

# 2024年9月期 決算説明資料

(2023年10月1日～2024年9月30日)



(東証スタンダード：4769)

2024年11月28日

# Agenda

1. 会社概要・事業概要
2. 2024年9月期 連結決算内容
3. 中期経営計画進捗状況
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（2024年9月末現在）                   |
| 発行済株式総数 | 7,732千株（2024年9月末現在）                  |
| 決算期     | 9月                                   |
| 代表者     | 代表取締役社長 齋藤 良二<br>代表取締役副社長 三澤 昇平      |
| 従業員数    | 762名（2024年9月末現在）                     |
| 業種      | 情報サービス業<br>（1）ITソリューション<br>（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

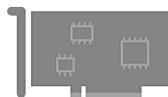
ソフトウェアの  
設計・開発・運用



基幹系



WEB系



組込み系

& more

セグメント売上

44.4億円

### 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

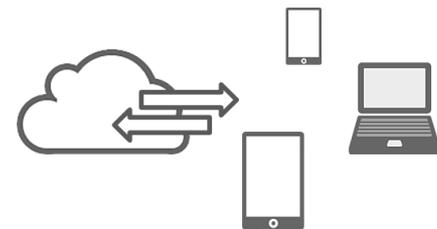
46.0億円

## 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

チケット関連サービス

聴覚障害者  
支援アプリケーション



セグメント売上

2.4 億円

※本頁記載の数値は2024年9月期実績

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、2024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、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



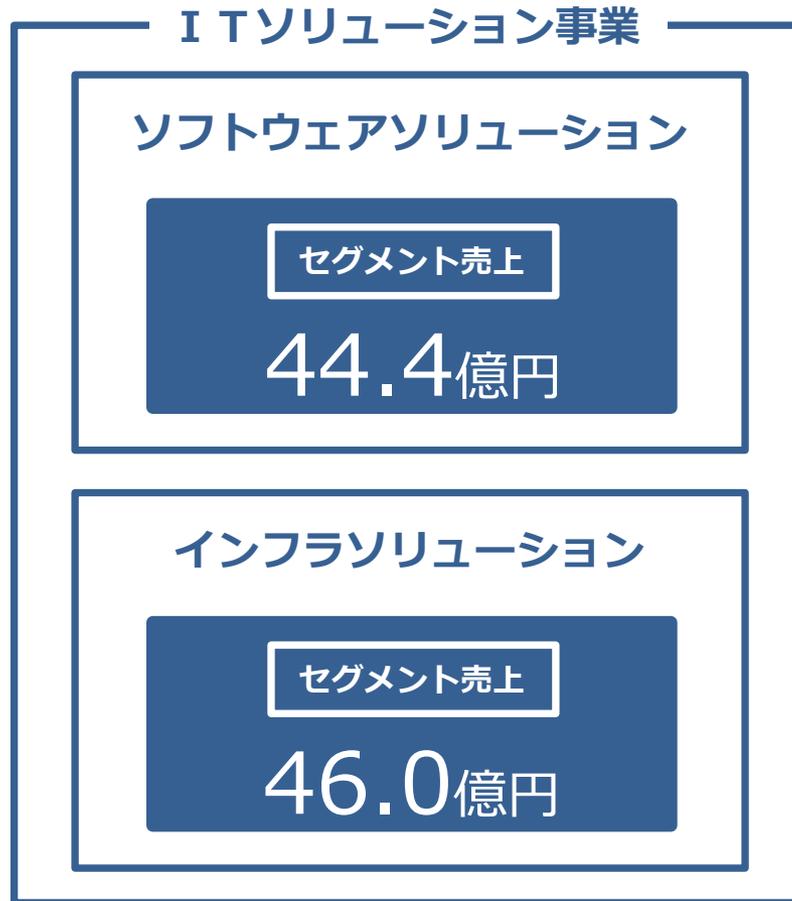
**企業や自治体・省庁等のほか、事務所や店舗などに設置することで、聴覚障害者との自然で円滑なコミュニケーションを支援するアプリケーション ※2 ※3**

※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

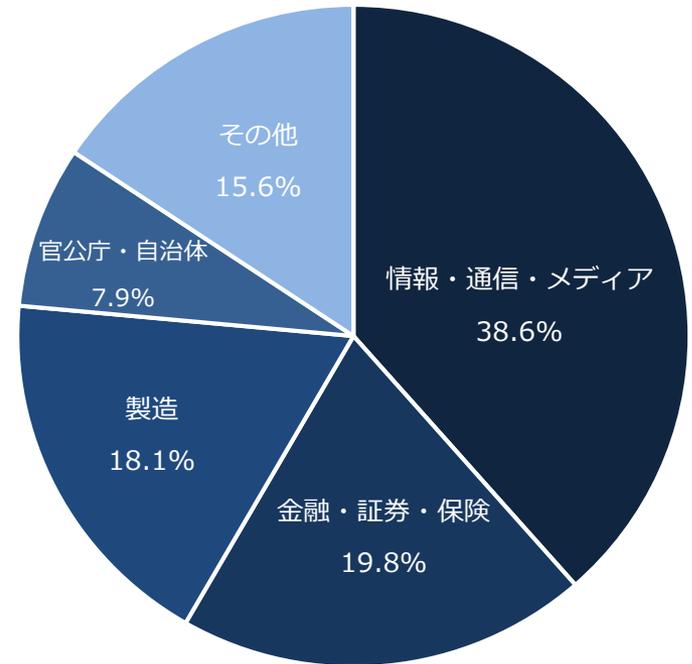
※2 「SpeechCanvas」は国立研究開発法人情報通信研究機構(NICT)の登録商標です

