

平成 25 年 6 月 11 日

平成 26 年 3 月期～平成 28 年 3 月期 中期経営計画（新規）

会 社 名 インスパイアー株式会社  
( <http://www.inspire-inc.co.jp/> )  
代表者氏名 代表取締役社長 駒澤 孝次  
(大証 J A S D A Q 、コード番号：2724)  
問 合 せ 先 専務取締役 野瀬 有孝  
電 話 番 号 03-3289-6651

1. 今後 3 カ年の中期経営計画

(1) 当中期経営計画提出時点における前事業年度の総括

当事業年度におけるわが国経済は、東北地方太平洋沖地震の影響から立ち直りを見せ、政権交代の影響もあり立ち直りの基調を見せ始めております。しかしながら、当社においては、好景気の兆しは未だ感じることはできず、全体としては、回復傾向にはあるものの引き続き厳しいものとなっております。

当社の属する業界では、企業の IT 関連投資は徐々に回復しつつあるものの、企業収益改善の鈍化もあり新規案件数の大幅な増加は見込めない状況である中、ユーザーにとって、初期費用及びランニングコストの負担が軽いクラウドコンピューティングへの移行が急速に進みつつあり、案件当たりの売上額の低下等による不採算・低採算案件が増加する等、依然として厳しい状況が続いております。

当社は、このような厳しい環境の下、IT 関連分野におきましては、セキュリティ商材の取扱い、IT ネットワーク機器への取扱いへの転換を図りましたが、事業資金の不足により、満足に営業が行えず、さらに、専門知識を有する人員の確保ができなかったため、実績は大きく下回り、事業自体が収縮の方向に向かっております。

カード事業、フランチャイズ事業、広告事業については、コスト削減のため大幅に人員を削減したことにより営業活動を行う者がおらず、事業自体がほとんど行われませんでした。

一方、昨年度の新規事業として開始しました太陽光発電システム販売事業につきましては、事業年度の前半は株式会社ウエストホールディングスとの業務提携により、電力供給の逼迫や政府及び自治体による助成金に後押しされ、契約件数ベースでは、好調に推移いたしました。しかしながら、助成金の申請窓口申請が殺到したことや当社による工事業者の手配の問題で受注自体を見送らなければならない状況が発生し、

さらに、当該契約における利益率及び利益額の低下のため、事業年度後半には事業自体を休止せざるを得ない事態を招き、実績は計画を大きく下回ることとなりました。当社は、平成 25 年 2 月 14 日に新たに株式会社創建コーポレーションと業務提携を締結し、営業スキームの再構築を行っておりますが、現状は成果が出るまでは至っておりません。

## (2) 中期経営計画の概要及び策定の背景

IT 関連分野におきましては、企業の投資は回復傾向に向かっている一方、コスト意識は強く、運用コストの大幅な低減が期待できるクラウドコンピューティングの普及がさらに進むものと考えられます。また、選挙における電子投票がスタートすることから、IT セキュリティに対する自治体や企業のニーズは高まりを見せております。

こうした環境の下、米国 **Enterasys Networks** 社の IT ネットワーク関連機器の販売代理店業務につきましては、業務提携先であるシステムインテグレーターとの協業により、当該機器のみに限定することなく、これらの機器を含むネットワークシステム全般の納入に関わることで、一定の売上を確保してまいる所存です。さらに、太陽光システム販売事業の管理システムにおけるネットワーク化、フランチャイズ事業における e-ラーニング事業のセキュリティシステムの構築等他の事業との協業により売上の相乗効果を計ってまいる所存であります。

クレジットカード事業につきましては、太陽光システム販売事業や e-ラーニング事業の決済システムとして各事業を補完する形での事業展開を行ってまいります。また、広告事業につきましても同様に太陽光システム販売事業や e-ラーニング事業における広告展開を行う際に付帯して行う事業としての展開を行ってまいります。

