株式会社インフォメーションクリエーティブ (4769)

2019年9月期第2四半期決算説明会

2018年10月 – 2019年3月

2019年5月31日開催

目次

1 会社概要

2 2019年9月期第2四半期決算内容

3 中期経営計画の進捗について

4 2019年9月期業績見通し

会社概要

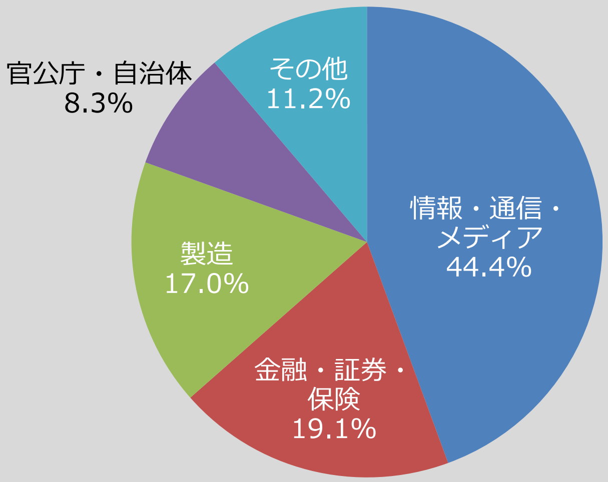
1．1．会社概要

設立	1978年2月20日
資本金	4億7百万円（2019年3月末現在）
発行済株式総数	7,732千株（2019年3月末現在）
決算期	9月
代表者	代表取締役社長　山田　亨
従業員数	762名（2019年3月末現在）　平均年齢 36.0歳
業種	情報サービス業 （１）ITソリューション （２）ITサービス
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）

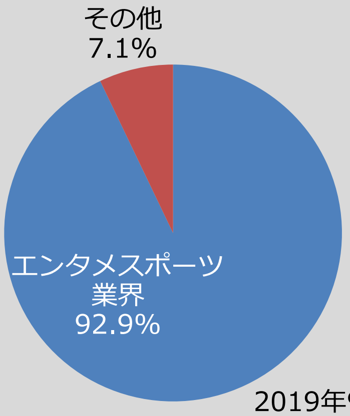
1.2．事業サービス内容

	サービス分類	サービス内容
ITソリューション	ソフトウェア開発	オープン系システム WEB･C/S･クラウド
		汎用メインフレーム
		組込･モバイルOS
	システム運用	サーバ設計構築
		ネットワーク設計構築
		システム運用管理
		システムオペレーション （24時間365日）
ITサービス	パッケージサービス	カスタマイズ
		導入支援
		運用支援
	WEB・ASPサービス	WEB・ASP開発
		システム運営

ユーザー業界別売上構成

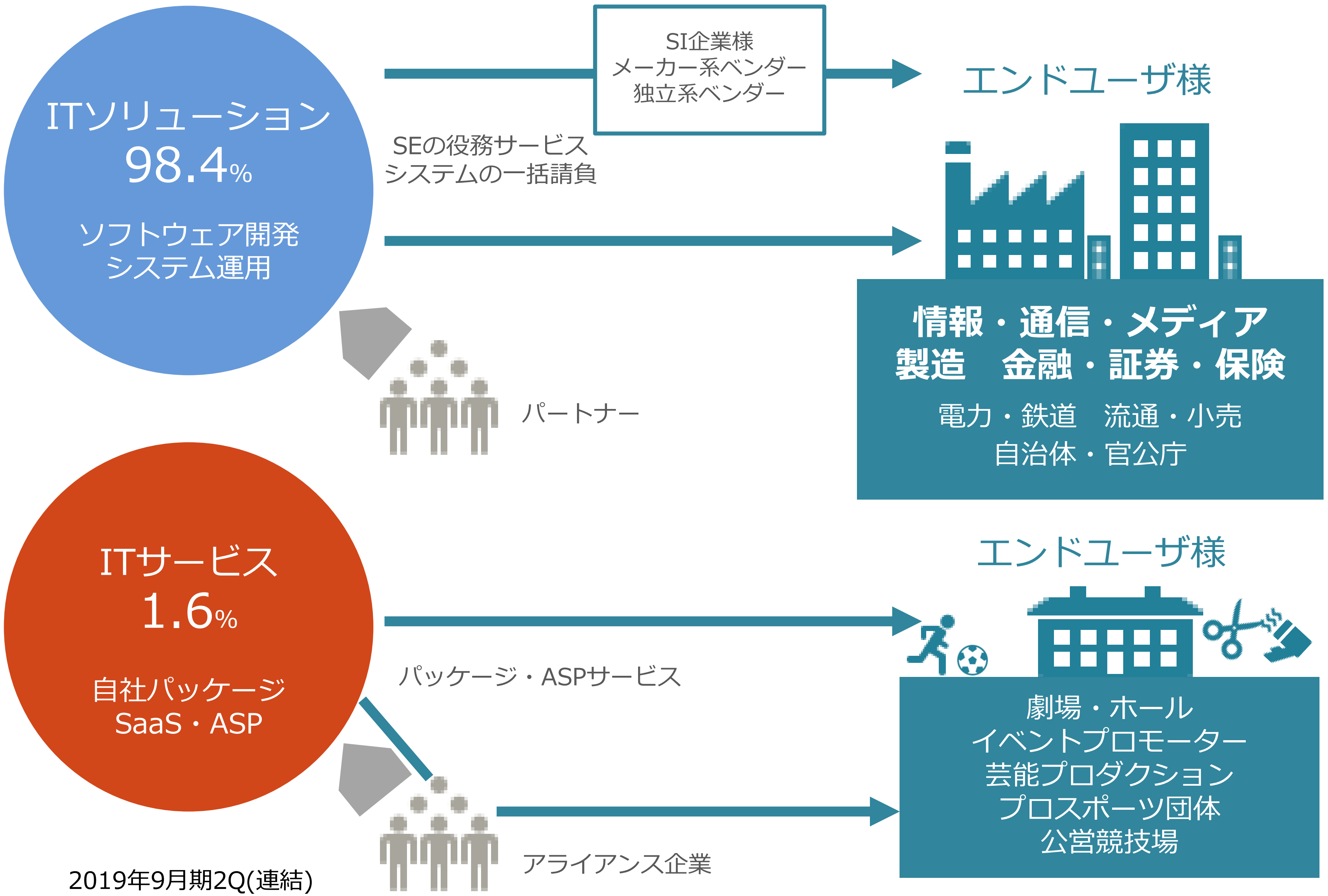


2019年9月期2Q(連結)



2019年9月期2Q(連結)

1.3. 当社のビジネスモデル



2019年9月期2Q(連結)

