



平成 27 年 2 月 24 日

各 位

会 社 名 株式会社ジオネクスト
代表者名 代表取締役社長 足利 恵吾
(JASDAQ・コード 3777)
問合せ先 取締役経営企画管理本部長 成瀬 岳史
電話番号 03-5669-0112

中期経営計画提出に関するお知らせ

当社は平成 27 年 12 月期～平成 29 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。

URL <http://www.geo-nx.com/20150224gn.html>

掲載日 平成 27 年 2 月 24 日

【添付資料】

平成 27 年 12 月期～平成 29 年 12 月期 中期経営計画

中期経営計画

平成27年12月期～平成29年12月期

平成27年2月24日

株式会社ジオネクスト

1. 平成 26 年 12 月期の総括

1.1 経営成績分析

平成 26 年 12 月期の連結業績は、売上高 264,291 千円（前期 443,590 千円）、営業損失 175,027 千円（同 76,380 千円）、経常損失 246,733 千円（同 80,835 千円）、当期純損失 274,726 千円（同 92,898 千円）となりました。

表 1 過去 3 年間の連結経営成績

	平成 24 年 12 月期	平成 25 年 12 月期	平成 26 年 12 月期
売上高	107 百万円	443 百万円	264 百万円
営業利益	△95 百万円	△76 百万円	△175 百万円
経常利益	△95 百万円	△80 百万円	△246 百万円
当期純利益	△61 百万円	△92 百万円	△274 百万円

IT 関連事業におきましては、新たに Turbolinux Appliance Server 4.0 の販売を開始いたしました。新規開発案件の受注数が少なかったこと等により、売上高 106,353 千円（前期 163,874 千円）、営業利益 26,735 千円（同 68,773 千円）と減収減益となりました。

環境事業におきましては、ビル等の総合的なメンテナンスサービスを行う事業及び除染の請負等を軸とする復興支援事業の 2 事業から構成されておりましたが、事業戦略の見直しを行い、平成 26 年 3 月 31 日に復興支援事業からの撤退を決定した結果、環境事業においては、売上高 157,031 千円（前期 279,715 千円）、営業利益 16,367 千円（同 27,318 千円）と減収減益となりました。

当社グループは、平成 26 年 12 月期より収益性の改善・向上を目的として、ヘルスケア事業及び再生可能エネルギー事業の 2 事業を開始いたしました。ヘルスケア事業におきましては先端医療関連事業、医薬品・サプリメント事業及び調剤薬局事業の 3 分野を中心に新規事業の開拓及び構築を進めてまいりました。このうち先端医療関連事業分野では、平成 26 年 5 月に株式会社遺伝子治療研究所を設立し、遺伝子治療の早期実用化を目指し、国内外の大学や研究機関との共同研究を推進しております。医薬品・サプリメント事業分野では、独自の商品開発を進め、平成 26 年 12 月 19 日に最初の商品となる「仙人酵素」の販売を開始いたしました。調剤薬局事業分野では、平成 26 年 12 月 1 日に青森県八戸市にある八戸赤十字病院の門前において保険調剤薬局を開業いたしました。この結果、ヘルスケア事業においては、売上高 906 千円を計上したものの、遺伝子治療研究所における研究開発費の計上や調剤薬局開業準備のための費用等の発生により、営業損失 52,013 千円を計上いたしました。

なお、株式会社遺伝子治療研究所は平成 27 年 2 月 6 日付けで第三者割当増資を実施し、当社の持株比率が 63.3%から 29.2%に低下したため、遺伝子治療研究所は当社の連結子会社から持分法適用会社に移行いたしました。

再生可能エネルギー事業に関しましては、平成 26 年 2 月に地熱・温泉バイナリー発電による

売電事業及び本発電所建設によって獲得したノウハウをベースとしたコンサルティング事業を行うために日本地熱発電株式会社を設立いたしました。また、平成 26 年 11 月には太陽光発電も含めた再生可能エネルギー全般に係るコンサルティング事業等を行うエリアエナジー株式会社を設立いたしました。再生可能エネルギー事業においては、売上の計上には至らず、開業準備のための費用等の発生により、営業損失 32,536 千円を計上いたしました。

各事業で厳しい状況が続く中、当社グループは本社における販売費及び一般管理費を前期の 172,472 千円から今期は 133,580 千円に削減いたしました。連結ベースでの営業黒字には至りませんでした。

