

|| 企業調査レポート ||

インフォメーションクリエイティブ

4769 東証 JASDAQ

[企業情報はこちら >>>](#)

2017年3月23日(木)

執筆：客員アナリスト

山田秀樹

FISCO Ltd. Analyst **Hideki Yamada**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. ITソリューションと ITサービスの2事業領域	01
2. 2017年9月期第1四半期決算	01
3. 中期経営計画	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. ITソリューション事業	04
2. ITサービス事業	04
■ 業績動向	05
1. 2017年9月期第1四半期の業績概要	05
2. 財務状況と経営指標	06
■ 今後の見通し	07
1. 2017年9月期の通期業績見通し	07
2. 新サービスの提供について	07
■ 中長期の成長戦略	08
1. 経営基本方針と成長戦略	08
2. 長期経営目標	08
■ 株主還元策	09
1. 資本戦略	09
2. 配当計画	10

■ 要約

システム開発から運用までの情報サービスを提供

1. ITソリューションとITサービスの2事業領域

インフォメーションクリエイティブ<4769>の事業領域は、ソフトウェア開発からインフラ設計構築、運用支援までのトータルソリューションを提供するITソリューション事業と、自社パッケージソフトの開発・提供と運用を行うITサービス事業の2つに大別される。ITソリューションの提供先エンドユーザーは、製造・金融・証券・保険、情報・通信・メディアなど広範囲の業種にわたる。ITサービスとしては、現在はチケット業界向けと理美容業界向けのパッケージを展開している。

2. 2017年9月期第1四半期決算

同社は2月10日、2017年9月期第1四半期の連結決算発表を行った。売上高は1,771百万円、営業利益は74百万円、経常利益は79百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は36百万円であった。2016年10月にインターネットサービスの提供を目的とした子会社、(株) LOCOBEE を設立し、当第1四半期より連結決算に移行したため、前年同四半期等との比較分析は行っていない。

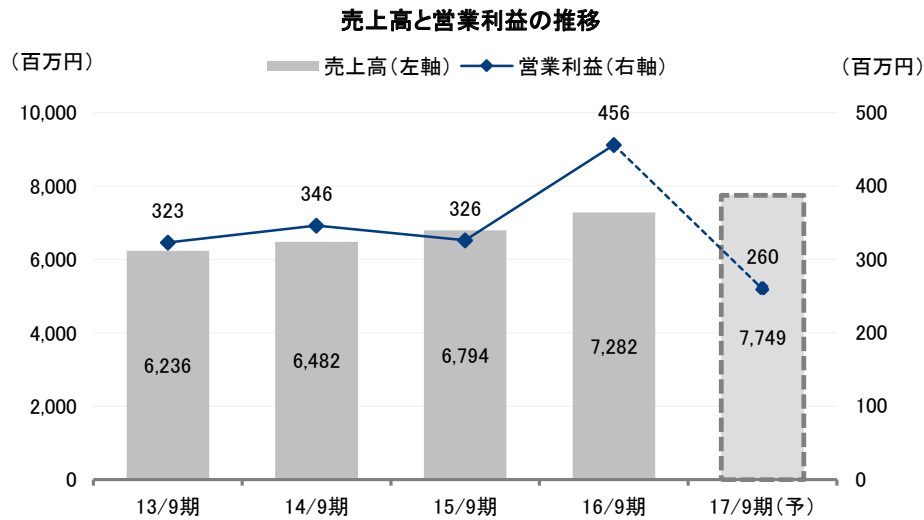
2017年9月期通期の連結業績予想は、売上高が7,749百万円、営業利益が260百万円、経常利益が295百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が162百万円の見通しだ。前期比較はしていないが、実質的には利益指標を下方修正している。前述の子会社における新規サービスの開発費などの先行投資費用などがやや利益を圧迫しているもようだ。新規施策としては、LOCOBEEにて、近年増加傾向にある訪日外国人旅行者に向けたスマホ向けアプリの提供を開始するなど新規事業の成長を目指している。

3. 中期経営計画

2017年9月期からの3ヶ年の中期経営計画の成長戦略では、「基盤事業の収益安定化」「成長投資による高収益事業の創出」「新たな挑戦を支える基盤の構築」の3つを掲げている。数値目標としては、3カ年最後の2019年9月期で、売上高81.9億円、経常利益率7.0%を目標としている。また、時期は定めていないが、「挑戦型の経営」の推進を継続し、「長期経営目標として、売上高100億円・経常利益率8%」を目指している。

