

平成27年2月期 決算説明会

平成27年4月15日



協立情報通信株式会社

(証券コード:3670)

ビジネス概要



- 1 中堅・中小企業の活性化を、ICT化・情報化で推進
- 2 中堅・中小企業との出会いの場「情報創造コミュニティー」
- 3 「経営情報ソリューション」の展開

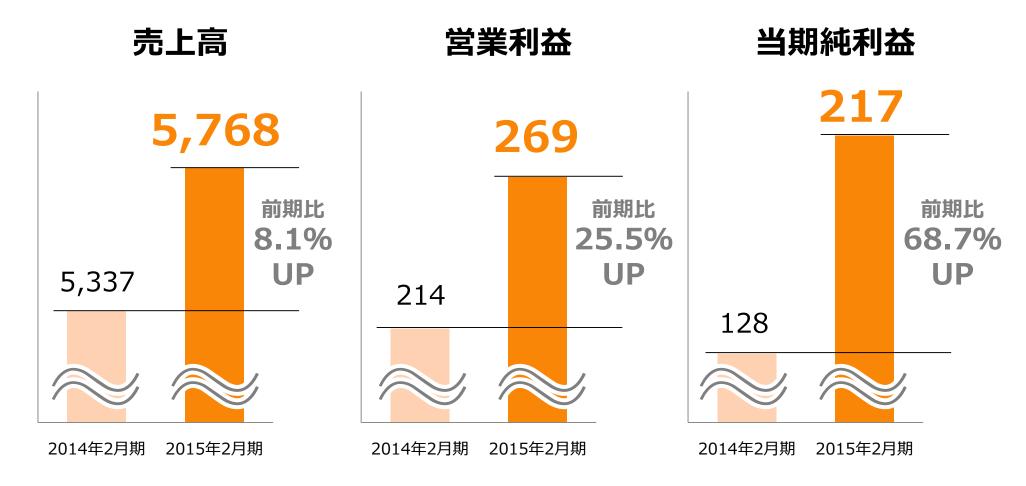
5パートナーとのコラボレーションにより ソリューションの進化を図る

個別の企業およびコンシューマーとの 継続的なサービスケアビジネスであり 長期的な関係性を有する

決算ハイライト



(百万円)



当期(2015年2月期)の取り組み



- 1 「情報創造コミュニティー」の活用促進
- 新規顧客の来場社数が堅調に推移
- 2 制度変更を受けた提案活動を推進
- 「Windows XP」・「Windows Server 2003」サポート終了や 「消費税率改正」・「マイナンバー制度」等の制度に対応した提案活動
- 3 モバイル事業における提案力強化
- 総販売台数、前期比12.2%(法人6.0%・店舗13.5%)の増加

当社の特徴



企業では、情報を経営に活用していく必要があります。 情報活用の主役は、「社員」です。 この「社員」をサポートすることで、情報活用が進みます。

「経営情報ソリューション」をワンストップで提供

- 「情報インフラ」・「情報コンテンツ」・「情報プラクティカル」 の3領域を統合
- 🔼 情報創造コミュニティーと5つのソリューションスクール
 - ▶ 社員(ヒト)を主にサポートし、モノとコトを体感する場 ⇒ 情報活用能力の醸成
- 3 パートナーとの共創展開
 - OBC /マイクロソフト/サイボウズ/NTTドコモ/ NEC

