



2020年3月期 第2四半期 決算補足資料

2019年11月14日(木)
株式会社ジーンズメイト
代表取締役社長 富澤 茂
(東京証券取引所1部 証券コード7448)

- 1. 事業の構造改善が進み、2期連続での第2四半期累計営業黒字化を達成(営業利益率:2.2%)**
- 2. 継続的に注力しているEC部門に関しては、着実な増収を達成(前年同期間対比101.7%)**
- 3. 仕入精度向上、計画的な在庫処分により、在庫削減を達成(第2四半期末在庫原価対比:85.1%)**

第2四半期決算概要

2020年3月期 <損益計算書>

4月・7月の天候不順により、2Q累計期間は減収減益
となるも、構造改善が進み**着実に利益を獲得**

(単位：百万円)
下段は構成比

	2019年3月期 第2四半期累計 (18年4月1日～9月30日)	2020年3月期 第2四半期累計 (19年4月1日～9月30日)	前期比・差
売上高	4,252 (100.0%)	3,976 (100.0%)	93.5% / △275
売上総利益	2,142 (50.4%)	2,016 (50.7%)	94.1% / △126
販管費	1,963 (46.2%)	1,930 (48.5%)	98.3% / △33
営業利益	179 (4.2%)	86 (2.2%)	48.4% / △92
税引前利益	148 (3.5%)	82 (2.1%)	55.8% / △65
当期純利益	125 (2.9%)	62 (1.6%)	49.9% / △62

2020年3月期 <貸借対照表>

自己資本比率は**73.2%**と、健全な水準を維持

(単位：百万円)

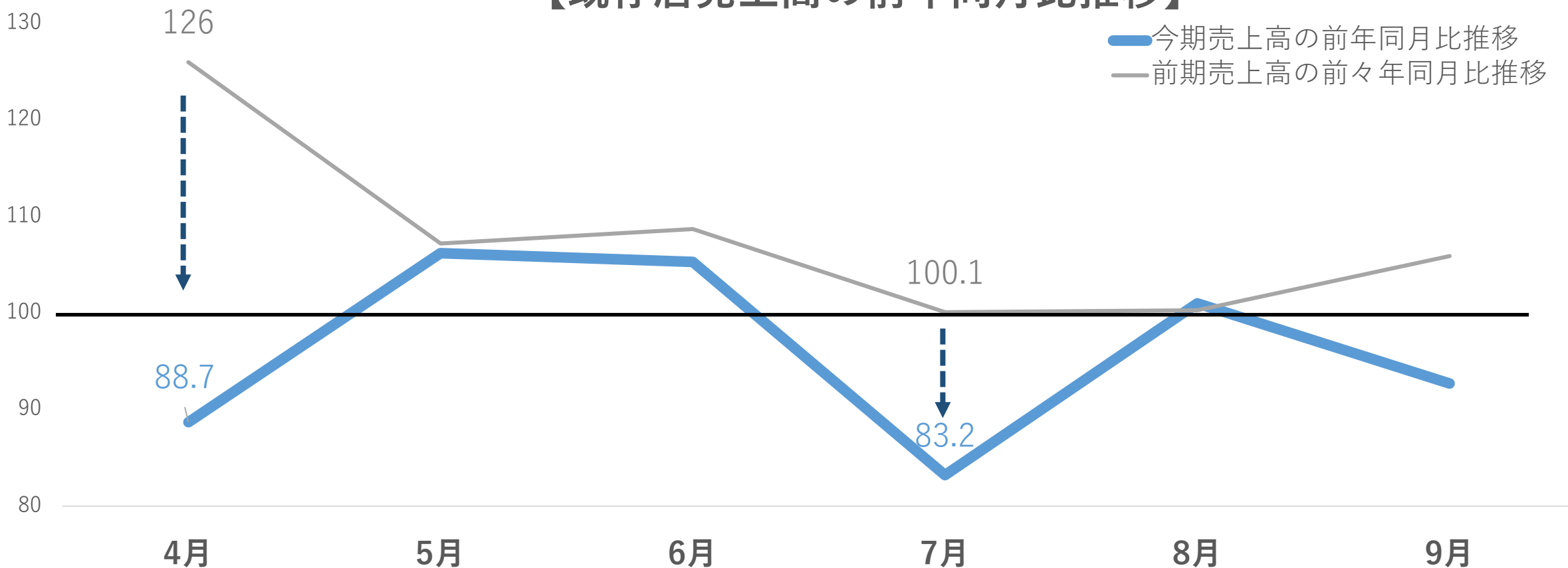
	2019年 3月末	2019年 9月末		2019年 3月末	2019年 9月末
現預金	1,474	1,557	流動負債合計	932	911
売掛金	285	206	固定負債合計	374	359
商品	1,504	1,481	負債合計	1,306	1,271
流動資産合計	3,377	3,374	株主資本合計	3,416	3,478
固定資産合計	1,345	1,375	純資産合計	3,416	3,478
資産合計	4,722	4,750	負債・純資産合計	4,722	4,750