株式会社ペガサスプランニングとの協業による学習塾関連事業につきましては、現在 e-ラーニングの方法によるサービスの開始を準備しております。これは、小中学生を対象として、学校の授業の補修に相当する内容の授業を低廉な受講料により提供するものです。景気の低迷に伴って、従来は聖域とも言われていた子供の教育費にもしわ寄せが及んでいる昨今ですが、学習指導要領の改訂により、学校の授業についていけない小中学生が増加することが予想されていますので、潜在的なニーズは大きいと考えております。すでに通学制の学習塾において豊富な実績とノウハウを有している株式会社ペガサスプランニングとの協業により、低廉でありながら高品質なサービスを提供してまいります。

太陽光システム販売事業につきましては、事業を発展させ、グリーンエネルギー事業として環境に対する様々な事業を行っていくことを考えております。太陽光システム販売事業においては、平成 25 年 2 月 14 日付で株式会社創建コーポレーションと業

務提携契約を締結し、より安価で細かなサービスを提供することができる体制を構築し、昨年までの代理店を通じた販売体制に加え、自社で営業を行える体制を構築し利益率及び利益額を向上させる体制を整備することで契約件数及び契約額の増加を図り、収益確保を行っていく所存であります。さらに、太陽光発電システムを販売し各家庭やオフィスの屋根に設置する事業だけでなく、遊休地に太陽光パネルを設置し小規模太陽光発電設備として販売を行っていくこと、将来的には自社で小規模太陽光発電設備を運営し当社が電力会社に対し売電事業を行っていくことなど新たな事業展開も模索しております。また、太陽光システム販売事業に付帯し、さらに発展が見込まれる事業として家庭用・業務用蓄電池販売事業を行い、太陽光パネルをすでに設置している営業先へより効率のよい発電・蓄電システムとしての営業展開、太陽光パネルが設置できない営業先への新たな営業展開も計画しております。

### (3) 事業の進捗状況及び今後の見通し並びにその前提条件

米国 **Enterasys Networks** 社の IT ネットワーク関連機器の販売代理店業務につきましては、IT セキュリティシステムに需要が高まる中、同社の機器を含む IT ネットワークシステム一式としての納入を行うべく、協業先であるシステムインテグレーターが営業活動を行っております。昨年度は、当社宛に電話やメール等で一般企業、教育分野及び地方自治体等からの引き合いを頂いていたにもかかわらず、当社の事業資金の不足によりネットワーク機器の仕入を行うことができず、また、コスト削減を急激に進めた結果、技術者を流出させてしまい IT に理解のある社員がほとんどいなくなってしまうため顧客からの問い合わせに対応することができなくなり、貴重なチャンスを逃すことが多々ありました。今期においても、引き続き受注を目指して活動してまいります。ただし、必要な仕入資金の準備、人材の確保ができることが、計画達成のための前提条件となります。

学習塾関連事業につきましては、前述の e-ラーニングの方法によるサービスを開始すべく、準備をしております。当該事業につきましては、受講対象となる小中学生及びその保護者の方々の認知を得るための的確なマーケティング並びに広告の方法をとる必要があります。現時点では、インターネットにおけるアフィリエイトの手法により、ホームページやブログへの露出を行っていく方針ですが、その他の手法も検討してまいります。

株式会社創建コーポレーションとの協業による太陽光発電システム販売事業につきましては、現在営業手法について見直し及び新規に構築を行っている途上にあります。当社が、営業スキームを確定させるまでに試行錯誤を行う可能性がありますので、事業の稼働までに時間がかかる恐れがあります。また、現在は十分に消費者に需要のある事業ではありますが、需要が満たされれば市場が縮小していく恐れがあります。当社

ではこの事態に対応するため、新たなグリーンエネルギー事業として家庭用・業務用蓄電池の販売事業を行っていくための準備を進めております。すでに太陽光パネルを設置している家庭・事業体につきましては、蓄電池を設置することでその効果が拡大し、日照量や降雪等の問題で太陽光パネルを設置できない方々にとっては、省エネ対策として蓄電池は普及していくものと考えられます。また、中期計画の中では、当社自体が用地を確保し、小規模の太陽光発電設備を運営して、長期にわたり売電事業を行うことで経営の安定化を図る計画も立てており、今後はグリーンエネルギー事業が当社の事業の柱となっていくものと考えております。

