

**JASDAQ**

平成 23 年 5 月 13 日

各 位

会社名 株式会社 S B R  
 代表者名 代表取締役社長 高梨宏史  
 (JASDAQ・コード2759)  
 問合せ先 総合企画部副部長 佐野友義  
 電 話 03-5733-4492

### 直近 5 事業年度の総括及び中期経営方針について

当社は、平成 23 年 5 月 13 日付け「平成 23 年 3 月期 決算短信〔日本基準〕(連結)」において公表いたしましたように、長期に亘る構造的赤字体質から脱却し、5 事業年度ぶりに黒字転換いたしました。その総括と平成 24 年 3 月期以降の中期経営方針について、下記のとおりお知らせいたします。

#### 記

#### 1. 直近 5 事業年度（平成 19 年 3 月期～平成 23 年 3 月期）の業績及び経営指標の総括

当社グループは、創業以来、平成 18 年 3 月期まで順調に業績を伸ばしてきておりましたが、主力商材であります IT パッケージの売上が失速しつつある中、前社長が主導した拡大戦略に起因する構造的赤字体質を背景として、また、旧金融支援サービス事業における不祥事の発覚による影響も相まって、平成 19 年 3 月期以降 3 期、その後の処理を含めると 4 期に亘り長い業績低迷期が続き、その間 178 億円規模の当期純損失を計上いたしました。

しかしながら、経営陣の刷新を機に、平成 22 年 3 月期より「本業回帰と利益体質への転換」という経営方針を掲げ、IT パッケージへの経営リソースの集中、経営支援サービスの撤退、グループ会社の再編、及びコスト構造の抜本的な見直し等を推進したことにより、グループ年商規模は大幅に縮小したものの、損益分岐点売上高を劇的に引き下げることに成功し、平成 23 年 3 月期は 5 事業年度ぶりに黒字転換することができました。

これにより、利益体質への転換が一旦は図れたものと認識しております。

#### 直近 5 事業年度（平成 19 年 3 月期～平成 23 年 3 月期）の業績及び経営指標

業績及び経営指標	H19.3	H20.3	H21.3	H22.3	H23.3
	百万円	百万円	百万円	百万円	百万円
売上高	22,974	17,957	18,420	9,840	7,006
営業利益 (△損失)	941	△740	△897	△447	75
当期純利益 (△損失)	△815	△6,437	△9,547	△958	261
グループ会社数 (社)	15	16	11	2	4
従業員数 (人)	1,636	1,364	1,074	732	604
純資産	20,112	13,346	3,594	2,656	3,747
流動比率 (%)	325.8	207.8	75.7	150.4	295.0
有利子負債	287	1,723	3,720	500	0
営業活動におけるキャッシュフロー	△3,208	△1,583	△13	229	857
現金及び現金同等物の期末残高	5,756	4,521	3,411	2,112	3,136

## 2. 平成 24 年 3 月期以降の中期経営方針について

既述のとおり、当社グループは、平成 23 年 3 月期に黒字転換を達成しましたが、株主の皆様のご期待に応え、継続的な企業価値の拡大を図るために、次の対処すべき課題があるものと認識しております。

- ① IT パッケージを中心とした当社グループのビジネスモデルが、事業環境の変化による業績への影響が顕著に表れる不安定なフロー型ビジネス<sup>※1</sup>であること。
- ② 当社グループの属する IT 業界は、その技術の進歩が早く、継続的に商材開発に取り組まないと市場競争力を失う可能性があること。
- ③ IT 業界においては、近年、クラウドサービスが普及拡大しており、顧客の価値源泉が「所有」から「利用」へと変化するため、その時流に合わせた新サービスへの移行が求められること。

このような状況を踏まえ、当社グループでは、次世代コア商材を開発し、ストック型ビジネス<sup>※2</sup>への転換を図ることで、継続的な業績の安定性・成長性を担保することが、株主価値の向上に資するものであると判断し、平成 24 年 3 月期を“真の企業改革元年”と位置付け、新商材の販売開始を機に実行する当社グループの事業構造改革の推進を中期経営方針と定めました。その事業構造改革の内容としましては、以下のとおりです。

