

## 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レポート

ICレポート

2017年10月1日～2018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



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、現在、3カ年の中期経営計画『Further Advance 2019』を推し進めております。また、2018年2月20日、当社は「創立40周年」を迎えました。

こうした大きな節目を迎えた当期(2018年9月期)は、中計2年目の取り組みを積極的に推し進めた結果、基盤事業であるITソリューション事業において収益性が更に改善し、増収および大幅増益を果たすことができました。

株主の皆様への配当につきましては、こうした大幅な収益改善を受けて当初予想を上方修正し、1株当たり36円とさせていただきます(前期は記念配当4円を含む32円)。また、株式の流動性向上等を目的に、2018年10月1日付で1対2の割合で株式分割を実施させていただきました。

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。

2018年12月

#### 当期の概況

当期は、基盤事業において収益安定化策や新規顧客開拓の取り組み等が結実し、更なる収益改善へ。

当期の連結業績は、売上高が前期比5.5%の増収、営業利益が同32.6%の増益となりました。

増収の主な要因は、第一に、前期に引き続き既存顧客との契約内容の改善に取り組んだ結果、契約単金アップや赤字案件の改善等が着実に進んだこと、第二に、新規顧客獲得の取り組みが順調に成果を上げたことなどです。

なお、契約単金アップや赤字案件改善等により改善した収益は、企業理念の一つである「組織とともに成長を続ける社員に奉仕します。」のもと、当社社員の待遇改善に当てたため、売上高総利益につきましては前年と同程度となりました。

大幅増益となった主な要因は、第一に、ITソリューション事業の増収効果と利益改善の取り組み、第二に、ITサービ

ス事業における成長投資が一段落したこと(当期の投資額は前期の半分以下の水準まで低下)です。

#### 組織改革の概要と効果

組織としての高い“自立性”を持ち、人も組織も成長・発展し、イノベーションを生み出すような“自己革新型”の組織へ。

当期の増収増益の背景として、2017年10月1日付で行った組織改革が大きな力になったものと考えております。

前期までの組織では、すべての部門の営業活動を営業本部に一本化した、いわば“機能別組織”となっていました。こうした形態は、効率的な業務運営が期待される一方で、ともすると成長力に欠けた組織となりがちでした。そこで当期からは、各組織の“自立性”を高め、人も組織も成長・発展する“自己革新型組織”を目指しました。

具体的には、ソフトウェア開発やシステム運用等を担う

#### 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

■ 売上高	78億4百万円
■ 営業利益	4億55百万円
■ 経常利益	5億円
■ 親会社株主に帰属する当期純利益	3億45百万円

##### 主な事業の状況

■ 「ソフトウェア開発」の売上高は	33億90百万円(前期比5.7%増)
■ 「システム運用」の売上高は	42億59百万円(前期比5.6%増)

##### 次期(2019年9月期)の業績見通し

■ 売上高	81億62百万円(前期比4.6%増)
■ 営業利益	4億64百万円(前期比2.0%増)
■ 経常利益	5億7百万円(前期比1.5%増)
■ 親会社株主に帰属する当期純利益	3億42百万円(前期比0.8%減)

## 社長メッセージ

各現場部門の中に営業機能を移管し、いわば“製販一体の組織”、“社内カンパニー制”に近い組織を創り上げました。この結果、一括請負契約の受注額が大幅に増え、前期比16.2%増となりました。また、前述の通り、顧客との取引条件の改善を更に進めることができました。

また、新規顧客開拓については、新たに「事業戦略本部」を新設し、新規顧客開拓のみに集中して取り組む専門の営業部隊を編成しました。この結果、当期は成長力の高い多数の企業様との新たな取引をスタートさせることができました。当期だけで新規顧客売上高は507百万円となっております。

不採算案件や赤字プロジェクトの一扫を目指した組織や仕組みの創設により、ITソリューション事業の利益改善が大幅に進行。

ITソリューション事業では、より踏み込んだ“自己革新”の取り組みを前期から積み重ねております。

不採算顧客ゼロを目標に、営業赤字案件を定期的に抽出し、原因分析と対策方針を検討する仕組みを確立しました。これにより、重点対策対象顧客の57.1%で改善に成功しております。

