



人をつなぐ、価値をつなぐ

2022年3月期 第2四半期

# 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2四半期 決算概要
2. セグメント別の取組み
3. 2022年3月期 業績予想・配当予想

# 1. 2022年3月期 第2四半期 決算概要

22/3期

2Q累計

全社

前期1Qのコロナ禍の営業自粛の反動や独自ビジネス収益の伸長により増収となるも、人件費等の販売管理費の増加により減益

売上高 : 892.2 億円 (+14.3%)

営業利益 : 34.1 億円 (▲27.2%)

四半期純利益 : 25.3 億円 (▲25.0%)

コンシューマ  
事業

前期1Qのコロナ禍の営業自粛の反動や独自ビジネス収益の伸長により増収となるも、通信キャリアからの支援金減少や人件費・販促費増加等により減益

売上高 : 820.3 億円 (+18.3%)

営業利益 : 44.4 億円 (▲19.4%)

法人事業

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

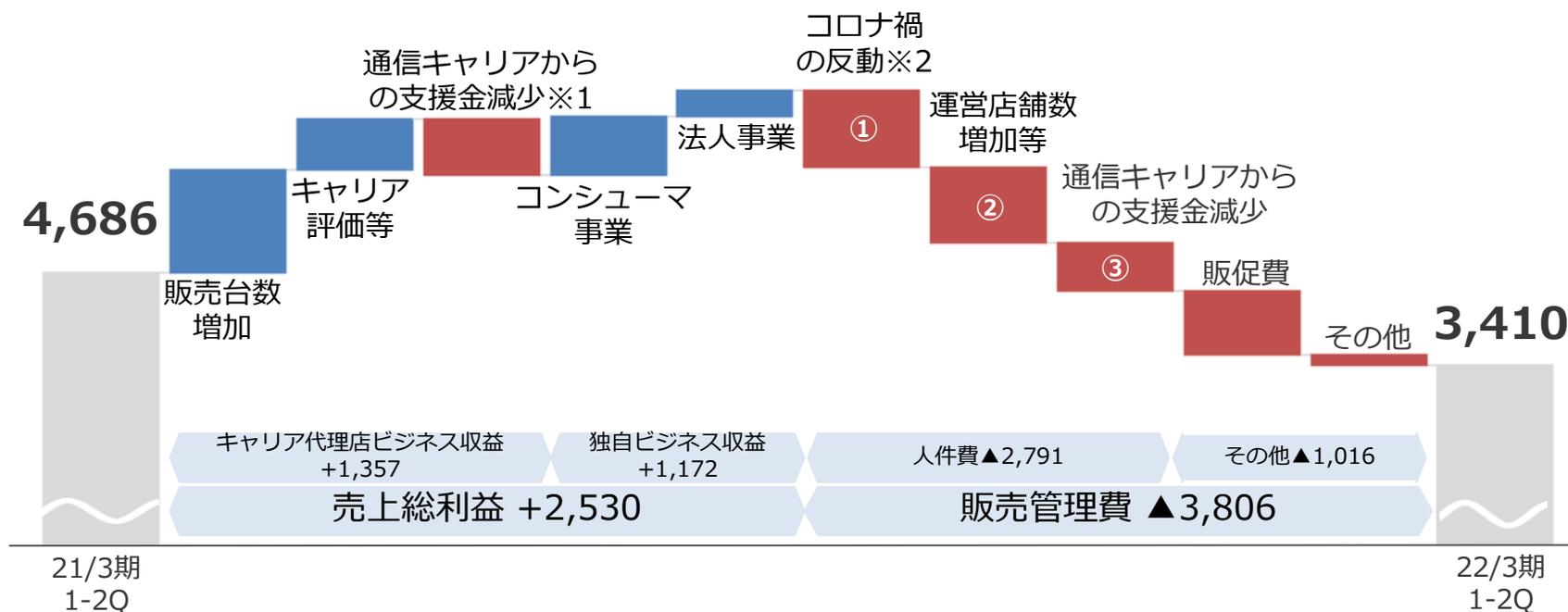
売上高 : 71.9 億円 (▲17.7%)

営業利益 : 12.0 億円 (▲ 6.6%)

# 営業利益の増減要因（第2四半期累計期間）

- 売上総利益：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：①前期1Qのコロナ禍での営業自粛の反動②運営店舗数の増加③通信キャリアからの支援金の減少等による期初計画通りの人件費増加に加え、外販強化に伴い販促費増加

