

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## IC

4769 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2024年1月30日(火)

執筆：客員アナリスト

清水陽一郎

FISCO Ltd. Analyst Yoichiro Shimizu



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2023年9月期連結決算	01
2. 2024年9月期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略概要	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	03
■ 業績動向	05
1. 2023年9月期の業績概要	05
2. 財務状況と財務指標	06
■ 今後の見通し	07
1. 2024年9月期の見通し	07
2. 中長期の成長戦略	08
■ 株主還元策	09

## ■ 要約

### 2023年9月期は増収減益。 中期経営計画の下、事業投資・人材投資・研究開発投資を着実に実行

IC<4769> (2022年4月に「株式会社インフォメーションクリエイティブ」より商号変更)は、ソフトウェア開発からインフラ設計構築、システム運用支援までトータルにサポートするITソリューション事業と、自社製サービスの開発によって様々な業種・業態のITニーズにダイレクトに対応していくITサービス事業を通じて、情報サービス分野において総合的なソリューションを提供している。

#### 1. 2023年9月期連結決算

2023年9月期の同社の業績は、売上高が8,562百万円(前期比0.9%増)、営業利益が404百万円(同36.1%減)、経常利益が476百万円(同33.0%減)、親会社株主に帰属する当期純利益が372百万円(同29.3%減)と増収減益となった。ITソリューション事業のソフトウェアソリューション、ITサービス事業の両事業がそろって好調だったことが、増収に寄与した。一方で利益面に関しては、中計で定める成長投資を着実に実行したことを受け、減益となったものの、企画提案型ソリューションが始動したほか、新規ITサービスの開発も進むなど、基本戦略が順調な進捗を見せた。

#### 2. 2024年9月期の業績見通し

2024年9月期の業績は、売上高で前期比5.4%増の9,023百万円、営業利益で同4.1%増の421百万円、経常利益で同5.3%増の501百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同19.6%減の299百万円を見込んでいる。引き続き戦略的成長投資を実行しつつも、既存事業の成長と企画提案型ソリューションをはじめとする事業領域の継続的な拡大によって売上を伸ばし、増益を達成していく構えだ。なお、親会社株主に帰属する当期純利益に関してのみ、投資有価証券売却益の剥落を受けて減益を見込んでいる。

