

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及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及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



IR情報トップページ



<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

ICレポート

2013年10月1日～2014年9月30日

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



証券コード:4769



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。

● 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、2014年9月期の決算を終了いたしました。当期の経済環境は、先行き不透明な状態が続き、情報サービス業界全体の技術者不足も影響し、厳しい状況となっております。

そうした中、当社は、当期(2014年9月期)より3か年の新中期経営計画『Advance 2016』をスタートさせ、新たな目標に向けた戦略を推し進めております。

計画初年度となった当期の業績は、期ズレ案件の影響もあり遺憾ながら計画を下回る結果となりましたが、前期比では増収及び経常増益となり、増収増益基調を確保しております。

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。

2014年11月

当期の概況と次期の見通し

計画比未達ながら、増収増益基調を確保しております。

顧客企業の情報化投資は、前期に引き続き活発化の方向にあります。この背景には、「マイナンバー制度(社会保障・税番号制度)」の導入ロードマップに基づく官公庁需要の拡大、メガバンクのシステム統合の特需など、大型案件への活発な投資期待があります。しかし、その半面で、こうした需要拡大への対応策として情報サービス業界内で技術者確保の競争が熾烈となり、業界全体で技術者不足が蔓延する厳しい事業環境が立ち現われております。

こうした環境下、当社は、4期連続の増収及び3期連続の経常増益を果たすことができました。中期経営計画における当期の計画に対しては未達となりましたが、堅調な増収増益基調の持続については一定の評価をしております。しかしその一方で、計画比未達となった要因を分析し、次期以降の経営に活かしてまいります。

計画比未達の要因は、第一に、ソフトウェア開発において

作業超過となる案件が発生したこと、第二に、比較的大口のソフトウェア開発案件の一つが次期にずれ込んだこと、主にこの2点の影響によります。前者については、今後一層、プロジェクト管理の徹底を図ることにより、作業超過発生リスクの最小化に努めてまいります。又、後者については、顧客企業によるところが大きいものの、当社としてはコストの最小化とチャンスの最大化を同時に追求できる体制の強化を図っていきたくと考えております。そのためには、優れたパートナー(外部の協力会社)を確保し、業務量の変動に左右されず常に質の高いサービスを提供することができる体制を築いていく必要があります。そこで、当期はパートナー確保の役割を担う専任部署「パートナー推進グループ」を新設しました。

次期(2015年9月期)の業績も引き続き、下表のとおり増収増益基調の持続を予想しております。

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(2015年9月期)の業績見通し	
● 売上高	64億82百万円 (前期比 3.9%増)	● 「ソフトウェア開発」の売上高は 26億70百万円(前期比1.3%増)	● 売上高	71億34百万円 (前期比 10.1%増)
● 営業利益	3億46百万円 (前期比 6.9%増)	● 「システム運用」の売上高は 33億59百万円(前期比6.2%増)	● 営業利益	4億5百万円 (前期比 17.1%増)
● 経常利益	3億82百万円 (前期比 5.5%増)		● 経常利益	4億37百万円 (前期比 14.4%増)
● 当期純利益	97百万円 (前期比 55.4%減)		● 当期純利益	2億76百万円 (前期比 184.4%増)

注) 当期純利益が大幅な減益となっておりますが、これは当期の特殊要因によるものです(詳細はP12参照)。

中期経営計画の進捗状況

特に「ITサービス事業」で取り組みの具体化が進んでいます。

当期よりスタートを切った中期経営計画では、“100億円企業”を目指すという長期ビジョンを掲げております。この目標達成に向けて、中期経営計画の3年間は、従来と同様に“基本を大切に経営”を推し進めながらも、守りに入ることなく“果敢に挑戦していく経営”を追求してまいります。

特に、「ITサービス事業」（自社パッケージの開発・販売）については、今後の育成事業として「成長加速」を図り、新たな収益基盤を構築していくべく、積極的な活動を展開しております。

