

# 中期経営計画

(2007年3月期～2009年3月期)

*Mid-term Management Plan*

# 中期計画数値

Mid-term Plan Figures

中期  
Mid-term

Jalux

| (百万円)<br>(Million yen)                        | 2004年<br>3月期実績<br>March '04 | 2006年<br>3月期実績<br>March '06 | 2007年<br>3月期予想<br>March '07 E | 2009年<br>3月期計画<br>March '09 E | 平均成長率<br>(04/3 09/3)<br>CAGR |
|---|-----------------------------|-----------------------------|-------------------------------|-------------------------------|------------------------------|
| 売上高<br>Net sales                              | 86,089                      | 107,952                     | 111,000                       | 125,000                       | 7.7%                         |
| 売上総利益<br>Gross profit                         | 20,244                      | 23,356                      | 24,400                        | 27,000                        | 5.9%                         |
| 営業利益<br>Operating income                      | 2,081                       | 2,444                       | 3,100                         | 4,800                         | 18.2%                        |
| 経常利益<br>Ordinary income                       | 1,914                       | 3,212                       | 3,400                         | 5,000                         | 21.2%                        |
| 経常利益率<br>Ratio of ordinary<br>income to sales | 2.2%                        | 3.0%                        | 3.1%                          | 4.0%                          | -                            |
| 当期純利益<br>Net income                           | 1,085                       | 1,689                       | 1,700                         | 2,700                         | 20.0%                        |
| ROE<br>(株主資本利益率)                              | 11.0%                       | 13.6%                       | 12.4%                         | 16.0%                         | -                            |
| ROA<br>(総資産純利益率)                              | 3.2%                        | 4.6%                        | 4.3%                          | 5.5%                          | -                            |
| EPS (yen)<br>(1株当り純利益)                        | 86.21円                      | 132.57円                     | 133.22円                       | 210.00円                       | -                            |

04/3期を起点とする経常利益「毎期20%の成長」の水準を維持し、09/3期に50億円を計画

We plan to sustain ordinary income growth rate of 20% per year (since March '04) and reach 5 billion yen by the year ending March '09.

## “幸せづくりのパートナー”

“Contributing to Tomorrow”

顧客  
Customers

お客様中心  
Customer-focused

株主  
Shareholders

株主重視  
Shareholder-focused



社会  
Community

CSRの重視  
CSR-focused

社員  
Employees

社員の幸せ  
Employee happiness

良質な商品・サービスの提供

Provide quality products and services

長期安定的な利益成長力の育成

Cultivate long-term, stable profit growth

グループ外ビジネスの拡大

Expand business outside group

顧客基盤の拡大

Expand customer base

～人に、社会に、もっと豊かな輝きを～

～ Lighting the Way to a Brighter Future ~

## 「生活提案事業」の強化・拡充

Strengthening and expanding lifestyle creation business

## 団塊・シニアマーケットへの取り組み

Pursuing baby-boomer/senior markets

## 団塊・シニア世代のキーワード

Baby-boomer/Senior Generation Keywords

意識

Mentality

充実した時間

Ample time

スローライフ

Slow life

精神的豊かさ

Spiritual richness

知的探究心

Intellectual inquisitiveness

クオリティ重視・本物志向

Emphasis on quality and the “real thing”

