

JEANS



Mate

2020年3月期 第3四半期 決算補足資料

2020年2月12日(水)
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3四半期累計営業黒字化を達成(営業利益率:3.3%)**
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109.4%)**
3. **OUTDOOR PRODUCTS業態も、新ライン立上げや期末店舗数純増(+2店舗)もあり、着実な増収を達成(前年同期間対比:103.5%)**

第3四半期決算概要

2020年3月期 <損益計算書>

暖冬等の天候与件や消費増税の影響から、3Q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3四半期累計 (18年4月1日～12月31日)	2020年3月期 第3四半期累計 (19年4月1日～12月31日)	前期比・差
売上高	6,766 (100.0%)	6,191 (100.0%)	91.5% / △575
売上総利益	3,292 (48.7%)	3,121 (50.4%)	94.8% / △171
販管費	2,959 (43.7%)	2,914 (47.1%)	98.5% / △44
営業利益	333 (4.9%)	206 (3.3%)	61.9% / △126
税引前利益	304 (4.5%)	203 (3.3%)	66.9% / △100
当期純利益	263 (3.9%)	169 (2.7%)	64.2% / △94

2020年3月期 <貸借対照表>

自己資本比率は**74.7%**と、健全な水準を維持

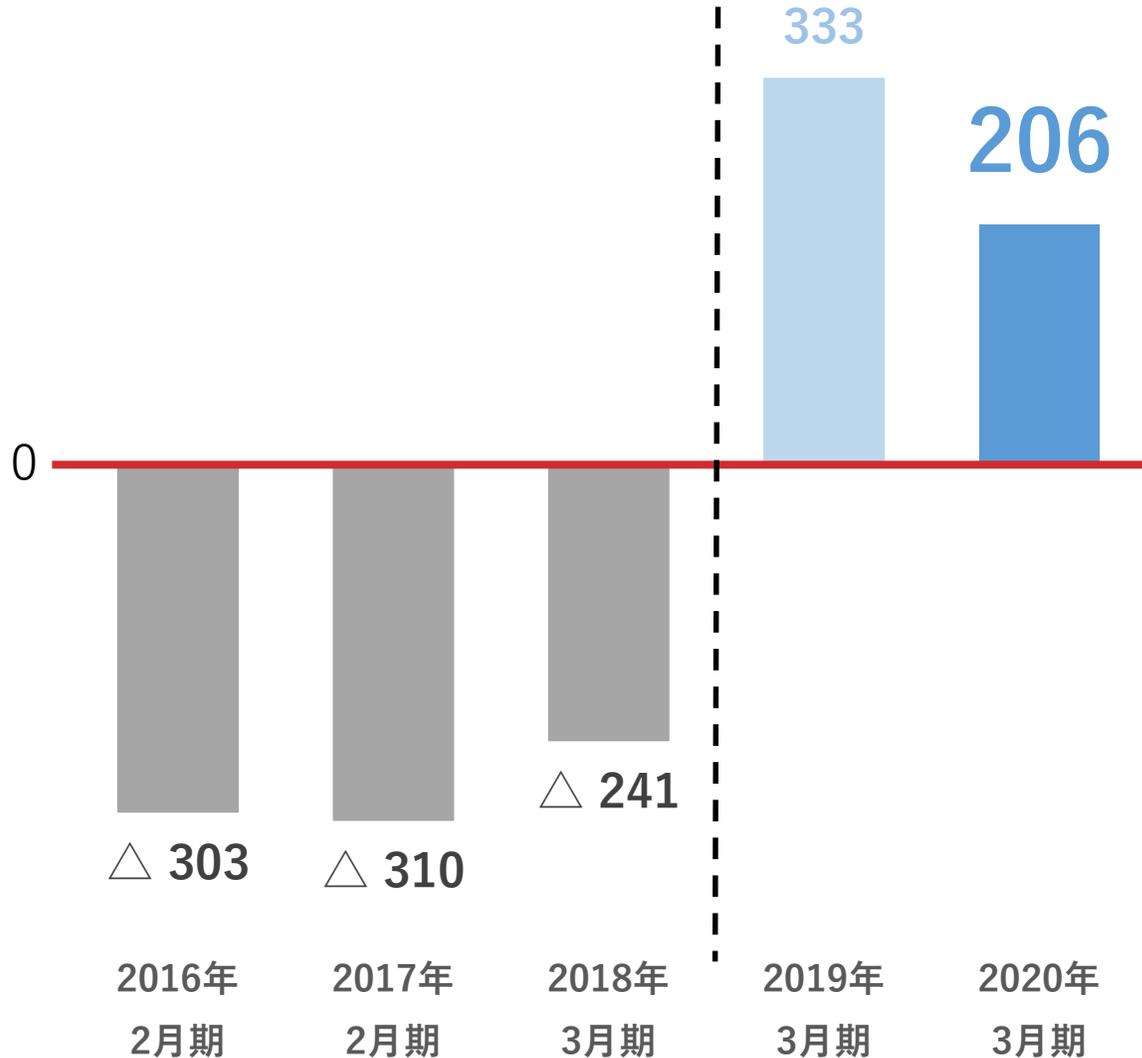
(単位：百万円)

