

2026年3月期 決算説明資料

協立情報通信株式会社（証券コード:3670）

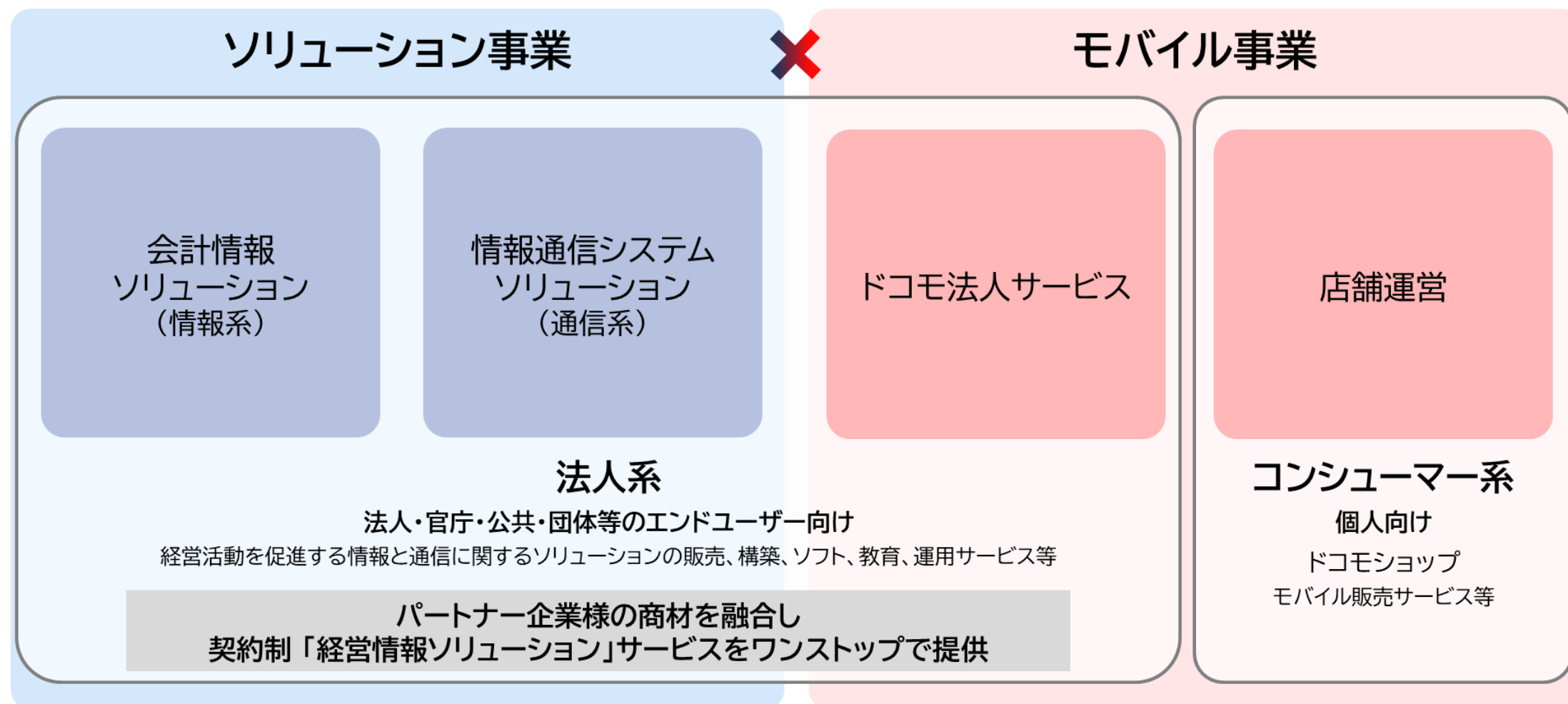
2026年5月15日

1. 会社概要
2. 2026年3月期 通期業績ハイライト
3. 各事業の状況
4. 2026年3月期 TOPICS
5. 2027年3月期 通期業績予想
6. 2030年に向けて
7. ご参考資料
8. 免責注意事項

会社概要

協立情報通信とは

ソリューション事業として、民間企業、公共自治体に対して、経営情報と通信ネットワークインフラに関するソリューションの構築、活用教育、運用サービス等を提供。また、ドコモショップを代理運営し、個人並びに法人に対しモバイル販売サービスを提供。



基本情報

会社名	協立情報通信株式会社
本社	東京都港区浜松町1-9-10
従業員数	207名（2026年3月末現在）
創業	1964年6月（1965年6月設立）
証券コード	3670（東証スタンダード、名証メイン）
資本金	204,200,000円
事業所	協立情報コミュニティー 東京都中央区八丁堀2-23-1 エンパイヤビル2F
	新宿支店 東京都新宿区西新宿1-3-13ZenkenPlaza II 10F
	横浜営業所 神奈川県横浜市中区尾上町6-86-1 関内董友ビル7F
	ドコモショップ 東京・埼玉で5店舗運営



パートナー企業



その他多数

所属団体

- (一社)情報通信設備協会 通常会員
- (一社)日本コンピュータシステム販売店協会 正会員
- (一社)ソフトウェア協会 正会員
- (一社)全国携帯電話販売代理店協会 準会員
- (一社)日本テレワーク協会 賛助会員
- 東京商工会議所 会員

(注)従業員数=四半期末日の正社員+期間平均臨時雇用者(契約社員、嘱託、派遣社員等)

2026年3月期 通期業績ハイライト

業績ハイライト 概要 2026年3月期 通期

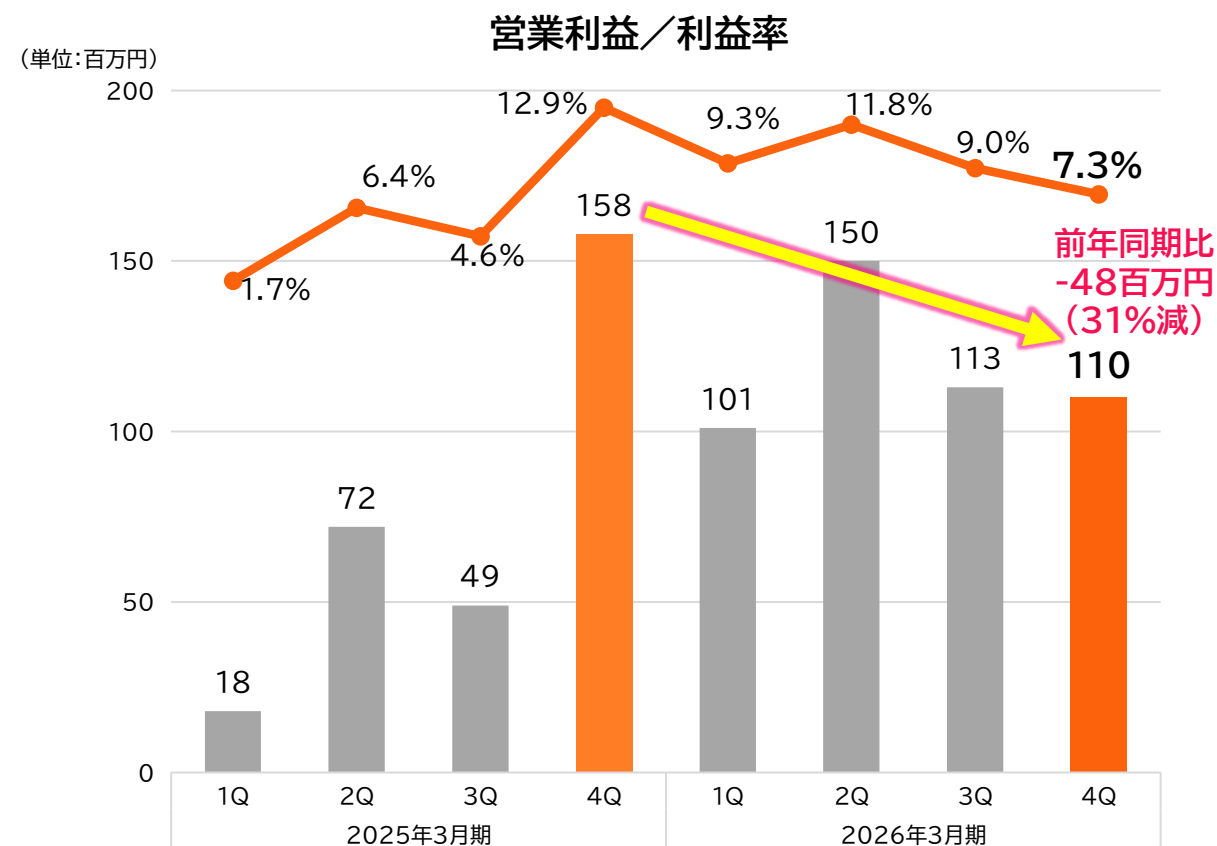
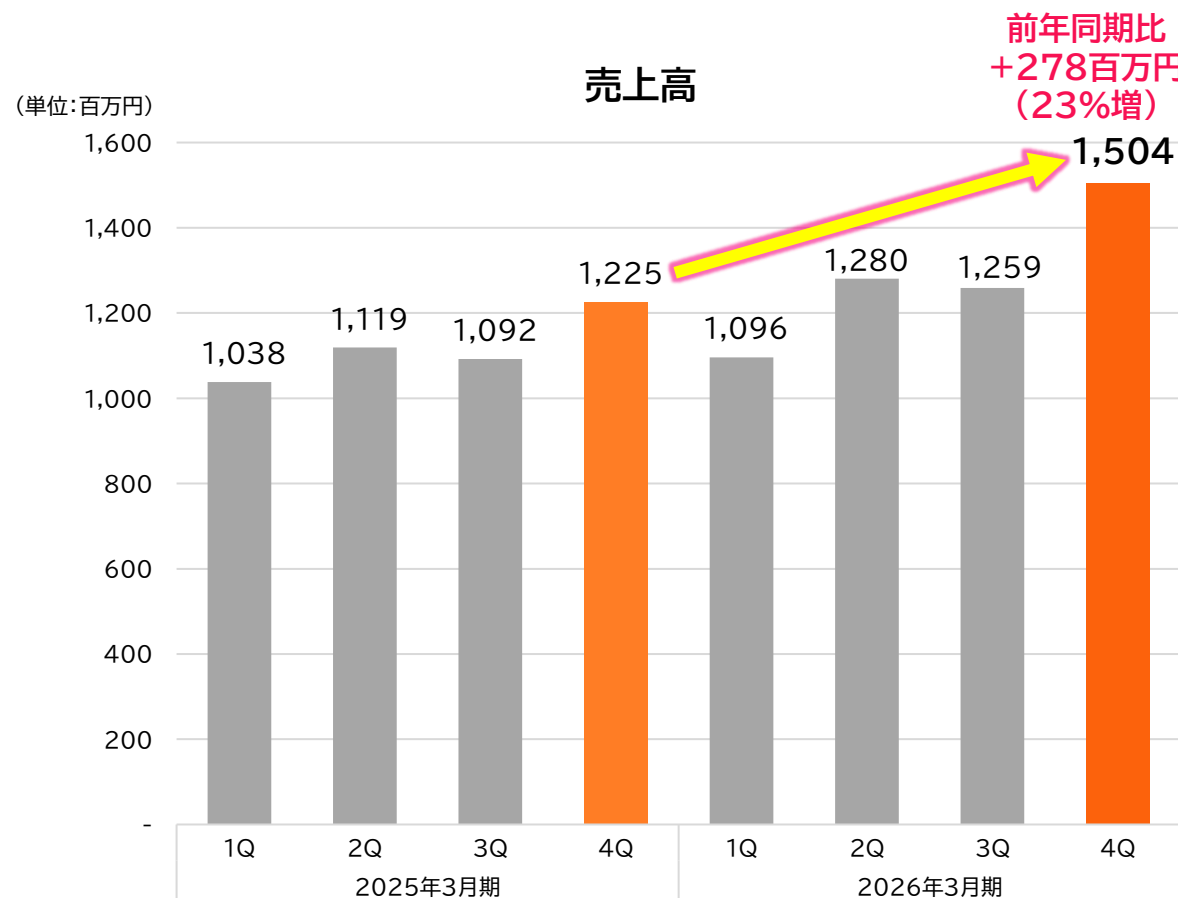
基幹業務ソフトウェアのクラウド化やモバイル連携によるサービス拡大、インセンティブ・ストック収益の獲得にも注力。各事業において製品のサポートやサービス終了などの外的要因も影響し、大幅な増収増益となる。

(単位:百万円)

	2025年3月期 通期		2026年3月期 通期			(参考) 2026年3月期 通期予想
	金額	売上高比	金額	売上高比	前年同期比	金額
売上高	4,476	100.0%	5,140	100.0%	14.8%増	5,000
営業利益	298	6.7%	474	9.2%	59.0%増	440
経常利益	301	6.7%	476	9.3%	57.8%増	440
当期純利益	171	3.8%	316	6.2%	84.0%増	304
1株当たり当期純利益 (円)	143.45	—	263.97	—	84.0%増	253.88