健康・アンチエイジング

Health and anti-aging

老後への関心

Concern for old age

旅行

Travel

レジャー

Leisure

エンターテイメント

Entertainment

グルメ

Gourmet

住まい

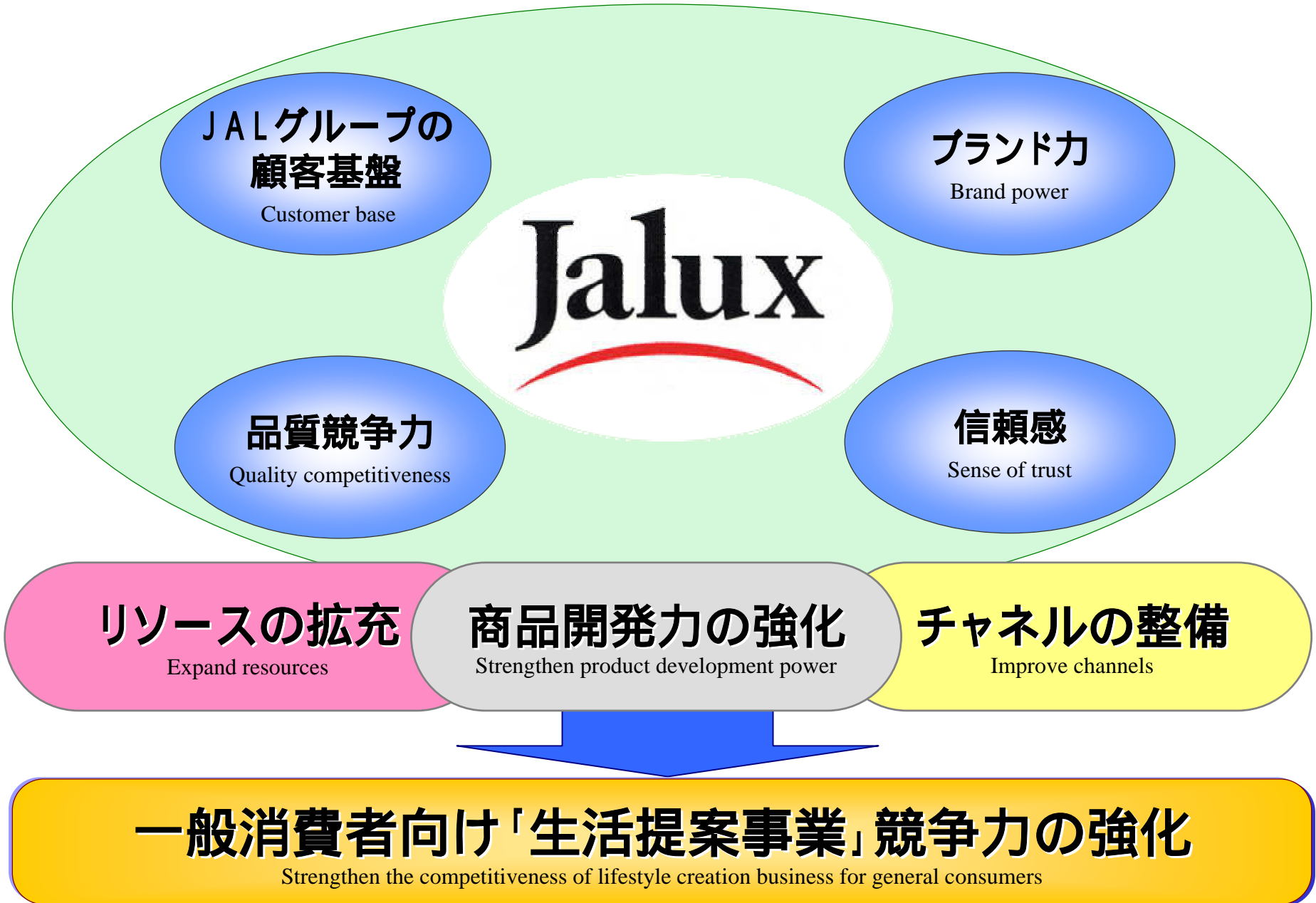
Living

対象

Goals

# JALUXの優位性と競争力の強化

Strengthening JALUX Excellence and Competitive Power



## 空港店舗事業

Airport shops

全国25空港で「BLUE SKY」  
95店舗(国内線店舗が約8割)、  
成田空港で「JAL-DFS」4店舗(国際線  
免税店)を展開 2006年4月現在

95 Blue Sky shops operated in 25 airports (around 80% for domestic passengers).  
4 JAL-DFS duty-free shops established at Narita Airport.

- ・2006年2月に神戸空港に新規出店、同4月に成田空港に1店舗増設(BLUE SKY)  
A new shop opened at Kobe Airport in February 2006, and one more Blue Sky shop established at Narita Airport in April
- ・2006年4月に北海道エアサービスからの営業譲り受けにより、新千歳空港に5店舗増設(BLUE SKY) Five Blue Sky shops established at New Chitose Airport after transfer of business from Hokkaido Air Service in April 2006

## JALバケーション・オーナーシップシステム

JAL Vacation Ownership System

リゾート物件の不動産所有権を週単位で販売するタイムシェア(共有)システムの販売サポート Sales support for time share system selling real estate ownership rights in weekly units at resort properties

持分は正式に所有権登記され、提携リゾートの利用も可能 Equity in formal ownership rights is registered and use of affiliated resorts is also possible

