

平成27年8月14日

各位

会社名 株式会社小僧寿し
 代表者名 代表取締役社長 磯村 明彦
 (JASDAQコード9973)
 問合せ先 取締役財務経理部長 片野 裕之
 (電話番号 03-6226-4400)

平成27年12月期第2四半期連結(累計)業績予想と実績値との差異に関するお知らせ

平成27年2月16日に公表いたしました平成27年12月期第2四半期連結(累計)業績予想と本日公表の実績値との差異について、下記の通りお知らせいたします。

1. 平成27年12月期第2四半期連結(累計)業績予想と実績値との差異

連結業績予想値と実績値との差異(平成27年1月1日~平成27年6月30日)

(単位:百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 四半期純利益
前回発表予想(A)	4,141	109	90	77	3円 10銭
今回実績	3,204	△40	△43	△91	△3円 8銭
増減額(B-A)	△937	△149	△133	△168	△6円 18銭
増減率(%)	△22.6%	-	-	-	-
(ご参考) 平成26年12月期第2四半期	6,287	△458	△472	△582	△27円 50銭

2. 差異の理由

1) 売上高(4,141百万円 ⇒ 3,204百万円)

当社は当期、主軸事業である持ち帰り寿し事業の再建を図るべく、不採算店舗の早期撤退、既存店舗の収益構造の改善に着手しております。市場競争の激化に伴う影響により、店舗当たりの売上高は緩やかに減退する状況にありましたが、店舗収益構造の改善に着手した結果、売上高の減少は歯止めの傾向が見られ、改善の効果が見られます。

しかしながら、不採算店舗の撤退について、平成27年7月までに100店舗の撤退を行う当初計画に対し、平成27年3月までに撤退を完了し、当初計画を上回る速さで撤退推進を行ったため、撤退店舗の売上高が本累計期間に寄与する期間が減少した点、また、不採算店舗の早期撤退を優先したため、ラーメン店を含む新業態の出店展開のスピードを見直し、結果として当初計画を下回る出店店舗数となった点、加えて、小僧寿しフランチャイズチェーン加盟者の減少の影響から、寿しFC事業売上高が減少した点を要因として、売上高が予想数値を下回りました。

2) 営業利益 (109 百万円 ⇒ △40 百万円)

1) に記載した、不採算店舗の早期撤退、既存店舗の収益構造の改善に伴い、当社の収益性は着実に改善されている状況にあります。

しかしながら、売上高の減少による影響の他、当社発行のサービス券や株主優待券の利用数が想定を上回る等、当初予定を上回る費用が発生したため、これらの要因を吸収するまでには至らず、営業利益 109 百万円の予想数値を下回り、40 百万円の営業損失となりました。

3) 経常利益 (90 百万円 ⇒ △43 百万円)

主として、2) 営業利益の差異に記載の理由によるものです。

4) 当期純利益 (77 百万円 ⇒ △91 百万円)

主として、2) 営業利益の差異に記載の理由の他、閉鎖店舗に係る退職金の支払い等が発生した事によるものです。

現在、当社は「赤字体質からの脱却、黒字転換の実現」を事業方針に掲げ、収益構造の改善を進めております。その施策として、不採算店舗の早期撤退を実施し、当初計画を上回る速度で、これを完了しております。その結果、黒字店舗のみで運営する体制へ、早期に刷新する事が出来ました。

また、出店展開のスピードを見直したラーメン店等の新業態開発についても、当初計画に変更無く、継続的に進める一方で、現在までに出店を行っているラーメン店の収益性の改善に着手し、より集客力の高い店舗開発を並行して実施することで、売上高及び収益性の改善を進めてまいります。

その結果、当初計画と比較し、第3 四半期連結累計期間以降の収益性は改善される予定でございます。

そのため、平成 27 年 12 月期通期の業績予想につきましては、前回より変更はございません。

以 上