



皆さま、本日はお時間をいただきありがとうございます。
株式会社IC 代表の齋藤でございます。

本日は、当社の上期決算についてご説明いたします。

当社は、安定した収益基盤を土台に、成長投資と株主還元を両立し、
持続的に企業価値を高める経営を基本方針としております。

本日は、この方針に対する進捗を中心にご説明いたします。

Agenda

01	会社概要・事業概要	03
02	連結業績報告	10
03	トピックス	19
04	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
05	連結業績予想	41

アジェンダはご覧のとおりです。

本日はこちらに沿って、進めてまいります。

会社概要・事業概要

まず、会社および事業の概要からご説明いたします。

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)



当社は、ITを通じてお客様の成長を支える独立系のSIerです。

設立は、1978年2月20日で、現在49年目を迎えております。

代表はわたくし齋藤と、副社長の三澤が務めております。

従業員数は779名で、過去数年間の推移をみると750名前後が当社の従業員数のトレンドとなっております。

今後の事業戦略として、内部リソースは環境変化に即して適正規模を維持しつつ、不足分については、ビジネスパートナーとの連携を強化することで、機動的な事業展開を図ってまいります。

IT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



当社の柱であるITソリューション事業の概要について、ご説明いたします。

当社では、システムの企画・コンサルティングといった最上流工程から、要件定義、設計・構築、そして導入後の運用保守に至るまで、すべての工程を包括的にカバーしております。

お客様の固有のニーズに最適化したワンストップサービスを一通貫で提供できる点が、当社の最大の強みとなっております。

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Cが商標登録出願中（商標2025-138737）です。

もう一つの柱であるITサービス事業の概要について、ご説明いたします。

本事業では、各業界固有の課題やニーズを深く汲み取り、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自社開発して提供しております。

具体的には、LINEを活用したクラウド型チケット販売管理サービス「チケット for LINE Hybrid」や、入場管理に特化した「HINORI」、スポーツ・教育領域向け能力開発支援システム「イデップ」、また、注ぐ体験をエンタメ化し飲食店の売上向上と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「Tap To You」を展開しております。

ITサービスの事業概要 (2/2)



FEAT

※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、都府県および自治体事業者6社(国不問)・株式会社NTTエフエ、KDD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、株式会社フートガサービスを提供しています。



FEAT

※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、株式会社フートの登録商標です。



FEAT

※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

FEAT

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

続いて、音声・音響技術を活用したコミュニケーション支援ソリューションをご紹介します。

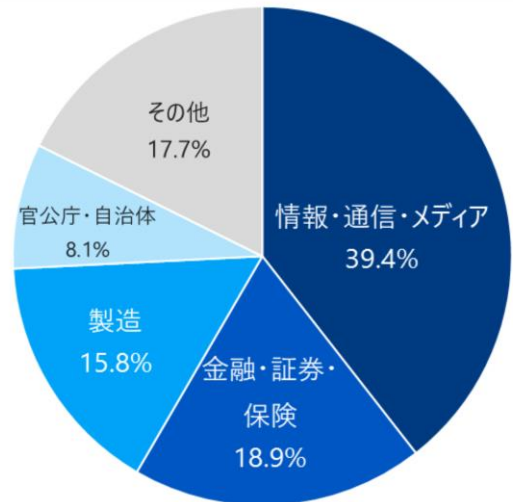
聴覚障害者と健聴者の会話を支援するアプリ「こえとら」や、法人向け「Speech Canvas for Biz」は、企業や自治体、公共機関の窓口などで円滑な応対を支えています。

さらに、騒音下でも目的の音だけをクリアに集音する音響装置「Sound Pipette」、ネット環境不要で最大15言語に対応するスタンドアロン型多言語同時通訳サービスなど、最先端の音声技術で多様な社会課題を解決に導きます。

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



IC GROUP 中間決算説明資料 (2026年9月期)

8

1つ目の特徴は、
バランスの取れた顧客構成による「高い安定性」と「成長性」の共存に
あります。

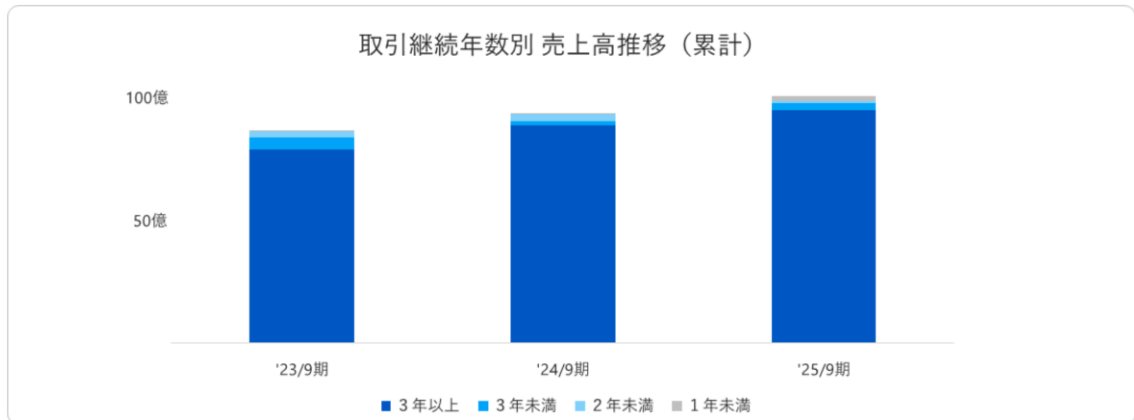
当社は、特定の業界に依存せず幅広い業種に取引先が分散しているため、
外部の環境変化に影響されにくい、安定した収益基盤を持っています。

