



平成27年2月期 第2四半期決算説明会

平成26年10月23日



協立情報通信株式会社

(証券コード：3670)

はじめに

【平成27年2月期第2四半期（累計）】

売上高 **2,990百万円**
(前年同期比 +18.5%)

営業利益 **191百万円**
(前年同期比 +111.5%)

四半期純利益 **119百万円**
(前年同期比 +150.1%)

1. 情報創造コミュニティ
2. パートナーとの共創展開
3. 契約型サービス

情報創造コミュニティー

お客様の情報活用を支える“場”
情報活用によるお客様の企業価値創造をサポート



教育サポート

パートナーとコラボレーションした
5つの併設スクールで事例セミナー、
ソフト活用講座を実施



活用事例デモ

クラウド活用デモは勿論、
会計情報や通信システム、
モバイルソリューションのデモも実施



相談・アドバイス

専任スタッフにより、導入後の
運用相談や、経営情報活用につい
てのアドバイスを実施

<Microsoft 認定>
マイクロソフトソリューションスクール

<OBC 認定>
会計情報OBCソリューションスクール

<サイボウズ>
ソリューションスクール

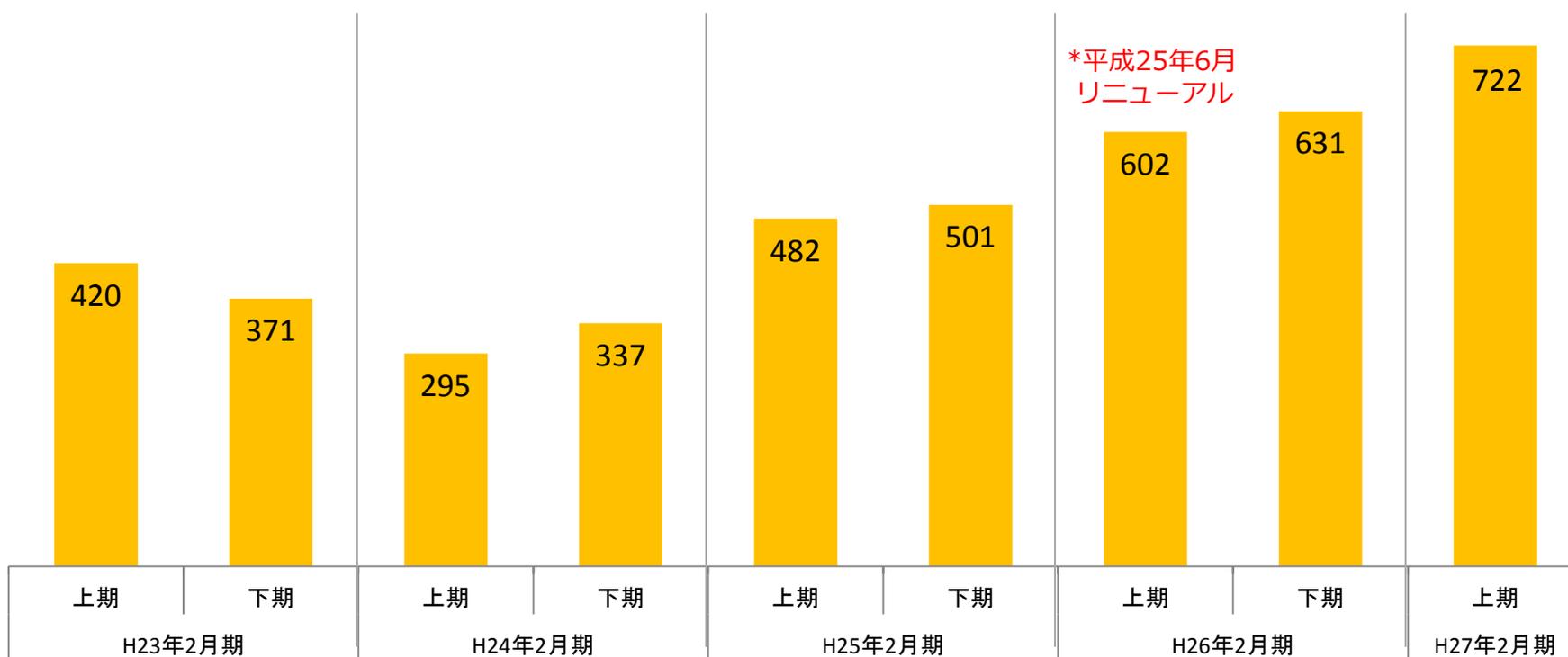
<NEC>
ソリューションスクール

<Docomo>
ソリューションスクール

情報創造コミュニティ 来場社数の推移

前年同期比 20%増 **新規来場社比率 50%**

(単位：社)



パートナーとの共創展開1/2

1. OBC

OBC奉行 i 8 for クラウド版発売 本格的なクラウド展開へ
⇒ OBC営業担当者の常駐による共同営業活動
MS社、OBC社、当社の3社によるイベント展開

2. NTTドコモ

① 法人

NTTドコモ 競争力強化のため、法人営業事業へリソースシフト
⇒ 他の代理店では展開できないOBC奉行シリーズとドコモモバイル端末との
連携ソリューションサービスの提案 及び 活用・教育サービスを展開

② 店舗

お客様満足度向上を目的に、地域密着の“株式会社ドコモCS”を設立
⇒ 満足度向上として、マス法人向けの「法人受付カウンター」を全店舗に設置
個人向けには、都市型（ビジネス）・郊外型の特色に合わせたCS展開

パートナーとの共創展開 2 / 2

3. Microsoft

クラウドサービスカンパニーとしてOffice 365、Azureラインナップ強化
⇒ 毎週MS品川で共同セミナーを開催
情報創造コミュニティの個別相談・セミナーを相互訴求

