

|| 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 スタンダード

[企業情報はこちら >>>](#)

2020 年 1 月 22 日 (水)

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. 2019 年 9 月期連結決算	01
3. 新中期経営計画	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	06
1. 2019 年 9 月期の業績概要	06
2. 財務状況と経営指標	06
■ 今後の見通し	08
1. 2020 年 9 月期の業績見通し	08
2. トピックス (新サービスのリリース)	08
■ 中長期の成長戦略	09
1. 新中期経営計画	09
2. 新経営体制	10
■ 株主還元策	11
1. 基本方針	11
2. 配当計画	11

■ 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. 2019年9月期連結決算

2019年11月8日、同社は2019年9月期の連結決算発表を行った。売上高は8,355百万円(前期比7.1%増)、営業利益は497百万円(同9.2%増)、経常利益は550百万円(同10.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は376百万円(同9.1%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となった。特に、官公庁・自治体、金融・証券・保険などの顧客分野での伸長が業績拡大に貢献した。一方、ITサービス事業については、チケットサービスの一部顧客契約が終了したことなどで、前期比でやや減収となった。利益面では、主にITソリューション事業の増収効果により、人件費や研究開発費など先行投資の販管費の増加を吸収し、営業利益その他の利益各指標は大幅増益となった。

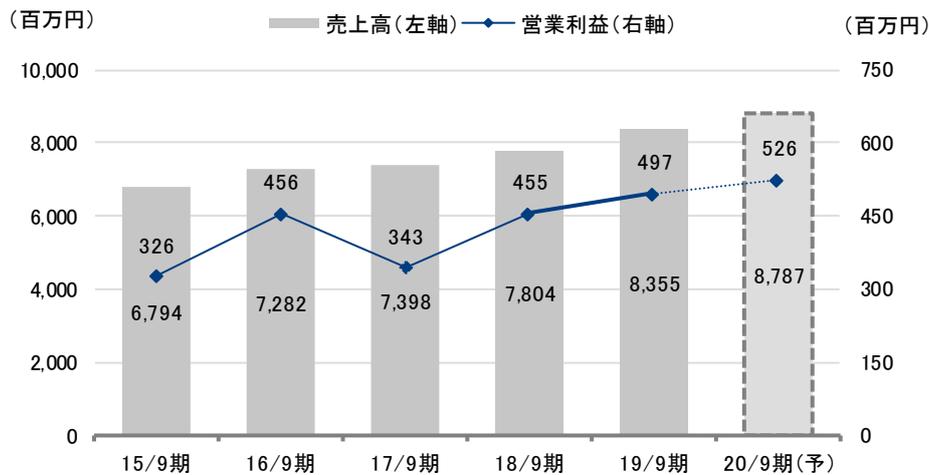
2020年9月期の連結業績予想は、売上高が前期比5.2%増の8,787百万円、営業利益が同6.0%増の526百万円、経常利益が同4.4%増の575百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同6.8%増の402百万円である。主力のITソリューション事業の順調な伸長とともに、ITサービス事業の拡大を見込んでいる。

3. 新中期経営計画

同社は2020年9月期からの新中期経営計画を発表した。既存事業が堅実性を求められるのに対して、新規事業はスピード経営など発想の転換が必要であり、マネジメント体制の変更を含め、今後は「挑戦的」な組織・人事体制で新規事業を推進していくという同社の意気込みを感じさせる計画であると弊社では考える。具体的な施策については今後明らかにされていくものと考えているが、良好な財務状況・豊富な資金をベースに、アライアンス・M&Aなどを積極的に推進していくものと見ている。

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
- ・ 2019 年 9 月期は IT ソリューション事業が堅調で増収増益
- ・ 新経営体制で新中期経営計画を推進。新技術領域・新規事業創出に挑戦

