



平成 29 年 5 月 15 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

業績予想の開示に関するお知らせ

この度、平成 29 年 3 月 31 日に公表しました「平成 29 年 2 月期 決算短信〔日本基準〕(非連結)」において未定としておりました平成 30 年 3 月期の業績予想について、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 平成 30 年 3 月期の業績予想 (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
通期 平成 29 年 2 月 21 日 ~ 平成 30 年 3 月 31 日	11,550	300	303	400	34 円 30 銭
(ご参考) 前期実績 (平成 29 年 2 月期)	9,195	829	800	1,204	110 円 16 銭

(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。そのため、対前期増減率は記載しておりません。

2. 業績予想の説明

当社は平成 29 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(平成 30 年 3 月期)を第二創業と位置付け、RIZAP グループのブランディングやマーケティングに関するノウハウを活かし、「JEANS MATE」のリブランディング、商品力強化、販売力強化、業務再構築に取り組んでおります。

現在、新しい「JEANS MATE」ロゴデザインの店舗看板への更新や売場の刷新を順次進めております。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」ブランドの育成・拡大に集中投資いたします。

商品政策につきましては、本年 9 月頃より展開する秋冬商品から大きく刷新します。世界で活躍するパタンナーを 2 名登用し、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とともに、オリジナルジーンズの開発も進めております。

販売面では、店頭在庫削減やレイアウト変更、マネキン・トルソーの活用で VMD (ビジュアル・マーチャライジング) を強化し、商品の付加価値を伝える売場を構築することに取り組んでおります。また、販売計画に基づき商品・販促・販売の連携サイクルの精度を高め、広告等のマス向け施策から販促施策、売場演出まで全てを連動させてまいります。

業務再構築の観点では、MD 計画販売体制に移行し、店頭フェイスプランを活用した適時・適量の仕入コントロールや、主力取引先との協業強化による好調商品群の拡充・不稼働商品の消化促進等を迅速に行う体制の構築に向け取り組んでおります。

以上を踏まえ、売上高は通期で 11,550 百万円を計画しております（平成 29 年 2 月 21 日～平成 30 年 2 月 20 日の 12 ヶ月比較での既存店売上高前期比：119.4%）。

売上総利益率につきましては、前期において滞留在庫の処分を徹底したことや、上述の新しい商品政策に基づき付加価値の高い商品を展開すること等から、通期で 50.0%を計画しております。

販売費及び一般管理費については、「JEANS MATE」のリブランディングを訴求するためのマーケティング費用等を見込み、通期で 5,475 百万円を計画しております。

当期純利益につきましては、店舗の立退き料受取や賃貸借契約に関わる損失等の発生可能性を見込み、通期で 400 百万円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