

# 平成28年2月期 第1四半期決算説明資料

平成27年7月15日



協立情報通信株式会社

(証券コード：3670)

# 業績サマリー

(百万円)

	平成27年2月期 第1四半期		平成28年2月期 第1四半期			(参考) 平成28年2月期 通期予想
	金額	売上高比	金額	売上高比	前年同期比	
売上高	1,547	100.0%	<b>1,701</b>	<b>100.0%</b>	<b>110.0%</b>	6,056
(ソリューション事業)	513	33.2%	<b>550</b>	<b>32.3%</b>	<b>107.1%</b>	1,772
(モバイル事業)	1,033	66.8%	<b>1,151</b>	<b>67.6%</b>	<b>111.4%</b>	4,284
売上総利益	482	31.2%	<b>525</b>	<b>30.9%</b>	<b>109.0%</b>	—
販売費及び一般管理費	379	24.5%	<b>388</b>	<b>22.8%</b>	<b>102.3%</b>	—
営業利益	102	6.6%	<b>137</b>	<b>8.1%</b>	<b>133.7%</b>	301
(ソリューション事業)	64	4.2%	<b>104</b>	<b>6.1%</b>	<b>161.9%</b>	188
(モバイル事業)	38	2.5%	<b>32</b>	<b>1.9%</b>	<b>86.0%</b>	113
経常利益	101	6.6%	<b>138</b>	<b>8.2%</b>	<b>136.3%</b>	302
四半期(当期)純利益	64	4.1%	<b>86</b>	<b>5.1%</b>	<b>134.9%</b>	181
1株当たり 四半期(当期)純利益(円)	53.80	—	<b>72.39</b>	—	<b>134.6%</b>	151.41

# 前年同期比傾向

## 全社

科目	金額	売上高比
売上高	↗	-
原価	↗	0.3pt ↗
売上総利益	↗	0.3pt ↘
販売費及び一般管理費	↗	1.7pt ↘
営業利益	↗	1.5pt ↗

モバイル事業の売上総利益率の低下と販売費および一般管理費の増加をソリューション事業がカバーし、前年同期比増収増益

矢印の色：

黒 = 業績に与える影響がプラス

赤 = 業績に与える影響がマイナス

## (参考) ソリューション事業

科目	金額
売上高	↗
原価	↘
売上総利益	↗
販売費及び一般管理費	↘
営業利益	↗

## (参考) モバイル事業

科目	金額
売上高	↗
原価	↗
売上総利益	↗
販売費及び一般管理費	↗
営業利益	↘

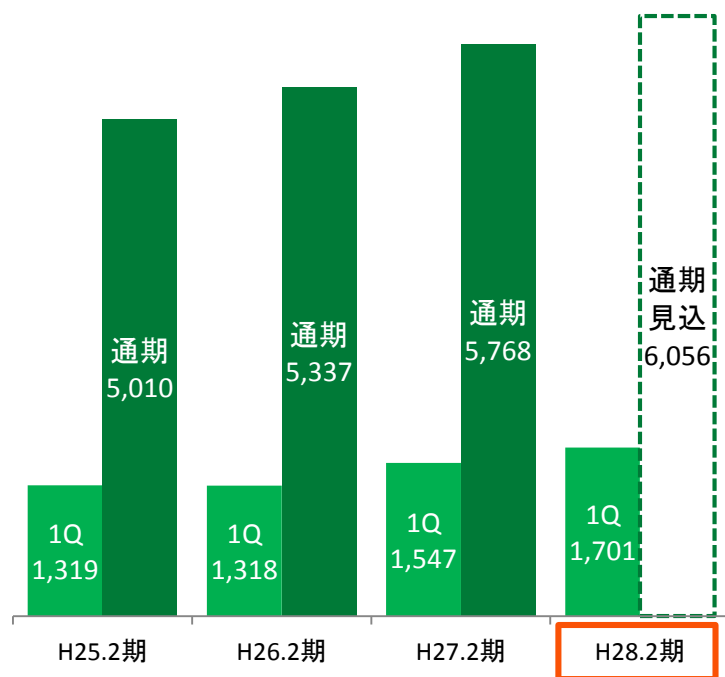
# 対通期進捗率

## 【売上高】

(単位：百万円)

前年同期比  
+154百万円 (10.0%増)

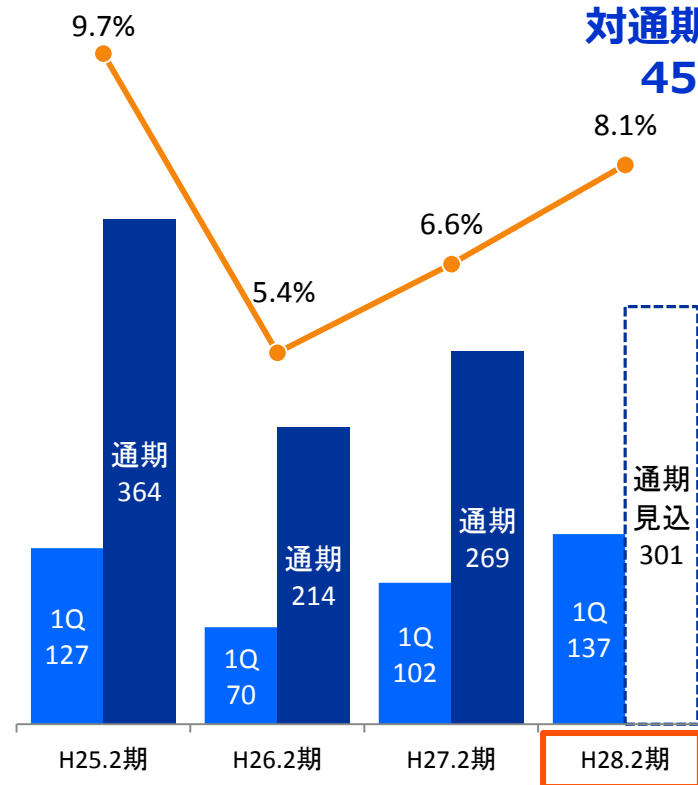
対通期進捗率  
28.1%



## 【営業利益・営業利益率<sup>(注)</sup>】

前年同期比  
+34百万円 (33.7%増)