このようにリスクを抑えた土台がある一方で、当2026年9月期中間決算に
おいても、成長性の高い『情報・通信・メディア』向けが全体の40%を占めて
おり、これが全体の成長を牽引する原動力となっています。

業種分散による「安定感」と、情報通信分野での「確実な実績」。
この2つがうまく噛み合うことで、当社は持続的な安定と事業拡大を
両立させております。

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



IC GROUP 中間決算説明資料（2026年9月期）

9

2つ目の特徴は、3年以上取引を継続しているお客様が売上の9割近くを占めており、安定した収益基盤がある点です。

こちらのグラフは、取引継続年数別に累計売上高の推移を示したものです。

当社の技術力に裏打ちされた顧客の課題解決に直結する付加価値の高いソリューションが、強固な信頼関係の礎となっております。

多様なニーズへの的確な対応が高い満足度へと繋がり、その結果、長期安定的な継続取引を実現しております。

一方で、新規のお客様も毎年着実に伸長しており、持続的成長に向けた強固な事業基盤を築いております。

連結業績報告

続きまして、「2026年9月期 中間決算 の連結業績報告」について、
ご説明いたします。

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

IC GROUP 中間決算説明資料 (2026年9月期)

11

まず、中間決算サマリーについて、ご説明いたします。

当中間期の売上高は53億500万円、営業利益は5億4,300万円、経常利益は5億7,400万円となり、経常利益までのすべての項目で前年同期を上回り、堅調に推移いたしました。

旺盛なDX需要を背景に、ソフトウェア開発およびインフラ運用・構築ともに、期を通じて安定した受注を維持しております。

なお、中間純利益は3億5,700百万円と前年同期比で減少しておりますが、これは前期の「退職給付制度切り替えに伴う特別利益」の剥落による一過性の影響です。

本業の収益性およびキャッシュ創出力は、健全に推移しております。

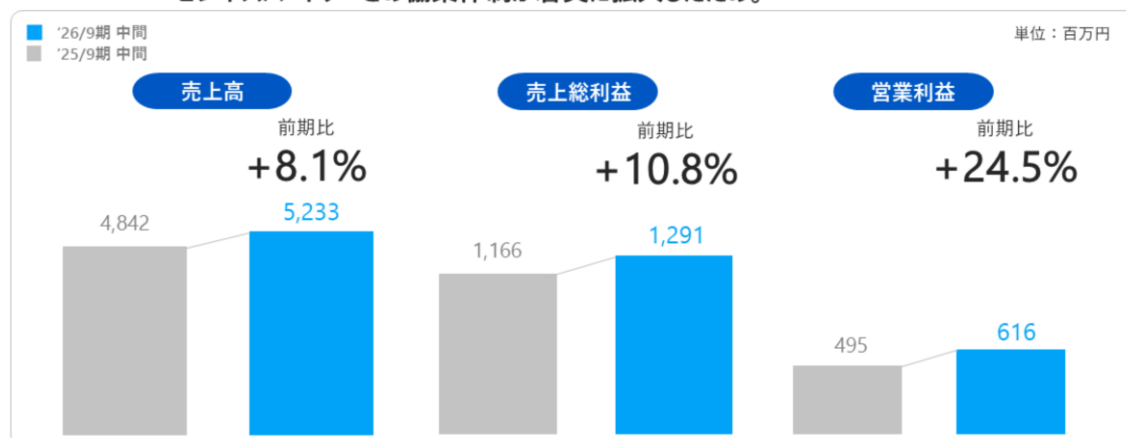
ITソリューション事業

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。



IC GROUP 中間決算説明資料 (2026年9月期)

