



平成 26 年 1 月 22 日

各 位

会 社 名 株式会社リアルビジョン
代 表 者 名 代表取締役社長 池畑 勝治
(コード番号 6786 東証マザーズ)
問 合 せ 先 取締役管理部長 斉藤 順市
(TEL : 0 4 5 - 4 7 3 - 7 3 3 1)

中期経営戦略策定に関するお知らせ

当社は、このたび、平成 27 年度を初年度とした 3 ヶ年の中期経営戦略を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 中期経営戦略の概要

当社グループは、平成 24 年 11 月に株式会社ソアーシステム、平成 25 年 12 月に株式会社上武をそれぞれ子会社化し、グラフィックス関連事業、システム開発ソリューション事業、ビジネスソリューション事業（人材と IT サポートによる業務支援）を主業として事業展開をしております。グループ企業におけるシナジー効果を最大限に活用することで、安定した収益確保に向けた体制強化を図り、早期黒字化に向けその実現を目指します。

2. 中期経営戦略の概要

(1) 計画の名称

リアルビジョン Strategy2015-2017

(2) 計画の期間

平成 27 年 3 月期～平成 29 年 3 月期

(3) グループ体制の強化

当社グループにおける連携を更に強化することで、業務の標準化及び効率化を図ってまいります。

(4) 目指す姿

既存事業の拡販と事業精度の向上、継続的な利益創出ができる強固なグループ運営を指向します。

(5) 経営戦略

① 新たな収益基盤確保に向けたグループの特性を活かした戦略

・リアルビジョン

FVT-air シリーズ（医用画像参照用モニタ）において、国立がんセンター、国立大学病院への採用実績と高品質の製品提供による未開拓地域に対する新規顧客の獲得を目指します。

また、システム開発事業において、グループ内の人材を最大限活用することで受注に対する機会損失を回避し、積極的な開発案件の受注に取り組みます。

・ソアーシステム

IT システム開発実績による新たなシステムアプリケーションの提案、業務システムの開発による新規開拓に努めます。

・上武

NTT グループ各社への人材派遣における実績を背景にした新たな人材派遣先の開拓を進めます。

② M&A 戦略

- ・新たな事業領域においては、収益性、成長性を見据え積極的な展開を指向します。
- ・既存事業とのシナジー効果を重視して検討いたします。

③ 当社グループの既存事業における中期展望

- ・当社グループにおける新たな事業領域の開拓、次なる基幹事業の確立を目指します。
- ・当社独自の付加価値の追求を行います。
- ・差別化された競争力の高い当社グループ製品、人材、サービスの提供を指向します。

(6) 数値目標

中期経営戦略の実行により、平成 29 年 3 月期の連結売上高 25 億円を目指します。

*当社におきましては、経営環境及び経営基盤の最適化を図ること、適材適所の人員配置により今後事業展開において不足する人員は速やかに確保すること、万全な営業体制を確保すること、これらが実現することを前提としてリアルビジョン単独収益イメージ売上高 5 億円程度を目標とします。

表示技術を活かしたソリューション展開

グループ内人材の活用によるシステム開発の積極的受注

FVT-air のバンドル展開（国内・海外）

FVT-air 病院売り（未開拓地域への展開）

*ソアーシステムにおきましては、新規案件に対する万全な体制を確保すること、新規顧客の開拓のため適材適所の人員配置を行い経営の効率化を図ること、これらが実現することを前提として単独収益イメージ売上高 8 億円程度を目標とします。

ソフトウェアとハードウェア技術の融合

エンドユーザーへのサービス提供

*上武におきましては、主業の人材派遣事業の拡大を図るため新規派遣先を開拓すること、既存取引先への顧客満足度を充実させ継続した受注につながるよう営業力の強化すること、ITビジネスサポート事業につきましては顧客先情報の一元化を図り、精度の高いサービスを提供することで更なる受注の拡大を図ること、これらが実現することを前提として、上武の単独収益イメージ売上高 12 億円程度を目標とします。

広範なビジネスソリューションの提供

積極的な新規顧客開拓

ITビジネスサポートの展開

以上