

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
東京都千代田区神田錦町三丁目11番地
(NMF竹橋ビル6F)
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。

 株式会社 **インフォメーション クリエーティブ**

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 REPORT

ICレポート

2018年10月1日～2019年9月30日

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

 株式会社 **インフォメーション クリエーティブ**

証券コード：4769



“自己革新型”の人材と組織を受け継ぎ、 新たな未来づくりに挑戦してまいります。



代表取締役社長 齋藤 良二

略歴

- 1980年11月 当社入社
- 2004年 4月 テクニカル営業本部茨城開発センタ長就任
- 2013年10月 ソリューション開発本部長就任
- 2013年12月 取締役ソリューション開発本部長就任
- 2016年 7月 取締役テクニカル運用本部長兼
テクニカル運用本部第3部長就任
- 2017年10月 取締役事業戦略本部長就任
- 2017年12月 取締役上席執行役員事業戦略本部長就任
- 2019年10月 取締役社長執行役員就任
- 2019年12月 代表取締役社長執行役員就任(現任)

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、代表者の異動を行い、私、齋藤良二が新たに代表取締役社長の任を受けると同時に、今後の成長戦略の加速と経営のスピード化を目指して、代表取締役副社長の職責も新たに設け、二人代表制へと移行いたしました。

当社はこれまで、前社長(現会長)のもと、着実な歩みを続け、当期(2019年9月期)を最終年度とする中期経営計画『Further Advance 2019』においても、一定の成果を上げてまいりました。こうした当社の安定成長の背景には、確かな人材と組織があるものと自負しております。常に問題意識を持って事に当たり、新たな価値の創造・提案を実現していく“自己革新型”の組織づくりが行われてきたことで、時代やお客様のニーズの変化に的確に対応し、お客様と共に持続的に成長・発展することができたと確信しております。今後も人材を最も重要な経営資源と位置づけ、“組織の活性化”を図り、“人材と組織が紡ぐインフォメーションクリエイティブの未来づくり”に注力してまいります。

新年度(2020年9月期)より当社は、新たな経営体制のもと、3カ年の新中期経営計画『Challenge the Future 2022』をスタートいたしました。“挑戦”をキーワードに、立ち止まることなく前進を続け、長期経営目標「売上高100億円企業」の実現を目指してまいります。

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。

失敗を恐れず行動する勇気を培い、 当社に“新しい風”を巻き起こしてまいります。

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、三澤昇平は、この度、代表取締役副社長の任を賜りました。当社の基盤であるITソリューション事業の成長を齋藤社長に担っていただき、私は、今後の資本戦略を含むITサービス事業の成長、いわば新たな成長分野の創出に全身全霊を注いでまいります。

当社を取り巻く事業環境は、ICT関連技術の急速な進歩、競争環境の目まぐるしい変化、グローバル化の加速など、変化のスピードは激烈を極めています。そうした中、今後も成長を持続させていくためには、事業環境の変化に乗り遅れないよう、当社の経営もスピードアップを図っていかねばなりません。

変化に対して積極的に対応していくためには、“勇気”が必要不可欠です。創立以来40年以上にわたって培われてきた当社独自の人材力と組織力は、大きな強みであると同時に、弱さも内在しております。まじめにコツコツと仕事に取り組む姿勢・風土は、当社の安定成長基盤を築いてきた原動力に他なりません。今後も、差別的優位性として大切に引き継いでいくべき財産です。しかし、安定成長を積み重ねてきたからこそ、その一方で、失敗を恐れ挑戦することを避ける社員が増えてきたことも事実として認識しなければなりません。

私は今後、先頭に立って“失敗を恐れず行動する勇気”を、身をもって社員に示しながら、新たな成長分野の創出に取り組んでまいります。今後の当社の歩みにご期待くださいますようお願い申し上げます。



