

第36期第2四半期 決算説明会資料

(自2012年10月1日～至2013年3月31日)



2013年5月31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)

会社概要 P 3 ~ P 5

事業の概要 P 6 ~ P 11

2013年第2四半期

決算内容 P 12 ~ P 20

今後の中長期的な経営戦略

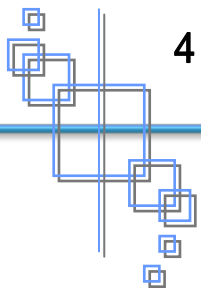
及び2013年9月期業績見通し . P 21 ~ P 29



会社概要

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



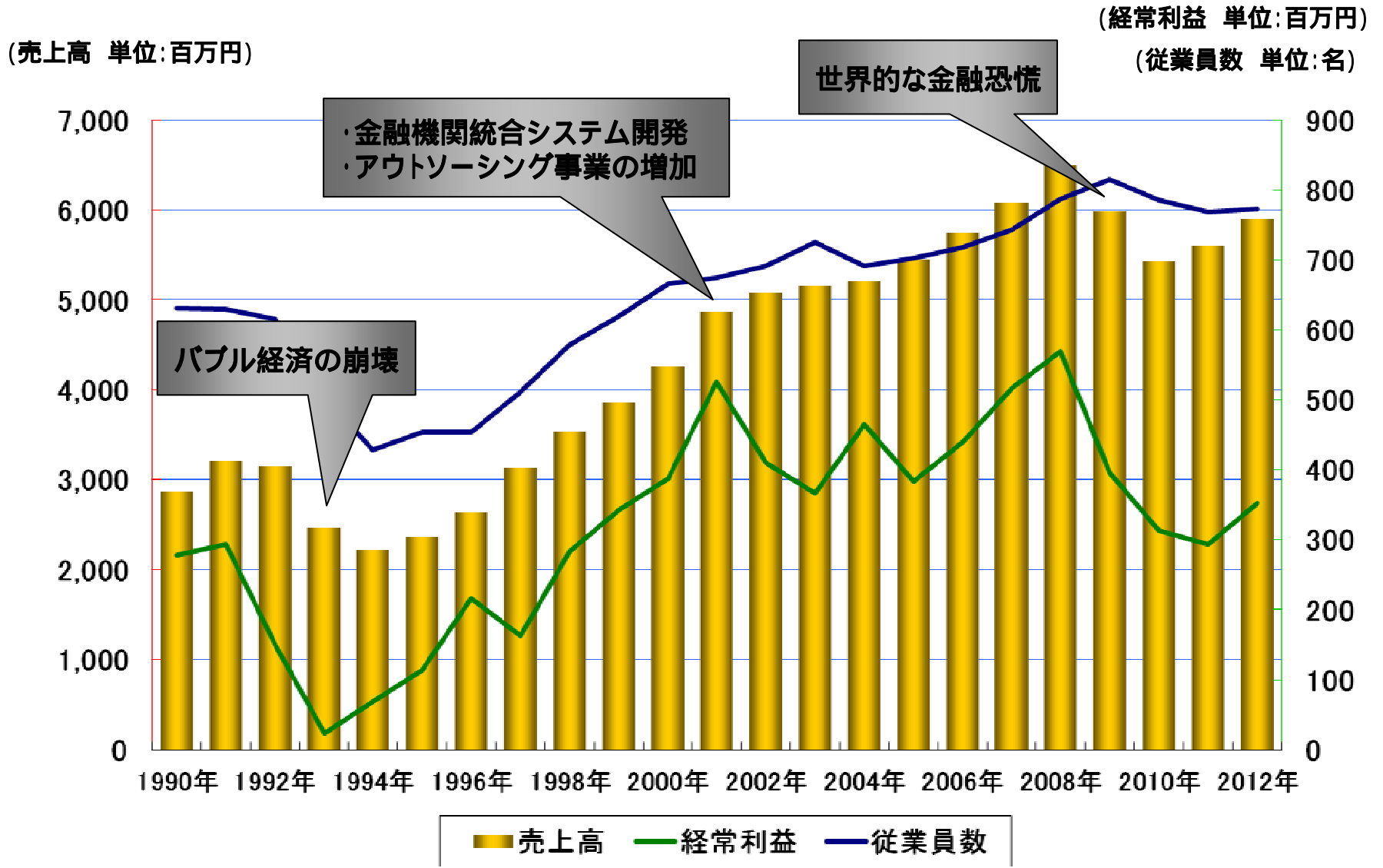
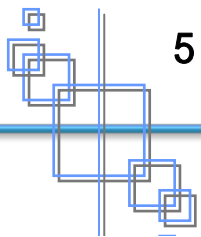
設立 : 1978年2月20日
資本金 : 4億7百万円(2013年3月末現在)
発行済株式総数 : 3,866千株(2013年3月末現在)
決算期 : 9月
代表者 : 山田 亨
従業員数 : 767名(2013年3月末現在) 平均年齢 33.4歳
業種 : 情報サービス業

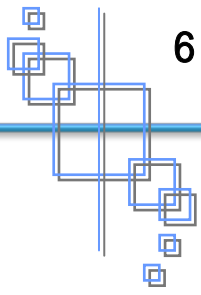
ソフトウェア・ソリューション
運用サービス・ソリューション
クラウド・ソリューション

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)

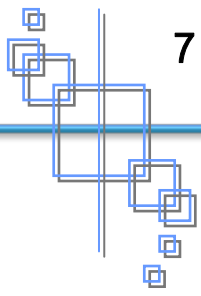


業績・従業員の数推移





事業の概要



各領域の技術・ノウハウを
他の領域に活用



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

ソフトウェア・ソリューション

主にビジネス向け業務システム設計から開発及びシステムのメンテナンス、また、組込みソフトやハード設計分野も対応

運用サービス・ソリューション

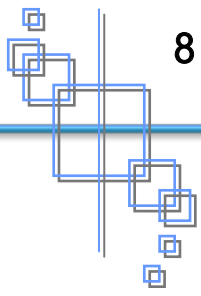
マシンオペレーション、運用管理からセキュリティ管理等、コンピュータの運用に関するサービス及びインフラ・ネットワーク構築にも対応

クラウド・ソリューション

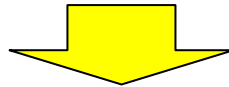
自社製品ASPサービスをはじめ、Webアプリケーションサービス、プライベートクラウド構築など

