

●●● 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。
 〒168-8522
 郵便物送付先 (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
REPORT

2009年10月1日～2010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、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。

●●● スローガン ●●●

「ITであなたの思いを形に」

●●● ビジョン ●●●

お客様へ社員一人ひとりが誠実な対応を以って、お客様の為になる価値のあるソリューションを提供します。

お客様から喜ばれ信頼されることを励みにして、社員と会社が共に成長できることを目指します。

●●● ミッション ●●●

インフォメーションクリエイティブは、お客様に本当に喜んでいただけるコンピュータサービスをモットーにソリューションサービスの向上に努めてまいります。

社会の一員として情報化社会の進展に創造性を以って社会に貢献します。

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イティブは、この度、第33期の決算を終了いたしました。依然として先行き不透明な状況の中、顧客企業の情報化投資に対する慎重姿勢は変わらず、受注案件の減少や受注単価の引き下げなど厳しい環境が続いております。

当期は、期初よりこうした環境を想定して減収減益の予想としており、ほぼ当初予想通りの業績となりました。減収減益を余儀なくされたことは誠に遺憾であり、株主の皆様には心よりお詫び申し上げます。

今後も厳しい状況が予想されますが、その一方で、クラウドコンピューティングなど新たなビジネスチャンスも拡がりを見せております。

そうした中、第32期よりスタートしております中長期経営戦略(5ヵ年)について、事業環境の変化などを勘案して一部見直しを図り、2010年10月からの新年度(第34期)を初年度とする3ヵ年の経営計画としてまとめ直しました。新たな中期経営計画の基本的な方向性は従来と変わらず、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いく方針を貫いたものとなっております。

株主の皆様には、引き続き当社の経営にご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

株主の皆様には、引き続き当社の経営に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

ほぼ当初予想通りの業績となりましたが、
厳しい受注環境により減収減益を余儀なくされました。

当期の受注環境は、当初予想通り悪化傾向を示し非常に厳しい状況で推移しました。これが当社要員稼働率の低下につながり、当期の業績は、売上高が前期比9.3%減の54億25百万円、営業利益が同28.2%減の2億49百万円となりました。ただ、これは、ほぼ当初予想通りであり、売上高は当初予想比1.3%上回り、営業利益は2.0%下回る結果となっております。

減収減益ながらも、ほぼ当初予想に近い業績を上げることができた点については、先行き不透明感の増している事業環境を考えると、ある程度の評価をしております。当社は常に、顧客企業の収益の変化や情報投資ニーズの状況などマーケット動向を的確に捉えながら、先を見越した受注体制づくりを心掛けており、2008年9月のリーマンショック以降の2年間、当社は、外部協力会社に委託していた一部業務の内製化、人材採用の抑制などに努めてまいりました。当期においてはこの効果が表

れ、受注案件減少の中、要員稼働率の低下傾向を最小限に食い止めることができたと考えており、これが収益の下支え効果につながりました。

また、コスト面については、前期に引き続き当期も、収益確保のための各種経費削減に全社をあげて取り組みましたが、教育費については従来と変わらず「聖域」と位置づけ、削減を一切しておりません。当社にとって人材は「人財」であり、優れた人材の育成が情報サービス業界における当社の競争力の強化に直結していくものと考えております。従って、この方針は今後も貫いていく方針です。

次期の見通しにつきましては、情報化投資抑制傾向が徐々に緩和されるものの、低水準で推移することが予想されることから、売上高、営業利益ともに微増にとどまるものと見込んでおります。

当期業績の主なポイント

事業環境

- 顧客企業は、引き続き情報化投資に対して慎重な姿勢
- 受注環境は、案件の減少や単価の下落など厳しい状況で推移

売上高及び営業利益

- 売上高は、前期比9.3%減(当初予想比1.3%増)
- 営業利益は、前期比28.2%減(当初予想比2.0%減)

主な事業の状況

- 「ソフトウェア開発」の売上高は、前期比10.6%の減収
- 「システム運用」の売上高は、前期比13.3%の減収

■ 新中期経営計画の概要

受注競争の更なる激化を踏まえ、事業構造の革新と人材育成の一層の強化を図ってまいります。

現在、情報化投資は冷え込んだ状態にあります。企業業績の回復傾向は見られるものの、先行き不透明感から今もなお投資への慎重姿勢が続いております。お客様からの値下げ要求も更に強まってきております。

