

インフォコムグループはICTの進化を通じて 社会のイノベーションに貢献します。

Business Report

インフォコムグループ 2011年3月期 第2四半期 (2010年4月～2010年9月)

United Innovation
infocomgroup





株主の皆様へ ▶▶▶

株主の皆様には、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

インフォコムグループは中期経営計画(2010年3月期から2012年3月期)において、

1. 一般の経済環境を踏まえた収益力の向上
2. 業容拡大に向けた中期重点分野への経営資源シフト
3. 事業基盤の継続的強化

を基本方針に、より存在感のある企業グループへの成長を目指しています。

中期経営計画の2年目となる今期は、計画の達成に向けた注力の時期と考え、基本方針に則った施策の着実な推進に加え、【中期目標達成に向けた成長事業創出の着実な実行】にも注力しています。

その結果、2011年3月期 第2四半期(6ヶ月累計期間)の連結業績は、コスト改善効果の発現や下期予定案件の前倒し実施、携帯電話向けサービスの順調な進展により、連結売上高159億円、連結営業利益11億円と前年同期比で増益となりました。

今後も2011年3月期の計画を着実に遂行し、中期経営計画の目標を達成するため、「成長を加速する事業」と位置付けるネットビジネス事業及びヘルスケア事業を中心に成長事業の創出・育成策を積極的に進め、インフォコムグループの利益ある成長を実現します。

株主の皆様には、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2010年11月



インフォコム株式会社
代表取締役社長 CEO

野 隆

Contents

- | | | | |
|----|--|----|------------------|
| 01 | 株主の皆様へ | 07 | 中期経営計画推進状況 |
| 02 | 2011年3月期 第2四半期 連結業績ハイライト・
通期業績予想 | 12 | 財務データ |
| 03 | 2011年3月期 第2四半期 連結業績ハイライト・
通期業績予想 ~セグメント別~ | 13 | 会社情報・株式情報/株主メモ |
| 05 | 中期経営計画の概要 | 14 | インフォコムホームページのご案内 |



2011年3月期 第2四半期 連結業績ハイライト・ 通期業績予想

2011年3月期 第2四半期 連結業績ハイライト

2011年3月期 短期経営計画基本方針

- ① 経済環境を踏まえた収益力向上施策の継続
- ② 中期目標達成に向けた成長事業創出の着実な実行
- ③ 事業基盤の継続的強化

短期経営計画基本方針に注力し、利益面においては期初の業績予想を上回り、前期対比で三期連続の増益を達成しました。

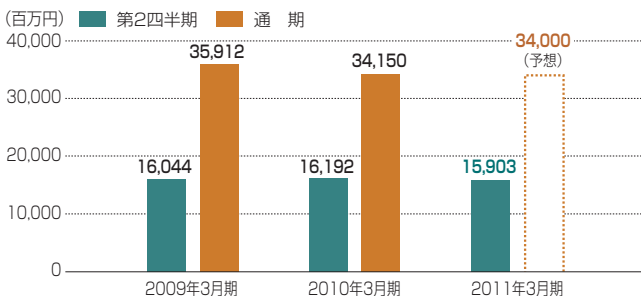
通期業績予想

短期経営計画基本方針に注力し、「プロジェクトの管理機能（採算管理、品質管理、進捗管理）の強化」、「製品開発機能の効率化」、「協力企業との協業体制の最適化」による改善効果の発現に加え、携帯電話向けサービスの堅調な推移により、通期連結業績は期初の予想を上回る前期対比増益の予想としています。

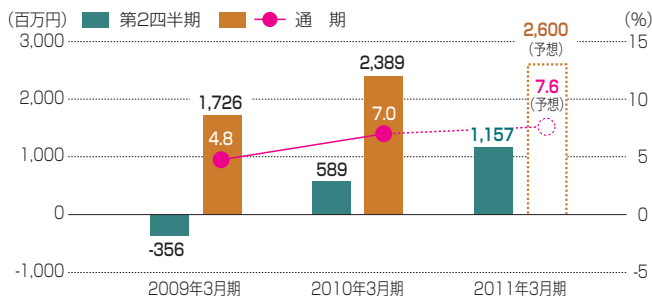
配当金

2011年3月期 年間配当金 2,000円(予想)

