

平成 30 年 5 月 18 日

各 位

会 社 名 株式会社フルッタフルッタ

代 表 者 名 代表取締役社長執行役員 CEO 長澤 誠

(コード番号：2586 東証マザーズ)

問 合 せ 先 取 締 役 執 行 役 員 德島 一孝

TEL. 03-6272-3190

### 平成 30 年 3 月期通期業績予想と実績値との差異に関するお知らせ

平成 30 年 2 月 13 日に公表いたしました平成 30 年 3 月期（平成 29 年 4 月 1 日～平成 30 年 3 月 31 日）の業績予想と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。

株主、投資家をはじめとする関係者の皆さまには、多大なるご迷惑、ご心配をおかけしておりますことを心からお詫び申し上げます。

#### 記

##### 1. 通期業績予想と実績値との差異（平成 29 年 4 月 1 日～平成 30 年 3 月 31 日）

	売上高	営業利益	経常利益	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 1,250	百万円 △440	百万円 △480	百万円 △490	円 銭 △328.85
今回発表実績 (B)	1,104	△537	△568	△586	△390.98
増減額 (B-A)	△145	△97	△88	△96	
増減率 (%)	△11.6	—	—	—	
(ご参考) 前期実績 (平成 29 年 3 月期)	1,619	△506	△589	△591	△499.45

##### 2. 通期業績予想との差異の理由

###### (1) 売上高

3 月の新規春夏商品の導入において、3 月における導入実績店舗数が計画店舗数を下回ることとなったことや新規原料商材の販売が 4 月以降にずれ込むこととなったことから売上高が減少することとなりました。

アスラポート・ダイニンググループ(以下、アスラポート・グループという)との新製品「ココグルト」(乳製品代替品)の共同開発においても、商品化に時間がかかり売上に結びつきませんでした。このような状況より、通期売上高は前回予想を 145 百万円下回ることとなりました。今後、引き続きアスラポート・グループと連携しながら、業績回復に取り組んでまいります。

## (2) 売上総利益

利益面につきましては、高価格のアサイー原材料在庫が引き続き当社利益に影響を与えており、商品の選択と販売店舗の集中で廃棄損低減を進め、利益率の改善に努めました。一方で、引続く売上高減少により、原材料在庫の消化見込みの検討にあたり、原材料在庫について評価損を計上いたしました。

以上により、前回予想 270 百万円（売上総利益率 21.6%）より 159 百万円（売上総利益率 14.4%）となりました。

## (3) 営業利益、経常利益、当期純損失

販売費及び一般管理費については、事務所家賃の削減など固定費を削減し、並びに販売促進費等の変動費についても費用対効果等を見極めたうえでの経費削減に努めたことから販売費及び一般管理費は 696 百万円（前回通期予想 710 百万円）となり、売上総利益が伸びなかったことで営業損失については 537 百万円（前回通期予想 営業損失 440 百万円）、経常損失 568 百万円（前回通期予想 経常損失 480 百万円）、また、特別損失として、全社及び店舗における固定資産に対する減損損失 18 百万円計上したことから、当期純損失 586 百万円（前回通期予想 490 百万円）となりました。

## 3. 今後の取組みについて

当社では、前事業年度の業績を受けて、期初より収益性を改善するべく、現状分析、課題の明確化の作業から事業ポートフォリオの見直しやアクションプランの策定といった経営改善へ向けた取り組みを行っております。その内容につきまして、進捗を含め、以下にお知らせいたします。

### (1) リテール事業、AFM 事業の見直しと新製品企画開発

リテール事業においては、前期より実施している販売チャネル及び地域の見直しに基づき、物流の効率化が図られる中で、コールドプレス搾汁＋非加熱高圧処理(HPP)技術の採用による栄養を壊さず届ける本格的な冷蔵果汁飲料「プレス」（PRESS シリーズ及びアサイーエナジー960g）の投入を進めてまいりました。アサイー市場回復の兆しが見える中、これらの商品の積極的な販促の実施及び夏季、冬季における魅力的商品の投入（ラインナップの増加）によりコールドプレスカテゴリーの創出と売上回復に努めます。さらに今期はアサイーカートカン等の新規店での展開も進み、今後さらにアサイーの消化を加速させるものと考えております。このことでアサイー原材料在庫の消化を目指すのみならず、「プレス」を中心とした冷凍チルド品の生産へのシフトとロジスティクスの再構築により当社が取り組んでおります廃棄の削減に取り組めます。

AFM（アグロフォレストリーマーケティング）事業におきましても、外食用原料卸事業は差別化した本物志向、健康志向のメニュー開発が求められる中、既存及び新規客先にコールドプレスや植物性ヨーグルトの業務用原料販売を開始してまいります。メーカー向け原料卸事業としては、ラグビーW杯、オリンピック開催に向けて高まるスポーツ指向から高まるエネルギー素材の需要に対応して、飲料、食品

