

---



JASDAQ

平成21年12月期

平成21年1月1日～平成21年12月31日)

# 第2四半期決算説明資料



株式会社ジェイホーム

(証券コード:2721)

<http://www.j-home.com/corp/>

1. 企業の状況
2. 平成21年12月期 第2四半期決算概要
3. 平成21年12月期 業績予想
4. 平成21年12月期 重点施策
5. お問い合わせ

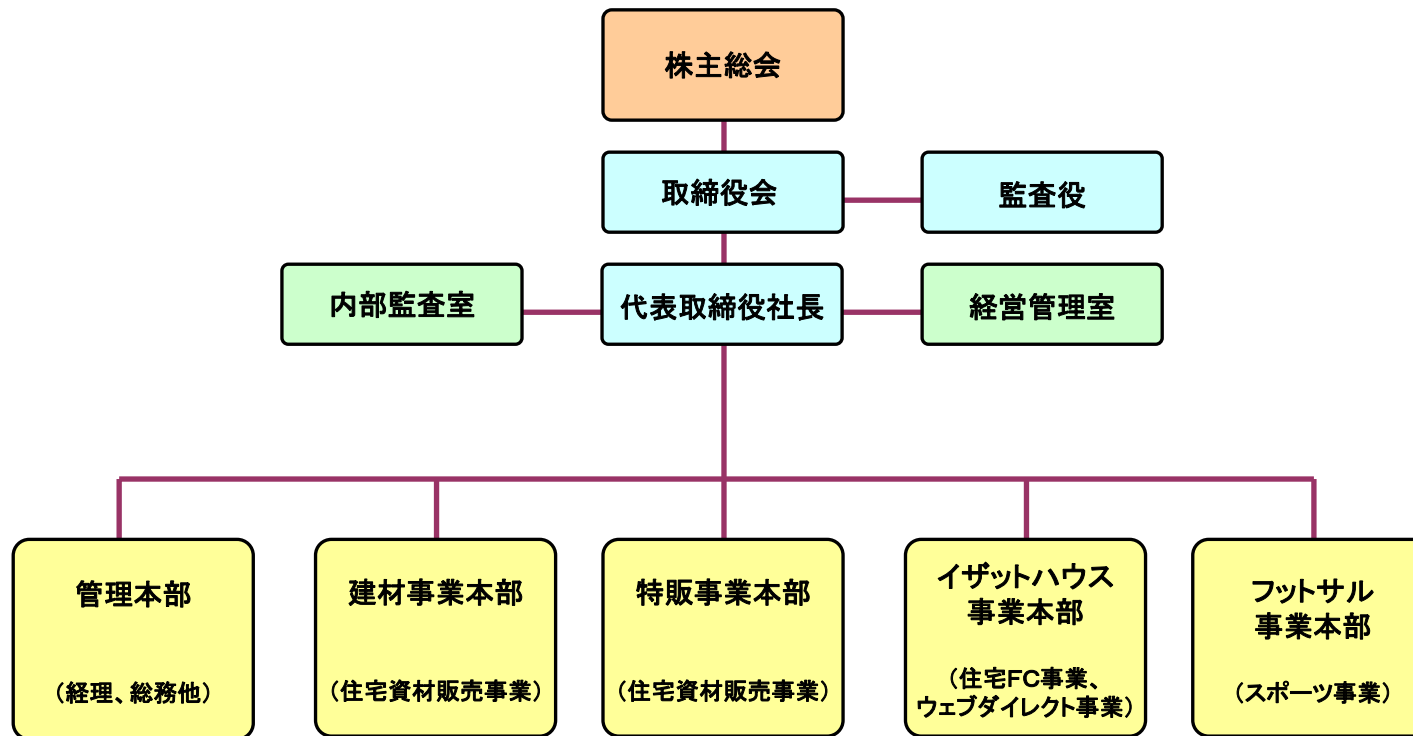
本資料は、平成21年8月14日現在において入手可能な情報に基づき作成しておりますが、不確実な要因を基に予想した内容も含まれております。

そのため、今後の市場動向等様々な要因によっては本資料記載の内容と異なる結果となる可能性があります。

# 企業の状況



(平成21年8月14日現在)



平成21年12月期

# 第2四半期決算概要



## 平成21年12月期（第2四半期）の総括

---



### ◆総括

- ✓世界的な金融危機の影響による、雇用情勢の悪化
- ✓株式・為替市場の大幅な変動などの影響から企業収益や雇用情勢が悪化し、個人消費も低調に推移した
- ✓依然として新設住宅着工戸数は低水準のまま推移している
- ✓低コスト体質への転換と収益力の向上をはかるため、住宅資材仕入の見直し、人件費、本社事務所賃貸料、事務所経費等を中心にコスト削減、利益率の改善を推進した
- ✓当第2四半期累計期間の、売上高3億34百万円、営業損失51百万円、経常損失62百万円、四半期純損失57百万円

