

平成25年2月期 決算短信〔日本基準〕(非連結)

平成25年4月12日

上場会社名 協立情報通信株式会社 上場取引所 大
 コード番号 3670 URL <http://www.kccnet.co.jp/>
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 佐々木 茂則
 問合せ先責任者 (役職名) 専務取締役管理部長 (氏名) 山田 信彦 (TEL) 03-3434-3141
 (代表)
 定時株主総会開催予定日 平成25年5月30日 配当支払開始予定日 平成25年5月31日
 有価証券報告書提出予定日 平成25年5月31日
 決算補足説明資料作成の有無 : 有
 決算説明会開催の有無 : 有 (機関投資家・アナリスト向け)

(百万円未満切捨て)

1. 平成25年2月期の業績(平成24年3月1日～平成25年2月28日)

(1) 経営成績

(%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
25年2月期	5,010	17.3	364	50.3	359	50.8	211	101.2
24年2月期	4,272	3.5	242	161.6	238	187.5	105	314.1

	1株当たり 当期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 当期純利益	自己資本 当期純利益率	総資産 経常利益率	売上高 営業利益率
	円 銭	円 銭	%	%	%
25年2月期	212.56	211.25	35.2	17.0	7.3
24年2月期	106.12	—	31.2	11.8	5.7

(参考) 持分法投資損益 25年2月期 一百万円 24年2月期 一百万円

(注) 当社は、平成24年9月27日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行いました。平成24年2月期の期首において当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期純利益及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益を算定しております。

(2) 財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
25年2月期	2,224	826	37.2	693.18
24年2月期	1,991	373	18.7	376.96

(参考) 自己資本 25年2月期 826百万円 24年2月期 373百万円

(注) 当社は、平成24年9月27日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行いました。平成24年2月期の期首において当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり純資産額を算定しております。

(3) キャッシュ・フローの状況

	営業活動による キャッシュ・フロー	投資活動による キャッシュ・フロー	財務活動による キャッシュ・フロー	現金及び現金同等物 期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
25年2月期	199	20	45	546
24年2月期	494	29	△378	281

2. 配当の状況

	年間配当金					配当金総額 (合計)	配当性向	純資産 配当率
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
24年2月期	—	—	—	100.00	100.00	33	31.4	9.8
25年2月期	—	0.00	—	50.00	50.00	59	23.5	9.3
26年2月期(予想)	—	0.00	—	50.00	50.00		27.4	

(注) 当社は、平成24年9月27日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行いました。平成24年2月期については当該株式分割前の実績を記載しております。

3. 平成26年2月期の業績予想(平成25年3月1日～平成26年2月28日)

(%表示は、対前期増減率)

	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
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通 期	5,776	15.3	400	9.8	404	12.7	217	2.9	182.27

(注) 当社は年次での業績管理を行っておりますので、第2四半期(累計)の業績予想の記載を省略しております。詳細については、決算短信(添付資料)3ページ「1. 経営成績・財政状態に関する分析(1) 経営成績に関する分析 次事業年度の見通し」をご覧ください。

※ 注記事項

(1) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- | | |
|----------------------|-----|
| ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 | : 有 |
| ② ①以外の会計方針の変更 | : 無 |
| ③ 会計上の見積りの変更 | : 無 |
| ④ 修正再表示 | : 無 |

(注)詳細は添付資料26ページ「4. 財務諸表(6) 会計方針の変更」をご覧ください。

(2) 発行済株式数(普通株式)

① 期末発行済株式数(自己株式を含む)	25年2月期	1,200,000 株	24年2月期	1,200,000 株
② 期末自己株式数	25年2月期	7,500 株	24年2月期	210,000 株
③ 期中平均株式数	25年2月期	994,130 株	24年2月期	990,000 株

(注)当社は、平成24年9月27日付で普通株式1株につき3株の株式分割を行っております。平成24年2月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、発行済株式数(普通株式)を算定しております。

※ 監査手続の実施状況に関する表示

この決算短信は、金融商品取引法に基づく監査手続の対象外であり、この決算短信の開示時点において、金融商品取引法に基づく財務諸表の監査手続は終了していません。

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項等については、添付資料P2「1. 経営成績・財政状態に関する分析(1) 経営成績に関する分析」をご覧ください。

○添付資料の目次

1. 経営成績・財政状態に関する分析	2
(1) 経営成績に関する分析	2
(2) 財政状態に関する分析	5
(3) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当	6
(4) 事業等のリスク	7
2. 企業の状況	10
3. 経営方針	14
(1) 会社の経営の基本方針	14
(2) 目標とする経営指標	14
(3) 中長期的な会社の経営戦略	14
(4) 会社の対処すべき課題	14
(5) その他、会社の経営上重要な事項	15
4. 財務諸表	16
(1) 貸借対照表	16
(2) 損益計算書	19
(3) 株主資本等変動計算書	21
(4) キャッシュ・フロー計算書	24
(5) 継続企業の前提に関する注記	26
(6) 会計方針の変更	26
(7) 財務諸表に関する注記事項	26
(持分法投資損益等)	26
(セグメント情報等)	26
(1株当たり情報)	28
(重要な後発事象)	28
5. その他	29
(1) 役員の異動	29

1. 経営成績・財政状態に関する分析

(1) 経営成績に関する分析

① 当事業年度の経営成績

当事業年度におけるわが国経済は、東日本大震災の復興に伴う需要により、景気が穏やかな回復傾向にあるものの、欧州債務問題の長期化や新興国の景気鈍化による世界景気の減速などの影響により、先行き不透明な状況で推移いたしました。

当社の事業領域でありますIT関連業界におきましては、国内企業のIT投資は慎重さを伴ないながらも、クラウド・コンピューティングやスマートフォンの急速な進展に伴い、企業内の情報活用に対する新たなサービスへの期待から、底堅く推移いたしました。

このような状況の中で、当社は中堅・中小企業を中心としたICT活用能力の向上による企業の活性化という課題解決につながるサービスの提案を軸に、当社の主力サービスである、会計情報ソリューション、情報通信ソリューション、モバイルソリューション及び販賣商材である「OBC奉行シリーズ」「NEC UNIVERGEシリーズ」「ドコモ・モバイルシステム」等、ソリューション事業とモバイル事業の連携によるICTソリューションサービスを核として業績拡大を推進して参りました。

この結果、当事業年度の業績は、売上高5,010,468千円（前期比17.3%増）となり、営業利益364,872千円（同50.3%増）、経常利益359,060千円（同50.8%増）、当期純利益211,316千円（同101.2%増）となりました。

事業セグメント別の業績は以下のとおりです。

〔ソリューション事業〕

ソリューション事業では、会計情報システムや情報通信システムをはじめとしたICTシステムの構築と導入、保守契約サービスに加え、情報活用能力を高める付加価値サービスまで幅広く手掛けております。

コミュニケーションの効率化や関連するIPインフラ等の構築、モバイル事業との連携によるスマートフォン活用などのユニファイドコミュニケーションの提案等が功を奏し、「NEC UNIVERGEシリーズ」に代表される電話交換設備の底堅い需要等により堅調に推移いたしました。

