

2026年3月期 2Q 決算説明資料

協立情報通信株式会社(証券コード:3670)

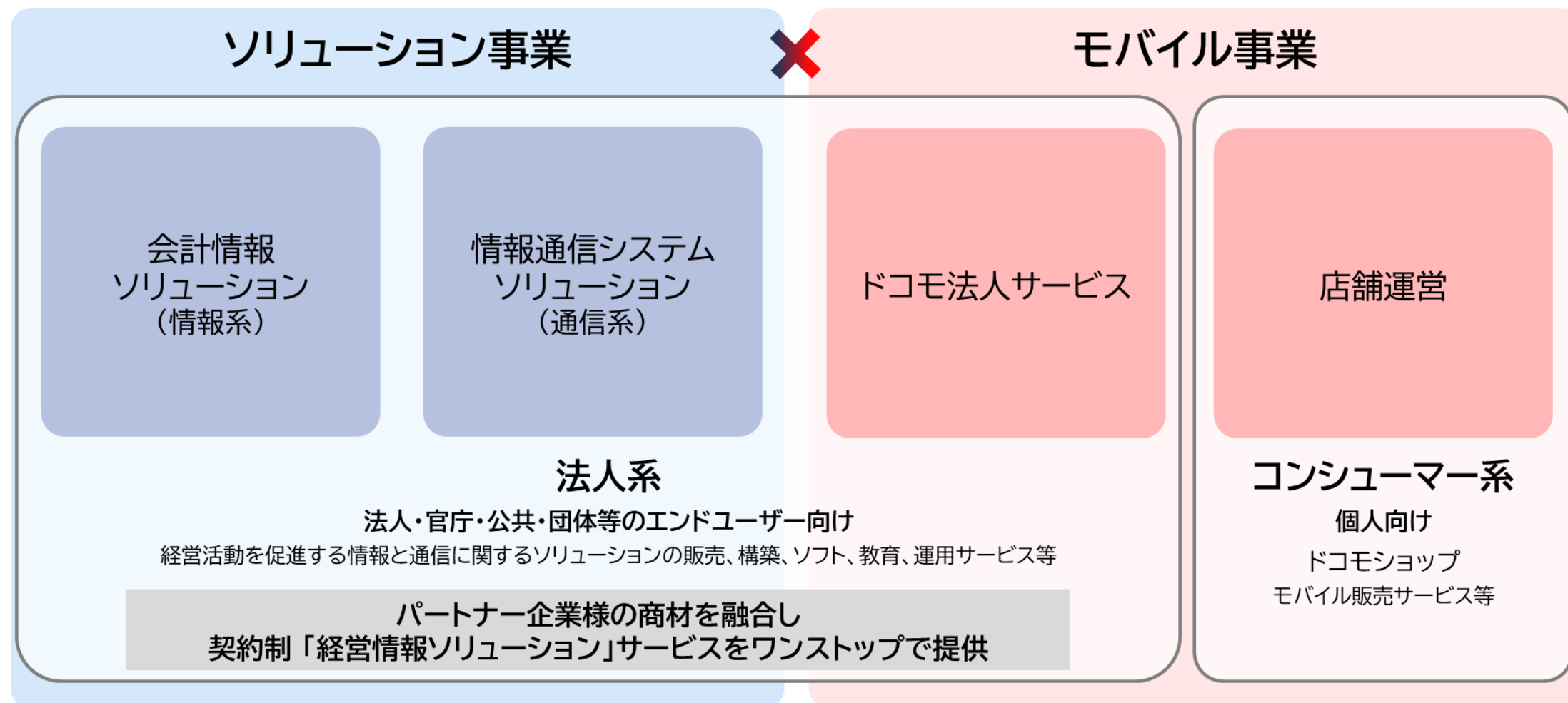
2025年11月14日

1. 会社概要
2. 2026年3月期 2Q 業績ハイライト
3. 各事業の状況
4. 2026年3月期 上期 TOPICS
5. ご参考資料
6. 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	214名（2025年9月末現在）（注）		
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		

（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）

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

2026年3月期 2Q 業績ハイライト

業績ハイライト 概要 2026年3月期 2Q 累計

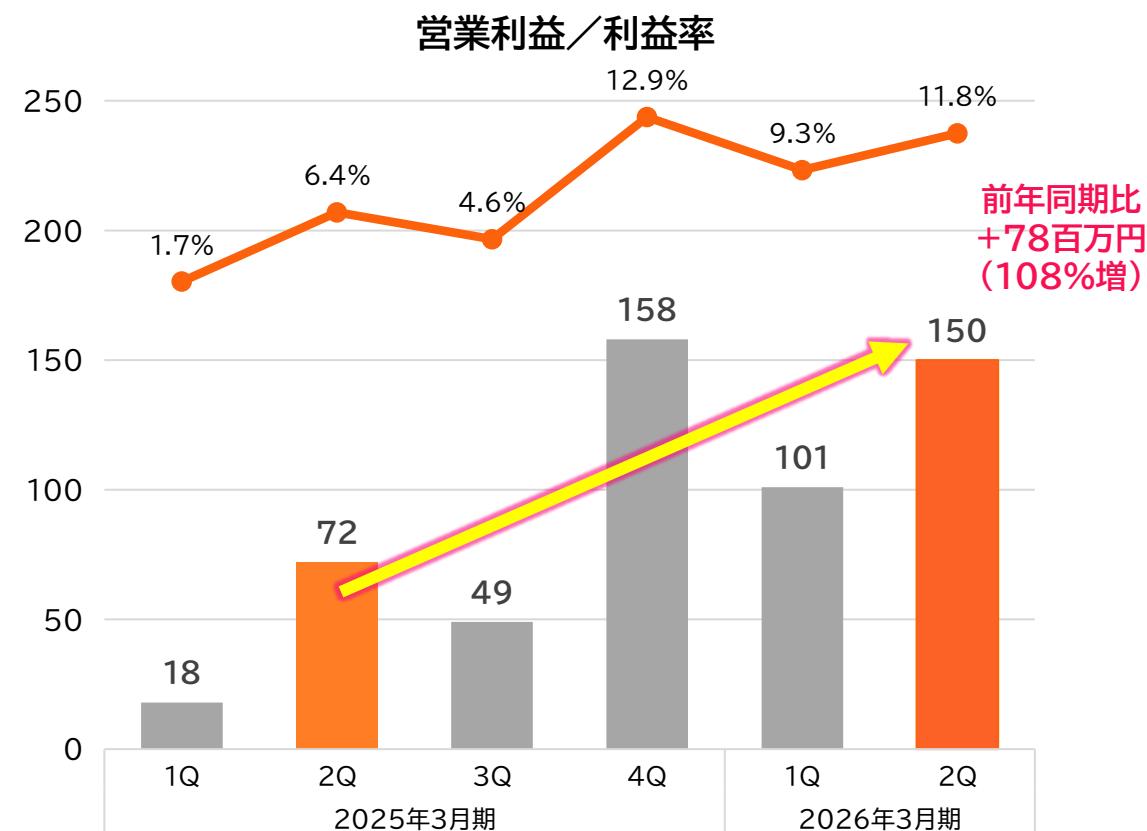
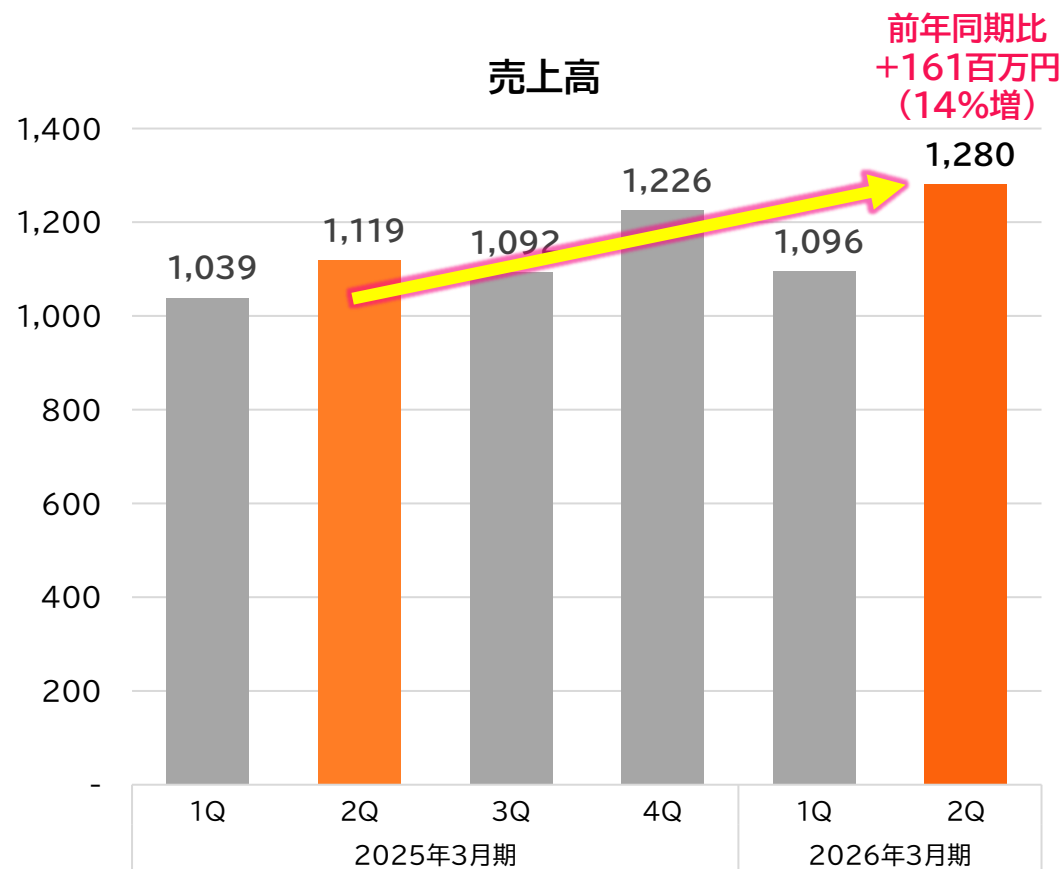
ソリューション事業が大幅に収益を伸長させるとともに、モバイル事業は売上高ほぼ横ばいながら、粗利が大幅に増加。前年同期比で増収増益となる。

(単位:百万円)

	2025年3月期 第2四半期(累計)		2026年3月期 第2四半期(累計)				(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	通期進捗率	
売上高	2,158	100.0%	2,376	100.0%	10.1%増	47.5%	5,000
営業利益	90	4.2%	252	10.6%	178.6%増	70.0%	360
経常利益	92	4.3%	255	10.7%	175.1%増	69.8%	366
四半期(当期)純利益	61	2.8%	175	7.4%	184.9%増	68.4%	256
1株あたり 四半期(当期)純利益 (円)	51.32	—	146.21	—	185.1%増	68.4%	213.72

業績ハイライト 概要 2026年3月期 2Q (7-9月) 四半期推移

ソリューション事業においては、業務システムのクラウド化の促進やモバイル事業との連携によるサービス拡大を推進。モバイル事業においては、物販による収益に加え、インセンティブやストック収益の獲得にも注力。