ターゲット市場としてまず、「美容サロン」を見定めることとしました。当社は既に、美容サロン向け管理システム『Coma』で経験と実績を上げ、美容サロン業界における顧客基盤とネットワークを有していることから、この経営資源を有効活用した、シナジーの高い事業拡大を行うべきである、という判断です。美容サロン向けの新サービス立上げ準備を進めた結果、7月と11月に2つの支援サービスをリリースすることができました。この2つは共に、『Coma』の補完的な役割を担う支援ツールであり、美容サロンのお客様に対するアプローチの中で大切な「集客」と「予約」に係わる支援機能を提供します。

一方、コア事業である「ITソリューション事業」（ソフトウェア開発とシステム運用）については、“基本を大切に経営”が必要不可欠です。当社の強みは、“顧客先密着型”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することができる点にあり、これが“お客様のベストパートナー”として長期安定的なお取引を可能とし、ひいては事業環境の変化や景気変動に強い「安定成長」につながっております。当期も、この基本を堅実に実践したことで売上を伸ばすことができたと考えております。

中期経営計画『Advance 2016』の概要

● 長期経営目標（長期ビジョン）

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。

● 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。

● 経営基本方針

- 顧客密着ソリューションを維持・拡大し、お客様のベストパートナーとして確固たる地位を確立する。
- 事業領域を拡大し、更なる成長を目指す。
- 社員が将来に希望を持って活躍できる環境を創り出す。

● 基本戦略

- | | | |
|--------------------|-----------------|-------------------|
| 1 ITソリューション事業の安定成長 | 2 ITサービス事業の成長加速 | 3 強固な人材基盤・組織基盤の構築 |
|--------------------|-----------------|-------------------|

今後の戦略

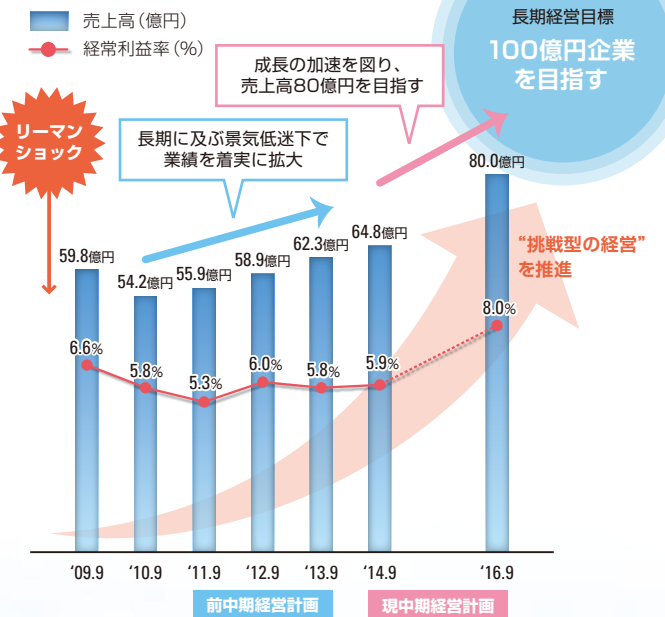
新組織のもと、挑戦の取り組みを本格化してまいります。

中期経営計画の2年目となる2015年9月期は、『新しい挑戦の始まり!』というスローガンを掲げ、「ITソリューション事業」、「ITサービス事業」とともに、挑戦の取り組みを本格化してまいります。その基礎として、まず、「ITソリューション事業部」と「ITサービス事業部」を新設するなど、中期経営計画に沿った戦略の実行力を高める組織に変更しました。

新組織のもと、コア事業を担う「ITソリューション事業部」では、営業力の強化と人材力の強化を推し進めてまいります。営業力は、営業人員の増強、パートナー推進グループとの連携によるパートナーの確保、提案型営業の推進等により強化を図り、その結果として、既存顧客との取引拡大と新規顧客の開拓につなげていきます。又、人材力については、新入社員教育による早期即戦力化、プロジェクトリーダーやプロジェクトマネージャー、各種技術者の育成に向けた教育と資格取得の推進、戦略的ローテーションの実施などによって強化していきます。受注活動としては、収益力強化に向けて「一括請負」案件の増加を目指します。

新しい収益基盤の創出を担う「ITサービス事業部」では、当面のメインテーマとして「美容サロン向けサービス」の総合的な展開に注力してまいります。前述の通り、本年2つの新サービスをリリースしましたが、これに加え、現在、管理システム『Coma』の刷新も手掛けており、早期リリースを目指しております。これを睨みながら、2つの支援サー

