



中間決算説明資料

(2026年9月期)

株式会社IC

2026年6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		資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応	36
0 5		連結業績予想	41

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（2026年3月末現在）

発行済株式総数

7,732千株（2026年3月末現在）

決算期

9月30日

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

779名（2026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

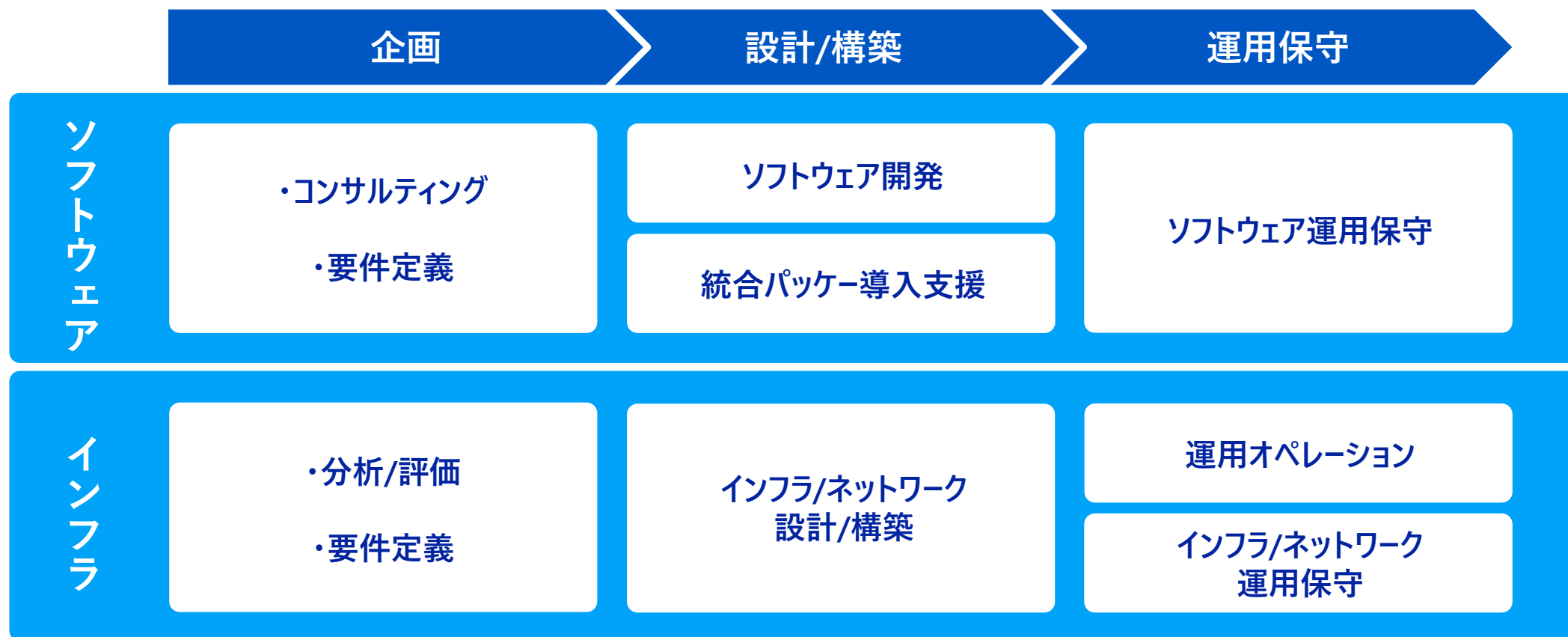
証券コード(市場)

4769（東証スタンダード）



I Tソリューションの事業概要

システム導入における全行程を包括的にカバーし、お客様固有のニーズに最適化したワンストップサービスを提供



ITサービスの事業概要（1/2）

各業界固有の課題やニーズを汲み取り、独自の付加価値を反映した専門性の高いソリューションを開発・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



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



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



注ぐ体験のエンタメ化による「売上向上」と、配膳人員や廃棄ロスの
削減による「コスト抑制」を同時に実現するセルフ型ビアタップシステム

※1「TapToYou」は、株式会社ICが商標登録出願中（商願2025-138737）です。

ITサービスの事業概要 (2/2)



※ 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

※ 2 「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、2026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、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。



※ 5



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)」

※ 5 「SoundPipette」は、株式会社フィートの登録商標です。



SpeechCanvas ※ 3 ※ 4



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により、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

※ 3 「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。
※ 4 「SpeechCanvas for Biz」は法人向けです。

