

|| 企業調査レポート ||

## インフォメーションクリエーティブ

4769 東証 JASDAQ スタンダード

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 12 月 11 日 (火)

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ソリューション事業とITサービス事業の2領域	01
2. 2018年9月期連結決算	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	03
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. 2018年9月期の業績概要	05
2. 財務状況と経営指標	05
■ 今後の見通し	07
1. 2019年9月期の業績見通し	07
2. 今後の施策	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	09
■ 株主還元策	10
1. 資本戦略	10
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 ソリューション事業と IT サービス事業の 2 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 ソリューション事業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 サービス事業としては、チケット業界向けのパッケージ展開と、2017 年 9 月期には訪日外国人用スマートフォン向けコミュニケーションアプリ『LocoBee (ロコビー)』をリリースした。

#### 2. 2018 年 9 月期連結決算

2018 年 11 月 9 日、同社は 2018 年 9 月期の連結決算発表を行った。売上高は 7,804 百万円（前期比 5.5% 増）、営業利益は 455 百万円（同 32.6% 増）、経常利益は 500 百万円（同 30.4% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益は 345 百万円（同 66.9% 増）であった。

各指標値とも当初の業績予想を上回り、売上高は前期実績を超え過去最高値を更新した。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。特に、情報・通信・メディアや電力・ガス・水道・鉄道などの顧客分野での伸長が業績拡大に貢献した。ただし、社員への処遇改善やシステム運用においてパートナー外注費の増大などもあり、全社の売上総利益率はやや悪化した。一方、IT サービス事業については、連結子会社 LOCOBEE による新規サービスの収益化の遅れやチケット系サービスの受注が一部減少したことなどで、前期比でやや減収となった。利益面では、IT ソリューション事業の増収効果と販管費の減少などにより、営業利益やその他の利益各指標は大幅増益となった。

2019 年 9 月期の連結業績予想は、売上高が前期比 4.6% 増の 8,162 百万円、営業利益が同 2.0% 増の 464 百万円、経常利益が同 1.5% 増の 507 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 0.8% 減の 342 百万円である。研究開発および教育や採用などへの積極的な投資を計画しており、主力の IT ソリューション事業の順調な伸長とともに、IT サービス事業の拡大を見込んでいる。

#### 3. 中期経営計画

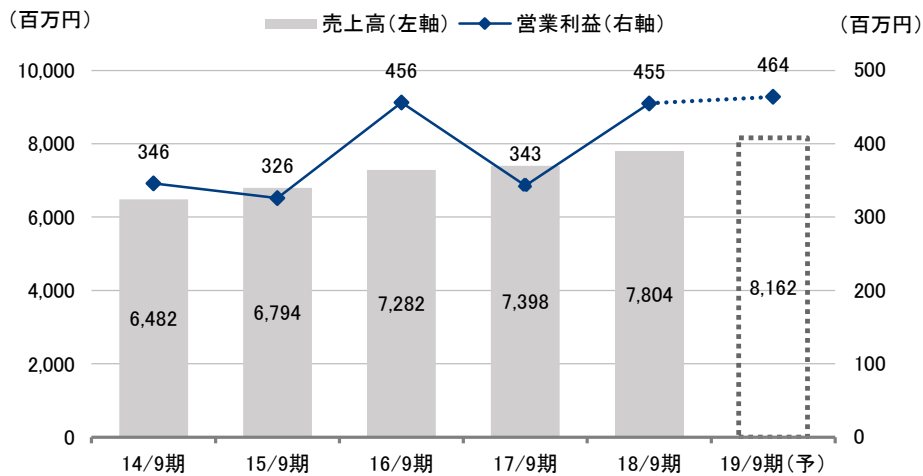
2017 年 9 月期からの 3 ヶ年の中期経営計画の成長戦略では、「基盤事業の収益安定化」、「成長投資による高収益事業の創出」、「新たな挑戦を支える基盤の構築」の 3 つを掲げている。また、「挑戦型の経営」の推進を継続し、「長期経営目標として、売上高 100 億円・経常利益率 8% を目指している。達成のためには、上記成長戦略の着実な遂行が求められるが、特に「高収益事業」（IT サービス事業）の進捗が重要である。

