

**JASDAQ**

平成 17 年 5 月 25 日

各 位

会社名 株式会社テレウェイヴ
代表者名 代表取締役社長 村山 拓哉
(JASDAQ・コード2759)
問合せ先 常務取締役 原 紳二
電 話 03 - 5339 - 2301

中期経営計画 (2006 年 3 月期 ~ 2008 年 3 月期) の策定について

当社は、3 カ年の中期経営計画をローリング方式により每期見直しており、この度、2006 年 3 月期を初年度とした中期経営計画を下記のとおり策定いたしましたので、その概要をお知らせいたします。

記

1. 中期経営ビジョン

当社は、中小規模事業者活性化の中心的存在となることを企業ポリシーとして掲げ、中小規模事業者が眠らせている潜在的な力を引き出すことをすべての発想の原点としています。事業活動に欠かせない「モノ・ヒト・カネ」の総合的な経営支援サービスの提供を通じて、顧客企業の潜在的な力を引き出し、その成長・変化を加速させることにより、社会全体を変革する企業になることを目指します。

2. 中期経営目標

ソリューション事業を中心に売上の拡大を図り、グループ全体として売上高成長率 50% 程度を維持するとともに、より一層の効率化を図ることで、2008 年 3 月期に連結売上高 47,500 百万円、連結経常利益 9,500 百万円、連結経常利益率 20.0% を目指してまいります。

連結目標

(単位：百万円)

	2005 年 3 月期 実績	2006 年 3 月期 予想	2007 年 3 月期 計画	2008 年 3 月期 計画
売上高 (売上高成長率)	13,175 (135.0%)	20,500 (155.6%)	32,300 (157.6%)	47,500 (147.1%)
経常利益 (経常利益成長率)	2,401 (164.7%)	3,700 (154.1%)	6,200 (167.6%)	9,500 (153.2%)
当期純利益 (当期純利益成長率)	1,354 (167.4%)	2,072 (153.0%)	3,477 (167.8%)	5,334 (153.4%)
経常利益率	18.2%	18.0%	19.2%	20.0%

連結セグメント別目標
ソリューション事業

(単位：百万円)

	2005年3月期 実績	2006年3月期 予想	2007年3月期 計画	2008年3月期 計画
売上高 (売上高成長率)	7,536 (159.9%)	13,300 (176.5%)	22,800 (171.4%)	35,000 (153.5%)
営業利益 (営業利益成長率)	1,525 (190.0%)	2,702 (177.2%)	4,850 (179.5%)	7,682 (158.4%)
営業利益率	20.2%	20.3%	21.3%	21.9%

情報通信機器事業

(単位：百万円)

	2005年3月期 実績	2006年3月期 予想	2007年3月期 計画	2008年3月期 計画
売上高 (売上高成長率)	5,638 (111.8%)	7,200 (127.7%)	9,500 (131.9%)	12,500 (131.6%)
営業利益 (営業利益成長率)	777 (130.6%)	1,105 (142.2%)	1,453 (131.7%)	1,912 (131.6%)
営業利益率	13.8%	15.3%	15.3%	15.3%

3. 中期事業戦略

(1) ソリューション事業・情報通信機器事業共通

営業・サポートスタッフの増員、生産性の向上

2005年3月期において、営業からサポートまでのビジネス・フローと組織体制の確立ができ、営業・サポートスタッフの増員に比例して収益を生み出していく事業モデルが完成いたしました。また2004年3月期より実施している新卒採用者の入社前インターン制度及び入社後の現場配属における育成システムにより、新卒社員の育成期間の短期化、収益貢献の早期化が実現できております。事業モデル・人材育成システムが完成したことから新卒を中心とした大幅な増員を計画しており、2005年4月に156名の新入社員が既に入社し、2006年4月には350名程度、2007年4月には550名程度の新卒社員の採用を計画しております。また、業種ごとに蓄積したノウハウ及び顧客基盤の活用と商材・サービスの更なる品質向上により、営業・サポートの生産性の向上も図ってまいります。

販売網の地域拡大

支店展開としましては、2004年3月期福岡支店開設、2005年3月期広島支店開設をしたことで、現在首都圏、関西、東海、東北、九州、近畿地域をカバーしておりますが、今後も每期1拠点のペースで展開を行い、2006年3月期北海道地域、2007年3月期北陸地域に支店を開設していく予定であります。2007年3月期の北陸地域への展開により、日本全国をカバーできる体制となります。

既存顧客の契約更新

両事業部ともにリース契約による商材の提供と付随サービスの提供を行っておりますが、リース契約期間の満期となる顧客が今期より発生してくる状況にあります。期間満了の顧客に対するアプローチ体制の構築とともに、日頃より行っております商材・サービスの更なる品質向上と、顧客ごとのニーズに合わせた総合的な経営支援サービスを充実させていくことで、契約期間満了後も継続して利用していただくことを目指しております。

積極的な事業提携及びM&A

2005年3月期には、株式会社Eストアー、ヤフー株式会社、デジタルハリウッド株式会社、アセット・マネジャーズ株式会社等との事業提携やロイヤルハウス株式会社の株式取得を行い、潜

在顧客の獲得、集客力の向上、モノ・ヒト・カネの経営支援サービス提供のための補完等を行ってまいりました。基本的にはこれまでの姿勢を堅持しつつ、シナジー効果の高い事業提携およびM & Aを今後も積極的に行うことで、早期の業種特化型の総合的経営支援サービス体制の確立及び更なる業容拡大を図ってまいります。

(2) ソリューション事業

モノ・ヒト・カネの総合的支援サービスの提供

中小規模事業者の事業活動に欠かせないモノ・ヒト・カネの総合的な経営支援サービスを提供するため、昨年度策定いたしました中期経営計画のスケジュールを前倒して前期下期より様々な支援サービス立ち上げに取り組んでまいりました。2006年3月期より、さらにそれらのサービスメニューを深掘するとともにスピードをもった展開を実行いたします。

従来から業種ごとに特化して提供しておりますITソリューションパッケージをベースとし、モノのマッチングとして展開します販売代行・営業代行サービス、ヒトの支援を行う人材派遣・紹介サービス、カネの支援を行うファクタリングや決済サービス、さらにはモノ・ヒト・カネの全てが融合された開業支援サービス等の展開を図ることで、顧客の真のコアパートナーとなることを目指してまいります。

新規サービスの投入

新規サービスとしては、2005年3月期第4四半期に投入しました士業(税理士、公認会計士等)向けサービスを含め、これまで毎年1~2の新規業種特化型サービスの投入を行ってまいりました。今後も継続して各事業年度に最低1業種ずつ新規業種特化型サービスを投入していくことを計画しております。

(3) 情報通信機器事業

商材ラインナップの充実

情報通信機器事業におきましては、従来ビジネスフォンを中心とするハードウェアの提供を行い、常に化する商材・サービスに対応してまいりました。その中で、ニーズが高い回線サービスの展開を図るとともに簡易ホスティング、ホームページ作成サービスや、通信関連以外にも多様な顧客ニーズに対応する為、セキュリティ機器、福利厚生サービスの提供など商材・サービスを充実させております。今後も商材・サービスの更なる拡充に取り組み、新規獲得顧客のみでなく、既存顧客に対しての提供サービスも拡充してまいります。

営業スタッフの増員

営業スタッフの増員においては近年ソリューション事業を中心に行ってまいりましたが、今後提供を行っていく新商材・新サービスを含め、情報通信機器事業においても新卒の採用を含めた営業スタッフの増員を図り、販売地域の拡大と既存顧客も含めた提供商材・サービスの拡充により収益拡大を図ってまいります。

以 上