



(東証スタンダード：4769)

2025年6月2日

2025年9月期 第2四半期 決算説明資料

(2024年10月1日～2025年3月31日)

Agenda

1. 会社概要・事業概要
2. 2025年9月期 第2四半期連結決算内容
3. トピックス
4. 2025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（2025年3月末現在）
発行済株式総数	7,732千株（2025年3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	738名（2025年3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

24.3億円

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

24.0億円

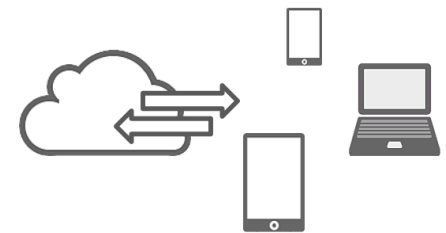
ITサービス事業

幅広い業界に向けた
独自サービスの
開発・販売・提供

チケット販売・入場管理

アスリート育成支援

聴覚障害者支援



セグメント売上

1.0億円

※本頁記載の数値は2025年9月期 第2四半期実績

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



美術館・動物園・温泉施設・スポーツジムといった施設やイベントの入場管理に特化したLINEで出来る入場管理型チケット販売管理サービス



選手の育成プログラムをスマホ・PCで管理可能なデジタルツール

IDP(Individual Development Plan)を用いたシステム管理により

選手一人ひとりに合わせた育成プランを考案できることが強み



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、2025年3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

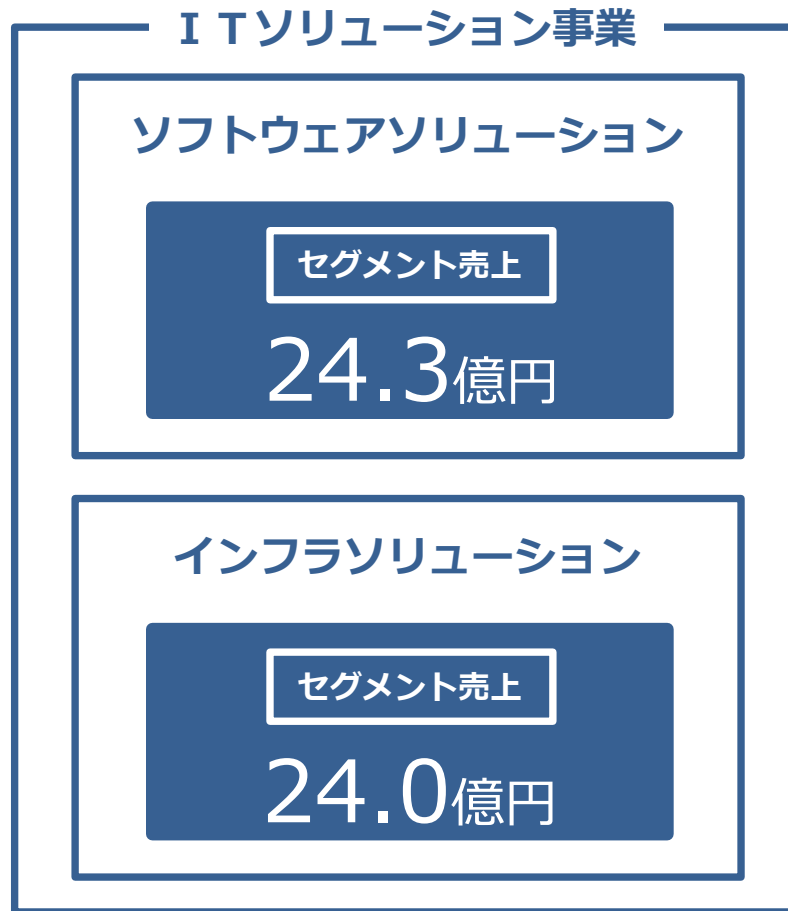
※3 「SpeechCanvas for Biz」は法人向けです



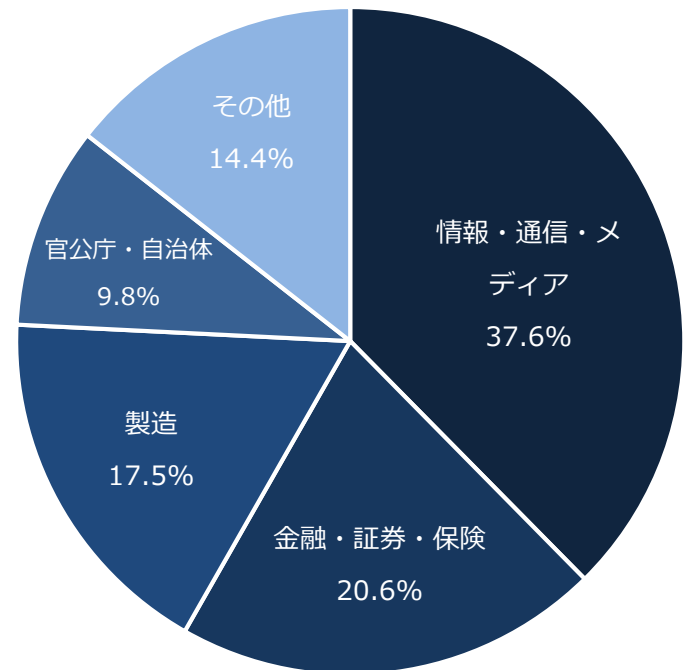
2025年4月に駅施設・居住空間・機械設備等の騒音環境から目的エリアの音声をクリアに吸取る機能的な音響装置「Sound Pipette(TM)」を提供開始 ※4

※4 「Sound Pipette」は、株式会社フィートが商標登録出願中(商願2024-124417)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」

