

2022年3月期 通期

決算説明資料

コネクシオ株式会社

9422 / 東証プライム市場



目次

1. 2022年3月期 通期 決算概要
2. 今後の事業取組みについて
3. 2023年3月期 業績予想・配当予想

免責事項：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。

1. 2022年3月期 通期 決算概要

サマリー

全社業績

売上高： 1,932.5 億円 (+ 2.4%)
営業利益： 80.7 億円 (▲24.4%)
当期純利益： 56.2 億円 (▲25.4%)

独自ビジネス収益は増加したものの、キャリア代理店ビジネス収益の減少や通信キャリアからの支援金減少等により減益

コンシューマ 事業

売上高： 1,768.9 億円 (+ 4.1%)
営業利益： 95.7 億円 (▲23.2%)

キャリア代理店ビジネス収益が期初想定よりも落ち込み、減益

法人事業

売上高： 163.6 億円 (▲13.6%)
営業利益： 31.0 億円 (+12.4%)

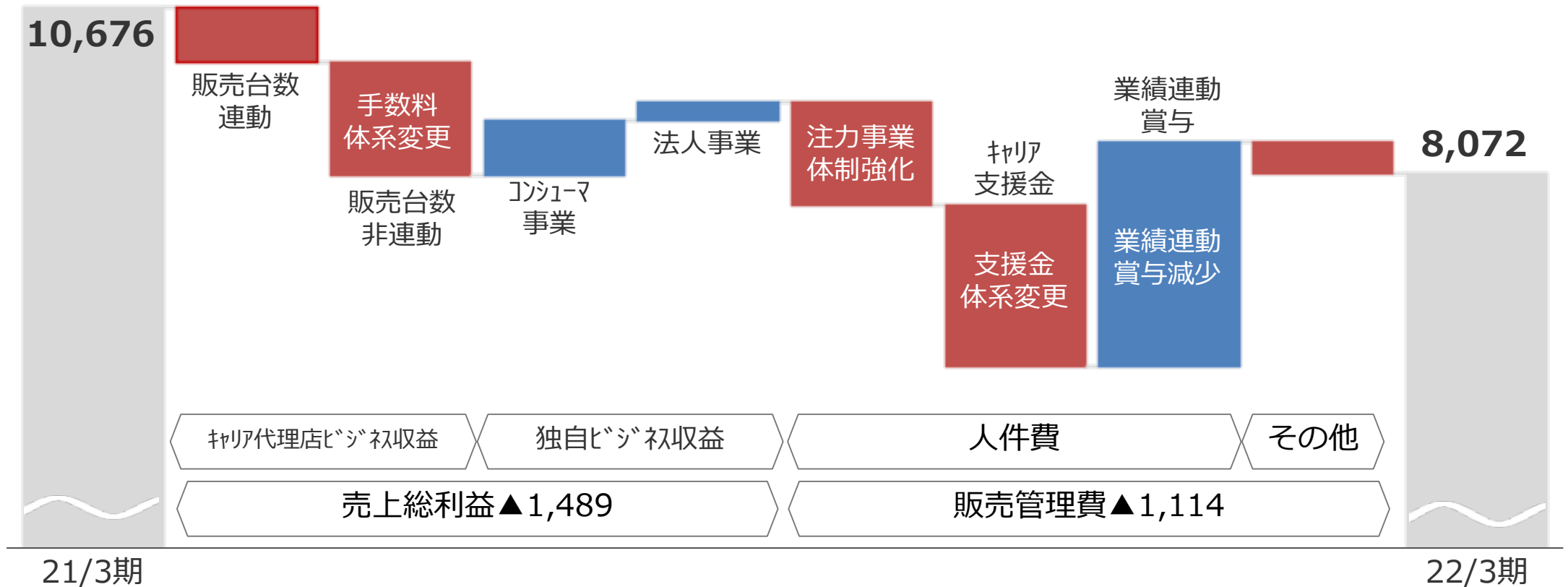
独自ビジネス収益が堅調に伸長し、増益

営業利益の増減要因（通期）

- 売上総利益は、独自ビジネス収益は増加したものの、キャリア代理店ビジネス収益の落ち込みにより減少
- 販売管理費は、通信キャリアからの支援金減少や注力事業の体制強化による人件費増加が業績連動賞与減少を上回り増加

単位：百万円

■ 営業利益増加 ■ 営業利益減少



決算ハイライト（通期）

- 販売台数は前年度並みを確保したものの、キャリア代理店ビジネス収益は6.6%の減少
- キャリア代理店ビジネス収益の減少や通信キャリアからの支援金減少による人件費の増加等を独自ビジネス収益の増加で補えず最終減益

[単位：万台/百万円]	21/3期 A	22/3期 B	22/3期予想 C	
			増減率 B/A	22/1/27 開示 達成率 B/C
販売台数	181.0	180.9	▲0.1%	184.0 ▲1.7%
売上高	188,795	193,247	+2.4%	185,000 +4.5%
売上総利益	53,007	51,518	▲2.8%	— —
キャリア代理店ビジネス収益	39,753	37,120	▲6.6%	— —
独自ビジネス収益	13,254	14,397	+8.6%	— —
販売管理費	42,331	43,445	+2.6%	— —
営業利益	10,676	8,072	▲24.4%	8,000 +0.9%
コンシューマ事業	12,462	9,568	▲23.2%	9,900 ▲3.3%
法人事業	2,758	3,100	+12.4%	2,800 +10.7%
経常利益	11,075	8,202	▲25.9%	8,000 +2.5%
税引前当期純利益	10,832	8,373	▲22.7%	— —
当期純利益	7,536	5,618	▲25.4%	5,700 ▲1.4%