この結果、ソリューション事業では、売上高1,725,823千円（前期比6.2%増）、セグメント利益（営業利益）223,026千円（同94.9%増）となりました。

〔モバイル事業〕

モバイル事業では、エヌ・ティ・ティ・ドコモ携帯電話機の販売をはじめ、モバイルソリューション、料金プランのコンサルティングなど、導入後の手続きを中心としたサービスを手掛けております。

法人顧客に対しては、スマートフォンや携帯電話、データカードの販売やソリューション事業との連携を図ったモバイルソリューション提案を行っております。

個人顧客に対しては、ドコモショップ店舗による販売を行っており、スマートフォンの需要の拡大や、携帯キャリアの施策による販売キャンペーン等が功を奏し、商品販売の増加及び一次代理店から支払われる受取手数料が増加しました。

この結果、モバイル事業では、売上高3,284,644千円（前期比24.1%増）、セグメント利益（営業利益）141,846千円（同10.5%増）となりました。

② 次事業年度の見通し

欧州債務問題の再燃、中国経済の減速などグローバルな状況は依然として不透明ですが、わが国経済は復興需要の他、産業競争力の向上・強化等をはじめとした、新政権のスピード感ある経済対策への期待の高まり、円安による輸出の回復等により、国内景気はもとより中小企業の業況が上向くと予想されます。情報通信業界におきましては、クラウド・コンピューティングやビッグデータの活用、スマートフォン、タブレット等、各種インフラやツールおよび、各種データやアプリケーションソフト等のコンテンツの進化と利用が進み、新たなサービスの創造が期待される等、IT支出の拡大が見込まれます。

このような現状を踏まえ、「情報創造コミュニティー」を中核に、IT活用による業務の効率化・合理化の推進により、中小企業の経営の健全化をサポートするサービス事業を、お客様に入り込み、そしてお客様をリードする形で提供してまいります。

このため、情報創造コミュニティーのスペースの拡張と内容の充実化（教室、ミーティングスペースの拡大、ロビースペースの雰囲気づくり等）を実施し、各事業部との連携、各パートナーとの協業及び、運営するドコモショップとの連携による事業展開を推進いたします。

〔ソリューション事業〕

- ・情報インフラ（通信システム&PC-LAN）の推進展開について

NECのUNIVERGEシリーズならびに、Expressサーバ及び、企業向けPCシリーズをベースに、エヌ・ティ・ティ・ドコモのスマートフォンやタブレット、マイクロソフトのクラウドサービスOffice 365やその他グループウェア等と融合させたソリューションサービスの提供により、IT化、情報化の推進に必要なインフラ面の展開強化を図ってまいります。

- ・情報コンテンツの推進展開について

OBC奉行シリーズをベースに、法制、税制改正に対応し、顧客企業の健全な会計情報運用を支援します。また、会計情報を中核に据え、企業の活動を活性化させるための情報コンテンツ（活動情報）の連携展開に注力してまいります。

- ・IT活用・情報活用を促進するサービス（教育等）の推進展開について

情報活用推進の核となる人材（企業における社員）に対する、利活用を促進するサービスを強化してまいります。マイクロソフトソリューションスクール及び、会計情報OBCソリューションスクール（いずれも「情報創造コミュニティー」内に常設）にて、機能・操作教育から業務応用教育、組織活用教育等を促進するセミナーや体験イベントの実施に取り組んでまいります。

〔モバイル事業〕

モバイル事業では、運営するドコモショップ6店舗におけるスマートフォン、タブレット等の情報端末販売と利活用の推進をさらに図ります。また、お客様の利活用をリードするサービスの充実と顧客満足向上に努めます。これに並行して、法人営業による企業におけるスマートフォン、タブレットと企業内ネットワークやクラウドとの連携によるソリューション事業との展開を、情報創造コミュニティーを利活用することにより推進してまいります。

次事業年度の業績見通しといたしましては、売上高が5,776,911千円（前期比15.3%増）、営業利益は400,580千円（同9.8%増）、経常利益は404,732千円（同12.7%増）、当期純利益は217,352千円（同2.9%増）を見込んでおります。

③ その他

本決算短信の中で記述しております次事業年度の業績見通しなど将来についての事項は、予測しえない経済状況の変化等さまざまな要因があるため、その結果について当社が保証するものではありません。

(2) 財政状態に関する分析

① 資産、負債及び純資産の状況

(資産)

当事業年度末における総資産は2,224,729千円となり、前事業年度末と比べ233,136千円の増加となりました。主たる要因は、投資有価証券37,458千円及び建物（純額）16,831千円が減少したものの、現金及び預金253,182千円、売掛金27,832千円、商品14,439千円が増加したことによるものであります。

(負債)

当事業年度末における負債合計は1,398,106千円となり、前事業年度末と比べ220,298千円の減少となりました。主たる要因は、買掛金28,899千円が増加したものの、短期借入金30,000千円、未払法人税等40,063千円、1年以内返済予定の長期借入金22,800千円、1年内返還予定の社債29,880千円、長期借入金76,532千円及び社債40,000千円の減少によるものであります。

(純資産)

当事業年度末における純資産残高は826,622千円となり、前事業年度末と比べ453,435千円の増加となりました。主たる要因は、繰越利益剰余金177,968千円、資本剰余金144,450千円及び自己株式135,000千円の増加によるものであります。

② キャッシュ・フローの状況

当事業年度における現金及び現金同等物（以下「資金」という。）の期末残高は546,769千円となり、前期と比べ265,679千円増加となりました。当事業年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次のとおりであります。

〔営業活動によるキャッシュ・フロー〕

営業活動の結果、得られた資金は199,723千円となり、前期と比べ294,724千円の減少となりました。これは主に、税引前当期純利益369,058千円の計上、減価償却費60,385千円の計上、売上債権の増加額36,390千円及び法人税等の支払額193,868千円によるものです。

〔投資活動によるキャッシュ・フロー〕

投資活動の結果、得られた資金は20,094千円となり、前期と比べ9,117千円の減少となりました。これは主に、定期預金の払戻による収入63,113千円、投資有価証券の売却による収入40,726千円、定期預金の預入による支出50,613千円及び有形固定資産取得による支出32,627千円によるものであります。

〔財務活動によるキャッシュ・フロー〕

財務活動の結果、得られた資金は45,860千円となり、前期と比べ424,383千円の増加となりました。これは主に、短期借入金の減少額30,000千円、長期借入金の返済による支出99,332千円、社債の償還による支出69,880千円、配当金の支払33,000千円及び自己株式の処分による収入279,450千円によるものであります。

(参考) キャッシュ・フロー関連指標の推移

	平成21年2月期	平成22年2月期	平成23年2月期	平成24年2月期	平成25年2月期
自己資本比率 (%)	32.1	13.1	14.7	18.7	37.2
時価ベースの自己資本比率 (%)	—	—	—	—	207.7
キャッシュ・フロー対有利子負債比率 (年)	—	—	32.1	1.3	2.3
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	—	—	1.6	40.6	22.9

(注) 1. 各指標の算出は以下の算式を使用しております。

- ・自己資本比率：自己資本／総資産
- ・時価ベースの自己資本比率：株式時価総額／総資産
- ・キャッシュ・フロー対有利子負債比率：有利子負債／営業キャッシュ・フロー
- ・インタレスト・カバレッジ・レシオ：営業キャッシュ・フロー／支払利息

