

2019年10月11日

各 位

会 社 名 株式会社ネクスグループ  
 代 表 者 名 代表取締役社長 秋山 司  
 (JASDAQ・コード6634)  
 問 合 せ 先  
 役 職 ・ 氏 名 代表取締役副社長 石原 直樹  
 電 話 03-5766-9870

## 2019年11月期通期連結業績予想修正に関するお知らせ

当社は、2019年11月期連結業績において、2019年1月18日付「2019年11月期 決算短信〔日本基準〕(連結)」に開示しました2019年11月期(2018年12月1日～2019年11月30日)の業績予想を修正いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

### 記

#### 1. 2019年11月期通期連結業績予想の修正(2018年12月1日～2019年11月30日)

(単位：百万円未満切り捨て)

	売上高 (百万円)	営業利益 (百万円)	経常利益 (百万円)	親会社株主に 帰属する 当期純利益 (百万円)	1株当たり 当期純利益 (円 銭)
前回発表予想 (A)	10,272	257	182	63	4.24
今回修正予想 (B)	9,529	△711	△743	△1,353	△90.80
増減額 (B-A)	△743	△968	△925	△1,416	
増減率 (%)	△7.2	—	—	—	
(ご参考) 前期実績 (2018年11月期)	11,125	419	△47	△473	△31.82

#### 2. 修正の理由

売上高につきましては、IoT関連事業の中では株式会社イーフロンティア(以下「イーフロンティア」という)が、グラフィックデザイン制作用ソフトウェアを中心にクリエイター向けのソフトウェアの販売を積極的に進めている中で、売上が当初予定していた金額を280百万円下回る見込みではあるものの、株式会社ネクス(以下「ネクス」という)は今期好調であり、小売業界向けの大型案件の受注が決まったことで、前回予想より180百万円売上が伸張し、株式会社ケア・ダイナミクスに関しても、介護ロボットの導入支援や介護ICTの提供等のサービスを行うことで、前回予想を40百万円上回る売上となっております。インターネット旅行事業は、今期のゴールデンウィーク10連休が良い影響を及ぼし、順調に売上を計上しております。しかし、ブランドリテールプラットフォーム事業においては、株式会社ファセッタズム(以下「ファセッタズム」という)が、海外の売上実績で80百万円当初見込みを下回ったこ

と、株式会社ネクスペミアムグループ(以下「ネクスペミアムグループ」という)は、CoSTUME NATIONALのライセンスビジネスに関して、香港における売上が40百万円当初計画を下回る見込みとなっております。

加えて、株式会社チチカカ(以下「チチカカ」という)においては、2019年7月の天候不順や今期にキャッシュ・フロー改善を目的とした仕入額の見直しによる在庫の圧縮を実施したため、売上が落ち込み、8月のセール期に値引きを実施したものの、想定するほどの回復がなかったため、店舗販売の売上が当初予想より390百万円減少する見込みとなり、ブランドリテールプラットフォーム事業全体では前回予想に比して、売上は600百万円減少する見込みとなりました。

利益面につきましては、当初見込みに比して、当社で業務委託料等の支払手数料を中心に70百万円、NCXX International Limitedで地代家賃を中心に130百万円、ファセッタズムで86百万円の販管費の増加があり、ファセッタズムに関しては、ファッションショー等の広告宣伝費が40百万円増加したことに加え、今期の海外販売の手数料が先払いになっているため、販管費が当初予想を上回って、営業損失を計上する見込みとなっております。上記で述べたように、イーフロンティア、ファセッタズム、ネクスペミアムグループ、チチカカにおける減収の影響と販管費の増加から今期の営業利益は前回予想を968百万円下回り、711百万円の営業損失となる見込みとなりました。

親会社株主に帰属する当期純利益につきましては、当社が2019年1月25日付「当社保有株式の市場内売却による特別損失の計上に関するお知らせ」及び2019年4月10日付「(経過開示)特別損失(投資有価証券売却損)の計上に関するお知らせ」でお知らせしましたとおり、投資有価証券売却損381百万円を計上しております。また、チチカカが保有する店舗に係る固定資産についての減損損失及び固定資産除却損100百万円を計上しており、売上が当初予想より減少したその他の子会社による減収も相まって、当期純利益は大きく予想を下回る見込みとなりました。

今後につきましては、ネクスにおいて、5Gに対応した製品開発の取り組みを開始したことに加え、下期においてもファウエイショックによるネクスの特需は続く見込んでおり、来期以降も新規顧客との取引の増加や新規ビジネスの開拓により、今期同様の好調な売上を見込んでおります。

イー・旅ネット・ドット・コム株式会社及びその子会社においては、厳選された「トラベルコンシェルジュ」を擁した海外旅行事業を広く展開しており、主力のヨーロッパ方面を中心として、今後も安定した売上を見込んでおります。

イーフロンティアにおいては、現在EC販売網を拡充し、取扱商品を増加させておりますので、来期以降の売上は増加する見込みとなります。具体的には、YAHOOショッピングへの出店が既に決定しており、取扱商品に関しては、7月時点で200商品であったものを600商品に大幅増加させております。

ファセッタズムにおいても、今期広告宣伝費によって増加した販管費の増加は、下期の売上強化のための先行投資が含まれており、下半期の売上の増加によって、その回収を見込んでおり、今後は売上及び営業利益の増加が見込めます。

そして、チチカカにおいては、今期に営業キャッシュ・フローの黒字化を第一優先として取り組んだ成果が来期に出てくる見込みです。具体的には、今期において在庫評価を厳しく行い、随時不採算店舗の閉店や人員体制の見直しを実施することによって、間接部門の強化・効率化による体制構築を推し進め、既に人員体制の見直しの効果として、本部組織における販管費は50百万円超の削減を予定しております。また、今後は不採算店舗及び不採算ECチャネルの閉鎖を行い、収益性の高いチャンネルに集中的に注力し、本社を神奈川から東京に移転したことにより、グループ内アパレル会社とのシナジー効果を受けて、よりターゲット顧客に焦点を絞った商品開発を行うことで、来期以降の売上の増加によるキャッシュ・フローの改善を見込んでおります。これらのことから、来期以降のチチカカはより効率的な組織として、販管費を抑制した上で、売上の増加を見込んでおり、ファセッタズムやネクスペミアムグループを含めたブランドリテールプラットフォーム事業全体として、来期以降の売上伸張を見込んでおり、ひいては連結業績の黒字回復を目指しております。

以上