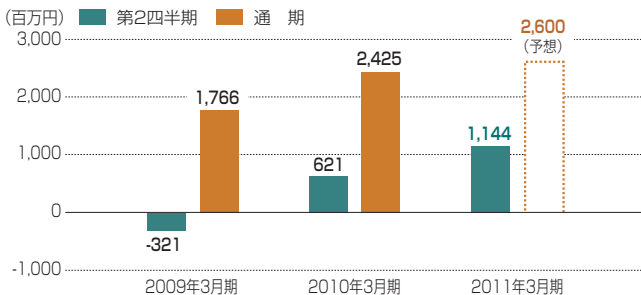
連結売上高



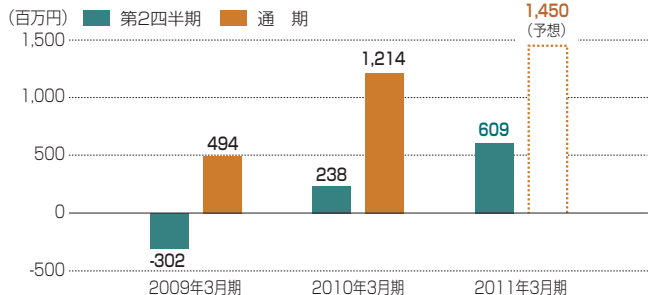
連結営業利益/連結営業利益率



連結経常利益



連結当期純利益





2011年3月期 第2四半期 連結業績ハイライト・ 通期業績予想 ～セグメント別～



インフォコムグループは、ソリューション・セグメント、サービス・セグメントの2つのセグメントで事業を構成しています。

ソリューション・セグメント

当セグメントは大規模顧客のIT機能の一翼を担うとともに、医薬医療機関や文教、知的財産や特許等の分野に特化した自社開発パッケージ製品を提供しています。

また、様々な法人に適合する完全Web-ERP「GRANDIT®」、情報資産の高度活用に対応するデジタルコンテンツ管理ソリューション等も提供しています。

連結売上高7,778百万円(前期連結売上高8,258百万円)、連結営業利益225百万円(前期連結営業損失116百万円)となりました。

当セグメントは、企業のIT投資抑制等の影響を受けて減収となりましたが、【経済環境を踏まえた収益力の向上施策の継続】や【事業基盤の継続的強化】等の施策の推進により、前期の営業損失が今期は黒字となりました。

サービス・セグメント

当セグメントでは、自社保有のデータセンターを核とした高品質かつ高信頼性を誇るデータセンター・サービス「エクステーション®」の提供のほか、携帯電話やPC利用者向けには、着信メロディや着うたフル®、電子書籍、健康情報、パズルゲームやメール装飾素材、ソーシャルアプリケーション、薬膳レシピ等のコンテンツ配信、化粧品・健康食品やCD/DVD、アパレル等を販売するeコマースサイトを展開しています。

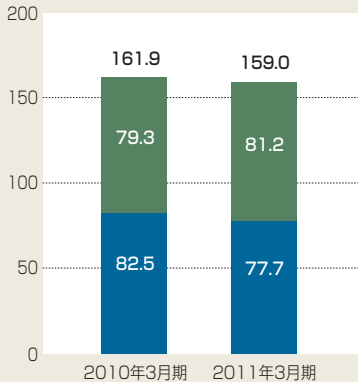
連結売上高8,124百万円(前期連結売上高7,934百万円)、連結営業利益927百万円(前期連結営業利益696百万円)となりました。

コスト抑制の徹底に加えて、【中期目標達成に向けた成長事業創出の着実な実行】の施策であるネットビジネス事業における携帯電話向けコンテンツ配信サービスが堅調に推移する等の理由により、前期と対比し増収増益となりました。

2011年3月期 通期業績予想 セグメント別

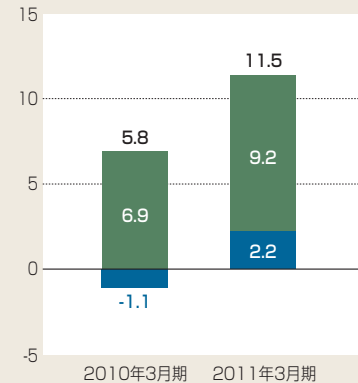
第2四半期 連結売上高

■ サービス・セグメント
■ ソリューション・セグメント (単位: 億円)



