



平成 26 年 2 月 28 日

会 社 名 ターボリナックス HD 株式会社
代表者名 代表取締役社長 森蔭 政幸
(コード：3777、JASDAQ)
問合せ先 取締役経営企画管理本部長
飯富 康生
(TEL. 03-5809-1850)

中期経営計画の提出等について

当社は、平成 26 年 12 月期～平成 28 年 12 月期に係る中期経営計画を策定いたしましたので、当該中期経営計画を記載した資料を提出いたします。

なお、当該資料について、当社のホームページに掲載いたします。

U	R	L	http://www.turbolinuxhd/20140228tlhd.html
掲	載	日	平成 26 年 2 月 28 日

【添付資料】

平成 26 年 12 月期～平成 28 年 12 月期 中期経営計画

平成 26 年 12 月期～平成 28 年 12 月期 中期経営計画

1 今後 3 か年の中期経営計画

1.1 当中期経営計画提出時点における前事業年度の総括

1.1.1 財務分析

前事業年度の業績は、売上高 443,590 千円（前々連結会計年度 107,066 千円）、営業損失は 76,380 千円（前々連結会計年度同 95,110 千円）、経常損失は 80,835 千円（前々連結会計年度同 95,533 千円）、前期純損失は 92,898 千円（前々連結会計年度同 61,276 千円）となりました。

表 1: 過去 3 年 連結経営成績

	平成 23 年 12 月期	平成 24 年 12 月期	平成 25 年 12 月期
売上高	66 百万円	107 百万円	443 百万円
営業利益	△170 百万円	△95 百万円	△76 百万円
経常利益	△153 百万円	△95 百万円	△80 百万円
当期純利益	△183 百万円	△61 百万円	△92 百万円

IT 関連事業は Web ソリューション事業の顧客維持政策による堅調な推移に加えて、モバイルコンテンツ事業を開始したプラスワン株式会社の売上が貢献し、163,874 千円の売上高となりました（前々連結会計年度 97,516 千円）。しかしながら、売上計画の核と期待したモバイルコンテンツ関連の売上がキャラクター関連の使用交渉遅延から計上することが不可能となり、対計画比では大幅なマイナスとなりました。収益面においては、営業利益率が高い Web ソリューション事業製品の売上高の伸長が収益性の改善に大きく貢献し、営業利益は 68,773 千円（前々連結会計年度 25,708 千円）、また、為替差益の営業外収益の計上により経常利益は 75,935 千円（前連結会計年度 29,076 千円）、当期純利益は 75,050 千円（前々連結会計年度 28,622 千円）となりました。

環境事業は、株式会社東環を子会社化したこと及び復興支援事業の工事受注を確保したことにより、売上高は 279,715 千円（前々連結会計年度 9,550 千円）と全体の売上高伸張に大きく貢献しました。収益面においては、株式会社東環を平成 25 年 3 月より連結子会社としたことにより、営業利益率が高く、安定的な売上を計上している環境メンテナンス事業が大きく貢献し、営業利益は 27,318 千円（前々連結会計年度 6,507 千円）と大きく前々年を上回りました。復興支援事業における手形売却損等の営業外損失を計上したことにより、経常利益は 24,965 千円（前々連結会計年度 6,507 千円）、前期純利益は 24,247 千円（前々連結会計年度 6,507 千円）となりました。

各事業における営業利益は伸長をみせたものの、当社グループの本社における販売費及び一般管理費（216,201 千円）をカバーするには至らず、前連結会計年度においては営業損失を計上する結果となっております。

総資産は前年度の期首（平成 25 年 1 月 1 日）の残高に比べ、145,982 千円増加し、前連結会計年度末における残高は 216,584 千円となりました。

表 2: 過去 3 年 連結財政状態

	平成 23 年 12 月期	平成 24 年 12 月期	平成 25 年 12 月期
総資産	172 百万円	70 百万円	216 百万円
純資産	22 百万円	△38 百万円	183 百万円
自己資本比率	12.9%	△55.1%	77.4%
1 株当たり純資産	34.26 円	△59.62 円	7.3 円

前連結会計年度末の現金及び現金同等物（以下「資金」）は、前々連結会計年度末に比べ 117,795 千円増加し、146,306 千円となりました。前連結会計年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次のとおりです。

