



## 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  
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4月27日に発表の2010年3月期決算短信及び2010年5月12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。



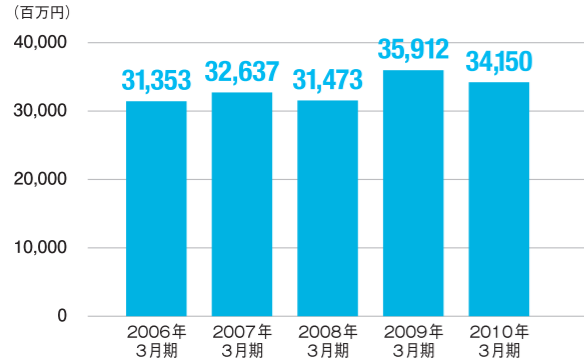
この報告書は「適切な管理が行われている森林」から採り出された木材を原料とする用紙を使用しています。また、環境にやさしい印刷方式で印刷しています。

**United Innovation**  
**infocomgroup**

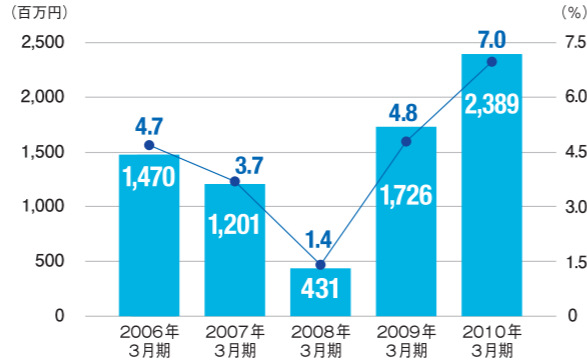
インフォコムグループ Business Report 2010年3月期 (2009年4月1日～2010年3月31日)

中期経営計画の着実な推進に加え、景気低迷による顧客企業のIT投資削減対策の実施により、利益面においてV字回復を実現

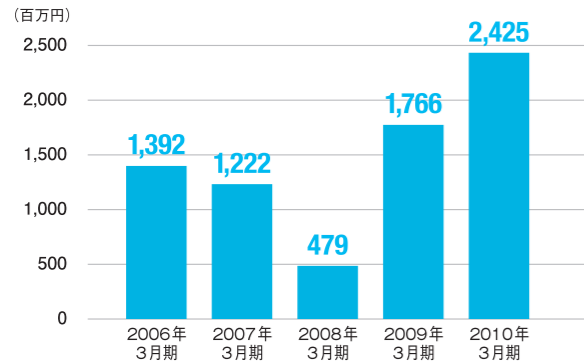
■ 連結売上高



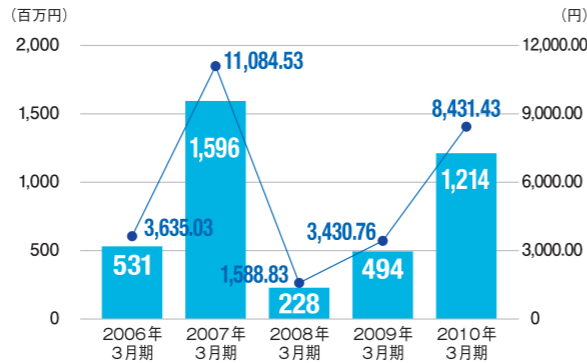
■ 連結営業利益 ● 営業利益率



■ 連結経常利益



■ 連結当期純利益 ● 一株当たり当期純利益



INDEX

2010年3月期連結業績ハイライト	01	インフォコムグループ Q&A	14
株主の皆様へ	02	2010年3月期連結業績 総括	15
CEOインタビュー	03	2010年3月期連結業績 セグメント別	16
中期経営計画について	09	連結財務データ	17
中期経営計画 重点分野 最新TOPICS	10	会社情報/株式情報	18

インフォコムグループは2009年5月に中期経営計画(2010年3月期～2012年3月期)を公表し、骨子となる

- 1 | 今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

を着実に推進する事により、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。

初年度となる2010年3月期においても、前述の3つの骨子となる施策の積極的な推進に加え【景気低迷による顧客企業のIT投資削減対策】に向けた取り組みに注力する事により、当期純利益では前期対比140%増を達成する等、大幅な増益を実現しました。

今期においても経済環境は依然として不透明な状況が続き、当社グループが展開する事業においても企業向け事業を中心に影響を受けるものと予想しています。しかし、この状況下においても環境に柔軟に対応する事により「変革」を成し遂げるチャンスと捉え、グループ一丸となって「変革」を通じて進化し、新たなインフォコムグループを実現すべく、積極果敢に取り組んでまいります。

