



平成30年5月29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 取締役経営管理室長 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31年3月期～平成33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、アナリスト向け説明会を開催いたします。

開 催 日 時	平成30年6月14日 10:00～11:30
開 催 場 所	本社1階会場(東京都千代田区神田猿樂町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	http://www.image-inf.co.jp/
掲 載 日	平成30年5月29日

【添付資料】

平成31年3月期～平成33年3月期 中期経営計画

平成31年3月期～平成33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(計画の達成状況、成果及び課題)

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、企業の業績確保、拡大に向けてIT投資に積極的な取り組みがみられますが、利益率の低迷は依然続いております。

当社はグループの多角化に取り組むため、持株会社への移行を行い、機動的な事業再編や柔軟性の確保ならびに各事業の責任と権限を明確にすることで、当社グループ全体の企業価値の最大化を目指し、平成29年10月2日に新設会社分割を行いイメージ情報システム株式会社を新設し、加えて平成29年10月20日にスポーツ全体のIT化促進を主な事業とするエクストップエスオー株式会社(現株式会社アイデポルテ)の第三者割当増資を引き受け、子会社化いたしました。

このような環境の中、当連結会計年度において、グループ企業間の連携及び開発スキルの向上と外部人材リソースの活用等を実施し、売上高は815,110千円(前年同期比1.3%増)となりました。利益面におきましては、売上原価率がやや改善し、加えて販売費及び一般管理費の圧縮に努め、営業利益は4,434千円(前年同期は営業損失49,139千円)となりました。経常利益は5,576千円(前年同期は経常損失42,632千円)となりましたが、株式会社北栄への債権に対して貸倒引当金315,125千円を特別損失に計上したことから、親会社株主に帰属する当期純損失は320,302千円(前年同期は親会社株主に帰属する当期純損失255,123千円)となりました。

このような状況において、当社グループは、これまで培ってまいりましたIT活用による提携企業へのコンサルティング機能をさらに高め、先進的マーケティングソリューションの提供等によるプラットフォームビジネスへの構築により、新たなサービスの創造とマーケットの開拓、さらに新たな異業種企業との提携による収益創出事業の展開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、平成29年10月20日に株式会社アイデポルテを連結子会社化したことに加え、外部人材リソースを活用した受注案件の獲得に努め、売上高は510,212千円(前期比26.8%増)、セグメント利益は31,658千円(前期比14.4%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とセキュリティ関連システムの運用商品が堅調に推移したことにより、売上高は102,413千円(前期比1.9%増)、セグメント利益は33,841千円(前期比286.4%増)となりました。

〔商品販売〕

商品販売につきましては、連結子会社であるヴァージンメディカル株式会社が化粧品販売事業を再開しましたが、前連結会計年度に計上した大手取引先の大型サーバの入替受注が終了したことなどにより、売上高は32,711千円(前期比74.0%減)となり、セグメント損失は1,772千円(前期はセグメント損失19,333千円)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169,772千円(前期比3.3%減)、セグメント利益は35,770千円(前期比75.5%増)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、「変革を求める企業・団体に対し、先進的ITを駆使した独創的サービスや機能の提供を通じ社会に貢献する」を理念に掲げ、長期にわたり金融・製造業等企業や大手商店街、商工会議所を通じた地域の活性化に努めてまいりました。

激動する経済社会の下、顧客企業に対する「先進的ビジネスモデルの提供」を目的に既存の中核技術をベースに他分野の知識や技術を組み合わせた多岐にわたるビジネスの「プラットフォーム」の構築に着手しました。

当社グループは、ヒト/モノ/カネ/情報をネットワーク化し、組織やサービスを束ね、顧客企業と共に永続的成長を目指した「プラットフォームビジネス」を最大の経営テーマとしております。

当社グループは、平成29年10月に会社分割による持株会社体制への移行により、事業の多角化を推進し、機動的な事業再編や柔軟性を確保しました。

また、平成29年10月にスポーツ分野におけるシステム構築を主な事業とするエクストップエスオ株式会社（現株式会社アイデポルテ）の株式を取得し連結子会社化いたしました。

今後とも、情報サービス業界において求められている高付加価値のサービスを提供すべく、関連会社及び提携企業との連携強化によるプラットフォームビジネスへの深耕を図ってまいります。

平成31年3月期通期においては、事業の多角化や事業再編により、売上高985百万円（前期比20.9%増）、営業利益46百万円（前期比953.3%増）、経常利益47百万円（前期比745.1%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は34百万円（前期は親会社株主に帰属する当期純損失320百万円）を見込んでおります。

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、収益性の向上をはかり、本中期経営計画の最終年度平成33年3月期におきましては、売上高1,179百万円、経常利益86百万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

当社グループは、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、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、営業力のある企業のグループ化を推し進め、新規分野の開拓や受注の拡大を図ってまいります。

運用/保守分野では、システム設計案件の増強に伴う設計終了後の運用/保守案件を確実に取り込むことで売上高増を計画しております。

商品販売分野では、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継続して傾注し、収益性の向上と安定的な成長を目指します。

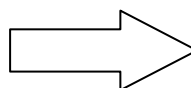
BPO/サービス分野では、クレジットカード等決済システムの取扱拡大や地域活性化サービスの本格稼働により、継続的な成長を図ります。

2. 今後の業績予想及び今後の実績目標

【連結】

単位：百万円

	平成30年3月期
売上高	815
経常利益又は経常損失(△)	5



単位：百万円

	平成33年3月期
	1,179
	86

今後グループ企業の結合等により売上高、経常利益の増大を見込んでおりますが、本目標には算入しておりません。なお、重要な提携先である北栄社においては、1年以内に大規模な工事受注によるコンサルティング売上高拡大及び利益が見込めますが、開始時期等が確定しておりませんので、計画には組み込んでおりません。

以上