表 3: 過去 3 年 連結キャッシュ・フロー

	平成 23 年 12 月期	平成 24 年 12 月期	平成 25 年 12 月期
営業活動	△165 百万円	△121 百万円	△158 百万円
投資活動	2 百万円	0 百万円	△33 百万円
財務活動	306 百万円	2 百万円	309 百万円
現金及び同等物残高	147 百万円	28 百万円	146 百万円

（営業活動によるキャッシュ・フロー）

営業活動による資金は 158,584 千円の支出（前々連結会計年度は 121,585 千円の支出）となりました。これは、臨時株主総会等増資に関連する費用計上により、税金等調整前当期純損失 90,345 千円を計上したこと、及び未払金及び未払法人税等のその他の流動負債が 89,992 千円減少したことによるものであります。

（投資活動によるキャッシュ・フロー）

投資活動による資金は、子会社株式の取得による支出等により、33,570 千円の支出となりました。

（財務活動によるキャッシュ・フロー）

財務活動による資金は、株式の発行等により、309,950 千円の収入となりました。

1.1.2 今後の課題

当社は、営業損失及び営業キャッシュ・フローのマイナスが 8 期継続しています。IT 関連事業・環境事業の既存事業の強化と、再生可能エネルギー事業及び再生医療事業である新規事業の育成の両輪による「成長戦略」を推進してまいりますが、これまでのマイナス傾向を変革させるため及び継続企業的前提に重要な疑義を抱かせる事象又は状況を解消するために、下記の 5 つが重要課題となっています。

(1) 顧客基盤の拡大

当社事業が推進する「成長戦略」には顧客基盤の拡大が不可欠です。これまでの限定された顧客セグメントの領域を新しい価値を提供できる製品・サービスの導入により、顧客セグメント領域の拡大を図ることが最重要と考えております。新たなビジネス領域への展開による、新たな顧客獲得をはかることが更なるニーズの開発につながり、更なるビジネス領域の拡大に繋がっていく「拡大のスパイラル」の構築に積極的に取り組んでまいります。

(2) 成長戦略に不可欠な人材の確保及び協力会社の活用

IT 関連事業、環境メンテナンス事業及び 2 つの新規事業を中核とした「成長戦略」の基盤は顧客基盤の拡大であります。そのためには、新たな価値を提供できる製品・サービスの導入が不可欠であり、新たなビジネス領域開発が不可欠となります。当社は平成 26 年 12 月期の目標達成に向けた成長戦略推進のための人材を中核事業に集中して早期に確保してまいります。また、製品・サービスの多様化に応じて協力会社の資産を活用して、資金運用の効率化・製品・サービスの早期導入を目指して取り組んでまいります。

(3) 財務体質の強化

当社が目指す「成長戦略」を展開していくためには、事業拡大目標に対応した事業資金・運転資金を確保・維持していくことが不可欠です。平成 26 年 12 月期中に事業拡大に応じた事業資金・運転資金確保のための資金調達を計画し、平成 26 年 12 月期の目標達成及び次年度以降の事業展開を支える財務体質の強化に取り組んでまいります。

(4) 内部統制の強化

当社グループは、平成 23 年 3 月 14 日に設置しました経営体質改善委員会が策定した経営体質改善計画に則り、コーポレートガバナンス及び内部統制の強化を図ってまいりました。平成 26 年

12月期もこれまでと同様にコーポレートガバナンス及び内部統制の強化に取り組んでまいります。

(5) 法令遵守体制の強化

当社は、平成23年4月19日、前年の適時開示にて公表いたしました内容に関して一部修正を行ったことにより、平成23年5月13日、株式会社大阪証券取引所に改善報告書を提出いたしました。その後6ヶ月間の実施状況を改善報告書にまとめて提出し、法令遵守体制の強化に努めてまいりました。平成26年12月期においても、改善された体制を維持し法令遵守体制の強化に取り組んでまいります。

1.2 中期経営計画の概要及び策定の背景

中期経営計画は、3カ年の環境変化等を想定して策定するものですが、環境の変化に機敏に対応すべく、毎年のローリング（中期経営計画の再策定）を実施します。なお、基本は毎年実施しますが、大きな環境変化を認識する場合には、期中でのローリングを実施することとします。

