

平成23年12月15日

各 位

会 社 名	ミネルヴァ・ホールディングス株式会社
本店所在地	大阪市住之江区南港南一丁目1番125号 グリーンキューブ5階
代 表 者	代表取締役会長兼社長 中島 成浩 (JASDAQ 証券コード3090)
問 合 せ 先	経理財務部経営企画チームリーダー 桐村 宏樹
電 話 番 号	06-6613-6614 (代表)
U R L	http://www.minerva-hd.com/

平成24年1月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕（連結）に関する補足資料

当社は、本日、平成24年1月期（第12期）の第3四半期決算短信を開示いたしました。その補足資料といたしまして、連結経営成績についての概況をご説明いたします。

記

昨今、小売業界におけるEコマース事業におきましては、個人消費の低迷やデフレスパイラルの影響から、価格競争の激化に歯止めがかからず、種々の意欲的な販売促進策がかえって企業収益を圧迫する非常に厳しい経営環境が続いております。当社グループにおきましても、昨年同期において、ポイント施策や送料無料キャンペーン等の販売施策を積極的に行い、売上高においては着実に拡大し伸張いたしました。利益面においては237,289千円の四半期純損失を計上し、経営成績上、悪循環を招いてしまいました。

昨年の反省を踏まえ、昨年同期以降、当社は、売上高の拡張よりも利益の改善こそが困難打開の決め手と考え、代表取締役を委員長とするタスクフォース会議等を通じた既存事業の抜本的見直しや聖域なきコスト削減策を継続的・積極的に取り組んでおります。また、当社他商品と比較して売上総利益率の高い、アメリカを代表するアウトドアブランド『Sierra Designs』や「Mountainsmith」等の海外インポートブランドの販売や「hilander」や「Buccaneer」等のPBの販売に力を入れる一方、平成23年6月14日には、欧州を拠点として、世界17カ国に展開するアウトドア&スポーツの製造及び小売業を営む、デカトロン エス エーを中心としたオキシレングループと業務及び資本提携契約を締結し、同グループが保有する、「Quechua」等のパッションブランド商品の優先的販売権を取得いたしました。同グループが保有するパッションブランドにつきましては、未だ販路の整備に取り掛かっている段階にあること等から、積極的な販売に乗り出してはいないものの、来期以降、当社グループ内において、パッションブランド販売戦略会議を定期的に行う等、積極的に販売促進を行う予定であります。また、当期9月に、ネットとリアルとの融合を画策し、平成23年9月に大阪南港ATCにおきましてリアル店舗「ナチュラム」における販売を開始しましたが、来期以降、リアル店舗におきましてもパッションブランドの積極的な販売施策を実施する予定であります。

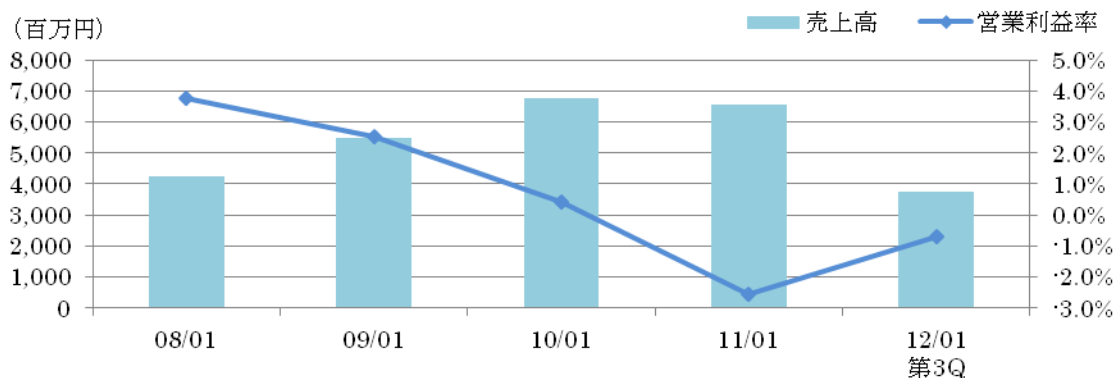
また、本年度より、国内のみならず中国本土においてもEコマース事業を展開しております。現在は、売上拡大に向けて役職員を常駐させ、仕入商材の確保を行っており、徐々に取扱品目も増加しており、来期以降の中国におけるEコマース事業を拡大する施策が整いつつあります。その一環として、平成23年11月に6,000万円の増資を行っております。

上記の結果、当第3四半期累計期間における経営成績は、当期第2四半期において業績の下方修正を行う結果にもなりましたが、着実に利益面においては、未だ黒字転換していないものの、25,682千円の営業損失まで回復しております（下記グラフをご参照ください）。今後、更なる利益改善策として、パッションブランドの積極的な販売戦略に取り組む等、来期こそは黒字転換することを第一の経営課題として、日々、利益確保のための経営施策に役職員一丸となって取り組んでおります。

