

2023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 / 東証プライム市場



ご説明内容

1. 2023年3月期 第3四半期 決算概要
2. セグメント別の取組み
3. 2023年3月期 業績予想・配当予想の
修正について

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. 2023年3月期 第3四半期 決算概要

23/3期 3Q累計 全社業績

売上高： 138,120 百万円 (▲ 0.1%)
営業利益： 3,191 百万円 (▲40.4%)
四半期純利益： 1,933 百万円 (▲50.9%)

キャリア代理店ビジネス収益の減少を
独自ビジネス収益や販売管理費削減で
補えず大幅減益

コンシューマ 事業

売上高： 126,992 百万円 (+ 0.1%)
営業利益： 4,424 百万円 (▲35.1%)

販売台数の落ち込みと、手数料体系変
更の影響により、キャリア代理店ビジ
ネス収益が減少し減益

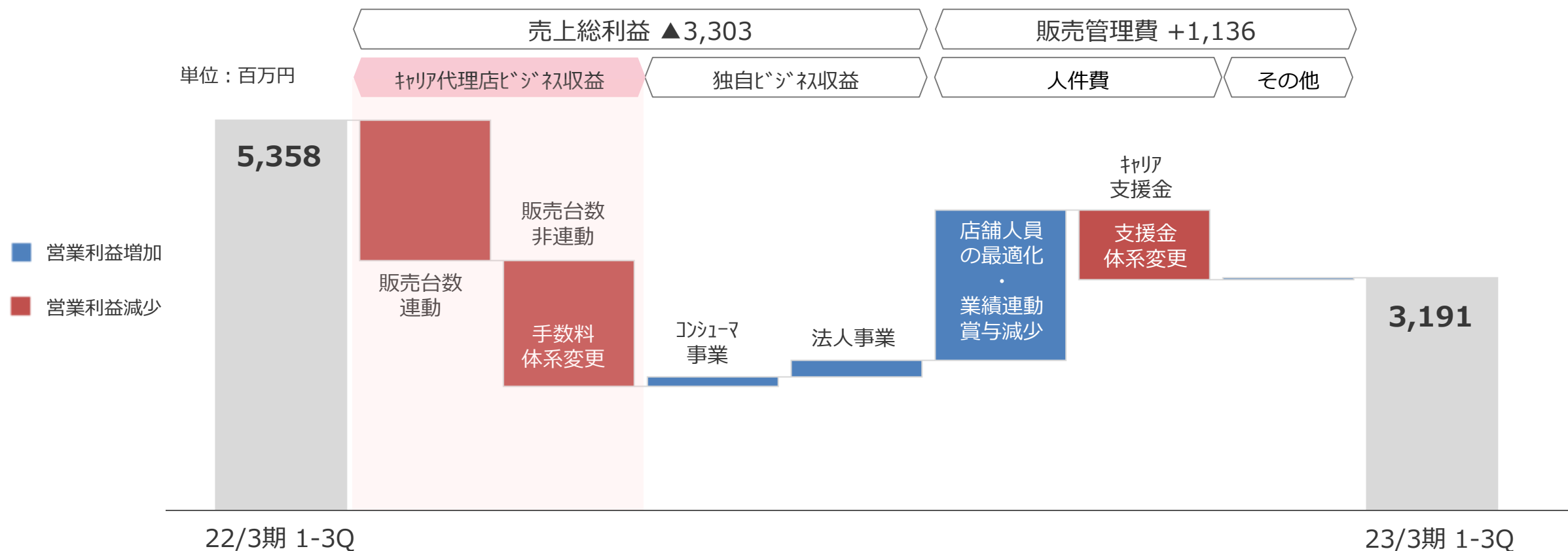
法人事業

売上高： 11,127 百万円 (▲3.0%)
営業利益： 2,065 百万円 (+4.8%)

Mobile WorkPlace 等の独自ビジネス
収益が伸長し増益

営業利益の増減要因（第3四半期累計期間）

- 売上総利益は、販売台数の減少、販売台数非連動収益の減益により8.6%減少
- 販売管理費は、通信キャリアからの支援金減少（期初想定通り）を店舗人員の最適化やオペレーション改革による人件費削減で補い3.5%減少



