



人をつなぐ、価値をつなぐ

2022年3月期 第3四半期 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3四半期 決算概要
2. 今後の事業取組
3. 2022年3月期 業績予想の修正
および配当予想について

1. 2022年3月期 第3四半期 決算概要

サマリー

22/3期

3Q累計

全社

上期は期初想定通りに推移したものの、3Qにキャリア代理店ビジネス収益が減少

売上高 : 1,383.0 億円 (+ 5.6%)

営業利益 : 53.6 億円 (▲33.2%)

四半期純利益 : 39.4 億円 (▲30.1%)

コンシューマ
事業

独自ビジネス収益は増加したものの、通信キャリアからの手数料収入減少等により減益

売上高 : 1,268.2 億円 (+ 7.9%)

営業利益 : 68.1 億円 (▲25.9%)

法人事業

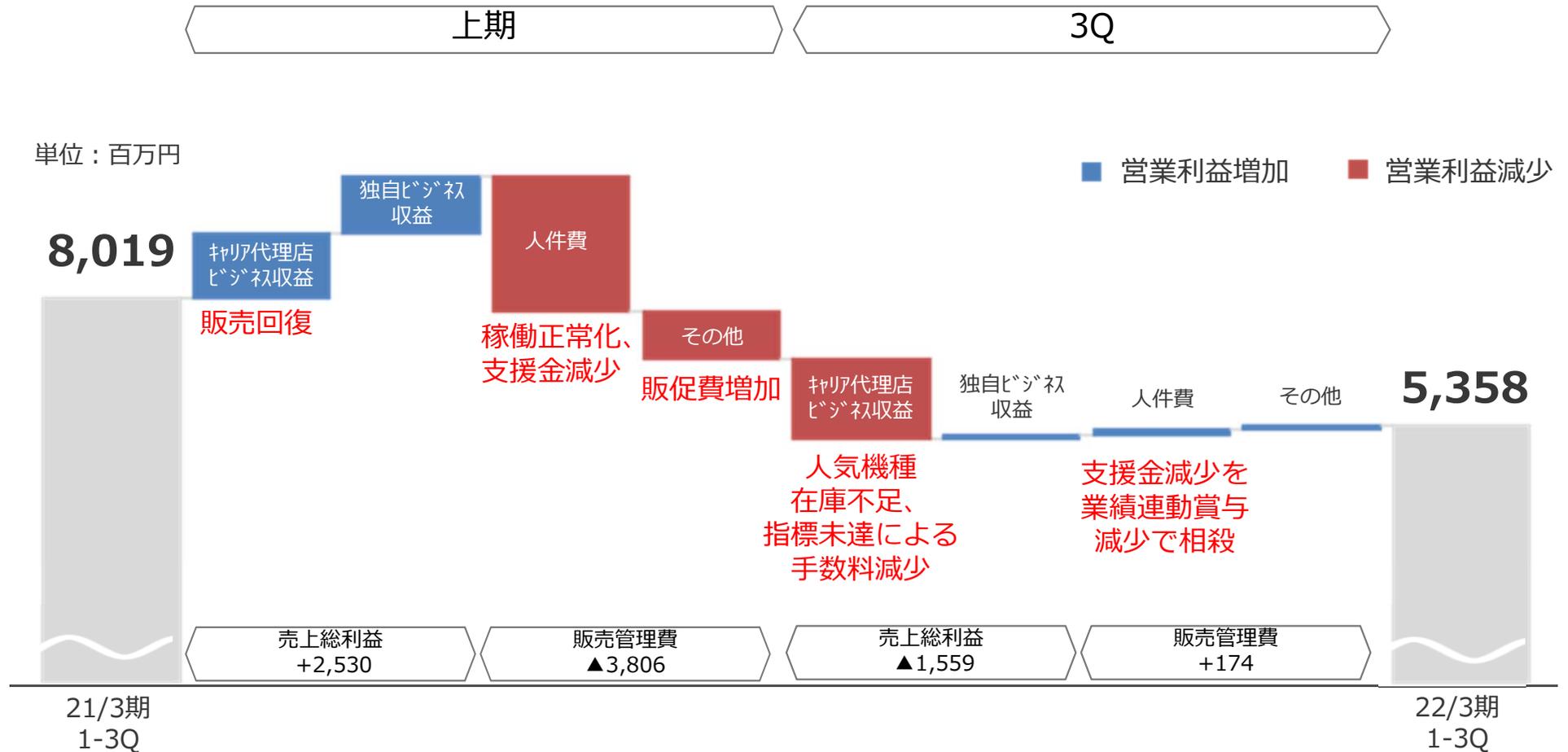
独自ビジネス収益は増加したものの、主力機種在庫不足の影響等により、好調だった前年同期に届かず

売上高 : 114.8 億円 (▲14.4%)

営業利益 : 19.7 億円 (▲ 0.5%)

