

平成 18 年 4 月 21 日

各 位

会 社 名 イーシステム株式会社
代表者名 代表取締役社長 渡辺 博文
(コード 4322、大証ヘラクレス)
問合せ先 取締役 大西 浩之
(TEL.03 - 5781 - 8763)

テクノブレン株式会社の株式取得（子会社化）に関するお知らせ

イーシステム株式会社（代表取締役社長：渡辺博文、本社：東京都港区港南 2 丁目 15 番 2 号、以下「イーシステム」）は、ITX イノベーション 1 号投資事業組合（以下「ITX-I」）が保有しているテクノブレン株式会社（代表取締役社長：能勢賢太郎、本社：東京都渋谷区恵比寿南 1 丁目 6 番 10 号、以下「テクノブレン」）の株式を取得することで ITX-I と合意に達し、本日、テクノブレンの子会社化についての取締役会決議を行い、株式を譲り受けました。

この株式取得によりテクノブレンはイーシステムの子会社となりますので、お知らせいたします。

記

1. 子会社化する目的

イーシステムは CRM（顧客関係構築システム）導入コンサルティングのリーディングカンパニーとして、日本企業への CRM 導入を支援してまいりました。

現在、日本における CRM は急速な普及局面を迎えており、従来からの大企業・首都圏を中心とした CRM 導入で活発化・プロジェクトの大型化が進行しているのに加えて、中堅企業・全国エリアでも CRM に対する導入ニーズが高まっています。このため、国内 CRM 市場の拡大を加速していくためには、人材の確保・育成が急務となっています。

一方で、テクノブレンはハイテクおよび IT 分野に特化したスカウト型人材紹介事業を組織的に展開している唯一の事業者であり、転職支援会社として高い評価を得ております。

グローバルな技術競争が加速するなかで、とりわけ高度技術者人材の確保は、企業にとって最も重要な課題となっております。テクノブレンは、職種特化のスカウト型人材紹介会社として、登録型では採用できない人材を紹介することで他社との差別化を図っています。なお、企業側だけでなく、人材側のことも考えたコンサルティングによる「Win-win-win」の紹介に定評があり、企業・人材双方から厚い信頼を獲得できております。少子高齢化・団塊世代の大量退職等高度技術者に対する人材ニーズはますます高まっていくことが予想されることから、人材確保のための仕組み作りとして、マーケティング力の強化および教育事業分野への戦略展開を計画しております。

今回の資本提携は、CRM 導入コンサルティングにおけるリーディングカンパニーであるイーシステムの持つ CRM 導入ノウハウ・実績と、技術者の転職支援コンサルティングで顧客満足度

NO.1であるテクノブレーンの人材および人材ネットワークを融合し、
顧客ニーズに対応したコンサルティングサービスの提供力を強化すること、
顧客企業に対する質の高い技術者供給を目的とした教育機関「開発センター構想」の推進、
等により、両社の企業価値拡大およびCRM市場の拡大に寄与するものと考えております。

2. 子会社となる会社の概要（平成18年3月31日現在）

- | | |
|------------|------------------------------|
| (1) 商号 | テクノブレーン株式会社 |
| (2) 本社所在地 | 東京都渋谷区恵比寿南一丁目6-10 |
| (3) 設立年月日 | 平成4年7月20日 |
| (4) 代表者 | 代表取締役 能勢賢太郎 |
| (5) 資本金 | 9,800万円 |
| (6) 事業内容 | 科学技術者・経営管理者の紹介、人事・組織コンサルティング |
| (7) 従業員数 | 50名 |
| (8) 発行済株式数 | 354,833株 |
| (9) 大株主 | ITXイノベーション1号投資事業組合（99.2%） |

3. 取得株式数、取得価額及び取得後の所有株式の状況

ITXイノベーション1号投資事業組合が保有するテクノブレーン株式の一部を取得します。

- | | |
|---------------|-----------------------|
| (1) 異動前の所有株式数 | 0株 |
| (2) 取得株式数 | 213,000株（取得価額 450百万円） |
| (3) 異動後の所有株式数 | 213,000株（所有割合 60.0%） |

4. 異動年月日

平成18年4月21日 取締役会決議、株式譲受け

《ITXイノベーション1号投資事業組合について》

未公開企業の成長支援を目的とし、ITX株式会社が出資して設立。株式会社ITXキャピタル・イノベーションが運営を行っています。

《テクノブレーン株式会社について》

高度技術者を主力としたスカウト型人材紹介会社。企業に最も必要とされるミドル層の紹介に強みを持ち、また、人材紹介に納期を設定し「いい人がいたら紹介」ではなく「期日までに必ず紹介」という手法をとっています。企業の事業計画に合わせた採用が可能となるため、顧客から高い信頼を得ています。リピート求人の多さと人材定着率の高さに定評があります。

5. 業績に与える影響

今回の子会社化が平成18年12月期業績に与える影響は軽微と考えております。

以上