

|| 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 >>>](#)

2022 年 1 月 25 日 (火)

執筆：客員アナリスト

石津大希

FISCO Ltd. Analyst **Daiki Ishizu**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2021年9月期連結決算	01
2. 2022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. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. ITソリューション事業	04
2. ソフトウェア開発	05
3. ITサービス事業	05
■ 業績動向	06
1. 2021年9月期の業績概要	06
2. 財務状況と財務指標	07
3. キャッシュ・フローの状況	08
■ 今後の見通し	09
1. 2022年9月期の見通し	09
2. 中長期の成長戦略	09
■ 株主還元策	10

■ 要約

コロナ禍により売上落ち込みがあったものの、 積極的な M&A や業務提携の実行による今期及び来期以降の成長に期待

インフォメーションクリエイティブ <4769> 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. 2021 年 9 月期連結決算

2021 年 9 月期の同社の売上高は 8,107 百万円(前期比 4.5% 減)となった。営業利益は 598 百万円(同 1.2% 増)、経常利益は 668 百万円(同 2.7% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益は 487 百万円(同 24.2% 減)となった。事業部門別では、IT ソリューション事業の売上高は 8,019 百万円(同 4.3% 減)、IT サービス事業においては、売上高は 88 百万円(同 14.4% 減)となった。顧客の新規 IT 開発投資が消極的になってきているなかで案件の延期や減少があり減収となったものの、積極的な M&A や業務提携の実行で成長ポテンシャルが高まったものと弊社では見ている。

2. 2022 年 9 月期の業績見通し

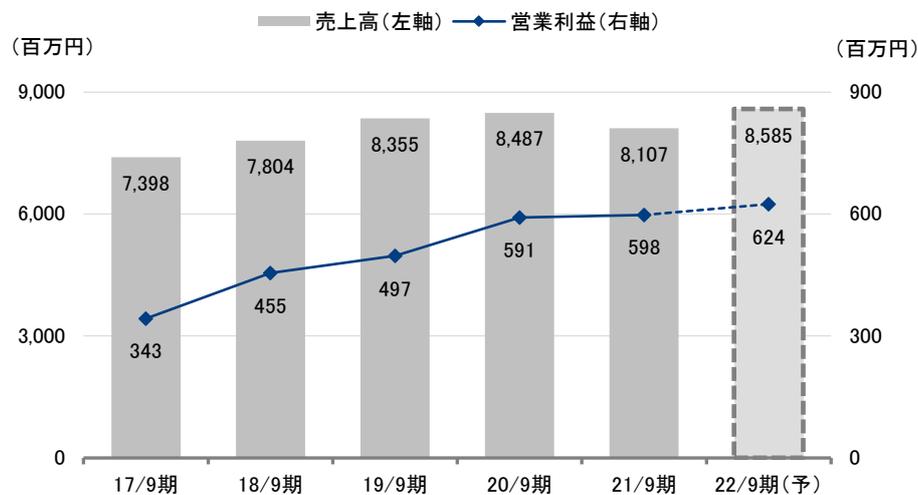
2022 年 9 月期は、新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)で下落した需要の回復を前提として、市場や顧客の動向を注視しながら中期経営計画「Challenge the future 2022」の最終年度として、チャレンジの継続により成長を加速させるとともに、さらなる企業価値の向上に努めていく計画である。これらの実施により、売上高は 8,585 百万円(前期比 5.9% 増)、営業利益は 624 百万円(同 4.3% 増)、経常利益は 675 百万円(同 1.1% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益は 466 百万円(同 4.4% 減)を目指していく。

3. 中長期の成長戦略概要

資本戦略に関しては、持続的な成長に向けて、中途人材の活用や外部コンサルティング会社の活用など社外リソースの活用による新規事業創出や、M&A・資本提携を含む事業投資、教育投資、設備投資の実施による収益拡大を図ることで、長期的な投資が可能な財務の健全性を確保しつつ、株主に対する持続的な安定配当を行っていく計画である。また人材に関しては、常駐先における対顧客のコミュニケーション強化による信頼感の醸成を基に、案件獲得や単価向上を狙っていく。また、M&A やパートナーシップ契約締結等によるリソース・ソリューションの相互補完や顧客基盤の相互活用による受注強化、AI や音声認識技術を活用した取引先顧客への追加提案実施など付加価値の高いサービスを創造することにより、技術領域・顧客基盤の拡大を図っていく。

Key Points

- ・前期はコロナ禍による売上の落ち込みがあったものの、積極的な M&A や業務提携の実行により成長ポテンシャルが高まる
- ・今期はコロナ禍で下落した需要を着実に取り込み、増収増益での着地を目指す
- ・中長期的には M&A や人員強化による顧客数増加及び顧客単価向上を図っていく

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

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つの経営理念のもと、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。