※3 「SpeechCanvas for Biz」は法人向けです

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

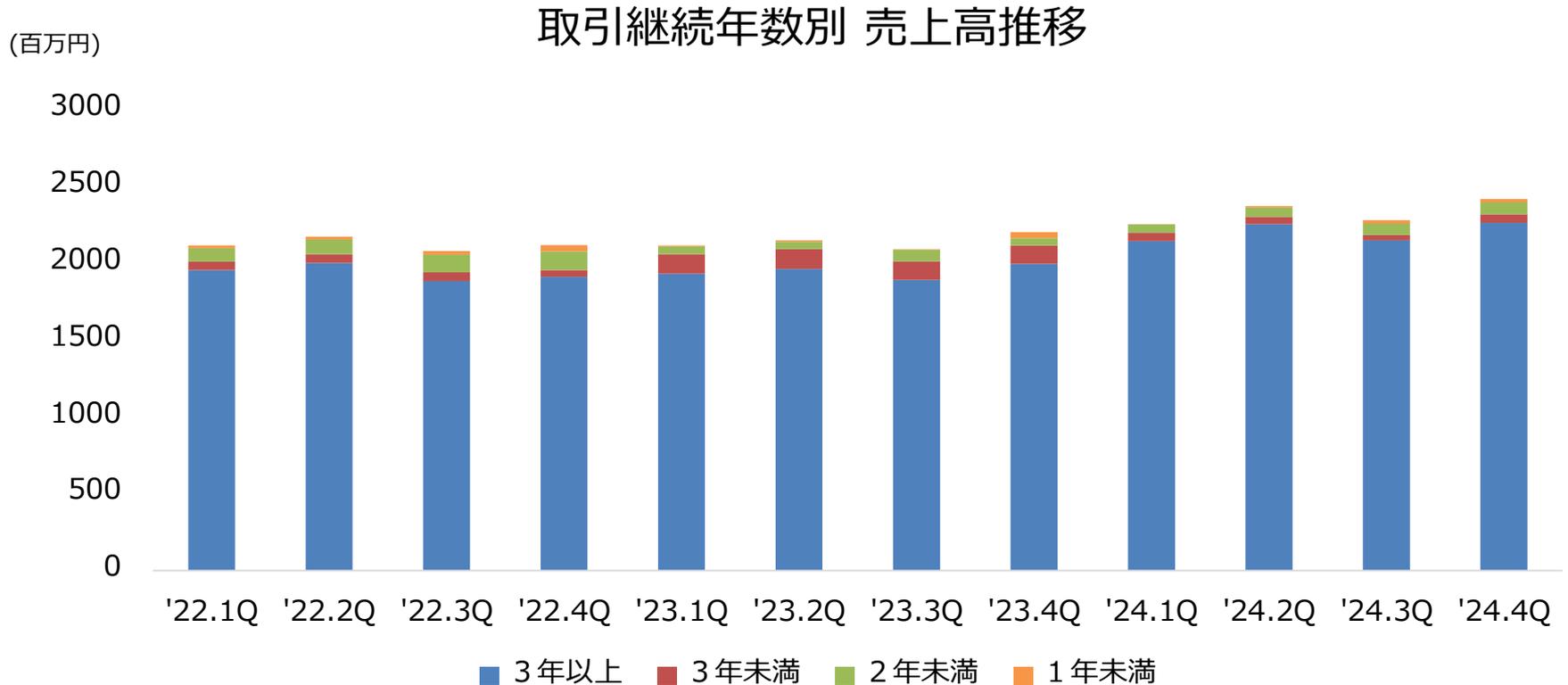


約4割が成長分野である  
「情報・通信・メディア」



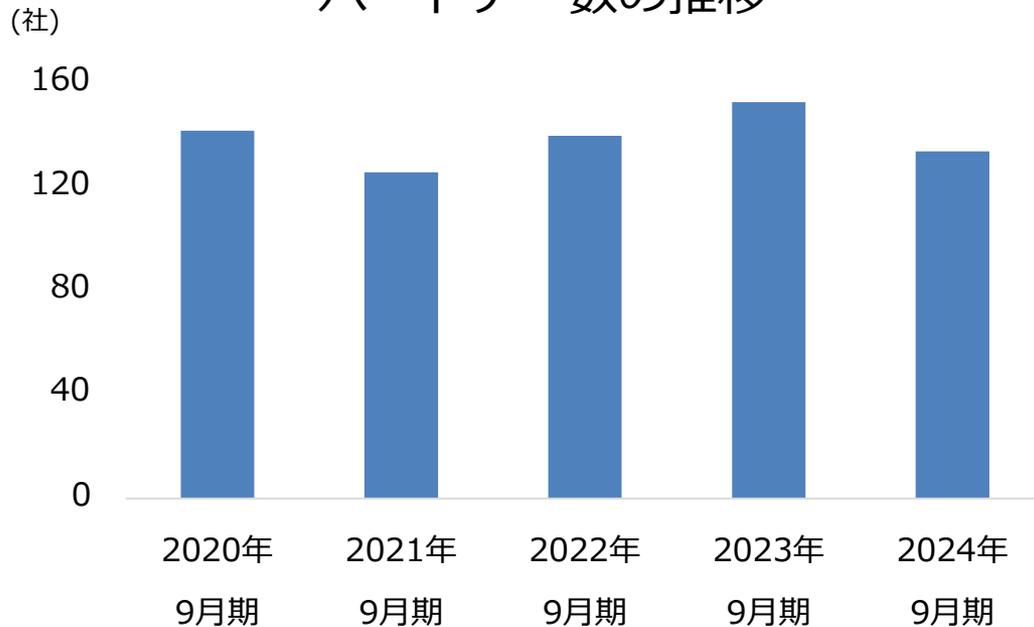
2024年9月期 通期実績

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



100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

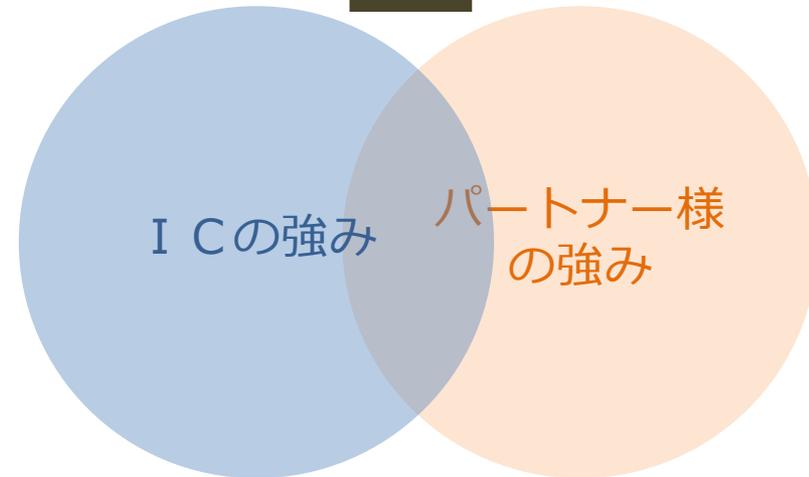
パートナー数の推移



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. 2024年9月期 連結決算内容
3. 中期経営計画進捗状況
4. 2025年9月期 連結業績予想