4. サイボウズ

サイボウズ 業務アプリKintoneサービスの展開
⇒ Kintoneと奉行の連携ソリューションサービス展開
毎月、サイボウズ社と共同でセミナーを開催

5. NEC

音声サーバにクラウドを加えたソリューションサービスの拡大
⇒ ドコモのモバイルと音声サーバをレンタルにした独自のサービスを展開
情報創造コミュニティで最新ソリューションの紹介と共同セミナーを開催

上記パートナーとの共創展開で、顧客の発展に貢献。

1. インフラ保守サービス
2. ソフト運用サービス
3. 情報活用教育ケアサービス
4. センターレンタルサービス

平成27年2月期 第2四半期 決算概要

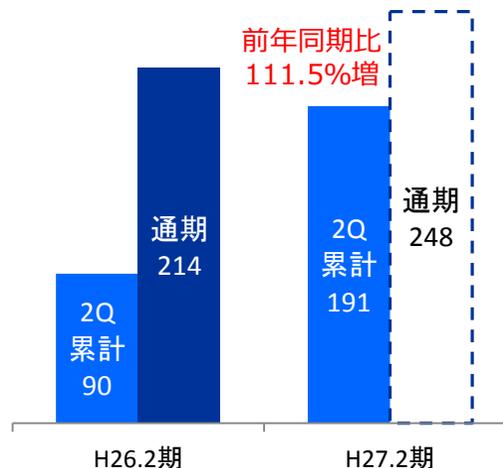
- ・ 収益率改善するも、通期予想は据え置き
- ・ モバイル事業の競争激化等により、先行き不透明感増す

	平成26年2月期 実績		平成27年2月期 実績・予想			
	第2四半期 (累計)	通期	第2四半期 (累計)	通期 (予想)	前年 同期比	対通期(予想) 進捗率
売上高	2,525	5,337	2,990	5,602	118.5%	53.4%
営業利益	90	214	191	248	211.5%	77.2%
営業利益率	3.6%	4.0%	6.4%	4.4%	—	—
経常利益	89	215	191	248	213.0%	77.2%
四半期(当期)純利益	47	128	119	138	250.1%	86.3%
1株当たり四半期(当期) 純利益(円)	39.92	108.15	99.83	115.72	—	86.3%