PC同時通訳システム

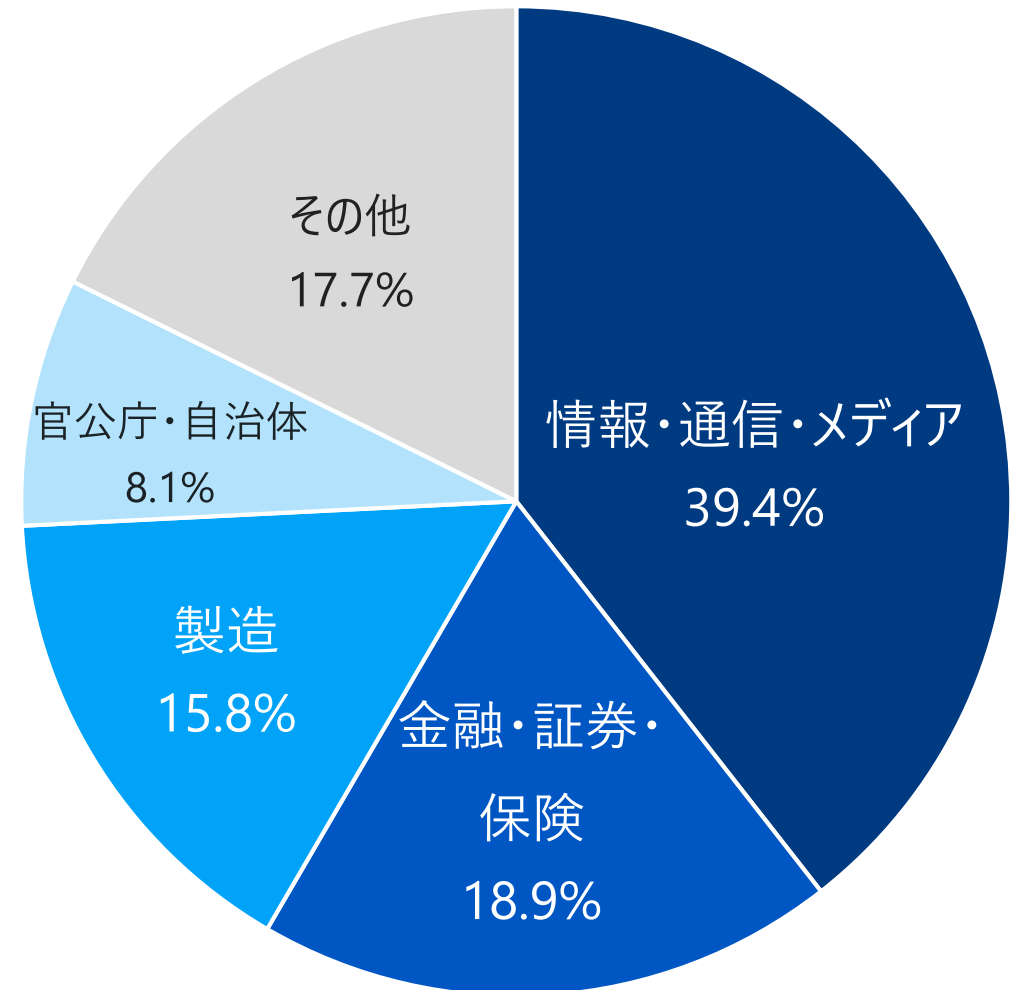


1台の軽量ノートPCで最大15言語の同時通訳を実現するインターネット不要のスタンドアロン型多言語同時通訳サービス

当社の特徴①

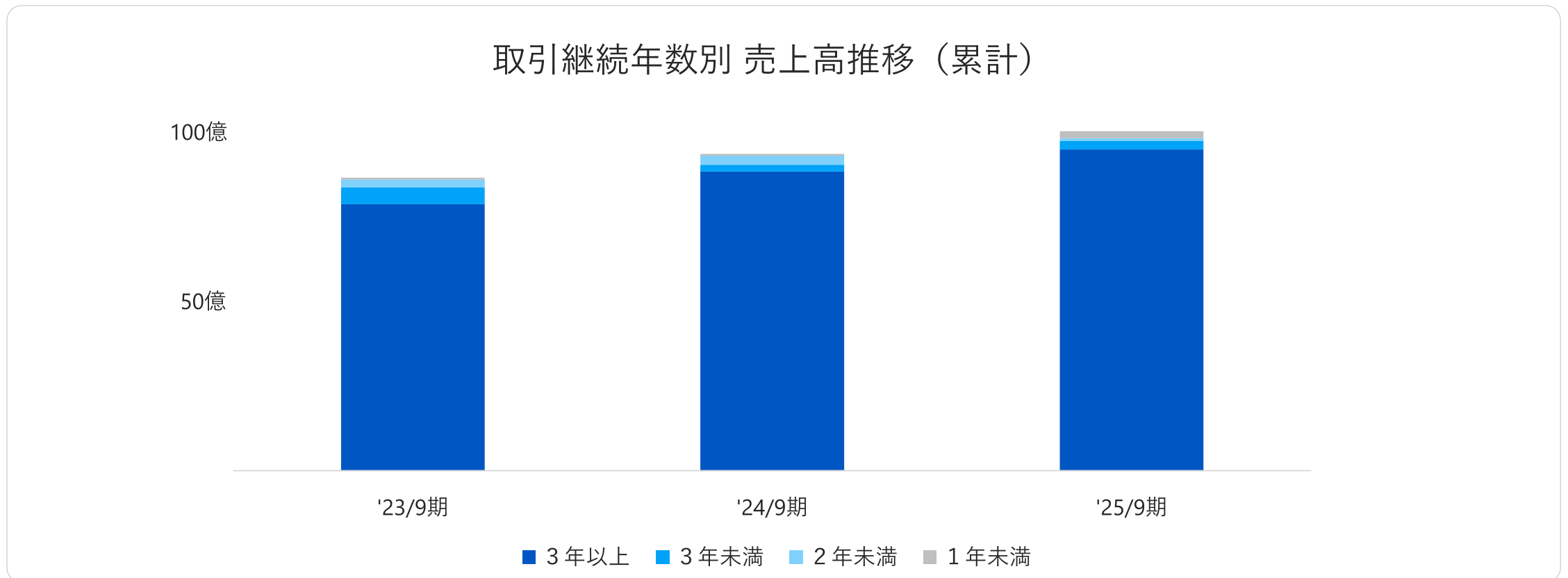
広範な業種に対し、ITシステムの導入コンサルティングから開発・構築・運用まで、
一気通貫のトータルソリューションを提供

2026年9月期 中間決算実績では、
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

- 長期的な継続取引を実現する、強固な信頼関係
- ストック性の高い安定的な収益を生み出す、盤石な顧客基盤



連結業績報告

中間決算サマリー

(単位：百万円)	2025年9月期 中間決算実績	2026年9月期 中間決算実績	前年同期比	状況
売上高	4,943	5,305	+ 7.3%	ITソリューション事業において、期を通じて安定した受注を維持できた結果、売上高は前年を上回り、営業利益および経常利益も大幅に増加して着地。
営業利益	459	543	+ 18.5%	
経常利益	485	574	+ 18.3%	
中間純利益	447	357	▲ 20.1%	中間純利益は退職給付制度切替に伴う特別利益剥落により前期比で減少