2010年6月

代表取締役社長 CEO

吾野 隆





## 01 前期の総括について CEO INTERVIEW

2009年3月期に顕在化した経済環境悪化の影響を受け、企業のIT投資抑制等の厳しい事業環境が続く中、当社グループは、2009年5月11日公表の中期経営計画の初年度となる2010年3月期に、  
**【今般の経済環境を踏まえた収益力の向上】**  
**【業容拡大に向けた中期重点分野への経営資源シフト】**  
**【事業基盤の継続的強化】**  
を骨子とする新中期経営計画の着実な推進に加え  
**【景気低迷による顧客企業のIT投資削減対策】**に注力しました。

### 今般の経済環境を踏まえた収益力の向上

具体的な施策としては、まず収益力の向上に向け、コスト抑制の徹底や利益率の一層の向上に向けた構造改革施策に取り組むとともに、設備投資や研究開発投資の重点化等キャッシュ・フロー重視経営を推進し、グループ経営効率の向上を図りました。

CEOインタビュー

# CEO INTERVIEW

2010年3月期の成果と今後の姿について、当社CEOに聞きました。

最新のICT技術を通じて安心・安全な機能・事業環境を提供する事で、顧客の企業価値向上や、個人の生活を豊かにしたいと考えています。

### 業容拡大に向けた中期重点分野への経営資源シフト

#### GRANDIT事業 =製品機能の強化や販売体制の充実等、事業拡大策を積極推進=

中期経営計画の重点事業分野への経営資源シフトの施策として、まず当社グループが推進するインターネット環境を最大限に有効活用したERP「GRANDIT®」については、

- 顧客企業の課題を迅速かつ低コストで解決に導く導入事例集の公開
- 顧客の業務効率化と経営戦略を支援する製品群の拡充
- 国際会計基準適用企業をサポートするコンサルティング体制及び販売体制の充実
- 労働基準法や国際会計基準等の法改正に対応する機能の強化
- 顧客企業のITコスト削減やグリーンITと呼ばれる省電力等、地球環境への負荷低減を可能とする最新IT(仮想化)技術への対応を施した新バージョンの販売開始等の事業拡大策を積極的に推進しています。

#### SaaSへの取り組み =SaaS型ビジネスの積極的拡充を推進=

また、SaaSと呼ばれる新たな領域のサービスについても積極的な展開を進めています。SaaSとは、ユーザーが必要なソフトウェアの機能を選択し、インターネットを経由して利用するサービス形態を指します。

コールセンター向けに提供しているサービス「LACTEUS(ラクティアス)」が、総務省推進の「ASP・SaaS安全・信頼性に係る情報開示認定制度」において認定を受けたほか、ASP・SaaSの普及促進を推進する団体から、優秀かつ社会に有益なサービスとして表彰を受けました。

更に、SaaS型緊急連絡/安否確認システム「エマージェンシーコール®」では、通信キャリアと協業して販売を開始する等、SaaS型ビジネスの積極展開を進めています。

#### ヘルスケア事業 =新製品や新ソリューションの提供開始等、積極的な事業拡大へ=

他方、病院等の医療機関向けの事業においては、X線撮影やCT検査等を行う放射線部門業務の効率化を支援するソフトウェアの開発や整形外科部門のフィルムレス化によるコスト削減や医療の精度向上に役立つ自社開発パッケージソフトウェアの販売開始等、市場のニーズに応える新製品やソリューションの提供を通じた事業の一層の拡大に取り組んでいます。

#### ネットビジネス事業 =新サービスの立ち上げ等、業容拡大策を推進=

消費者向けに携帯電話やPCを通じてサービスを提供するネットビジネス事業においては、携帯電話向け情報配信サービスや携帯電話を活用した通販サービスの効率的な提供に努めるとともに、クロスワード等のパズルゲーム及びメール装飾素材等の配信開始や、美容・健康等に関連する商品のショッピングサイトの立ち上げ等、更なる業容の拡大に向けた施策を推進しています。

## 事業基盤の継続的強化

事業基盤の継続的強化については、ソリューション事業の共通課題に取り組むための組織体制を強化し、顧客から請負ったプロジェクトの品質・納期・コストを計画通りに進めるためのプロジェクト管理機能の強化や品質の継続的向上について、グループを挙げて取り組みを進めました。

自社保有のデータセンターを活用した事業分野においては、データセンター施設の設備近代化工事の実施等、事業の更なる競争力強化やSaaS型事業の立上げを企図した基盤整備を継続的に進め、それらを活用した新たなインフラサービスの提供も開始しました。