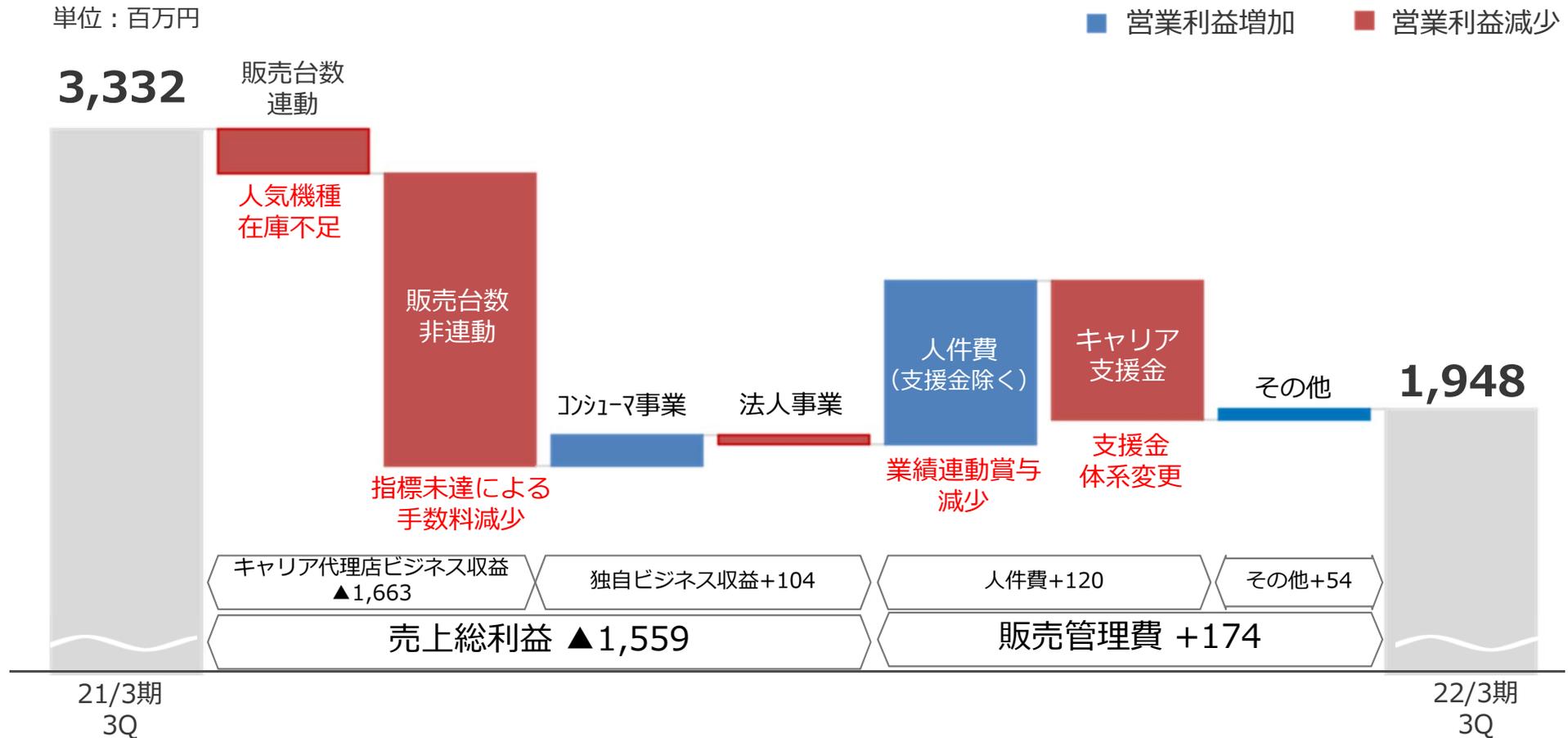
営業利益の増減要因（第3四半期累計期間）

- 上期は期初想定通りに推移したものの、3Qはキャリア代理店ビジネス収益が減少
- 人件費は、稼働正常化による残業増加や支援金の減少により、上期に大きく増加



営業利益の増減要因（第3四半期会計期間）

- 売上総利益：キャリア代理店ビジネス収益が指標未達により減少
独自ビジネスは、nexiパッケージ、ENEOSでんきが好調に推移
- 販売管理費：通信キャリアからの支援金が減少したものの、業績連動賞与の減少により前年同期並み



決算ハイライト（第3四半期累計期間）

- 独自ビジネス収益の伸長により売上総利益は増加したものの、通信キャリアからの支援金減少による人件費の増加等により販売管理費が増加し、営業減益

[単位：万台/百万円]	21/3期 1-3Q A	22/3期 1-3Q B	増減率 B/A	22/3期予想 C	進捗率 B/C
				21/4/30開示※	
販売台数	125.5	134.2	+6.9%	191.0	70.3%
売上高	130,946	138,298	+5.6%	190,000	72.8%
売上総利益	37,278	38,249	+2.6%	—	—
キャリア代理店ビジネス収益	27,878	27,573	▲1.1%	—	—
独自ビジネス収益	9,399	10,676	+13.6%	—	—
販売管理費	29,259	32,890	+12.4%	—	—
営業利益	8,019	5,358	▲33.2%	9,700	55.2%
コンシューマ事業	9,197	6,813	▲25.9%	11,800	57.7%
法人事業	1,982	1,971	▲0.5%	2,850	69.2%
経常利益	8,398	5,452	▲35.1%	9,700	56.2%
税引前四半期純利益	8,350	5,895	▲29.4%	—	—
四半期純利益	5,630	3,935	▲30.1%	6,600	59.6%

