



2019年2月26日

各 位

会 社 名 株式会社ジオネクスト
代表者名 代表取締役社長 楊 暁軍
(コード：3777、JASDAQ)
問合せ先 取締役経営企画管理本部長 森蔭 政幸
(TEL. 03-6261-0081)

中期経営計画提出に関するお知らせ

当社は2019年12月期～2021年12月期に係る中期経営計画を策定いたしましたので、当該中期経営計画を記載した資料を提出いたします。

なお、当該資料について、当社のホームページに掲載いたします。

URL <http://www.geo-nx.com/20190226gn.html>

掲載日 2019年2月26日

【添付資料】

2019年12月期～2021年12月期 中期経営計画

中期経営計画

2019年12月期～2021年12月期

2019年2月26日
株式会社ジオネクスト

1. 2018年12月期の総括

(1) 経営成績分析

2018年12月期の連結業績は、売上高1,879,044千円（前年同期比44.8%増）、営業利益は10,915千円（前年同期比80.9%減）、経常損失29,260千円（前年同期は経常利益17,728千円）、親会社株主に帰属する当期純損失52,290千円（前年同期は当期純利益14,988千円）と、2019年2月12日付「2018年12月期業績予想と実績との差異に関するお知らせ」にて開示の「2. 差異の理由」が主な要因となり、最終赤字となりました。

表1 過去3年間の連結経営成績

	2016年12月期	2017年12月期	2018年12月期
売上高	593百万円	1,297百万円	1,879百万円
営業利益	67百万円	57百万円	10百万円
経常利益	△34百万円	17百万円	△29百万円
税引利益	△570百万円	14百万円	△52百万円

IT関連事業では、Webアプリケーションの開発及び安定運用を実現するためのソフトウェアであるZend製品やWebシステムに欠かすことのできないデータベース製品、サーバ管理用ソフトウェア製品を中心に、ソリューション及びサポートを提供しております。当連結会計年度におきましても引き続き既存製品の機能強化や協業企業との連携による付加価値向上に取り組んだ結果、売上高87,996千円（前年同期比9.1%増）、営業利益18,554千円（前年同期比26.0%増）と、前年同期を上回る結果となりました。

環境事業では、マンション管理やオフィスビル等のメンテナンスサービスを中心に事業を行っております。当連結会計年度におきましては既存顧客へ高品質なサービスの提供や積極的な営業活動によりマンション管理委託物件が増加し、売上高79,623千円（前年同期比5.1%増）、営業利益465千円（前年同期は営業損失2,911千円）と、前年同期を上回る結果となりました。

再生可能エネルギー事業では、発電所の開発及びその代行、第三者への売却並びに売電事業等を行っております。当連結会計年度におきましては太陽光発電所の取得により売電収入が増加したことにより、売上高1,711,424千円（前年同期比50.0%増）、営業利益175,116千円（前年同期比20.9%減）となりました。

(2) 財政状態分析

① 資産、負債及び純資産の状況

2018年12月期末の総資産は、前連結会計年度末に比べて111,668千円減少し、2,594,608千円となりました。流動資産は127,488千円の減少となり、その主な要因は、商品が473,822千円、前渡金が50,867円、受取手形及び売掛金が11,542千円増加したものの、現金及び預金が596,101千円、その他流動資産が64,705千円減少したことによるものであります。固定資産は20,786千円の増加となり、その主な要因は、土地が2,455千円、投資その他の資産が9,627千円増加したことによるものであります。

2018年12月期末における総負債は、前連結会計年度末に比べて189,801千円減少し、83,557千円となりました。その主な要因は、流動負債において、短期借入金が158,000千円、前受金が30,549千円、その他流動負債が8,035千円減少したことによるものであります。

2018年12月期末における純資産は、前連結会計年度末に比べて78,132千円増加し、2,511,051千円となりました。その主な要因は、第16回新株予約権の行使により、資本金及び資本剰余金がそれぞれ69,750千円増加したことによるものであります。

表2 過去3年間の連結財政状態

	2016年12月期	2017年12月期	2018年12月期
総資産	1,810百万円	2,706百万円	2,594百万円
純資産	1,356百万円	2,432百万円	2,511百万円
自己資本比率	72.7%	89.7%	96.8%
1株当たり純資産	14.88円	19.60円	19.56円