## 景気低迷による顧客企業のIT投資削減対策

景気低迷による顧客のIT投資削減に対する施策については、前述したコスト抑制の徹底や構造改革等の取り組みに加え、調達機能を強化し、アウトソーシング活用の最適化に向けた取り組みを進めるとともに、大口の顧客向けの企画提案体制の増強を行いました。

以上の取り組みにより、利益面では前期と対比し、当期純利益が140%増となる等、大幅な増益を実現しました。

## 02

中期経営計画における今期の戦略と業績予想について  
CEO INTERVIEW

中期経営計画2年目となる今期は

**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** の3つの基本方針を掲げ、事業を推進してまいります。



## 2011年3月期の3つの基本方針について

今期が2年目となる中期経営計画において、まず当社事業を取り巻く環境の認識ですが、企業向けを中心とするITサービスの市場においては、前期に対しマイナス成長を見込み、厳しい環境は依然として継続するものと認識しています。

他方、消費者向けのネットビジネスの市場については、eコマースやエンターテインメント系等、市場全体は順調に拡大するものと認識しています。

そのような環境を踏まえ、今期は3つの基本方針を柱に置いています。

1つ目は、経済環境を踏まえた収益力向上施策の継続です。

前述のような厳しい事業環境の中、当社は2010年3月期に中期経営計画において目標としている収益率7%を達成しました。今期もこれを維持し、営業利益率の確保に努めます。

2つ目は、中期目標達成に向けた成長事業創出の着実な実行です。

2012年3月期の売上高400億円という中期経営計画で掲げた目標達成に向け、重点分野と定めた4つの事業分野(ヘルスケア、ネットビジネス、GRANDIT、SaaS)へより一層経営資源をシフトし、成長事業創出を図ります。

最後に、事業基盤の継続的強化です。

目標達成のためにはしっかりとした基盤が重要となります。

当社は人が最大の資産である企業ですので、グループ内での人財の流動化と育成・強化を通じ競争力の高い人財の創出に向け尽力してまいります。

また、ITソリューション・サービスの提供においては、品質の管理・維持が要点となります。当社のソリューションやサービスの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等により、更なるグループ全体としての基盤強化を図ります。

このような方針のもとに2011年3月期の業績予想を連結売上高340億円、連結営業利益22億円、連結経常利益22億円、連結当期純利益12億円としています。

## 中期経営計画重点分野における成長戦略

前述の2011年3月期における基本方針の2つ目にあたる「中期目標達成に向けた成長事業創出の着実な実行」の具体的な成長戦略として、ネットビジネス分野とヘルスケア分野の戦略についてお話しします。

### 中期経営計画重点分野における成長戦略：ネットビジネス分野

まず携帯電話やPCでサービスを展開するネットビジネス分野については、この分野で展開しているサービスのひとつである携帯電話向けコミックの配信サービス「めっちゃコミックス®」がサービス開始2年で業界上位への進出を実現した成功例を踏まえ、当社の競争力は「広告効果の解析を通じた広告戦略」「上場するシステム企業が提供するコンテンツであるという信頼性(携帯電話キャリア公式サービスである事)」「着信メロディのパイオニアとしてのブランド力」の3つにあると考えています。

このような競争力を踏まえ、ネットビジネス分野における新事業創出の基本方針を以下のように考えています。まず1つ目は、例えば20歳代から40歳代の働く女性向け等、特定の対象領域に焦点をあてたサイトの構築です。2つ目は、ネットビジネス事業の特徴でもある、提供するサービスのライフサイクルが大変短い事を踏まえて、サービスの開始から1年程度で見直しをかけ、選択と集中を実施しつつ新たなサービス創出に向けた展開を図ります。ここ1年半の間にも約10種のサービスを開始しました。中でも「女性の悩みクリニック」という女性向けの健康情報を配信するサイトについては、会員数が順調に増加し、次の柱となるものと期待しています。

3つ目は、外部との提携関係の有効活用です。サービスの展開をスピーディかつ効率的に行うため、外部パートナーとの提携関係を有効に活用してまいります。

### 中期経営計画重点分野における成長戦略：ヘルスケア分野

具体的な成長戦略の2つ目としてヘルスケア分野についてですが、これまで当社は病院内の医師や放射線技師、看護師の方が利用する、情報システムやレントゲン画像等の医用画像システム、放射線のシステム等を提供してまいりました。

