平成 23 年 11 月 24 日

各　　位

会 社 名　ＴＬホールディングス株式会社
代表者名　代表取締役社長　佐藤　浩二
（ＪＡＳＤＡＱ・コード 3777）
問合せ先　取締役経営企画管理本部長
　　中澤　秀俊
電話　　03－5809－1850

中古パソコン事業の開始に関するお知らせ

当社は、平成 23 年 11 月 24 日開催の当社取締役会において、下記のとおり新たな事業を開始することを決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

１．事業開始の趣旨

当社はリナックスを核とする IT インフラ事業、WEB インフラ事業の拡大に努力してきましたが、当社をとりまく事業環境は製品競争力、財務力の低下等から非常に厳しい状況におかれております。この状況下で収益の拡大を図るため、弊社の強み・弱みを十分検討したうえで、強みを活かせ、かつ、勝てる市場セグメントをどこに定めるかに論議を重ねてまいりました。今後の事業拡大分野として、ひとつは従業員数 300 名以下の中小企業の IT インフラ需要市場をターゲットとするクラウドコンピューティング事業であり、もうひとつは中古パソコン事業という結論に至りました。当社は弱みとして財務力をはじめ組織力等を抱えており、大手 IT 企業が展開する IT 市場の分野では勝てる要素が極めて少ない状況にあると考えております。しかし、当社の強みであるオープンソース・ソフトウェアのターボリナックスという IP 所有者である価値、これまでの多々にわたるソフトウェア・アプリケーション開発で得られたノウハウの価値を生かせるセグメントされた市場であれば、競合に勝てる機会は十分あると考えております。

本日決議した新規事業である中古パソコン事業に係る市場の位置付けを考えると、決して IT 関連の主たる市場分野とは言えません。むしろ、現状の市場参加者を分析するとバイプレーヤーが主役となっている状況で、市場規模は大きいものの、IT 関連市場分野の観点からすると、隙間市場ともいえる性格をもっております。このような性格をもつ中古パソコン市場に IT 関連事業のメインプレーヤーとしての要素をもつ当社の子会社であるターボリナックス株式会社が参入することは、後発の新規参入者としても極めて差別化を訴求できることであり、IP 所有者の正規 OS（ターボリナックスのブランド下）が付加される中古としても高品質の価値を持つ製品が供給されるブランドイメージを訴求できることを意味し、取引先に対し製品価値への多大な信頼性を与えることで、価格以外に差別化要因が少ない市場において価値のある差別化が可能と考えております。すなわち、この中古パソコン市場という隙間市場では、IT 関連事業の弱者でも勝てる要素が十分存在し、当社の事業拡大の１分野として選択したものであります。

ターボリナックス OS を同梱すること、セットアップサポートを提供することが上記の差別化の具体策であり、IP 所有者が OS 及びサポートを提供することで正規 OS としての価値を生み出すことになります。これに伴い、ターボリナックスのブランド価値を更に向上するものと考えております。

２．新たな事業の概要

（１）新たな事業の内容

日本におけるハードウェア市場は、IDC Japan の調査によると今後マイナス成長することが予測されております。当社の OS 製品は、ハードウェア市場の動向と密接な関係があるため、ハードウェア市場の縮小は当社 OS

製品の販売量の縮小につながります。しかし、一定期間で新品に買い替えるユーザーが増え、その受け皿として中古パソコン市場の認知が進んだこと、より安価なものに対するニーズが高まったこと、中古パソコンの取扱業者に対する理解が深まり、安心して機器を売却・購入することが一般化されたこと、環境問題への関心の向上等により、中古パソコン市場は成長が予測されおります。当社は、平成 24 年 1 月より、成長が見込める中古パソコン市場向けのクライアント OS の拡販策として、中古パソコン事業者向けに、クライアント OS（自社製品であるため、中国語を含む複数言語への対応が可能であります。）を廉価にて販売、また併せて中古パソコンの流通も行う計画であります。

・中古パソコンの流通においては、仕入能力が競争力の源泉であるため、当該仕入業務及び中古パソコン市場に精通した人員（1 名）を採用することで、リース会社からリースアップ品を仕入れる能力を得ることになります。事業開始当初は、リース会社が引取りを希望する量を可能な限り多く仕入れることにより、1 台当たりの仕入単価を下げる戦略であります。併せて、中古パソコンを買い取る Web サイトを新設し、リスティング広告や SEO によるアクセス数を増大させ仕入チャネルを拡充する戦略であります。Web サイトによる買取量を増大させることで仕入単価を大幅に下げることが可能となり、より大きな利益を生み出すことができるだけでなく、販売単価の調整も可能となるため、海外の中古パソコン仕入れ企業の要求に応えやすい体制を構築することも可能になると考えております。

　なお、当該採用予定の人員は、過去二社の中古パソコン会社において一貫して中古パソコンの買取及び業者への売却を事業立ち上げから担当しており、事業ノウハウ、業界における人脈等を有しております。

・販売先としては、中古パソコン市場に精通した人員のネットワークを用いて、中国や東南アジアの中古パソコン仕入れ企業へ販売する計画であります。中古パソコンが海外に出荷される場合、アプリケーションやデータだけでなく、OS もアンインストールされた商品が出荷されておりますが、これに対して、当社は安価な LinuxOS を同梱することにより、エンドユーザーが高価な OS を購入したり、違法である WindowsOS のコピー製品を買う必要がないため、他社が出荷する中古パソコンと差別化ができ、また、OS インストールサポートを提供することにより、販売先のコスト競争力を向上させ、当社経由の流通量を増大する計画であります。また、交渉を進めている中国や東南アジアの中古パソコン仕入れ企業からの需要は、月間 20,000 台を超えており、年式や型番の不整合によるロスを防ぐことにより原価率を低減することを考えております。

・当社が主な市場と考える中国市場においては、新規パソコンの流通量は年率 20%にて成長し、2014 年には 1 億 3 千万台に迫ると予想されます。この新規パソコンの成長に伴い、中古パソコンの流通量も 2014 年には 1 千 4 百万台に迫ると予想されます。日本における中古パソコンの流通量の 10 倍程度になることから、ポテンシャルの高い市場と考えます。（IDC 及び MM 総研の調査に基づき、当社にて予測）

・中古パソコン事業の流通ビジネスは既に先発組が成功している市場ではありますが、中古パソコン買取業者側も海外への販売需要も飽和状態にはなっていない市場と考えております。従って、現時点では同じ顧客を複数の競合会社が取り合う状況にはなっておらず、後から参入しても仕入も販売も十分にポテンシャルがあると考えております。

・当社は、中古パソコン事業においては、平成 24 年 12 月期には売上 4.9 億円を計画しております。

（2）当該事業を担当する部門

ターボリナックス株式会社（当社 100%子会社）

3．当該事業の開始のために支出する金額及び内容

①投資資金　倉庫敷金 1,200 千円、WEB サイト開発費 5,000 千円

②運転資金　3 カ月分の仕入代金 58,000 千円

なお、当該資金は、本日、決議した第三者割当による新株式及び新株予約権発行により調達する資金で充当する予定であります。

4．日程

取締役会決議　平成 23 年 11 月 24 日（木）

事業開始期日　平成 24 年 1 月 4 日（水）

５．今後の見通し

当該事業は平成24年1月からの開始予定でありますので、平成23年12月期の業績予想の修正はありません。なお、平成23年12月期連結決算短信を発表する時点において、平成24年12月期の業績予想を発表する予定であります。

以　上