

2022年6月24日

各位

会社名 株式会社エアーフローゼット
代表者名 代表取締役社長兼 CEO 天沼 聡
(コード番号：9557 東証グロース)
問合せ先 執行役員 経営管理グループ長 森本 奈央人
(TEL 03-6452-8654)

2022年6月期の業績予想について

2022年6月期(2021年7月1日から2022年6月30日)における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別】

(単位：百万円、%)

項目	決算期	2022年6月期 (予想)		2022年6月期 第3四半期累計期間 (実績)		2021年6月期 (実績)		
		対売上 高比率	対前期 増減率	対売上 高比率	対売上 高比率	対売上 高比率		
売上高		3,352	100.0	16.1	2,420	100.0	2,887	100.0
営業利益又は 営業損失(△)		△51	△1.5	-	△115	△4.7	38	1.3
経常利益又は 経常損失(△)		△65	△1.9	-	△124	△5.1	29	1.0
当期(四半期)純損失 (△)		△423	△12.6	-	△433	△17.9	△344	△11.9
1株当たり当期 (四半期)純損失(△)		△73円88銭		△81円87銭		△68円95銭		
1株当たり配当金		0円00銭		—		0円00銭		

(注) 1. 当社は、連結財務諸表及び四半期連結財務諸表を作成しておりません。

2. 2022年4月15日付で、普通株式1株につき800株の株式分割を行っておりますが、2021年6月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期(四半期)純損失(△)を算出しております。

3. 2021年6月期(実績)、2022年6月期第3四半期累計期間(実績)及び2022年6月期(予想)の1株当たり当期(四半期)純利益は、期中平均発行済株式数により算出しております。

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。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧ください。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、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、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境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。

【2022年6月期業績予想の前提条件】

1. 当社の見通し

当社は、国内在住の女性に対して、スタイリストが一人一人の顧客の好みに合わせた洋服を選定（パーソナルスタイリング）し自宅に向けて配送しレンタルするサービス「airCloset」を主として提供しております。

新型コロナウイルス感染症の全世界における感染拡大の影響により、世界各国で入出国禁止等の渡航制限や外出制限などの措置が行われております。日本国内では新型コロナウイルス感染症流行の長期化・再拡大により、緊急事態宣言やまん延防止等重点措置が発出・延長され、経済活動が大きく制限されました。国内のワクチン接種率が順調に上昇し、新規感染者数は減少傾向にありますが、依然として経済活動の完全な再開への先行きについては不透明な状況が続いております。

特に、テレワークの増加や外出自粛によるファッション全体の需要の低下及び店舗の臨時閉店等の影響により、ファッション市場は他の業界と比較してもダメージの大きい市場となっております。一方で、外出自粛や店舗の閉鎖により消費者の購買行動が変容し、EC化率が著しく上昇している状況です。

その中でも、当社の属するファッションレンタル市場は、ファッション全体に対する需要低下の影響は受けつつも、ECサービスであること、外出自粛でも自宅でサービスが受けられることなどもあり、継続的な需要が保てている状況です。

このような環境下、当社はパーソナルスタイリングの要素を強みとしてファッションレンタルサービスのパイオニアとしてのポジションを維持し、市場を牽引する立場として成長を遂げております。特に新型コロナウイルス感染症による影響をファッション業界の他社と比較しても限定的な範囲に留められた要因として、提供チャンネルがECであること、パーソナルサービス、サブスクリプションのビジネスモデルを採用していることが挙げられます。

このような状況の下、当社の2022年6月期の業績予想は、売上高 3,352 百万円（前期比 16.1% 増）、営業損失 51 百万円（前期は営業利益 38 百万円）、経常損失 65 百万円（前期は経常利益 29 百万円）、当期純損失 423 百万円（前期は当期純損失 344 百万円）を見込んでおります。売上高及び営業損失については、2021年7月から2021年10月までの実績に2021年11月以降の見込数値を合算して策定した数値となっており、経常損失及び当期純損失については、2022年5月までの実績に6月の見込み数値を合算して策定した数値となっております。

2. 業績予想の前提条件

(1) 売上高

売上高の大部分は「airCloset」の有料会員から受領する月額会費収入及びレンタル用資産の販売に関する売上高で構成されております。会費収入は過去実績を踏まえてプラン別に月額会員数及び顧客単価を見積り、これらを乗じて売上高を算出しております。

月額会員数については、コロナウイルスの影響を受けた期間も含めて、過去実績（2020年7月～2021年10月）を踏まえて獲得数を算出し、また、月末の月額会員数に見積り退会率を乗じて算出した各月の退会数を算出した結果として算出しております。見積り退会率については、2020年7月から2021年6月までの退会率の実績に、コロナウイルスの影響を大きく受けた2021年7月から2021年10月の退会率を加味して算出しております。

