

**株式会社インフォメーションクリエイティブ (4769)**  
**2013年9月期 決算説明会**

---

(自2012年10月1日～至2013年9月30日)

2013年11月29日開催

## 目次

---

1. 会社概要及び特色・・・・・・・・・・・・・・・・ P 3 ～ P 8
2. 2013年9月期 決算内容・・・・・・・・・・・・ P 9 ～ P 14
3. 新中期経営計画及び2014年9月期業績見通し・・ P 15～ P 26

### <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。

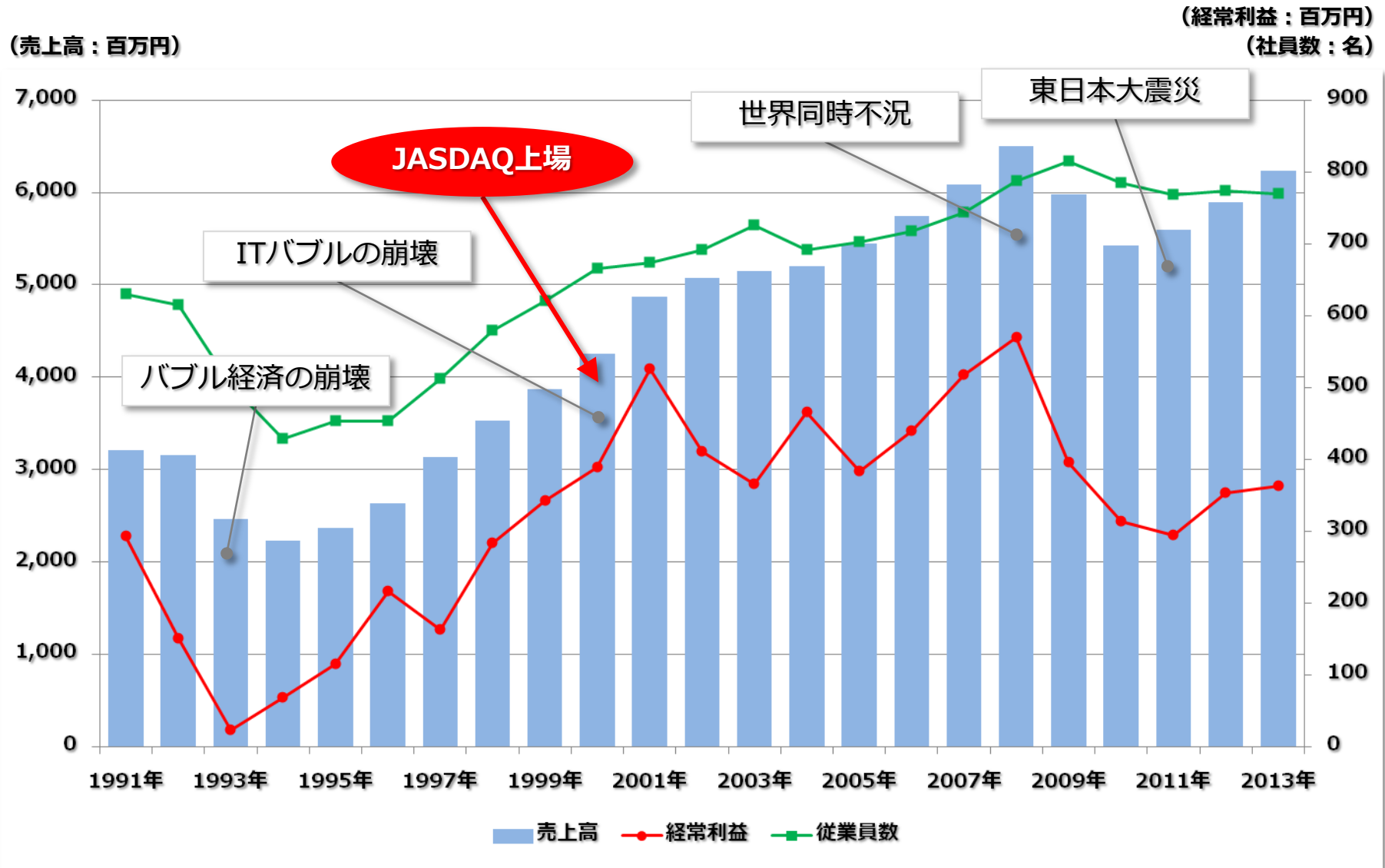
## 1. 会社概要及び特色

---

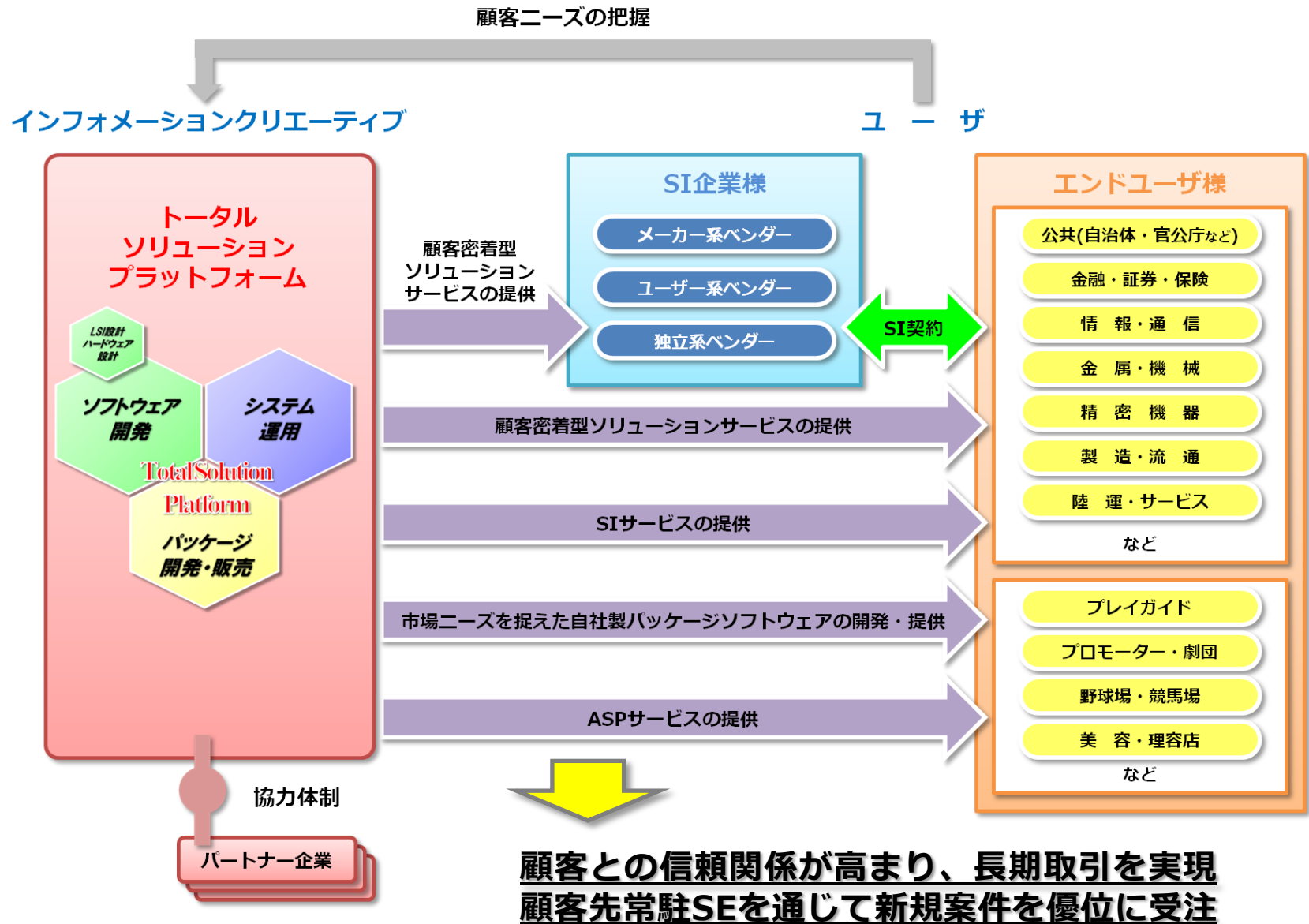
## 1.1 会社概要

会社名	株式会社インフォメーションクリエイティブ ( <a href="http://www.ic-net.co.jp/">http://www.ic-net.co.jp/</a> )		
設立	1978年2月20日		
資本金	4億7百万円	(2013年9月末現在)	
発行済株式総数	3,866千株	(2013年9月末現在)	
決算月	9月		
代表者	代表取締役社長	山田 亨	
従業員数	769名	(2013年9月末現在)	平均年齢33.5歳
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)		
