



平成 25 年 5 月 17 日

各 位

会 社 名 株式会社ジェイホールディングス
代 表 者 名 代表取締役社長 堀江 雄一
(JASDAQ・コード 2721)
問い合わせ先 取締役管理本部長 松本 浩美
電 話 番 号 03-6430-3461

「中期経営計画」策定のお知らせ

当社は、平成 25 年 12 月期を初年度とする「中期経営計画（平成 25 年 12 月期～平成 27 年 12 月期（連結）」を策定いたしましたのでお知らせいたします。

<中期経営計画概要>

単位：百万円

	平成 25 年 12 月期	平成 26 年 12 月期	平成 27 年 12 月期
売上高	967	1,276	1,537
営業利益	28	106	201
経常利益	20	106	201
当期純利益	17	105	199

(注) 平成 25 年 2 月 18 日付で「平成 25 年 12 月期の連結業績予想」を公表しておりますが、今回公表しました業績予想につきましても、当初の業績予想から変更はありません。

詳細につきましては、添付の資料をご参照ください。

以上

本資料に掲載しております計画、予測又は見通しなど将来に関する事項は、本資料の発表日現在における当社の戦略、目標、前提又は仮定に基づいており、実際の業績は、様々な要素により記載の計画、予測又は見通しなどと異なる結果となる可能性があります。

中期経営計画

平成25年5月17日

株式会社ジェイホールディングス

<項目>

■ 中期経営計画概要

1. 中期経営計画の基本方針
2. 3カ年計画数値(全社)
3. 3カ年計画数値(セグメント別)

■ セグメント別計画概要

4. セグメント別 計画推移
5. 住宅事業
6. Web事業
7. 不動産事業
8. スポーツ事業

■ 中期経営計画概要

1. 中期経営計画の基本方針

<経営目標>

業績の改善と事業領域の拡大による新たな成長の実現

セグメント

重点施策

住宅事業

(株)イザットハウス

- FC本部の営業力強化・新規受注の拡大
- FC加盟企業の教育・研修の充実

Web事業

(株)シナジー・
コンサルティング

- 新規事業として「Web事業」を開始
- Webサイトを使用した当社営業戦略の再構築

不動産事業

(株)シナジー・
コンサルティング

- 新規事業として「不動産事業」を開始
- 新規案件の受注拡大

スポーツ事業

(株)ジェイスports

- 施設稼働率の向上

本社

(株)ジェイホールディ
ングス

- 経営管理部門強化

2. 3カ年計画数値(全社)

前期実績

3カ年計画

	平成24年12月期		平成25年12月期		平成26年12月期		平成27年12月期	
	金額(百万円)	構成比	金額(百万円)	構成比	金額(百万円)	構成比	金額(百万円)	構成比
売上高	622	100%	967	100%	1,276	100%	1,537	100%
営業利益	△118	—	28	2.9%	106	8.3%	201	13.1%
経常利益	△131	—	20	2.1%	106	8.3%	201	13.1%
当期純利益	△148	—	17	1.8%	105	8.2%	199	13.0%

◆ 既存事業（住宅事業、スポーツ事業）の改善と、新規事業（Web事業、不動産事業）の貢献による業績改善

・平成25年12月期	売上高 967百万円	営業利益 28百万円	経常利益 20百万円	当期純利益 17百万円
・平成26年12月期	売上高1,276百万円	営業利益106百万円	経常利益106百万円	当期純利益105百万円
・平成27年12月期	売上高1,537百万円	営業利益201百万円	経常利益201百万円	当期純利益199百万円

3. 3カ年計画数値(セグメント別)

<計画第1期目>

単位:百万円

	平成25年12月期					
	住宅事業	Web事業	不動産事業	スポーツ事業	本社	合計
売上高	410	94	284	177	—	967
営業利益	64	△11	51	29	△104	28

<計画第2期目>

	平成26年12月期					
	住宅事業	Web事業	不動産事業	スポーツ事業	本社	合計
売上高	488	282	320	186	—	1,276
営業利益	76	48	63	30	△110	106

