

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## コネクシオ

9422 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2020 年 6 月 16 日 (火)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2020年3月期の販売台数は19.8%減ながら営業利益は9期連続の増益	01
2. 現時点での2021年3月期の業績予想の開示はなし	01
3. 配当性向40%は維持。中期経営計画も粛々と推進	01
■ 会社概要	02
● 会社概要	02
■ 事業概要	03
1. 携帯電話の販売代理店事業を軸に、コンシューマ事業と法人事業を展開	03
2. 同社の強み、特色	05
3. 事業等のリスク	06
■ 業績動向	06
1. 2020年3月期の業績概要	06
2. セグメント別状況	07
3. コロナの影響	08
4. 財務状況	09
5. キャッシュ・フローの状況	10
■ 今後の見通し	10
1. 2021年3月期の業績及び配当予想は見送り	10
2. 中期経営計画「コネクシオプラン2020」の基本方針	10
3. 2021年3月期の主な取り組み（コンシューマ事業）	10
4. 2021年3月期の主な取り組み（法人事業）	11
■ 株主還元策	11

## ■ 要約

### 伊藤忠商事系の大手携帯電話販売代理店、NTT ドコモで No.1。 2020 年 3 月期は、販売台数減だが営業利益は 9 期連続の増益

コネクシオ <9422> は、伊藤忠商事 <8001> 系の大手携帯電話販売代理店で、総販売台数で業界第 2 位、NTT ドコモ <9437> では No.1 の代理店である。携帯電話端末の販売にとどまらず、法人向けにスマートフォンを利用したモバイル端末管理運用サービスの提供やコンビニエンスストアへのプリペイドカード販売などに加えて、IoT ゲートウェイ端末など自社独自の製品・商品、IoT ソリューションの提供も手掛けている。

#### 1. 2020 年 3 月期の販売台数は 19.8% 減ながら営業利益は 9 期連続の増益

2020 年 3 月期の業績は、売上高が前期比 20.8% 減の 209,005 百万円、営業利益が同 0.5% 増の 10,330 百万円、経常利益が同 0.2% 減の 10,515 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 1.1% 増の 7,000 百万円となった。販売台数は、2019 年 6 月からの NTT ドコモの分離プラン移行、同年 10 月からの改正「電気通信事業法」の施行や消費税増税、期末にかけての新型コロナウイルス感染症（以下、コロナ）の影響などにより前期比 19.8% 減の 201.8 万台となったが、端末価格が比較的安定したこと、販売台数に連動しない手数料収入の増加やスマートフォン向け周辺商材の販売を強化したこと、法人向けモバイルヘルプデスクの導入社数の伸長と採算性の改善等により売上総利益率は 25.0%（前期 19.7%）へ改善した。その結果、大幅減収にもかかわらず売上総利益額は 52,245 百万円（同 0.7% 増）となり、加えて販管費を前期比 0.7% 増の 41,914 百万円に抑制したことから、営業利益は 9 期連続の増益を達成した。

#### 2. 現時点での 2021 年 3 月期の業績予想の開示はなし

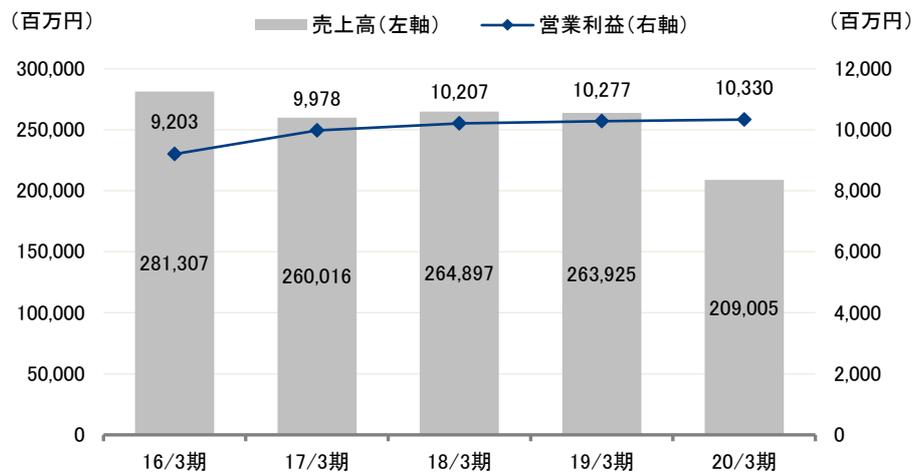
今後のコロナの影響が見極められないことから、進行中の 2021 年 3 月期の通期業績予想は現時点では開示されていない。同社では、「今後の状況変化を見極めつつ、一定の整理ができ次第、速やかに開示する」としている。同社では「コロナの影響」に対して適切な情報開示を行っており、この点について東京証券取引所から「新型コロナウイルス感染症の影響に関する開示の好事例」の 1 社に選ばれた。