中長期的な成長イメージ



ビスによって会員登録店舗数の拡大を図り、数年後には「美容サロン向けサービス」をITサービス事業部の収益の柱に育成していきたいと考えております。更に、研究開発と同時にアライアンスやM&Aを積極的に活用することで、チケット関連と美容関連に続く第3、第4の新サービスを創出してまいります。

特集：新組織の概要とITサービス事業の取り組み

中期経営計画における戦略推進の加速に向け 組織変更を実施しました。

2014年10月1日付でスタートした新組織では、中期経営計画『Advance 2016』における戦略の推進を加速することを主眼に、同計画で掲げる「ITソリューション事業」と「ITサービス事業」の2つの事業区分に基づく体制へと移行しました。

中期経営計画における
事業の位置づけと戦略



中期経営計画で成長加速を目指す「ITサービス事業」において、 2つの新サービスが登場しました。

当社は、理美容店舗向けに8年間、顧客管理システム「サロンキーパーComa」をサービス提供してきました。そうした中で、「店舗の宣伝をしたいけれど広告費がかかる」「インターネットからの予約受付サービスを利用したいけれど初期費用・月額費用にみあった効果がでるのか不安」といったお店の声を数多くいただいていた。そこで、その解決手段として、本年7月と11月に、2つの新サービスをリリースしました。

美容室のほか、エステサロン、ネイルサロン、リラクゼーションサロンなど、幅広い美容関連のお店でご利用いただけます。

美容サロン
情報サイト 「ラポル」

美容サロン検索予約サイト
LAPOLU

「LAPOLU」（ラポル）は、各種美容サロンの情報を無料掲載できる美容ポータルサイトです。利用店舗は本ポータルサイト掲載による店舗の宣伝だけでなく、インターネットからの予約受付・管理機能も全て無料で利用いただけます。



▶ <http://www.lapolu.com>

美容サロン向け
スマホアプリ
制作サービス 「ラプリ」

オリジナルアプリ制作ツール
LAPPLI

「LAPPLI」（ラプリ）は、スマートフォンユーザーに向けて、美容サロンの集客を効率的に、そして効果的に行うために開発された「あなたのお店だけのスマートフォンアプリが作成できるサービス」です。お店からのお知らせを簡単かつ無料で配信できる「プッシュ通知」など機能が充実。印刷代や郵送料がかかるダイレクトメールなどに比べ、圧倒的なコストパフォーマンスを実現しています。

※月額利用料は発生します

営業概況

当期の事業環境

当期における国内経済は、消費税引き上げに伴う駆け込み需要の反動で一時的な落ち込みがあったものの緩やかに持ち直しつつありますが、依然として先行き不透明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、大型案件への活発な投資が見込まれる金融機関やマイナンバー制度関連のシステム整備が見込まれる官公庁の需要が期待されますが、業界全体の技術者不足が影響し、厳しい経営環境になっております。

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」という当社独自の強みを活かし、更なる企業価値の向上に向けて、

- 1** 顧客密着型ソリューションを維持・拡大し、お客様のベストパートナーとして確固たる地位を確立する。
- 2** 事業領域を拡大し、更なる成長を目指す。
- 3** 社員が将来に希望を持って活躍できる環境を創りだす。

以上3つの基本方針のもと新中期経営計画の達成を推進してまいりました。

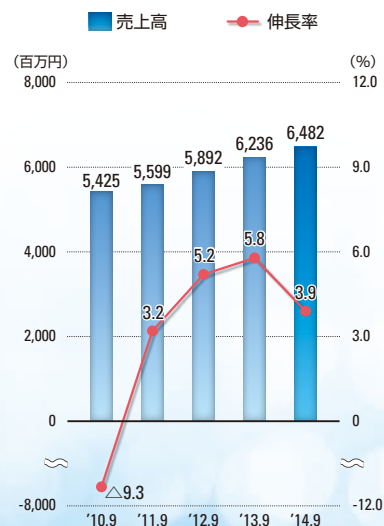
これらの結果、当期におきましては、ソフトウェア開発の一部の作業に作業超過が発生しましたが、官公庁・自治体、金融・証券及び製造の各業種向け案件などを中心に受注が堅調に推移したため、売上高は6,482百万円(前期比3.9%増)、利益面におきましては、営業利益は346百万円(前期比6.9%増)、経常利益は382百万円(前期比5.5%増)となりました。当期純利益につきましては、投資不動産及びソフトウェアなどを減損したことにより97百万円(前期比55.4%減)となりました。

財務ハイライト

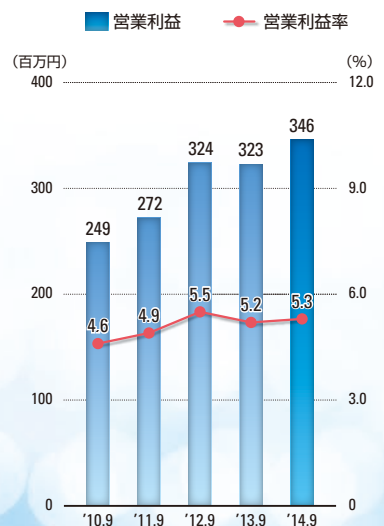
(単位：百万円)

	2010.9	2011.9	2012.9	2013.9	2014.9
売上高	5,425	5,599	5,892	6,236	6,482
売上高伸長率(%)	△ 9.3	3.2	5.2	5.8	3.9
営業利益	249	272	324	323	346
売上高営業利益率(%)	4.6	4.9	5.5	5.2	5.3
経常利益	313	294	353	362	382
売上高経常利益率(%)	5.8	5.3	6.0	5.8	5.9
当期純利益	165	140	166	217	97
売上高当期純利益率(%)	3.0	2.5	2.8	3.5	1.5
総資産	3,990	4,071	4,450	4,554	4,915
ROA(総資産当期純利益率)(%)	4.2	3.5	3.9	4.8	2.0
純資産	2,696	2,767	2,908	3,180	3,330
ROE(自己資本当期純利益率)(%)	6.2	5.2	5.9	7.2	3.0

