

2023年3月期 第1四半期

# 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1四半期 決算概要
2. セグメント別の取組み

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1四半期 決算概要

## 23/3期 1Q 全社業績

売上高： 45,448 百万円 (▲ 1.3%)  
営業利益： 437 百万円 (▲76.8%)  
四半期純利益： 286 百万円 (▲80.7%)

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が減少し  
大幅減益

## コンシューマ 事業

売上高： 41,955 百万円 (▲ 1.2%)  
営業利益： 990 百万円 (▲60.6%)

販売台数の落ち込みと、前年2Qからの  
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

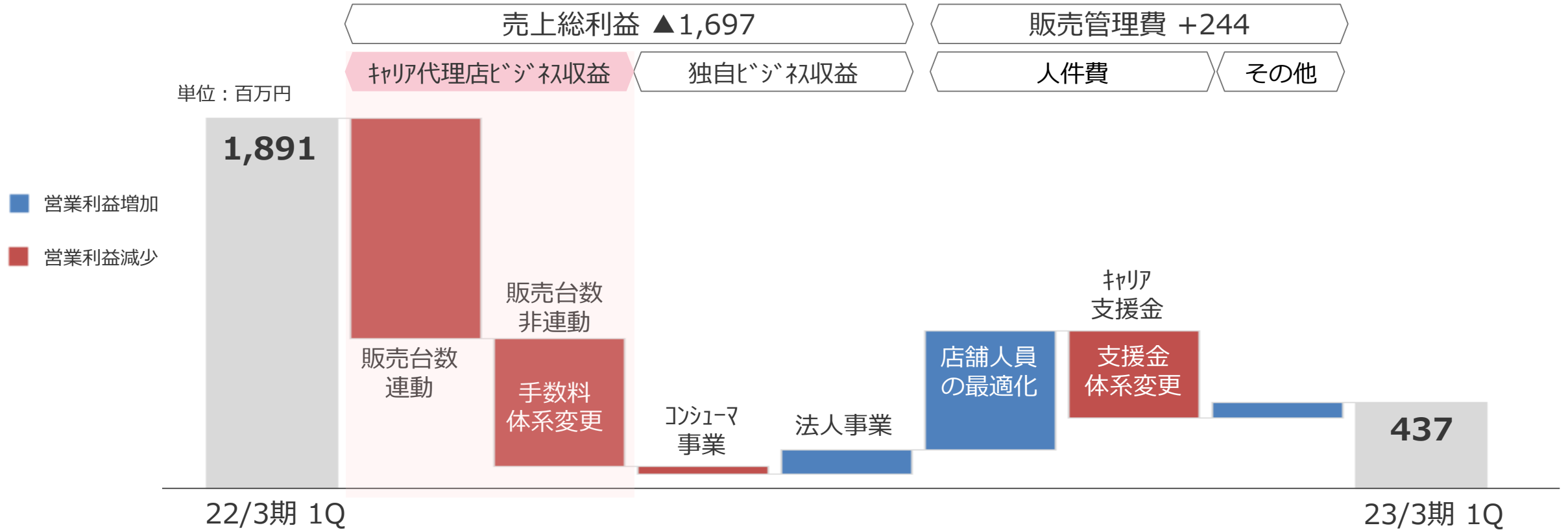
## 法人事業

売上高： 3,493 百万円 (▲ 1.5%)  
営業利益： 537 百万円 (+13.4%)

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

- 売上総利益は、取替を中心とした販売台数の減少、販売台数非連動の減益（期初想定通り）により12.8%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、2.1%減少



# 決算ハイライト（第1四半期）

- 販売台数は18.2%減少したものの、売上高は商品売上単価の上昇により前年同期並み
- 四半期純利益は、営業利益の減少に加え、前年同期に退職給付制度改定益等の特別利益を計上した影響もあり、80.7%減少

[単位：万台/百万円]	22/3期 1Q A	23/3期 1Q B	増減率 B/A	23/3期予想 C	進捗率 B/C
販売台数	45.6	37.2	▲18.2%	184.0	20.3%
売上高	46,026	45,448	▲1.3%	200,000	22.7%
売上総利益	13,287	11,589	▲12.8%	—	—
キャリア代理店ビジネス収益	9,859	8,056	▲18.3%	—	—
独自ビジネス収益	3,427	3,533	+3.1%	—	—
販売管理費	11,396	11,151	▲2.1%	—	—
営業利益	1,891	437	▲76.8%	8,600	5.1%
コンシューマ事業	2,513	990	▲60.6%	10,000	9.9%
法人事業	474	537	+13.4%	3,300	16.3%
経常利益	1,907	503	▲73.6%	8,700	5.8%
税引前四半期純利益	2,219	486	▲78.1%	—	—
四半期純利益	1,486	286	▲80.7%	5,700	5.0%

