

第34期9月期 決算説明会資料

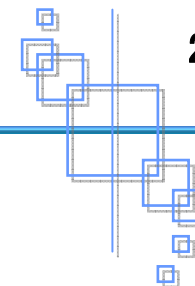
(自2010年10月1日～至2011年9月30日)



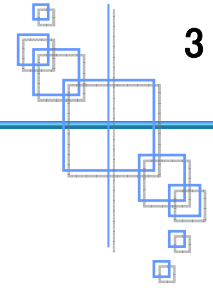
2011年11月30日開催

株式会社インフォメーションクリエイティブ

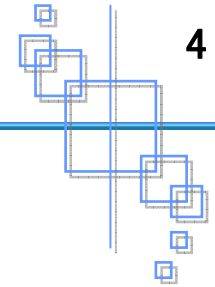
(証券コード:4769)



I	会社概要	P 3 ~ P 5
II	事業の概要	P 6 ~ P 11
III	2011年9月期 決算内容	P 12 ~ P 21
IV	今後の中長期的な経営戦略 及び2012年9月期業績見通し .	P 22 ~ P 29



I 会社概要



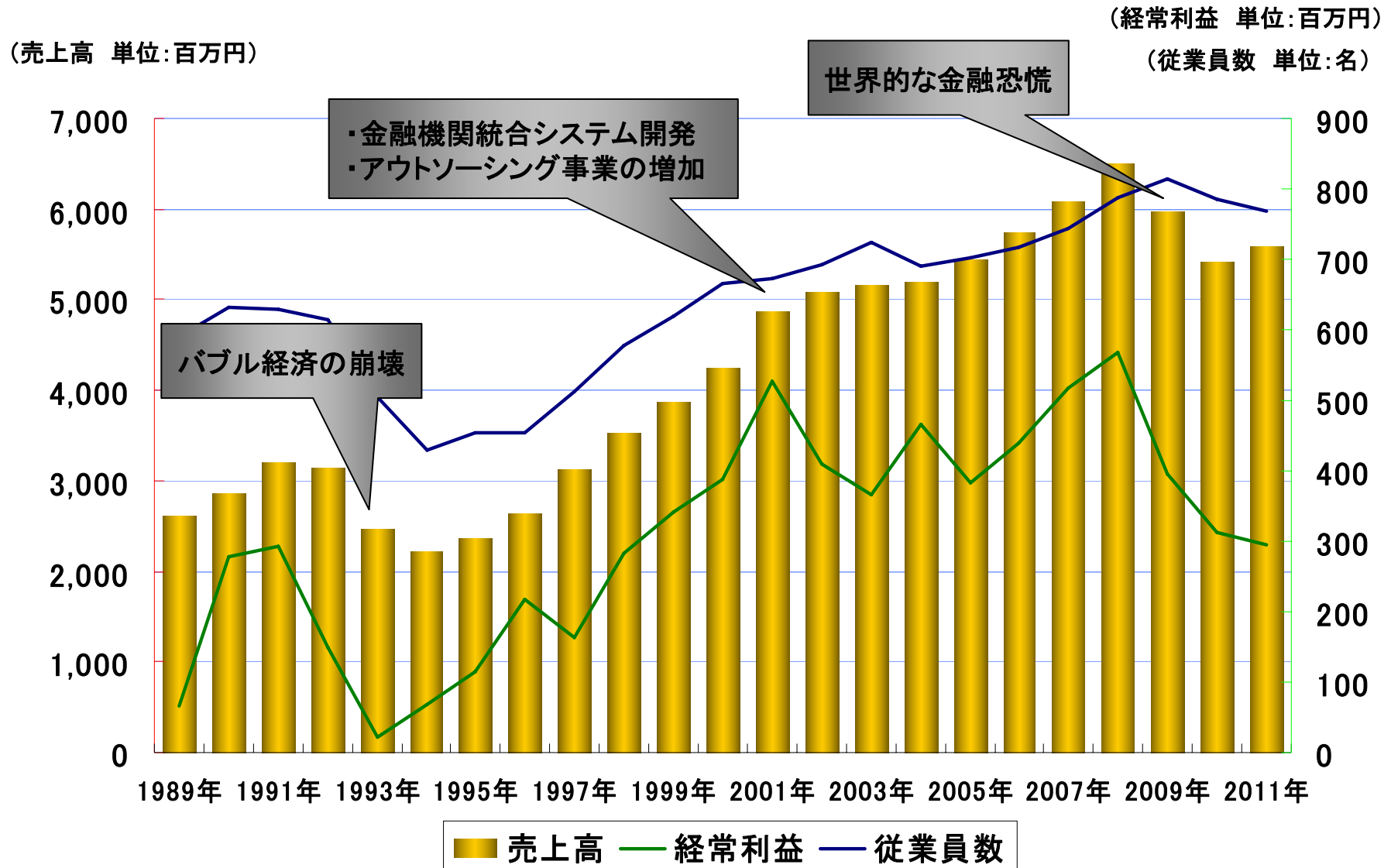
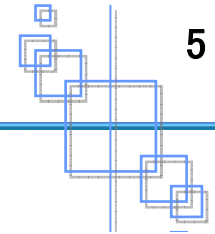
設立 : 1978年2月20日
資本金 : 4億7百万円(2011年9月末現在)
発行済株式総数 : 3,866千株(2011年9月末現在)
決算期 : 9月
代表者 : 山田 亨
従業員数 : 768名(2011年9月末現在) 平均年齢 32.2歳
業種 : 情報サービス業

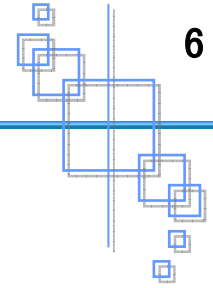
- ①ソフトウェアソリューション
- ②運用サービスソリューション
- ③クラウドソリューション

JASDAQ 上場 : 2000年7月13日
株式売買単位 : 100株単位
証券コード : 4769(情報・通信業)

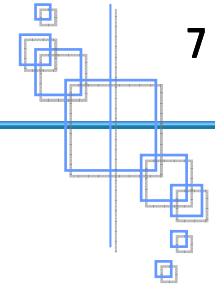


業績・従業員の数の推移

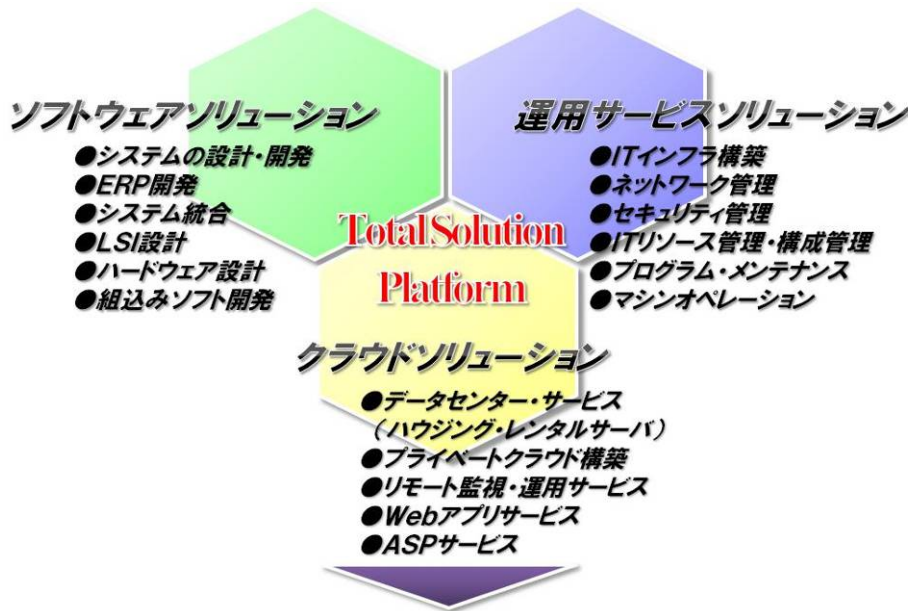




Ⅱ 事業の概要



クラウドを加えた 3つのプラットフォーム



従来のプラットフォームを再構築して
次代のインフラ「クラウドコンピューティング」
に対応したトータル・ソリューションを提供

情報サービス分野の全領域で顧客のニーズ
にスピーディかつ的確なソリューションを提供

ソフトウェアソリューション

業務システム開発から統合パッケージ導入支援、システム統合、組み込みソフトウェア分野も対応

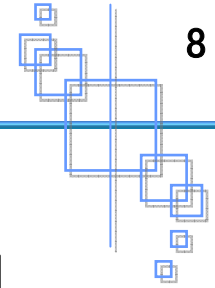
運用サービスソリューション

システム運用設計、ネットワーク構築、性能管理、障害管理、セキュリティ管理等、コンピュータの運営に関わるサービスを提供

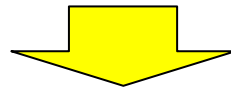
クラウドソリューション

プライベートクラウドソリューション、ユニットハウジングサービス、リモートによる監視・運用サービスの提供。又、クラウドコンピューティングに対応したWebアプリ開発、プロダクトの開発・販売