今後は、ヘルスケア分野の中でも新たな領域に向けたビジネス展開を検討してまいります。

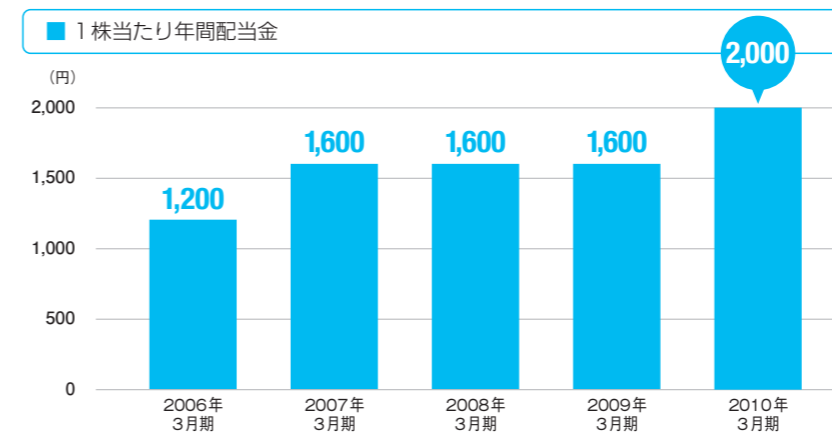
例えば製薬企業向けにはMR(医薬情報担当者)を支援するシステム、また健康保険組合向けには医療費低減に役立つレセプト情報解析等の情報提供サービス、調剤薬局チェーン向けには医薬品情報の提供システム等、顧客満足度の向上に寄与する付加価値の高いサービスについて鋭意検討を進めております。

## 03 株主の皆様への利益還元について CEO INTERVIEW

安定的な利益還元を重要な経営課題と考えています。

当社グループは、株主価値を高める上で安定的な利益還元を重要な経営課題と考えています。資金需要のバランスを考慮の上、財務体質の強化と事業拡大に必要な内部留保の充実を図るとともに、安定的な配当を行う方針です。

尚、前期の配当については、2010年6月18日開催の第28回定時株主総会において、1株当たり年間配当金2,000円を提案申し上げ、決議いただきました。



## 04 株主の皆様に向けたメッセージ CEO INTERVIEW

中期経営計画の目標達成に向け、グループ一丸となって邁進してまいります。

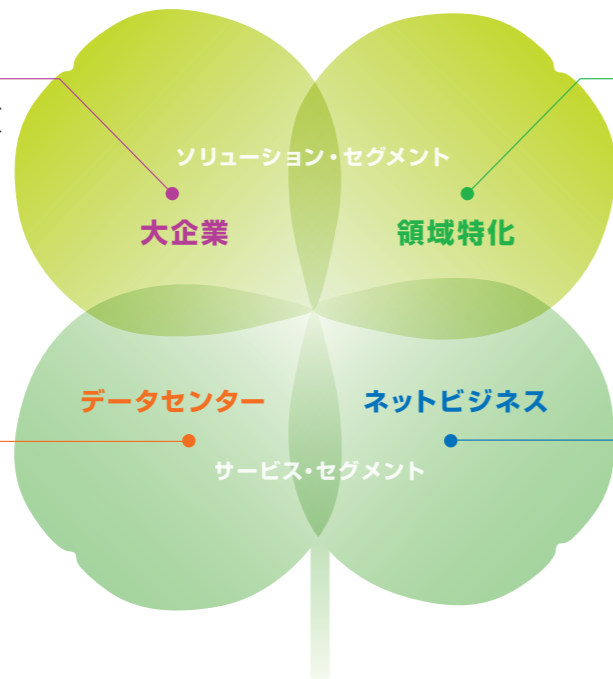
今期は中期経営計画の目標達成に向け、成長戦略をいかに着実に成し遂げるかが課題となる期と認識しております。目標達成に向けリーダーシップを発揮し、グループ一丸となって更なる飛躍を目指し邁進してまいります。

株主の皆様には、今後とも一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

インフォコムグループの事業概要 ~ Infocom Group Four Leaf Clover ~

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)



領域に特化した製品やサービスを提供

- ▶ 文書管理 ▶ 特許管理
- ▶ 医療機関、製薬企業向け
- ▶ 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)

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

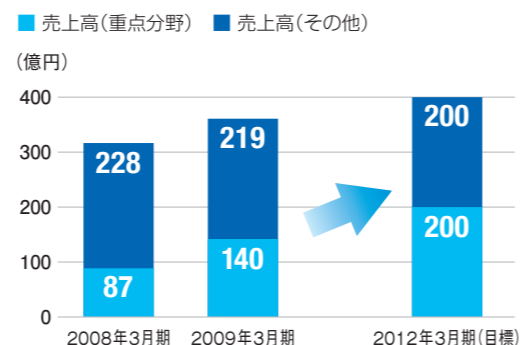
インターネット、携帯電話を通じたサービスを消費者へ提供

- ▶ 物販：CD/DVD、ゲーム、アパレル、美容・健康商品
- ▶ 情報の配信：音楽、着メロ、電子書籍、パズルゲーム、メール装飾素材、育成シミュレーション型 mixi アプリ、薬膳レシピ