#### 3. 配当性向 40% は維持。中期経営計画も粛々と推進

同社は、配当性向 40% を目途として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ことを利益配分に関する基本方針としており、これに沿って 2019 年 3 月期は年間配当 60.0 円（配当性向 38.8%）、2020 年 3 月期も同 60.0 円（同 38.3%）を実施した。2021 年 3 月期の配当金額については、現在までのところ金額は未定であるが、同社は「配当性向 40% は維持する方針だ」と述べている。一方で、以前からの中期経営計画「コネクシオプラン 2020」は粛々と推進する計画だ。

**Key Points**

- ・大手携帯電話販売代理店、NTT ドコモで No.1
- ・2020年3月期は、逆風により販売台数減ながら利益率改善で営業利益は9期連続の増益を達成
- ・今期以降の業績・配当は未定ながら計画どおりの戦略を推進する

**業績推移**


出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 伊藤忠商事系の大手携帯電話販売代理店、NTT ドコモで No.1

**● 会社概要**

伊藤忠商事系の大手携帯電話販売代理店で、総販売台数で業界第2位、NTT ドコモでは No.1 の代理店である。手掛ける事業は、携帯電話端末の卸売・販売にとどまらず、法人向けにモバイル端末管理運用サービス（モバイルヘルプデスク、端末設定等のアウトソーシング業務）の提供や、コンビニエンスストアへのプリペイドカードの販売、IoT ソリューションの提供など幅広い。「人をつなぐ、価値をつなぐ」という理念・ステートメントのもと、「コミュニケーション・ネットワークの世界でお客様一人ひとりの想いを先取りしたサービスを創出し最も頼りになるパートナーとなる」という10年ビジョンを掲げ、「顧客に選ばれる」付加価値の高いショップづくりを推進する。2020年3月期の販売台数は201.8万台で、キャリア認定ショップの運営店舗数は433店舗（2020年3月末）となっている。

## ■ 事業概要

### 主力は個人向け携帯電話販売事業（コンシューマ事業）だが、法人事業も今後の収益拡大に向けた取り組みを積極的に展開

#### 1. 携帯電話の販売代理店事業を軸に、コンシューマ事業と法人事業を展開

携帯電話等の通信サービスの契約取次※、契約者へのアフターサービスの提供及び携帯電話端末等の販売を行う、販売代理店事業を基幹事業として展開する。手掛ける事業は、個人向けのコンシューマ事業と法人向けの法人事業に分かれる。2020 年 3 月期におけるセグメント別売上構成は、コンシューマ事業 91.8%、法人事業 8.2% であった。

※ 通信キャリアとの間の代理店契約に基づき、個人及び法人顧客に対し、通信キャリアが提供する電気通信サービス等の契約取次を行うもので、契約成立時及びその後の一定期間において、通信キャリアから手数料を収受する。

#### (1) コンシューマ事業

キャリア認定ショップ（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）の運営を行うほか、大手カメラ／家電量販店への携帯電話の卸売や販売支援も行う。また、スマートフォン利用の顧客ニーズに応えリレーションを強化するための同社独自サービス「nexiplus（ネクシプラス）」※の運営も行っている。コンシューマ事業の売上高は、携帯電話、スマートフォンなどの端末及びその携帯周辺商材の商品売上高と通信キャリア等からの手数料収入からなる。2020 年 3 月期における商品売上高は 131,844 百万円（コンシューマ事業売上高に占めるウエイト 68.7%）、手数料収入 59,965 百万円（同 31.3%）。

※ 「nexiplus」は、コンビニやカフェ等でもらえるプレゼント配信、身近なお店や有名チェーン店で使える多彩なクーポン提供、各種チケットの優待価格販売、専門家からのアドバイスがもらえる医療・恋愛・法律相談などの便利でお得なコンテンツを提供する同社独自のサービス。