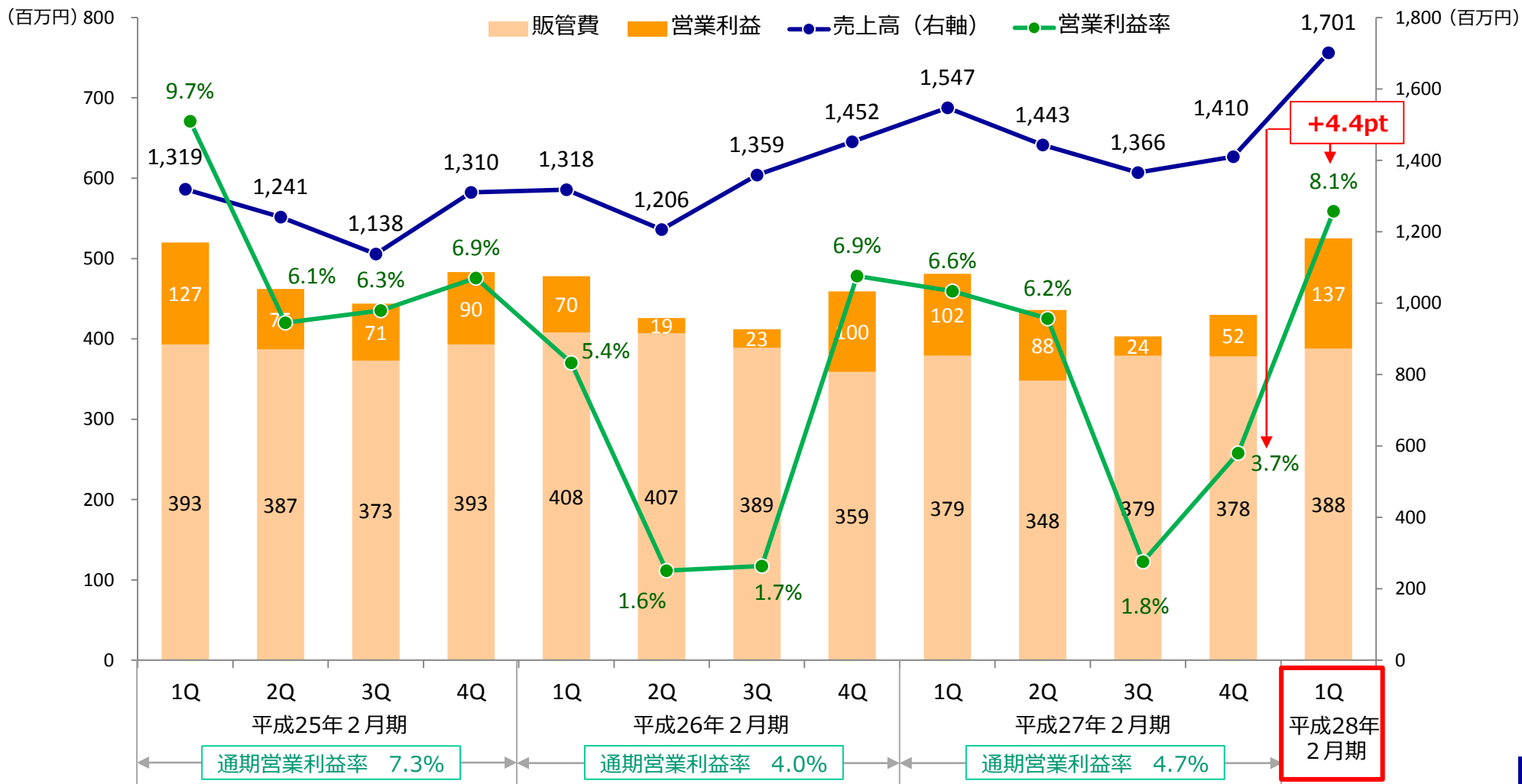
対通期進捗率  
45.6%



注. 営業利益率は1Qの数値

# 四半期業績の推移

- 消費税増税の影響一巡し、売上は好調
- 販管費は業績変動幅小さく、営業利益率大幅改善



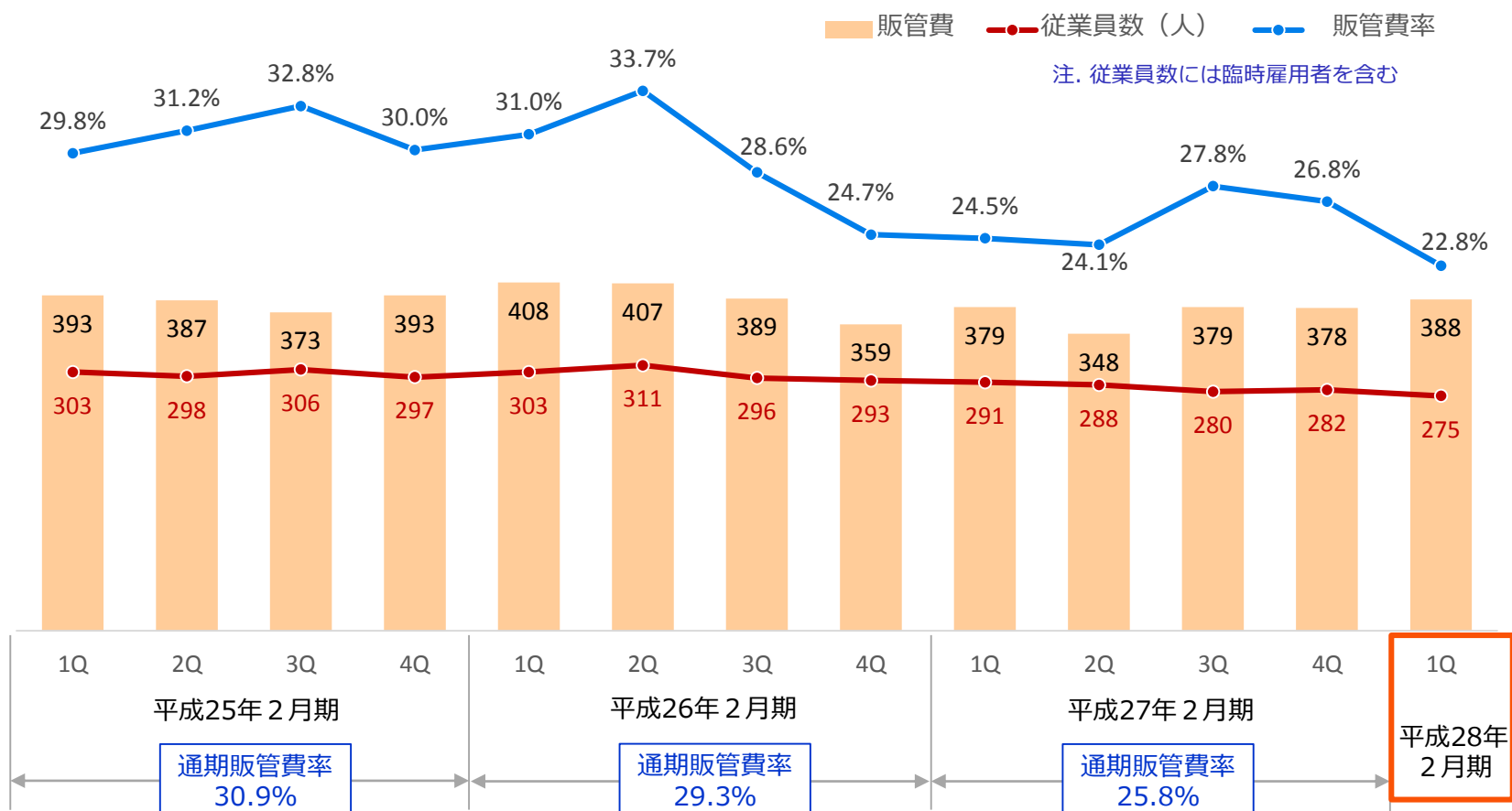
# 販売費及び一般管理費の推移

## H27.2期第4四半期との比較

(単位：百万円)

