



決算説明資料

2025年9月期

株式会社IC

2025年12月1日

Agenda

0 1		会社概要・事業概要	03
0 2		連結業績報告	10
0 3		トピックス	19
0 4		連結業績予想	33

会社概要・事業概要



会社概要

設立	1978年2月20日
資本金	4億7百万円 (2025年9月末現在)
発行済株式総数	7,732千株 (2025年9月末現在)
決算期	9月30日
代表者	代表取締役社長 斎藤 良二 代表取締役副社長 三澤 昇平
従業員数	807名 (2025年9月末現在)
業種	情報サービス業 (1) ITリユーション (2) ITサービス
証券コード	4769 東証スタンダード



株式会社IC

ITソリューションの事業概要

- 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】



ITサービスの事業概要 (1/2)

- 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



スポーツや教育領域に向けた個人能力開発支援システム

ITサービスの事業概要 (2/2)



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}



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}



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収する機能的な音響装置「Sound Pipette(TM)」を提供開始 ^{※4}

※ 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。

「こえとら」は、2025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、NTT東日本株式会社、NTT西日本株式会社)、大東建託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。

※ 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。

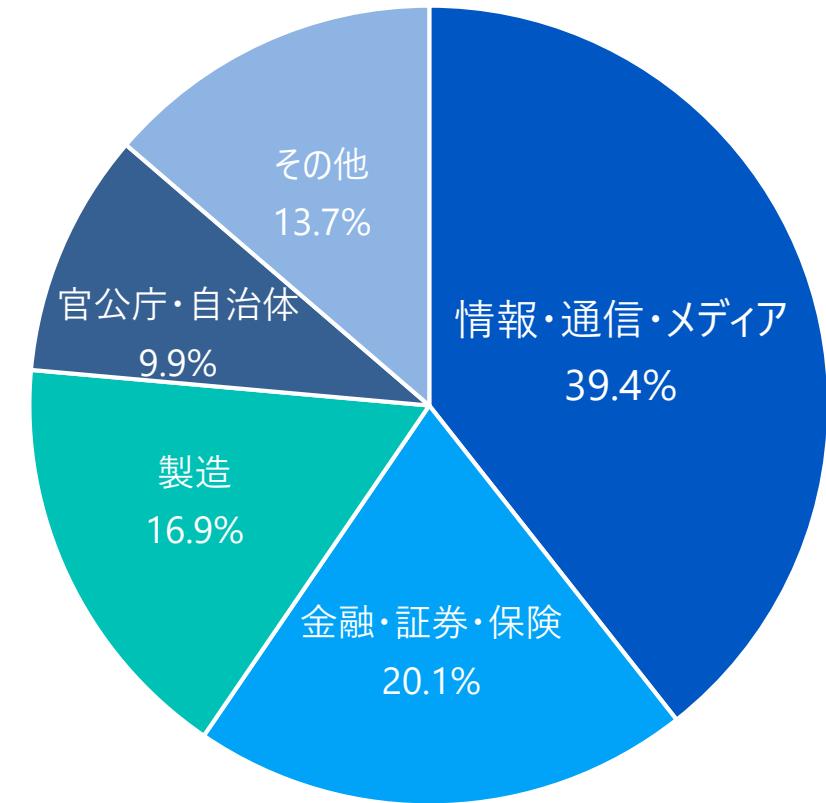
※ 3「SpeechCanvas for Biz」は法人向けです。

※ 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。

当社の特徴①

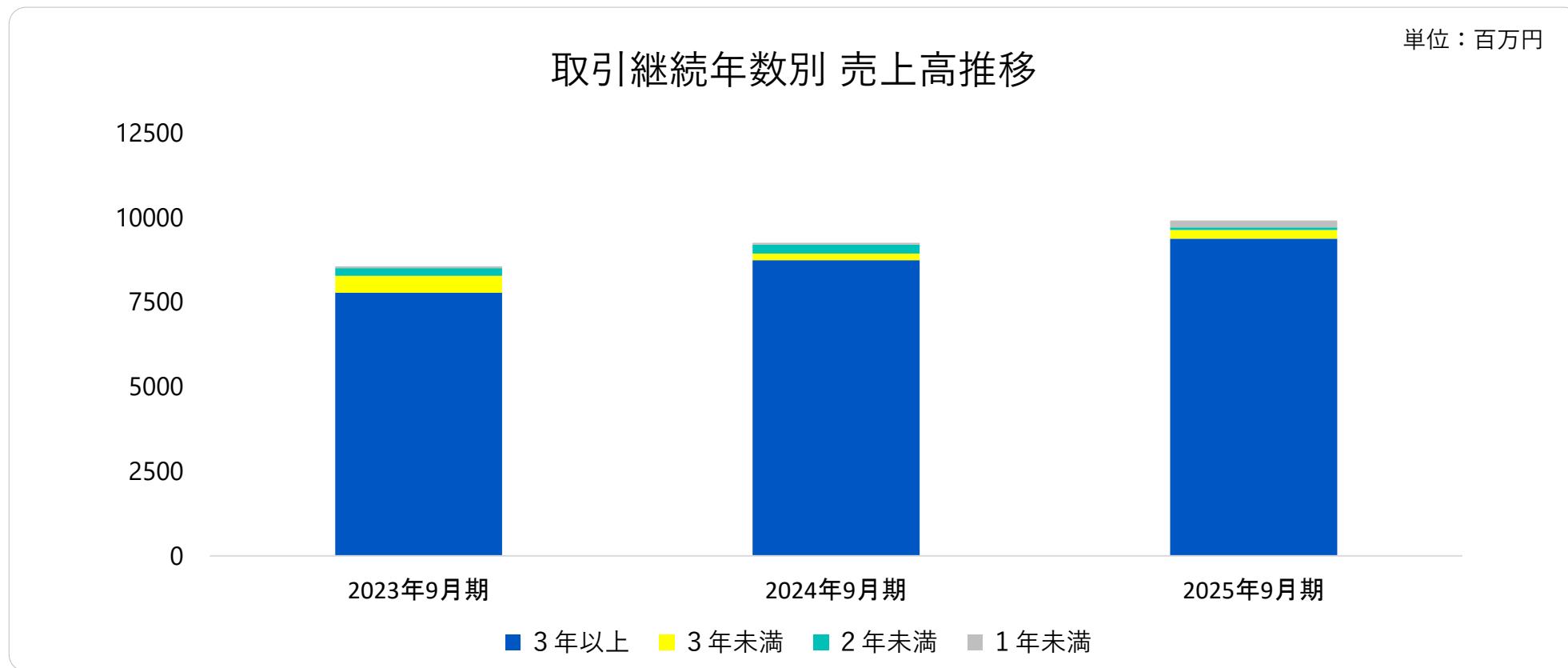
- 多様な業種に対してITシステム導入から運用までをトータルサポート

2025年9月期の実績では、
成長分野である「情報・通信・メディア」
が全体の約4割を占め、
当該分野が事業成長を力強く牽引



当社の特徴②

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



連結業績報告



通期決算サマリー

単位：百万円

2025年9月期実績

2024年9月期実績

前期比

状況

売上高	10,136	9,290	+ 9.1%	売上利益ともに前期比で上昇 ・ソフトウェア開発、インフラ運用 ・構築ともに良好な受注環境が 継続
営業利益	516	443	+ 16.5%	
経常利益	605	552	+ 9.7%	
当期純利益	485	384	+ 26.4%	

ITソリューション事業

事業概要

ソフトウェアソリューションとインフラソリューションの2つの事業本部で構成

増減要因

主に金融・公共事業の大型案件の受注により、
ビジネスパートナーの展開が好調に進展したため。

■ 2024年9月期 ■ 2025年9月期

単位：百万円

売上高

売上総利益

営業利益

前期比

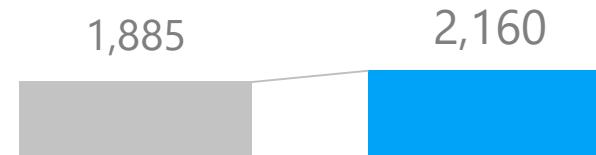
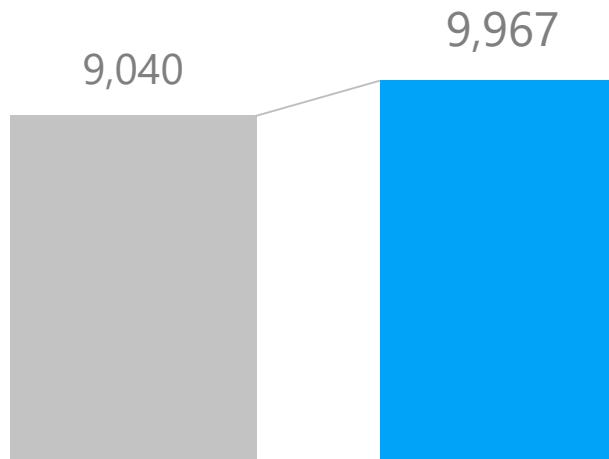
+10.3%

