
2018年8月期第2四半期 決算説明会

2018年4月3日

Right-on[®]

1. 2018年8月期第2四半期決算概要 P. 2
2. 下半期の取り組み P. 14
3. 2018年8月期通期業績予想 P. 24

1. 2018年8月期第2四半期決算概要

2018年8月期上期の取り組み

- 在庫管理精度向上と市場トレンドへの迅速な対応に向けた社内業務改善
 1. 人材の積極招聘と組織改編
 2. 発注方法の見直し – 市場動向を見ながらの買い足し型へ
 3. 52週MDの業務確立を図る – 在庫管理精度向上に向けて
-

業績動向

- 売上高は期初計画比**94.7%**となった。（前年同期比**92.9%**）
- 売上総利益率は値下げロスの減少により、期初計画を**1.4ポイント**上回る**47.9%**となった。（前年同期比**+0.4ポイント**）
- 期末在庫原価は業務改善効果により、前年同期比**82.8%**となった。
- 販売費及び一般管理費は、効率化により期初計画比**97.8%**となった。（前年同期比**90.1%**）
- 経常利益は期初計画比**97.1%**となった。（前年同期比**406.2%**）

2018年8月期第2四半期業績

単位（百万円） 下段は構成比

| | 17/8 第2Q実績 | 18/8 第2Q実績 | 前年 増減額 | 前年同期比 | 18/8第2Q 期初計画 | 期初計画 達成率 |
|----------------|--------------------|--------------------|-----------|--------|--------------------|-------------|
| 売上高 | 42,830 (100.0%) | 39,790 (100.0%) | △3,039 | 92.9% | 42,000 (100.0%) | 94.7% |
| 売上総利益 | 20,344 (47.5%) | 19,059 (47.9%) | △1,285 | 93.7% | 19,530 (46.5%) | 97.6% |
| 販売費及び 一般管理費 | 20,111 (47.0%) | 18,120 (45.5%) | △1,990 | 90.1% | 18,530 (44.1%) | 97.8% |
| 営業利益 | 233 (0.5%) | 938 (2.4%) | 705 | 402.1% | 1,000 (2.4%) | 93.9% |
| 経常利益 | 227 (0.5%) | 922 (2.3%) | 695 | 406.2% | 950 (2.3%) | 97.1% |
| 特別利益 | 27 (0.1%) | 16 (0.0%) | △10 | 60.3% | — | — |
| 特別損失 | 325 (0.8%) | 125 (0.3%) | △199 | 38.7% | 150 (0.4%) | 84.0% |
| 税前四半期 純利益 | △71 (△0.2) | 813 (2.0%) | 884 | — | 800 (1.9%) | 101.7% |
| 四半期 純利益 | △160 (△0.4) | 416 (1.0%) | 576 | — | 450 (1.1%) | 92.5% |
| 店舗数 | 496店舗 | 505店舗 | 9店舗 | | 504店舗 | |

1. 売上高が計画を下回った要因

商品要因

- 第1四半期は、気温の変化が大きく台風の影響もあり秋物が大きく苦戦し、売上不振となった。
- 第2四半期は、実需での売上の伸長、業務改善の効果が現れ、メンズ、ウィメンズの売上は上向いたものの、第1四半期のマイナスを取り戻すには至らなかった。
- キッズは、定番商品のラインナップがリニューアル期間にあたる中、品揃えのバランスを欠き、売上を大きく落とす結果となった。

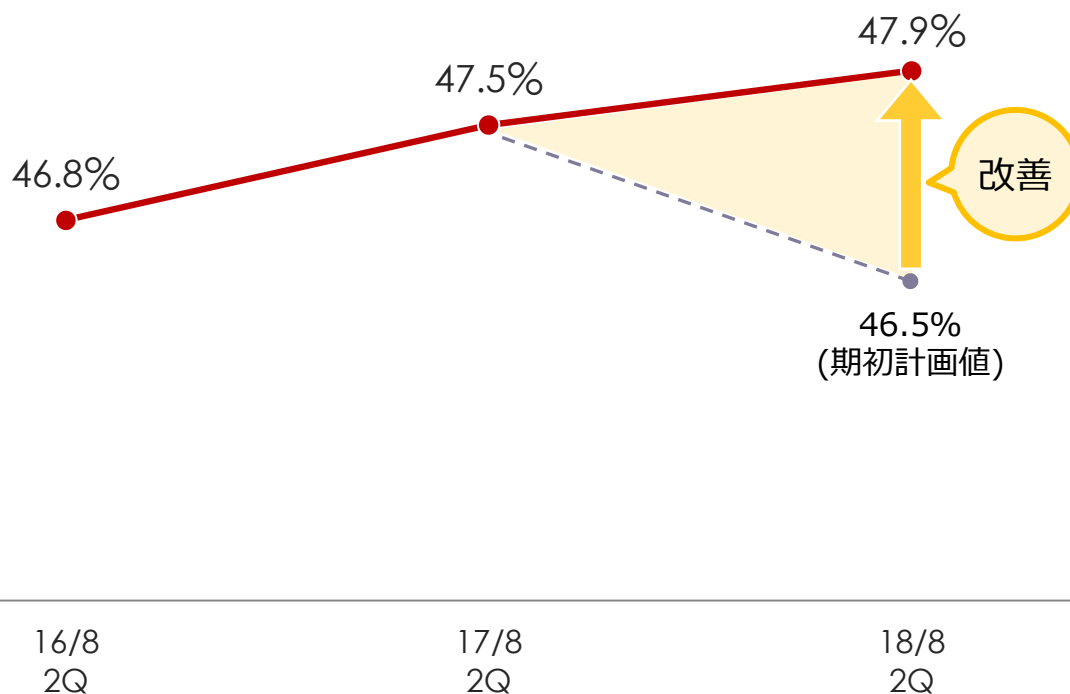
店舗要因

- 回遊客の多いショッピングモールの店舗は堅調だったが、ロードサイドやパワーセンター店舗など、自社での集客が必要な店舗が不振だった。
- ECの売上高については、前年同期比119%だったが、事業規模が拡大する中、売れ筋商品の手配が不十分となり、期初計画比は70%と計画を大きく下回る結果となった。

