

The logo for CONEXIO, featuring the word "CONEXIO" in white, bold, uppercase letters inside a dark blue rounded rectangular shape.

CONEXIO

人をつなぐ、価値をつなぐ

2021年3月期 決算説明資料

コネクシオ株式会社

(9422/東証一部)

目次

1. 2021年3月期 通期決算概要
2. 中期経営計画2020 総括
(2019年3月期～2021年3月期)
3. 中期経営計画2023
(2022年3月期～2024年3月期)

1. 2021年3月期 通期決算概要

決算ハイライト（通期）

コロナ禍における事業環境変化に対応し、当期純利益は9期連続増益を達成

[単位：万台/百万円]	20/3期 A	21/3期 B	増減率 B/A	21/3期予想 (20/10/29開示※) C	
				達成率 B/C	
販売台数	201.8	181.0	▲10.3%	—	—
売上高	209,005	188,795	▲9.7%	170,000	+11.1%
売上総利益	52,245	53,007	+1.5%	—	—
販売台数連動収益 ※	23,162	21,551	▲7.0%	—	—
販売台数非連動収益 ※	29,082	31,456	+8.2%	—	—
販売管理費	41,914	42,331	+1.0%	—	—
営業利益	10,330	10,676	+3.3%	9,600	+11.2%
経常利益	10,515	11,075	+5.3%	9,900	+11.9%
税引前当期純利益	10,386	10,832	+4.3%	—	—
当期純利益	7,000	7,536	+7.6%	6,500	+15.9%

※ 21/4/14に下記のとおり業績予想の修正を発表しております。

売上高 188,700百万円、営業利益 10,700百万円、経常利益 11,100百万円、当期純利益 7,300百万円

※ 販売台数連動収益：端末物販、端末販売手数料、インセンティブなど

※ 販売台数非連動収益：端末販売に紐づかない各種手数料、コネクシオ独自サービス（nexi、ヘルプデスク、モバイルソリューションなど）

決算ハイライト（第4四半期）

- 人気機種が発売や5G対応機種への拡充に加え、通信キャリア各社が新料金プランを発表したことなどにより市場が活性化し、売上総利益は11.7%増加
- 市場活性化に伴い販売促進費が増加したこと、従業員にコロナ禍での業務継続に対する「特別慰労金」を支給したこと等により販売管理費が増加し、営業利益は8.0%減少

[単位：万台/百万円]	20/3期 4Q A	21/3期 4Q B	増減率 B/A	21/3期 3Q
販売台数	51.8	55.5	+7.0%	47.9
売上高	52,352	57,849	+10.5%	52,873
売上総利益	14,075	15,728	+11.7%	13,665
販売台数連動収益	6,476	7,906	+22.1%	5,502
販売台数非連動収益	7,598	7,822	+2.9%	8,163
販売管理費	11,186	13,072	+16.9%	10,332
営業利益	2,888	2,656	▲8.0%	3,332
経常利益	2,897	2,676	▲7.6%	3,394
税引前四半期純利益	2,717	2,481	▲8.7%	3,340
四半期純利益	1,849	1,905	+3.1%	2,263