今後の受注環境は、リーマンショック以前の右肩上りの環境への本格的な回復は当面難しいと判断されます。こうした中では、限られた市場のパイを巡って受注競争が更に激しさを増し、今後、情報サービス業界の淘汰・再編が起ってくることも予想されます。これは、従来のコスト構造や事業の進め方では通用しない時代になっていくということです。

新年度（第34期）より一部見直しを図った新中期経営計画では、こうした環境変化に対応して、「仕事の取れる事業推進」をコンセプトとし、次の3つのテーマを追求してまいります。

1つめが「新事業領域への挑戦と革新」です。これは主に、

今後の本格化が予想されるクラウドコンピューティング時代に対応した取り組みとなっていきます。

2つめが「既存事業成長へのパラダイムシフト」です。事業環境の変化に対応してパラダイム（従来の考え方や常識）を変えていくことで、既存事業の成長を図ってまいります。そのために、これまでのコスト構造や事業の進め方などについて、現在、ゼロベースでの点検・精査を行っております。

3つめが「事業を支える経営基盤のイノベーション」です。特に、これまでと同様に人材開発を重視した経営基盤づくりを推し進め、今後のIT環境に合致した教育の更なる充実を図ってまいります。2011年4月からは、いよいよ「人材開発センター」を総務部内に設置し、技術のみならず人間力を高める教育を目指したいと考えております。

新中期経営計画と主な各事業の戦略

長期経営目標
創業40周年に向けて、東証2部上場を目指す。

中期経営計画コンセプト
「仕事の取れる事業推進」

中期経営計画の基本テーマ

- 新事業領域への挑戦と革新
- 既存事業成長へのパラダイムシフト
- 事業を支える経営基盤のイノベーション

- 事業戦略① システムソリューション事業の成長戦略**
- 一括請負のコスト削減と生産性向上
 - 組込みソフトウェア領域の拡大（スマートグリッド、エコ関連、家電、自動車などの成長分野へのアプローチ強化）
- 事業戦略② テクニカルソリューション事業の成長戦略**
- IPネットワーク、クラウド、仮想化技術の技術者育成強化
 - オペレーション部門の合理化とコスト削減
- 事業戦略③ クラウドソリューション事業の成長戦略**
- クラウド志向の部署の集約・統合によるクラウド事業推進体制の整備
 - ITベンダーとの協業拡大（ベイツシステムズとの協業深化を含む）
 - クラウド志向のもとでの「ネットワーク」の受注拡大と「パッケージ」の拡販

■ 新中期経営計画における今後の戦略

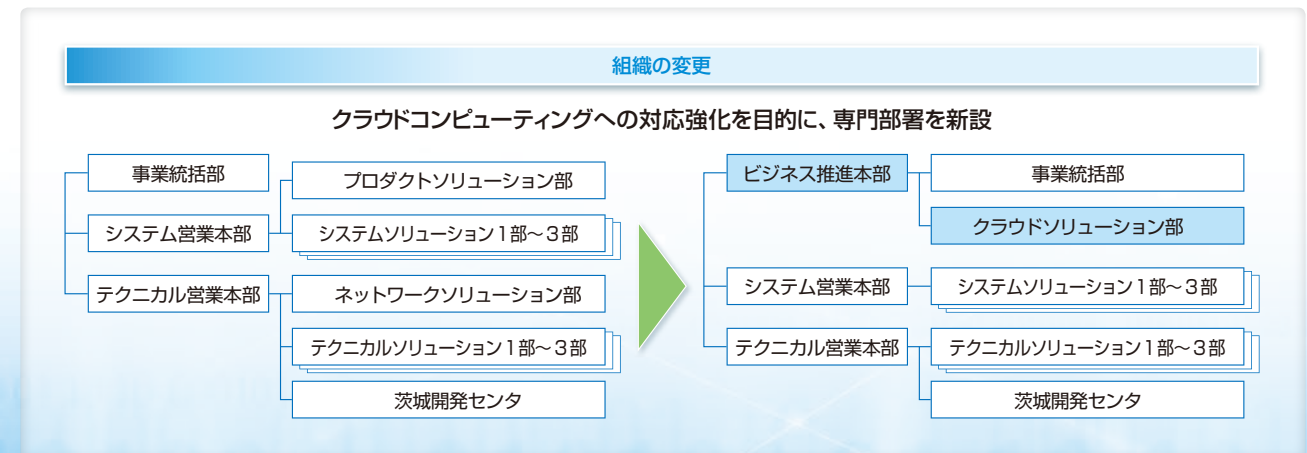
既存事業部門の構造改革推進に加え、新たにクラウドソリューション事業部門を設置いたしました。

