



平成19年11月16日

各 位

会社名 IMV株式会社
代表者名 代表取締役会長兼社長 小嶋 成夫
(JASDAQ・コード7760)
問合せ先 経営戦略企画部長 柏井 宏夫
電話 06-6478-2565

中期事業計画のローリングについて

当社グループは、平成18年11月17日に開示しております中期事業計画「PRESTO 2008」(平成18年9月期～平成20年9月期)をローリングし、新中期事業計画「新PRESTO 2010」(平成20年9月期～平成22年9月期)を策定いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 数値目標 (連結)

	「新 PRESTO 2010」 (平成20年9月期～平成22年9月期)	(参考) 「PRESTO 2008」 (平成18年9月期～平成20年9月期)
	平成22年9月期目標	平成20年9月期目標
売上高	68.5億円	67億円
売上高対経常利益率	12.2%	15%以上
輸出比率	13.6%	15%以上
配当性向	40.0%	配当金額6円として設定

2. 策定方針

現状の業績推移について真摯に受け止め、より実行性の高い計画として新中期事業計画「新PRESTO 2010」を策定いたしました。目標達成のための基本戦略として下記の5項目を設定しております。

- ① 経営資源の最適化 ② 周辺領域の技術開拓と水平統合 ③ 技術基盤の強化
④ 顧客開拓と基盤強化 ⑤ 計画中心の製造力強化

また、併せて株主還元方針も変更しており、平成19年9月期通常配当と同額の4円を安定配当部分として業績に関わらず維持しつつ、業績に応じて株主の皆様へ還元できるよう連結配当性向目標を40%と設定いたします。

これらを実現するための機能戦略、事業戦略を遅滞なく実行することで、総合環境シミュレーション業界のリーディングカンパニーとして持続的な成長を実現してまいります。

以上

(別紙：中期事業計画「新PRESTO 2010」)



中期事業計画

新PRESTO 2010

(2008年9月期～2010年9月期)

IMV株式会社

1 ローリングについて

SECURE THE FUTURE
IMV CORPORATION

実行性の高い計画へ

現状の業績推移について真摯に受け止め、現行中期事業計画「PRESTO 2008」をローリングし、より実行性の高い計画として新中期事業計画「新PRESTO 2010」を策定いたしました。計画達成に向け全社一丸となって邁進してまいります。

策定方針

基本戦略として下記5項目を設定しております。

- ①経営資源の最適化
- ②周辺領域の技術開拓と水平統合
- ③技術基盤の強化
- ④顧客開拓と基盤強化
- ⑤計画中心の製造力強化

連結数値目標としては最終年度の2010年9月期において売上高68億5,400万円、売上高対経常利益率12.2%、輸出比率13.6%としております。

それらを実現するための機能戦略、事業戦略を遅滞なく実行することで、総合環境シミュレーション業界のリーディングカンパニーとして持続的な成長を実現してまいります。

数値目標(連結)

(単位:百万円)

	61期実績	62期計画	63期計画	64期計画
売上	5,118	5,654	6,154	6,854
経常利益率	6.5%	7.5%	10.1%	12.2%
輸出比率	8.0%	11.7%	13.3%	13.6%

配当政策

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題の一つとして認識しており、将来の事業展開と経営体質の強化のために内部留保を確保しつつ、安定的かつ継続して配当を実施することを基本方針としております。

具体的には、61期の通常配当と同額の4円を安定配当部分として業績に関わらず維持しつつ、業績に応じて株主の皆様へ還元できるよう連結配当性向目標を40%と設定いたします。

3

(C)2007 IMV Corporation. All Rights Reserved.

SECURE THE FUTURE

~IMVが見守る未来~

FIRST Choice for our Partners

Future	安全を見つめて未来の社会に貢献します
Integrity	誠実で開かれたパートナーシップを大切にします
Reliability	製品とサービス、すべてに信頼を作り込みます
Strength	振動技術の世界リーダーとして経営基盤を強化します
Technology	顧客ニーズに俊敏に応える技術を開発します

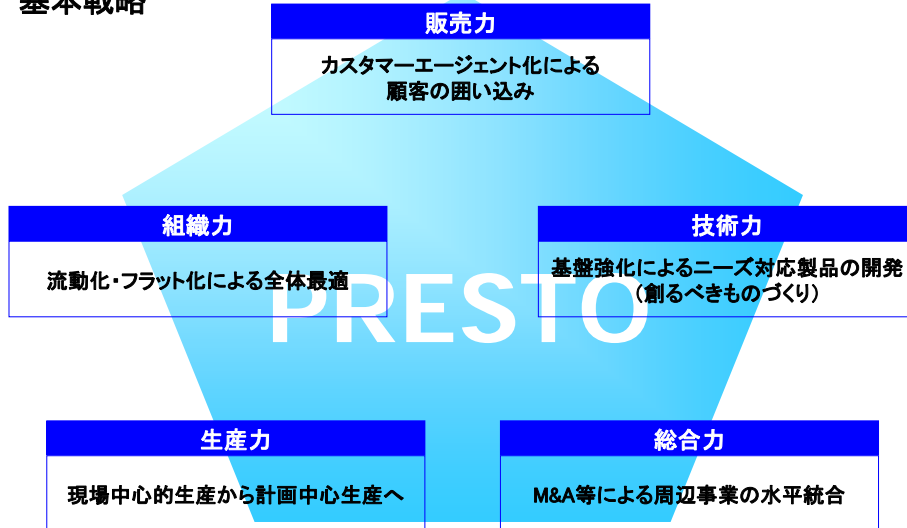
4

(C)2007 IMV Corporation. All Rights Reserved.