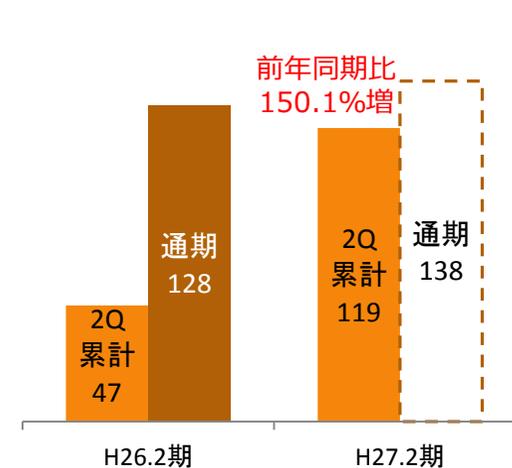
【売上高】



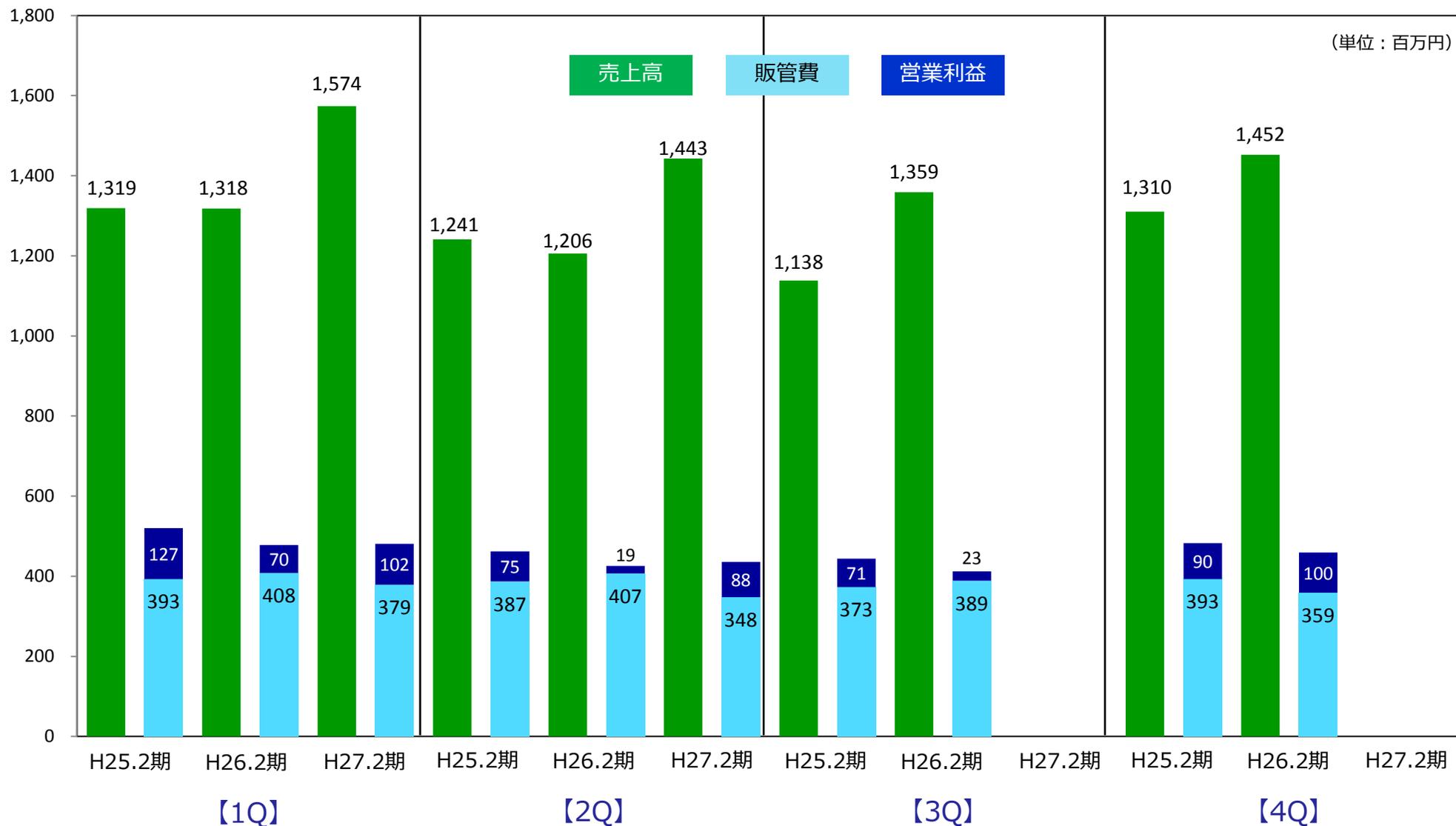
【営業利益】



【四半期(当期)純利益】



四半期業績の推移

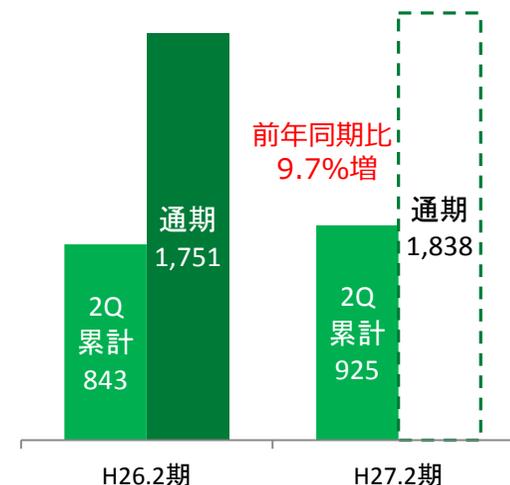


ソリューション事業

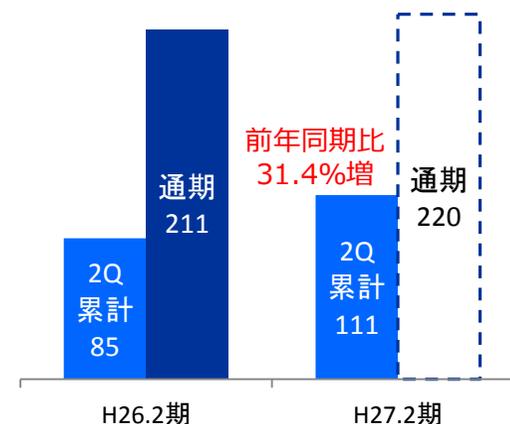
(単位：百万円)

	平成26年2月期 実績		平成27年2月期 実績・予想			
	第2 四半期	通期	第2 四半期	通期 (予想)	前年 同期比	対通期 (予想) 進捗率
売上高	843	1,751	925	1,838	109.7%	50.4%
営業利益	85	211	111	220	131.4%	50.8%
営業利益率	10.1%	12.1%	12.1%	12.0%	—	—

【売上高】



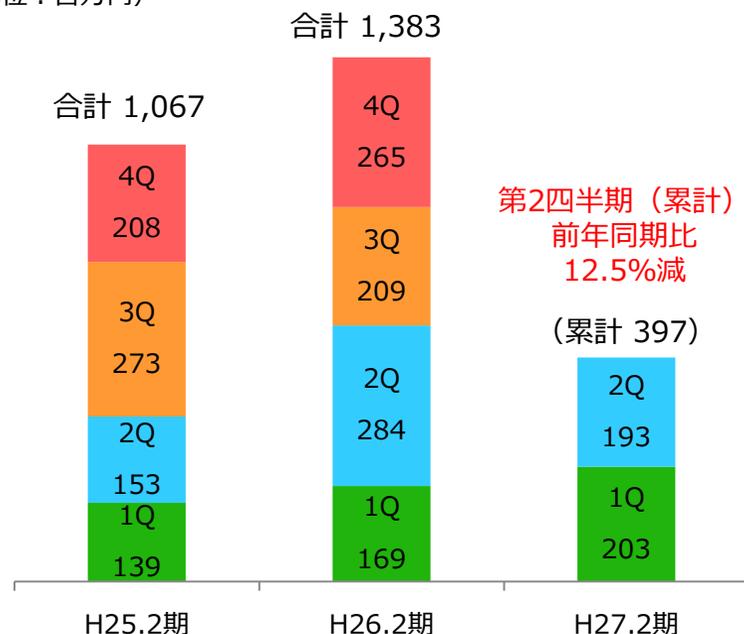
【営業利益】



- ・ 増税前の駆け込み需要の反動により、売上高は前年比微増
- ・ 販管費削減により営業利益率が前年同期比2ポイント上昇
- ・ ポテンシャル案件の獲得に向け、パートナーとの協業強化
- ・ 「Windows Server 2003」サーバー移行やマイナンバー制対策に対する相談事例増