※ 2022年1月27日に通期業績予想の修正を開示しております。詳細につきましては16ページをご参照ください。

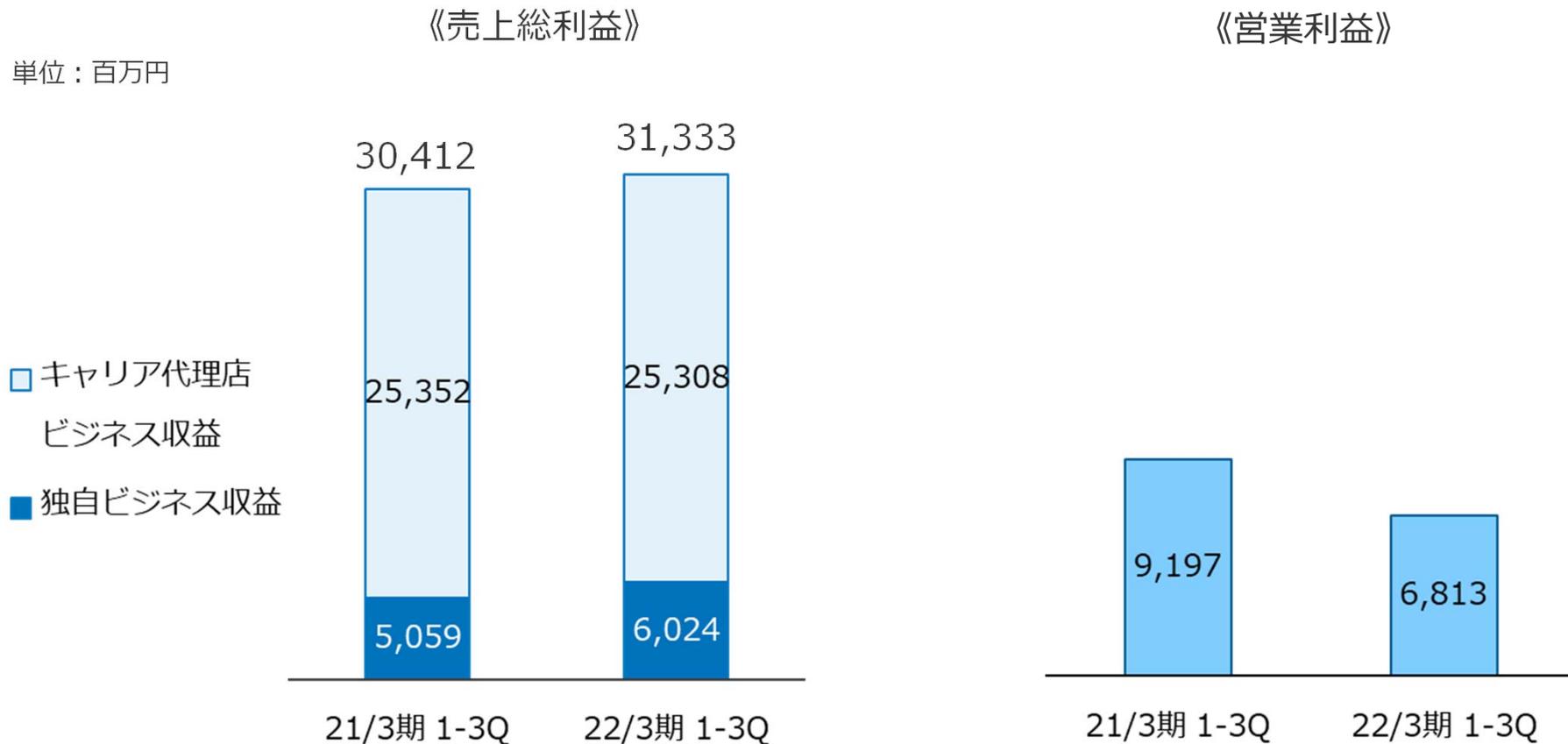
決算ハイライト（第3四半期会計期間）

- 人気機種在庫不足による販売台数の減少や、通信キャリアの指標未達による手数料収入減少により、キャリア代理店ビジネス収益が減少し、営業減益

[単位：万台/百万円]	21/3期 3Q A	22/3期 3Q B	増減率 B/A	22/3期 2Q
販売台数	47.9	44.5	▲7.1%	44.1
売上高	52,873	49,074	▲7.2%	43,197
売上総利益	13,665	12,106	▲11.4%	12,855
キャリア代理店ビジネス収益	10,189	8,525	▲16.3%	9,187
独自ビジネス収益	3,476	3,580	+3.0%	3,668
販売管理費	10,332	10,157	▲1.7%	11,336
営業利益	3,332	1,948	▲41.5%	1,519
コンシューマ事業	3,685	2,371	▲35.7%	1,928
法人事業	701	776	+10.6%	721
経常利益	3,394	1,980	▲41.7%	1,564
税引前四半期純利益	3,340	2,101	▲37.1%	1,573
四半期純利益	2,263	1,409	▲37.7%	1,039

コンシューマ事業（第3四半期累計期間）

- 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3.0%増加
- 営業利益は、人件費（支援金減少を含む）や販促費等の販売管理費増加により25.9%減少



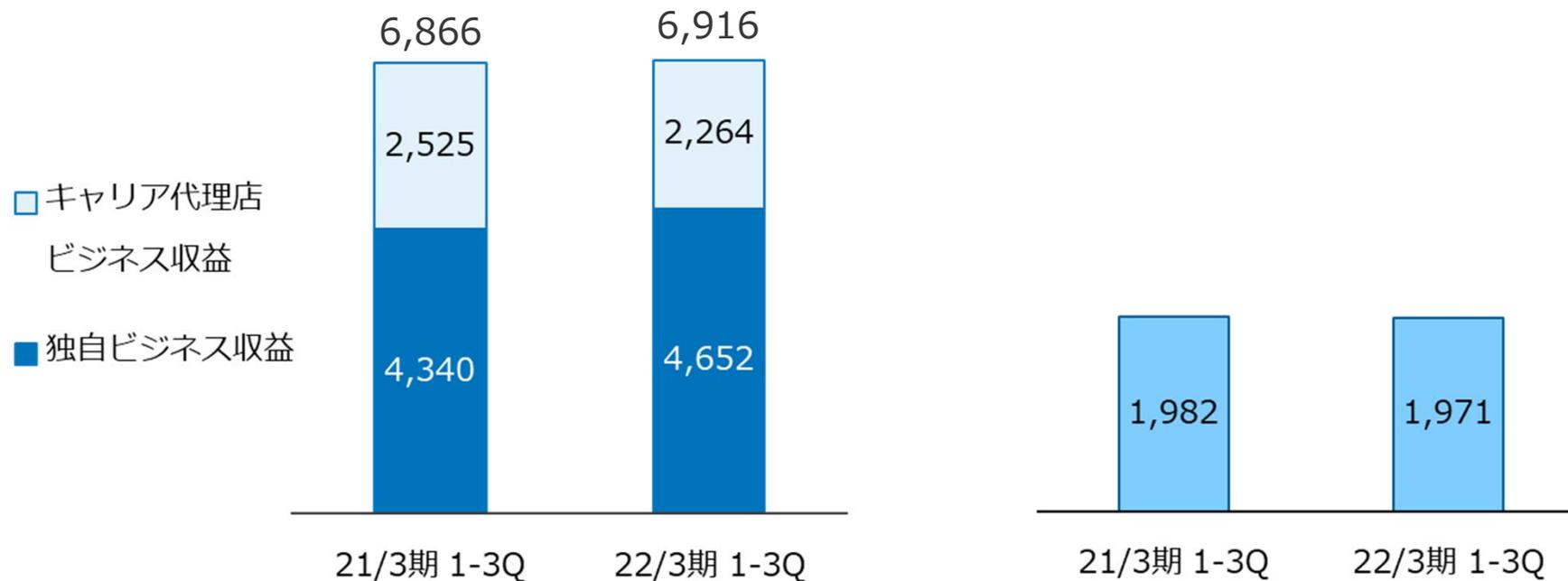
法人事業（第3四半期累計期間）

- 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、0.7%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0.5%減少

