

|| 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 >>>](#)

2021年1月20日(水)

執筆：客員アナリスト

山田秀樹

FISCO Ltd. Analyst **Hideki Yamada**



FISCO Ltd.

<https://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. 2020年9月期連結決算	01
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
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. 2020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. 2021年9月期の業績見通し	08
2. トピックス（新サービスの販売状況）	08
■ 中長期の成長戦略	09
1. 中期経営計画	09
2. 新経営体制	11
■ 株主還元策	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、 2020年9月期はITソリューション事業が堅調で増収増益

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 クリエーティブ <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次世代チケットシステム「チケット for LINE Hybrid」を2020年4月にリリース、また、連結子会社である(株)LOCOBEEより訪日・在留ベトナム人向け Web マガジン「Locobee」やオンライン日本語学習サービス「NIPPON ★ GO」の提供を行っている。

2. 2020年9月期連結決算

2020年11月5日、同社は2020年9月期の連結決算発表を行った。売上高は8,487百万円(前期比1.6%増)、営業利益は591百万円(同19.0%増)、経常利益は650百万円(同18.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は643百万円(同71.0%増)であった。売上高、利益ともに前期比増収増益で、売上高は10期連続増収、各利益指標は3期連続の増益を記録した。売上高では、ITソリューション事業でのシステム運用業務が堅調で増収であった。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、チケット関連サービスにおいて、新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)によるイベント中止や延期等によりマイナス影響が出た。利益面では、主にITソリューション事業の増収効果及び生産性向上により、人件費や研究開発費など先行投資の販管費を吸収し、営業利益・経常利益は増益となった。また、親株主に帰属する当期純利益については、保有株式の売却に伴う特別利益の計上により大幅増益となった。

2021年9月期の連結業績予想は、売上高が前期比1.4%減の8,369百万円、営業利益が同1.3%減の583百万円、経常利益が同4.0%減の624百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同30.3%減の448百万円である。コロナ禍の影響が、少なくとも一定期間続くと仮定し、保守的な計画を設定している。

要約

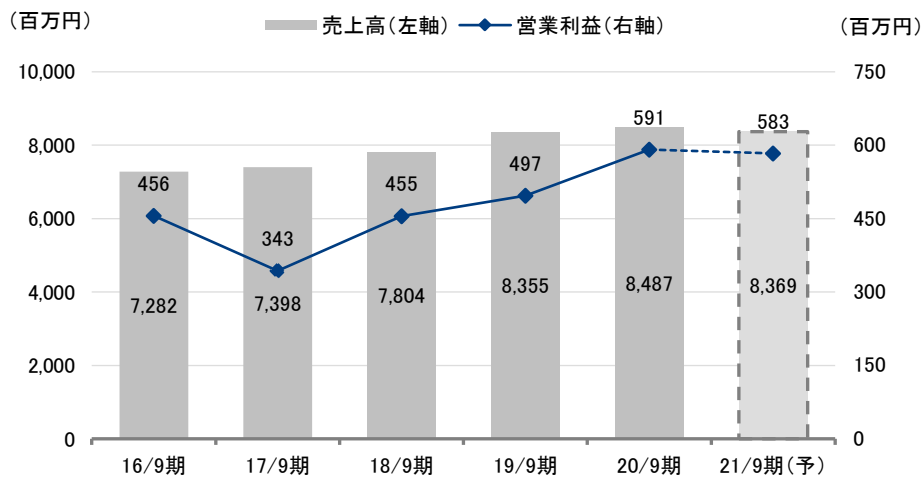
3. 中期経営計画

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、2020年9月期に実施した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、次第に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を見ている。まずは、新体制下での3ヶ年中期経営計画の動向に注目する。なお、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、同社は長期的に「売上高100億円企業」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社開発のITサービス事業の2本柱
- ・ 2020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

創業者は前々会長の齋藤隆男（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 LOCOBEE を子会社化して設立、2017 年 9 月期から連結決算に移行した。