第2四半期 連結営業利益

■ サービス・セグメント
■ ソリューション・セグメント (単位: 億円)



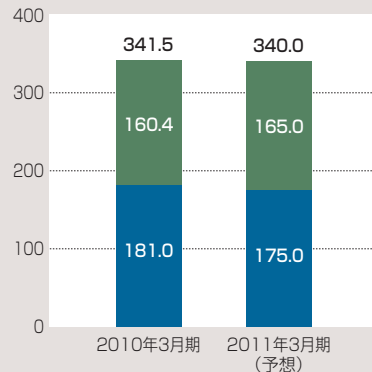
2011年3月期の短期経営計画方針に則り、以下の施策を着実に遂行します。

下期

- 景気の先行きは不透明
 - 顧客企業のIT投資抑制等、厳しい事業環境は今後も継続
- 2011年3月期の短期経営計画方針を着実に遂行
 - 経済環境を踏まえた収益力向上施策の継続
 - 事業基盤の継続的強化
 - 成長事業の創出・育成に向けて積極的な投資

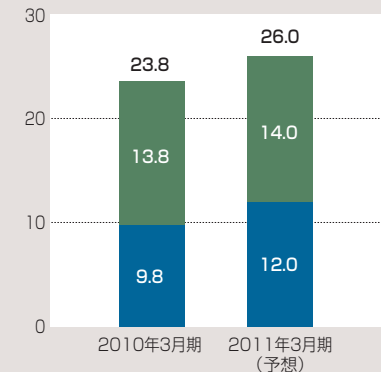
通期 連結売上高

■ サービス・セグメント
■ ソリューション・セグメント (単位: 億円)



通期 連結営業利益

■ サービス・セグメント
■ ソリューション・セグメント (単位: 億円)





中期経営計画の概要 ▶▶▶

基本方針及び計数計画

インフォコムグループは中期経営計画(2010年3月期から2012年3月期)の基本方針と計数計画を以下の通り定め、初年度より着実に遂行しています。

● 基本方針

1. 今般の経済環境を踏まえた収益力の向上

- コスト抑制の徹底
- 利益率の一層の向上に向けた構造改革施策の着実な実行
- 設備・研究開発投資の重点化等、キャッシュフロー重視経営の推進

2. 業容拡大に向けた中期重点分野への経営資源シフト

- ネットビジネス領域、ヘルスケア領域での新事業を含めた成長加速
- GRANDIT事業の推進
- SaaS*型事業の展開加速

3. 事業基盤の継続的強化

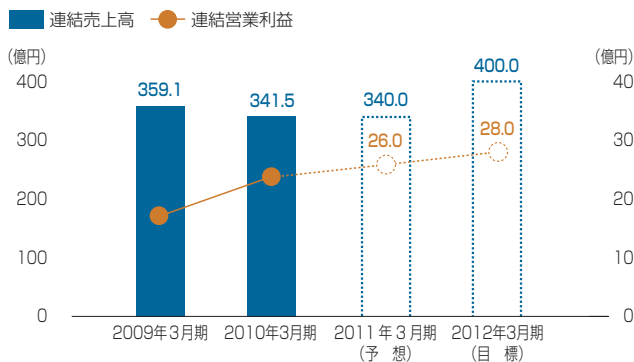
- グループ人材の流動化と育成強化
- 継続的品質向上に向けた管理体制強化及び管理技術の展開推進
- グループ全体の潜在リスク極小化

● 計数計画

2011年3月期は予想値、2012年3月期は目標値としています。

(単位: 億円)

	2009年 3月期	2010年 3月期	2011年 3月期 (予想)	2012年 3月期 (目標)
連結売上高	359.1	341.5	340.0	400.0
連結営業利益	17.2	23.8	26.0	28.0
連結売上高 営業利益率	4.8%	7.0%	7.6%	7.0%



