

平成29年8月期(第54期) 第2四半期 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

京急建設イマビル2階

TEL:03-5768-9957 FAX:03-5768-9958

<http://www.sadamatsu.com>



本資料は2017年4月12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

(17/2Q)

■連結売上高: 47.9億円(前年比0.2%増)

- ・眼鏡事業の譲渡により店舗数は減少も、一店舗当たり売上高は伸長し、増収を確保。
- ・EC事業を中心とした新規チャネルの収益化は発展途上で、売上貢献度は限定的。

利益

(17/2Q)

■連結売上総利益: 30.9億円(前年比0.1%増)

- ・高収益の“Wish upon a star”の売上が堅調に推移し、売上総利益は増加。
- ・ベトナム子会社製品での売上構成比は48.6%となり、商品原価率の低減に寄与。

■連結営業利益: 1.0億円(前年比49.3%増)

- ・売上総利益の増加に対して販売費及び一般管理費が減少し、営業利益は大幅改善。
- ・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。

17/8月期 通期予想

■連結売上高: 96.0億円(前年比3.3%増)

■連結営業利益: 2.5億円(前年比15.4%増)

- ・2Q業績は利益面で上方修正も、今後の積極投資を鑑み、通期予想は据え置き。

I . 決算概要(平成29年8月期 第2四半期)

1. 連結業績（経営成績）

個人消費の停滞、企業間競争の激化など厳しい外部環境の中、積極的なスクラップアンドビルドの実施など将来的な収益力の向上施策を推進

<経営成績（連結）>

（単位：百万円）

	2016/2Q （累計）	売上 構成比	2017/2Q （累計）	売上 構成比	前期比 増減率	前期比 増減額
売上高	4,782	100.0%	4,790	100.0%	0.2%	7
売上総利益	3,087	64.6%	3,090	64.5%	0.1%	3
販売費及び 一般管理費	3,018	63.1%	2,987	62.4%	△1.0%	△30
営業利益	68	1.4%	102	2.1%	49.3%	33
経常利益	47	1.0%	120	2.5%	153.5%	72
四半期 純利益	2	0.1%	88	1.8%	－	85

連結売上高は、期末比較の店舗数減少に加え、EC事業の計画未達も、“Wish upon a star”を基軸としたプロモーション施策の継続推進により、増収を確保。

利益面は、売上総利益が前期比0.1%増加したことに加え、販売費及び一般管理費が1.0%減少したため、営業利益は改善。

主力の宝飾事業に経営資源を集中するため、眼鏡事業の譲渡を決定した一方で、さらなるブランド力の向上を目指すべく、銀座中央通りへの路面店出店を決定。

2. 連結業績(財政状態)

銀座路面店出店に伴い「商品及び製品」や「差入保証金」が拡大したため、
中間期での総資産は前期末に比べ大幅に増加

(単位: 百万円)

		2015/4Q	2016/4Q	2017/2Q	前期比 増減額
資 産	流動資産	5,497	5,677	6,310	633
	固定資産	1,426	1,392	1,549	157
	繰延資産	3	1	-	△1
	合計	6,926	7,070	7,860	790
負 債	流動負債	3,723	4,260	4,827	567
	固定負債	1,729	1,399	1,491	92
	合計	5,453	5,659	6,319	659
純 資 産	株主資本	1,437	1,443	1,509	65
	その他	36	△33	31	64
	合計	1,473	1,410	1,541	131
負債純資産合計		6,926	7,070	7,860	790

銀座路面店出店や商品政策強化に伴う在庫の拡大等により「商品及び製品」が266百万円、「原材料」が77百万円増加したことに加え、銀座路面店の工事費用やシステム投資の一部支払いにより233百万円がプラスされたことが要因。

「社債」が50百万円減少したことに対して「借入金総額」が585百万円、「支払手形及び買掛金」が139百万円増加したことが要因。

「利益剰余金」が65百万円増加したことに加え、「為替換算調整勘定」が44百万円増加したことが要因。

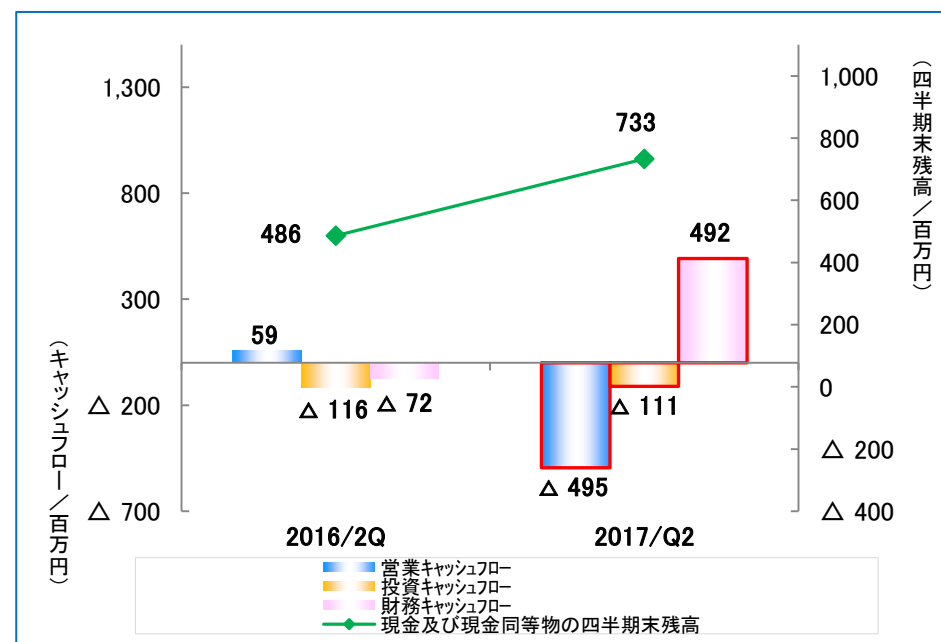
自己資本比率は19.1%となり、前期末に比べ0.5ポイントの減少。

3. 連結業績(キャッシュフロー)