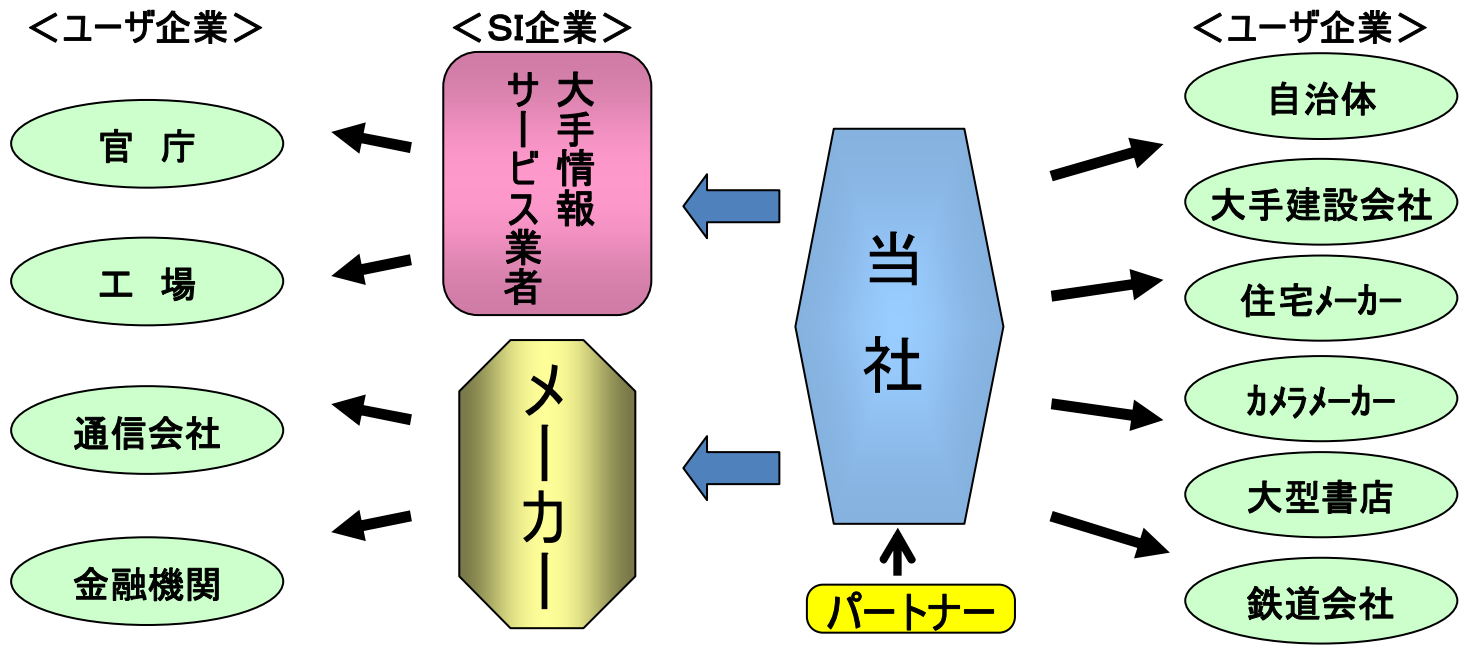


顧客密着型（8割のSEが顧客先に常駐）



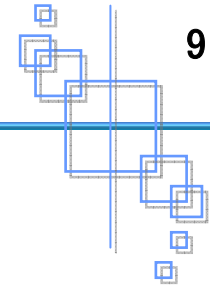
顧客との信頼関係が高まり、長期取引を実現
顧客先常駐SEを通じて新規案件を優位に受注

Face to Face

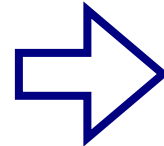
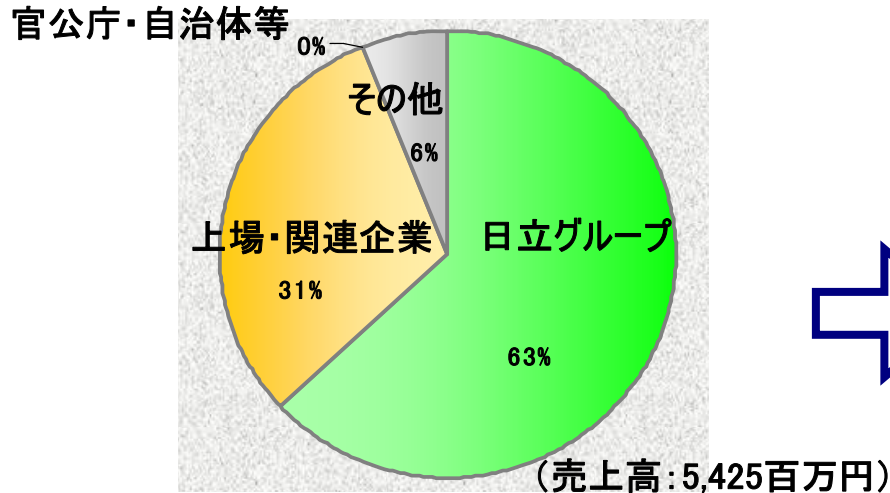




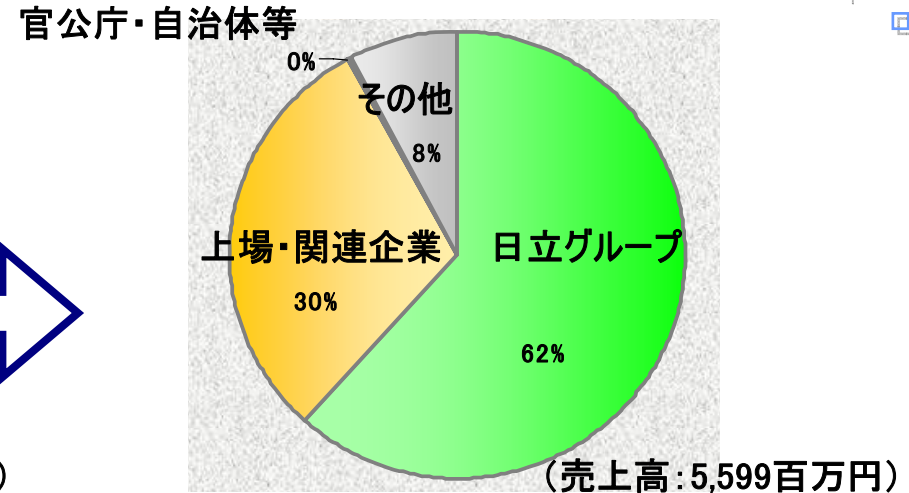
取引先別売上構成比



(2010年第9月期)



(2011年第9月期)



主な取引先(売上高上位5社)

- ・ 日立情報システムズ(現日立システムズ)
- ・ 日立システムアンドサービス(※)
- ・ 日立情報通信エンジニアリング
- ・ 日立建機ビジネスフロンティア
- ・ 日立アドバンスシステムズ

主な取引先(売上高上位5社)

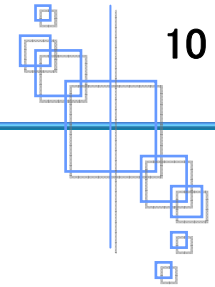
- ・ 日立情報システムズ(現日立システムズ)
- ・ 日立情報通信エンジニアリング
- ・ 日立ソリューションズ(※)
- ・ 日立建機ビジネスフロンティア
- ・ 日立アドバンスシステムズ

安定した取引基盤

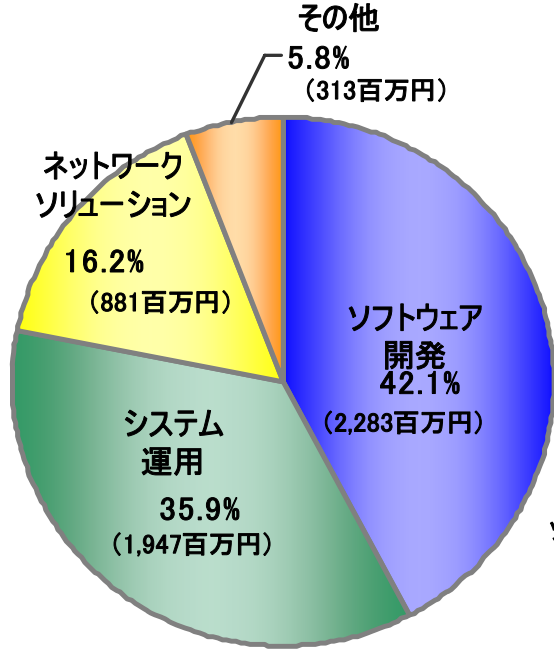
(※) 日立システムアンドサービスと日立ソフトウェアエンジニアリングが2010年10月に合併し、日立ソリューションズとなりました。



事業部門別売上高構成比



(2010年第9月期)



(売上高: 5,425百万円)

主な取引先(売上高上位3社)

ソフトウェア開発

- ・日立情報システムズ
- ・住商情報システム
- ・日立アドバンストシステムズ

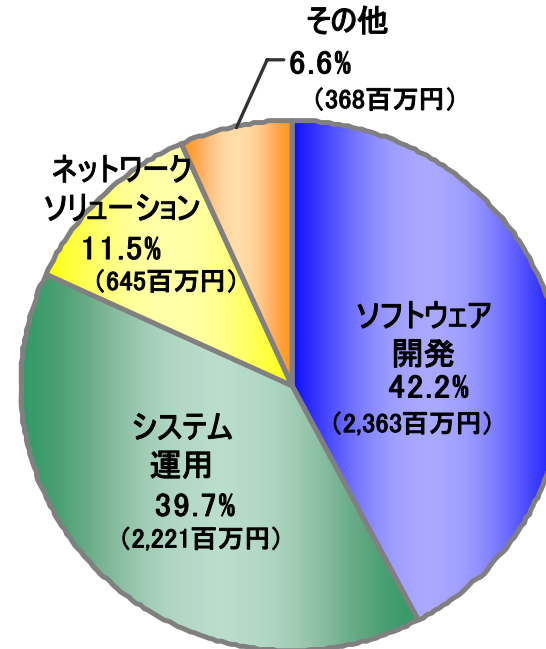
システム運用

- ・日立情報システムズ
- ・日立システムアンドサービス
- ・日立建機ビジネスフロンティア

ネットワークソリューション

- ・日立情報システムズ
- ・日立情報通信エンジニアリング
- ・アイネス

(2011年第9月期)



(売上高: 5,599百万円)

主な取引先(売上高上位3社)