2019年9月期第2四半期決算内容
（連結）

2.1. 2019年9月期第2四半期　実績概要

◆売上高

売上高は、ITソリューション事業の受注増加により、前年同期比増収となりました。

◆営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する四半期純利益

営業利益、経常利益及び親会社株主に帰属する四半期純利益は、増収による利益の増加はあったものの、販管費の増加等により前年同期比減益となりました。

（百万円）

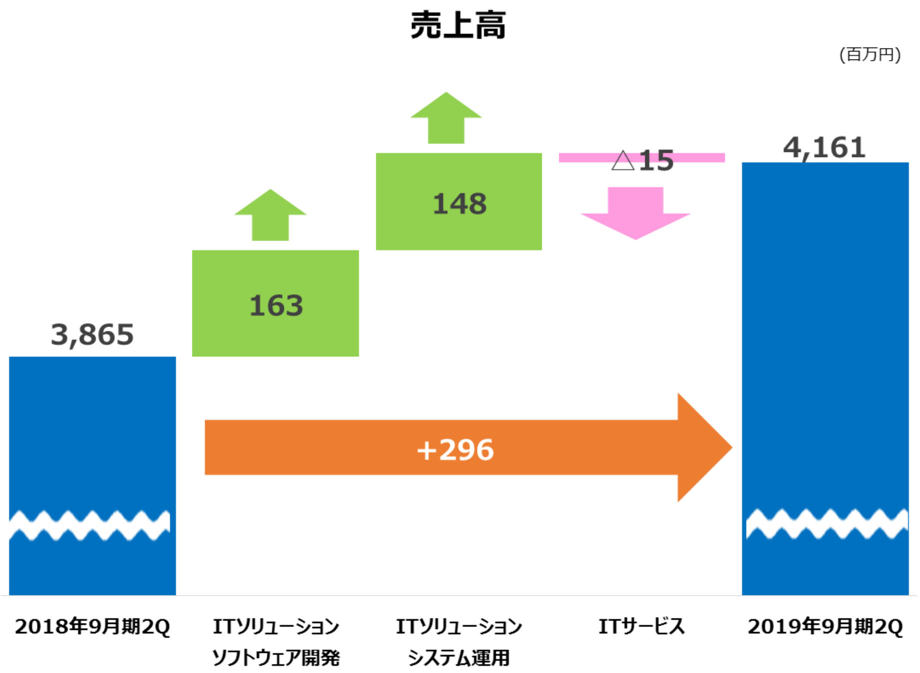
	2018年９月期２Q	2019年９月期２Q					
	実績	実績	前年同期比		当初予想	計画対比	
			増減額	増減率		増減額	増減率
売上高	3,865	4,161	296	7.7%	4,018	143	3.6%
売上総利益	725	879	154	21.2%	805	73	9.2%
売上総利益率	18.8%	21.1%	+2.3ポイント		20.1%	+1.1ポイント	
販管費	395	561	166	42.1%	553	8	1.5%
販管比率	10.2%	13.5%	+3.3ポイント		13.8%	-0.3ポイント	
営業利益	330	317	-12	-3.8%	252	65	25.9%
営業利益率	8.5%	7.6%	-0.9ポイント		6.3%	+1.3ポイント	
経常利益	346	331	-15	-4.6%	265	65	24.5%
経常利益率	9.0%	8.0%	-1.0ポイント		6.6%	+1.4ポイント	
親会社株主に帰属する四半期純利益	239	229	-9	-4.1%	180	49	27.5%

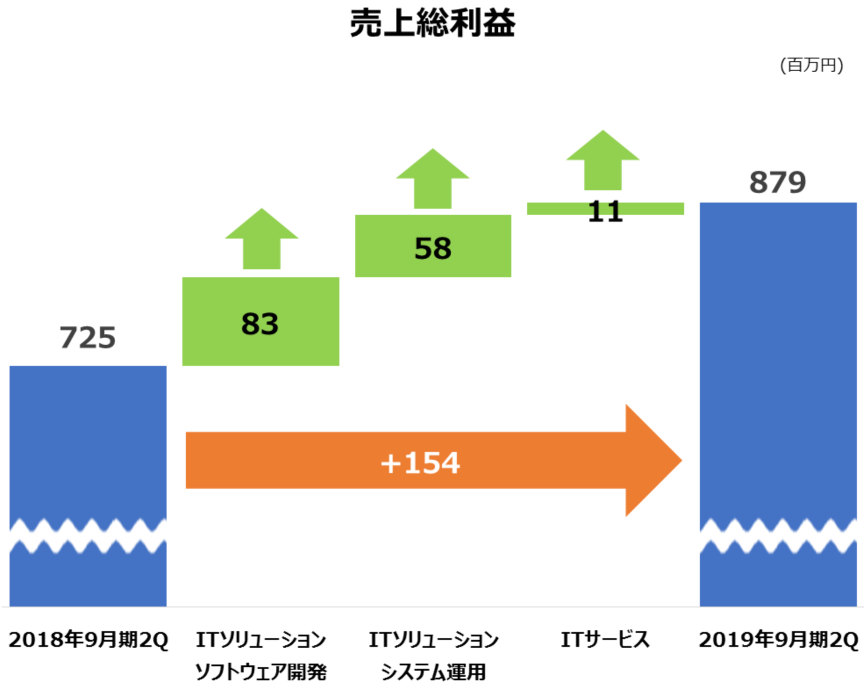
◆売上高

売上高は、ITサービス事業で減収となりましたが、ITソリューション事業において、官公庁・自治体、サービス、製造を中心とした受注が増加したことなどにより、前年同期比増収となりました。

◆売上総利益

売上総利益は、増収による利益の増加及び、派遣・役務契約における単金向上や一括請負の収益改善の取組みの成果により、前年同期比増益となりました。





■売上高

(百万円)

	2018年 9月期2Q	2019年 9月期2Q					
	実績	実績	前年同期比		当初予想	計画対比	
			増減額	増減率		増減額	増減率
ITソリューション事業	3,782	4,094	311	8.2%	3,940	153	3.9%
ソフトウェア開発	1,655	1,818	163	9.9%	1,750	67	3.9%
システム運用	2,126	2,275	148	7.0%	2,189	85	3.9%
ITサービス事業	82	67	-15	-18.3%	78	-10	-13.3%