代表取締役副社長 三澤 昇平

略歴

- 2002年 4月 当社入社
- 2016年10月 ITソリューション事業部
ソリューション営業本部営業部長就任
- 2018年 6月 執行役員事業戦略本部事業開発部長就任
- 2019年10月 副社長執行役員事業戦略本部長兼
事業開発室長就任
- 2019年12月 代表取締役副社長執行役員事業戦略本部長兼
事業開発室長就任(現任)

新中期経営計画を始動し、“挑戦型の経営”を継続してまいります。

代表取締役社長
齋藤 良二

当期の概況と前中計の達成状況

当期も着実に増収増益。中計目標に対し営業利益は未達となるも、“将来への投資”が要因。

中期経営計画『Further Advance 2019』最終年度である当期の連結業績は、売上高が7.1%の増収、営業利益が同9.2%の増益となりました。この業績等を勘案し、株主の皆様への配当につきましては、当初予想18円に3円を加え、1株当たり21円に増配させていただきました。

中計最終年度目標に対しては、売上高は目標を上回りましたが、営業利益は残念ながら下回る結果となりました。しかしながら、その要因は、最重要課題と位置づけていた新規事業創出に向けた積極的な研究開発や、最も重

要な経営資源である人材への投資(教育投資ほか)によって、販管費が増加したため、いわば“将来への投資”を行ったためです。次の中期経営計画における収益拡大に必ずやつながってくるものと考えております。

また、目標とする経営指標として「売上高経常利益率8%」を掲げ、残念ながら未達となっておりますが、中計初年度の5.2%から毎年向上し、3年目の当期は6.6%となりました。今後も引き続き、8%水準の達成を目指します。

前中計における主な成果

基盤事業を中心とした成果に加え、教育投資による人材の底上げが進む。

前中計では、次の3つの成長戦略を掲げ、当期までの3か年の取り組みにより一定の成果を収めることができました。

第一に、基盤事業であるITソリューション事業では「収益安定化」に取り組みました。システム開発部門では、「一括請負案件のマネジメント力の強化」に向けて設置したPMO(プロジェクトマネジメント室)が効果を発揮し、赤字プロジェクトの発生率を限りなくゼロに近づけることに成功しました。また、システム運用部門では、「不採算案件ゼロ化」に取り組む中、お客様のご理解を得ながら契約単金アップ等を通じた契約内容の改善に努めた結果、不採算案件ゼロ化は叶わなかったものの、一定の収益改善につ

なげることができました。

第二に、新規事業創出の役割を担うITサービス事業では「成長投資による高収益事業の創出」を目指しましたが、この中計期間中には、残念ながら成果としてご報告申し上げるところまで至りませんでした。また、資本戦略として、M&Aや資本提携を含む事業投資も視野に入れて取り組んでおりましたが、当中計期間ではそうした機会を得ることはできませんでした。ただ、前述の通り、教育投資には力を注ぎ、新入社員研修から幹部候補向けのMBA研修まで階層別研修の充実などを図りました。

