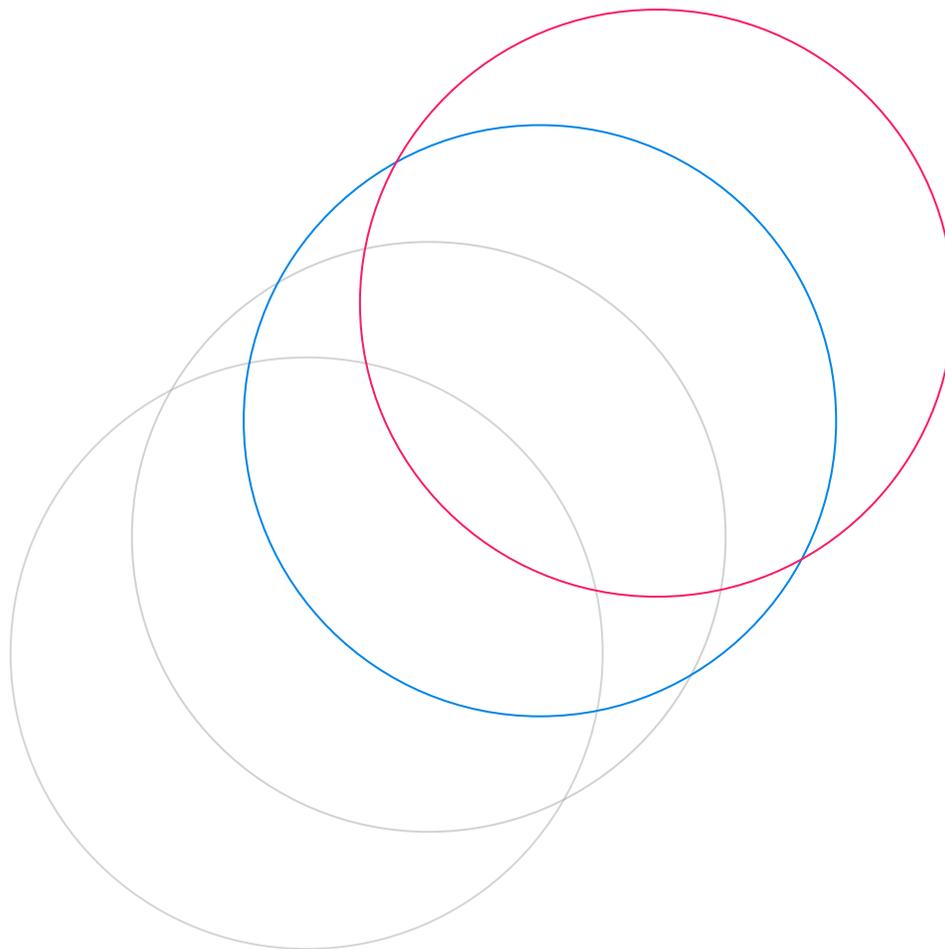


2022年3月期 決算説明会

INFOCOM CORPORATION

2022.04.27



目次

○ 2022年3月期 決算

○ 2023年3月期 業績予想

○ 重点事業の取組

電子コミック事業
ヘルスケア事業
サービス化の推進

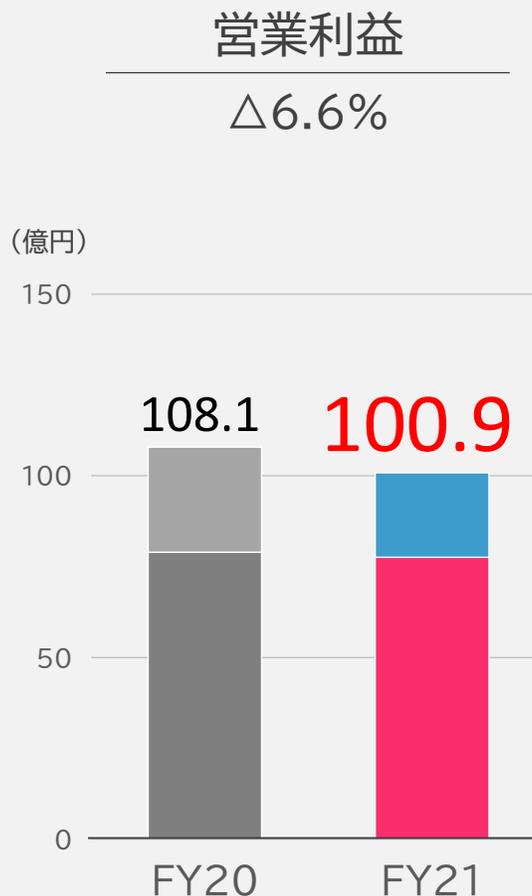
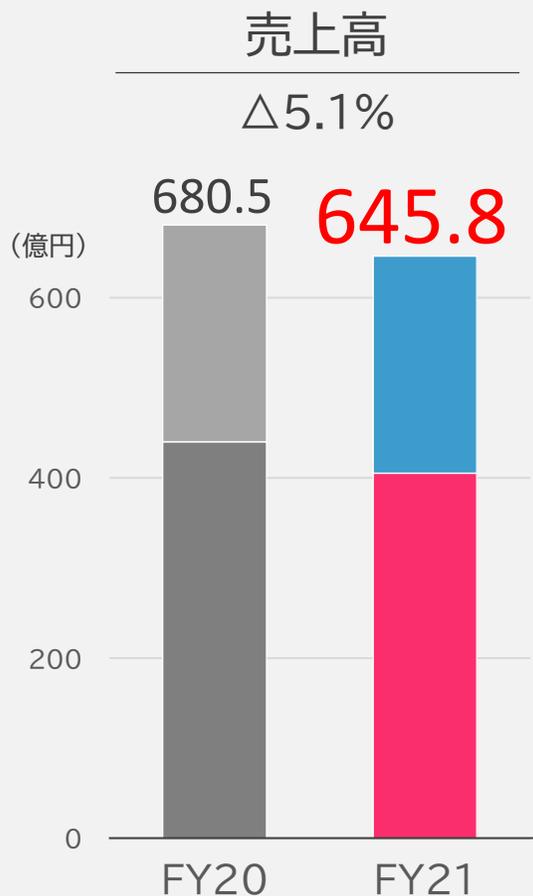


2022年3月期 決算

FY03/2022

2022年3月期 決算ハイライト (連結)

売上高 : 電子コミックが伸び悩むも、ITサービスは堅調に推移
営業利益 : 本社移転コストにより減益
当期純利益: 過去最高を更新



■ ネットビジネス ■ ITサービス

経営成績(連結)

(単位:億円)

	FY20	FY21	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	680.5	645.8	△34.6	△5.1%
営業利益	108.1	109.4 (16.9%)	+1.3	+1.2%
(営業利益率)	(15.9%)	100.9 (15.6%)	△7.1	△6.6%
EBITDA	121.6	114.5	△7.0	△5.8%
経常利益	109.3	101.9	△7.4	△6.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	62.7	69.1	+6.3	+10.1%
1株当たり 当期純利益(円)	114.61	126.20	11.59	+10.1
ROE(%)	16.2	16.1	△0.1	

事業領域及びセグメントの構成

ネットビジネス セグメント



ネットビジネス

電子コミック

・一般消費者

ITサービス セグメント



ヘルスケア

医療機関向け
パッケージ・サービス

・病院
・製薬企業
・介護事業者
・健康系



サービスビジネス

ERP
クラウドサービス
ビジネスパッケージ

・一般企業
・官公庁
・自治体



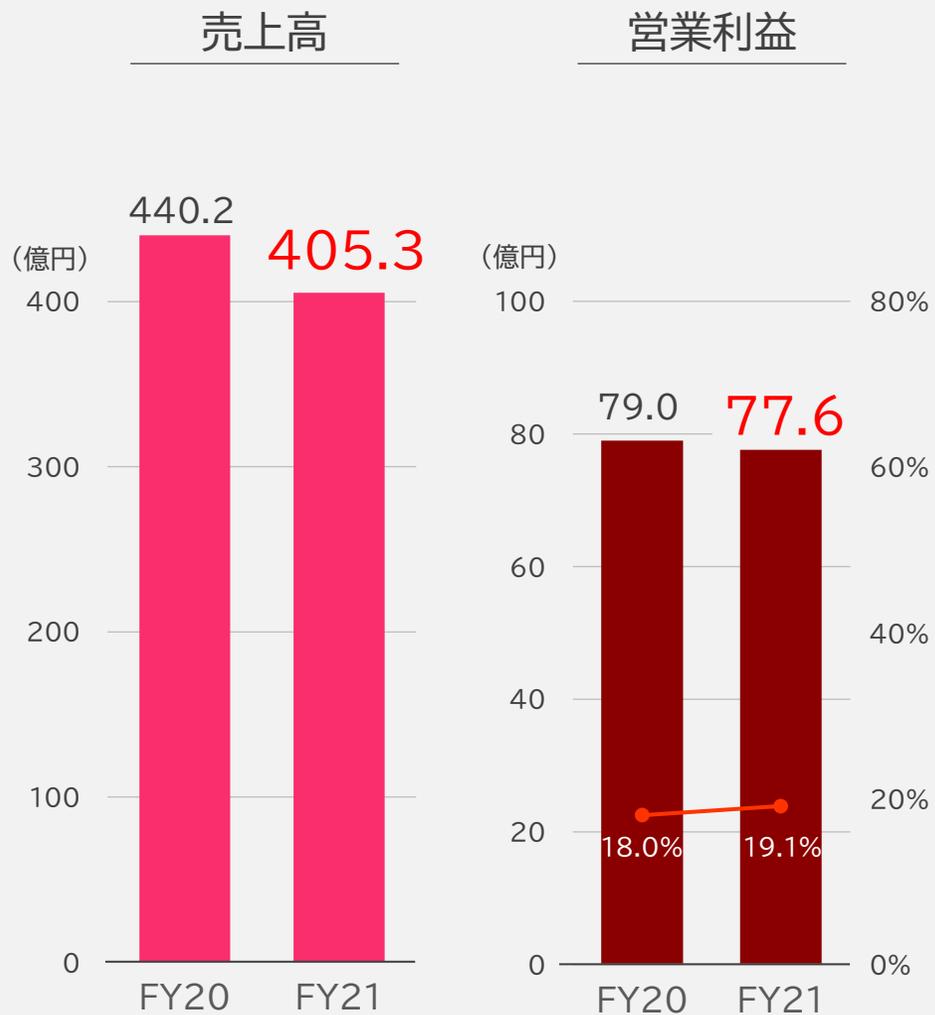
エンタープライズ

大手企業向け
システム
インテグレーション

・繊維メーカー
・総合商社
・医薬品卸
・携帯電話会社

ネットビジネス・セグメントの業績(連結)

(単位:億円)



	FY20	FY21	前年度比	
			増減額	増減率
売上高	440.2	405.3	△34.9	△7.9%
営業利益	79.0	77.6	△1.4	△1.9%
(営業利益率)	(18.0%)	(19.1%)		

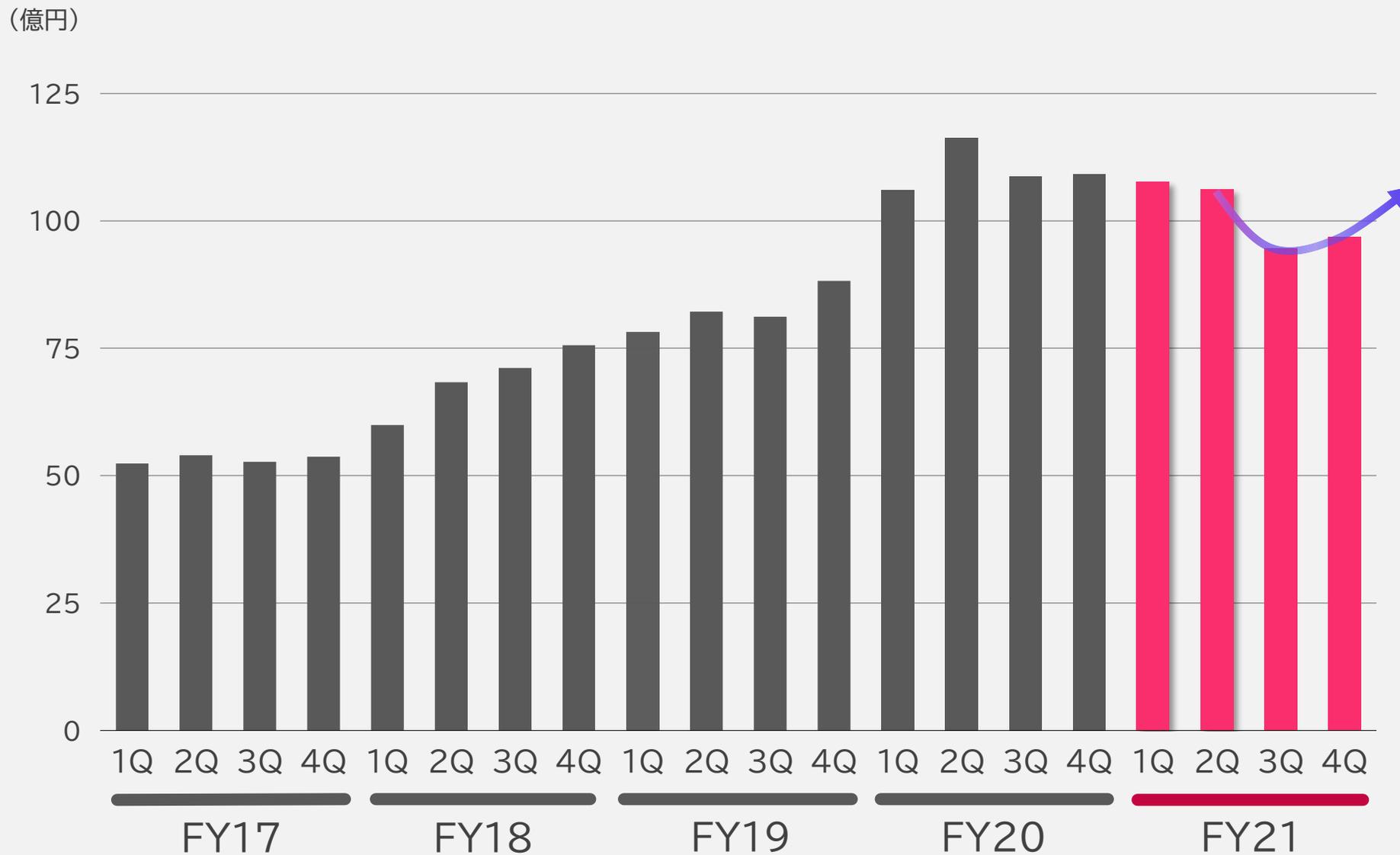
売上高

- ・海賊版サイトの影響で広告効果が下落→広告抑制
- ・前年度の外出自粛による特需の剥落
- ・オリジナルコンテンツの大ヒットに恵まれず(いくつかの中ヒット)

営業利益

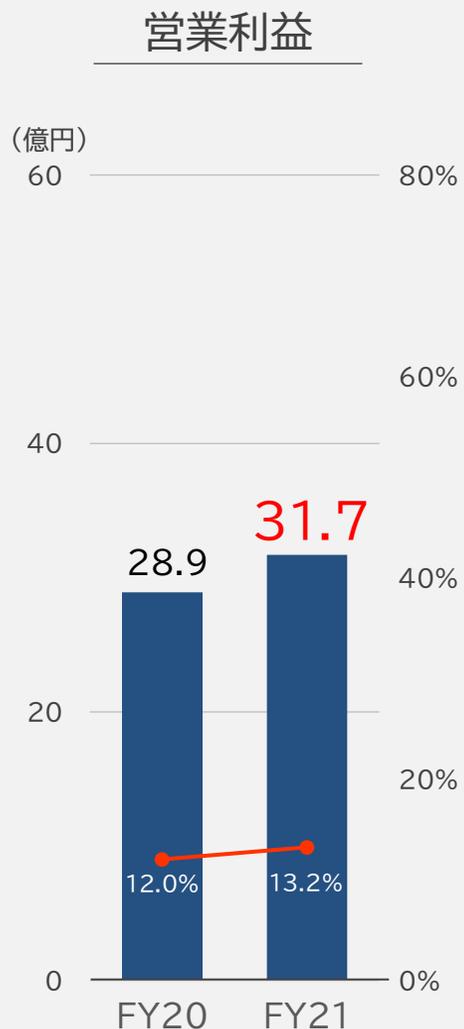
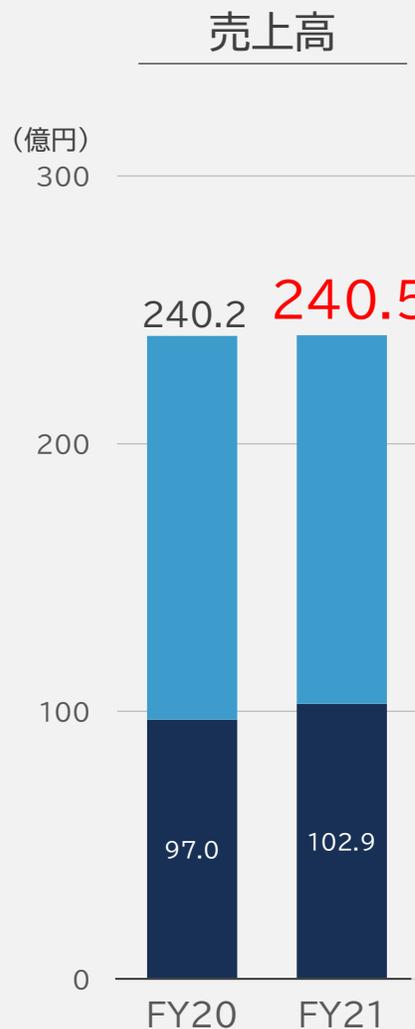
- 減収による減益
- 広告抑制によるコスト減

ネットビジネス・セグメントの業績(四半期売上高)



ITサービス・セグメントの業績(連結)

(単位:億円)



	FY20	FY21	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	240.2	240.5	+0.2	+0.1%
ヘルスケア	97.0	102.9	+5.9	+6.1%
営業利益	28.9	31.7	+2.8	+9.9%
(営業利益率)	(12.0%)	(13.2%)		

本社移転コスト(△8.5)を除く

売上高

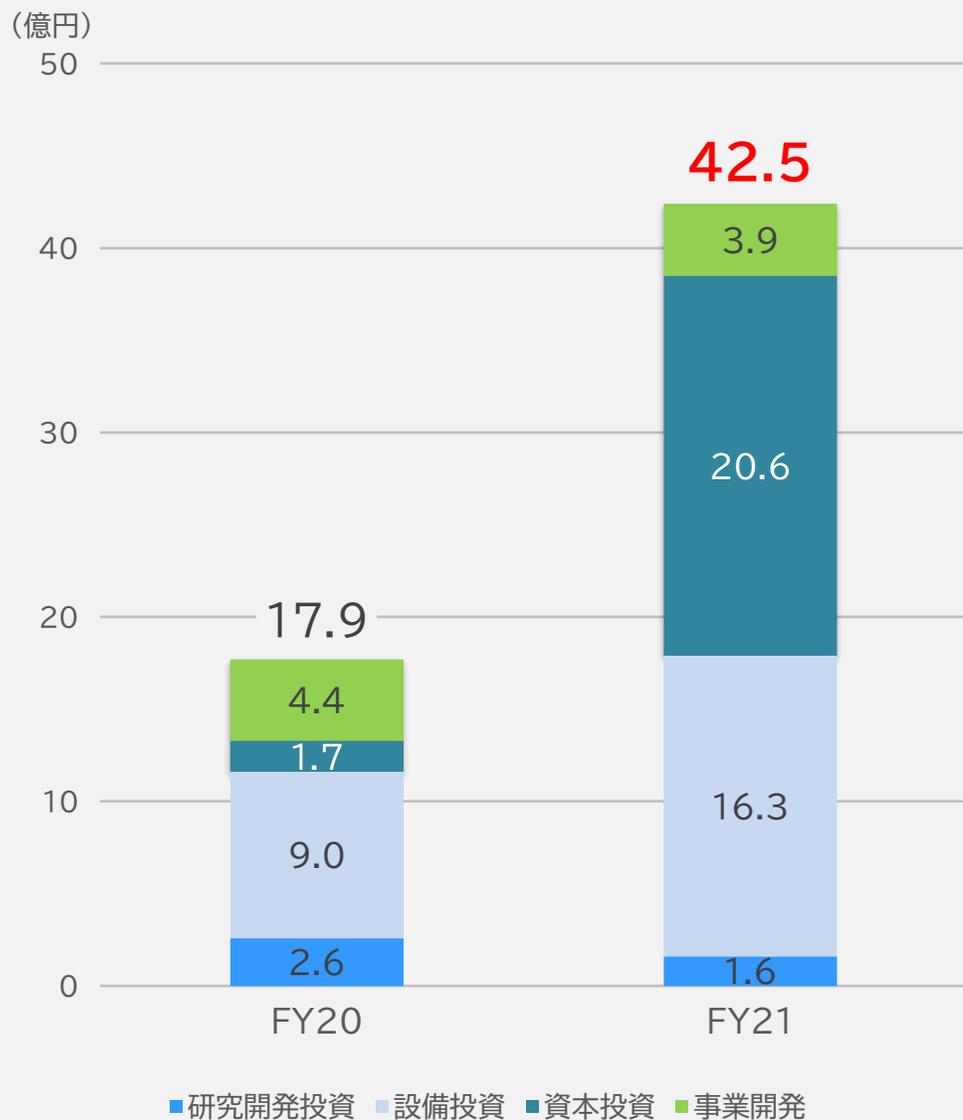
新型コロナの影響を受けつつも、堅調に推移

営業利益

- ・ワークスタイル変革(在宅勤務、業務改善、本社移転等)の推進による生産性の向上も寄与し、利益率改善
- ・コスト削減

投資実績

(単位:億円)



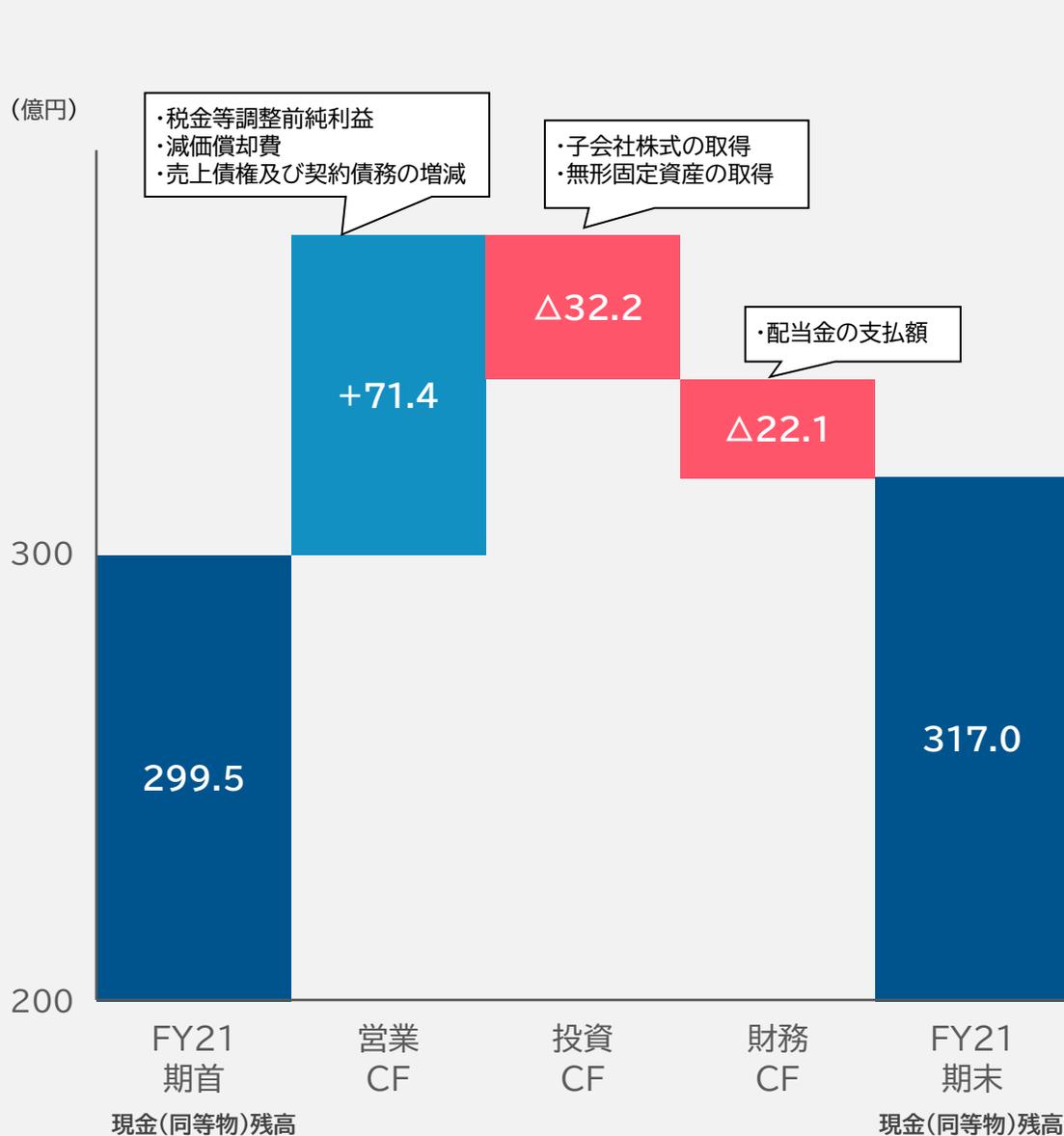
区分	主な内容	金額
事業開発	新規事業企画・調査・実証実験 等	3.9
資本投資	M&A ヘルスケア事業の拡大(メディカルクリエイイト社を子会社化) サービス化推進(オルターブース社を子会社化) 韓国電子コミック配信事業(Peanutoon社)への増資 出資・業務提携 電子コミック配信事業(共同出資会社アムリンク設立) 東南アジア医師向けSNSプラットフォーム(Docquity社と業務提携) フィットネスアプリ事業(BeatFit社と業務提携)	20.6
設備投資	電子コミック (システム開発 等)	16.3
	ヘルスケア (放射線システム、製薬企業向け 等)	
	GRANDIT miraimil(ミライミル) 開発	
	その他(本社移転による設備)	
研究開発投資	AI、新技術研究 等	1.6

貸借対照表(連結)

(単位:億円、%)

	FY20		FY21			主な増減要因
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	
流動資産	439.6	77.9	451.6	78.5	+12.0	
固定資産	124.7	22.1	123.6	21.5	△1.0	
資産合計	564.3	100.0	575.3	100.0	+10.9	
流動負債	142.4	25.2	124.3	21.6	△18.0	・未払法人税等
固定負債	3.5	0.6	5.1	0.9	+1.6	
負債合計	145.9	25.9	129.5	22.5	△16.4	
純資産合計	418.3	74.1	445.7	77.5	+27.4	・利益剰余金
負債・純資産合計	564.3	100.0	575.3	100.0	+10.9	
自己資本比率	73.5%		76.8%			

キャッシュ・フロー(連結)



(単位:億円)

	FY20	FY21	増減
営業CF	98.7	71.4	△27.2
投資CF	△16.4	△32.2	△15.8
FCF	82.2	39.2	△43.0
財務CF	△17.6	△22.1	△4.5
現金及び現金同等物に係わる換算差額等	△0.0	0.3	+0.4
現金及び現金同等物の増減額	64.6	17.4	△47.2
現金及び現金同等物の期首残高	234.9	299.5	+64.6
現金及び現金同等物の期末残高	299.5	317.0	+17.4



2023年3月期 業績予想
Forecast
FY03/2023

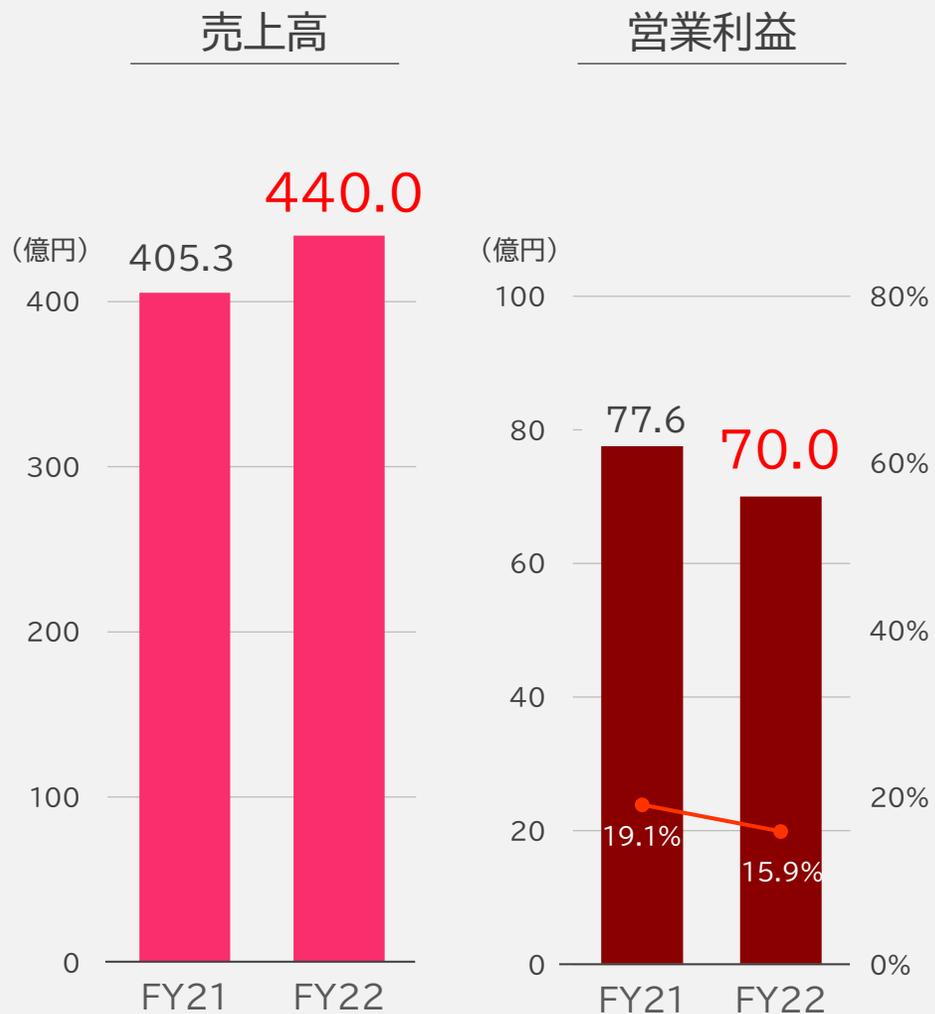
経営指標(連結)

(単位:億円)

	FY21 実績			FY22 予想			前年度比	
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	増減額	増減率
売上高	324.5	321.2	645.8	330.0	370.0	700.0	+54.1	+8.4%
営業利益 (営業利益率)	49.9 (15.4%)	50.9 (15.9%)	100.9 (15.6%)	40.0 (12.1%)	65.0 (17.6%)	105.0 (15.0%)	+4.0	+4.0%
EBITDA	56.6	57.8	114.5	46.5	72.0	118.5	+3.9	+3.4%
経常利益	50.5	51.4	101.9	40.0	65.0	105.0	+3.0	+3.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	34.4	34.6	69.1	27.0	43.0	70.0	+0.8	+1.3%
1株当たり 当期純利益(円)			126.20			127.80	+1.60	+1.3%
ROE(%)			16.1			15.2	△1.0	

ネットビジネス・セグメントの業績予想(連結)

(単位:億円)



	FY21	FY22	前年度比	
			増減額	増減率
売上高	405.3	440.0	+34.6	+8.6%
営業利益	77.6	70.0	△7.6	△9.8%
(営業利益率)	(19.1%)	(15.9%)		

売上高

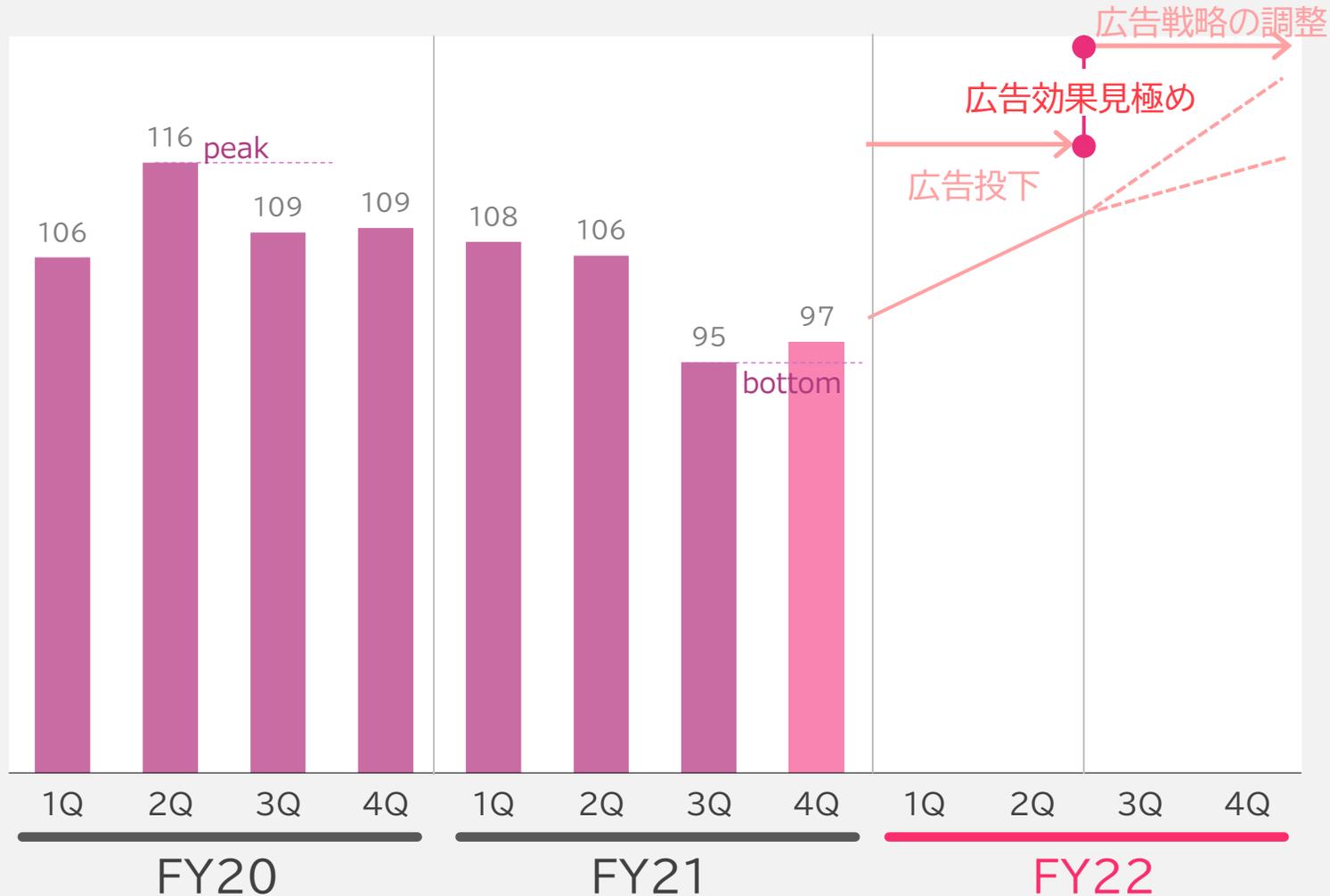
コンテンツ拡充やマーケティング強化により、成長回復を目指す

営業利益

マーケティング強化によるコスト増

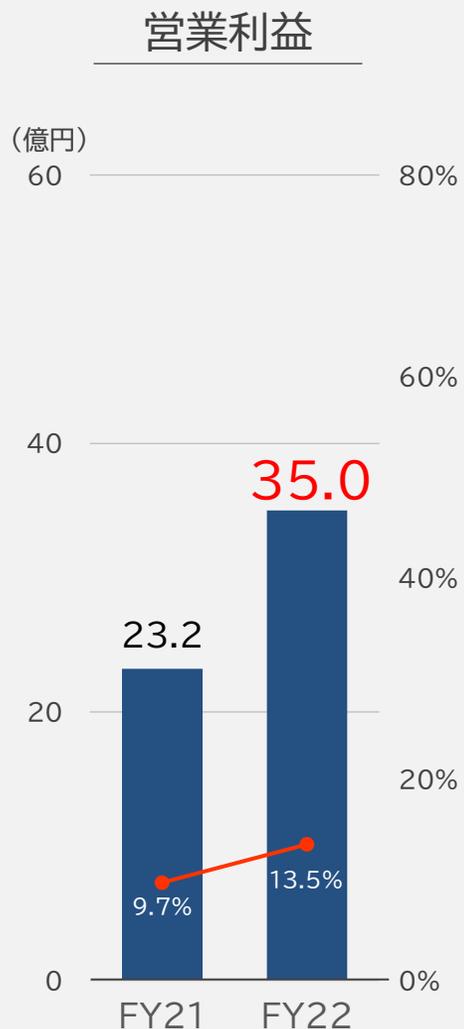
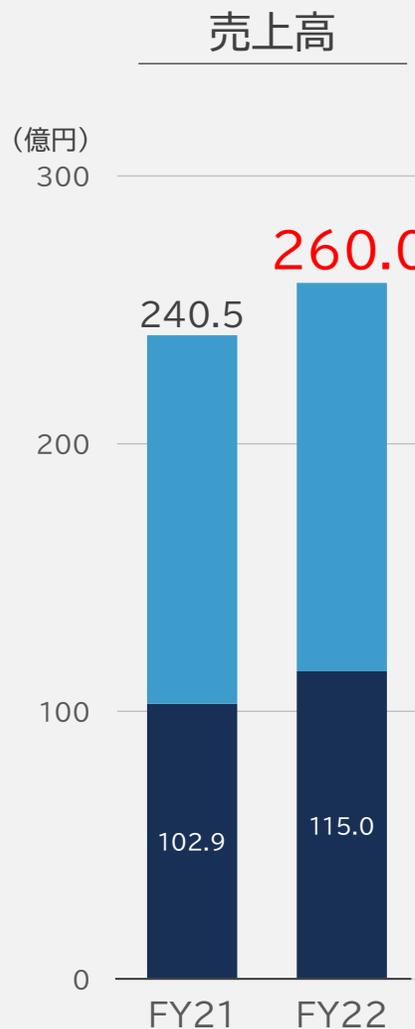
電子コミック 積極的な広告費投下により成長路線に回復

上期は、前年度4Qより見直したマーケティング施策を継続し、広告費を投下
上期の実績により、下期の方向性を見極め



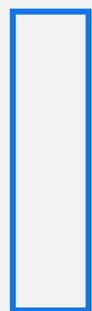
ITサービス・セグメントの業績予想(連結)

(単位:億円)



	FY21	FY22	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	240.5	260.0	+19.4	+8.1%
ヘルスケア	102.9	115.0	+12.0	+11.7%
営業利益	23.2※	35.0	+11.7	+50.3%
(営業利益率)	(9.7%)	(13.5%)		

※本社移転コスト(△8.5)を含む



売上高

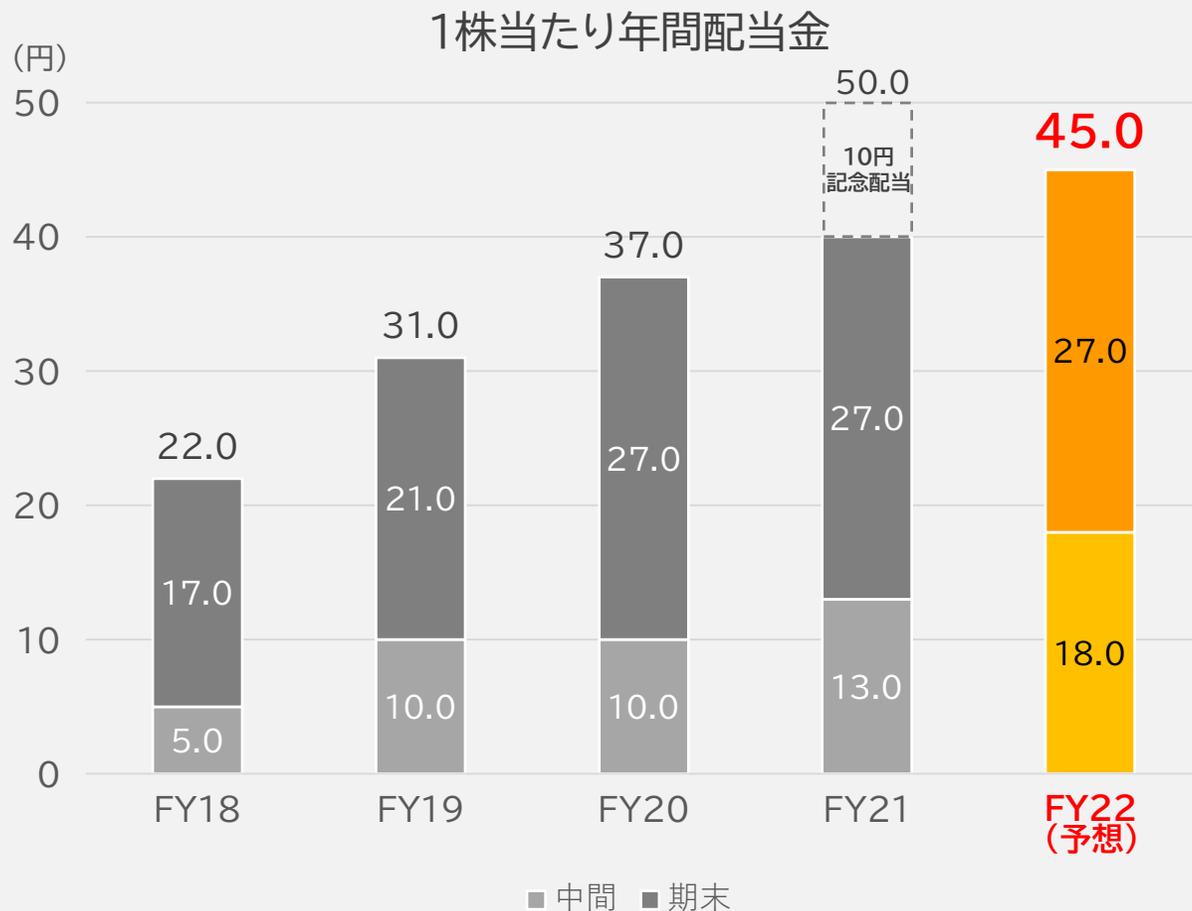
ヘルスケア事業を中心とした成長、サービス化の推進により増収



営業利益

増収による増益

株主還元



1株当たり 当期純利益(円)	87.46	101.32	114.61	126.20	127.80
-------------------	-------	--------	--------	--------	--------

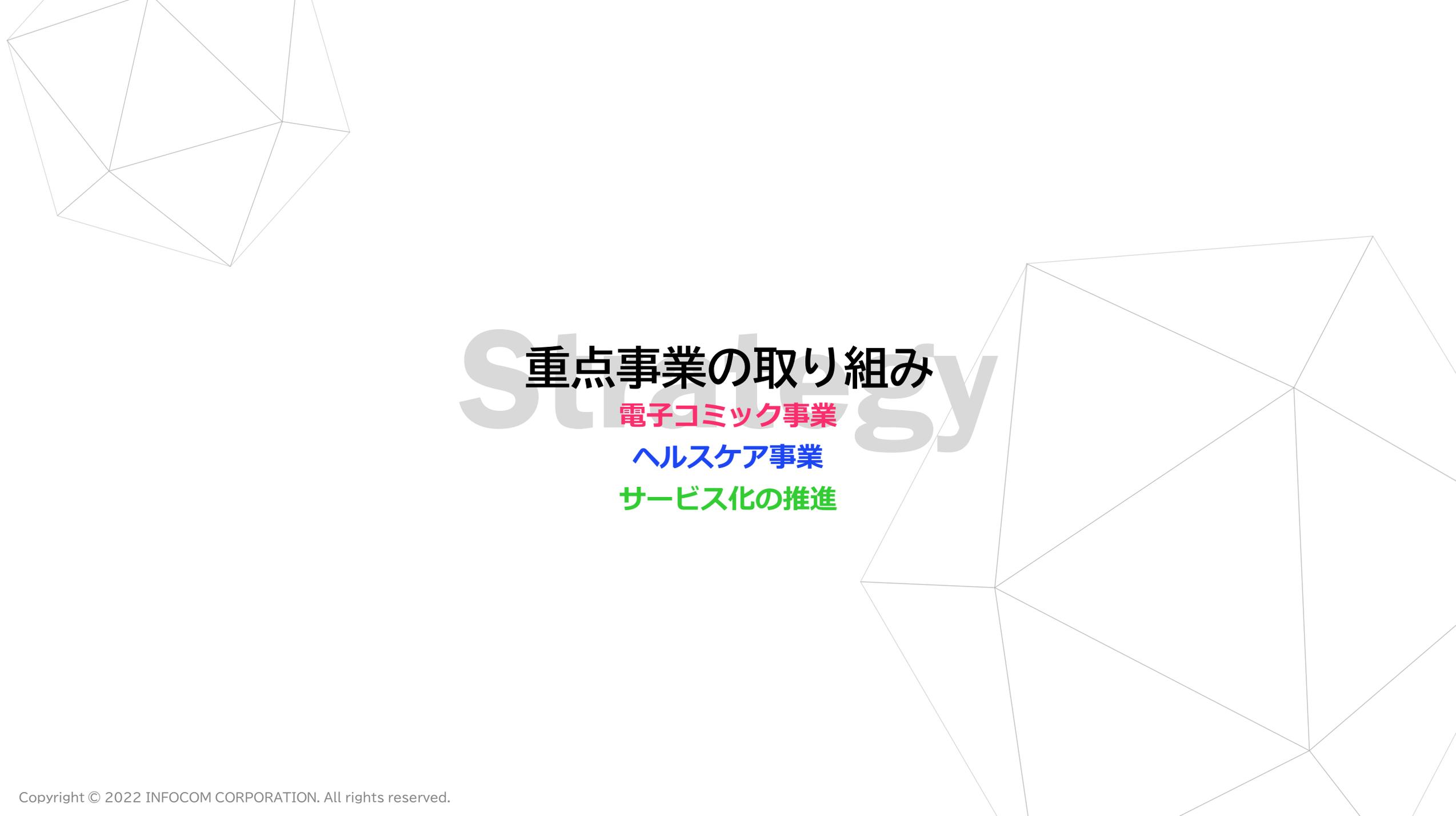
◆ 配 当

2023年3月期は
中間配当18円、期末配当27円、
合計の年間配当金を45円と予想
(配当性向35.2%)

◆ 株主優待

2022年9月30日現在の株主名簿記載の
1単元以上保有株主様を対象に実施予定

(注) 1株当たり年間配当金および1株当たり当期純利益は2019年3月1日付で実施した株式分割を考慮した数値としています。



重点事業の取り組み

電子コミック事業

ヘルスケア事業

サービス化の推進

電子コミック 2021年度の取り組み

コンテンツの拡充

- オリコミ制作体制の強化
- 出版社との連携強化
- Webtoonの仕入れ、販売
- 漫画投稿サービス開始

「めちゃコミッククリエイターズ」



オリジナルコミックのメディア化

- オリコミのドラマ化



- ドラマとのコラボレーション



- テレビ東京 共同ドラマ化企画



システム基盤強化

- 共同出資会社アムリンク設立
電子書籍事業に特化した技術の研究・実装

amūLink

- 新ビューワ開発・投入
- システム基盤のクラウド化

漫画投稿サイトのサービス開始

作品の投稿や閲覧は、無料で利用可能
コンテスト入賞作品は、めちゃコミックで配信



オリジナルコミックのメディア化

- オリジナルコミックを中心に、メディアとのタイアップを実施してきました。
- TVドラマ以外のメディアにも、チャレンジしていきます。

漫画家コンテスト実施



2022/1~ テレビ東京



大賞作品は
ドラマ化



入賞作品は
めちゃコミで配信



オリジナル作品のドラマ化

2021/10~ MBS/TBS



2021/7~ WOWOW



映像作品のコミカライズ

TVドラマ (関西テレビ)
「彼女はキレイだった」



TVドラマ (フジテレビ)
「SUPER RICH」



TVアニメ (TOKYO MX)
「ブラオレ! ~PRIDE OF ORANGE~」

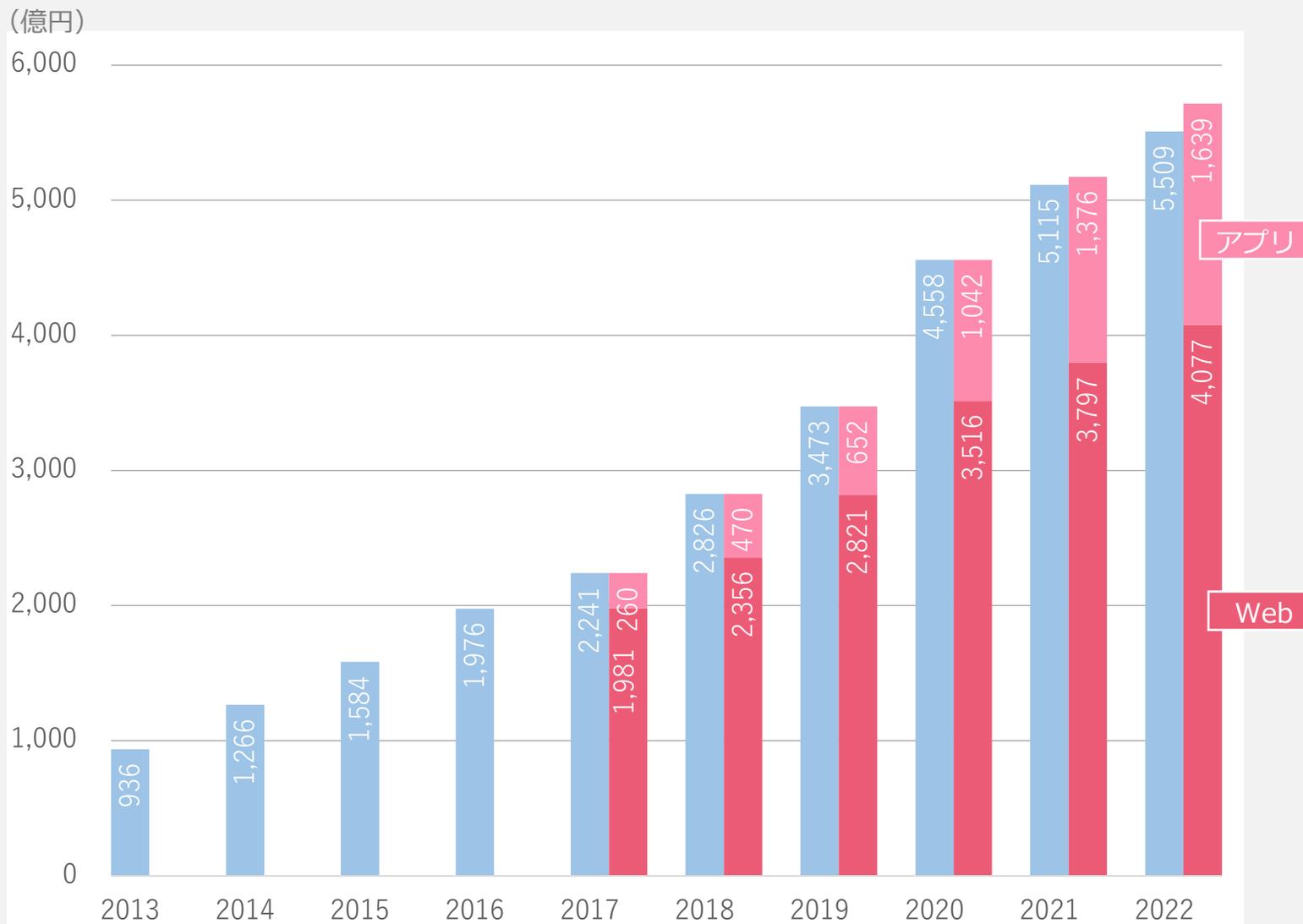


2020/10~ MBS/TBS 2021/3~ MBS



電子コミック 今年度の市場成長の見通し

海賊版の影響は残るものの、若年層を中心としたコミックアプリが伸長し、市場の成長は継続



2022年度成長率

当社予想

10.5%

インプレス
予想※

7.7%

※インプレス総合研究所
「電子書籍ビジネス調査報告書2021」

1. 広告・マーケティングの最適活用

- Web ⇒ 30・40代を中心とした会員獲得
- アプリ ⇒ 若年層（20代）への新たな訴求方法の試行
- 無料コンテンツやポイント付与によるお得感訴求
- コンテンツ投資の選択と集中

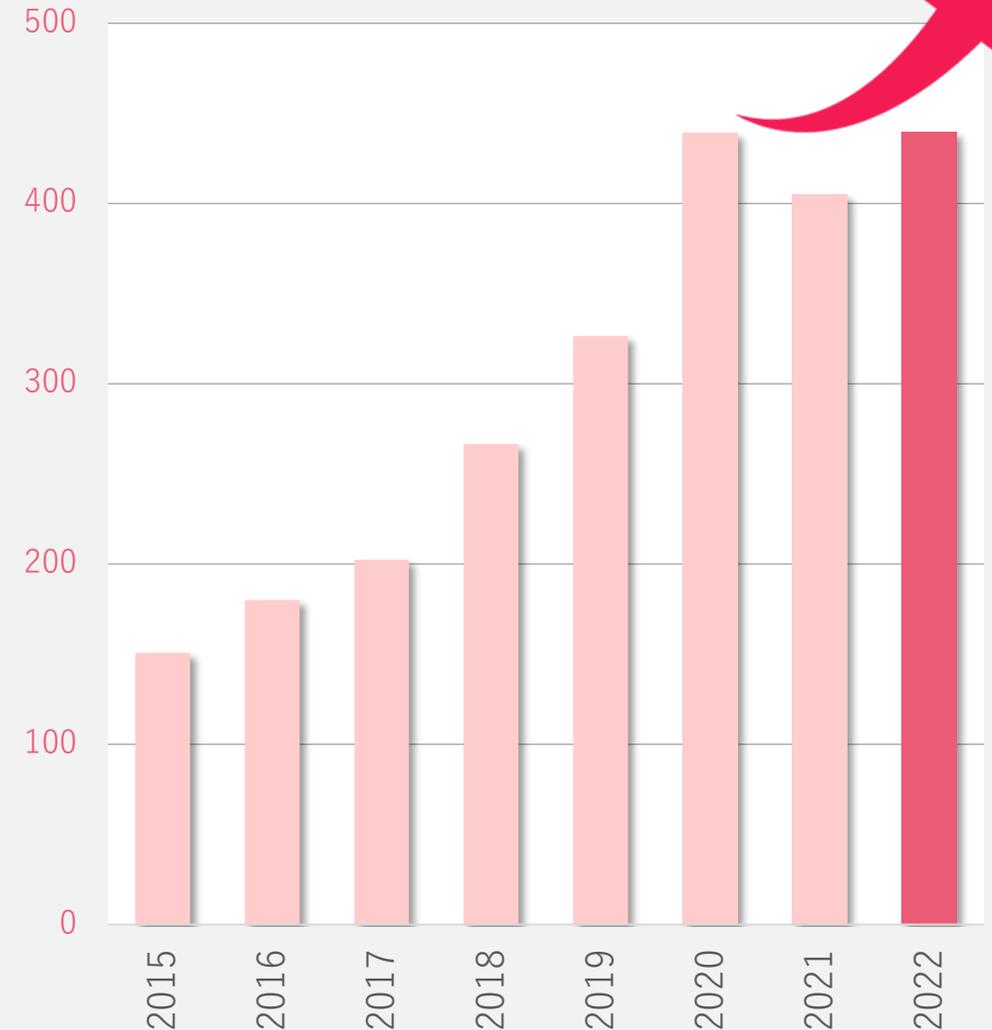
2. 成長事業の育成

- めちゃコミックアプリの事業成長
- 韓国Peanutoonの事業成長
- めちゃコミックアプリの米国配信開始

3. 事業領域の拡充

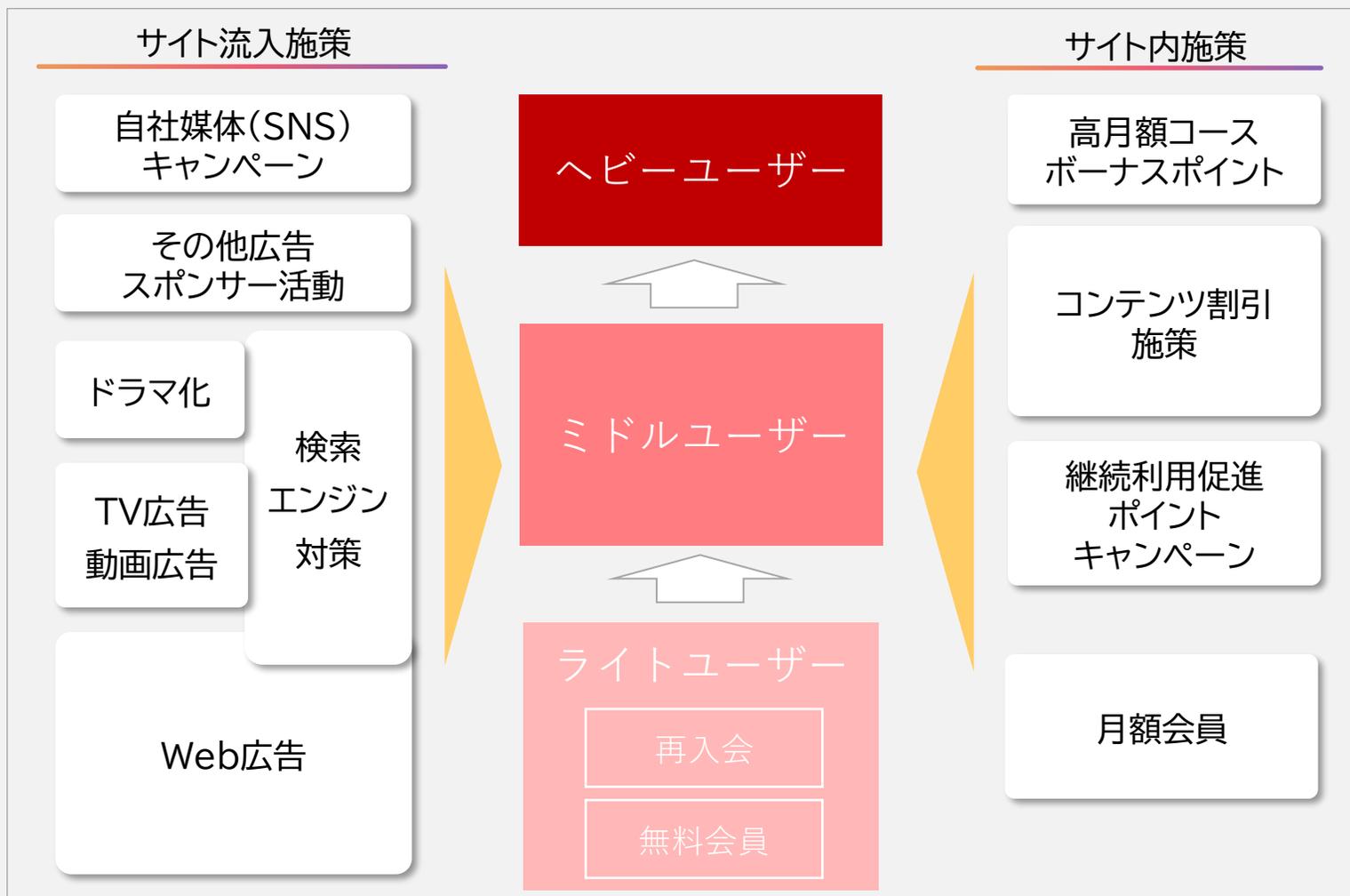
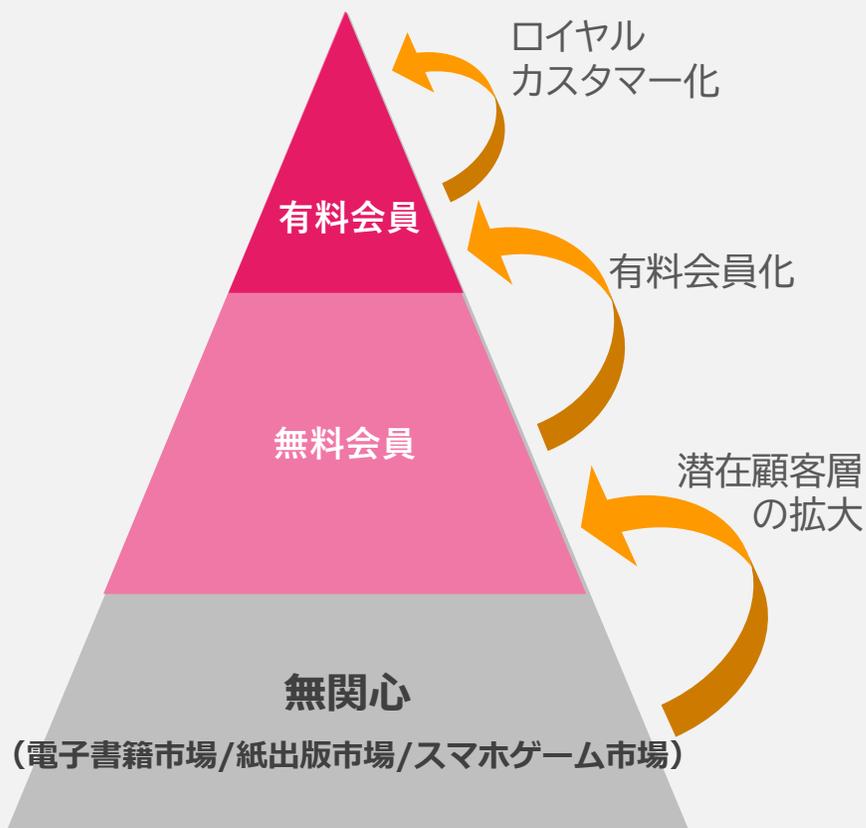
- M & A または同業他社・出版社との提携
- 周辺領域、海外への事業領域拡大

(億円)



電子コミック 広告・マーケティングの最適活用

顧客ステータスに応じた利用活性化・定常利用化を促す施策を打ち、ロイヤルカスタマー化に導く



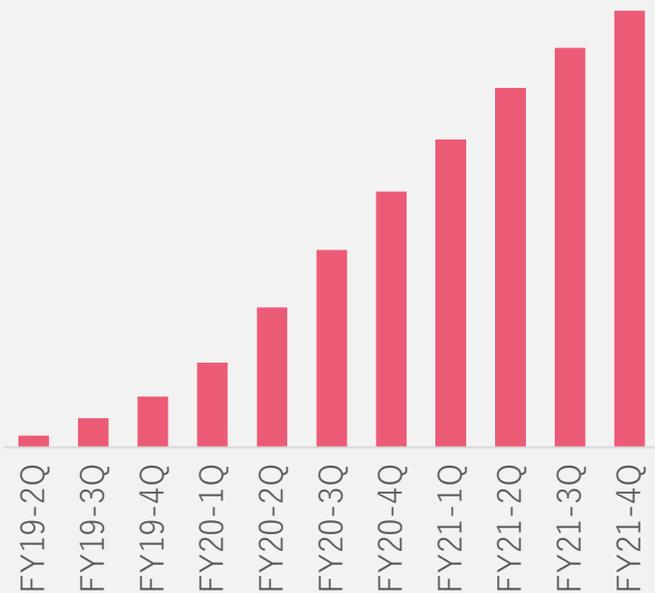
電子コミック 新規事業領域の取り組み

プロモーション強化により、国内アプリユーザー増加。 韓国事業も成長軌道に

めちゃコミックアプリ

- ビューワリプレースによる分析強化
- 広告機能の実装
- Webサービスとの連携拡充

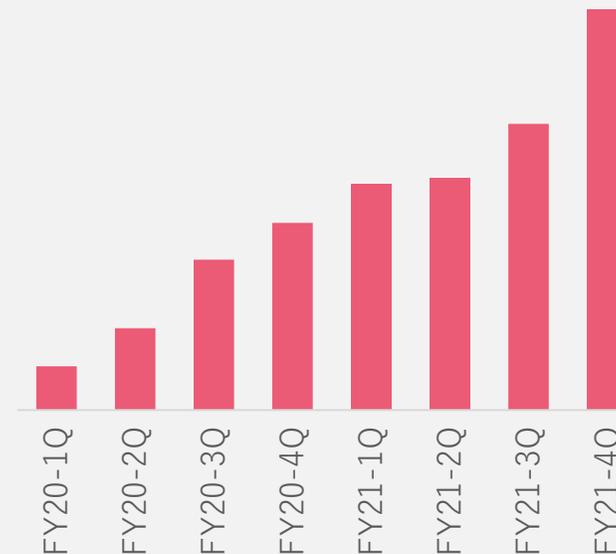
< アプリインストール数累計推移 >



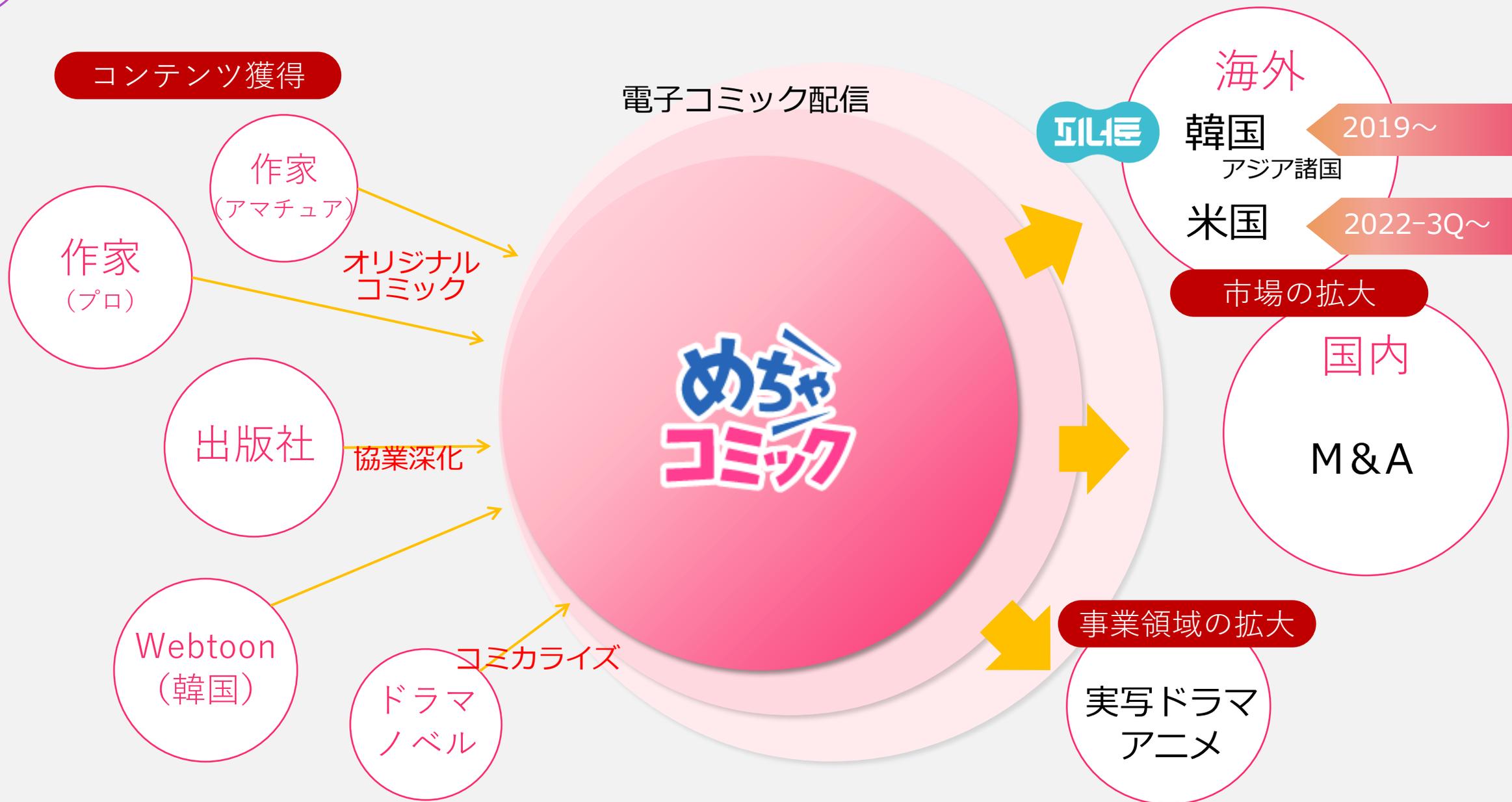
Peanutoon

- 制作投資増による独自コンテンツの強化
- 広告パフォーマンスの向上

< Peanutoon売上推移 >



電子コミック 事業展開イメージ



ヘルスケア 全体戦略

サービス化を加速

サービス化領域

1. 海外展開

病院向けシステムの東南アジア展開
新事業企画

2. 健康領域へのビジネス展開

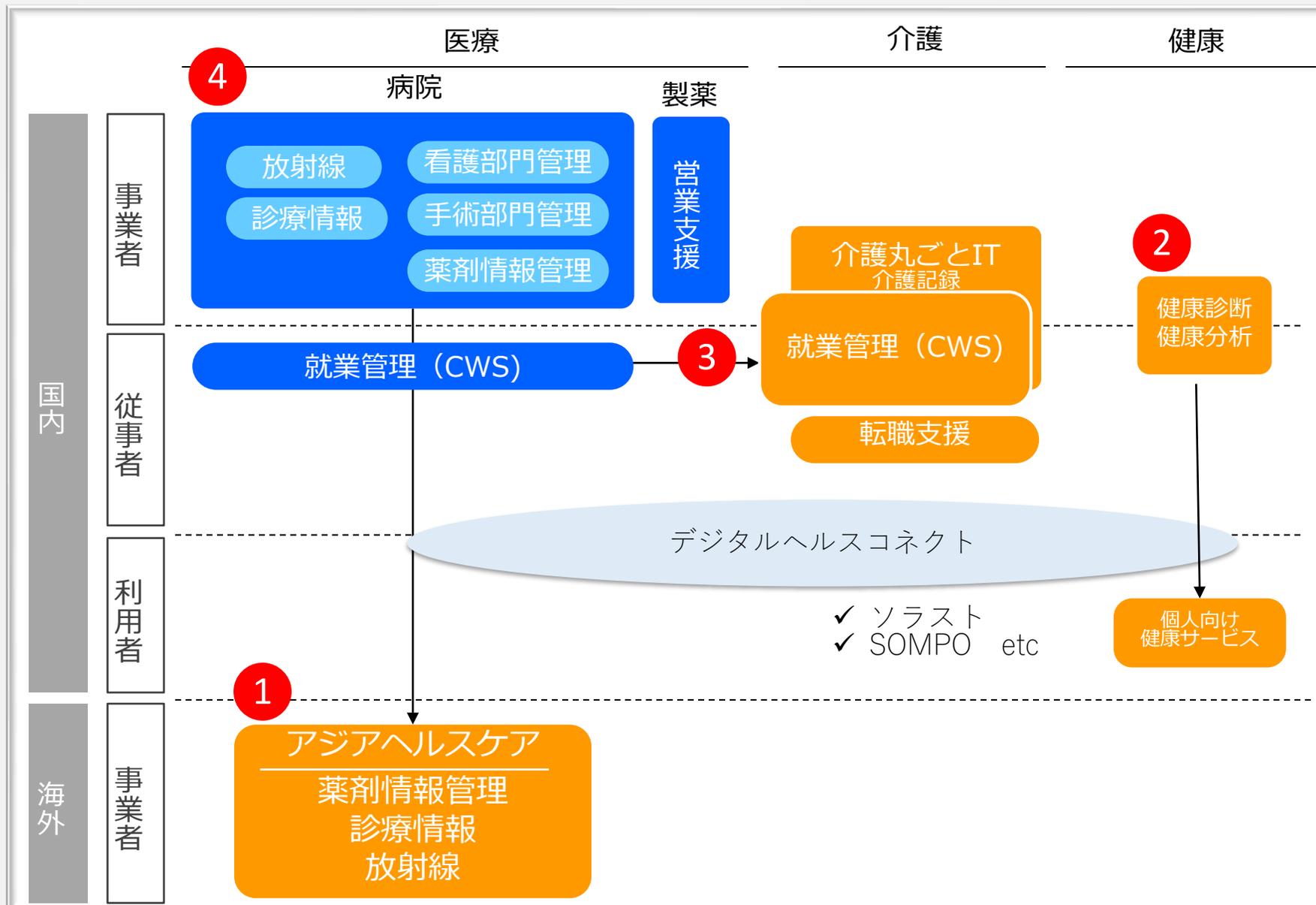
健康管理サービスWELSAの拡販

3. 介護領域の事業拡大

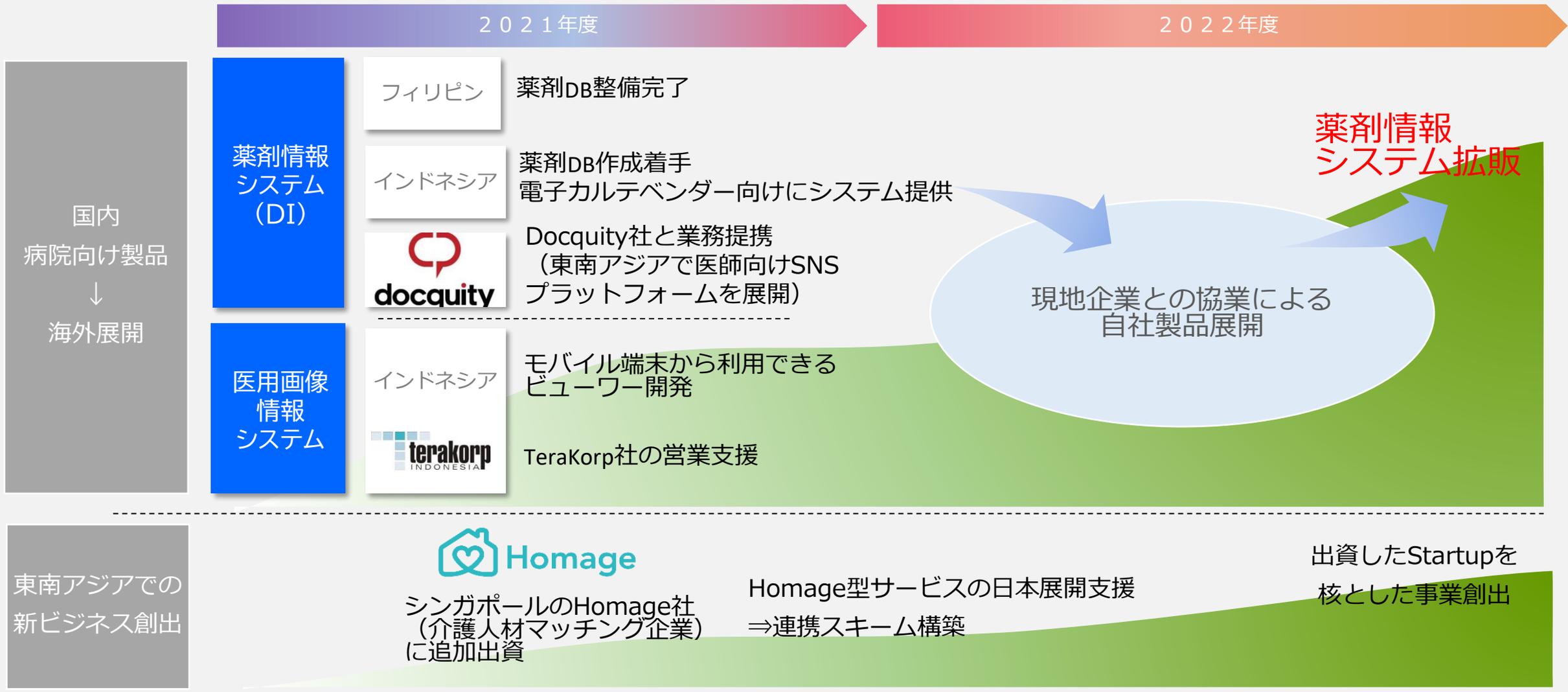
就業管理 (CWS) のSaaS版の拡販

既存領域

4. 既領域の収益確保



ヘルスケア アジアヘルスケア戦略推進のイメージ



ヘルスケア 放射線システム事業の拡大

2021年10月に、国立病院を主要顧客に持つメディカルクリエイイト社を子会社化し、事業規模を拡大



主要製品

放射線情報管理システム
RiSMEC

放射線治療管理システム
RiSMEC-RT

医療機器管理システム
3mec

被ばく線量管理システム
RiSMEC-DOSE

導入先病院

- 国立病院 68施設(シェア40%)
- その他病院 54施設



協業効果

①製品ラインナップの拡充

②売上規模拡大

国立病院のシェア拡大
当社製品とのクロスセル
販売チャネル開拓

③サービス品質の向上

技術力、顧客サポート

病院

市場環境

- 医師の時間外労働の上限規制開始(2024年4月)
- コロナ関連の補助金は2022年度も継続
- 中規模以上(200床～)の病院における就業管理システムの導入率は約 1 割

主要施策

Smart CWS
医師の働き方改革

医師の労働時間短縮を支援し拡販

CWS
就業管理

看護勤務管理ユーザーを取り込み
シェア拡大

CWS
看護勤務管理

簡易版投入、販社活用による拡大

介護事業者

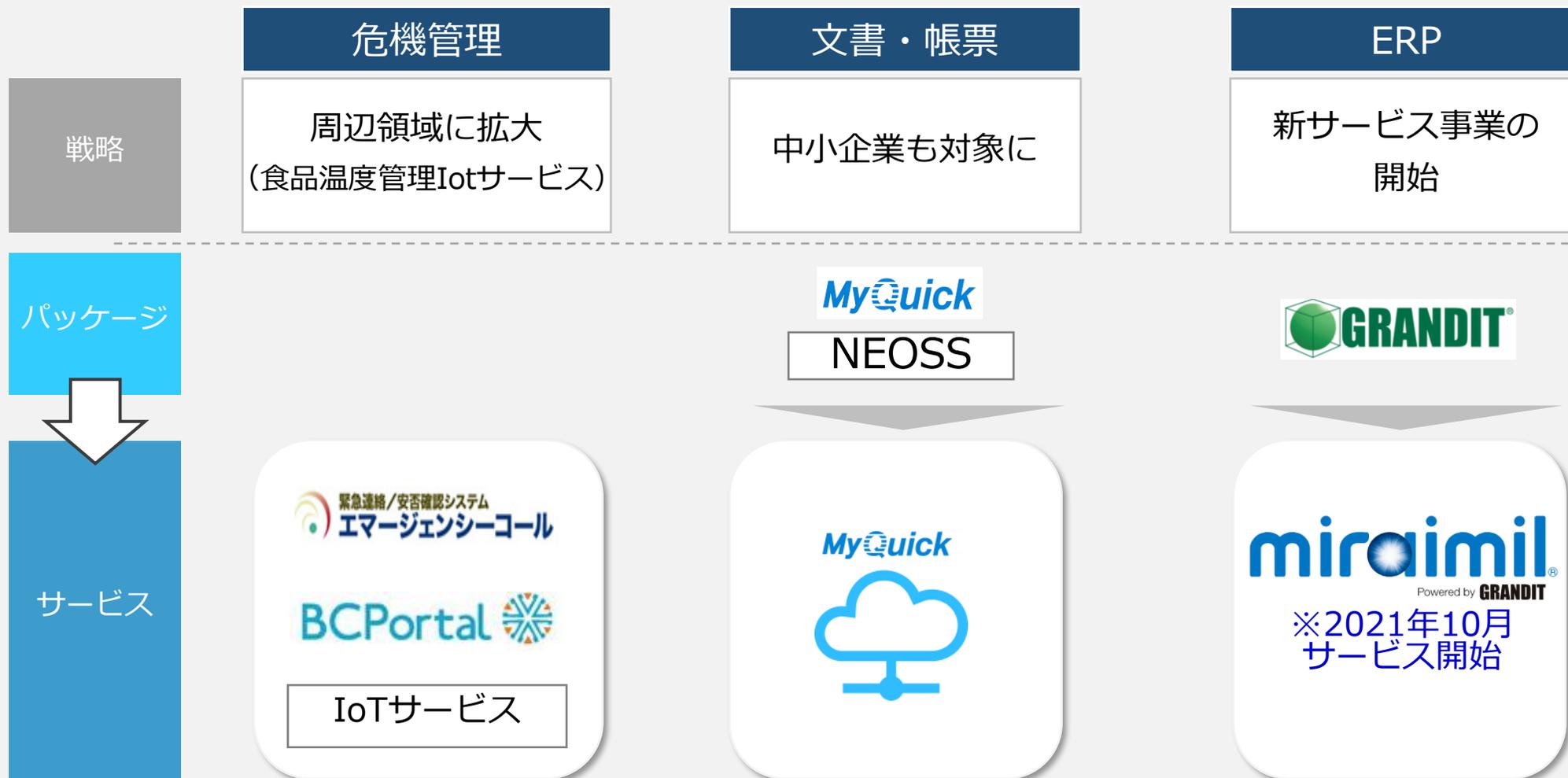
- ICT導入支援事業、IT導入補助金の活用
- IT・ロボットの活用を条件とした人員配置基準緩和の実証実験開始

CWS for Care
就業管理

- 販売パートナーの新規開拓
- Webマーケティング活用した拡販
- クラウド版の開発

サービス化の推進

一般企業向けにおけるサービス化推進領域



サービス化の推進

オルターブース社の開発技術を生かすCCoE体制を構築し
クラウドサービスの展開を促進

Cloud Center of Excellence



クラウド開発支援

サービスの早期構築・コスト削減
信頼性・可用性・保守性の向上

CWS for Care
IoTサービス
miraimil
Powered by GRANDIT

全社クラウド利用推進

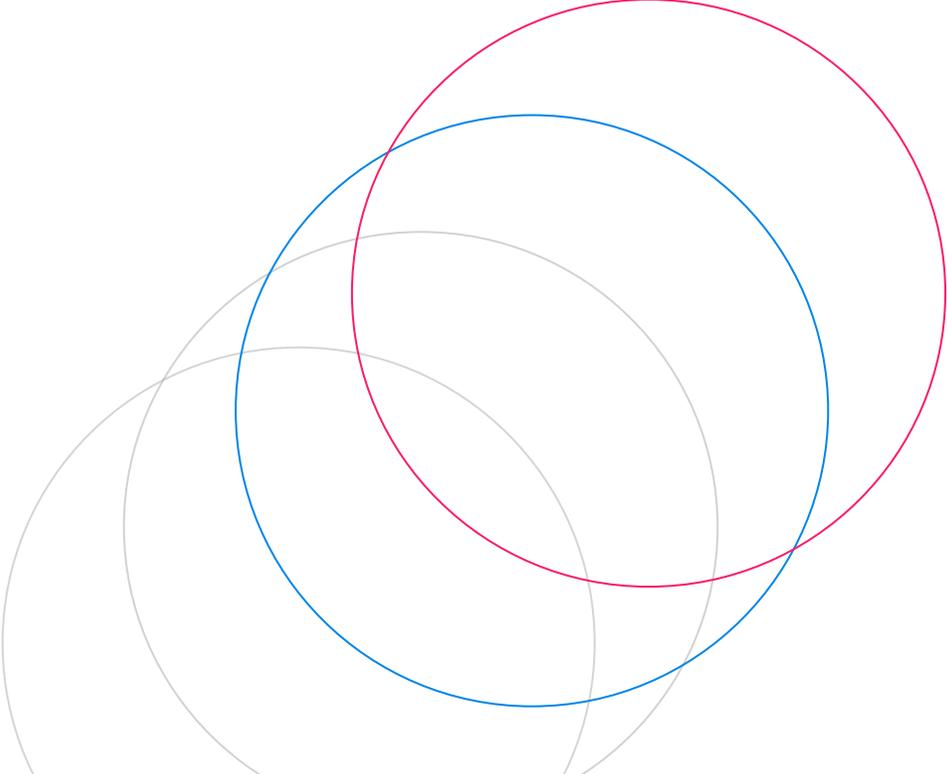
技術の共有
技術者間のコミュニケーション活性化

技術者コミュニティ
クラウド活用ナレッジベース

クラウド技術者の育成

クラウド開発技術者を育成する土壌

技術者研修
オルターブース社短期派遣



ICTとリアルビジネスの共創により
新たな価値を提供する
サービスカンパニーへ

< お問い合わせ先 >

インフォコム株式会社 広報・IR室

TEL:03-6866-3160

Email:pr@infocom.co.jp

本資料は、当社の会社説明・業績説明に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券に対する投資の勧誘を目的としたものではありません。
また、本資料には数値を億円単位で記載しています。そのため、同数値を用いて計算した場合、一部の経営指標及び増減額や増減率が本資料に記載の数値と異なる場合があります。
本資料は一部を除き2022年3月31日現在のデータに基づいて作成しています。本資料に記載された会社名、サービス名及び製品名等は該当する各社の商標又は登録商標です。
本資料に記載された意見や予想等は資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性や完全性を保証、約束するものではなく、また今後予告なしに変更させていただくことがあります。