

業績予想の修正に関するお知らせ

平成15年2月14日付で、平成14年11月14日の中間決算発表時に公表しました業績予想を下記のとおり修正いたしました。

記

1. 平成15年3月期通期業績予想数値の修正(平成14年4月1日～平成15年3月31日)

(単位：百万円、%)

	売上高	経常利益	当期純利益
前回発表予想(A) (平成14年11月14日発表)	40,800	2,460	1,000
今回修正予想(B)	39,400	2,700	1,180
増減額(B-A)	1,400	240	2,180
増減率	3.4	9.8	
前期(平成14年3月期)実績	40,452	2,961	1,325

2. 修正の理由

売上高につきましては、依然として厳しい経済環境が続く中、ボリュームゾーンである定番商品の販売不振と昨年秋に発売した新商品の販売の伸び悩みにより、計画を下回る見込みであります。

利益面につきましては、仕入原価の低減や販管費の削減により、経常利益は計画を上回る見込みであります。一方、当期純利益は、以下の事項等を特別損失として計上することから、計画を大きく下回る見込みであります。

ビジネスメンバー(代理店、特約店)のビジネス活動の活性化を図るために、次期より当社の商品発送先を代理店から特約店に切り換える計画であります。これを機に流通在庫を極少化することにより、ビジネスの健全性を高め、サプライ・チェーン・マネジメントを推進するため、代理店の商品在庫を当社が買い取ることを決定しました。その商品在庫の買い取りに伴う損失引当金の計上額が30億円。当社ポートアイランドビルアネックスの土地・建物の売却に伴う固定資産売却損が6億円。

3. 配当について

配当につきましては、当初の予想のとおり、通期(期末)30円を予定しております。

今回の特別損失は一時的なもので、営業利益・経常利益につきましては、前期に比べて大幅な減少にはならず、また、配当余力として前期の繰越利益が十分にあるため、予想の修正はございません。

なお、上記2. の代理店の商品在庫の買い取りに関しましては、補足説明資料をご覧ください。

以 上

(補足説明資料)

代理店の商品在庫の買い取りについて

1. 代理店の商品在庫買い取りの背景について

当社は、中期経営計画（平成15年3月期～平成17年3月期）の中で、平成16年3月期には、物流の合理化＝特約店直送の全国展開(注1)

婦人向け商品ブランドの集約(注2)

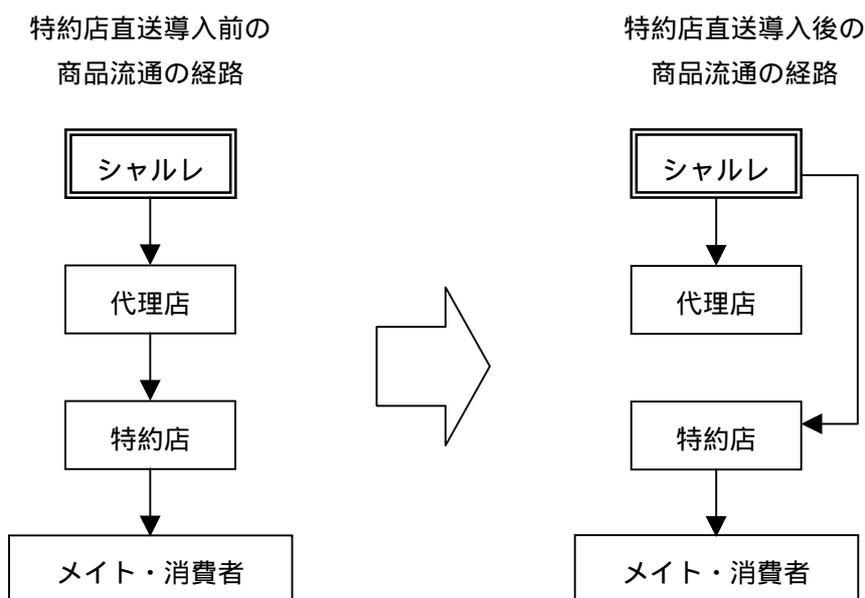
新商材（化粧品）の本発売などの施策があります。

ビジネスメンバーである代理店においては、特約店直送による入出荷業務の削減などにより、特約店の販売支援及び指導へ特化して、下着、化粧品の販売力の強化を図るビジネスモデルの変更(注3)を計画しております。