ITソリューション事業

事業概要

ソフトウェア開発等を行う「ソフトウェアソリューション」、
インフラ構築・運用等を行う「インフラソリューション」の2つを事業の柱として展開。

増減理由

主に情報・通信・メディア、建設・土木の各業界における受注が堅調に推移し、
ビジネスパートナーとの協業体制が着実に拡大したため。

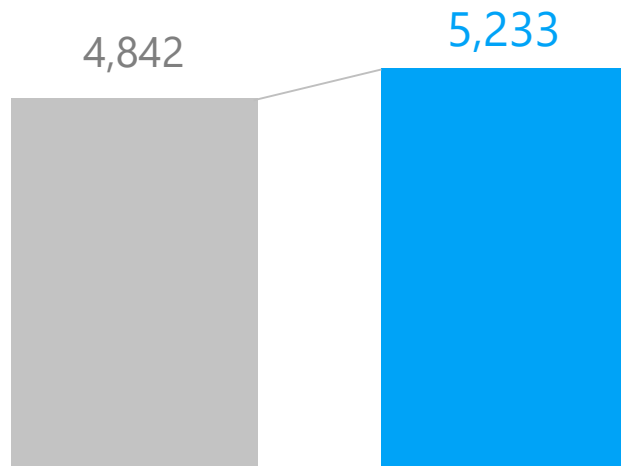
■ '26/9期 中間
■ '25/9期 中間

単位：百万円

売上高

前期比

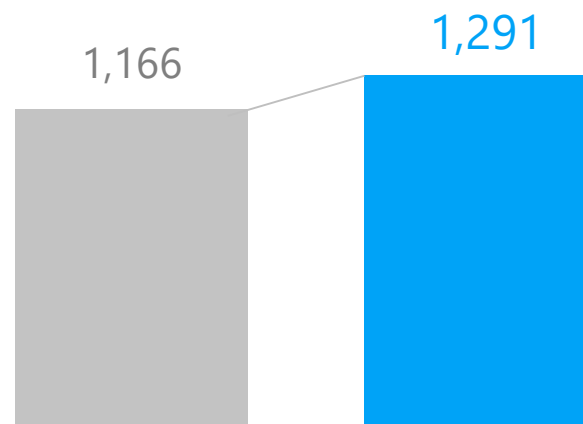
+8.1%



売上総利益

前期比

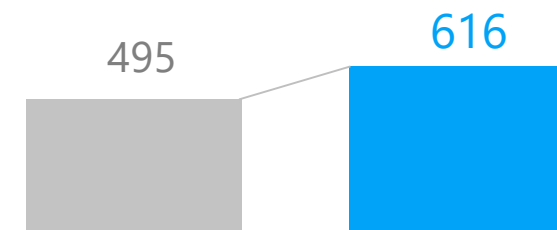
+10.8%



営業利益

前期比

+24.5%



ソフトウェアソリューション

増減理由

情報・通信・メディア業界を中心とした旺盛なDX需要を背景に、パートナー戦略強化が奏功し、継続的な案件獲得を実現できたため。

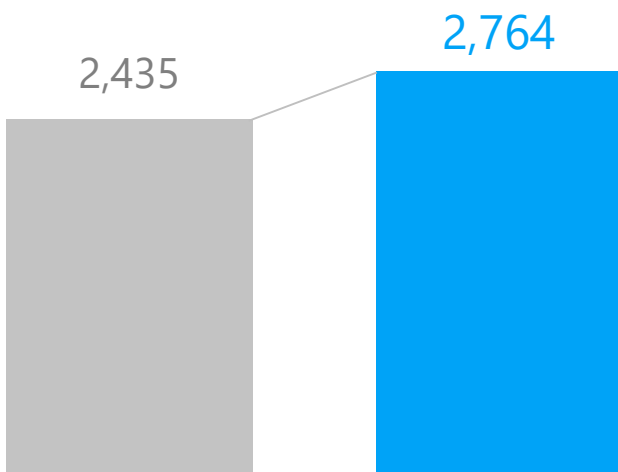
■ '26/9期 中間
■ '25/9期 中間

単位：百万円

売上高

前期比

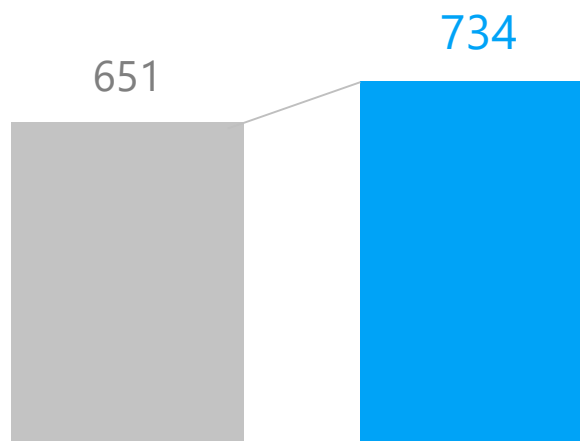
+13.5%



売上総利益

前期比

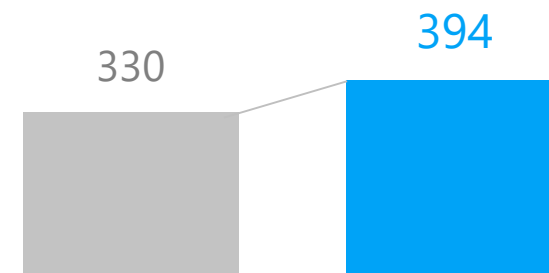
+12.7%



営業利益

前期比

+19.4%



インフラソリューション

増減理由

高付加価値案件の獲得とプロジェクト体制の最適化により、生産性が向上。
あわせてパートナーの戦略的活用を推進し、収益基盤の強化に繋がったため。