また、PMO（プロジェクトマネジメント室）を新設し、見積の精査やプロジェクトの監視・支援の強化を図りました。これにより、当期の赤字プロジェクト発生率は、PMO設置前の水準（6%台）を大幅に下回る2%台となっております。

#### □ 今後の取り組み

従業員に対する譲渡制限付株式の付与なども加え、“挑戦型の経営基盤”の更なる強化を図り、企業価値の向上に邁進。

中期経営計画は次期（2019年9月期）に最終年度を迎えます。成長戦略の総仕上げに向け、引き続き“挑戦型の

経営”を推し進めてまいります。

ITソリューション事業では、前述の通り、大幅な利益改善が進み、中期経営計画における成長戦略が着実に成果を発揮しております。今後もこうした成果を積み上げ、より一層の収益安定化を図ってまいります。

ITサービス事業では、前期までの積極的な成長投資が未だ成果につながっていない状況にあります。そこで、戦略の練り直しを行い、昨年新設した連結子会社「株式会社 LOCOBEE」については、位置づけを「研究開発子会社」に変更し、今後じっくりと事業の育成に当たっていききたいと考えております。次に、ITサービス事業の主力製品である「チケット for Windows」については、より小さな投資でご利用いただけるWebサービス化製品から、大規模興行管理が必要なプロモーター向けまで、3種類の製品を相次いでリリースし、業界内で多くの反響を呼んでおります（詳細はP5-6参照）。更に、現在、次世代版の研究開発を

推し進めております。エンターテインメントを楽しむ消費者の意識や行動が大きく変化し、そうした消費者を捉えるためにチケットの販売方法も極めて多様化しています。次世代版は、そうした市場環境の変化に対応した新たな機能を備えたものとなっております。

3つめの成長戦略として位置づける「挑戦型の経営基盤」については、更なる強化に向け、2019年1月に従業員に対する譲渡制限付株式（1名につき1単元100株）の付与を行います。当社の従業員も、株主の皆様と一層の価値共有を進め、企業価値の持続的向上に全社を挙げて取り組んでまいりたいと思います。

引き続き、当社へのご期待とご支援をお願い申し上げます。

#### 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

- 一括請負案件のマネジメント力の強化
- 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

- 自社保有技術を活かした「IT+サービス」の実現
- 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

- 経営の見える化とスピード化
- 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。

## 特集：「チケット for Windows」事業活性化の取り組み

当社のITサービス事業の主力製品「チケット for Windows」における事業活性化に向け、  
新商品を相次いでリリース。多くの反響を呼んでいます。

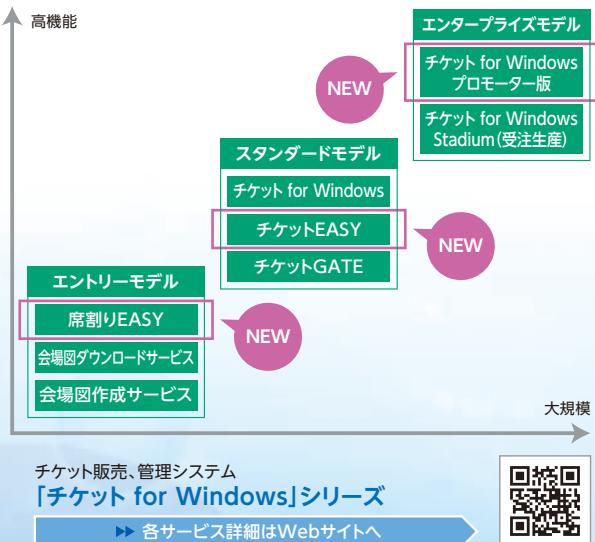
当社は、さまざまな業界ニーズに合致した自社製パッケージソフトウェアを開発・販売するなか、チケット業界に向けたチケットの販売・管理システムとして「チケット for Windows」を1994年4月にリリースしました。現在、当社のITサービス事業における主力製品となっております。