業種	情報サービス業		
①ソフトウェア開発事業			
②システム運用事業			
③パッケージ開発・販売事業			

## 1.2 業績・従業員の数の推移

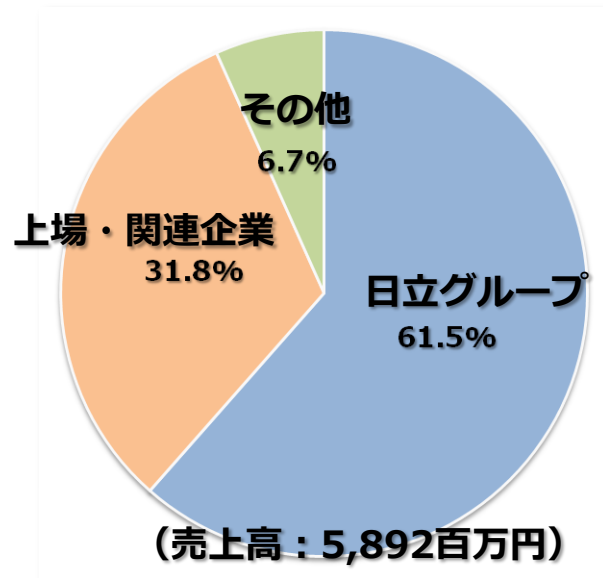


# 1.3 顧客先常駐型ソリューションサービス



## 1.4 取引先別売上構成比

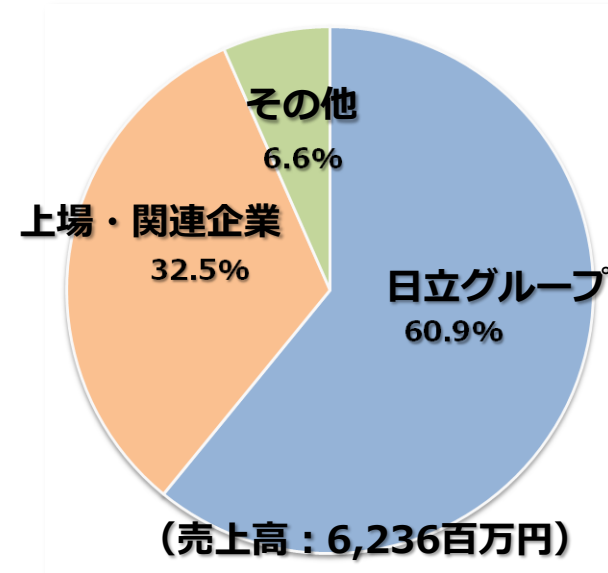
(2012年9月期)



### 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
- ・日立アドバンストシステムズ
- ・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
- ・日立製作所

(2013年9月期)



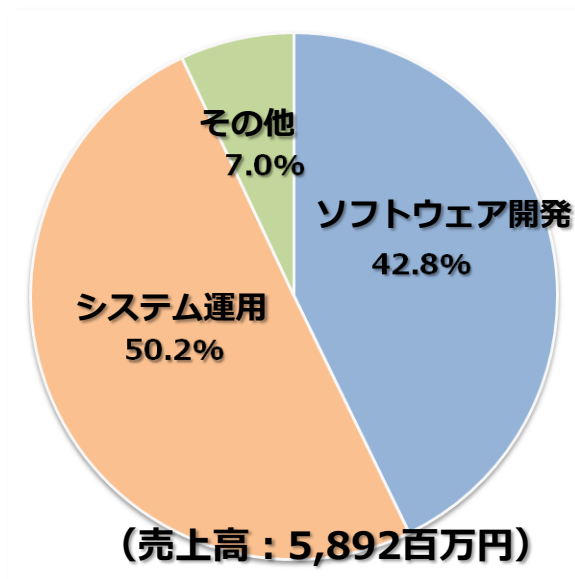
### 主な取引先 (売上高上位10社)

- ・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
- ・日立アドバンストシステムズ
- ・SCSK
- ・ジェイアール東日本情報システム
- ・LIXILインフォメーションシステムズ
- ・富士ゼロックスサービスクリエイティブ
- ・日立製作所

**安定した取引基盤**

## 1.5 事業部門別売上構成比

(2012年9月期)



主な取引先 (売上高上位5社)