■ 事業概要

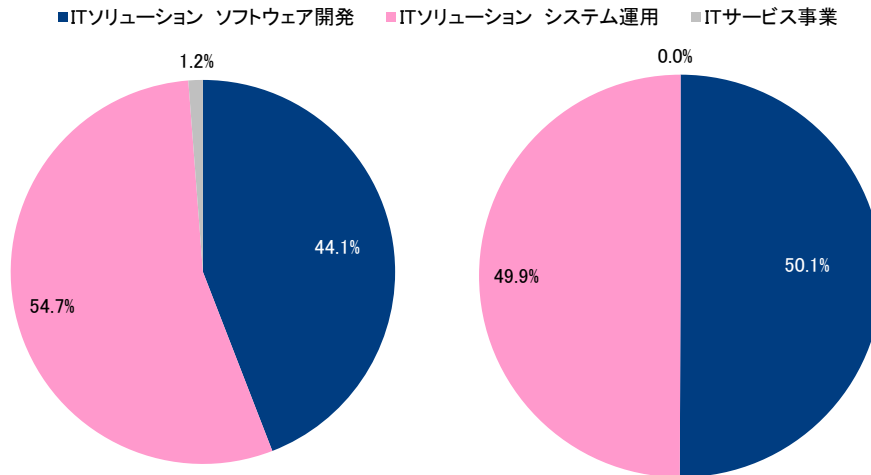
業務受託の IT ソリューション事業と 自社開発ソフトの IT サービス事業が 2 本柱

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。2020 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 98.8% を占めており、そのうち 44.1% がソフトウェア開発、54.7% 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 1～2% となっている。売上総利益の構成比についても、おおむね売上高構成比と同様の状況となっている。

事業概要

事業別売上高構成比(2020年9月期)

事業別売上総利益構成比(2020年9月期)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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（2020年9月期実績で56.5%）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。

2. ITサービス事業

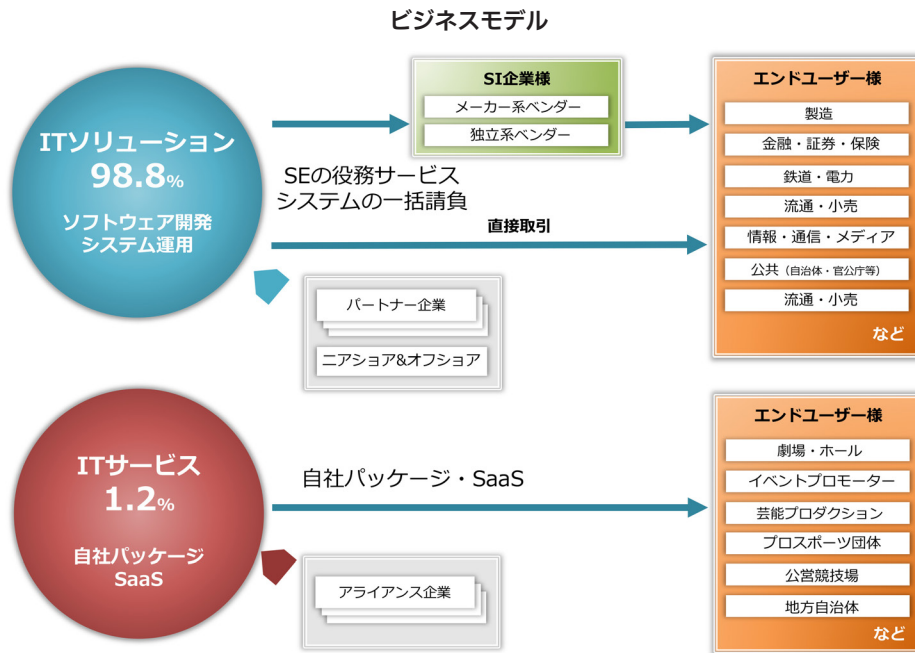
各種の業界ニーズに合致した自社製パッケージソフトウェアを開発・販売している。現在は主に、チケット業界向けのパッケージを展開しており、今後、他業界のニーズにも対応した開発を進め、ITサービスの拡大に取り組んでいる。主力サービスとして、チケット管理システム「チケット for Windows」（劇団、楽団、球場など向け）を提供している。直近の2020年4月には、LINE（株）との提携による「チケット for LINE Hybrid」をリリースした（詳細は後述）。