ソフトウェア開発

- ・日立情報システムズ
- ・日立アドバンストシステムズ
- ・日立情報通信エンジニアリング

システム運用

- ・日立情報システムズ
- ・日立ソリューションズ
- ・日立建機ビジネスフロンティア

ネットワークソリューション

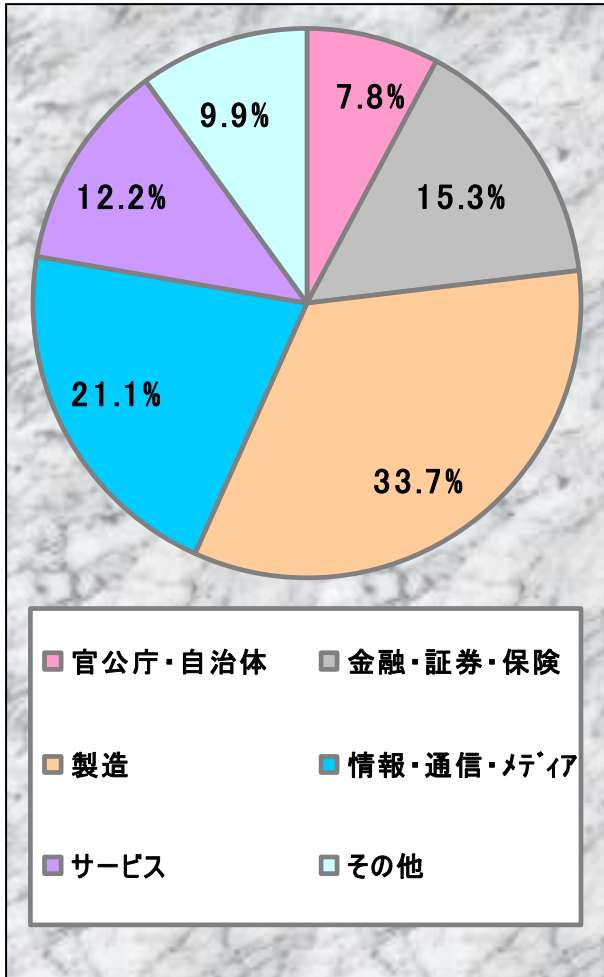
- ・日立情報システムズ
- ・日立情報通信エンジニアリング
- ・中央コンピュータシステム

バランスの良い事業構成

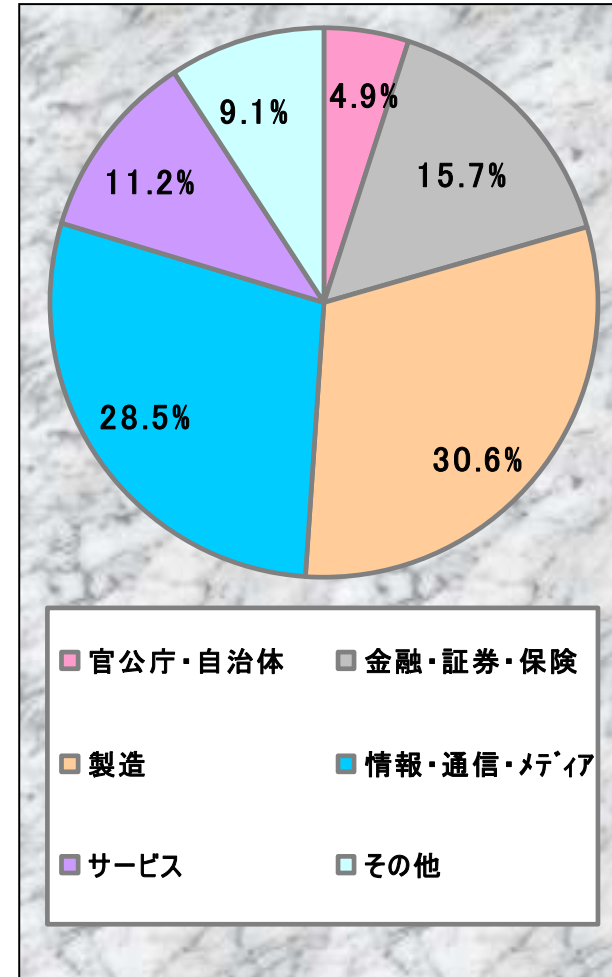


業種別売上高構成比

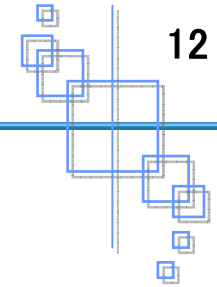
(2010年第9月期 売上高:5,425百万円)



(2011年第9月期 売上高:5,599百万円)

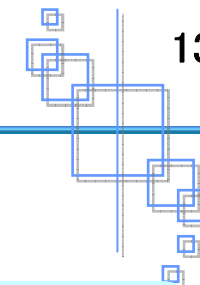


多岐にわたる業種



Ⅲ 2011年9月期決算内容

(自2010年10月1日 ~ 至2011年9月30日)



①業界環境

情報サービス業界においては、企業の情報投資に対する慎重姿勢は変わらず、受注案件の減少、受注単価の引き下げの状況が続いている。

②売上高、営業利益及び経常利益

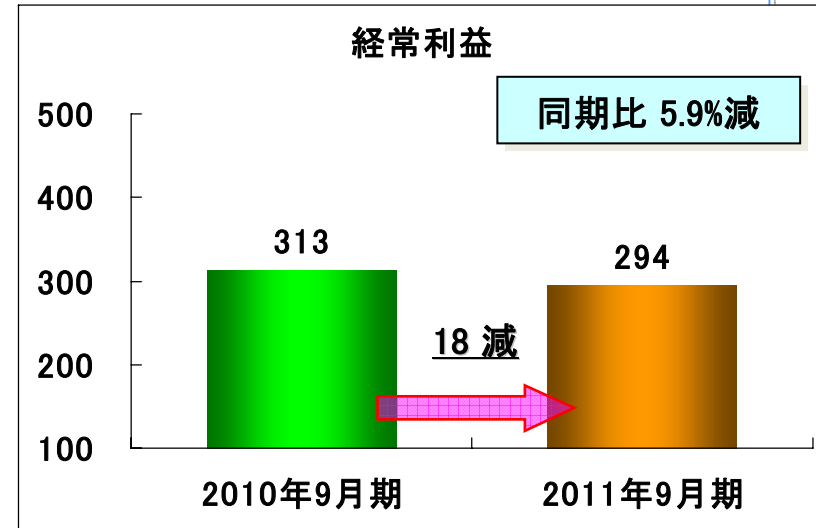
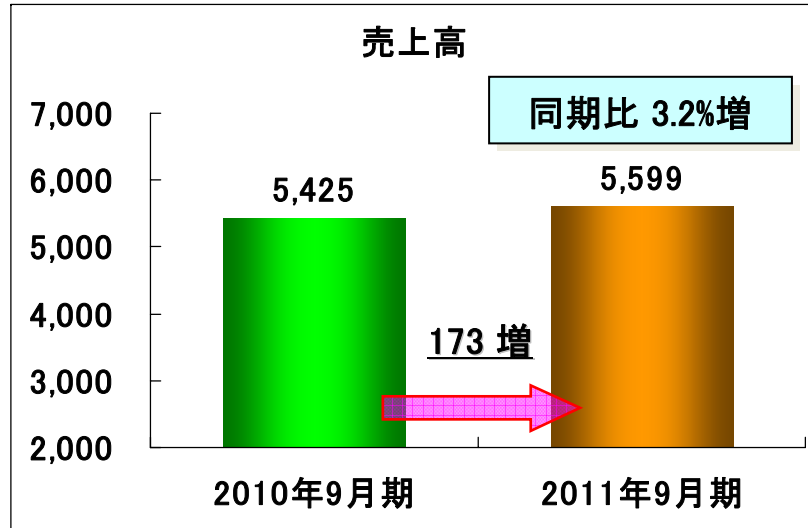
売上高	5,599百万円	(前年同期比 3.2%増)
営業利益	272百万円	(前年同期比 9.1%増)
経常利益	294百万円	(前年同期比 5.9%減)

③事業部門別売上高

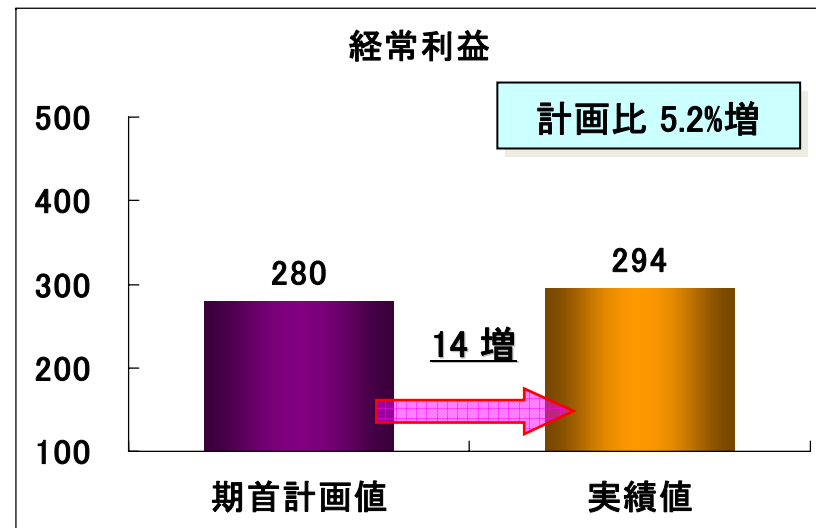
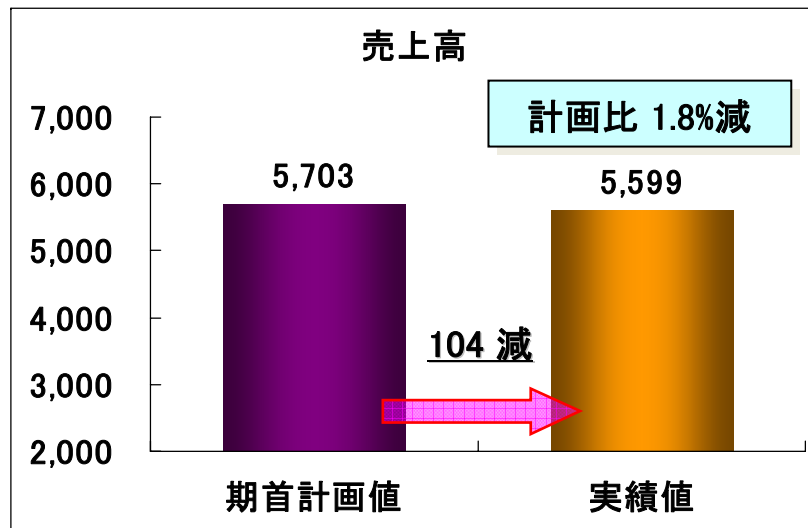
ソフトウェア開発	2,363百万円	(前年同期比 3.5%増)
システム運用	2,221百万円	(前年同期比 14.0%増)
ネットワークソリューション	645百万円	(前年同期比 26.7%減)
その他	368百万円	(前年同期比 17.8%増)



