

2022年9月期 決算説明資料

(2021年10月1日～2022年9月30日)



(東証スタンダード：4769)

2022年12月1日

Agenda

1. 会社概要・事業概要
2. 2022年9月期 連結決算内容
3. トピックス
4. 2023年9月期 連結業績予想

設立	1978年2月20日
資本金	4億7百万円（2022年9月末現在）
発行済株式総数	7,732千株（2022年9月末現在）
決算期	9月
代表者	代表取締役社長 齋藤 良二 代表取締役副社長 三澤 昇平
従業員数	759名（2022年9月末現在）
業種	情報サービス業 （1）ITソリューション （2）ITサービス
証券コード	4769 東証スタンダード
株式売買単位	100株単位

ITソリューション事業

ITシステム導入における業務をトータルサポート

ソフトウェアソリューション

ソフトウェアの
設計・開発・運用



基幹系



WEB系



組込み系

& more

セグメント売上

35.5億円

インフラソリューション

ITインフラの
設計・構築・運用



サーバ



クラウド



ネットワーク



ストレージ

& more

セグメント売上

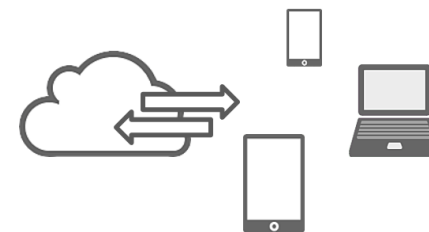
47.3億円

ITサービス事業

幅広い業界に向けた
独自サービスの
開発・販売・提供

チケット関連サービス

聴覚障害者
支援アプリケーション



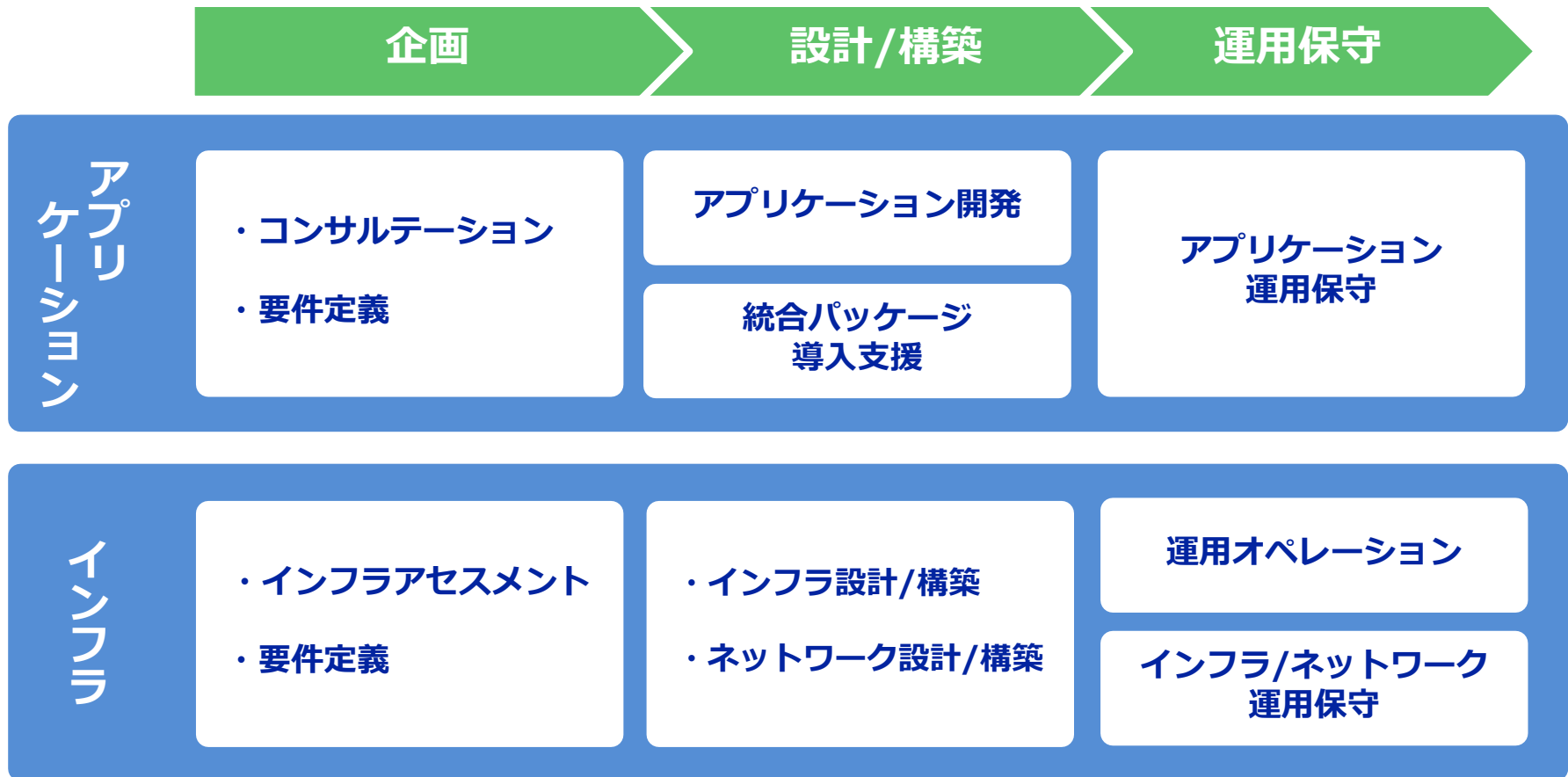
セグメント売上

2億円

※本頁記載の数値は2022年9月期実績

システム導入におけるすべての行程をカバー、お客様のニーズに合わせた最適なサービスを提供

【ITソリューションのサービス範囲】



各業界のニーズに合わせた独自サービスの開発・販売・提供



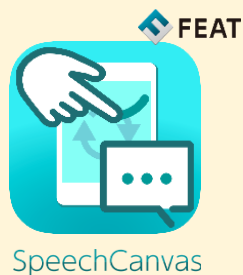
施設の管理から入場管理までを一元化

LINEで出来るクラウド型チケット販売管理サービス



音声認識技術や音声合成技術を活用することにより、聴覚障害者が街中で健聴者と会話をするときにスムーズなコミュニケーションを支援するアプリケーション ※1

「こえとら」は、2022年9月現在、総務省のご協力及び通信事業者6社((順不同)：株式会社NTTドコモ、KDDI株式会社、ソフトバンク株式会社、楽天モバイル株式会社、東日本電信電話株式会社、西日本電信電話株式会社)の協賛により、株式会社フィートがサービスを提供しています



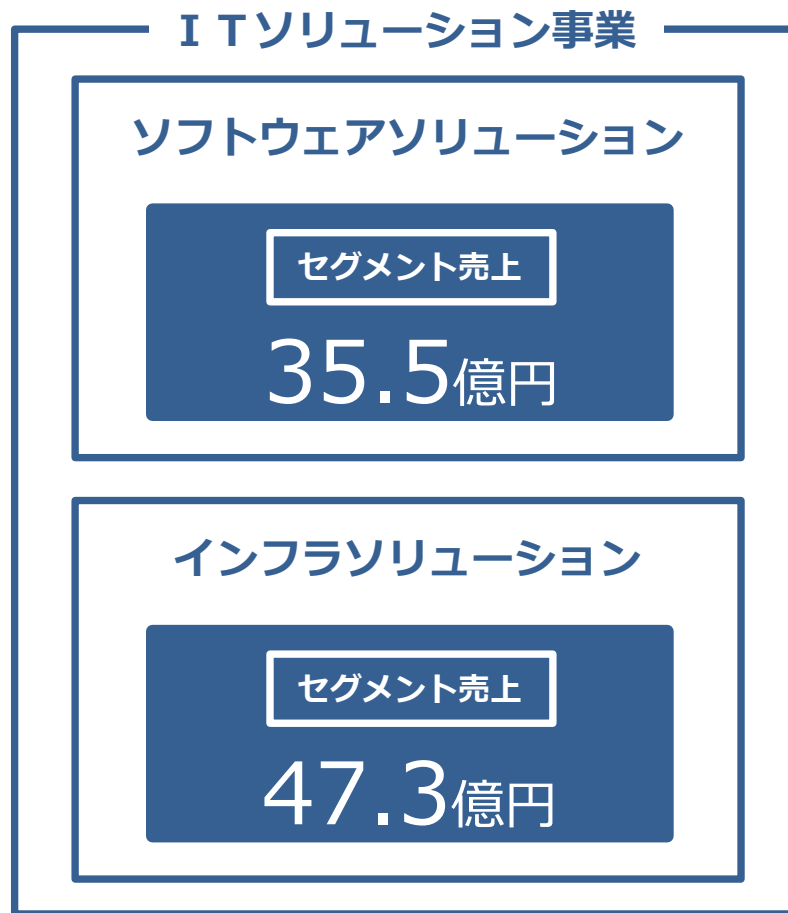
企業や自治体・省庁等のほか、事務所や店舗などに設置することで、聴覚障害者との自然で円滑なコミュニケーションを支援するアプリケーション ※2 ※3

