



# 平成27年2月期 第1四半期決算ご説明資料

平成26年7月24日



協立情報通信株式会社

(証券コード：3670)

# 決算ハイライト

## 前年同期比 増収増益 利益率が1.2ポイント改善

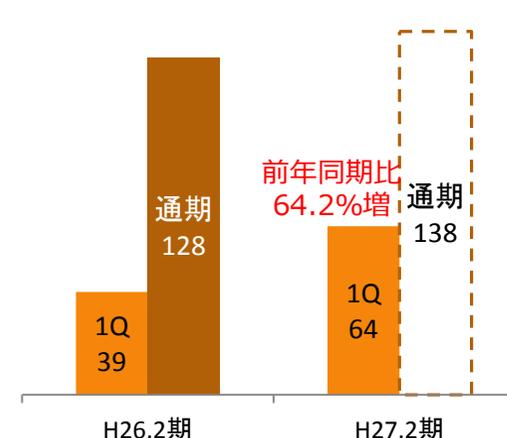
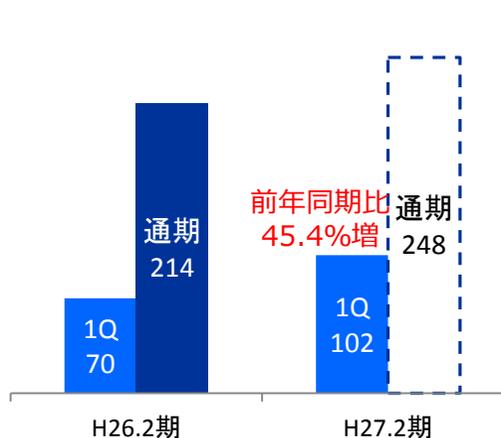
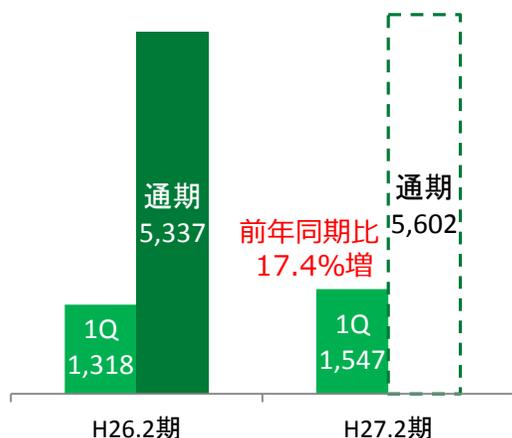
(単位：百万円)

	平成26年2月期 実績		平成27年2月期 実績・予想			
	第1四半期	通期	第1四半期	通期 (予想)	前年 同期比	対通期 進捗率
売上高	1,318	5,337	1,547	5,602	117.4%	27.6%
営業利益	70	214	102	248	145.4%	41.4%
営業利益率	5.4%	4.0%	6.6%	4.4%	—	—
経常利益	71	215	101	248	142.2%	41.1%
四半期(当期)純利益	39	128	64	138	164.2%	46.5%
1株当たり四半期純利益(円)	32.76	108.15	53.80	115.72	—	46.5%

【売上高】

【営業利益】

【四半期(当期)純利益】

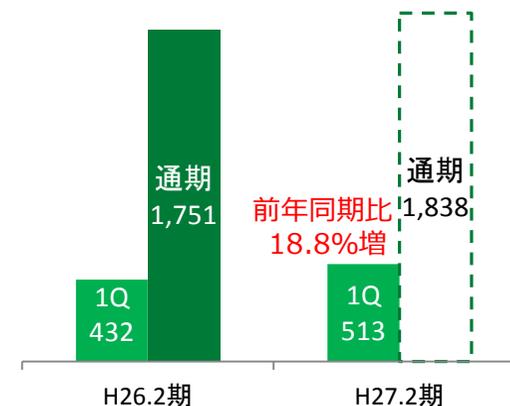


# セグメント別業績 - ソリューション事業 -

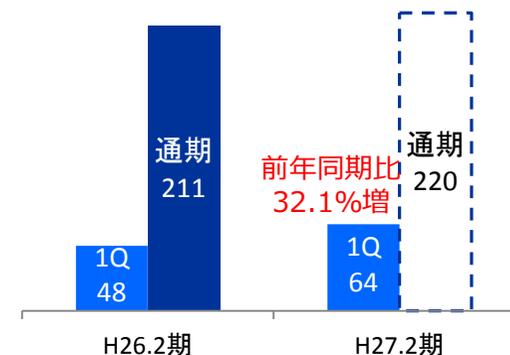
(単位：百万円)