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

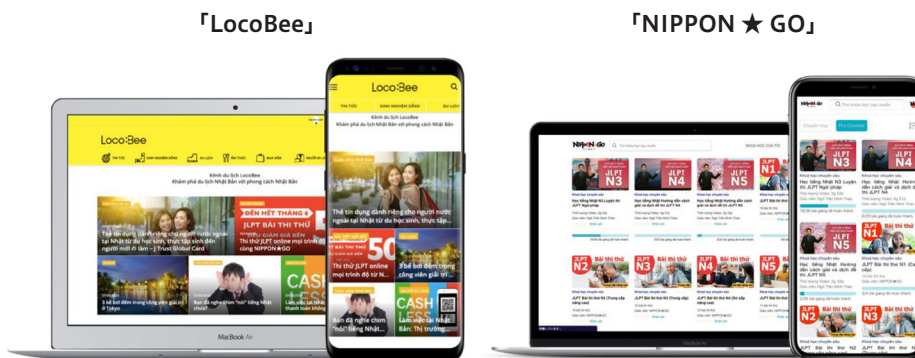
2021年1月20日(水)
http://www.ic-net.co.jp/ir/

事業概要

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。LOCOBEE はベトナム人に絞ったサービスの強化を決定し、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」をリリース。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。2020年以降は、コロナ禍により訪日客が見込めない状況において、40万人超の在留ベトナム人をターゲットに、地方観光協会やナショナルクライアント（JRグループ等）から広告出稿の依頼が増加中とのことだ。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。2019年9月のスタートから1年間で会員数は6.5万人を突破している。今後は、JLPT（日本語能力試験）対策コースから業種別専門用語集まで、日本人講師や在留ベトナム人が監修した約300本のレクチャーを取り揃え、サブスクリプションモデルによる有料会員の獲得を狙う。



出所：決算説明会資料より掲載



出所：決算説明会資料より掲載

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

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

業績動向

2020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に

1. 2020年9月期の業績概要

2020年11月5日、同社は2020年9月期の連結決算発表を行った。売上高は8,487百万円（前期比1.6%増）、営業利益は591百万円（同19.0%増）、経常利益は650百万円（同18.1%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は643百万円（同71.0%増）であった。売上高、利益ともに前期比増収増益で、売上高は10期連続増収、各利益指標は3期連続の増益を記録した。売上高では、ITソリューション事業でのシステム運用業務が堅調で増収であった。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、チケット関連サービスにおいて、コロナ禍によるイベント中止や延期等によりマイナス影響が出た。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を吸収し、営業利益・経常利益は増益となった。また、親株主に帰属する当期純利益については、保有株式の売却に伴う特別利益の計上により大幅増益となった。

2020年9月期業績

（単位：百万円）

	19/9 期 実績	20/9 期				
		予想	実績	売上高比	前期比	計画比
売上高	8,355	8,787	8,487	-	1.6%	-3.4%
売上原価	6,754	-	6,802	80.2%	0.7%	-
売上総利益	1,601	-	1,684	19.8%	5.2%	-
販管費	1,104	-	1,092	12.9%	-1.0%	-
営業利益	497	526	591	7.0%	19.0%	12.3%
経常利益	550	575	650	7.7%	18.1%	13.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	376	585	643	7.6%	71.0%	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2020年9月期末で70.0%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310.8%と高水準であり、手元現金残も十分にあり安全性は問題ない。収益性についても、2020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を上回り高い水準を維持している。

インフォメーション クリエーティブ | 2021年1月20日(水)
 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、2020年9月期末における総資産は前期末比630百万円増加し7,520百万円となった。流動資産が、現金及び預金の増加815百万円、有価証券の減少86百万円などにより768百万円増加した一方、固定資産が繰延税金資産81百万円の増加及び投資有価証券198百万円の減少したことが主要因。負債合計は前期末に比べ238百万円増加し2,256百万円となった。未払法人税が118百万円、未払消費税が115百万円増加したことで流動負債が278百万円増加したこと、役員退職慰労引当金43百万円減少などにより固定負債が39百万円減少したことによる。

純資産は5,264百万円となり、前期末に比べ392百万円増加した。利益剰余金481百万円の増加及びその他有価証券評価差額金107百万円の減少などが要因である。

キャッシュ・フローの状況について見ると、2020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815百万円増加し3,995百万円となった。キャッシュ・フロー毎の増減要因を見ると、投資有価証券売却益289百万円、法人税等の支払額201百万円などのマイナス要因があったものの、営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前当期純利益923百万円、未払消費税等の増加額115百万円などから、583百万円の収入となった。投資活動によるキャッシュ・フローは、投資有価証券の売却による収入397百万円等で、392百万円の収入となった。一方、財務活動によるキャッシュ・フローは、配当金の支払額により、159百万円の支出となった。

