

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/home/ir>)
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、三井住友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、三井住友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。



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

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 REPORT

ICレポート

2012年10月1日～2013年9月30日



JASDAQ
証券コード: 4769



代表取締役社長

山田 亨

■ 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、2013年9月期の決算を終了いたしました。当期の経済環境は、2013年に入ってから政権交代による回復期待等から明るき兆しが見えてまいりました。当情報サービス業界では、顧客企業の情報化投資が回復傾向を示しておりますが、その一方で受注単価の抑制は継続しており、依然として厳しい状況で推移しております。

こうした中、当社は、3カ年の中期経営計画の最終年度として戦略テーマに取り組み、成果の最大化に努めてまいりました。その結果、当期の業績は3期連続の増収および2期連続の経常増益を果たすことができました。

この成果を基礎に、次期(2014年9月期)からは、新たな目標に向けた戦略を推し進めるべく、新中期経営計画『Advance2016』をスタートさせてまいります。

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。

■ 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、投資頂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、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貢献します。

■ 当期の概況と次期の見通し

顧客ニーズへの的確な対応で案件獲得を着実に積み重ね、3期連続の増収、2期連続の経常増益を果たしました。

顧客企業の情報化投資は、前期までの慎重姿勢から、当期は回復傾向を示してきました。2014年以降は、「マイナンバー制度(社会保障・税番号制度)」やメガバンクのシステム統合などの特需効果も加わり、市場全体の需要は当面、拡大基調を迎えることが予想されます。

しかし、受注単価抑制の動きは今もなお続いています。これは単に景気の問題ではなく、情報化投資のあり方が根本的に変わってきたためです。システムの先進性の差が企業の雄雌を決するような時代は終わり、今や情報システムは有って当たり前の社会インフラとなっています。情報システムは勝負を掛けて大胆に投資する対象ではなくなり、最小限の上手な投資で一定水準の効果を発揮できればよいと考える企業が大半を占めるようになってきました。

こうした環境認識のもと、当社は、いわば時代錯誤的な大型プロジェクトにこだわらず、小規模なシステム改修などを含めて、顧客企業のニーズにきめ細かく、かつ迅速に対応す

ることで、案件を一つひとつ着実に積み上げております。こうした営業姿勢が、3期連続の増収という成果を生み出しているものと確信します。

又、2期連続の経常増益、そして安定性の高い収益構造は、2つの強みが下支えとなっています。一つは、「ソフトウェア開発」と「システム運用」の両輪による事業運営です。開発メインの同業他社が多い中で、当社は、「顧客先常駐型」という独自のスタイルで顧客企業のシステム運用を支援しております。もう一つは、官公庁・自治体、金融機関から、メーカー、サービス業などまで、多業種にわたる顧客基盤を有していることです。これら2つの強み、つまり、2つの事業をバランスよく展開すること、そして多業種の顧客企業と幅広くお取引することで、景気変動に強い安定収益構造を築き上げております。

次期(2014年9月期)においても、下表のとおり増収増益基調の維持に向け、努力を重ねてまいります。

当期業績の主なポイントと次期の見通し

当期の業績		主な事業の状況	次期(2014年9月期)の業績見通し	
■ 売上高	62億36百万円 (前期比 5.8%増)	■ 「ソフトウェア開発」の売上高は 26億36百万円(前期比4.6%増)	■ 売上高	66億74百万円 (前期比 7.0%増)
■ 営業利益	3億23百万円 (前期比 0.1%減)	■ 「システム運用」の売上高は 31億63百万円(前期比6.8%増)	■ 営業利益	3億82百万円 (前期比 18.2%増)
■ 経常利益	3億62百万円 (前期比 2.4%増)		■ 経常利益	4億9百万円 (前期比 13.1%増)
■ 当期純利益	2億17百万円 (前期比 30.7%増)		■ 当期純利益	2億43百万円 (前期比 11.7%増)

■ 当期までの3カ年中期経営計画の振り返り

定量的および定性的の両面において、一定の成果が得られた3カ年であったと評価しております。

まず、定量的な面で見ると、この3年間、売上高を毎年向上させることができました。又、利益面でも、営業利益、経常利益、当期純利益のすべてにおいて、中期経営計画の直前期（2010年9月期）の実績を上回る結果を残すことができ、利益率（経常利益ベース）も直前期と同様の水準（5.8%）を確保することができました。又、株主の皆様に対する配当金についても、前期に増配、当期は前期と同様の内容で実施と、利益還元を拡大することができました。2008年9月のリーマンショック以降5年近い長期にわたって続いた景気低迷下において、こうした実績を上げたことは、十分に評価できるものと考えております。