単位：百万円



※1 前期1Qに通信キャリアから支払われたコロナ対策支援金（売上総利益計上分）が減少

※2 前期1Qに通信キャリアから支払われたコロナ対策支援金（販売管理費の控除としての計上分）減少や、店舗稼働の正常化による人件費の増加

# 決算ハイライト（第2四半期累計期間）

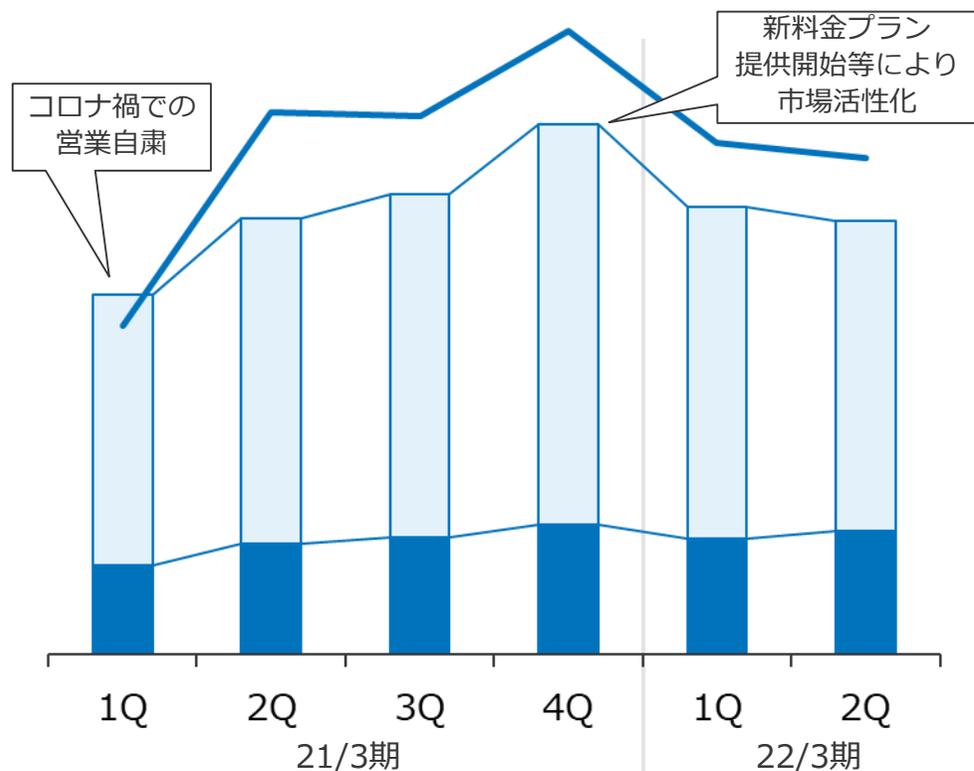
- 前期1Qのコロナ禍の営業自粛の反動や独自ビジネス収益の伸長により増収となるも、人件費等の販売管理費の増加（人件費の増加は期初計画通り）により減益
- 特別利益増加も四半期純利益は減益

[単位：万台/百万円]	21/3期 1-2Q A	22/3期 1-2Q B	増減率 B/A	22/3期予想 C	進捗率 B/C
販売台数	77.6	89.7	+15.6%	191.0	47.0%
売上高	78,072	89,224	+14.3%	190,000	47.0%
売上総利益	23,613	26,143	+10.7%	—	—
キャリア代理店ビジネス収益	17,689	19,047	+7.7%	—	—
独自ビジネス収益	5,923	7,096	+19.8%	—	—
販売管理費	18,926	22,732	+20.1%	—	—
営業利益	4,686	3,410	▲27.2%	9,700	35.2%
コンシューマ事業	5,511	4,442	▲19.4%	11,800	37.6%
法人事業	1,280	1,195	▲6.6%	2,850	42.0%
経常利益	5,004	3,472	▲30.6%	9,700	35.8%
税引前四半期純利益	5,010	3,793	▲24.3%	—	—
四半期純利益	3,366	2,526	▲25.0%	6,600	38.3%

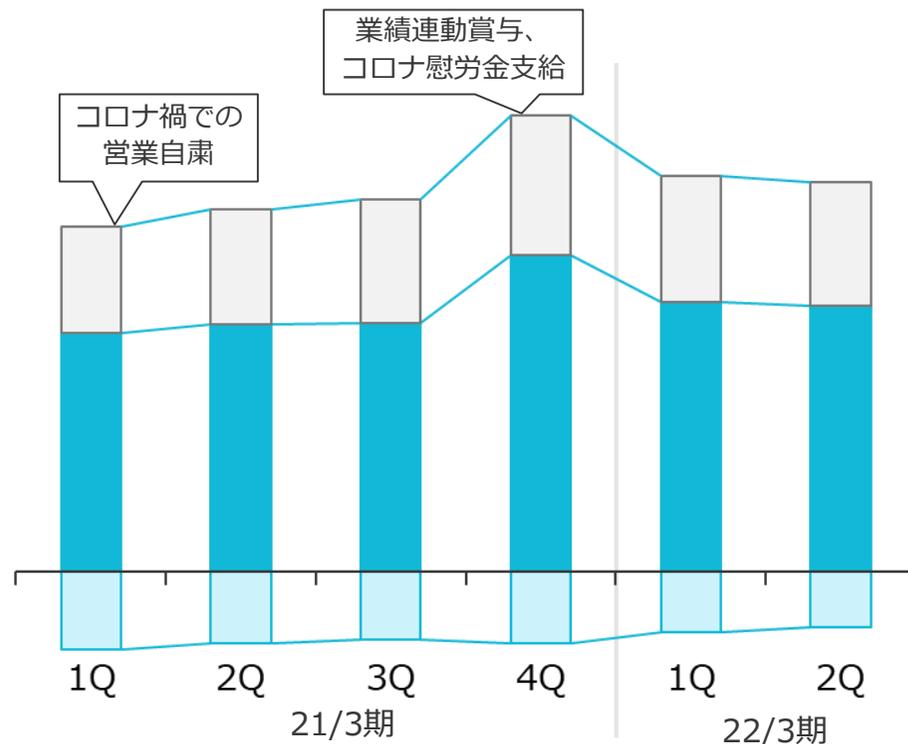
# 売上総利益・販売管理費の推移

- 売上総利益：独自ビジネス収益は順調に推移する一方、キャリア代理店ビジネス収益は減少
- 販売管理費：通信キャリアからの支援金減少は想定通りに推移

《売上総利益》



《販売管理費》



□ キャリア代理店ビジネス収益 ■ 独自ビジネス収益 — 販売台数

□ その他 ■ 人件費 □ 通信キャリアからの支援金(▲)

# 決算ハイライト（第2四半期会計期間）

- 独自ビジネス収益は伸長も、販売台数の減少や通信キャリアからの支援金の減少による人件費の増加、外販強化に伴う販促費増加等により、営業減益

[単位：万台/百万円]	21/3期 2Q A	22/3期 2Q B	増減率 B/A	22/3期 1Q
販売台数	48.3	44.1	▲8.6%	45.6
売上高	44,846	43,197	▲3.7%	46,026
売上総利益	12,931	12,855	▲0.6%	13,287
キャリア代理店ビジネス収益	9,656	9,187	▲4.9%	9,859
独自ビジネス収益	3,274	3,668	+12.0%	3,427
販売管理費	9,862	11,336	+14.9%	11,396
営業利益	3,068	1,519	▲50.5%	1,891
コンシューマ事業	3,361	1,928	▲42.6%	2,513
法人事業	760	721	▲5.1%	474
経常利益	3,360	1,564	▲53.4%	1,907
税引前四半期純利益	3,346	1,573	▲53.0%	2,219
四半期純利益	2,268	1,039	▲54.2%	1,486