要約

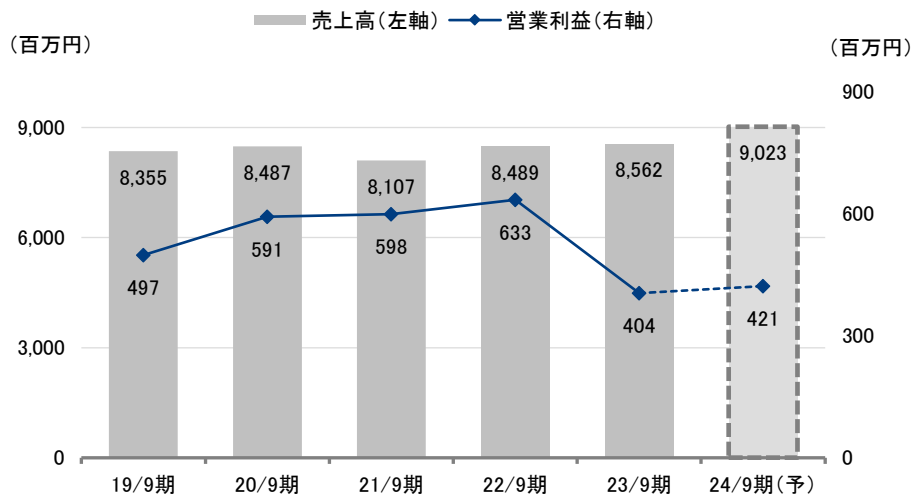
3. 中長期の成長戦略概要

2022年10月、同社は2031年9月期を最終年度とする長期ビジョン「VISION 2031」と、その実現に向けた第一段階である新中期経営計画「co-creation Value 2025（2023年9月期～2025年9月期）」を策定した。「VISION 2031」では「ITで感動社会へナビゲート」をビジョンに設定している。このビジョンの下、新たなサービスとソリューションの展開によって、顧客の潜在的な課題を抽出し、新たな価値創造を実現する「価値創造型IT企業グループ」への転換とともに、2031年9月期に売上高10,950百万円、営業利益1,140百万円、営業利益率10.5%（2022年9月期は7.5%）の達成を目指す。顧客の潜在的な課題を抽出し解決する付加価値の高い企画提案型ソリューションや新規ITサービスを提供することによって、収益性を高めていく考えだ。価値創造型IT企業グループへの変革に向けて、「co-creation Value 2025」では「経営基盤の強化・再構築」を主要なテーマに、新規ITサービスの創出、企画提案型ソリューションの確立などの各施策に注力するほか、営業機能の強化や新規事業の創出に資する投資も積極的に実施していく。先行投資によって一時的に利益が減少するものの、これらの施策により、2025年9月期の売上高は8,950百万円、営業利益440百万円、営業利益率5.0%を見込んでいる。

Key Points

- ・各事業が好調で増収。利益は成長投資により減益となるも基本戦略は順調な進捗
- ・2024年9月期は成長投資を継続しながら増収増益を目指す
- ・長期ビジョン「VISION 2031」では、価値創造型IT企業グループへの転換に注力

売上高と営業利益の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 顧客の IT ニーズにダイレクトに対応していく 2 つの事業で、 情報サービス分野における総合的ソリューションを提供

#### 1. 会社概要

1978年に東京都渋谷区で事業を開始した同社は、「情報処理のサービスを以て、社会に奉仕します」「企業の理念に賛同、ご投資いただいた株主様に奉仕します」「組織と共に成長を続ける社員に奉仕します」の3つの経営理念の下、ソフトウェア開発からインフラ設計構築、システム運用支援までトータルにサポートするITソリューション事業と、自社製サービスの開発によって様々な業種・業態のITニーズにダイレクトに対応していくITサービス事業を通じて、情報サービス分野において総合的なソリューションを提供している。1990年の茨城営業所（現 茨城開発センター）開設に始まり、2021年10月の（株）シルク・ラボラトリと（株）フィートの子会社化などにより順調に業務を拡大してきた。

主力事業はソフトウェアソリューションとインフラソリューションの2本柱からなるITソリューション事業である。同事業の売上高の約4割は、成長分野である「情報・通信・メディア」が占めており、安定した収益基盤となっていることが窺える。また、顧客からの信頼に基づく高いリピート率も特徴だ。同社顧客のほとんどは取引継続年数が3年以上であり、これも安定した収益をもたらす要因となっている。加えて、100社を超えるパートナー企業との協業によって、安定した受注体制を構築することに成功している。また近年では、2022年10月に策定した中計のもと、付加価値の高い企画提案型ソリューションの確立を推進しており、収益性の向上に注力している。

#### 2. 事業内容

##### (1) ITソリューション事業

開発や設計などの業務を請け負って完了後に納める「一括請負型」と、顧客のオフィス等に人材を常駐させて求められる役務を提供する「役務常駐型」の2種類の受注形態で事業を展開している。人材に関しては、パートナー企業と協力し、パートナー企業の技術者がスキルアップできる環境づくりやチーム化などを通じて安定した開発環境を整えるなど、体制の強化を図ることでの高品質化にも注力している。同社の場合、大手開発会社と比較して中間マージンがかからないため、適切な金額で質の高い製品・サービスを提供できている点や、独立系の立場を生かして、様々なメーカー製品の中から顧客ニーズに合わせた提案が可能である点、納品後のメンテナンスや改修など、アフターフォロー体制における小回りの利く対応が可能である点が強みである。

##### (a) ソフトウェアソリューション

主にユーザーの事業所内に常駐してソフトウェア開発などを行う業務と、同社内でユーザーのソフトウェア開発などを行う業務を展開している。顧客は民間企業から公共団体まで多岐にわたり、業種を問わずWeb系、汎用系、組込系などのシステム開発、統合パッケージソフトの導入支援、システム統合、システムコンサルティングなど各種サービスを提供している。

## 会社概要

**(b) インフラソリューション**

主にユーザーの事業所内に常駐して情報システムのオペレーション作業及び運用管理、サーバやネットワークをはじめとするインフラ設計構築などを行っている。開発後のシステムのオペレーション作業及び運用・管理という性質上、安定的にニーズが発生する業務であり、同社に安定した収益をもたらす事業基盤であると言える。

