

2014 年 9 月 24 日

各 位

会社名 株式会社デジタルデザイン
代表者名 代表取締役社長 寺井 和彦
(コード：4764 JASDAQ グロース)
問合せ先 業務推進グループ 成瀬 憲一
(TEL. 03-5259-5300)

アズ株式会社との業務提携に関するお知らせ

当社は、平成 26 年 9 月 24 日開催の取締役会において、法人向け営業アウトソーシングビジネスを手掛けるアズ株式会社（以下、「アズ社」）と業務提携を行う旨の決議を行いましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 業務提携の理由

当社は、サービス分野における顧客価値向上のためにデータ通信ソフトのスマート対応やリアルタイムモニタリング連携を強化しうる開発を行い、高度な利活用が進むデジタル画像を活用したシステム構築に注力するとともに、ソフトウェアサービスの新規マーケットを獲得する為に新たな業界、企業との協業を模索しておりました。

このたびのアズ社との業務提携は、アズ社の事業分野における新たな IT サービスを共同で企画開発し、またアズ社が持つ営業ノウハウを活用した既存製品やサービスの拡販を行うことで自社収益力の強化を目的とするものであります。

なお、業務提携を結ぶにあたり、業務提携をより強固なものとするため、当社の支配株主である筆頭株主の寺井和彦(当社代表取締役社長)から保有する普通株式の一部を、松田元氏(アズ株式会社 取締役会長)に対して譲り渡す予定である旨の報告を受けました。譲渡される株式の数及び発行済株式数に対する割合は未定です。詳細が決定次第、ご報告致します。

2. 業務提携の内容等

アズ社の 1500 社を超える営業支援の実績をベースに、当社 IT 技術をベースに融合させた新たな IT サービスを共同で開発し、法人営業分野におけるビジネス展開を推進してまいります。

なお、アズ社は、「アポハンター」「ヒットマン」「ニーズキャッチャー」等のサービスを展開しており、テレマーケティング、商談同行、営業コンサルティングといった人的資源の活用と営業プロセス代行メソッドに強みがあり、若手が活躍する会社です。本提携によって、アズ社の有する法人営業ノウハウと当社がもつ IT 技術との融合により営業支援クラウドサービスを開発するとともに、両社の 2000 社を超える既存顧客に対するアップセル、クロスセルの機会創出、両社の共同営業展開による新規顧客創造の機会創出が期待されます。

また、共同で企画開発をする IT サービスについても詳細が決定次第、ご報告致します。

3. 業務提携の相手先の概要

(1) 名 称	アズ株式会社
(2) 所 在 地	東京都新宿区神楽坂 6-46 ローベル神楽坂 10 階
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役社長 工藤 拓矢
(4) 事 業 内 容	法人向け営業アウトソーシングサービス
(5) 資 本 金	1000 万円
(6) 設 立 年 月 日	平成 18 年 1 月 1 日
(7) 大株主及び持株比率	アズグループホールディングス株式会社 100%

(8) 上場会社と当該会社との間の関係	資本関係	該当事項はありません。		
	人的関係	該当事項はありません。		
	取引関係	該当事項はありません。		
	関連当事者への該当状況	該当事項はありません。		
(9) 当該会社の最近3年間の経営成績及び財政状態				
	決算期	平成26年5月期	平成25年5月期	平成24年5月期
	純資産	61百万円	38百万円	21百万円
	総資産	199百万円	157百万円	115百万円
	1株当たり純資産	61345円	38465円	21260円
	売上高	552百万円	450百万円	323百万円
	営業利益	34百万円	9百万円	6百万円
	経常利益	37百万円	22百万円	16百万円
	当期純利益	22百万円	17百万円	9百万円
	1株当たり当期純利益	22879円	17205円	9484円
	1株当たり配当金	－円	－円	－円

4. 日程

(1) 取締役会決議日	平成26年9月24日
(2) 契約締結日	平成26年9月24日

5. 今後の見通し

当該業務提携における連結業績に与える影響は軽微であると考えておりますが、中長期的には企業業績の向上につながるものと考えております。

以上

(参考) 当社の前期連結実績

	連結売上高	連結営業損失	連結経常損失	連結当期純損失
前期連結実績 (平成26年1月期)	123百万円	43百万円	42百万円	71百万円

当社グループは、当期連結業績予想につきましては、開示を控えさせていただいております。