

# 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 >>>](#)

2025年2月6日(木)

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. 2024年9月期連結決算	01
2. 2025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. 2024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. 2025年9月期の見通し	07
2. 中長期の成長戦略	08
■ 株主還元策	10

IC | 2025年2月6日(木)

 4769 東証スタンダード市場 | <https://www.ic-net.co.jp/ir/>

## ■ 要約

### 2024年9月期は増収増益で、 売上・各利益ともに業績予想を上回る着地

IC<4769>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. 2024年9月期連結決算

2024年9月期の連結業績は、売上高が9,290百万円（前期比8.5%増）、営業利益が443百万円（同9.5%増）、経常利益が552百万円（同16.0%増）、親会社株主に帰属する当期純利益が384百万円（同3.2%増）と好調で、売上及び各段階利益が期初想定を上回って着地したほか、中期経営計画第1段階の目標値も1年前倒しで達成した。好業績の主因はITソリューション事業だ。同事業では、良好な受注環境のなか、パートナー企業を増やし受注体制を強化したことなどが増収増益に寄与した。受注体制の強化によって旺盛な需要を確実に取り込み、業績拡大に結び付けた格好だ。また、中期経営計画の各種戦略も着実な進捗を見せ、特に新規ITサービスにおいては複数サービスが事業化したほか、研究開発体制の強化などにも取り組んだ。

#### 2. 2025年9月期の業績見通し

2025年9月期の連結業績は、売上高で前期比3.2%増の9,586百万円、営業利益で同8.6%増の481百万円、経常利益で同2.9%減の536百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同13.6%増の436百万円を見込んでいる。前期発生した特殊要因の剥落によって経常利益のみ減益を見込んでいるものの、売上高とその他の各利益に関しては順調に拡大する見通しだ。2025年9月期は中期経営計画第1段階の最終年度に当たる。良好な事業環境の継続が見込まれるなか、引き続き事業投資と人材投資を積極的に行いながら、経営基盤の強化・再構築に注力する構えだ。なお同社は、2024年9月期に1年前倒しで中期経営計画第1段階目標値を達成したのを受け、2025年9月期に関しては中期経営計画策定時の目標値を上回って着地することを見込んでいる。

IC | 2025年2月6日(木)

 4769 東証スタンダード市場 | <https://www.ic-net.co.jp/ir/>

要約

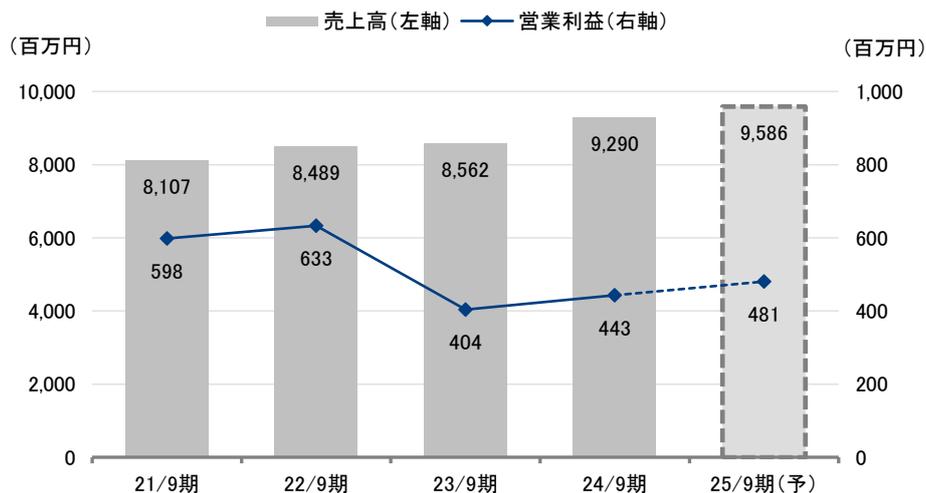
### 3. 中長期の成長戦略概要

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1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」への転換を目指す。業績目標値としては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%) の達成を掲げている。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サービスの提供によって、トップラインの伸長に加えて収益性も高める考えだ。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する。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9,586百万円、営業利益481百万円、営業利益率5.0%を見込んでいる。

#### Key Points

- ・ITソリューション事業を牽引役に増収増益。売上高・各利益ともに期初想定を上回る着地
- ・2025年9月期は中期経営計画の当初目標を上回る着地を見込む
- ・事業環境の見通しは良好で、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