メーカーへの各種アサイー原料の拡販を進め、様々なジャンルの食品メーカーと開発段階での提携を増やすことも視野に、アマゾンフルーツの食生活におけるさらなる展開を模索し、共同で開発した商品を販売するなど拡販につなげてまいります。

また、当社の懸案となっている原料在庫につきましても大口需要の商談もあり、各種原料販売を含めて、今後アサイー原材料在庫の消化が進むものと考えております。

今後、アスラポート・グループとの業務提携による日本初量産型の「ココグルト」（乳製品代替品）の共同開発商品が販売されます。さらに「アサイーココグルト」の発売も内定しており、また、アサイー商品との販売相乗効果を狙ったキャンペーン等の実施を企画しており、新商品の開発と共に機能性の研究も並行して進めることで国内におけるデイリーフリー市場に参入し売上増を目指します。

## (2) 店舗及び通販事業の再構築

店舗事業におきましては、新宿マルイ本館店の売上増を目指し顧客導入の施策を進めてまいります。さらに、店舗発信の「体に良く環境にも良いフード」の提供と提案を、渋谷ヒカリエ ShinQs 店と共に進めることでさらなるファンの獲得に繋げていくとともに、平成 30 年 11 月の台湾出店を控え、オペレーション改善、原料の見直しによる利益体質の強化を図り、多店舗展開への備えとして参ります。

通販事業は前期より成長戦略の重要部門と位置づけております。今後、通販専用商品の開発を進めながら、アウトソーシングの活用により、定期顧客数を伸ばす施策を進めております。さらに、通販サイトのリニューアル（セキュリティ強化を含め）も進め、安全で購入しやすいサイトの立て直しに取り組んで参ります。これにより、昨年が発生致しました外部侵入による情報漏えい問題以来落ち込んでおりました定期顧客の獲得を増やし、モバイル仕様で購入し易い通販環境による売り上げの向上を目指します。今後は R&D を中心に機能性食品として収益性ある通販専用商品の開発とプロモーションも積極的に行いさらなる売上の向上につなげてまいります。

## (3) 海外事業展開への取組み

台湾コストコでの取り扱いがスタートしてから順調に売り上げを伸ばしてきております。さらに次期は、本格的な店舗展開として台北の人気エリアへのアサイーカフェ直営店の出店を予定しており、これを機にアサイーを初めとするアマゾンフルーツの認知度をさらに台湾国内で高めることが出来ると考えております。台湾を含むアジア地域では、アサイーの認知度は依然として低く、大きな市場性が見込める商材となっており、将来的には台湾での多店舗展開を進めることで販売拡大を目指します。さらに今後は、台湾におけるアサイー認知のプロモーションを加速させ、台湾における現地企業への小売、原材料卸し販売の加速にもつなげてまいります。タイ国におきましても、昨年締結しました味の素トレーディング株式会社との販売提携に基づき、次期は台湾と同様にタイ国での直営店の出店を視野に入れるなどアジア地域での販売の拡大に努めてまいります。

また、納入先企業の中国進出に伴う弊社商品の拡販のチャンスも考えられ、台湾を拠点に中国、タイ、ベトナムを中心としたアジア市場、オーストラリア、ニュージーランドのオセアニア市場も

視野に拡販に努めます。

#### (4) アグロフォレストリー関連事業の推進

大手菓子メーカーとの取引で、当社のアグロフォレストリーカカオを使用した製品がヒットとなったことで、さらなる引合いを頂いており、現地での調達能力の向上が急務となっております。カカオ豆においては今後も品質の良いカカオ生産体制を図るなど、安定的供給に向けて弊社パートナーであるトメアス総合農業協同組合（CAMTA）とさらなる連携を進めてまいります。

さらに、今般需要のあるアグロフォレストリー産物とその派生品（胡椒・ブラジルナッツ）等の引き合いも多いことから、原料確保と安定供給の施策を進め、今後もこれら商材の需要にこたえられるように体制を強化し、次期以降の売り上げ拡大につなげて参ります。

当社は、「自然と共に生きる」を企業理念としており、経済の力でアマゾンの荒廃地を再生するアグロフォレストリー農法を支援することで、「グリーンアライアンス」の実現をめざしております。今後もプロモーション活動を進め、企業価値を高めながら競争力の向上に繋げて参ります。

以上の取組みにより、収益性の回復、早期の在庫圧縮、黒字化の達成を全社一丸となって目指してまいります。

株主、投資家をはじめとする関係者の皆さまには、多大なるご迷惑、ご心配をおかけしておりますことを心からお詫び申し上げます。何卒引き続きご支援、ご鞭撻のほどを宜しくお願い申し上げます。

以上