顧客単価についても、月額会員に関するプラン別のレンタル利用料の他、オプション売上等を踏まえて積み上げて算出した結果として算出しております。

また、販売売上については、過去実績（2020年7月～2021年10月）を踏まえて、見積り販売率

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。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧ください。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積り、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、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境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。

(配送着数当たり売上着数)及び見積り販売単価を算出し、当該項目を乗じて算出しております。配送着数は月ごと/プランごとの新規月額会員と既存月額会員に分けて、それぞれの利用回数の過去実績(2020年7月~2021年10月)を加味して見積っております。

上記の結果、2022年6月期売上高は3,352百万円(前期比16.1%増)を見込んでおります。

(2) 売上原価、売上総利益

売上原価は主に、倉庫検品料(配送業務・倉庫関連業務・クリーニング業務等)、レンタル用資産償却費等から構成されており、大半が倉庫検品料であり、2021年6月期においては、売上原価の64.8%を占めております。

倉庫検品料は構成要素(配送業務・倉庫関連業務・クリーニング業務等)に分解し、主に契約単価にプラン構成を加味した見積り配送回数、予想会員数に応じた洋服の保管着数及び予想配送着数から見込まれるクリーニング業務の回数等を乗じて算出してしております。

倉庫検品料に関連する業務効率は継続的に改善しており、2022年6月期についても過年度の実績に当該改善の影響を考慮して倉庫検品料を算出してしております。具体的な改善内容には、業務フロー見直しに伴う倉庫関連業務の効率化及び新型洗浄機の導入によるお洋服の洗浄方法の改善に伴うクリーニング業務の効率化及びクリーニング単価の削減等が挙げられます。

レンタル用資産償却費については、過年度に仕入れたレンタル用資産及び2022年6月期のレンタル用資産の仕入金額から、耐用年数(12ヶ月)に応じて償却額を見積もっております。

2022年6月期のレンタル用資産の仕入金額については、見積った月額会員数からレンタル用資産の必要仕入数量を見積り、仕入単価を乗じて算出してしております。

上記の結果、2022年6月期の売上原価は1,722百万円(前期比20.4%増)、売上総利益は1,629百万円(前期比12.0%増)を見込んでおります。

(3) 販売費および一般管理費、営業利益

当社の販売費及び一般管理費の主な構成要素は人件費、広告宣伝費、地代家賃、支払手数料等となっております。

人件費については、人員計画に基づき策定しており、人員増強に伴い前期比80百万円の増加を見込んでおります。

広告宣伝費については、無料会員様の有料会員様への転換への働きかけに関する費用や、Web広告等に係る費用等により構成されており、前期比230百万円の増加を見込んでおります。広告宣伝費の見積もりにあたっては、2020年7月から2021年6月までの実績に、コロナウイルスの影響を大きく受けた2021年7月から2021年10月の実績を加味して月額会員1人当たりの獲得コストを算出し、これに月額会員の獲得見込み数を乗じて算出してしております。

支払手数料については、決済手数料とその他支払手数料により構成されております。決済手数料については、見積った売上高に2021年7月から2021年10月の実績を基に算出した決済手数料率を乗じて算出してしております。また、その他支払手数料については、2021年7月から2021年10月の実績を基に、2022年6月期において必要とする費用を見積り、計画上織り込んでおります。

その他の経費については、前期実績を基に、2022年6月期において必要とする費用を見積り、計画上織り込んでおります。

上記の結果、2022年6月期の販売費及び一般管理費は1,681百万円(前期比18.0%増)、営業損失は51百万円(前期は営業利益38百万円)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。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧ください。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、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、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境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。

(4) 営業外収益・費用、経常利益

営業外費用として15百万円を見込んでおり、営業外費用の主な内容は上場関連費用及び金融機関からの借入金に係る支払利息となっております。

上記の結果、経常損失は65百万円（前期は経常利益29百万円）を見込んでおります。

(5) 特別利益・損失、当期純利益

特別損失として355百万円を見込んでおり、特別損失の内容は減損損失となっております。

減損損失については、レンタル用資産の過年度の利用実績及び将来の事業計画を基にレンタル用資産が生み出す将来キャッシュフローを見積もり、減損損失の発生を判定する四半期末時点の簿価と比較を行い、回収が見込めない部分について、算出しております。なお、将来キャッシュフローの見積りにあたっては、レンタル用資産の各四半期末時点の平均残耐用年数内に獲得できる収益のみを見積って計上しております。

2022年6月期において、耐用年数は12ヶ月を採用していたため、平均残耐用年数は10ヶ月としております。一方で、レンタル用資産の利用期間実績が伸長していることから、2023年6月期首より耐用年数は18ヶ月を採用致します。そのため、2022年6月期第4四半期末時点より、減損損失を検討する際に見積る将来キャッシュフローは残耐用年数を16か月として算出しております。

上記の結果、当期純損失は423百万円（前期は当期純損失344百万円）を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想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、実際の業績は様々な要因によって異なる場合がございます。

以 上

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。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、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、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境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。