今後の経営戦略と展望 -1



当社ソリューションサービス契約の有効性の認知度を向上

オフィスの情報化の全て 「オフィス情報9」

情報コンテンツ

Information Contents

会計情報・活動情報活用のための ソフトウェアおよび業務プロセス





奉行シリーズと連携ソフトの 融合ソリューションを提供

情報プラクティカル

Information Practical

情報活用に関する コンサル・アドバイス・教育サービス 社員(ヒト)の育成が重要です



契約制により情報実践活用を 安心サポート

情報インフラ

Information Infrastructure

通信システム・PC-LAN セキュリティ・グループウェア

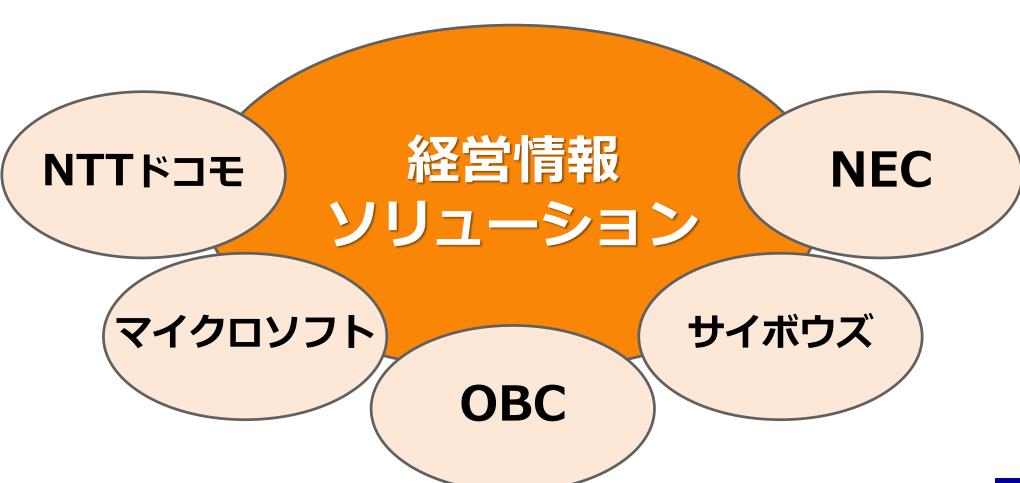


NEC、Microsoftのソリューション 中心の情報通信インフラを提供

今後の経営戦略と展望 -2



パートナーとの共創展開に関し、一層の充実を図る





平成27年2月期 決算概要

業績サマリー



(百万円)

| | 平成26 | 年2月期 | Z | (参考) 平成27年2月期 | | |
|---------------|--------|--------|--------|------------------|--------|--------|
| | 金額 | 構成比 | 金額 | 構成比 | 前期比 | 期初予想 |
| 売上高 | 5,337 | 100.0% | 5,768 | 100.0% | 108.1% | 5,602 |
| 売上総利益 | 1,779 | 33.3% | 1,754 | 30.4% | 98.6% | _ |
| 営業利益 | 214 | 4.0% | 269 | 4.7% | 125.5% | 248 |
| 経常利益 | 215 | 4.0% | 271 | 4.7% | 126.3% | 248 |
| 当期純利益 | 128 | 2.4% | 217 | 3.8% | 168.7% | 138 |
| 1株当たり当期純利益(円) | 108.15 | _ | 182.42 | _ | _ | 115.72 |

- ソリューション事業は減収も、モバイル事業の個人向けが好調で前期比8%増収
- モバイル事業における機器の売上原価上昇が影響し、粗利率は低下
- モバイル事業で臨時雇用人員が減少 ⇒ 人件費の削減等もあり営業増益を達成
- 八丁堀の施設・店舗移転により特別損益を計上 ⇒ 当期純利益は大幅増益に

平成27年2月期トピックス



八丁堀の施設・店舗を日本橋茅場町に移転

「ドコモショップ八丁堀店」⇒「ドコモショップ茅場町店」へ名称変更

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 (東京メトロ日比谷線・東西線 茅場町駅 6番出口 徒歩1分)