1.2 財政状態分析

①資産、負債及び純資産の状況

平成 26 年 12 月期末の総資産は前期末に比べ 1,354,647 千円増加し 1,571,231 千円となりました。流動資産の主な増加要因は、現金及び預金が 184,564 千円増加、受取手形及び売掛金が 8,349 千円増加したことです。固定資産の主な増加要因は、再生可能エネルギー事業における発電用地の取得により土地が 140,000 千円増加、建設仮勘定が 739,616 千円増加、ヘルスケア事業における調剤薬局事業の店舗取得により建物及び構築物が 29,550 千円増加、子会社の設立及び新規事業の開始に伴い投資その他の資産が 26,715 千円増加したことです。総負債は、前年同期に比べ 413,046 千円増加し 446,495 千円となりました。流動負債の主な増加要因は、買掛金 8,868 千円増加、未払金等が 33,229 千円増加したことによるものです。固定負債の主な増加要因は、再生可能エネルギー事業における発電設備等の取得のため、関係会社長期借入金が 368,550 千円増加したことです。純資産は、前年同期に比べ 941,601 千円増加し 1,124,735 千円となりました。主な増加要因は、当期純損失 274,726 千円を計上したものの、平成 25 年 12 月 26 日付で当社が発行した第 14 回新株予約権の行使、及び平成 26 年 8 月 18 日付の第三者割当による新株式の発行により、資本金及び資本準備金がそれぞれ 592,244 千円増加、平成 26 年 12 月 25 日付で当社が発行した第 15 回新株予約権により、新株予約権が 25,954 千円増加、株式会社遺伝子治療研究所の設立に伴い少数株主持分が 6,309 千円増加したことです。

表 2 過去 3 年間の連結財政状態

	平成 24 年 12 月期	平成 25 年 12 月期	平成 26 年 12 月期
総 資 産	70 百万円	216 百万円	1,571 百万円
純 資 産	△38 百万円	183 百万円	1,124 百万円
自 己 資 本 比 率	△55.1%	77.4%	68.5%
1 株当たり純資産	△2.98 円	7.30 円	27.00 円

(注)当社は平成 26 年 1 月 1 日付で株式 1 株につき 20 株の割合で株式分割を行っております。1 株当たり純資産は当該株式分割が平成 24 年 12 月期期首に行われたものと仮定して算出しております。

②キャッシュ・フローの状況

平成 26 年 12 月期末の現金及び現金同等物（以下「資金」という）は、前期末に比べ 184,564 千円増加し、330,870 千円となりました。平成 26 年 12 月期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あります。

（営業活動によるキャッシュ・フロー）

営業活動の結果使用した資金は 231,429 千円（前期は 158,584 千円の支出）となりました。これは主として、税金等調整前当期純損失 277,359 千円の計上、その他の流動資産の増加 32,744 千円等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）

投資活動の結果使用した資金は 1,140,731 千円（前期は 33,570 千円の支出）となりました。これは主として、有形固定資産の取得による支出 915,750 千円、無形固定資産の取得による支出 58,013 千円、繰延資産の取得による支出 140,084 千円等によるものであります。

（財務活動によるキャッシュ・フロー）

財務活動の結果得られた資金は 1,556,724 千円（前期は 309,950 千円の収入）となりました。これは主として、株式の発行による収入 1,136,118 千円、少数株主からの払込みによる収入 11,000 千円等によるものであります。

表 3 過去 3 年間の連結キャッシュ・フロー

	平成 24 年 12 月期	平成 25 年 12 月期	平成 26 年 12 月期
営業活動によるもの	△121 百万円	△158 百万円	△231 百万円
投資活動によるもの	0 百万円	△33 百万円	△1,140 百万円
財務活動によるもの	2 百万円	309 百万円	1,556 百万円
現金及び現金同等物 残 高	28 百万円	146 百万円	330 百万円