「ソフトウェア開発」の案件受注及び開発業務を担う「システムソリューション事業部門」（1部～3部）では、激化する受注競争に打ち勝っていくために、一括請負の推進と20%の改善を目指した生産性向上策を図ってまいります。また、注力分野として特に、今後の成長が見込まれる組込みソフトウェアの領域拡大を推し進めてまいります。

主に「システム運用」における管理業務を担う「テクニカルソリューション事業部門」（1部～3部）では、今後のクラウドコンピューティングの拡がりに対応した運用ノウハウを持った技術者の育成強化を行い、顧客先常駐型のサービスを提供する企業として、“インフォメーションクリエイティブが必要不可欠だ”とご信頼いただけるお客様を増やしていきたいと考えております。また、事業部門としての合理化とコスト削減を目指し、マシンオ

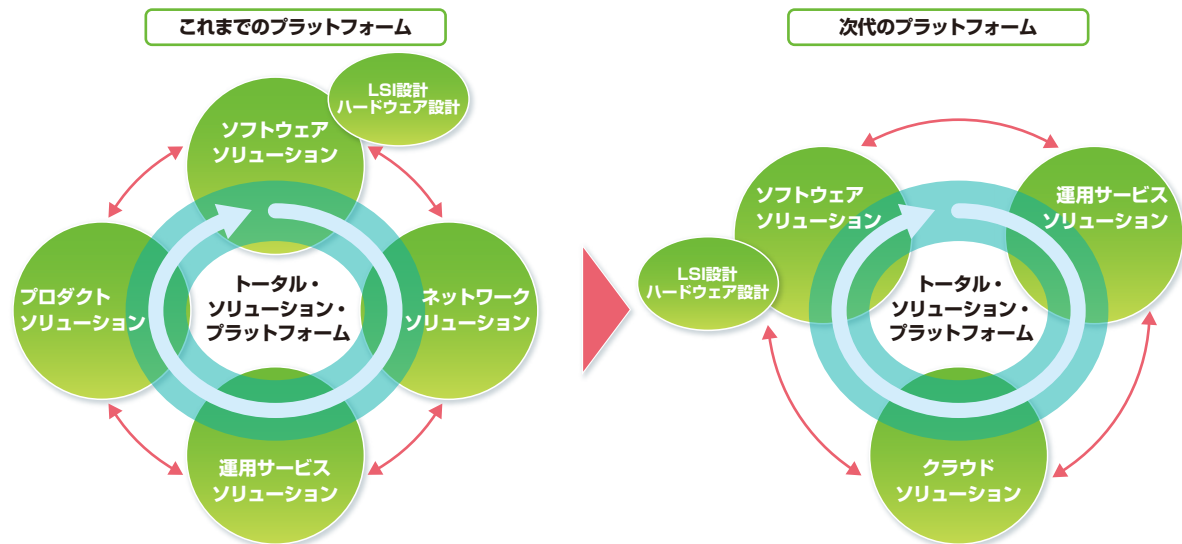
ペレーションサービスに携わるスタッフの若返り策など抜本的な構造改革も検討してまいります。

また、クラウドコンピューティング時代の到来により、これまでの「ネットワークソリューション」や「プロダクトソリューション」（自社製パッケージソフトウェア開発など）を包含した新たな事業部門として対応していく必要性が高まってきました。そこで当社は、「クラウドソリューション部」を新設し、今後、この事業部門を中心に、新たな事業創造、顧客開発を推し進めてまいります。その一つの取り組みとして、「Google Apps」の導入支援事業（詳細はP6参照）をスタートさせ、対応チームの充実を図っておりますが、既に多くのお客様から引合いをいただいていると同時に、この営業活動を通じて、ソフトウェア開発やシステム運用など既存の事業部門における新規受注に繋がったケースも出てきております。



次代のインフラとしての「クラウドコンピューティング」への対応を、的確に推し進めております。

新たなトータル・ソリューション・プラットフォームの構築へ・・・



クラウドコンピューティングとは・・・

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っており、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しかありませんでした。しかし、インターネットや各種技術の進歩によって、インターネット上のどこかにあるハードウェア（仮想化サーバや共有ディスク）、ソフトウェア、データベースなどを、ユーザーがその所在を意識することなく利用できる環境が生まれてきました。こうしたコンピュータの利用形態を「クラウドコンピューティング」と総称しています。