## 2. 今期の業績予想及び今後の業績目標

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期利益
平成 25 年 3 月期 (実績)	46	△132	△140	△222
平成 26 年 3 月期 (予想)	594	△32	△35	△42

IT ネットワーク事業に関しては、下記の条件に基づいて事業計画を作成しております。

まず、平成 26 年 3 月期に関しては、Enterasys Networks 社の商材の販売について大手システムインテグレータを通じて行ってまいります。仕入資金の調達、人材の確保等にある程度の時間がかかると見込まれるため、今期後半のみの売上で 2,000 万円余を計画いたしました。

グリーンエネルギー事業に関しましては、以下の条件に基づいて計画を作成しております。

まず、平成 26 年 3 月期に関しては、株式会社創建コーポレーションとの業務提携に基づく代理店・直接販売による売上が第 2 四半期から見込まれるため、2 億 7,000 万円余を計画しております。また、小規模太陽光発電設備の販売事業を第 3 四半期から開始し、売上 3 億余を計画しております。

両事業における平成 27 年 3 月期及び同 28 年 3 月期につきましては、早急に事業化を進めてまいります。現状では目標の数字をあげることが難しく、投資家の方々に誤解を招く恐れがあるため現時点での公表は控えさせていただきます。

e-ラーニング事業に関しましては、現在準備中で平成 27 年 3 月期から売上があがってくる計画のため、数字が確定していませんので、予想及び目標の数字には反映させておりません。

### 3. その他の参考情報

#### 当社の事業展開の状況

	平成 26 年 3 月期				平成 27 年 3 月期				平成 28 年 3 月期			
	Q 1	Q 2	Q 3	Q 4	Q 1	Q 2	Q 3	Q 4	Q 1	Q 2	Q 3	Q 4
ITセキュリティ事業												
e-ラーニング事業												
太陽光システム販売事業												
小規模太陽光発電施設販売事業												
家庭・業務用蓄電池販売事業												
売電事業												

#### (1) 各事業年度における計画達成のための具体的施策の内容

米国 **Enterasys Networks** 社の IT ネットワーク関連機器に関しましては、現在、日本語による情報発信が極めて乏しい状況にあり、日本における同社製品の知名度が低い大きな原因になっておりますので、使用例を含む技術情報の提供を図ってまいります。また、引き合いは多数来ておりますので、再度社内体制を整え業務提携先であるシステムインテグレーターにより、営業活動を行ってまいります。

学習塾関連事業につきましては、e-ラーニングの手法を取り入れることで受講料の劇的な低減を図り、インターネットのアフィリエイトの手法により、ホームページやブログへの露出を行っていく方針ですが、そのほかにも費用対効果の高い手法を検討してまいります。

グリーンエネルギー事業につきましては、太陽光システムの販売、発電施設の販売、蓄電池の販売、売電事業と一連の流れの中で事業の展開を行い当社の主事業として売上・収益の増加を行ってまいります。

#### (2) 各事業年度における計画達成のための前提条件

当社の財務状態は、依然として厳しい状態にあり、平成 25 年 3 月期には債務超過に陥っ

ております。ある程度の規模の資金調達を行い、経営を安定化させ、事業を行える環境を構築することが計画達成のための前提条件となっております。

以 上

<将来の業績見通しに関するご注意>

本資料は、当社の事業をご理解頂く目的で作成したものであり、当社への投資の勧誘を目的としたものではありません。

本資料の作成にあたっては、正確性を期すべく慎重に行ってはおりますが、予期せぬ社会情勢の変化や関連するパートナー企業様の影響もあり、完全性、安全性及び確実性を保証するものではありません。

本資料に記載いたしました業績予想及び将来予測は、本資料作成時に於いて入手可能である情報に基づいて当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれている可能性があります。

そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績が本資料に記載しているものとは異なる結果となる可能性があることをご承知下さい。