

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 12 月 23 日 (水)

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. 2021年3月期第2四半期の 営業利益は累計期間では12.0%減だが会計期間では1.8%増へ回復	01
2. 2021年3月期通期は営業利益7.1%減を見込む	01
3. 配当性向40%は維持。中期経営計画も粛々と推進、 特にIoTソリューションの成長に注力	01
■ 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	04
3. 事業等のリスク	05
■ 業績動向	05
1. 2021年3月期第2四半期の業績概要	05
2. セグメント別状況	06
3. 財務状況	07
4. キャッシュ・フローの状況	08
■ 今後の見通し	08
1. 2021年3月期は7.1%の営業減益予想	08
2. 中期経営計画「コネクシオプラン2020」の基本方針	08
3. 2021年3月期下期の主な取り組み（コンシューマ事業）	09
4. 2021年3月期下期の主な取り組み（法人事業）	09
■ 株主還元策	10

■ 要約

伊藤忠商事系の大手携帯電話販売代理店 コネクシオ独自収益の拡大とIoTソリューション成長に注力

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（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）やソリューション商材の提供、コンビニエンスストアへのプリペイドカードの提供などに加えて、IoTゲートウェイ端末など同社独自の製品・商品、IoTソリューションの提供も手掛けている。

1. 2021年3月期第2四半期の営業利益は累計期間では12.0%減だが会計期間では1.8%増へ回復

2021年3月期第2四半期（累計期間）の業績は、売上高が前年同期比26.3%減の78,072百万円、営業利益が同12.0%減の4,686百万円、経常利益が同8.5%減の5,004百万円、四半期純利益が同10.3%減の3,366百万円となった。

新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ）の影響でキャリア認定ショップの臨時休業や時短営業、受付業務制限を実施したことなどから第1四半期（会計期間）の販売台数は大きく落ち込んだものの（前年同期比46.7%減）、緊急事態宣言解除後の第2四半期（累計期間）の販売台数は77.6万台（前年同期比25.8%減）まで回復した。売上総利益（前年同期比7.9%減）の内訳は、販売台数連動収益が27.3%減となった一方で、非連動収益が同7.2%増となり、通信キャリア以外のコネクシオ独自サービスに関する収益が伸長している点が注目される。また会計期間別では、第1四半期の落ち込みが大きかったが、第2四半期には販売台数は前年同期比2.8%減、売上高は同12.1%減、営業利益は同1.8%増と回復している。

セグメント別では、コンシューマ事業は第1四半期のキャリア認定ショップの営業自粛等の影響で減収・減益となったが、法人事業はテレワーク需要の拡大やモバイルヘルプデスクの生産性向上、巣ごもり需要によるプリペイドカード販売伸長などによって増収・増益となった。

2. 2021年3月期通期は営業利益7.1%減を見込む

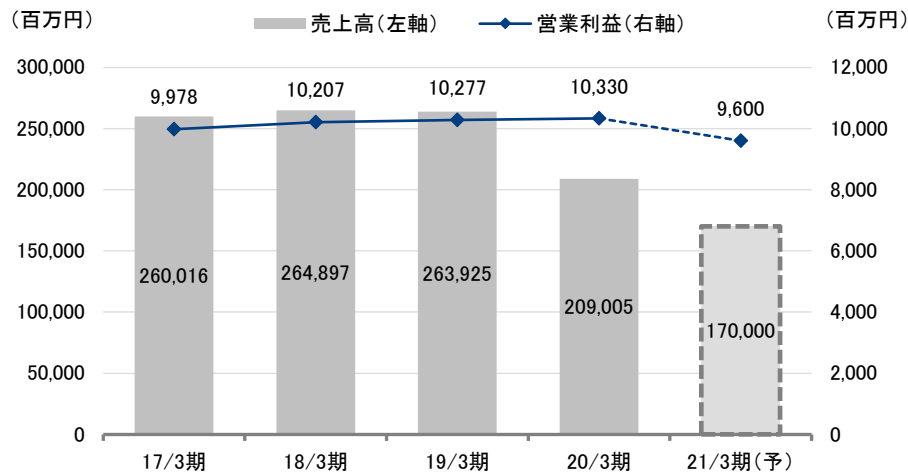
進行中の2021年3月期の通期業績は、売上高170,000百万円（前期比18.7%減）、営業利益9,600百万円（同7.1%減）、経常利益9,900百万円（同5.9%減）、当期純利益6,500百万円（同7.2%減）が予想されている。下半期の業績はほぼ前年同期並みを予想しているが、第1四半期の落ち込みをカバーするには至らず通期では減益の見込み。下半期に入り新型iPhoneの販売が好調であることや5G関連機種の新販が期待できることから、この予想数字を上回る可能性はあるが、会社は「業績が回復した場合には、コロナ対策で奮闘した社員に報いたい」と述べており、予想を上回った利益の一部は社員に還元されることもありそうだ。

