

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。

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

2016年10月1日～2017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**

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>

 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



東京JASDAQ上場



代表取締役社長 山田 亨

▶ 創業の思い

「情報社会の発展に創造性を以って社会に貢献する企業でありたい」

▶ 企業理念

- ▶ 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。

▶ 経営姿勢

あらゆるステークホルダーの皆様とともに発展し、持続的な経営成長を推し進め、企業価値の向上を目指します。

▶ 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、当期(2017年9月期)を初年度とする3カ年の新中期経営計画『Further Advance 2019』をスタートさせております。

当期は、成長戦略の一環として、新規事業を展開するための子会社「株式会社LOCOBEE」を設立しました。当期より決算のご報告は連結ベースとなっております。この成長投資の影響から、当期の連結営業利益は、単体の前期営業利益を下回りましたが、その一方で、基盤事業であるITソリューション事業の収益性が大幅に向上するなど、取り組みの成果が着実に上がっております。

株主の皆様への配当につきましては、当初予想を上方修正し、1株当たり普通配当28円と創立40周年記念配当4円の計32円(前期は26円)とさせていただきます。

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。

2017年12月

▶ 当期の概況

当期は、新規事業投資により減益となりましたが、基盤事業の収益性が大幅に向上しました。

当期は、連結決算初年度のため、同水準での前期比較はできませんが、単体前期との単純比較では増収ながら営業減益となりました。この主な要因は、新規事業投資によるものです。具体的には、ITサービス事業における成長戦略の一つとして立ち上げた連結子会社「株式会社LOCOBEE」への投資、その後の事業展開の遅れと戦略面での方向修正などにより、収益化に遅れが生じたためです。

一方、当初予想に対しては、売上高は下回ったものの利益面では大幅に上回る事ができました。この主な要因は、第一にプロジェクトの品質管理・監視体制の強化、第二に技術者の単価の見直しに努めたことによるものです。

第一の点について、当社では当期から、ITソリューション事業において「基盤事業の収益安定化」を重点課題として掲げ、プロジェクトの総合的な品質管理・監視体制の強化に取り組みました。具体的には新組織「PMO(プロジェクト・マネジメント・オフィス)」を新設し、プロジェクトの主要な会議に参加して“業務品質確保と収益確保の両立”を図る視点から監督・監視および改善指示を行いました。

たとえば、業務の正式受注に至る前の費用見積り段階で「見積り精査会議」を行っておりますが、見積金額の妥当性の検証や、プロジェクト体制の質や量などを総合的にチェックします。リスク判断を行い、お断りした案件もあります。

第二の点については、技術者不足が続く業界環境、派遣大手各社が単金アップに踏み切ったことなどが追い風となり、当社の契約内容改善の取り組みも、多くのお客様に受け入れていただくことができました。

当期業績の主なポイントと次期の見通し(連結)

当期の業績	主な事業の状況	次期(2018年9月期)の業績見通し
▶ 売上高 73億98百万円	▶ 「ソフトウェア開発」の売上高は 32億7百万円(前期比2.0%減)	▶ 売上高 77億51百万円(前期比4.8%増)
▶ 営業利益 3億43百万円	▶ 「システム運用」の売上高は 40億32百万円(前期比5.3%増)	▶ 営業利益 4億49百万円(前期比31.0%増)
▶ 経常利益 3億83百万円		▶ 経常利益 4億88百万円(前期比27.4%増)
▶ 当期純利益 2億6百万円		▶ 当期純利益 3億12百万円(前期比51.3%増)

次期(2018年9月期)の見通し

次期は、基盤事業の更なる収益性向上と、新規事業の早期収益化に努め、大幅増益を目指します。

次期の連結業績見通しは、当期実績に対して売上高が4.8%増、営業利益が31.0%増と、大幅な増益を予想しております。PMOを主体としたプロジェクト品質管理・監視の徹底により、収益確保に対する社員の意識も更に高まり、収益性が増していくものと期待しております。加えて、当期に取り組んだ契約内容の改善努力の効果が、次期には通期で収益へのプラス材料となります。

一方、当期は、業績面で足を引っ張る形となった新規事業の取り組みについて、次期は、できるだけ早い段階で収益化を図り、売上・利益に貢献できるビジネスとして育てていきたいと考えております。