次に、定性的な面ですが、当期までの中期経営計画では、

1 新事業領域への挑戦と革新

2 既存事業成長へのパラダイムシフト

3 事業を支える経営基盤のイノベーション

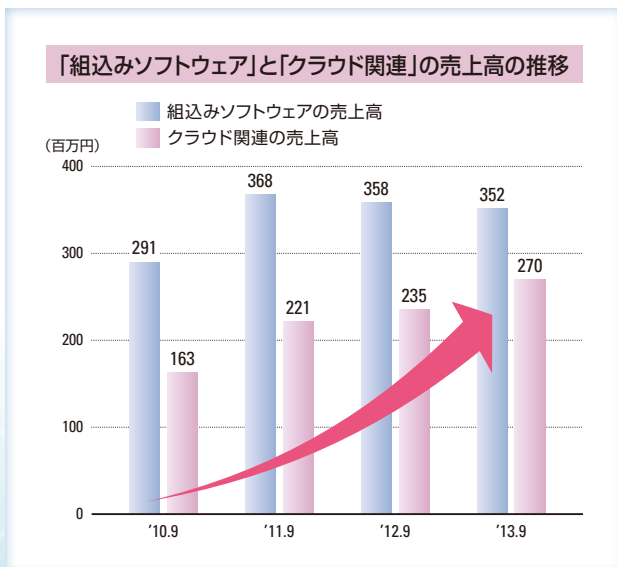
という3つの経営テーマに取り組み、一定の成果が得られました。

「1」については主に、新たな技術領域として立ち上げてきたクラウド関連での事業創造に取り組みました。専門部隊「クラウドソリューション部」を立ち上げ、積極的な事業拡大を図った結果、「クラウド関連」の売上高は2010年9月期比で1.7倍まで増加しました。なお、同専門部隊は、クラ

ウドが急速に既存技術と融合してきたことから、2013年10月より発展的に解消し、その役割を終えております。

「2」については主に、組み込みソフトウェアの分野で成果を上げています。従来家電・携帯電話向けに加え、新たに車載用市場に進出し、売上高を2010年9月期比で1.2倍まで増加することができました。

「3」については、「人材開発グループ」（総務部内）や「人材開発委員会」（全社横断型）などを新たに設けるなど、体制整備と教育・育成強化を推し進めました。



■ 新中期経営計画（2014年9月期～2016年9月期）の概要

顧客先常駐型の強みを基礎に、より高い目標を見据え、挑戦型の経営を推し進めてまいります。

新中期経営計画『Advance2016』では、3年後の最終年度目標に加え、更にその先の目標（長期経営目標）を見据えて経営を推し進めてまいります。

長期経営目標では、より高い目標を持った“挑戦型の経営”を推進し、「東証2部上場」と「100億円企業」を目指してまいります。そのための足掛かりとして、中期経営計画最終年度である2016年9月期には、売上高80億円、経常利益6.4億円、経常利益率8.0%の達成を目指します。

この目標達成に向けた経営の基本コンセプトとして、「お客様のベストパートナーとして、お客様の価値を共に創造する」という姿勢を貫いていきたいと考えております。前述

の通り、当社は「ソフトウェア開発」と「システム運用」の両輪で事業を展開する中、“顧客先常駐型”という独自のスタイルで顧客企業のニーズに柔軟かつ迅速に対応しております。又、小規模な改修案件なども含めて一つひとつの案件を大事に積み重ねていかなければ実績につながっていかないことを全社員が常に認識し、丁寧な営業活動に徹しております。こうしたスタイルと姿勢を今後も続けていくことで、お客様が真に求める価値を提供していくことができるベストパートナーとなり、ひいては顧客基盤の強化と収益の安定的拡大につながっていくものと確信します。

次に、これからの3年間に取り組む経営テーマとして、

1 顧客密着ソリューションの維持・拡大

2 事業領域の拡大

3 社員が活躍できる環境の創出

の3つを掲げております。これら3つの経営テーマの追求は、前述の長期経営目標を達成していく上での重要な経営基盤づくりであると言えます。

そして5年後の2018年、当社は設立40周年を迎えます。この節目の年に少しでも高い企業価値を実現し、次の50周年に向けて更に飛躍していく。当社はそうした長期的な視野に立った経営を推し進めてまいります。

