

株式会社インフォメーションクリエーティブ (4769)

2015年9月期 決算説明会

2014年10月 - 2015年9月

- 1 会社概要
- 2 事業の概要
- 3 2015年9月期決算内容
- 4 2016年9月期業績見通し

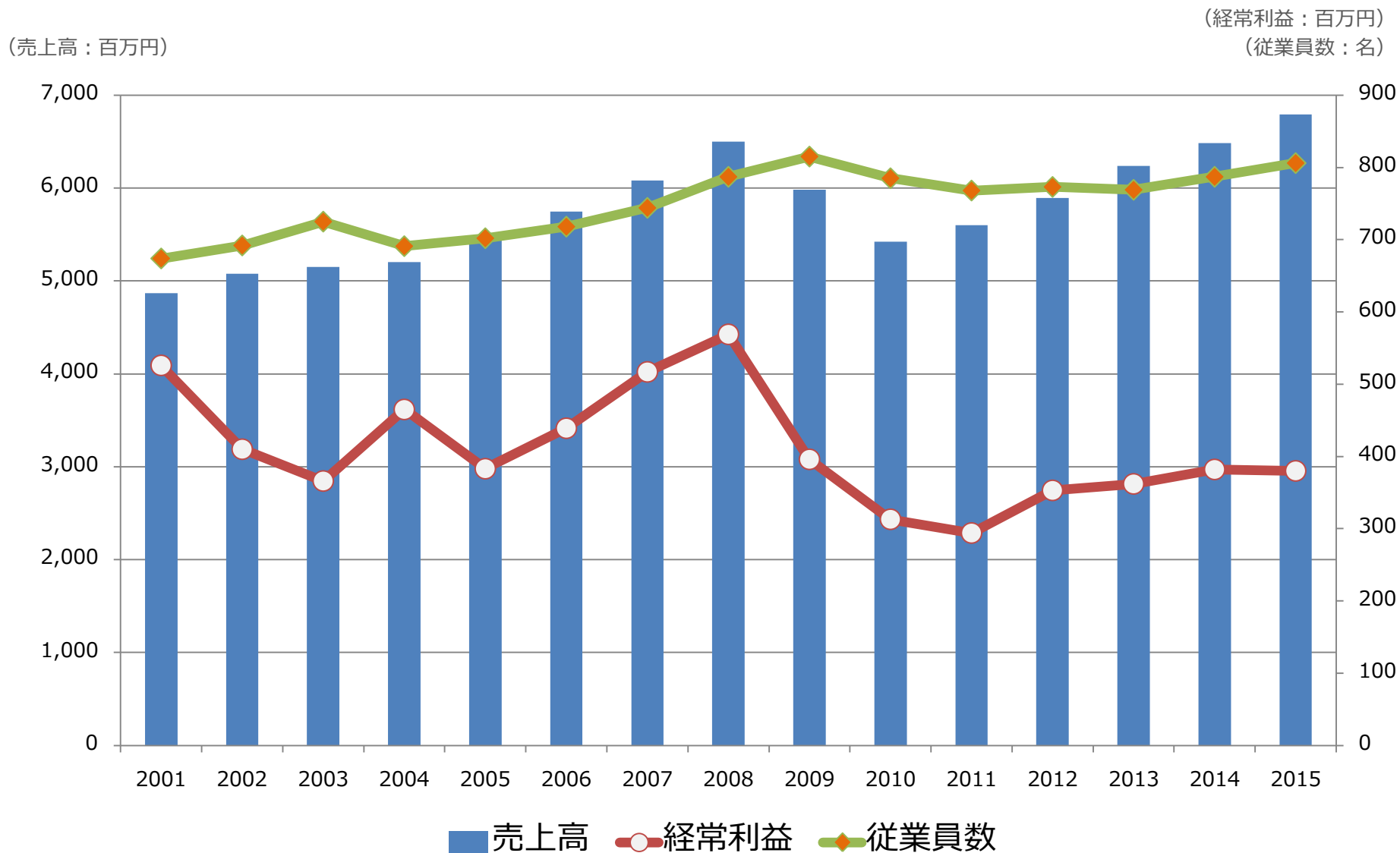
<注意事項>

- 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。



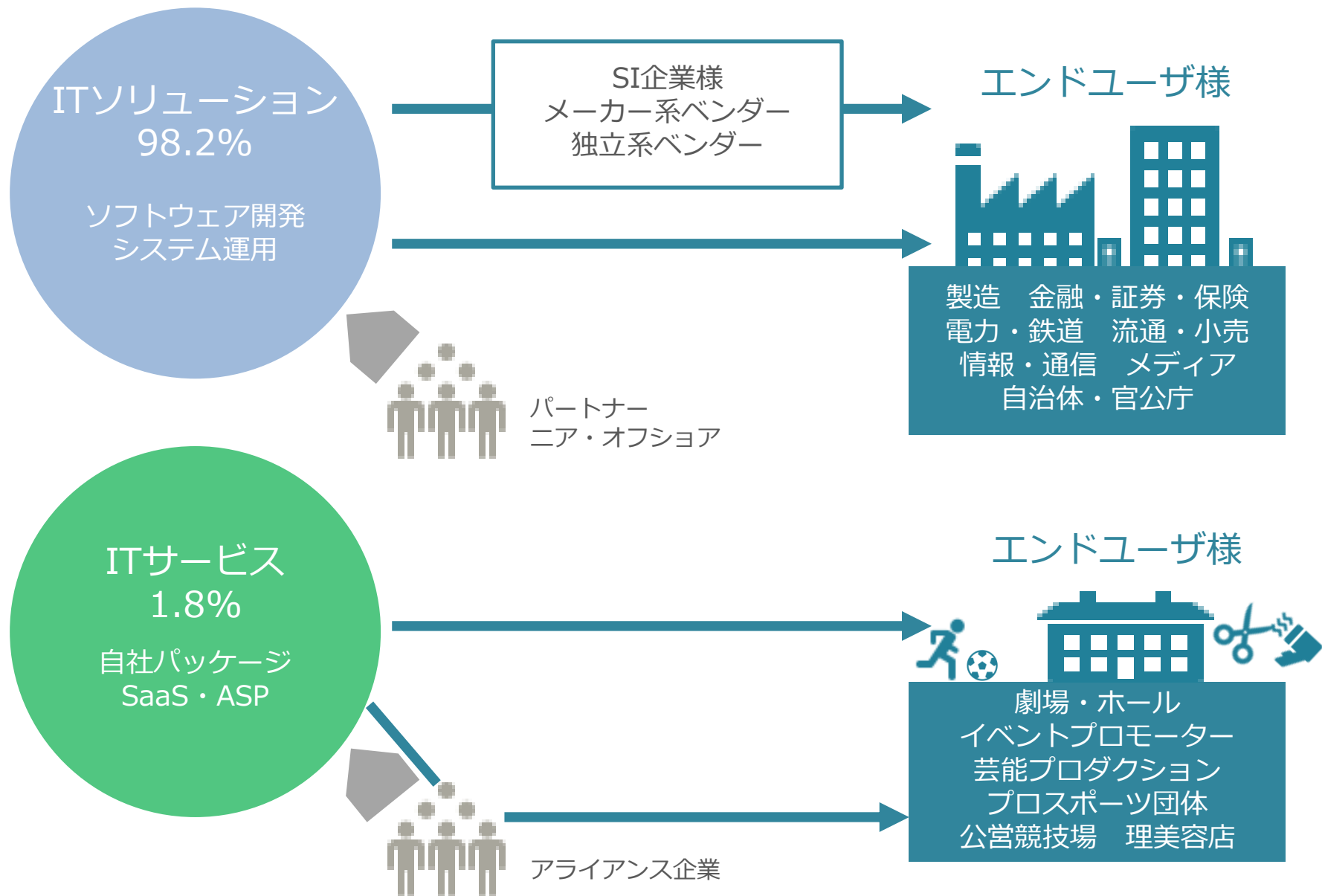
設立	1978年2月20日
資本金	4億7百万円（2015年9月末現在）
発行済株式総数	3,866千株（2015年9月末現在）
決算期	9月
代表者	代表取締役社長 山田 亨
従業員数	806名（2015年9月末現在） 平均年齢 34.2歳
業種	情報サービス業 （1）ITソリューション （2）ITサービス
JASDAQ上場	2000年7月13日
株式売買単位	100株単位
証券コード	4769（情報・通信業）