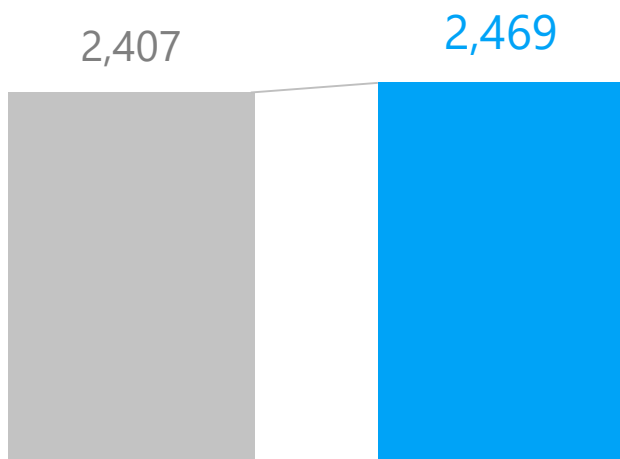
■ '26/9期 中間
■ '25/9期 中間

単位：百万円

売上高

前期比

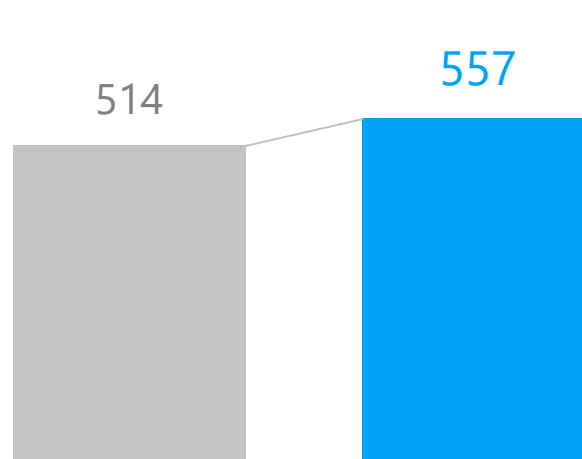
+ 2.6%



売上総利益

前期比

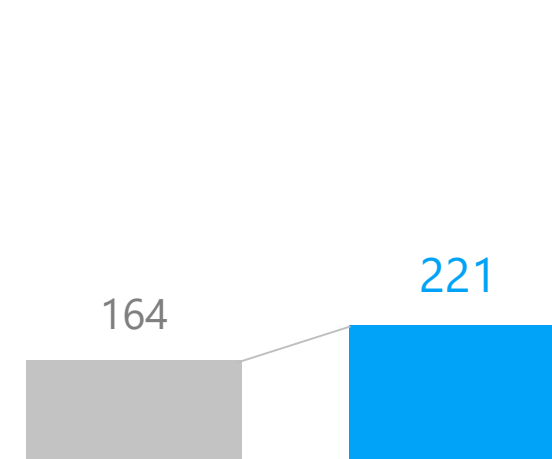
+ 8.3%



営業利益

前期比

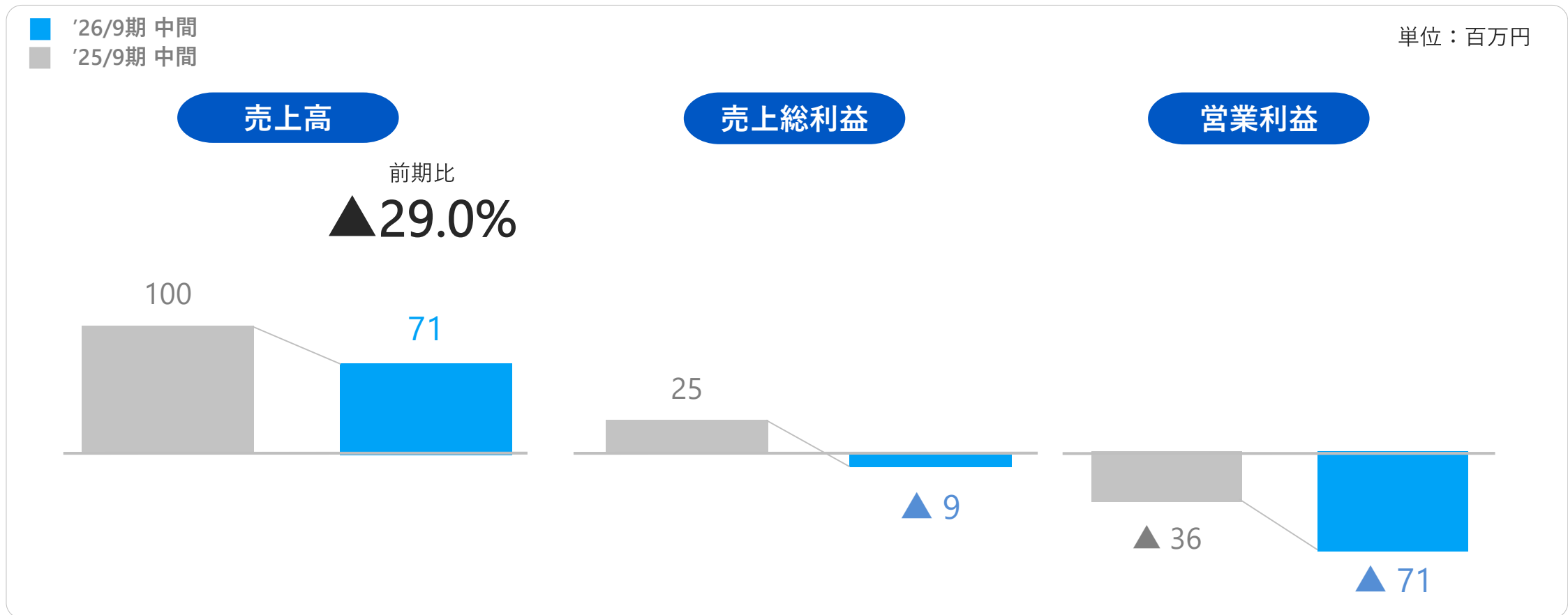
+ 34.7%



ITサービス事業

増減理由

国際イベント関連の特需終了に伴い、本来の水準に戻ったため。



営業利益の増減理由

増減理由
および
数値の推移

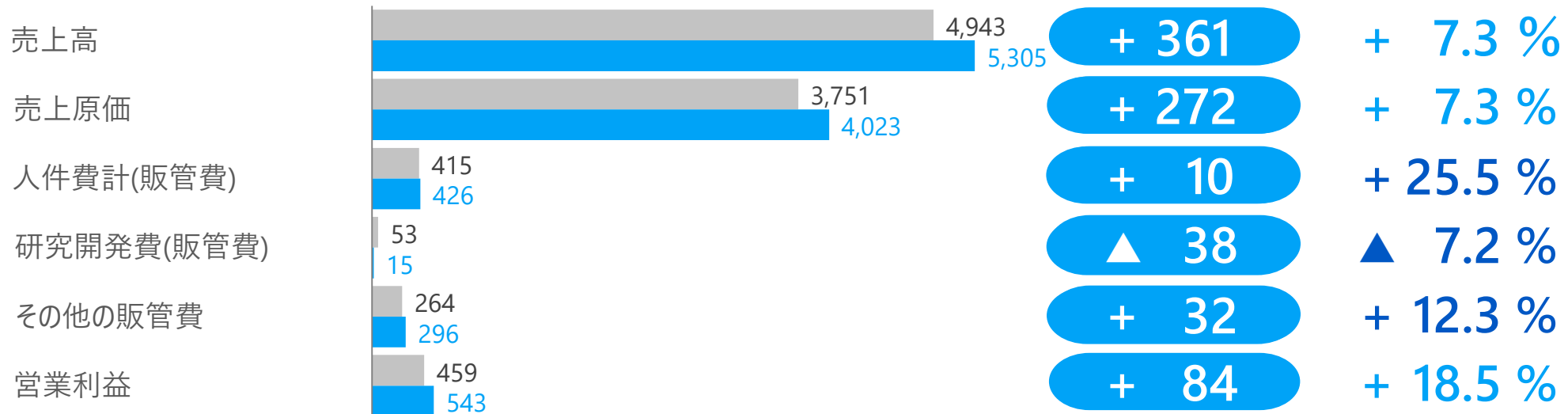
DX需要の取込みと協業拡大が奏功、売上高が3億6,100万円の増加
外注費を中心に売上原価が2億7,200万円の増加

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8,400万円の増益

■ '26/9期 中間
■ '25/9期 中間

単位：百万円

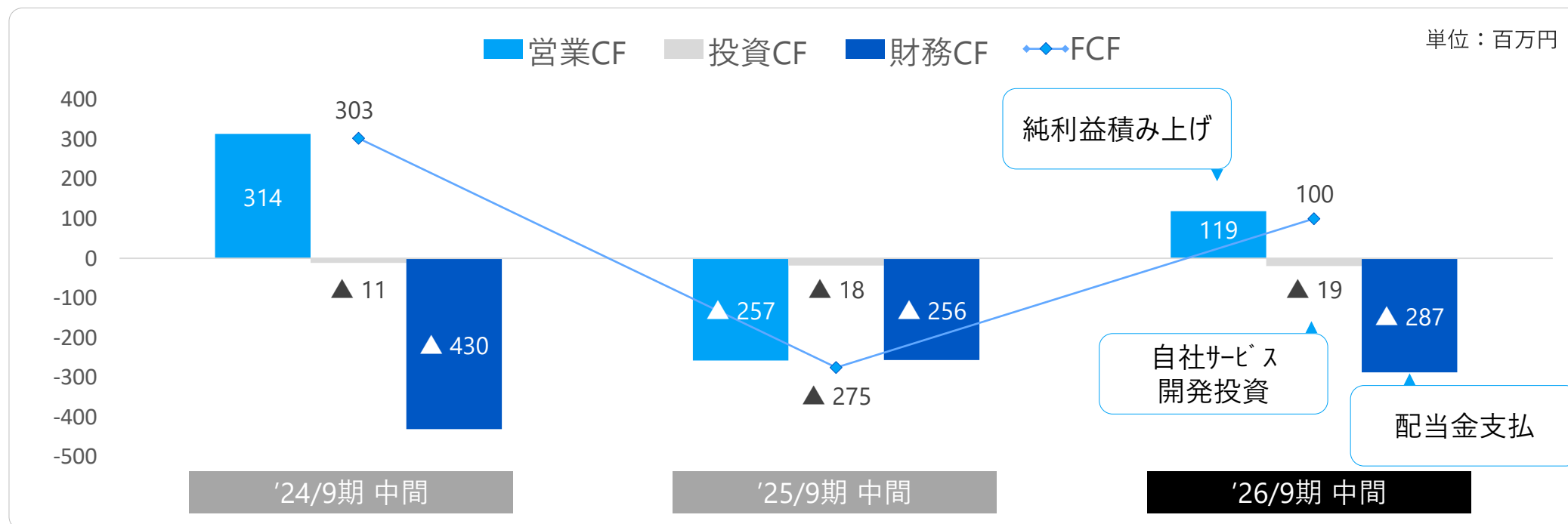
2026年9月期 中間決算 前期比較



キャッシュフローの状況

中間期
の状況

純利益の着実な積み上げ + 投資キャッシュフローの支出最適化
= フリーキャッシュフローはプラスを確保



健康経営の取り組み

経営理念「組織と共に成長を続ける社員に奉仕」に基づき、健康経営を推進。社員とその家族のQOLを支援することで活力ある組織文化を醸成、中長期的な競争力の源泉とする。