営業利益のセグメント別増減

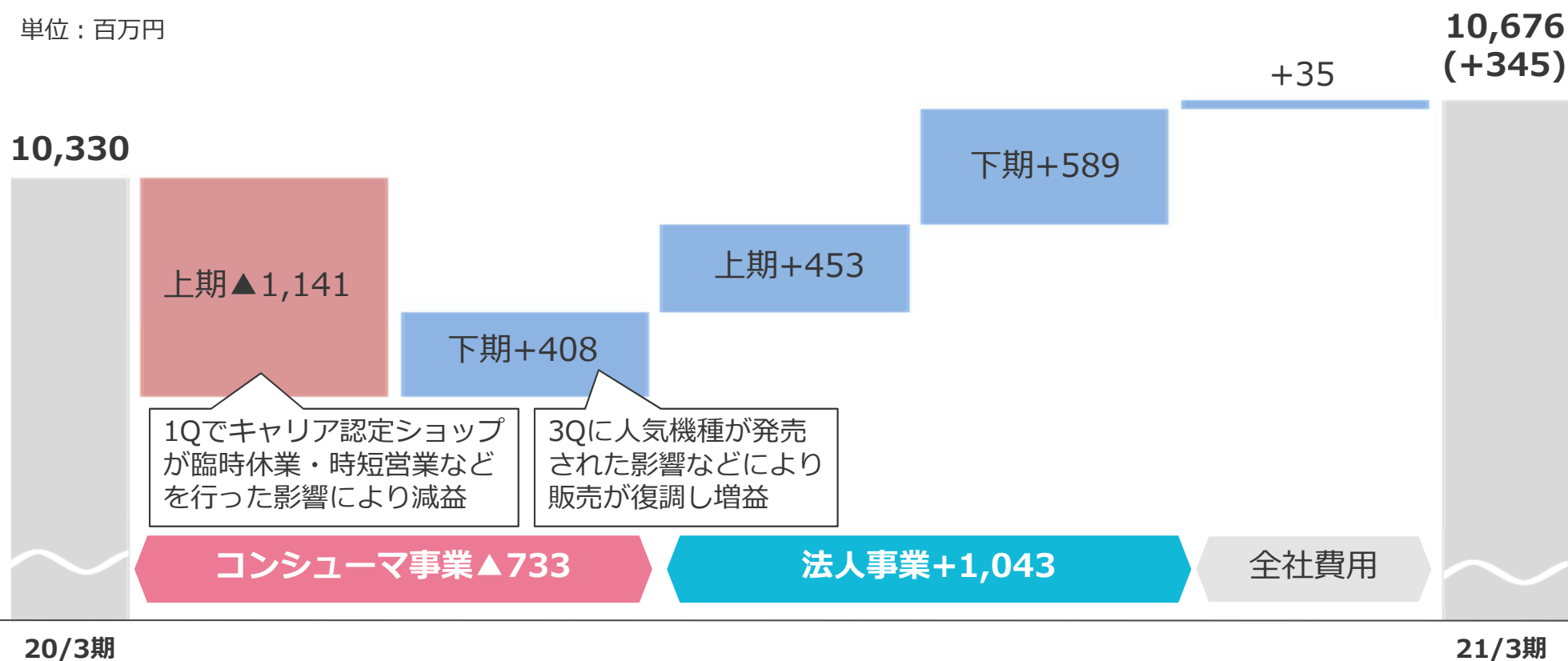
コンシューマ事業

下期は復調したものの上期減益の影響により通期減益

法人事業

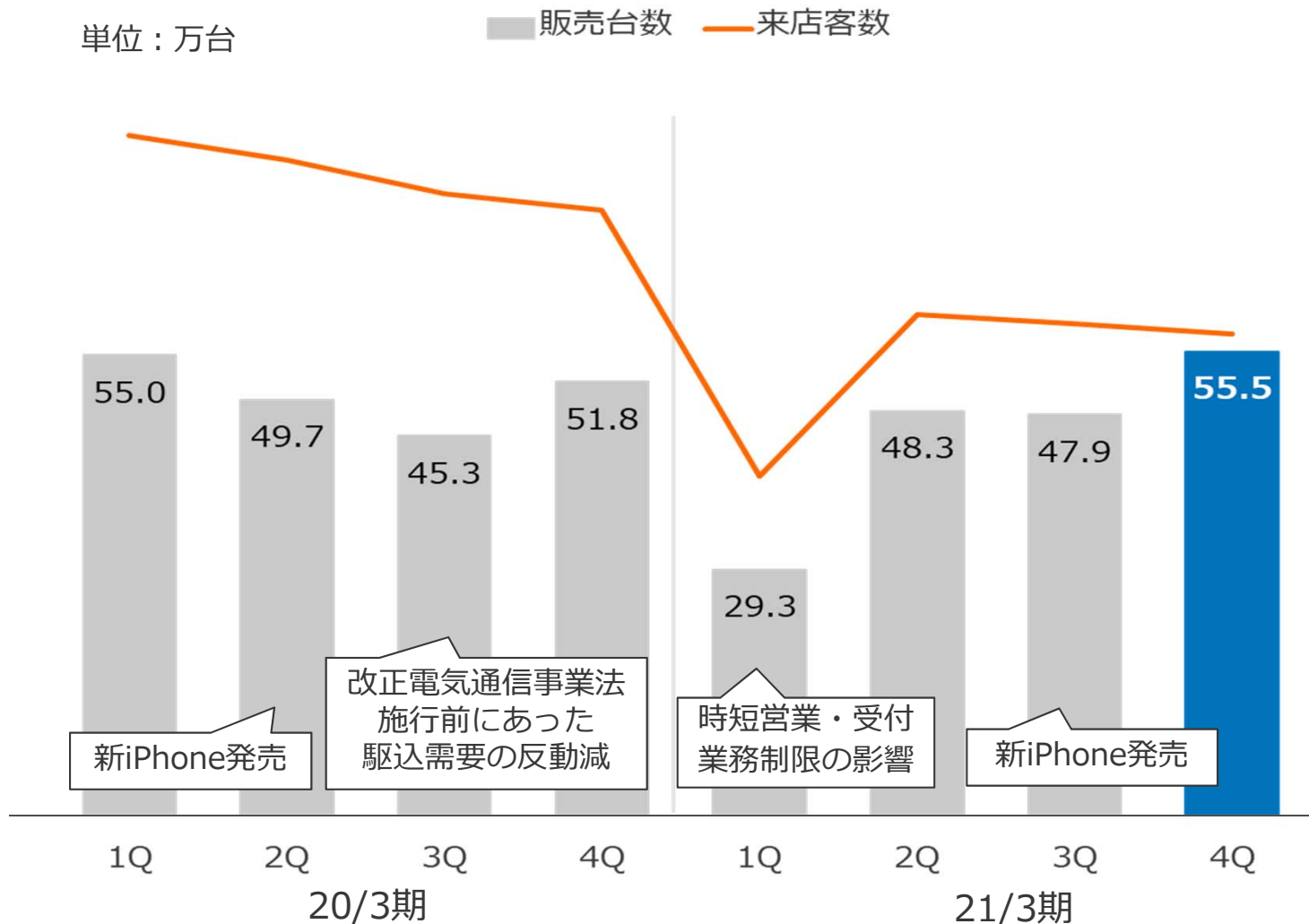
テレワーク需要による独自収益伸長、プリペイドカードの巣ごもり需要により増益

単位：百万円



来店客数・販売台数の推移（過年度推移）

- キャリア認定ショップへの来店客数は、事前予約制のため減少傾向が続く
- 販売台数は、コロナ禍の影響で上期は減少、下期は昨年を上回る水準で推移



2. 中期経営計画2020 総括

(2019年3月期～2021年3月期)