1.2. 業績・従業員数の推移





事業の概要



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

2つの作業形態

一括請負型
10.8%

役務常駐型
89.2%

2015年9月期

WEB開発・パッケージサービス

新規開発
カスタマイズ

導入支援

運用支援

ASPサービス

ASP・
カスタマイズ

システム運営

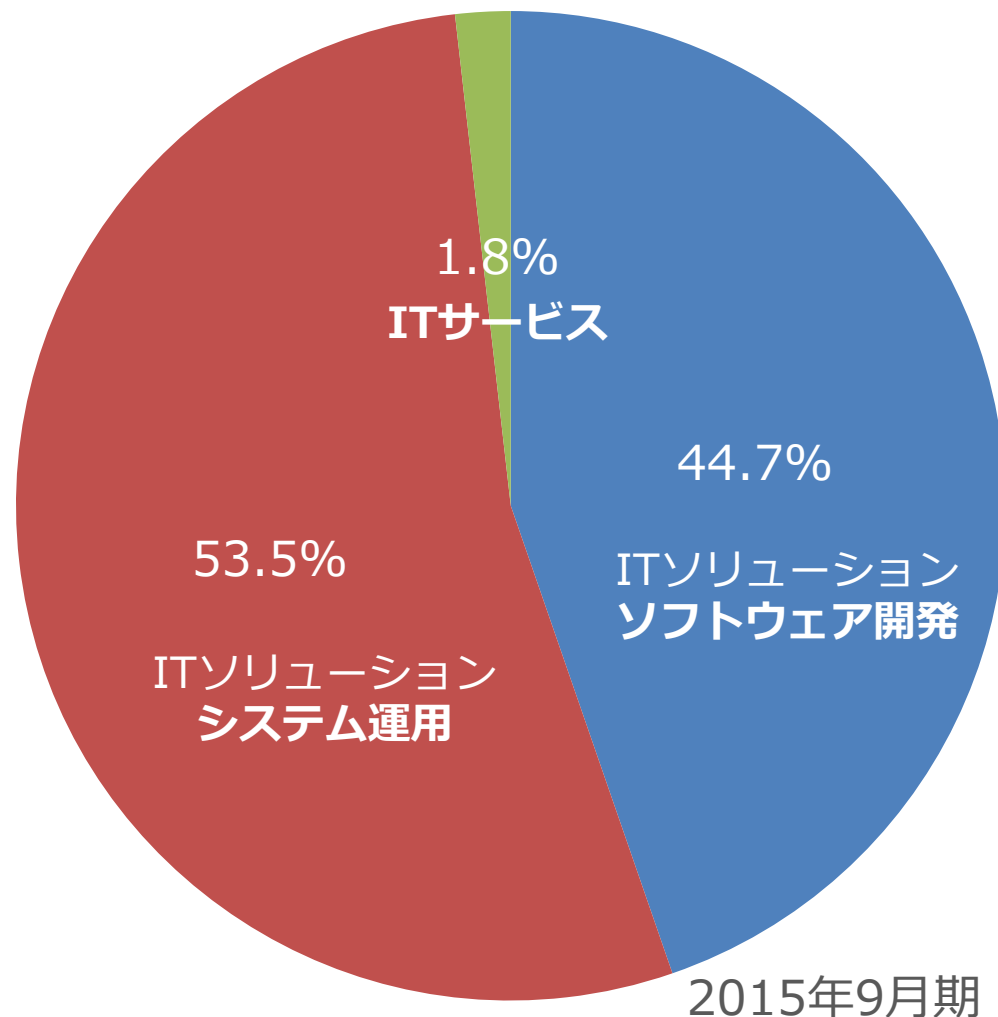
2つのターゲット

理美容業界
12.3%

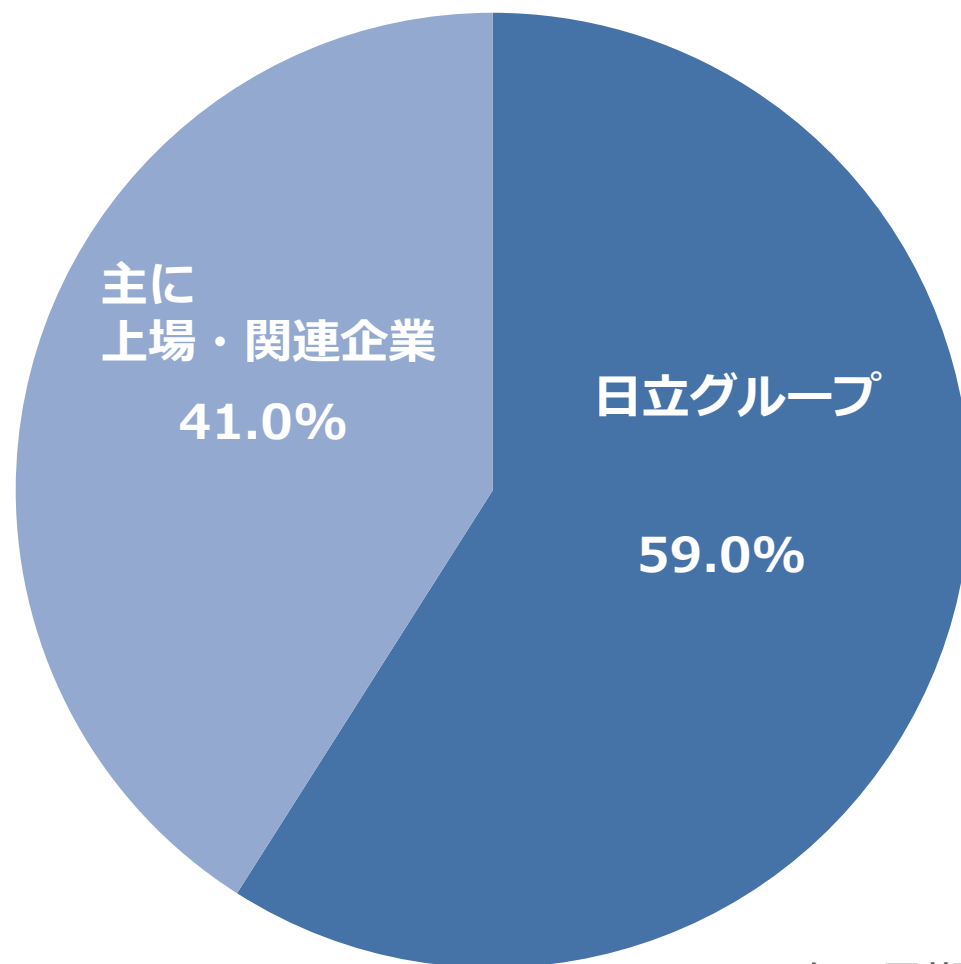
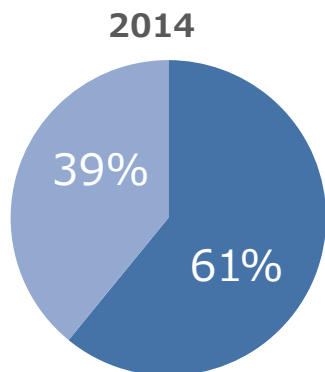
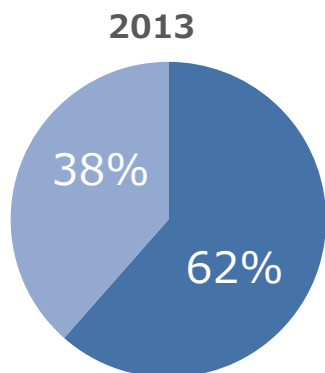
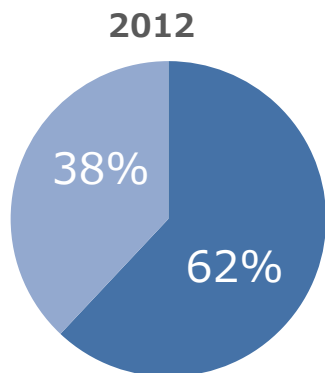
エンタメ
スポーツ業界
87.7%