**(2) IT サービス事業**

各種業界のニーズに合致した自社製パッケージソフトウェアの開発、販売及び導入支援を行っている。主力サービスとして、チケット Web 販売・管理システム「チケット for LINE Hybrid」、連結子会社であるフィートによる聴覚障害者コミュニケーション支援アプリ「こえとら」及び「SpeechCanvas」などの提供を行っている。長期ビジョン「VISION 2031」では、新規 IT サービスの創出に注力し、営業利益に占める同事業の割合を将来的に 3 割程度まで高めていく方針を掲げている。この方針の下、座席なし施設予約に対応した「らくらく入場サービス HINORI」、スポーツ選手に特化したタレントマネジメントシステム「iDEP (イデップ)」がリリースされるなど、新サービスの開発が順調に進んでいる。

**(a) 「チケット for LINE Hybrid」及び「らくらく入場サービス HINORI」**

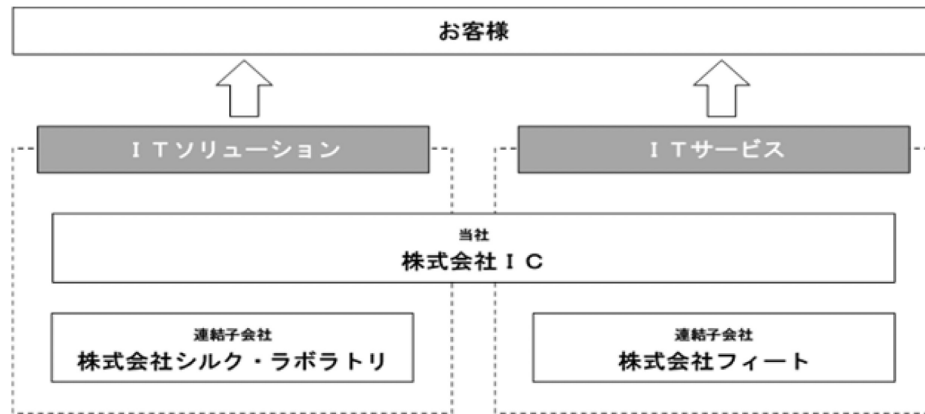
「チケット for LINE Hybrid」は、大手イベントプロモーター、メディアのイベント事業部でのイベントチケットの予約・発券・販売システムの実績を基に同社独自で開発した SaaS 型サービスである。LINE と連携したプッシュ通知によるプロモーションや、QR コードで発行された電子チケットによる非接触での入退場を実現した同サービスは、これまで IT 化が進みづらかった小規模イベントや公共団体でのイベントでの活用に注目されている。新型コロナウイルス感染症が 5 類に移行しイベント開催が回復してくるなか、導入企業数のさらなる拡大が期待される。また、2023 年 10 月には、「チケット for LINE Hybrid」の派生サービスとして「らくらく入場サービス HINORI」をリリースした。同サービスは、座席のない施設向けの予約サービスであり、温浴施設、フィットネスクラブ、美術館など多種多様な施設で導入が進んでいる。

**(b) iDEP**

iDEP はユース・ジュニア世代のサッカー選手育成をサポートするタレントマネジメントシステムとして、2023 年 11 月にリリースされた。選手のフィジカルデータやトレーニングデータなどを集約・管理・分析することで、選手に合わせた個別育成プランの作成が容易になるほか、コーチとのコミュニケーションを活性化し、選手のトレーニングへの取り組みをサポートする機能なども備えている。既に横浜 F・マリノスアカデミーなどが導入しており、今後は機能の拡充と顧客層の拡大に注力していく。具体的には、サッカー以外のスポーツに対象を広げていくほか、中学高校の部活動などでの採用も目指す。

## 会社概要

## 事業系統図



出所：有価証券報告書より掲載

## 業績動向

### ITソリューション事業、ITサービス事業がそろって増収。先行投資により減益となるも、中計基本戦略は順調に進捗

#### 1. 2023年9月期の業績概要

2023年9月期の業績は、売上高が8,562百万円（前期比0.9%増）、営業利益が404百万円（同36.1%減）、経常利益が476百万円（同33.0%減）、親会社株主に帰属する当期純利益が372百万円（同29.3%減）と増収減益となった。ITソリューション事業とITサービス事業がそろって増収だったことがトップラインの拡大に寄与した。一方で利益面は、中期経営計画に基づき事業・人材・研究開発に対する先行投資を実行したことを受け減益となった。