会社概要

(1) ITソリューション事業

(a) ソフトウェア開発

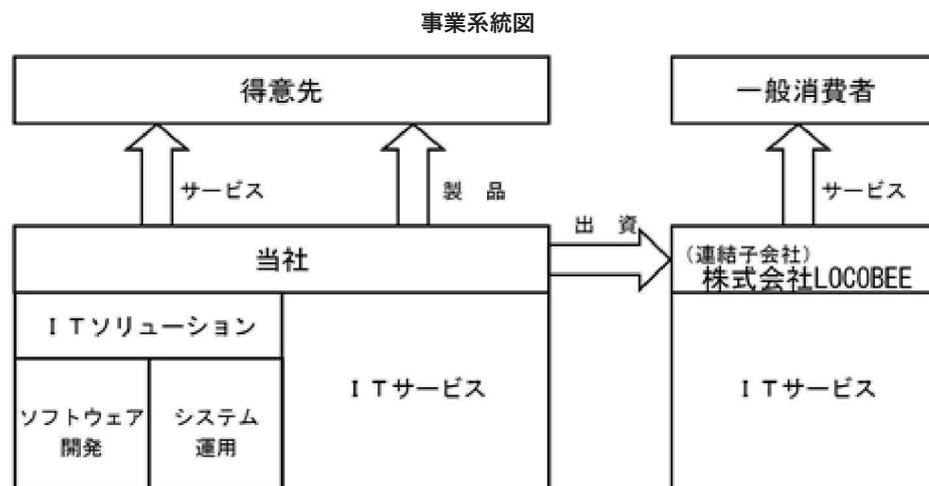
主にユーザーの事業所内に常駐してソフトウェア開発などを行う業務であり、同社内でユーザーのソフトウェア開発などを行っている。また、ソフトウェア開発や設計などの業務を請け負い完成後に納品する一括請負型の業務を行っている。

(b) システム運用

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の構築などを行っている。また、インフラ設計や構築などの業務を請け負い完成後に納品する一括請負型の業務を行っている。

(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、チケット管理システム「チケット for Windows」、チケット Web 販売・管理システム「チケット for LINE Hybrid」の提供や連結子会社である(株)LOCOBEEによる訪日・在留ベトナム人向け Web 情報マガジン「LocoBee (ロコビー)」の提供を行っている。



出所：有価証券報告書より掲載

2. 沿革

同社は1978年に東京都渋谷区に設立され、1990年の茨城営業所（現 茨城開発センタ）開設や2016年の子会社 LOCOBEE の設立、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業務を拡大させてきている。

インフォメーションクリエイティブ | 2022年1月25日(火)
 4769 東証 JASDAQ スタンダード | <https://www.ic-net.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

年月	沿革
1978年 2月	ファシリティマネジメント（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西に本社移転
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	茨城営業所（現 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）（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）LOCOBEE）
2018年 3月	特定労働者派遣事業を廃止
2018年 4月	労働者派遣事業の許可を取得（許可番号：派 13-309888）
2021年10月	（株）シルク・ラボラトリを子会社化
2021年10月	（株）フィートを子会社化

出所：会社ホームページ、有価証券報告書よりフィスコ作成

事業概要

中間マージンをかけないことでの適正金額・高品質なサービス提供と小回りの利く対応力に強み

1. IT ソリューション事業

顧客の業種・業態や事業内容等によって、IT 関連業務の発注形態に対するニーズも異なるため、同社では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、顧客オフィス等に人材を常駐させて求められる役割を担う「役務常駐型」の2種類の受注形態を設けることで、顧客ニーズに柔軟に対応している。

事業概要

2. ソフトウェア開発

民間企業から公共団体など業種を問わず 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を提供している。人材に関しては同社で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し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・サービスを提供出来ている点や、ハードウェア導入を含めたインフラ設計構築における中長期にわたる信頼感の醸成、独立系の立場を生かして、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。

3. IT サービス事業

IT ソリューション事業に次ぐもう 1 つの事業の柱とすることを目指し、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の開発及び販売に注力しており、現在では主に、チケット業界向けのパッケージを展開している。

(1) チケット販売・管理システム「チケットシリーズ」

イベントチケットの予約・発券・販売・顧客管理から、会場図・座席図の作成までできることが特長の票券管理システムであり、大手イベントプロモーター、競馬・競艇場、メディアのイベント事業部等に採用実績を有している。また LINE と連携したプッシュ通知によるプロモーションや、電子チケットによる入退場を実現したサービスも提供している。

(2) 訪日・在留ベトナム人向け Web メディア「LocoBee」

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、ベトナム語での観光情報配信や求人情報を提供する Web メディアを運営している。

