

各 位

会社名 ジェイ・エスコムホールディングス株式会社
 代表者名 代表取締役社長 名原 健治
 (JASDAQ・コード3779)
 問合せ先 業務管理統括本部兼IR本部
 部長 福菌 雅士
 (電話 03-3507-6350)

平成19年3月期 中間(連結・個別)業績予想及び

通期(連結・個別)業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、平成18年5月26日付「平成18年3月期決算短信(連結)」及び「平成18年3月期個別財務諸表の概要」で発表しました、平成19年3月期(平成18年4月1日～平成19年3月31日)の中間期及び通期の業績予想を下記のとおり修正いたします。

記

1. 平成19年3月期 連結業績予想の修正

(1) 中間期(平成18年4月1日～平成18年9月30日)

(単位:百万円)

	売上高	経常利益	中間純利益
前回予想 (A)	572	△ 47	△ 49
今回修正予想 (B)	244	△ 172	△ 183
増減額 (B-A)	△ 328	△ 125	△ 134
増減率 (%)	△57.3	—	—

(注) 当社は、平成17年10月3日に設立しておりますので、前期(平成17年9月中間期)実績はありません。

(2) 通期(平成18年4月1日～平成19年3月31日)

(単位:百万円)

	売上高	経常利益	当期純利益
前回予想 (A)	1,493	49	29
今回修正予想 (B)	456	△ 288	△ 305
増減額 (B-A)	△1,037	△ 337	△ 334
増減率 (%)	△69.5	—	—
前期(通期)実績	808	△ 465	△ 516

(注) 当社は、平成17年10月3日に設立しておりますので、前期(平成18年3月期)実績につきましては、平成17年4月1日から平成18年3月31日までを通期連結会計期間として、期首に企業結合が行なわれたとみなす処理を採用しております。

2. 平成19年3月期 個別業績予想の修正

(1) 中間期（平成18年4月1日～平成18年9月30日）

（単位：百万円）

	売 上 高	経 常 利 益	中 間 純 利 益
前回予想 (A)	13	△ 16	△ 21
今回修正予想 (B)	12	△ 21	△ 21
増減額 (B－A)	△ 1	△ 5	0
増減率 (%)	△ 7.7	—	—

（注）当社は、平成17年10月3日に設立しておりますので、前期（平成17年9月中間期）実績はありません。

(2) 通期（平成18年4月1日～平成19年3月31日）

（単位：百万円）

	売 上 高	経 常 利 益	当 期 純 利 益
前回予想 (A)	43	△ 16	△ 26
今回修正予想 (B)	24	△ 40	△ 41
増減額 (B－A)	△ 19	△ 24	△ 25
増減率 (%)	△44.2	—	—
前期（通期）実績	12	△ 26	△ 79

（注）当社は、平成17年10月3日に設立しておりますので、前期（平成18年3月期）実績につきましては、平成17年10月3日から平成18年3月31日までの会計期間における実績を記載しております。

3. 連結子会社の会計処理の変更

当社連結子会社である株式会社インストラクティブーにおきまして、従来、番組視聴料等を売上高に、番組放映に係る手数料等を販売費及び一般管理費に計上する方法（総額表示方式）で会計処理を行なっておりましたが、総額表示方式よりも利鞘相当分を売上高に計上する方法（純額表示方式）の方が、取引実態をより明瞭に表示できると判断した結果、当中間会計期間から計上方法の変更を行なうことにいたしました。

この会計処理の変更に伴い、従来の総額表示方式による計上と比較して、当中間連結会計期間における売上高が122百万円、当期（通期）連結会計期間における売上高が250百万円、それぞれ減少する見込みです。また、この会計処理の変更による、経常利益及び当期（中間）純利益に与える影響はありません。

4. 修正の理由

前述3.における連結子会社の会計処理の変更、中間期までの業績推移及び新規事業の遅れ等を勘案し、通期の業績見通しについて見直しを行なった結果、前回発表の連結及び個別の中間期及び通期の予想数値を修正いたします。

当社は、子会社である株式会社エスコムの再構築及び新規事業の計画が、予定通り進んでいないことが主な原因となり、当初の予想数値を達成できておりません。

株式会社エスコムの教材部門において、仕入先である教科書会社との4年毎契約としてきた準拠版教科書販売が、平成18年度の教科書改訂をもって終了することに伴い、当事業年度においては、仕入に関する最低保証契約のないビジネスモデルの確立を目指しております。

しかしながら、ビジネスモデル変更に伴い起こりうるリスク回避及び突発的支出発生等の対応を同時に進めている中で、当初の予定通りに再構築が進んでおらず、その結果、M&A業務への集中、収益改善に結びついていない状況にあります。

(当中間期の予想売上高差異について)

当中間期における当初連結予想売上高572百万円の内訳としまして、株式会社エスコムの教材部門248百万円、商事部門35百万円、株式会社インストラクティブの衛星放送事業276百万円を予想しておりましたが、今般の見直しにより、教材部門72百万円、商事部門一百万円、衛星放送事業160百万円の見込み額へ修正をいたしました。

(当通期の予想売上高差異について)

当通期における当初連結予想売上高1,493百万円の内訳としまして、株式会社エスコムの教材部門538百万円、商事部門310百万円、株式会社インストラクティブの衛星放送事業で602百万円を予想しておりましたが、今般の見直しにより、教材部門80百万円、商事部門一百万円、衛星放送事業352百万円への予想修正をいたしました。

(予想売上高の大幅修正要因について)

当社グループは、教材部門において、特定商取引に関する法律及び割賦販売法の一部を改正する法律案が施行されたことにより、販売代理店に対し同法律の遵守並びに指導強化を徹底して参りました。更には、改正特定商取引法により販売方法が厳格化されたことにより、販売代理店の与信管理を強化設定し、将来予想される当社のリスクである、エンドユーザーからのキャンセル発生や販売代理店からの売掛金回収に対する今後のリスク回避は図ったものの、販売代理店との取引が大幅に減少いたしました。「コンプライアンス」の重要性、内部統制準備を視野に入れて、販売代理店との取引条件を管理し、今後の売上確保に努めて参ります。

また、商事部門における新たな収益として見込んでいた、化粧品・理美容関連商材の販売計画についても、特定商取引法の施行に伴う販売代理店との取引条件の見直しによる影響もあり、思うような販売活動ができず、大きな差異が生じる結果となりました。更に、たのめーるチャイナにおいて、中国現地当局から営業許可を取得するに至るまで時間を要したことから、商事部門への人材の効率的な活用ができなかったことも、新規事業の遅れに伴う売上修正の要因となりました。

なお、株式会社インストラクティブの予想売上高につきましては、前述した会計処理変更に伴う要因を除き、当初予想通りの業績推移をしております。

今後は、コスト削減を継続し、当社グループの限られた資源をもって、子会社の再構築を進めると同時に、持株会社化をしたことによるメリットであるM&Aなどの事業を生かすべき経営に注力することで、経常利益及び当期純利益の向上に努めて参ります。

以 上