**増加要因** DS三郷インター店改装により消耗品費、販促費等が増加

**減少要因** 茅場町への移転に伴い前四半期に発生した費用が今期減少



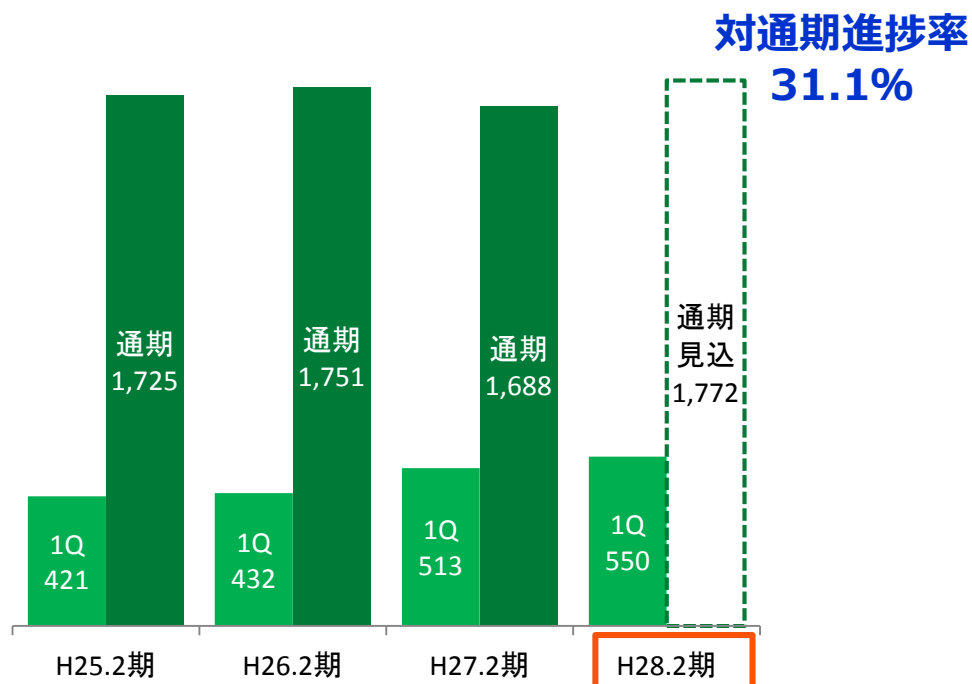
# ソリューション事業

○ 利益率の高い案件の増加により、営業利益率大幅改善

### 【売上高】

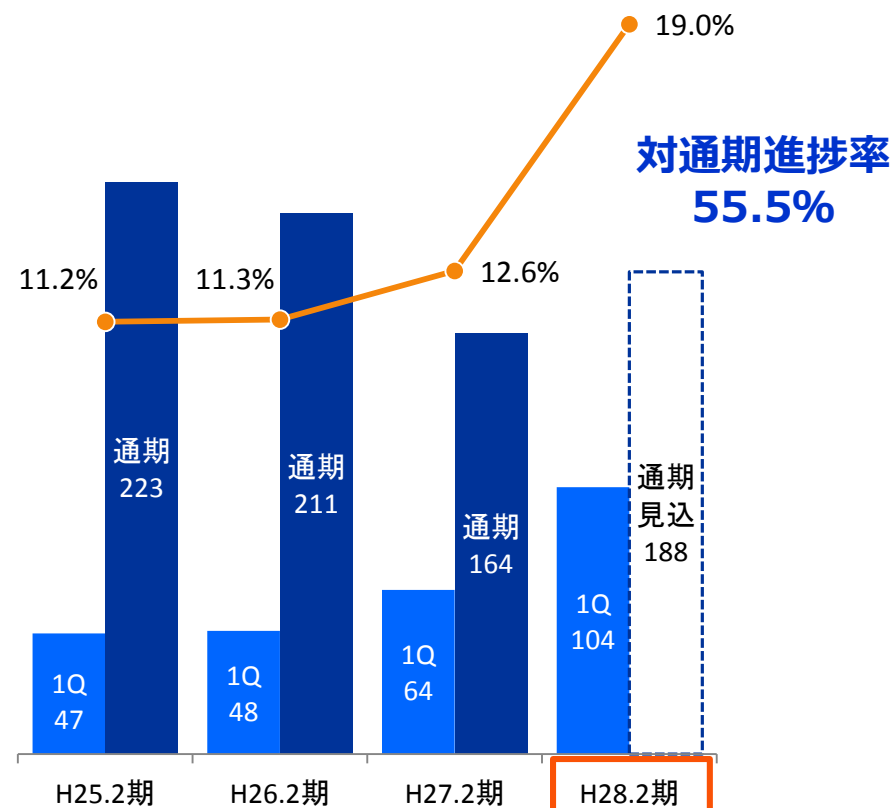
(単位：百万円)

前年同期比  
+36百万円 (7.1%増)



### 【営業利益・営業利益率<sup>(注)</sup>】

前年同期比  
+39百万円 (61.9%増)



注. 営業利益率は1Qの数値

# ソリューション事業 <前年同期比>

科目	金額	売上高比
売上高	↗	-
原価	↘	4.4pt ↘
売上総利益	↗	4.4pt ↗
販売費及び一般管理費	↘	2.1pt ↘
営業利益	↗	6.4pt ↗

## プラス要因

- ・ マイナンバー制度、Windows Server 2003のサポート終了、ICT助成金等の追い風
- ・ 好調な企業業績を受け、設備投資拡大
- ・ 利益率の高い案件が増加
- ・ 公共系大型案件の増加
- ・ 人件費、賃借料等減



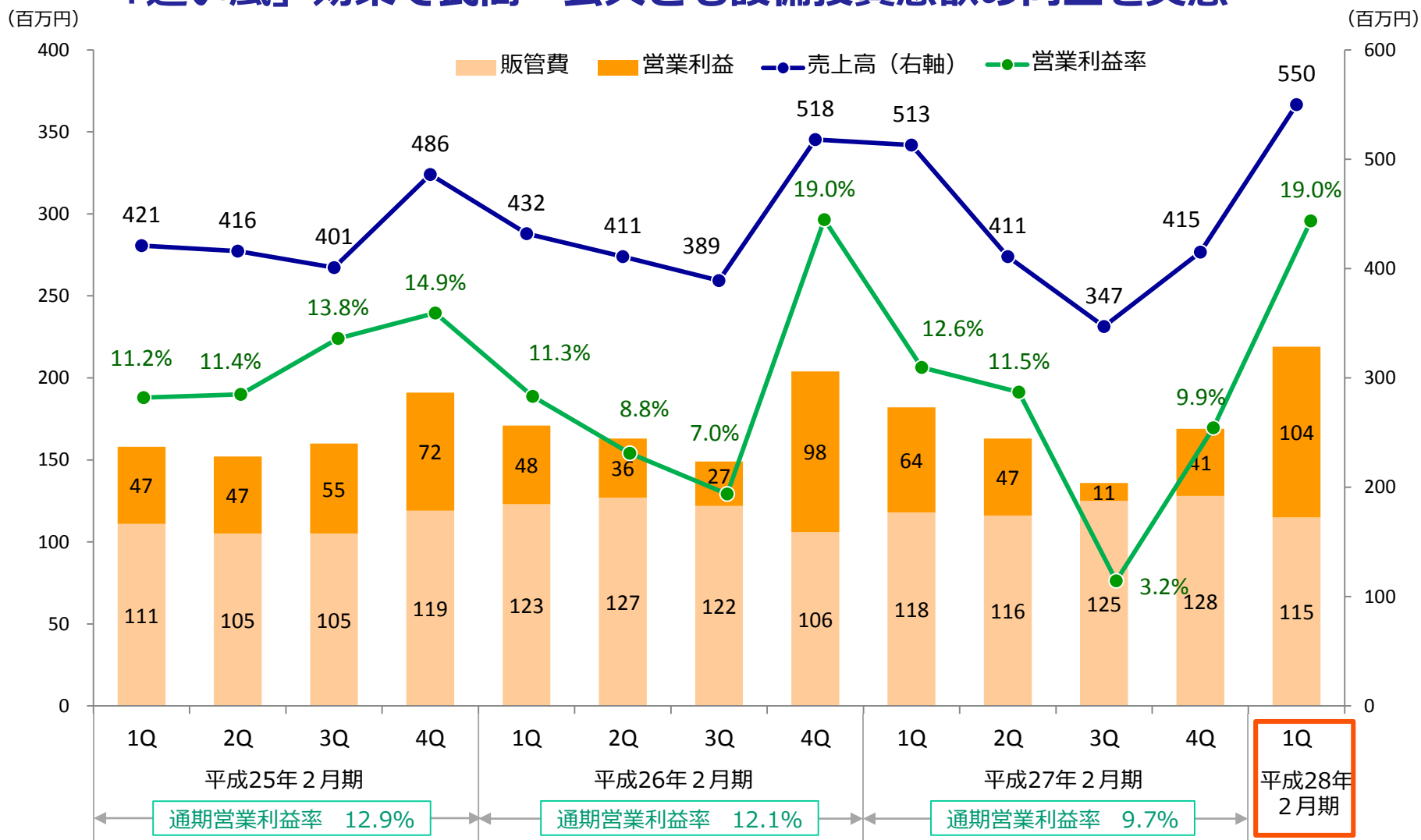
## マイナス要因

- ・ 茅場町への移転に伴う減価償却費増



# ソリューション事業 <四半期毎の推移>

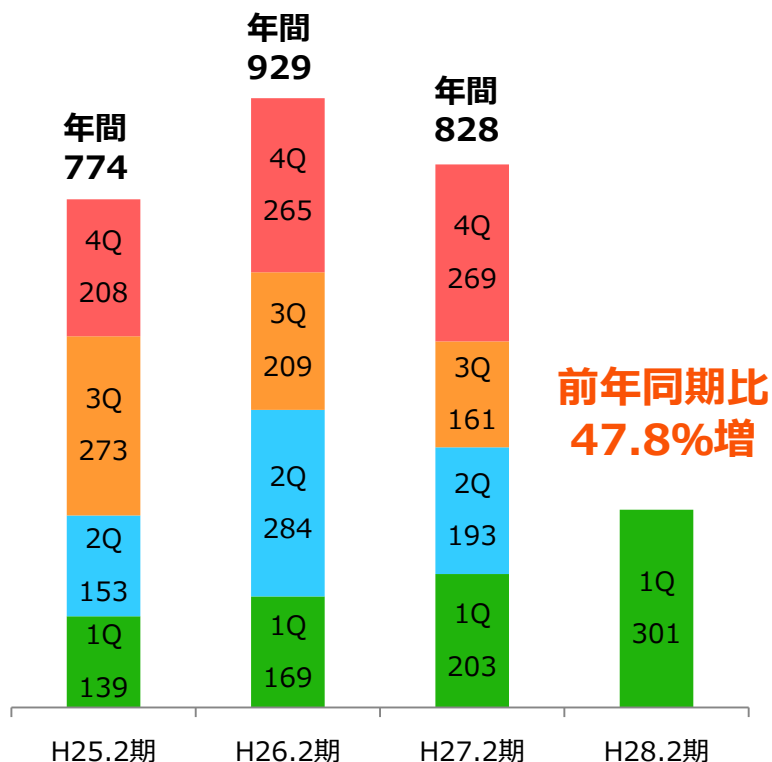
○マイナンバー制度、Windows Server2003サポート終了等の「追い風」効果で民間・公共とも設備投資意欲の向上を実感