テーマ	方針など
<p>1 仕事と治療の両立を支援</p>	<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）
<p>2 健康管理の支援</p> <p>人間ドック／健康診断受診率 100%達成</p>	<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／健康診断のオプション補助 ・インフルエンザ予防接種の補助
<p>3 従業員サポート体制</p>	<p>NEW</p> <ul style="list-style-type: none"> ・健康相談室の開設、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
<p>4 オフィス環境の整備</p>	
<p>5 5年連続 大規模健康優良法人認定</p> 	

トピックス

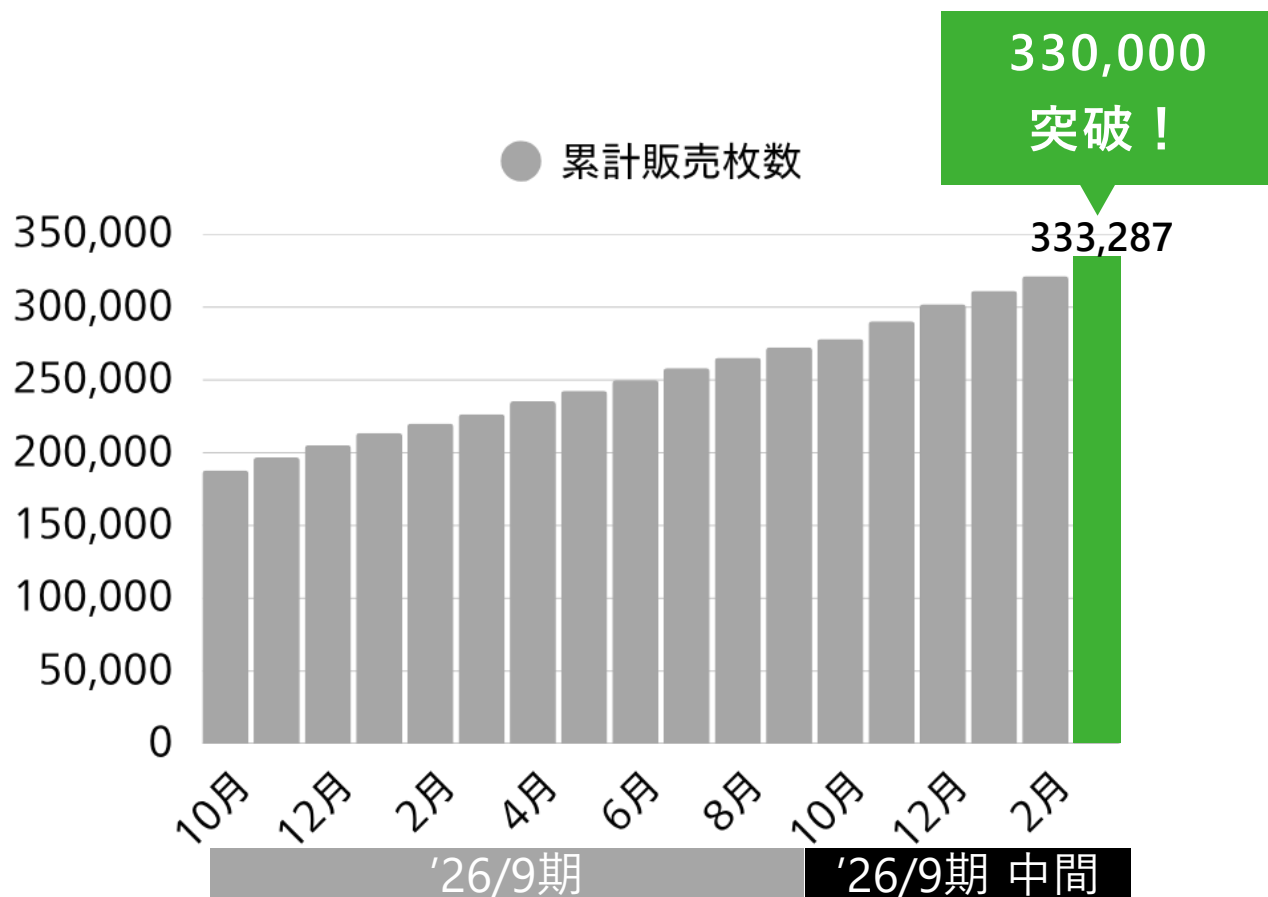