✓売上高は主にITソリューション事業のパートナー売上の伸長により前年同期比増

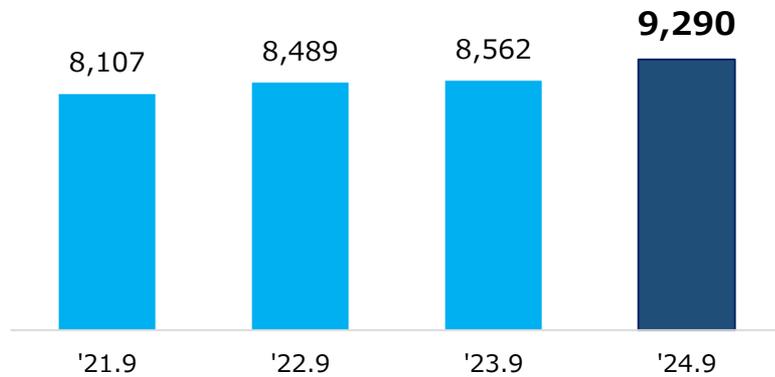
✓各段階利益は売上高の伸長が寄与し前年同期比増

(百万円)

|                     | 2023年9月期<br>実績 | 2024年9月期<br>業績予想 | 2024年9月期<br>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                 | 8,562          | 9,023            | <b>9,290</b>   | <b>727</b> | <b>+8.5%</b>  | 266 | +3.0%  |
| 営業利益                | 404            | 421              | <b>443</b>     | <b>38</b>  | <b>+9.5%</b>  | 21  | +5.2%  |
| 経常利益                | 476            | 501              | <b>552</b>     | <b>76</b>  | <b>+16.0%</b> | 50  | +10.2% |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 372            | 299              | <b>384</b>     | <b>11</b>  | <b>+3.2%</b>  | 84  | +28.3% |

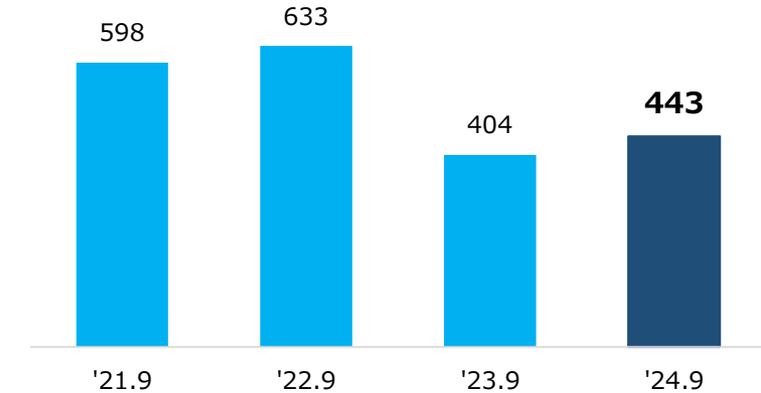
## 売上高

(百万円)



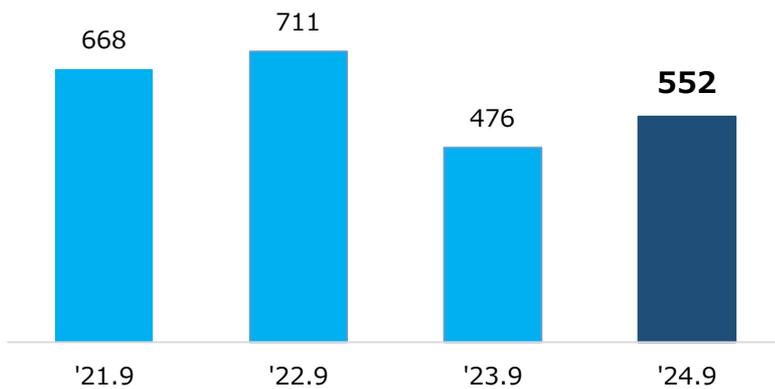
## 営業利益

(百万円)



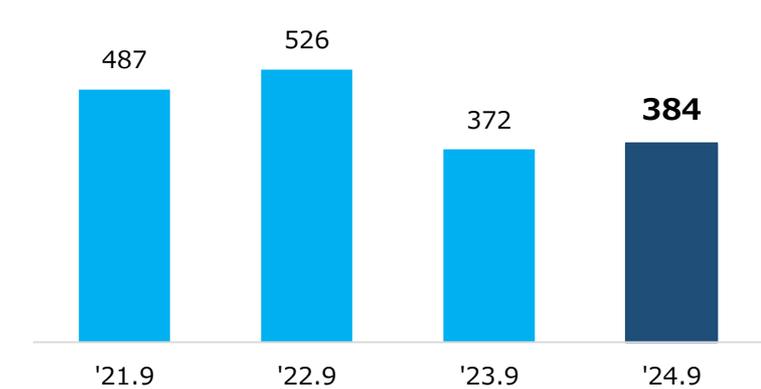
## 経常利益

(百万円)



## 親会社株主に帰属する当期純利益

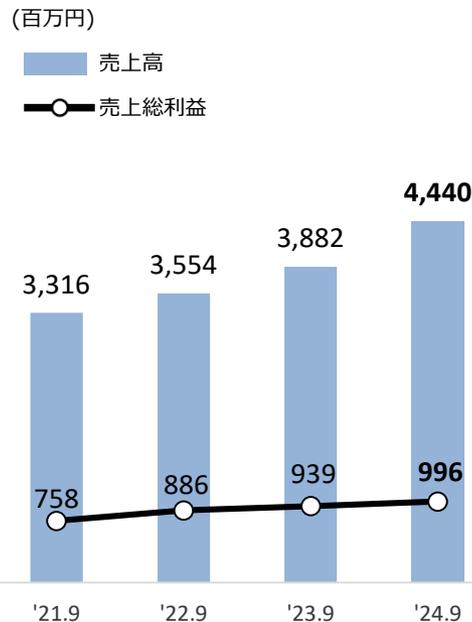
(百万円)



