

(適時開示にあたっての補足資料)

**WIST INTERNATIONAL LIMITEDへの
出資持分譲渡(売却)に関して**

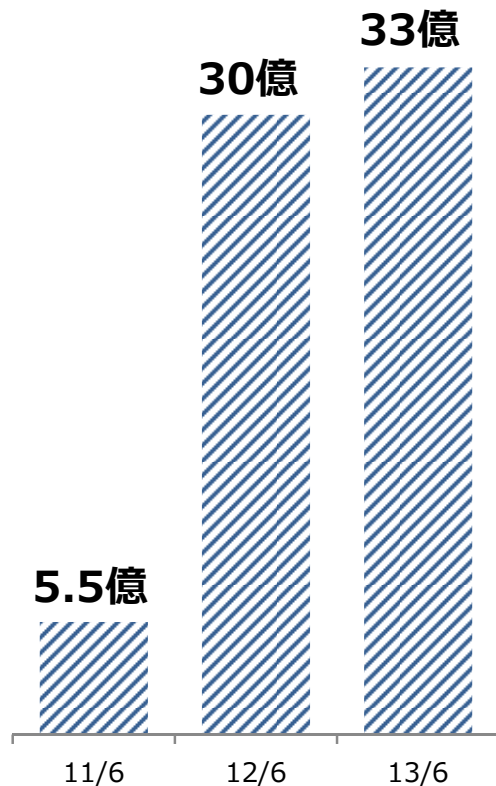
**株式会社サニーサイドアップ
2013年11月15日**

日付	内容
2010年12月	WIST INTERNATIONAL LIMITED（当時社名：TCN TECHNOLOGY LIMITED）買収を決議 目的：セールスプロモーション・マーチャンダイジング事業における競争優位確保 （高くオリティ・低コストでの販促物の生産調達拠点確立）
2011年1月	WIST社買収（資本金500万香港ドルの60%を持分取得） ※約5,200万円での買収
2011年3月	WIST社の共同経営者である中国人経営陣3名にサニーサイドアップ自己株式を処分。 ※約3,100万円での処分（＝資金調達） 目的：中国人経営陣との関係強化及び中国人経営陣による当社グループの企業価値向上への貢献。
2012年6月	売上30億円、経常利益0.6億円達成。
2012年12月頃～	為替の円安進行及び人件費高騰により計画を超える仕入原価発生。安定的な利益創出が困難な状態に。
2013年11月	当社グループの成長方針及びWIST社の収益性・成長性を検討した結果、持分譲渡(売却)を決議。

多彩な事業創造により成長を加速させるべく事業構造転換を推し進める中期経営計画期間において、WIST社の買収は、既存事業のオーガニックグロースにはない当社グループの売上規模拡大に貢献。

