

平成 30 年 11 月 12 日

各 位

会 社 名 株式会社富士山マガジンサービス
代表者名 代表取締役社長 西野 伸一郎
(コード：3138、東証マザーズ)
問合せ先 取締役経営管理グループ長 佐藤 鉄平
(TEL. 03-5459-7076)

連結業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、平成 30 年 11 月 12 日開催の取締役会において、以下のとおり、最近の業績の動向等を踏まえ、平成 30 年 5 月 31 日に開示した平成 30 年 12 月期（平成 30 年 1 月 1 日～平成 30 年 12 月 31 日）の連結業績予想を修正することとしましたので、お知らせいたします。

1. 当期の連結業績予想数値の修正（平成 30 年 1 月 1 日～平成 30 年 12 月 31 日）

(単位:百万円・%)

	売 上 高	営 業 利 益	経 常 利 益	親会社株主に 帰属する当期 純 利 益	1 株当たり 当期純利益
前回発表予想 (A)	3,340	318	319	213	69 円 14 銭
今回修正予想 (B)	3,340	210	210	140	45 円 27 銭
増 減 額 (B - A)	—	△108	△109	△73	—
増 減 率 (%)	—	△34.0%	△34.2	△34.3	—
(参考) 前期実績 (平成 29 年 12 月期)	—	—	—	—	—

※平成 30 年 12 月期第 2 四半期連結会計期間より連結財務諸表を作成しているため、前期実績については記載しておりません。

2. 修正の理由

当第 3 四半期連結累計期間においては、WEB マーケティング、雑誌誌面上での雑誌購入者向けの定期購読マーケティング、月額サービスを利用した初回購入者向けの段階割引サービスを活用した従来のマーケティング施策だけでなく、Google の検索エンジンロジックの変更に対応するための商品紹介ページの改修、雑誌記事に連動した特集ページを用いたマーケティ

ング活動、出版社との雑誌定期購読特典の開発及び共同プロモーション、出版社イベントでの定期購読者の獲得、法人向けサービス展開のための新規代理店開発等、市場の縮小が加速する雑誌業界において、雑誌の定期購読者の囲い込みのため、積極的にマーケティング費用を積み増して売上獲得を目指しました。

しかし、縮小が加速する雑誌市場において、売上高については、概ね予算通り獲得できた反面、売上を獲得するために投下したマーケティング費用は従来予想以上となりました。

また、配送料の値上げによる当社の委託原価の上昇により売上総利益率も従来予想値から乖離が生じております。

結果、営業利益、経常利益、当期純利益については、従来予想値に乖離が生じ、改善のために第1の矢戦略においては、SEO対策の練り直し、配送手段の多様化の検討、第2の矢戦略においては、読み放題サービスの拡大、記事化サービスの事業化の推進等、収益改善のために様々な施策を講じてはいるものの、第4四半期連結会計期間という短期間においては収益の劇的な改善は見込めない状況となっております。

そのため、平成30年12月期通期連結業績予想につきましては、第3四半期(連結累計期間)の業績を踏まえ上記のとおり修正いたします。

(注) 上記の業績予想は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づいて作成したものであり、実際の業績は今後の様々な要因によって予想数値と異なる可能性があります。

以 上