

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、中央三井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、中央三井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

2010年10月1日～2011年9月30日

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



JASDAQ
証券コード:4769

社長メッセージ



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34期（2011年9月期）の決算を終了いたしました。当期は、先行き不透明な経済環境が続く中、期央3月に発生した東日本大震災の影響などにより不透明感が更に増す状況となりました。被災された方々に心よりお見舞い申し上げますとともに、被災地の復旧・復興をお祈り申し上げます。

こうした経済情勢を反映し、当情報サービス業界では、顧客企業の情報化投資に対する慎重姿勢が続き、本格的な需要回復にはなお時間を要する状況となっております。

事業環境悪化の影響を受けて過去2期連続での減収及び営業減益を余儀なくされておりましたが、当期は、依然として厳しい事業環境下にあっても増収及び営業増益とし、前期までの悪い流れをくい止めることができました。この大きな要因となったのが、クラウドソリューション事業の急速な拡大です。

次期（2012年9月期）は、3カ年の新中期経営計画の2年度目、折返し点です。事業環境は当面、厳しい状況で推移することが予想されますが、「仕事の取れる事業推進」を基本方針として、クラウドをはじめとした新事業への挑戦を更に加速させ、既存事業についても成長分野への経営資源の集中を進めてまいります。

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。

■ 当期の状況と次期の見通し

クラウドソリューション事業の
急速な拡大に支えられ、
3期ぶりの増収及び営業増益となりました。

顧客企業の多くは、いまだ、情報化投資に対する慎重姿勢を崩しておりません。2011年後半頃から回復が見込まれるといった観測もありましたが、震災の影響などもあり、投資抑制心理が蔓延する状況が続いております。経済産業省の特定サービス産業動態統計調査によりますと、2008年10-12月から2011年7-9月の12四半期連続（3年間）で前年同期比マイナスとなり、低迷状態が長期化していることがうかがえます。

前々期と前期は、この市場低迷の影響を受けて、遺憾ながら2期連続で減収及び営業減益となりました。

しかし、当期は、3期ぶりに増収・営業増益基調を回復することができました。

主な増収要因は、ソフトウェア開発において組込みソフトウェアの開発業務が堅調に推移したこと、新規事業であるクラウド

ソリューション事業が急速に拡大してきたこと、の2つです。ただ、ソフトウェア開発では、比較的規模の大きな一括請負案件の増大を目指しておりましたが、需要が低迷し、計画通りの受注を獲得することができませんでした。これについては市況回復を待たざるを得ませんが、当社としては、積極的な営業活動の中で顧客ニーズへのきめ細やかな対応を行うことで、売上を一つひとつ着実に積み上げていきたいと考えております。

一方、利益面では、前期において、市場の変化に対応した人員シフトが十分に行えず要員稼働率の低下を招いてしまった経験を踏まえて、当期は、事業部門間の人員シフトを柔軟に実施することで、高い要員稼働率を確保することに成功し、これが営業増益の大きな要因となりました。

当期業績の主なポイント

事業環境

- 顧客企業の情報化投資に対する慎重姿勢が依然継続
- 開発案件の先送りや受注単価の引き下げなどにより、受注環境が更に厳しい状況へ

売上高及び営業利益

- 売上高は、前期比3.2%増（当初予想比では1.8%減）
- 営業利益は、前期比9.1%増（当初予想比では6.3%増）

主な事業の状況

- 「ソフトウェア開発」の売上高は、前期比3.5%の増収
- 「システム運用」の売上高は、前期比14.0%の増収

社長メッセージ

■ 中期経営計画の進捗状況

既存事業における成長力の回復に加え、クラウドソリューション事業の拡大を軸とした新たな成長力獲得を推し進めてまいります。

当期より始動した3カ年の中期経営計画では、「仕事の取れる事業推進」を基本方針としております。これは、当面の回復が難しい受注環境を乗り切るための基本姿勢を表明したものです。