平成25年2月26日に開示した中期経営計画（平成25年12月期～平成27年12月期）から環境変化や過年度の実績及び経営環境の変化等を考慮し、当社の持続的成長を果たすための中期経営計画ローリングプラン（平成26年12月期～平成28年12月期）を策定し、当社のIT関連事業及び環境事業である既存事業の強化と、再生可能エネルギー事業及び再生医療事業である新規事業の育成の両輪で実現する持続的成長を推進していきます。

中期（3カ年）に亘る当社事業が対象とする市場の外部環境を以下の通り認識・想定しております。

1.2.1 IT関連事業に関連する市場動向

(i) 市場規模の緩やかな拡大が期待

当社のIT関連事業が対象とするソフトウェアおよびソリューションサービスの市場規模は、2012年度が5兆875億円（前年度比102%）¹となっており、2013年度以降は、企業や行政・自治体での更なる事業継続のための取組みやIT利活用が進むことに加え、政府の新成長戦略の効果により、市場規模の緩やかな拡大が期待されています。

表4：ソフトウェアおよびソリューションサービス国内市場統計調査結果（単位：億円）

	2008年度	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度
全体 前年度比 (%)	57,452 102%	51,618 90%	49,989 97%	49,752 100%	50,875 102%
SI開発 前年度比 (%)	27,502 103%	24,152 88%	23,119 96%	23,092 100%	23,382 101%
ソフトウェア 前年度比 (%)	7,484 98%	6,851 92%	7,413 108%	7,353 99%	7,686 105%
アウトソーシング・その他 前年度比 (%)	22,466 102%	20,615 92%	19,457 94%	19,307 99%	19,807 103%

(ii) 普及が進むスマートデバイス

インターネットの普及に連動して、Web等において端末として利用されるパソコンは、日本国内において、年間約1千万台が出荷²されています。

表5：パソコン日本国内出荷実績

	2008年度	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度 *1
出荷台数計（千台） 前年比 (%)	8,795 94.5%	9,518 108.3%	10,438 109.7%	11,277 108.0%	11,152 98.9%	8,169 100.5%
デスクトップ 前年比 (%)	2,828 86.6%	2,796 98.9%	3,248 116.2%	3,309 101.9%	3,023 91.4%	2,408 111.6%
ノート型	5,963	6,721	7,190	7,968	8,129	5,761

1 出典：一般社団法人 電子情報技術産業協会 2012年度ソフトウェアおよびソリューションサービス市場規模調査結果

2 出典：一般社団法人 電子情報技術産業協会（JEITA: Japan Electronics and Information Technology Industries Association）

	前年比 (%) (構成比)	98.8% (67.8)	112.7% (70.6%)	107.0% (68.9%)	110.8% (70.7%)	102.0% (72.9%)	96.4% (70.5%)
出荷金額計 (億円)	前年比 (%)	9,758 86.0%	8,858 90.8%	9,206 103.9%	8,669 94.2%	7,952 91.7%	6,156 105.8%
デスクトップ	前年比 (%)	3,125 82.0%	2,807 89.8%	3,023 107.7%	2,669 88.3%	2,195 82.2%	1,791 113.4%
ノート型	前年比 (%)	6,633 88.1%	6,051 91.2%	6,184 102.2%	6,000 97.0%	5,757 95.9%	4,365 102.9%

*1. 2013 年度については、2013 年 4 月から 12 月までの累計

Web の閲覧やメールの送受信、アプリを簡単に利用ことが可能なスマートフォンやタブレット端末に代表されるスマートデバイスの普及に伴い、IT における端末の主役の座はパソコンからスマートデバイスに代わっています。2011 年度に日本国内で出荷されたスマートフォンは 1,323 万台³であり、それ以降はパソコンの出荷台数を越えています。

表 6: 移動電話日本国内出荷実績 (単位: 千台)

	移動電話						うち、スマートフォン		
			携帯電話		公衆用 PHS		スマート フォン比 率	前年比	
		前年比		前年比		前年比			
2010 年度	32,192	106.3%	30,850	105.8%	1,342	161.2%	3,790	11.8%	—
2011 年度	30,825	95.8%	29,084	94.3%	1,740	129.6%	13,237	42.9%	349.2%
2012 年度	26,103	84.7%	24,610	84.6%	1,493	85.8%	14,595	55.9%	110.3%
2013 年度 *1	17,682	88.4%	16,621	87.4%	1,061	108.0%	10,107	57.1%	87.8%