12

セグメント別の状況に移ります。

まず、ITソリューション事業について、ご説明いたします。

当事業は、お客様の現場に深く入り込む『常駐型の技術支援』を強みとし、
ソフトウェアとインフラの「2つのソリューション」を軸に事業を展開しております。

当中間期は、主に『情報・通信・メディア』、および『建設・土木』の各業界に
おけるシステム開発需要が非常に堅調に推移いたしました。

このような環境下において、ビジネスパートナーとの戦略的な協力関係の
構築が功を奏し、体制強化と高付加価値案件の共同獲得が着実に進展
いたしました。

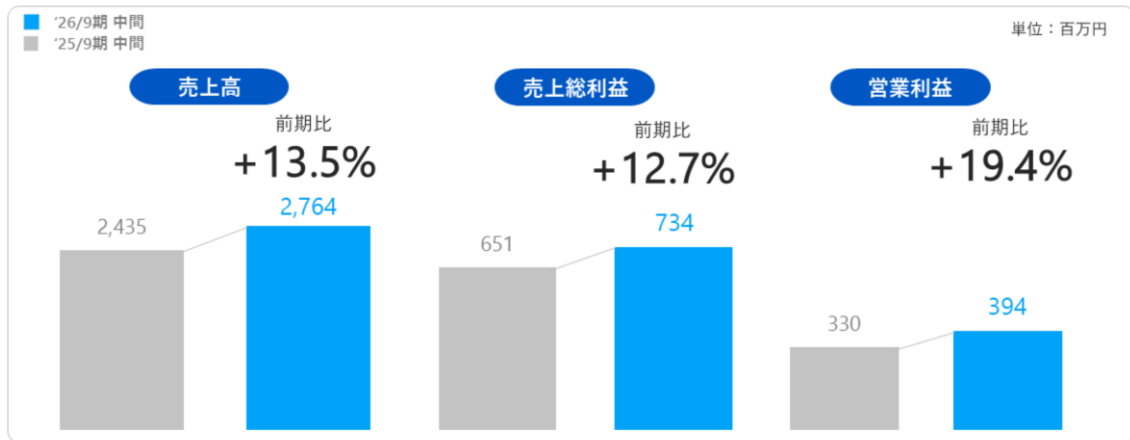
これら体制強化と付加価値の向上がしっかりと下支えし、セグメント全体で
力強い成長を牽引しております。

この結果、売上高は前年同期比プラス8.1%、
売上総利益はプラス10.8%、営業利益はプラス24.5%と、
大幅な増益を達成しております。

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。



IC GROUP 中間決算説明資料 (2026年9月期)

13

続いて、ソフトウェアソリューションについて、ご説明いたします。

成長分野である「情報・通信・メディア」業界を中心に、企業の旺盛なDX需要が継続いたしました。

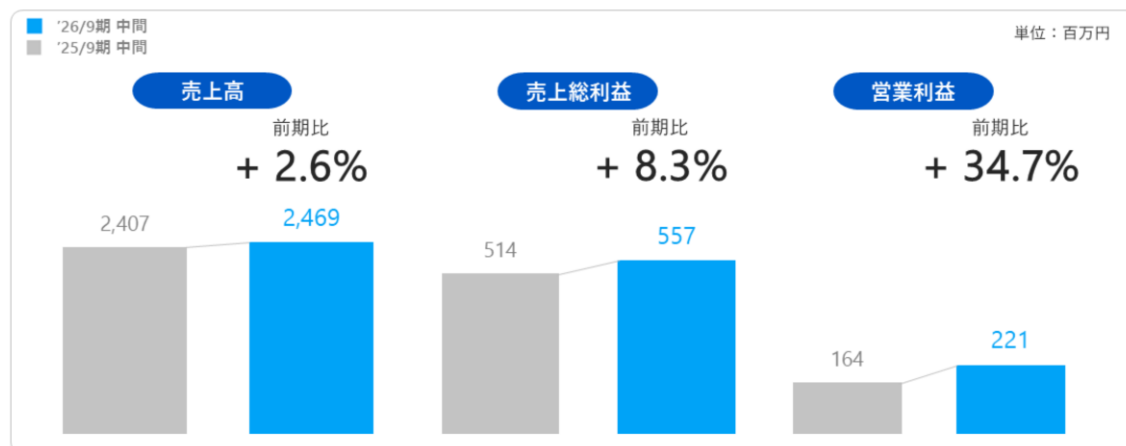
この追い風を確実に捉え、売上高は前年同期比プラス13.5%、売上総利益はプラス12.7%、営業利益はプラス19.4%と、すべての項目で2桁の力強い成長を遂げております。

需要の拡大に伴い、外注費などの原価も増加傾向にありますが、受注環境の改善に伴う価格交渉や、高利益率案件への選別受注が進捗したことにより、コスト増を十分に吸収できる高い収益性を確保しております。

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。



IC GROUP 中間決算説明資料 (2026年9月期)

