



平成30年3月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕(非連結)

平成29年12月28日

上場会社名 株式会社ジーンズメイト 上場取引所 東
 コード番号 7448 URL <http://www.jeansmate.co.jp>
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 富澤 茂
 問合せ先責任者 (役職名) 代表取締役専務 (氏名) 砂田 真一 (TEL) 03(5738)5555
 四半期報告書提出予定日 平成29年12月28日 配当支払開始予定日 —
 四半期決算補足説明資料作成の有無 : 無
 四半期決算説明会開催の有無 : 無

(百万円未満切捨て)

1. 平成30年3月期第3四半期の業績 (平成29年2月21日～平成29年11月20日)

(1) 経営成績(累計)

(%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
30年3月期第3四半期	6,388	△4.8	△447	—	△442	—	△302	—
29年2月期第3四半期	6,711	0.3	△441	—	△413	—	△660	—
	1株当たり 四半期純利益		潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益					
	円 銭		円 銭					
30年3月期第3四半期	△21.03		—					
29年2月期第3四半期	△60.47		—					

(2) 財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率
	百万円	百万円	%
30年3月期第3四半期	5,559	3,884	69.9
29年2月期	5,617	4,186	74.5

(参考) 自己資本 30年3月期第3四半期 3,884百万円 29年2月期 4,186百万円

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
29年2月期	—	0.00	—	0.00	0.00
30年3月期	—	0.00	—	—	—
30年3月期(予想)	—	—	—	0.00	0.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無 : 無

3. 投資者が通期業績予想を見通す際に有用と思われる情報 (平成29年2月21日～平成30年3月31日)

(%表示は、対前期増減率)

	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
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	11,550	—	300	—	303	—	400	—	34.30

(注) 直近に公表されている業績予想からの修正の有無 : 無

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ので、対前期増減率は記載しておりません。

※ 注記事項

(1) 四半期財務諸表の作成に特有の会計処理の適用 : 無

(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 無

② ①以外の会計方針の変更 : 無

③ 会計上の見積りの変更 : 無

④ 修正再表示 : 無

(3) 発行済株式数（普通株式）

① 期末発行済株式数（自己株式を含む）

30年3月期3Q	16,101,466株	29年2月期	16,101,466株
----------	-------------	--------	-------------

② 期末自己株式数

30年3月期3Q	1,727,582株	29年2月期	1,727,110株
----------	------------	--------	------------

③ 期中平均株式数（四半期累計）

30年3月期3Q	14,374,097株	29年2月期3Q	10,924,691株
----------	-------------	----------	-------------

※ 四半期決算短信は四半期レビューの対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

○添付資料の目次

1. 当四半期決算に関する定性的情報	2
(1) 経営成績に関する説明	2
(2) 財政状態に関する説明	4
(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明	4
2. 四半期財務諸表及び主な注記	
(1) 四半期貸借対照表	5
(2) 四半期損益計算書	6
(3) 四半期財務諸表に関する注記事項	7
(継続企業の前提に関する注記)	7
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	7
(セグメント情報等)	7
3. その他	8
継続企業の前提に関する重要事象等	8

1. 当四半期決算に関する定性的情報

(1) 経営成績に関する説明

当第3四半期累計期間(平成29年2月21日から平成29年11月20日)におけるわが国経済は、企業収益や雇用・所得環境の改善が続き、都心部を中心とした外国人観光客によるインバウンド需要なども加わり、緩やかな回復基調で推移いたしました。

このような経営環境のもと、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、新事業年度を第二の創業と位置付け、「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み、売場改革の為の積極的な先行投資や、不採算店の整理、店舗業態の選択と集中、24時間営業の廃止、商品と品揃えの改編等、様々な構造改革を実行した結果、既存店売上高・客数・客単価の全ての指標において12月度までの累計が前年度を上回るなど、着実に構造改革の成果が現れております。

商品面におきましては、春夏は今年で4年目を迎える「ゼロステイン」シリーズが前年比3倍以上となる約17万枚の販売となり、秋以降は、経験豊富なパタンナー主導により商品改革を進め、プライベートブランド(Blue Standard・OUTDOOR PRODUCTS・mate等)商品群の売上シェアが32%から37%へと高まった(前年同期間対比)ことにより、売上総利益率の改善に繋がりました。

