



平成 29 年 3 月 10 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 28 年 9 月 23 日に公表した平成 29 年 2 月期（平成 28 年 2 月 21 日～平成 29 年 2 月 20 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

全社での収益性が悪化していることを受け、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、114 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・店舗閉鎖損失引当金繰入額の合計で 32 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 29 年 2 月期通期業績予想数値の修正（平成 28 年 2 月 21 日～平成 29 年 2 月 20 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 28 年 9 月 23 日発表)	9,580	△350	△330	△650	△59 円 50 銭
今回修正予想 (B)	9,195	△829	△800	△1,204	△110 円 16 銭
増 減 額 (B-A)	△385	△479	△469	△553	—
増 減 率 (%)	△4.0	—	—	—	—
(ご参考) 前期実績 (平成 28 年 2 月期)	9,308	△663	△629	△546	△50 円 05 銭

(注) 当社は平成 29 年 2 月 20 日に 3,450,000 株の第三者割当増資を行っております。

### 3. 修正の理由

#### (売上高)

下半期における売上高は店舗特性に応じた品揃えや提案力強化等により 5,007 百万円（既存店前期比 105.2%）を計画しておりました。

MA-1 タイプ等の羽織り物やアメカジブランドを中心としたパーカ・トレーナー等のスウェット類は好調に推移したものの、5 ポケットを中心とした定番のボトムス類は期間を通して苦戦を強いられました。また、12 月後半からの年間最大の商戦時期に温暖な日が続いたことなどから衣料品業界全体が不調に陥り、当社においても 1 月度の既存店前期比が 87.2%まで落ち込みました。これらの結果、売上高は下半期で 4,622 百万円（下半期の既存店前期比 97.3%）にとどまり、通期では 9,195 百万円となる見通しとなりました。

#### (営業損失及び経常損失)

下半期計画は、提案力強化や値下げの抑制で売上総利益率を 47.1%（前下半期比 4.4 ポイントの改善計画）とし、営業利益が前期より 313 百万円増加（赤字幅減少）するものとしておりました。

しかしながら、販売不振から値下げ・値引が増大するとともに、在庫の滞留を防ぐため見切り価格での処分を行ったこと等により、下半期の売上総利益率は 42.8%（計画比 4.3 ポイント未達）にとどまり、下半期の売上総利益は計画より 382 百万円少ない 1,976 百万円となりました。

下半期の販売費及び一般管理費については、売上不振対策として新聞折込チラシ等の施策を計画以上に実施したことや、販売不振商品の店舗間移動増により物流費が増大したこと、経営管理や商品政策、物流等に関する課題抽出・改善に向けた調査を外部業者に委託したこと等により、計画比 4.0%増の 2,560 百万円、通期では 4,942 百万円となる見通しとなりました。

以上の結果、通期の営業損失は 829 百万円、経常損失は 800 百万円となる見通しとなりました。

#### (四半期純損失)

特別損失は減損損失等により下半期で 280 百万円、通期で 364 百万円となり、当期純損失は 1,204 百万円となる見通しとなりました。

### 4. 業績改善に対する取組状況

#### (「適品」「適時」「適価」「適量」「適所」の追求による在庫効率の改善)

店頭在庫の削減、物流センターの商品備蓄機能強化及びタイムリーな商品フォロー、店舗特性に応じた品揃え、競争力のある価格設定等に取り組んでおります。

#### (「売場・商品・販促」の三位一体による売上高の向上)

関連チームの合同会議設置、売場での展開方法や POP 等の見直しによる提案力強化、販売スタッフの育成制度の見直し、SNS やメールによる情報発信の強化等に取り組んでおります。

当事業年度における既存店売上高は前期比 99.3%と若干の未達で終わりましたが、同客数は前期比 102.8%となり、長年続いていた既存店の縮退に歯止めをかけることができました。

全社の売上高総利益率は前事業年度より 0.4 ポイント低下したものの、滞留在庫の処分に努めた結果、当事業年度末の商品在庫原価を前事業年度末より 260 百万円削減（17.2%減）することができました。

これらを踏まえ新事業年度においては既存店業績の伸張と収益性の向上を両立させることを企図しております。

また、当社は本年 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ました。新事業年度を第二創業と位置付け、親会社のブランディングやマーケティングに関するノウハウも活かし「JEANS MATE」のリブランディング、商品力強化、販売力強化等に取り組む、事業基盤の拡大を目指してまいります。

現在、「JEANS MATE」ロゴの刷新、売場の改善、マーケティングの見直しに着手しており、秋冬シーズンに向けて商品と販売計画の改善にも取り組んでまいります。

(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