



各 位

平成 28 年 4 月 20 日

会 社 名 株式会社 SOL Holdings
代 表 者 名 代表取締役社長 赤尾 伸悟
(JASDAQコード・6636)
問 合 せ 先 取締役管理部長 中原 麗
電 話 03 - 3449 - 3939

中期経営計画策定のお知らせ

当社は平成 28 年 4 月 20 日開催の取締役会において、平成 29 年 3 月期を初年度とする中期経営計画（平成 28 年 4 月～平成 31 年 3 月）を策定しましたのでお知らせいたします。詳細は別添のとおりですが、その概要は以下のとおりです。

記

1. 中期経営計画の対象期間

平成 28 年 4 月 1 日から平成 31 年 3 月 31 日まで

2. 基本方針

当社は、業績の拡大と企業価値向上に向け平成 28 年 4 月より 3 ヶ年の中期経営計画を策定しました。

堅調な半導体事業につきましては、さらなる売上・利益の確保、また、レストラン・ウェディング事業につきましては収益の改善を図るため不採算店舗の統廃合を実施しております。また、スーパーソルガム事業に関しましては今期より主軸の事業となるよう売上計上と収益確保に努めます。

このような状況下、新たに中期経営計画を策定し赤字体質からの脱却、収益の改善及び、継続的に利益を創出できる企業を目指すことといたしました。

3. 事業計画における売上及び営業利益の目標

(単位：百万円)

	平成 29 年 3 月期 (目標)	平成 30 年 3 月期 (目標)	平成 31 年 3 月期 (目標)
連結売上高	5,100	7,653	19,829
連結営業利益	488	1,311	5,574

なお、上記目標を達成するためには、当社が想定する主要なリスク要因に適切に対処することが前提となります。かかる主要なリスク要因とそれに対する対策については、別添 32 頁から 37 頁をご参照下さい。

4. 重点戦略

(1) 半導体事業

半導体事業につきましては、既存取引先からのさらなる受注を確保すべく、九州事業所に加え関西事業所の開設を行う等受注体制の強化を図っており堅調に推移しています。今後も積極的に営業活動を展開いたします。

(2) レストラン・ウェディング事業

不採算店舗の統廃合を実施、店舗ごとのコンセプトを見直すことで来店する顧客層に合わせたメニュー、食材、サービスの提供を図ります。

(3) スーパーソルガム事業における売上計上

スーパーソルガム事業につきましては、メキシコ全国牧畜業者組合連合会 Confederación Nacional de Organizaciones Ganaderas と締結した MOU における販売計画を実現し、タイにつきましても独占販売契約を締結しています SORG JT Co., Ltd への 150t の販売を実現したいと考えております。また、ベトナムにつきましては TH Milk、VINA Milk 等へ継続した販売を行ってまいります。

本資料に掲載されている業績見通しに関する事項については、本資料発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、将来の業績を保証するものではなく、実際の業績は今後様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。

本資料に記載された内容は、事前の通知なくして変更されることがありますので、あらかじめご承知おきください。また、掲載内容については、細心の注意を払っておりますが、掲載された情報の内容が正確であるかどうか、有用であるかどうか、更新時期が適切であるか等について当社は一切保証するものではありません。掲載された情報の誤り等によって生じた損害等に関しましては、当社は一切の責任を負うものではありませんのでご了承ください。

本資料は、株式会社 SOL Holdings 及び当社関係会社の事業へのご理解をいただくために作成されたものであり、投資の勧誘または斡旋を行うものではありません。投資に関するご判断はご自身の責任で行われますようお願い申し上げます。

以 上

新中期経営計画

<平成29年3月期～平成31年3月期>



2016年4月20日
株式会社SOL Holdings



証券コード：6636

本資料に掲載された意見や業績予測等は資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではありません。従いまして、実際の業績は様々な要因により当社の予測と大きく異なる可能性が存在することを予めご承知下さい。