業績ハイライト 概要 2026年3月期 4Q推移

店舗事業における携帯電話販売の好調さも一因となり、売上高は大きく伸長。
販管費の増加に伴い、営業利益は前年同期比で減少。



業績ハイライト 要約B/S<資産の部>

(単位：百万円)

		2025年3月末時点		2026年3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	1,333	41.7%	1,764	46.9%	430
	受取手形、 売掛金及び契約資産	679	21.3%	793	21.1%	113
	棚卸資産	182	5.7%	183	4.9%	0
	その他	119	3.7%	120	3.2%	1
	貸倒引当金	△ 0	△0.0%	△ 0	△0.0%	0
固定資産	有形固定資産	425	13.3%	420	11.2%	△ 5
	無形固定資産	7	0.2%	4	0.1%	△ 2
	投資その他の資産	451	14.1%	478	12.7%	27
資産合計		3,198	100.0%	3,764	100.0%	566

業績ハイライト 要約B/S<負債・純資産の部>

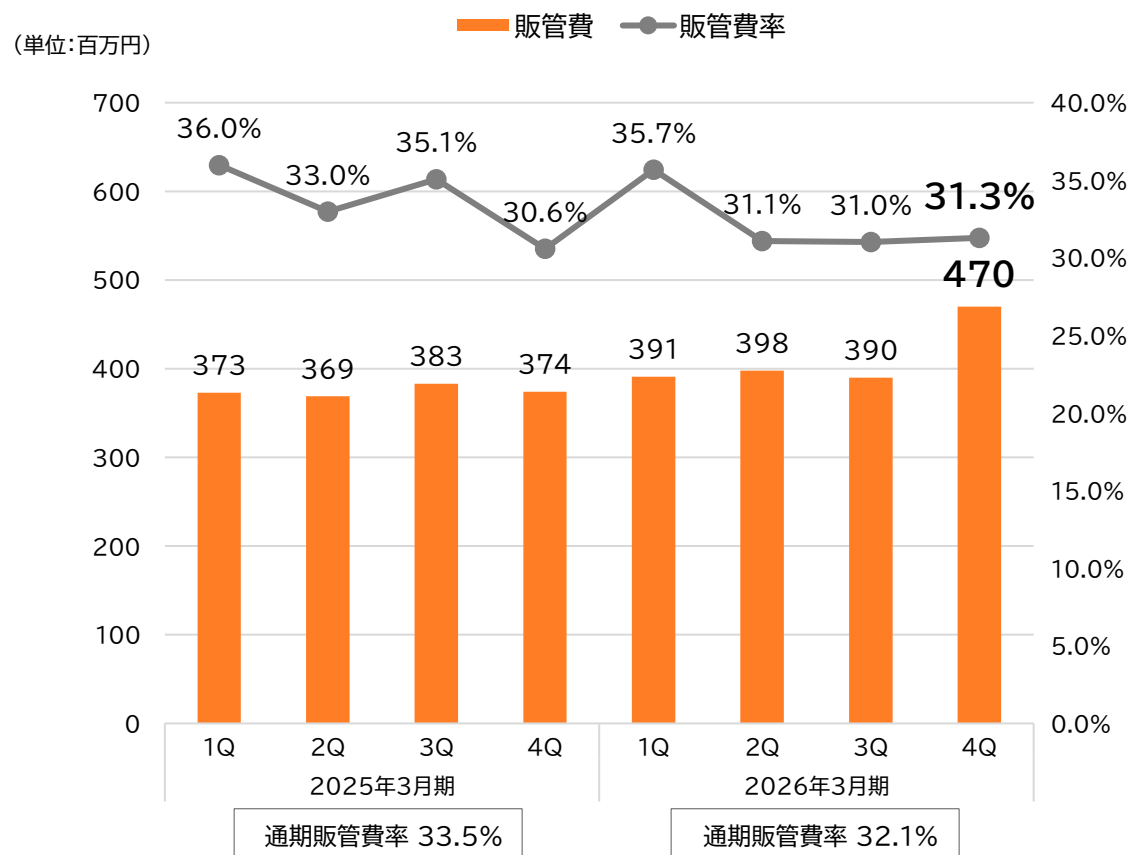
(単位：百万円)

		2025年3月末時点		2026年3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	366	11.5%	442	11.8%	75
	未払法人税等	54	1.7%	154	4.1%	100
	賞与引当金	88	2.8%	153	4.1%	64
	その他	262	8.2%	334	8.9%	72
固定負債	退職給付引当金	254	8.0%	257	6.8%	3
	その他	52	1.6%	52	1.4%	0
負債合計		1,078	33.7%	1,394	37.1%	316
純資産	資本金	204	6.4%	204	5.4%	0
	資本剰余金	140	4.4%	140	3.7%	0
	利益剰余金	1,778	55.6%	2,028	53.9%	250
	自己株式	△ 5	△ 0.2%	△ 5	△ 0.1%	0
	その他	2	0.1%	2	0.1%	0
純資産合計		2,119	66.3%	2,369	62.9%	250
負債純資産合計		3,198	100.0%	3,764	100.0%	566

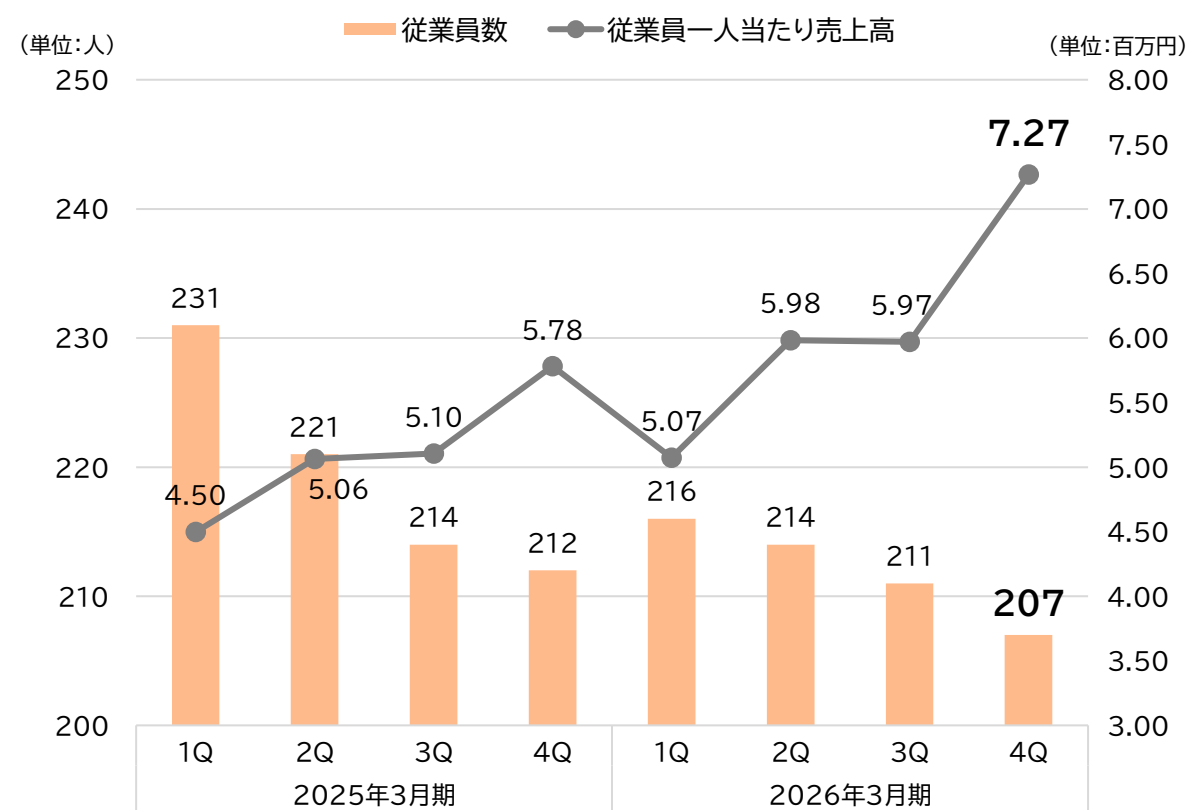
業績ハイライト 販管費・従業員数・従業員一人当たり売上高

処遇改善に伴う人件費の増加を主因に販管費は前年同期比で増加するも、概ね適正な比率で推移。
従業員一人当たりの売上高は大幅に増加。

販管費および販管費率



従業員数および従業員一人当たり売上高



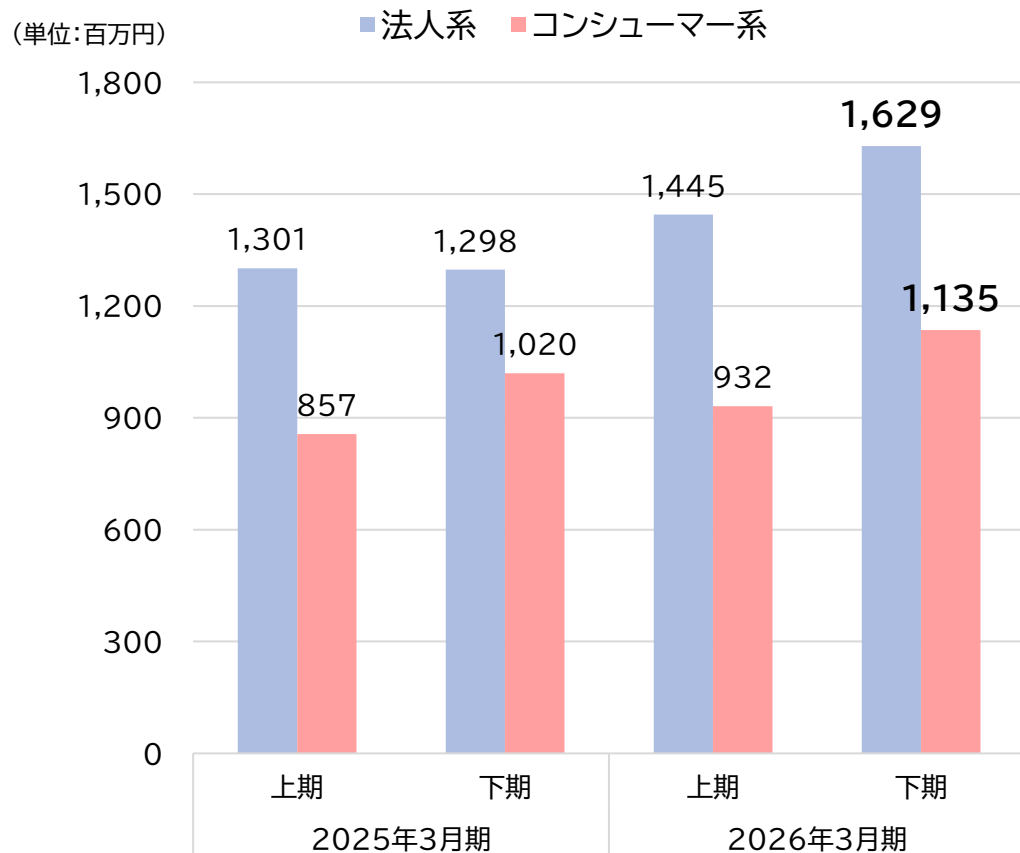
(注)従業員数 = 四半期末日の正社員 + 期間平均臨時雇用者(契約社員、嘱託、派遣社員等)

