

平成 21 年 4 月 15 日

各 位

会 社 名 株式会社プロジェ・ホールディングス
代表者名 代表取締役社長 上 野 孝 一
(コード番号：3114 名証・大証第二部)
問合せ先 取締役 管理部長 坂 本 鐵 雄
電話番号 (03) 5777-5152

当社の親会社 ステラ・グループ株式会社
代表者名 代表取締役社長 古 川 善 健
(コード番号：8206 大証第二部)

(追加・訂正)「平成 21 年 2 月期 決算短信」の一部追加・訂正について

平成 21 年 4 月 14 日付で発表いたしました、「平成 21 年 2 月期 決算短信」の内容の一部に追加及び訂正すべき点がございましたので、下記の通りお知らせいたします。

なお、追加箇所は下線_____を、訂正箇所は_____を付して表示しております。

また、該当箇所を追加・訂正いたしました「平成 21 年 2 月期 決算短信」3,4 ページをご参考までに別添いたします。

記

1. 追加・訂正箇所

4 ページ 1. 経営成績 次期における種類別セグメントの事業方針、経営合理化策及びキャッシュ・フローの見通しについての追加記載及び一部訂正

【追加・訂正前】

オ) キャッシュ・フローにつきましては、当連結会計年度において ~ キャッシュ・フローの増強に努めてまいります。

これらの結果、次期の連結業績につきましては、売上高 35 億円 (前年同期比 10 億 37 百万円増加)、営業利益 25 百万円 (前年同期は 11 億 40 百万円の営業損失)、経常利益 15 百万円 (前年同期は 11 億 14 百万円の計上損失)、当期純利益 85 百万円 (前年同期は 28 億 63 百万円の当期純損失) を見込んでおります。

【追加・訂正後】

オ) キャッシュ・フローにつきましては、当連結会計年度において ~ キャッシュ・フローの増強に努めてまいります。

カ) 当社第 2 回新株予約権について、行使期間が平成 21 年 4 月 26 日迄となっておりますが、現在の当社株価等の諸条件に鑑みると、行使されずに特別利益として 75 百万円の新株予約権戻入益が発生する可能性があります。

これらの結果、次期の連結業績につきましては、売上高 35 億円 (前年同期比 10 億 37 百万円増加)、営業利益 25 百万円 (前年同期は 11 億 40 百万円の営業損失)、経常利益 15 百万円 (前年同期は 11 億 14 百万円の経常損失)、当期純利益 85 百万円 (前年同期は 28 億 63 百万円の当期純損失) を見込んでおります。なお当期純利益には、上記カ) の理由による特別利益 75 百万円を織り込んでおります。

以上

ご参考 : 平成 21 年 2 月期決算の補足説明及び平成 22 年 2 月期の事業方針等につきましては、別添「平成 21 年 2 月期 決算補足資料」をご参照下さい。

1. 経営成績

(1) 経営成績に関する分析

当連結会計年度におけるわが国経済は、前半にはサブプライムローン問題に端を発した米国の景気後退や、原油を始め食品等諸物価の高騰による個人消費の鈍化、さらに後半には世界的な金融危機を背景とした株式・為替市場の大幅な変動等により、企業業績、設備投資、輸出の低迷や雇用不安、所得環境の悪化など、経済のあらゆる面で縮小傾向が見られ、景気後退が一段と鮮明になってまいりました。これらの影響により消費者心理は冷え込み、今後の景気回復見通しについても悲観的な見方が広がっております。

当社及び当社の子会社（以下「当社グループ」という）の主幹事業である不動産業界におきましては、建築基準法改正に伴う新設住宅着工件数の減少や、地価及び建築資材の高騰等により上昇した販売価格に対する住宅の買い控え傾向が強まりました。

その結果、当連結会計年度（平成20年3月～平成21年2月）における新築マンション契約率は、好不調の目安とされる70%を大幅に下回り、首都圏では平均60%台前半、近畿圏では同60%割れとなりました。しかし一方では、平成20年末頃からマンション販売在庫は減少しており、各社とも積極的な在庫整理を進めているほか、大幅な値引や大型の住宅ローン減税により、消費者のマンション購入意欲を後押ししている状況も見えてまいりました。