#### a) キャリア認定ショップ

2020 年 3 月末における運営店舗数は全国で 433 店舗※、そのうち 292 店舗が同社の直営。内訳を通信キャリア別に見ると、NTT ドコモが 364 店舗（直営 239 店舗、運営委託 125 店舗）、au（KDDI<9433>）は 43 店舗（直営 27 店舗（UQ スポット 2 店舗を含む）、運営委託 16 店舗）、ソフトバンク <9434> は直営のみの 5 店舗、楽天モバイル（株）も直営のみの 21 店舗となっている。最多のドコモショップに関しては、店舗数及び販売台数のいずれも、NTT ドコモ代理店で No.1 となっている。

※ 同社の直営店に加えて、2 次代理店に運営を委託している 141 店舗を含む。

同社では“顧客に選ばれる”付加価値の高いショップの実現を目指しており、全国の直営店でのスマートフォン教室の開催や消費者一人ひとりのライフスタイルに合わせた提案、そして顧客が長く安心して携帯電話を利用できるように料金プランの見直しや端末修理の受付などの各種相談に取り組み、付加価値の高いショップづくりを推進している。加えて、移転による店舗大型化を進め、フロアスペースや体験コーナーの拡大、アクセサリー等の携帯周辺商材のラインナップ充実、来店予約制度の導入と予約枠の拡大などの様々な施策を、店舗ごとに展開している。なお、2020 年 3 月期のキャリア認定ショップでの販売台数は 166.4 万台（全社販売台数に占めるシェア 82.5%）であった。

## 事業概要

**b) 大手カメラ／家電量販店**

同社は大手カメラ／家電量販店に対して携帯電話の卸売販売を行うとともに、店頭での販売支援も行う。加えて店内に「サービスコーナー」を設け、料金の支払い受付や端末の修理、各種相談等、アフターサービスも行っている。なお、2020 年 3 月期の大手カメラ／家電量販店における販売台数は 26.6 万台（同 13.2%）であった。

さらに、それを支える物流・開通センターは、高い処理能力を誇る。具体的には、物流センターは徹底した携帯電話の入出荷及び在庫の集中管理で、各店舗に人気商品や新商品をタイムリーに供給し販売機会のロスを防ぐ。一方、開通センターは、顧客が購入した携帯電話の回線開通業務や機種変更に伴う各種手続き等を迅速に行うことで、顧客満足度向上をサポートしている。

**(2) 法人事業**

法人顧客に対する携帯電話等の通信サービスの契約取次、アフターサービスの提供、携帯電話端末等の販売のほか、様々なソリューションサービスを販売する。加えて、コンビニエンスストア等へのプリペイドカード等の商品販売及び次世代通信規格「5G」時代の到来に先駆けた IoT ソリューションの開発・提供も手掛ける。

法人事業は、携帯電話端末及び IoT 商材の販売からなる商品売上高のほか、通信キャリア等からの手数料やソリューションサービスの売上からなる手数料収入、そしてプリペイドカード販売の 3 つの売上高で構成される。2020 年 3 月期における商品売上高は 4,219 百万円（法人事業売上高に占めるウエイト 24.5%）、手数料収入 9,123 百万円（同 53.1%）、プリペイドカード販売 3,851 百万円（同 22.4%）。なお、2020 年 3 月期の法人事業における販売台数は 8.6 万台（全社販売台数に占めるシェア 4.3%）であった。

**a) 法人向けの様々なソリューションサービス**

法人企業向けに、モバイル端末管理運用サービス（モバイルヘルプデスク、端末設定等のアウトソーシング業務）のほか、スマートフォンをビジネスに活用するための各種ソリューションサービスをワンストップで提供するモバイル ビズ スイート（mbs）を提供している。このうち、モバイル運用の強みを生かし、スマートフォンを導入した企業に対して多機能なスマートフォンを使いこなすために必要なサポートを 24 時間 365 日体制で提供するモバイルヘルプデスクが順調に拡大している。同サービスは、主にセキュリティを重視する金融機関、保険会社からの利用が多い。

**b) プリペイドカード販売**

全国ファミリーマート<8028>をはじめ、ポプラ<7601>などのコンビニエンスストアチェーン等においてプリペイドカードを販売する。加えて、全国の小売店・Web サービス会社に対するプリペイドカードの発行支援\*も行っている。