3カ年中期経営計画『Advance2016』の概要

長期経営目標

より高い目標を持った挑戦型の経営を推進し、100億円企業を目指す

中期経営計画の経営基本コンセプト

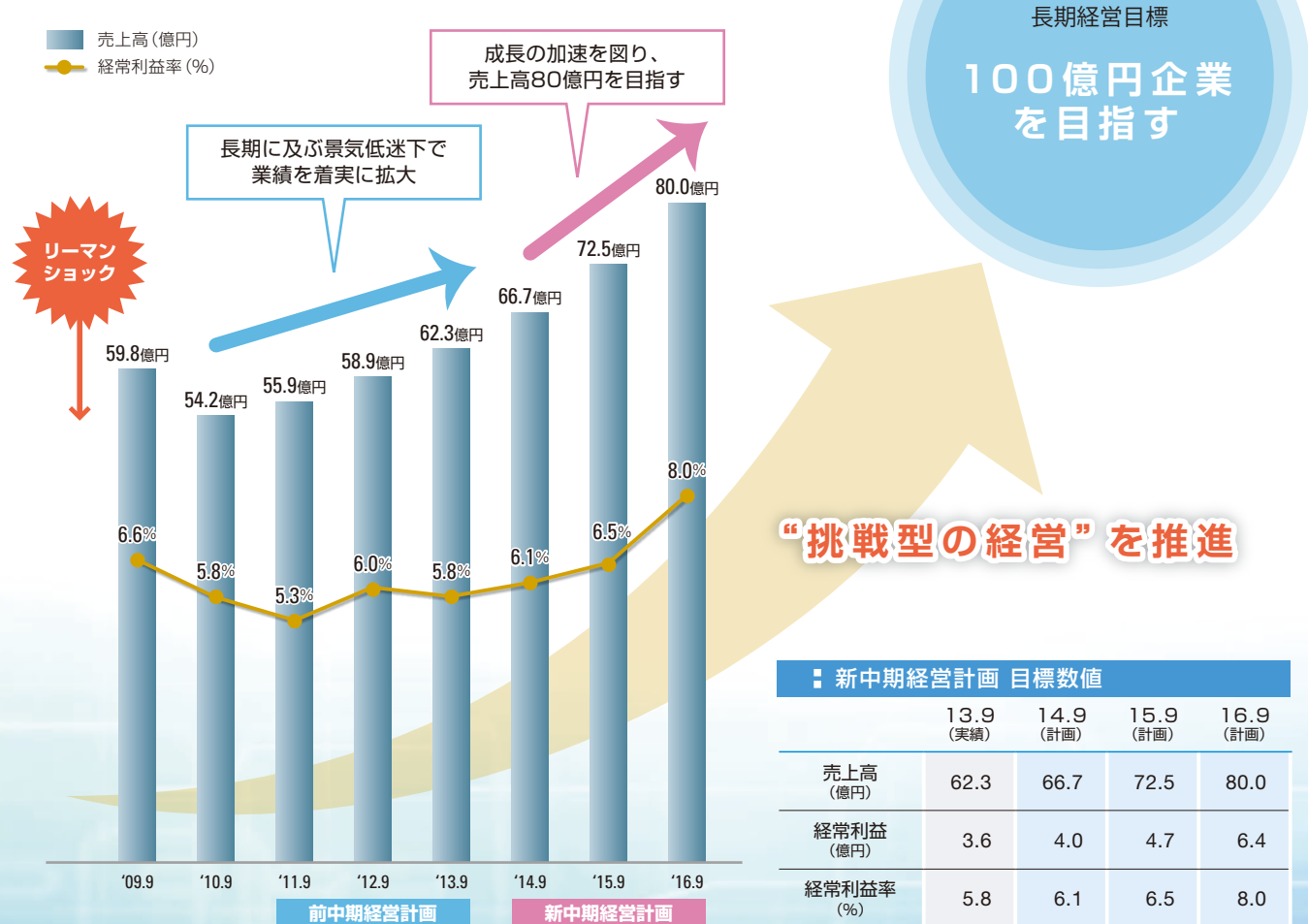
「お客様のベストパートナーとして、お客様の価値を共に創造する」

中期経営計画の基本テーマ

- 1** 顧客密着ソリューションの維持・拡大
- 2** 事業領域の拡大
- 3** 社員が活躍できる環境の創出

2013年10月より、新中期経営計画『Advance 2016』をスタート!