営業活動により495百万円、投資活動で111百万円の資金を支出し、財務活動で492百万円の資金を獲得した結果、四半期末残高は733百万円に増加

(単位:百万円)

	2016/2Q (累計)	2017/2Q (累計)	増減額
営業 キャッシュフロー	59	△495	△555
投資 キャッシュフロー	△116	△111	5
財務 キャッシュフロー	△72	492	565
現金及び現金同等物の 四半期末残高	486	733	246



- 営業キャッシュフローは、「たな卸資産」の増加に加え、銀座路面店出店等に伴う「前渡金」の増加が主な要因となり、495百万円のマイナス。
- 投資キャッシュフローは、銀座路面店出店に伴う差入保証金による支出が主な要因となり111百万円のマイナス。
- 財務キャッシュフローは、「短期借入金」の大幅増加に加え、「長期借入金」の増加が主な要因となり492百万円のプラス。

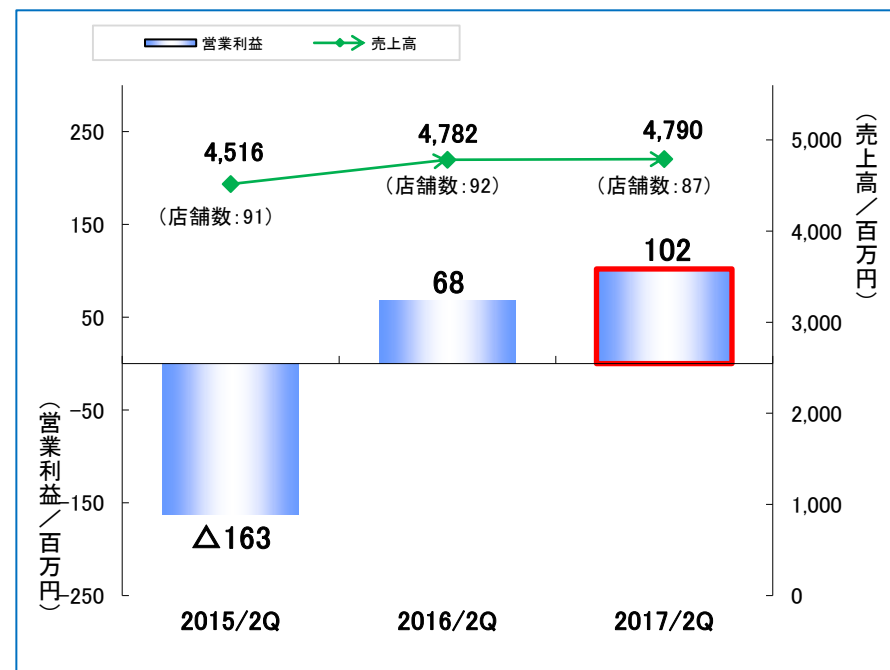
4. 連結業績の推移

中期5カ年計画の達成に向けた取り組みを加速させるなか、
グループ全体の業績は増収増益で推移

<経営成績(連結)>

(単位:百万円)

	2015/2Q (累計)	2016/2Q (累計)	2017/2Q (累計)	前期比 増減率
売上高	4,516	4,782	4,790	0.2%
売上総利益	2,854	3,087	3,090	0.1%
販売費及び 一般管理費	3,018	3,018	2,987	△1.0%
営業利益	△163	68	102	49.3%
経常利益	△160	47	120	153.5%
四半期 純利益	△116	2	88	—



- 店舗数は減少も、“Wish upon a star”の販売強化が下支えとなり、一店舗当たりの売上高は増加。
- 台湾子会社の基盤整備やベトナム子会社の製造機能が着実に前進するなど、海外事業の貢献度は拡大傾向で推移。

5. 個別業績の推移

厳しい事業環境の中、コストバランスを踏まえた運用が奏功し、
当第2四半期の個別業績は回復基調で推移

<経営成績(個別)>

(単位:百万円)

	2015/2Q (累計)	2016/2Q (累計)	2017/2Q (累計)	前期比 増減率
売上高	4,393	4,671	4,687	0.3%
売上総利益	2,724	2,969	2,962	△0.2%
販売費及び 一般管理費	2,931	2,939	2,910	△1.0%
営業利益	△207	30	52	71.6%
経常利益	△227	2	29	—
四半期 純利益	△177	△40	1	—