多種多様なニーズに対応した
高品質、広範な技術・サービスを提供



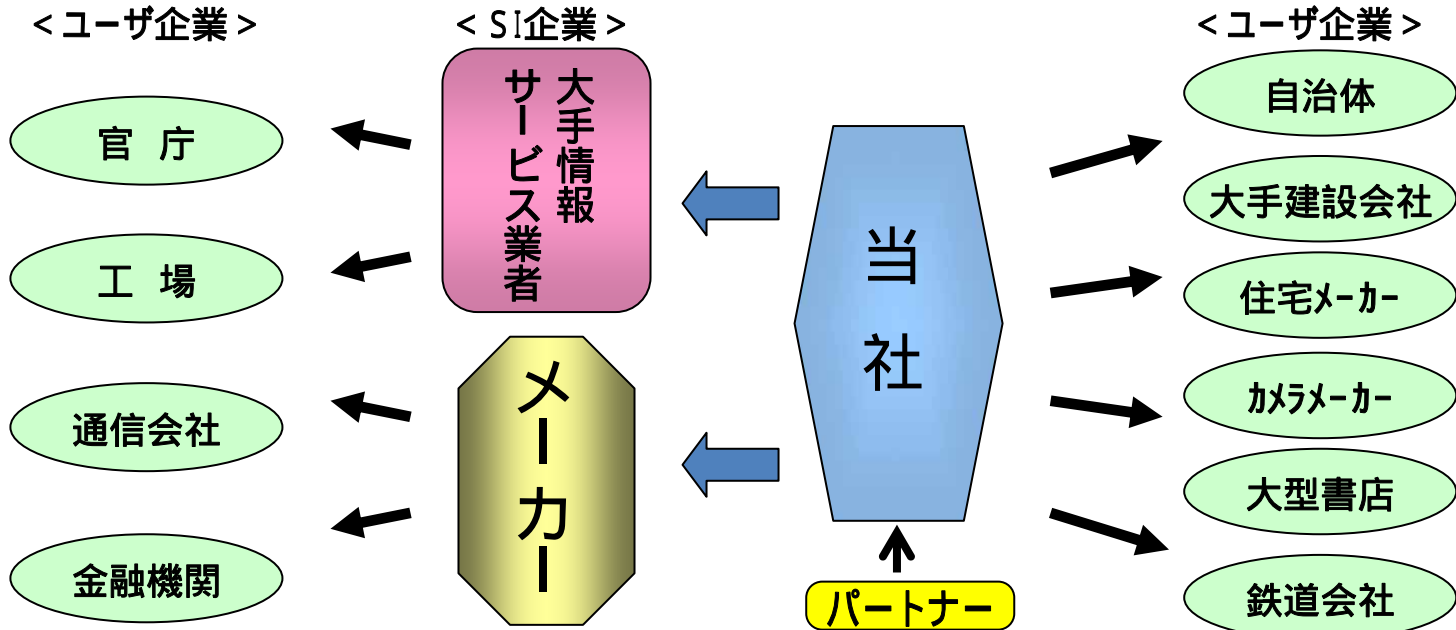


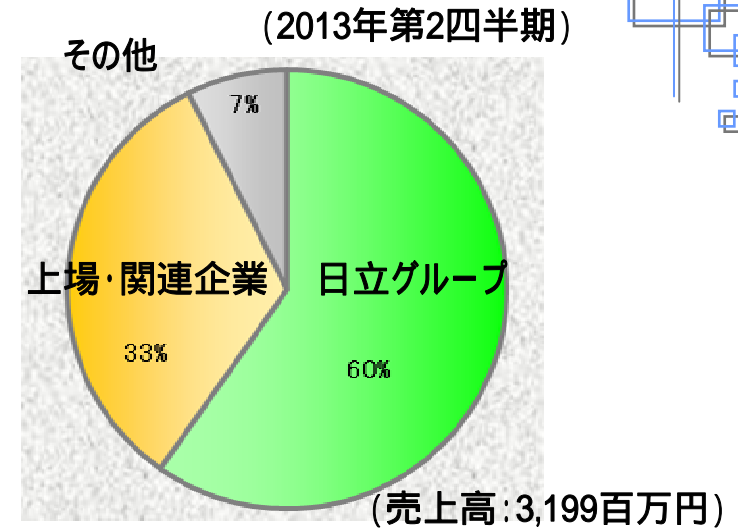
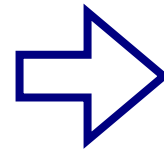
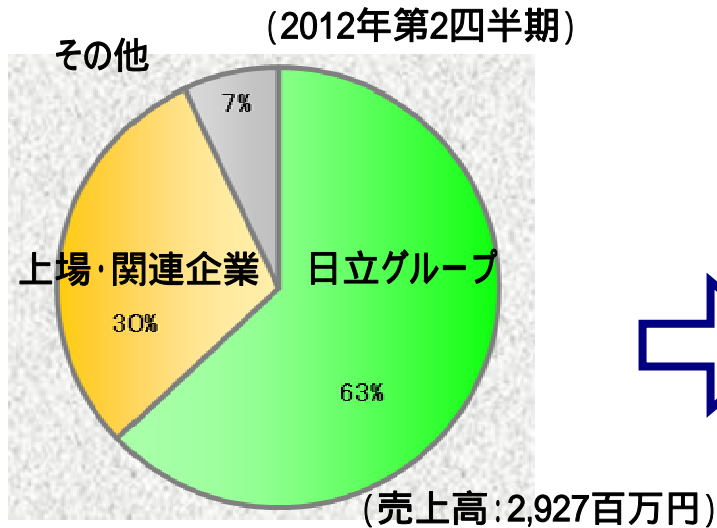
顧客密着型 (8割のSEが顧客先に常駐)



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





主な取引先(売上高上位10社)

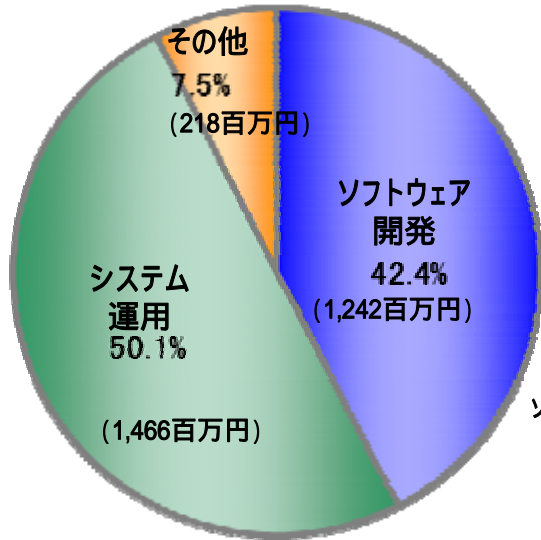
- ・日立システムズ
- ・日立ソリューションズ
- ・日立情報通信エンジニアリング
- ・日立アドバンスシステムズ
- ・日立建機
- ・SCSK
- ・LIXILインフォメーションシステムズ
- ・ジェイアール東日本情報システム
- ・ニコンシステム
- ・日立ソリューションズバリュー

主な取引先(売上高上位10社)

- ・日立システムズ
- ・日立ソリューションズ
- ・日立情報通信エンジニアリング
- ・SCSK
- ・日立アドバンスシステムズ
- ・日立建機
- ・日立製作所
- ・LIXILインフォメーションシステムズ
- ・ジェイアール東日本情報システム
- ・富士ゼロックスサービスクリエイティブ

安定した取引基盤

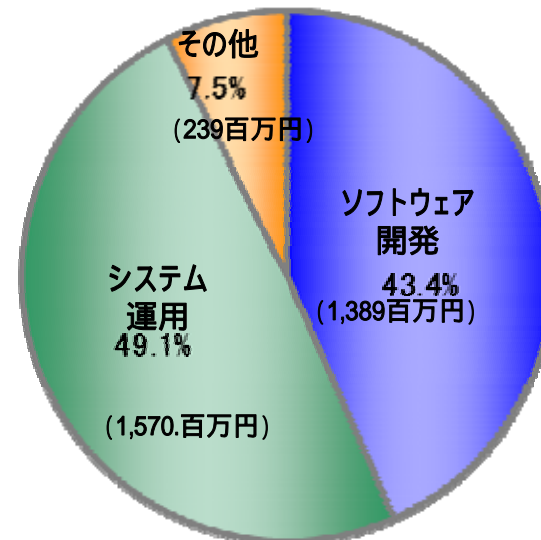
(2012年第2四半期)



(売上高: 2,927百万円)



(2013年第2四半期)



(売上高: 3,199百万円)

主な取引先(売上高上位5社)

ソフトウェア開発

- ・日立システムズ
- ・日立アドバンスシステムズ
- ・日立ソリューションズ
- ・LIXILインフォメーションシステムズ
- ・SCSK

システム運用

- ・日立システムズ
- ・日立ソリューションズ
- ・日立建機
- ・富士ゼロックスサービスクリエイティブ
- ・中央コンピュータシステムズ

主な取引先(売上高上位5社)

ソフトウェア開発

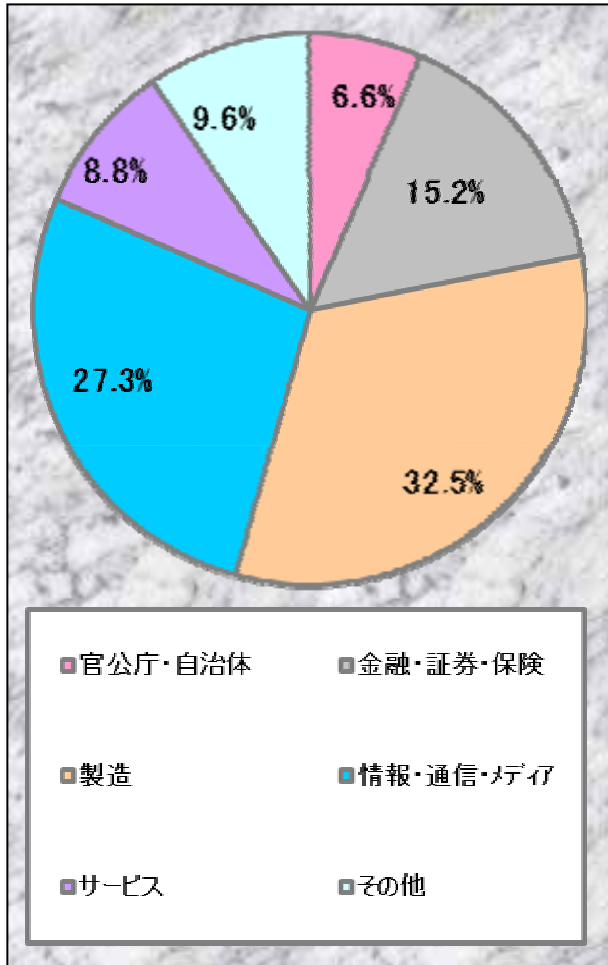
- ・日立システムズ
- ・日立アドバンスシステムズ
- ・SCSK
- ・LIXILインフォメーションシステムズ
- ・日立製作所