コネクシオプラン2020

5G が拓くスマート社会へ向け
お客様接点の深耕と生産性の向上

「コネクシオ」事業

法人事業

1 お客様との長期的な関係構築

2 生産性の高い
店舗オペレーションの実現

3 モバイル・ソリューション・
プロバイダーへ進化

4 IoT/5Gソリューション
の拡充

5 経営基盤の強化

資本戦略

配当性向40%を目標
ROE15%目標

投資戦略

将来につながる
戦略的投資を実行

人事戦略

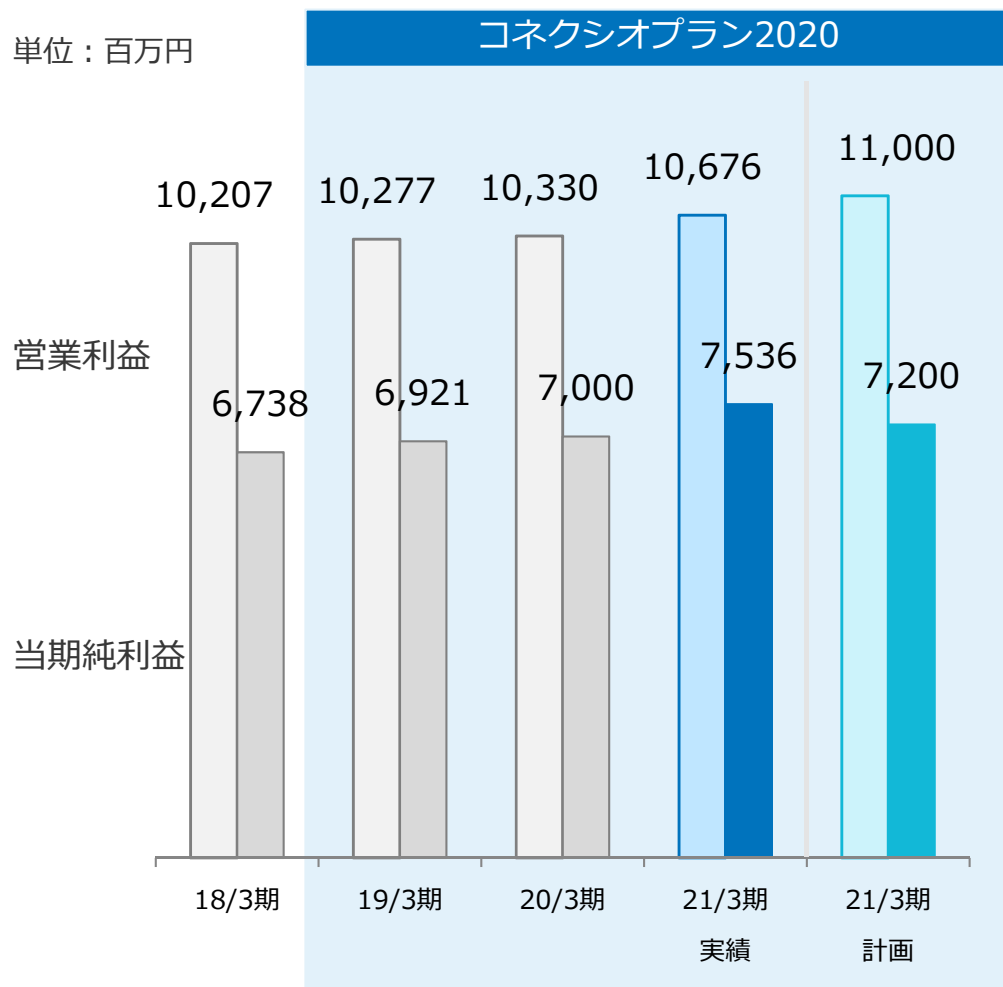
コネクシオを支える
人財投資を強化

ESG/CSR経営

ESG/CSR経営の
更なる推進

営業利益・当期純利益の推移

事業環境の急激な変化に対応し、当期純利益計画を超過達成
当期純利益は9期連続増益・過去最高益を更新※



営業利益

10,676百万円
(計画比▲2.9%)

当期純利益

7,536百万円
(計画比+4.7%)

※ 営業利益については10期連続増益・過去最高益を更新。

中期経営計画2020の達成状況

電気通信事業法改正やコロナ禍の影響による販売台数の落ち込み等により
売上総利益・営業利益は未達、当期純利益は営業外収益により超過達成

[単位：万台/百万円]	18/3期 A	21/3期 B	増減率 B/A	21/3期計画 C	達成率 B/C
販売台数	271.7	181.0	▲33.4%	270.0	▲33.0%
売上高	264,897	188,795	▲28.7%	280,000	▲32.6%
売上総利益	50,347	53,007	+5.3%	55,300	▲4.1%
販売管理費	40,139	42,331	+5.5%	44,300	▲4.4%
営業利益	10,207	10,676	+4.6%	11,000	▲2.9%
コンシューマ事業	12,625	12,462	▲1.3%	12,500	▲0.3%
法人事業	1,591	2,758	+73.3%	2,800	▲1.5%
全社費用	▲4,009	▲4,544	+13.3%	▲4,300	+5.7%
当期純利益	6,738	7,536	+11.8%	7,200	+4.7%

主な取組みと成果：コンシューマ事業

- お客様との長期的な関係構築
 - スマホ教室のメニュー拡大などお客様ニーズの高いサービスの拡充
 - 出張販売の体制強化による新たなお客様接点の拡充
 - 三密を回避し安心・安全にご利用いただけるショップ運営
- 生産性の高い店舗オペレーションの実現
 - 来店予約を前提とした運営体制の確立、ならびに対応時間の短縮
 - バックヤード業務の省力化投資（シフト作成ツール・来店予約ツールなど）



