



平成 28 年 3 月 8 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 相良 明由  
電話番号 03-6804-2831

### 中期経営計画提出に関するお知らせ

当社は平成 28 年 12 月期～平成 30 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/20160226gn.html>

掲載日 平成 28 年 3 月 8 日

#### 【添付資料】

平成 28 年 12 月期～平成 30 年 12 月期 中期経営計画

# 中期経営計画

平成 28 年 12 月期～平成 30 年 12 月期

平成 28 年 3 月 8 日

株式会社ジオネクスト

## 1. 平成 27 年 12 月期の総括

### 1.1 経営成績分析

平成 27 年 12 月期の連結業績は、売上高 796,844 千円（前期 264,291 千円）、営業損失 147,905 千円（同 175,027 千円）、経常損失 209,955 千円（同 246,733 千円）、当期純損失 811,765 千円（同 274,726 千円）となりました。

表 1 過去 3 年間の連結経営成績

	平成 25 年 12 月期	平成 26 年 12 月期	平成 27 年 12 月期
売上高	443 百万円	264 百万円	796 百万円
営業利益	△76 百万円	△175 百万円	△147 百万円
経常利益	△80 百万円	△246 百万円	△209 百万円
税引利益	△92 百万円	△274 百万円	△811 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た結果、売上高 59,617 千円（前年同期比 43.9%減）、営業利益 7,377 千円（前年同期比 72.4%減）となり、ソフトウェア製品の更新需要の減少等により、売上高及び営業利益ともに前年同期の実績を下回る結果となりました。

環境事業におきましては、ビル等のメンテナンスサービスを中心に活動した結果、売上高 92,221 千円（前年同期比 41.3%減）、営業損失 2,709 千円（前年同期は営業利益 16,367 千円）となり、大口契約の規模縮小等があり、売上高及び営業利益ともに前年同期の実績を下回る結果となりました。収益性低下を踏まえて当事業を推進する子会社(株)東環についてのれんの減損損失 34,620 千円を特別損失として計上いたしました。

ヘルスケア事業におきましては、平成 26 年 12 月開業に引き続き 2 店舗目となる平成 27 年 5 月に開業した仙真堂調剤薬局の店舗環境整備と集客力向上に努めてまいりました。その結果、期初売上計画 200,000 千円に対し予定していた集客数と実績との間に乖離が生じたため、売上高 69,256 千円（前年同期は 906 千円）の計上となり店舗運営費用や開業準備費用を賄うに至らず、営業損失 61,624 千円（前年同期は営業損失 52,013 千円）を計上いたしました。また、調剤薬局事業については、毎月来店者数が増加しているものの収益力の伸びが当初計画に満たないことから、店舗資産に関して減損損失 115,998 千円、開業費の一括償却 94,560 千円を特別損失として計上いたしました。なお、株式会社遺伝子治療研究所については、平成 28 年 2 月 19 日に当社が保有する株式会社遺伝子治療研究所の全株式を譲渡したことにより、当社の持分法適用会社から除外されました。

再生可能エネルギー事業におきましては、地熱・温泉バイナリー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を推進いたしました。これらの太陽光発電所開発案件のうち一部は自社保有による売電収入獲得に向けて設備設置工事を進め、また一部について外部への譲渡による収益が実現したことにより、売上高 575,748 千円（前年同期は一千円）、営業利益 80,553 千円（前年同期は営業損失 32,536 千円）と営業黒字を確保いたしました。しかしながら、地熱・温泉バイナリー発電においては、鹿児島県指宿市地熱発電所予定地に係る減損損失 167,375 千円、バイナリー発電機 2 台に関して係属中の第三者異議訴訟に関して将来発生する可能性のある損失に備えて訴訟損失引当金繰入額 184,275 千円を特別損失として計上いたしました。なお、第三者異議訴訟につきましては、平成 27 年 7 月 15 日及び 7 月 17 日付の「当社が取引先から引渡しを受ける予定のバイナリー発電機に対する強制執行について」及び「当社が引渡しを受ける予定のバイナリー発電機に対する強制執行の停止について」において開示しております。

## 1.2 財政状態分析

### ①資産、負債及び純資産の状況

平成 27 年 12 月期末の総資産は、前期末に比べて 364,993 千円減少し、1,206,238 千円となりました。これは主に、流動資産において、商品が 131,358 千円、その他流動資産が 6,918 千円増加したものの、現金及び預金が 319,903 千円減少したことによるものであり、固定資産においては、投資その他の資産が 107,014 千円増加したことものの、建設仮勘定が 81,712 千円、土地が 80,000 千円減少したによるものであり、また開業費等の繰延資産が 123,788 千円減少したこと等によるものであります。

平成 27 年 12 月期末における負債は、前期末に比べて 270,179 千円増加し、716,675 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 368,550 千円減少したものの、流動負債において関係会社短期借入金が 386,300 千円、訴訟損失引当金が 184,275 千円、前受金が 85,147 千円増加したこと等によるものであります。