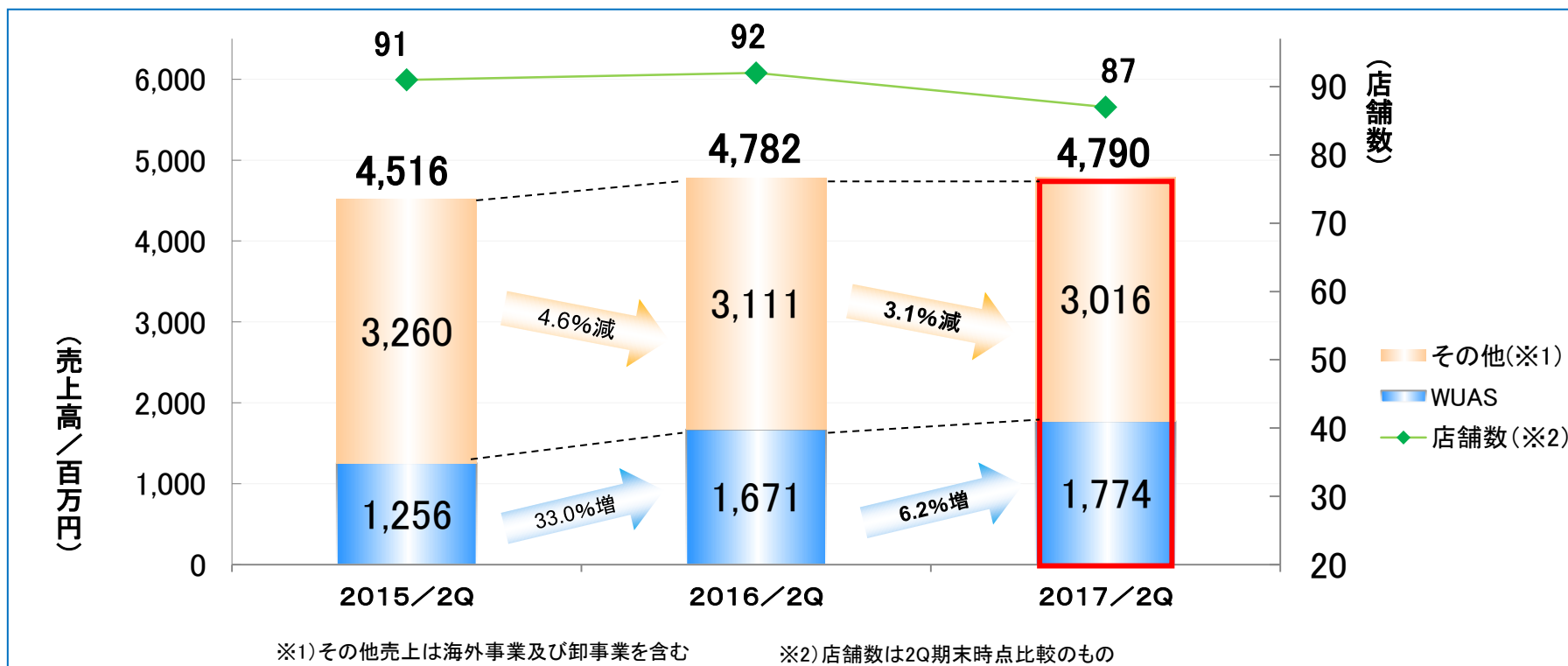


- 店舗数の減少に加え、EC事業の売上貢献度が限定的も、“Wish upon a star”が牽引し、売上高は増加傾向で推移。
- 卸売上構成比の拡大により、売上総利益は微減も、全体コストが減少したため、利益面も回復傾向で推移。

Ⅱ．連結業績の詳細について

1. 売上高の状況

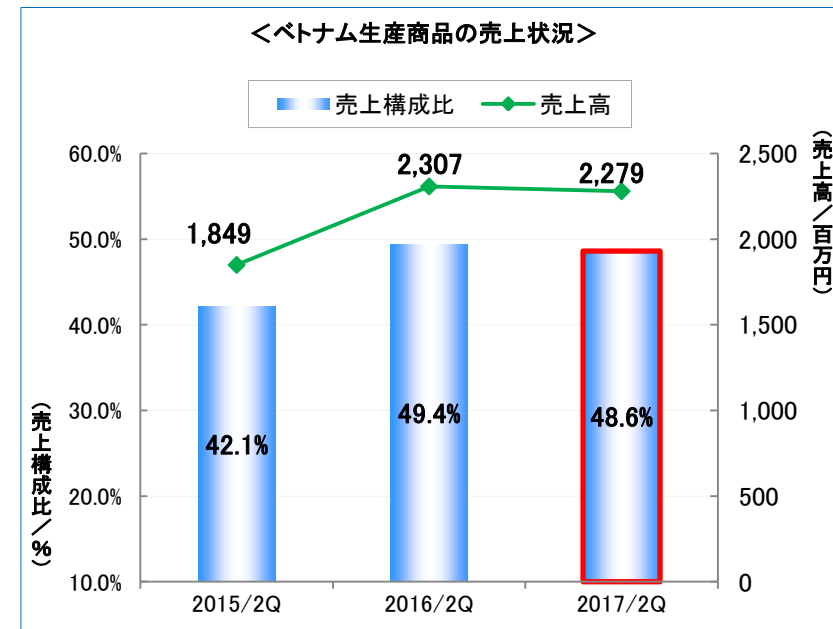
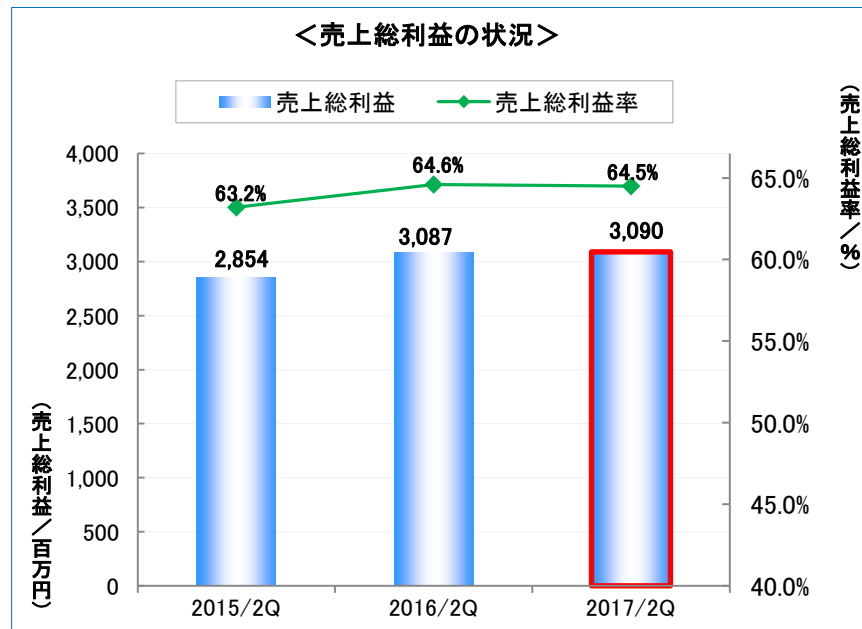
店舗数は減少も、“Wish upon a star”の売上高が堅調に推移し、国内既存店は前年同期比1.1%増、連結売上高は0.2%増と増収を達成



