



2018年9月28日

各位

会社名 株式会社ワールド
 代表者名 代表取締役 社長執行役員 上山 健二
 (コード番号: 3612 東証第一部)
 問合せ先 グループ常務執行役員 中林 恵一
 (TEL. 03-6770-2198)

東京証券取引所市場第一部への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ

当社は、本日、2018年9月28日に東京証券取引所市場第一部に上場いたしました。今後とも、なお一層のご指導ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

なお、2019年3月期(2018年4月1日～2019年3月31日)における当社グループの連結業績予想は次のとおりであります。

【連結】

(単位: 百万円・%)

項目	決算期	2019年3月期 (予想)			2018年3月期 (実績)	
			対売上収益 比率	対前期 増減率		対売上収益 比率
売上収益		249,066	100.0	1.3	245,829	100.0
コア営業利益		16,162	6.5	1.5	15,923	6.5
営業利益		14,234	5.7	7.6	13,225	5.4
税引前当期利益		12,791	5.1	14.8	11,144	4.5
当期利益 (親会社の所有者に帰属)		8,238	3.3	22.2	6,743	2.7
1株当たり当期利益		317円68銭			74円75銭	
1株当たり配当金		47円			-	

項目	決算期	2019年3月期 第2四半期連結累計期間 (予想)			2018年3月期 中間連結会計期間 (実績)	
			対売上収益 比率	対前年同期 増減率		対売上収益 比率
売上収益		117,494	100.0	1.7	115,493	100.0
コア営業利益		5,987	5.1	△1.8	6,095	5.3
営業利益		4,618	3.9	△20.6	5,817	5.0
税引前四半期利益(中間利益)		3,748	3.2	△21.6	4,783	4.1
四半期利益(中間利益) (親会社の所有者に帰属)		2,106	1.8	△27.4	2,900	2.5

項目	決算期	2019年3月期 第1四半期連結累計期間 (実績)		2018年3月期 第1四半期連結累計期間 (実績)	
		対売上収益 比率	対前年同期 増減率	対売上収益 比率	対前年同期 増減率
		売上収益	60,978	100.0	1.0
コア営業利益	6,761	11.1	5.9	6,385	10.6
営業利益	6,648	10.9	5.9	6,275	10.4
税引前四半期利益	6,205	10.2	7.6	5,767	9.6
四半期利益 (親会社の所有者に帰属)	3,976	6.5	7.0	3,715	6.2

- (注) 1. 当社グループは国際会計基準 (IFRS) に基づいて連結財務諸表を作成しております。
2. 2018年3月期 (実績) の1株当たり当期利益及び1株当たり配当金は期中平均発行済株式数により算出しております。2019年3月期 (予想) の1株当たり当期利益及び1株当たり配当金は自己株式処分予定株式数 (14,850,000株) を含めた予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する自己株式処分株数 (最大1,809,000株) は考慮しておりません。
3. 2018年7月12日付で、株式5株につき1株の株式併合を行っております。上記では、2019年3月期の期首に当該株式併合が行われたと仮定し、1株当たり当期利益を算出しております。なお、2018年3月期の期首に当該株式併合が行われたと仮定した場合の、2018年3月期 (実績) の1株当たり当期利益は373.76円となります。
4. コア営業利益は、IFRSにおける売上総利益から販売費及び一般管理費を控除した数値であり、日本基準における営業利益に相当する指標であります。当該財務指標は、国際会計基準により規定された指標ではないものの、当社グループの経営陣が本業の稼ぐ力として最重視する指標であり、投資家にとっても当社グループの業績を評価するために有用であると考えております。
5. 株式上場後の配当政策については、当面は財務健全性の改善や成長投資を優先しつつ、配当金額を段階的に引き上げ、財務健全化の目処が立つ頃に、中・長期的な連結配当性向の目安として約30%程度まで引き上げることを目指す方針であります。2019年3月期については、連結配当性向約15%程度を目安として1株当たり配当金を決定する方針です。この結果、今期の配当総額は当期利益 (親会社の所有者に帰属) の約20%程度となる予定です。

【2019年3月期業績予想の前提条件】

(当社グループ全体の見通し)

当社グループを取り巻く経営環境について、景気は緩やかな改善傾向にあるものの、国内アパレル市場は、人口減少や少子高齢化を背景とした成熟化の進行による販売数量の減少に加えて、国内アパレル産業も競争激化で単価下落が進む一方、海外生産地での加工賃上昇や為替変動による仕入価格の上昇のほか、人手不足による人件費や物流費といった経費増加要因も生じるなど、引き続き厳しい状況が続くことを予想しております。企業数やブランド数、店舗数などがオーバーサプライの状況において、異業種や外資系といった新規参入の企業も巻き込んだ過当競争が継続しており、事業承継も相俟って業界再編が不可避な情勢となっております。

また、顧客の購買行動はデジタル化の進展も背景として急速に変化しており、例えば、店舗販路からEC販路への顧客シフトが続いています。一方、ファッション企業側も、成熟市場において、マーケティングや発注・在庫管理などの更なる精度向上が求められるため、バリューチェーン全体のシステム構築は多額の投資が求められております。加えて、デジタル企業が自らの技術を活かしてファッション業界へ新規参入するなど、デジタルを軸とした新たなビジネスチャンスも生まれています。

このような経営環境の中、当社グループは、2017年4月に当社を事業持株会社とする持株会社体制に移行しました。また、事業セグメントを「ブランド事業」「投資事業」「デジタル事業」「プラットフォーム事業」の4つに分けた上で、新たな収益源として投資事業とデジタル事業の育成・発展に注力すべく、当面はこれら2つの事業セグメントに集中投資を行う方針です。

投資事業は当社グループ全体の事業ポートフォリオの最適化を使命としており、アパレル以外のブランド事業領域やデジタルを中心としたプラットフォームの拡充に有用な企業や事業のM&Aに取り組んでおります。また、デジタル事業では、当社グループが買収した企業やグループ外の企業にも活用いただけるよう、ファッションビジネスの全領域を網羅したシステム基盤のアップデートに取り組むほか、ファッションテック^(注1)との協業でデジタル軸の新規サービス開発やプラットフォーム強化も推進しております。

このほか、現在の収益の柱であるブランド事業においては、当該事業を支える生産系及び販売系プラットフォームやデジタル事業とも連携し、各事業会社における個々の市場に適した収益構造の構築と主体的な意思決定をスピード感を持って行い、商品力と販売力の強化によるブランド及び店舗の収益の維持と成長を目指します。プラットフォーム事業やデジタル事業は、ブランド事業の収益改善に引き続き貢献することに加えて、M&A等で新たにグループ化した企業・事業のバリューアップやグループ外企業へのプラットフォームの提供も拡大していく方針です。

(注1) ファッションテック

ファッションとテクノロジーを掛け合わせた造語。近年はファッションテックと呼ばれるスタートアップやベンチャーの参入が相次ぎ、ファッション企業とテクノロジー企業のタイアップによるオープンイノベーションが盛んになっています。