	平成26年2月期 実績		平成27年2月期 実績・予想			
	第1 四半期	通期	第1 四半期	通期 (予想)	前年 同期比	対通期 進捗率
売上高	432	1,751	513	1,838	118.8%	27.9%
営業利益	48	211	64	220	132.1%	29.3%
営業利益率	11.3%	12.1%	12.6%	12.0%	—	—

【売上高】



【営業利益】

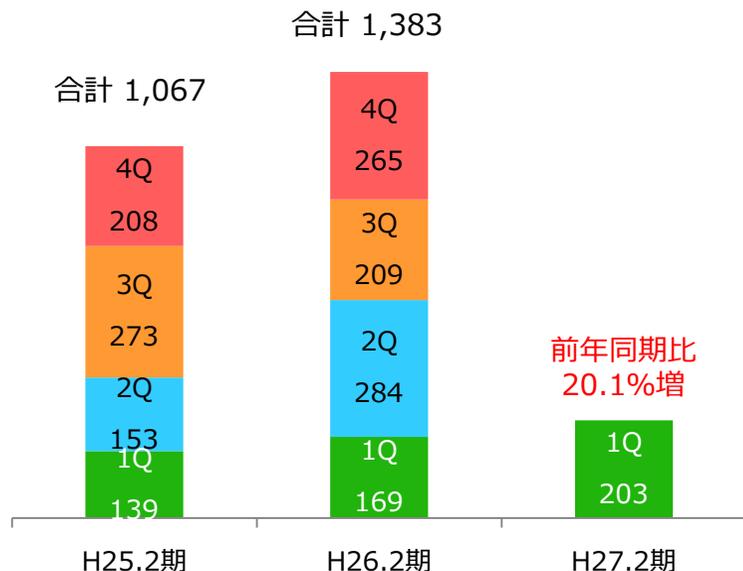


- ・ 消費税増税対策案件等により、3月は好調
- ・ 4月以降は、増税前の駆け込み需要の反動減
- ・ ポテンシャル案件の獲得に向け、パートナーとの協業強化
- ・ 来夏の「Windows Server 2003」のサポート終了に伴うサーバー移行案件の獲得に向けた活動も活発化

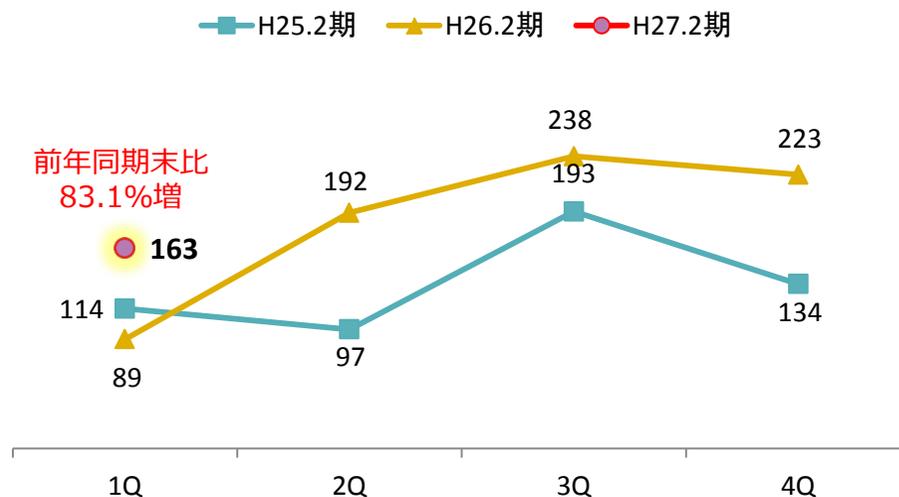
【 受注高の推移 】

【 四半期末時点の受注残高の推移 】

(単位：百万円)



(単位：百万円)



