



## 中期経営計画：2015年03月期～

### 1. 中期経営計画

#### (ア) 当中期経営計画提出時点における前事業年度の総括

前年事業年度は計画をほぼ達成する事が出来ました。(仔細は下表の通りです。) 4期連続の増収増益です。(増益は5期連続。) また、機関決定が前提ではありますが増配も達成する事が出来そうです。

2014/03期	期首予測	実績	対予測差	達成率	(百万円)
売上高	2,000	2,015	15	100.8%	
営業損益	140	140	0	100.4%	
経常損益	190	217	27	114.5%	
当期純損益	100	98	▲ 2	98.7%	

トピックとして新規顧客獲得数の増加が挙げられます。過去3年間の新規顧客企業の年間平均獲得数(グループ企業は1社として数え含めない)は約25社でしたが、前事業年度は44社(内、大手企業系17社)の獲得が出来ました。これは前事業年度に本格的に開始したいくつかの新規顧客獲得の為に新しいITサービスによるもの、そして僅かながらも当社の知名度が向上してきた事によるものと認識しています。これら新ITサービスの拡販と更なる新サービスの開発は今後の課題です。

また、社内では若年層を中心に社員数も10%以上増員され、将来に向けての更なる成長への準備を始めています。フレキシブルで自由な労働環境の構築も今後の重要なテーマであると考えています。

#### (イ) 中期経営計画の概要及び策定の背景

IT業界全体は小幅なマイナス成長が予測されていますが、当社が属するITサービス業界は今後もプラス成長が予測されています。このような状況の中、当社は今後の3年間を「将来の成長の為に体質強化の好機」と捉え、前期以上の業績に挑戦しつつも、堅実な体質を更に強めていく所存です。

従って、ここ数年に渡り、経営陣も社外役員を中心とする新しい体制を創って参りましたが、今後は更なる刷新を行い、経営と執行の分離による一層のコンプライアンス及びコーポレートガバナンスの強化を図るべく検討しております。

#### (ウ) 事業の進捗状況及び今後の見通し並びにその前提条件

まず前提状況として、前項通りの業界環境の中、スマートデバイスやクラウド環境の台頭より、ITそのものの企業活動における重要性や適用範囲はより広がったと認識しております。

従いまして、当社のビジネスの基本である「企業様向けのITのオーダーメイドサービス」というビジネスモデル、そして「日本のIT投資の無駄を徹底的に排除して、企業競争力に寄与する無駄のないIT投資を促進させる」という当社の目標に変更の必要はなく、堅実に本業を推進していく所存です。

尚、堅実性の中にも、一定の規模的増加は必要だと認識しており、以下の新しいサービスの促進や立ち上げも急務と認識しています。

- ・ ②-A ビッグデータ対応ソフト「アドバイザー」：米国製。日本総販売元。販売開始済み。実績あり。
- ・ ②-B IBM製オフコン延命ソフト「Xアナリシス」：英国製。日本総販売元。販売開始済み。実績多数。
- ・ ②-C 働く人のリスク診断サービス「ヘルリスク」：AGP社と共同開発。総販売元。当期本格展開予定。
- ・ ③ PCを自動で動かすソフト「オートPC/仮称」：自社開発最終段階。引合多数。当期サービス開始予定。
- ・ ④ 中小企業向けのパターン化ITサービス「ITAS-スタンダード」：自社開発中。