2015年9月期

安定したシステム運用に支えられ、
ソフトウェア開発、ITサービスで挑戦する



安定した取引基盤



2015年9月期



2015年9月期決算内容



◇ 全社業績

ITソリューション事業の受注増加により、過去最高売上を達成

売上高	6,794百万円	前年同期比	4.8%増
経常利益	380百万円	前年同期比	0.5%減

◇ ITソリューション事業

金融・証券・保険、製造、官公庁・自治体などの受注増加に伴い、売上が増加

ITソリューション売上高	6,674百万円	前年同期比	5.4%増
--------------	----------	-------	-------

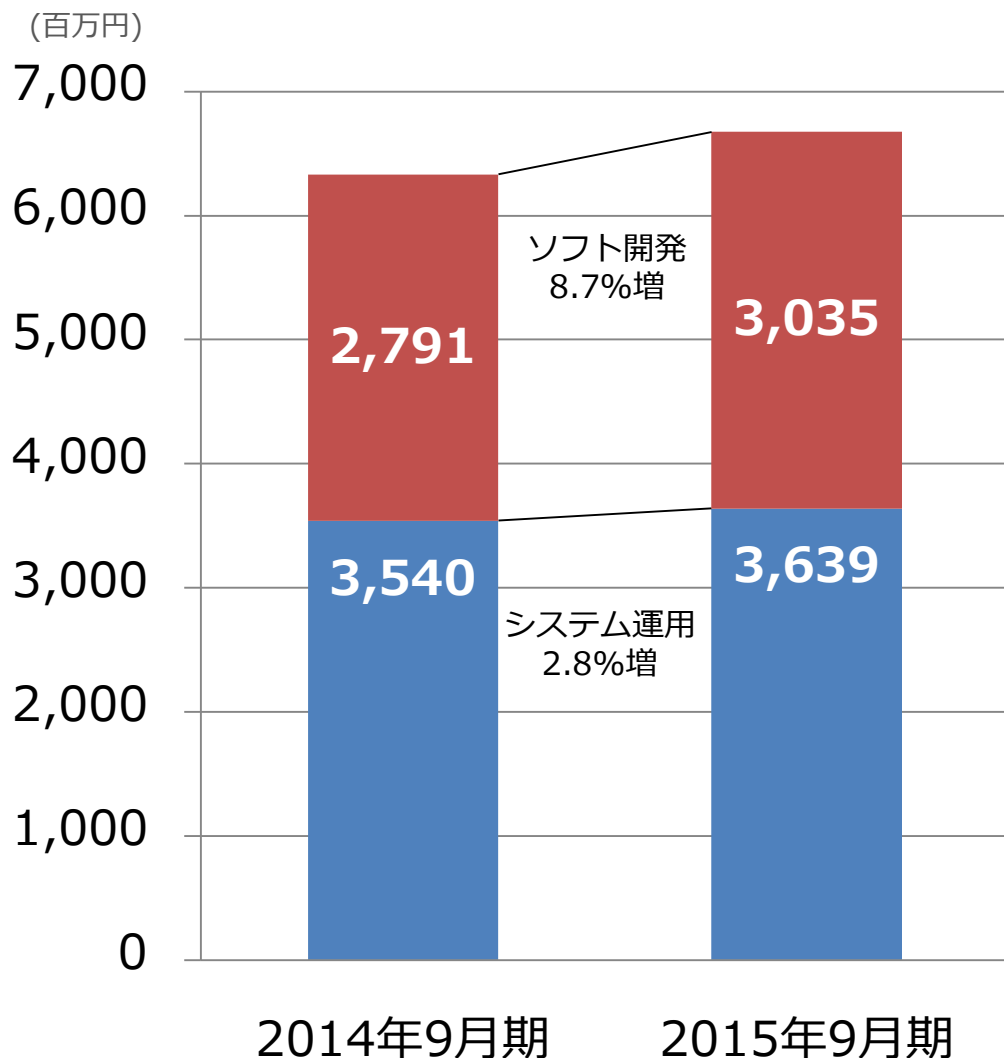
◇ ITサービス事業

A S Pサービスの一部ユーザの機能削減に伴う契約変更などにより売上が減少