\* 具体的な導入事例として、オイシックスギフトカード（安心安全でおいしい食材を宅配するネットスーパー・オイシックス（オイシックス・ラ・大地<3182>）の食材と交換ができるギフトカード）が挙げられる。

## 事業概要

**c) IoT ソリューション**

作業機械や車両等、様々な機器から遠隔でビッグデータの収集を実現する、企業の IoT 導入に必要なソリューション（各種デバイスや通信回線、プラットフォーム、導入支援等）を提供している。また、同社の強みである携帯電話の販売代理店としての通信に関する豊富な知識や通信機能組み込み技術を生かした IoT モジュール製品の開発にも注力している。2019 年 3 月期には、IoT システム構築を迅速化・容易化する新サービス「Smart Ready IoT ソリューションテンプレート」の販売開始を皮切りに、IoT 機器向けセキュリティ機能やメーター読み取り機能をリリースした。2020 年 3 月期では、海外利用可能かつ車載可能な耐衝撃 / 耐振動性を備え、AI 連携を想定した高性能「エッジコンピューティング・ゲートウェイ CONEXIOBlackBear」及びパートナー企業が提供する AR ソリューションと同社の IoT サービスを連携した「AR 設備保全ソリューション」の提供を開始した。直近では、各種サービスの実証実験・本格導入の実績を積み上げるとともに、「5G」到来を見据え、知見の蓄積とソリューション商材の販売チャネル構築を進めている。

**2. 同社の強み、特色**
**(1) 携帯電話販売・取次ぎでの長い歴史**

同社の強みは、携帯電話の黎明期から携帯電話販売市場へ参入し、全国規模のキャリア認定ショップの基盤を構築・保有していることである。さらに、NTT ドコモと営業戦略を共有し、NTT ドコモの代理店 No.1 となっていることが同社の収益性の高さの源泉となっており、強みの 1 つとして挙げられる。

**(2) 働きやすい職場環境**

同社の主力事業であるキャリア認定ショップでの販売においては、従業員の確保・定着が重要な要素となるが、同社では従業員の定着率向上や人材採用の強化を推進するために、様々な職場環境の整備、すなわち「働き方改革」を積極的に推し進めている。

たとえば、キャリア認定ショップでの月 1 回の定休日や営業時間の短縮、一部会社負担のベビーシッター制度やフレックスタイム制の導入、在宅勤務のトライアルの導入、男性社員の育児休暇取得の支援、女性リーダーの発掘・育成を目的とした各種研修会の実施等々である。この結果、同社は「東京都女性活躍推進大賞」の「大賞」（2019 年 1 月）や「日本でいちばん大切にしたい会社大賞」の「厚生労働大臣賞」（2018 年 2 月）に選ばれるなど、様々な賞や認定を受けている。

直近では、第 5 回ホワイト企業アワード「ダイバーシティ&インクルージョン部門」（2020 年 3 月）を受賞している。（「育児支援部門」と「イクボス部門」でダブル授賞した第 3 回ホワイト企業アワード以来 2 回目（賞としては 3 賞目））

さらに今回のコロナ対応においても、既に 2020 年 3 月の時点で今後の従業員の負担を先読みし、全従業員にマスクを配布すると同時に特別賞与を支給した。（正社員・契約社員へ一律 8 万円 / 2020 年 3 月計上、5 月支給）

このような従業員に対する厚い対応（人事政策）によって、多くの優秀な人材を集めやすくなっていると思われる、これも目に見えない同社の特色であり強みと言えるだろう。

### 3. 事業等のリスク

事業等のリスクとして、同社のビジネスの中核がキャリア認定ショップ運営であり、その収益が通信キャリアからの手数料に依存していること、キャリア認定ショップは通信キャリアによりその運営主体が選定されること、通信キャリアの営業政策等の経営判断の影響を受けやすい体制であることなどを挙げるができる。

電気通信事業法などの関連する法令の改正等による影響を通信キャリアと同様に受けることもリスクである。足元では、2019年10月に改正「電気通信事業法」が施行され、通信料金と端末代金の完全分離が義務化された。また、通信キャリアのうちNTTドコモに対する依存度が同業他社に比べ高いことは、強みであると同時に事業リスクでもある。通信キャリア間の競争激化によりNTTドコモの事業基盤が極端に縮小する事態が生じる場合、同社の業績に多大な影響を与える可能性がある。