※1 「こえとら」の知的財産権は国立研究開発法人情報通信研究機構(NICT)に帰属します

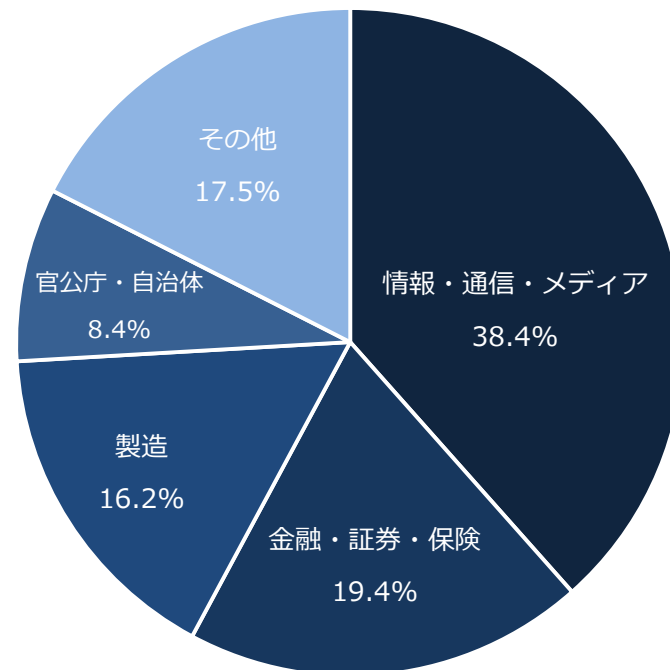
※2 「SpeechCanvas」は国立研究開発法人情報通信研究機構(NICT)の登録商標です