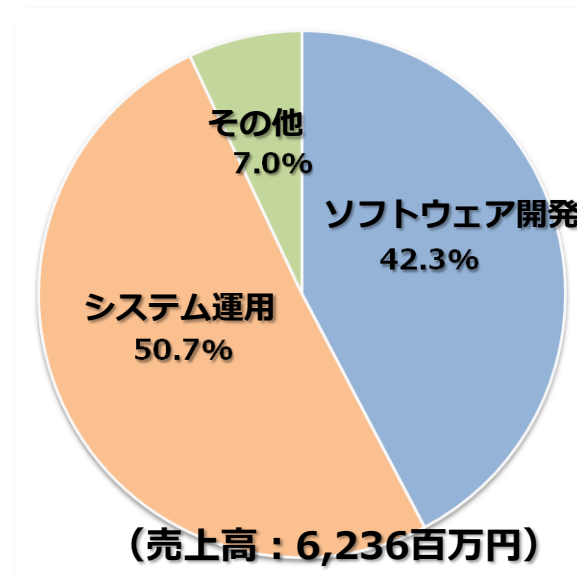
ソフトウェア開発

- ・日立システムズ
- ・日立アドバンストシステムズ
- ・LIXILインフォメーションシステムズ
- ・日立ソリューションズ
- ・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
- ・日立ソリューションズバリュー (※1)

(2013年9月期)



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
- ・日立アドバンストシステムズ
- ・LIXILインフォメーションシステムズ
- ・SCSK
- ・日立情報通信エンジニアリング

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 (※1)

(※1) 日立ソリューションズバリューは2013年1月に統合合併し、日立ソリューションズ・ネクサスと社名が変わりました



## 2. 2013年9月期 決算内容

---

## 2.1 2013年9月期 業績のポイント

### ① 業界環境

情報サービス業界においては、顧客企業の情報化投資に対する慎重姿勢は依然として変わらぬ中、僅かながら需要の拡大。しかし、業界全体の技術者不足の影響や受注単価の抑制は継続しており、業界は厳しい経営環境。

### ② 売上高及び経常利益

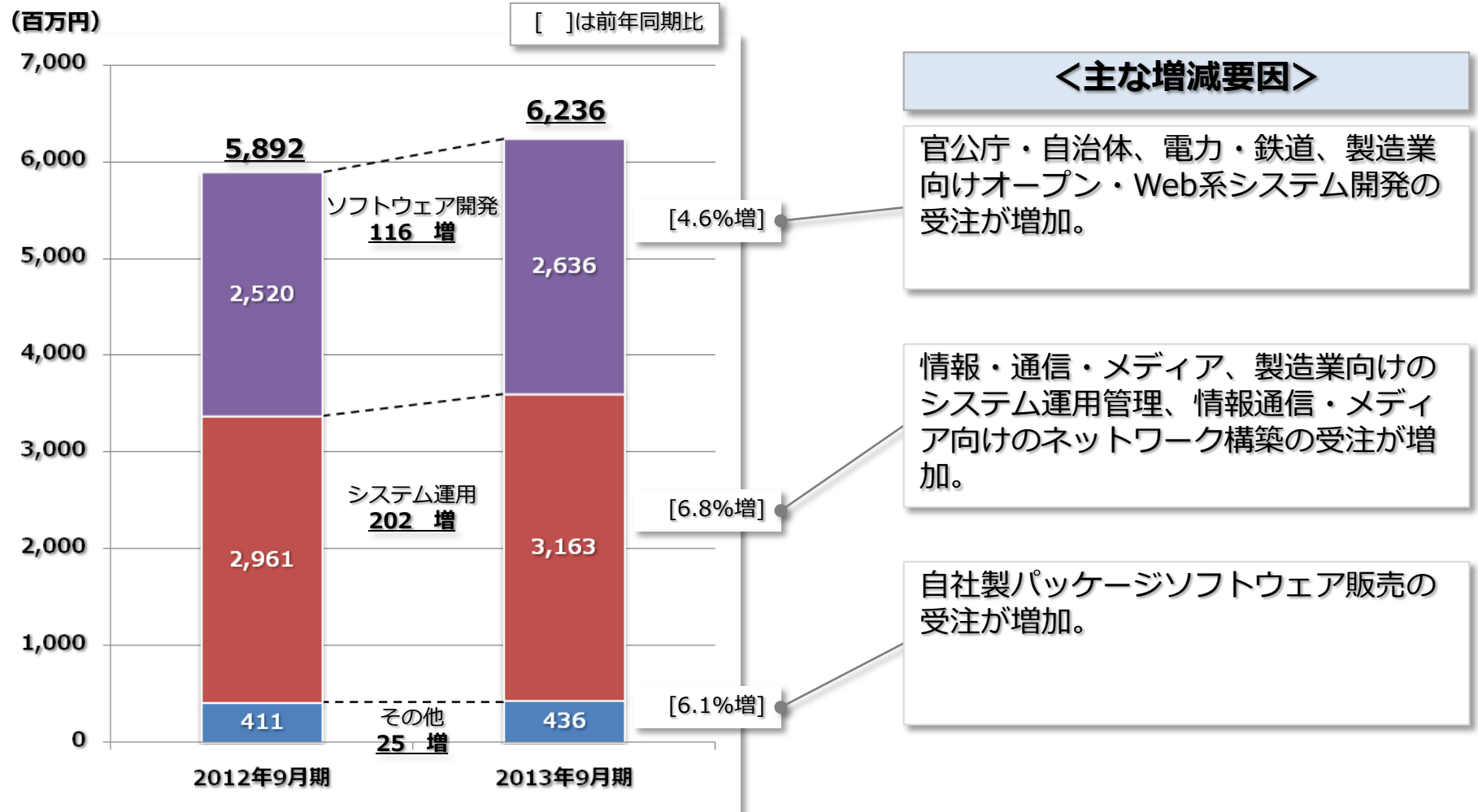
売上高	6,236百万円	(前年同期比 5.8%増)
経常利益	362百万円	(前年同期比 2.5%増)

### ③ 事業部門別売上高

ソフトウェア開発	2,636百万円	(前年同期比 4.6%増)
システム運用	3,163百万円	(前年同期比 6.8%増)
その他	436百万円	(前年同期比 6.1%増)