ITサービスの創出

チケット for LINE



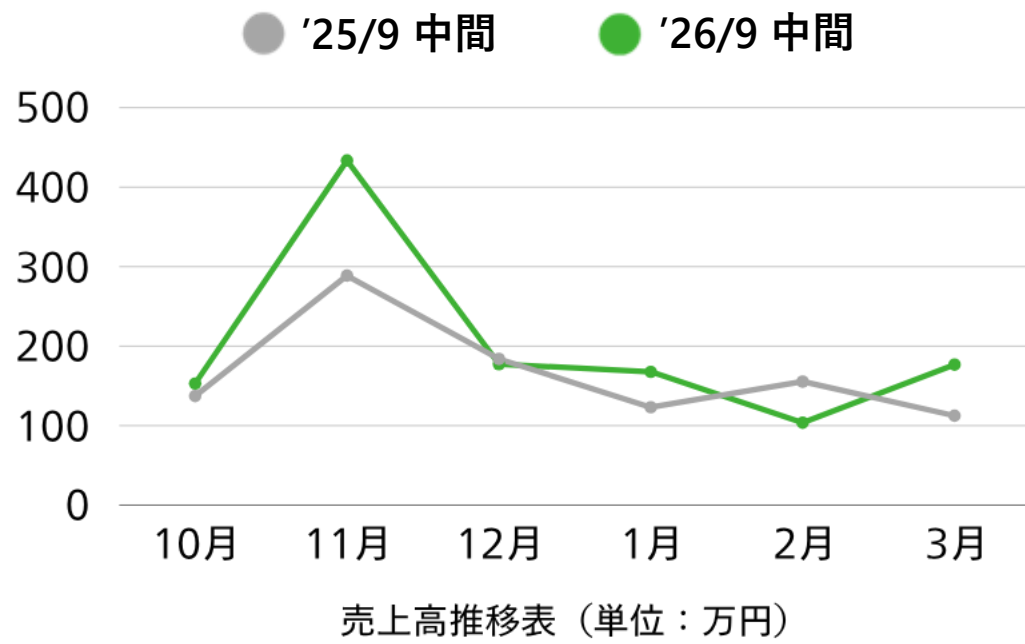
- 導入施設数 250件以上達成
- チケット累計販売枚数 33万枚突破



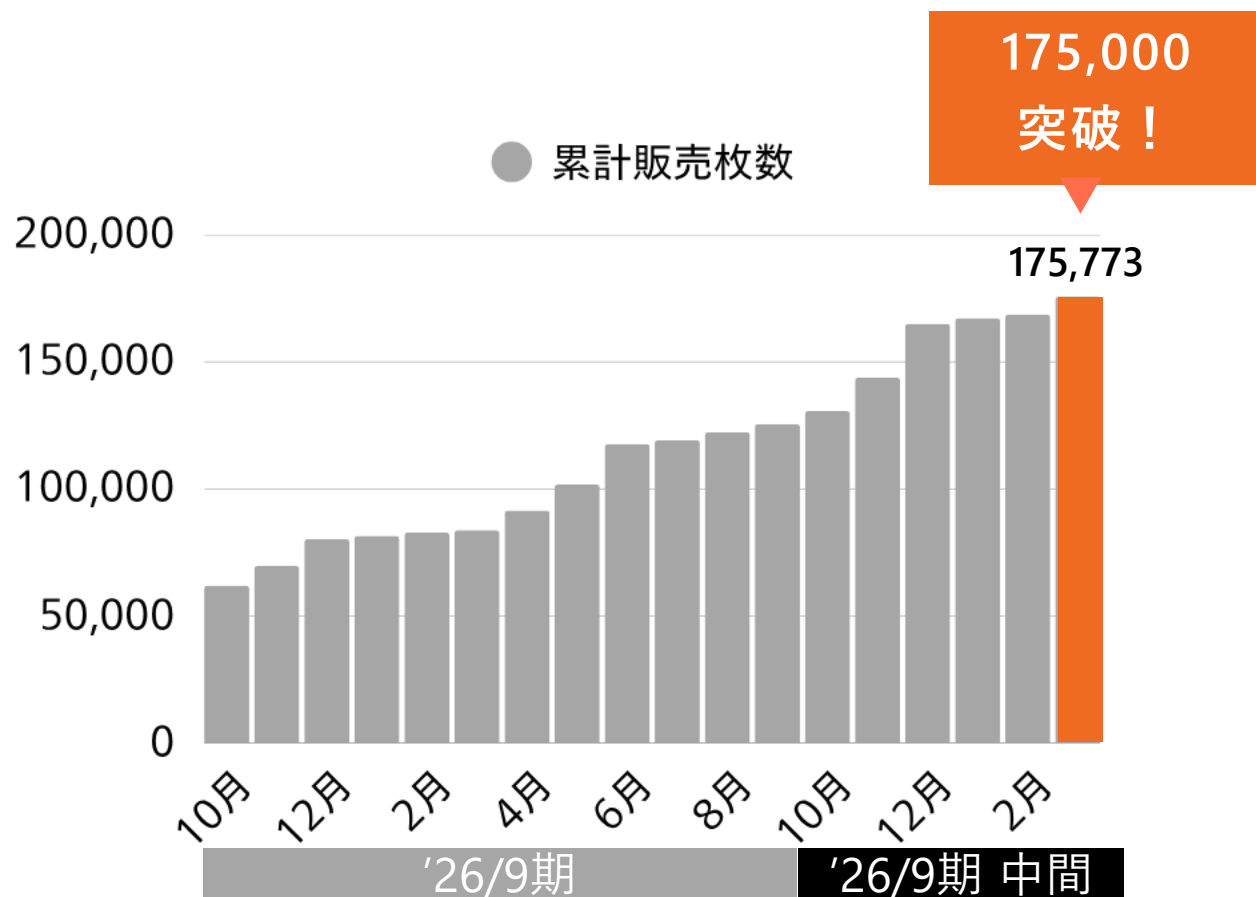
売上高 前期比

121.4%


'25/9 中間 売上高	10.0百万円
'26/9 中間 売上高	12.1百万円



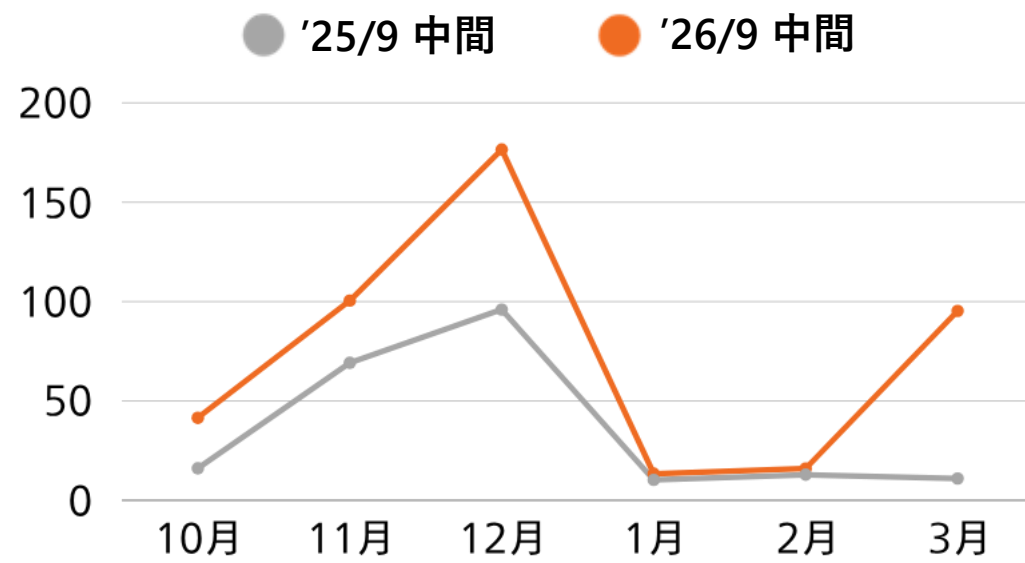
- 導入施設数 130件以上達成
- チケット累計販売枚数17.5万枚突破



売上高 前期比

207.9% 

'25/9 中間 売上高	2.1百万円
'26/9 中間 売上高	4.4百万円



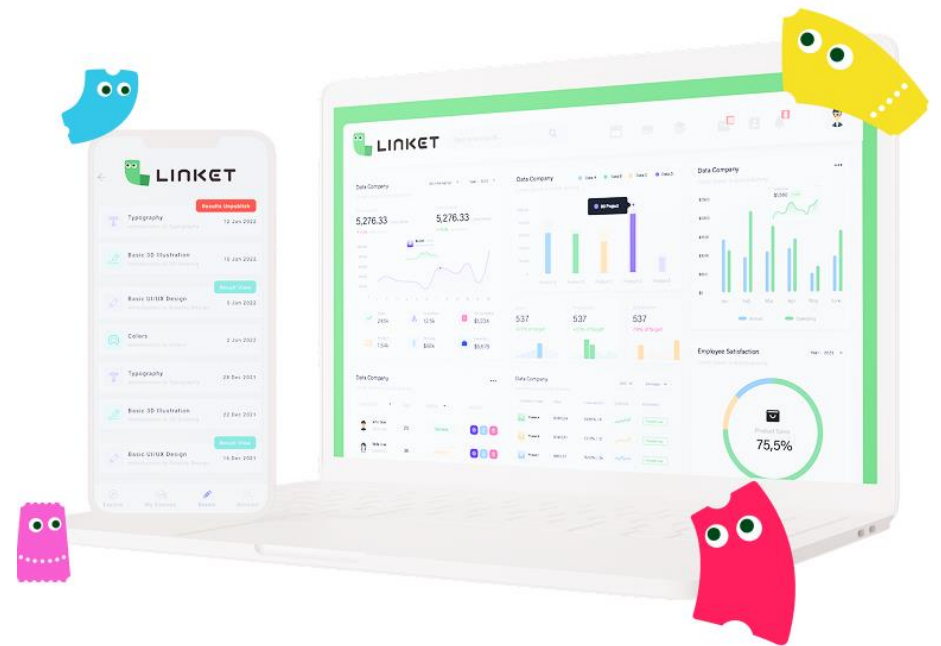
売上高推移表 (単位: 万円)