14

続いて、インフラソリューションについてご説明いたします。

当中間期の売上高は前年同期比プラス2.6%の伸びとなった一方、売上総利益はプラス8.3%と大幅に伸ばいたしました。

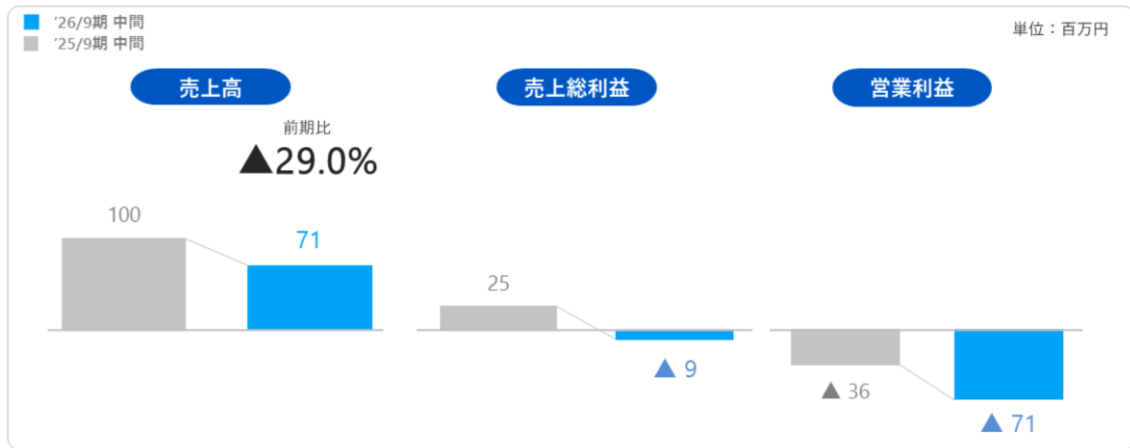
この利益増加を達成できた主因は、クラウド移行をはじめとする高利益率の案件を確実に獲得できたこと、そしてプロジェクト体制の最適化により、社内の生産性が大きく向上したことにあります。

加えて、ビジネスパートナーとの柔軟な連携によって固定費を抑制したことも奏功し、筋肉質で安定的な収益基盤へのシフトを着実に実現しております。

これらの改善が大きく寄与した結果、営業利益は前年同期比プラス34.7%と、大幅な増益を達成するに至りました。

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。



IC GROUP 中間決算説明資料 (2026年9月期)

15

続いて、ITサービス事業について、ご説明いたします。

売上高および各利益項目は、前年同期比で減収減益となりましたが、これは前期の「国際イベント関連の大型特需」の終了に伴う、平時への移行が主因でございます。

当初より想定していた特需剥落の影響を乗り越え、現在は「チケット for LINE」や「Tap To You」といった自社サービスの新規導入拡大に注力しております。

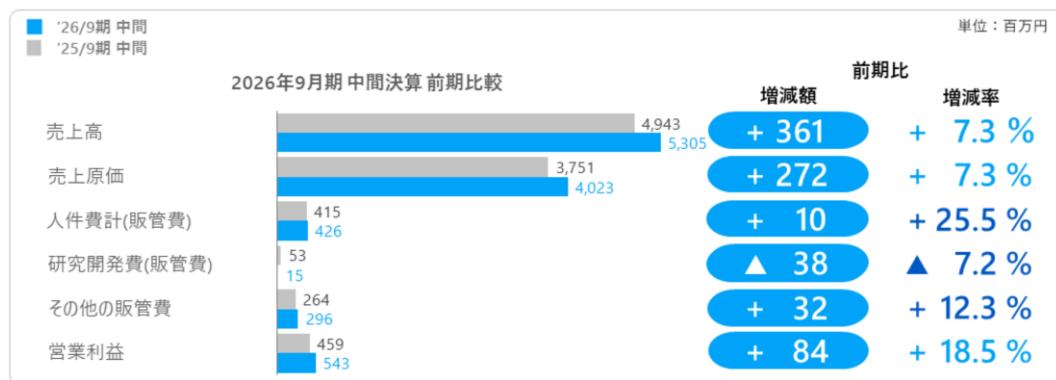
足元では、持続的な成長に向けた収益基盤の再構築が着実に進展しております。

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



IC GROUP 中間決算説明資料 (2026年9月期)

16

続きまして、営業利益が前年同期と比べて8,400万円の増益となった
主な要因についてご説明いたします。

旺盛な需要の取り込みとビジネスパートナーとの協業拡大により、
売上高が3億6,100万円増加したことが、大きなプラス要因となりました。

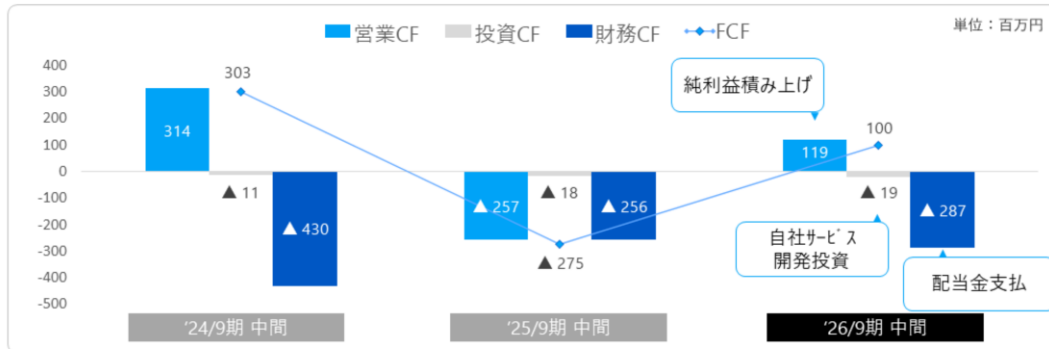
この売上の拡大に伴い、外注費を中心とする売上原価が2億7,200万円増加
しております。

加えて、持続的成長に向けた人材採用や研究開発への先行投資から、
販管費も増加いたしました。トップラインの大幅な伸長によって
これらのコスト増を全て吸収し、着実な増益を達成いたしました。