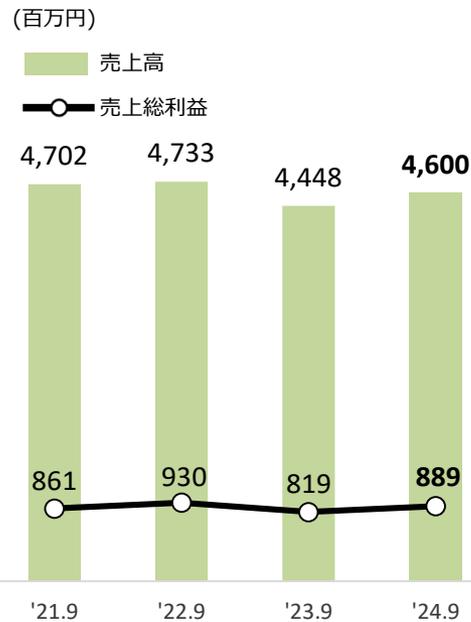
- ✓ITソリューション事業は、主にビジネスパートナーの展開が好調に進展したことにより売上・売上総利益ともに前年同期比で増収増益
- ✓ ITサービス事業は、多言語音声翻訳関連のアプリ・システム開発の売上が増加したものの、パートナー稼働が増加したことにより売上総利益は減少し、前年同期比で増収減益

## ITソリューション事業

### ソフトウェアソリューション

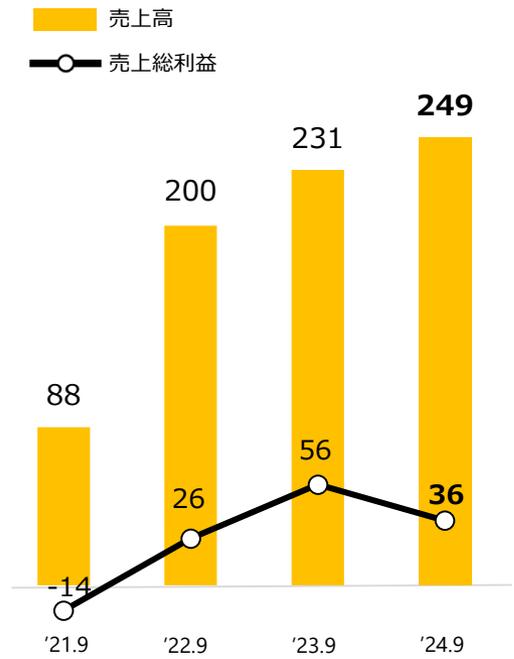


### インフラソリューション



## ITサービス事業

(百万円)



# 営業利益の増減要因

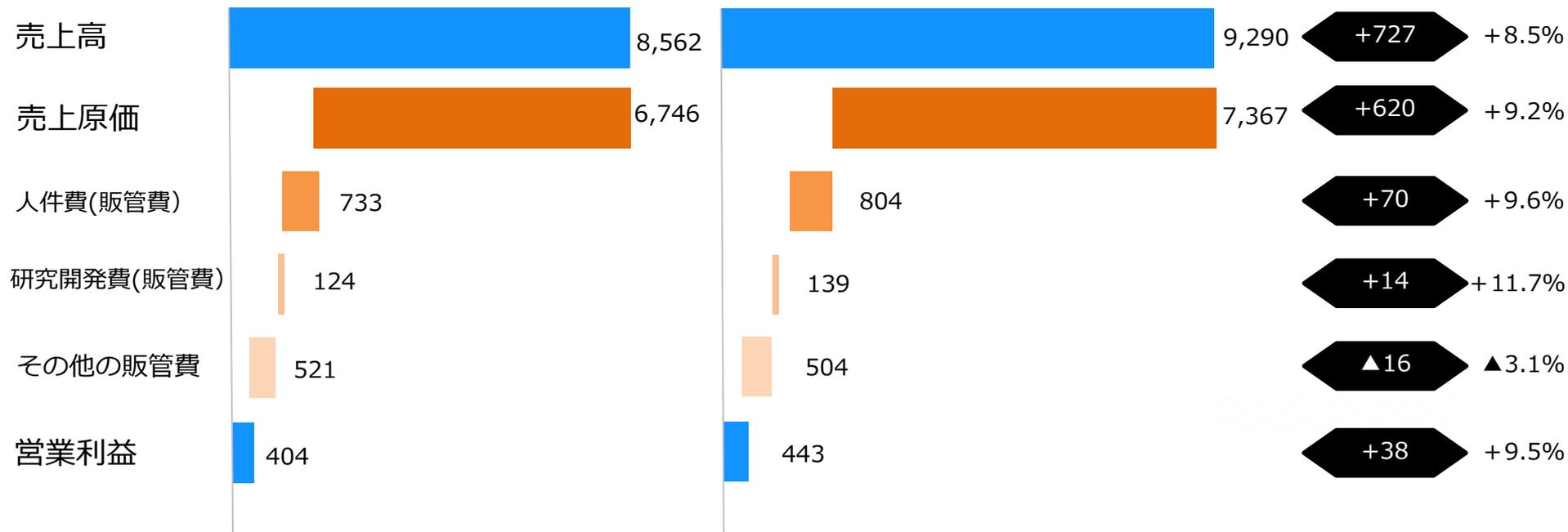
- ✓ ビジネスパートナーの展開により、売上高が7億2,700万円の増加、外注費を中心に売上原価が6億2,000万円の増加
- ✓ 成長投資に基づく体制強化や研究開発により販管費が増加したものの、売上高の伸長により、営業利益は前年同期比3,800万円の増益