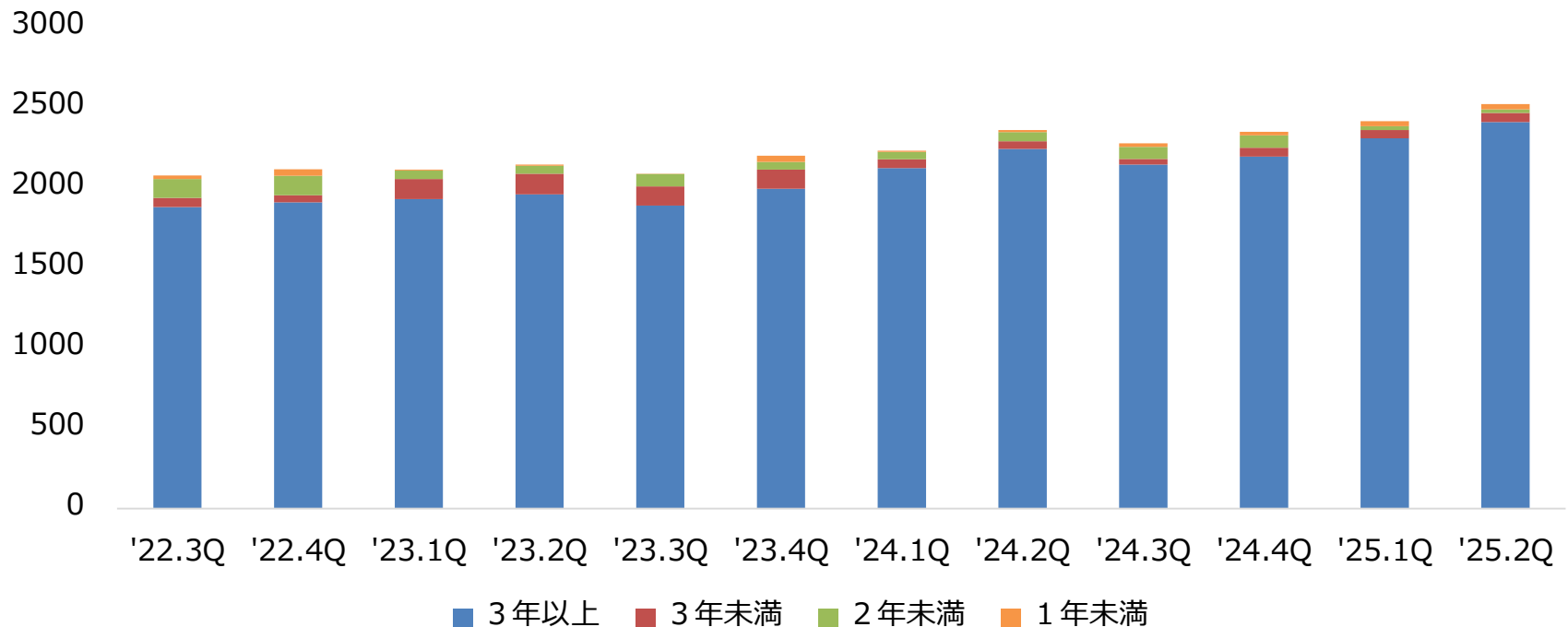


2025年9月期 第2四半期実績

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

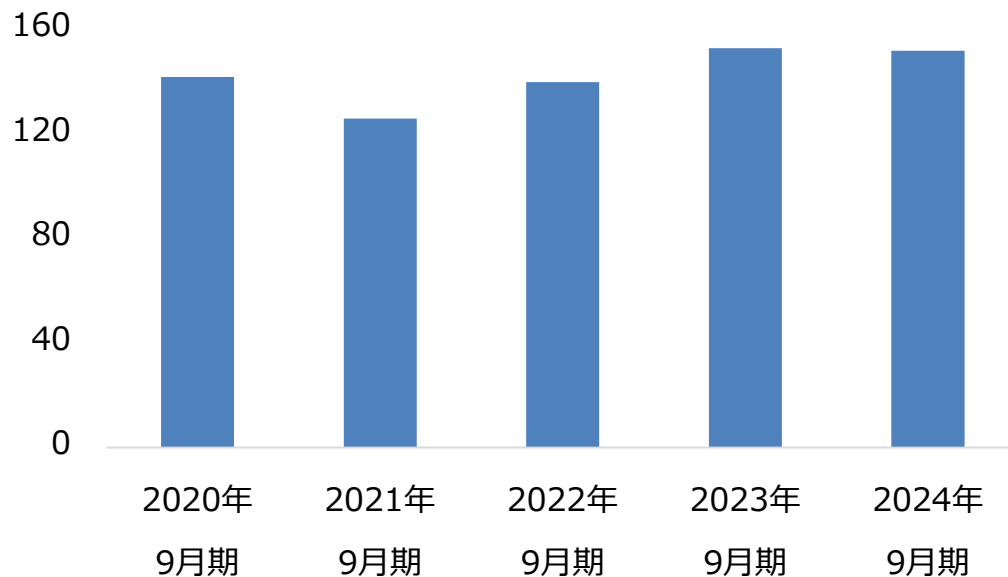
(百万円)

取引継続年数別 売上高推移



150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

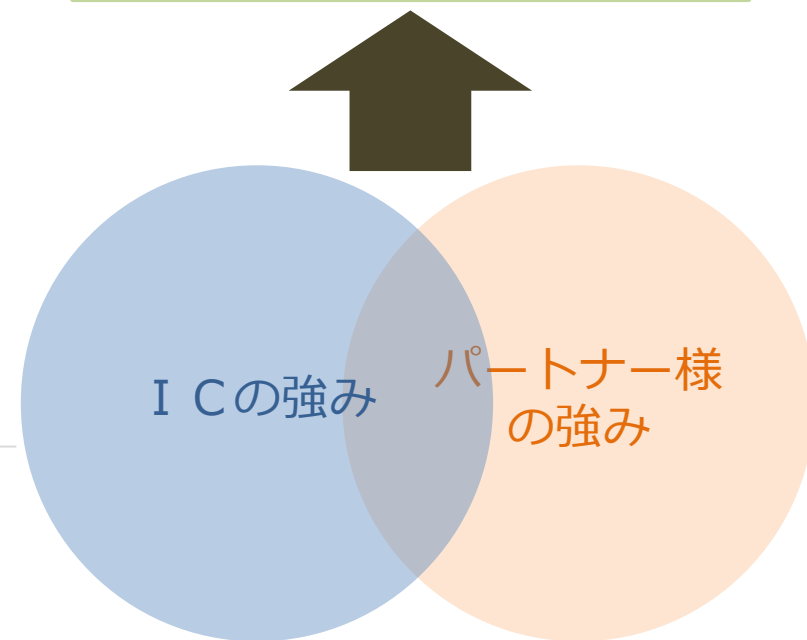
パートナー社数の推移



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. 2025年9月期 第2四半期連結決算内容
3. トピックス
4. 2025年9月期 連結業績予想