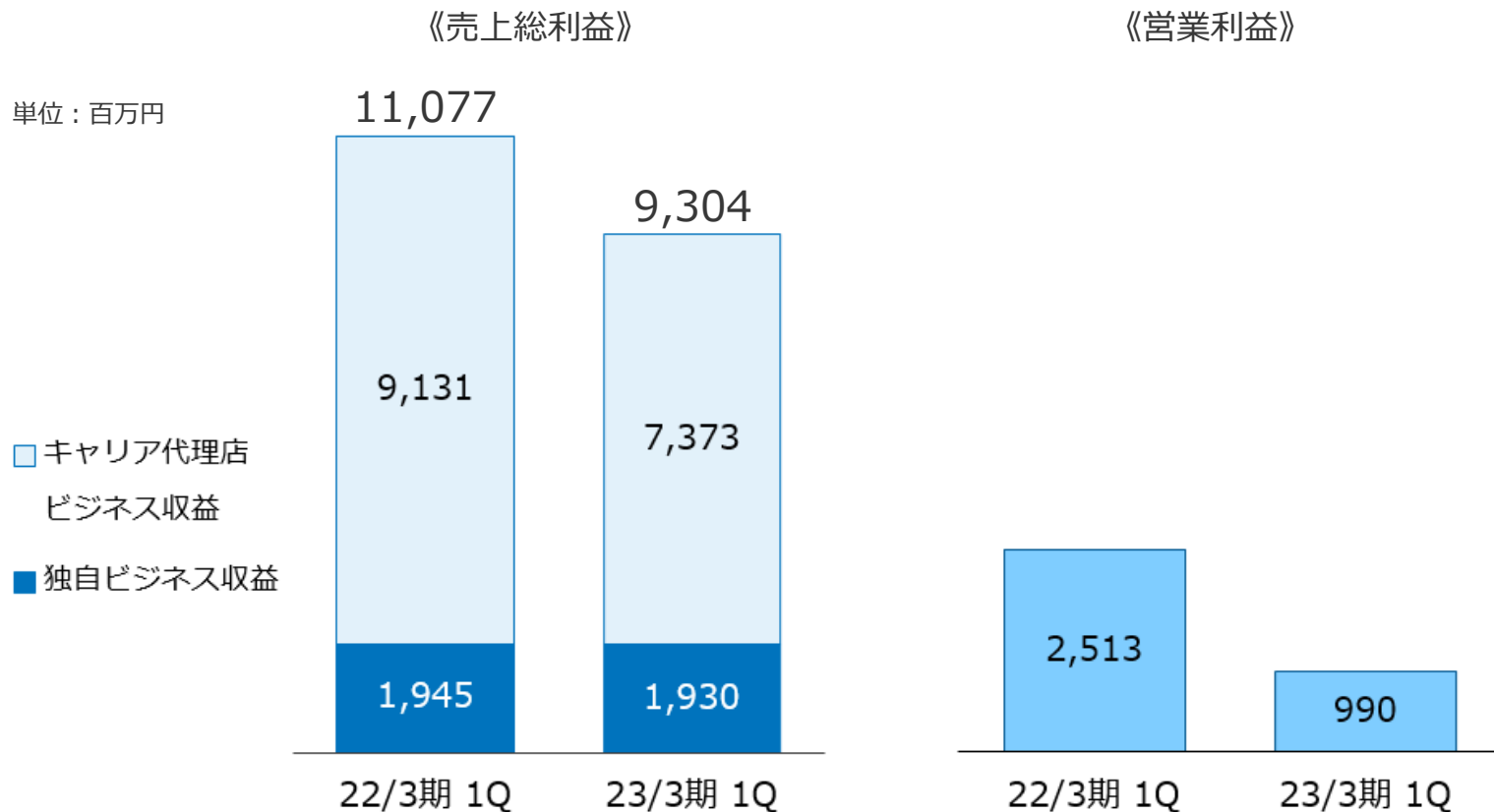
**CONEXIO**

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

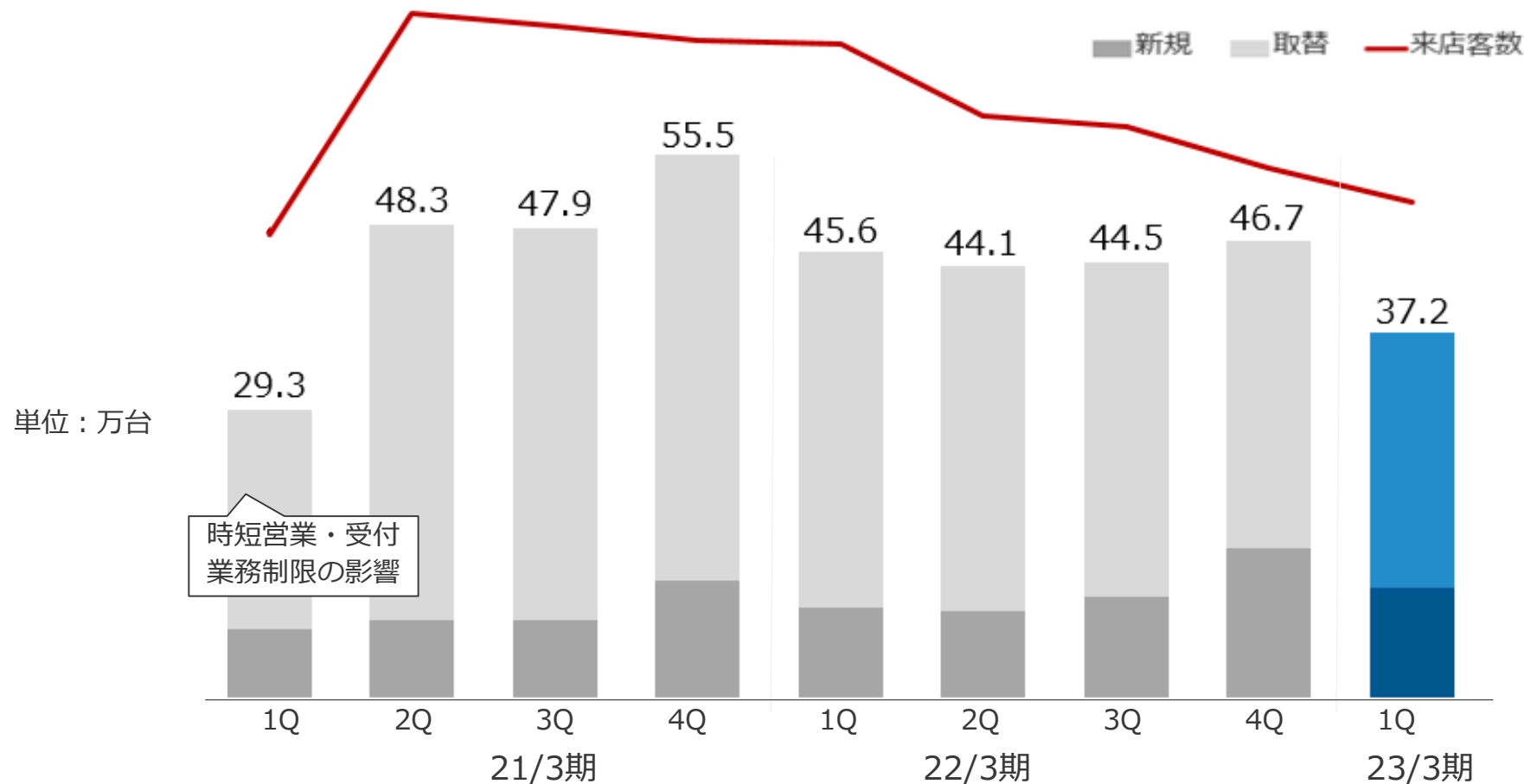
- 売上総利益は、出張販売による新規販売台数は伸長したものの、取替販売台数の落ち込み等によりキャリア代理店ビジネス収益が減少し16.0%減少
- 販売管理費は、店舗人員の最適化やオペレーション改革推進の結果、キャリア支援金減少を補い2.9%削減