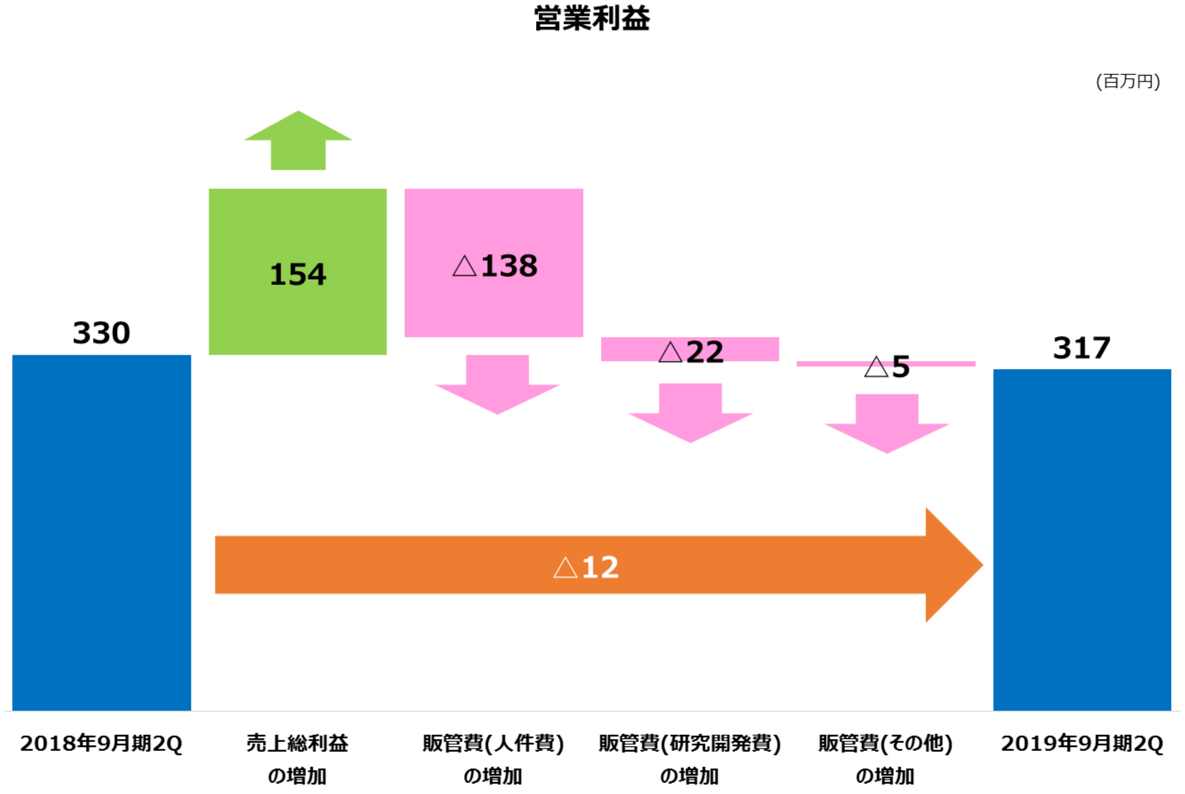
■売上総利益

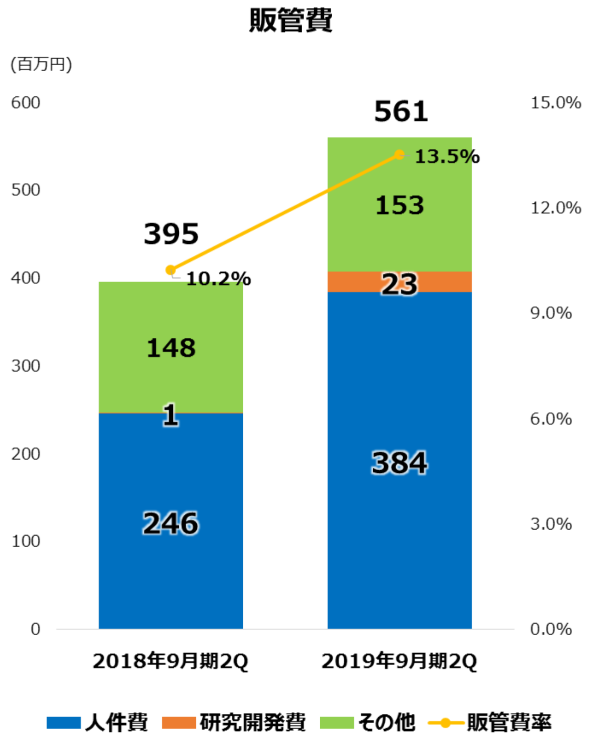
(百万円)

	2018年 9月期2Q	2019年 9月期2Q					
	実績	実績	前年同期比		当初予想	計画対比	
			増減額	増減率		増減額	増減率
ITソリューション事業	734	876	142	19.4%	800	76	9.5%
ソフトウェア開発	364	448	83	23.1%	406	41	10.2%
システム運用	370	428	58	15.9%	394	34	8.8%
ITサービス事業	-8	2	11	–	4	-2	-43.9%