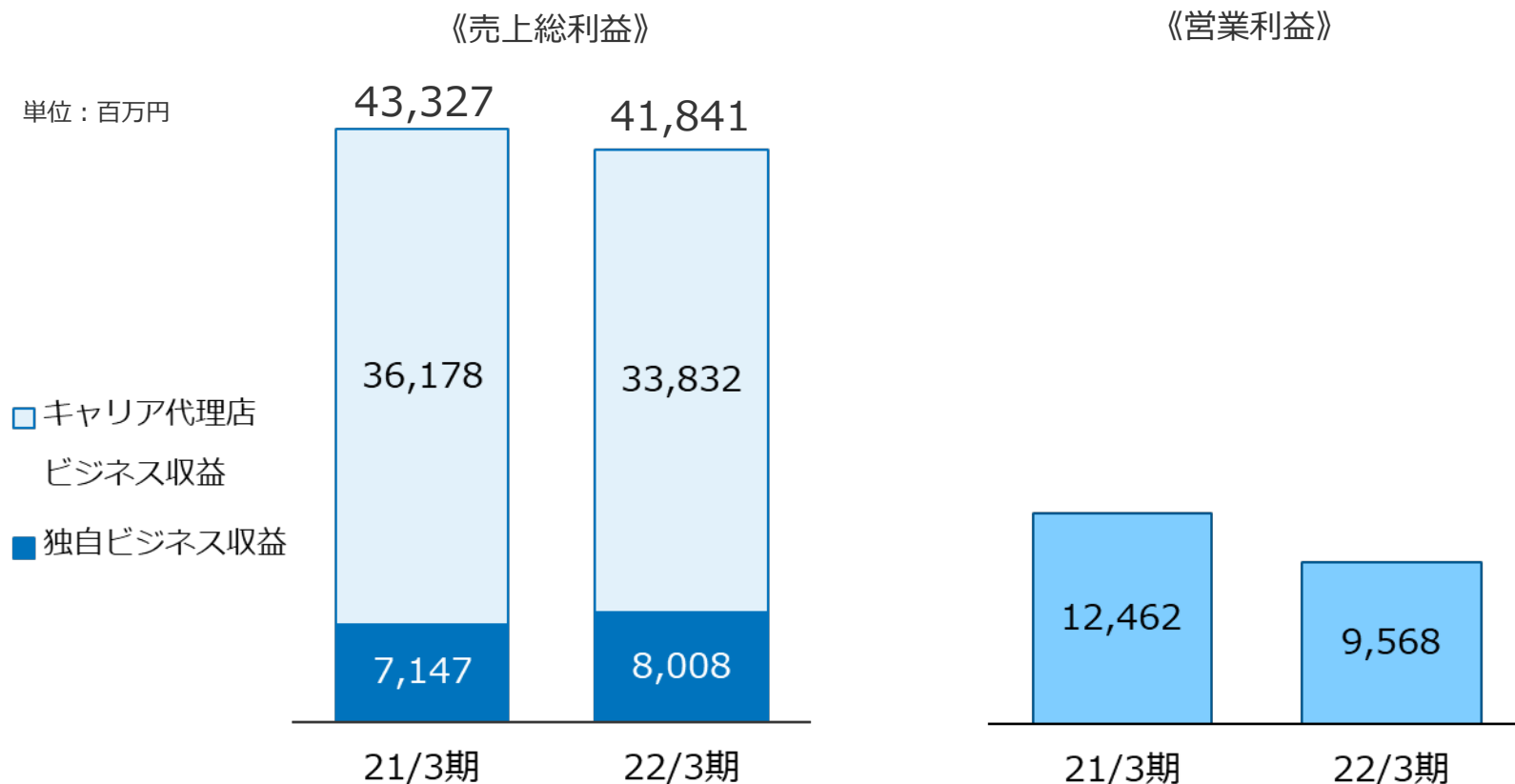
決算ハイライト（第4四半期会計期間）

- 販売台数の落ち込みによる売上総利益の減少を販売管理費減少で補い営業増益
- 四半期純利益は店舗閉鎖損失（特別損失）の増加等により減少

[単位：万台/百万円]	21/3期 4Q A	22/3期 4Q B	増減率 B/A	22/3期 3Q
販売台数	55.5	46.7	▲15.9%	44.5
売上高	57,849	54,948	▲5.0%	49,074
売上総利益	15,728	13,268	▲15.6%	12,106
キャリア代理店ビジネス収益	11,874	9,547	▲19.6%	8,525
独自ビジネス収益	3,854	3,720	▲3.5%	3,580
販売管理費	13,072	10,554	▲19.3%	10,157
営業利益	2,656	2,713	+2.1%	1,948
コンシューマ事業	3,265	2,755	▲15.6%	2,371
法人事業	776	1,128	+45.4%	776
経常利益	2,676	2,750	+2.7%	1,980
税引前四半期純利益	2,481	2,478	▲0.1%	2,101
四半期純利益	1,905	1,682	▲11.7%	1,409

コンシューマ事業（通期）

- 売上総利益は、nexiパッケージ・スマホコーティング等の独自ビジネス収益が伸長したものの、キャリア代理店ビジネス収益の減少により3.4%減少
- 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23.2%減少



