平成29年8月期(第54期) 決算説明会資料



株式会社サダマツ (証券コード: 2736) 〒153-0061 東京都目黒区中目黒2丁目6番20号 京急建設イマスビル2階 TEL:03-5768-9957 FAX:03-5768-9958 http://www.sadamatsu.com

本資料は2017年10月13日現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された 意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、予告なしに変更されることがあります。

売上 (17/4Q)

■連結売上高:95.7億円(前期比3.0%増)

- ・眼鏡事業の譲渡や不採算店舗の退店により店舗数は減少も、一店舗当たり売上高は増加。
- •主力商品の"Wish upon a star"が前期比13.6%増、ブライダルが15.0%増と増収を牽引。

利益 (17/4Q)

■連結売上総利益:61.1億円(前期比4.2%増)

- ・高収益の"Wish upon a star"の売上が堅調に推移し、売上総利益率は0.7ポイント上昇。
- •ベトナム子会社製品での売上構成比は45.4%となり、商品原価率の低減に寄与。

■連結営業利益:3.1億円(前期比43.7%増)

- 販売費及び一般管理費は前期比2.7%増も、売上総利益が4.2%増となり営業利益は増加。
- ・グループマネジメント体制の強化による海外事業の成長が奏功し、連結業績に寄与。

18/8月期 通期予想

- ■連結売上高:100.0億円(前期比4.4%増)
- ■連結営業利益:3.2億円(前期比2.8%増)
 - ・「中期5ヵ年計画」の3年目として、飛躍的成長に向けた「基盤構築の最終年度」と位置付け、 足元では増収増益を目指しながら、成長戦略と構造改革を両輪とした具体施策を実行します。

I. 決算概要

1. 連結業績(損益概要)

海外子会社の利益貢献もあり連結決算変更以降、過去最高の売上・利益を達成

(単位:百万円)

連結 2016年度			2017年度					
建加	前期実績	売上比	当期実績	売上比	増減額	前期比	当期計画	計画比
売上高	9,297	100.0%	9,578	100.0%	281	103.0%	9,600	99.8%
売上総利益	5,873	63.2%	6,118	63.9%	245	104.2%	6,050	101.1%
販売費及び 一般管理費	5,656	60.8%	5,807	60.6%	150	102.7%	5,800	100.1%
営業利益	216	2.3%	311	3.3%	94	143.7%	250	124.5%
経常利益	154	1.7%	316	3.3%	161	204.2%	190	166.5%
当期純利益	29	0.3%	169	1.8%	140	583.4%	40	424.8%

- ・店舗数の減少、EC事業の計画未達も、"Wish upon a star"を基軸とした店舗販売が下支えし、 連結売上高は概ね計画 通りで着地。
- ・高収益の"Wish upon a star"の売上伸長に加え、SPA体制の基軸となるベトナム子会社の製造機能向上や台湾子会社の収益化など海外事業の利益貢献が寄与し、利益面は計画を上回り推移。

2. 連結業績(財政状態)

銀座路面店出店に伴う在庫投資や新基幹システムの導入により総資産は増加

(単位:百万円)

				12 · 11 / 17
	連結	2016年度	2017年度	増減額
	現預金	824	623	△200
	たな卸資産	3,924	4,413	489
	その他流動資産	929	1,173	244
	固定資産	1,392	1,930	538
総	資産	7,070	8,140	1,070
	流動負債	4,260	4,873	612
	固定負債	1,399	1,593	194
負	債合計	5,659	6,466	806
純資産		1,410	1,673	263

銀座路面店出店に伴い、主力の"Wish upon a star"を中心に大幅に在庫を積み増したため、たな卸資産は489百万円(前期比12.5%増)の増加。

SC(ショッピングセンター)を中心とした新規出店に伴う店舗設備や新基幹システムの導入に伴うリース資産等の増加が影響し、固定資産は538百万円(前期比38.7%増)の増加。