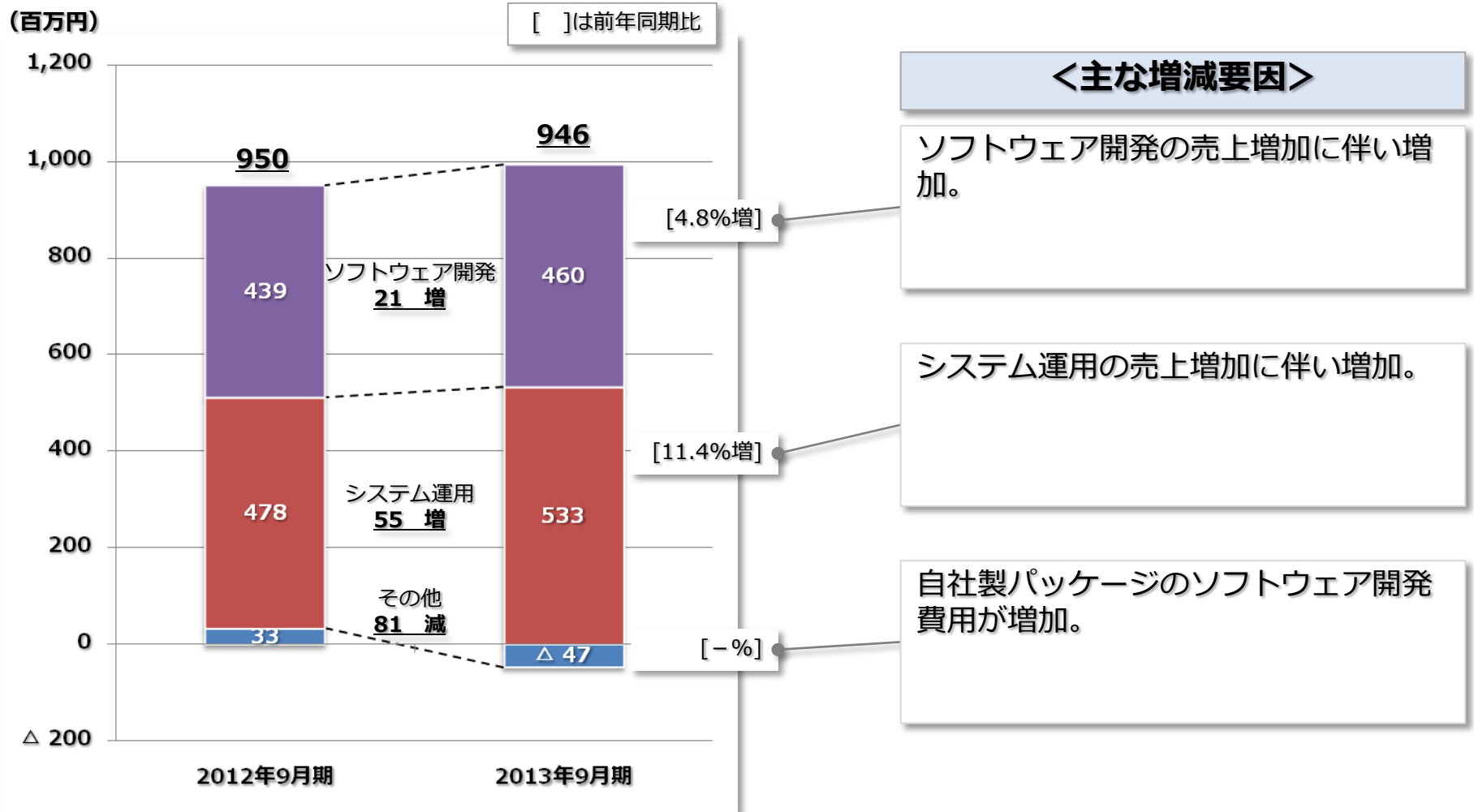
## 2.2 セグメント別 売上高概況

前年同期との比較（ソフトウェア開発・システム運用・その他）



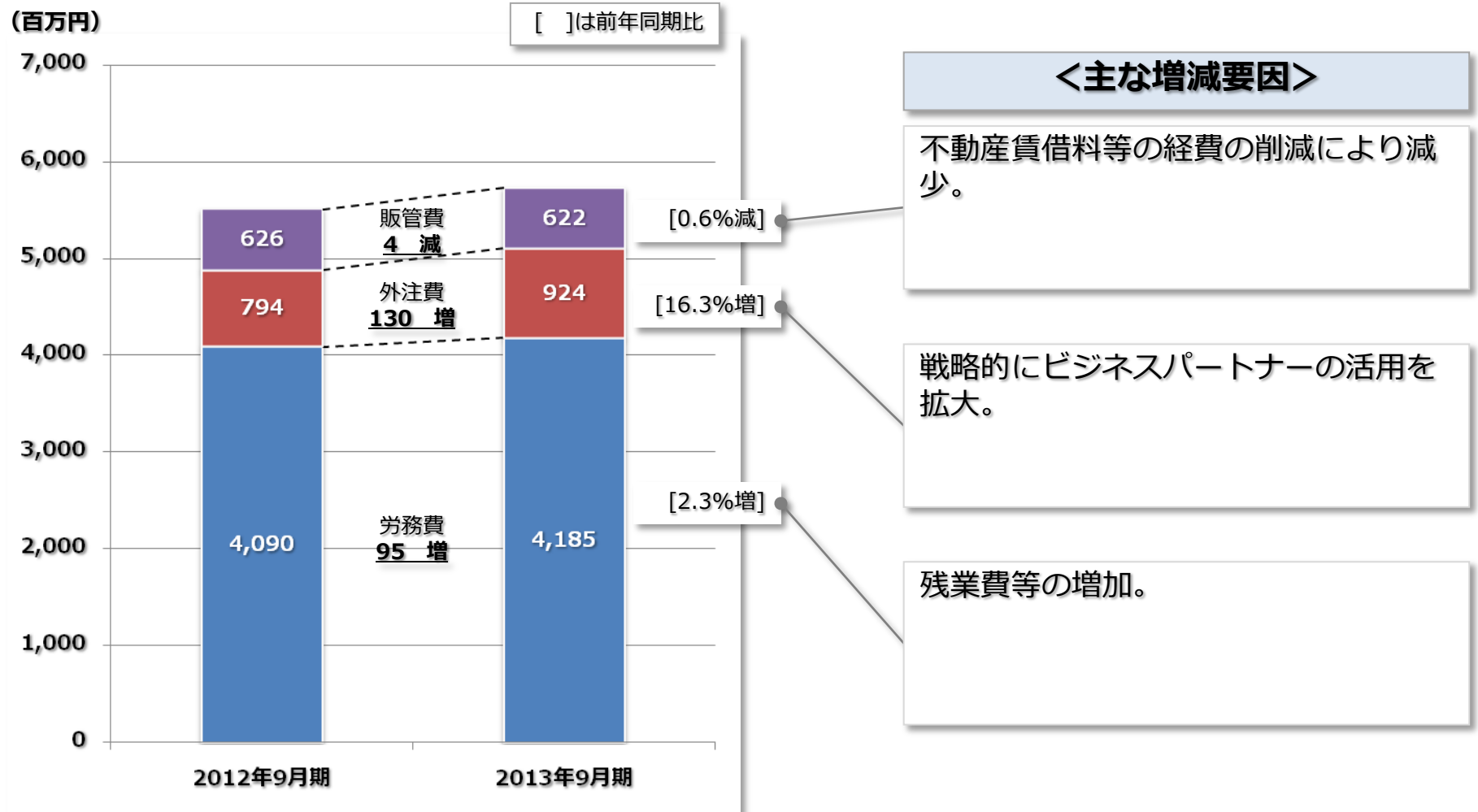
## 2.3 セグメント別 売上総利益概況

前年同期との比較（ソフトウェア開発・システム運用・その他）



## 2.4 経費の推移

前年同期との比較（販管費・外注費・労務費）



**2.5 2013年9月期 決算概要**

 (P:ポイント)  
 (単位:百万円)