- ・ハワイリゾート物件(マリオット、ヒルトン)の販売サポートをJALグループ顧客等を対象として展開 Sales support for Hawaiian resort properties (Marriott and Hilton) developed for JAL group customers and general consumers
- ・2005年12月からプーケット(タイ)、2006年4月からラスベガスの物件の取り扱いを新たに開始し、供給のラインナップを拡充  
New properties undertaken at Phuket (Thailand) from December 2005 and Las Vegas from April 2006 to expand supply lineup

## 外部環境

External environment

- ・定年退職者の増加等を背景とした、余暇・旅行・レジャーの充実志向  
Expanding consumer needs for travel and leisure opportunities against a background of increasing number of retirees
- ・成田空港ターミナル再編(2006/6)  
Narita Airport Terminal restructuring
- ・休暇の長期化傾向  
Longer vacations
- ・資産分散化傾向  
Asset-dispersal trends

## 通信販売事業

Mail-order Sales

機内通販誌「JAL SHOP」、  
DMカタログ「JAL World Shopping  
Club」、WEB「JALショッピング」などを  
展開

Expanding “JAL Shop” in-flight catalog, “JAL World Shopping Club” DM catalog, and Web-based “JAL Shopping”

- ・ポイント制度等による顧客基盤の強化  
Strengthen customer base with points system
- ・美容・健康商品の拡充  
Expanding beauty and health products
- ・eコマース(モバイル通販等)の強化  
Strengthening e-commerce (mobile DM etc.)
- ・食品をはじめとする品質管理の徹底  
Thorough quality control of foods and other products
- ・販売管理費効率化による利益率向上  
Enhancing profit ratios by increasing efficiency of SG&A expenses

## 『中国大紀行』

Travelog “THE GREAT CHINA”

中国の名勝・秘境をデジタルハイビジョ  
ン映像に収録した文化的価値の高い  
紀行コンテンツ (DVD全10巻)

Travelogue with great cultural value recording China’s scenic beauty and secluded regions through digital, high-resolution images (set of 10 DVDs)

- ・エバーグリーン、BS-i、千代田ビデオ社と制作委員会を設立し、2005年より、グループの流通チャネルを活用しDVDソフトの販売を開始  
Established a production committee with Evergreen, BS-i, and Chiyoda Video. DVD software sales launched from 2005 using group distribution channels.
- ・引き続き、プロモーションの強化により販売の拡大と増益を見込む  
Continuous sales and profits expansion projected from intensified promotions

## 外部環境

External environment

- ・本物志向・健康志向に伴う、高品質・高品位な商品・コンテンツに対する需要の拡大  
Expanding demand for high-quality products and content together with preference for authenticity and health
- ・通販市場規模は緩やかなプラス成長  
DM market keeps growing slowly
- ・北京オリンピックなど注目度の高まり  
Growing attention on Beijing Olympics and other events

## JALUXグッドタイムホーム

JALUX Good Time Home

### 高齢者の安心で快適な生活空間の創造を目的に創設した、ヒューマンサービスと品質重視の介護付有料老人ホーム

Fee-paying senior care facility established to create secure, comfortable living space and emphasize care and quality

- ・2004年10月に調布にオープンし、現在、順調な稼動状況にて安定的に運営  
Opened at Chofu(Tokyo) in October 2004, and currently operating well under stable management
- ・2006年中に、新たな施設のオープンを計画  
New facility planned for opening during 2006
- ・中長期的には、厚生分野における基幹事業への育成を計画  
Cultivation of welfare field as mainstay business planned over the mid- to long-term

### 外部環境

External environment

- ・65歳以上の高齢者人口比率(高齢化率)は、過去最高の水準  
Over-65 population ratio at historical high in Japan
- ・今後も高齢化率は上昇を続け、2025年には30%程度と予想  
Numbers of old people rising continuously, and predicted to reach 30% by 2025