短期借入金が669百万円増加したことが主な 要因となり、流動負債は612百万円(前期比 14.4%増)の増加。

リース債務が189百万円増加したことが主な 要因となり、固定負債は194百万円(前期比 13.9%増)の増加。

利益剰余金が147百万円増加したこともあり、 自己資本比率は20.1%と、前期末から0.5ポイント改善。

3. 連結業績(キャッシュ・フロー)

現金及び現金同等物の期末残高は623百万に減少

(単位:百万円)

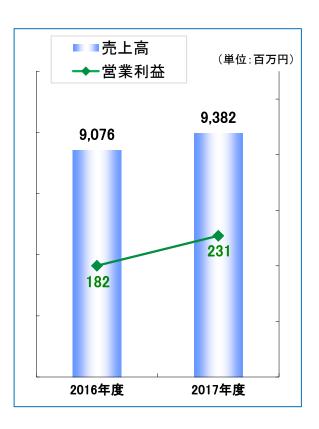
連結	2016年度	2017年度	増減額	当期実績の主な要因
営業キャッシュ・フロー	554	△520	△1,075	税引前利益: +289百万円 売上債権の増加: △188百万円、 たな卸資産の増加: △541百万円、 法人税等の支払い: △149百万円
投資キャッシュ・フロー	△196	△234	△38	眼鏡事業の譲渡による収入: +108百万円 有形固定資産の取得: △129百万円 差入保証金の差入: △123百万円
財務キャッシュ・フロー	△133	536	670	短期借入金の純増額: +650百万円 長期借入金による収入: +800百万円 長期長期借入金の返済: △839百万円
現金及び現金同等物の 増減額	199	△200	△399	
現金及び現金同等物の 期末残高	824	623	△200	
フリー・キャッシュ・フロー	358	△754	△1,112	基盤整備に向けた投資の実行により、フリーCF(営業 CF + 投資CF)は前期比で1,112百万円の減少。

4. 個別業績概要

店舗数減、EC未達も卸事業の拡大や既存店が好調に推移し、増収増益を確保

(単位:百万円)

	2016年度		到 2 016年度		/田 RII 2016年度			20174	丰度	
個別	前期実績	売上比	当期実績	売上比	増減額	前期比				
売上高	9,076	100.0%	9,382	100.0%	306	103.4%				
売上総利益	5,683	62.6%	5,894	62.8%	211	103.7%				
販売費及び 一般管理費	5,500	60.6%	5,663	60.4%	162	102.9%				
営業利益	182	2.0%	231	2.5%	48	126.8%				
経常利益	130	1.4%	178	1.9%	47	136.6%				
当期純利益	9	0.1%	56	0.6%	47	604.5%				



- ・売上高は、店舗数減少やEC事業の計画未達の影響があったものの、卸事業の拡大に加え、店舗効率向上施策が奏功し、 国内既存店の売上高が3.7%増と拡大したため、増収を達成。
- ・将来成長に向けた投資により販管費は増加も、高収益の"Wish upon a star"の売上伸長により売上総利益が拡大したため、 増益を確保。

5. 出退店実績の状況

当期のスクラップアンドビルド政策により、国内5店舗の純減

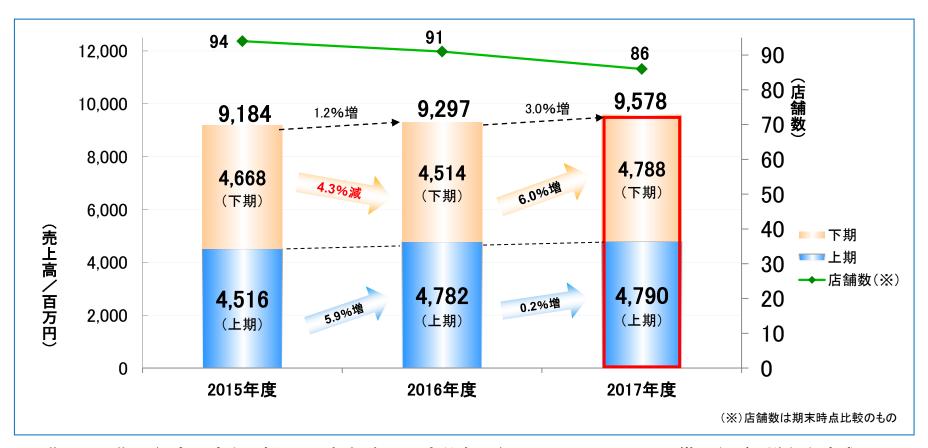
チャネル	2016年度	20	2017年度		
ナヤイル	期末店舗数	出店	退店	増減数	期末店舗数
路面店/SC/FB	50	4	8	Δ4	46
百貨店	31	1	2	Δ1	30
アウトレット	4	0	0	0	4
国内店舗 合計	85	5	10	Δ5	80
海外(台湾) 合計	6	0	0	0	6