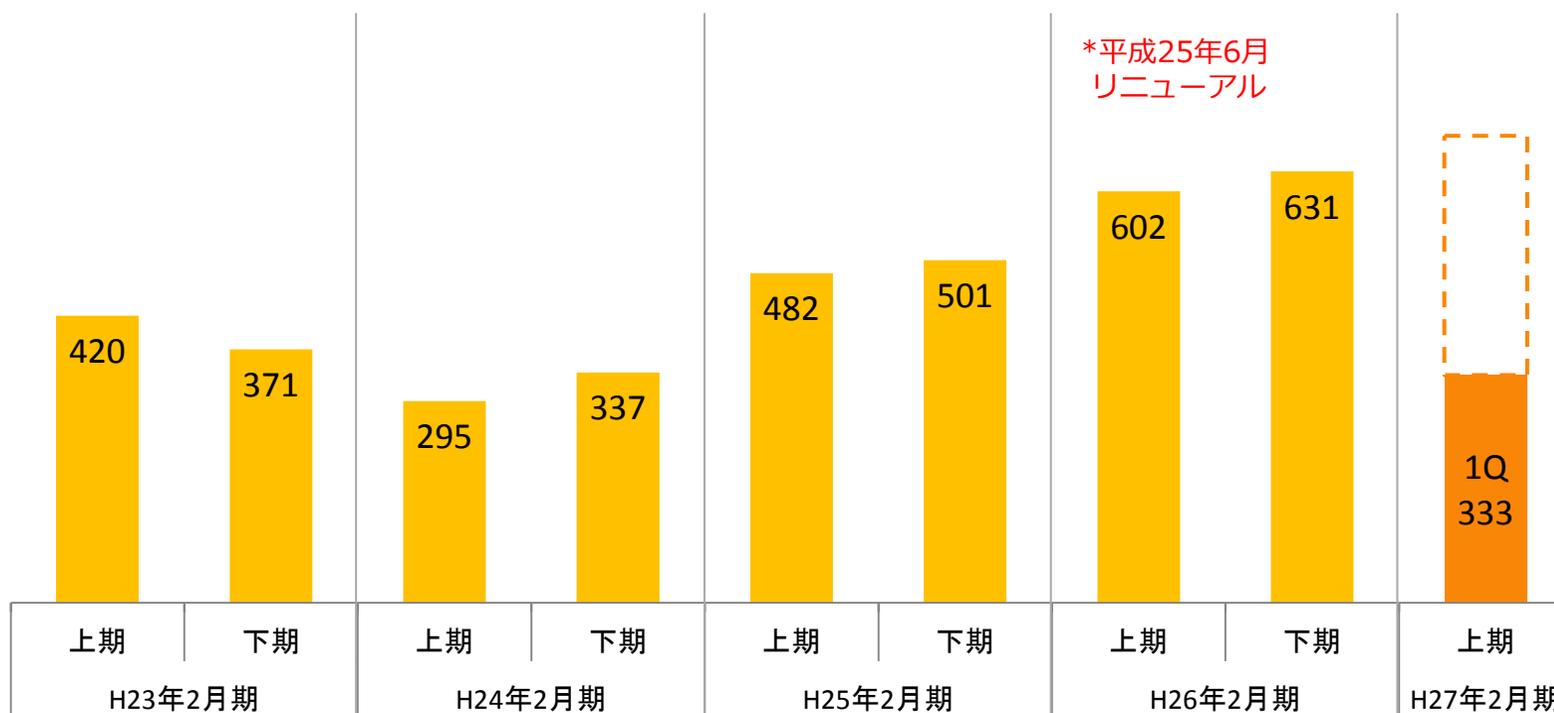
大型案件や消費税増税前の駆け込み需要により、前年同期比20%増

2Qに売上予定の大型案件の影響により、前年同期比83%増

# 情報創造コミュニティ 来場社数の推移

前年同期比 27%増 新規来場社比率56%

(単位：社)



奉行体感フェアin秋葉原、MS品川セミナー、八潮クラウドフェアなど、他会場でのイベントも活発化

# セグメント別業績 - モバイル事業 -

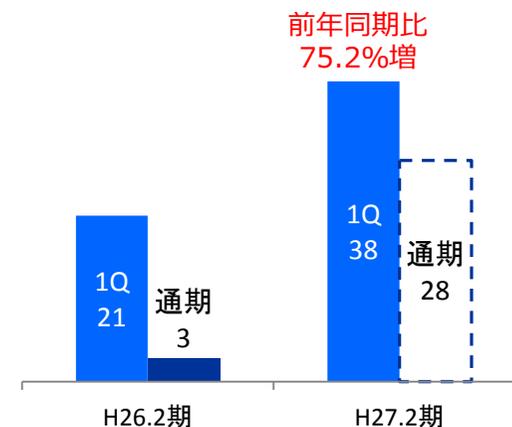
(単位：百万円)