	2012年9月期	2013年9月期	増減額	増減率
売上高	5,892	6,236	344	5.8%
売上総利益	950	946	▲ 4	▲ 0.4%
売上総利益率	16.1%	15.2%	0.9P 低下	
販売費及び一般管理費	626	622	▲ 4	▲ 0.6%
販売費及び一般管理费率	10.6%	10.0%	0.6P 低下	
営業利益	324	323	▲ 1	▲ 0.4%
営業利益率	5.5%	5.2%	0.3P 低下	
経常利益	353	362	9	2.5%
経常利益率	6.0%	5.8%	0.2P 低下	
当期純利益	166	217	51	30.7%
一株当たり当期純利益	43.49円	56.85円	13.36円	30.7%
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	773名	769名	▲ 4	▲ 0.5%

### 3. 新中期経営計画及び2014年9月期業績見通し

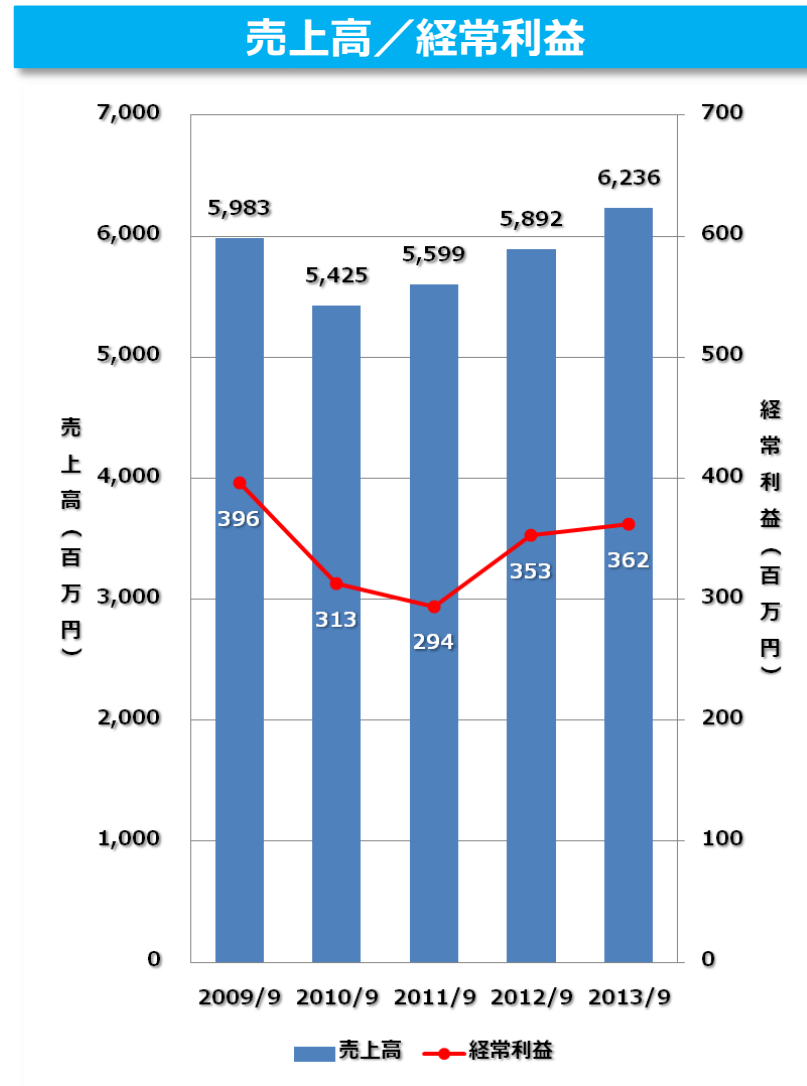
---

**「Advance 2016」**

(2014年9月期～2016年9月期)

### 3.1 新中期経営計画 策定の背景と主旨

- 当期の中期経営計画は、当初、5カ年の計画（2009年9月期～2013年9月期）としてスタートしましたが、リーマンショック（2008年9月）以降の不況の長期化を受け、一部見直しを行い、3カ年の計画（2011年9月期～2013年9月期）として再スタートしました。
- 当期の中期経営計画では、経営コンセプトを『仕事の取れる事業推進』とし、長期に及ぶ不況下での確実な収益確保を目指しました。
- 当期は、3ヶ年の中期経営計画の最終年度として戦略テーマに取り組み、その結果、3期連続の増収および2期連続の経常増益を果たすことができました。





### 3.1 新中期経営計画 策定の背景と主旨

- 『更なる企業価値の向上』に向けて、新中期経営計画（2014年9月期～2016年9月期）を策定いたしました。新中期経営計画では、前述の環境認識のもと、主に、次の3つのポイントを重視して経営を押し進めてまいります。