システム運用

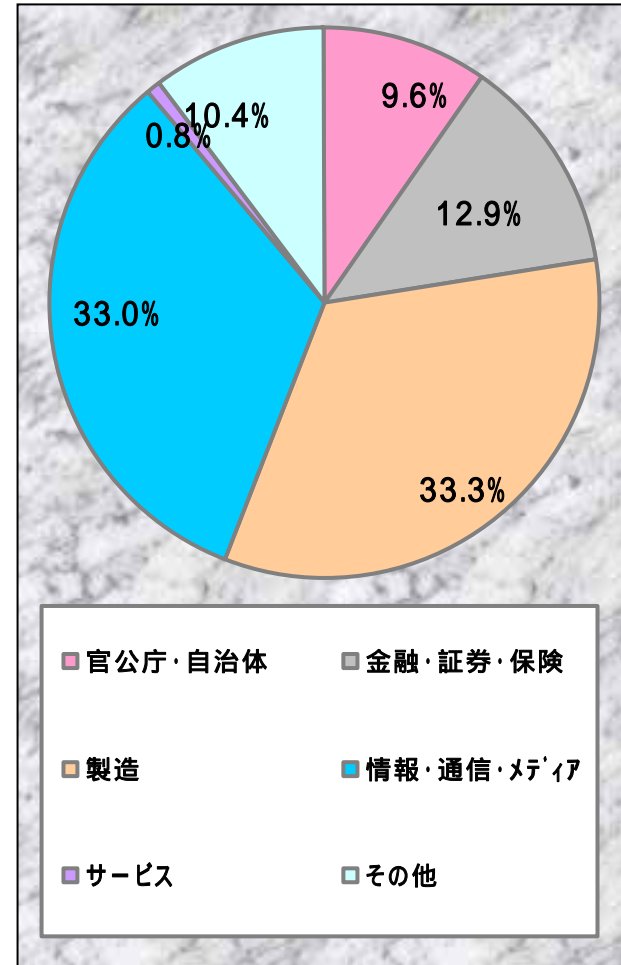
- ・日立システムズ
- ・日立ソリューションズ
- ・日立建機
- ・富士ゼロックスサービスクリエイティブ
- ・日立ソリューションズ・ネクサス

バランスの良い事業構成

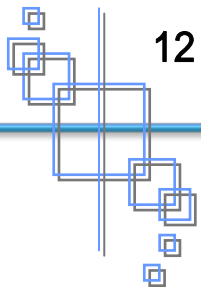
(2012年第2四半期 売上高:2,927百万円)



(2013年第2四半期 売上高:3,199百万円)

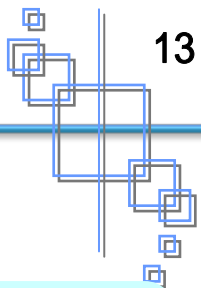


前期と比較し値に著しく差が生じているのは、社内システム刷新に伴い業種区分を再定義した事によるものです。



2013年第2四半期決算内容

(自2012年10月1日 ~ 至2013年3月31日)



業界環境

東日本大震災からの復興需要や経済政策の効果を背景に緩やかな回復基調
情報サービス業界は、顧客企業の情報化投資は回復傾向にあるが、慎重姿勢は変わらず、依然として厳しい環境が続く

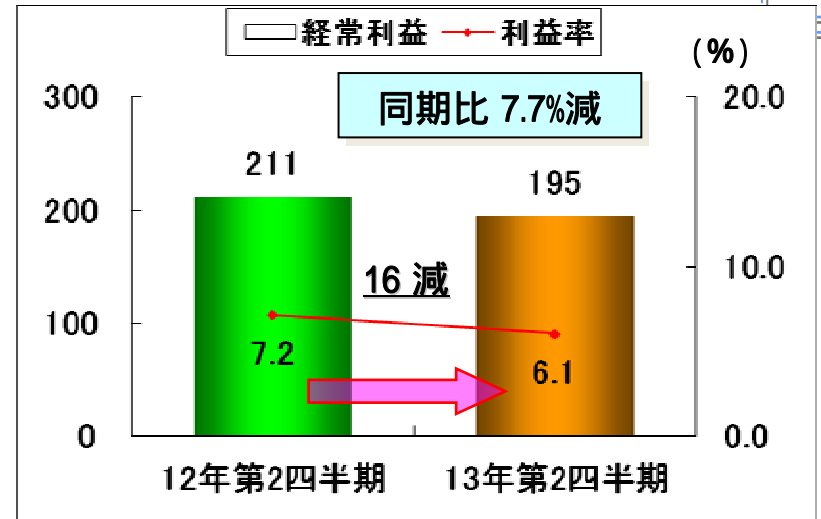
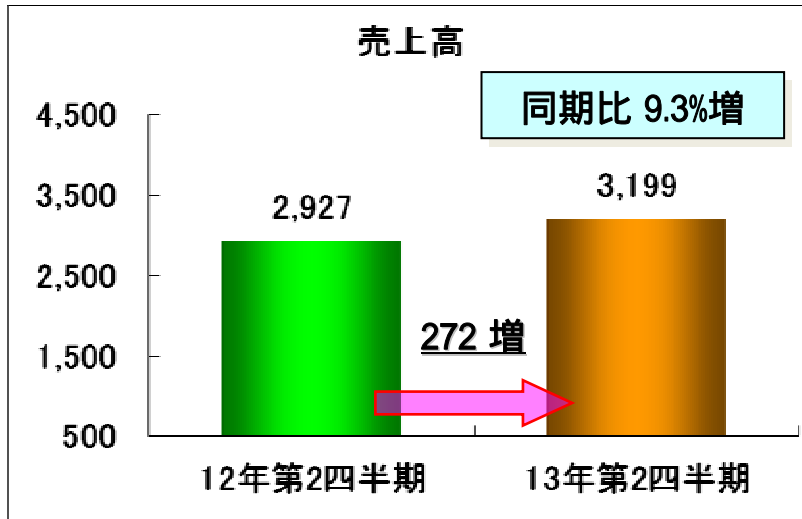
売上高及び経常利益

売上高	3,199百万円	(前年同期比 9.3%増)
経常利益	195百万円	(前年同期比 7.7%減)

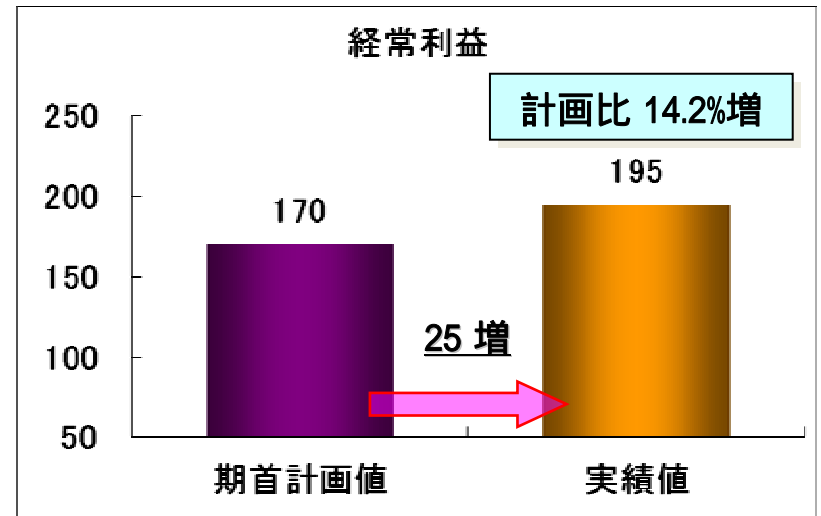
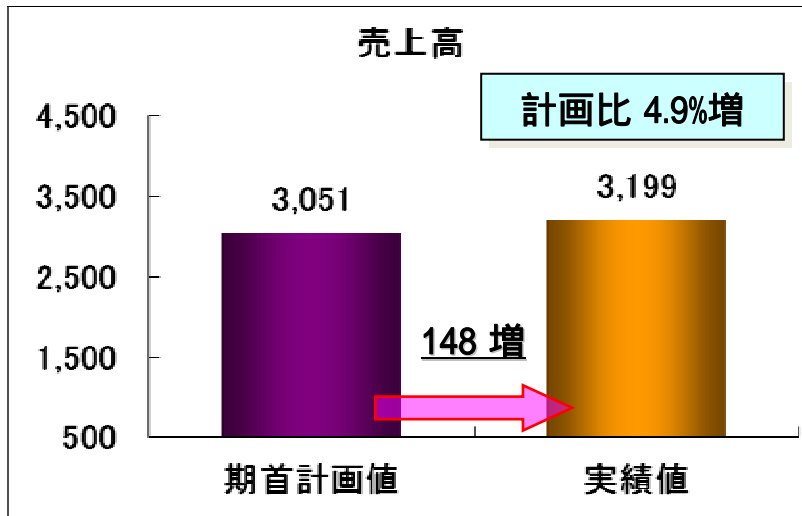
事業部門別売上高