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



IC GROUP 中間決算説明資料 (2026年9月期)

17

次に、キャッシュ・フローの状況について、ご説明いたします。

まず、営業活動によるキャッシュ・フローにつきましては、
主力のITソリューション事業における旺盛な開発需要を背景に、
税金等調整前当期純利益を着実に積み上げた結果、
本業から安定したキャッシュを創出するに至りました。

次に、投資活動によるキャッシュ・フローにつきましては、
将来のストック収益の源泉となる自社ITサービスのシステム開発投資を
積極的に実行したため、マイナスとなっております。

財務活動によるキャッシュ・フローにつきましても、
株主の皆様への安定的な配当金の支払いなどにより、マイナスとなりました。

この結果、本業で獲得したキャッシュを、次なる成長投資と株主還元へ
バランスよく配分する『健全な資金循環』を維持しております。

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
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／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
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 ・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
4 オフィス環境の整備	
5 5年連続 大規模健康優良法人認定	

IC GROUP 中間決算説明資料（2026年9月期）

18

当社の非財務情報として、健康経営についてご紹介いたします。

当社は「組織と共に成長を続ける社員に奉仕」という経営理念のもと、5年連続で「健康経営優良法人」の認定を受けております。

社員とその家族のQOL向上を支援するため、人間ドックの全額補助やオプション補助、保健師による健康相談室の開設など、充実したサポート体制を整備し、健康診断の受診率は100%を維持し続けております。

また、オフィス環境の整備による社員同士の偶発的なコミュニケーションを活性化させ、新たなアイデアの創出やエンゲージメント指数の向上へと繋げる「戦略的な空間作り」を推進しております。

このような人材の活性化こそが、当社の中長期的な競争力の源泉であると考えております。

トピックス

皆様 こんにちは、代表取締役副社長の三澤です。
トピックスにつきましては、私よりご説明させていただきます。

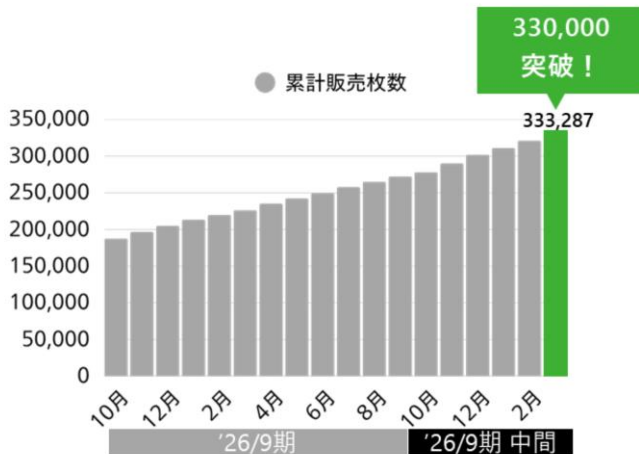


ITサービスの創出

まずは、当期における「ITサービスの創出」の取り組みについて
ご説明いたします。

チケット for LINE

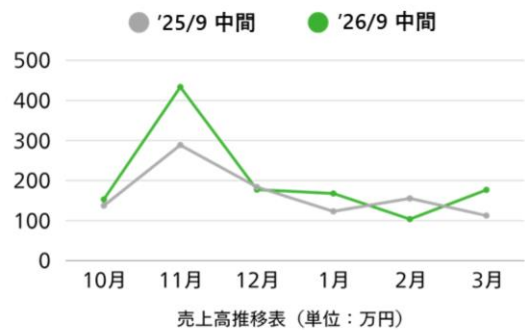
- 導入施設数 250件以上達成
- チケット累計販売枚数 33万枚突破



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



IC GROUP 中間決算説明資料 (2026年9月期)

21

自社サービスのひとつ、「チケット for LINE Hybrid」の状況です。

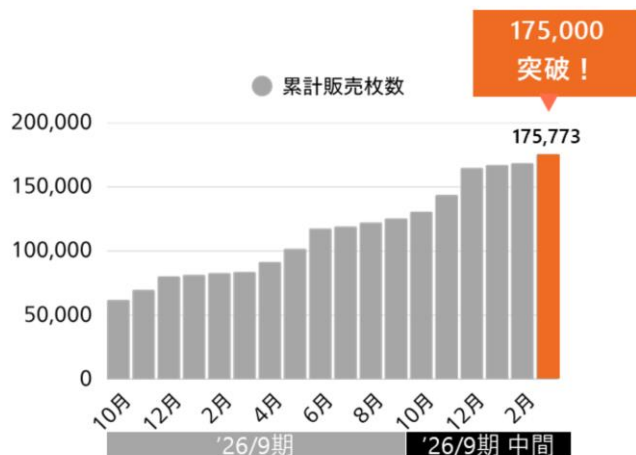
おかげさまで、導入施設数は250件を突破し、チケットの累計販売枚数は33万枚を超える実績となり、順調にシェアを拡大しております。

