

平成29年2月期 第2四半期決算説明資料

平成28年10月20日



協立情報通信株式会社

(証券コード：3670)

- **平成29年 2 月期第2四半期決算報告**
- **目指す姿と事業戦略**
- **ご参考資料**

平成29年 2月期 第2四半期決算報告

常務取締役 執行役員 管理部長

長谷川 浩

全体サマリー

(百万円)

	平成28年2月期 第2四半期		平成29年2月期 第2四半期		
	金額	売上高比	金額	売上高比	前年同期比
売上高	3,132	100.0%	2,979	100.0%	△4.9%
売上総利益	980	31.3%	911	30.6%	△7.1%
販売費及び一般管理費	778	24.9%	768	25.8%	△1.3%
営業利益	201	6.4%	142	4.8%	△29.2%
経常利益	205	6.5%	142	4.8%	△30.5%
四半期純利益	127	4.1%	84	2.8%	△33.6%
1株当たり 四半期純利益(円)	106.36	—	70.51	—	—

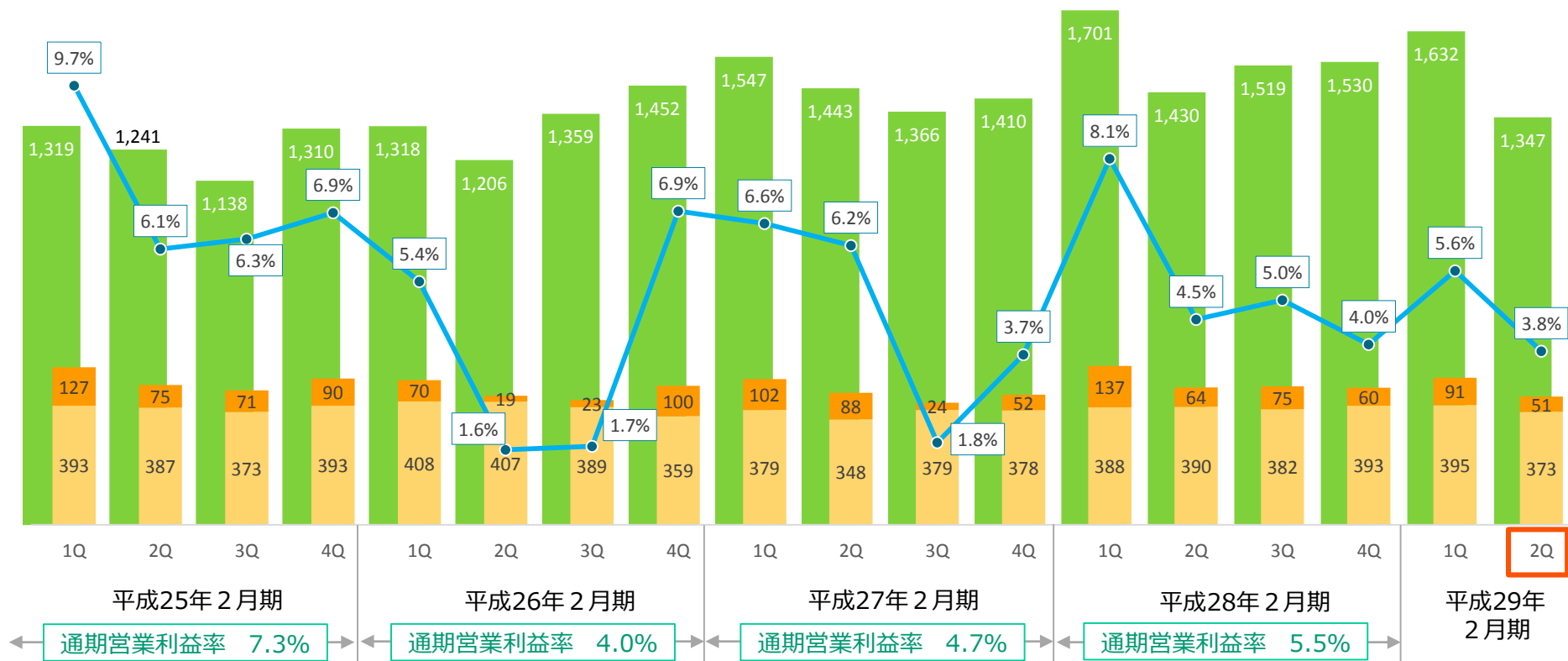
- 前年同期比 減収減益（売上高▲5%・営業利益▲29%）
- 法人部門の立ち上がりの遅れと来店者の減少や新型iPhone発売前の買い控え等からモバイル事業が軟調
- PBXのリプレース案件は堅調を維持するも、マイナンバー対応をきっかけとした大型案件や基幹システムのバージョンアップ案件の減少によりソリューション事業も計画未達

四半期業績の推移

【前四半期比】

売上高 ▲284百万円 (▲18%) 販管費 ▲21百万円 (▲5%) 営業利益 ▲39百万円 (▲44%)

(百万円) ■ 売上高 ■ 販管費 ■ 営業利益 ● 営業利益率



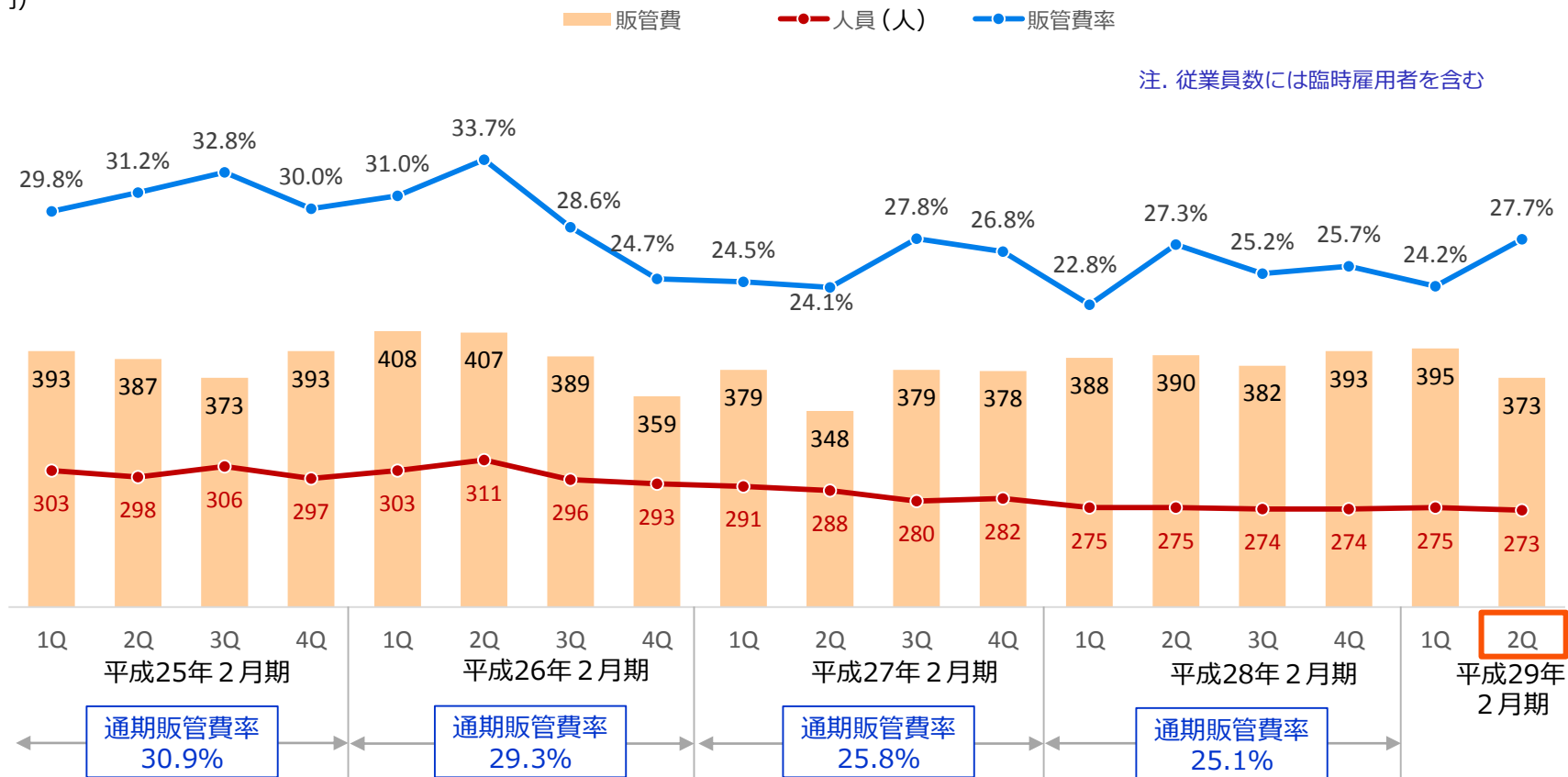
販売費及び一般管理費の推移

【前四半期比】 ▲21百万円 (▲5%)