3カ年の新中期経営計画『Advance2016』では、その先の当社の目指す方向性も見据えながら、既存の強みを活かした成長戦略と、将来に向けた経営基盤づくりを同時に推し進めてまいります。



目標の達成に向け、以下の戦略を積極的に推し進めてまいります。

戦略1 ITソリューション事業の安定成長

主要2事業(システム開発・システム運用)を「ITソリューション事業」と位置づけ、当社の強みである「顧客密着ソリューション」を基礎に、更なる付加価値の拡大と競争力の強化を図り、安定成長基盤を強化してまいります。

■ 主な施策

- 品質の安定化を推進し、顧客満足を更に向上
- プレ活動の強化、コアパートナーの拡大、オフショア展開の強化により、収益性を更に向上
- 新技術領域など成長分野への積極参入により、事業を更に成長

安定成長基盤の強化

戦略2 ITサービス事業の成長加速

自社製パッケージの開発・販売を「ITサービス事業」と位置づけ、同事業を今後の育成事業として成長性を加速させ、新たな経営軸の実現を図ってまいります。

■ 主な施策

- 相乗効果を前提に業務提携を積極的に推進し、事業の早期成長を実現
- プレ営業の強化、販売パートナーの拡大、他社サービスとの連携強化により、収益性を更に拡大
- 新サービス、新素材による製品ラインナップの拡充を推進

新たな成長分野の育成・強化

戦略3 強固な人材基盤・組織基盤の構築

中期経営計画の3カ年を、長期経営目標である「100億円企業」の実現に向けた基盤整備の期間と位置づけ、将来の100億円規模の業容の維持・拡大が可能な人材基盤と組織基盤の構築を図ってまいります。

■ 主な施策

- 「技術力の強化」: 技術人材育成プランを構築し、人材のスキルアップと保有技術の拡大を推進
- 「営業力の強化」: マーケティング力と提案型営業の強化により、「顧客企業に選ばれる」営業力を構築
- 「管理能力の強化」: プロジェクトマネジメント資格取得者の増員等により、業務の円滑化と品質保証を強化

100億円企業の
業容に対応可能な
経営基盤の構築

営業概況

当期の事業環境

当期における国内経済は、新政権による金融緩和などの経済政策への期待から円安・株高が進行し、輸出関連を中心とした企業収益や一部の個人消費に回復傾向が見られました。その反面、円安による輸入価格の上昇などにより国内景気の押し下げ懸念など、全般的には不安定な状態が続いております。

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依然として変わらぬ中、僅かながら需要の拡大が見えてまいりました。しかしながら、業界全体の技術者不足の影響や受注単価の抑制は継続しており、厳しい経営環境にありました。

当期の営業概況

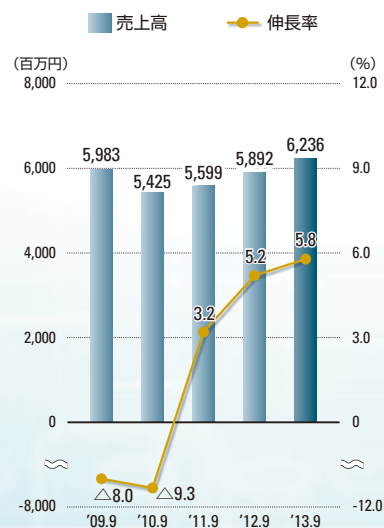
このような状況の中で当社は、「顧客密着型ソリューションビジネス」を主体としたサービス・技術の提供を更に進めるとともに、顧客ニーズへの迅速な対応による案件の獲得に注力し、技術者の稼働率向上に努めてまいりました。又、人材育成の推進、諸経費の節減にも努め、収益基盤の強化も図ってまいりました。

これらの結果、当期におきましては、金融・証券・保険、情報・通信・メディアおよび製造の各業種向け案件などを中心に受注が堅調に推移し、売上高は6,236百万円(前期比5.8%増)、利益面におきましては、営業利益は323百万円(前期比0.1%減)、経常利益は362百万円(前期比2.4%増)となりました。当期純利益につきましては、投資有価証券評価損の減少などにより、217百万円と(前期比30.7%増)となりました。