決算ハイライト（第3四半期累計期間）

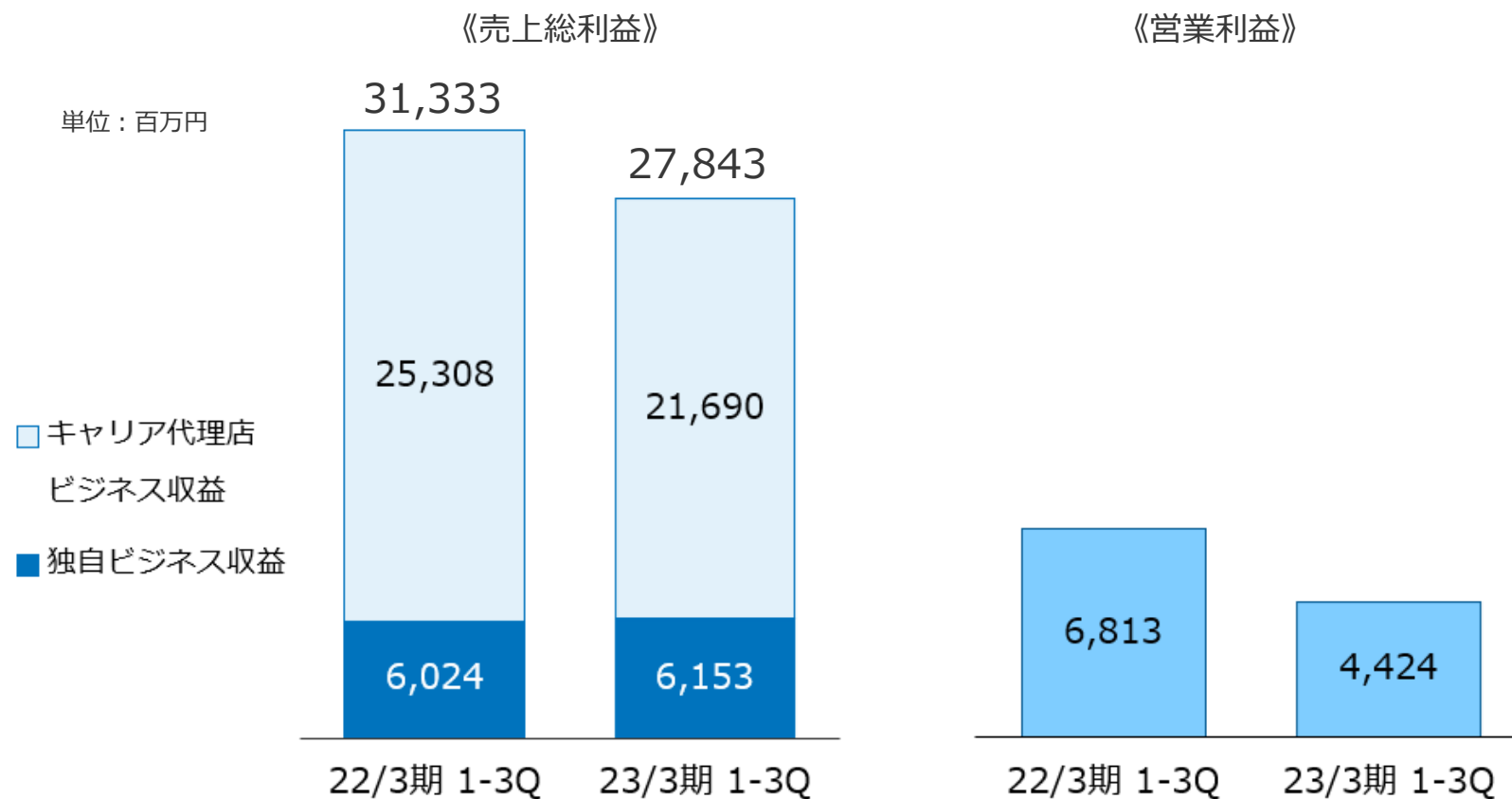
- 販売台数は、市場の成熟・消費者の携帯電話買い替えサイクルの長期化や、通信キャリアの販売施策が新規顧客獲得に偏重したこと等により大幅に減少

[単位：万台/百万円]	22/3期 1-3Q	23/3期 1-3Q	増減率 B/A	23/3期予想 C	進捗率 B/C
	A	B		22/12/22開示※	
販売台数	134.2	108.3	▲19.3%	—	—
売上高	138,298	138,120	▲0.1%	195,000	70.8%
売上総利益	38,249	34,946	▲8.6%	—	—
キャリア代理店ビジネス収益	27,573	23,915	▲13.3%	—	—
独自ビジネス収益	10,676	11,031	+3.3%	—	—
販売管理費	32,890	31,754	▲3.5%	—	—
営業利益	5,358	3,191	▲40.4%	6,300	50.7%
コンシューマ事業	6,813	4,424	▲35.1%	—	—
法人事業	1,971	2,065	+4.8%	—	—
経常利益	5,452	3,274	▲39.9%	6,400	51.2%
税引前四半期純利益	5,895	3,000	▲49.1%	—	—
四半期純利益	3,935	1,933	▲50.9%	4,000	48.3%

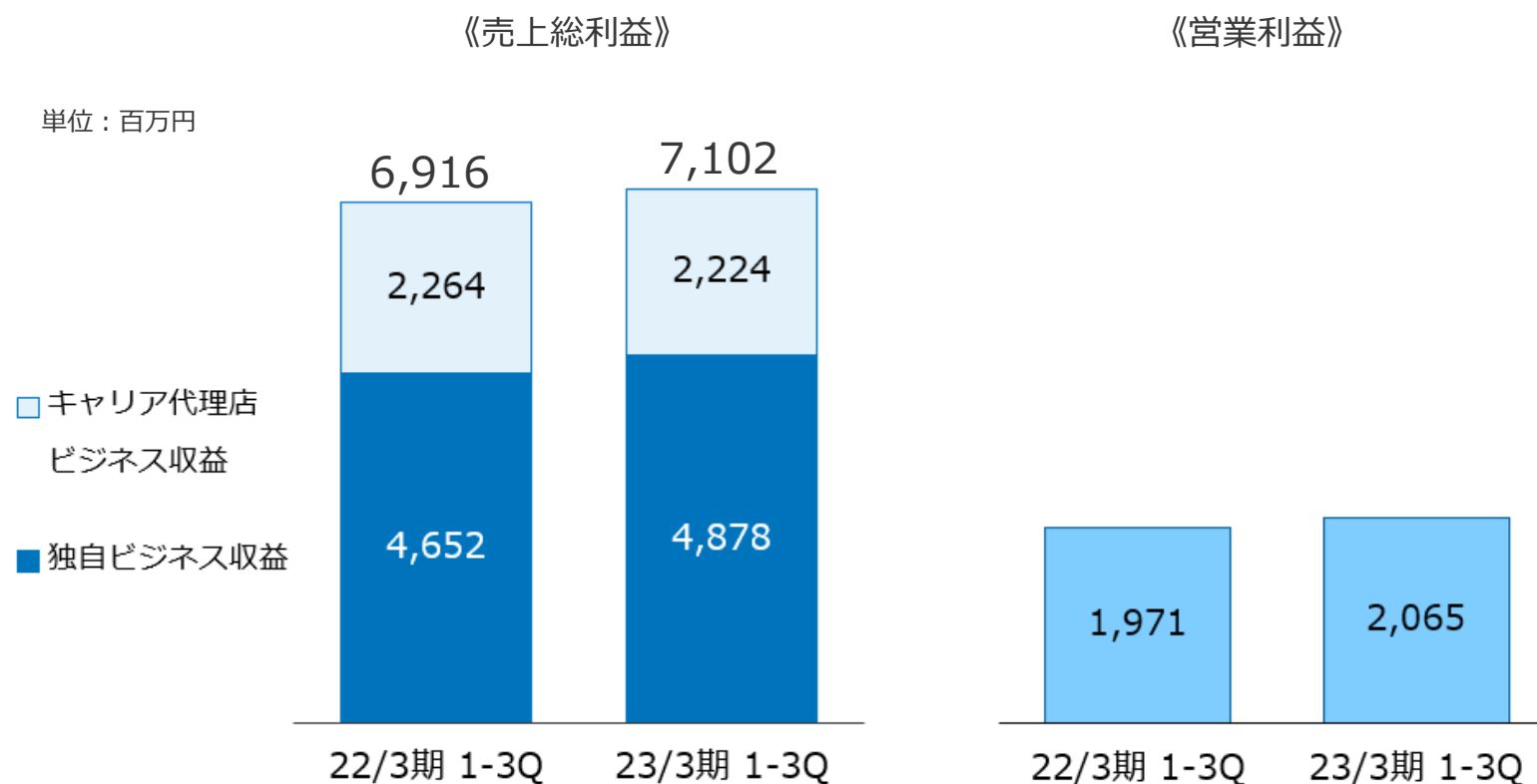
※ 2022年12月22日に通期業績予想の修正を開示しております。詳細につきましては14ページをご参照ください。