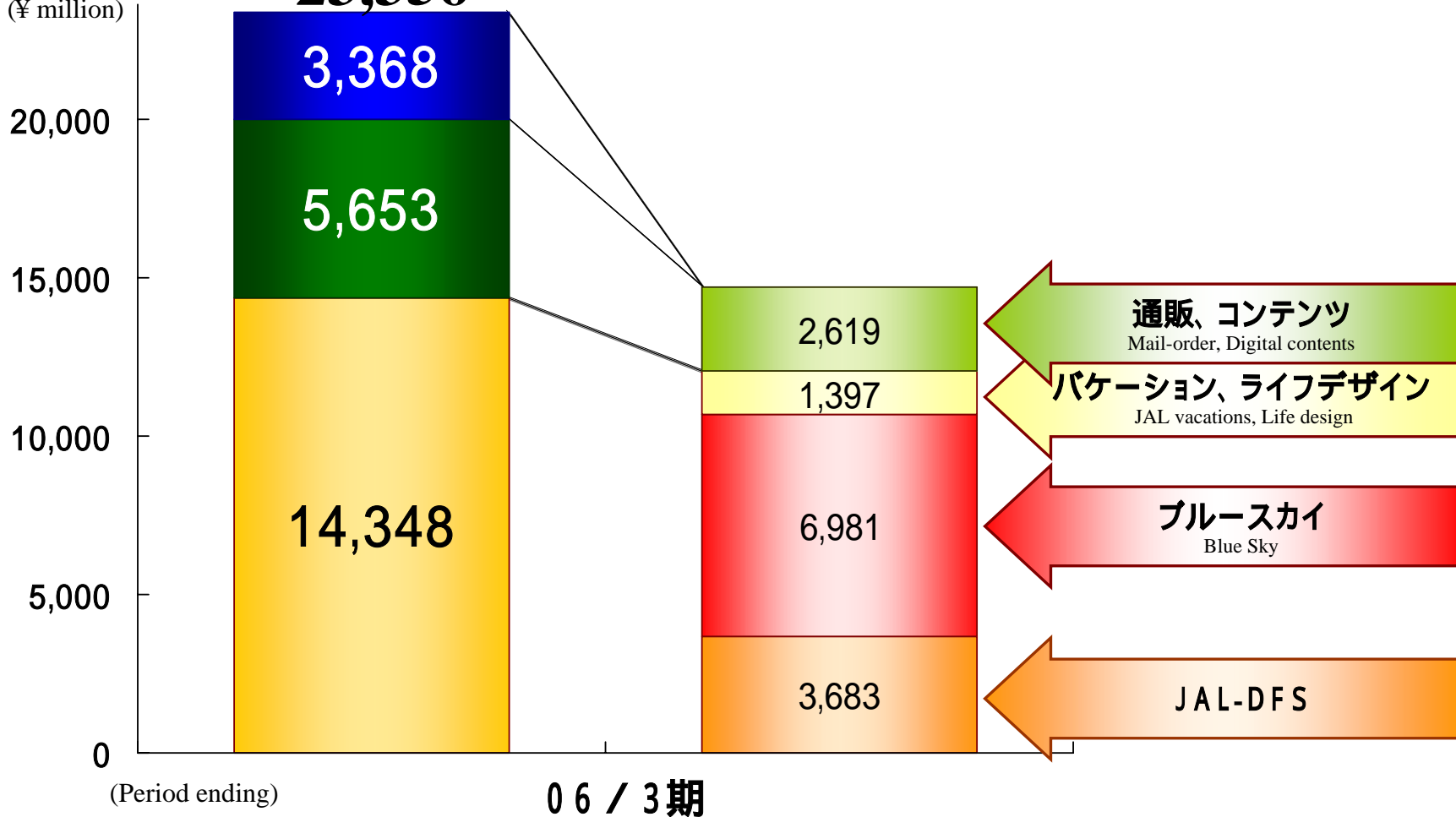




# 強化・拡充ビジネスの売上総利益

Gross Profit for Strengthening and Expanding Businesses

(百万円)  
(¥ million)



|                    |  |                     |  |                    |   |
|--------------------|--|---------------------|--|--------------------|---|
| <b>上段</b><br>Upper | <b>航空関連事業</b><br>Aviation-related business | <b>中段</b><br>Middle | <b>生活関連事業</b><br>Lifestyle services business | <b>下段</b><br>Lower | <b>顧客サービス事業</b><br>Customer services business |
|--------------------|--|---------------------|--|--------------------|---|

団塊・シニアマーケットの需要に対する感応度の高い、消費者向けビジネスのシェアは6割以上  
 Consumer-oriented business share with high sensitivity to baby boomer / senior market demand tops 60%

## 既存事業

Established Business

### リテール事業

Retail

#### 顧客基盤拡大

Expand customer base

#### マーケティング強化

Strengthen marketing

#### (商品・プロモーション)

(products and promotion)

