

平成25年 1 月 25 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 加藤 篤彦
(JASDAQ・コード 2721)
問合せ先 常務取締役 澤畑輝彦
電話 03-6430-3461

当社株式の時価総額、事業の現状及び今後の展開等について

当社の株式につきましては、平成24年10月の上場時価総額（月間平均上場時価総額）が3億円未満となりましたので、今後の対応につきまして下記のとおりお知らせいたします。

記

I 当社株式の時価総額について

当社株式は、平成24年10月の月末上場時価総額が3億円未満となりました。

大阪証券取引所のJASDAQにおける有価証券上場規程第47条第1項第2号及び業務規程、受託契約準則その他本所の規則の施行に伴う経過措置に関する規則第4条第14項及び第15項第1号（上場時価総額）では、3ヶ月（事業の現状、今後の展開、事業計画の改善その他大阪証券取引所が必要と認める事項を記載した書面を3ヶ月以内に大阪証券取引所に提出しない場合にあっては、3ヶ月）以内に、毎月の月間平均上場時価総額及び月末上場時価総額が5億円以上とならないときは、上場廃止となる旨規定されております。これを受け当社は、大阪証券取引所に当該書面を提出することとなりましたので、お知らせいたします。

なお、上記大阪証券取引所のJASDAQにおける有価証券上場規程第47条第1項第2号及び業務規程、受託契約準則その他本所の規則の施行に伴う経過措置に関する規則第4条第14項及び第15項第1号（上場時価総額）については、現下の株式市場の状況に鑑み、平成25年12月末までの間は、上場時価総額基準を5億円未満から3億円未満に変更して当該基準が適用されることとなっております。

II 事業の現状

1. 事業の内容等

① 事業の内容

当社は、子会社として株式会社イザットハウス、株式会社ジェイスports、株式会社シナジー・コンサルティングの3社あり、各々、下記の事業を行っております。

((株式会社イザットハウス))

<イザットハウス事業>

(1) 住宅FC（フランチャイズ）・BP（ビジネスパートナー）事業

「イザットハウス」ブランドで、独自開発の外断熱工法による高い住宅基本性能を誇る高气密・高断熱住宅をFC・BPシステムにより供給する事業であり、加盟店の開発、加盟後のオープンならびに研修・経営・営業・施工などの各種コンサルティング、商品及び施工に関する技術開発、販売促進ツールの開発・販売が主な業務であります。

また、FC・BP加盟店の網羅されない地域においても広告媒体、Digital Signage（電子看板）ならびにインターネット等を活用したinteractive（双方向）な営業及び情報提供により、健康・家計・地球にやさしく高品質で高性能な住宅「イザットハウス」＋「太陽光発電システム」＋「オール電化」＝「もっとeco住宅」等の販売促進を実施し、FC・BP加盟店をバックアップ致しております。

(2) 住宅資材販売事業

イザットハウスFC・BP加盟店及び一般工務店等に対し、当社独自の外断熱住宅に必要な建材、太陽光発電システム、オール電化商品ならびにその他の住宅資材の販売を行う事業です。

(3) 建設事業

「みなさまの生活の充実」をコンセプトとし、確かな技術で、イザットハウスはもとよりあらゆる建設ニーズに対応しております。生活環境の基盤を整備し、生活環境を損なうことなく、美しい自然環境に配慮した「省エネルギー」をコンセプトに事業を行っております。

((株式会社ジェイスポーツ))

<スポーツ事業>

フットサル施設の運営を行っております。神奈川県に2ヶ所「FUTSAL POINT SALU 相模原」、「マリノスフットボールパーク東山田」、兵庫県に1ヶ所「FUTSAL POINT SALU つかしん」合計3店舗のレンタルフットサルコート当社が所有し、フットサルコートのレンタル、フットサルスクールの開催、フットサルイベントの企画運営を行っております。

((株式会社シナジー・コンサルティング))

<不動産事業>

中小企業金融円滑化法は、平成25年3月末で終了するため、4月以降不良債権が増加し、特に任意売却物件は増えることが見込まれます。このような環境下において、当社グループでは不良債権不動産の再生・有効活用・売買・賃貸に関する事業（主に任意売却物件の仲介）を平成24年12月より開始いたしました。

(参考)

