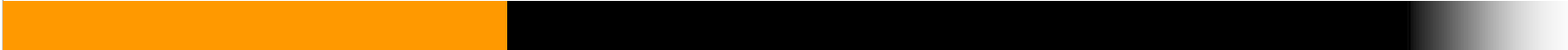


上越市第三セクター持株会社設立準備会

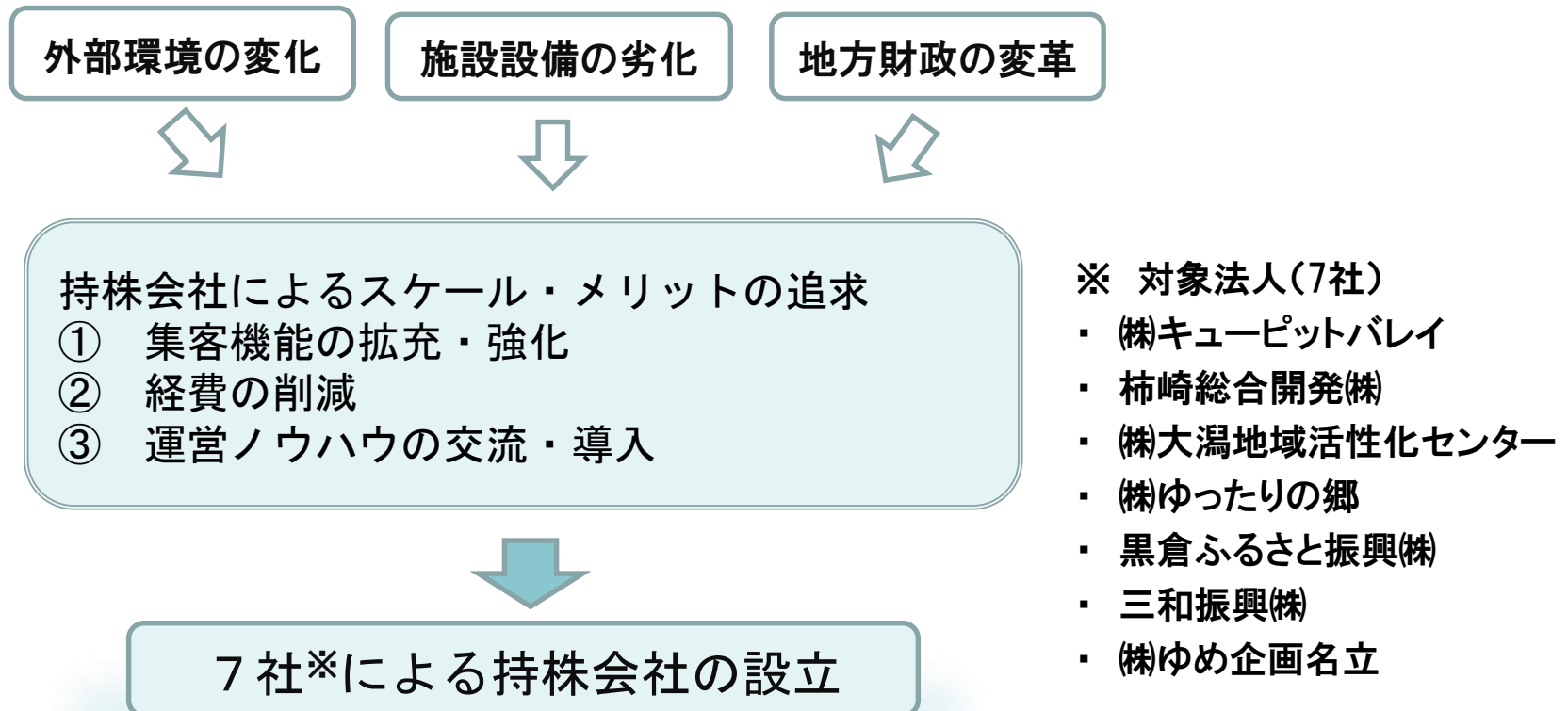


■ 上越市第三セクター 持株会社化の概要について

2013年5月 株主説明資料
(地域協議会用)