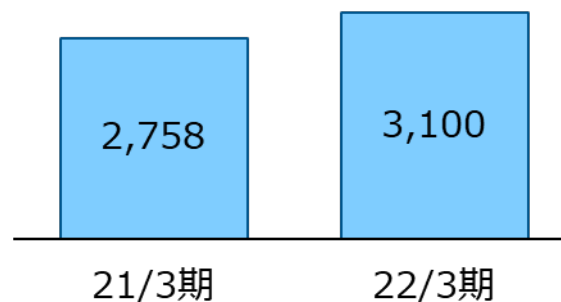
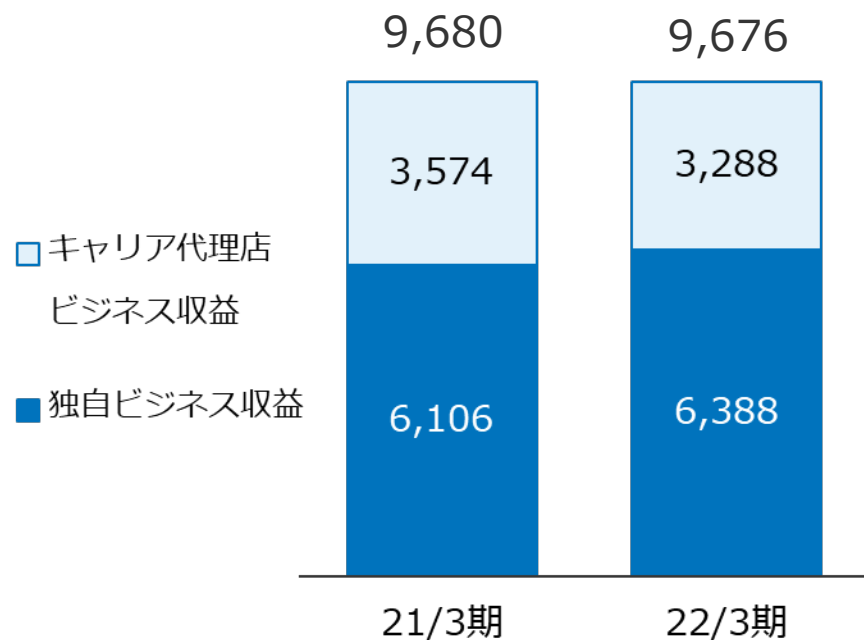
法人事業（通期）

- 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伸長がキャリア代理店ビジネス収益の減少を補い前年度並み
- 営業利益は、業績連動賞与減少等による人件費減少により12.4%増加

《売上総利益》

《営業利益》

単位：百万円



Mobile WorkPlace



マネージドモバイルサービス



CONEXIO

人をつなぐ、価値をつなぐ

2. 今後の事業取組みについて

中期経営計画「コネクシオプラン2023」の取り下げについて

- 通信キャリアの料金競争激化により代理店手数料が減少することは、中期経営計画に一定金額織り込んでいたものの、条件悪化のスピードと規模感は想定以上
- 中長期的な通信キャリアの方針や代理店施策の方向性を確認した上で新たな戦略を策定する必要があることから、中期経営計画の取り下げを決定し、2023年3月期は単年度の計画としてキャリアショップビジネスの収益性の抜本的な改善に取り組むと同時に、新規事業収益源の確保に布石を打つ
- 新たな中期経営計画については、2024年3月期を初年度として策定し開示する予定

「コネクシオプラン2023」定量目標（取り下げ）

項目	2024年3月期（計画）
営業利益	120 億円
当期純利益	80 億円
ROE	12% 以上
年間配当金	70円 以上

《プレスリリース》 22/4/27 [中期経営計画の取り下げに関するお知らせ](#)

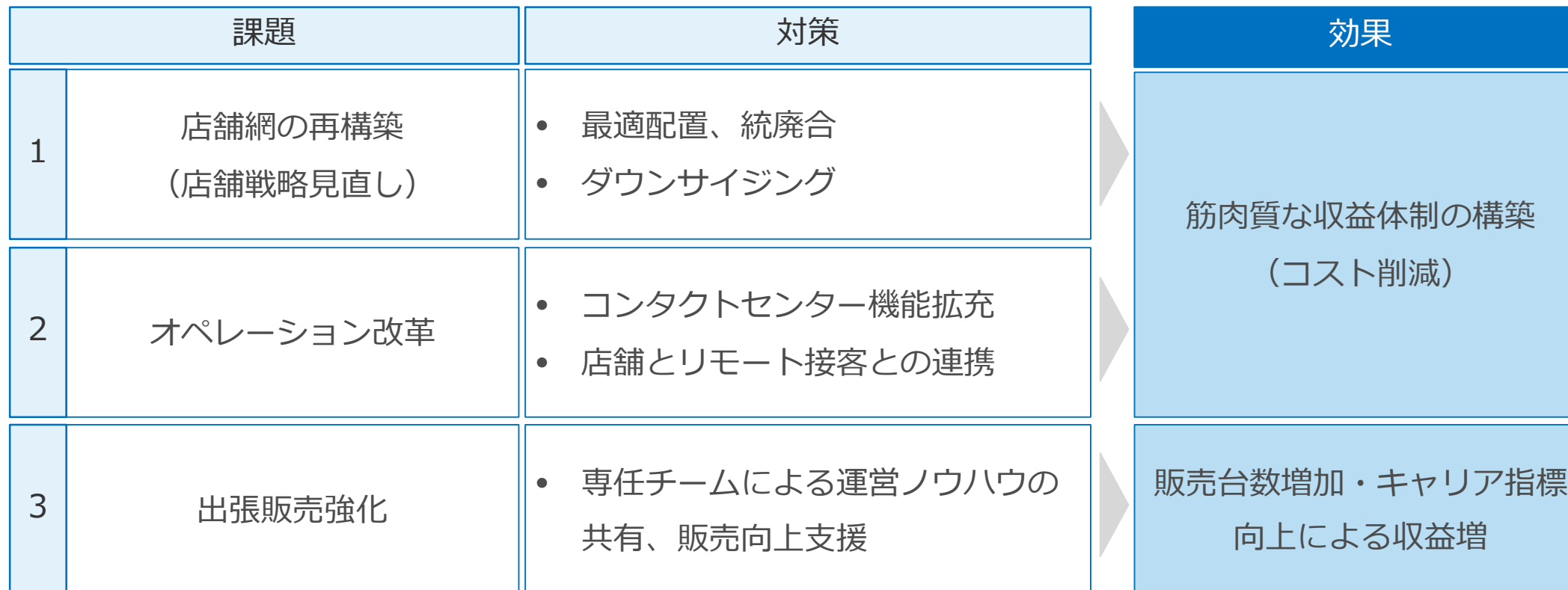
2023/3期の注力事項

- 事業環境の変化に適合し、キャリア代理店ビジネスの収益性改善を推進
- 成長分野にリソースを傾注し、必要な機能補完を行いながら独自ビジネスの成長を加速

	キャリア代理店ビジネス	独自ビジネス
コンシューマ事業	キャリアショップ事業の収益性改善	暮らしのスマホ教室およびデジタルライフサポート事業の推進
法人事業	営業体制の再構築および営業手法の高度化による収益確保	Mobile WorkPlaceおよびIoTソリューション強化
全社共通	生産性向上の追求 システム化・デジタル化の加速 / 業務の徹底したスリム化	
	経営基盤の強化	
	SDGs経営	