前期比

+14.6%

前期比

+29.9%



ソフトウェアソリューション

増減要因

金融・自治体を中心としたデジタル化推進需要により、
良好な受注環境が継続したため。

■ 2024年9月期 ■ 2025年9月期

単位：百万円

売上高

売上総利益

営業利益

前期比

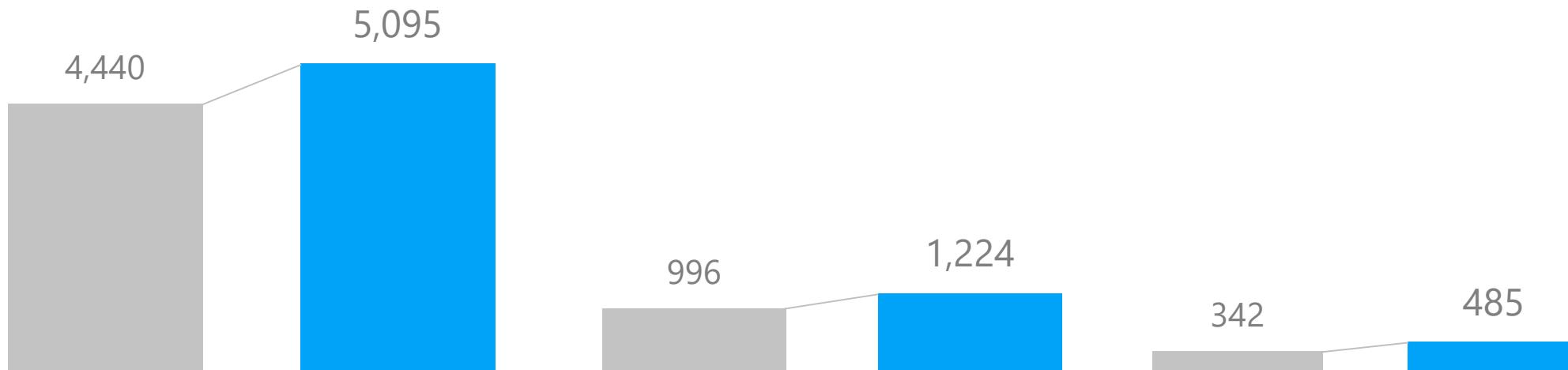
前期比

前期比

+14.8%

+22.9%

+41.6%



インフラソリューション

増減要因

単価や体制の面で付加価値の高い案件を獲得でき、
生産性の向上や戦略的なパートナー活用につなげることができたため。

■ 2024年9月期 ■ 2025年9月期

単位：百万円

売上高

前期比

+ 5.9%

4,600

4,871

売上総利益

前期比

+ 5.3%

889

936

151

155

営業利益

前期比

+ 3.2%

ITサービス事業

増減要因

セグメント間の連携強化を通じた事業構成の最適化を進めた結果、主要顧客の開発業務の一部をITソリューション事業へ戦略的に移管したため。

■ 2024年9月期 ■ 2025年9月期

単位：百万円

売上高

売上総利益

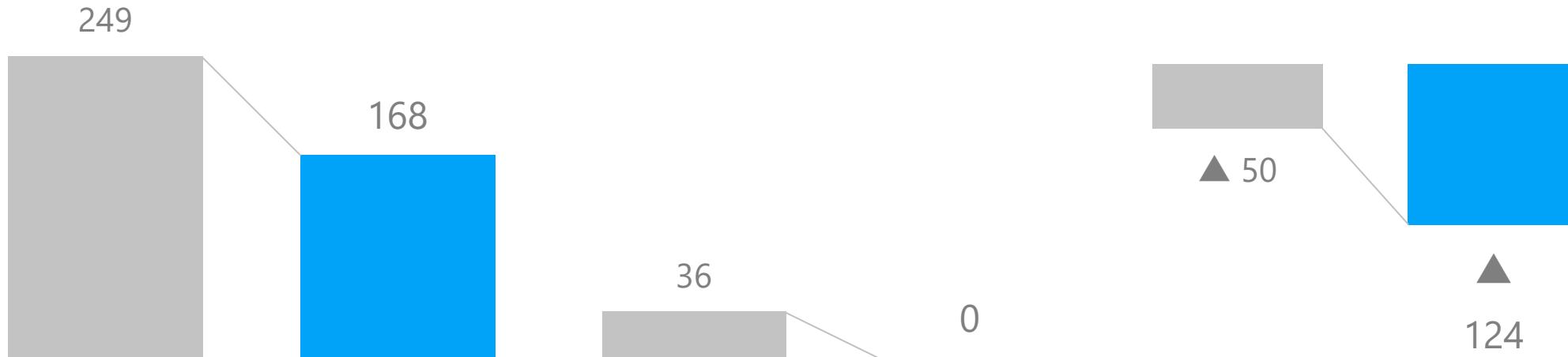
営業利益

前期比

前期比

▲32.4%

▲100%



営業利益の増減要因

増減要因 および 数値の推移

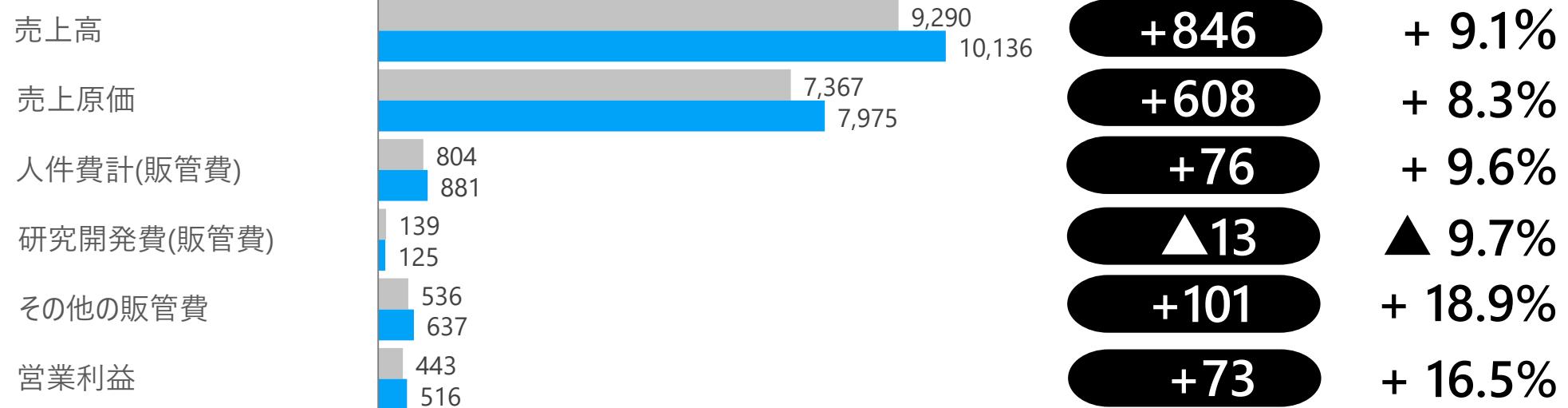
ビジネスパートナーの展開により、売上高が8億4,600万円の増加、外注費を中心に売上原価が6億800万円の増加