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		2025年9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%	1,429	42.4%	96
	受取手形、 売掛金及び契約資産	679	21.3%	711	21.1%	32
	棚卸資産	182	5.7%	212	6.3%	30
	その他	119	3.7%	134	4.0%	15
	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%	413	12.2%	△ 12
	無形固定資産	7	0.2%	5	0.2%	△ 2
	投資その他の資産	451	14.1%	467	13.8%	16
資産合計		3,198	100.0%	3,373	100.0%	175

業績ハイライト 要約B/S<負債・純資産の部>

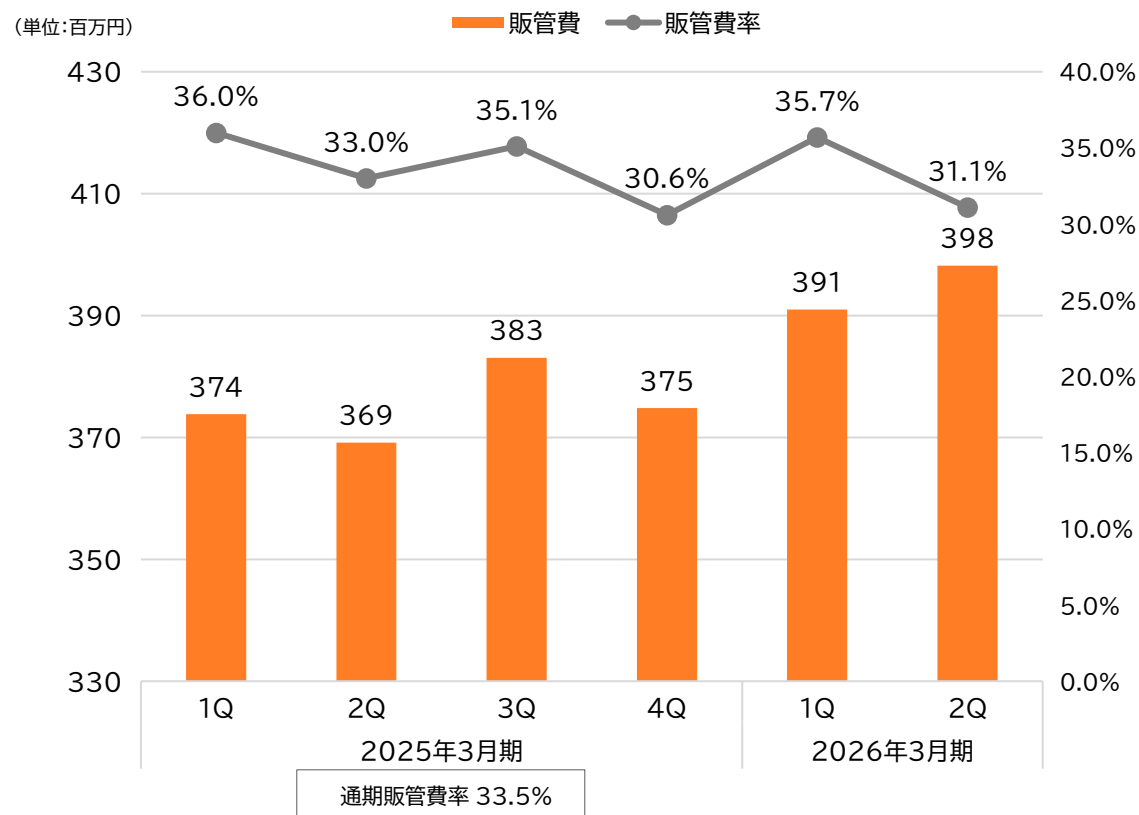
(単位：百万円)

		2025年3月末時点		2025年9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%	323	9.6%	△ 43
	未払法人税等	54	1.7%	107	3.2%	53
	賞与引当金	88	2.8%	119	3.5%	30
	その他	262	8.2%	277	8.2%	15
固定負債	退職給付引当金	254	8.0%	263	7.8%	8
	その他	52	1.6%	52	1.6%	0
負債合計		1,078	33.7%	1,144	33.9%	66
純資産	資本金	204	6.4%	204	6.4%	0
	資本剰余金	140	4.4%	140	4.2%	0
	利益剰余金	1,778	55.6%	1,887	56.0%	109
	自己株式	△ 5	△ 0.2%	△ 5	△ 0.2%	0
	その他	2	0.1%	2	0.1%	0
純資産合計		2,119	66.3%	2,228	66.0%	109
負債純資産合計		3,198	100.0%	3,373	100.0%	175

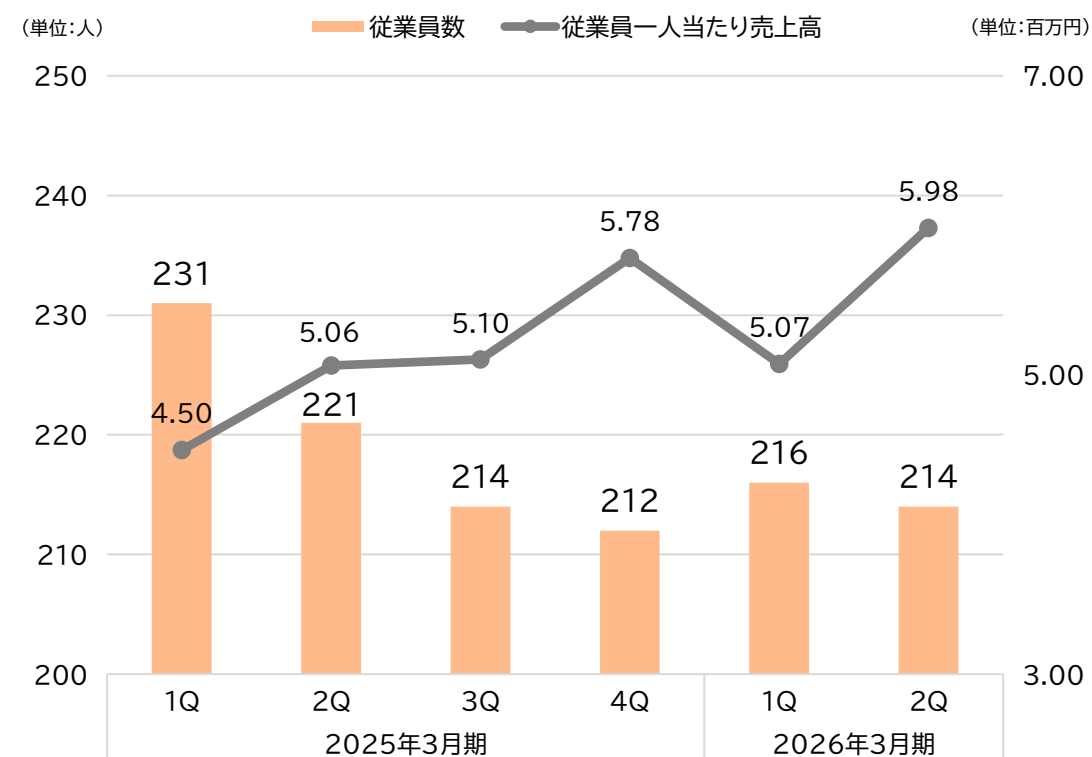
業績ハイライト 販管費・従業員数・従業員一人当たり売上高

販管費は前年同期比で増加するも、概ね適正に推移。
従業員は減少する一方で、一人当たり売上高は前年同期よりも高い水準。

販管費および販管費率



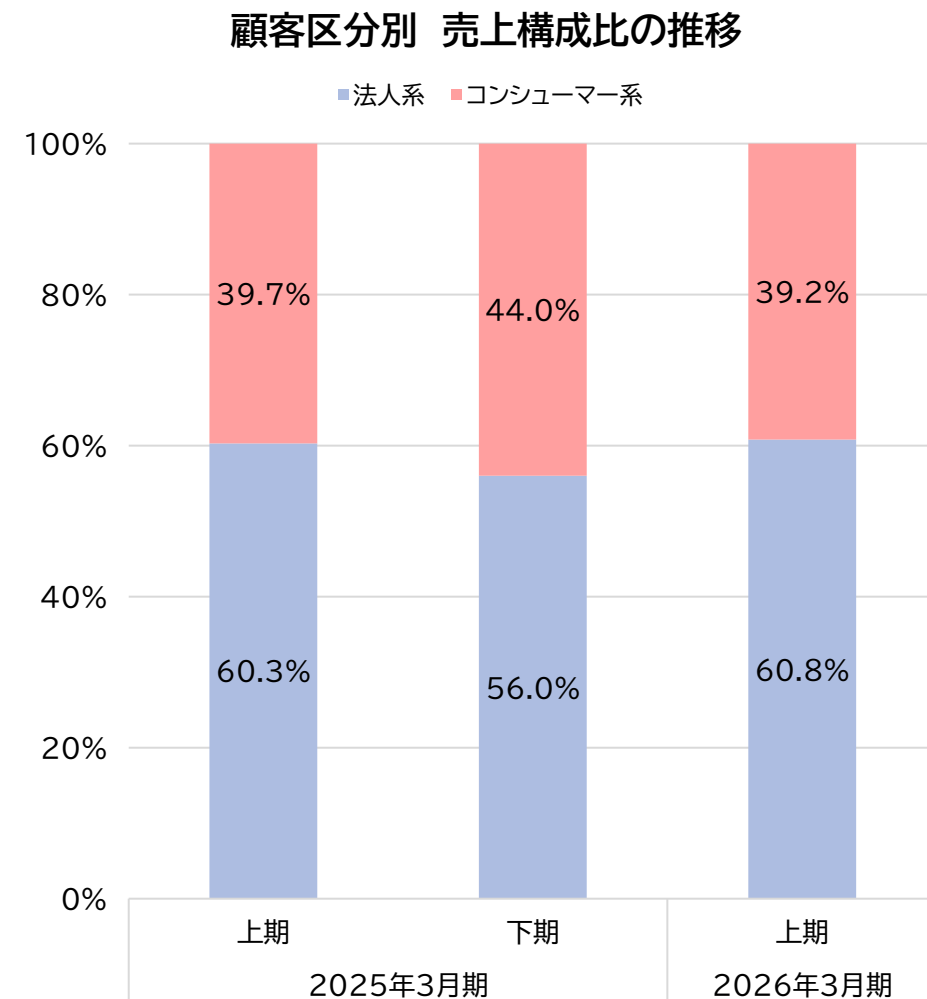
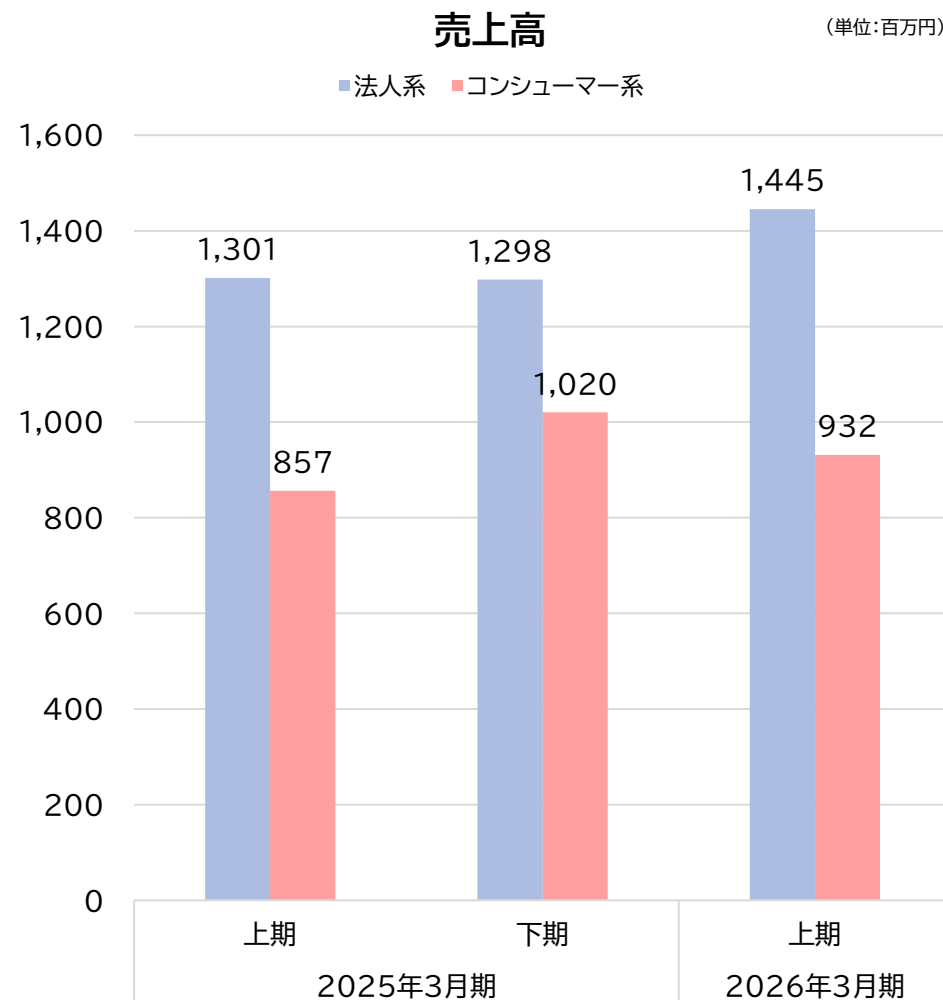
従業員数および従業員一人当たり売上高