# 独自ビジネス収益（売上総利益）の内訳

- コンシューマ事業：nexiパッケージ、スマホコーティングが伸長
- 法人事業：マネージドモバイルサービスを中心とするモバイルワークプレイスが伸長

## Mobile WorkPlace

モバイルワークプレイス

マネージドモバイルサービス



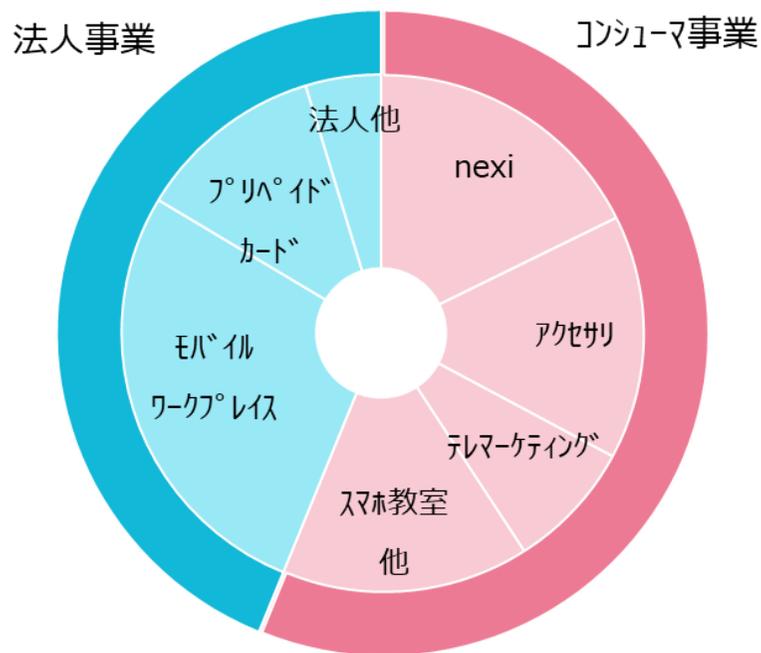
アプリケーション提供

**LINE WORKS**

**CLOMO**

**SPPM<sub>2.0</sub>**

**salesforce**  
PARTNER



※ 21/3期2Q累計実績

## nexiパッケージ

セキュリティソフト



## アクセサリ

スマホコーティング  
ワイヤレスイヤホン

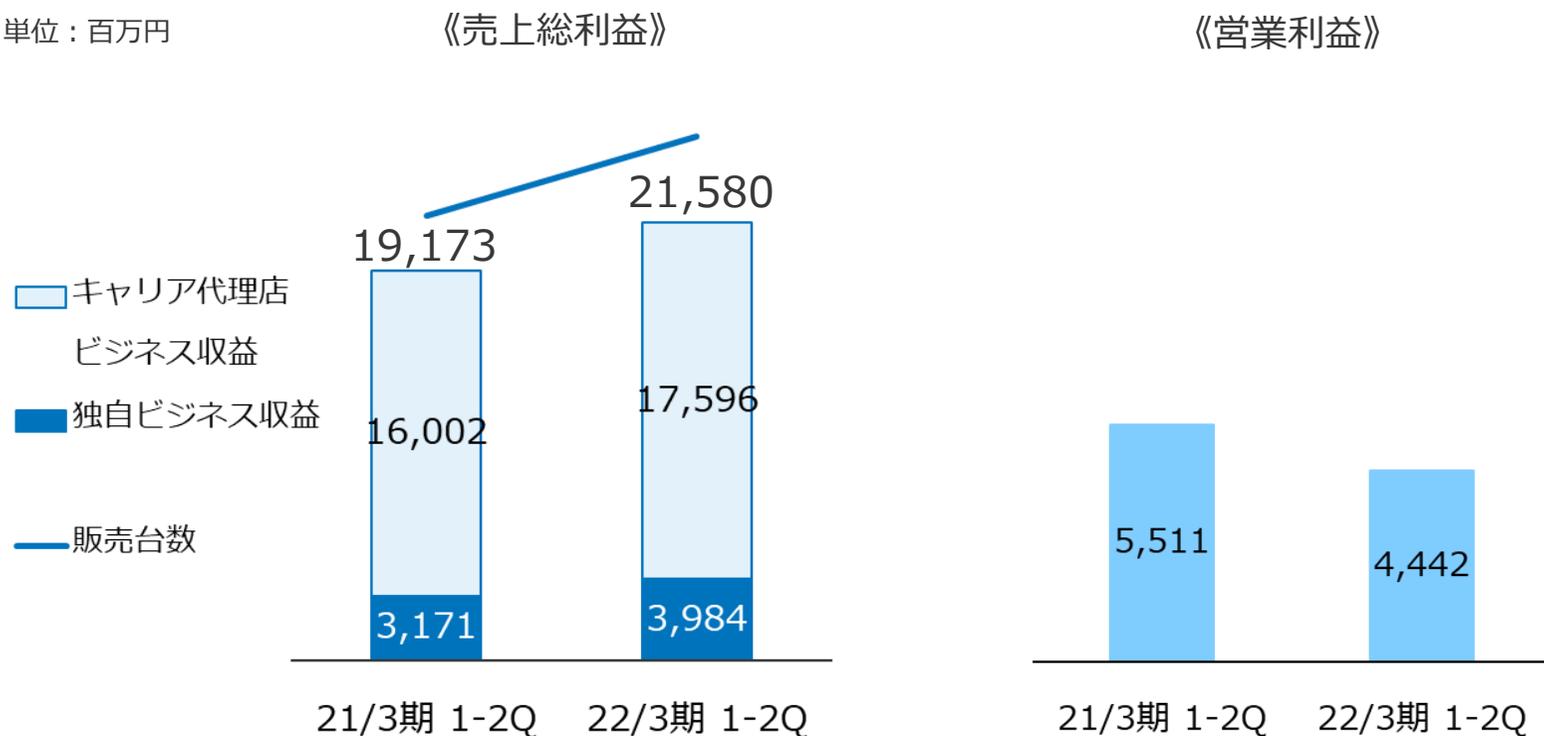


## 2. セグメント別の取組み

# コンシューマ事業

- 売上総利益は、前期1Q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収益伸長により12.6%増加
- 営業利益は、人件費や販促費等の販売管理費増加により19.4%減少