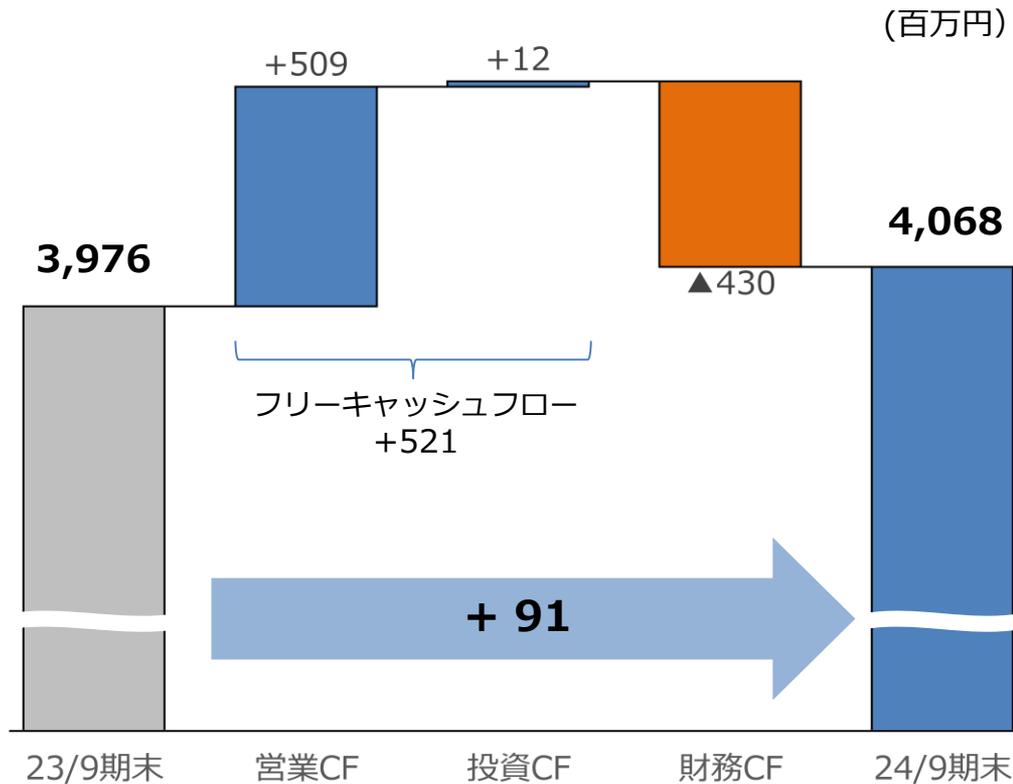
(百万円)

2023年9月期実績

2024年9月期実績

前年同期  
増減額 増減率





## 主なキャッシュフローの内訳

|                |              |
|----------------|--------------|
| <b>■ 営業CF</b>  | <b>+ 509</b> |
| 税引前当期純利益       | + 570        |
| 法人税等の支払額       | ▲ 214        |
| 保険解約返戻金の受取額    | + 157        |
| その他            | ▲ 4          |
| <b>■ 投資CF</b>  | <b>+ 12</b>  |
| 無形固定資産の取得による支出 | ▲ 31         |
| 投資有価証券売却による収入  | + 29         |
| その他            | + 14         |
| <b>■ 財務CF</b>  | <b>▲ 430</b> |
| 自己株式の取得による支出   | ▲ 176        |
| 配当金支払額         | ▲ 253        |

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、生き活きと働きやすい職場環境の実現を目指しています。

## ■ 仕事と治療の両立を支援



- ・ 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）

## ■ 健康管理の支援



- ・ 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

人間ドック／健康診断受診率 **100%**達成

## ■ 従業員サポート体制



- ・ 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

## ■ 働きやすい職場づくり

「安心・ゆったり・楽しい・生き生き」がコンセプト



2024  
健康経営優良法人  
Health and productivity

# Agenda

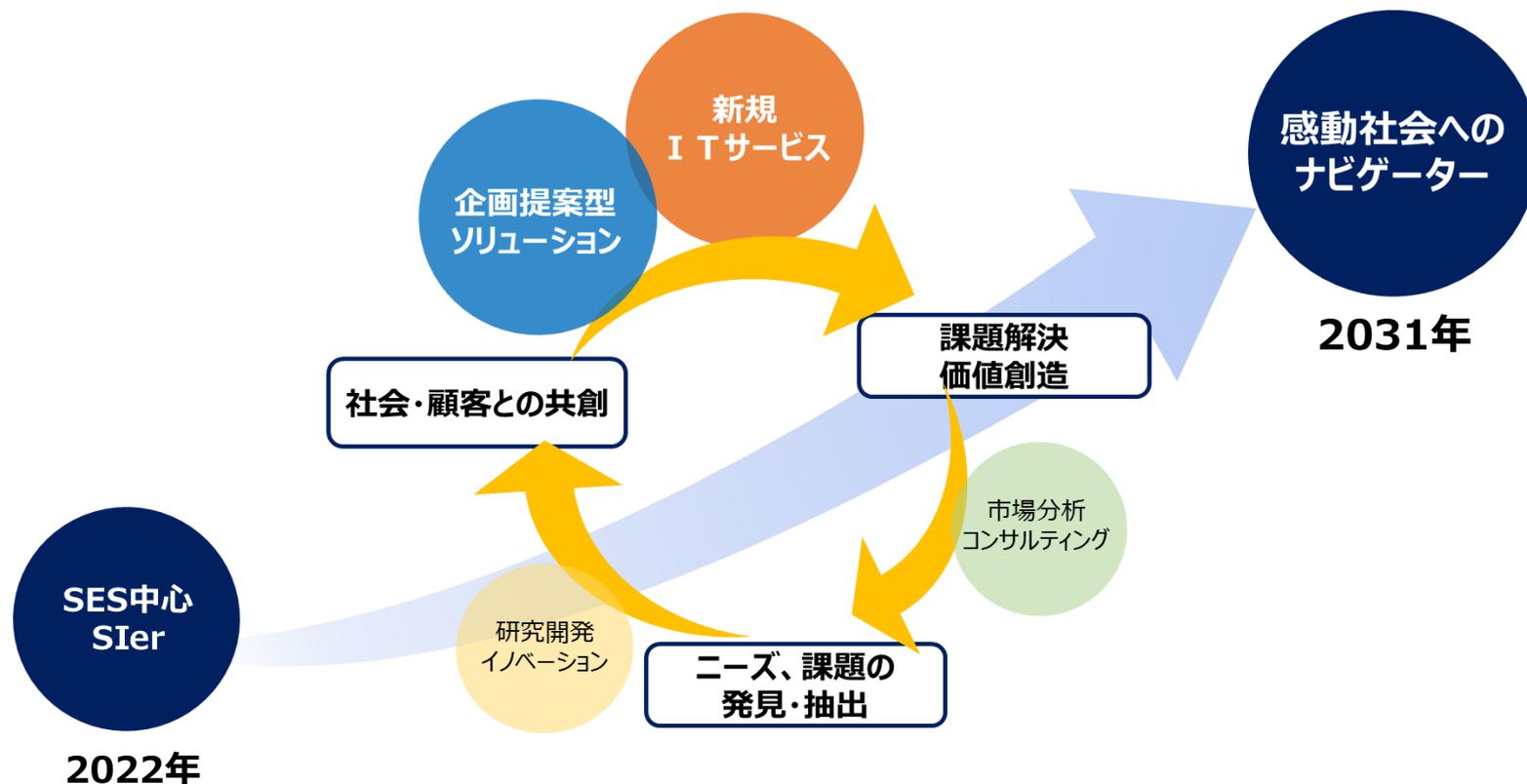
1. 会社概要・事業概要
2. 2024年9月期 連結決算内容
- 3. 中期経営計画進捗状況**
4. 2025年9月期 連結業績予想