成長投資に基づく体制強化など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7,300万円の増益

■ 2024年9月期 ■ 2025年9月期

単位：百万円

2024年9月期・2025年9月期の業績比較



キャッシュフローの状況

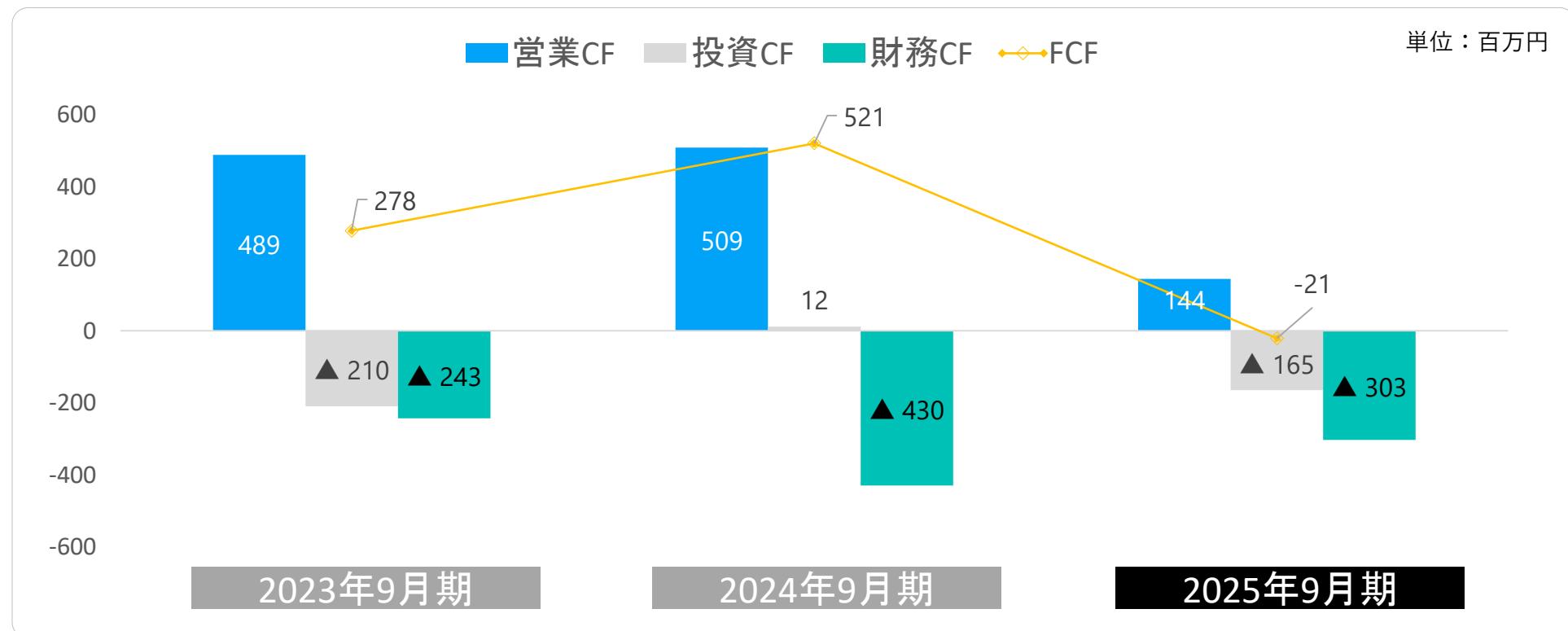
当期の状況

営業CF：主に純利益が寄与してプラス

投資CF：主に子会社株式取得に伴う支出によりマイナス

財務CF：主に配当金の支払い、長期借入金の返済によりマイナス

この結果、フリーキャッシュフローはマイナス



健康経営の取り組み

- 経営理念である「組織と共に成長を続ける社員に奉仕」に基づき、社員とその家族が心身ともに健康であり、活き活きと働きやすい職場環境の実現を目指しています。

テーマ	方針など
1 仕事と治療の両立を支援	<ul style="list-style-type: none">・GLTD（団体長期障害所得補償保険）・3大疾病サポート保険（団体型）
2 健康管理の支援 人間ドック／健康診断受診率 100%達成	<ul style="list-style-type: none">・人間ドック／健康診断の全額補助・人間ドックのオプション補助・インフルエンザ予防接種の補助
3 従業員サポート体制	<ul style="list-style-type: none">・健康経営推進室の設置・プロカウンセラーによる相談サポート窓口設置・産休育休、ハラスメント相談連携ダイヤルの設置
4 ゾーニングにより働きやすいオフィス環境	
5 4年連続 大規模健康優良法人認定	