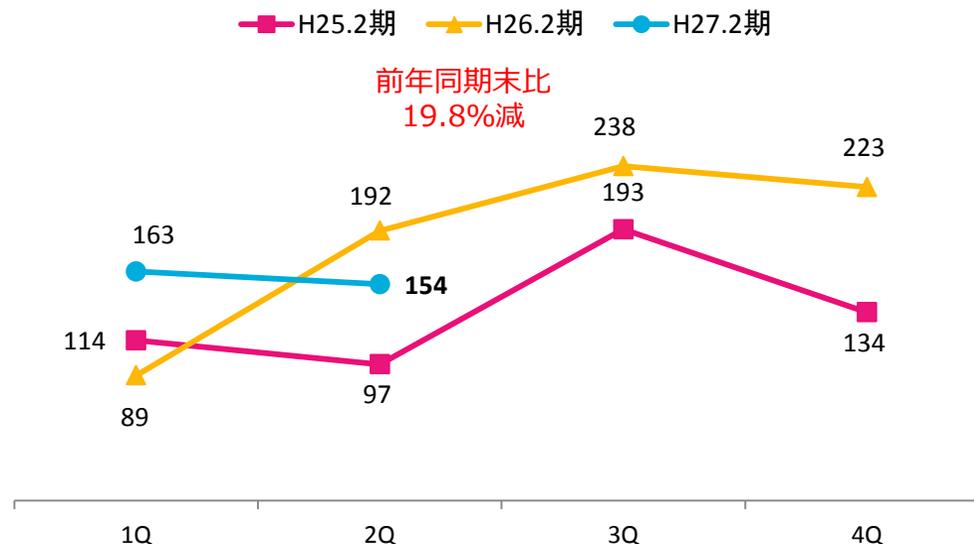
【 受注高の推移 】

(単位：百万円)



【 四半期末時点の受注残高の推移 】

(単位：百万円)



- ・ 消費税増税前の駆け込み需要の反動で2Qは受注が失速

- ・ 3割近くが2Qからのスライド案件
- ・ 来期を見据えた案件の積上げが課題

耐震性強化のためビル建替え

－八丁堀にある店舗・施設を移転（9月19日発表）

1. 移転店舗及び施設等

ドコモショップ八丁堀店、情報創造コミュニティ、
ドコモ事業部法人営業部 他

2. 移転先

東京都中央区日本橋茅場町一丁目8番3号

郵船茅場町ビル 1～2・6階

（東京メトロ日比谷線・東西線 茅場町駅 徒歩1分）

3. 移転（業務開始）予定日

平成27年1月中旬



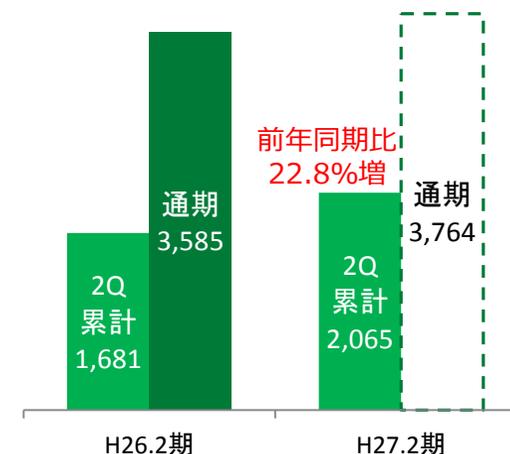
<郵船茅場町ビル外観>

モバイル事業

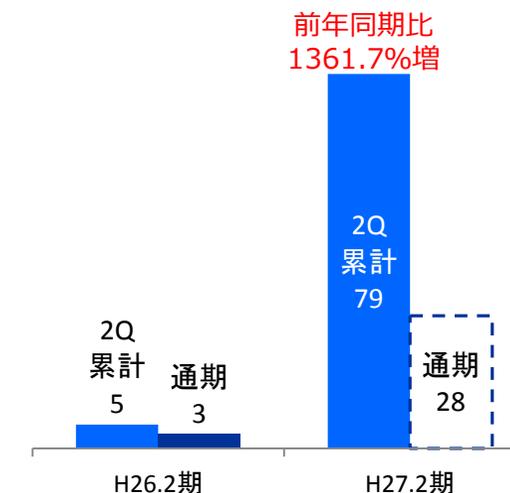
(単位：百万円)

	平成26年2月期 実績		平成27年2月期 実績・予想			
	第2 四半期	通期	第2 四半期	通期 (予想)	前年 同期比	対通期 (予想) 進捗率
売上高	1,681	3,585	2,065	3,764	122.8%	54.9%
営業利益	5	3	79	28	1461.7%	284.6%
営業利益率	0.3%	0.1%	3.9%	0.7%	-	-