単位：百万円

《売上総利益》

《営業利益》



2. 今後の事業取組

コンシューマ事業の収益改善

従来の店舗運営を見直し、多様な顧客接点を活用した攻めの営業スタイルを構築

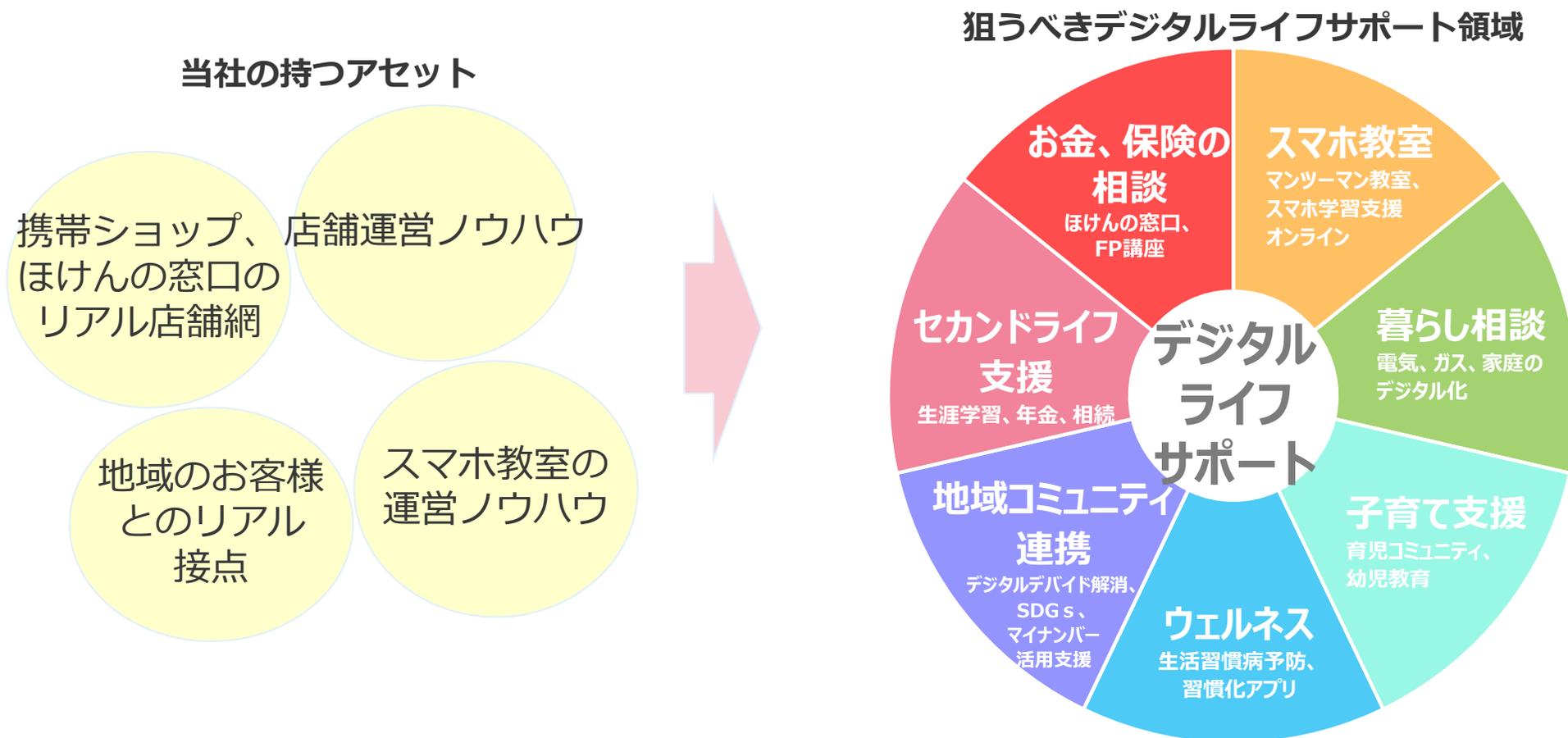
- 業界の変化に合わせて店舗運営を見直し、より効率的な運営へ
- 店舗来店中心の営業から攻めの営業スタイル構築へ

	取り組み中	今後の取り組み
効率 運営の 追求	エリアに合わせた営業時間の見直し	店舗の最適配置および統廃合
	店舗受電業務の集約化等（業務改善）	店舗のダウンサイジング
	人員体制の最適化	店舗余剰スペースの活用
	不採算店舗の見極め	初期設定・接客のオンライン化
攻めの 営業力 強化	外販活動強化	外販専任チームの強化
		外販サテライト店の検討

新しいコンシューマ事業の取組

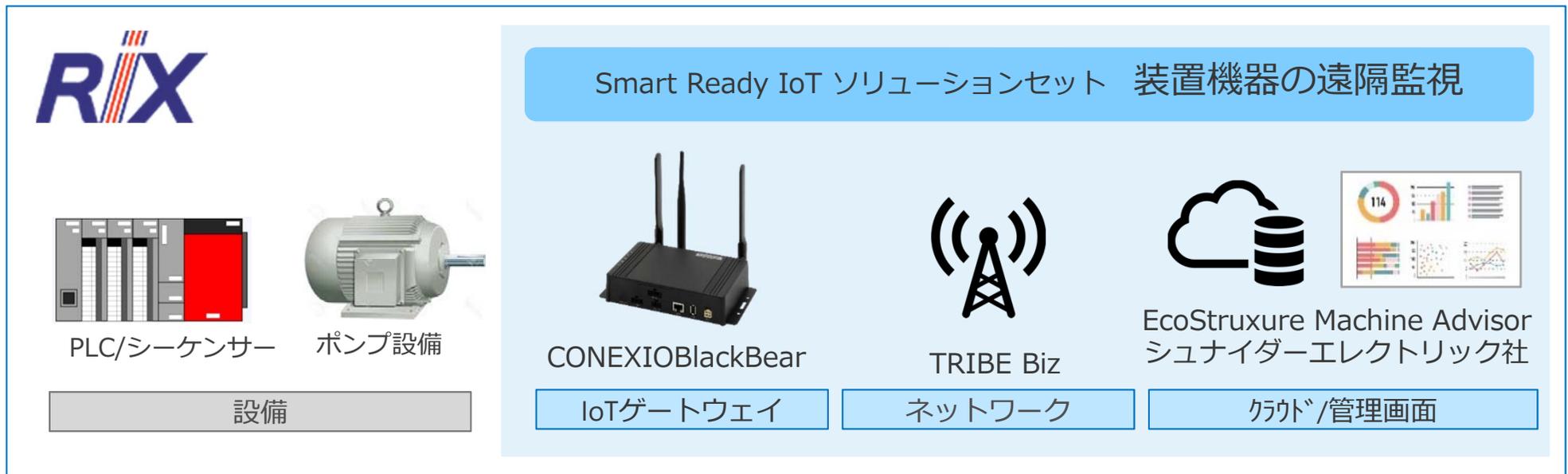
人生100年時代に向けた『**デジタルライフサポート事業**』を展開

- シニア向けスマホ活用サポートのノウハウを活かし、新たな学びの場への応用展開
- リアル店舗とスマホ/デジタルを活かし、お金、健康、家族や地域コミュニティ等暮らし方・生き方の新たな提案
- 顧客接点を持つ企業との資本業務提携やM&A投資による事業基盤強化