トピックス

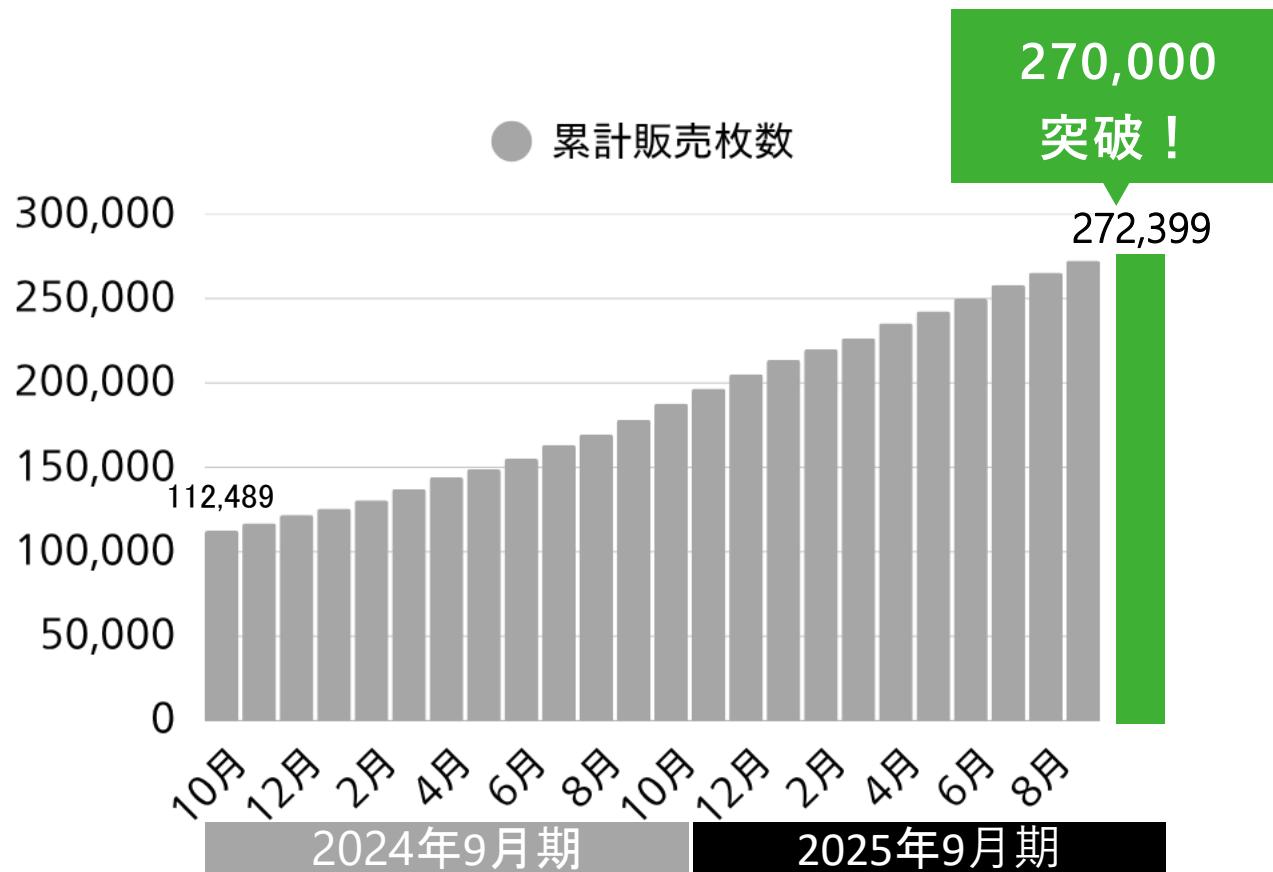


ITサービスの創出

チケット for LINE



- 導入施設 220件以上達成
- チケット累計販売枚数27万枚突破

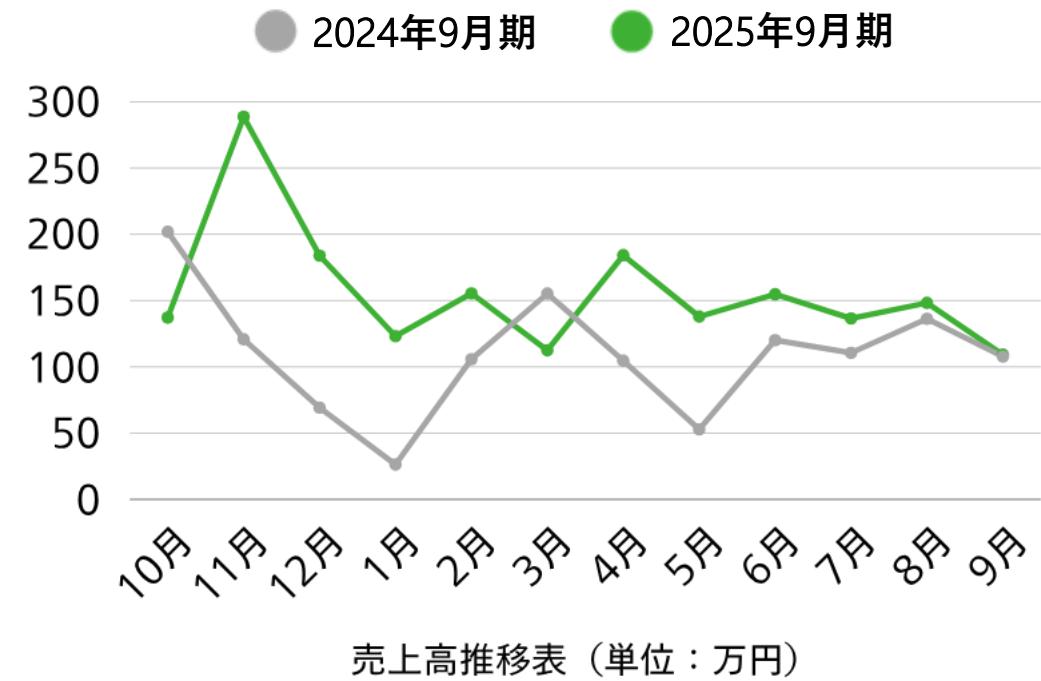


売上高 前期比

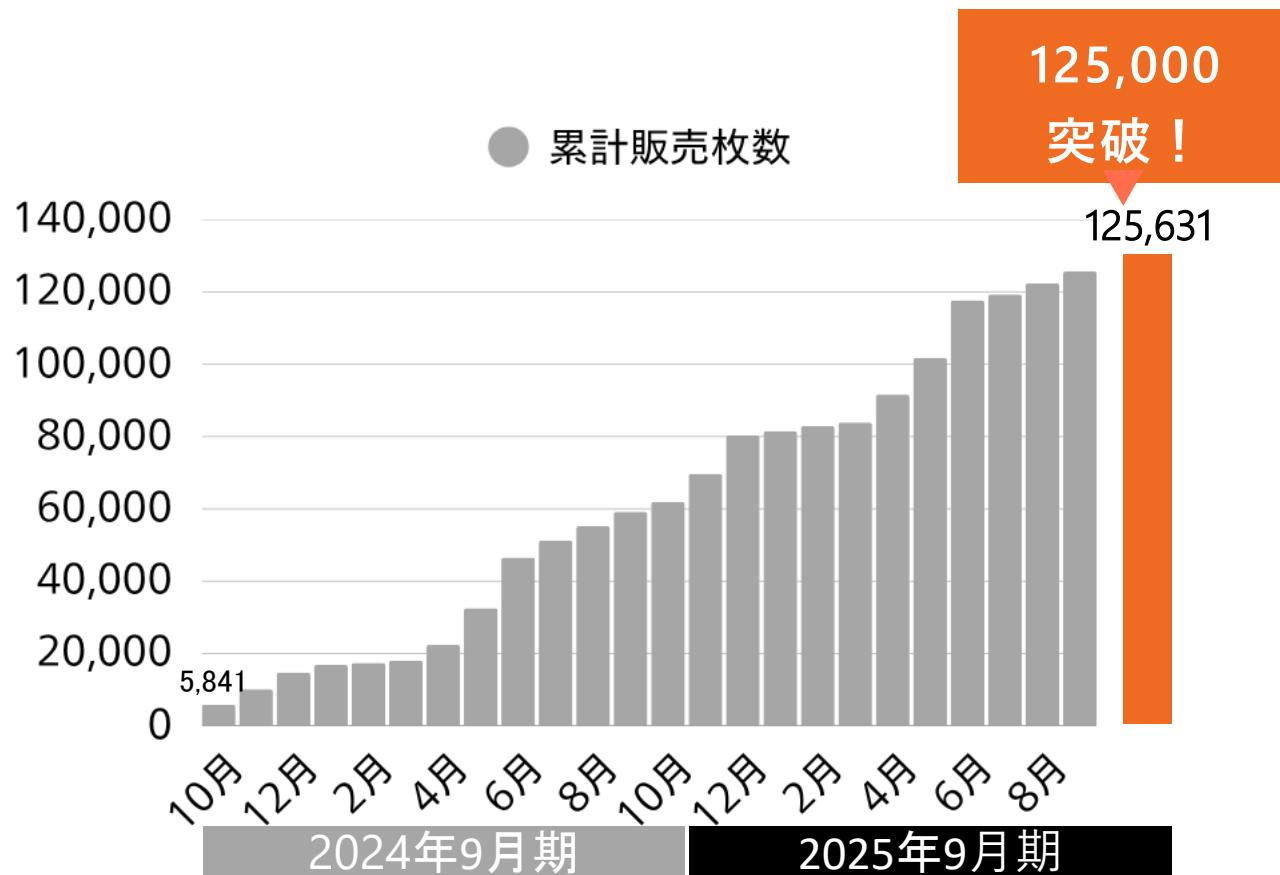
+ 143%



2024年9月期 売上高	13.1 百万円
2025年9月期 売上高	18.7 百万円



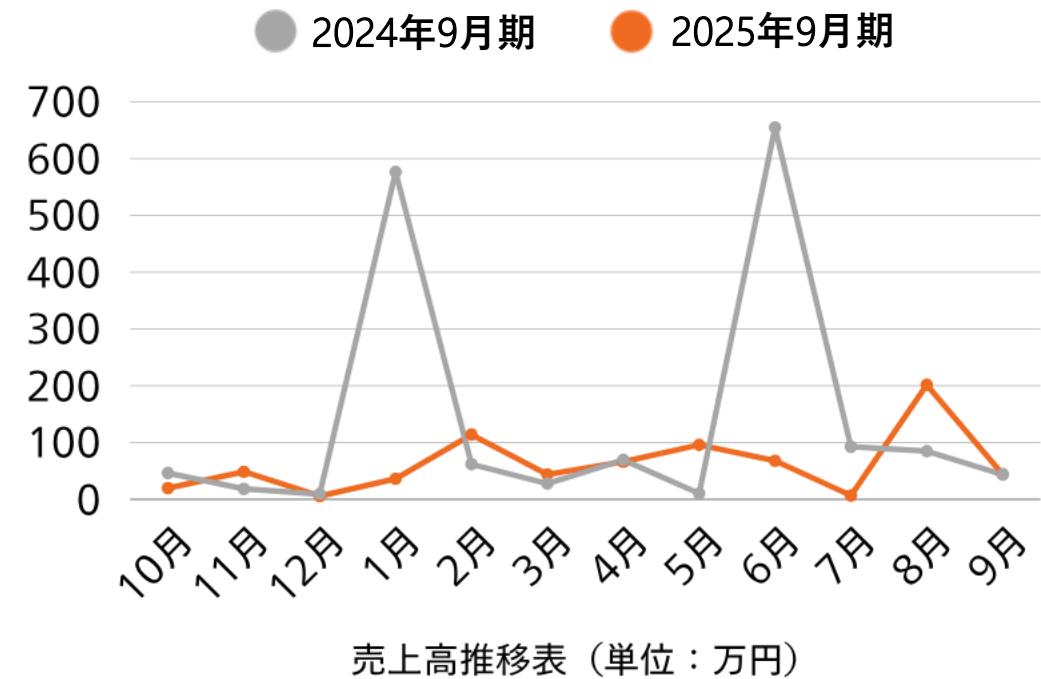
- 導入施設 220件以上達成
- チケット累計販売枚数12.5万枚突破



売上高 前期比

+ 143% 

2024年9月期 売上高	10.1 百万円
2025年9月期 売上高	14.4 百万円



育成は「個」を起点にデザインする時代へ

JFAとスポンサー契約締結



JFAアカデミーでiDEPが導入 ※1

iDEPアプリリリース



2025年6月18日、アプリリリース

