
JASDAQ

平成22年12月期

(平成22年1月1日～平成22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22年12月期 第2四半期決算概要
3. 平成22年12月期 通期業績予想
4. 平成22年12月期 重点施策
5. お問い合わせ

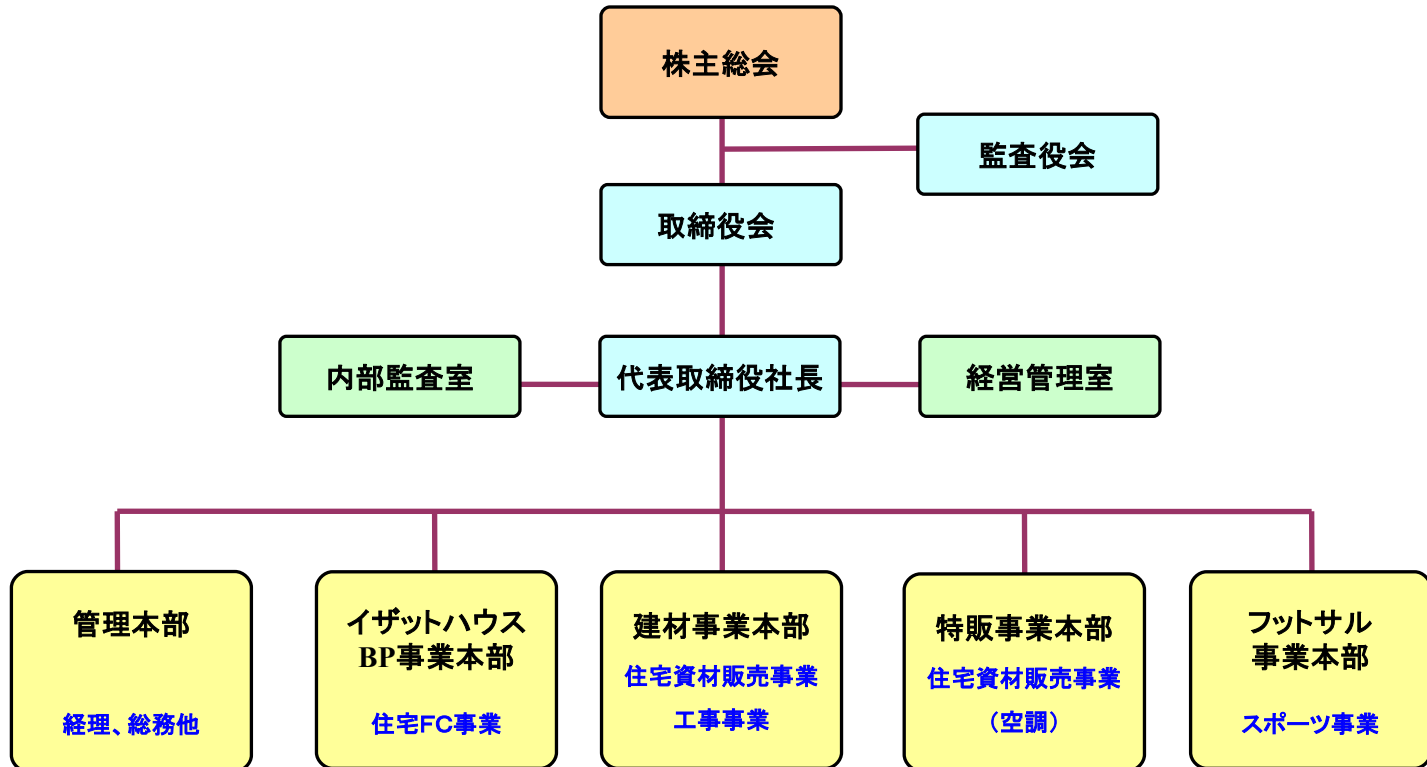
本資料は情報の提供を目的としており、本資料による何らかの行動を勧誘するものではありません。

本資料(計画を含む)は、現時点で入手可能な信頼できる情報に基づいて当社が作成したものでありますが、リスクや不確実性を含んでおり、当社はその正確性・完全性に関する責任を負いません。

本資料は情報の提供を目的としており、本資料による何らかの行動を勧誘するものではありません。

1. 企業の状況

(平成22年6月30日現在)



2. 平成22年12月期 第2四半期決算概要



平成22年12月期（第2四半期）の総括-（1）

◆総括

- 世界的な金融危機を契機として、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
- 個人消費低迷の影響から、新設住宅着工戸の減少など、市場規模の大幅な縮小が継続
- 当社が提供する完全外断熱工法による高気密住宅は、住宅性能にこだわりを持たれる方々から広い支持
- 売上高の大きな下落に比べ、事務所経費、諸経費の削減、人件費の見直しをはじめとした削減努力によりコストは前年比減少
- フットサル4店舗目として開業した「マリノスフットボールパーク東山田」は建設工事の遅れなどもあり5月中旬にOPEN
- 以上の結果、売上高3億91百万円、営業損失29百万円、経常損失26百万円、四半期純損失25百万円