ソフトウェア開発	1,389百万円	(前年同期比 11.8%増)
システム運用	1,570百万円	(前年同期比 7.1%増)
その他	239百万円	(前年同期比 9.6%増)

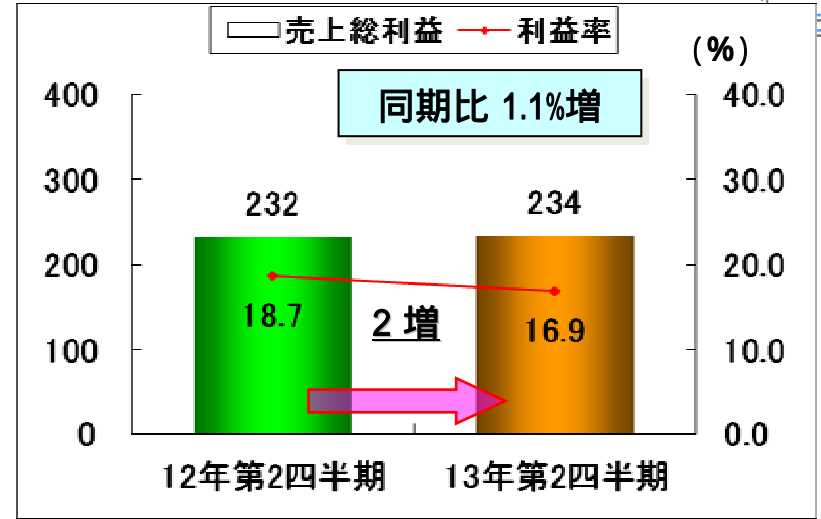
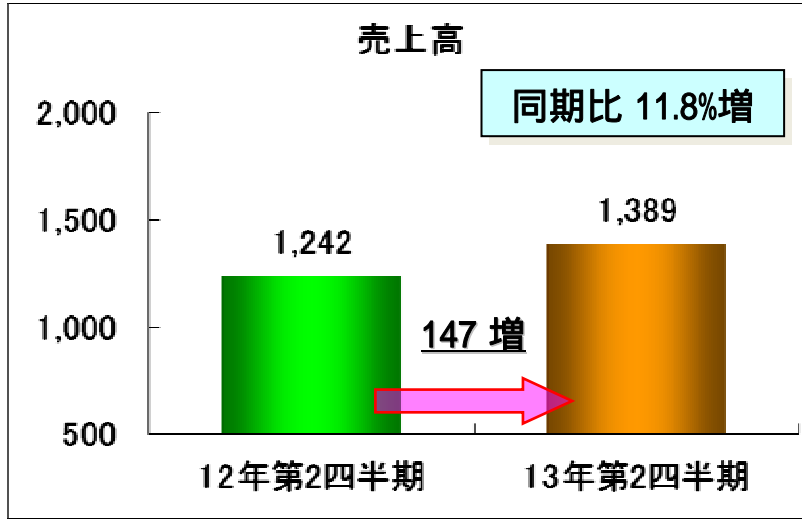
前年同期との比較(単位:百万円)



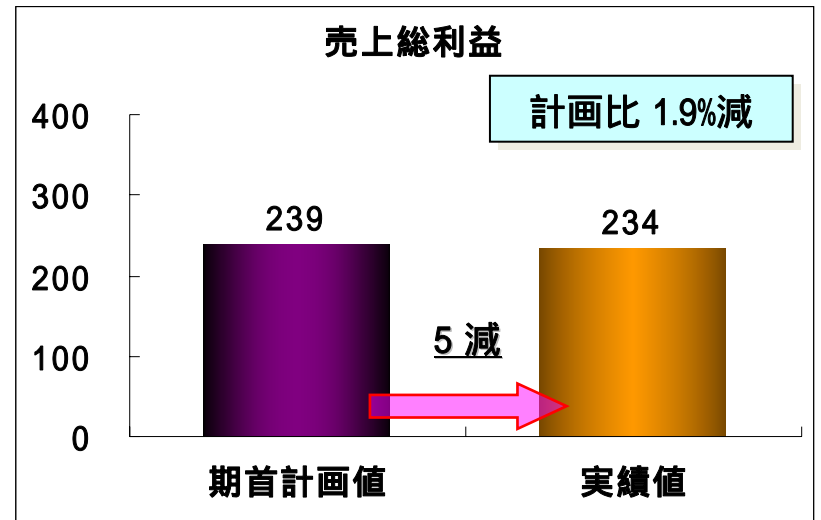
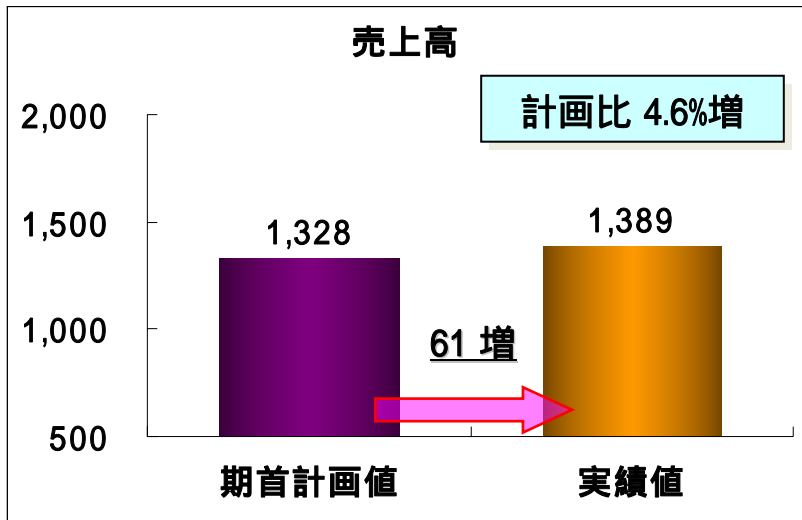
期首計画値との比較(単位:百万円)



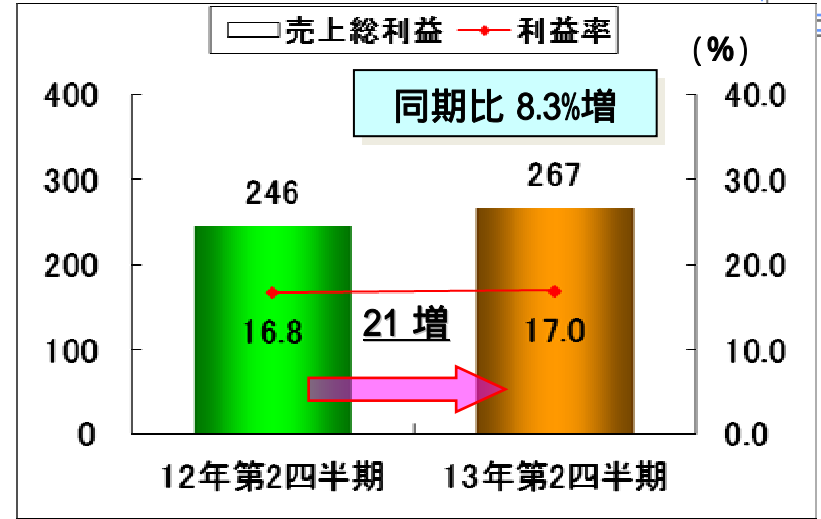
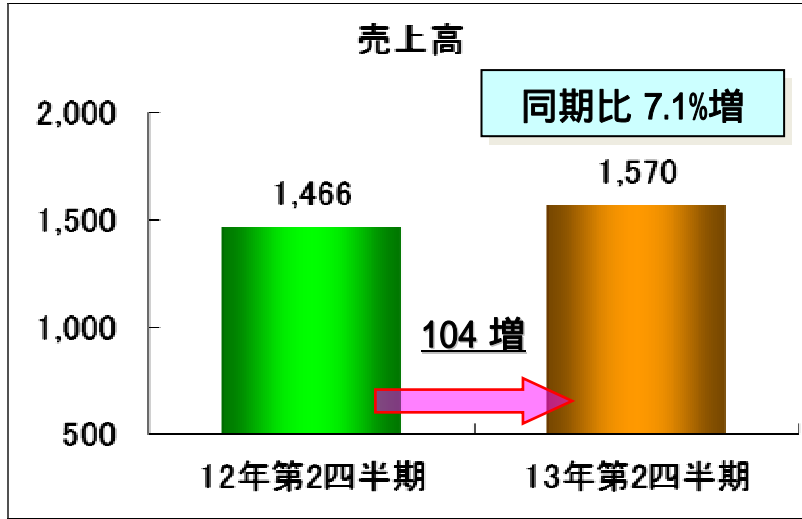
前年同期との比較(単位:百万円)



