



2020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 拓史  
(コード: 3803、JASDAQグロース)  
問 合 せ 先 経営企画室長 西村 馨  
(TEL:03-5217-7811)

### 中期経営計画の提出等について

当社は、2021年3月期～平成2023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、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	2020年5月28日

#### 【添付資料】

2021年3月期～2023年3月期 中期経営計画

## 2021年3月期～2023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、わが国経済における雇用情勢や個人所得環境に改善がみられ、企業のIT投資は堅調に推移いたしました。一方で、新型コロナウイルス感染症の拡大は、国内企業の事業活動に深刻な影響を与えており、経済に大きな影を落としています。

当社グループは、既存顧客に安定した運用保守及びBPOサービスを提供するとともに、セキュリティソリューションや顧客管理等の業務システムを中心に受注拡大に努め、また、社内における技術力やプロジェクト管理能力の向上や外部人材リソースの活用等を実施しました。

このような環境の中、当連結会計年度において、オープンソースソフトウェアを活用したサービスを展開しましたが、システム設計業務の一部遅延に伴う受注計画案件の逸機等により売上高は692,887千円(前期比1.3%減、計画比10.5%減)となりました。利益面におきましては、販売費及び一般管理費の圧縮に努めましたが、前述のシステム設計業務の一部遅延により、見込まれる売上原価総額から既に計上された売上高を控除した超過額として工事損失引当金24,686千円を計上したこと等により、営業損失は64,386千円(前期は営業損失47,215千円、計画は営業損失1,000千円)、経常損失は62,531千円(前期は経常損失56,287千円、計画は経常損失1,000千円)となりました。

投資有価証券売却益22,233千円を特別利益に計上しましたが、過年度の決算において不適切な会計処理の指摘を外部から受け、課徴金6,000千円を特別損失に計上したこと等から、親会社株主に帰属する当期純損失は61,182千円(前期は親会社株主に帰属する当期純損失156,998千円、計画は同当期純利益34,000千円)となりました。

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、受注案件の拡大に努めましたが、システム設計業務の一部が遅延したことに伴う受注計画案件の逸機等により売上高は348,808千円(前期比8.2%減)、同事由による工事損失引当金を24,686千円計上したこと等により、セグメント損失は1,557千円(前期はセグメント利益29,195千円)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システム構築案件の保守契約が堅調に推移したことにより、売上高は102,706千円(前期比3.5%減)、セグメント利益は45,308千円(前期比13.3%増)となりました。

#### 〔商品販売〕

商品販売につきましては、セキュリティパッケージソフトの販売に注力した結果、売上高は57,648千円(前期比16.3%増)となり、セグメント利益は6,506千円(前期はセグメント利益393千円)となりました。

#### 〔BPO／サービス〕

BPO(業務アウトソーシング)及び決済代行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、加えてキャッシュレス需要に対応した業務受託を行ったことから売上高は183,723千円(前期比10.8%増)、セグメント利益は29,613千円(前期はセグメント損失4,936千円)となりました。

## (2) 中期経営計画の概要及び策定の背景

テレワーク、オンライン診療、オンライン授業などの積極的な利用が始まり、生活スタイル、教育、働き方、ビジネスなどが大きく変わっていく歴史的なターニングポイントに我々は直面しています。この大きな変化は、これまでの当社の強みを活かしつつ、ビジネス構造、ビジネスモデルを進化させていく大きなチャンスと捉えております。

中長期の継続的な成長に向けて、“Get on track for new growth”「新たな成長軌道へ乗る」をテーマに、抜本的な改革を遂行し、更なる企業価値の向上を図るべく、強力に中期戦略を進めてまいります。基本となる4つの施策は、以下の通りです。

### ① 経営体制の強化

本社機能の強化のための組織の再編、主要部門ヘッドへの外部人材の招聘、子会社経営管理改善のため子会社経営陣の強化などを実施してまいります。

### ② 売上の拡大

顧客とのより深いコミュニケーションによる既存ビジネスの深耕拡大、製品・サービスのパッケージ化による新規顧客の拡大、BPO/運用など継続的サービスの拡大を推進してまいります。

### ③ 収益性の向上

既存ソリューションの横展開による原価の低減、プロジェクトマネジメント改善による採算性の厳密化、システム設計開発手法の改善による生産性の向上を図ってまいります。

### ④ 人材の確保と育成

労働多様性の採用などによる働き方改革の推進、職場環境の改善、責任と権限の積極的な委譲などによる若手人材の教育/育成を促進してまいります。

## (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

コロナ感染症対策の緊急事態宣言による小売、飲食、美容等の店舗の一時閉鎖やイベント中止による当社のシステム開発、クレジット決済、BPOの各ビジネス領域における顧客企業へ与える影響が不透明なこともあり、2021年3月期通期において売上高689百万円(前期比0.5%減)、営業損失28百万円(前期は営業損失64百万円)、経常損失25百万円(前期は経常損失62百万円)、親会社株主に帰属する当期純損失は33百万円(前期は親会社株主に帰属する当期純損失61百万円)を見込んでおります。

中期的には、行政の電子化、各種オンライン事業やそれに伴うネット決済の拡大、店舗におけるキャッシュレス化、働き方改革などに向けたIT投資の増加が見込まれるなどITサービス市場の更なる伸長が期待できます。中期経営計画の各施策への取り組みを一層強化し、こうした業界全体の追い風を取り込むべく、業績の向上に邁進してまいります。

## 2. 今後の業績予想及び今後の実績目標

【連結】(単位:百万円)

	2021年3月期(予想)	2022年3月期(目標)	2023年3月期(目標)
売上高	689	850	1,000
経常利益又は経常損失(△)	△25	100	150

現在、我国の経済情勢は新型コロナウイルス感染拡大の影響から不透明な状態であり、今後の見通しにつきまして変更が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

以上