コンシューマ事業（キャリア代理店ビジネス）

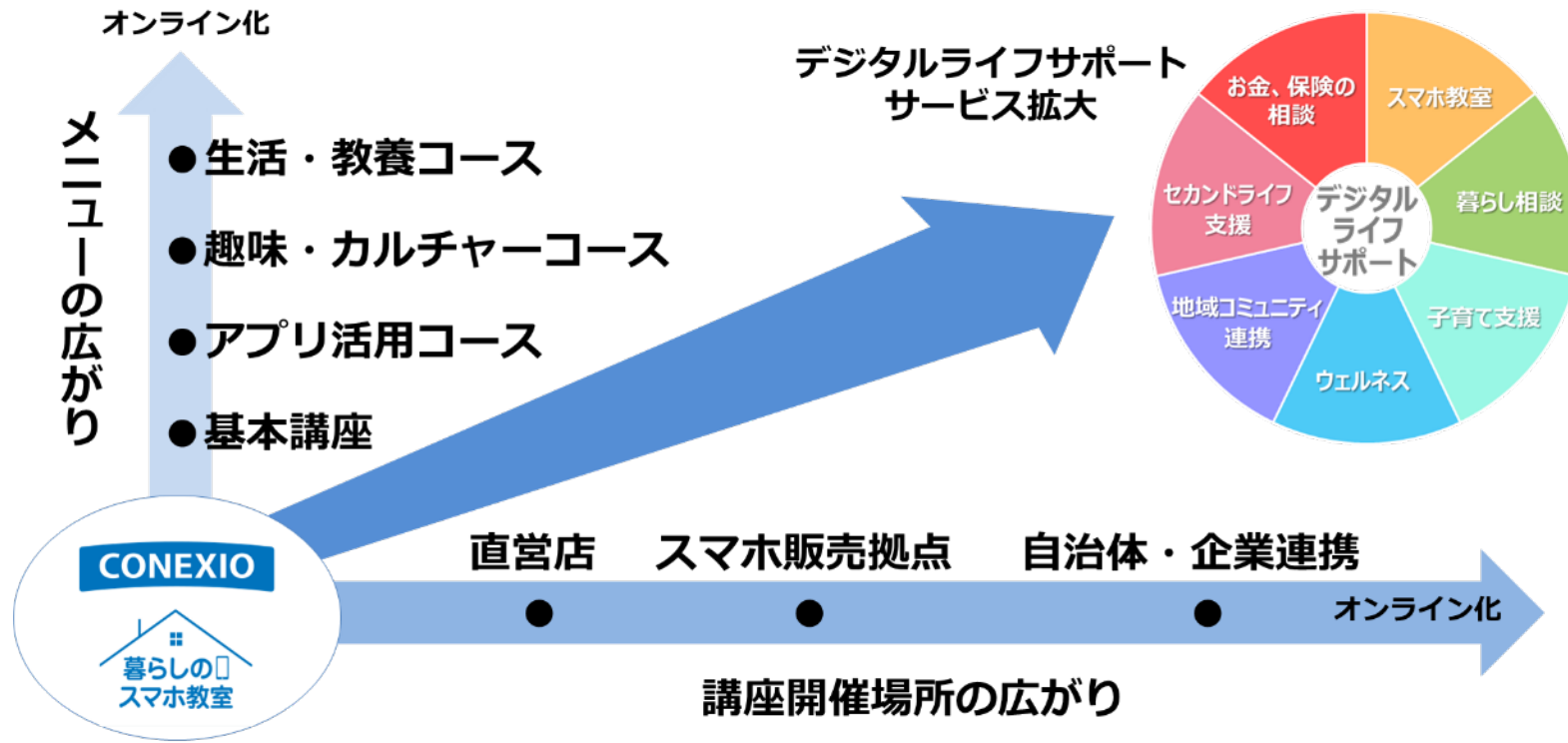
● キャリア認定ショップの収益改善に向けた取組み



コンシューマ事業（独自ビジネス）

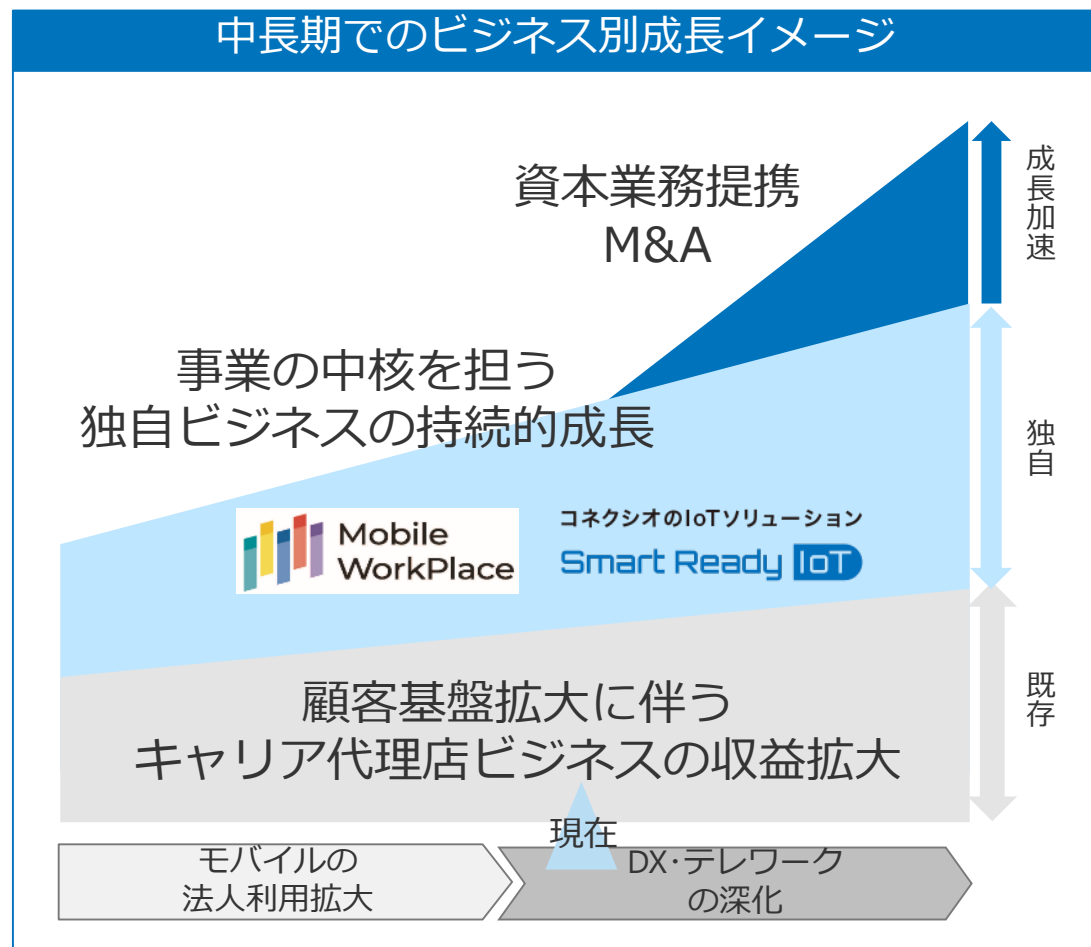
暮らしのスマホ教室・デジタルライフサポート事業の今後の展開について

- コネクシオ直営キャリア認定ショップ約250店舗への全国展開をスタート
- 今後は、直営以外のキャリア認定ショップ、総務省・地方自治体が実施する「デジタル活用支援推進事業」、シニア顧客接点を持つ企業との連携により、顧客基盤を拡大させ、デジタルライフサポート事業に展開を図る



《プレスリリース》 22/4/13 スマホ活用の有料講座「暮らしのスマホ教室」の全国展開をスタート

- 既存事業の持続的成長に加え、パートナー企業との資本業務提携やM&A投資によりFMCサービス、クラウドPBXサービス、NWインテグレートやクラウドインテグレートの機能を補完し成長を加速