【売上高】

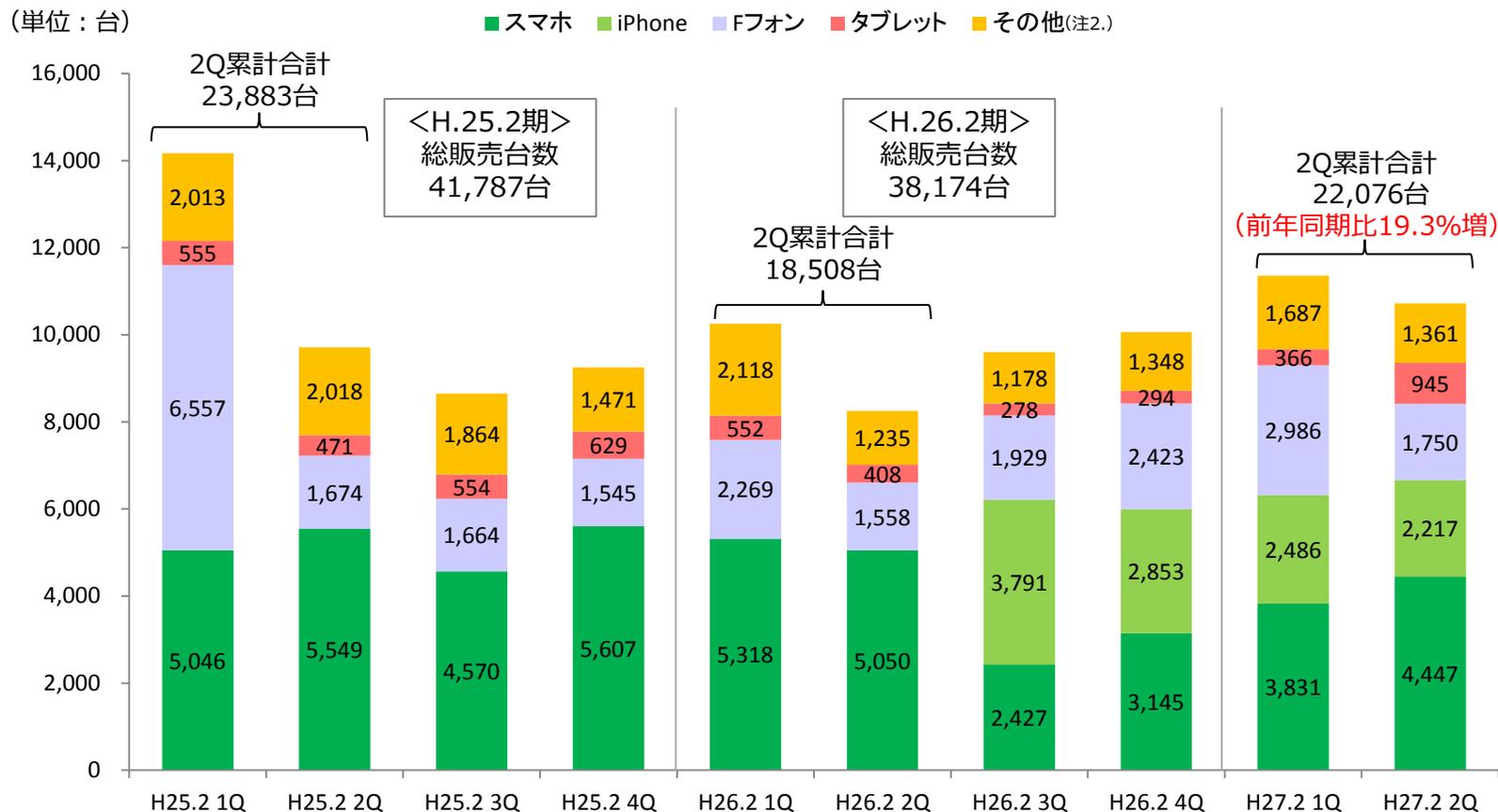


【営業利益】



- ・ 駆け込み需要、新料金プラン等により機器販売台数は堅調
- ・ 今秋の手数料改定による利益への影響は不透明
- ・ 他キャリアの国内音声定額プランの導入や「格安スマホ」の登場により、市場での競争激化
- ・ 店舗人員のスリム化による、経費抑制効果大

モバイル事業 - 携帯電話 販売台数 -



- ・ 消費税導入前の駆け込み需要や、新料金プラン導入によるドコモ自体の競争力向上により、機器販売は堅調。
- ・ iPhone6発売前の買い控えの影響も限定的。

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

四半期貸借対照表の概要

(単位：百万円)

		平成26年2月末時点		平成26年8月末時点			増減理由
		金額	構成比	金額	構成比	増減額	
資産	流動資産	1,256	54.9%	1,417	59.0%	161	
	固定資産	1,030	45.1%	984	41.0%	-45	
	資産合計	2,286	100.0%	2,402	100.0%	116	増加：現金及び預金139百万円、受取手形及び売掛金24百万円 減少：商品19百万円、土地34百万円、建物（純額）11百万円
負債	流動負債	798	34.9%	897	37.4%	99	
	固定負債	591	25.9%	549	22.9%	-42	
	負債合計	1,390	60.8%	1,446	60.2%	56	増加：支払手形及び買掛金55百万円、未払法人税等60百万円、その他(流動負債)82百万円 減少：短期及び長期借入金119百万円、社債20百万円
純資産合計		896	39.2%	955	39.8%	59	増加：四半期純利益119百万円 減少：支払配当金59百万円
負債純資産合計		2,286	100.0%	2,402	100.0%	116	
自己資本比率		39.2%		39.8%			

キャッシュ・フロー計算書の概要

(単位：百万円)

	平成26年2月期 第2四半期	平成27年2月期 第2四半期		増減理由 * () 内は資金に対する影響	
			増減額		増減率
営業活動による キャッシュ・フロー	61	314	253	414.0%	増加：税引前四半期純利益 106百万円 (+) 仕入債務 62百万円 (+) 減少：法人税等の支払額 70百万円 (+)
投資活動による キャッシュ・フロー	△130	20	151	116.0%	増加：有形固定資産売却による収入 36百万円 (+) 減少：有形固定資産取得による支出 110百万円 (+)
財務活動による キャッシュ・フロー	△119	△196	△77	-64.7%	増加：短期借入金の返済 100百万円 (-) 減少：長期借入金の返済による支出 22百万円 (+)
現金及び現金同等物 の増減額	△188	139	327	174.0%	
現金及び現金同等物 の期首残高	546	321	△225	-41.2%	
現金及び現金同等物 の期末残高	358	460	102	28.5%	

平成27年2月期 セグメント毎の取組み

市場予測と基本戦略 <ソリューション事業>

平成26年2月期決算説明会 (H26.4.22) 資料より

【市場予測】

- ・ 消費税増税前の投資前倒しにより、企業のIT投資はやや減少するものの、成長率はプラス水準を維持
- ・ 「Windows XP」や「Windows Server 2003」のサポート終了に伴う切替え需要は継続



【平成27年2月期基本戦略】

1. 顧客の深耕やソリューションの横展開による営業効率の向上
2. 「クラウド」、「セキュリティ」など、成長が予想される分野へのソリューション提案を強化
3. レンタル・保守・教育サービスなどストック収益の倍増を目指す
4. パートナー協業の拡大

ソリューション事業の取組み

- ① 「機器・製品の販売」から「付加価値（サービス）の提供」へのシフト
⇒ 利益率の向上

<営業利益率> 10.1%（前期2Q累計）⇒ 12.1%（今期2Q累計）

- ② 強力なパートナーをバックに、能動的な営業活動を推進

- ・ NEC、MS、OBC、NTTドコモ、ティーガイア、ITX、丸紅テレコム、ORIX、NECPB、キヤノン 他
- ・ 新ソリューションの展開

- ③ 社員のスキルアップを図り、ソリューション提案力を向上

<生産人員1人当たり売上高（2Q累計）> 前年同期比 5.2%増

- ④ 「クラウド」、「レンタル」で中小企業のICT利活用を促進

- ・ 「クラウドソリューション」
Office 365 & Windows Intune、Azure、BIGLOBE、kintone 等
- ・ 「情報活用レンタルソリューション」成功事例の横展開