- ・出店実績では、3/14に銀座中央通り路面店「フェスタリア ビジュソフィア ギンザ」をオープン。 その他、FB2店舗、百貨店1店舗、SC1店舗の計5店舗(いずれも国内)を出店。
- ・退店実績では、祖業の眼鏡事業譲渡により路面店2店舗、SC2店舗をそれぞれ退店(譲渡)。 その他、不採算店舗の閉店により、FB4店舗、百貨店2店舗の計10店舗(いずれも国内)を退店。
- ・既存店における店舗効率の向上として、国内7店舗の増床を実現。

Ⅱ. 連結業績の詳細について

1. 売上高の状況-1:上期/下期の推移

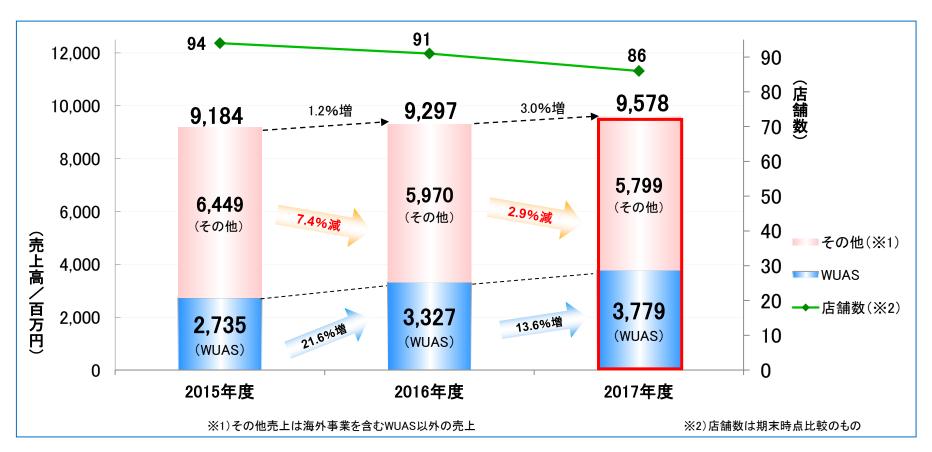
店舗数は期末比較で5店舗減少も、上期・下期ともに増収を達成



- ■上期は、下期の銀座出店を見据え、販促投資は限定的も既存インフラの活用により僅かながら増収を達成。
- ■下期は、銀座出店記念によるプロモーション活動に加え、催事の拡大が奏功し、売上は大幅に伸長。

1. 売上高の状況-2: Wish upon a starの推移

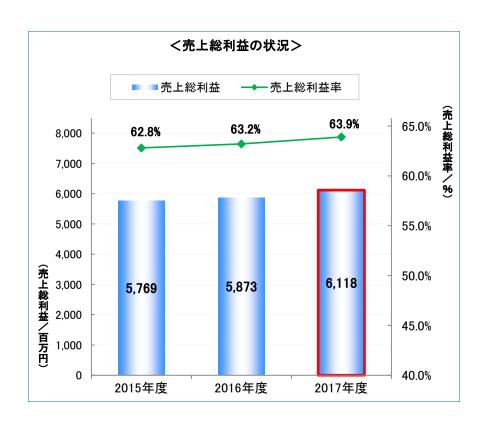
"Wish upon a star"はブライダルを中心に二桁増を維持し、全体売上を牽引