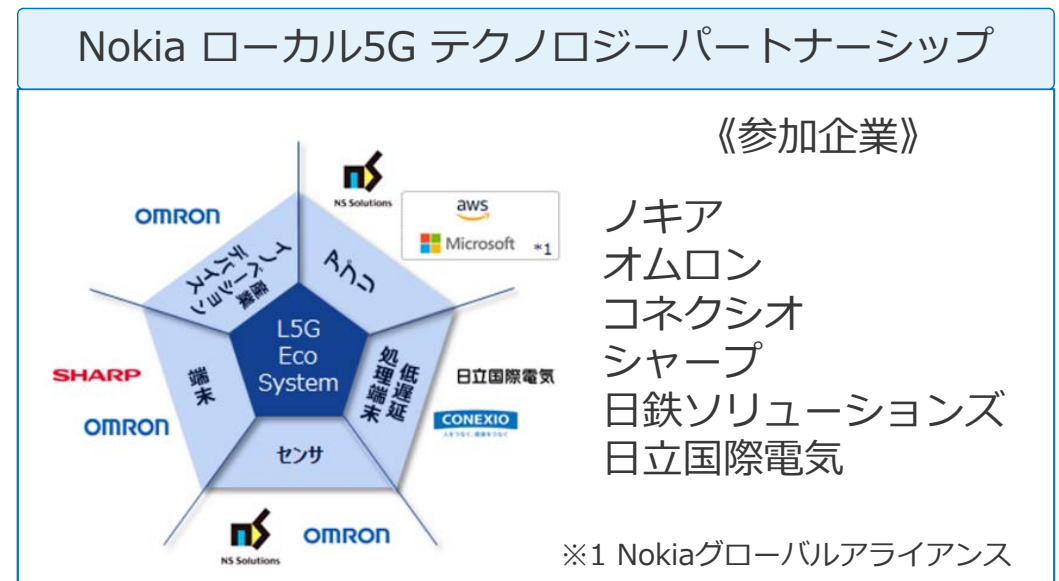
主な取組みと成果：コンシューマ事業

- 戦略的投資
 - 楽天モバイルショップ事業を開始し、直営店を23店舗出店
 - 「ほけんの窓口」の代理店事業を開始し、直営店を4店舗出店
- 人財投資
 - ショップスタッフの処遇改善を含む人事制度の見直しを実施



主な取組みと成果：法人事業

- モバイル・ソリューション・プロバイダーへ進化
 - モバイル端末管理運用サービスの運用基盤確立
 - 「働き方改革」を推進するモバイルソリューション提供
 - デジタルマーケティング活用によるソリューション商材の販売体制確立
- IoT/5Gソリューションの拡充
 - エッジコンピューティング・ゲートウェイ「CONEXIOBlackBear」開発
 - NOKIA・日鉄ソリューションズをはじめとするローカル5Gパートナーとの関係強化
 - IoTソリューションのパッケージ販売拡充、ストック型ビジネスモデル構築



3. 中期経営計画2023

(2022年3月期～2024年3月期)

事業環境認識

今後3年間を見据えた事業環境変化

ニューノーマル時代への
変化（リモート型社会）

通信キャリア各社の
料金値下げ競争激化による
市場の活性化・流動化

IoT・5G技術の
活用促進

SDGsへの関心の高まり
（政府・企業から個人へ）

労働人口減少

事業環境分析

機会

- お客様の行動変容に合わせたお客様接点の多様化
- デジタル化進展の一方で情報格差が広がる中、リアルのお客様接点の価値増大
- キャリア認定ショップにおける業容拡大
- サービスの高度化に伴うサポートニーズの増大
- 企業のIT投資加速、テレワーク・DX推進
- IoT・5G技術を使った新たなソリューションの提供
- 本業・専門分野を活かしたSDGs推進
- ダイバーシティ推進による多様な人財活用