1.3 今後の課題

当社グループは営業損失の発生及び営業キャッシュ・フローのマイナスが 9 期継続しており、このために継続企業の前提に関する重要な疑義を生じさせるような状況が存在しております。したがって、当社グループにおきましては、営業損益及び営業キャッシュ・フローの黒字化が最大の課題であります。当社グループが従来から携わっております IT 関連事業及び環境事業の市場は、今後も成長が見込まれております。また、平成 26 年度から新たに開始した 2 つの新規事業、すなわちヘルスケア事業と再生可能エネルギー事業も有望な分野であります。しかしながら、特にヘルスケア事業は競争が激しい市場であることも事実であり、収益の拡大を目指すためには、価値ある商品・サービスを提供し続けることが重要な戦略であり、以下の 5 つを対処すべき重要な課題として認識しております。

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拡大す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、環境事業の拡充、ヘルスケア事業及び再生可能エネルギー事業の立ち上げには、専門能力を有した人材が不可欠であります。当社は平成 27 年 12 月期の営業黒字達成に向けた成長戦略推進のための人材確保を継続してまいります。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、資産の効率的運用・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運転資金及び設備投資資金を確保することが不可欠であります。このため平成 26 年 8 月に新株式発行による資金調達を実施し、同年 12 月には新株予約権を発行いたしました。平成 27 年以降の事業拡大に向けた設備投資実行のためには、この新株予約権の行使による資金調達が必要となりますので、今後は新株予約権の行使促進に向けた経営を目指してまいります。

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 27 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法令順守体制の強化

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 27 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. 今後 3 年間の中期経営計画

2.1 中期経営計画の概要及び策定の背景

中期経営計画は、今後 3 年間の環境変化等を想定して策定しておりますが、環境の変化に機敏に対応すべく、基本的には年に一度、本決算の発表後にローリング(中期経営計画の再策定)を実施いたします。ただし、大きな環境変化が起きた場合には、期中でのローリングを実施することといたします。平成 26 年 2 月 28 日に開示した中期経営計画(平成 26 年 12 月期～平成 28 年

12月期)から、平成26年12月期実績及び平成26年中の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27年12月期～平成29年12月期)を策定し、既存事業であるIT関連事業及び環境事業の強化と、新規事業であるヘルスケア事業及び再生可能エネルギー事業の一刻も早い収益化により、持続的成長を推進していきます。

なお、本中期経営計画策定においては、第15回新株予約権の行使は前提としておりません。

2.1.1 IT関連事業に関する事業戦略

情報システムの主要レイヤーは、ネットワーク、ハードウェア、ソフトウェアであり、ソフトウェアは、基本ソフトウェア(OS)、ミドルウェア、アプリケーションの3つに分類されます。当社グループのIT関連事業は、ソフトウェアのうち基本ソフトウェア及びミドルウェアに加え、ソフトウェア構築プロセスの設計、開発、導入、運用を支援する商品・サービスを提供しております。IT関連事業におきましては、大規模市場は価格競争が激しいため、当社グループにおきましては規模拡大を目指すのではなく、付加価値の高い商品・サービスを提供することにより、収益性を確保しつつ売上高の拡充を目指すことを基本戦略としております。

①ITインフラ事業

ITインフラ事業においては、当社の子会社であるターボリナックス株式会社が開発・販売するTurbolinux OS(基本ソフトウェア及びミドルウェア)製品に加えて、平成26年3月には他社基本ソフトウェアを管理することが可能であるTurbolinux Appliance Server 4.0の販売を開始いたしました。この製品は、データセンター事業者やホスティング事業者が提供しているサービスに多く利用されている無償基本ソフトウェアであるCentOSを簡単に管理することができ、サーバ管理者の負荷軽減を実現し、さらにサーバ利用者の利便性を向上することができる機能を有しております。また、この製品はオンプレミス、レンタルサーバ・VPS、クラウドといった運用形態に関係なく、利用者はメリットを享受することができます。今後、製品機能強化に加えて、協業企業と連携することによる付加価値向上を実現し、販売チャネルを製品特性や対象市場に合わせて強化することにより、拡販を図ります。

一方、平成26年2月には電子黒板plnusの販売を開始いたしました。これは大型液晶ディスプレイにタッチセンサーを搭載した、大型スマートデバイスであり、これに関連するデジタル・サイネージを実現する商品の提供も行っております。今後、ネットワーク・インフラの高速化とハードウェアの性能向上に伴い、映像コンテンツに代表される大容量のデータが様々なハードウェア間で流通することが予想されております。当社グループでは、こうした背景の下、ハードウェアの販売を手がけることによりユーザーニーズを掴み、ハードウェアの性能と映像コンテンツの品質を100%引き出すための高品質なソフトウェア技術を獲得するとともに、中長期的な収益拡大を目指し、映像処理に特化したソフトウェア技術の開発を行ってまいります。