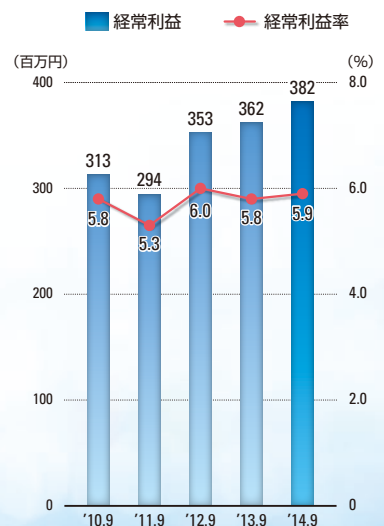
売上高・伸長率



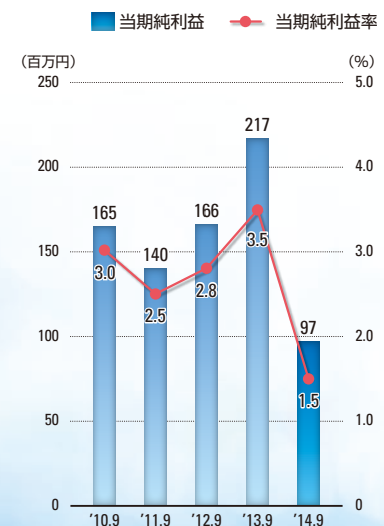
営業利益・営業利益率



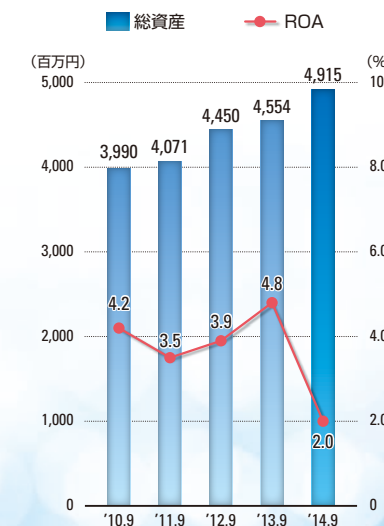
経常利益・経常利益率



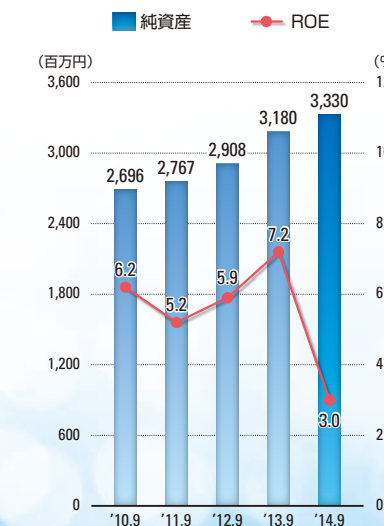
当期純利益・当期純利益率



総資産・ROA



純資産・ROE



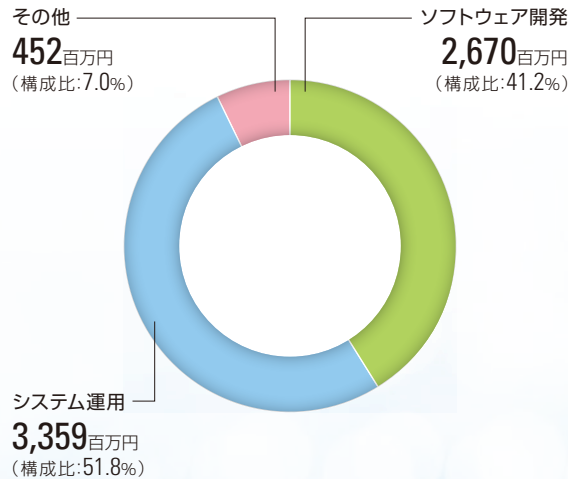
各事業部門の概要と当期の概況

セグメント別の売上高

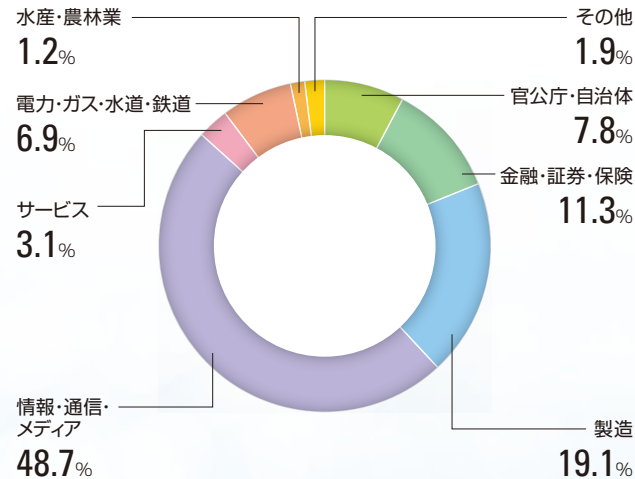
	2012.9	2013.9	2014.9
ソフトウェア開発	2,520	2,636	2,670
システム運用	2,961	3,163	3,359
その他	411	436	452
合計	5,892	6,236	6,482

売上高構成比

セグメント別の売上高構成



業種別の売上高構成



ソフトウェア開発

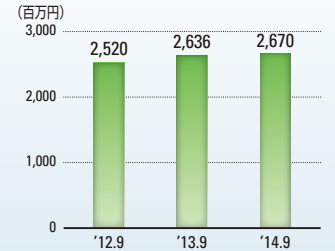
幅広いお客様のニーズに対応して、業務システムや組込み系システムの開発から、統合パッケージ導入支援、システム統合、更には各社の事業に応じたソリューション対応まで広範囲にわたるフォローをしております。

当期の概況

売上高 **2,670**百万円
前期比 **+1.3%**

官公庁・自治体、金融、交通及び製造業向けオープンシステム・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2,670百万円(前期比1.3%増)となりました。

売上高の推移



システム運用

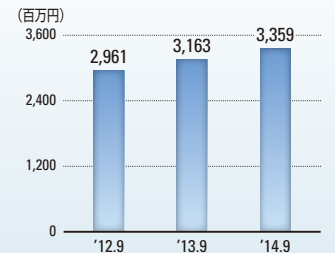
『24時間365日フルサポート』を基本に、主に顧客先常駐型のきめ細やかな対応により、システムの運用管理、マシンオペレーションサービス、更に、ネットワーク構築における総合的なサポートを行っております。

当期の概況

売上高 **3,359**百万円
前期比 **+6.2%**

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により、売上高は3,359百万円(前期比6.2%増)となりました。

売上高の推移



その他

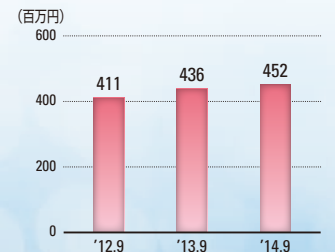
クラウドソリューション関連を含む、自社製パッケージソフトウェアの開発・販売、ハードウェアの設計、電子デバイスのテスト、パソコンのセットアップ作業、ヘルプデスクなどの業務を行っております。

当期の概況

売上高 **452**百万円
前期比 **+3.8%**

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452百万円(前期比3.8%増)の増収となりました。

売上高の推移



財務諸表

貸借対照表

(単位:百万円)

	当 期	前 期	前期比
	2014.9.30 現在	2013.9.30 現在	増 減
(資産の部)			
① 流動資産	3,445	2,938	507
現金及び預金	1,915	1,639	276
受取手形	1	—	1
売掛金	1,153	1,022	130
有価証券	100	—	100
たな卸資産	41	58	△ 17
前払費用	45	45	0
繰延税金資産	177	165	12
その他	10	6	4
② 固定資産	1,470	1,616	△ 146
有形固定資産	16	34	△ 17
建物	10	11	△ 1
工具、器具及び備品	3	20	△ 16
土地	2	2	—
無形固定資産	114	152	△ 37
ソフトウェア	58	149	△ 90
ソフトウェア仮勘定	53	—	53
電話加入権	2	2	—
投資その他の資産	1,338	1,429	△ 91
投資有価証券	1,204	1,113	90
投資不動産	—	127	△ 127
敷金及び保証金	32	36	△ 3
保険積立金	90	115	△ 25
繰延税金資産	—	24	△ 24
その他	17	18	△ 0
貸倒引当金	△ 6	△ 6	—
③ 資産合計	4,915	4,554	360

① 流動資産

現金及び預金、売掛金が増加したことなどから、当期末の流動資産は、前期末比507百万円増加し、3,445百万円となりました。

② 固定資産

投資不動産が減少したことなどから、当期末の固定資産は、前期末比146百万円減少し、1,470百万円となりました。

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、前期末比360百万円増加し、4,915百万円となりました。

	当 期	前 期	前期比
	2014.9.30 現在	2013.9.30 現在	増 減
(負債の部)			
④ 流動負債	1,206	998	208
買掛金	102	90	12
未払金	384	362	21
未払費用	54	50	3
未払法人税等	102	49	53
未払消費税等	117	47	69
賞与引当金	389	366	22
役員賞与引当金	12	14	△ 1
製品保証引当金	23	—	23
その他	18	16	2
④ 固定負債	379	376	3
退職給付引当金	253	247	5
役員退職慰労引当金	113	118	△ 4
繰延税金負債	8	—	8
その他	4	9	△ 5
④ 負債合計	1,585	1,374	211
(純資産の部)			
⑤ 株主資本	2,994	2,988	5
資本金	407	407	—
資本剰余金	397	397	—
利益剰余金	2,206	2,201	5
自己株式	△ 17	△ 17	—
評価・換算差額等	335	191	144
その他有価証券評価差額金	335	191	144
⑤ 純資産合計	3,330	3,180	149
負債純資産合計	4,915	4,554	360

④ 負債合計

未払消費税等、未払法人税等の増加などにより流動負債が前期末比208百万円増加し、役員退職慰労引当金の減少の一方で繰延税金負債の増加などにより固定負債が同3百万円増加したことから、当期末の負債合計は、同211百万円増加し、1,585百万円となりました。

⑤ 純資産合計

その他有価証券評価差額金の増加などにより、当期末の純資産合計は、前期末比149百万円増加し、3,330百万円となりました。この結果、自己資本比率は、同2.1ポイント低下し67.7%となりました。

⑥ 売上高

「顧客密着型ソリューション」の維持・拡大を基礎に、更なる成長に努めた結果、官公庁・自治体、金融・証券、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、3部門がすべて増収となり、売上高は前期比3.9%増の6,482百万円となりました。

⑦ 営業利益

増収となる中、引き続き技術者稼働率の向上、諸経費の削減等に努めた結果、ソフトウェア開発の一部に作業超過が発生したものの、営業利益は前期比6.9%増の346百万円となりました。

⑧ 経常利益

営業外損益がほぼ前期並みの状況となり、経常利益は前期比5.5%増の382百万円となりました。

⑨ 当期純利益

投資不動産及びソフトウェアなどを減損したことなどから、当期純利益は前期比55.4%減の97百万円となりました。

損益計算書

(単位:百万円)

	当 期	前 期	前期比
	2013.10.1~ 2014.9.30	2012.10.1~ 2013.9.30	増 減
⑥ 売上高	6,482	6,236	246
売上原価	5,430	5,290	140
売上総利益	1,052	946	106
販売費及び一般管理費	705	622	83
⑦ 営業利益	346	323	22
営業外収益	36	39	△ 3
受取利息	0	0	0
受取配当金	25	23	2
受取賃貸料	2	6	△ 3
保険解約返戻金	4	—	4
複合金融商品評価益	—	6	△ 6
その他	2	3	△ 0
営業外費用	0	1	△ 1
投資不動産賃貸費用	0	1	△ 1
その他	0	0	0
⑧ 経常利益	382	362	19
特別損失	183	0	182
固定資産廃棄損	0	0	△ 0
固定資産売却損	1	—	1
減損損失	181	—	181
税引前当期純利益	198	361	△ 162
法人税、住民税及び事業税	153	121	31
法人税等調整額	△ 51	22	△ 73
法人税等合計	101	144	△ 42
⑨ 当期純利益	97	217	△ 120

財務諸表

(単位:百万円)

要約キャッシュ・フロー計算書

	当 期 2013.10.1~ 2014.9.30	前 期 2012.10.1~ 2013.9.30	前期比 増 減
I. 営業活動による キャッシュ・フロー	353	45	307
II. 投資活動による キャッシュ・フロー	14	72	△ 57
III. 財務活動による キャッシュ・フロー	△ 91	△ 91	0
IV. 現金及び現金同等物の 増減額(△は減少)	276	26	249
V. 現金及び現金同等物の 期首残高	1,639	1,613	26
10 VI. 現金及び現金同等物の 期末残高	1,915	1,639	276

10 現金及び現金同等物の期末残高

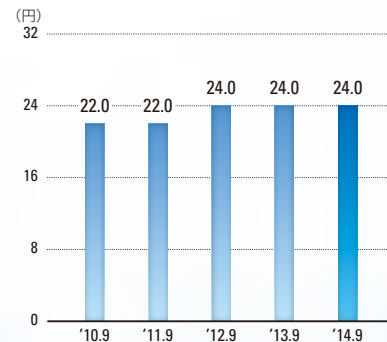
現金及び現金同等物の期末残高は、前期末比276百万円増加し1,915百万円となりました。主な内訳といたしましては、営業活動によるキャッシュ・フローが税引前当期純利益などにより353百万円の収入、投資活動によるキャッシュ・フローが投資不動産の売却などにより14百万円の収入、財務活動によるキャッシュ・フローが配当金の支払いにより91百万円の支出となりました。

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 (2014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 366名
 ソフトウェア開発部門 368名
 管理部門 53名
 合計 787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 (2014年12月19日現在)

代表取締役社長 山 田 亨
 常 務 取 締 役 小 沢 庸 司
 常 務 取 締 役 須 賀 明 宏
 取 締 役 吉 田 明 芳
 取 締 役 齋 藤 良 二
 常 勤 監 査 役 川 瀬 俊 一
 社 外 監 査 役 岡 本 秀 一
 社 外 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 1,131 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	401,519	10.49
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	3.26
史 海波	110,000	2.87
上野 正敏	106,000	2.77
山田 亨	98,175	2.56
上野 誠治	94,500	2.47
須賀 明宏	91,725	2.40
小沢 庸司	76,081	1.99
関川 久美	75,000	1.96

(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