### ① ビジネスモデル改革

当社グループは、平成 23 年 3 月期の事業面の重点取組事項として「ストック型ビジネスへの転換に向けた次世代コア商材の開発」を掲げ、今後の事業の柱となる新商材の開発を推進しております。

新商材クラウドパッケージの概要としましては、ネットビジネスを展開する企業に対し、ホームページの企画・構築・保守・運営サポートをパッケージングし提供する商材であり、「クラウドコンピューティング<sup>※3</sup>をベースとしたホームページ・サービス」であるという点が最大の特徴であります。その料金体系としましては、クラウドコンピューティングをベースとしたサービス提供により、サービス料（月額課金）の比率が高くなることから、クラウドパッケージは、毎月一定の収入が安定的に得られるストック型の商材となります。新商材クラウドパッケージの販売開始を機に、フロー型ビジネスからストック型ビジネスへビジネスモデル転換を図ってまいります。

### ② 損益構造改革

上記ストック型ビジネスへのビジネスモデル転換を起点として、サービス料（月額課金）の比率が高いクラウドパッケージの契約顧客アカウント数が積み上がることにより、月額課金部分に該当するストック売上が中期的に増加していくこととなりますので、このことにより安定的な収益構造への転換が図れるものと考えております。一方、コスト構造につきましては、売上原価のうち契約顧客アカウント数に応じて変動する一部の原価について、商材を自社で開発することにより固定化されるため、ストック売上が中期的に増加するに比例して原価率の改善を図れるものと認識しております。また、営業効率・業務効率の見直しを行い、生産性を更に一層改善することで、販売費及び一般管理費の更なるコンパクト化の推進を図っていくことにより、コスト構造の更なる改善も目指してまいります。このように、ストック型ビジネスへの転換に伴う中期安定的な収益構造への転換と、売上原価の低減並びに販売費及び一般管理費の更なる抑制によるコスト構造改善という二つの損益構造改革に両面から取り組むことで、この先数年間で、当社の事業構造を抜本的に改革してまいります。

※1：フロー型ビジネスとは、短期的且つ流動的なビジネスモデルのことを言い、短期的には大きな収益を上げることがありますが、新規営業への依存度が高く、毎月の収益が安定しないなど不安定な側面もあるビジネスモデルを示します。

※2：ストック型ビジネスとは、売上が積み重なり、貯まっていく、蓄積型のビジネスモデルのことを言い、毎月一定の収入が安定的に得られるビジネスモデルを示します。

※3：クラウドコンピューティングとは、一般的にインターネット経由で提供されるさまざまなサービスの総称を示します。

### 3. 今後の業績見通しについて

クラウドパッケージの販売開始を機に、当社グループは将来に向けて、安定したストック型ビジネスへのビジネスモデル転換を開始してまいりますが、一方で、それはストック売上と相反するフロー売上の部分の一時的な減少を意味しております。クラウドパッケージ販売開始当初は、当然のことながら契約顧客アカウント数が少ない状況でありますので、ストック売上はまだ少額であり、ビジネスモデル変更に伴うフロー売上の減少分を補うまでには至りません。

従いまして、クラウドパッケージの販売を開始する初年度にあたる今期、平成24年3月期の当社連結業績の見通しは、売上高が一時的に減少し、その影響で営業利益以下、各区分利益において赤字となる見通しであります。また、事業構造改革の推進にあたり、当社グループの主力商材を新商材クラウドパッケージに切り替えることにより、システム移行費用、及びソフトウェアの除却費用等が発生するため、特別損失を計上する見通しであります。

このことから、平成23年5月13日付け「平成23年3月期 決算短信〔日本基準〕(連結)」にて公表しておりますとおり、平成24年3月期の連結業績見通しにつきましては、売上高5,248百万円(前年同期比25.1%減)、営業損失996百万円(前年は営業利益75百万円)、経常損失977百万円(前年は経常利益109百万円)、当期純損失1,371百万円(前年は当期純利益261百万円)を見込んでおります。

当社グループといたしましては、今期、計画どおりにクラウドパッケージの契約顧客アカウント数を積み上げることで、ストック型ビジネスへのビジネスモデル転換を図り、来期、平成25年3月期以降においてストック売上の積み上げにより黒字転換を目指してまいります。

なお、平成25年3月期以降の中長期的な計画数値につきましては公表する予定はございません。

以 上