3. 配当性向40%は維持。中期経営計画も粛々と推進、特にIoTソリューションの成長に注力

同社は、配当性向40%を目標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%）を実施したが、2021年3月期も同60円（同41.3%）が予定されている。一方で、以前からの中期経営計画「コネクシオプラン2020」においては、定量的目標（2021年3月期営業利益110億円）の達成は難しくなったが、各種施策は粛々と推進している。特にIoTソリューションは今後も積極的に注力する方針で、2021年春には新しい中期経営計画が発表される予定だ。

Key Points

- ・携帯電話販売業界のリーディングカンパニー
- ・コロナの影響で2021年3月期は7.1%の営業減益予想だが法人事業は増益予想
- ・今期の年間配当は60円を予定、配当性向41.3%を見込む

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

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提供、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

個人向け携帯電話販売事業（コンシューマ事業）を中核とし、 法人事業の収益拡大に向けた取り組みを積極的に展開中

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。2021年3月期第2四半期（累計期間）におけるセグメント別売上構成は、コンシューマ事業 88.8%、法人事業 11.2%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（ネクシィプラス）」※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。

※ 「nexiplus」は、スマホ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悩みを専門家に電話相談できるなど、安心・便利な暮らしをスマホでサポートする同社独自のサービス。

a) キャリア認定ショップ

2020年9月末における運営店舗数は全国で438店舗※、そのうち294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371店舗（直営242店舗、運営委託129店舗）、au（KDDI<9433>）は42店舗（直営27店舗（UQスポット2店舗を含む）、運営委託15店舗）、ソフトバンク<9434>は直営のみの4店舗、楽天モバイル（株）も直営のみの21店舗となっている。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、2020年9月期のキャリア認定ショップでの販売台数は60.9万台（全社販売台数に占めるシェア78.5%）であった。

※ 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144店舗を含む。

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。

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。

事業概要

(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、様々なモバイルソリューションを提供する。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モバイルソリューション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。

a) 法人向けの様々なモバイルソリューション

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商材を提供している。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

全国のファミリーマートをはじめ、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。

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取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おり、後述のように大手他社との協業も進んでいる。

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ドコモの代理店としてトップクラスであ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。

事業概要

(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」でダブル受賞した第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

コロナの影響で販売台数減だが、販売台数非連動収益の増加により第2四半期（会計期間）は営業増益に回復

1. 2021年3月期第2四半期の業績概要

2021年3月期第2四半期（累計期間）の業績は、売上高が前年同期比26.3%減の78,072百万円、営業利益が同12.0%減の4,686百万円、経常利益が同8.5%減の5,004百万円、四半期純利益が同10.3%減の3,366百万円となった。

業績動向

コロナの影響でキャリア認定ショップの臨時休業や時短営業、受付業務制限を実施したことなどから第1四半期(会計期間)の販売台数は大きく落ち込んだものの(前年同期比46.7%減)、緊急事態宣言解除後の第2四半期(累計期間)の販売台数は77.6万台(前年同期比25.8%減、同27.1万台減)まで回復した。一方で売上総利益率は30.2%(前年同期24.2%)と改善したが、これは比較的安価な端末(粗利額は同じ)の販売比率が上がったことによる台当たり売上高の減少、販売台数連動収益が27.3%減となった一方で非連動収益が同7.2%増となったことなどによる。この結果、売上総利益額は前年同期比7.9%減の23,613百万円となった。販管費は店舗休業や営業活動自粛に伴う費用減などにより、前年同期比6.8%減となったが、売上総利益額の減少を補うところまでは至らず、営業利益は同12.0%減となった。また会計期間別の動向では、コロナの影響で第1四半期の落ち込みが大きかったが、第2四半期には販売台数は前年同期比2.8%減、売上高は同12.1%減、営業利益は同1.8%増と回復している。