(注1)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ーを上回る。

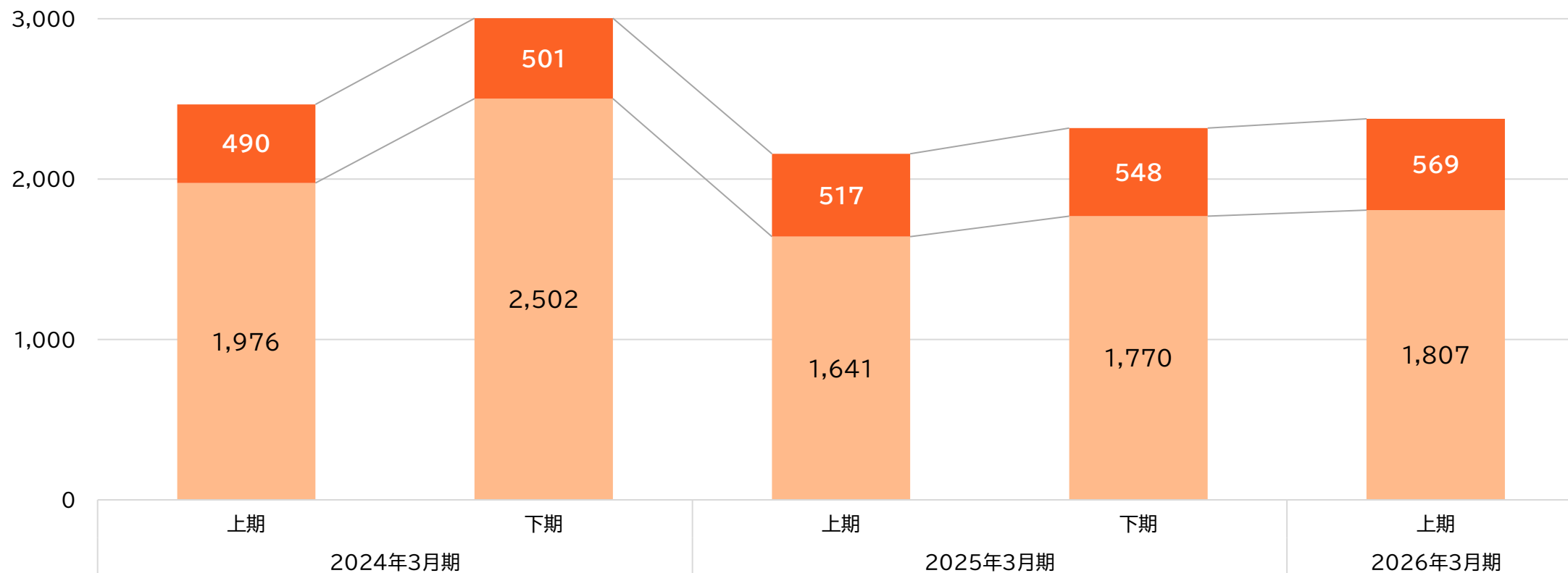


業績ハイライト 継続収益の拡大

継続収益の推移

■一時収益 ■継続収益

(単位:百万円)



各事業の状況

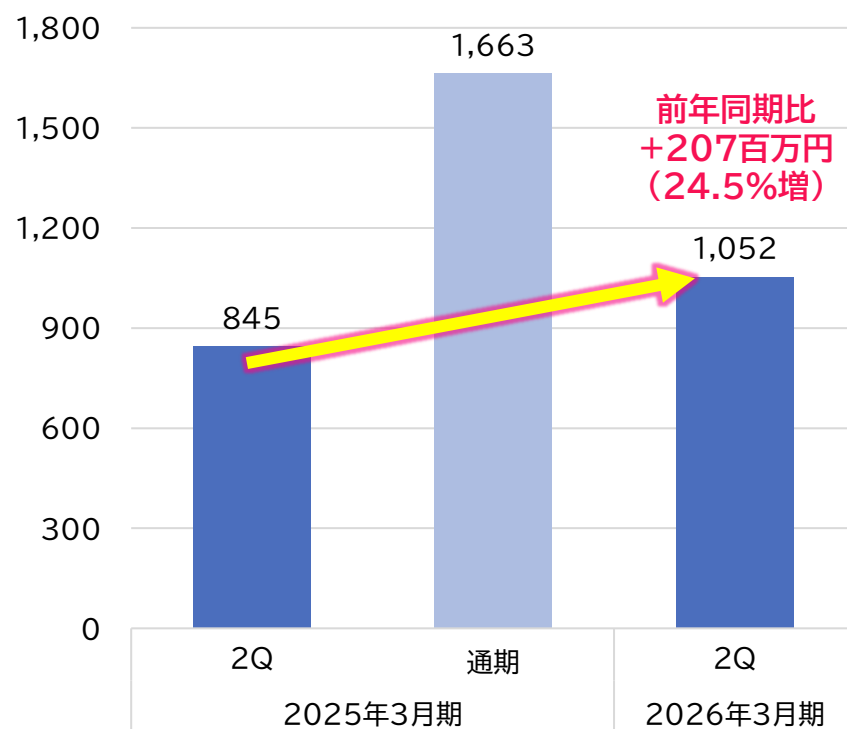
>> ソリューション事業

ソリューション事業 前年同期比

旺盛なPC・インフラ改善需要、学校その他自治体をはじめとしたPBX更改案件が追い風となる。
奉行クラウド導入による業務DX化支援や、部門間における相互のクロスセル活動にも注力。

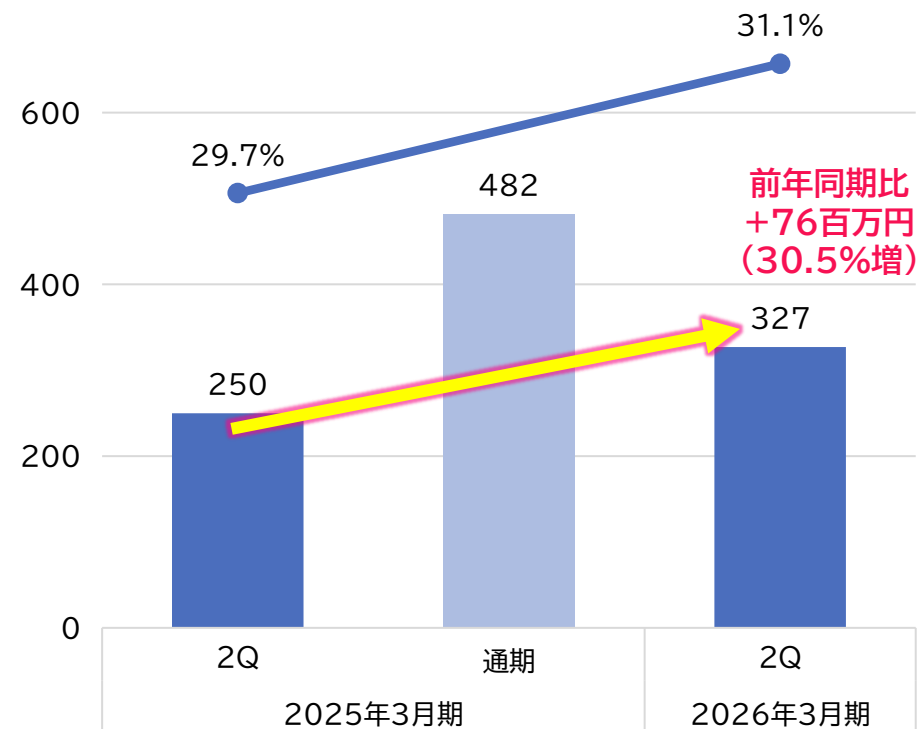
売上高

(単位:百万円)



営業利益/利益率

(単位:百万円)



