



平成 20 年 4 月 30 日

各 位

会社名 ニイウス コー株式会社  
代表者名 代表取締役会長兼社長 大野 健  
(コード番号 2731 東証第 2 部)  
問合せ先 執行役員副社長 CFO 沖本 普紀  
(TEL:03-5117-7100)

### 当社事業再生に向けた基本方針について

当社は、本日付で発表した「民事再生手続開始の申立てに関するお知らせ」でご案内いたしましたとおり、民事再生手続に従って当社事業の再生を図ることを決定いたしましたので、その基本方針を下記の通りお知らせいたします。

#### 記

##### I. 自主再建策の背景と方向性

既にご案内の通り、当社は平成 19 年 6 月期(決算訂正前)におきまして、医療事業からの全面撤退による損失、並びに金融サービス事業の立ち上がりの遅れに伴う減損損失により約 293 億円の特別損失を計上し約 40 億円の債務超過となりました。この状況に対処するために、ファイナンシャル・アドバイザーである大和証券 SMBC を通じスポンサー選定に着手し、国内外のスポンサー候補先十数社から提出された意向表明書を検討した結果、最終的にロングリーチグループとフェニックス・キャピタルを引受先とする総額 200 億円の第三者割当増資を実施いたしました。また、増資払い込みの条件であったお取引先金融機関からのリファイナンスも、各金融機関からのご理解をいただき、臨時株主総会での承認を経て、平成 19 年 11 月 5 日に増資払い込みが完了いたしました。

その後、旧経営陣に代わって新たに選任された現経営陣の下で従前の事業内容の精査や資産の再評価等を行ってまいりました。その過程で、過去において旧経営陣の下で不適切な疑いのある取引が行われた可能性があるのではないかと考えられる状況に至ったことから、調査委員会を発足させ徹底的な事実解明を行うことにいたしました。この事実解明が終了しないと当社の財務実態の把握ができず、したがって事業計画の策定もできないため、平成 19 年 11 月 30 日付けの「新ビジネスプラン発表予定時期に関するお知らせ」で発表いたしましたとおり、新事業計画の発表を当初予定より延期させて頂きました。

調査の進捗に伴い、過年度決算の慎重かつ徹底的な見直しを行う必要があると判断いたしました結果、当期中間

決算の確定を延期せざるを得ない状況となりました。これについては、平成 20 年 2 月 14 日付で発表した「平成 20 年 6 月期中間決算発表に関するお知らせ」でご報告したとおりです。

その後、新経営陣の下で、調査委員会の指揮によって、過去の不適切な取引をすべて洗い出し、当社の財務実態を厳密かつ正確に表す財務諸表を取り戻すことを目標に、外部コンサルタントおよびその他の外部専門家の協力を得て約 5 ヶ月間にわたり徹底的に行われた調査がこの度完了し、過年度決算の修正を経て、当期中間決算の確定作業が終了しました。平成 15 年 6 月期から平成 19 年 6 月期の 5 期間の当期利益総額で 277 億円が決算訂正の対象となった結果、既に平成 17 年 6 月から債務超過に陥っていたことが判明し、当中間期末時点での連結自己資本は 278 億円の債務超過となりました。このように当社の財務状況は旧経営陣の下で行われた不適切な取引により大きな毀損を受けましたが、以上の決算修正作業が完了したことにより、当社は極めて透明性の高い財務諸表を取り戻すことができたと考えています。また、上述のとおり当社グループは昨年 11 月の増資によって 200 億円を調達することにより資金繰りは安定しており、現時点で約 90 億円の現預金を保有しております。

一方、当社が持続的かつ安定的な成長を実現するためには、強固で健全な財務体質の構築と共に、不採算サービスの抜本的な見直しに着手することが不可欠であるとの認識から、医療サービス事業からの撤退のみに留まらず、採算性の見込まれないサービスラインや、収益を上げていても中核事業とのシナジー効果が低い事業に関しては、撤退を含めた事業内容の見直しが必要であると判断しております。

特に金融 ASP 事業につきましては、サービス内容の絞込みを行って今後大幅に縮小する一方、日本アイ・ビー・エムとの更なる協業体制を推進することで利益体質の改善を図る必要があります。一例として、遊休資産・不稼動状態にある資産を持つ名護データセンターを、同社のバックアップセンターとして最大限活用することにより、収益率と資産効率の向上を図ることを検討しております。

なお、ニイウス金融エンジニアリング・グループ社(FEG)につきましては、金融 ASP 事業の縮小に伴い事業上のシナジーがなくなる見込みであることから、既に専門アドバイザーを起用し売却の検討を開始しております。同社の価値を最大限に評価していただける買い手を早急に探し、株式売却益の最大化を通じた債務超過額の縮小を図ります。

以上の施策に加えて、12 月より実行に移しつつある本格的なコスト削減策、日本アイ・ビー・エムとの協働体制の強化、顧客の皆さまからのご支援の取付け、新規事業の積極的推進等を実施することにより、民事再生手続きの円滑な進行を前提とすれば、当社事業の再生は十分可能であるものと確信しております。

## II. 具体的な経営方針について

当社はこれまで日本アイ・ビー・エムの有力なビジネスパートナーとして金融業界におけるビジネスを展開してまいりました。また、当社のシステムインテグレーション能力、オープン系システムへの対応力、日進月歩の新技术への取り組み姿勢等が高く評価され、平成 20 年 1 月には日本アイ・ビー・エムのコア・パートナーとして認定されました。

日本の金融業界における今後 5 年間のシステム投資の成長率は年間 2%強(当社調べ)と予測もされており、今後とも、このビジネス分野が当社の事業展開の中核であることに変わりはないものと考えております。

## 当面の経営方針

### (1) 自己資本の増強と信用回復

過去の不適切な取引への関与に起因した債務超過を早期に解消するために、最大限の経営努力に加え、民事再生手続を通じた財務基盤の再構築により、自己資本の増強と信用回復を図ってまいります。

### (2) 日本アイ・ビー・エムとの協業体制の強化

日本アイ・ビー・エムからは、ディーラー事業の強化のために、既に米田光伸を当社副社長として迎え入れております。更に元日本アイ・ビー・エムの従業員 2 名をシニアメンバーとして営業部門に加え、同社との協業体制を一層強化いたしました。

保守サービスの強化については、ソリューション事業部の下に集約し、日本アイ・ビー・エムとの連携の下で契約の獲得に向け邁進してまいります。また、非金融部門の開拓についても、これまで社内に分散していた組織を第三事業部の下に集約し、ビジネスの拡大を加速させていくことを計画しております。

### (3) コスト削減施策の実施

当社は、過剰な施設や余剰人員、不適切な取引により膨張したリース資産や在庫の償却負担等により、収益力と見合わないコスト構造であったことから、人員削減、フロアの縮小、償却負担の軽減を柱としたコスト削減施策を昨年 12 月より実行に移し、既に一定の効果が現れております。今後は更にこれを推し進め、適正なコスト水準の達成を図ってまいります。平成 19 年 6 月期に 127 億円あった販売管理費は、平成 21 年 6 月期には半減以下の水準へ大幅に削減される見通しです。

### (4) 管理体制の整備

新経営体制として、事業部門、審査部門、管理部門にそれぞれ新たなトップを据えた体制を整えました。事業部門には副社長の米田光伸が、審査部門には理事の浦上淳が、管理部門には副社長の沖本普紀がそれぞれトップに就任しております。この 3 名が社長の 大野と緊密に連携することで再生への取り組みを推進してまいります。また、更なる加速のため、社長直轄の経営改革室を設置し、再生に向けた各種課題へ取り組んでおります。

事業部門におきましては平成 20 年 1 月に組織改正し事業部制を導入いたしました。これにより、営業部門およ

び SE 部門の一体化を図り、より機動的な事業運営を行うことでビジネス拡大を加速することが可能となりました。

また、新経営体制下では、現場重視の組織体制を整備すると同時に、不適切取引、不採算取引、不良在庫の発生および開発プロジェクトにおけるコストオーバーラン等を回避する業務管理体制の整備を進めていく必要があると考え、昨年 12 月より案件審査委員会を立ち上げると共に事前チェックの枠組みを構築しました。具体的には、平成 20 年 1 月に実施した組織改正において、各部署に分散していた牽制機能である、審査、購買、プロジェクト管理を統合的に管掌する審査部門を設置いたしました。同部門責任者に就任した浦上淳は、(株)UFJ 日立システムズで社長を務めるなど、この分野における豊富な経験を持っております。

更に、平成 20 年 1 月の組織改正では、人事総務本部と企画財務本部を管掌する管理部門を設置いたしました。同部門責任者に就任した執行役員副社長の沖本普紀は事業会社における豊富な CFO 経験を有しております。