法人事業：IoTソリューション（導入事例紹介）

- 産業機械の製造・販売を行うメーカー商社であるリックス株式会社（7525/東証1・福証）が提供するIoTリモートソリューション「RIXIoT（リクシオット）」に、コネクシオの「装置機器の遠隔監視」ソリューションが採用され、提供を開始
- 生産設備・モーター・ポンプ・センサー等の遠隔監視、異常検知、予兆保全を実現



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。

3. 2022年3月期 業績予想の修正 および配当予想について

2022/3期 業績予想の修正について

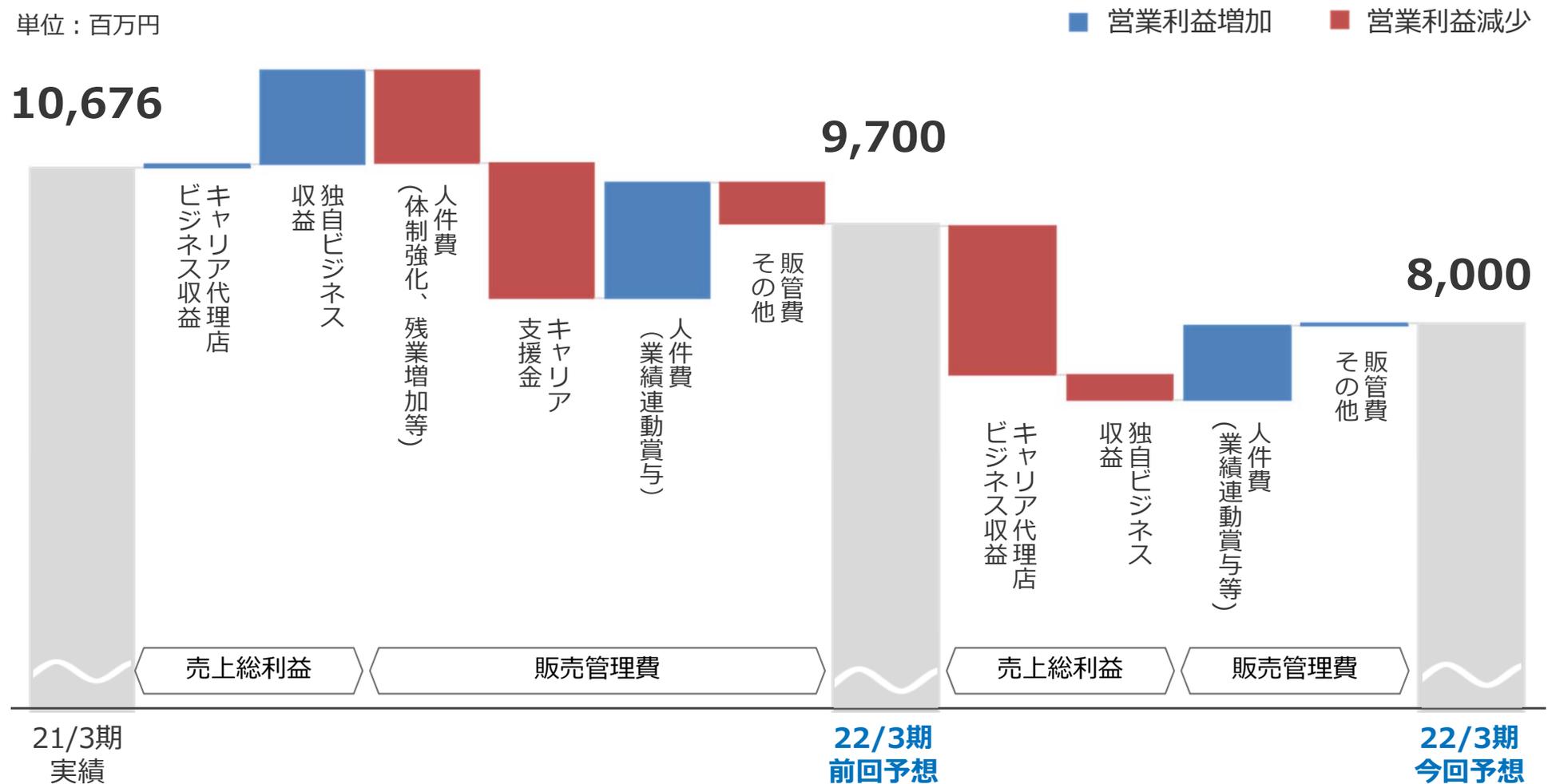
- 業績の進捗状況および直近の事業環境を踏まえ、業績予想を下記の通り修正
- 4Qは商戦期の販売盛り返しや「Mobile WorkPlace」の促進による業績回復を見込むものの、3Q累計期間の減益を補うには至らないと判断

[単位：万台/百万円]	21/3期 実績 A	22/3期予想		
		前回予想 21/4/30開示	今回予想 22/1/27開示 B	増減率 B/A
販売台数	181.0	191.0	184.0	+1.7%
売上高	188,795	190,000	185,000	▲2.0%
営業利益	10,676	9,700	8,000	▲25.1%
コンシューマ事業	12,462	11,800	9,900	▲20.6%
法人事業	2,758	2,850	2,800	+1.5%
経常利益	11,075	9,700	8,000	▲27.8%
当期純利益	7,536	6,600	5,700	▲24.4%