Key Points

- ・ 安定的な業務受託の IT ソリューション事業と挑戦型で自主開発の IT サービス事業の 2 本柱
- ・ 2017 年 9 月期通期業績は新規リリースのスマホアプリの今後の利用者増がカギ
- ・ 長期経営目標として、売上高 100 億円・経常利益率 8% を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

創業者の出身会社の縁で 日立グループのコンピュータ運用受託業務からスタート

1. 会社概要

同社は、独立系の情報サービス企業として、システムコンサルティング、ソフトウェア開発、システム運用、インフラ設計構築及びパッケージソフトウェアの開発・販売を事業の柱に、メインフレームからパソコンに至るまでの総合的な IT サービスを提供している。

会社概要

2. 沿革

創業者は現会長の斎藤隆男(さいとうたかお)氏で、日立製作所<6501>から(株)日本ビジネスコンサルタント(現(株)日立情報システムズ)を経て、1978年2月に同社を設立した。創業時は、日立グループ各社からコンピュータの運用に関する受託業務が中心であった。なお、日立グループとの資本関係は特になく、創業時から独立系を維持している。

沿革

年月	沿革
1978年 2月	ファシリティマネージメント(コンピュータの運用全般に関する管理)事業をサポートすることを目的として、東京都渋谷区広尾に会社設立
1981年 6月	業務拡張のため渋谷区恵比寿に本社移転
1984年11月	社員持株制度開始
1986年 7月	特定労働者派遣事業者として労働大臣へ届出
1986年11月	業務拡張のため品川区東五反田に本社移転
1990年 4月	茨城開発センタ開設
1993年 3月	通産省 SI 事業登録
1993年10月	マイクロソフトオフィシャルディーラー契約締結
1997年 2月	業務拡張のため品川区東品川に本社移転
1999年 9月	マイクロソフトソリューションプロバイダー契約締結
2000年 7月	ジャスダック証券取引所に株式を上場
2002年 3月	ISO9001 認証取得
2003年10月	プライバシーマーク認定取得
2006年 8月	業務拡張のため品川区南大井に本社移転
2011年 6月	ISO/IEC27001 認証取得
2015年 5月	コミュニティ・ネットワーク株式会社(CN プレイガイド)と包括的な業務提携
2015年12月	監査等委員会設置会社への移行
2016年10月	子会社設立(株式会社 LOCOBEE)

出所：ホームページよりフィスコ作成

■ 事業概要

業務受託の IT ソリューション事業と 自社開発ソフトの IT サービス事業が 2 本柱

1. IT ソリューション事業

ソフトウェア開発、インフラ設計構築、システム運用支援の各サービスにわたる。それぞれ、顧客のニーズに合わせて、ユーザーの事務所に常駐して行う場合（役務常駐型）と、同社内で行う場合（一括請負型）との2つの受注形態がある。顧客企業は、SI 企業（メーカー系ベンダー、独立系ベンダー）の場合と、エンドユーザー企業から直接受注する場合とがある。エンドユーザー企業の業種は、製造、金融・証券・保険、情報・通信・メディアなど多岐にわたる。創業時からの経緯で、現在も日立グループからの受託が売上高の過半を占め、今後も同グループの業務は継続しており、エンドユーザー系の受注の推進との兼ね合いで、5割程度をキープすることである。

(1) ソフトウェア開発

様々な業種の民間企業から各種公共団体まで、幅広い顧客のニーズに対応して、Web系、汎用系、組込系などのシステム開発、統合パッケージ導入支援、システム統合、さらにはシステムコンサルティングなどを行っている。

(2) インフラ設計構築

システムの開発・運用に必要なサーバやネットワーク環境を、ハードウェア導入を含めたインフラ設計構築で顧客に提供する。

(3) システム運用支援

開発・導入したシステムを運用面から支援する。『24時間365日フルサポート』を基本としたシステムオペレーション、ヘルプデスク、システム運用管理など、運用面に係わるプロフェッショナルなサービスを提供している。

