

# 平成 25 年 12 月期～平成 27 年 12 月期 中期経営計画(新規)

平成 25 年 2 月 26 日  
(コード番号:3777)

会社名 TLホールディングス株式会社  
(URL <http://www.tl-holdings.com/> )  
問合せ先 代表取締役社長 森蔭 政幸  
取締役経営企画管理本部長  
飯富 康生  
(TEL.03-5809-1850)

## 1 ローリングプラン策定の概要

中期経営計画は、3か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。

2012年2月29日に開示した中期経営計画(平成24年12月期～平成26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25年12月期～平成27年12月期)を策定し、当社のIT関連事業及び環境事業を中核とした両事業の成長・拡大に集中した「成長戦略」で事業を推進していきます。

### 1.1 外部環境の認識

中期(3か年)に亘る当社事業の対象市場の外部環境を以下の通り認識・想定しております。

#### 1.1.1 IT関連事業に関連する市場動向

##### (i) 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、ITにおいて利用者が使用する端末としてパソコンが主流であり、日本国内において、年間約1千万台を超えるパソコンが出荷<sup>1</sup>されています。

表 1: パソコン日本国内出荷実績

	2007年度	2008年度	2009年度	2010年度	2011年度	2012年4～12月
出荷台数計(千台)	9,301	8,795	9,518	10,438	11,277	8,132
前年比(%)	—	94.5%	108.3%	109.7%	108.0%	100.0%
デスクトップ	3,266	2,828	2,796	3,248	3,309	2,158
前年比(%)	—	86.6%	98.9%	116.2%	101.9%	89.8%
ノート型	6,035	5,963	6,721	7,190	7,968	5,974
前年比(%)	—	98.8%	112.7%	107.0%	110.8%	104.3%
(構成比)	(64.9)	(67.8)	(70.6%)	(68.9%)	(70.7%)	(73.5%)

Webの閲覧やメールの送受信、利便性の高いアプリを動作する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が変わりつつあります。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<sup>2</sup>でありパソコンの出荷台数を越えており、今後堅調にシェアを拡大することが予想できます。

1 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)

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)

表 2: 携帯電話日本国内出荷実績(単位:千台)

	携帯電話						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 4 月～11 月	17,029	86.7%	16,183	87.6%	846	72.4%	9,666	56.8%	132.5%

一方のタブレット端末については、パソコンのモバイル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<sup>3</sup>しています。

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。

### 1.1.2 環境事業に関連する市場動向

#### (i) ビル管理の市場環境

ビル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・給排水などの設備管理業務、建物設備の保全業務、警備業務等であり、ビル管理市場規模(元請金額ベース)は、3 兆 5,654 億円<sup>4</sup>です。

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。

## 2 今後3か年の中期経営計画

### 2.1 前事業年度の総括

#### 2.1.1 財務分析

前事業年度の業績は、売上高 107,066 千円(前々連結会計年度 66,050 千円)、営業損失は 95,110 千円(前々連結会計年度同 170,558 千円)、経常損失は 95,533 千円(前々連結会計年度同 153,689 千円)、前期純損失は 61,276 千円(前々連結会計年度同 183,790 千円)となりました。

3 当社独自調査結果

4 出典:社団法人全国ビルメンテナンス協会調査

表 3: 過去 3 年 連結経営成績

	平成 22 年 12 月期	平成 23 年 12 月期	平成 24 年 12 月期
売上高	426 百万円	66 百万円	107 百万円
営業利益	△368 百万円	△170 百万円	△95 百万円
経常利益	△437 百万円	△153 百万円	△95 百万円
当期純利益	△667 百万円	△183 百万円	△61 百万円

IT 関連事業は Web システム構築にかかわるソリューション及びサポートの提供を核とした戦略が徐々に実を結び、新規顧客獲得により前年度売上高は 97,516 千円と前年比 40%を超える伸長を達成できました。

中古パソコン事業は、平成 24 年 11 月 9 日に開示いたしました「平成 24 年 12 月期の連結業績予想の修正に関するお知らせ」で記載しましたように、Web サイトによる中古パソコンの無料回収を中心とする小規模な調達方向に変更いたしました。従って、前連結会計年度の業績に与える影響はありませんでした。

平成 24 年 3 月 27 日に開示いたしました「新たなサービス(スマートフォン向け動画配信システム)の開始に関するお知らせ」につきましては、スマートフォンの基礎ソフトウェアのアップデートに伴った動画配信システムに関連するアプリケーションのアップデートに対応するための開発コストが当初想定していた費用を超えてしまう状況にあり、特定機種スマートフォンを対象に、企業の電子カタログシステムの提案活動を行っていますが、前連結会計年度の業績に与える影響はありませんでした。

平成 24 年 10 月 16 日に開示いたしました「株式会社アクロネットとの業務提携契約締結に関するお知らせ」につきましては、株式会社アクロネットの営業支援の仕組みを使って、当社 IT 関連事業会社の製品及びサービスの営業活動を行っております。前連結会計年度の業績に与える影響はありませんでしたが、本年度も本提携を継続し売上拡大を図る予定です。

環境事業は除染工事実施計画の度重なる遅延から当初予想した売上高を達成することはできませんでした。除染工事請負の売上高は 2,950 千円となりましたが、新たに開始した環境メンテナンス・サービス事業は、売上高に対する貢献は 6,600 千円とそれほど大きくなかったものの、収益向上には貢献しました。環境事業全体での売上高は 9,550 千円となりました。