- 顧客接点のデジタル化および製品・サービスの標準化により中堅中小企業を中心にDX提案を加速
- モバイルと固定通信を融合させたFMCソリューションの強化
- モバイルとクラウドアプリケーション及び運用（マネージドモバイルサービス）を組み合わせた「Mobile WorkPlace」の促進
- 新たな製品・サービス開発による顧客層の拡大
- 製造現場、建設現場、5G活用分野等の顧客層に対するIoTソリューションの実用化促進
- パートナー企業との資本業務提携やM&A投資により機能を補完し事業基盤を強化

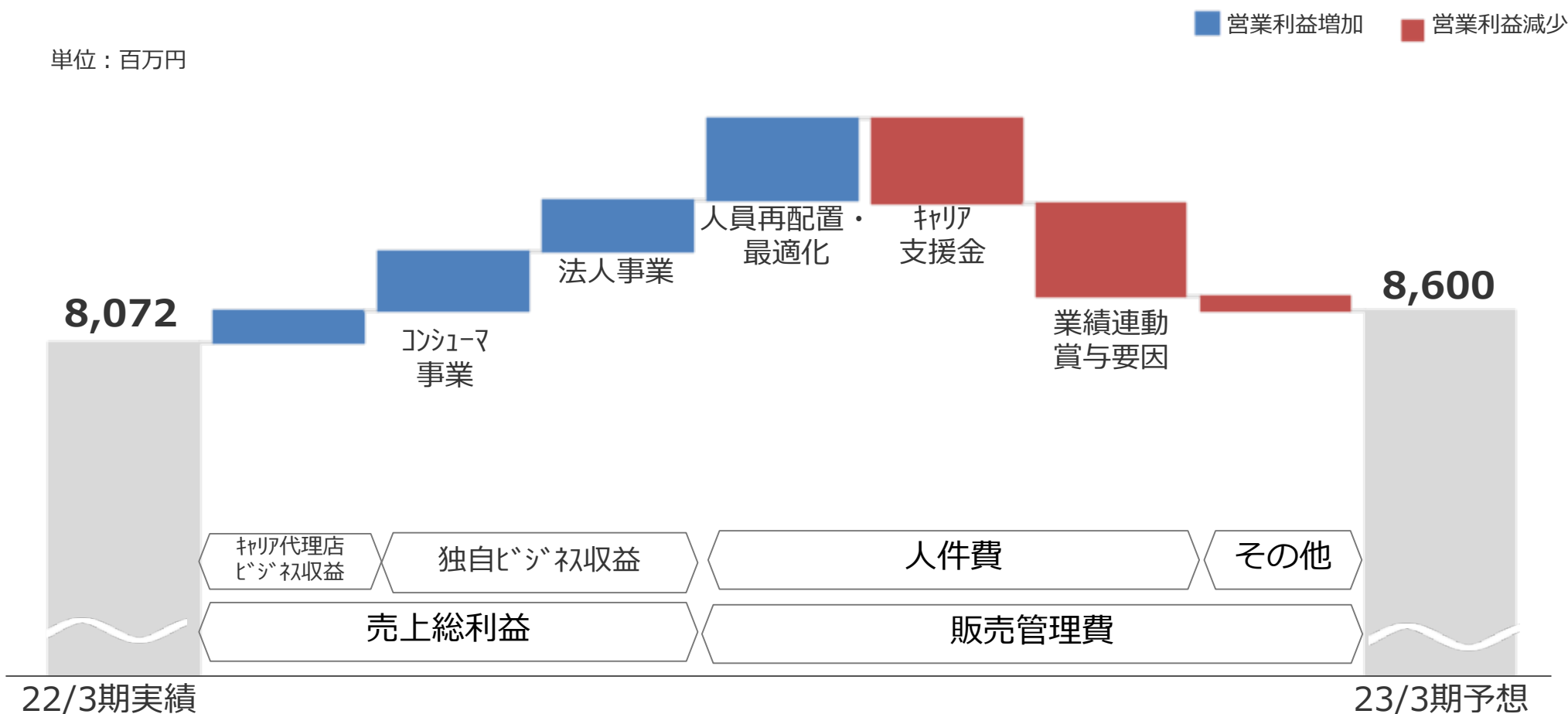
3. 2023年3月期 業績予想・配当予想

- 通信キャリア各社の料金値下げや端末価格の競争による市場の活性化・流動化により、販売台数は1.7%の増加を見込む
- キャリア代理店ビジネス収益の回復と独自ビジネス収益の伸長により最終増益を見込む