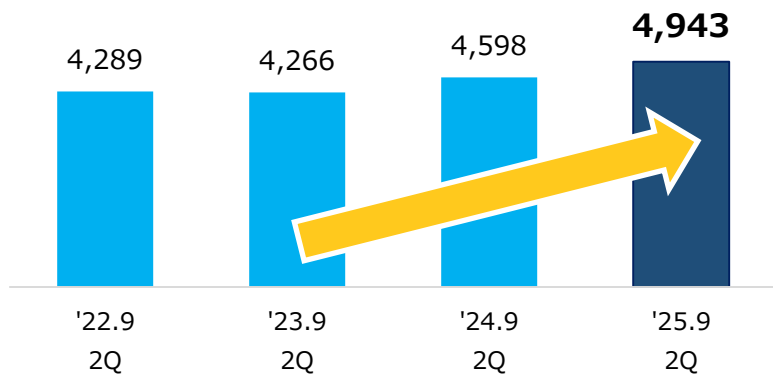
- ✓ 売上高は、官公庁・自治体、金融・証券・保険を中心としたビジネスパートナーの展開による売上が伸長し、前年同期比増
- ✓ 営業利益は売上高の増加や一部販管費の発生が第3四半期以降に後ろ倒しとなったことなどにより前年同期比増

(百万円)

	2024年9月期 第2四半期 実績	2025年9月期 第2四半期 業績予想	2025年9月期 第2四半期 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	4,598	4,791	4,943	345	+7.5%	152	+3.2%
営業利益	445	289	459	13	+3.0%	169	+58.3%
経常利益	504	301	485	▲19	▲3.8%	184	+61.3%
親会社株主に帰属する 中間純利益	346	311	447	101	+29.3%	135	+43.6%

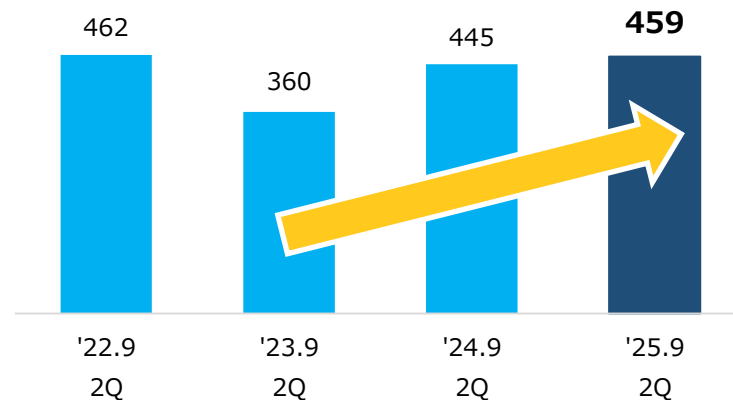
売上高

(百万円)



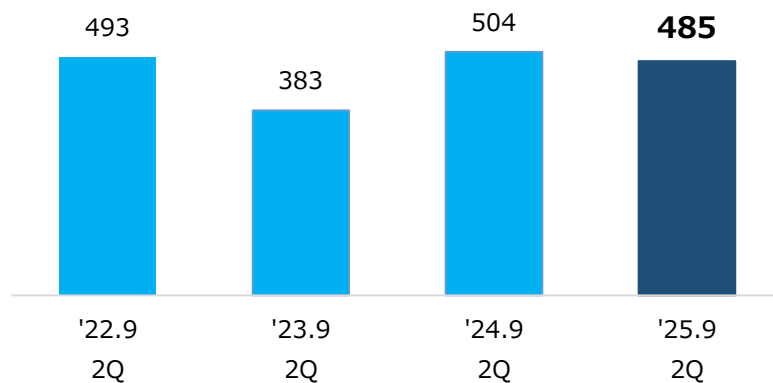
営業利益

(百万円)



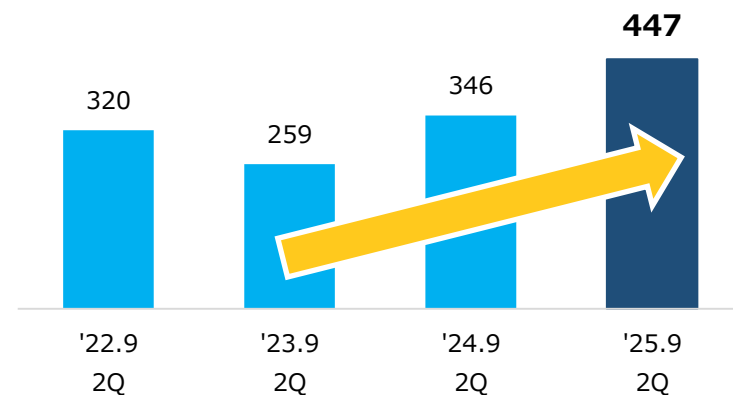
経常利益

(百万円)



親会社株主に帰属する中間純利益

(百万円)

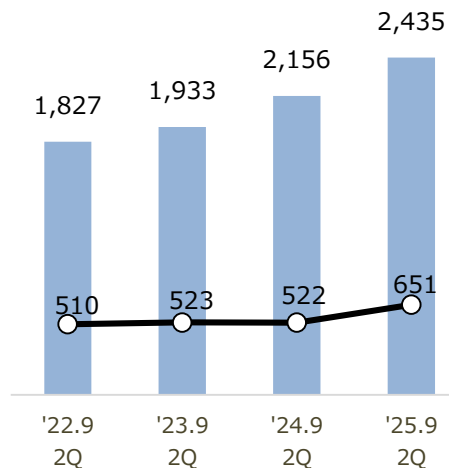


- ✓ ITソリューション事業は、ビジネスパートナーの展開による売上が伸長したことなどにより増収増益
- ✓ ITサービス事業は、主要顧客の開発業務の一部をITソリューション事業へ移管したことなどにより減収減益