そしてこの度、加速するIT化や、多様な規模でのイベント開催などに対応するべく、新たに3つのシリーズをリリースしました。

#### 「チケット for Windows」の主な機能

- 施設・会場・イベントの登録から予約・発券・入金・委託などの販売管理
- 会員管理 ■ 会場図の作成 ■ エクセルとプレイガイドとの連携
- 各販売チャネルの販売実績を座席表(エクセルデータ)へ連携

#### 「チケット for Windows」製品一覧



## 2018年5月サービス開始

お役立ち  
機能を  
製品化!

## Web自動配席サービス

## 「席割りEASY」

これまで「チケット for Windows」のお役立ち機能としてサービスを提供してきました、事業主・興行主様より好評の「自動配席サービス」を、「席割りEASY」として製品化し、2018年5月よりサービスを開始しました。販売済データを自動処理で座席図に反映できるため、大中規模のライブやコンサートの膨大な座席データ処理に役立ちます。

## ■ 製品化の背景

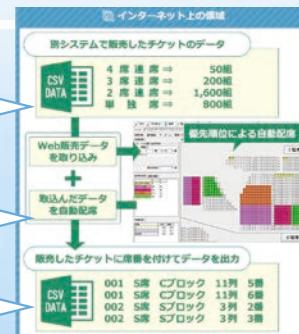
近年、アーティストやアイドルを始めとしたライブ・コンサートが盛んになり、ドームやスタジアム、アリーナなどのオンラインチケット販売が増加しています。一方で、業界各社のイベントご担当者様は、チケットの座席の配席作業に追われ、イベント間際になってお客様クレームが生じるなど、座席確定の手配が大きな課題となっております。同製品は、そんな課題解決に向けた製品です。

## ■ 製品化のメリット

チケットシステム「チケット for Windows」の導入は不要。インターネット上で行える、Webサービス

スポット的なニーズや規模に関わらず気軽に採用可能

小さな投資でも業務改善に貢献



## 2018年6月サービス開始

チケット  
ソフトの  
進化版!

## ASP票券管理システム

## 「チケットEASY」

「チケット for Windows」をインターネット経由でご利用いただけるWebサービスです。主要機能の座席図管理やイベント予約、販売、顧客管理までを気軽にご体感いただけるようになりました。イベント運営の中枢となる座席管理とチケット販売管理をデータとして登録し一元管理できるため、規模に関わらずライブやコンサート業務にお役立ていただけます。

## ■ 製品化の背景

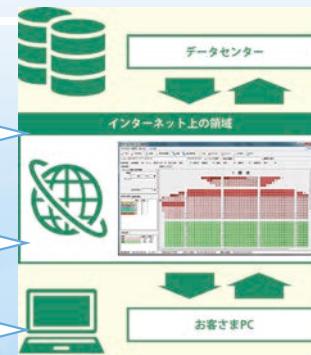
近年、ライブ・コンサートのチケットはインターネット販売が主流となり、さまざまなチャネルで購入者に販売されるようになりました。一方、主催者やイベント管理者はチャネルが多様化しているにも関わらず、高額な初期投資が壁となり、すべての事業者がシステム化を進められる状況にはありませんでした。そんな状況の打開策に一石を投じたのが同製品です。

## ■ 製品化のメリット

Webサービス化したことでシステム導入にかかる高額負担なしで、インターネット経由でご利用可能

さらに多くの事業主様ニーズへ規模を問わず手軽に採用いただくことが可能

さまざまなシーンで貢献する事が可能



## 2018年6月サービス開始

大規模  
興行向け!