業績ハイライト 事業ポートフォリオの再構築 法人系／コンシューマー系

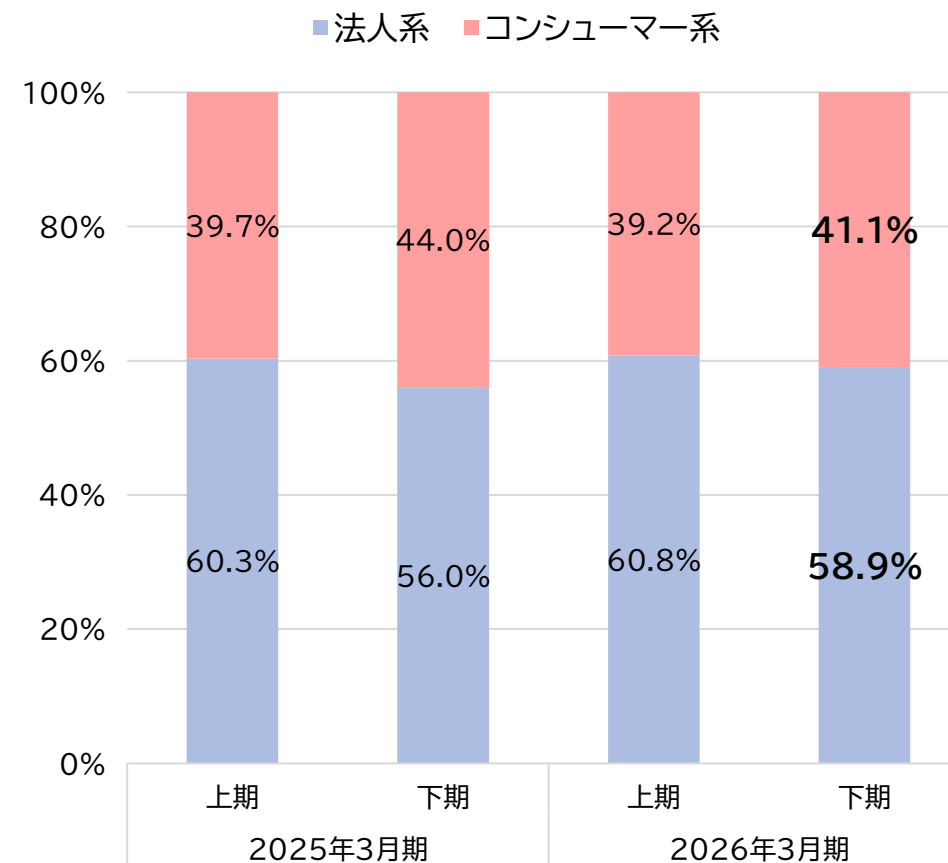
2024年度から法人系の売上高比率がコンシューマを上回る。

モバイルを中核とした部門間の融合提案促進により、法人向けソリューションによる収益が着実に伸長。

売上高

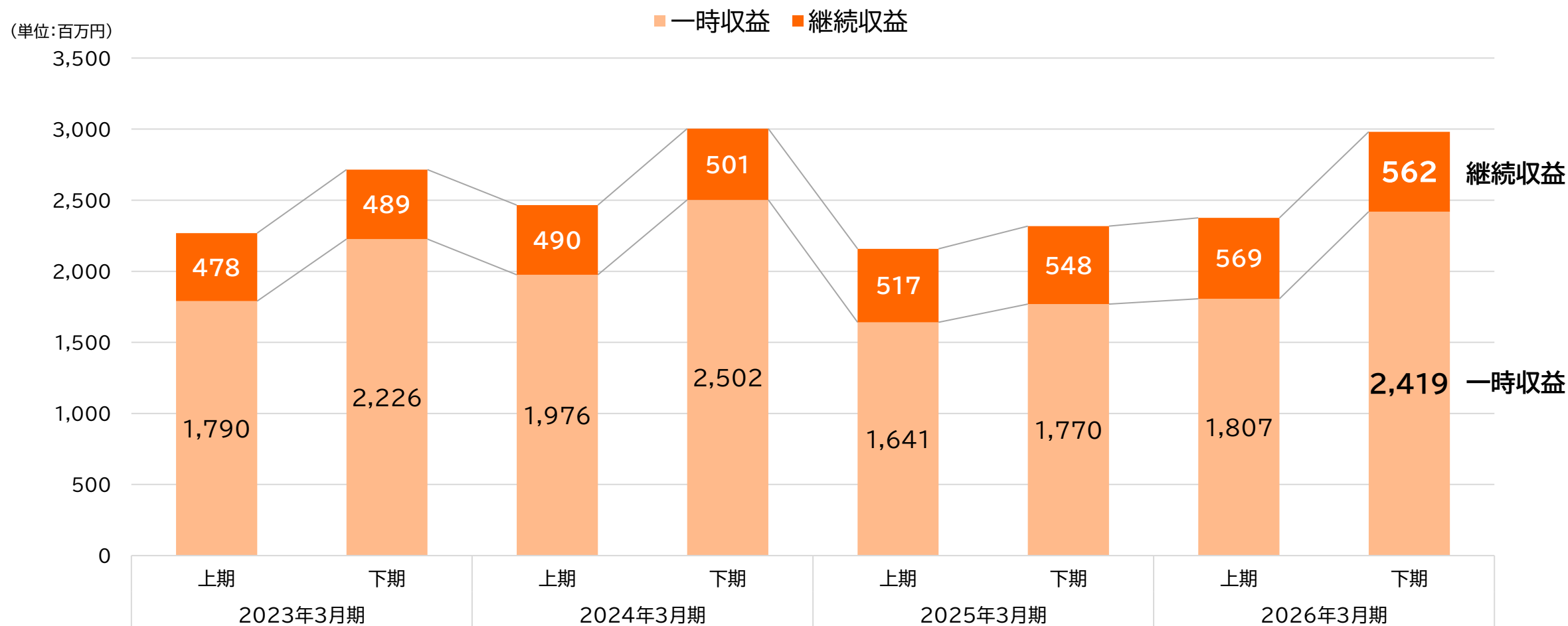


顧客区分別 売上構成比の推移



業績ハイライト 継続収益の拡大

年次単位では、継続収益は増収傾向となるが、2025年度下期について、大型保守案件の解約が発生し微減となる。



各事業の状況

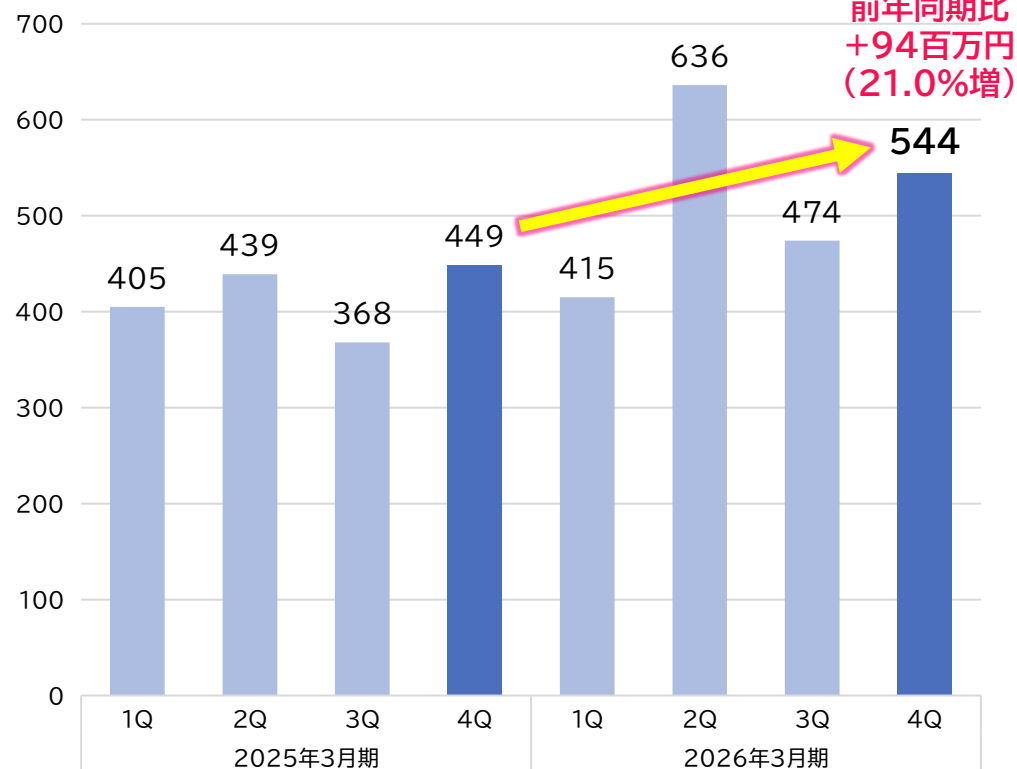
>> ソリューション事業

ソリューション事業 前年同期比

ネットワークインフラ改善・基幹業務ソフトウェアのクラウド移行による収益が堅調に推移。
販管費の増加による影響から営業利益は微増ながら、前年同期比で増収増益。

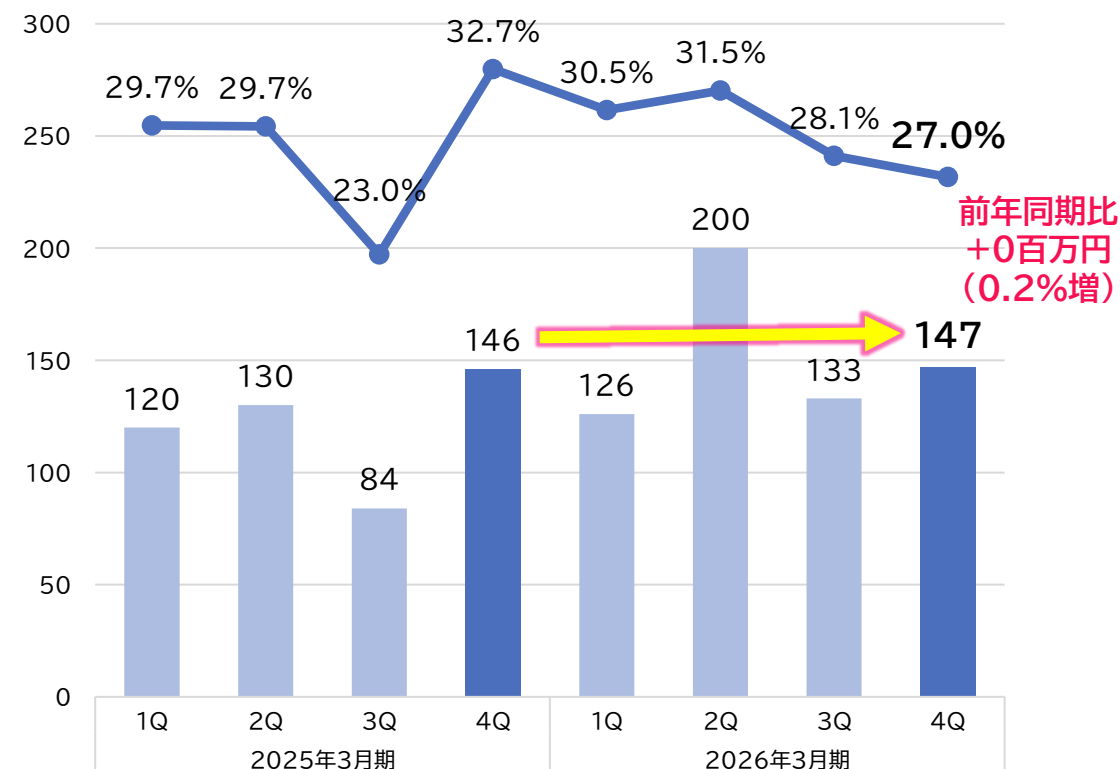
売上高

(単位:百万円)



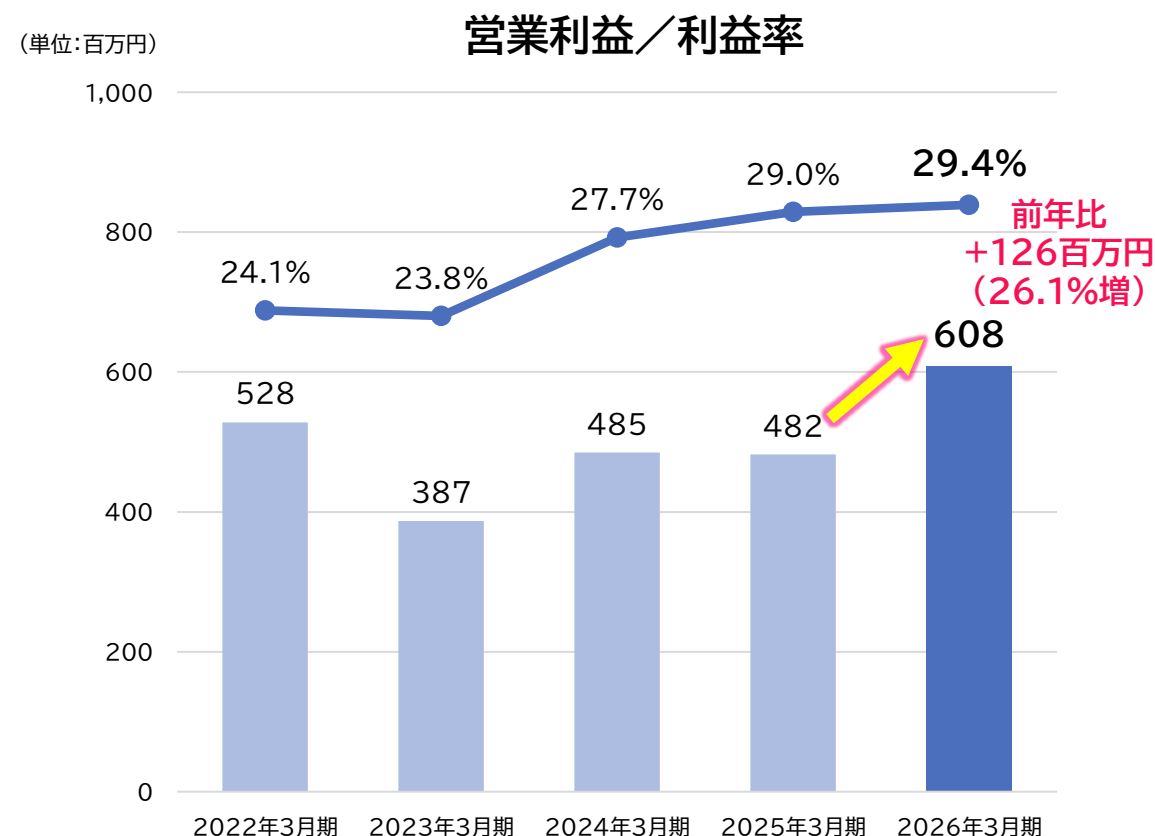
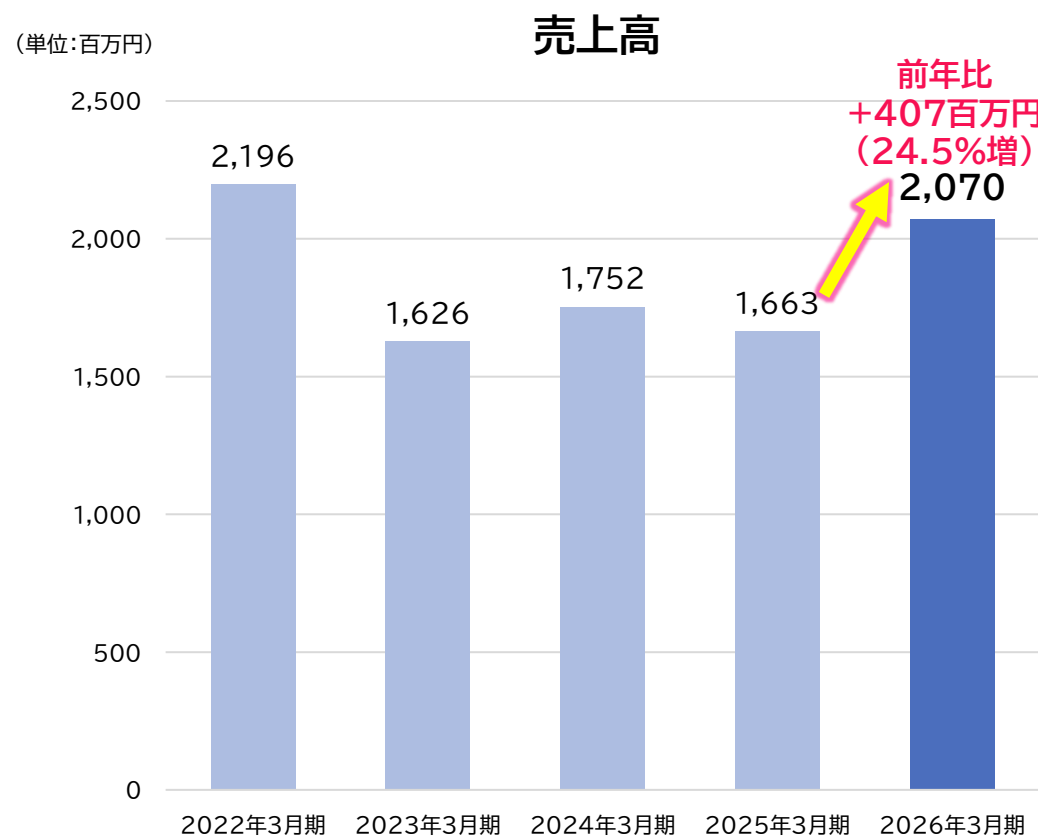
営業利益／利益率

(単位:百万円)



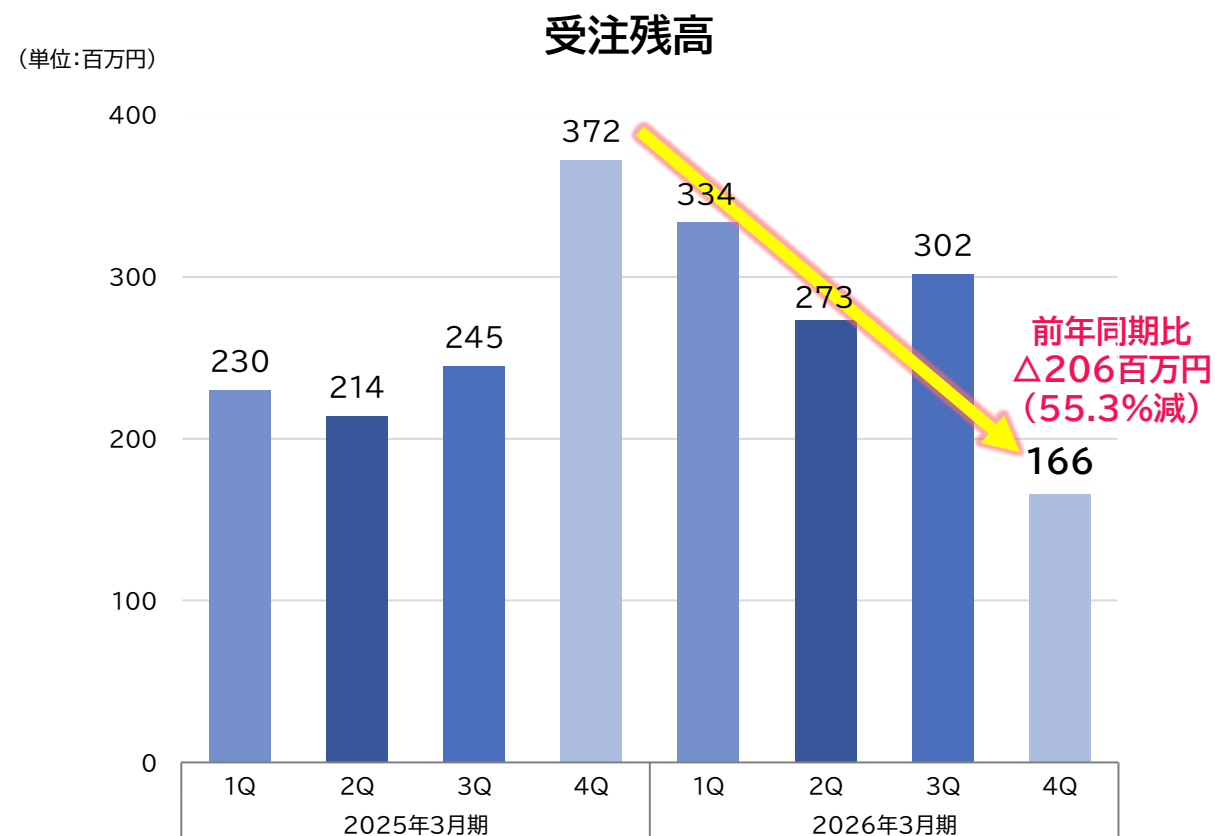
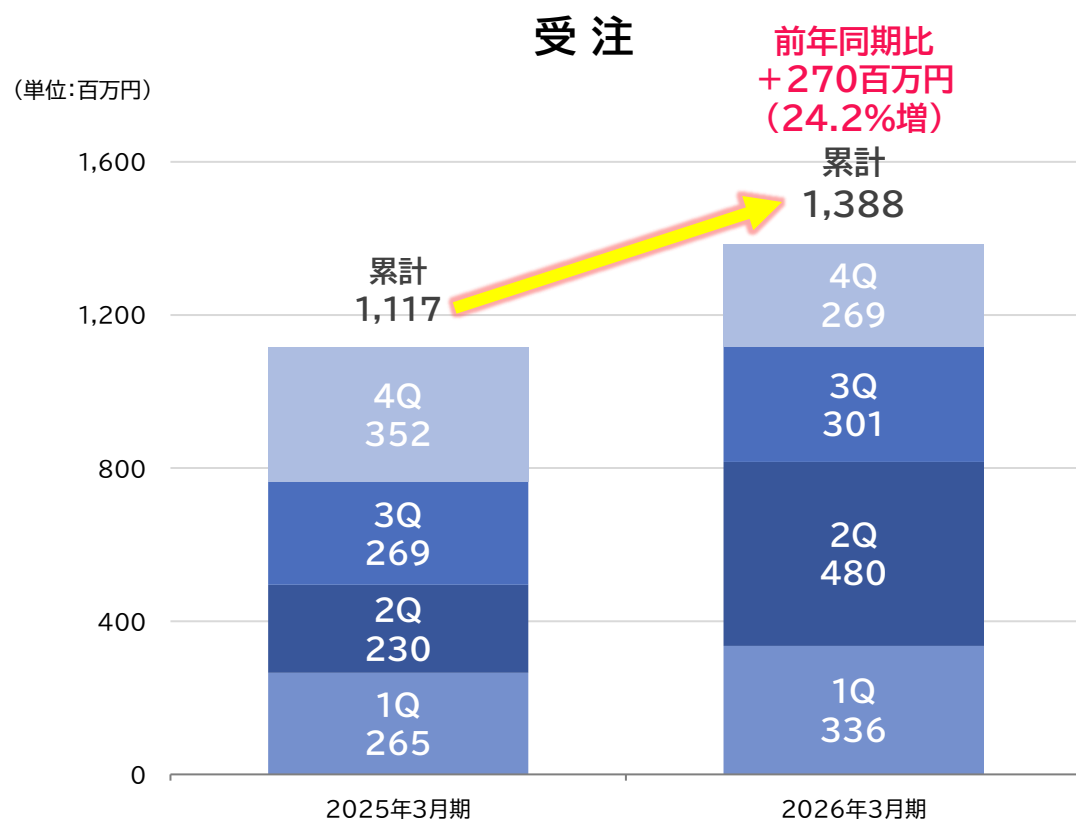
ソリューション事業 年間業績の推移

通信・ネットワーク・モバイルソリューションの融合展開など、事業部門間におけるクロスセル活動を活性化。
Windows10・奉行ソフトウェアのサポート終了・PBX経年化などの外的要因も追い風となる。



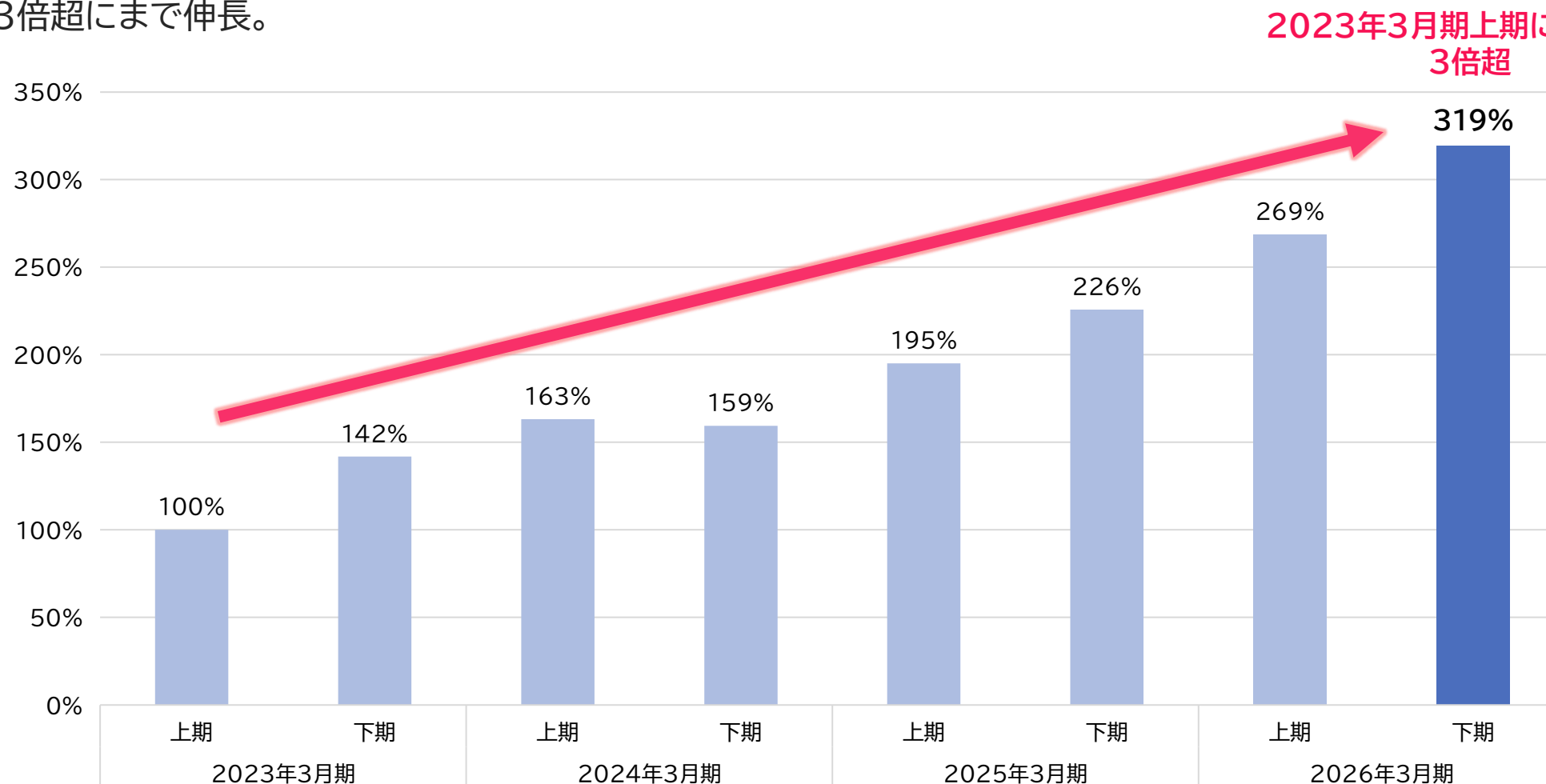
ソリューション事業 受注高・受注残高 推移

受注高が堅調に推移する一方、売上計上が順調に進展したことで、4Q末時点の受注残は前年同期比で大きく減少。



ソリューション事業 クラウド系 月額利用料 推移

基幹系ソリューションやマイクロソフト等、業務ソフトのクラウドサービスへの移行が進む。
3年間で3倍超にまで伸長。



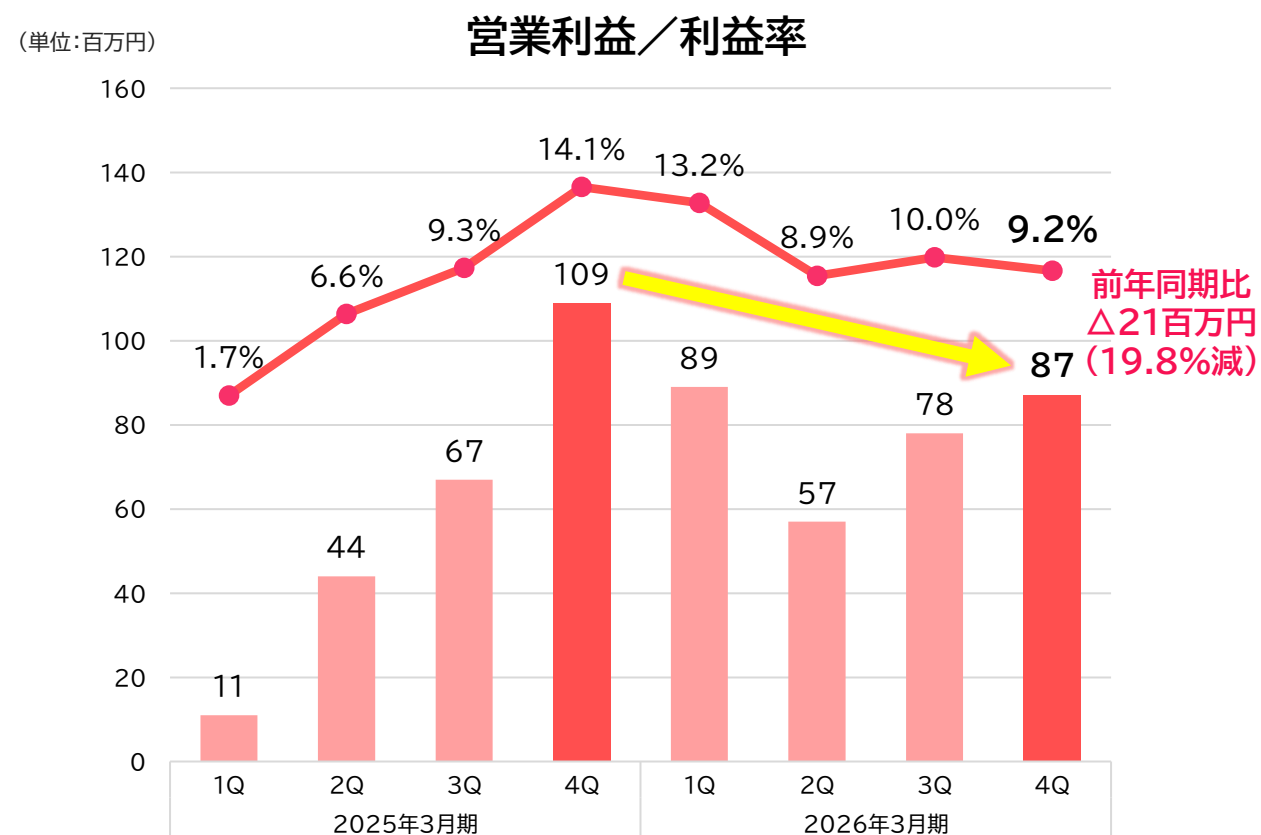
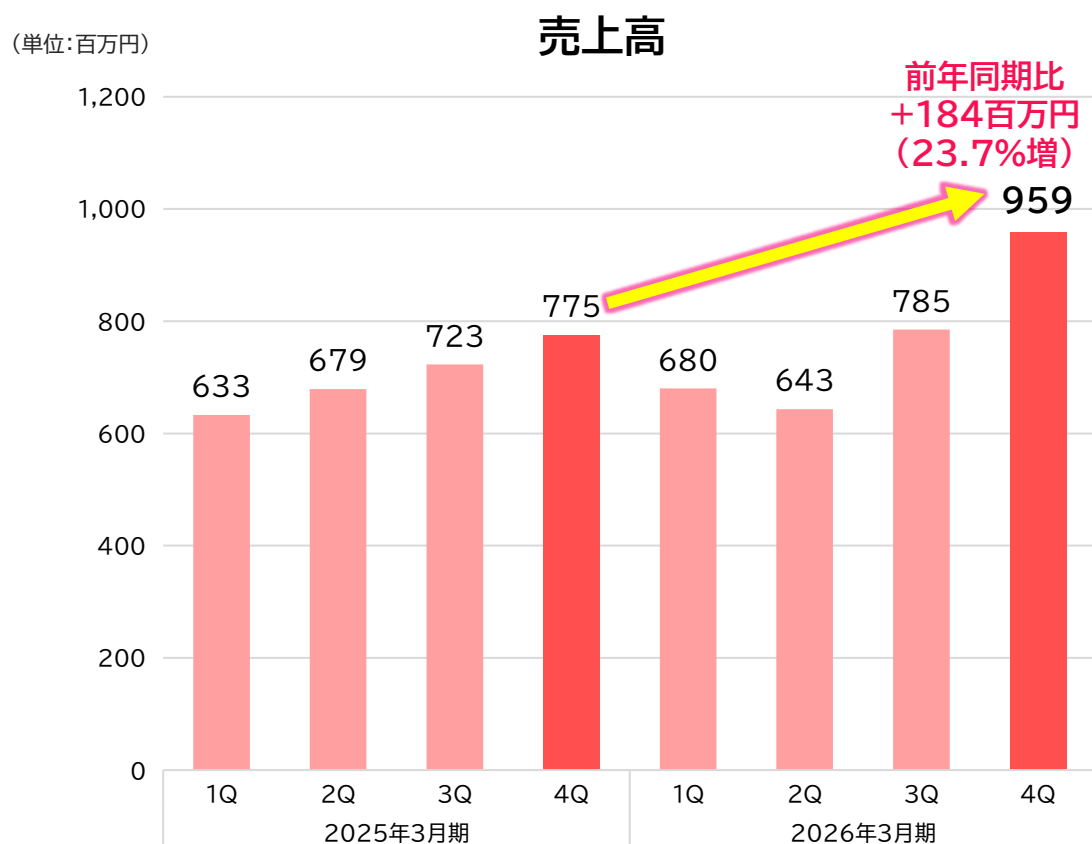
(注)新規導入および追加導入の場合、複数月分の利用料を含む

各事業の状況

>> モバイル事業

モバイル事業 前年同期比

法人サービス事業においては新規法人顧客獲得活動に注力し、端末販売数・契約数が増加。
店舗事業ではFOMAサービス終了に伴う駆け込み需要も一因となり、前年同期比で売上高は大幅に伸長。



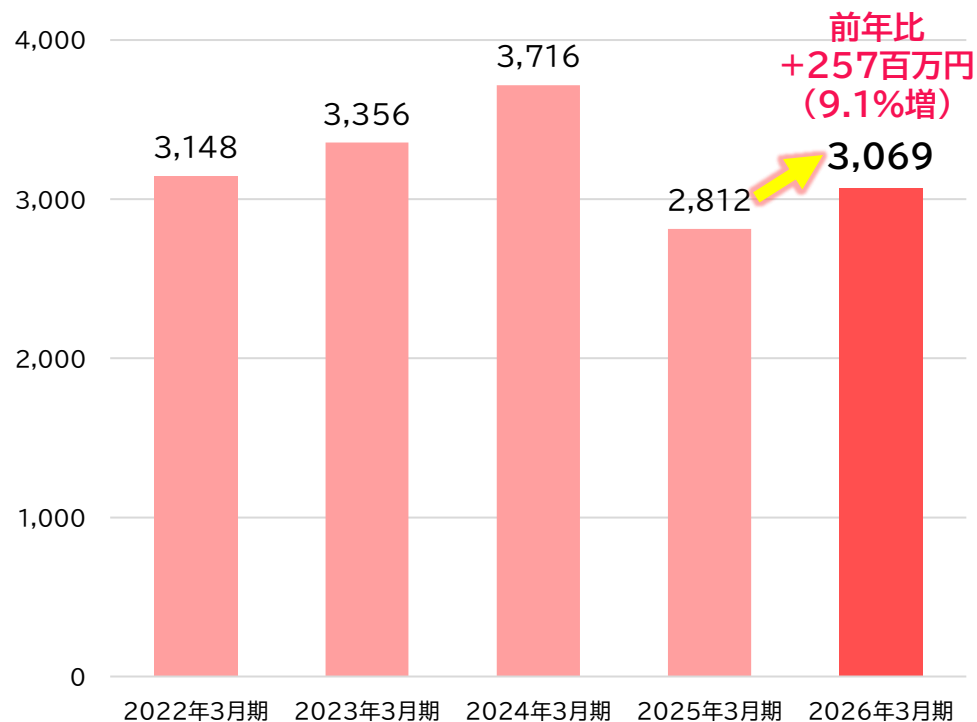
モバイル事業 年間業績の推移

端末販売数の増加と単価の上昇が要因となり、増収増益となる。

端末の粗利増加、端末サポート・ソリューション提案・コンテンツ販売によるインセンティブ収入等が堅調に推移し利益を確保。

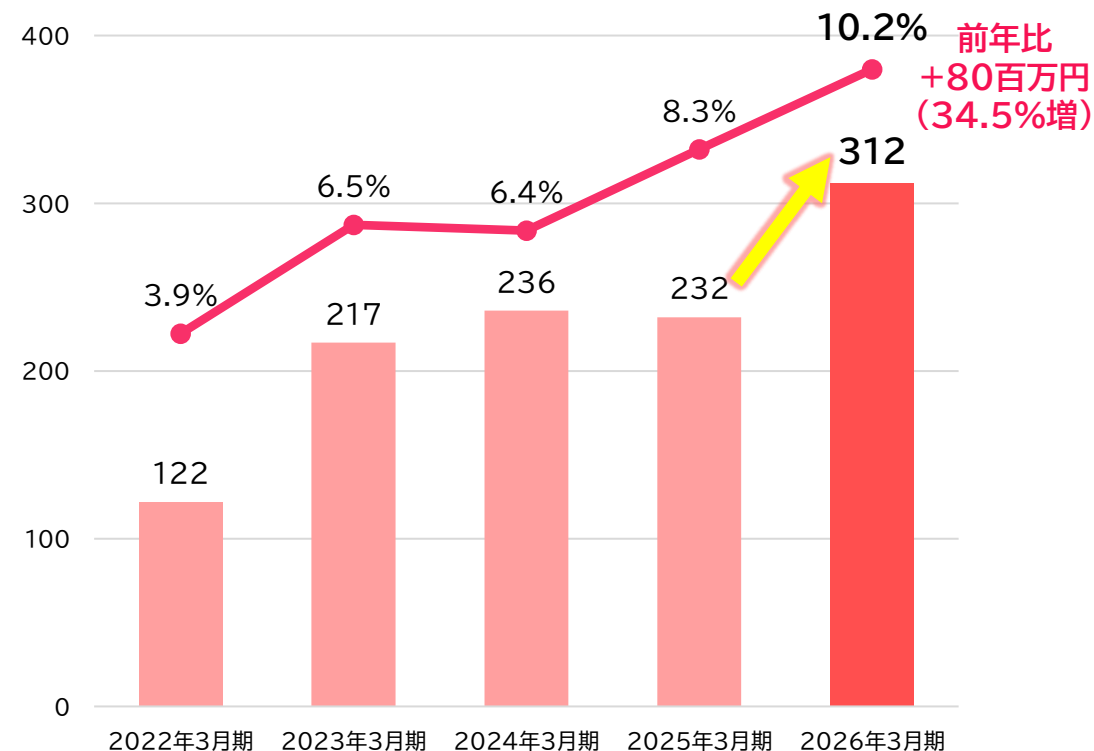
売上高

(単位:百万円)



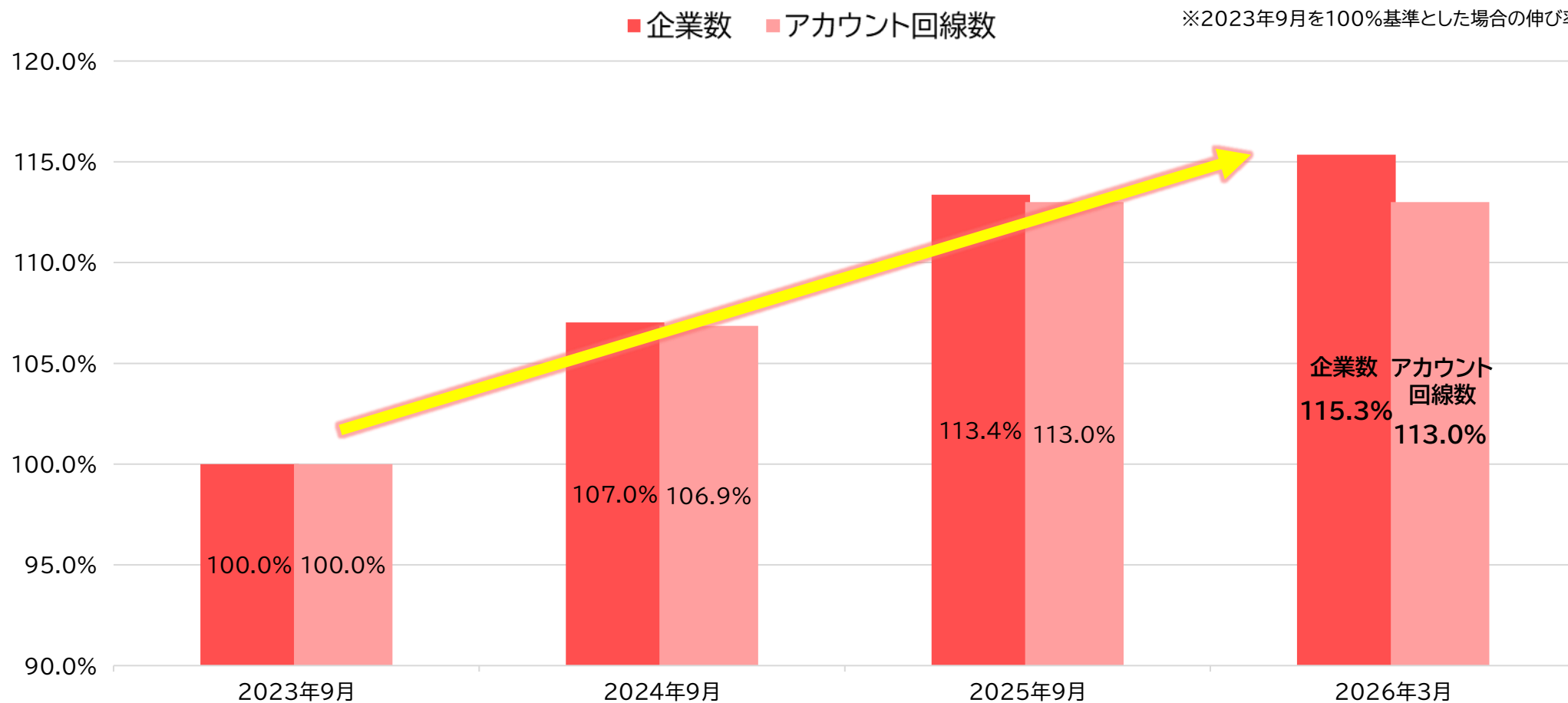
営業利益/利益率

(単位:百万円)



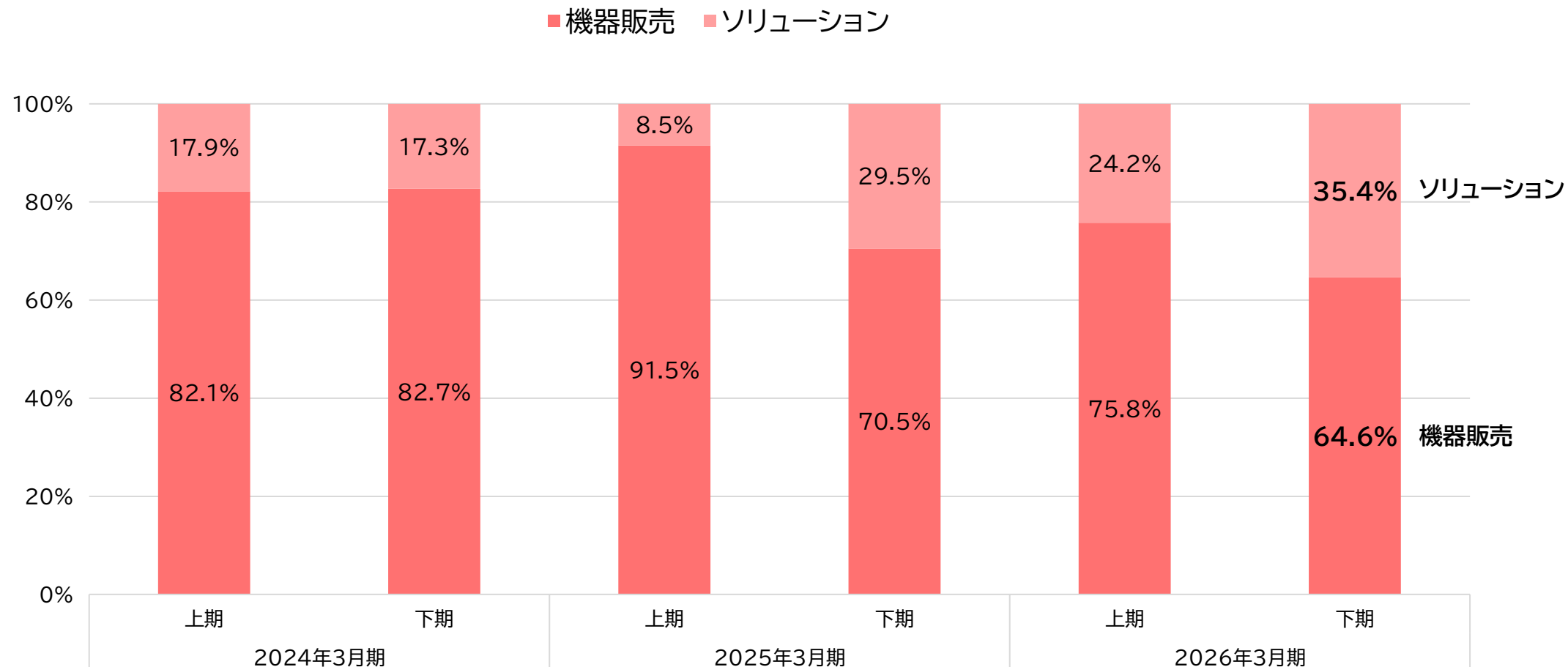
モバイル事業 法人アカウント回線数・企業数 伸長率推移

法人アカウント回線数・企業数とも増加傾向。
2023年9月を基準として、毎年約7%程度ずつ伸長。



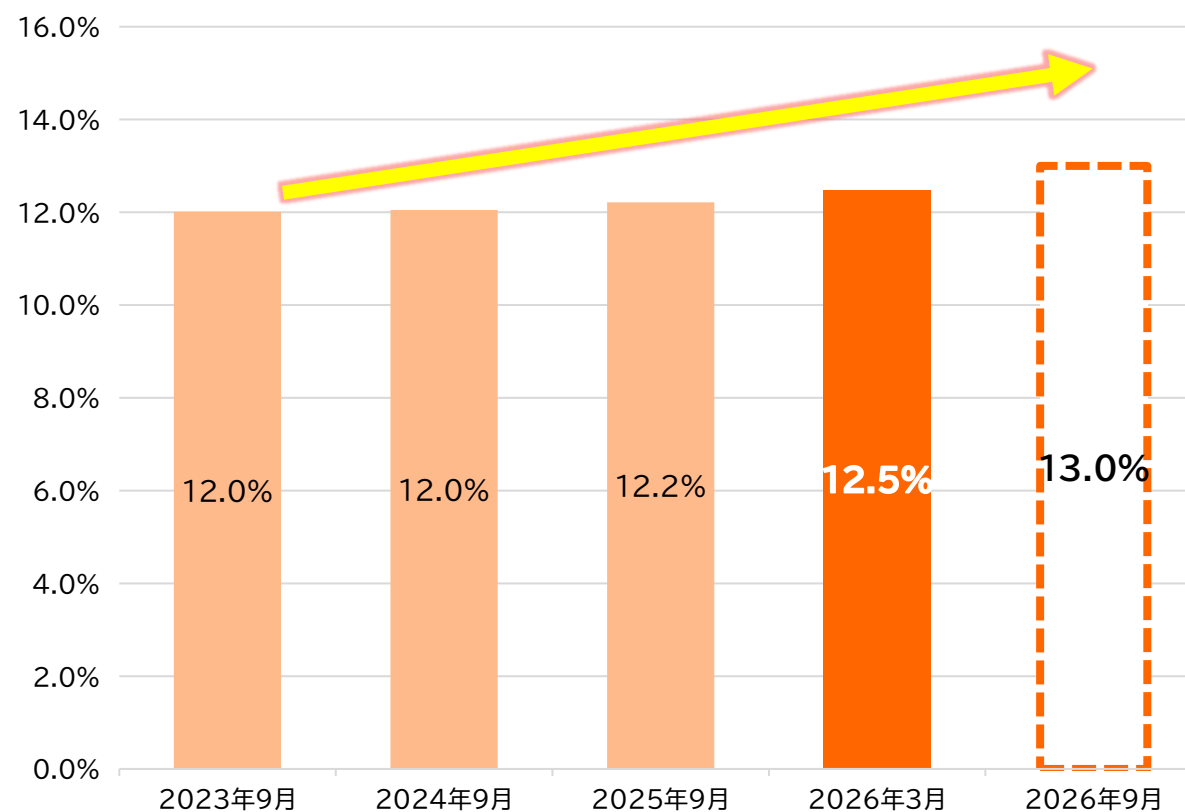
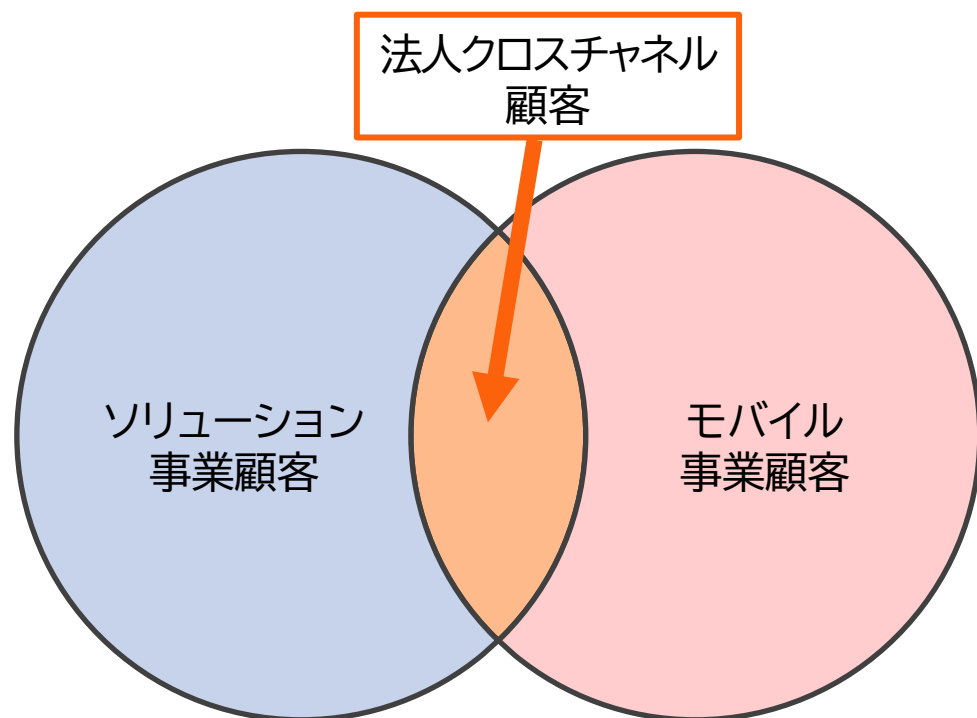
モバイル事業 法人営業 機器販売とソリューションの収益比率

モバイルユーザへのシステムネットワークソリューションの営業展開を強化。
ソリューションの収益比率が上昇傾向。



クロスチャネル顧客数の推移

ソリューション事業とモバイル事業のサービスを利用する顧客(クロスチャネル顧客)数の割合は、微増で推移。
2026年9月には、13%を目指す。



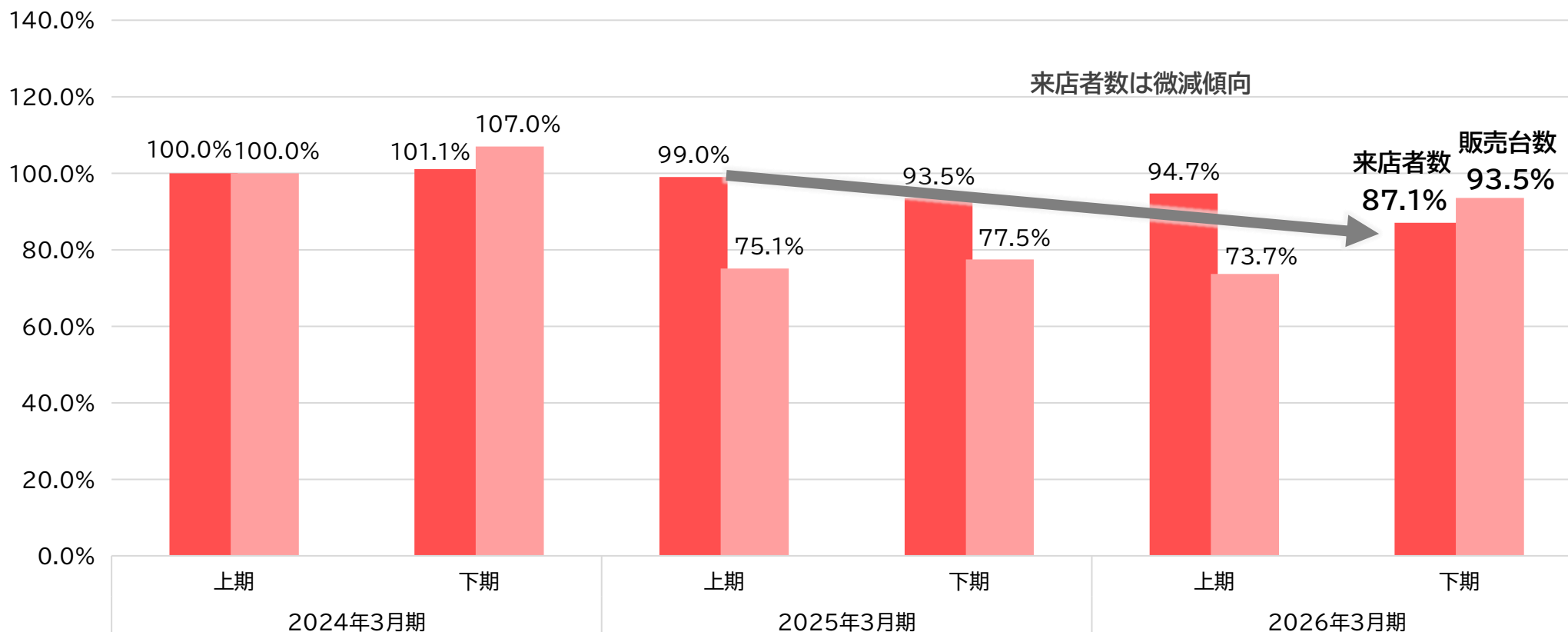
モバイル事業 店舗 来店者数・販売台数 伸長率推移

来店者数は減少傾向が続く一方、販売台数は底堅く推移。

2026年3月期はFOMAサービス終了を背景に機種変更需要が期末に集中し、販売台数はやや持ち直す結果となる。

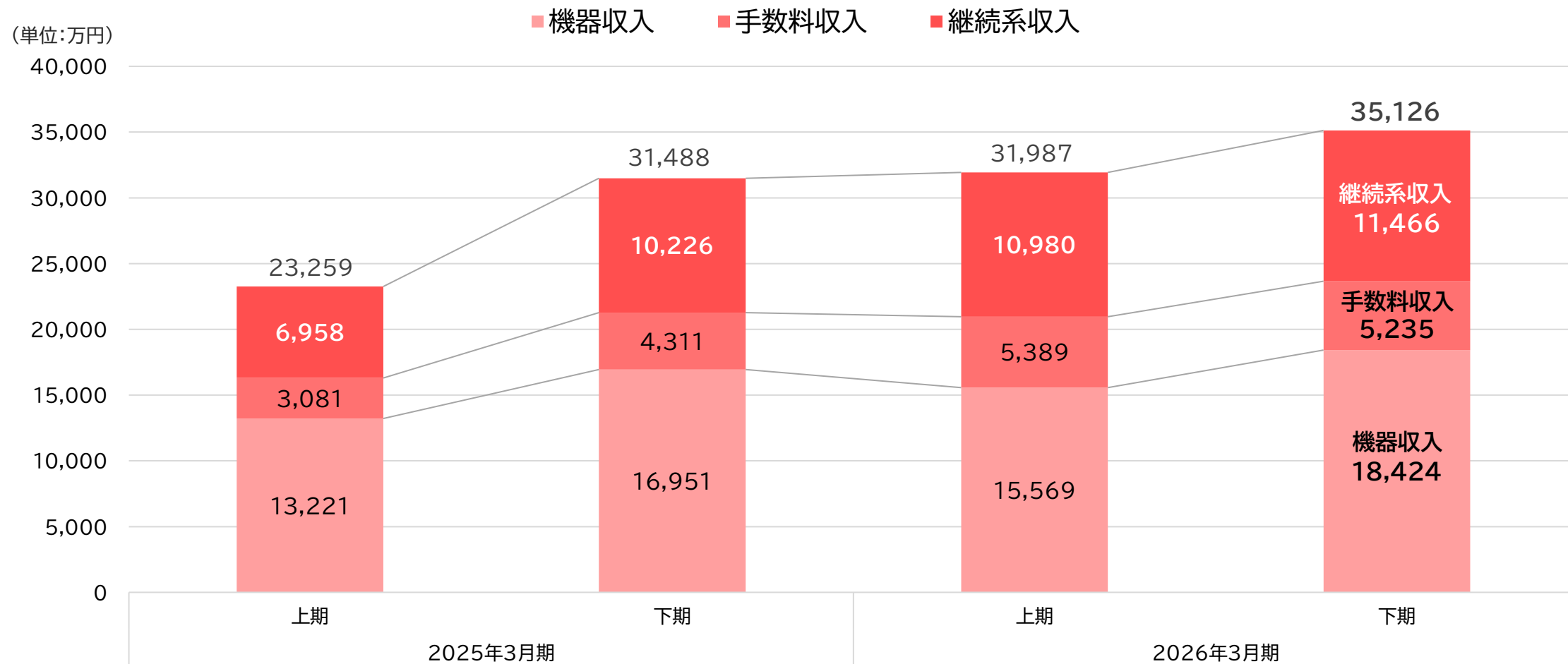
■ 来店者数 ■ 販売台数

※2024年3月期上期を100%基準とした場合



モバイル事業 店舗 粗利構成比率 推移

端末販売に合わせ、各種提案商材・コンテンツ販売にも注力し、キャリア手数料ならびに継続収入の比率が上昇傾向。



2026年3月期 TOPICS

OBCパートナーアワード 2024-2025 地域優秀賞 受賞



2025年6月

販売パートナー契約を結んでいる、株式会社オービックビジネスコンサルタント(以下、OBC)より、「OBCパートナーアワード 2024-2025 地域優秀賞」を受賞いたしました。

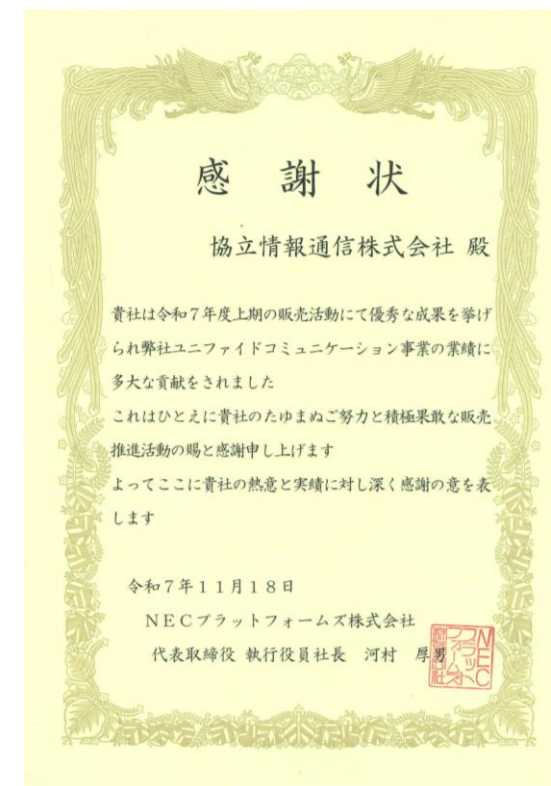


当社へご来社いただいたOBCの和田社長より、記念の盾をいただきました。

UNIVERGE Aspire シリーズ前年同期比達成率 第4位 **NEC**

2025年11月

令和7年度上期におけるUNIVERGE Aspireシリーズの販売活動において、特に優れた成果を挙げた企業として高い評価をいただき、NECプラットフォームズ株式会社様より「UNIVERGE Aspire シリーズ前年同期比達成率 第4位」の表彰を受け、また、感謝状をいただきました。



今回の受賞は、当社の継続的な提案活動やお客様へのきめ細やかなサポート体制が評価されたものと受け止めております。
今後もパートナー企業様との連携を深めるとともに、お客様により一層ご満足いただけるソリューションの提供に努めてまいります。

法人代理店拠点および法人営業担当者 受賞



2025年度上期 感謝施策 適正アクションの部にて、当社法人代理店の5拠点全てが、感謝状をいただきました。

2026年2月

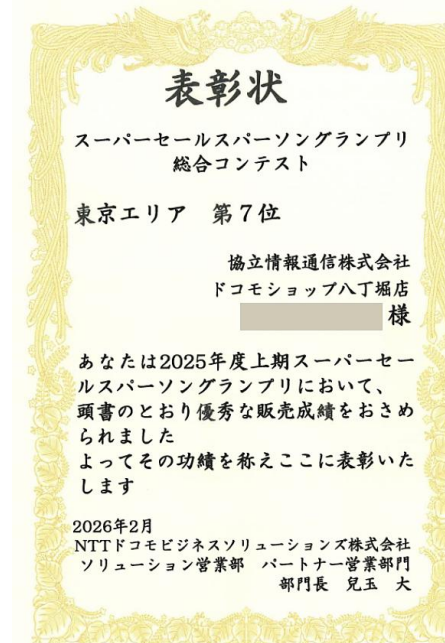
2025年度上期において、優れた実績をおさめた法人代理店拠点として、その功績と日頃の取り組みが高く評価され、NTTドコモビジネスソリューションズ株式会社より、表彰いただきました。



2025年度上期スーパーセールスパーソングランプリ総合コンテストにて当社法人営業担当者2名が、表彰されました。

2026年2月

東京エリアにおける、「2025年度上期スーパーセールスパーソングランプリ総合コンテスト」にて、当社法人営業担当2名が、7位・13位となり、NTTドコモビジネスソリューションズ株式会社より、表彰いただきました。



本表彰は、既存ユーザーの回線継続を実行しつつ、新規回線獲得(MNP)活動の強化により回線純増に貢献し、またドコモ音声・データソリューション販売への傾注で、大幅な取引額増を達成し、法人ビジネスの発展に寄与する優秀なパートナーとして、栄誉を称えるものです。

この表彰は、2025年度上期における販売活動において、総合的に優れた成果を挙げた法人営業担当者の功績と栄誉を讃えるものです。

2025年度 開催したイベント

会場：協立情報コミュニティー

2025年5月22日(木) 経理・総務業務のための OBC奉行クラウドソリューションフェア

共催

協立情報通信株式会社
株式会社オービックビジネスコンサルタント

協力

株式会社ドコモビジネスソリューションズ
NTTコミュニケーションズ株式会社
日本電気株式会社



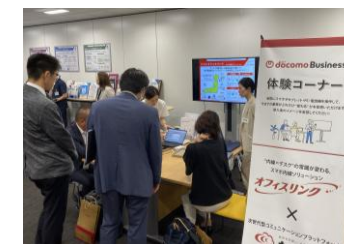
2025年7月24日(木) AIソリューションフェア

主催

協立情報通信株式会社

協力

NTTドコモビジネス株式会社
NTTドコモビジネスソリューションズ株式会社
日本電気株式会社
株式会社オービックビジネスコンサルタント



2025年11月14日(金) AI×通信×セキュリティ最前線2025

主催

協立情報通信株式会社

協力

日本電気株式会社／NTTドコモビジネス株式会社
NTTドコモビジネスソリューションズ株式会社
株式会社オービックビジネスコンサルタント
株式会社ソフトフロントジャパン／丸紅情報システムズ株式会社
株式会社タカコム／株式会社SUPERNOVA／株式会社シンカ