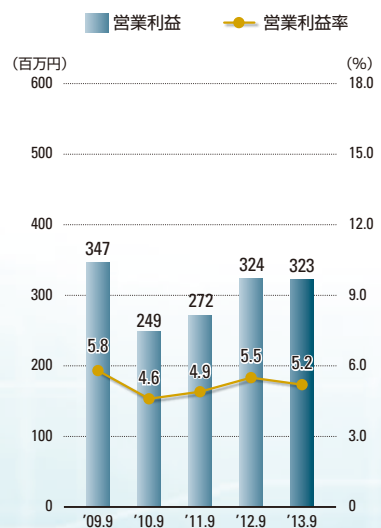
財務ハイライト

	2009.9	2010.9	2011.9	2012.9	2013.9
(単位：百万円)					
売上高	5,983	5,425	5,599	5,892	6,236
売上高伸長率(%)	△ 8.0	△ 9.3	3.2	5.2	5.8
営業利益	347	249	272	324	323
売上高営業利益率(%)	5.8	4.6	4.9	5.5	5.2
経常利益	396	313	294	353	362
売上高経常利益率(%)	6.6	5.8	5.3	6.0	5.8
当期純利益	187	165	140	166	217
売上高当期純利益率(%)	3.1	3.0	2.5	2.8	3.5
総資産	3,928	3,990	4,071	4,450	4,554
ROA(総資産当期純利益率)(%)	4.6	4.2	3.5	3.9	4.8
純資産	2,627	2,696	2,767	2,908	3,180
ROE(自己資本当期純利益率)(%)	7.3	6.2	5.2	5.9	7.2