*. 上記表のスマートフォンには Apple 社の iPhone は含まれていません。

*1. 2013 年度については、2013 年 4 月から 12 月までの累計

一方のタブレット端末については、パソコンのノート型がタブレット端末化することによりシェアを拡大し、スマートフォンと同様に堅調にシェアを拡大することが予想できます。企業における情報端末として、特に外出先から社内ネットワークに接続して社内システムを利用するケースでは半数がタブレット端末を検討しており、2012 年度に 41 万台のタブレット端末が日本国内に出荷⁵されています。

表 7: タブレット端末国内出荷実績 (単位: 千台)

	第 1 四半期 (4-6 月)	第 2 四半期 (7-9 月)	第 3 四半期 (10-12 月)	第 4 四半期 (1-3 月)	年度計 (4-3 月)
2012 年度国内出荷実績	84	109	94	123	410
2013 年度国内出荷実績 前年比 (%)	100 119.0%	113 103.6%	163 173.0%		

*. 上記表のタブレット端末には Apple 社の iPad は含まれていません。

スマートデバイスは、IT における情報端末として重要な要素であり、IT を基にした多様なサービスを展開する上で無視することができない市場となっています。

1.2.2 環境事業に関連する市場動向

(i) ビル建物管理の市場環境

ビル建物管理とは建築物を対象として、主に清掃などの環境衛生業務、電気・空調・給排水などの

3 出典: 一般社団法人 電子情報技術産業協会 (JEITA: Japan Electronics and Information Technology Industries Association)

4 当社独自調査結果

5 出典: 一般社団法人 電子情報技術産業協会 (JEITA: Japan Electronics and Information Technology Industries Association)

設備管理業務、建物設備の保全業務、警備業務等です。管理対象である建築物については、平成 24 年では日本国内において約 61 万棟、平成 25 年には約 67 万棟の建築物が着工⁶されており、景気回復に加え消費増税前の駆け込み需要により増加したと考えられます。また東京オリンピック開催による経済効果により、長期的な建築物の着工数の伸びが期待できます。

市場環境は、従来のスクラップ&ビルドの時代からストック重視への時代へとシフトし、不動産金融市場の形成によって建築物が資産運用の対象価値としての建築物へ注目が集まるなど、近年は大きな変化がみられます。業界構造としては、大手企業による集約化が進んでいるものの、資本金 2,000 万円未満、従業員数 100 名以下の企業が 5 割を超え地場産業の集まりであり、年商 1,000 億円超の企業はごくわずか、トップ企業のシェアも 1~2%程度に止まっています。管理対象となる建築物は、東京圏と近畿圏の 2 地域で全体の 5 割を超えており、都市型産業であると言えます。

厳しい経済情勢の影響によりビルオーナー等の顧客のコスト意識が高まりや、建築物の新規竣工減少、価格競争激化、民間でも入札制度が広がるなど厳しさを増していますが、公共サービス施設の整備やサービスへの取り組みやプロパティマネジメント等、業務範囲を拡大することによる一括受注による利益確保を図る総合化戦略を取る企業が多くなっています。

1.2.3 再生可能エネルギー事業に関連する市場動向

平成 23 年 3 月 11 日、東日本大震災に関わる東京電力株式会社福島第一原子力発電所事故により、莫大な量の放射能物質が放出され 3 年が過ぎようとしています。この放射能汚染の問題を教訓として、極めて深刻な事故を二度と起こさないよう、短期・中長期的な対策を実施するために、我が国の原子力発電所は稼働が停止（点検停止）しています。現在の我が国の社会や暮らしは、大量のエネルギー資源に支えられており、日常生活に欠かすことのできない電気、ガス、水道はもちろん、現代社会の基盤となっている交通、運輸、通信等、全てがエネルギーを利用しており、ふだんの暮らしの場からは見えないところでも、水資源、食品、工業製品など、あらゆる身の回りのモノはその生産過程や廃棄過程においてエネルギーを使用しており、我が国の社会や暮らしに必要なエネルギーの確保は重要な課題であります。特に、我が国の電力需要は、便利さを求めるライフスタイルの変化もあり、この 40 年間（1970~2010 年）で約 3.5 倍に増加⁷し、アメリカ、中国に次いで世界第 3 位⁸の多さとなっており、原子力発電に代わる自然エネルギー／再生可能エネルギーに期待が高まっています。