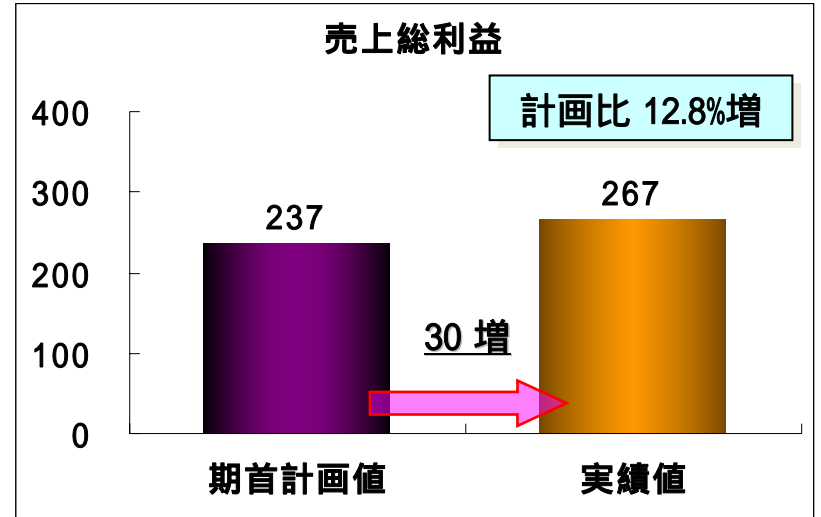
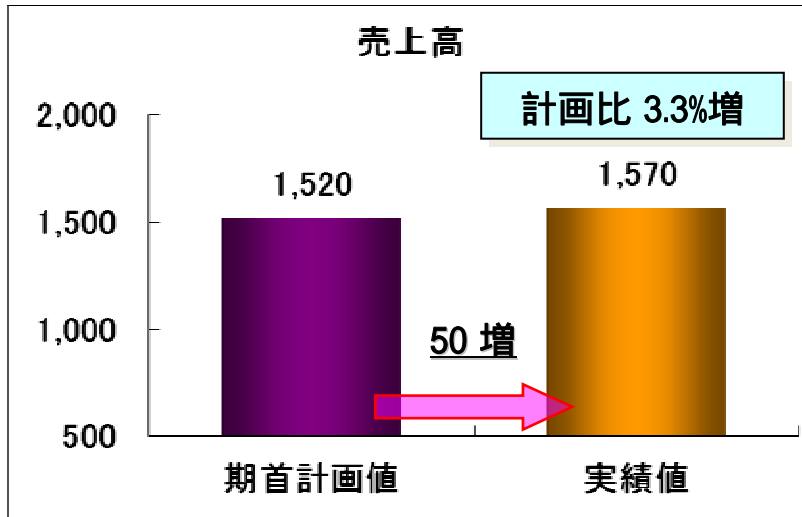
期首計画値との比較(単位:百万円)



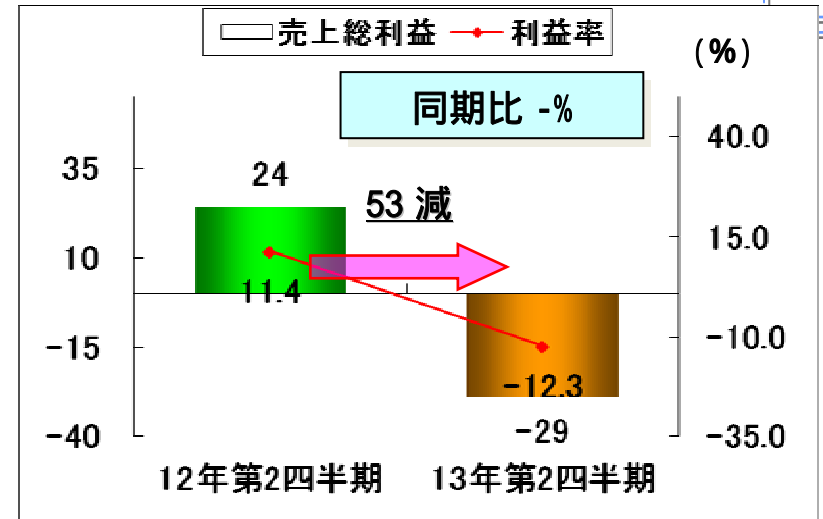
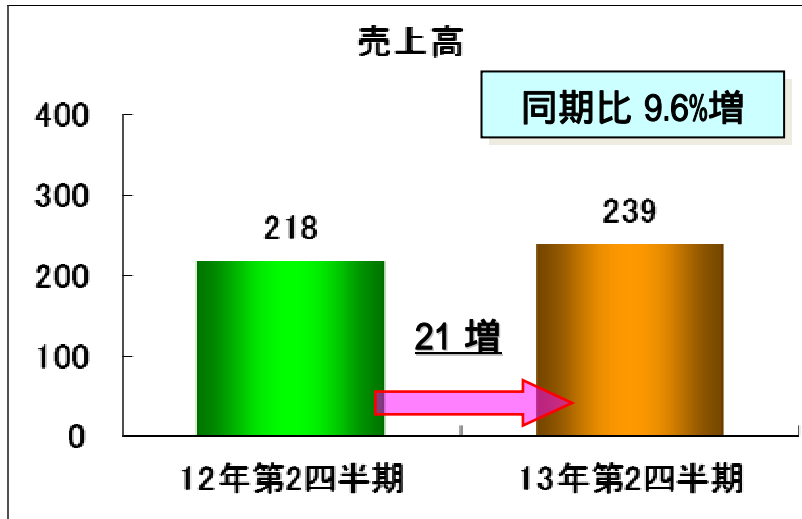
前年同期との比較(単位:百万円)



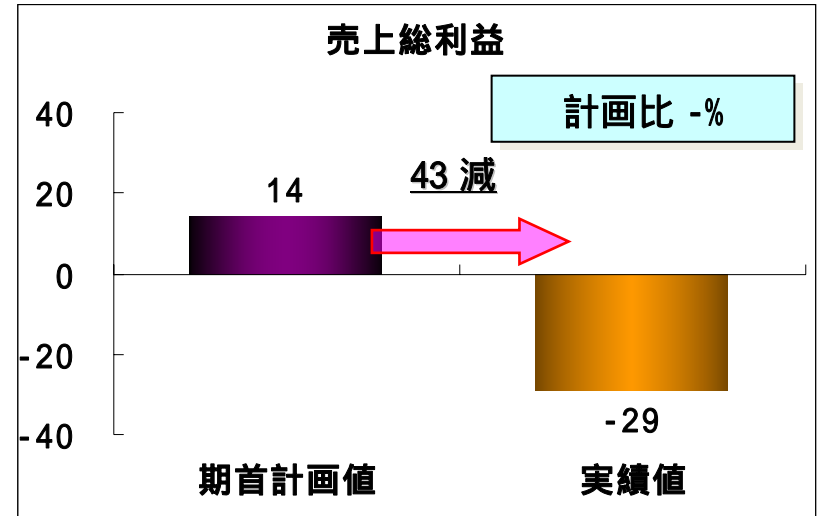
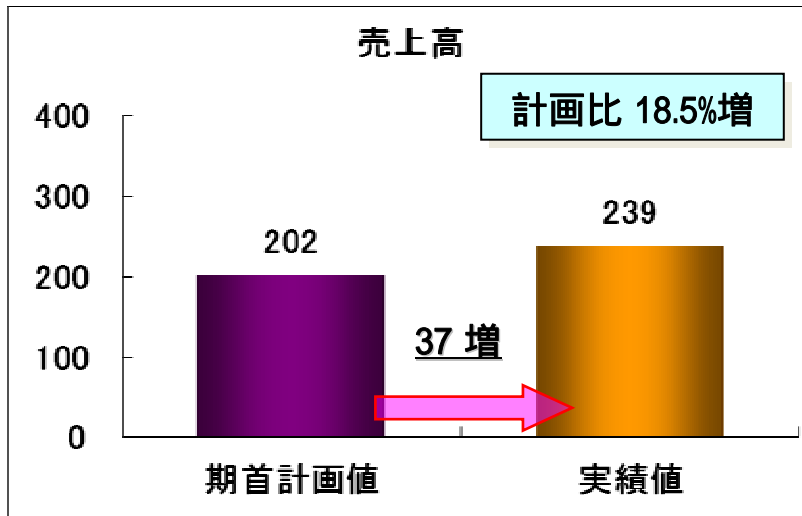
期首計画値との比較(単位:百万円)