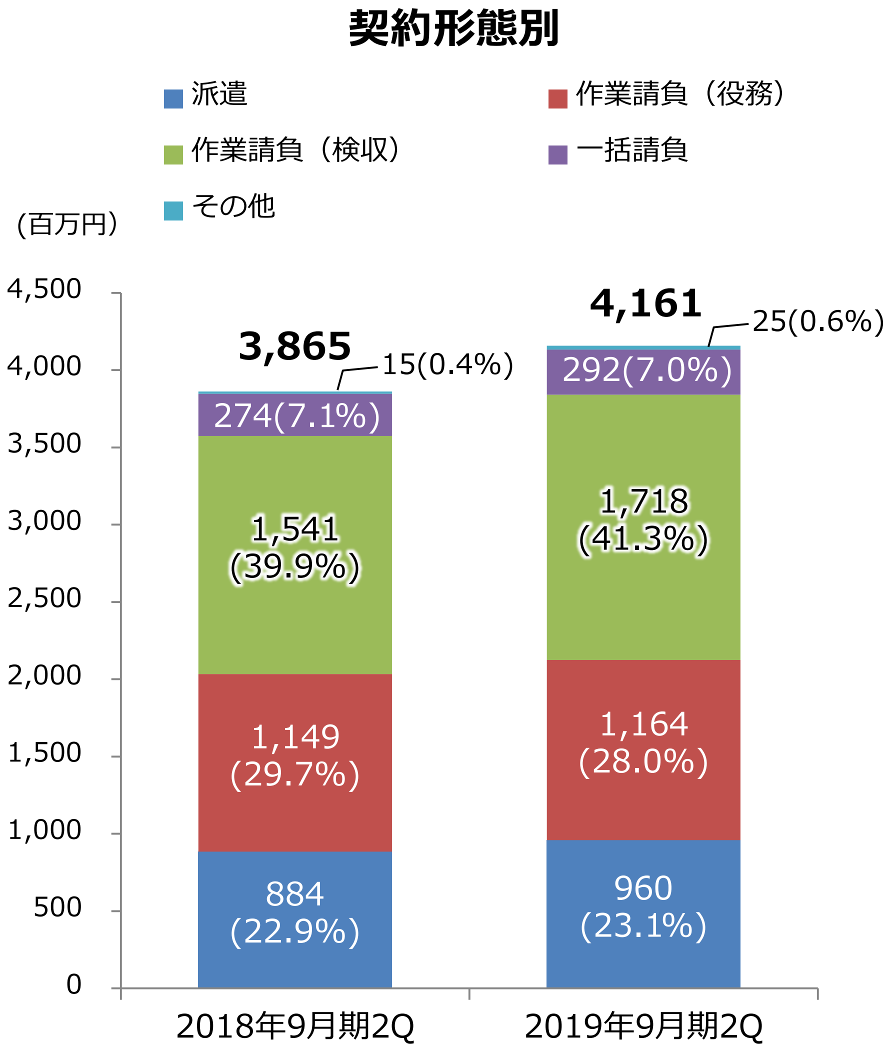
2.3．営業利益の増減要因

営業利益は、売上総利益の増加はあったものの、販管費（主に人件費）の増加により、前年同期比減益となりました。

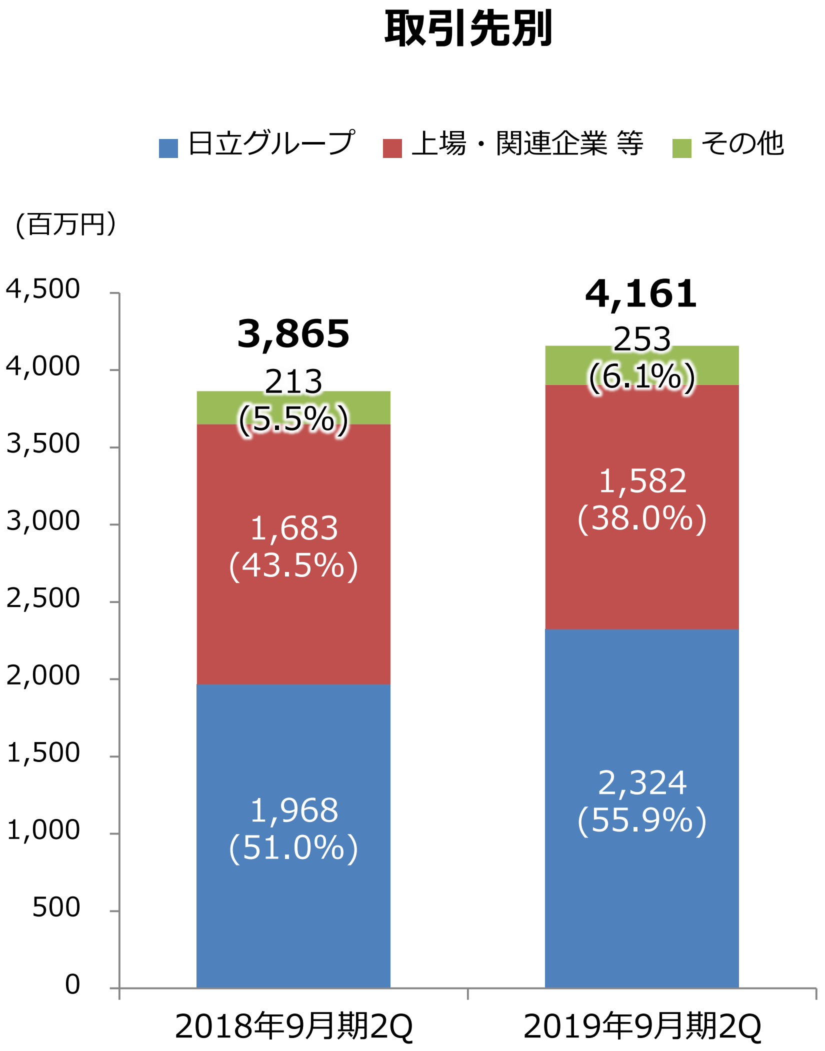




2.4．売上構成



契約形態別
派遣
作業請負（役務）
作業請負（検収）
一括請負
その他
（百万円）
4,500
4,000
3,500
3,000
2,500
2,000
1,500
1,000
500
0
3,865
15(0.4%)
274(7.1%)
1,541
(39.9%)
1,149
(29.7%)
884
(22.9%)
4,161
25(0.6%)
292(7.0%)
1,718
(41.3%)
1,164
(28.0%)
960
(23.1%)
2018年9月期2Q
2019年9月期2Q



取引先別
日立グループ
上場・関連企業 等
その他
（百万円）
4,500
4,000
3,500
3,000
2,500
2,000
1,500
1,000
500
0
3,865
213
(5.5%)
1,683
(43.5%)
1,968
(51.0%)
4,161
253
(6.1%)
1,582
(38.0%)
2,324
(55.9%)
2018年9月期2Q
2019年9月期2Q

1 人材の定着

当社グループが属する情報サービス産業は、慢性的な技術者不足により、人材の流動性が高い業界であります。
この様な背景から、当社においても人材の定着が継続的な課題となっており、以下の対策にて課題の改善を図っております。

・従業員専用のメンタルヘルス相談窓口の設置
・新人社員研修の実技を通して適正を判断、適材適所な部署へ配属
・社員意識改革及び士気向上のための「従業員（譲渡制限付き）自己株処分」実施

2 新規事業の創出・新規顧客の獲得

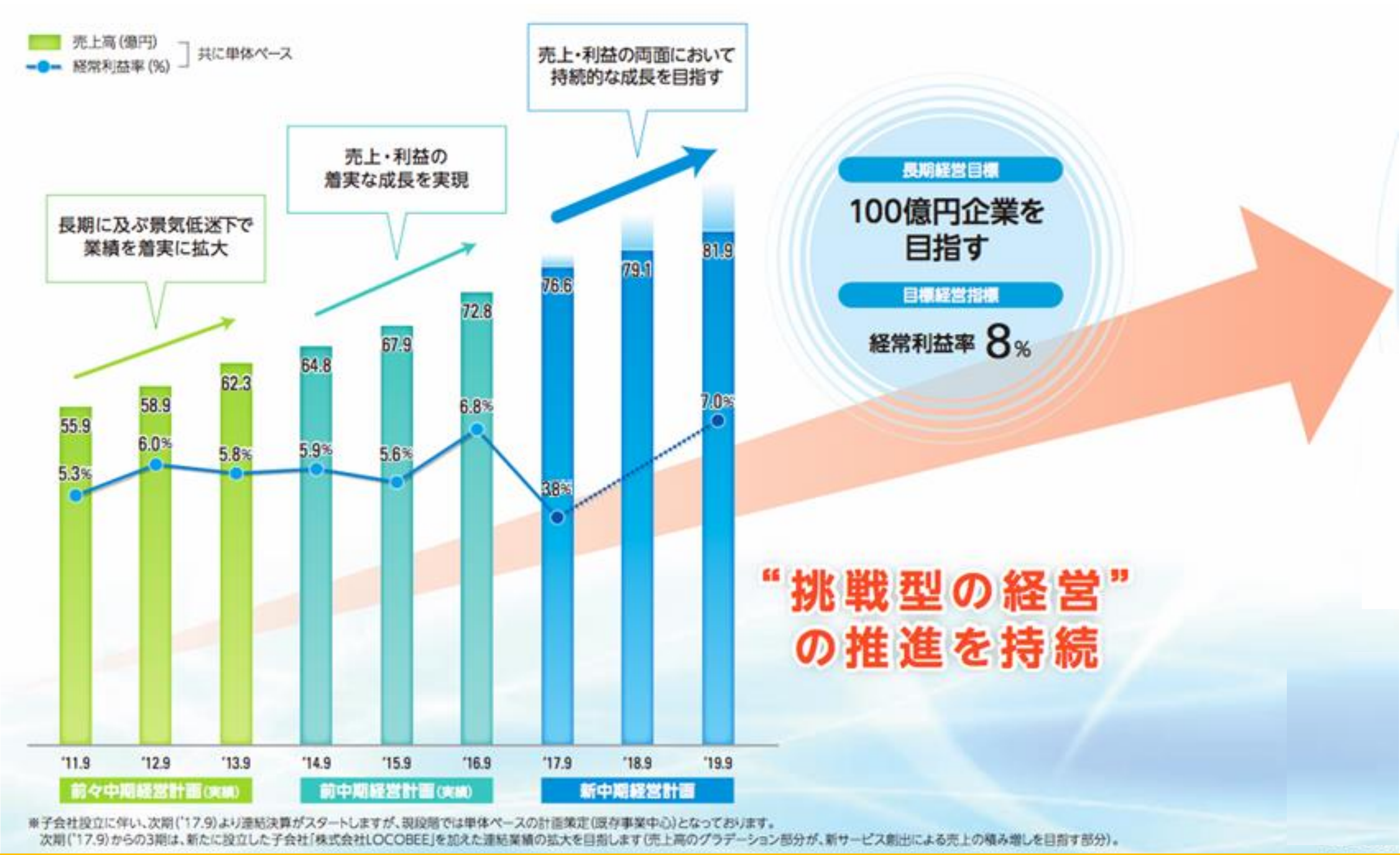
既存事業が成熟する中、新規事業の立上げが急務であると認識しております。
また、生産性の高い新規顧客の獲得が会社の成長に必要不可欠であると考えております。

この様な背景から、研究開発の強化を目的とした研究開発室及び新規顧客開拓の強化を目的とした事業開発室を設立しました。

中期経営計画の進捗について

3.1. 中期経営計画 概要

当社グループは、2016年９月に策定した中期経営計画の最終年度を迎え、更なる事業の成長を図ってまいります。

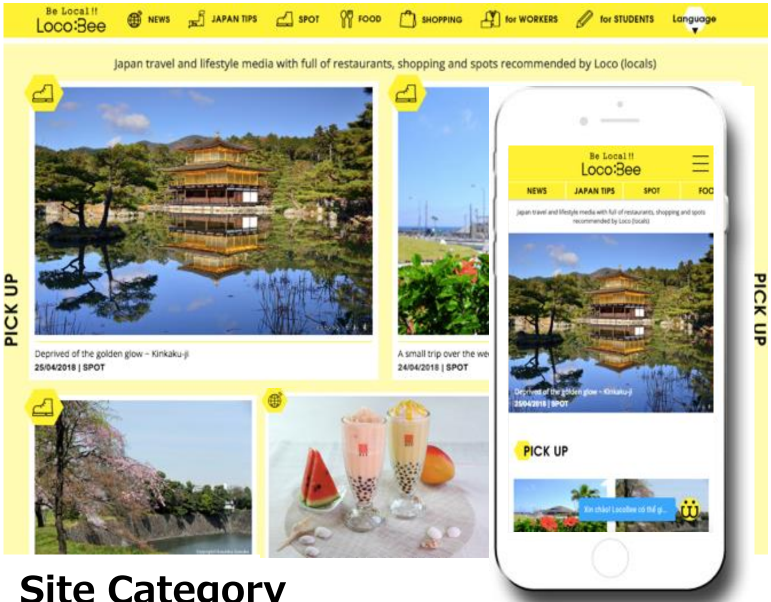


既存事業の安定化　と　新サービスへの挑戦

3.2．既存事業の安定化に関する取り組み

取り組み内容		結果
不採算案件の撲滅	役務案件の不採算顧客ゼロを目標に、定期的に営業赤字の役務案件を抽出し、案件別原因分析と対策方針を検討する仕組みを確立。	重点顧客２1社に対し、１2社の改善を達成。
PMOの設置	PMO（プロジェクトマネジメント室）を新設し、見積の精査やプロジェクトの監視・支援を実施。	一括請負プロジェクトのプロジェクト成功率向上。 ※プロジェクト成功の定義：計画利益＜実績利益 ■プロジェクト成功率 2018年9月期　　　　：80.5% 2019年9月期2Q時点：87.1% PMOの活動開始から３年目を迎え、さらなる成功率の向上を継続中。