当社は、付加価値すなわち利益率の高いフロー型の事業（＝ソフトウェア開発）と、利益率では劣るものの安定的な売上・利益の確保が可能なストック型の事業（＝運用サービス）を両輪とすることで、安定成長を追求していくことができる、強い事業構造を有しております。しかも、一方の事業展開が当社の信頼を生み出し、もう一方の事業の新たな顧客創造に繋がる、といった事業間シナジーもあります。こうした強みは当社が長年かけて築き上げてきた大きな財産であり、今後も、この強みを生かした経営を推し進めていくことに変わりはありません。

しかし、市場低迷が長期化する状況下においては、強みをもう一段階レベルアップさせていくことが必要であると判断しております。中期経営計画の基本テーマの一つ「既存事業成長へのパラダイムシフト」は、既存事業（＝ソフトウェア開発と運用サービス）の対応分野を、より成長性が見込まれる分野へと置き換えていくことで、成長力を回復させていく、というものです。たとえば、今後も成長が見込まれる組み込みソフトウェア分野において、当期は車載用市場で大きく伸長させることができました。自動車の電装化・ソフト化が急速に進む中、エンジン、ハンドル、ギアなどあらゆる車載装置が電子制御されネットワーク化されており、当社はこうした分野の一翼を担っております。

また、「新事業領域への挑戦と革新」というテーマについて

は、クラウドソリューション事業の拡大を主軸とした成長戦略を推し進めております。積極的な推進体制を構築するべく「クラウドソリューション部」を新設したことで、クラウド関連売上は順調な伸びを示し、取り組みが加速しております。2010年9月にクラウド系のコミュニケーションツールである「Google Apps」の導入支援事業を開始し、2011年6月には当社パッケージ商品である「チケット for Windows」のクラウド版をリリースするなど、パッケージ関係での実績に加え、クラウドに関連したソフトウェア開発やネットワーク基盤構築などの業務も拡大しております。

3カ年中期経営計画の概要

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

■ 今後の成長に向けた重要ポイント

成長の基盤として、人間力の向上にまで目を向けた人材の育成と、今後のソリューション提供を見据えた次代のプラットフォームづくりを推し進めております。

今後の成長をより確かなものとしていくためには、成長の“基盤”づくりが不可欠であると考えております。中期経営計画の3つめのテーマである「事業を支える経営基盤のイノベーション」は、こうした認識に基づくものです。

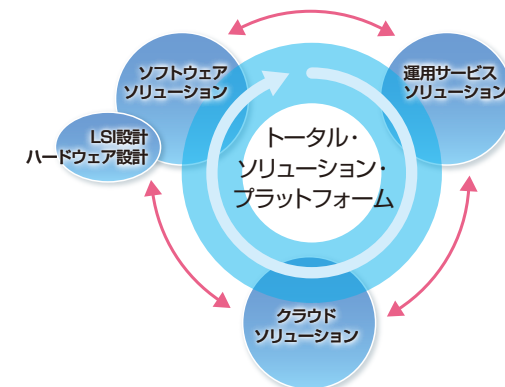
第一の“基盤”は、“人材”です。常に申し上げていることですが、当社が提供するサービスはすべて“人材”の上に成り立っております。そのため当社では、収益確保のための各種経費削減に全社をあげて取り組む一方で、教育費については「聖域」と位置づけ、一切削減を行わず、むしろ積極的な投資を継続しております。2010年10月に総務部内に新設した「人材開発グループ」では、2011年5月に全社横断的な人材開発委員会を発足しました。同委員会では、技術やスキルなどの向上だけでなく「顧客の信頼を勝ち取るための人間力向上」を目指して、資格認定や教育制度の見直しを進めております。

第二の“基盤”は、“プラットフォーム”です。当社は、情報サービス分野の全領域にわたって顧客のあらゆるニーズにスピーディかつ的確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。時代は今、クラウドコンピューティングに対するソリューション提供を強く求めています。当社は、クラウドが当たり前の技術インフラの一つとして普及するまでの間、クラウドへの特別の対応が求められることから、主軸の既存2事業（ソフトウェア開発と運用サービス）にクラウドを加えた3つの分類でトータル・ソリューションを提供する新たなプラッ

