



平成 18 年 11 月 24 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 月期通期(連結・単体)業績予想の修正に関するお知らせ

平成 19 年 3 月期通期(平成 18 年 4 月 1 日～平成 19 年 3 月 31 日)の業績予想について、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 月期通期業績予想の修正

## (1) 連結業績予想の修正(平成 18 年 4 月 1 日～平成 19 年 3 月 31 日)

(単位:百万円、%)

	売 上 高	経 常 利 益	当 期 純 利 益
前 回 予 想 (A)	31,502	6,908	3,948
今 回 修 正 (B)	25,500	2,500	840
増 減 額 (B - A)	6,002	4,408	3,108
増 減 率 (%)	19.1%	63.8%	78.7%
(参考)前期実績(平成 18 年 3 月期)	20,329	4,301	2,398

## (2) 単体業績予想の修正(平成 18 年 4 月 1 日～平成 19 年 3 月 31 日)

(単位:百万円、%)

	売 上 高	経 常 利 益	当 期 純 利 益
前 回 予 想 (A)	2,860	1,508	1,508
今 回 修 正 (B)	3,500	2,600	2,400
増 減 額 (B - A)	640	1,092	892
増 減 率 (%)	22.4%	72.4%	59.2%
(参考)前期実績(平成 18 年 3 月期)	2,406	1,773	1,753

## 2. 修正の理由

## (1) 連結業績予想の修正理由

11 月 20 日付け発表の「平成 19 年 3 月期中間(連結・単体)業績予想の修正」にて記載させていただきましており、収益の柱である IT パッケージの提供における営業生産性が当初予定していた水準まで引き上げることができなかったことなどが当中間期の業績に影響を与えたことで業績予想の修正に至りました。

これは、外部環境等の変化ではなく、当社グループが組織規模の大幅な拡大を図るなかで、経営リソースの配分バランスが崩れたことが主要因であると判断しております。

通期業績につきましては、引き続きグループ全体での更なる売上の増加、コスト削減等により業績の向上に努める所存ではございますが、連結業績予想には以下を主要因とした影響があると予想しております。

#### (売上高)

- ・ 中間期において既に発生した差異：約 14 億円  
中間業績の修正につきましては、平成 18 年 11 月 20 日に発表させていただきました「平成 19 年 3 月期中間業績予想の修正に関するお知らせ」に記載の通りであります。
- ・ 下期における IT パッケージの営業生産性低下と営業要員数不足による影響：約 29 億円  
当初の下期計画においては営業一人当たり売上高月額約 330 万円で見込んでおりましたが、中間期の状況からその水準を 260 万円に引き下げております。これらの影響等により、IT パッケージの当初売上計画 113 億円の見込みを、84 億円に修正いたしました。
- ・ 下期における情報通信機器事業における事業縮小の影響による差異：約 22 億円  
情報通信機器事業における下期の売上高は当初約 30 億円で見込んでおりましたが、ソリューション事業へ人員を異動したことによる影響で、売上高を約 8 億円へと修正いたしました。
- ・ 経営支援サービス及び子会社の拡大による影響：約 +7 億円  
経営支援サービス及び子会社の拡大により当初計画では、約 24 億円の見込みでありましたが、約 31 億円に修正しております。
- ・ 中間期から下半期に先送りした卸販売先への売上計上による影響：約 +7 億円  
中間期から下半期に先送りした卸販売先への売上につきましては、通期業績予想におきましては、保守的に約 7 億円を売上計上するものと想定しております。

#### (経常利益)

- ・ 中間期において既に発生した差異：約 15 億円
- ・ 下半期における IT パッケージの営業生産性低下と営業要員数不足による影響：約 20 億円
- ・ 下半期における情報通信機器事業における事業縮小の影響による差異：約 4 億円
- ・ ウェブ制作コストの負担増加の影響による差異：約 2 億円

#### (当期純利益)

- ・ 上記結果より、当期純利益に対する影響としては、約 31 億円と予想しております。

これらの理由により、上記のとおり、売上高 25,500 百万円、経常利益 2,500 百万円、当期純利益 840 百万円に修正させていただきます。

#### (2) 通期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 月期通期におきましては、当中間期の修正に伴い、売上高 3,500 百万円、経常利益 2,600 百万円、当期純利益 2,400 百万円に修正させていただきます。

なお、当期配当につきましては、当初予定通り 1 株当たり当期 450 円（中間 0 円、期末 450 円）を予定しております。

(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。

#### 3. 今後の取り組み

当下半年期におきましては、次に掲げる取り組みを実行し、再度これまでの業績成長軌道への早期回帰を図ることに全力を尽くしてまいります。

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

ソリューション事業のITパッケージ営業につきましては、当下半期以降におきまして、従来予定していた営業生産性まで引き上げることを最重要課題として、第2四半期で低下した水準から第4四半期にかけて向上させることに全力で取り組んでまいります。

弊社グループのITパッケージ営業は、アポイントメント獲得を行う営業とそのアポイントメントにもとづいて直接往訪して契約を獲得する営業(以下、「訪問営業」といいます。)に分かれます。当中間期におきましては、この訪問営業の要員が不足したことにより営業生産性が低下しましたが、当下半期につきましては、下記の改善策を実施することで営業生産性を引き上げます。

・訪問営業要員のシフト

当中間期までに経営支援サービスの分野等にシフトさせた訪問営業要員のうち約20名を再度ITパッケージ営業に戻すとともに、情報通信機器事業の訪問営業要員約50名をソリューション事業へシフトいたします。

・営業効率向上施策の実施

新たに営業生産性の管理を行う専門部署を設置し、各営業要員及びマネジメントがリアルタイムに各種指標を確認できるシステムを導入したほか、営業効率を向上させるための、訪問営業教育システムの見直し、最適なチームユニット編成の管理、成功提案事例の定型化、各種営業ツールの提供等を行い、営業要員のクオリティコントロールとそのモニタリングの強化を図ってまいります。

なお、当中間期に本格的に展開した卸販売につきましても、営業効率が高いことから継続して行ってまいります。

経営支援サービス要員とカスタマーサポート要員の配分見直し

当中間期におきまして実施したITパッケージ営業から経営支援サービス事業への人員シフトにつきまして、その配分方法の見直しを行います。

具体的には、当下半期におきましては、経営支援サービス事業への人員シフトを休止し、当中間期までにITパッケージ営業から経営支援サービス事業にシフトさせた訪問営業要員のうち約20名を再度ITパッケージ営業に戻すことといたしました。

また、カスタマーサポート要員につきましては、サポート対象顧客数にあわせた適切な人員配置を徹底するとともに、ウェブ制作を中心とした生産性の向上を図ります。

原価・経費削減施策の実行

- ・役員報酬50%カットを含む人件費削減
- ・2008年度新卒採用の一時停止と従業員数の純増を抑制することを主な取り組みとした採用コストの抑制
- ・ウェブ制作の生産性向上による製造原価率の引き下げ
- ・その他諸経費削減施策の実施

経営支援サービス事業・新規事業の取組み優先順位の厳格化

当中間期におきまして強かに推し進めた経営支援サービス事業につきましては、顧客ニーズが高く、安定的で収益性が高いサービスであるものの、各個別のサービス毎にその収益性や成長性等を再検証し、投入サービスの選択と人員を中心とした経営リソースの集中を実施し、効率的に拡充してまいります。

また、今後展開する新規の業種においても、投資基準を厳格にし、グループ全体でのポートフォリオを勘案した上で経営リソースを投入してまいります。

以 上