業績予想修正の要因について（営業利益）

- 売上総利益はキャリア代理店ビジネス収益の減少、販売管理費は業績連動賞与の減少による人件費の減少等を見込む

単位：百万円



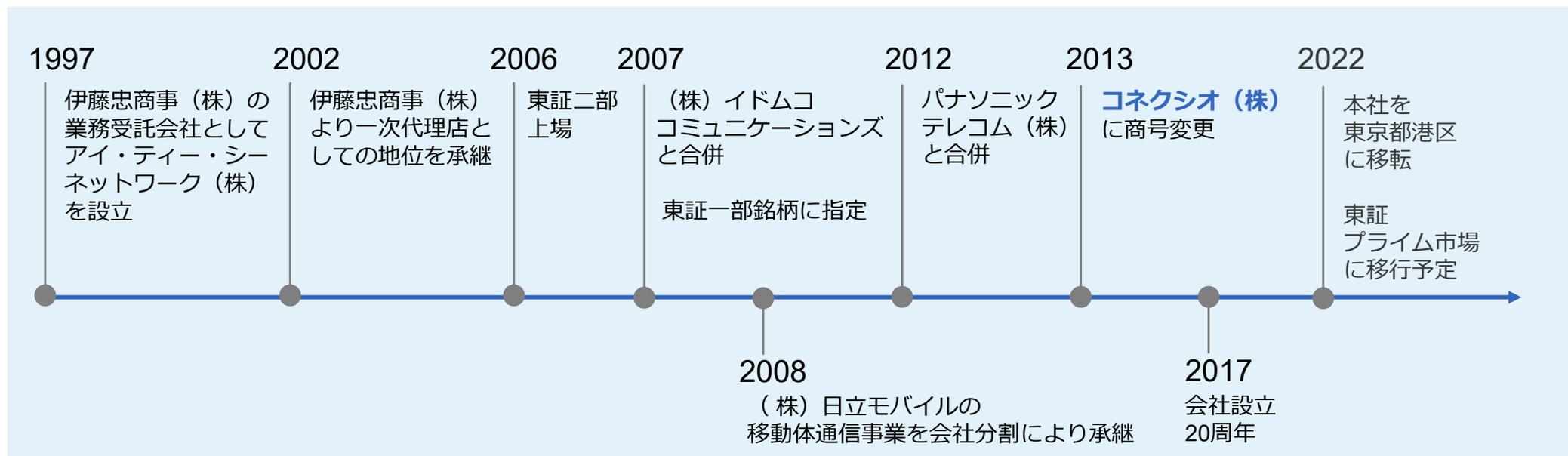
配当方針・配当予想

<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） 配当予想は修正なし</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>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>54.9%</td> </tr> <tr> <td>23/3期</td> <td>70</td> <td>0</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>24/3期</td> <td>70</td> <td>0</td> <td>-</td> </tr> </tbody> </table>	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	54.9%	23/3期	70	0	-	24/3期	70	0	-
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	54.9%																																																		
23/3期	70	0	-																																																		
24/3期	70	0	-																																																		

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	〒105-6907 東京都港区虎ノ門4-1-1 神谷町トラストタワー7階
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	5,685名 (2021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)