■ 持株会社化の目的

- 昨今の厳しい経営環境の中、第三セクター(7社)と各社の施設が存続し、発展するために、持株会社を使ったスケールメリットを追求し、損益構造の改善を図ります。



■ 持株会社化の仕組み

- 株主総会において、持株会社化(株式移転計画)について、ご承認いただき、持株会社グループを設立していきます。

■ 株式移転

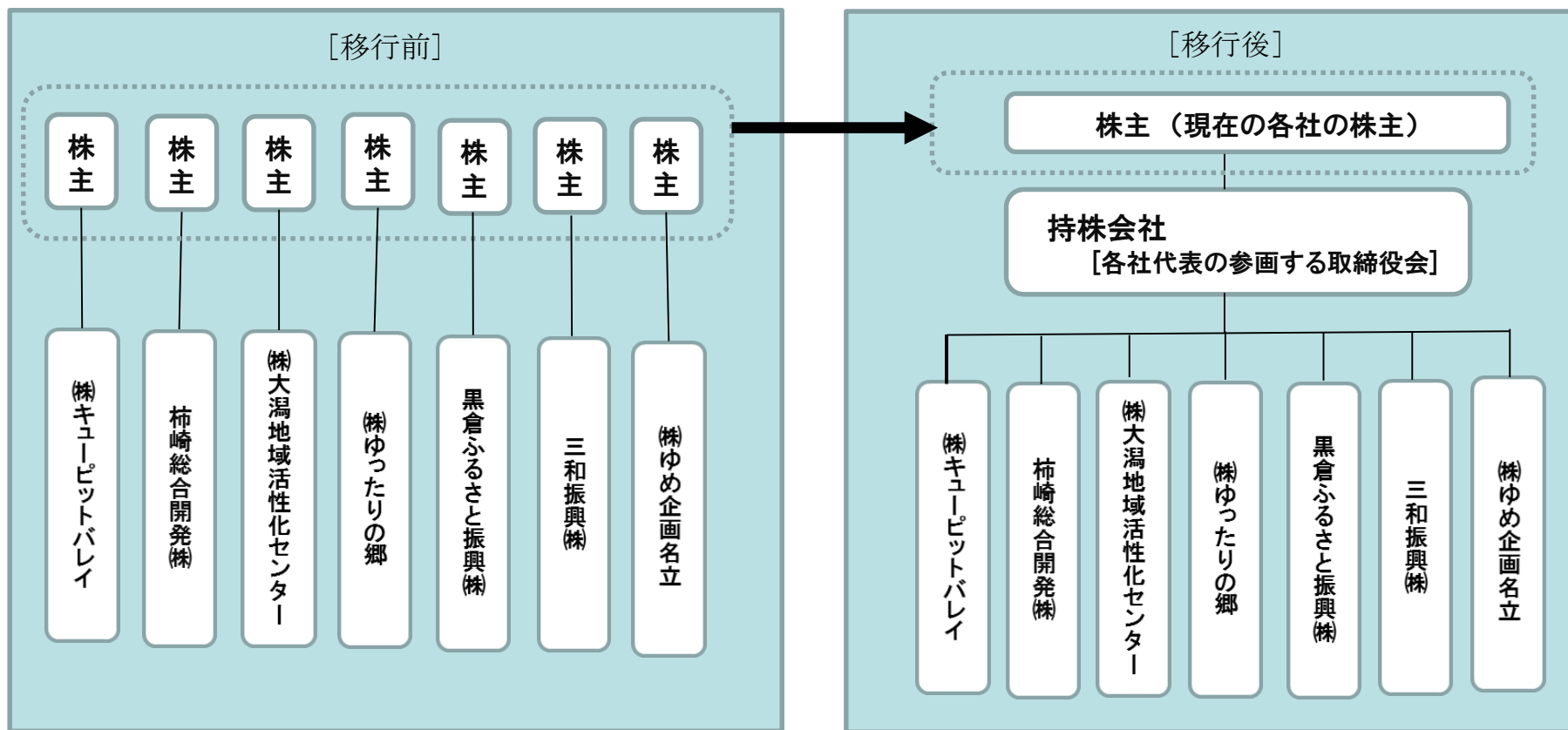
株主の皆さんが保有する株式を、株式移転比率に応じて、持株会社の株式と交換します。

