



平成27年8月18日

各 位

上場会社名 株式会社サンワカンパニー
 代表者 代表取締役社長 山根 太郎
 (コード番号 3187)
 問合せ先責任者 取締役管理部長 武島 和義
 (TEL 06-6359-6721)

業績予想の修正に関するお知らせ

最近の業績動向を踏まえ、平成27年2月13日に公表しました業績予想を下記のとおり修正いたしましたのでお知らせいたします。

記

● 業績予想の修正について

平成27年9月期通期個別業績予想数値の修正(平成26年10月1日～平成27年9月30日)

	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
前回発表予想(A)	8,400	756	734	498	31.22
今回修正予想(B)	7,070	440	430	300	18.81
増減額(B-A)	△1,330	△316	△304	△198	
増減率(%)	△15.8	△41.8	△41.4	△39.8	
(ご参考)前期実績 (平成26年9月期)	6,899	512	500	137	8.71

修正の理由

売上高は、前年実績対比約2.5%増の見込みですが、慢性的な職方不足による大型物件工事の遅れに伴う当社商品納入の遅れや、新築住宅着工数の減少等国内消費の低迷が当初の予測よりも悪化したことにより下回る見込みとなりました。当社のいずれの製品も前年実績をやや上回って推移しておりますが、顧客属性別にみると、過去にオーダー頂いたお客様(設計事務所様、工務店様)の再購入は堅調である一方、初めて当社の製品をご購入頂く新規のお客様(設計事務所様、工務店様、個人の施主様)からの初回購入の伸び率が当初計画よりも厳しい状態にあります。これらについて名古屋ショールームでは増床移転により来場者数は増加の一方、その他ショールームでのイベント、Webならびにカタログ、DM(ダイレクトメール)、小冊子といった紙媒体広告ツールを駆使した広告宣伝の効果が過年度並みの効果に留まっており、今後さらに適切な広告宣伝を実施していく予定であります。また、国内消費の低迷及び市場の縮小を見越して、当社として新たな製品カテゴリであるモジュール型住宅クラスコ(注1)や、海外への販路拡大、また既存事業のテコ入れ策として一部地域から施工サービスを提供するといったいくつかの新規事業を下半期以降より開始しておりますが、いまだ事業の育成段階であり収益貢献は来期以降にずれ込む予定であります。

売上総利益に関しましては、今年4月の価格改定などで売上総利益率改善の傾向にあるものの、前年に撤退した連結子会社SANWA COMPANY HUB PTE.LTD.の不良在庫品廃棄処分の影響で通期での売上総利益率が計画より下回る見込みであります。

利益に関してましては売上高計画未達成の見込に連動した減益要因が主たる原因であります。また、さらなる事業規模拡大を見越した体制構築(1)お客様により多くの選択肢の中より選んでいただく為に多製品数(SKU数)からなるラインナップをご用意する。(2)出来るだけ価格を抑えることができるよう仕入先や委託製造元より適切なロケーションの当社契約営業倉庫に効率よく納入する。(3)出来るだけ運賃格差を無くした配送費用を設定する。(4)お客様のお問い合わせにより適時・適切な回答をする。などアウトソーシングも含めた問い合わせサービスの体制強化及び当社サービスの向上を目的とした、主にロジスティクスや情報システム等社内インフラ構築)の為、積極的に先行投資に取り組みましたが、投資効果が当初計画よりずれ込み固定費が増加したことにより営業利益以下も下回る見込みであります。

今後の取組みに関しましては、さらなる品質向上や市場ニーズに適合した新製品の開発、異業種も含めた国内外ブランドとのコラボレーションによるヒット製品の投入、主に新規顧客増加に注力した宣伝広告の効率化、営業機会損失の回避やサービス向上を目的とした社内インフラ(人的組織並びに、電子商取引システム)の整備を実施することで既存事業による売上高の増化及び高利益率な体質化を促進するとともに、当期開始した新規事業の早期利益化に取り組んでまいります。

(注1)コンテナサイズの住宅、商用へも転用可能なモジュールハウスであります。

詳細は当社のホームページ <http://www.sanwacompany.co.jp/clasco/index.html> をご覧ください。

(注2)上記の予想は、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、実際の業績は今後様々な要因によって異なる場合があります。

以上