売上高は前年同期比で121.4%と堅調に推移しており、着実な成長トレンドを維持しております。

この堅実な成長の背景には、営業を含む顧客サポート体制の充実が、顧客満足度の向上に繋がったためと考えております。

今後も、この強みであるサポート体制の充実を維持し、さらなる成長を目指してまいります。

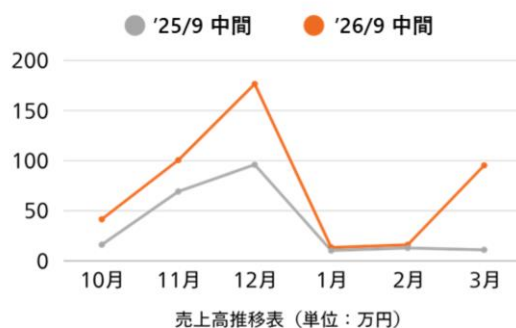
- 導入施設数 130件以上達成
- チケット累計販売枚数17.5万枚突破



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



次に、らくらく入場サービス「HINORI」についてです。

こちら導入施設数が130件を超え、累計販売枚数は17.5万枚を突破いたしました。

売上高の上期前年比は207.9%と、前年から2倍を超える急成長を遂げており、市場への浸透が急速に進んでいる手応えを感じております。

これは、積極的な営業活動により導入施設数が着実に増加したことによる成果とみております。

次のページにて説明します新サービスによって、更なる成長を目指してまいります。

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。

IC GROUP 中間決算説明資料 (2026年9月期)

23

2026年夏に、「チケット for LINE」と「HINORI」の機能を統合した新サービス「LINKET」をリリース予定です。


これまでにお客様からいただいた声を反映し、単なる機能統合に留まらず、販売できる券種のバリエーションや管理機能を大幅に拡充いたしました。

これにより、キッズパークや温浴施設、スタジアム、自治体など、ターゲットとなるあらゆるジャンルの施設へ、全方位での一元的なアプローチを推進してまいります。

これまで以上に事業者様のご期待に応えることができるサービスだと自負しております。是非、ご期待ください。

- 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



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

次に、スポーツ・教育領域向けの個人能力開発支援システム「iDEP（イデップ）」です。

売上高は対前期比169.1%、契約クラブ数も堅調に推移しております。当期は、昨年に引き続きパートナーシップを強化し、日本サッカー協会（JFA）、およびリーグの2団体との契約を締結いたしました。

現在はリーグを含む強豪クラブを中心に20クラブ以上に導入されておりますが、今後はJFAとリーグが推進している「IDP促進」にiDEPが参画することで、さらなる導入クラブ数の増加が期待されます。

さらに、サッカー以外のスポーツにも導入が進んでおり、iDEPの可能性は大きく拡大中です。

直近では、UI・UXを刷新した「iDEPアプリ 2.0」のリリースを完了いたしました。操作性を大幅に向上させたことで現場の定着率を高め、導入クラブ数のさらなる拡大へ繋げてまいります。

NEW SERVICE | 飲食店向けソリューション

Tap To You

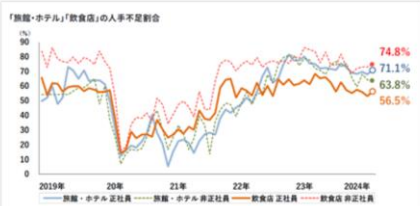
2026年5月 受注開始

- 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



出所：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

続いて、飲食店・宿泊業向けソリューション「Tap To You（タップトゥユー）」のご紹介です。2026年5月より受注を開始いたしました。

このサービスは、飲食・宿泊業が抱える「深刻な人手不足と機会損失」というマクロな社会課題をITで解決したい、という思いから生まれたサービスです。お客様ご自身でビールなどのお酒を注いでいただく「体験型の飲料量り売りシステム」であり、単なるセルフサービスではなく、注ぎ業務をエンタメ化することで、人手不足の解消と売上機会の創出を同時に実現いたします。

また、1ml単位での量り売りが可能なため、お客様に「好きな分量をロスなく」楽しんでいただける点も大きな強みです。

ターゲットとなる国内市場は約10万施設を見込んでおり、初期費用と月額利用料による安定したストック型の収益モデルを構築してまいります。多くの事業者様、そしてユーザー様に喜ばれるサービスになったと考えております。

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HJ2026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

本サービスは、2026年2月に行われた展示会「HJ2026」にて発表いたしました。

1,000名以上の方がブースに来場され、実際に「Tap To You」を体験いただき、高い評価と多くの反響をいただいております。

まずはセルフ量り売りのオペレーション機能について、特許を出願中であり、独自の競争優位性を担保してまいります。

現在は先行商談を実施中ですが、全国の宿泊施設、飲食店、公共施設様より多数のお問い合わせをいただいております。具体的な商談が着実に進行しております。

導入を拡大させていくことで、社会課題解決の一助になればと考えております。



企画提案型ソリューション

次に、企画提案型ソリューションの状況について、ご説明いたします。

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。

まず、直近の取り組みについて、ご説明いたします。

今期は、今後の事業拡大を見据え、「推進体制の強化」と「営業の仕組み化」に注力してまいりました。

具体的には、意思決定の迅速化と専門性の集約を図るため、専門組織「DXソリューション部」を新たに発足いたしました。中途採用や社内選抜によってリソースを拡充し、提案から実装までを一貫してカバーできる機動的な布陣を整えました。