IC | 2025年2月6日(木)

 4769 東証スタンダード市場 | <https://www.ic-net.co.jp/ir/>

## ■ 会社概要

### 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も成功している。また近年では、2022年10月に策定した中期経営計画の下、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。

IC | 2025年2月6日(木)

 4769 東証スタンダード市場 | <https://www.ic-net.co.jp/ir/>

## 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)」が新たに開発・事業化されている。これらのサービスのさらなる事業拡大に注力しながら、同時に新たなサービスの創造にも継続して取り組む方針だ。

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

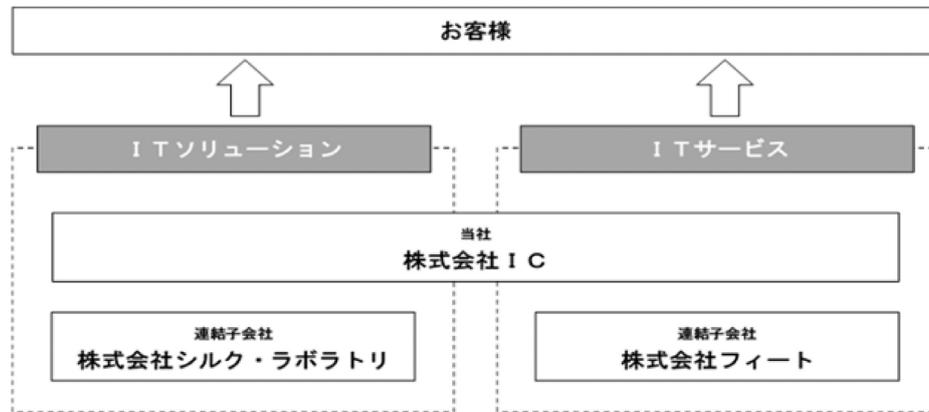
「チケット for LINE Hybrid」は、大手イベントプロモーター、メディアのイベント事業部でのイベントチケットの予約・発券・販売システムの実績を基に同社独自で開発した SaaS 型サービスである。LINE と連携したプッシュ通知によるプロモーションや、QR コードで発行された電子チケットによる非接触での入退場を実現した同サービスは、これまで IT 化が進みづかった小規模イベントや公共団体でのイベントでの活用に注目されている。アフターコロナに移行しイベント開催が回復してくるなか、営業・マーケティング体制も積極的に強化しており、導入企業数は順調に増加している。また、2023 年 10 月には、「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。今後は顧客企業のニーズを反映しながら機能拡充を図り、同サービスの訴求力と提供価値を高める方針だ。

**(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や高校サッカーの強豪校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する。具体的には、サッカー以外のスポーツに対象を広げるほか、中学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を牽引役に増収増益

#### 1. 2024年9月期の業績概要

2024年9月期の連結業績は、売上高が9,290百万円（前期比8.5%増）、営業利益が443百万円（同9.5%増）、経常利益が552百万円（同16.0%増）、親会社株主に帰属する当期純利益が384百万円（同3.2%増）と好調で、売上及び各段階利益が期初想定を上回って着地した。期初計画との比較では、売上高がプラス3.0%、営業利益がプラス5.2%、経常利益がプラス10.2%、最終利益がプラス28.3%だった。好調なITソリューション事業を中心に売上と利益を積み上げ、販管費の伸びを吸収した格好だ。加えて、営業外収益として保険解約返戻金を計上したことなども経常利益と最終利益を押し上げる要因となった。

事業別の業績は、ITソリューション事業の売上高が9,040百万円（前期比8.5%増）、売上総利益が1,885百万円（同7.2%増）だった。良好な受注環境のなか、パートナー企業を増やし受注体制を強化したことなどを受け、ソフトウェアソリューション、インフラソリューションともに増収増益と好調だった。ソフトウェアソリューションの売上高は4,440百万円（同14.4%増）、売上総利益は996百万円（同6.0%増）、インフラソリューションの売上高は4,600百万円（同3.4%増）、売上総利益は889百万円（同8.6%増）だった。戦略的に単価の高い顧客の下に人材リソースを重点的に配分した結果、情報・通信メディア、製造、金融・証券・保険の売上が順調に伸びた。一方、ITサービス事業の売上高は249百万円（同8.0%増）、売上総利益は36百万円（同34.5%減）だった。フィートの多言語音声翻訳関連のアプリ・システム開発を中心に売上を伸ばしたものの、パートナー稼働が増加したことなどが減益要因となった。