平成22年12月期（第2四半期）の総括-（2）

◆事業別の状況

【住宅FC事業】

- 新たな加盟システムの導入により、新規加盟店数が7店（当初計画30店）
- 従来までのFCモデルから加盟金及びロイヤルティ金額の値下げなど加盟しやすいビジネスモデルへ
- 新設住宅着工戸数の減少、加盟システム変更にともなう社内体制の未整備等により、目標の新規加盟獲得数を大きく下回った

【住宅資材販売事業】

- 住宅ローン減税や贈与税の非課税措置、住宅版エコポイント制度などの優遇策
- 新設住宅着工戸数の低迷によりFC加盟店の建築棟数の大幅減が影響

【フットサル事業】

- フットサルコート4店舗目となる東山田店OPENの遅れ
- 6月に行われたサッカーW杯効果への期待も、個人消費低迷の影響などにより計画を下回った

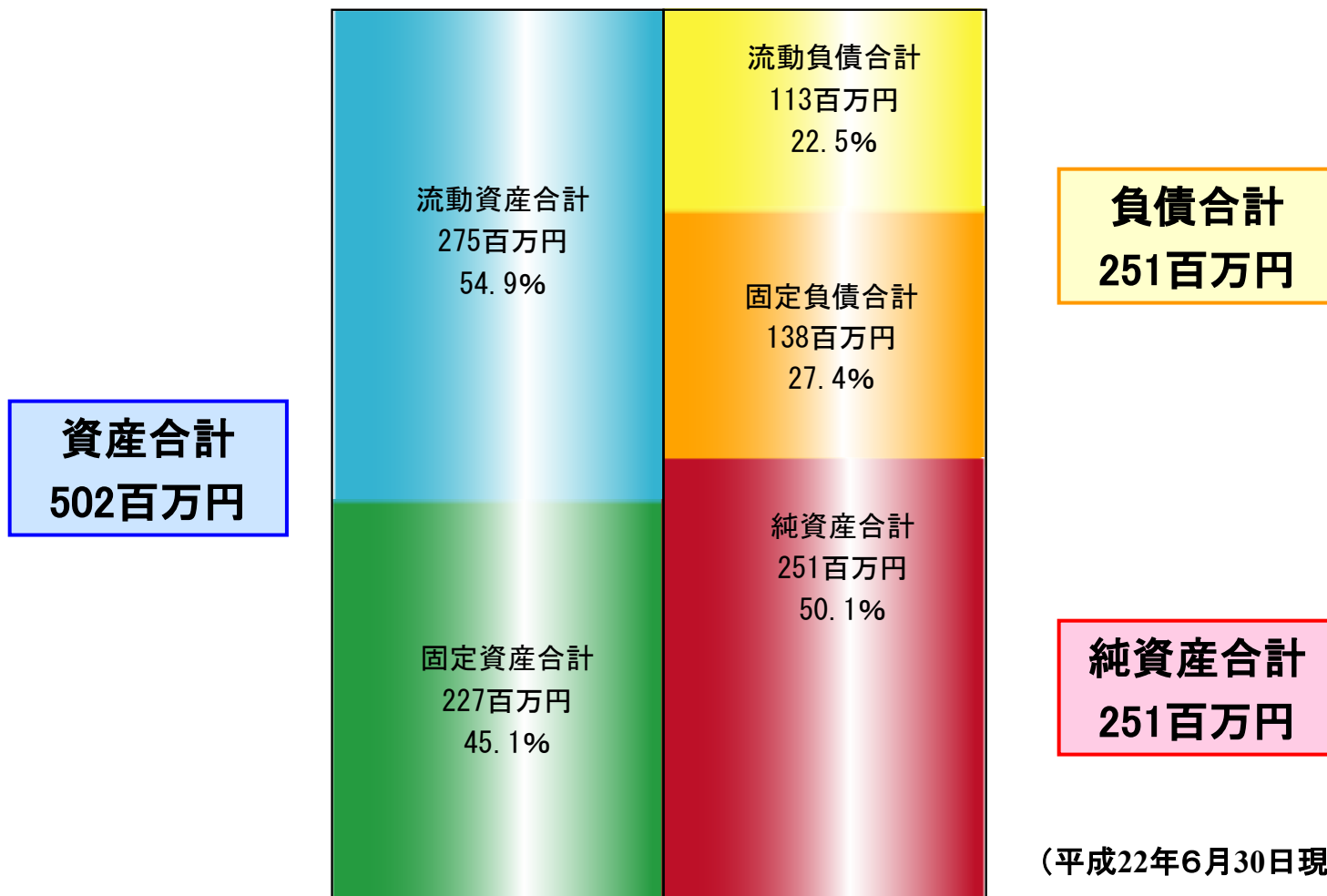
決算概要（推移）



（単位：百万円）

	平成20年度 第2四半期累計	平成21年度 第2四半期累計	平成22年度 第2四半期累計	対前年増減
売上高	341	334	391	57
売上原価	206	234	292	58
売上総利益	134	99	99	0
営業利益	△ 36	△ 51	△ 29	22
経常利益	△ 35	△ 62	△ 26	36
四半期純利益	△ 6	△ 57	△ 25	32