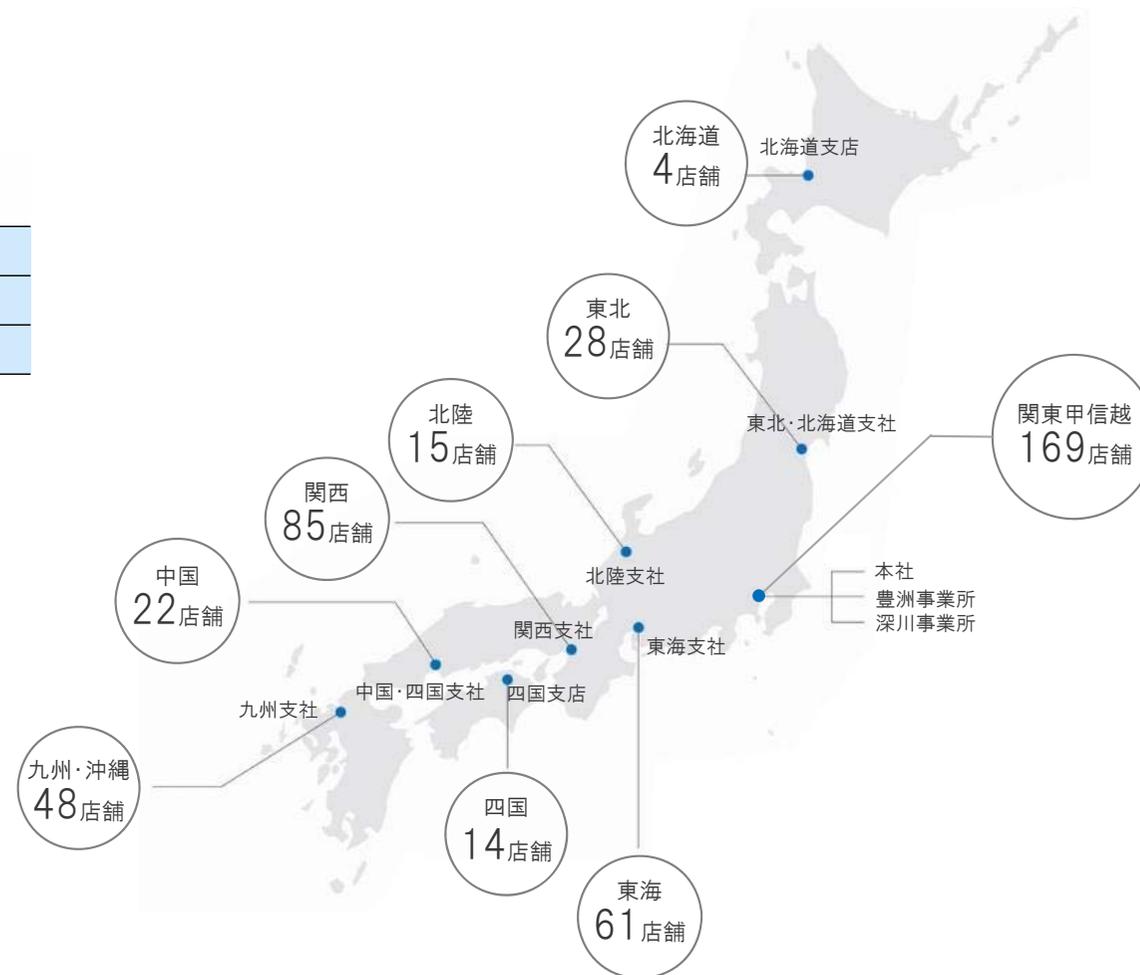
事業所・店舗展開

東名阪を中心に全国に **446** 店舗を展開

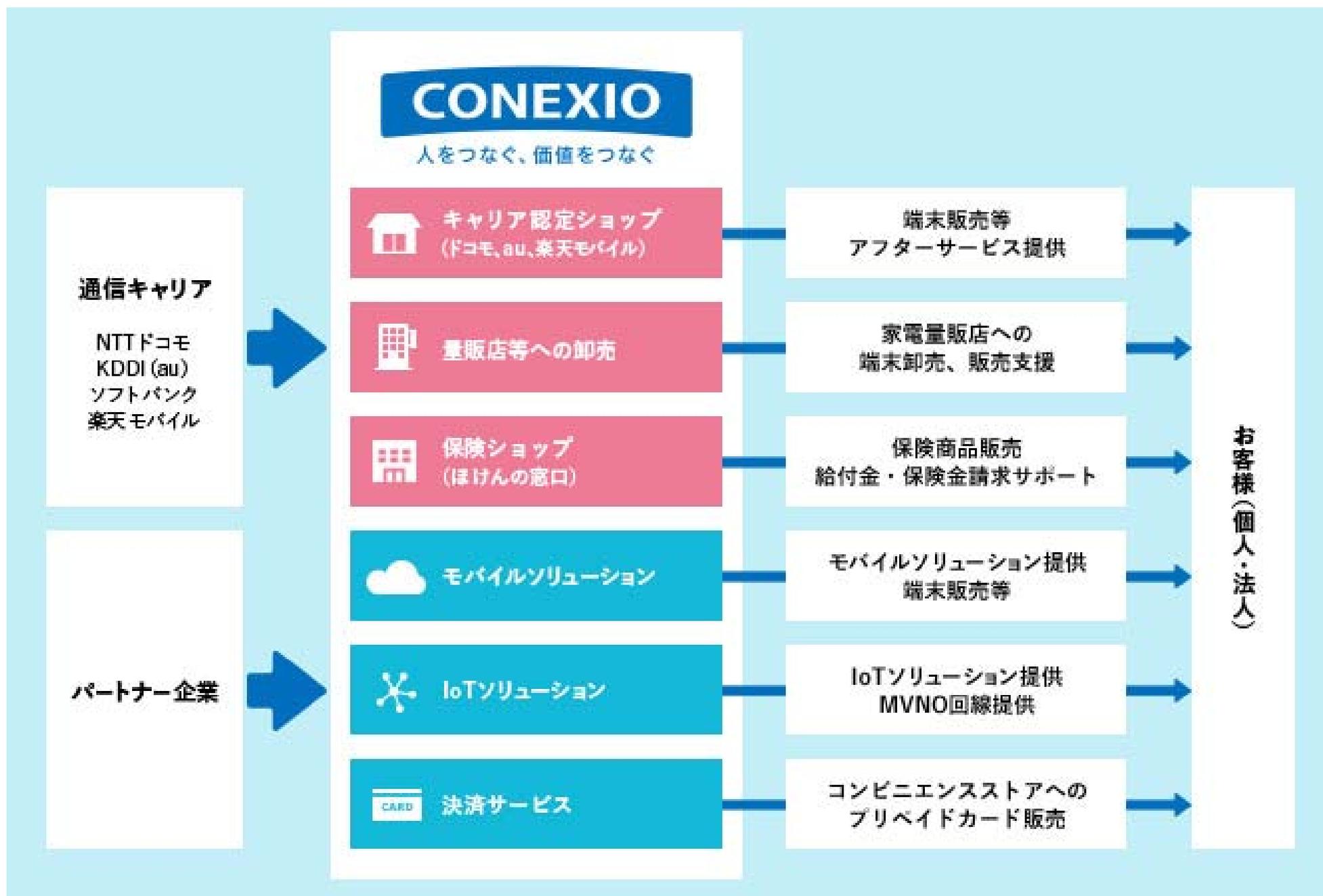
店舗内訳 (2021年12月31日現在)

	ドコモ ショップ	au 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	29	5	307
運営委託	125	14	0	0	139
計	371	41	29	5	446

※auショップにはUQスポット2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)、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。



端末販売等

スマートフォン等の特徴・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最適な商品を販売するほか、スマートフォン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等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、スマホ教室の開催等を通じて、お客様が長く安心してスマートフォンをご利用いただけるよう、各種ご相談に応じます。

スマートフォン向け独自サービス

スマートフォン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 (ネクシィ) 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」の運営を行っています。



量販店等への卸売

家電量販店にスマートフォン等の卸売を行うとともに、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。また、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、お客様のご要望に寄り添った販売活動を支援しています。

ほけんの窓口

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。

法人事業

モバイルソリューション

法人のお客様に対して、スマートデバイス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マネージドモバイルサービスや端末設定（キッティング）を通じて、お客様の事業活動をサポートします。



モバイルワークプレイス

モバイルソリューションの導入・運用・管理に関する豊富な知見や実績をもとに、いつでもどこでもモバイルやクラウドアプリケーションを用いて動くことができる環境「Mobile WorkPlace」を提供しています。

マネージドモバイルサービス

スマートデバイス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カスタマーリレーションセンターを完備し、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。



端末設定（キッティング）

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。

決済サービス



コンビニエンスストアへのプリペイドカードの販売やプリペイドカードの発行ビジネスを行っています。

IoTソリューション

20年超のM2M / IoT経験を持つエンジニア、様々な業界で知見豊富な中堅、新しい発想と行動力溢れる若手社員が、IoTの新規導入支援と30万箇所のお客様サポートに日々尽力しています。



エッジコンピューティング・ゲートウェイ
[CONEXIOBlackBear]

お客様の業務課題やお困りごとを低コスト&短納期で解決するために、最適なプロダクトとソフトウェアを組み合わせ、お客様仕様にカスタマイズしたソリューションをご提供します。ソリューション導入後もお客様に寄り添い、システム運用の支援や導入効果の検証など、アフターサポートもお任せください。



MVNO回線提供 (TRIBE-biz)