新中期経営ビジョン の策定について

■新中期経営ビジョンの策定について

■新中期経営ビジョンの現状及び将来（1）

- ・経営陣が刷新し事業の大きなターニングポイントに直面しているという現状認識に立ち、3年後の2019年に向けた当社グループの目指す未来企業像と、新たな経営指針を明示した新中期経営計画（平成29年3月期～平成31年3月期）を策定する。
- ・当社グループの中核事業領域である半導体事業に於いては、売上は順調に推移しており、自動車向け半導体ならびにイメージセンサーは、当社が長年培ってきた技術力を発揮できる分野となり、当社の開発業務委託及びプラットフォームを生かした製品は、受注および販売共に順調に推移。
- ・レストラン・ウエディング事業は、外部飲食コンサルタント会社によるメニュー、コンセプト及び仕入食材の見直しを実施しコスト削減を図るべく不採算店舗の閉店など事業の抜本的な改革を実践中。
- ・スーパーソルガム事業については、事業開始から3年が経過し、メキシコの農畜水産農村開発食糧省（SAGARPA）の研究機関「国立農畜産林業研究所（INIFAP）」で栽培の実証試験を実施した結果、平成28年1月、スーパーソルガムの優位性を高く評価し、国の栽培認定作物として「メキシコの広範な地域において栽培を推奨」する内容の発表を行った。平成28年2月、メキシコ合衆国全国畜産業者組合連合会ハリスコ州支部（UGRJ）との「スーパーソルガム種子の生産と販売に関する基本合意」締結。今後3カ年で合計6,200トンの販売を計画している（**リスク要因**について34頁～37頁、特に『**リスク5**』を参照）。
- ・タイ国王直轄である「ロイヤルプロジェクト」参入を前提としたバイオエタノールの事業向け試験栽培を開始。SORG JT Co.,Ltd、タイ国立カセサート大学、SOL ASIAの3者間でスーパーソルガム試験栽培に関するMOUを締結。現在、タイは異常気象をもたらすエルニーニョ現象により、平成27年はタイ全土においても大規模な干ばつ被害が発生し、同年5月のタイ全国平均降雨量は前年比マイナス46%となり、米・サトウキビ・キャッサバ等の作物を中心にタイ農業界に深刻な被害を与えている。そのような中、スーパーソルガムの一部品種の3番草までの収穫及び形質評価が終了し、“TH-SE2（乾燥耐性品種）の予測収量は、330トン/ha”という優れたパフォーマンスを発揮した。比較品種であるタイ側で選抜したCowley(テキサス型ソルガム)の3番草までの予測収量は、155.8トン/haという結果に終わった。この形質評価の結果を受けて、タイ国立カセサート大学が平成28年5月上旬をターゲットにレポートを作成し、タイ農業省に提出する予定である。

■新中期経営ビジョンの策定について

■新中期経営ビジョンの現状及び将来 (2)

- ・ベトナムにつきましては、新規植物品種登録制度に基づくスーパーソルガム品種登録の完了等、事業展開する環境が整い既に各MOUに基づき商用化に向けた栽培、及びベトナム最大の国営企業ペトロベトナム・グループ Vietnam Central Bio-fuels JSC.との試験栽培を通して、商業展開を目指す。
- ・事業当初から取り組んできたインドネシアは、事業を縮小し事業再構築を含めた参入機会を今後検討する。但し、種子の登録についてはインドネシア科学院の協力を得て引き続き継続する。
- ・フィリピン、他ASEAN諸国についてもラニングコストが掛からないことを前提条件に、案件ごとに厳しいトールゲートを設定し収益機会を探る。
- ・オーストラリアについては、メキシコと同様スケールメリットを活かした大規模農業が盛んな為、メキシコのビジネスでロールモデルを構築し、事業機会を検討する。

以上を踏まえて、新中期経営計画を発表することとなった。

■ 新中期経営ビジョンの策定について

■ 当社を取り巻く経営環境の認識

- ・ 経営環境の変化、激化する競争
- ・ 新しい競合の登場、技術革新
- ・ ビジネスを取り巻くリスクの拡大
- ・ 世界の距離感が縮小し、進むグローバル化
- ・ お客様、社会のニーズがスピーディに変化
- ・ 産業構造の変化、労働人口減少、少子高齢化

社会・市場の変化に合わせて、柔軟な企業変革が必要！

■ 新中期経営ビジョンの策定について

■ 2019年までに目指す会社の未来像

- ・ **社会により必要とされる持続的に成長する、誇りにされる企業を目指します。**
- ・ **お客様、社会の抱えている問題を解決する企業を目指します。**
- ・ **当社にしかできない差別化された仕事で、オンリーワン企業を目指します。**

企業活動は、人の為、社会に貢献する役割がある！

■ 新中期経営ビジョンの策定について

■ その実現の為には、

- ・ お客様との新次元での信頼関係の構築。
- ・ スピード・シンプル・選択と集中で質の高い経営の実践。
- ・ ガバナンス体制、内部統制強化、コンプライアンス体制再構築。

■ 新中期経営ビジョンの方向性

- ・ 変化を起こし続けていき、周りの環境の変化以上に当社が変化
する。
- ・ 常に最少のリソースで最大の効果(結果)を追求する。
- ・ サービスレベルの向上、新しい付加価値経営を実行する。

スーパーソルガム事業の成長と強い事業を構築する！

新中期經營計畫 目標

■新中期経営計画 目標：平成29年3月期～平成31年3月期

3カ年の最終年度で
198億円の売上を目指す！

中期経営計画最終年度**目標**（平成31年3月期）

■売上 **198**億円

■営業利益 **55**億円

（リスク要因について32頁～37頁を参照）

■ 新中期経営計画 事業別：平成29年3月期～平成31年3月期

単位：千円

区 分		平成29年3月期 (目標)	平成30年3月期 (目標)	平成31年3月期 (目標)
売上高	半導体事業 (リスク要因について32頁を参照)	1,550,000	1,580,000	1,600,000
	レストラン・ウェディング事業 (リスク要因について33頁を参照)	840,000	860,000	880,000
	スーパーソルガム事業 (リスク要因について34頁～37頁を参照)	2,710,350	5,213,428	17,349,148
連結売上合計 (リスク要因について32頁～37頁を参照)		5,100,350	7,653,428	19,829,148
営業利益 (リスク要因について32頁～37頁を参照)		488,850	1,311,248	5,574,113