【注1：特約店直送の全国展開について】

当社から代理店を経由して特約店、メイト・消費者に商品が渡るというこれまでの流通経路を、平成15年4月から特約店に商品を直送する体制に変更します。

これにより、「代理店の入出荷業務の大幅削減」「代理店在庫とその資金負担の極少化」を促進して、代理店の利益体質の改善を図ります。



代理店からメイト・消費者への商品供給もありますが、僅少なため、上記の図から省略しています。

【注2：婦人向け商品ブランドの集約について】

シンプルで解りやすく、効率的なブランド体制に整えることで、ビジネスメンバーの活動支援や顧客満足の向上につなげるものです。平成16年3月期には、婦人向け商品のブランドを集約するため、商品パッケージの切り換えを行います。

【注3：ビジネスモデルの変更について】

特約店直送の全国展開により、代理店は最小限の在庫でビジネス活動を行うこととなります。また、代理店は特約店からの受注を予測した商品の品揃えと、そのための資金確保や入出荷作業、在庫適正化のための調整などの業務から解放され、その後は特約店への販売支援及び指導を行うことが、代理店のビジネス活動の中心となります。

2. 代理店の商品在庫買い取りの目的について

上記の背景に基づき、代理店には新たなビジネスモデルに適応していただき(注4)、また、当社にとっては、施策のより円滑な実行と期待効果を早期に実現するため(注5)、代理店の商品在庫の買い取りを実施することといたしました。

【注4：新たなビジネスモデルに適応していただくため】

ビジネスモデルの変更は、代理店活動への影響が大きく、手許に在庫が残ったままでの展開は不安を与えるものとなります。そこで、代理店の商品在庫を買い取ることで、代理店には在庫保有を前提としたビジネス活動を見直していただき、新たなビジネスモデルに適応していただくこととしました。

【注5：施策のより円滑な実行と期待効果を早期に実現するため】

代理店の商品在庫の存在は、特約店直送の展開や婦人向け商品ブランドの集約などの実行に際し、解決すべき課題の一つでした。これら重要施策の実行を促進し、その効果を早期に実現するため、代理店の商品在庫を買い取ることにしました。

3. 代理店の商品在庫買い取りによる効果について

流通在庫を極少化し、当社のビジネスの健全性が更に高まる。

流通在庫の適正化を図り、サプライ・チェーン・マネジメント推進の環境(注6)が整う。

新ブランドに対応した商品の改廃(切り換え)が実施しやすくなる。

以上により、当社とビジネスメンバー及び仕入先の役割をより明確にして、それぞれの機能が効率的に果たせるよう全体最適化を図ります。

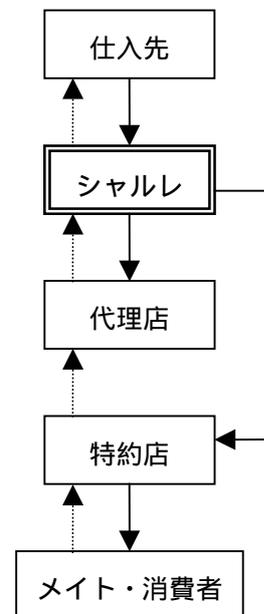
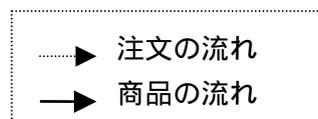
【注6：サプライ・チェーン・マネジメント推進の環境について】

以下のことに着手できるようになり、当社の経営資源の効率化が図れます。

まず、特約店直送の展開と代理店・特約店の商品在庫の極少化により、代理店からの注文がほぼ消費者からの注文と同等という環境が整備されます。

これにより日々の受注状況において、これまで以上に消費者からの実需に関する正確な情報が当社で把握することができます。

仕入先に対して、よりの確な生産指示・調整を行い、需要に対して適切な供給と、仕入先から特約店までの流通経路で適正な在庫量にすることが可能となります。



代理店とメイト・消費者の間で、注文及び商品の流れはありますが、僅少なため、上記の図から省略しています。

4．買い取りの対象商品とその処理について

上記の内容から商品在庫の買い取りは、特約店直送を導入する代理店で、当該代理店が保有する商品の全てを対象とします。

また、買い取り後の商品については、厳密な検査を経て有効に活用する予定です。なお、生産時期の古いもの及び検査基準に満たないものは、再販売することは決してありません。

(注)特約店の商品在庫は、通常、購入者に対する緊急届け分の在庫しか保有していないため、在庫買い取りの必要はありません。

5．買い取り用の資金について

買い取り用の資金は、外部からの資金調達及び借入は行わず、現金預金及び有価証券の売却収入にて賄う予定です。また、買い取り後のキャッシュフローは、問題ありません。

6．損失引当てについて

買い取り商品については、品質保証の面から厳格な検査基準をパスした商品のみを再販売に供します。このため、大部分の買い取り商品が処分対象になると見込まれ、多額の処分損失が発生すると予想されるため、損失引当金を計上することとしました。

以 上