事業別の業績は、ITソリューション事業の売上高が8,331百万円（前期比0.5%増）、売上総利益が1,758百万円（同3.2%減）となった。情報・通信メディア、製造からの引き合いが好調だったことなどにより、ソフトウェアソリューションの売上高が3,882百万円（前期比9.2%増）、売上総利益が939百万円（同6.0%増）と好調だった。一方で、電力・ガス・水道・鉄道、情報・通信・メディアからの引き合いが減少したことなどを受け、インフラソリューションの売上高は4,448百万円（同6.0%減）、売上総利益は819百万円（同12.0%減）と減収減益となった。加えて、企画提案型ソリューションの立ち上げなどに伴う各種先行投資も、ITソリューション事業全体の利益に影響した。ITサービス事業の売上高は、231百万円（同15.1%増）、売上総利益は56百万円（同115.3%増）だった。「チケット for LINE Hybrid」の導入企業数とチケット販売数が順調に拡大したことや、連結子会社であるフィートの多言語音声翻訳サービスが好調だったことなどが業績拡大に寄与した。「チケット for LINE Hybrid」に関しては、顧客層を自治体から一般企業へと積極的に拡大させていること、カスタマーサクセスを強化し導入企業の利用率を上昇させること、などの事業戦略が売上拡大に結実した。

## 業績動向

先行投資により減益となったものの、中期経営計画の基本戦略は着実に進捗した。具体的な進捗として、新規 IT サービスである「らくらく入場サービス HINORI」と「iDEP」の事業化、企画提案型ソリューションである建設会社向け DX 支援サービスの開始、受託開発体制及びプロジェクト管理・品質管理の強化、DX 人材の育成強化、などを挙げることができる。長期ビジョン達成に向けて経営基盤の強化と再構築が着々と進んでいる状況だ。

## 2023年9月期業績

(単位：百万円)

	22/9 期	23/9 期		
	実績	実績	増減額	増減率
<b>全社</b>				
売上高	8,489	8,562	73	0.9%
営業利益	633	404	-228	-36.1%
経常利益	711	476	-234	-33.0%
親会社に株主に帰属する 当期純利益	526	372	-154	-29.3%
<b>事業部門別</b>				
IT ソリューション事業	8,288	8,331	42	0.5%
IT サービス事業	200	231	30	15.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 先行投資により収益性指標はマイナス。 自己資本比率は 73.9% と健全

### 2. 財務状況と財務指標

2023年9月期末の同社の財務状況は、流動資産が現金及び預金 35 百万円の増加、売掛金 112 百万円の増加及び前払費用 5 百万円の増加などにより、5,680 百万円（前期比 3.8% 増）となった。固定資産は、投資有価証券 271 百万円の増加、建物（純額）117 百万円の増加、敷金及び保証金 84 百万円の増加及び繰延税金資産 147 百万円の減少などにより、2,495 百万円（同 14.0% 増）となり、総資産は 8,175 百万円（同 6.8% 増）となった。負債においては、流動負債が未払法人税等 89 百万円の増加、賞与引当金 56 百万円の増加、未払金 50 百万円の増加及び預り金 41 百万円の増加などにより、1,744 百万円（同 17.8% 増）となった。固定負債は退職給付に係る負債 194 百万円の減少などにより、387 百万円（同 33.4% 減）となり、負債合計は 2,132 百万円（同 3.3% 増）となった。純資産に関しては、その他有価証券評価差額金 200 百万円の増加、利益剰余金 136 百万円の増加及び退職給付に係る調整累計額 123 百万円の増加などにより、6,043 百万円（同 8.0% 増）となった。



## 業績動向

## 2023年9月期の連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	22/9期	23/9期		
	実績	実績	増減額	増減率
流動資産	5,469	5,680	210	3.8%
(現金及び預金)	3,941	3,976	35	0.9%
固定資産	2,188	2,495	307	14.0%
資産合計	7,657	8,175	517	6.8%
流動負債	1,481	1,744	263	17.8%
固定負債	582	387	-194	-33.4%
負債合計	2,063	2,132	68	3.3%
純資産合計	5,594	6,043	449	8.0%
自己資本当期純利益率	9.5%	6.4%	-3.1pt	-
総資産経常利益率	9.4%	6.0%	-3.4pt	-
売上高営業利益率	7.5%	4.7%	-2.8pt	-
自己資本比率	73.0%	73.9%	+0.9pt	-
1株当たり純資産	736.4	796.8	60.4	8.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 成長投資を継続しながらも増益を見込む。 既存事業の成長と事業領域の拡大によるトップライン拡大に注力