セグメント別では、コンシューマ事業は減益が続いたが第1四半期に比べて減益幅は縮小し、法人事業では利益がさらに増加した。月次の端末販売台数は、5月には前年同月比30.2%まで落ち込んだが、6月98.9%、7月112.2%、8月103.8%、9月81.6%まで回復している*。

* 「iPhone」の新型機種が前期は9月に発売されたが、今期は10月に発売されている。

2021年3月期第2四半期業績の概要

(単位:百万円)

	20/3期第2四半期		21/3期第2四半期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	金額/台数	率
販売台数(万台)	104.7	-	77.6	-	-27.1	-25.8%
売上高	105,980	100.0%	78,072	100.0%	-27,908	-26.3%
売上総利益	25,630	24.2%	23,613	30.2%	-2,017	-7.9%
販管費	20,306	19.2%	18,926	24.2%	-1,380	-6.8%
営業利益	5,323	5.0%	4,686	6.0%	-637	-12.0%
経常利益	5,466	5.2%	5,004	6.4%	-462	-8.5%
四半期純利益	3,752	3.5%	3,366	4.3%	-386	-10.3%

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)

	20/3期第2四半期		21/3期第2四半期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	金額	率
売上高	105,980	100.0%	78,072	100.0%	-27,908	-26.3%
コンシューマ事業	97,559	92.1%	69,339	88.8%	-28,220	-28.9%
商品売上高	68,101	64.3%	43,410	55.6%	-24,691	-36.3%
手数料収入	29,458	27.8%	25,929	33.2%	-3,529	-12.0%
法人事業	8,420	7.9%	8,732	11.2%	312	3.7%
商品売上高	2,287	2.2%	1,984	2.5%	-303	-13.2%
手数料収入	4,259	4.0%	4,693	6.0%	434	10.2%
プリペイドカード販売	1,873	1.8%	2,054	2.6%	181	9.7%
営業利益	5,323	5.0%	4,686	6.0%	-637	-12.0%
コンシューマ事業	6,653	6.8%	5,511	7.9%	-1,142	-17.2%
法人事業	826	9.8%	1,280	14.7%	454	54.9%
(内部消去)	-2,156	-	-2,104	-	52	-

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

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

(1) コンシューマ事業

コロナの影響によりキャリア認定ショップの臨時休業や時短営業、受付業務制限を行ったことなどから、セグメント売上高は69,339百万円（前年同期比28.9%減）となった。内訳としては、商品売上高は、比較的安価な端末の比率が高まったことなどから43,410百万円（同36.3%減）と大幅減となったが、手数料収入は25,929百万円と同12.0%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、端末価格が安定したこと（値引きが抑制されたこと）などから利益率は改善し、セグメント利益は5,511百万円（同17.2%減）となった。四半期別では、第1四半期の営業利益は前年同期比で836百万円減少したが、第2四半期は307百万円の減少にとどまった。また注力商品の中では、nexiパッケージの売上総利益額は、前年同期比68%増となった。テレマーケティング関連の売上総利益額も前年同期比で約2倍となった。

(2) 法人事業

売上高は8,732百万円（前年同期比3.7%増）となった。商品売上高は同13.2%減の1,984百万円となったが、テレワーク需要により端末販売が伸長したこともあり、小幅減にとどまった。手数料収入はモバイルヘルプデスクの導入社数の伸長などから同10.2%増の4,693百万円、プリペイドカード販売も巣ごもり需要等により同9.7%増の2,054百万円となった。ストック性の収益であるヘルプデスクの採算改善が進んだこと加えて、ソリューション商材が着実に積みあがってき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年同期比54.9%増の1,280百万円となり、全体の減益幅を下支えした。四半期別では、第1四半期の増益額が130百万円であったのに対し、第2四半期は323百万円の増益となり、法人事業においても第2四半期の回復傾向が鮮明であった。