増加要因 広告費、教育費等の先行投資

減少要因 会議費、事務消耗品費など現業に紐づかない経費を削減

(単位：百万円)



業績予想の修正 <10月12日発表>

- マイナンバー対応需要やPBX大型案件が一巡
- モバイル事業の市場環境や足元の状況から上期未達分のリカバリは困難と判断

両セグメントの売上高、利益予想をそれぞれ下方修正

(百万円)

	項目	平成29年2月期				(参考) 平成28年2月期
		前回予想	今回予想	増減	増減率	実績
ソリューション事業	売上高	2,340	1,958	△382	△16.3%	2,033
	営業利益	330	270	△60	△18.2%	319
	営業利益率	14.1%	13.8%	△0.3pt	—	15.7%
モバイル事業	売上高	4,200	3,951	△249	△5.9%	4,148
	営業利益	38	2	△36	△94.7%	18
	営業利益率	0.9%	0.1%	△0.8pt	—	0.5%
合計	売上高	6,540	5,909	△631	△9.6%	6,181
	営業利益	368	272	△96	△26.1%	337
	営業利益率	5.6%	4.6%	△1.0pt	—	5.5%

ソリューション事業 <前年同期比・対通期進捗率>

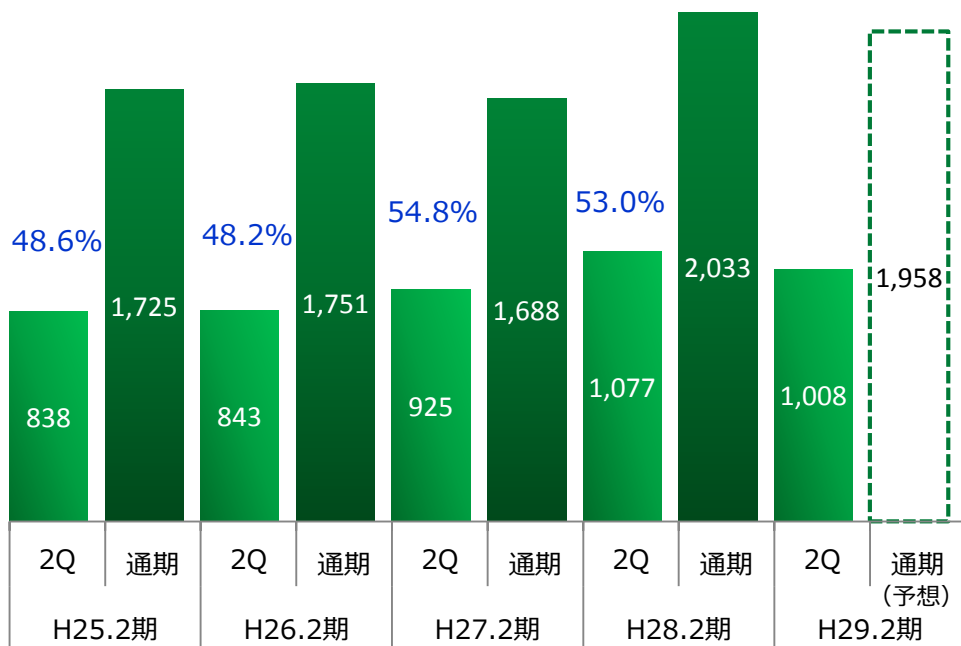
- マイナンバー対応をきっかけとした大型案件や基幹システムバージョンアップ案件の減少により前年同期比減収減益
- 下期は教育サービスに対する投資が先行する見通し

【売上高】

前年同期比▲69百万円（6.4%減）

（単位：百万円）

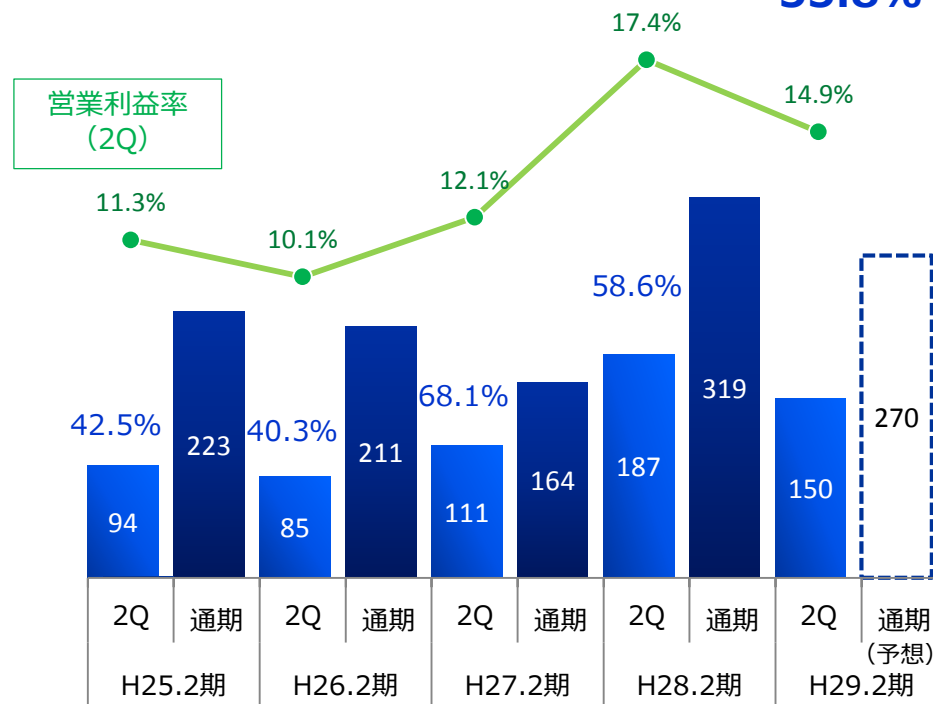
対通期進捗率
51.5%



【営業利益・営業利益率^(注)】

前年同期比▲36百万円（19.5%減）

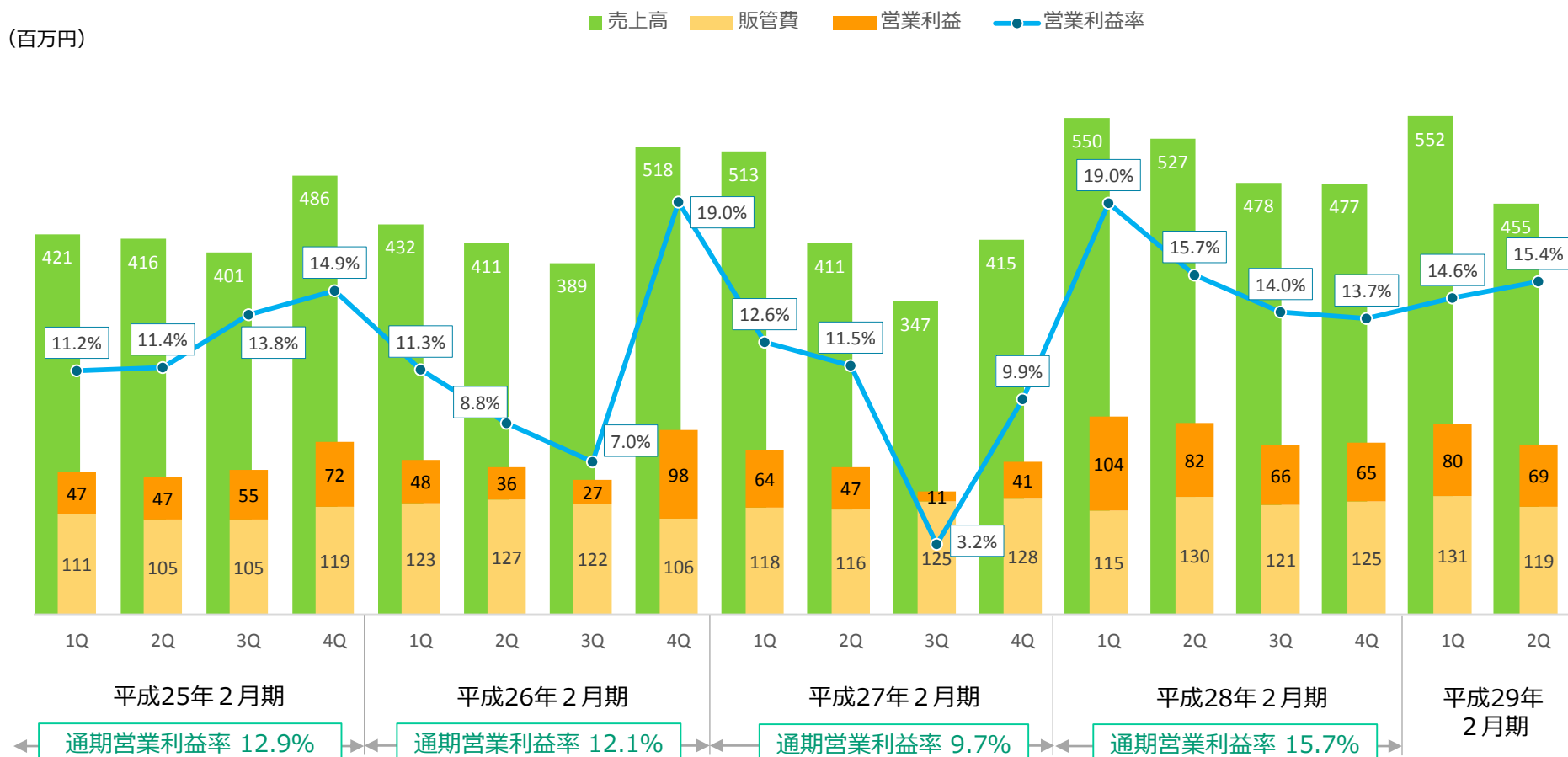
対通期進捗率
55.8%



ソリューション事業 <四半期毎の推移>

【前四半期比】

売上高 ▲97百万円 (▲18%) 販管費 ▲12百万円 (▲9%) 営業利益 ▲10百万円 (▲13%)