ITサービス売上高	119百万円	前年同期比	21.2%減
-----------	--------	-------	--------



ソフトウェア開発、システム運用共に受注増



ソフトウェア開発

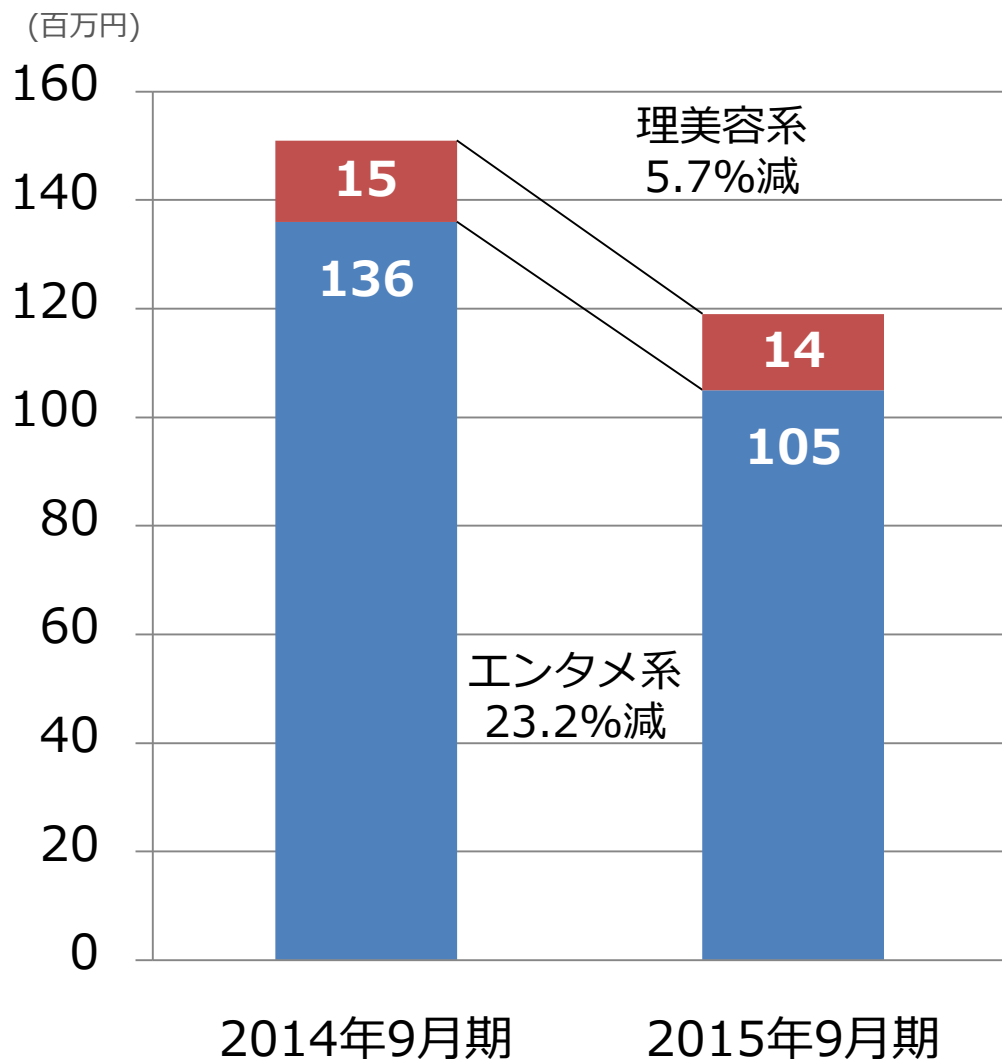
製造、官公庁・自治体向けオープン・Web系システム開発の受注が増加したため売上増加。

システム運用

製造、金融・証券・保険向けのシステム運用管理の受注が増加したため売上増加。



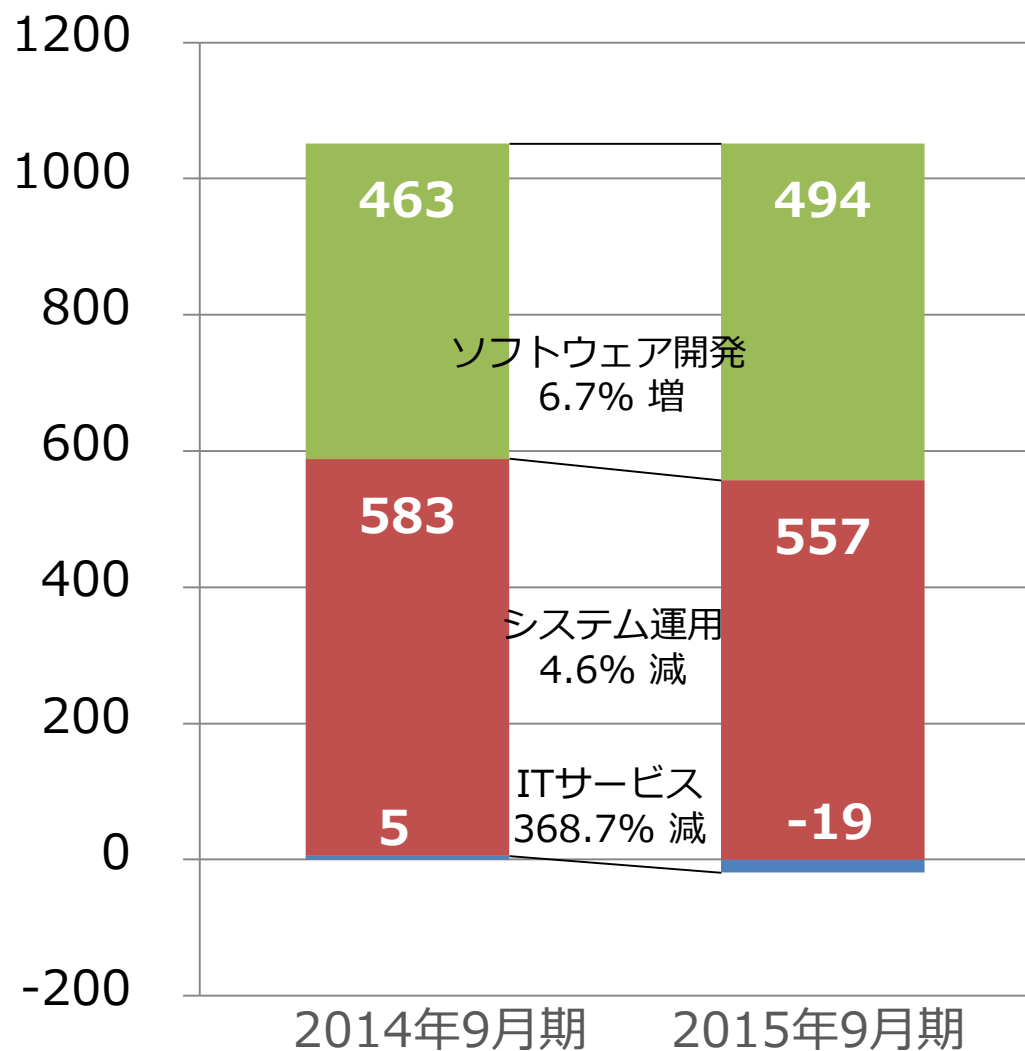
チケットサービスのユーザー契約変更により売上減少



チケットサービスをご利用中の一部お客様の契約縮小により、一時的に落ち込んだものの、9月より契約内容を見直し回復中。

ソフトウェア開発で増えたものの全社で下落

(百万円)



