

各位

上場会社名 株式会社 サダマツ  
 代表者 代表取締役社長 貞松 隆弥  
 (コード番号 2736)  
 問合せ先責任者 執行役員・管理部長 磯野 紘一  
 (TEL 03-5768-9957)

## 平成22年8月期 第2四半期累計期間(連結・個別) 業績予想の修正に関するお知らせ

最近の業績動向を踏まえ、平成21年10月14日に公表した業績予想を下記の通り修正いたしましたのでお知らせいたします。

記

### ● 業績予想の修正について

平成22年8月期第2四半期連結累計期間連結業績予想数値の修正(平成21年9月1日～平成22年2月28日)

	売上高	営業利益	経常利益	四半期純利益	1株当たり四半期純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想(A)	3,700	125	85	20	1.80
今回発表予想(B)	3,589	89	60	6	0.59
増減額(B-A)	△111	△36	△25	△14	
増減率(%)	△3.0	△28.8	△29.4	△70.0	
(ご参考)前期第2四半期実績 (平成21年8月期第2四半期)	3,856	186	126	52	4.70

平成22年8月期第2四半期累計期間個別業績予想数値の修正(平成21年9月1日～平成22年2月28日)

	売上高	営業利益	経常利益	四半期純利益	1株当たり四半期純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想(A)	3,600	120	80	15	1.35
今回発表予想(B)	3,599	96	64	4	0.37
増減額(B-A)	△1	△24	△16	△11	
増減率(%)	△0.0	△20.0	△20.0	△73.3	
(ご参考)前期第2四半期実績 (平成21年8月期第2四半期)	3,816	179	148	83	7.46

### 修正の理由

#### (1) 第2四半期連結累計期間

世界的な連鎖不況の影響を受け、わが国の企業は、設備投資や雇用に慎重な対応を迫られる状況でありました。一部の業界において政府の経済対策等の効果が若干ながら感じられるものの、流通小売業界における消費マインドは、低調のまま推移する状況でありました。

このような経済環境のもと、当期より新たに掲げた経営理念を実現すべく当社グループの各事業部門が一丸となって事業推進を行ってまいりました。事業収益の大半を担う主要事業部門(株)サダマツでは、年間最大の繁忙期となる12月における業界内でのシェア獲得と、優先的に実施している販売現場の教育を中心に、売上拡大を目指してまいりました。売上高に関しましては、厳しい消費環境下において第1四半期会計期間では低調でありましたが、当期12月には前年同期を上回ることができ、以降第2四半期会計期間においては、3ヶ月連続で前年同期を上回る結果となりました。このため第2四半期連結累計期間における売上高は予想とほぼ同水準の結果となる見込みです。出店先商業施設による低価格訴求型販売施策の長期化や原材料費の上昇というマイナス要因を、ベトナム子会社製品の活性化による製品原価の低減というプラス要因で埋め、売上総利益率に関しては、前年同期と同水準を維持できるものの、予想に対しては下回る見込みです。それに連動して売上総利益額が予想を下回る見込みとなりました。販売費及び一般管理費に関しては、ブランド認知と集客をねらった積極的な宣伝広告活動および教育・育成の充実に向けた教育プログラムの導入という前期にはない費用の投下を行いました。したがって全体では段階的な削減策を実行したため前年同期との比較では低減するものの、予想に対しては若干上回る見込みです。

これらの結果、営業利益および経常利益に関しては予想に対して減少する見込みです。加えて法人税のうち利益額に影響されない法人地方税の均等割税額が一定額存在するため、四半期純利益に関しては、予想に比べ減少する見込みでございます。

## (2)通期

現時点における通期の業績予想(連結・個別)は平成21年10月14日付「平成21年8月期決算短信」にて発表した内容に変更はございません。

第1四半期会計期間における(株)サダマツの既存店売上高は、前年同期比で7.8%減と苦戦を強いられましたが、第2四半期会計期間の既存店売上高においては前年同期比で8.2%増となり、第3四半期以降の売上構築に十分な手ごたえを感じる状況となりました。当社グループの掲げる当期の利益改善策の効果が徐々に表面化し、業績は回復基調にあります。利益改善策の一環である教育プログラムの導入による教育・育成の強化と、これと連動したCRMの強化がその象徴的なものとなり、店舗運営における収益面は段階的に向上しております。優先的におこなってきた販売現場への教育育成に続き、本社オペレーション部門の教育育成と人員補充を行い、商品政策分野でもベトナム子会社での生産を基軸としたSCMの充実を図ることにより売上総利益を向上させてまいります。販売費及び一般管理費に関しては、分野別に外部機関との業務提携強化も検討し、業務効率向上の結果のコストダウンを目指してまいります。

当社グループの連結業績を構成する子会社においては、それぞれの事業規模と世界的な経済状況を踏まえ、大きな事業リスクを回避し、着実な収益性の確保を狙ってまいります。

第3四半期以降においても、これら経営課題の実施に向けた十分な対策を講じてまいります。わが国経済の動向は、けっして予断を許すことのできない状況であると認識し、厳しい経済環境下においても十分対応できる体制作りを徹底的に行ってまいります。

以上