事業領域及び重点分野

● インフォコムグループの事業領域

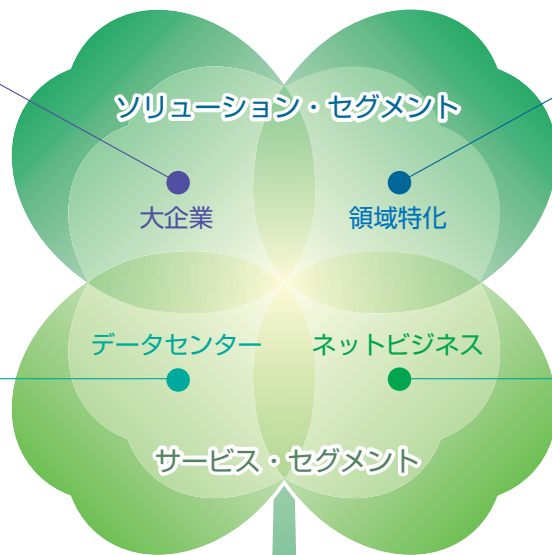
大企業の

システム構築運用を受託

- ▶ 帝人グループ、双日グループ、メディカルホールディングス
- ▶ 携帯電話事業者（KDDI等）

ネットワークの構築・運用、及び、データセンターでのコンピュータの運用

- ▶ 大口顧客
- ▶ パートナー企業



領域に特化した

製品やサービスの提供

- ▶ 文書管理 ▶ 特許管理
- ▶ 医療機関、製薬企業、健保組合向け
- ▶ 緊急通報、コールセンター向け
- ▶ GRANDIT®
(企業の基幹業務支援ソフト)

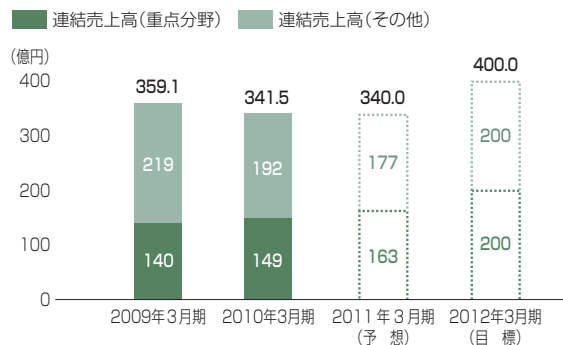
インターネット、携帯電話を通じたサービスを提供

- ▶ 物販：CD / DVD、アパレル、美容・健康商品
- ▶ 情報の配信：音楽、着メロ、電子書籍、健康情報、パズルゲーム、メール装飾素材、薬膳レシピ、ソーシャルアプリケーション

● 重点分野に経営資源をシフト

成長加速	ネットビジネス	コンテンツ、eコマースの成長加速と新事業の立ち上げ
	ヘルスケア	病院経営支援、診断支援等新分野への積極展開
基盤強化	GRANDIT	継続的な製品強化により、品質向上と競争力強化を推進
新ビジネスモデル	データセンター	SaaS型事業立ち上げ

● 重点分野を連結売上高の50%に





中期経営計画推進状況 ▶▶▶

第2四半期までの主要施策

インフォコムグループは、中期経営計画の2年目となる2011年3月期の第2四半期までに、今期の短期経営計画基本方針に基づき、以下の諸施策を実施しました。

● 短期方針1 経済環境を踏まえた収益力向上施策の継続

コスト抑制の徹底、利益率の向上に向けた構造改革施策の推進、設備投資や研究開発投資の重点化、協力企業との協業体制の最適化等に継続して取り組んでいます。

● 短期方針2 中期目標達成に向けた 成長事業創出の着実な実行

■ 企業向け事業

GRANDIT事業では、最新の技術を駆使した仮想化基盤を保有する当社データセンターを活用したクラウド*型サービスの提供を開始した他、給与明細のペーパーレス化や連結決算業務に特長を持つ有力パートナーとの協業等、製品機能の強化に積極的に取り組んでいます。

また、緊急連絡/安否確認システム「エマージェンシーコール®」のクラウド型サービスプランの提供開始や米国グループ会社により、在米日本企業に向けてSaaS型グループウェア製品の販売を始める等、クラウド/SaaS型ビジネスの積極展開を進めています。

■ 医療・公共向け事業

ヘルスケア事業では、MR(医薬情報担当者)の生産性をより向上させる製薬企業向け営業支援システムの開発や、医療費削減に貢献する健保・国保向け情報提供サービスの立ち上げ準備に取り組んでいます。

■ 一般消費者向け事業

ネットビジネス事業では、美容・健康に関連する商品のショッピングサイトや、健康に良い菓膳料理のレシピ配信サイトを立ち上げた他、人の心を和ませ癒しを提供するソーシャルアプリケーション*を複数の有力ポータルサイト上で提供開始しました。