このようなクラウドサービスのうち、インターネット経由で提供される代表的なソフトウェアパッケージの一つが、Googleの“Google Apps”です。

当社の今後の取り組みの方向性

当社はこれまで、情報分野の全領域にわたる技術・ノウハウを蓄積し、お客様のあらゆるニーズにスピーディかつ確かなソリューションを提供していくための独自の体制として「トータル・ソリューション・プラットフォーム」を構築・進化させてまいりました。

次代の「クラウドコンピューティング」を視野に、これまでの「ソフトウェア」「ネットワーク」「運用サービス」「プロダクト」の4つの分類を改め、今後は、「ソフトウェア」「運用サービス」「クラウド」の3つの分類でトータル・ソリューションの提供を図ってまいります。「クラウドソリューション」では、従来の「ネットワークソリューション」と「プロダクトソリューション」を包含し、クラウドサービス提供の概念から新事業・新サービスの開発・提供を図ってまいります。

クラウドコンピューティングへの対応の一環として
ベイツックシステムズとの業務提携により、

Google Apps 導入支援事業を開始

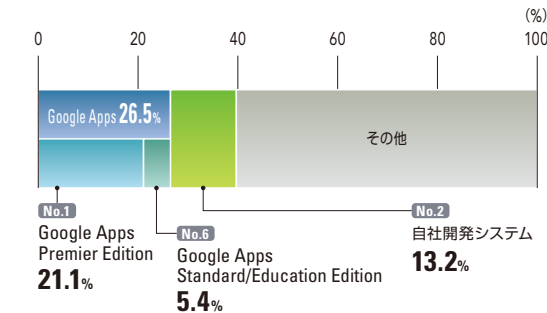
当社は、2010年9月、株式会社ベイツックシステムズとの業務提携を行い、Google Apps導入支援事業を開始いたしました。各企業に対して、Google Appsの導入に当たって、コンサルティング、導入移行、カスタマイズ、サポート、教育など、最適ソリューションの提供サービスを展開してまいります。

クラウドコンピューティングビジネスの可能性を追求しているベイツック社は、Googleからパートナーアワードを受賞するなどGoogle Appsの導入支援事業において傑出した実績を有しています。

電子メールやスケジュール管理などのコミュニケーションツールに関する、あるIT関連の調査結果（右グラフ参照）によると、「今後利用したいツール」の第1位が「Google Apps Premier Edition」、第6位の「Google Apps Standard/Education Edition」を合わせた構成比では26.5%と、4分の1以上の企業が「Google Apps」に期待を寄せています。同調査ではまた、4割以上の企業がコミュニケーションツールの導入から10年以上経過しており、入替え時期にきていることから、今後、クラウドコンピューティングを活用したツールに入れ替える企業が急速に拡大していくことが予想されます。

当社は、このGoogle Apps導入支援事業の展開を足掛かりに、クラウドソリューションの展開強化、技術・ノウハウの構築を推し進めてまいります。

「今後利用したいツール」No.1はGoogle Apps



* 出典：ITmedia リサーチインタラクティブ/ITR (2010年3月)

* 上記グラフは、「意思決定者/IT部門」と「ユーザー」の両方を合計した「全体の数字」。

Google Appsの主なメリット

「利便性の向上」+「コスト削減」が可能

- サーバはGoogleが全部用意
- アプリケーション購入は不要(ブラウザのみ→どこでもOK)
- セキュリティ対策や迷惑メールも全部Googleが対応
- アプリやサーバのバージョンアップは不要(自動的に対応)
- データの暗号化、バックアップは全部Googleが対応
- Googleなので、多言語対応
- 大規模災害やパンデミックが起こっても利用可能

* 本文中に掲載された社名及び製品名、サービス名は、各社の商標または登録商標です。

営業概況

財務ハイライト

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、一部に企業収益の改善が見られたものの、雇用情勢の悪化、デフレや円高の進行などにより、依然として先行き不透明な厳しい状況で推移いたしました。

当社が属する情報サービス業界におきましては、顧客企業の情報化投資に対する慎重姿勢は変わらず、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。