当社グループの事業に関連して保有又は出願中の技術は下記のとおりであります。

(1) FC展開技術

商願平5—13287号(35類)	(登録3230676)	「イザットハウス」(図形)
商願平5—13288号(37類)	(登録3268483)	「イザットハウス」(図形)
商願平7—44360号(37類)	(登録4113672)	「世界標準の家」(標準文字)
商願2000—091417号(37類)	(登録4519897)	「未来空間」(図形)
商願2000—126526号(37類)	(登録4541990)	「そとだんくん」(図形)
商願2001—044815号(35類)	(登録4630434)	「TBT トータル・バランス・テクノロジー」(標準文字)
商願2001—111880号(35,37類)	(登録4638618)	「日本の住宅の曲り角」(図形)
商願2002—067419号(37類)	(登録4727317)	「トータル・バランス・テクノロジー」(標準文字)
商願2003—55026号(35類)	(登録4771505)	「be・スタイルーパートナーズ」(標準文字)
商願2003—55027号(37類)	(登録4771506)	「be・Style ビー・スタイル」(標準文字)
商願2004—054721号(35,37類)	(登録4853971)	「住宅性能の五角形」(図形)
商願2006—104080号(11,35,37類)	(登録5067031)	「エネシフト」(標準文字)
商願2007—120017号(11,35類)	(登録5161911)	「地空熱」(標準文字)
商願2008—058838号(9類)	(登録5210015)	「ファイヤーゼット」(標準文字)
商願2008—069772号(9類)	(登録5216874)	「防火大臣」(標準文字)

(2) 外断熱施工の基本特許

特願平11—181693号	(登録3515015)	「建物の床下空間構造材保護用湿度環境維持装置」
---------------	-------------	-------------------------

2. 業績推移及び概要

① 直近3ヵ年の業績推移

第18期(平成21年12月期)から第20期(平成23年12月期)までの直近3期の当社を取り巻く環境としとしては、全体感として、東日本大震災後の景気の停滞からは穏やかに回復するものの、原発事故に伴う放射性物質への不安、長引く円高の定着やギリシャに端を発した欧州諸国の財政危機、タイの大洪水等自然災害など世界経済は懸念すべき問題が多く、先行き不透明な状況が続きました。

住宅関連業界におきましては、東日本大震災における住宅関連資材工場の被害や、震災後の長引く余震の影響、再発の不安などによる消費マインドの低下が続きましたが、ようやく回復の兆しが、見えてまいりました。また、被災地におきましてようやく新築の着工が始まりました。

こうした環境下、当社グループが提供するイザットハウスは完全外断熱工法による高气密住宅で、耐久性、経済性、安全性、快適性、健康への配慮、住み心地といった住宅に求められる基本性能が極めて高く、住宅性能にこだわりを持たれる方々からの広い支持を得てまいりました。また、震災以降、東京モーターショーでも

注目されたスマートハウス、当社グループにおいても、太陽光発電システム、イザット蓄電池等を付加した近未来型住宅イザットスマートハウスを提案してまいりました。

さらに、当社グループでは、第20期（平成23年12月期）の下半期よりさらに事業の収益性を高め、企業の存続を図るため持株会社体制に移行いたしました。

その結果、第18期（平成21年12月期 単体決算）では、売上高750百万円、経常損失95百万円、当期純損失103百万円となり、損益面では損失計上となったものの、第19期（平成22年12月期 単体決算）に関しては売上高870百万円、経常利益1百万円、当期純利益9百万円となり、また第20期（平成23年12月期 連結決算）に関しては売上高979百万円、経常利益24百万円、当期純利益24百万円となり、黒字化を達成することができました。

過去3年間の連結及び単体の業績推移は下記のとおりであります。

（過去3年間の連結業績推移）

単位：千円

	第18期	第19期	第20期
	平成21年12月 通期	平成22年12月 通期	平成23年12月 通期
売上高	—	—	979,193
経常損益	—	—	24,065
当期純損益	—	—	24,446
1株当たり当期純損益（円）	—	—	1,834.35
総資産	—	—	525,122
純資産	—	—	310,347
1株当たり純資産額（円）	—	—	23,287.16

（注）第18期及び第19期は連結財務諸表を作成しておりません。

（過去3年間の単体業績推移）

単位：千円

	第18期	第19期	第20期
	平成21年12月 通期	平成22年12月 通期	平成23年12月 通期
売上高	750,503	870,153	613,537
経常損益	△95,925	1,191	37,087
当期純損益	△103,671	9,010	37,244
1株当たり当期純損益（円）	△9,617.88	676.08	2,794.64
総資産	427,928	547,537	447,894
純資産	276,942	285,952	323,196
1株当たり純資産額（円）	20,780.55	21,456.63	24,251.27