ITソリューション・ソフトウェア開発

受注が増加したもののソフトウェア開発プロジェクトの工数超過に伴う原価の増加が発生した。

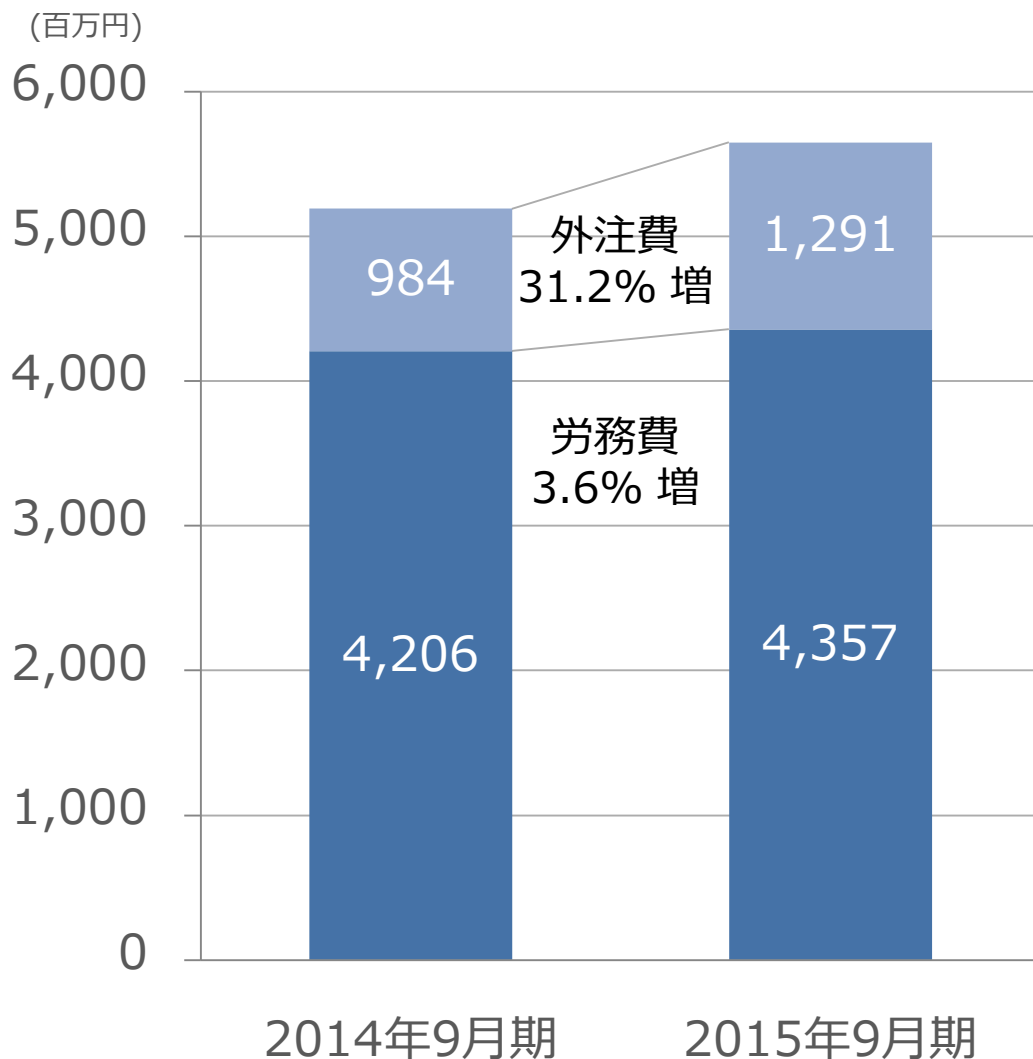
ITソリューション・システム運用

インフラ構築での作業縮小に伴うエンジニアの不稼働が発生した。

ITサービス

売上減少に伴い利益減少。

パートナー強化により外注費が増加



外注費

ITソリューション・ソフトウェア開発、システム運用共に外注作業の増加のため。

労務費

社員の増加と昇給等の処遇改善のため。



特別損失の減少により増益

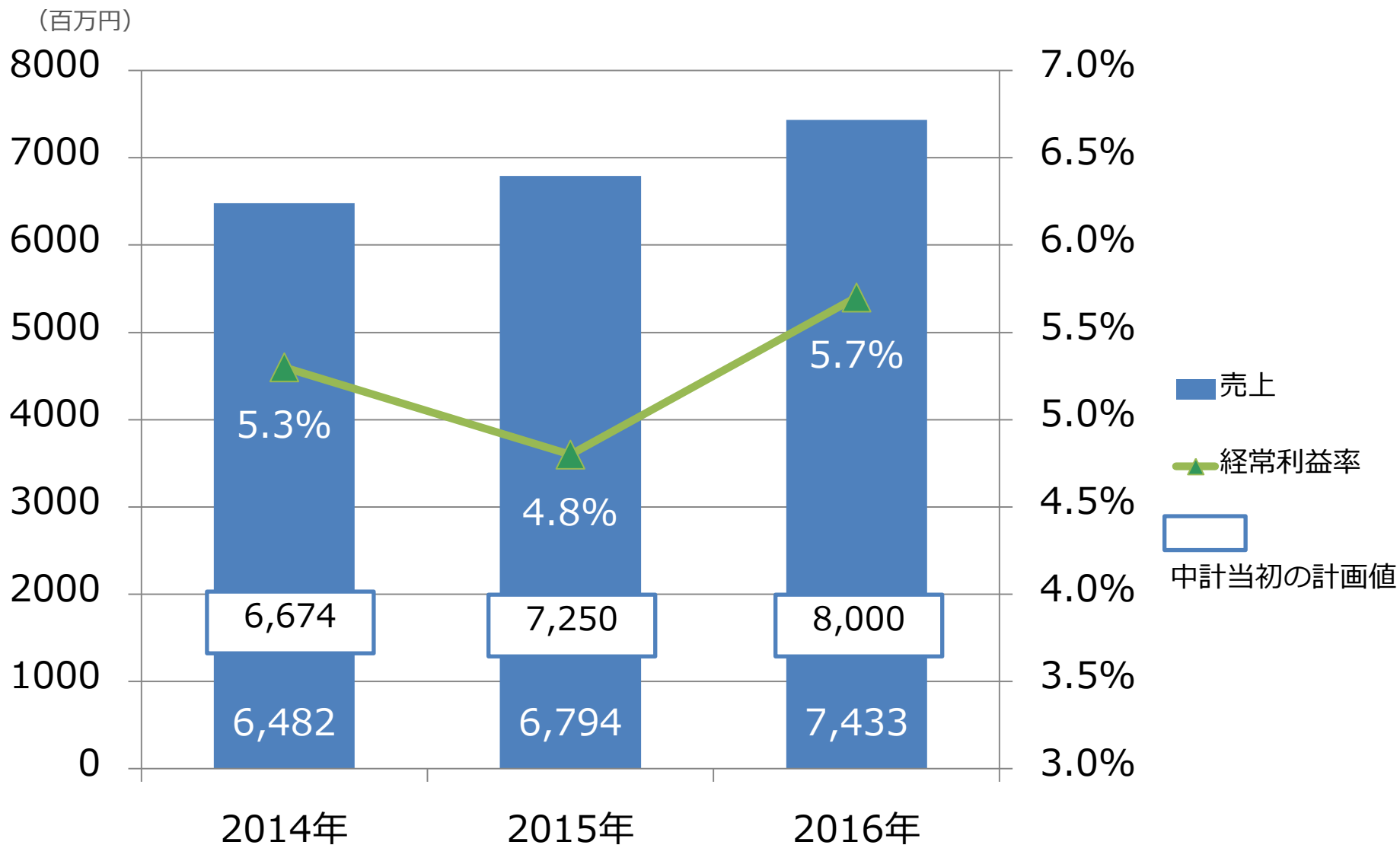
	2014年9月期	2015年9月期	増減額	増減率
売上高	6,482	6,794	311	4.8%
売上総利益	1,052	1,032	-19	-1.9%
売上総利益率	16.2%	15.2%	1.0ポイント上昇	
販売費及び一般管理費	705	706	0	0.0%
販売費及び一般管理比率	10.9%	10.4%	0.5ポイント下降	
営業利益	346	326	-20	-5.8%
営業利益率	5.3%	4.8%	0.5ポイント下降	
経常利益	382	380	-1	-0.5%
経常利益率	5.9%	5.6%	0.3ポイント下降	
当期純利益	97	206	109	113.0%