ITソリューション事業

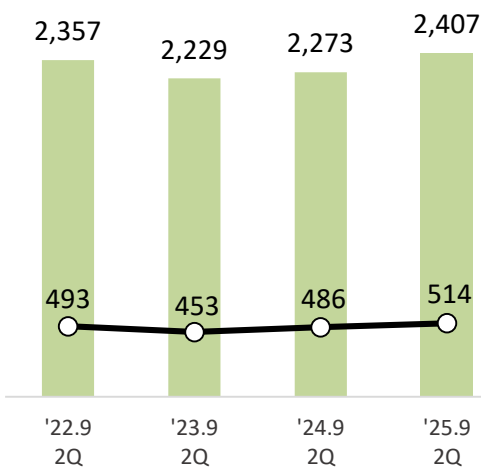
ソフトウェアソリューション

(百万円)
■ 売上高
◆ 売上総利益



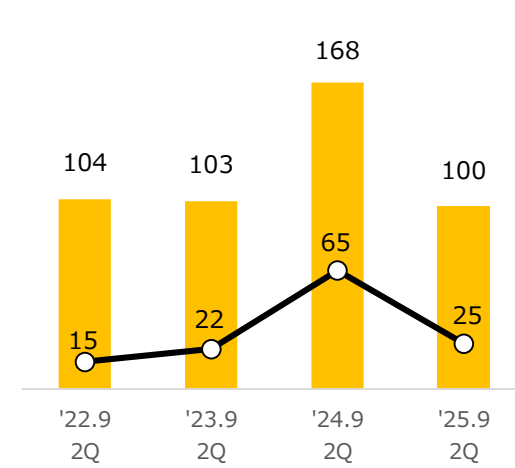
インフラソリューション

(百万円)
■ 売上高
◆ 売上総利益

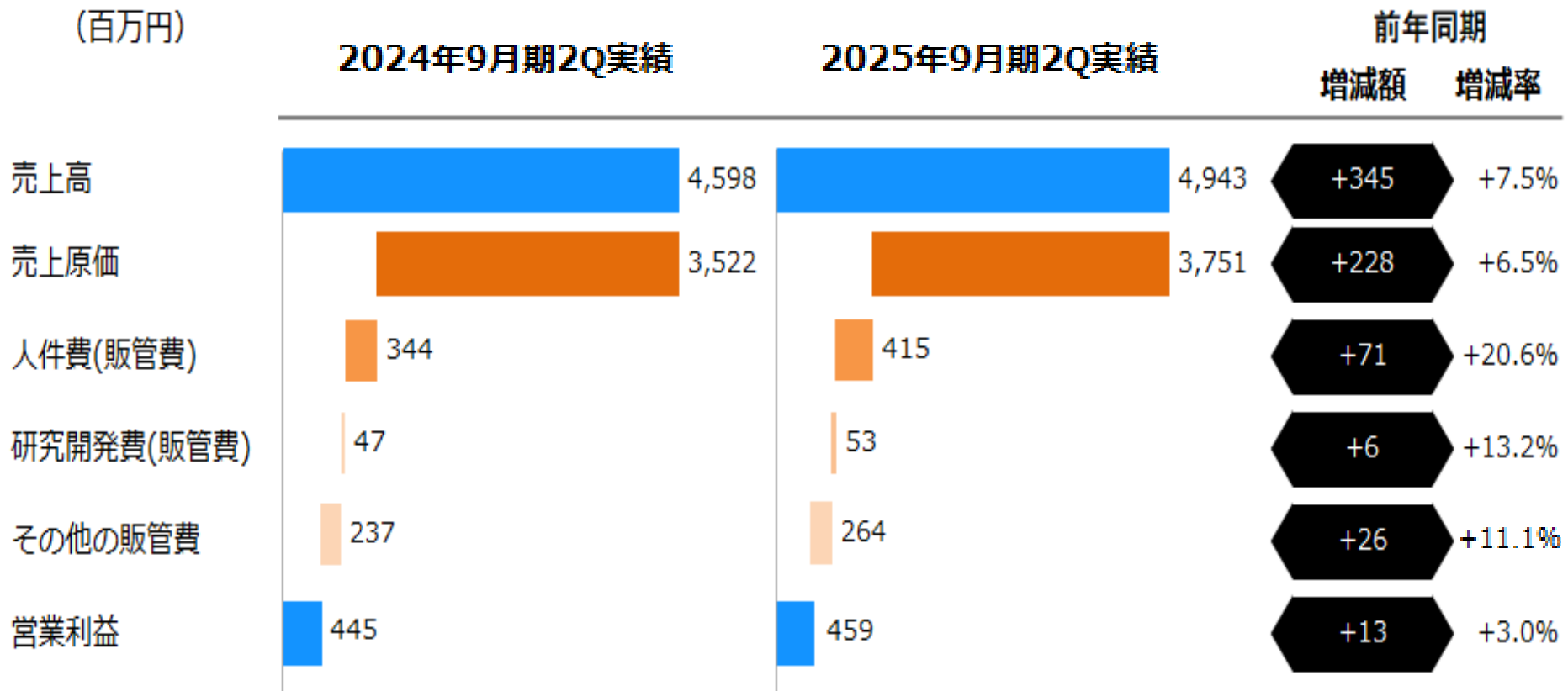


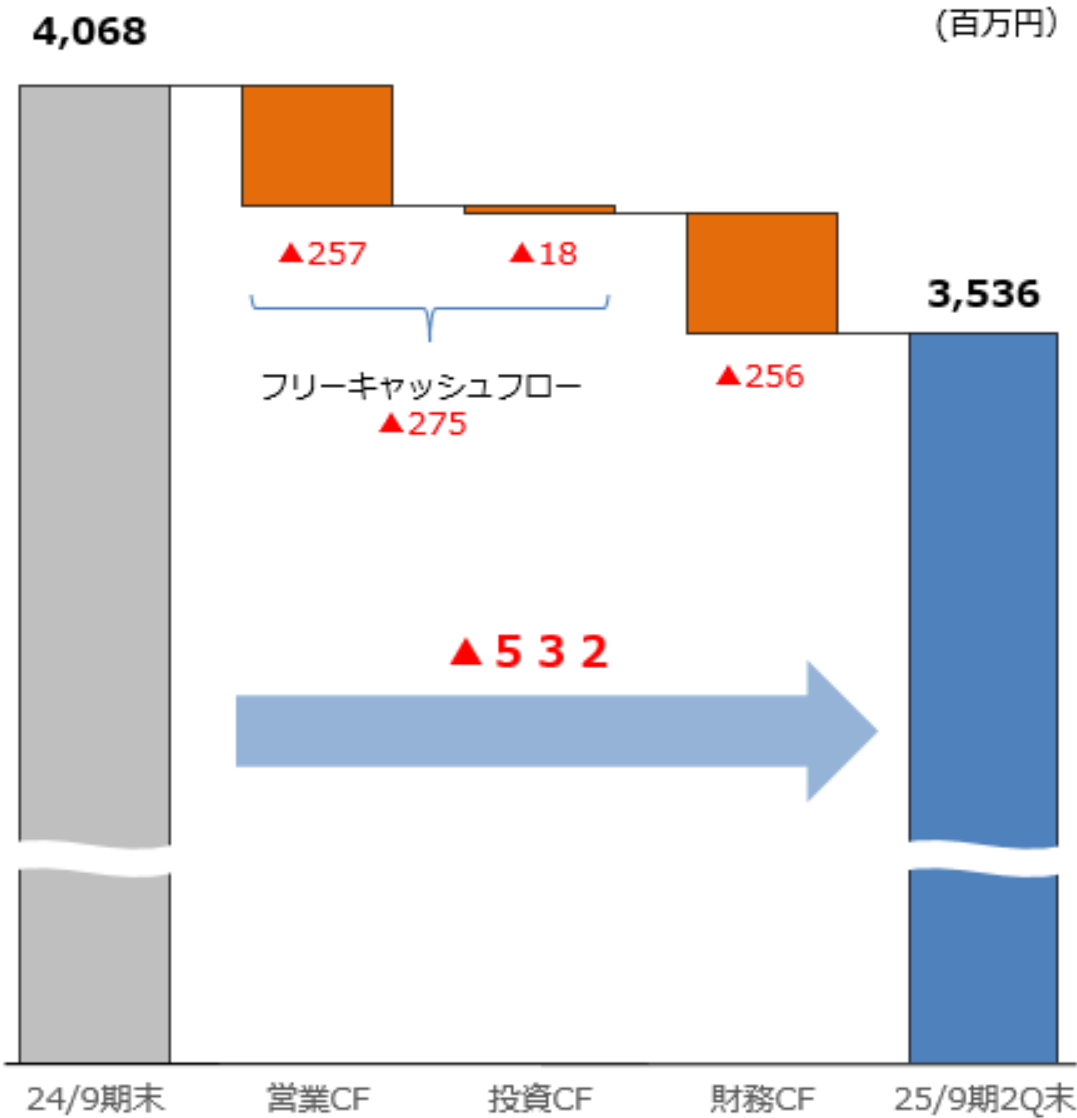
ITサービス事業

(百万円)
■ 売上高
◆ 売上総利益



- ✓ ビジネスパートナーの展開により、売上高が3億4,500万円の増加、外注費を中心に売上原価が2億2,800万円の増加
- ✓ 成長投資に基づく体制強化や研究開発により販管費が増加したものの、売上高の伸長により、営業利益は前年同期比1,300万円の増益





主なキャッシュフローの内訳

■ 営業 C F	▲ 257