その結果、現在の株主の皆さんは持株会社の株主となり、7社を事業会社とする持株会社グループが出来上がります。

■ 事業会社

各事業会社は、持株会社化の効果を楽しみながら、今までどおり「株式会社」として存続します。

事業会社同士の決算を統合・混合したりすることはありません。



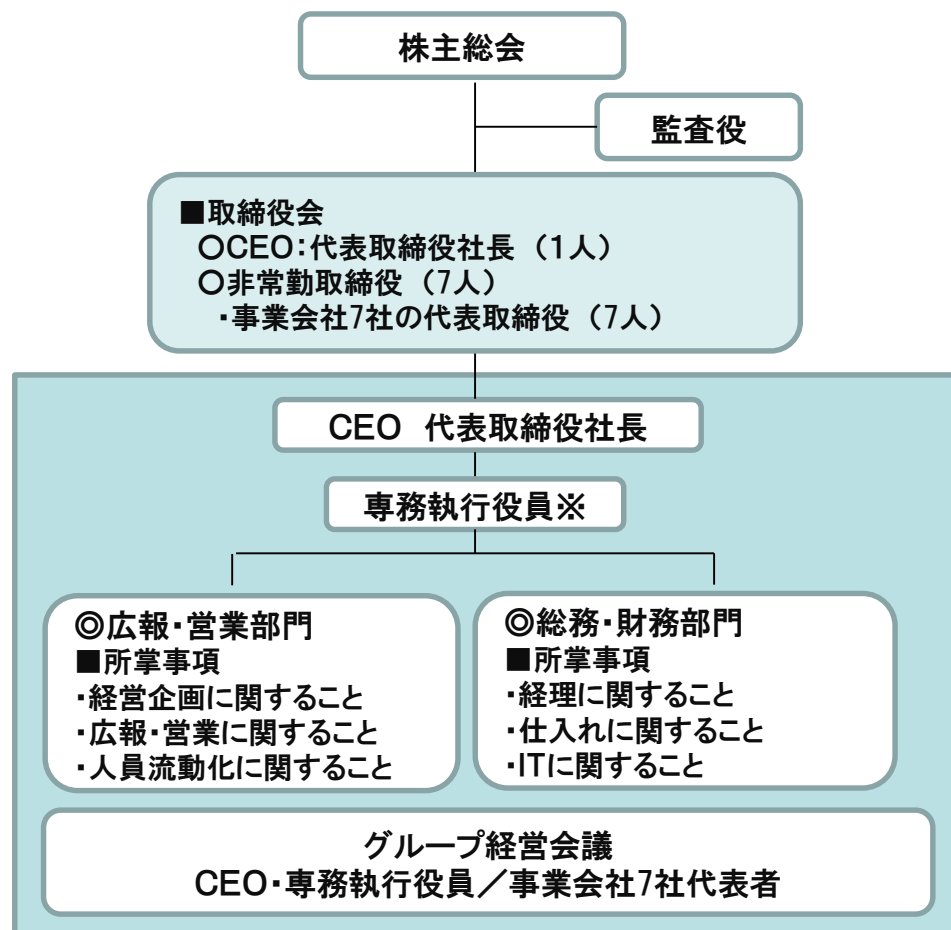
■ 持株会社の概要

商号[会社名]	J-ホールディングス株式会社	ロゴ
本店所在地	上越市西本町四丁目18番12号 ※ 直江津屋台会館内	地域の未来と笑顔を創る  The logo for J-Holdings features a stylized graphic on the left consisting of a green swoosh, a red circle, and a blue swoosh. To the right of this graphic, the text "J-Holdings" is written in a bold, black, sans-serif font.
設立予定日	平成25年9月1日	
事業内容	事業会社の株式等の取得・保有 及び事業会社の経営管理	
決算期	3月31日	
資本金	1億円	
資本準備金	5,000万円	