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。

2. 沿革

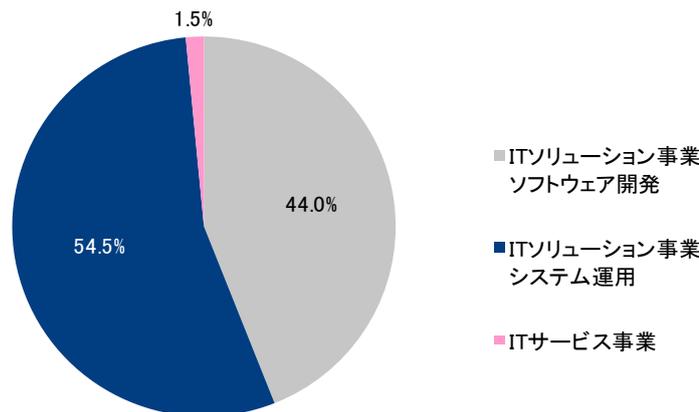
創業者は前会長の齋藤隆男(さいとうたかお)氏で、日立製作所<6501>から(株)日本ビジネスコンサルタント(現(株)日立システムズ)を経て、1978年2月に同社を設立した。創業時は、日立グループ各社からコンピュータの運用に関する受託業務が中心であった。なお、日立グループとの資本関係は特になく、創業時から独立系を維持している。また、2016年10月にはスマートフォン向けコミュニケーションアプリ『LocoBee』の開発会社である(株)LOCOBEEを子会社として設立、2017年9月期から連結決算に移行した。

■ 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。2019年9月期実績の売上高構成比で見ると、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44%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(2019年9月期)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

インフォメーションクリエイティブ | 2020年1月22日(水)
4769 東証 JASDAQ スタンド | <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（2019年9月期実績で56.2%）を占め、今後も日立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。

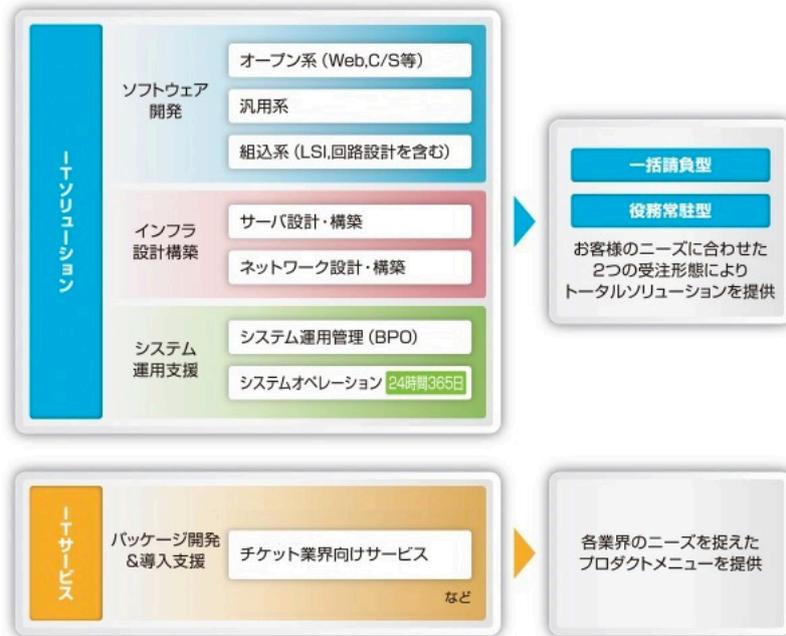
2. ITサービス事業

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』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『LocoBee』、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。正式公開から約1年半の2019年9月には、月間のページビュー数が100万を突破した。また、オンライン学習プラットフォームを運営する（株）シェアウィズと提携し、ベトナム人向けに無料のオンライン日本語学習サービス「NIPPON ★ GO」をリリースした。

インフォメーションクリエイティブ | 2020年1月22日(水)
 4769 東証 JASDAQ スタンダード | http://www.ic-net.co.jp/ir/

事業概要

事業領域



出所：ホームページより掲載

オンライン日本語学習サービス「NIPPON★GO」



出所：決算説明会資料より掲載

業績動向

2019年9月期は前期に引き続きITソリューション事業が堅調で増収増益

1. 2019年9月期の業績概要

2019年11月8日、同社は2019年9月期の連結決算発表を行った。売上高は8,355百万円（前期比7.1%増）、営業利益は497百万円（同9.2%増）、経常利益は550百万円（同10.1%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は376百万円（同9.1%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となった。特に、官公庁・自治体、金融・証券・保険などの顧客分野での伸長が業績拡大に貢献した。一方、ITサービス事業については、チケットサービスの一部顧客契約が終了したことなどで、前期比でやや減収となった。利益面では、主にITソリューション事業の増収効果により、人件費や研究開発費など先行投資の販管費の増加を吸収し、営業利益その他の利益各指標は大幅増益となった。

2019年9月期業績

(単位：百万円)