②Web ソリューション事業

Web ソリューション事業においては、当社の子会社であるコネクト株式会社がソフトウェア（ミドルウェア）製品や Web システムを構築するための設計から運用を支援するサービスを提供しております。コネクトが当社グループの傘下となった平成 18 年以前から販売している米国 Zend Technologies 社のゼンド製品及び米国 Oracle 社の MySQL に加え、平成 25 年にはビッグデータを支える NoSQL データシステムである Cassandra のサポートサービス及び情報システムの品質を管理する APM ソリューションを市場に投入し、平成 26 年には日本 IQP 社と提携し、ノンプログラミングで容易にアプリケーションを構築できる「IQP」システムの販売を開始いたしました。今後も、顧客ニーズを満たす新製品を市場に継続投入することにより、事業の拡大を図ってまいります。

表 4 IT 関連事業の今後 3 年間の計画

	平成 27 年 12 月期 計画	平成 28 年 12 月期 計画	平成 29 年 12 月期 計画
売 上 高	90 百万円	100 百万円	120 百万円
営 業 利 益	32 百万円	37 百万円	43 百万円

2.1.2 環境事業に関する事業戦略

当社グループの環境事業は、当社子会社である株式会社東環がアルバイトスタッフや協業他社とともにビル建物等のメンテナンスサービスを行っており、具体的には以下のような業務であります。

- ・ビル建物の消防設備、給排水・衛生設備、空調設備等の定期点検サービス
- ・スポーツ施設、商業施設、オフィスビル、共同住宅等の管理運營業務サービス
- ・ビル建物の日常清掃管理・定期清掃管理サービス
- ・ホテル等宿泊施設の清掃管理サービス

ビル建物等のメンテナンスサービスは、基本的に年間契約であり、提供するサービス品質に問題が生じた場合やビル建物のオーナーが変更になった場合など、限られた状況でのみ契約が終了するため、安定した売上・利益を期待することができる事業であります。現在の東環は、顧客との契約数が約 10 社であり、約 15 物件、約 1,100 店舗を管理しています。

管理対象である建築物に関しては、平成 26 年は消費増税前の駆け込み需要の反動で着工件数は減少しておりますが、着工件数は東京オリンピック開催に向けて長期的な右肩上がりのトレンドが期待されており、市場規模の拡大は想定されますが、一方では労務費の高騰も予想されるため、収益性を確保しつつ売上高の伸張を目指す必要があると認識しております。

こうした中、環境事業の収益拡大のために、ビル管理に精通した人員を確保するとともに、IT 関連事業と連携して IT 化を進めることにより労働集約的な業務の効率を上げ、業務範囲の拡大を進めて安定したストック・ビジネスの事業基盤強化を図ってまいります。

表 5 環境事業の今後 3 年間の計画

	平成 27 年 12 月期 計画	平成 28 年 12 月期 計画	平成 29 年 12 月期 計画
売上高	110 百万円	120 百万円	130 百万円
営業利益	22 百万円	18 百万円	22 百万円

2.1.3 ヘルスケア事業に関する事業戦略

当社グループのヘルスケア事業は、平成 26 年 7 月に設立した子会社・株式会社仙真堂が調剤薬局運営及びサプリメントの開発・販売を行っております。また、平成 26 年 5 月に設立した子会社・株式会社遺伝子治療研究所においては、国立大学法人東京大学や学校法人自治医科大学などの研究機関と共同で先端医療に関わる研究開発を行っております。なお、遺伝子治療研究所は、平成 27 年 2 月に第三者割当増資を実施し、当社の連結子会社から持分法適用会社に移行いたしました。