# ソリューション事業 <営業案件の受注高と受注残高>

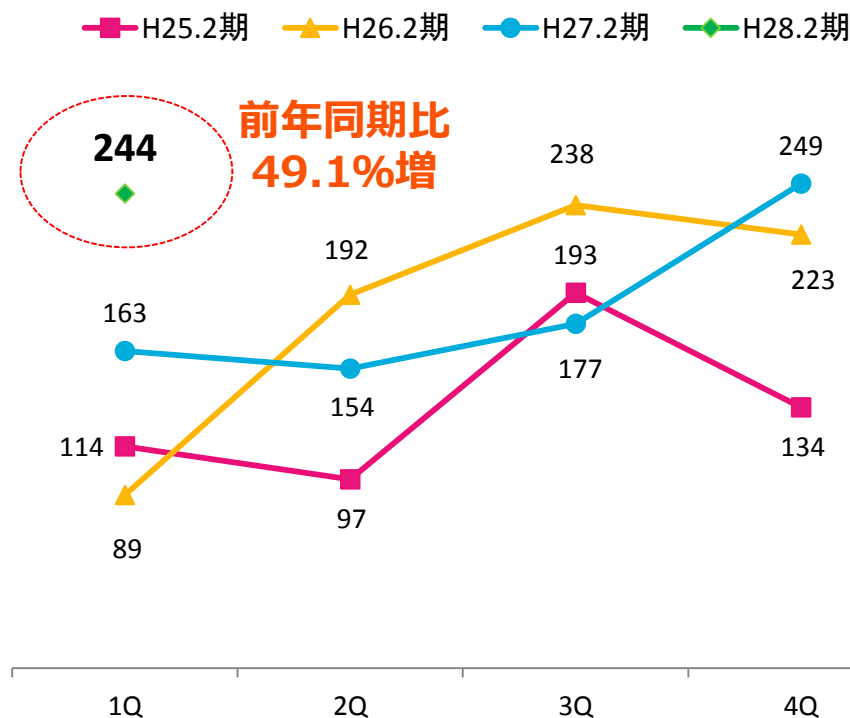
## 【受注高】

(単位：百万円)



## 【四半期末時点の受注残高】

(単位：百万円)



# OBCパートナーアワード2014-2015 優秀賞および奉行フォーラム賞を受賞

平成27年5月

オービックビジネスコンサルタント株式会社（OBC）より

「OBCパートナーアワード2014-2015 優秀賞」と

「OBCパートナーアワード2014-2015 奉行フォーラム賞」を受賞



奉行シリーズの販売、タイアップイベント・セミナー等による展開が評価され、  
「OBCパートナーアワード」は3年連続、6回目の受賞

# マイナンバー対策セミナーを実施

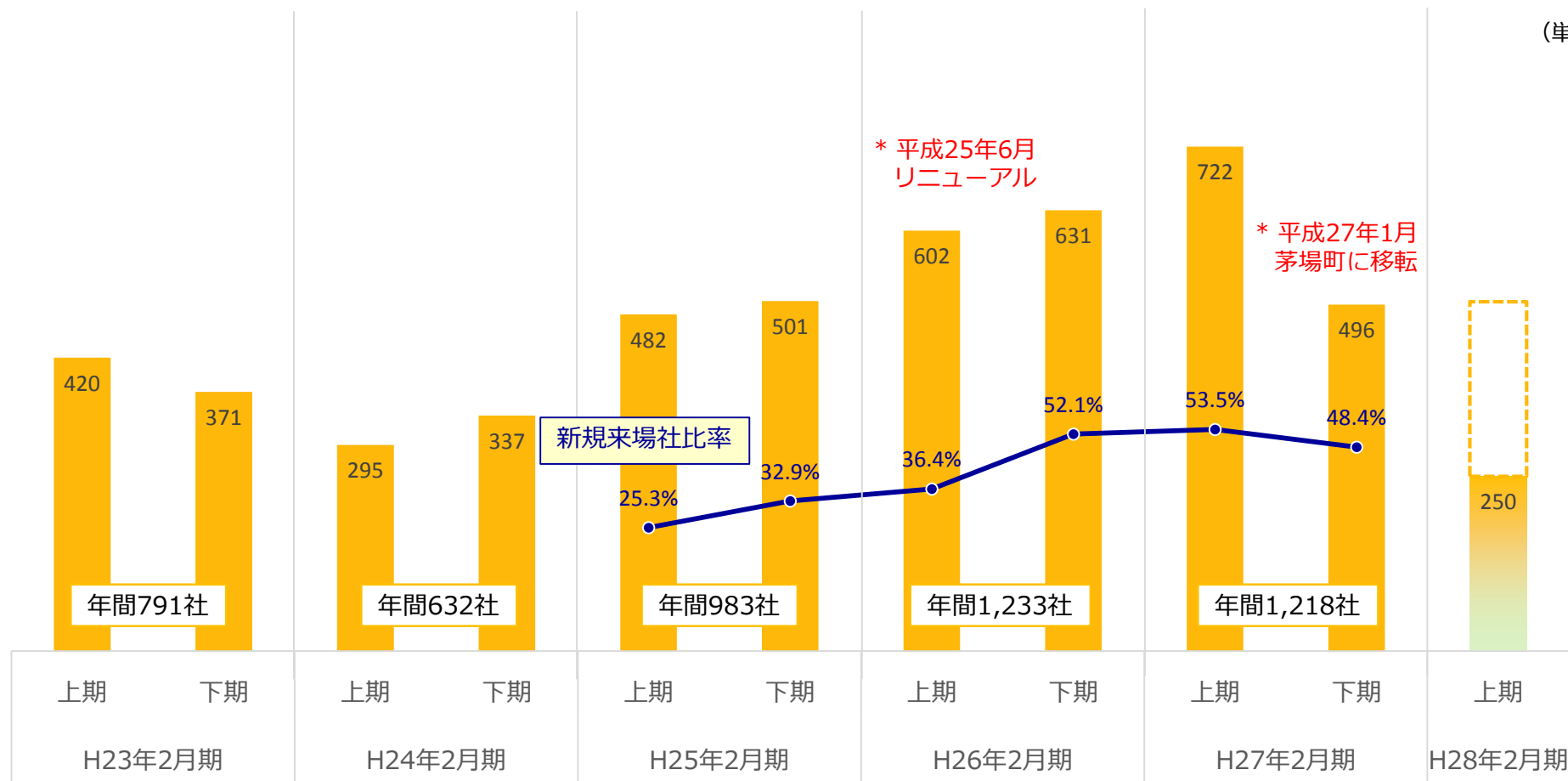
- 総務・人事部門に求められる  
「マイナンバーの収集から廃棄に至る管理対応」と  
「業務改善」をテーマにしたセミナーを開催、毎回盛況
- 7月以降は頻度を増して開催予定