新中期經營計畫 事業領域・成長戰略

半導体事業



LSI TEST QUALITY

LSIの世界品質を支えるテストエンジニア企業

■ 半導体事業の市場環境及び事業計画

自動車向け半導体ならびにイメージセンサーは、当社が長年培ってきた技術力を発揮できるグロースドライバー。安定的に成長し収益に貢献。

中期経営計画最終年度**目標**（平成31年3月期）

■ 売上 **16**億円

■ 営業利益 **1.3**億円

（リスク要因について32頁を参照）

■ 半導体事業の成長戦略

経営体質の強化

外部要因（経済環境）がどのような状況であれ、
継続的な成長シナリオを実現できる事業基盤を確立する

更なる構造改革の実施

お客様志向、新しい付加価値向上、業務効率の向上、
意思決定の迅速化、目標に対する意識向上、人件費の抑制

新規顧客の開拓

新規顧客獲得による売上拡大、
事業ポートフォリオの分散化、新たな収益機会の創出



レストラン ウェディング事業

■ レストラン・ウェディング事業の市場環境及び事業計画

お客様のニーズが早く変化し新たな競合が多々参入する業態。商品力の充実と新メニューの開発、時間帯別の販売戦略と商品戦略を構築し、当社独自の差別化を図ることが安定的な売上、成長のポイントとなる。

中期経営計画最終年度**目標**（平成31年3月期）

■ 売上 **8.8**億円

■ 営業利益 **▲2**千万円

（リスク要因について33頁を参照）

■ レストラン・ウエディング事業の成長戦略

コスト構造の見直し

FLコスト比率の見直し、固定費の削減、
非効率な販売促進費の抑制、不採算店舗の見直し

サービスレベルの向上

人材開発及び社員教育の充実、接遇の向上、
お客様視点のサービス向上、ニーズに沿った新メニューの開発

マーケティングによる意識改革

外部環境と消費者の心理、潜在的なモチベーションの調査、
売れる商品開発と販売戦略の立案、顧客視点のイベントを企画

スーパーソルガム事業



■スーパーソルガム事業の市場環境及び事業計画

伝統的な品種改良法と新しい技術の双方を用いてこの植物の特性を非常に高いレベルまで高めたのがスーパーソルガム。「群を抜く生長スピードで、低緯度地域における栽培では播種から2.5~4カ月後に背丈が5メートル前後に達する系統も存在する。1回の播種で年間3回以上の収穫が可能。家畜の飼料や液糖などのさまざまな食の需要に対応できるうえ、バイオエタノールやバイオペレットといった再生可能エネルギーの原料としても優れている。比較される植物は、デントコーン、さとうきび、キャッサバ、ネピアグラスなど使用用途によって変わる。

中期経営計画最終年度**目標**（平成31年3月期）

■ 売上 **173**億円

■ 営業利益 **54**億円

（リスク要因について34頁~37頁を参照）

■スーパーソルガム事業の成長戦略

選択と集中

メキシコ、タイ、ベトナムの3カ国に経営資源を集中する

シンプル

スーパーソルガム種子(F1)の販売に専念する

パートナーリング戦略と営業力強化

アライアンスによるリソース(ヒト、モノ、カネ)を有効活用、
スーパーソルガムの優れたスペック(プロダクトパワー)を
ターゲティングに認知させる

■ 成長戦略を実現するには (1)

メキシコの農畜水産農村開発食糧省（SAGARPA）の研究機関「国立農畜産林業研究所（INIFAP）」で栽培の実証試験を実施した結果、平成28年1月、スーパーソルガムの優位性を高く評価し、**国の栽培認定作物**として「**メキシコの広範な地域において栽培を推奨**」する内容を発表。これを契機に、メキシコで信用力が高い両機関の評価を活用させていただき、今後の販売促進及び営業活動を通して受注に繋げる。

平成28年2月、メキシコ合衆国全国畜産業者組合連合会ハリスコ州支部（UGRJ）との「スーパーソルガム種子の生産と販売に関する基本合意」締結。今後3年で合計**6,200トン**（**62万ha**の栽培面積）を販売する計画。（**リスク要因について34頁～37頁を参照**）今後、ハリスコ州デントコーンの栽培面積**100万ha**、メキシコ合衆国全土のデントコーン栽培面積**710万ha**のマーケットシェア獲得をターゲットに営業活動を展開する。

（出典：デントコーンの栽培面積は、農林水産省資料より引用）

メキシコのスーパーソルガムの使用用途は、サイレージ（乳酸発酵飼料）、第一世代、第二世代バイオエタノール、緑肥用を目的として栽培される。競合植物と比較するとサイレージは、高い収穫量と飼料としてのクオリティが優れていること、第一世代、第二世代バイオエタノールは、高い収量が獲れること、緑肥用は、一般の堆肥よりもコストが圧縮できるなどベネフィットがある為、各プロダクトのマーケットをターゲットングしシェアを獲得していく。

