフがお客様のご要望に適した商品を販売する他、携帯電話・スマートフォンやタブレットなどをより楽しんでいただくための関連サービスやアクセサリー類のご提案を行います。



アフターサービス

料金プランの見直しや端末修理の受付、スマホ教室の開催を通じて、お客様が長く安心して携帯電話をご利用いただけるよう、各種ご相談に応じます。

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・スマートフォンやタブレットなどの卸販売を行うとともに、店頭での販売支援を行います。
また、物流・開通センターは、迅速な在庫流通と精度の高い開通作業により店頭販売を強力にバックアップします。



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

スマートフォンやタブレット端末をより楽しんでいただけるサービス・コンテンツを提供しています。



nexiplus

有料会員サービスnexiplus（ネクシィプラス）は、スマホの基本操作を学ぶ様々なコンテンツや、スマホ被害相談などスマホライフをサポートするサービスの他、スマホ教室予約・スタンプカード機能などドコモショップをさらに便利にご利用いただけるコネクシオ独自サービスです。

保険ショップ

ほけんの窓口グループ株式会社とパートナー契約を締結し、「ほけんの窓口」の店舗運営を行い、保険相談を承っています。



生命保険・損害保険の比較推奨を行い、お客様の生活に必要な保障（補償）をご提案・ご提供しています。お客様のご意向に沿った保険商品のご提案から給付金・保険金請求のサポートまで幅広く対応しています。

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など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。



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
社用の携帯電話・スマートフォンやタブレットなど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。

IoTソリューション

IoTシステム構築のためのサービス(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、モジュール等)の両面から、お客様の「IoTシステム構築」を支援します。お客様ニーズに合わせた柔軟なカスタマイズや運用サポートまで、トータルで対応可能です。



法人向けインターネット接続サービス (TRIBE-biz)

法人向けのインターネット回線やセキュアで高品質なVPN(Virtual Private Network)等、お客様のニーズに合わせたインフラサービスを提供しています。