	18/9期		19/9期			
	実績	予想	実績	売上比	前期比増減率	予想比
売上高	7,804	8,162	8,355	-	7.1%	2.4%
売上原価	6,503	-	6,754	80.8%	3.9%	-
売上総利益	1,300	-	1,601	19.2%	23.1%	-
販管費	845	-	1,104	13.2%	30.6%	-
営業利益	455	464	497	5.9%	9.2%	7.0%
経常利益	500	507	550	6.6%	10.1%	8.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	345	342	376	4.5%	9.1%	10.0%

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2019年9月期末で70.7%と高い水準を維持し、借入金等の有利子負債はない。流動比率も317.1%と高水準であり、手元の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、2019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並みの高い水準を維持している。

2019年9月期末における総資産は前期末比167百万円増加し6,889百万円となった。流動資産が、受取手形及び売掛金の増加146百万円、有価証券の増加86百万円などにより302百万円増加した一方、固定資産が投資有価証券の減少120百万円、ソフトウェアの減少19百万円などで135百万円減少したことが主な要因である。

インフォメーションクリエイティブ | 2020年1月22日(水)
 4769 東証 JASDAQ スタンダード | <http://www.ic-net.co.jp/ir/>

業績動向

負債合計は前期末比 255 百万円減少し 2,017 百万円となった。未払消費税等が 48 百万円、預り金が 35 百万円減少したことで流動負債が 115 百万円減少し、退職給付に係る負債が 140 百万円減少したことで固定負債が 139 百万円減少したことによる。

純資産は 4,872 百万円となり、前期末比 422 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 238 百万円、退職給付に係る調整累計額の減少 147 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は、2019年9月期末における現金及び現金同等物は前期末比 46 百万円増加し 3,179 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 146 百万円、法人税等の支払額 235 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 544 百万円などから、176 百万円の収入となった。投資キャッシュ・フローは、2019年9月期は大型の投資はなく、0 百万円（百万円未満）の支出となった。一方、財務キャッシュ・フローは、配当金の支払などにより、128 百万円の支出となった。

連結貸借対照表及び主要な経営指標及び連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	18/9 期末	19/9 期末	増減額	主要増減要因
流動資産	4,477	4,780	302	受取手形及び売掛金 +146、有価証券 +86
固定資産	2,244	2,108	-135	投資有価証券 -120、ソフトウェア -19
総資産	6,722	6,889	167	
流動負債	1,623	1,507	-115	未払消費税等 -48、預り金 -35
固定負債	649	509	-139	退職給付に係る負債 -140
負債合計	2,272	2,017	-255	
純資産	4,449	4,872	422	利益剰余金 +238、退職給付に係る調整累計額 -147
負債純資産合計	6,722	6,889	167	
(有利子負債)	-	-	-	
(ネットキャッシュ)	3,133	3,265	86	
(安全性)				
流動比率	275.9%	317.1%	41.2pt	
自己資本比率	66.2%	70.7%	4.5pt	
有利子負債比率	-	-	-	
(収益性)				
ROA (総資産経常利益率)	5.4%	5.5%	0.1pt	
ROE (自己資本当期純利益率)	8.2%	8.1%	-0.1pt	
売上高営業利益率	5.8%	5.9%	0.1pt	
	18/9 期	19/9 期	増減額	
営業キャッシュ・フロー	546	176	-370	
投資キャッシュ・フロー	-8	-0	8	
財務キャッシュ・フロー	-121	-128	-7	
現金及び現金同等物の期末残高	3,133	3,179	46	

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2020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. 2020年9月期の業績見通し

2020年9月期の連結業績予想は、売上高が前期比5.2%増の8,787百万円、営業利益が同6.0%増の526百万円、経常利益が同4.4%増の575百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同6.8%増の402百万円である。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。

2020年9月期通期業績予想

(単位：百万円)

	18/9期	19/9期	20/9期		
	実績	実績	予想	前期比増減率	売上高比
売上高	7,804	8,355	8,787	5.2%	-
売上原価	6,503	6,754	-	-	-
売上総利益	1,300	1,601	-	-	-
販管費	845	1,104	-	-	-
営業利益	455	497	526	6.0%	6.0%
経常利益	500	550	575	4.4%	6.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	345	376	402	6.8%	4.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. トピックス (新サービスのリリース)

