

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 >>>

2023 年 3 月 3 日 (金)

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. 2022 年 9 月期連結決算	01
2. 2023 年 9 月期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略概要	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 事業内容	03
■ 業績動向	05
1. 2022 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. 2023 年 9 月期の見通し	07
2. 中長期の成長戦略	07
■ 株主還元策	09

要約

2022 年 9 月期は増収増益。 新長期ビジョンの下で価値創造型 IT 企業グループへの変革を目指す

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、パッケージ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. 2022 年 9 月期連結決算

2022 年 9 月期の同社の業績は、売上高が 8,489 百万円 (前期比 4.7% 増)、営業利益が 633 百万円 (同 5.8% 増)、経常利益が 711 百万円 (同 6.3% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益が 526 百万円 (同 7.9% 増) と、増収増益を達成した。事業部門別では、IT ソリューション事業の売上高が 8,288 百万円 (同 3.4% 増)、IT サービス事業の売上高が 200 百万円 (同 126.8% 増) となった。DX や IT サービスなどへの需要が高まるなかで、受注が好調に推移した。加えて、2021 年 10 月に連結子会社化した (株) シルク・ラボラトリ、(株) フィートが売上と利益の伸長に寄与した。

2. 2023 年 9 月期の業績見通し

2023 年 9 月期の業績は、売上高で前期比 1.1% 増の 8,581 百万円、営業利益で同 47.9% 減の 329 百万円、経常利益で同 52.1% 減の 342 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 61.1% 減の 206 百万円を見込んでいる。増収減益としているのは、新中期経営計画の下に将来の成長加速に向けて成長投資を実行していくためだ。具体的には、人材投資と事業・研究開発投資にそれぞれ年額で約 180 百万円、260 百万円投資することを計画している。人材リソースや研究開発能力を強化することによって、受注の拡大や新規 IT サービスの創出につなげていきたい考えだ。

3. 中長期の成長戦略概要

2022 年 12 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。

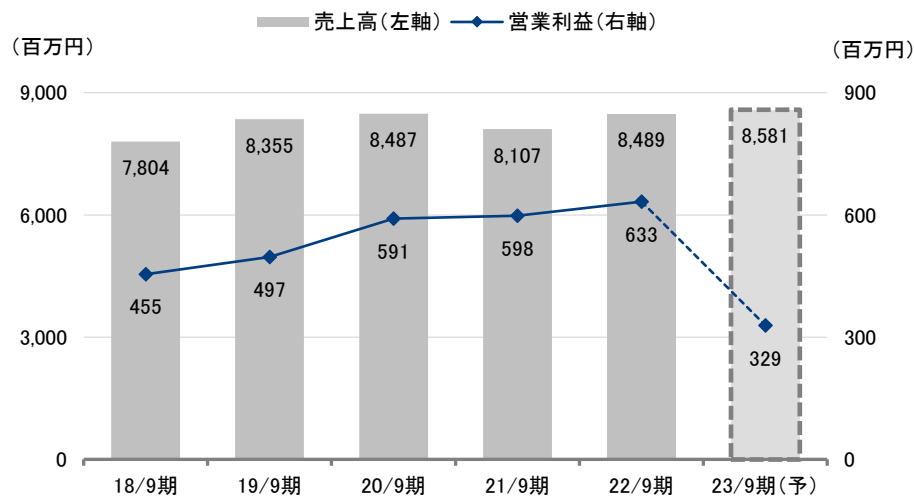
IC | 2023 年 3 月 3 日 (金)
4769 東証スタンダード市場 | <https://www.ic-net.co.jp/ir/>

要約

Key Points

- ・ IT 化・DX の流れを受け受注が好調。加えて、M&A も増収増益に寄与
- ・ 2023 年 9 月期は将来の成長加速に向けた先行投資によって利益の一時的な減少を見込む
- ・ 長期ビジョン「VISON 2031」を策定し、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、パッケージ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。

IC

2023 年 3 月 3 日 (金)

4769 東証スタンダード市場

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

会社概要

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。これらの特徴によって売上高と営業利益は先述のとおり、好調に推移してきている。

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、お客様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、独立系の立場を活かして、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であり、同社内でユーザーのソフトウェア開発などを行っている。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。