プリペイドカード

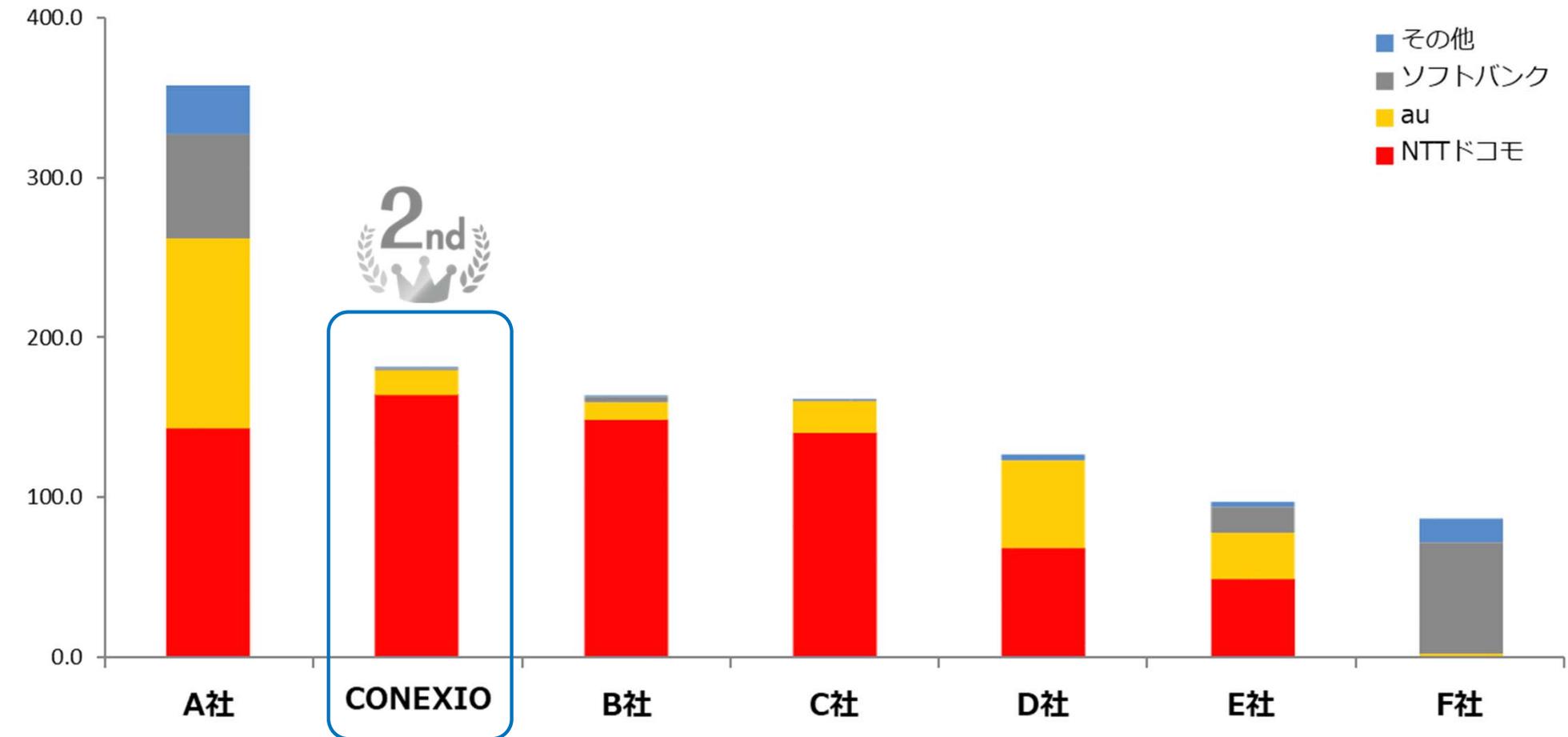
コンビニエンスストアで販売されているプリペイドカードの提供を行っています。

業界における当社ポジション

業界第 **2** 位の代理店 総販売台数180万台規模

単位：万台

※21/3期の販売実績合計



出典：MM総研資料を元に当社作成

企業理念

人をつなぐ、価値をつなぐ

コネクシオプラン2023

デジタル化が進む社会のニーズを捉え、
新たなサービスとソリューションを創出し、豊かな生活・ビジネスに貢献する

基本戦略 1

顧客の変化に対応した
ショップビジネスの進化

基本戦略 2

独自サービスと
ソリューションの拡大

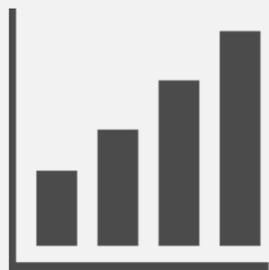
基本戦略 3

デジタル化の追求等による
生産性の革新

経営基盤の強化

SDGs経営

営業利益



120 億円

当期純利益



80 億円

ROE



12 %以上

配当金



配当性向 40% を目処

70 円 以上

2022/3期 業績予想

販売台数の増加とコネクシオ独自収益の拡大を図るが、
通信キャリアからの固定的支援の減少をカバーできず減益予想

[単位：万台/百万円]	21/3期 実績 A	22/3期 予想 B	増減率 B/A
販売台数	181.0	191.0	+5.5%
売上高	188,795	190,000	+0.6%
営業利益	10,676	9,700	▲9.1%
コンシューマ事業	12,462	11,800	▲5.3%
法人事業	2,758	2,850	+3.3%
経常利益	11,075	9,700	▲12.4%
当期純利益	7,536	6,600	▲12.4%

配当方針・配当予想

<p>配当方針</p>	<p>➤ 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</p>																																							
<p>配当予想</p>	<p>➤ 22/3期 年間配当金：70円（中間35円、期末35円）</p> <p>➤ 「コネクシオプラン2023」期間中は、業績や成長投資の推進を総合的に勘案しつつ 更なる株主還元充実のため、年間配当金70円以上の安定配当を目指す。</p>																																							
<p>配当金の推移</p>	<p>単位：円・%</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>期</th> <th>配当金 (円)</th> <th>配当性向 (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>13/3期</td><td>26.5</td><td>43.1%</td></tr> <tr><td>14/3期</td><td>31.5</td><td>38.3%</td></tr> <tr><td>15/3期</td><td>40</td><td>35.7%</td></tr> <tr><td>16/3期</td><td>48</td><td>34.9%</td></tr> <tr><td>17/3期</td><td>56</td><td>38.7%</td></tr> <tr><td>18/3期</td><td>60</td><td>43.2%</td></tr> <tr><td>19/3期</td><td>60</td><td>38.8%</td></tr> <tr><td>20/3期</td><td>60</td><td>38.3%</td></tr> <tr><td>21/3期</td><td>65</td><td>38.6%</td></tr> <tr><td>22/3期</td><td>70</td><td>47.4%</td></tr> <tr><td>23/3期</td><td>70</td><td>47.4%</td></tr> <tr><td>24/3期</td><td>70</td><td>47.4%</td></tr> </tbody> </table> <p>コネクシオプラン2023</p>	期	配当金 (円)	配当性向 (%)	13/3期	26.5	43.1%	14/3期	31.5	38.3%	15/3期	40	35.7%	16/3期	48	34.9%	17/3期	56	38.7%	18/3期	60	43.2%	19/3期	60	38.8%	20/3期	60	38.3%	21/3期	65	38.6%	22/3期	70	47.4%	23/3期	70	47.4%	24/3期	70	47.4%
期	配当金 (円)	配当性向 (%)																																						
13/3期	26.5	43.1%																																						
14/3期	31.5	38.3%																																						
15/3期	40	35.7%																																						
16/3期	48	34.9%																																						
17/3期	56	38.7%																																						
18/3期	60	43.2%																																						
19/3期	60	38.8%																																						
20/3期	60	38.3%																																						
21/3期	65	38.6%																																						
22/3期	70	47.4%																																						
23/3期	70	47.4%																																						
24/3期	70	47.4%																																						

コネクシオのSDGs

自然災害に強い社会づくりへの貢献



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



コネクシオのSDGs

情報格差の解消と豊かな情報社会の実現、事件・事故の発生防止



スマホ教室

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



nexiplus

安心して便利な暮らしをスマホでサポートするコネクシオ独自コンテンツ



e-ネットキャラバン

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活動に参画



コネクシオのSDGs

ダイバーシティ・環境問題への取組み

ダイバーシティ&インクルージョン促進

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発足。
(20年10月1日)



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」への参加方針を決定。





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>

コネクシオ株式会社

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。