



JASDAQ

平成30年2月27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 森蔭 政幸
(TEL. 03-6261-0081)

中期経営計画提出に関するお知らせ

当社は平成30年12月期～平成32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/20180227gn.html>

掲載日 平成30年2月27日

【添付資料】

平成30年12月期～平成32年12月期 中期経営計画

中期経営計画

平成30年12月期～平成32年12月期

平成30年2月27日

株式会社ジオネクスト

1. 平成 29 年 12 月期の総括

(1) 経営成績分析

平成 29 年 12 月期の連結業績は、売上高 1,297,585 千円（前年同期比 118.7%増）、営業利益 57,017 千円（前年同期比 15.7%減）、経常利益 17,728 千円（前年同期は経常損失 34,787 千円）、親会社株主に帰属する当期純利益 14,988 千円（前年同期は当期純損失 570,114 千円）と、利益面につきましても通期黒字化を達成することができました。

表 1 過去 3 年間の連結経営成績

	平成 27 年 12 月期	平成 28 年 12 月期	平成 29 年 12 月期
売上高	796 百万円	593 百万円	1,297 百万円
営業利益	△147 百万円	67 百万円	57 百万円
経常利益	△209 百万円	△34 百万円	17 百万円
税引利益	△811 百万円	△570 百万円	14 百万円

IT関連事業では、Webアプリケーションの開発及び安定運用を実現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ます。また、平成 29 年 8 月 10 日付で新たに株式会社 A. I. ミドルウェアを設立しサイバーセキュリティ事業を開始いたしました。当連結会計年度におきましても引き続き既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、新たな商品の販売等に取り組んだ結果、売上高 80,693 千円（前年同期比 21.4%増）、営業利益 14,729 千円（前年同期比 1.2%増）と、前年同期を上回る結果となりました。

環境事業では、オフィスビル等のメンテナンスサービスを中心に活動を行っております。当連結会計年度におきましては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 75,758 千円（前年同期比 18.4%減）、営業損失 2,911 千円（前年同期は営業損失 2,188 千円）と、前年同期を下回る結果となりました。

再生可能エネルギー事業では、発電所の開発及びその代行、第三者への売却並びに売電事業等を行っております。当連結会計年度におきましては太陽光発電所の取得により売電収入が増加したことや太陽光発電所の譲渡により、売上高 1,141,134 千円（前年同期比 193.3%増）、営業利益 221,348 千円（前年同期比 3.6%増）と、売上高及び営業利益ともに前年同期を上回る結果となりました。

(2) 財政状態分析

① 資産、負債及び純資産の状況

平成 29 年 12 月期末の総資産は、前連結会計年度末に比べて 895,564 千円増加し、2,706,277 千円となりました。これは主に、流動資産において、前渡金が 910,038 千円減少したものの、現金及び預金が 98,758 千円、商品が 1,568,866 千円増加し、固定資産においては、投資その他の資産 7,924 千円増加したこと等によるものであります。

平成 29 年 12 月期末における総負債は、前連結会計年度末に比べて 181,104 千円減少し、273,358 千円となりました。これは主に、流動負債において、短期借入金が 158,000 千円、その他流動負債が 8,700 千円増加したものの、固定負債において、関係会社長期借入金が 331,000 千円減少したこと等によるものであります。

平成 29 年 12 月期末における純資産は、前連結会計年度末に比べて 1,076,668 千円増加し、2,432,918 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利益 14,988 千円を計上したことや、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 548,545 千円増加したこと等によるものであります。

また、当社は、平成 29 年 5 月 9 日付で資本金の額及び資本準備金の額の減少並びに剰余金の処分による欠

損填補を行いました。この結果、純資産合計に変動はありませんが、資本金が1,072,676千円、資本剰余金が738,897千円減少し、利益剰余金が1,811,573千円増加しております。

表2 過去3年間の連結財政状態

	平成27年12月期	平成28年12月期	平成29年12月期
総 資 産	1,206 百万円	1,810 百万円	2,706 百万円
純 資 産	489 百万円	1,356 百万円	2,432 百万円
自己資本比率	37.3%	72.7%	89.7%
1株当たり純資産	10.87円	14.88円	19.60円

② キャッシュ・フローの状況

平成29年12月期末の現金及び現金同等物（以下「資金」という）は、平成28年12月期末に比べ1,241千円減少し、579,887千円となりました。当連結会計年度末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739,501千円（前々期は781,719千円の支出）となりました。これは主として、税金等調整前当期純利益17,736千円や前渡金の減少額905,470千円を計上した一方で、たな卸資産の増加額1,570,766千円やその他の流動資産の減少額122,352千円を計上したこと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109,320千円（前々期は59,540千円の収入）となりました。これは主として、定期預金の預入による支出100,000千円、差入保証金の差入による支出7,156千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847,580千円（前々期は1,292,340千円の収入）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331,000千円があった一方で、株式の発行による収入1,020,600千円、短期借入金の増加額158,000千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27年12月期	平成28年12月期	平成29年12月期
営業活動によるもの	△369 百万円	△781 百万円	△739 百万円
投資活動によるもの	△96 百万円	59 百万円	△109 百万円
財務活動によるもの	162 百万円	1,292 百万円	847 百万円
現金及び現金同等物残高	10 百万円	581 百万円	579 百万円