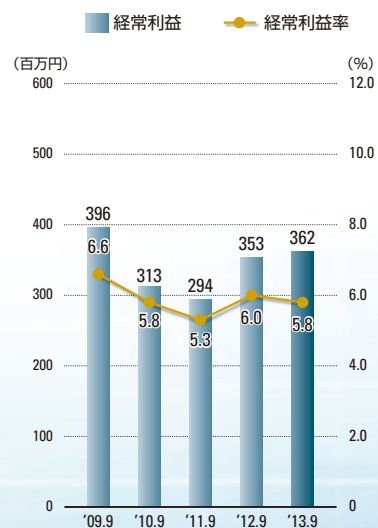
売上高・伸長率



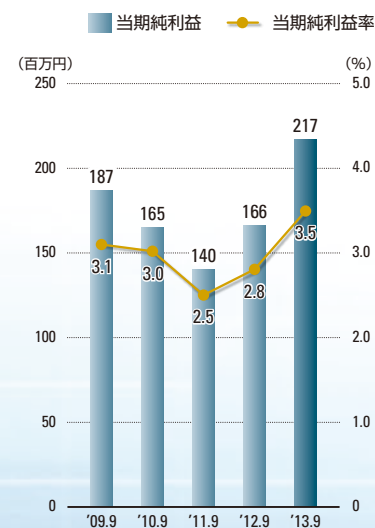
営業利益・営業利益率



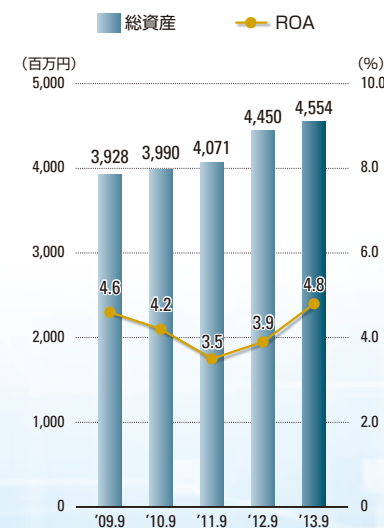
経常利益・経常利益率



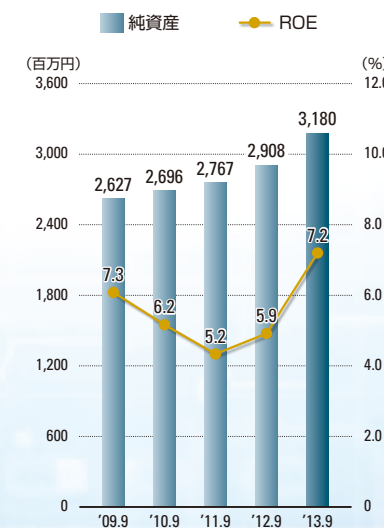
当期純利益・当期純利益率



総資産・ROA



純資産・ROE



■ 各事業部門の概要と当期の概況

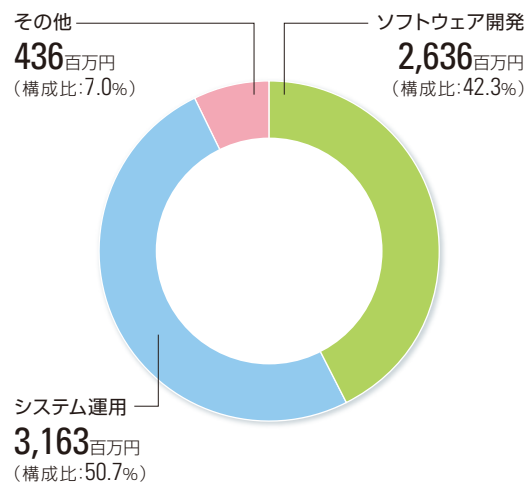
注) 2011年9月期('11.9)の数字は、セグメントの変更に伴って変更後の区分に組み替えております。

■ セグメント別の売上高

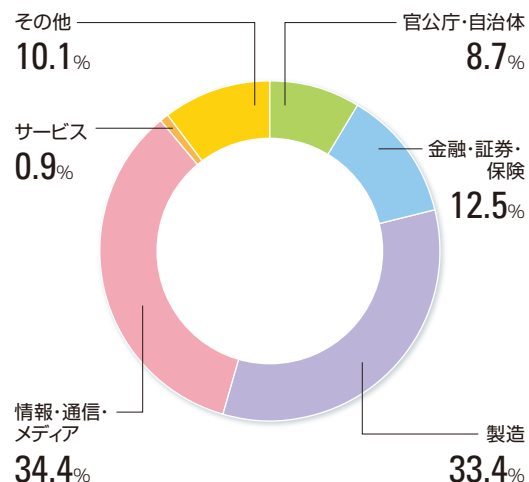
(単位: 百万円)	2011.9	2012.9	2013.9
ソフトウェア開発	2,363	2,520	2,636
システム運用	2,867	2,961	3,163
その他	368	411	436
合計	5,599	5,892	6,236

■ 売上高構成比

事業部門別の売上高構成



業種別の売上高構成



■ ソフトウェア開発

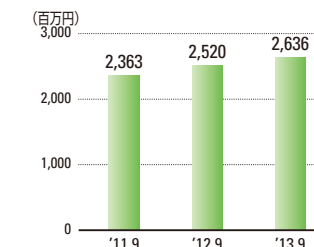
幅広いお客様のニーズに対応して、業務システムや組込み系システムの開発から、統合パッケージ導入支援、システム統合、さらには各社の事業に応じたソリューション対応まで広範囲にわたるフォローをしております。

□ 当期の概況

売上高	前年同期比
2,636 百万円	+4.6%

官公庁・自治体、電力・鉄道、製造業向けオープン・Web系システム開発の受注が増加したことなどにより、売上高は2,636百万円(前期比4.6%増)となりました。

□ 売上高の推移



■ システム運用

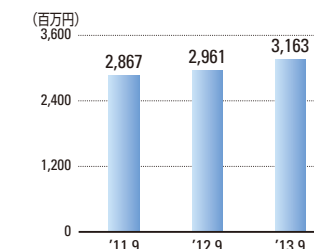
『24時間365日フルサポート』を基本に、主に顧客先常駐型のみめ細やかな対応により、システムの運用管理、マシンオペレーションサービス、さらに、ネットワーク構築における総合的なサポートを行っております。

□ 当期の概況

売上高	前年同期比
3,163 百万円	+6.8%

情報・通信・メディア、製造業向けのシステム運用管理、情報・通信・メディア向けのネットワーク構築の受注が増加したことなどにより、売上高は3,163百万円(前期比6.8%増)となりました。

□ 売上高の推移



■ その他

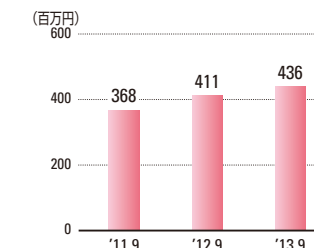
クラウドソリューション関連を含む、自社製パッケージソフトウェアの開発・販売、ハードウェアの設計、電子デバイスのテスト、パソコンのセットアップ作業、ヘルプデスクなどの業務を行っております。