今後の取り組み

ITサービス事業における新規事業創出の取り組みを、積極的に推し進めてまいります。

当社は現在、「ITソリューション事業」を基盤事業としており、中期経営計画では、同事業の“収益安定化”に向けた取り組みを推し進めております。これについては、前述の通り、新設したPMOを中心とした活動が大きな成果につながってきており、今後も成果を着実に積み上げてまいります。

一方、新たな挑戦を進めております「ITサービス事業」では、新規事業の積極的な立上げと収益化に取り組んでおります。2015年に提供を開始したチケットングサービス「チケットGATE」(大手プレイガイド「CNプレイガイド」との連携)は、収益を着実に積み上げ、利益に貢献しております。また、2016年にスタートを切った「LOCOBEE」

の取り組みでは、ターゲットを「ベトナム人」に絞ることで、早期収益化を実現していきたいと考えております(詳細はP13)。さらに、“既存技術の横展開”による新規事業創出の取り組みとして、従来からのサービスである「チケット for Windows」で培ってきた技術力を活かして、新しい市場・顧客に向けた新商品・サービスの開発にも注力しております。

これらの取り組みを、スピード感をもって推し進めるために、従来の機能分化型の組織から、本部制による“自己革新型組織”へと変更しました。“社内カンパニー制”に近い組織となったことで、業務効率の向上、自己責任に基づく執行、本部ごとの利益貢献状況の鮮明化など、推進力を高める上で多くのメリットが得られるものと期待しております。

執行役員制度を導入し、「創立40周年」のその先の成長に向け、機動力を高めてまいります。

当社は、2015年12月に、コーポレート・ガバナンス体制の更なる充実を図るべく、監査等委員会設置会社に移行しました。そしてこの度(2017年12月)、今後の成長戦略をより力強く推し進めていくための体制として、執行役員制度を導入しました。これにより、責任の明確化と機動力の強化が図られ、今後の成長加速に寄与するものと考えております。

2018年2月20日、当社は「創立40周年」を迎えます。株主の皆様をはじめとする、すべてのステークホルダーに、これまでの多大なるご支援を感謝申し上げます。今後も、“挑戦型の経営”を継続して追求し、長期経営目標「売上高100億円企業」を目指して“更に前進”し、皆様のご期待に応えてまいります。

