

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レポート REPORT

2011年10月1日～2012年9月30日

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

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、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35期(2012年9月期)の決算を終了いたしました。前期に引き続き当期も、先行き不透明な経済環境の中、一般的に景気が足踏み状態のまま推移いたしました。

こうした経済情勢を反映し、当情報サービス業界では、依然として顧客企業の情報化投資に対する慎重姿勢が続き、企業間競争の激化から受注単価の引き下げなど、引き続き厳しい状況が続いております。

しかしながら当社は、当期において2期連続の増収および営業増益とすることができました。この業績をもたらした最大の要因は、中期経営計画の3つのテーマ「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」の追求が確実に進行でき、着実に成果を生み出してきているからであると評価しております。

次期(2013年9月期)は、3カ年の中期経営計画の最終年度です。取り組みの手を弛めることなく3カ年を貫徹し、成果の最大化を果たしてまいります。

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。

当期の概況と次期の見通し

経営課題を明確に見据え、着実に対応したことで、2期連続の増収および営業増益を果たしました。

事業環境は決して良好とは言えません。情報サービス業界は概して、リーマンショック以降、しっかりと足取りの回復を見せたことがまだ一度もないと言ってよいでしょう。

クラウドコンピューティングやスマートフォン、タブレット端末などの新技術の立ち上りによって、確かにソフトウェア開発やネットワーク関連の需要が拡大しておりますが、その一方で多くの企業は、システム運用にかける費用を圧縮するなど投資全体のバランス調整をしながら投資総額が膨らまないように努めている、といった状態にあります。つまり、企業の情報化投資に対する慎重姿勢は依然として続いていると言わざるを得ません。

そうした中で当期、2期連続の増収および営業増益を果たすことができたことは、十分に評価してよいと考えております。

増収要因としては、「ソフトウェア開発」、「システム運用」、「その他」の3つの事業部門すべてにおいて受注増となったためです。「ソフトウェア開発」では官公庁・自治体、製造業向け

の受注、「システム運用」では官公庁・自治体、金融・証券・保険、製造業向けの受注が、それぞれ増加しました。当社は様々な業界にわたる顧客基盤を有していることで非常に安定性の高い収益構造となっており、これが当期の増収の下支えとなっております。

また、営業増益の要因としては主に、技術者稼働率の向上がより一層進んだことを挙げることができます。2期前の最大の減益要因が技術者稼働率の悪化であったことから、前期にこの課題解決に積極的に取り組み、一定の成果をあげることができましたが、当期はさらにその成果の拡大に成功し、稼働状況をほぼ最大限の水準まで高めることができました。

国内景気はいまだ不透明な状況にあり、企業の情報化投資の本格的な回復には今しばらく時間を要することが予想されますが、当社は、中期経営計画を着実に推し進めることで、次期(2013年9月期)においても下表のとおり増収増益基調を維持できるものと見込んでおります。

当期業績の主なポイントと次期の見通し

当期の業績

- 売上高 58億92百万円 (前期比 5.2%増)
- 営業利益 3億24百万円 (前期比 19.0%増)
- 経常利益 3億53百万円 (前期比 20.1%増)
- 当期純利益 1億66百万円 (前期比 18.4%増)

主な事業の状況

- 「ソフトウェア開発」の売上高は25億20百万円(前期比6.6%増)
- 「システム運用」の売上高は29億61百万円(前期比3.3%増)

次期(2013年9月期)の業績見通し

- 売上高 62億56百万円 (前期比 6.2%増)
- 営業利益 3億52百万円 (前期比 8.7%増)
- 経常利益 3億71百万円 (前期比 4.9%増)
- 当期純利益 1億96百万円 (前期比 18.2%増)

社長メッセージ

中期経営計画の進捗状況 1

大きく変化してきた事業環境に的確に対応し、「仕事の取れる事業推進」体制づくりを進めております。

「仕事の取れる事業推進」というコンセプトで推し進めております3カ年の中期経営計画は、2013年9月期、いよいよ最終年度となります。

そもそもこのコンセプトを掲げた背景には、事業環境が大きく変化してきたことがあります。つまり、変化に対応した経営を行わなければ仕事を取っていけなくなる、という危機感を全社員で共有し、「仕事を取っていくためにはどうすればよいか」を社員一人ひとりが考え実行していくという意志の表明です。

