



平成 30 年 2 月 14 日

各 位

会 社 名 株式会社ジーンズメイト
 代表者名 代表取締役社長 富澤 茂
 (コード番号 7448 東証第一部)
 問合せ先 代表取締役専務 砂田真一
 電話番号 03-5738-5555

特別損失の計上及び通期業績予想の修正に関するお知らせ

この度、下記のとおり特別損失の計上をお知らせするとともに、最近の業績の動向等を踏まえ、平成 29 年 5 月 15 日に公表した平成 30 年 3 月期（平成 29 年 2 月 21 日～平成 30 年 3 月 31 日）通期業績予想を修正いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 特別損失の計上

減損損失

全社での収益性が改善に至っていないことを受け、店舗及び本部設備等の共用資産について「固定資産の減損に係る会計基準」に基づき減損処理を行ない、約 200 百万円を特別損失として第 4 四半期会計期間に計上いたします。

店舗閉鎖関連損失

不採算店舗等の閉鎖に伴い発生する損失として、店舗閉鎖損失引当金繰入額等で約 78 百万円を特別損失として第 4 四半期会計期間に計上いたします。

2. 平成 30 年 3 月期通期業績予想数値の修正（平成 29 年 2 月 21 日～平成 30 年 3 月 31 日）

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1 株当たり 当期純利益
前回発表予想 (A) (平成 29 年 5 月 15 日発表)	11,550	300	303	400	34 円 30 銭
今回修正予想 (B)	9,590	△550	△540	△730	△50 円 79 銭
増 減 額 (B - A)	△1,960	△850	△843	△1,130	—
増 減 率 (%)	△16.9	—	—	—	—

(注) 平成 30 年 3 月期は決算期変更に伴い、13 ヶ月 11 日間の変則決算となります。

前期実績を同期間に対比させた場合の数値は下記の通りです。

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1 株当たり 当期純利益
今回修正予想 (上記 B)	9,590	△550	△540	△730	△50 円 79 銭
(ご参考) 前期同期間 (平成 28 年 2 月 21 日～ 平成 29 年 3 月 31 日)	9,899	△1,044	△1,012	△1,422	△130 円 10 銭

3. 修正の理由

(売上高)

当社は昨年2月20日をもってRIZAPグループ株式会社の連結子会社となり、当事業年度を第二創業と位置付け、「JEANS MATE」のリブランディング等を進めてまいりました。特に下期から商品政策の見直しに取り組み、昨年9月度から本年1月度までの5ヶ月間の既存店前期比は111%と伸張させることができました。

しかしながら、24時間営業廃止を含めた営業時間の短縮による夜間売上の減少を日中時間帯で補い切れておらず、また重点販売商品と位置づけた新しい商品群の販売や新しいマーケティング手法により新規顧客を獲得することを企図していたものの、計画値には届いておりません。

これらの結果、通期の売上高は9,590百万円（同既存店前期比104%）の見通しとなりました。

(営業損失及び経常損失)

今期計画は、商品回転率の向上と値引き率の抑制に取り組むことで売上総利益率を50.0%（前期比5.3ポイントの改善計画）としておりましたが、上述の通り売上が計画を下回り値下げ・値引が徐々に増大していったことや、シーズン末の大幅値下げを伴う在庫処分が増加した事などにより、売上総利益率は46.1%の見通しとなりました。

販売費及び一般管理費については、経費削減の取り組みにより、特に下期以降はランニングコストの抑制効果が着実に現れてきております。しかしながら店舗イメージ刷新のため、内装備品の更新や新デザインによる折込チラシを当初計画より増加させることなど構造改革のための投資を前倒しで実行したこと等により、通期の営業損失は550百万円、経常損失は540百万円の見通しとなりました。

(当期純損失)

構造改革を更に推進し来期以降の収益性を大幅に改善するため、不採算店舗の早期撤退の意思決定を行ったこと等により特別損失（減損損失・店舗閉鎖損失引当金繰入額等）を計上することから、通期の当期純損失は730百万円の見通しとなりました。

4. 業績改善に向けた取り組み状況

前期まで減収が続いておりました売上高も、年間の既存店売上高が15期ぶりに前年を上回る見通しとなりました。利益面においても前期同期間（13ヶ月11日間比較（前ページ(注)参照））では、営業損失は494百万円の改善、経常損失は472百万円の改善、当期純損失は692百万円の改善の見通しとなり、直近の3ヶ月（平成29年10月21日～平成30年1月20日）でも、3年ぶりに3ヶ月連続での営業黒字を達成するなど、構造改革投資を前倒しで実行しながらも、着実に各損益状況が改善しております。

第4四半期以降の業績改善に向けた取り組みとして、売上拡大と収益構造改革を実現すべく、下記施策を実行してまいります。

- ①収益性の低い路面型店舗の閉店と並行して、集客力の高いショッピングセンターへ好条件で出店し、店舗のスクラップアンドビルドを加速。
- ②店舗のSC立地比率向上に合わせウィメンズ商材の充実や、着回しを訴求したニューコンセプトショップのトライアル展開、グループ間企業共同商品開発による、スケールメリットを活かした仕入原価率の見直し。
- ③EC事業成長に向け、楽天やYahooショッピング等の有力ECモールへの新規出店や、ウェブマーケティングの強化による自社ECサイトの売上大幅拡大、ポイントアプリを活用したオムニチャネル化の推進。
- ④好調なインバウンド需要の更なる取り込みに向け、店頭イベントやプロモーションの強化。
- ⑤物流機能のグループ統合や各種ランニングコスト低減、本部と店舗間及びグループ間での人材交流並びに配置の最適化によるコスト削減の推進。

以上のような売上高拡大と収益構造改革に向けた各種取り組みを着実に実行していくことにより、第4四半期以降大幅な業績改善を計画しております。

- (注) 上記の業績予想につきましては、発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであります。予想には様々な不確定要素が内在しており、実際の業績はこれらの予想数値と異なる場合があります。

以上