繊維業界におきましても、個人の購買意欲の減退から衣料品への消費支出が減少し、低価格志向が鮮明になってきたほか、天候不良やオーバーストック状態等の要因も加わり、市況は引き続き厳しい状況にあります。

このような状況下、当社グループでは、不動産事業の事業規模を大幅に縮小することとし、販売用不動産在庫の圧縮によるキャッシュ・フローの改善を図るとともに、経営コストの大幅な削減を進めてまいりました。また、当連結会計年度下半期からは、「完成物件の買取り、再販事業」に経営資源を集中的に投入してまいりました。経営コストの圧縮については、人員削減・本社事務所の移転など、一定の成果をあげることができましたが、在庫の圧縮につきましては、市況の悪化に伴う不動産価格の大幅な下落に伴い、大半の物件について原価を下回る価格での売却を余儀なくされました。また、売却に至らなかった在庫につきましては、たな卸評価損が発生いたしております。なお、「完成物件の買取り、再販事業」につきましては、順調に販売が進んでおり、収益確保に寄与しております。

これらの結果、当連結会計年度における業績は、売上高24億62百万円（前年同期比14億71百万円減少）、営業損失11億40百万円（前年同期は2億15百万円の営業損失）、経常損失11億14百万円（前年同期は2億89百万円の経常損失）、当期純損失28億63百万円（前年同期は24億59百万円の当期純損失）となりました。

事業の種類別セグメントの業績は次のとおりであります。

- ① 不動産事業につきましては、市況の急激な変化に伴い、従来行ってまいりました提案型のコンサルティング業務から、販売用不動産在庫の圧縮に軸を置き換えた営業を行ってまいりました。また、建築費の高騰や、売却予定先であった外資系不動産ファンドの日本からの資金引き上げなど、「ディベロップメント事業」「シルバー事業」を行うには極めて厳しい経営環境となったため、当面は事業領域を「完成物件の買取り、再販事業」に絞り、経営資源を同事業に集中的に投下する方針に転換いたしました。

「完成物件の買取り、再販事業」は順調に進行中であり、業績に寄与し始めておりますが、在庫の圧縮につきましては、不動産価格の大幅な下落に伴い、大半の物件について原価を下回る価格での売却となりました。

この結果、売上高は12億70百万円（前年同期比15億71百万円減少）、営業損失7億97百万円（前年同期は2億27百万円の営業利益）となりました。

- ② 繊維事業につきましては、紡績糸は横編用の盛夏物素材が落ち込みましたが、スラブ、ネップ糸及びインド糸は引き続き堅調であり、全体としては昨年同期比若干のマイナスで推移いたしました。またテキスタイルについても同様に若干のマイナスでの推移となりました。アパレル部門につきましては、5月に売上が発生して以降、順調に売上は増加しましたが、先行して発生した経費を埋める事はできず、損益面ではマイナスとなりました。

この結果、売上高は11億2百万円（前年同期比41百万円増加）、営業損失1百万円（前年同期は13百万円の営業損失）となりました。

- ③ 株式会社サイバーリップルにおける広告事業につきましては、経済環境の悪化に伴う主要顧客からの受注減少など厳しい環境が続く、株式取得時に期待したパフォーマンスをあげることが出来ませんでした。

この結果、売上高79百万円、営業損失15百万円となりました（尚、サイバーリップルに関しましては、平成20年9月～平成21年2月のみ連結しております）。

次期における種類別セグメントの事業方針、経営合理化策及びキャッシュ・フローの見通しは以下のとおりであります。

- ア) 不動産事業につきましては、「完成物件の買取り、再販事業」の安定的な展開を図ってまいります。

同事業は、「アウトレットマンション」とも呼ばれ、完成在庫マンション等を、保有不動産を早期に流動化したいディベロッパー・不動産業者から安価（当初販売価格の35～50%程度）で一括購入し、市場に適正な価格（当初販売価格の20～35%引き程度）で再販する事業です。手持ちの在庫を早く現金化したいディベロッパー

と、格安の物件を買いたい消費者とを繋ぐビジネスとして市場は急速に拡大しております。首都圏を中心に、参入業者は30社程度と言われておりますが、金融機関からの不動産向け融資は期待できないため、一定の資金力が必要となり、今後も競合企業の数は限定されると考えられます。

