

平成 17 年 11 月 15 日

各 位

会 社 名 株式会社 省 電 舎  
代表者名 代表取締役社長 中村 健治  
(コード番号 1711 東証マザーズ)  
問合せ責任者 取締役管理部部長 嘉納 毅  
(問合せ先 03-3423-0004)

### 株式会社東京サポート社の子会社化に関するお知らせ

当社は、株式会社東京サポート社（本社：東京都新宿区、代表取締役：伊藤永利 以下、(株)東京サポート社）の株式の 100%を取得することを、本日の取締役会において決定いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

この結果、取得会社は連結対象となることが確定し、平成 18 年 9 月期より連結による業績開示を開始致します。

#### 記

##### 1. 子会社化の目的

この度当社が子会社化を決定した(株)東京サポート社は、独立系のファシリティマネジメント事業会社でありながら、既に一部上場企業をクライアントとしたファシリティマネジメントのアウトソーシングビジネスの長期にわたる経験を持ち、一元的なマネジメントを行うことによるファシリティコスト削減の独自ノウハウを保有しております。

当社の E S C O (Energy Service Company) 事業は施設エネルギーの削減提案を実施し、そのエネルギー削減量を保証するビジネスモデルです。京都議定書発効により地球温暖化ガスの削減目標が設定され、世界的にも環境保全への関心は年々高まりつつあります。日本においても、省エネルギー法の制定 / 改正が行われるなど、国を挙げての環境保全への取り組みが積極的に行われております。このような外部環境を受けて、企業における環境保全への取り組み、即ち省エネルギーは、ISO14000s の取得に止まらず、エネルギーコスト削減という目的を併せ持ちながら、極めて優先順位の高い経営課題と位置づけられております。この経営課題への有効なソリューションが、当社が展開する E S C O 事業です。

しかしながら、プロジェクトベースでのソリューション提供では、お客さまの高まる期待に応えるには限界があり、ファシリティマネジメント（施設管理）業務を通じた継続的なランニングベースでのエネルギー削減ソリューションを提供する必要があると判断し、この度ファシリティマネジメントのアウトソーシングビジネスを展開している

(株)東京サポート社を子会社化することとしました。

(株)東京サポート社が展開しておりますファシリティマネジメントのアウトソーシングビジネスはファシリティコストの一部であるエネルギーコストの削減を行うE S C O事業との親和性も高く、競合他社との圧倒的な優位性を持つ長期的なエネルギーコストの削減に止まらないファシリティコスト全体の削減のためのソリューション提供を行えるものと考えております。あらゆる側面から環境付加低減と環境コスト削減を図り、また継続的なユーザーとの関係から顧客満足度の高いソリューションを提供することを主たる目的としております。

本子会社化に伴い、当社は我が国市場において他に類を見ない総合環境ソリューションカンパニーとして収益の向上を目指します。

## 2. 子会社化によるシナジー効果

### (1) 継続的なエネルギーコスト削減を提供

従来当社で行って参りましたE S C O事業はエネルギーコストの削減と地球温暖化ガス削減を両立したビジネスモデルであり、お客様に対して新たな設備投資資金をエネルギーコストの削減範囲内で賄った上で導入企業に対しキャッシュフローの提供が可能です。一方で、当社の事業は、導入時に一括で売上を計上するギャランティード・セイビングス方式で行っており、プロジェクトの完成時期に応じて売上高が大きく左右される販売形態でありました。当社で設備を保有し、削減されたエネルギーコストから一定割合をお客様より回収し、継続的な売上が確保できるシェアード・セイビングス方式での販売に関しましても検討しておりましたが、少数精鋭で行って参りました当社の事業モデルで、顧客満足度の高いサービスを行う為には、維持保全ノウハウを所有する企業と共同で展開することが必要不可欠であると判断いたしました。

この度、(株)東京サポート社の保有するファシリティマネジメントのノウハウを活用することにより、従来のエネルギーコスト削減に加え、(株)東京サポート社の提供する維持保全コストの削減を実施し、維持保全コストの削減が可能となります。

また、当社のE S C O事業におきましても(株)東京サポート社が保有するファシリティマネジメントのノウハウを活用することで、長期間にわたるエネルギーコスト削減の保証が可能であり、またシェアード・セイビングス方式での販売を強化すると共に、継続したファシリティマネジメント業務の中で導入企業に対するコスト削減施策を適時実施し、顧客満足度の高いファシリティコスト削減サービスを提供していくことで、継続的な売上基盤の構築を行って参ります。

(2) コンサルティング機能の強化

エネルギーコスト削減に加え維持保全コストの削減を実施することで、お客様に対し、ファシリティコスト全般に対するコンサルティングを行うことが可能となりました。コンサルティング機能の拡充により、お客様に対する削減メリットを増大させることができ、且つ同業他社と比較し一層の差別化を図ることにより、売上規模を拡大して参ります。

(3) ビジネスマーケット

当社と(株)東京サポート社のビジネススキームは異なっておりますが、販売対象とするビジネスマーケットが共通しております。

従いまして、新たな方策を要さず、既存の販売網に対して両社の既存ビジネスを導入することが可能であります。

3. 異動する子会社（株式会社東京サポート社）の概要

- (1) 商 号 株式会社東京サポート社
- (2) 代 表 者 伊藤 永利
- (3) 所 在 地 東京都新宿区西新宿 5 20 7
- (4) 設 立 年 月 1976年6月1日
- (5) 主な事業の内容 コーポレートファシリティマネジメント事業  
プロパティマネジメント事業  
マンションマネジメント事業  
リニューアル工事業  
ロジスティクスサポート事業
- (6) 決 算 期 3月31日
- (7) 従 業 員 数 205名（パート・アルバイト従業員 112名含む）
- (8) 主 な 事 業 所 町田オフィス（東京都町田市）  
山梨オフィス（山梨県南都留郡富士河口湖町）  
東陽町オフィス（東京都江東区）  
山形 FM サービスセンター（山形県鶴岡市）  
中目黒 FM サービスセンター（東京都目黒区）  
秦野 FM サービスセンター（神奈川県秦野市）  
浜松 FM サービスセンター（静岡県浜松市）  
岡崎 FM サービスセンター（愛知県額田郡額田町）  
大阪 FM サービスセンター（大阪府大阪市淀川区）

- (9) 資本の額 5千万円
- (10) 発行済株式総数 100,000株
- (11) 大株主構成及び所有割合
- |         |         |       |
|---------|---------|-------|
| 伊藤 永利   | 88,400株 | 88.4% |
| 株式会社省電舎 | 4,000株  | 4.0%  |
| 稲餅 正幸   | 4,000株  | 4.0%  |
| 中條 清貴   | 3,600株  | 3.6%  |
- (12) 最新事業年度における業績の動向

	平成16年3月期	平成17年3月期
売上高	2,038,930千円	2,095,671千円
売上総利益	614,673千円	634,781千円
営業利益	74,672千円	76,459千円
経常利益	59,421千円	64,180千円
当期純利益	5,200千円	14,084千円
総資産	1,114,945千円	1,091,577千円
株主資本	118,274千円	134,358千円

#### 4. 株式の取得先

伊藤 永利	88,400株
稲餅 正幸	4,000株
中條 清貴	3,600株

#### 5. 取得株式数、取得価額および取得前後の所有株式の状況

- (1) 異動前の所有株式数 4,000株 (所有割合 4.0%)  
(議決権の数 4,000株)
- (2) 取得株式数 96,000株 (取得価額 288百万円)  
(議決権の数 96,000株)
- (3) 異動後の所有株式数 100,000株 (所有割合 100.0%)  
(議決権の数 100,000株)
- (4) 取得前後の株主の状況

取得前		取得後	
伊藤永利	88,400株	株)省電舎	100,000株
稲餅正幸	4,000株		
株)省電舎	4,000株		
中條清貴	3,600株		

## 6. 日程

平成 17 年 11 月 15 日 株式売買契約書承認取締役会

平成 17 年 11 月 15 日 株式売買契約書締結

平成 17 年 12 月上旬 株式名義書換完了（予定）

## 7. 今後の見通し

当社の第 21 期（平成 17 年 10 月 1 日から平成 18 年 9 月 30 日まで）の業績予想の売上高は 2,300 百万円（対前期率 143.2%）であり、今期はこれに加え(株)東京サポート社の売上高（平成 17 年 10 月 1 日から平成 18 年 9 月 30 日まで）が加わります。前述致しましたとおり(株)東京サポート社と当社はビジネスマーケットが共通しているものの、提供するサービス内容及び保有するビジネスノウハウは両社で異なっております。両社のノウハウを融合させサービスを拡充することにより当社の収益構造の安定化が図れると考えております。同時に(株)東京サポート社との連携により十分なシナジー効果が期待でき、当社の主力事業である E S C O 事業、E S C O 関連材料販売を行う上で相乗効果が期待できます。

### 子会社化後の業績見通し

	平成 18 年 9 月期
連結売上高	4,300 百万円（2,000 百万円）
連結営業利益	270 百万円（30 百万円）
連結経常利益	224 百万円（15 百万円）
連結当期純利益	120 百万円（6 百万円）

（注）（ ）内は子会社化による影響見込み額であります。

以 上