

中期経営計画を読む

長期ビジョンの営業利益率の目標は10・5%を計画
「価値創造型IT企業グループ」への変革を目指す

IC (4769 東証スタンダード)



齋藤良二 代表取締役社長執行役員

PROFILE ●さいとう・りょうじ
1980年11月 当社入社
2004年 4月 テクニカル営業本部茨城開発センター長就任
2013年10月 ソリューション開発本部部長就任
2013年12月 取締役ソリューション開発本部部長就任
2016年 7月 取締役テクニカル運用本部部長兼テクニカル運用本部第3部長就任
2017年10月 取締役事業戦略本部部長就任
2017年12月 取締役上席執行役員事業戦略本部部長就任
2019年10月 取締役社長執行役員就任
2019年12月 代表取締役社長執行役員就任
現在に至る

IC(4769)は、ソフトウェアの開発からインフラ設計構築、システム運用支援、SaaSシステム開発・運営とトータルなソリューションを提供している。2022年10月に長期ビジョン「VISION 2031」と、2023年9月期を初年度とする3カ年の中期経営計画、「co-creation Value 2025」を策定した。長期ビジョンの定量目標達成に向けた、中期経営計画の中身に迫る。

同社は、ファシリテイマネージメント(コンピュータの運用全般に関する管理)事業をサポートすることを目的に、1978年に設立。2022年4月に、「インフォメーションクリエイティブ」から

社名を変更して「IC」となった。現在は、ソフトウェア開発からインフラ設計構築・運用までをトータルに提供する「ITソリューション事業」と、自社開発のITサービスをエンドユーザーに向けて

販売する「ITサービス事業」の2つの事業を主軸としている。

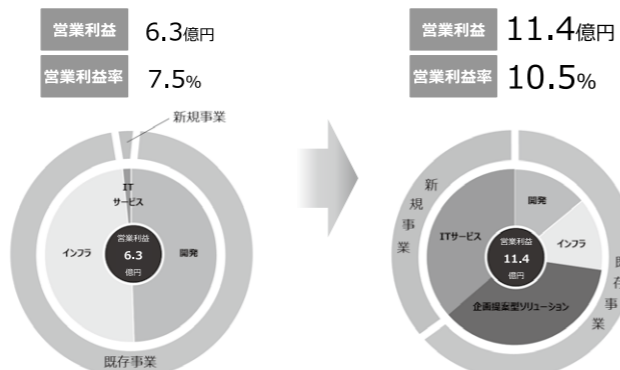
「ITソリューション事業」は、開発や設計などの業務を請け負って完了後に納める「一括請負型」と顧客のオフィスに人材を常駐させて役割を担う「役務常駐型」の2種類の形態がある。製造業では、生産管理システムや情報分析システム、金融保険業では、資産管理システム、建設業では見積管理システムなどを構築している。「ITサービス事業」は、主に、チケット業界向けのLINEで簡単にチケットの販売ができる「チケットfor LINE Hybrid(公文協チケットソリューション推奨システム)」と、聴覚障害者のコミュニケーションを支援するアプリケーション「こえとら」、「SpeechCanvas」が主力サービスとなっている。

顧客の課題を解決する「企画提案型ソリューション」を展開へ

同社は2023年に創業45周年

	中期経営計画目標値 2025年9月期(中計最終年度)	長期ビジョン目標値 2031年9月期
売上高	89.5億円	109.5億円
営業利益	4.4億円	11.4億円
営業利益率	5.0%	10.5%

中期経営計画財務目標



直近期実績

長期ビジョン目標値

営業利益構成比

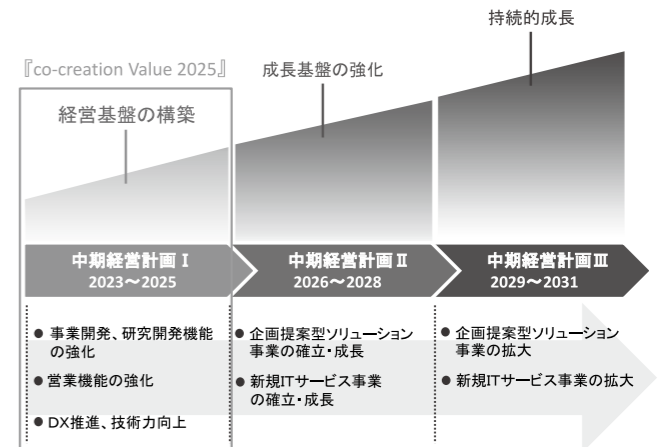
ことを受け、今後は、社会課題の解決に向けた「新規ITサービス」と顧客課題を解決する「企画提案型ソリューション」を展開して「価値創造型IT企業グループ」への変革を図っていく。財務目標として、2022年9月期に6億3300万円だった営業利益を11億4000万円に、営業利益率を7.5%から10.5%へ引き上げる。営業利益の構成率は、現在既存事業の「開発」と「インフラ」が大半を占めるが、今後は「新規ITサービス」と「企画提案型ソリューション」それぞれが3分の1を占める計画だ。

同社は、2021年にシルク・ラボラトリ社とフィロ社を子会社化した。シルク・ラボラトリ社はソフトウェアの受託開発などを行っている。フィロ社は多言語音声翻訳、多言語対応システムの開発を手掛けている。引き続きグループ間のシナジーで、新たな価値を創造する事業を展開していく。

2025年度まで経営基盤の構築を目指す

長期ビジョンの実現に向けたロードマップでは、2023年から2025年がステップ1となる。

持続的成長



長期ビジョン達成に向けたロードマップ

を迎える。そこで新たな時代に対応した成長戦略を推進すべく長期ビジョン、「VISION 2031」を策定。2023年9月期から9カ年かけて、定量目標の達成を目指す。従来はSES(システムエンジニアリングサービス)中心のSierとして、顧客から提示された課題を解決し、付加価値創造を行ってきた。コロナ禍や経済環境の変化に伴い、DX推進への需要が年々高まりを見せている

このフェーズでは中計にて、「共創を牽引する経営基盤の構築」という目標を掲げている。長期ビジョンの達成の土台となる、開発基盤、営業基盤、人的基盤の強化を推進していく。

また積極的な投資も計画しており、事業・研究開発投資として3カ年で7億9000万円、人材投資には3カ年で5億5000万円を予定している。新たな事業展開に向けた事業・研究開発機能の強化やデジタルマーケティング戦略による新規顧客獲得のほか、DX人材及び次世代マネジメント層の育成強化に注力していく。これらに並行して、企業価値増大に向けたM&Aを適宜行うとともに、より社員が働きやすい職場環境の実現に向けた各種施策を講じていく。

同社社長の齋藤良二氏は、「社会・経済環境の変化にともない、当社も変革期を迎えています。その一環として、2023年に新社屋への移転を計画しております。外部環境の変化を適切に捉え、計画を着実に進めることで新たな成長につなげてまいります」と語る。中計最終年度の2025年の売上高は89億5000万円、営業利益は4億4400万円を見込む。

株式データ			
直近株価	914円	(23.1/30終値)	
昨年来高値	1035円	(22.12/20)	
昨年来安値	752円	(22.2/25)	
時価総額	70.6億円		
PER	32.9倍	配当利回り	3.42%
PBR	1.23倍	決算期	9月

■2022年9月期 連結業績			前期比
売上高	84億8900万円		4.7%増
営業利益	6億3300万円		5.8%増
経常利益	7億1100万円		6.3%増
当期純利益	5億2600万円		7.9%増

■2025年9月期 中期経営計画目標値		
売上高	89億5000万円	
営業利益	4億4000万円	
営業利益率	5.0%~	