- 商品別売上では、“Wish upon a star”が拡大傾向も、厳しい外部環境もあり、その他商品は低減傾向。
- チャンネル別売上では、EC事業等の新規チャンネルが発展途上も、国内既存店は1.1%増と既存チャンネルが増収を牽引。

2. 売上総利益の状況

高収益商品の販売強化に加え、ベトナム子会社の有効活用を推進した結果、
売上総利益は前年同期比0.1%増と同水準を維持



- 高収益の“Wish upon a star”の構成比が前期34.9%から37.1%まで拡大するなど、売上総利益の増加に貢献。
- “Wish upon a star”を中心とするベトナム製品での売上構成比は48.6%と高水準で、売上原価率の低減に寄与。
- 店頭による高収益品売上が下支えも、製造メーカーとしての卸事業等の構成比拡大もあり、粗利率は0.1ポイント低下。

3. 販売費及び一般管理費の状況

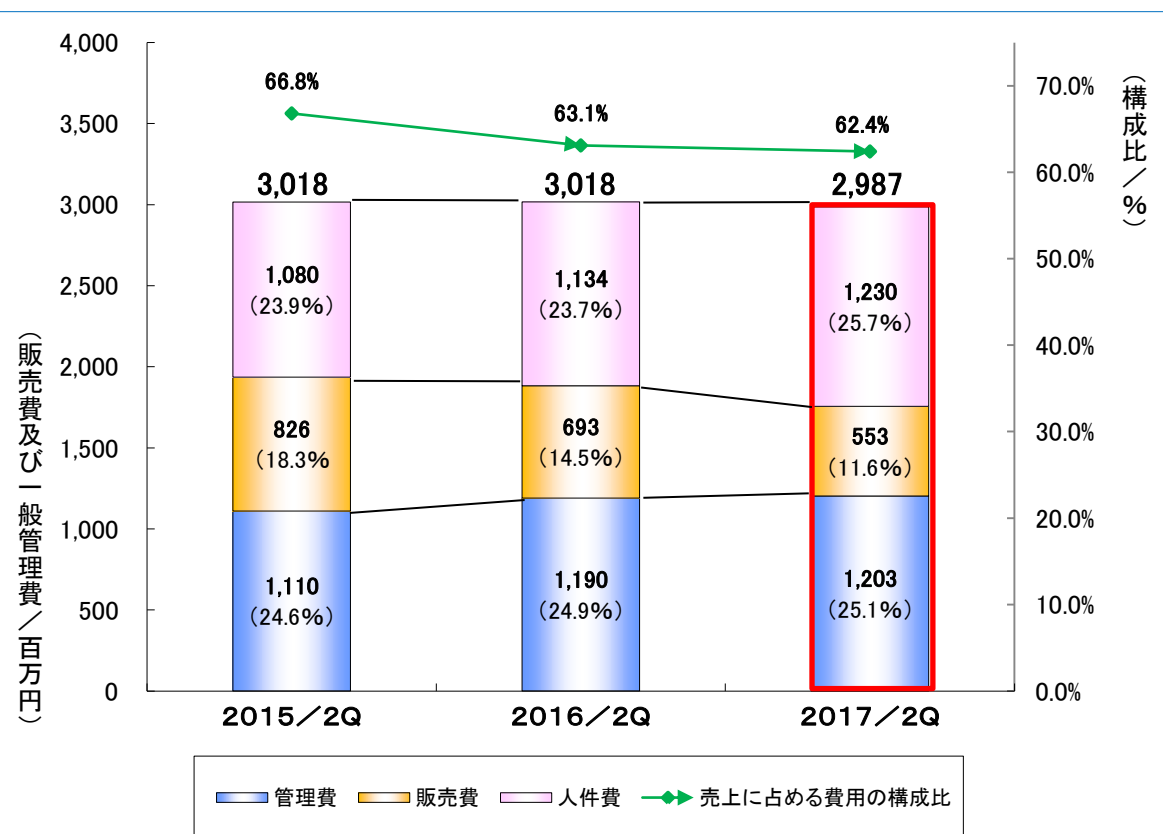
SADAMATSU CO., LTD.