(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」の下で新規 IT サービスの創出に注力し、営業利益に占める割合を将来的には 3 割程度まで高めていく方針だ。

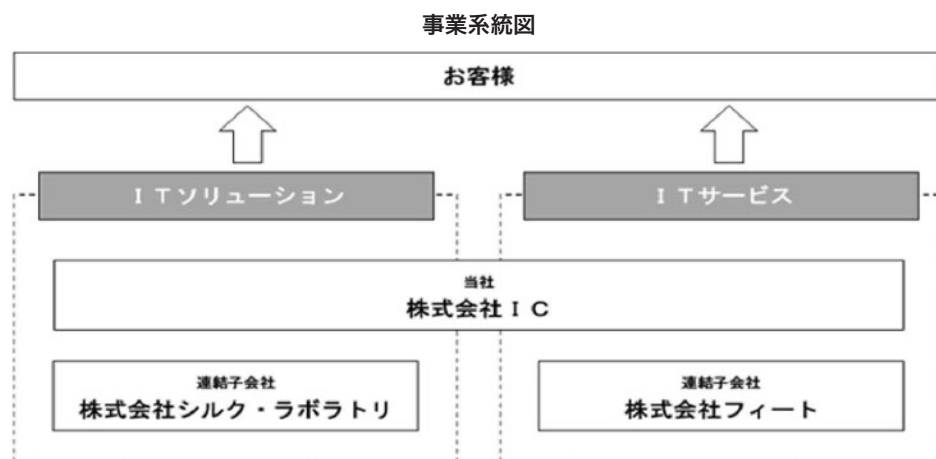
会社概要

(a) 「チケット for LINE Hybrid」

「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元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注目されている。after コロナを見据えた現在、さらに導入が進むと考えられる。

(b) 「こえとら」及び「SpeechCanvas」

音声認識技術や音声合成技術を活用することにより、聴覚障害者が街中で健聴者と会話をするときにスムーズなコミュニケーションを支援するアプリケーション「こえとら」と、企業や自治体・省庁等のほか、事務所や店舗などに設置することで、聴覚障害者との自然で円滑なコミュニケーションを支援するアプリケーション「SpeechCanvas」を提供している。



出所：有価証券報告書より掲載

IC | 2023 年 3 月 3 日 (金)

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

業績動向

好調な外部環境と M&A 効果により増収増益。
生産性向上の取り組みにより、各利益は予想を上回って着地。
新規 IT サービスの開発にも注力

1. 2022 年 9 月期の業績概要

2022 年 9 月期の業績は、売上高が 8,489 百万円（前期比 4.7% 増）、営業利益が 633 百万円（同 5.8% 増）、経常利益が 711 百万円（同 6.3% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益が 526 百万円（同 7.9% 増）と各利益が予想を上回って着地し、増収増益となった。IT サービスや DX に対する社会的需要が高まるなかで受注が好調に推移し、生産性の向上、経費削減、顧客との単価交渉が好調だったことが利益を押し上げた。

ソフトウェアソリューションでは、情報・通信メディア、製造分野関連の受注が好調だった。加えて、2021 年 10 月に子会社化したシルク・ラボラトリも増収増益に寄与した。同セグメントの売上高は 3,554 百万円（前期比 7.2% 増）、売上総利益は 886 百万円（同 16.9% 増）に拡大した。インフラソリューションは、長期案件の継続によって堅調に推移した。業種別では、サービス、官公庁・自治体関連の受注が好調で、同セグメントの売上高は、4,733 百万円（同 0.7% 増）、売上総利益は 930 百万円（同 8.0% 増）に伸びた。IT サービス事業は、2021 年 10 月に子会社化したフィートが業績に寄与した。また、2021 年 9 月期からマーケティング施策に注力したことにより「チケット for LINE Hybrid」への問い合わせ件数が 2.7 倍に急伸び、導入社数も 54 社まで拡大するなど、好調であった。IT サービス事業では、新規サービスの創出に向けた取り組みも順調に進捗した。スポーツ領域での新サービス創出に向けて、サステナブル DX 推進パートナーである（一社）F・マリノススポーツクラブと共同で選手育成業務の DX を進めるサービス開発に着手したほか、ワタミ<7522>が運営する「ワタミオーガニックランド」とは「IT × 農業」をテーマに新規事業アイデアの検討を実施した。そのほか、観光や留学、技能実習などを目的に増えている訪日・在留ベトナム人に向けて、ベトナム語での観光情報配信や求人情報を提供する Web メディア「LocoBee」の研究開発に取り組んでいる。各プロジェクトの具体的内容や進捗状況に関しては、今後、適宜公表していく予定である。これら新規サービスが具体化すれば、同社業績の拡大に寄与することが期待される。