② 直近四半期の連結業績及び通期業績予想

平成24年12月期の第3四半期連結累計期間における我が国経済は、震災後の復興需要の活発化が内需関連事業を支え業績に改善の兆しが見えてまいりました。

こうした環境下、住宅関連業界におきましては、当社グループが提供するイザットハウスは完全外断熱工法による高気密住宅で、耐久性、経済性、安全性、快適性、健康への配慮、住み心地といった住宅に求められる基本性能が極めて高く、住宅性能にこだわりを持たれる方々からの広い支持を得てまいりました。また、昨年の震災・原発事故以降のエネルギー不安による節電や省エネという意識の高まり、価値観の変化が加速する中で、ゼロエネルギー住宅、低ランニングコスト住宅として5月には新商品「ソラシア」を発売してまいりました。

今年から新たに新設された国土交通省の「住宅のゼロエネルギー化推進事業」（通称：ゼロエネルギー住宅補助金）は6月から公募、8月に採択され、全国の中小工務店で1,320社（1事業1戸）、エネルギー削減率概ね120%以上の住宅が採択を受けている中、そのうちイザットハウス加盟店から36社が応募し、36社（36戸）が採択されました。

また、フットサル施設の運営につきましては、ロンドンオリンピックでの男女サッカー日本代表の活躍に加え、営業強化によりほぼ計画通りとなりました。一方で、経営資源の有効活用及び財務体質の強化の観点から、低採算のフットサルコート（FOOTSAL POINT 浦和美園）を売却しており、同資産について減損損失11百万円等を特別損失に計上いたしました。

以上の結果、当第3四半期の売上高445百万円、営業損失106百万円、経常損失119百万円、四半期純損失137百万円となりました。

セグメント別の業績は、次のとおりであります。

（1）イザットハウス事業

住宅FC・BP部門におきましては、5月に発売開始した「ソラシア」の受注はゼロ・エネルギー化の補助事業に36棟採択され追い風になっているものの、第4四半期にずれ込み、計画の65%に留まってしまったことから、当事業の売上高は311百万円、営業損失は7百万円となりました。

(2) スポーツ事業

当第3四半期において、ロンドンオリンピックにおいて男女サッカー日本代表の活躍により売上高はほぼ計画通りとなりました。この結果、売上高は133百万円、営業利益は8百万円となりました。

なお、平成24年12月期の連結業績予想につきましては、平成24年8月10日に開示しております「平成24年12月期業績予想の修正及び評価性引当金の計上に関するお知らせ」に記載とおり、それぞれ、売上高650百万円（前期比33.6%減）、営業損失105百万円（前期営業利益21百万円）、経常損失100百万円（前期経常利益24百万円）、当期純損失100百万円（前期純利益24百万円）を見込んでおります。

(直近四半期の連結業績及び通期業績予想) 単位：千円

	第21期	
	平成24年12月 第3四半期累計期間 (実績)	平成24年12月 通期 (予想)
売上高	445,783	650,000
営業損益	△106,127	△105,000
経常損益	△119,897	△100,000
当期純損益	△137,354	△100,000
1株当たり当期純損益(円)	△10,306.45	△7,503.56
総資産	444,259	
純資産	172,993	

現在、平成24年12月期(通期)の決算作業と平行して平成25年12月期の予算を本年2月中旬の発表に向けて策定中であります。

III 今後の展開

1. 実施中の施策及び今後の展開

① 本政策及び資金調達

当社グループは、平成24年12月期の第3四半期連結累計期間において、重要な営業損失106百万円、経常損失119百万円及び四半期純損失137百万円を計上するに至ったことから、継続企業の前提に重要な疑義が存在しております。なお、四半期純損失の計上により平成24年12月期の第3四半期連結累計期間末における純資産は172百万円まで減少しております。

また、当社株式は、平成24年10月における月間平均時価総額が3億円未満となり、時価総額における上場廃止基準に抵触しております。平成25年7月31日までのいずれかの月において、月間平均時価総額及び月末時価総額が所要額以上とならないときは上場廃止となります。

当該状況下、時価総額における上場廃止基準を上回り、株式上場を維持すること及び主力製品の競争力向上や新規事業投資を行うことで、事業収益の早期回復を実現するとともに、自己資本を充実する目的として、様々な資本政策を検討中であります。

② 中長期的な経営戦略

(1) イザットハウス事業

当社は、省エネ新築住宅としてイザットハウスを提供してまいりました。

しかし、最近では、アメリカ発スマートグリッド構想から派生した電力問題と東日本大震災、福島第一原発事故に端を発し、日本国内の電力不足により、節電対策、電力の備蓄のニーズは高く、毎日のようにニュース等で取り上げられ、私たちの身近な問題となっています。

