

2023年6月28日

各位

会社名 協立情報通信株式会社  
 代表者名 代表取締役会長 佐々木 茂則  
 (スタンダード・コード 3670)  
 問い合わせ先 総務課長代行 茂田 敏朗  
 (電話 03-3434-3141)

### 上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について

当社は、2021年12月15日に、スタンダード市場の上場維持基準への適合に向けた計画を提出し、その内容について開示しております。2023年3月末時点における計画の進捗状況について、下記のとおり作成しましたのでお知らせいたします。なお、基本方針、計画期間など概要についての変更はありません。

#### 記

##### 1. 当社の上場維持基準の適合状況の推移および計画期間

当社の2023年3月末時点におけるスタンダード市場の上場維持基準への適合状況はその推移を含め、以下のとおりとなっております。流通株式時価総額については基準を満たしていませんが、当初計画通り、2026年3月期までに上場維持基準を満たすために、引き続き各種の取り組みを進めてまいります。

		株主数	流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式 比率
当社の 適合状況 および その推移	2021年6月30日※1 (移行基準日時点)	692人	4,508単位	757,554,669円	37.4%
	2023年3月31日※2	726人	4,068単位	630,681,111円	33.7%
上場維持基準		400人	2,000単位	1,000,000,000円	25.0%
当初の計画書に記載した項目		—	—	○	—
当初の計画書に記載した計画期間		—	—	2026年3月期	—

※1 東証が移行基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

※2 東証が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったもので、流通株式時価総額は、事業年度の末日以前3か月間の日々の最終価格の平均値を乗じて算出しております。

## 2. 上場維持基準の適合に向けた取り組みの実施状況および評価（2023年3月31日時点）

当社は、2021年12月15日に公表した「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」において、スタンダード市場上場維持基準に充たしていない「流通株式時価総額」の適合に向け、「持続的な成長」と「中長期的な企業価値の向上」により株価の安定・向上を図ることといたしました。

2023年3月期よりスタートした「中期経営計画2024」（以下、中計という）を着実に遂行して収益力強化と利益の拡大を目指し、加えて株主利益に配慮しつつ、更なる向上に資する資本政策実施の検討、及びIRの充実・情報発信の強化を図ることと定め、以下のとおり具体的な取り組みを実行しております。

その実施状況及び評価は、次のとおりであります。

### （1）中期経営計画の遂行

#### ①サステナブル経営の推進

電子帳簿保存法対応を契機に保管資料の電子化・ペーパーレス化の促進に向け、社内の活用実績をもとに顧客に業務DX化の提案を行い貢献してきました。

また、女性の積極登用を図るべく環境の整備とSK（Study:新しい学び、Knowledge:新しい知識）によるプロフェッショナルな人財の育成に注力しております。管理職層への新たな登用はありませんでしたが、着実に人財の育成は進んでおります。

#### ②事業別ポートフォリオの再構築

法人関連ビジネスでは、ドコモ法人サービス部（以下、ドコモ法人）にソリューション推進の営業チームを設置し、モバイルを軸にソリューションとの連携提案を行うリカーリングモデルを強化しております。その中でも、スマートフォンを活用した内線電話ソリューションは、従来のオンプレミス型PBXに加えてクラウドPBXやハイブリット型の推進に寄与し、更にはテレワーク対応のなかで顧客の選択肢を広げることで案件化・受注活動の促進剤となっております。

また、ソリューション事業においては通信系と情報系の各ユーザーにクロスセルの提案を行うとともにドコモ関連ソリューションを含めた提案により、案件発掘の拡大に取り組んでおります。特に公共マーケットにおいては、モバイルサービス提案をきっかけとして営業活動範囲の拡大に努めております。

こうした取り組みによりドコモ法人の受注拡大とソリューション事業における案件創造に大きく寄与しました。

店舗ビジネスにおいては、手数料収入に依存しない収益確保と店舗立地に応じた独自サービスを模索してまいりました。その結果、2022年12月ドコモショップサテライト イトーヨーカドー三郷店をオープンするとともに、ドコモショップサテライトららぽーと新三郷の開設準備（2023年4月オープン）に取り組みました。

東京エリアにおいては、ドコモショップ八丁堀店内の法人サービス紹介コーナーの充実を図り、法人サービスとの連携に注力しております。

#### ③継続収益の拡大

会計業務を中心としたバックオフィスシステムのクラウド化に加え、人事労務業務のクラウド化が進んでおります。また、販売管理業務や付随する顧客管理領域のク

クラウド活用提案により対応領域の拡大を図りサービスの深化に注力しております。

リカーリング収益強化の一環として、レンタルサービス、基幹業務を補完するSaaSサービスの販売拡大にも取り組んでおります。

サポートサービスの強化として法人向けモバイルのデバイス保守サービスを本格的に展開するとともにMDMサービス等の運用管理サービスの充実を図っております。

こうした取り組みはドコモ法人の業績拡大に大きく貢献しましたが、ソリューション事業の情報部門ではサブスクリプションモデルのクラウドサービス拡大が会計基準の変更に伴い、売上高の縮小として影響しました。

## (2) 資本政策の実施検討

株主利益に配慮しつつ、更なる向上に資する資本政策実施の検討を進めてまいりました。その検討結果にもとづき、計画的に施策を実施してまいりますので、正式に機関決定を行った際は、速やかに開示を行います。

## (3) IR活動の充実・情報発信の強化

投資家・株主の皆様にご理解を深めていただけるよう、連結業績に係る補足の発信や決算説明資料の充実等に努めております。

## 3. 上場維持基準に適合していない項目ごとのこれまでの状況を踏まえた今後の課題と取り組み内容

当社は、一定数の株主数、流通株式数や流通株式比率を維持しておりますが、「流通株式時価総額」については基準を満たしておりません。その主たる要素は、株価が上昇基調になく、一定水準で推移しているためと考えています。

2023年3月末日の基準日においては、業績が年初の予想を下回って推移したことから株価が2021年6月末日の基準日対比7.7%下落するとともに、流通株式比率が約4ポイント低下したため、流通株式時価総額も17%低下しました。

株価上昇のためには、当社が将来性のある企業として投資家から認知されるよう、決算説明会の充実と個人投資家向け会社説明会の定期開催等、IR活動の充実に注力してまいります。

また、「持続的な成長」と「中長期的な企業価値の向上」を図り、収益力強化と利益の拡大を通じて株式市場で適切に評価していただくよう努めてまいります。

一方、2023年3月期は、モバイル事業の法人向けが順調に推移し、コンシューマー向けもやや持ち直したものの、ソリューション事業における受注活動の長期化やクラウド化進展による純額計上の増加により、2023年3月期は年度予想未達となりました。

そのため、中期経営計画2024のローリング（中期経営計画2025）を別添のとおり実施いたしました。

更に、流通株式比率を一定水準以上確保することで「流通株式時価総額」の基準を安定的に満たしていくことも重要であると考えています。資本政策の実施検討の結果を踏まえて、計画的、かつ着実に実施してまいります。

これらの取り組みによって、2026年3月期に上場維持基準（流通株式時価総額）への適合を図ってまいります。

以上

# 協立情報通信株式会社

## 中期経営計画2025（ローリング版）

2024年3月期～2026年3月期

協立情報通信株式会社  
（証券コード：3670）

# 事業サービスの紹介

# 事業サービスのご紹介

当社は、経営活動を促進する情報と通信に関するソリューションの販売、構築、ソフト、教育、運用サービス等を行なっております。対象は、官庁・公共・企業・事業所等のエンドユーザーでございます。また、個人向けにはドコモショップを運営し、モバイル販売サービスを行なっております。

## ソリューション事業

会計情報  
ソリューション  
(情報系)



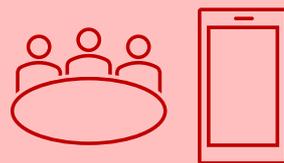
情報通信システム  
ソリューション  
(通信系)