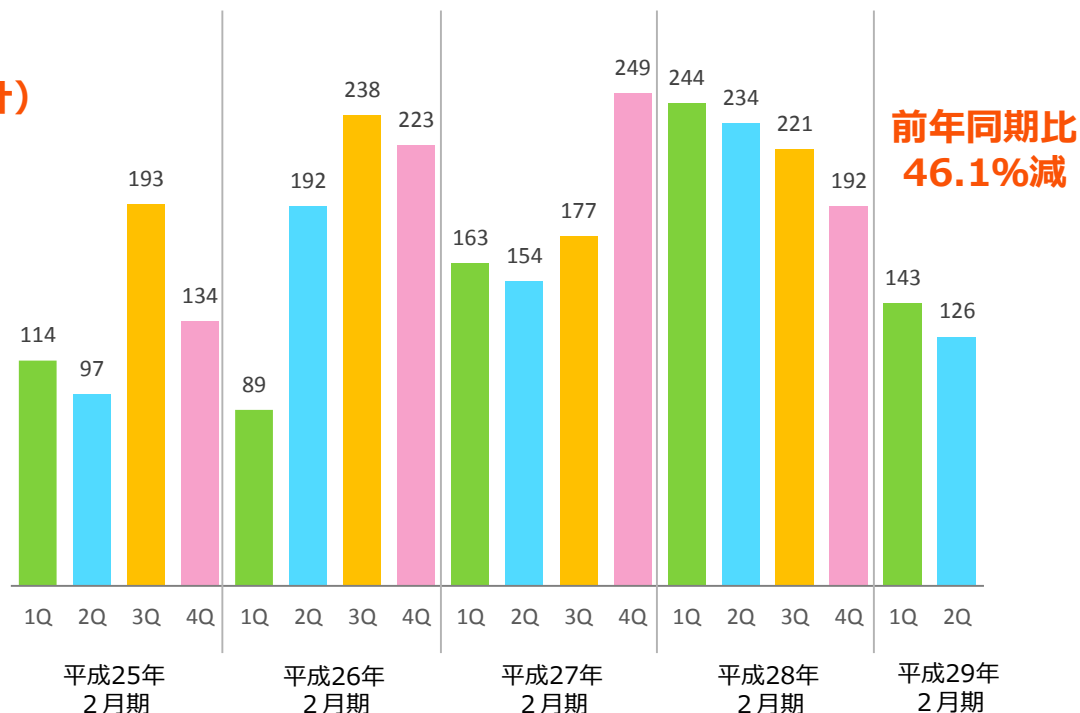
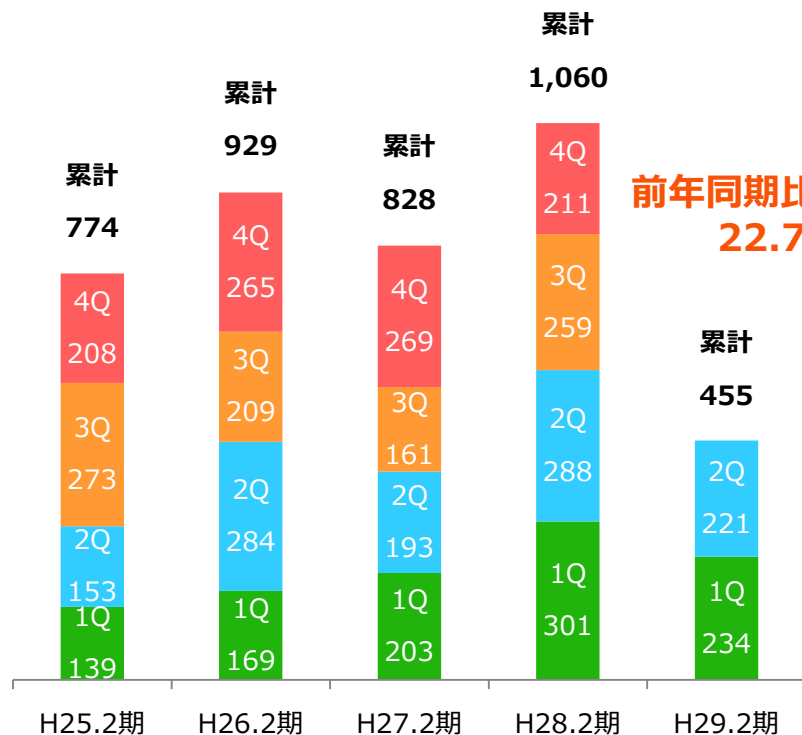
ソリューション事業 <営業案件の受注高と受注残高>

【受注高】

【四半期末時点の受注残高】

(単位：百万円)

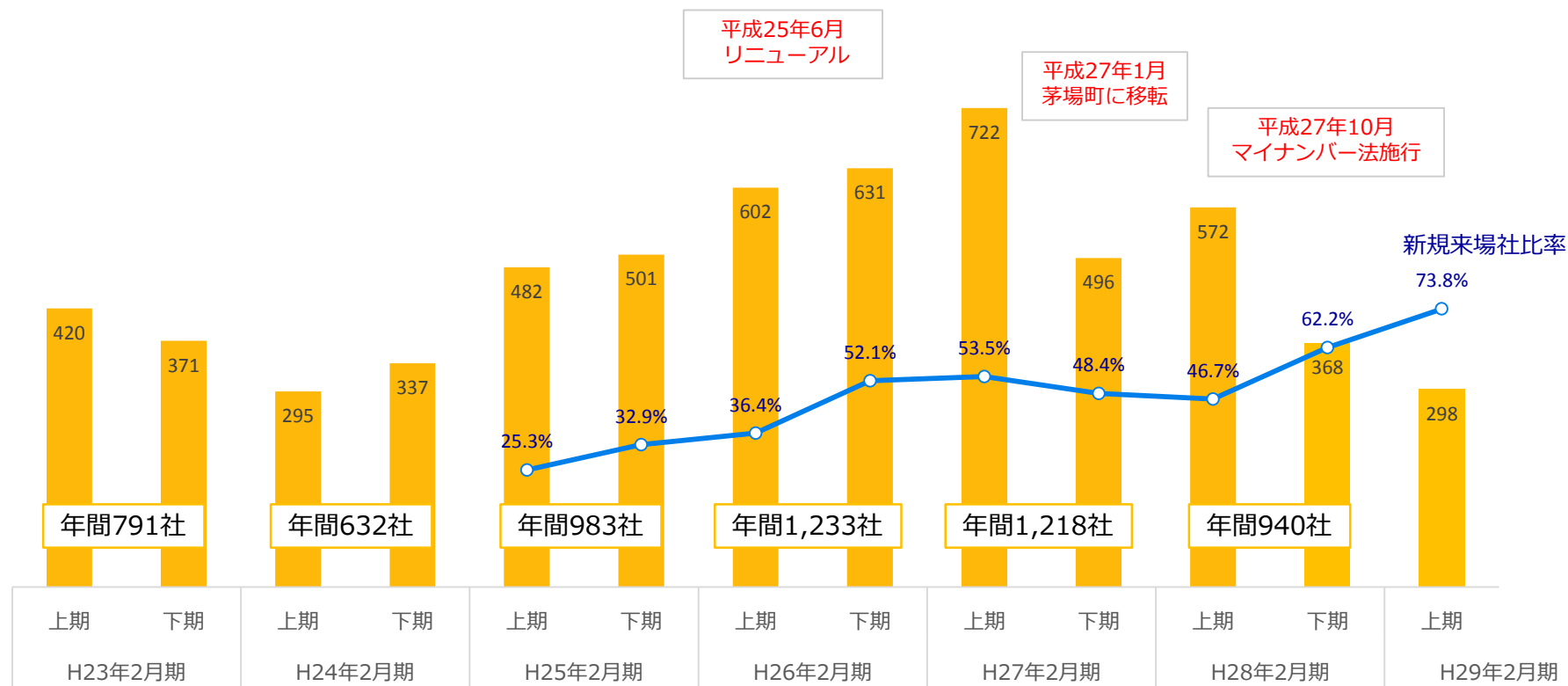
(単位：百万円)