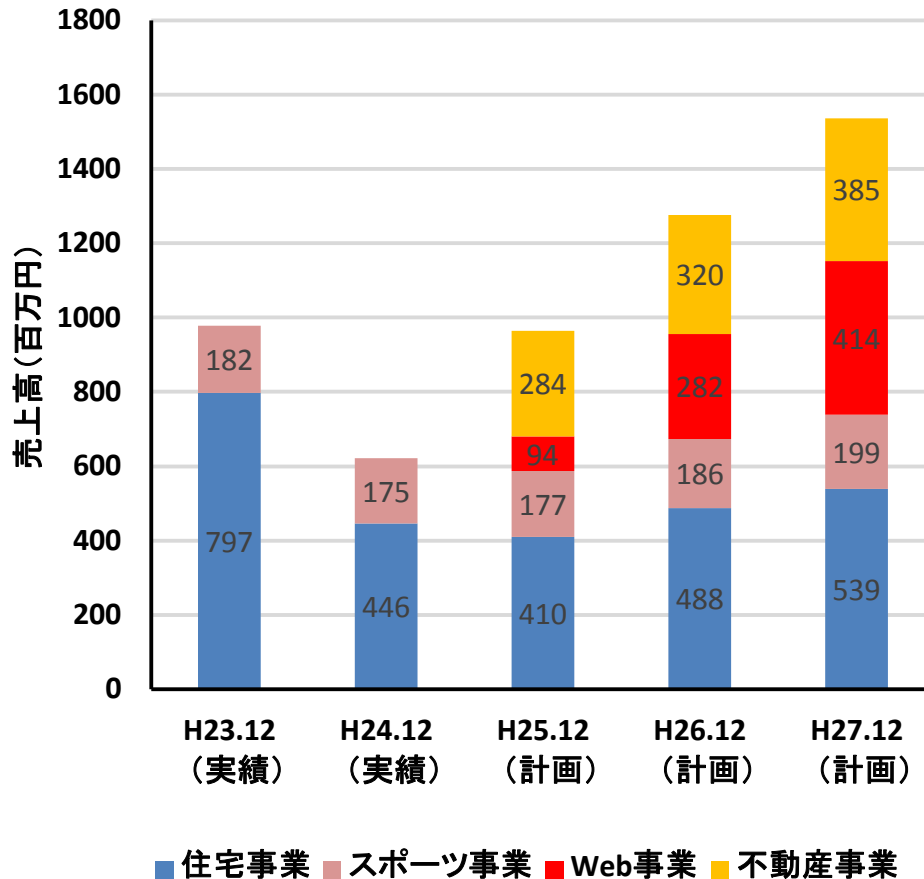
<計画第3期目>

	平成27年12月期					
	住宅事業	Web事業	不動産事業	スポーツ事業	本社	合計
売上高	539	414	385	199	—	1,537
営業利益	92	106	78	39	△114	201