※営業キャッシュ・フローは、キャッシュ・フロー計算書の営業活動によるキャッシュ・フローを使用しております。

※有利子負債は、貸借対照表に計上されている負債のうち、利子を支払っている全ての負債を対象としております。

※支払利息については、キャッシュ・フロー計算書の利息の支払額を使用しております。

2. 株式時価総額は、期末株価終値×自己株式を除く期末発行株式数により、計算しております。
3. 平成21年2月期から平成24年2月期の時価ベースの自己資本比率については、非上場であり、株式時価総額は算出していないため記載しておりません。
4. 平成21年2月期から平成22年2月期については、キャッシュ・フロー計算書を作成していないため、キャッシュ・フロー対有利子負債比率及びインタレスト・カバレッジ・レシオは記載しておりません。

(3) 利益分配に関する基本方針及び当期・次期の配当

株主への還元を第一として、配当原資確保のため収益力を強化し、継続的かつ安定的な配当を行う事を基本方針としております。

配当水準につきましては、業績に連動させ適正な配当をしていくと共に万一業績が悪化したとしても一定の配当水準の維持を図ってまいります。

また、安定配当と共にバランスのとれた内部留保にも努め、「企業の発展に、情報化で寄与する」という当社の使命を継続できる企業体質を創り上げることが株主の皆様への貢献と考えます。

この基本方針に基づき、当期の期末配当につきましては、1株当たり配当金を50円とし利益還元を実施する予定でおります。

(4) 事業等のリスク

以下において、当社の事業展開その他に関するリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項及びその他の投資者の判断に重要な影響を及ぼすと考えられる事項を記載しております。

なお、本文中の将来に関する事項は、本書提出日現在（平成25年4月12日）において当社が判断したものであります。

① 顧客の投資意欲等による影響について

当社ソリューション事業においては、中堅・中小企業を主要顧客層としております。そのため、国内の景気低迷等により顧客の投資意欲が減少した場合は、新規顧客開拓の低迷や既存顧客からの受注減少、保守契約の解約など、当社の業績に影響を与える可能性があります。

また、当社モバイル事業においては、国内の景気低迷等による携帯電話の買い控え等に起因して販売台数が減少し、携帯電話端末の販売による収益が減少する可能性があります。

② 技術革新による影響について

情報サービス関連分野は、国内外を問わず、情報通信インフラの充実化に伴い、スマートフォンやタブレットなど情報端末の普及、クラウド・コンピューティングなどに代表される新しい情報基盤の革新が進んでおります。

当社ソリューション事業では、クラウド・サービスの普及等により、企業内に音声交換設備やサーバー等を設置する必要性が低下した場合は、情報システムの構築やデータ変更、ハードウェア等に関するサービスへの需要が減少することにより、当社の業績に影響を与える可能性があります。

③ 競合他社による影響について

当社ソリューション事業に関しては、市場において多くの会社と競合しております。

また、モバイル事業のうち法人営業については、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモが定める商圏がエリアフリーであるため、ドコモ以外の通信キャリアの代理店のみならず、ドコモの他の代理店との競争も生じております。

そのため、競合他社との価格競争がさらに激化した場合や、競合他社の技術力やサービス力の向上により、当社のサービス力が相対的に低下した場合は、当社が提案している営業案件の失注や、当社の保守契約先の解約等により、当社の業績に影響を与える可能性があります。

④ 特定の仕入先・取引先への依存について

〔ソリューション事業について〕

当社ソリューション事業では、日本電気株式会社及び株式会社オービックビジネスコンサルタントを重要なパートナー企業として、これらの会社との間で販売許諾及び販売支援等に関する契約を締結しており、これらの会社からの仕入が当社ソリューション事業における仕入の大部分を占めております。

平成25年2月期仕入実績

(単位：千円)

仕入先	仕入金額	シェア
日本電気株式会社	294,818	55.6%
株式会社オービックビジネスコンサルタント	90,768	17.1%
その他	144,252	27.2%
合計	529,840	100.0%

そのため、当該パートナー企業の経営方針転換により当社に不利な契約条件に見直された場合は、仕入価格の増加等による当社の価格競争力の低下、当該パートナー企業から提供されるバックアップ体制の変更等により、当社の事業に影響を及ぼす可能性があります。また、当該パートナー企業との契約の解除・解約等による終了、当該パートナー企業の経営悪化等により、当社が当該パートナー企業からの仕入ができなくなった場合は、仕入先の変更を行う必要が生じるところ、変更後の仕入先との契約条件等によっては、仕入コストの増加、サービス内容の変更等により、当社の事業に影響を与える可能性があります。

〔モバイル事業について〕

当社モバイル事業の内容は、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ及び株式会社ティーガイアとの間のドコモショップ業務の許諾等に関する契約に基づく株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモの二次代理店としてのドコモショップの運営、及び、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモの特約店としての携帯電話端末等の法人向け販売等であり、当社のモバイル事業における仕入及び販売のほぼ100%がドコモブランドに依存しております。

当社は、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ及び株式会社ティーガイアとは良好な関係を維持しており、提出日現在において解除事由等は生じておりませんが、上記の各契約が解除・解約等により終了した場合や、当該契約の内容が大幅に変更された場合は、当社モバイル事業の存続に支障が生じ、当社の業績及び事業計画に重大な影響が生じる可能性があります。

株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモの二次代理店としてのドコモショップの運営は、一次代理店である株式会社ティーガイアを通して行い、その対価として株式会社ティーガイアから手数料等を収受しております。そのため、受取手数料等の金額、支払対象期間、支払対象となるサービス業務の内容、通話料金に対する割合等の取引条件は、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモや株式会社ティーガイアの事業方針等により変更される可能性があり、今後大幅な取引条件等の変更が生じた場合、当社の業績に影響を与える可能性があります。

また、上記のとおり、当社のモバイル事業における仕入及び販売のほぼ100%がドコモブランドに依存しているため、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモがドコモショップ運営に関する方針、料金プラン、広告宣伝方針等の事業上の施策を変更した場合、並びに、ドコモブランドのイメージの悪化その他の原因により他の通信キャリアに比してドコモブランドの魅力が相対的に低下した場合、通信キャリア間の競争激化・SIMロック解除等による通信キャリア間のシェアの変化等、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモの戦略・事業計画の変更やドコモブランドの動向等により、当社モバイル事業の業績に影響を与える可能性があります。

⑤ 人材の確保と育成について

当社は、お客様に対して最適な商品やサービス及びソリューションを提供できる戦力となる人材を確保するため、優秀な人材の獲得、社員教育の徹底や必要な資格取得など、一定水準以上のスキルを有し、当社事業の発展に貢献する人材の育成を行っております。

しかしながら、人材の確保や育成が当社の計画どおりに進捗しない場合、或いは優秀な人材が多数離職してしまう場合には、顧客へのサービス提供が十分に行えず、その結果、営業案件失注や失客、保守解約、来店・販売台数の低下などが発生することにより、当社の業績に影響を与える可能性があります。

⑥ 法的規制等について

当社ソリューション事業では、電気通信事業法、端末設備等規則及び工事担任者規則、並びに建設業法（電気通信工事業）の規制を受けており、これらを遵守しておりますが、これらの法令違反が生じた場合や、法的規制が追加・変更された場合は、必要な資格を有する人員確保のためのコストの増加等により、当社の事業に影響を与える可能性があります。