■ 業績動向

コロナ禍による新規 IT 投資の消極化による 売上落ち込みがあったものの、 積極的な M&A や業務提携の実行で成長ポテンシャルが高まる

1. 2021年9月期の業績概要

2021年9月期の同社は、顧客密着型ソリューションビジネスを主体としたサービス・技術の提供を進めるとともに、電子決済や非接触での入場が可能なチケット販売サービスの開発のほか、リモートワークやオンライン会議等の活用・経費削減に取り組み、事業活動の維持・顧客基盤の拡大に努めた結果、売上高は8,107百万円（前期比4.5%減）となった。営業利益は598百万円（同1.2%増）、経常利益は668百万円（同2.7%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は487百万円（同24.2%減）となった。

事業部門別では、ITソリューション事業においては、ソフトウェア開発では情報・通信・メディア、官公庁・自治体の売上が減少したことなどにより売上高3,316百万円（同11.4%減）となった。システム運用ではサービス、電力・ガス・水道・鉄道の売上が増加したことなどにより、売上高4,702百万円（同1.4%増）となった。その結果、事業全体での売上高は8,019百万円（同4.3%減）となった。ITサービス事業においては、コロナ禍の影響によるパッケージソフトウェア関連のカスタマイズ作業の受注減少や、一部案件の検収時期の後ろ倒しの影響により、売上高88百万円（同14.4%減）となった。

このように、顧客の新規 IT 開発投資が消極的になり案件の延期や減少があったなかで、同社ではシルク・ラボラトリ及びフィートの連結子会社化や、日本電気<6701>（NEC）とのパートナーシップ契約締結、F・マリノススポーツクラブとのサステナブル DX 推進パートナー契約締結など、技術領域・顧客基盤の拡大に注力していった。

これらの施策により、2021年9月期においてはコロナ禍による新規 IT 投資の消極化による売上落ち込みがあったものの、積極的な M&A や業務提携の実行により成長ポテンシャルが高まったものと弊社では見ている。

業績動向

2021年9月期業績

(単位：百万円)

	20/9期	21/9期		
	実績	実績	増減額	増減率
全社				
売上高	8,487	8,107	-379	-4.5%
営業利益	591	598	7	1.2%
経常利益	650	668	17	2.7%
親会社に帰属する当期純利益	643	487	-155	-24.2%
事業部門別				
ITソリューション事業	8,383	8,019	-364	-4.3%
ITサービス事業	103	88	-14	-14.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

資産増加等による自己資本比率の改善などを背景に財務安全性が高まる

2. 財務状況と財務指標

同社の2021年9月期の資産において、流動資産は、現金及び預金61百万円の増加、有価証券32百万円の増加及び受取手形及び売掛金120百万円の減少により5,538百万円(前期比0.2%減)となった。固定資産はソフトウェア38百万円の増加、繰延税金資産33百万円の増加及び投資有価証券163百万円の減少により1,890百万円(同4.1%減)。以上より総資産は7,429百万円(同1.2%減)となった。負債において、流動負債に関しては未払金の減少70百万円、未払法人税等103百万円の減少及び未払消費税等104百万円の減少により1,531百万円(同14.2%減)となった。固定負債は退職給付に係る負債8百万円の増加及び役員退職慰労引当金13百万円の減少により465百万円(同1.1%減)となった。以上より負債合計は1,996百万円(同11.5%減)となった。純資産に関しては、利益剰余金232百万円の増加及びその他有価証券評価差額金55百万円の減少により、5,432百万円(同3.2%増)となった。

業績動向

2021 年 9 月期の連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	20/9 期末	21/9 期末	増減額	増減率
流動資産	5,549	5,538	-10	-0.2%
（現金及び預金）	3,995	4,056	61	1.5%
固定資産	1,971	1,890	-80	-4.1%
資産合計	7,520	7,429	-91	-1.2%
流動負債	1,785	1,531	-254	-14.2%
固定負債	470	465	-5	-1.1%
負債合計	2,256	1,996	-259	-11.5%
純資産合計	5,264	5,432	168	3.2%
自己資本当期純利益率	12.7%	9.1%	-	3.6pt
総資産経常利益率	9.0%	8.9%	-	0.1pt
売上高営業利益率	7.0%	7.4%	-	0.4pt
自己資本比率	70.0%	73.1%	-	3.1pt
1 株当たり純資産 (円)	680.86	705.80	24.94	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. キャッシュ・フローの状況

同社の 2021 年 9 月期における営業活動によるキャッシュ・フローは、法人税等の支払額 306 百万円があったものの、税金等調整前当期純利益 681 百万円等により 341 百万円（前期比 41.4% 減）の収入となった。

投資活動によるキャッシュ・フローは、無形固定資産の取得による支出 46 百万円があったものの、投資有価証券の売却による収入 57 百万円等により 13 百万円（同 96.5% 減）の収入となった。

