

**JASDAQ**

平成 18 年 11 月 20 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 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

平成 19 年 3 月期中間(連結・単体)業績予想の修正に関するお知らせ

平成 19 年 3 月期(平成 18 年 4 月 1 日～平成 19 年 3 月 31 日)の中間業績予想について、平成 18 年 5 月 29 日に公表しました数値を下記のとおり修正いたします。

記

1. 平成 19 年 3 月期中間業績予想の修正

(1) 中間連結業績予想の修正(平成 18 年 4 月 1 日～平成 18 年 9 月 30 日)

(単位:百万円、%)

	売上高	経常利益	中間純利益
前回予想 (A)	13,722	2,273	1,299
今回修正 (B)	12,268	699	217
増減額 (B - A)	1,454	1,574	1,082
増減率 (%)	10.6%	69.2%	83.3%
(参考)前期実績(平成 18 年 3 月中間期)	9,279	1,751	930

(2) 中間単体業績予想の修正(平成 18 年 4 月 1 日～平成 18 年 9 月 30 日)

(単位:百万円、%)

	売上高	経常利益	中間純利益
前回予想 (A)	2,247	1,507	1,507
今回修正 (B)	3,222	2,652	2,563
増減額 (B - A)	975	1,145	1,056
増減率 (%)	43.4%	76.0%	70.1%
(参考)前期実績(平成 18 年 3 月中間期)	1,193	763	752

2. 修正の理由

(1) 中間連結業績予想の修正理由

当中間期までの取組み

当社グループは、平成 18 年 5 月 29 日付けの中期経営計画に基づき、主力のソリューション事業における更なる収益性向上を図り、既存顧客に対する経営支援サービス事業を拡充するとともに、既存事業の柱である IT パッケージの新規顧客開拓をさらに成長させることを重点戦略として取り組んでまいりました。

具体的には、前期より経営支援サービスのメニュー拡充、提供体制の構築を図るとともに、IT パッケージ提供を経験した営業要員の一部を、経営支援サービスの提案を行う専門の営業要員とすることで経営支援サービス事業の体制拡充を図ってまいりました。

また、顧客ニーズが高く、潜在顧客数も多いITパッケージ提供の新規顧客開拓については、大幅な新卒社員の採用により営業要員の増員を行っております。営業要員の増員に加え、新たな販売チャネルとして前期第4四半期より実施しているITパッケージ商材の卸販売を、当中間期においても積極的に展開いたしました。

また、既にマーケットが成熟化し、事業収益もソリューション事業に比べると低い状況にある情報通信機器事業につきましては、事業将来性の高いソリューション事業に経営リソースを集中させることを目的に、第1四半期におきまして、情報通信機器事業に所属する人員の一部をソリューション事業へと異動しております。

業績予想の修正理由

こうした状況の中、当初見込みに対して売上・利益ともに大幅な減少となる見込みとなりましたのは、以下の2点が大きな要因であります。

ソリューション事業の収益の多くを占めるITパッケージの提供において、新卒社員を含めた営業要員の営業生産性が、第2四半期の後半において計画どおりに向上しなかったことが、売上・利益ともに計画を大きく下回る要因となりました。

当中間期におきましては、4月に入社した338名の新卒社員により大幅な組織規模の拡大を行っていることから、まず新卒社員によるアポイントメント獲得能力の向上に重点を置き、育成を図った結果、第1四半期から第2四半期前半にかけてアポイントメント獲得能力・件数は大きく伸びる結果となりました。

しかしながら、従来、アポイントメント獲得能力向上後は、各事業部において契約獲得ノウハウを身につけておりましたが、受注活動を経験した営業要員を積極的に経営支援サービス事業に異動させたこともあり、第2四半期後半に予定していた営業生産性レベルの水準まで引き上げることができませんでした。当初計画におけるITパッケージ提供の営業一人当たり売上高は、第2四半期では月額約290万円程度にて見込んでおりましたが、結果としては月額約200万円程度となりました。上記によって、売上計画に対して下回った影響額は約12億円程度であり、当初の売上・利益の計画と乖離する見込みとなった第1の要因であります。

一方で、新規顧客開拓を効率的に行うため、新たな販売チャネルとして卸販売を前期第4四半期より試験的に行っており、当中間期から本格的に実施しております。当初の計画では、ソリューション事業の収益の大半を占めるITパッケージ提供による売上の5~10%程度を見込んでおりましたが、ITパッケージ商材に関する卸販売のニーズが高く、営業効率の改善にも寄与するため、当中間期のITパッケージ収益の約20%程度までボリュームが増加する見込で推移しておりました。上記第1の要因による売上の減少影響はあったものの、これらのことから、ほぼ中間連結業績予想並と判断しております。

しかしながら、卸販売の売上構成比率が高まってきたことに鑑み、中間決算確定作業の中で監査法人と協議した結果、その売上計上を保守的に先送りすることを決定いたしました。その結果、当第2四半期に計上を予定していたものの大半が、第3四半期以降にずれ込むこととなりました。これらが、当初の売上・利益の計画と乖離する見込みとなった第2の要因であり、業績予想の修正発表が本日に至った理由であります。

(2) 中間単体業績予想の修正理由

当社は純粋持株会社であり、営業収入は当社グループの各社に対する経営指導料、業務委託料及び受取配当金によるものとなります。

平成19年3月期中間期におきまして、営業収入、経常利益及び当期純利益がともに増額となった理由と致しましては、当社グループ内の余剰資金の有効活用を目的として、グループの中心事業会社である株式会社テレウェイヴリンクス及び平成17年3月に取得しましたロイヤルハウス株式会社から当社に対する配当を、当初見込んでいたものに上乗せして実施したためであります。

(3) 通期(平成18年4月1日～平成19年3月31日)の見通し

なお、平成19年3月期通期連結業績予想につきましては、現在策定中になりますので、確定次第速やかに公表させていただきます。策定中のアクションの骨子としましては次のとおりであります。

- ・ソリューション事業における新規顧客開拓の営業生産性予定値までの引き上げ
- ・ITパッケージ営業要員、経営支援サービス営業要員とカスタマーサポート要員の配分見直し
- ・原価・経費削減施策の徹底実施
- ・新規事業・経営支援サービス事業の取組み優先順位の厳格化

以 上

(注) 上記に記載しております業績予想は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の実績等は、さまざまな要因により、上記予想数値と異なる場合があります。