市場予測と基本戦略 <モバイル事業>

平成26年2月期決算説明会 (H26.4.22) 資料より

【市場予測】

スマートフォン市場の伸びが鈍化し、タブレット市場が拡大

(法人)

- ・従来型の携帯電話からの切り換え需要でスマートデバイスの販売台数は拡大

(個人)

- ・新規需要は減少し、買替需要が中心
- ・MNP契約時のキャッシュバックキャンペーン終了に伴い、MNP件数の減少
- ・上記に加え消費税増税の影響により、一時的に販売台数が減少



【平成27年2月期基本戦略】

◆法人サービス

マイクロソフト社のクラウド・サービス「Office365」とタブレットを組み合わせた法人向けソリューション提案を強化

◆店舗

固定費削減により、収益率向上を図る

モバイル事業の取組み

- ① 顧客の困り込みに向けた「ドコモマイショップ」への加入促進や新料金プランへの切り替え提案を推進

＜8月末マイショップ会員数＞

前年同期比 9.3%増 ※4年前の同期比では30.9%増

- ② クラウドとスマホ、タブレットを組み合わせた法人向けソリューションの提案強化

＜法人向け＞

スマートフォン*販売台数（2Q累計）が前年同期比 82.2%増

タブレット販売台数（2Q累計）が前年同期比 101.2%増

*iPhone含む

本資料に関するお問い合わせ先

管理部 経営企画/IRグループ

電話 03-3433-0247

E-mail 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。

參考資料

会社概要



【創 業】	昭和39年6月
【本 社】	東京都港区浜松町一丁目9番10号
【資本金】	2億円
【上 場】	平成25年2月 JASDAQ上場 (3670)
【従業員】	288名 (平成26年8月末現在)
【事業所】	