	2019年 3月末	2019年 12月末		2019年 3月末	2019年 12月末
現預金	1,474	1,208	流動負債合計	932	830
売掛金	285	368	固定負債合計	374	382
商品	1,504	1,624	負債合計	1,306	1,213
流動資産合計	3,377	3,351	株主資本合計	3,416	3,585
固定資産合計	1,345	1,447	純資産合計	3,416	3,585
資産合計	4,722	4,798	負債・純資産合計	4,722	4,798

2020年3月期 <第3四半期営業利益比較>

(単位：百万円)

【3Q累計営業利益】



暖冬や消費増税の
影響から減収減益となるも、
第3四半期累計
**営業黒字化
達成**

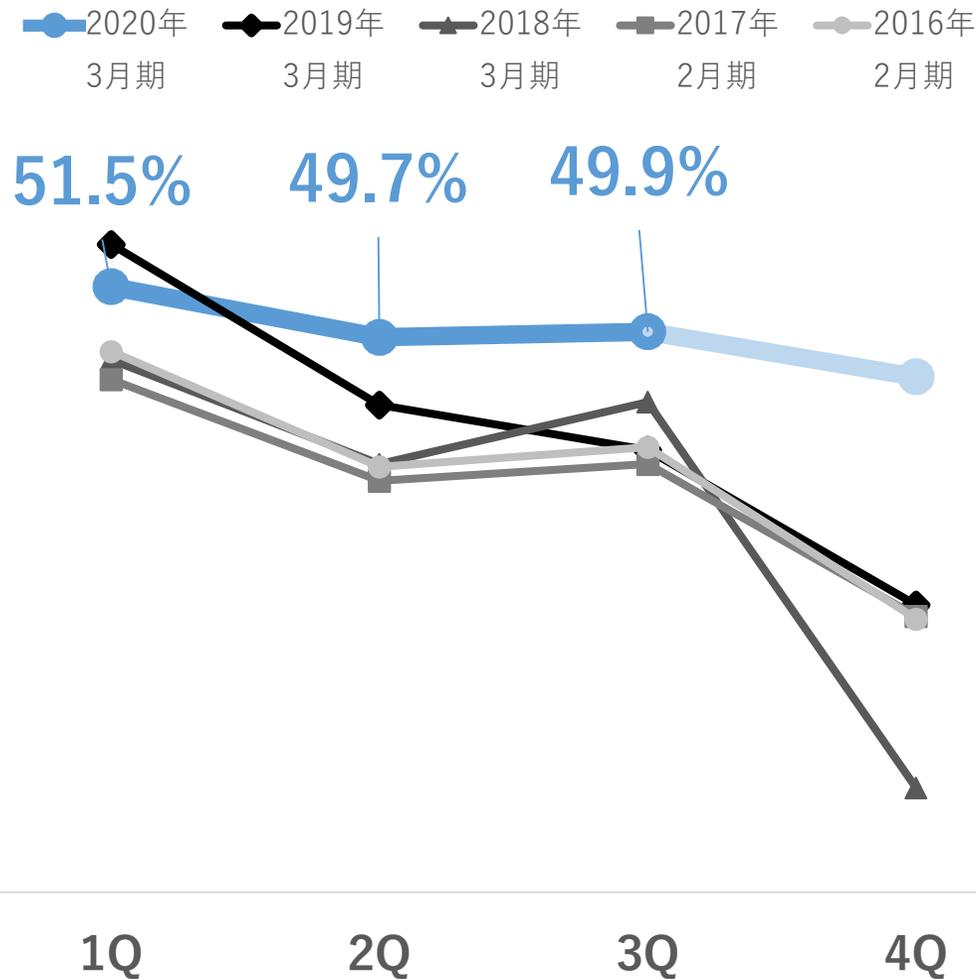
※比較期間

2019~2020年3月期：4/1~12/31

2016~2018年2or3月期：3/21~12/20

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4Q以降は予算数値

立地別MD推進により、
値下・値引の
総額を継続的に抑制し、
**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

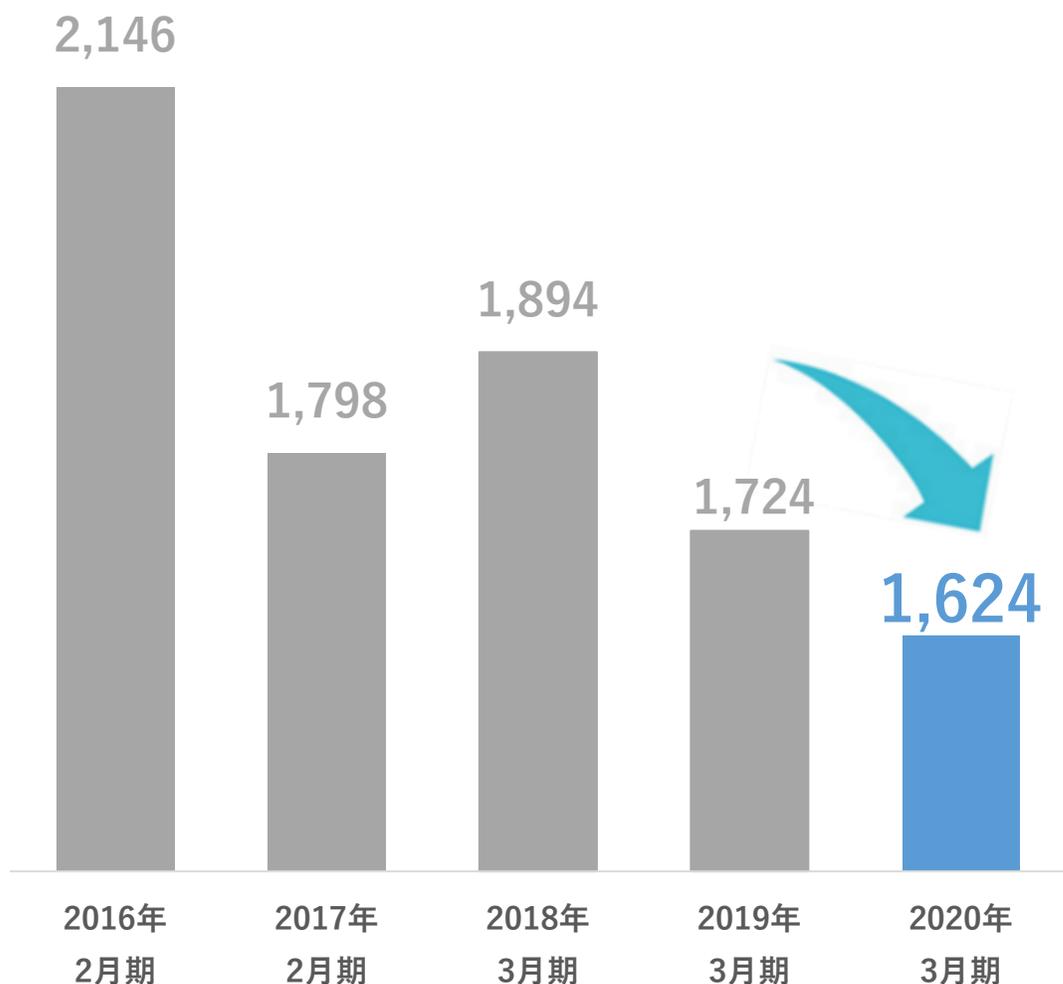
2016~2017年2月期：3/21~3/20

➤ 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)