(3) 今後の課題

当社グループにおきましては、引続き営業損益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3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、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。

2. 今後 3 年間の中期経営計画

(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 29 年 2 月 28 日に開示した中期経営計画(平成 29 年 12 月期～平成 31 年 12 月期)から、平成 29 年 12 月期実績及び平成 29 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 30 年 12 月期～平成 32 年 12 月期)を策定し、当社の IT 関連事業及び再生可能エネルギー事業、環境事業及びヘルスケア事業の強化と持続的成長を推進していきます。

(2) 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。

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。

① IT インフラ事業や Web ソリューション事業等の既存事業

Web システム構築・運用やデータベース、サーバ管理ソフトウェアの開発・販売、ソリューション・サポートの提供等の IT 関連事業における IT インフラ事業や Web ソリューション事業等の既存事業については、安定した売上高の拡充と利益率の向上を目標に実現してまいります。

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 関連事業における IT インフラ事業や Web ソリューション事業等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、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。

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特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。

② サイバーセキュリティ事業等の新規事業

昨年度開始した IT 関連事業におけるサイバーセキュリティ事業においては、当社の子会社である株式会社 A. I. ミドルウェアが、テレワークで実現する働き方改革を支援するサービス「V. 0. Anywhere〜どこでもオフィス」を提供しています。このサービスは、インターネットが利用可能な場所であれば、どこからでも自分専用のセキュリティ対策が講じられた仮想デスクトップを利用することができ、また、その仮想デスクトップにおいて取り扱う重要なデータもセキュリティ対策が施された環境に保存されるため、情報漏洩等のリスク軽減を実現します。今後、「V. 0. Anywhere〜どこでもオフィス」をプラットフォームとし、付加価値のあるサービスを提供していく予定です。

現状の情報システムの多くは、中央集権的なサーバを配置する中央管理型が主流であります。ブロックチェーンに代表される分散型台帳技術が次世代 TCT を切り拓くブレークスルーとして期待されています。既にブロックチェーンは仮想通貨を支える技術基盤となっており、金融分野への適用から、その適用先は流通、ヘルスケア、IoT 等、様々な業種や分野に広がる可能性があります。当社グループにおける IT 関連事業においても、ブロックチェーンに代表される分散型台帳技術を基盤とした IT 関連事業における新規事業の検討を開始します。

サイバーセキュリティ事業等の新規事業においては、本年度に研究開発及び販促等の投資を行い、来年度以降の IT 関連事業の収益源の一つとなるよう計画を実施していく予定です。

表 4 IT 関連事業の今後 3 年間の計画

	平成 30 年 12 月期 計画	平成 31 年 12 月期 計画	平成 32 年 12 月期 計画
売 上 高	111 百万円	138 百万円	176 百万円
営 業 利 益	△1 百万円	23 百万円	34 百万円

(3) 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あり、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30年12月期 計画	平成31年12月期 計画	平成32年12月期 計画
売上高	72百万円	75百万円	78百万円
営業利益	4百万円	6百万円	8百万円

(4) ヘルスケア事業に関する事業戦略

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ます。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30年12月期 計画	平成31年12月期 計画	平成32年12月期 計画
売上高	—	—	—
営業利益	—	—	—

(5) 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7%と低く93%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いため、今後は、既に稼働済みの地熱発電所の購入検討や、所有しているバイナリー発電機や新規の小型発電所予定地の選別及び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。

新規に購入した低圧の太陽光発電所については、個人対象の新たな市場の開拓や、高圧の発電所に比べ、比較的low額な低圧発電所を対象として新たな金融機関との提携も視野に入れております。

表7 再生可能エネルギー事業の今後3年間の計画

	平成30年12月期 計画	平成31年12月期 計画	平成32年12月期 計画
売上高	1,416百万円	1,800百万円	2,100百万円
営業利益	250百万円	300百万円	350百万円

3. 今後3年間の数値目標

(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

	平成29年 12月期実績	平成30年 12月期計画	平成31年 12月期計画	平成32年 12月期計画
売上高	1,297百万円	1,600百万円	2,013百万円	2,354百万円
営業利益	57百万円	67百万円	139百万円	192百万円
経常利益	17百万円	61百万円	125百万円	173百万円
当期純利益	14百万円	53百万円	106百万円	147百万円

(2) 前提条件及び数値根拠

- ① Webシステム構築・運用やデータベース、サーバ管理ソフトウェアの開発・販売、ソリューション・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。
- ② サイバーセキュリティ事業等の新規事業におけるサービス・製品の新規販路の開拓及び新規顧客獲得により売上増。
- ③ 自然エネルギー発電所のセカンダリー市場における、安定供給可能な発電所の取得及び、当社事業における価値を付加した発電所の譲渡により売上増。
- ④ 各事業に精通した人員を確保することにより売上増。
- ⑤ 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。
- ⑥ 経営合理化策の継続による冗費の削減。

以上