コンシューマ事業

- 売上総利益は、端末販売台数減少に伴い、付属品販売等の端末販売に連動する収益も落ち込み11.1%減少
- 販売管理費は、業務効率化による販売管理費の削減でキャリア支援金減少を補い4.5%削減



- 独自ビジネス収益は、Mobile WorkPlace（モバイルワークプレイス）等が堅調に推移し4.9%増加
- キャリア代理店ビジネス収益は、販売台数の減少により1.8%減少



決算ハイライト（第3四半期会計期間）

- 売上総利益は、販売台数・手数料体系変更の影響が大きく5.4%減少
- 販売管理費は、店舗人員最適化により5.0%削減したものの、売上総利益の減少を補えず四半期純利益は20.4%減少

[単位：万台/百万円]	22/3期 3Q	23/3期 3Q	増減率 B/A	23/3期 2Q
	A	B		
販売台数	44.5	35.3	▲20.6%	35.7
売上高	49,074	48,654	▲0.9%	44,017
売上総利益	12,106	11,452	▲5.4%	11,903
キャリア代理店ビジネス収益	8,525	7,703	▲9.6%	8,155
独自ビジネス収益	3,580	3,749	+4.7%	3,748
販売管理費	10,157	9,653	▲5.0%	10,948
営業利益	1,948	1,798	▲7.7%	954
コンシューマ事業	2,371	2,156	▲9.1%	1,278
法人事業	776	774	▲0.2%	753
経常利益	1,980	1,804	▲8.9%	966
税引前四半期純利益	2,101	1,684	▲19.9%	829
四半期純利益	1,409	1,121	▲20.4%	525

CONEXIO

人をつなぐ、価値をつなぐ

2. セグメント別の取組み

コンシューマ事業 ～デジタルライフサポート事業の拡大～

- 「デジタルデバイドの解消に向けた事業の取組み」として「暮らしのスマホ教室」を展開、総務省による「利用者向けデジタル活用支援推進事業」にも参加
- 店舗網とノウハウを活かし、地域のICT拠点として「デジタルライフサポート事業」を拡大

楽しく学ぶ有料スマホレッスン「暮らしのスマホ教室」

スマホを通して、より快適で豊かな生活を楽しめる
サポートメニューやコンテンツを拡充



「暮らしのスマホ教室」 <https://kurasuma.conexio.co.jp/>

「利用者向けデジタル活用支援推進事業」への貢献

スマホによる行政手続きの講座を開催し
地域レベルでのICT利活用支援に貢献



キャリアショップでの開催に加え
地方自治体と連携し、公民館などの公共施設でも開催

- 独自開発iPhone用次世代型画面保護フィルム「LUMIERA（ルミエラ）」の、オンラインショップでの販売を開始
- 保険の相談、スマホの料金相談や資産運用、生活を豊かにするための情報提供が受けられる新コンセプトショップ「くらしの相談窓口」では、お客さまのくらしを支えるサービスを拡充

特殊反射防止フィルム「LUMIERA」



The image shows two packages of LUMIERA screen protectors. The left package is for an iPhone 12 Pro Max and features a large image of the planet Jupiter. The right package is for an iPhone 12 Pro and includes a list of features in Japanese: '超反射防止ダブルガードフィルム' (Super anti-reflection double guard film), '画面がより美しく、色鮮やかに見える' (The screen looks even more beautiful and vibrant), '暗れた環境でも動作がしやすい' (Easy to use even in a dim environment), '二重構造による高い強度' (High strength due to double structure), and 'フルライトをUVカット' (UV cut for full light). The LUMIERA logo and 'ルミエラ' are prominently displayed.

「LUMIERA Online Shop」 <https://lumiera.jp/>

「くらしの相談窓口」ではニーズの高いサービスを拡充

スマホを利用したお金に関する講座や
スマホ料金相談、フォトイベントを開催



The top image shows the modern interior of the 'Kurashi no Soudan Madoguchi' (Living Consultation Window) shop, featuring a reception desk and glass partitions. The bottom image shows a staff member in a white shirt and glasses pointing at a large digital screen displaying a presentation about smartphone services.