税引前当期純利益	675
退職給付に係る負債の増減	▲ 230
退職給付制度改定益	▲ 189
その他	▲ 510
■ 投資 C F	▲ 18
無形固定資産の取得による支出	▲ 17
■ 財務 C F	▲ 256
配当金支払額	▲ 256

Agenda

1. 会社概要・事業概要
2. 2025年9月期 第2四半期連結決算内容
3. トピックス
4. 2025年9月期 連結業績予想

新規ITサービスの創出

長期ビジョン（VISION2031）『ITで感動社会にナビゲート』の実現に向けた、ITサービス事業の拡大を推進

iDEP

日本で唯一のIDPを使用した個別育成
タレントマネジメントシステム



革新的なサービスのリリース
に向けた取り組みを推進



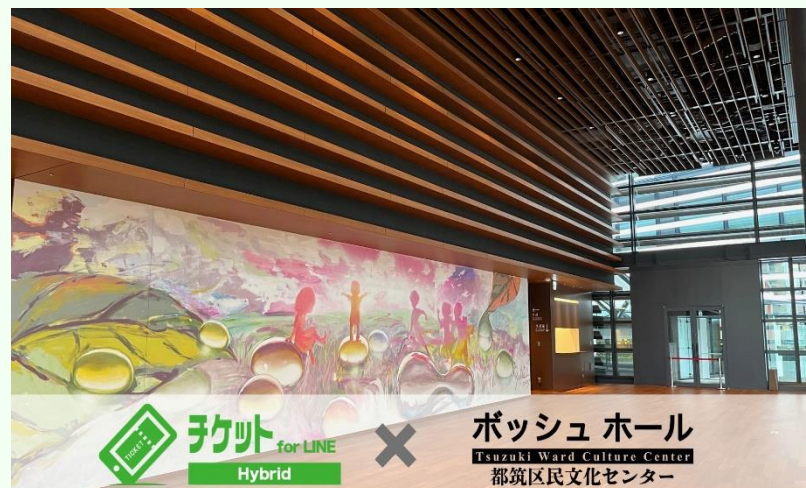
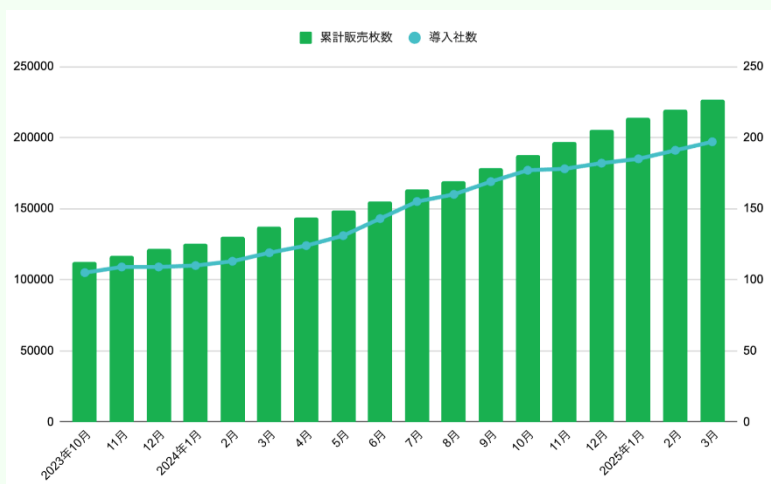
入場管理型の法人向け
チケット販売管理サービス