法人系

## ドコモ事業

ドコモ  
法人サービス



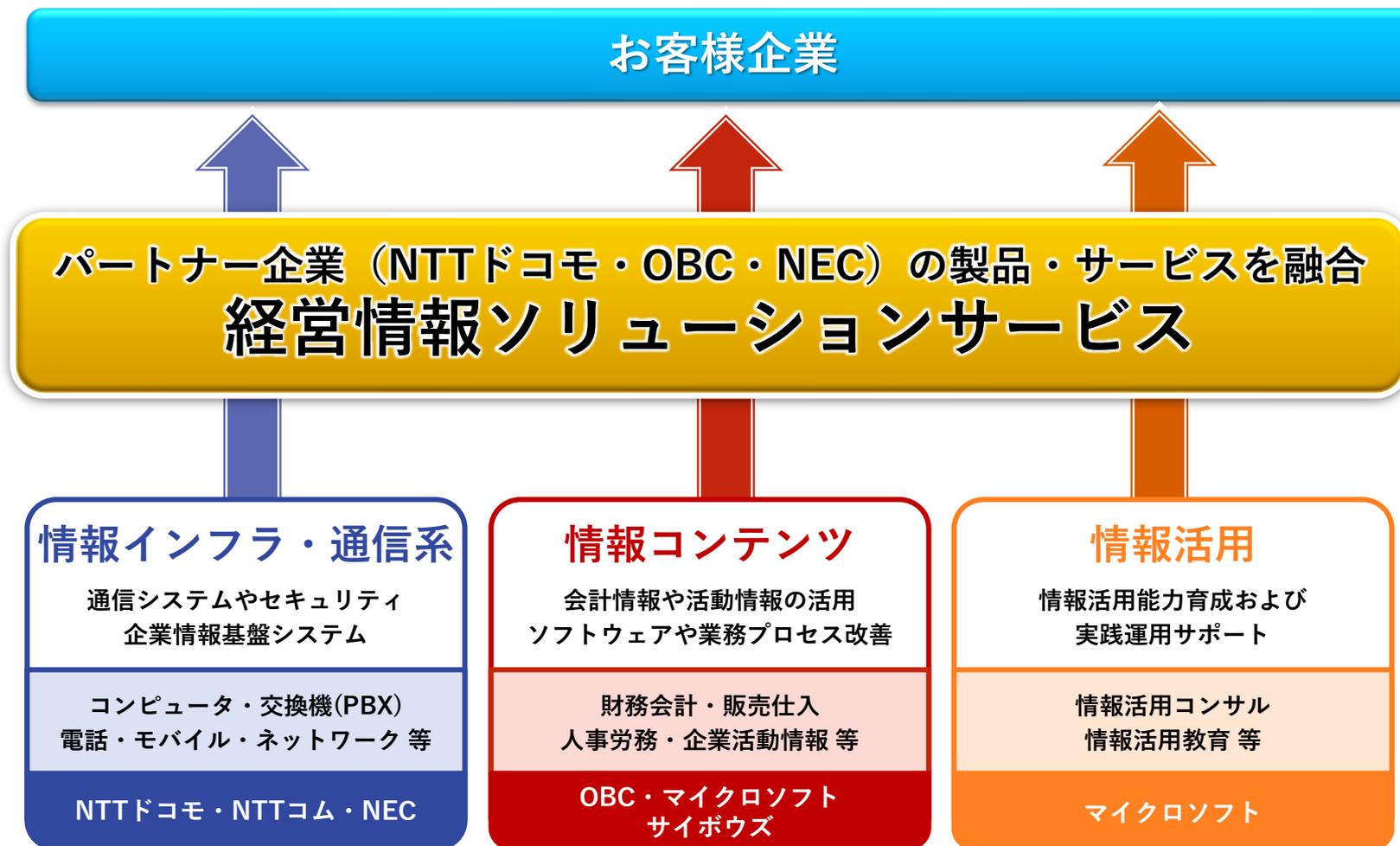
ドコモショップ  
店舗運営



個人系

# 法人系：経営情報ソリューションサービスモデル

- お客様企業の発展に寄与すべく、契約制の「経営情報ソリューション」サービスをワンストップで提供
- パートナー企業様の商材を融合し、DX化の実現と企業の活性化をサポート



# 法人系：セグメント別主要商材・サービス【情報インフラ・通信系】

- 企業の競争力を高める情報と通信を支えるインフラ基盤を提供
- PC、PBXシステムや電話等のインフラ構築・保守・運用支援、レンタルサービスならびに、スマートフォンやクラウド等の情報の利活用をすすめる、連携ソリューションサービスを提供

## 通信ソリューション

テレワークの時代となり、場所を意識せず、どこでも使える電話システムが基本となりました。長年の電話システムの構築・運用技術をベースに、スマホなどを取り込んだシステムをご紹介します。

 <p>NEC UNIVERGE</p>	スマホ内線（社内）	スマホ内線（社外）	<ul style="list-style-type: none"><li>・ システムコンサル</li><li>・ キャリアサービス提案</li><li>・ 電話交換機 設計・構築</li><li>・ ネットワーク工事</li><li>・ スマホ内線 構築</li><li>・ システム運用保守</li></ul>	 
	 <p>フリーアドレス型 社内移動の多い方 移設工事など不要</p>	 <p>在宅勤務との併用 事務所と同じ環境 自宅業務が充実です。</p>		

## LANソリューション

快適な情報活用をしていただくことを目指し、堅牢性、保全性、快適性を追求し、社内のITネットワークの設計・施工・構築ならびに、スマートデバイス、パソコンの環境構築・運用支援等を行います。

 <p>クラウド</p>	 <p>サーバ</p>	 <p>パソコン</p>	 <p>LAN、NW関連</p>	 <p>LANSCOPE</p>	 <p>Active Directory</p>
				 <p>FORTINET</p>	 <p>NETMOTION</p>
				 <p>SONICWALL</p>	

# 法人系：セグメント別主要商材・サービス【情報インフラ・通信系】

- スマートフォンやタブレット等の販売、これらのモバイル端末を活用したソリューションを提供
- クラウドサービスや内線電話との連携ソリューションをはじめ、様々な業務シーンでの活用方法を提案・提供



## ドコモ法人・モバイルサービス

ドコモショップの運営代理をはじめ、法人様サービスを提供しております。スマホの提案・手配、最適料金プランの提案やドコモの最新サービスのご紹介を通じ、お客様の状況に応じたサービス提案を実施いたします。セキュリティ対策や運用管理のご負担が急増しているスマホご担当者様の日常をご支援するサービスなどもご提供しております。

### 法人様向け新サービスもどんどん拡充

#### ビジネス向けおすすめスマートフォン



機能と価格のバランスのとれた、ビジネスシーンで最適なスマートフォンをご紹介します

NEWS PICKS +d

ドコモ  
ビジネスメンバーズ

オフィスリンク

- モバイル活用コンサル
- サービス料金プラン
- 機器デバイス提案・調達
- キットニングサポート
- モバイル保障・保守
- スマホ内線システム
- セキュリティ関連
- リモートアクセス
- DXコンテンツサービス

gacco for Biz

ドコモ ビジネスWi-Fi

CLOMO

ビジネスdXストア

mobiconnect

あんしんマネージャー

# 法人系：セグメント別主要商材・サービス【情報コンテンツ】

- 企業の根幹を支える財務会計、販売仕入や人事労務などの経営基盤強化を目的とし、OBC奉行シリーズを中心に、基幹業務ソフトベースの融合ソリューションの構築ならびに、導入・保守・運用サポートサービスを提供

## 会計情報ソリューション

正確な経営数値をスピーディーに提供するための環境の構築・運用支援をいたします。お客様の環境に合わせ、IaaS、PaaS、SaaS、あらゆるクラウド環境での利用をサポートいたします。

### すべての業務とつながるひろがる 奉行クラウド

(1) 経理



改正電子帳簿保存法  
完全対応

(2) 人事労務



人事労務業務の  
ペーパーレス化

(3) 販売管理



インボイス制度・  
電子インボイス標準対応

奉行クラウド DX Suiteには、経理・人事労務・販売管理業務のDX化を実現する3つのサービスがあり、必要な業務領域からはじめられます。

- 業務コンサルティング
- 運用支援サポート
- 奉行システム設計
- 活用ヘルプデスク
- システムカスタマイズ
- インフラ基盤構築
- システム導入支援

### 奉行クラウド 連携ソリューション

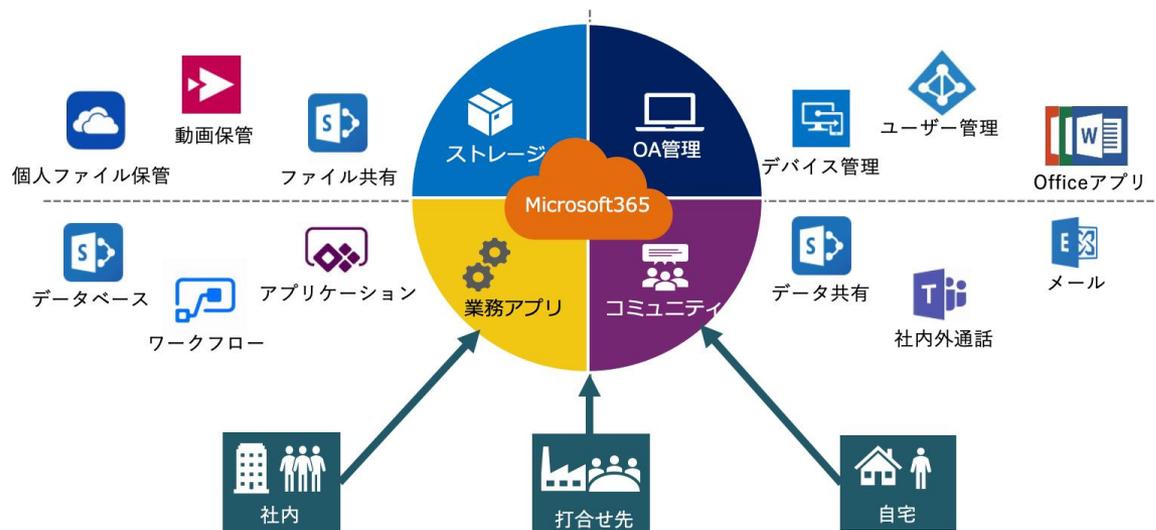


奉行シリーズと連携した業務をサイボウズkintoneなどのクラウドサービスを活用し社員が行う申請等の定型業務の業務プロセスを改善します。社員とバックオフィス双方が、生産性高く働ける環境づくりに貢献します。