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	19/9 期末	20/9 期末	増減額	主な増減要因
流動資産	4,780	5,549	768	現金及び預金 +815、有価証券 -86
固定資産	2,108	1,971	-137	繰延税金資産 +81、投資有価証券 -198
総資産	6,889	7,520	630	
流動負債	1,507	1,785	278	未払法人税等 +118、未払消費税等 +115
固定負債	509	470	-39	役員退職慰労引当金 -43
負債合計	2,017	2,256	238	
純資産	4,872	5,264	392	利益剰余金 +481
負債純資産合計	6,889	7,520	630	
(有利子負債)	-	-	-	
(ネットキャッシュ)	3,265	3,995	729	
(安全性)				
流動比率	317.1%	310.8%	-6.3pt	
自己資本比率	70.7%	70.0%	-0.7pt	
有利子負債比率	-	-	-	
(収益性)				
ROA (総資産経常利益率)	5.5%	8.9%	+3.4pt	
ROE (自己資本当期純利益率)	8.1%	12.7%	+4.6pt	
売上高営業利益率	5.9%	7.0%	+1.1pt	

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	19/9 期	20/9 期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	176	583	407
投資活動によるキャッシュ・フロー	-0	392	392
財務活動によるキャッシュ・フロー	-128	-159	-30
現金及び現金同等物の期末残高	3,179	3,995	815

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2021年9月期予想は減収減益、 コロナ禍による影響が一定期間続くと見込む

1. 2021年9月期の業績見通し

2021年9月期の連結業績予想は、売上高が前期比1.4%減の8,369百万円、営業利益が同1.3%減の583百万円、経常利益が同4.0%減の624百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同30.3%減の448百万円である。コロナ禍の影響が、少なくとも一定期間続くと仮定し、保守的な計画を設定している。

2021年9月期通期業績予想

(単位：百万円)

	19/9 期 実績	20/9 期 実績	21/9 期		
			予想	前期比増減率	売上高比
売上高	8,355	8,487	8,369	-1.4%	-
営業利益	497	591	583	-1.3%	7.0%
経常利益	550	650	624	-4.0%	7.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	376	643	448	-30.3%	5.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. トピックス (新サービスの販売状況)

同社は、2020年4月に次世代チケットシステム「チケット for LINE Hybrid」をリリースした。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・スポーツ観戦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、タッチレス入場（接触回避）ができるほか、コロナ禍状況下の対応として、公演の中止・延期情報の一斉発信や感染者情報の入手などができる。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ほか、キャッシュレス決済や席の間引き設定（3密回避）ができ、職員の作業効率化にもなる。文化会館やスポーツクラブなどへの導入が拡大中とのことで、ITサービス事業における今後の拡販の起爆剤の1つとして期待される。

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

2021 年 1 月 20 日 (水)
<http://www.ic-net.co.jp/ir/>

今後の見通し

チケット for LINE Hybrid



出所：決算説明会資料より掲載

■ 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. 中期経営計画

同社が 2019 年 9 月期までの前中期経営計画を振り返り、2019 年 10 月に発表した中期経営計画（2020 年 9 月期～ 2022 年 9 月期）は、下記のような内容である。

中期経営計画

(1) 収益構造改革への挑戦

- a) 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
- b) 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

- a) 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
- b) 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

- a) 体制強化による戦略・企画立案力の向上
- b) 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