[単位：万台/百万円]	22/3期 実績 A	23/3期 予想 B	増減率 B/A
販売台数	180.9	184.0	+1.7%
売上高	193,247	200,000	+3.5%
営業利益	8,072	8,600	+6.5%
コンシューマ事業	9,568	10,000	+4.5%
法人事業	3,100	3,300	+6.4%
経常利益	8,202	8,700	+6.1%
当期純利益	5,618	5,700	+1.5%

営業利益の増減要因（23/3期予想）

- 通信キャリアからの支援金減少や業績連動賞与増加等により販売管理費は増加するものの、キャリア代理店ビジネス収益の回復と独自ビジネス収益の伸長により売上総利益が増加し、営業増益を見込む



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>➤ 23/3期予想 年間配当金：70円（中間35円、期末35円）</p>																																																
<p>配当金の推移</p>	<p>■ 配当金(円) ■ 記念配当金(円) — 配当性向(%)</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>55.7%</td> </tr> <tr> <td>23/3期</td> <td>70</td> <td>0</td> <td>54.9%</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	55.7%	23/3期	70	0	54.9%
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	55.7%																																														
23/3期	70	0	54.9%																																														

CONEXIO

人をつなぐ、価値をつなぐ

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	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
事業内容	携帯電話の卸売・販売及び携帯電話を利用したソリューションサービスの提供
主要株主	伊藤忠商事株式会社
従業員数	5,529名(2022年3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
株式上場市場	東証プライム(証券コード9422)



- 1997 伊藤忠商事(株)の業務受託会社としてアイ・ティー・シーネットワーク(株)を設立
- 2002 伊藤忠商事(株)より一次代理店としての地位を承継
- 2006 東証二部上場
- 2007 (株)イドムコココミュニケーションズと合併
東証一部銘柄に指定
- 2008 (株)日立モバイルの移動体通信事業を会社分割により承継
- 2012 パナソニックテレコム(株)と合併
- 2013 **コネクシオ(株)**に商号変更
- 2017 会社設立20周年
- 2022 本社を東京都港区に移転
東証プライム市場に移行