座席指定型の法人向け
チケット販売管理サービス

チケット for LINE Hybrid

チケット累計販売枚数20万枚達成 新規オープン自治体文化施設の公式デジタルチケットに選定



- 導入施設250社達成も目前
- 販売手数料が過去最高額に

- 神奈川県内の自治体文化施設導入 6 例目
- 新規開館に合わせ、デジタル化を推進

Point

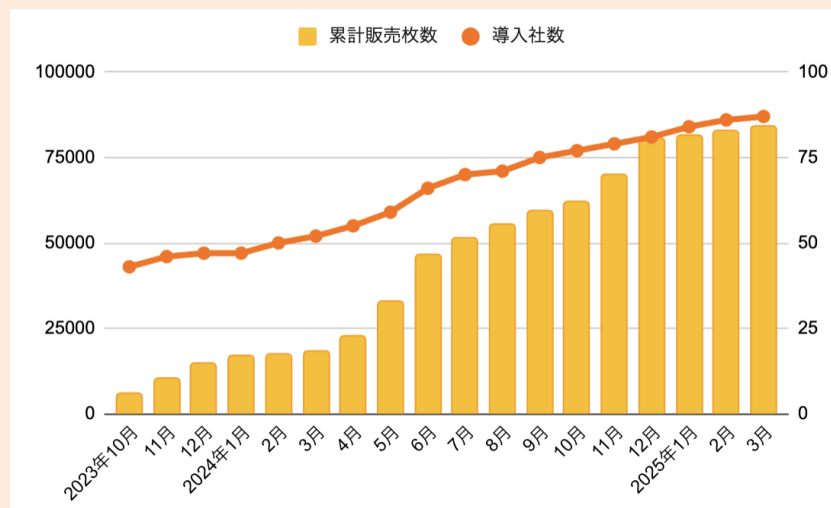
導入施設数が順調に増加、当年度下期は販売枚数25万枚達成予定。



チケット for LINE
Hybrid

HINORI

地方自治体のDX化にHINORIが採用 導入施設数は順調に推移、販売累計数は8万枚を突破



- 伊那市初のDX化実証実験にHINORIが採用
- 三菱UFJリサーチ&コンサルティングと連携

- 12月は月次での販売数が1万枚を突破
- 当年度下期には導入施設100社達成見込み

Point

MURCと連携、データ分析を行い、マーケティング強化。
他自治体への横展開も企画中。



iDEP

iDEP導入高校からなでしこリーグ所属選手が誕生 Japan Sports Week出展決定、サービス拡大を目指す



■iDEP効果で、大分県稲葉学園高等学校からなでしこリーグに所属する選手が誕生。「iDEPは自己分析のきっかけになったと感じています」<選手より>



■Japan Sports Week 2025に出展決定。2025年6月25日～27日の3日間、iDEPがブースに初出展。

Point

iDEP利用による選手育成の好事例が生まれました。

iDEP

iDEP

JFAとソーシャルバリューパートナー契約締結決定



JFAとのソーシャルバリューパートナー契約が決定。
次世代を担う選手の育成を支援・推進。



JFAアカデミーの公式能力開発システムとして、iDEPがJFAアカデミー福島および熊本宇城にて導入決定。

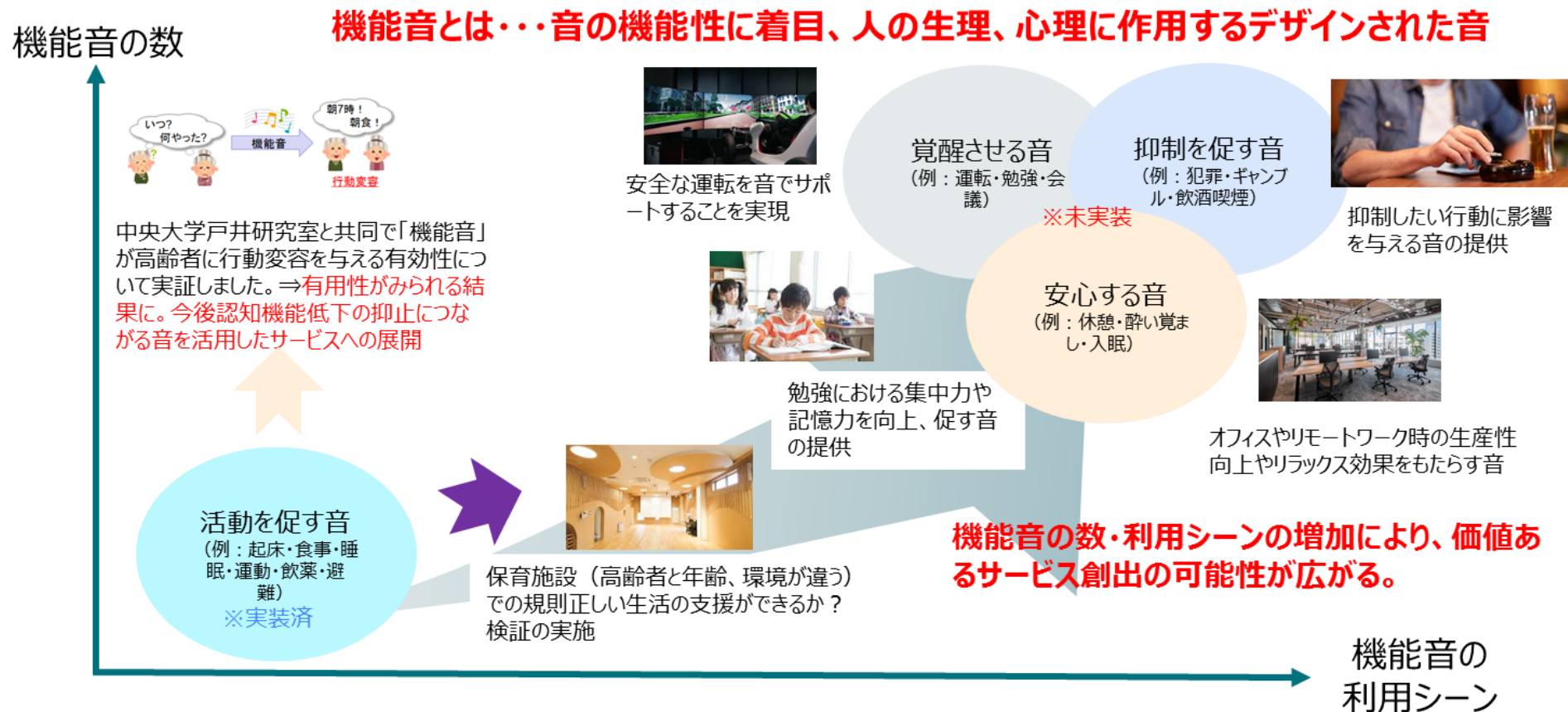
Point

JFAとのパートナーシップにより選手の能力育成に寄与。
JFAアカデミーに公式システムとして導入。

iDEP

研究開発活動

FEAT社との共同プロジェクトによる研究開発 【コア技術】「AI」と「機能音」の進化で新サービス創出



競技パフォーマンス向上を支援するAI技術の研究開発