販売費の抑制が奏功し、全体コストは減少も、
人件費拡大による売上の底上げは限定的で、収益構造改革に課題

■ 人件費は、労働市場逼迫による人手不足を背景とした採用コストの増加と専門ノウハウを有する本社人員強化に要する費用が拡大したため前年同期比96百万円の増加(+8.5%)。

■ 販売費は、3月の銀座路面店出店に傾注すべく、12月商戦向けTVCMを抑制するなど、配分バランスを計画的に見直したため、前年同期比139百万円の減少(-20.2%)。

■ 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を控えた準備期間での固定家賃増等が影響し、前年同期比12百万円の増加(+1.1%)。



4. 営業利益・経常利益・四半期純利益の状況

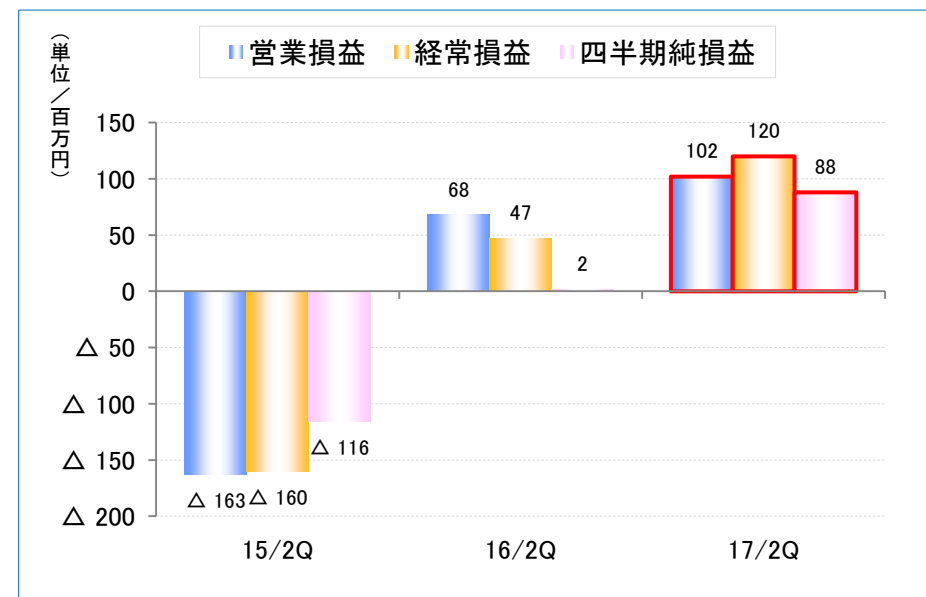
SADAMATSU CO., LTD.

全体コストの減少と海外事業の利益貢献が進み

営業利益、経常利益、四半期純利益は期首予想を上回り進捗

（単位：百万円）

	2015/2Q	2016/2Q	2017/2Q	前期比 増減率
営業損益	△163	68	102	49.3%
営業外収益	29	7	39	405.7%
営業外費用	26	29	21	△25.1%
経常損益	△160	47	120	153.5%
特別利益	—	—	26	—
特別損失	—	26	9	△65.6%
税金等調整前 四半期純損益	△160	20	137	553.9%
法人税等	△44	18	48	168.0%
四半期純損益	△116	2	88	—



■ 営業利益は、売上総利益の微増に加え、販売費の配分バランス見直しにより、102百万円（前期比49.3%増）まで改善。

■ 経常損益は、営業利益の増加に加え、為替差益35百万円の計上により、120百万円（前期比153.5%増）まで改善。

■ 当期純損益は、特別利益として眼鏡事業に伴う事業譲渡益等26百万円を計上したことにより、88百万円まで改善。

Ⅲ. 通期の見通し

1. 当社を取り巻く環境と基本方針

先行き不透明な経済情勢など当社を取り巻く事業環境を踏まえ、
中期5ヵ年計画の2年目として、当事業年度の基本方針に基づく施策を実行する

■ 外部環境認識

- 企業収益や雇用・所得環境の改善が見られたものの、地政学的リスクの高まりもあり不透明な経済環境で推移。
- 地域や所得環境を背景とした消費の二極化に加え、消費者意識の変化による選別志向の進展が加速。
- 雇用情勢の改善に伴う人材不足問題の深刻化や企業間競争の激化で事業環境は厳しい局面で推移。

■ 当事業年度の基本方針

- 「ブランド力の強化」として、銀座路面店出店 × “Wish upon a star” を基軸とした収益力の向上。
- 「本社改革の断行」として、マネジメント機能の強化と業務の仕組化・標準化による本社パフォーマンスの向上。
- 「不採算部門の排除」として、将来性を踏まえた選択と集中の高度化と経営資源の最適化による収益基盤の強化。

■ 出退店状況

2017/4/12までの出店状況

2016/ 10/6 ドゥミエール ビジュソフィア ららぽーと湘南平塚店
2016/10/29 フェスタリア ビジュソフィア そごう千葉店
2016/11/25 ドゥミエール ビジュソフィア セレオ国分寺店
2017/ 3/14 フェスタリア ビジュソフィア キンザ
2017/ 3/17 フェスタリア ホヤージュ 名古屋パルコ店

2017/4/12までの退店状況

2016/10/23 フェスタリア ホヤージュ なんばパークス店
2016/11/30 サダマツ 大村本店(オフト)
2016/11/30 メガネブティックサダマツ 長崎店
2016/11/30 グラージュサダマツ 西友道ノ尾店
2016/12/31 サダマツ イオン有家店(オフト)
2017/ 1/31 ドゥミエール ビジュソフィア マルイファミリー志木店
2017/ 2/19 フェスタリア ビジュソフィア 東武百貨店池袋店
2017/ 2/28 フェスタリア ビジュソフィア 三越名古屋栄店
2017/ 3/15 ヴィエール ビジュソフィア マルイシティ池袋店

2. 当事業年度の基本方針に基づく下期重点施策

SADAMATSU CO.,LTD.