■ 持株会社の体制

- 持株会社の組織は、常勤取締役が1名、非常勤取締役7名、非常勤監査役2名の体制とします。

取締役	CEO (常勤)	伊藤 利彦 (候補) ・グループ全体の経営を統括する最高経営責任者
	非常勤	・事業会社7社の意向・考え方を持株会社の意思決定に反映するため、7社の代表取締役を非常勤の取締役として配置(7人)
監査役	非常勤	地域代表 枠
	非常勤	関連企業 枠



※ 会社の決定したことを執行していくための責任者

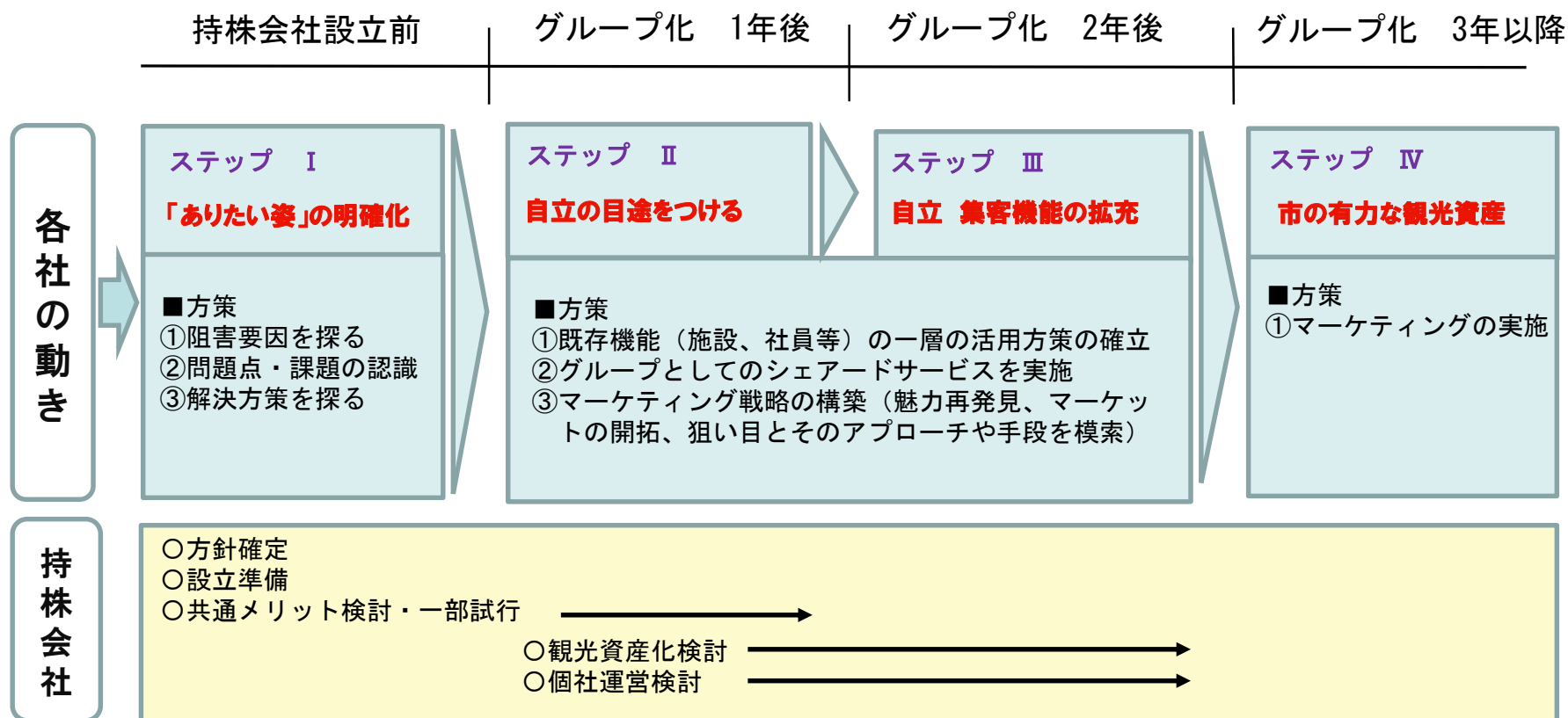
■ 持株会社グループの経営戦略

経営戦略の方針

- 事業会社7社が自立し、さらには、上越市の魅力を高める観光資産となる

■標準スケジュール

※ 各社の実情に応じてスタートし、運営する。



◎ 持株会社の仕組みを活用しながら、各社の「**ありたい姿**」を実現します。

■ 各社の概要（No. 1）

（株）キューピットバレイ

■ 会社概要

安塚区の雪だるま高原施設（キューピットバレイスキー場・ゆきだるま温泉雪の湯等）の管理運営を行い、交流人口の拡大による観光産業の振興と地域全体の活性化を図るため、平成11年6月に設立

■ 資本金

100,000千円

■ 直近の財務状況

純資産:154,319千円

■ 直近の売上高

622,205千円

■ ありたい姿

- マーケットに即応した経営改革を行い永続的な会社運営
- スキー発祥の地にある地域一番のスノーリゾート

■ 重点施策（H25年4月現在）

- ① 繁閑期におけるエリア施設運営の見直し
- ② 部門を超えた固定社員の流動化
- ③ ホスピタリティ（思手成し）の向上と社員の幸せづくり
- ④ 年間集客185,000人から200,000人を目指す。

柿崎総合開発(株)

■ 会社概要

柿崎区の観光事業、交流の拠点となる宿泊施設「マリンホテルハマナス」と「ハマナスふれあいセンター」の管理運営を行うため、平成6年7月に設立