競技パフォーマンス向上支援AI研究の進捗

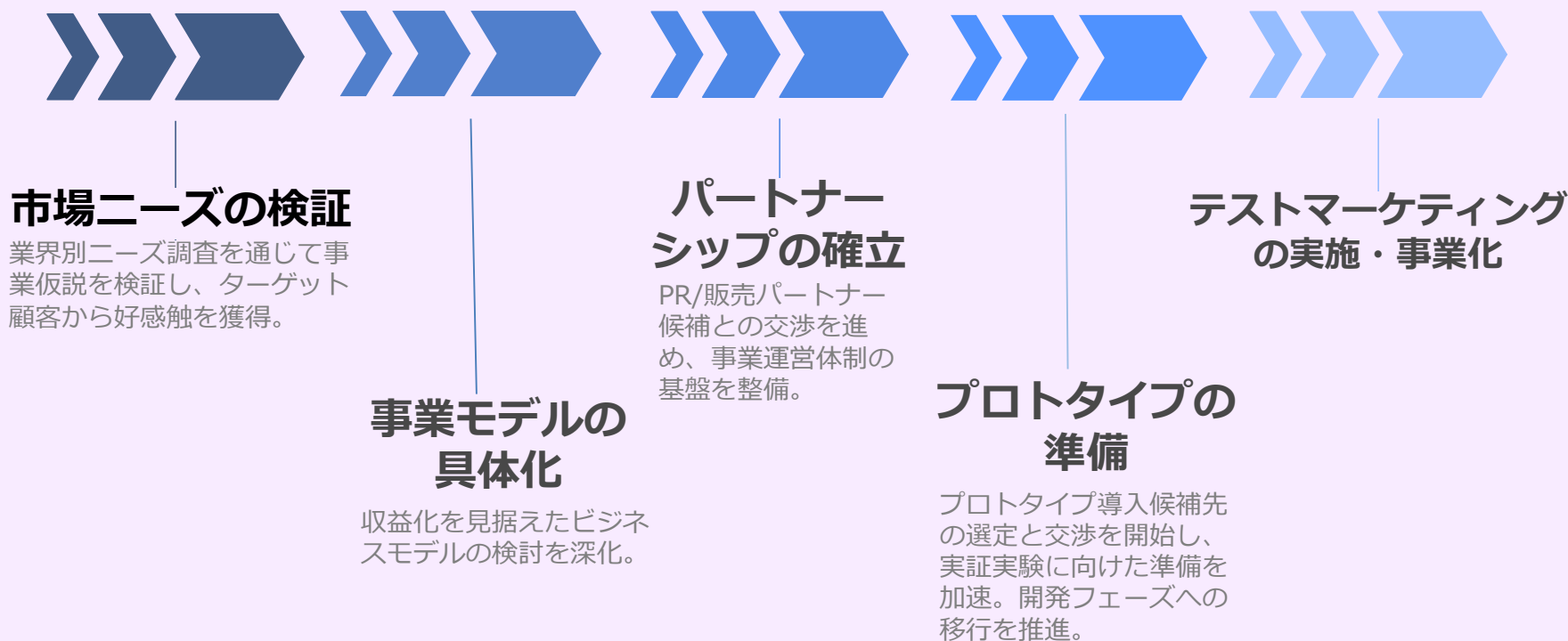


Point

課題を洗い出し、スポーツ分野のAIサービスにおける優位性を高める。
将来的には、幅広い分野（人材配置、業務効率化、学習支援など）での応用も視野に。

【サービス業界向け】省人化・顧客体験・売上拡大につながるサービスを研究開発中

事業化に向けた基盤構築を推進中

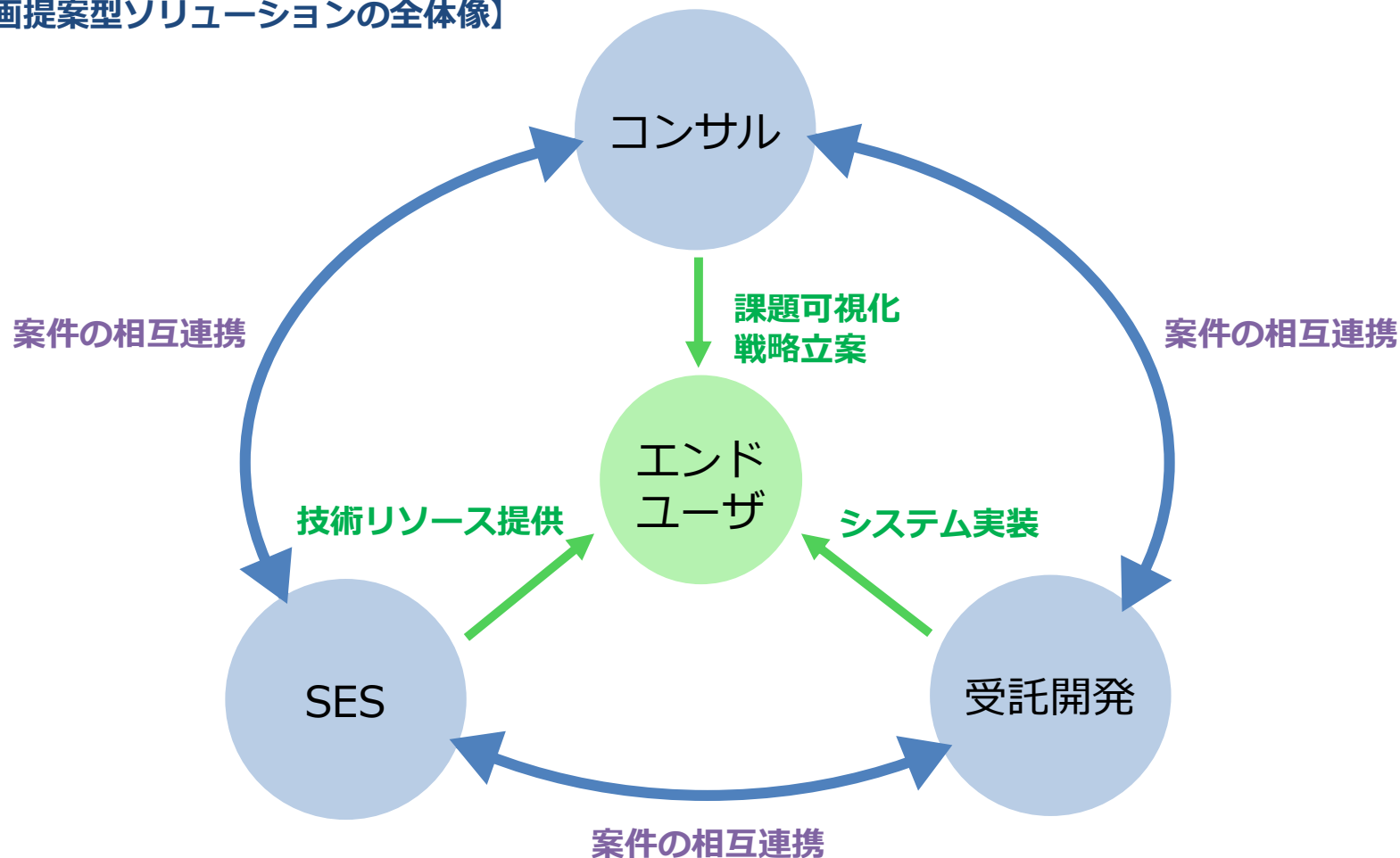


Point

今期中にプロトタイプを完成、テストマーケティングを経て事業化へ

企画提案型ソリューション

【企画提案型ソリューションの全体像】



コンサル/SES/受託開発が強みを活かしてエンドユーザに価値を提供
領域間で案件を連携・相互活用し、全体最適と成長を目指す

支援実績

- 建設会社において、労働環境の可視化支援に続き、課題改善コンサルティングおよび業務支援アプリの受託開発を実施。
- 新電力会社への、顧客管理システムのDX化に向けた現状分析を完了。現在は導入フェーズへ移行し、継続支援中。
- 印刷会社への、社内インフラの最適化支援を完了。現在はアプリケーションの品質改善を目的としたフェーズに移行。

育成・体制

- 受託開発領域におけるプロジェクトマネージャー（PM）育成を強化。今期中にPM数の倍増を目標。
- コンサルティング領域では営業体制を強化し、案件創出力と提案力を向上。

今後の展望

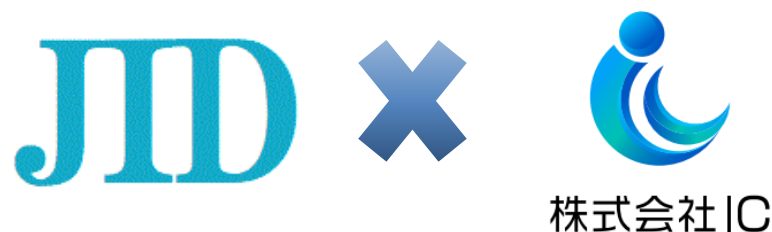
- 基幹システムおよびインフラ更改に関するコンサルティングを主軸としつつ、他の領域にもチャレンジ
- 業界横断での実績創出により、事業の幅と深度を拡張。

M&Aの実施

事業基盤の拡大に向けたM&Aを実施

2025年4月10日より株式会社日本画像配信を完全連結子会社化

受託開発の強化と戦略的な地域展開を推進し、グループ全体の持続的な成長を図る



M&Aの目的

- 人員体制の拡充による受託開発の更なる強化
- 九州地域におけるビジネス展開

会社名	株式会社 日本画像配信
所在地	福岡市博多区博多駅前3-28-6
資本金	2,500万円
事業内容	システムエンジニアリングサービスおよび受託開発

Agenda

1. 会社概要・事業概要