# 来店客数・販売台数の推移（過年度推移）

- 販売台数は、MNP傾注により新規販売台数は増加したものの、取替販売への施策不足から全体として大幅に減少
- 来店客数は、新型コロナウイルス感染症や来店予約制の導入により減少



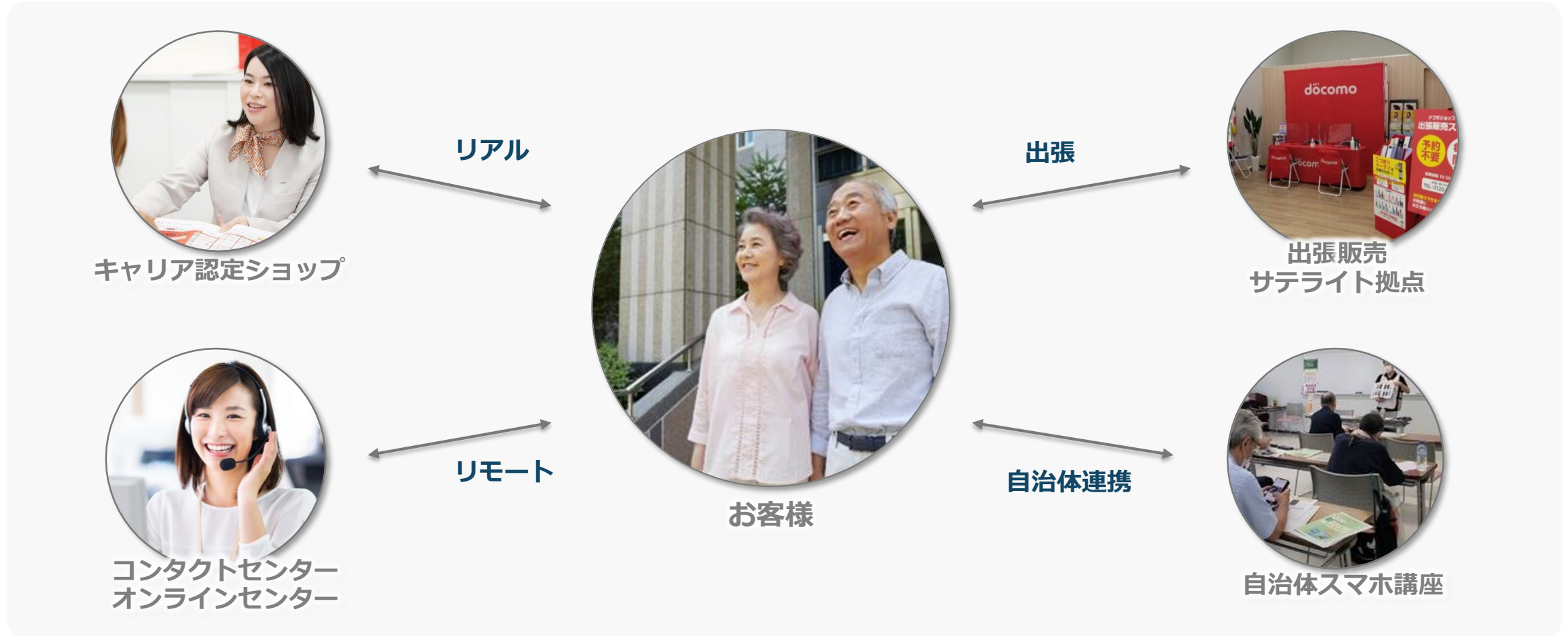
# コンシューマ事業

- キャリア認定ショップの収益改善に向けた、コストの削減と集客力向上および販売台数増加への取組み

課題		対策	取組み状況	効果
1	店舗網の再構築 (店舗戦略見直し)	<ul style="list-style-type: none"> <li>最適配置、統廃合</li> <li>ダウンサイジング</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>エリア内最適化を鑑み、不採算店舗を中心に統廃合を推進</li> <li>今年度中に10店舗程度を実行予定</li> </ul>	筋肉質な 収益体制の構築 (コスト削減)
2	オペレーション改革	<ul style="list-style-type: none"> <li>コンタクトセンター機能拡充</li> <li>店舗とリモート接客との連携</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>コンタクトセンターは上期中に直営全店をカバーし、ショップ受付業務の一部を担う</li> <li>リモート接客は直営65店舗から運用開始</li> <li>共通業務の集約化により店舗稼働の効率化を推進</li> </ul>	
3	販売強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>集客力の向上</li> <li>出張販売の強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>上記店舗稼働の効率化により、店舗での接客キャパシティを拡大</li> <li>出張販売専任チームの定着化により、接客機会を増大</li> </ul>	販売台数増加・ キャリア指標向上 による収益増

# コンシューマ事業

- キャリア認定ショップ運営のノウハウを活かし、顧客接点を拡大
- 各拠点は、それぞれの機能を活かし相互に連携をとることで様々なサービスを提供



- スマホがわかると 暮らしがかわる、有料の「暮らしのスマホ教室」を全国のコネクシオ直営キャリア認定ショップ 243店舗で開始
- 今後は友達と一緒に楽しむコース（コンテンツ）の充実と、教室網（運営代理店、カルチャー教室）の拡大を推進