4 中期事業計画の概要

SECURE THE FUTURE
IMV CORPORATION

基本戦略



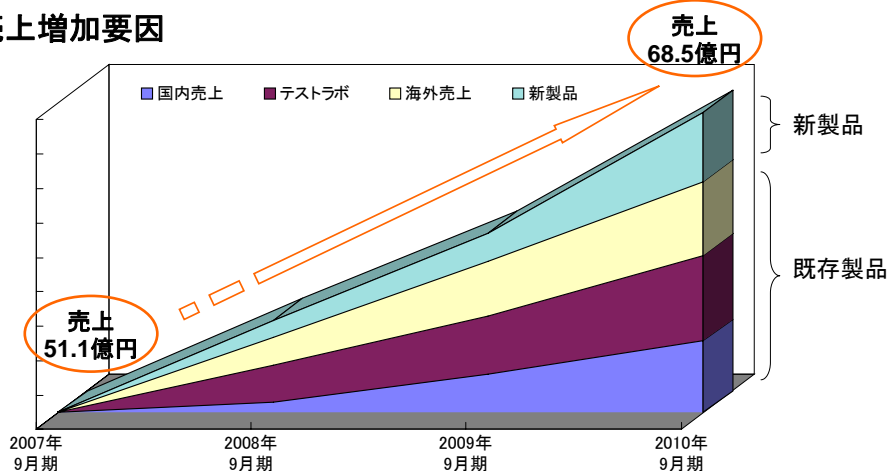
5

(C)2007 IMV Corporation. All Rights Reserved.

5 成長のイメージ

SECURE THE FUTURE
IMV CORPORATION

売上増加要因



- ・海外展開は既存のアジア地区に留まらず、ロシアやインドからの受注増加に向けて営業活動を強化すると共に、新たな動きが出始めた北米地域での顧客動向に注視します。
- ・新製品の積極投入により売上増加を目指す。
- ・テストロボ事業は名古屋テストロボの成長を促進すると共に、鉄道車両関連試験需要を取り込みます。
- ・既存製品は営業力強化と高付加価値化により市場シェアを高めます。

6

(C)2007 IMV Corporation. All Rights Reserved.

6 個別戦略(事業別:振動シミュレーションシステム)

SECURE THE FUTURE
IMV CORPORATION

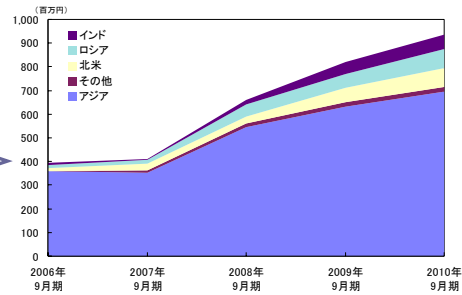
国内:市場シェアの向上

- ・営業人員の増強
- ・代理店政策の強化
- ・新製品の投入

- ・顧客接点の向上
- ・ターゲット顧客の攻略

海外:新規市場の開拓

- ・アジア中心からグローバルへ
- ・CEマーキングの取得
- ・現地代理店網の整備



生産:生産力の強化

- ・チャンパー内製化推進
- ・計画中心主義
- ・パートナーとの協業

- ・コスト競争力/技術競争力強化
- ・リードタイムの短縮
- ・棚卸資産の削減

7

(C)2007 IMV Corporation. All Rights Reserved.

7 個別戦略(事業別:メジャリングシステム)

SECURE THE FUTURE
IMV CORPORATION

新製品の早期市場投入

地震計

- ・計測震度計 (気象庁認定)
- ・緊急地震速報対応製品

イオンマイグレーション
テスター

- ・インピーダンス方式MIG
- ・自動車関連業界向け
高電圧MIG
- ・ハイサイド測定MIG

その他

- ・新型携帯振動計
- ・新型輸送環境記録計
- ・多チャンネル計測/解析装置

ソリューション事業の強化

● ソリューション事業とは
お客様の振動に係るあらゆる問題を解決をする業務です。
例えば、建物の耐震性評価やエンジン音の振動異音解析
といった活動を実施しています。



ビルの耐震性評価



データ収録風景

- ・人員増強
- ・他企業とのコラボレーション
- ・顧客ニーズの蓄積

- ・問題解決業務の成長
- ・計測/解析装置の開発強化

8

(C)2007 IMV Corporation. All Rights Reserved.

名古屋テストラボの垂直立ち上げ

- ・初年度売上目標 2億2,000万円
- ・設備導入計画 自動車関連業界の需要が多いオールウェザータイプを中心に導入
07/9期:5台 08/9期:9台 09/9期:3台 合計17台を導入予定
- ・認知度向上計画 併せて移転した名古屋営業所との相乗効果を追求
07年9月のオープンから1ヶ月間で100名以上が施設見学会に参加



名古屋テストラボ概観

大型オールウェザー
シミュレーター3軸同時オールウェザー
シミュレーター

鉄道関連向け試験の強化

- ・国際試験規格高度化に伴う試験需要増加に対応
- ・大阪テストラボに専用試験設備を導入予定



本資料お取扱上のご注意

本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。投資に関する決定は、ご自身のご判断において行われるようお願いいたします。

本資料を作成するに当たっては正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保障するものではありません。本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。

本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となることをご承知おきください。