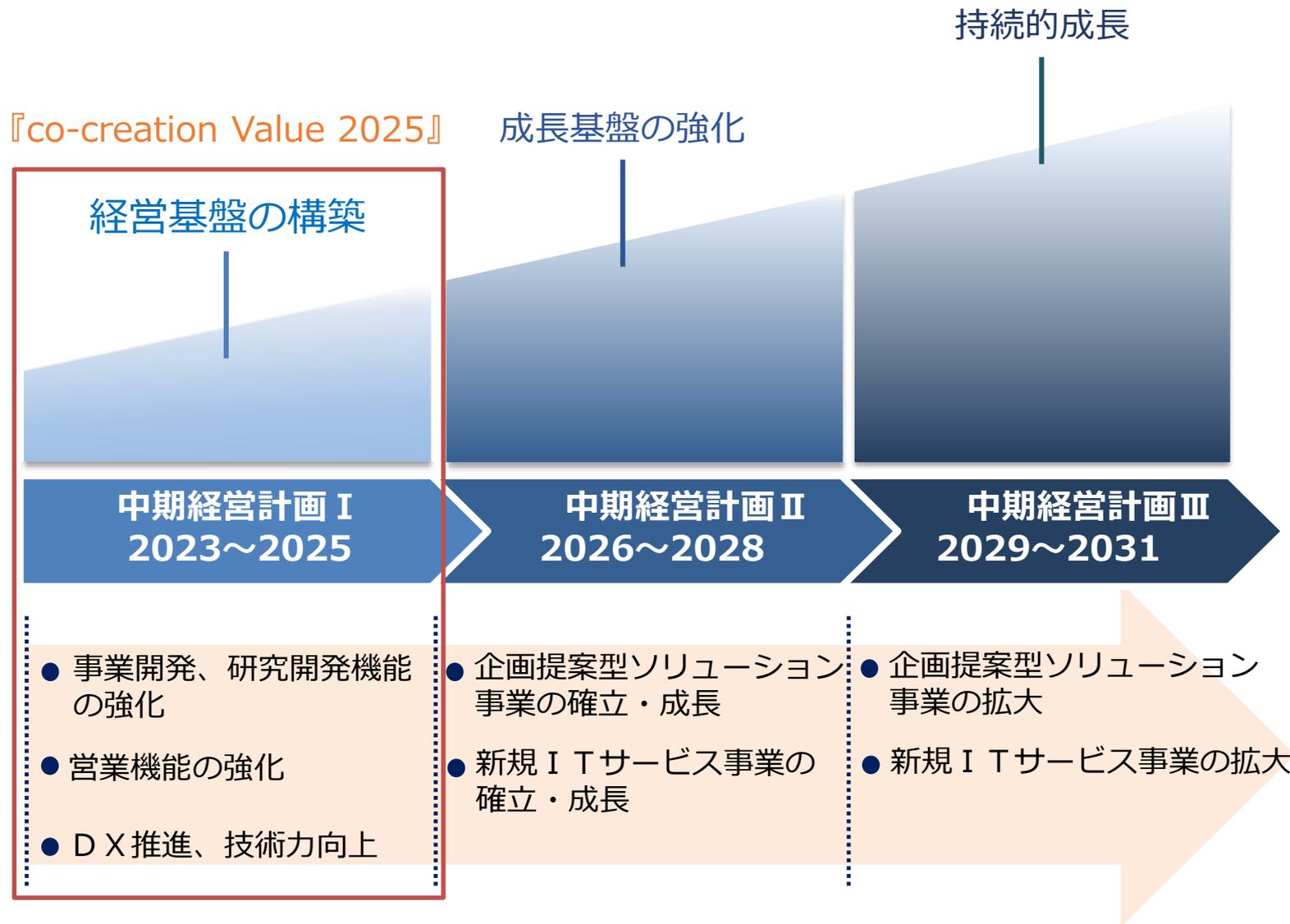
## 社会課題を解決に導き、お客様との新たな価値創造をナビゲートする I T企業グループへ変革する

VISION 2031

### I Tで感動社会へナビゲート

私たちはワクワクする社会へのナビゲーターを目指します





## 新規ITサービスの 創出に向けた 取り組み

- 『HINORI』の事業化
- 『iDEP』の事業化
- 研究開発体制の強化
- 営業機能の強化

## 企画提案型 ソリューション の確立に向けた 取り組み

- ITコンサルティング推進体制の確立
- 実務を通じてのノウハウと実績の積み上げ
- 受託開発体制の強化

## 価値創造型人材 の育成に向けた 取り組み

- DX人材育成強化
- 次世代マネジメント層育成開始
- プロジェクト・マネジメント人材育成強化

(百万円)

|       | 中期経営計画 1年目<br>2023年9月期 |       |       | 中期経営計画 2年目<br>2024年9月期 |       |       | 中期経営計画 3年目<br>2025年9月期 |       |       |
|-------|------------------------|-------|-------|------------------------|-------|-------|------------------------|-------|-------|
|       | 当初目標                   | 実績    | 差     | 当初目標                   | 実績    | 差     | 当初目標                   | 予想    | 差     |
| 売上高   | 8,581                  | 8,562 | ▲19   | 8,713                  | 9,290 | +576  | 8,950                  | 9,586 | +635  |
| 営業利益  | 329                    | 404   | +74   | 348                    | 443   | +94   | 445                    | 481   | +35   |
| 営業利益率 | 3.8%                   | 4.7%  | +0.9% | 4.0%                   | 4.8%  | +0.8% | 5.0%                   | 5.0%  | +0.0% |