また、ソーシャルメディアサービス*分野への参入を目的に、SNS統合サービスの展開を進めるJibe Mobile株式会社と業務提携を行い、同社に対して出資しました。

その他、環境ビジネスの有効性検討の一環として当社が企画・提案した「帝人(株)松山事業所によるALL愛媛・地産地消カーボン・オフセット*」が、環境省のモデル事業の一つとして採択される等、更なる業容の拡大に向けた諸施策に取り組んでいます。

尚、成長を実現するための選択肢の一つとしてM&Aを位置付け、検討を継続しています。

● 短期方針3 事業基盤の継続的強化

ソリューション事業における品質の継続的強化と製品開発機能の効率化等競争力の一段の強化に向けて、ソリューション・セグメントに属する各事業本部を統轄する「ソリューション事業統轄本部」の体制を強化し、プロジェクト管理とともにグループを挙げて活動を推進しています。また、人材の育成強化に向けた、能力開発の仕組み作りを進めています。

上期ビジネスピックアップ(重点分野別)

サービス・セグメント

成長加速(ネットビジネス)

● ソーシャルアプリケーションの機能強化と 有力ポータルサイトへの積極展開

インターネット上に自分だけのオリジナル動物園を造り、愛くるしい動物の成長や友人達とのコミュニケーションを楽しむソーシャルアプリケーション「めっちゃZoo!」は「mixi」でのサービス開始以来、見る人の心を和ませ癒しを提供するサービスとして多くのユーザーにご利用いただいています。

更なる利用者の拡大と利用者の利便性向上を図るべく、より楽しめる機能の追加とともに「Yahoo!モバゲー」及び「モバゲータウン」での提供を開始しました。

ネットビジネス事業ではユーザーのニーズに合わせた幅広いサービスを展開します。



ソリューション・セグメント

成長加速(ヘルスケア)

● 製薬企業向け営業支援システムの開発及び 健保・国保向けサービスの立ち上げ着手

ヘルスケア事業では、製薬企業向け営業支援システムの開発に強みを持つ株式会社ミュートスと業務提携し、製薬企業向け営業支援システム「MRSupport™」の共同開発を開始しました。

「MRSupport™」は、製薬企業各社のニーズを集約した標準機能を備え、iPhoneやiPadをはじめとする多機能携帯端末からの利用が可能のため、電子化された資料による医師へのプレゼンテーションや、活動報告の登録、実績情報の参照等、営業活動の効率化に貢献します。またこれまでの営業支援システムに比べ、導入期間の短縮とともに導入費用及び導入後のランニング費用を抑えたコストパフォーマンスの高さも特長です。

また、健保・国保向けには、組合が保有する診療報酬明細書データの解析結果を基に医療費の適正化を図る医療や医薬品情報の提供や、健保・国保加入者の方々の健康維持に必要な情報を携帯電話・インターネットを通じて送付する新たなサービスの開発に着手しました。

ヘルスケア事業は、今後も医療のIT化を通じた業務効率化やコスト削減等の改革を実現する新たなシステム/サービスの充実を図り、医療関係機関のIT化ニーズにお応えします。



上期ビジネスピックアップ(重点分野別)

ソリューション・セグメント

基盤強化(GRANDIT)

● 中期経営計画重点分野の「GRANDIT®」が 約500社の受注実績を達成

経済環境悪化の影響による企業のIT投資抑制傾向の中、コンソーシアム方式で展開するインターネット対応型ERP「GRANDIT®」事業は順調に推移し、2010年9月末日現在で約500社の受注実績を達成し、第三者機関の調査でも「GRANDIT®」が得意とする市場において上位にランキングされる等、ERP市場において然るべき地位を確立するにいたりました。

GRANDIT事業展開の核となるプライムパートナーやビジネスパートナーをはじめ、会計コンサルティング等に携わる公認会計士等、GRANDIT事業に参画する企業も増え続けており、ICTの潮流であるクラウド型での提供体制整備も完了した「GRANDIT®」は、インターネット対応型かつ企業の基幹業務を統合した真のERPとしての競争優位性を特長に、進化を続けています。



新ビジネスモデル創出(SaaS型事業)