無借金経営で、財務体質は堅固

3. 財務状況

2021年3月期第2四半期末の総資産は88,611百万円となり前期末比7,146百万円減少した。流動資産は同6,559百万円減少したが、主に現金及び預金の増加1,727百万円、受取手形及び売掛金の減少21,855百万円、未収入金の増加13,896百万円などによる。一方、固定資産は同587百万円減少したが、主に有形固定資産の減少207百万円、無形固定資産（主にキャリアショップ運営権）の減少359百万円、投資その他の資産の減少22百万円による。

負債合計は前期末比9,172百万円減の40,298百万円となった。流動負債は同9,324百万円減少したが、主に買掛金の減少4,200百万円、未払代理店手数料の減少5,704百万円、未払金の増加3,676百万円などによる。固定負債は同152百万円増加したが、主に退職給付引当金の増加234百万円などによる。また、純資産は前期末比2,025百万円増の48,312百万円となったが、主に四半期純利益の計上による利益剰余金の増加2,025百万円などによる。

4. キャッシュ・フローの状況

2021年3月期第2四半期の営業活動によるキャッシュ・フローは、3,682百万円の収入となった。主な収入は税引前四半期純利益5,010百万円、減価償却費963百万円、売上債権の減少21,863百万円、未払金の増加3,752百万円など。一方で主な支出は、未収入金の増加13,896百万円、仕入債務の減少9,904百万円等であった。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360百万円などにより585百万円の支出となった。また、財務活動によるキャッシュ・フローは、主に配当金の支払い1,342百万円などにより1,344百万円の支出となった。この結果、同期間の現金及び現金同等物は、1,749百万円の増加となり、現金及び現金同等物の期末残高は22,249百万円となった。

■ 今後の見通し

2021年3月期は7.1%の営業減益予想。 中期経営計画「コネクシオプラン2020」の事業戦略を進める

1. 2021年3月期は7.1%の営業減益予想

進行中の2021年3月期の通期業績は、売上高170,000百万円（前期比18.7%減）、営業利益9,600百万円（同7.1%減）、経常利益9,900百万円（同5.9%減）、当期純利益6,500百万円（同7.2%減）が予想されている。

下半期の業績はほぼ前年同期並みを予想しているが、第1四半期の落ち込みをカバーするには至らず通期では減益が予想されている。下半期に入り新型iPhoneの販売が好調であることや5G関連機種の新機種が期待できることから、この予想数字を上回る可能性もあるが、会社は「業績が回復した場合には、コロナ対策で奮闘した社員に報いたい」と述べていることから、予想を上回った利益の一部は社員に還元されることもありそうだ。

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、今期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、より安心で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 月期下期の主な取り組み (コンシューマ事業)

コンシューマ事業では次の 5 つについて取り組んでいく。まず 1) 顧客と従業員が安心して来店・就業できる環境づくりでは、来店予約を前提とした運営、ソーシャルディスタンスの確保、対面接客フェンスの設置、衛生管理の徹底などを進める。また、2) 新しい生活様式に沿った店舗運営の確立に向けて、来店予約制・来店前の架電による対応時間の短縮、コネクシオ独自の予約管理ツールやコンタクトセンターを活用した運営効率化を進める。3) nexi パッケージでは、広告ブロックアプリ「ADGUARD (アドガード)」をラインナップに追加。月額課金・ストックモデルによる独自収益モデルを拡大する。4) 新たな収益獲得に向けた取り組みとしては、キャリアのテレマーケティング業務の一部を業務受託し、新料金プラン・光回線等のサービス案内、スマートフォンへの買い替え受付業務などを実施している。2021 年 3 月期第 2 四半期では、テレマーケティング関連の売上総利益は前年同期比で約 2 倍となったが、今後も受託業務の拡大を目指す。そして 5) ほけんの窓口では、上期に都区内に 2 店を出店し、現時点では計 3 店となった。下期も更なる出店を目指すとともに、コンシューマ事業でのノウハウを生かした新業態の立ち上げを推進する。

4. 2021 年 3 月期下期の主な取り組み (法人事業)