※3 「SpeechCanvas for Biz」は法人向けです

バランスのとれた2本柱によるITソリューション事業
幅広い業種に対してITシステム導入におけるトータルサポート

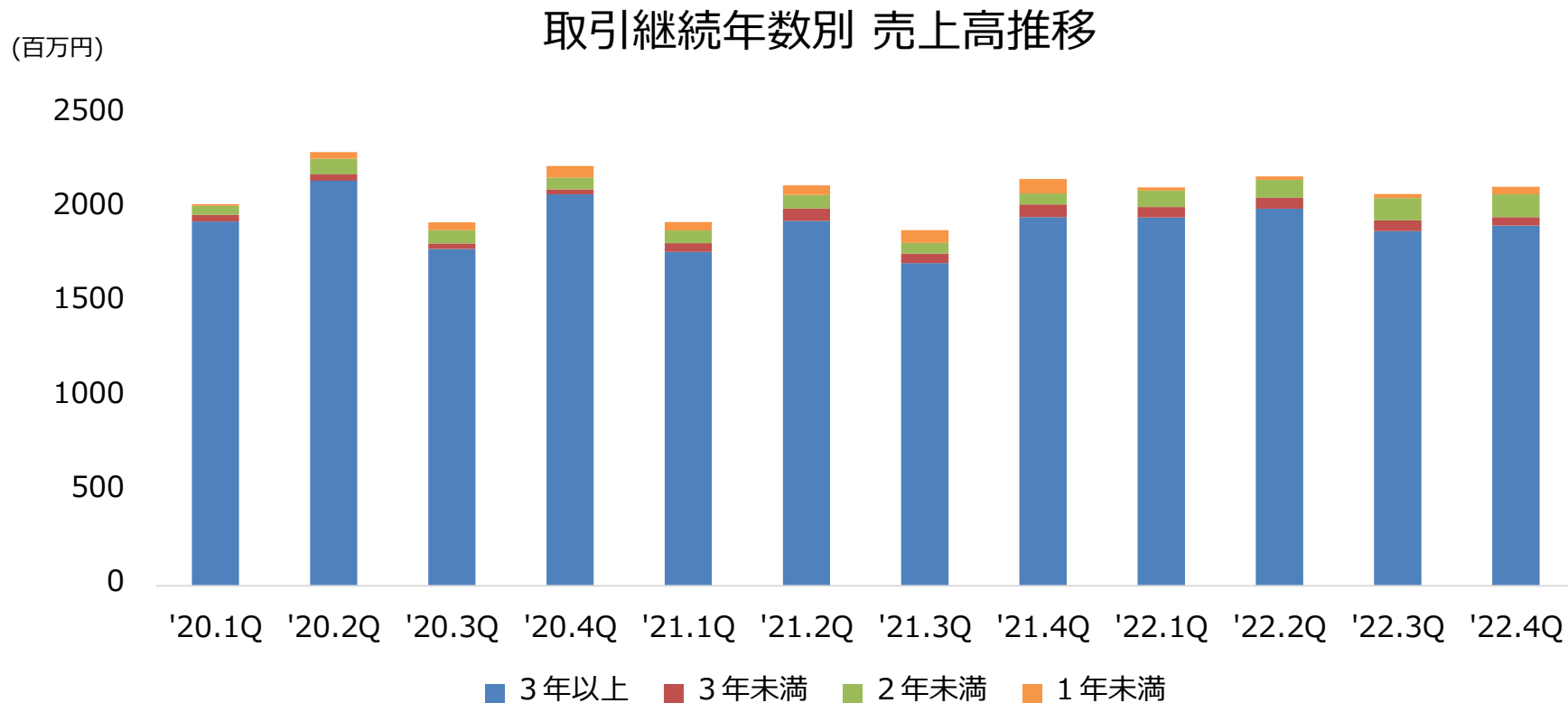


約4割が成長分野である
「情報・通信・メディア」



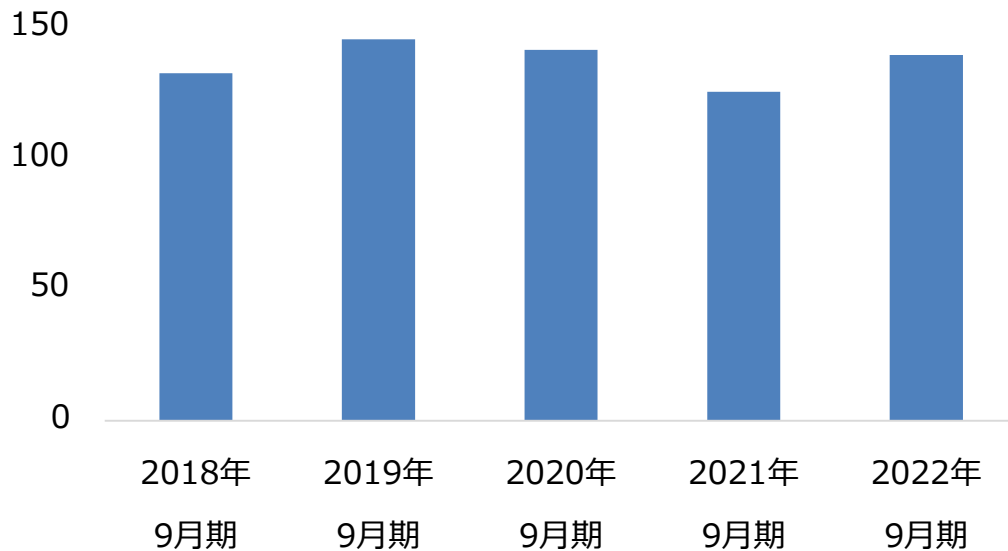
2022年9月期 通期実績

顧客からの高い信頼に基づくリピート率
取引継続年数3年以上の顧客による安定した収益基盤



100社を超えるパートナー様との協業により
安定した受注体制を実現

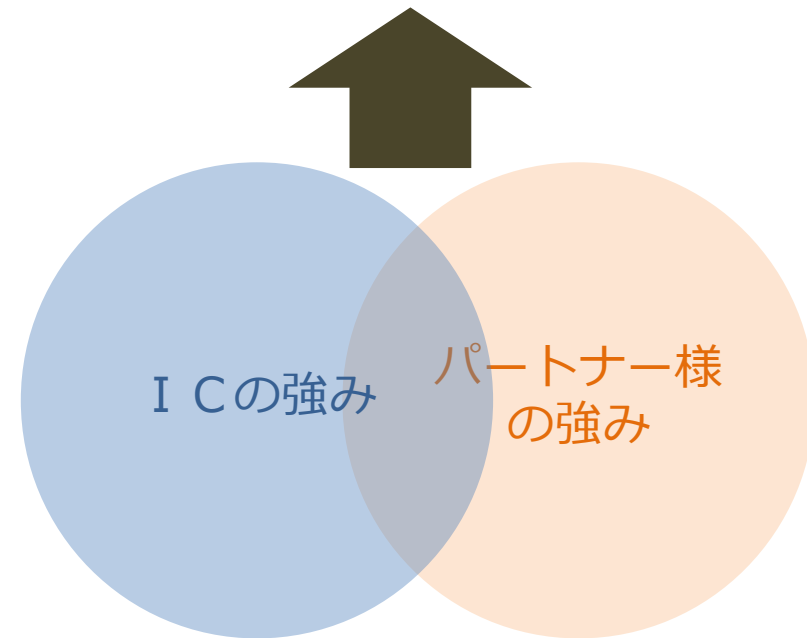
パートナー数の推移



幅広い案件対応能力

豊富な人的リソース

案件の取りこぼし回避