新中期経営計画の主なポイント

“挑戦”をキーワードとした成長戦略を推し進め、「売上高100億円企業」の早期実現へ。

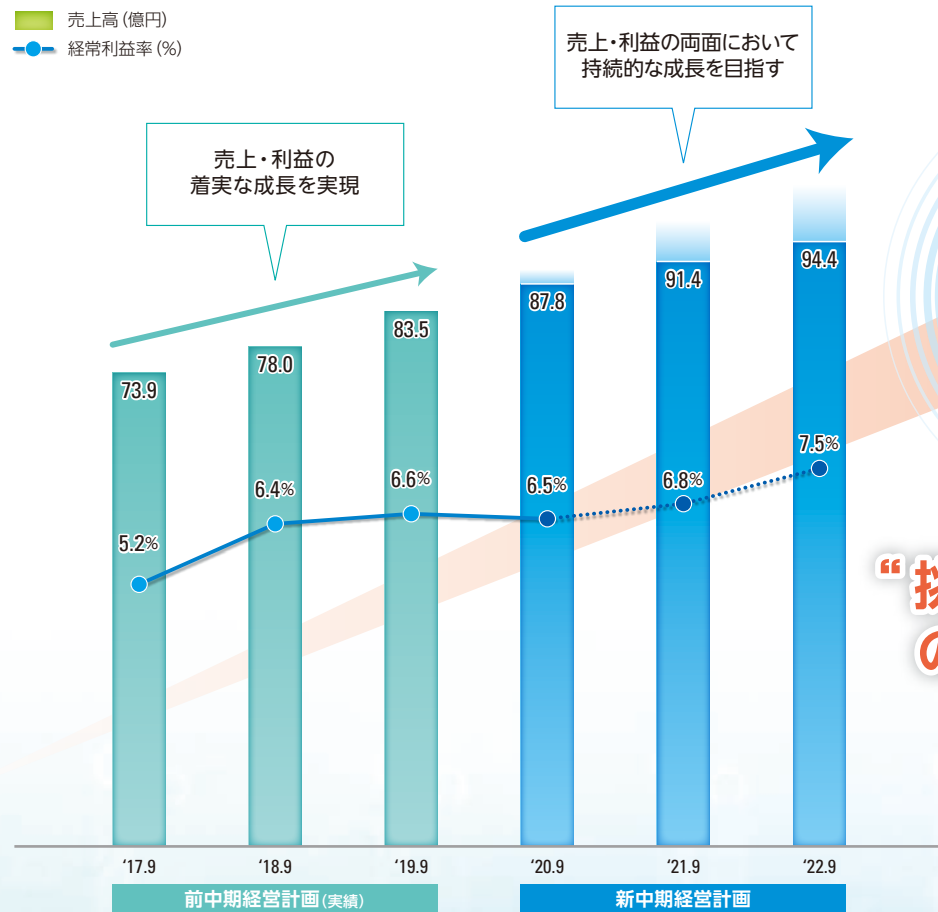
新中期経営計画『Challenge the Future 2022』の策定は、“自らの会社の将来に対して自らが責任を持つ”という考え方に立ち、前中計と同様に、次代を担う管理職からの選抜メンバーが中心となって行われました。これにより、中期経営計画に流れる思想、特に“挑戦”という意識、さらには具体的な戦略・施策が、現場に徹底される効果を大いに期待しております。全社員が同じベクトルで目標を目指すことで、達成力・突破力のある経営を目指してまいります。

新中期経営計画における長期経営目標は、引き続き「挑戦型の経営」の推進と「売上高100億円企業」の達成を目指します。その実現に向けた成長戦略として、4つの“挑戦”を推し進めてまいります。

第一に「収益構造改革への挑戦」です。ITソリューション事業の収益基盤をさらに強化し、より盤石な安定成長性を確保してまいります。第二に「新たな技術領域への挑戦」です。近年、IT人材不足が顕著となっておりますが、特に新たな技術領域の人材需要が伸長しています。今後もお客様のニーズに的確に対応し続けるために、当社も新たな領域での技術力の底上げを図ることが急務であると考えております。第三に「新規事業創出への挑戦」です。新規事業の早期事業化に向けた挑戦を、副社長をリーダーに、積極果敢に推し進めてまいります。具体化と共に随時ご報告してまいります。第四に「挑戦の主演となる社員を輝かせる」です。社員が高いモチベーションを持って業務に取り組むことができるよう、教育環境・職場環境などの整備に最善を尽くしてまいります。そして、これら4つの挑戦を推し進めるために、事業投資や教育投資などの資本戦略を、より積極化していく方針です。