単位:百万円



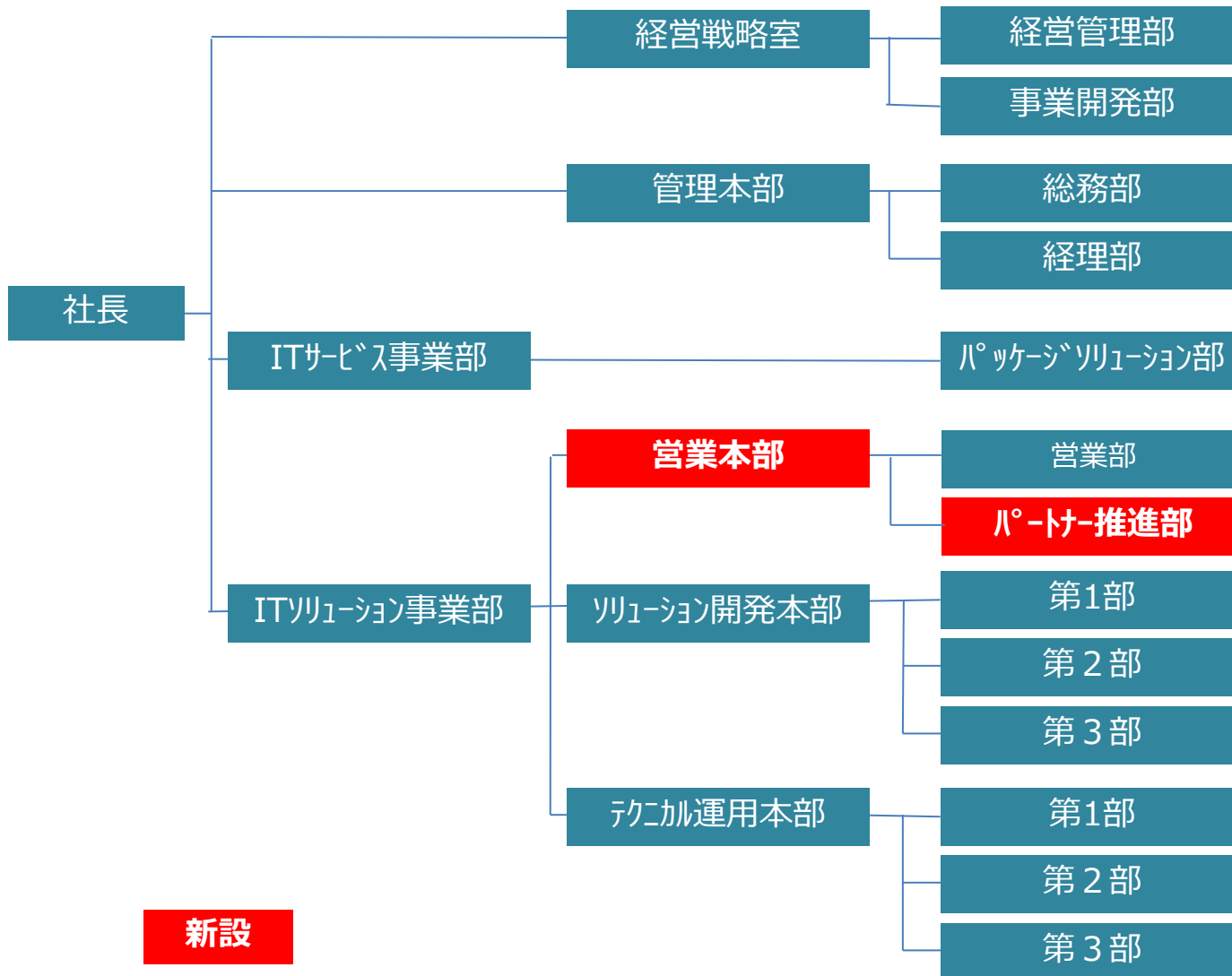
2016年9月期業績見通し

4.1 業績見通し－中期計画（2014年9月期～2016年9月期）





営業活動、パートナー獲得、現場部門との連携を強化するために営業本部内にパートナー推進部を新設





ITソリューション事業

◇営業体制の強化

新規ユーザーの獲得、営業部員の増員・増強。

◇一括作業体制の強化

プロジェクト管理、品質管理の強化。

◇パートナー強化

パートナーとの深耕拡大。

◇ニアショア・オフショアパートナー強化

一括作業の発注を増加。



ITサービス事業

◇新サービスの提供

チケットGATEの本格的営業活動を開始。

◇研究開発の強化