	平成26年2月期 実績		平成27年2月期 実績・予想			
	第1 四半期	通期	第1 四半期	通期 (予想)	前年 同期比	対通期 進捗率
売上高	885	3,585	1,033	3,764	116.7%	27.5%
営業利益	21	3	38	28	175.2%	136.3%
営業利益率	2.5%	0.1%	3.7%	0.7%	-	-

【売上高】

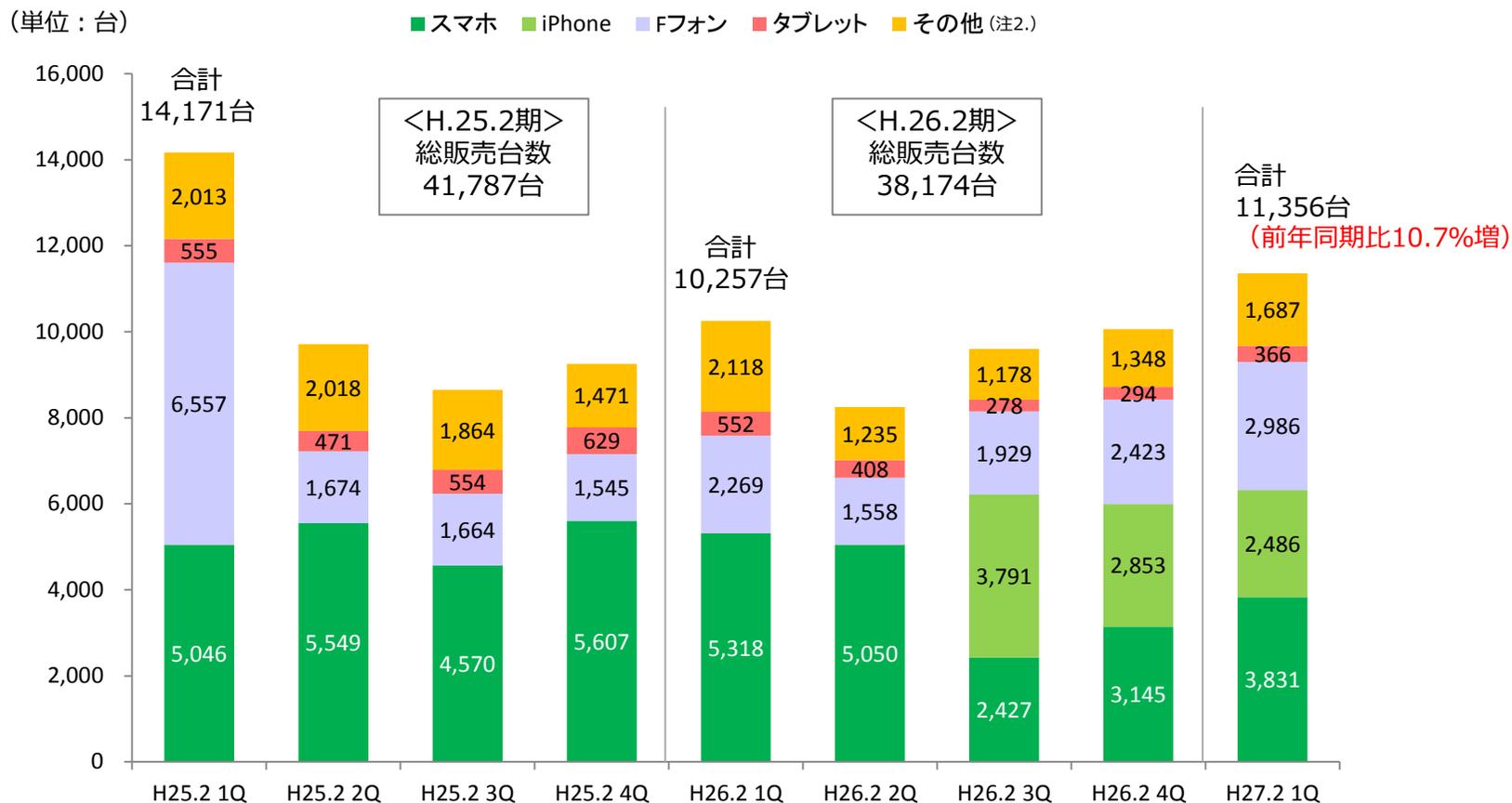


【営業利益】



- ・ 消費税増税前の駆け込み需要により好調なスタート
- ・ NTTドコモの新料金プランも追い風
- ・ 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、今後の競争激化を懸念
- ・ 店舗人員のスリム化により、経費削減