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



2010年3月期～2012年3月期までの中期経営計画において重点分野とする事業の最新TOPICSをご紹介します。

グループ企業理念に基づく新事業を創造するネットビジネス事業の新たな取り組み

中期経営計画において成長加速領域と位置づけるネットビジネス事業では、インフォコムグループ企業理念「ICTの進化を通じて社会のイノベーションに貢献する」に基づき創造する新事業の提供を積極的に進めています。

2010年3月下旬から随時開始した新事業は、健康や美容等に関する意識の高まりを踏まえ、オーガニックやノンケミカル等の製品コンセプトが明確な商品に限定してお届けする「めっちゃ美人」、愛くるしい癒し系キャラクターの動物を飼育し自分だけの動物園を造り上げ、友人と互いの動物園を評価し合う育成シミュレーション型 mixi アプリ\*「めっちゃZoo!」、お一人お一人の体質や健康状態にあわせ家庭でも簡単に料理できる薬膳レシピを提供する「体スッキリオイシイ薬膳」です。

これまでに展開している、健康情報配信サービス「女性の悩みクリニック」やエリア情報配信サービス「表参道OnLine」「銀座OnLine」等の健康や美容にお役立ていただけるサービスに加え、新たな事業や質のよい多くのサービスを継続的に、かつ、迅速に展開する事を通じて、中期経営計画を引き続き精力的に推進してまいります。

インフォコムグループの健康・美容等に関連するコンテンツ

contents 「めっちゃ美人」

オーガニック、無添加、ノンケミカル等の製品コンセプトやその根拠等が明確な製商品に限定し、お悩み別や目的別等に分類して探しやすく、かつ、利用者による感想やお勧めコメントも参考にできるように工夫を凝らして、効果や安全性をご確認いただきながらお取り寄せできるサービスを提供しています。



contents 「めっちゃ Zoo！」

見る人の心を和ませる独特の雰囲気や漂わせた癒し系キャラクターを採用し、自分だけの動物園を造り上げ、友人と互いの動物園を評価し合う育成シミュレーション型のmixiアプリ\*です。愛くるしい動物のお世話を通じて、動物の成長や動物園のレベルアップを図りながら、より希少価値のある動物を飼育する事ができる等の工夫をこらし、癒しを提供しています。

※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。



※利用にあたりmixi会員への登録が必要となります。



contents 「体スッキリオイシイ薬膳」

高まる健康志向を食からも支援できるよう、家庭でも簡単に料理できる中医学理論\*に基づく薬膳レシピを一人お一人の体質や健康状態に合わせたパーソナライズサービスとして提供しています。



※中医学理論

現代の中華人民共和国の伝統医学の一つ。中薬(日本の漢方薬)や薬食同源、薬膳、鍼灸等の医療や診察方法等がある。薬膳は、中医学理論に基づいて食材、中薬と組み合わせた料理である。

contents 「女性の悩みクリニック」

カラダ管理ツールや産婦人科医師監修の病気辞典やコラム等、充実した内容で女性のカラダを総合的にサポートする健康情報配信サイトを提供しています。



contents 「表参道OnLine」「銀座OnLine」

街の様々なニュースを平日毎日配信する「写真ニュース」、表参道や銀座を食べ尽くした編集部が厳選した「美人ランチ」、意外な表参道、銀座がわかる特集読み物等、充実のコンテンツを提供しています。

表参道OnLine : <http://omotesando.aonline.jp/>



銀座OnLine : <http://ginza.aonline.jp/>



事業基盤の強化を進める GRANDIT 事業で、  
クラウド型 ERP サービス「GRANDIT® for Cloud」の提供を開始

中期経営計画において基盤強化領域と位置づける 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、完全 Web-ERP「GRANDIT®」\*の強みを生かしたクラウド\*\*型 ERP サービス「GRANDIT® for Cloud」の提供を開始しました。

今尚続いている不透明な経済環境を背景に、企業の IT の利用形態はこれまでの「IT 資産を保有する」スタイルから、「IT サービスを利用する」スタイルへの移行がより一層進展すると想定されます。

インフォコムグループでは、既に提供している「IT サービスを利用する」スタイルのサービスに加え、今回の「GRANDIT® for Cloud」の提供開始を通じて、中期経営計画を引き続き精力的に推進してまいります。