2. 売上総利益率の改善

- 過剰在庫の解消が進み、値下ロスを減少した。
- 売上総利益率は**47.9%**と、期初計画比**1.4ポイント**上回った。(前年同期比**+0.4ポイント**)

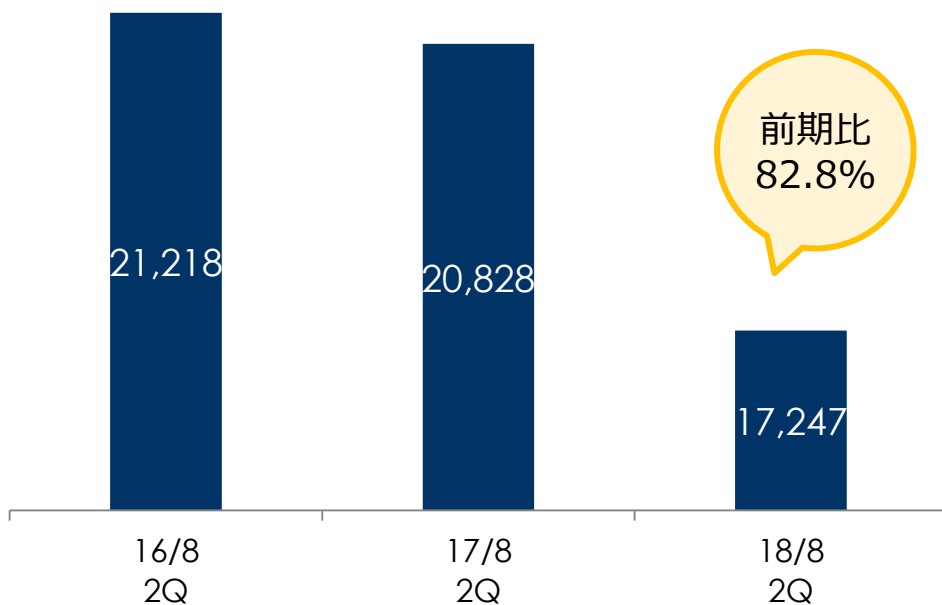
売上総利益率の改善



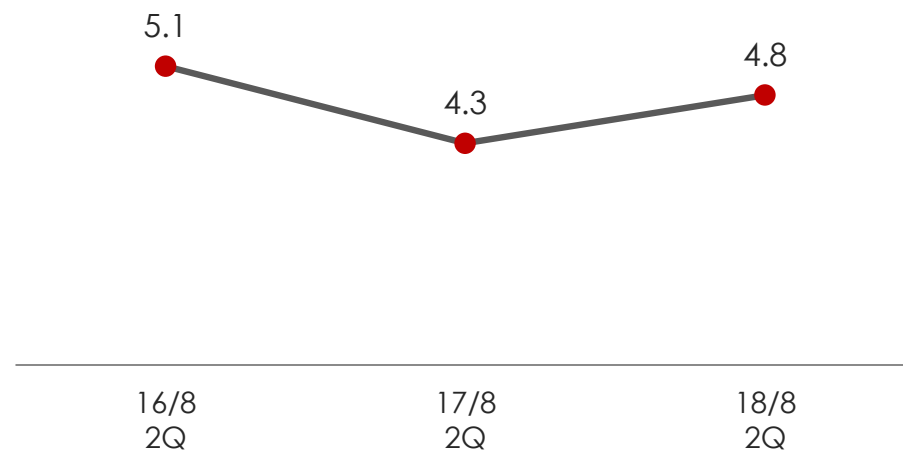
3. 在庫の適正化

- 52週MDの業務を推進し、在庫管理の精度が向上してきた
- 期末在庫原価は、前年同期比**82.8%**と適正化が進んでいる

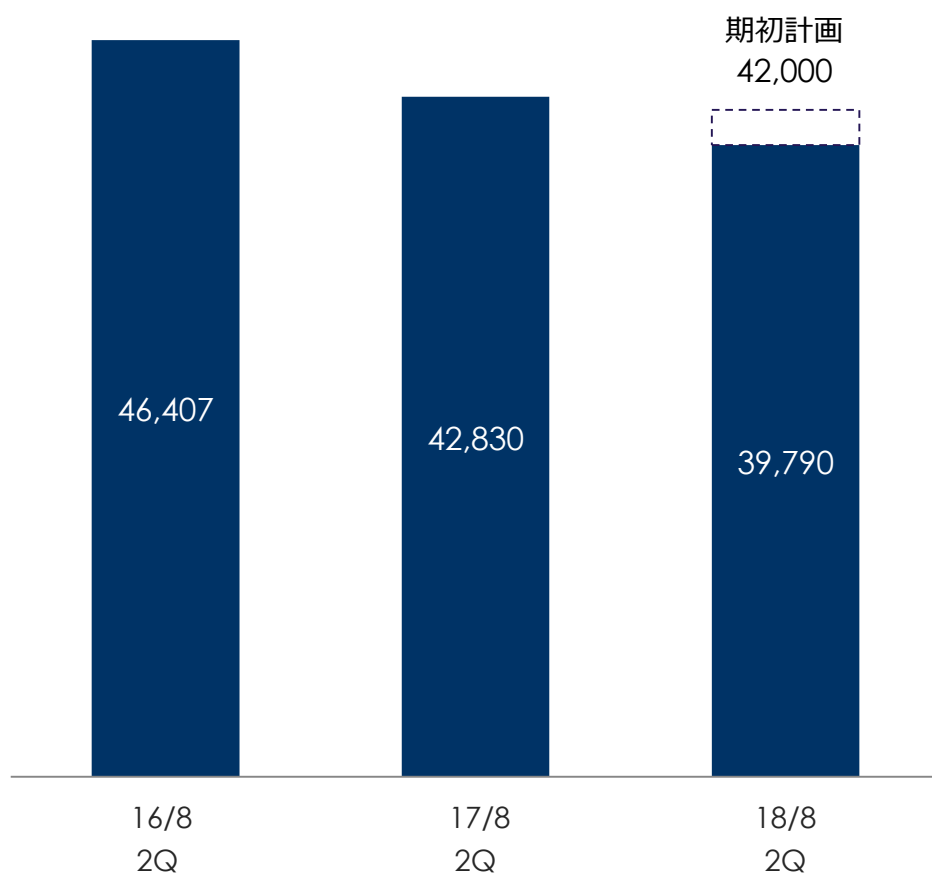
■ 上期末在庫原価の推移(百万円)