# 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】IDP(Individual Development Plan)をサービス化。個別育成をサポートする  
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

らくらく入場サービス  
**HINORI**

【入場管理型】 法人向けチケット販売管理サービス。チケット予約・購入・発券までLINEで完結。入場管理が必要な様々な施設やイベントでご利用可能

**チケット** for LINE  
Hybrid

【座席指定型】 法人向けチケット販売管理サービス。初期・導入費用0円で、LINEと連携したPR、チケット販売、顧客・来場者管理がクラウド上で実現可能



## チケット for LINE Hybrid

累計販売枚数 20万枚をまもなく達成。導入施設も125社を超えさらなる拡大



### Point

47期下期より営業・マーケティング体制の強化を図ったことによる受注増加。

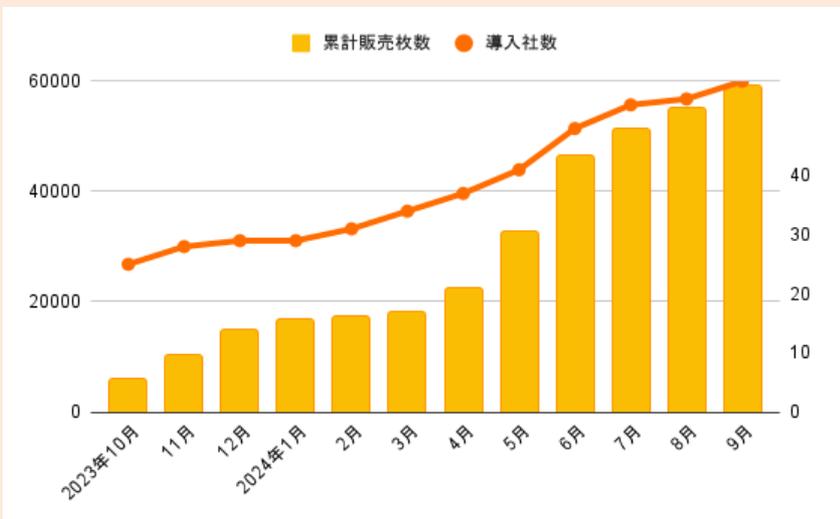


チケット for LINE  
Hybrid

## HINORI

### カスタマーサクセスの拡充により、顧客の収益拡大に貢献

業界大手のセントラルスポーツ様全国130店舗（国内243店舗2023.3月末）にてHINORIの導入。



愛知県を中心に展開する温浴施設にてHINORIを活用したキャンペーン施策を実施。  
目標販売枚数500枚を3倍近く上回る1,450枚の成果。今後もデジタル活用した販売施策を展開予定（写真はイメージです）



- 累計販売枚数が5万枚を突破。
- 導入社数が60社を突破。

#### Point

アミューズメント施設やフィットネス、飲食など幅広い業種で導入が加速中。



らくらく入場サービス  
**HINORI**

## iDEP

# 認知拡大と強豪クラブ導入により市場を拡げる取り組み

01 Voice Of Customer



U-18  
田神コーチ

**V・ファーレン長崎**

IDP導入前は、ペーパーで各自記入させスタッフと共有し資料を作成していた。導入にあたり、各項目から技術面およびメンタル面に至るまでの結果を把握することができ、自己分析につながった。シーズンを通して目標・課題に対しどうアプローチを行い、成長を促すか。例えば、IDPの1つに、「1人でシュートまでもっていく技術を身に付ける」と課題を挙げます。それを達成するにはどのようなトレーニングが必要なのか、誰にサポートしていただくなどをコーチと相談しながら決めて取り組んでいきました。

