



**JASDAQ**

平成 29 年 2 月 28 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 山田 哲嗣  
(コード：3777、JASDAQ)  
問合せ先 取締役経営企画管理本部長 池田 晃司  
(TEL. 03-6804-2831)

### 中期経営計画提出に関するお知らせ

当社は平成 29 年 12 月期～平成 31 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。

ただし、取締役の交代を予定しており、それに伴って中期経営計画の見直しが行われることがあります。

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/20170228gn.html>

掲載日 平成 29 年 2 月 28 日

#### 【添付資料】

平成 29 年 12 月期～平成 31 年 12 月期 中期経営計画

# 中期経営計画

平成 29 年 12 月期～平成 31 年 12 月期

平成 29 年 2 月 28 日

株式会社ジオネクスト

## 1. 平成 28 年 12 月期の総括

### 1.1 経営成績分析

平成 28 年 12 月期の連結業績は、売上高 593,216 千円（前年同期比 25.6%減）、営業利益 67,656 千円（前年同期は営業損失 147,905 千円）、経常損失 34,787 千円（前年同期は経常損失 209,955 千円）、当期純損失 570,114 千円（前年同期は当期純損失 811,765 千円）となりました。

表 1 過去 3 年間の連結経営成績

	平成 26 年 12 月期	平成 27 年 12 月期	平成 28 年 12 月期
売上高	264 百万円	796 百万円	593 百万円
営業利益	△175 百万円	△147 百万円	67 百万円
経常利益	△246 百万円	△209 百万円	△34 百万円
税引利益	△274 百万円	△811 百万円	△570 百万円

IT 関連事業におきましては、Web アプリケーション開発及び運用するためのソフトウェアである 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、LinuxOS を使ったサーバ管理用ソフトウェア製品を中心に、ソリューション及びサポートを提供しており、存製品の機能強化や協業企業との連携による付加価値向上に取り組んだ結果、売上高 66,483 千円（前年同期比 11.5%増）、営業利益 14,558 千円（前年同期比 97.3%増）と、前年同期を上回る結果となりました。

環境事業におきましては、オフィスビル等のメンテナンスサービスを中心に活動しておりますが新規顧客開拓のための取り組みに伴う費用等が発生したことから、売上高 92,846 千円（前年同期比 0.7%増）、営業損失 2,188 千円（前年同期は営業損失 2,709 千円）となり、売上高は前年同期を若干上回ったものの、営業損失を計上する結果となりました。

ヘルスケア事業におきましては、仙真堂調剤薬局 2 店舗の運営及びサプリメントの販売を行ってまいりましたが、調剤薬局事業について収益力の伸びが当初計画に満たず営業損失を計上している状況が継続していたことから、当社グループの負担軽減等を考慮し、平成 28 年 5 月 16 日付で調剤薬局事業を運営する株式会社仙真堂株式の全てを売却いたしました。これにより、第 2 四半期連結会計期間の期首をみなし売却日として連結の範囲から除外いたしました。

その結果、売上高は 44,780 千円（前年同期比 35.3%減）、営業利益 376 千円（前年同期は営業損失 61,624 千円）となりました。

再生可能エネルギー事業におきましては、引き続き地熱発電についての開発及びコンサルティングを行うとともに、太陽光発電につきましては、発電所用地取得のための契約、経済産業省の設備認定、各電力会社への需給契約申込等の発電所の自社開発及び他社が保有する優良な発電所の取得等を積極的に進めてまいりました。その結果、開発案件の譲渡や太陽光パネル関連における収益の獲得により、売上高 389,105 千円（前年同期比 32.4%減）、営業利益 213,739 千円（前年同期比 165.3%増）と、売上高は前年同期を下回ったものの、営業利益は前年同期を上回る結果となりました。また、地熱発電において鹿児島県指宿市地熱発電所予定地に係る開発に長期間を要すること等から、減損損失 526,729 千円を特別損失として計上いたしました。

### 1.2 財政状態分析

#### ①資産、負債及び純資産の状況

平成 28 年 12 月期末の総資産は、前期末に比べて 604,474 千円増加し、1,810,712 千円となりました。これは主に、固定資産において、建設仮勘定が 657,904 千円、供託金が 90,000 千円減少し、流動資産においては、売掛金が 14,155 千円、仕掛品が 33,336 千円減少したものの、現金及び預金が 570,161 千円、商品が 8,367 千円、前渡金が 899,310 千円増加したこと等によるものであります。