前期好調だった4月と、天候不順だった7月で苦戦し、 2Q累計でも前年を下回る

【既存店売上高の前年同月比推移】

— 今期売上高の前年同月比推移
— 前期売上高の前々年同月比推移

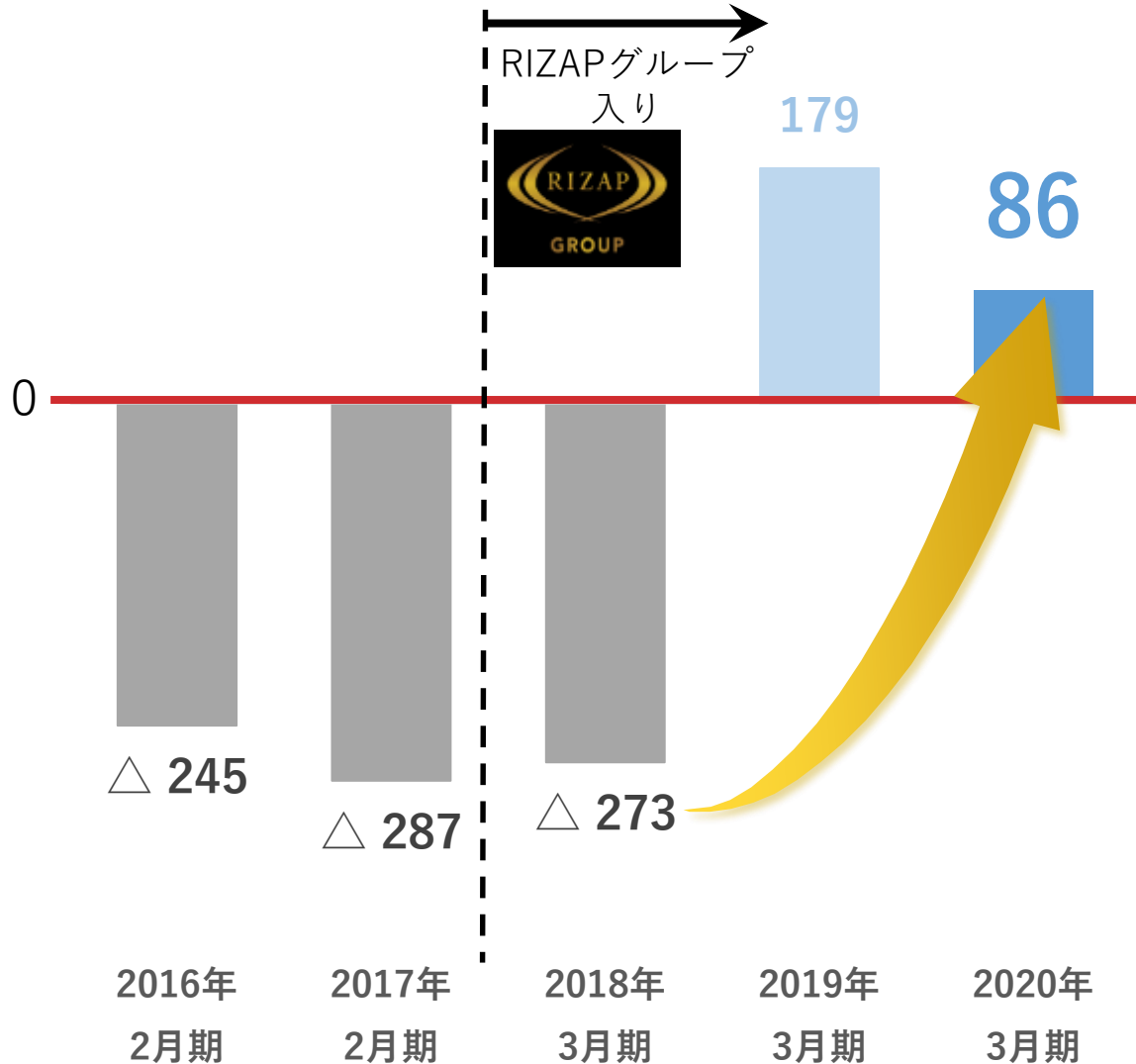
(単位：%)



2020年3月期 <第2四半期営業利益比較>

(単位：百万円)

【2Q累計営業利益】



2期連続となる 第2四半期累計 営業黒字化 達成

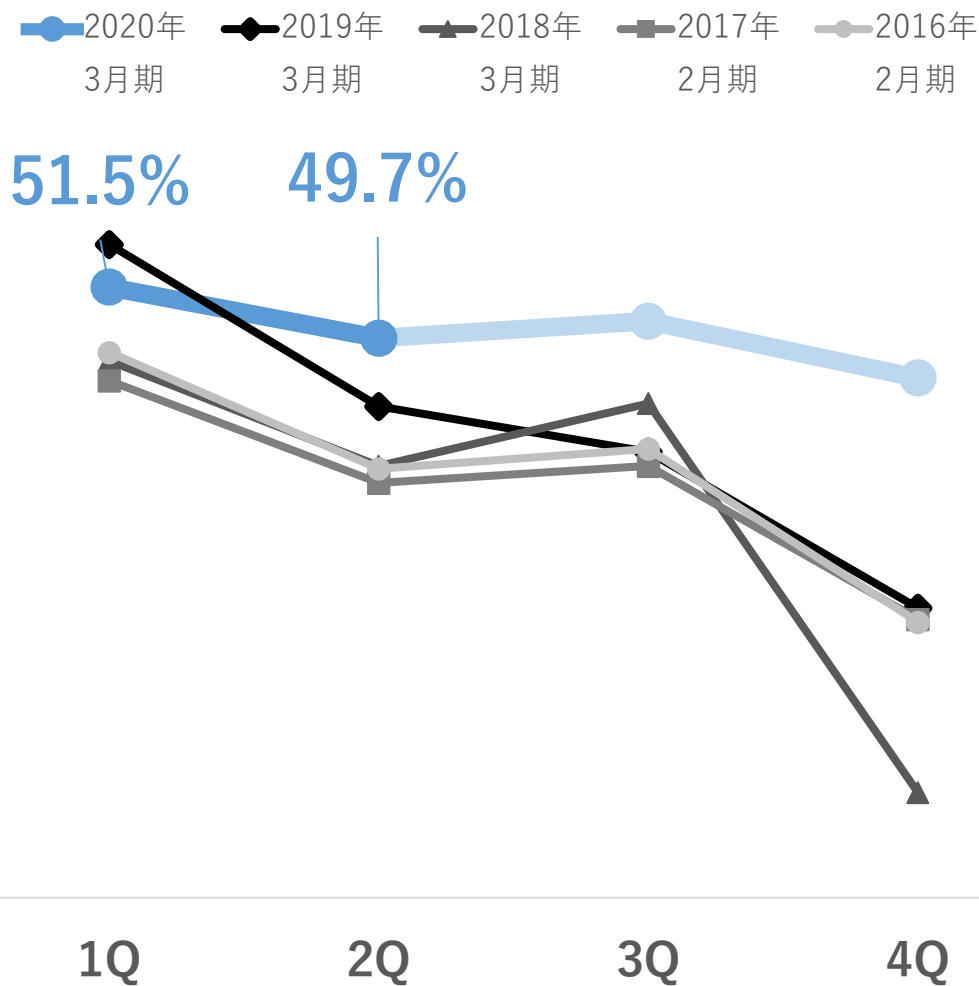
※比較期間

2019~2020年3月期：4/1~9/30

2016~2018年2or3月期：3/21~9/20

2020年3月期 <粗利率改善の取組み>

【四半期別粗利率推移】



※2020年3月期の3Q以降は予算数値

