

業績予想の修正に関するお知らせ

最近の業績の動向等を踏まえ、平成 14年 5月 14日の決算発表時に公表した業績予想を下記のとおり修正します。

記

1. 15年 3月期中間業績予想数値の修正(平成 14年 4月 1日 ~ 平成 14年 9月 30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 5月 14日 発表)	90,000	△ 200	△ 450
今回修正予想(B)	78,730	△ 711	△ 977
増減額(B-A)	△ 11,270	△ 511	△ 527
増減率	△ 12.5	—	—
前期(平成14年 3月中間期)実績	83,280	187	△ 232

2. 15年 3月期連結中間業績予想数値の修正(平成 14年 4月 1日 ~ 平成 14年 9月 30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 5月 14日 発表)	95,000	0	△ 400
今回修正予想(B)	82,588	△ 982	△ 1,271
増減額(B-A)	△ 12,412	△ 982	△ 871
増減率	△ 13.1	—	—
前期(平成14年 3月中間期)実績	89,951	△ 559	△ 871

3. 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 5月 14日 発表)	190,000	500	100
今回修正予想(B)	165,000	△ 710	△ 2,970
増減額(B-A)	△ 25,000	△ 1,210	△ 3,070
増減率	△ 13.2	—	—
前期(平成14年 3月期)実績	166,871	96	△ 1,867

4. 15年 3月期連結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 5月 14日 発表)	200,000	1,200	300
今回修正予想(B)	173,000	△ 780	△ 3,000
増減額(B-A)	△ 27,000	△ 1,980	△ 3,300
増減率	△ 13.5	—	—
前期(平成14年 3月期)実績	179,804	△ 856	△ 1,948

5. 修正の理由

(単独および連結中間)

個人消費の低迷が続くなか、日韓共催ワールドカップサッカーの効果を反映して、高付加価値タイプのプラズマディスプレイTVや液晶TV、DVD録画機などの映像関連機器等が顕著な売上を見せる面があったものの、デフレによる商品単価の下落や弊社が主力とするパソコン本体を中心とした情報関連機器の深刻な低迷が予測以上に長引き、全体の売上実績を大きく引き下げる結果となりました。

利益面につきましては、販売費や人件費を中心にして鋭意、経費削減に努めて参りましたが、売上高の未達により経常利益・当期利益ともに当初の目標を大幅に下回る見込みであります。

(単独および連結通期)

下期におきましても個人消費の低迷・商品単価の下落等が継続するものと予測されるため、売上高は当初予想を下回る見込みであるため修正するものであります。

なお、下期には不採算店舗のリストラ費用として12億円を見込んでおります。

6. 今後の政策

弊社は、経費の削減はもとより、より効率的な経費活用策の検討を継続するとともに、早期、かつ堅実な利益確保を目指して、次に表明するような改革を実施して参ります。なお、経営の責任を明確にし、経費を圧縮するために、役員報酬につきましては、昨年10月以来、その一部を返上する措置を採っております。

(1) 既存店の活性化および不採算店のリストラ

既存店については、パソコン重視型の取扱商品構成を抜本的に見直し、従来のコンピュータ専門店でも家電商品の販売を開始するなど、11月にはグループ全体で、7店舗を改装。積極的なリニューアル策を具現化いたします。

また、活性化が困難であると判断される店舗については、業態変更、閉店、転貸などのドラスティックな変革を早急に実施いたします。

なお、期中に複数店舗のリストラを視野に入れております。

(2) 秋葉原の再編成

弊社主力店舗が集中している、東京・秋葉原地区では、来街客層の変化や行政による駅前再開発事業の行方を先取りして、平成14年10月10日国内最大級の総合エンタテインメント・ショッピング「ASOBITCITY」(アソビットシティ)を開店、業界の話題をさらっていますが、併せて、秋葉原内店舗の再編成を実施し、ラオックス・グループの存在感を益々強固なものにして参ります。

(3) インセンティブ・ビジネスの拡大

平成14年6月17日に、弊社とソフトバンク・コマース株式会社およびビー・ビー・テクノロジー株式会社の3社合弁による、Yahoo!BB関連サービスの販売専門会社「ラオックス・ビー・ビー株式会社」を設立し、ADSL回線加入受付などの、インセンティブビジネスを強化する体制を確立いたしました。この他、有料衛星放送や電話回線の受付など、従来型の「加入代行業務」にも一層の力を注ぎ、粗利率の高いビジネスモデルを追求して参ります。

(4) 販売員の接客技術向上による他店との差別化

弊社は、平成14年1月26日に、家電量販店業界では初めて、顧客満足度向上の国際的な品質管理基準であるISO9001の認証を6店舗6部署において取得いたしました。その後、今上期中にさらに6店舗1部署での認証を追加取得済みであります。今後とも、該当店舗を増やすべく継続努力中であります。全店での認証取得による、圧倒的な他店との差別化が期待できます。

(5) 新物流制度がスタート

平成14年5月、東芝物流株式会社との業務提携により、大型の流通センターであるLLC(ラオックス・ロジスティック・センター)およびLTC(ラオックス・テクノロジー・センター)が稼働開始しました。各販売拠点への複数ベンダー商品の一括納品、お客様への迅速な配送および修理品預かり期間の短縮などの面で大きな改善が表れつつあり、販売員の物流関連作業の軽減による販売専念時間の増加などの効率向上が期待できます。

(6) メンバーズカード会員制度開始

平成14年11月、秋葉原の店舗から、メンバーズ・カードの導入を開始。異業種競合相手のポイント・カードによる値引き競争とはひと味異なるサービスの提供により、流動客の固定化、リピート率向上を目指します。

(7) 新人事制度の導入

今下期より、職能給制度から成果主義給の導入へと、人事制度を大幅に改訂し、人件費の有効配分を実現しつつ、有能な社員のモラルアップによる業績改善を目指します。

以上