①調剤薬局事業

保険調剤薬局の市場規模は、平成 25 年に 6 兆 5 千億円に達しました。全国の病医院が外来患者に手渡す処方箋の枚数は 7 億 5 千枚に上り、国民ひとりが 1 年間に受け取る処方箋枚数は、約 6 枚となっております。厚生労働省の統計によれば、平成元年以降、処方箋枚数が前年を下回ったことはなく、今後もまた、高齢化社会の本格化により、処方箋枚数の増加は続いていくものと推測されます。調剤薬局業界には、複数の大手と呼ばれる調剤薬局チェーンがありますが、それら大手企業のトップ 10 社合計での業界シェアは 11.5%であり、市場規模 6 兆円に達するドラッグストア業界において、大手 10 社合計のシェアが 50%を超えることを考えますと、調剤薬局業界は、非常に細分化されていると言えます。

こうした環境下、当社では、当初は特定地域に集中的に店舗を展開する地域ドメイン戦略により、認知度の向上及び経営リソースの効率的な共有・運用を行うことができるといった利点を追求する計画であり、平成 26 年 12 月には、青森県八戸市にある八戸赤十字病院の門前に仙真堂薬局「八戸日赤前店」を開設し、平成 27 年 4 月には同じく青森県八戸市にある青森労災病院門前に「八戸労災病院前店(仮称)」を開設する予定であります。また、IT 関連事業の経験を生かし、最新のレセプトコンピューター直結型の全自動調剤機器導入も含めて業務フローの効率化により、調剤に必要とされる時間を短縮、顧客の利便性を高めてまいります。

現時点での開設予定店舗は、第 2 号店として上記の「八戸労災病院前店(仮称)」だけでありますが、平成 26 年 11 月 5 日付「第三者割当により発行される新株予約権の発行に関するお知らせ」でお知らせいたしましたとおり、新株予約権の行使による資金調達の状況にあわせて、東北地方や北関東地方を中心に 6 店舗程度の開設を行う計画であります。

②サプリメント事業

平成 26 年の健康食品・サプリメント市場は、市場規模が 1 兆 5,395 億円、利用者数は 5,665 万人と言われております。こうした中、当社グループでは、他社製品との差別化を図るために、自社で製品開発を行い、仙真堂調剤薬局及びインターネットを利用したダイレクト販売を行う計画を有しております。平成 26 年 12 月には、発酵紅高麗人参エキス等を原材料とした「仙人酵素」の販売を仙真堂調剤薬局「八戸日赤前店」で開始したほか、自社運営の EC サイトでの販売も開始いたしました。今後は、「仙人酵素」に対するユーザーの反応などを活かしつつ第 2、第 3 の製品開発を行う予定であります。また、販路に関しても、大手が運営するポータルサイトの利用を行う予定であります。

③先端医療関連事業

本事業開始以降取り組んでまいりました遺伝子治療に関しましては、現在 AAV（アデノ随伴ウイルスベクター）による遺伝子導入製剤の開発に注力しております。平成 27 年 7-9 月期には、パーキンソン病の遺伝子治療製剤の開発に目途が付き、セルバンクシステム（製剤生産の基本となる仕組み）が完成する予定で、ALS（筋萎縮性側索硬化症）やアルツハイマー病に関しましては、平成 27 年内には同様のステージに至る計画であります。一方、共同研究を行っている研究拠点と共に、平成 28 年以降の前臨床試験・治験開始を目指して準備を進めているほか、遺伝子治療の認知拡大のための学会活動に加え、一般の方々や患者団体に向けたシンポジウムの開催等の計画を有しております。

表 6 ヘルスケア事業の今後 3 年間の計画

	平成 27 年 12 月期 計画	平成 28 年 12 月期 計画	平成 29 年 12 月期 計画
売 上 高	200 百万円	430 百万円	650 百万円
営 業 利 益	8 百万円	75 百万円	140 百万円

※遺伝子治療研究所は持分法適用会社のため、表 6 の売上高及び営業利益に、その計画は含まれておりません。

遺伝子治療研究所の業績計画は、平成 27 年 12 月期売上高ゼロ、営業利益△40 百万円、平成 28 年 12 月期売上高ゼロ、営業利益△190 百万円、平成 29 年 12 月期売上高 120 百万円、営業利益△95 百万円を計画しております。

2.1.4 再生可能エネルギー事業に関する事業戦略

当社グループの再生可能エネルギー事業は、平成 26 年 2 月に設立した日本地熱発電株式会社が地熱・温泉バイナリー発電に関連する事業を行い、平成 26 年 11 月に設立したエリアエナジー株式会社が太陽光発電に関連する事業を中心に展開しております。