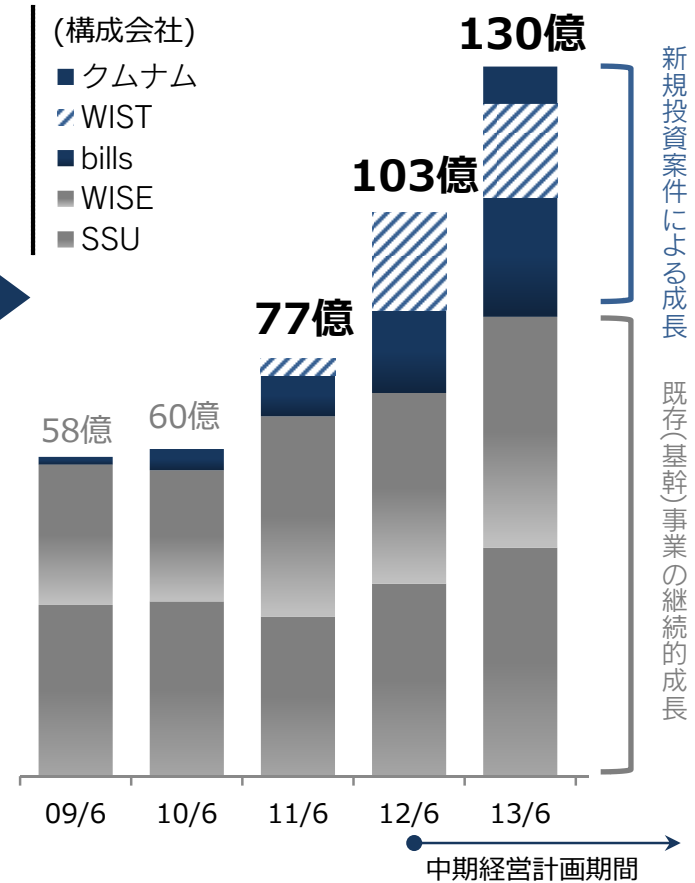
WIST INTERNATIONAL LIMITED 売上推移

セールスプロモーション・マーチャンダイジング業務における販促物の調達やOEMを通じて順調に売上拡大。



連結売上高推移と会社別売上内訳

既存事業の延長線上にはない新規投資案件としてのWIST社買収は、中期経営計画期間内の売上規模拡大に大きく貢献。



定量的な貢献だけでなく当社グループのビジネスの質的な成長に寄与。

継続的な大型マーケティング支援受注及び新規事業創造への貢献、更に、今後のアジア展開のネットワーク構築を実現。

受託型ビジネス領域への寄与

高くオリティでの商品生産調達



外食・情報通信・自動車業界等における
ヒットプロモーションに貢献し、
大手企業からの高い評価を獲得し、
継続的な受注に成功

創造型ビジネス領域への寄与

マーチャンダイジングのナレッジ獲得



新たな事業創造により
中期的な成長を目指す中での
重要なソリューションとして活用

アジア進出の基盤構築

中国を中心に人的リレーション構築



今後の戦略的な進出領域である
アジア地域における
ビジネスネットワークを強化

リスク対策を講じながら事業運営に資してきたものの、
コントロールができない国策による中国国内の人件費高騰及び為替の円安進行が発生し、仕入原価高騰を招いてきた。

人件費高騰

国策による人件費高騰



労働集約型のビジネスであるため、
労務費の高騰は仕入原価増加を招き、
安定的な収益確保の阻害要因に。

為替円安進行

2012年末から続いた円安進行



生産コストが上昇。
2013年6月期決算ベースでは
約1億円の原材料コスト増加。

一方、2013年1月に始動したWISE S.E.A.(South East Asia)を中心に
中国への一極集中から東南アジア地域へと事業領域を拡げ
リスクマネジメントは継続的に進行。