# 平成21年12月期（第2四半期）の総括

---



## ◆セグメント別の状況

### 【住宅F C事業】

- ✓昨今の住宅市況の悪化で、資金繰り等が著しく悪化しているF C加盟店が増加傾向にある
- ✓加盟店の退会、休会を避けることができなかった

### 【ウェブダイレクト事業】

- ✓戸建新築の引き合いが、数件寄せられているが、正式受注には至っていない

### 【住宅資材販売事業】

- ✓火災警報器は、取り付け義務化による追い風の影響もあり、今期も販売が好調
- ✓太陽光発電は、補助金を機会とした受注が、徐々に受注が増加している
- ✓高齢者向け住宅リフォーム事業は、競合他社との競争が厳しく、受注拡大には結びついていない

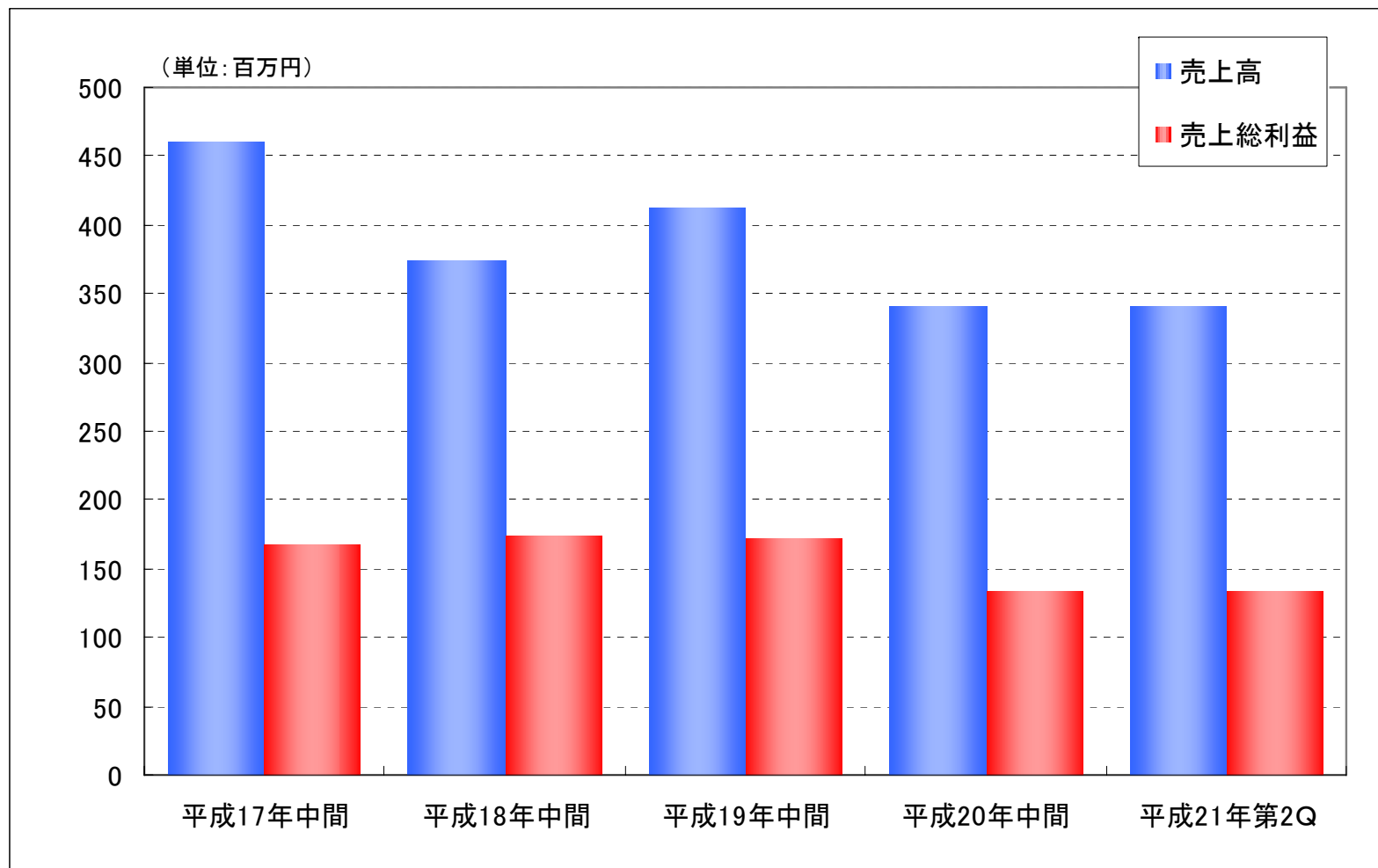
## 売上高の推移



(単位:百万円)