NEW SERVICE | 新チケットサービス



2026年夏 リリース予定

- チケット for LINEとHINORIの機能を統合し販売券種や機能を大幅に拡充
- イベント事業者/施設事業者に幅広く対応できるサービスへ



※画面は開発中イメージです。

- 強豪クラブを中心に導入件数 20件突破
- ユーザーアカウント数 3,000件突破
- バスケットボールやテニス等 導入スポーツ拡大

売上高 前期比

169.1% 

契約クラブ数

371.4% 

※トライアル契約を含む

パートナーシップ強化



YOUTH DEVELOPMENT PARTNER

2026年6月より開始



JFAとJリーグにおける
IDP推進にiDEPが参画

現場のIDP運用が加速



プロ&ユース含む20チーム以上が
未来のスター育成へむけて
iDEPでIDPを運用

iDEPアプリVer.2.0配信



UI/UXを大幅にアップデート
より効果的に使いやすく進化

NEW SERVICE | 飲食店向けソリューション

Tap To You

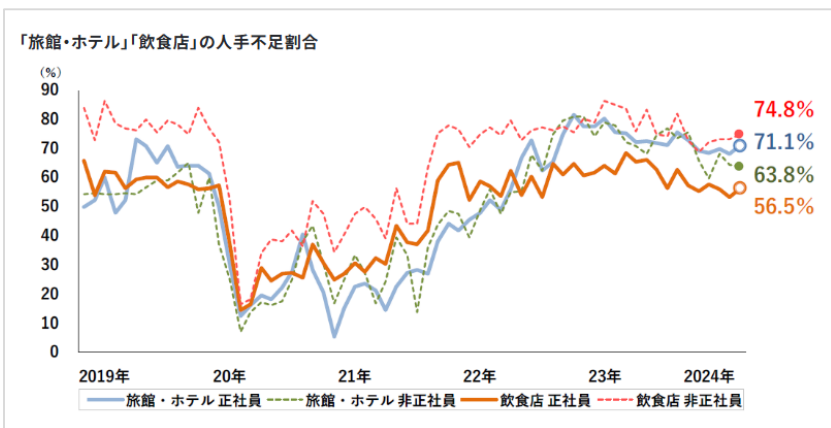
2026年5月 受注開始

- 体験型飲料量り売りシステム「TapToYou」をリリース！
- 飲食・宿泊業の省人化と顧客満足度向上を同時に実現



開発の背景

飲食・宿泊業が抱える課題
深刻な人手不足と機会損失をITで解決



出展：帝国データバンク 人手不足に対する企業の動向調査（2024年4月）

TapToYouなら

- ・注ぎ業務をセルフでエンタメ化、人手不足を解消
- ・飲み比べの楽しさを提供、顧客満足度向上・売上機会創出
- ・1ml単位の量り売りで「好きな分量」をロスなく提供

ターゲット施設数
約10万施設

収益モデル
初期費用＋月額利用料

ビール等の好きなお酒を好きな量だけ注いで楽しめる 体験型の量り売りシステム

特許出願中



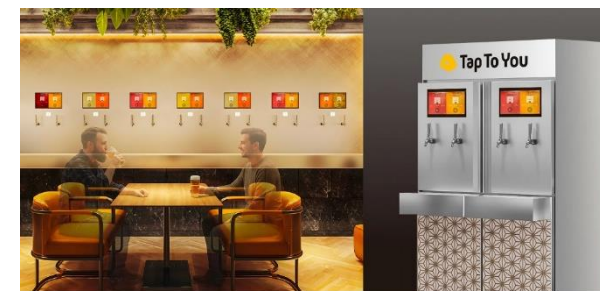
セルフ量り売りの
オペレーション機能について
特許を出願中

展示会の出展



2026年2月開催のHCJ2026に出展
1000人以上がブースに来場・体験
高評価を獲得

先行商談実施中



展示会での獲得リードから先行商談を
実施。全国の宿泊施設・飲食店・
公共施設との商談が進行中



企画提案型ソリューション

直近の取り組み状況：組織・営業基盤の確立



専門組織の独立

専門組織として「DXソリューション部」を新たに発足。

意思決定の迅速化と専門性の集約を図り、グループ全体のDX推進を牽引する体制を構築。



人的資本の拡充

中途採用および社内選抜によるリソース拡充を実施。

提案から実装までをカバーする布陣を構築。



デジタルソーシング

外部案件プラットフォームの活用とWebマーケティング強化により、リード獲得を仕組み化。

「専門組織の確立」と「案件獲得の仕組み化」により、DXソリューション提供を本格化させる「事業推進体制」を構築。

実績：多業界にわたるトランスフォーメーション支援

業界	支援概要と成果
ITサービス業	保守切れADサーバの現状調査からAWS移行検証までを一貫支援。調査結果をもとにAWS環境の検証および、データ移行までを対応。
製造業	AI-OCRによる伝票取込、作業日報・届出書のアプリ化検証を完遂。伝票処理の自動化・ペーパーレス基盤を構築。
通信業	RPA構築支援および内製化教育、クラウド移行可否検討を並行。既存環境のモダン化と業務自動化を支援。
建設業	現場に伴走する継続支援と、過去情報アプリ運用による改善を推進。データ利活用による現場生産性の継続向上に貢献。
建設・不動産	システム統合に向けたサーバ・端末等の包括的アセスメントを完了。戦略的な統合ロードマップ策定に向けた基盤を構築。

幅広い業界で確かな実績を蓄積。個別の成功事例を「標準サービス」へとパッケージ化し、市場への横展開を加速させる。

今後の重点戦略: サービスパッケージ化と営業効率の最大化



高付加価値サービスの製品化

実績豊富な「業務改善アセスメント」を標準化。
さらに「セキュリティ関連サービス」を本格展開。
これらサービスを足掛かりに、大規模な実装案件への転換を促進。



能動型デジタルセールスの推進

「フォーム営業サービス」を利用した攻めのアプローチを開始。
同時に「Webテストマーケティング」を通じ、勝てる市場（注力市場）と当社の強みを分析・特定し、営業効率の最大化を図る。



体制の更なる拡大と深化

社内ローテーションによる知見の高度化を継続。
体制をさらに拡大し、多様化する顧客のトランスフォーメーション・ニーズに全方位で対応可能な組織へと進化させる。

「点」の支援実績を「線」のサービスへ製品化し、能動的営業によって「面」での市場獲得を狙う。



研究開発活動

研究開発 | 1

防犯領域における機能音実証実験を実施 継続して機能音の有効性検証を推進

01



香川大学との共同研究を実施
店舗実験にて機能音を聞いた
被験者の約7割が
心理状態の変化により行動を躊躇

02



店舗実験は
RSK山陽放送で紹介されたほか
環境心理学会でも発表

03



事業化に向けた具体的なエビデンス
の収集と「行動変容」に関する
網羅的な検証を継続



再現性のある機能音の実用化に向け、パラメーター設計と効果検証を体系的に進め、事業化基盤の構築に取り組んでいます。

AI解析技術を活用したスポーツ育成支援からの発展 生成AIを用いた独自AIモデル研究

コーチングAIモデル



- ・AIとの対話から個別の目標達成シナリオの設計を支援
- ・AIEージェントがユーザーの行動継続を支援

行動分析・予測AIモデル



- ・個人の特性や状況を理解し、リアルタイムで支援
- ・会議シーンの映像・音声データを解析し、スコアリング



スポーツ育成支援で培ったコーチング・解析技術を基盤に、LLMを活用したサービス特化型の独自AIモデルを研究開発。幅広い教育・育成シーンへの展開を見据えた事業化を目指しています。