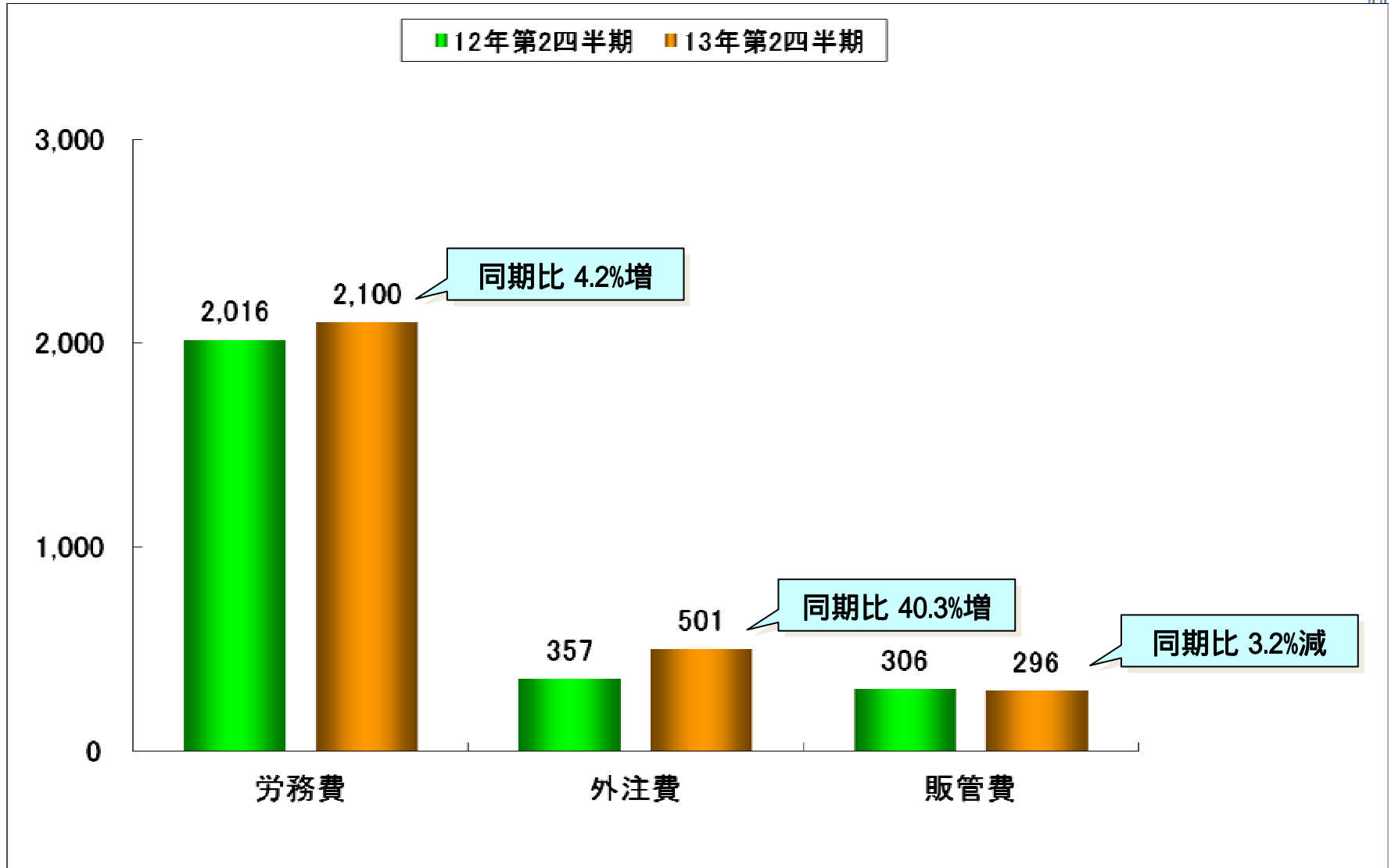
前年同期との比較(単位:百万円)



期首計画値との比較(単位:百万円)

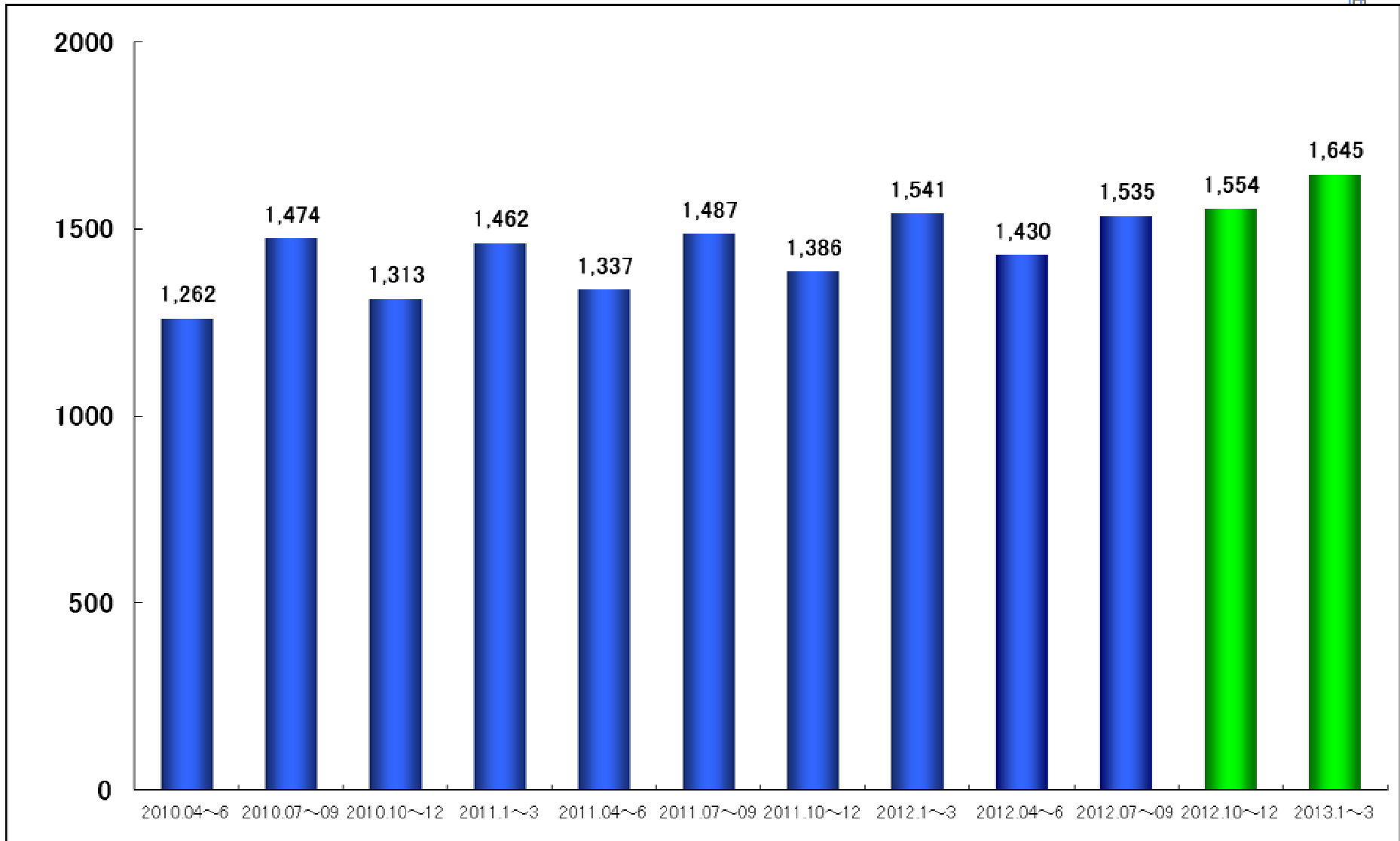


前年同期との比較 (単位: 百万円)