同社は昨年末から次世代チケットシステム「チケット for LINE Hybrid」の試験運用を開始、2019年12月2日付で同システムを2020年4月にリリースすると発表した。同システムは、LINEの圧倒的なシェアと利便性を活用し、消費者（観劇などのチケット購入見込者）へダイレクトにPUSH配信することで、事業主（劇場など）は顧客を拡大することができるインターネットシステムである。消費者はLINEへの電子チケット配信により、公演チケットを手数料負担なしで購入できるスマートフォンオンリーのサービスになっている。また、興行主は販売手数料のみで利用できるため、コストが抑えられる点が大きなメリット。ITサービス事業において、拡販の起爆剤の一つとして期待される。



出所：リリースより掲載

■ 中長期の成長戦略

新経営体制下、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. 新中期経営計画

今回発表された新中期経営計画（2020年9月期～2022年9月期）は以下のような内容になる。

新中期経営計画

1. 収益構造改革への挑戦
 - (1) エンドユーザー取引を拡大し、売上及び収益性の向上を図る
 - (2) 一括請負を拡大し、収益基盤を強化する
2. 新たな技術領域への挑戦
 - (1) 先端技術を活用している顧客の開拓を行い、共に成長を目指す
 - (2) SoE 型システムに対応する開発力を強化する
3. 新規事業創出への挑戦
 - (1) 体制強化による戦略・企画立案力の向上
 - (2) アライアンス・M&A の活用による、新規事業創出のスピードアップ
4. 挑戦の主役となる社員を輝かせる
 - (1) 重要プロジェクトへの抜擢人事
 - (2) 技術専門のキャリアパス制定

同社は、前中期経営計画を振り返り、既存事業については、一括請負案件のマネジメント強化や役員赤字案件の契約条件改善などで堅調に伸長した一方で、新規事業の創出については実現できなかったとしている。これについては、インバウンド向けのスマートフォンアプリ『LocoBee』をリリースしたものの、アクティブユーザが伸びず、外部環境や市場調査の結果、ベトナムに特化した Web マガジンヘシフトし、新サービス創出・研究開発活動を通してビジネスモデルの見極めを実施中とのことである。

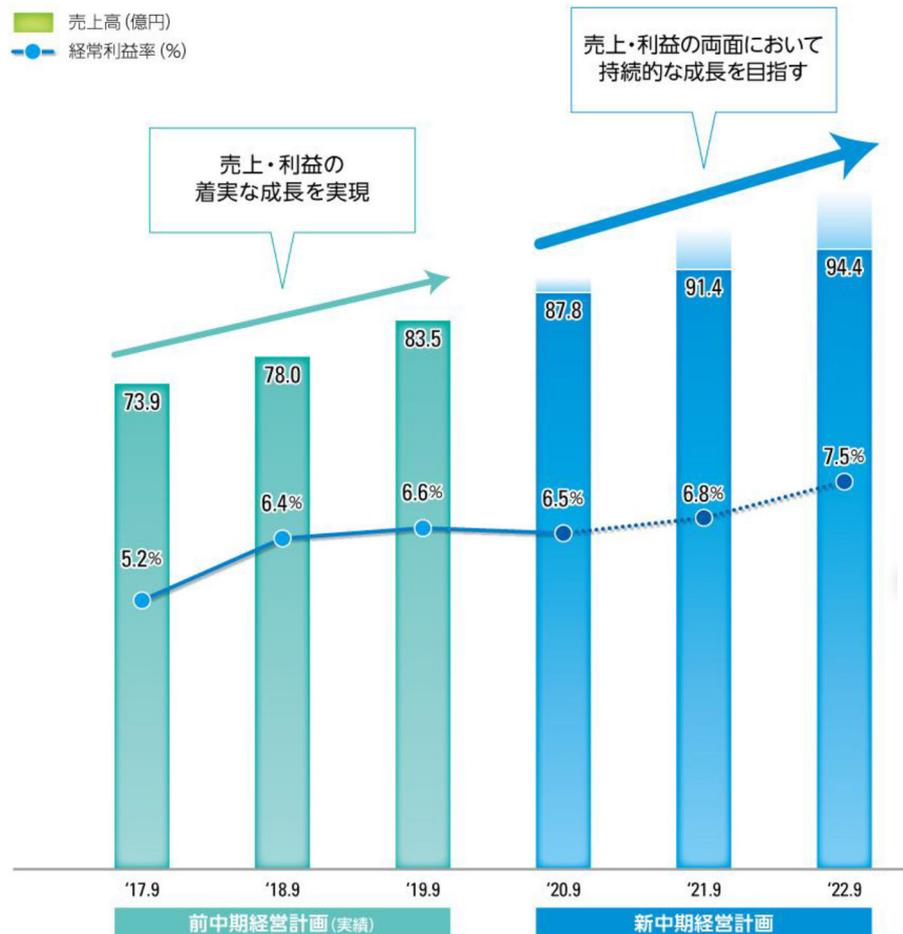
既存事業が堅実性を求められるのに対して、新規事業はスピード経営など発想の転換が必要であり、後述するマネジメント体制の変更を含め、今後は「挑戦的」な組織・人事体制で新規事業を推進していくという同社の意気込みを感じさせる計画であると弊社では見ている。具体的な施策については今後明らかにされていくものと考えているが、良好な財務状況・豊富な資金をベースに、アライアンス・M&A などを積極的に推進していくものと見ている。まずは、新体制下での1年目、2020年9月期の動向に注目する。なお、新中期経営計画の最終年度目標値として明示しているものではないが、前中期経営計画に引き続き、長期的に「売上高 100 億円企業」を目指している。

