



平成 26 年 5 月 28 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: 3803、JASDAQグロース)  
問 合 せ 先 執行役員経営管理室長 佐藤 将夫  
(TEL:03-5217-7811)

### 中期経営計画の提出等について

当社は、平成27年3月期～平成29年3月期に係る中期経営計画を策定いたしましたので、当該中期経営計画を記載した資料を提出いたします。

なお、以下のとおり、当該中期経営計画について、投資者向け説明会を開催いたします。

開 催 日 時	平成26年6月11日 10:00～11:30
開 催 場 所	本社1階会場(東京都千代田区猿楽町2-4-11 犬塚ビル)

なお、当該資料について、当社のホームページに掲載いたします。

U R L	<a href="http://www.image-inf.co.jp/">http://www.image-inf.co.jp/</a>
掲 載 日	平成26年5月28日

#### 【添付資料】

平成27年3月期～平成29年3月期 中期経営計画

## 平成27年3月期～平成29年3月期 中期経営計画

### 1. 今後3か年の中期経営計画

#### (1) 当中期経営計画提出時点における前事業年度の総括(計画に達成状況、成果及び課題)

当連結会計年度におけるわが国経済は、政府主導による経済政策等により円安、株高が進み、企業や消費者の景況感が大幅に改善し、生産、個人消費などの経済指標は改善傾向となっています。

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は、企業のIT投資は回復傾向にありますが、売上高売上原価率は現状維持で推移するなど、先行きの不透明感は依然継続しています。

このような環境の中、当社は利益率の高いコンサルティング事業の売上拡大を図り、当連結会計年度において、売上高はコンサルティング／設計／構築分野が大幅に増加しました。一方、運用／保守分野及び、BPO／サービス分野は堅調に推移いたし、売上高は883,536千円(前期比18.6%増)となりました。

一方、売上高に対する売上原価率は小幅な改善にとどまり、営業利益18,021千円(前期は営業損失83,869千円)、経常利益4,159千円(前期は経常損失80,723千円)となりました。

また、平成25年10月に当社が保有する投資有価証券一部譲渡に伴う投資有価証券売却益16,582千円を計上したこと等により、当期純利益は12,632千円(前期は当期純損失75,976千円)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ビジネスインテグレータとして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の継続受注と新規のコンサルティング受注により、売上高は413,175千円(前期比31.3%増)、セグメント利益は100,291千円(前期比348.5%増)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が堅調に推移し、売上高は207,661千円(前期比4.5%減)となりましたが、売上原価率の低下により、セグメント利益は47,807千円(前期比19.0%増)となりました。

#### 〔商品販売〕

商品販売につきましては、システムパッケージ商品の販売に加え、子会社において化粧品販売を開始し、売上高は77,567千円(前期比71.1%増)、セグメント利益は2,134千円(前期はセグメント損失7,340千円)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185,132千円(前期比10.7%増)、セグメント損失は5,791千円(前期はセグメント損失26,553千円)となりました。

## (2) 中期経営計画の概要及び策定の背景

当社グループは、ビジネスインテグレータを標榜し、IT戦略を核に企業ビジネスのサポートを担ってまいりましたが、時代の変化、求めに応じて変化や顧客ニーズの多様化に合わせ、

- ①IT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
  - ②海外進出をめざす中堅・中小企業のコンサルティングとサポート
  - ③新規ビジネスサービスの創造と実践
- を経営の基本方針としております。

当社グループは、平成26年3月期連結会計年度におきまして当期純利益が黒字へ転換し、平成27年3月期では既存分野は堅実に増加し、増収増益となる見込みであります。今後さらなるマーケティング戦略の強化を図り、新たな事業領域を開拓することにより、本中期経営計画の最終年度平成29年3月期におきましては、売上高1,322百万円、経常利益314百万円を計画いたしております。

## (3) 事業の進捗状況及び今後の見通し並びにその前提条件

主要な事業領域である情報サービス業界の本格的な回復が見えない状況にありますが、システム設計を主力事業とし、堅実な受注拡大に加え、総合コンサルティング業務の受託等、新たなサービスの創造とマーケティング戦略を駆使した新たな市場の開拓に注力してまいります。

コンサルティング/設計/構築分野は、大手企業等からの受注を獲得するなど、平成24年3月期以後回復基調となりました。今後の見通しは、主力取引先業界(クレジット・製造・流通)を中心に継続的な受注獲得に加え、営業力強化により新規受注の拡大を図ってまいります。また、取引先の発展に貢献でき、利益率の高いコンサルティング事業強化により、セグメント利益の大幅な改善を図ります。

運用/保守分野では、大型システム設計案件の増強に伴う設計終了後の売上高増を計画しております。さらに会員組織化された企業との取引拡大により、新たな売上高確保を図ります。

商品販売分野では、従来のシステム設計案件の受注に伴うIT製品の販売、及びセキュリティパッケージソフト等の販売促進に傾注し、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、簿記検定試験等のWeb入会システムの取扱拡大やデジタルサイネージ等の新技術を活用した地域活性化サービスの本格稼働により、継続的な成長を図ります。

## 2. 今後の業績予想及び今後の実績目標

【連結】	単位:百万円	→	単位:百万円
	平成26年3月期		平成29年3月期
売上高	883		1,322
経常利益	4		314

平成27年3月期以降は、主要取引先の業績良化にともない、前項(3)に記載した内容に傾注することにより、既存事業は各年度で約10%の売上増を見込んでおります。また、当社の持分法適用会社である株式会社北栄の海砂利採取事業に係る安定した業績が経常利益増に大きく貢献することを見込んでおります。なお、同社は、今後大型公共工事の受注が見込まれていますが、当該大型案件は流動的側面が否めないことから、正式な受注が都度決定次第、必要に応じて今期以降の当社業績の修正、開示を行ってまいります。

以上