# モバイル事業 - 携帯電話 (注1.) 販売台数 -



**消費税導入前の駆け込み需要により、販売台数増加  
ドコモの施策により法人向けのフィーチャーフォンの比率が拡大**

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5月末時点			増減理由
		金額	構成比	金額	構成比	前年度末比	
資産	流動資産	1,256	54.9%	1,361	58.0%	105	
	固定資産	1,030	45.1%	986	42.0%	-43	
	資産合計	2,286	100.0%	2,348	100.0%	61	増加：現金及び預金121百万円、商品32百万円 減少：受取手形及び売掛金71百万円、土地34百万円
負債	流動負債	798	34.9%	872	37.1%	73	
	固定負債	591	25.9%	574	24.5%	-16	
	負債合計	1,390	60.8%	1,447	61.6%	56	増加：支払手形及び買掛金35百万円、未払法人税等31百万円、賞与引当金30百万円、その他(流動負債)75百万円 減少：短期借入金100百万円
純資産合計		896	39.2%	900	38.4%	4	増加：四半期純利益64百万円 減少：支払配当金59百万円
負債純資産合計		2,286	100.0%	2,348	100.0%	61	
自己資本比率		39.2%		38.4%			

# 今後の取組み

## ソリューション事業

- 「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
- 強力なパートナーをバックに、能動的な営業活動を推進
- 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
- 「クラウド」、「レンタル」で中小企業のICT利活用を促進

## モバイル事業

- 顧客の囲い込みに向けた「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
- 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

# 基幹システム×クラウド (PCリモートサービス) 導入事例

## ◆クラウド導入前の課題

- ①客先で商品の在庫数を答えられるように、顧客対応のレスポンスをあげたい。
- ②難しいシステムは導入したくない。

## ◆導入した決め手

- ①身近なドコモタブレットと「PCリモートサービス」なら、在庫管理の基幹システムがそのまま使え、簡単に操作ができる。
- ②営業担当全員に勉強会を開いた結果、解りやすかったため。

## ◆導入後の効果

- ①客先でその場で答えられるようになり、顧客満足度が向上。

## ◆今後の展開

その他のタブレットの活用も模索してみたい。

## ◆事務所



OBC 商・蔵奉行利用



HTTPS通信



クラウドサーバ

HTTPS通信



- ◆タブレットを利用して外出先・客先で、在庫の確認、顧客からの問合せにすぐに回答。

# オフィス情報9サービス提案事例 -社会福祉法人の例-

## オフィス情報9サービス

- ・ 中小企業のICT化・情報化をサポートし、企業活性を図るためのワンストップ&トータルサービス
  - ・ ICTインフラやソフト、クラウドの導入から、利活用最大化のための運用支援、教育、保守、アドバイスまでをサポート
  - ・ お客様の未来を共創する場「情報創造コミュニティー」を中心に、9つのサービスを融合・連携させるオーダーメイド展開
- |                        |                       |                    |
|------------------------|-----------------------|--------------------|
| 1) Office365情報活用ケアサービス | 4) 会計システム             | 7) PC-LAN (PCインフラ) |
| 2) Office活用教育サービス      | 5) 活動情報システム (グループウェア) | 8) 電話通信システム        |
| 3) Accessカスタマイズ        | 6) モバイルシステム           | 9) 業種・業務サービス (その他) |

「フェア・セミナー」のご来場をきっかけに、「オフィス情報9サービス」をご提案

### ご導入ソリューション

情報インフラ (サーバー・PC・NW)



ICT利用型 (レンタル) サービス



ワンストップサービスに  
対する評価と  
情報化の重要性への共鳴

- \* 増収に直結する効率向上
- \* 職員情報活用能力向上
- \* 信頼と安心のご提供

### 検討中ソリューション

クラウド (Office365) ×活用能力育成



人事労務ソリューション (奉行シリーズ)