さらに、これまで属人的になりがちであった営業活動を改善するべく外部プラットフォームやWebマーケティングを導入し、安定的に案件獲得できるフローを確立しつつあります。

この「専門組織の確立」と「案件獲得の仕組み化」により、DXソリューションを本格化させるための「確かな土台」が整いました。

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。

次に、具体的な支援実績となります。

ITサービス業でのクラウド移行、製造業でのAI-OCR導入、通信業でのRPA構築など、業界を問わず、現場伴走型でペーパーレスや生産性向上の成果を上げてきました。

今後は、これらの個別事例を「標準サービス」としてパッケージ化し、横展開を加速させてまいります。

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。

最後に、今後の重点戦略について、ご説明いたします。

今後は、これまでの経験を活かして「サービスのパッケージ化」と「能動的な営業」を進めてまいります。

取り組み推進事項は、大きく3点です。

1点目は、業務改善アセスメントの標準化やセキュリティ等のサービス展開により、製品としての付加価値を高め、大型案件への転換を促進します。

2点目は、フォーム営業やWebマーケティングを連動させ、能動的なアプローチで営業効率を最大化します。

3点目は、社内ローテーションを通じて、多様なニーズに対応できる高度な組織体制を築きます。

つまり、これまでの「点」の実績を「線」のサービスへパッケージ化し、攻めの営業によって、市場を「面」で獲得しにいくフェーズへと移行してまいります。



研究開発活動

続いて、「研究開発活動」についてご説明いたします。

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
KAGAWA UNIVERSITY



株式会社 IC
Be the best partner.

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。

まず、「機能音」に関する取り組みです。
当社は香川大学との産学連携による実証実験を行いました。

機能音による行動抑制について、「万引き」を例に実際の店舗を用いた
実験を実施し、機能音が与える心理効果において優位な結果を得ることが
できました。
こちらの実験はRSK山陽放送で紹介されたほか、環境心理学会でも発表
されております。

今後は行動変容に関する網羅的な検証を継続し、事業化の可能性を
探ってまいります。

研究開発 | 2

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
- ・AIエ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。

また、AIを活用したスポーツ育成支援をより発展させ、生成AIを用いた独自AIモデルの研究をスタートさせております。

AIエージェントを開発に活用し、「コーチングAIモデル」や「行動分析・予測AIモデル」の実装を開始。研究開発のスピードUPと共に事業化のスピードUPを目指しております。

すでにいくつかの成果が出ており、今後に期待できると考えております。



長期ビジョンの目標見直し

次に、長期ビジョンの目標見直しについて、ご説明いたします。

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%)

長期ビジョンにおける目標数値の引き上げについてです。

ITソリューション事業が計画時の想定を上回る進捗を見せ、当初の長期計画を前倒しで達成する蓋然性が高まりました。

この成長加速を反映し、長期ビジョン達成に向けた計画数値を引き上げ、さらなる高みを目指します。

以上が、トピックスのご説明となります。

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応、

続きまして、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」についてご説明いたします。

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。



IC GROUP 中間決算説明資料 (2026年9月期)

37

まず、当社の中期的な経営目標についてです。

当社では、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し、持続的な株主価値の向上を着実に実現してまいります。

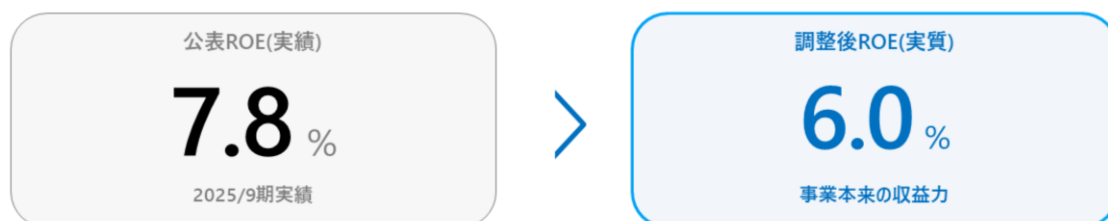
具体的な数値目標といたしましては、2025年9月期の実績に対し、2028年9月期には、売上高を101億円から113億円へ、営業利益率を5.0%から7.0%へ、そしてROEを7.8%から8.0%以上へと引き上げる計画です。

ここで、一見すると2025年期のROE 7.8%から8.0%への向上は、わずかな幅に見えるかもしれませんが。

しかし、現在の当社の「事業本来の稼ぐ力」を客観的に分析しますと、実態としては『事業本来の収益力』を一段引き上げる必要がございます。その詳細について、次のスライドでご説明いたします。