この再生可能エネルギーは、太陽光、風力、水力、地熱等の永続的に利用することができるエネルギーのことであり、石油や石炭、天然ガス等の化石燃料とは異なり枯渇することはなく、海外からの輸入に頼る我が国のエネルギー自給率の向上にも繋がり、また、発電時に CO2 を排出しないため環境に”やさしい”といった理由から、大きな期待が寄せられています。我が国の政府レベルでの再生可能エネルギーに対する取り組みは、我が国における新エネルギーの普及拡大と価格低減の目的に、再生可能エネルギー（太陽光、風力、水力、地熱、バイオマス）を用いて発電された電気を一定の期間・価格で電気事業者が買い取ることを義務付ける「再生可能エネルギーの固定価格買取制度」が平成 24 年 7 月 1 日から開始されています。

再生可能エネルギーの利用形態（発電方法）は多彩であり、現状、当社が考えている再生可能エネルギーの利用形態別に、事業を推進する上でのリスク等を次にまとめます。

(i) 太陽光発電

太陽光発電は、20 年間の買取保証期間があり、当然のことながらこの期間の保守メンテナンスが必要です。太陽光発電に関しては、日照時間に左右されることもあるが、パネルの保証期間に関してリスクがあり、パネルの性能や製造技術は日進月歩で技術革新しており、中国・韓国メーカーの製品価格は劇的に安価になっており、相対的にパネルメーカーの競争が激化しています。このような状況から、どこのメーカーが生き残るのか判断できない状態となっており、20 年後までパネルメーカーによる保証を担保出来ないと状況であると判断しています。また、何よりも条件に合致した広大な土地を利用することになるため、その手当てをする必要がありますが、新規参入が比較的容易であるため、遊休農地等の争奪に関しても問題が各所で起こっています。

6 出典：総務省 統計局 建築着工統計調査

7 出典：電気事業連合会 - 電気事業便覧

8 出典：IEA - KEY WORLD ENERGY STATICS 2011

(ii) 風力発電

風力発電は、文献等の情報から、人体への影響（低周波振動による健康被害等）がクローズアップされており、これを回避するためには、住宅街から離れた場所での設置が必要となります。海上に設置したり、ウィンドファームのように近くに民家が少ない山の上に設置したりする必要があります。また、技術的にも開発途上であるため、国家プロジェクトレベルの資金がかかることが予想されます。

(iii) 小水力発電

小水力発電に関しては、場所の確保もさることながら、設備自体のコストがまだ高く、現状では採算は厳しい判断しています。

上記のいずれの再生可能エネルギーも天候や季節に大きく発電量が左右される発電方法であり、安定して発電することが困難であり、現状、当社が参入するにはリスクが大きすぎると判断しています。

これに対して、地熱・温泉熱等の未活用熱（工場排熱まで含めて）を利用する発電方法は、専門家の意見や各種文献等の情報、現地視察の結果、規模や泉質、熱源の特定等の調査を適切に実施することによりリスクを最小限に抑えることができ、また発電プラントの運営に関しても国内大手発電機メーカーが15年間のメンテナンスを引き受けることにより、地熱・温泉熱バイナリー（工場排熱）発電に関して、当社が参入出来ることや長期的に参加できるかと判断しています。

1.2.4 再生医療事業に関連する市場動向

国内ヘルスケア産業全般に関係する深刻な問題の一つが、国内経済成長を上回り年々国民医療費が上がり続けていることです。

国民医療費の内、約72%を占めるのが治療費であり、一つの解決策として、疾患の根本治療を実現する先端医療を、早く安全に実現することが急務と思われます。平成25年11月に、再生医療の迅速かつ安全な提供等を図るための法律として、「医薬品医療機器等法」（旧薬事法）とともに、「再生医療等安全性確保法」が成立・公布され、いよいよ再生医療をはじめとする先端医療の実用化の時代が幕を開けたと言えます。今まさに、優れた医療技術の実用化を支援する産業の展開が望まれていると考えます。