1階 ドコモシップ茅場町店、2階 情報創造コミュニティー

- ▶ 移転日 平成27年1月19日
- 施設概要1階 282.78㎡(店舗面積は200.49㎡)2階 360.66㎡







茅場町移転に伴う業績への影響について

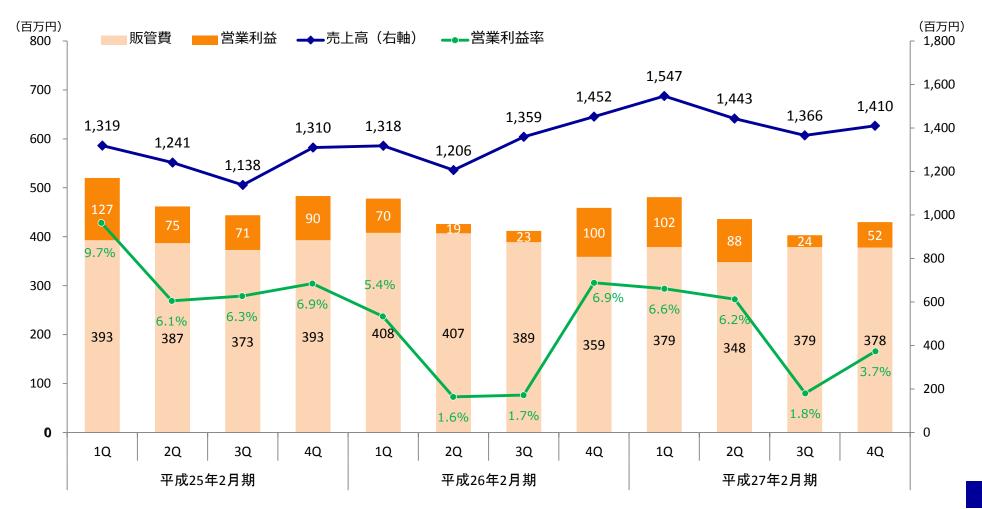


| 項目 | 影 響 額 (百万円) | · · · · · · · · · · · · · · · · · · · | | | | | |
|-------------------|----------------|--|--|--|--|--|--|
| 販管費 | +37 | ・固定資産(八丁堀)の耐用年数短縮による減価償却費増・固定資産(茅場町)の減価償却費の発生・八丁堀及び茅場町における賃借料の二重発生 | | | | | |
| | 営業利益で37百万円の減益 | | | | | | |
| 特別利益 | +122 | ・移転補償金 | | | | | |
| 特別損失 | +32 | ・事務所移転費用 | | | | | |
| 税引前当期純利益で53百万円の増益 | | | | | | | |

四半期業績の推移



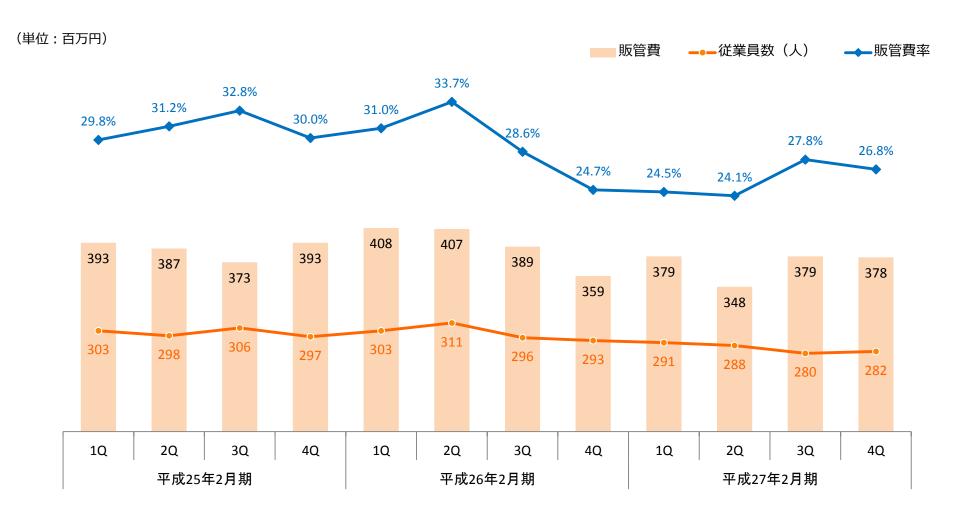
- ・パートナー企業との連携強化等により、反動減の影響も一服
- ・サービス志向で付加価値を付け、粗利率の改善を目指す



販管費と人員の推移



- ・平成26年2月期2Q以降、人員減少等により販管費率が低下
- ・平成27年2月期下期は、茅場町移転に伴い一時的に上昇



ソリューション事業 <業績>



| | 平成26年2月期 | 平成27年2月期 | 前期比 | (参考) 平成27年2月期 期初予想 |
|-------|----------|----------|---------------|--------------------------|
| 売上高 | 1,751 | 1,688 | 96.4% | 1,838 |
| 営業利益 | 211 | 164 | 77.8% | 220 |
| 営業利益率 | 12.1% | 9.7% | △2.4pt | 12.0% |