## 中長期的な経営方針

### (1) ディーラー事業の高付加価値化による基盤システム構築のリーディング企業を目指す

当社のディーラー事業は、日本アイ・ビー・エムのユーザーであるメガバンク向けの IT 基盤システム構築に関しては 50%を超える市場シェアを有し、当社の事業基盤は日本アイ・ビー・エムの他のビジネスパートナーと比較して非常に競争優位な地位にあります。また、当社の技術者が有する基盤システム技術や顧客のシステム構築・管理に関する豊富な経験と知識は、顧客の皆様から高い信頼と評価を得てまいりました。特に、UNIX 系の高いスキルを有する技術者集団の規模としては、競合他社を凌駕しているものと認識しております。

当社は、財務的な窮境に陥った現在でも、基盤システム構築の現場におきましては、顧客の皆様や日本アイ・ビー・エムから引き続きこのような高い評価を頂戴しているものと理解しております。

この中核事業における強みを更に発展させ、既存の顧客とのビジネスの更なる深耕を図ることで、安定した収益源の確保を再度目指してまいります。また、顧客カバレッジ領域の拡大を積極的に図ることで、これまでは取引の薄かった金融機関等とのビジネス機会の拡大を目指してまいります。

今後は、顧客に対して基盤システム構築に関するトータル・ソリューションを提供する体制を構築すべく、日本アイ・ビー・エム製品のみならず他社製品も取り扱うことのできるスキルを身に付けることで、顧客の必要とするシステムの全体構築を提供する企業になることを目指してまいります。

### (2) 保守ビジネスの強化

日本アイ・ビー・エムは保守ビジネス強化の戦略を打ち出していることから、当社も平成20年1月より、保守ビジネスの獲得に特化した営業部隊を立ち上げました。今後は、日本アイ・ビー・エムとの緊密な連携のもとに、ハードウェア、ミドルウェアの保守ビジネスの獲得に注力する所存です。当社が顧客との間で一旦保守契約を締結することに成功すれば、その契約が存続する限りは安定的な利益が確保できます。競合他社もまだこの分野の強化には本格的に取り組み始めていないことから、当社としては大きなシェアの獲得が見込める分野であると考えております。

### (3) 非金融ビジネスの拡大

前述の通り、当社は大手金融機関を対象とするにディーラー事業に注力してきた結果、非金融部門への開拓が今後の課題であると認識しています。非金融部門は通信・メディア・公益をはじめ、その潜在的市場規模は大きく、そこに当社としての新規のビジネスチャンスが多く存在していると考えています。

また、当社の得意とする基盤系のサービスは、業種を問わず広い範囲で応用可能であることから、非金融分野への進出は技術面での大きな問題はないと想定しております。そこで、当社としては、日本アイ・ビー・エムの非金融部門との連携を密にすることにより、この分野でのディーラービジネスの拡大を図っていくことを計画しております。

### (4) サービス事業の見直し

金融 ASP 事業につきましては、原則として既存の顧客以外の新規顧客開拓は行わず、人員リソースを大幅に縮小して参ります。平成24年には全ての現 ASP 契約が満了いたしますが、既存顧客にご迷惑を掛けないスキームでの決着を図ります。また、名護のデータセンターは、日本アイ・ビー・エムのバックアップセンターとして活用頂く方向で検討作業を進めております。

### (5) 新人事制度の導入

新経営体制の下においては、公平で透明性を持ち、職種を問わず全従業員が健全なインセンティブを持てる人事・報酬制度の導入を計画しています。グローバル・スタンダードを満たす公平性と透明性を有する人事制度と共に、従業員の報酬についても企業業績に連動して決定されるシステムに変更することで、全従業員が企業業績の向上に関心を持てる風土を作り上げてまいります。

## III. 今後の見通し

当社は、民事再生手続に基づく事業再生に向けたスキームの実行に関しては、当社事業の毀損を最小限にすべく、新たな事業パートナーとの可及的速やかな連携も視野に入れながら進めてまいりたいと考えております。また、当社

設立以来のビジネスパートナーである日本アイ・ビー・エムとは引き続き連携しつつ、従来以上に顧客満足度の高いサービスを提供しうる体制を整えてまいり所存です。

また、民事再生手続においては、原則として、全ての債権者を金額によって形式的に平等に取扱うことが要請されていますことから、取引先債権者の方々にはご迷惑をお掛けすることが想定されますが、当社としては当初私的整理を企図した際の精神を踏まえ、債権者間の実質的公平を図るべく、これまでご厚情・ご配慮を賜った債権者には引き続きのご支援をお願いする所存です。

以 上