■ 在庫回転数の推移(回)

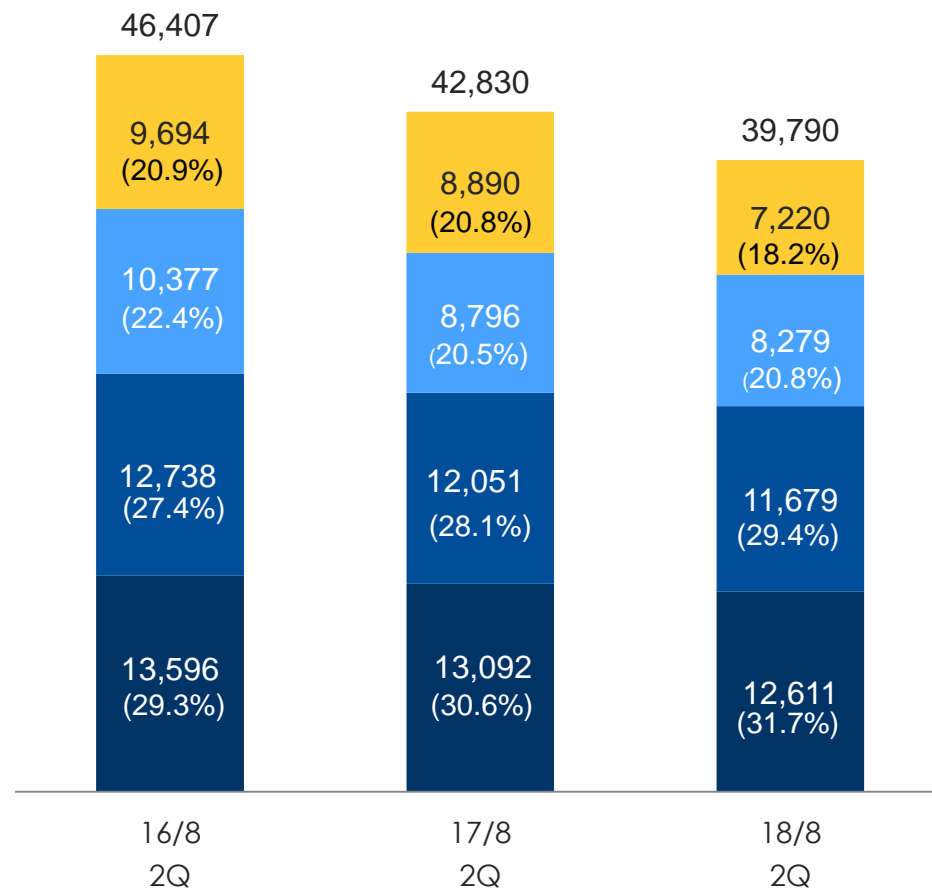


売上高 (百万円)



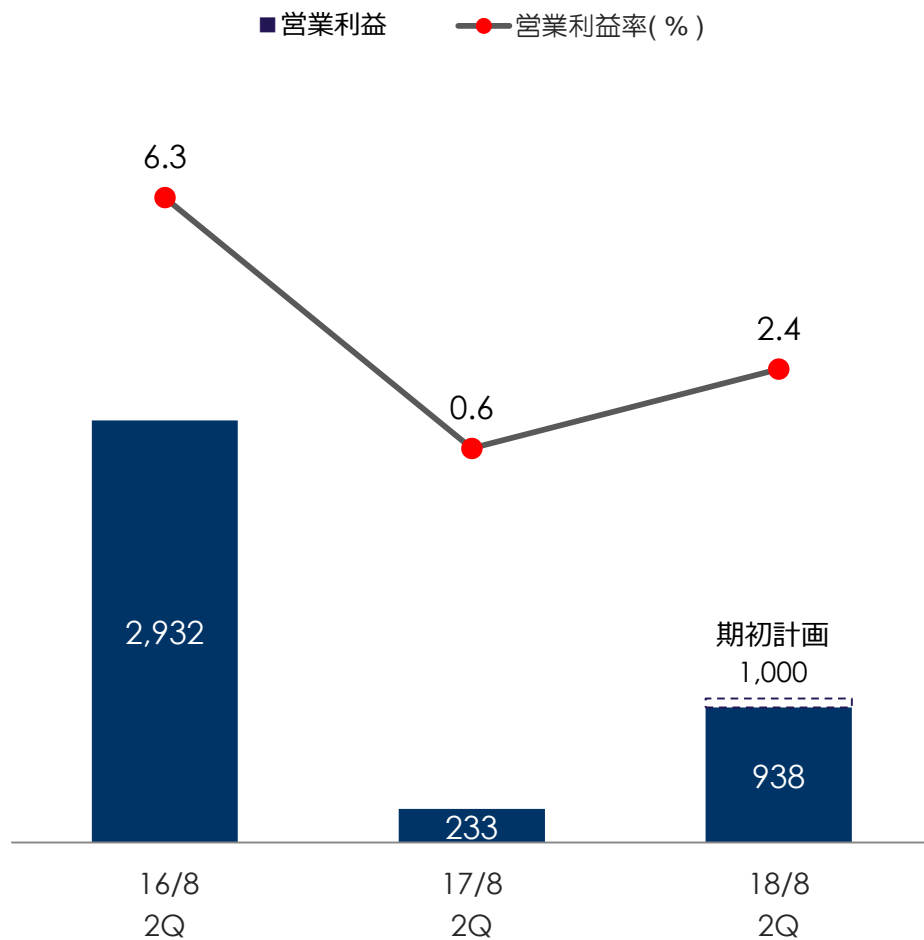
売上高構成比 (百万円・%)