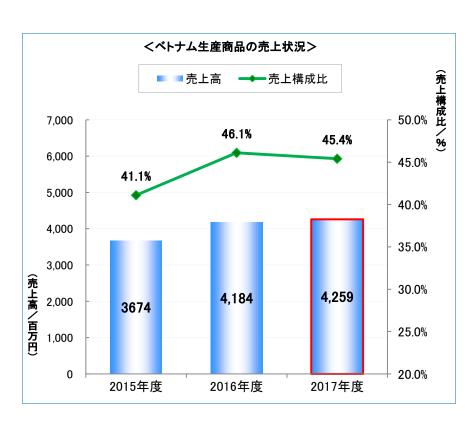


- ■"Wish upon a star"を基軸とした販促施策の強化が奏功し、同商品の売上は前期比13.6%増と好調を維持。
- "Wish upon a star"構成比は39.5%まで拡大した一方で、その他商品の漸減に加え、在庫効率も課題。

_ 2. 売上総利益の状況

"Wish upon a star"の売上拡大が主要因で売上総利益は前期比4.2%の増加





- ベトナム製品での売上構成比は45.4%と微減も、引き続き高水準で推移し、売上原価の低減に寄与。
- 卸事業やセール催事を拡大したものの、プロパー商品の販売強化を並行したため、粗利率は0.7ポイント上昇。

3. 販売費及び一般管理費の状況

売上拡大を見据えた将来成長の基盤確立に向けた投資により販管費は増加

- ■人件費は、採用コストの増加と人材教育に要する費用に加え、本社専門人材の人員強化に伴う費用が拡大したため、前期比65百万円の増加(+2.9%)。
- ■販売費は、12月商戦向けTVCMを抑制も、 EC施策に要する費用に加え、3月の銀座路面 店出店に基づくオープニングイベントやトレイン 広告等のプロモーション費用の投下により、前 期比0.5百万円の増加(+0.1%)。
- ■管理費は、スクラップアンドビルドに伴う費用 や銀座路面店出店による固定家賃の負担増等 が影響し、前年同期比84百万円の増加 (+3.8%)。

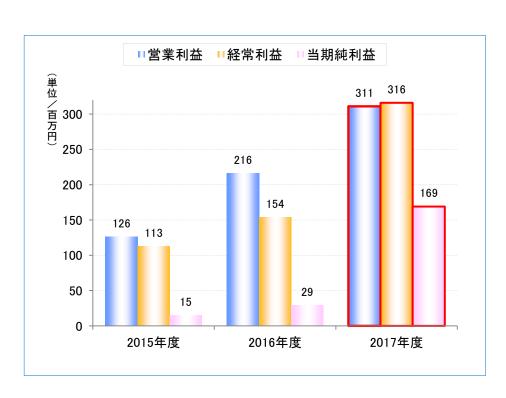


4. 経常利益、当期純利益の状況

営業利益の増加に加え、為替差益の発生により経常利益は大幅に増加

(単位:百万円)

		2015年度	2016年度	2017年度	前期比
営	業利益	126	216	311	143.7%
	営業外収益	44	6	60	929.8%
	営業外費用	57	68	55	81.3%
経	常利益	113	154	316	204.2%
	特別利益	_	_	25	_
	特別損失	6	35	52	146.8%
	等調整前 月純利益	106	118	289	243.0%
	法人税等	91	89	119	132.6%
当其	月純利益	15	29	169	583.4%



- ■営業利益は、全体コストは増加も、売上総利益の増加が上回ったため、311百万円(前期比143.7%)に拡大。
- ■経常利益は、為替差益53百万円を計上したことなどにより、316百万円(前期比204.2%)に拡大。
- ■当期純利益は、店舗閉鎖や減損に伴う特別損失52百万円計上も、眼鏡事業にかかる事業譲渡益として特別利益25百万円 を計上し、169百万円(前期比583.4%)に増加。