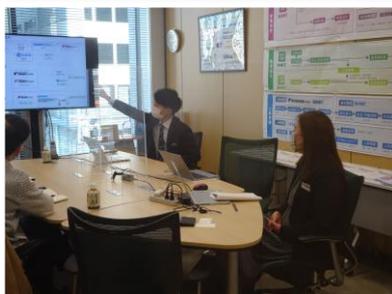
# 法人系：セグメント別主要商材・サービス【情報活用】

## マイクロソフト365サービス

企業のコミュニケーションは、画像をはじめ、電話、PC、モバイルを統合した時代になったといえます。当社では、Microsoft365をベースにした社内外のコミュニケーション基盤の構築ならびに情報活用促進のサポートをいたします。また、システム構築だけではなく、専属インストラクターによる操作教育・活用相談など、トータルで利活用効果をサポートいたします。



- ライセンス提供
- Exchange構築
- Teams – PBX構築
- SharePoint 活用
- Azure ADサポート
- 365情報活用教育
- ヘルプデスク
- 運用サポート



# 法人系：協立情報コミュニティの取り組み

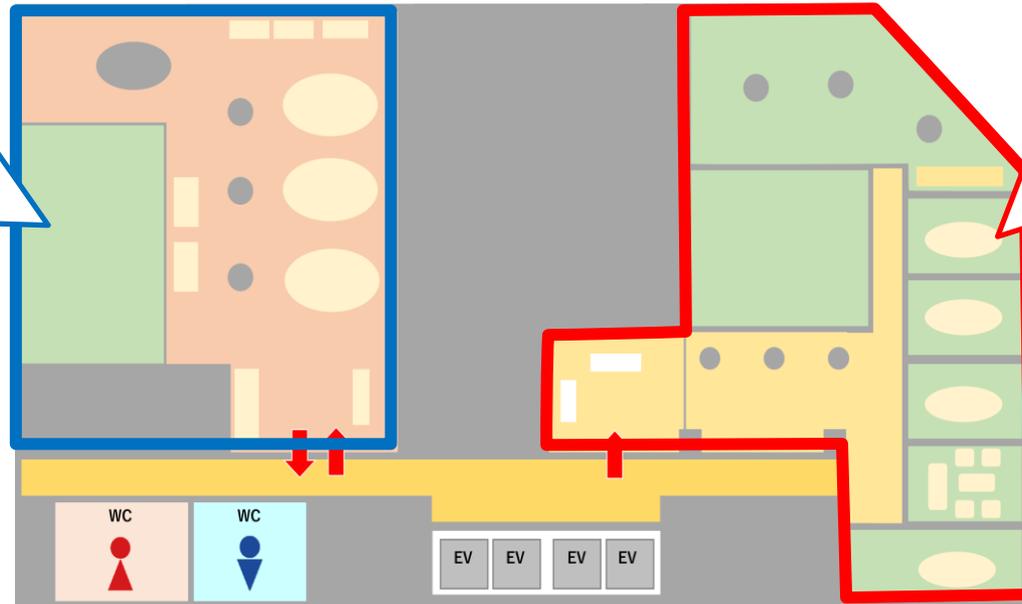
- 協立情報コミュニティを営業活動の中核として、最新の時事情報やICTソリューションの紹介、各種相談会・セミナー等をパートナー様と共創開催
- ソリューション導入前の検証や検討をはじめ、導入後のフォローアップや教育サービスの場として利用、お客様への永続的なサポートサービスを提供

約100坪

## パートナー融合 共創ルーム

3大パートナー商材の  
融合ソリューションを紹介

**3ヶ月に1回**  
イベント開催



約100坪

## 企業個別 デモ&相談会

お客様企業固有の課題に対し  
デモを通じて解決策をご提案

**平日毎日**  
開催！



# 個人系・法人系：ドコモ事業 店舗サービスの取り組み

- モバイルの利活用提案の充実や、お客様満足度向上を目指したドコモスキル上位資格取得のためのトレーニングの実施など、スタッフのサービス提案力の向上を図る
- ドコモショップ八丁堀店では、個人様と法人様に対するモバイル関連サービスを提供するとともに、ネットワーク、法人向け関連ソリューションなどが体感できるコーナーを開設し、法人の新規需要の開拓を強化