■ ボトムス ■ カットソー・ニット ■ シャツ・アウター ■ その他



営業利益および販管費

営業利益 (百万円)



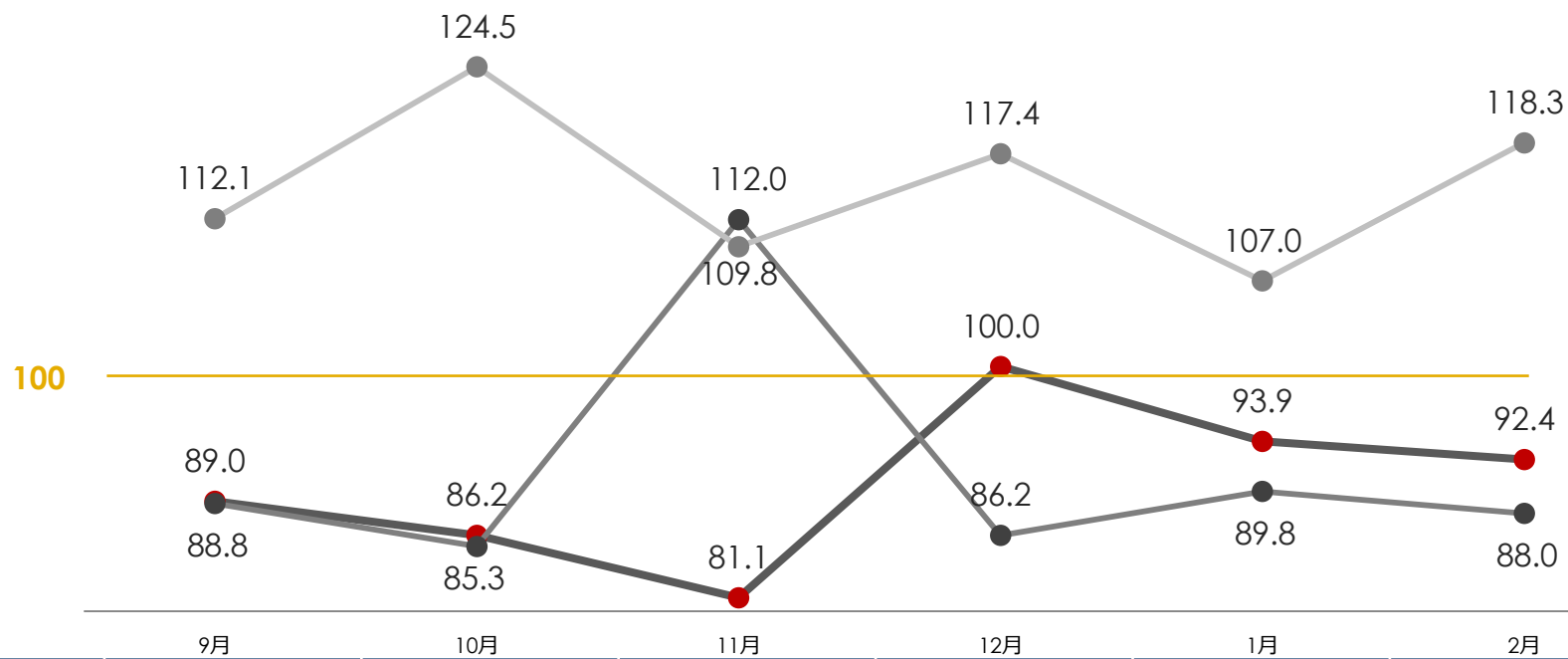
販売費及び一般管理費内訳 (%)

| | 17/8 2Q 実績 | 18/8 2Q 実績 |
|--------|---------------|---------------|
| 売上高比 | 47.0 | 45.5 |
| 内) 人件費 | 15.0 | 14.9 |
| 販売促進費 | 6.7 | 4.8 |
| 減価償却費 | 1.9 | 2.1 |
| 賃借料 | 12.9 | 13.9 |
| その他 | 10.5 | 9.8 |

既存店前年比

既存店売上高(%)

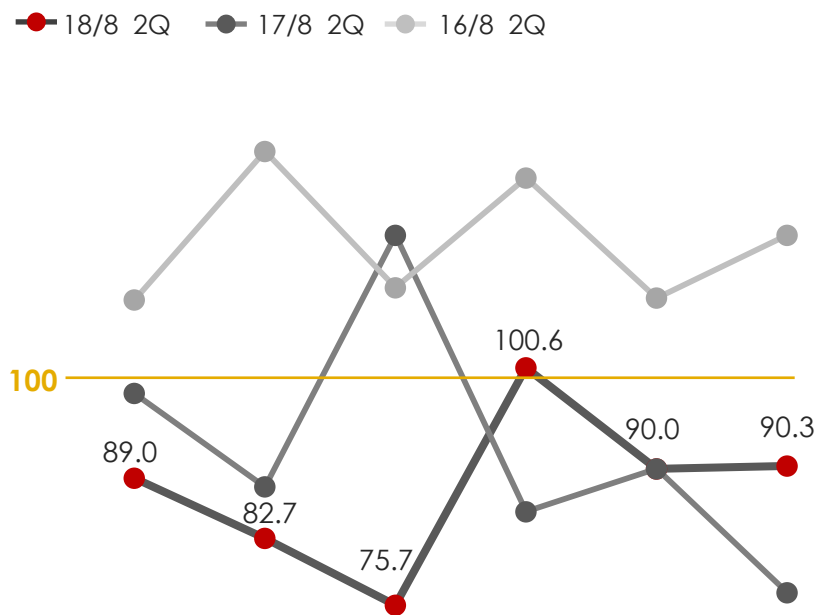
● 18/8 2Q ● 17/8 2Q ● 16/8 2Q



| | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 | 上期計 |
|---------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 18/8 2Q | 89.0 | 86.2 | 81.1 | 100.0 | 93.9 | 92.4 | 90.6 |
| 17/8 2Q | 88.8 | 85.3 | 112.0 | 86.2 | 89.8 | 88.0 | 91.8 |
| 16/8 2Q | 112.1 | 124.5 | 109.8 | 117.4 | 107.0 | 118.3 | 114.0 |