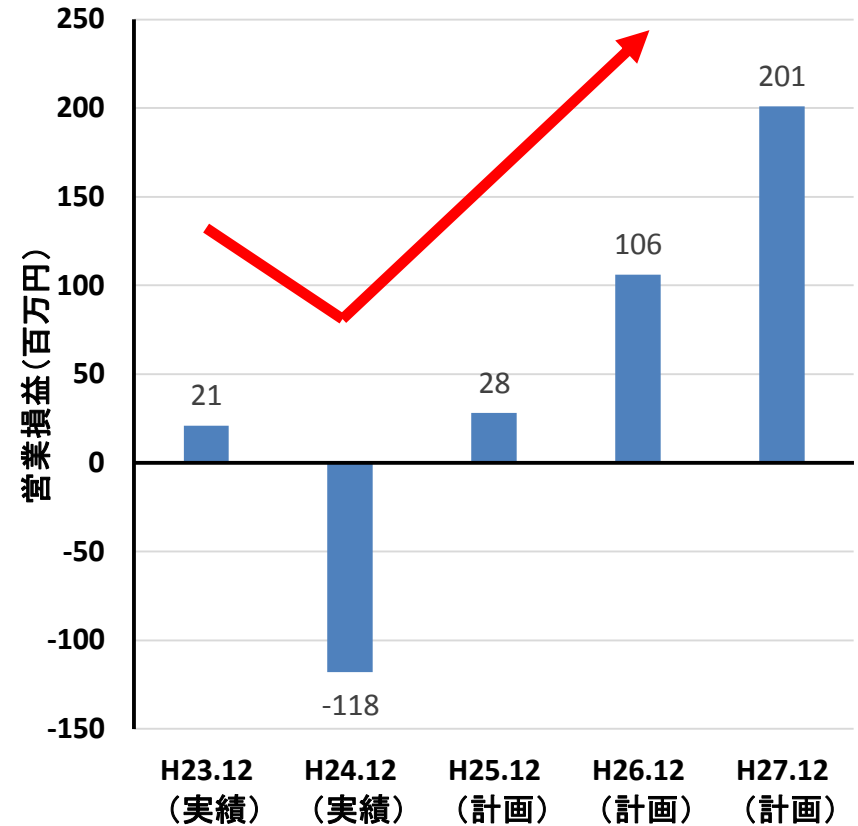
■ セグメント別計画概要

4. セグメント別 計画推移

セグメント別売上推移



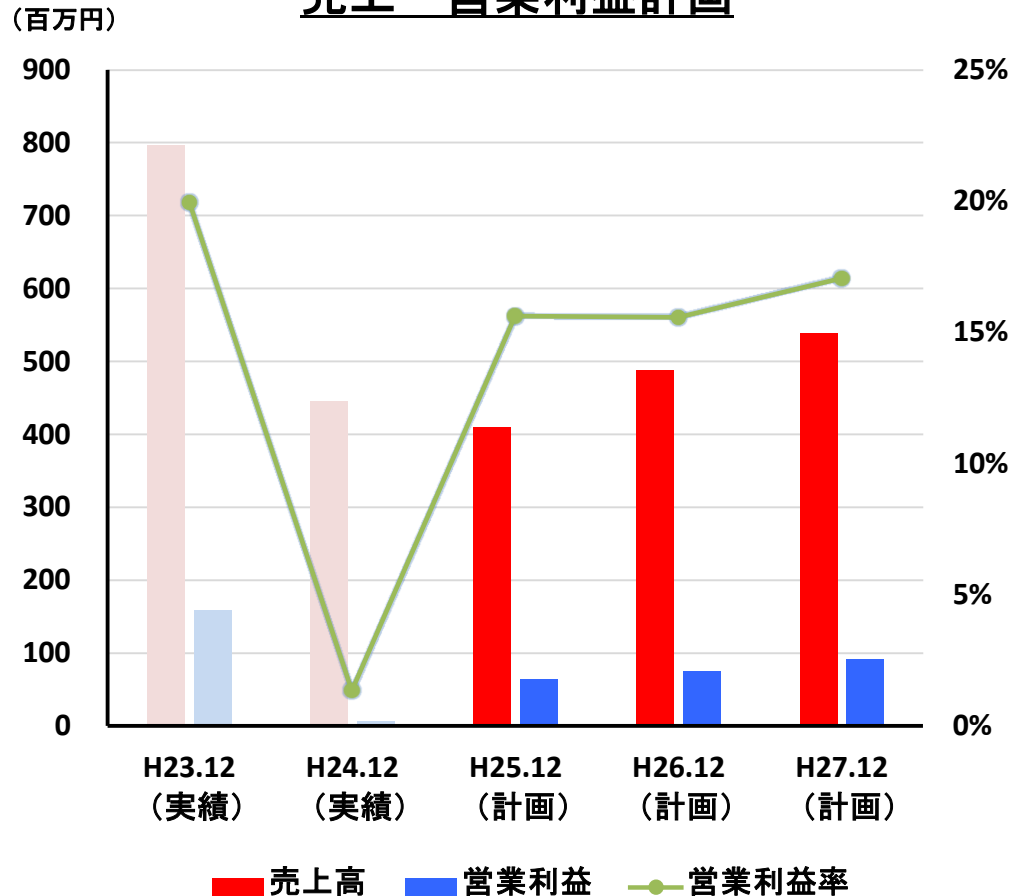
連結営業損益推移



◆ 既存事業（住宅事業、スポーツ事業）の改善と新規事業（Web事業、不動産事業）の貢献により、連結全体では業績が大幅改善。

5. 住宅事業

売上・営業利益計画



◆外部環境

住宅市場では、住宅の安全や太陽光発電システムなどエネルギー問題に対する関心の高まりや、低金利を背景に、新設住宅着工戸数は緩やかな改善傾向が見受けられる。

◆イザットハウス