財務活動によるキャッシュ・フローは、配当金の支払額 248 百万円及び自己株式取得による支出額 45 百万円により 294 百万円（同 84.4% 増）の支出となった。

以上より、同社の 2021 年 9 月期における現金及び現金同等物の残高は 4,056 百万円（同 1.5% 増）となった。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	20/9 期	21/9 期	増減額	増減率
営業活動によるキャッシュ・フロー	583	341	-241	-41.4%
投資活動によるキャッシュ・フロー	392	13	-378	-96.5%
財務活動によるキャッシュ・フロー	-159	-294	-134	-84.4%
現金及び現金同等物の期末残高	3,995	4,056	61	1.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

コロナ禍で下落した需要の回復を前提に 引き続き M&A や人員強化による顧客数増加及び顧客単価の向上を図る

1. 2022 年 9 月期の見通し

2022 年 9 月期の業績見通しについては、コロナ禍で下落した需要の回復を前提として、市場や顧客の動向を注視しながら中期経営計画「Challenge the future 2022」の最終年度として、チャレンジの継続により成長を加速させるとともに、さらなる企業価値の向上に努めていく計画である。これらの実施により、売上高は 8,585 百万円（前期比 5.9% 増）、営業利益は 624 百万円（同 4.3% 増）、経常利益は 675 百万円（同 1.1% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益は 466 百万円（同 4.4% 減）を目指していく。

2022 年 9 月期の業績見通し

(単位：百万円)

	21/9 期 実績	22/9 期		
		予想	増減額	増減率
売上高	8,107	8,585	478	5.9%
営業利益	598	624	26	4.3%
経常利益	668	675	7	1.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	487	466	-21	-4.4%
1 株当たり当期純利益 (円)	63.32	60.55	-2.77	-4.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 中長期の成長戦略

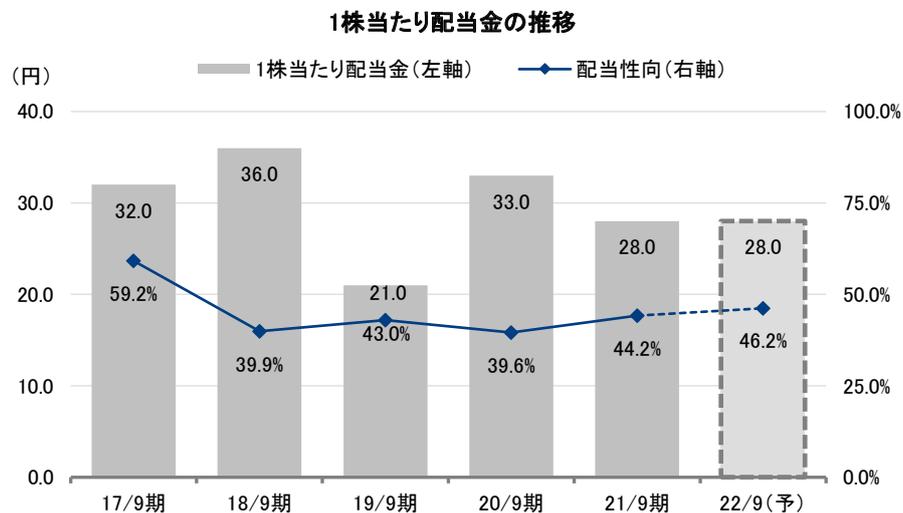
同社は 2019 年 9 月期より「人と IT が共鳴する明るい社会づくり。」を長期ビジョンとして、「収益構造改革への挑戦」「新たな技術領域への挑戦」「新規事業創出への挑戦」「挑戦の主役となる社員を輝かせる」の 4 つの成長戦略を定めている。資本戦略に関しては、持続的な成長に向けて、中途人材の活用や外部コンサルティング会社の活用など社外リソースの活用による新規事業創出や、M&A・資本提携を含む事業投資、教育投資、設備投資の実施による収益拡大を図ることで、長期的な投資が可能な財務の健全性を確保しつつ、株主に対する持続的な安定配当を行っていく計画である。また人材に関しては、常駐先における対顧客のコミュニケーション強化による信頼感の醸成を基に、案件獲得や単価向上を狙っていく。

M&A に関して、先述のシルク・ラボラトリ及びフィートの連結子会社化及び、NEC とのパートナーシップ契約締結等によるリソース・ソリューションの相互補完や顧客基盤の相互活用による受注強化、AI や音声認識技術を活用した取引先顧客への追加提案実施など付加価値の高いサービスを創造することにより、技術領域・顧客基盤の拡大を図っていく。

■ 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、その一方で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。配当に関して2021年9月期は期末配当金28.0円、配当性向44.2%であった。また2022年9月期の予想については期末配当金28.0円、配当性向46.2%としている。



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 5-13-3

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