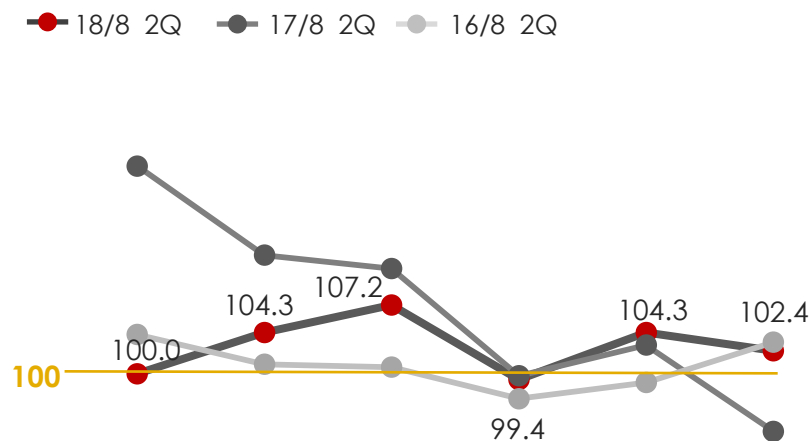
既存店前年比

既存店客数 (%)



| | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 | 上期計 |
|---------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 18/8 2Q | 89.0 | 82.7 | 75.7 | 100.6 | 90.0 | 90.3 | 88.0 |
| 17/8 2Q | 97.9 | 88.1 | 114.5 | 85.5 | 90.0 | 77.0 | 92.0 |
| 16/8 2Q | 107.7 | 123.3 | 109.0 | 120.5 | 107.9 | 114.5 | 113.6 |

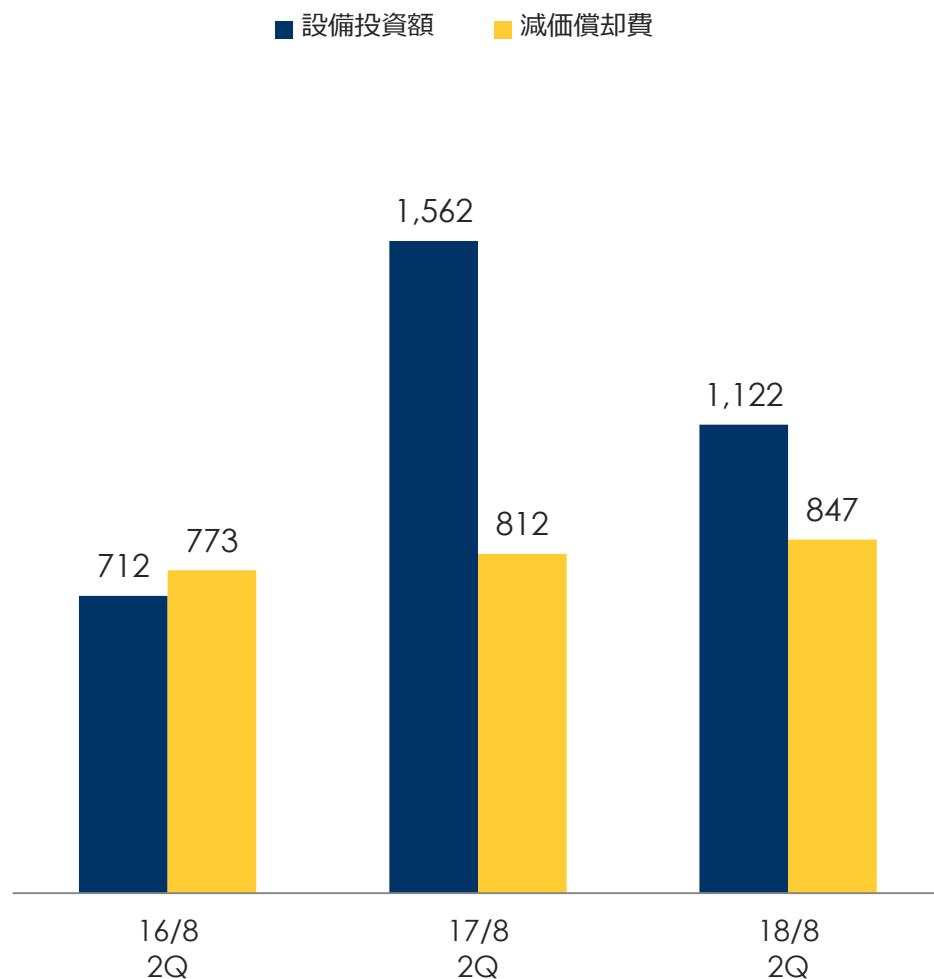
既存店客単価 (%)



| | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 | 上期計 |
|---------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 18/8 2Q | 100.0 | 104.3 | 107.2 | 99.4 | 104.3 | 102.4 | 102.9 |
| 17/8 2Q | 90.7 | 96.8 | 97.8 | 100.8 | 99.8 | 114.2 | 99.8 |
| 16/8 2Q | 104.1 | 101.0 | 100.7 | 97.4 | 99.1 | 103.3 | 100.3 |