ドコモショップ八丁堀店 法人ソリューションコーナー



店頭カウンター



ドコモショップ八丁堀店 VR体験コーナー



ドコモショップ八丁堀店

# 2023年3月期 振り返り

# 2023年3月期 業績振り返り ～前年度比売上は 実質10%増加～

- 前年比 実質 増収増益

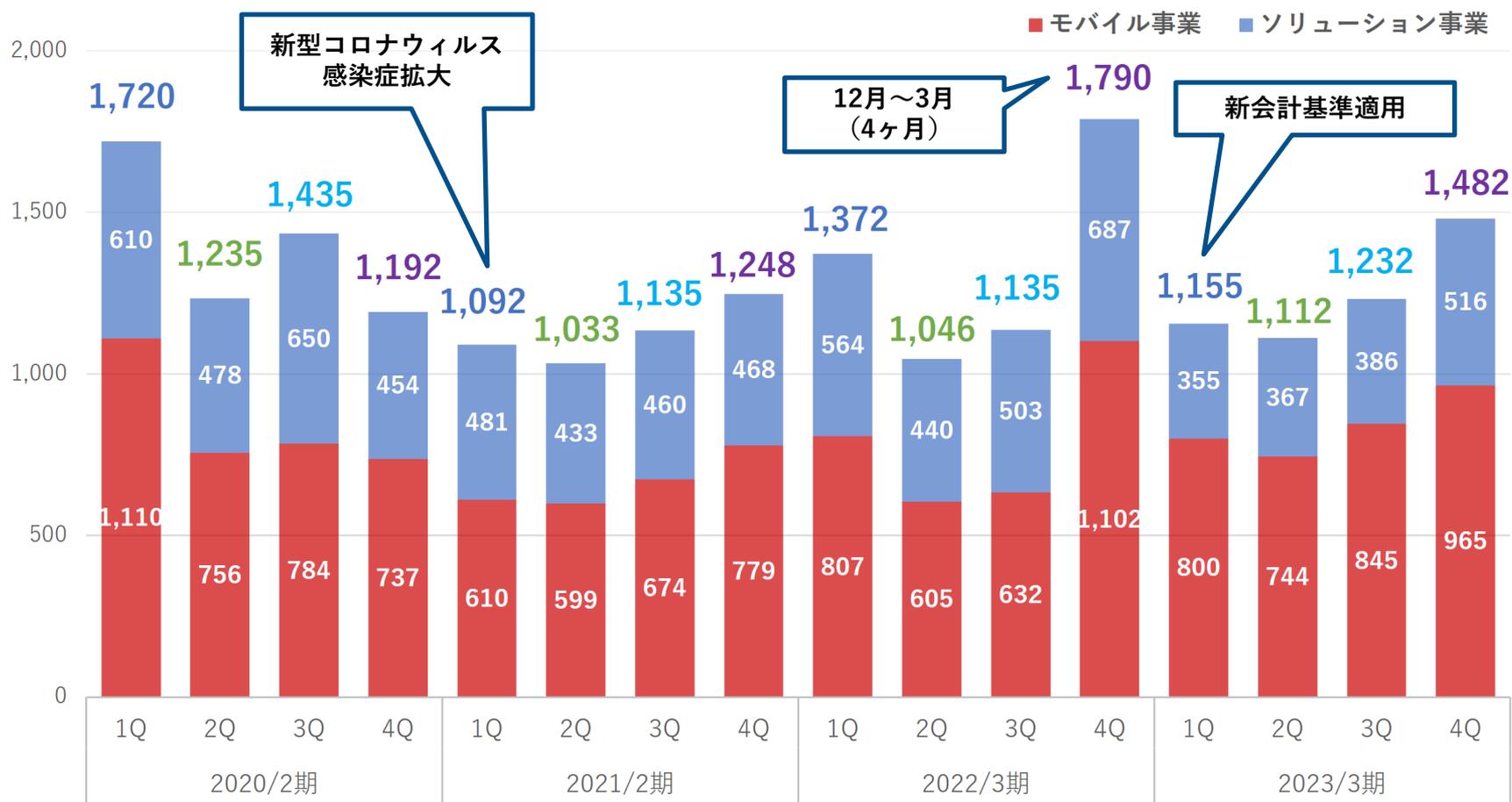
決算期の変更 : 前年 2022年3月期決算は13ヵ月

会計方針の変更: 新会計基準適用の影響により、売上▲275百万円

	2021/2期	2022/3期 (13ヵ月)	参考値	2023/3期	参考値	
			2021/3~2022/2 (12ヵ月)		2023/3期 会計方針変更前	会計方針の変更 による影響額
<b>売上高</b>	4,509	5,344	4,767	4,983	5,258	▲275
ソリューション	1,844	2,196	1,966	1,626	1,917	▲291
モバイル	2,664	3,148	2,800	3,356	3,340	+16
法人	769	861	—	930	910	+20
店舗	1,895	2,287	—	2,426	2,430	▲4
<b>営業利益</b>	165	185	160	184	149	+35
ソリューション	381	528	471	387	385	+2
モバイル	262	122	118	217	185	+32
法人	138	43	—	183	149	+34
店舗	123	79	—	34	35	▲1
<b>全社共通費用</b>	▲ 478	▲ 465	▲428	▲ 420	▲ 420	0
<b>経常利益</b>	192	192	163	192	157	+35
親会社株主に帰属する 当期純利益	132	115	103	123	101	+12

# 決算期変更以降、4Qの構成比が高まる

- 決算期変更に伴い、第1四半期の構成比が高い収益特性から第4四半期の構成比へシフト
- 新会計基準適用によりソリューション事業は減少するが、受注は順調に推移
- モバイル事業は端末販売の回復により、売上伸長傾向



決算期変更

# 2023年3月期 事業活動の振り返り

- 通信ソリューション領域にて、モバイル法人とソリューション通信系部門での融合提案活動が進展、受注増加傾向
- ソリューション情報系のSaaSサービスは、収益面での寄与は小さいが順調に拡大。継続収入の基盤拡大に期待
- 店舗系は出張販売、サテライト店が奏功し、販売の拡大に繋がったが、本格的な店舗ビジネスの変革は不十分

出来た事	ソリューション	<p>&lt;情報系&gt; SaaS関連サービスへの取り組み</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 財務会計を中核に、人事労務領域のSaaSサービスを拡大展開。</li><li>・ 基幹業務を補完するSaaSサービスの販売を拡大。</li></ul>	<p>&lt;通信系&gt; モバイル内線ソリューションへの取り組み</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ ドコモオフィスリンクの拡販活動はもとより、マルチキャリア対応のNEC UNIVEREGE BULE（NECスマホ内線ソリューション）を推進。</li></ul>
	モバイル	<p>&lt;法人系&gt; 新規回線拡大への取り組み</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ モバイルと通信系ソリューションのセット提案の活動が定着化し、案件及び受注が増加。</li><li>・ モバイル保守サービスが大幅に増加。</li></ul>	<p>&lt;店舗系&gt; 端末拡販への取り組み</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 「打って出る施策」を推進のため、出張販売の他、販売に特化したサテライト店を埼玉エリアにオープン。</li></ul> <p>デジタルデバイド解消への取組</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ マイナンバーカード申請受付／スマホ教室の充実。</li></ul>
出来なかった事	ソリューション	<p>&lt;情報系&gt; セキュリティサービス への取り組み</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ セキュリティサービスの提案活動は案件創造に寄与したが、小口規模が多数のため業績を牽引するに至らず。</li><li>・ 業務DXの補完的位置付けから、融合商材としてトータルサービスに包含した活動を推進する</li></ul>	<p>&lt;通信系&gt; LAN関連サービスへの取り組み</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ スキル、リソース不足により、PBX主体のインフラサービスからの脱却、LAN関連サービスの展開に至らず。</li><li>・ 研修、セミナーの受講強化、人材の適正配置と遠隔サポートの拡充により、テレワークソリューションを推進。</li></ul>
	モバイル	<p>&lt;法人系&gt; 拠点強化への取り組み</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 神奈川拠点の強化に取り組み、新規案件創造のプロセス構築までできたが、成果には至らず。</li><li>・ 地域協業パートナーの開発を行い、動機創りの多様化を図る。</li></ul>	<p>&lt;店舗系&gt; 収益機会拡大への取り組み、独自商材の拡販</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 顧客ニーズにマッチした独自商材の推進が十分できず。</li><li>・ 端末販売、スマートライフ商材、セキュリティ商材をトータルに提案訴求する力を高め、販売機会当たりの収益性を高める。</li></ul>



# 中期事業計画2025

## ローリング版

# 中期経営計画2025の目標

- 基本戦略に則り、足元を見据えながら確実な取り組みを行い、3ヶ年目標の達成を目指す

## 2022年5月開示 中期経営計画2024

### ○2022年3期時点 2025年3期目標

	2025/3期
■ 売上高	65 億円
■ 営業利益	4.2 億円
■ 当期純利益	2.8 億円
■ 純資産	23 億円
■ EPS	232円
■ BPS	1,909円



## 中期経営計画2025

### ○2023年3期時点 3ヶ年目標

	2024/3期	2025/3期	2026/3期
■ 売上高	52 億円	55 億円	60 億円
■ 営業利益	2.5 億円	3.5 億円	4 億円
■ 当期純利益	1.6 億円	2.3 億円	2.6 億円
■ 純資産	19 億円	21 億円	23 億円
■ EPS	138円	195円	222円
■ BPS	1,662円	1,797円	1,960円

## ● 中期経営計画2024との目標変更の背景

- ・ スマホ市場の成長鈍化とオンライン販売の拡大による店舗事業の減収傾向
- ・ 企業DXが加速し法人向けソリューション事業の大幅拡大を見込むもクラウドSaaSの急速普及による売上単価の下落