Japan Sports Week出展



3日間常にブースは大盛況



スポーツ分野での展開はもちろんのこと、IDPメソッドを活用した人材育成の高い効果から、他分野への展開も視野に。

※ 1 ICおよびJFAの代表コメントは、右記プレスリリース（外部サイト：PR TIMES）よりご覧いただけます。<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000161.000033532.html>

新規ITサービスの創出#1：新チケットサービス

NEW SERVICE

New Digital Tiket



既存サービスのメリットを融合させ、新しいチケットサービス開発が進行中。
新たなシェア獲得を目指し、来春リリースを予定。

新規ITサービスの創出#2：飲食店向けソリューション

NEW SERVICE

For food and beverage industry



次世代型 IoTサービス

飲食業界における深刻な
人手不足問題を解消

センシング技術を活用

店舗運営の省人化と
顧客満足度の向上を同時に実現

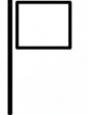


飲食業界における深刻な人手不足の解消を目的とした次世代型IoTサービスの研究開発を新たに推進。
2026年展示会での発表を計画。



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実績と体制強化

実績など	詳細
 目標	<ul style="list-style-type: none">ITコンサルタントが顧客課題を分析した上で、革新性と実現性の高い解決策を提案し、それを受託開発で具現化することで、持続的な顧客価値の向上につなげる
 実績	<ul style="list-style-type: none">複数の支援実績 (ITコンサル・SIer・建設・機械・機器・農業業界)顧客環境の調査・課題の整理を実施ベンダー依存の脱却やモダン化により、運用コスト削減を推進中
 体制強化	<ul style="list-style-type: none">コンサル人材育成を強化し、関連資格取得の推進人員体制を増強 2026年9月期 より専門組織として独立