脅威

- オンライン限定プラン普及（MVNO事業者の淘汰）
- 代理店手数料減少
- 店頭での来店客数・販売台数減少

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

基本戦略 1：顧客の変化に対応したショップ°ビジ 初の進化

新しいショップスタイルを追求し、顧客の生活の質向上をサポート

キャリア認定ショップ



VR・eスポーツ
体験



行政サービス
サポート



オンライン接客
動画説明の活用



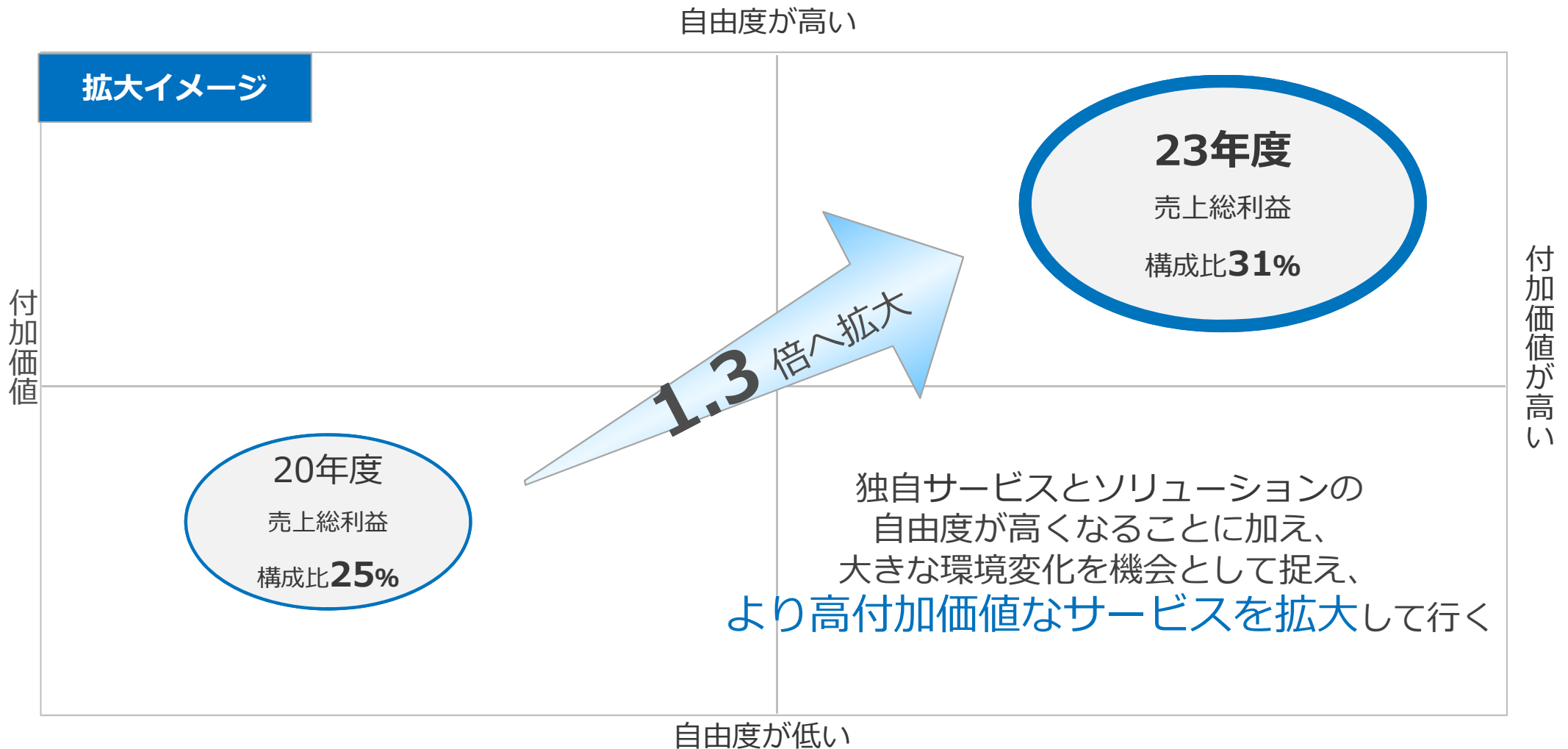
地域特性・お客様のご要望に沿った
営業時間の設定

出張販売・出張スマホ教室



基本戦略2：独自サービスとソリューションの拡大

コネクシオ独自サービスとソリューションによる売上総利益を1.3倍に拡大



基本戦略2：独自サービスとソリューションの拡大

コンシューマ事業

- 独自コンテンツnexiplus
高付加価値化
- nexiパッケージ拡充
- ショップの立地と人的資源を活用した
新たなサービスの展開
- ほけんの窓口
店舗拡充、新サービスモデル実現



nexiplus



nexiパッケージ



法人事業

- **モバイルソリューション**
顧客基盤拡大
顧客接点のデジタル化
ソリューション商材の高付加価値化
- **IoTソリューション**
有力パートナーとの協業推進
リカーリングビジネスの推進



ヘルプデスク



IoT導入事例

基本戦略3：デジタル化の追求等による生産性の革新

ビジネスプロセスの再構築による生産性向上

コンシューマ事業

POSシステム刷新

ショップ業務オペレーション改善

店頭スタッフ
稼働時間削減



バックオフィス
管理工数削減

オンライン接客

お客様の対応時間短縮、満足度向上
業務の繁閑に合わせた人財の最適配置
ショップの生産性向上



法人事業

モバイルソリューション

顧客接点と社内業務プロセスのデジタル化



ネットワーク環境整備

- ニューノーマル時代の働き方への対応
- ネットワークセキュリティ強化

基幹業務のDX

- 経理・契約業務のペーパーレス化
- 働き方の多様化に応じたオフィス環境整備

経営基盤の強化

資本・ガバナンス戦略

- 財務の健全性と株主価値の持続的な拡大を目指す
 - ・ **配当性向40%**を目処とし、安定的・継続的な配当を実施
 - ・ **年間配当金70円以上**の安定配当を目指す
 - ・ **ROE12%以上**を目標とする
- 継続的にコーポレートガバナンス体制を強化していく

投資戦略

- 戦略的意義や経済合理性を勘案し、**長期的に事業を支える分野や新たな事業への投資**を積極的に実行する
 - ・ コンシューマ：キャリア認定ショップ網の整備・強化、保険代理店事業における店舗展開（M&A・直営店出店）
 - ・ 法人：音声・IT系のインテグレーション、現事業領域関連分野






人事戦略

- 環境変化に則した働き方と新しい取組みへ挑戦する機会の提供により**エンゲージメント**を高める
- 多様な人財が最大限に能力を発揮できる会社を目指し、2020年10月に発足した「**ダイバーシティ推進委員会**」を中心に取組みを加速する

コンプライアンス戦略

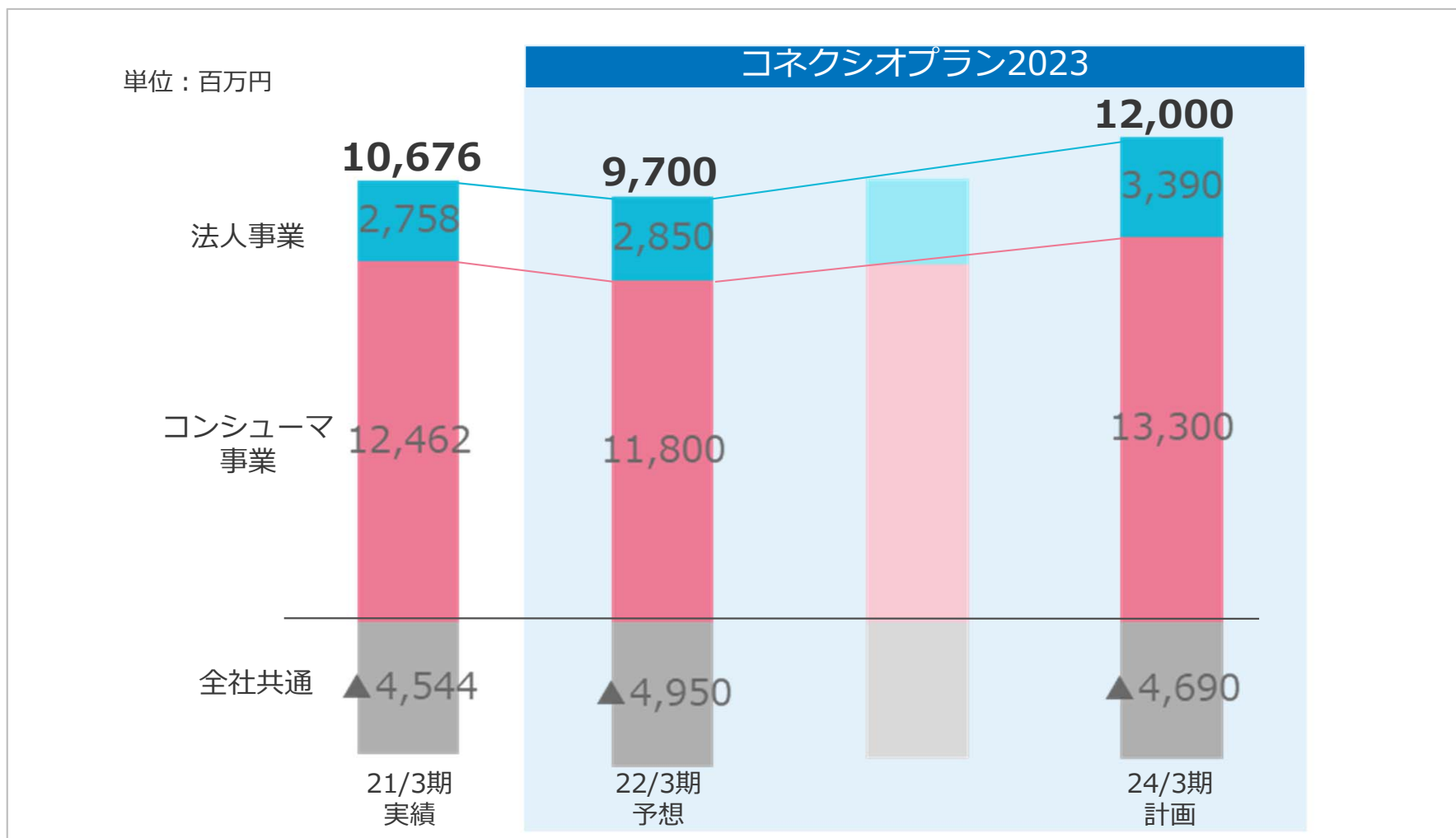
- **コンプライアンスは全てに優先する課題**と認識し、故意過失含め持続的に牽制が効く仕組みを構築し続ける
 - ・ 電気通信事業法：値引き上限の徹底
 - ・ 不正利用防止法：本人確認・二者確認の徹底
 - ・ 個人情報保護法：誤渡し、誤送信、誤配送対策の継続

