



平成 25 年 11 月 14 日

各 位

会社名 株式会社タイセイ
代表者名 代表取締役社長 佐藤 成一
(コード：3359 東証マザーズ 福証Q-Board)
問合せ先 取締役総務部長 後藤 眞二郎
(TEL. 0972-85-0117)

「次期の見通し」に関するお知らせ

2013 年 9 月期（第 15 期）決算短信の「次期の見通し」に関して、お知らせ致します。

次期は、5 年後の目標である売上100億円、経常利益10億円を目指すための準備の一年になると考え、主に下記 3 点の施策を実行してまいります。

- 1) 新子会社株式会社 TUKURU 設立によるインターネット事業領域の強化
- 2) B to B の包装資材のシェア拡大
- 3) 株式会社プティパの製造販売の拡大

上記 1) につきましては、本日別途開示いたしましたとおり、インターネット事業領域の強化・充実を図る目的で、来年 1 月に株式会社 TUKURU（以下「ツクル」）を東京にて設立することといたしました。これまで当社のインターネット通販サイト「cotta」は本社内の部署で運営をしてまいりましたが、今後益々熾烈を極めるインターネット通販市場で成長を持続するためには、情報や人材が集中する東京にサイト運営の拠点を設置することが必要不可欠であると考えにいたりました。現在、人材におきましては大手インターネット通販会社やソリューションベンダー、開発会社などで経験を積んだ優秀な若手人材を複数名採用しており、今後、最先端の運営ノウハウ取得やテクノロジーを駆使したサイト改善が可能となることから、課題であったスマートフォン対策も進めてまいります。また「ツクル」では「cotta」とシナジーを発揮する新規事業を模索することにより物販以外の収益の柱を開拓することにも積極的に取り組んでまいります。

次に、上記2)につままして、当社の創業以来のコア事業であり、利益率が高いB to B向けの包装資材販売の更なる拡大を目指していきたいと考えております。当社のB to B向けの包装資材販売は、ここ数年も堅調に成長はしておりますが、創業当時と比べますとその成長は鈍化しております。この市場はニッチな市場のため利益率も高く、競合他社も多くないため、再度、当社の経営資源を注力することで売上増を目指して行きたいと考えております。具体的には、凸版印刷株式会社とコラボレーションを組み、カタログ事業を強化してまいります。印刷最大手の同社の豊富なリソースをいただきながら、競合他社よりその斬新性で抜きん出たカタログを頒布することで競争優位を実現したいと考えております。

最後に、3)の株式会社プティパは当社の100%子会社であり、次期で創業4年目を迎え、当期は売上10億円、経常利益も4千万円を達成するなど順調に成長を遂げております。同社においては、その事業拡大に応じた倉庫や物流機能が不足していましたが、10月15日付の開示のとおり、親会社の当社が増資を引き受ける形で倉庫や物流機能の設備投資を実行し、来年5月の完成を予定しております。この投資により、同社においては量販店やスーパーへの企画提案が可能になり受注拡大に弾みがつくものと確信しております。

上記1)、2)、3)のいずれの施策も、5年後の売上100億円、経常利益10億円を達成するためには必要不可欠なものと確信しておりますが、この3施策を実行するためには、1)については、システム投資および人件費に約6千万円、2)については、カタログ制作ならびに頒布費用に約6千万円、3)については、設備投資に係る減価償却費約1千万円等、合計で約1億3千万円程度の費用の増加を見込んでおります。

この3施策については、次期の増収要因ではありますが、費用が前倒しで発生することもあり、業績への本格的な寄与は平成27年9月期以降になると考えております。従いまして次期の業績につまましては増収減益を見込んでおります。

以上のことから、平成26年9月期の連結業績予想つまましては、売上高3,942百万円(前年度比6.6%増)、営業利益59百万円(同63.7%減)、経常利益100百万円(同50.2%減)、当期純利益54百万円(同57.9%減)を予定しております。

なお、今後5ヶ年の中期経営計画を来年3月頃に発表する予定としております。