また、国民医療費の内、治療費に次いで約17%を構成する薬剤費に関しても、深刻な状況が続いています。調剤薬局の市場は、後発薬推進など医療保険制度の改革を追い風に、6兆円を超える規模に達しています。2012年の調剤件数は5億8,124万件、処方箋枚数は7億8,986万枚となっており、国民一人あたり年間6.2枚の処方箋を受け取っている計算になります。結果的に、調剤薬局の売上を表す調剤点数は、年々右肩上がりに増加し、2002年～2011年の調剤点数の平均伸び率は、7.2%に達しています。調剤薬局事業に関しては今後も市場拡大が想定されますが、一方でサプリメントなどを活用した健康管理や予防医療の推進が期待されています。

1.3 事業の進捗状況及び今後の見通し並びにその前提

当社の企業理念は、「価値ある製品・サービスを提供することで、顧客の満足度を最大化し、ともに栄える」ことでもあります。この企業理念は、当社の事業領域のなかで、高い顧客満足度を提供できる優れた品質であることはもちろんのこと、顧客の新しいニーズを継続的に探求するとともに、絶え間ない革新によって、新しい価値を持った製品・サービスを提供することで新たなソリューションを創造し、ひいては社会の発展に貢献することを表しています。

当社は、事業の継続的な拡大を通じて企業価値を向上させていくことを経営の目標としています。経営指標としては、平成26年12月期の事業収益力を表す営業利益及び営業キャッシュ・フローを重視し、これらの拡大を目指しています。

1.3.1 基本戦略

当社の企業理念の下、当社事業の継続的な拡大を通じた企業価値を向上させるため、以下の3つを基本戦略と位置づけています。

(i) 事業領域の選択と集中

事業領域の中で「選択」と「集中」を進めることによって当社の経営資源を集中し、成長戦略実現

のための経営基盤の強化を図り、当社の強みを生かした事業を積極的に展開します。当社グループは安定的且つ持続的に収益性を実現している IT 関連事業及び環境メンテナンス事業の強化・拡大を核とし、同時に収益性が高く、中期的な事業拡大の核と期待される 2 つの新規事業である再生可能エネルギー事業及び再生医療事業に集中して経営資源を投入して事業を展開します。既存顧客間での収益性の維持・改善と同時に新規事業分野を含む新たなビジネス領域を開発することによる顧客創造を推進し、顧客基盤の拡大・強化を図り、収益性の改善を目指します。

(ii) 財務体質の強化

事業の PDCA サイクルを確立し財務施策とその遂行に反映させ財務体質を強化します。また、事業を取り巻く環境の変化に対応した迅速かつ適切な意思決定を実現するために、経営管理基盤を構築・運営していきます。

(iii) 内部統制及び法令遵守体制の強化

継続して、内部統制及び企業コンプライアンスの強化を図り経営の健全性及び透明性を高めていきます。

1.3.2 事業戦略

(i) IT 関連事業

2011 年にスマートフォンやタブレット端末に代表されるスマートデバイスは、日本国内においてパソコンの出荷台数を越えており、さらに普及が進んでいます。これまで情報端末として主流であったパソコンに加え、今後の重要な情報端末としてスマートデバイスの活用が進んでいきます。これにより、今後 IT サービス利用者数及び利用時間の拡大とスマートデバイスが持つ機能を活かした IT サービスの多様化が進み、IT 市場は新たな事業モデルへの転換が進んでいくことが予測されます。例えば、スマートデバイスの普及と同じくして普及進展しているソーシャルメディアは、スマートデバイスに搭載されるカメラやセンサー、GPS 等の機能と組み合わせられることで発展したサービスです。このスマートデバイスから利用者の多様な情報を得ることができ、ソーシャルネットワークを介して交換・蓄積される傾向が拡大していき、企業はこのデータを活用して利用者の関心や行動を分析して多様なサービスを提供することが考えられます。

当社の IT 関連事業は、Web アプリケーション開発及び運用するためのソリューションである Zend 製品や Web システムに欠かすことのできないデータベース製品を中心にしたソリューション及びサポートの提供を核とした事業強化を継続し、当社が持つデータベースに係る強みを活かして、インターネットの更なる発達とスマートデバイスの普及により想定される莫大な構造化されていない情報を整理、分析するためのデータ管理に係る市場に対して、収益を上げるために経営リソースを継続的に投入することで拡販を図ります。

また今般の IT における仮想化技術の進化・成熟とクラウド・コンピューティングの浸透が進む市場動向を鑑み、当社の IT 関連事業で蓄積したノウハウを基に、クラウド・サービスを補完するための新製品の提供を開始し、従来製品の利用者に対する販促に加え、新製品の利用による顧客価値を創造する取り組みを行うことにより、拡販を図ります。