## 業績動向

**改正「電気通信事業法」の施行の影響により販売台数減だが、手数料収入増などで売上総利益率が大幅改善。販管費抑制もあり営業利益は9期連続で増益を実現**

#### 1. 2020年3月期の業績概要

2020年3月期の業績は、売上高が前期比20.8%減の209,005百万円、営業利益が同0.5%増の10,330百万円、経常利益が同0.2%減の10,515百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同1.1%増の7,000百万円となった。

販売台数は、2019年6月からのNTTドコモの分離プラン移行、同年10月からの改正「電気通信事業法」の施行や消費税増税、期末にかけてのコロナの影響などにより前期比19.8%減の201.8万台となったが、端末価格が比較的安定したこと（値崩れが少なかったこと）、販売台数に連動しない手数料収入の増加やスマートフォン向け周辺商材の販売を強化したこと、法人向けモバイルヘルプデスク導入社数の伸長と採算性改善などにより売上総利益率は25.0%（前期19.7%）へ改善した。その結果、減収にもかかわらず売上総利益額は52,245百万円（同0.7%増）と増益を維持したが、特にキャリアビジネスと連動しない独自収益の売上総利益額は前期比で9.3%増となり売上総利益の増加に寄与した。加えて販管費を前期比0.7%増の41,914百万円に抑制したことから、営業利益は9期連続の増益を達成した。

営業利益のセグメント別増減では、コンシューマ事業が370百万円減、法人事業が736百万円増、全社費用が313百万円減（費用の増加）となり、前期までの先行投資により収益力が改善した法人事業が利益をけん引した。

## 業績動向

## 2020年3月期業績の概要

(単位：百万円)

	19/3期		20/3期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	金額 / 台数	率
販売台数(万台)	251.6	-	201.8	-	-49.8	-19.8%
売上高	263,925	100.0%	209,005	100.0%	-54,920	-20.8%
売上総利益	51,880	19.7%	52,245	25.0%	365	0.7%
販管費	41,602	15.8%	41,914	20.1%	312	0.7%
営業利益	10,277	3.9%	10,330	4.9%	53	0.5%
経常利益	10,539	4.0%	10,515	5.0%	-24	-0.2%
当期純利益	6,921	2.6%	7,000	3.3%	79	1.1%
EBITDA	12,601	4.8%	12,651	6.1%	50	0.4%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 2. セグメント別状況

## セグメント別業績

(単位：百万円)

	19/3期		20/3期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	金額	率
売上高	263,925	100.0%	209,005	100.0%	-54,920	-20.8%
コンシューマ事業	244,587	92.7%	191,810	91.8%	-52,777	-21.6%
商品売上高	178,432	67.6%	131,844	63.1%	-46,588	-26.1%
手数料収入	66,154	25.1%	59,965	28.7%	-6,189	-9.4%
法人事業	19,337	7.3%	17,194	8.2%	-2,143	-11.1%
商品売上高	6,526	2.5%	4,219	2.0%	-2,307	-35.4%
手数料収入	8,853	3.4%	9,123	4.4%	270	3.0%
プリペイドカード情報	3,956	1.5%	3,851	1.8%	-105	-2.7%
営業利益	10,277	3.9%	10,330	4.9%	53	0.5%
コンシューマ事業	13,566	-	13,196	-	-370	-2.7%
法人事業	977	-	1,714	-	737	75.4%
(内部消去)	-4,266	-	-4,580	-	-314	-

出所：決算短信、決算説明資料、データシートよりフィスコ作成

## (1) コンシューマ事業

改正「電気通信事業法」の施行等の影響を受け、販売台数が前期比 20.0% 減の 193.0 万台となったことから、セグメント売上高は 191,810 百万円（同 21.6% 減）となった。内訳としては、商品販売が 131,844 百万円（同 26.1% 減）と大幅減となったが、手数料収入は 59,965 百万円（同 9.4% 減）にとどまった。

一方でスマートフォン向け周辺商材（nexiplus、nexi パッケージ等）の販売を強化したこと、販売台数に連動しない手数料を獲得したこと、分離プランへの移行に伴い端末価格が安定したこと（値引きが抑制されたこと）などから利益率が大きく改善し、セグメント利益は 13,196 百万円（同 2.7% 減）と小幅の減益にとどまった。特に期末の nexi パッケージ会員数は前期末比で 118% 増（約 2 倍）となり、利益増に寄与した。