当社グループにおいては、対象エリアを都心部ではなく、神奈川・千葉・埼玉・静岡・栃木等関東エリアの主要都市と定め、物件の情報入手及び販売活動を協力会社数社と共同して行い、十分なデューデリジェンスを行った上で、厳選した物件のみを購入いたします。

これらのエリアは、この2～3年で物件価格が高騰した地区であります。潜在的なマンション需要は底堅いと思われ、適正な価格で再販することで、市場のニーズに十分応えることができると考えております。

- イ) 繊維事業につきましては、当連結会計年度は1百万円の営業損失となりましたが、これはアパレル事業において経費が先行したためであり、糸販・テキスタイル部門では黒字となっております。

繊維業界を取り巻く環境は、金融危機や雇用不安、所得環境の悪化等の要因により、衣料品を始め消費者の購入意欲は減退しており、引き続き厳しい状況で推移すると考えられます。

このような状況下ではありますが、当社グループの繊維事業は、繊細で良質の「インド超長繊維綿」や、それをさらに厳選し、贅沢に使用した「マハバーラ」、特殊な編組織が非常に優れた機能を有し、肌に優しく、ウォームビズに最適な素材といえる「ソデス」などの、高級で独自性の高い製品の特徴を生かし、次期も引き続き堅調に推移できると考えております。

平成19年8月に新たにスタートしたアパレル事業につきましては、平成20年5月より売上は順調に増加してまいりましたが、受注から納品、代金回収までの資金負担リスクや、衣料品の売上が減少している環境等を総合的に勘案し、当面は取扱ボリュームを減少し、限られたクライアントに対する、安全且つ利益率の高い取引に絞っていく方針です。そのため人員の見直し等も行い、最小の人員で確実に収益に寄与できる部門とすべく、展開してまいります。

- ウ) 広告事業につきましては、やはり経済環境の悪化の影響を受け、主要顧客からの受注減少など、厳しい状況が続くと考えられます。そのため、今後は現在のIT広告の受注を中心とした営業活動から、紙広告・イベント・セールスプロモーション等受注の幅を広げる営業活動へとシフトし、IT広告中心の収益ポートフォリオを改善し、利益率の向上を図ってまいります。

- エ) 経営合理化策につきましては、これまで徹底したコスト削減を進め、次期の販売費及び一般管理費は当連結会計年度比約330百万円程度削減できる見込みです（平成21年2月期販売費及び一般管理費の実績880百万円→平成22年2月期の予想550百万円）。

また当連結会計年度において、経営環境の急激な変化に対応すべく不動産事業を縮小し、グループ内の不動産事業をプロジェ・ホールディングスに集約し、子会社である株式会社グローバルコーポレーションは、販売用不動産在庫の売却に特化してまいりました。今後一層の組織の見直しを進め、最終的には株式会社グローバルコーポレーション自体を整理する方向で検討しております。

さらに、株式会社ドーコーボウ、株式会社サイバースリップルといった子会社も含め、グループ全体として、より効率的な人員配置、管理体制の構築等を進めてまいります。

今後も継続してこれらの経営合理化策を推進し、「黒字体質」への転換を図ってまいります。

- オ) キャッシュ・フローにつきましては、当連結会計年度において現金及び現金同等物期末残高は868百万円となり、前連結会計年度末に比べ、650百万円減少いたしました。

次期における現金及び現金同等物期末残高につきましては、「完成物件の買取り、再販事業」の展開、販売費及び一般管理費の大幅削減等により、1,142百万円（274百万円の増加）を予想しております。

引き続き、確実に収益を見込むことのできる事業を展開するとともに、経営合理化策のさらなる推進により、キャッシュ・フローの増強に努めてまいります。

- カ) 当社第2回新株予約権について、行使期間が平成21年4月26日迄となっておりますが、現在の当社株価等の諸条件に鑑みると、行使されずに特別利益として75百万円の新株予約権戻入益が発生する可能性があります。**

これらの結果、次期の連結業績につきましては、売上高35億円（前年同期比10億37百万円増加）、営業利益25百万円（前年同期は11億40百万円の営業損失）、経常利益15百万円（前年同期は11億14百万円の経常損失）、当期純利益85百万円（前年同期は28億63百万円の当期純損失）を見込んでおります。なお当期純利益には、上記カ)の理由による特別利益75百万円を織り込んでおります。