株主の皆様には、新経営体制のもとでのインフォメーションクリエイティブの挑戦にご期待いただき、引き続きご支援賜りますようお願い申し上げます。

100億円企業を目指す長期経営目標に向け 新中期経営計画をスタート



売上・利益の両面において
持続的な成長を目指す

売上・利益の
着実な成長を実現

長期経営目標
100億円企業を
目指す
目標経営指標
経常利益率 8%

“挑戦型の経営”
の推進を持続

長期ビジョン

人とITが共鳴する明るい 社会づくり。

新中期経営計画『Challenge the future 2022』の概要

経営基本方針

基盤事業の更なる発展と成長投資による高収益事業の創出を図り、
持続的な企業成長を目指す。

成長戦略

- ① 収益構造改革への挑戦
 - エンドユーザ取引を拡大し、売上及び収益性の向上を図る
 - 一括請負を拡大し、収益基盤を強化する
- ② 新たな技術領域への挑戦
 - 先端技術を活用している顧客の開拓を行い、共に成長を目指す
 - SoE型システムに対応する開発力を強化する
- ③ 新規事業創出への挑戦
 - 体制強化による戦略・企画立案力の向上
 - アライアンス・M&Aの活用による、新規事業創出のスピードアップ
- ④ 挑戦の主役となる社員を輝かせる
 - 重要プロジェクトへの抜擢人事
 - 技術専門のキャリアパス制定

資本戦略

持続的な成長に向けて、事業投資(M&A、資本提携を含む)、教育投資、設備投資を適時的確に実施して収益の拡大を目指し、これら長期的な投資が可能な財務の健全性を確保しつつ、株主の皆様に対する持続的な安定配当を図る。

※新中期経営計画期間については、新規事業・サービスの数値は除いたものになります(売上高のグラデーション部分が、新規事業・サービス創出による売上の積み増しを目指す部分)。

営業概況

当期の事業環境

当期におけるわが国の経済は、雇用・所得情勢が堅調に推移し、個人消費の持ち直しもあり、緩やかな回復基調を維持いたしました。しかしながら、米中の通商問題の激化や、英国のEU離脱問題など、依然として先行きは不透明な状況が続いております。

当社グループが属する情報サービス産業におきましては、ビッグデータ、AI、及びIoTの活用に向けたIT投資の増加やサイバーセキュリティ対策への投資の増加などに期待は持てますが、慢性的なIT技術者の不足などにより、依然として厳しい経営環境となっております。

当期の営業概況

このような状況の中で当社グループは、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・技術の提供を進めるとともに、生産性向上に向けた取り組みにより収益基盤を強化し、更なる事業の成長を図ってまいりました。

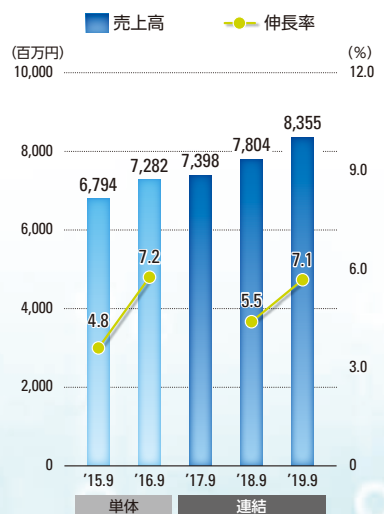
これらの結果、当期におきましては、売上高は8,355百万円(前期比7.1%増)となりました。また、利益につきましては、営業利益は497百万円(同9.2%増)、経常利益は550百万円(同10.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は376百万円(同9.1%増)となりました。

財務ハイライト

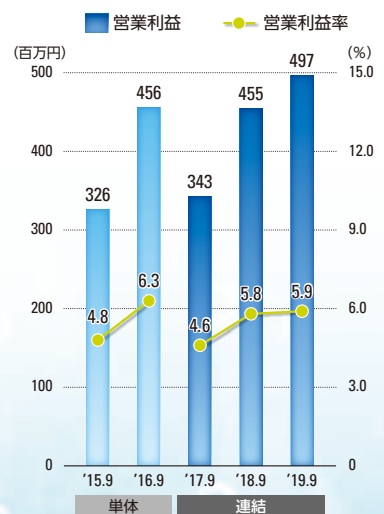
	単体		連結		
	2015.9	2016.9	2017.9	2018.9	2019.9
(単位:百万円)					
売上高	6,794	7,282	7,398	7,804	8,355
売上高伸長率(%)	4.8	7.2	-	5.5	7.1
営業利益	326	456	343	455	497
売上高営業利益率(%)	4.8	6.3	4.6	5.8	5.9
経常利益	380	497	383	500	550
売上高経常利益率(%)	5.6	6.8	5.2	6.4	6.6
(親会社株主に帰属する)当期純利益	206	312	206	345	376
売上高当期純利益率(%)	3.0	4.3	2.8	4.4	4.5
総資産	5,048	5,680	6,035	6,722	6,889
ROA(総資産当期純利益率)(%)	4.2	5.8	3.4	5.4	5.5
純資産	3,476	3,897	3,998	4,449	4,872
ROE(自己資本当期純利益率)(%)	6.1	8.5	5.2	8.2	8.1