新分野のサービス開拓（LocoBee）



Site Category

- NEWS
- JAPAN TIPS
- SPOT
- FOOD
- SHOPPING
- for WORKERS
- for STUDENTS

翻訳言語

ベトナム語

http://locobee.com/mag/vi/

英語

http://locobee.com/mag/en/

【LocoBee 現在までの歩み】

① 2016年10月3日に、当社100%出資子会社「株式会社LOCOBEE」を設立。2017年2月1日に外国人旅行者向けインターネットサービス「LocoBee」の提供を開始。

② 外部環境や市場調査の結果からベトナム特化を決定。

③ マネタイズの観点からビジネスの主軸をアプリからWEBへシフト。2018年1月23日にベトナム人向け旅メディア「LocoBee」をリリース。

④ イベントや展示会等の参加によりベトナムの注目度を実感、また、企業からの様々な問合せが増加。

多様なニーズに応えるべく、新たな取り組みや新サービス創出のため、2019年9月期は研究開発活動を通して、ビジネスモデルを見極める

新分野のサービス開拓（LocoBee）

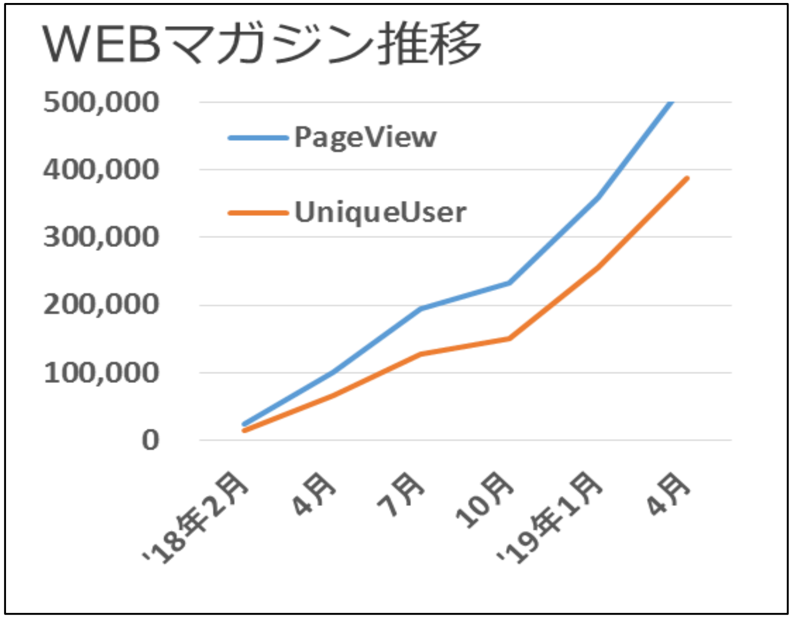
2019年9月期 研究開発テーマと成果

1 ベトナム人向けポータルサイトとしての有効性検証

◆研究内容： LocoBeeマガジンのベトナム人への有効性検証
①リピート率向上のための調査・分析と企画検討
②回遊率向上のための改善
③SEO対策
④facebookとインフルエンサー活用

◆研究成果（2019年９月期第２四半期実績）
月間PV数 ： 243,627(2018.9) → 552,615(2019.4) 126.8%増
月間UU数 ： 157,673(2018.9) → 388,706(2019.4) 146.5%増
※PV数 ： 集計期間内にユーザーがページを閲覧した回数
UU数 ： 集計期間内にウェブサイトに訪問したユーザーの数

【参考】直近の月間PV数 ： 760,816
直近の月間UU数 ： 505,616



2 ビジネスモデルの研究

自治体や企業のベトナム注目度が増すなか、プロモーションの強化により、引き合いや問合せが増加。
引き合い・問合せ件数：約30件(2018年9月期通期） → 約50件(2019年9月期5月時点） 66%増

今後は記事広告以外のマネタイズを確立すべく、営業を強化（企画営業人材を採用予定）するとともに、改正入管法等の時流にあった、企画・コンサルティングや新規事業企画等のビジネスモデル研究を進めていく。

新分野のサービス開拓（次世代チケットシステム）

LINEと連携した次世代チケットシステム「チケットEASY for LINE(仮称)」を今秋リリース予定。購入・発券から当日の入場までをスマートフォン１つで行うことが可能。

リリースに向けて、２自治体と連携しパイロット運用を実施中。

ASP型のスマホのみで座席を選択し電子チケットが手に入るチケット販売サービスです。
SNS国内最大シェアの「LINE」と連携することで、

- **公演情報、販売情報等の配信（プッシュ通知）機能**
- **QRコードによる電子チケットの配信機能・座席選択**

などイベント告知や発券、決済等の票券業務を強力にサポートします。
より効果的に、より収益性を高める、統合的なチケット販売プラットフォームとしてご活用いただけます。