平成 24 年 7 月 1 日には、わが国における新エネルギーの普及拡大と価格低減を目的として再生可能エネルギーで発電された電気を一定期間、一定の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」（以下、「FIT」という。）が始まりました。わ

が国のエネルギー自給率は 4%と低く 96%を輸入に依存していることや地球温暖化の問題もあり、政府は再生可能エネルギーによる発電事業を推進しております。

①地熱発電関連事業

当社グループは、九州電力が地熱発電所を展開している鹿児島県指宿市山川地区において、2箇所の源泉の使用権及び発電機設置のための土地を取得済みであり、現在、発電所建設に向けて、源泉の拡張・再掘削及び土地の造成などの準備を進めております。また、発電機に関しては、260kW のバイナリー発電機 3 基の設置を決定しており、一部はすでに発注済みであり、現時点では平成 28 年前半の売電開始を目指しております。また、この指宿市の発電所とは別に、現在、他の小型のバイナリー発電に適した源泉を確保すべく活動中で、平成 28 年から平成 29 年にかけて複数の小型発電所を建設する計画を有しております。

②太陽光発電関連事業

平成 26 年 9 月から 10 月にかけて、電力各社は、太陽光及び風力による昼間の発電電力量が消費電力を上回り、電力需給のバランスが崩れるという理由で、再生可能エネルギーの接続要求に対して、しばらくの間、回答を保留しておりました。こうしたこともあり、平成 27 年 4 月以降の FIT における太陽光発電の買取価格の引下げが見込まれておりますが、当社グループは 3 月末までに 32 円/kW の買取価格が保証された太陽光発電所の権利を 20 箇所前後確保する予定であります。この 20 箇所程度の地域に関しましては、順次発電所を建設し、その発電所の一部は自社で保有し売電を行うほか、第三者への発電所の売却も計画しております。

また、太陽光発電に関する新規事業として、既存もしくは新設の太陽光発電所等の運用 (Operation) と保守 (Maintenance) を請け負う O&M 事業を開始いたします。大規模太陽光発電所(メガソーラー)事業には、土地の有効活用や投資目的などから、発電設備の知識に乏しい企業も参入しているため、建設後の運用・保守を専門知識のある企業に委託するケースが増えてきており、ビジネスチャンスは大きいと考えております。なお、O&M 事業においては、太陽光発電所の草取りや太陽光パネルの汚れの除去といった労働集約的な部分もあるため、そうした分野では、環境事業を担う東環のノウハウが活用できるものと考えております。

表 7 再生可能エネルギー事業の今後 3 年間の計画

	平成 27 年 12 月期 計画	平成 28 年 12 月期 計画	平成 29 年 12 月期 計画
売上高	2,300 百万円	2,300 百万円	4,600 百万円
営業利益	242 百万円	625 百万円	1,425 百万円

2.2 今後3年間の数値目標

2.2.1 今後3年間の数値目標

上記、各事業における計画に本社経費を考慮し、営業外費用として①株式会社遺伝子治療研究に対する持分法投資損失、②支払利息を考慮した連結ベースの業績計画は以下のとおりであります。第15回新株予約権が行使された場合には、営業外費用に支払手数料が計上されることとなりますが、本計画にはこの支払手数料を見込んでおりません。

表8 今後3年間の連結業績計画 (単位：百万円)

	平成26年 12月期実績	平成27年 12月期計画	平成28年 12月期計画	平成29年 12月期計画
売上高	264	2,700	2,950	5,500
営業利益	△175	150	580	1,450
経常利益	△246	114	500	1,400
当期純利益	△274	114	500	840

2.2.2 前提条件及び数値根拠

- ①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。
- ②Zend 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%を達成し、既存の販路に加え、直販販路をさらに開拓することにより売上増。
- ③仙真堂薬局「八戸労災病院前店(仮称)」の平成27年4月1日開業、同店及び平成26年12月1日に開業した「八戸日赤前店」の順調な売上増。
- ④平成28年前半に温泉・バイナリー発電の売電事業の開始。
- ⑤32円/kWの買取価格が保証された太陽光発電所約20箇所の権利の獲得。
- ⑥各事業に精通した人員を確保することにより売上増。
- ⑦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。
- ⑧経営合理化策の継続による冗費の削減。

以上