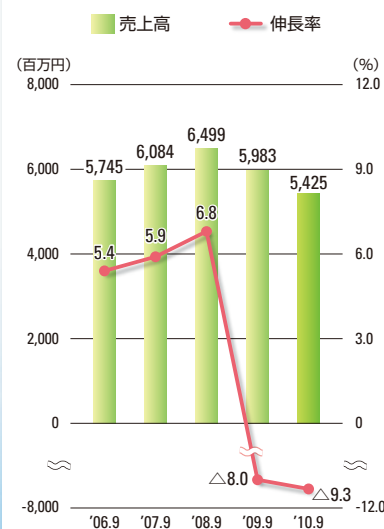
このような状況のなかで当社は、顧客密着型ソリューションビジネスを主体としたサービス・技術の提供の拡充を進めるとともに、人材育成のための体制強化、諸経費の節減にも努めなが

ら収益基盤を強化し、更なる事業の成長を図ってまいりました。また、新たな潮流であるクラウドコンピューティングの技術対応に着手し、その具体的なサービス体制の確立にも努めてまいりました。しかしながら、受注環境の悪化による要員稼働率の低下は、業務の内製化推進などの諸施策をもってしても改善できず、売上高及び利益が前年同期を下回る要因となりました。

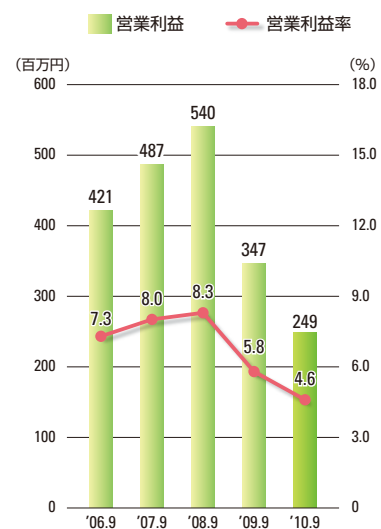
これらの結果、売上高は5,425百万円（前期比9.3%減）、営業利益は249百万円（同28.2%減）、経常利益は313百万円（同21.0%減）となりました。当期純利益につきましては、ソフトウェアの減損損失、投資有価証券評価損及び投資有価証券売却損などにより、165百万円（同11.8%減）となりました。

	2006.9	2007.9	2008.9	2009.9	2010.9
(単位：百万円)					
売上高	5,745	6,084	6,499	5,983	5,425
売上高伸長率(%)	5.4	5.9	6.8	△ 8.0	△ 9.3
営業利益	421	487	540	347	249
売上高営業利益率(%)	7.3	8.0	8.3	5.8	4.6
経常利益	439	517	569	396	313
売上高経常利益率(%)	7.7	8.5	8.7	6.6	5.8
当期純利益	142	244	80	187	165
売上高当期純利益率(%)	2.5	4.0	1.2	3.1	3.0
総資産	3,588	3,814	4,137	3,928	3,990
ROA(総資産当期純利益率)(%)	4.1	6.6	2.0	4.6	4.2
純資産	2,396	2,514	2,502	2,627	2,696
ROE(自己資本当期純利益率)(%)	6.0	10.0	3.2	7.3	6.2

