



2015年4月10日

各 位

会 社 名 株式会社システムインテグレータ
代表者名 代表取締役社長 梅田 弘之
(コード番号：3826 東証第一部)
問 合 せ 先 取締役管理本部長 山田ひろみ
(TEL. 048-600-3880)

新中期経営計画発表のお知らせ

2016年2月期(2015年度)をスタートとする新たな中期経営計画「Core2015」(2015年度～2017年度中期経営計画)を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 前中期経営計画「Progress2013」の経過

中期経営計画「Progress2013」では、2015年2月期(2014年度)は2年目にあたり、4つの重点施策、①「売上の拡大」②「開発・生産体制の強化」③「中国事業の展開」④「ストック型ビジネスのさらなる伸長」を目標に掲げて、「成長」をキーワードに積極的な経営を行うとともに、新規に投入した2製品を育てて4期連続で最高の売上高及び利益を目指す計画としておりました。しかしながら、2014年度では大規模な不採算案件が発生し、当該プロジェクトの事態収束を最優先事項として取り組んできたため、当初の計画を変更せざるを得ない状況となってしまいました。

今回の不採算案件からの反省を活かして、初心に戻り新たな成長へのスタートを切るために、中期経営計画「Progress2013」は2年目をもちて中止し、新たな中期経営計画「Core2015」を策定いたしました。

2. 新中期経営計画「Core2015」の基本方針

「Core2015」では、当社の強みであるコア製品・事業に資源を集中し、同時に低コスト・高利益の体質を取り戻すことで、早期に業績を回復させる事を基本方針としております。また、2014年度での大きな失敗の反省を活かし、リスク管理を強化して二度と大規模な失敗を繰り返さない組織を構築し、真に強い会社を目指していく3年間と位置づけております。

「Core2015」では以下の4つを重点施策として取り組んでまいります。

(1) コア製品・事業への資源集中

2014年度では、パッケージに関連しないシステムインテグレーション分野のプロジェクトにおいて、大規模な赤字を発生させてしまいました。2015年度からの3年間は、本来の当社の強みであるパッケージ事業に資源を集中いたします。また、製品事業ごとに効果的な事業戦略の策定、迅速な意思決定を行うため、2015年度から事業部制を採用しております。これらの施策により早期の業績回復を実現してまいります。

(2) 企業の体質改善

リーマンショックの影響を受けて業績が低迷した2010年度に、中期経営計画「Athlete2010」を策定し、徹底したコスト削減と効率化の推進により、2年間で過去最高の売上高、営業利益を実現するまでに業績回復を果たすことができました。2015年度からの3年間では、初心に戻り、再びこの低コスト高利益体質を取り戻し、同時に社員の能力向上を図ることで、高付加価値を生み出せる企業へと体質改善いたします。

(3) リスク管理の強化

2014年度での失敗の反省を活かし、受注見込み案件の検討段階から、契約、開発、検収、稼働に至るまで、各局面において想定されるリスクを洗い出し、状況に応じて有効な対策が打てるよう、リスク管理と迅速な意思決定の仕組みを構築してまいります。

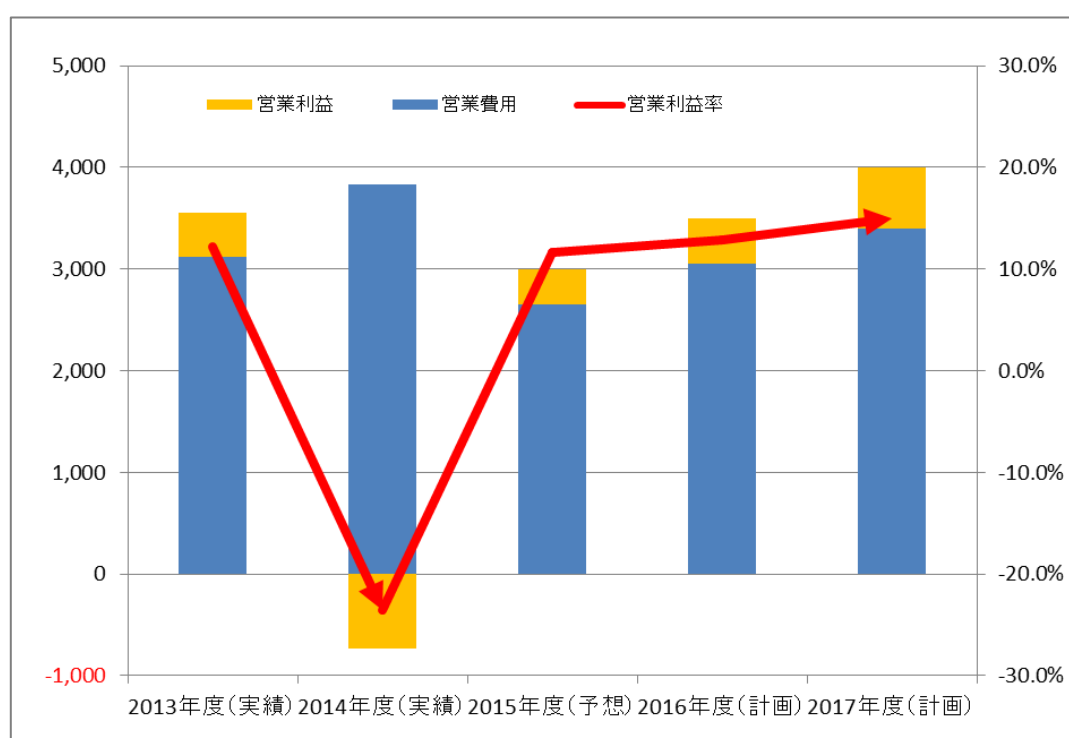
(4) 新製品事業の収益化

2010年に「SI Object Browser PM」のクラウドサービスを開始し、2012年にWiFiポータル構築クラウドサービス「SI Mobile Portal (モバポタ)」、2013年に設計書ジェネレータ「SI Object Browser Designer (OBDZ)」、2014年にスマホアプリ「花の名前ダウト」、2015年に「SI Omni Channel Services (SOCS)」と新製品は全てクラウドサービスにより提供してまいりました。2015年度からの3年間では、これらの新製品事業の収益化を推進する事に注力し、売上高に占めるストック売上比率（ストック化率）をアップすることで業績の安定化を図ります。

3. 業績目標

| | 2015年2月期 (2015年4月10日発表) | 2016年2月期 | | 2017年2月期 | | 2018年2月期 | |
|-----------|----------------------------|----------|------------|----------|------------|----------|------------|
| | | 目標 | 前期比 増減率 | 目標 | 前期比 増減率 | 目標 | 前期比 増減率 |
| 売上高(百万円) | 3,101 | 3,000 | △3.3% | 3,500 | 16.7% | 4,000 | 14.3% |
| 経常利益(百万円) | △731 | 350 | - | 450 | 28.6% | 600 | 33.3% |
| 経常利益率 | △23.6% | 11.7% | - | 12.9% | - | 15.0% | - |

2016年2月期売上高は前期比ほぼ横ばいの3,000百万円としておりますが、2016年2月期で会社の体質をしっかりと作り直し、経常利益は350百万円を予想しております。2017年2月期からは15%の成長を目指し、2018年2月期には売上高4,000百万円、経常利益600百万円を目標としております



図：「Core2015」の業績目標

(注) 上記予想値、目標値につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき、当社の判断で作成したものであり、将来の業績を保証するものではありません。今後の様々な要因により実際の業績等は変動することがありますので、ご了承ください。

以上