



平成 25 年 5 月 24 日

各 位

会 社 名 イメージ情報開発株式会社
代表者名 代表取締役社長 代永 衛
(コード番号 3803)
問 合 せ 先 執行役員経営管理室長 佐藤 将夫
(TEL:03-5217-7811)

中期3か年計画(平成26年3月期～平成28年3月期)に関するお知らせ

平成25年5月24日に決定いたしました今後3か年の中期経営計画につきまして、お知らせいたします。

記

1. 今後3か年の中期経営計画の概要

当社グループは、平成25年3月期連結会計年度におきましては、売上高は前年を上回ったものの、経常損失は80百万円となりました。

本3か年中期経営計画の最終年度平成28年3月期におきましては、売上高1,190百万円、経常利益82百万円を計画いたしております。

2. 取り巻く環境と当社グループ各事業の平成25年3月期の状況

当連結会計年度におけるわが国経済は、政府の経済政策や日銀の大胆な金融緩和に対する期待などを受けて、足許では株価やマインド面が先行して大幅に改善している一方、個人消費や輸出は緩やかな回復にとどまるほか、実体経済面の回復ペースは限定的となっております。

当社グループの主要な事業領域である情報サービス業界においても、企業のIT投資は回復傾向にありますが、案件の縮小・凍結など、先行きの不透明感は未だ続いております。

このような環境の中、当連結会計年度において、売上高は運用／保守分野が大幅に増加し、BPO／サービス分野は堅調に推移いたしましたが、コンサルティング／設計／構築分野においては一部受注計画案件の停滞などがあり、平成24年12月にNSセミコン株式会社を子会社から除外したこと等の影響により商品販売が低迷し、売上高は744,909千円(前期比2.1%増)となりました。

一方、売上高に対する売上原価率の上昇傾向が進むなど収益性は悪化し、営業損失83,869千円(前期は営業損失6,570千円)、経常損失80,723千円(前期は経常利益6,063千円)となりました。

また、平成24年12月に子会社株式を売却したことに伴う関係会社株式売却益31,962千円を計上しましたが、事業構造改善費用11,773千円を特別損失として計上したこと等により、当期純損失は75,976千円(前期は当期純損失118,733千円)となりました。

今後、当社はIT活用による先進的マーケティングソリューションの提供等により新たなサービスの創造とマーケットの開拓を図ってまいります。

セグメント別の業績は次のとおりであります。

[コンサルティング／設計／構築]

企業システムのコンサルティング及び設計開発の業務受託等につきましては、大手企業のシステム構築は継続しましたが、一部受注計画案件の停滞等により、売上高は314,779千円(前期比11.9%減)、セグメント利益は22,363千円(前期比80.8%減)となりました。

〔運用／保守〕

企業システムの運用及び保守の業務受託につきましては、前期からの継続した受注に加え、セキュリティ関連システムの運用商品の増加により、売上高は217,491千円(前期比55.2%増)となりましたが、売上原価率の上昇により、セグメント利益は40,188千円(前期比11.4%減)となりました。

〔商品販売〕

商品販売につきましては、平成24年12月にNSセミコン株式会社を子会社から除外したことにより、売上高は45,344千円(前期比39.1%減)、セグメント損失は7,340千円(前期はセグメント損失17,102千円)となりました。

〔BPO／サービス〕

BPO(業務アウトソーシング)及び決済等各種サービスの提供につきましては、継続的な取引による売上を確保し、売上高は167,292千円(前期比6.2%増)、セグメント損失は26,553千円(前期はセグメント損失23,267千円)となりました。

3. 当社グループの方向性

中長期的な会社の経営戦略は、自己のマーケティングスキルを高めることに加え、関連会社とのシナジー効果を楽しみ、特異性を有する諸企業との積極的提携を通じ、提案力を強化し、付加価値向上に努め、お客様との発展とともに継続的成長をはかってまいります。これらを現実のものとするため、2013年度は関連会社の活性化につとめ、利益体質への転換は無論のこと、連結売上・利益の向上を図ります。

具体的には、昨年度スタートした事業部制による経営基盤をさらに強化するとともに、技術企画開発室のリソースを投入することにより、関連会社及び提携会社とのシナジー効果を具現化し、不採算事業については組織の再構築と新規事業への転換を行い、更なる優位性のある企業を求め慎重な評価のもとアライアンスの推進を図ります。

コンサルティング/設計/構築分野につきましては、大手企業等より継続して受注しておりますが、今後の取り組みとしましては、当社グループの主力取引先業界(クレジット・製造・流通)を中心とした継続的な受注獲得とマーケティングを駆使した営業力の強化により受注増強を図ってまいります。

運用/保守分野では、システム設計構築に伴う構築終了後の運用、保守への移行による売上高増を計画しており、加えて会員組織化された企業との取引拡大による新たな売上高確保を図ります。

商品販売分野では、平成24年12月にNSセミコン株式会社の子会社除外等により、平成25年3月期におきましては前年対比39%減少しましたが、従来のシステム設計案件の受注に伴うIT製品の販売から、特定業界向け自社製パッケージソフト等の開発と販売促進に傾注することにより、収益性の向上と安定的な成長を目指します。

BPO/サービス分野では、デジタルサイネージ等の新技術の活用による地域活性化サービスの本格稼働や会員管理システムを活かし、継続的な成長を図ります。

4. 経営目標

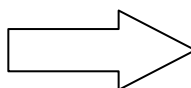
平成28年3月度におきましては、既存分野の成長は堅実な増加となる見込みであります。マーケティング戦略強化を図り、新たな事業領域を開拓することにより、売上高1,190百万円、経常利益82百万円を計画しております。

【連結】

単位:百万円

単位:百万円

	平成25年3月期
売上高	744
経常利益	△80



	平成28年3月期
	1,190
	82

以上