



平成 26 年 6 月 16 日

各 位

会 社 名 株式会社エル・シー・エーホールディングス
代表者名 代表取締役 桑田 正明
(コード：4798 東証第二部)
問合せ先 代表取締役 桑田 正明
(TEL (IR専用)：03-3539-2587)

子会社における新規事業の開始に関するお知らせ

当社及び当社 100%連結子会社である株式会社 Interface (以下、「Interface」といいます) は、本日開催の当社取締役会及び Interface の株主総会において、Interface にて不動産売買事業及び貸コテージ (別荘) 事業 (以下、合わせて「不動産事業」といいます) への参入を決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 事業開始の理由

当社グループとしては、従来より、事業の再構築が必要と考え、新規事業への参入などを検討してまいりました。今回同時に開示しました「第三者割当による新株式の募集並びに主要株主である筆頭株主の異動及びその他の関係会社の異動に関するお知らせ」にも記載しましたとおり、木下俊男公認会計士 (公認会計士木下事務所、事務所所在地 東京都港区) との出会いがあり、当社再建が最優先で、その為には新規事業等に取り組む必要があると判断され、当社の再建に向け、営業面、資金面等のアドバイスを頂く、アドバイザー契約を締結して頂くことができました。この動きの中で、当社が元々不動産業界向けコンサルティングで業績を伸ばし、過去からの不動産関連のクライアントも多数存在する旨等を説明した所、不動産売買についてのお話を頂き、今回の資金使途の一部となる第一号案件のご紹介、更に当社の再建に向けた資金提供者として豊田 D & C 株式会社のご紹介を頂きました。

また、当社としては、当社が軽井沢に保有している未販売分譲地 (更地) と借地権付土地 (底地権) を単純に売却し、その資金で未払税金や負債を返済することを考えておりましたが、木下会計士のお知り合いの大手デベロッパーに勤務されている方が実際に現地に宿泊し、確認等をしてくださった所、「それでは保有する資産が減るだけであり、立地や環境等の視点から現在現地で運営されている「貸コテージ (別荘)」事業やそれに付随する将来的な各種事業 (外食事業や介護事業等) に当社が参入すれば、安定的な収益確保が期待できる」とのアドバイスを頂きました。当社としても、現在の貸コテージ (別荘) 事業を経営管理されている方から状況を伺った所、上記の方と同様の意見であったため、当該事業に取り組もうと考えました。当不動産事業を展開するためには、不動産の購入資金や貸コテージの建設資金が必要となりますが、豊田 D & C 株式会社と出会うことができ、係る資金の使い道についても承諾を頂くことができました。

当社は、創業より経営コンサルティング事業を中心として展開しており、今後も「経営コンサルティング会社としての復活」を目指してまいりる所存です。その為にも、1年後程度を目処にコンサルタントの増員にも取り組み、既存ノウハウの継承等を実現したいと考えておりますが、コンサルタントの育成

には時間を要しますし、現在の収益構造や多大な債務を抱えている状況では、まずは早期に利益やキャッシュ・フローにつながる事業に取り組むことも喫緊の課題であります。

この様な状況の中で、今回の不動産事業と巡り会うことができ、当社のこれまでの経緯等から考えて取り組むことが十分に可能な事業と判断しました。その理由として、元々、当社は、平成12年に上場する数年前から、コンサルティングする業界を絞り込む「業種特化」戦略を推進してまいりました。そして、その中で最初に特化した業界が「住宅・建設・不動産」業界でした。つまり、当社には、長年にわたって展開してきた不動産業界に対する各種テーマのコンサルティングノウハウがあり、このノウハウを実業に活かせると考えました。また、不動産事業に参入することが、当業界に対する新たなコンサルティングノウハウの開発にもつながり、それが当社が目指す「コンサルティング会社としての復活」にもつながるものと考えております。更に、豊田D&C株式会社からは、不動産事業における案件のご紹介等、今後の当社の再建にご協力を頂ける旨の内諾を得ることもできました。

また、子会社 Interface でこの事業を行うことは、当社には、過去の未払債務等がなく、事業を行うに当たり、障害が少ないと判断したためです。

以上より、不動産事業に取り組むことと致しました。

本件の詳細については、本日付開示の「第三者割当による新株式の募集並びに主要株主である筆頭株主の異動及びその他の関係会社の異動に関するお知らせ」をご確認ください。

2. 新規事業の概要

(1) 新たな事業の内容

①不動産売買事業

不動産の売買斡旋、仲介等の事業です。当社グループにおけるこれまでの不動産業界向けコンサルティングノウハウを活かし、売り手にとっては、保有資産の有効活用や事業承継対策につながる施策、買い手にとっては、土地・建物の有効活用方法のプランニングや事業シミュレーション等を提案し、売り手、買い手が共にWIN-WINの関係となれる不動産売買事業を展開したいと考えております。

本件事業は、平成26年6月からスタートする予定であり、当事業の第1号案件として、平成26年7月上旬に福岡県中央区の物件を購入し、平成26年7月下旬～8月上旬に売却予定です。更に、現時点で売買案件として2物件の候補案件を保有しております。

②貸コテージ（別荘）事業

当社が保有しております軽井沢の別荘地において、一般消費者に対して貸コテージ（別荘）を運営する事業です。現地は雄大な浅間山を展望できる場所に位置していることに加え、ペット同伴の利用が可能なこと、例えば2世帯で利用すればコストパフォーマンスが非常に高いこと等から有望な事業と考えております。但し、当社保有の未販売分譲地（更地）は現状では国税等による差押を受けているため、まずは隣接する土地を賃借し、事業展開する予定です。また、今後の不動産事業による収益により、国税等の未納を解消していくことで、将来的には当社保有の未販売分譲地（更地）の差押解除は可能であり、その土地に建設することも可能と考えております。

当事業については、平成26年8月頃より開始し、まずは自社運営の貸コテージ事業に着手した上で、こちらもこれまでのコンサルティングノウハウを活用し、それに付随する各種事業（外食事業や介護事業）の企画・運営をしていきたいと考えております。また、当事業については、自社建設による展開だけではなく、既存オーナーから現在の別荘を借り上げて展開することも考えておりま

す。

(なお、当社は上記にて業種特化戦略の最初が「住宅・建設・不動産」業界と記載しておりますが、その後、「外食」業界、「医療・介護」業界に特化したコンサルティングも展開しておりましたのでそのノウハウを活用したいと考えております)

(2) 当該事業を担当する部門

当社の 100%子会社である(株)Interface にて展開いたします。

(3) 当該事業の開始のために特別に支出する金額及び内容

①不動産売買事業

第一号案件（福岡県中央区）の購入資金 576,000,000 円（税、諸費用込）

②貸コテージ（別荘）事業

軽井沢別荘地での貸コテージ（別荘）建設費用 60,000,000 円
（平均価格 2000 万円で 3 棟建設予定）

4. 今後の見通し

本件による平成 27 年 5 月期に与える影響につきましては、現在精査中であり、詳細等が判明次第速やかにお知らせいたします。

以上