ほけんの窓口
専門資格を持ったプロが、
保険や家計のご相談に対応、
ご加入後も継続的にサポート

スマホの窓口

- ・スマホ料金相談
- ・スマホでまなびの窓口

最新のテーマを扱った講座や
個別相談会を毎日開催

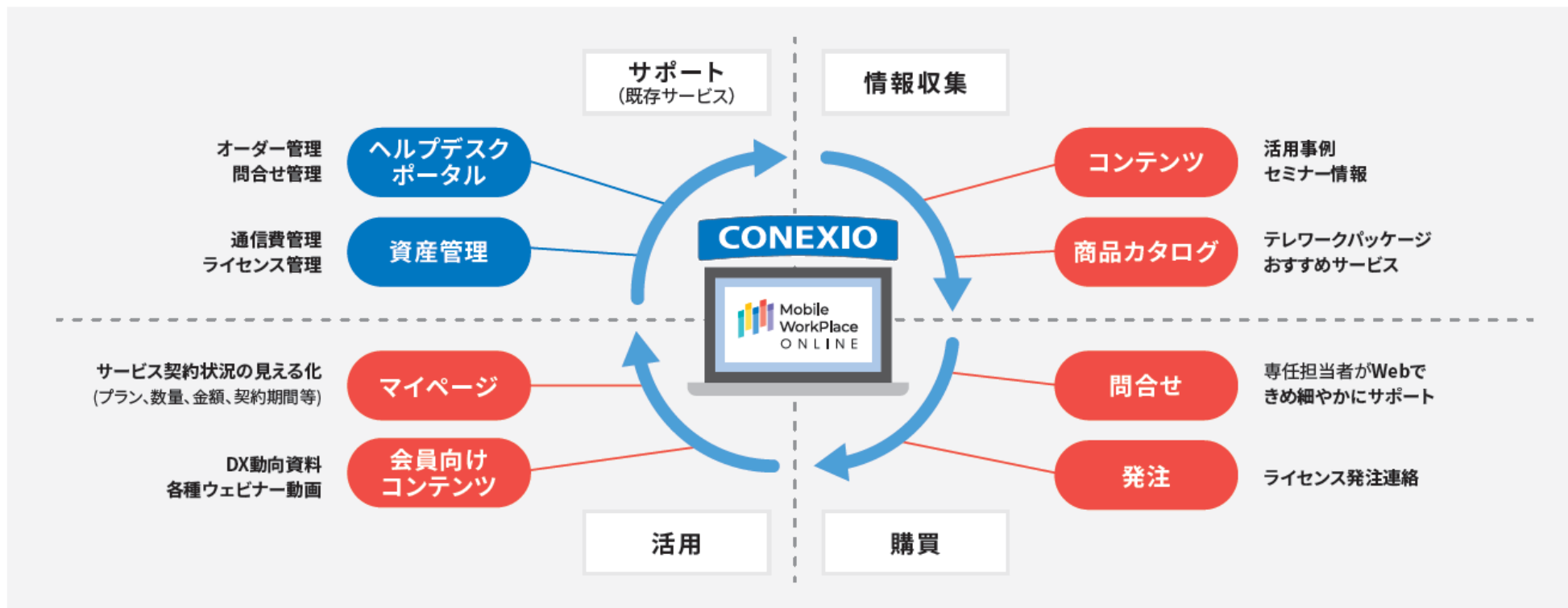
「くらしの相談窓口」 <https://www.kurashi-m.com/>

【参考】プレスリリース 22/11/9 コネクシオ、独自開発iPhone用次世代型画面保護フィルム「LUMIERA（ルミエラ）」のオンラインショップでの販売を開始

- 「Mobile WorkPlace Online」は、新たな顧客接点として、お客様のDXやテレワーク推進を強力に支援
- 効率的なサービスの提供により、大企業から中小企業まで様々な顧客ニーズへの対応を実現

Mobile WorkPlace Online ができること

※今後の拡充予定も含む



「Mobile WorkPlace Online」 <https://www.mobileworkplace.jp/>

3. 2023年3月期 業績予想・配当予想の 修正について

2023/3期 業績予想の修正について

- 端末販売台数の回復や販売粗利単価上昇に向けた取組み、業務効率化による販売管理費削減に取り組んでいるが、売上高、営業利益、経常利益、当期純利益は業績予想を下回る見込みとなり、業績予想を下記の通り修正

[単位：万台/百万円]	22/3期 実績 A	23/3期予想		
		前回予想 22/4/27開示	今回予想 22/12/22開示 B	増減率 B/A
売上高	193,247	200,000	195,000	+0.9%
営業利益	8,072	8,600	6,300	▲22.0%
コンシューマ事業	9,568	10,000		
法人事業	3,100	3,300		
経常利益	8,202	8,700	6,400	▲22.0%
当期純利益	5,618	5,700	4,000	▲28.8%

【参考】プレスリリース [22/12/22 2023年3月期 通期業績予想の修正に関するお知らせ](#)

配当予想の修正について

- 当社は、株式会社ノジマが設立したその完全子会社であるNCX株式会社による当社の普通株式に対する公開買付けに賛同し、当社の株主の皆様に対して、本公開買付けへの応募を推奨することを決定いたしました。
- 本公開買付けの決済後に期末配当を行う場合、本公開買付けに応募する株主の皆様と本公開買付けに応募しない株主の皆様との間に経済的差異が生じる可能性があるため、公平性を確保する観点から、本公開買付けが成立することを条件に、2023年3月期の配当予想を修正し、2023年3月期の期末配当を行わないことといたしました。
- 詳細については、当社、公開買付けに関する意見表明のプレスリリースをご参照ください。

	年間配当金		
	第2四半期末	期末	合計
前回予想		35円	70円
今回修正予想		0円	35円
当期実績	35円		
前期実績（2022年3月期）	35円	35円	70円

【参考】プレスリリース [22/12/22 NCX株式会社による当社株式に対する公開買付けに関する意見表明のお知らせ](#)
プレスリリース [22/12/22 2023年3月期 期末配当予想の修正（無配）に関するお知らせ](#)