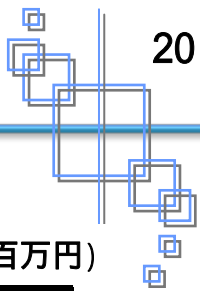


売上高四半期推移(単位:百万円)



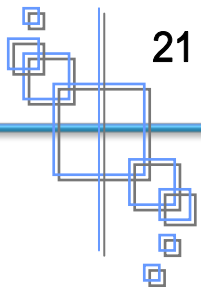


2013年第2四半期 決算概要



(単位:百万円)

	12年第2四半期	13年第2四半期	増減額	増減率
売上高	2,927	3,199	272	9.3%
売上総利益	504	472	31	6.2%
売上総利益率	17.2%	14.8%	2.4P	低下
販売費及び一般管理費	306	296	9	3.2%
販売費及び一般管理費率	10.5%	9.3%	1.2P	低下
営業利益	197	176	21	10.8%
営業利益率	6.8%	5.5%	1.3P	低下
経常利益	211	195	16	7.7%
経常利益率	7.2%	6.1%	1.1P	低下
四半期純利益	103	114	10	10.3%
一株当たり四半期純利益	27.06円	29.84円	2.78円	10.3%
一株当たり年間配当金	24.00円	24.00円(予)	0.00円	0.0%
期末人員	752名	767名	15	2.0%
延従業員数	4,603名	4,683名	80	1.7%



今後の中長期的な経営戦略 及び2013年9月期業績見通し

当期(2013年9月期)は、3カ年の中期経営計画の最終期です。既存事業の成長分野へ更なる集中と強化を推し進め、クラウドソリューションをはじめとした新事業への挑戦を加速させていきます。

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、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。

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

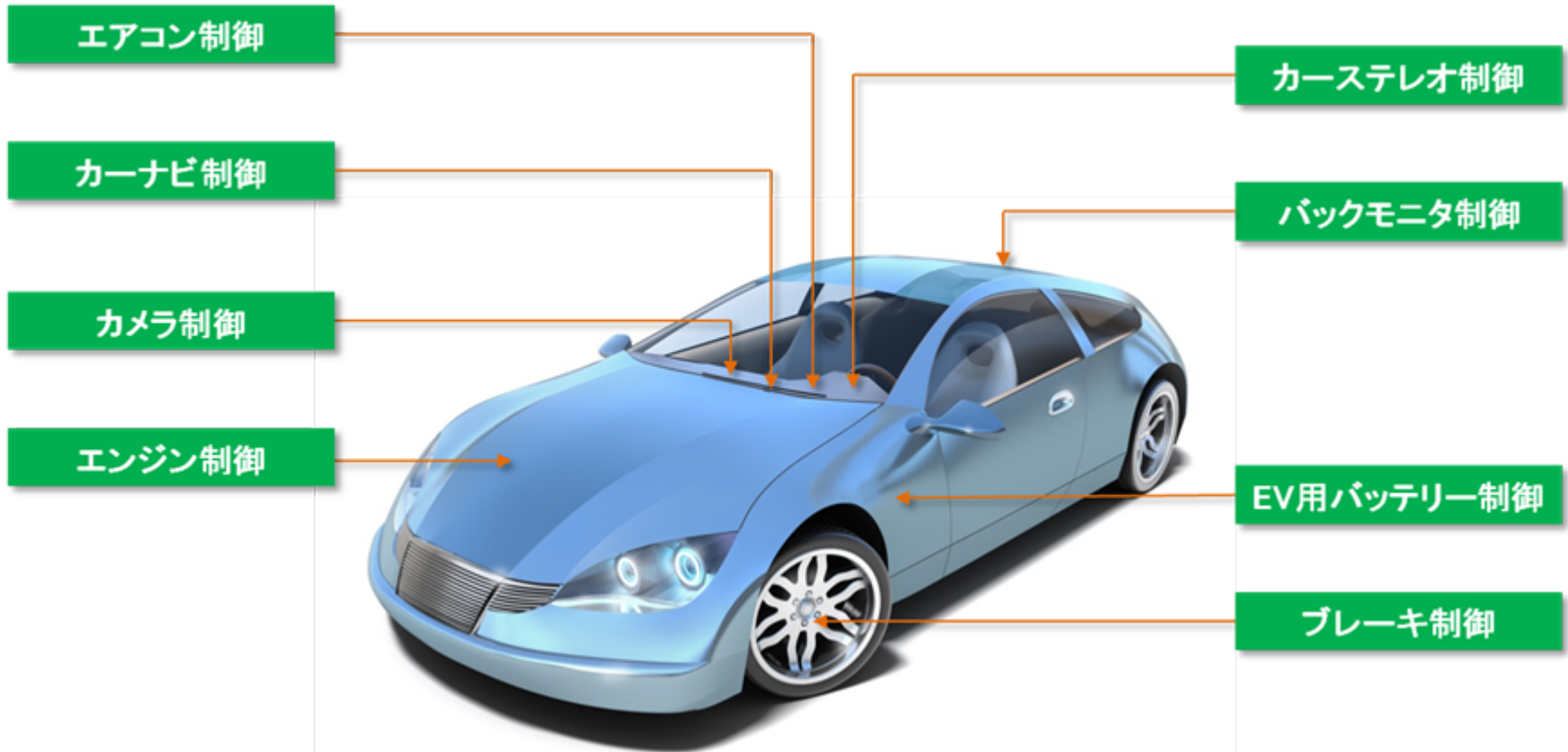
長期経営目標

- 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 -

「組み込みソフトウェア」の伸長

当社は、数年前からシステム開発の技術・ノウハウを活かし「組み込みソフトウェア」の分野において、特に市場の規模が大きくかつ成長性も高い車載用市場を中心に拡大を進めてきました。自動車は電装化が急速に進み、数十、数百とも言われるICが搭載されています。

車載用市場における主な組み込みソフトウェア



クラウドソリューションサービス

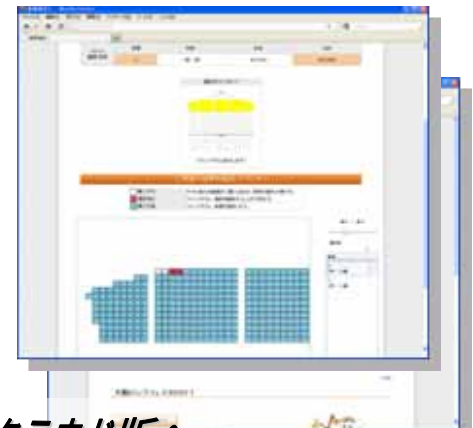
- ・データセンタサービス(サービス終了)
- ・ユニットハウジングサービス(サービス終了)
- ・リモート監視運用(サービス終了)
- ・仮想化サービス(サービス終了)
- ・Google Apps 導入支援
- ・ASPサービス「Coma」
- ・SaaS「チケット for Windows」クラウド版
- ・携帯端末向けアプリ開発
- ・プライベートクラウド構築



「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。

このクラウド版を足がかりとして、実績を積み重ね、パッケージ商品におけるクラウド関連分野の拡大を図ってまいります。



Windows版からクラウド版へ

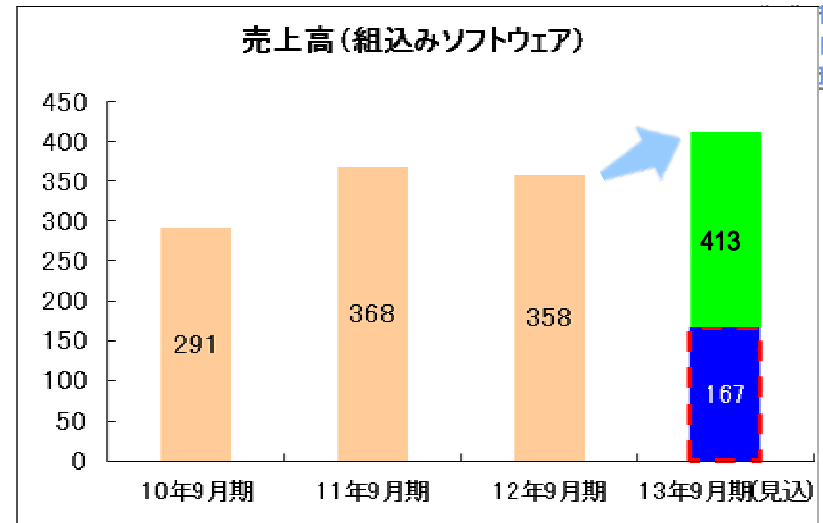
(単位:百万円)

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。当期(2013年9月期)の売上に関しましては413百万円を見込んでおります。

