



平成 30 年 3 月 13 日

各 位

会社名 株 式 会 社 ミ サ ワ
代表者名 代表取締役社長 三澤 太
(コード：3169 東証第一部)
問合せ先 取締役シニアマネージャー 鈴木 裕之
(TEL. 03-5793-5500)

通期業績予想と実績との差異に関するお知らせ

本日、公表いたしました「特別損失（減損損失）の計上に関するお知らせ」及びその他の影響により、平成 29 年 3 月 22 日に公表した連結業績予想と本日公表の実績値に差異が生じたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 平成 30 年 1 月期連結業績予想と実績との差異（平成 29 年 2 月 1 日～平成 30 年 1 月 31 日）

	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 株当たり 当期純利益
前 回 発 表 予 想 (A)	百万円 9,830	百万円 159	百万円 145	百万円 66	円 銭 9.30
今 回 実 績 値 (B)	9,195	△83	△92	△318	△44.85
増 減 額 (B - A)	△634	△242	△237	△384	—
増 減 率 (%)	△6.46	—	—	—	—
(ご参考) 前期実績 (平成 29 年 1 月期)	8,147	△179	△215	△416	△58.70

2. 差異の理由について

(1) 売上高について

前期に立ち上げた新ブランド「unico loom」の販売の苦戦、熟練販売員の不足と新人販売員の育成の遅れ、及び繁忙期における欠品が、通期業績予想と実績との差異の主な理由であります。

新ブランド「unico loom」の商品につきましては、特に地方を中心として認知度が低く、また、各地のニーズに適合する商品（ターゲット、品質、価格、デザインニュアンス）や販売方法（店舗立地、店舗面積、品揃え、接客方法）の模索が続いたため、来期以降の販売戦略には目処が付いたものの当期においては予想していた売上高を獲得するに至りませんでした。

また、店舗数の増加によって熟練の販売員が相対的に不足し、その結果店舗ごとの売上高が伸び悩むとともに、その不足を補うための新人販売員の育成にも時間を要しました。

繁忙期における欠品につきましては、当期期初の繁忙期に一部の人気新商品に欠品が生じたため、その時期に売上高を伸ばすことができず、通期においてもその出足の遅れを充足させるには至りませんでした。

(2) 営業利益、経常利益について

店舗の増加に伴って、店舗オペレーションに係るコスト及び店舗をコントロールする本部機能の維持、管理に係るコストが増加したこと、並びに増加したコストを上回る売上高を前述の売上高の伸び悩みによって獲得できなかったことが、差異の理由となります。

(3) 親会社株主に帰属する当期純利益について

収益性が低下した店舗に係る減損損失の計上が、差異の理由となります。

以上の要因により、売上高は予想値 9,830 百万円から実績値 9,195 百万円、営業利益は予想値 159 百万円から実績値△83 百万円、経常利益は予想値 145 百万円から実績値△92 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は予想値 66 百万円から実績値△318 百万円となりました。

(注) 同日付で、平成 30 年 1 月期決算短信を公表しておりますので、業績の詳細につきましてはそちらをご覧ください。

以上