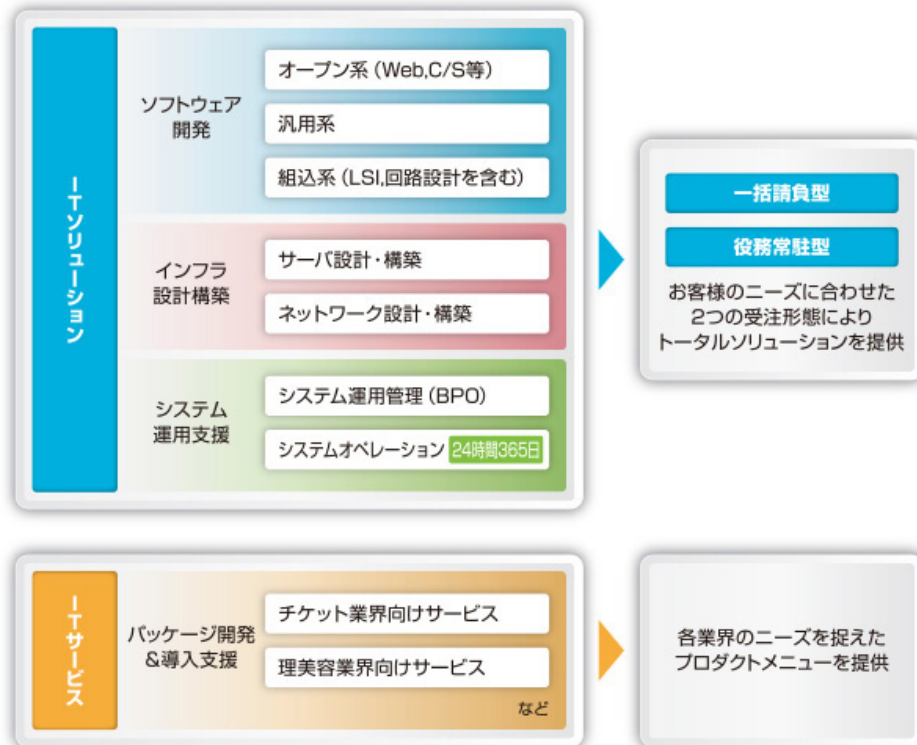
2. IT サービス事業

● パッケージ開発 & 導入支援

各種の業界ニーズに合致した自社製パッケージソフトウェアを開発・販売している。現在は主に、チケット業界向けと理美容業界向けのパッケージを展開しており、今後、他業界のニーズにも対応した開発を進め、ITサービスの拡大に取り組んでいる。主力サービスとして、チケット管理システム「チケット for Windows」（劇団、楽団、球場、など向け）、チケット Web 販売システム「チケット GATE」（コミュニティネットワーク社と業務提携）を提供している。

事業概要

サービス領域



出所：ホームページより掲載

業績動向

17年9月期第1四半期は実質増収減益、子会社の新事業投資費用などの影響

1. 2017年9月期第1四半期の業績概要

同社は2月10日、2017年9月期第1四半期の連結決算発表を行った。売上高は1,771百万円、営業利益は74百万円、経常利益は79百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は36百万円であった。同社は、2016年10月にインターネットサービスの提供を目的とした子会社 LOCOBEE を設立し、当第1四半期より連結決算に移行したため、前年同四半期等との比較分析は行っていないが、単純比較では前年同期比で増収減益である。売上高では、ITソリューション事業での受託業務が堅調で増収であったが、LOCOBEEの新事業への投資、経営の見える化に伴うシステム投資など販管費の増加により実質減益となった。

インフォメーションクリエイティブ | 2017年3月23日(木)
 4769 東証 JASDAQ スタンダード | <http://www.ic-net.co.jp/ir/>

業績動向

2017年9月期第1四半期業績

(単位：百万円)

	16/9期1Q		17/9期1Q		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	1,659	100.0%	1,771	100.0%	6.8%
売上原価	1,387	83.6%	1,465	82.7%	5.7%
販管費	166	10.0%	231	13.1%	39.2%
営業利益	105	6.4%	74	4.2%	-30.0%
経常利益	112	6.8%	79	4.5%	-29.5%
四半期純利益	74	4.5%	36	2.1%	-50.7%

注：同社は、17年9月期1Qから連結決算に移行したため、前期比較分析を行っていない。当表は参考表示。
 出所：決算短信よりフィスコ作成

有利子負債はなく良好な財務状況

2. 財務状況と経営指標

財務状況は良好である。自己資本比率は17年9月期第1四半期末で66.0%と高く、借入金等の有利子負債はない。流動比率も300%前後で手元現預金残も十分にあり安全性は問題ない。収益性については、第1四半期だけに關して言えば前期比で実質減益のため、やや低めに見えるが、特に問題ではない。