中長期の成長戦略

2. 新経営体制

同社は2019年10月1日付で新経営体制に移行した。内容は、1) 前社長の山田亨(やまだとおる)氏が会長執行役員へ、代表取締役社長執行役員に齋藤良二(さいとうりょうじ)氏、代表取締役副社長執行役員に三澤昇平(みさわしょうへい)氏が就任。2) 担当領域を、社長:ITソリューション事業(既存事業)、副社長:ITサービス事業(新規事業)の2名体制とし、それぞれ自らの担当領域に集中し、意思決定を行うことで、ベストな選択を目指す、というものである。このほかの執行役員クラスも大幅に入れ替えがあり、人心を一新し、新中期経営計画の推進に邁進するとのことである。

新中期経営計画概要



出所:決算説明会資料より掲載

■ 株主還元策

安定配当を維持、2019年9月期は好業績で増配

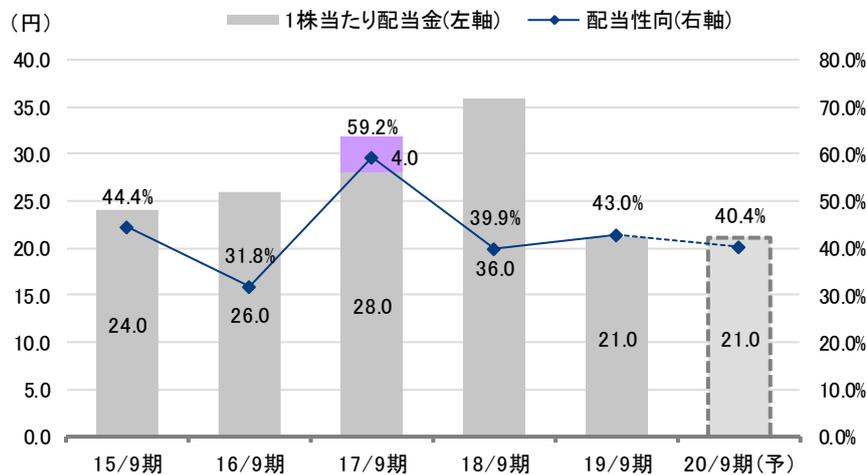
1. 基本方針

同社は配当政策の基本方針を、「株主への利益還元を経営上の重要課題の一つと位置づけ、安定的な配当の維持に努め、その一方で必要な内部留保にも留意し、業績等を勘案の上、利益配分政策を実施する」と表している。

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。同社の継続的な業績向上への意思と株主への配慮が見受けられる。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、2017年9月期が記念配当を含め32円の配当であったこと、最終的な好業績を背景に36円へ増配した。2019年9月期については、好業績を背景に当初計画18円（2018年10月1日付1:2株式分割後のため、分割前で換算すると実質36円）から21円に3円増配となった。2020年9月期は21円と据え置ききの計画を発表したが、予想を上回る好業績を収めれば再び増配も期待される。

1株当たり配当金の推移



注：17/9期より連結、18/9期以前は株式分割前
 出所：決算短信よりフィスコ作成

免責事項（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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp