平成 24 年３月 27 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 03－5843－2897

新たなサービス（スマートフォン向け動画配信システム）の開始に関するお知らせ

当社の連結子会社ゼンド・ジャパン株式会社（以下「ゼンド・ジャパン」という）は、本日開催の取締役会において、下記のとおり新たなサービス（スマートフォン向け動画配信システム）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 新サービス開始の趣旨

平成 24 年２月 29 日付「平成 24 年 12 月期～平成 26 年 12 月期　中期経営計画（新規）」にて公表しましたとおり、当社は、継続的な営業損失の計上及び負の営業キャッシュ・フローの状況から早期に脱却し、継続企業の前提に関する重要な疑義を払拭すること、当社のステークホルダーから信頼を得る企業経営を行うことが、当社の企業価値向上への近道と考えております。これら２点を達成するために中期経営計画を策定し、平成 24 年を「土台作りの年」、平成 25 年を「成長の年」、平成 26 年を「飛躍の年」というテーマの下、当社の原点であります IT 関連事業を軸とした事業再生を推進しており、「土台作りの年」である平成 24 年 12 月期においては、売上 538 百万円、ブレークイーブンを予想しております。

事業再生に向けた基本戦略は、「収益源の拡大（既存 IT 事業の強化及び新たな事業の構築）」、「安定的及び継続的な収益計上を目指し、“売り切り”により商品やサービスを提供するフロー型収益モデルから“サブスクリプションや従量課金”により商品やサービスを提供するストック型収益モデルへの転換」、「経営の生産性及び効率性を高めるため、選択と集中を行い、成長性が高く当社の強みが生かせる市場へ、当社の経営リソースを優先的に投入」及び「経営の健全性及び透明性を高めるため、内部統制及びコーポレートガバナンスの強化」としております。

前述の事業再生に向けた基本戦略を具現化するため、特に「経営の生産性及び効率性を高めるため、選択と集中を行い、成長性が高く当社の強みが生かせる市場へ、当社の経営リソースを優先的に投入」を具現化するため、平成 23 年３月末の契約数が 955 万件に達し、平成 24 年３月末の契約数は 2,598 万件、平成 25 年３月末の契約数は 3,913 万件、平成 26 年３月末の契約数は 5,124 万件、平成 27 年３月末の契約数は 6,137 万件、平成 28 年３月末の契約数は 7,030 万件に到達すると予測されるスマートフォン（MM総研の調べ）をターゲットにするサービスであり、当社の強みであるオープンソースソフトウェア事業に係わるナレッジを生かせる、スマートフォン向け動画配信システム及びプラットフォームの販売を開始いたします。

２ 新サービスの概要

（１）新サービスの内容

当該新サービス「スマートフォン向け動画配信システム」は、特徴として、ストリーミング形式による動画コンテンツの配信に加えて、不正コピー防止機能を備えていることから、ダウンロード方式による動画コンテンツの配信が可能であります。これにより、動画コンテンツ・プロバイダーは、不正コピーによる収益機会の損失を防ぐことができ、ユーザーは、通信環境に左右されず、いつでもどこでも動画コンテンツを視聴できます。また、しおり機能を備えており、ユーザーは、時間が無い時等に分割して視聴することが可能であります。

当社は、当該新サービス立ち上げの第一段階として、平成 24 年４月１日より、「スマートフォン向け動画配信システム」を動画コンテンツ・プロバイダー向けに提供を開始します。当該第一段階でのサービス提供の範囲

は、スマートフォン向け動画配信システムやプラットフォームの提供に加え、コンサルティングサービス、カスタマイズサービス、動画配信サイトの運営代行サービス等幅広く提供してまいります。また、料金体系も、売り切り型だけでなく、導入側の初期投資の負担が少ない従量課金型の両方を用意しております。これにより、当社が目指す「安定的及び継続的な収益計上を目指し、“売り切り”により商品やサービスを提供するフロー型収益モデルから“サブスクリプションや従量課金”により商品やサービスを提供するストック型収益モデルへの転換」を促進するものと考えます。また、当該サービス立ち上げの第二段階として、平成24年7月より、動画コンテンツ・プロバイダーとユーザーをマッチングさせるプラットフォームサービスの運営を開始し、スマートフォンの特徴である「手のひらで持ち運べるパソコン」「24時間ネット環境」「リーセンシー効果」を十分に生かしたサービスを提供いたします。

スマートフォン向け動画配信システムやプラットフォームの対象顧客としては、大学、専門学校、ビジネススクールや教育コンテンツ等の販売を行っている事業者に絞り、これら対象顧客に対してダイレクトセールス及び代理店経由にて提供してまいります。

（2）当該新サービスを担当する会社

当該新サービスは、インターネットビジネスを主な事業領域としておりますゼンド・ジャパンが担当いたします。

（3）当該新サービスの開始のために支出する金額及び内容

当該新サービスの運転資金として月額約1百万円を予定しております。

3 日程

平成24年3月27日　　取締役会決議
平成24年4月1日　　当該新サービス開始

4 今後の見通し

当該新サービスの開始に伴う今後の業績に与える影響につきましては、平成24 年2月14日付けの「平成23年12月期決算短信」において公表しております平成24年12月期の連結業績予想業績予想に織り込み済でありますが、今後、業績予想を変更すべき事象が生じた場合は速やかに発表させていただきます。

以　上