設備投資額および減価償却費、キャッシュ・フロー

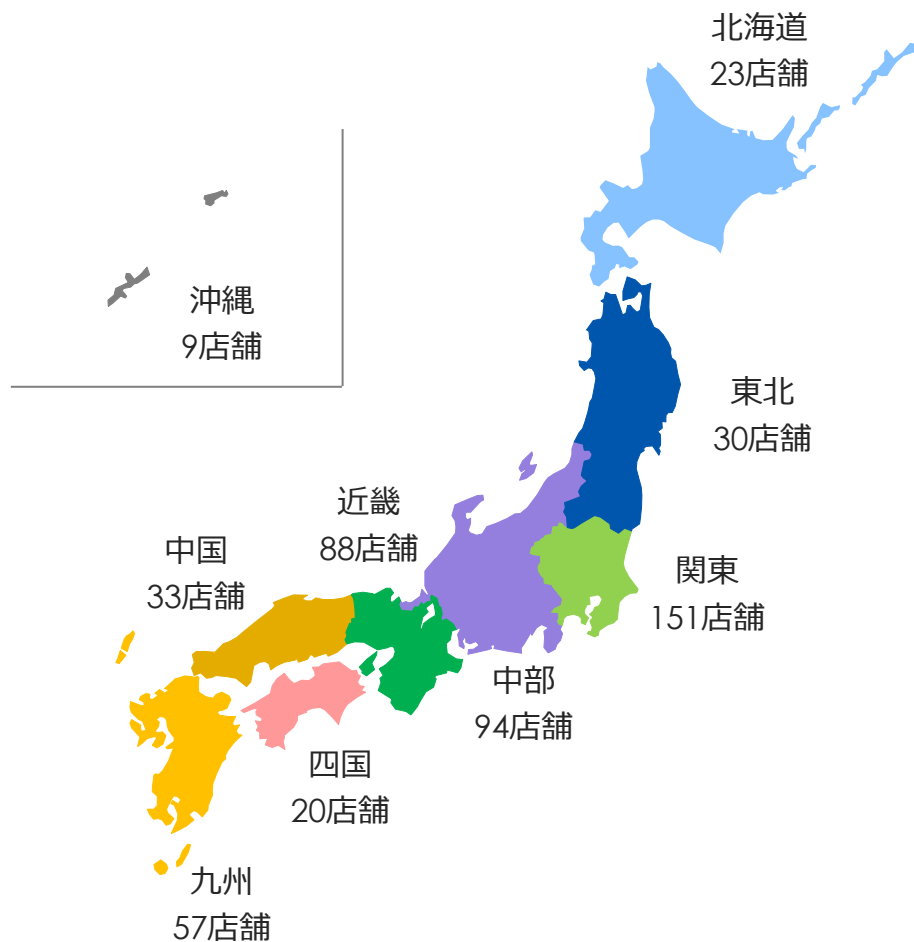
設備投資額および減価償却費 (百万円)



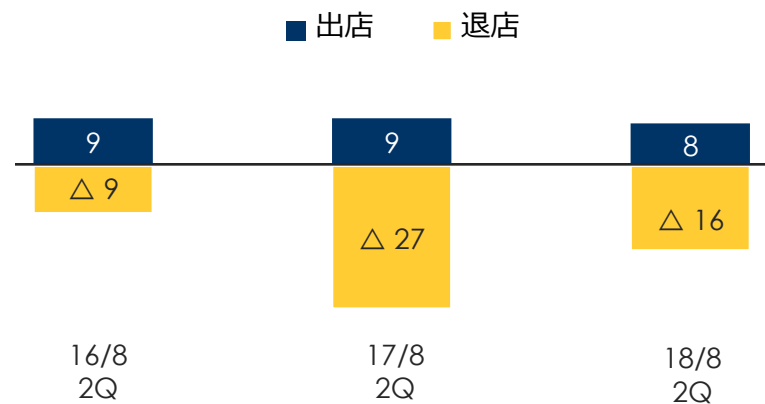
キャッシュ・フロー (百万円)

| | 17/8 2Q | 18/8 2Q |
|----------------------|---------|---------|
| 営業活動による キャッシュ・フロー | 3,264 | 6,815 |
| 投資活動による キャッシュ・フロー | △2,125 | △2,076 |
| 財務活動による キャッシュ・フロー | △2,147 | △2,825 |
| 現金及び預金同等物の 増減額 | △1,009 | 1,913 |
| 現金及び預金同等物の 期首残高 | 15,993 | 12,928 |
| 現金及び預金同等物の 四半期末残高 | 14,984 | 14,842 |

店舗状況



出退店店舗数



業態別出退店店舗数

| | 期首店舗数 | 18/8 2Q | | |
|--------------------------------|-------|---------|-----|-------|
| | | 出店数 | 退店数 | 期末店舗数 |
| 店舗数合計 | 513 | 8 | 16 | 505 |
| ライトオン Right-on | 477 | 6 | 15 | 469* |
| ノーティードッグ Naughty Dog | 28 | 2 | 0 | 30 |
| バックナンバー BACK NUMBER | 7 | 0 | 1 | 5* |
| バックナンバーキッズ BACK NUMBER KIDS | 1 | 0 | 0 | 1 |