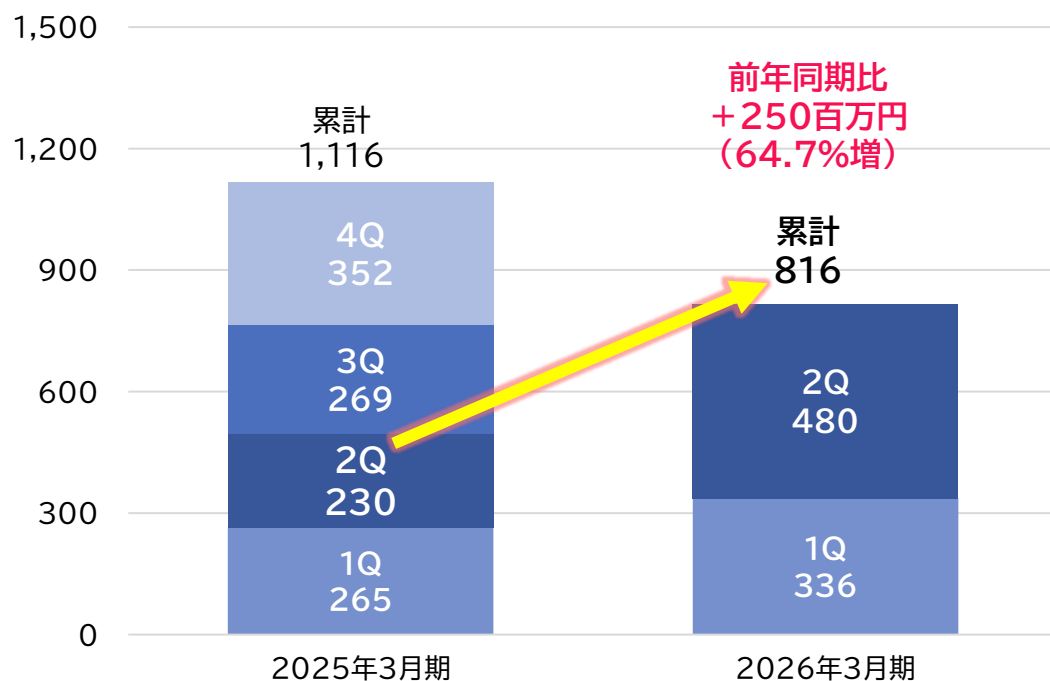
ソリューション事業 受注高・受注残高 推移

第2四半期の営業活動は概ね好調。

案件受注高は前年同期比で大幅に伸長するとともに、受注残の積み上げも堅調に推移。

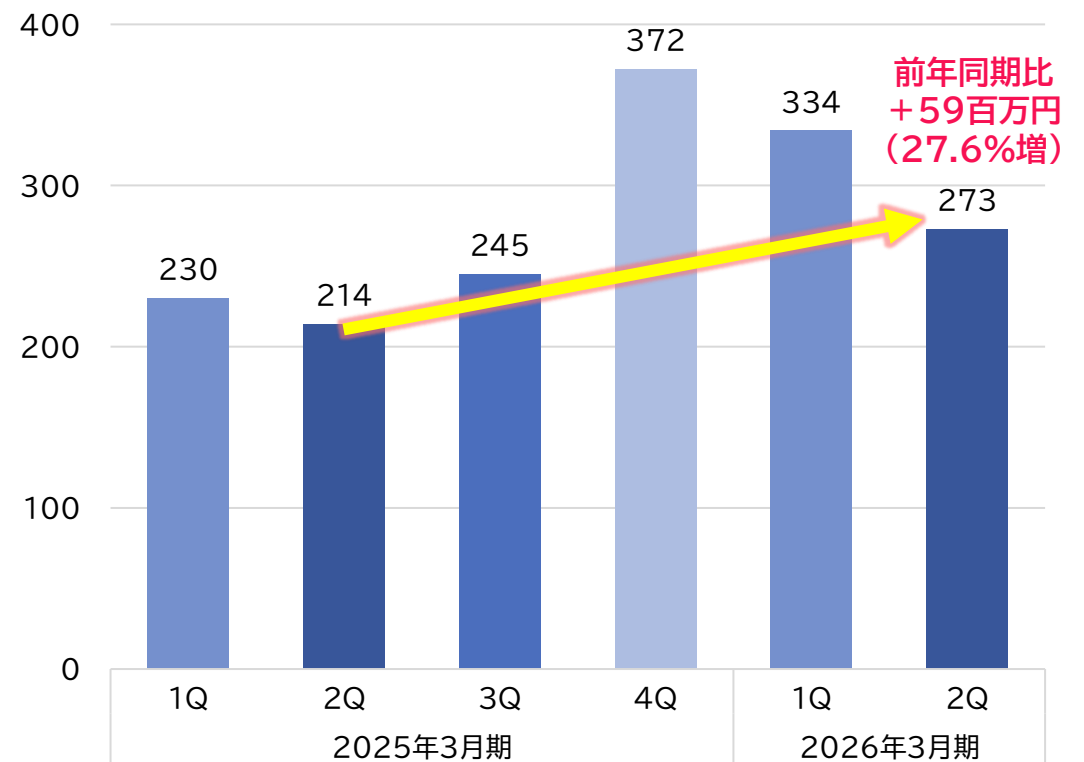
受注

(単位:百万円)

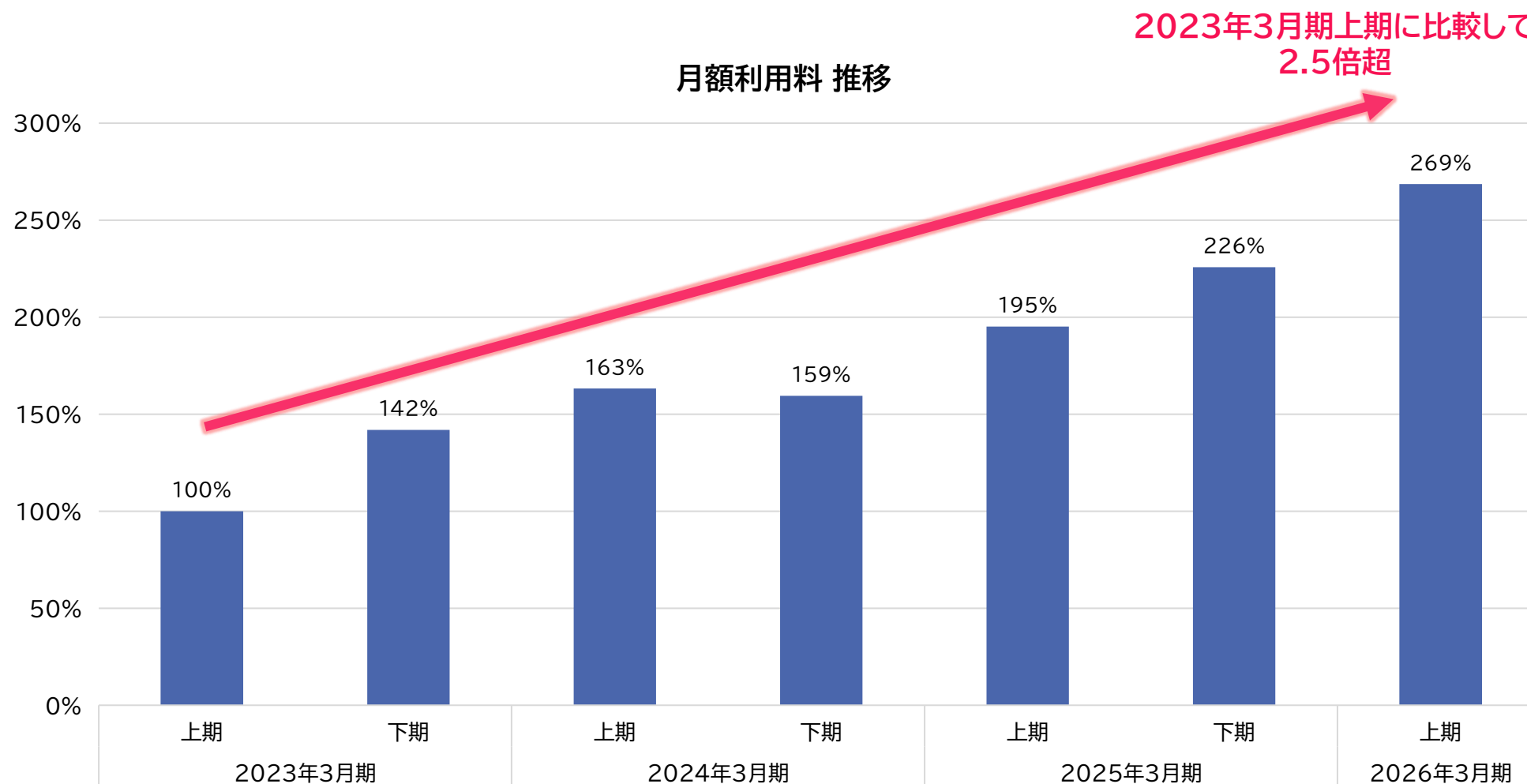


受注残高

(単位:百万円)



ソリューション事業 クラウド系 月額利用料 推移



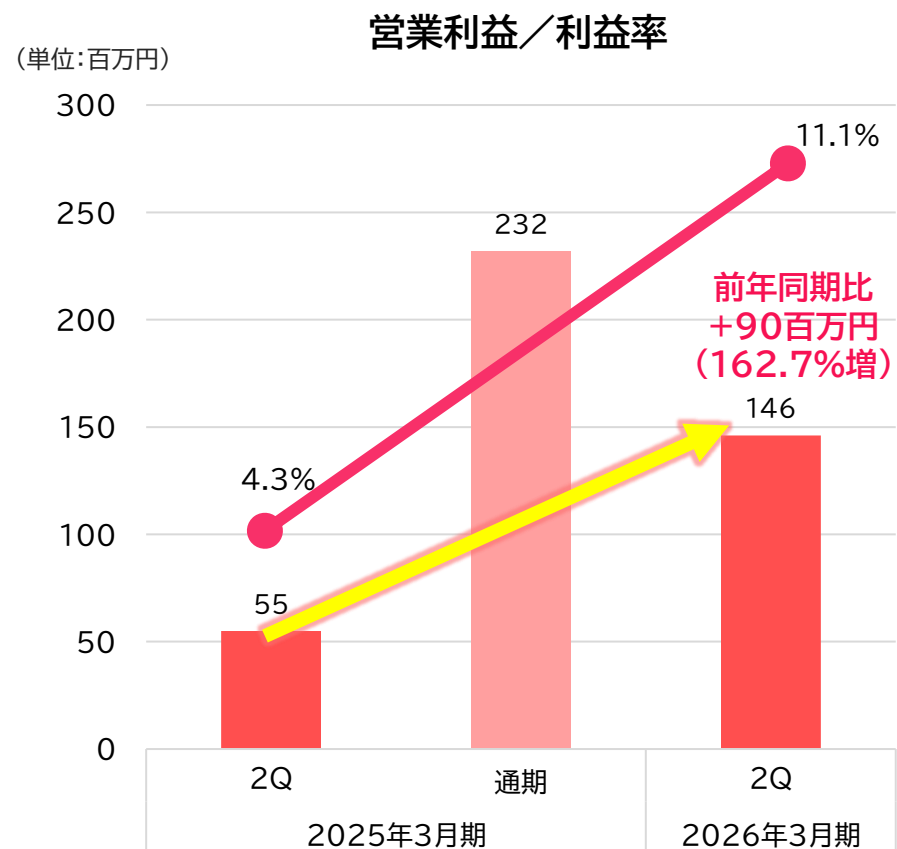
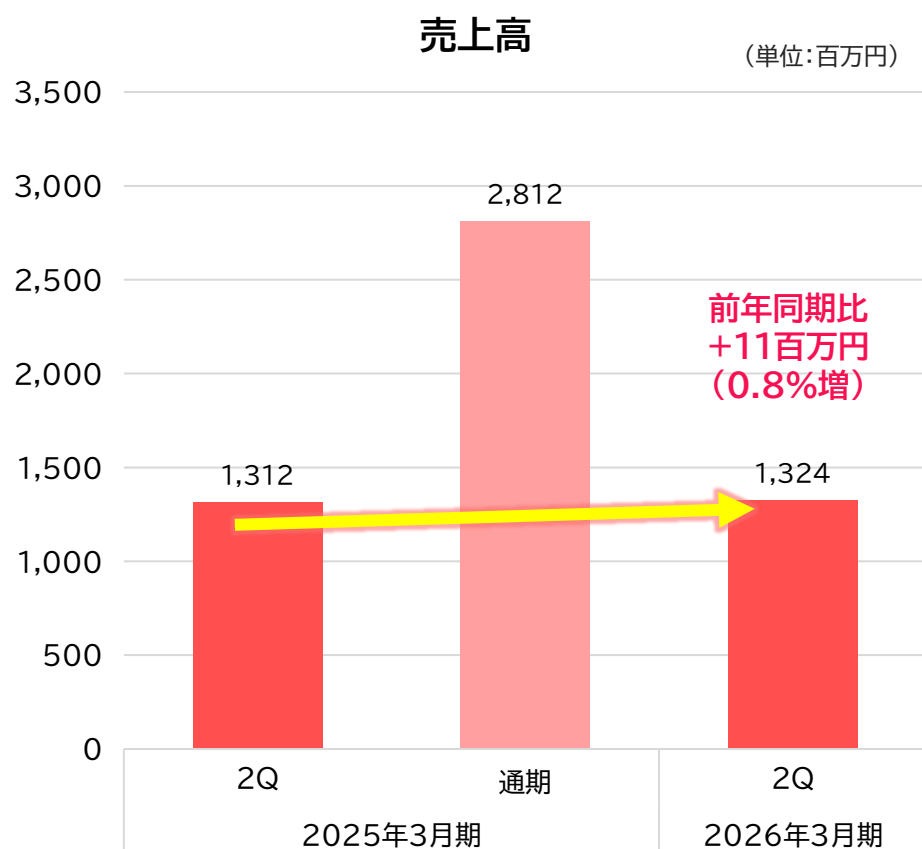
(注)新規導入および追加導入の場合、複数月分の利用料を含む