平成 28 年 12 月期末における負債は、前期末に比べて 262,213 千円減少し、454,462 千円となりました。これは主に、固定負債において、関係会社長期借入金が 331,000 千円増加したものの、流動負債において、関係会社短期借入金 386,300 千円、未払金が 10,126 千円、訴訟損失引当金が 184,275 千円、前受金が 31,948 千円

円減少したこと等によるものであります。

平成28年12月期末における純資産は、前期末に比べて866,687千円増加し、1,356,249千円となりました。これは主に、親会社株主に帰属する当期純損失570,114千円を計上したものの、平成28年10月24日付で当社が発行した第三者割当による新株式及び第16回新株予約権の行使により、資本金及び資本剰余金がそれぞれ718,305千円増加したこと等によるものであります。

表2 過去3年間の連結財政状態

	平成26年12月期	平成27年12月期	平成28年12月期
総 資 産	1,571 百万円	1,206 百万円	1,810 百万円
純 資 産	1,124 百万円	489 百万円	1,356 百万円
自己資本比率	68.5%	37.3%	72.7%
1株当たり純資産	27.00 円	10.87 円	14.88 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25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28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570,161千円増加し、581,128千円となりました。平成28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781,719千円（前期は369,039千円の支出）となりました。これは主として、減損損失532,012千円や債権売却損224,759千円を計上した一方で、税金等調整前当期純損失566,538千円及び関係会社株式売却益207,541千円を計上したことや前渡金の増加963,874千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）

投資活動の結果得られた資金は59,540千円（前期は96,439千円の支出）となりました。これは主として、関係会社株式の売却による収入32,568千円や差入保証金の回収による収入24,019千円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1,292,340千円（前期は162,939千円の収入）となりました。これは主として、新株予約権の取得による支出39,650千円があった一方で、株式の発行による収入1,324,138千円、新株予約権の発行による収入63,200千円があったこと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26年12月期	平成27年12月期	平成28年12月期
営業活動によるもの	△231 百万円	△369 百万円	△781 百万円
投資活動によるもの	△1,140 百万円	△96 百万円	59 百万円
財務活動によるもの	1,556 百万円	162 百万円	1,292 百万円
現金及び現金同等物残高	330 百万円	10 百万円	581 百万円

## 1.3 今後の課題

当社グループは、前期までに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10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した。また、当社グループは、平成27年12月期末において平成23年4月1日以降開始する事業年度について4期連続で営業利益及び営業活動によるキャッシュ・フローがマイナスとなったため、平成28年12月期において上場廃止にかかる猶予期間に入っております。

しかしながら平成 28 年 12 月期において営業黒字を達成し、平成 28 年 12 月期有価証券報告書を関東財務局長に提出し、東京証券取引所において営業利益がマイナスでないことを確認された時点で、同猶予期間入り銘柄の指定を解除される見込みであります。

当社グループにおきましては、引続き営業損益及び営業キャッシュ・フローの黒字化継続が最大の課題であります。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、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

継続的な事業基盤の拡大には、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ます。そのために必要な専門的知識と多くの経験を有する人材の確保と協力会社の開拓を進めてまいります。また、製品・サービスの多様化に応じて協力会社の知的・人的資産を活用し、資金運用の効率化、製品・サービスの早期導入を進めてまいります。

#### 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 28 年 10 月 24 日付で新株式及び新株予約権を発行し、財務体質の強化に取り組んでまいりました。今後も引き続き、高株価実現による新株予約権の行使に向けた経営を目指し、当社グループの継続的な企業価値向上の具現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 29 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 29 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 28 年 3 月 8 日に開示した中期経営計画(平成 28 年 12 月期～平成 30 年 12 月期)から、平成 28 年 12 月期実績及び平成 28 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 29 年 12 月期～平成 31 年 12 月期)を策定し、当社の IT 関連事業及び環境事業、ヘルスケア事業及び再生可能エネルギー事業の強化と持続的成長を推進していきます。

#### 2.1.1 IT 関連事業に関する事業戦略

当社グループにおける IT 関連事業においては、人と人をつなぐコミュニケーション環境を創造し、革新的なサービスを継続的に提供して、社会と人々の喜びに貢献することにより、その結果として利益を生むことを事業理念として、事業を推進しております。

情報システムを層別化し、基盤層（インフラ層）とアプリケーション層に分けると、現在の当社グループ IT 関連事業の事業ドメインはインフラ層の基盤ソフトウェア市場であり、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。

基盤ソフトウェア市場においては、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、基本ソフトウェア及びミドルウェアを容易に管理することができる Turbolinux Appliance Server を対象市場に投入しております。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、IaaS 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 Linux を活用したサーバ・システムを管理ことができ、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。