## 新規事業

New Business

### 環境事業

Environment

#### 公害対策

Antipollution measures

#### 緑化, 防災

Tree planting,  
Disaster prevention

#### 空港環境

Airport environment

### 文化事業

Culture

#### 映像コンテンツ

Movie content

#### 食文化・アート

Food culture and art

#### (海外展開)

(overseas development)

### 厚生事業

Welfare

#### 介護

Care

#### レジャー

Leisure

#### シニアマーケット

Senior market

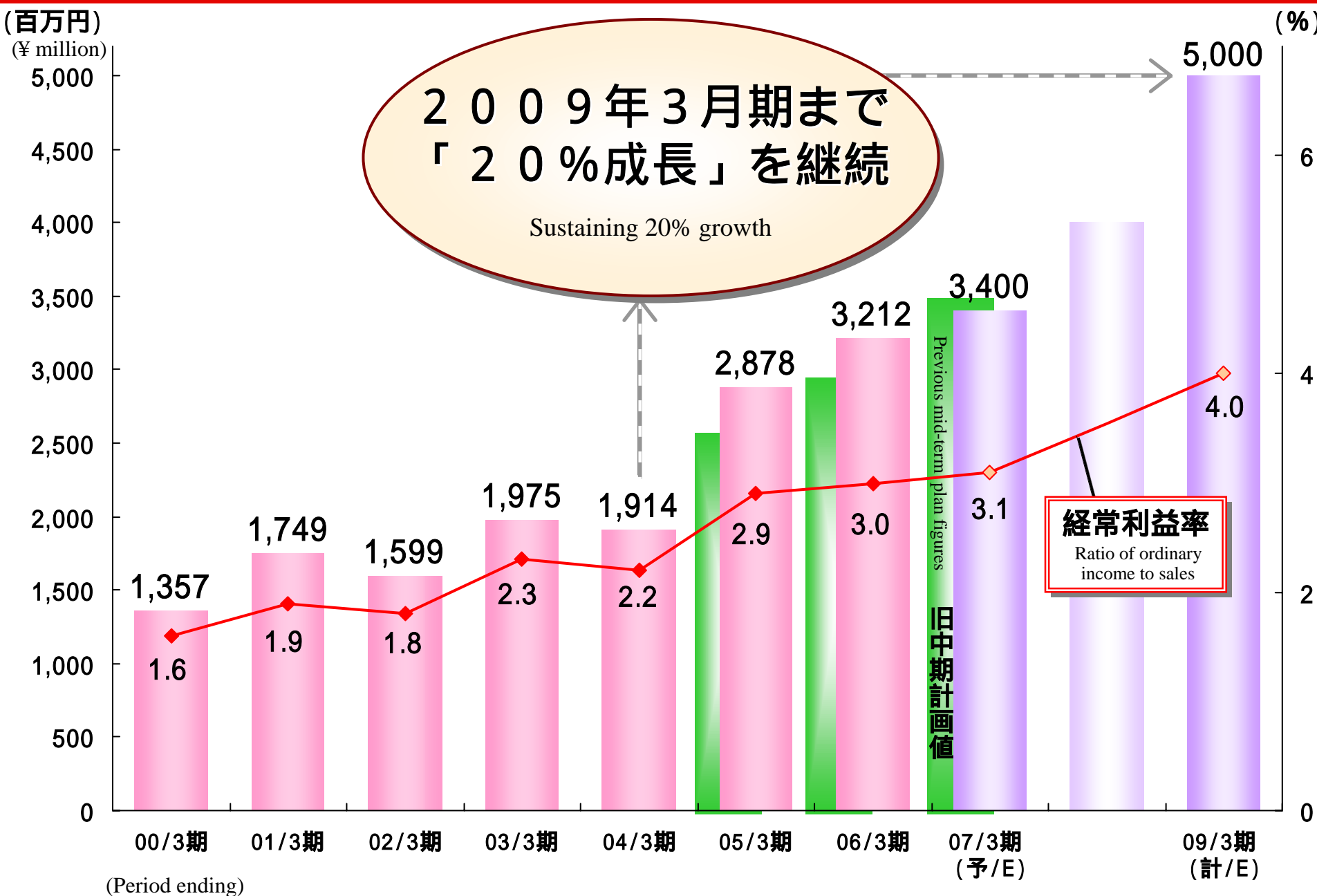
# M & Aを含む50億以上の投資

¥5 billion + investment (including M&A)