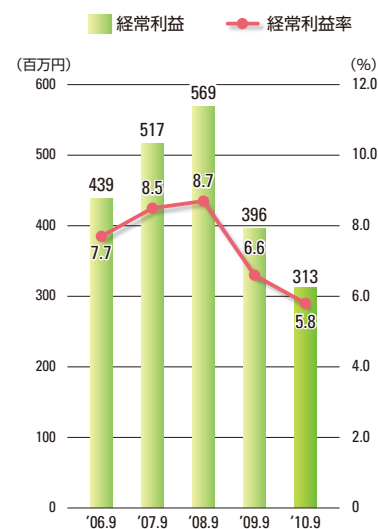
■ 売上高・伸長率



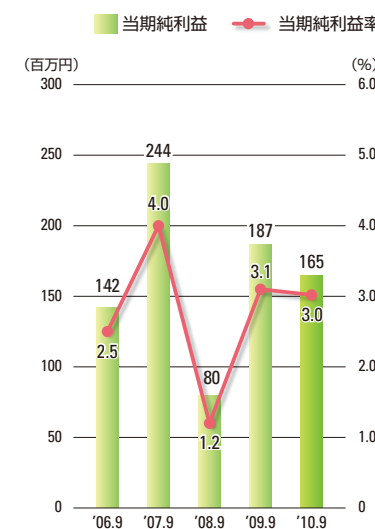
■ 営業利益・営業利益率



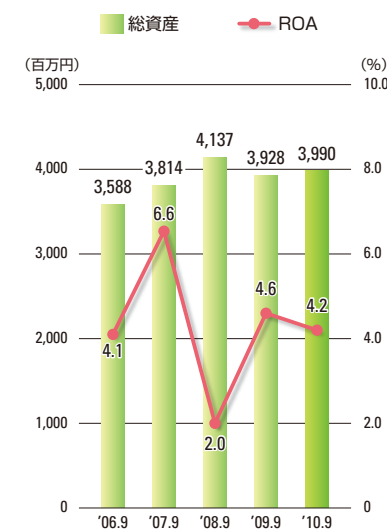
■ 経常利益・経常利益率



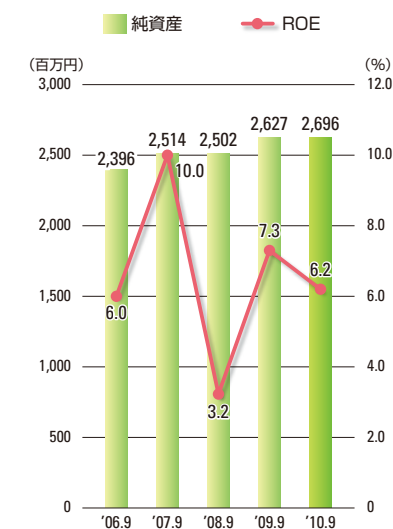
■ 当期純利益・当期純利益率



■ 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、コンサルティングから構築・運用・保守まで総合的なサポートを行っております。

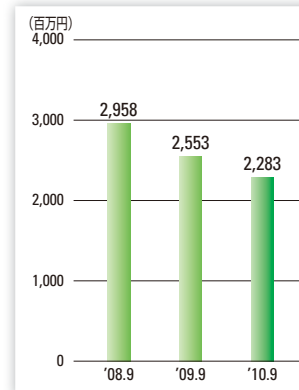
その他の概要

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

金融、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、売上高は2,283百万円(前期比10.6%減)となりました。

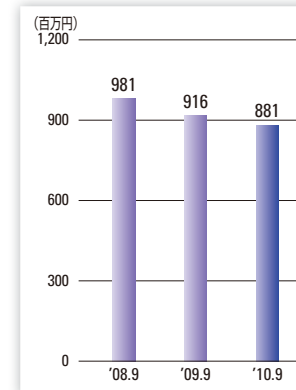
■ 売上高の推移



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及び金融、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、売上高は881百万円(前期比3.9%減)となりました。

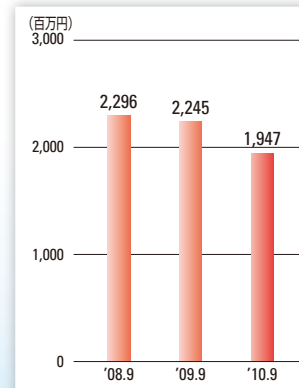
■ 売上高の推移



システム運用

製造業向け業務運用管理の受注が増加したものの、情報・通信業向けシステム運用管理及びサービス業向けオペレーションの受注が減少したことなどにより、売上高は1,947百万円(前期比13.3%減)となりました。

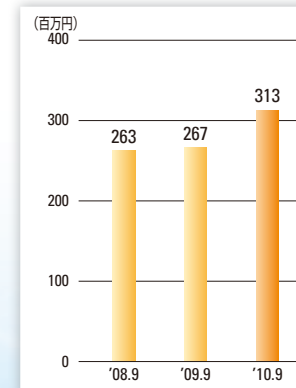
■ 売上高の推移



その他

自社製パッケージソフトウェア販売及びそれに伴うハードウェアの受注が増加したことに加え、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、売上高は313百万円(前期比17.2%増)となりました。