#### 1. 2024年9月期の見通し

2024年9月期の業績は、売上高で前期比5.4%増の9,023百万円、営業利益で同4.1%増の421百万円、経常利益で同5.3%増の501百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同19.6%減の299百万円を見込んでいる。引き続き戦略的成長投資を実行しつつ、既存事業の成長に加えて、新規ITサービスや企画提案型ソリューションの推進によって事業領域を継続的に拡大させながら売上を伸ばし、増益を達成していく構えだ。ITソリューション事業に関しては、顧客企業のIT投資に対する意欲は旺盛である。外部環境が好調ななか、パートナー企業をしっかりと増大させながら、機会損失を最小限にし、旺盛な需要をしっかりと業績に取り込んでいく。また、高付加価値の企画提案型ソリューションの確立に引き続き注力しながら、同時に受託開発体制を強化することにより、同社サービスの提供品質をさらに向上させていく方針だ。ITサービス事業に関しては、引き続きインサイドセールスを中心に「チケット for LINE Hybrid」の導入企業数を拡大させながら、カスタマーサクセスの強化によって導入後の利用率を高めていく。加えて、新規サービスである「らくらく入場サービス HINORI」と「iDEP」の拡販に注力していく。

2024年9月期中期経営計画の基本戦略が順調に実行されると弊社は見ている。特に収益性向上のカギとなる新規ITサービスの創出と企画提案型ソリューションの確立は、2023年9月期においてもしっかりと実績を残しており、2024年9月期においても新たなサービスの誕生に期待がかかる。

今後の見通し

## 2024年9月期の業績見通し

(単位：百万円)

	23/9期	24/9期		
	実績	予想	増減額	増減率
売上高	8,562	9,023	461	5.4%
営業利益	404	421	16	4.1%
経常利益	476	501	25	5.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	372	299	-72	-19.6%
1株当たり当期純利益	49.06	39.47	-9.59	-19.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 2. 中長期の成長戦略

同社は2022年10月、2031年9月期を最終年度とする長期ビジョン「VISION 2031」及びその実現に向けたファーストステップである新中期経営計画「co-creation Value 2025 (2023年9月期～2025年9月期)」を策定した。

## (1) 長期ビジョン「VISION 2031」

「ITで感動社会へナビゲート」をビジョンとし、最終年度である2031年9月期に売上高10,950百万円、営業利益1,140百万円、営業利益率10.5%の達成や、顧客が抱える潜在的な課題を顕在化し解決することによって、新たな価値を創造する価値創造型IT企業グループへの変貌を目指す。具体的には、社会課題解決に資する新規ITサービスと顧客課題の解決に資する企画提案型ソリューションを提供することによって、収益性をさらに高めていく。新規ITサービスの創出に向けては、グループ間シナジーや外部との連携を積極的に活用し、2031年9月期の営業利益に占める新規事業の割合を3割程度まで拡大することを目指す。