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	5,353名 (2022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)



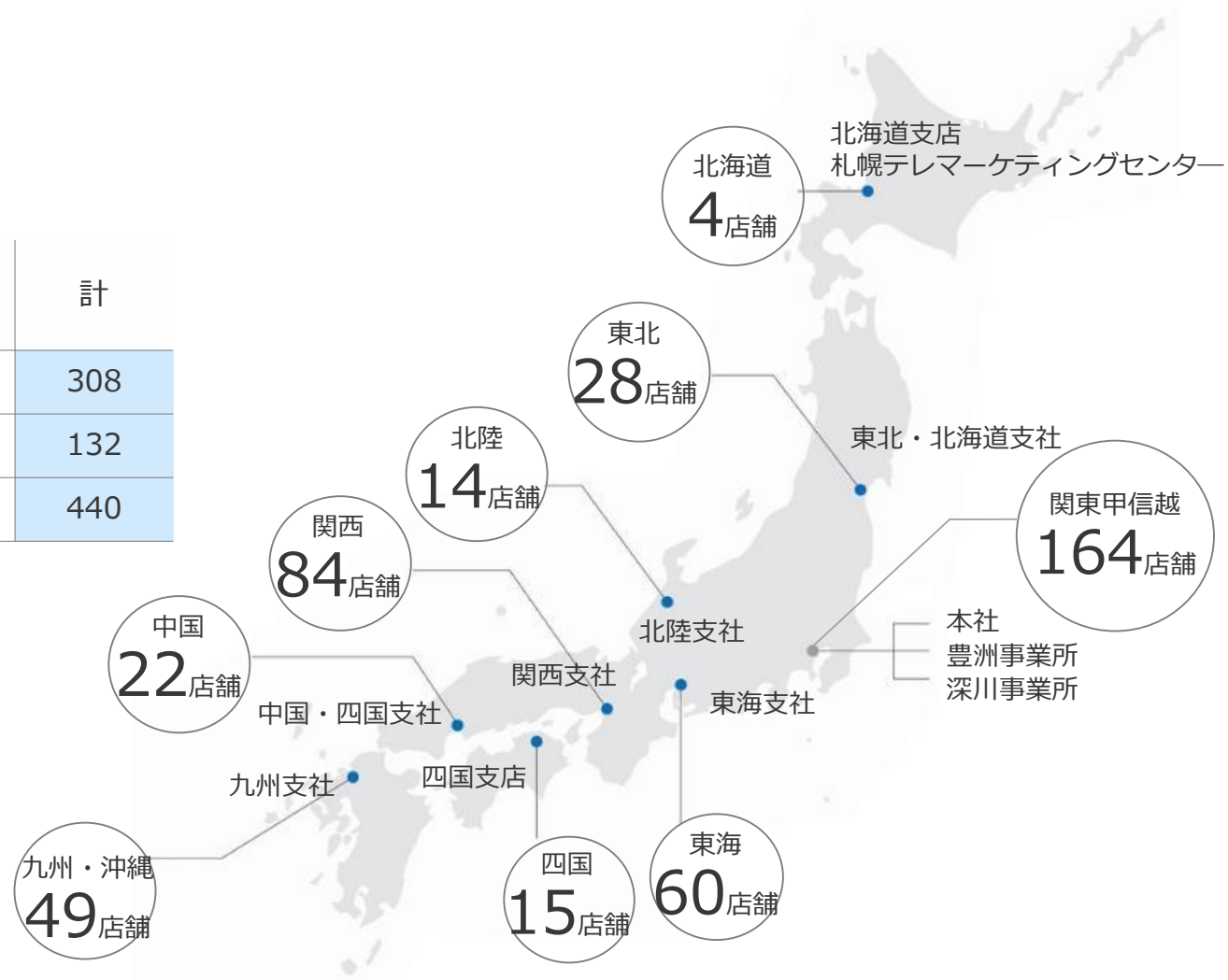
- 1997 伊藤忠商事（株）の業務受託会社としてアイ・ティー・シーネットワーク（株）を設立
- 2002 伊藤忠商事（株）より一次代理店としての地位を承継
- 2006 東証二部上場
- 2007 （株）イドムコココミュニケーションズと合併
東証一部銘柄に指定
- 2008 （株）日立モバイルの移動体通信事業を会社分割により承継
- 2012 パナソニックテレコム（株）と合併
- 2013 **コネクシオ（株）**に商号変更
- 2017 会社設立20周年
- 2022 本社を東京都港区に移転
東証プライム市場に移行

