



JASDAQ

平成 27 年 5 月 12 日

各 位

会 社 名 株式会社イメージ ワン
代表者名 代表取締役社長 高田 康廣
(JASDAQ・コード 2667)
問合せ先 取締役管理部長 鶴飼 良一
(TEL 03 - 6233 - 3410)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、この度、平成 28 年 9 月期を初年度とする中期経営計画（平成 27 年 10 月 1 日～平成 30 年 9 月 30 日）を策定し、平成 27 年 5 月 12 日開催の取締役会で決議いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 基本方針

当社は、「人の健康、国や社会の安心・安全」の分野において、画像を通じてお客様の迅速な「意思決定」「意思伝達」を支援し、社会コスト削減に貢献することを企業理念に置き、医療分野と地球環境分野において画像解析技術や情報通信技術を顧客に提供してまいりました。地球環境分野における主要事業であった衛星画像販売は、打上げ衛星の増加と技術進歩が進むことで価格競争が激化するいっぽうで主要取引先である安全保障分野での需要拡大が望めないことなどにより、大幅な事業縮小をおこない、経営資源を医療分野により集中することで、放射線部門を中心とする「医療画像保管・配信・表示システム (PACS)」などの現行商品の販売強化と新規医療分野への事業領域拡大を方針とする事業活動をおこなっております。

国内の PACS 市場は、新規導入が一巡して拡大が望めない状況下で、平均 5 年程度のリプレイス期における当社顧客の堅持と他社顧客へ営業強化という厳しい競争下にあり、最新機能の追加や使い易さ向上などの商品力強化をスピード感を持って継続的におこなっていくことがシェア拡大の必須条件となっております。また、新規導入が中心で今後の市場拡大を期待する「放射線部門情報システム (ConnectioRIS)」や「診療情報統合システム (ConnectioMed)」は、商品の特性からカスタマイズ体制の一層の充実と、PACS 同様に、他社製品との継続的な差別化を図っていくための開発投資が不可欠となっております。

以上のことから、医療分野においては、第一に現行主要商品ラインアップの商品力強化の加速を基本方針とし、PACS の開発パートナーである台湾の EBM Technologies, Inc. (以下、「EBM 社」といいます。) との協業関係と自社開発システムの開発投資を両面で強化いたします。

第二に、医療分野における取り組みを通して蓄積してきた当社の技術資産や営業力を発展させることで早期の収益実現を可能とする分野をフォーカスし、新規自社開発または他社との協業により事業展開を進めます。

第三に、高齢化社会の進行に伴い需要が高まっている在宅医療・介護福祉分野において新規事業を立ち上げることとし、平成 26 年 12 月に販売開始した duranta®事業の強化継続とあわせ、同事業を発展させることで、新たな事業領域への展開を目指します。

地球環境分野においては、「小型無人飛行機 (UAV)」「自動オルソモザイク & 3D 処理ソフトウェア (Pix4Dmapper)」「携帯型分光放射計 (FieldSpec)」の販売に引き続き注力してまいりますが、とくに UAV については急激な市場拡大が見込めるいっぽうでコンプライアンスや安全面での大きな課題の存在が各界の注目を浴びているところであります。当社としては、これまでも納品時の

安全運行講習や顧客管理を徹底してまいりましたが、法規制の動きなども見据えて適切に対応しながら需要増に応え販売強化を図ってまいります。

当社の業績は、衛星画像販売事業の急激な縮減を主因として売上高低迷を継続してまいりましたが、本中期経営計画の実行により再成長への転換を確実なものとし、計画達成を経た安定収益体制の確立により早期の復配を実現することが責務であると考えております。このために、本中期経営計画期間においては、資金的な制約から投資抑制してきた従来の方針を脱し、必要な事業投資は積極的に実行することを基本方針としたうえで、これを可能とするための資本強化に取り組みます。

2. 経営数値目標（平成 30 年 9 月期）

| | |
|------|-----------|
| 売上高 | 2,000 百万円 |
| 営業利益 | 150 百万円 |

3. 事業戦略

① 商品力強化

- ・ EBM 社との業務提携を強化し、PACS 機能強化の充実とスピードアップを実現します。
- ・ PACS 以外の EBM 社商品ラインアップの新たな国内展開を進めます。
- ・ ConnectioRIS、ConnectioMeD 等の自社開発商品の機能強化体制の効率化を図ります。
- ・ UAV の販売ターゲットの中心を、地球環境に関する調査・測量用途とし、ハイエンド機種種の供給を安定的で短期間に実現できる体制をとります。

② 事業領域拡大

- ・ 医療部門における事業領域拡大分野については技術・営業資産を活用できる医療画像分野に置きます。

③ 営業強化

- ・ 関西地区の営業体制強化を最優先で行うこととし、このため営業部門全体の組織再編をおこないます。
- ・ 売上拡大と顧客サービス充実を目的に地域営業拠点の増設を実行します。（計画期間中の 3 拠点増を目標）
- ・ プレゼンテーション力・商品知識強化のための営業教育を体系化します。

④ 新規事業

- ・ 新規事業の中心を在宅医療・介護福祉分野に置き「duranta®」の国内販売強化と同時に、事業パートナーであるフィンランド RIVERPARK 社を通じた欧州での展開を目指します。
- ・ 「duranta®」を発展させることで新たに循環器分野での事業立ち上げを図ります。

4. 事業基盤の強化

- ・ 資本強化策を実行します。
- ・ 改正会社法、コーポレートガバナンス・コード基本原則に則り、コーポレート・ガバナンスの充実を図ります。
- ・ 中期経営計画達成に向けた行動を重視することを目的として、「人事処遇制度」全体の再構築を実施します。

【本資料に関する注記事項】

本資料に記載されている内容は、現時点で入手可能な情報や、合理的と判断した一定の前提に基づいて策定されたものであり、潜在的なリスクや不確実性等を含んでいることから、その達成や将来の業績を保証するものではありません。今後の様々な要因の変化により実際の業績は、本資料の記載内容と異なる結果となる可能性があります。