# 事業シナジーを創出し、安定成長を目指す

60年の歴史で培った信頼とサービスを進化させ、  
顧客貢献に向け、誇りある活動を推進する

顧客

パートナー

社員

基本  
戦略

1. 事業別ポートフォリオの再構築
2. 継続収益の拡大
3. サステナブル経営の推進

市場創造

サービス強化

サービス創造

パートナーシップと事業シナジーによる推進

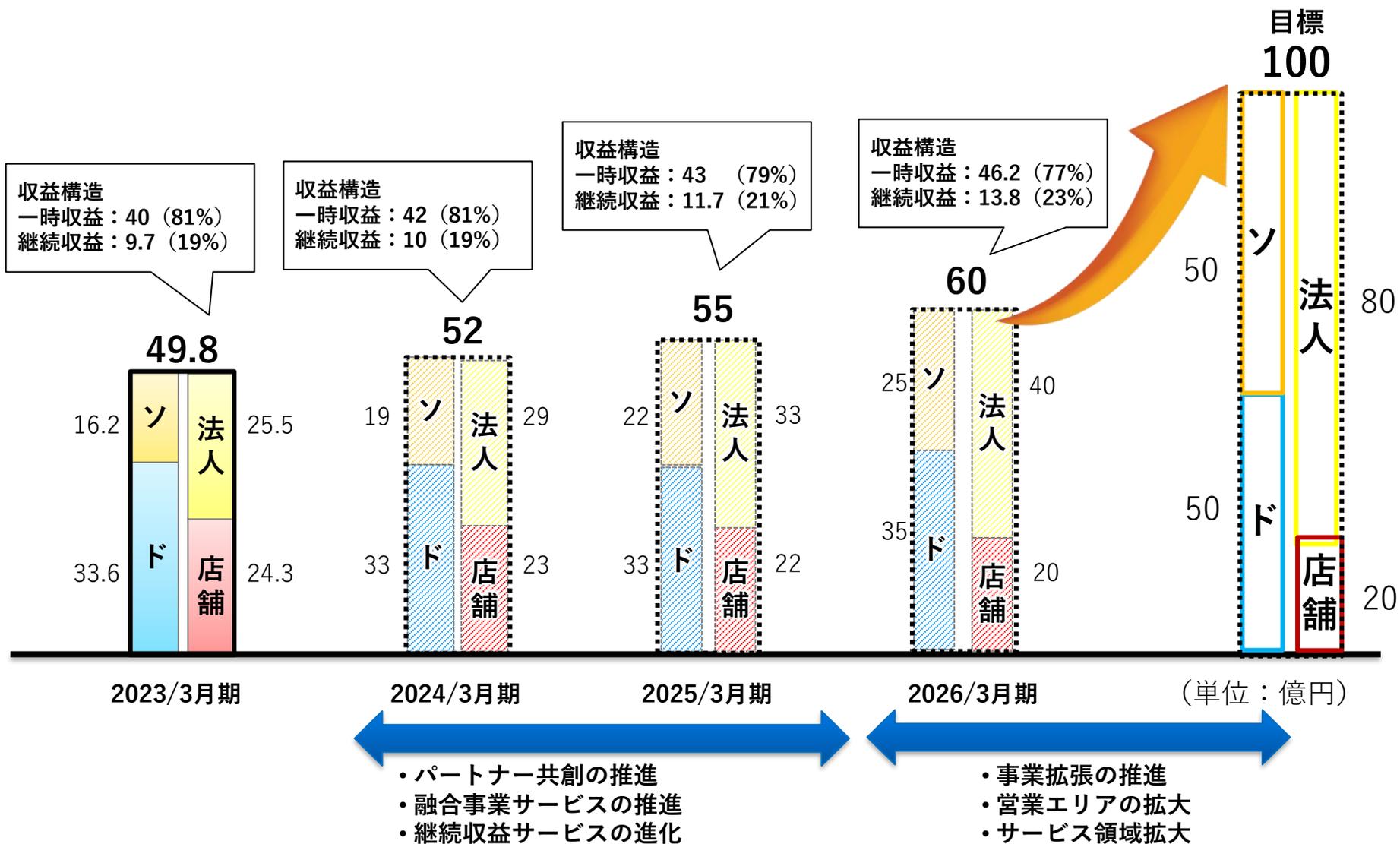
経営基盤

サステナブル経営

# 【基本戦略 1】

## 事業ポートフォリオの再構築

# 事業ポートフォリオの再構築



【凡例】

■ ソ：ソリューション事業

■ 法人：法人系

■ ド：ドコモ事業

■ 店舗：店舗系

# 活動方針と具体的内容

		活動方針	活動内容
全社		<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 法人関連ビジネスの強化</li> <li>◆ 継続収益の拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 協立情報コミュニティを中核とした パートナーとの共創イベントの展開</li> <li>• 事業部連携のサービスメニューの開発と推進</li> </ul>
ソリューション		<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ クラウドソリューションの推進</li> <li>◆ リカーリングモデルの強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• SaaSサービスによる業務系DX化の促進</li> <li>• テレワークソリューションの推進 とクラウドPBXソリューションの促進</li> <li>• 遠隔サポート・運用支援サービスの拡充</li> </ul>
ドコモ	法人	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ モバイルとソリューション の融合提案の促進</li> <li>◆ インセンティブに依存しない 収益構造の確立</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• NTTドコモ&amp;コミュニケーションとの市場共創</li> <li>• スマホを切り口した ソリューション全般の提案活動</li> <li>• モバイル保守サービスの進化と拡大</li> </ul>
	店舗	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 店舗運営の変革 と収益体質への変換</li> <li>◆ モバイル活用サポート と独自サービスの拡充</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 法人部門との連携と法人商材の訴求</li> <li>• モバイル販売に加え、コンテンツ 周辺機器などのトータル提案の推進</li> </ul>

# 【基本戦略 2】

## 継続収益の拡大

# 2024年3月期～2026年3月期 継続収入比率目標

- 売上高目標を達成しつつ、継続収入比率を2026年3月期4ポイントアップを図り、安定した収益基盤確保を目指す

## 実績



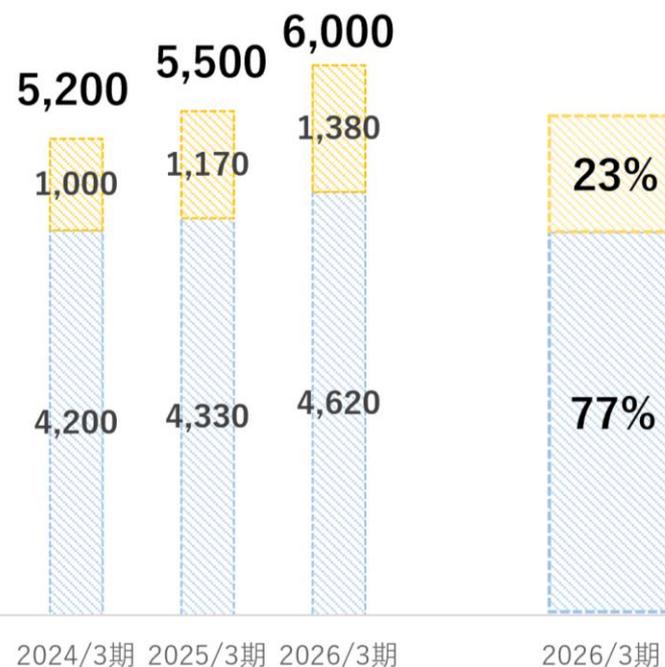
## 目標

### 継続収入比率

19%

21%

23%



# 継続収益拡大の取り組み内容

顧客のIT活用基盤の進化を支えるサービスの追求により、継続収益の拡大を図る

システム保守メンテナンス



DX化・情報活用の伴走者

## クラウドサービスの深化

### 利用領域の拡充

基幹業務から周辺業務へ深化

### オールインワンサービス

インフラ/コンテンツ/活用  
環境構築から活用までをサポート

## サブスク型サービスの拡大

### 対象領域の拡大と充実

ハード/コンテンツ/活用教育  
を包含したレンタルサービス

### 所有から利用への促進

中堅中小企業のDX支援  
サービス適用範囲の拡大

## サポートサービスの強化

### IT基盤運用保守

ハイブリッドIT（クラウド/オン  
プレミス）に対応する運用  
保守サービスの推進

### パートナーサービスの 融合提案

多様なニーズに対して各パー  
トナーサービスを融合したソ  
リューションを提供

ライセンス料

レンタル/リース料

継続手数料

運用保守料



# 【基本戦略 3】

## サステナビリティ

# サステナビリティ基本方針

- 経営理念のもと、すべてのステークホルダーに配慮し、サステナブル（ESG、SDGs）経営を推進することにより、自らの成長と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