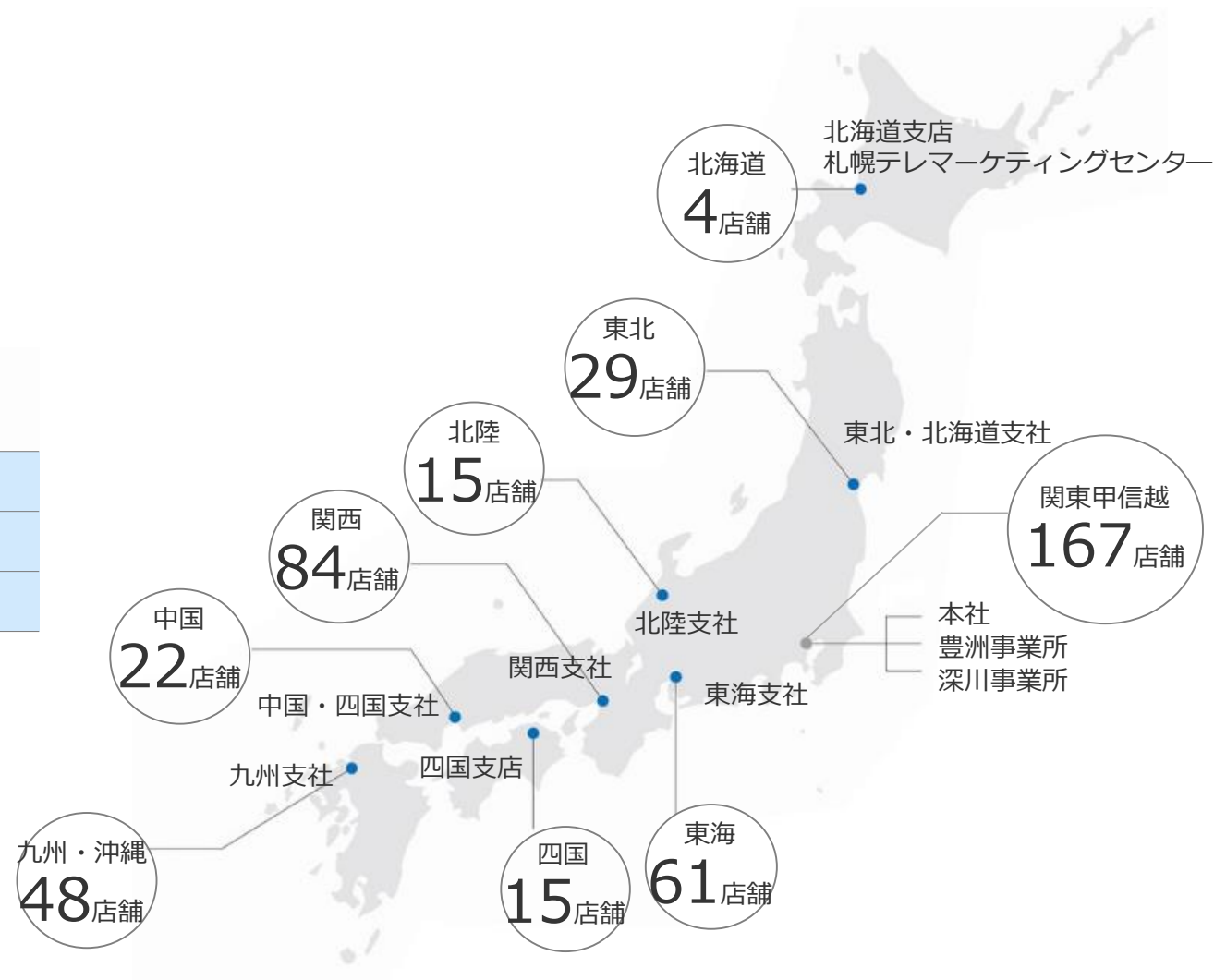
事業所・店舗展開

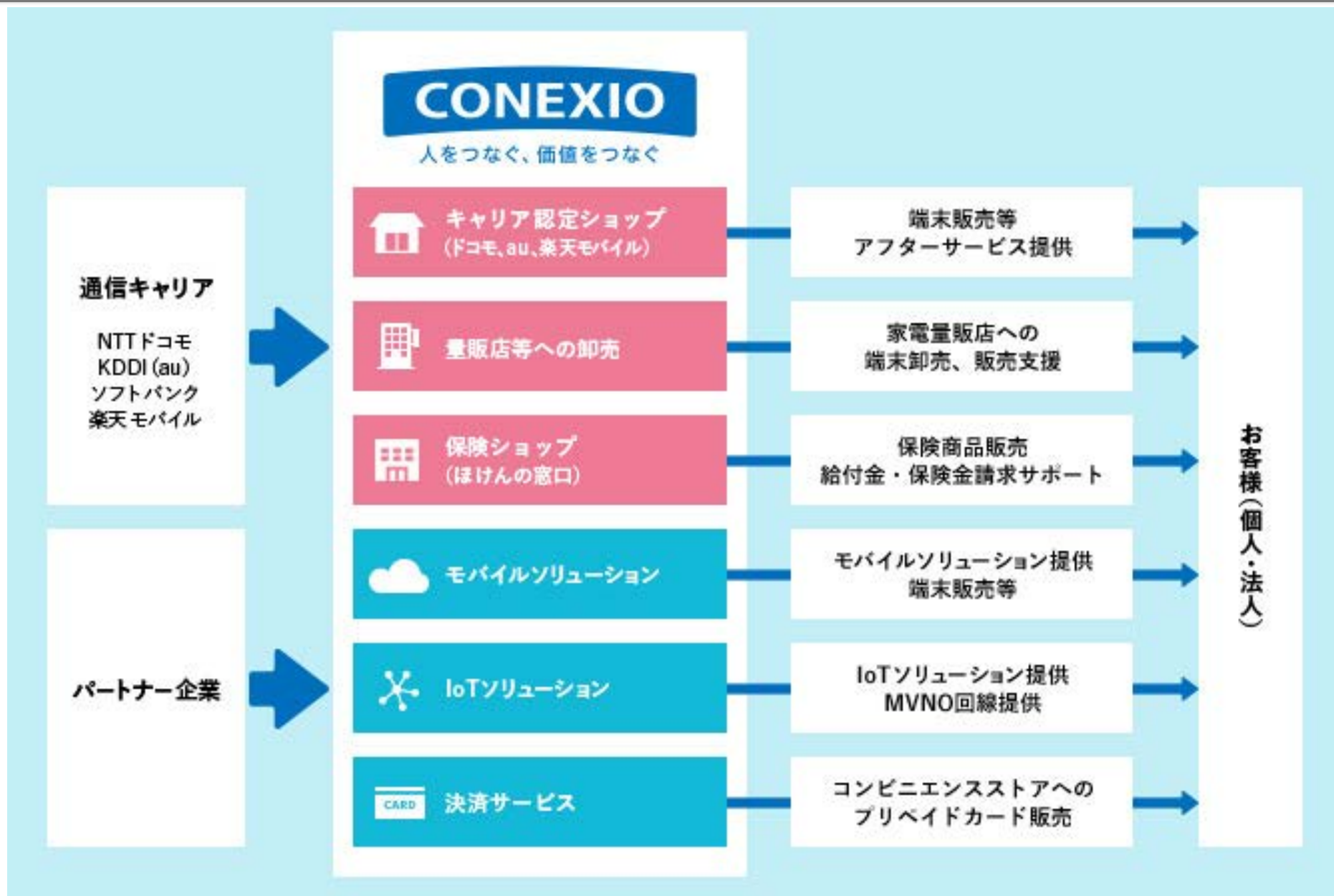
東名阪を中心に全国に **445** 店舗を展開

店舗内訳 (2022年3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	243	24	34	5	306
運営委託	125	14	0	0	139
計	368	38	34	5	445

※auショップにはUQスポット1店舗を含みます。





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適した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。

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働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。

