



2025年5月13日

各 位

会 社 名 J Kホールディングス株式会社  
代 表 者 名 代表取締役社長 青木 慶一郎  
(コード：9896、東証スタンダード市場)  
問 合 せ 先 取締役経営管理本部長 舘崎 和行  
(TEL. 03-5534-3803)

## 中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社グループは、『快適で豊かな住環境の創造』を企業理念として掲げ、建築資材の流通事業をコア事業に、住宅の質向上及び住宅に付随する人々の豊かな生活環境の創造を目指し、中期経営計画『Further Growth 24』に取り組んでまいりました。

この度、2025～2027年度中期経営計画『Value Proposition 27』を策定いたしましたのでお知らせいたします。

### 記

#### 1. 「Further Growth 24」の総括

当社は、Further Growth 24（以下、FG24）での3年間をより魅力的な企業グループとして生まれ変わることを目指した長期ビジョン『Brand-New JKHD 2030』に向けて“更なる成長へ向けた第一歩”と位置づけ、①持続的成長を目指した連結経営基盤強化、②コア事業における競争力強化、③社会課題解決を成長戦略と捉えた事業の取組みを推進することを経営目標とし、事業活動を推進してまいりました。

FG24の初年度である2022年度は、ロシアによるウクライナ侵攻の長期化等によりエネルギー価格が高騰、これに日米金利差に起因する円安の進行もあいまって物価高が進んだ一方、新型コロナウイルス感染症が沈静化に向かい、経済活動の正常化と共に、国内経済環境は堅調に推移いたしました。そのような環境下において、資材価格の高止まりと積極的な拡販を背景に売上高は過去最高の4,070億22百万円を記録しましたが、利益面では素材製品価格下落等が重荷となり、経常利益は前年同期比減収の103億円にて終了いたしました。

2年目の2023年度は、社会経済活動の正常化に伴って緩やかな景気回復が続きましたが、住宅価格の高止まりと需給バランスの崩れから新設住宅着工戸数は前年同期比6万1千戸減の80万戸と厳しい環境となりました。

そのような縮小する需要の中で、当社グループは、東京をはじめ各地でのジャパン建材フェアをコロナ前と同様の規模で開催し、営業活動を活発化しました。また、「資産価値が残る家づくり」に向けた付加価値の高い商材提案等を推進いたしました。これら施策の結果、売上高は当社グループが主力とする持ち家住宅着工戸数の減少幅を下回る3,889億10百万の微減にて着地した一方で、合板製造・木材加工事業の減益幅は大きく、前年同期比大幅減益の86億70百万にて終了いたしました。

FG24の最終年度である2024年度は、堅調な企業業績と安定した消費意欲を背景に「異次元緩和」が終わりを迎え、「金利のある世界」への転換がなされました。大企業を中心に高水準の賃上げが相次ぐも、エネルギー価格の高騰や円安による輸入物価の上昇により、実質賃金は3年連続でのマイナスとなりました。建築業界においては法改正を控えた一部駆け込み需要が見られたものの、新設住宅着工戸数は昨年度大幅減少分を回復するまでに至らず81万6千戸にて着地し、持家着工戸数は22万3千戸と前年比微増での結果にて終了いたしました。

このような経営環境の下、よりきめ細やかな販売により高粗利率を維持すると共に、省エネ創エネ・高気密高断熱をキーワードとした「資産価値が残る家づくり」に資する各種高付加価値建材の拡販に努めました。そのほかではビル・商業施設内装工事会社への建材販売を行う太平洋建材株式会社を子会社化し、新規事業領域の拡充を実施いたしました。

これら取組みにより売上高3,933億、経常利益78億円と、売上高は新設住宅着工に比例して前年同期比増収となるも、経常利益は2024年度を通じて合板価格下落トレンドが続いたことから前年同期比減益、計画未達での業績となりました。

【定量目標】

(単位：億円)

	2022年度		2023年度		2024年度	
	計画	実績	計画	実績	計画	実績
売上高	3,800	4,070	3,900	3,889	4,000	3,933
営業利益	91	97	97	79	101	74
経常利益	90	103	95	87	100	78
当期純利益	55	67	58	50	60	43