なお、2019年3月期通期の業績予想は2018年7月時点のものであり、第1四半期(2018年4月～6月)の実績値と第2四半期から第4四半期まで(2018年7月～2019年3月)の計画値で構成されております。当社グループでは、一会計期間(通期)をベースに予算を策定しておりますが、2018年7月時点の計画についても原則として策定方法や根拠は変更ありません。このため、以下の「予算策定方法・策定根拠」においては、通期ベースで予算の策定方法及び策定根拠についてご説明いたします。

(売上収益)

① 予算策定方法・策定根拠

【ブランド事業】

ブランド事業の売上収益予想は、ブランド別×販路別に計画立案しております。店舗販路では、主に、既存店舗^(注2)と出・退店舗に分けて売上収益を計画しており、既存店舗の売上収益は、ブランド毎に過去2期の売上成長率の実績値を基本としつつ、各ブランドの施策や成長率の趨勢(改善・悪化)も加味し、売上成長率が高い実績のブランドには前期比101%の上限を設けるなどして、全てのブランドを積み上げた際に保守的となるよう見込んでおります。

店舗の出・退店計画については、計画策定段階で出店や退店が確定している案件に加えて、出店はブランド別に商品企画力や市場競争力及び収益力とデベロッパーのニーズに合うブランドを検討した潜在案件、退店は赤字店舗の自主退店や出店先の百貨店やショッピングセンター等の閉館による退店、契約満了による退店リスクを織り込んでおります。そのうえで、出・退店とも計画策定段階で確定している店舗については直近の実績値や見込値を個々に用いているほか、退店見込案件はブランド毎の前年実績の平均値を基に、出店見込案件は一定の利益率の確保を基準としたブランド毎の収益モデル値を用いて計画を作成しております。

一方、EC販路については、ECマーケット自体の成長トレンドを背景に良好な環境にあると考えております。当社においても、実店舗とECの在庫連携等デジタル技術を活用した販売機会ロス低減や各種販売促進施策により、一定の売上成長を目指してまいります。 「利益を伴わない売上は追わない」という基本指針に従ってプロパー(正価)売上に拘る姿勢を大前提とし、売上収益予想は、前期の売上伸張率を参考に保守的に見積もるようにしております。

(注2) 既存店舗の定義

当社では、当期と前期において、同場所・同面積・(改装による)休業日なしで、二期間に亘ってフル稼働している店舗を既存店舗と定義しており、この既存店舗にはEC等の通信販売を含んでおりません。

【投資事業】

投資事業の売上収益予想は、M&Aで連結加入した企業と開発・改革系ブランドを営む企業の売上収益、そしてグループ子会社群から事業持株会社である当社が得る経営指導料や商標使用料、不動産賃貸料、配当等の内部収益の積み上げで構成されております。新規加入のM&A子会社及び計画策定時に買収の実現性が高いと見込んだ新規加入予定のM&A子会社並びに開発・改革系ブランド子会社の売上収益は、ブランド事業と同様の立案方法で計画策定する一方、グループ間の内部収益では事業持株会社である当社が、各子会社の売上に対して一定比率を乗じて経営指導料を徴収するほか、各事業会社の利益計画に応じて配当を得る設計であり、その他商標使用料等も社内ルールに則って計画立案をしており、これら内部収益は連結上で消去されるよう策定しております。

【デジタル事業】

デジタル事業の売上収益予想は、20歳から34歳を中心ターゲットとしたファッションモール「FASHIONWALKER」の売上収益、他社の公式ECサイトの運営受託等も含んだデジタルソリューションサービスにかかる売上収益の積み上げで構成されております。「FASHIONWALKER」と他社の公式ECサイトの運営受託においては、いずれも既存取引先と新規取引先ごとに売上計画を立案しており、既存取引先については、原則的に、直近の取引先別に過去2期における売上成長率の平均値を用いて売上予測を積み上げており、新規取引先は取扱金額を見込んで、それに受注確度に応じた受注確率を乗じて計画に反映しております。また、店舗運営システムや基幹システム、MD支援システム等の各種デジタル支援を受託するソリューションサービスについては、ここ数年間において、ECサイトのクライアントを中心に引き合いが増加しており、株式会社ファッション・コ・ラボでの顧客開拓や受注拡充とも連動する形で事業拡大を見込み、クライアント別にサービスラインごとの売上を積み上げて計画を策定しております。

【プラットフォーム事業】

プラットフォーム事業においては、主には当社グループ向けの各種プラットフォーム提供を行っており、その機能を活用し当社グループ外の企業に向けた外販事業も強化しております。また、プラットフォーム事業の内訳としては、衣料品の製造・調達を行う生産プラットフォーム、店舗での販売代行や店舗開発代行や全国での店舗営繕を行う販売プラットフォーム、各種事務処理代行を行うシェアードサービスプラットフォーム及び什器の製造・販売やインテリア設計等のライフスタイルプラットフォーム（空間創造）で構成されております。プラットフォーム事業の売上収益予想は、それぞれのプラットフォームを運営する各社が、グループ各社との事前摺り合わせを通じて内部売上を見積もるとともに、主要な取引先別での受注予定額に対して受注確度に応じた受注確率を乗じ、取引先毎に外部売上を積み上げる形で立案しております。

② 第1四半期の実績、第2四半期累計及び通期の計画

第1四半期はブランド事業において国内の既存店売上が前年同期比 94.8%とショッピングセンター（SC）を中心に伸び悩み、またプラットフォーム事業ではセグメント間の事業移管の影響等を受けて減収となったものの、投資事業でM&Aに伴う新規加入の増収効果が事業終息などによる減収分を補ったことなどから、グループ全体の売上収益は前年同期比 1.0%増（628 百万円増収）の 60,978 百万円となりました。内訳は、ブランド事業は前年同期比 5.3%減（2,687 百万円減収）の 47,583 百万円、投資事業は前年同期比 92.2%増（4,223 百万円増収）の 8,805 百万円、デジタル事業は前年同期比 7.6%増（86 百万円増収）の 1,212 百万円、プラットフォーム事業は前年同期比 22.7%減（994 百万円減収）の 3,379 百万円となりました（いずれも連結消去後）。

第1四半期の実績と今後の見通しを検討した結果、ブランド事業及び投資事業における店舗の売上収益は、既存店売上の昨対伸び率について、第1四半期の実績が前年同期比 94.8%であったことや、7月の西日本豪雨等による減収の影響を保守的に織り込み、通期で前期比 94.4%と見込んでおります。ただ、M&Aの連結加入効果が継続することを見込んでおります。また出退店数は、通期ベースで国内において退店（104 店舗）が出店（83 店舗）を上回って店舗純減（21 店舗）と見込んでおります^{（注3）}。EC販路の売上収益予想は、前期の売上伸張率の 114.2%を参考に、配送料値上げの影響等も考慮し、前期比 105.9%と保守的に見込んでおります。

（注3） 店舗数の補足情報

2018年6月末の国内店舗数は2,429店であります。なお、海外の店舗数（79店）も含んだ総店舗数では、2018年6月末で2,508店となっております。

投資事業における店舗及びEC販路経由以外の売上収益の計画値は、減収要因として、当期に実施するブランド事業セグメントなどへの事業移管の影響（前期比約 80 億円の減収）及び一部の赤字ブランドを前期及び今期に事業終息する影響（前期比約 50 億円の減収）を想定しております。その一方で、増収要因として、M&Aによって2017年12月に連結加入した株式会社アスブルドや2018年4月に加わった株式会社ティンパンアレイの年間を通じた売上貢献（前期比約 170 億円の増収）を見込んでおります。また内部収益として計上されるグループ子会社による当社への経営指導料及び配当収入等が、前期比で約 20 億円増額することを見込んでおります。