※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。ユーザーはコンピュータ処理をネットワーク経由で、サービスとして利用する。従来のコンピュータ利用は、ユーザー(企業、個人等)がコンピュータのハードウェア、ソフトウェア、データ等を、自分自身で保有・管理していたのに対し、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。

※「GRANDIT®」

当社グループのインフォベック株式会社が、コンソーシアム方式により業界を代表する SI 企業のノウハウを集大成した Web-ERP(ネットワークに最も適した ERP)で、経理、債権、債務、販売、調達・在庫、製造、人事、給与、資産管理、経費の計 10 の機能で構成されている。BI、EDI、ワークフロー等を標準搭載し、多通貨機能、マルチカンパニー、柔軟な組織変更への対応等、中堅企業向けながら、大企業にも必要とされる機能を豊富に盛り込んだ製品となっている。インターネット時代を代表する Web-ERP という先進的な特徴が好評で、これまで 460 社・1,900 サイトにのぼる導入実績を上げており、日本を代表する ERP として急成長している製品である。

「GRANDIT® for Cloud」の特長



- 業種別に用意された標準の業務シナリオに基づいた設定をあらかじめ「GRANDIT®」に施す事で、導入期間、コストを大幅に圧縮します。
- 本サービス利用開始後に発生する「GRANDIT®」のバージョンアップ、各種法改正対応についても月額料金のなかで提供します。
- ISO20000(IT サービスマネジメントシステム)、ISO27001(情報セキュリティマネジメントシステム)等の各種国際認証を取得している高品質なシステム運用体制で安定したサービスを提供します。

インフォコムグループの展開する事業をより一層ご理解いただくため、事業に関してお寄せいただくご質問にお答えします。

Q 最近クラウドや SaaS 等、色々な単語がありますが、一体何の事？

A まずクラウドとはクラウドコンピューティングを略したもので、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を指します。

クラウド(雲)はネットワーク(通常はインターネット)を表しています。従来より「コンピュータシステムのイメージ図」ではネットワークを雲の図で表す場合が多く、それが由来とされています。

従来のコンピュータ利用は、ユーザー(企業、個人等)がコンピュータのハードウェア、ソフトウェア、データ等を、自分自身で保有・管理していたのに対し、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」形になります。

ユーザーは最低限の接続環境(PCやその上で動くブラウザ、インターネット接続環境等)を用意し、必要なサービスの利用に応じて利用料金を支払います。実際に処理が実行されるコンピュータはサービスを提供する企業側に設置されており、それらのコンピュータ本体の購入費用や蓄積されるデータの管理の手間は不要となります。

インフォコムグループでは、2009年3月期に顕在化した経済環境の悪化を受け、ITの利用形態は、これまでの「IT資産を保有する」スタイルから、「ITサービスを利用する」スタイルへの移行がより一層進展する事を想定し、今期からクラウド環境を活用した「GRANDIT® for Cloud」やデータセンターにおけるクラウド基盤を活用した連携サービス等、サービスの提供を積極的に推進しています。(サービス内容については 13 ページ「中期経営計画 重点分野 TOPICS」をご参照ください)

次に SaaS とは Software as a Service の略で、クラウドコンピューティングの提供形態のひとつです。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ネットワークを経由して利用できるようにしたソフトウェアの利用形態を指します。

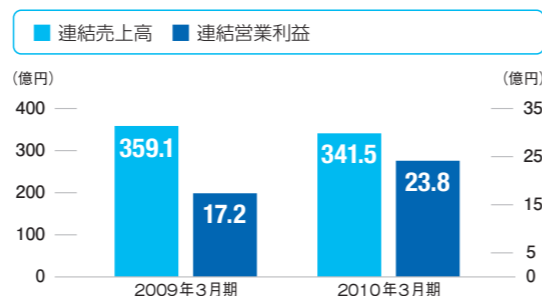
ソフトウェアをパッケージで購入する形態と比較し、管理面や費用面等で利用者の負担が軽減されるとして注目されています。

インフォコムグループでは、データセンターサービスのほか、緊急連絡/安否確認システム「エマージェンシーコール®」等、様々なソリューションを SaaS 型で提供する取り組みを積極的に進めています。