■ 売上高の推移



ソフトウェア開発

2,283 百万円 構成比: 42.1%

システム運用

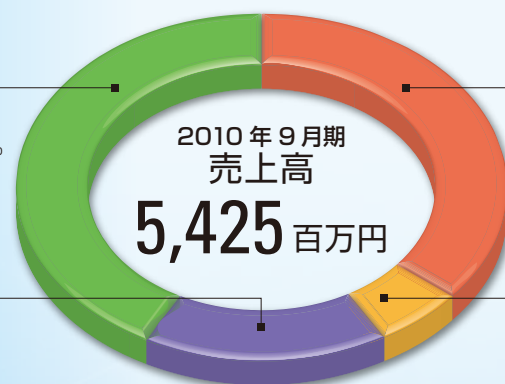
1,947 百万円 構成比: 35.9%

ネットワークソリューション

881 百万円 構成比: 16.2%

その他

313 百万円 構成比: 5.8%



■ 貸借対照表

(単位:百万円)

	当期		前期比 増 減		当期		前期比 増 減
	2010.9.30 現在	2009.9.30 現在			2010.9.30 現在	2009.9.30 現在	
(資産の部)				(負債の部)			
1 ▶ 流動資産	2,783	2,642	141	流動負債	933	921	11
現金及び預金	1,511	1,230	281	買掛金	58	74	△ 15
受取手形	—	10	△ 10	未払金	333	322	11
売掛金	870	798	72	未払費用	45	48	△ 2
有価証券	150	100	50	未払法人税等	74	—	74
たな卸資産	21	9	12	未払消費税等	32	27	4
前払費用	47	45	2	賞与引当金	364	425	△ 60
繰延税金資産	176	184	△ 8	役員賞与引当金	11	11	△ 0
その他	4	263	△ 259	その他	12	11	0
2 ▶ 固定資産	1,206	1,286	△ 79	固定負債	360	379	△ 18
有形固定資産	34	42	△ 7	長期預り保証金	2	2	0
建物	17	20	△ 2	退職給付引当金	266	295	△ 28
工具、器具及び備品	14	19	△ 4	役員退職慰労引当金	90	81	9
土地	2	2	0	その他	0	—	0
無形固定資産	7	44	△ 36	4 ▶ 負債合計	1,294	1,300	△ 6
ソフトウェア	5	29	△ 24	(純資産の部)			
ソフトウェア仮勘定	—	12	△ 12	株主資本	2,724	2,643	80
その他	2	2	0	資本金	407	407	0
投資その他の資産	1,164	1,200	△ 35	資本剰余金	397	397	0
投資有価証券	679	727	△ 48	利益剰余金	1,936	1,855	80
敷金及び保証金	72	72	0	自己株式	△ 17	△ 17	0
保険積立金	105	99	6	評価・換算差額等	△ 28	△ 16	△ 12
繰延税金資産	169	161	8	その他有価証券評価差額金	△ 28	△ 16	△ 12
その他	144	145	△ 1	5 ▶ 純資産合計	2,696	2,627	68
貸倒引当金	△ 6	△ 6	0	負債純資産合計	3,990	3,928	61
3 ▶ 資産合計	3,990	3,928	61				

1 ▶ 流動資産

未収入金、未収還付法人税等が減少した一方で、現金及び預金、売掛金、有価証券などが増加したことなどから、当期末の流動資産は、前期末に比して141百万円増加し、2,783百万円となりました。

2 ▶ 固定資産

ソフトウェア(無形固定資産)、投資有価証券(投資その他の資産)などが減少したことにより、当期末の固定資産は、前期末に比して79百万円減少し、1,206百万円となりました。

3 ▶ 資産合計

固定資産が減少した一方で流動資産が増加したことから、当期末の資産合計は、前期末に比して61百万円増加し、3,990百万円となりました。

■ 損益計算書

(単位:百万円)

	当期		前期比 増 減
	2009.10.1~ 2010.9.30	2008.10.1~ 2009.9.30	
6 ▶ 売上高	5,425	5,983	△ 557
売上原価	4,567	4,950	△ 382
売上総利益	857	1,032	△ 174
販売費及び一般管理費	608	684	△ 76
7 ▶ 営業利益	249	347	△ 98
営業外収益	64	50	14
受取利息	0	16	△ 15
受取配当金	17	12	5
保険事務手数料	2	1	0
受取保険金	—	0	△ 0
助成金収入	32	11	21
有価証券評価益	—	3	△ 3
受取賃貸料	6	2	4
雑収入	5	2	3
営業外費用	1	1	△ 0
投資不動産賃貸費用	1	0	0
支払補償費	—	0	△ 0
雑損失	0	0	△ 0
経常利益	313	396	△ 83
特別利益	34	—	34
賞与引当金戻入額	13	—	13
受取保険金	19	—	19
その他	0	—	0
特別損失	64	155	△ 90
固定資産廃棄損	0	20	△ 20
特別退職金	19	—	19
減損損失	36	7	28
投資有価証券評価損	2	86	△ 83
投資有価証券売却損	5	40	△ 35
税引前当期純利益	283	240	42
法人税、住民税及び事業税	103	8	94
過年度法人税等	—	△ 1	1
法人税等調整額	14	46	△ 31
法人税等合計	118	53	64
8 ▶ 当期純利益	165	187	△ 22