また、デジタル事業及びプラットフォーム事業では、主に前述の策定方法及び策定根拠に基づいて外部顧客からの受注金額が増加することを見込み、第2四半期以降の計画値を設定しております。

これらの結果、第2四半期累計期間（2018年4月～9月）のグループ全体の売上収益は、前年同期比 1.7%増（2,001 百万円増収）の 117,494 百万円（連結消去後）を見込んでおります。

また、2019年3月期通期のグループ全体の売上収益は前期比 1.3%増（3,237 百万円増収）の 249,066 百万円を見込んでおります。内訳は、ブランド事業は前期比 3.4%減（6,804 百万円減収）の 192,297 百万円、投資事業は前期比 14.0%増（4,322 百万円増収）の 35,157 百万円、デジタル事業は前期比 31.0%増（1,296 百万円増収）の 5,475 百万円、プラットフォーム事業は前期比 37.8%増（4,423 百万円増収）の 16,137 百万円を見込んでおります（いずれも連結消去後）。

(売上原価、販売費及び一般管理費、コア営業利益)

① 予算策定方法・策定根拠

ブランド事業と投資事業のブランド群において、売上原価は、工場での原材料や加工賃に当社倉庫までの運賃等を加えた仕入原価と期末の商品評価損により構成されています。当社グループでは、売上収益から売上原価を差し引いた売上総利益を確保するための施策として、プロパー（正価）に対する仕入原価率の低減やプロパー販売の強化による販売掛率^(注4)の改善を重点的に取り組んでおります。

このため、当社では、在庫の適正水準でのコントロールを前提にして、売上総利益率の向上に向けて、主に仕入原価率と販売掛率を重視して計画を策定しております。

ブランド群の仕入原価率について、ブランド別売上構成比の変化による商品ミックスの影響はあるものの、個別ブランドごとには概ね前期比横ばいで見込んでおります。海外調達品を中心に為替変動による仕入原価への影響や運賃の上昇等による影響が発生する可能性はあるものの、販売価格設定と仕入単価交渉の両面から仕入原価率を適切にコントロールすることにより、これらの影響は軽微と見込み、仕入原価率は前期比で横ばいを見込んでおります。

販売掛率^(注4)については、各種業務支援システムの高度化を背景として、販売チャネルの特徴を踏まえた最終バーゲン消化までの売価変更等による販売掛率の最適化や、実店舗とECの間での在庫連携による機会ロス・在庫ロス低減に引き続き取り組む方針を計画反映しております。

なお、商品評価損については、シーズン終了ごと（第2四半期並びに第4四半期）に一定金額が発生することを前提にして、過去実績等を参考に計画値を見込んでおります。

また、デジタル事業やプラットフォーム事業の原価については、取引先別にその取引内容に基づく個別の見積もりによる積み上げで計画立案しております。

(注4) 販売掛率の定義

当社では、販売効率の高さを確認する指標として「販売掛率」を用いており、この販売掛率は売上上代（販売された商品の正価をベースとした売上高）を分母、販売された商品の実際の売上高を分子に割って求めております。この指標は、プロパー（正価）販売の割合を増やすことや、残在庫を消化する際の値引率を減らすことなどで改善します。

販売費及び一般管理費は、本部経費と店舗経費に区分して算出しております。本部経費の主な科目は、人件費、物流費、減価償却費、賃借料等であります。人件費は各部門別で増減員と単価変動の見込みを加味して算定しており、減価償却費や賃借料等その他の科目は前期実績をベースに個別に増減を積み上げることで立案しております。また、物流費については、商品の流通枚数等の見込みに応じて配送や保管、作業等の費用を見積りますが、昨今の人手不足を背景とした配送単価の上昇に代表される費用増に対して、ロット出荷や海外直送、返送削減等の各種施策による低減効果を織り込んで立案しております。

一方、店舗経費については、各店舗の売上計画に応じて歩率家賃など変動費を個店単位で見積もったうえで、店舗別の収益状況等に応じて人件費や販促費など経費科目別に積み上げて計画を策定しております。

② 第1四半期の実績、第2四半期累計及び通期の計画

第1四半期のコア営業利益は、ブランド事業での店頭売上の伸び悩みに起因した値引き販売の増加、その結果として粗利率の悪化があったものの、人件費を中心とした経費支出の見直しが奏功し、経費の削減が粗利益の減少を補ったことから、グループ全体で前年同期比5.9%増(376百万円増益)の6,761百万円となりました。

第1四半期の実績と今後の見通しを検討した結果、第2四半期累計期間のコア営業利益は、前年同期比1.8%減(108百万円減益)の5,987百万円を見込んでおります。第2四半期は大阪北部地震や西日本豪雨といった一過性の要因等で当シーズン(2018年春・夏シーズン)商材の在庫増加も懸念されるため、値引き販売の強化といった在庫消化策を促進する必要性から、売上総利益率の悪化の影響などを慎重に織り込んでおります。

その一方で、通期では、各販売チャネル毎に収益の最大化につながる在庫コントロールを継続して追求しており、仕入原価率は前期並みの水準維持を前提に、販売掛率はEC販路を中心に昨対改善を見込んでいるほか、好採算なデジタル事業の売上構成比の上昇といったことを計画に反映しております。このため、通期では売上総利益率が前期比0.3%ポイント改善の59.3%となり、通期のグループ全体の売上総利益は前期比1.9%増(2,720百万円増益)の147,608百万円を見込んでおります。

また、通期のグループ全体の販売費及び一般管理費は、前期比1.9%増(2,481百万円増加)の131,445百万円を見込んでおります。基本的には、2015年4月より取り組んだ構造改革プランでの徹底した経費削減によって、相応に「利益の出やすい体質」になりつつあると認識しておりますが、「不断のコスト合理化」の追求で経費コントロールに取り組み続けていく方針です。ただし、M&Aによる経費増の影響も反映しており、例えば、本部経費と店舗経費の両方で計上された金額を足し合わせた人件費総額については、M&Aに伴う人員数の増加による影響が大きく、今期は総人員数を前期比108.3%、平均単価を前期比93.6%とそれぞれ見込み、人件費(総額)で前期比101.3%を計画しております。なお、第4四半期(2019年1月～3月)では、販売費及び一般管理費で前年同期に計上した特別賞与引当等の一時費用の影響(約10億円)がなくなることを見込んでおります。

これらの結果、通期のグループ全体のコア営業利益は前期比1.5%増(239百万円増益)の16,162百万円を見込んでおります。

(その他の収益・その他の費用、営業利益)

① 予算策定方法・策定根拠

その他の収支(その他の収益・その他の費用)は、原則として前期実績を参考に同程度を見込んでおります。ただし、その他の費用の一部科目については、各種施策の影響等に基づいて個別に算出しております。