2009年3月期との対比による連結業績

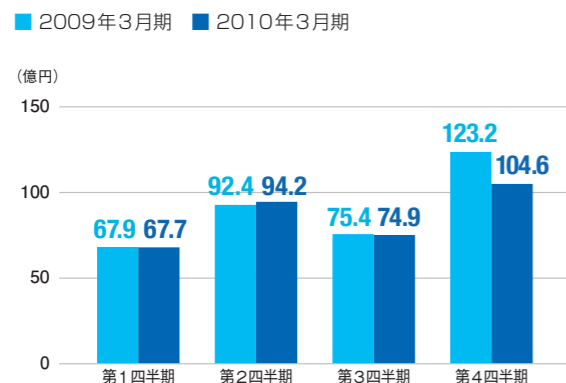
2010年3月期の連結業績は、前期比増益となりました。連結売上高は34,150百万円(前期連結売上高35,912百万円)、連結営業利益は2,389百万円(前期連結営業利益1,726百万円)、連結経常利益は2,425百万円(前期連結経常利益1,766百万円)となりました。また、当社のソフトウェア開発受託先との係争案件について、和解を行い、特別損失を計上しましたが、連結当期純利益は1,214百万円(前期連結当期純利益494百万円)となりました。



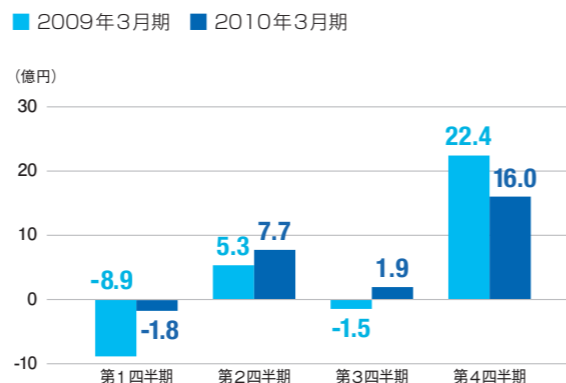
当社グループの通期及び四半期業績の特性について

わが国においては、事業会計年度を4月から3月までと定めている企業が多いため、システムの導入・検収が、年度の節目となる3月に集中する傾向にあります。こうした要因により、当社グループの業績は、売上高、利益ともに第1・3四半期が相対的に少なくなり、第4四半期に集中する傾向を有しています。下記の「連結売上高及び連結営業利益の四半期推移」をご参照願います。

連結売上高の四半期推移



連結営業利益の四半期推移



当社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。

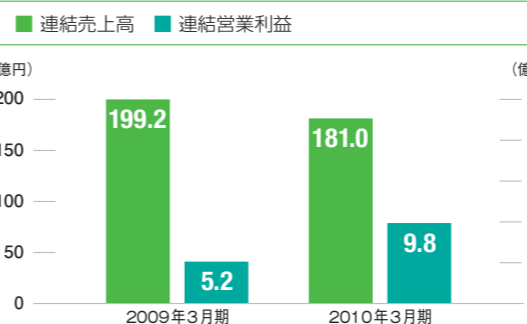
ソリューション・セグメント

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18,102百万円(前期連結売上高19,926百万円)、連結営業利益985百万円(前期連結営業利益521百万円)となりました。

当セグメントは、企業のIT投資抑制等の厳しい経済環境の影響を受けていますが、【今般の経済環境を踏まえた収益力の向上】や【事業基盤の継続的強化】等により、増益となりました。

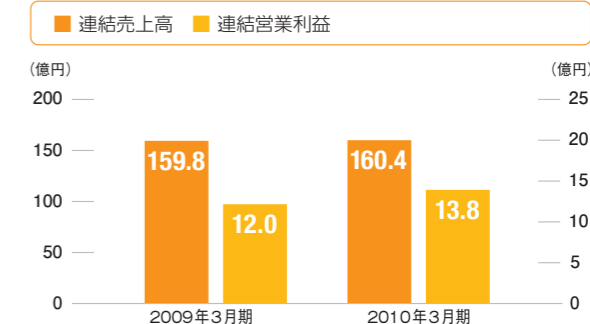


サービス・セグメント

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、健康情報等のコンテンツ配信、CD/DVDや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16,048百万円(前期連結売上高15,986百万円)、連結営業利益1,388百万円(前期連結営業利益1,203百万円)となりました。

【業容拡大に向けた中期重点分野への経営資源シフト】におけ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により、前期と対比し増収増益となりました。



連結貸借対照表 (単位:百万円)