**選手の感想**  
自分を多角的に見ることができるので、自身のストロングポイントや改善点、成長できる要素を具体的に把握できるのが良かった。

**スタッフの感想**  
IDPの導入により、選手の課題を把握しアプローチしやすくなり、スタッフ内での共有も容易になった。引き続き取り組んでいきます。



■ サービス導入による成果や実績の声を積極的に発信。

■ 全国高校サッカー選手権大会に福島代表として6年連続11回出場の尚志高校に導入決定。

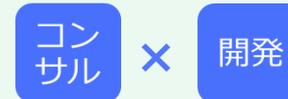
### Point

ユーザーの声をもとに使いやすいサービスへと進化。



# 企画提案型ソリューションの確立

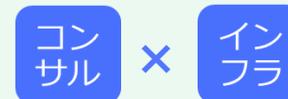
## ■ DX推進支援



建設会社様のDX支援を実施。労働環境の可視化等のDX推進を通じて、残業時間の大幅な削減を実現。

課題の抽出はITコンサルタント、課題解決は受託開発チームが行うワンストップサービスにより迅速かつ効率的に支援。

## ■ 社内インフラ最適化支援

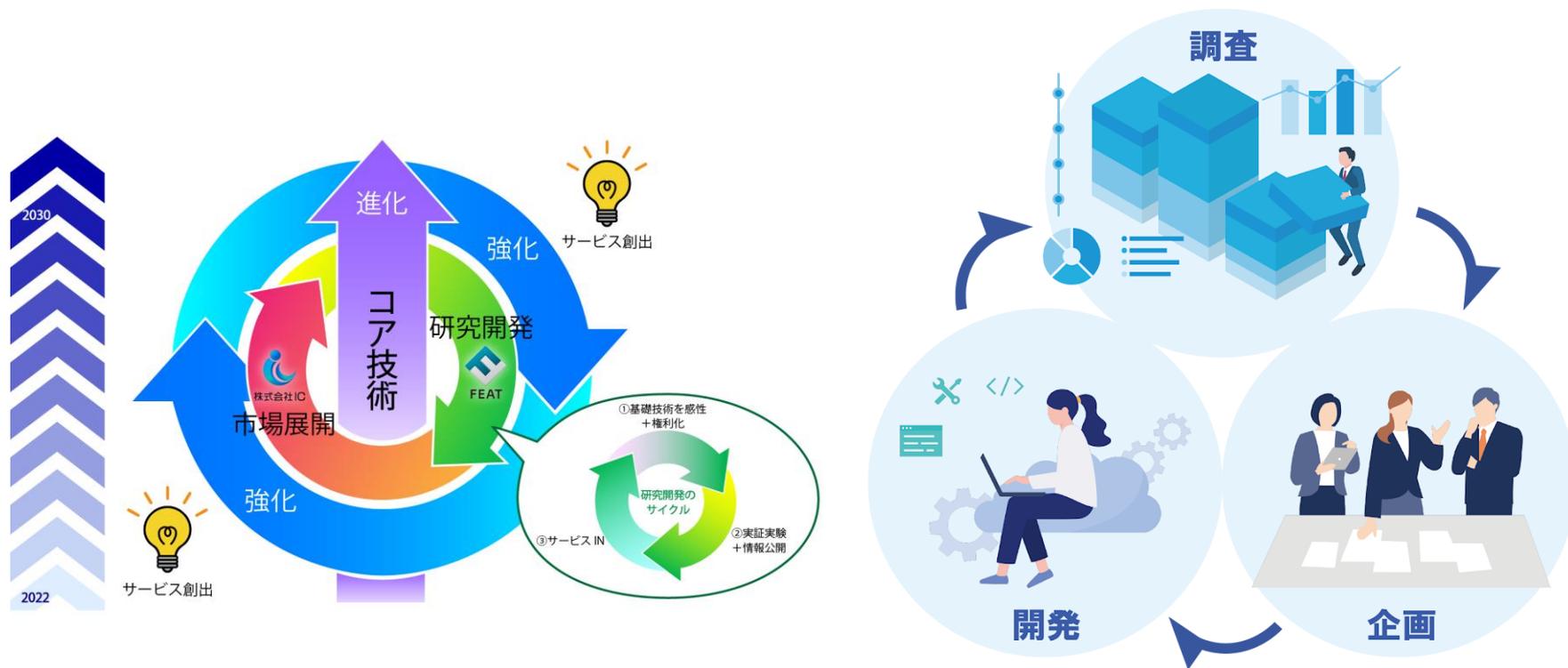


2024年3月より印刷会社様の社内インフラ最適化支援に着手。社内インフラ環境の調査・分析を実施の上、最適な環境を提案。現在は検討フェーズを推進中。

今後も幅広い業界・業種に向けて、お客様の抱える潜在的課題の抽出・解決までをワンストップで行う『企画提案型ソリューション』を提供していきます

# 研究開発活動について

## 『コア技術の研究・進化』と『市場調査』による研究開発



### Point

ニーズ（事業開発）とシーズ（研究開発）両軸のアプローチ

## 最新テクノロジーの見本市「NexTech Week2024」初出展 機能音に続く2つ目の特許取得

### 音による最先端技術の展示

名称：NexTech Week [春] 2024

場所：東京ビッグサイト

日時：2024年5月22日(水)～5月24日(金)

内容：ICグループが研究開発を行っているAIと音を活用したサービス「Picosense」他



◆見守り支援システム、装置、方法及びプログラム についても特許取得

【特許番号】特許第7499425号(P7499425)

【登録日】令和6年6月5日(2024.6.5)

【発行日】令和6年6月13日(2024.6.13)

【発明の名称】見守り支援システム、装置、方法及びプログラム

NEXT

特許取得した技術をもとにサービス化を実現

# Agenda

1. 会社概要・事業概要
2. 2024年9月期 連結決算内容
3. 中期経営計画進捗状況
4. 2025年9月期 連結業績予想

## 当期に引き続き積極的な事業投資、人材投資を実施

(百万円)

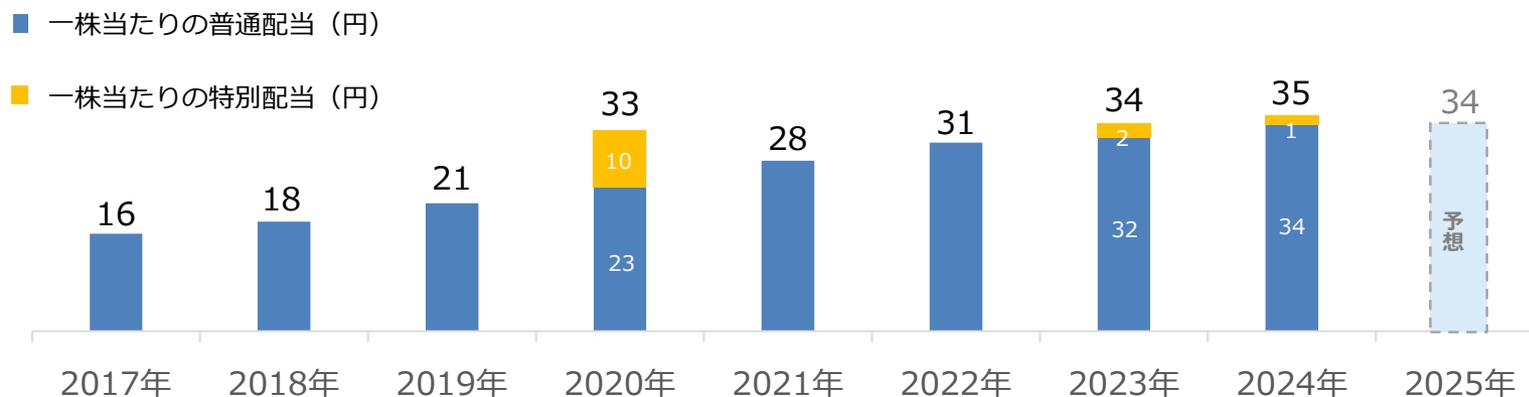
|                     | 2024年9月期<br>実績 | 2025年9月期<br>業績予想 | 前期比  |        |
|---------------------|----------------|------------------|------|--------|
|                     |                |                  | 増減額  | 増減率    |
| 売上高                 | 9,290          | 9,586            | +296 | +3.2%  |
| 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<br>当期純利益 | 384            | 436              | +52  | +13.6% |

✓ 2024年9月期の配当は、当初予想32円に普通配当2円と特別配当1円を加えた一株当たり「35円」を予定

✓ 2025年9月期の配当予想は、普通配当「34円」を予定

|              | 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<br>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)   | 16.0     | 18.0     | 21.0     | 23.0     | 28.0     | 31.0     | 32.0     | 34.0     | 34.0           |
| 内)特別配当 (円)   | -        | -        | -        | 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。



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 IC  
経営企画室

電話 03-4335-8188

FAX 03-4335-8196

Email [investor-relation@ic-net.co.jp](mailto: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