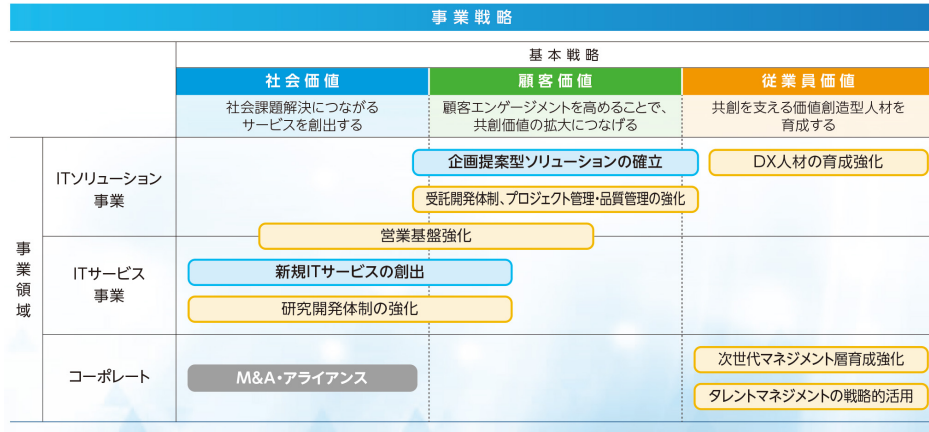
## (2) co-creation Value 2025

「共創を牽引する経営基盤の構築」という基本方針の下に社会、顧客、従業員という3つの観点から各種戦略を実行していく。基本戦略「社会」では、「社会課題解決につながるサービスを創出する」をテーマに、(1) 研究開発体制の強化、(2) 営業機能の強化、(3) M&A・アライアンス戦略の策定と推進に注力する。基本戦略「顧客」では、「顧客エンゲージメントを高めることで、共創価値の拡大につなげる」をテーマに、(1) 企画提案型ソリューションの確立、(2) 受託開発体制の強化及びプロジェクト管理・品質管理の強化、(3) 営業機能の強化に重点的に取り組む。基本戦略「従業員」では、「共創を支える価値創造型人材を育成する」をテーマに、(1) DX人材の育成強化、(2) 次世代マネジメント層の育成強化、(3) タレントマネジメントの戦略的活用に取り組む。これらの各種取り組みにより、経営基盤の強化・再構築と企業価値の最大化を実現する方針だ。

既述のとおり、「らくらく入場サービス HINORI」や「iDEP」の市場投入、建設会社向けDX推進支援サービスの始動、DX人材育成強化など、基本戦略は順調に進捗し、経営基盤の強化・再構築が進行している。さらに最近では、介護者の負担を軽減するような「見守り支援システム、装置、方法及びプログラム」の特許出願も行っている。今後は、自治体との実証実験などを通じてサービス化に向けたフィージビリティスタディを実施していく方針だ。

今後の見通し

各事業と戦略の相関図



出所：ICREPORT より掲載

## 株主還元策

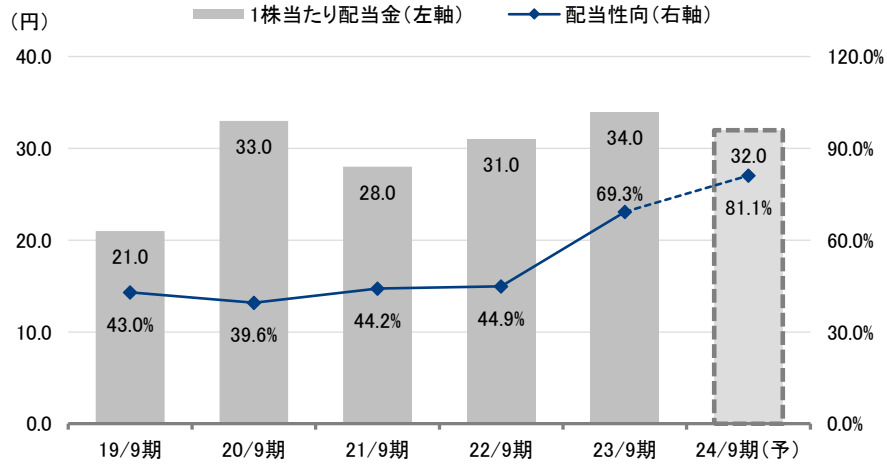
### 株主への利益還元を重要課題とし、安定・持続的な配当の維持を図る

同社は株主への利益還元を経営上の重要課題の1つと位置付け、安定的な配当の維持に努めるとともに、必要な内部留保にも留意し、業績等を勘案のうえ、利益配分政策を実施することを基本方針としている。近年の配当実績は、2021年9月期は期末配当金28.0円（当初想定23.0円から増配）、配当性向44.2%、2022年9月期は期末配当金31.0円（当初想定28.0円から増配）、配当性向44.9%であった。2023年9月期は、期末配当金34.0円（当初の想定に普通配当1.0円、特別配当2.0円をプラス）、配当性向69.3%となった。投資有価証券売却益の発生を受け、株主還元を強化した格好である。2024年9月期の配当予想に関しては、期末配当金32.0円、配当性向81.1%を予定している。

IC | 2024年1月30日(火)  
 4769 東証スタンダード市場 | <https://www.ic-net.co.jp/ir/>

株主還元策

1株当たり配当金の推移



注：23/9期の34.0円は特別配当2.0円を含む  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp