

## 株主メモ

事業年度 毎年10月1日から翌年9月30日まで  
剰余金の配当の基準日 期末配当金 毎年9月末日  
中間配当金 毎年3月末日  
定時株主総会 毎年12月開催  
公告方法 電子公告(<http://www.ic-net.co.jp/ir.html>)  
ただし、電子公告によることができないときは、  
日本経済新聞に掲載する方法とします。

株主名簿管理人 東京証券代行株式会社  
東京都千代田区大手町  
二丁目6番2号(日本ビル4階)  
取次事務は、中央三井信託銀行株式会社の  
本店および全国各支店で行っております。

郵便物送付先 〒168-8522  
(連絡先) 東京都杉並区和泉二丁目8番4号  
東京証券代行株式会社 事務センター  
☎0120-49-7009  
取次事務は、中央三井信託銀行株式会社の本店  
および全国各支店で行っております。

単元株式数 100株

### 株式に関する各種手続の申出先について

- 住所変更、単元未満株式の買取請求、配当金受取方法の指定等は、お取引口座のある証券会社にお申し出ください。ただし、特別口座に記録された株式に係る各種手続につきましては、特別口座の口座管理機関である東京証券代行株式会社にお申し出ください。
- 未支払配当金のお支払につきましては、株主名簿管理人である東京証券代行株式会社にお申し出ください。

## 当社ホームページURL

<http://www.ic-net.co.jp>



当社ホームページには、株主・投資家様向けの「IR情報」のほか、当社のサービス提供内容を詳しく説明した「お客様向け情報」、人材を重要な経営資源と考え、充実した教育体制なども盛り込んだ「採用サイト」など、様々な情報を掲載しております。  
ご覧いただければ幸いです。

# ICレポート

2008年10月1日～2009年9月30日

<http://www.ic-net.co.jp>



代表取締役社長

山田 亨

経営理念

- 【 情報処理のサービスを以って、社会に奉仕します。 】
- 【 企業の理念に賛同、ご投資いただいた株主様に奉仕します。 】
- 【 組織と共に成長を続ける社員に奉仕します。 】

中長期ビジョン

人材育成を軸に次代に向けた経営の礎を築く

経営目標

- ① 戦略ローテーションの実施
- ② 経営基盤の改革
- ③ 新プロダクトの創出と新規事業の実現
- ④ 次代を担う人材発掘・育成システムの構築

## 株主の皆様へ

株主の皆様におかれましては、日頃より格別のご厚情を賜り、厚く御礼申し上げます。

私ども、株式会社インフォメーション クリエーティブは、この度、第32期の決算を終了いたしました。長引く不況による企業収益悪化の影響から情報化投資抑制が鮮明となり、情報サービス業界も非常に厳しい環境となっております。

そうした状況を反映し、当社の業績は15年振りに減収を経験することとなりました。また、営業利益も、諸経費の削減・節減に全社を挙げて取り組んだものの、減収の影響を埋めることができず4年振りの減益となりました。外部環境の激変の影響とはいえ、誠に遺憾であり、株主の皆様には心よりお詫び申し上げます。

しかし、当期(第32期)よりスタートいたしました新中期3ヵ年経営計画において掲げた「人材育成を軸に次代に向けた経営の礎を築く」という中長期ビジョンにつきましては、今後も変わらず追求し、人材の成長と共に企業の成長を実現させていく経営を推し進めてまいります。

極めて出口の見えにくい厳しい不況下ではございますが、こうした時期だからこそ当社は、基本に立ち返り、経営理念に掲げておりますように、社会に、株主様に、社員に奉仕することで、企業価値の向上を図ってまいります。

引き続き、株主の皆様のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

## 当期の状況と次期の見通し

### 大幅な景気後退が長期化する中、当期の業績は減収減益となり、出口の見えにくい状況が続いております。

当期(第32期)の業績は、誠に遺憾ながら減収及び営業減益となりました。前期まで14期連続の増収及び3期連続の営業増益を続けておりましたが、当期は外部環境の急激な変化に大きな影響を受けることとなりました。株主の皆様には心よりお詫び申し上げます。

経営環境は非常に厳しい状況にあります。大多数のお客様の決算期が3月期であり、情報化投資をはじめとした予算の大枠は年度ごとに編成されております。そのため、2008年9月のリーマン・ショック以降、急激な景気後退の波が全世界を駆け巡りましたが、情報サービス業界への影響は2009年3月までは軽微な状況で推移いたしました。しかし、2009年4月以降の新年度の予算が企業各社でスタートすると、情報化投資の縮小、凍結、先送りなどが相次いで発生しました。

当社のビジネスモデルは、毎年新たな開発業務を受注する「フロー型」のビジネスと、専門スタッフを顧客先に常駐させることで

継続的な契約に基づいて業務を執り行う「ストック型」のビジネスの両輪で成り立っており、情報サービス業界の中でも極めて安定性の高い収益構造となっております。

ストック型である「システム運用」部門は、前期比2.2%減の売上高となり、厳しい環境下でもほぼ横ばいの水準を維持することができました。しかし、フロー型の「ソフトウェア開発」部門の売上高は、受注案件の減少、受注額の減額、立上りの遅れなどが生じたことから前期比13.7%減となりました。これが、当期の減収の主要因です。

利益面では、営業利益が前期比35.7%減と、減収率以上の大幅な減益となりました。この要因は、当社の事業構造にあります。売上高は情報技術者の業務の集積であり、利益は稼働率に大きく左右されます。主に「ソフトウェア開発」部門における受注減によって稼働率が低下し、外注を抑制して社内業務化を図ったものの稼働率の低下に十分な歯止めを掛けることができませんでした。

当社では、当期(第32期)より新中期3ヵ年経営計画をスタートさせ、新たな売上・利益目標を掲げてその達成に邁進しております。しかしながら、かつてない規模の景気後退は、いまだ出口の見えにくい状況で推移しております。そうした中、次期(第33期)の業績見通しは減収及び減益を予想しており、中期経営計画の目標数値の追求を断念せざるを得ない状況となっております。株主の皆様には、重ねてお詫び申し上げます。

### ■ 当期業績の主なポイント

事業環境	売上高及び営業利益
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 2008年秋の世界同時不況への突入に伴い、企業収益が急速に悪化し、3月決算の多くの企業が、新年度(2009年4月～)の情報化投資を大幅に圧縮</li> <li>■ そのため、上半期(2008年10月-2009年3月)まではほぼ予算通りの投資が継続したものの、下半期(2009年4月-9月)は企業の情報化投資抑制の影響が情報サービス業界で鮮明化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 売上高は、前期比8.0%減となりました。</li> <li>■ 顧客先常駐型を基礎とする「システム運用」部門の売上高は、同2.2%減とほぼ前期と同水準を維持</li> <li>■ 「ソフトウェア開発」部門の売上高は、各業種向けの開発受注が減少し同13.7%減の大幅な減収</li> <li>■ 売上高の減少に伴って人員の稼働率が低下したことから、営業利益は同35.7%減</li> </ul>



今後の戦略

「次代に向けた経営の礎」を築くべく、  
中期経営計画の定性的な目標に向けた  
取り組みは継続してまいります。

中期経営計画の目標数値の追求は断念せざるを得ないものの、定性的な目標につきましては、今後も変わらず取り組みを継続してまいります。

すなわち、同計画における中長期ビジョン

「人材育成を軸に次代に向けた経営の礎を築く」

を引き続き追求していくべく、人材を重視した経営を推進してまいります。

ご存知の通り、情報サービス業界では優れた人材の確保が企業の競争力の格差を生み出します。当社はこれまで、人材育成に力を入れることでお客様の信頼を高め、競争力を向上させてきました。当期は減収の中で収益を確保するための各種経費削減に取り組みましたが、教育費については削減を一切しておりません。この方針は、減益が予想される次期においても変更せず、一定の利益が確保される限りは、将来につなげるための人材育成への積極的な投資を続けていきたいと考えております。ただ、次期の新規採用につきましては、業績予想を勘案して、例年の2~3割程度に抑える計画です。

また、「次代に向けた経営の礎」の一つとして、新プロダクト、新規事業への取り組みを行っておりますが、2009年1月からは、中小・中堅企業様のIT運用の悩みを解決する新サービス『IT Remote Solution』（4ページをご参照ください）を開始し、多くの引き合いをいただいております。この新サービスによる新規顧客獲得と新たな信頼関係構築は、主力の「ソフトウェア開

発」や「システム運用」などへの取引拡大という新たなシナジーも期待されます。また2007年に開発した新商品『サロンキーパー Coma(コーマ)』（美容・理容業向け）は、2009年にバージョンアップを図り、新たな客層への拡販も始めております。

更に、今後の新たな潮流として「クラウドコンピューティング\*」の方向が見えつつあり、当社もこの技術領域への対応に着手し、現在、具体的な技術開発を推し進めております。

次期からの追加重点施策としては、「営業力強化」と「業務省力化と経費削減」に取り組む方針です。前者としては、減少傾向にある受注量を確保するために、組込みソフトを中心とした営業力を強化してまいります。また後者としては、収益確保のために、間接部門の作業の合理化・省力化を図り、会議費や交通費など、教育費を除く各種経費の削減に努めてまいります。

前述しましたように、人材は当社にとって最も重要な経営資源であり、その教育・育成には投資を惜しみません。私も経営トップとしてできる限りの時間を社員の育成のために注ごうと考え、社員との懇談会を年間10回程度実施しております。当社の企業文化や経営理念を自ら社員に伝えることで、お客様から信頼される人材育成の一助になればと考えております。

今後も当面は厳しい経営環境が続くことが予想されますが、当社は、情報サービス業界でも安定成長性の高い独自のビジネスモデルを活かし、収益の確保に努めてまいります。何卒ご理解とご支援のほど、よろしくお願ひ申し上げます。

\* クラウドコンピューティング：従来は、個々のコンピュータに計算や情報処理を行う機能が備わり、インターネット等のネットワークは単にデータやメッセージが通過する経路です。しかし、クラウドコンピューティングでは、ネットワーク上のどこかにあるハードウェアリソース、ソフトウェアリソース、データリソースをユーザーがその所在や内部構造を意識することなく利用できる環境。ネットワーク全体が巨大な一つのコンピュータという概念。ASP(アプリケーション・サービス・プロバイダー)は特定のデータセンターで処理を行っている点で、これとは異なります。

新サービスの  
ご紹介

# IT Remote Solution

- ITリモート監視・運用サービス
- ユニットハウジングサービス



## IT運用の悩みを解決する新サービスを開発

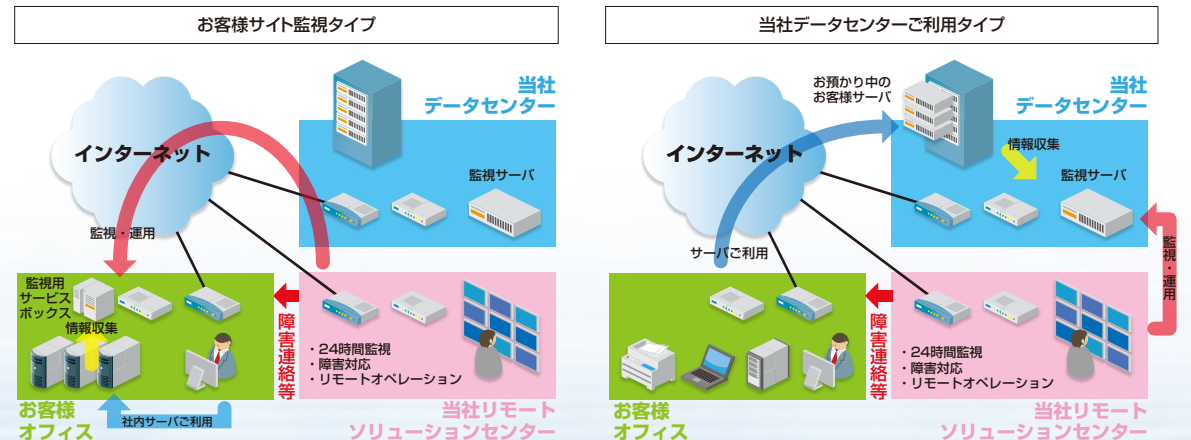
少数のサーバのためにデータセンターのラックを借りるのは無駄なコストがかかりすぎる。24時間体制の運用エンジニアチームを確保するには多額の人件費がかかる。障害発生連絡メールのためにサーバ管理者は夜もぐっすり寝られない。そんなIT運用の悩みを解決するために、ITリモートソリューションサービスを開発しました。

### サービスの概要

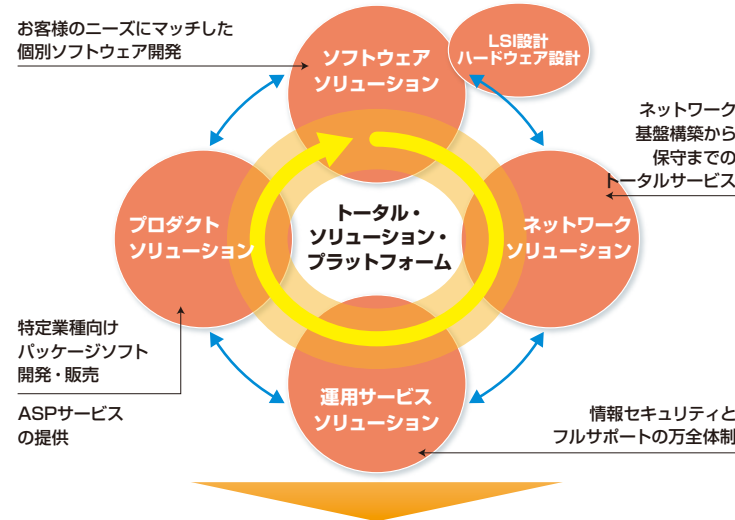
#### 高度な監視・運用サービスをネットワークを介して安価で提供

リモート監視サービス	リモート運用サービス	ユニットハウジングサービス
お客様のサーバ・ネットワークの状態を当社リモートセンターから監視し、不正アクセス、WEBページの改ざん等の脅威からシステムを守ります。異常があった際の障害連絡・障害対応、ログ監視で障害の兆候があった際のトラブル未然防止対策などを行います。	サーバ・ネットワーク機器の運用業務・メンテナンス作業をお客様に代わり、リモートセンターから当社エンジニアが遠隔操作で作業を行います。	「ラック単位」ではなく「1ユニット単位」で収容スペースをご提供することでシステムの安定稼働を支援する様々な設備の利用が、非常に少ない予算で可能です。

### サービス提供形態



## トータル・ソリューション・プラットフォームがお客様との総合的なお取引を実現



ソフトウェア、ハードウェア、ネットワークの積極的な知識・ノウハウ・技術を基礎に総合的なソリューションサービスを提供

当社は、情報サービス業界における独自の体制「トータル・ソリューション・プラットフォーム」を構築しております。これは、「ソフトウェア」「ネットワーク」「運用サービス」「プロダクト」の全領域にわたって総合的なソリューションを提供していく体制です。情報分野の全領域で技術・ノウハウを蓄積し、領域を横断した技術・ノウハウへと進化させることで、お客様のあらゆるニーズに対してスピーディかつ確かなソリューションの提供を実現しております。

また、ソリューション最適化の仕組みとして「顧客密着型（顧客先常駐型）」の営業体制を敷き、常にお客様の身近な場所に当社スタッフを配置し、迅速かつ的確なニーズの把握とサービスの提供を図っております。

これらの強みにより、お客様からの信頼に基づく多面的な取引が可能となり、顧客基盤、ひいては収益基盤の強化に繋がっております。

### ソフトウェア・ソリューション

幅広い開発カテゴリーと多様なお客様

エンドユーザ企業様向けには、業務システム開発、パッケージ導入支援、システム統合など、また、SI企業様向けには更に、LSI設計、ハードウェア設計、組み込みソフト開発など、幅広い範囲に対応しております。お客様は、様々な業種の民間企業様から自治体・官公庁など広範な対象にわたっております。

### 運用サービス・ソリューション

「24時間365日フルサポート」のきめ細やかな対応

「24時間365日フルサポート」を柱に、技術者が常駐する「顧客密着型」のきめ細やかな対応を展開しております。システム構築から性能管理・障害管理・セキュリティ管理、更にはプログラムのメンテナンスまで幅広く行う「運用管理サービス」と、ジョブ管理を代行する「マシンオペレーションサービス」を提供しております。

### ネットワーク・ソリューション

“問題解決型のアプローチ”によるソリューション提供

急速に複雑化が進む企業各社様の情報ネットワーク環境に対する「ネットワーク・トータル・ソリューション」をモットーに、ネットワークのリサーチ、構築、セキュリティ、運用など総合的なサービスを“問題解決型のアプローチ”で展開しております。

### プロダクト・ソリューション

幅広い技術・ノウハウ・経験の商品化

「ソフトウェア」「運用サービス」「ネットワーク」などの領域で培った技術・ノウハウ・経験を活かして、特定業種のニーズに対応したプロダクトの開発・販売を独自に行っております。

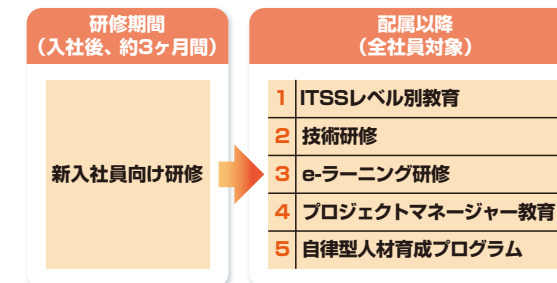
## トータル・ソリューション・プラットフォームを支える確かな人材育成が、お客様の信頼の基礎

当社の強みである「トータル・ソリューション・プラットフォーム」を支えているのは、多様な分野にわたるエンジニア・リソースです。例えばソフトウェア開発においては、オープン系、Web系、汎用機系、ハードウェア設計、組み込みソフトなどの分野にわたる多様な技術資格を有したエンジニアを擁しております。これは、全社員を対象に、個々のレベルに応じた教育カリキュラムを受けることができる独自の教育体系を構築し、人材育成を重視してきた成果であると自負しております。

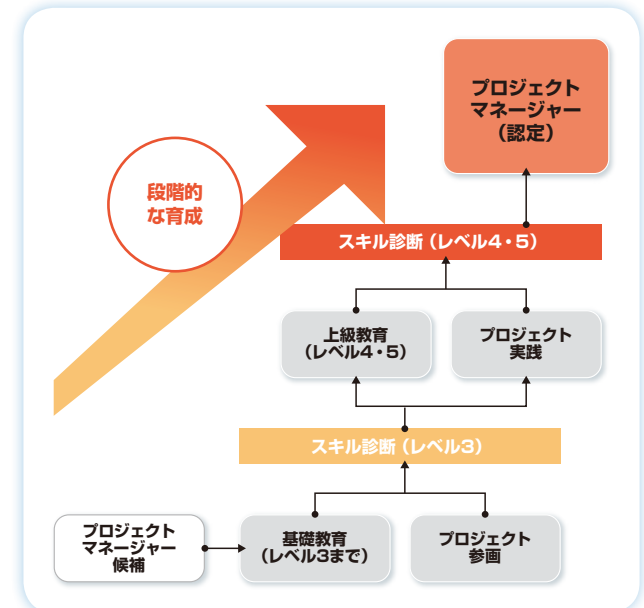
中でも、顧客満足度の高いサービスを提供していく上で重要となる「プロジェクトマネージャー」の育成に注力しております。「プロジェクトマネージャー」は、組織経営や情報システム全般にわたる幅広い知識・経験・実践能力を備え、プロジェクト（情報システムの開発など）の円滑な推進を担います。2009年9月末現在152名に達し、中堅企業としてはトップクラスの陣容となっております。

こうした確かな人材育成を基礎に、お客様との強固な信頼関係を積み重ね、常に安定成長基盤の強化に取り組んでおります。

### ■ 当社の教育体系



### ■ プロジェクトマネージャー育成イメージ





## 営業概況

連結子会社であったグローバルテクノロジーアライアンス株式会社が2007年3月15日に清算結了したことから、2008年9月期決算以降は非連結（当社のみの単体決算）となっております。そのため、7ページから8ページの財務関連情報は、2007年9月期以前も単体の数字を掲載しております。

### 当期の営業概況

当期における国内経済は、世界的な金融市場混乱などの影響から、景気低迷のうちに推移いたしました。

当社が属する情報サービス業界におきましても、長引く不況による企業収益悪化の影響から情報化投資の抑制が顕明となり、受注案件の減少や受注単価の引き下げなどの状況が続きました。

このような状況のなかで当社は、人材の育成及び、人件費や採用活動経費をはじめとする諸経費の削減、節減にも努めながら、収益基盤を強化し事業の成長を図ってまいりました。組込み系システム開発の体制を強化するため専門部門を設立すると

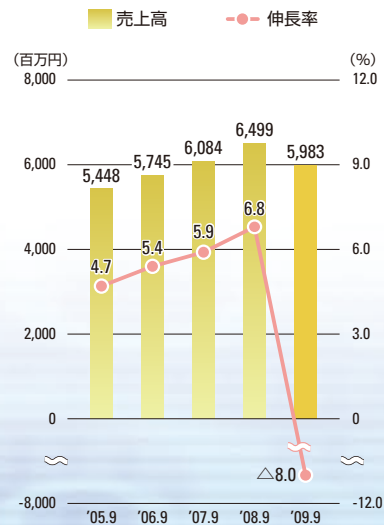
もに、新たな事業としてITリモートソリューション・サービス事業を2009年1月から開始いたしました。しかしながら2009年4月以降、情報化投資の抑制による影響はとりわけソフトウェア開発において著しく、案件の延期や縮小などにより厳しい受注状況のうちに推移いたしました。

これらの結果、売上高は5,983百万円(前期比8.0%減)、営業利益は347百万円(同35.7%減)、経常利益は396百万円(同31.0%減)となりました。しかしながら、当期純利益につきましては、税金の減少などにより187百万円(同131.3%増)となりました。

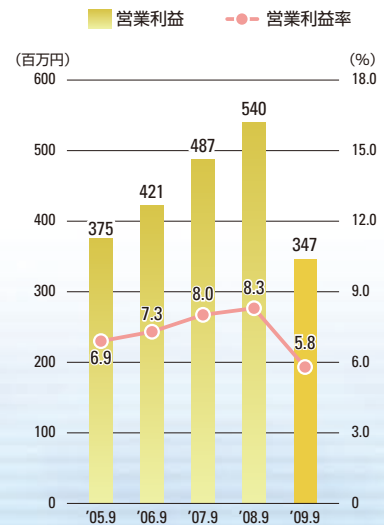
## 財務ハイライト

	2005.9	2006.9	2007.9	2008.9	2009.9
(単位：百万円)					
売上高	5,448	5,745	6,084	6,499	5,983
売上高伸長率(%)	4.7	5.4	5.9	6.8	△ 8.0
営業利益	375	421	487	540	347
売上高営業利益率(%)	6.9	7.3	8.0	8.3	5.8
経常利益	383	439	517	569	396
売上高経常利益率(%)	7.0	7.7	8.5	8.7	6.6
当期純利益	214	142	244	80	187
売上高当期純利益率(%)	3.9	2.5	4.0	1.2	3.1
総資産	3,323	3,588	3,814	4,137	3,928
ROA(総資産当期純利益率)(%)	6.7	4.1	6.6	2.0	4.6
純資産	2,329	2,396	2,514	2,502	2,627
ROE(自己資本当期純利益率)(%)	9.8	6.0	10.0	3.2	7.3

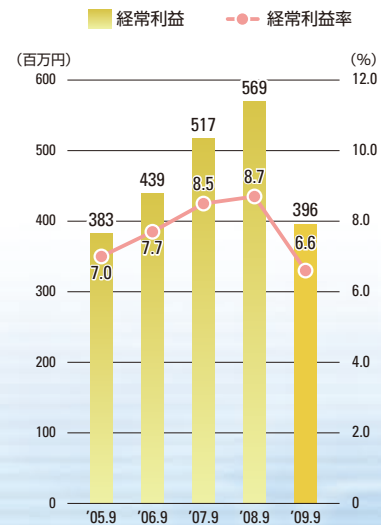
### 売上高・伸長率



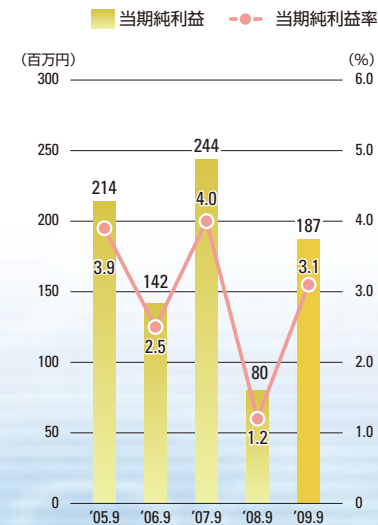
### 営業利益・営業利益率



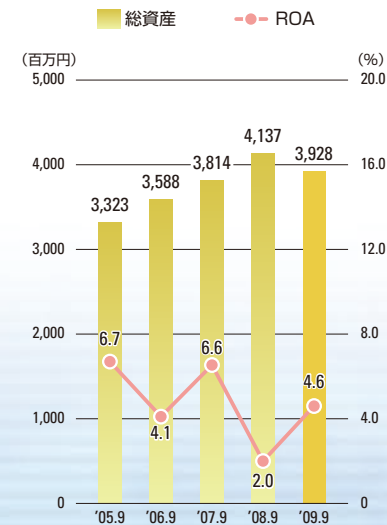
### 経常利益・経常利益率



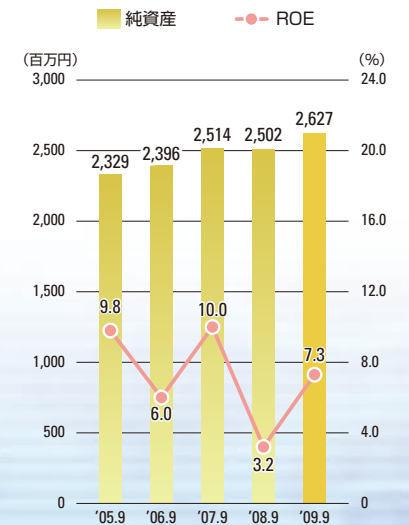
### 当期純利益・当期純利益率



### 総資産・ROA



### 純資産・ROE



▶▶ ソフトウェア開発の概要

幅広いお客様のニーズに対応して、業務システムの開発から、統合パッケージ導入支援、システム統合、更には各社の事業に応じたアウトソーシング対応まで広範囲にわたるフォローをしております。

▶▶ システム運用の概要

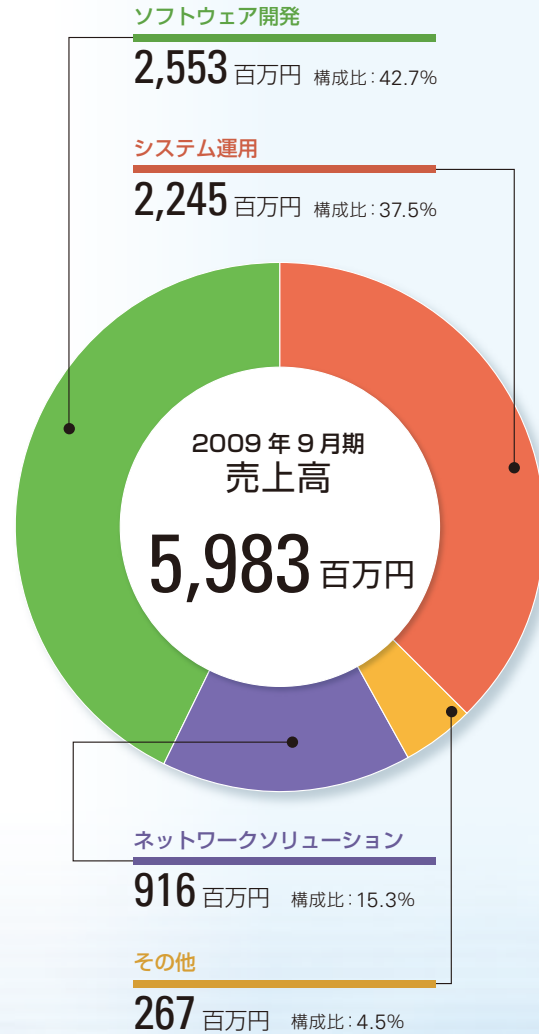
『24時間365日フルサポート』を基本に、主に顧客先常駐型のきめ細やかな対応により、システムの運用管理と、マシンオペレーションサービスを行っております。

▶▶ ネットワークソリューションの概要

システム運用同様、『24時間365日フルサポート』を基本に、お客様のネットワークの導入に当たり、コンサルテーションから構築・運用・保守まで総合的なサポートを行っております。

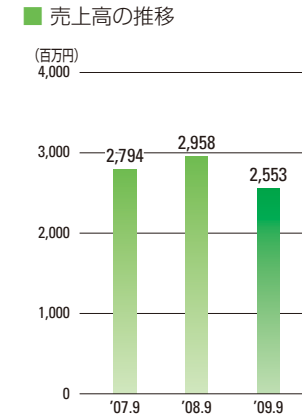
▶▶ その他の概要

自社製パッケージソフトウェアの開発・販売、LSIの設計・開発、電子デバイスのテスト、パソコンのセットアップ作業、ヘルプデスクなどの業務を行っております。



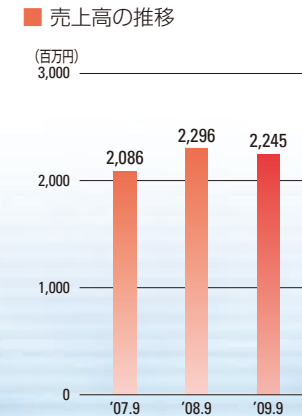
▶▶ ソフトウェア開発

情報・通信、製造の各業種向けオープン・Web系システム開発及び情報・通信業向け組込み系システム開発の受注が減少したことなどにより、「ソフトウェア開発」の売上高は2,553百万円(前期比13.7%減)となりました。



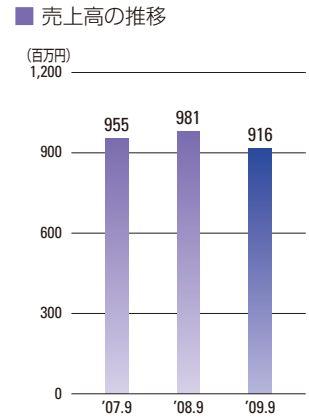
▶▶ システム運用

情報・通信業向けシステム運用管理及び製造業向けオペレーションの受注が増加したものの、製造業向け業務運用管理の受注が減少したことなどにより、「システム運用」の売上高は2,245百万円(前期比2.2%減)となりました。



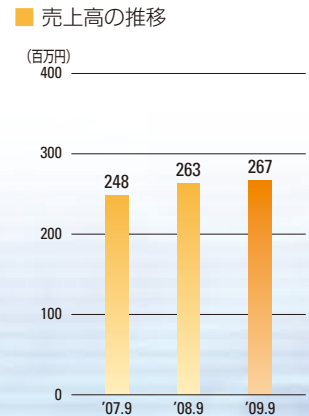
▶▶ ネットワークソリューション

金融業向けネットワーク構築の受注が堅調に推移したものの、金融、サービスの各業種向け運用サービスの受注が減少したことなどにより、「ネットワークソリューション」の売上高は916百万円(前期比6.6%減)となりました。



▶▶ その他

自社製パッケージソフトウェア販売に伴うハードウェアの受注が減少したものの、通信関連のハードウェア設計の受注が増加したことなどにより、「その他」の売上高は267百万円(前期比1.6%増)の増収となりました。



財務諸表

貸借対照表

(単位：百万円)

	当期		前期比 増 減		当期		前期比 増 減
	2009.9.30 現在	2008.9.30 現在			2009.9.30 現在	2008.9.30 現在	
<b>(資産の部)</b>				<b>(負債の部)</b>			
1▶ 流動資産	2,642	2,918	△ 276	流動負債	921	1,337	△ 416
現金及び預金	1,230	1,009	220	買掛金	74	115	△ 40
受取手形	10	—	10	未払金	322	454	△ 131
売掛金	798	1,080	△ 281	未払費用	48	44	4
有価証券	100	496	△ 396	未払法人税等	—	241	△ 241
たな卸資産	9	23	△ 14	未払消費税等	27	54	△ 26
前払費用	45	57	△ 12	賞与引当金	425	398	27
繰延税金資産	184	244	△ 59	役員賞与引当金	11	18	△ 7
その他	263	5	257	その他	11	11	0
2▶ 固定資産	1,286	1,219	66	4▶ 負債合計	1,300	1,635	△ 335
有形固定資産	42	186	△ 144	<b>(純資産の部)</b>			
建物	20	35	△ 15	株主資本	2,643	2,540	102
工具、器具及び備品	19	26	△ 7	資本金	407	407	0
土地	2	124	△ 121	資本剰余金	397	397	0
無形固定資産	44	39	4	利益剰余金	1,855	1,752	102
ソフトウェア	29	32	△ 2	自己株式	△ 17	△ 17	0
ソフトウェア仮勘定	12	5	7	5▶ 純資産合計	2,627	2,502	125
その他	2	2	0	負債純資産合計	3,928	4,137	△ 209
投資その他の資産	1,200	993	206				
投資有価証券	727	552	174				
長期性預金	—	100	△ 100				
保証金・敷金	72	72	0				
保険積立金	99	93	6				
繰延税金資産	161	163	△ 2				
その他	145	17	128				
貸倒引当金	△ 6	△ 6	0				
3▶ 資産合計	3,928	4,137	△ 209				

1▶ 流動資産

現金及び預金、未収還付法人税等、未収入金などが増加した一方で、有価証券、売掛金、繰延税金資産などが減少したことから、当期末の流動資産は、前期末に比して276百万円減少し、2,642百万円となりました。

2▶ 固定資産

長期性預金が減少した一方で、投資有価証券、ソフトウェア仮勘定などが増加したことにより、当期末の固定資産は、前期末に比して66百万円増加し、1,286百万円となりました。

3▶ 資産合計

固定資産が増加した一方で流動資産が減少したことから、当期末の資産合計は、前期末に比して209百万円減少し、3,928百万円となりました。

損益計算書

(単位：百万円)

	当期		前期比 増 減
	2008.10.1~ 2009.9.30	2007.10.1~ 2008.9.30	
6▶ 売上高	5,983	6,499	△ 516
売上原価	4,950	5,197	△ 247
売上総利益	1,032	1,302	△ 269
販売費及び一般管理費	684	761	△ 76
7▶ 営業利益	347	540	△ 192
営業外収益	50	34	15
受取利息	16	5	10
受取配当金	12	14	△ 1
保険事務取扱手数料	1	1	0
受取保険金	0	0	0
助成金収入	11	—	11
有価証券評価益	3	6	△ 3
有価証券売却益	—	1	△ 1
受取賃貸料	2	—	2
雑収入	2	3	△ 1
営業外費用	1	4	△ 3
投資不動産賃貸費用	0	—	0
法人税等の更正、決定等による納付税額又は還付税額	—	3	△ 3
訴訟費用	—	1	△ 1
支払補償費	0	—	0
雑損失	0	0	0
経常利益	396	569	△ 173
特別損失	155	261	△ 106
固定資産廃棄損	20	0	20
減損損失	7	—	7
役員退職慰労引当金繰入額	—	63	△ 63
訴訟和解費用	—	20	△ 20
投資有価証券評価損	86	177	△ 90
投資有価証券売却損	40	—	40
税引前当期純利益	240	308	△ 67
法人税、住民税及び事業税	8	318	△ 309
過年度法人税等	△ 1	23	△ 24
法人税等調整額	46	△ 114	160
8▶ 当期純利益	187	80	106

4▶ 負債合計

退職給付引当金、役員退職慰労引当金などの増加により固定負債が増加した一方で、未払法人税等、未払金、買掛金、未払消費税等の減少により流動負債が減少したことから、当期末の負債合計は前期末に比して335百万円減少し、1,300百万円となりました。なお、当社には有利子負債はございません。

5▶ 純資産合計

当期純利益の増加により利益剰余金が増加したことに加え、有価証券評価差額金の増加もあったことから、当期末の純資産合計は前期末に比して125百万円増加し、2,627百万円となりました。自己資本比率は前期末比6.4ポイント向上し66.9%となりました。

6▶ 売上高

企業の情報化投資抑制の影響が特にソフトウェア開発において顕著に表れ、案件の延期や縮小などが発生したことなどから、売上高は前期比8.0%減の5,983百万円となりました。

7▶ 営業利益

人件費や採用活動費をはじめとする諸経費の削減や節減に取り組みましたが、売上高の減少分を補いきれず、営業利益は前期比35.7%減の347百万円、営業利益率は同2.5ポイント低下し5.8%となりました。

8▶ 当期純利益

投資有価証券評価損及び投資有価証券売却損の発生などがあったものの、有価証券評価損に係る税制改正の影響から、税金が減少したことにより、当期純利益は前期比131.3%増の187百万円となりました。



財務諸表

要約キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	当 期 2008.10.1~ 2009.9.30	前 期 2007.10.1~ 2008.9.30	前期比 増 減
I. 営業活動による キャッシュ・フロー	216	436	△ 220
II. 投資活動による キャッシュ・フロー	△ 212	△ 245	33
III. 財務活動による キャッシュ・フロー	△ 84	△ 71	△ 12
IV. 現金及び現金同等物の 増減額	△ 80	119	△ 199
V. 現金及び現金同等物の 期首残高	1,311	1,191	119
▶ VI. 現金及び現金同等物の 期末残高	1,230	1,311	△ 80

▶ 現金及び現金同等物の期末残高

現金及び現金同等物の期末残高は、前期末比80百万円減の1,230百万円となりました。内訳といたしましては、営業活動によるキャッシュ・フローが税引前当期純利益、投資有価証券評価損、退職給付引当金の増加などで216百万円の収入となった一方で、投資活動によるキャッシュ・フローが投資有価証券取得やソフトウェア等の固定資産取得による支出などで212百万円の支出、財務活動によるキャッシュ・フローが配当金の支払額などで84百万円の支出となりました。

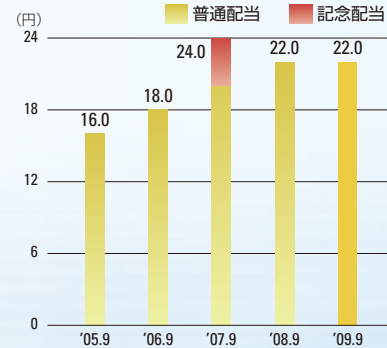
配当政策と当期の配当金

当社は、株主の皆様への利益還元を経営の重要課題の一つと位置づけ、安定的な配当の維持に努め、その一方で必要な内部留保にも留意し、業績等を勘案の上、利益配分政策を実施することを基本方針としております。

当期の業績は前期比で減収ながらも当期純利益で増益となりましたが、増益の主な要因は投資有価証券に係る税制改正の影響から、法人税等が減少したことによる一過性のものです。

当期の配当金(1株当たり)は、当期純利益が予想を上回りましたが、売上高及び経常利益が予想を達成できなかったことから、前期同額の22円とさせていただきます。

■ 1株当たりの配当金の推移



会社情報・株式情報 (2009年9月30日現在)

会社概要

社 名	(株)インフォメーションクリエイティブ
設 立	1978(昭和53)年2月20日
資 本 金	4億7百万円
従 業 員 数	システム運用管理部門 ..... 397名 ソフトウェア開発部門 ..... 364名 管理部門 ..... 54名 合計 ..... 815名
業 務 内 容	1. コンピュータシステムの運営管理の受託 2. 情報処理サービス、情報提供サービス及びそのコンサルティング並びにこれらに関する労働者派遣業務 3. コンピュータソフトウェアの開発、販売 4. 小型コンピュータ、コンピュータ関連機器及び事務用機器の仲介、販売、貸付

事務所

本 社	〒140-0013 東京都品川区南大井六丁目22番7号 TEL.03-5753-1211 FAX.03-5753-1220
茨城開発センタ	〒300-0037 茨城県土浦市桜町一丁目16番12号 TEL.029-826-1632 FAX.029-826-1069

役員

(2009年12月18日現在)

代表取締役社長	山 田 亨
常 務 取 締 役	須 賀 明 宏 (管理本部長)
常 務 取 締 役	小 沢 庸 司 (経営企画室長)
取 締 役	佐 々 木 宏 (システム営業本部長)
取 締 役	吉 田 明 芳 (テクニカル営業本部長)
取 締 役	平 戸 敬 基 (事業統括部長)
常 勤 監 査 役	関 口 和 正
常 勤 監 査 役	川 瀬 俊 一

株式の状況

発行可能株式総数	12,000,000 株
発行済株式総数	3,866,135 株
株主数	1,126 名

大株主の状況

株主名	所有株式数 (千株)	出資比率 (%)
IC 従業員持株会	283	7.40
有限会社 承	190	4.97
竹田 和平	110	2.87
上野 正敏	109	2.85
上野 誠治	94	2.47
須賀 明宏	85	2.23
山田 亨	83	2.18
関川 隆治	75	1.96
株式会社みずほ銀行	75	1.96
小沢 庸司	69	1.82

(注)出資比率は、自己株式(37,194株)を控除して計算しております。

株式分布状況