連結貸借対照表及び主要経営指標

(単位：百万円)

	16/9期末	17.9期1Q末	増減額
流動資産	4,016	3,695	-321
(現預金)	2,567	2,341	-225
固定資産	1,794	1,823	28
総資産	5,811	5,519	-292
流動負債	1,391	1,179	-212
固定負債	522	698	176
(有利子負債)	-	-	-
負債合計	1,914	1,877	-36
純資産	3,897	3,641	-255
(安全性)			
流動比率	288.7%	313.4%	24.7pt
自己資本比率	67.1%	66.0%	-1.1pt
有利子負債比率	-	-	-
(収益性)			
ROA (総資産経常利益率)	9.1%	-	-
ROE (自己資本当期純利益率)	8.5%	-	-
売上高営業利益率	6.3%	-	-

注：同社は、17年9月期1Qから連結決算に移行したため、前期比較分析を行っていない。当表は参考表示。
 出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

17年9月期通期予想は実質増収減益、子会社の新事業先行投資継続

1. 2017年9月期の通期業績見通し

2017年9月期通期の連結業績見通しは、売上高が7,749百万円、営業利益が260百万円、経常利益が295百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が162百万円である。連結決算移行初年度のため、前期比較を行っていないが、実質的には増収減益の見込みである。第1四半期決算と同様に、子会社 LOCOBEE の先行投資費用、経営の見える化に伴うシステム投資費用、また同社本体での退職給与引当金積み増し費用（金利低下の影響）などが見込まれる。

2017年9月期予想

(単位：百万円)

	16/9期		予算	17/9期	
	実績	売上比		売上比	前期比
売上高	7,282	100.0%	7,749	100.0%	6.4%
営業利益	456	6.3%	260	3.4%	-43.0%
経常利益	497	6.8%	295	3.8%	-40.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	312	4.3%	162	2.1%	-48.1%

注：同社は、17年9月期1Qから連結決算に移行したため、前期比較分析を行っていない。当表は参考表示。
 出所：決算短信よりフィスコ作成

訪日外国人向けスマホアプリをリリース

2. 新サービスの提供について

同社の連結子会社である LOCOBEE は、「世界で一番小さい旅の相棒」として、訪日外国人と地元の人 (Loco) との新しいタイプのスマホ向けコミュニケーションアプリ『LocoBee (ロコビー)』を2017年2月1日よりサービス開始した。同アプリは利用ユーザーが拡大することによって、アプリ上の広告による収入が計上されるため、今後のアプリダウンロード数の増加が期待される。対応言語は、当初は日本語・英語であるが、利用者数が多いとみられる中国語・韓国語版も近日中にリリース予定である。