立地別MD推進により、
値下・値引の
総額を抑制し、
**粗利率改善を
達成**

※比較期間 2019~2020年3月期：4/1~3/31

2018年3月期：3/21~3/31

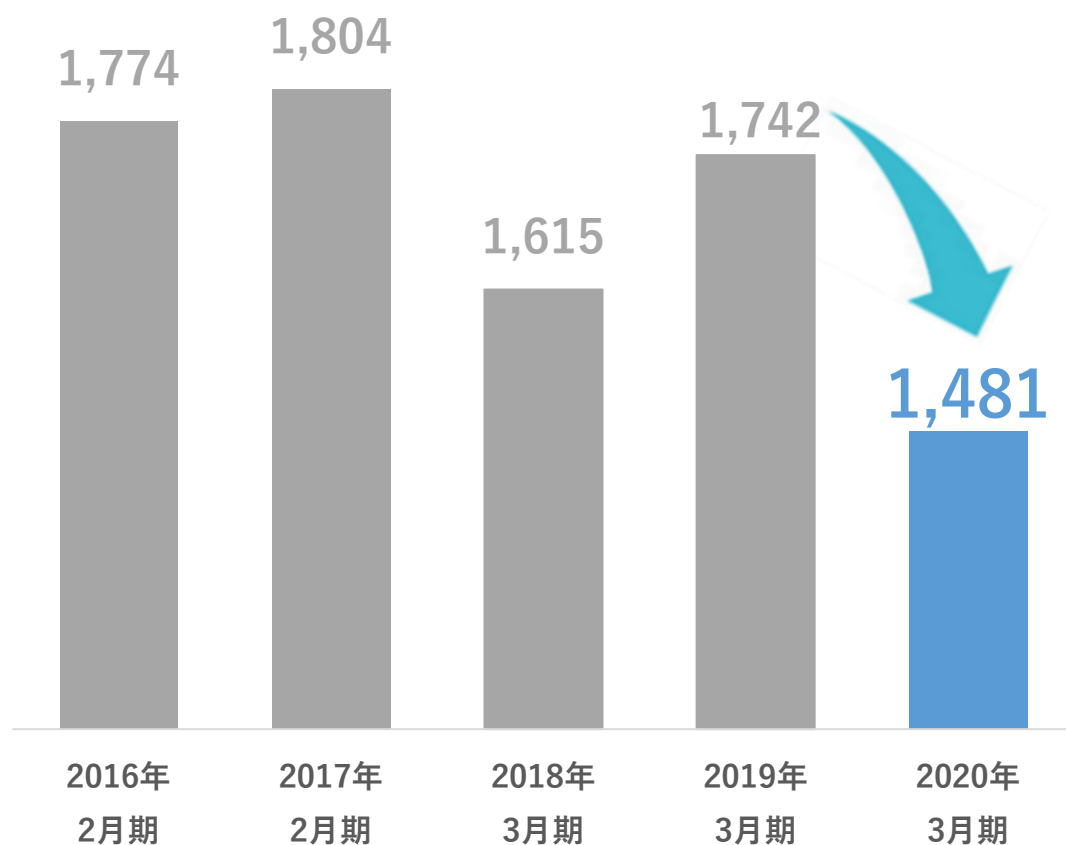
2016~2017年2月期：3/21~3/20

➤ 2019~2020年3月期と近い日付の期間で比較

2020年3月期 <在庫削減の取組み>

(単位：百万円)

【2Q末在庫原価推移】



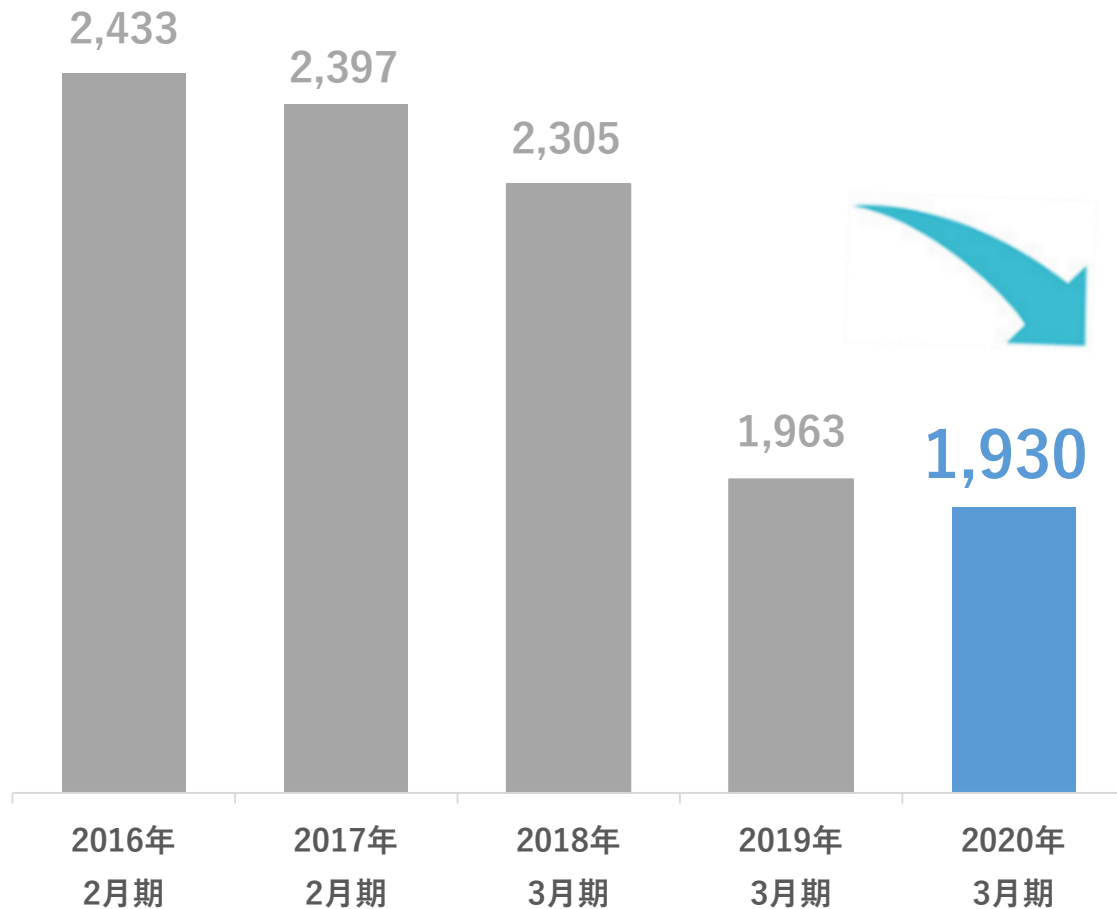
仕入精度向上と、
計画的な在庫処分
推進により、
**大幅な在庫削減を
達成**

※比較期間 2019~2020年3月期：4/1~9/30
2016~2018年2or3月期：3/21~9/20

2020年3月期 <販管費削減の取組み>

(単位：百万円)

【2Q累計販管費推移】



継続的に各種販管費の
削減に取組み、
**販管費削減を
達成**

※比較期間 2019~2020年3月期：4/1~9/30
2016~2018年2or3月期：3/21~9/20

2Q重点施策報告と3Q以降計画

- ①出退店戦略 ～新店状況、立地別MD強化継続～
- ②MD改革 ～アウトドアMD改革、レディース&雑貨強化継続～
- ③チャンネル別戦略 ～インバウンド、EC強化継続～
- ④60周年イヤーに向け、訴求開始

① 出退店戦略：立地別MD強化継続

立地別MDに注力し、各店舗立地タイプで売上最大化実現へ

都心路面型立地



- ✓ インバウンド商材拡充
- ✓ 新ブランドをトライアル
しつつマルチブランドの
ユニセックス訴求に継続注力
- ✓ 外国人スタッフの積極配置

SC型立地



- ✓ レディースMDを見直し、
親子で楽しめる品揃へ
- ✓ PB商品は小ロット&クイッ
ク対応比率を高め、一部価格
対応商品も拡充

OUTDOOR業態



- ✓ 新カテゴリー導入により、
メンズ商品の開発強化及び
VMDへ注力
- ✓ Bagの在庫を適正量に絞り、
アパレルの比重を高める事
で売場鮮度と商品回転率を
向上

① 出退店戦略：新店事例“JEM横浜ワールドポーターズ”

60th
JEANS *mate*
1960-2020

2019.8.9
OPEN

夏休み期間の地区の集客増もあり、OPEN月
度で売上予算比109%と好調。



※写真は10月末時点のものとなります。

②MD改革:BLACK LINEデビュー

60th
JEANS *mate*
1960-2020

“都市と自然をつなぐ架け橋”というコンセプトを基に商品開発



②MD改革:SC立地店舗のレディースMD変更

“親子で買い物を楽しめる”というコンセプトを基にMD変更

【Before】

品揃えがヤングトレンドに偏重したMD



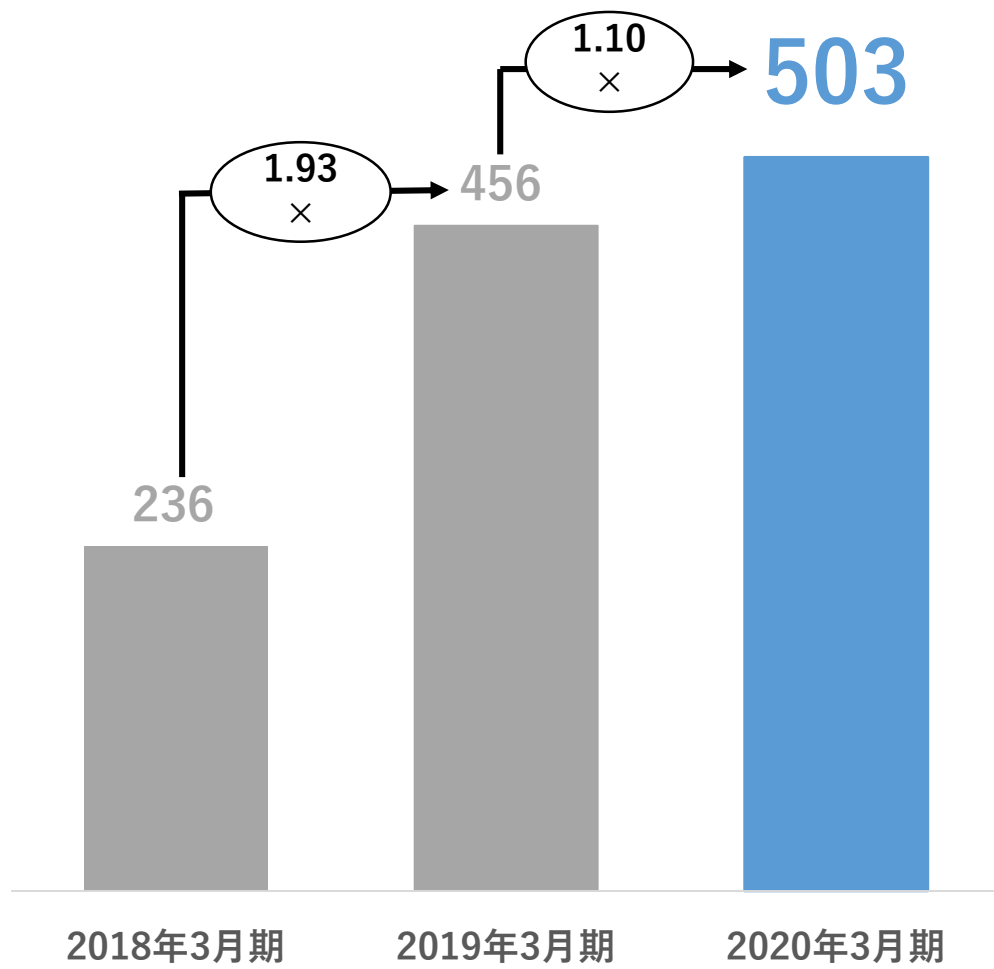
【After】

トレンドも残しつつ、母親世代にも共感得られるMDを目指す



③チャンネル別戦略：インバウンド強化継続

(単位：百万円) 【2Q累計 免税売上高】



対比期間:4/1-9/30

昨年迄の爆買いは落ち着くも、 免税対応を全店に拡大し、 着実に売上増を達成

※2Q期末免税対応店舗数と店舗比率比較
17店舗(19%)→28店舗(37%)→80店舗(100%)



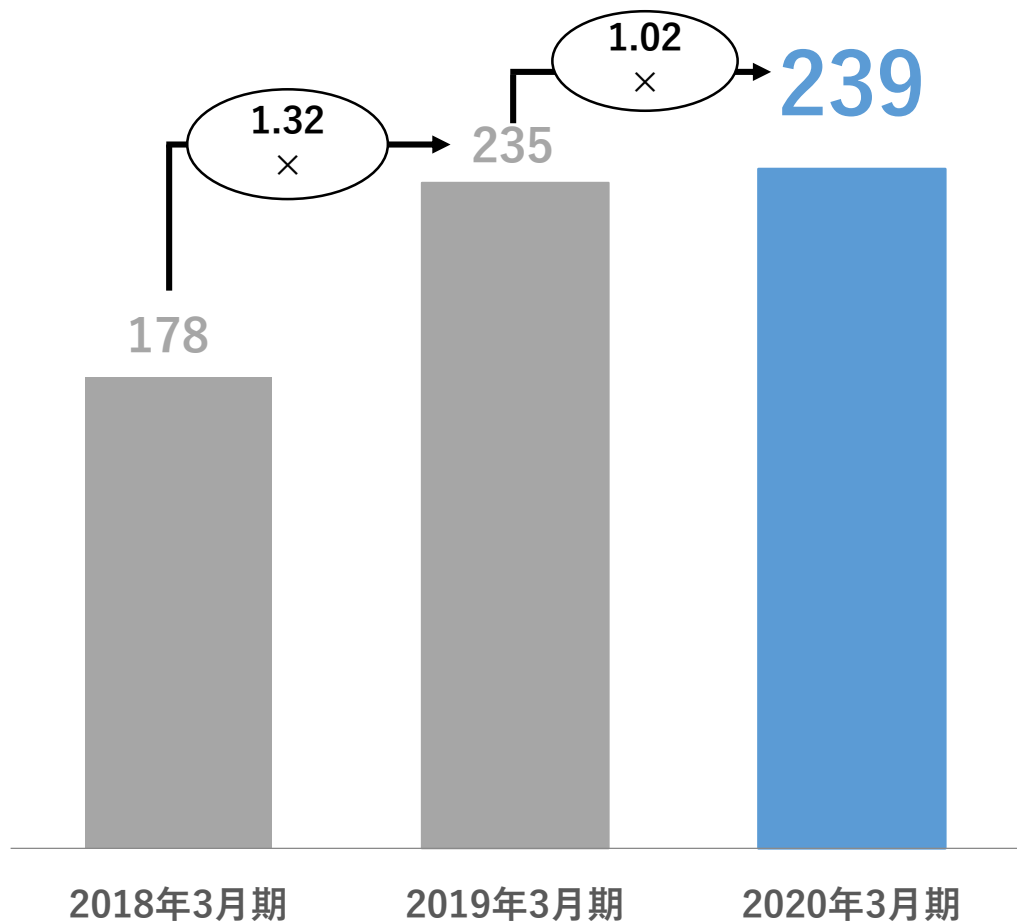
【免税売場の様子】



【店舗拡大時の販促】

③チャンネル別戦略：EC強化継続

(単位：百万円) 【2Q累計 EC売上高】



対比期間:4/1-9/30

ZOZO画像変更・販促継続注力、
ヤフーショッピング
広告強化等により、
着実な売上増を達成

【Before】



【After】



ZOZOTOWN



Yahoo!ショッピング出店中のストア様向け広告

ストアマッチで売上UP!

コンバージョンデータを活用して費用対効果を検証できる

④60周年へ向けて店頭イベント実施

2020年10月の60周年に向け、10月から本格訴求開始

【60周年創業祭店頭訴求の様子】



【60周年祭店頭POP】

【10/15配信プレスリリース】

通期業績見通し

筋肉質な収益構造確立し、増収増益の達成へ

(単位：百万円)

	2019年3月期 (18年4月1日～19年3月31日)	2020年3月期 通期見通し (19年4月1日～20年3月31日)	前期比・差
売上高	8,579	8,850	103.1% / + 270
営業利益	91	175	191.5% / + 83
税引前利益	64	135	208.1% / + 70
当期純利益	19	85	425.6% / + 65

免責事項

本資料は、当社の企業説明に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。

本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性・完全性を保証または約束するものではなく、今後、予告なしに変更されることがありますので予めご了承ください。