(ii) 環境事業

当社は前々年度より環境事業を展開していますが、当事業の一つとして平成 24 年 9 月より環境メンテナンス事業を開始し、昨年度 3 月に株式会社東環を子会社化しており、当事業は順調に推移しています。今後、IT 関連事業と共に環境事業を既存事業の中核として位置付け、環境メンテナンス・サービス事業の更なる拡大を図る予定です。これを実現するために、ビル管理に精通した人員を確保し、業務範囲の拡大を進め、安定したストック・ビジネスの事業基盤強化を図ります。

(iii) 再生可能エネルギー事業

再生可能エネルギー事業が対象とする発電方法を地熱・温泉熱バイナリー発電とすることにより、東日本大震災において稼働が停止している原子力発電所の発電能力を完全にカバーするものではありませんが、環境に”やさしい”従来利用されていなかったエネルギーや既に湧出している温泉および鉱泉地の掘削可能な温泉の熱を有効利用する為、大規模な開発行為や時間がかかる新たな試掘調査や環境アセスメントを必要としません。つまり地中に存在している熱水や蒸気、また空気中に放出して

いる熱エネルギーを電力に変えるという、まさに「エネルギーの再生産」プロジェクトです。火山大国である我が国は”地熱資源大国”であり、本事業は、潜在地熱量を誇る九州エリア、北海道、東北エリアに存在する温泉資源を活用し、中小型バイナリー（300kw/h～2Mw/h、小型のフラッシュを含む）発電システムにより再生可能エネルギー特別措置法に基づく売電事業です。再生可能エネルギー特別措置法により、電気事業者は平成25年6月30日迄（延長予定）に発電認定を受けた売電事業者から期間15年、単価42円/kh（税込）の条件で買い取ることが義務付けられています。

将来的には1,000～2,000kwh規模の発電所を保有することを視野に入れながら事業を展開しますが、プラント建設には時間を要する（着工から約1年半）ため、事業の立ち上げ時は地質調査から開始し、これにより採取したデータを発電事業者に売却することにより収益を上げることを実現します。

新エネルギーに係る取組みは、当社単独で事業を展開するのではなく、外部との協業や産学連携を視野に入れた、いわゆる組織の壁を超えたオープン・イノベーションを推進した形での事業展開が必要です。本事業を推進する事業会社である日本地熱発電株式会社を平成26年2月4日に設立しており、地熱・温泉熱バイナリー発電事業並びに地質調査及び計測、本事業のための企業連携コンサルティング業務を展開し売上利益の拡大を図ります。

(iv) 再生医療等先端医療関連事業を含めたヘルスケア事業

再生医療等先端医療関連事業を含めたヘルスケア事業（以下、「ヘルスケア事業」）は、医療・健康産業分野に精通したスタッフによる体制を構築し、次のサービスを提供することにより本年度以降に収益を上げ、事業拡大を図ります。

先端医療に取り組むことによって効率的効果的な新しい医療を安全に提供することと共に、医薬品やサプリメントの開発を行うことによって予防医療を推進して、健全な高齢化社会の形成に資することを当該事業の目的とします。

なお、昨期後半にこれらの事業計画を策定した段階では、本年度当初より子会社を設立して事業を推進する計画でありましたが、当面の準備期間中は本社のヘルスケア事業部として活動を行い、(1) 先端医療関連事業分野においては、大学等との共同研究が具体化する段階で、(2) 一般ヘルスケア事業分野においては、サプリメントの開発準備ができ、その販売チャネルの一つである保険調剤薬局の開設に目処が立った段階で、各々子会社の設立を行う計画です。これらの準備活動は予定通り本年初よりスタートしており、具体的には両子会社とも本年度後半7月以降に設立を行う予定です。

a) 先端医療関連事業分野

再生医療等先端医療技術の安全な導入を図り、速やかな実用化を促すための支援事業（実用化のためのコンサルティング事業等を含む）を推進します。今回の中期計画においては、それに加えて、自らも大学等の研究機関と共同研究の実施に関与する他、幹細胞等の培養加工を行うCPC（Cell Processing Center）の開設・事業化の検討を行います。