② キャッシュ・フローの状況

2018年12月期末の現金及び現金同等物（以下「資金」という）は、前連結会計年度末に比べ496,101千円減少し、83,785千円となりました。当連結会計年度末における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次のとおりであります。

（営業活動によるキャッシュ・フロー）

営業活動の結果使用した資金は548,973千円（前連結会計年度は739,501千円の支出）となりました。これは主として、たな卸資産の増加額473,822千円や前渡金の増加額50,867千円を計上したこと等によるものであります。

（投資活動によるキャッシュ・フロー）

投資活動の結果得られた資金は80,448千円（前連結会計年度は109,320千円の支出）となりました。これは主として、定期預金の払い戻しによる収入100,000千円があった一方で、有形固定資産の取得による支出11,995千円、差入保証金の差入による支出7,556千円によるものであります。

（財務活動によるキャッシュ・フロー）

財務活動の結果使用した資金は23,023千円（前連結会計年度は847,580千円の収入）となりました。これは主として、短期借入金の返済による支出158,000千円があった一方で、株式の発行による収入135,000千円あったこと等によるものであります。

表3 過去3年間の連結キャッシュ・フロー

	2016年12月期	2017年12月期	2018年12月期
営業活動によるもの	△781百万円	△739百万円	△548百万円
投資活動によるもの	59百万円	△109百万円	80百万円
財務活動によるもの	1,292百万円	847百万円	△23百万円
現金及び現金同等物残高	581百万円	579百万円	83百万円

（3）今後の課題

当社グループにおきましては、営業損益の継続的な黒字化が最大の課題であります。収益の拡大を目指すためには、価値ある商品・サービスを提供し続けることが重要な戦略であり、以下の3つを対処すべき重要な課題として認識しております。

① 顧客基盤の拡大

当社事業が推進する「成長戦略」には顧客基盤の拡大が不可欠です。これまでの限定された顧客セグメントの領域を新しい価値を提供できる製品・サービスの導入により、顧客セグメント領域の拡大を図ることが最重要と考えております。新たなビジネス領域への展開による、新たな顧客獲得をはかることが更なるニーズの開発につながり、更なるビジネス領域の拡大に繋がっていく「拡大のスパイラル」の構築に積極的に取り組んでまいります。

② 成長戦略に不可欠な人材の確保及び協力会社の活用

継続的な事業基盤の拡大には、新たな価値を提供できる製品・サービスの導入が不可欠であります。そのた

めに必要な専門的知識と多くの経験を有する人材の確保と協力会社の開拓を進めてまいります。また、製品・サービスの多様化に応じて協力会社の知的・人的資産を活用し、資金運用の効率化、製品・サービスの早期導入を進めてまいります。

③ 財務体質の強化

当社が目指す「成長戦略」を展開していくためには、事業拡大目標に対応した運転資金及び設備投資資金を確保することが不可欠であります。このため2019年2月26日付「第三者割当による新株式及び新株予約権の発行に関するお知らせ」にて開示のとおり、新株式及び新株予約権を発行することにより、財務体質の強化に取り組んでまいります。今後も引き続き、当社グループの継続的な企業価値向上の具現化に取り組んでまいります。

2. 今後3年間の中期経営計画

(1) 中期経営計画の概要及び策定の背景

中期経営計画は、今後3年間の環境変化等を想定して策定しておりますが、環境の変化に機敏に対応すべく、基本的には年に一度、本決算の発表後にローリング(中期経営計画の再策定)を実施いたします。ただし、大きな環境変化が起きた場合には、期中でのローリングを実施することといたします。2018年2月27日に開示した中期経営計画(平成30年12月期～平成32年12月期)から、2018年12月期実績及び2018年中の経営環境の変化等を考慮し、当社の持続的成長を果すための中期経営計画ローリングプラン(2019年12月期～2021年12月期)を策定し、当社のIT関連事業及び再生可能エネルギー事業、環境事業及びヘルスケア事業の強化と持続的成長を推進していきます。

(2) IT関連事業に関する事業戦略

当社グループにおけるIT関連事業においては、人と人をつなぐコミュニケーション環境を創造し、革新的なサービスを継続的に提供して、社会と人々の喜びに貢献することにより、その結果として利益を生むことを事業理念として、事業を推進しております。