増収要因

- ・パートナー企業との連携
- ・Windows Server 2003の サポート終了に伴う提案、営業活動 等による新規案件、顧客の開拓



減収要因

- ・Windows XP サポート終了に 伴うPCの入れ替え
- ・消費増税前の駆け込み需要 等からの反動減

○ 茅場町移転に伴う販管費増加により営業減益、利益率も低下

ソリューション事業 <営業案件の受注高と受注残高>

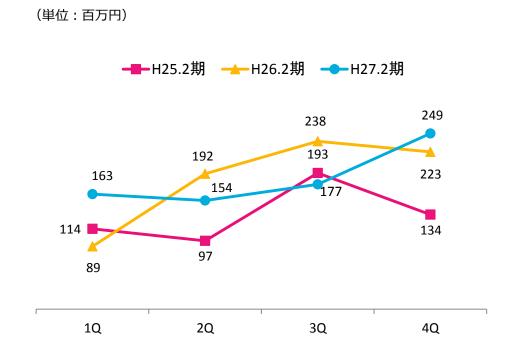


【受注高の推移】

(単位:百万円) 929 828 774 4Q 265 4Q 4Q 269 208 3Q **3Q** 209 3Q 161 273 2Q 2Q 284 2Q 193 153 1Q 1Q 1Q 203 169 139 H25.2期 H26.2期 H27.2期

受注高は回復傾向

【四半期末時点の受注残高の推移】

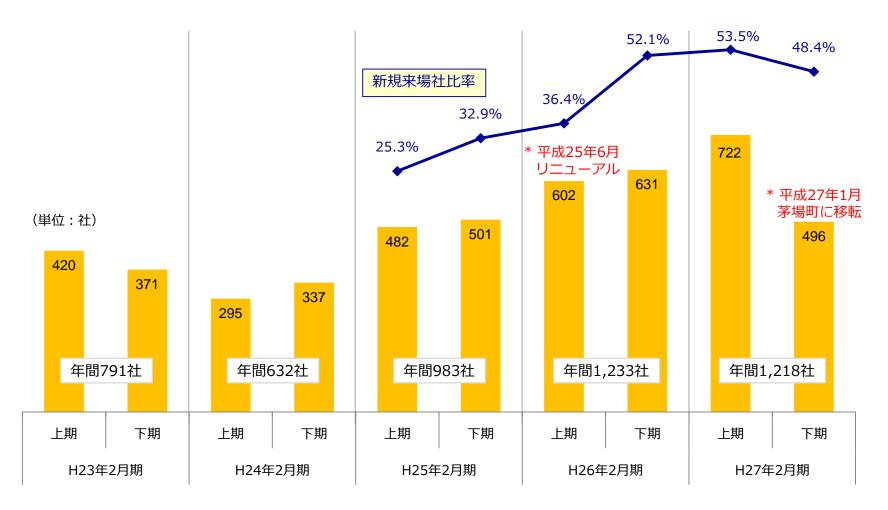


来年度に向けた案件積上げが進展

情報創造コミュニティー来場社数の推移



大手企業の新規来場が増加。教育サービスの価値が見直されている 移転に向けて、パートナー企業との共催セミナー等で外部会場の利用が増加



モバイル事業 <業績>



| | 平成26年2月期 | 平成27年2月期 | 前期比 | (参考) 平成27年2月期 期初予想 |
|-------|----------|----------|---------|--------------------------|
| 売上高 | 3,585 | 4,079 | 113.8% | 3,764 |
| 営業利益 | 3 | 104 | 3129.0% | 28 |
| 営業利益率 | 0.1% | 2.6% | +2.5pt | 0.7% |