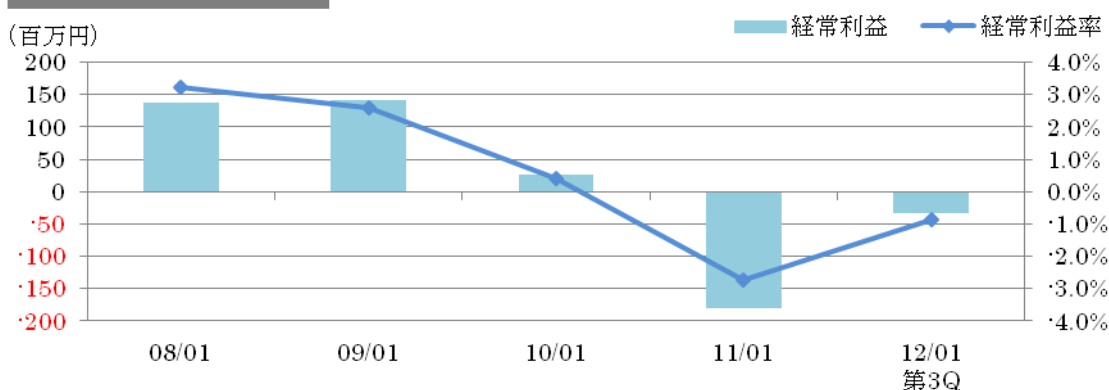
以上

◆業績ハイライト(連結)

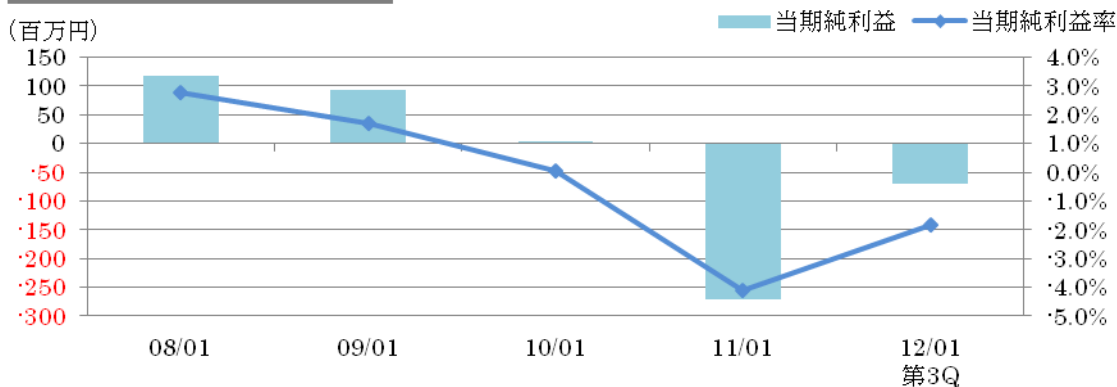
売上高/営業利益率



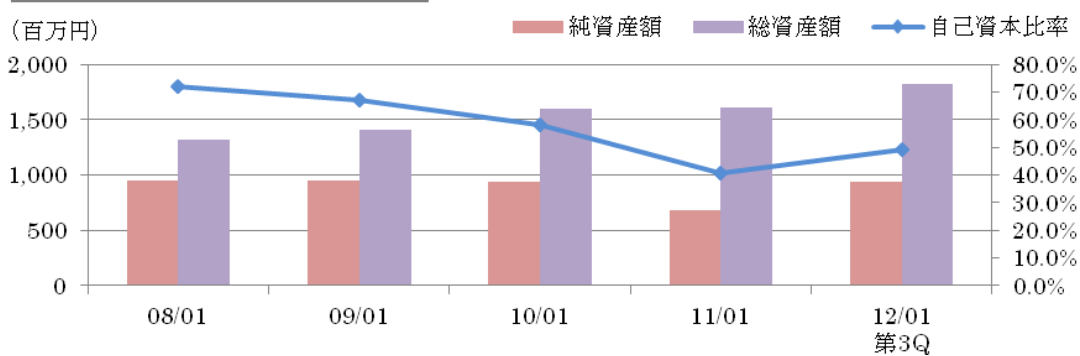
経常利益/経常利益率



当期純利益/当期純利益率



純資産/総資産/自己資本比率



※本資料に記載されている予想、見通しは、資料作成時点の弊社の判断であり、リスクや不確定な要因を含んでおります。実際の業績は、様々な要因により、これらの見通しとは異なる結果となりうることをご承知おきください。

※2008/01の数値は、旧(株)ナチュラルムの個別業績です。