# 経営方針と戦略

(招集ご通知4頁~5頁)





# 【A】経営スローガン

## 「NEXTステージにチャレンジ!」

- <経済環境と取組み>・・・①「デフレ」から「インフレ」、「守り」から「攻め」へ大きく変化。
  - ②前期から「NEXTステージ」事業への種まき。
  - ③経営資源の選択と集中で「NEXT事業の垂直立ち上げ」。
- <キーワード>・・・①環境・健康・観光のグッド3K分野/普及率ゼロ商材の開発。
  - ②直営直販力強化(東京首都圏/中部圏/大阪関西圏)。
  - ③粗利益率とキャッシュフローの向上。
  - ④健全販社との協業支援の一層強化とパートナーシップ向上。
- ・ファブレスメーカーへの 転換(アップル型)
- ・直営直販力の強化
- ・キャッシュフローの向上
- ・パートナーシップの向上



•時流

(Trendy Business)

-国策

(National Policy)

フロントランナー (普及率ゼロ)

# 【B】LED&ECO事業のNEXTステージ

# 多言語による「オモテナシ」事業

### <当社の強味>

- ①累計27万台の店舗用LED表示機と 屋外用デジタルサイネージのトップ メーカーを継続。
- ②コア技術(LEDコントロール技術)。
- ③「環境に優しく"外国人・シニア"に優しいオモテナシ」事業に取り組み。

### <NEXTステージへのキーワード>

- ①多言語(英語/中国語/韓国語/スペイン語等)表示
- ②「スマートフォン簡単入力」のシステム化。
- ③多言語ニュース配信や地震・異常気象警報配信の情報サービス事業。



# 【C】業界初のトータルソリューション事業

# 省エネのトータルソリューション事業

- <当社の強味>
  - ①長年にわたるLED&ECO事業の取組み。
- ②普及率ゼロによる新規商材の企画 開発力。
- <NEXTステージのキーワード>
  - ①ビジネスの動脈と静脈を一体化した 省エネのトータルソリューション事業。
- ②「LED工房」と「LED照明ドットコム」を併設運用。
- ③新しい「LED工房」にはECO商材(風力・ソーラ発電/LED植物工場)を展示。 「来て 見て 触れて」のリアルとネットの融合で新しいビジネスを展開。





## 【D】SA機器事業のNEXTステージ

## 電子決済システム

<当社の強味> 永年培ってきたSA機器事業のノウハウ。 カード決済の新しいカタチ

### <NEXTステージのキーワード>

- ①モバイル決済ビジネスにより既存のレジスター/POS システムが将来「スマホ」に飲み込まれる可能性も。モバイル・クレジットカード決済の黒船(日経BP)来襲と当社NEXT ステージの取組み。
- ②クラウドとの連携で実現する新サービス「レジキャッチ」を投入。

(1)民間最終消費支出284兆円に占める「現金」の割合は59.1%。
(2)「クレジットカード」は約32兆円で 11.1%にすぎない。※米国:24.5%、韓国:57.0%

日本(2010年度)
アメリカ(2010年実績と2015年予測)
コンピニ収納
1.3%
2.3%
プリペイド・電子マネー
1.7%
製造・口度重要
284.2 兆円 59.1%
0.3%
7リシットカード
284.2 兆円 59.1%

決済端末の市場動向について

<出典:経産省>

※日本:経済産業省、ニューベイルルは、-ト2010、アビームコンサルティング、富士キバリ政研 第より当社独自維計

12.9%

(2015年:10%)

11.1%





# 【E】健康分野へのNEXTステージ

## スマートテレビ(スマテレ)事業

#### <当社の強味>

- ①関連会社㈱ホスピタルネットが病院TVカードシステムトップメーカー。
- ②「地デジ」転換で病院やホテルのテレビは、IPTVに大半置き換わりこのインフラを保有。
- ③現在、産婦人科向けに「HosPad」(タブレット端末での情報提供)1000台、平成26年3月に大学病院へ666台納入し注目を浴びている。

#### <NEXTステージのキーワード>

- ①IPTVによるネットワークを、スマテレ 事業「ホスピタルコンセルジュ」を開始。
- ②病院およびホテルのメディアを統合 集約してオムニチャネル型ビジネスを展開。