Ⅲ. 中期5ヵ年計画の進捗について

1. 中期5ヵ年計画の概要について

外部環境分析

- ①人口動態の変化(少子高齢化)
- ②労働人口の減少(構造的人手不足)
- ③都市部と地方の格差
- ④所得の階層化(消費の二極化)
- ⑤テクノロジーの進化
- ⑥ECやオムニチャネルの成長
- ⑦精神価値(共感)重視の消費構造
- ⑧2020年東京五輪に向けたインバウド 需要の活性化

内部環境分析

<強み>

- ⑨差別化商品であるWUASの支持拡大
- ⑩接客の工程管理・CRM
- ①ベトナム製造拠点によるSPA体制
- <弱み>
- 12知名度・ブランドカ
- ③他チャンネルの展開
- 14高い販管費比率・本社経費率
- ⑤業務の非効率化(業務の属人化)

中計ビジョン		中期5ヵ年計画(2016~)	
競争優位性を 進化させる		 1. ミッション・ビジョン・バリューの進化 2. WUASの競争優位性の進化 3. 採用→育成→業績アップの強化 4. プランドの強化 5. 「個」の顧客への対応強化 	
環境変化に イ/ペーションで 対応する	15の基本戦略	6. 人口動態の変化に対応した店舗再編 7. 商品力の強化 8. プロモーション力の強化 9. チャネルの展開 10. アジア・海外戦略の推進	
ベースを固め経 営基盤を強化 する		11. ベトナム製造拠点の競争力強化 12. ICTの進化 13. 本社改革の断行と本社マネジメント力の強化 14. 社員一人ひとりのセルフリーダーシップの強化 15. 財務基盤や収益構造の強化	

2020年

精神価値マーケット No1ブランドの確立

企業価値・株主価値・ 顧客価値・従業員価値 の創造

店舗売上:120億円 (100店舗体制)

新規チャネル:30億円 (EC・ホールセール等)

東証一部上場

売上高:150億円

営業利益:15億円

ROE:20%

店舗数:100店舗

2. 全体像と現在地の確認

SADAMATSU COLLTD.

2016年度

2017年度

2018年度

2019年度

2020年度

中計ビジョン

取組・実績

目指すべき成果

競争優位性を 進化させる

ベーションで対

ベースを固め経 営基盤を強化 する

・銀座中央通りに路面店オープン

- ・百貨店バイヤース 首受賞
- ・東京大神宮に"Wish upon a star"モニュメント設置
- ・一部有力百貨店の増床及び優良SC/FBへの出店

- ■フェスタリアの認知度向上
- ■精神価値訴求によるブランドェクイティの向上
- "Wish upon a star"の優位性向上
- ■ブライダル需要のシェア拡大
- ■百貨店での増床及び変動家賃の低減
- ■優良SC/FBでの好条件展開

精神価値 マーケットNo1ブラント の確立

環境変化にイノ 応する

15

の基本戦略

・卸事業によるエリアパートナーズの開拓・拡大

- ・自社ECサ仆の本格稼働開始
- ・サリネライトレホートによるWUAS輝き評価証明の実現
- ・最先端機器導入による品質管理機能の強化

- ■EC事業等の新規チャネルの収益化
- ■越境型O2Oによるインバウンド事業の軌道化
- ■商品特性に即したオムニチャネルの確立
- ■SCMの最適化によるSPA体制の構築
- ■価格戦略の最適化
- ■企画・クリエーション力の向上

店舗売上高 120億円

新規売上高 30億円

- 新基幹システムの刷新に向けた環境整備
- 業務標準化プロジェクトの始動
- ・事業の選択と集中による眼鏡事業の譲渡実行
- 持株会社体制への移行準備開始

- ■採用・育成の強化と本社プロ化による生産性の向上
- ■販売力の向上とCRMの再構築
- ■全体最適視点による業務の標準化実現
- ■選択と集中の高度化による経営資源の最適化
- ■財務戦略及びIR強化による財務体質の改善
- ■経営管理機能強化による強固な経営基盤の確立

東証一上場

Ⅳ. 次期の見通し

1. 中計3年目となる次期(平成30年8月期)の基本方針

中計5ヵ年計画の3年目として基盤整備ラストイヤーと位置付けた基本戦略を実行

中計ビジョ	ジョン 3年目基本戦略		取り組み内容	目指すべき成果		
			"Wish upon a star"を基軸とした販促活動の実行	精神価値の訴求と認知度の向上		
競争優位性 の進化		成長戦略の 推進 15 の 基	グローバル旗艦店「フェスタリア ビジュソフィア ギンザ」を 通じたプロモーション活動の推進	インターナショナルブラント・の確立によるシャワー効果獲得		
مر ده			EC事業、オムニチャネル化、WEBマーケティング、インバウント の対応強化	新規チャネルの軌道化・収益化		
	15		マーケティング戦略室の創設によるブランドマネジ・メントの強化	プランディング・販促・商品施策の実効性向上		
環境変化へのイバーション	の基本戦略			「フェスタリア ビジュソフィア ギンザ」を基軸とした台湾店舗のリブランディングの実行	インターナショナルブラント・への転換による台湾ビジネ スの収益拡大	
対応		本戦 略	戦略			本社スタッフと販売現場との情報共有・人材交流 の促進
	~-	構造改革の 断行		BtoB戦略の深化による店舗戦略の強化	有力物件への出店や増床実現による店舗効 率の向上	
ベース固めに			基幹システムの本格稼働に向けた対応強化	業務効率化による本社生産性の向上		
よる基盤強化			持株会社(フェスタリアホールディングス)への移行	外部環境変化に対応したスピード経営の実行		
			へ・トナム子会社における製造体制の強化と受託生産 の検討	SCMの構築によるSPA企業としての最適化		

成長戦略と構造改革を両輪とした基本戦略の実行により増収増益を目指す

■外部環境予測

- 雇用・所得環境の改善傾向が続くなか、景気は、底堅い内外需を背景に、回復基調となる見通し。
- ▶ 人材不足問題の深刻化、海外経済の不確実性によるリスク要因から先行きは依然不透明な状況。
- ▶ 地域や所得の二極化、消費者ニーズの多様化による企業間競争は激化し、厳しい事業環境を予想。

(単位:百万円)

連結	2017年度	売上比	2018年度	売上比	前期比	増減額
売上高	9,578	100.0%	10,000	100.0%	4.4%	422
営業利益	311	3.3%	320	3.2%	2.8%	9
経常利益	316	3.3%	260	2.6%	△17.8%	△56
当期純利益	169	1.8%	100	1.0%	△41.2%	△69

配当

当社は経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、株主還元を重視した安定的な配当を継続して実施していくことを基本方針としています。

(平成29年8月期 予定)

配当金額:2円00銭



株主優待制度(平成29年8月期 実績)

◆対象: 平成29年8月31日現在の株主名簿に記載された1,000株以上ご保有の株主様

◆優待内容

<u> </u>		
	①自社オリシ・ナルシ・ュエリー	②お買物優待券
1,000株以上		
3,000株以上	Wish upon a star Twinkle	10,000円分
6,000株以上	ペンダント	20,000円分



Wish upon a star Twinkle

_{会社名} 株式会社サダマツ

本社 東京都目黒区中目黒2丁目6番20号2階

(登記上の本社 長崎県大村市本町458番地9)

資本金 770百万円(2017年年8月31日現在)従業員数 連結:522人(2017年8月31日現在)事業年度 毎年9月1日から翌年8月31日まで

定時株主総会 11月基準日 8月31日1単元の株式数 1,000株

株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

上場取引所 東京証券取引所 ジャスダック市場

証券コード 2736

~経営理念~

ジュエリーに愛と夢を込めて 「ビジュ・ド・ファミーユ」

豊かな気持ち、かけがえのない想い出、ずっと持ち続けていたい夢 私達の使命は、大切なあなたに、ジュエリーとともに愛と夢をお届けしていくことです。