2. 2025年9月期 第2四半期連結決算内容
3. トピックス
4. 2025年9月期 連結業績予想

上期より後ろ倒しとなった販管費の発生や地政学的リスク等を勘案し、
前回予想を据え置き

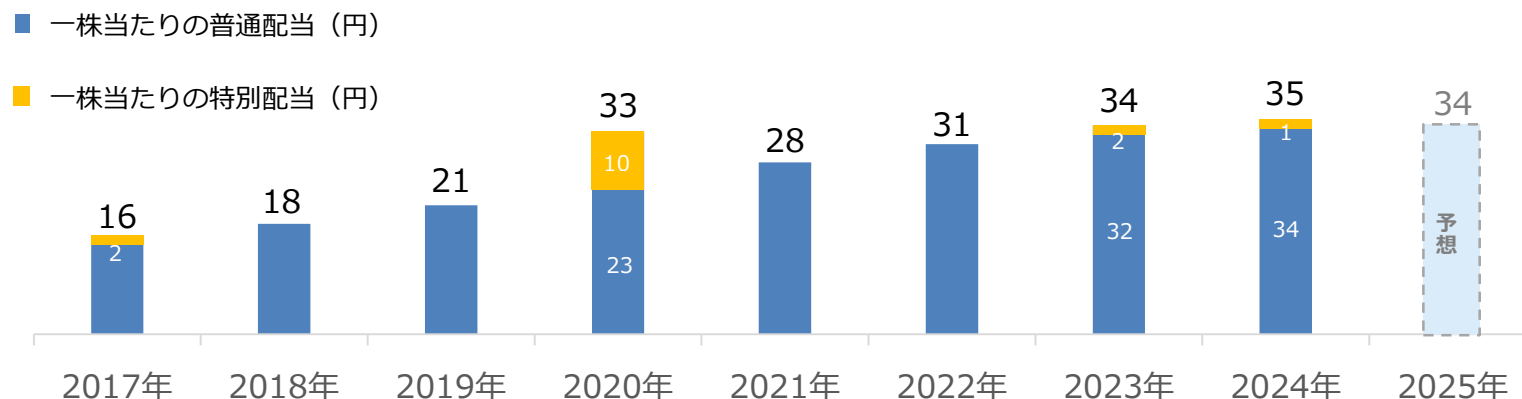
(百万円)

	2024年9月期 実績	2025年9月期 業績予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	9,290	9,586	+ 296	+ 3.2%
営業利益	443	481	+ 38	+ 8.6%
経常利益	552	536	▲ 15	▲ 2.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	384	436	+ 52	+ 13.6%

✓ 2025年9月期の配当は、普通配当「34円」を維持する見込み

	2017年9月期	2018年9月期	2019年9月期	2020年9月期	2021年9月期	2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期	2025年9月期 予想
1株当たりの配当（円）	16.0	18.0	21.0	33.0	28.0	31.0	34.0	35.0	34.0
内)普通配当（円）	14.0	18.0	21.0	23.0	28.0	31.0	32.0	34.0	34.0
内)特別配当（円）	2.0	-	-	10.0	-	-	2.0	1.0	-
配当総額（百万円）	122	137	162	255	215	235	257	260	-
配当性向（％）	59.2	39.9	43.0	39.6	44.2	44.9	69.3	67.8	57.9

※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実施しております。
2018年9月期以前の1株当たりの配当金は、当該株式分割が行われたと仮定し算定しております。



将来の記述についての注意事項

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 I C
経営企画室

電話 03-4335-8188

FAX 03-4335-8196

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