社会の持続的な成長に貢献するため、
以下の5項目を重要課題とし、本業・専門分野を通じたSDGs経営を実践

重要課題 (マテリアリティ)	中期目標	具体的な内容	関連するSDGs
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	<ul style="list-style-type: none"> ・地域住民のデジタルデバインド解消を目的としたスマホ教室の積極的開催 ・スマートデバイスと次世代サービスの普及を通じた先進的で魅力的な価値の提供 	
2. 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	<ul style="list-style-type: none"> ・最新のICT機器提供によるスマート社会の実現 ・産業の効率化を促進する5G/AI/IoTソリューションの開発・提供 	
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	<ul style="list-style-type: none"> ・スマホ教室等によるネット犯罪等に対する啓発活動 ・全国のショップにおける災害時に役立つ情報提供と被災者支援 ・IoTソリューションの提供による防災・減災の仕組みづくり 	
4. 環境問題への取組み	二酸化炭素排出量の削減と 資源リサイクルの促進	<ul style="list-style-type: none"> ・グリーン電力導入による環境負荷軽減 ・使用済デバイスの回収・リサイクルによるレアメタルの資源化 	
5. ダイバーシティ & インクルージョンの促進	多様な人財が活躍できる 働きやすい環境づくり	<ul style="list-style-type: none"> ・女性活躍の推進、障がい者採用と雇用の定着、LGBTに関する取組み ・多様な働き方の促進 ・社員成長とキャリア実現支援 	

コネクシオプラン2023 定量計画

2023 定量計画	営業利益	当期純利益	ROE
	120 億円	80 億円	12% 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%
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>➤ 21/3期 年間配当金：65円（中間30円、期末35円）</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>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%																																																		

コネクシオプラン2023まとめ

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

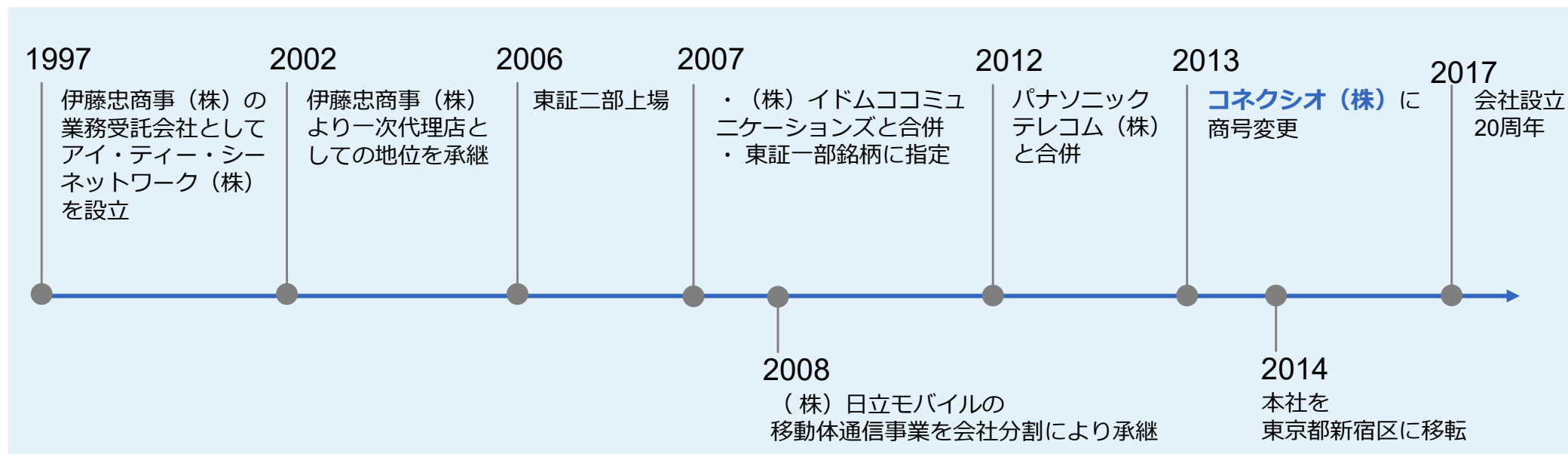


70円 以上

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	5,565名 (2021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