平成22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20年度 第2四半期累計	平成21年度 第2四半期累計	平成22年度 第2四半期累計
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 51	△ 76	△ 18
投資活動によるキャッシュ・フロー	—	△ 32	△ 122
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 0	△ 11	127
現金及び現金同等物の増減額	△ 51	△ 121	△ 13
現金及び現金同等物の期首残高	155	154	83
現金及び現金同等物の 四半期末残高	104	32	69

3. 平成22年12月期 業績予想



通期業績推移および業績予想

(単位:百万円)

	平成20年度	平成21年度	平成22年度	対前年 増減額
売上高	806	750	947	197
営業利益	△ 64	△ 87	12	—
経常利益	△ 62	△ 95	5	—
当期純利益	△ 34	△ 103	5	—

- 新設住宅着工戸数の低迷など、当社を取り巻く事業環境は今後も厳しい
- 新たな加盟システムの導入により、新規加盟店の更なる獲得に注力
- 太陽光発電装置などを搭載した環境商品の拡販を強化
- 既存フットサル3施設の稼働率UPに加え、5月からOPENしたフットサル東山田店による売上高の底上げ

※平成22年度の数値は、平成22年7月29日発表の予想数値であります。

4. 平成22年12月期 重点施策



1. FC加盟店の強化(住宅FC事業)
2. ブランディング活動の強化(住宅FC事業)
3. フットサル利用者のニーズにあった施策の拡充(スポーツ事業)
4. 商品開発力の強化(住宅FC事業、住宅資材販売事業)

1. F/C加盟店の強化 (住宅F/C事業)

新規加盟店募集活動、セミナー・イベント等の開催

イザットハウスビジネスパートナーのご案内 **izZAT HOUSE**

イザットハウスの特徴

① **創業 1993年**から一貫して**外断熱住宅**

② **トータルシステムテクノロジー**

③ **Q値 1.96W/m²・K、C値 0.22m²/m**

④ **断熱性能向上・エネルギー・太陽光対策**

充実の加盟サポート

- エリア内の新規顧客紹介
- 豊富なサポートツールとシステム
- 外断熱・高気密工法の技術指導
- ブランディングと宣伝広告
- 研修とFOITシステム
- 資材仕入れコストの削減

ユーザー満足度

住み心地満足度 **96.9%**

知人に紹介したい **88.5%**

⑤ **WEB集客を中心としたマーケティング**

⑥ **専用外断熱建材、専用気密建材**



2. ブランディング活動の強化(住宅FC事業)

〈新聞・雑誌等、メディア媒体の活用〉

イサトハウスの魅力

**自然素材を活かした心地よい空間と
外断熱・気密性能の高さに納得**

イサトハウス
冬訪れても暖かく快適な空間

外断熱+蓄熱暖房で、高原の別荘は

POINT

2009年 国土交通省
「優良住宅着工促進事業」の
認定を受けた優良住宅
認定を受けた優良住宅
認定を受けた優良住宅
認定を受けた優良住宅

株式会社イサトハウス

〒100-0001 東京都千代田区千代田1-1-1 丸の内ビルディング10F
TEL: 03-6262-1111 FAX: 03-6262-1112
E-MAIL: info@isatohouse.jp

イサトハウスの取組

イサトハウスは、自然素材を活かした心地よい空間と、外断熱・気密性能の高さに納得いただけるよう、最新の設備・工法を採用し、高品質の住宅を提供しています。

イサトハウスのサービス

イサトハウスは、お客様のニーズに合わせて、様々なサービスを提供しています。

イサトハウスの実績

イサトハウスは、全国各地で多くの優良住宅を建設してきました。

3. フットサル利用者のニーズにあった施策の拡充(スポーツ事業)



①フットサルポイントSALU川口

(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

(埼玉県さいたま市緑区大門2372-1)

③フットサルポイントSALUつかしん

(兵庫県尼崎市塚口本町4-8-1)

ショッピングセンターつかしん ひがしまち南館RF)

④マリノスフットボールパーク東山田

(横浜市都筑区東山田町889)

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/m²・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

〈太陽光発電+オール電化〉

太陽光発電
+
オール電化

地球にも家族にも家計にもやさしい
外断熱+太陽光発電+オール電化で
さらに省エネ・エコ住宅を実現。

太陽光発電+オール電化で
光熱費を上手に削減!!

今だけ

10年間固定

国から設置補助金が出ます! 売電価格 48円/kw

イザットハウスが
オススメする



カナディアンソーラー

CanadianSolar

月々の光熱費を安くする

太陽光発電+オール電化



4. 商品開発力の強化-c

住宅資材販売事業

〈空調〉

◆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



快適な空気も
買うより借りる時代です

定期メンテナンス

月々払い

初期投資軽減

コスト削減

CO₂大幅削減

廃棄費用不要

エアコンリース・レンタルのすすめ

5. 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 : 管理本部

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