前年同期との比較(単位:百万円)

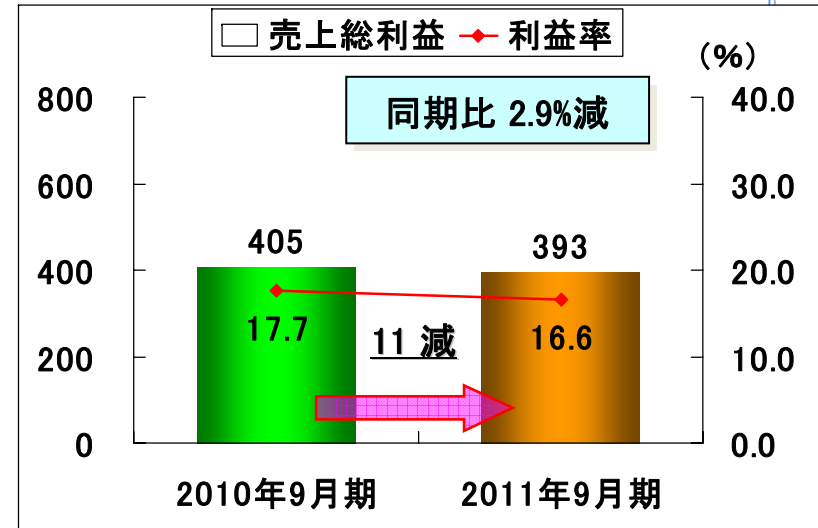
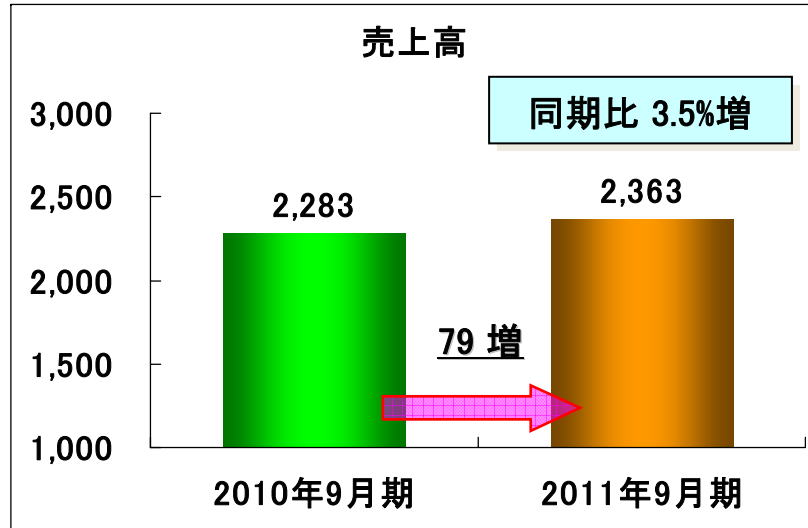


期首計画値との比較(単位:百万円)

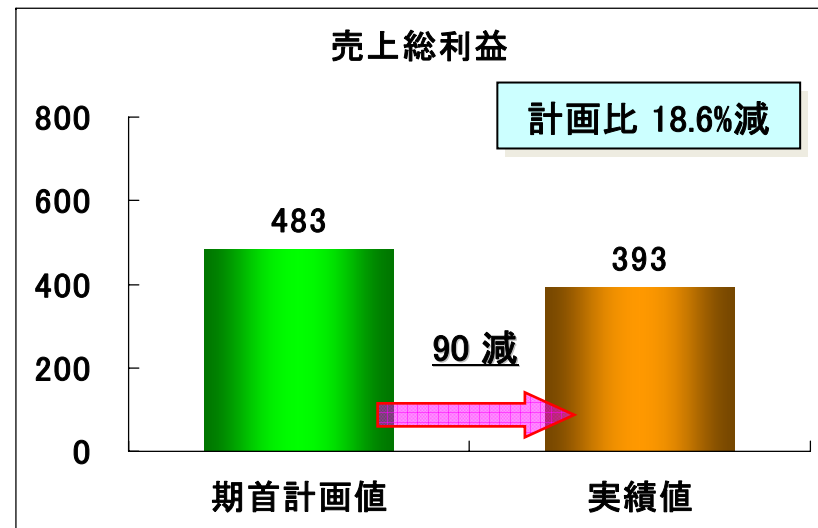
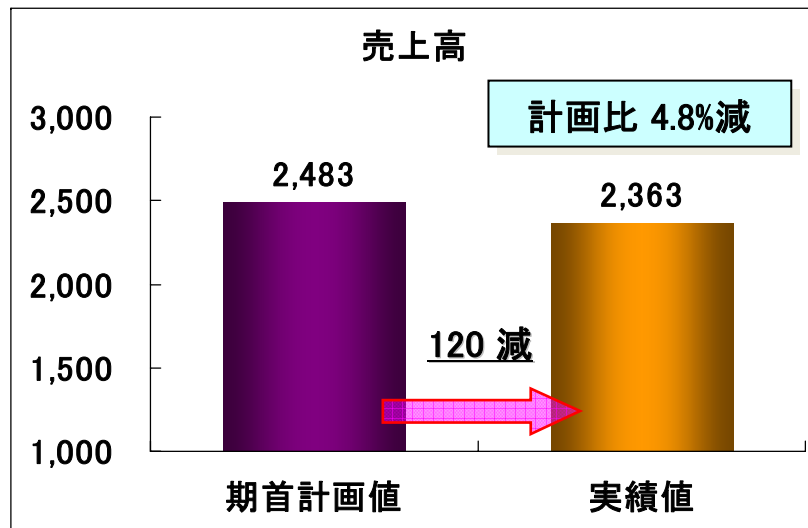




前年同期との比較(単位:百万円)

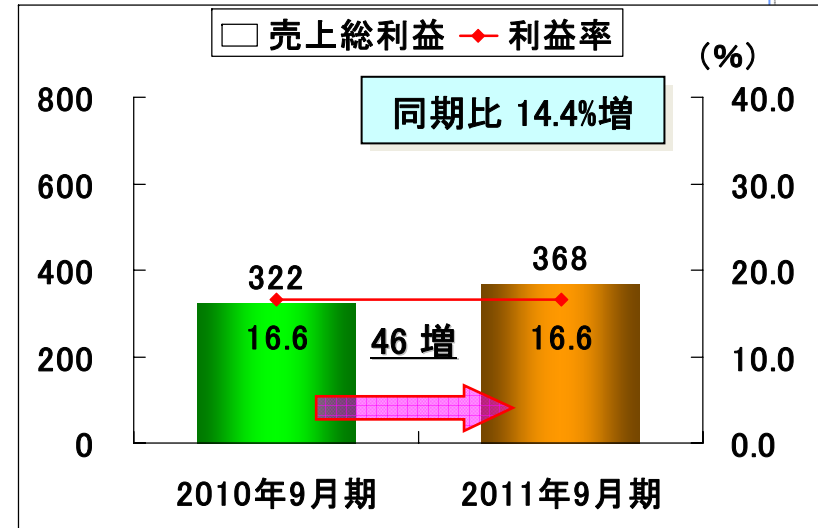
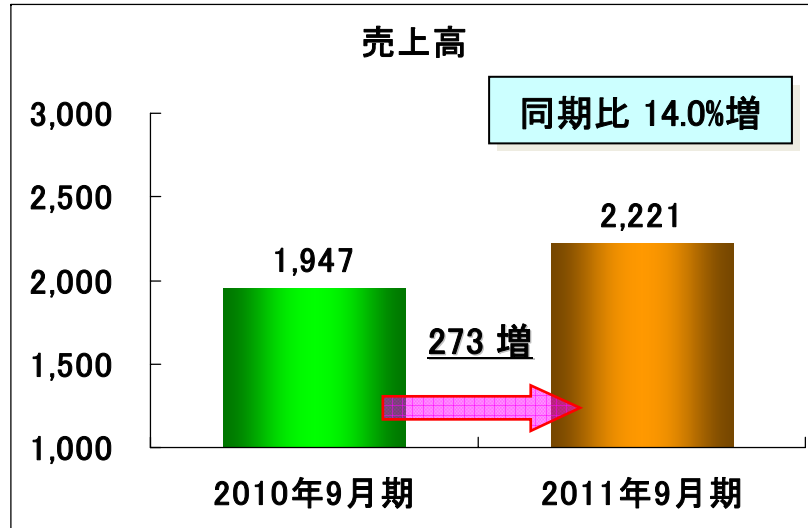


期首計画値との比較(単位:百万円)