■ 成長戦略を実現するには (2)

タイ国王直轄である「ロイヤルプロジェクト」参入を前提としたバイオエタノールの事業向け試験栽培を開始。SORG JT Co.,Ltd、タイ国立カセサート大学、SOL ASIAの3者間でスーパーソルガム試験栽培に関するMOUを締結。現在、タイは異常気象をもたらすエルニーニョ現象により、平成27年はタイ全土においても大規模な干ばつ被害が発生し、同年5月のタイ全国平均降雨量は前年比マイナス46%となり、米・サトウキビ・キャッサバ等の作物を中心にタイ農業界に深刻な被害を与えている。そのような中、スーパーソルガムの一部品種の3番草までの収穫及び形質評価が終了し、“TH-SE2（乾燥耐性品種）の予測収量は、330トン/ha”という優れたパフォーマンスを発揮した。比較品種であるタイ側で選抜したCowley(テキサス型ソルガム)の3番草までの予測収量は、155.8トン/haという結果に終わった。この形質評価の結果を受けて、タイ国立カセサート大学が平成28年5月上旬をターゲットにレポートを作成し、タイ農業省に提出する予定である。引き続き関係者と継続協議実施。

ベトナムにつきましては、新規植物品種登録制度に基づくスーパーソルガム品種登録の完了等、事業展開する環境が整い既に各MOUに基づき商用化に向けた栽培、及びベトナム最大の国営企業ペトロベトナム・グループ Vietnam Central Bio-fuels JSC.との試験栽培を通して、商業展開を目指す。また、VinaMilk社、TH Milk社、ドンナイ省などに対しては、種子販売受注に向けた営業活動を展開する。

事業当初から取り組んできたインドネシアは、事業を縮小し事業再構築を含めた参入機会を今後検討する。但し、種子の登録についてはインドネシア科学院の協力を得て引き続き継続する。

■ 成長戦略を実現するには (3)

フィリピン、他ASEAN諸国については、当社が不利なコスト負担しないことを前提条件に、案件ごとに厳しいトールゲートを設定し収益機会を探る。

オーストラリアについては、メキシコと同様スケールメリットを活かした大規模農業が盛んな為、メキシコのビジネスでロールモデルを構築し、事業機会を検討する。

■スーパーソルガム事業 | スーパーソルガムの特徴

“1つのスーパーマンのような品種を指すのではなく、目的や地域に応じて選抜された複数の系統を言います。”

群を抜く生長スピードと圧倒的な収穫量

生長が早く、低緯度地域では2.5～4ヶ月で一度目の収穫が可能なおえ
一度の播種で3回の収穫が可能な地域もあります

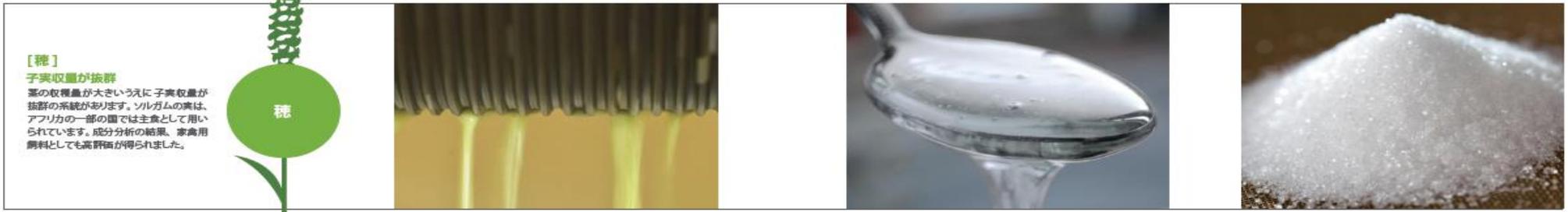
日本の最先端品種改良技術の活用(委託)

短期間で目的・地域にあった最適品種を
選抜・開発することができる技術です

用途の多様性

サイレージ・液糖・鶏用飼料など様々な食の需要に対応可能なおえ、
バイオエタノールやバイオペレットなどの再生可能エネルギーの
原料作物にもなります

■スーパーソルガム事業 | スーパーソルガムのプロダクト



【穂】
子実収量が抜群
葉の収穫量が大きい上に子実収量が抜群の系統があります。ソルガムの葉は、アフリカの一部の国では主食として用いられています。成分分析の結果、家畜用飼料としても高評価が得られました。

5mを超える成長！
スーパーソルガム

バイオエタノール
スーパーソルガムの搾汁液は糖分を含むため、トウモロコシやキャッサバなど澱粉類からエタノールを製造する場合に必要な糖化工程が不要。ローコストで製造可能。

HFCS：果糖ブドウ糖液糖
スーパーソルガム搾汁液は、砂糖とHFCS成分両方を含む。砂糖成分をHFCS成分に分解した後、もとのHFCSと混合して成分調整し製品化。

砂糖
サトウキビやテンサイ（砂糖大根）と同様に、スーパーソルガム搾汁液を砂糖成分とそれ以外に分離し、精製、結晶化して砂糖を生産。
※現在開発中、近日常業化予定。

1 搾汁液 

2 搾汁液 

3 搾汁液 

スーパーソルガム 6つの活用

私共はなぜスーパーソルガムを未来資源と呼んでいるのか？
スーパーソルガムは、これからの世界に必要な様々な要望に応えることが出来るからです。
温室効果ガスの抑制に有効なバイオ燃料や今後ますます需要が高まる糖の生産が効率で可能になります。ペレット化すれば発電用原料になり、世界的に頭数が増加している牛用の乳酸発酵飼料、子実まで使えば鶏用の飼料にもなるのです。これこそまさに未来のための資源作物です。

【茎と葉】
茎と葉は無駄なく利用が可能
ソルガムは元々多量に富んだ植物ですが、一例として、他の植物には見られない茎の性質があります。乾性＝茎を絞っても液が出ずらいコベレットや牛用の乳酸発酵飼料として有効。汁性＝葉はジューシーで搾れば簡単に甘い液が得られる。糖の製造やエタノール製造に向いています。さらに汁性の系統では搾りカスも飼料やメタン発酵の原料として使用できますので無駄のない驚きの資源作物ということが出来ます。



発電
スーパーソルガムから糖類を抽出した残渣は、プラントの所内発電に使うため化石燃料不要。バイオマスが豊富のため余剰電力を外部に売電。また、世界的なスケールで急速に消費が増加しているバイオマスペレットにすることも可能。



サイレージ（乳酸発酵飼料）
収穫したスーパーソルガムの搾りカス（ソルガムバガス）に特殊な乳酸菌を添加後、嫌気的狀態にして乳酸発酵を促し高品質のサイレージを製造。乳酸菌の摂取によるプロバイオテックス効果が期待できます。



鶏用の飼料
スーパーソルガムの中には鶏用の飼料として適切な系統があります。子実利用専用のグレイソルガムと異なり、茎を利用したうえに子実を利用するので土地生産性は非常に高くなります。

【根】
乾燥・多雨に強い
土質を選ばず、雨季・乾季がある過酷な環境に強い植物です。トウモロコシやサトウキビが育ちにくい半乾燥地域、限界耕作地でも栽培が可能です。

4 茎・葉 

5 搾りカス 

6 子実 

■スーパーソルガム事業のビジネススキーム



鶏用の飼料



スーパーソルガムの中には鶏用の飼料として適切な系統があります。子実利用専用のグレインソルガムと異なり、茎を利用したうえに子実を利用するので土地生産性は非常に高くなります。

ペレット (発電)



スーパーソルガムから糖類を抽出した残渣は、プラントの所内発電用に使うため化石燃料不要。バイオマスが豊富なため余剰電力を外部に売電。また、世界的なスケールで急速に消費が増加しているバイオマスペレットにすることも可能。

サイレージ (乳酸発酵飼料)



収穫したスーパーソルガムの搾りカス（ソルガムバガス）に特殊な乳酸菌を添加後、嫌気的狀態にして乳酸発酵を促し高品質のサイレージを製造。乳酸菌の摂取によるプロバイオテックス効果が期待できます。

HFCS : 果糖ブドウ糖液糖砂糖



スーパーソルガム搾汁液は、砂糖とHFCS成分両方を含む。砂糖成分をHFCS成分に分解した後、もとのHFCSと混合して成分調整し製品化。

スーパーソルガムの種子(F1)の販売がベース。単純に種子を供給だけでなく、栽培コンサルティングや製品販売などのバリューチェーンを構築して地域に根ざした産業の創成に取り組んでいます。

■スーパーソルガム事業の付加価値

スーパーソルガム のソリューション
生産コストの低減
高品質化
土地の有効活用、地域社会への貢献



生産性・付加価値の向上

1. **高収量性が生み出す** 生産コストの低減
2. **最適系統の選抜が生む** サイレージ等製品の高品質化
3. **土地の有効活用、雇用を創出し** **企業の社会的責任を果たす**

スーパーソルガムによる付加価値の提供

■ Mexico Biz | スーパーソルガムビジネスステータス



メキシコ合衆国全国牧畜組合連合会ハリスコ州支部（UGRJ）との調印式



LUCELO DE PANUCOの圃場(タマウリパス州)
第二世代バイオエタノール向けのスーパーソルガム

メキシコ合衆国全国畜産業者組合連合会ハリスコ州支部（UGRJ）との「スーパーソルガム種子の生産と販売に関する基本合意」締結。

LUCELO DE PANUCOより第二世代バイオエタノール用として平成27年7月に40トン、家畜飼料サイレージ用として同年10月に20トン、さらに同年11月にはPROFON.S.C.より50トン、合計110トンの購入申込みを受け、既に平成28年3月にはオーストラリアからメキシコに向け60トンの輸出を開始しています。（平成28年3月31現在）

メキシコ合衆国 農畜水産農村開発食糧省(SAGARPA)が推奨する「バイオエタノール向け認定作物」登録に向けた試験栽培を経て、平成28年1月、同省より栽培認定作物として推奨する内容の発表を行った。

■ Thailand Biz | スーパーソルガムビジネスステータス



SORG JT社と独占販売契約を締結



スーパーソルガム(左)とタイ側で選抜した Cowley | テキサス型ソルガム(右)の比較写真

タイ国王直轄である「ロイヤルプロジェクト」参入を前提としたバイオエタノールの事業向け試験栽培を開始。SORG JT Co.,Ltd、タイ国立カセサート大学、SOL ASIAの3者間でスーパーソルガム試験栽培に関するMOUを締結。現在、タイは異常気象をもたらすエルニーニョ現象により、平成27年はタイ全土においても大規模な干ばつ被害が発生し、同年5月のタイ全国平均降雨量は前年比マイナス46%となり、米・サトウキビ・キャッサバ等の作物を中心にタイ農業界に深刻な被害を与えている。そのような中、スーパーソルガムの一部品種の3番草までの収穫及び形質評価が終了し、“TH-SE2(乾燥耐性品種)の予測収量は、330トン/ha”という優れたパフォーマンスを発揮した。比較品種であるタイ側で選抜したCowley(テキサス型ソルガム)の3番草までの予測収量は、155.8トン/haという結果に終わった。この形質評価の結果を受けて、タイ国立カセサート大学が平成28年5月上旬をターゲットにレポートを作成し、タイ農業省に提出する予定である。引き続き関係者と継続協議実施。

平成27年2月、SORG JT社とスーパーソルガムの独占販売契約を締結。

※1. 契約期間3年間、1年以内に150トン種子供給予定（\$ 100/1kgで150トンまで、150トンを超過分は協議）***但し、現時点では契約は未締結。**

※2. タイ国王による農業関連事業育成のロイヤルプロジェクトへの参入を目標に新設した現地企業

(注) タイSORG JT社とは、平成27年2月12日に独占販売契約を締結し、契約締結後1年以内に販売契約を締結する予定でしたが、タイ農業省より、試験栽培における年間収量の確認を求められたことにより、販売契約締結が遅れています。

■ Vietnam Biz | スーパーソルガムビジネスステータス



VINAMILK社



Vietnam Central Bio-fuels JSC.社との調印式

ベトナム最大の国営企業ペトロベトナム・グループ Vietnam Central Bio-fuels JSC.および Lien Viet Groupとスーパーソルガムの原料を活用し「第一世代・第二世代バイオエタノール」製造の大規模商用化を目的とした実証試験栽培の実施。

TH Milk(乳製品販売、乳製品国内シェア第3位)は、乳牛用飼料としてスーパーソルガムを採用。同社は、イスラエル・オーストラリアの技術を積極的に導入。180haの商業栽培実施。

アジアを代表する乳業メーカー・VINAMILK社(時価総額2位、乳製品国内シェア第1位)と共同で、乳牛向け乳酸発酵飼料を生産。50haの商業栽培実施。

■スーパーソルガム事業のマイルストーン ～新中期経営計画目標の達成条件～

■平成31年3月期 年間販売計画数量 **6,011**トン

- ・メキシコ合衆国全国牧畜組合連合会ハリスコ州支部と5,000トンの販売を計画
- ・農畜水産農村開発食糧省に350トンの販売を計画
- ・メキシコ/その他のお客様に390トンの販売を計画
- ・タイ/SORG JT社に150トンの販売を計画
- ・ベトナム (THMILK社、MITRACO社、LIEN VIET GROUP、DUC LONG GIA LAI社、HOANG ANH GIA LAI社、VINAMILK社、DONG NAI省、PHUOC THANH社、ペトロベトナム社) 121トンの販売を計画

■平成30年3月期 年間販売計画数量 **1,800**トン

- ・メキシコ合衆国全国牧畜組合連合会ハリスコ州支部に1,000トンの販売を計画
- ・農畜水産農村開発食糧省に350トンの販売を計画
- ・メキシコ/その他のお客様に220トンの販売を計画
- ・タイ/SORG JT社に150トンの販売を計画
- ・ベトナム (THMILK社、MITRACO社、LIEN VIET GROUP、DUC LONG GIA LAI社、HOANG ANH GIA LAI社、VINAMILK社、DONG NAI省、PHUOC THANH社、ペトロベトナム社) 79.6トンの販売を計画

■平成29年3月期 年間販売計画数量 **956**トン

- ・メキシコ/LUCELO DE PANUCOから第二世代バイオエタノール用として40トン、牛飼料サイレージ用として20トンの購入申込み
- ・メキシコ/PROFON.S.C.から50トンの購入申込み
- ・メキシコ合衆国全国牧畜組合連合会ハリスコ州支部にMOUに基づき200トンの販売を計画
- ・農畜水産農村開発食糧省に350トンの販売を計画
- ・メキシコ/その他のお客様に110トンの販売を計画
- ・タイ/SORG JT社に150トンの販売を計画
- ・ベトナム (THMILK社、MITRACO社、LIEN VIET GROUP、DUC LONG GIA LAI社、HOANG ANH GIA LAI社、VINAMILK社、DONG NAI省、PHUOC THANH社) 36トンの販売を計画

(リスク要因について34頁～37頁を参照)

【Summary】 中期経営計画 業績目標

3カ年の最終年度で
過去最高の利益を目指す！

中期経営計画最終年度**目標**（平成31年3月期）

■ 売上 **198**億円

■ 営業利益 **55**億円

（リスク要因について32頁～37頁を参照）

■新中期経営計画目標達成に関する主要なリスク要因

“半導体事業”

■リスク1:

販路拡大における人材確保のリスク

■対策:

販路拡大における受注に対応するために行う人材確保は、受注時の機会損失を回避できる一方、想定とおり受注が行えなかったときは人件費の増加となります。これらに対応するため年間計画において配置する人員の稼働率に余裕を持たせております。

■リスク

半導体業界の景気動向により、販売計画が達成できず目標の売上が計上できないことが予想されます。

■対策:

特定の業務に特化せず受注業務を分散化し、テストソリューション事業において幅広く対応できるようにいたします。

■新中期経営計画目標達成に関する主要なリスク要因

“レストラン・ウエディング事業”

■リスク1:

結婚披露宴成約の未達リスク

■対策:

当社は結婚披露宴の成約目標を年間80件としています。目標達成のため、自社施工に限らず、外部ウエディング事業会社からの紹介等も積極的に取入れて対応いたします。

■リスク2:

競合他社による結婚式場、ホテルウエディングプラン攻勢による集客リスク

対策:

当社が提供します結婚披露宴は、結婚式場やホテル等では演出が困難な『閑静な住宅街に佇む邸宅』をコンセプトとしております。通常はイタリアンレストランとして営業を行っておりますので、結婚記念日には成約者を招待する等のサービスを提供しております。

■リスク3:

イタリアンレストラン集客におけるリスク

■対策:

当社は、畑の伝道師とし有名な渡邊明氏に監修を依頼し、繁華街、オフィス街における店舗運営方法、また、商業ビル、複合施設に入居する店舗の運営方法、提供料理の味、分量、品目等を毎月検証し改善を図っております。これにより、店舗ごとの客層に合わせた料理の提供を行い安定した集客を目指します。

■リスク4:

競合他社新規出店におけるリスク

■対策:

当社が運営しますイタリアンレストランは、大手チェーン店のようにメニューが統一されていないため、学生が多い下北沢店、オフィス街の日比谷店、大手町店、住宅街にある青山店等、コンセプトに合わせ提供メニューを区別しています。下北沢店は全体的に価格を抑え、オフィス街はランチ営業時間を多めに設定し一部ビュッフェスタイルにて営業しています。また、住宅街の青山店につきましてはランチコースを設定しています。このように、お客様のニーズ、地域、立地ごとにターゲットに合致したコンセプトで営業しております。

■新中期経営計画目標達成に関する主要なリスク要因（1）

“スーパーソルガム事業”

■リスク1：

種子販売予定先であるタイ、メキシコ、ベトナム各国の国営企業、民間企業、組合におきまして、計画通りの販売契約締結が行えないリスク

■対策：

販売予定先からの要望、情報提供に対する対応、報告を遅滞なく行うため、既にタイ、メキシコ、ベトナムに現地法人の設立が完了しており、現地に責任者を常駐させていますが、販売予定先の種子購入に対する方針変更、購入数量及び、購入時期の変更等の事情により、販売先の購入計画見直しが行われた場合などには、販売予定先と計画通りの契約締結を行うことができず、新中期経営計画目標が達成できない可能性があります。

■リスク2：

第7回新株予約権発行に伴い、割当てた新株予約権の一部または全部が行使されないことによる資金調達に係るリスク

■対策：

第7回新株予約権の割当先であるWhite Knight Investment及び、阿部信雄氏は、当社に対して、当社グループによる事業の進捗状況や株価動向に応じて投資を行いたいと述べており、当社が展開する事業にも理解をいただいております。また、White Knight Investmentにつきましては、過去当社が発行しました新株予約権の行使実績もあり、阿部信雄氏に関しましても、当社事業に理解を示されているため段階的に行使されるものと判断しております。

※第7回新株予約権の割当先であるWhite Knight Investment及び、阿部信雄氏は純投資であるため当社が想定する時期において行使がされず事業資金が調達できない場合は、事業計画に遅れが生じ計画している売上が計上できないことも予想され、新中期経営計画が達成できない可能性があります。

■新中期経営計画目標達成に関する主要なリスク要因（2）

“スーパーソルガム事業”

■リスク3：

現時点で各販売予定先と交渉している販売価格及び、種子仕入先である株式会社アースノートからの仕入価格につきまして、将来価格の見直しが行われるリスク

■対策：

種子仕入先である株式会社アースノートとは、今後当社が3年間で販売を予定している種子総量に対する仕入価格は交渉済みです。仕入ごとに株式会社アースノートと締結する種子購入に関する契約書において合意している価格で仕入れを行います。