※期中、バックナンバー1店舗が、ライトオンへと業態変更

2. 下半期の取り組み

重在庫・低回転・低粗利の店舗から、高回転・高粗利企業へ



重在庫の「ジーンズショップ」から、
提案型の「ジーンズセレクトショップ」へ脱皮する

①商品力の向上



②売場提案力の向上

原宿オフィスへの営業系機能移転（4/9～）

TARGET

情報取得

ファストファッションの台頭・およびECの広がりによって、都市⇒郊外へのトレンドの広がりが早くなっている



ファッション感度の高い原宿へ移転することで、よりトレンドや世の中の変化に関する情報取得タイミングを早め、対応力を高める

人材招聘

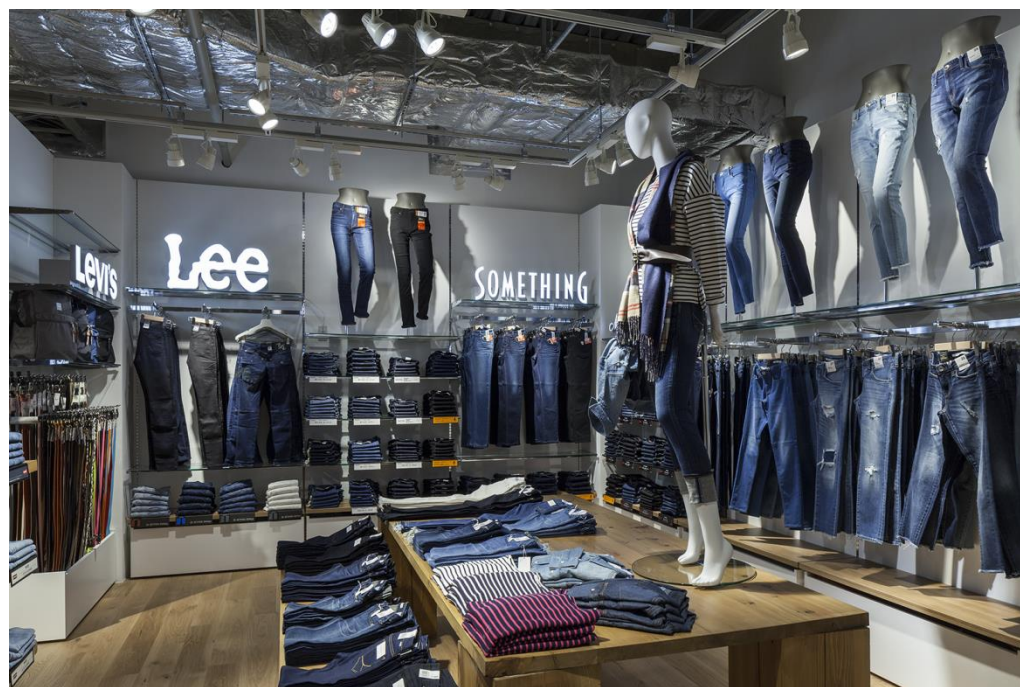
当社にとって不足しているノウハウの補填が必要



売場（面）やシーズンの移り変わり（流れ）を組み立てるマーチャンダイザー、企業努力により値入を改善するための生産部スタッフを中心に外部人材を招聘し、会社としての業務・業容拡大を進行させる

訴求力のある売場への改革

- 商品を縦積みして単純に量を見せる売場から、1つ1つの商品の特徴を訴求・演出し、提案していく売場へ
- 商品計画に対し、売場・販促が連動し訴求力を高める
- 価格訴求（セール）より価値訴求（プロパー）を中心として、店頭イベントも見直しを進める



訴求力のある売場への改革

- ウィメンズは重点対策を進め、よりウィメンズらしい売場への転換を図る
- 段階的に什器入替を行い、お客様が商品を手に取りやすい環境づくりを進める

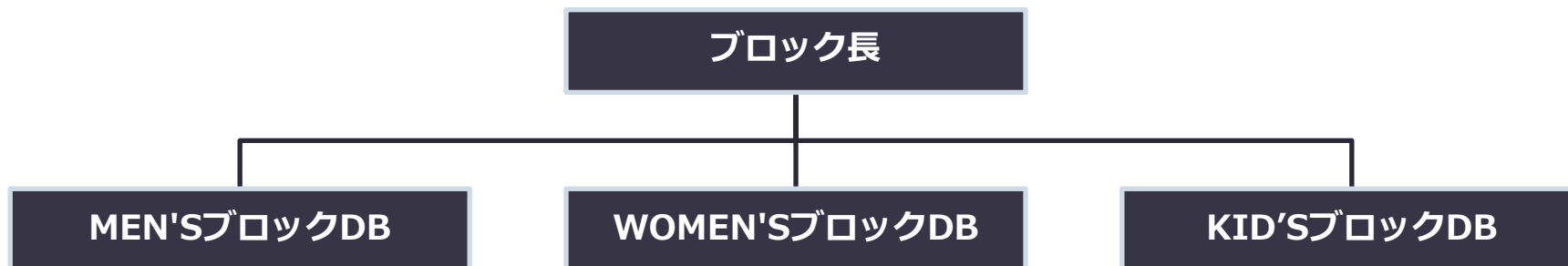


商品スタイルが連動する売場作り



- 店舗設計段階から、全社プラン、各店舗の売場まで、MDに基づいた魅力ある売場提案を実現する仕組みの構築

ブロックDB制度の導入



- 店舗運営部内にディストリビューターを設置
- 店別の在庫管理精度を上げていく

■ 店舗運営部組織再編

- 各「ブロック」へ権限を委譲し、また、組織階層を減らす（エリア長制度を廃止する）ことで実行スピードを上げていく

■ ロケーションMDの導入

- 出店施設・地域の客層に合わせた商品展開を行い、ロードサイド店舗、パワーセンター店舗等の売上を回復させる

■ キッズのラインナップ見直し

- 春夏商戦に向けては、ベーシック商材を強化しキッズの売上回復を図る

■ EC売上の回復

- Eコマース部と販売促進部をマーケティング部として統合し、情報発信力を高める
- 全社的にECを中核とする各種業務見直しを進めるとともに、来期の飛躍に向けたインフラ構築等の準備をしっかりと進める

ノーティードッグ

- 幅広い客層に向け、商品のラインナップを春商戦より大幅リニューアル
- 認知度アップのため、高感度のイメージを積極的に発信する



アウトレット

- 今後の店舗拡大を図るため、期間限定の出店を行うなど、積極的な準備を進める

入間アウトレット店 ▶



ABCマート様との共同出店

- 3店舗目となる足利店の出店
- 集客面で相乗効果が現れており、今後も大型ロードサイド店舗を中心に拡大を進める



台湾

- 3店舗目となる桃園遠東百貨店の出店
- 現3店舗に加え催事区画（ポップアップストア）を活用し、現地にあった品揃えの実現を図る



1. 商品計画の精度向上

2. 商品力の強化

3. 販売力の強化

4. 販売促進の強化

5. ブランディングに向けて

6. 積極的なリニューアル

7. Eコマース事業の本格化

8. ロジスティクスの進化

9. 人材開発・教育

10. 新たな出店への挑戦



中期経営計画で掲げた取り組みについては継続実施。
随時発生した課題を解決しながら、改善を進める。

3. 2018年8月期通期業績予想

2018年8月期通期業績予想

単位（百万円） 下段は構成比

| | 17/8 実績 | 18/8 期初計画 | 18/8 修正計画 | 修正計画 増減額 | 修正計画 増減率 |
|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|-------------|-------------|
| 売上高 | 80,028 (100.0%) | 80,000 (100.0%) | 77,000 (100.0%) | △3,000 | △3.8% |
| 売上総利益 | 35,877 (44.8%) | 38,000 (47.5%) | 37,200 (48.3%) | △800 | △2.1% |
| 販売費及び 一般管理費 | 38,727 (48.4%) | 36,450 (45.6%) | 36,000 (46.7%) | △450 | △1.2% |
| 営業利益 | △2,849 (-) | 1,550 (1.9%) | 1,200 (1.6%) | △350 | △22.6% |
| 経常利益 | △2,888 (-) | 1,500 (1.9%) | 1,150 (1.5%) | △350 | △23.3% |
| 当期純利益 | △4,421 (-) | 550 (0.7%) | 150 (0.2%) | △400 | △72.7% |
| 1株当たり 当期純利益（円） | △161.40 | 20.06 | 5.45 | — | — |

