

平成 22 年 4 月 16 日

各 位

会 社 名 ア ビ ッ ク ス 株 式 会 社
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 熊 崎 友 久
(コード番号：7836)
問 合 せ 先 管 理 本 部 本 部 長 桐 原 威 憲
(TEL. 045-670-7720)

アビックスリニューアルプランの完了および
新三ヵ年計画の策定のお知らせ

当社は、平成 20 年 11 月 7 日に開示いたしました アビックスリニューアルプランについて、経費の大幅な削減が実現し、大型プロジェクトに依存した売上構成から安定収益事業を主軸とした売上構成へと順調に変革していることから、当プランについては一定の成果をもって完了したと判断いたしました。

今後は、安定収益事業をさらに拡大させるとともに、新サービスの提供も視野に入れた売上規模の拡大に注力してまいります。

そのため、新たに 2010 アビックス新三ヵ年計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

【概要】

■ アビックスリニューアルプランの完了について

◇ 経費削減

経費平均月額 78 百万円から 45 百万円まで削減達成（計画：月額 48 百万円）

◇ 安定収益事業への変革

安定収益事業である映像コンテンツ、ix-board、レンタル、メンテナンスすべてにおいて増収増益を達成

安定収益事業による売上高比率 51.2%から 56.3%に増加

◇ 財務基盤の強化

営業キャッシュフローの黒字化の達成

銀行借入の大幅な減少、第三者割当増資による資本増強

以上の成果により、アビックスリニューアルプランは完了したと判断いたしました。

■ 2010 アビックス三ヵ年計画

当三ヵ年計画は、経費が極小化されていること、一方売上は安定して推移していること、安定収益事業が映像年間契約、レンタル契約等、長期に亘る収益であるため「将来の安定した収益見込（期待収益）」が蓄積されていることから、営業キャッシュフローの収入拡大、そして長期的な黒字化の実現を目的としています。

◇ ローコスト体質の継続

プロジェクト単位での収益、コスト、キャッシュフローの管理を徹底

◇ 安定収益事業の拡大

「将来の安定した収益見込（期待収益）」が蓄積される、映像年間契約、ix-board 契約、レンタル契約の営業を強化し、売上の安定化を図る

◇ プロジェクト（市場）開発型企业へ

新たな主力事業となる事業の立上げ

上記の方針のもと、2013 年 3 月期においては、売上高 17 億円、経常利益 3 億円程度を計画しております。

【詳細】

■ アビックスリニューアルプランの完了について

◇ 経費削減

アビックスリニューアルプランにおいて、販売費・一般管理費（以下、経費という）を、月額ベースで48百万円までの削減を計画しておりましたが、平成22年3月期の実績において月額平均45百万円程度までの削減を達成できており、来期以降も同等の経費にて推移する予定であります。（平成21年3月期第2四半期累計期間における平均月額経費76百万円と比較して月額31百万円（40%）の削減）

◇ 安定収益事業への変革

平成21年3月期において、当社の事業内容は、情報機器事業、コンポーネント事業、運営事業の3つに分類されておりました。

その中で、安定収益事業である運営事業の映像コンテンツ、メンテナンス、ix-board、レンタルの強化を目的として、コンポーネント事業の廃止し、平成22年3月期においては、事業部門の再編を実施いたしました。具体的には、①情報機器事業（機器販売）②運営事業（映像コンテンツ、メンテナンス等）、③アセット事業（ix-board、レンタル）の3つ事業部門に再編成いたしました。その結果、映像コンテンツ、メンテナンス、ix-board、レンタル全てにおいて、増収、増益となりました。

また、先日設置いたしました都内ビル屋上の大型デジタルサイネージのように、パチンコホール業界以外の業界での展開も進んでおります。昨今、デジタルサイネージという言葉とともに、映像看板が多く普及している中、ビル屋上の看板をビジョン化するという事は、今後本格的な拡がりを見せると思われれます。

これらの成果により、単一業界の業界動向に影響されやすい体質は改善されていること、また、安定収益事業の拡大に伴い、月次における営業キャッシュフローにおいては、収入が支出を安定的に上回る体制に移行できており、安定収益事業を主軸におく経営体質への変革を図れたものと考えております。

（参照：2010アビックス三ヵ年計画）

◇ 財務基盤の強化

当社は、上記の通り経費の大幅な削減を実施し、安定収益事業の強化、拡大に努めてきたことにより、平成22年3月期において営業キャッシュフローは黒字へと転換していることに加え、有利子負債も大幅に減少しており、平成23年3月期には銀行からの借入は全額返済予定であることから、キャッシュフロー全般としても強化されていると考えております。

また、主要取引先マーケットの需要から在庫を高水準にて保有しておりましたが、安定収益事業の拡大に伴い、生産計画を厳密化し在庫水準をさらに縮小させたことにより、総在庫額を100百万円以上減少させることができました。これにより、保管コストの削減など、さらに資金繰りの安定化が図られました。

尚、当社は、平成22年3月期において、第三者割当による増資を実施し、平成21年3月末における債務超過の解消および、安定収益事業を強化していく目的のもと日商エレクトロニクス株式会社との資本・業務提携に伴う運転資金の強化を図りました。

これらのことから、当社は安定した資金繰りと資本の増強により財務基盤が強化されたと考えております。

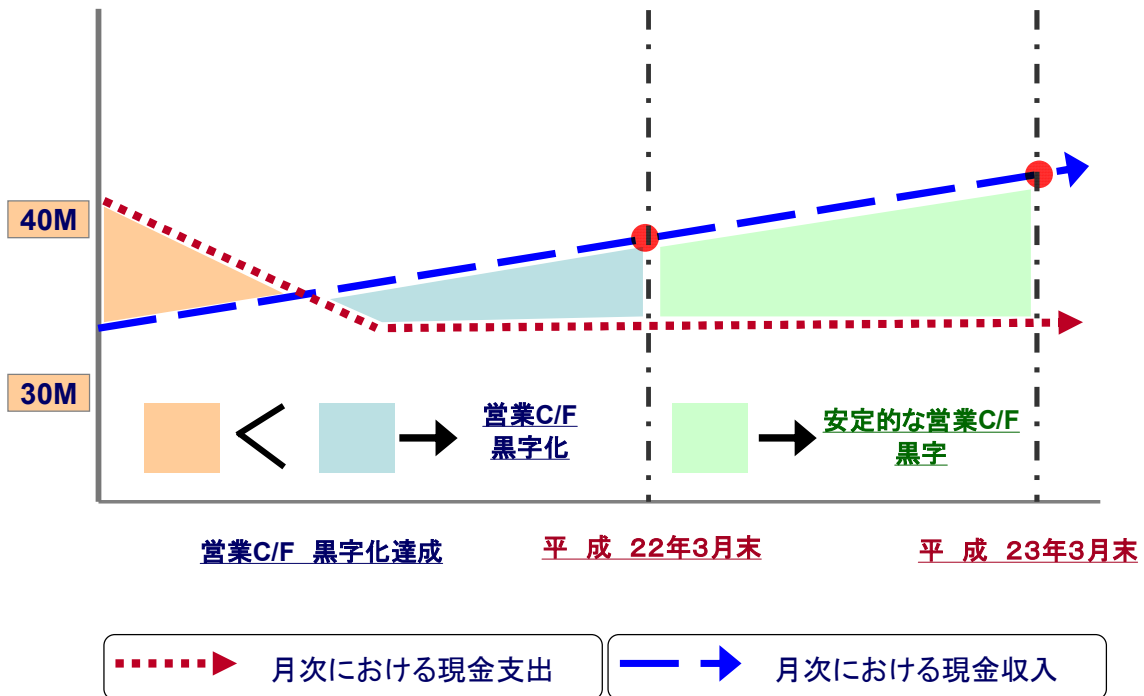
以上の成果により、アビックスリニューアルプランは完了したと判断いたしました。

■ 2010 アビックス三ヵ年計画

当社は、アビックスリニューアルプランの実施により、経費の削減、業務の効率化、安定収益事業への変革を達成することができております。その大きな成果の一つとして、営業キャッシュフローの黒字化が挙げられます。また、当社の経費には事業特性（レンタル事業等）から、人件費、荷造り運賃費など現金支出する経費とは異なり、減価償却費など現金支出しない経費が多く含まれております。平成 22 年 3 月期において、その現金支出しない経費は、年間総額でおよそ 1 2 0 百万円になります。そのため、決算上は大きな経常損失を計上しておりますが、営業キャッシュフローは黒字という状況が生まれております。

また、月次における営業キャッシュフローにおいては、安定収益事業による収益が、現金支出とほぼ同水準まで成長しており、営業キャッシュフロー上の損益分岐点に達してきていると判断しております。

営業キャッシュフローイメージ図



今後当社は、2010 アビックス三ヵ年計画を策定し、事業の継続、発展、資金の安定化を推し進めていく上で、安定収益事業を強化し、月次での安定収益を拡大することで、営業キャッシュフローが継続的に黒字化し、当初の目的である「大口受注が無くても安定的に黒字化を実現する新生アビックス」を達成できると考えております。

当三ヵ年計画は、大きく分類して以下の 3 つの方針になります

◇ ローコスト体質の継続

当三ヵ年計画では、月次での営業キャッシュフローを意識し、各取引の資金収支を黒字化することで、年次での営業キャッシュフローが黒字化され、事業の継続、事業資金の安定化が達成され则认为しております。

また、そのために、経費の平均月額を 4 5 百万円から、さらに 4 2 百万円まで削減、

維持し、売上規模の拡大を実現することで、継続的な収益体質の確立を達成することができると考えております。

具体的な施策は、以下のとおりです。

- ・ プロジェクト単位の収益管理で固定経費の削減および、在庫削減

当社は、一つ一つの案件に対するコスト意識を明確にしていくため、プロジェクト毎の管理を強化してまいります。キャッシュフローを指標として、案件ごとの収益を明確にし、在庫の有効活用および関連するコストの無駄をなくしてまいります。それにより、在庫管理がさらに厳密化され、在庫保有を小さくし、ローコストを維持してまいります。

- ・ アウトソーシングの有効活用

当社は、現状の経費を維持しつつ、売上規模の拡大を達成していくことで、継続的な収益体質が確立できるものと考えております。そのためには、固定費の増加を抑制し、売上増加に伴う経費支出に限定する必要があります。

具体的には、今後、売上拡大に伴う人員の増加は、限定的に行うものとし、人件費の増加を抑制します。

当社の基本的な考えである協力会社との連携を強化することにより、プロジェクトや事業の拡大に伴う人員の増加を最低限に抑え、固定費としての経費を安定させるというものです。そのためには、社員教育を充実させ、事業を多角的に捉え協力会社に的確な指示を出すことができる人材、効率的に成果をあげる人材の育成に努めてまいります。

上記により、売上増加に伴う人件費の増大をアウトソーシングによる経費とし、売上に伴う変動費として考えていきます。

◇ 安定収益事業の拡大

当三ヵ年計画において、安定収益の拡大は最重要課題であると認識しております。

安定収益事業の基盤は出来ておりますが、今後さらに拡大していくための具体的な施策は、以下のとおりです。

- ・ 映像コンテンツサービスの更なる提供および新規マーケットの開拓

現在、設置されている表示機は、LED を使用していることもあり、耐久性に優れ、7年から10年程度利用できるものとなっており、実際設置されている多くは、パチンコホール業界となっております。そのパチンコホール業界においては、毎月新台と呼ばれる新しいパチンコ台が市場に出ており、その都度、新しいキャラクターの映像が必要となる市場でもあり、この台のキャラクター映像が集客には重要な要素となっております。

このような状況から、常に新しい台キャラクターを提供する基本的なコンテンツサービスの需要は継続的なものであり、機器が7年から10年程度は利用することができることから、今後も安定的収入につながるものであり、さらにニュース、天気などリアルタイム性のある新たなジャンルの映像コンテンツを提供することで、サービスの向上を図っております。

今後も、サービスの向上を図り、顧客満足度を上げていくことが、業界内での顧客獲得につながると考えており、引続き映像の強化を進めてまいります。また、昨今あらゆる場所で目に止まるようになったデジタルサイネージに対しても、当社の配信システム、映像コンテンツを活用することは可能であり、新たなマーケットとして認識しております。今後は、サービスの向上と同時に新たなマーケットの開拓を行い、映像コンテンツの増収につなげていく予定であります。

- ・ メンテナンス事業の拡大

メンテナンス事業については、当社製品であるLED表示機が本格的な販売により普及し始めて5～7年ほど経過する段階に入っており、消耗品である電源などの交換時期を迎えております。消耗品は、経年劣化により故障の原因となることから、引続き消耗品等の販促活動を積極的に実施することで、顧客満足度を上げ、リニューアルや新製品への買い替えなどを進めてまいります。

今後も、設置後5年以上経過するメンテナンス、リニューアル対象機器は増加してまいりますので、安定収益事業の一つの柱として年10%程度の増収を見込んでおります。

- ・ ハード（機器）を含めたASP事業拡大

当社は、平成21年3月期第1四半期より新製品であるix-board（イクスボード）を市場投入いたしました。ix-boardは、ユーザーが、自身の携帯電話やパソコンからWebを通して当社サーバーにインストールされたアプリケーションソフトを利用し、簡単に映像コンテンツを変更できる小型の映像看板になります。エンドユーザーは難しい専用のコントローラなどに触ることなく、手軽に日々映像看板の意匠変更を行っていただくことが可能となります。ix-boardは、パチンコホール業界のみならず、飲食店、物販店、コンビニエンスストアなどをターゲットに開発されたものであり、平成22年3月期においても堅調に推移しております。

このix-boardの特徴は、販売は行わず、当社のリースによる導入を行っていることです。これは、ハードを提供するというのではなく、ハードの提供を含めたアプリケーションソフトを提供する事業と考えているためです。

当社のリースによる金融リスクに関しては、ユーザーから契約時に申込金として月々のサービス使用料（リース料）の数ヶ月分を預かり金としていただいております。当社はリスクヘッジしたリース業務となっております。

また、当社のサーバーを通してお客様に運営を行ってもらうため、当社から誘客・採用・広告収入に関するノウハウを直接、リアルタイムにユーザーに供給することが可能であるため、より運用効果の高いものとなっております。

このように、ix-boardは、ハードの提供を含めたASP事業であり、金融リスクを最低限に抑えた安定収益事業となっております。今後も、最重要事業として、ユーザーのニーズを的確に捉え、アプリケーションソフトの充実をはかり、より良いサービスを提供することで、マーケットの拡大展開を進めてまいります。

尚、当社は拡大展開を進めていく上で、新たなラインナップとして高輝度液晶を加えました。これは、日商エレクトロニクス株式会社との資本・業務提携により実現することができたものです。今までの通常の液晶では輝度が低く、屋外の潜在顧客に対しては見えにくく、効果が期待できなかったものが、高輝度液晶がラインナップに加わったことで、高精細な映像、集客につながるインパクトのある映像を提供することができる様になり、より多くのユーザーのニーズに応えられる様になりました。

この高輝度液晶もハードの提供を含めたASP事業として拡大展開を図っており、安定収益事業の一役を担うものと考えております。

- ・ レンタル事業の強化

レンタル事業を立ち上げて、2年経過し、売上規模も着実に拡大しております。当初は、既存顧客であるパチンコホール業界を中心に展開を進めておりましたが、現在は、ホームページ等インターネットを経由した問い合わせが増加し、パチンコホール業界以外のイベントなどで利用が増えてまいりました。

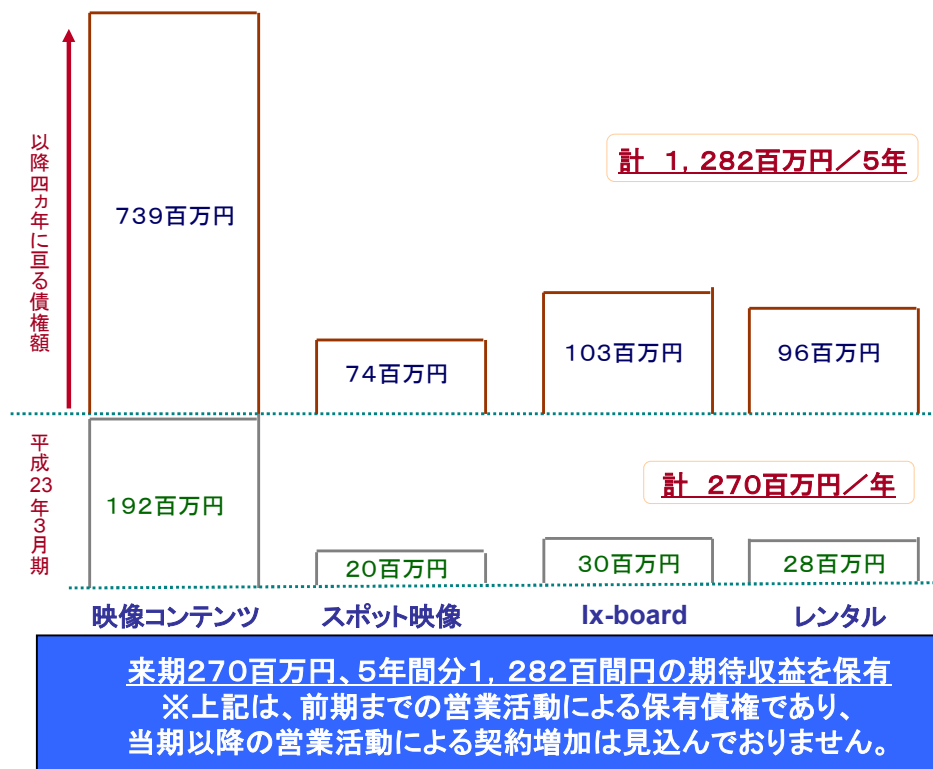
特に、スポーツ業界からの問い合わせが増加しております。スポーツのテレビ中継等を見ても分かる通り、室内競技、屋外競技問わず、大会会場には必ずといって良いほど、大型の表示機が設置されております。これは、全国大会や世界大会など主要な大会に限らず大型の映像表示機を利用することが一般的となっております。

今後は、既存顧客へのサービス提供に加え、スポーツ業界、イベントでのレンタルニーズを的確に捉え、メーカー直の利点である安さ・安心を武器に拡大展開してまいります。

- ・ 「将来の安定した収益見込（期待収益）」イメージ

当社が、安定収益事業を推進していく上で、重要視している指標として、「将来の安定した収益見込（期待収益）」イメージがあります。これは、リース契約、映像年間契約、レンタル契約などある一定の期間収益が確定されている契約について、現時点で今後の売上総利益を試算するものであります。もちろん、あくまでも現時点での見込み売上総利益額を試算しているものであり、今後の営業活動を一切視野にいれておらず、今後の成長は含まれておりません。

以下の図が現時点での、「期待収益」イメージとなっております。



以上のように、来期においては、今後新たな受注が全く無いと仮定しても、270百万円の収益が見込まれており、5年間の総額では、1,282百万円の期待収益を保有しているイメージであります。

今後も、営業活動を強化していくことで、期待収益を増大させていく所存でございます。

- ・ 情報機器事業の市場拡大および安定収益化

当社は、安定収益事業である月額料（レンタル料、サービス利用料、コンテンツ契約等）ビジネスの強化を進めておりますが、機器の販売を行う情報機器事業においても市場の拡大をすすめております。特に、先日設置させて頂きました都内ビル屋上の大型デジタルサイネージのように、パチンコホール以外の業界でのビルボードの映像化、またカシマサッカースタジアムの例のようなスポーツ市場へも引続き展開を進めてまいります。ビルボー

ドの映像化は、デジタルサイネージの普及が進んでいく中、自社の販促、ブランドイメージの向上効果が期待できること、また、大型のネオンを設置されている場合などは、使用電力の低減により省エネの効果ある場合もあることから、今後本格的に進んでくると思われます。

今後も、大型に限らず屋外の映像看板（デジタルサイネージ）を中心に拡大展開を図ってまいります。

また、設置後7年以上経過した店舗に対しては、映像表示部分のリニューアルも提案していく予定であります。基礎工事や附属部品はそのまま、新しいビジョンに生まれ変わることができますので、低コストでのリニューアルが実現できます。

これは、既存顧客の定期的な買い替えにつながるビジネスであり、情報機器事業の安定収益化に繋がると考えております。

以上のように、継続的に収入が入る事業を中心に来期以降底上げを進め、大きなプロジェクト案件が受注できた場合には、大幅な増収・増益につながるという体質の確立に努めてまいります。

◇ プロジェクト（市場）開発型企业へ

当社の基本理念は、「価値創造企業」であり、人の創造と事業の創造を基本理念としております。今後三カ年においては、事業基盤の確立を最優先としながらも、新たな主力事業となる事業の立上げを進めてまいります。

・ コンサルタント事業

当社は、デジタルサイネージの業界で20年の実績があり、その間に培われたノウハウは、莫大なものとなっており、これは今後の業界に必ず必要なものであると考えております。

その中で、デジタルサイネージを活用したビジネスを展開したい企業様、店舗様に対し、当社の製品、サービスだけではなく、他社製品、他社サービスを含めた最良の選択のアドバイスをはじめ、運用方法、評価方法、継続的な活用などあらゆる角度から情報提供をしていきたいと考えております。

その一例として当社は、デジタルサイネージの影響による人々の購買行動は、大きく二つの表現を使い分けることで、期待する効果を得ることができると考えております。それは、映像での表現と文字での表現の二つです。人間の脳は、一般的に映像を処理する右脳と文字を処理する左脳に分かれているとされており、デジタルサイネージもその特徴を理解して採用、運営しなければならないと言う事です。右脳で処理する映像表現は、一次情報を「そのまま」視覚に入れるので、「おいしそう」や「カッコ良い」といった感情表現を生むことが可能です。一方で文字情報による表現は左脳によって「理解する」情報となるので、抽象的な概念を理解させることが可能です。「本日半額」とか「あと残り3個」などの文字による表現は、人間の左脳による理解があるので「記憶に残りやすい」ということとなります。

それらを考慮すると、より高い効果を得る為には店舗の業種や戦略によって、映像の伝えられるデジタルサイネージと文字により伝えられるデジタルサイネージを使い分けることが重要になります。当社においては、文字表現による販促活動を「文字列マーケティング」と呼んでおり、マーケティング手法の一つとしてご提案させて頂いております。同時に、文字列マーケティングに最適なハードであるポールビジョン、ix-boardの提供をしております。これは、文字をスクロールして表示するものであり、人間の目の残像効果を

利用した当社の特許製品となっており、安価で容易に文字列マーケティングを実施することができます。

このような当社の文字列マーケティングの一例といたしましては、ヨドバシカメラの秋葉原店「ヨドバシAkiba」が挙げられます。高さ1.25m横80mに渡ってLEDを帯状にしたビジョンを店舗壁面に設置し、表示機そのものは、映像表現も可能な機器でありながら、文字列による表現のみで終日放映することで人々にヨドバシAkibaの目玉商品、イベント情報をリアルタイムに伝えています。山手線のホームからヨドバシカメラの壁面の文字列を、つい読んでしまっている方々も多いと思います。他にも、文字列表現について世の中では、「Twitter」と呼ばれるサービスが大ブームとなっております。これは、文字のメッセージが人々に与える影響が大きいということであり、映像と違い、思ったことをすぐにつぶやくことができる、文字であれば、簡単に発信できるという印象があるのだとおもわれます。そして、やはり文字によるメッセージは、映像のインパクトと違い、頭で理解するため記憶にも残りやすいものと考えられます。

今後は、このようなノウハウを提供し、お客様にとって最善の販促を提案して行きたいと考えております。特に、文字列マーケティングについては、リアル社会のツイッターと言えるのではないかと考えており、それぞれの「店舗がつぶやく」ことで、魅力を最大限に伝え、集客に繋げていけると考えております。

また、当社の持つデジタルサイネージのノウハウを活かすという一例としては、大手コンビニエンスストアにて実施されている高輝度液晶を活用したデジタルサイネージにおいて、当社が実践いたしましたトータルコンサルティング業務などがあり、当該分野については、今後拡大していきたいと考えております。これは、デジタルサイネージを導入したいお客様に対し、目的から設置場所、機器の選定、ソフトウエアの選定、映像内容、運用方法までトータルで協力させていただくものであります。当社の経験とノウハウを最大限生かせるものであるため、事業の一つとして今後注力して行きたいと考えております。

・ その他プロジェクトの開発

情報配信に関する事業として、当社の製品に限らず、多くのデジタルサイネージに対し、より良いコンテンツ、有効なコンテンツ、面白いコンテンツの提供配信を手掛けていこうと考えております。せっかくハードを買って設置したにも係らず、目的が不明確で運用がなされていないデジタルサイネージに対して、容易にコンテンツを配信できるシステム開発を含めて事業化を進めてまいります。

その他にも、事業の創造の理念のもと、プロジェクト開発企業へ向けて各種取り組みを進めていく所存でございます。

■ 2010 アビックス安定収益企業概要図