	前連結会計年度 (2009年3月31日)	当連結会計年度 (2010年3月31日)
<b>■ 資産の部</b>		
<b>流動資産</b>	<b>14,331</b>	<b>13,993</b>
現金及び預金	3,646	5,650
受取手形及び売掛金	8,319	6,471
たな卸資産	680	767
その他	1,692	1,106
貸倒引当金	△ 7	△ 2
<b>固定資産</b>	<b>6,358</b>	<b>6,720</b>
<b>有形固定資産</b>	<b>2,721</b>	<b>3,858</b>
<b>無形固定資産</b>	<b>2,264</b>	<b>1,684</b>
ソフトウェア	1,917	1,508
のれん	255	84
その他	92	92
<b>投資その他の資産</b>	<b>1,372</b>	<b>1,177</b>
<b>資産合計</b>	<b>20,690</b>	<b>20,714</b>
<b>■ 負債の部</b>		
<b>流動負債</b>	<b>7,550</b>	<b>6,327</b>
買掛金	3,040	1,845
未払法人税等	364	880
前受金	1,416	1,174
賞与引当金	782	841
その他	1,946	1,585
<b>固定負債</b>	<b>388</b>	<b>659</b>
<b>負債合計</b>	<b>7,939</b>	<b>6,986</b>
<b>■ 純資産の部</b>		
<b>株主資本</b>	<b>12,635</b>	<b>13,619</b>
資本金	1,590	1,590
資本剰余金	1,442	1,442
利益剰余金	9,603	10,587
<b>評価・換算差額等</b>	<b>△ 22</b>	<b>△ 20</b>
その他有価証券評価差額金	△ 0	0
為替換算調整勘定	△ 22	△ 20
<b>少数株主持分</b>	<b>137</b>	<b>128</b>
<b>純資産合計</b>	<b>12,750</b>	<b>13,728</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>20,690</b>	<b>20,714</b>

連結損益計算書 (単位:百万円)

	前連結会計年度 (自 2008年4月1日 至 2009年3月31日)	当連結会計年度 (自 2009年4月1日 至 2010年3月31日)
<b>売上高</b>	<b>35,912</b>	<b>34,150</b>
<b>売上原価</b>	<b>23,393</b>	<b>20,742</b>
<b>売上総利益</b>	<b>12,519</b>	<b>13,408</b>
<b>販売費及び一般管理費</b>	<b>10,793</b>	<b>11,018</b>
<b>営業利益</b>	<b>1,726</b>	<b>2,389</b>
<b>営業外収益合計</b>	<b>70</b>	<b>54</b>
<b>営業外費用合計</b>	<b>30</b>	<b>19</b>
<b>経常利益</b>	<b>1,766</b>	<b>2,425</b>
<b>特別利益</b>	<b>88</b>	<b>50</b>
<b>特別損失</b>	<b>543</b>	<b>236</b>
<b>税金等調整前当期純利益</b>	<b>1,310</b>	<b>2,238</b>
法人税、住民税及び事業税	391	1,015
法人税等調整額	405	19
少数株主利益又は少数株主損失(△)	19	△ 9
<b>当期純利益</b>	<b>494</b>	<b>1,214</b>

連結キャッシュ・フロー計算書 (単位:百万円)

	前連結会計年度 (自 2008年4月1日 至 2009年3月31日)	当連結会計年度 (自 2009年4月1日 至 2010年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,805	3,384
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,829	△ 1,060
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 553	△ 319
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 30	1
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	391	2,006
現金及び現金同等物の期首残高	3,252	3,644
現金及び現金同等物の期末残高	3,644	5,650

商号 インフォコム株式会社  
(INFOCOM CORPORATION)  
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31日現在)  
社員数 683名(単体)1,151名(連結)  
(2010年3月31日現在)  
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6社、海外2社  
(うち、持分法適用関連会社 国内1社)

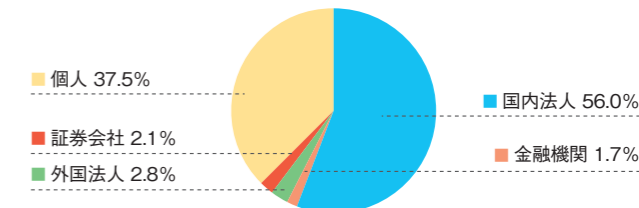
上場年月日 2002年3月19日  
上場市場(銘柄コード) JASDAQ(4348)  
発行可能株式総数 576,000株  
発行済株式数 144,000株  
株主数 7,112名(2010年3月末日)  
事業年度 4月1日から3月31日まで  
定時株主総会 毎年6月開催  
基準日 定時株主総会:毎年3月末日  
期末配当金:毎年3月末日  
1株  
売買単位 1株  
株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社  
特別口座 口座管理機関  
同連絡先 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部  
東京都江東区東砂七丁目10番11号  
0120-232-711

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

帝国株式会社	79,400株	55.1%
インフォコムグループ従業員持株会	4,992株	3.5%
日本証券金融株式会社	1,701株	1.2%
株式会社SBI証券	1,106株	0.8%
松井証券株式会社	982株	0.7%
メロンバンク トリーティー クライアント オムニバス	575株	0.4%
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 ベンション	478株	0.3%
個人	451株	0.3%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	444株	0.3%
個人	443株	0.3%



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。