当社の提供する「イザットハウスの外断熱住宅+太陽光発電システム+オール電化」は、時代の流れに配慮した「スマートハウス」。今後の市場拡大が見込まれる。

◆計画概要

住宅事業の主な収益源は、FCロイヤルティとFC向け住宅建材の販売。計画上、既存FCの教育・研修の充実と、当社FC本部の営業力強化により、工事受注件数の増加を織り込む。

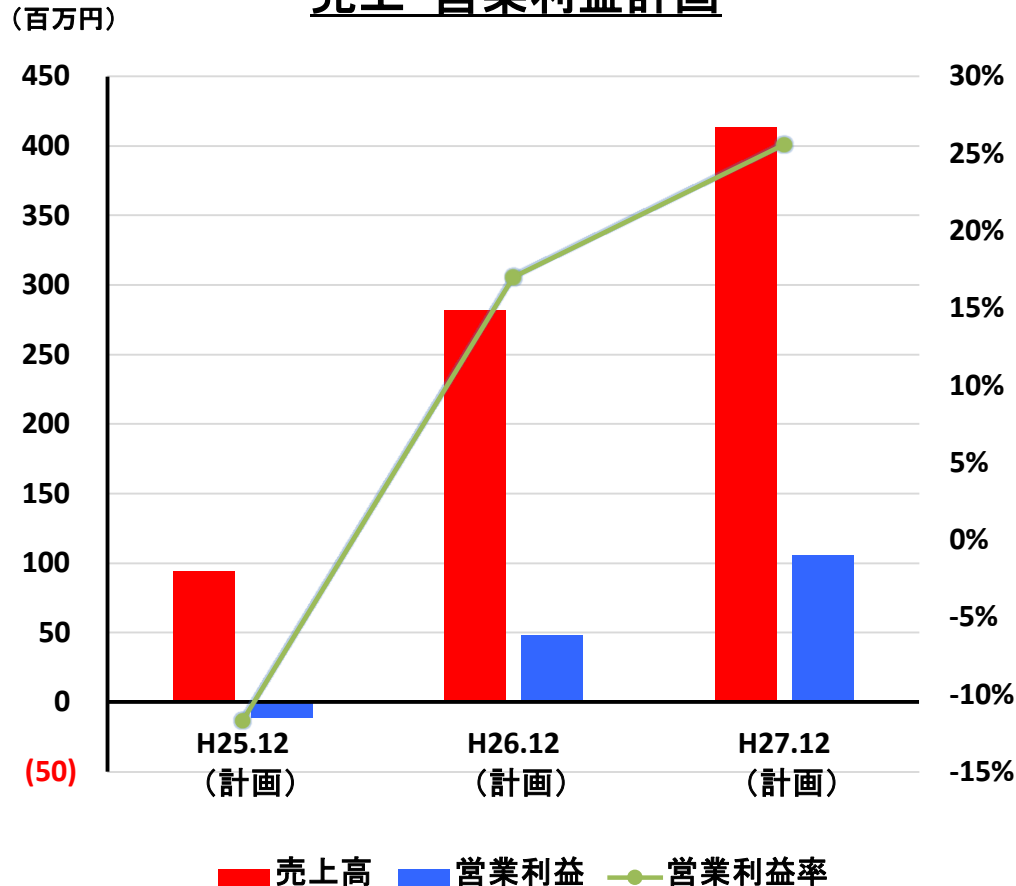
営業戦略としては、当社において新規事業「Web事業」を開始し、当社Web販促活動を内製化。潜在的顧客からのアプローチを増加させ、アクセス数・資料請求件数の増加により、成約件数をアップさせ工事受注の増加につなげる。