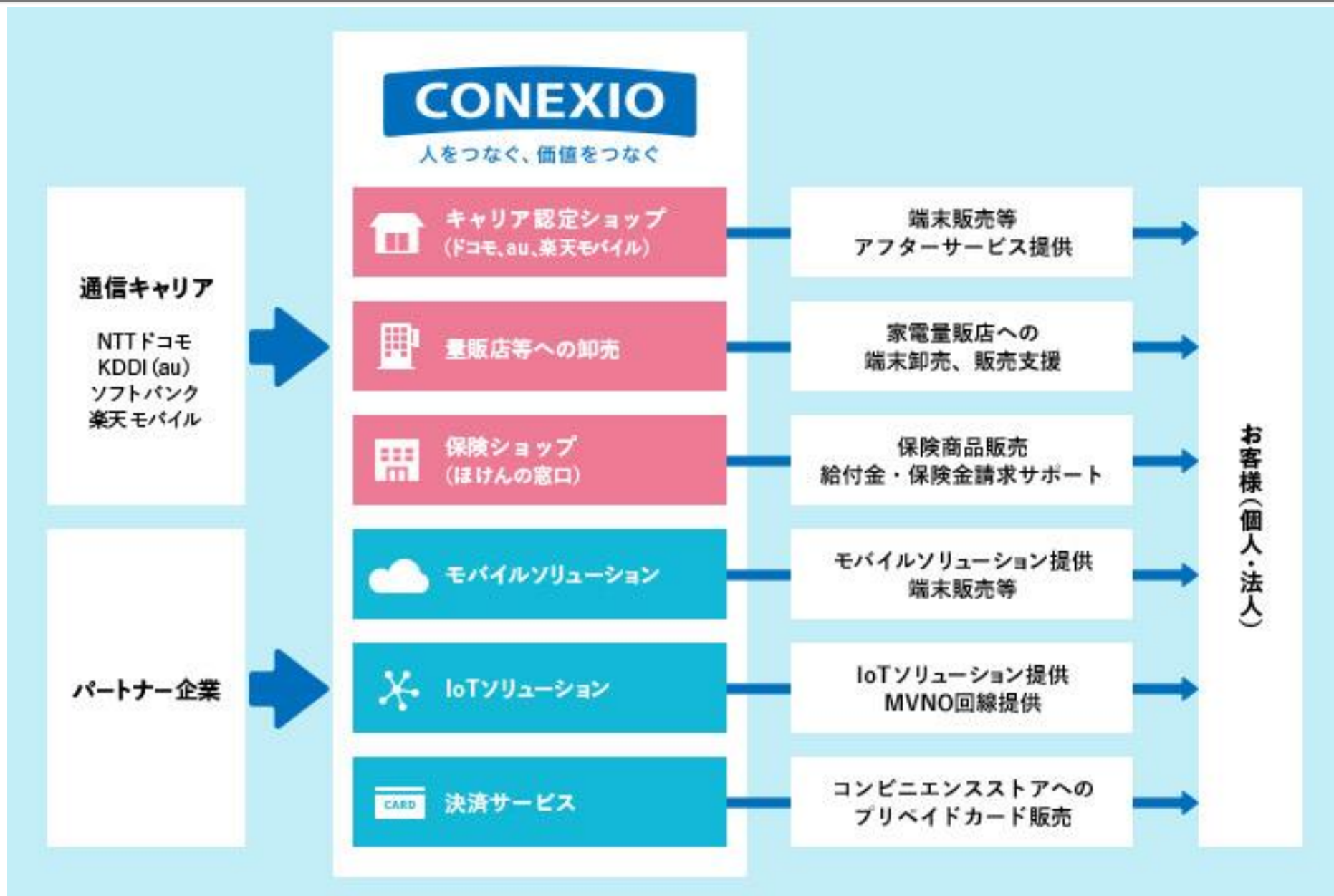
事業所・店舗展開

東名阪を中心に全国に **440** 店舗を展開

店舗内訳 (2022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	くらしの 相談窓口	計
直営	238	22	42	5	1	308
運営委託	118	14	0	0	0	132
計	356	36	42	5	1	440





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・アフターサービス提供

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。

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。

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。



暮らしのスマホ教室

「暮らしのスマホ教室」は、スマホの操作・活用をお手伝いするコネクシオ独自のスマホ教室です。



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。

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に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)

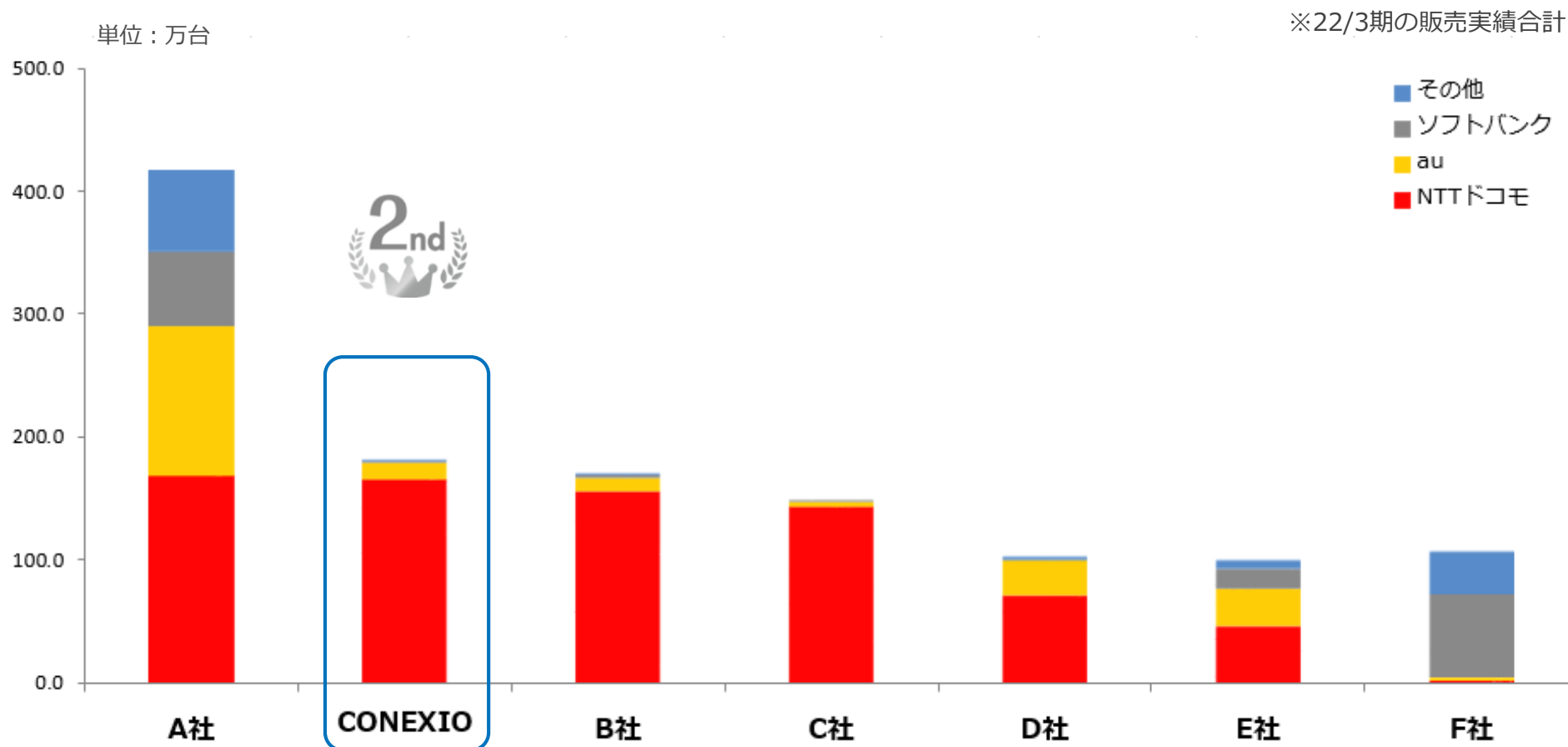
法人向けのインターネット回線やセキュアで高品質なVPN (Virtual Private Network) 等、お客様のニーズに合わせた通信インフラサービスを提供しています。