当社グループにおけるIT関連事業は、既存に販売・提供している商品に加え、今後、新たに付加価値の高い商品・サービスを提供することにより、収益性を確保しつつ売上高の拡充と利益率の向上、事業拡大を目指すことを基本戦略としております。

① ITインフラ事業やWebソリューション事業等の既存事業

Webシステム構築・運用やデータベース、サーバ管理ソフトウェアの開発・販売、ソリューション・サポートの提供等のIT関連事業におけるITインフラ事業やWebソリューション事業等の既存事業については、安定した売上高の拡充と利益率の向上を目標に実現してまいります。

情報システムを層別化し、基盤層(インフラ層)とアプリケーション層に分けると、現在の当社グループIT関連事業におけるITインフラ事業やWebソリューション事業等の事業ドメインはインフラ層の基盤ソフトウェア市場であり、基本ソフトウェア及びミドルウェアに加え、ソフトウェア構築プロセスの設計、開発、導入、運用を支援する商品・サービスを提供しております。

インターネットの普及が成熟期に移行し、それに比例してWebを活用したコミュニケーション・ツールが拡大しています。このWebを構成する基盤ソフトウェア市場に対して、当社の子会社であるコネクスト株式会社がソフトウェア(ミドルウェア)製品やWebシステムを構築するための設計から運用を支援するサービスを提供しており、当社グループの傘下となった2006年以前から販売しているZend製品及び米国Oracle社のMySQLに加え、2013年にはビッグデータを支えるNoSQLデータシステムであるCassandraのサポートサービス及び情報システムの品質を管理するAPMソリューションを市場に投入しております。

② 新規事業

当社グループのヘルスケア事業や再生可能エネルギー事業、環境事業において ICT の利活用は、その事業を推進するために必要不可欠であります。今後、当社グループの各事業において活用する IT システムをサービス商品化して販売する等の新規事業の検討を開始し、IT 関連事業における新たな収益源の一つとなるよう推進する予定であります。

表 4 IT 関連事業の今後 3 年間の計画

	2019 年 12 月期 計画	2020 年 12 月期 計画	2021 年 12 月期 計画
売 上 高	81 百万円	102 百万円	124 百万円
営 業 利 益	10 百万円	16 百万円	33 百万円

(3) 環境事業に関する事業戦略

当社グループの環境事業は、当社の子会社である株式会社東環が協業他社とともにビル建物等のメンテナンスサービスを行っており、次のようなサービスを提供しております。

- ・ビル建物の消防設備、給排水・衛生設備、空調設備等の定期点検サービス
- ・スポーツ施設、商業施設、オフィスビル、共同住宅等の管理運営業務サービス
- ・ビル建物の日常清掃管理・定期清掃管理サービス
- ・ホテル等宿泊施設の清掃管理サービス

ビル建物等のメンテナンスサービスは、基本的に年間契約であり、提供するサービス品質に問題が生じた場合やビル建物のオーナーが変更になった場合等、限られた状況でのみ契約が終了するため、安定した売上・利益を期待することができる事業であります。

管理対象である建築物に関して、着工件数は東京オリンピック開催に向けて長期的な右肩上がりのトレンドが期待されており、市場規模の拡大は想定されますが、一方では労務費の高騰もあり、収益性を確保しつつ売上高の伸張を目指す必要があると認識しております。

こうした中、環境事業の収益拡大のために、ビル管理に精通した人員を確保するとともに、IT 関連事業と連携して IT 化を進めることにより労働集約的な業務の効率を上げ、業務範囲の拡大を進めて安定したストック・ビジネスの事業基盤強化を図ってまいります。

表 5 環境事業の今後 3 年間の計画

	2019 年 12 月期 計画	2020 年 12 月期 計画	2021 年 12 月期 計画
売 上 高	83 百万円	87 百万円	89 百万円
営 業 利 益	8 百万円	11 百万円	13 百万円

(4) ヘルスケア事業に関する事業戦略

当社グループのヘルスケア事業では、2018 年 9 月 25 日付「中国子会社設立に関するお知らせ」にて開示のとおり、中国子会社の設立を決議し、2018 年 10 月 29 日付「(開示事項の経過報告) 中国子会社設立に関するお知らせ」にて開示のとおり、2018 年 10 月 25 日に中国上海市において、当社の 100%子会社である吉奥莱科特医疗健康科技(上海)有限公司を設立しました。