増収要因

- ・NTTドコモによる新料金(国内通話 定額)プランの導入
- · iPhone 6発売効果
- ・2台持ちの提案、副商材販売堅調
- ・法人サービス強化



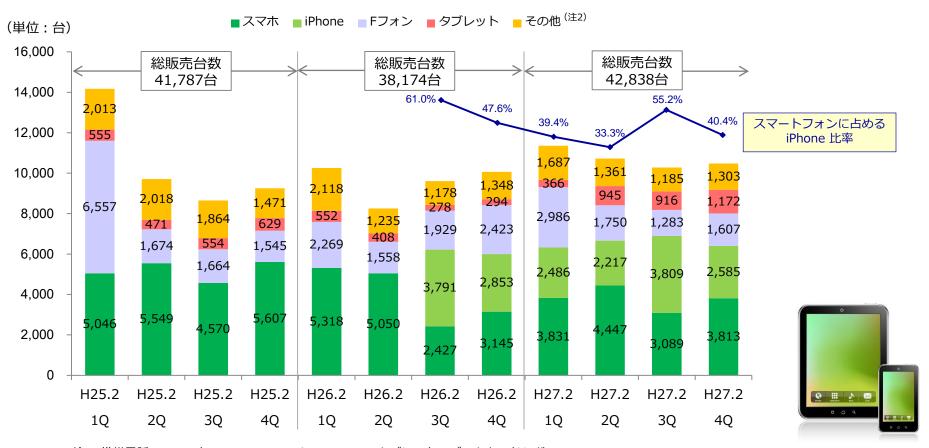
減収要因

- ・消費増税前の駆け込み需要の反動減
- ・NTTドコモの手数料改定
- ・格安スマホのシェア拡大
- ○茅場町移転に伴う販管費の増加を、店舗人員の減少による人件費減で吸収
- ○人員の再配置により一部店舗の業績が改善

モバイル事業 <携帯電話(注1) 販売台数>



タブレット堅調 ⇒フィーチャーフォン等との「2台持ち」提案 (前期比:+121.9%)



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

モバイル事業 <向け先別売上構成割合>



法人の新規大口案件が増加

⇒ 金額ベースでは前期比で9%増加。今後は構成比でも上昇を図る



要約B/S<資産の部>



| | (単位:百万円) | 平成26年2 | 2月末時点 | 平成 | 27年2月末時 | 寺点 | 主な増減要因 |
|------|-----------|--------|--------|-------|---------|-------|---|
| | (羊位:白/川川) | | 構成比 | | 構成比 | 前年度末比 | |
| | 現金及び預金 | 369 | 16.2% | 601 | 24.0% | + 231 | キャッシュ・フローの改善 移転補償金の入金 |
| 流 | 受取手形及び売掛金 | 564 | 24.7% | 533 | 21.2% | △31 | ソリューション事業の売上の減少による影響 |
| 流動資産 | 棚卸資産 | 134 | 5.9% | 183 | 7.3% | +48 | ソリューション事業における仕掛品及び モバイル事業における商品在庫の増加 |
| 生 | その他 | 189 | 8.3% | 193 | 7.7% | +4 | |
| | 貸倒引当金 | △ 2 | -0.1% | △ 1 | -0.1% | 0 | |
| 固定資産 | 有形固定資産 | 685 | 30.0% | 670 | 26.7% | △15 | ①センターレンタル機器10百万円と その他設備等94百万円による増加 ②不動産売却37百万円と償却及び減損 82百万円による減少 |
| 資産 | 無形固定資産 | 8 | 0.4% | 7 | 0.3% | △1 | |
| | 投資その他の資産 | 336 | 14.7% | 323 | 12.9% | △12 | |
| | 資産合計 | 2,286 | 100.0% | 2,510 | 100.0% | +224 | |

要約B/S<負債・純資産の部>



| | (光体,至于四) | 平成26年2 | 月末時点 | 平成 | 27年2月末8 | 寺点 | 主な増減要因 | |
|------|---------------|--------|--------|-------|---------|-------|------------------|--|
| | (単位:百万円) | | 構成比 | 構成比 | | 前年度末比 | 土は垣滅安囚 | |
| | 支払手形及び買掛金 | 349 | 15.3% | 360 | 14.4% | +10 | | |
| | 短期借入金 | 100 | 4.4% | 0 | 0.0% | -100 | 借入金返済 | |
| 流 | 1年内返済予定の長期借入金 | 35 | 1.5% | 37 | 1.5% | +2 | | |
| 流動負債 | 1年内償還予定の社債 | 40 | 1.7% | 40 | 1.6% | 0 | | |
| 債 | 未払法人税等 | 19 | 0.9% | 118 | 4.7% | +98 | 利益増加に伴う影響 | |
| | 賞与引当金 | 61 | 2.7% | 74 | 3.0% | +12 | 賞与支給額の増額 | |
| | その他 | 192 | 8.4% | 296 | 11.8% | + 103 | 未払消費税等の増加 | |
| | 社債 | 150 | 6.6% | 110 | 4.4% | △40 | 1年内償還予定社債への振替 | |
| 固定 | 長期借入金 | 98 | 4.3% | 60 | 2.4% | △37 | 1年内返済予定長期借入金への振替 | |
| 固定負債 | 退職給付引当金 | 232 | 10.2% | 230 | 9.2% | △2 | | |
| 良 | その他 | 110 | 4.8% | 123 | 4.9% | +12 | | |
| | 負債合計 | 1,390 | 60.8% | 1,451 | 57.8% | +60 | | |
| | 資本金 | 200 | 8.7% | 202 | 8.1% | +2 | | |
| 株主 | 資本剰余金 | 144 | 6.3% | 146 | 5.8% | +2 | | |
| 株主資本 | 利益剰余金 | 556 | 24.3% | 714 | 28.5% | + 157 | | |
| 4 | 自己株式 | △ 5 | -0.2% | △ 5 | -0.2% | 0 | | |
| | 評価・換算差額等 | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | | |
| | 純資産合計 | 896 | 39.2% | 1,059 | 42.2% | +163 | | |
| | 負債純資産合計 | 2,286 | 100.0% | 2,510 | 100.0% | +224 | | |