単位：百万円



# コンシューマ事業

- スマホ教室のノウハウを活用した独自サービスの展開

nexi

スマホ学習支援アプリ  
nexiスマホサポート



マンツーマン・個別指導  
暮らしのスマホ教室  
(ドコモショップ内)



暮らしの  
スマホ教室

マンツーマン・個別指導  
暮らしのスマホ教室  
(独自出店)



デジタル活用支援  
推進事業  
(自治体連携)



【参考】プレスリリース

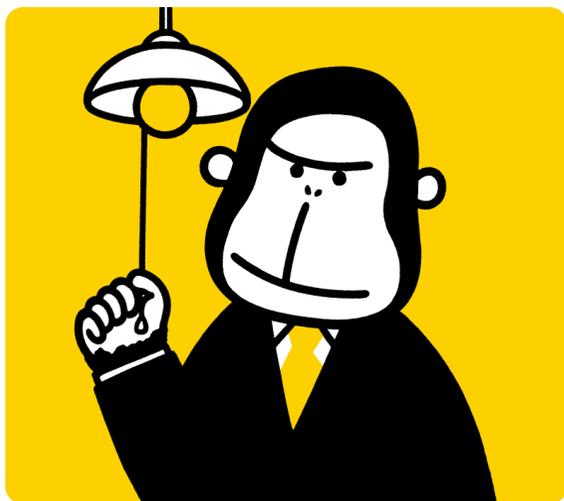
21/7/20 総務省の「利用者向けデジタル活用支援推進事業（地域連携型）」を受託

21/8/12 マンツーマン個別指導で楽しく学べる「暮らしのスマホ教室」を開校

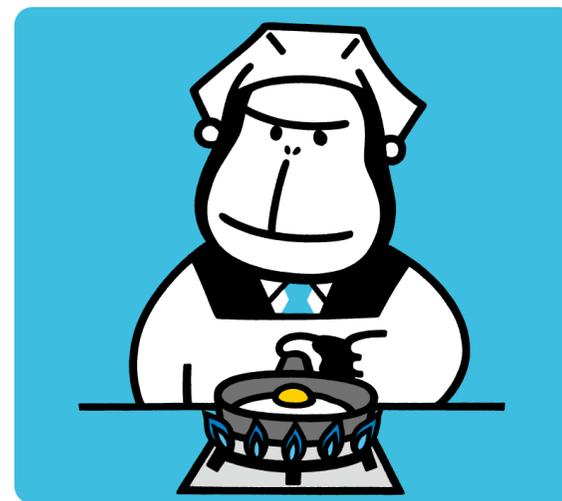
# コンシューマ事業

- 独自サービスとして、当社運営ドコモショップにおいて「ENEOSでんき」「ENEOS都市ガス」の取扱いを開始
- 「ENEOSでんき」は直営店241店舗、運営代理店等約100店舗で販売（2021年10月現在）
- 「ENEOS都市ガス」は10月より直営店69店舗で販売開始、運営代理店等は順次取扱開始予定