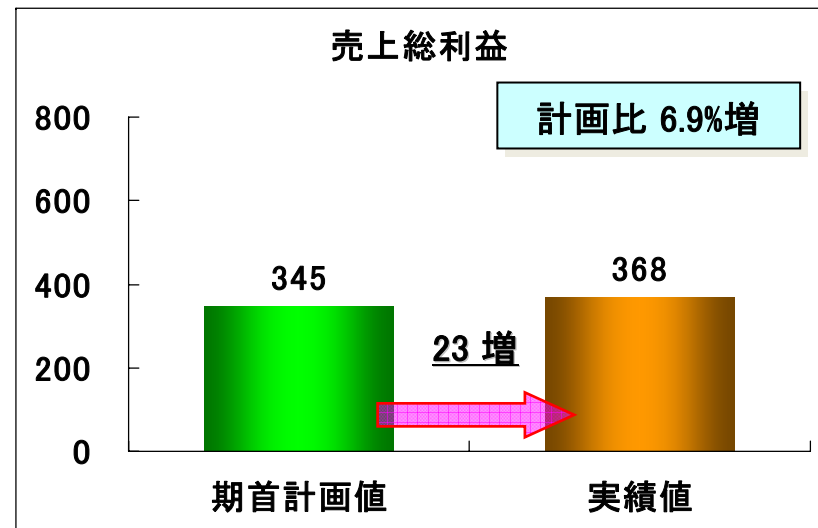
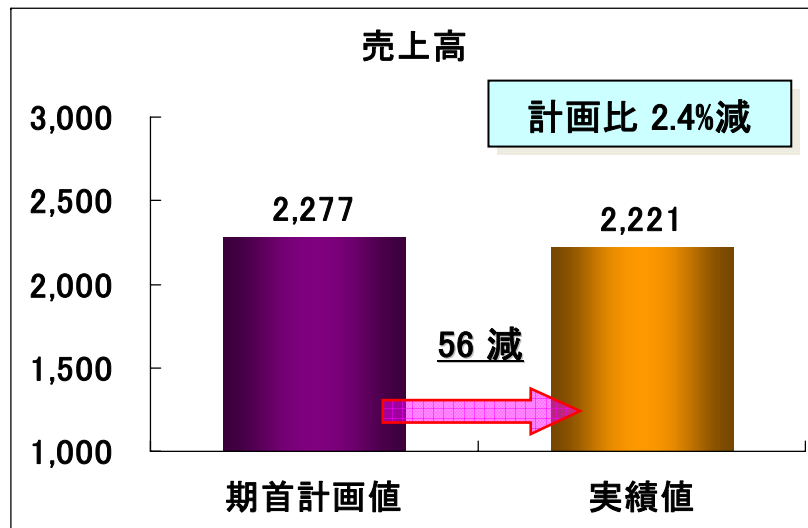




前年同期との比較(単位:百万円)

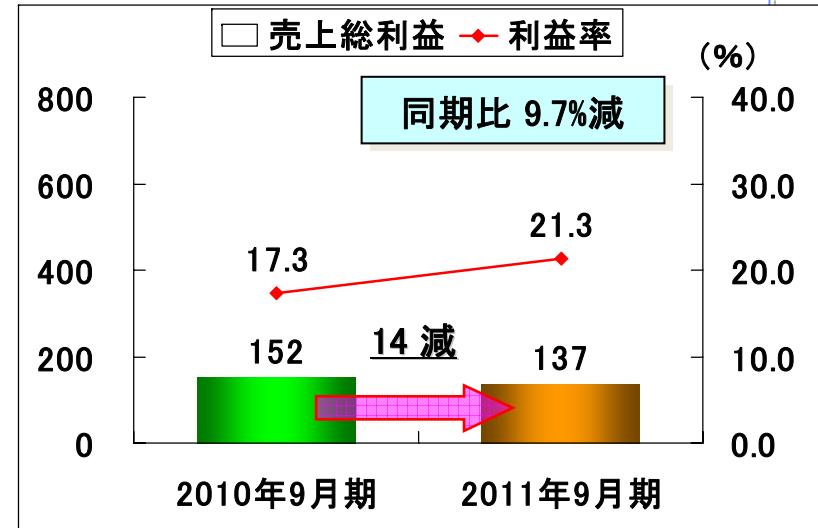
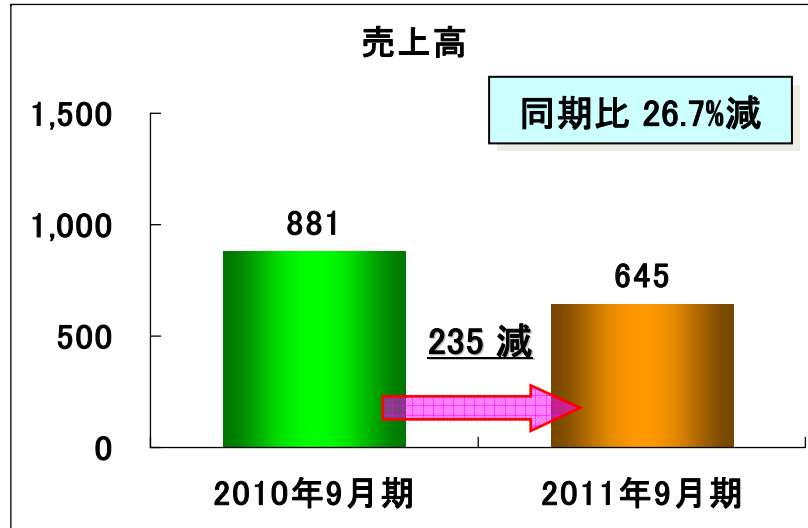


期首計画値との比較(単位:百万円)

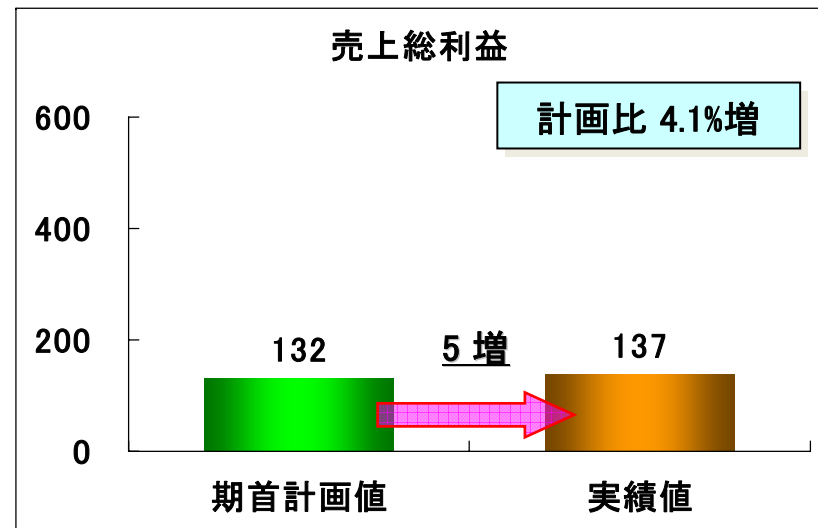
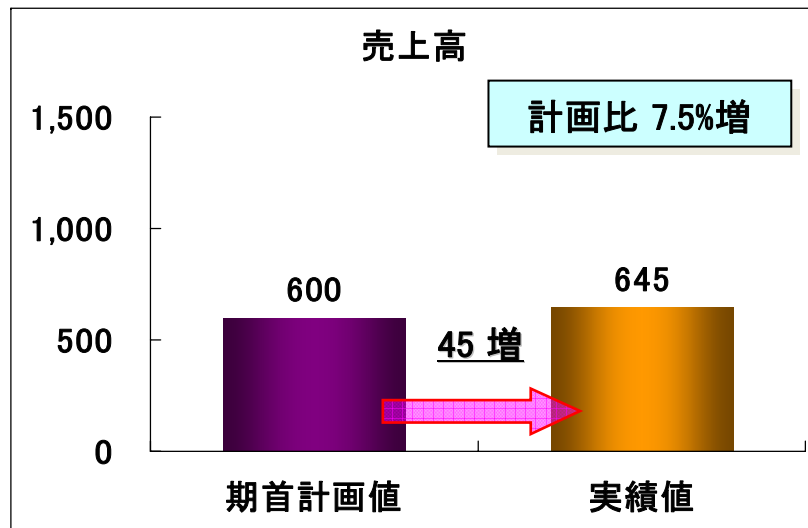




前年同期との比較(単位:百万円)

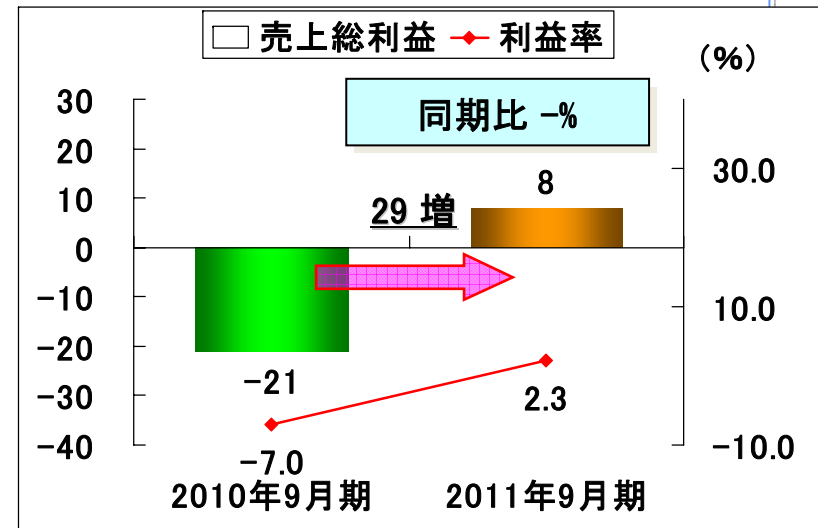
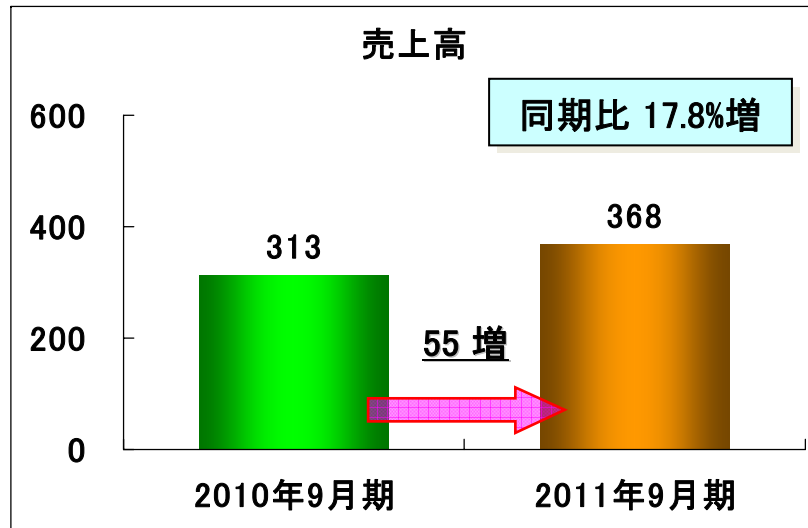


期首計画値との比較(単位:百万円)