トフォームを再構築してまいります。

事業環境は今後も当面、厳しい状況で推移することが予想されますが、成長のための“基盤”づくりへの投資は、厳しい環境だからこそ、継続・強化していかなければなりません。競争力の高い“基盤”のもとで、当社は“攻めの営業”を展開し、一つひとつ業務を積み重ね、売上・利益を積み上げてまいります。厳しい時代にこそ当社の真価を発揮し、株主価値の向上を目指してまいります。

新たなトータル・ソリューション・プラットフォーム



「人材開発グループ」が目指す、 新たな人材像と将来展望



2010年10月、当社は総務部内に、人材育成の一層の強化を目的とした専任組織として「人材開発グループ」を設置しました。

この人材開発グループでは、「事業創造に挑戦し、積極的にチームを率先する『パイオニア型社員』」を、将来育成していくべき新たな人材像と位置づけました。

この人材像の実現に向けた第一歩として、2011年5月、人材開発グループが中心となって、全社横断的なプロジェクトチーム「人材開発委員会」を発足しました。同委員会では、「顧客の信頼を勝ち取るための人間力向上」を目指して、これを実現させるための新たな資格認定制度や教育制度を確立するべく、現状の制度について一から見直しを行っております。

自己行動力

実行力 / リーダーシップ / 探究心

問題解決力

論理的思考力 / 分析力 / 判断力

ビジネス力

企画力 / 顧客志向性 / 創造性

人間力

コミュニケーション力

会話力 / 読解力 / 情報処理能力

協調力

柔軟性 / 受容力 / 傾聴力

社会力

誠意・感謝 / ボランティア精神 / モラル・マナー

クラウドソリューション事業が着実な広がりを見せております。

2010年10月から、クラウドソリューションのサービス提供を本格化させた当社は、これまで培ってきた様々な技術分野においてクラウドの技術を取り入れた新たなサービスを、積極的に開発・提供しております。

■当社が展開する主なクラウドソリューションサービス

データセンターサービス	ASPサービス「Coma」
ユニットハウジングサービス	SaaS「チケット for Windows」クラウド版
リモート監視運用	携帯端末向けアプリケーション開発
Google Apps 導入支援	仮想化サービス
プライベートクラウド構築	など

「チケット for Windows」クラウド版を2011年6月にリリース!

各種イベントのチケットを販売するシステムとして長年ご好評をいただいております「チケット for Windows」において、新たにクラウド版をリリースしました。従来版はパッケージソフトとして販売しておりましたが、今回のクラウド版は、インターネットに繋がる環境を

お持ちの方ならどなたでも、月額使用料のみで、すぐにチケットのデザインから販売までをご自身で行うことが可能なサービスとなっております。

より高次の情報セキュリティ体制の構築を目指し、新たにISMSの認証を取得しました。

情報社会においては、あらゆる情報をパソコンなどの情報端末からインターネットを通じて簡単に検索・確認することが可能であると同時に、ホームページなどに掲載された情報の改ざん、ハードウェアやソフトウェアのトラブル、情報の漏えいなど、常に情報セキュリティの問題と背中合わせの状態にあります。

こうした状況の中、当社は従来、個人情報の安全な取扱いを行うための体制を構築・運用し、プライバシーマークを取得しておりました。

クラウドソリューション事業の拡大に伴って、より高次の情報セキュリティ体制の構築が不可欠であると判断し、2011年6月には、新たにISMSの認証を取得（登録組織は、当社クラウドソリューション部と技術部）しました。



クラウドソリューション部、技術部

*ISMSとは…

Information Security Management System (情報セキュリティマネジメントシステム)。個別の問題ごとの技術対策のほかに、組織のマネジメントとして自らのリスク評価に基づいて必要なセキュリティレベルを決め、プランを持ち、資源を配分してシステムを運用するもの。

営業概況

当期の営業概況

当期における国内経済は、一部には企業収益の改善が見られたものの、3月に発生した東日本大震災の影響や更なる円高の進行などにより、全般的に景気は足踏み状態のまま推移いたしました。

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依然として変わらず、案件自体の先送り、受注単価の引き下げなどにより、受注競争が益々激しさを増してまいりました。

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、新規顧客の開拓、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、前期より新たな潮流であるクラウドコンピューティング分野のサービス体制確立にも努めてまいりました。