2017.9 ▶ 2019.9

新中期経営計画
「Further Advance 2019」
の概要

長期経営目標

前中期経営計画に引き続き、“挑戦型の経営”の推進を継続し、「売上高100億円企業」を目指す。

目標とする経営指標

売上高経常利益率 **8%**

経営基本方針

基盤事業の収益安定化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 ITソリューション事業

基盤事業の収益安定化

- 1 一括請負案件のマネジメント力の強化
- 2 役務案件の収益管理体制の強化による不採算案件ゼロ化

2 ITサービス事業

成長投資による高収益事業の創出

- 1 自社保有技術を活かした「IT+サービス」の実現
- 2 社外リソースの積極活用(M&Aを含む)による早期での事業化と収益化の実現

3 挑戦型の経営基盤

新たな挑戦を支える基盤の構築

- 1 経営の見える化とスピード化
- 2 PDCAサイクルの全社浸透による「改善力」の強化

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。

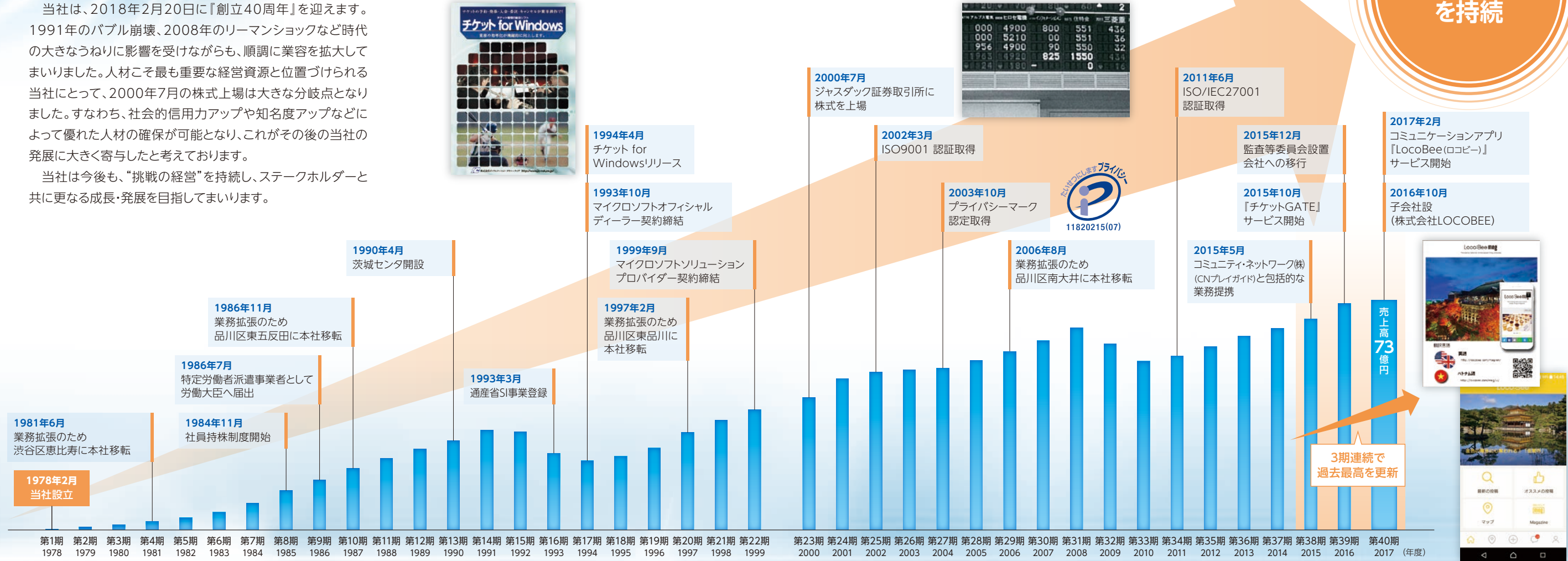
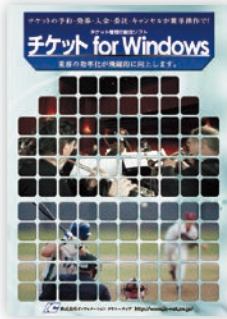
創立40周年。

インフォメーションクリエイティブは、常に 技術の進歩、時代の変化、
顧客のニーズに寄り添いながら、成長してま いました。



当社は、2018年2月20日に『創立40周年』を迎えます。1991年のバブル崩壊、2008年のリーマンショックなど時代の大きなうねりに影響を受けながらも、順調に業容を拡大してまいりました。人材こそ最も重要な経営資源と位置づけられる当社にとって、2000年7月の株式上場は大きな分岐点となりました。すなわち、社会的信用力アップや知名度アップなどによって優れた人材の確保が可能となり、これがその後の当社の発展に大きく寄与したと考えております。

当社は今後も、“挑戦の経営”を持続し、ステークホルダーと共に更なる成長・発展を目指してまいります。



1981年6月
業務拡張のため
渋谷区恵比寿に本社移転

1986年7月
特定労働者派遣事業者として
労働大臣へ届出

1986年11月
業務拡張のため
品川区東五反田に本社移転

1990年4月
茨城センタ開設

1993年3月
通産省SI事業登録

1997年2月
業務拡張のため
品川区東品川に
本社移転

1999年9月
マイクロソフトソリューション
プロバイダー契約締結

1993年10月
マイクロソフトオフィシャル
ディーラー契約締結

1994年4月
チケット for
Windowsリリース

2000年7月
ジャスダック証券取引所に
株式を上場

2002年3月
ISO9001 認証取得

2003年10月
プライバシーマーク
認定取得



2006年8月
業務拡張のため
品川区南大井に本社移転

2015年5月
コミュニティ・ネットワーク(株)
(CNプレイガイド)と包括的な
業務提携

2015年10月
『チケットGATE』
サービス開始

2015年12月
監査等委員会設置
会社への移行

2011年6月
ISO/IEC27001
認証取得

2017年2月
コミュニケーションアプリ
『LocoBee(ロコビー)』
サービス開始

2016年10月
子会社設
(株式会社LOCOBEE)