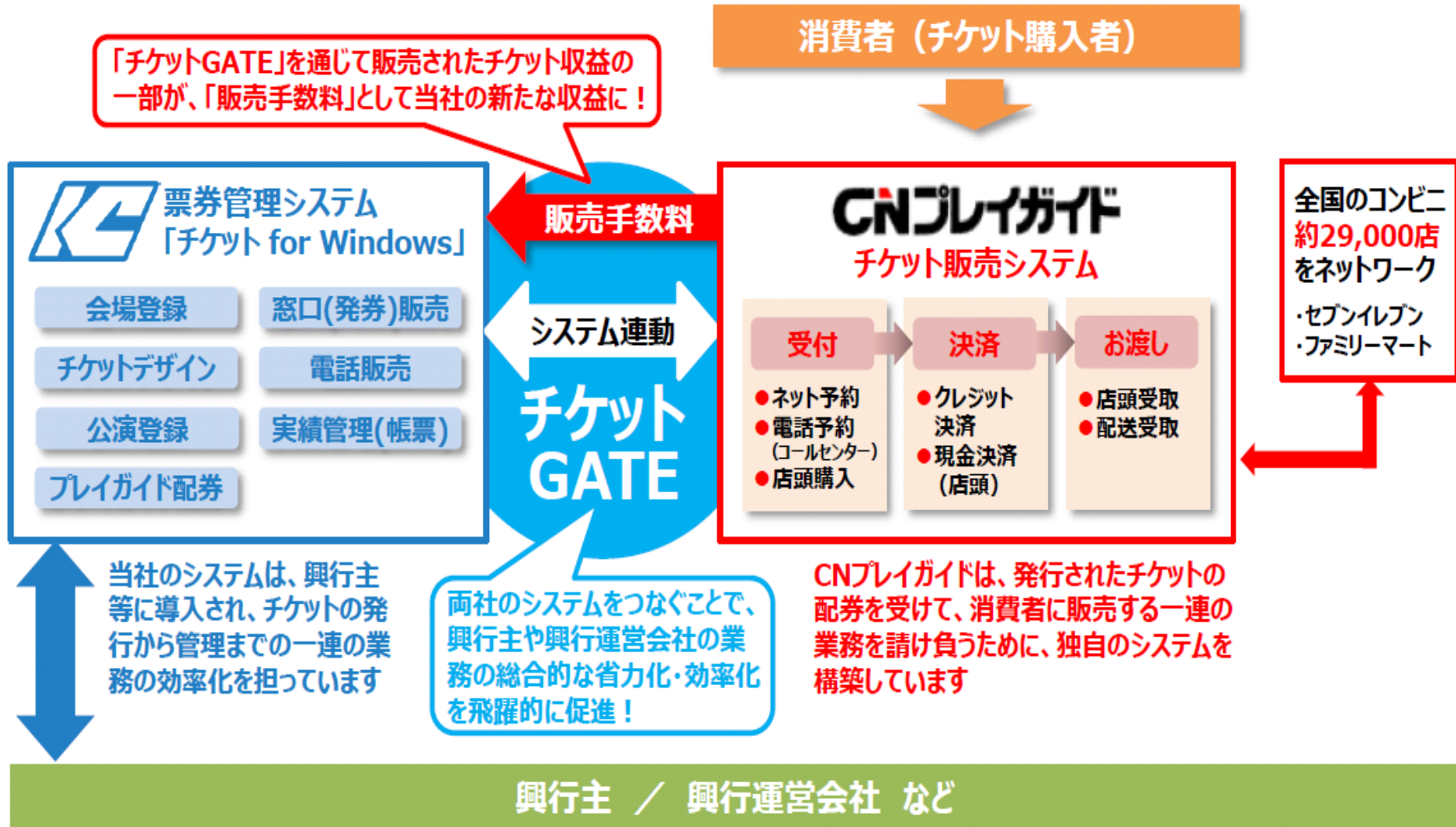
社外の有識者を登用し、研究開発体制を強化。

◇アライアンス戦略強化

業務提携とM&Aによる事業拡大を図る。



アライアンスによる新ビジネス

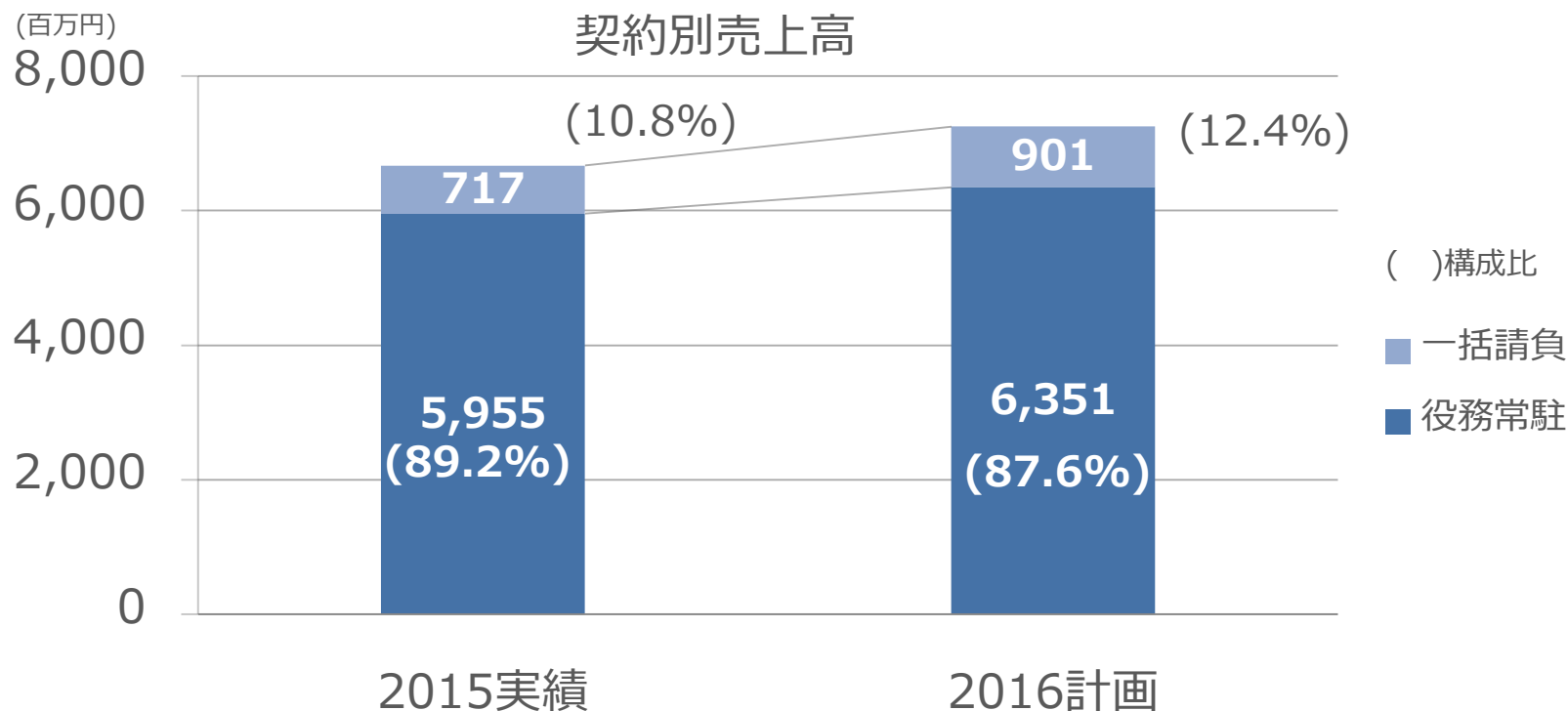




ITサービス事業の研究開発体制を強化

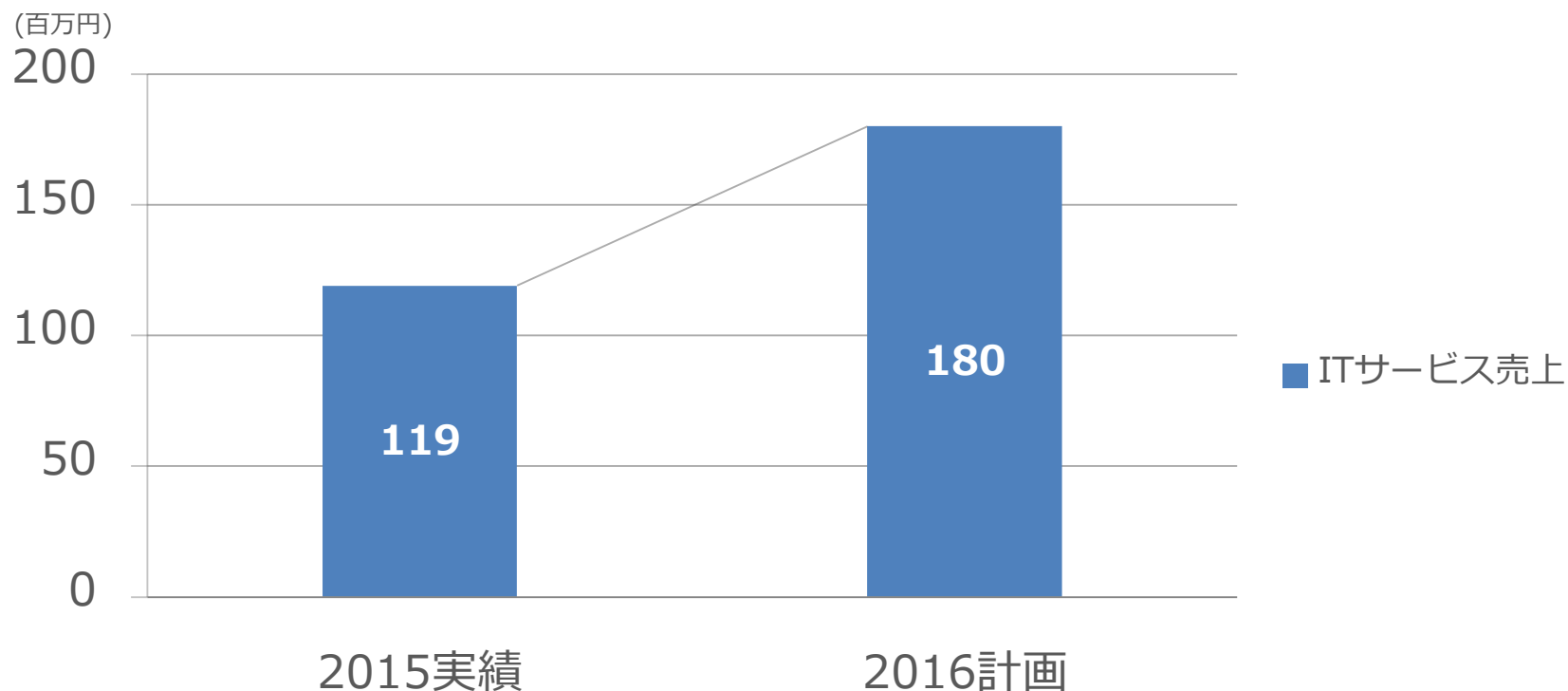
	2014年9月期	2015年9月期	2016年9月期	2017年9月期	2018年9月期	
美容サロン検索予約サイト LAPOLU	提供中止					
o2o/リサーチ系アプリ	事業化中止					
インバウンド系	プロトタイプ	実験中				
エンタメ系	企画立案中					
企画5						
企画6						