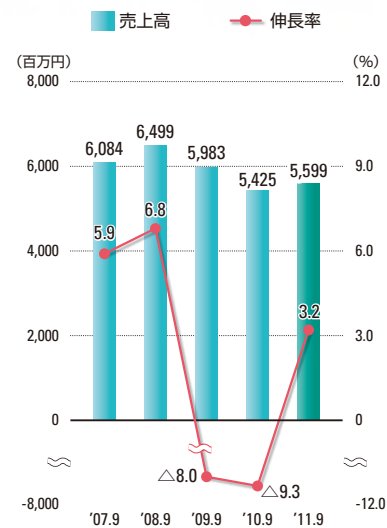
これらの結果、当期におきましては、情報・通信、金融の各業種向け案件などを中心に受注が堅調に推移し、売上高は5,599百万円(前期比3.2%増)、利益面におきましても、研究開発費など諸経費の増加がありましたが営業利益は272百万円(前期比9.1%増)となりました。また、経常利益は、助成金収入が発生しなかったことにより294百万円(前期比5.9%減)となりました。当期純利益につきましては、投資有価証券評価損及び資産除去債務会計基準の適用に伴う影響額などにより、140百万円(前期比14.8%減)となりました。

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月期も単体の数字を掲載しております。

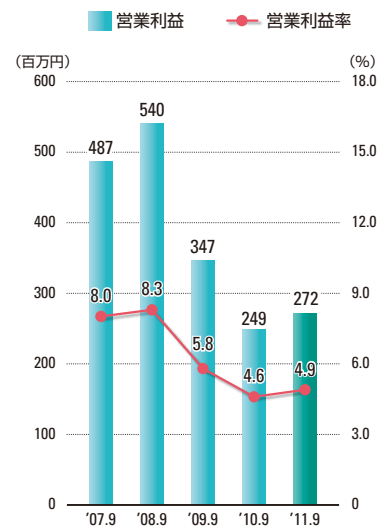
財務ハイライト

(単位: 百万円)	2007.9	2008.9	2009.9	2010.9	2011.9
売上高	6,084	6,499	5,983	5,425	5,599
売上高伸長率(%)	5.9	6.8	△ 8.0	△ 9.3	3.2
営業利益	487	540	347	249	272
売上高営業利益率(%)	8.0	8.3	5.8	4.6	4.9
経常利益	517	569	396	313	294
売上高経常利益率(%)	8.5	8.7	6.6	5.8	5.3
当期純利益	244	80	187	165	140
売上高当期純利益率(%)	4.0	1.2	3.1	3.0	2.5
総資産	3,814	4,137	3,928	3,990	4,071
ROA(総資産当期純利益率)(%)	6.6	2.0	4.6	4.2	3.5
純資産	2,514	2,502	2,627	2,696	2,767
ROE(自己資本当期純利益率)(%)	10.0	3.2	7.3	6.2	5.2

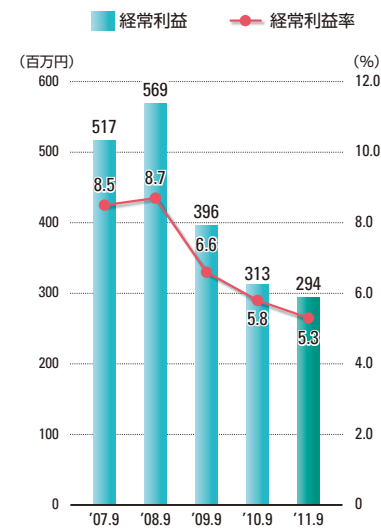
■ 売上高・伸長率



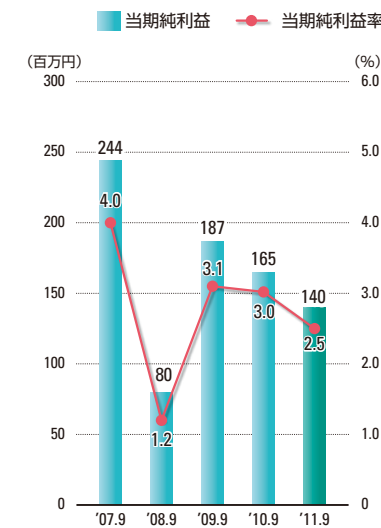
■ 営業利益・営業利益率



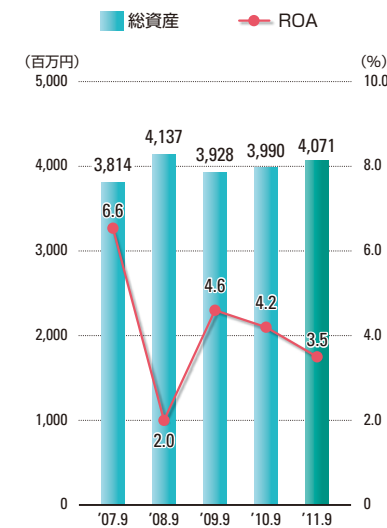
■ 経常利益・経常利益率



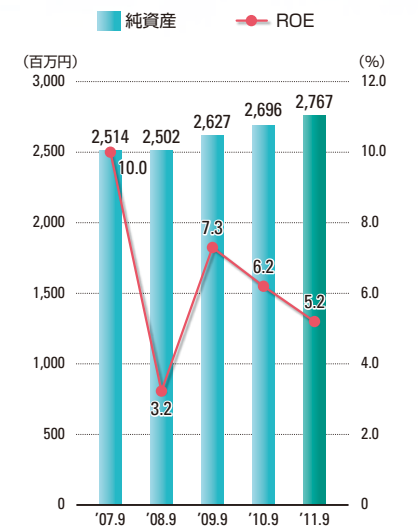
■ 当期純利益・当期純利益率



■ 総資産・ROA



■ 純資産・ROE



各事業部門の概要と当期の概況

ソフトウェア開発
2,363 百万円 構成比: 42.2%

ネットワークソリューション
645 百万円 構成比: 11.5%



システム運用
2,221 百万円 構成比: 39.7%

その他
368 百万円 構成比: 6.6%

注) 各事業部門の売上高は、事業部門間の内部売上高または振替高の調整を行う前の金額であり、構成比は、この合計(5,597百万円)に基づいて算出しております。

情報サービス業界は常に急速に変化・発展しており、現状の事業区分が実態と合わなくなってきております。インターネットなどの外部ネットワークと繋がっていない独立系のシステムが主流を占めていた時代から、現在ではネットワーク化されることが当たり前のオープン系システムの時代となり、加えて、ネットワーク上の他のシステムの活用も可能なクラウドコンピューティングの時代が到来しつつあります。

このような環境変化から、「ネットワークソリューション」と

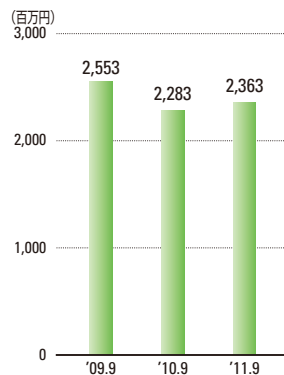
「システム運用」の両方にまたがる業務については「システム運用」の売上として計上しており、「ネットワークソリューション」の見かけの売上が今後低下していく傾向を示すこととなります。また、今後の成長戦略として「クラウド」への対応を積極化しておりますが、「クラウド」は全ての事業に係わるものであることから、事業区分として掲載することが困難です。

こうした状況をご理解いただいた上で、参考情報としてご覧ください。

■ ソフトウェア開発

■ 概要 幅広いお客様のニーズに対応して、業務システムや組み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。

■ 売上高の推移

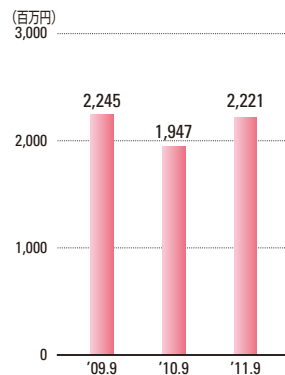


金融、情報業向けオープン・Web系システム開発及び、情報・通信業向け組み込み系システム開発の受注が増加したことなどにより、売上高は2,363百万円(前期比3.5%増)となりました。

■ システム運用

■ 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。

■ 売上高の推移

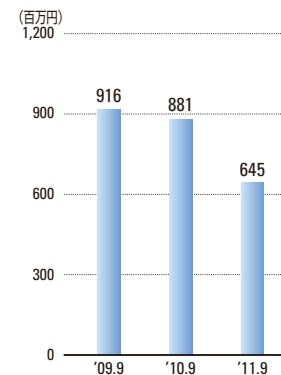


情報・通信、金融業向けのシステム運用管理及び、情報・通信業向けオペレーションの受注が増加したことなどにより、売上高は2,221百万円(前期比14.0%増)となりました。

■ ネットワークソリューション

■ 概要 「問題解決型のアプローチ」を基本に、お客様のネットワークの導入に当たり、セキュリティディフェンスなどの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。

■ 売上高の推移

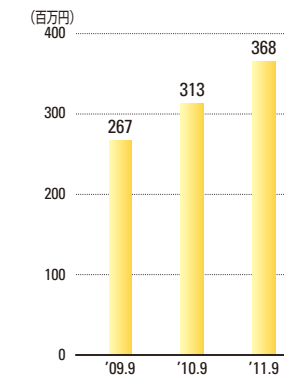


製造業向けネットワーク構築及び、金融、サービス業向け運用サービスの受注が減少したことなどにより、売上高は645百万円(前期比26.7%減)となりました。

■ その他

■ 概要 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。

■ 売上高の推移



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368百万円(前期比17.8%増)となりました。

財務諸表

貸借対照表

(単位:百万円)

	当期			前期		
	2011.9.30 現在	2010.9.30 現在	前期比増減	2011.9.30 現在	2010.9.30 現在	前期比増減
1 (資産の部)						
流動資産	2,798	2,783	14			
現金及び預金	1,543	1,511	31			
受取手形	2	—	2			
売掛金	871	870	0			
有価証券	150	150	0			
たな卸資産	10	21	△10			
前払費用	44	47	△3			
繰延税金資産	171	176	△4			
その他	3	4	△0			
2 固定資産	1,272	1,206	66			
有形固定資産	31	34	△3			
建物	14	17	△2			
工具、器具及び備品	13	14	△0			
土地	2	2	—			
無形固定資産	5	7	△1			
ソフトウェア	3	5	△1			
電話加入権	2	2	—			
投資その他の資産	1,235	1,164	70			
投資有価証券	776	679	97			
投資不動産	128	128	△0			
敷金及び保証金	50	72	△22			
保険積立金	112	105	6			
繰延税金資産	158	169	△11			
その他	16	15	1			
貸倒引当金	△6	△6	—			
3 資産合計	4,071	3,990	80			
(負債の部)						
流動負債	945	933	12			
買掛金	73	58	14			
未払金	337	333	3			
未払費用	45	45	△0			
未払法人税等	66	74	△8			
未払消費税等	41	32	8			
賞与引当金	357	364	△7			
役員賞与引当金	11	11	0			
その他	12	12	0			
固定負債	358	360	△2			
長期預り保証金	—	2	△2			
退職給付引当金	252	266	△14			
役員退職慰労引当金	100	90	9			
その他	5	0	4			
4 負債合計	1,303	1,294	9			
(純資産の部)						
株主資本	2,780	2,724	56			
資本金	407	407	—			
資本剰余金	397	397	—			
利益剰余金	1,993	1,936	56			
自己株式	△17	△17	—			
評価・換算差額等	△13	△28	14			
その他有価証券評価差額金	△13	△28	14			
5 純資産合計	2,767	2,696	71			
負債純資産合計	4,071	3,990	80			

1 流動資産

たな卸資産、繰延税金資産が減少した一方で、現金及び預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14百万円増加し2,798百万円となりました。

2 固定資産

敷金及び保証金、繰延税金資産が減少した一方で、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66百万円増加し1,272百万円となりました。

3 資産合計

流動資産、固定資産がともに増加したことから、当期末の資産合計は、前期末比80百万円増加し4,071百万円となりました。

4 負債合計

退職給付引当金の減少などにより固定負債が前期末比2百万円減少した一方で、買掛金の増加などにより流動負債が同12百万円増加したことから、当期末の負債合計は、同9百万円増加し1,303百万円となりました。

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などから、当期末の純資産合計は、前期末比71百万円増加し2,767百万円となりました。この結果、自己資本比率は、同0.4ポイント向上し68.0%となりました。

6 売上高

厳しい受注環境が続く中、顧客企業に密着した独自のビジネスモデルを積極的に展開した結果、「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3.2%増の5,599百万円となりました。

7 営業利益

研究開発費など諸経費の増加があったものの、増収効果に加え、要員稼働率を高い水準で維持したことなどから、営業利益は前期比9.1%増の272百万円となりました。

8 経常利益

前期と比べ助成金収入が発生しなかったことから、経常利益は前期比5.9%減の294百万円となりました。

9 当期純利益

投資有価証券評価損、資産除去債務会計基準の適用に伴う影響額などにより、当期純利益は前期比14.8%減の140百万円となりました。

損益計算書

(単位:百万円)

	当期		前期比増減
	2010.10.1~2011.9.30	2009.10.1~2010.9.30	
6 売上高	5,599	5,425	173
売上原価	4,690	4,567	123
売上総利益	908	857	50
販売費及び一般管理費	636	608	27
7 営業利益	272	249	22
営業外収益	26	64	△38
受取利息	0	0	△0
受取配当金	15	17	△2
保険事務手数料	—	2	△2
助成金収入	—	32	△32
受取賃貸料	5	6	△0
雑収入	—	5	△5
その他	4	—	4
営業外費用	4	1	2
投資不動産賃貸費用	1	1	0
複合金融商品評価損	2	—	2
雑損失	—	0	△0
その他	0	—	0
8 経常利益	294	313	△18
特別利益	14	34	△19
賞与引当金戻入額	12	13	△1
受取保険金	—	19	△19
その他	2	0	1
特別損失	48	64	△15
固定資産廃棄損	0	0	△0
特別退職金	—	19	△19
減損損失	—	36	△36
投資有価証券評価損	30	2	28
投資有価証券売却損	—	5	△5
資産除去債務会計基準の適用に伴う影響額	15	—	15
その他	2	—	2
税引前当期純利益	260	283	△22
法人税、住民税及び事業税	110	103	6
法人税等調整額	10	14	△4
法人税等合計	120	118	1
9 当期純利益	140	165	△24

財務諸表

要約キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	当期 2010.10.1~ 2011.9.30	前期 2009.10.1~ 2010.9.30	前期比 増減
I. 営業活動による キャッシュ・フロー	226	307	△ 81
II. 投資活動による キャッシュ・フロー	△ 109	207	△ 317
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)	31	431	△ 399
V. 現金及び現金同等物の 期首残高	1,661	1,230	431
VI. 現金及び現金同等物の 期末残高	1,693	1,661	31

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31百万円増加し1,693百万円となりました。主な内訳としては、営業活動によるキャッシュ・フローが税引前当期純利益などにより226百万円の収入、投資活動によるキャッシュ・フローが投資有価証券取得による支出などから109百万円の支出、財務活動によるキャッシュ・フローが配当金の支払いから84百万円の支出となりました。

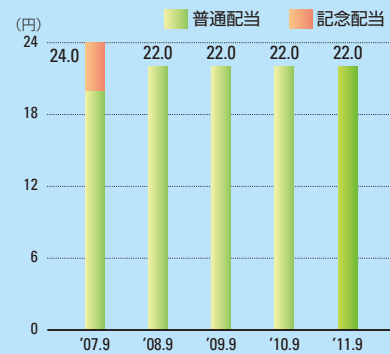
9

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



会社情報・株式情報 (2011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……………345名
 ソフトウェア開発部門……………371名
 管理部門……………52名
 合計……………768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

(2011年12月21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(テクニカル営業本部長)
 取締役 平戸 敬基(経営企画室長)
 取締役 吉田 明芳(ビジネス推進本部長)
 取締役 佐々木 宏(システム営業本部長)
 常勤監査役 川瀬 俊一
 監査役 関口 和正
 監査役 高橋 郁雄

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 …………… 991 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	355,019	9.27
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
山田 亨	87,775	2.29
須賀 明宏	86,625	2.26
関川 久美	75,000	1.96
小沢 庸司	70,981	1.85

(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

