



各 位

平成 28 年 5 月 13 日

会社名 株式会社 アルメディアオ
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 企画・総務・経理担当
井野 博之
電話番号 042-397-1780 (代表)

再成長計画 (ReGrowth 2016) の実施について

当社は、本日付で公表いたしました「平成 28 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 (ReGrowth2015) の初年度目標である連結営業利益の計画数値を達成いたしました。(計画 176 百万円に対し実績 177 百万円)

期中の平成 28 年 2 月 1 日に経済状況の変化により産業機器向け需要の減少を見込み、連結営業利益の見通しを 120 百万円に下方修正しましたが、断熱材事業の需要回復により、当初計画を達成しました。

当社は、直近の経済状況及び事業環境の変化に対応するべく、中期経営計画 (平成 29 年 3 月期 (第 37 期) から平成 31 年 3 月期 (第 39 期)) のローリングを実施し、「再成長計画 (ReGrowth2016)」として実施しますので、ご報告いたします。

引き続き、本計画を強力に推進し、会社の再成長を加速させるべく邁進していく所存です。

記

1. 計画実施の成果

当社は、平成 27 年 4 月 30 日付「再成長計画 (ReGrowth2015) 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) クリエイティブメディア事業撤退による「事業の選択と集中」を実施しました。
- (2) TAIWAN TEAC CORPORATION をティアック株式会社より事業譲受けし、アーカイブ事業の強化を実現しました。
- (3) テストメディア事業をプロダクトインスペクション事業と改称し、画像認識技術を活かした検査装置等の開発・販売と検査業務の受託範囲を拡大し、事業展開を図りました。

これにより、計画初年度の目標であった連結営業利益の計画を達成しました。

2. 計画の見直し及び方針について

再成長計画の実施により、「経営体制の強化」は進み、連結営業利益は計画を達成しましたが、当社の事業収益構造は大きく変化しました。

インダストリアルソリューション事業 (旧プロダクトインスペクション事業) のテストメデ

アの需要が急減し、収益力が低下する一方で、アーカイブ事業、断熱材事業の利益が大きく伸び、計画を達成することとなりました。

従来の計画では、テストメディアの貢献利益額が大きく、業績に大きな影響を与えました。

テストメディアの需要減少が想定以上に進んでいる為、この影響を計画に反映させるとともに、これに代わる利益の確保を事業転換の加速により、早急に実現する必要があります。

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、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。

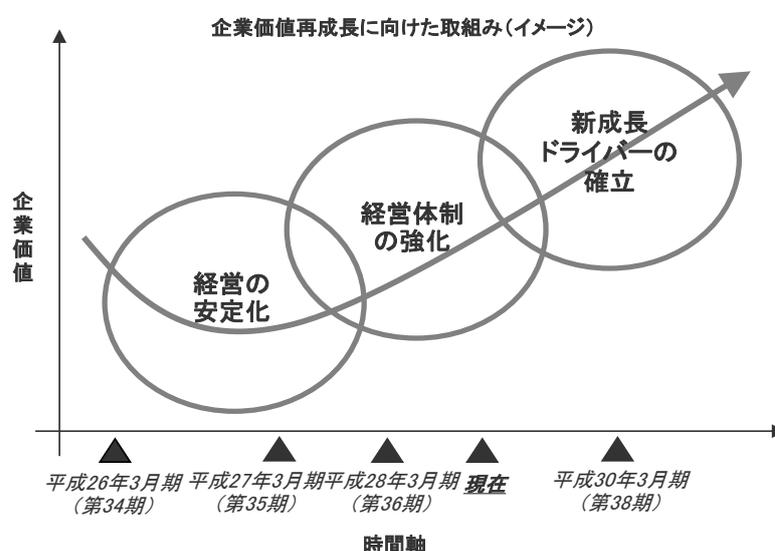
- (1) 「経営体制の強化」を実現するため、「事業の選択と集中」と「構造改革」を引続き進め、会社の再成長を加速させる。
- (2) 「新成長ドライバーの確立」のため、新たな事業の柱の育成を進め、収益事業化する。

3. 計画の骨子

今後成長の見込まれるアーカイブ事業、断熱材事業への積極的投資（M&Aを含む）による売上を拡大する。

インダストリアルソリューション事業（旧プロダクトインスペクション事業）は、事業領域を拡大し、事業展開する。

- (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) プロダクトインスペクション事業は、事業名称をインダストリアルソリューション事業と改称し、テストディスクだけではなく、画像認識技術を活かした検査装置等の開発・販売や検査業務の受託等を起点に、産業機器や周辺機器へ事業領域を拡大し、事業展開を図る。



4. 目標

連結営業利益	37期（平成29年3月期）	1億80百万円
	38期（平成30年3月期）	2億8百万円
	39期（平成31年3月期）	3億58百万円
単独営業利益	37期（平成29年3月期）	60百万円
	38期（平成30年3月期）	58百万円
	39期（平成31年3月期）	1億58百万円
子会社単独営業利益	37期（平成29年3月期）	1億20百万円
	38期（平成30年3月期）	1億50百万円
	39期（平成31年3月期）	2億円

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 ドライブメーカーとの戦略的な連携を軸として、長期保存用光ドライブと長期保存用光ディスクを拡販し、売上と共に顧客基盤の拡大を図る。
- 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。
- ④ 建設業界の竣工図書、建築確認書類等のアーカイブソリューションサービスの事業展開に注力する。

(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装置や検査業務等を起点に産業機器や周辺機器へ事業領域を拡大する。

- ① 社内に蓄積した技術資源を有効活用し、画像認識技術による検査装置を起点にアジアの生産現場で効率化やコスト低減用途に採用される検査装置や小型ロボット等の開発（業務提携を含む）や販売を図る。
- ② アジアでの売上拡大を図るため、現地販社網を構築する。
- ③ 検査装置は、取扱い商品群を増やし、売上を拡大する。また、産業機器や周辺機器も取扱い領域とし、売上を拡大する。

6. 事業別売上計画（連結）

単位：百万円

	第36期 実績	第37期 計画	第38期 計画	第39期 計画
アークイブ事業	2,222	1,776	1,782	1,763
断熱材事業	1,304	1,387	1,733	1,978
インダストリアルソリューション事業	318	337	500	775
クリエイティブメディア事業	72	—	—	—
売上合計	3,918	3,500	4,015	4,516

以上