そこで、当社は、エコガラスや太陽電池、蓄電池、高速光通信などを備え、これらとスマート家電やタブレットデバイスが連携して快適で暮らしやすい環境を実現した近未来型住宅で、エネルギーと情報の流れをライフスタイルに合わせて最適化した状態を実現する“イザットスマートハウス”を重点的に提供してまいりたいと思います。

“イザットスマートハウス”とは、“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”のことで、“「もっとeco住宅」”もしくは“「もっとeco住宅」+「イザットバッテリー」”です。今後は、イザットハウスも、エコな近未来型住宅スマートハウスとして電力を「創る」「蓄える」「使う」も管理出来るシステムへと進化して参ります。尚、「イザットバッテリー(蓄電池)」は汎用的な住宅用蓄電池を目指し、一般電源からの蓄電に加え、長時間の停電対策に太陽光電池パネルからの直接蓄電、EV車からの蓄電も可能とした蓄電池です。

一方で、日本の総住宅戸数は5,700万戸あり、これらの住宅に対してもスマートハウスへのリフォームを促進することで快適性、環境配慮、住宅の耐久性の向上、震災への備えに加えて経済性の向上など、多くの効果が期待できます。

このような時代の流れに配慮したスマートハウスは、快適な暮らしを可能にするもので、潜在的な需要は多く、今後、EV車市場とともに拡大が期待されます。これをビジネスチャンスと捉え、当社としては、従前の訪問や電話によるプッシュ型営業だけでなく、プル型営業に注力し、SEO等を利用しWEBによる販売を充実させ、効率的に集客・販売を行ってまいります。

その他、当社グループの商品、提案のブラッシュアップを図り新たな創造、提案を行い事業拡大と業績の向上を図るために、以下の項目を重点施策として推進してまいります。

商品開発部門では、スマートハウスを推進するため、各方面との提携を強化し、環境に配慮した機能を搭載した商品を打ち出していきます。特に、次世代住宅関連商品である「外断熱+太陽光発電+オール電化+蓄電池+スマート家電やタブレットデバイス」を拡充し、競争力強化に取り組んでおります。

FC・BPコンサルティング部門では、加盟店の営業力強化のため、加盟店の営業担当者の教育・研修を充実させるとともに、各店別年間計画策定とプロセス管理を徹底することで、成果とスピードを重視した営業支援を実践してまいります。

加盟店の教育・研修は、以前は、プッシュ型営業に特化して、コンサルティングやプレゼンテーションにつき行ってまいりましたが、今後は、各加盟店を訪問してプル型営業の進め方についても行ってまいります。

さらに、プッシュ型営業についても、以前は加盟店や当社内で教育・研修を行ってまいりましたが、今後は、施主様にご協力頂き、竣工後の物件を使用しての実地研修も行って参ります。

住宅資材販売部門では、大手住宅資材メーカー、電気メーカーの協力会社として、従来の建材販売のみならずスマートハウスに必要なあらゆる資材・商品の提供を行い戸建住宅向け、集合住宅向け資材・製品販売及び工事の積極的な受注活動を展開しております。また、スマートハウスに対応した次世代住資材、商品の開発、製造や仕入に注力してまいります。

新規加盟店の募集部門では、イザットスマートハウスを推進するための商品力、ブランド力を充実することで加盟店募集を積極的に推進してまいります。また営業地域におきましても、これまで中心であった首都圏エリアに加え、施主様の本部問合せ増加地区及び未出店県地域に積極的な展開を推進してまいります。

(2) スポーツ事業

スポーツ事業においては、先のサッカー日本女子代表「なでしこジャパン」のワールドカップ制覇が追い風となり、なでしこブームの中、男子サッカーのみならず女子サッカーの人気に火が付き女子サッカー人口も急激に増加しました。フットサル施設の重点施策として、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の開催、少年野球教室、ゲートボール施設開放等新たな施設利用も促進し、販売促進に邁進して参ります。また、今後も遊休地（デパート・量販店の屋上、駐車場、倉庫等）の活用により、フットサルレンタルコート事業の拡大を図ってまいります。

(3) 不動産事業

中小企業金融円滑化法は、平成25年3月末で終了するため、4月以降不良債権が増加し、特に任意売却物件は増えることが見込まれます。このような環境下において、当社グループでは不良債権不動産の再生・有効活用・売買・賃貸に関する事業（主に任意売却物件の仲介）を平成24年12月より開始いたしました。当該事業に関しましては、新規顧客獲得のために金融機関や不動産業者等との情報ルートを確立するとともに、営業担当者のスキル向上等営業基盤を強化してまいります。