セミナー参加をきっかけにした潜在顧客のリード（見込顧客）化

# 情報創造コミュニティ来場社数

- 第1四半期の新規来場社比率は59%
- マイナンバーセミナー来場企業をコミュニティに誘導し、案件創出に注力



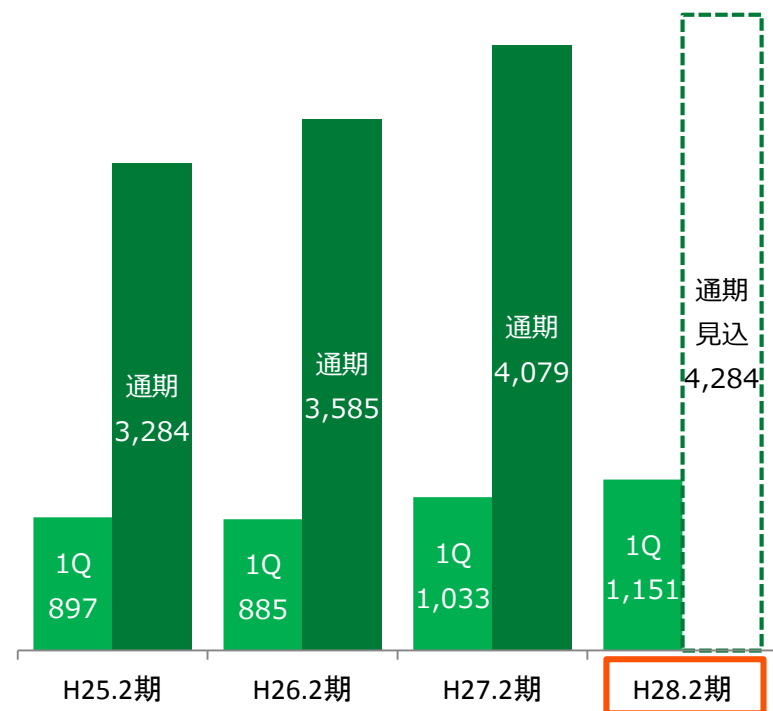
# モバイル事業

- 利益率の高い手数料収入が減少したものの、機器売上の増加により増収
- 茅場町への移転に伴う減価償却費、広告宣伝費、DS三郷インター店改装費等が増加し減益

【売上高】

(単位：百万円)

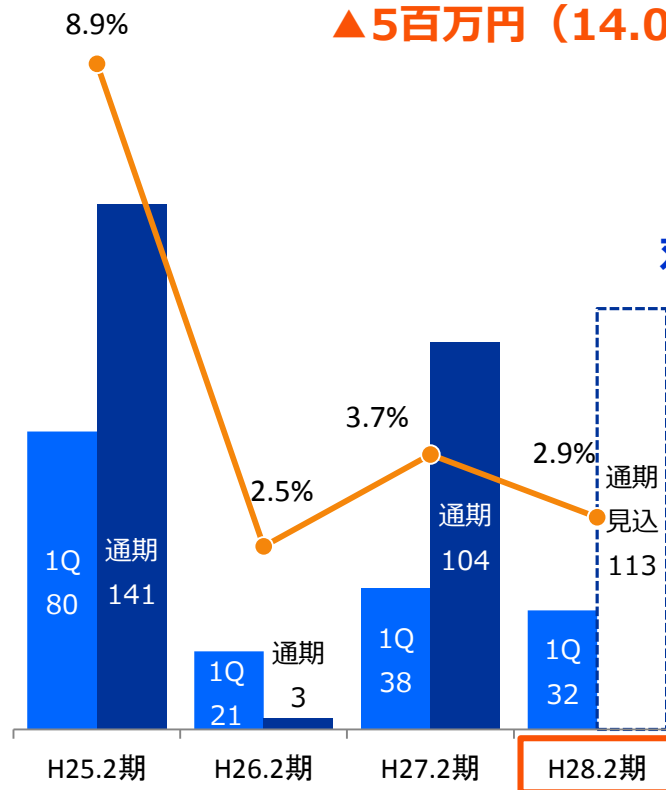
前年同期比  
+117百万円 (11.4%増)



対通期進捗率  
26.9%

【営業利益・営業利益率<sup>(注)</sup>】

前年同期比  
▲5百万円 (14.0%減)



対通期進捗率  
29.0%

注. 営業利益率は1Qの数値

# モバイル事業 <前年同期比>

科目	金額	売上高比
売上高	↗	-
原価	↗	2.4pt ↗
売上総利益	↗	2.4pt ↘
販売費及び一般管理費	↗	1.6pt ↘
営業利益	↘	0.8pt ↘

## プラス要因

- ・ iPhone 6、タブレット販売好調
- ・ 新商材 (iXpand) の販売に注力
- ・ 端末販売単価の上昇 (売上拡大)
- ・ 法人顧客の年度末駆け込み需要
- ・ 販売促進費減

## マイナス要因

- ・ 手数料収入の減少
- ・ 来店者数の減少傾向
- ・ 端末仕入単価の上昇
- ・ DS三郷インター店の改装費用発生
- ・ 減価償却費、広告宣伝費、人件費等増

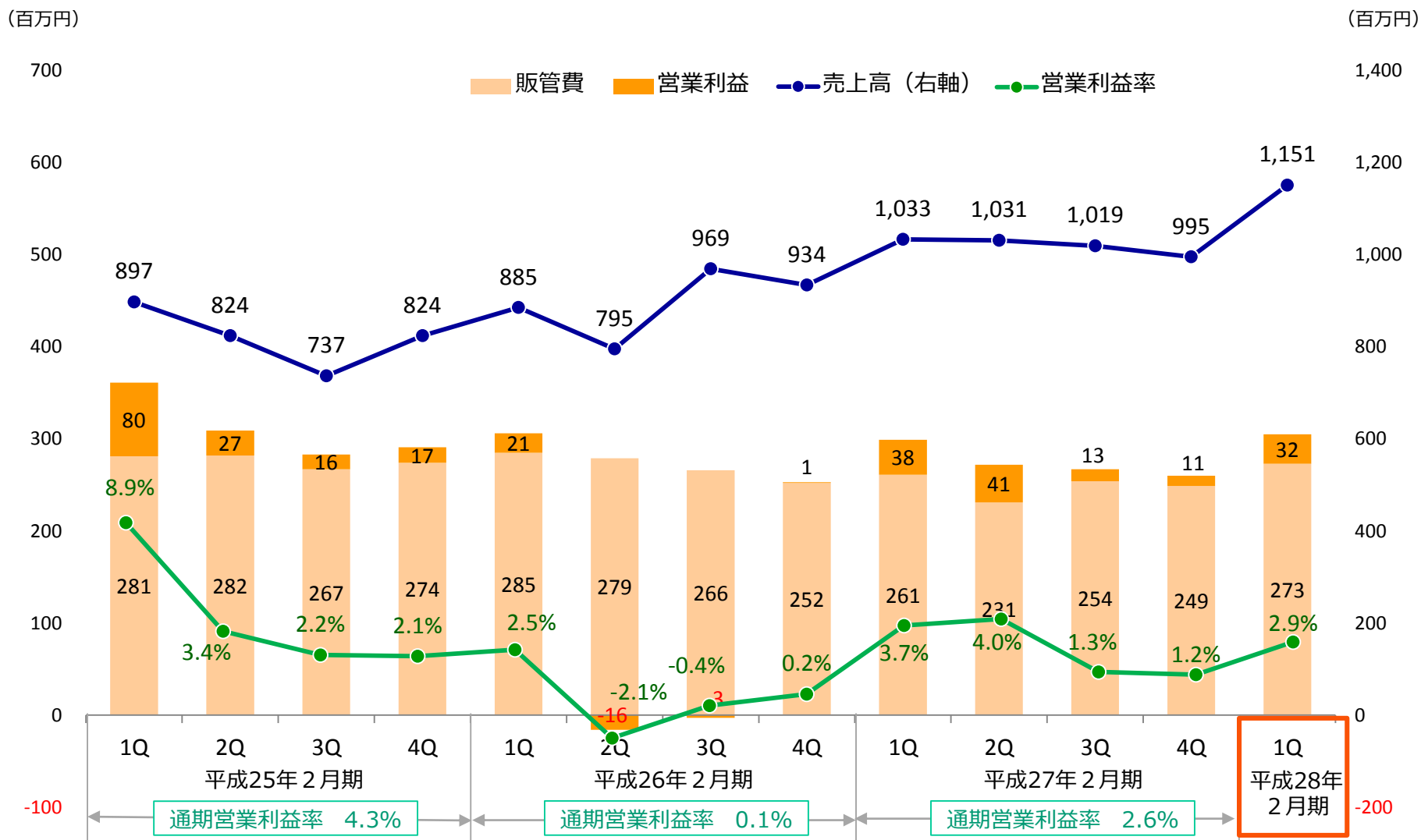
### 矢印の色 :

