平成 31 年３月 12 日

各　　位

株式会社ジェクシード
（URL　http://www.gexeed.co.jp）
代表者名　代表取締役　野澤　　裕
（コード番号：３７１９）
問合せ先　管理本部長　山口　和秋
電話番号：03-5259-7010

中長期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、中長期経営計画「VISION2021」（2019 年 12 月期～2025 年 12 月期、以下「本中長期経営計画」といいます。）を策定しましたので、その概要を下記の通りお知らせいたします。

なお、本中長期経営計画は、2018 年 12 月に開催された当社取締役会において決議されたものですが、今般、投資家の皆様への情報提供の観点から、その概要を公表することとしたものです。

当社は今後、本計画に基づき、企業価値ならびに株主価値の向上を目指し、収益構造の改革を推進して高収益モデルを確立すると共に、株主還元の充実を図ってまいります。

記

1.　中長期経営計画策定の背景

当社では、2014 年 4 月より既存事業における営業力の強化、不採算事業の見直し、徹底した経費削減等への取組みなど、一連の経営再建活動を行い業績の回復を進めた結果、2018 年 12 月期において黒字化を達成することが出来ました。また、2018 年 12 月期決算短信にも記載した通り、業容の拡大を目的として、「資本・業務提携やＭ＆Ａの検討」、「新規事業創出の検討」を積極的に進めております。

この検討の中で、当社は、今後の業容拡大の方向性の見直しを行い、2025 年 12 月期を最終年度とした本中長期事業計画を策定いたしました。

本中長期事業計画では、2025 年までの期間における事業拡大の方向性を示すこととし、2019 年度から 2021 年度（中期）を「ビジネス変革期」、2022 年度から 2025 年度（長期）を「ビジネス拡大期」と位置づけ、企業価値の向上ならびに株主価値の向上を目指してまいります。

（１）　対象期間：2019 年１月から 2021 年 12 月まで（中期）
ビジネス変革期と位置付け、既存事業を柱として安定的な黒字経営を定着させるとともに、2022 年以降の急速な事業拡大のための準備期間として新たなビジネスモデルへとドラスティックな変革を模索します。財務基盤を充実し、資本・業務提携やＭ＆Ａ、新規事業の立ち上げ、社員の育成・多能化等、戦略的な投資を行うとともに、株主の皆様への還元策の充実、従業員満足度の向上を図ってまいります。

（２）　対象期間：2022 年１月から 2025 年 12 月まで（長期）
ビジネス拡大期と位置付け、グループ企業体制を形成し、先端ＩＴ技術を活用した事業やプラットフォーム事業、教育事業等の新規事業領域、グローバル展開事業や関連会社等による収益を柱として、事業規模の急速な拡大を図ります。また、東証２部への市場変更を視野に入れたオペレーション体制の構築を進めます。

2.　中期経営計画の概要（2019 年１月から 2021 年 12 月まで）

積極的に企業価値の向上ならびに株主価値の向上を目指し、事業領域の拡大を推進するとともに、中長期で成長し続けるために必要な事業基盤を整備します。

また、お客様のビジネス成長に貢献するために必要な特定分野における高い専門性を有する人材の充実を図るために、人材の確保・育成に重点を置きます。

（１） 基本方針

① 財務基盤の充実と戦略的な投資計画の実行
② 資本・業務提携、Ｍ＆Ａによる短期間での業容の拡大
③ 株主還元策の充実
④ 社員の多能化推進、ワークライフバランスの向上

（２） 基本方針を実現していくための経営戦略

① 財務基盤の充実と戦略的な投資計画の実行
戦略的な投資を実行するための資金を適時調達するとともに、累積損失を解消し、財務体質の充実及び健全化を図ります。調達した資金を用いて人材の確保、事業の拡大のための投資を進めます。

② 資本・業務提携、Ｍ＆Ａによる短期間での業容の拡大
短期間で業容の拡大を実現するために、シナジーを見込める企業との間で、積極的に資本・業務提携やＭ＆Ａを進めます。

③ 株主還元策の充実
株主の皆様への利益還元を重要な経営課題と位置づけ、株主の皆様との対話方法や関係性構築のありかたを含めて総合的な検討を行ったうえ、剰余金の配当（復配）や株主優待等の早期実現を含めた株主還元策の拡充を図ります。

④ 人材の拡充、社員の多能化推進、ワークライフバランスの向上
人材の確保・育成に重点を置き、社員の多能化を推進することで、よりお客様のビジネス成長に貢献することができる体制を整えるとともに、利益率の向上を目指します。また、働き方の多様化を推進し、ワークライフバランスがとれた企業となり、離職率の低減を図るとともに、より質の高いサービスの継続的な提供を目指します。

（３） 連結業績目標

今後、グループ企業体制を形成していくことを見越して、連結業績目標・指標を設定し、事業規模の拡大を推進します。

（単位：百万円）

	2018年12月期（実績）	2022年12月期（目標）	2025年12月期（指標）
売上高（連結）	―――	１，５００	３，０００ ～５，０００
売上高（単体）	６７４	１，０００	１，５００
営業利益（単体）	１０	５６	１５０
営業利益率（単体）	１．５％	５．６％	１０％

3. 中期経営計画の実現に向けた財務基盤の充実

前記「2.中期経営計画の概要」の通り、当社は、短期間での業容の拡大を実現するために、積極的に人材の確保・育成を行うとともに、シナジーを見込める企業との間で資本・業務提携やＭ＆Ａを進めることを企図しており、そのための資金を確保するための準備を進めております。財務基盤の充実については、2018年12月から検討を開始し、2019年２月中旬に当社取締役会決議を行うことを想定して事務手続のために必要な準備を進めておりましたが、2019年１月31日に当社株式に対する公開買付けが開始されたことにより準備作業に遅延が生じましたが、現在、2019年３月下旬を目処として当社取締役会決議を行う想定で準備を進めております。

今後、さらに遅延が生じる場合には、前記「2.中期経営計画の概要」の連結業績目標に変動が生じる場合があります。

以上