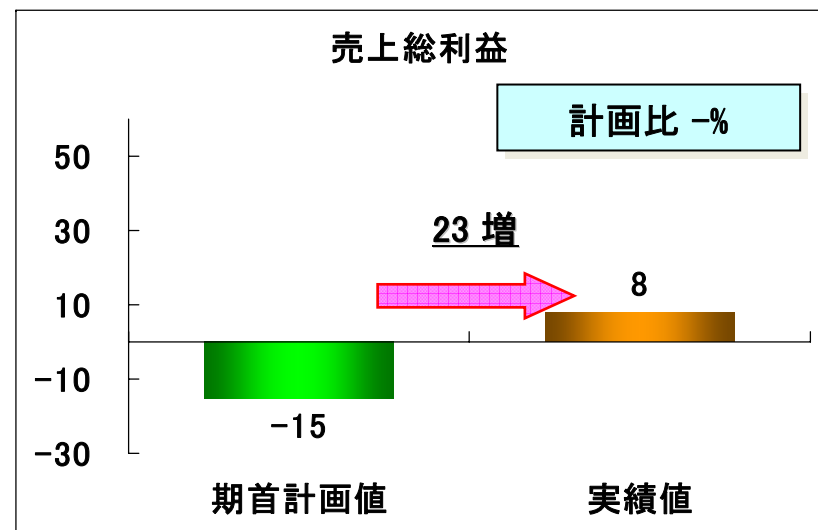
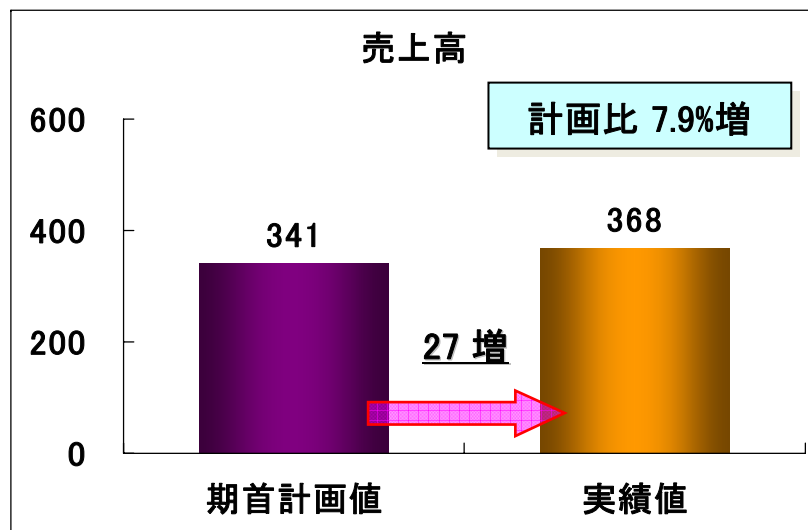




前年同期との比較(単位:百万円)

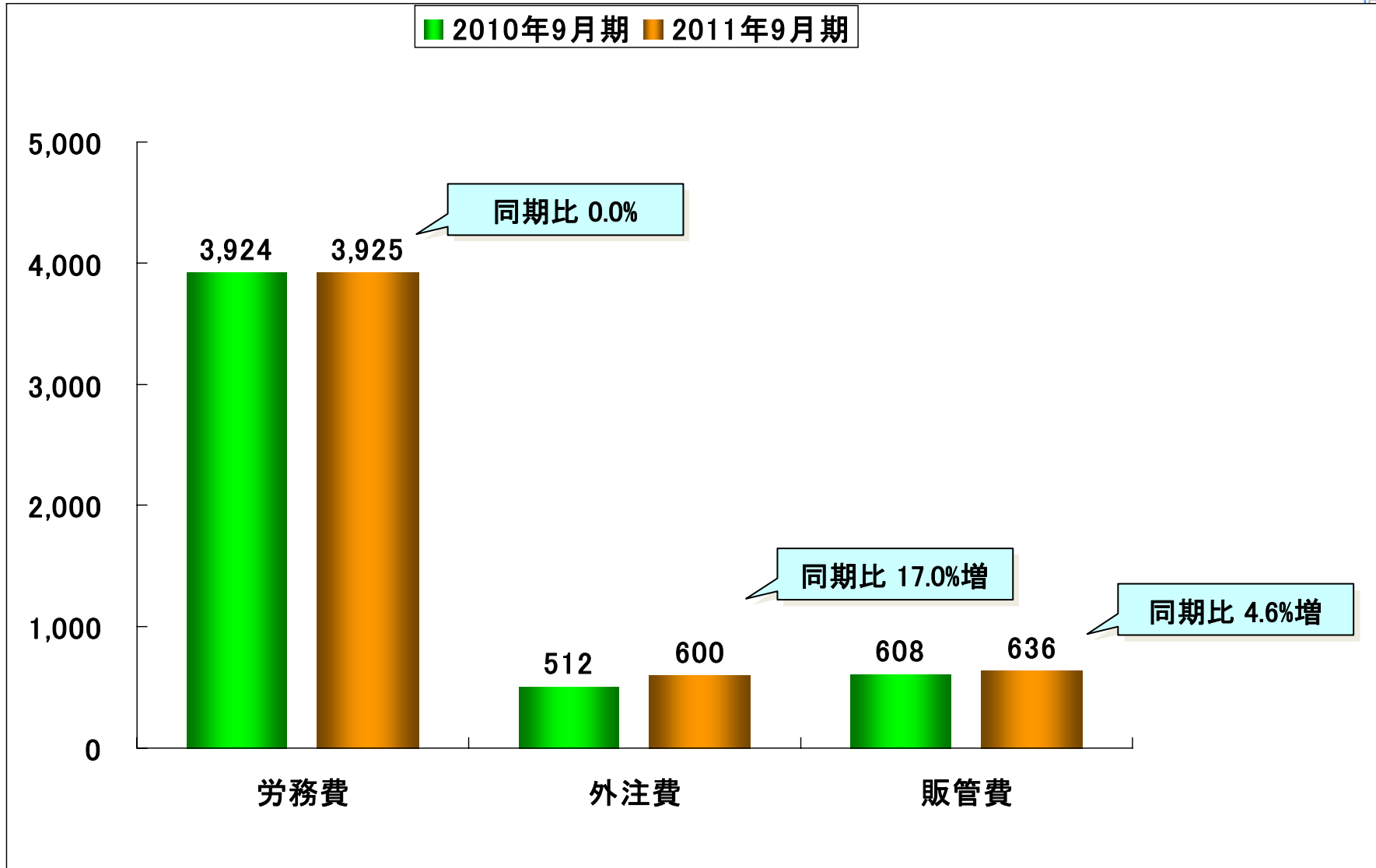


期首計画値との比較(単位:百万円)





前年同期との比較(単位:百万円)

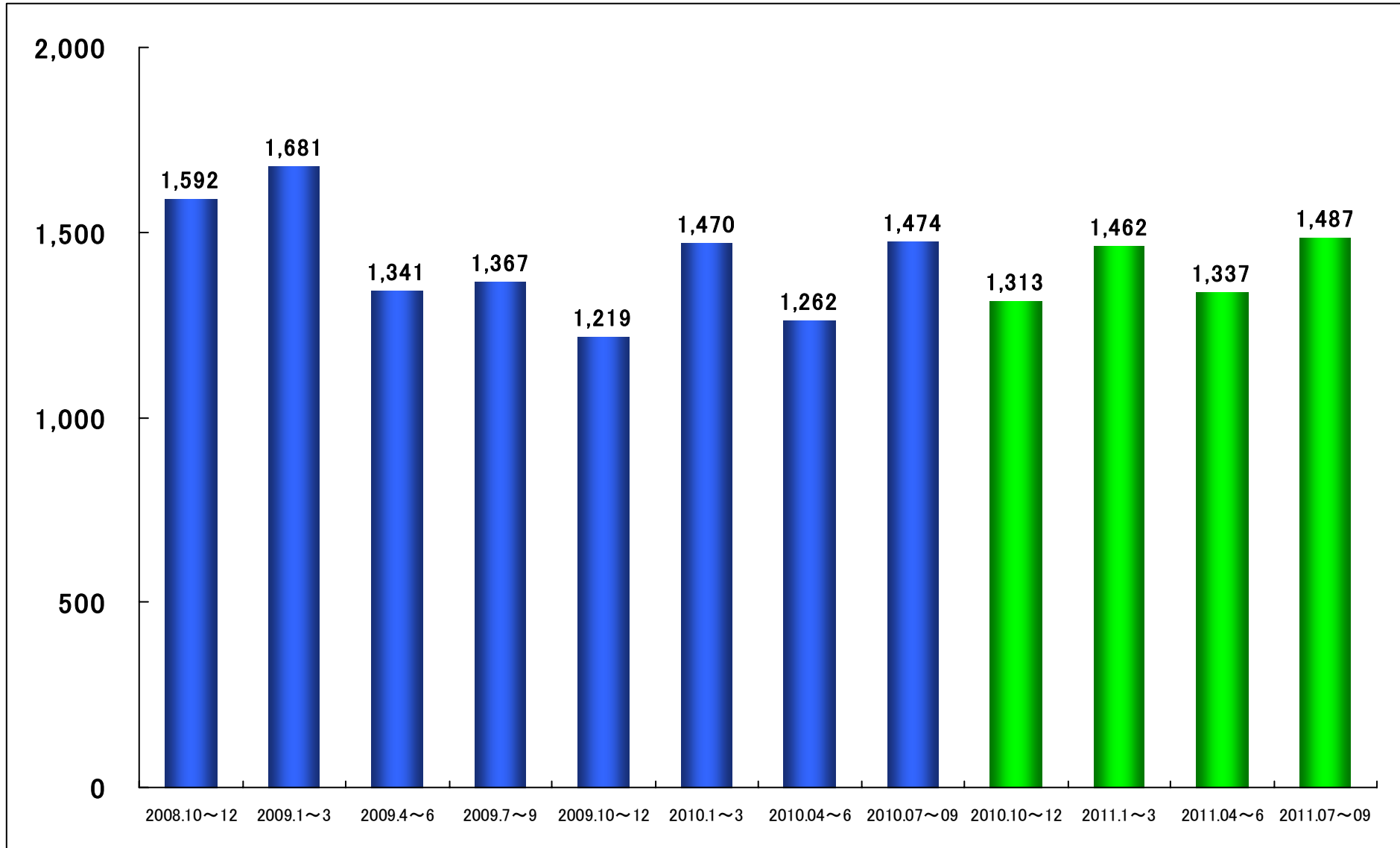




売上高四半期推移(ご参考)