販売促進面におきましては、RIZAP GOLFとのタイアップ企画である「高橋克典氏スコア100切り公約達成記念セール」や、9月末にリリースした実店舗とインターネット通販(EC)共通でポイントを利用出来る「JMポイントアプリ」により、ECと実店舗で会員情報を共有し、顧客情報分析機能の向上やオムニチャネル化を推進する等の新規の販売促進施策を実行した結果、既存店の客単価は10月度以降において対前年比プラス基調に転じ、12月度においては前年同期比113.1%となるなど、着実な改善が進展しております。

以上のような様々な施策に取り組んだ一方、構造改革の一貫として前倒しで実施した24時間営業の廃止および不採算店の退店等の影響により、当第3四半期累計期間の売上高は6,388百万円(前年同四半期比4.8%減)、営業損失447百万円(前年同四半期は営業損失441百万円)、経常損失442百万円(前年同四半期は経常損失413百万円)、四半期純損失302百万円(前年同四半期は四半期純損失660百万円)となりました。

(構造改革の進捗状況)

当社は、本年2月20日にRIZAPグループ株式会社の連結子会社となった直後より、RIZAPグループとの連携のもと、経営全般における抜本的な構造改革を進めてまいりました。具体的には、リブランディングによる店舗の看板更新・改装や、マーケティング・販促、商品開発等で、第3四半期累計期間総額約270百万円の構造改革投資を実行しており、そのうち約120百万円を当第3四半期累計期間の費用・損失として計上しております。

期初である3月度に大きく営業損失を計上しました(第3四半期累計期間営業損失447百万円のうち4割弱相当)が、構造改革の前倒しでの実行により月度ベースでの営業損失は昨年比マイナスの状態から徐々に回復いたしました。

第3四半期会計期間(平成29年8月21日から平成29年11月20日)の営業損失は175百万円となり、前年同四半期の営業損失195百万円から20百万円改善し、2四半期連続での改善を達成しました。特に8月度以降は、トレンド性の高い商品の短サイクル投入により客数が増加したことやコスト削減の取り組み等が奏功し、既存店売上高だけでなく営業損益でも前年実績に対してプラス基調に転じております。さらに11月度から1月度においては、3年ぶりに3ヶ月連続での月度営業黒字を達成する見込みです。なお親会社であるRIZAPグループの第3四半期会計期間(10月1日～12月31日)に置き換えた場合も黒字化達成の見込みであります。

(店舗展開の状況)

店舗展開におきましては、これまで細分化していた店舗業態の選択と集中を進め、「ワケあり本舗」から5店舗、「Blue Standard」から5店舗、合わせて10店舗を「JEANS MATE」へ業態変更するとともに、不採算店舗の整理促進のため10店舗を退店いたしました。これらの結果、当第3四半期会計期間末の総店舗数は91店舗となりました(うち催事契約4店舗)。

(第4四半期以降の施策・方針)

第4四半期につきましては、12月度に入り既存店売上高が前年比113%と再び高い伸びを示しております。また今後の売上拡大施策として、一部店舗にて年末の繁忙期限定で24時間営業の再開、外国人観光客が多く訪れる年末・年始から2月の春節時期まで続くインバウンド向けキャンペーンの強化等、様々な施策を実施してまいります。EC事業におきましても12月初旬に新たに楽天市場へ出店し、ウェブプロモーションも並行して強化するなど、大幅な売上増に向けた施策を継続してまいります。

さらに、第4四半期においても不採算店舗の退店と、収益性の高いショッピングセンターへの出店を加速することに加え、ウィメンズを強化した「JEANS MATEの新コンセプトショップ」の試験的導入を1月より実施し、顧客層の拡大を目指してまいります。またグループ間の人材交流を進め、本部及び店舗の大規模な構造改革と人材配置の最適化によるコスト削減を推進し、収益構造の改革を加速させてまいります。

(2) 財政状態に関する説明

(資産)

当第3四半期会計期間末の総資産は、前事業年度末に比べ57百万円減少し、5,559百万円となりました。

流動資産は、前事業年度末に比べ181百万円減少し、3,926百万円となりました。これは主に短期貸付金が1,000百万円増加、商品が675百万円増加、売掛金が143百万円増加しましたが、有価証券が1,202百万円減少、現金及び預金が825百万円減少したことによるものであります。

固定資産は、前事業年度末に比べ123百万円増加し、1,633百万円となりました。これは主に敷金及び保証金が58百万円減少しましたが、有形固定資産が155百万円増加したことによるものであります。