インターネットの普及が成熟期に移行し、それに比例して Web を活用したコミュニケーション・ツールが拡大しています。この Web を構成する基盤ソフトウェア市場に対して、当社の子会社であるコネクタ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、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ております。

当社グループにおける IT 関連事業は、既存に販売・提供している商品に加え、今後、新たに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と利益率の向上、事業拡大を目指すことを基本戦略としております。

表 4 IT 関連事業の今後 3 年間の計画

	平成 29 年 12 月期 計画	平成 30 年 12 月期 計画	平成 31 年 12 月期 計画
売 上 高	68 百万円	81 百万円	100 百万円
営 業 利 益	9 百万円	13 百万円	18 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、当社の子会社である株式会社東環が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、次のようなサービスを提供しております。

- ・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営業務サービス
- ・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等、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。

管理対象である建築物に関して、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29年12月期 計画	平成30年12月期 計画	平成31年12月期 計画
売上高	68百万円	72百万円	75百万円
営業利益	5百万円	6百万円	8百万円

### 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、仙真堂調剤薬局2店舗の運営及びサプリメントの販売を行ってまいりましたが、調剤薬局事業について収益力の伸びが当初計画に満たず営業損失を計上している状況が継続していたことから、当社グループの負担軽減等を考慮し、平成28年5月16日付で調剤薬局事業を運営する株式会社仙真堂株式の全てを売却いたしました。これにより、第2四半期連結会計期間の期首をみなし売却日として連結の範囲から除外いたしました。

したがって現段階においては、ヘルスケア事業に関わる売上は計画しておりませんが本事業におけるノウハウを生かし、今後も引き続きヘルスケア事業にかかる収益機会の創出に取り組んでまいり所存です。新規投資を含め今後の経営計画について策定中でございます。

表6 ヘルスケア事業の今後3年間の計画

	平成29年12月期 計画	平成30年12月期 計画	平成31年12月期 計画
売上高	—	—	—
営業利益	—	—	—

### 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

当社グループは小型の地熱バイナリー発電を行うのに適した源泉を確保すべく活動中であり、今後は特に地方自治体との共同事業計画や地熱バイナリー発電利用後の源泉の二次利用による地域活性化事業なども視野に入れた活動を予定しております。しかしながら地熱発電事業は、高いFIT価格が提示されている一方、地方団体との協力体制の確立や、源泉掘削・調査など事業採算化には予定以上の期間が必要となることも多く、当社グループで推進していた指宿におけるバイナリー地熱発電事業化にも予想以上に期間が必要と考えられたため、526百万円の減損処理を行いました。今後は、所有しているバイナリー発電機を用いた小型発電所予定地の選別を共同事業社の発掘も含めて推進していく予定です。

#### ② 太陽光発電関連事業

当社グループは、固定価格買取制度において価格が保証された太陽光発電所の設置、売電、および仲介を行っていく予定です。太陽光発電事業は、FIT価格の下落の中にありますが、パネル費用及び発電所設置費用を抑えることで、今後も多くの法人・個人の安定した投資先としてご紹介できることに確信を持っております。

また当社グループが既に所有している太陽光発電所の売電収益のみでも当社全グループの販管費の大きな部

分をカバーできるため、今後はより一層安定した当グループ経営基盤の確保のために、さらなる太陽光発電所の所有に向け、金融機関からの融資も考えに入れ当事業を推進していく予定です。

新規に購入した屋上太陽光発電設備 ID においては、ビルオーナー様の新たな収益源及び都市圏災害時における非常用電源の確保の一助として大きな展開が可能であると考えております。また、屋上太陽光発電事業においては、各ビルオーナー様との直接的な取引が多く発生することとなりますので、ビルメンテナンス事業を行う東環の新たな事業先の開拓も期待できると考えております。

表7 再生可能エネルギー事業の今後3年間の計画

	平成29年12月期 計画	平成30年12月期 計画	平成31年12月期 計画
売上高	2,109百万円	2,735百万円	3,310百万円
営業利益	383百万円	406百万円	501百万円

## 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、営業外費用として支払利息及び財務費用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。

表8 今後3年間の連結業績計画

(単位：百万円)

	平成28年 12月期実績	平成29年 12月期計画	平成30年 12月期計画	平成31年 12月期計画
売上高	593	2,246	2,889	3,487
営業利益	67	166	190	290
経常利益	△34	66	163	264
当期純利益	△570	63	161	262

### 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。
- ② 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%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 各事業に精通した人員を確保することにより売上増。
- ④ 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。
- ⑤ 経営合理化策の継続による冗費の削減。

以上