■ 情報創造コミュニティー

東京都中央区八丁堀2-23-1 エンパイヤビル 2F

■ 新宿営業所

東京都渋谷区代々木2-7-7 南新宿277ビル 3F

■ 神奈川支店

神奈川県横浜市中区尾上町6-86-1 関内マークビル 7F

■ ドコモショップ

東京・埼玉で6店舗運営



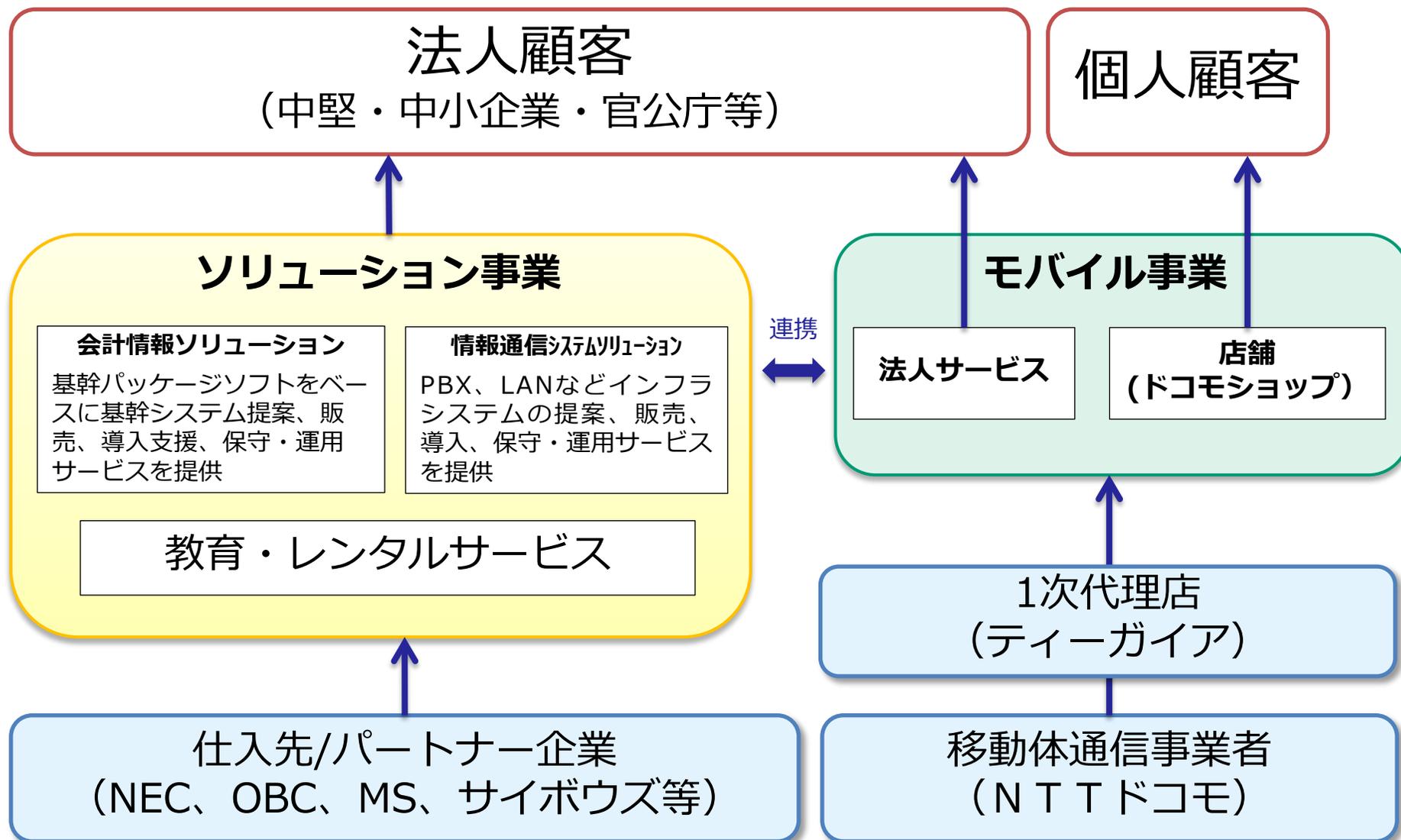
沿革

1964	構内交換機（PBX）の販売・施工業者として、東京都港区に協立電設（現 当社）を創業
1984	日本電気株式会社の特約店となる
1985	公衆電気通信法の改正で通信自由化。電気通信事業法に基づく情報通信サービスに参入
1986	株式会社オービックビジネスコンサルタント製品の販売開始。パッケージ基幹業務ソフトの販売事業に進出
1990	企業の情報活用のため、教育サポートサービスを開始
1994	移動体通信機器販売への業容拡大のため、ドコモショップ西銀座店（現 ドコモショップ八丁堀店）の運営を住友商事株式会社と共同展開
1996	マイクロソフト株式会社（現 日本マイクロソフト株式会社）認定ソリューションプロバイダの取得
2001	常設デモスペースとして、東京IT推進センター（現 情報創造コミュニティー）を開設
2002	東京ITスクール（現 マイクロソフト／会計情報OBCソリューションスクール）を開設
2011	OBCパートナーアワード 2010-2011 最優秀賞受賞 マイクロソフト 世界アワード受賞
2012	NTTドコモ 感謝状 モバイルグループウエア部門 第1位
2013	大阪証券取引所（現 東京証券取引所）JASDAQ市場に上場 NEC UNIVERGEシステム拡販賞受賞



2011年7月
マイクロソフト世界アワード受賞

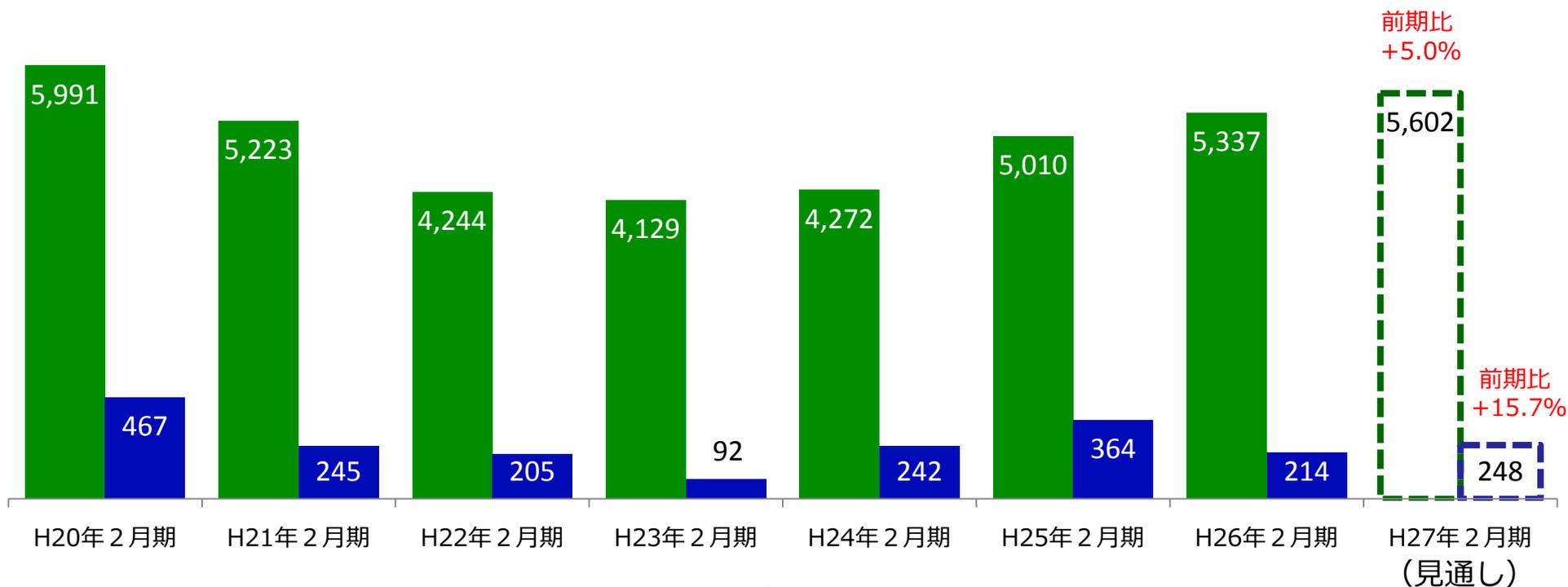
ビジネスモデル



売上高・営業利益の推移

(単位：百万円)