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。

決済サービス



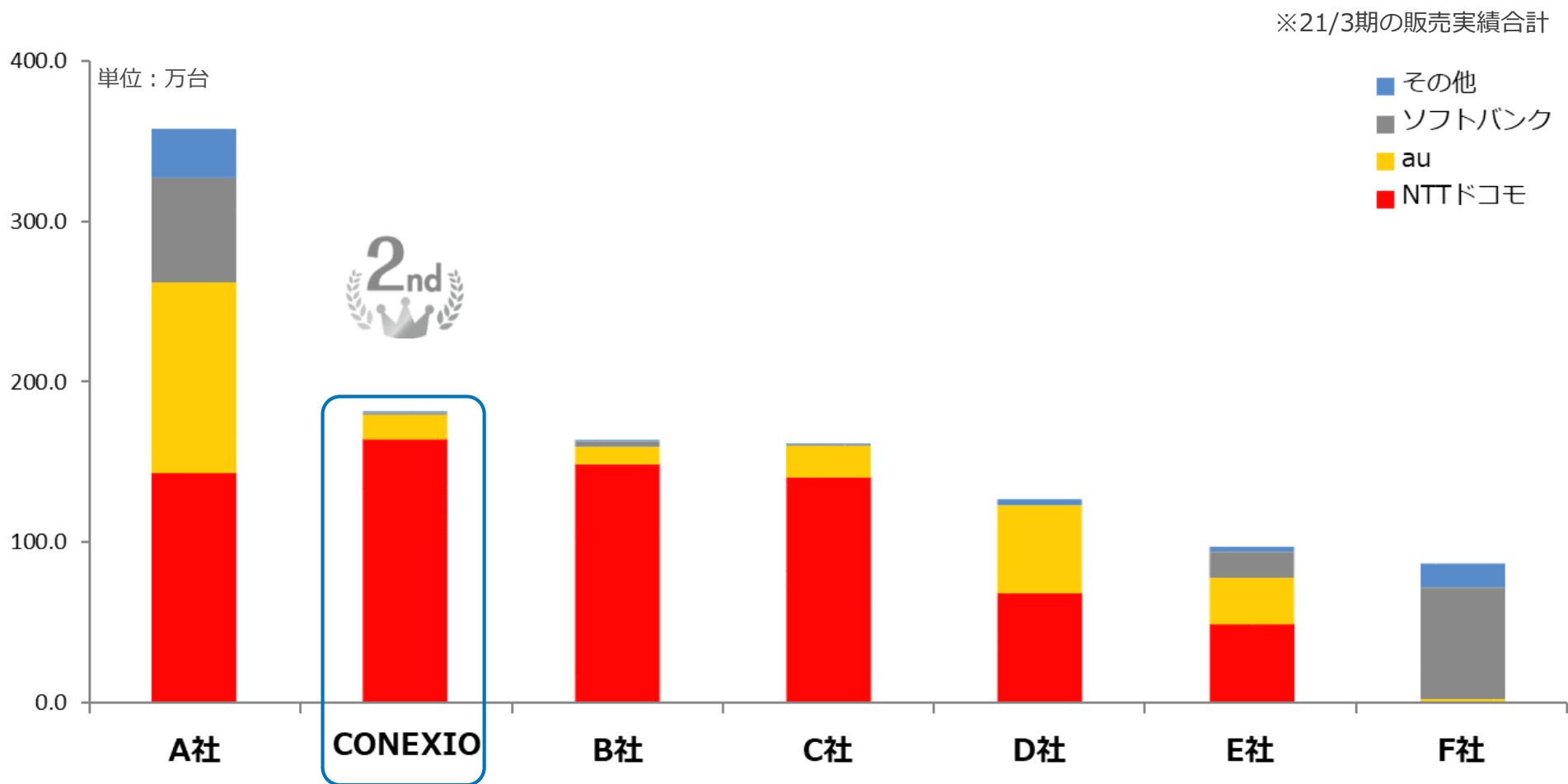
コンビニエンスストアへのプリペイドカードの販売やプリペイドカードの発行ビジネスを行っています。



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。

業界第2位の代理店 総販売台数180万台規模



出典：MM総研資料を元に当社作成

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



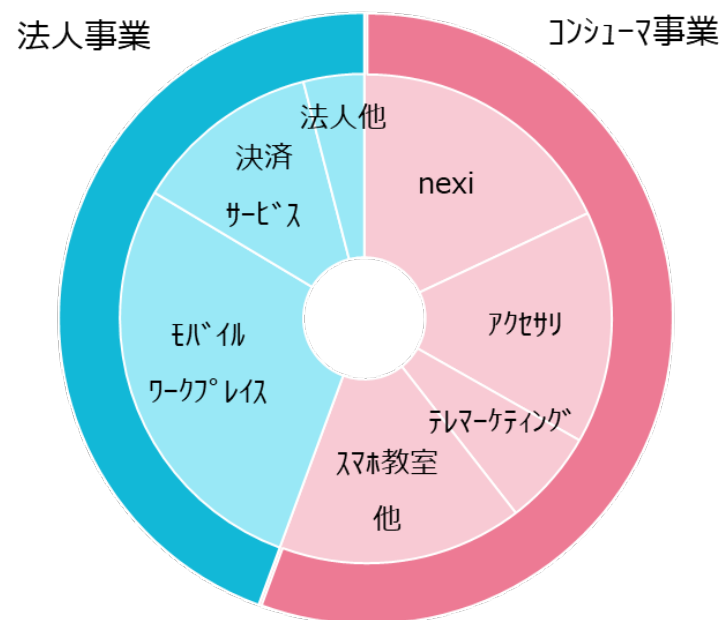
アプリケーション提供

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



1

情報格差の解消と豊かな情報社会の実現

ICT利活用を通じたコミュニケーション社会の発展に貢献



利用者向けデジタル活用支援推進事業（地域連携型）

総務省が推進する本事業を受託。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。2021年度は22自治体で実施予定。



暮らしのスマホ教室

キャリア認定ショップで実施している無料のスマホ教室でいただいたご要望をもとに、有料のスマホ教室を実施。マンツーマン・個別指導や、習熟度に合わせた多彩なカリキュラムをご用意。



ビジネス社会のDX推進

5G/AI/IoTなどの最新テクノロジーの提供によるビジネス課題の解決



Mobile WorkPlaceやSmart Ready IoTの提供を通じて、顧客のデジタル変革(DX)をワンストップで支援



3

事件・事故の発生防止と自然災害に強い社会づくりへの貢献

地域社会のサイバー犯罪に対する対処能力の向上とIoT技術を活用した防災・減災への貢献



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



4

環境問題への取組み

二酸化炭素排出量の削減と資源リサイクルの推進



再エネ100宣言 RE Action参加・TCFD提言賛同表明

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、2020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。



5

ダイバーシティ & インクルージョンの推進

多様な人財が活躍できる働きやすい環境づくり



ダイバーシティ推進委員会を発足

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。



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いたします。

コネクシオ株式会社 <https://www.conexio.co.jp>

経営企画部 IR・サステナビリティ課 TEL：03-5408-3105