## 業績動向

## (2) 法人事業

売上高は前期比 11.1% 減の 17,194 百万円となった。販売台数が 8.6 万台（同 18.1% 減）と減少したことなどから、商品売上高は同 35.4% 減の 4,219 百万円となったが、モバイルヘルプデスクの導入社数の伸長と採算性の改善などから手数料収入は同 3.0% 増の 9,123 百万円となった。ちなみに同サービスの導入社数は前期末比で 6.2% 増加した。プリペイドカード販売は 3,851 百万円（同 2.7% 減）となった。ヘルプデスクの収益が引き続き伸長したこと、モバイルソリューションを積極的に展開したことなどから利益率が大きく改善し、セグメント利益は前期比 75.4% 増の 1,714 百万円となり、全体の増益に寄与した。

## 3. コロナの影響

コロナの影響は 2020 年 3 月から出始め、第 4 四半期の業績を押し下げた。来店客数は 1 月が前年同月比 3% 減、2 月は同 2% 減、3 月は同 16% 減となり、第 4 四半期の販売台数は 51.8 万台（前年同期比 23.7% 減）となった。しかし一方でポジティブな動きも見られた。特に法人事業においては、テレワーク導入や働き方改革の推進などの機運が高まり、ヘルプデスクの導入やソリューション提案の機会が増加した。

さらに同社では、当面は従業員にとっても厳しい事業環境が続くと予想し、3 月中に全社員にマスクを配布（計 15 万枚）すると同時に特別賞与を計上（正社員・契約社員へ一律 8 万円 / 5 月支給）した。2020 年 3 月期の業績は、この費用を計上しても増益を達成していることは特筆に値すると言えるだろう。

同社では、このようにコロナの影響（事実、対応等）を適切に開示してきたが、この点が東京証券取引所からも評価され、「新型コロナウイルス感染症の影響に関する開示の好事例」の 1 社に選ばれている。

## 無借金経営で、財務体質は堅固

### 4. 財務状況

#### 貸借対照表

(単位：百万円)

	19/3 期末	20/3 期末	増減額
現金及び預金	11,086	20,387	9,301
受取手形及び売掛金	49,285	40,380	-8,905
未収入金	12,914	8,812	-4,102
流動資産計	82,594	75,524	-7,070
有形固定資産	4,804	4,262	-542
無形固定資産	10,839	10,146	-693
投資その他の資産	5,267	5,824	557
固定資産計	20,911	20,233	-678
資産合計	103,506	95,757	-7,749
買掛金	20,275	13,394	-6,881
未払代理店手数料	11,607	10,128	-1,479
未払金	12,387	6,874	-5,513
流動負債計	55,264	43,099	-12,165
退職給付引当金	5,252	5,580	328
固定負債計	6,135	6,371	236
負債合計	61,400	49,470	-11,930
純資産合計	42,106	46,287	4,181
負債・純資産合計	103,506	95,757	-7,749

出所：決算短信よりフィスコ作成

2020年3月期末の総資産は95,757百万円となり前期末比7,748百万円減少した。流動資産は同7,070百万円減少したが、主に現金及び預金の増加9,301百万円、受取手形及び売掛金の減少8,904百万円、未収入金の減少4,102百万円などによる。一方、固定資産は同677百万円減少したが、主に有形固定資産の減少542百万円、無形固定資産（主にキャリアショップ運営権）の減少693百万円、投資その他の資産の増加557百万円による。

負債合計は前期末比11,929百万円減の49,470百万円となった。流動負債は同12,165百万円減少したが、主に買掛金の減少6,881百万円、未払代理店手数料の減少1,479百万円、未払金の減少5,513百万円などによる。固定負債は同235百万円増加したが、主に退職給付引当金の増加328百万円などによる。また、純資産は前期末比4,181百万円増の46,287百万円となったが、主に当期純利益の計上による利益剰余金の増加4,316百万円などによる。

## 5. キャッシュ・フローの状況

2020 年 3 月期の営業活動によるキャッシュ・フローは、13,118 百万円の収入となった。主な収入は税引前当期純利益 10,386 百万円、売上債権の減少 8,901 百万円、未収入金の減少 4,102 百万円など。一方で主な支出は、仕入債務の減少 8,360 百万円等であった。投資活動によるキャッシュ・フローは、主に有形固定資産の取得による支出 902 百万円などにより 1,290 百万円の支出となった。また、財務活動によるキャッシュ・フローは、主に配当金の支払により 2,685 百万円の支出となった。この結果、同期間の現金及び現金同等物は 9,139 百万円の増加となり、現金及び現金同等物の期末残高は 20,499 百万円となった。