■ 売上高 ■ 営業利益



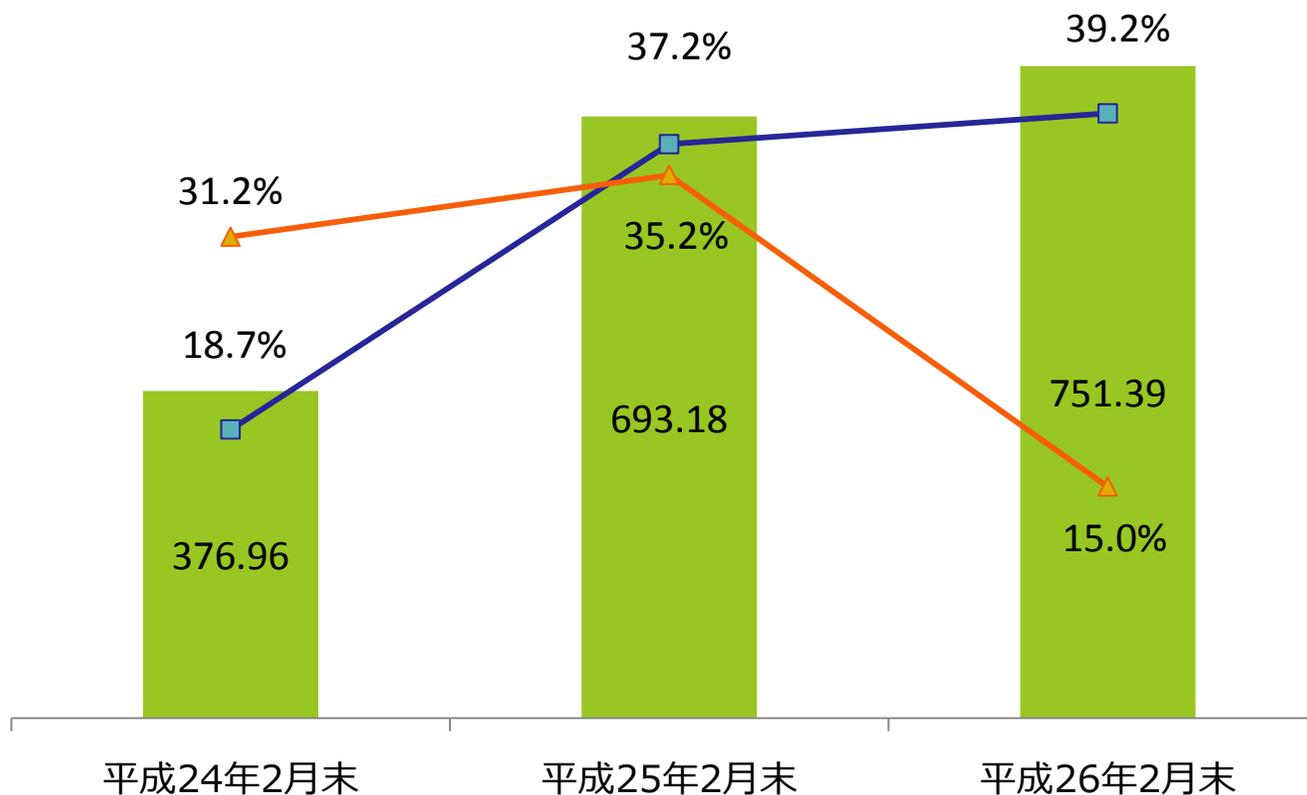
売上高構成比 (平成26年2月期)

ソリューション事業 33%
モバイル事業 67%

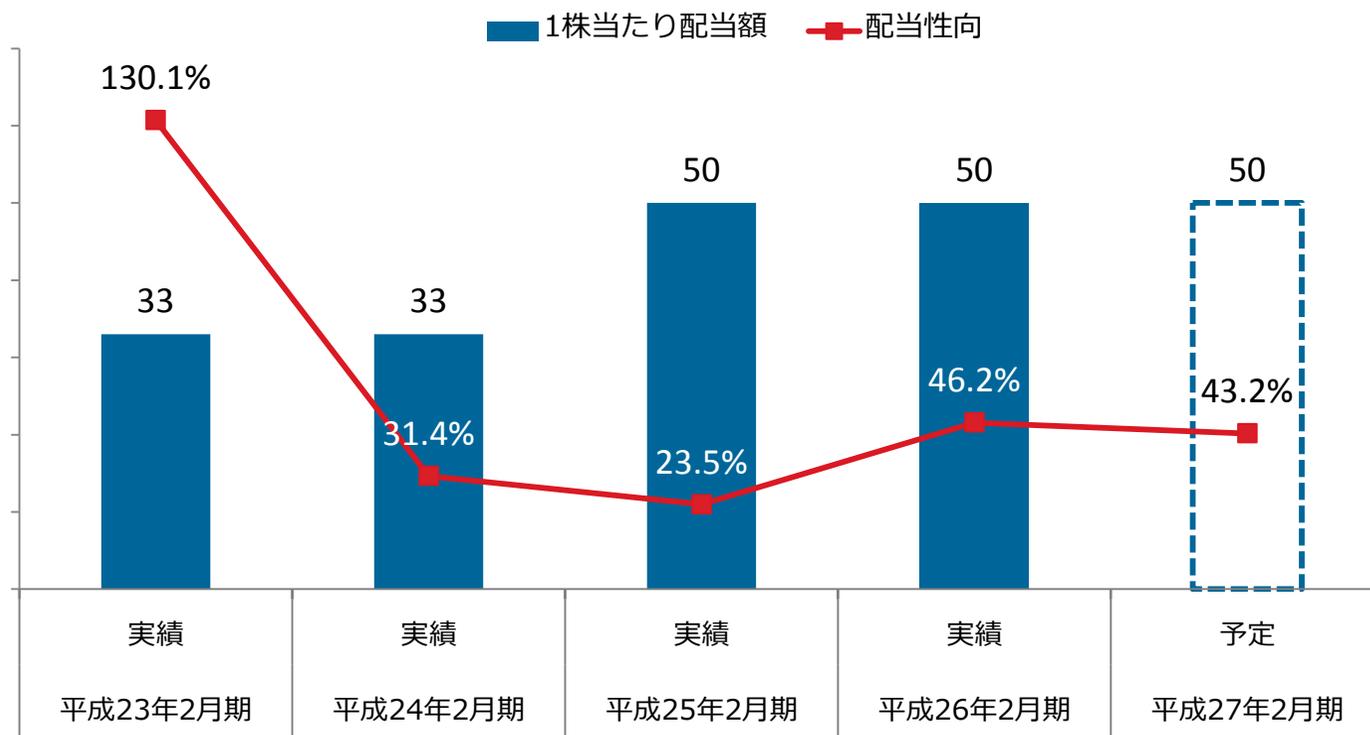
BPS・自己資本比率・ROE

(単位：円)

■ 一株当たり純資産 (BPS) ■ 自己資本比率 ▲ 自己資本利益率 (ROE)



株主還元



(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。