情報創造コミュニティ 来場社数の推移

- 来年秋に現在の日本橋茅場町から元の八丁堀に移転予定
- 教育サービスの刷新とあわせて来場社数の回復を図る

(単位：社)



現状認識と下期取組み（ソリューション事業）

- ・メーカーサポート期限切れに伴う既存顧客の大型PBX（SV7000シリーズ）のリプレイス案件の一巡
- ・中型PBX（APEX3600）のリプレイス需要は継続するが、案件規模が小型化
- ・マイナンバー対応関連の大型案件やバージョンアップ案件の減少
- ・Eラーニングを軸に教育サービスを推進するため、広告費や販促費等の先行投資が増加



下期の取組み

- ①働き方の多様性に対応するクラウド・セキュリティ・モバイルソリューションを付加・融合した情報通信インフラ案件の大型化
- ②セキュリティ環境の見直し提案の推進
- ③マイナンバーの年末調整対応案件の掘起こし
- ④Eラーニングを軸とした教育サービスの早期拡販によるストック収益の拡大
- ⑤教育サービスをきっかけに人事労務・Office365・kintoneソリューションを展開

「マイクロソフト クラウド Office365®情報活用支援サービス」提供開始（10月）

5つのステップで、Office365の導入から運用までをトータルサポート！



- ☑ テンプレート活用で、短期間で全社に展開！
- ☑ オリエンテーションで構築・運用イメージを共有！（推進者向け）
- ☑ 現場浸透のための、スタッフ向けの講座を開講！
- ☑ 定例会やヘルプデスクで、操作や活用を気軽に相談！

SharePoint® Onlineの活用を促進する
Office365 サイトテンプレートを順次リリース予定

見込情報管理

案件の進捗状況をリアルタイムに把握し、受注に向けた指示や活動に活かすことができます。

- ・案件見込情報
- ・顧客情報
- ・分析資料・報告書



10月
リリース

モバイル事業 <前年同期比・対通期進捗率>

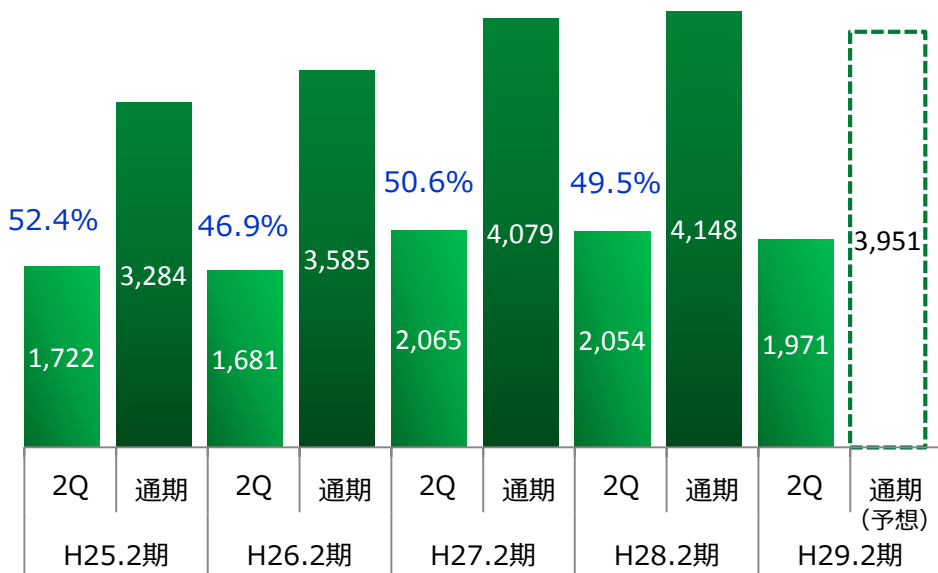
- 来店者数の減少や新型iPhone発売前の買い控えが影響
- 都内2店舗と法人部門の苦戦によりセグメント損失を計上

【売上高】

前年同期比▲83百万円 (4.1%減)

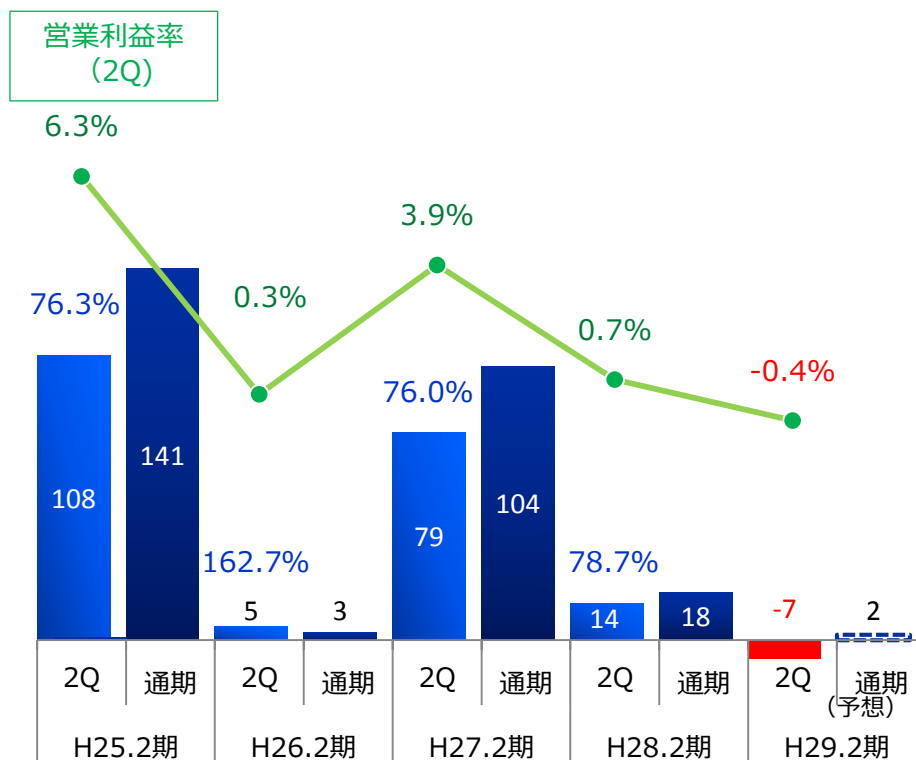
(単位：百万円)