## プロモーター版票券管理

## 「チケット for Windows Pro」

スタンダードモデルの「チケット for Windows」をベースに、大規模興行管理に必要な外部委託販売での売止め、販売済み、配券履歴など管理業務を充実させたプロモーター向けのシステムです。これまでのノウハウを余すことなく投入し事業者様の業務を強力にサポートします。

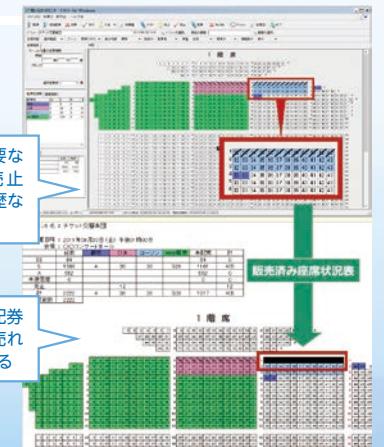
## ■ 製品化のねらい

大規模な興行を取り扱う事業主様向けにも、当社が蓄積してきたノウハウを詰め込んだ「チケット for Windows Pro」を開発することにより、質の高い業務への改革に貢献する。

## ■ 製品化のメリット

大規模興行管理に必要な外部委託販売での売止め、販売済み、配券履歴など管理業務を充実

外部のプレイガイドへ配券している座席のうち、売れた座席情報が確認できる



# 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、米国の金融政策の動向や欧州・東アジア等における地政学的リスクの高まりなど、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

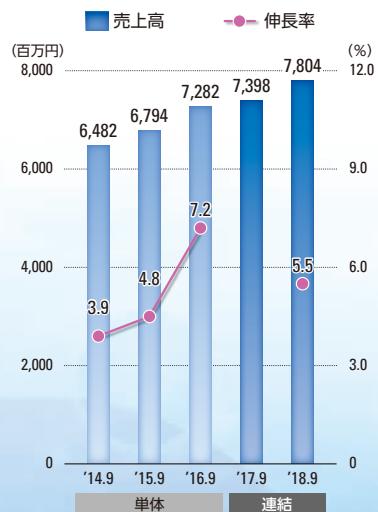
このような状況の中で当社グループは、顧客密着型ソリューションビジネスを主体としたサービス・技術の提供を進めるとともに、生産性向上に向けた取り組みにより収益基盤を強化し、更なる事業の成長を図ってまいりました。

これらの結果、当期におきましては、売上高は7,804百万円(前期比5.5%増)となりました。また、利益につきましては、営業利益は455百万円(前期比32.6%増)、経常利益は500百万円(前期比30.4%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は345百万円(前期比66.9%増)となりました。

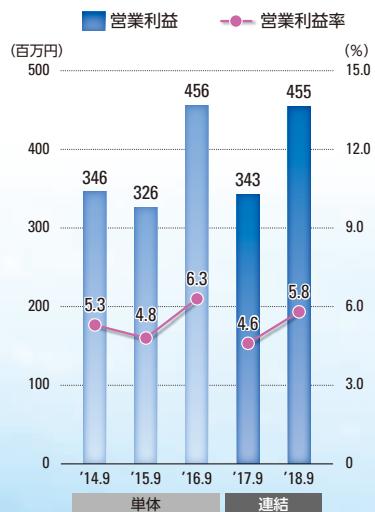
# 財務ハイライト

	単体			連結	
	2014.9	2015.9	2016.9	2017.9	2018.9
(単位:百万円)					
売上高	6,482	6,794	7,282	7,398	7,804
売上高伸長率(%)	3.9	4.8	7.2	-	5.5
営業利益	346	326	456	343	455
売上高営業利益率(%)	5.3	4.8	6.3	4.6	5.8
経常利益	382	380	497	383	500
売上高経常利益率(%)	5.9	5.6	6.8	5.2	6.4
(親会社株主に帰属する)当期純利益	97	206	312	206	345
売上高当期純利益率(%)	1.5	3.0	4.3	2.8	4.4
総資産	4,915	5,074	5,811	6,133	6,893
ROA(総資産当期純利益率)(%)	2.0	4.1	5.4	3.4	5.9
純資産	3,330	3,476	3,897	3,998	4,449
ROE(自己資本当期純利益率)(%)	3.0	6.1	8.5	5.2	8.2