## く参考資料>

中小企業庁:商業・サービス業の 設備投資を応援する特別税制措置

卸売業、小売業、サービス業 の個人事業者、中小法人の皆様へ

商業、サービス業の設備投資を応援する特別 な税制措置ができます。

~例えば、こんな設備投資が対象です~

- ○新しい商品を販売するため、陳列棚を入れる
- ○レジスターを入れ替える
- ○古くなった看板などお店の外装をきれいにする

この制度を使えば、設備を使い始めた年度の減価償却費を 増やす(30%特別償却)か、税額の控除(7%)を受け ることができます。その結果、納税額が少なくなります。

設備投資を考えている方は、最寄りの下記中 小企業支援機関にご相談ください。

商工会議所 商工会

都道府県中小企業団体中央会

商店街振興組合連合会

経営革新等支援機関※ など

※経営革新等支援機関とは、中小企業が安心して経営相談等を受けられるように、専門 的知識や実務経験が一定レベル以上の者として国が認定した金融機関、税理士、公認 会計士、弁護士等のことです。詳しくは、中小企業庁のホームページ(経営革新等支 援機関)http://www.chusho.meti.go.jp/kelei/kakushin/nintei/indexをご覧ください。

(裏面も御参照ください。)

中小企業庁 財務課

〒100-8912 東京都千代田区霞ヶ関1-3-1 TEL 03-3501-5803

中小企業庁ホームページ http://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/zeisei/index.html

#### 輸出物品販売場制度の改定 免税対象物品の範囲の拡大

### 輸出物品販売場制度の改正について『

免税店

消費税法施行令の一部を改正する政令(平成 26 年政令第 141 号)等により、輸出物品販売場制度に ついて、主に次の1から3の改正が行われました。

なお、これらの改正は、平成26年10月1日以後に行う課税資産の譲渡等について適用されます。

輸出物品販売場(免税店)を経営する事業者(地が、外国人旅行者などの非居住者に対して 通常生活の用に供する物品を一定の方法で販売する場合には、消費税が免除されます。

(注) 輸出物品販売場を開設しようとする事業者は、販売場ごとに、事業者の納税地を所轄する税務署長の 許可を受ける必要があります。

平成 26 年 10 月 1 日以後に行う課税資産の譲渡等について適用

#### 免税対象物品の範囲の拡大

食品類、飲料類、薬品類、化粧品類その他の消耗品については、これまで、輸出物品販売場における 免税販売の対象外とされていましたが、<br />
その非居住者に対する同一店舗における1日の販売額の合計が 5千円超 50 万円までの範囲内の消耗品について、次の方法で販売する場合に限り免税販売の対象と されました。

① 非居住者が、旅券等を輸出物品販売場に提示し、当該旅券等に購入記録票(免税物品の購入の事) 実を記載した書類)の貼付けを受け、旅券等と購入記録票との間に割印を受けること。 ② 非居住者が、「消耗品を購入した日から 30 日以内に輸出する旨を誓約する書類」を輸出物品販売

③ 指定された方法により包装されていること。

食品類、飲料類、薬品類、化粧品類等の 消耗品は免税販売の対象外。







《改正後》=

食品類、飲料類、薬品類、化粧品類等 の消耗品も免税販売の対象



非居住者が国外における事業用又は販売用として購入することが明らかな物品は、通常生活 の用に供する物品に該当しないため、これまでと同様に免税販売の対象になりません。

#### 消耗品の包装方法

消耗品の包装方法は、次の要件の全てを満たす「袋」又は「箱」に入れ、かつ、開封された場合に開 封されたものであることを示す文字が表示されるシールの貼付けにより封印をする方法によります。

袋の要件 箱の要件 プラスチック製であり、無色透明又はほとんど無 段ボール製、発泡スチロール製等であること。 色透明であること。 ② 使用される状況に照らして十分な強度を有するものであること。

- 本邦から出国するまで開封してはならない旨及び消費税が免除された物品を消費した場合には消費税が徴収される旨が日本語及び外国語により記載されたもの又は記載された書面が貼り付けられたものであること。
- 内容物の品名及び数量を外側から確認できない 場合にあっては、内容物の品名及び品名ことの数 量が記載されたもの又は記載された書面が貼り付けられた 量が記載されたものであること。 付けられたものであること。
- (注) 消耗品の鮮度の保持に必要な大きさであり、かつ、当該消耗品を取り出せない大きさの穴を設ける ことは妨げない。

包装方法の詳細については、観光庁のホームページでご確認ください。 http://www.mlit.go.jp/kankocho/news03\_000098.html