## ENEOSでんき



## ENEOS都市ガス

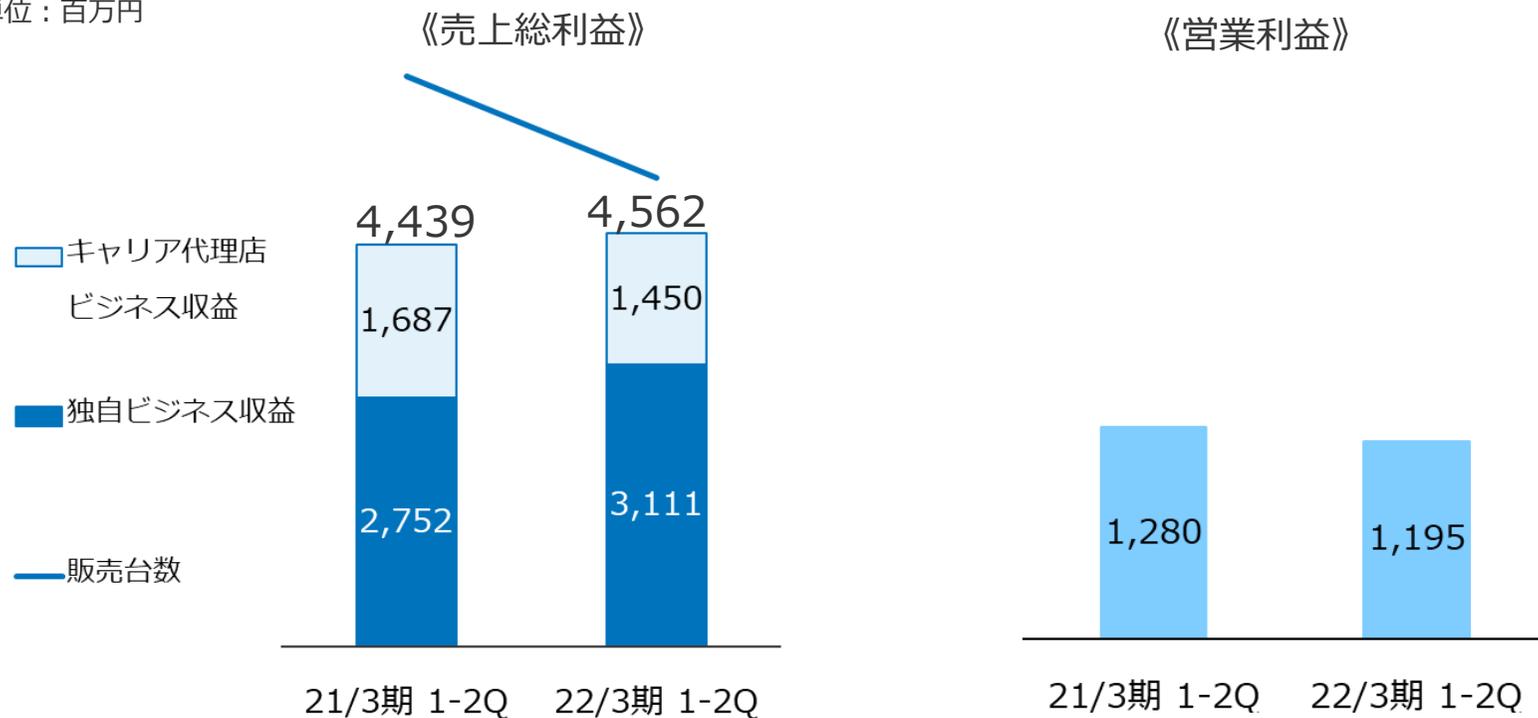


※ 「ENEOS都市ガス」の供給エリアは、東京ガス（株）の供給エリアのうち「東京地区等」と規定しているエリアとなります。  
なお、プロパンガスは対象外です。

# 法人事業

- 売上総利益は、Mobile WorkPlace（モバイルワークプレイス）等の独自ビジネス収益が伸長し、2.8%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、コロナ対策特需のあった前年同期に比べ6.6%減少

単位：百万円



# 法人事業：モバイルソリューション

- システムインテグレータの株式会社ニーズウェル（東証一部／3992）と業務提携
- 「Mobile WorkPlace」の一環として、基幹システムへのデータ連携ソリューションの提供を開始



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

ビルド

Mobile WorkPlaceプラットフォーム



ITリエンジニアリング  
IT Re-engineering Service

- 社内システムの運用改善コンサルティング
- 基幹システムと各種周辺システムとのデータ連携システム構築

【参考】プレスリリース

21/9/15 システムインテグレータのニーズウェルと法人モバイルソリューション分野で業務提携

# 法人事業：IoTソリューション（導入事例紹介）

- 国内トップシェアのアスファルトプラントメーカーである日工株式会社（6306/東証1）にプラントの遠隔監視ソリューションを提供
- 日工が顧客に提供する「リモートメンテナンスサービス」に新たな付加価値を提供
- 異常の早期発見（予兆保全）による生産性向上に加え、環境負荷の軽減を実現



プラント



操作盤(PLC)

Smart Ready IoT ソリューションセット  
装置機器の遠隔監視



CONEXIO BlackBear

IoTゲートウェイ



TRIBE Biz

ネットワーク



クラウド/管理画面

## Smart Ready IoT ソリューションセット「装置機器の遠隔監視」

設備（PLCなど）のデータ取得からサーバーへの送信まで簡単に設定することができます。遠隔監視で保守管理をリモート化することで保全コストの削減に貢献します。

# SDGs経営推進：環境問題への取り組み

- 「再エネ100宣言 RE Action」に参加。コネクシオが直接電力契約を締結する全ての拠点は2023年までに、その他の拠点は2030年までに再エネ100%に切り替える目標を設定。
- 「TCFD提言」へ賛同を表明するとともに「TCFDコンソーシアム」に参加。TCFDが提言する開示フレームワークに沿った情報開示を推進。
- SDGs経営推進の姿勢を明確化するため「CSR・コミッティ」を「サステナビリティ・コミッティ」に変更。配下に「SDGs推進委員会」と「DX推進委員会」を新設。



【参考】プレスリリース

21/8/17 「再エネ100宣言 RE Action」への加入および 2030年再エネ100%達成目標の設定について

21/10/4 TCFDへの賛同及びTCFDコンソーシアムへ参画

21/9/28 「サステナビリティ・コミッティ」、「SDGs推進委員会」及び「DX推進委員会」設置に関するお知らせ

## 3. 2022年3月期 業績予想・配当予想

# 2022/3期 業績予想

- 上期は減益ながら期初計画通りに進捗
- 通期も販売台数の増加とコネクシオ独自収益の拡大および通信キャリアからの支援金の減少等による人件費の増加は期初計画通りを想定し、期初の業績予想を据え置く