Agenda

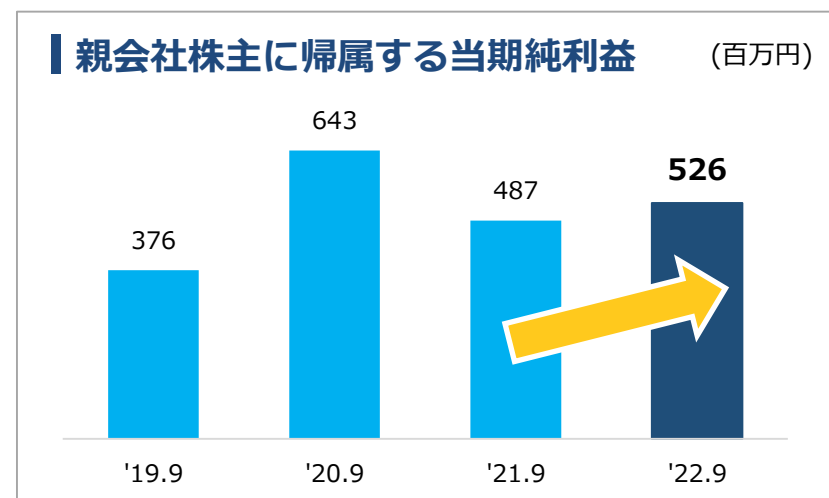
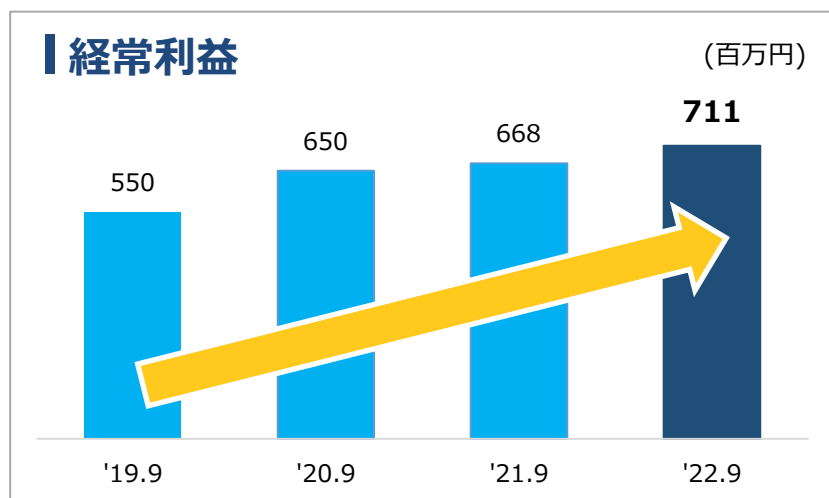
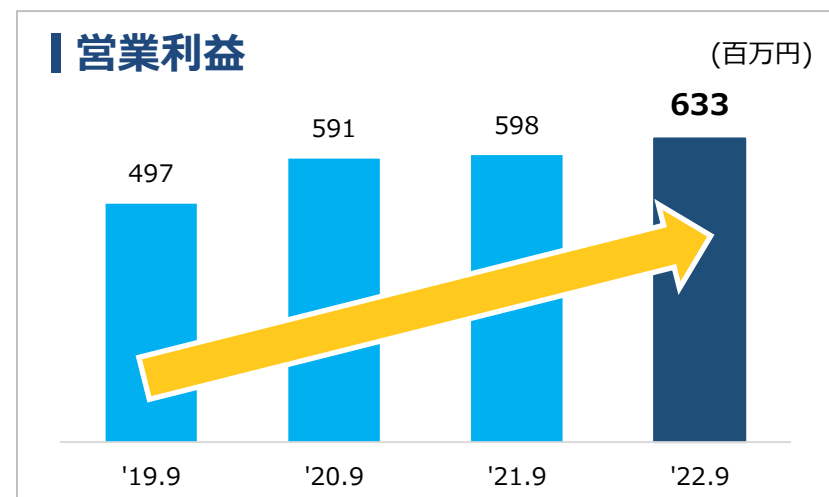
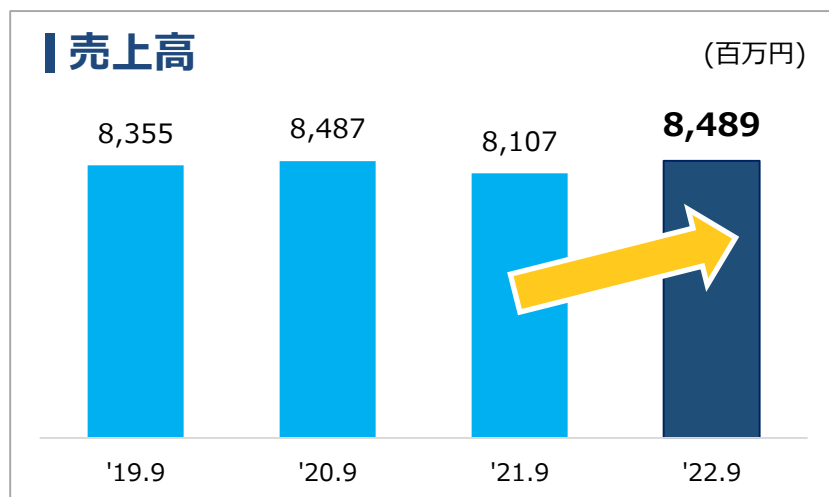
1. 会社概要・事業概要
2. 2022年9月期 連結決算内容
3. トピックス
4. 2023年9月期 連結業績予想

前年同期比で増収増益を達成

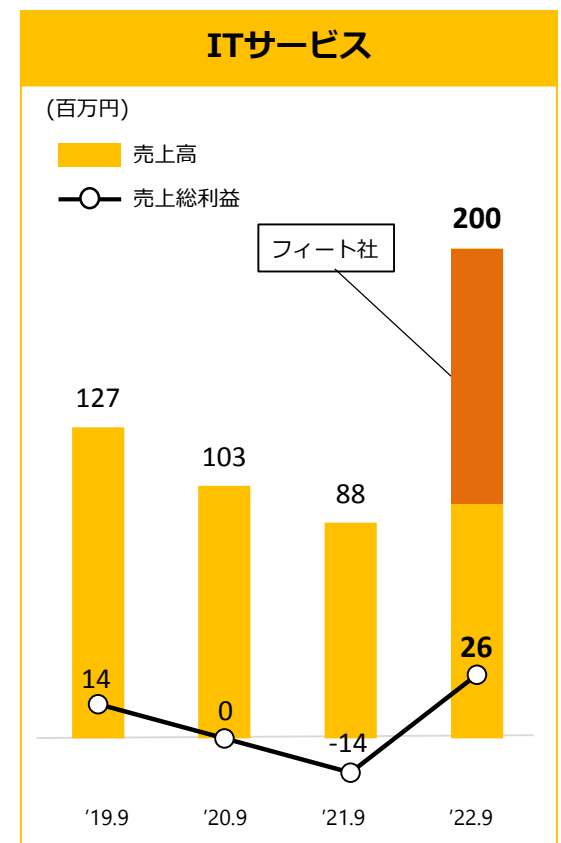
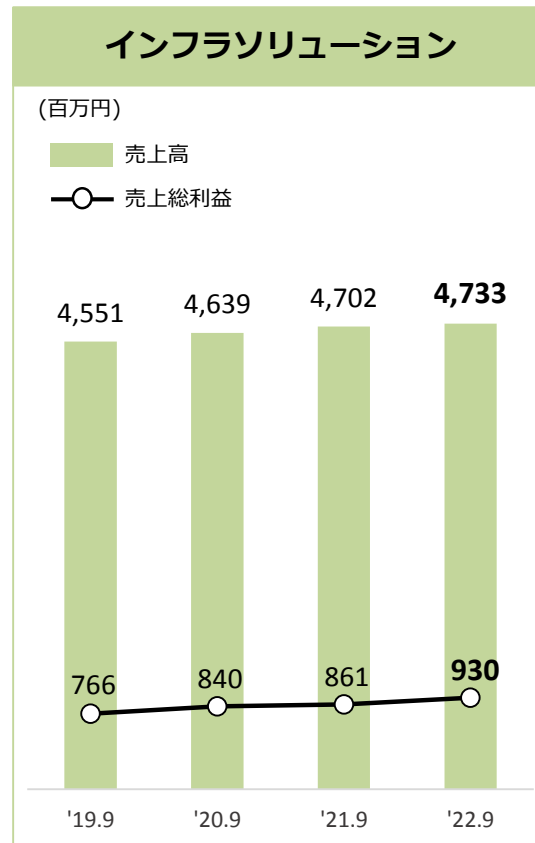
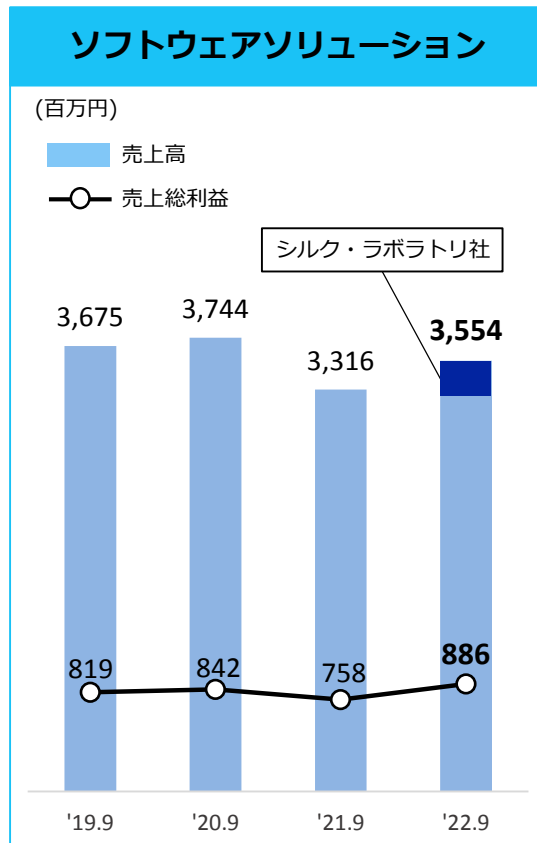
(百万円)