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。



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。

こちらは、ROEの現状分析です。

2025年9月期の公表ROEは7.8%でしたが、これには一過性の要因が含まれております。

そこで、事業本来の収益力に基づく資本効率を正しく測定するため、一過性要因を排除した「調整後ROE」、すなわち「実質ROE」を算出いたしました。

具体的には、分子となる当期純利益から、M&Aに伴う買収関連費用や特別損益を調整し、分母である自己資本からも当該調整額を控除して算出しております。

この結果、当社の事業本来の収益力による「調整後ROE（実質）」は6.0%となります。

つまり、2028年9月期に目標とする「ROE 8.0%」の達成は、実質6.0%から2.0ポイント引き上げる、本業の収益力向上を伴った目標達成であることを意味しております。

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

では、この実質6.0%から8.0%への向上に向けた具体的な対応方針について、「収益性」「効率性」「資本構成」という3つの視点に分解し、ご説明いたします。

1つ目は、「売上高純利益率の向上」です。

現状、安定的なSES収益を基盤としつつも、さらなる収益性向上のための「質的転換」が必要であると認識しております。

これに対し、コンサルティングをはじめとする上流工程、および自社ITサービスへ注力し、グループ全体の利益成長を力強く牽引してまいります。

2つ目は、「総資産回転率の向上」です。

手元資金をより効率的に事業資産へ入れ替える「攻めの投資」により、資本の回転スピードを一段と加速させる必要があります。方針といたしましては、「戦略的M&A」や「研究開発・事業開発」へ資本を機動的に投入し、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いたします。

3つ目は、「財務レバレッジの適正化」です。

財務健全性を維持しつつ、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が必要であると考えております。

具体的には、「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ることで、積極的な株主還元を行い、資本効率の向上と株主価値の最大化を図ってまいります。

これら3つの施策を実効性高く推進することで実質的な稼ぐ力を高め、目標であるROE 8.0%の達成と、持続的な企業価値向上に邁進してまいります。

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。

こうした取り組みを踏まえ、当社グループが目指すのは、『ROE 8.0%の達成、そしてその先にある更なる高み』です。

現中期経営計画で掲げる『ROE 8.0%』の達成は、投資家の皆様に対する責務であり、必達の目標です。まずはここを揺るぎない土台として固めます。

一方で、私たちはこの数字を終着点ではなく、事業構造を質的に転換していく上での『一つの通過点』であると捉えています。

この水準を確実にクリアした上で、長期ビジョンの実現に向けてさらなる高みを目指す、これが当社の描く成長の基本路線となります。

連結業績予想

最後に、「通期の連結業績予想」について、ご説明いたします。

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

IC GROUP 中間決算説明資料 (2026年9月期)

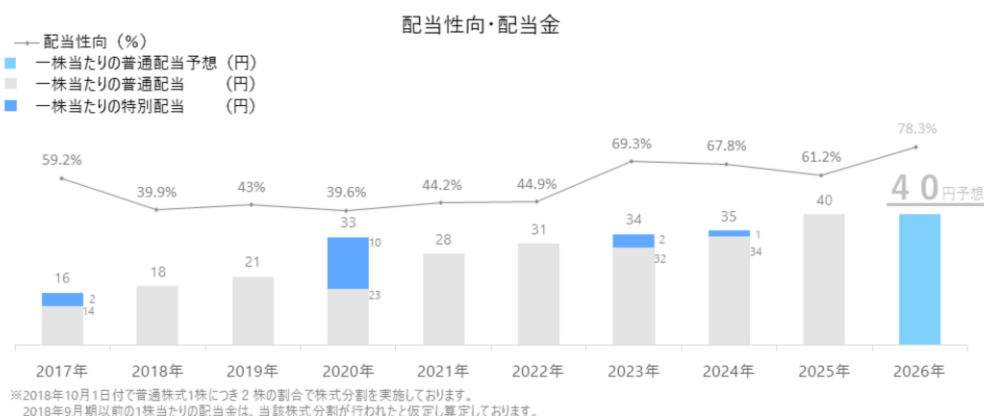
42

売上高につきましては前期比4.2%アップの105億5,800万円、利益面では、営業利益が前期比8.5%アップの5億6,000万円、経常利益が前期比3.8%アップの6億2,800万円、中間純利益が、前期比21.8%ダウンの3億7,900万円となります。

引き続き、中期経営計画に基づく成長投資の適切な投入、および生産性の向上とお客様に喜ばれるサービス提供に取り組んでまいります。

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



IC GROUP 中間決算説明資料 (2026年9月期)

43

最後に、株主還元についてご説明いたします。

当社は、中長期の成長に向けた必要な事業基盤への投資・整備を確実に推進するとともに、株主の皆様への安定的かつ継続的な還元として「累進配当」を目指す方針を掲げております。

この方針に基づき、当期である2026年9月期の年間配当予想につきましては、普通配当「40円」を予定しており、同業種内において相対的に高い還元水準を維持し続けております。

今後も持続的な成長と株主還元の拡充を高い次元で両立させてまいります。



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「見直し情報」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「見直し情報」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。

以上をもちまして、2026年9月期 中間決算説明を終了させていただきます。

ご清聴ありがとうございました。