また、各販売先に対する販売価格につきましては、今後、締結を予定しています販売契約書において個別に販売価格を取り決めてまいります。リスク1同様、各国販売予定先の種子購入に対する方針変更、購入数量及び、購入時期の変更等の事情により、販売先の購入計画見直しが行われた場合などには、販売予定先と計画通りの契約締結を行うことができず、新中期経営計画目標が達成できない可能性があります。

※当社が策定しました新中期経営計画におけるスーパーソルガム事業の売上につきましては、当社が想定している販売価格、販売数量で各販売先と売買契約の締結を行い販売が行えた場合の最大値になります。

■リスク4：

販売予定の種子が確保できないリスク

メキシコにおいて3年後の納品予定である種子5,000トンについて当社が想定している時期に種子生産に係る圃場の確保が行えない場合は新中期経営計画目標が達成できない可能性があります。

■対策：

メキシコ国内において親圃場確保のための圃場調査を開始します。また、確保する圃場につきましては、1ヶ所に留まらず複数箇所確保する予定です。

■新中期経営計画目標達成に関する主要なリスク要因（3）

“スーパーソルガム事業”

■リスク5：

メキシコ合衆国全国牧畜組合連合会ハリスコ支部（UGRJ）と、メキシコ現地法人SUPER SORGHUM MEXICO（以下、「SSM」）が締結しました「スーパーソルガム種子の生産と販売に関する基本合意（以下、「MOU」）」は、あくまで基本合意であり、MOU締結時において当社及び、SSMはUGRJが提示する数量に対し、その時点では納品に対応する設備投資の目途がついていない状況であったことから販売契約自体は別途締結することを予定しており、販売に際しては、3期間の各販売期間の6か月前までにUGRJと交渉の上で販売量、価格、引渡場所、引渡日その他引渡し条件等を定めた販売契約を締結する必要があります。そして、MOU締結の有効期間はMOU締結後3年間であり、MOU締結後6ヶ月以内に販売契約が締結できないときは自動的にMOUが解消されることとなっており、販売契約の締結が行われないリスク

■対策：

MOU締結後、現地法人SSMにおいてUGRJ側と販売契約締結に向け複数回面談を行っております。まずは今期200tの販売を確定させるため継続してUGRJ側と協議を行います。

■リスク6：

契約締結後販売した種子の売掛金回収におけるリスク

■対策：

現時点における販売予定先につきましては、国営企業、会員数80万人（販売予定先支部は11.5万人）の組合及び、民間企業につきましても各国大手企業が大半を占めており、その他現地民間企業につきましても現地法人が企業訪問をするなど、経営メンバーとの面談を含め実態確認を行った先であります。

■リスク7：

天候不順、天災等による種子の供給不足により販売計画通り売上計上が行えないリスク

■対策：

種子販売元との連携により、販売用種子生産地の分散、在庫調整等により供給量不足を回避します。また、販売国内において新たに販売用種子生産圃場を確保することで、特定地域における天候不順による不作を回避します。

■ 新中期経営計画目標達成に関する主要なリスク要因（４） “スーパーソルガム事業”

■ リスク8：

バイオ燃料、サイレージの需要や市場のシェアを想定通り拡大できなかった場合、販売網の整備状況等により当初の想定した通り拡販しえないリスク

■ 対策：

比較される原料作物のベンチマークを踏まえて、スーパーソルガムの強み、スペックのPR活動、説明会を通して訴求していきます。また、常に販売チャネルを拡大しポートフォリオの分散化を推進する。現在まで展開されてきた実証試験栽培によって取得したデータ、ナレッジを活用し、よりお客様のニーズに合致した最適な品種を提案を実行します。

■ 本資料に関する注意事項

本資料に記載されている経営戦略、計画や見通し等は、過去の事実を除いて将来の予測であり、現時点において入手可能な情報や合理的判断の根拠とする一定の前提条件に基づいており、実際の業績等は今後の様々な要因によって、これらの見通しは大きく変動する場合があります。

本資料に記載された内容は、事前の通知なくして変更されることがありますので、あらかじめご承知おきください。また、掲載内容については、細心の注意を払っておりますが、掲載された情報の内容が正確であるかどうか、有用であるかどうか、更新時期が適切であるか等について当社は一切保証するものではありません。掲載された情報の誤り等によって生じた損害等に関しましては、当社は一切の責任を負うものではありませんのでご了承ください。

本資料は、株式会社SOL Holdingsおよび当社関係会社の事業へのご理解をいただくために作成されたものであり、投資の勧誘または斡旋を行うものではありません。投資に関するご判断はご自身の責任で行われますようお願い申し上げます。



SOL HOLDINGS

株式会社SOL Holdings

TEL : 03-3449-3939 URL:<http://www.sol-hd.jp>

本資料に掲載された意見や業績予測等は資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではありません。従いまして、実際の業績は様々な要因により当社の予測と大きく異なる可能性が存在することを予めご承知下さい。