対通期進捗率
49.9%



【営業損益・営業利益率 (注)】

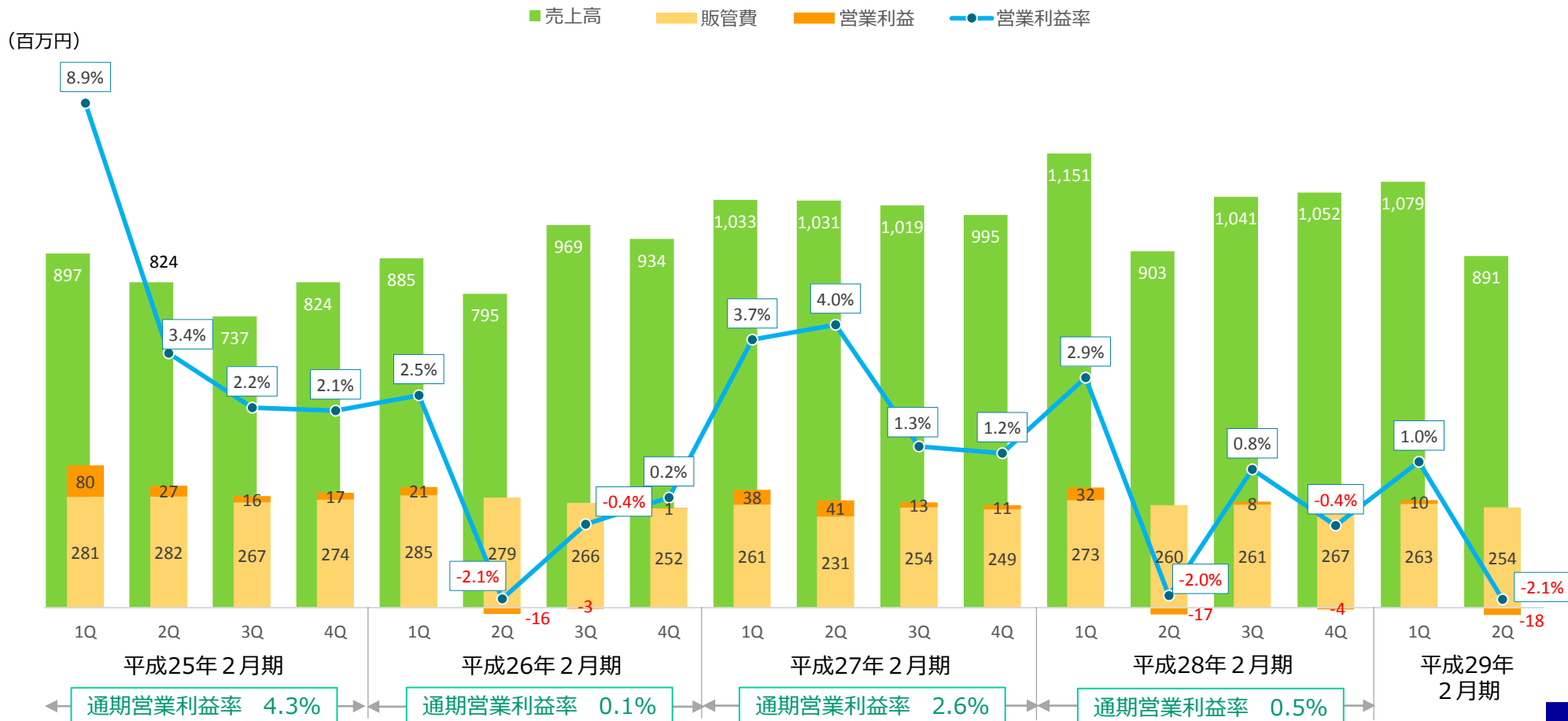
前年同期比▲22百万円



モバイル事業 <四半期毎の推移>

【前四半期比】

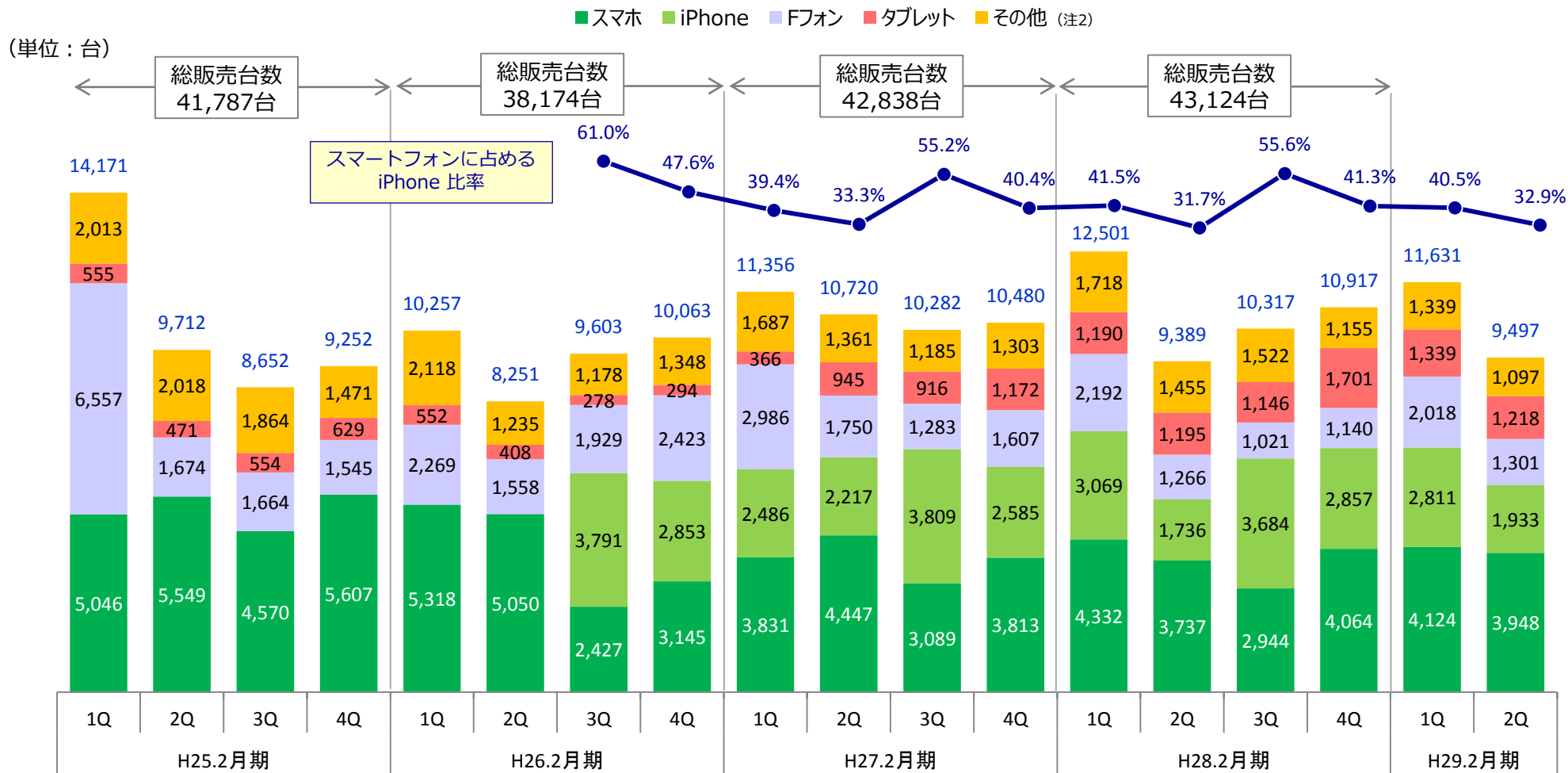
売上高 ▲187百万円 (▲17%) 販管費 ▲9百万円 (▲3%) 営業利益 ▲29百万円 (▲273%)



モバイル事業 <携帯電話(注1) 販売台数>

○ 上期累計販売台数は、前年比▲3%

○ 新型iPhone発売前の買い控えにより、iPhone比率は7.6ポイント低下



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

現状認識と下期取組み（モバイル事業）

- ・「実質0円」販売終了に伴う来店者の減少と端末販売の低迷
- ・店舗スタッフの人員不足と「ドコモ光」販売ヘルパー（派遣社員）費用の増加
- ・法人部門の物販からソリューション提案型営業へのシフトの遅れ
- ・「ドコモ光」「dカード」「dマーケット」等サービスの多様化により重点副商材の提案が不十分