今後、中国子会社において、①上海復華軟件産業發展有限公司(本社:中国上海市, 董事長:楊 曉軍(当社代表取締役社長))が中国上海市に保有する復華高新技術園区科技創新基地の一部を吉奥莱科特医疗健康科技(上海)有限公司が借り上げ、日本においてヘルスケア事業を展開しており、今後中国市場をターゲットにヘルスケアに係る用品や機器等の商品、ノウハウ等の商材の販売を検討している日本企業を誘致することで、仲介収入等による安定した収益を確保する施策、②ヘルスケア事業に係るコンサルティング事業、③ヘル

スケアに係る製品の輸出入事業及び④200床クラスの介護施設の運営事業を展開する予定であります。

中国では、一人っ子政策や都市化の進展等により家庭内の介護力不足が顕在化する中、今後予測される高齢化社会による医療費支出の増加が見込まれます。こうした状況において、少子高齢化が進展している日本における医療・老人介護に係る技術ノウハウ、関連製品・サービスを提供する日本企業と共に中国において高齢者向けに特化したヘルスケア事業を推進してまいります。

表6 ヘルスケア事業の今後3年間の計画

	2019年12月期 計画	2020年12月期 計画	2021年12月期 計画
売上高	236百万円	429百万円	781百万円
営業利益	51百万円	81百万円	161百万円

(5) 再生可能エネルギー事業に関する事業戦略

当社グループの再生可能エネルギー事業は、太陽光発電、地熱・温泉バイナリー発電についての発電事業及び管理、運営並びに電力の供給・販売、発電所の取得・譲渡等を主たる業務としており、当社子会社であるエリアエナジー株式会社が行っております。

再生可能エネルギー事業では、引き続き地熱・温泉バイナリー発電についての開発及びコンサルティングを行うとともに、太陽光発電につきましては、太陽光発電所の開発及びその代行、第三者への売却並びに売電事業等を行っております。

今後の再生可能エネルギー事業においては、再生可能エネルギーに関する発電機や蓄電池等のエネルギー設備の普及・拡大による性能向上、低コスト化に加え、IoTの急速な進化、拡大、電力の自由化により注目されているVPP (Virtual Power Plant: 仮想発電所) の普及による電力新時代に向けた取り組みを実施する予定であります。また、当社において基準としている発電所投資での想定利回り以上が期待できる発電所の取得及び譲渡を継続して実施することにより利益の拡大を目指しております。

表7 再生可能エネルギー事業の今後3年間の計画

	2019年12月期 計画	2020年12月期 計画	2021年12月期 計画
売上高	1,835百万円	1,713百万円	1,293百万円
営業利益	342百万円	308百万円	303百万円

3. 今後3年間の数値目標

(1) 今後3年間の数値目標

上記、各事業における計画に本社経費を考慮し、営業外費用として支払利息及び財務費用を考慮した連結ベースの業績計画は以下のとおりであります。

表8 今後3年間の連結業績計画

	2018年12月期 (実績)	2019年12月期 (予想)	2020年12月期 (計画)	2021年12月期 (計画)
売上高	1,879百万円	2,237百万円	2,333百万円	2,417百万円
営業利益	10百万円	91百万円	153百万円	181百万円
経常利益	△29百万円	86百万円	148百万円	176百万円
当期純利益	△52百万円	64百万円	126百万円	154百万円

(2) 前提条件及び数値根拠

- ① 自然エネルギー発電所のセカンダリー市場における、安定供給可能な発電所の取得及び、当社事業における価値を付加した発電所の譲渡による利益率の向上。
- ② 平年的な日照時間の天候による、太陽光発電所における安定した発電による収益の獲得。
- ③ 中国におけるヘルスケア市場の拡大を背景に、日本における商材を中国市場に販売する支援を提供することによる売上・利益の拡大
- ④ Web システム構築・運用やデータベース、サーバ管理ソフトウェアの開発・販売、ソリューション・サポートの契約継続率90%を達成し、既存の販路に加え、直販販路をさらに開拓することにより売上増。
- ⑤ 各事業に精通した人員を確保することにより売上増。
- ⑥ 売上増による営業要員及び管理要員の増加による人件費の増加。
- ⑦ 経営合理化策の継続による冗費の削減。

以上