## 5月:人気のマンツーマン教室を開始

### スマホがわかると 暮らしがかわる 暮らしのスマホ教室



5月6月実績：累計約1万回

## 今後：グループコースを展開

### 暮らしのスマホ教室 価格表・コース一覧

コース名	料金(税込)	時間	スタイル	講座内容	こんな方におすすめ	
基本コース	1回	1,650円	50分	個別レッスン	① 電源、基本操作 ② 電話 ③ カメラ ④ メール	・最近スマホに機種変した方 ・基本操作に不安がある方
	4回 チケット	6,000円	50分 ×4回			
応用コース	1回	3,650円	50分	個別レッスン	⑤ あんしん利用 ⑥ インターネット ⑦ アプリ ⑧ LINE ⑨ 地図アプリ ⑩ オンライン	・今以上にスマホを使いこなしたい方 ・スマホの新しい使い方にチャレンジしたい方
	4回 チケット	13,000円	50分 ×4回			
ちょっと学びたい ライトコース	1回	3,000円	30分	個別レッスン	サポート範囲は事前に店舗へご確認ください	・各講座の不明点を解消したい方
enjoy グループコース	1回	2,000円	50分	グループレッスン (2名以上最大6名様)	・アプリ講座 ・スマホ活用講座	・スマホの便利な使い方を 楽しみながら学びたい方
出張教室	1回	33,000円	50分	グループレッスン (2名以上最大10名様)	ご要望に応じて アレンジ可能	・企業様、組合様を対象に スマホ教室を開催希望の方

【感染症対策について】※感染症対策のため、手指の消毒やマスクの着用、検温にご協力をお願いします。

予約など、詳しくは店頭スタッフまでお尋ねください。

2020/7

【参考】プレスリリース

22/4/13 コネクシオ、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～「デジタルライフサポートサービス」への発展を目指す～

- 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**」、昨年度の22自治体から拡大し32自治体から受託
- スマホ教室講師の派遣・育成の他に、店頭でのマイナカードの申請サポート業務や行政手続きスマホ活用講座等、地域レベルでのICT利活用支援に貢献