下期の取組み

【+d*（プラスディー）】展開の促進：

当社のソリューション・サービスを軸にドコモブランドを訴求

（個人向け）スマホ・タブレット活用講習会、マイクロソフト Office講座の開催

（法人向け）オフィスリンク、タブレット活用ソリューションの提案

Eラーニングを軸とした教育サービスをセットにしたスマホ・
タブレットの拡販

* パートナー企業との協創により新たなビジネス（社会価値）を創造するNTTドコモの取組み

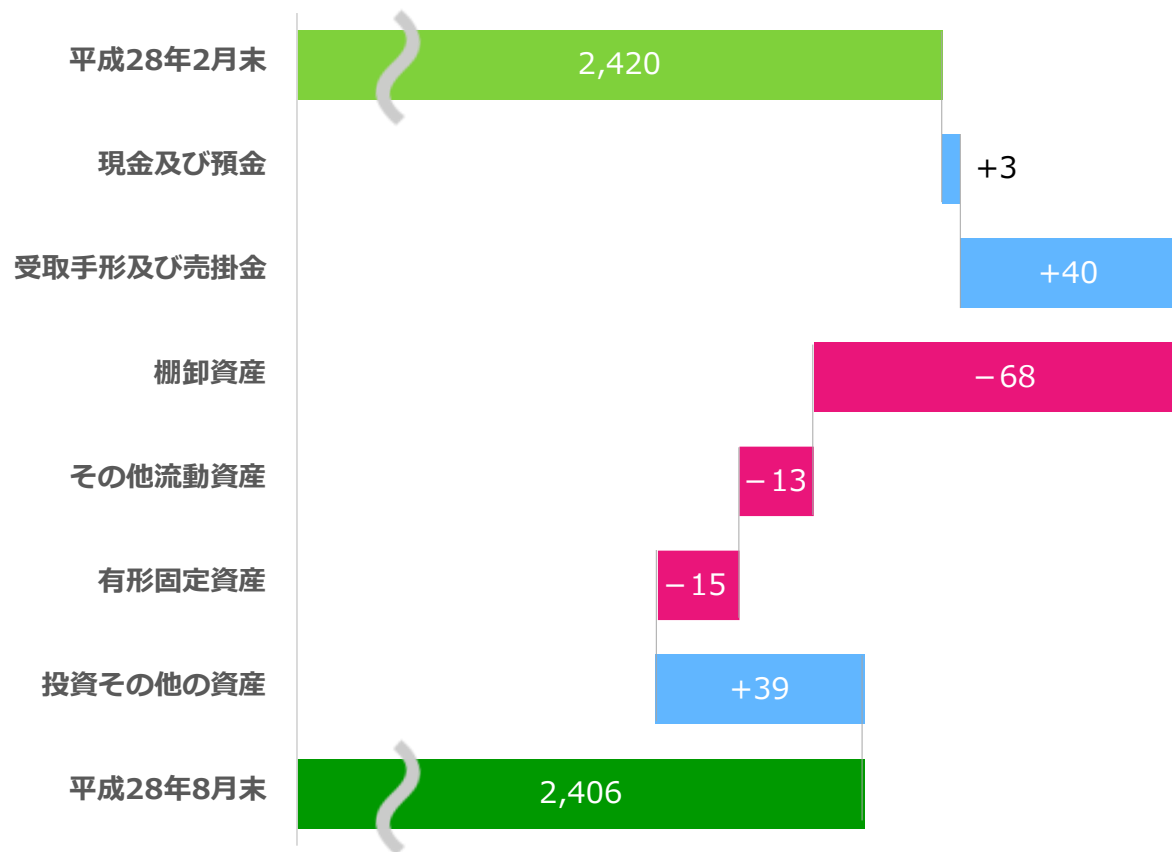
貸借対照表・キャッシュフロー

貸借対照表 <資産の部>

増加

減少

(単位：百万円)



◆ 流動資産

売掛金	40百万円増
商品	25百万円減
仕掛品	34百万円減
その他	13百万円減

◆ 固定資産

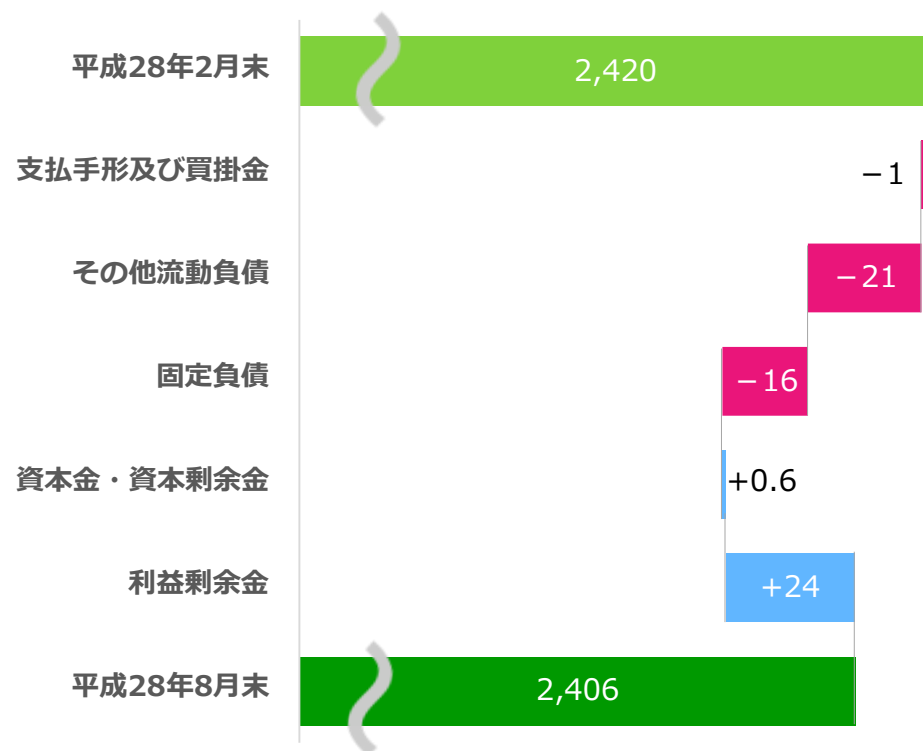
建物（純額）	17百万円減
敷金・保証金	42百万円増

貸借対照表〈負債・純資産の部〉

増加

減少

(単位：百万円)



◆ 流動負債

1年内返済償還予定社債	10百万円減
賞与引当金	11百万円減

◆ 固定負債

社債	10百万円減
----	--------

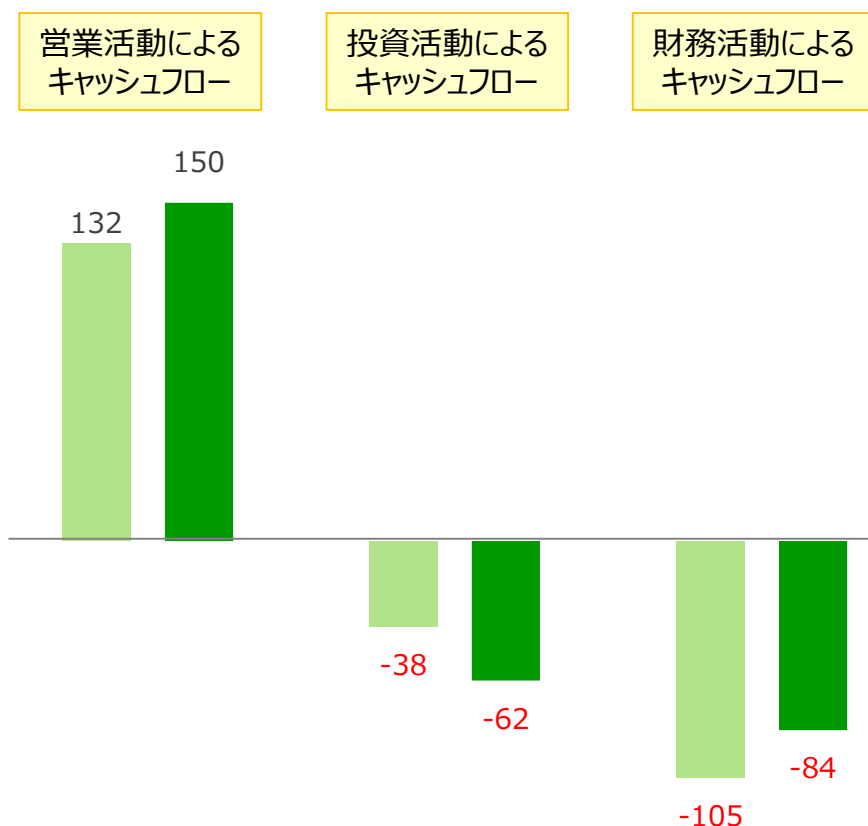
◆ 純資産

四半期純利益	84百万円増
剰余金の配当	59百万円減

キャッシュ・フロー

(単位：百万円)

■ 平成28年2月期（2Q累計） ■ 平成29年2月期（2Q累計）



H29.2期第2四半期
現金及び現金同等物の増減額 +3百万円

◆ 営業活動によるキャッシュフロー

税引前当期純利益	+135百万円
減価償却費の減少	+29百万円
棚卸資産の減少	+67百万円
売上債権の増加	△40百万円
法人税等の支払	△50百万円

◆ 投資活動によるキャッシュフロー

有形固定資産の取得	△19百万円
敷金・保証金の差入	△43百万円

◆ 財務活動によるキャッシュフロー

配当金の支払額	△60百万円
社債の償還	△20百万円

目指す姿と事業戦略

代表取締役社長
佐々木 茂則

経営情報学修士 (MBA)

環境とキーワード（1/2）

IoT・情報化社会の企業展開は、情報活用にある

- ・ 企業の命題：**健全な成長**

- ・ 企業の健全な成長と活性化は、**攻めのIT投資と、IT・情報活用**から

2016年版 中小企業白書（平成28年4月）より

⇒ **企業では、ITと活用への投資が積極化することになる**

- ・ 活用推進のためには、**外部機関の利用、人材育成**がポイント

2016年版 中小企業白書（平成28年4月）より

⇒ **特に中小企業では、自前で行うことに無理がある**

当社のソリューションサービスの必要性・有効性

環境とキーワード (2/2)

■ キーワードは “ 共創 (協創) ”