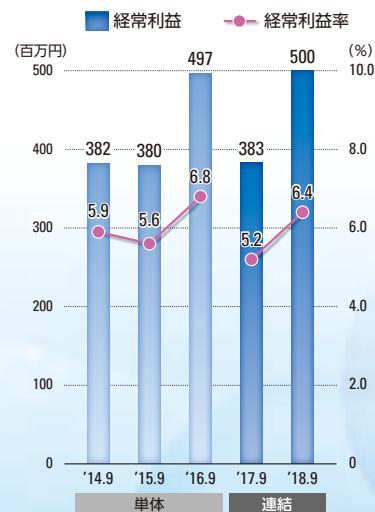
売上高・伸長率



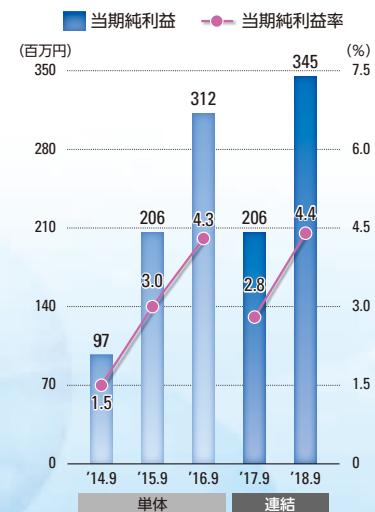
営業利益・営業利益率



経常利益・経常利益率



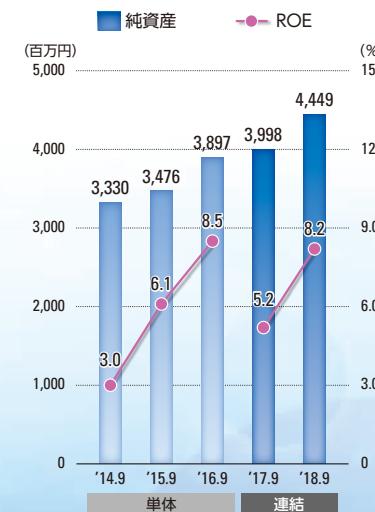
当期純利益・当期純利益率



総資産・ROA



純資産・ROE



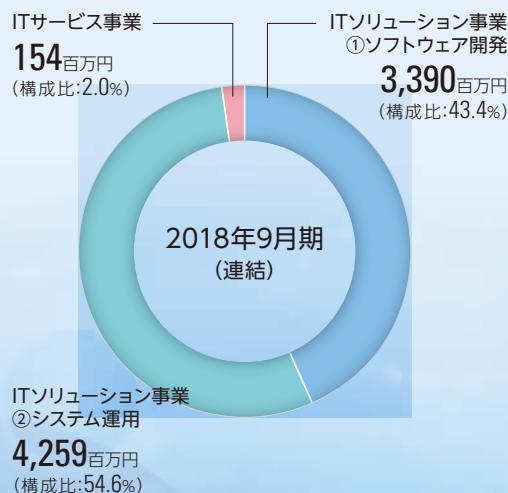
# 各事業部門の概要と当期の概況

## セグメント別の売上高

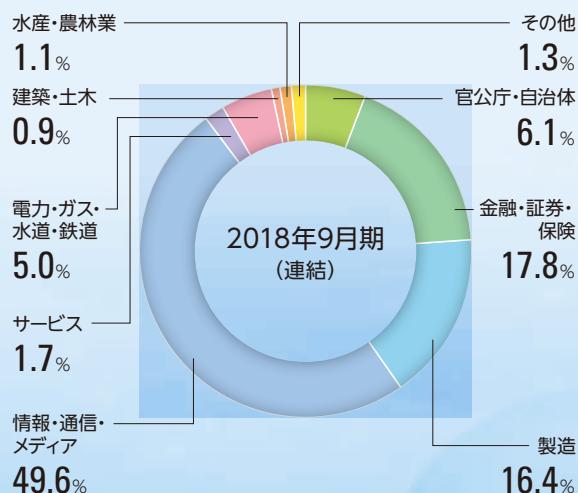
	単体	連結	
	2016.9	2017.9	2018.9
(単位:百万円)	2016.9	2017.9	2018.9
ITソリューション事業 ①ソフトウェア開発	3,272	3,207	3,390
ITソリューション事業 ②システム運用	3,830	4,032	4,259
ITサービス事業	179	158	154
合計	7,282	7,398	7,804