要約CF計算書



(単位:百万円)

| | 平成26年2月期 | 平成27年2月期 | | 増 減 理 由 |
|----------------------|----------|----------|-------|--|
| | | | 増減額 | 増減理由 |
| 営業活動による キャッシュ・フロー | 34 | 506 | +472 | 増加要因: 税引前当期純利益 362百万円 減価償却費の計上 81百万円 減少要因: 棚卸資産の増加 48百万円 法人税等の支払 59百万円 |
| 投資活動による キャッシュ・フロー | △182 | △43 | +139 | 増加要因: 有形固定資産の売却による収入 38百万円 減少要因: 有形固定資産の取得による支出 99百万円 |
| 財務活動による キャッシュ・フロー | △76 | △ 231 | △ 154 | 減少要因: 短期借入金の減少 100百万円 長期借入金の返済による支出 35百万円 社債の償還による支出 40百万円 配当金の支払 59百万円 |
| 現金及び現金同等物 の増減額 | △225 | 231 | 457 | |
| 現金及び現金同等物 の期首残高 | 546 | 321 | △ 225 | |
| 現金及び現金同等物 の期末残高 | 321 | 553 | 231 | |

平成28年2月期業績予想



(百万円)

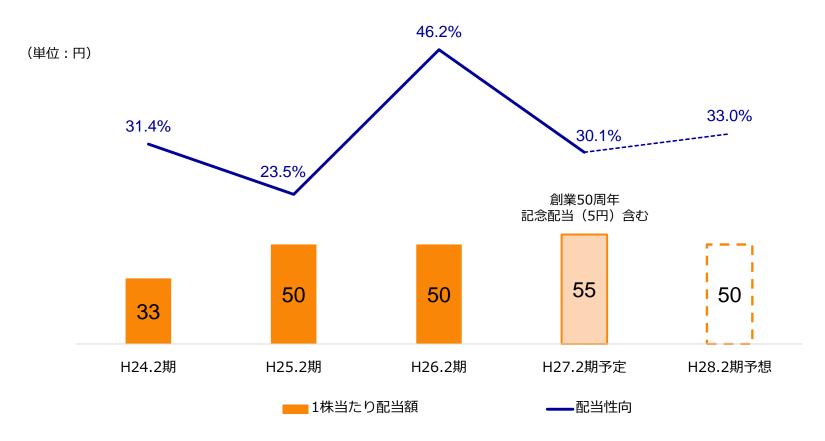
| | | 平成27年 | 年2月期 | 平成28年2月期 | | |
|----|-------------------|--------|--------|----------|--------|--------|
| | | 金額 | 構成比 | 金額 | 構成比 | 前期比 |
| 売 | 上高 | 5,768 | 100.0% | 6,056 | 100.0% | 105.0% |
| | ソリューション事業 | 1,688 | 29.3% | 1,772 | 29.3% | 105.0% |
| | モバイル事業 | 4,079 | 70.7% | 4,284 | 70.7% | 105.0% |
| 営 | 業利益 | 269 | 4.7% | 301 | 5.0% | 111.9% |
| | ソリューション事業 | 164 | _ | 188 | _ | 114.5% |
| | モバイル事業 | 104 | _ | 113 | — | 107.8% |
| 経 | 常利益 | 271 | 4.7% | 302 | 5.0% | 111.1% |
| 当 | 期純利益 | 217 | 3.8% | 181 | 3.0% | 83.2% |
| 1柱 | 朱当たり当期純利益(円) | 182.42 | _ | 151.41 | _ | _ |
| 1柞 | 朱当たり配当金(円) | 55 | _ | 50 | _ | _ |