黒 = 業績に与える影響がプラス

赤 = 業績に与える影響がマイナス

# モバイル事業<四半期毎の推移>

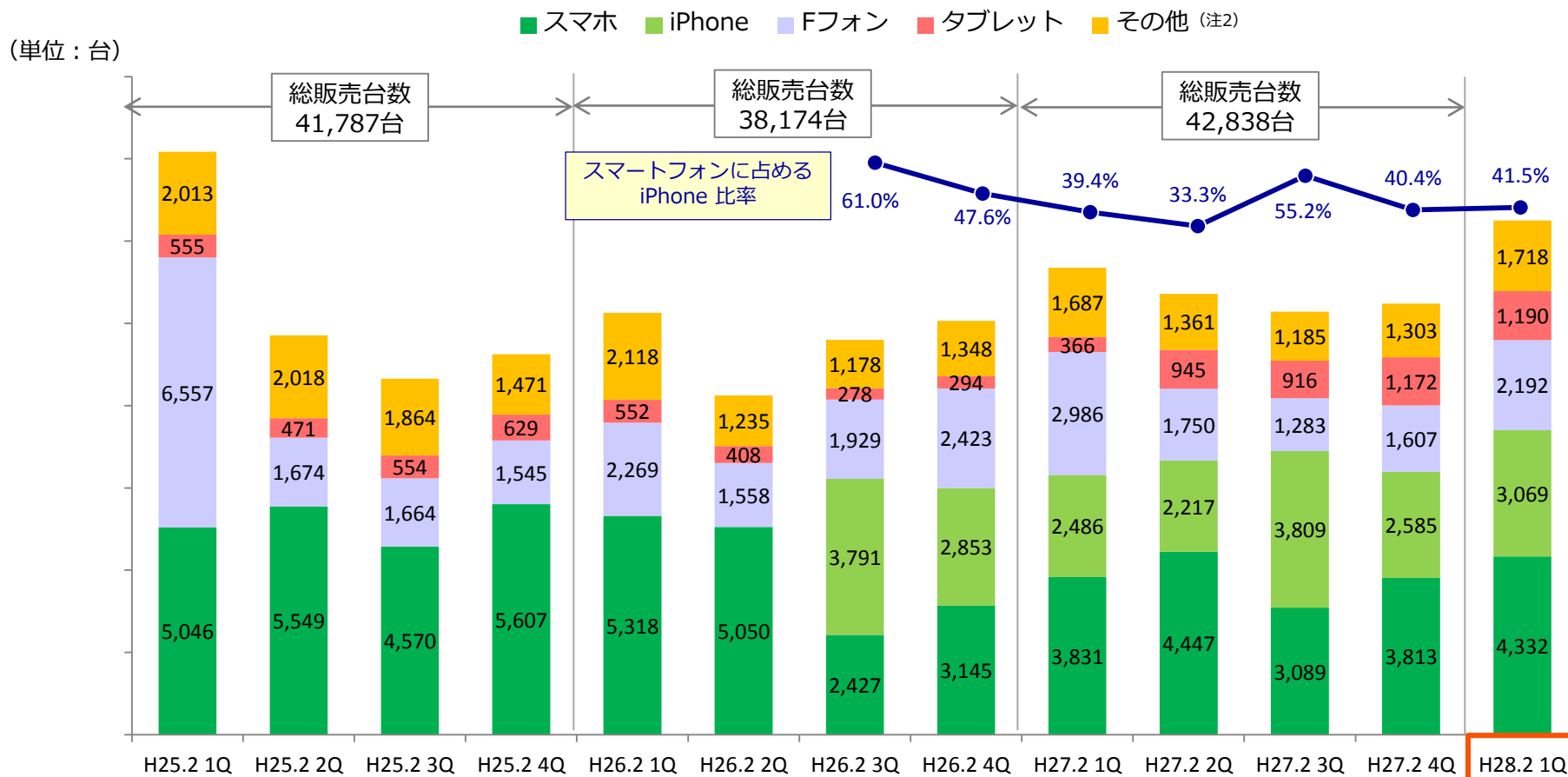
## ○ 年度末の駆け込み需要が発生し、法人向けの携帯電話販売が好調





# モバイル事業 <携帯電話<sup>(注1)</sup> 販売台数>

- 法人顧客の年度末の駆け込み特需 → 総販売台数は前年同期比 1割増
- タブレット引き続き堅調 → 前年同期比 3倍増



注1. 携帯電話：スマートフォン、フィーチャーフォン、タブレット、データカードなど

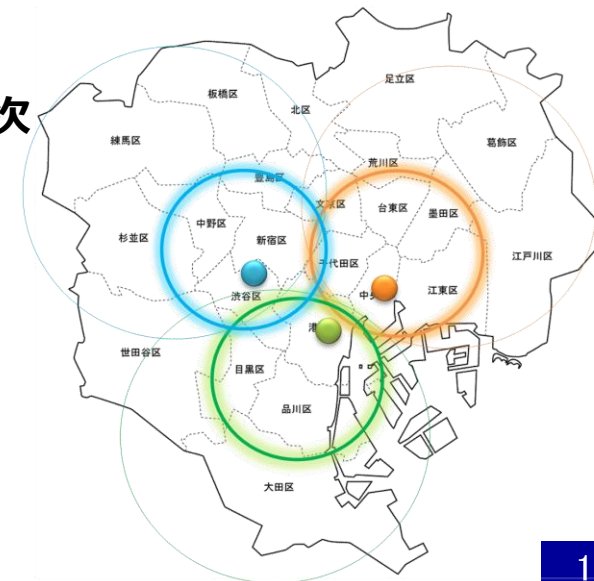
注2. 「その他」は、データカード、らくらくホン、キッズケータイなど

# 法人向けサービスを強化

## 3つの拠点（茅場町・浜松町・新宿）で東京23区全域をカバー

- **ドコモ回線サービス・手続き等の運用サービス**
  - 料金シミュレーション（料金最適化）
  - ケータイセキュリティ・ソフトウェア管理 等のご提案
  - 法人様向け電話教室の開催
  - 各種問合せ：端末操作・新料金プラン・法人契約サービス 他
- **ドコモ端末・付属品販売**
- **ドコモソリューション全般に関する運用・利用サービス支援**
- **タブレット・スマートフォン活用ソリューション事例のご紹介・取次**
- **オフィスの情報化に関するご相談、ソリューションのご案内**

**モバイルソリューションの営業活動を  
パートナー企業と共同展開**



# スマートビジネス実践セミナーを開催

2015年6月9日開催

## 「イノベーションを生み出すビジネスのスマート化」

A-1

13:00～14:00

### スモールオフィス化に向けたワークスタイル変革のご提案

設備・備品などにかかる経費を抑え、かつ営業活動の工数を増やすことで、企業の活性化が期待できます。本セミナーでは、「スマートオフィス化」とそれを実現するための「ワークスタイル変革」をテーマに、「モビリティ」「ペーパーレス」をキーワードとしたソリューション、事例をご紹介します。

A-2

14:20～15:20

### スマートデバイスの効果的な活用のために

「ワークスタイル改善」にスマートフォン・タブレットの活用は不可欠です。仕事にスマートフォン、タブレットを導入してみたい方。導入したけどもっと活用してみたい方。本セミナーでは、そんなみなさまのためにヒントとなる使い方、事例を紹介します。

A-3

15:40～16:40

### タブレットでビジネスの可能性を広げる！ kintone活用セミナー

タブレット活用に欠かせないのが「クラウド」です。サイボウズが提供する「kintone」は、タブレットとの親和性が高いクラウド型業務アプリケーションです。活動日報、案件管理、ToDoリスト、交通費申請など、幅広い活用が可能です。本セミナーでは、kintoneの基本から活用事例までをご紹介します。