## 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、電力・ガス・水道・鉄道の受注が増加したことなどにより、売上高は3,390百万円(前期5.7%増)、営業利益は317百万円(前期21.0%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



情報・通信・メディア、電力・ガス・水道・鉄道の受注が増加したことなどにより、売上高は4,259百万円(前期比5.6%増)、営業利益は207百万円(前期比7.2%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



チケットソフトウェア関連のカスタマイズ作業の受注やシステム利用料収入が減少したことなどにより、売上高は154百万円(前期比2.5%減)となりました。

## 要約貸借対照表

(単位:百万円)

	当期		前期	
	2018.9.30現在	2017.9.30現在	2018.9.30現在	2017.9.30現在
(資産の部)			(負債の部)	
1 ▶ 流動資産	4,699	4,154	流動負債	1,623
2 ▶ 固定資産	2,194	1,978	固定負債	821
有形固定資産	15	17	4 ▶ 負債合計	2,444
無形固定資産	36	61	(純資産の部)	
投資その他の資産	2,142	1,899	株主資本	3,659
3 ▶ 資産合計	6,893	6,133	その他の包括利益累計額	789
			5 ▶ 純資産合計	4,449
			負債純資産合計	6,893
				6,133

## 1 ▶ 流動資産

現金及び預金、受取手形及び売掛金が増加したことから、当期末の流動資産は、前期末比545百万円増加し、4,699百万円となりました。

## 2 ▶ 固定資産

投資有価証券、ソフトウェア仮勘定が増加したことから、当期末の固定資産は、前期末比215百万円増加し、2,194百万円となりました。

## 3 ▶ 資産合計

固定資産、流動資産ともに増加したことから、当期末の資産合計は、前期末比760百万円増加し、6,893百万円となりました。

## 4 ▶ 負債合計

賞与引当金、未払法人税等の増加などにより流動負債が前期末比286百万円増加、繰延税金負債の増加及び役員退職慰労引当金の減少などにより固定負債が同23百万円増加したことから、当期末の負債合計は、同310百万円増加し、2,444百万円となりました。

## 5 ▶ 純資産合計

利益剰余金、その他有価証券評価差額金が増加したことにより、当期末の純資産合計は、前期末比450百万円増加し、4,449百万円となりました。この結果、自己資本比率は64.5%となりました。

## 6 ▶ 売上高

ITサービス事業はチケットソフトウェア関連のカスタマイズ作業の受注やシステム利用料収入が減少した一方で、ITソリューション事業は堅調に受注が増加したことから、売上高は前期比5.5%増の7,804百万円となりました。

## 7 ▶ 営業利益・経常利益

販管費の圧縮などにより、営業利益は前期比32.6%増の455百万円、経常利益は同30.4%増の500百万円となりました。

## 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66.9%増の345百万円となりました。

## 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416百万円増加し3,133百万円となりました。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546百万円の収入、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、投資有価証券の取得による支出などにより8百万円の支出、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121百万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	
	2017.10.1~ 2018.9.30	2016.10.1~ 2017.9.30	2017.10.1~ 2018.9.30	2016.10.1~ 2017.9.30
6 ▶ 売上高	7,804	7,398	売上原価	6,503
売上原価	6,503	6,103	売上総利益	1,300
売上総利益	1,300	1,295	販売費及び一般管理費	845
販売費及び一般管理費	845	951	7 ▶ 営業利益	455
7 ▶ 営業利益	455	343	営業外収益	45
営業外収益	45	40	営業外費用	0
営業外費用	0	0	7 ▶ 経常利益	500
7 ▶ 経常利益	500	383	特別損失	10
特別損失	10	31	税金等調整前当期純利益	489
税金等調整前当期純利益	489	352	8 ▶ 親会社株主に帰属する当期純利益	345
8 ▶ 親会社株主に帰属する当期純利益	345	206		206