具体的には、主に第2四半期と第4四半期に計上される、固定資産除却損や商品廃棄損を見込んでおります。固定資産除却損は店舗別に見積もっており、退店が確定した店舗のみならず、退店リスクのある店舗も算出対象に織り込んで計画立案しております。商品廃棄損については、常に在庫の鮮度を維持できるように、発売後1.5年で廃棄対象になる前提で見積もっております。

② 第1四半期の実績、第2四半期累計及び通期の計画

第1四半期の営業利益は、その他の収支が前年同期と比較して大きな変化がなかったことから、コア営業利益の増益趨勢と同じく、グループ全体で前年同期比5.9%増(373百万円増益)の6,648百万円となりました。

第1四半期の実績と今後の見通しを検討した結果、第2四半期以降は、経常的に発生する費用としては退店数の減少と販売効率の向上を見込み、固定資産除却損及び商品廃棄損が前年同期よりも少額と見積もっております。固定資産除却損は通期で前期比45.9%減の429百万円、商品廃棄損は通期で前期比7.3%減の524百万円を見込んでおります。

このほか、こうした経常的に発生する費用に加えて、上場申請期である今期においては、第2四半期を中心として一時的に上場関連費用330百万円を「販売費及び一般管理費」と「その他の費用」に織り込んでいます。また、今期の第2四半期には、前年同期に計上した固定資産売却益(約6億円)といった一時的な貢献が見込まれないことも反映しております。その一方で、今期は、前期の第4四半期に発生した不採算事業の引当(約12億円)を見込まない前提としております

これらの結果、第2四半期累計期間のグループ全体の営業利益は前年同期比20.6%減(1,199百万円減益)の4,618百万円を見込んでいるものの、通期のグループ全体の営業利益は前期比7.6%増(1,009百万円増益)の14,234百万円を見込んでおります。

(金融収益・金融費用及び法人税等、親会社の所有者に帰属する当期利益)

① 予算策定方法・策定根拠

金融収支(金融収益・金融費用)は、前期実績をベースにした算出を原則としているものの、金融費用については、優先株式の償還予定や借入金返済の返済予定に基づいて、優先配当を含んだ支払利息を個別に見積もっております。

また、法人税等は連結納税制度に基づいて実効税率を用いて算出しております。なお、前述の優先配当は損金不算入であるため、優先株式の減少は親会社の所有者に帰属する当期利益をストレートに押し上げる効果が見込まれます。

② 第1四半期の実績、第2四半期累計及び通期の計画

第1四半期のグループ全体の親会社の所有者に帰属する当期利益は、金融収支がリファイナンス費用の減少によって前年同期より若干改善したことなどにより、前年同期比7.0%増(261百万円増益)の3,976百万円となりました。

第2四半期累計期間のグループ全体の親会社の所有者に帰属する当期利益は、主として営業利益が前年同期比で減益となることから、前年同期比27.4%減(794百万円減益)の2,106百万円を見込んでおります。

一方で、通期では営業利益が対前期で増益となる見込みに加えて、今期においては、期中で段階的に優先株式を全額償還する予定であるため、支払利息に含まれる優先配当の負担が前期に対して低減する効果(前期比で662百万円の負担減)を見込んでおり、優先配当の減少がそのまま当期利益の押し上げに寄与することを織り込んでおります。

このため、通期のグループ全体の親会社の所有者に帰属する当期利益は、前期比22.2%増(1,495百万円増益)の8,238百万円を見込んでおります。

ご注意：

この文書は、一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず、一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。2018年8月22日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資を行う際は、必ず当社が作成する自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書及びその訂正事項分をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断でなさるようお願いいたします。「自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。

また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

なお、この文書は、米国内における証券の売付け又は買付けの勧誘を構成するものではありません。文中で言及されている証券は、1933年米国証券法(以下「米国証券法」という。)に基づき登録されておらず、また、登録される予定もありません。米国証券法上、同法に基づく登録を行うか又は登録からの適用除外の要件を満たさない限り、米国において当該証券に係る売付け又は勧誘を行うことはできません。米国において当該証券の公募を行う場合には、当社及びその経営陣に関する詳細な情報並びに当社の財務諸表を記載し、当社又は売出人から入手できる英文目論見書によって行うこととなりますが、本件においては米国内で公募が行われる予定はありません。

平成31年3月期 第1四半期決算短信〔IFRS〕（連結）

平成30年9月28日

会社名 株式会社ワールド

URL <http://corp.world.co.jp/>

代表者 (役職名) 代表取締役 社長執行役員 (氏名) 上山健二

問合せ先責任者 (役職名) グループ常務執行役員 (氏名) 中林恵一

(TEL) OFFICE 070-1256-0671

(百万円未満四捨五入)

1. 平成31年3月期第1四半期の連結業績（平成30年4月1日～平成30年6月30日）

(1) 連結経営成績（累計） (%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上収益		コア営業利益		営業利益		税引前利益		四半期利益		親会社の所有者に帰属する四半期利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
31年3月期第1四半期	60,978	1.0	6,761	5.9	6,648	5.9	6,205	7.6	3,970	6.9	3,976	7.0
30年3月期第1四半期	60,350	△3.7	6,387	6.3	6,275	19.6	5,767	15.4	3,715	4.8	3,715	5.2

(参考) 四半期包括利益合計額

31年3月期第1四半期 3,915百万円 (4.8%) 30年3月期第1四半期 3,737百万円 (16.0%)

(注) コア営業利益は、売上収益から売上原価、販売費及び一般管理費を控除しております。

	基本的1株当たり 四半期利益	希薄化後1株当たり 四半期利益
	円 銭	円 銭
31年3月期第1四半期	218.22	—
30年3月期第1四半期	205.97	—

(注) 当社は、平成30年7月12日付で普通株式5株につき1株の割合で株式併合を行っております。前連結会計年度の期首に当該株式併合が行われたと仮定し、1株当たり四半期利益金額を算定しております。

(2) 連結財政状態

	資産合計	資本合計	親会社の所有者に 帰属する持分	親会社所有者 帰属持分比率
	百万円	百万円	百万円	%
31年3月期第1四半期	201,153	31,058	30,947	15.4
30年3月期	202,938	27,112	26,995	13.3

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
30年3月期	—	—	—	0.00	0.00
31年3月期	—	—	—	—	—
31年3月期(予想)	—	—	—	47.00	47.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無：無

3. 平成31年3月期の連結業績予想（平成30年4月1日～平成31年3月31日）

（％表示は、通期は対前期、四半期は対前年同四半期増減率）

	売上収益		コア営業利益		営業利益		税引前利益		親会社の所有者に帰属する四半期利益		基本的1株当たり四半期利益 百万円
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	
第2四半期（累計）	117,494	1.7	5,987	△1.8	4,618	△20.6	3,748	△21.6	2,106	△27.4	112.97
通期	249,066	1.3	16,162	1.5	14,234	7.6	12,791	14.8	8,238	22.2	317.68

※ 注記事項

（1）当四半期連結累計期間における重要な子会社の異動（連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動）：有