オプション

17:00～

### kintoneアプリ作成3分間チャレンジツアー



# 要約B/S <資産の部>

(単位：百万円)

		平成27年2月末時点		平成27年5月末時点			主な増減要因
			構成比		構成比	前年度末比	
流動資産	現金及び預金	601	24.0%	687	27.6%	86	①売上金・その他の回収 +1,100 ②仕入・外注費・諸経費等の支払 ▲760 ③法人税・消費税等の支払 ▲180 ④DS三郷インター店改装関連 ▲20 ⑤配当金の支払 ▲50
	受取手形及び売掛金	533	21.2%	455	18.3%	▲77	
	棚卸資産	183	7.3%	131	5.3%	▲51	
	その他	191	7.6%	219	8.8%	27	前払費用、リース投資資産の増加
固定資産	有形固定資産	670	26.7%	668	26.9%	▲1	①DS三郷インター店改装による増加 +13 ②センター内外機器の増加 +2 ③償却による減少 ▲18
	無形固定資産	7	0.3%	6	0.3%	0	
	投資その他の資産	323	12.9%	320	12.9%	▲3	
資産合計		2,510	100.0%	2,489	100.0%	▲21	

# 要約B/S<負債・純資産の部>

(単位：百万円)

		平成27年2月末時点		平成27年5月末時点			主な増減要因
			構成比		構成比	前年度末比	
流動負債	支払手形及び買掛金	360	14.4%	348	14.0%	▲11	
	1年内返済予定の長期借入金	37	1.5%	30	1.2%	-6	
	1年内償還予定の社債	40	1.6%	40	1.6%	0	
	未払法人税等	118	4.7%	60	2.4%	▲58	
	賞与引当金	74	3.0%	111	4.5%	37	
	その他	296	11.8%	286	11.5%	▲9	
固定負債	社債	110	4.4%	110	4.4%	0	
	長期借入金	60	2.4%	57	2.3%	▲2	
	退職給付引当金	230	9.2%	231	9.3%	0	
	その他	123	4.9%	131	5.3%	8	
<b>負債合計</b>		<b>1,451</b>	<b>57.8%</b>	<b>1,408</b>	<b>56.6%</b>	<b>▲42</b>	
株主資本	資本金	202	8.1%	202	8.1%	0	
	資本剰余金	146	5.8%	146	5.9%	0	
	利益剰余金	714	28.5%	735	29.5%	20	
	自己株式	▲5	-0.2%	▲5	-0.2%	0	
評価・換算差額等		0	0.0%	1	0.1%	0	
<b>純資産合計</b>		<b>1,059</b>	<b>42.2%</b>	<b>1,080</b>	<b>43.4%</b>	<b>21</b>	
<b>負債純資産合計</b>		<b>2,510</b>	<b>100.0%</b>	<b>2,489</b>	<b>100.0%</b>	<b>▲21</b>	

# 平成28年2月期 重点施策

## 【ソリューション事業】

### ◆マイナンバー制度を鍵とした案件興し

- ✓ 人事労務系奉行案件
  - 給与奉行バージョンアップ提案
  - 奉行機能拡張提案（人事・就業 他）
  - サイボウズ・Office365組込提案
  - 他社差別化、KIC運用保守サービス獲得
- ✓ サーバリプレイス（ERP・LAN）
  - 奉行ERP・LAN（エンタープライズ）とサーバー・ネットワーク構築
- ✓ セキュリティ対策
  - ログ管理、アクセス管理、データ暗号化、ファイアーウォール・ウイルス対策

### ◆情報創造コミュニティと融合サービスで新規顧客を開拓

## 【モバイル事業】

### ◆パートナー企業との共同展開推進

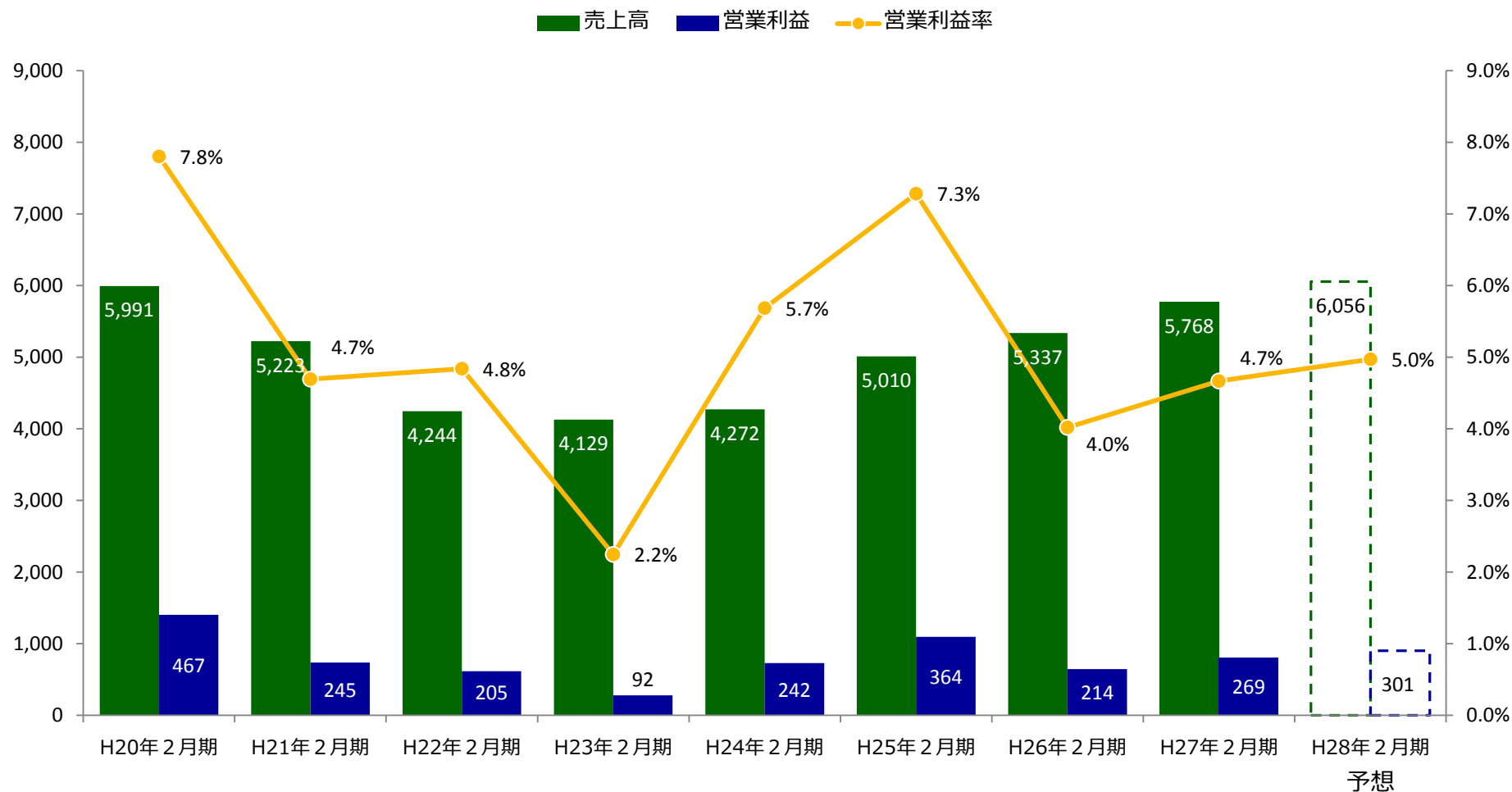
- 「マイナンバー対応」を切り口としたスマホ連動によるどこでも勤怠（OBC）
- オフィスリンク（NTTドコモ）にOffice365（MS）・Kintone（サイボウズ）をセットにしたレンタルソリューション
- スマホ-Kintone連携
- Lync（MS）による「どこでも会議」

# 參考資料

---

# 売上高・営業利益の推移

(単位：百万円)