● 中期経営計画重点分野のクラウド/SaaS型ビジネスの 積極展開を推進

企業における投資削減や運用コストの見直し等により、クラウド型サービスへのニーズが急速に高まる中、当社は高信頼性・高品質な環境を整えたデータセンターを活用し、SaaSを含むクラウド型サービスの積極的な展開加速を図っています。

企業や官公庁・教育機関等に約330社(100万人以上)の導入実績を有する緊急連絡/安否確認システム「エマーゼンシーコール®」ではクラウド型サービスを拡充し、バリエーションを豊富に取り揃えることで、お客様のご要望にお応えするソリューション及びサービスが更に充実しました。



【用語解説】

※SaaS

Software as a Serviceの略。ユーザーが開発者等からソフトウェア提供を受けるに当たり、必要な機能のみを選択してインターネットを経由して利用できるようにしたソフトウェアの事。

※クラウド

ネットワーク、特にインターネットをベースとしたコンピュータの利用形態。クラウドコンピューティングでは「ユーザーはインターネットの向こう側からサービスを受け、サービス利用料金を払う」形になる。

上期ビジネスハイライト

2011年3月期の第2四半期までに実施した主な諸施策を分野別にご紹介します。

(※中期重点分野：ネットビジネス、ヘルスケア、GRANDIT、SaaS型事業)

4月

ネットビジネス

携帯電話向けショッピングサイト「めっちゃ美人」をオープン。



ネットビジネス

mixiアプリ「めっちゃZoo!」をオープン。



※mixiアプリ 株式会社ミクシィが提供するSNS(ソーシャル・ネットワーキング サービス)「mixi」上で展開するアプリケーション。ユーザーが許可したプロフィールや友人関係等、SNSならではの情報を活かしたソーシャルアプリケーションを楽しむもの。

その他分野

創薬研究・開発者向けに質量分析データ解析ツールの販売を開始。

その他分野

スイスKNIME.COM社製創薬研究向けエンタープライズ製品の国内独占販売代理店契約を締結。

5月

ネットビジネス

携帯電話向けレシピサイト「体スッキリオイシイ薬膳」をオープン。

GRANDIT

商社、卸売業、情報通信、サービス業向けに完全Web-ERP「GRANDIT®」のクラウド型サービスを開始。

GRANDIT

日本ユニシス株式会社と協業し、クラウド型ERPサービス「GRANDIT® for Cloud」の積極的展開を加速。

SaaS型事業

SYSCOM(USA)INC.が、日本サイボウズ社のSaaS型国際対応版グループウェア「Cybozu Benko System」の提供を開始。

6月

ネットビジネス

携帯電話向け電子書籍配信サービス「めっちゃコミックス」において「ケータイコミック大賞」を創設。

ネットビジネス

携帯電話向けレシピサイト「体スッキリオイシイ薬膳」にて、「カレーにはらっきょう」キャンペーンスタート。



ネットビジネス

mixiアプリ「めっちゃZoo!」にて、配合機能、アルバム機能リリース。

その他分野

創薬研究向けパッケージソフトのグローバル販売体制を強化。



中期経営計画推進状況 ▶▶▶

上期ビジネスハイライト

7・8月

ネットビジネス

ドゥマンが運営する「オーガニックサイバーストア」が「禁断のスイーツ福袋2」を販売開始。



GRANDIT

完全Web-ERP「GRANDIT®」を株式会社藤二誠が新基幹システムに採用。

GRANDIT

インフォバックがコンソーシアム方式で展開する完全Web-ERP「GRANDIT®」の人事・給与モジュールが進化。

SaaS型事業

緊急連絡/安否確認システム「エマーゼンシーコール®」のクラウド型新サービスプランの提供開始。

その他分野

あらゆるシステムから出力される帳票の自動仕分ソリューション「OpenBOST」の拡販を開始。

9月

ネットビジネス

環境事業企画・提案が「環境省 平成22年度カーボン・オフセットモデル事業」に採択。

ネットビジネス

ソーシャルアプリケーション「めっちゃZoo!」が「Yahoo! モバゲー」及び「モバゲータウン」で利用可能に。

ヘルスケア

製薬企業向け営業支援システム「MRSupport™」の提供を開始。

ヘルスケア

健保・国保向け情報提供サービスの立ち上げを発表。

GRANDIT

インフォバック、ディーバとの協業による「GRANDIT®」の決算早期化ソリューションの提供を開始。

【用語解説】

※カーボンオフセット

企業や自治体等が、自らの温室効果ガスの排出量を認識し、削減する努力を行うとともに削減困難な部分の排出量について、他の場所でも実現した温室効果ガスの排出削減・吸収量等を購入する事又は他の場所で排出削減・吸収を実現する活動を実施する事等により、その排出量の全部又は一部を埋め合わせる事。

※ソーシャルアプリケーション

SNS等のコミュニティを利用し、ユーザー同士の繋がりや交流関係を機能に生かしたWebアプリケーション。ソーシャルアプリケーションを通じ、他のユーザーとのコミュニケーション構築や情報の共有が可能。

※ソーシャルメディアサービス

ブログ、SNS、動画共有サイト、口コミサイト、掲示板、FAQサイト等のユーザーの自発的積極的な参加によって、ユーザー間のコミュニケーションを成立させるインターネット上で提供されるサービスの事。ユーザー間におけるコンテンツの交換/作成より、会話/交流等のコミュニケーションを促進する事に重点が置かれ、ユーザーの閲覧時間が長いという特徴から、様々なコンテンツへの誘導が可能。



財務データ ▶▶▶

■ 四半期連結貸借対照表

(単位:百万円)

	前連結会計年度末 (2010年3月31日)	当第2四半期 連結会計期間末 (2010年9月30日)
資産の部		
流動資産	13,993	13,826
現金及び預金	5,650	6,853
受取手形及び売掛金	6,471	5,009
たな卸資産	767	784
その他	1,106	1,180
貸倒引当金	△2	△0
固定資産	6,720	6,264
有形固定資産	3,858	3,676
無形固定資産	1,684	1,405
ソフトウェア	1,508	1,294
のれん	84	24
その他	92	87
投資その他の資産	1,177	1,181
資産合計	20,714	20,090
負債の部		
流動負債	6,327	5,443
買掛金	1,845	1,639
未払法人税等	880	346
賞与引当金	841	887
その他の引当金	17	-
その他	2,742	2,569
固定負債	659	587
負債合計	6,986	6,030
純資産の部		
株主資本	13,619	13,941
資本金	1,590	1,590
資本剰余金	1,442	1,442
利益剰余金	10,587	10,909
評価・換算差額等	△20	△28
その他有価証券評価差額金	0	△0
繰延ヘッジ損益	-	△0
為替換算調整勘定	△20	△27
少数株主持分	128	147
純資産合計	13,728	14,059
負債純資産合計	20,714	20,090

■ 四半期連結損益計算書

(単位:百万円)

	前第2四半期 連結累計期間 (自2009年4月1日 至2009年9月30日)	当第2四半期 連結累計期間 (自2010年4月1日 至2010年9月30日)
売上高	16,192	15,903
売上原価	10,125	9,265
売上総利益	6,067	6,637
販売費及び一般管理費	5,478	5,479
営業利益	589	1,157
営業外収益	38	16
営業外費用	6	30
経常利益	621	1,144
特別利益	2	3
特別損失	131	2
税金等調整前四半期純利益	491	1,145
法人税、住民税及び事業税	258	334
法人税等調整額	△0	176
少数株主損益調整前四半期純利益	-	635
少数株主利益又は少数株主損失(△)	△5	25
四半期純利益	238	609

■ 四半期連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	前第2四半期 連結累計期間 (自2009年4月1日 至2009年9月30日)	当第2四半期 連結累計期間 (自2010年4月1日 至2010年9月30日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,850	1,822
投資活動によるキャッシュ・フロー	△596	△267
財務活動によるキャッシュ・フロー	△263	△342
現金及び現金同等物に係る換算差額	9	△6
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	998	1,204
現金及び現金同等物の期首残高	3,644	5,650
現金及び現金同等物の四半期末残高	4,643	6,855



● 会社情報

商号	インフォコム株式会社 (INFOCOM CORPORATION)
代表者	代表取締役社長CEO 吉野 隆
設立	1983年2月
本社所在地	東京都渋谷区神宮前2-34-17
主要拠点	東京都渋谷区、大阪府大阪市、 神奈川県横浜市、福岡県福岡市
決算期	3月末日
資本金	15億90百万円 (2010年3月末日)
社員数	673名(単体) 1,133名(連結) (2010年9月末日)
連結売上高	341億50百万円(2010年3月期)
連結営業利益	23億89百万円(2010年3月期)
グループ会社	国内7社、海外2社 (うち、持分法適用関連会社 国内2社)