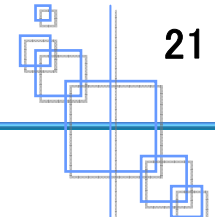


売上高四半期推移(単位:百万円)





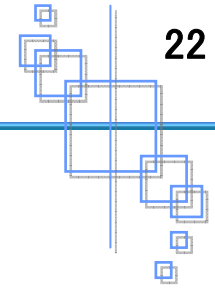
2011年9月期 決算概要



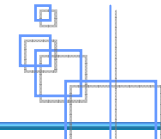
21

(単位:百万円)

	2010年第9月期	2011年第9月期	増減額	増減率
売上高	5,425	5,599	173	3.2%
売上総利益	857	908	50	5.9%
売上総利益率	15.8%	16.2%	0.4P 上昇	
販売費及び一般管理費	608	636	28	4.6%
販売費及び一般管理费率	11.2%	11.4%	0.2P 上昇	
営業利益	249	272	22	9.1%
営業利益率	4.6%	4.9%	0.3P 上昇	
経常利益	313	294	▲ 18	▲ 5.9%
経常利益率	5.8%	5.3%	0.5P 低下	
当期純利益	165	140	▲ 24	▲ 14.8%
一株当たり当期純利益	43.12円	36.74円	▲ 6.38円	▲ 14.8%
一株当たり年間配当金	22.00円	22.00円(予)	0.00円	0.0%
期末人員	785名	768名	-17名	▲ 2.2%



IV 今後の中長期的な経営戦略 及び2012年9月期業績見通し



次期(2012年9月期)は、3か年の新中期経営計画の2年度目、折返し点です。「仕事の取れる事業推進」を方針として、クラウドをはじめとした新事業への挑戦を加速させ、既存事業についても成長分野へ集中を進めてまいります。

I. 経営方針

1. スローガン

「ITであなたの思いを形に」

2. 経営理念

- 情報処理のサービスを以って、社会に奉仕します。
- 企業の理念に賛同、投資頂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。

3. ビジョン

お客様へ社員一人ひとりが誠実な対応を以って、お客様の為になる価値のあるソリューションを提供します。
お客様から喜ばれ信頼されることを励みにして、社員と会社が共に成長できることを目指します。

4. ミッション

インフォメーションクリエイティブは、お客様に本当に喜んでいただけるコンピュータサービスをモットーにソリューションサービスの向上に努めてまいります。
社会の一員として情報化社会の進展に創造性を以って貢献します。

II. 新中期経営計画(2010年10月～2013年9月)

1. 中期計画コンセプト

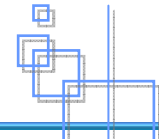
「仕事の取れる事業推進」

2. 中期計画のテーマ

- 新事業領域への挑戦と革新
- 既存事業成長へのパラダイムシフト
- 事業を支える経営基盤のイノベーション

長期経営目標

- 経常利益率8%以上を目指す —
- 創業40周年に向けて、東証2部上場を目指す —

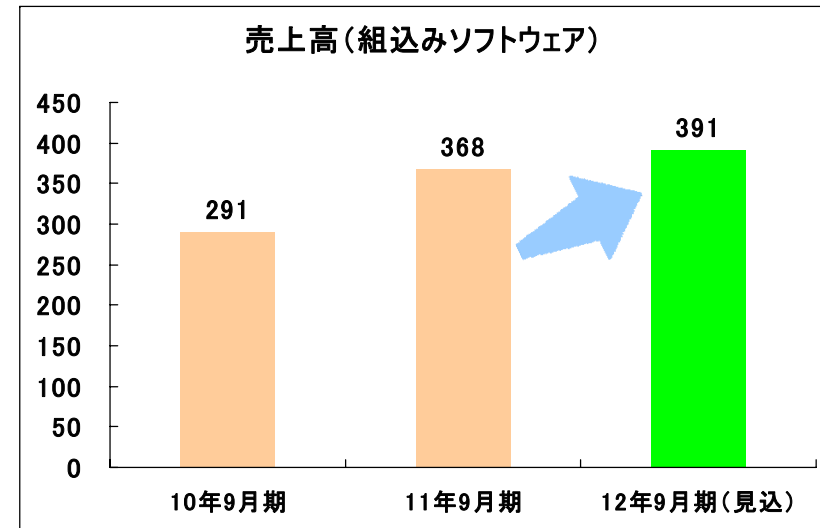


●既存事業成長へのパラダイムシフト

既存事業の対応分野を、より成長性が見込まれる分野へ置き換えていくことで成長力を回復させていきます。

そのひとつとして、組込みソフトウェア分野において、当期は車載用市場で大きく伸長させることができました。2012年9月期の売上は391百万円を見込んでおります。

(単位:百万円)



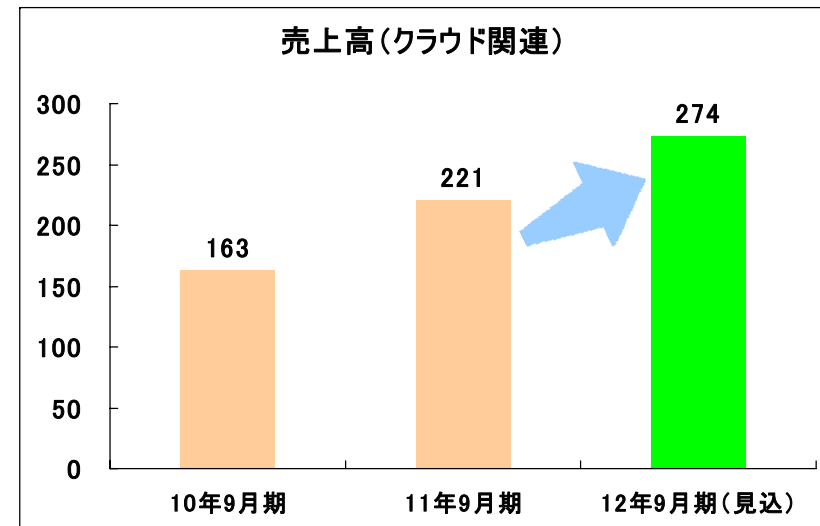
●新規事業領域への挑戦と革新

「新事業領域への挑戦と革新」として、クラウドへの積極的な推進体制を構築するべく「クラウドソリューション部」を新設(2010年10月)

又、新規事業企画プロジェクトを発足し、新たな事業開発にも取り組み始めています。(2011年10月)

クラウド関連売上は順調な伸びを示し、取り組みが加速しております。2012年9月期の売上は274百万円を見込んでおります。

(単位:百万円)





●クラウドソリューションサービス

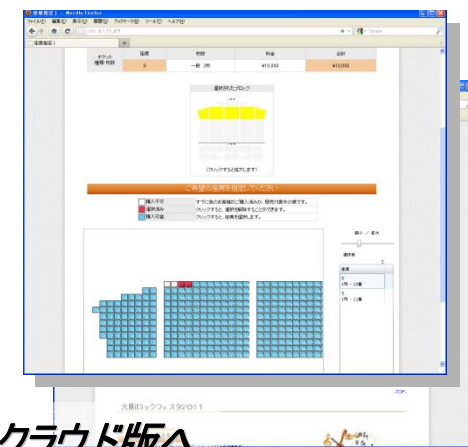
- ・データセンタサービス
- ・ユニットハウジングサービス
- ・リモート監視運用
- ・仮想化サービス
- ・Google Apps 導入支援
- ・ASPサービス「Coma」
- ・SaaS「チケット for Windows」クラウド版
- ・携帯端末向けアプリ開発
- ・プライベートクラウド構築



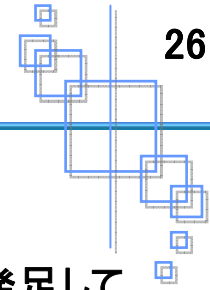
●「チケット for Windows」クラウド版を2011年6月にリリース

施設・会場・イベントのデザイン登録から予約・発券、販売・顧客管理までをトータルサポートするシステム「チケット for Windows」に新たにクラウド版をリリースいたしました。

クラウド版は、インターネットに繋がる環境なら、ソフトウェアをインストールすることなく、月額使用料のみで、チケットのデザインから販売・管理までできるサービスとなっております。