平成25年12月期は前年比で売上減少を見込むが、平成26年12月期で19%、平成27年12月期で10%の成長を見込んでおり、また長期的にはFC増加も目指す。

◆ Web販促により営業力を強化し、「スマートハウス」の受注増加を見込む。

6. Web事業

売上・営業利益計画



◆新規事業概要

事業領域の拡大により新たな収益機会獲得を目的として、今年2月より新規事業として「Web事業」を開始。今後は当社の主力事業の一つと位置付ける。当社全体のWeb営業戦略も担当する。

(事業内容)

- ・プロダクションサービス(ブランディング推進)
- ・オペレーションサービス(セールス促進)

Webサイトの企画・制作、Web戦略の立案と実行(プロモーション、コンテンツ制作、SEM、モバイル対策、マーケティング、販促サポート)、システム開発。

◆計画概要

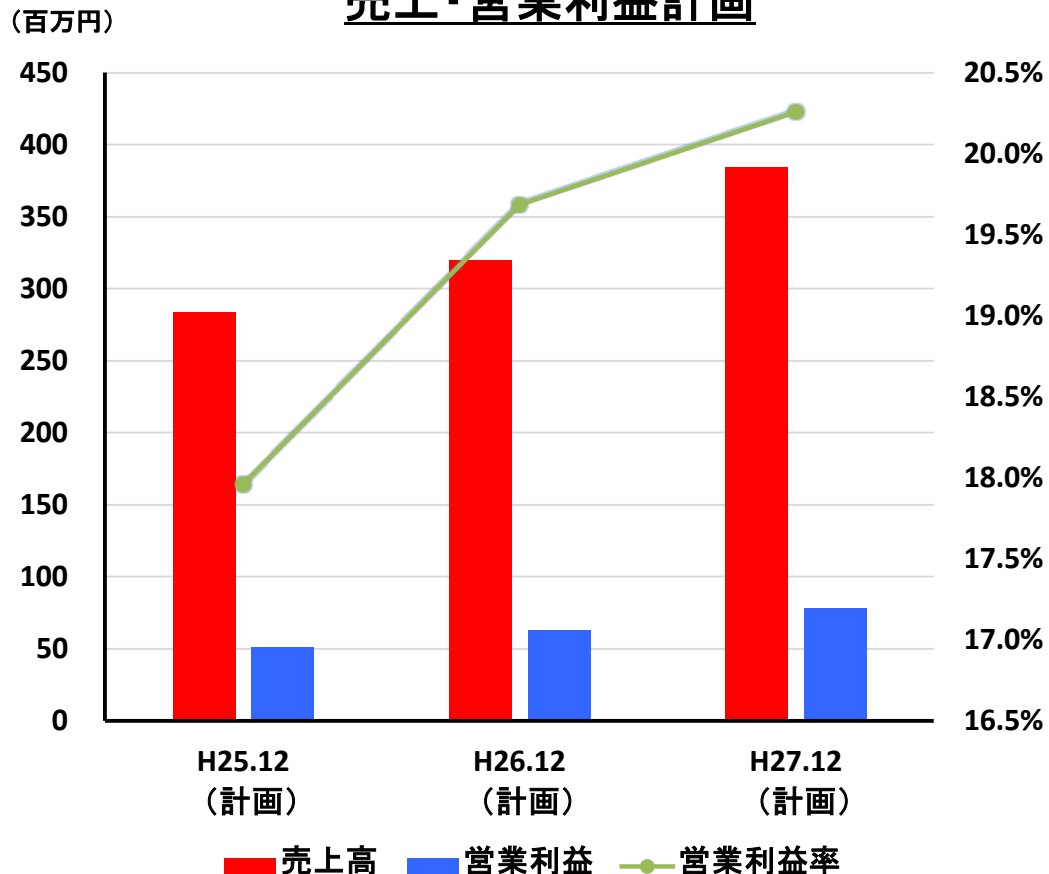
事業開始初年度であり、体制構築・受注獲得活動コストが先行すること、及びWebサイトを使用した当社全体の営業戦略を再構築するためのWeb制作コストが発生するため、平成25年12月期は赤字見込み。