2022 年 9 月期業績

（単位：百万円）

	21/9 期 実績	22/9 期 実績	増減額	増減率
全社				
売上高	8,107	8,489	381	4.7%
営業利益	598	633	34	5.8%
経常利益	668	711	42	6.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	487	526	38	7.9%
事業部門別				
IT ソリューション事業	8,019	8,288	269	3.4%
IT サービス事業	88	200	112	126.8%

出所：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.

自己資本比率は 73.0% と健全。 自己資本当期純利益率も 9.5% まで上昇

2. 財務状況と財務指標

2022 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 115 百万円の減少、有価証券 32 百万円の減少及び契約資産 118 百万円の増加により、5,469 百万円（前期比 1.2% 減）となった。固定資産は、のれん 188 百万円の増加、保険積立金 128 百万円の増加及び投資有価証券 33 百万円の減少により、2,188 百万円（同 15.8% 増）となり、総資産は 7,657 百万円（同 3.1% 増）となった。負債においては、流動負債が未払法人税等 92 百万円の減少、賞与引当金 27 百万円の減少及び未払費用 25 百万円の増加により、1,481 百万円（同 3.3% 減）となった。固定負債は退職給付に係る負債 58 百万円の増加及び役員退職慰労引当金 53 百万円の増加により、582 百万円（同 25.2% 増）となり、負債合計は 2,063 百万円（同 3.4% 増）となった。純資産に関しては、利益剰余金 316 百万円の増加、自己株式 80 百万円の増加及びその他有価証券評価差額金 39 百万円の減少により、5,594 百万円（同 3.0% 増）となった。

2022 年 9 月期の連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	21/9 期末	22/9 期末		
	実績	実績	増減額	増減率
流動資産	5,538	5,469	-69	-1.2%
（現金及び預金）	4,056	3,941	-115	-2.8%
固定資産	1,890	2,188	297	15.8%
資産合計	7,429	7,657	228	3.1%
流動負債	1,531	1,481	-50	-3.3%
固定負債	465	582	117	25.2%
負債合計	1,996	2,063	67	3.4%
純資産合計	5,432	5,594	161	3.0%
自己資本当期純利益率	9.1%	9.5%	0.4pt	-
総資産経常利益率	8.9%	9.4%	0.5pt	-
売上高営業利益率	7.4%	7.5%	0.1pt	-
自己資本比率	73.1%	73.0%	-0.1pt	-
1 株当たり純資産（円）	705.8	736.4	30.5	4.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

経営基盤の強化・再構築に向けて先行投資に注力。 新規 IT サービスの創出により、事業領域の拡大も目指す

1. 2023 年 9 月期の見通し

2023 年 9 月期の業績見通しは、売上高で前期比 1.1% 増の 8,581 百万円、営業利益で同 47.9% 減の 329 百万円、経常利益で同 52.1% 減の 342 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 61.1% 減の 206 百万円を見込んでいる。新中期経営計画の初年度である 2023 年 9 月期は、価値創造型 IT 企業グループへの変革に向けて将来の成長加速に向けた先行投資に注力するとともに、グループ間シナジーや外部のステークホルダーとの協同により、新規 IT サービスの創出にも注力する。先行投資によって利益は一時的に減少が見込まれるものの、新型コロナウイルス感染症拡大の影響が薄れ、足元でソフトウェアソリューションの受注が堅調に推移しているほか、インフラソリューションは引き続き安定した需要が見込めることから、売上は堅調に推移すると弊社では見ている。

2023 年 9 月期の業績見通し

(単位：百万円)