かつて企業は情報インフラとして大型コンピュータを所有し、すべて自社自前のシステムを開発していましたが、技術の進歩によってインフラのダウンサイジングが急速に進み、UNIX系やWindowsのサーバーに置き換わり、これに伴ってシステムの作り方もかなり変わってきました。開発費のかかる自前のシステムから、パッケージを活用したカスタマイズなどの方法が増え、かつてのような大型案件の数が大幅に減少しております。今後は、中小型案件を確実に受注し、対応していける体制を作っていかなければなりません。

また、情報化投資の額を抑える方法として近年、オフショア（海外のパートナー会社を活用した開発）を求めお客様が徐々に増加しております。つまり、価格に対してより厳しい要求が増えてくることが予想されます。

こうした変化に対応して「仕事の取れる事業推進」を実現していくために、当社は様々な取り組みを行っておりますが、その中で最も重要視しているのは、部門の「個別最適」よりも会社全体の収益を高めるための「全体最適」を優先させ、これを追求するとい

う考え方です。たとえば、仕事の受注状況に合わせて部門を越えて人材を流動化させて稼働率を高める、お客様ニーズに対応するために必要な人材を部門を越えて招集する、お客様のご理解を得ながら人材のローテーションを行って新規案件への対応力を強化する、といったことです。当期も、こうしたきめ細かな管理を行うことで増収増益につなげることができたと思っております。

また、低価格要請への対応も視野に、オフショア開発の促進にも着手しております。既にベトナムのパートナー会社に開発案件を発注しておりますが、今後、海外パートナー会社数および発注件数を増やし、低価格に対応しながら適正な利益も確保できる体制を構築し、そうした種類の仕事の受注も増やしていきたいと考えております。

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

中期経営計画の進捗状況 2

人間力を重視した人材育成やシステム基盤の刷新など経営基盤のイノベーションも着々と進行しております。

中期経営計画において追求しております3つのテーマ（P3図を参照）についても、着実な取り組みが進んでおります。

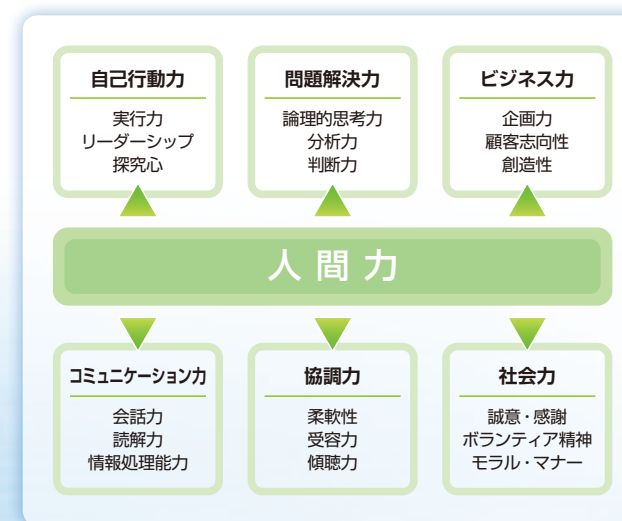
「新事業領域への挑戦と革新」についてはクラウド関連の売上増、「既存事業成長へのパラダイムシフト」については組込みソフトウェアの売上増となって、その成果が表れております（詳細はP5-6の特集記事を参照）。今後は、成果の出始めた事業の拡大に加え、その他の成長市場へのアプローチも積極化してまいります。その一つとして、新事業領域と既存事業領域にまたがる領域に大きなチャンスがあると考えております。近年、スマートフォン、タブレットなどの端末に加え、スマートシティ構想といった大規模な社会インフラのフィールドまで、幅広い分野で新技術が立ち上ってきておりますが、これらは、当社が長年培ってきたネットワーク構築技術・ノウハウの延長線上にある「次代のインフラ関連技術」とも言うべき新市場です。当社は今後、このインフラ関連技術の高度化と、それによる新市場拡大を積極的に推し進めてまいります。

そして、3つ目のテーマ「事業を支える経営基盤のイノベーション」については、人材基盤の強化に加え、自社システム基盤の刷新に着手しております。

人材基盤の強化については、2010年10月に「人材開発グループ」（総務部内）の設置、2011年5月に「人材開発委員会」（全社横断型）の発足など、体制整備を着々と進め、現在、社員の技術やスキルの上昇と人間力向上の両面からの教育を行っております。特に、「若手は将来の当社を担う重要な人材」との観点から、従来以上に予算を増やして若手育成に注力しております。

また、自社システム基盤の刷新については、2012年10月にプロジェクトを発足させ、2013年10月には新システムの稼働を計画しております。経理、販売管理、人事、給与などすべての基幹業務システムをERP*に置き換えます。ERPは、当社が追求している「全体最適」の考え方にも適合し、同時に社員の意識改革にもつながるものと考えております。すなわち、このシステム刷新を、社員一人ひとりが当社の売上を伸ばすための工夫や努力を自立的に行う企業体質に変えていくきっかけの一つにしていきたいと考えております。

* ERP: Enterprise Resource Planning (企業資源計画)。企業全体を経営資源の有効活用の観点から統合的に管理し、経営の効率化を図るための手法・概念、およびこれを実現するシステム。



特集

中期経営計画における戦略の推進が、組み込みソフトウェアとクラウド関連の業績伸長として実体化しております。

中期経営計画テーマ

既存事業成長への
パラダイムシフト

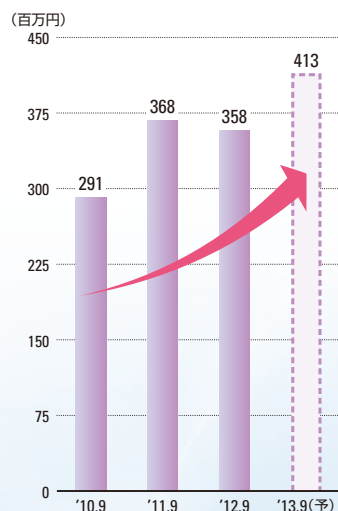
「組み込みソフトウェア」の伸長

「既存事業成長へのパラダイムシフト」というテーマは、既存事業の対応分野を、より成長性が見込まれる分野へ置き換えていくことで成長力を回復させていこう、というものです。

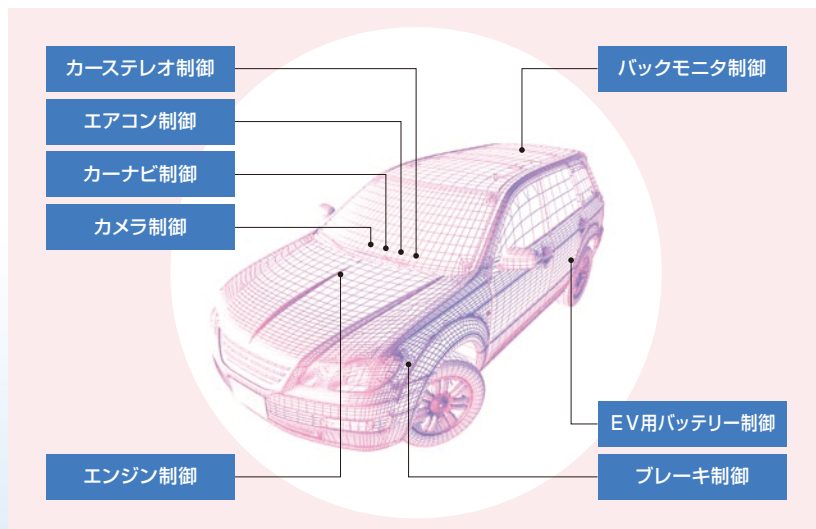
この取り組みにおいて現在、最も成果が表れているのが「組み込みソフトウェア」の分野です。電子機器・IT関連機器などには、様々な電子制御を行うための小さなコンピュータ(IC)が組み込まれています。このICに内蔵させるソフトウェアを「組み込みソフトウェア」と言いますが、今ではICを搭載していない機器は皆無と言ってよいほどの時代になっています。中でも、自動車は電装化が急速に進み、数十・数百とも言われるICが搭載されています。

当社は数年前から、システム開発の技術・ノウハウを活かして「組み込みソフトウェア」の分野における事業拡大の本格化に取り組んでおりますが、特に、市場の規模が大きくかつ成長性も高い車載用市場を中心に拡大を進めてきました。次期(2013年9月期)の売上高は4億13百万円と、3年で40%強の成長を見込んでおります。

「組み込みソフトウェア」の売上高の推移



○ 車載用市場における主な組み込みソフトウェア



中期経営計画テーマ

新事業領域への
挑戦と革新

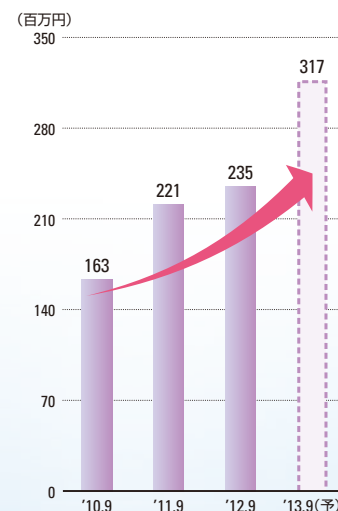
「クラウド関連」の伸長

「新事業領域への挑戦と革新」というテーマは、クラウドコンピューティング、スマートフォン、タブレットなどの新技術領域で見込まれる高い成長性を見据え、これらの領域において新たな収益部門を築いていこう、というものです。

その第一弾とも言うべき取り組みが、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の推進です。クラウドは現在、従来のシステムからクラウドを活用したものに置き換えるなど、急速な勢いで浸透が進んでおります。当社は、この急拡大する需要を取り込んでいくべく、2010年に「クラウドソリューション部」を立ち上げ、クラウド関連業務をここに集中させることでクラウド関連事業の積極的な拡大を推し進めております。

その結果、クラウド関連の売上高は2010年9月期の1億63百万円から、3年後の次期(2013年9月期)には3億17百万円と、約95%の成長を見込んでおります。現在は、パッケージ中心ですが、将来的にはシステム開発やネットワーク構築などでもクラウド対応を強化し、新たな売上上の創造を図ってまいります。

「クラウド関連」の売上高の推移

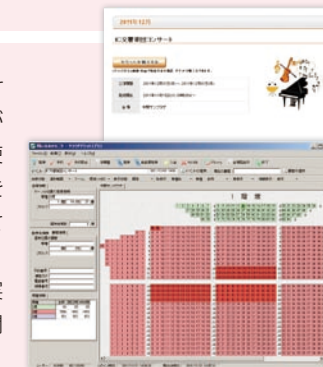


○ 当社が展開する主なクラウドソリューションサービス

- | | |
|------------------|-----------------------------|
| Google Apps 導入支援 | SaaS「チケット for Windows」クラウド版 |
| プライベートクラウド構築 | 携帯端末向けアプリケーション開発 |
| ASPサービス「Coma」 | 仮想化サービス |
- など

「チケット for Windows」クラウド版

2011年6月にリリースした「チケット for Windows」クラウド版は、インターネットがつながる環境をお持ちの方であればどこでも月額使用料のみでご利用いただけることもあり、好評をいただいております。対応可能な部隊がまだ小さいこともあり、多くの引き合いをいただきながら、そのすべてにお応えできない状況にあります。実績を積み重ね、パッケージ商品におけるクラウド関連分野の拡大を図ってまいります。



営業概況

当期の事業環境

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、海外景気の下振れなどによって景気が下押しされるリスクが存在しました。また、原子力災害への対応の長期化、さらにはデフレの影響などにより、全般的に景気は足踏み状態のまま推移いたしました。

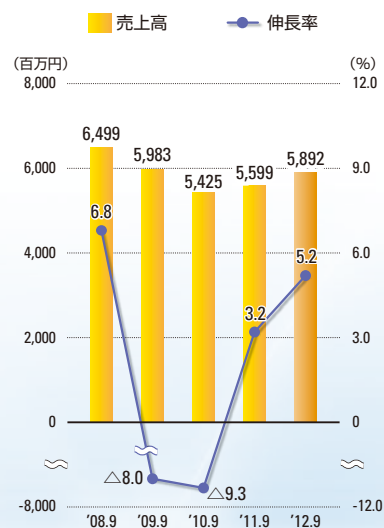
当社が属する情報サービス業界におきましては、顧客企業の情報化投資に対する慎重姿勢は依然として変わらぬ中、僅かながら需要の拡大が見えてまいりました。しかしながら企業間競争の激化による受注単価の引き下げなどは、引き続き厳しい状況が続いております。

当期の営業概況

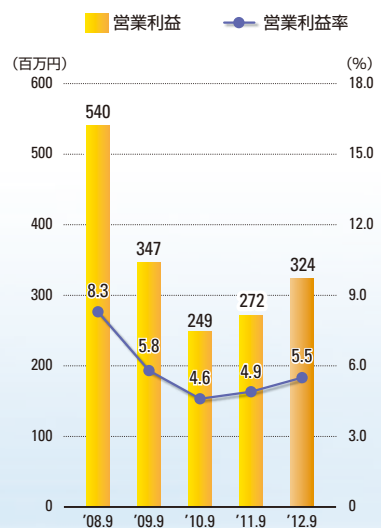
このような状況の中で当社は、顧客密着型ソリューションビジネスを主体としたサービス・技術の提供をさらに進め、新規顧客の開拓、クラウドコンピューティング部門のサービス体制の拡充を図り、技術者稼働率の向上に努めてまいりました。また、人材育成の推進、諸経費の削減にも努め、収益基盤の強化も図ってまいりました。

これらの結果、当期におきましては、金融・証券・保険、官公庁・自治体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5,892百万円(前期比5.2%増)、利益面におきましては、営業利益は324百万円(前期比19.0%増)、経常利益は353百万円(前期比20.1%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回復などにより、166百万円(前期比18.4%増)となりました。

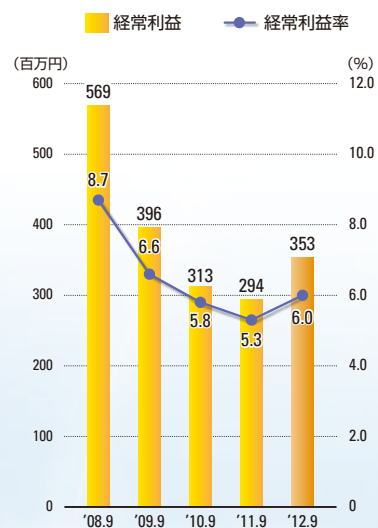
売上高・伸長率



営業利益・営業利益率



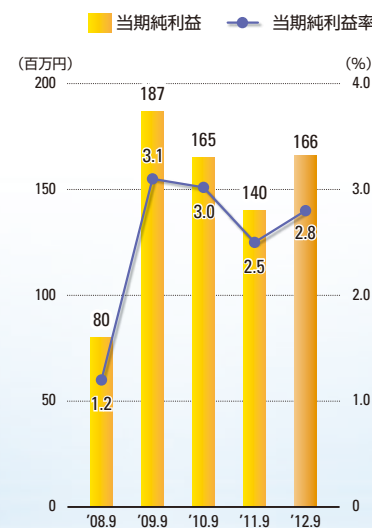
経常利益・経常利益率



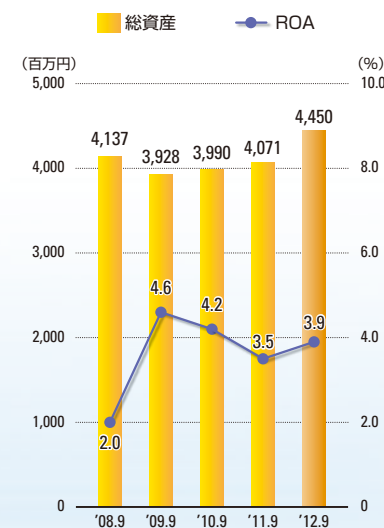
財務ハイライト

(単位: 百万円)	2008.9	2009.9	2010.9	2011.9	2012.9
売上高	6,499	5,983	5,425	5,599	5,892
売上高伸長率(%)	6.8	△ 8.0	△ 9.3	3.2	5.2
営業利益	540	347	249	272	324
売上高営業利益率(%)	8.3	5.8	4.6	4.9	5.5
経常利益	569	396	313	294	353
売上高経常利益率(%)	8.7	6.6	5.8	5.3	6.0
当期純利益	80	187	165	140	166
売上高当期純利益率(%)	1.2	3.1	3.0	2.5	2.8
総資産	4,137	3,928	3,990	4,071	4,450
ROA(総資産当期純利益率)(%)	2.0	4.6	4.2	3.5	3.9
純資産	2,502	2,627	2,696	2,767	2,908
ROE(自己資本当期純利益率)(%)	3.2	7.3	6.2	5.2	5.9

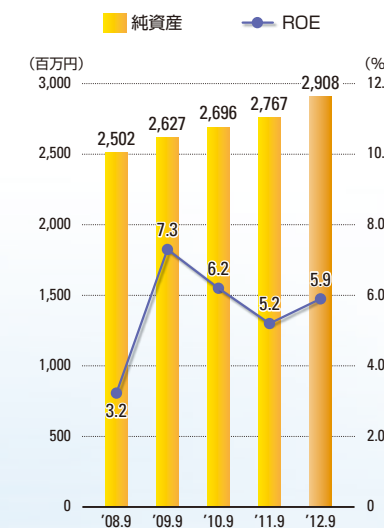
当期純利益・当期純利益率



総資産・ROA

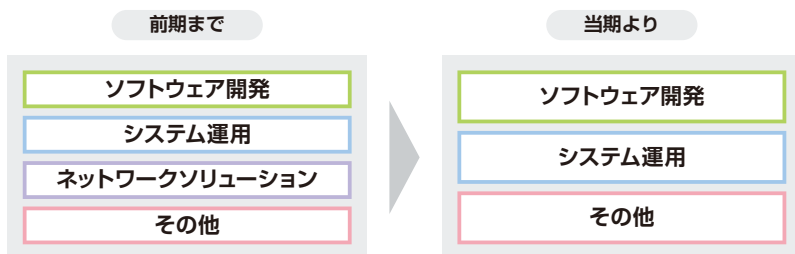


純資産・ROE



各事業部門の概要と当期の概況

セグメントの変更について



図の通り、前期までは4つのセグメントで開示しておりましたが、ネットワーク技術はすべてのセグメントにわたって発生する業務となり、独立したセグメントとして開示することが困難となってきたことから、当期より3つのセグメントで開示することといたしました。

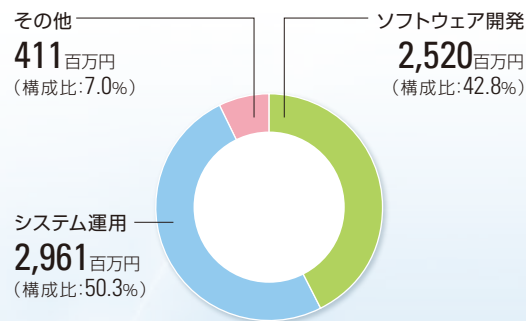
セグメント変更の背景

システム環境は今や、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が主流となり、さらにはクラウドコンピューティングの時代が到来しております。開示上のセグメントについては上記の通り「ネットワークソリューション」を割愛しましたが、事業戦略

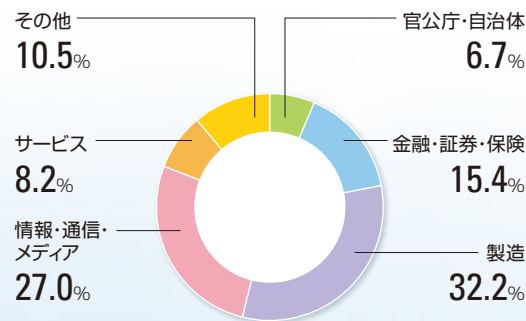
上は今後も重視し「インフラ関連技術」と捉えた事業拡大を推し進めております。また、「クラウドソリューション」については、新規拡大分野と捉えて専任部門を設けた事業拡大を図っており、「その他」に一括して売上計上しております。

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



注) 以下の数字は、セグメントの変更に伴って前期以前の数字を変更後の区分に組み替え、前年同期比も組み替え後の数値との比較となっております。

ソフトウェア開発

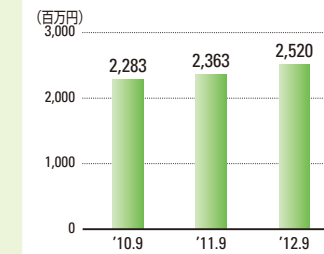
幅広いお客様のニーズに対応して、業務システムや組込み系システムの開発から、統合パッケージ導入支援、システム統合、さらには各社の事業に応じたソリューション対応まで広範囲にわたるフォローをしております。

○ 当期の概況



官公庁・自治体、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2,520百万円(前期比6.6%増)となりました。

○ 売上高の推移



システム運用

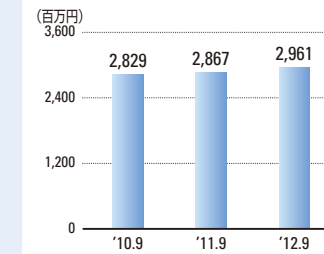
『24時間365日フルサポート』を基本に、主に顧客先常駐型のきめ細やかな対応により、システムの運用管理、マシンオペレーションサービス、さらに、ネットワーク構築における総合的なサポートを行っております。

○ 当期の概況



官公庁・自治体、金融・証券・保険、製造業向けのシステム運用管理の受注が増加したことなどにより、売上高は2,961百万円(前期比3.3%増)となりました。

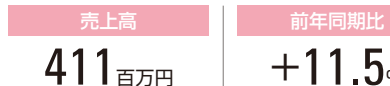
○ 売上高の推移



その他

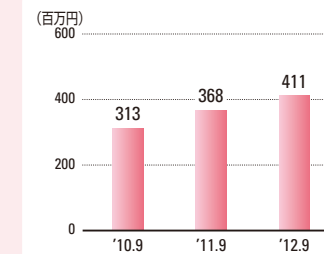
クラウドソリューション関連を含む、自社製パッケージソフトウェアの開発・販売、ハードウェアの設計、電子デバイスのテスト、パソコンのセットアップ作業、ヘルプデスクなどの業務を行っております。

○ 当期の概況



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411百万円(前期比11.5%増)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		
	2012.9.30 現在	2011.9.30 現在	前期比増減	2012.9.30 現在	2011.9.30 現在	前期比増減
(資産の部)						
1 ▶ 流動資産	2,965	2,798	167			
現金及び預金	1,613	1,543	70			
受取手形	—	2	△ 2			
売掛金	970	871	98			
有価証券	99	150	△ 50			
たな卸資産	53	10	42			
前払費用	42	44	△ 1			
繰延税金資産	182	171	10			
その他	4	3	0			
2 ▶ 固定資産	1,484	1,272	211			
有形固定資産	41	31	9			
建物	13	14	△ 1			
工具、器具及び備品	25	13	11			
土地	2	2	—			
無形固定資産	88	5	82			
ソフトウェア	86	3	82			
電話加入権	2	2	—			
投資その他の資産	1,354	1,235	118			
投資有価証券	951	776	175			
投資不動産	128	128	△ 0			
敷金及び保証金	46	50	△ 3			
保険積立金	118	112	6			
繰延税金資産	99	158	△ 59			
その他	16	16	0			
貸倒引当金	△ 6	△ 6	—			
3 ▶ 資産合計	4,450	4,071	379			
(負債の部)						
4 ▶ 流動負債	1,180	945	235			
買掛金	99	73	26			
未払金	393	337	56			
未払費用	53	45	7			
未払法人税等	115	66	49			
未払消費税等	63	41	22			
賞与引当金	391	357	33			
役員賞与引当金	15	11	4			
その他	49	12	36			
5 ▶ 固定負債	360	358	2			
退職給付引当金	245	252	△ 6			
役員退職慰労引当金	109	100	9			
その他	5	5	0			
4 ▶ 負債合計	1,541	1,303	238			
(純資産の部)						
5 ▶ 株主資本	2,863	2,780	82			
資本金	407	407	—			
資本剰余金	397	397	—			
利益剰余金	2,075	1,993	82			
自己株式	△ 17	△ 17	—			
評価・換算差額等	45	△ 13	58			
その他有価証券評価差額金	45	△ 13	58			
5 ▶ 純資産合計	2,908	2,767	141			
負債純資産合計	4,450	4,071	379			

1 ▶ 流動資産

有価証券が減少した一方で、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167百万円増加し2,965百万円となりました。

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211百万円増加し1,484百万円となりました。

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379百万円増加し4,450百万円となりました。

4 ▶ 負債合計

未払金、未払法人税等の増加などにより流動負債が前期末比235百万円増加し、役員退職慰労引当金の増加などにより固定負債が同2百万円増加したことから、当期末の負債合計は、同238百万円増加し1,541百万円となりました。

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141百万円増加し2,908百万円となりました。この結果、自己資本比率は、同2.6ポイント低下し65.4%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厳しい環境の中、顧客密着型ソリューションビジネスを主体に、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5.2%増の5,892百万円となりました。

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、諸経費の削減技術者稼働率の向上や諸経費の削減に努めた結果、営業利益は前期比19.0%増の324百万円となりました。

8 ▶ 経常利益

営業利益の増益に加え、受取配当金が増加したことなどから、経常利益は前期比20.1%増の353百万円となりました。

9 ▶ 当期純利益

投資有価証券評価損の回復などから、当期純利益は前期比18.4%増の166百万円となりました。

損益計算書

(単位: 百万円)

	当期		前期比増減
	2011.10.1~2012.9.30	2010.10.1~2011.9.30	
6 ▶ 売上高	5,892	5,599	293
売上原価	4,941	4,690	251
売上総利益	950	908	42
販売費及び一般管理費	626	636	△ 9
7 ▶ 営業利益	324	272	51
営業外収益	35	26	9
受取利息	0	0	△ 0
受取配当金	19	15	3
助成金収入	3	1	2
受取賃貸料	6	5	1
その他	5	3	2
営業外費用	6	4	1
投資不動産賃貸費用	1	1	△ 0
複合金融商品評価損	4	2	2
その他	0	0	△ 0
8 ▶ 経常利益	353	294	59
特別利益	—	14	△ 14
賞与引当金戻入額	—	12	△ 12
その他	—	2	△ 2
特別損失	9	48	△ 39
固定資産廃棄損	0	0	0
投資有価証券評価損	8	30	△ 21
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	344	260	83
法人税、住民税及び事業税	161	110	51
法人税等調整額	16	10	6
法人税等合計	178	120	58
9 ▶ 当期純利益	166	140	25

財務諸表

要約キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	当 期 2011.10.1~ 2012.9.30	前 期 2010.10.1~ 2011.9.30	前期比 増 減
I. 営業活動による キャッシュ・フロー	298	226	72
II. 投資活動による キャッシュ・フロー	△ 294	△ 109	△ 184
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)	△ 80	31	△ 112
V. 現金及び現金同等物の 期首残高	1,693	1,661	31
10 VI. 現金及び現金同等物の 期末残高	1,613	1,693	△ 80

10 現金及び現金同等物の期末残高

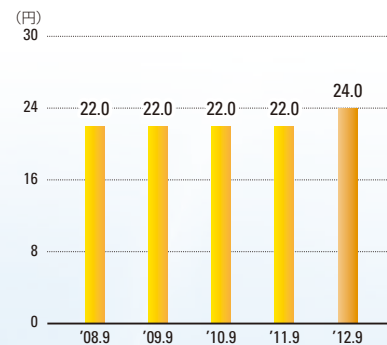
現金及び現金同等物の期末残高は、前期末比80百万円減少し1,613百万円となりました。主な内訳といたしましては、営業活動によるキャッシュ・フローが税引前当期純利益などにより298百万円の収入、投資活動によるキャッシュ・フローが投資有価証券の取得による支出などから294百万円の支出、財務活動によるキャッシュ・フローが配当金の支払いから84百万円の支出となりました。

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、前期より2円増額の1株24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 (2012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……………352名 ソフトウェア開発部門……………367名 管理部門……………54名 合計……………773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	〒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

(2012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	932 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	9.73
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	93,575	2.44
須賀 明宏	88,525	2.31
関川 久美	75,000	1.96
小沢 庸司	72,881	1.90

(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