③ 事業領域の拡大

当社グループは、事業領域を拡大し新たな収益機会を獲得することを目的として、平成24年12月より不動産事業として、不良債権不動産の再生・有効活用・売買・賃貸に関する事業（主に任意売却物件の仲介事業）を開始いたしました。

不動産事業を開始することにより、不動産業者とのネットワークを構築して、当社グループで販売している「外断熱住宅」の有効性を多くの窓口を通し更に広げることができると考えており、すでに宅地建物取引業免許も取得しております。その不動産業の中でも、中小企業金融円滑化法が平成25年3月末で終了することにより、不良債権が増加し、特に任意売却案件のビジネスチャンスの増加が見込まれることから、主に任意売却物件の仲介事業を行ってまいります。

またこの他にも、新規事業の施策を現在検討中です。

④ イザットハウス事業の商品ブランド、企業ブランドの確立

当社グループが提供する住宅の付加価値の源泉は、「健康への配慮・耐久性・安全性・快適性・経済性」といった住まい手から見た「安心」を徹底的に追求した「エンジニアリング・データに基づく実証性」にあります。長年に亘り積み重ねたデータにより差別化した商品ブランドの構築を進めてまいります。

また、今後は次世代住宅スマートハウスの需要が高まっていることから、当社におきましては、既存の商品体系と仕様内容を全て見直し、スマートハウスに特化した新商品の提供、プランニングを企画・提案し、個性化する個々人に高い満足を提供できる商品ブランドとして差別化を図ってまいります。さらに「スピードを伴った真面目さ」を追求する企業風土をつくり、次世代住宅メーカーのエクセレント・カンパニーを目指します。

⑤ 社内的資源の充実

中長期的経営戦略を推進し達成するための最重要課題を人的資源の充実と考え、お客さまに喜んで戴ける人材を採用、知識教育、マネージメント教育を進めスタッフの意識向上を図りお客様の満足に徹することの出来る人材を育成してまいります。

住宅FＣ・ＢＰ事業においては、性能の優位性を支える技術スタッフの一層の充実と、加盟店間の品質の均一化を図る指導スタッフの充実を図ります。

さらには、各加盟店の地域性・マーケット環境などから店舗経営を提案・指導できるコンサルティングスタッフならびにスーパーバイザーの充実を図ってまいります。

住宅資材販売事業においては、外断熱工法に必要な商品開発スタッフの育成に加え、スマートハウスの知識を備えた競争力ある商品の提案・調達と物流の効率性を高められる人材の充実を図ります。

スポーツ事業においては、各フットサル店舗にてトレーニングを行い、店舗運営に必要なノウハウを修得したスタッフ、フットサルの技術指導の出来るスタッフを配置することで、専門性の高いサービスの実現を図ります。

不動産事業についても、事業拡大に応じ、逐次優秀な人材の確保を進めてまいります。

マネージメント層には、部門統制と業務標準化による労働生産性向上と部門間シナジーの発揮を常に意識した企業活動を推進できる環境を提供してまいります。

また、これらを実践するための社内環境として下位層への権限委譲体制などを整えてまいります。

⑥ 内部管理体制の強化

経営執行と経営管理を明確に区分し、環境変化に迅速に対応出来る体制を構築し、お客様の高度化・多様化するニーズにお応えする体制を整えるべく、平成23年7月より、3社の企業グループを構成する持株会社へ移行し、内部管理体制の強化を推進しております。また内部統制・コンプライアンスの徹底を推進し、企業の透明化を図ります。株主・投資家のみなさまを含めたステークホルダーの方々の心豊かな生活に貢献すべく、グループ企業価値の最大化を目指して参ります。

⑦ I R活動の推進

当社は、株主・投資家の皆様をはじめとするあらゆるステークホルダーの皆様に対し、正確な情報提供に努めます。また積極的な情報開示を基本に決算説明会などI R活動を強化し、ステークホルダーの皆様への理解を深めていただくとともに、当社の説明責任を果たし、経営の透明性確保に資する取り組みを通じて、継続的な企業価値の向上を図って参ります。

2. 上場維持に関して

当社におきましては、「Ⅲ 今後の展開 1. 実施中の施策及び今後の展開」に掲げる諸施策を、役員・従業員一丸となって着実に実行することにより、収益の確保及び財務状況の改善を図り、株主・投資家の皆様に評価を頂けるよう上場維持に努力いたします。

今般、本書面を大阪証券取引所に提出することによりまして、時価総額3億円以上への回復の期限が平成25年7月末までに延長されますが、この間におきましても適時、株主・投資家の皆様へ情報を開示してまいります。株主・投資家の皆様のご理解を頂き、企業価値を高めていくことで、市場の評価を得たいと存じます。

以上