【重点施策】

経営目標	3年間の主な取組み結果
持続的成長を目指した連結経営基盤強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ D &amp; I 推進課新設、『JK-DIALOG2024』プロジェクト実施</li> <li>・ 監査等委員会設置会社への移行</li> <li>・ 小売セグメントへの基幹システム『ASview』導入開始</li> </ul>
コア事業における競争力強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 子会社再編 (株ブルケン東日本・株KEYBOARD等)</li> <li>・ 子会社化、事業譲受 (太平洋建材(株)、株前橋銘木、株協和等10社)</li> <li>・ 物件管理、顧客追跡管理アプリ『ハレピリナ』を提供開始 (ジャパン建材(株))</li> </ul>
社会課題解決型ビジネスの推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ サステナビリティ推進室の新設、TCFDへの賛同及び開示</li> <li>・ 当社及び株物林にその他パートナー4社を含む共同出資にて「鮎貝きずなの森」を組成し、新たな造林スキーム「フレンドシップ造林」の実証着手</li> </ul>

## 2. 基本方針

前期のわが国経済は「穏やかなインフレ」の定着に向かい経済好循環の兆しが垣間見える一方で、構造的な人口減少と高齢化の進行などの社会課題に加え、世界的な経済情勢の変化など、依然として先行き不透明且つ不確実性が高い状況が続いております。

そのような不安定な経営環境が継続するものと見込まれる中で、当社グループは中核事業である建築資材流通事業のシェア拡大と事業領域の拡張を通じた成長拡大路線を堅持しつつ、2030年度をターゲットイヤーとした『Brand-New JKHD 2030』に向けて、第二フェーズにあたる2025年度～2027年度を「価値提案によるパートナーとの結びつき強化」を実現するフェーズとして『Value Proposition 27』を策定いたしました。

## 3. 『Value Proposition 27』について基本方針

### 【重点施策】

#### ①基盤事業の強化

中核事業と位置付ける木質建材流通事業における更なるシェア拡大を目指した積極的拡販施策の実施と同時に、グループ内における各種経営合理化施策の推進

- ・社会環境の変化に対応する新たな価値提案の推進
- ・全体最適視点での業務改革の推進
- ・M&Aを通じた拠点整備と経営合理化を目的とした組織再編

#### ②事業領域の拡張と深耕

木質建材流通にとらわれない新たな商材・業態への挑戦と、海外マーケットにおける建材卸売事業の拡張

- ・製造業、工事業、EC事業等の既存隣接事業の収益最大化
- ・ワンストップ体制構築と木質建材にとらわれない周辺建築資材の拡販
- ・海外建材卸売事業の拡張

#### ③持続可能な経営基盤構築

持続可能な社会実現に向けた脱炭素への取組みを継続すると共に、社会の公器として高いレベルでのコンプライアンス意識の醸成と様々なステークホルダーとのリレーションシップ強化

- ・取締役会の実効性向上を通じたガバナンス強化とコンプライアンス徹底
- ・業務効率化とレジリエントな運営を目指したITシステム・インフラ整備
- ・ステークホルダーコミュニケーションの強化と透明性向上

#### ④人的資本経営の実践

経営戦略を確実に実行する為の人材育成と「働きがい（働きやすさ＋やりがい）」を追求した組織運営基盤の構築

- ・基礎教育プログラムの充実によるスキル底上げ
- ・【自律・協働・共創型人材】の育成
- ・人材ポートフォリオの可視化及び育成方針策定
- ・グループ全体を含めた経営理念浸透と「当社らしい」良好な企業風土醸成

## 【定量計画】

(単位：億円)

	2025年度計画	2026年度計画	2027年度計画
売上高	4,050	4,100	4,200
営業利益	80	90	100
経常利益	80	90	100
当期純利益	50	55	65

## 【その他】

当社における株価の現状評価、改善の方向性及び改善に向けた取組みなどは別に開示する「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」をご参照ください。

以上