当事業年度に掲げた3つの基本方針に基づく上期施策の進捗を踏まえ、
成長戦略と構造改革を両輪とした下期重点施策を遂行する

基本方針	上期の進捗状況	下期の重点施策
1. ブランド力の強化	➢ 銀座中央通り路面店オープン準備 ➢ 東京大神宮に“Wish upon a star”モニュメント設置 ➢ 映画「君と100回目の恋」とタイアップ ➢ EC事業の本格稼働 ➢ 有力百貨店の増床 ➡ ブランド力は着実に向上	＜成長戦略＞ ➢ 銀座 & WUASによる精神価値訴求型のプロモーション展開 ➢ 「ジャパンプラント」波及による国内外での売上拡大 ➢ インバウンド需要の獲得強化 ➢ ブライダル需要の獲得強化（来店予約・法人営業） ➢ EC事業の軌道化・収益化 ➢ 百貨店バイヤーズ賞3年連続受賞によるプレゼンス向上
2. 本社改革の断行	➢ 業務の仕組化・標準化に向けた業務改革プロジェクト始動 ➡ 社内構造改革の進捗は乏しい	＜社内構造改革＞ ➢ 本社スタッフと販売現場との情報共有・人材交流の促進 ➢ 業務標準化によるチェーンオペレーションの再構築 ➢ 経営効率向上に向けた基幹システムの刷新 ➢ 本社プロ化による生産性向上
3. 不採算部門の排除	➢ 不採算店舗の退店 ➢ 眼鏡事業の譲渡 ➡ 店舗スクラップは一巡	＜成長戦略&事業構造改革＞ ➢ 将来性を見据えた選択と集中の高度化 ➢ 採用・育成の強化による不採算店舗の立て直し ➢ 滞留在庫の削減推進

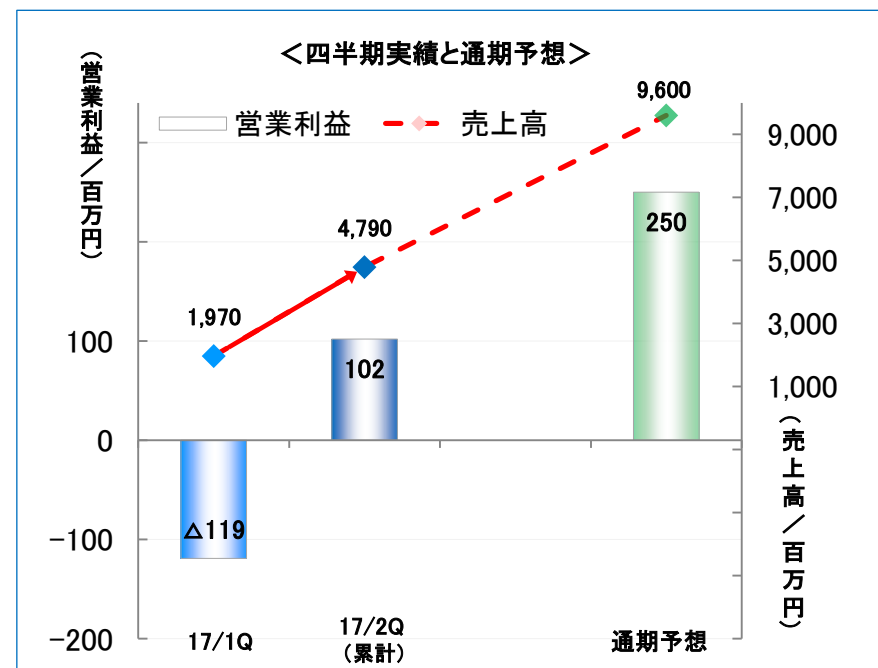
3. 通期の見通し

売上高は期首予想を僅かながら下回るも、利益面上振れの上期実績を踏まえ、
足元での収益確保と下期施策の推進により通期予想の達成を目指す

<経営成績(連結)>

(単位: 百万円)

	17/1Q (会計)	17/2Q (会計)	17/2Q (累計)	17/2Q (予想)	通期予想
売上高	1,970	2,820	4,790	4,900	9,600
営業損益	△119	221	102	90	250
経常損益	△119	240	120	65	190
純損益	△91	180	88	15	40



- 上期: 店舗数減少とEC事業の計画未達により売上高は期首予想を下回るも、利益面は販売費の減少により上方修正。
- 下期: 銀座路面店出店の効果やEC事業の立て直しによる売上伸長と積極投資のバランスを踏まえ、通期予想を据え置き。

IV. トピックス

WUASモニュメント設置

SADAMATSU CO.,LTD.

縁結びの神様で有名な「東京大神宮」に灯りをともす “Wish upon a star”モニュメント設置



2016年9月吉日。チェルシーフラワーショーに出品した石原和幸氏の作品に“Wish upon a s tar”オブジェを設置した縁で、東京大神宮にある同氏がプロデュースした庭園にも、モニュメントの設置が実現しました。

設置した“Wish upon a s tar”モニュメントは、天空から受けた光のパワーを源に、未来への夢や希望の光を照らしだすように、という想いで製作しました。

コラボレーション企画

SADAMATSU CO.,LTD.