各事業の状況

>> モバイル事業

モバイル事業 前年同期比

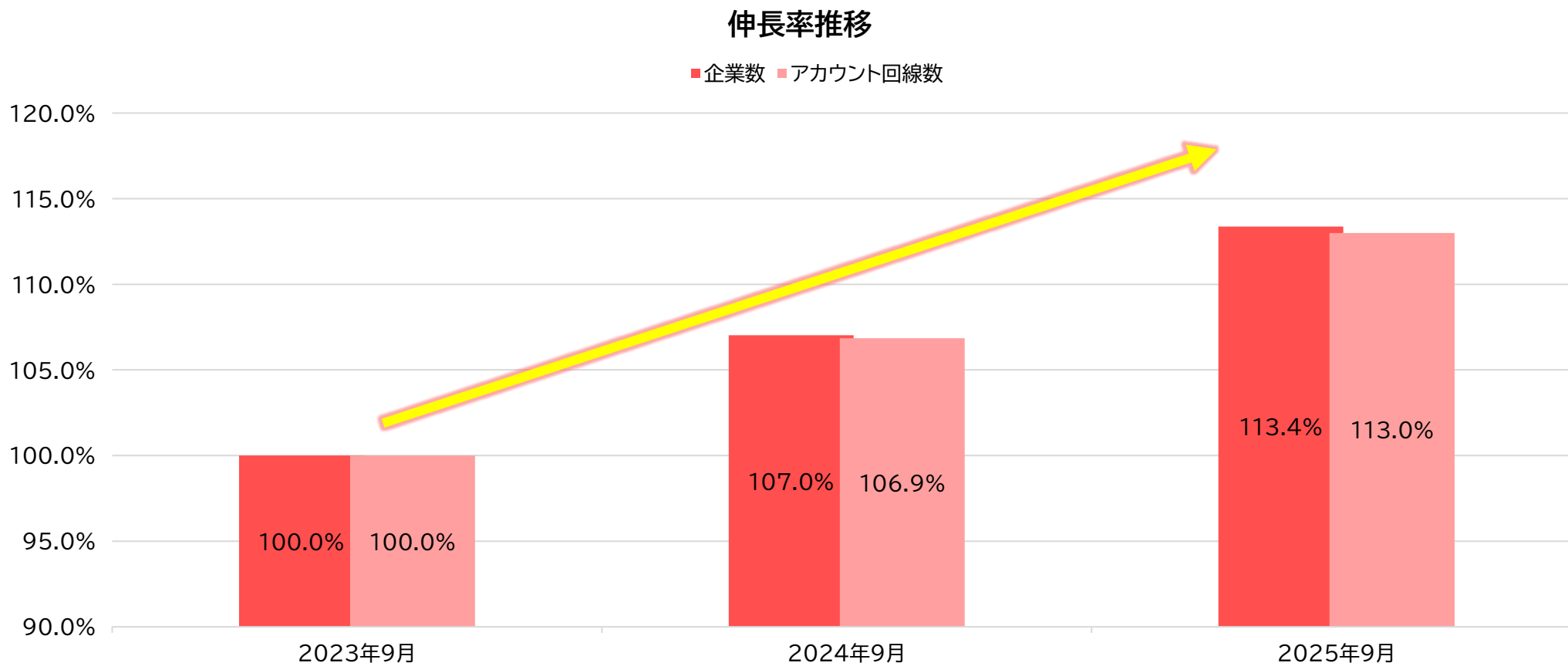
通信事業者による端末レンタル施策の影響により、売上高はほぼ横ばい。
 端末サポート・ソリューション提案・コンテンツ販売等によるインセンティブ・継続収入の比率が上昇し利益率が大幅に改善。



モバイル事業 法人アカウント回線数・企業数 伸長率推移

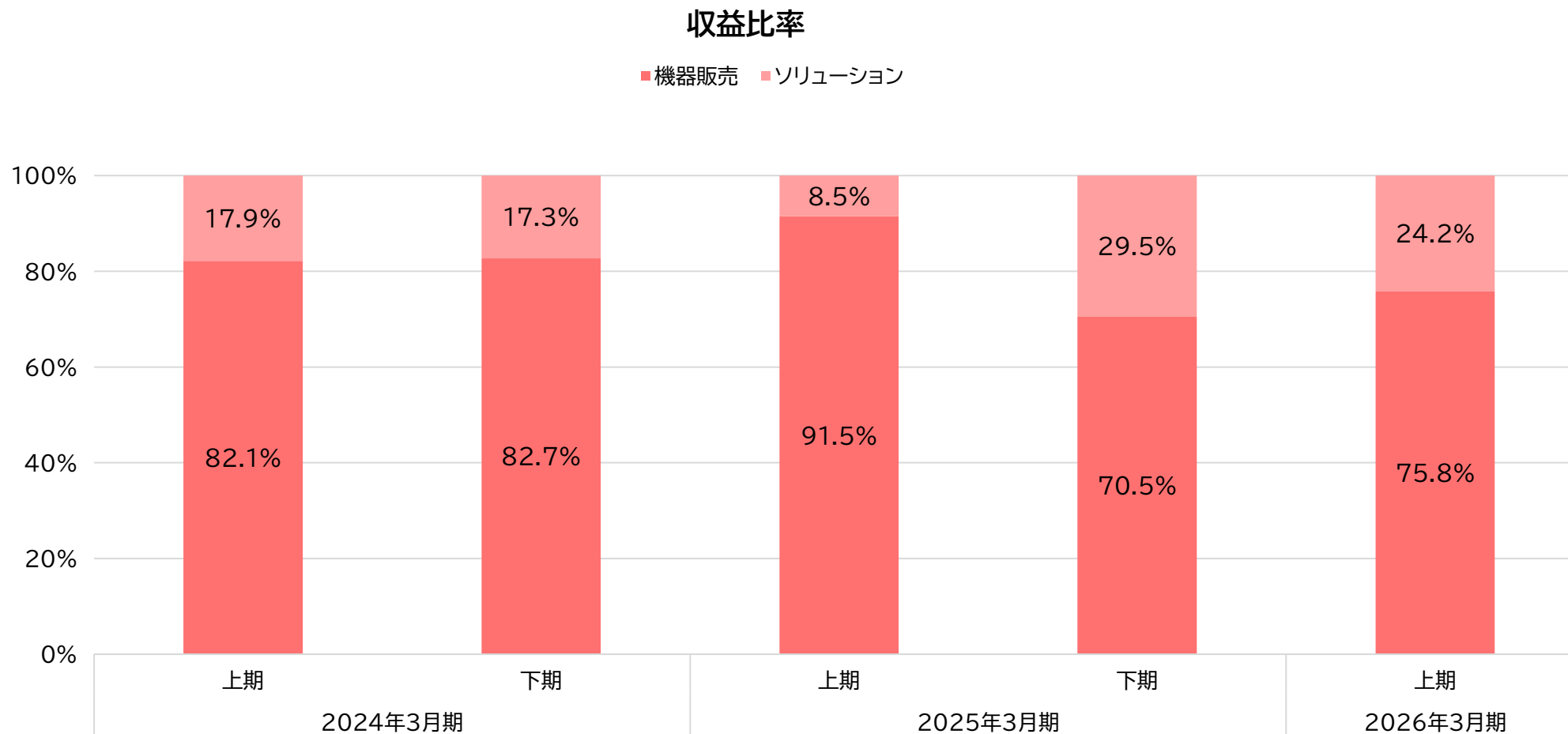
法人アカウント回線数・企業数とも増加傾向。
2023年9月を基準として、毎年約7%程度ずつ伸長。

※2023年9月を100%基準とした場合の伸び率



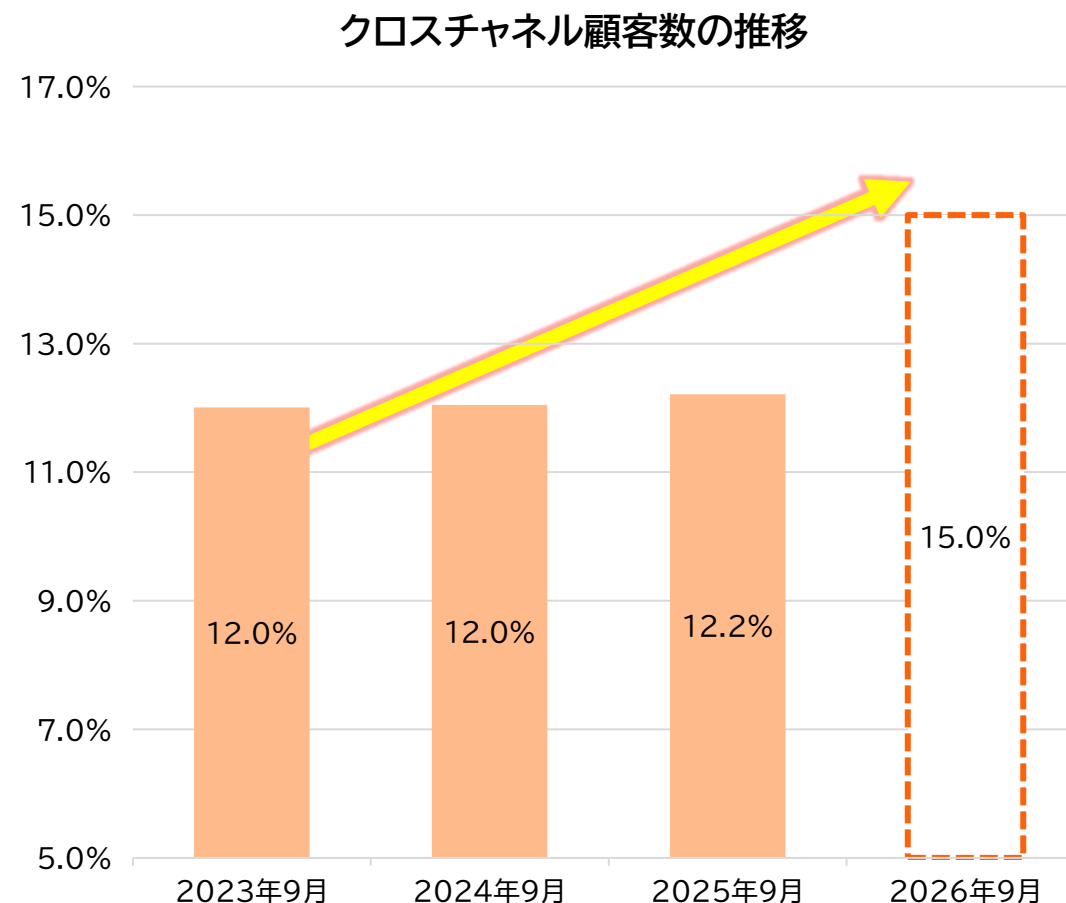
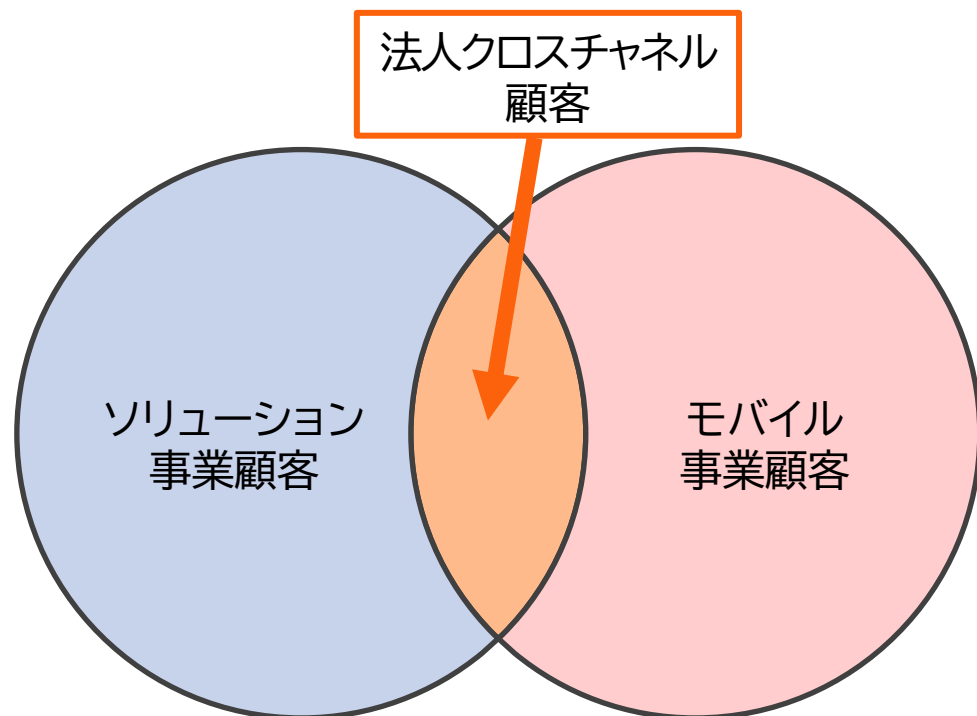
モバイル事業 法人営業 機器販売とソリューションの収益比率

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。



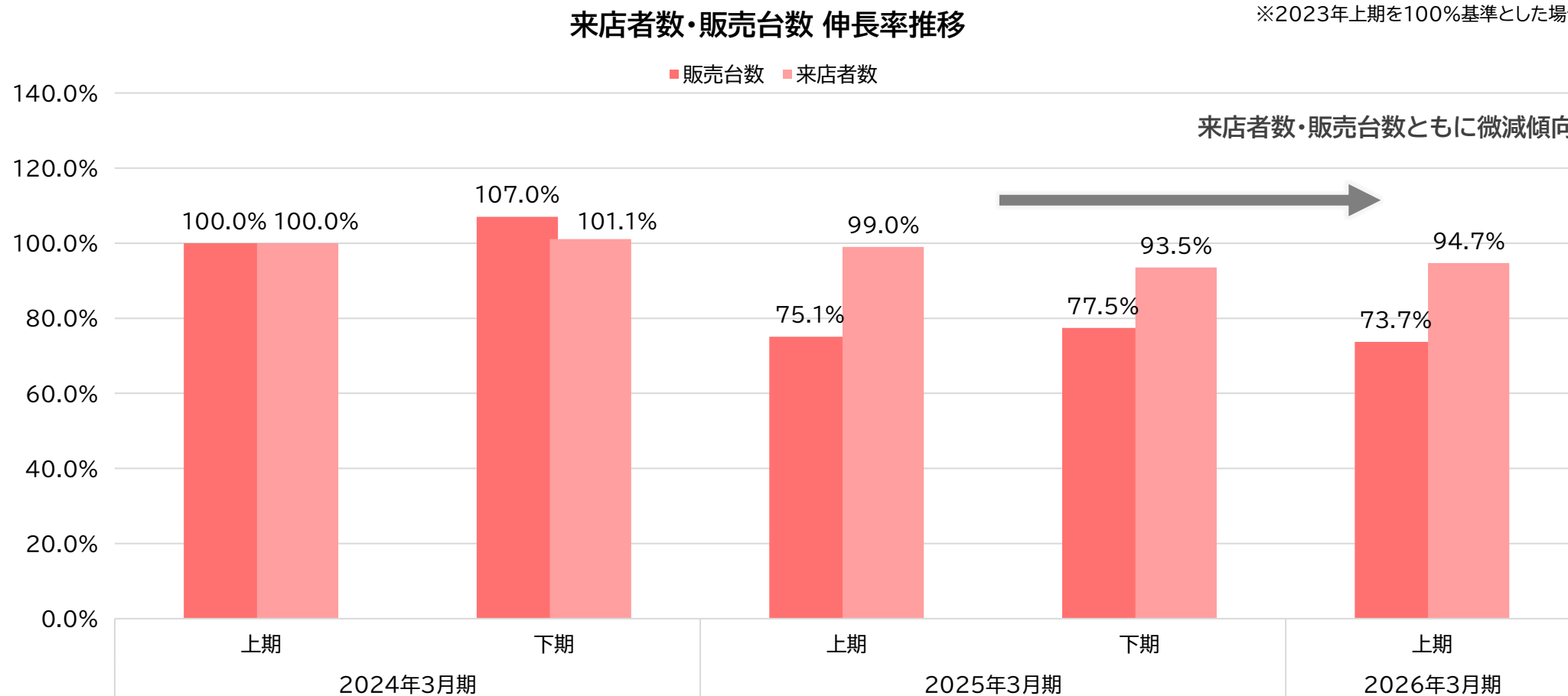
クロスチャネル顧客数の推移

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、15%を目指す。



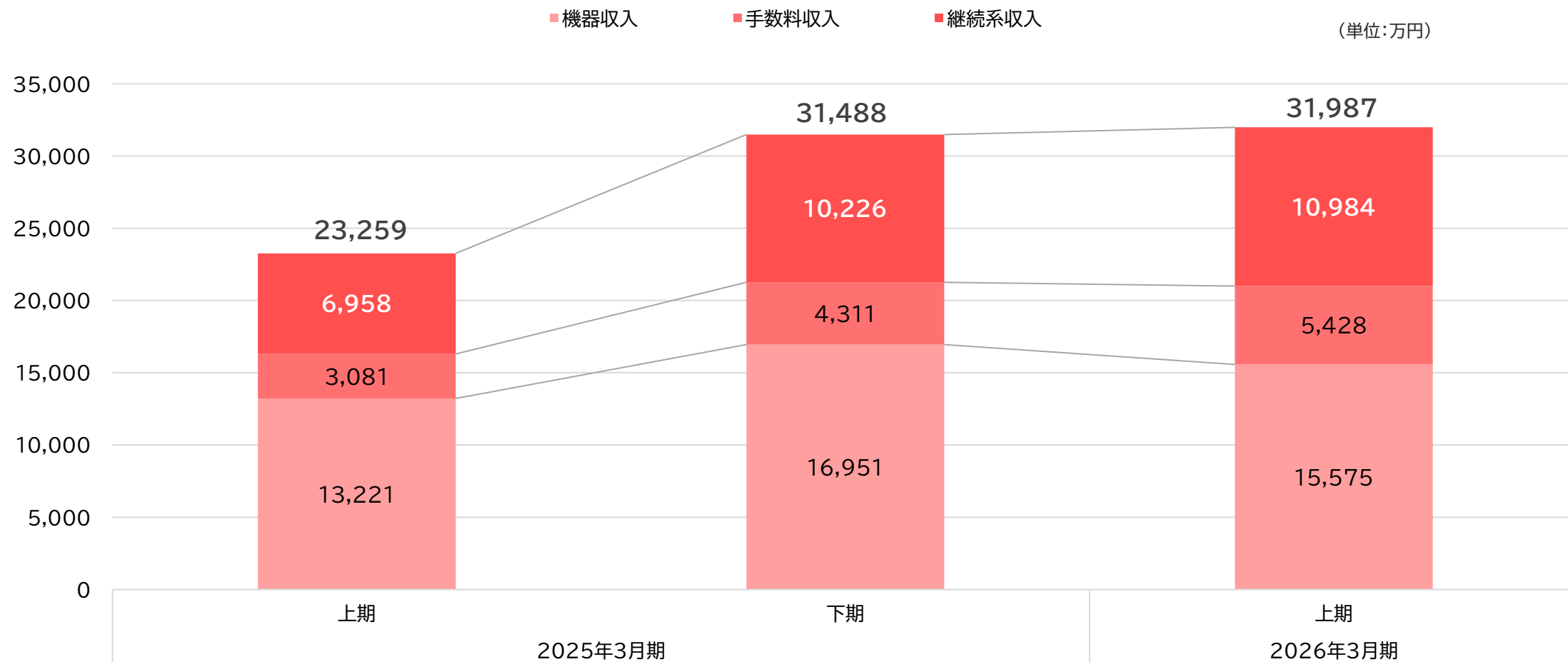
モバイル事業 店舗 来店者数・販売台数 伸長率推移

施策等の兼ね合いもあり、2024年3月期から2025年3月期は販売台数は大幅に減少したものの、以降は横ばい推移。



モバイル事業 店舗 粗利構成比率 推移

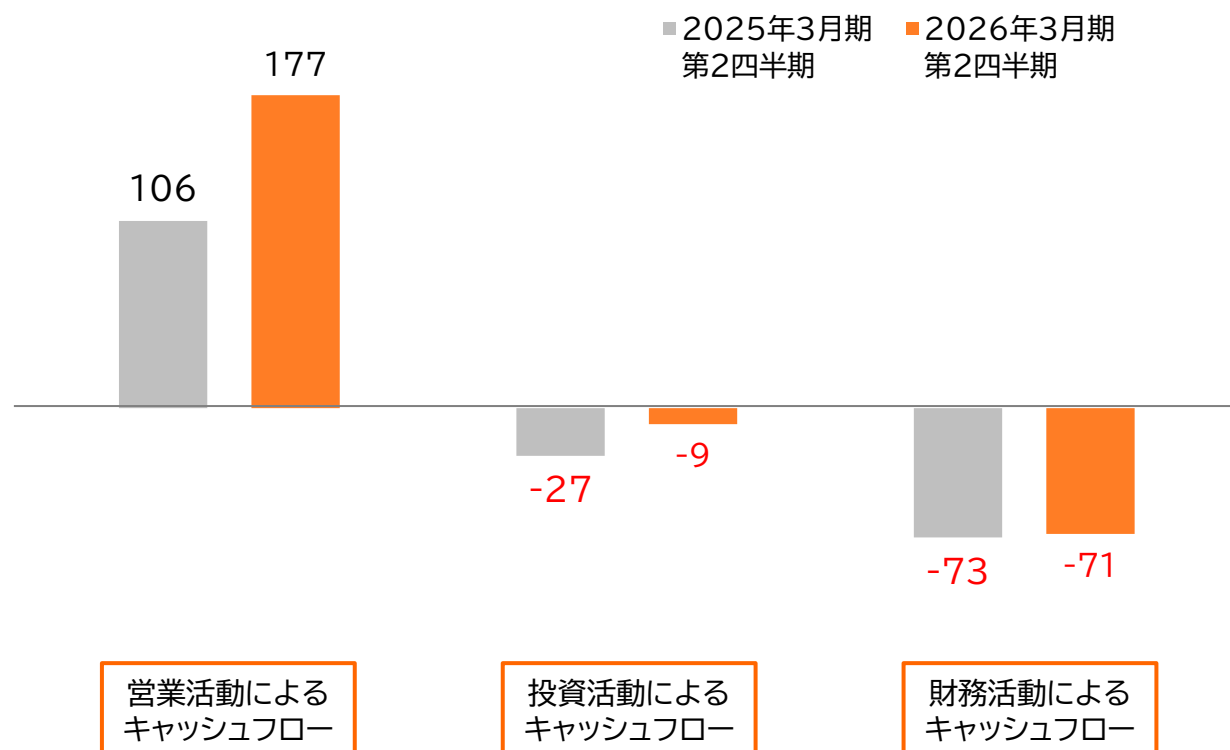
端末販売に合わせ、各種提案商材・コンテンツ販売にも注力し、キャリア手数料ならびに継続収入の比率が上昇傾向。



ご参考資料

キャッシュ・フロー計算書

現金及び現金同等物の増減額 +96百万円



◆ 営業活動によるキャッシュフロー

税引前中間純利益	+255百万円
減価償却費	+22百万円
棚卸資産の増加	△29百万円
売上債権及び契約資産の増加	△31百万円
仕入債務の減少	△43百万円
その他	+4百万円

◆ 投資活動によるキャッシュフロー

有形固定資産の取得	△9百万円
-----------	-------

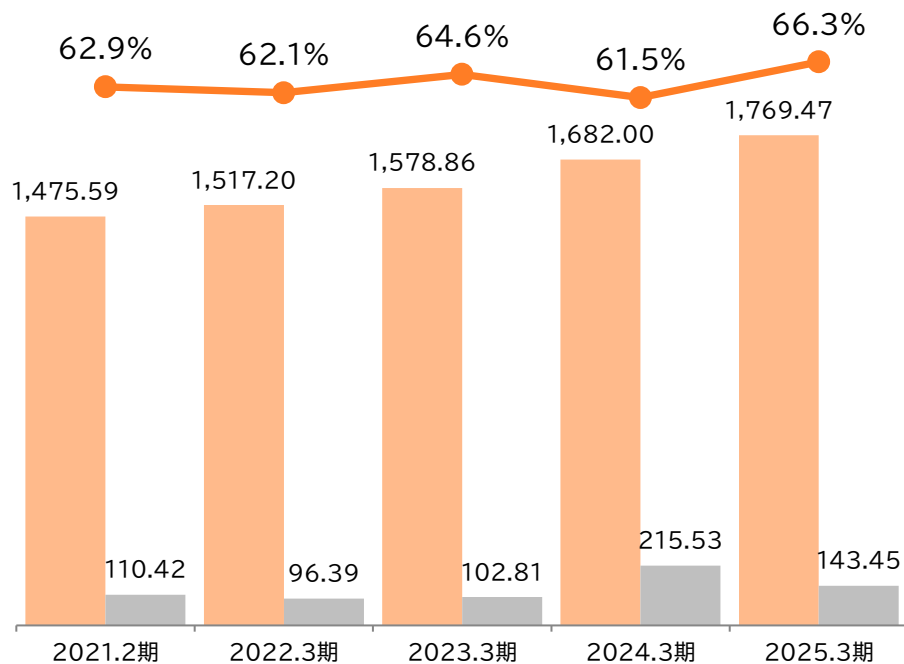
◆ 財務活動によるキャッシュフロー

配当金の支払	△65百万円
その他	△5百万円

主な経営指標

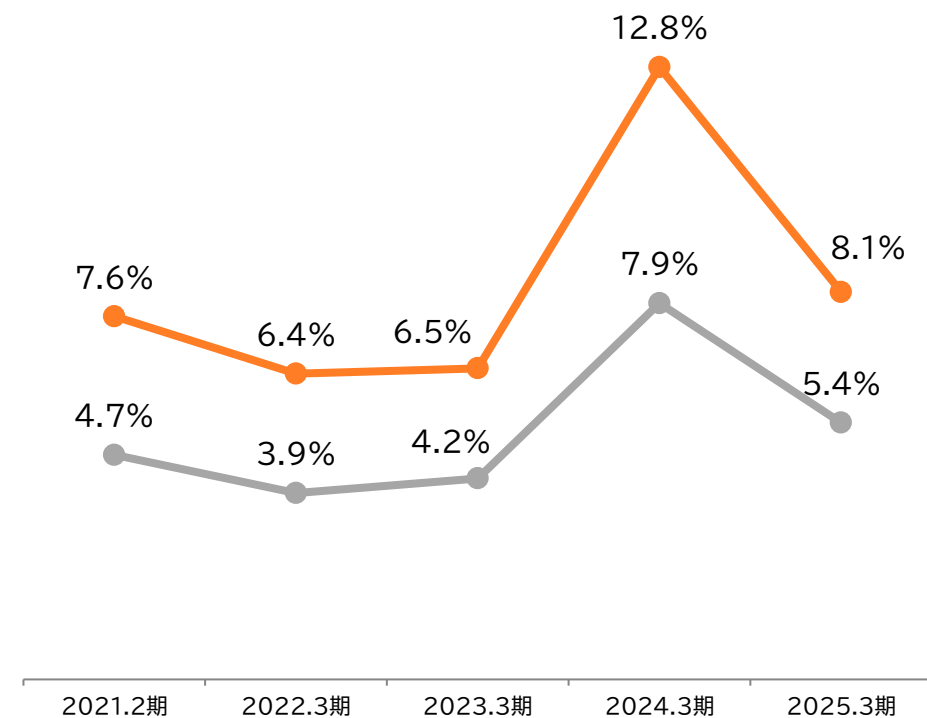
安全性指標

■ 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
 (単位:円)



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。

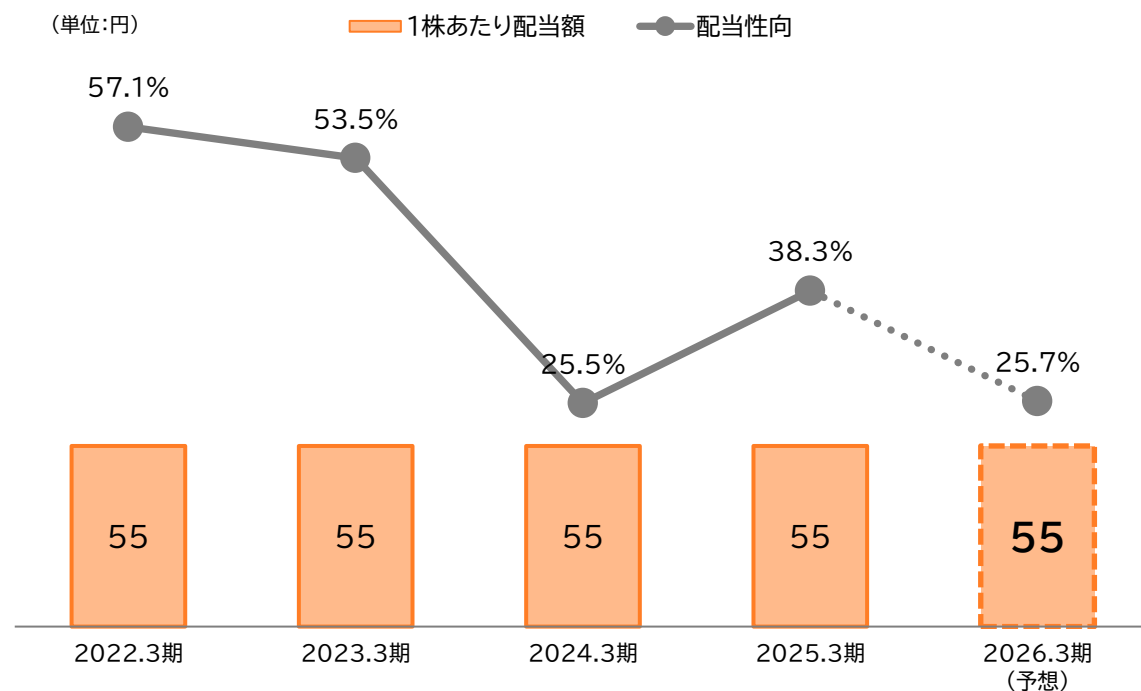
(注2)2024年3月期より個別決算に移行しているため、それ以前は当社連結の数値を使用しております。

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。

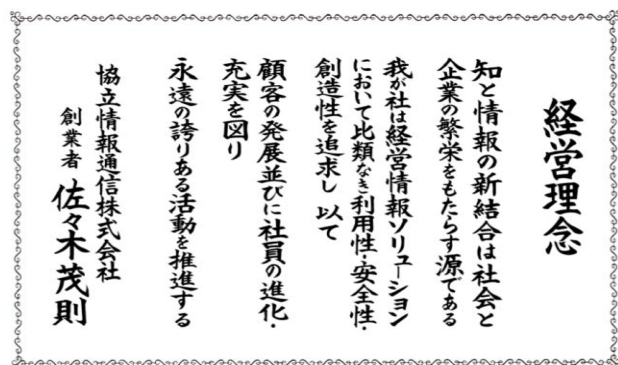
最近の株価レンジと予想配当利回りのシミュレーション

※2025年11月13日時点

株価(円)	配当利回り
1,800	3.06%
1,900	2.89%
2,000	2.75%
2,100	2.62%
2,200	2.50%
2,300	2.39%
2,400	2.29%
2,500	2.20%
2,600	2.12%
2,700	2.04%
2,800	1.96%
2,900	1.90%
3,000	1.83%