	22/9 期 実績	23/9 期		
		予想	増減額	増減率
売上高	8,489	8,581	92	1.1%
営業利益	633	329	-304	-47.9%
経常利益	711	342	-369	-52.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	526	206	-320	-61.1%
1 株当たり当期純利益 (円)	68.99	27.17	-41.82	-60.6%

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 12 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。

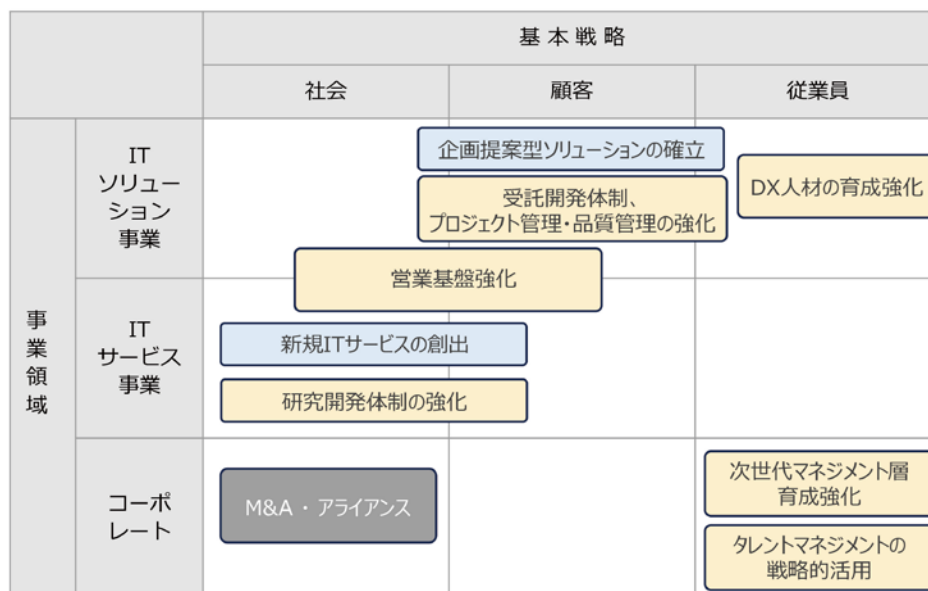
IC | 2023 年 3 月 3 日 (金)
4769 東証スタンダード市場 | <https://www.ic-net.co.jp/ir/>

今後の見通し

(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。

各事業と戦略の相関図

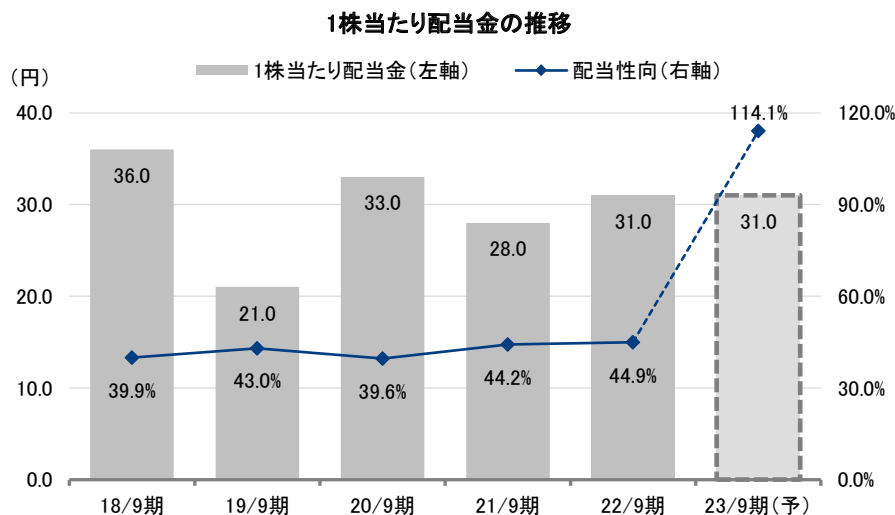


出所：「中期経営計画（2023～2025年度）」より掲載

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 月期の配当予想は、期末配当金 31.0 円、配当性向 114.1% としている。2021 年 9 月期、2022 年 9 月期と増配をしており、積極的に株主還元を充実させようとしている姿勢が見て取れる。



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、配布等することは強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