また、2012年10月より、ソフトウェア開発において、オフショア開発を開始しております。



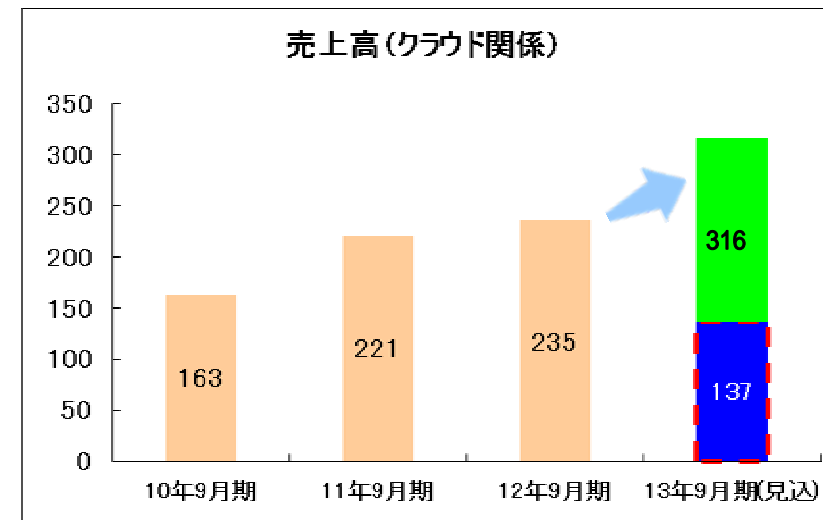
新規事業領域への挑戦と革新

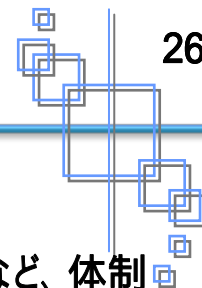
「新事業領域への挑戦と革新」として、クラウドへの積極的な推進体制を構築するべく2010年10月に「クラウドソリューション部」を新設いたしました。

又、2011年10月に新規事業企画プロジェクトを発足し、新たな事業開発を進めております。

当期(2013年9月期)の売上に関しましては316百万円を見込んでおります。

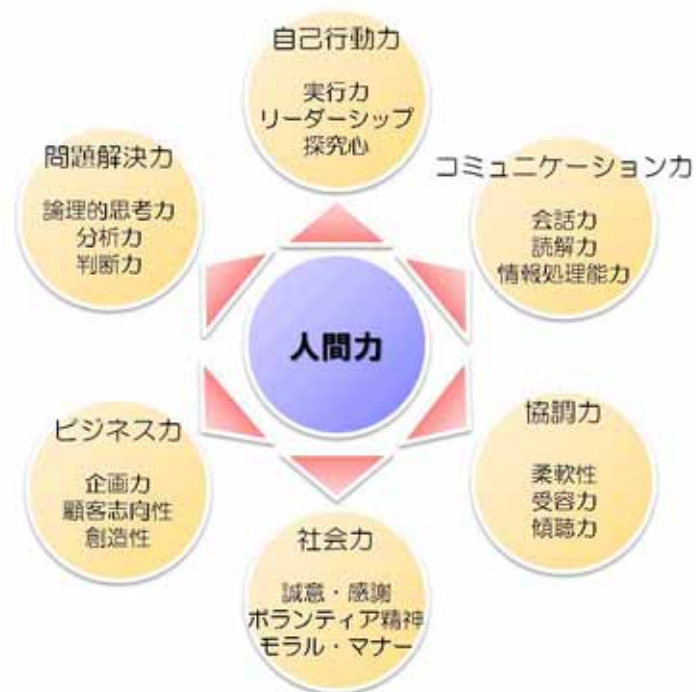
(単位:百万円)





事業を支える経営基盤のイノベーション

2010年10月に人材開発Gの設置、2011年5月に全社横断的な人材開発委員会を発足するなど、体制整備を進め、社員の技術力向上と問題解決力・コミュニケーション力などの人間力向上の両面から教育を行っています。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」の育成に注力しております。



中期経営計画を進める中で、社員が自発的に社員育成プロジェクトを立ち上げ、部門横断的にマネジメントカリキュラムを構築、勉強会などが活発に行われております。

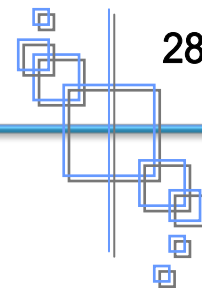
「人材こそ最も重要な経営基盤」

足元の状況

下半期分(4月 - 9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	その他	合計
前期 (12年4/末時点) 12/04-12/09	受注予算	1,293	1,509	190	2,994
	実績(受注済)	719	869	146	1,734
	計画達成度	55.6%	57.6%	76.8%	57.9%
		ソフトウェア 開発	システム運用	その他	合計
当期 (13年4/末時点) 13/04-13/09	受注予算	1,409	1,563	231	3,204
	実績(受注済)	715	946	122	1,785
	計画達成度	50.8%	60.5%	53.0%	55.7%



事業部門別 前期との比較

(単位:百万円)

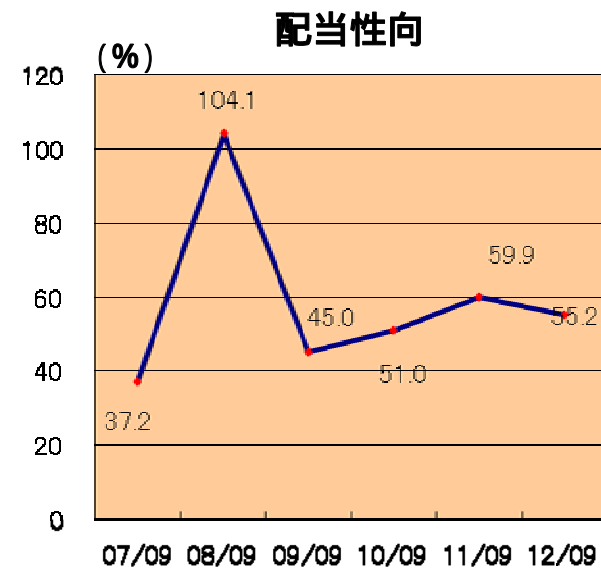
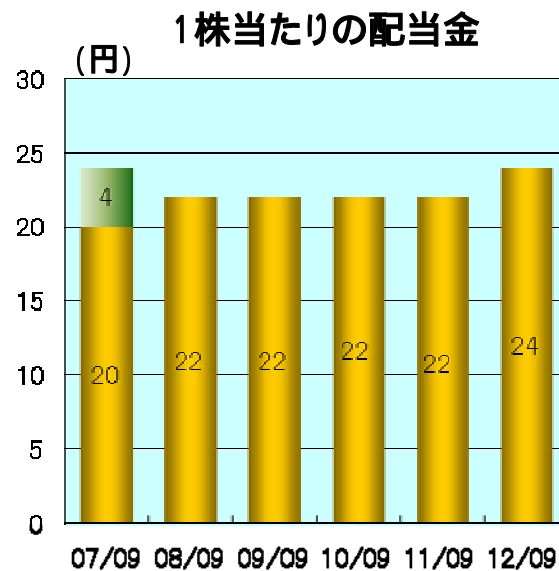
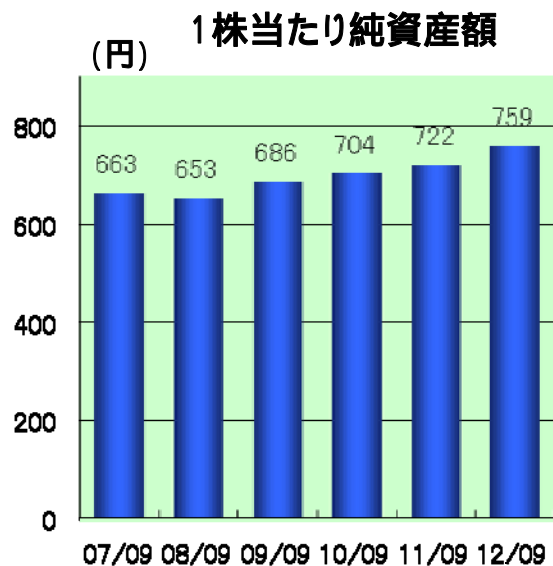
	前期(12/09)	当期(13/09)	増減額	増減率
ソフトウェア 開発	2,520	2,737	217	8.6%
システム運用	2,961	3,084	123	4.2%
その他	411	434	23	5.6%
合計 (売上高)	5,892	6,256	364	6.2%
経常利益	353	371	18	4.9%
当期純利益	166	196	30	18.2%

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を与える要素には、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