

各 位

会 社 名 JALCO ホールディングス株式会社  
 代表者名 代表取締役社長 田辺 順一  
 ( J A S D A Q ・ コード 6625 )  
 問合せ先  
 役 職 ・ 氏 名 管理本部長 松島 正道  
 電 話 050-5536-9824

## 第二次中期経営計画策定のお知らせ

当社は、2017年5月19日に「2018.3～2020.3の3か年計画（第一次中期経営計画）」を策定・発表しました。

その結果を踏まえて今回新たに2023年3月を最終年度とする3ヵ年計画（2021年3月期～2023年3月期）の第二次中期経営計画を策定しましたので、その概要をお知らせします。

記

### 1. 経営数値目標

(単位：百万円)

	2020年3月期 実績	2021年3月期 計画	2022年3月期 計画	2023年3月期 計画
売上高	1,724	2,792	8,000～8,400	9,200～10,500
営業利益	1,069	1,702	4,300～4,500	5,000～5,800
経常利益	613	1,283	3,800～4,000	4,500～5,000
当期純利益	565	1,122	2,600～2,800	3,100～3,500
<b>【資産内訳】</b>				
不動産賃貸事業資産	23,300	32,500～37,000	39,000～55,000	45,500～77,000
貸金事業資産 (ソーシャルレンディング含む)	3,000	11,400	15,800	26,000

上記表の作成手順：

- ① 2021.3 2022.3 2023.3の各期末の上表下【資産内訳】の不動産賃貸事業資産と貸金事業資産の**残高目標を4名(社長、不動産統括、貸金統括、P事業部門統括)でそれぞれに提出し**、それを合計しております。
- ② 2021.3月期に関しては、資産増加残高の効果を35%（つまり通期12ヶ月の内、4.2ヶ月分の寄与）でPLに反映させております。2022.3月期PLは2021.3月期末の資産残高を基準に、2023.3月期PLは2022.3月期末の資産残高を基準にPLに各々フル寄与（100%）させています。
- ③ 資産を積み増すためには調達が必須です。2021.7月までに新株予約権が全部行使（約94億円）されること、税引き利益の積上による利益剰余金の増加、新規借入の増加の3点を資本構成の前提としております。現在において新たなエクイティ調達は見込んでおりませんので、想定される最大の発行済株総数は1億4400万株となります。
- ④ 2022.3月期と2023.3月期の売上が激増しているのは、既に仕込んでおります大型物流開発案件（8.5億円の資産残高）の仕上がりを想定しており、売上40億円（利益20億円）と見込んでおります。

- ⑤ M&A・コンサル・運用事業部門の売上粗利（売上＝粗利）を 2021.3 月期で 2 億円、2022.3 月期で 4 億円、2023.3 月期で 10 億円と想定しております。なお、M&A と運用に関しては既に過去において成果数値が出ております。
- ⑥ 販管費に関しましては、2021.3 月期で 4 億円、2022.3 月期で 5 億円、2023.3 月期で 7 億円とかなり多めに見込んでおります。主に IT ソフト投資と人材への投資がその内訳であります。
- ⑦ 上記以外の新規事業に関する数字は一切見込んでおりませんが、既存事業と相乗効果のある新規事業に関しては常に多種多様多数の案件が持ち込まれ、検討しております。こちらは決定事実として基本合意などを締結した時点で速やかに開示してまいります。

## 2. 各事業部門の基本戦略

### 各事業の基本概念

各事業において個別各期に「一時的に利益を出す」ことだけが当社の最終目標ではありません。

#### 当社の最終目標とは

運用サイドでは

当社の資産が、過去の先輩たちの積み上げた 2000 兆円の個人金融資産を安全運用するための受け皿となりうること

調達サイドでは

当社のレンディングをはじめとする仕組みが、これからの有意有能な挑戦者（経営者）のメジャーな資金調達ツールとなること。

#### ① 不動産事業

##### ・不動産長期賃貸事業

既存の物流関連シリーズ（三菱ふそう）、優良上場小売企業シリーズ、パチンコホール大手シリーズに前期は高齢者向け施設シリーズが追加されました。今後も長期に渡って高齢化社会において絶対に必要とされ、かつ需要の増える資産をシリーズとして 1 シリーズ最低 100 億円の資産残高を目途に積み上げてまいります。こうしたシリーズ物の資産を小口証券に変えてファンドとして運用していく予定であります。今後の投資対象としては、人間の基本的な生活に必要な医療・教育・治安機能設備と空気・水に関する資源インフラ設備を検討しております。

##### ・不動産開発事業

現在、ネット商流の拡大を見越して大型物流機能設備に不動産開発投資をしております。今後も将来蓋然性の高い事象をとらえて首都圏だけでなく、地方経済にも確実な雇用の増加を伴う大型投資を検討してまいります。

#### ② 貸金事業

前期は不動産担保を軸に過去の実績から見いだされる超過収益力から一定の暖簾を評価して M&A と絡めて貸金事業を展開しました。また新たな試みとして権利や特許等の無形固定資産を担保に貸金を実行しすでに今期は回収に至っております。