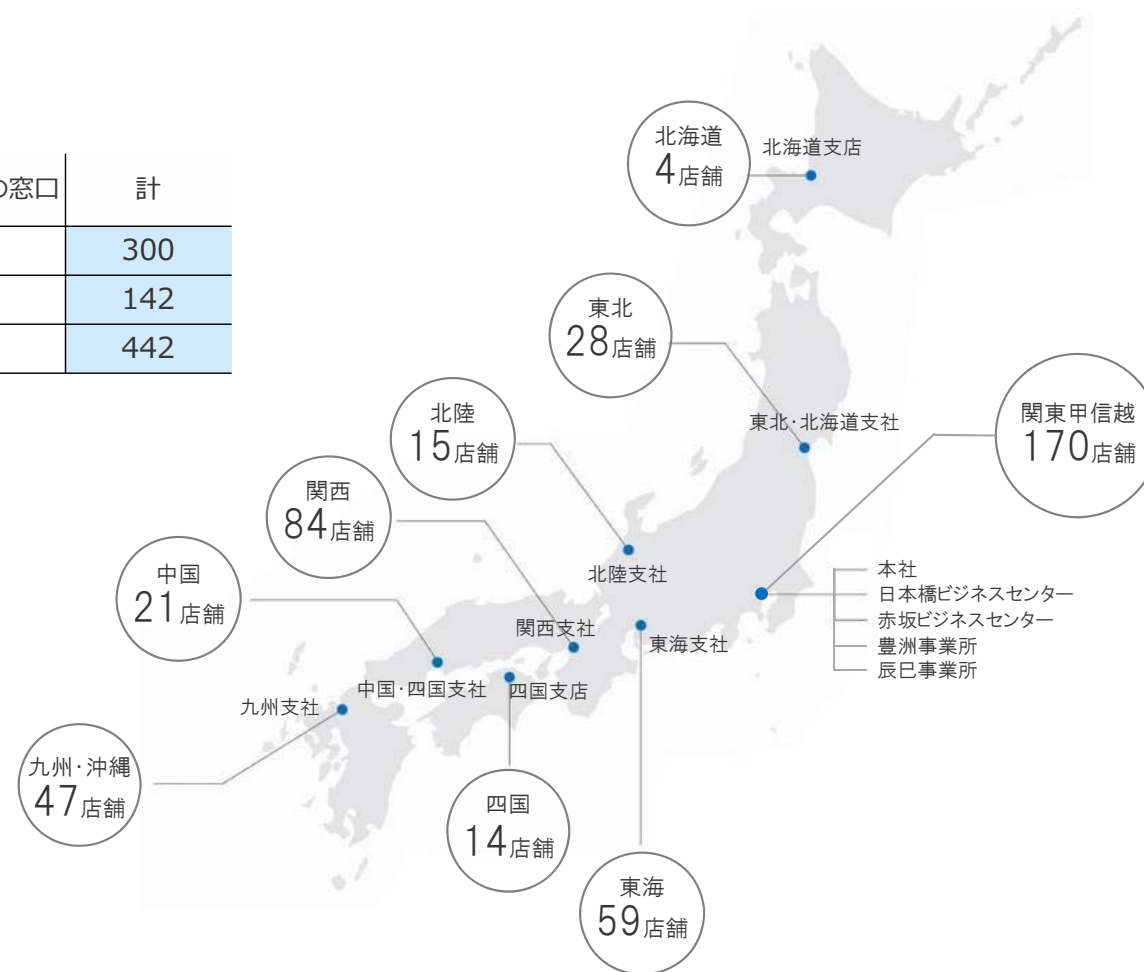
東名阪を中心に全国に **442** 店舗を展開

店舗内訳 (2021年3月31日現在)

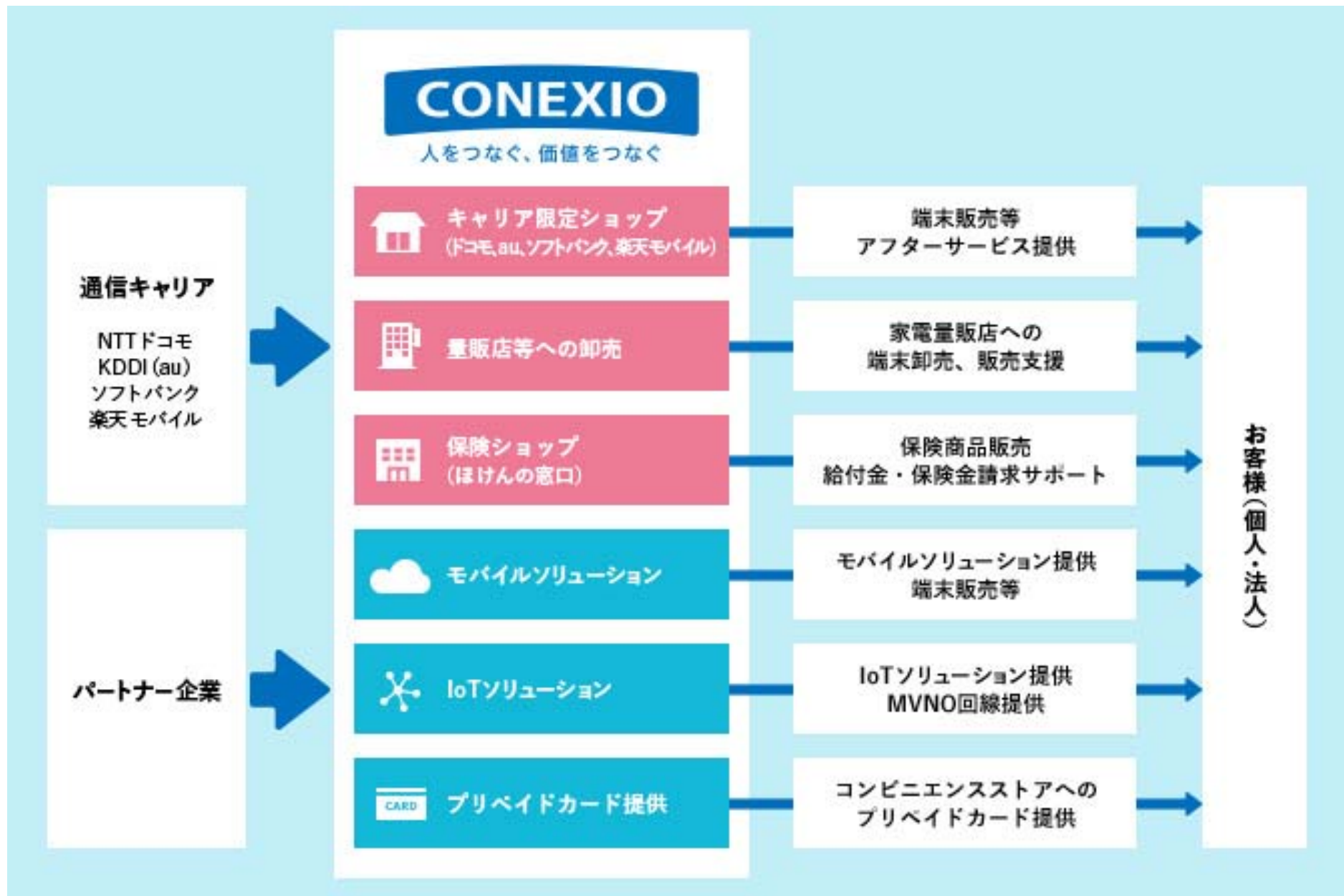
	ドコモ ショップ	au ショップ	ソフトバンク ショップ	楽天モバイル ショップ	ほけんの窓口	計
直営	242	27	4	23	4	300
運営委託	128	14	0	0	0	142
計	370	41	4	23	4	442