⑦ 情報漏洩に関するリスクについて

当社では業務に関連して多数の個人情報及び企業情報を保有しております。当社は、情報管理に関する全社的な取り組みとして、個人情報保護方針の公表、情報セキュリティ管理規程をはじめとする諸規程を制定するとともに、社内教育による情報管理への意識向上等の施策を実施しております。また、当社管理部及びソリューション事業では、情報資産の漏洩や改ざん、不正利用等を防ぐため、財団法人日本品質保証機構（JQA）よりISO27001情報セキュリティ適合性評価制度の認証を取得し、社内の情報資産に関しリスク分析を行い、リスクがある事項に関しては改善策を講じ、情報漏洩の防止に努めております。

また、当社モバイル事業においては、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモが定める情報資産の管理方法に準拠した教育と業務監査を受け、情報漏洩の防止に努めております。

しかしながら、これらの施策にもかかわらず、情報機器の誤動作や操作ミス、モバイル端末の紛失等による個人情報や企業情報が漏洩した場合、損害賠償責任の負担、当社の社会的信用の失墜、主要パートナー企業との契約解除などにより、当社の事業に影響を与える可能性があります。

⑧ 自然災害等について

当社の本社、各事業所及び各店舗は東京都を中心とした首都圏近郊に集中しております。

そのため、首都圏における大規模な地震、火災その他の自然災害や停電等が発生し、当社の各事業所や各店舗が損壊した場合、当社の事業継続が困難になる可能性があります。

また、自然災害等に起因して顧客データの喪失、インフラ麻痺等が生じた場合は、顧客対応の遅延など当社のサービス体制に大きな支障が生じる可能性があります。

2. 企業の状況

当社は、中堅・中小企業を中心とした法人顧客及び官公庁等のエンドユーザー向けに情報通信設備の構築やソフトウェアの販売、保守・運用サービスを軸とするソリューション事業と、移動体通信機器の店舗販売及び法人営業を軸とするモバイル事業を行っております。

ソリューション事業においては、ＩＣＴ（*1）を活用した最適な情報システムによるＩＣＴ環境の提案を行い、構築に必要な情報通信設備の導入とソフトウェアを販売しております。また、情報システム導入後の運用サポートを行うことで、顧客の事業拡大に資するＩＣＴ利活用の向上について支援を行っております。

モバイル事業においては、ドコモショップの運営による個人を対象とした携帯端末等の店舗販売のほか、法人顧客を対象にスマートフォンの活用をはじめとしたモバイルソリューションを提供し、ソリューション事業との連携を図ることによって、顧客におけるＩＣＴの効率的活用を支援しております。

これらソリューション事業及びモバイル事業では、商材ごとにパートナー企業との販売代理店契約に基づき仕入を行うとともに、必要により営業上の支援を受けております。

また、当社では、中堅・中小企業が抱える様々な経営課題に対し、ＩＣＴの活用で効果的な解決を図るため、当社が提供する総合的サービスラインアップである、情報V8ソリューションサービス(*2)を実体験できる場として、東京都中央区八丁堀に、情報創造コミュニティ(*3)を設置し、当社が主催するフェアなどへの集客をはじめ、最新の情報システムの紹介や導入前の検証、ＩＣＴ活用及び情報活用の教育サポートサービスなどを実施しております。

当社セグメントの具体的な内容は、次のとおりであります。

<ソリューション事業>

当事業では、法人顧客等のエンドユーザー向けに、情報活用による企業の活性化といった課題解決に應えるため、情報通信システムや会計情報システムを中心とした、ＩＣＴシステムの販売や導入、保守・運用サポートに関するサービスを提供しております。

また、クラウド・サービス(*4)など、最新のＩＣＴ技術を利用したシステムの導入に関するコンサルティングをはじめ、中堅・中小企業の利用促進のため、情報システム機器のレンタルや、情報活用能力育成への教育サポートサービス等を推進しております。

各業務の概要は以下のとおりであり、各事業が連携して顧客に情報システム及びサービスの販売と、保守契約を締結し、各種サービスを提供しております。

① 情報通信システム事業

情報通信ソリューションに関するサービスを顧客へ提供するため、日本電気株式会社の構内交換電話システム(*5)や、日本マイクロソフト株式会社のソフトウェアを利用した、ネットワークシステムの提案、販売、導入、保守・運用サービスを手掛けております。

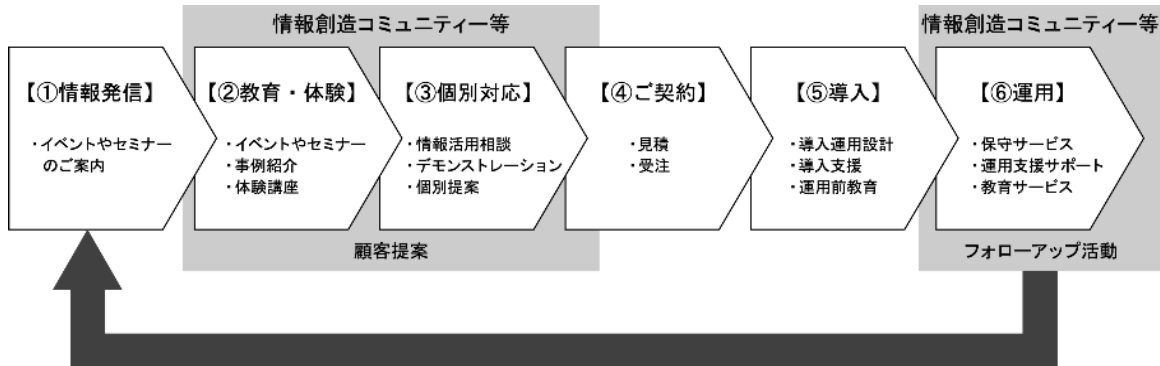
② 会計情報ソリューション事業

会計情報ソリューションに関するサービスを顧客へ提供するため、株式会社オービックビジネスコンサルタントのＯＢＣ奉行シリーズ(*6)を利用した、基幹システムの提案、販売、導入、保守・運用サービスを手掛けております。

サービス提供プロセス

当社が提供する、ソリューション案件への活動フローは次のとおりであります。

情報創造コミュニティーをベースに組織的な顧客提案やフォローアップ活動を行っております。



[用語解説]

(※1) ICT (Information and Communication Technology) とは、情報と通信に関する技術の総称です。

(※2) 情報V8ソリューションサービスとは、エンドユーザー向けに、情報通信システムソリューション、会計情報ソリューション、クラウドソリューション、スマートフォンソリューション、情報活用レンタルソリューション、情報活用教育ソリューションなどから構成された、総合的なサービス体系です。

(※3) 情報創造コミュニティーとは、当社の総合的ソリューションサービスを実体験できる場をコンセプトとした専門の施設です。

また、顧客企業の経営課題の解決に向け、ICT活用文化の向上と社員の能力形成を目的とした、マイクロソフト／会計情報OBCソリューションスクールを当施設内に併設しております。

(※4) クラウド・サービスとは、ソフトウェアやハードウェアなどのネットワークインフラ、又はデータファイルなどを、インターネット網を経由して利用するさまざまなサービスを指します。