- ・ 環境や時代の変化を捉え、**企業は相互に強みを活かし合う展開**へ

競争 から 共創 (協創) へ

- ・ “ 共創 (協創) ”による、**新たな価値とビジネスの創造**が、未来を創る

ex.) NTTドコモの中期取り組み : ^{プラスディー}「+d」の展開

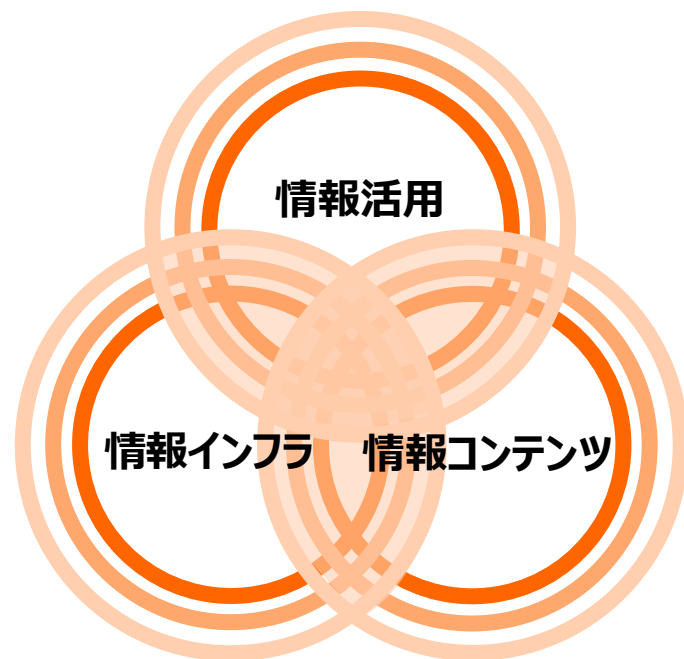
+dとは : 「農業」「教育・学習」「医療・健康」「IoT」などの分野で、

各種パートナーと共に新たなビジネスを創出し、新たな社会価値を「協創」する取り組み

目指す姿：企業価値拡大に向けて（1/3）

■ 共創から実現する “ 融合 ”

・ パートナー企業との共創



パートナー5社との共創により、
各商品・サービスを当社が**融合**

新たな価値を生む融合のサービス、
「経営情報ソリューションサービス」

・ 顧客との共創

融合のサービスで、顧客と共に、顧客の問題解決 & 価値創造を進める

目指す姿：企業価値拡大に向けて（2/3）

経営情報ソリューションの融合3領域

情報インフラ

情報システムやセキュリティなど
企業の事業基盤を支えるシステム

モバイル・PC・PBX・ネットワーク等

NEC/NTTドコモ/マイクロソフト

情報コンテンツ

会計情報や活動情報活用のための
パッケージソフトウェア、業務プロセス

基幹業務・企業活動情報 等

OBC/ マイクロソフト/サイボウズ

情報活用

情報価値創造のための情報活用
能力育成及びサポート

情報活用コンサル・情報活用教育 等
(情報創造コミュニティー)

協立情報通信

協立情報通信

参考) メインパートナー5社の紹介

NTTドコモ

モバイル等の通信事業、
生活関連のスマートライフ事業等

OBC

基幹業務ソフト等の開発販売、
導入指導等のサービス提供

マイクロソフト

ソフトウェアおよびクラウド
サービス、デバイスの企画等

サイボウズ

チーム・コラボレーション支援の
ソフトウェアツール開発・提供

NEC

システムプラットフォーム、
エンタープライズ事業等

目指す姿：企業価値拡大に向けて（3/3）

■ 顧客の発展に貢献

- ・ 顧客それぞれの状況・ニーズを受け止めた、
ワンストップ&トータルソリューションをいよいよ実現
- ・ ドコモ法人サービスで突破し、
各領域のソリューションを融合し企業価値拡大を図る
(ドコモ法人サービスからの、顧客発掘アプローチ)

スマホ、タブレットの活用コンテンツは、無限性を有する

事業戦略：重点施策（1/2）

■ 新・中期経営計画

平成28年度テーマ

「選択と集中」

地域

融合ソリューション

経営情報ソリューションサービスの推進で
ソリューション事業の体制強化により、
企業価値の向上を図る

事業戦略：重点施策（2/2）

■ 選択と集中：

ドコモ法人サービスとソリューションサービスで、顧客を創造

NTTドコモの商材 と 活用による価値創造を支援

スクール講座 & Eラーニング

■ 戦略的投資：

情報創造コミュニティの中央区八丁堀移転

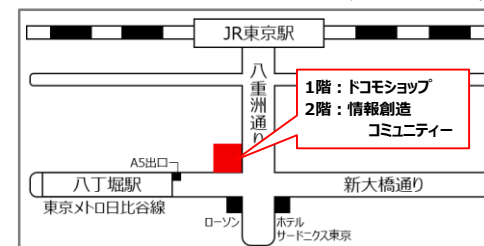
※フロア面積は現在の約2倍（1階店舗：約252㎡ 2階フロア：約1070㎡）

平成29年10月 ドコモショップ茅場町店とともに移転



※完成イメージ図

新たな顧客/パートナー/協立の
出会いと共創の場が、更に進化

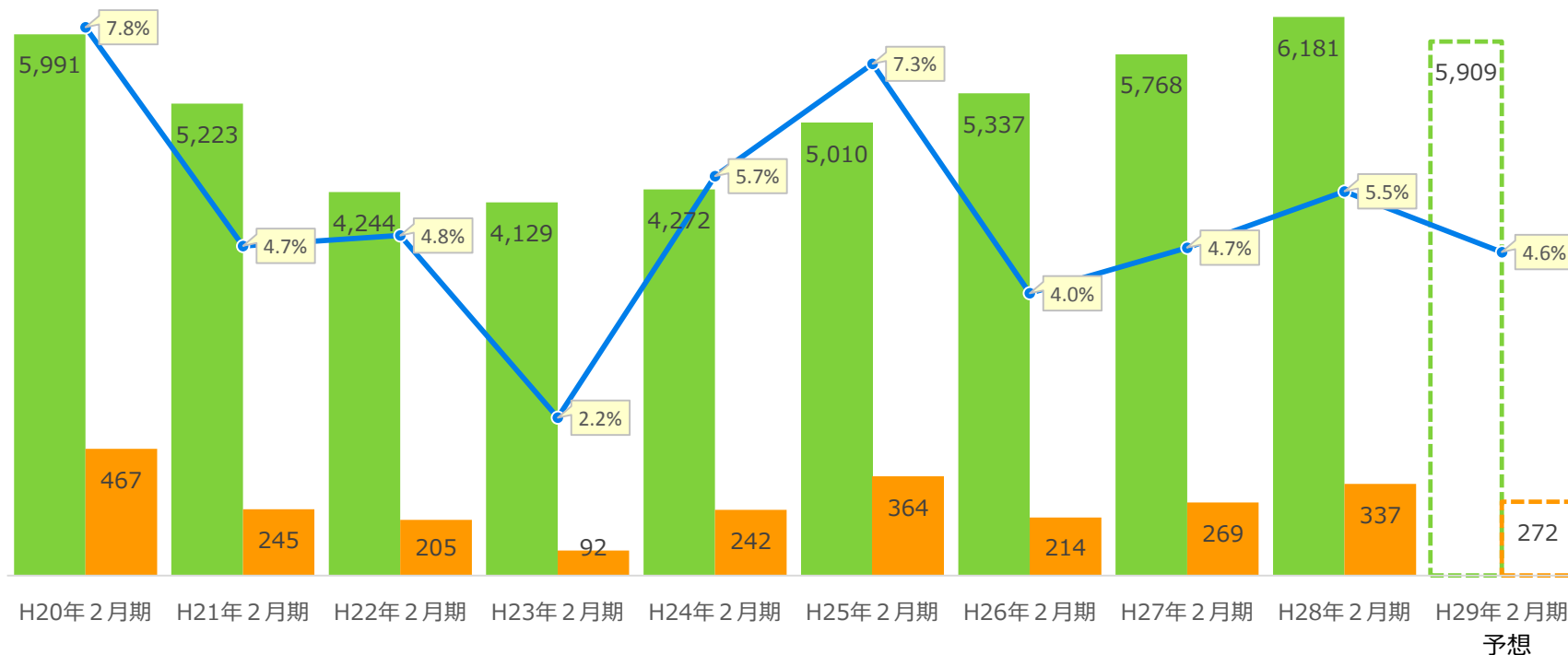


ご参考資料

売上高・営業利益の推移（全社）

(百万円)

■ 売上高 ■ 営業利益 ● 営業利益率



要約B/S <資産の部>

(単位：百万円)

		平成28年2月末時点		平成28年8月末時点		
			構成比		構成比	前年度末比
流動資産	現金及び預金	612	25.3%	616	25.6%	3
	受取手形及び売掛金	482	19.9%	522	21.7%	40
	棚卸資産	198	8.2%	130	5.4%	△67
	その他	173	7.2%	159	6.6%	△13
固定資産	有形固定資産	624	25.8%	609	25.3%	△15
	無形固定資産	5	0.2%	4	0.2%	0
	投資その他の資産	324	13.4%	363	15.1%	39
資産合計		2,420	100.0%	2,406	100.0%	△14

要約B/S<負債・純資産の部>

(単位：百万円)