モバイルとクラウドサービスにより、いつでも・どこでも・誰でも仕事ができる環境基盤の提供
(職場環境のデジタルシフトを支援)



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

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	キャリアショップビジネスの収益性改善	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	

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。2022年度は32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には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。



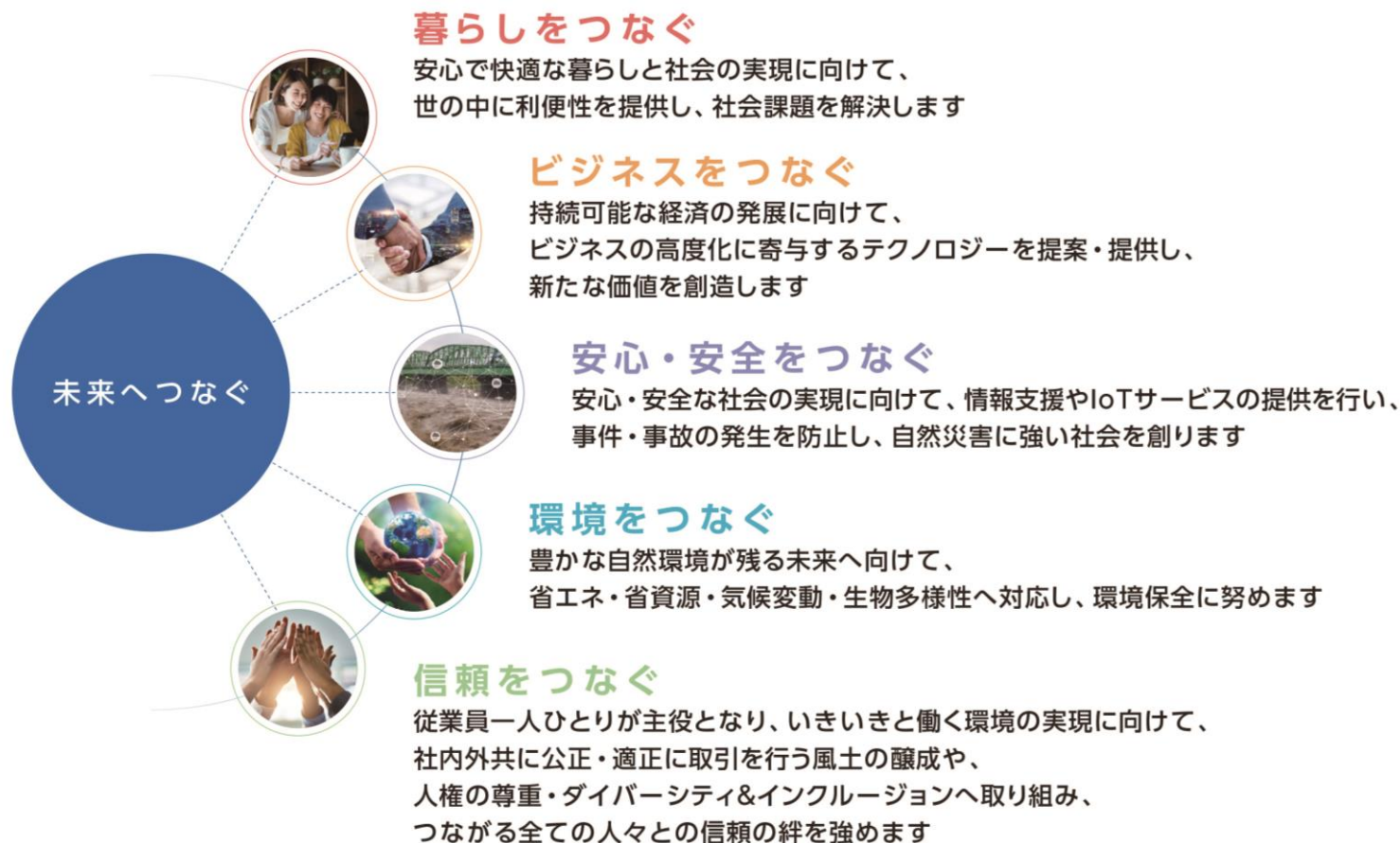
ESG

サステナビリティ方針

明確な方向性を示し、5項目の重要課題（マテリアリティ）を推進、
本業・専門分野を通じたSDGs経営を実践

未来へつなぐ

コネクシオは
持続可能な未来に向けて、
人をつなぎ、価値をつなぎ、
事業を通じて
社会課題の解決に取り組みます



ESG

人権方針

人権を尊重する企業経営実現のため、新たに人権方針を策定、
人をつなぎ、価値をつなぎ、全てのステークホルダーの人権を尊重

当社は、当社の企業理念、企業行動基準、サステナビリティ方針に基づき、「人権方針」（以下、本方針）を定め、持続可能な未来に向けて、人をつなぎ、価値をつなぎ、全てのステークホルダーの人権を尊重します。当社と関わる全ての人々の人権と個性を尊重し、人権尊重を促進する責任を果たしてまいります。