(※5) 構内交換電話システムとは、企業向けPBX交換機などに代表される電話交換設備を指します。

(※6) OBC奉行シリーズとは、株式会社オービックビジネスコンサルタントが開発した販売管理・財務会計・人事給与などを中心とした、中堅・中小企業向け基幹システムのパッケージソフトです。

<モバイル事業>

株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ及び株式会社ティーガイアと締結している「ドコモショップ業務再委託に関する覚書」に基づき、当社は株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモの一次代理店である株式会社ティーガイアから再委託を受け二次代理店としてドコモショップを運営しております。主な業務としては、法人顧客又は一般顧客に対してのスマートフォンや携帯電話、データカード(※1)等の販売、サービスの契約取次(※2)、料金プランのコンサルティング、故障受付、通信料金の収納などを提供しております。

ドコモショップを運営する事に対する対価として、受取手数料(※3)と支援費(※4)が株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモから株式会社ティーガイアに支払われており、当社は一次代理店である株式会社ティーガイアから受け取っております。

また、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモの支店(※5)が独自に管轄内の店舗向けに設定した「販売関連のインセンティブ」や「支援費」(※6)については、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモから直接受け取っております。

その他、顧客からは販売代金や預り金(通信料金及び修理代金)(※7)を授受しております。

各業務の概要は以下のとおりであります。

(1) 当社が運営する店舗一覧

店舗名	所在地
ドコモショップ八丁堀店	東京都中央区八丁堀二丁目23番1号
ドコモショップ三郷店	埼玉県三郷市幸房131番地1
ドコモショップ日本橋浜町店	東京都中央区日本橋蛸殻町二丁目14番5号
ドコモショップ八潮駅前店	埼玉県八潮市大瀬860番地1
ドコモショップ吉川店	埼玉県吉川市栄町704番地
ドコモショップ三郷インター店	埼玉県三郷市天神二丁目51番1号

(2) 事業の概要

① 法人サービス事業

株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモの代理業務として法人向けに携帯電話の販売や、料金プランのコンサルティング、契約取次、故障受付、モバイルシステムの提案と販売等を行っております。また、ソリューション事業と連携を図りながら、法人顧客にモバイルソリューション等のサービスを提供しております。

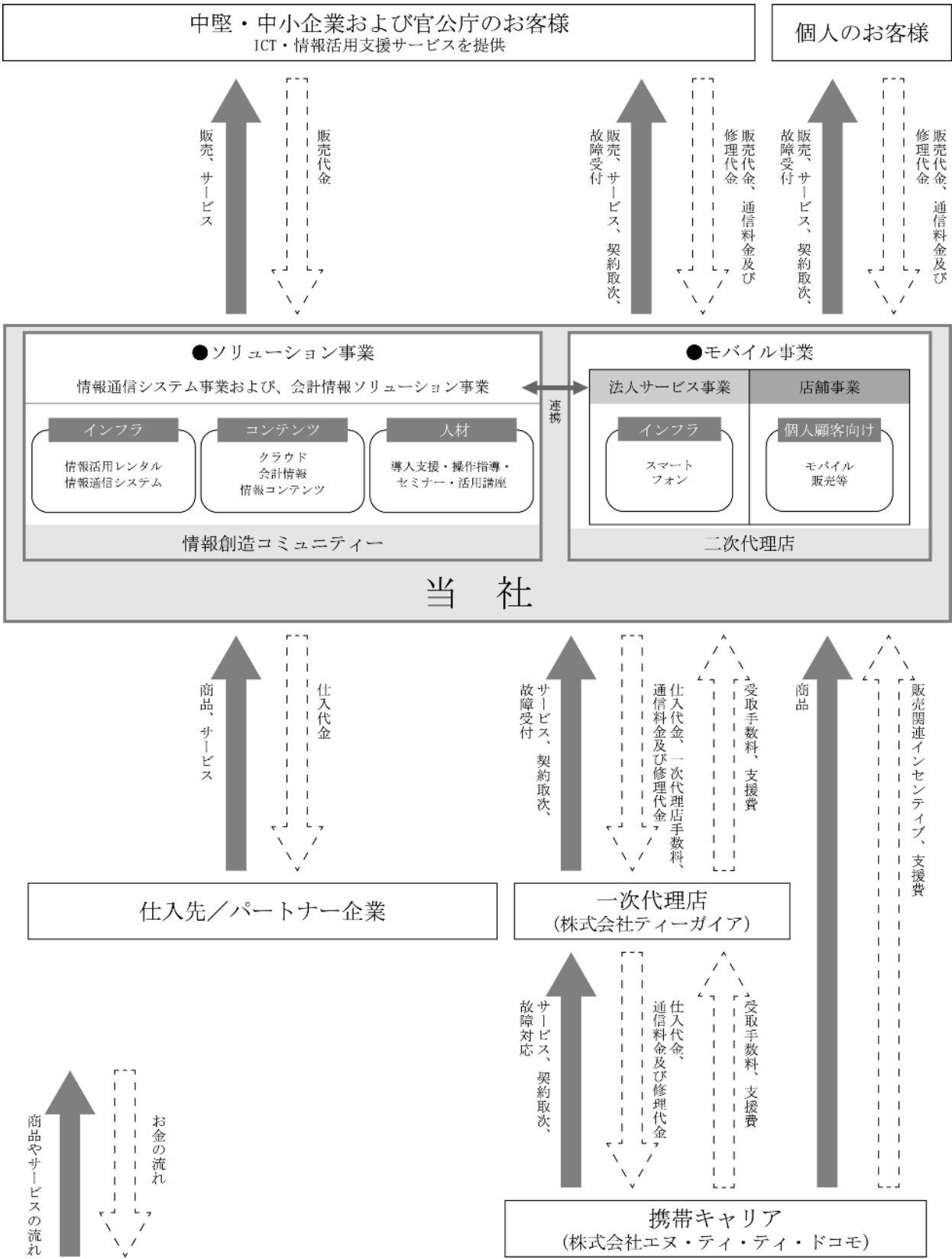
② 店舗事業

当社が運営するドコモショップにて、個人顧客向けにエヌ・ティ・ティ・ドコモ携帯電話や携帯電話アクセサリ等の販売、料金プランのコンサルティング、契約取次、通信料金の収納、故障受付などのアフターサービス等を提供しております。

[用語解説]

- (※1) データカードとは、ノートパソコン等の携帯端末で、携帯電話の通信ネットワークを利用しインターネット接続を行うためのカード型通信機器を指します。
- (※2) サービスの契約取次とは、留守番電話やスマートフォン向けワンセグ放送など各種サービスの取次業務です。
- (※3) 受取手数料とは、当社が一次代理店に代わって移動体通信サービスへの加入契約の取り次ぎを行うことにより、一次代理店から支払われる手数料です。手数料には加入手続きの取次の対価として支払われる手数料と、加入契約の取次後、一定条件を満たすことで継続的に受け取ることが出来る手数料があります。
- (※4) 支援費とは、人員確保や店舗維持を目的に社員の勤続年数等や店舗規模等に応じ一次代理店から受け取っている支援費です。
- (※5) 支店とは、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモの支店のことです。当社が運営する店舗は八丁堀店、日本橋浜町店が株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ丸の内支店に属しており、三郷店、八潮駅前店、吉川店、三郷インター店は株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ埼玉支店に属しています。
- (※6) 「支援費」とは、販売促進を目的に折込広告やイベント等に応じ株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモの支店から受け取っている支援費です。
- (※7) 通信料金は株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモに代わり収納代行を行っているため、お客様が支払った通信料金は全額株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモに一次代理店を経由して支払うため預り金となります。また故障受付について、ドコモショップでは受付のみを行っており、お客様から収受した修理代金は株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモに一次代理店を経由して支払うため、当社としては預り金となります。ただし、いずれの場合も代行業務を行ったことに対する手数料を受け取っています。