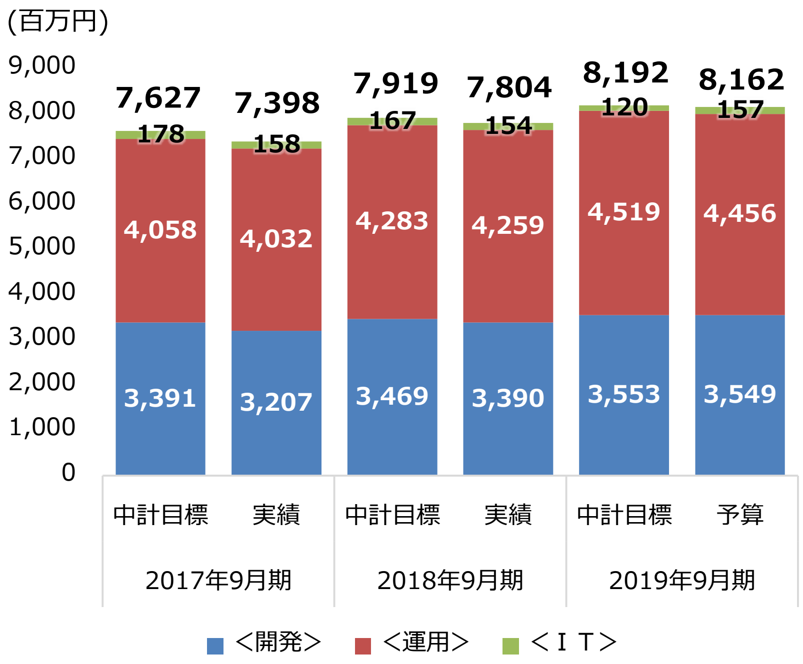
YouTubeで紹介動画配信中！

https://www.youtube.com/watch?time_continue=38&v=oP3hih-eVaw

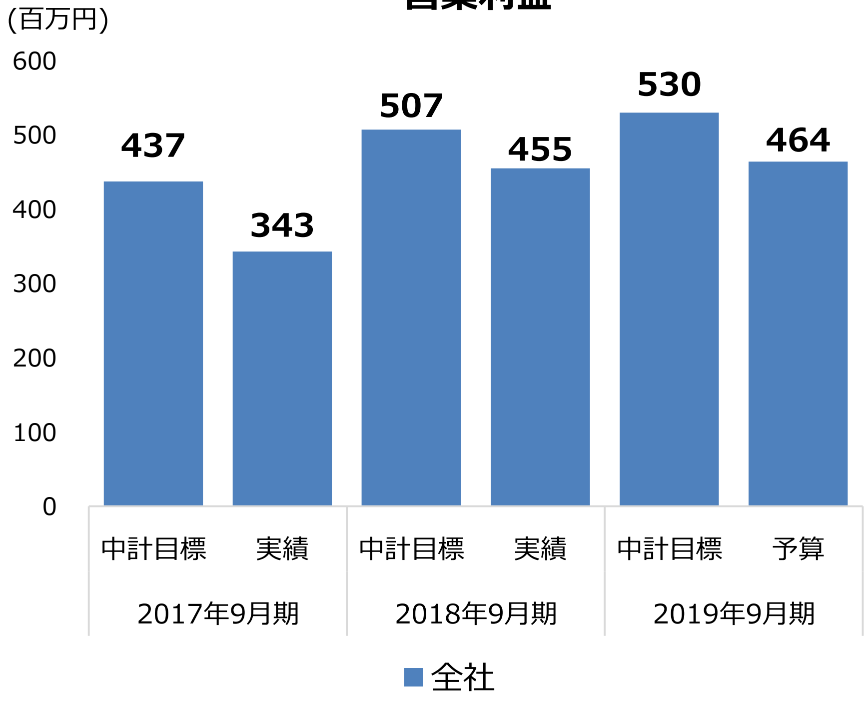
3.4．中期経営計画 売上高・営業利益（進捗）

■**売上高**　：ITサービスの事業拡大の遅れにより、やや中計目標未達の状況。
■**営業利益**：PMO設置や役務案件の赤字撲滅施策の効果はあったものの、ITサービス事業拡大の遅れにより中計目標未達の状況。

売上高



営業利益



(百万円)

部署	2017年9月期		2018年9月期		2019年9月期	
	中計目標	実績	中計目標	実績	中計目標	予算
＜開発＞	3,391	3,207	3,469	3,390	3,553	3,549
＜運用＞	4,058	4,032	4,283	4,259	4,519	4,456
＜ＩＴ＞	178	158	167	154	120	157
全社	7,627	7,398	7,919	7,804	8,192	8,162

(百万円)

部署	2017年9月期		2018年9月期		2019年9月期	
	中計目標	実績	中計目標	実績	中計目標	予算
全社	437	343	507	455	530	464

2019年９月期業績見通し（連結）

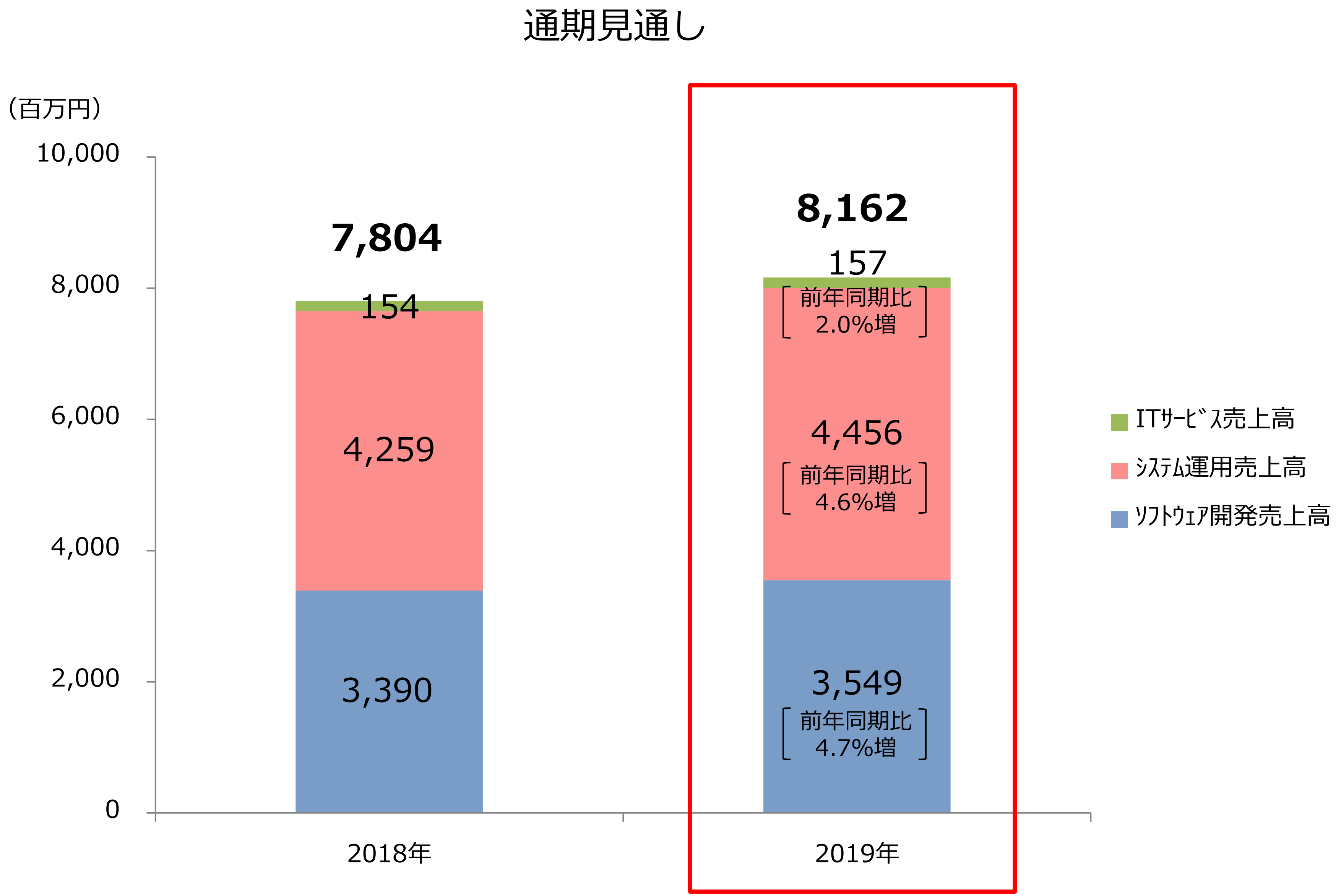
4．1．2019年9月期業績見通し　まとめ

現時点での通期計画の変更なし

（百万円）

	2018年９月期	2019年９月期（計画）	増減額	増減率
売上高	7,804	8,162	358	4.6%
売上総利益	1,300	1,600	299	23.0%
売上総利益率	16.7%	19.6%	+2.9ポイント	
販管費	845	1,135	290	34.3%
販管比率	10.8%	13.9%	+3.1ポイント	
営業利益	455	464	9	2.0%
営業利益率	5.8%	5.7%	-0.1ポイント	
経常利益	500	507	7	1.5%
経常利益率	6.4%	6.2%	-0.2ポイント	
親会社株主に帰属する当期純利益	345	342	-2	-0.8%

