



平成 29 年 4 月 3 日

各 位

上場会社名 株式会社 フェリシモ
代表者 代表取締役社長 矢崎 和彦
(コード番号 3396)

問合せ先責任者 経営企画室長 宮本 孝一
(TEL 078-325-5555)

特別損失（減損損失）の計上及び業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、平成 29 年 2 月期（平成 28 年 3 月 1 日～平成 29 年 2 月 28 日）において、固定資産に係る減損損失を特別損失に計上いたしました。これに伴い、平成 29 年 1 月 10 日に公表いたしました平成 29 年 2 月期の通期連結業績予想を修正することといたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 固定資産に係る減損損失の計上について

当社の主要な資産である物流施設（エスパスフェリシモ）の土地の市場価格が帳簿価額に比べて下落している状況にあり減損の兆候が認められたことから、「固定資産の減損に係る会計基準」に基づき将来の回収可能性を検討した結果、当社が保有する固定資産（有形及び無形）の帳簿価額を回収可能価額まで減額し、減損損失として 6,885 百万円を特別損失に計上いたしました。

2. 連結業績予想の修正について

(1) 平成 29 年 2 月期通期連結業績予想数値（平成 28 年 3 月 1 日～平成 29 年 2 月 28 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 株あたり 当期純利益
前回発表予想 (A)	30,658	△639	△659	△790	△102.64
今回修正予想 (B)	30,906	△499	△493	△7,548	△980.28
増減額 (B - A)	248	139	166	△6,757	—
増減率 (%)	0.8	—	—	—	—
(参考) 前期実績 平成 28 年 2 月期	34,609	275	374	657	66.69

(2) 修正の理由

売上高につきましては、平成 29 年 1 月 10 日公表の業績予想数値より 248 百万円増加いたしました。これはファッションブランド「haco! (ハコ)」事業の売上げが計画に比べ増加していることによるものです。また営業損失、経常損失につきましては、定期便（コレクション）事業における広告費の削減や人件費の抑制、並びに全社的なコスト抑制に努めたことにより改善が見られました。しかしながら、親会社株主に帰属する当期純損失につきましては、固定資産に係る減損損失を特別損失として計上したことにより、前回発表の連結業績予想を修正するものであります。

詳細につきましては、上記「1.固定資産に係る減損損失の計上について」をご覧ください。

(3) 今後の取組

主力事業である定期便（コレクション）事業については、「毎月 1 回の定期的な顧客との接点を創造する仕組み」から、「常時、継続的な顧客との交流を通じて、関係性を育む仕組み」への移行を進め、顧客との継続的な関係性を軸とした独自の事業構造の確立を目指します。当事業のコアコンピンスである「顧客との継続的な関係性」を最大限に高めることを最重要方針とし、「商品を手にする楽しさ」とコレクションの特性である「集める楽しさ」、「続ける楽しさ」の価値に加え、新たに「クラスター化」（クラスター：複数のコレクション、商品・サービスが日々のしあわせの単位で塊化^{かたまりか}したもの）による共感をベースとした顧客エンゲージメントの創造に特化したマーケティングを推進してまいります。コミュニケーションについては、従来の販売促進型のプロモーションから時間軸をベースにした「関係育成型コミュニケーション」へと重心を移し、クラスター単位における特定の顧客セグメントからのブランド認知度を向上させ、新規顧客の開拓・継続利用率の向上を図ります。更に、新たな市場開拓として 10 代、60 代に向けた商品・サービスの開発を行い、顧客数の拡大を推進してまいります。

新規事業については、haco! (ハコ) 事業の育成に加え、当社の顧客基盤を活用した市場開放型 B2B 事業の創造、当社のバリューチェーン下にある現有リソースを活用した B2B、B2C 向け物流サービス事業並びに e コマース運用支援事業の創造を通じて、収益モデルの拡張と現有リソースの活用を活性化させることによる経費効率の改善を同時に推進してまいります。また、これら B2B・B2C 事業を通じた関係資産を蓄積・活用することにより、定期便（コレクション）事業のクラスターの構成（商品・サービス）を拡充するとともに、新たなクラスターの創造を推進してまいります。これらの取り組みから、早期に営業黒字化を目指してまいります。

以上