



平成 24 年 5 月 8 日

各 位

会 社 名 セブンシーズホールディングス株式会社
代表者名 代表取締役社長 藤堂 裕隆
(コード番号 3750 東証第二部)
問合せ先 経営企画部長 関 裕司
(TEL. 03-5225-3611)

事業計画に関するお知らせ

当社は平成25年3月期に係る事業計画の骨子を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

1. 経緯

当社は平成 20 年 3 月期以降、継続して営業損失を計上していることから、継続事業の前提に関する重要な疑義を生じさせる状況が存在しております。また、当社グループに債権管理回収事業（サービサー事業）が加わる予定でありますことから、当社グループの事業計画の骨子につきお知らせいたします。

なお、データセンター事業につきましては、同日開示の「子会社売却にかかる基本合意書締結及び特別損益計上見込に関するお知らせ」のとおり、DR Fortress, LLC とユニットおよび貸付債権の譲渡に関する基本合意を行うこととなりました。しかしながら、譲渡契約の詳細及び時期が現時点では確定していないため、平成 25 年 3 月期の業績予想数値に同社の業績見込を加味しておりますが、事業の方向性については記載しておりません。

2. 今後の事業の方向性及び戦略

当社グループは引き続き、国内外の市場調査事業に加え、出版事業に係る出版物の編集受託、制作、印刷、販売営業、広告代理店業務といったメディア&マーケティング事業、タクシー会社向けの決済端末事業から構成されるカードソリューション事業に加え、平成 24 年 2 月 27 日に適時開示したとおり、サービサー事業に注力していく予定であります。

今後、後述のとおり既存事業と新規事業の成長を通じ収益性の改善を図りながら、継続的に事業上のポジショニングを見直し、経費削減を実施していく予定であります。

3. 具体的な活動について

(1) 事業構造

① メディア&マーケティング事業

メディア（出版）事業に関しましては、昨今の出版不況が継続される中、自社媒体を多く展開していくことは、収益の変動リスクを高める可能性が高いため、特に平成 20 年 12 月以降、主要な出版子会社の売却、事業譲渡、定期誌の休刊等を実施してまいりました。

過去 10 年程度において蓄積された出版事業に係るノウハウを活かすべく、出版口座貸し事業、雑誌販売営業、広告代理店業務といった出版に関するインフラ提供へと収益の軸足をシフトしつつあり、当年度において売上規模は縮小するものの、出版物の返品リスクを排除し、安定的な収益基盤を有する事業モデルへと転換を実現していく予定であります。

マーケティング（市場調査業）事業に関しましては、従来は海外顧客が売上の大半を占めておりましたが、景況変動に左右されにくくするため、国内外のバランスを保つべく、経営資源の最適化を実施していく予定であります。

② カードソリューション事業

平成 24 年 3 月期において、通信規格変更に係る契約料等を計上したこともあり、過去最高益となりました。当年度に関しては、そういった特殊状況がない中、さらなる利便性を向上すべく、決済メニューの多様化などを進めております。平成 24 年 4 月より、銀聯カードの取り扱いも開始しており、より多くのタクシー会社に決済端末を導入していただくよう営業強化いたします。

また、震災等のリスクに備え、安定的なサービス提供すべく、システム投資も実施し、事業展開していく予定であります。

③ サービサー事業

本日時点では、法務大臣許可申請中ではありますが、許可取得後は大規模なシステム及び人員体制が要求される小口債権は取扱せず、不動産担保付債権を主とした債権回収の受託業務及び債権の買取り業務を行う予定であります。

(2) 経費削減

当社グループは、上記のような方法で収益性の向上を図りながら、同時に事業効率の向上及び保有資産の売却、法務関連費用、人的資源の再編等も含めたコスト削減も実施していく予定であります。

(3) 資金調達

当社は、平成 24 年 2 月 27 日に適時開示しました株主割当増資の実施に加え、非中核事業の売却等により、全体的な資金調達を行っていく予定であります。

4. 今後の収益性について（単位：百万円）

上記、具体的な活動に基づく平成 25 年 3 月期の業績予想数値は以下となります。

	平成 25 年 3 月期
連結売上高	2,800 百万円
連結営業利益	0 百万円
連結経常利益	△6 百万円
連結当期純利益	20 百万円

以 上