事業の系統図は次のとおりです。



3. 経営方針

(1) 会社の経営の基本方針

当社は社是である「知・興・心」を掲げ、経営理念として「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。我が社は情報通信サービスにおいて情報価値を創り上げる比類なき利用性と安全性と合理性を追求し以てC S向上を計り永遠の誇りある企業活動を推進する。」と定めております。「中堅・中小企業を情報化で拡大する」を目指した経営方針のもと、I C Tによる情報活用をとおり、個々の顧客にマッチした情報活用サービスの提供で、お客様の経営活性化と利益拡大に貢献していくことが当社の使命です。

(2) 目標とする経営指標

当社が重視する経営指標は、売上総利益（売上総利益率）と営業利益です。

売上総利益については、当社が提供する商品やサービスの販売力、収益力、継続性、競争力等を測るための重要な指標であると認識しております。

また、営業利益については、本業での実力を示すための重要指標であることに加え、当社の事業基盤の安定化と更なる拡大を図るため、利益創出能力の判断と収益見合いが妥当であるかを図る指標として捉えており、これらを継続的に向上させることを目指しております。

(3) 中長期的な会社の経営戦略

当社は厳しい経済環境下にあっても、永続的、安定的に発展し続けることを最重要視し、特に収益性を意識した経営を実践することにより、社会から評価される優良企業を目指しております。

その目的の達成のために、以下の施策を推進しております。

① 情報ソリューションサービスメニューの充実化

情報活用教育を軸とした総合的サービスラインアップ「情報V 8 ソリューション・サービス」を充実化させ、ターゲットである中堅・中小企業のI C Tニーズに対応した融合ソリューションを提供いたします。

② 継続ビジネスによる安定した収益基盤の確保

情報システムの運用や保守、教育などに係る契約サービスは、新規顧客の増加あるいは既存顧客単価の増加に伴い、ストック収益が積み上がるビジネスモデルであり、経済環境の影響も軽微で当社の安定した収益源となっております。

③ 強力パートナーとのコラボレーション展開

営業活動を拡大させるため、新規顧客開拓をはじめとした営業面の支援、技術支援など、主要パートナー企業との協業活動を重要戦略の一つとして捉え展開しております。

(4) 会社の対処すべき課題

当社は、経営環境や経営課題の変化に柔軟に対応できるよう経営の質を充実させ、取引顧客への深耕と拡大を軸に収益力の向上と売上高の伸長を図るため、次の事項を対処すべき課題として取り組んでまいります。

① 最新ＩＣＴサービスの創造

ＩＣＴ技術の進展に伴うスマートフォンやクラウド・サービス等の普及により、情報インフラを所有する時代から利用する時代へ変化するなか、最新ＩＣＴの活用価値を研究し、独自のサービスメニューを創造していくことが課題となります。当社は、常に企業価値の向上に寄与するソリューション提案やサービス提供をとおして、既存顧客への深耕や新規顧客の獲得に取り組んでまいります。

その実現には、顧客やパートナー企業と共に、情報の活用価値を創造し続ける必要があるため、当社の総合的なサービス体系である、情報V8ソリューションサービスを実体験する場、或いは情報活用教育を行う場でもある「情報創造コミュニティ」を時流に合わせてリニューアルしていくことで、顧客の発展のための情報化を支援してまいります。

② 戦力となる人材（社員力）の育成・確保

当社では、当社の経営方針を的確に捉え、事業活動に対し主体的に行動できる人材を「自律型人材」としてその育成を基本方針に、ビジネスを実践するうえで必要な「知」と「行動力」及び「コミュニケーション力」を養ってまいります。

当社の最大の目標である「自律型人材」の育成は重要な課題であるとの認識に立ち、ソリューション提案力や販売スキル、技術スキルを持った、プロフェッショナルな人材を育成するため、外部コンサルタントなどの利用による人事制度や教育研修制度の拡充や、幅広い人材採用活動に積極的に取り組んでまいります。

(5) その他、会社の経営上重要な事項

該当事項はありません。

4. 財務諸表
(1) 貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (平成24年 2 月29 日)	当事業年度 (平成25年 2 月28 日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	341,704	594,886
受取手形	1,029	3,293
売掛金	412,740	440,572
リース投資資産	27,824	32,655
商品	99,966	114,406
仕掛品	20,295	17,387
原材料及び貯蔵品	576	378
前払費用	25,613	28,488
繰延税金資産	43,421	36,343
未収入金	42,318	41,798
その他	611	678
貸倒引当金	△1,989	△1,642
流動資産合計	1,014,111	1,309,245
固定資産		
有形固定資産		
建物	311,130	308,925
減価償却累計額	△119,011	△133,637
建物（純額）	192,118	175,287
構築物	15,167	14,978
減価償却累計額	△10,644	△11,343
構築物（純額）	4,523	3,635
車両運搬具	2,449	2,449
減価償却累計額	△2,413	△2,438
車両運搬具（純額）	35	11
工具、器具及び備品	190,139	205,503
減価償却累計額	△137,220	△153,369
工具、器具及び備品（純額）	52,918	52,134
土地	336,933	336,933
リース資産	9,656	9,656
減価償却累計額	△5,899	△7,244
リース資産（純額）	3,757	2,411
有形固定資産合計	590,287	570,413
無形固定資産		
ソフトウェア	11,745	7,895
その他	2,521	2,448
無形固定資産合計	14,266	10,344
投資その他の資産		
投資有価証券	37,883	425

(単位：千円)

	前事業年度 (平成24年 2 月29日)	当事業年度 (平成25年 2 月28日)
出資金	710	710
従業員に対する長期貸付金	507	111
破産更生債権等	300	64
長期前払費用	45	81
繰延税金資産	76,179	81,337
敷金及び保証金	238,994	238,141
ゴルフ会員権	22,858	21,868
その他	517	—
貸倒引当金	△5,069	△8,013
投資その他の資産合計	372,927	334,726
固定資産合計	977,481	915,484
資産合計	1,991,593	2,224,729
負債の部		
流動負債		
支払手形	10,568	14,041
買掛金	242,095	270,994
短期借入金	30,000	—
1年内返済予定の長期借入金	99,332	76,532
1年内償還予定の社債	69,880	40,000
リース債務	17,342	13,193
未払金	63,119	62,696
未払費用	45,748	47,484
未払法人税等	131,394	91,331
未払消費税等	24,468	18,633
前受金	2,196	181
預り金	67,823	56,288
前受収益	13,500	13,015
賞与引当金	61,200	61,500
資産除去債務	—	4,797
その他	275	433
流動負債合計	878,945	771,123
固定負債		
社債	230,000	190,000
長期借入金	209,705	133,173
リース債務	14,851	22,097
退職給付引当金	239,750	240,674
資産除去債務	43,079	39,082
その他	2,073	1,955
固定負債合計	739,460	626,983
負債合計	1,618,405	1,398,106