サステナブル経営

経営理念のもと、すべてのステークホルダーに配慮し、サステナビリティ(ESG、SDGs)をめぐる課題を重要課題(マテリアリティ)として認識し、自らの成長と顧客の発展、持続可能な社会の実現に貢献し、企業価値の向上を目指す



企業統治	株主の権利を尊重し、経営の公平性・透明性を確保した統治環境の強化に取り組む
顧客満足度	当社の顧客へ貢献するべく、誠実、迅速、的確、先進性を踏まえた問題解決を実現することで、顧客満足度のさらなる向上に取り組む
環境	法令を遵守し、環境に配慮した製品の選定とご提供により、環境汚染防止、リサイクル性向上など、よりよい社会環境の構築と地球環境保護に貢献する
人材	性別、国籍、職歴等に捕らわれない、多様な人材の活躍とダイバーシティの推進に取り組む

2026年3月期 上期 TOPICS

OBCパートナーアワード 2024-2025 地域優秀賞 受賞

2025年6月10日(火)

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

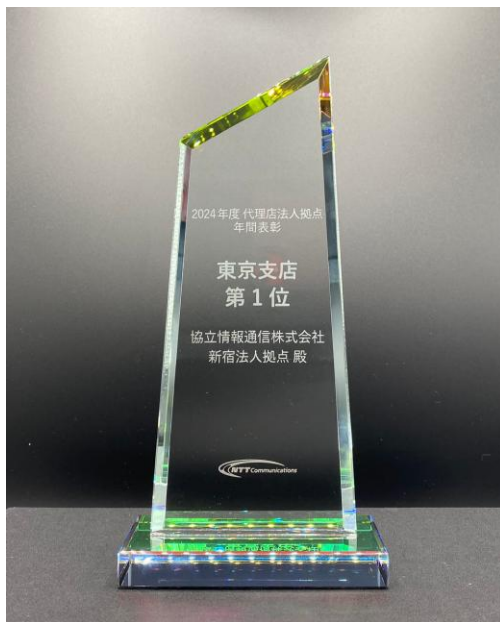


当社へご来社いただいたOBCの和田社長より、記念の盾をいただきました

法人代理店拠点および法人営業担当者 受賞

ドコモビジネスパートナー 新宿・渋谷サービス拠点
 2024年度 法人代理店拠点 年間表彰 東京支店管内 第1位を受賞
 2025年7月17日(木)

年間を通じた販売活動において、総合的に優れた実績を収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コミュニケーションズ株式会社(現:NTTドコモビジネス株式会社)より、栄誉ある表彰をいただきました。



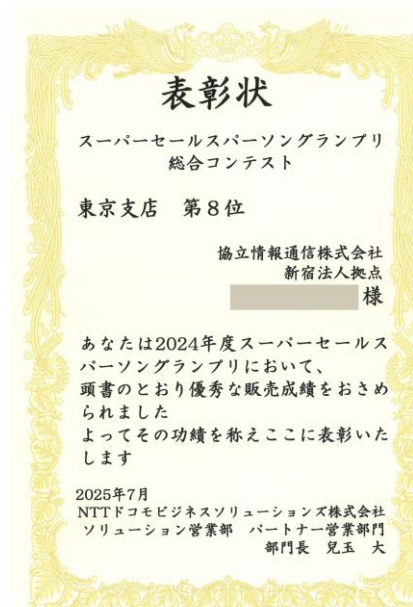
本表彰は、法人ビジネスの発展に寄与する優秀なパートナーとして、栄誉を称えるものです



2024年度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3名が表彰されました

2025年8月12日(火)

NTTドコモビジネスソリューションズ株式会社 東京支店様 管轄における、約400名を対象者とした「2024年度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3名が、8位・10位・15位となり、表彰されました。



この表彰は、年間を通じた販売活動において、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

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を開催

法改正対応のための最適なソリューションや、経理・人事・労務・販売管理など、企業の基幹業務を効率化する「奉行クラウド」シリーズの最新機能や活用事例を一挙にご紹介いたしました

会場 協立情報コミュニティー

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

時事セミナー

労務 担当者 向け	[S-1] 13:00~ 14:00	2025年10月 改正育児・介護休業法実務対応セミナー (講師)アクタス社会保険労務士法人 代表社員 特定社会保険労務士 松澤 隆志 氏 株式会社オービックビジネスコンサルタント
経理 担当者 向け	[S-2] 14:15~ 15:15	電子帳簿保存法対応のその先へ！ 事業の成長をサポートする経理DXの 実践的ステップと事例紹介 (講師)リック・アンド・カンパニー合同会社 代表社員 公認会計士 齊藤 佳明 氏 株式会社オービックビジネスコンサルタント
情シス 担当者 向け	[S-3] 15:30~ 16:30	しくじり事例から学ぶ！ 情シス担当者の為のITマネジメントのコツ (講師) SUNITED株式会社 プロジェクト支援部長 石毛 信次 氏 株式会社オービックビジネスコンサルタント
経理 担当者 向け	[S-4] 16:45~ 17:30	”新リース会計基準対応機能”の全貌がわかる！ 固定資産奉行V ERPクラウド 徹底解説セミナー (講師)株式会社オービックビジネスコンサルタント

展示ソリューション

基幹業務ソリューション

奉行クラウド Edge

企業活動におけるすべての業務をつなぐ
業務データを自由に活用し、ビジネスを加速

財務会計 | 人事労務 | 販売仕入

業務プロセスプラットフォーム

PayManager 拠点伝票システム

● 奉行ライセンスがなくても、拠点や各部門から伝票の入力やデータのとりまとめが可能

● 仕訳データやマスタがリアルタイム連携

● ヒューマンエラーの防止や業務効率化が実現

V-ONEクラウド

入金消込特化型システム

● 入金消込をAIが勝手に照合

● 入金額と一致する請求明細の組み合わせを自動で検出

● 手間の掛かる複数金融機関の入金情報取得を自動化

らくらく通勤費

通勤費管理システム

● 検索エンジンとの連携で正確な通勤経路を自動で計算

● 申請・承認などワークフロー機能付き

● 交通系ICカードなどスマホ読み取り申請・承認が可能

スマレジ

高機能でシンプルなクラウドPOSレジ

● アカウントを作成するだけでPOSレジの導入が可能

● iPad、iPhoneアプリがあればOK

● キャッシュレスやモバイルオーダーも対応

Raiun

Raiunアドオン売上伝票 for 商奉行クラウド

● 奉行クラウドの得意先マスタ・商品マスタ、売上伝票データをAPI連携

● 奉行と同じ操作性の画面

● 柔軟なカスタマイズが可能

音声通信ネットワークソリューション

モバイルソリューション

クラウドPBX
Arcstar Smart PBX

安定の音声通話スマホ内線
オフィスリンク

NEC UNIVERGE BLUE™ CLOUD SERVICES

どこでもオフィスに着信の電話がとれる

Web会議 内線/外線 チャット 在庫確認 連絡帳 ファイル共有

▶ 展示コーナー



▶ 個別相談



▶ 時事セミナー



AIソリューションフェアを開催

最新の生成AIセミナーやDXサービスを集めた展示&商談イベントとして、実際のビジネス現場での活用をリアルな事例やデモを通して体感いただき、AIとDXを融合した情報活用のソリューションをご紹介します

会場 協立情報コミュニティー

共催 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

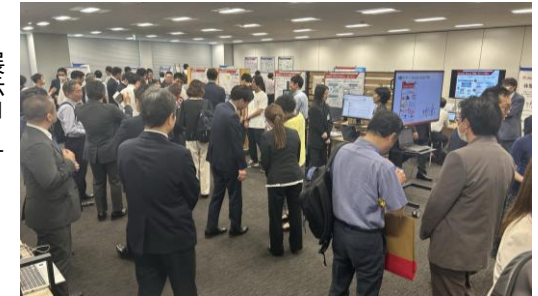
開催セミナー

<p>【S-1】 13:00~ 14:30</p>	<p>生成AIの最新動向と今後の展望</p> <p>(講師)NTTドコモビジネス株式会社 エバンジェリスト 島田 健一郎 氏</p>
<p>【S-2】 15:00~ 16:00</p>	<p>災害によるビジネスインパクトを最小化するには？ ~平時に磨くBCP(事業継続計画)とBCMマネジメントのススメ~</p> <p>(講師)NTTドコモビジネス株式会社 ビジネスコンダクター 西尾 成之 氏</p>
<p>【S-3】 16:30~ 17:30</p>	<p>AIで進化するネットワーク運用管理サービス！ ~生成AI「cotomi」を活用した『NetMeister Prime Plus』によるクラウド管理術~</p> <p>(講師)日本電気株式会社 プラットフォーム・テクノロジーサービス事業部門 小清水ゆりの 氏</p>

展示ソリューション

<p>ネットワークセキュリティ docomo business RINK いつでも、どこからでも、安心・安全・簡単につながる 新たなセキュリティ体系のネットワークサービス</p> <p>あらゆる場所を 快適なワークスペースに 実現。ICT環境を構築</p>	<p>ネットワーク OCN光 IPoE/ ドコモビジネスWi-Fi</p> <p>高速インターネット接続 高速Wi-Fi</p>
<p>デバイスの一元管理 モバイルデバイス管理(MDM)</p> <p>デバイス管理 盗難・紛失対策 利用状況の把握 デバイス機能制限 位置情報一括設定変更</p>	<p>モバイル保守契約 あんしんKICサポート for iPhone/iPad/Android</p> <p>来店不要、担当者が弊社に伺います。 故障受付代行 故障保険 キッズケーシングサービス</p>
<p>クラウド型アルコールチェックサービス LINKEETH ALC CHECK</p> <p>いつでもどこでも測定可能！ 高精度な検知器 記録はクラウドで一括管理 リアルタイム処理</p>	<p>ドコモの生成AIサービス Stella AI</p> <p>知識も技術もつぎの生成AI MS Office アプリ 文章生成 画像生成 スプレッドシート</p>
<p>LINEビジネス活用 LINE WORKS AiNote</p> <p>高精度な音声認識・話者分離！ AI通訳 AI要約 トーク メール カレンダー 掲示板</p>	<p>名刺管理と電話帳をクラウドで管理 PHONE APPLI PEOPLE</p> <p>日々のつながり、高効率を強化！ Web電話帳 着信表示 名刺管理 安否確認 人脈情報 AIメール</p>
<p>コラボレーションツール NEC UNIVERGE BLUE[®] CLOUD SERVICES</p> <p>いつでもどこでもオフィスに着信の電話がとれる</p> <p>Web会議 内線外線電話 チャット 在庫管理 連絡先ファイル共有</p>	<p>パワオフィス業務のDX化で経営力強化 牽行クラウドDXSuite</p> <p>業務効率化DXSuite 経理DXSuite HRDXSuite</p>
<p>NEW UNIVERGE Aspire 6 UNIVERGE DX700</p> <p>各キボアの最新IP電話サービスを実現可能 クラウドサービスとAI活用ソリューションの連携を強化し、エンゲージメントの促進を支援</p>	<p>Copilot & Power Platform</p> <p>ビジネスの円滑な実行を妨げる課題が解決！ 文章の生成 アイデア出し ローコード開発 感覚的に行われる 様々なAIに連携 業務を可視化</p>

▶ 展示コーナー



▶ 体験コーナー



▶ セミナー



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