※「[税効果会計に係る会計基準]の一部改正」等を当連結会計年度の期首から適用しており、前連結会計年度以前の数値については、当該会計基準等を遡って適用した後の数値となっております。

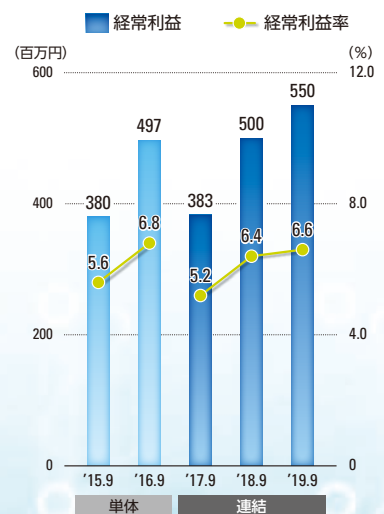
売上高・伸長率



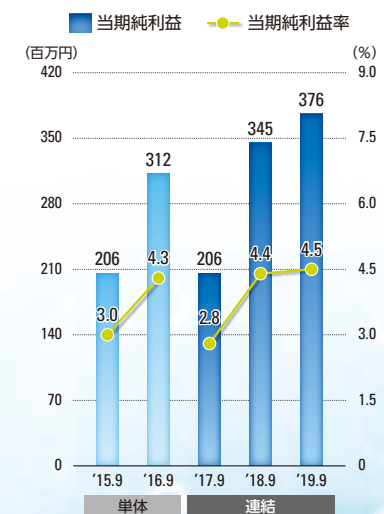
営業利益・営業利益率



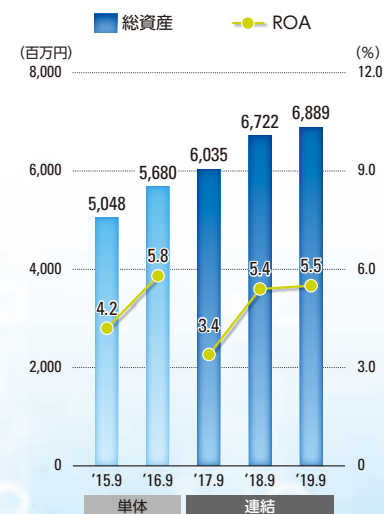
経常利益・経常利益率



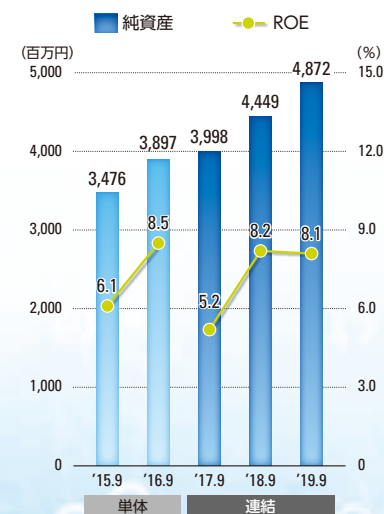
当期純利益・当期純利益率



総資産・ROA



純資産・ROE



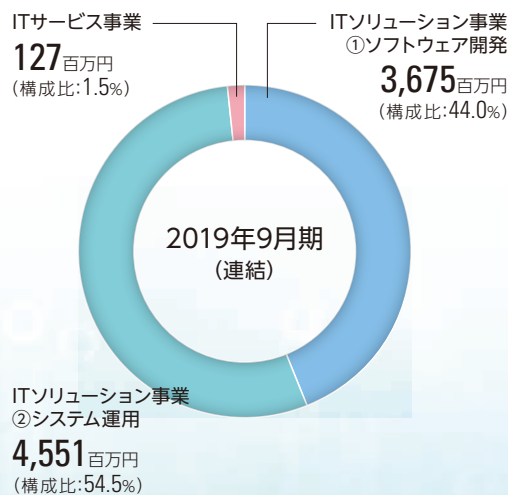
各事業部門の概要と当期の概況

セグメント別の売上高

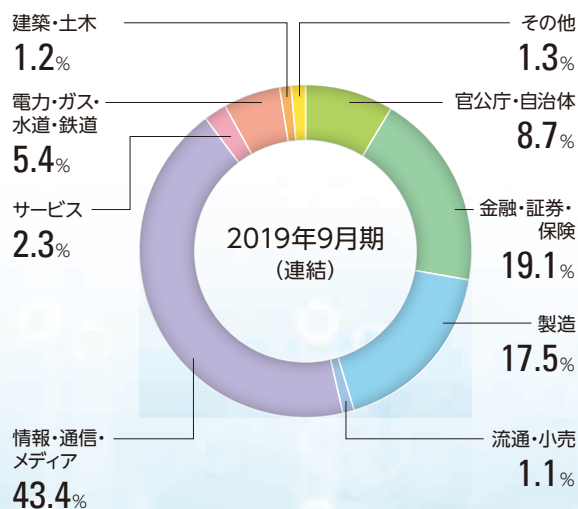
(単位:百万円)	連結		
	2017.9	2018.9	2019.9
ITソリューション事業 ①ソフトウェア開発	3,207	3,390	3,675
ITソリューション事業 ②システム運用	4,032	4,259	4,551
ITサービス事業	158	154	127
合計	7,398	7,804	8,355

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



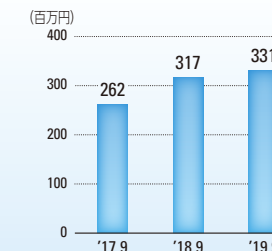