販売費及び一般管理費の削減を行い営業損失が減少しているものの、黒字体質への転換には、既存 IT 関連事業の再生と収益性の高い事業の構築が必要です。

総資産は前年度の期首(平成 24 年 1 月 1 日)の残高に比べ、101,708 千円減少し、前連結会計年度末における残高は 70,602 千円となりました。

表 4: 過去 3 年 連結財政状態

	平成 22 年 12 月期	平成 23 年 12 月期	平成 24 年 12 月期
総資産	111 百万円	172 百万円	70 百万円
純資産	△95 百万円	22 百万円	△38 百万円
自己資本比率	△94.2%	12.9%	△55.1%
1 株当たり純資産	△523.88 円	34.26 円	△59.62 円

売掛金・商品が 22,070 千円増加したものの、現金及び預金が 119,085 千円減少したことが主な要因です。前連結会計年度末の負債は前々連結会計年度末に比べ 40,431 千円減少し、109,519 千円となりました。これは仮受金 40,000 千円減少したことが主な要因です。前連結会計年度末の純資産は前々連結会計年度末に比べ 61,276 千円減少し、38,917 千円の債務超過となりました。これは、当期純損失 61,276 千円を計上したことが主な要因です。

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 119,084 千円減少し、28,510 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 5: 過去 3 年 連結キャッシュ・フロー

	平成 22 年 12 月期	平成 23 年 12 月期	平成 24 年 12 月期
営業活動	△261 百万円	△165 百万円	△121 百万円
投資活動	△3 百万円	2 百万円	0 百万円
財務活動	192 百万円	306 百万円	2 百万円
現金及び同等物残高	4 百万円	147 百万円	28 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 121,585 千円の支出(前連結会計年度は 165,854 千円の支出)となりました。これは税金等調整前当期純損失が前々連結会計年度と比べ大幅に改善したものの、59,872 千円計上したこと及び売上債権・棚卸資産の増加と仕入債務の減少等によるものです。

(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、1 千円の収入(前々連結会計年度は、2,829 千円の収入)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、2,500 千円の収入(前々連結会計年度は、306,562 千円の収入)となりました。これは、短期借入金の増加による収入によるものです。

## 2.1.2 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7期継続しています。その結果、前連結会計年度末において 38,917 千円の債務超過となっています。IT 関連事業・環境事業の両事業に集中した「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の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います。B To C ビジネス領域への展開により、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 関連事業及び環境事業を中核とした「成長戦略」の基盤は顧客基盤の拡大です。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 25 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両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

成長戦略実現には、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 25 年度 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 25 年 12 月期の目標達成・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化計画に則り、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 25 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 25 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。

## 2.2 中期経営計画の概要

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」こととあります。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 25 年 12 月期の売上高を重視するとともに、事業の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。

### 2.2.1 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ていくため、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。

#### (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。

#### (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。

### 2.2.2 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、さらに普及が進むことが予測されます。これまで情報端末として主流であったパソコンに代わり、今後の重要な情報端末としてスマートデバイスが活用されることが考えられます。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を強化し拡販を図り、更に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、昨年度からソリューションの提供を開始しており、本年度は収益を上げるために経営リソースを投入することで拡販を図ります。

また今般のスマートデバイスの市場動向を鑑み、当社の IT 関連事業で蓄積したノウハウを基にスマートデバイス向けに一般消費者を対象としたコンテンツ配信サービスの提供を開始します。国内のモバイル端末市場は激変しており、2012 年 4 月～11 月に出荷された携帯電話の 56.8%をスマートフォンが占めており、今後の契約数においてもスマートフォンが占める比率が高くなることが予測できます。また、モバイル向けコンテンツサービスにおけるビジネスモデルの方法も激変しており、スマートフォン市場におけるトップセールスのコンテンツアプリはいずれもゲームであり当社もこの分野に参入します。スマートフォンビジネスにおけるスマートフォンアプリの市場規模はこれからも成長が続く市場として注目されています。当社ではこのタイミングを IT 関連事業として参入する好機と捉え、著名なキャラクター等を使用した独自のオリジナルコンテンツやオリジナル商品の開発を手掛け、E コマースの分野へも展開していく計画です。当社では当該事業の源泉であるコンテンツ配信サービスに精通した人員を確保し、同業他社との事業提携も強化しスピーディに事業展開を進める予定です。

### (ii) 環境事業

当社は昨年度より環境事業を展開していますが、当事業の分野の一つとして平成 24 年 9 月より環境メンテナンス事業を開始しており、約 6 ヶ月の事業展開を経て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中核として位置付け、特に環境メンテナンス・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る予定です。

## 3 今期の業績予想及び今後の業績目標

表 6: 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 24 年 12 月期(実績)	107	△95	△95	△61
平成 25 年 12 月期(予想)	357	△4	△4	△6
平成 26 年 12 月期(目標)	469	27	27	23
平成 27 年 12 月期(目標)	617	71	71	67

### 3.1 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に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) 独自オリジナルコンテンツの継続的な投入と、ユニークなアフェリエイト機能によって利用者数を増加させることにより売上増
- (ウ) IT 関連事業及び環境事業において各事業内容に精通した人員を確保することにより売上増
- (エ) 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若干の増加
- (オ) 経営合理化策の継続により支払報酬等の管理費の削減

以上