(負債)

当第3四半期会計期間末の負債合計は、前事業年度末に比べ244百万円増加し、1,675百万円となりました。

流動負債は、前事業年度末に比べ396百万円増加し、1,233百万円となりました。これは主に買掛金が364百万円増加したことによるものであります。

固定負債は、前事業年度末に比べ151百万円減少し、442百万円となりました。これは主に資産除去債務が74百万円減少したことによるものであります。

(純資産)

当第3四半期会計期間末の純資産合計は、前事業年度末に比べ302百万円減少し、3,884百万円となりました。これは主に四半期純損失を302百万円計上したことによるものであります。

(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明

第3四半期累計期間の業績は、いまだ厳しい状況にあります。第4四半期及び来期以降の大幅な業績改善に向けて、構造改革投資の前倒しおよび第4四半期以降の増収に向けた諸施策を実施する予定であり、これらの効果は第4四半期会計期間以降着実に成果として現れる見込みです。なお今後業績予想の修正が必要になった場合は、速やかに開示する予定であります。

2. 四半期財務諸表及び主な注記

(1) 四半期貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (平成29年2月20日)	当第3四半期会計期間 (平成29年11月20日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	1,312,679	487,231
売掛金	207,251	350,294
有価証券	1,202,650	487
商品	1,251,517	1,926,960
短期貸付金	—	1,000,000
その他	133,941	161,424
流動資産合計	4,108,040	3,926,399
固定資産		
有形固定資産	—	155,007
無形固定資産	—	26,283
投資その他の資産		
敷金及び保証金	1,503,202	1,444,691
長期未収入金	170,260	169,270
その他	6,646	7,587
貸倒引当金	△170,260	△169,270
投資その他の資産合計	1,509,849	1,452,278
固定資産合計	1,509,849	1,633,570
資産合計	5,617,889	5,559,970
負債の部		
流動負債		
買掛金	226,930	591,291
未払金	386,472	395,998
賞与引当金	25,622	7,546
店舗閉鎖損失引当金	33,317	29,062
資産除去債務	25,072	76,334
その他	139,527	133,104
流動負債合計	836,941	1,233,339
固定負債		
資産除去債務	379,758	305,317
その他	214,517	137,233
固定負債合計	594,275	442,551
負債合計	1,431,216	1,675,890
純資産の部		
株主資本		
資本金	2,338,387	2,338,387
資本剰余金	2,448,009	2,448,009
利益剰余金	660,506	358,218
自己株式	△1,260,441	△1,260,686
株主資本合計	4,186,461	3,883,928
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	211	150
評価・換算差額等合計	211	150
純資産合計	4,186,672	3,884,079
負債純資産合計	5,617,889	5,559,970

(2) 四半期損益計算書

第3四半期累計期間

(単位：千円)

	前第3四半期累計期間 (自平成28年2月21日 至平成28年11月20日)	当第3四半期累計期間 (自平成29年2月21日 至平成29年11月20日)
売上高	6,711,786	6,388,057
売上原価	3,588,145	3,371,019
売上総利益	3,123,640	3,017,038
販売費及び一般管理費	3,565,096	3,464,990
営業損失(△)	△441,455	△447,951
営業外収益		
受取利息	13,019	5,252
受取賃貸料	16,110	7,825
営業補償金	10,000	—
その他	8,351	9,580
営業外収益合計	47,481	22,657
営業外費用		
賃貸費用	16,110	7,825
その他	3,611	8,927
営業外費用合計	19,721	16,752
経常損失(△)	△413,696	△442,046
特別利益		
受取補償金	—	91,930
受取和解金	—	141,383
特別利益合計	—	233,313
特別損失		
減損損失	165,552	2,614
店舗閉鎖損失	2,089	—
店舗閉鎖損失引当金繰入額	49,268	29,062
和解金	—	31,933
特別損失合計	216,911	63,610
税引前四半期純損失(△)	△630,607	△272,343
住民税	30,016	27,286
法人税等調整額	—	2,658
法人税等合計	30,016	29,944
四半期純損失(△)	△660,624	△302,287

(3) 四半期財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

該当事項はありません。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

I 前第3四半期累計期間(自平成28年2月21日 至 平成28年11月20日)