(単位：千円)

	前事業年度 (平成24年 2 月29日)	当事業年度 (平成25年 2 月28日)
純資産の部		
株主資本		
資本金	200,000	200,000
資本剰余金		
その他資本剰余金	—	144,450
資本剰余金合計	—	144,450
利益剰余金		
利益準備金	49,652	50,000
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	259,217	437,186
利益剰余金合計	308,869	487,186
自己株式	△140,000	△5,000
株主資本合計	368,869	826,636
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	4,318	△13
評価・換算差額等合計	4,318	△13
純資産合計	373,187	826,622
負債純資産合計	1,991,593	2,224,729

(2) 損益計算書

(単位：千円)

	前事業年度 (自 平成23年3月1日 至 平成24年2月29日)	当事業年度 (自 平成24年3月1日 至 平成25年2月28日)
売上高		
ソリューション売上高	1,625,409	1,725,823
モバイル売上高	2,646,747	3,284,644
売上高合計	4,272,156	5,010,468
売上原価		
ソリューション売上原価	1,036,440	1,060,341
モバイル売上原価	1,460,051	2,036,523
売上原価合計	2,496,491	3,096,865
売上総利益	1,775,664	1,913,602
販売費及び一般管理費	1,532,864	1,548,729
営業利益	242,800	364,872
営業外収益		
受取利息	270	235
受取配当金	1,219	1,540
受取家賃	9,795	8,708
受取保険金	—	3,037
その他	3,514	3,542
営業外収益合計	14,799	17,064
営業外費用		
支払利息	7,887	5,750
社債利息	4,257	3,054
解約違約金	6,618	—
株式交付費	—	3,069
株式公開費用	—	8,000
その他	724	3,003
営業外費用合計	19,487	22,877
経常利益	238,112	359,060
特別利益		
固定資産売却益	8,877	—
投資有価証券売却益	44	9,998
保険解約返戻金	24,992	—
特別利益合計	33,915	9,998
特別損失		
固定資産売却損	1,096	—
固定資産除却損	15,822	—
減損損失	9,930	—
ゴルフ会員権評価損	1,605	—
資産除去債務会計基準の適用に伴う影響額	13,144	—
特別損失合計	41,599	—
税引前当期純利益	230,428	369,058

(単位：千円)

	前事業年度 (自 平成23年 3 月 1 日 至 平成24年 2 月 29 日)	当事業年度 (自 平成24年 3 月 1 日 至 平成25年 2 月 28 日)
法人税、住民税及び事業税	130,918	153,422
法人税等調整額	△5,543	4,318
法人税等合計	125,375	157,741
当期純利益	105,053	211,316

(3) 株主資本等変動計算書

(単位：千円)

	前事業年度 (自 平成23年3月1日 至 平成24年2月29日)	当事業年度 (自 平成24年3月1日 至 平成25年2月28日)
株主資本		
資本金		
当期首残高	200,000	200,000
当期末残高	200,000	200,000
資本剰余金		
その他資本剰余金		
当期首残高	—	—
当期変動額		
自己株式の処分	—	144,450
当期変動額合計	—	144,450
当期末残高	—	144,450
資本剰余金合計		
当期首残高	—	—
当期変動額		
自己株式の処分	—	144,450
当期変動額合計	—	144,450
当期末残高	—	144,450
利益剰余金		
利益準備金		
当期首残高	46,352	49,652
当期変動額		
剰余金の配当	3,300	348
当期変動額合計	3,300	348
当期末残高	49,652	50,000
その他利益剰余金		
別途積立金		
当期首残高	330,000	—
当期変動額		
別途積立金の取崩	△330,000	—
当期変動額合計	△330,000	—
当期末残高	—	—
繰越利益剰余金		
当期首残高	△139,536	259,217
当期変動額		
別途積立金の取崩	330,000	—
剰余金の配当	△36,300	△33,348
当期純利益	105,053	211,316
当期変動額合計	398,753	177,968
当期末残高	259,217	437,186

(単位：千円)

	前事業年度 (自 平成23年3月1日 至 平成24年2月29日)	当事業年度 (自 平成24年3月1日 至 平成25年2月28日)
利益剰余金合計		
当期首残高	236,815	308,869
当期変動額		
別途積立金の取崩	—	—
剰余金の配当	△33,000	△33,000
当期純利益	105,053	211,316
当期変動額合計	72,053	178,316
当期末残高	308,869	487,186
自己株式		
当期首残高	△140,000	△140,000
当期変動額		
自己株式の処分	—	135,000
当期変動額合計	—	135,000
当期末残高	△140,000	△5,000
株主資本合計		
当期首残高	296,815	368,869
当期変動額		
剰余金の配当	△33,000	△33,000
当期純利益	105,053	211,316
自己株式の処分	—	279,450
当期変動額合計	72,053	457,766
当期末残高	368,869	826,636
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金		
当期首残高	3,671	4,318
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	646	△4,331
当期変動額合計	646	△4,331
当期末残高	4,318	△13
評価・換算差額等合計		
当期首残高	3,671	4,318
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	646	△4,331
当期変動額合計	646	△4,331
当期末残高	4,318	△13

(単位：千円)

	前事業年度 (自 平成23年3月1日 至 平成24年2月29日)	当事業年度 (自 平成24年3月1日 至 平成25年2月28日)
純資産合計		
当期首残高	300,487	373,187
当期変動額		
剰余金の配当	△33,000	△33,000
当期純利益	105,053	211,316
自己株式の処分	—	279,450
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	646	△4,331
当期変動額合計	72,700	453,435
当期末残高	373,187	826,622

(4) キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	前事業年度 (自 平成23年3月1日 至 平成24年2月29日)	当事業年度 (自 平成24年3月1日 至 平成25年2月28日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益	230,428	369,058
減価償却費	70,808	60,385
減損損失	9,930	—
資産除去債務会計基準の適用に伴う影響額	13,144	—
貸倒引当金の増減額 (△は減少)	264	2,777
賞与引当金の増減額 (△は減少)	33,200	300
退職給付引当金の増減額 (△は減少)	3,750	923
受取利息及び受取配当金	△1,490	△1,776
支払利息及び社債利息	12,144	8,804
固定資産売却損益 (△は益)	△7,781	—
固定資産除却損	15,822	—
投資有価証券売却損益 (△は益)	△44	△9,998
ゴルフ会員権評価損	1,605	940
保険解約返戻金	△24,992	—
売上債権の増減額 (△は増加)	71,573	△36,390
たな卸資産の増減額 (△は増加)	11,881	△11,334
仕入債務の増減額 (△は減少)	19,792	32,372
未払金の増減額 (△は減少)	△22,411	4,851
その他	829	△20,204
小計	438,456	400,710
利息及び配当金の受取額	1,283	1,589
利息の支払額	△12,168	△8,707
法人税等の支払額又は還付額 (△は支払)	41,883	△193,868
保険解約返戻金の受取額	24,992	—
営業活動によるキャッシュ・フロー	494,448	199,723
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	△83,106	△50,613
定期預金の払戻による収入	97,106	63,113
有形固定資産の取得による支出	△38,931	△32,627
有形固定資産の売却による収入	58,578	—
有形固定資産の除却による支出	△2,206	—
無形固定資産の取得による支出	△6,378	△824
投資有価証券の取得による支出	△2,806	—
投資有価証券の売却による収入	266	40,726
貸付けによる支出	△1,200	—
貸付金の回収による収入	359	516
その他	7,530	△195
投資活動によるキャッシュ・フロー	29,212	20,094