## 経営理念

知と情報の新結合は社会と  
企業の繁栄をもたらす源である

我が社は経営情報ソリューション  
において比類なき利用性・安全性  
創造性を追求し以て

顧客の発展並びに社員の進化  
充実を図り

永遠の誇りある活動を推進する

協立情報通信株式会社

創業者 佐々木茂則

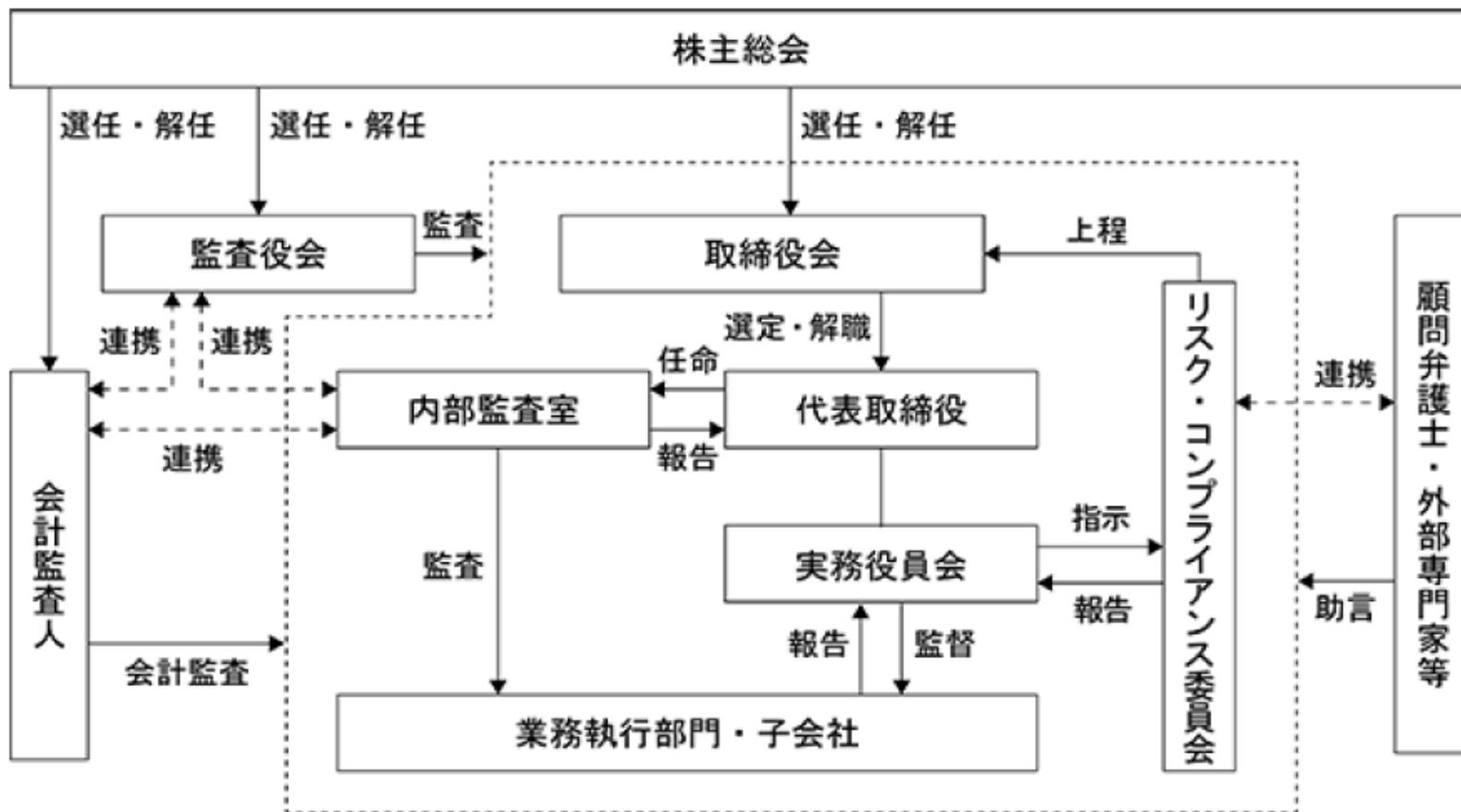
# サステナビリティの取り組み

- サステナビリティ（ESG、SDGs）を巡る課題を重要課題（マテリアリティ）として認識し、以下の取り組みを推進
- 顧客の発展と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

<b>環境</b> <b>Environment</b> 	<b>環境負荷への貢献</b> 省エネシステム・機器の導入と再生可能エネルギーへの取組みにより環境負荷の低減に貢献
	<b>資源の削減</b> ゴミ分別の徹底、保管資料の電子化とペーパレス化の促進等によりエコ活動を推進
<b>社会</b> <b>Social</b> 	<b>ダイバーシティの推進と人財育成</b> 女性の積極登用とSK（Study:新しい学び、Knowledge:新しい知識）によるプロフェッショナルな人財の育成
	<b>DXの推進</b> 社内のDX促進と活用実績をもとに適切な提案により顧客のDX化に貢献
	<b>顧客・パートナーとの共創</b> 協立情報コミュニティーを「場」に、顧客・パートナーとの共創を通じて顧客の企業価値向上に貢献
<b>ガバナンス</b> <b>Governance</b> 	<b>コーポレートガバナンスの充実</b> 実効性の高いガバナンスの確保と情報開示の充実
	<b>コンプライアンスの徹底</b> 業務の適正性を確保するための内部統制システムの整備・運用の徹底

# ガバナンス体制

- 健全かつ効率的で透明性のある経営体制及び内部統制システムを整備・構築することが、経営の重要課題の一つであると位置づける
- 経営環境の変化に迅速かつ的確に対応できる体制や仕組みを整備し、最大限の利益確保に努める



# 株主還元

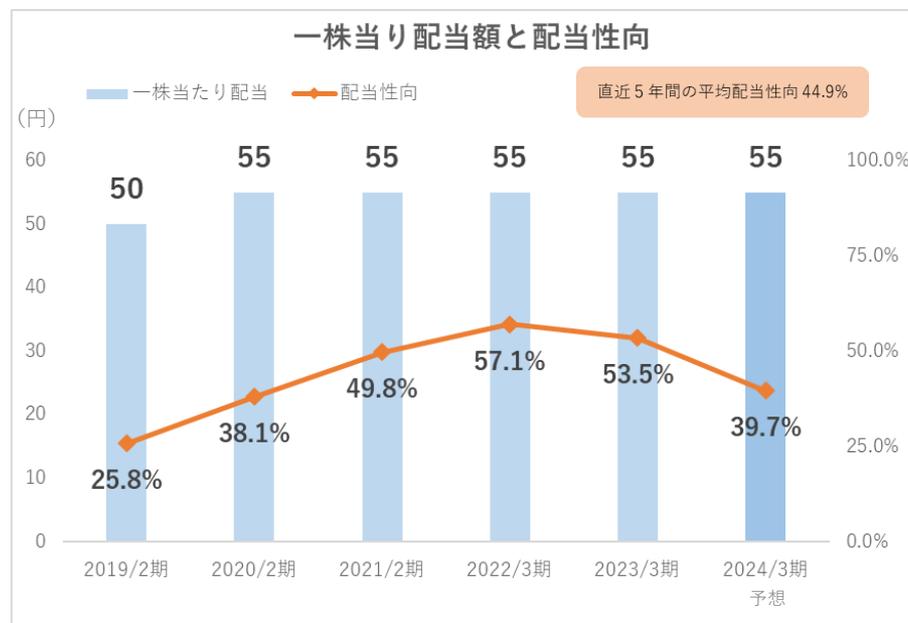
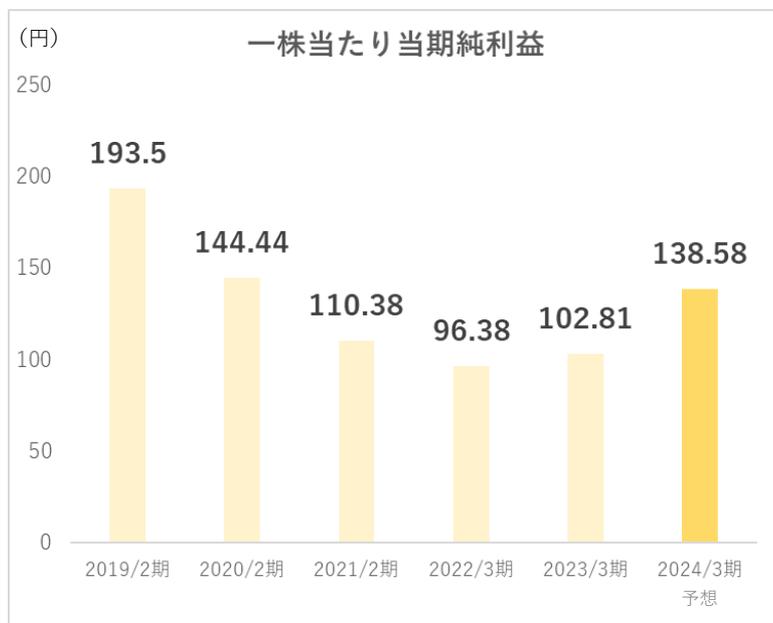
# 株主還元

## 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



# 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

総務課 IR担当  
電話 03-3433-0247  
E-mail [ir@kccnet.co.jp](mailto: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。

# ご参考資料

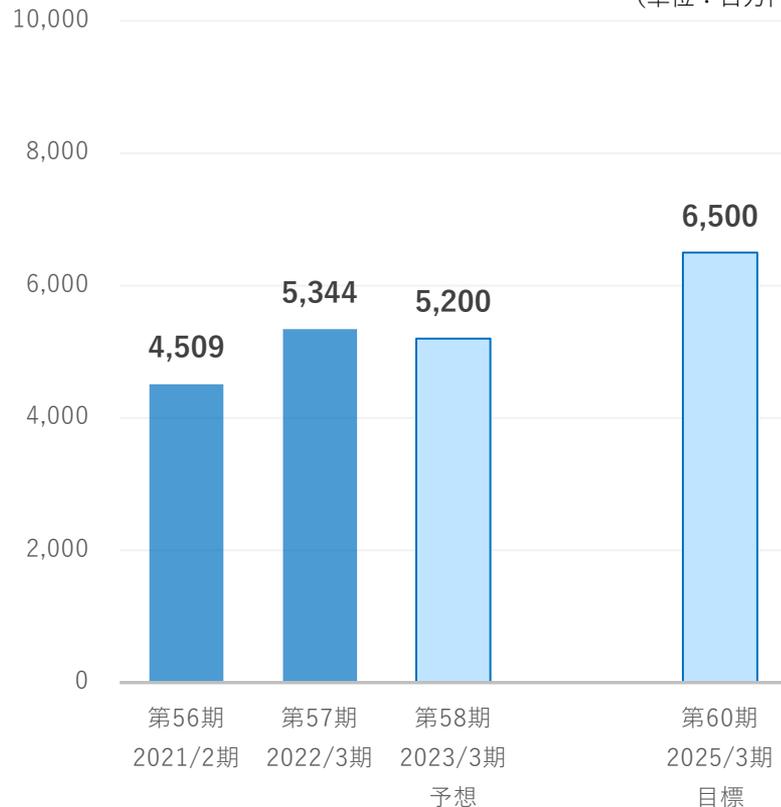
# 中期経営計画2024と2025比較：売上高数値目標

- ソリューションの通信系・情報系にモバイル法人系を加えた3領域のシナジー効果を一段と高め、法人系シフトを着実に実行
- 店舗系は、継続手数料・店舗支援金等の減少を吸収し、顧客ニーズにマッチした独自サービスを拡販