	2021年9月期 実績	2022年9月期 業績予想	2022年9月期 実績	前年同期比		予想比	
				増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	8,107	8,585	8,489	381	+4.7%	▲96	▲1.1%
営業利益	598	624	633	34	+5.8%	8	+1.4%
経常利益	668	675	711	42	+6.3%	35	+5.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	487	466	526	38	+7.9%	60	+13.0%

売上高、段階利益ともに堅調に推移

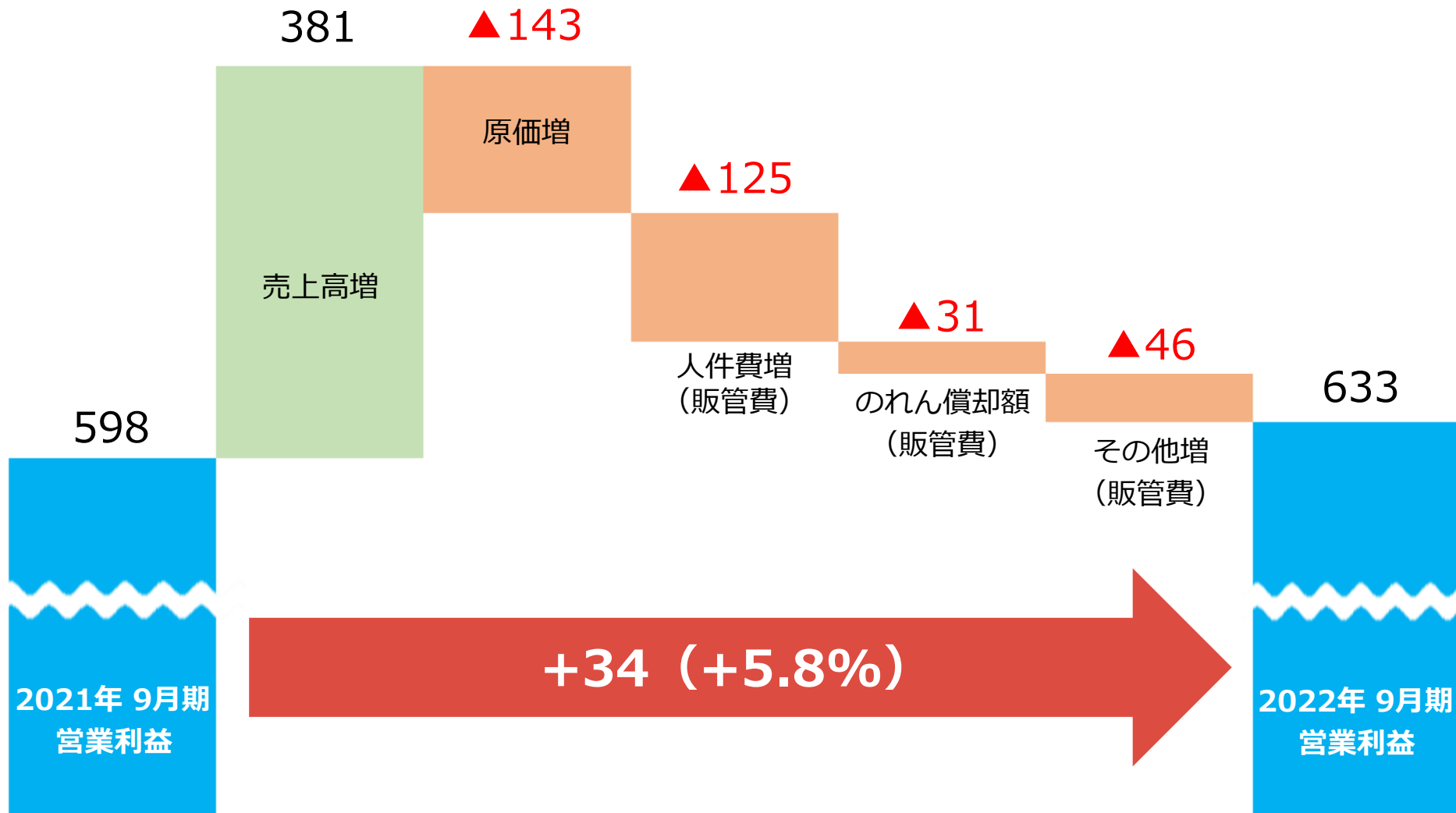


- ✓ ソフトウェアソリューションは、シルク・ラボラトリ社のグループ参入の影響もあり増収増益を達成
- ✓ インフラソリューションは、長期案件の継続で底堅く売上利益を確保
- ✓ ITサービスは、フィート社のグループ参入が追い風となり増収増益を達成



営業利益の増減要因

(百万円)