[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%



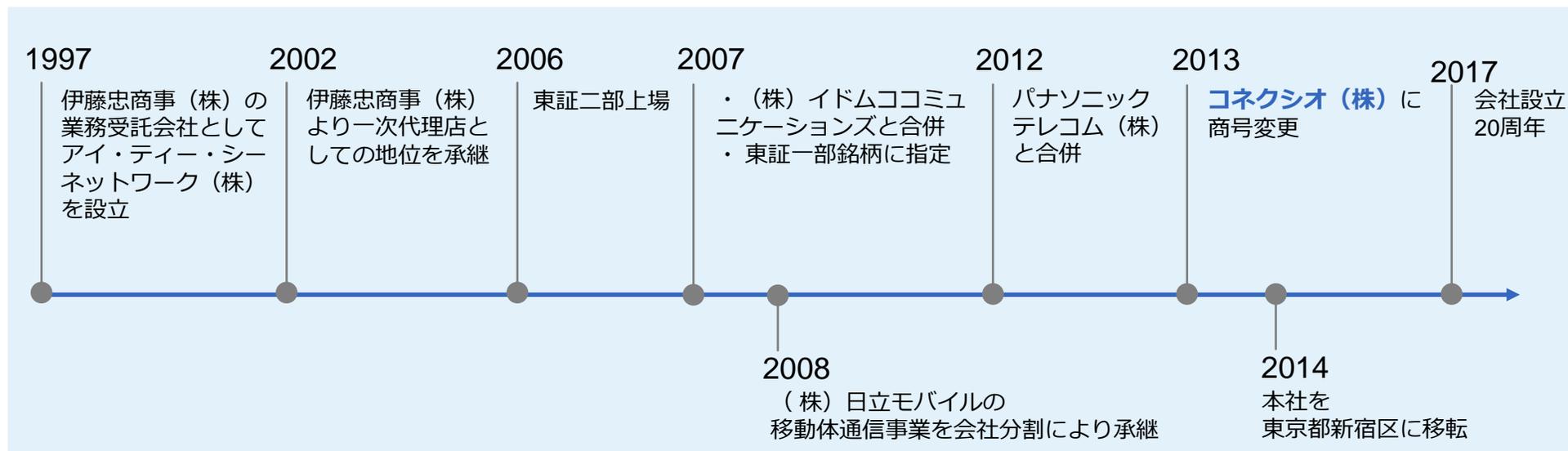
# 配当方針・配当予想

<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：<b>70円（中間35円、期末35円）</b></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 <b>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</b>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>記念配当金 (円)</th> <th>配当性向 (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>13/3期</td><td>26.5</td><td>0</td><td>43.1%</td></tr> <tr><td>14/3期</td><td>31.5</td><td>0</td><td>38.3%</td></tr> <tr><td>15/3期</td><td>40</td><td>0</td><td>35.7%</td></tr> <tr><td>16/3期</td><td>48</td><td>0</td><td>34.9%</td></tr> <tr><td>17/3期</td><td>56</td><td>0</td><td>38.7%</td></tr> <tr><td>18/3期</td><td>60</td><td>5</td><td>43.2%</td></tr> <tr><td>19/3期</td><td>60</td><td>0</td><td>38.8%</td></tr> <tr><td>20/3期</td><td>60</td><td>0</td><td>38.3%</td></tr> <tr><td>21/3期</td><td>65</td><td>0</td><td>38.6%</td></tr> <tr><td>22/3期</td><td>70</td><td>0</td><td>47.4%</td></tr> <tr><td>23/3期</td><td>70</td><td>0</td><td>47.4%</td></tr> <tr><td>24/3期</td><td>70</td><td>0</td><td>47.4%</td></tr> </tbody> </table> <p>コネクシオプラン2023</p>	期	配当金 (円)	記念配当金 (円)	配当性向 (%)	13/3期	26.5	0	43.1%	14/3期	31.5	0	38.3%	15/3期	40	0	35.7%	16/3期	48	0	34.9%	17/3期	56	0	38.7%	18/3期	60	5	43.2%	19/3期	60	0	38.8%	20/3期	60	0	38.3%	21/3期	65	0	38.6%	22/3期	70	0	47.4%	23/3期	70	0	47.4%	24/3期	70	0	47.4%
期	配当金 (円)	記念配当金 (円)	配当性向 (%)																																																		
13/3期	26.5	0	43.1%																																																		
14/3期	31.5	0	38.3%																																																		
15/3期	40	0	35.7%																																																		
16/3期	48	0	34.9%																																																		
17/3期	56	0	38.7%																																																		
18/3期	60	5	43.2%																																																		
19/3期	60	0	38.8%																																																		
20/3期	60	0	38.3%																																																		
21/3期	65	0	38.6%																																																		
22/3期	70	0	47.4%																																																		
23/3期	70	0	47.4%																																																		
24/3期	70	0	47.4%																																																		

# 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	5,821名 (2021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
株式上場市場	東証一部(証券コード9422)



# 事業所・店舗展開

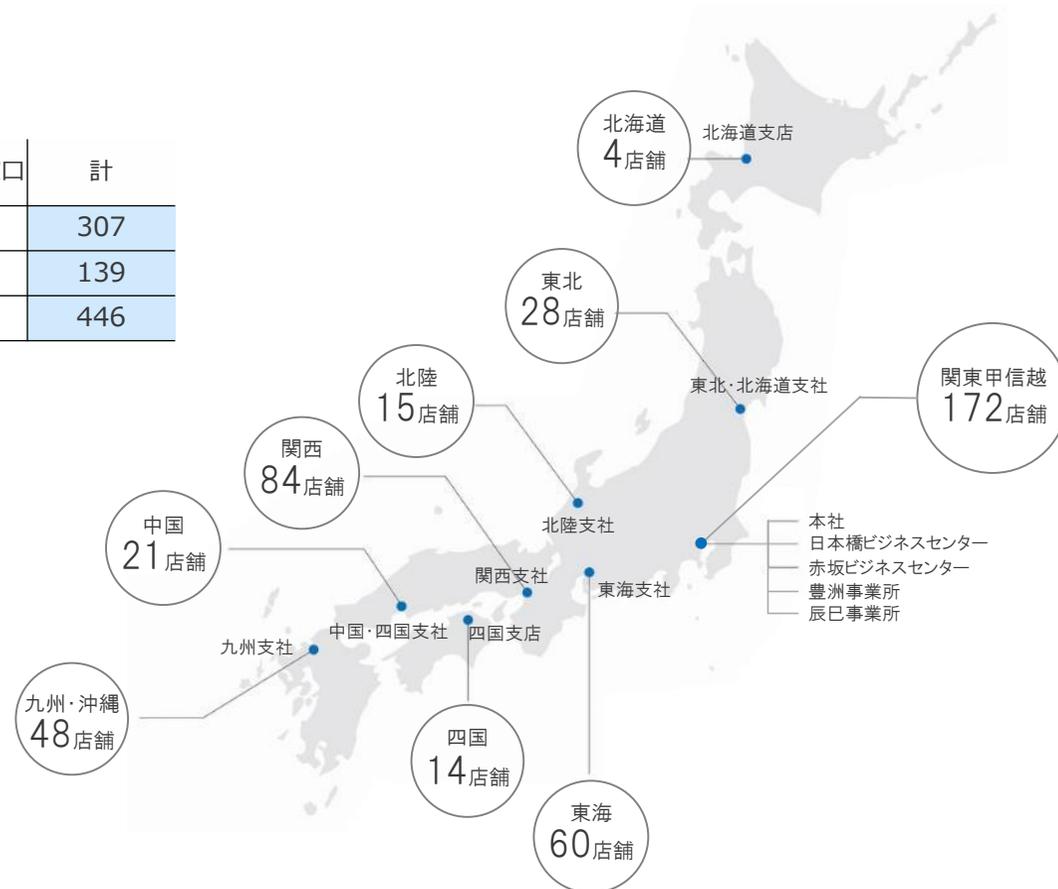
東名阪を中心に全国に **446** 店舗を展開

店舗内訳 (2021年9月30日現在)