要約

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
- ・ 2018 年 9 月期連結決算は IT ソリューション事業が堅調で増収・大幅増益
- ・ 長期経営目標の成功のカギは「高収益事業」(IT サービス事業) の進捗

売上高と営業利益の推移



注：17/9 期より連結  
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、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、総合的な IT サービスマネジメントを提供している。

## 会社概要

## 2. 沿革

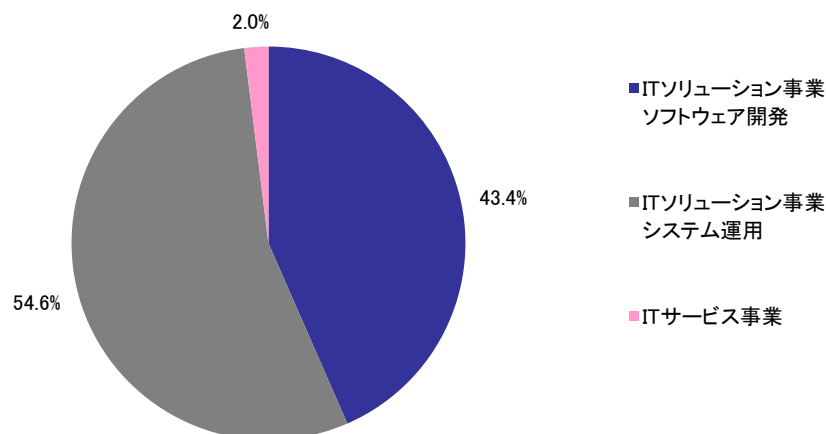
創業者は現会長の斎藤隆男(さいとうたかお)氏で、日立製作所<6501>から(株)日本ビジネスコンサルタント(現(株)日立システムズ)を経て、1978年2月に同社を設立した。創業時は、日立グループ各社からコンピュータの運用に関する受託業務が中心であった。なお、日立グループとの資本関係は特になく、創業時から独立系を維持している。また、2016年10月にはスマートフォン向けコミュニケーションアプリ『LocoBee(ロコビー)』の開発会社である LOCOBEE を子会社化として設立、2017年9月期から連結決算に移行した。

## ■ 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

同社の事業領域は、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 つである。2018年9月期実績の売上高構成比でみると、IT ソリューション事業が 98% 前後を占めており、そのうち約 43% がソフトウェア開発、約 55% がシステム運用である。自社開発パッケージソフトウェア主体の IT サービス事業は規模的にはまだ 2% 前後となっている。

事業別売上高構成比(2018年9月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

# インフォメーションクリエイティブ

4769 東証 JASDAQ スタンダード

2018 年 12 月 11 日 (火)

<http://www.ic-net.co.jp/ir/>

## 事業概要

### 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、ユーザーのシステム部門に常駐して行う場合（役務常駐型）と、自社内で行う場合（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全売上高の5割超（2018年9月期実績で52.1%）を占め、今後も同グループの業務は継続し、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とのことである。

#### (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、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（株）と業務提携）を提供している。また、同社の連結子会社である LOCOBEE で、訪日外国人用スマートフォン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。また、LocoBeeは「ベトナム人」に絞ったサービスの強化を決断し、現在は第2フェーズの展開を進めている。2018年1月にはベトナム語によるウェブマガジン『LocobeeMag』、同年6月には訪日ベトナム人向け都内観光・ビジネスサポート「Loco-Assist」をリリース、同年8月には LOCOBEE 上でのベトナム語による EC 販売を開始するなど、サービスメニューの拡大を進めている。