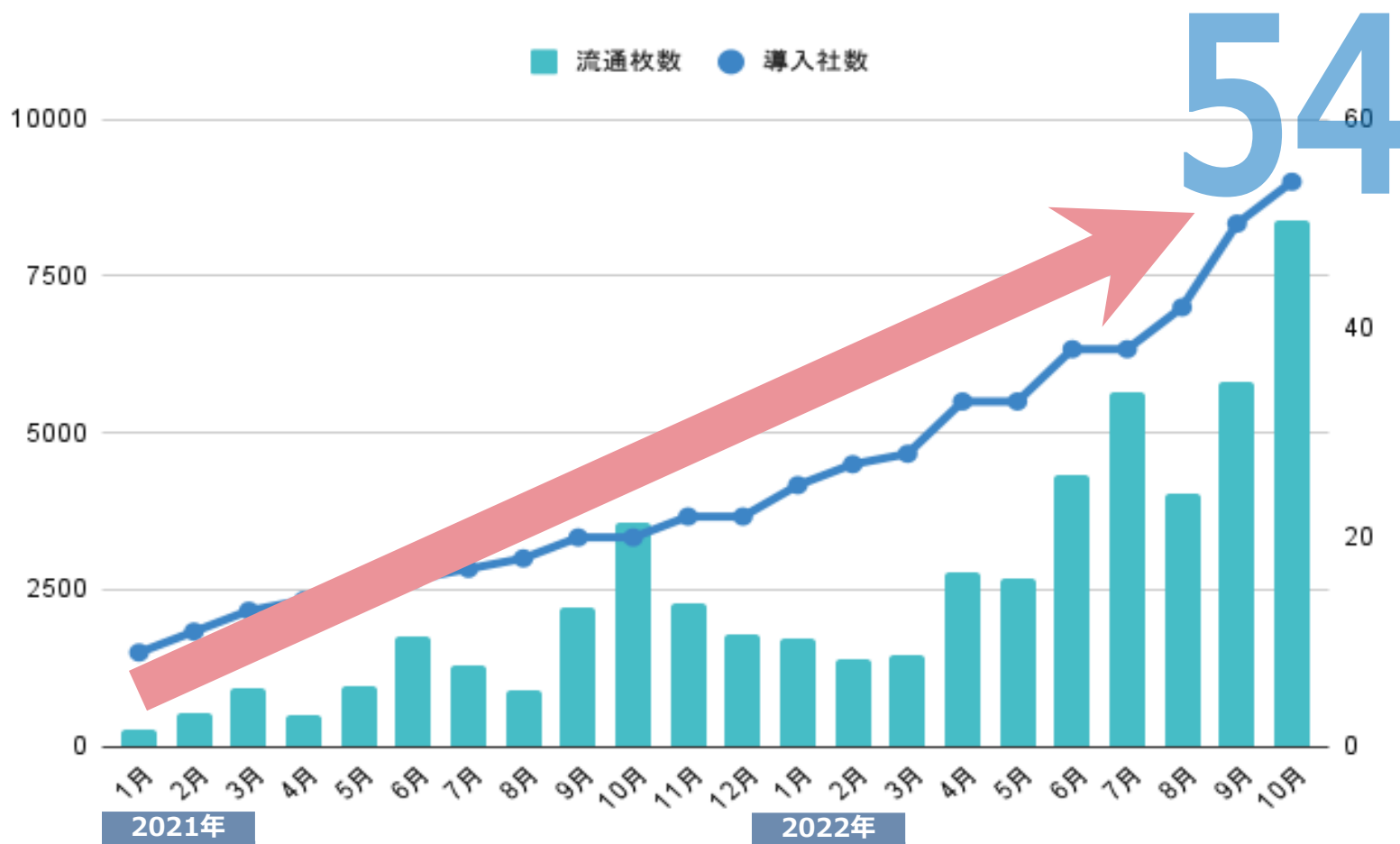


Agenda

1. 会社概要・事業概要
2. 2022年9月期 連結決算内容
3. **トピックス**
4. 2023年9月期 連結業績予想



前期から本格的に開始したマーケティング施策により問い合わせ件数は**2.7倍に増加**。導入社数も堅調に推移。



54
60

Loco:Bee

サービスラインナップの拡充と認知拡大に向けた取り組みの結果、法人企業からの**問い合わせ数の大幅増**、政府方針も追い風となり拡大を目指す。

サービスラインナップの拡充

ベトナム人インフルエンサーを活用したPRやプロモーションのサービスを新たに展開、動画による訴求、フォロワーへの情報拡散等に大きな効果が見込めます。



認知拡大に向けた取り組み

LocoBeeTikTokを開設。若年層に向けた接点をさらに増やしていきます。2022年9月、ツーリズムEXPOに出店、2日間で200名近くの方にブース来訪を頂きました。



積極的な外部連携

海外マーケ支援1,000社以上の実績を持つLIFE PEPPER社にて当社サービスの取り扱いを開始。今後も訪日外国人向けサービスを展開する企業との積極的な連携を進めます。

INBOUND MARKETING STRATEGY



■プラス材料

- * 2022年10月に訪日外国人観光客受け入れの水際対策が大幅緩和
- * 政府方針としても年間5兆円超の訪日外国人旅行消費額が目標

スポーツ領域の新サービス 開発に着手

サステナブルDX推進パートナーである一般社団法人F・マリノススポーツクラブの協力を受け、選手育成業務のDX化を進めるサービスの開発に着手しました。具体的なサービス内容やリリース時期については今後発信予定です。



社会課題解決を目的とする 新規事業の実証を開始

ワタミオーガニックランドの協力を受け、『IT×農業』をテーマにした新規事業アイデアの検討を行いました。ワタミオーガニックランドはワタミ株式会社が運営しており、国内の農業における問題改善に取り組んでいます。

今後は事業化に向けた更なる検討を進めて参ります。



■ 本社移転計画



本社移転によるオフィス機能の強化と採用力の向上

移転先

品川インターシティ C棟7階

移転時期

2023年（予定）

■ GLTD（団体長期障害所得補償制度保険）施行



2022年10月よりGLTDの施行開始
社員がより安心して働ける環境へ

Agenda

1. 会社概要・事業概要
2. 2022年9月期 連結決算内容
3. トピックス
4. 2023年9月期 連結業績予想

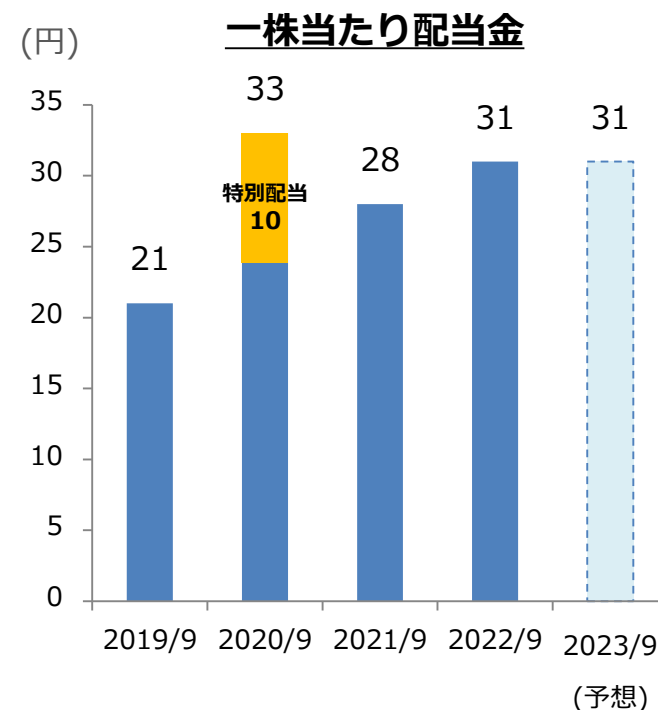
積極的な事業投資、人材投資により利益面は減益予想

(百万円)

	2022年9月期 実績	2023年9月期 業績予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	8,489	8,581	+92	+1.1%
営業利益	633	329	▲303	▲47.9%
経常利益	711	342	▲368	▲51.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	526	206	▲319	▲60.8%

- ✓ 2022年9月期の配当は、当初予想28円に普通配当3円を加えた一株当たり「31円」を予定
- ✓ 2023年9月期の配当予想は、2022年9月期の普通配当「31円」を維持する見込み

	2022年9月期	2023年9月期 予想
一株当たり年間配当金	31円	31円
配当性向	44.9%	114.1%



中期経営計画（2023～2025年度）

『co-creation Value 2025』

2022年12月1日

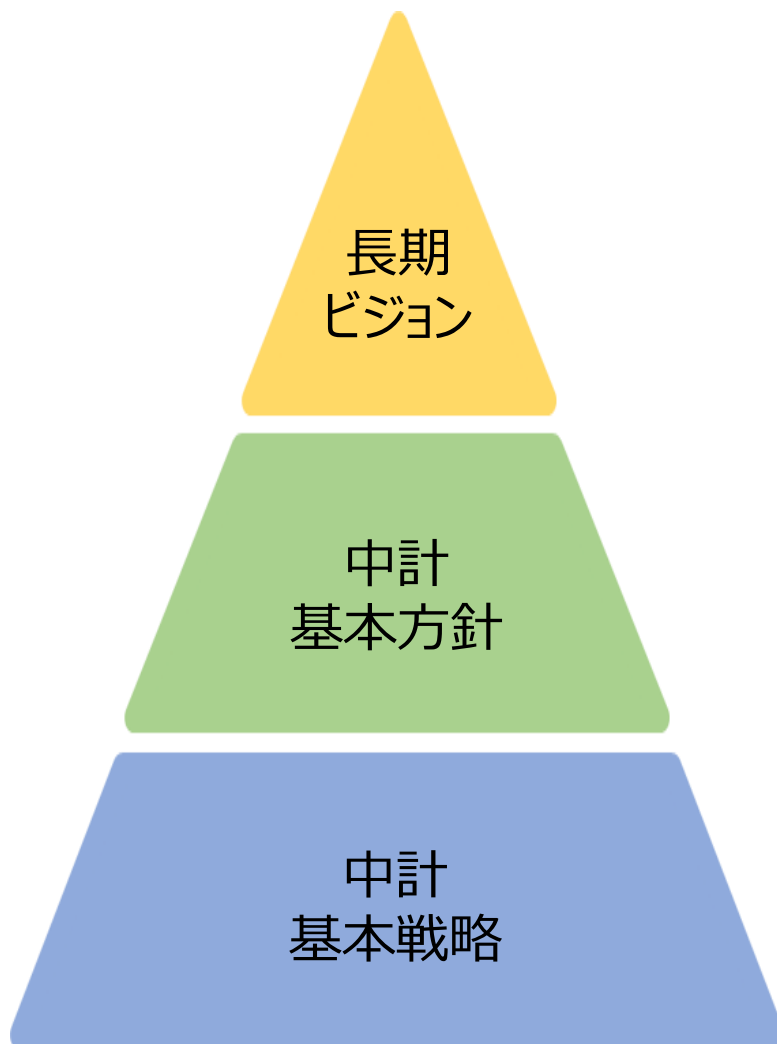


株式会社IC

Be the best partner.