## ■ 今後の見通し

### 2021 年 3 月期予想は見送りだが、 中期経営計画「コネクシオプラン 2020」の事業戦略は進める

#### 1. 2021 年 3 月期の業績及び配当予想は見送り

同社では、コロナの影響により、現時点では今後の業績予想を行うことが困難であることから 2021 年 3 月期の業績予想を見送った。同社は、「今後の状況変化を見極めつつ、一定の整理ができ次第、速やかに開示する」と述べている。ただし、発表している「コネクシオプラン 2020」の事業戦略は粛々と進める計画だ。

#### 2. 中期経営計画「コネクシオプラン 2020」の基本方針

同社は 2019 年 3 月期を初年度、2021 年 3 月期を最終年度とする中期経営計画「コネクシオプラン 2020」に取り組んでおり、その基本方針として「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」を掲げている。現時点でもこの方針は変わらず、今後も継続して推進する方針だ。具体的には、顧客にしっかりと寄り添い、ベストパートナーとして、5G 時代へ向けて、より安心して快適なサービスの提供に貢献するという「お客様接点の深耕」と、雇用環境が一段と厳しくなるなかで、既存事業の見直しを行い、IT システムの積極導入と人材投資を行うことによる「生産性の向上」の 2 点である。コロナの影響で先行きは不透明であるが、2021 年 3 月期もこの基本方針を粛々と進める計画だ。

#### 3. 2021 年 3 月期の主な取り組み（コンシューマ事業）

##### (1) 顧客との長期的な関係構築

コロナ状況下では、顧客と従業員が安心して来店及び就業できる環境づくりに向けて、ソーシャルディスタンスを確保した待合席を設営するとともに、接客カウンターにはアクリル製パーティションを設置する。収束後については、店舗サービスの価値向上に取り組み、スマートフォン教室の再開後は顧客が安心して参加できる実施方法の見直しと講座の拡充を計画している。初期設定サポートの充実を図ると同時に、顧客が安心してスマートフォンを利用できる環境づくりを目指す。

#### (2) 生産性の高いオペレーションの実現

コロナ状況下では、営業時間、受付業務の制限下、顧客と従業員の安全を確保したうえで対応時間の短縮に尽力する。収束後については、店舗オペレーションの効率化に注力する。具体的には、来店予約制の運用高度化や受付集計ツールの活用による店舗人員配置の強化、初期設定サポートスタッフの配置を実施する。

### 4. 2021 年 3 月期の主な取り組み（法人事業）

#### (1) モバイル・ソリューション・プロバイダーへの進化

コロナの影響で高まるテレワーク需要に対応したソリューション商材を拡充する。モバイル端末管理運用サービスの機能拡充に加えて、ソリューション営業体制を確立していく。

#### (2) IoT/5G ソリューションの拡充

次世代通信規格「5G」につながる、「IoT ソリューション」の取り組みを拡大するとともに、製造業・建設業・建設機器・農業機器向けソリューションパッケージの営業展開を実施する。同社が自社開発した「CONEXIOBlackBear」の販売網整備と 5G/AI/AR 等技術との連携も進めていく。

## 株主還元策

### 2021 年 3 月期は配当金額未定ながら配当性向 40% を維持の方針

同社は、配当性向 40% を目途として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ことを利益配分に関する基本方針としている。この方針に沿って、2019 年 3 月期は年間配当 60.0 円（配当性向 38.8%）を実施し、2020 年 3 月期も同 60.0 円（同 38.3%）を予定している。また 2021 年 3 月期については、コロナの影響で配当金額は未定としているが、会社は「配当性向 40% は維持する方針で、業績予想が可能になった時点で配当予想についても発表する」と述べている。

さらに同社は、2017 年 3 月末現在で保有していた自己株式 11,185,062 株を 2017 年 7 月 3 日にすべて消却した。これにより、2020 年 3 月末現在の発行済株式数は、2017 年 3 月末比 20% 減の 44,737,938 株となった。結果として、既存株主の持分はそれだけ濃縮化されたことになる。このように同社は、株主還元に対しても積極的であり、この点は大いに評価に値すると思われる。

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp