

平成26年2月期 第3四半期決算ご説明資料

平成26年1月29日



協立情報通信株式会社

(証券コード：3670)

-
- | | |
|-----------------------------|-------------|
| 1. 平成26年2月期第3四半期決算概要 | P.3 |
| 2. 平成26年2月期年間見通し | P.10 |
| 3. 情報創造コミュニティーについて | P.16 |
| 4. 中長期戦略 | P.21 |
-

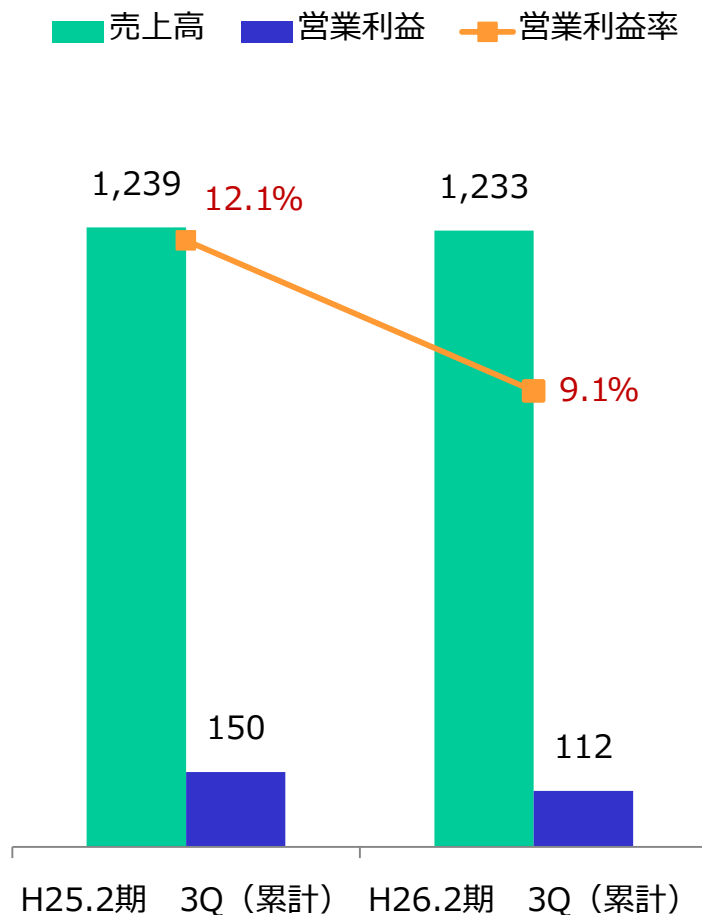
平成26年2月期 第3四半期 決算概要

業績の概要

(単位：百万円)	H25.2期 第3四半期	H26.2期 第3四半期	前年同期比		変動要因
			増減	増減率	
売上高	3,699	3,884	185	5.0%	「iPhone」が売上高に貢献
売上総利益	1,429	1,319	-110	-7.7%	モバイル事業における受取手数料の減少 iPhone等機器販売の利益率の低下
販売費および 一般管理費	1,154	1,205	50	4.4%	上場に伴う関連費用、情報創造コミュニティー のリニューアルに伴う賃料・修繕費等の増加
営業利益	274	114	-160	-58.5%	
営業利益率	7.4%	2.9%	-	-	
経常利益	277	114	-162	-58.6%	
四半期純利益	156	61	-94	-60.5%	
1株当たり 四半期利益 (円)	158.43	51.97	-106.46	-67.2%	

セグメント別業績 - ソリューション事業 -

(単位：百万円)

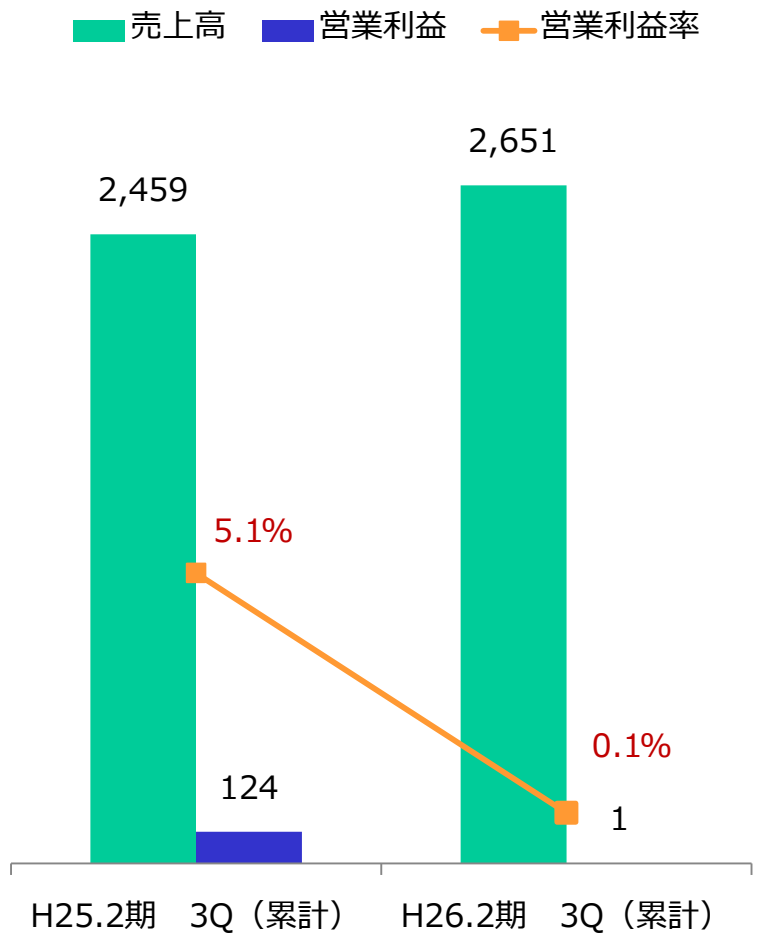


【ポイント】

- ・ 売上高、原価率は横ばい
- ・ 情報創造コミュニティの
リニューアルによる賃料増加、
修繕費の発生等により販管費が
増加

セグメント別業績 - モバイル事業 -

(単位：百万円)

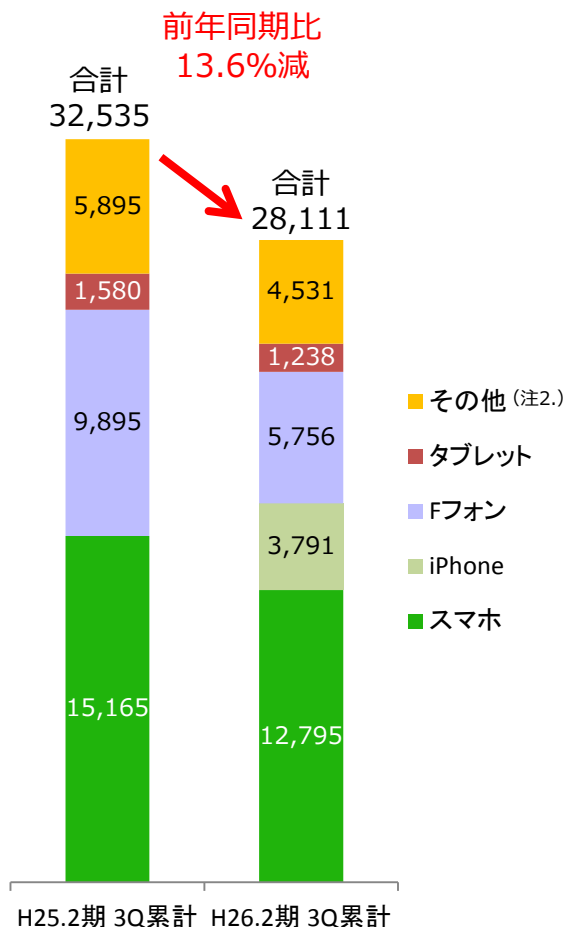


【ポイント】

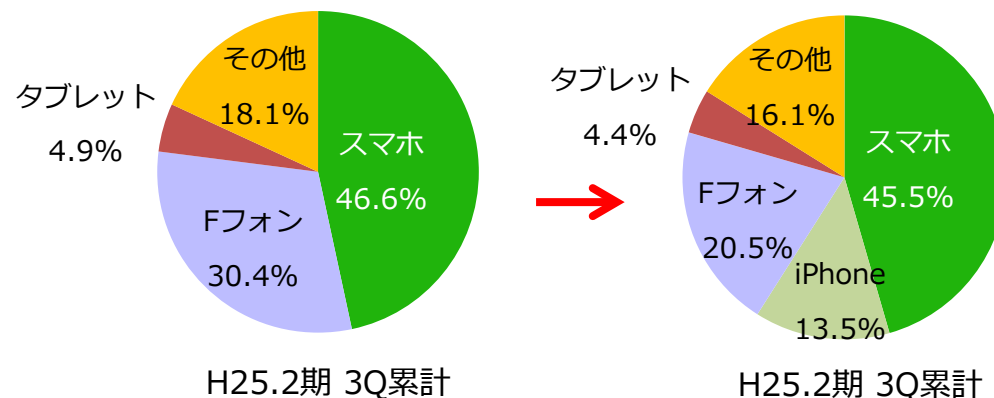
- iPhone効果により増収となるも、利益率の高い手数料収入の減少やiPhone等の機器販売の利益率の低下により減益
- 販管費微増ながら、販管費率は減少

モバイル事業 - 携帯電話 (注1.) 販売台数 -

【 携帯電話販売台数】

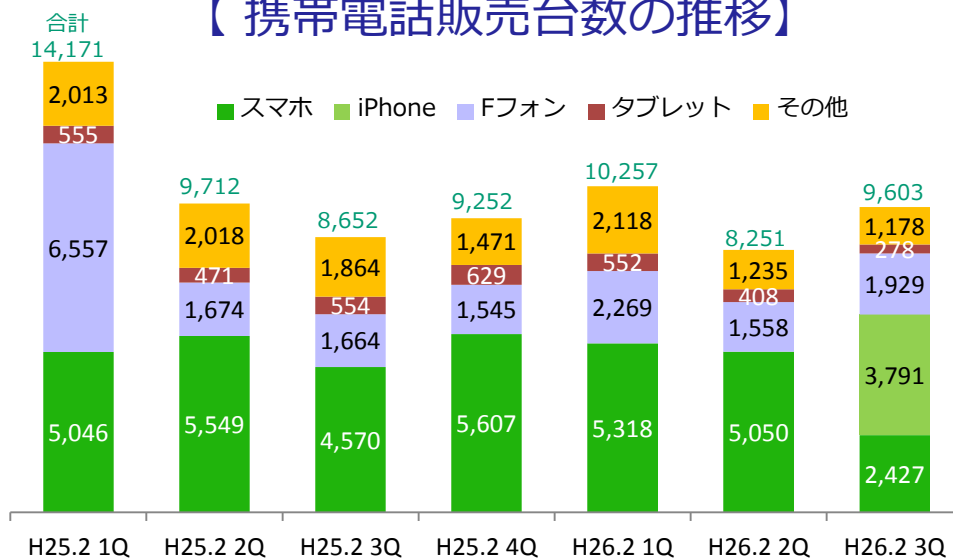


【 構成比の変化】



➤ iPhone効果が顕著に表れ、スマホ比率が6割に

【 携帯電話販売台数の推移】

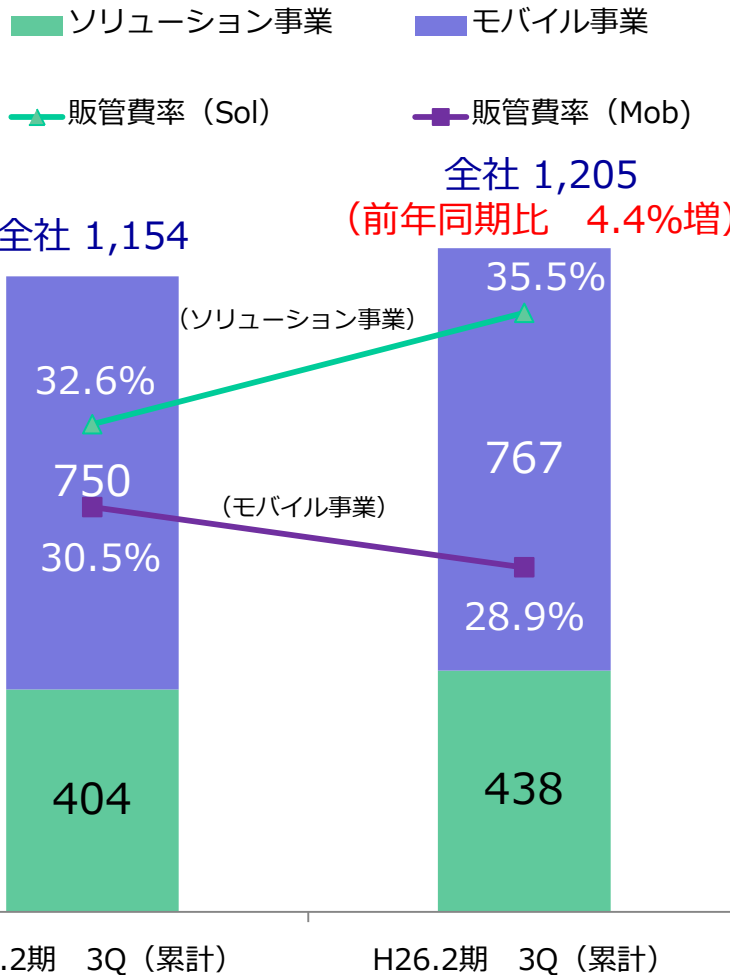


➤ 販売台数の減少傾向が鈍化

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

販売費および一般管理費

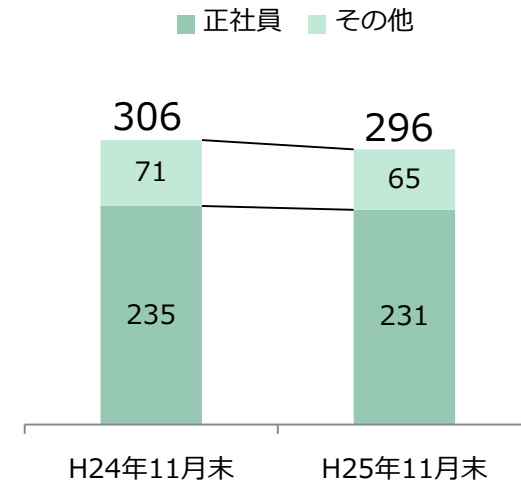
(単位：百万円)



【ポイント】

- ・ 上場に伴う関連費用の発生
- ・ 情報創造コミュニティのリニューアルによる賃料の増加、修繕費の発生

【人員の推移】



四半期貸借対照表の概要

(単位：百万円)		平成25年2月末時点		平成25年11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	1,309	58.8%	1,372	58.3%	63	増加：売掛金等85百万円、商品60百万円、リース投資資産等90百万円 減少：現金及び預金190百万円
	固定資産	915	41.2%	983	41.7%	67	ドコモショップ八潮店の移転に伴う建設仮勘定
	資産合計	2,224	100.0%	2,355	100.0%	131	
負債	流動負債	771	34.7%	913	38.8%	142	増加：短期借入金100百万円、買掛金等133百万円 減少：未払法人税等91百万円
	固定負債	626	28.2%	613	26.1%	-13	
	負債合計	1,398	62.8%	1,526	64.8%	128	
純資産合計		826	37.2%	829	35.2%	2	
負債純資産合計		2,224	100.0%	2,355	100.0%	131	
自己資本比率		37.2%		35.2%			

平成26年2月期 年間見通し

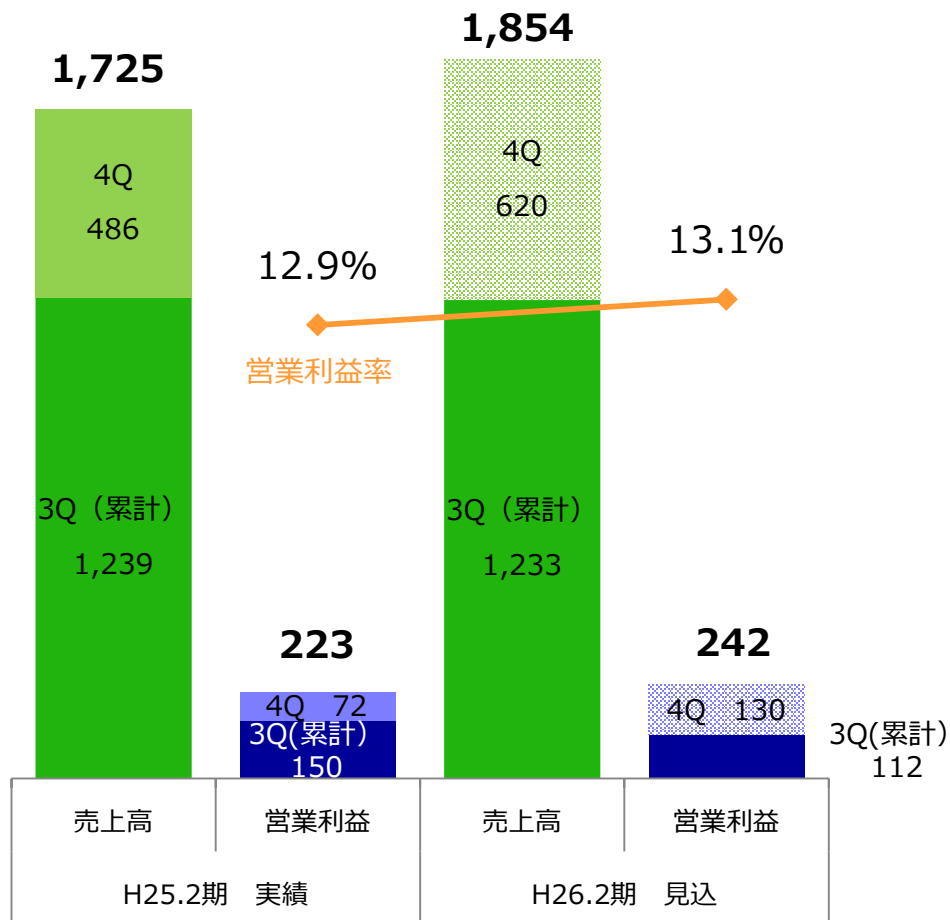
平成26年2月期 年間業績見通し

当期（平成25年3月1日～平成26年2月28日）の業績予想

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
(10月11日) 発表予想	5,295百万円	283百万円	289百万円	159百万円	133円70銭
(参考) 前期実績 (平成25年2月期)	5,010百万円	364百万円	359百万円	211百万円	212円56銭

セグメント別見通し - ソリューション事業 -

(単位：百万円)



【動向】

- 複数の調査機関が、Windows XP サポート終了後も、約1~2割の同OS搭載PCが稼働を継続と予測



Windows XP、消費税増税、会計ソフトのバージョンアップ等への対応を継続提案

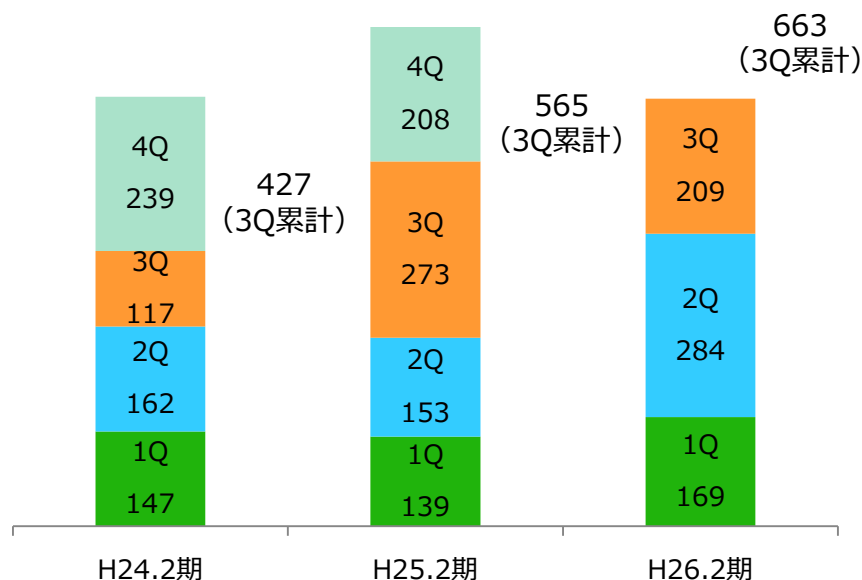
【課題】

- 新規保守契約の獲得
- 教育サービスの推進
- 販管費の削減

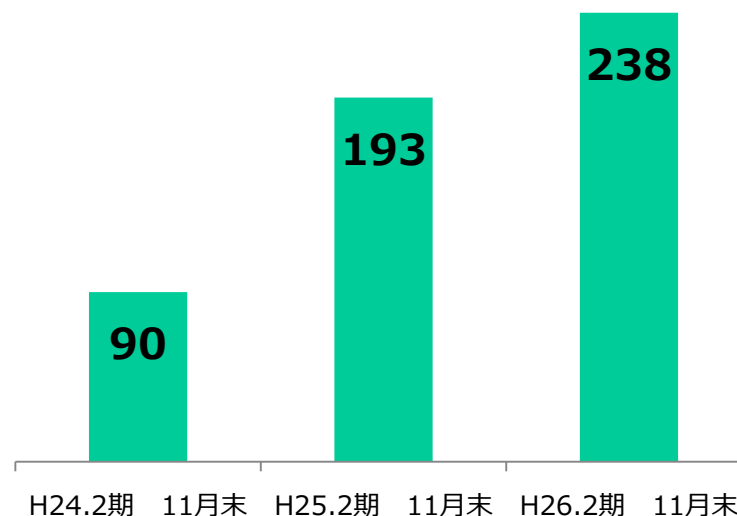
【 受注高の推移 】

【 第3四半期末時点の受注残高の推移 】

(単位：百万円)



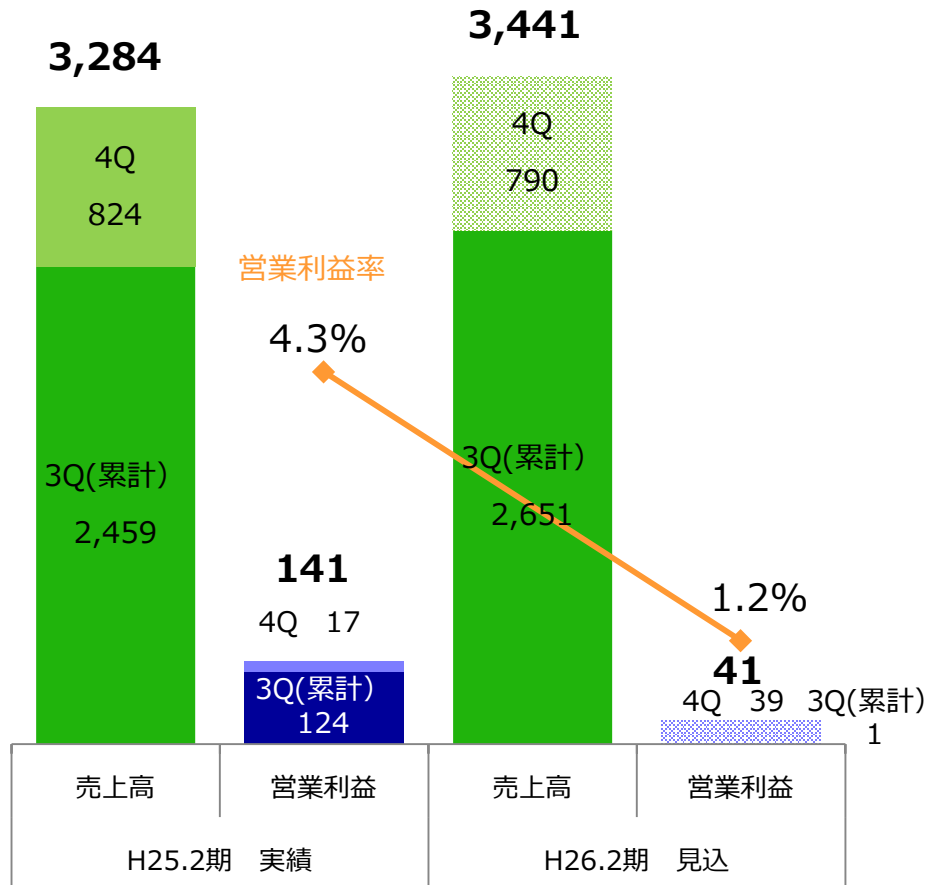
(単位：百万円)



**保守料などのストック収益を含め
セグメントの見通しは固め**

セグメント別見通し - モバイル事業 -

(単位：百万円)



【動向】

- 12月の携帯純増数、NTTドコモが2年ぶり首位奪還
- 「iPhone」の在庫不足が解消
- 「Xperia Z1f」などアンドロイド端末の冬春モデルも販売が堅調

トピック

■ ドコモショップ八潮駅前店の移転（1月17日）



【特徴】 スマートフォン体験コーナーの設置、2F多目的ルームを使用した電話教室の開催 等

項目	移転前	移転後
①店舗面積	124.49㎡（約38坪）	286.75㎡（約87坪）
②月間来店者	平均 4,200人	平均 5,000人（目標）
③月間販売目標	500台	650台

情報創造コミュニティについて

経営情報ソリューションを提案します

ワンストップにてサービス提供いたします

企業経営の持続性は、情報活用力の進化にあります。
 そのためには、実践的な活用能力をベースに
 情報コンテンツ・情報インフラの先進化が重要です。
 当社は、経営情報のワンストップサービスを
 提供し、お客様に貢献いたします。

情報インフラ

infrastructure

通信システム・PC-LAN
 セキュリティ・グループウェア



Microsoftベースのインフラを中心に
 情報通信インフラを提供します

情報コンテンツ

contents

会計情報・活動情報活用ための
 ソフトウェアおよび業務プロセス



奉行シリーズと連携パッケージの
 融合ソリューションを提供します

情報プラクティカル ユース

practical

情報活用に関する
 コンサル・アドバイス・教育サービス



契約制により
 情報実践活用をサポートします



「情報創造コミュニティー」にて、経営情報ソリューションをワンストップサポート

デモンストレーション・個別相談



実践ソリューションセミナー



パートナーとコラボレーションした4つのソリューションスクール



～OBC認定校～
 会計情報OBCソリューションスクール

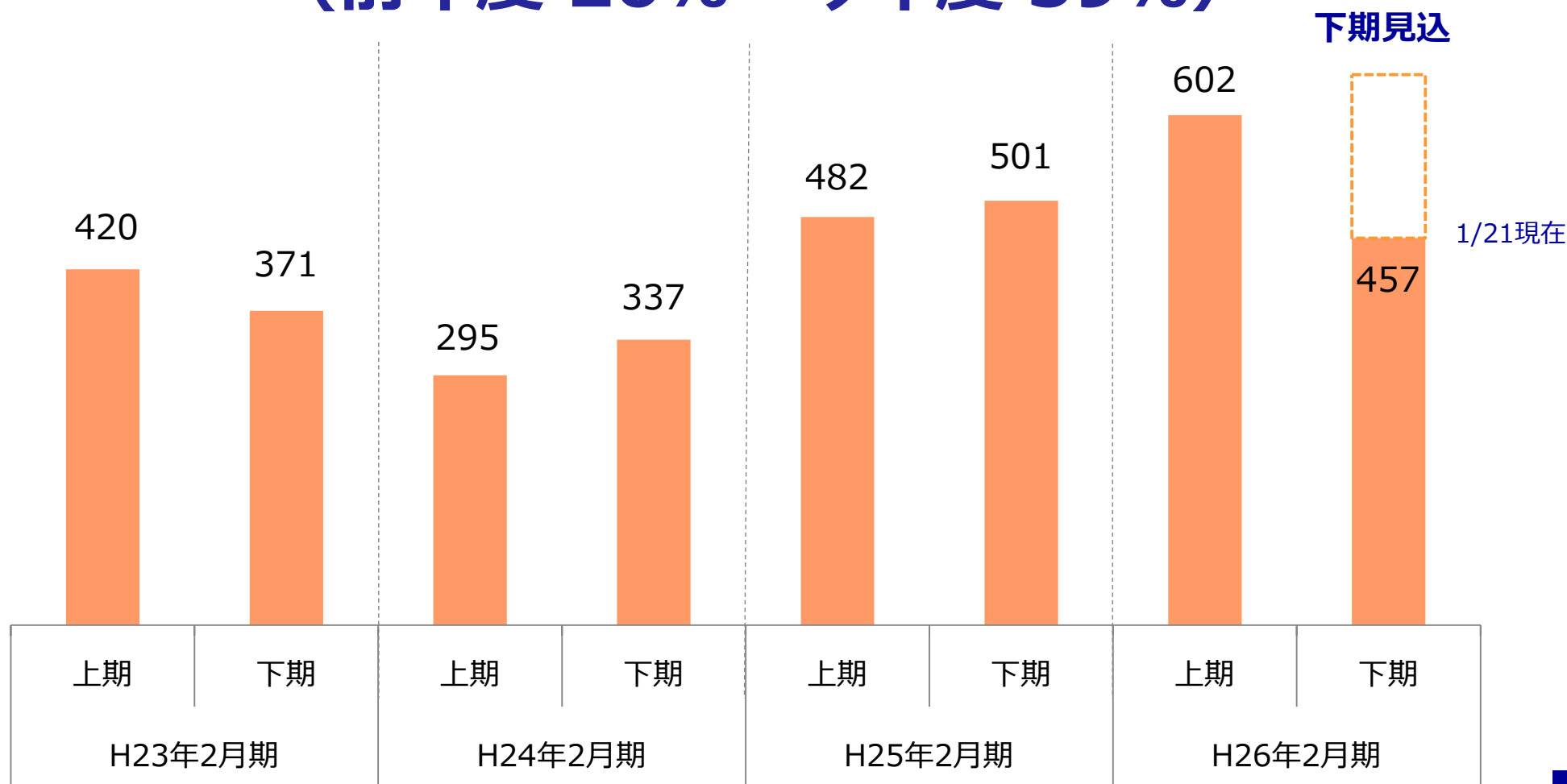
～マイクロソフト認定校～
 マイクロソフト
 ソリューションスクール

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

新規来場社の割合目標を50%に
(前年度 26% 今年度 39%)



第3四半期活動内容

- **体験セミナー・相談会** (58社来場)
 - 新規来場顧客のメジャーネームが増加
奉行・Kintone・Office365導入済みの顧客の利活用相談が多数
- **OBC認定スクール**
 - OBCセミナー「年末調整セミナー」開催 4日間のべ78社83名来場
 - OBC系体験セミナーラインナップの充実 新たに13セミナー開講
- **フェア・セミナーの開催** (167社来場)
 - 大規模フェア 9月1回
 - 小規模セミナー 10月1回、11月2回
 - イベント出展：OBC 奉行フォーラム2013 (東京・横浜)

第4四半期の施策

- ①情報創造コミュニティへの来場社へのフォロー担当者を決め、案件化活動を強化
- ②モバイル法人営業によるタブレットソリューション提案を突破口とした顧客へのアプローチ
- ③Kicサービスブランドの立上げとパートナー融合効果