IC | 2025年2月6日(木)

 4769 東証スタンダード市場 | <https://www.ic-net.co.jp/ir/>

## 業績動向

IT サービス事業は減益となったものの、中期経営計画の各施策は着実に進捗を見せ、新規サービスである「らくらく入場サービス HINORI」と「iDEP」に関しては着実に導入先を開拓し、事業化に成功している。また、研究開発体制と営業機能の強化も着実に進捗を見せた。特に、研究開発に関しては連結子会社フィートと AI をテーマにした共同研究プロジェクトを推進しており、さらなる新規事業の創造に向けて R&D 活動を強化している。企画提案型ソリューションの確立に向けた取り組みとしては、受託開発体制の強化に継続して取り組むとともに、建設会社の DX 支援や印刷会社の社内インフラ最適化支援をはじめとして、実績も着実に積み重ねた。

## 2024年9月期業績

(単位;百万円)

	23/9 期 実績	24/9 期 実績	増減	
			額	率
<b>全社</b>				
売上高	8,562	9,290	727	8.5%
営業利益	404	443	38	9.5%
経常利益	476	552	76	16.0%
親会社株主に株主に帰属する 当期純利益	372	384	11	3.2%
<b>事業部門別</b>				
IT ソリューション事業	8,331	9,040	709	8.5%
IT サービス事業	231	249	18	8.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 好調な業績を受け収益性の各指標が向上、 自己資本比率も上昇し、74.3% と高い水準

### 2. 財務状況と財務指標

2024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 91 百万円の増加、及び契約資産 78 百万円の増加などにより、5,824 百万円（前期比 2.5% 増）となった。固定資産は、保険積立金 141 百万円の減少、投資有価証券 40 百万円の減少、及びのれん 31 百万円の減少などにより、2,285 百万円（同 8.4% 減）となり、総資産は 8,110 百万円（同 0.8% 減）となった。負債においては、流動負債が退職給付に係る負債 231 百万円の増加、買掛金 69 百万円の増加、賞与引当金 52 百万円の増加、及び預かり金 39 百万円の減少などにより、2,041 百万円（同 17.0% 減）となった。固定負債は退職給付に係る負債 294 百万円の減少、及び役員退職慰労引当金 53 百万円の減少などにより、42 百万円（同 89.1% 減）となり、負債合計は 2,083 百万円（同 2.3% 減）となった。純資産に関しては、利益剰余金 126 百万円の増加、自己株式 133 百万円の増加、及びその他有価証券評価差額金 14 百万円の減少などにより、6,026 百万円（同 0.3% 減）となった。

## 業績動向

## 2024年9月期の連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	23/9 期末	24/9 期末	増減額	増減率
流動資産	5,680	5,824	144	2.5%
（現金及び預金）	3,976	4,068	91	2.3%
固定資産	2,495	2,285	-210	-8.4%
資産合計	8,175	8,110	-65	-0.8%
流動負債	1,744	2,041	297	17.0%
固定負債	387	42	-345	-89.1%
負債合計	2,132	2,083	-48	-2.3%
純資産合計	6,043	6,026	-17	-0.3%
自己資本当期純利益率（ROE）	6.4%	6.4%	0.0pp	-
総資産経常利益率（ROA）	6.0%	6.8%	0.8pp	-
売上高営業利益率	4.7%	4.8%	0.1pp	-
自己資本比率	73.9%	74.3%	0.4pp	-
1株当たり純資産	796.8	810.5	13.7	1.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 今後の見通し