2026年2月20日(金) AI Business Solution Day 2026

主催

協立情報通信株式会社

協賛

日本電気株式会社
NTTドコモビジネス株式会社
株式会社オービックビジネスコンサルタント

協力

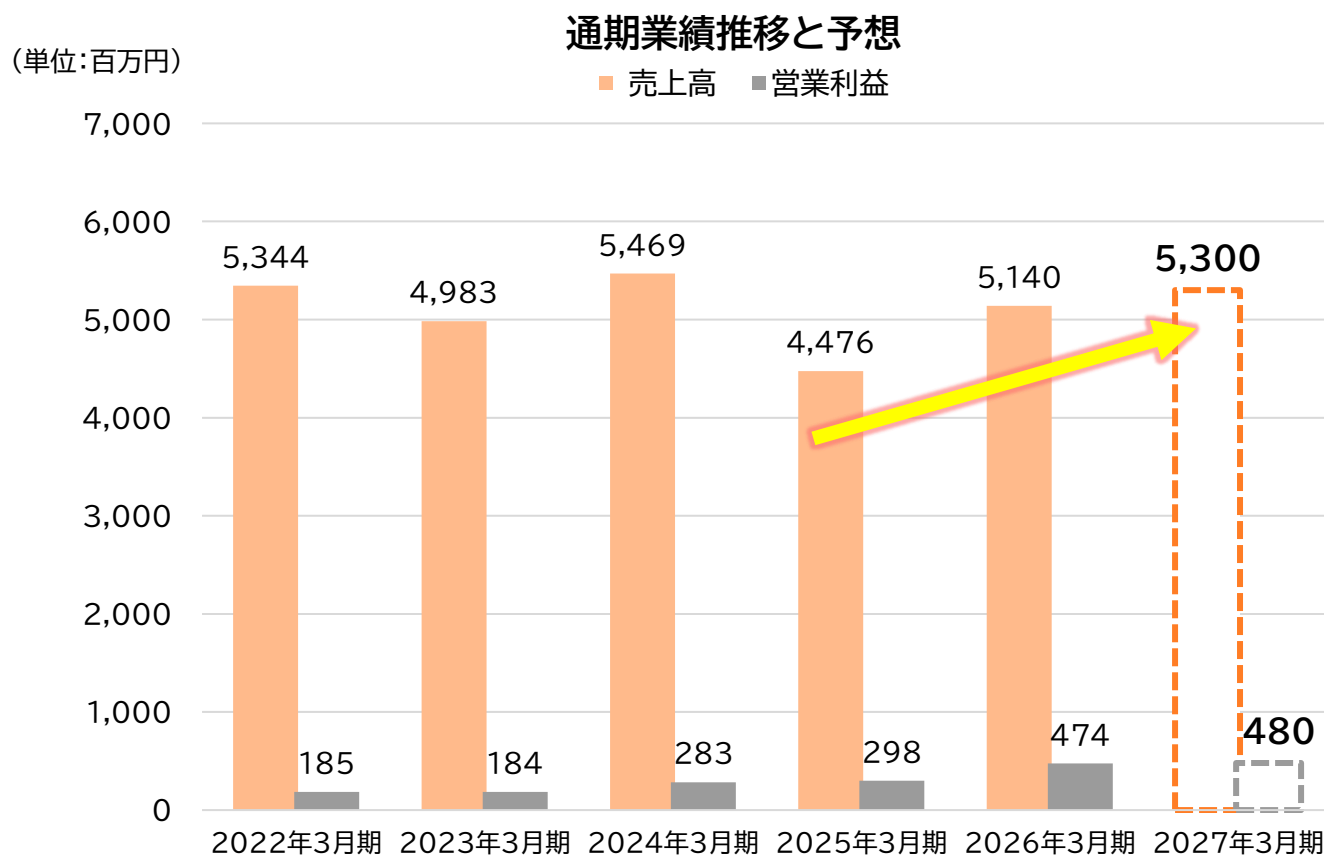
丸紅情報システムズ株式会社
サイボウズ株式会社



2027年3月期 通期業績予想

2027年3月期 通期業績予想

業務効率化を背景としたDX需要の拡大・モバイルを中核としたICT投資の拡大が見込まれる。
携帯電話市場では、付加価値サービスの獲得やMNPを軸とした通信事業者間のシェア競争が今後も激化する見通し。



(単位:百万円)

	2026年3月期 実績		2027年3月期 予想		
	金額	売上高比	金額	売上高比	前年同期比
売上高	5,140	100.0%	5,300	100.0%	3.1%増
営業利益	474	9.2%	480	9.1%	1.1%増
経常利益	476	9.3%	486	9.2%	2.0%増
当期純利益	316	6.2%	333	6.3%	5.4%増
1株当たり 当期純利益 (円)	263.97	—	278.18	—	—

2030年に向けて

2030年に向けて

1. パートナー企業とのシナジー効果による市場拡大
2. 顧客深耕に向けた提案モデルの強化
3. AI/DXの活用促進を軸にサービス改善と進化
4. 人材育成の推進・組織体制の強化

2026年

売上高 50億円

営業利益 4.8億円

2030年

売上高 70億円

営業利益 10億円

主要事業指標

	2026年3月期 実績	2027年3月期 予想	→	2030年3月期
売上高	51.4億円	53億円	→	70億円
営業利益	4.74億円	4.8億円	→	10億円
継続収益(半期)	5.62億円	6億円	→	9億円
法人系 クロス顧客比率	12%	14%	→	20%
従業員数(正社員)	177名	200名	→	250名

ご参考資料

キャッシュ・フロー計算書

	2025年3月期 通期	2026年3月期	
		通期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	220	521	301
投資活動によるキャッシュ・フロー	△30	△589	△559
財務活動によるキャッシュ・フロー	△79	△71	8
現金及び現金同等物の増減額	110	△139	△249
現金及び現金同等物の期首残高	1,174	1,285	110
現金及び現金同等物の期末残高	1,285	1,146	△139

◆ 営業活動によるキャッシュ・フロー

税引前当期純利益	+476百万円
減価償却費	+43百万円
賞与引当金の増加	+64百万円
売上債権及び契約資産の増加	△113百万円
仕入債務の増加	+75百万円
未払消費税等の増加	+25百万円
法人税等の支払	△91百万円
その他	+41百万円

◆ 投資活動によるキャッシュ・フロー

定期預金の預入による支出	△618百万円
定期預金の払戻による収入	48百万円
有形固定資産の取得	△19百万円

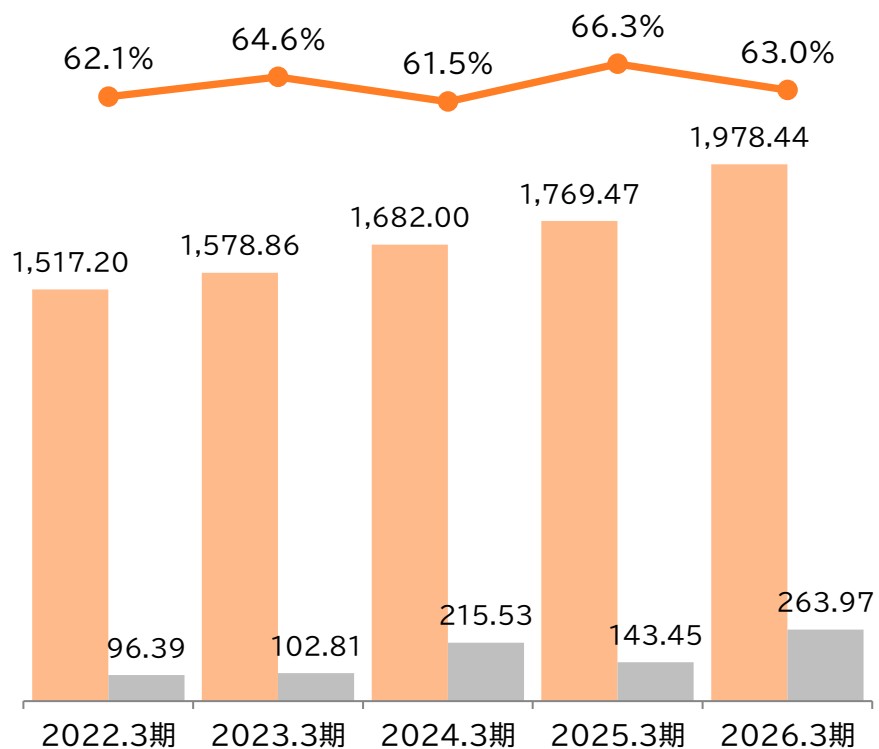
◆ 財務活動によるキャッシュ・フロー

配当金の支払	△65百万円
その他	△5百万円

主な経営指標

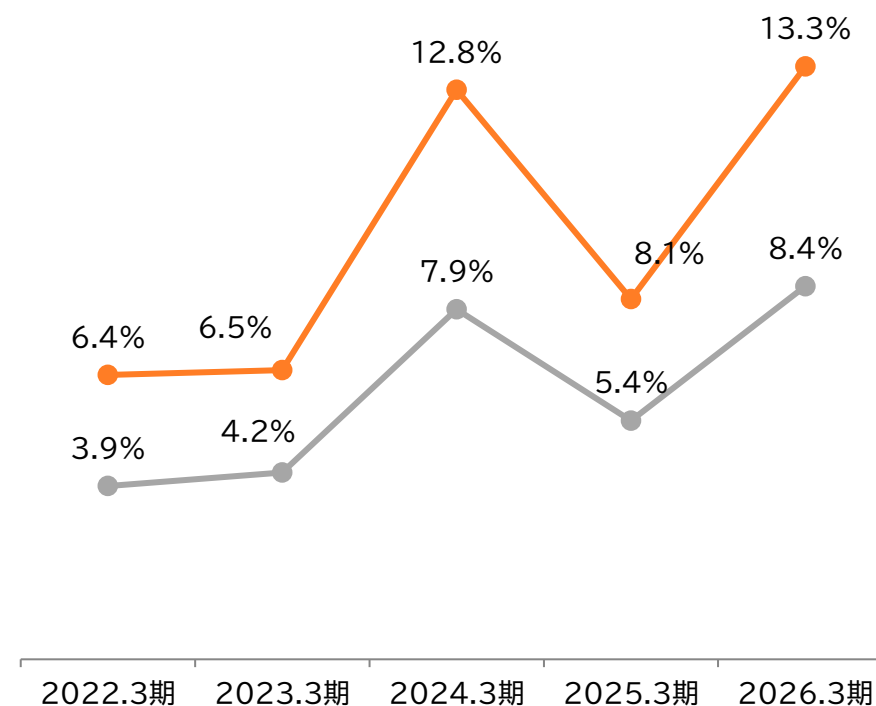
安全性指標

■ 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



効率性指標

● ROE ● ROA



(注1)2022年3月期は、決算期変更により2021年3月1日から2022年3月31日までの13ヶ月となっております。

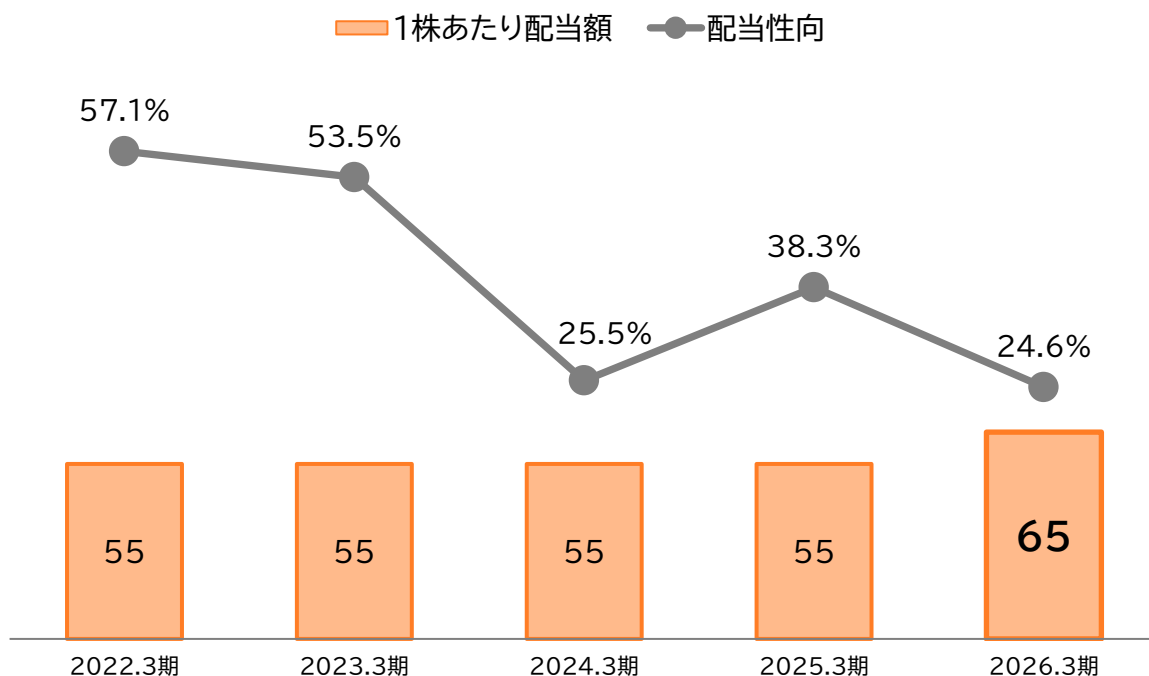
(注2)2024年3月期より個別決算に移行しているため、それ以前は当社連結の数値を使用しております。

株主還元(配当)

基本方針…株主への利益還元を経営の重要施策の一つと考え、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



(注1)2022年3月期は決算期変更により、2021年3月1日から2022年3月31日までの13ヶ月となっております。

(注2)2024年3月期第2四半期より個別決算に移行しましたが、2023年3月期以前は当社連結の数値を使用しております。

最近の株価レンジと予想配当利回りのシミュレーション

株価(円)	配当利回り
1,500	4.33%
1,520	4.28%
1,540	4.22%
1,560	4.17%
1,580	4.11%
1,600	4.06%
1,620	4.01%
1,640	3.96%
1,660	3.92%
1,680	3.87%
1,700	3.82%

免責注意事項

- 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・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。

本資料に関するお問い合わせ先：総務課 IR担当
電話 03-3433-0247 E-mail ir@kccnet.co.jp

KIC 協立情報通信株式会社