■ 資本金

50,000千円

■ 直近の財務状況

純資産:118,787千円

■ 直近の売上高

173,833千円

■ ありたい姿

- 年商2億円達成
- 地域の活性化を図る観光拠点として、同業他社と敵対する関係でなく、連携して相互に発展する。
- 労働条件、福利厚生等、従業員が自信を持って会社をPRできる。

■ 重点施策（H25年4月現在）

- ① 地元産食材を使った食事の提供と各種イベントの実施
- ② ネットエージェント及びホームページの活用を充実する。
- ③ 社員一人一人が営業マンとしての自覚を持ち、販売促進を行う。

■ 各社の概要（No. 2）

（株）大潟地域活性化センター

■ 会社概要

大潟区の特産品の開発、販売に関する事業を行うとともに、温浴施設「大潟スポーツ健康プラザ鵜の浜人魚館」の管理運営を行うため、平成5年8月に設立

■ 資本金

10,000千円

■ 直近の財務状況

純資産:5,851千円

■ 直近の売上高

115,515千円

■ ありがたい姿

- 地域の宝として自慢できる施設を目指す。

■ 重点施策（H25年4月現在）

- ① プールを平成26年度から季節営業にし、部門として黒字とする。
(1,000千円程度の黒字)
- ② 飲食部門の売上 40,000千円(宴会売上13,000千円)
- ③ 入館者増として、温泉組合との連携を深め誘客をする。
3%⇒3,000人

（株）ゆったりの郷

■ 会社概要

吉川区の飲食店の経営、食料品等の販売、各種催し物の企画・立案・開催・誘致及び宣伝、温浴施設「ゆったりの郷」の管理運営を行うため、平成8年12月に設立

■ 資本金

25,000千円

■ 直近の財務状況

純資産:31,618千円

■ 直近の売上高

164,756千円

■ ありがたい姿

- どこにも負けない、愛社精神
(社員の「連携・友和・愛社精神」によって、お客へのもてなしを育む)