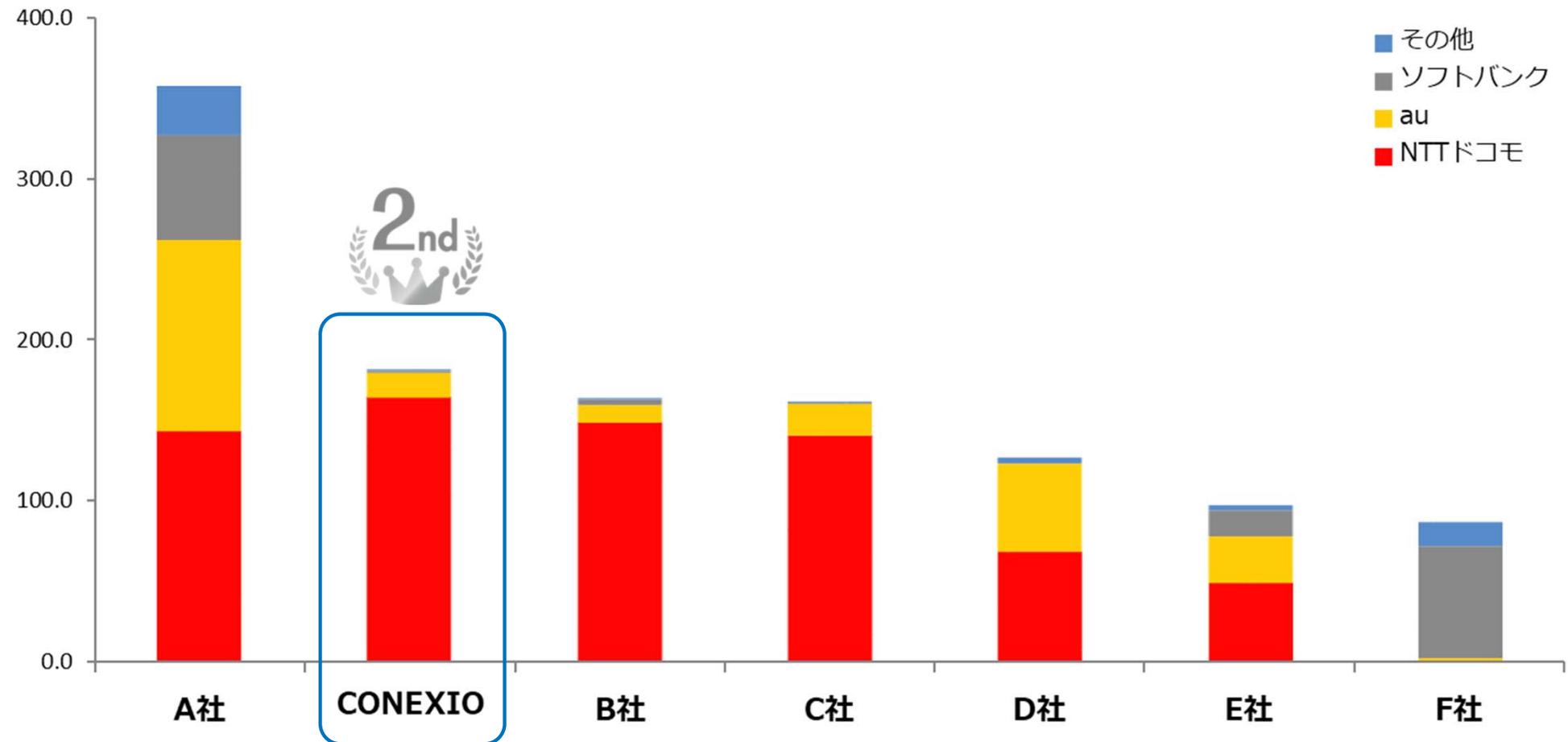
法人向けのインターネット回線やセキュアで高品質なVPN (Virtual Private Network) 等、お客様のニーズに合わせた通信インフラサービスを提供しています。

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

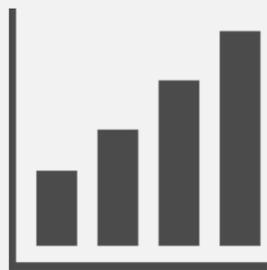
基本戦略 3

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

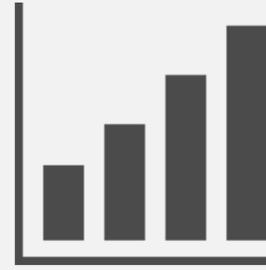
SDGs経営

営業利益



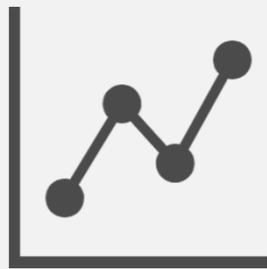
120 億円

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

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



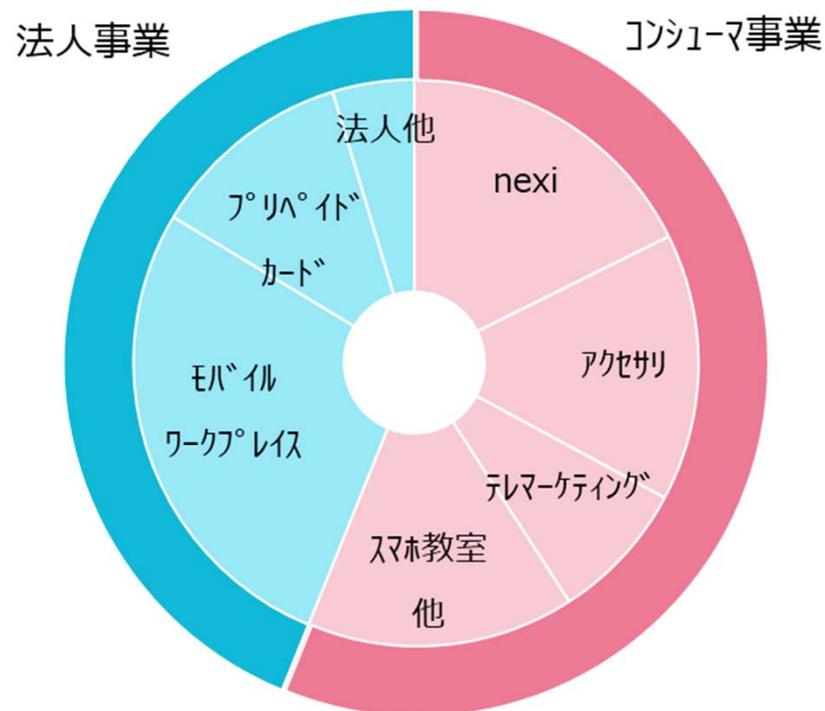
アプリケーション提供

LINE WORKS

CLOMO

SPPM_{2.0}

salesforce
PARTNER



※ 22/3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



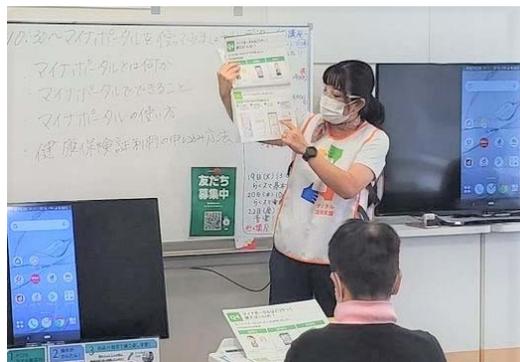
ご参考：デジタル活用支援推進事業について

- 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（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/>

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



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・環境問題への取り組み



ダイバーシティ & インクルージョン推進

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。



環境問題への取り組み

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。



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）、保険ショップ運営など。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、決済サービスなど。
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 : 03-5408-3105

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。