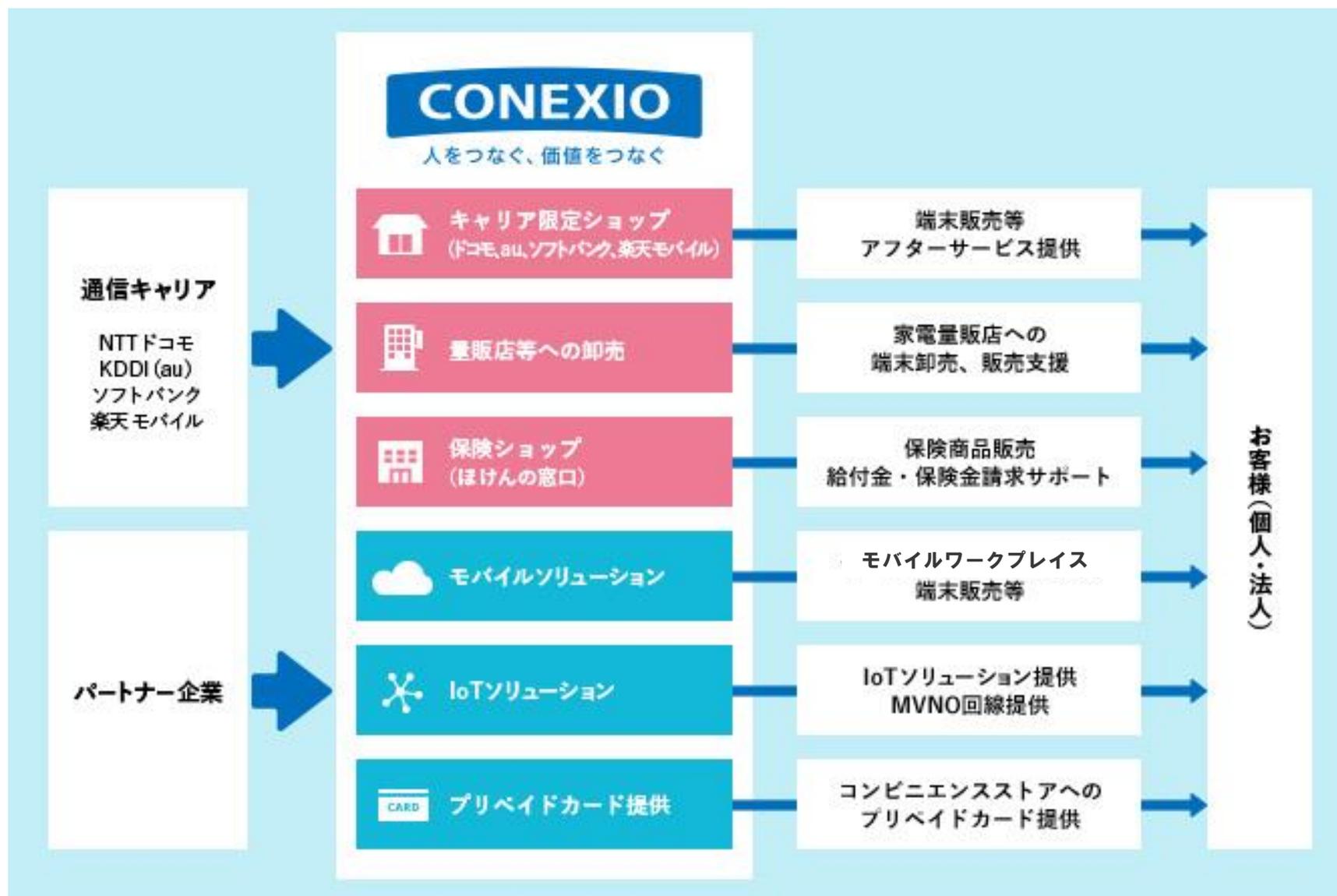
	ドコモ ショップ	au ショップ	ソフトバンク ショップ	楽天モバイル ショップ	ほけんの窓口	計
直営	246	27	4	25	5	307
運営委託	125	14	0	0	0	139
計	371	41	4	25	5	446

※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。



## nexi スマホサポート

有料会員サービス「nexi(ネクシー) スマホサポート」は、かんたんな操作でいつでも好きな場所でスマホ操作の学習ができ、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