● 役員

代表取締役社長 CEO	吉野 隆
専務取締役 CFO	山本 員裕
取締役 ソリューション事業統轄本部長	小林 晃
取締役 ネットビジネス事業本部長	竹原 教博
取締役	西川 修
常勤監査役※	木原 茂
常勤監査役	堀 克明
監査役※	佐野 喜八郎

※印の監査役は社外監査役です。

● 株式情報

上場年月日	2002年3月19日
上場市場(銘柄コード)	JASDAQ(4348)
発行可能株式総数	576,000株
発行済株式数	144,000株
株主数	6,761名(2010年9月末日)
事業年度	4月1日から3月31日まで
定時株主総会	毎年6月開催
基準日	定時株主総会:毎年3月末日 期末配当金:毎年3月末日
売買単位	1株
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座 口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	証券代行部 東京都江東区東砂七丁目10番11号 0120-232-711

公告の方法

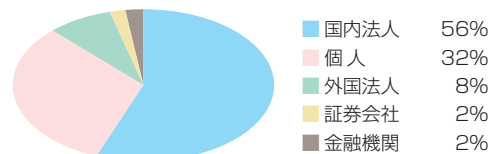
電子公告として当社ホームページに掲載いたします。ただし、事故その他やむを得ない事由により電子公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載する方法により行います。
公告掲載URL: <http://www.infocom.co.jp/>

● 大株主の状況

(2010年9月末日)

帝人株式会社	79,400株	55.1%
インフォコムグループ従業員持株会	4,405株	3.1%
日本証券金融株式会社	1,827株	1.3%
ザチェースマンハッタンバンク エヌエイ ロンドン エスエル オムニバス アカウント	1,671株	1.2%
メロンバンク エヌエー アズ エージェント フォー イッツ クライアント メロン オムニバス ユーエス ペンション	1,313株	0.9%
メロンバンク トリーティー クライアント オムニバス	1,075株	0.7%
パークレイズキャピタル セキュリティーズ ロンドン ケイマン クライアント	921株	0.6%
ザチェースマンハッタンバンク エヌエイ ロンドン	654株	0.5%
楽天証券株式会社	618株	0.4%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	590株	0.4%

株式の所有者別状況





インフォコムホームページのご案内 ▶▶▶

インフォコムグループの情報は、以下のインフォコムホームページよりご提供しています。

■ インフォコムホームページ



<http://www.infocom.co.jp/>

インフォコム

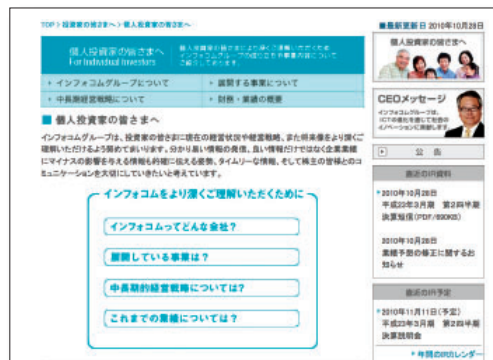
検索

■ IR情報



<http://www.infocom.co.jp/ir/>

■ IR情報「個人投資家の皆さまへ」



<http://www.infocom.co.jp/ir/investor/>

United Innovation infocomgroup

■お問い合わせ

インフォコム株式会社 広報・IR室

〒150-0001 東京都渋谷区神宮前2-34-17 住友不動産原宿ビル

URL <http://www.infocom.co.jp/>

TEL : 03-6866-3500 FAX : 03-6866-3900 E-mail : pr@infocom.co.jp

※当資料に記載された予想に関する情報は、2009年5月11日発表の中期経営計画、2010年10月28日発表の平成23年3月期第2四半期決算短信及び2010年11月11日発表の決算説明会資料に基づくものであり、記載された将来の計画数値や施策の実現を確約したり、保証するものではありません。

※当資料に記載された会社名及び製品名等は該当する各社の登録商標又は出願中の商標です。

※当資料に掲載される情報、記事、写真等の無断複写、転載を禁止します。