【3Q末在庫原価推移】



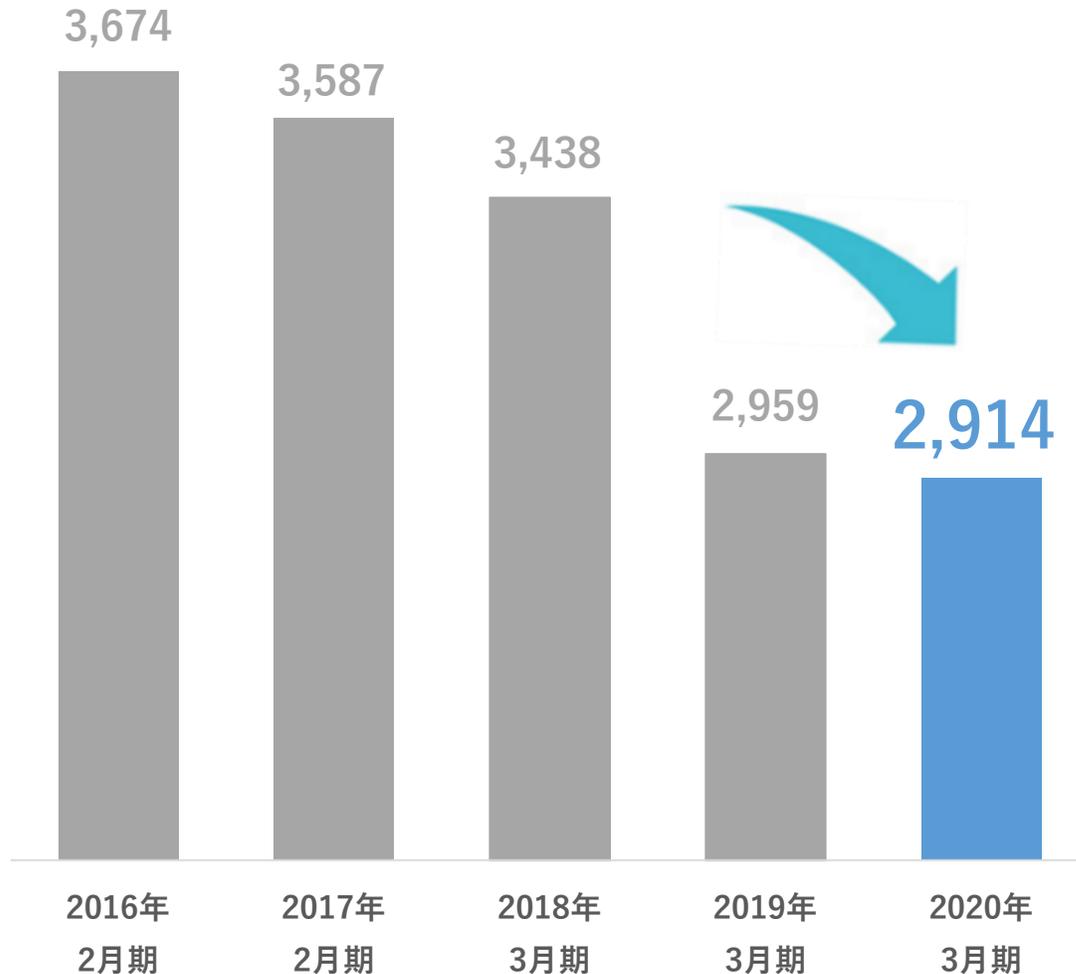
仕入精度向上と、
計画的な在庫処分
継続により、
在庫削減を達成

※比較期間 2019~2020年3月期：4/1~12/31
2016~2018年2or3月期：3/21~12/20

2020年3月期 <販管費削減の取組み>

(単位：百万円)

【3Q累計販管費推移】



継続的に各種販管費の
削減に取り組むことで、
販管費を抑制

※比較期間 2019~2020年3月期：4/1~12/31
2016~2018年2or3月期：3/21~12/20

3Q重点施策報告と4Q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 ～レディース & OUTDOOR PRODUCTS MD改革～
- ③チャンネル別戦略 ～EC、インバウンド強化継続～
- ④60周年へ向けて ～店頭リニューアル～

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ららぽーとTOKYO-BAY”