Agenda

1. 経営計画の全体像
2. 長期ビジョン
3. 中期経営計画



● 長期ビジョン (VISION 2031)

I Tで感動社会へナビゲート

● 中計基本方針

共創を牽引する経営基盤の構築

● 中計基本戦略

社会 社会課題解決につながるサービスを創出する

顧客 顧客エンゲージメントを高めることで、
共創価値の拡大につなげる

従業員 共創を支える価値創造型人材を育成する

Agenda

1. 経営計画の全体像
2. 長期ビジョン
3. 中期経営計画

ビジョン

実現したい未来

ITで感動社会へナビゲート

私たちはワクワクする社会へのナビゲーターを目指します

ミッション

日々果たすべき使命

あなたに寄り添い、その想いの一步先へ

バリュー

約束する価値・強味

共感

私たちは全てのステークホルダーの想いを大切にします

実感

私たちはユーザーの笑顔を大切にします

充実感

私たちは社員のやりがいを大切にします



VISION 2031

ITで感動社会へナビゲート

私たちはワクワクする社会へのナビゲーターを目指します

【ミッション】日々果たすべき使命

あなたに寄り添い、その想いの一歩先へ

【バリュー】約束する価値・強み



共感

私たちは全てのステークホルダーの想いを大切にします



実感

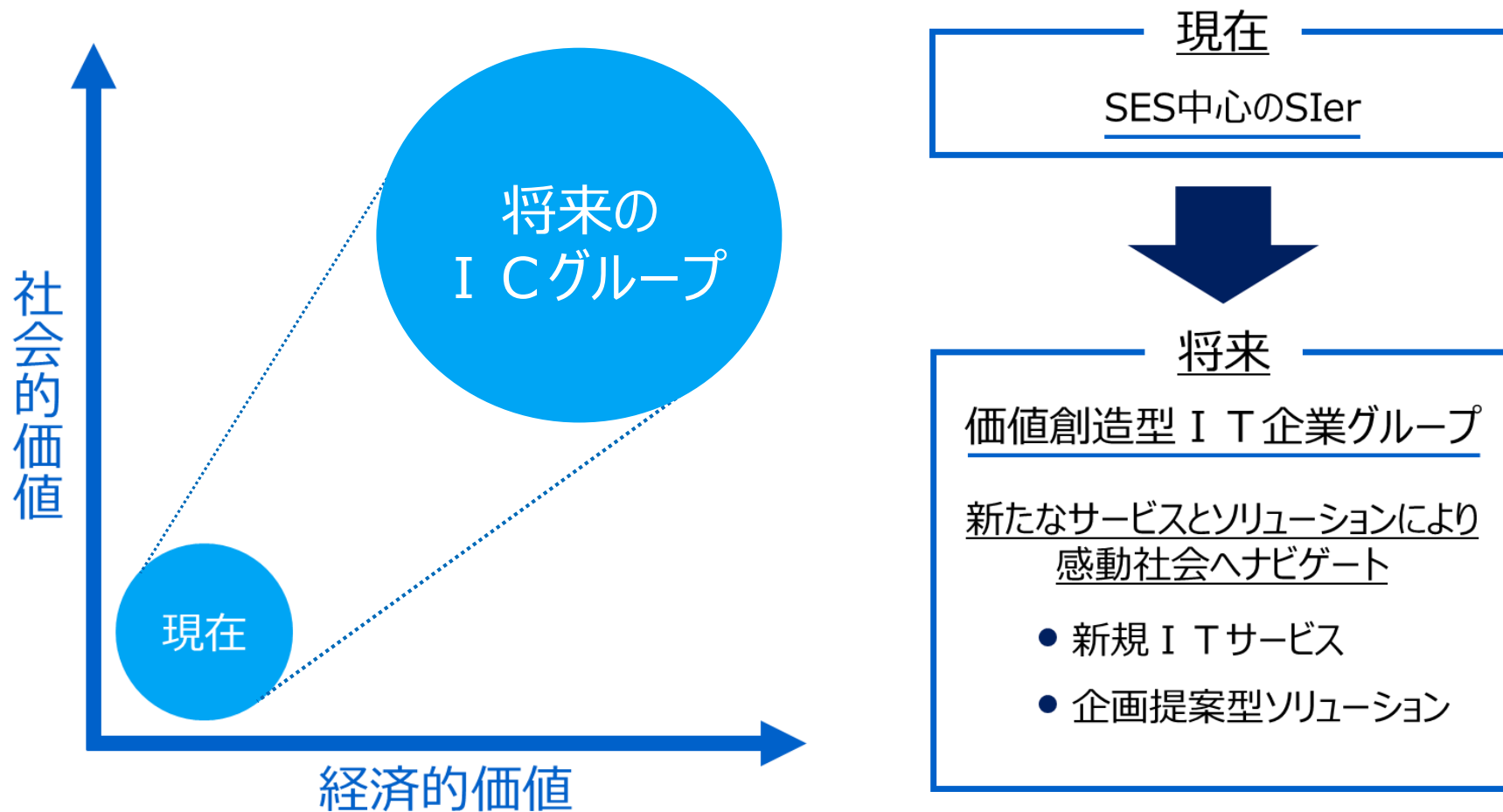
私たちはユーザーの笑顔を大切にします



充実感

私たちは社員のやりがいを大切にします

価値創造型 I T 企業グループへの変革



新たなサービスとソリューションの展開により、潜在的な課題を抽出

新たな価値創造をナビゲート

社会課題を解決する

新規 IT サービス



顧客課題を解決する

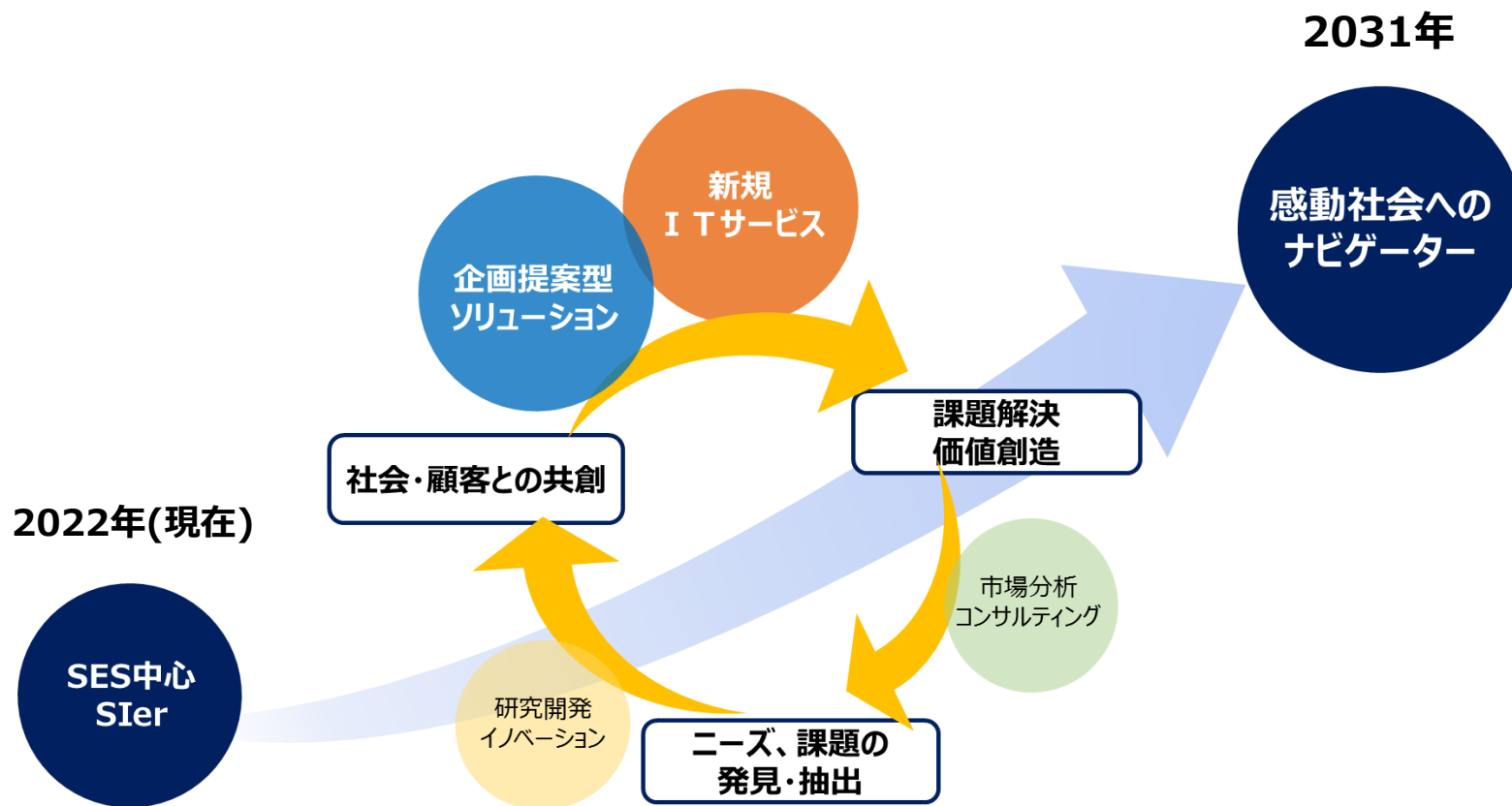
企画提案型ソリューション



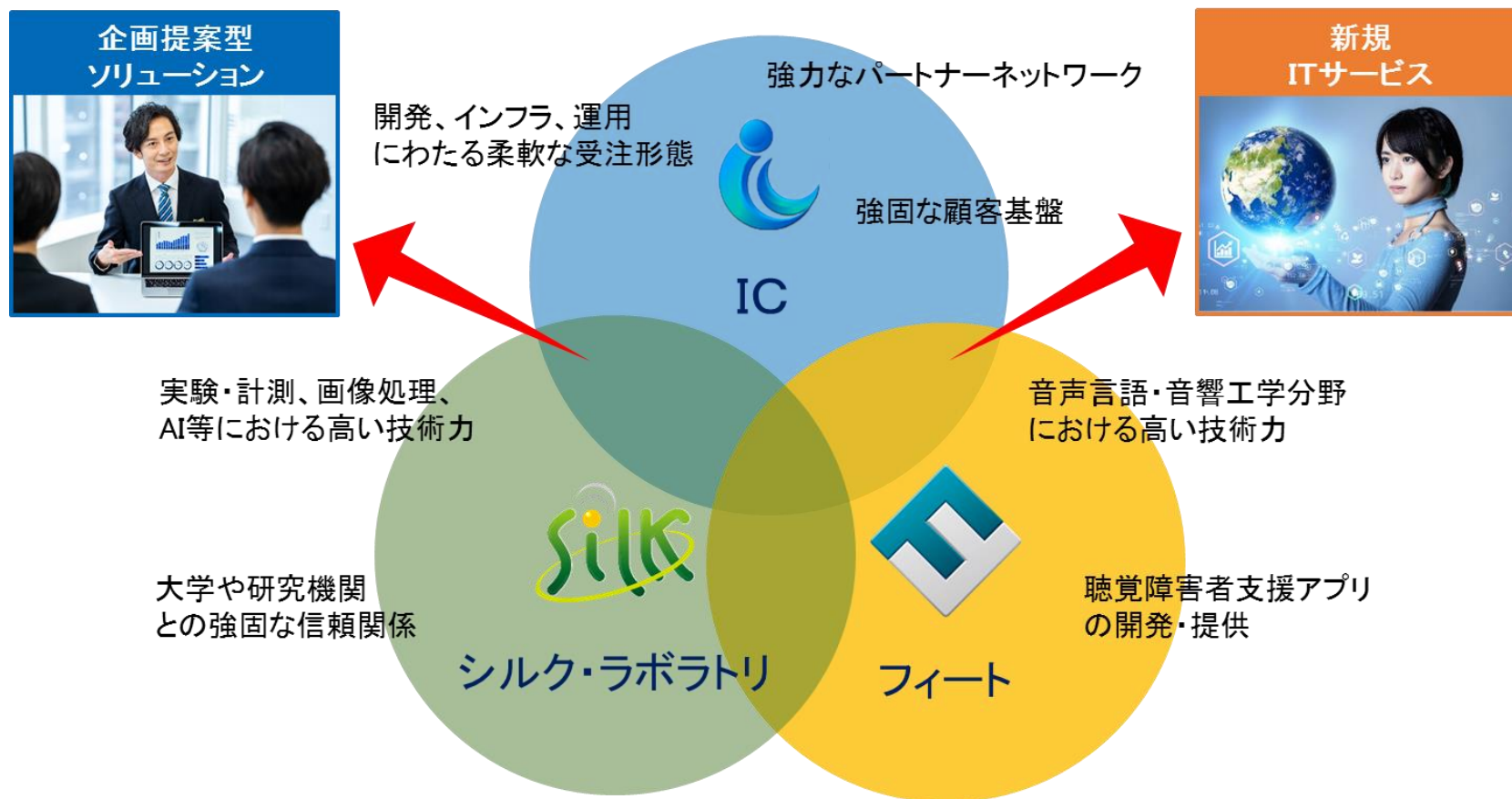
価値創造モデルへの転換

社会課題を解決に導き、お客様との新たな価値創造をナビゲートする

IT企業グループへ変革する



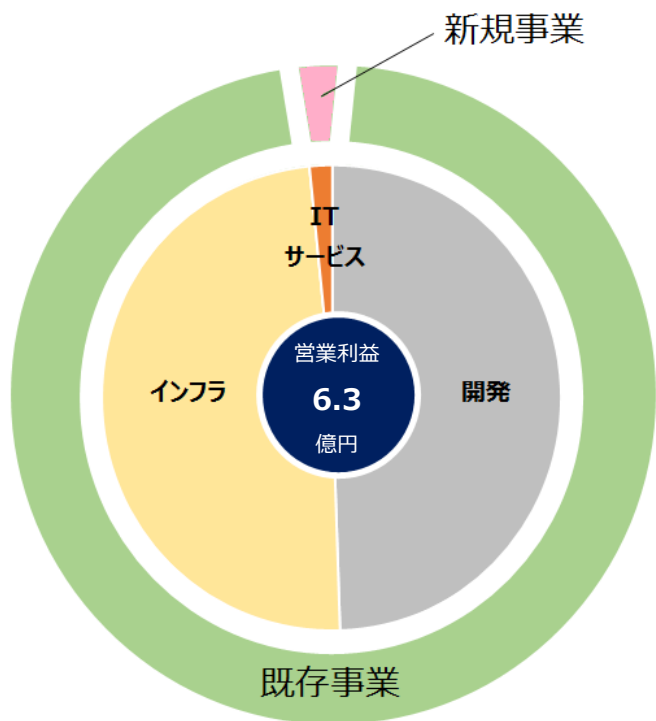
グループ間のシナジーにより、 新規ITサービスと企画提案型ソリューションを推進していく



2022年9月期 (実績)

営業利益 6.3億円

営業利益率 7.5%

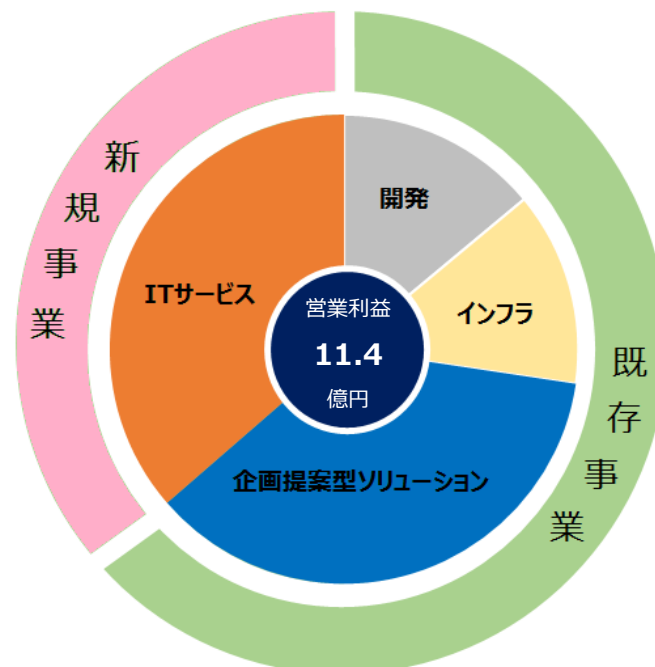


営業利益構成比

2031年9月期 (計画)