当初は、大学等との共同研究の準備に注力していきます。特に現時点で有効な根本治療が無く、一方で患者数が多くクリニカル・ニーズの高い疾病等の、先端医療の早期実用化を目指すための共同研究に取り組む予定です。この先端医療は、再生医療を含み、但しそれに限定することなく、その他の細胞治療や遺伝子治療も視野に入れます。

これらの先端医療の実用化にあたっては、再生医療・細胞治療等は、新法として昨年11月に制定された「医薬品医療機器等法」（旧 薬事法）及び「再生医療等安全性確保法」に基づいた認可を取得することを目指し、それ以外の遺伝子治療等は先進医療等の個別制度適用を目指します。

実際の事業化までには、共同研究契約締結から2年程度を見込んでいます。現時点では2案件の契約締結準備を進めていますが、今後パイプラインは順次拡大していく予定です。共同研究の契約締結時または共同研究中に、当該研究成果となる特許等の知的財産に関しては、可能な限り取得・保全を行う予定です。

その他、これら先端医療の認可取得の目処が立った段階で、CPCの設置を行い当該事業収益の最大化を図っていく計画ですが、事業採算を慎重に検討した上で最終的な判断を行います。

医療分野のコンサルティング事業については、コンサルティング業務に係る人材を増強し、現在交渉中である数件の医療機関と極力早期に契約を締結しサービスを開始します。また、IT関連事業において主に医療分野のシステムソリューションを提供している企業と連携・協業し顧客開拓、獲得を行

います。

b) 一般ヘルスケア事業分野

医薬品、健康食品・サプリメント及びスキンケア・ヘアケア商品の開発・販売を行います。

これら商品の販売は、主にダイレクト・マーケティングによりますが、その有効な販売チャネルの一つとして、保険調剤薬局事業も先行して推進します。

医薬品、医薬部外品、サプリメント、ヘアケア・スキンケア製品の販売については、現在開発検討中である製品を製造するための製造委託契約を各社と締結します。発売を予定する製品群については、基本的には健常者向けの予防医療やアンチエイジングをコンセプトとし、基本的なサプリメントから、再生医療技術に基づいた各種細胞成長因子様作用が期待されるものまでを含む製品群を設定します。今年度前半には、最終処方決定及びサンプル品による社内テストを実施、機能性安全性試験を経て販売を行います。販売チャネルは、ダイレクト（所謂、通販及びインターネットを活用した販売）、及び、美容他各種クリニック等の医療機関での販売、業務提携先及び自社展開を行う調剤薬局店頭での販売を計画しています。

調剤薬局の経営は、各種ヘルスケア製品の販売チャネルとしてのみではなく、事業の一つとして積極的に大型病院の門前薬局開発を目指します。採算を考慮し、マンツーマン型薬局や面対応型薬局での展開には、当面消極的です。

2 今期の業績予想及び今後の業績目標

表 8: 事業戦略に基づく当社の数値計画（単位：百万円）

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
平成 25 年 12 月期（実績）	443	△76	△80	△92
平成 26 年 12 月期（予想）	663	△15	△31	△34
平成 27 年 12 月期（目標）	694	73	73	70
平成 28 年 12 月期（目標）	1,109	471	471	468

（注）上記業績予想は 2.1 の前提が達成されることを条件に算出されており、平成 28 年 12 月期の業績予想は、2.1（オ）を条件として算出しております。

2.1 前提条件・数値根拠

- (ア) Zend 製品及びデータベース製品を中心としたソリューション及びサポートの契約継続率 90%達成し、既存の流通及び直販販路に加え、更に直販販路を開拓することにより売上増
- (イ) クラウド・サービスを補完するための新製品の投入と、クラウド及び従来のオンプレミス型によるインターネット・サーバー利用者もしくはインターネットを活用したサービス提供者に対して販売することにより売上増
- (ウ) 地質調査・計測に係る業務等によるコンサルティングサービスの立ち上げ及び継続的なサービス提供による売上増
- (エ) ヘルスケア製品の開発と販売による売上増
- (オ) 先端医療事業において、現在進めているパイプラインの内 1 件の契約締結及び必要となる許認可を受けることを前提
- (カ) 各事業に精通した人員を確保することにより売上増
- (キ) 売上増による営業要員及び管理要員の増加による人件費の増加
- (ク) 経営合理化策の継続により管理費の削減

以上