## 業績動向

### 2018 年 9 月期は IT ソリューション事業が堅調で増収・大幅増益

#### 1. 2018 年 9 月期の業績概要

2018 年 11 月 9 日、同社は 2018 年 9 月期の連結決算発表を行った。売上高は 7,804 百万円（前期比 5.5% 増）、営業利益は 455 百万円（同 32.6% 増）、経常利益は 500 百万円（同 30.4% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益は 345 百万円（同 66.9% 増）であった。各指標値とも当初の業績予想を上回り、売上高は前期実績を超過過去最高値を更新した。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。特に、情報・通信・メディアや電力・ガス・水道・鉄道などの顧客分野での伸長が業績拡大に貢献した。ただし、社員の処遇改善やシステム運用においてパートナー外注費の増大などもあり、全社の売上総利益率はやや悪化した。一方、IT サービス事業については、連結子会社 LOCOBEE による新規サービスの収益化の遅れと、チケット系サービスの受注やサービス利用料収入が減少したことなどで、前期比でやや減収となった。利益面では、IT ソリューション事業の増収効果と、研究開発費の減少などによる販管費の減少により、営業利益やその他の利益各指標は大幅増益となった。

#### 2018 年 9 月期業績

(単位：百万円)

	16/9 期 実績	17/9 期 実績	18/9 期 実績	売上比	前期比 増減率	予想比 増減率	18/9 期 予想
売上高	7,282	7,398	7,804	-	5.5%	0.7%	7,751
売上原価	6,101	6,103	6,503	83.3%	6.6%	-	-
売上総利益	1,180	1,295	1,300	16.7%	0.4%	-	-
販管費	724	951	845	10.8%	-11.1%	-	-
営業利益	456	343	455	5.8%	32.6%	1.4%	449
経常利益	497	383	500	6.4%	30.4%	2.6%	488
親会社株主に帰属する 当期純利益	312	206	345	4.4%	66.9%	10.6%	312

注：2017 年 9 月期より連結決算に移行。

出所：決算短信よりフィスコ作成

### 高い自己資本比率と潤沢な手元資金、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 2018 年 9 月期末で 64.5% と高い水準を維持し、借入金等の有利子負債はない。流動比率は前期末比で若干低下したものの 300% 近い高水準であり、手元現金及び預金残高も十分にあり安全性は問題ない。収益性についても、2018 年 9 月期は好業績で、ROA、ROE、売上高営業利益率の各指標とも前期比で改善している。

**インフォメーションクリエイティブ** | 2018年12月11日(火)  
 4769 東証 JASDAQ スタンダード | <http://www.ic-net.co.jp/ir/>

## 業績動向

貸借対照表を見ると、2018年9月期末における総資産は前期末比760百万円増加し6,893百万円となった。流動資産が、現金及び預金の増加416百万円、受取手形及び売掛金の増加99百万円などにより545百万円増加したこと、固定資産が投資有価証券の増加245百万円などにより215百万円増加したことが要因。

負債合計は前期末に比べ310百万円増加し2,444百万円となった。賞与引当金が132百万円、未払法人税等が62百万円増加したことなどで流動負債が286百万円増加したことによる。

純資産は4,449百万円となり、前期末に比べ450百万円増加した。親会社株主に帰属する当期純利益の計上による利益剰余金の増加222百万円、その他有価証券評価差額金174百万円などが要因である。

キャッシュ・フローの状況について見ると、2018年9月期末における現金及び現金同等物は前期末に比べ416百万円増加し3,133百万円となった。キャッシュ・フロー毎の増減要因を見ると、売上債権の増加99百万円などのマイナス要因があったものの、営業キャッシュ・フローは、税金等調整前当期純利益489百万円などから、546百万円の収入となった。投資キャッシュ・フローは、2018年9月期は大型の投資はなく、8百万円の支出となった。一方、財務キャッシュ・フローは、配当金の支払額により、121百万円の支出となった。