ITソリューション事業 ① ソフトウェア開発

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います。

売上高の推移



営業利益の推移

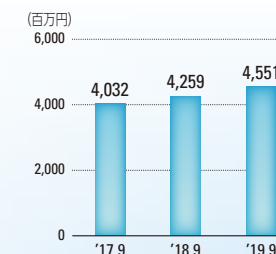


官公庁・自治体、製造の受注が増加したことなどにより、売上高は3,675百万円(前期8.4%増)、営業利益は331百万円(前期4.4%増)となりました。

ITソリューション事業 ② 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います。

売上高の推移



営業利益の推移

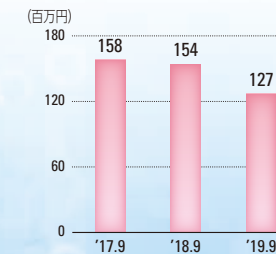


官公庁・自治体、金融・証券・保険の受注が増加したことなどにより、売上高は4,551百万円(前期比6.6%増)、営業利益は151百万円(前期比27.1%減)となりました。

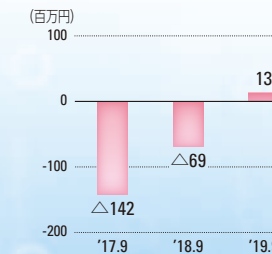
ITサービス事業

主にエンターテインメント市場向けのサービスを展開しており、主力サービスとしては「チケット for Windows」「チケットGATE」があります。その販売、利用料、手数料を主な収入としています。

売上高の推移



営業利益の推移



チケットサービスの一部顧客契約が終了したことなどにより、売上高は127百万円(前期比17.1%減)となりました。

財務諸表

要約貸借対照表

(単位:百万円)

	当 期		前 期	
	2019.9.30現在	2018.9.30現在	2019.9.30現在	2018.9.30現在
(資産の部)			(負債の部)	
①▶ 流動資産	4,780	4,477	流動負債	1,507
②▶ 固定資産	2,108	2,244	固定負債	509
有形固定資産	13	15	④▶ 負債合計	2,017
無形固定資産	14	36	(純資産の部)	
投資その他の資産	2,080	2,192	株主資本	3,955
③▶ 資産合計	6,889	6,722	その他の包括利益累計額	916
			⑤▶ 純資産合計	4,872
			負債純資産合計	6,889
				6,722

①▶ 流動資産

受取手形及び売掛金、有価証券が増加したことから、当期末の流動資産は、前期末比302百万円増加し、4,780百万円となりました。

②▶ 固定資産

投資有価証券、ソフトウェアが減少したことから、当期末の固定資産は、前期末比135百万円減少し、2,108百万円となりました。

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167百万円増加し、6,889百万円となりました。

④▶ 負債合計

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115百万円減少、退職給付に係る負債の減少などにより固定負債が同139百万円減少したことから、当期末の負債合計は、同255百万円減少し、2,017百万円となりました。

⑤▶ 純資産合計

利益剰余金、退職給付に係る調整累計額が増加したことにより、当期末の純資産合計は、前期末比422百万円増加し、4,872百万円となりました。この結果、自己資本比率は70.7%となりました。

⑥▶ 売上高

ITサービス事業はチケットサービスの一部顧客契約が終了したことなどにより、減少した一方で、ITソリューション事業は官公庁・自治体、金融・証券・保険などの受注が増加したことから、売上高は前期比7.1%増の8,355百万円となりました。

⑦▶ 営業利益・経常利益

売上高の増収により、営業利益は前期比9.2%増の497百万円、経常利益は同10.1%増の550百万円となりました。

⑧▶ 親会社株主に帰属する当期純利益

親会社株主に帰属する当期純利益は前期比9.1%増の376百万円となりました。

⑨▶ 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46百万円増加し3,179百万円となりました。主な内訳としては、営業活動によるキャッシュ・フローが税金等調整前当期純利益等により176百万円の収入、投資活動によるキャッシュ・フローが従業員に対する貸付けによる支出、無形固定資産の取得による支出等により0百万円の支出、財務活動によるキャッシュ・フローが配当金の支払いにより128百万円の支出となりました。

要約損益計算書

(単位:百万円)

	当 期		前 期	
	2018.10.1~ 2019.9.30	2017.10.1~ 2018.9.30	2018.10.1~ 2019.9.30	2017.10.1~ 2018.9.30
⑥▶ 売上高	8,355	7,804	営業活動による キャッシュ・フロー	176
売上原価	6,754	6,503	投資活動による キャッシュ・フロー	△ 0
売上総利益	1,601	1,300	財務活動による キャッシュ・フロー	△ 128
販売費及び一般管理費	1,104	845	現金及び現金同等物の 増減額(△は減少)	46
⑦▶ 営業利益	497	455	現金及び現金同等物の 期首残高	3,133
営業外収益	54	45	⑨▶ 現金及び現金同等物の 期末残高	3,179
営業外費用	0	0		3,133
⑦▶ 経常利益	550	500		
特別損失	6	10		
税金等調整前当期純利益	544	489		
⑧▶ 親会社株主に帰属する当期純利益	376	345		

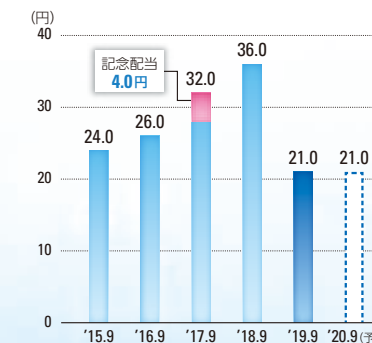
配当政策と当期の配当金

当社グループは、株主の皆様に対する利益還元を経営上の重要課題の一つとして位置付けております。財務体質の強化と将来の事業基盤の拡大に備えるために必要な内部留保を確保しつつ、安定的な配当の維持継続に留意し、業績等を勘案の上、株主の皆様への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、前期実績18円(株式分割前36円)に3円増配し、1株当たり21円を予定しております。次期の配当につきましては、年間配当21円を予定しております。なお、当社は2018年10月1日付で普通株式1株につき2株の株式分割を行っております。

右記グラフの'18.9以前については、当該株式分割前の実際の配当金の額を記載しております。

1株当たりの配当金の推移



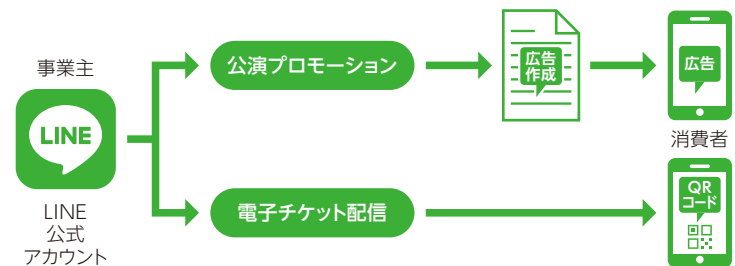
TOPIC 1

次世代チケットシステム 2020年4月デビュー

予てより研究開発しておりました次世代チケットシステムを2020年4月にリリースいたします。

LINEの圧倒的なシェアと利便性を活用し、消費者へダイレクトにPUSH配信することで事業主は顧客を拡大することができるインターネットシステムです。

また、消費者はLINEを使用し、公演チケットを手数料負担なしでワンストップで購入できるサービスです。



スマホで

PCで

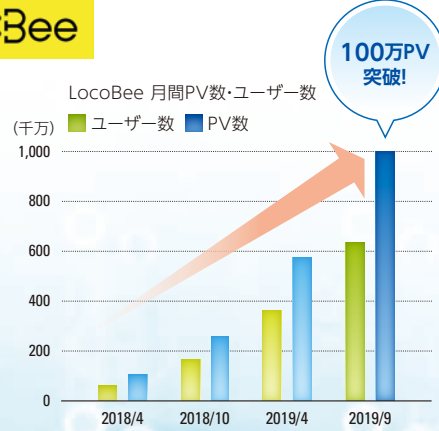
TOPIC 2

ベトナム人向けWEBマガジン 月間100万PVを突破! Loco:Bee



当社子会社である株式会社LOCOBEEが運営する訪日在留ベトナム人向けWEBマガジン「LocoBee」は、正式公開から約一年半となる2019年9月に月間のPV（ページビュー）が100万を突破しました。

月間ユーザー数も60万を超え、今後もベトナム人ユーザーにとってのポータルサイトとして、日本生活でのお役立ち情報をはじめ、オンライン日本語学習サービス「NIPPON★GO」や求人情報など、皆様に有益な情報を発信し続けてまいります。



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	エンジニア部門 714名 スタッフ部門 63名 合計 777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 (2019年12月20日現在)

会長執行役員	山田 亨
代表取締役 社長執行役員	齋藤 良二
代表取締役 副社長執行役員	三澤 昇平
取締役 取締役 取締役	池田 貴志
取締役 取締役	吉田 明芳
取締役 取締役	大代 一寿
取締役 取締役	若林 博之
取締役 取締役	篠 三郎
取締役 取締役	中田 裕規
執行役員	峯村 淳
執行役員	松田 勝己
執行役員	大田 健二
執行役員	鈴木 直人
執行役員	横尾 亮
執行役員	小川 真

株式の状況

発行可能株式総数	24,000,000株
発行済株式総数	7,732,270株
株主数	1,938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	571,338	7.39
一般財団法人IC齋藤育英会	422,000	5.46
有限会社承	325,726	4.21
株式会社スカラ	250,000	3.23
史 海波	220,000	2.85
上野 正敏	195,500	2.53
山田 亨	189,650	2.45
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	167,300	2.16
小沢 庸司	160,362	2.07
水元 公仁	160,000	2.07

(注)持株比率は、自己株式(508株)を控除して計算しております。

株式分布状況