## 現状：スマホ教室講師の派遣や育成等

地方公共団体等と連携し、  
公民館等の公共的な場所で『スマホ講習会』等を実施



## 今後：地域レベルでのICT利活用支援に貢献

通信キャリア各社と連携し、  
マイナカードの申請サポート業務、スマホ活用講座を推進

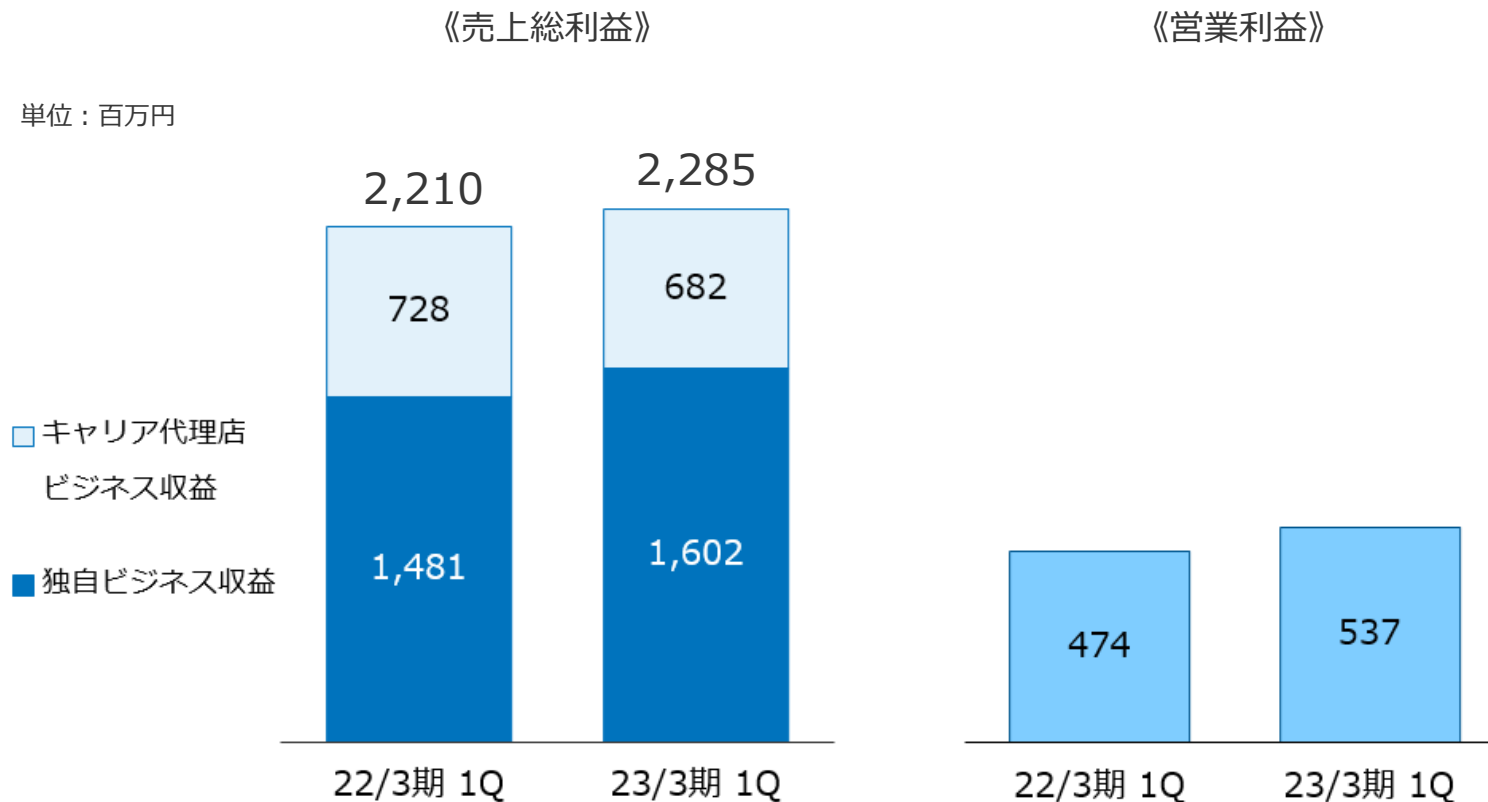


【参考】プレスリリース

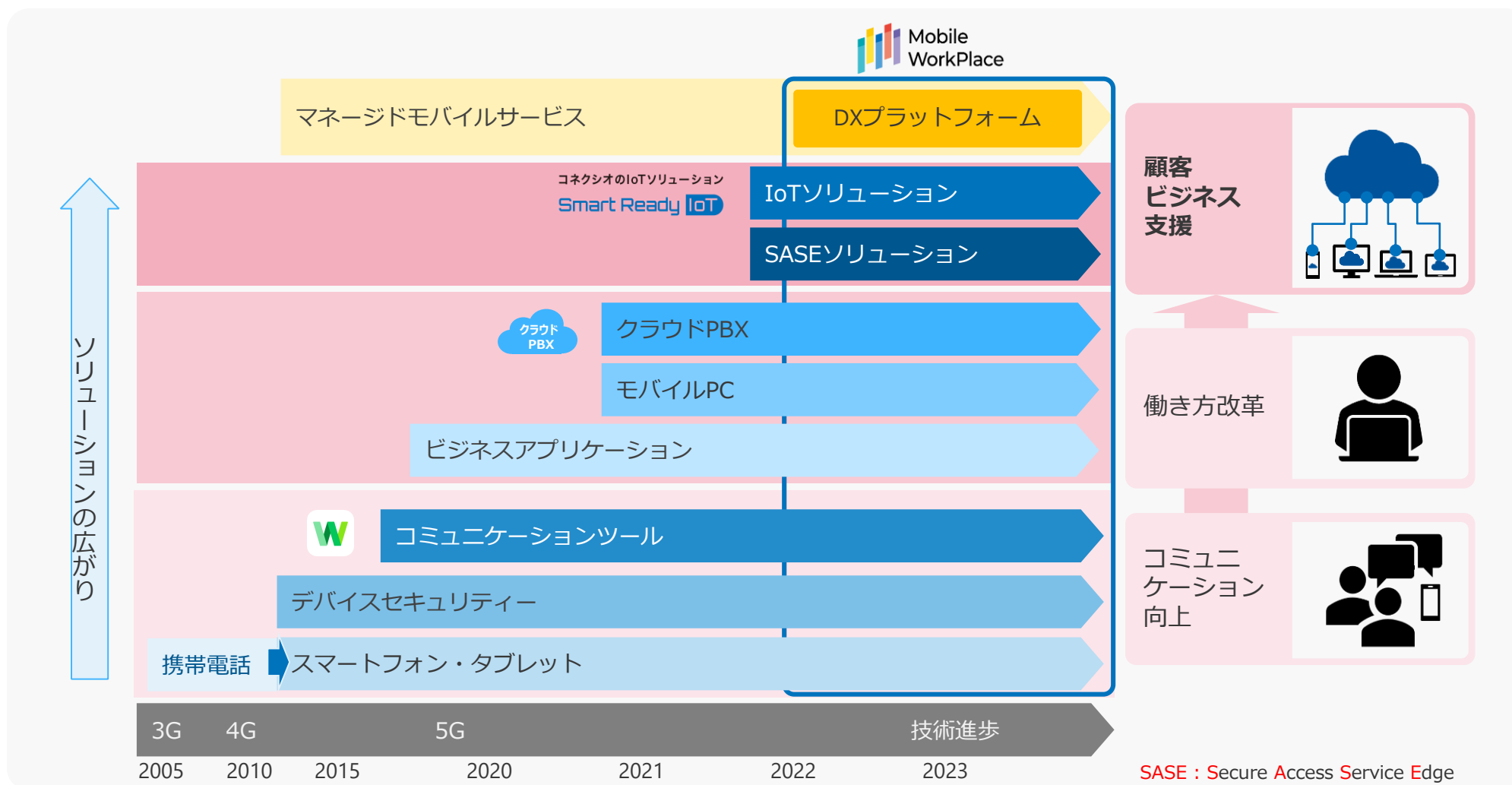
22/7/28 総務省の「令和4年度利用者向けデジタル活用支援推進事業（地域連携型）」を全国32自治体より受託



- 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3.4%増加
- 営業利益は、売上総利益の増加に加え、人件費削減等による販売管理費減少により13.4%増加

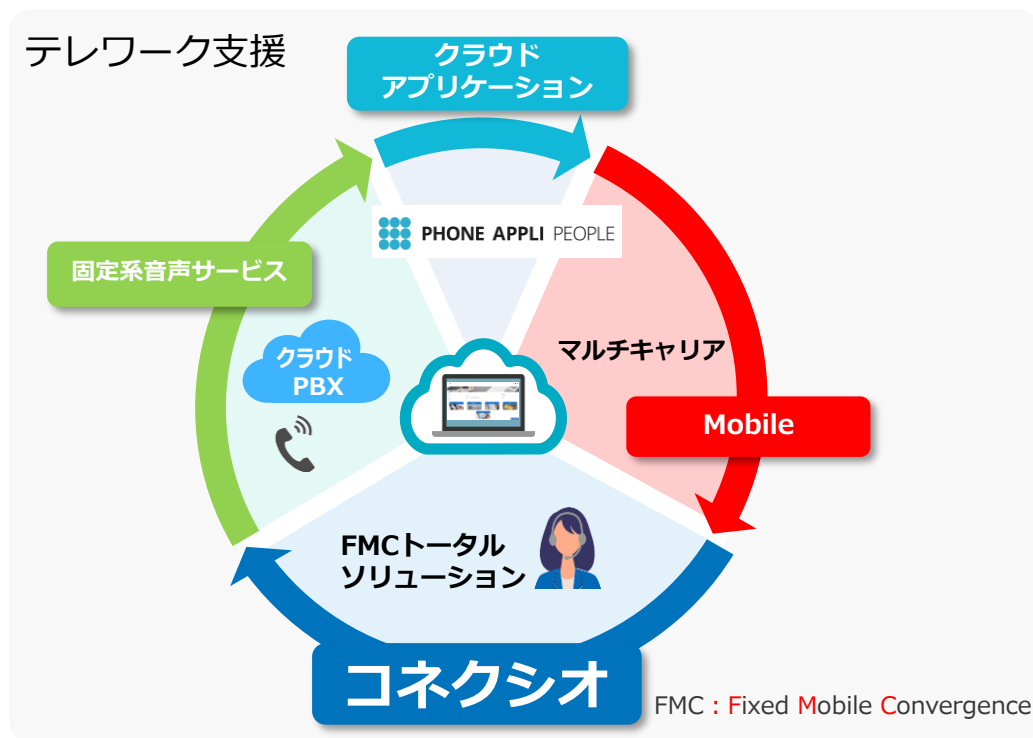


- 既存事業の持続的成長に加え、パートナー企業との資本業務提携やM&A投資によりFMCサービス、クラウドPBXサービス、NWインテグレートやクラウドインテグレートの機能を補完し成長を加速