2017年2月4日公開の映画『君と100回目の恋』と 夢を叶える星のダイヤモンド “Wish upon a star”が 夢のコラボレーション



コラボレーションネックレスは
2016年12月1日より
サダムツグループ各店で発売。



本作は若い世代に圧倒的な影響力を持つアーティスト“miwa”さん、幅広い年齢層の女性の支持を得る注目の俳優“坂口健太郎”さんが初主演する話題の作品です。

好きな人を想う純真無垢な気持ちが溢れる“時を駆けめぐる泣ける純愛映画”『君と100回目の恋』。

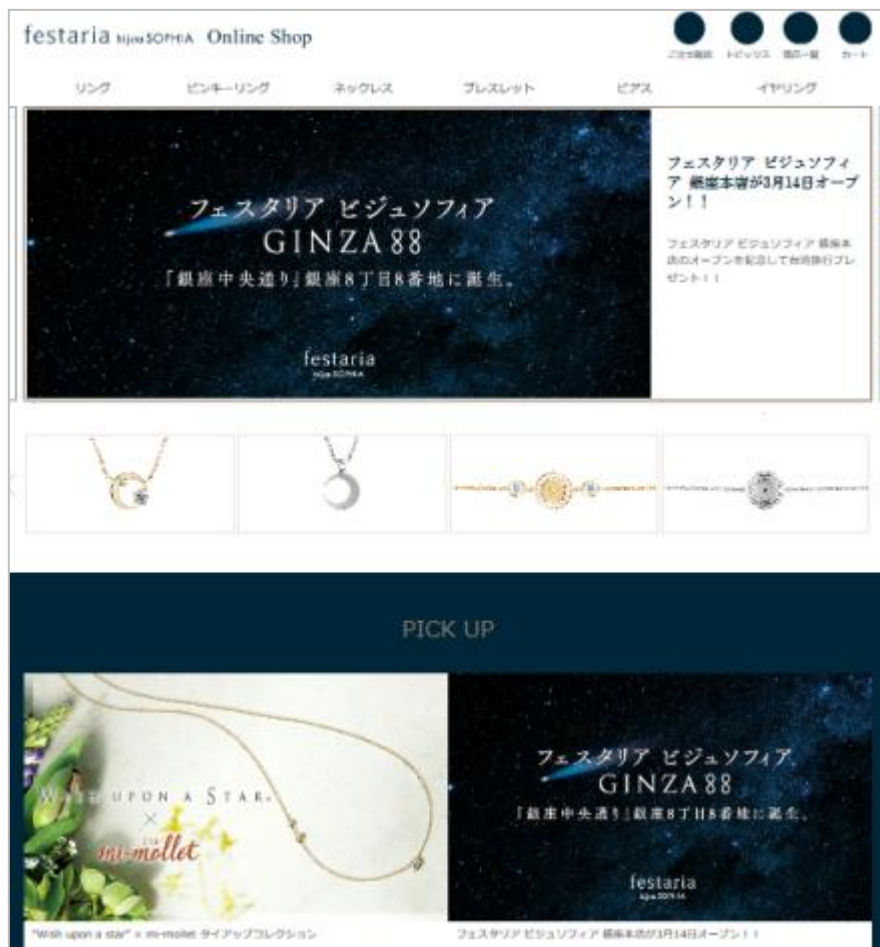
彼女の運命を変えるため、100回の人生を捧げようとした彼と、彼の1回の未来を守るために自分の運命を決めた彼女の物語。

その劇中で時空を超えて、彼から彼女に贈られたただ一つのダイヤモンドのネックレス“Wish upon a star”が輝き続けます。

ECサイト (<https://onlineshop.festaria.jp/>)

SADAMATSU CO.,LTD.

2016年12月1日 自社ECサイト 「festaria bijou SOPHIA Online Shop」 グランドオープン



受賞

SADAMATSU CO.,LTD.

織研新聞主催 2016年度「百貨店バイヤーズ賞」 「ディベロッパーが選んだテナント賞」ダブル受賞のお知らせ

- ◆フェスタリア ビジュソフィア
百貨店バイヤーズ賞（レディス）：グッドパートナー賞受賞
昨年のベストセラー賞の受賞に続き、3年連続の受賞となります。



- ◆フェスタリア ボヤージュ
ディベロッパーが選んだテナント賞：キラリ賞受賞
昨年のプロポーズ賞の受賞に続き、2年連続の受賞となります。



東京大神宮への灯りのモニュメント設置や、映画「君と100回目の恋」とのコラボレーションなど、主力商品“Wish upon a star”の積極的なプロモーションによりブランド認知が高まり、夢を叶えるお守りジュエリーとして多くの皆様の共感を獲得したことが、今回の評価に繋がったと考えております。

銀座出店によるブランド力の強化 (オープニングセレモニー)

SADAMATSU CO.,LTD.

**2017年3月14日 銀座中央通りに、国内最大級となる
「フェスタリア ビジュソフィア ギンザ」オープン。**



オープニングセレモニー動画 ▶

<https://youtu.be/yDSbeEevoT0>

銀座出店によるブランド力の強化（トレイン広告）

トレイン広告

「フェスタリア ビジュソフィア ギンザ」のオープンに先駆けて、東京メトロ銀座線と丸ノ内線に3/7～21の間、一編成全車両まるごとジャックしました。

また、都営地下鉄全線にも3/8～22の間、中吊り広告を行い、認知促進を図りました。



銀座出店によるブランド力の強化（一般紙掲載）

SADAMATSU CO.,LTD.

朝日新聞 2017/3/21発行号（4面）経済

名物コラム「波聞風問」に
サダマツの成長戦略が取り上げられました。



読売新聞 2017/3/22発行号（夕刊：9面）ファッション

「フェスタリア ビジュソフィア ギンザ」のオープン記事が
「モードUPDATE」に掲載されました。



日経MJ2017/3/17発行号（7面）ファッション

「ブランドViews」に

サダマツの“Wish upon a star”戦略が取り上げられました。

織研新聞 2017/3/14発行号 (2面)

「フェスタリア ビジュソフィア ギンザ」のオープン記事が掲載されました。



銀座出店によるブランド力の強化 (ネットニュース掲載①)

SADAMATSU CO.,LTD.

