

平成28年2月17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 通期連結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 通期連結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 通期連結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12月31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)	8,041	256	220	191	7円 61銭
今回実績	6,054	87	55	△63	△2円 13銭
増減額 (B-A)	△1,987	△169	△163	△254	—
増減率 (%)	△24.8%	△66.1%	△75.0%	—	—
(ご参考) 平成26年12月期通期	12,068	△923	△996	△1,584	△63円 04銭

### 2. 差異の理由

#### 1) 売上高 (8,041百万円 ⇒ 6,054百万円)

外食産業における販売競争が激化する中、当社を取り巻く販売環境は、前期と比較し、より厳しい状況が続いております。販売競争が激化する中で、当社の主軸事業である持ち帰り寿し事業の商圏は狭小し、前期と比較し、店舗当たりの売上高は減少傾向にあります。店舗当たりの売上が減少傾向にある中で、収益性を確保出来ない不採算店舗の改善が必要とされる中、収益性が改善されないと判断される店舗においては、早期撤退を実施し、一方で既存店舗の収益構造の改善に着手し、売上高及び収益性の改善に着手し、主軸事業である持ち帰り寿し事業の再建を図っております。

当期における通期連結業績予想値は、平成26年11月14日付「事業方針の策定についてのお知らせ」にお知らせした施策を前提に、下記の点を考慮し、構成されたものでございます。

- ・ 不採算店舗の存続による損失の発生を早期に回避するため、平成27年7月までに100店舗を閉鎖する計画を、平成27年3月までに閉鎖を進める計画とした点。また、この計画変更に伴い、2億円超の売上高減少、及び18百万円程度の利益改善を見込んでいた点。
- ・ 前期と比較し、上記不採算店舗の閉店による売上高の減少、販売競争が激化する中で想定される既存店舗の売上高減少、食材等の提供量が減少する事を想定した売上高減少等を考慮した点。

当連結会計期間において、不採算店舗の早期撤退は完了し、既存店舗においては、サービスの改善、小僧寿しの味の基盤であるシャリの品質向上や、季節の食材を織り交ぜたイベント商品の充実やグランドメニューの改定等を図り、お客様に感動を与える事が出来るサービスクオリティの実現に向けた改善を進めております。また、物流コスト構造の見直しによるコスト削減、人件費のコスト削減等、店舗当たりの収益性が増加する施策を実施致しました。

当社は上記施策の実施により、当第2四半期連結会計期間までに、緩やかに減少する状況にあった店舗当たりの売上高の減少に歯止めをかけ、来店頻度の増加による売上高の改善、及び収益性の改善を見込んでいた点、また、新業態であるラーメン店について、店舗当たりの売上高及び収益性が当初予想を下回っていたため、上半期において10店舗の新規出店に留まっていたものの、下半期において、売上高及び収益性の改善を見込んだ新ブランドによるラーメン店の出店により、40店舗の出店を行う事で、当初予想の売上高、利益の創出を予定していたため、平成27年12月期第2四半期の時点において、通期連結業績予想を据え置きいたしました。

しかしながら、以下の要因に伴い、当初予想数値の売上高を下回る結果となりました。

- ・ 持ち帰り寿し事業における収益確保を目的として、広告宣伝費の削減を実施致しました。この実施による、店舗当たりの来店客数が減少したことにより、売上高が減少致しました。
- ・ 市場競争の激化に伴う影響により、店舗当たりの売上高が緩やかに減少する状況において、顧客の来店頻度の増加による売上高の改善を目的として、サービスの改善、小僧寿しの味の基盤であるシャリの品質向上、季節の食材を織り交ぜたイベント商品の充実、グランドメニューの改定等を図ることにより、当期上半期において売上高の減少傾向は停滞したものの、下半期において増加に転じるまでには至りませんでした。
- ・ 新業態であるラーメン店について、当連結会計期間において、平成27年6月までに50店舗の出店を行う計画であったものの、実績として10店舗の出店、及び店舗収益性が確保されない3店舗について休店としたため、平成27年12月末の時点においては、7店舗の出店に留まっております。その要因としては、新規開発したラーメン店の売上高及び収益性が想定を下回るものであったため、「麺や小僧」ブランドによる出店展開を変更し、味・商品構成等、新たなコンセプトのラーメン店の店舗運営を行うことにより、収益性の確保に努めました。上記新ブランドによるラーメン店の運営により、当初予定であった50店舗の出店展開を継続し、順次出店を行う予定でありましたが、新ブランドによるラーメン店においても当初予想の売上高及び収益性を確保するには至らず、下半期以降の出店展開を見合わせたため、当初予想の売上高を下回る要因となりました。
- ・ フランチャイズ加盟店に対する食材等の提供価格の見直し、物流コストの適正化を実施し、収益構造を改善する一方で、フランチャイズ加盟店においても、調達する食材等の選定、及び調達先の選定が行われたため、結果として当社からフランチャイズ加盟店に対して食材等の提供量が減少し、当初予想の売上高を下回る要因となりました。

2) 営業利益 (256 百万円 ⇒ 87 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、食材等の提供価格の見直し、物流コストの適正化等を行った結果、当社の収益性は着実に改善されており、当連結累計期間において、87 百万円の営業利益を創出するに至りました。

しかしながら、1) 売上高の差異に記載のとおり、売上高の減少による影響が大きいため、営業利益 256 百万円の予想数値を下回り、87 百万円の営業利益となりました。

3) 経常利益 (220 百万円 ⇒ 55 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 (191 百万円 ⇒ △63 百万円)

主として、2) 営業利益の差異に記載の理由の他、特別損失として下記の計上が発生した事によるものです。

- ・ 閉鎖店舗に係る退職金の支払い : 47 百万円
- ・ 閉鎖店舗の閉鎖損失に係る費用の計上 : 27 百万円
- ・ 過年度決算の訂正にかかり発生した費用の計上 : 36 百万円
- ・ その他損失の計上 : 31 百万円

以 上