2018年8月期通期業績計画ポイント

既存店売上高前年比／売上総利益率

| | 17/8 実績 | 18/8 | | | |
|---------------|------------|----------|------------|------------|------------|
| | | 上期 実績 | 下期 修正計画 | 通期 期初計画 | 通期 修正計画 |
| 既存店売上高 前年比 | 90.9 | 90.6 | 101.5 | 98.5 | 95.5 |
| 売上総利益率 | 44.8 | 47.9 | 48.8 | 47.5 | 48.3 |

販売費及び一般管理費内訳 (%)

| | 17/8 実績 | 18/8 期初計画 | 18/8 通期 修正計画 |
|--------|------------|--------------|--------------------|
| 売上高比 | 48.4 | 45.6 | 46.7 |
| 内) 人件費 | 15.8 | 15.5 | 15.8 |
| 販売促進費 | 5.8 | 4.1 | 4.4 |
| 減価償却費 | 2.2 | 2.2 | 2.2 |
| 賃借料 | 13.6 | 13.8 | 14.0 |
| その他 | 11.0 | 10.0 | 10.3 |

業態別出退店店舗数および新店状況

業態別出退店店舗数

| | 上期末 店舗数 | 下期 出店数 | 下期 退店数 | 期末 店舗数 |
|--------------------------------|------------|-----------|-----------|-----------|
| 店舗数合計 | 505 | 3 | 14 | 494 |
| ライトオン Right-on | 469 | 3 | 14 | 458 |
| ノーティードッグ Naughty Dog | 30 | - | - | 30 |
| バックナンバー BACK NUMBER | 5 | - | - | 5 |
| バックナンバーキッズ BACK NUMBER KIDS | 1 | - | - | 1 |

新店状況

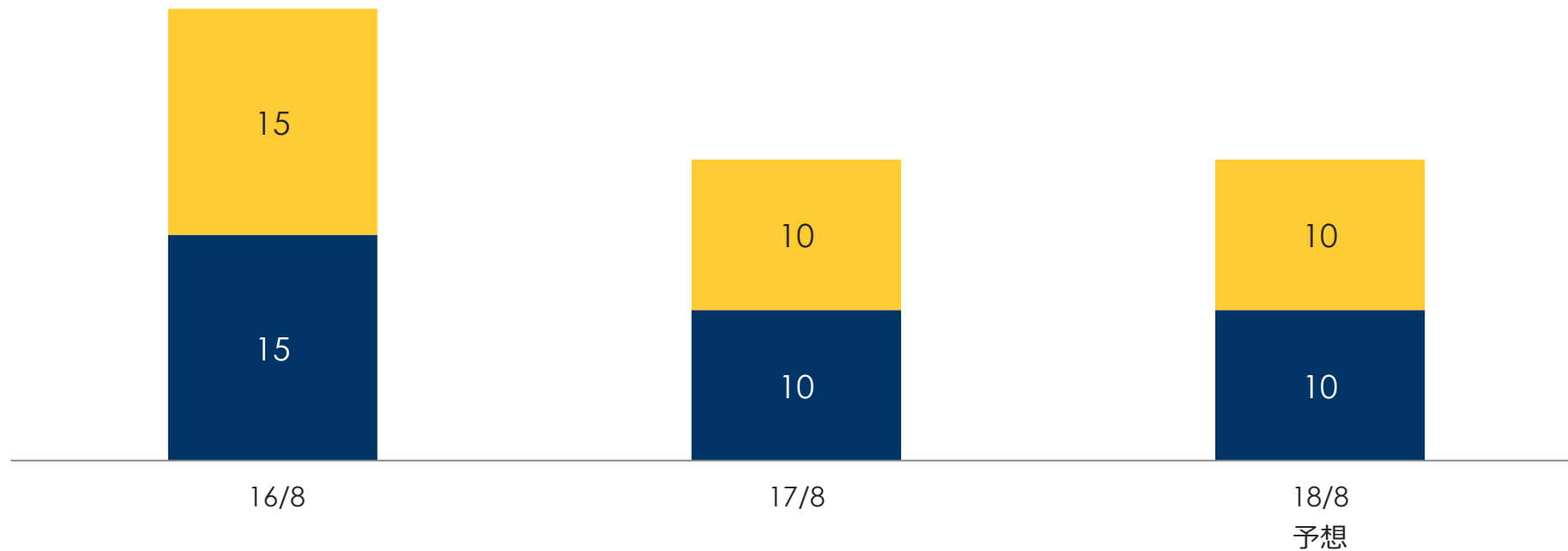
| | 16/8 | | 17/8 | | 18/8 予想 | |
|-----------------|----------------|-----|----------------|-----|----------------|-----|
| | m ² | 出店数 | m ² | 出店数 | m ² | 出店数 |
| ショッピング センター型 | 8,545.1 | 24 | 13,711.1 | 47 | 4,970.5 | 11 |
| ロード サイド型 | - | - | - | - | - | - |
| 路面店型 | - | - | 642.3 | 1 | - | - |
| 合計 | 8,545.1 | 24 | 14,353.4 | 48 | 4,970.5 | 11 |
| 1店舗平均 | 356.0 | | 299.0 | | 451.8 | |

配当に関して

年間20円の年間配当予想

配当金額(円)

■ 中間 ■ 期末



業績予想の適切な利用に関する説明

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が本資料の発表日現在において入手可能な情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により、大きく異なる可能性があります。

その他留意事項

資料内数値は百万円未満切捨て表示し、百分率は元データから算出しております。