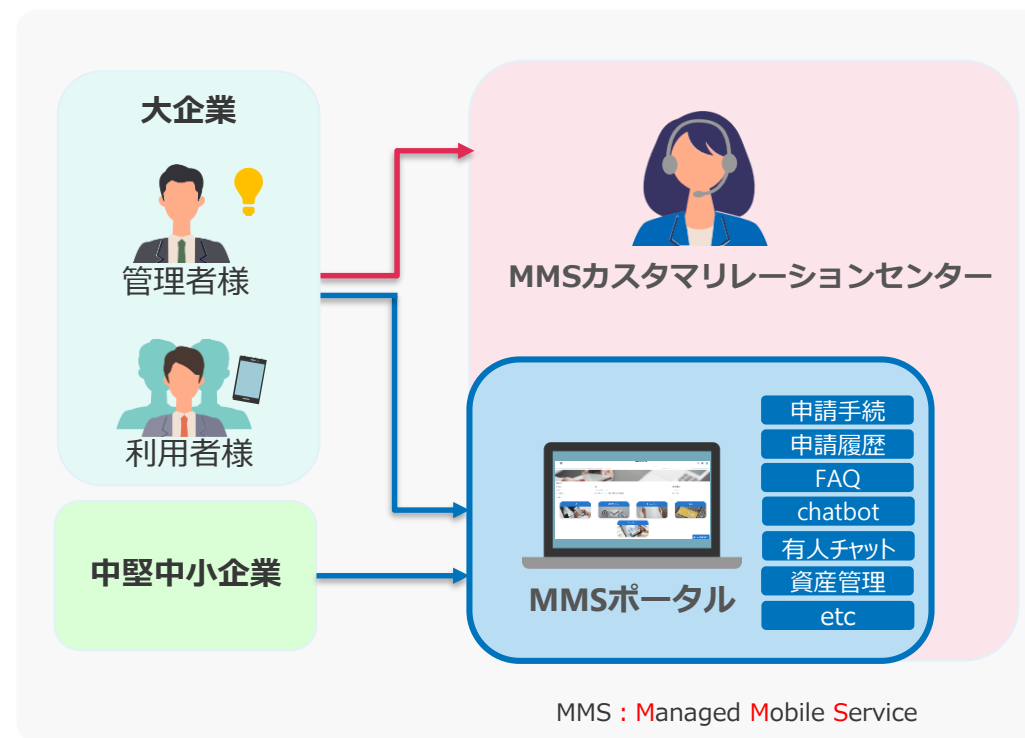


- モバイルと固定電話（クラウドPBX）の導入・保守・運用をワンストップで提供するFMCトータルソリューションをリリース。オフィスの電話環境改善により中堅中小企業を中心にリモートワークを支援
- これまでのカスタマーセンターに加え、スマートデバイスとクラウドサービスを一元管理するWEBサービス（MMSポータル）をリリース。顧客体験を大幅に向上し、大企業に加えて中堅中小企業のDX化を支援

## FMCトータルソリューション



## MMSポータル ~顧客接点のデジタル化~



**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	5,639名(2022年6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