法人事業では以下の 3 つについて取り組んでいく。

(1) 端末販売、モバイルソリューション

テレワーク需要により端末販売やモバイルソリューションが伸長しており、既存の大口取引先に加えて、新規で中小企業との取引が拡大している。コネクシオ独自収益であるモバイルソリューションの成長に向けた取り組みとして、ニューノーマル時代のソリューション営業体制を確立することで、高まるテレワーク需要へ対応する。具体的には、モバイル端末管理運用サービスにおいて、ヘルプデスクの在宅化・問い合わせのマルチチャネル化を進めるとともに、ヘルプデスクの更なる採算改善を急ぐ。また、ソリューション商材のラインナップにおいて「働き方改革ソリューション」の商材を拡充し、デジタルマーケティングとインサイドセールスを活用していく。

(2) IoT ソリューション -1

エッジコンピューティングゲートウェイの販売拡大に向け、有力パートナーとの協業を推進している。シュナイダーエレクトリックホールディングス(株)とは、製造装置の遠隔監視ソリューション「Air Connect for Machine Advisor」を共同開発している。また、ノキアソリューションズ&ネットワークス合同会社とは動画解析 AI「SpaceTime scene analytics」(後述)の販売で業務提携しており、ノキアと日鉄ソリューションズ<2327>とは、ローカル 5G/ プライベート LTE ソリューションの共同検証及びビジネス連携を始めた。さらに「Nokia ローカル 5G テクノロジーパートナーシップ」に参加し、ソリューションのパッケージ化やグローバル展開を進める。

(3) IoT ソリューション -2

「Smart Ready IoT ソリューションセット」4 種類の販売を開始した。同社は以前から、SI 事業者やサービス事業者が IoT システムを迅速に構築するための「汎用的な開発ひな型」として「Smart Ready IoT ソリューションテンプレート(テンプレート)」を提供し、IoT システム開発や共同実証実験を行うなかで、現場の顧客の課題や悩みに即したノウハウを蓄積してきた。今回、そのノウハウを「課題解決型ソリューション」として提供するため、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化した「ソリューションセット」の販売を開始した。現時点で以下の 4 つのセットを提供している。

a) ポンプ設備の安心パック：工場における施設（設備）監理部、工務課、保全課が対象

ポンプの突発停止を防ぎ、生産ラインのロスが減らせる。また製造ラインを止めずにポンプの絶縁劣化や故障予兆の検知も可能。保守点検・巡回業務を省力化・効率化・自動化できる。

b) メーター読み取り：工場における施設（設備）監理部、工務課、保全課が対象

古い（デジタル化できない）機器のデータを自動記録し、稼働状況を遠隔から管理できる。点検漏れ / 転記ミス / データの改ざんをなくすることができる。人手・紙ベースで行っている巡回点検や帳票作成業務を省力化 / 効率化し、コスト削減に寄与。

c) 装置機器の遠隔監視：設備 / 機器メーカーの保守部門、自社工場の設備保全部門が対象

顧客へ納品済みの装置機器を遠隔監視することで、アフターサービスの向上、効率化が図れる。装置機器（PLC）のデータを一元管理することで、予防保全、稼働分析 / 稼働率向上に活用できる。工場設備の IoT 化、ネットワーク化の推進に寄与。

d) SpaceTime scene analytics

同製品は監視カメラの動画を AI で解析してリアルタイムに異常を検知するソフトウェアで、同社は同製品を核とし、必要な機器の調達からソフトウェアの設定・調整、現場からクラウドにデータを送信するための通信回線の契約までを「異常検知ソリューション」として統合し、ワンストップで顧客の課題解決を実現する。同ソフトウェアには、車輛・人間・動物など数十種類を識別する検知機能や、特定エリアを区別するエリア検知機能があり、不審者検知や立ち入り禁止区画監視などへの活用が可能となる。具体的には、道路、鉄道、土木・建築現場、公共設備、工場・プラントなどでの利用が期待できる。

株主還元策

2021 年 3 月期も年間 60 円配当を予定 配当性向 40% 台を維持の方針

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%）、2020 年 3 月期も同 60.0 円（同 38.3%）を実施したが、2021 年 3 月期についても、年間 60 円配当（予想配当性向 41.3%）を行う予定だ。

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