注. 平成27年2月期の配当金は、創業50周年記念配当金5円を含む。

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。



ご清聴ありがとうございました。

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 <u>ir@kccnet.co.jp</u>

- ・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。



参考資料

会社概要



【創業】

【本社】

【資本金】

【上 場】

【従業員】

【事業所】



昭和39年6月 東京都港区浜松町一丁目9番10号 202,175,000円 平成25年2月 JASDAQ上場(3670)



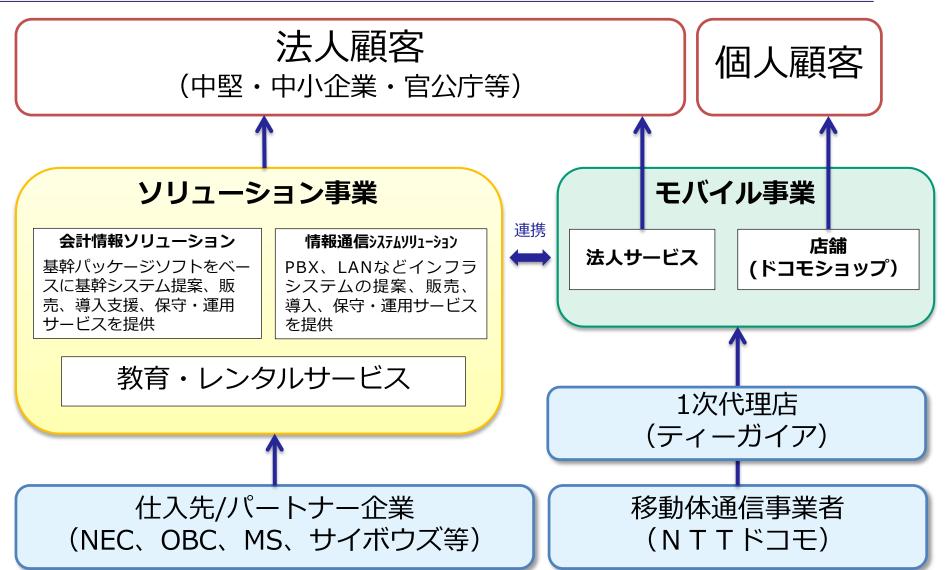
■ 情報創造コミュニティー 東京都中央区日本橋茅場町1-8-3 郵船茅場町ビル 2F

282名(平成27年2月末現在)

- 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

ビジネスモデル





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

デモンストレーションコーナーやミーティングルーム、5つのソリューションスクールを常設



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

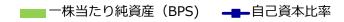
<サイボウズ> ソリューションスクール

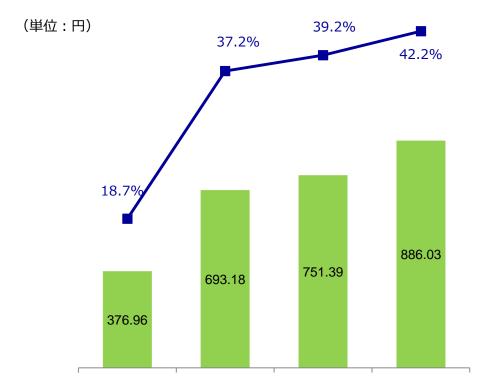
<NEC> ソリューションスクール <Docomo>
ソリューションスクール

主な経営指標



【安全性指標】

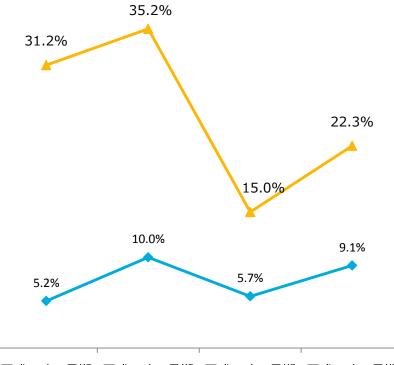




平成24年2月期 平成25年2月期 平成26年2月期 平成27年2月期

【効率性指標 】





平成24年2月期 平成25年2月期 平成26年2月期 平成27年2月期

売上高・営業利益の推移



(単位:百万円)