情報9サービスの拡張 (導入効果検証) で、  
全国25グループへの展開も視野

# レンタルサービス

いつでも最新設備に取替可能

※拘束期間：1年

必要に応じ機能追加可能

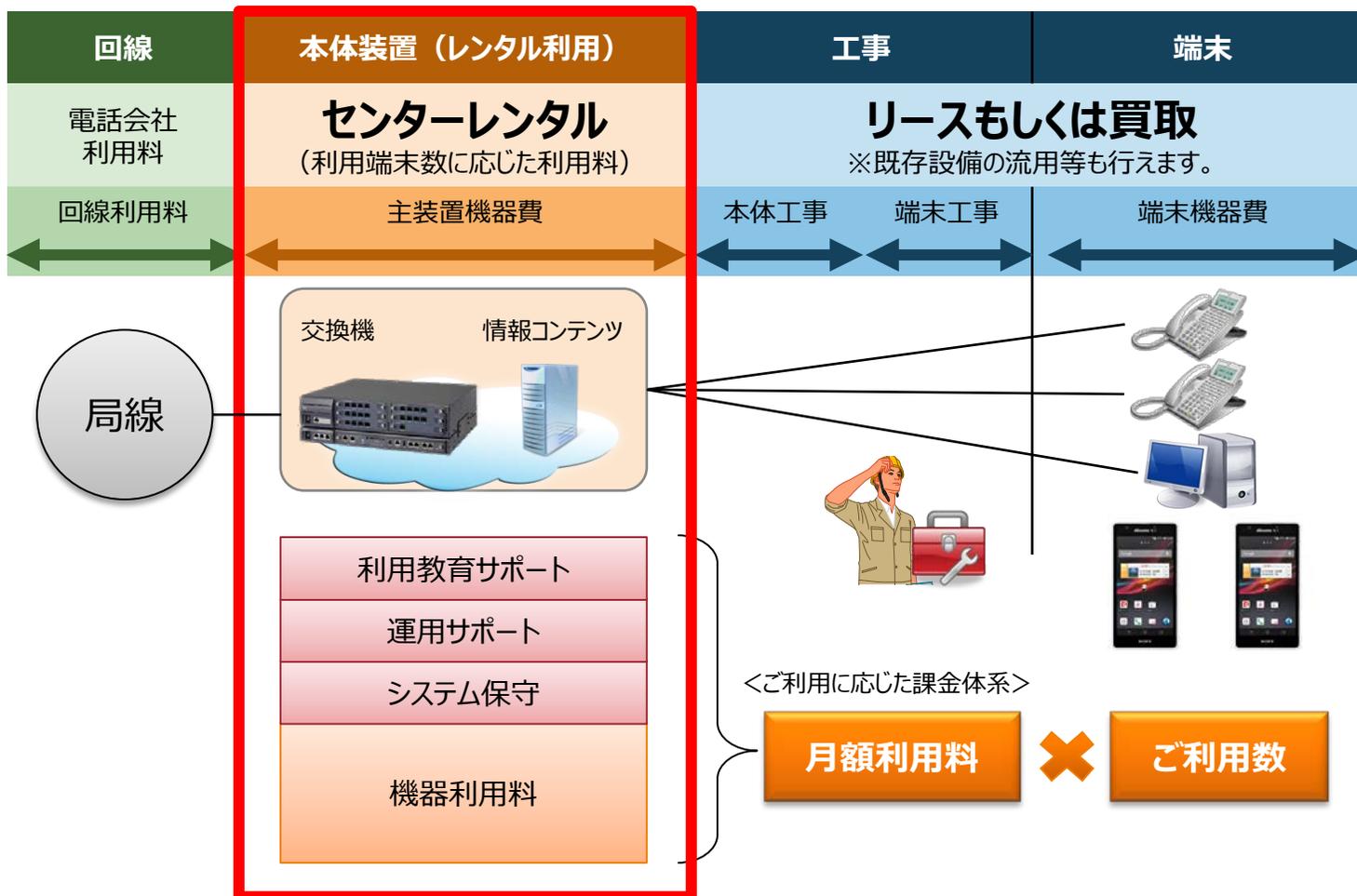
※多数オプション機能ご用意

接続端末数に応じた利用料で

無駄な投資リスク排除

能力開発・利用相談

活用サポート充実



保守・運用

サポート付で安心

完全オフバランスで

簡単管理・容易な予算化

有益な情報満載の

フェア・セミナー無料ご招待

情報創造コミュニティー

で分析・顕在化・改善提案

# 本資料に関するお問い合わせ先

管理部 IR/経営企画グループ

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。