しかし、平成26年12月期～平成27年12月期については、自社コンテンツの制作により、大幅な売上増加を見込んでいる。営業利益率は25%と他の事業と比較しても高く、3カ年目においては利益面でも当社の中核事業に成長させる。

- ◆ 平成25年2月開始の新規事業。当社全体のWeb営業戦略の立案・実行。
- ◆ 将来的に、当社の中核事業へ成長させる。

7. 不動産事業

売上・営業利益計画



◆ 新規事業概要

事業領域の拡大により新たな収益機会獲得を目的として、昨年12月に新規事業として「不動産事業」を事業譲受。今後は当社の主力事業の一つと位置付ける。
主な事業内容は、任意売却物件の仲介業であるが、任意売却物件の買取再販も他社との協業により積極的に展開していく。

◆ 経営環境

アベノミクスによる円安、企業業績回復期待からの株高等により景況感が好転。

一方、金利上昇、来年度からの消費税増税、円安や復興特需による建築費の値上がり懸念材料であり、現状、7~9兆円ある住宅ローンの不良債権市場にとっては「ダメ押し」要因となりうる。

数年前に「確実に返せる額」ではなく「なんとか返せる額」を借り入れて購入した人にとっては、救済策としてのセーフティネットが必要であり、破綻の増加が見込まれる個人や、中小企業金融円滑化法終了の中で、中小零細企業のためにも、任意売却事業は社会的にも意義があり、事業としても案件増加によりビジネスチャンスが大いに見込まれる。