		平成28年2月末時点		平成28年8月末時点		
			構成比		構成比	前年度末比
流動負債	支払手形及び買掛金	348	14.4%	346	14.4%	△1
	1年内返済予定の長期借入金	9	0.4%	9	0.4%	0
	1年内償還予定の社債	40	1.7%	30	1.2%	△10
	未払法人税等	52	2.2%	48	2.0%	△4
	賞与引当金	71	3.0%	60	2.5%	△11
	その他	244	10.1%	249	10.4%	4
	固定負債	社債	70	2.9%	60	2.5%
長期借入金	50	2.1%	46	1.9%	△4	
退職給付引当金	224	9.3%	227	9.4%	2	
その他	118	4.9%	114	4.7%	△4	
負債合計		1,230	50.9%	1,191	49.5%	△39
株主資本	資本金	202	8.4%	203	8.4%	0
	資本剰余金	147	6.1%	147	6.1%	0
	利益剰余金	843	34.9%	868	36.1%	24
	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		1,189	49.1%	1,215	50.5%	25
負債純資産合計		2,420	100.0%	2,406	100.0%	△14

要約CF計算書

(単位：百万円)

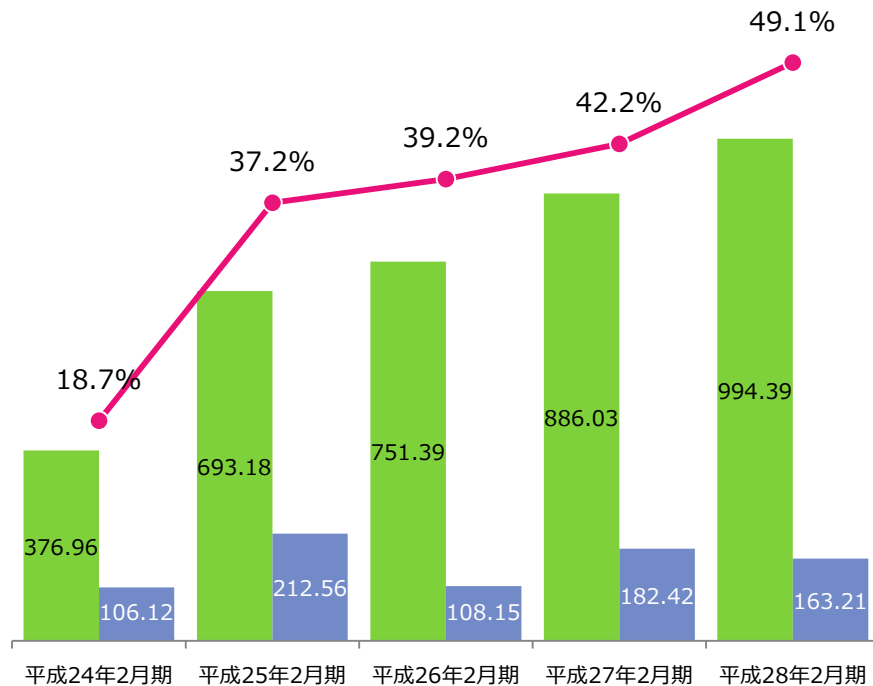
	平成28年2月期 第2四半期累計	平成29年2月期	
		第2四半期累計	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	132	150	+17
投資活動による キャッシュ・フロー	△38	△62	△24
財務活動による キャッシュ・フロー	△105	△84	+21
現金及び現金同等物の増減額	△11	3	+14
現金及び現金同等物の期首残高	553	564	+11
現金及び現金同等物の期末残高	541	567	+25

主な経営指標

【安全性指標】

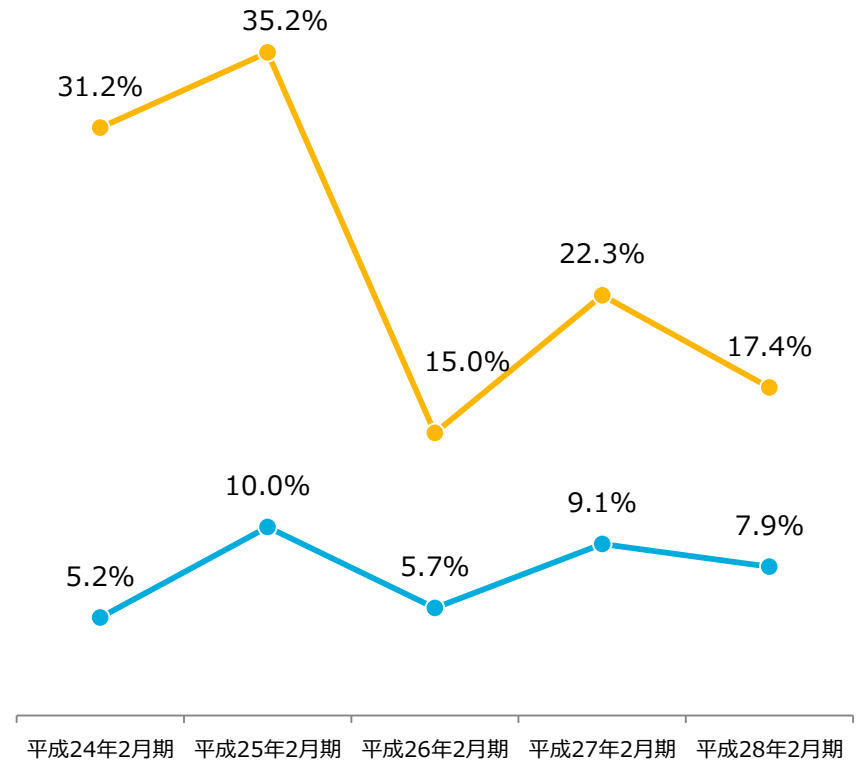
■ 一株当たり純資産 (BPS) ■ 一株当たり当期純利益 (EPS)
● 自己資本比率

(単位: 円)



【効率性指標】

● ROE ● ROA

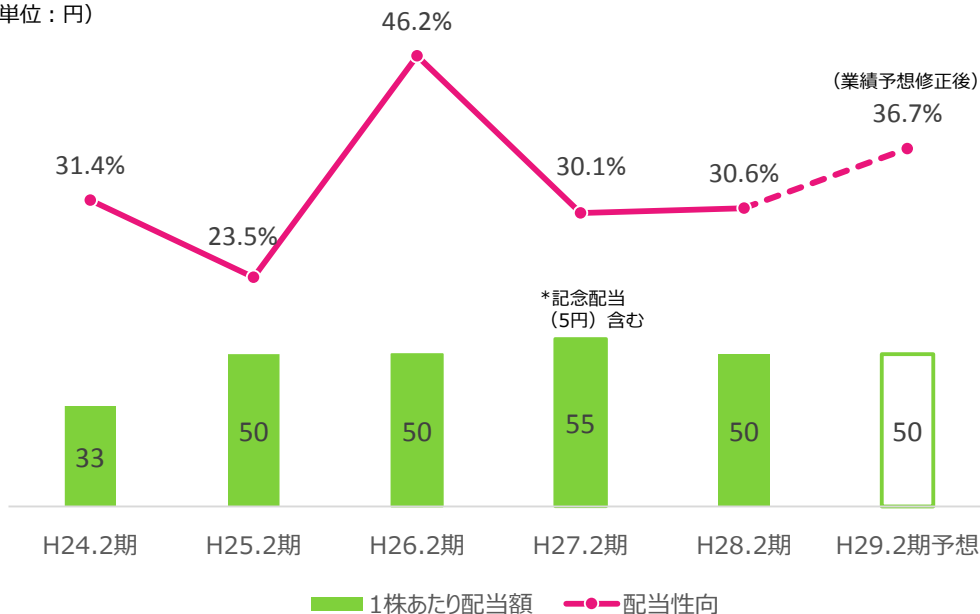


株主還元（配当）

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…配当性向30～40%程度を目途に、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

配当額と配当性向の推移

(単位：円)



◆最近の株価レンジと配当利回りのシミュレーション

株価 (円)	配当利回り
1,600	3.13%
1,620	3.09%
1,640	3.05%
1,660	3.01%
1,680	2.98%
1,700	2.94%
1,720	2.91%
1,740	2.87%
1,760	2.84%
1,780	2.81%
1,800	2.78%

(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。また、平成27年2月期の配当金は、創業50周年記念配当金5円を含んでおります。

会社概要

【創 業】	昭和39年6月（昭和40年6月設立）
【本 社】	東京都港区浜松町一丁目9番10号
【資本金】	203,225,000円
【上 場】	平成25年2月 東証JASDAQ上場（3670）
【従業員】	273名（平成28年8月末現在）

【事業所】

■ 情報創造コミュニティー

東京都中央区日本橋茅場町1-8-3 郵船茅場町ビル 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

ロゴの持つ意味



【Knowledge Infovalue Creation】

「知・知識・知恵と情報価値の創造」の意。

- Knowledge** : 知識、情報、認識、学識などのこと
- Infovalue** : 当社による造語。「情報によって創られた価値」のこと
- Creation** : 創造、創作。新たに創り上げること

情報をつくる、未来をひらく。

協立情報通信株式会社

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

免責事項

- ・本資料は、情報提供の実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・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。