■ 重点施策（H25年4月現在）

- ① 全体的管理運営（高齢者福祉施設としての管理運営の増進、サービス向上対策、施設の利用促進対策、地域内高齢者向け「ふれあいバス」の定期運行、施設内模様替えによる販売促進）
- ② 適切な管理運営（職員の適正配置、職員の能力開発、施設の安心安全対策）
- ③ 地域活性化対策（地域との共同、地域産物の物販促進）
- ④ イベントの実施（株主、会員サービスデー、創業祭パーティー、酒まつりパーティー、カウントダウンパーティー、ワインパーティー、毎週「水曜特別サービスデー」）
- ⑤ 修理修繕対策（施設の総点検、定期的メンテナンスによる施設、機械、備品の点検）

■ 各社の概要（No. 3）

黒倉ふるさと振興(株)

■ 会社概要

板倉区の「板倉保養センター」の管理運営を行うとともに、地域産業の振興を図り、活力に満ちたふるさとづくりを推進するため、平成7年7月に設立

■ 資本金

20,000千円

■ 直近の財務状況

純資産:37,610千円

■ 直近の売上高

80,760千円

■ ありがたい姿

- 近隣のお客様には
うちの温泉！おらが温泉！のやすらぎ荘と言わせたい！！
- 遠方のお客様には
良かったなあ！ほんと！こんなに良いとは思わなかったわ！
名前どおりのやすらぎ荘だね！と言わせたい！！

■ 重点施策（H25年4月現在）

- ① 従業員の接客技術の向上
- ② 非日常の演出(備品を含む館内イメージの整備・イベント)
- ③ 自立

三和振興(株)

■ 会社概要

三和区の「三和ネイチャーリングホテル米本陣等」の管理運営や観光振興を行うとともに、地域の活性化を図るため、平成5年3月に設立

■ 資本金

61,300千円

■ 直近の財務状況

純資産:13,059千円

■ 直近の売上高

115,120千円

■ ありがたい姿

- 指定管理料に頼らない自立した経営
- お客様に安心感を持って頂き、地元(上越)に愛される会社
集客目標 25,000名(第20期22,705名)110%増

■ 重点施策(H25年4月現在)

- ① 少数精鋭の社員を中心としたオペレーションを行える体制を整え、社員全員がお客様を常に意識し、行動していきます。
- ② 年間売上目標・月間売上目標など、売上を常に意識した体制作りに取り組む。
- ③ 水光熱費の削減など、徹底した無駄の排除に努め、コスト意識を高める。
- ④ 個別宅訪問・企業・団体への営業活動強化(足で稼ぐ営業)。
- ⑤ 主任を中心に、定期的なミーティングを行い、意思疎通を図り社員の一致団結を深め、安定した経営(累積赤字の削減)を目指す。
- ⑥ 共同持株会社への参加

■ 各社の概要（No. 4）

（株）ゆめ企画名立

■ 会社概要

名立区の交流拠点施設である「うみてらす名立」の管理運営を通して、人的・物的交流の拡大による地域経済の活性化や新たな就業機会の創出を図るため、平成11年10月に設立

■ 資本金

70,600千円

■ 直近の財務状況

純資産:25,755千円

■ 直近の売上高

641,400千円

■ ありがたい姿

- 人と人との絆が織り成す、新潟県ナンバーワンの「海の食彩リゾート」を目指します。

■ 重点施策（H25年4月現在）

- ① One to One サービスによる顧客生涯価値の創出
- ② ランチェスター戦略の徹底（エリア、顧客、商品を絞り込み徹底的に戦い抜く。）
- ③ ホテルの客室稼働率70%以上に向けた取組
 - ・ ドアコール20,000軒チャレンジ（個人宅）
 - ・ 自社ホームページによるダイレクト予約のシステム構築
- ④ 顧客トランザクションの徹底研究による顧客ロイヤリティの強化
- ⑤ 水産加工場の生産性アップ
- ⑥ 不採算部門の徹底研究による改善・改革
- ⑦ 固定費から変動費化に向けての挑戦