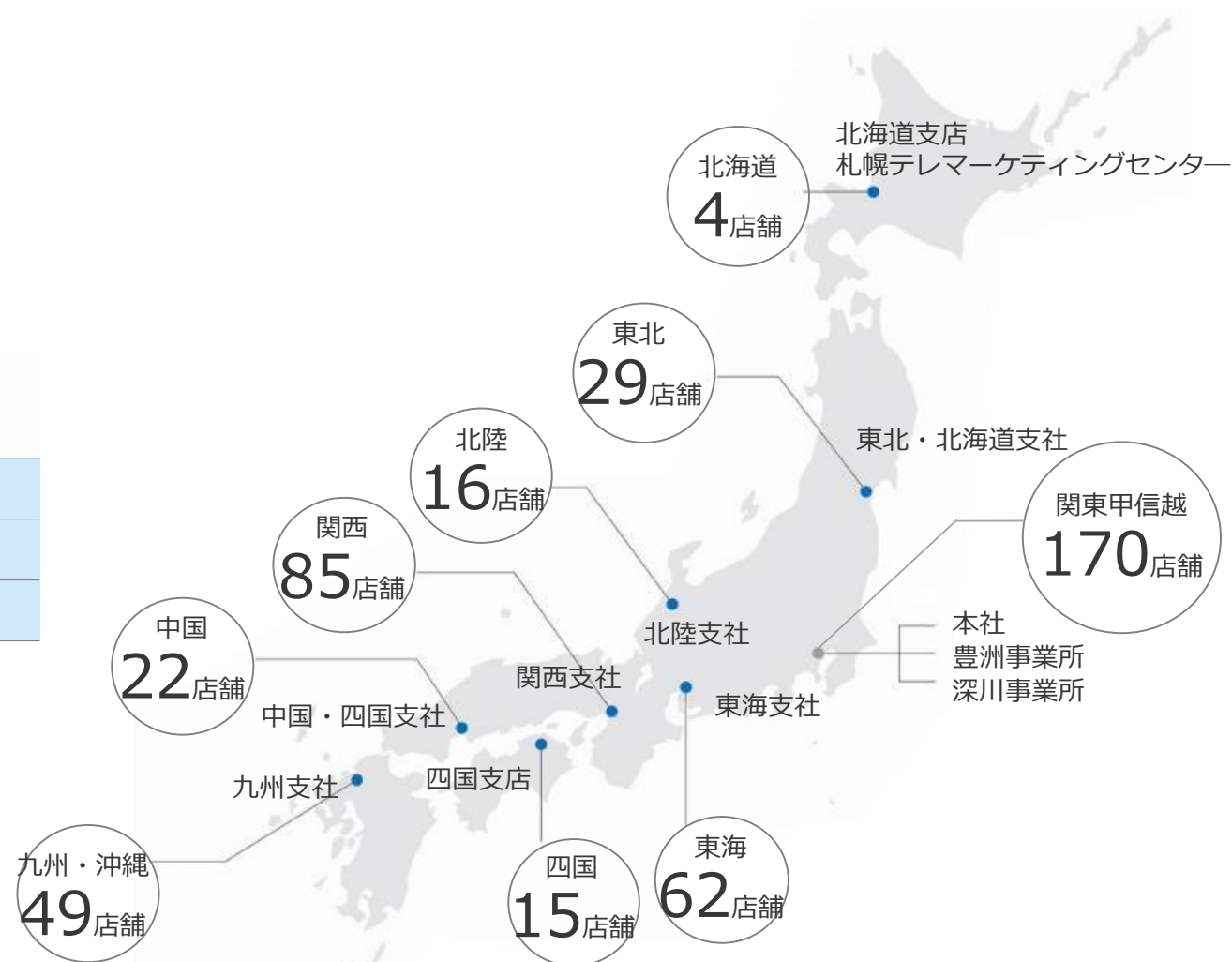
# 事業所・店舗展開

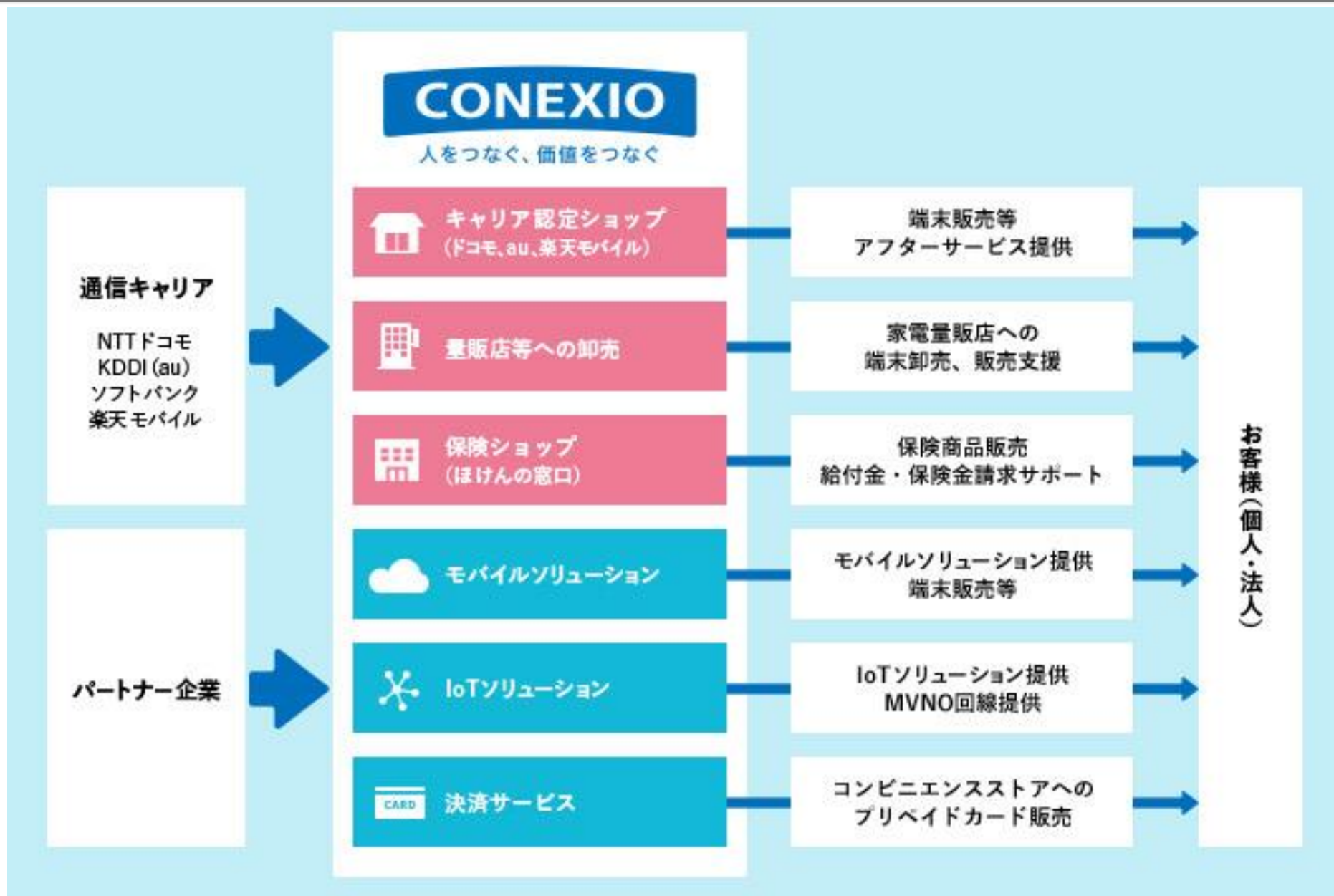
東名阪を中心に全国に **452** 店舗を展開

店舗内訳 (2022年6月30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	41	5	313
運営委託	125	14	0	0	139
計	368	38	41	5	452