当社は衣料品販売事業の単一セグメントであるため、記載を省略しております。

II 当第3四半期累計期間(自平成29年2月21日 至 平成29年11月20日)

1. 報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報

(単位：千円)

	報告セグメント		その他 (注) 1	四半期損益計算書 計上額(注) 2
	衣料品販売事業	計		
売上高				
外部顧客への売上高	6,338,057	6,338,057	50,000	6,388,057
セグメント間の内部売上高 又は振替高	—	—	—	—
計	6,338,057	6,338,057	50,000	6,388,057
セグメント利益又は損失(△)	△492,259	△492,259	44,308	△447,951

(注) 1. 「その他」の区分は報告セグメントに含まれない事業活動であり、集客支援等の事業を含んでおります。

2. セグメント利益又は損失(△)は、四半期損益計算書の営業損失と一致しております。

3. その他

継続企業の前提に関する重要事象等

当社は、前事業年度において営業損失829百万円、当期純損失1,204百万円となり、当第3四半期累計期間においても営業損失447百万円、四半期純損失302百万円となりました。当該状況により、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような状況が存在しております。

当社は、当該状況を解消又は改善すべく、親会社であるRIZAPグループ株式会社と連携を強化し、以下の4つの観点を軸に業績回復に取り組んでおります。

① 「JEANS MATE」のリブランディング

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、「ジーンズカルチャーを創る」という新しい企業理念を掲げました。

現在、「JEANS MATE」に対する消費者イメージやカジュアル衣料品業界内での自社のポジショニング状況を客観的・定量的に把握するとともに、新しいブランドコンセプトの設計を、当該分野におけるノウハウを持つRIZAPグループや外部コンサルティング会社との協業により進めております。またそれに基づく効果的施策の検討や、新しい「JEANS MATE」ロゴデザインの店舗看板への変更を進めております。

また、「ワケあり本舗」や「STREET」等細分化していた業態を順次「JEANS MATE」に転換し、「JEANS MATE」ブランドを育成・拡大していくことに集中投資いたします。

② 商品力強化

当社は従来OTB(在庫量に応じた仕入量調整)形式により仕入・在庫管理を行ってまいりましたが、今期よりMD計画販売形式に移行しております。今後は単品ごとの計画販売を強化し、トレンド商品や高付加価値商品をより適時・適量で調達いたします。

また、経験豊富なパタンナー主導による、プライベートブランド商品や別注商品の魅力を飛躍的に向上させる体制作りを引き続き進めております。当社の主力プライベートブランドである「Blue Standard」や「OUTDOOR PRODUCTS」は、付加価値の高さが認められ好調に推移しております。

③ 販売力強化

上述の通りMD計画販売形式に移行することに合わせ、広告等のマス向け施策や販促施策、VMD(ビジュアル・マーチャンダイジング)等の売場演出を全て連動させ、コーディネート提案による販売を強化しております。

また、当期初時点において16店舗で実施していた24時間営業を、5月末日迄に全店廃止し、営業時間短縮による運営効率の改善を進めております。来客の多い時間帯にスタッフを集中投入するとともに、スタッフの商品知識と顧客コミュニケーション能力を高め、引き続き販売力の向上を図ってまいります。

インターネット通販(EC)においては売上規模拡大と収益性向上をより加速させるための基盤強化を実施しております。9月末にリリースされた「JMポイントアプリ」を活用する事で、ECと実店舗で会員情報を共有し、顧客情報分析機能の向上や販売チャネル間の相互送客を図り、客数拡大を目指してまいります。将来的にはRIZAPグループ企業の会員との連携も視野に入れた顧客制度の構築を行います。

④ 業務再構築

顧客の嗜好変化に機動的に対応するため、これまでの業務プロセスの抜本的な見直しを進めております。

MD計画販売形式に移行し、適時・適量の仕入、売れ筋・死に筋の早期見極めによる好調商品群の追加仕入や不稼動商品への迅速な対応を強化いたします。これにより商品回転率の向上と値引き率の抑制に繋げ、MDサイクル全体の最適化を引き続き目指してまいります。

上記を中心とした施策を講じながら収益力の回復に努めてまいりますとともに、今後の運転資金は十分に確保できていることから、継続企業の前提に関する重要な不確実性は認められないものと判断しております。

なお、文中の将来に関する事項は、本資料の発表日現在において当社が判断したものであり、今後の様々な要因によって異なる可能性があります。