□ 当期の概況

売上高	前年同期比
436 百万円	+6.1%

自社製パッケージソフトウェア販売を含めたクラウドコンピューティング分野の受注が増加したことなどにより、売上高は436百万円(前期比6.1%増)となりました。

□ 売上高の推移



貸借対照表

(単位: 百万円)

	当期		前期比 増 減
	2013.9.30 現在	2012.9.30 現在	
1 ▶ (資産の部)			
流動資産	2,938	2,965	△ 27
現金及び預金	1,639	1,613	26
売掛金	1,022	970	52
有価証券	—	99	△ 99
たな卸資産	58	53	5
前払費用	45	42	3
繰延税金資産	165	182	△ 16
その他	6	4	2
2 ▶ 固定資産	1,616	1,484	132
有形固定資産	34	41	△ 6
建物	11	13	△ 1
工具、器具及び備品	20	25	△ 5
土地	2	2	—
無形固定資産	152	88	63
ソフトウェア	149	86	63
電話加入権	2	2	—
投資その他の資産	1,429	1,354	75
投資有価証券	1,113	951	162
投資不動産	127	128	△ 0
敷金及び保証金	36	46	△ 10
保険積立金	115	118	△ 3
繰延税金資産	24	99	△ 74
その他	18	16	1
貸倒引当金	△ 6	△ 6	—
3 ▶ 資産合計	4,554	4,450	104

	当期		前期比 増 減
	2013.9.30 現在	2012.9.30 現在	
(負債の部)			
流動負債	998	1,180	△ 182
買掛金	90	99	△ 9
未払金	362	393	△ 31
未払費用	50	53	△ 2
未払法人税等	49	115	△ 66
未払消費税等	47	63	△ 15
賞与引当金	366	391	△ 24
役員賞与引当金	14	15	△ 1
その他	16	49	△ 32
固定負債	376	360	15
退職給付引当金	247	245	2
役員退職慰労引当金	118	109	9
その他	9	5	3
4 ▶ 負債合計	1,374	1,541	△ 167
(純資産の部)			
株主資本	2,988	2,863	125
資本金	407	407	—
資本剰余金	397	397	—
利益剰余金	2,201	2,075	125
自己株式	△ 17	△ 17	—
評価・換算差額等	191	45	146
その他有価証券評価差額金	191	45	146
5 ▶ 純資産合計	3,180	2,908	272
負債純資産合計	4,554	4,450	104

1▶ 流動資産

現金及び預金、売掛金が増加した一方で、有価証券が減少したことなどから、当期末の流動資産は、前期末比27百万円減少し2,938百万円となりました。

2▶ 固定資産

繰延税金資産が減少した一方で、ソフトウェア、投資有価証券が増加したことなどから、当期末の固定資産は、前期末比132百万円増加し1,616百万円となりました。

3▶ 資産合計

流動資産が減少した一方で固定資産が増加したことから、当期末の資産合計は、前期末比104百万円増加し4,554百万円となりました。

4▶ 負債合計

未払金、未払法人税等、預り金の減少などにより流動負債が前期末比182百万円減少し、役員退職慰労引当金の増加などにより固定負債が同15百万円増加したことから、当期末の負債合計は、同167百万円減少し1,374百万円となりました。

5▶ 純資産合計

当期純利益の増加による利益剰余金の増加、その他有価証券評価差額金の増加により、当期末の純資産合計は、前期末比272百万円増加し3,180百万円となりました。この結果、自己資本比率は、同4.4ポイント向上し69.8%となりました。

6▶ 売上高

顧客企業の情報化投資に対する慎重姿勢が依然として変わらない中、「顧客密着型ソリューションビジネス」を主題に、既存事業の成長と新規事業の拡大に努めた結果、「ソフトウェア開発」と「システム運用」の主力2部門がともに増収となり、売上高は前期比5.8%増の6,236百万円となりました。

7▶ 営業利益

増収となる中、人材教育投資を継続する一方で技術者稼働率の向上や諸経費の削減に努めたものの、顧客企業の発注単価抑制の傾向が続いたことなどから売上総利益率が低下した結果、営業利益は前期比0.1%減の323百万円となりました。