2019.12.20
OPEN

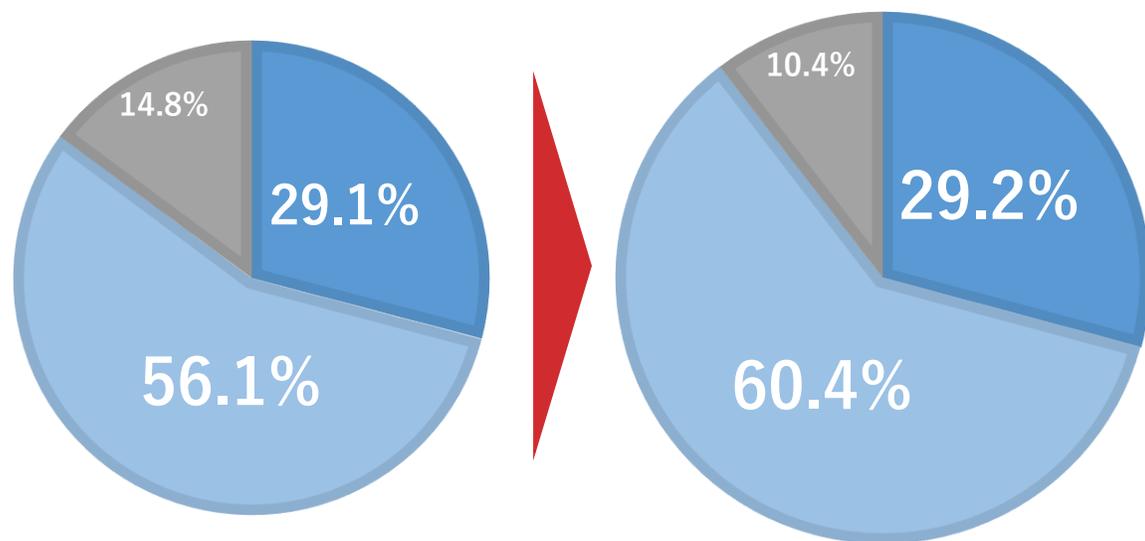
レディースの新MDトリアルコーナーも設置し、 来期以降の出店ケースも検証



②MD改革:SC立地店舗のレディース新MDトリアル

【客層別売上構成比推移】

女性客40歳～
女性客25～40歳
女性客～25歳



対比期間:4/1-9/30

対比期間:10/1-12/31

10月より40歳前後に向けた 新MDトリアル開始 ターゲット客層増に貢献 3月より新MD全店展開



②MD改革:BLACK LINEデビュー

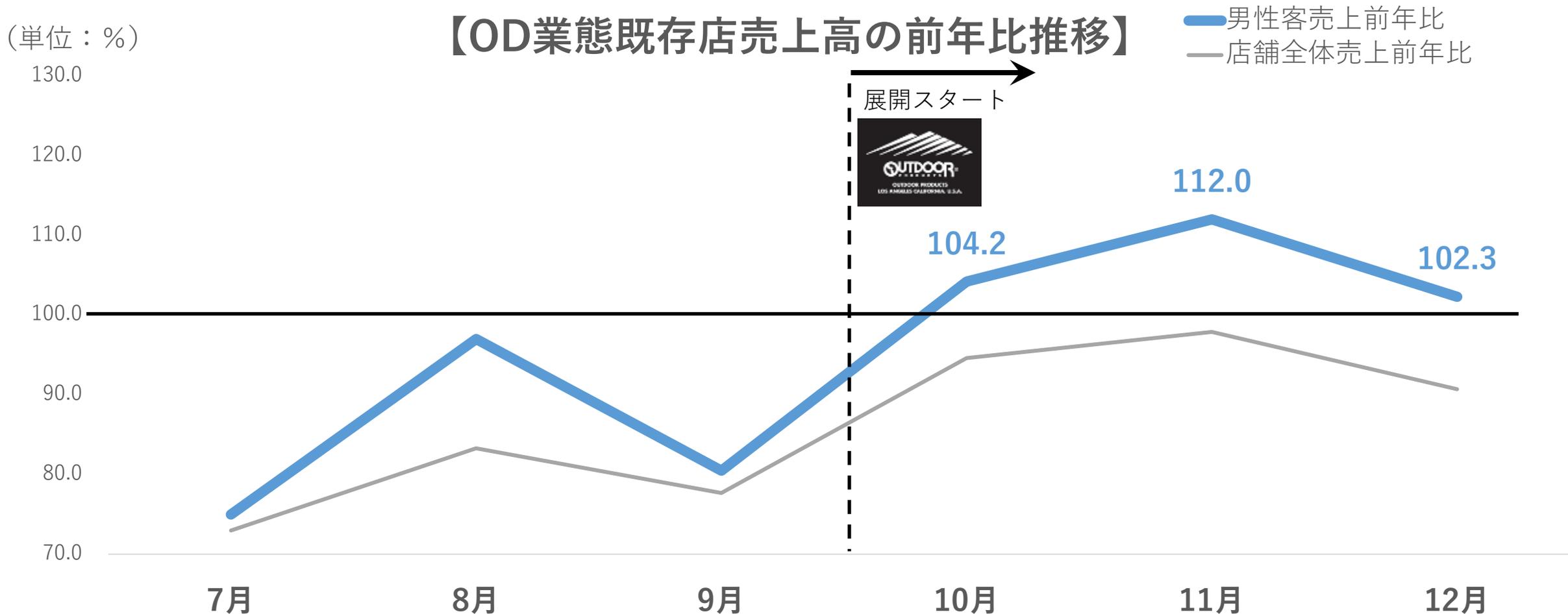
60th
JEANS *mate*
1960-2020

“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



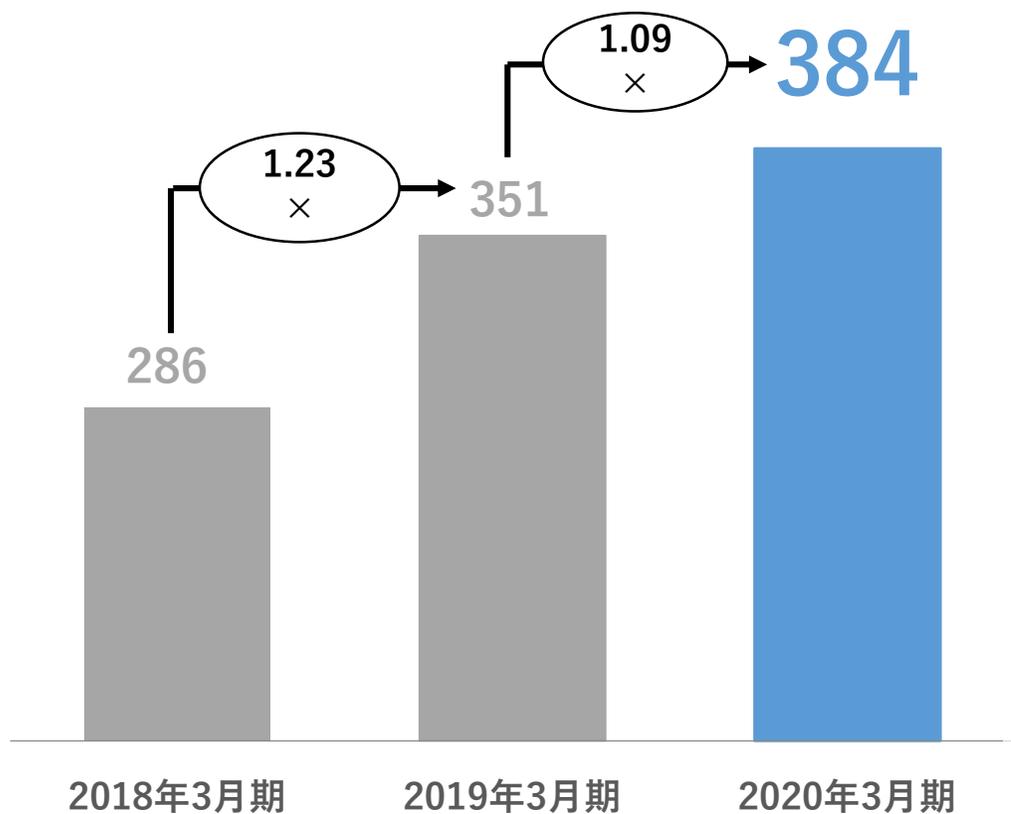
②MD改革:BLACK LINEデビュー

計画通り男性客獲得に貢献し、店舗全体を押し上げる



③チャンネル別戦略：EC強化継続

(単位：百万円) 【3Q累計 EC売上高】



対比期間:4/1-12/31

ZOZO販促継続注力及び、 グループ企業との協業により 着実な売上増を達成



classicalelf
¥5,999



classicalelf
¥5,999

【ZOZOクーポン、タイムセール】

Auntie Rosa



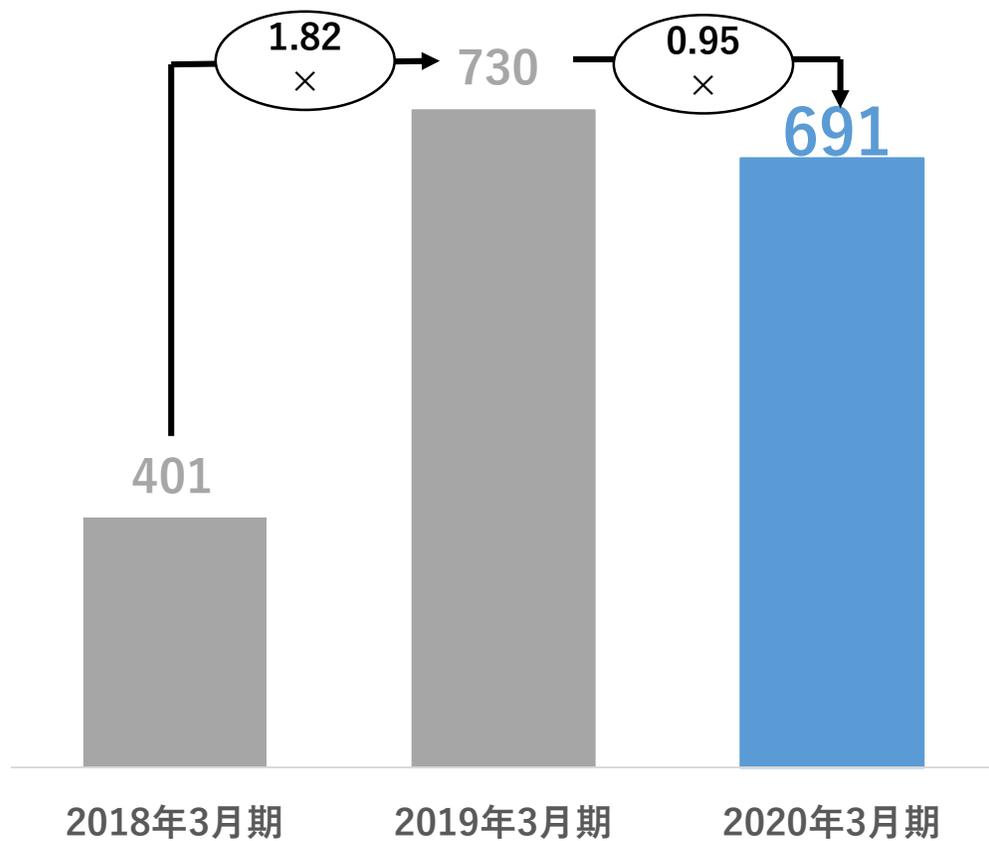
JEANS^{mate}

【EC専用商材共同開発】



③チャンネル別戦略：インバウンド強化継続

(単位：百万円) 【3Q累計 免税売上高】



対比期間:4/1-12/31

爆買いが減少となるも、 12月から販促を開始する事で 3Q累計で微減に留まる

【日本ちゃん販促】



日本旅行に関して知りたい情報や様々な疑問などをWeChatを通して無料で回答してくれるコンシューエルジュサービス。

【大衆点评販促】



中国最大級の口コミサイト。口コミを重視する中国人にクーポン等で情報発信し店舗への送客に繋げる。

④60周年へ向けて:店頭リニューアル

60th
JEANS *mate*
1960-2020

2020年10月の60周年に向け、1月末より改装セールを開始 4月に新たな売場を設け、イベントと併せて訴求強化

【OUTDOOR PRODUCTS BLACK LINE売場イメージ】

【FORT POINT (Lady's New MD) 売場イメージ】



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。