新春イベント

総合イベント ～新春フェア～ (2月7日)

パートナー企業

連携イベント

- 『経営者・経営企画室向けセミナー』
協賛：Microsoft ～品川オフィス見学～
(毎月開催 各回定員40名)
- 『奉行×タブレット×クラウドセミナー』
協賛：OBC
- 『経営層・経営幹部向けセミナー』
協賛：OBC
協力：日本能率協会コンサルティング (JMAC)
ターゲット：株式上場を目指し、審査基準を
満たすべく社内整備を進める企業

中長期戦略

- ソリューション融合によるストック収益モデルの強化
- 既存/新規パートナー企業との協業推進
- 情報創造コミュニティをコアにした営業展開の強化
- サービスメニューの拡充

サービスブランドマーク「Kic」

【Kicという言葉】

Knowledge infovalue creationの略。「知、知識、知恵と情報価値の創造」の意。
※infovalueは、当社による造語で、「情報によって創られた価値」のこと。

【マークが表現するイメージ】

- ① 最新のICT・情報活用の分野であるという「**先進性**」
- ② お客様にご提供するサービスの「**確実性・信頼性**」
- ③ お客様企業が描き目指す「**未来感・躍動感**」

【3本の線の意味】

1. イメージの3つのキーワード

- ・「先進性」
- ・「確実性・信頼性」
- ・「未来感・躍動感」

2. 事業の3領域

- ・情報インフラ
- ・情報コンテンツ
- ・情報プラクティカルユース

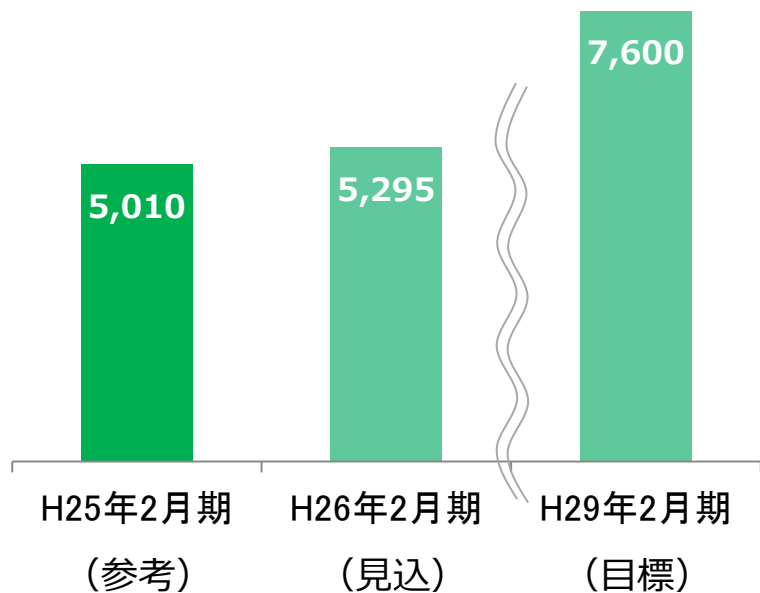
3. 社是 「知」・「興」・「心」



中期目標

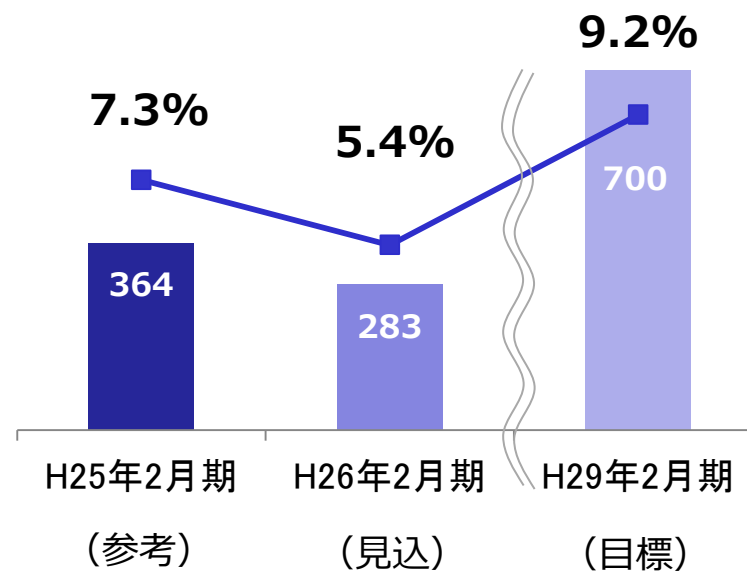
売上高

(単位:百万円)



営業利益・営業利益率

(単位:百万円)



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 03-3434-3141

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。