## 3.2 新中期経営計画 ビジョンと方針

### 長期経営目標（長期ビジョン）

より高い目標を持った“挑戦型の経営”を推進し、「東証2部上場」と「100億円企業」を目指す。

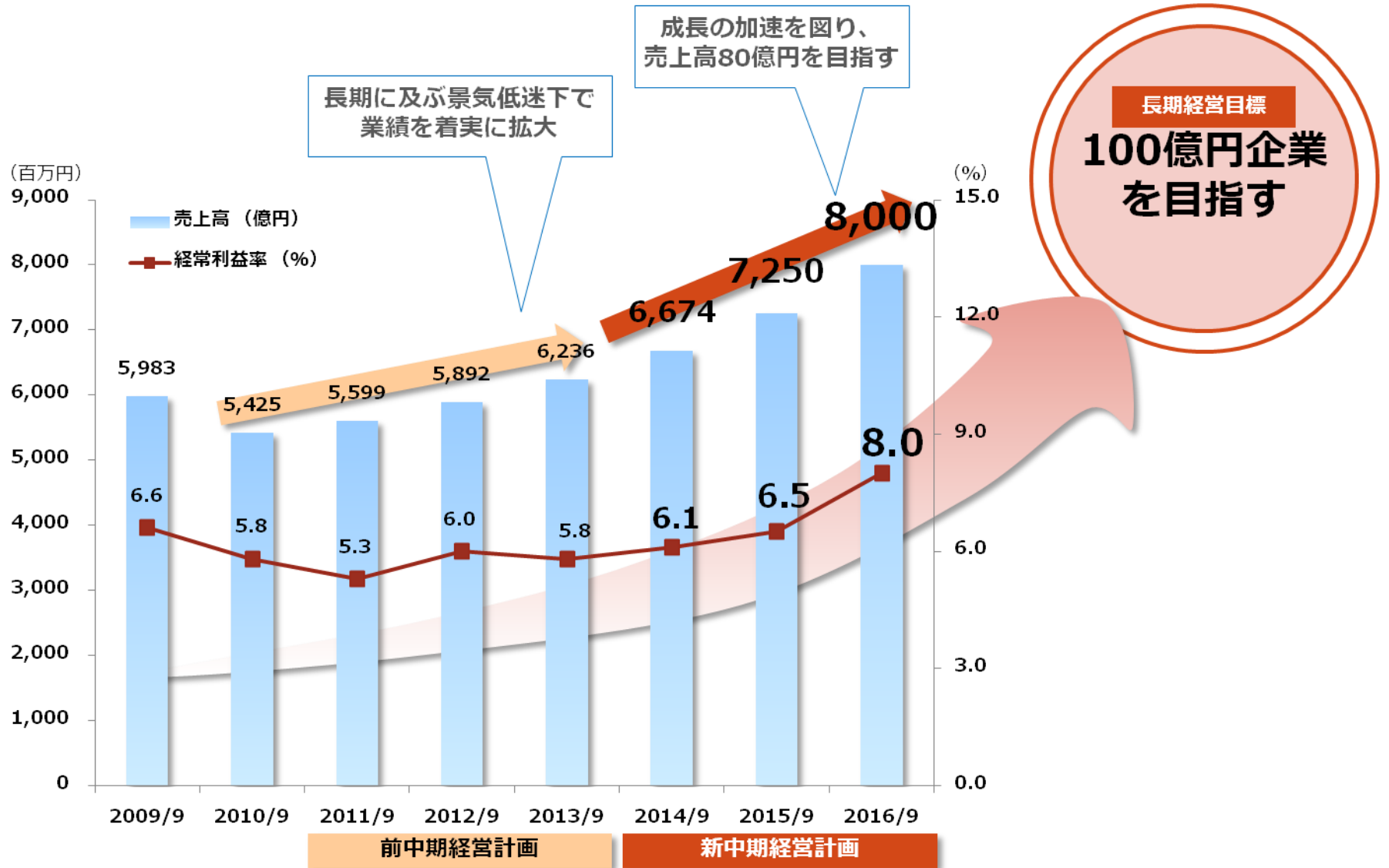
### 中期経営計画 「経営基本コンセプト」

お客様のベストパートナーとして、お客様の価値を共に創造する。

### 中期経営計画 「経営基本方針」

- ①顧客密着ソリューションを維持・拡大し、お客様のベストパートナーとして確固たる地位を確立する。
- ②事業領域を拡大し、更なる成長を目指す。
- ③社員が将来に希望を持って活躍できる環境を創りだす。

### 3.3 業績・目標



## 3.4 新中期経営計画 「基本戦略」

### ① ITソリューション事業の安定成長

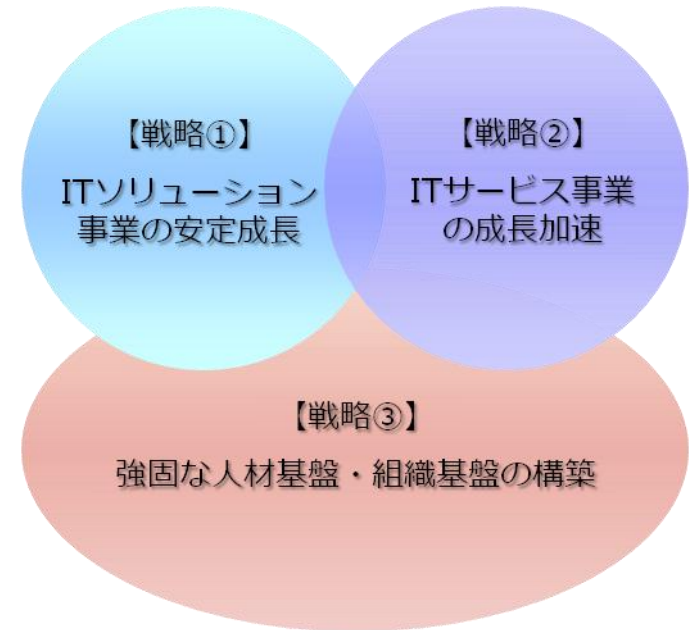
●主要事業（ソフトウェア開発・システム運用・ハード設計等）を「ITソリューション事業」と位置づけ、当社の強みである「顧客密着ソリューション」を基礎に、更なる付加価値の拡大と競争力の強化を図り、安定成長基盤を強化する。

### ② ITサービス事業の成長加速

●自社パッケージの開発・販売を「ITサービス事業」と位置づけ、同事業を今後の育成事業として成長性を加速させ、新たな経営軸の実現を図る。

### ③ 強固な人材基盤・組織基盤の構築

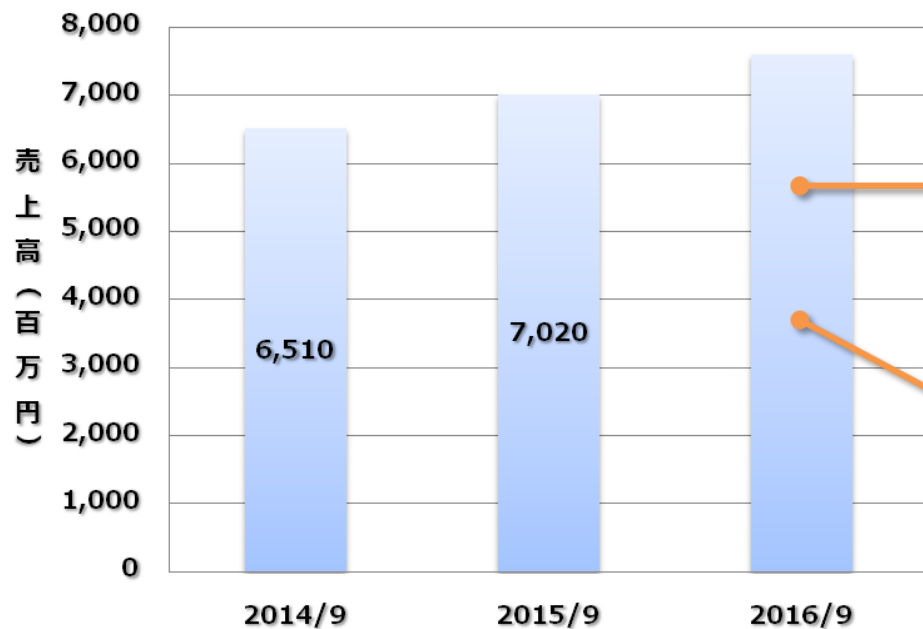
●長期経営目標である『100億円企業』の実現に向けた基盤整備の期間と位置づけ、将来の100億円規模の業容の維持・拡大が可能な人材基盤と組織基盤の構築を図る。



### 3.5 【戦略①】 ITソリューション事業の安定成長

#### 【事業領域】 主要事業の競争力強化と更なる付加価値の創造

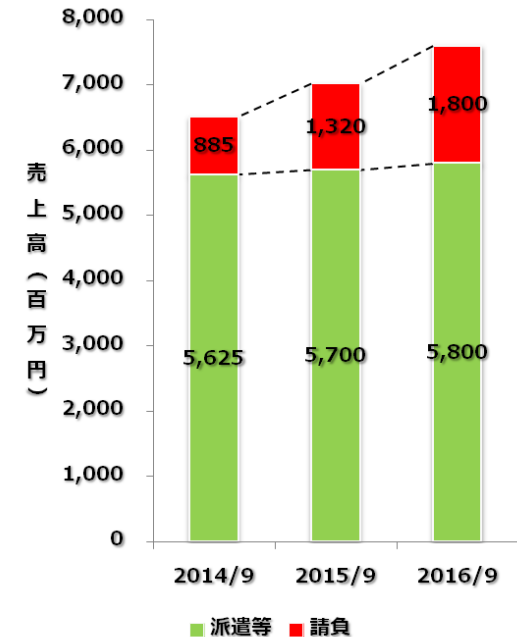
【ITソリューション事業 売上高】



売上高  
76億円

営業利益  
5.8億円

【契約別 売上高】

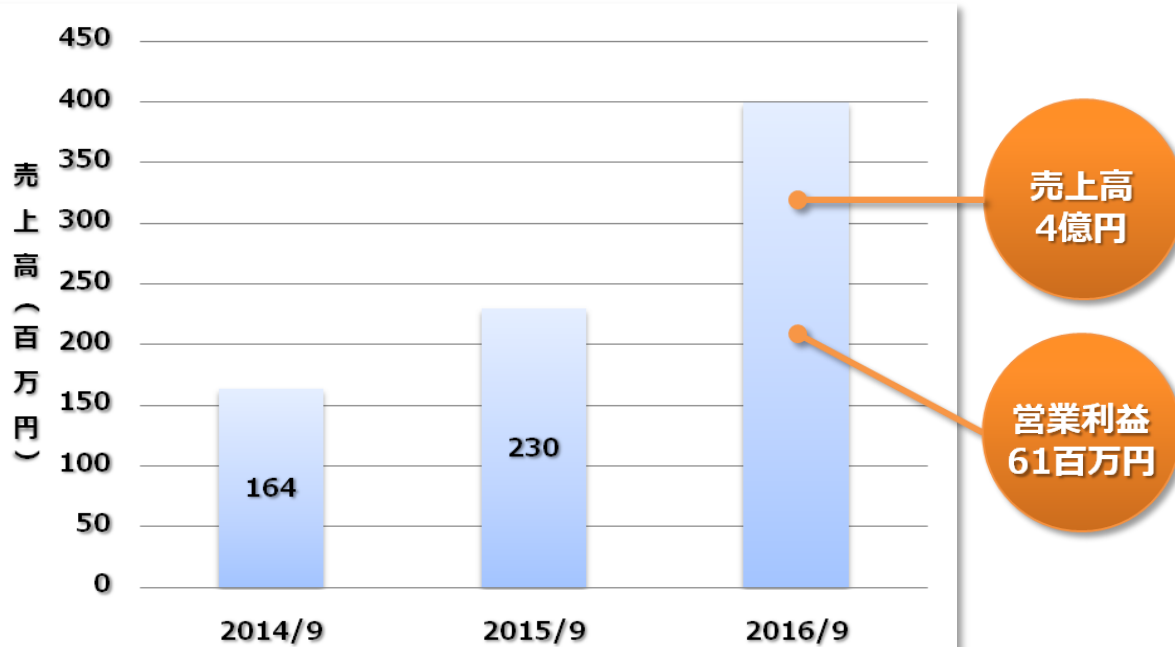


- ①品質の安定化を推進し、顧客満足度の更なる向上を目指します。
- ②プレ活動の強化、コアパートナーの拡大、オフショア展開の強化により収益性の向上を目指します。
- ③新技術領域など成長分野への積極参入により、事業の成長を目指します。

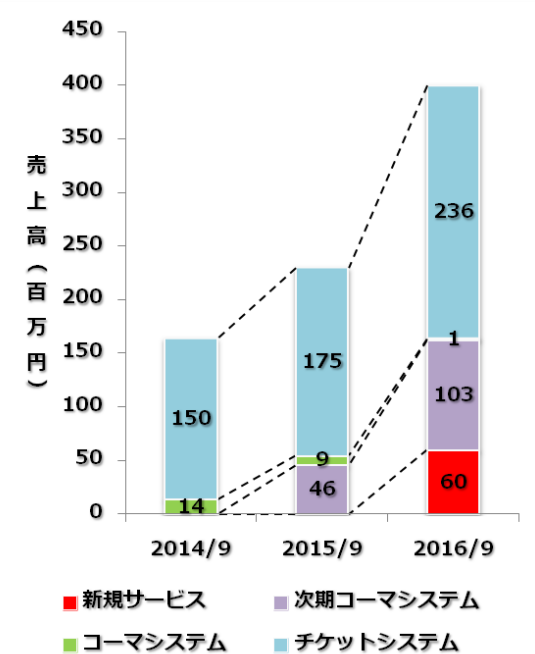
### 3.6 【戦略②】 ITサービス事業の成長加速

#### パッケージ事業の拡大に向けた新たな経営軸の実現

【ITサービス事業 売上高】



【ビジネスユニット別 売上高】



- ① 相乗効果を前提に業務提携を積極的に推進し、事業の早期成長を目指します。
- ② プレ営業の強化、販売パートナーの拡大、他社サービスとの連携強化により、収益性の拡大を目指します。
- ③ 新サービス、新商材による製品ラインナップの拡充を目指します。

## 3.7 【戦略③】 強固な人材基盤・組織基盤の構築

### 将来の100億円規模の業容の維持・拡大が可能な人材基盤・組織基盤の構築

人材基盤・組織基盤の整備に向け、「技術力」・「営業力」・「管理能力」の3つの軸で強化を図っていきます。

#### 技術力の強化

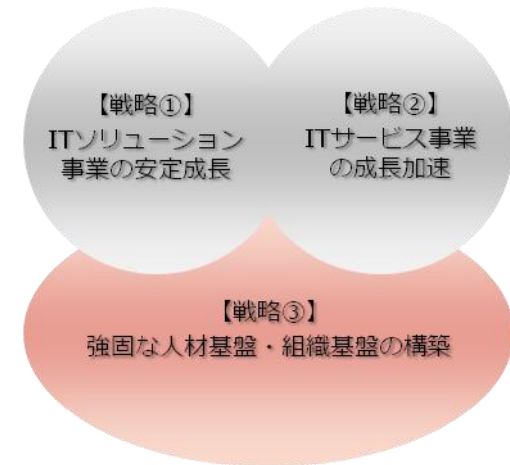
- スキルアップ及び保有技術拡大のため、キャリアパスを推進します。
- 技術人材育成プランを構築し、IT技術者訓練を推進します。
- グローバル化に向けて海外技術者を育成し、ニーズの多様化を図ります。

#### 営業力の強化

- 事業領域の拡大に向けて、マーケティング力を強化します。
- 市場競争力を高めるために、営業の見える化を推進します。
- 顧客からの優位性を高めるために、提案型営業を強化します。

#### 管理能力の強化

- システム全般に精通したプロジェクト管理者を育成します。
- プロジェクトマネジメント資格取得者を増員し、プロジェクトの円滑運営を推進します。
- PMOを設置し、プロジェクトのマネジメント支援を含む品質保証を強化します。



### 3.8 2014年9月期業績見通し

足元の状況 上半期（10月－3月）受注高達成状況

（単位：百万円）

		ITソリューション			ITサービス	合計
		ソフトウェア 開発	システム 運用	ハード設計等	パッケージ 開発・販売	
前期	受注予算	1,199	1,645	148	59	3,051
(12年11/10時点)	実績（受注済）	980	1,557	124	38	2,699
12/10-13/03	計画達成度	81.7%	94.5%	84.1%	63.7%	88.5%
今期	受注予算	1,286	1,736	156	76	3,254
(13年11/10時点)	実績（受注済）	996	1,626	129	66	2,817
13/10-14/03	計画達成度	77.5%	93.7%	82.6%	86.8%	86.6%



### 3.9 2014年9月期業績見通し

事業部門別 前期との比較

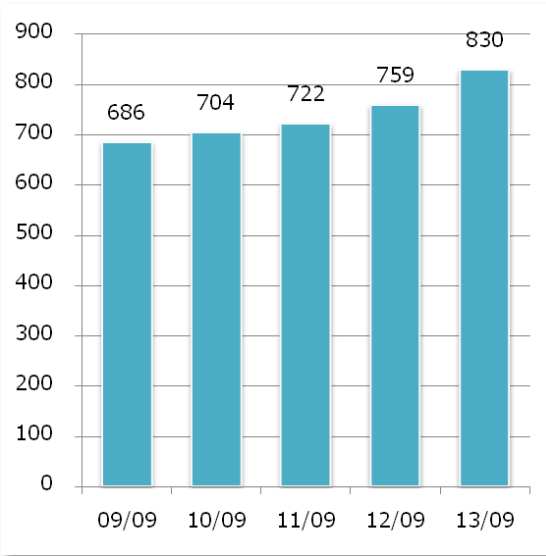
(単位：百万円)

		前期 (13/09)	今期 (14/09)	増減額	増減率
ITソリューション	ソフトウェア 開 発	2,410	2,656	246	10.2%
	システム 運 用	3,382	3,543	161	4.8%
	ハード設計等	332	311	▲ 21	▲ 6.3%
ITサービス	パッケージ 開発・販売	112	164	52	46.4%
合 計 (売上高)		6,236	6,674	438	7.0%
経常利益		362	409	47	13.0%
当期純利益		217	243	26	12.0%

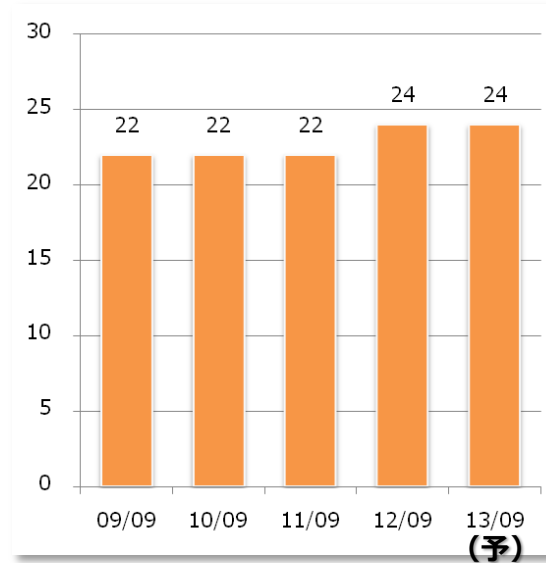
### 3.10 配当政策



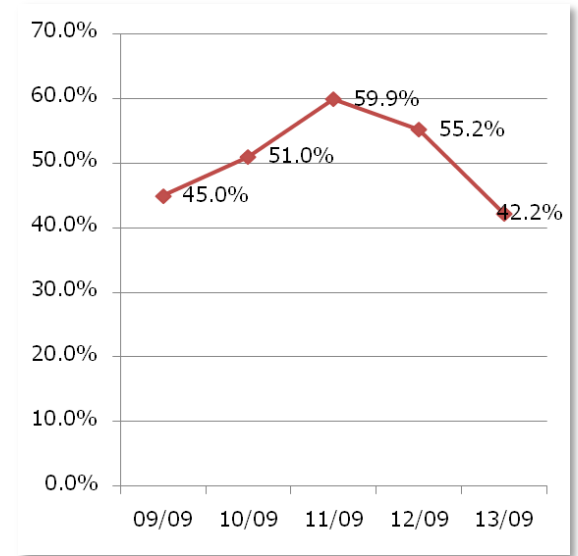
(円) 1株当たり純資産額



(円) 1株当たり配当金



(%) 配当性向



**無借金経営を維持**

# 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（4769）  
2013年9月期 決算説明会

---

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](mailto:investor-relation@ic-net.co.jp)