



平成 26 年 5 月 19 日

各 位

会 社 名 株式会社ミロク情報サービス
代表者名 代表取締役社長 是枝周樹
(コード番号 9928 東証第 1 部)
問合せ先 経営管理本部長 滝本訓夫
(TEL. 03-5361-6369)

第 3 次中期経営計画策定のお知らせ

ミロク情報サービスグループは、中長期経営ビジョンのもと、2014 年度から 2016 年度の 3 ヶ年を対象期間とする第 3 次中期経営計画を策定しましたので、以下の通りお知らせします。

1. 中長期経営ビジョン (2011 年度～2016 年度)

当社グループは、経営環境の変化に適応し持続的な成長を遂げるために、以下の中長期経営ビジョンを掲げて事業を推進しております。

【中長期経営ビジョン】

インターネット等の技術革新や経営環境の変化に適応して、お客様の視点に立ちお客様に喜んで頂ける新しい価値（経営システム・経営ノウハウ・経営情報サービス）を提供し、お客様の経営イノベーションを推進します。

～中小企業の IT 化を支援し、中小企業を元気にします～

2. 第 3 次中期経営計画の位置づけ

第 3 次中期経営計画のビジョンとして、「既存事業における競争力の強化を図るとともに、新たな事業機会を捉えて独自の価値を創出することにより、継続的かつ飛躍的な企業価値の向上を目指します。」を掲げて事業活動を展開してまいります。

この第 3 次中期経営計画の位置づけは以下の通りです。

第 1 次中期経営計画 (2008 年度～2010 年度) 安定的な収益基盤の確立

第 2 次中期経営計画 (2011 年度～2013 年度) 環境変化に対応するための技術基盤、経営基盤の確立

第 3 次中期経営計画 (2014 年度～2016 年度) 新しい価値創出へのチャレンジ

3. 第3次中期経営計画のグループ経営目標

2016年度においては、売上高経常利益率15%、過去最高の経常利益を達成し、ROE15%を目標としております。

(単位：百万円)

	2013年度実績	第3次中期経営計画 2016年度(最終年度)
売上高	22,077	26,000
経常利益	2,422	4,000
当期純利益	1,389	2,450
経常利益率	11%	15%
ROE	13%	15%

4. 第3次中期経営計画の基本方針

- (1) 顧客基盤を拡大するための販売戦力の増強と販路拡大
- (2) 新たな顧客を創造する新製品・サービスの開発・提供
- (3) 新規事業による新たな収益基盤の確立

5. 第3次中期経営計画を実現するための戦略

- (1) 顧客基盤を拡大するための販売戦力の増強と販路拡大
 - ① 専門性を最大限に発揮した提案型営業モデルの推進
 - ② 営業・サポート要員の増強と市場ポテンシャルに合わせたリソース配分の適正化
 - ③ パートナー事業体制の抜本改革による間接販売の拡大
 - ④ 顧客サポート体制および経営情報サービスの充実による顧客満足度の向上
 - ⑤ 積極的な広告宣伝活動によるMJSブランドの構築
- (2) 新たな顧客を創造する新製品・サービスの開発・提供
 - ① マルチデバイスに対応したクラウドサービスの開発
 - ② 顧客拡大・新規市場開拓のための調査・研究活動の強化
 - ③ グループ企業および協業会社との積極的な共同開発の推進
 - ④ 既存製品の統廃合および開発効率の向上による開発リソースの有効活用
 - ⑤ 経営戦略に即した開発投資計画と成果のモニタリング
- (3) 新規事業による新たな収益基盤の確立
 - ① 利益率向上のための事業ポートフォリオの再設計
 - ② 中小企業の事業再生支援サービスへの参入
 - ③ ネットビジネスの積極的な推進
 - ④ クラウド技術を活用した海外事業展開の基盤構築

以上