



各 位

平成 29 年 5 月 12 日

会社名 株式会社アルメディオ  
代表者 代表取締役社長 高橋 靖  
(コード番号 7859 東証第二部)  
問合せ先 取締役 兼 執行役員  
(企画・総務・経理担当)  
井野 博之  
電話番号 042-511-0500 (代表)

## 再成長計画 (ReGrowth2017) の実施について

当社は、本日付で公表いたしました「平成 29 年 3 月期 決算短信〔日本基準〕(連結)」にてお知らせしましたとおり、再成長計画 (ReGrowth2016) の初年度目標である連結営業利益の計画数値を大きく下回る結果となりました。(計画 180 百万円に対し実績 30 百万円)

当社は、この状況に対応するため、中期経営計画 (平成 30 年 3 月期 (第 38 期) から平成 33 年 3 月期 (第 40 期)) をローリングし、「再成長計画 (ReGrowth2017)」として実施しますので、ご報告いたします。

### 記

#### 1. 計画実施の成果

当社は、平成 28 年 5 月 13 日付「再成長計画 (ReGrowth2016) の実施について」の策定を公表し、本計画に基づき、次の施策を実施することで、「経営体制の強化」を図りました。

- (1) 「経営体制の強化」を実現するため、「事業の選択と集中」と「構造改革」を引き続き進め、会社の再成長を加速させる。
- (2) 「新成長ドライバーの確立」のため、新たな事業の柱の育成を進め、収益事業化する。

しかしながら、「新成長ドライバー」の一翼を担った国内の断熱材事業とインダストリアルソリューション事業の検査装置が、設備投資抑制の影響等により計画どおり伸びず、業績は計画数値を大きく下回りました。

#### 2. 計画の見直し及び方針について

設備投資抑制の動きが一過性のものかどうか見極めるとともに、投資抑制があっても優先的に採用される製品やサービスを提供できる対応力の立て直しが急務となります。

計画の見直しにあたっては、更なる円高の進行や株式市場の混乱等、経済状況を踏まえ、各事業計画の進捗を評価し、見直し、修正するとともに、新たな収益事業の早期育成を目指し、事業構造改革をより進めることによって、当社の企業価値再成長に向け「経営体制の強化」「新成長ドライバーの確立」に取り組むという基本方針は堅持します。

### 3. 計画の骨子

今後成長の見込まれる事業への積極的投資（M&Aを含む）による売上を拡大する。  
新たな事業領域に積極的に挑戦し、M&Aも活用することで収益事業化を進める。

- (1) アーカイブ事業は、産業機器用光ディスクドライブの売上拡大を図るとともに、長期保存用ドライブと長期保存用ディスクの供給を起点にデータ保管関連のサービス領域への事業展開を図り、ソリューション事業としての確立を図る。
- (2) 断熱材事業は、材料売りから築炉設計～施工領域をカバーしたソリューションによる売上拡大を図る。
- (3) インダストリアルソリューション事業は、テストディスクだけではなく、検査業務等の事業領域を拡大し、事業展開を図る。
- (4) 既存事業の周辺領域だけではなく、今後成長が見込まれる市場での事業化をM&Aも活用することで積極的に推進する。

### 4. 目標

連結営業利益	38期（平成30年3月期）	1億円
	39期（平成31年3月期）	2億円
	40期（平成32年3月期）	3億円
単独営業利益	38期（平成30年3月期）	▲2百万円
	39期（平成31年3月期）	23百万円
	40期（平成32年3月期）	58百万円
子会社単独営業利益	38期（平成30年3月期）	1億20百万円
	39期（平成31年3月期）	1億77百万円
	40期（平成32年3月期）	2億42百万円

### 5. 事業計画

#### (1) アーカイブ事業

データ保管の信頼性から需要が堅調な産業機器用の光ディスクドライブの売上を拡大するとともに、長期保存用光ディスクの規格整備進行により、今後クラウド化の進展等に伴う情報流通量の拡大を背景に高まるアーカイブ需要を先取りし、事業の拡大を図る。

- ① 性能、信頼性、顧客仕様への対応力を確保し、産業用及びAV機器用光ドライブの売上拡大を図る。
- ② 光ディスクドライブの供給先や生産体制を再考し、最適化を実施する。
- ③ 情報のデジタル化からデータ保存、保管に至るまでの一連の業務を支援することで、より最適な品質を実現するアーカイブソリューションサービスの拡大を図る。

## (2) 断熱材事業

「手ごろな材料メーカー」から「高付加価値商品・サービスを提供する総合断熱材企業」へ脱皮を図る。

- ① 国内は、築炉／炉修企業との提携拡大や、直販と代理店販売の販路別における販売戦略にメリハリをつけて活動し、収益基盤構築に注力する。また、中堅／中小案件で実績・経験を蓄積した上で、大手プラント受注を獲得する。
- ② 中国（阿爾賽（蘇州）無機材料有限公司）は、高付加価値の新商品を開発、投入することで増収増益を実現する。

## (3) インダストリアルソリューション事業

テストメディアの市場規模に対応した効率的な事業運営を進め、残存者利益を確保するとともに新たな収益源として検査業務等を起点に事業領域を拡大する。

## 6. 事業別売上計画（連結）

単位：百万円

	第37期 実績	第38期 計画	第39期 計画	第40期 計画
ア ー カ イ ブ 事 業	1,580	1,487	1,491	1,494
断 熱 材 事 業	1,277	1,623	2,247	3,220
インダストリアルソリューション事業	263	390	410	530
売 上 合 計	3,121	3,500	4,148	5,244

以 上