### 2025年9月期は、当初目標値を上回る着地を見込む

#### 1. 2025年9月期の見通し

2025年9月期の連結業績は、売上高で前期比3.2%増の9,586百万円、営業利益で同8.6%増の481百万円、経常利益で同2.9%減の536百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同13.6%増の436百万円を見込んでいる。前期に発生した特殊要因の剥落によって経常利益のみ減益を見込んでいるものの、売上高とその他の各利益に関しては順調に拡大する見通しだ。2025年9月期は中期経営計画第1段階の最終年度に当たる。良好な事業環境の継続が見込まれるなか、引き続き事業投資と人材投資を積極的に行いながら、経営基盤の強化・再構築に注力する構えだ。ITソリューション事業に関しては、2024年9月期に企画提案型ソリューションの実績づくりが順調に進捗した。2025年9月期は、これらの実績を基にさらなる新規顧客の開拓に注力するほか、引き続き受託開発体制と営業基盤の強化を目的とした成長投資を実行していく。また、常駐型案件に関しては派遣単価の引き上げに加えて、高単価案件へと人材を戦略的に振り向けることによって、売上の拡大と利益の積み上げを図る。ITサービス事業については、顧客企業のニーズを反映する形で機能拡充を図り、同社サービスの訴求力と顧客満足度を高めることによって「チケット for LINE Hybrid」「らくらく入場サービス HINORI」「iDEP」の導入先を拡大する方針だ。

## 今後の見通し

なお同社は、2024年9月期に1年前倒しで中期経営計画第1段階目標値を達成したことを受け、2025年9月期に関しては中期経営計画策定時の目標値を上回って着地することを見込んでいる。当初計画との比較では、売上高が7.1%、営業利益が8.1%、上振れる見通しだ。

## 2025年9月期の業績見通し

(単位：百万円)

	24/9期 実績	25/9期		
		予想	増減額	増減率
売上高	9,290	9,586	296	3.2%
営業利益	443	481	38	8.6%
経常利益	552	536	-16	-2.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	384	436	52	13.6%
1株当たり当期純利益(円)	51.65	58.69	7.04	13.6%

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。

今後の見通し

新規 IT サービスである「らくらく入場サービス HINORI」や「iDEP」の事業化や企画提案型ソリューションでの実績の積み上げ、DX 人材育成強化など、各種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状況である。さらに最近では、AI と音を活用した見守り支援システムなどについても特許の取得を行っている。これらの特許技術を基にしたサービスの具現化に引き続き注力し、新たな新規 IT サービスを市場投入する構えだ。

各事業と戦略の相関図

		事業戦略		
		社会価値	顧客価値	従業員価値
		社会課題解決につながるサービスを創出する	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	共創を支える価値創造型人材を育成する
事業領域	ITソリューション事業		企画提案型ソリューションの確立 受託開発体制、プロジェクト管理・品質管理の強化	DX人材の育成強化
	ITサービス事業	新規ITサービスの創出 研究開発体制の強化	営業基盤強化	
	コーポレート	M&A・アライアンス		次世代マネジメント層育成強化 タレントマネジメントの戦略的活用

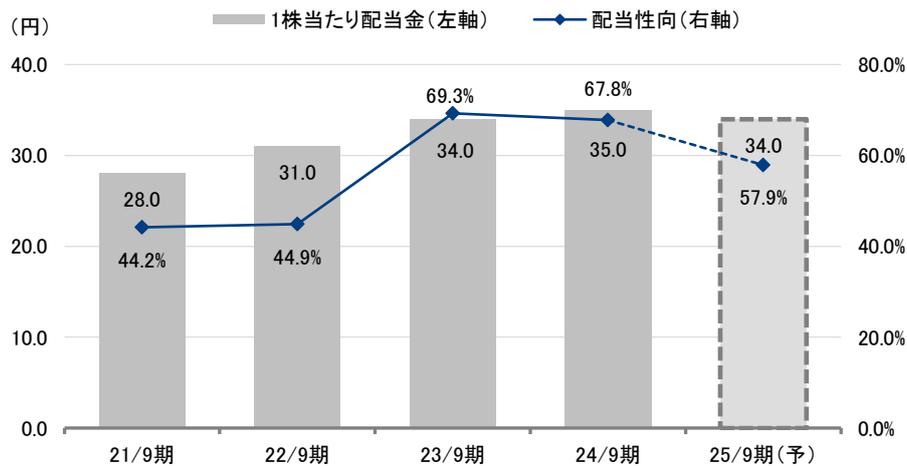
出所：「IC REPORT」より掲載

## ■ 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%、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%であった。2024年9月期は期末配当金35.0円（当初の想定に普通配当2.0円、特別配当1.0円をプラス）、配当性向67.8%となった。好調な業績を受け、株主還元を拡充した格好だ。2025年9月期の配当予想に関しては、期末配当金34.0円、配当性向57.9%を予定している。

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、24/9期は特別配当1.0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