既存の金融機関やノンバンクが見出さない確実な資産を担保にした貸金事業を拡げてまいります。

将来的にはこうした柔軟な与信判断と AI ソフトを併用活用して「新たな債権の格付機能」を開発してソーシャルレンディングの与信判断に生かしてまいります。

### ③ ソーシャルレンディング事業

貸金事業において既に複数の回収実績のある優良顧客の貸金債権を流動化したものを匿名組合出資の投資家に販売しております。

レンディング残高目標は、2021.3 期は 2 億円/月×12 ヶ月＝24 億円、2022.3 期は 4 億円/月×12 ヶ月＝48 億円、2023.3 期は 10 億円/月×12 ヶ月＝120 億円としております。

大口超富裕層に対する対人営業は今後も継続しますが、大手企業や金融機関との連携と IT ソフト投資も活用しながら顧客の獲得を目指します。

### ④ M&A・コンサルティング・運用事業

本来、この事業こそ我々が最も得意とする分野であり、かつどの事業よりも資本効率が良いビジネスであります。残念ながら現在の自己資本では思うように貸金に資金が回らず M&A や運用とシナジーが効いているとは申し上げられません。

既に過去には実績としてパチンコホール企業に企業価値担保にて貸金 22 億円を実行し、M&A にて数か月後に売却をして回収して、M&A の Fee もいただいている実績がございます。

パチンコホールだけでなく、企業（上場企業が特に良い）を貸借対照表の右側の全ての側面（シニアローン、メザニンローン、優先株、普通株、デリバティブを絡ませた種類株）から支援する機能と能力は備わっておりますし、対象企業も複数ございます。

従って自己資本から貸金や投資に回せる資金がある限り、当事業の成長が見込めます。

**その場合、お客様と中長期にて同じポジションを取るのが当社の特長と言えます。** お客様の売りたい企業や資産に価値があり、お客様が希望されればその資産を当社は買うし、その価値を担保に融資することは当然のことと思っております。これが当社の特長であります。

### ⑤ 新規事業

④で申し上げた通り、現在の資本規模と収益基盤では想定する事業の 1/100 すら新規事業に力を注げておりません。しかしながら複数の企業や投資家と協業する準備は整いつつありますので、当社の現在取れるリスクの限り新規事業に参入してまいります。

対象企業としては金融、証券、ファンド、IT、売掛債権のほとんどをリースやレンタルに依存する製造業等です。これもまた 1-⑤のとおり、基本合意の締結等、決定事実が発生次第開示してまいります。

## 3. 第一次中期経営計画の結果検証と今後の対策

### ① 第一次中期経営計画の結果検証

(単位：百万円)

	2018年3月期		2019年3月期		2020年3月期	
	計画	実績	計画	実績	計画	実績
売上高	550	→ 552	1,050	→ 1,158	1,750	→ 1,724
営業利益	180	→ 165	610	→ 643	1,250	→ 1,069
経常利益	80	→ 35	420	→ 433	1,000	→ 613
【資産内訳】						
不動産賃貸事業資産	12,000	→ 11,237	22,000	→ 16,584	35,000	→ 22,271
貸金事業資産	1,000	→ 1,734	3,000	→ 1,541	5,000	→ 3,005

② 数値乖離の要因分析と分析に基づく今後の対策

数値乖離の要因分析

(単位：百万円)

	2020年3月期		差異	※
	計画	実績		
不動産賃貸事業資産	35,000	→ 22,271	△12,729	②-1
貸金事業資産	5,000	→ 3,005	△1,995	②-1
経常利益	1,000	→ 613	△387	②-2

(②-1) 特に不動産賃貸事業資産の目標残高と実績残高の乖離が大きかった

売上（粗利）がほぼ達成できた要因は、当初想定した時よりも新規投資の不動産賃料水準が高く、貸付金利等の条件に恵まれたことです。規模の拡大によって割引を想定しておりましたが、そうはなっておりません。

(②-2) 営業外コストが想定したよりも大きかった

お客様（債務者）の借入ニーズに応えるために、エクイティ調達に代えて外部借入によって貸金の資金を賄ったことに加え、短期借入金で優良物件の取得を進めた結果、想定以上に営業外コストが発生したためです。

今後の対策

- ① 今回発表した中計の粗利（賃料、貸金金利）についても、かなり保守的に見積もっております。
- ② 金融機関からの借入利率の引下げを計画値に織り込んでおりません。
- ③ 自己資本に対する借入比率も現在の資本構成と同様としております。
- ④ 当社のクレジットを上げることと調達手段をより多様化することで、調達コストを引き下げてまいります。

#### 4. 決算短信における連結業績予想数値と中期経営計画の数値の位置付け

既に2020年5月1日における業績予想修正の開示3でもお伝えした通り、当社には現在決算短信の業績予想数値と今回の中期経営計画の二通りの予想があります。今一度この二つの数値の定義についてご説明申し上げます。

決算短信における業績予想数値：新規不動産取得も新たな調達による貸金残高の増加も一切織り込んでいない前提での作成

中期経営計画の計画数値：新株予約権の行使や新たな金融機関からの借入をある程度織り込んだの資本構成を基にPLを作成

理由)

- ・決算短信の数値は非常に厳格なものと認識しており、業績に影響を与える変数を極めて限定的にしたい。
- ・保守的な投資家に対して過大な期待を与えたくない。
- ・一方で当社の状況は、「リスクマネーの大きさに比例して稼げる」状態となっており、会社の仕入れが主に「現金」となっております。自己資本の大きさが相乗効果的に劇的に利益率を高めていく収益構造となっております。

今後の対応)

半期ベースでの業績動向を正確に把握し、次回より短信業績予想値を一定のレンジに収める予想方法に変更することといたします。

以上