（2）会計方針の変更・会計上の見積りの変更

- ① IFRSにより要求される会計方針の変更：有
- ② ①以外の会計方針の変更：無
- ③ 会計上の見積りの変更：無

（3）発行済株式数（普通株式）

① 期末発行済株式数（自己株式を含む）	31年3月期1Q	48,000,467株	30年3月期	48,000,467株
② 期末自己株式数	31年3月期1Q	29,587,503株	30年3月期	29,787,503株
③ 期中平均株式数（四半期累計）	31年3月期1Q	18,219,558株	30年3月期1Q	18,038,764株

（注）当社は、平成30年7月12日付で普通株式5株につき1株の割合で株式併合を行っております。前連結会計年度の期首に当該株式併合が行われたと仮定し、期末発行済株式数、期末自己株式数及び期中平均株式数を算定しております。

※ 四半期決算短信は公認会計士又は監査法人の四半期レビューの対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

（将来に関する記述等についてのご注意）

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項等については、添付資料P.7「2.当四半期決算に関する定性的情報（3）連結業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご覧ください。

○添付資料の目次

1. サマリー情報(注記事項)に関する事項	2
(1) 当四半期連結累計期間における重要な子会社の異動	2
(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更	2
(3) 表示方法の変更	4
2. 当四半期決算に関する定性的情報	5
(1) 連結経営成績に関する説明	5
(2) 連結財政状態に関する説明	6
(3) 連結業績予想などの将来情報に関する説明	7
3. 要約四半期連結財務諸表	8
(1) 要約四半期連結財政状態計算書	8
(2) 要約四半期連結損益計算書及び要約四半期連結包括利益計算書	10
(要約四半期連結損益計算書)	10
(第1四半期連結累計期間)	10
(要約四半期連結包括利益計算書)	11
(第1四半期連結累計期間)	11
(3) 要約四半期連結持分変動計算書	12
(4) 要約四半期連結キャッシュ・フロー計算書	14
(5) 継続企業の前提に関する注記	14

1. サマリー情報(注記事項)に関する事項

(1) 当四半期連結累計期間における重要な子会社の異動

当第1四半期連結累計期間において、株式会社ティンパンアレイが株式の取得により、新たに連結子会社となりました。

(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更

本要約四半期連結財務諸表において適用する重要な会計方針は、以下に記載する会計方針の変更を除き、前連結会計年度に係る連結財務諸表において適用した会計方針と同一であります。

なお、当第1四半期連結累計期間の法人所得税費用は、見積年次実効税率を基に算定しております。

当社グループは、当第1四半期連結会計期間より、以下の基準を採用しております。

IFRS	新設・改訂の概要
IFRS第9号 金融商品	金融商品の分類・測定、減損及びヘッジ会計に関する改訂
IFRS第15号 顧客との契約から生じる収益	収益認識に関する会計処理の改訂

(IFRS第9号「金融商品」の適用)

当社グループは、当第1四半期連結会計期間よりIFRS第9号「金融商品」(2014年7月改訂、以下「IFRS第9号」という。)を適用しております。当社グループでは、経過措置に従って、前連結会計年度の連結財務諸表にはIFRS第9号を遡及適用しておりません。

当社グループは、IFRS第9号を適用したことにより、適用開始日に金融資産の分類を以下のとおりに変更しております。

当社グループは、金融資産について、純損益又はその他の包括利益を通じて公正価値で測定する金融資産、償却原価で測定する金融資産に分類しております。

すべての金融資産は、純損益を通じて公正価値で測定する区分に分類される場合を除き、公正価値に取引費用を加算した金額で測定しております。

金融資産は、以下の要件をともに満たす場合には、償却原価で測定する金融資産に分類しております。

- ・契約上のキャッシュ・フローを回収するために資産を保有することを目的とする事業モデルに基づいて、資産が保有されている。
- ・金融資産の契約条件により、元本及び元本残高に対する利息の支払のみであるキャッシュ・フローが特定の日に生じる。

償却原価で測定する金融資産以外の金融資産は、公正価値で測定する金融資産に分類しております。

公正価値で測定する資本性金融資産については、純損益を通じて公正価値で測定しなければならない売買目的で保有される資本性金融資産を除き、個々の資本性金融資産ごとに、純損益を通じて公正価値で測定するか、その他の包括利益を通じて公正価値で測定するかを指定し、当該指定を継続的に適用しております。

当該分類変更に伴い、従来「売却可能金融資産」として分類していた金融資産は「その他の包括利益を通じて公正価値で測定する金融資産」に分類されます。「売却可能金融資産」に係る減損損失は、従来連結損益計算書において純損益として認識しておりましたが、「その他の包括利益を通じて公正価値で測定する金融資産」に係る公正価値の変動はその他の包括利益として認識します。

また、IFRS第9号の適用により、当社グループは償却原価で測定する金融資産の減損の認識にあたって、当該金融資産に係る予想信用損失に対して貸倒引当金を認識する方法に変更しております。この方法では、期末日ごとに各金融資産に係る信用リスクが当初認識時点から著しく増加しているかどうかを評価しており、当初認識時点から信用リスクが著しく増加していない場合には、12ヶ月の予想信用損失を貸倒引当金として認識しております。一方で、当初認識時点から信用リスクが著しく増加している場合には、全期間の予想信用損失と等しい金額を貸倒引当金として認識しております。

ただし、重大な金融要素を含んでいない営業債権については、信用リスクの当初認識時点からの著しい増加の有無にかかわらず、常に全期間の予想信用損失と等しい金額で貸倒引当金を認識しております。

IFRS第9号の適用に伴う、金融資産の分類変更から生じる影響は以下のとおりであります。

(単位:百万円)

	IAS第39号 帳簿価額 (2018年3月31日)	分類変更	IFRS第9号 帳簿価額 (2018年4月1日)
金融資産:			
現金及び現金同等物	20,972	△20,972	—
貸付金及び債権			

売上債権及びその他の債権	28,048	△28,048	—
その他の金融資産	10,331	△10,331	—
合計	59,351	△59,351	—
償却原価で測定する金融資産			
現金及び現金同等物	—	20,972	20,972
売上債権及びその他の債権	—	28,048	28,048
その他の金融資産	—	10,331	10,331
合計	—	59,351	59,351
償却原価で測定する金融資産への 変更の合計	59,351	—	59,351
売却可能金融資産			
その他の金融資産	208	△208	—
その他の包括利益を通じて公正価値 で測定する金融資産			
その他の金融資産	—	208	208
その他の包括利益を通じて公正価値 で測定する金融資産への変更の 合計	208	—	208
2018年4月1日現在の金融資産残高、 分類変更及び再測定の合計	59,559	—	59,559

(IFRS第15号「顧客との契約から生じる収益」の適用)

当社グループは、IFRS第15号「顧客との契約から生じる収益」(2014年5月公表)及び「IFRS第15号の明確化」(2016年4月公表)(合わせて以下「IFRS第15号」という。)を当第1四半期連結会計期間から適用しております。

当社グループでは、経過措置に従ってIFRS第15号を遡及適用し、適用開始の累積的影響を当第1四半期連結会計期間の利益剰余金期首残高の修正として認識しております。

IFRS第15号の適用に伴い、IFRS第9号「金融商品」に基づく利息及び配当収益等を除き、以下の5ステップを適用することにより収益を認識しております。

ステップ1:顧客との契約を識別する。

ステップ2:契約における履行義務を識別する。

ステップ3:取引価格を算定する。

ステップ4:取引価格を契約における履行義務に配分する。

ステップ5:履行義務の充足時に(又は充足するにつれて)収益を認識する。

①一時点で充足される履行義務

当社グループは、婦人服、紳士服、雑貨などの直営店販売、EC販売及び卸売販売を主な事業としており、このような商品販売につきましては、商品の引渡時点において顧客が当該商品に対する支配を獲得することから、履行義務が充足されると判断しており、当該商品の引渡時点で収益を認識しております。

収益は顧客への財の移転と交換に企業が権利を得ると見込んでいる対価の金額で認識しており、値引、割戻し及び消費税等の税金を控除後の金額で測定しております。また、販売時にポイントを付与するカスタマー・ロイヤリティ・プログラムによる物品の販売については、ポイントの公正価値を見積り、これを控除した収益を認識しております。

②一定期間にわたり充足される履行義務

当社グループは次の要件のいずれかに該当する場合は、製品又は役務に対する支配が一定期間にわたり移転するため、一定期間にわたり履行義務を充足し収益を認識しています。

- ・顧客が履行によって提供される便益を、履行するにつれて同時に受け取って消費する
- ・履行が、資産を創出するか又は増価させ、顧客が当該資産の創出又は増価について支配する
- ・履行が、他に転用できる資産を創出せず、かつ現在までに完了した履行に対する支払を受ける強制可能な権利を有している

デジタルソリューションなどのサービス提供については顧客に対して一定期間に渡り、サービスを提供する義務を負っており、当該履行義務は一定の期間にわたり充足されると判断していることから、サービスの提供に応じて収益を認識しております。

③代理人取引

当社グループが当事者として取引を行っている場合には、顧客から受け取る対価の総額で収益を表示しております。当社グループが第三者のために代理人として取引を行っている場合には、顧客から受け取る対価の総額から第三者のために回収した金額を差し引いた手数料の額で収益を表示しております。

当社グループが当事者として取引を行っているか、代理人として取引を行っているかの判定にあたっては、次の指標を考慮しております。

- ・企業が、特定された財又はサービスを提供する約束の履行に対する主たる責任を有しているか
- ・特定された財又はサービスが顧客に移転する前、または顧客への支配の移転の後に、企業が在庫リスクを有しているか
- ・特定された財又はサービスの価格の設定について企業に裁量権があるか

なお、IFRS第15号の適用による影響は軽微であります。

(3)表示方法の変更

該当事項はありません。

2. 当四半期決算に関する定性的情報

(1) 連結経営成績に関する説明

当第1四半期連結累計期間(2018年4月1日～2018年6月30日)におけるわが国経済は、企業業績や雇用環境の改善などを背景に、景気は緩やかな回復基調で推移したものの、欧米やアジアにおける政治・経済の動向など不安要素も加わり、先行き不透明な状況が続きました。

ファッション業界においては、店舗販売を中心とした国内アパレル市場が成熟化する反面、デジタル化の進展に伴うEC(電子商取引)による個人消費の拡大やレンタル、リユースといった新しいサービスが広がるなど、消費者の購買行動が多様化しており、厳しい競争環境が続いています。

このような経営環境の中、当社グループでは、当期(2019年3月期)を、次なるトランスフォーメーション(変革)に向けた3か年のスタートの年として、ブランド事業、投資事業、デジタル事業、プラットフォーム事業のそれぞれが、市場の変化を適確に捉え、相互に連携することで、“総合アパレル企業グループ”からファッション業界における“総合サービス企業グループ”へ進化を図っています。

この結果、当第1四半期連結累計期間の業績は、売上収益609億78百万円(前年同期比1.0%増)、コア営業利益(セグメント利益)は67億61百万円(前年同期比5.9%増)、営業利益は66億48百万円(前年同期比5.9%増)、親会社の所有者に帰属する四半期利益は、39億76百万円(前年同期比7.0%増)となりました。

セグメント別の状況は、次のとおりです。

(a) ブランド事業

ブランド事業においては、主力となる国内小売事業を軸に、ブランドポートフォリオ管理により事業戦略を機動的に修正し、成長性と収益性のバランスを図っています。

ショッピングセンターを中心に展開するブランド事業は競争環境が厳しく苦戦しましたが、百貨店を中心に婦人服を展開するブランド事業は、ブランドらしさや強みを明確に打ち出し、差別化された付加価値の高い商品開発に継続して取り組むことで堅調に推移しました。個別ブランドでは、キャリア女性の通勤着として機能性を強化した「インディヴィ」やティーンズ向けにプロモーションを強化した「ピンクラテ」、ファインジュエリーの「ココシュニック」や革小物、バッグの「ヒロコハヤシ」は、都心店舗を中心にインバウンド効果もあり、堅調に推移しました。

この結果、ブランド事業の業績は、売上収益が487億76百万円(前年同期比7.2%減)(うち外部収益は475億83百万円(前年同期比5.3%減))、コア営業利益(セグメント利益)が39億67百万円(前年同期比15.2%減)となりました。

(b) 投資事業

投資事業においては、M&A事業と事業のポートフォリオ管理を行っています。2018年4月2日付で、ユーズドセレクトショップ「ラグタグ」を展開する株式会社ティンパンアレイを子会社化し、一次流通、二次流通の壁にとらわれない新たなファッション価値の提供と“シェアリングエコノミー”市場の開拓に取り組んでいます。また、次世代ファッション業界への多様なアイデア・チャレンジの実現を支援すべく、インターネットを通してクリエイターや起業家が不特定多数の人から資金を募る、クラウドファンディングプラットフォーム「キャンプファイヤー」を運営する株式会社キャンプファイヤーと資本・業務提携を行いました。なお、当第1四半期連結累計期間において株式会社ワールドの連結子会社からの受取配当金31億円11百万円が売上収益として計上されております。

この結果、投資事業の業績は、売上収益が146億61百万円(前年同期比70.4%増)(うち外部収益は88億5百万円(前年同期比92.2%増))、コア営業利益(セグメント利益)が48億77百万円(前年同期比144.9%増)となりました。

(注) 投資事業セグメントにおいては、バリューアップ事業において、ブランド事業を始めとした各事業セグメントとの間で、ポートフォリオの最適化を目的とした事業の入れ替えがあり、また、M&A事業において、当社グループに参加した会社・事業が約一年のPMIプロセスを経て、他の事業セグメントへ移管される可能性もあるため、投資事業セグメントに属するグループ会社は変わりうる状況にあります。当第1四半期連結累計期間において投資事業セグメントに属するグループ会社に変更が生じたため、上記の前年同期比については、前第1四半期連結累計期間の期首にかかるグループ会社の変更が生じたものと仮定して調整を加えた前第1四半期連結累計期間の経営成績の数値を元に算出した割合を記載しております。

(c) デジタル事業

デジタル事業においては、直営ファッション通販サイト「ワールドオンラインストア」を中心に自社ブランドのEC事業の強化に加え、ネットとリアル店舗を融合したオムニチャネル化を推進しています。また、株式会社ファッション・コ・ラボにおいては、他社ブランドのEC支援やファッションECモール「ファッションウォーカー」などを運営するとともに、デジタルソリューション事業への業容拡大にも取り組んでいます。