研究開発活動

研究開発

・特許取得「機能音」を防犯領域に活かす研究

01



防犯に特化した
機能音を研究・開発

02



香川大学との
共同研究進行中

03



実店舗での
実験準備



香川県の実店舗にて、機能音の万引き抑止効果を検証予定。

- AI解析技術を活用したスポーツ領域における育成支援

01



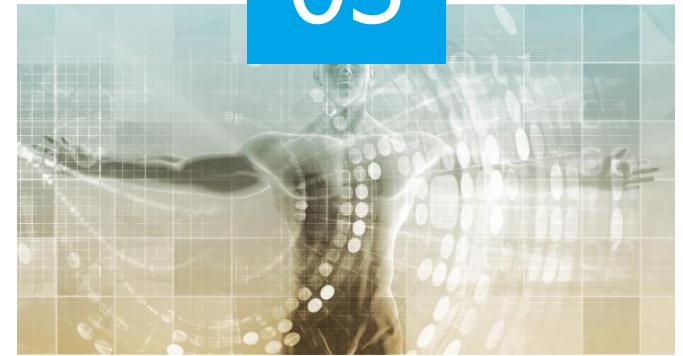
AIチャットボットで
育成年代の悩みに対応

02



音声での質問入力
外部サイト参照回答

03



AIによる画像解析
パフォーマンス向上に寄与



特許取得済みのAI解析技術を活用した育成支援の研究が進行中。

連結業績予想



連結業績予想

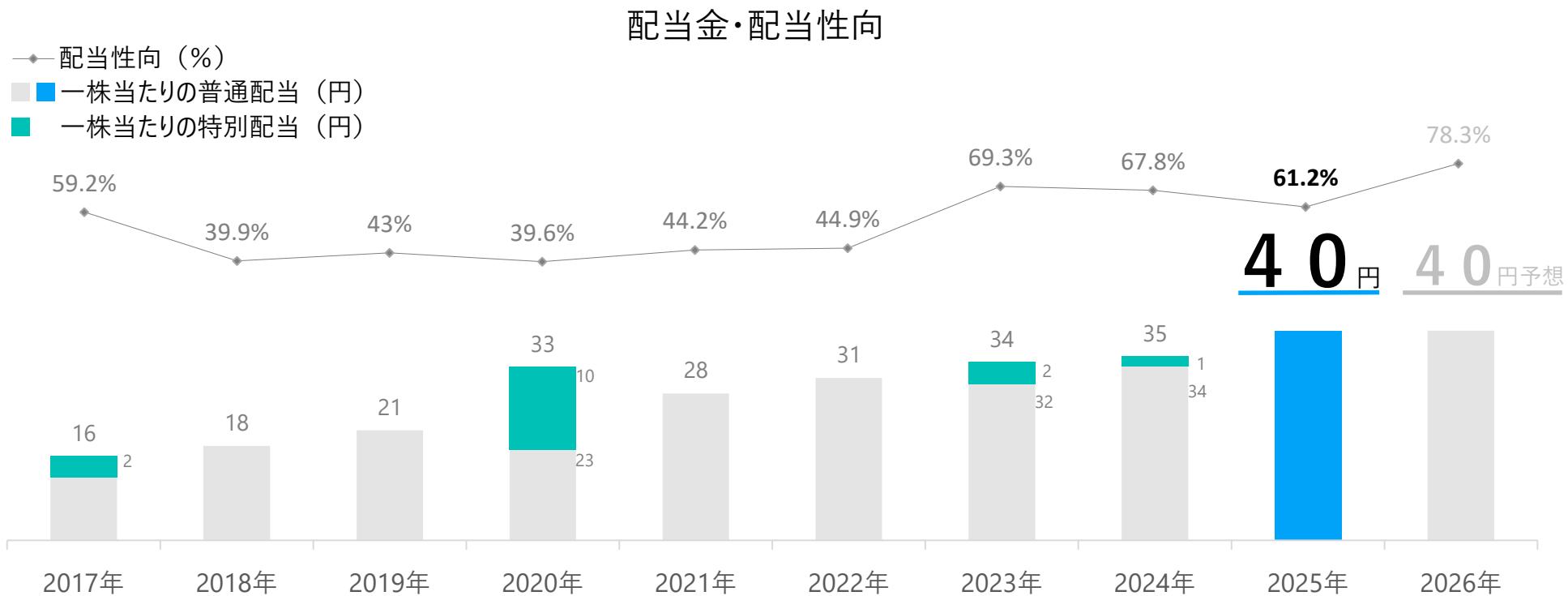
単位：百万円

	2025年9月期 実績	2026年9月期 予想	前期差	前期比	見通し
売上高	10,136	10,558	+422	+4.2%	ソフトウェアソリューション事業の伸長により、プラス予想
営業利益	516	560	+43	+8.5%	増収により、プラス予想
経常利益	605	628	+22	+3.8%	受取配当金や利息により、プラス予想
当期純利益	485	379	▲105	▲21.8%	来期は当期の退職金制度の変更による特別利益が無くなる影響などにより、マイナス予想

株主還元

必要な事業基盤を確保しつつ、累進配当を目指す

- 2025年9月期の配当は、当初予想34円に普通配当6円を加え、一株当たり「40円」を予定
- 2026年9月期の配当予想は、普通配当「40円」を予定



※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。



ITで感動社会へナビゲート

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。