WWD.com 2017/3/15

「フェスタリア ビジュソフィア ギンザ」のオープン記事が掲載されました。



ファッションやビューティ、ビジネス、ライフスタイル、アート、音楽など、感度の高いニュースをいち早くお届け。

トップ > ニュース > 記事要約 > 記事本文

ニュース

前の記事 次の記事

星の館「フェスタリア ビジュソフィア ギンザ」がオープン

ショップオープン 2017/3/15 (WED) 18:30



文・紀本知恵子

サダムツは、3月14日に同社最大級のジュエリーショップ「フェスタリア ビジュソフィア ギンザ」(festaria bijou SOPHIA GINZA)を銀座中央通りにオープンした(中央区銀座8-8-6)。「フェスタリア ビジュソフィア」は、ブランド10周年を迎える同社の基幹ブランド。1階、2階の約192平方メートルの店舗は、「夢を叶える星の館=House of Star」がコンセプト。1階はきらめく星をイメージしたファッションジュエリー、2階はブライダルジュエリーで構成されている。

フェスタリアの基幹商品である“ウィッシュ アポンスター(Wish upon a star)”ダイヤモンドコレクション銀座限定商品をはじめ、星の館のコンセプトに合わせ、生まれた曜日にちなんだ曜日石のカラーストーンなども販売する。

貞松隆弥サダムツ社長は「生まれる日と書いて“星”という字になる。人は生まれるとき“星”を持って生まれてくる。古来から人々は国や文化、宗教を問わず星に願いをかけてきた。2つの星のダイヤモンド“ウィッシュ アポンスター”や星形や曜日石のジュエリーをはじめ、さまざまな商品をラインアップしている。ジュエリーにそれぞれの夢を託せる、そして夢を叶えるための“星の館”したい」と意気込みを語った。



銀座出店によるブランド力の強化（ネットニュース掲載②）

SADAMATSU CO.,LTD.

2017.3.15 05:01

吉田沙保里、島田秀平の手相鑑定に大喜び「私と一緒にになると…」

リオデジャネイロ五輪レスリング女子53キロ級銀メダルの吉田沙保里選手(34)が14日、東京・銀座にオープンしたジュエリーブランド「フェスタリア ビジュソフィア」のオープニングセレモニーに出席した。



ジュエリーブランド「フェスタリア ビジュソフィア」の銀座路面店オープニングセレモニー後にトークショーを行った吉田沙保里(左)、島田秀平＝東京・銀座【拡大】

吉田は「女性としての幸せをつかみたい。結婚して、出産するのが今の夢」と宣言。すると同席した手相芸人の島田秀平(39)から「生命線が4本ある。3万人の手相を見てきましたが、吉田さんだけ！」と驚かれ、続けて「モテ期到来線」「アゲマン線」「おしどり夫婦線」などと診断された。吉田は「やった！ 聞きました？ 私と一緒にになると幸せになりますよ！」と大喜び。

さらに「夏に向けて恋愛運が上がる。身近な人に縁があります」と占われ、「来年の今ごろ『入籍しました。名字が変わりました』って言ってたら、うれしいですね～」と大はしゃぎだった。

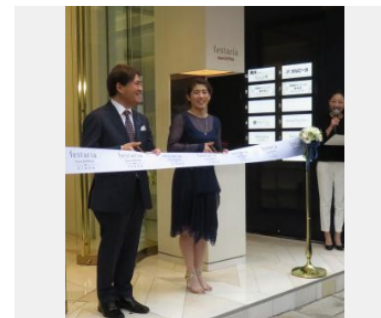
ツイート おすすめ5 G+1 いいね2 友だち



吉田沙保里は4重生命線、手相芸人島田秀平びっくり

[2017年3月14日12時31分]

ツイート TL いいね! 0 シェア G+1 0 B! 0



東京・銀座でのイベントに出席した吉田沙保里（中央）

女子レスリング女子53キロ級で3連覇（リオ五輪は銀メダル）の吉田沙保里（34）は14日、都内でオープンしたジュエリーブランド「フェスタリア ビジュソフィア ギンザ」のセレモニーにゲストとして出席した。その中で手相芸人の島田秀平に手相を見てもらい、4重生命線であることが分かった。

自由系

吉田沙保里に「モテ期到来線」と「アゲ嬢線」 手相芸人・島田が太鼓判

女子レスリングの吉田沙保里が14日、都内で行われたジュエリーブランド「フェスタリア ビジュソフィア」のオープニングセレモニーに出席した。イベントでは、手相芸人の島田秀平とトークイベントを行い、「アゲ嬢線」や「モテ期到来線」、「おしどり夫婦線」があり、今年の夏に、いい出会いがあると太鼓判を押された。



「レスリングでは夢を叶えてきたので、今度は女性としての幸せをつかみたい。結婚して、出産というのが今の夢ですね」と語る吉田の手相を島田が鑑定した。まず、体の強さ、生命力を表す生命線が4重に入っている「4重生命線」の持ち主であることが発表された。島田によると、阪神の金本知憲監督や黒柳徹子、西川きよしといった面々が「3重生命線」を持っているというが、その上をいった。3万人以上鑑定していると語る島田も初経験で「手相的に見ても霊長類最強」と目を丸くしていた。

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	743百万円(2017年年2月28日現在)
従業員数	連結:481人(2017年2月28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・ファミリーユ」

豊かな気持ち、かけがえのない思い出、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。