※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



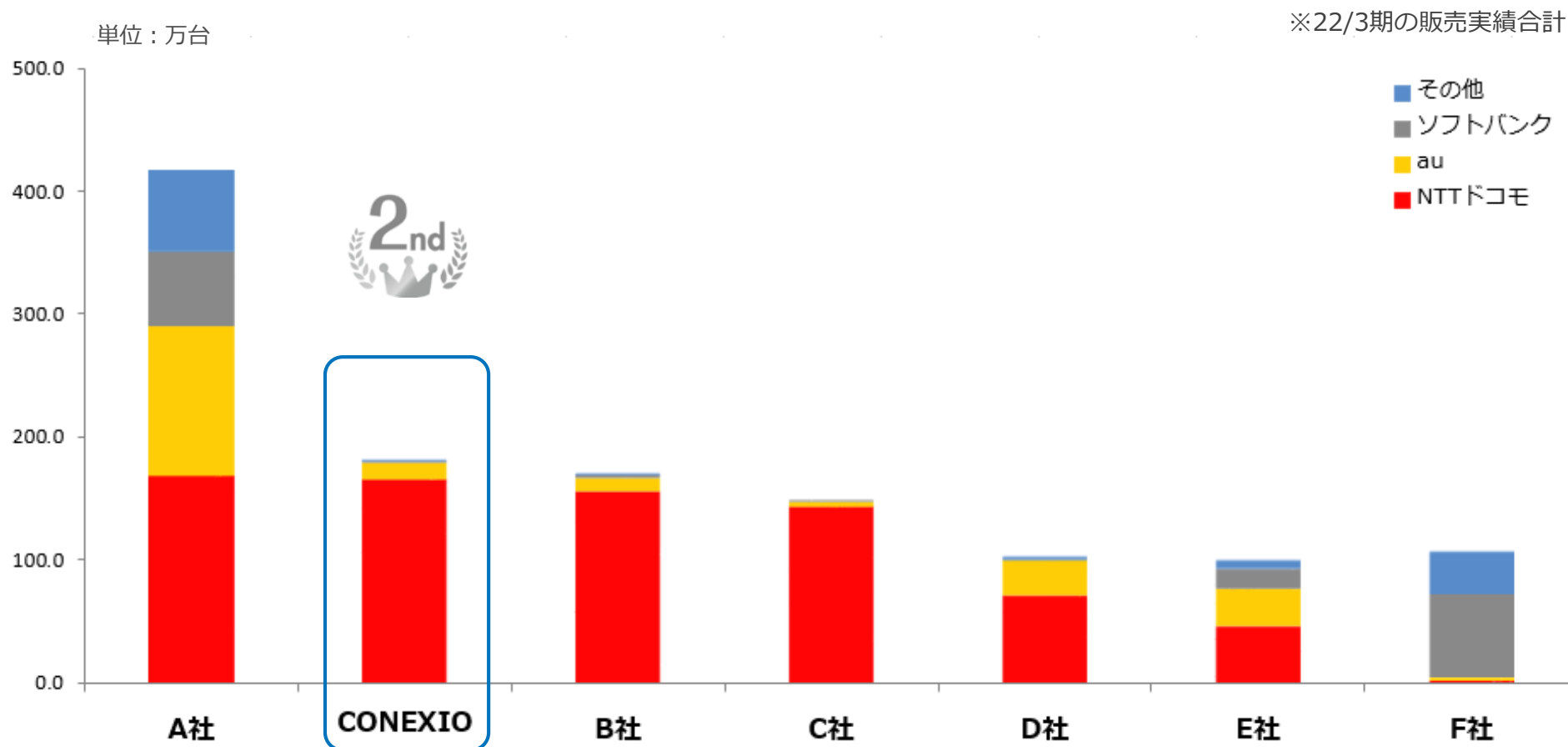
コンビニエンスストアへのプリペイドカードの販売やプリペイドカードの発行ビジネスを行っています。



### 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。

## 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	

- 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%

# 配当方針・配当予想

## 配当方針

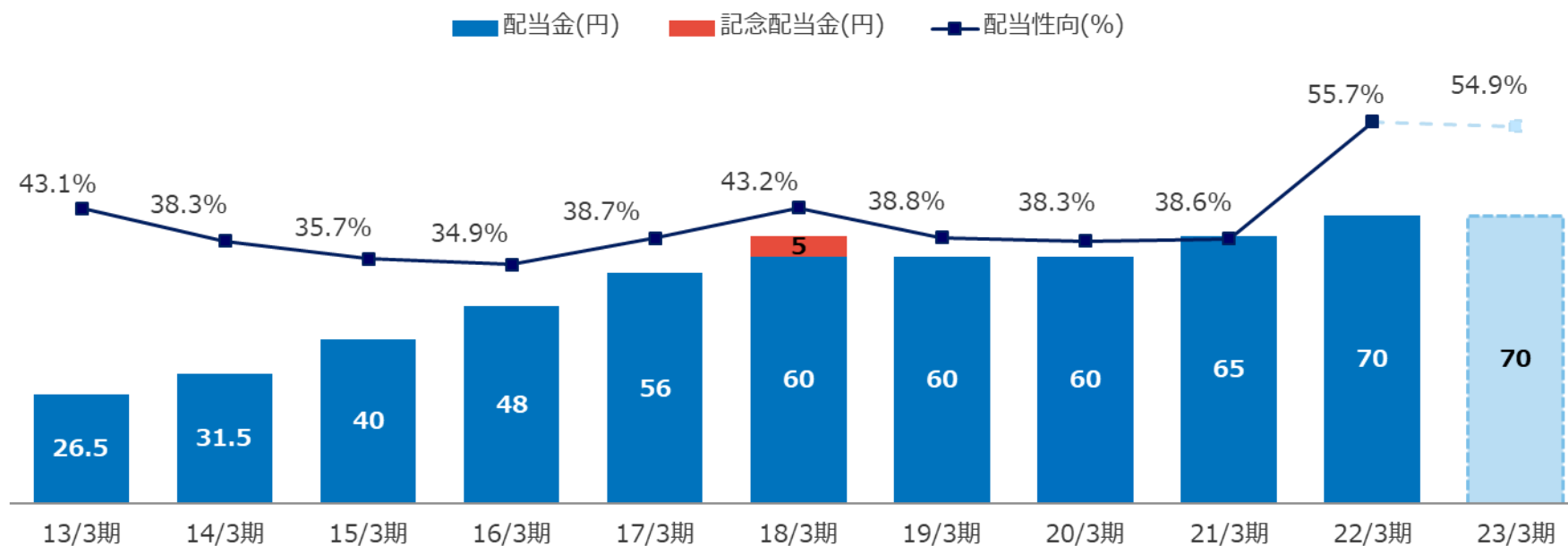
➤ 配当性向40%を目処とし、安定的な配当を継続して行えるよう業績の向上に努める

## 配当予想

➤ 22/3期 年間配当金：70円（中間35円、期末35円）

➤ 23/3期予想 年間配当金：70円（中間35円、期末35円）

## 配当金の推移



## 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。



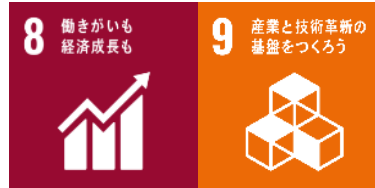
#### 暮らしのスマホ教室

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では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