# 経常利益の推移および中期計画値

Ordinary Income Trends and Projections

中期  
Mid-term



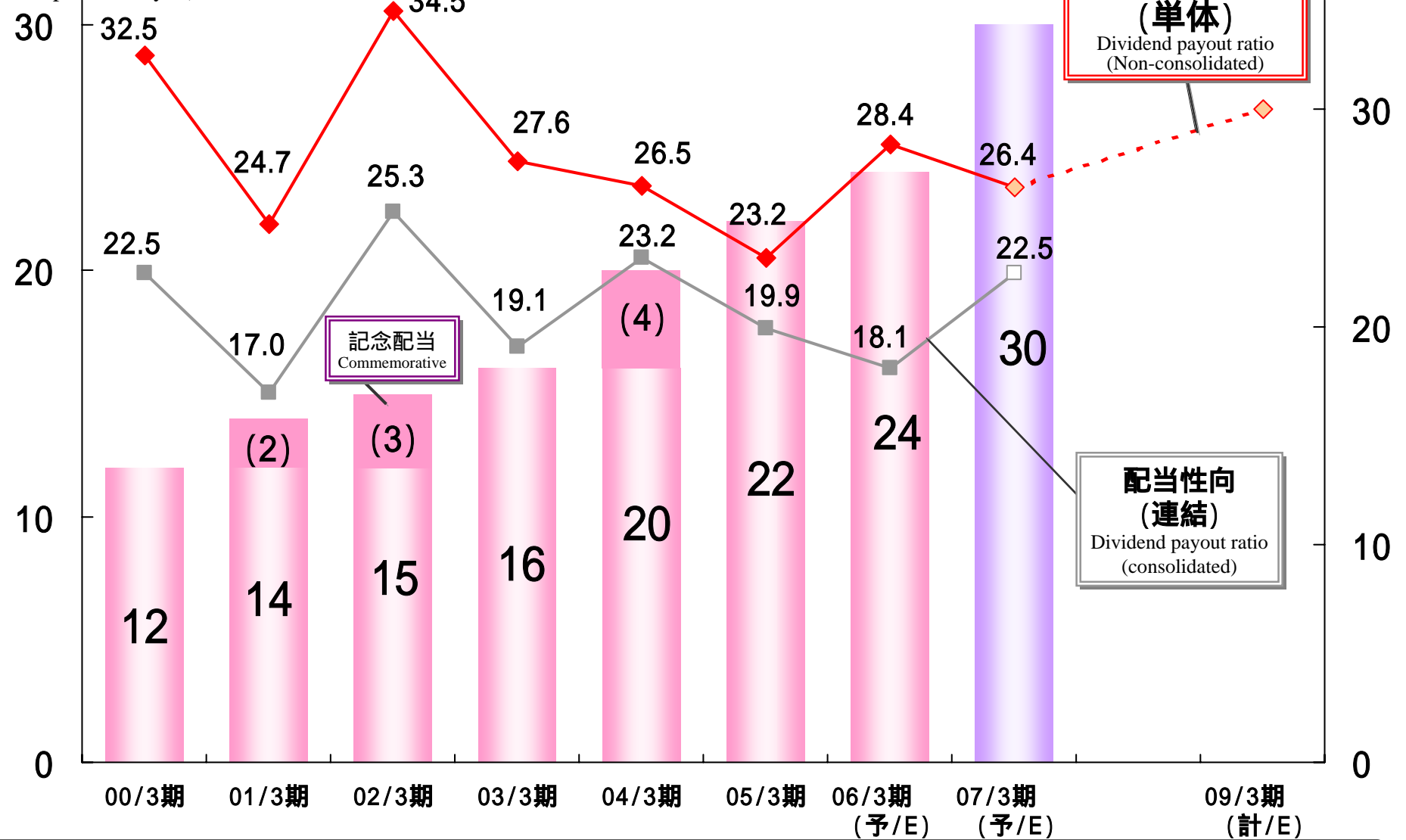
# 配当金と配当性向の推移および計画

中期  
Mid-term



Dividends and Payout Ratio Trends and Projections

(1株あたり:円)  
(Price per share, yen)



2009年3月期までに配当性向3割(単体ベース)を目指す(想定 1株あたり50円)

We target 30% dividend payout ratio (non-consolidated basis) by the year ending March 2009 (assuming price of ¥50 per share)