2022年5月開示 中期経営計画2024

## ○2022/3期時点 3年後の売上高目標

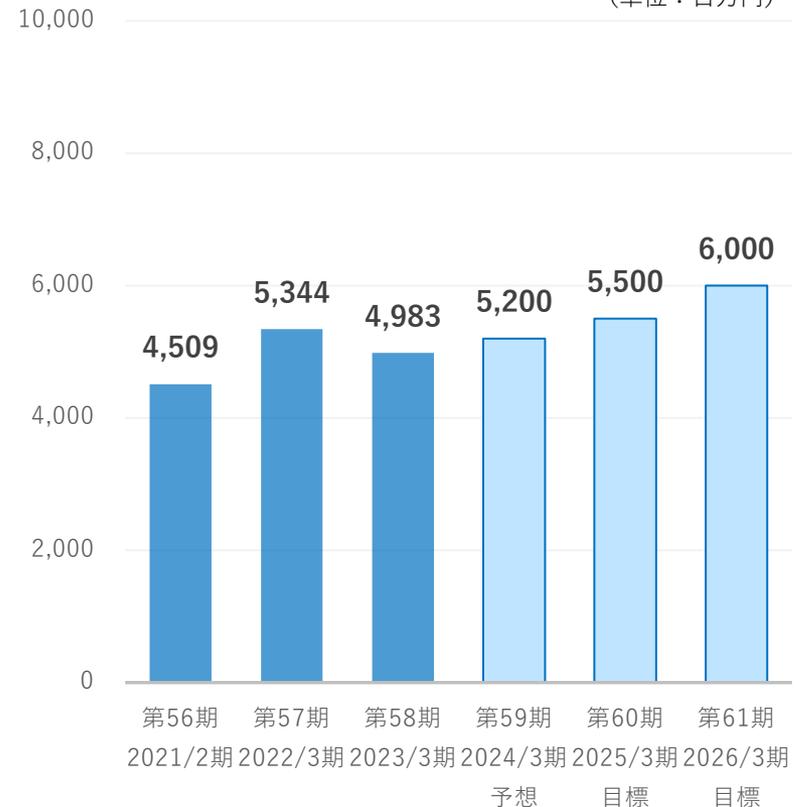
(単位：百万円)



中期経営計画2025

## ○2023/3期時点 3ヶ年売上高目標

(単位：百万円)

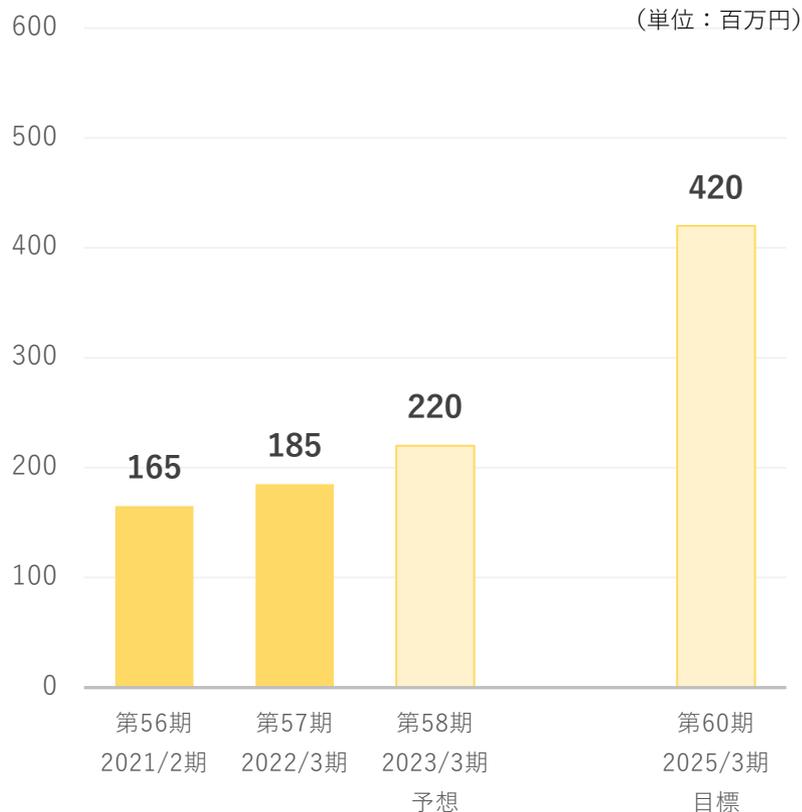


# 中期経営計画2024と2025比較：営業利益数値目標

- 店舗系の継続収入減少を吸収し、法人系の着実な拡大により収益基盤の強化を推進
- 業務効率化等（DX推進・成長部門への人材配置）により、経費削減・収益拡大を図る