長期ビジョンの目標見直し

長期ビジョン目標数値の引き上げ

ITソリューション事業のオーガニック成長が当初計画を上回るペースで進捗。収益性を堅持しつつ、さらなる規模拡大を目指す計画へと上方修正。

2031年9月期 (当初計画)

2031年9月期(見直し後)

売上高	109億円		売上高	120億円 (+9.5%)
営業利益	11.4億円	➤	営業利益	12.6億円 (+9.8%)
営業利益率	10.5%		営業利益率	10.5% (±0.0%)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応、

中期目標

中期経営計画の最終年度に向け、収益力の強化とROE 8.0%を軸とした資本効率経営を推進。持続的な株主価値の向上を着実に実現する。

売上高

2025年9月期実績

101 億円



2028年9月期目標

113 億円

営業利益率

2025年9月期実績

5.0%



2028年9月期目標

7.0%

ROE

2025年9月期実績

7.8%



2028年9月期目標

8.0%

ROE現状分析：実績と実質

特殊要因を除いた実質的な資本効率（調整後ROE）を起点とし、本業の収益力向上による『質の伴った目標達成』を追求する。

公表ROE(実績)

7.8 %

2025/9期実績

>

調整後ROE(実質)

6.0 %

事業本来の収益力

i 調整後ROE(実質)の定義

目的 一過性要因を排除し、事業本来の収益力に基づく資本効率を測定することを目的とする。

分子 親会社株主に帰属する当期純利益から、M&Aに伴う買収関連費用および特別損益（いずれも税効果調整後）を調整した「調整後純利益」として算出。

分母 分子との整合性を保つため、当該調整額を期末自己資本から控除して算出。

目標ROE達成に向けた現状認識と対応方針

現状認識・課題

売上高純利益率の向上

安定的なSES収益を基盤としつつ、さらなる収益性向上のため、高付加価値な事業ポートフォリオへの「質的転換」が求められる段階にある

総資産回転率の向上

「攻めの投資」により、手元資金を事業資産へ入れ替え、資本の回転スピードを一段と加速させる必要がある

財務レバレッジの適正化

財務健全性を維持しつつ、ROE目標達成に向けた最適な資本構成を追求するため、機動的な資本政策と還元拡充の必要性がある

対応方針

企画提案型ソリューション／ITサービスの拡大

コンサルティング等の上流工程および自社ITサービスの比率を高め、グループ全体の付加価値額と利益成長を牽引する

戦略的M&A／研究開発・事業開発投資

資本をM&Aや新事業へ機動的に投入し、売上高の非連続な成長と資産回転率の最大化を並行して実現する

積極的な株主還元

累進配当を軸とした安定的な還元と機動的な資本政策を組み合わせ、資本効率の向上と株主価値の最大化を図る

ROE 8.0%の達成とその先の成長

中期目標

ROE 8.0%の着実な達成

2028年9月期におけるROE 8.0%は、
現中期経営計画の必達目標。

資本効率を軸とした経営を推進し、
まずはこの水準を確実に達成すること
に注力する。

成長のプロセス

質の伴った持続的な成長

ROE 8.0%は経営上の終着点ではなく、
持続的成長に向けた一つの通過点。

一過性ではない、事業本来の収益力向上
による実質的な資本効率を追求する。

長期的な展望

さらなる高みの追求

8.0%の達成を土台とし、長期ビジョンの
実現に向けてさらなる高みを目指す。

持続的な利益成長を通じ、中長期的
な株主価値の向上を牽引する。

➤ **ROE 8.0%の達成を基盤とし、持続的な企業価値の向上を推進する。**

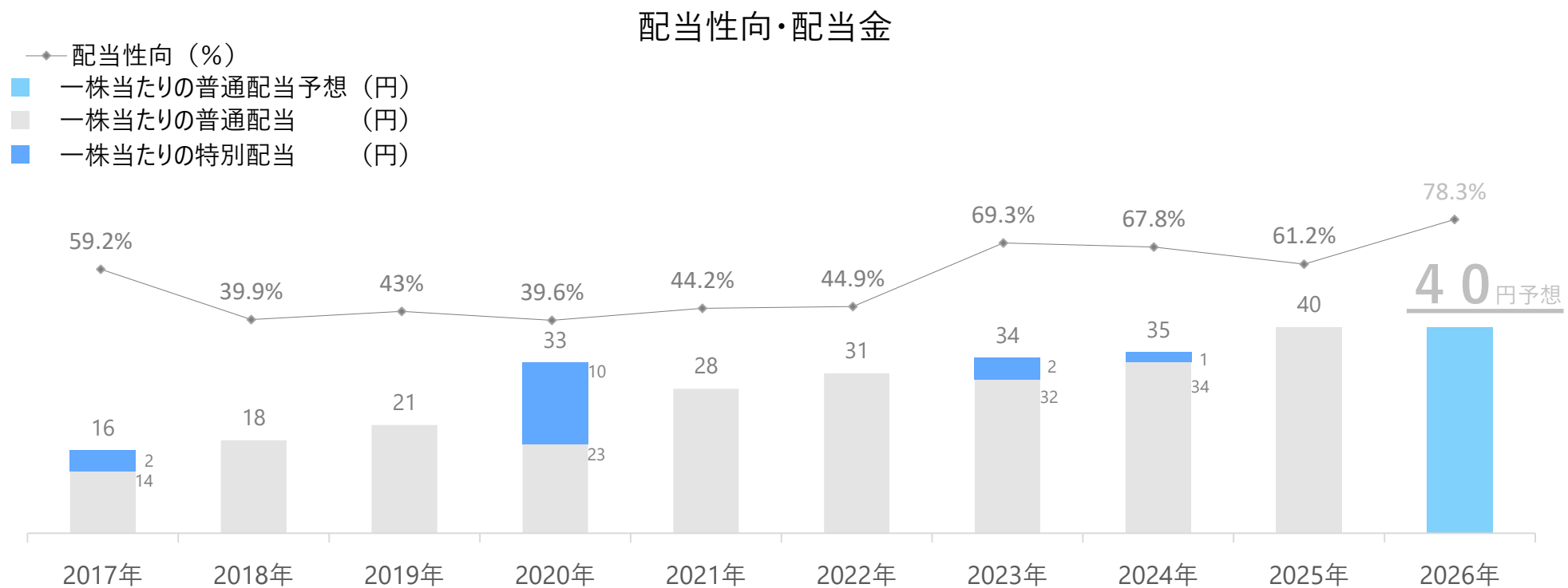
連結業績予想

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	前年差	前期比	見通し
売上高	10,136	10,558	+ 422	+ 4.2%	ITソリューション事業の拡大が寄与し、前期を上回る見込み
営業利益	516	560	+ 43	+ 8.5%	増収に伴う利益押し上げにより、前期を上回る見込み
経常利益	605	628	+ 22	+ 3.8%	前期に計上した一過性収益の減少により、増益幅は限定的
中間純利益	485	379	▲ 105	▲ 21.8%	退職金制度の変更に伴う特別利益剥落の影響により前期比で減少する見込み

株主還元

- 必要な事業基盤の整備を推進するとともに、累進配当を目指す
- 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。



株式会社 IC

Be the best partner.

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。