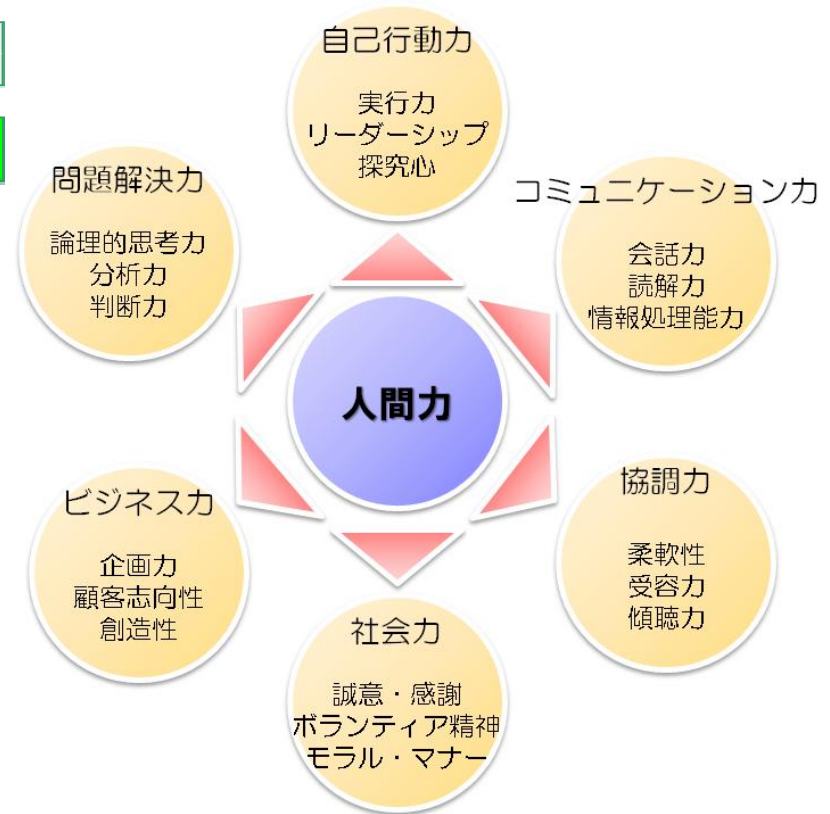
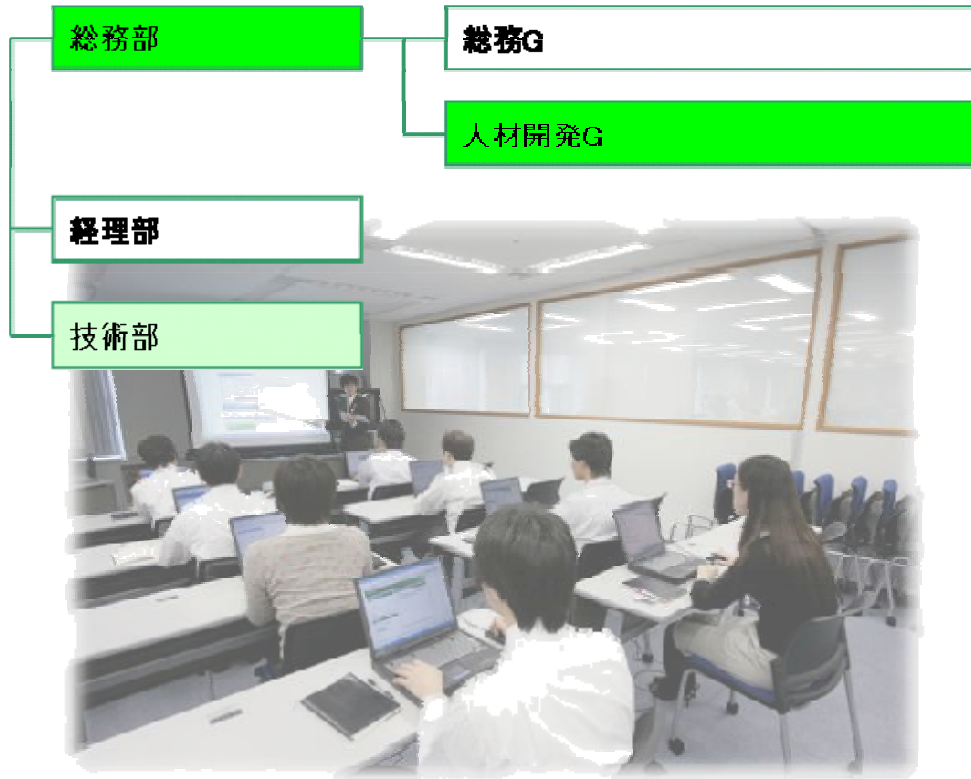


Windows版からクラウド版へ

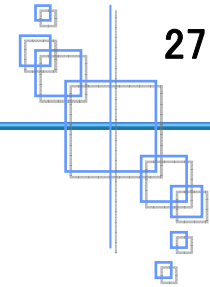


●事業を支える経営基盤のイノベーション

2010年10月に設立した人材開発Gでは、全社横断的な人材開発委員会を2011年5月に発足して、資格認定・教育制度を一から見直し、「顧客の信頼を勝ち取るための人間力向上」を目指します。又、段階的に、事業創造に挑戦し、積極的にチームを率先する「パイオニア型社員」を育てていきたいと考えています。



「人材の育成こそ最も重要な経営基盤」



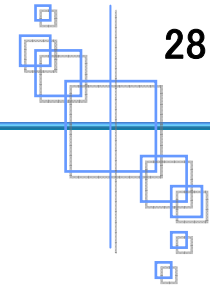
足元の状況

上半期分(10月 - 3月)受注高達成状況

(単位:百万円)

		ソフトウェア 開発	システム運用 (ネットワーク ソリューション を除く)(※)	(ネットワーク ソリューション)	自社製品	製品 その他	合計
前 期 (10年10/末時点) 10/10-11/03	受注予算	1,159	1,427 (1,114)	(313)	24	150	2,762
	実績(受注済)	705	910 (603)	(307)	29	70	1,716
	計画達成度	60.8%	63.8% (54.1%)	(98.1%)	120.8%	46.9%	62.1%
		ソフトウェア 開発	システム運用 (ネットワーク ソリューション を除く)(※)	(ネットワーク ソリューション)	自社製品	製品 その他	合計
当 期 (11年10/末時点) 11/10-12/03	受注予算	1,210	1,456 (1,278)	(177)	36	129	2,832
	実績(受注済)	918	944 (795)	(149)	48	76	1,986
	計画達成度	75.9%	64.8% (62.2%)	(83.8%)	133.6%	59.2%	70.1%

(※)現在は、ネットワーク化されたオープン系システムが主流となり、システム運用とネットワークソリューションを区別することが困難となりました。このような環境変化から、当期よりネットワークソリューションは、システム運用に含めて表記いたします。



事業部門別 前期との比較

(単位:百万円)

	前期(11/09)	当期(12/09)	増減額	増減率
ソフトウェア 開発	2,363	2,504	141	6.0%
システム運用 (ネットワークソリューション を除く)	2,867 (2,221)	2,966 (2,617)	99 (329)	3.46% (17.84%)
(ネットワーク ソリューション)	(645)	(348)	(▲297)	(▲46.0%)
その他	368	356	▲ 12	▲ 3.3%
合計 (売上高)	5,599	5,826	227	4.1%
経常利益	294	299	5	1.7%
当期純利益	140	154	14	10.0%

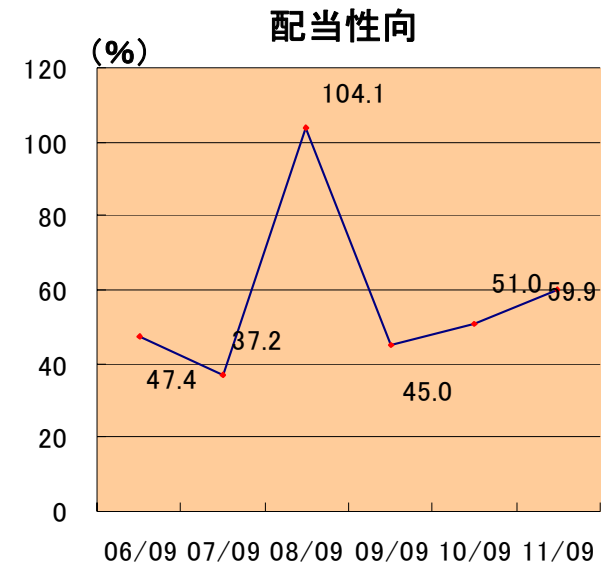
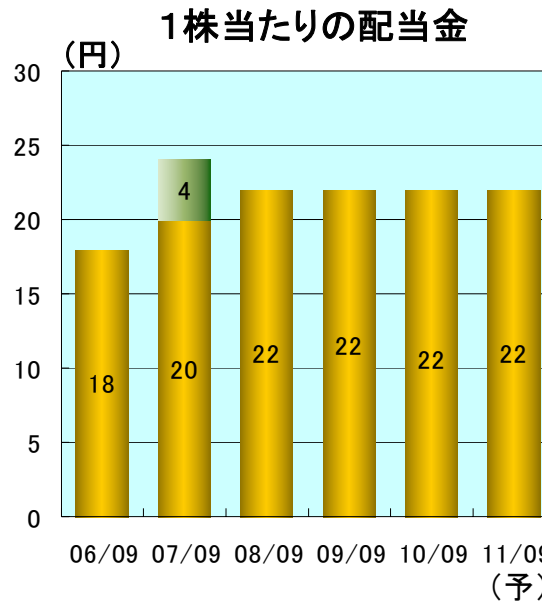
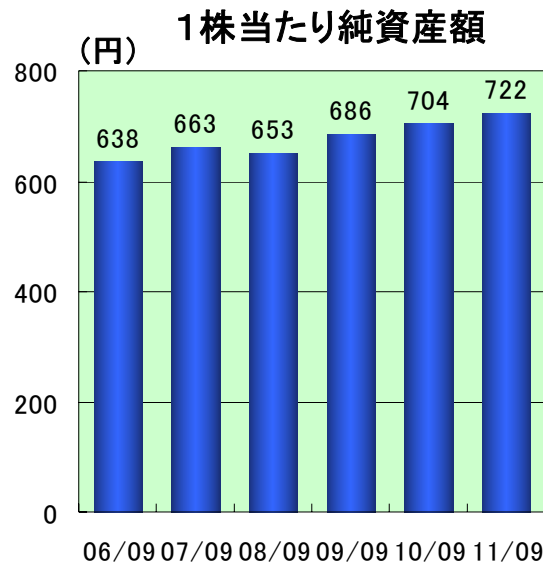


基本の方針



安定配当

業績等を勘案して利益配分



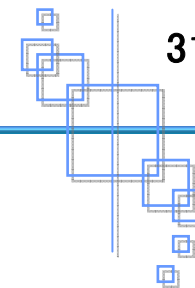
※2007年9月期の配当金につきましては、
普通配当20円に創立30周年記念配当4
円を加えた合計24円としております。

財務基盤

無借金経営を維持

＜注意事項＞

- 資料中の業績見通し数値及び将来についての計画や戦略は現時点において入手可能な情報に基づくものです。又、重大なリスクや不確実性を含んでいます。
- 実際の業績に与える影響の要素には、経済情勢の悪化、為替レートの変動、法律・行政制度の変化、市場需要、IT業界における激しい競争等がありますが、これらに限定されるものではありません。



本日はありがとうございました



株式
会社

インフォメーションクリエイティブ



ITであなたの思いを形に



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

お問合せ先

株式会社インフォメーションクリエイティブ

取締役 経営企画室長 平戸 敬基

TEL 03-5753-1211 FAX 03-5753-1220

E-mail investor-relation@ic-net.co.jp