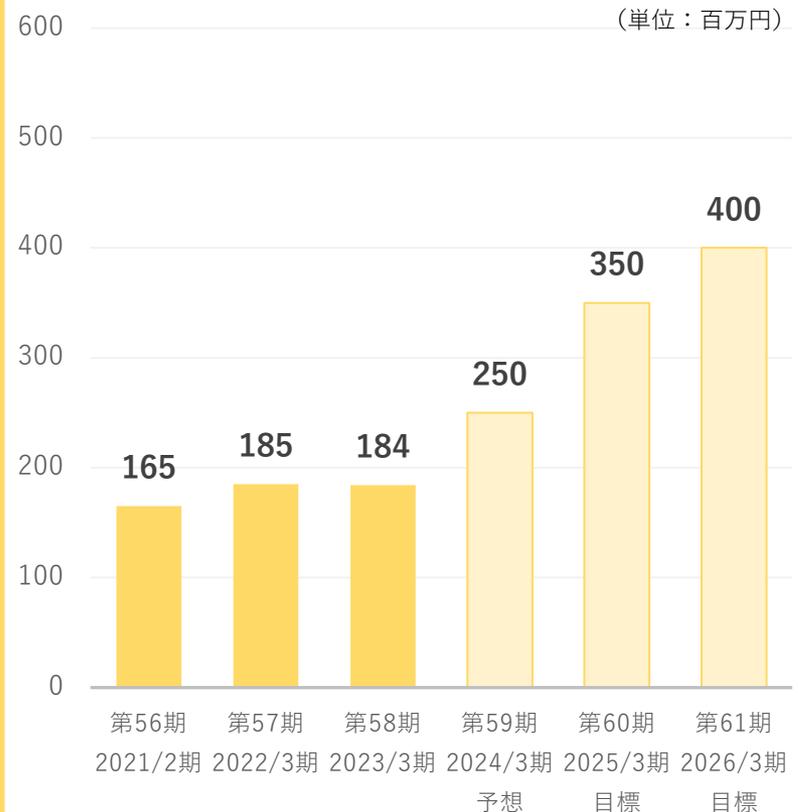
## 2022年5月開示 中期経営計画2024

### ○2022/3期時点 3年後の営業利益目標



## 中期経営計画2025

### ○2023/3期時点 3ヶ年営業利益目標

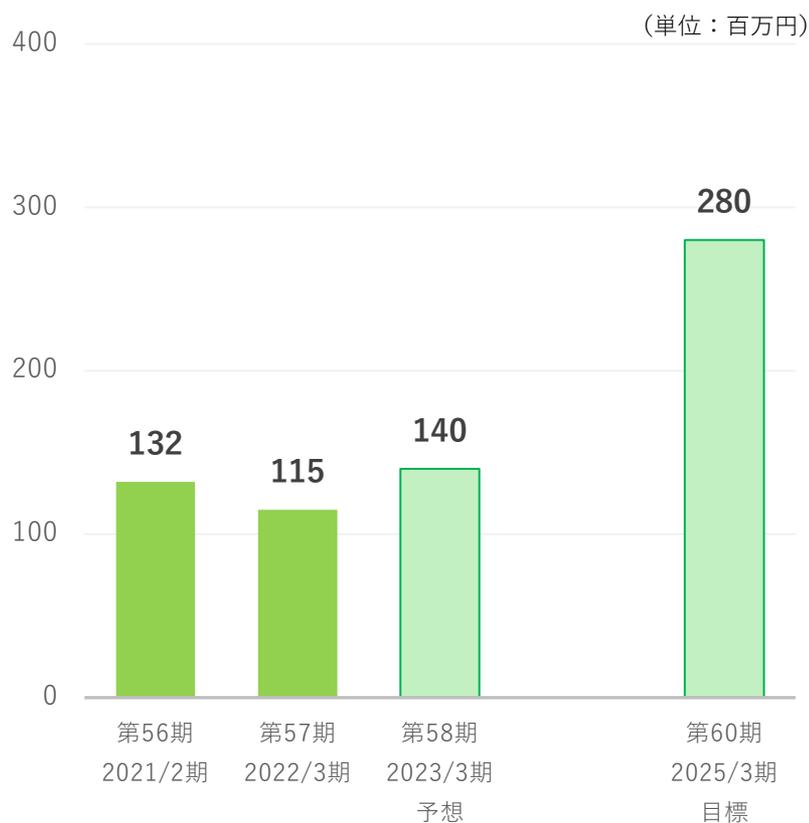


# 中期経営計画2024と2025比較：当期純利益数値目標

- 新たな投資の財源確保と安定した株主還元を実施するため、売上高・営業利益目標とともに確実な達成に注力

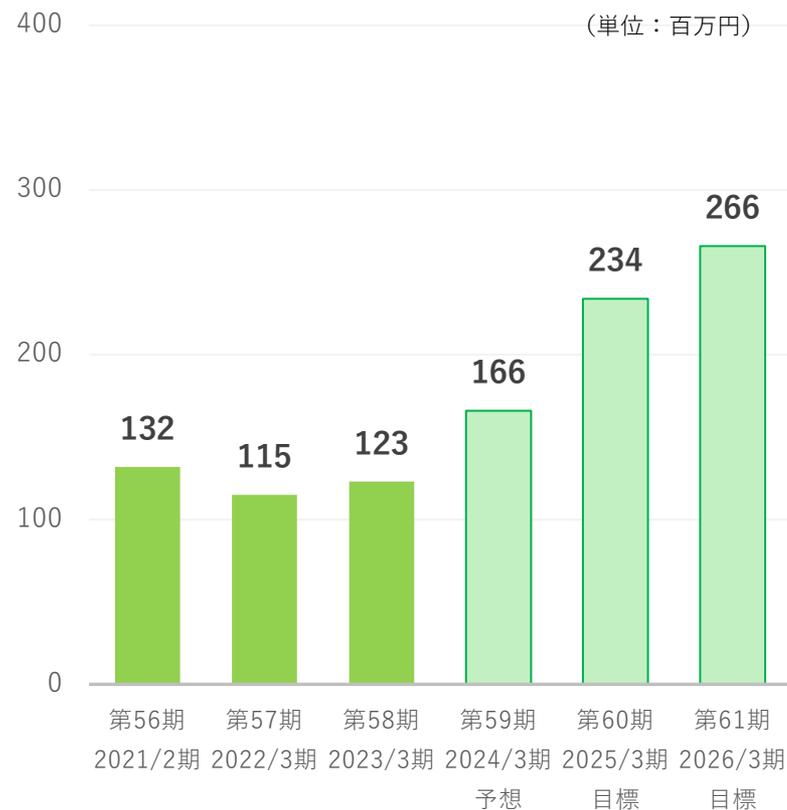
## 2022年5月開示 中期経営計画2024

### ○2022/3期時点 3年後の純利益目標



## 中期経営計画2025

### ○2023/3期時点 3ヶ年純利益目標

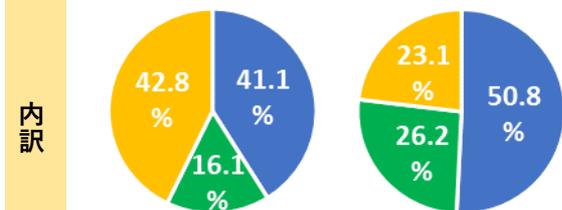
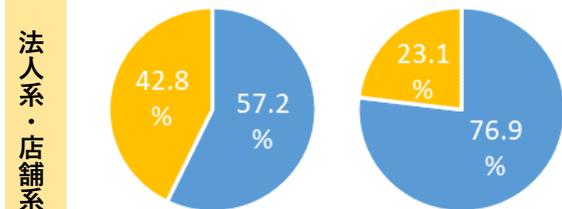
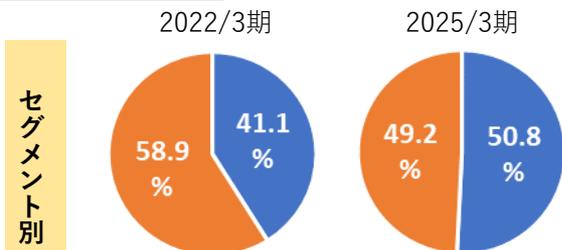


# 2024年3月期～2026年3月期 事業ポートフォリオ：売上構成

- 2023年3月期は店舗系の端末販売が回復したことから、法人系の構成比が約6ポイント低下
- ソリューションと法人系のシナジー効果を高め、法人系の売上構成を上げることで収益特性の改善を図る

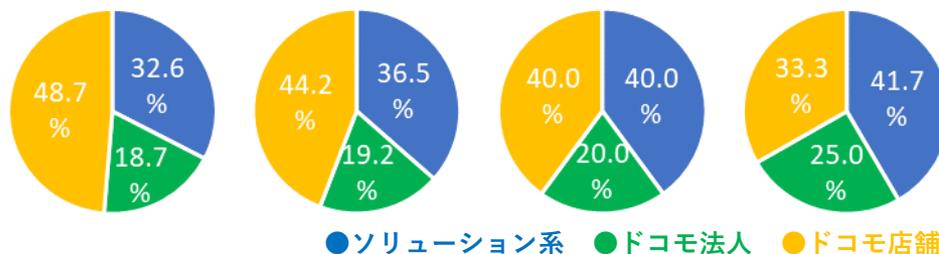
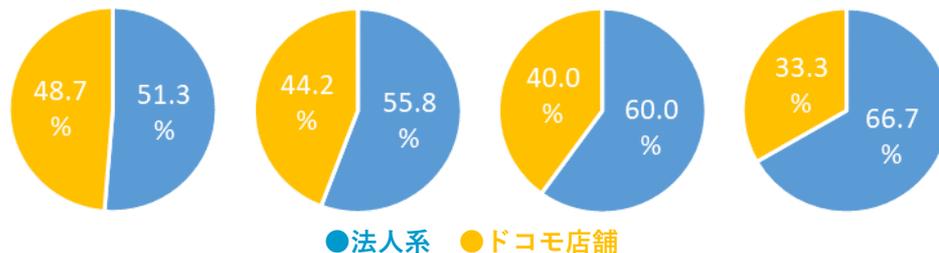
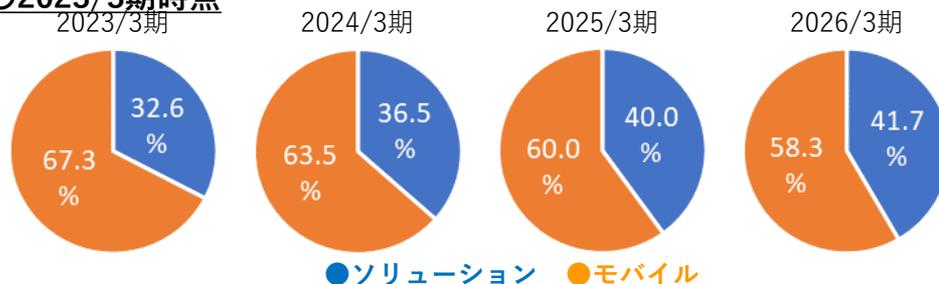
## 2022年5月開示 中期経営計画2024

### ○2022/3期時点



## 中期経営計画2025

### ○2023/3期時点



# 2024年3月期～2026年3月期 継続収益目標

- 2023年3月期は、店舗系の継続手数料減少、メーカー保守の純額計上等により継続収入が大幅に減少
- 一方、SaaSサービスの増加によるライセンス料の増加、並びにモバイル法人系の保守サービスが拡大

(単位：百万円)