この結果、デジタル事業の業績は、売上収益が45億20百万円(前年同期比5.5%減)(うち外部収益は12億12百万円(前年同期比7.6%増))、コア営業利益(セグメント利益)が1億80百万円(前年同期比107.3%増)となりました。

(d)プラットフォーム事業

プラットフォーム事業においては、ワールドグループが培ってきた様々なノウハウと仕組みを活用したプラットフォームの外部企業へのオープン化を推進し、業界の枠組みを超えた新たな事業領域の拡大に取り組んでいます。生産プラットフォームの株式会社ワールドプロダクションパートナーズは、サービスユニフォーム業界大手の住商モンブラン株式会社との協業で飲食業界向けのユニフォームブランド「ブランシェ」を開発し、今夏から販売を開始いたします。また、店舗・販売プラットフォームの株式会社ワールドストアパートナーズは、全国の支店、営業所を再配置し、よりきめ細やかな体制を整えました。空間設計プラットフォームの株式会社ワールドスペースソリューションズは、引き続きアパレル以外の他業態にも広げた、什器・家具の製造販売、空間・店舗デザインの提供を推進しました。

この結果、プラットフォーム事業の業績は、売上収益が280億51百万円(前年同期比9.4%減)(うち外部収益は33億79百万円(前年同期比22.7%減))、コア営業利益(セグメント利益)が8億39百万円(前年同期比329.4%増)となりました。

(2)連結財政状態に関する説明

①資産、負債及び資本の状況

a. 資産

当第1四半期連結会計期間末の資産合計は2,011億53百万円と前連結会計年度末に比べて17億85百万円減少しました。これは、主に現金及び現金同等物が42億94百万円、売上債権及びその他の債権が47億16百万円それぞれ減少し、棚卸資産が33億11百万円増加したこと等により、流動資産が前連結会計年度末に比べて60億63百万円減少し、673億63百万円となったこと並びに主に無形固定資産が35億65百万円、その他の金融資産が16億17百万円増加したこと等により、非流動資産が前連結会計年度末に比べて42億78百万円増加し、1,337億89百万円となったことによるものです。

b. 負債

当第1四半期連結会計期間末の負債は1,700億95百万円と前連結会計年度末に比べて57億30百万円減少しました。これは、主に仕入債務及びその他の債務が34億41百万円減少したこと等により、流動負債が前連結会計年度末に比べて30億71百万円減少し、897億68百万円となったこと並びに主に借入金73億3百万円増加した一方で、その他の有利子負債(優先株式)が80億89百万円、その他の金融負債(未払優先配当金を含む。)が20億16百万円それぞれ減少したこと等により、非流動負債が前連結会計年度末に比べて26億59百万円減少し、803億27百万円となったことによるものです。また、当第1四半期連結会計期間末における優先株式及び未払優先配当金の残高はそれぞれ、8,099百万円、1,855百万円となりました。

c. 資本合計

当第1四半期連結会計期間末の資本合計は310億58百万円と前連結会計年度末に比べて39億45百万円増加しました。これは主に、利益剰余金の増加等(39億76百万円)によるものです。

d. D/Eレシオ

当社グループは、資本合計に対する有利子負債の割合であるデット・エクイティ・レシオ(D/Eレシオ)を財務体質の健全化の指標としております。

当第1四半期連結会計期間末の有利子負債は借入金958億40百万円と(未払配当含む)優先株式99億54百万円の合計1,057億95百万円と前連結会計年度末より1億43百万円減少しました。これは主として借入金の返済によるものです。一方、資本合計は、当期利益の内部留保により、310億58百万円と前連結会計年度末から39億45百万円ほど増加したことにより、当第1四半期連結会計期間末のD/Eレシオは3.4倍と前連結会計年度末の3.9倍から改善いたしました。

②キャッシュ・フローの状況

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

34億51百万円の収入(前年同期比32億18百万円 収入減)となりました。

収入減少の主な要因は、棚卸資産の増加による収入の減少17億73百万円、仕入債務及びその他の債務の減少による支出の増加14億67百万円によるものであります。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

61億18百万円の支出(前年同期比48億88百万円 支出増)となりました。

支出増加の主な要因は、子会社の取得による支出の増加39億88百万円、匿名組合からの分配による収入の減少によるものであります。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

16億10百万円の支出(前年同期比85億83百万円 支出減)となりました。

支出減少の主な要因は、借入金の返済による支出(純額)の減少115億71百万円、長期借入れによる収入の増加62億70百万円によるものであります。

また、支出増加の主な要因は、その他有利子負債の返済による支出の増加81億23百万円によるものであります。

この結果、現金及び現金同等物の当第1四半期連結会計期間末残高は、前連結会計年度末より42億94百万円減少して、166億77百万円となりました。

(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明

平成31年3月期の業績予想につきましては、本日開示いたしました「東京証券取引所市場第一部への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」をご参照ください。

なお、当該業績予想につきましては、本日現在において入手可能な情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づき作成したものであり、実際の業績等は、今後様々な要因によって異なる可能性があります。

3. 要約四半期連結財務諸表

(1) 要約四半期連結財政状態計算書

(単位:百万円)

	前連結会計年度末 (2018年3月31日)	当第1四半期連結会計期間末 (2018年6月30日)
資産		
流動資産		
現金及び現金同等物	20,972	16,677
売上債権及びその他の債権	28,048	23,332
棚卸資産	22,760	26,071
その他の金融資産	—	9
その他の流動資産	1,646	1,274
流動資産合計	73,426	67,363
非流動資産		
有形固定資産	48,631	47,979
無形資産	63,787	67,351
持分法で会計処理されている投資	922	901
繰延税金資産	5,421	5,185
その他の金融資産	10,539	12,156
その他の非流動資産	211	217
非流動資産合計	129,511	133,789
資産合計	202,938	201,153

(単位:百万円)

	前連結会計年度末 (2018年3月31日)	当第1四半期連結会計期間末 (2018年6月30日)
負債及び資本		
負債		
流動負債		
仕入債務及びその他の債務	44,921	41,480
未払法人所得税	3,249	2,221
借入金	37,351	39,615
その他の金融負債	3,021	2,569
その他の流動負債	4,296	3,883
流動負債合計	92,839	89,768
非流動負債		
借入金	48,922	56,225
退職給付に係る負債	2,361	2,380
引当金	5,887	6,013
その他の有利子負債	16,188	8,099
その他の金融負債	9,627	7,611
非流動負債合計	82,986	80,327
負債合計	175,825	170,095
資本		
親会社の所有者に帰属する持分		
資本金	511	511
資本剰余金	273	280
利益剰余金	28,868	32,844
自己株式	△3,521	△3,498
その他の資本の構成要素	864	811
親会社の所有者に帰属する持分合計	26,995	30,947
非支配持分	117	110
資本合計	27,112	31,058
負債及び資本合計	202,938	201,153

(2)要約四半期連結損益計算書及び要約四半期連結包括利益計算書
 (要約四半期連結損益計算書)
 (第1四半期連結累計期間)

(単位:百万円)