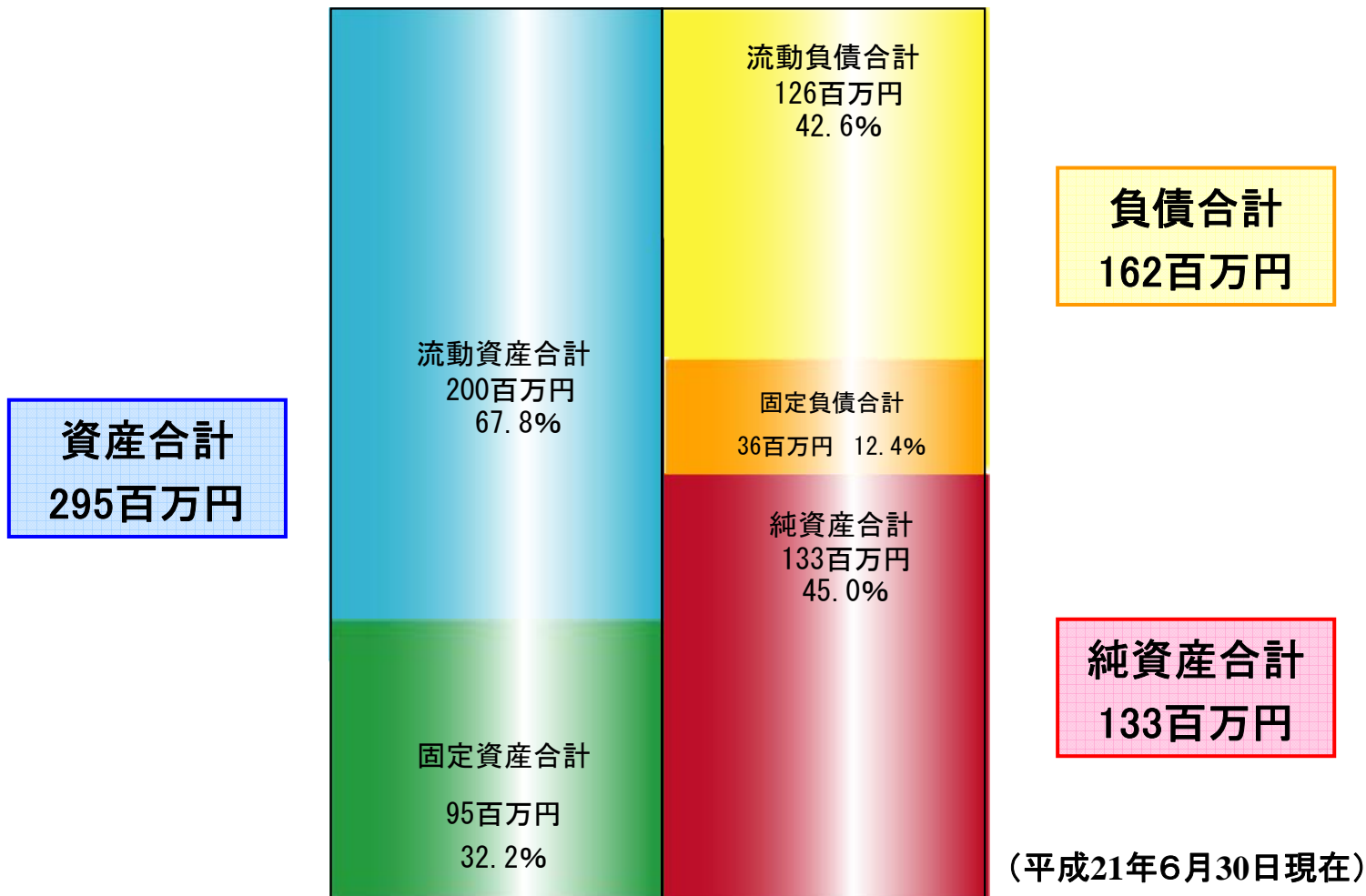
	平成19年12月期 中間期 (1~6月)	平成20年12月期 中間期 (1~6月)	平成21年12月期 第2四半期 (1~6月)	前年同期比
売上高	413	341	334	△ 6
売上原価	241	206	234	28
売上総利益	171	134	99	△ 35
販管費	186	170	150	△ 20
営業利益	△ 14	△ 36	△ 51	△ 14
経常利益	△ 14	△ 35	△ 62	△ 27
四半期純利益	△ 39	△ 6	△ 57	△ 50

# 売上高・売上総利益の推移





# 平成21年12月期第2四半期 貸借対照表



## キャッシュフロー計算書

(単位:百万円)