平成 27 年 12 月期末における純資産は、前期末に比べて 635,173 千円減少し、489,562 千円となりました。これは主に、平成 26 年 12 月 26 日付で当社が発行した第 15 回新株予約権の行使により、資本金及び資本準備金はそれぞれ 92,415 千円増加したものの、当期純損失 811,765 千円を計上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 25 年 12 月期	平成 26 年 12 月期	平成 27 年 12 月期
総 資 産	216 百万円	1,571 百万円	1,206 百万円
純 資 産	183 百万円	1,124 百万円	489 百万円
自己資本比率	77.4%	68.5%	37.3%
1 株当たり純資産	7.30 円	27.00 円	10.87 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 27 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 319,903 千円減少し、10,966 千円となりました。平成 27 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 369,039 千円（前期は 231,429 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 809,211 千円を計上したことによるものですが、一方で減損損失 317,994 千円により、マイナスが減殺されました。

### （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 96,439 千円（前期は 1,140,731 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 88,435 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 162,939 千円（前期は 1,556,724 千円の収入）となりました。これは主として、長期借入金の返済による支出 368,550 千円があったものの、短期借入金の増減額 386,300 千円、株式の発行による収入 145,288 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 25 年 12 月期	平成 26 年 12 月期	平成 27 年 12 月期
営業活動によるもの	△158 百万円	△231 百万円	△369 百万円
投資活動によるもの	△33 百万円	△1,140 百万円	△96 百万円
財務活動によるもの	309 百万円	1,556 百万円	162 百万円
現金及び現金同等物 残 高	146 百万円	330 百万円	10 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 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す。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、上場廃止にかかる猶予期間に入る見込です。平成 28 年 12 月期において営業黒字を達成すべく全力を注いで努めて参りますが、営業利益及び営業活動によるキャッシュ・フローがいずれもマイナスに留まった場合には、当社株式は、JASDAQ 市場の上場廃止基準に抵触し、上場廃止となり、ひいては当社グループの事業に支障を来し、業績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

したがいまして、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、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、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

当社の 4 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 28 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 12 月に新株予約権を発行いたしました。行使が進まない状況であり、今後実効性のある資金調達手段を検討し、実行につなげられることにより財務体質の強化を図ってまいります。

#### 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 28 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 28 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27年2月24日に開示した中期経営計画(平成27年12月期～平成29年12月期)から、平成27年12月期実績及び平成27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28年12月期～平成30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

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と利益率の向上を目指すことを基本戦略としております。

##### ① IT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)製品や、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を対象市場に投入しております。Turbolinux Appliance Server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、さらなる拡販を図ってまいります。

##### ② Web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ており、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 28 年 12 月期 計画	平成 29 年 12 月期 計画	平成 30 年 12 月期 計画
売上高	64 百万円	100 百万円	120 百万円
営業利益	9 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、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 28 年 12 月期 計画	平成 29 年 12 月期 計画	平成 30 年 12 月期 計画
売上高	93 百万円	110 百万円	132 百万円
営業利益	3 百万円	10 百万円	15 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。なお、平成 26 年 5 月に設立した株式会社遺伝子治療研究所は、平成 28 年 2 月 19 日に当社が保有する株式会社遺伝子治療研究所の全株式を譲渡したことにより、当社の持分法適用会社から除外されました。

#### 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 5 月には同じく青森県八戸市にある青森労災病院門前に「青森労災病院前店」を開設しました。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ることにより、収益性の改善を図ってまいります。

#### 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っております。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。

表 6 ヘルスケア事業の今後 3 年間の計画

	平成 28 年 12 月期 計画	平成 29 年 12 月期 計画	平成 30 年 12 月期 計画
売上高	118 百万円	124 百万円	130 百万円
営業利益	△2 百万円	5 百万円	10 百万円

#### 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。また、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・調査など発電予定地の確定に長期の事前調査が必要ではありますが、同じ再生可能エネルギー事業である、当社太陽光発電事業の開発ノウハウを活用し、平成 28 年から平成 29 年にかけて、複数の小型発電所予定地の確保および発電機の設置を進めていく予定です。

##### ② 太陽光発電関連事業

当社グループは、平成 27 年度 FIT における買取価格が保証された太陽光発電所の権利を 40 箇所前後確保する予定であります。この 40 箇所程度の地域に関しましては、順次発電所建設のための開発を進めるほか、第三者への売却を計画しております。

また、太陽光発電に関する事業として、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 事業を開始しております。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、引き続き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28年12月期 計画	平成29年12月期 計画	平成30年12月期 計画
売上高	700百万円	600百万円	700百万円
営業利益	258百万円	180百万円	200百万円

## 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。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27年 12月期実績	平成28年 12月期計画	平成29年 12月期計画	平成30年 12月期計画
売上高	796	976	934	1,082
営業利益	△147	44	52	88
経常利益	△209	△9	32	68
当期純利益	△811	△13	12	48

### 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 仙真堂薬局「八戸日赤前店」及び「青森労災病院前店」の順調な売上増。
- ④ 平成29年後半に温泉・バイナリー発電の売電事業の開始。
- ⑤ 買取価格が保証された太陽光発電所の物件の獲得。
- 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