4 ▶ 負債合計

未払金、未払法人税等、未払消費税等の増加などにより流動負債が増加した一方で、退職給付引当金の減少などにより固定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6百万円減少し、1,294百万円となりました。なお、当社には有利子負債はございません。

5 ▶ 純資産合計

その他有価証券評価差額金が減少したものの、当期純利益の増加により利益剰余金が増加したことなどから、当期末の純資産合計は前期末に比して68百万円増加し、2,696百万円となりました。自己資本比率は前期末比0.7ポイント向上し67.6%となりました。

6 ▶ 売上高

受注環境の悪化により「ソフトウェア開発」及び「システム運用」が共に前期実績を10%強下回ったことから、売上高は前期比9.3%減の5,425百万円となりました。

7 ▶ 営業利益

業務の内製化推進などにより販管費は前期比76百万円圧縮、売上高販管費率は同0.2ポイント低下の11.2%となりました。しかしながら、受注環境の悪化に伴う要員稼働率の低下は、こうした諸施策をもってしても改善できず、営業利益は前期比28.2%減の249百万円、営業利益率は同1.2ポイント低下し4.6%となりました。

8 ▶ 当期純利益

特別損失として、減損損失(ソフトウェア関連)、投資有価証券評価損、投資有価証券売却損などを計上したことなどにより、当期純利益は11.8%減の165百万円となりました。

要約キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	当 期 2009.10.1~ 2010.9.30	前 期 2008.10.1~ 2009.9.30	前期比 増 減
I. 営業活動による キャッシュ・フロー	307	216	91
II. 投資活動による キャッシュ・フロー	207	△ 212	420
III. 財務活動による キャッシュ・フロー	△ 84	△ 84	0
IV. 現金及び現金同等物の 増減額(△は減少)	431	△ 80	511
V. 現金及び現金同等物の 期首残高	1,230	1,311	△ 80
▶ VI. 現金及び現金同等物の 期末残高	1,661	1,230	431

▶ 現金及び現金同等物の期末残高

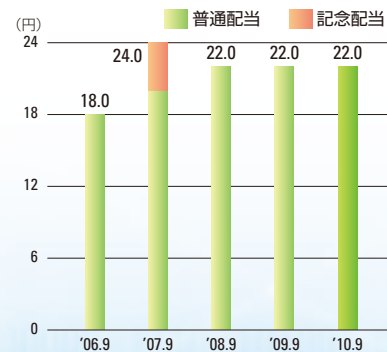
現金及び現金同等物の期末残高は、前期末比431百万円増の1,661百万円となりました。内訳といたしましては、営業活動によるキャッシュ・フローが税引前当期純利益、法人税等の還付額などで307百万円の収入、投資活動によるキャッシュ・フローが定期預金満期、投資有価証券売却などで207百万円の収入、財務活動によるキャッシュ・フローが配当金の支払額で84百万円の支出となっております。

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上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。

この方針に基づき、当期の利益配当金につきましては、前期同額の1株22円とさせていただきます。次期の配当につきましても、年間配当22円を予定しております。

■ 1株当たりの配当金の推移



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 373名
 ソフトウェア開発部門 358名
 管理部門 54名
 合計 785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 (2010年12月17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 (ビジネス推進本部長)
 常 勤 監 査 役 川瀬 俊一
 監 査 役 関口 和正
 監 査 役 高橋 郁雄 (新任)

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 1,079 名

大株主の状況

株主名	所有株式数 (株)	出資比率 (%)
IC 従業員持株会	322,219	8.42
有限会社 承	190,363	4.97
株式会社フュージョンパートナー	125,000	3.26
竹田 和平	110,000	2.87
上野 正敏	109,000	2.85
上野 誠治	94,500	2.47
須賀 明宏	85,225	2.23
山田 亨	83,575	2.18
関川 久美	75,000	1.96
小沢 庸司	69,581	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