1. 適用範囲・ビジネスパートナーへの期待	本方針は、当社の全ての役員及び従業員に対し、適用されます。また当社は、ビジネスパートナーやその他関係者に対して本方針を支持し、人権の尊重に努めて頂くよう働きかけていきます。
2. 国際規範の支持・尊重	当社は、「世界人権宣言」や、国際労働機関（ILO）の「労働における基本的原則及び権利に関する宣言」など、人権に関する国際規範を支持します。また、国連「ビジネスと人権に関する指導原則」に基づき、人権を尊重してまいります。
3. 適用法令順守と国際的に認められた人権の尊重	当社は、日本国はもとより、事業活動を行うそれぞれの国または地域における法と規制を遵守します。また国際的に認められた人権と各国・地域の法令等の間に矛盾がある場合は、国際的な人権原則を最大限尊重するための方法を追求していきます。
4. 推進体制	当社は、本方針の実効に責任を持つ担当役員を明確にし、実効性を担保します。
5. 人権デューデリジェンス	当社は、国連「ビジネスと人権に関する指導原則」に基づき、人権への負の影響を特定し、その防止及び軽減を図り、またこれらについての説明責任を果たすため、人権デューデリジェンスを実施していきます。
6. 救済・是正	当社の事業活動が、人権に対する負の影響を引き起こした、或いは関与が明らかになった場合、適切な手続き・対話を通じてその是正に取り組めます。
7. 対話・協議	当社は、人権デューデリジェンスの取組みにおいて、独立した外部からの人権に関する専門知識を活用すると共に、潜在的に影響を受けるグループやその他の関連ステークホルダーと真摯に対話・協議いたします。
8. 教育・啓発	当社は、本方針が全ての事業活動に組み込まれ、実行されるよう全ての役員及び従業員に対し、適切な教育を行い、人権啓発に取り組めます。
9. 方針の公開・人権取組の報告	本方針は、サステナビリティ・コミッティで決定、取締役会で承認された上、広く一般に開示します。また、本方針に基づく人権の取組みについて、当社ウェブサイトや統合報告書にて報告いたします。

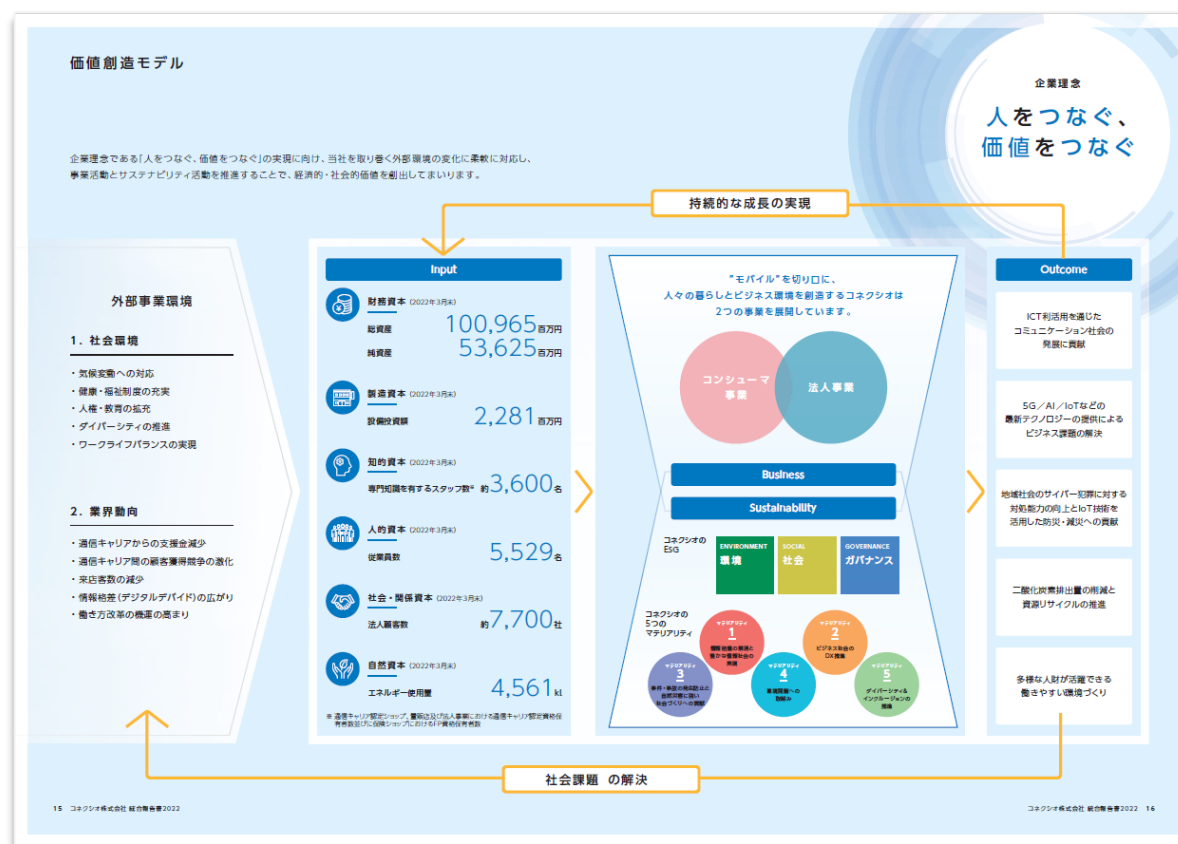
ESG

統合報告書

当社経営の高度化にむけて、対話を通じた相互理解を深めるべく、ステークホルダの皆様とのコミュニケーションツールとして発行



表紙



価値創造モデル

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