

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 齋藤真織
 (JASDAQ・コード2759)
 問合せ先 取締役財務経理部長 滝ヶ崎 裕 二
 電 話 03 - 5339 - 2301

中期経営計画（2007年3月期～2009年3月期）の策定について

当社グループは、3ヵ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、2007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

当社グループは、「中小企業活性化の中心的存在になる」ことを企業ポリシーとして掲げ、中小規模事業者の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おります。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とともに当社グループ全体の企業価値の増大を目指します。

2. 中期経営目標

ソリューション事業を中核とした新規顧客数の増加による売上・利益の拡大を図るとともに、既存顧客に対する経営支援サービスの強化を図ることで、グループ全体として平均売上高成長率 145%程度、平均経常利益成長率 160%程度を維持し、2009年3月期に連結売上高 62,500 百万円、連結経常利益 17,680 百万円、連結経常利益率 28.3%を目指してまいります。

◇連結目標

(単位：百万円)

	2006年3月期 実績	2007年3月期 予想	2008年3月期 計画	2009年3月期 計画
売上高 (売上高成長率)	20,329 (154.3%)	31,502 (155.0%)	44,000 (139.7%)	62,500 (142.0%)
経常利益 (経常利益成長率)	4,301 (179.1%)	6,908 (160.6%)	11,050 (160.0%)	17,680 (160.0%)
当期純利益 (純利益成長率)	2,398 (177.1%)	3,948 (164.6%)	6,243 (158.1%)	9,989 (160.0%)
経常利益率	21.2%	21.9%	25.1%	28.3%

◇連結セグメント別目標

ソリューション事業

(単位：百万円)

	2006年3月期 実績	2007年3月期 予想	2008年3月期 計画	2009年3月期 計画
売上高 (売上高成長率)	14,117 (187.3%)	25,899 (183.4%)	38,000 (146.7%)	56,500 (148.7%)
営業利益 (営業利益成長率)	3,430 (224.9%)	6,594 (192.2%)	10,660 (161.7%)	17,223 (161.6%)
営業利益率	24.3%	25.5%	28.1%	30.5%

情報通信機器事業

(単位：百万円)

	2006年3月期 実績	2007年3月期 予想	2008年3月期 計画	2009年3月期 計画
売上高 (売上高成長率)	6,211 (110.2%)	5,602 (90.2%)	6,000 (107.1%)	6,000 (100.0%)
営業利益 (営業利益成長率)	836 (107.6%)	406 (48.6%)	519 (127.7%)	639 (123.2%)
営業利益率	13.5%	7.2%	8.6%	10.7%

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

① 営業・サポートスタッフの増員、生産性の向上

2006年3月期においては、営業・サポートスタッフの増員に比例して収益を生み出す事業モデルの規模の拡大と新卒採用者の入社前のインターン制度や入社後の現場配属における育成システムによる収益貢献の早期化が順調に推移しているほか、経営の重要課題と認識していました社員数の増加に伴う管理者層の育成についても計画を上回るペースで推移いたしました。

これらのことから、今後も引き続き、新卒採用を中心とした大幅な増員を継続実施してまいります。2006年4月には338名の新入社員を迎えており、2007年4月に550名程度、2008年4月には650名程度の新卒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・サポート両面の生産性向上を図ると同時に、グループ内ビジネスプロセスの効率化を推進することで利益率の向上に努めてまいります。

② 販売エリアの拡大

販売活動を支える支店展開といたしましては、2005年3月期に広島支店開設、2006年3月期に札幌支店を開設し、現在は首都圏、関西、東海、東北、九州、北海道の地域をカバーしております。2007年3月期において、北陸地域へと展開することで日本全国をカバーする体制を構築いたします。また、既存の各支店においては、機能の拡充及び営業組織の増強を行い、より一層の販売力強化を図ってまいります。

③ 既存顧客の契約更新

当社グループの商材は経営支援サービスであることから、顧客におきましては一定期間継続してサービスの提供を受けていただくことが前提となっております。そのため、サービスの契約期間が満了する顧客に対しては、サービスの提供を継続して頂くために、カスタマーサポート体制を更に強化いたします。

④ 積極的な事業提携及び M&A

2006年3月期下半期以降におきましては、アニコム インターナショナル株式会社、株式会社ホームプロ、株式会社ジャストプランニングとの提携を行い、アイ・モバイル株式会社、株式会社 E ストアー、株式会社エヌシーネットワーク、株式会社アペックス・インターナショナル等への出資を実施し、顧客基盤の拡大、既存サービスの強化、「モノ・ヒト・カネ」の経営支援サービスの拡充を行ってまいりました。今後もこれまでの姿勢を堅持し、シナジー効果の高い事業提携及び M&A 等を積極的に行うことで、業種特化型の経営支援サービスメニューの拡充及び更なる顧客基盤の拡大を図ってまいります。

(2) ソリューション事業

① 「モノ・ヒト・カネ」の経営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強化するため、各種サービスメニューの拡充及び体制構築に邁進し、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で達成いたしました。

引き続き、これらのサービスメニューを深掘するとともに展開スピードを加速し、本格的な収益化を図ってまいります。

従来から業種ごとに特化して提供しております IT パッケージの提供による顧客基盤の拡大を図ると同時に、既存顧客に対し、「モノ」の支援としての営業代行（マッチング）等の展開、「ヒト」の要素である人材支援サービス（業種ごとの人材派遣・紹介等）、「カネ」の要素である金融支援サービス（売上債権早期資金化サービス等）、「モノ・ヒト・カネ」がすべて融合された開業支援サービス、各要素と連動した新規サービスメニューの更なる追加を行うことで、顧客企業の真のコアパートナーとなるべく前進してまいります。

② 新規業種特化型ソリューションサービスの投入

新規サービスとしては、2006年3月期第1四半期に投入しました製造業向けソリューションサービスを含め、これまで毎期 1～2 の新規業種特化型ソリューションサービスを投入してまいりました。今後も継続して各事業年度に最低 1 業種ずつの新規業種特化型ソリューションサービスを投入していくことを計画しており、2007年3月期にはペット業界を対象とした業種特化型ソリューションサービスの投入を計画しております。

③ カスタマーサポートの強化

「モノ・ヒト・カネ」の経営支援サービスを顧客のニーズに即して提供し、サービスの提供を継続していただけるようカスタマーサポート体制を強化してまいります。既に IT パッケージの導入段階のサポートと導入後のサポートの組織（CS 営業）を分離しており、新たに構築した CS 営業組織は、営業組織からの人員異動等による人員体制拡充を図るとともに、これまで以上に顧客企業と密接な関係を構築し、各種経営支援サービスの提供による顧客の収益力向上と連動した顧客満足度向上を推進してまいります。

(3) 情報通信機器事業

情報通信機器事業におきましては、従来のデジタル回線対応機器（ビジネスフォン）市場が成熟化していることから、主力商材であるビジネスフォンの販売は 2006年3月期下半期のトレンドと同水準を維持する程度とし、これまでは実施していなかったソリューション事業とのシナジーを図ってまいります。2007年3月期においてはシナジー創出期間と位置付け、一時的に利益率が減少する見通しとなりますが、当社グループ全体の顧客ニーズに対応した商材・サービスの提供を行うことで、顧客満足度の向上に努めてまいります。