	平成19年 中間期	平成20年 中間期	平成21年 第2四半期
税金等調整前当期純利益	△ 14	△ 6	△ 57
営業活動によるキャッシュフロー	7	△ 51	△ 76
投資活動によるキャッシュフロー	0	—	△ 32
財務活動によるキャッシュフロー	△ 2	△ 0	△ 11
現金及び現金同等物の増減額	5	△ 51	△ 121
現金及び現金同等物の期首残高	188	155	154
現金及び現金同等物の期末残高	193	104	32

平成21年12月期  
業績予想



## 通期業績推移および予想

(単位: 百万円)

	平成19年度	平成20年度	平成21年度(予想)	前期比
売上高	769	806	1,652	105.0%
営業利益	△ 29	△ 64	75	—
経常利益	△ 31	△ 62	63	—
当期純利益	△ 106	△ 34	63	—

- ✓住宅市況の厳しさから、FC加盟店の退会、休会が徐々にあらわれている
- ✓業務提携先である、株式会社ダイキョウと共同で、業務用エアコンのリプレイス提案を推進
- ✓住宅用火災警報器、太陽光発電については、ほぼ予想通り推移する見込み
- ✓第3四半期から新規事業として、フットサル事業(フットサル施設の運営)がスタートする

※平成21年度の数値は、平成21年7月30日発表の予想数値であります。

---

# 平成21年12月期 重点施策



1. スポーツ事業(フットサルコート<sup>※</sup>の運営)の推進
2. FC加盟店強化(住宅FC事業)
3. ブランディング活動の強化(住宅FC事業)
4. 商品開発力の強化(住宅FC事業、住宅資材販売事業)

# 1. スポーツ事業(フットサルコート)の推進

## ◆フットサルについて...

フットサルはサッカーほど広い場所や人数を必要としないことから「屋内版サッカー」とも言われており、近年のサッカー人口の増加に伴いその競技人口は急激に増加しております。

日本サッカー協会によるフットサル普及活動の効果もあって、現在、国内における競技人口は、サッカー人口と合わせると約1,000万人に達しており、これはテニス人口(500万人)の2倍の規模で、さらに増加傾向にあります。



- ①フットサルポイントSALU川口  
(所在地:埼玉県川口市栄町3-4-9)
- ②フットサルポイントJ-POINT浦和美園  
(所在地:埼玉県さいたま市緑区大字大門字弦巻2377-6)
- ③フットサルポイントSALUつかしん  
(所在地:兵庫県尼崎市塚口本町4-8-1 つかしん南館屋上)

## 2. FC加盟店の強化



### 加盟店総会、セミナー等の開催



# 3. ブランディング活動の強化



## 〈新聞・雑誌等、メディア媒体の活用〉

**サットハウス フォレスト**  
自然素材を活かした、地も人も空間と  
外断熱・気密性の高さに納得

**サットハウス**  
冬訪れでも暖かく快適な空間  
外断熱+蓄熱暖房で、高原の別荘は

**株式会社サットハウス**  
〒100-0001 東京都千代田区千代田1-1-1  
TEL: 03-5561-1111  
FAX: 03-5561-1112  
www.sattohouse.co.jp



## 4. 商品開発力の強化-a



### 住宅FC事業



家計が助かる家～ネスタ～

Q値 = 1.0 w/m<sup>2</sup>・K

冷暖房費 1/5

外壁材メンテナンスフリー

住宅性能評価 最高等級 5 項目



### 住宅資材販売事業

#### 〈住宅用火災警報器〉

火災警報器の取り付け義務化を受け、過去の建築主様等をターゲットに拡販を実施。

OEM商品の開発・販売も予定しています。



## 4. 商品開発力の強化-b



### 住宅資材販売事業

#### 〈エネルギー関連事業〉

～『省エネ』から『創エネ』の時代へ～

地熱と空気熱、両方の熱を効率的に利用する新しい発想のヒートポンプシステムです。

太陽光発電システムを始めとした自然エネルギーを有効利用するシステムの提案・販売を行っていきます。



## 4. 商品開発力の強化-c



### 住宅資材販売事業

#### 〈空調事業〉

◆空調業界とは...

- (1) マーケットが大きい⇒普及率は100%で販売・工事・保守・洗浄など幅も広い
- (2) 環境問題に大きく関連しているエコ商品  
⇒総電力需要の50%を占める商品であり、CO2削減に大きく貢献できる
- (3) 業界内が旧態依然としている⇒基本的に地域小規模下請工事業者の業界



**本資料に関する  
お問い合わせ**



**株式会社ジェイホーム**

**担当部署** : 経営管理室

**ホームページ** : <http://www.j-home.com/corp/>

**電話番号** : 03-6430-3461

**E-mail** : [ir@j-home.com](mailto:ir@j-home.com)