また、増税前の健全な駆け込み需要も当然見込まれるため、前向きな顧客に対して高品質な住宅の供給を積極的に展開することで、住宅事業とのシナジーを見込む。

◆ 計画概要

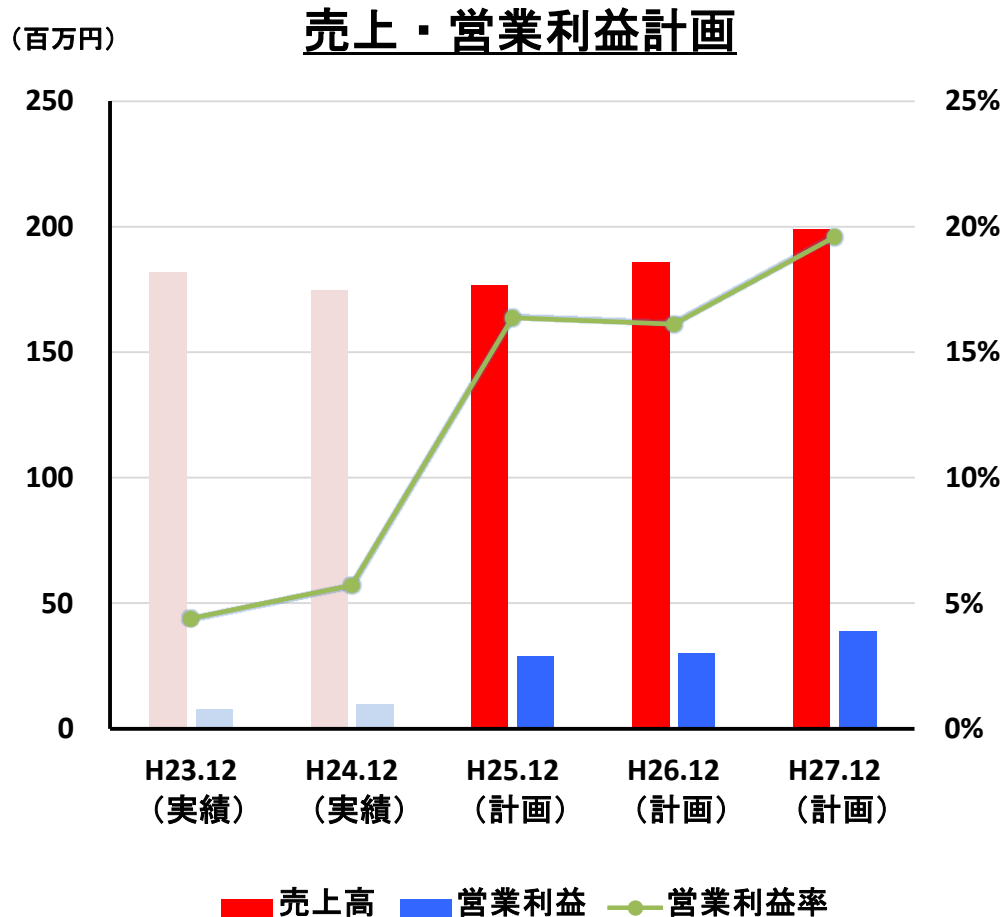
事業開始後間もないこと、買収のれん償却負担(年11百万円)はあるものの、案件の積み上げにより、平成25年12月期から黒字化を見込んでいる。

なお、営業戦略としては、当社において新規事業「Web事業」を開始し、当社Web販促活動を内製化。WEBを活用することにより、効率的に売上・利益増を実現し、更に成長を図る。

成長率も平成26年12月で13%、平成27年12月期で20%を見込んでおり、今期より当社の中核事業に位置付ける。

- ◆ 平成24年12月開始の新規事業。今期より当社の中核事業へ位置付け。
- ◆ Web販促により営業力を強化し、案件獲得・増加を見込む。

8. スポーツ事業



◆外部環境

ロンドンオリンピック等における男女サッカー日本代表選手の活躍により、男子のみならず女子を含め、サッカー人気が若年層を中心に広がっている。

◆計画概要

現在、3施設のフットサルコートを所有・運営しているが、いずれも平日(～夕方)の稼働率アップが、業績改善のための大きな課題。

営業施策としては、フットサルイベントの充実、男子・女子プロサッカー選手によるフットサルスクールを開催するほか、少年野球教室・ゲートボール施設開放等あらたな用途の施設利用を促進し、稼働率アップを見込む。

3カ年計画では他事業に比べ成長率は緩やかであるが、収益基盤としては安定しており、また長期的には遊休地(デパート等の屋上、駐車場、倉庫等)の活用により、フットサル事業の拡大を図る。

◆ イベント・スクールを充実させ、フットサルコートの稼働率アップにより業績改善を図る。

会社概要

- 【 商 号 】 株式会社ジェイホールディングス
- 【 本 社 所 在 地 】 東京都港区西新橋二丁目18番2号
- 【 資 本 金 】 2億71百万円（平成25年3月31日現在）
- 【 株 主 】 株式会社STKシステム
有限会社QCインベスターズ
北日本地産株式会社 他
- 【 代 表 者 】 代表取締役社長 堀江 雄一
- 【 従 業 員 数 】 32名（パート・アルバイト18名含む）
（平成24年12月31日現在）
- 【 年 間 売 上 高 】 6億22百万円（平成24年12月期連結実績）
- 【 主 な 事 業 内 容 】 住宅事業、Web事業、不動産事業、スポーツ事業