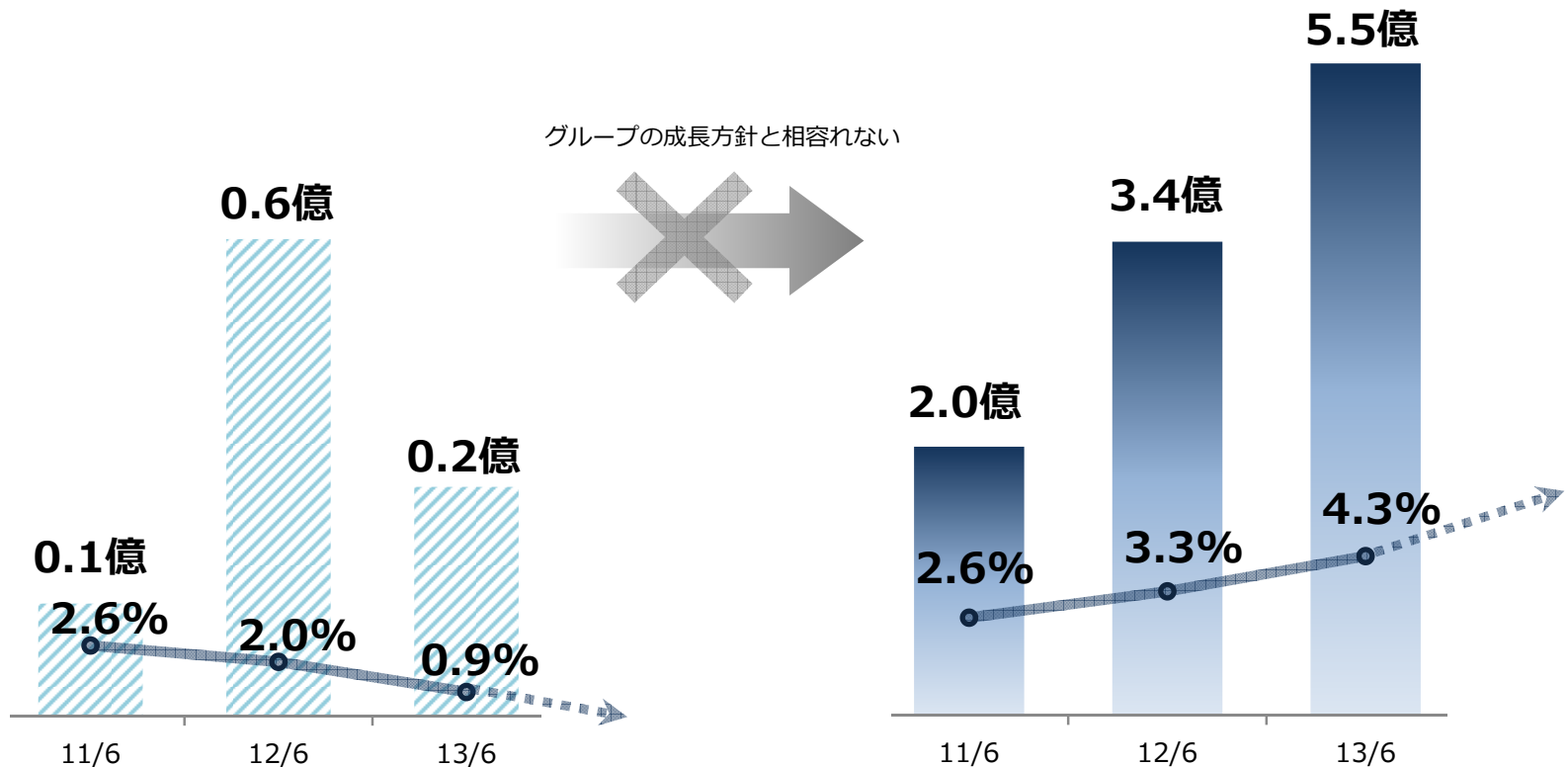
売上ではグループの成長に貢献してきたものの利益においては低調に推移。一定の成果を残したことを評価した上で、WIST社の収益性・成長性は、高収益化を目指すグループ成長方針と相容れないため事業撤退を意思決定。

WIST INTERNATIONAL LIMITED
 経常利益(額・率)推移

国策による人件費や為替変動により仕入原価が高騰し、当初目的としていたコスト削減が達成できず、安定的に利益を生み出すことができない状態に。低利益の傾向は継続すると予測。

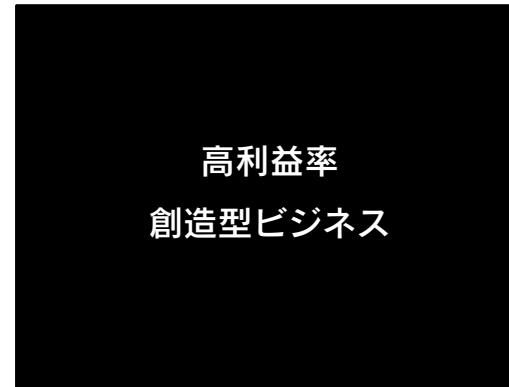
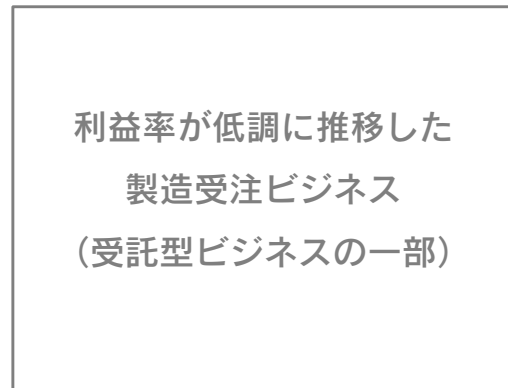
連結経常利益(額・率)推移

グループの高収益化を徐々に達成している過程において、WIST社の利益面での貢献は限定的であり、今後、WIST社の低収益性はグループの成長を妨げる要因になると判断。



**WIST社の事業撤退を機に今後一層、
グループの経営資源を創造型の高収益ビジネスに投下し、
高収益体質への事業構造変革を目指す。**

(経営資源の配分)



今後の注力領域

- コンテンツ開発
- メディア開発
- スポーツマーケティング