



平成 27 年 8 月 14 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 澤畑 輝彦  
(コード：2721、東証ジャスダック)  
問い合わせ先 取締役 高木 宏  
電 話 番 号 03-6430-3461

## 継続企業の前提に関する事項の注記に関するお知らせ

当社は、平成 27 年 8 月 14 日開催の取締役会において、平成 27 年 12 月期第 2 四半期決算短信及び四半期報告書における継続企業の前提に関する事項について、下記のとおり注記することを決議いたしましたのでお知らせいたします。

### 記

当社グループは、前連結会計年度において、多額の営業損失、経常損失、当期純損失を計上しており、また当第 2 四半期連結累計期間においても、営業損失、経常損失、四半期純損失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を生じさせるような事象又は状況が存在しているものと認識しております。

当社グループは、こうした状況を解消するため、以下の施策を確実に実行してまいります。

#### ① 収益基盤の強化

##### <住宅事業>

住宅事業の事業内容は住宅施工工務店を顧客とした加盟店事業（FC（フランチャイズ）・BP（ビジネスパートナー）事業）と、エコライフ事業（リフォーム事業）に大別されます。

FC・BP 事業においては、当第 2 四半期連結会計期間の末日現在で加盟店は 35 社あり、加盟店からの月額ロイヤリティ及び住宅工事上棟時に徴収する変動ロイヤリティ、加盟店に対する建材の販売が主な収益の柱となっております。当社の「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気密・高断熱住宅（スマートハウス）を、FC・BP システムにより供給する事業であります。スマートハウスを推進するためにも、今後は各方面との提携をさらに強化し、環境性能及び競争力の高い商品を打ち出してまいります。また、FC・BP 事業の事業規模を拡大させるためには、加盟店数の増加が不可欠であり、これまで中心であった首都圏エリアに加え、未出店地域についても、新規加盟店の獲得強化に取り組んでまいります。さらに加盟店の営業力を強化するために、加盟後の出店ならびに研修・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・販売も積極的に推進してまいります。住宅の建材販売においては、大手住宅資材メーカー、電機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資材・商品の提供を行うと共に、戸建住宅・集合住宅工事の積極的な受注活動を展開することで、加盟店に対する建材の販売拡大に努めてまいります。

エコライフ事業では、既築の住宅所有者に対し、太陽光発電装置（ソーラーパネル）を中心に追加設備の設置・販売を行う事業であります。幅広い顧客層に向け、営業網・工事業者・調達先を整備・充実させ、また、太陽光発電システムの営業を行う際に住宅リフォームの営業も併せて行い、収益の拡大を図ってまいります。

#### <スポーツ事業>

ここ数年、日本のプロサッカー選手が海外の超名門クラブに移籍し活躍する等の影響もあり、サッカー人気は男女共に定着しており、フットサル運営は順調に推移しております。また、高齢化社会が進行する中、ますます健康志向が高まっております。当社はそうした社会の要望に応えるため、稼働率が下がる平日の昼間を利用して、フットサル教室以外にもヨガ教室、体操教室を開催し、稼働率を上げるとともに、健康を通し社会に貢献していきたいと存じます。なお、当第2四半期連結累計期間においては、収益性の低いフットサル施設（FOOTSAL POINT SALU 相模原店）を閉店し、収益性の改善に努めております。

#### <不動産事業>

不動産事業では、不動産の再生・有効活用・売買・賃貸に関する事業として、平成25年1月より開始いたしました。当事業に関しましては、不動産業者や弁護士・税理士・司法書士と連携して質の高いサービスの提供を実現できる体制を構築するとともに、Webを活用して、ネット媒体による潜在顧客からの相談件数の増加と案件情報の獲得のための仕組みを構築してまいります。さらに、相続に関わる案件が首都圏を中心に全国的に増加していることから、専門家を活用したコンサルティング業にも注力し、新たな収益の柱に育てるべく取り組んでまいります。

#### <Web 事業>

Web 関連事業に関しましては、システム・ソリューション業務、セキュリティ・マネジメント業務、Web マーケティング業務、Web 制作業務を行っております。

当第1四半期連結累計期間におきましては、セグメント単体で営業収支は赤字であったものの、収益性の確保を重視し、個々のプロジェクトにおいて原価管理、プロセス管理を徹底した結果、当第2四半期連結累計期間においてセグメント単体では営業収支の黒字化を達成しております。また、市場ニーズの高い、システム・ソリューション業務、Web マーケティング業務に関して、既存顧客への提案営業及び新規顧客開拓営業に注力した成果として、現時点において進行中の案件数が増加傾向にあり、今後は当該案件を成約することによる売上の確保、収益力の向上に努めてまいります。

## ②コスト削減

当第2四半期連結累計期間における各報告セグメントの営業収支については、いずれも

黒字化を達成できたものの、本社費負担を加味した全社の営業収支は赤字となっております。各部門の仕入原価及び販売費及び一般管理費の見直しを実施するとともに、本社費の削減に取り組むことで、全社の利益率の向上に努めてまいります。

### ③財務基盤の強化と安定

収益基盤の強化を図るためには、財務基盤の強化と安定が必要不可欠であります。早急に財務基盤の強化と安定を図るために、増資や借入による資金調達の協議を進めてまいります。なお、平成 27 年 8 月 12 日付の当社取締役会において 50,000 千円の長期借入による資金調達を決議し、同日に実行しており、当面の運転資金を確保しております。

上記の施策を着実に実行することにより、当社グループの経営基盤の強化を図ってまいります。当該施策において最も重要である各事業における収益基盤の強化は外部要因に大きく依存することから、現時点においては継続企業の前提に関する重要な不確実性が認められます。

なお、連結財務諸表は継続企業を前提として作成しており、継続企業の前提に関する重要な不確実性の影響を連結財務諸表に反映しておりません。

以上