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

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

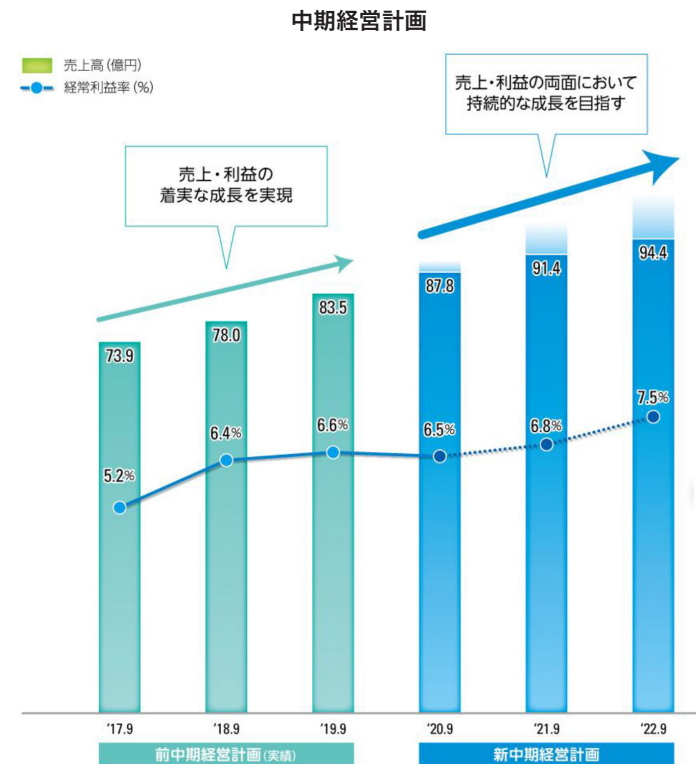
中長期の成長戦略

(4) 挑戦の主役となる社員を輝かせる

- a) 重要プロジェクトへの抜擢人事
- b) 技術専門のキャリアパス制定

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まだ実現途上としている。2020年9月期実績でも引き続き同様の傾向であった。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」では、外部環境や市場調査の結果、ベトナムに特化したWebマガジンやベトナム人向けの無料オンライン日本語学習サービス「NIPPON★GO」へシフトしている。また、LINEと連携した「チケット for LINE Hybrid」をリリースし、コロナ禍におけるサービスの提供を進めるなど、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。同社では、「チケット for LINE Hybrid」でも窺えるように、今後は社会課題への訴求をテーマとしたサービス提供を主軸に行っていくようである。

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、今後次第に明らかにされていくものと考え、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している。まずは、新体制下での3ヶ年中期経営計画の動向に注目する。なお、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、同社は長期的に「売上高100億円企業」を目指している。



出所：決算説明会資料より掲載

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、中期経営計画の推進に邁進するとのことである。

また、前述の中期経営計画の「(4) 挑戦の主役となる社員を輝かせる」にあるように、重要プロジェクトへの抜擢人事や技術専門のキャリアパス制定などにより、積極的に自律的な社員に活躍の場を与える制度を取り入れているようである。加えて同社では、今後はSDGsに積極的に取り組んでいきたいとのことで、特に社員の働き方改革や健康管理については重点的に施策を推進していくようである。目先の業績だけに囚われずに、社員一人ひとり、ひいては社会全体への貢献を見据えた同社の堅実な経営方針が表されているものと弊社では見ている。

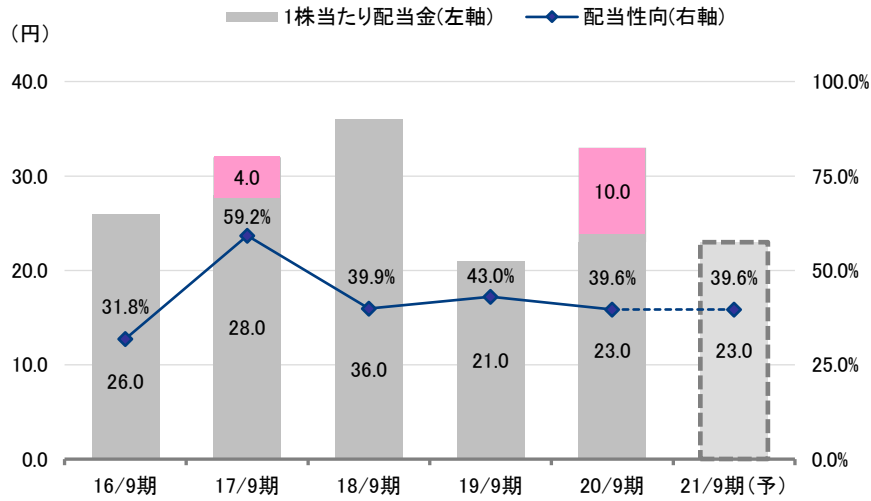
■ 株主還元策

安定配当を維持、2020年9月期は好業績で増配

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。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。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日付で1:2株式分割したため、分割前の換算では36円）から21円に3円増配となった。2020年9月期は当初計画では21円の据置きであったが、好業績を背景に普通配当2円、特別配当10円を加え、1株当たり33円に増配を決定した。なお、今回の増配については、業務提携により戦略的に保有していた投資有価証券について、投資先会社の上場廃止に伴い売却したものが特別利益計上（約2億円）したためと、株主への利益配分に対する同社の配慮とのことである。2021年9月期の配当予想は、2020年9月期の普通配当23円を維持する見込みである。

株主還元策

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

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・表示したものです。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