## 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28円に8円増配し、1株当たり36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18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、次期の年間配当予想18円は、株式分割前の基準で換算すると36円となり、当期配当から実質的な変更はありません。

## 要約キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	当期		前期	
	2017.10.1~ 2018.9.30	2016.10.1~ 2017.9.30	2017.10.1~ 2018.9.30	2016.10.1~ 2017.9.30
営業活動による キャッシュ・フロー	546	250	投資活動による キャッシュ・フロー	△ 8
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 8	△ 2	財務活動による キャッシュ・フロー	△ 121
財務活動による キャッシュ・フロー	△ 121	△ 98	現金及び現金同等物の 増減額(△は減少)	416
現金及び現金同等物の 増減額(△は減少)	416	149	現金及び現金同等物の 期首残高	2,716
現金及び現金同等物の 期首残高	2,716	2,567	9 ▶ 現金及び現金同等物の 期末残高	3,133
9 ▶ 現金及び現金同等物の 期末残高	3,133	2,716		2,716

## 1株当たりの配当金の推移



TOPIC

1

## チケット関連サービスの売上拡大に向け、次世代システムを研究開発中

当社が「チケット for Windows」を開発しサービスを開始してから24年が経過します。この間、エンターテインメント業界を取り巻く市場環境は大きく変化してきました。消費者ニーズや価値観の多様化を背景に、チケットの売られ方や買われ方も多様化し、これまでの方法ではチケットの販売が難しい時代が訪れてきました。そこで当社は、これまでの実績・ノウハウ・経験を活かしつつ、新たな市場環境にマッチした次世代チケットシステムの開発を決意し、現在研究開発中です。

同システムは、SNSと連携し、購入・発券から当日の入場までをスマートフォン1つで行うことを可能とするなど、新たな消費者行動やニーズに対応した、さまざまな新機能・新サービスを盛り込んでいます。他社に対する差別的優位性の高いサービスを実現し、チケット業界の一翼を担うシステムの構築を目指してまいります。

### チケット市場



※1 ACPC: 一般社団法人 コンサートプロモーターズ協会 ※2 音制連: 一般社団法人 日本音楽制作者連盟 ※3 音事協: 一般社団法人 日本音楽事業者協会

TOPIC

2

## 株式分割を実施

投資単位あたりの金額引下げ及び株式の流動性向上により、より投資しやすい環境を整え、投資家層の拡大を図る事を目的として、株式分割を実施いたしました。

### 分割方法 普通株式1:2株

2018年9月30日(日)を基準日(当日は株主名簿管理人の休業日につき、実質的には2018年9月28日(金))として、最終の株主名簿に記録された株主の所有普通株式1株につき、2株の割合をもって分割いたしました。

### 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 ..... 725名 スタッフ部門 ..... 63名 合計 ..... 788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

(2018年12月21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	若林 博之
取締役 監査等委員(社外)	藤田 稔
取締役 監査等委員(社外)	篠 三郎
上席執行役員	小川 真
上席執行役員	松田 勝己
執行役員	鈴木 直人
執行役員	三澤 昇平
執行役員	横尾 亮

### 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	1,384名

※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。株式分割後の発行可能株式総数は24,000,000株、発行済株式総数は7,732,270株となっております。

### 大株主の状況

株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
IC従業員持株会	303,719	7.93
一般財団法人IC齋藤育英会	196,000	5.12
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	99,000	2.59
山田 亨	93,475	2.44
小沢 庸司	80,181	2.09
水元 公仁	80,000	2.09
庄子 浩	77,600	2.03

(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