8▶ 経常利益

受取配当金の増加、複合金融商品評価益の計上などにより、経常利益は前期比2.4%増の362百万円となりました。

9▶ 当期純利益

投資有価証券評価損の減少などから、当期純利益は前期比30.7%増の217百万円となりました。

損益計算書

(単位: 百万円)

	当期		前期比 増 減
	2012.10.1~ 2013.9.30	2011.10.1~ 2012.9.30	
6 ▶ 売上高	6,236	5,892	343
売上原価	5,290	4,941	348
売上総利益	946	950	△ 4
販売費及び一般管理費	622	626	△ 4
7 ▶ 営業利益	323	324	△ 0
営業外収益	39	35	4
受取利息	0	0	0
受取配当金	23	19	3
助成金収入	—	3	△ 3
受取賃貸料	6	6	△ 0
その他	3	5	△ 2
営業外費用	1	6	△ 4
投資不動産賃貸費用	1	1	△ 0
複合金融商品評価損	—	4	△ 4
その他	0	0	△ 0
8 ▶ 経常利益	362	353	8
特別損失	0	9	△ 8
固定資産廃棄損	0	0	0
投資有価証券評価損	—	8	△ 8
税引前当期純利益	361	344	17
法人税、住民税及び事業税	121	161	△ 40
法人税等調整額	22	16	6
法人税等合計	144	178	△ 34
9 ▶ 当期純利益	217	166	51

財務諸表

要約キャッシュ・フロー計算書 (単位:百万円)

	当期 2012.10.1~ 2013.9.30	前期 2011.10.1~ 2012.9.30	前期比 増減
I. 営業活動による キャッシュ・フロー	45	298	△ 252
II. 投資活動による キャッシュ・フロー	72	△ 294	366
III. 財務活動による キャッシュ・フロー	△ 91	△ 84	△ 7
IV. 現金及び現金同等物の 増減額(△は減少)	26	△ 80	106
V. 現金及び現金同等物の 期首残高	1,613	1,693	△ 80
10▶ VI. 現金及び現金同等物の 期末残高	1,639	1,613	26

10▶ 現金及び現金同等物の期末残高

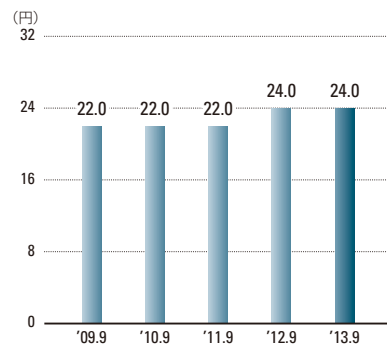
現金及び現金同等物の期末残高は、前期末比26百万円増加し1,639百万円となりました。主な内訳といたしましては、営業活動によるキャッシュ・フローが税引前当期純利益などにより45百万円の収入、投資活動によるキャッシュ・フローが投資有価証券の償還などにより72百万円の収入、財務活動によるキャッシュ・フローが配当金の支払いにより91百万円の支出となりました。

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、前期と同様に、1株当たり24円とさせていただきます。又、次期の配当につきましても24円を予定しております。

1株当たりの配当金の推移



会社情報・株式情報 (2013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 システム等管理運営部門 349名
 ソフトウェア開発部門 366名
 管理部門 54名
 合計 769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、情報提供サービスおよ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およ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
 茨城開発センター 〒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

(2013年12月20日現在)

代表取締役社長 山田 亨
 常務取締役 小沢 庸司(管理本部長)
 常務取締役 須賀 明宏(テクニカル運用本部長)
 取締役 平戸 敬基(経営企画室長)
 取締役 吉田 明芳(営業部長兼パッケージソリューション部管理)
 取締役 齋藤 良二(ソリューション開発本部長)
 常勤監査役 川瀬 俊一
 監査役 岡本 秀一
 監査役 高橋 郁雄

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 937 名

大株主の状況

株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
IC従業員持株会	372,619	9.71
有限会社 承	163,363	4.27
株式会社フュージョンパートナー	125,000	3.27
竹田 和平	110,000	2.87
上野 正敏	106,000	2.77
山田 亨	94,975	2.48
上野 誠治	94,500	2.47
須賀 明宏	90,225	2.36
関川 久美	75,000	1.96
小沢 庸司	74,581	1.95

(注)持株比率は、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

