



平成 27 年 4 月 14 日

各 位

会 社 名 株式会社雑貨屋ブルドッグ
 代表者名 代表取締役 久岡 卓司
 (JASDAQ・コード3331)
 問合せ先 取締役 細見 克行
 (TEL. 06-6260-5505)

第 2 四半期累計期間における業績予想と実績との差異 および通期業績予想の修正に関するお知らせ

平成 26 年 10 月 15 日公表の「平成 26 年 8 月期決算短信〔日本基準〕(非連結)」に記載しておりました、平成 27 年 8 月期第 2 四半期累計期間(平成 26 年 9 月 1 日～平成 27 年 2 月 28 日)の業績予想と本日公表の実績に差異が生じたので、下記のとおりお知らせいたします。

また、最近の業績動向を踏まえ平成 27 年 8 月期(平成 26 年 9 月 1 日～平成 27 年 8 月 31 日)通期業績予想につきまして、下記のとおり修正いたしましたので併せてお知らせいたします。

記

1. 平成 27 年 8 月期第 2 四半期累計期間業績予想と実績との差異(平成 26 年 9 月 1 日～平成 27 年 2 月 28 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
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想(A)	3,071	△214	△227	△274	△26.70
実 績 (B)	1,715	△695	△713	△1,202	△117.20
増減額(B-A)	△1,355	△481	△486	△928	—
増減率(%)	△44.2	—	—	—	—

2. 平成 27 年 8 月期通期業績予想数値の修正 (平成 26 年 9 月 1 日～平成 27 年 8 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
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想(A)	6,316	△304	△331	△426	△41.52
今回修正予想(B)	2,989	△1,239	△1,275	△1,779	△173.41
増減額(B-A)	△3,327	△935	△944	△1,353	—
増減率(%)	△52.7	—	—	—	—
(ご参考)前年実績 (平成 26 年 8 月期)	6,342	△4,665	△4,694	△4,829	△470.75

3. 差異及び修正の理由

当社は、主力であるブルドッグ事業を中心に販売価格帯を調整することで薄利多売にシフトし、ご来客数及び売上の増加並びに売上高総利益率（粗利率）の低下を見込んでおりました。しかしながら、小売業界全体におきまして、訪日外国人の増加に伴う消費増や、消費の追い風が期待される賃上げや株高による資産効果が一部であったものの、その波及は限られ、消費者の購買意欲が依然低調に推移いたしました。併せて、売上が最も増加する12月度のクリスマス商戦におきまして大寒波による悪天候によりご来客数が鈍り、予想を大幅に下回る結果となりました。

そのため、販売価格帯を計画より上げる方針に転換するとともに、併せて経費削減を進めてまいりましたが、売上高の大幅な減少を吸収することができず、営業損失及び経常損失が増加いたしております。

具体的な売上高の差異要因に関しまして、当初の平成27年8月期第2四半期累計期間業績予想および平成27年8月期通期業績予想の前提として、60店舗での営業を見込んでおり、平成26年9月度に販売価格帯を低下させる準備を開始し、平成26年10月度より販売価格を低下させることで主たるブルドッグ事業およびザナード事業において平成26年10月度から平成27年2月度までの累計で売上高前事業年度比約250%の売上増加を見込んでおりました。しかしながら、前述のような状況からご来客数が伸び悩み、売上高前事業年度比が2ヵ月連続で目標に達しませんでした（平成26年10月度174%、11月度177%）。そのため、前述のとおり販売価格帯を再度見直し、売上を減らし売上高総利益率（粗利率）を確保する方針に転換いたしました。その結果、売上高前事業年度比は12月度101%、平成27年1月度117%、2月度149%となりました。平成26年10月度から平成27年2月度の累計での売上高前事業年度比は約135%増加にとどまり、当初の平成27年8月期第2四半期累計期間業績予想との売上高の差異が大きくなっております。

また、本日公表しました「株式会社雑貨屋ブルドッグとアクサス株式会社の株式移転による経営統合に関する基本合意書締結に関するお知らせ」に記載のとおり、当社が当該合理化を実施後により一層企業価値を高めていくためには、アクサス株式会社との提携効果をさらに発揮することが必要であると判断しております。当該提携効果をこれまで以上に発揮するためには、両社が共同持株会社のもとで完全子会社となることが下記の4つの理由により最善であるとの考えに至りました。具体的には、両社が完全に同一グループの会社となることによって、①アクサスが持つ一元化された様々なノウハウを当社店舗に活用するための人員受け入れ、②お客様のニーズにより一層合致した商品供給ネットワークのフル活用、③情報システムの相互利用、及び④当社管理コストの抜本的な削減等が実施できるものと考えます。これらの施策によって企業価値を最大化させることで、当社を含むグループ企業としての更なる発展が可能であると考えており、両社で経営統合に向けての協議を実施いたしております。

併せて、本日公表しました「経営合理化の取り組みおよび特別損失の計上に関するお知らせ」のとおり、不採算事業所の撤退、優良店舗の販売強化及び残存資源の有効活用等、当事業年度において一層踏み込んだ改革を図り、赤字体質から脱却し、共同持株会社の傘下での黒字化を達成するための合理化を実施することといたしました。これらにより閉鎖する店舗における「閉店損失」、「減損損失」及び「賃貸借契約解約損」を当第2四半期会計期間において計上しております。

通期予想の修正におきましては、前述の合理化等に関連し、当期末時点での継続店舗を当初計画の60店舗から10店舗に減少させており、併せて閉鎖店舗の閉店セールによる一時的な売上・販売管理費の増加及び閉鎖後の売上・販売管理費の減少等を見込んでおります。

※上記の業績予想につきましては、発表日現在において入手可能な情報に基づき当社で判断した数値であり、実際の業績は今後の様々な要因によって予想数値と異なる可能性があります。

以上