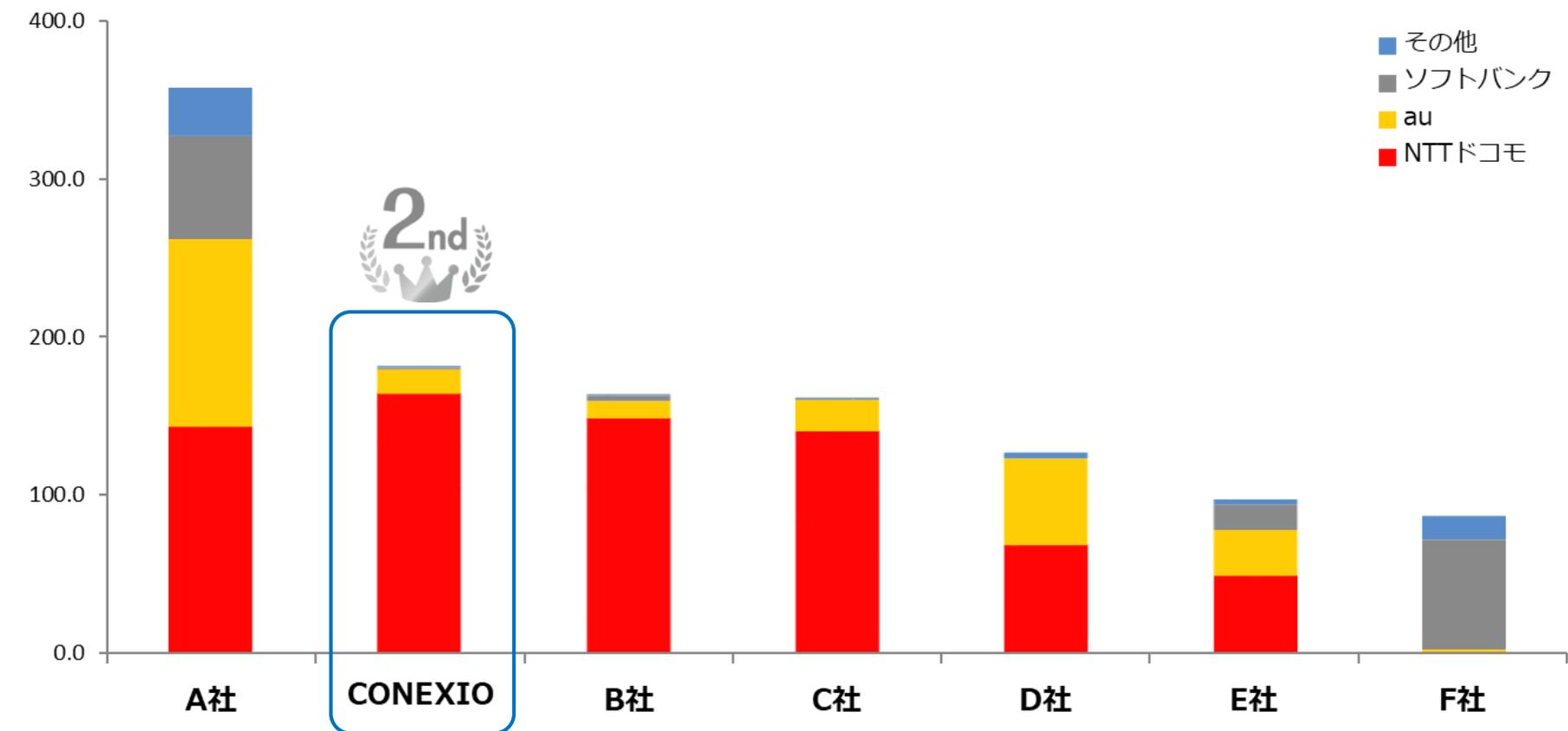
コンビニエンスストアで販売されているプリペイドカードの提供を行っています。

# 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



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



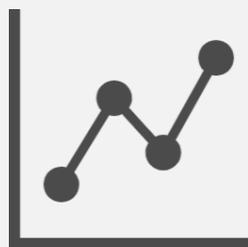
120 億円

当期純利益



80 億円

ROE



12 %以上

配当金



配当性向 40% を目指す

70 円 以上

## 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



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



## nexiスマホサポート

見る・読む・触るの3点でスマホの基本操作を学べたりスマホ教室の予習・復習ができるスマホ操作学習サービス



## 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



## 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、2020年10月にダイバーシティ推進委員会を発足。



### 環境問題への取組み

2021年8月に「再エネ100宣言 RE Action」に参加。コネクシオが直接電力契約を締結する全ての拠点は2023年までに、その他の拠点は2030年までに再エネ100%に切り替える目標を設定。また、同年10月には「TCFD提言」へ賛同を表明するとともに「TCFDコンソーシアム」に参加。



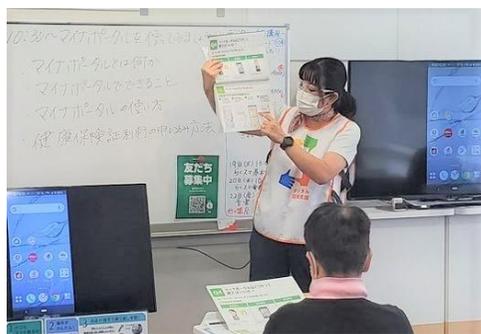
# ご参考：デジタル活用支援推進事業について

- 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、キャリア認定ショップにて**、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、マイナポータル活用法、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（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**、スマホの基本的な使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）。



ご参考：デジタル活用支援ポータルサイト <https://www.deji-katsu.jp/>

売上総利益 内訳	キャリア代理店 ビジネス収益	売上総利益のうち、キャリア代理店ビジネスから得られる収益。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	売上総利益のうち、独自ビジネスから得られる収益。コンシューマ事業はnexi（ネクシィ）、ほけん事業など。法人事業はMobile WorkPlace（モバイルワークプレイス）、IoTソリューション、プリペイドカード提供など。
コンシューマ 事業	nexi（ネクシィ）	ドコモショップで展開する独自サービスで、スマホ学習アプリ「nexiスマホサポート」とセキュリティソフト「nexiパッケージ」の2種類。
法人事業	Mobile WorkPlace （モバイルワークプレイス）	法人向けに展開するモバイルワーク関連ソリューション。デバイスや回線、アプリケーションの提供から、それらの運用管理を代行する「マネージドモバイルサービス」まで、ワンストップでサービスを提供。
	Smart Ready IoT（スマート レディアイオーティー） ソリューションセット	これまで蓄積したノウハウをもとに、業界・業種に特化したソリューションを、センサーからゲートウェイ、通信、アプリケーションまでをオールインワンパッケージとして提供。スピーディーなIoT導入を実現。
	TRIBE Biz（トライブビズ）	コネクシオオリジナルのMVNO回線。ネットワーク利用シーンに応じた特別プランや、セキュリティ重視の専用線サービス(VPN)をはじめ、IoTソリューションと回線をワンストップで提供可能。
	CONEXIOBLACKBEAR （コネクシオブラックベア）	海外利用可能・車載可能な堅牢性に加え、AI連携を想定したエッジコンピューティング・ゲートウェイ。



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。