## 連結貸借対照表、キャッシュ・フロー計算書及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	17/9 期末	18/9 期末	増減額	主要増減要因
流動資産	4,154	4,699	545	現金及び預金+416、受取手形及び売掛金+99
固定資産	1,978	2,194	215	投資有価証券+245
総資産	6,133	6,893	760	
流動負債	1,336	1,623	286	賞与引当金+132、未払法人税等+62
固定負債	798	821	23	繰延税金負債+73、役員退職慰労引当金-50
負債合計	2,134	2,444	310	
純資産	3,998	4,449	450	利益剰余金+222、その他有価証券評価差額金+174
負債純資産合計	6,133	6,893	760	
(有利子負債)	-	-	-	
(ネットキャッシュ)	2,716	3,133	416	
<b>(安全性)</b>				
流動比率	310.9%	289.5%	-21.4pt	
自己資本比率	65.2%	64.5%	-0.7pt	
有利子負債比率	-	-	-	
<b>(収益性)</b>				
ROA (総資産経常利益率)	6.3%	7.7%	1.4pt	
ROE (自己資本当期純利益率)	5.2%	8.2%	3.0pt	
売上高営業利益率	4.6%	5.8%	1.2pt	
	17/9 期	18/9 期	増減額	
営業キャッシュ・フロー	250	546	295	
投資キャッシュ・フロー	-2	-8	-6	
財務キャッシュ・フロー	-98	-121	-22	
現金及び現金同等物の期末残高	2,716	3,133	416	

出所：有価証券報告書、決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



## ■ 今後の見通し

### 2019 年 9 月期予想は増収増益、 主力の IT ソリューション事業が引き続き堅調

#### 1. 2019 年 9 月期の業績見通し

2019 年 9 月期の連結業績予想は、売上高が前期比 4.6% 増の 8,162 百万円、営業利益が同 2.0% 増の 464 百万円、経常利益が同 1.5% 増の 507 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 0.8% 減の 342 百万円である。主力の IT ソリューション事業の順調な伸長とともに、IT サービス事業の拡大を見込んでいる。

#### 2018 年 9 月期通期業績予想

(単位：百万円)

	18/9 期実績	19/9 期計画	前期比増減率	売上比
売上高	7,804	8,162	4.6%	-
営業利益	455	464	2.0%	5.7%
経常利益	500	507	1.5%	6.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	345	342	-0.8%	4.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 2. 今後の施策

後述の中長期の成長戦略とも通じるが、同社は 2019 年 9 月期の具体的取組みとして以下の項目を挙げている。この中では、やはり (3) の Locobee 新サービスの動向が注目されるところだろう。

##### (1) 組織力強化

2017 年 10 月の全社的組織変更につき、業務効率アップのために以下の 3 点を推進する。

##### a) 営業業務の現場部門への全面的委任

2018 年 9 月期は一部のみであったが、これを全面的に実施し、一括請負案件の受注拡大を行い、利益率を高める。

##### b) 新技術取得を重視し、該当する案件の積極的受注

社員能力の底上げを行い、企業競争力を高める。

##### c) 役員を含む管理者育成 (MBA 教育など)

社員能力の底上げを行い、企業競争力を高める。

## (2) 商品力強化

### a) チケット販売のサービス拡充による（商品）ラインナップの強化

チケット販売における多くの経験や知識を活かし、お客様の細かなニーズに応える。

### b) 次世代チケットサービスの開発

SNS と連携した次世代チケットサービスを研究開発中。他社との差別化を図り、業界での優位性を獲得する。

## (3) Locobee 新サービスの研究開発

### a) コンサル業も含めた事業化の検討

1 年間の試行の結果、収益としての実績は少なかったが、下記の通り注目度は UP したと判断し、新たな可能性（事業化）を探る。

- ・ 月間 PV 数 2018 年 2 月末期 (3,000PV) から 2018 年 11 月末期 (320,000PV) に向上。
- ・ ベトナム向け事業展開に伴う問合せ（手法・協力）が 10 社以上（旅行業 / 書籍販売 / ドラッグストア / 携帯販売・レンタル業など）に上る。