(単位：千円)

	前事業年度 (自 平成23年3月1日 至 平成24年2月29日)	当事業年度 (自 平成24年3月1日 至 平成25年2月28日)
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額（△は減少）	△250,000	△30,000
長期借入れによる収入	135,000	—
長期借入金の返済による支出	△108,837	△99,332
社債の償還による支出	△120,060	△69,880
自己株式の処分による収入	—	279,450
配当金の支払額	△33,000	△33,000
その他	△1,626	△1,377
財務活動によるキャッシュ・フロー	△378,523	45,860
現金及び現金同等物に係る換算差額	—	—
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	145,137	265,679
現金及び現金同等物の期首残高	135,953	281,090
現金及び現金同等物の期末残高	281,090	546,769

(5) 継続企業の前提に関する注記

該当事項はありません。

(6) 会計方針の変更

当事業年度より、「1株当たり当期純利益に関する会計基準」（企業会計基準第2号 平成22年6月30日）、「1株当たり当期純利益に関する会計基準の適用指針」（企業会計基準適用指針第4号 平成22年6月30日公表分）及び「1株当たり当期純利益に関する実務上の取扱い」（実務対応報告第9号 平成22年6月30日）を適用しております。

平成24年9月27日付において普通株式1株につき3株の株式分割を行いました。前事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり純資産額、1株当たり当期純利益金額及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額を算定しております。

なお、これによる影響については、「1株当たり情報」に記載しております。

(7) 財務諸表に関する注記事項

（持分法投資損益等）

関連会社が存在しないため、該当事項はありません。

（セグメント情報等）

（セグメント情報）

1 報告セグメントの概要

(1) 報告セグメントの決定方法

当社の報告セグメントは、当社の構成単位のうち分離された財務情報が入手可能であり、取締役会が、経営資源の配分の決定及び業績を評価するために、定期的に検討を行う対象となっているものがあります。

当社は、本社に製品・サービス別の事業部を置き、各事業部は取り扱う製品・サービスについて包括的な戦略を立案し、事業活動を展開しております。

従って、当社は事業部を基礎とした製品・サービス別セグメントから構成されており、「ソリューション事業」及び「モバイル事業」の2つを報告セグメントとしております。

(2) 各報告セグメントに属する製品及びサービスの種類

「ソリューション事業」は、主に情報システムの販売及びサポートサービスをしております。

「モバイル事業」は、主に携帯電話等の販売をしております。

2 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産、負債その他の項目の金額の算定方法

報告されている事業セグメントの会計処理の方法は、財務諸表作成のために採用している会計処理の方法と概ね同一であります。

3 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産、負債その他の項目の金額に関する情報

前事業年度(自 平成23年3月1日 至 平成24年2月29日)

(単位:千円)

	報告セグメント		調整額	財務諸表計上額
	ソリューション事業	モバイル事業		
売上高				
外部顧客への売上高	1,625,409	2,646,747	—	4,272,156
セグメント間の内部 売上高又は振替高	—	—	—	—
計	1,625,409	2,646,747	—	4,272,156
セグメント利益	114,454	128,345	—	242,800
セグメント資産	416,387	590,796	984,409	1,991,593
その他の項目				
減価償却費	40,167	30,482	—	70,649
有形固定資産及び 無形固定資産の増加額	18,769	22,520	—	41,289

(注) 1. セグメント利益の合計は、損益計算書の営業利益と一致しております。

2. セグメント利益には適当な配賦基準によって、各報告セグメントに配賦された全社費用を含んでおります。

3. 調整額の内容は、各セグメントに属さない全社管理の資産であり、本社の現金及び預金等であります。

当事業年度(自 平成24年3月1日 至 平成25年2月28日)

(単位:千円)

	報告セグメント		調整額	財務諸表計上額
	ソリューション事業	モバイル事業		
売上高				
外部顧客への売上高	1,725,823	3,284,644	—	5,010,468
セグメント間の内部 売上高又は振替高	—	—	—	—
計	1,725,823	3,284,644	—	5,010,468
セグメント利益	223,026	141,846	—	364,872
セグメント資産	422,973	617,197	1,184,558	2,224,729
その他の項目				
減価償却費	33,862	26,523	—	60,385
有形固定資産及び 無形固定資産の増加額	30,489	6,185	—	36,674

(注) 1. セグメント利益の合計は、損益計算書の営業利益と一致しております。

2. セグメント利益には適当な配賦基準によって、各報告セグメントに配賦された全社費用を含んでおります。

3. 調整額の内容は、各セグメントに属さない全社管理の資産であり、本社の現金及び預金等であります。

(1株当たり情報)

	前事業年度 (自 平成23年3月1日 至 平成24年2月29日)	当事業年度 (自 平成24年3月1日 至 平成25年2月28日)
1株当たり純資産額	376円96銭	693円18銭
1株当たり当期純利益金額	106円12銭	212円56銭
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額	—円—銭	211円25銭

(注) 1. 潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額については、前事業年度は潜在株式が存在しないため記載しておりません。

なお、当社は平成25年2月20日に大阪証券取引所JASDAQ（スタンダード）に上場しているため、潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額は、新規上場日から当事業年度末までの平均株価を期中平均株価とみなして算定しております。

2. 「会計方針の変更」に記載のとおり、当事業年度より、「1株当たり当期純利益に関する会計基準」（企業会計基準第2号 平成22年6月30日）、「1株当たり当期純利益に関する会計基準の適用指針」（企業会計基準適用指針第4号 平成22年6月30日公表分）及び「1株当たり当期純利益に関する実務上の取扱い」（実務対応報告第9号 平成22年6月30日）を適用しております。

平成24年9月27日付において普通株式1株につき3株の株式分割を行いました。前事業年度の期首に当該分割が行われたものと仮定し、1株当たり純資産額、1株当たり当期純利益金額及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額を算定しております。

これらの会計基準等を適用しなかった場合の前事業年度の1株当たり純資産額及び1株当たり当期純利益金額は、以下のとおりであります。

1株当たり純資産額 1,130円87銭

1株当たり当期純利益金額 318円35銭

3. 1株当たり当期純利益金額及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

項目	前事業年度 (自 平成23年3月1日 至 平成24年2月29日)	当事業年度 (自 平成24年3月1日 至 平成25年2月28日)
1株当たり当期純利益金額		
損益計算書上の当期純利益(千円)	105,053	211,316
普通株式に係る当期純利益(千円)	105,053	211,316
普通株主に帰属しない金額(千円)	—	—
普通株式の期中平均株式数(株)	990,000	994,130
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額		
当期純利益調整額(千円)	—	—
普通株式増加数(株)	—	6,206
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額の算定に含まれなかった潜在株式の概要	—	—

(重要な後発事象)

該当事項はありません。

5. その他

(1) 役員の異動

① 代表者の異動

該当事項はありません。

② その他の役員の異動（平成25年5月30日付予定）

・ 新任取締役候補

取締役 野村 宣男（現：当社会計情報ソリューション事業部長）