	前第1四半期連結累計期間 (自 2017年4月1日 至 2017年6月30日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2018年4月1日 至 2018年6月30日)
売上収益	60,350	60,978
売上原価	21,815	22,979
売上総利益	38,535	37,999
販売費及び一般管理費	32,149	31,238
持分法による投資利益	5	—
その他の収益	110	278
持分法による投資損失	—	24
その他の費用	226	367
営業利益	6,275	6,648
金融収益	37	32
金融費用	544	475
税引前四半期利益	5,767	6,205
法人所得税	2,053	2,234
四半期利益	3,715	3,970
四半期利益の帰属:		
—親会社の所有者	3,715	3,976
—非支配持分	△1	△5
四半期利益	3,715	3,970
親会社の所有者に帰属する		
基本的1株当たり四半期利益(単位:円)	205.97	218.22
希薄化後1株当たり四半期利益(単位:円)	—	—

(要約四半期連結包括利益計算書)
(第1四半期連結累計期間)

(単位:百万円)

	前第1四半期連結累計期間 (自 2017年4月1日 至 2017年6月30日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2018年4月1日 至 2018年6月30日)
四半期利益	3,715	3,970
その他の包括利益:		
純損益に振替えられることのない項目		
その他の包括利益を通じて公正価値で測定する金融資産	—	△8
確定給付制度の再測定	—	△0
合計	—	△8
純損益に振替えられる可能性のある項目		
売却可能金融資産の公正価値の純変動	△6	—
在外営業活動体の換算差額	28	△20
キャッシュ・フロー・ヘッジの公正価値の変動額の有効部分	—	△27
合計	22	△47
税引後その他の包括利益	22	△55
四半期包括利益	3,737	3,915
四半期包括利益の帰属:		
—親会社の所有者	3,737	3,922
—非支配持分	0	△7
四半期包括利益	3,737	3,915

(3)要約四半期連結持分変動計算書

前第1四半期連結累計期間(自 2017年4月1日 至 2017年6月30日)

(単位:百万円)

	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	その他の資本の構成要素	
					売却可能金融 資産の公正価 値の純変動	キャッシュ・フロ ー・ヘッジの公正 価値の変動額の 有効部分
2017年4月1日残高	511	396	22,125	△3,542	67	27
四半期包括利益						
四半期利益	—	—	3,715	—	—	—
その他の包括利益	—	—	—	—	△6	—
四半期包括利益合計	—	—	3,715	—	△6	—
所有者との取引額等						
株式報酬取引 支配継続子会社 に対する持分変動	—	△128	—	—	—	—
所有者との取引額等合計	—	△128	—	—	—	—
2017年6月30日残高	511	267	25,841	△3,542	61	27

	その他の資本の構成要素				親会社の所有者に 帰属する持分合計	非支配持分	資本合計
	その他の包括利益を通じて公正価値で測定する金融資産	確定給付制度の再測定	在外営業活動体の換算差額	合計			
2017年4月1日残高	—	397	356	847	20,338	346	20,683
四半期包括利益							
四半期利益	—	—	—	—	3,715	△1	3,715
その他の包括利益	—	—	27	22	22	1	22
四半期包括利益合計	—	—	27	22	3,737	0	3,737
所有者との取引額等							
株式報酬取引 支配継続子会社 に対する持分変動	—	—	—	—	△128	△222	△350
所有者との取引額等合計	—	—	—	—	△128	△222	△350
2017年6月30日残高	—	397	383	869	23,946	124	24,071

当第1四半期連結累計期間(自 2018年4月1日 至 2018年6月30日)

(単位:百万円)

	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	その他の資本の構成要素	
					売却可能金融資産の公正価値の純変動	キャッシュ・フロー・ヘッジの公正価値の変動額の有効部分
2018年4月1日残高	511	273	28,868	△3,521	0	27
会計方針の変更の影響	—	—	—	—	△0	—
2018年4月1日時点の修正後残高	511	273	28,868	△3,521	—	27
四半期包括利益						
四半期利益	—	—	3,976	—	—	—
その他の包括利益	—	—	—	—	—	△27
四半期包括利益合計	—	—	3,976	—	—	△27
所有者との取引額等						
自己株式の処分	—	6	—	24	—	—
株式報酬取引	—	0	—	—	—	—
所有者との取引額等合計	—	6	—	24	—	—
2018年6月30日残高	511	280	32,844	△3,498	—	—

その他の資本の構成要素

	その他の包括利益を通じて公正価値で測定する金融資産			合計	親会社の所有者に帰属する非支配持分		資本合計
	確定給付制度の再測定	在外営業活動体の換算差額			持分合計		
2018年4月1日残高	—	398	438	864	26,995	117	27,112
会計方針の変更の影響	0	—	—	—	—	—	—
2018年4月1日時点の修正後残高	0	398	438	864	26,995	117	27,112
四半期包括利益							
四半期利益	—	—	—	—	3,976	△5	3,970
その他の包括利益	△8	△0	△18	△54	△54	△1	△55
四半期包括利益合計	△8	△0	△18	△54	3,922	△7	3,915
所有者との取引額等							
自己株式の処分	—	—	—	—	30	—	30
株式報酬取引	—	—	—	—	0	—	0
所有者との取引額等合計	—	—	—	—	30	—	30
2018年6月30日残高	△8	398	420	811	30,947	110	31,058

(4)要約四半期連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	前第1四半期連結累計期間 (自 2017年4月1日 至 2017年6月30日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2018年4月1日 至 2018年6月30日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前四半期利益	5,767	6,205
減価償却費及び償却費	1,650	1,503
匿名組合投資利益	△22	—
金融費用	544	475
固定資産売却益	△6	△1
固定資産除売却損	82	110
売上債権及びその他の債権の増減額(△は増加)	1,018	5,041
棚卸資産の増減額(△は増加)	△566	△2,339
仕入債務及びその他の債務の増減額(△は減少)	△1,712	△3,179
未払消費税の増減額(△は減少)	890	△1,293
その他	1,897	11
小計	9,543	6,533
法人所得税の支払額又は還付額(△は支払)	△2,873	△3,082
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,669	3,451
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△878	△439
有形固定資産の売却による収入	8	5
投資有価証券の取得による支出	—	△501
投資有価証券の売却による収入	—	135
子会社の取得による支出	—	△3,988
無形資産の取得による支出	△277	△728
差入保証金の差入による支出	△890	△536
差入保証金の回収による収入	82	113
匿名組合からの分配による収入	1,503	—
利息及び配当金の受取額	11	10
その他	△789	△190
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,229	△6,118
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額(△は減少)	△7,771	△230
長期借入れによる収入	3,730	10,000
長期借入返済による支出	△5,110	△1,080
利息の支払額	△151	△1,356
金融手数料の支払額	△7	△8
その他の有利子負債の返済による支出	—	△8,123
その他の金融負債の返済による支出	△883	△842
自己株式の売却による収入	—	30
財務活動によるキャッシュ・フロー	△10,192	△1,610
現金及び現金同等物に係る換算差額	11	△18
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△4,741	△4,294
現金及び現金同等物の期首残高	21,148	20,972
現金及び現金同等物の四半期末残高	16,406	16,677

(5)継続企業の前提に関する注記

該当事項はありません。