# ■ 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、2017 年 9 月期より掲げた新中期経営計画で以下の成長戦略を掲げている。全般的には、「不採算案件のゼロ化」と明示したところなどは、収益安定化に向けた同社の意思が表れており、実際 2018 年 9 月期の業績結果でも述べたように、成果を上げてきている。

#### (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

## 中長期の成長戦略

**(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。IT サービス事業が「高収益事業」の位置付けで、自社保有技術を活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、前述した組織改正とともに現在 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。

総じて、(1) 基盤事業の収益安定化と、(3) 新たな挑戦を支える基盤の構築については順調に進捗しているが、(2) 成長投資による高収益事業の創出については、LOCOBEE の業績への貢献がまだ進んでいないなど、やや進捗が遅れている感がある。この点については、前述の今後の施策で、「Locobee 新サービスの研究開発で新たな可能性（事業化）を探る」としている。従来は受託型システム開発が同社の事業の中核であったところから、新規のビジネスモデルを立ち上げることであり、やや時間を要するかもしれない。いずれにしても、2017 年 10 月に新設した事業戦略本部が新事業・新サービスや新規顧客の開拓を専門としており、M&A も含めて今後の成長投資による高収益事業の立ち上げを担っていくことが期待される。

**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継続し、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。

**中期経営計画**


出所：同社ホームページより掲載

## ■ 株主還元策

### 安定配当を維持、2018 年 9 月期は好業績で増配予定

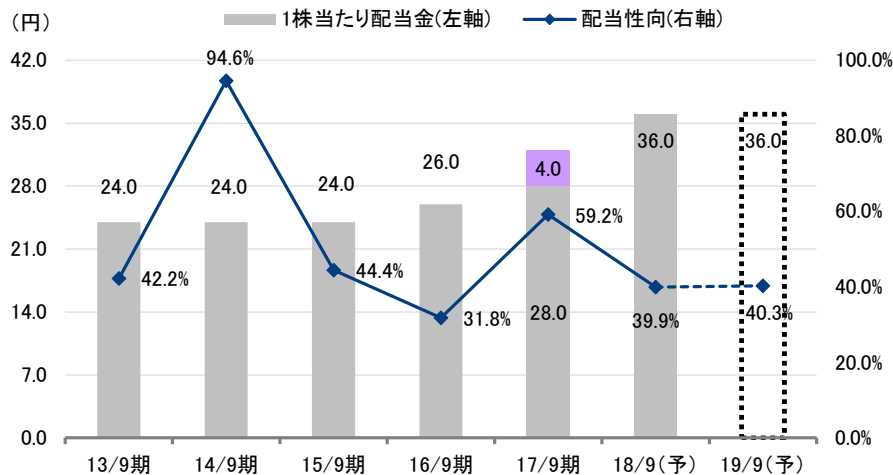
#### 1. 資本戦略

同社は配当方針を含めた資本戦略を、「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」としている。

#### 2. 配当計画

同社は配当性向を基準とはしていないが、基本的に業績に左右されない「安定配当」を志向しており、業績が思わしくない場合でも前期配当実績から下げない方針としている。同社の継続的な業績向上への意思と株主重視の姿勢と評価できよう。2018 年 9 月期は、当初計画は期末配当 28 円の予定であったが、36 円へ増配予定であると発表した。これは、2017 年 9 月期が 40 周年記念配当（4 円）で、期末配当（28 円）と合わせ 32 円だったこともあり、2018 年 9 月期の好業績を背景に増配を決断した模様である。2019 年 9 月期についても 36 円（2018 年 10 月 1 日付 1：2 株式分割前）の計画としている。

1株当たり配当金の推移



注：17/9 期より連結、19/9 期予想は株式分割前の予想。

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。“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