営業利益 11.4億円

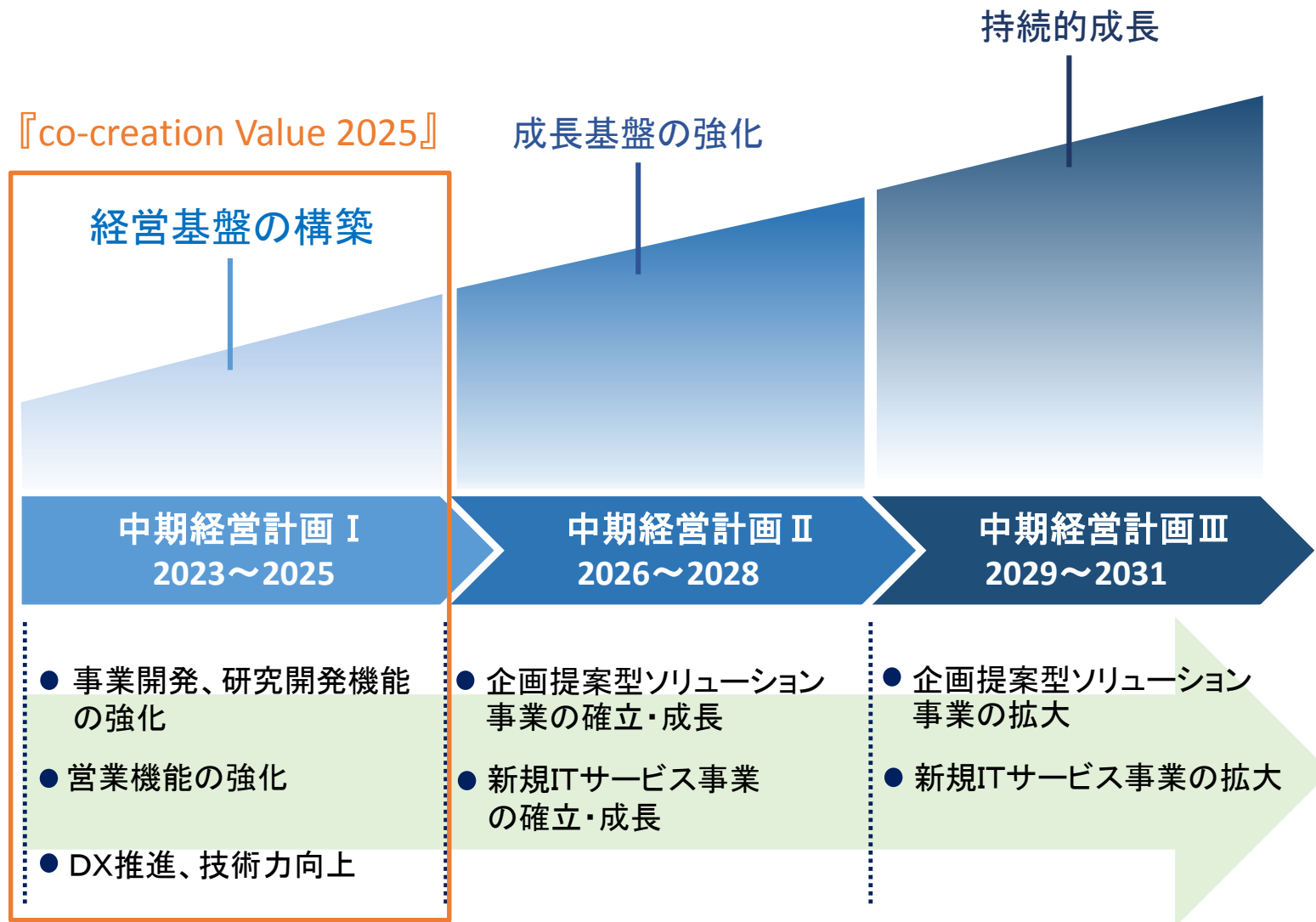
営業利益率 10.5%



営業利益構成比

Agenda

1. 経営計画の全体像
2. 長期ビジョン
3. 中期経営計画



共創を牽引する経営基盤の構築

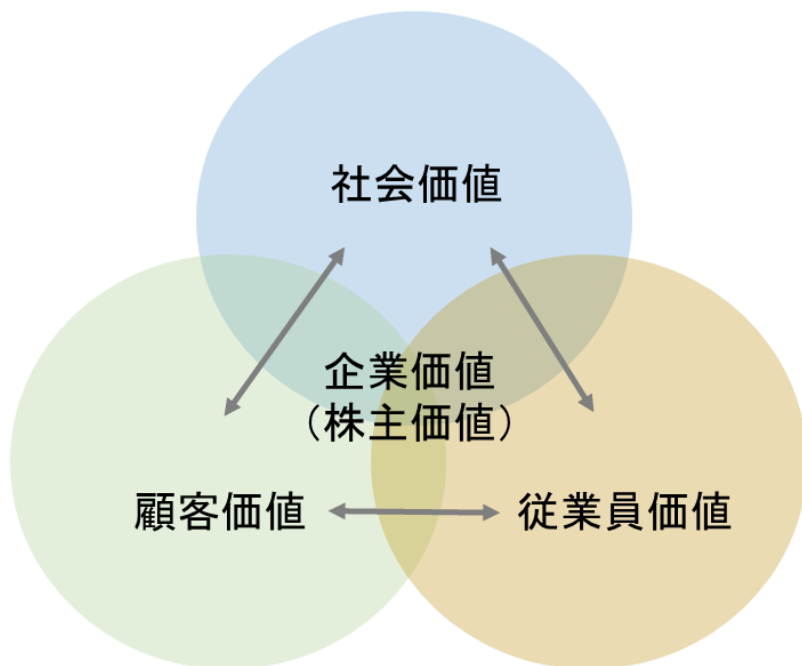
社会課題を解決に導き、お客様との新たな価値創造をナビゲートする
価値創造型 I T 企業グループへの変革に向けて“経営基盤の強化・再構築”を行う

基本方針を実現させることで、

『共感』『実感』『充実感』のあるサービスを創出し

長期ビジョンである『I T で感動社会へナビゲート』の実現を目指す

基本方針に基づき、3つの基本戦略を推進していく



社会

社会課題解決につながるサービスを創出する

顧客

顧客エンゲージメントを高めることで、共創価値の拡大につなげる

従業員

共創を支える価値創造型人材を育成する

社会課題解決につながるサービスを創出する

【対処すべき課題】

1

研究開発体制の強化

2

営業機能の強化

3

M&A・アライアンス戦略の策定と推進

顧客エンゲージメントを高めることで、共創価値の拡大につなげる

【対処すべき課題】

1

企画提案型ソリューションの確立

2

受託開発体制の強化及びプロジェクト管理・品質管理の強化

3

営業機能の強化

共創を支える価値創造型人材を育成する

【対処すべき課題】

1

DX人材の育成強化

2

次世代マネジメント層の育成強化

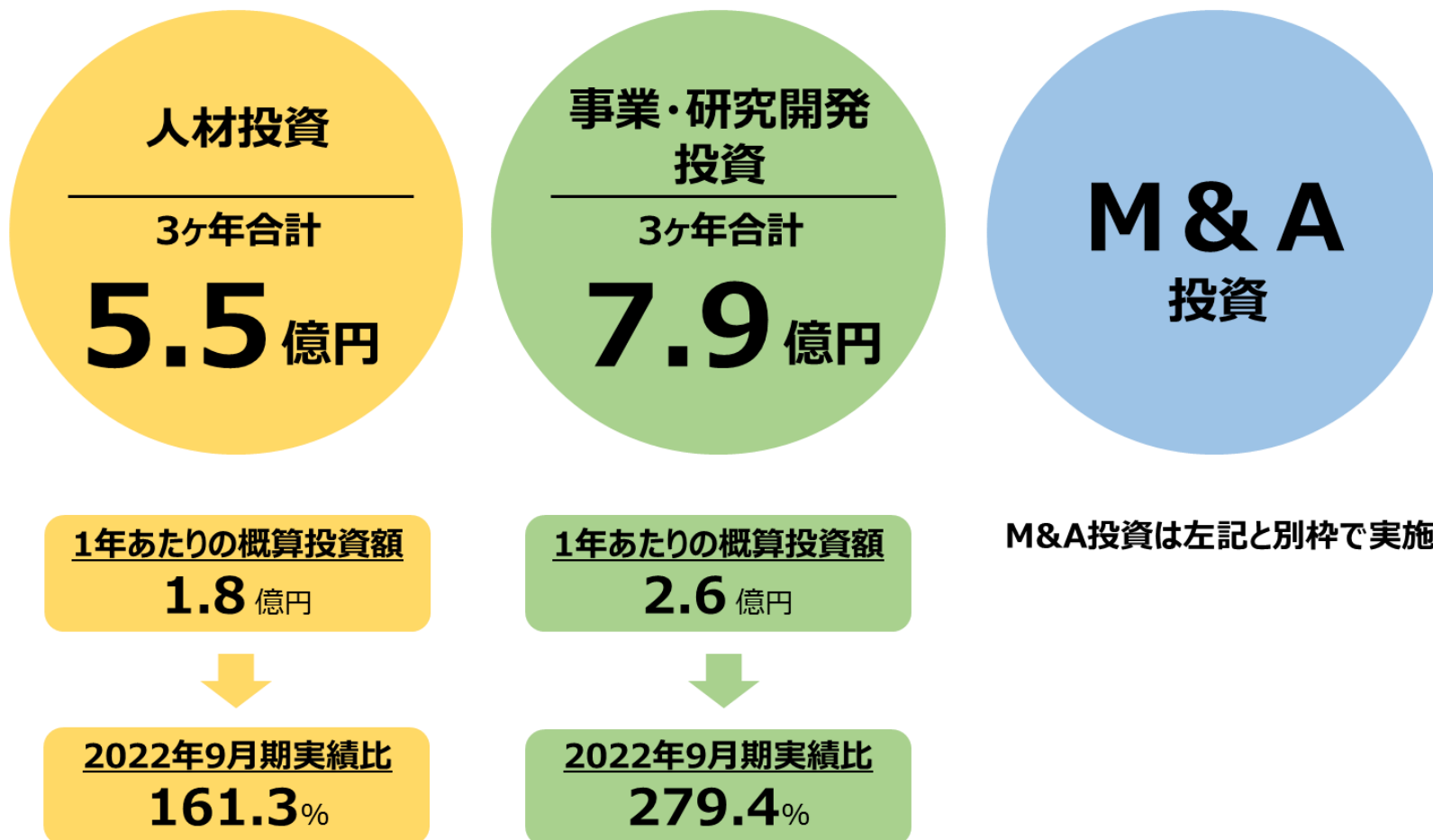
3

タレントマネジメントの戦略的活用

事業戦略（概要図）

		基本戦略		
		社会	顧客	従業員
事業領域	ITソリューション事業		<p>企画提案型ソリューションの確立</p> <p>受託開発体制、プロジェクト管理・品質管理の強化</p>	DX人材の育成強化
	ITサービス事業		<p>営業基盤強化</p> <p>新規ITサービスの創出</p> <p>研究開発体制の強化</p>	
	コーポレート	M&A・アライアンス		<p>次世代マネジメント層育成強化</p> <p>タレントマネジメントの戦略的活用</p>

中期経営計画（2023～2025年度）では、長期ビジョン達成に向けた積極的な投資を推し進める



	中期経営計画目標値 2025年9月期（中計最終年度）		長期ビジョン目標値 2031年9月期
売上高	89.5億円	▶	109.5億円
営業利益	4.4億円	▶	11.4億円
営業利益率	5.0%	▶	10.5%

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 IC
経営企画室

電話 03-5753-1211

FAX 03-5753-1220

Email investor-relation@ic-net.co.jp



株式会社IC

Be the best partner.

ITで感動社会へナビゲート