営業概況

注) 当期から連結財務諸表を作成しているため、前期との比較分析は行っていません。

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、穏やかな回復傾向にあります。しかしながら、アメリカの新政策の動向、イギリスのEU離脱問題の影響、主要新興国における経済成長の鈍化など、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、オリンピック開催に向けたサイバーセキュリティ対策への投資の増加、及び金融機関や企業の底堅い需要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。

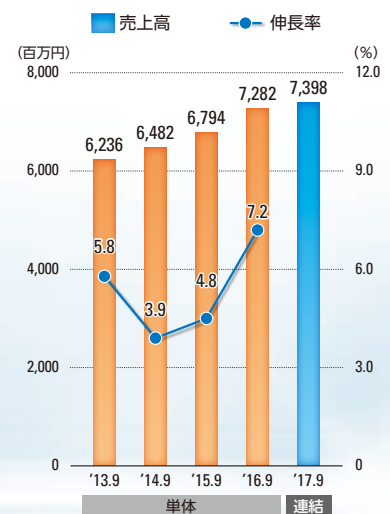
当期の営業概況

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の競争力を強化する」、「長期ビジョン現に向けた確かな一歩を踏み出す」、「新たな挑戦を支える管理基盤を構築する」の3つの基本方針のもと中期経営計画の達成に努めてまいりました。また、基本方針の1つ「長期ビジョン実現に向けた確かな一歩を踏み出す」の戦略である新たなサービスの創出として、連結子会社「株式会社LOCOBEE」による、インバウンド向けコミュニケーションアプリ「LocoBee(ロコビー)」のサービスを開始しました。これらの結果、当期におきましては、売上高は7,398百万円、利益につきましては、営業利益は343百万円、経常利益は383百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は206百万円となりました。

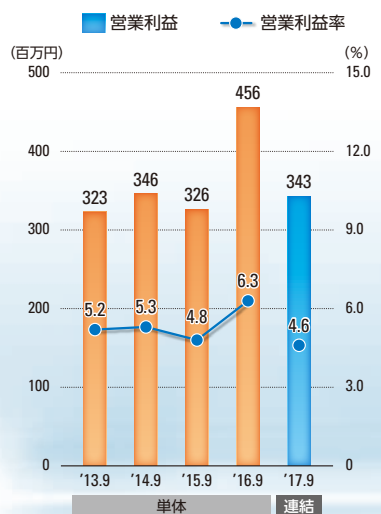
財務ハイライト

	単体				連結
	2013.9	2014.9	2015.9	2016.9	2017.9
(単位:百万円)					
売上高	6,236	6,482	6,794	7,282	7,398
売上高伸長率(%)	5.8	3.9	4.8	7.2	-
営業利益	323	346	326	456	343
売上高営業利益率(%)	5.2	5.3	4.8	6.3	4.6
経常利益	362	382	380	497	383
売上高経常利益率(%)	5.8	5.9	5.6	6.8	5.2
(親会社株主に帰属する)当期純利益	217	97	206	312	206
売上高当期純利益率(%)	3.5	1.5	3.0	4.3	2.8
総資産	4,554	4,915	5,074	5,811	6,133
ROA(総資産当期純利益率)(%)	4.8	2.0	4.1	5.4	3.4
純資産	3,180	3,330	3,476	3,897	3,998
ROE(自己資本当期純利益率)(%)	7.2	3.0	6.1	8.5	5.2

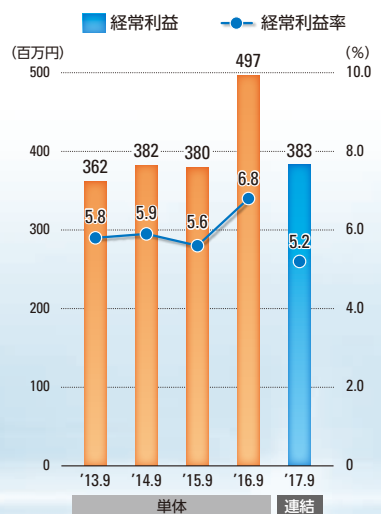
売上高・伸長率



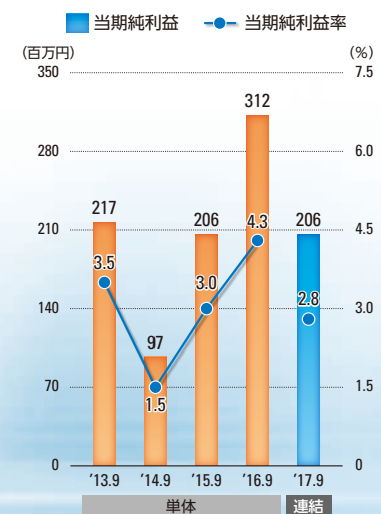
営業利益・営業利益率



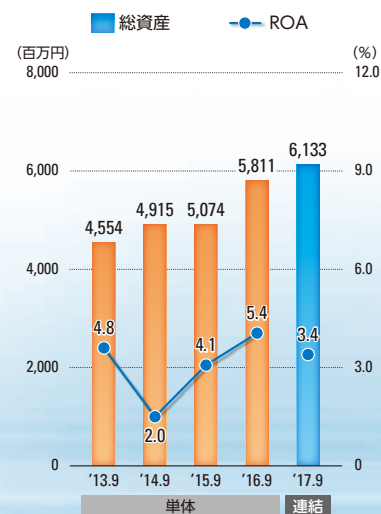
経常利益・経常利益率



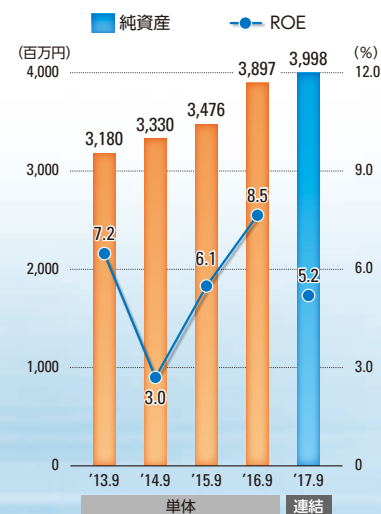
当期純利益・当期純利益率



総資産・ROA



純資産・ROE



各事業部門の概要と当期の概況

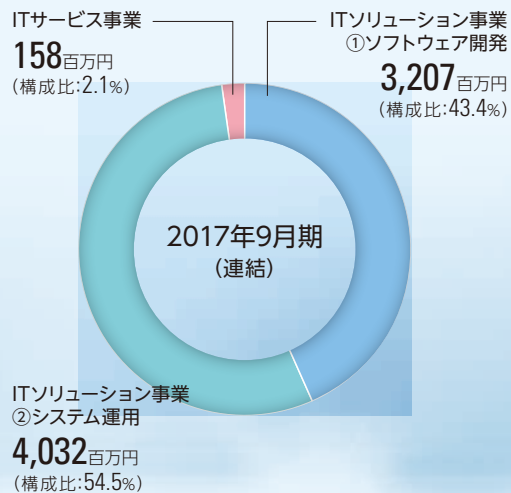
注) 当期から連結財務諸表を作成しているため、前期との比較分析は行っておりません。

セグメント別の売上高

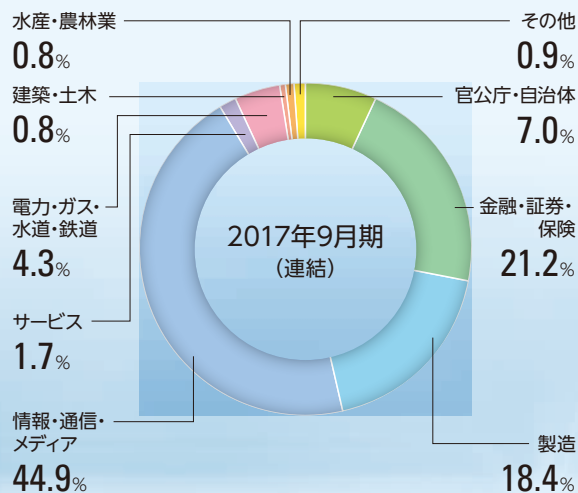
	単体		連結
	2015.9	2016.9	2017.9
(単位:百万円)			
ITソリューション事業 ①ソフトウェア開発	3,035	3,272	3,207
ITソリューション事業 ②システム運用	3,639	3,830	4,032
ITサービス事業	119	179	158
合計	6,794	7,282	7,398

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



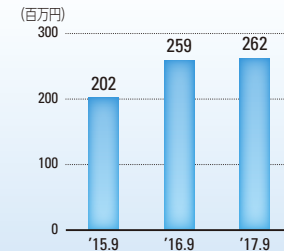
ITソリューション事業① ソフトウェア開発

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



情報・通信・メディア、金融・証券・保険等の受注が増加したことなどにより、売上高は3,207百万円、営業利益は262百万円となりました。

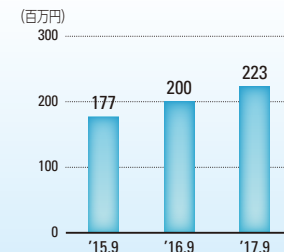
ITソリューション事業② システム運用

『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

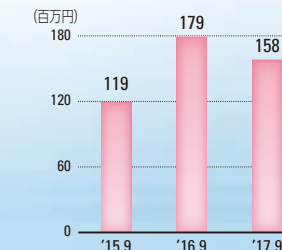


情報・通信・メディア、金融・証券・保険等の受注が増加したことなどにより、売上高は4,032百万円、営業利益は223百万円となりました。

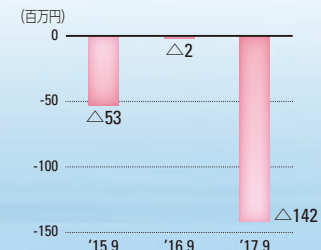
ITサービス事業

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



連結子会社「株式会社 LOCOBEE」による新規サービス開始の遅れやチケット系サービスの受注が横ばいに推移したことなどにより、売上高は158百万円、営業損失142百万円となりました。

注) 当期から連結財務諸表を作成しているため、前期との比較分析は行っていません。

▶ 要約貸借対照表

(単位:百万円)

	当期	前期		当期	前期
	2017.9.30現在	2016.9.30現在		2017.9.30現在	2016.9.30現在
(資産の部)			(負債の部)		
1 流動資産	4,154	4,016	流動負債	1,336	1,391
2 固定資産	1,978	1,794	固定負債	798	522
有形固定資産	17	15	4 負債合計	2,134	1,914
無形固定資産	61	89	(純資産の部)		
投資その他の資産	1,899	1,688	株主資本	3,437	3,329
3 資産合計	6,133	5,811	その他の包括利益累計額	561	567
			5 純資産合計	3,998	3,897
			負債純資産合計	6,133	5,811

1 流動資産

当期末の流動資産は、4,154百万円となりました。これは主に、現金及び預金2,716百万円および売掛金1,170百万円であります。

2 固定資産

当期末の固定資産は、1,978百万円となりました。これは主に、投資有価証券1,799百万円および保険積立金61百万円であります。

3 資産合計

当期末の資産合計は、6,133百万円となりました。

4 負債合計

当期末の負債合計は、2,134百万円となりました。流動負債が1,336百万円、固定負債が798百万円あります。

5 純資産合計

当期末の純資産合計は、3,998百万円となりました。これは主に利益剰余金2,649百万円およびその他有価証券評価差額金718百万円あります。この結果、自己資本比率は65.2%となりました。

6 売上高

ITソリューション事業においては、情報・通信・メディア、金融・証券・保険などの受注が増加し、ITサービス事業では、連結子会社「株式会社 LOCOBEE」による新規サービス開始の遅れやチケット系サービスの受注が横ばいに推移したことなどにより、売上高は7,398百万円となりました。

7 営業利益・経常利益

営業利益は343百万円、経常利益は383百万円となりました。

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206百万円となりました。

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、2,716百万円となりました。主な内訳といたしましては、営業活動によるキャッシュ・フローが税金等調整前当期純利益などにより250百万円の収入、投資活動によるキャッシュ・フローが無形固定資産の取得による支出、有形固定資産の取得による支出などにより2百万円の支出、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98百万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
	2016.10.1~ 2017.9.30	2015.10.1~ 2016.9.30
6 売上高	7,398	7,282
売上原価	6,103	6,101
売上総利益	1,295	1,180
販売費及び一般管理費	951	724
7 営業利益	343	456
営業外収益	40	40
営業外費用	0	0
7 経常利益	383	497
特別損失	31	0
税金等調整前当期純利益	352	497
8 (親会社株主に帰属する)当期純利益	206	312

▶ 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。

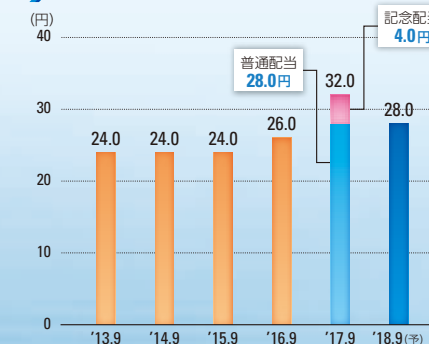
この方針に基づき、当期の利益配当金につきましては、普通配当28円に創立40周年記念配当として4円を加えた1株当たり合計32円とさせていただきます。また、次期の配当につきましては、期末配当を1株当たり28円を予定しております。

▶ 要約キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	当期	前期
	2016.10.1~ 2017.9.30	2015.10.1~ 2016.9.30
I. 営業活動による キャッシュ・フロー	250	545
II. 投資活動による キャッシュ・フロー	△2	△95
III. 財務活動による キャッシュ・フロー	△98	△91
IV. 現金及び現金同等物の 増減額(△は減少)	149	359
V. 現金及び現金同等物の 期首残高	2,567	2,207
9 VI. 現金及び現金同等物の 期末残高	2,716	2,567

▶ 1株当たりの配当金の推移



新サービス「LocoBee (ロコビー)」、新たな展開へ向け取り組みを加速

当社では、中期経営計画に基づく成長戦略の一つとして、ITサービス事業において「成長投資による高収益事業の創出」に取り組んでおります。その一環として、近年増加の一途を辿る外国人旅行者向けインターネットサービスの立上げを目的に、2016年10月に当社100%出資子会社「株式会社LOCOBEE」を設立し、翌2017年2月より新サービス「LocoBee」を開始しました。

約半年間のサービス運営を経て、当社は、「ベトナム人」に絞ったサービス体制の確立と強化を決断し、現在、「LocoBee」の展開は第2フェーズへと突入しております。

1 なぜベトナムか?

潜在的インバウンド需要の高さ

訪日ベトナム人数	留学生数	国内在留ベトナム人数
23.4万人 (前年比+26.1%)	5万人超 (国別で第2位)	20万人 (前年比+36.1%/国別で第4位)

※以上の数字はすべて2016年実績(日本政府観光局より)

その一方で、ベトナム語に対応した日本発のインバウンド向けアプリは、現在ほとんど存在しない

2 ベトナム人向けのサービス体制

2017年8月より
ベトナム語版
「LocoBee」公開

2018年1月(予定)
ベトナム語による
ウェブマガジン始動



地域密着型のサービスとして、「パソコン教室」や「ロボット教室」などの講座を実施する新たな拠点を開設

当社では、従来のBtoB(企業間取引)に加え、新たにBtoC(消費者向けサービス)の新規事業創出に取り組んでおります。その一環として、消費者との接点を持ち、消費者と直に触れ合うことで、今後のマーケティングに役立てることを目的に、2016年10月に東京都北区に「パソコン教室 駒込校」を開設しました。

同校では、地域の皆様を対象に、「パソコン教室」だけでなく、「ロボット教室」なども開講し、より幅広い層の方々からのご利用を目指しております。



パソコン教室 駒込校



ロボット教室

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	4億7千万円
従業員数	エンジニア部門 738名 スタッフ部門 64名 合計 802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	〒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

(2017年12月22日現在)

代表取締役 社長執行役員	山田 亨
取締役 上席執行役員	吉田 明芳
取締役 上席執行役員	齋藤 良二
取締役 執行役員	小林 信幸
取締役 執行役員	大代 一寿
取締役 監査等委員(社外)	藤田 稔
取締役 監査等委員	若林 博之
取締役 監査等委員(社外)	篠 三郎
執行役員	小川 真
執行役員	松田 勝己

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	1,359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	310,619	8.11
一般財団法人IC齋藤育英会	166,000	4.34
有限会社承	163,363	4.27
株式会社スカラ	125,000	3.26
史 海波	110,100	2.88
上野 正敏	104,000	2.72
須賀 明宏	95,425	2.49
山田 亨	93,975	2.45
水元 公仁	80,000	2.09
小沢 庸司	79,781	2.08

(注)持株比率は、自己株式(37,251株)を控除して計算しております。

株式分布状況