※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(ネクシプラス)は、スマートフォンの基本操作講座や生活に役立つオリジナル動画を自宅で気軽に楽しめたり、日常生活に関する様々なお悩みを専門家に電話相談できるなど、皆様の安心・便利な暮らしをスマホでサポートす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

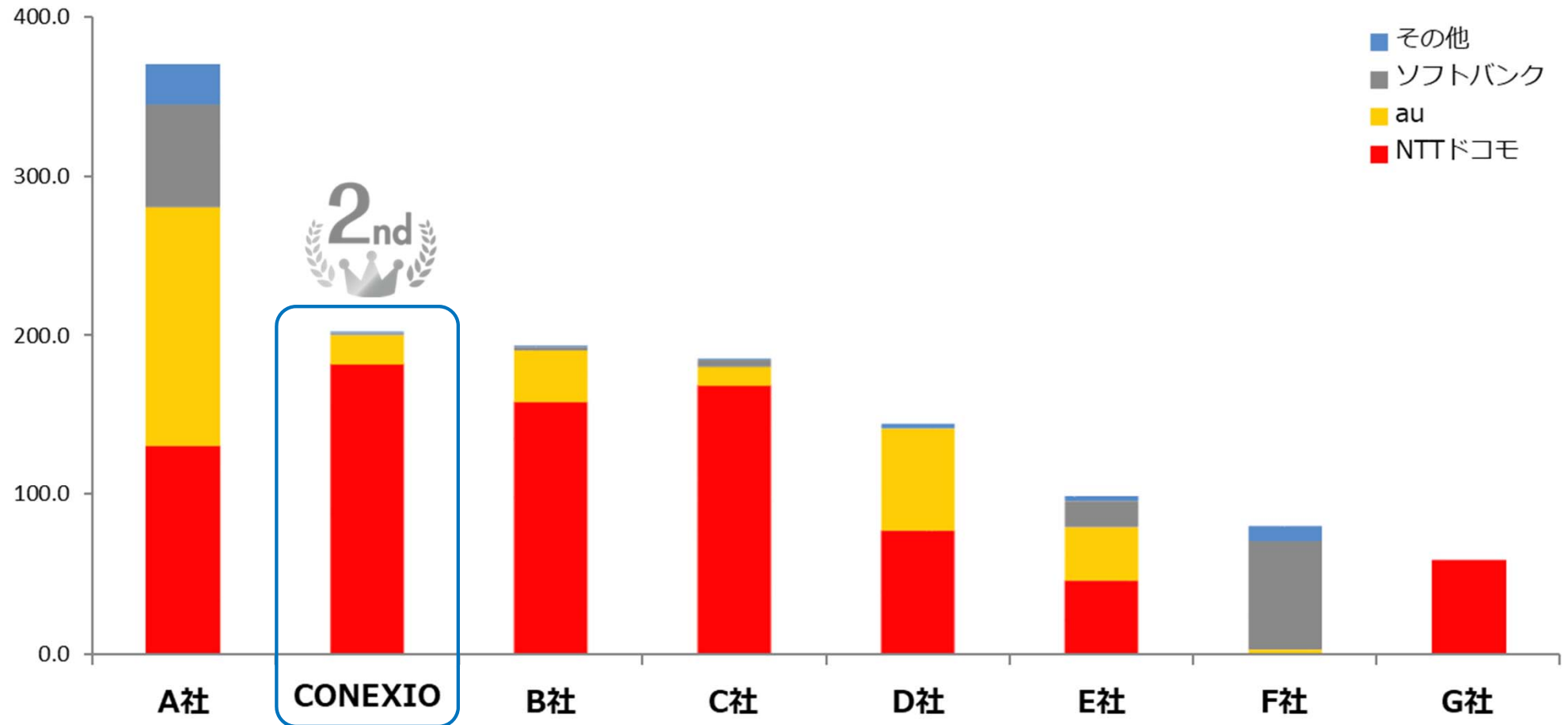
コンビニエンスストアで販売されているプリペイドカードの提供を行っています。

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**200万台**規模

単位：万台

※20/3期の販売実績合計



出典：MM総研資料を元に当社作成

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」の認証取得を目指す。





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。