4.2. 2019年9月期セグメント別売上見通し

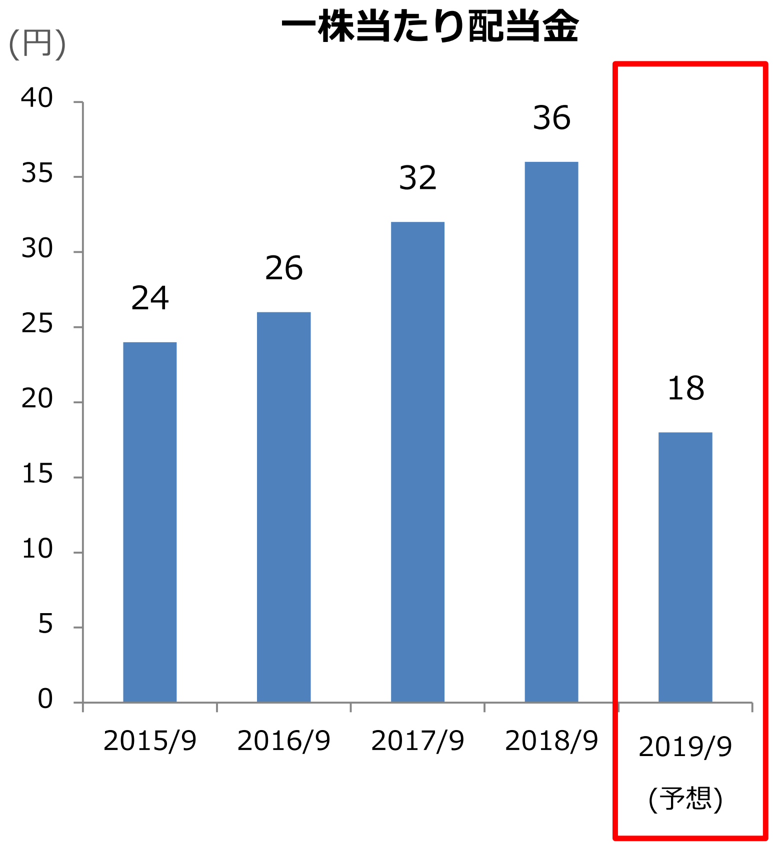


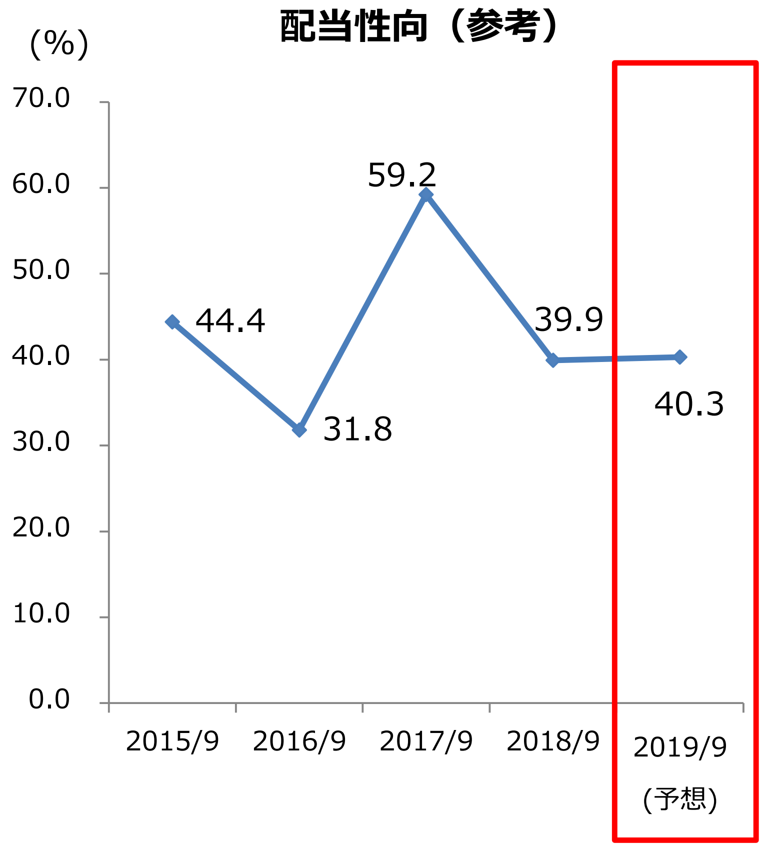
2019年4月-9月 受注高達成状況

(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	合計		
前期受注予算	1,726	2,109	3,836	87	3,923
2018年4月末時点　実績	1,235	1,958	3,194	50	3,244
2018/4 - 2018/9　計画達成率	71.5%	92.9%	83.3%	57.8%	82.7%
今期受注予算	1,798	2,266	4,065	78	4,144
2019年4月末時点　実績	1,386	2,123	3,509	39	3,549
2019/4 - 2019/9　計画達成率	77.1%	93.7%	86.3%	49.8%	85.6%

4.4． 配当政策





※ 2018年10月１日付で普通株式１株につき２株の割合で株式分割を行っております。2018年９月期以前については当該株式分割前の実際の配当金の額を記載しております。

※ 2017年９月期の期末配当金額32円には、創立40周年記念配当４円を含んでおります。

本日はありがとうございました。

免責事項

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

本発表において提供される資料及び情報は、いわゆる「見通し情報」を含みます。

これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの基準と異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

また、本資料に記載される情報に関して、これに誤りがあった場合や第三者によるデータの改竄等によって生じた障害に関し、事由の如何を問わず弊社は一切の責任を負うものではありません。

それらリスクや不確実性には、弊社に関連する業界ならびに市場の状況や、国内及び国際的な経済状況及び一般的な市場環境等の要因が含まれます。今後、新しい情報や将来の出来事等が起こった場合であっても、弊社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正等をおこなう義務を負うものではありません。

お問い合わせ先
株式会社インフォメーションクリエーティブ
経営企画室

電話　03-5753-1211
ファクシミリ　03-5753-1220
Email　investor-relation@ic-net.co.jp

株式会社インフォメーションクリエーティブ (4769)

2019年9月期第2四半期決算説明会
補足資料

2018年10月 – 2019年3月

2019年5月31日開催

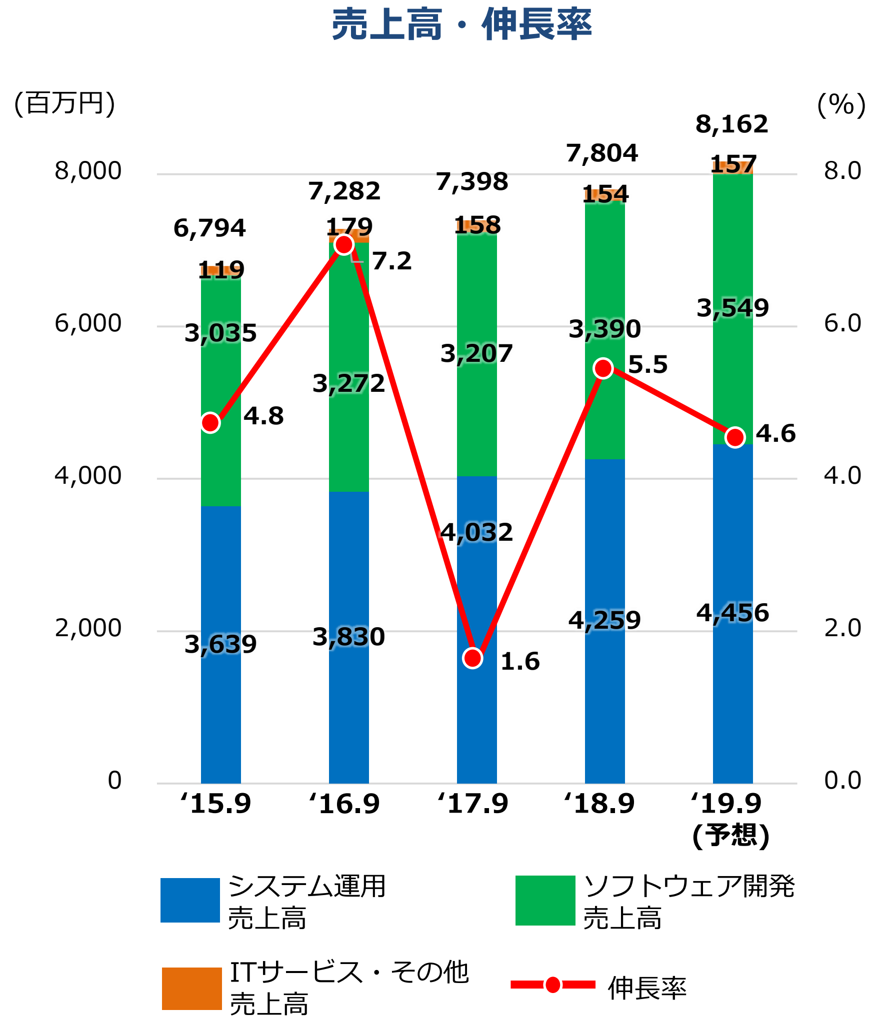
<注意事項>
●資料中の業績見通し数値及び将来についての計画や戦略は現時点において入手可能な情報に基づくものです。又、重大なリスクや不確実性を含んでいます。
●実際の業績に与える影響の要素には、経済情勢の悪化、為替レートの変動、法律・行政制度の変化、市場需要、IT業界における激しい競争等がありますが、これらに限定されるものではありません。

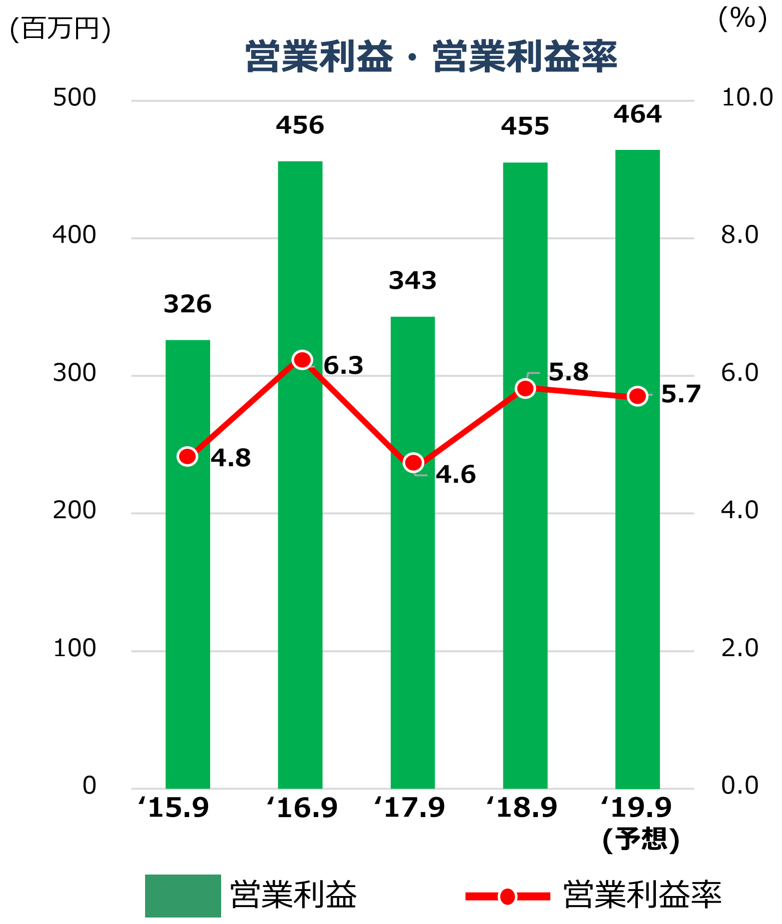
2019年9月期第2四半期 財務ハイライト（１）

(単位：百万円)	2015.9	2016.9	2017.9	2018.9	2019.9 (予想)
売上高	6,794	7,282	7,398	7,804	8,162
売上高伸長率(%)	4.8	7.2	1.6	5.5	4.6
営業利益	326	456	343	455	464
売上高営業利益率(%)	4.8	6.3	4.6	5.8	5.7
経常利益	380	497	383	500	507
売上高経常利益率(%)	5.6	6.8	5.2	6.4	6.2
当期純利益	206	312	206	345	342
売上高当期純利益(%)	3.1	4.3	2.8	4.4	4.2

※2017年9月第1四半期より連結決算に移行したため、2016年9月期以前は単体決算の数値で参考比較しています。

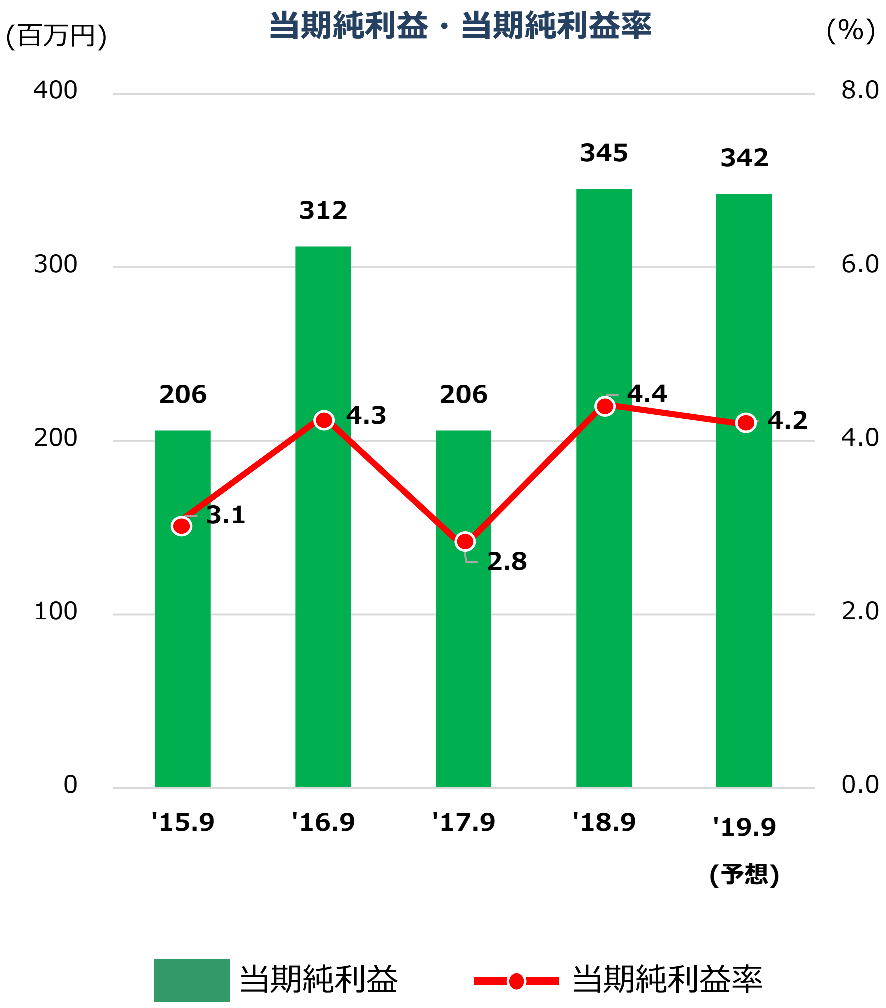
2019年9月期第2四半期 財務ハイライト（2）





※2017年9月第1四半期より連結決算に移行したため、2016年9月期以前は単体決算の数値で参考比較しています。

2019年9月期第2四半期 財務ハイライト（3）



※2017年9月第1四半期より連結決算に移行したため、2016年9月期以前は単体決算の数値で参考比較しています。