計画 7,252百万円 前年度比 +8.7%



プロジェクト管理を徹底し、品質向上と効率化を図り、パートナー開拓を強化し、増加する引合いに対応する。

計画 180百万円 前年度比 +51.7%



チケット関連サービスの受注増加とチケットGATEの契約拡大にフォーカスする。

上半期（2015年10月 - 3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	パッケージ 開発販売	
前期受注予算	1,536	1,845	67	3,449
2014年11月10日時点 実績	1,209	1,708	39	2,957
2014/10 - 2015/3 計画達成率	78.7%	92.6%	58.3%	85.7%
今期受注予算	1,684	1,905	81	3,670
2015年11月10日時点 実績	1,335	1,720	63	3,120
2015/10 - 2016/3 計画達成率	79.3%	90.3%	77.9%	85.0%

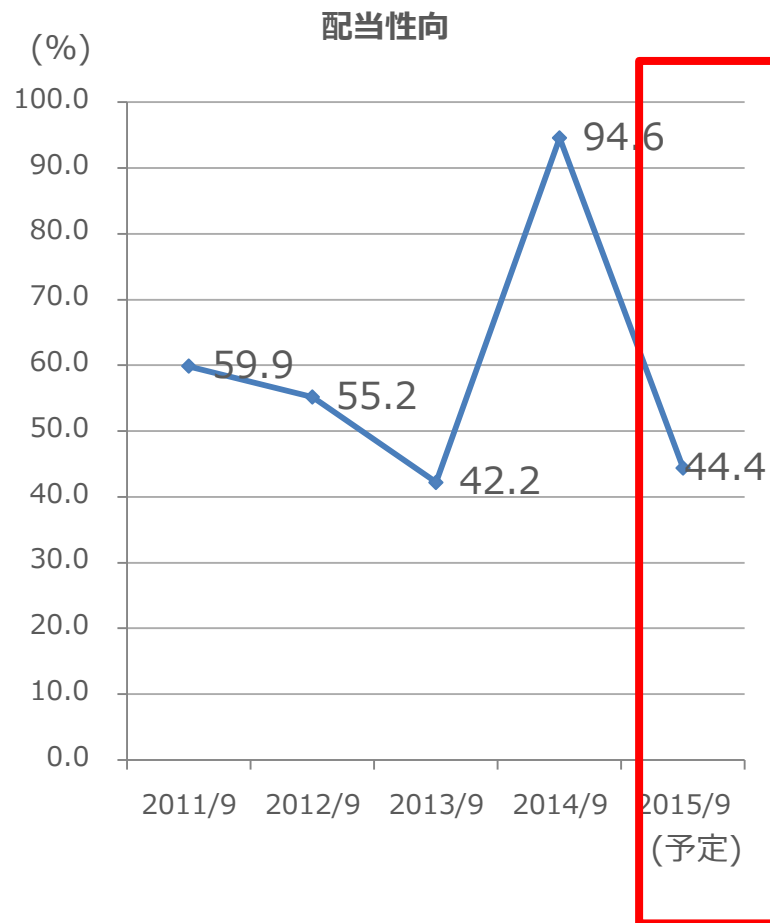
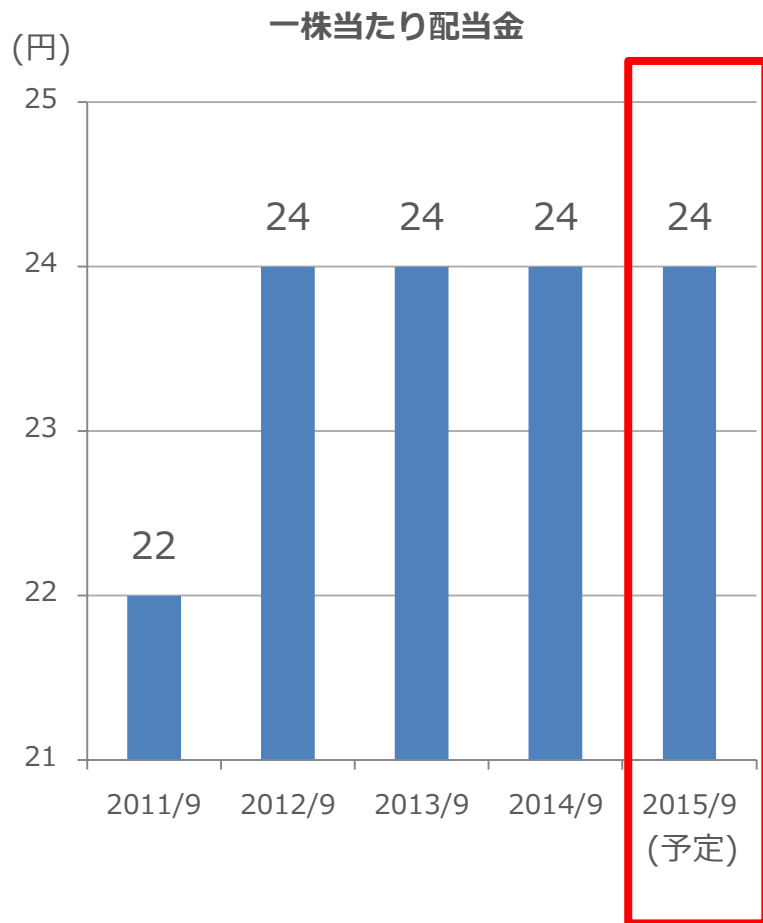


事業部門別 2015年9月期との比較

(百万円)

	ITソリューション		ITサービス	合計 (売上高)	経常利益	当期純利益
	ソフトウェア 開発	システム 運用	パッケージ 開発販売			
2015年9月期	3,035	3,639	119	6,794	380	206
2016年9月期	3,383	3,868	180	7,433	464	293
増減額	347	229	61	639	84	86
増減率	11.5%	6.3%	51.7%	9.4%	22.2%	41.7%

基本方針 「安定配当」



本日はありがとうございます

株式会社インフォメーションクリエーティブ(4769)

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

取締役 経営戦略室長 吉田 明芳

電話 03-5753-1211

ファクシミリ 03-5753-1220

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