■ 中長期の成長戦略

安定的な基盤事業と高収益事業創出の両輪で 長期的に売上高 100 億円が目標

1. 経営基本方針と成長戦略

「基盤事業の収益安定化と成長投資による高収益事業の創出を図り、持続的な企業成長を目指す」
この経営基本方針のもとに、以下の成長戦略を掲げている。

(1) 基盤事業の収益安定化

- a) 一括請負案件のマネジメント力の強化
- b) 役務案件の収益管理体制の強化による不採算案件ゼロ化

(2) 成長投資による高収益事業の創出

- a) 自社保有技術を活かした「IT + サービス」の実現
- b) 社外リソースの積極活用（M&A 含む）による早期での事業化と収益化の実現

(3) 新たな挑戦を支える基盤の構築

- a) 経営の見える化とスピード化
- b) PDCA サイクルの全社浸透による「改善力」の強化

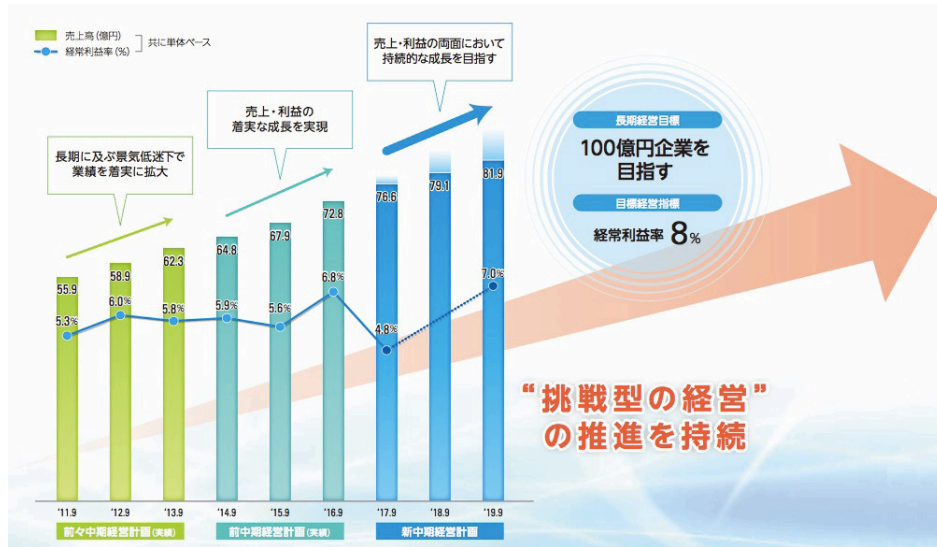
IT ソリューション事業が「基盤事業」の位置付けで、今後も継続的・安定的な事業拡大が見込まれており、大型案件の受注審査やプロジェクトマネジメント体制の強化を図る。一方、IT サービス事業は「高収益事業」の位置付けで、自社保有技術を生かしたソフト開発で事業拡大を図る。社外リソース活用については、IT ソリューション事業ではパートナー企業の活用、IT サービス事業では M&A や外部有識者などの活用が想定される。「経営の見える化とスピード化」については、現在 ERP（統合基幹業務システム）を導入し、基幹業務の効率化を推進している。

2. 長期経営目標

同社は、達成時期は公表していないが、長期経営目標として「挑戦型の経営の推進を持続し、売上高 100 億円、経常利益率 8%」を目指している。達成のためには、上記成長戦略の着実な遂行が求められるが、特に「高収益事業」（IT サービス事業）の進捗が重要である。

中長期の成長戦略

中期経営計画



出所：ホームページより掲載

株主還元策

安定配当の維持、2017年9月期に40周年記念配当を予定

1. 資本戦略

同社は配当方針を含めた資本戦略を以下のように表している。

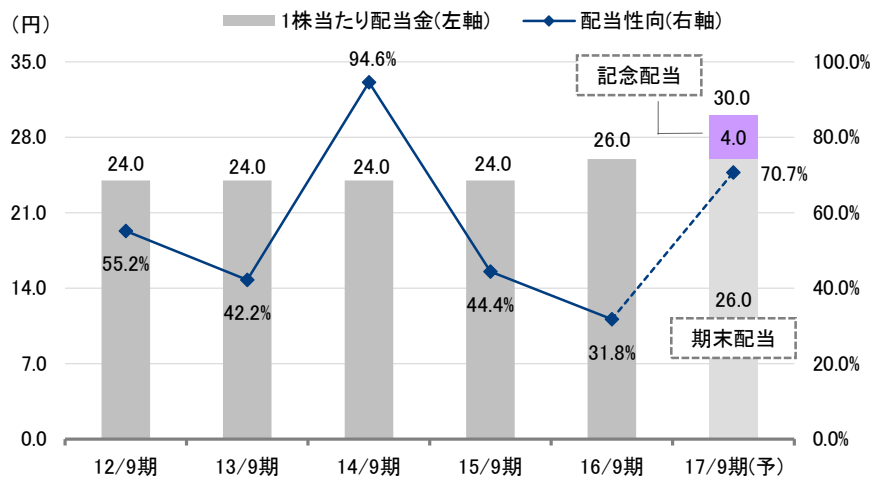
「持続的な成長に向けて、事業投資（M&A、資本提携を含む）、教育投資、設備投資を適時的確に実施して収益の拡大を目指し、これら長期的な投資が可能な財務の健全性を確保しつつ、株主の皆様に対する持続的な安定配当を図る」

2. 配当計画

同社は配当性向を基準とはしていないが、基本的に業績が思わしくない場合でも「安定配当」として前期配当実績を下げない、としている。

2017年9月期に40周年記念配当(4.0円)で、期末配当と合わせ30.0円を予定している。

1株当たり配当金の推移



重要事項（ディスクレーマー）

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