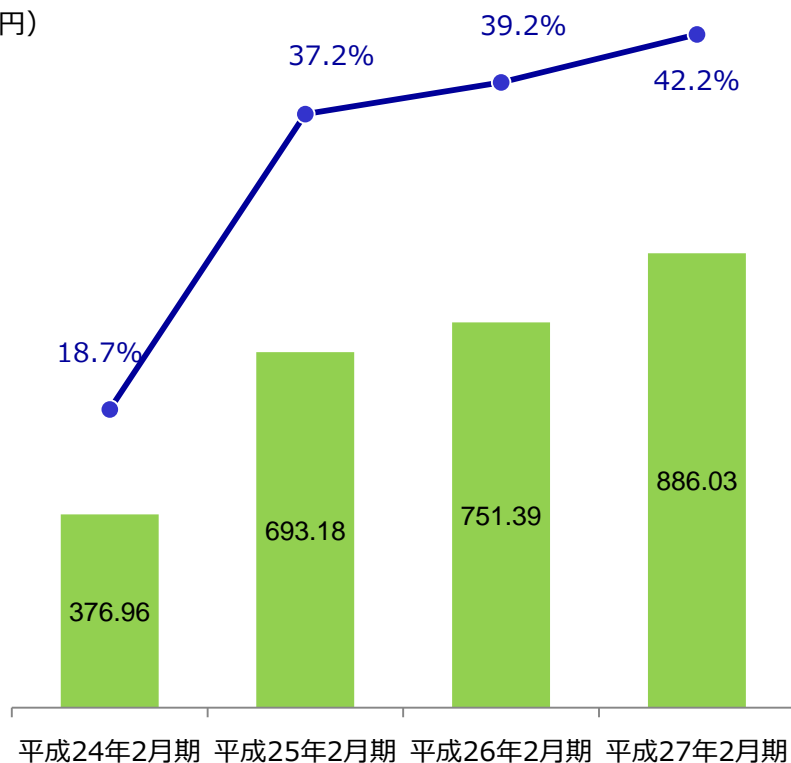


# 主な経営指標

## 【安全性指標】

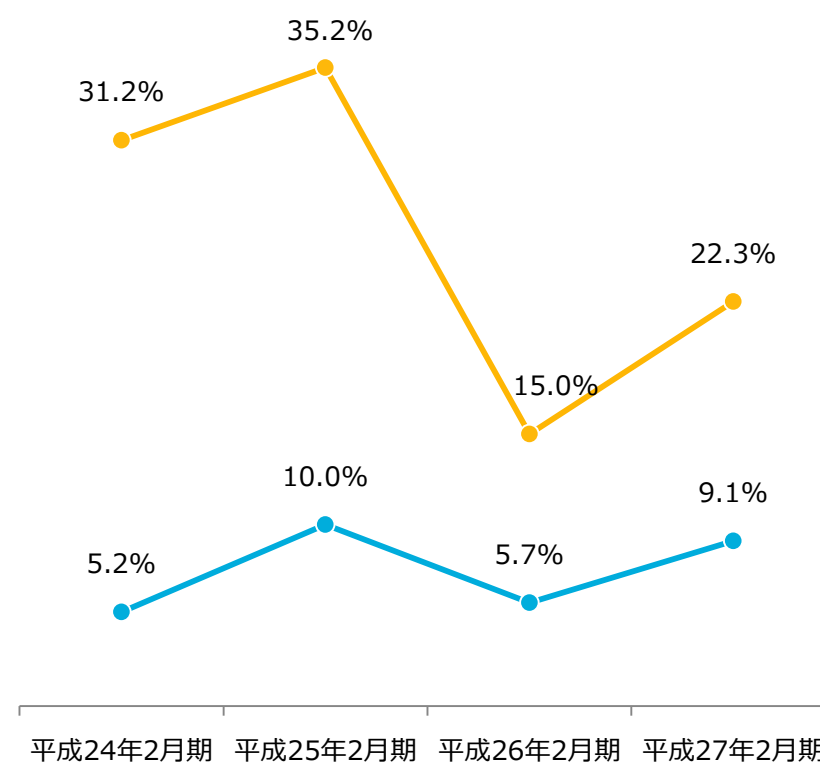
■ 一株当たり純資産 (BPS)    ● 自己資本比率

(単位：円)



## 【効率性指標】

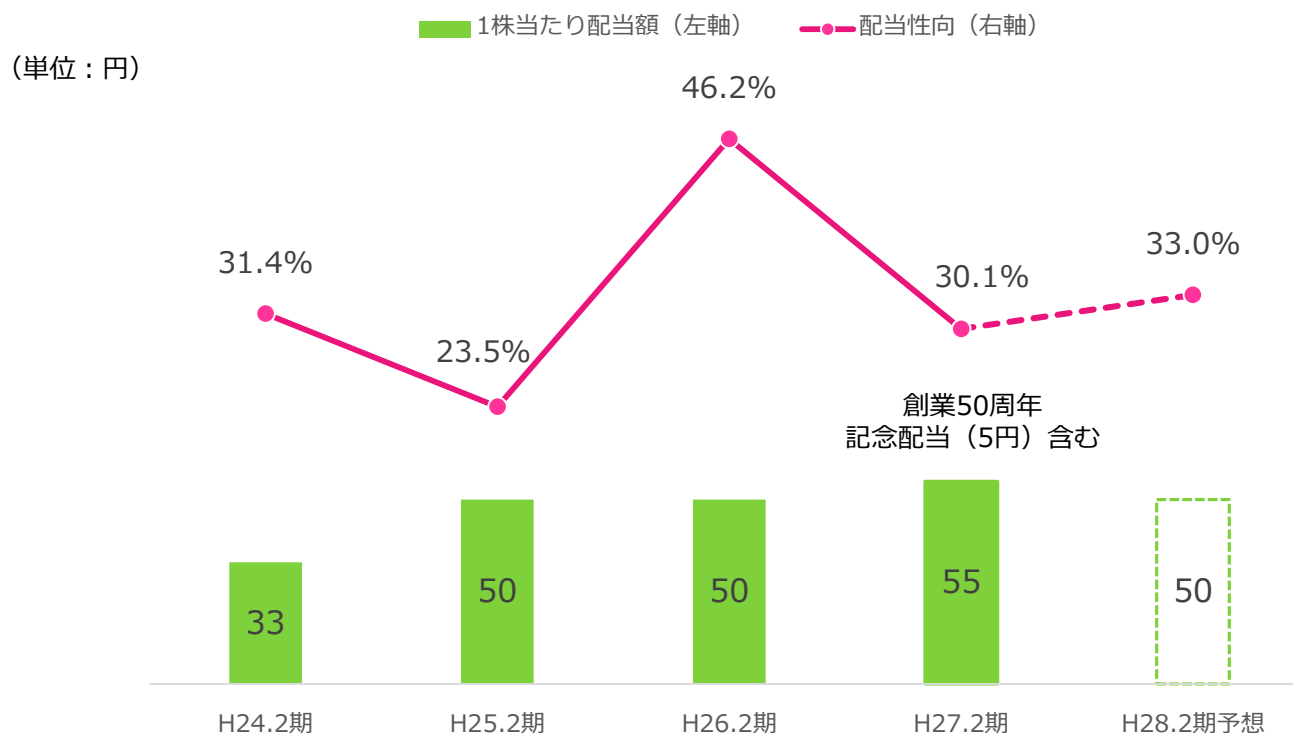
● ROE    ● ROA



# 株主還元

基本方針…株主への利益還元を第一とし、継続的かつ安定的な配当を実施

配当水準…業績連動による適正な配当とともに、業績悪化時も一定水準を維持



(注) 平成24年9月27日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っております。本資料は株式分割後の株式数に基づきして表記しております。

# 本資料に関するお問い合わせ先

管理部 総務グループ IR担当

電話 03-3433-0247

E-mail [ir@kccnet.co.jp](mailto:ir@kccnet.co.jp)

- 本資料は、情報提供のみを目的としたものであり、特定の商品についての募集・投資勧誘・営業等を目的としたものではありません。
- 本資料で提供している情報は万全を期していますが、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。
- 本資料に記載されている見解、見通し、ならびに予測等は、資料作成時点での弊社の判断であり、今後、予告なしに変更される可能性があります。
- 過去の情報は実績であり、将来の成果を予想するものではありません。
- 本資料に記載されている会社名及び製品・サービス名等は、該当する各社の商標または登録商標です。