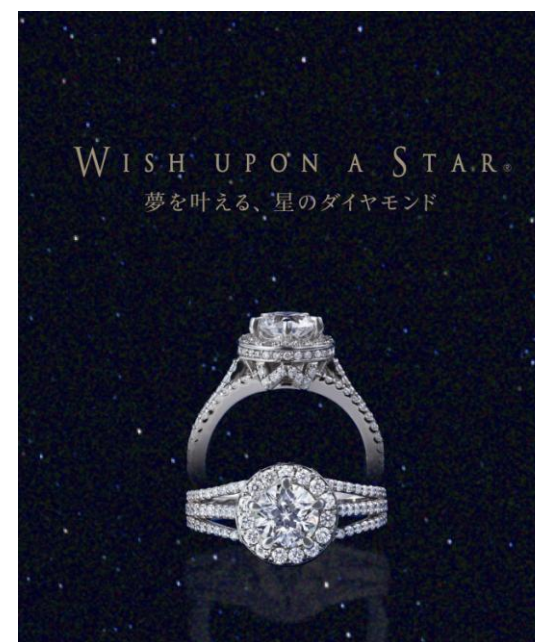


平成27年8月期(第52期) 第2四半期
決算説明会資料



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>

JASDAQ

本資料は2015年4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

(15/2Q)

■ 連結売上高: 45.1億円 (前年比10.4%増)

- ・主力の“Wish upon a star”の売上が前年比206.5%と大幅に伸長し、増収に貢献。
- ・ブライダル商品が前年比124.2%と堅調に推移し、販売単価の向上に寄与。

利益

(15/2Q)

■ 連結売上総利益: 28.5億円 (前年比9.4%増)

- ・高付加価値の“Wish upon a star”の構成比拡大もセール施策拡大で粗利率は低下。
- ・ベトナム子会社製品での売上構成比は42.1%となり、商品原価率を抑制。

■ 連結営業損失: 1.6億円 (前年同四半期営業利益1.1億円)

- ・売上総利益は増加も、販売費及び一般管理費が前年比120.9%で営業損益はマイナス。
- ・グループマネジメント体制の強化により、海外事業が活性化し、連結業績に寄与。

15/8月期 通期予想

■ 連結売上高: 88.0億円 (前年比7.2%増)

■ 連結営業利益: 2.0億円 (前年比8.6%増)

- ・当第2四半期は利益ベースで下方修正も、投資効果獲得による下期以降の利益改善を見据え、通期では引き続き期首予想を目指す。

I . 決算概要(平成27年8月期 第2四半期)

1. 連結業績(経営成績)

業界内の競争が益々激化する中、積極的な販促施策の実施により、増収を確保したものの、費用の大幅増が影響し営業損益はマイナスを計上

<経営成績(連結)>

(単位:百万円)

	2014/2Q (累計)	売上 構成比	2015/2Q (累計)	売上 構成比	前期比 増減率	前期比 増減額
売上高	4,091	100.0%	4,516	100.0%	10.4%	425
売上総利益	2,610	63.8%	2,854	63.2%	9.4%	244
販売費及び 一般管理費	2,496	61.0%	3,018	66.8%	20.9%	521
営業利益	113	2.8%	△163	△3.6%	－%	△277
経常利益	97	2.4%	△160	△3.6%	－%	△258
四半期 純利益	41	1.0%	△116	△2.6%	－%	△158

売上高は、“Wish upon a star”シリーズを基軸としたプロモーション施策が奏功し、前年同期比10.4%の増加。

利益面は、売上総利益が増収に伴い増加したもの、粗利率が低下したことに加え、計画以上に投下したプロモーション費用の影響で営業損益はマイナスに転落。

海外事業は、販売部門の台湾子会社が引き続き好調だったことに加え、生産部門のベトナム子会社も製造機能が向上し、連結業績に寄与。

2. 連結業績(財政状態)

「現金及び預金」に加え、「商品及び製品」や「原材料」が増加したため、
中間期での総資産は前期末から1,174百万円の増加

(単位:百万円)

		2013/4Q	2014/4Q	2015/2Q	前期比 増減額
資産	流動資産	4,611	4,908	5,875	966
	固定資産	1,139	1,179	1,388	203
	繰延資産	7	5	4	△1
	合計	5,758	6,093	7,267	1,174
負債	流動負債	3,335	3,693	4,114	421
	固定負債	998	952	1,804	851
	合計	4,334	4,646	5,919	1,273
純資産	株主資本	1,437	1,445	1,306	△139
	その他	△13	2	42	40
	合計	1,423	1,447	1,348	△98
負債純資産合計		5,758	6,093	7,267	1,174

「現金及び預金」が350百万円増加したことに加え、販促施策の強化に向けた対応や新規出店の増加に伴う在庫の拡大等により「商品及び製品」が523百万円増加、「原材料」が32百万円増加したことが要因。

商品強化策を中心とした商品仕入により「支払手形及び買掛金」が369百万円増加したことに加え、機動的な事業運営の推進により「短期借入金」が211百万円増加したことが要因。

中長期でのブランド戦略や店舗戦略による資金需要を鑑み、経営の安定性確保を目的として「長期借入金」が850百万円増加したことが要因。

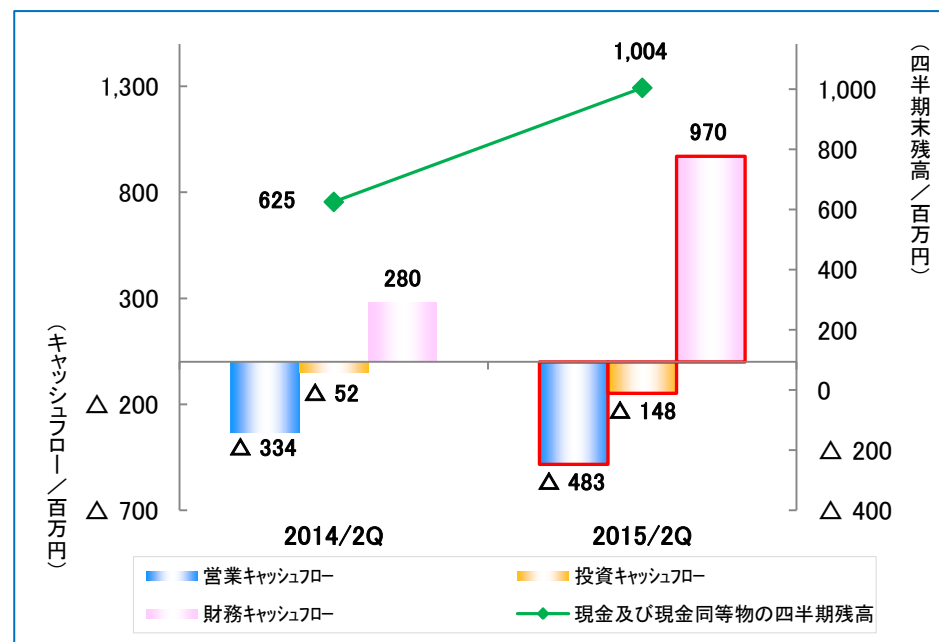
自己資本比率は18.3%となり、前期末に比べ5.2ポイントの減少。

3. 連結業績(キャッシュフロー)

営業活動により483百万円、投資活動で148百万円をそれぞれ支出し、財務活動で970百万円の資金を調達した結果、四半期末残高は1,004百万円まで増加

(単位:百万円)

	2014/2Q (累計)	2015/2Q (累計)	増減額
営業 キャッシュフロー	△334	△483	△149
投資 キャッシュフロー	△52	△148	△96
財務 キャッシュフロー	280	970	690
現金及び現金同等物に 係る換算差額	3	11	8
現金及び現金同等物の 増減額	△103	350	453
現金及び現金同等物の 期首残高	728	654	△74
現金及び現金同等物の 四半期末残高	625	1,004	379



- 営業キャッシュフローは、「税前四半期純損失」160百万円の計上と「たな卸資産」517百万円の増加により483百万円のマイナス。
- 投資キャッシュフローは、SCを中心とした新規出店に伴う設備投資で使用了資金が主な要因となり148百万円のマイナス。
- 財務キャッシュフローは、「短期借入金」の増加と「長期借入れ」による収入が要因となり970百万円のプラス。

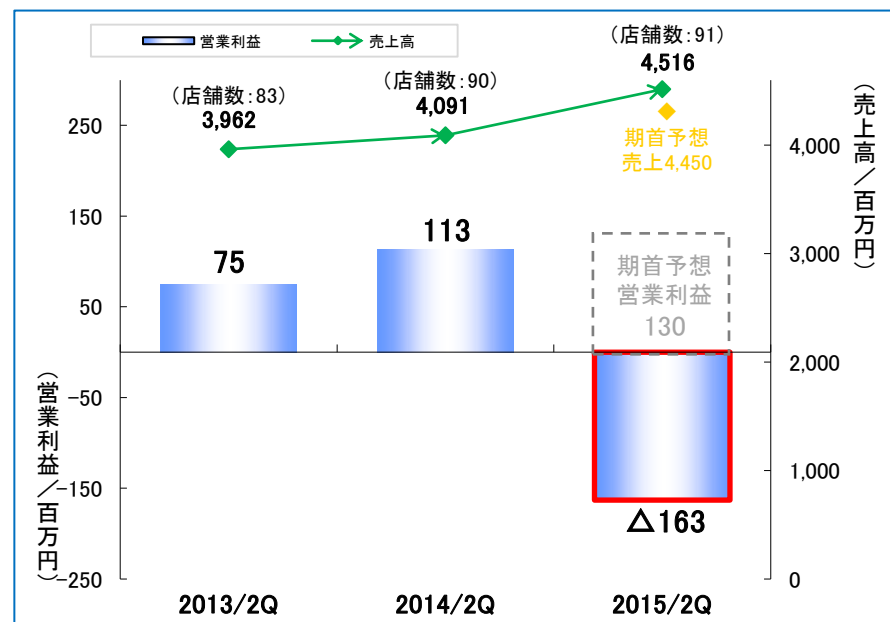
4. 連結業績の推移

グループマネジメント体制の強化により、海外事業は堅調に推移も、国内事業での利益確保に苦戦したため、第2四半期では営業損失を計上

＜経営成績(連結)＞

(単位:百万円)

	2013/2Q (累計)	2014/2Q (累計)	2015/2Q (累計)	前期比 増減率
売上高	3,962	4,091	4,516	10.4%
売上総利益	2,398	2,610	2,854	9.4%
販売費及び 一般管理費	2,322	2,496	3,018	20.9%
営業利益	75	113	△163	—
経常利益	67	97	△160	—
四半期 純利益	13	41	△116	—



- 売上は、期首予想を上回ったものの、プロモーション戦略強化によるコスト増が影響し、利益面は下方修正を発表。
- SPA体制の柱となるベトナム子会社の製造機能や海外展開の基盤となる台湾子会社の収益体制は大きく前進。

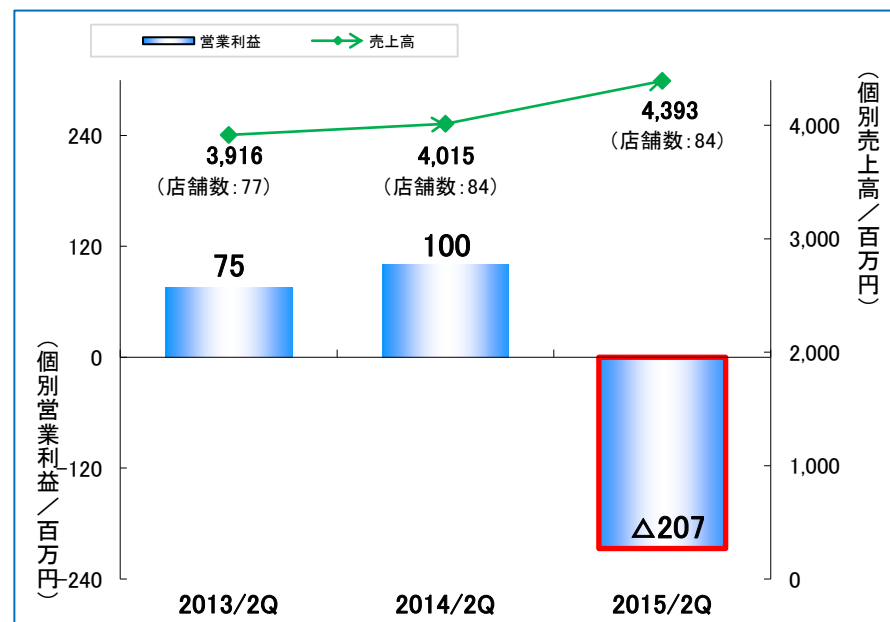
5. 個別業績の推移

販促強化により売上高は右肩上がりで推移したものの、粗利率の低下と販管費の大幅拡大が影響し、利益面は大幅に悪化

<経営成績(個別)>

(単位:百万円)

	2013/2Q (累計)	2014/2Q (累計)	2015/2Q (累計)	前期比 増減率
売上高	3,916	4,015	4,393	9.4%
売上総利益	2,341	2,519	2,724	8.1%
販売費及び 一般管理費	2,266	2,419	2,931	21.2%
営業利益	75	100	△207	—
経常利益	62	80	△227	—
四半期 純利益	9	23	△177	—

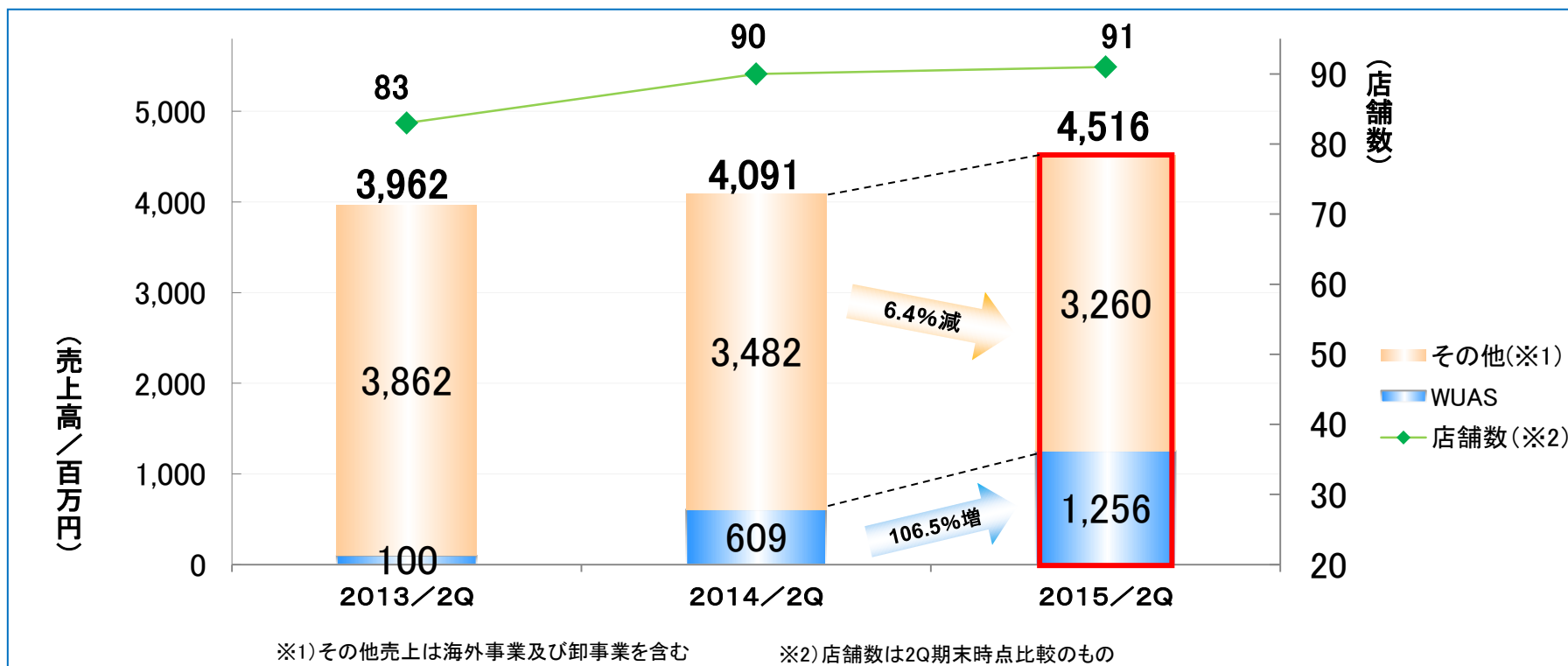


- “Wish upon a star”が牽引し、個別売上高は前年比109.4%と増加したものの、セール施策の拡大により粗利率は低下。
- TVCM等の積極投資に加え、中長期を見据えたブランド戦略投資が足元では利益圧迫要因となり、営業赤字に転落。

Ⅱ．連結業績の詳細について

1. 売上高の状況

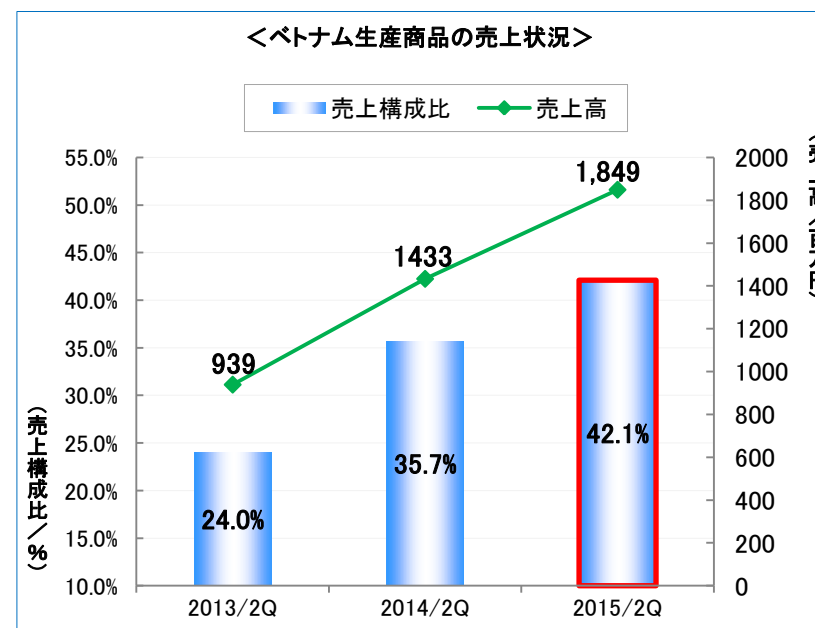
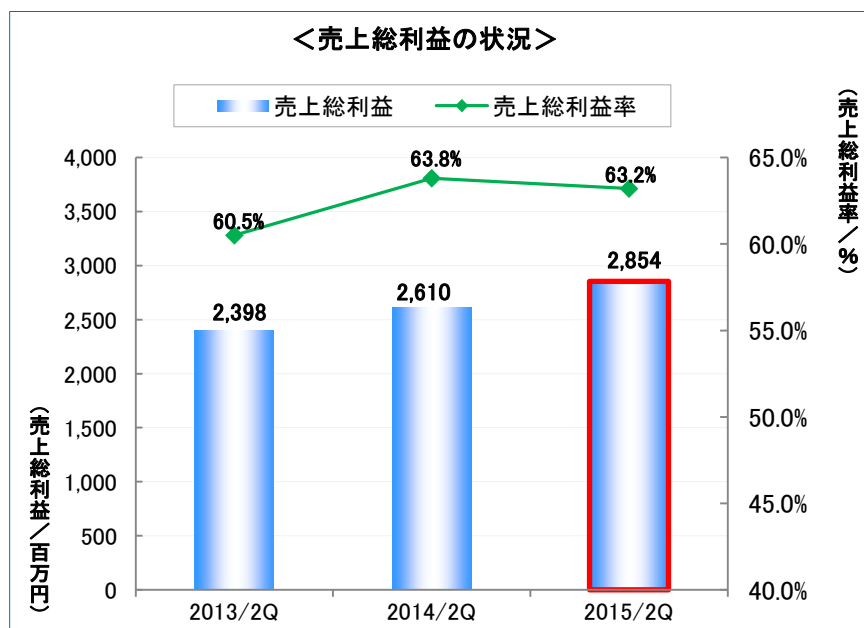
個人消費の低迷が長期化するなど厳しい外部環境の中、
主力の“Wish upon a star”の売上好調が増収を牽引



- “Wish upon a star”を基軸とした販促施策の強化が奏功し、国内既存店売上は前年比111.3%と増加。
- “Wish upon a star”以外が低調に推移する中、台湾の業績拡大が寄与し、連結売上は前年比110.4%と増収を確保。

2. 売上総利益の状況

高付加価値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、売上総利益は前年比109.4%と増加も、セール施策の拡大で粗利率は低下



- 付加価値の高い“Wish upon a star”の売上拡大が売上総利益の増加に大きく貢献。
- “Wish upon a star”を中心とするベトナム製品での売上構成比は42.1%と大きく上昇し、売上原価率の低減に寄与。
- 低迷が続く郊外型SCを中心に拡大展開したセール施策が影響し、粗利率は63.2%と前期に比べ0.6ポイントの低下。

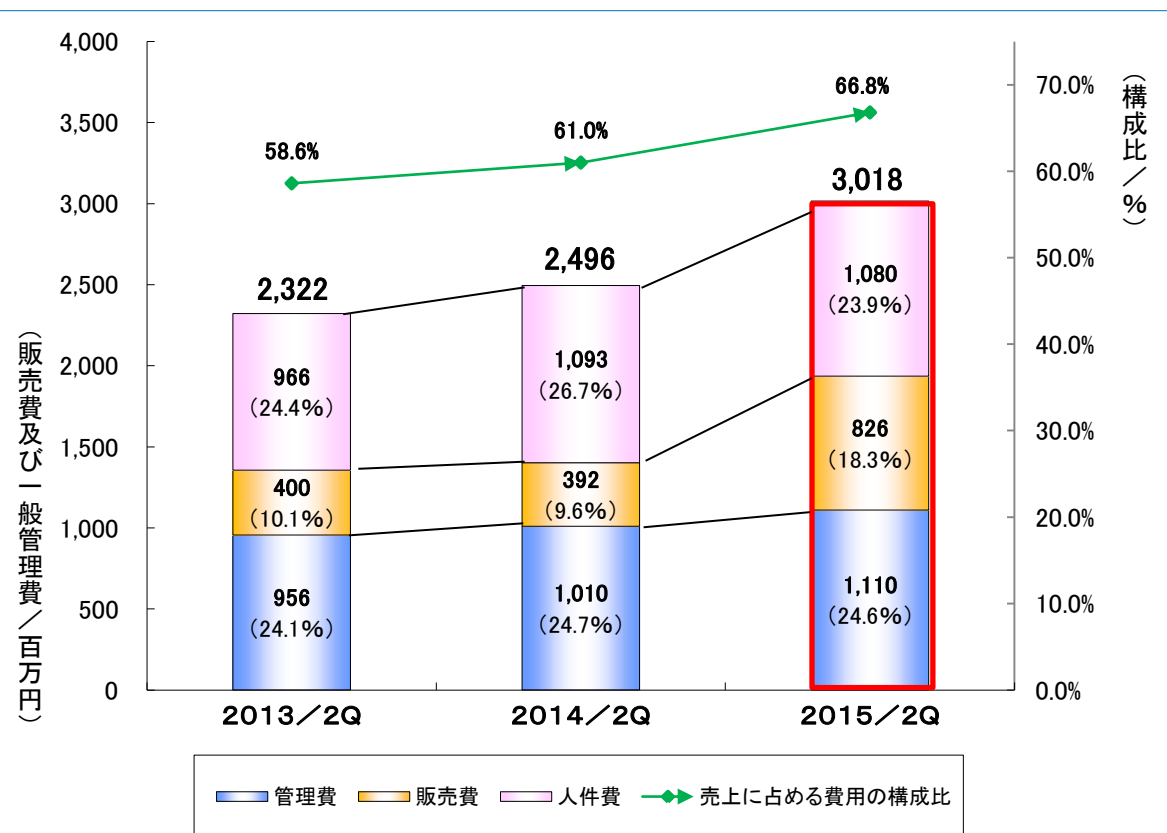
3. 販売費及び一般管理費の状況

ブランド価値の確立に向けたプロモーション施策の強化に加え、
店舗拡大に伴う費用が全体コストを押し上げ、販管費は前期比120.9%と増加

■ 人件費は、店舗人員の適正化や業務の効率化の推進に加え、変動費の見直しを実施したことにより前年比12百万円の減少(-1.1%)。

■ 販売費は、TVCMや各種イベントなどの積極的なプロモーション費用の拡大に加え、中長期でのブランド戦略費用を積み増したため、前年比434百万円の増加(+110.8%)。

■ 管理費は、SC店舗を中心とした新規出店に伴う設備投資や家賃などの維持管理費用が大幅に増加したため、前年比99百万円の増加(+9.8%)。



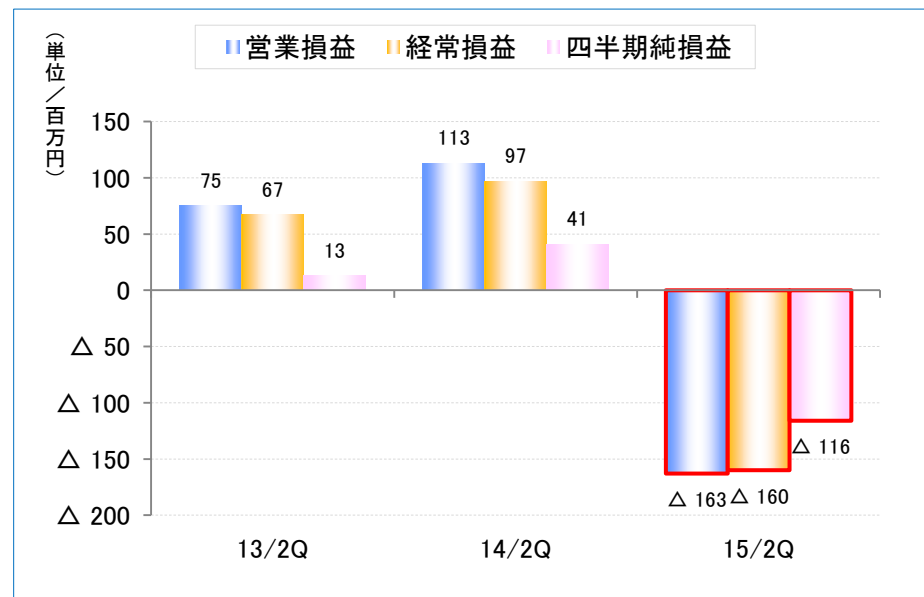
※括弧内の%数値は各科目における売上高に占める割合。

4. 営業利益とその他利益の状況

売上総利益が増加したものの、成長投資に伴う販管費が大きく増加したため、
営業損益、経常損益、四半期純損益はそれぞれマイナスに転落

(単位:百万円)

	2013/2Q	2014/2Q	2015/2Q	前期比 増減率
営業損失(△)	75	113	△163	—
営業外収益	15	8	29	246.2%
営業外費用	23	25	26	102.6%
経常損失(△)	67	97	△160	—
特別利益	—	—	—	—
特別損失	—	—	—	—
税金等調整前 四半期純損失(△)	67	97	△160	—
法人税等	53	56	△44	—
四半期純損失(△)	13	41	△116	—



- 営業損益は、売上総利益の増加を積極投資による費用増が吸収し、△163百万円(前年同期113百万円)での折り返し。
- 経常損益は、為替差益が増加したものの影響は軽微であり、△160百万円(前年同期97百万円)での折り返し。
- 当期純損益は、税効果に伴う調整があったものの、税引前損失が響き△116百万円(前年同期41百万円)での折り返し。

Ⅲ. 通期の見通し

1. 下期重点施策

外部環境への対応とこれまでの投資効果獲得を下期の重点施策と位置付け、
足元での収益確保と確実な成長軌道の実現を目指す

■ 外部環境認識

- 政府主導の経済・金融政策により企業収益や雇用環境に改善がみられるなど景気は緩やかに回復。
- 高額品やインバウンド需要による下支えがある一方、消費税率引き上げによる個人消費の低迷長期化が足かせ。
- 消費の二極化や消費者ニーズの多様化への対応による企業間競争の激化で事業環境は厳しい局面で推移。

■ 下期重点課題

- 3/4伊勢丹新宿店、4/2ルクアイーレ店をはじめとする新ブランド「フェスタリア サンクチュアリ」での収益貢献を目指す。
- ブランド施策の段階的効果で実現した有力百貨店での増床を味方に店舗効率向上による利益改善を目指す。
- プロモーション投資一巡による販売費の抑制とこれまでの先行投資を下支えとした利益率改善を目指す。
- インバウンド需要獲得に向けて業務提携等のインフラ整備を進める中、下期後半からの収益貢献を目指す。

2015/4/25までの出店状況

■ 出店状況

2014/10/17	ドミエール	ビジュソフィア	イオンモール京都桂川店	2015/04/02	フェスタリア	サンクチュアリ	ルクアイーレ店
2014/10/30	ドミエール	ビジュソフィア	ららぽーと和泉店	2015/04/15	フェスタリア	サンクチュアリ	岩田屋本店
2014/10/31	フェスタリア	ホヤージュ	ラゾーナ川崎店	2015/04/16	フェスタリア	ホヤージュ	アミュプラザおおい店
2014/12/05	フェスタリア	ホヤージュ	イオンモール岡山店	2015/04/17	フェスタリア	ホヤージュ	なんばパークス店
2014/12/19	ドミエール	ビジュソフィア	モージュ菖蒲店	2015/04/25	ドミエール	ビジュソフィア	イオンモール沖縄ライカム店
2015/03/04	フェスタリア	サンクチュアリ	伊勢丹新宿店				

※2015/4/25までのクローズ店舗は3店舗です。

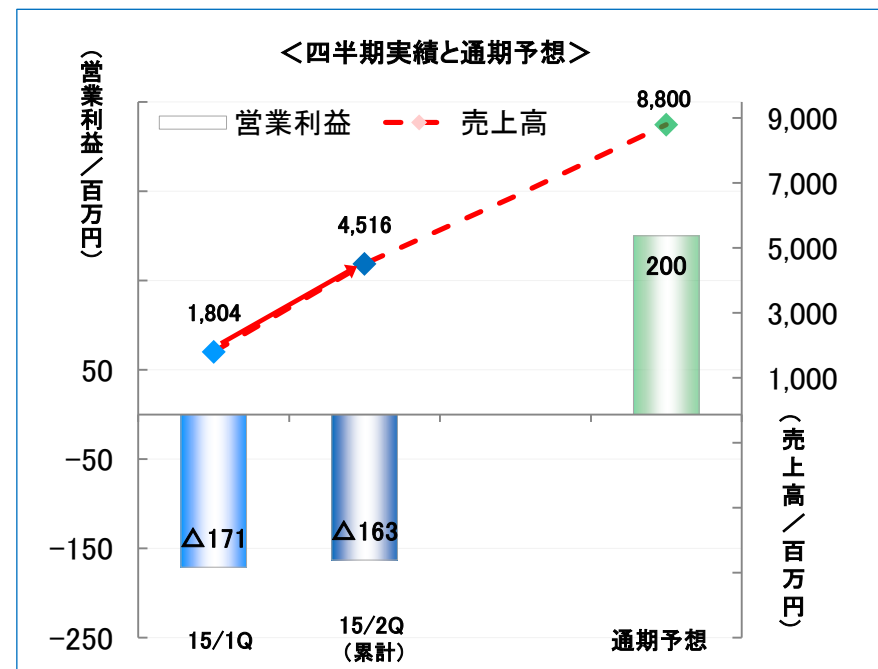
2. 通期の見通し

売上高は期首予想を上回るなど伸長も、利益面は大きく苦戦、
下期の利益改善施策を推進することで通期予想の達成を目指す

<経営成績(連結)>

(単位:百万円)

	15/1Q (会計)	15/2Q (会計)	15/2Q (累計)	15/2Q (予想)	通期予想
売上高	1,804	2,711	4,516	4,450	8,800
営業損益	△171	8	△163	130	200
経常損益	△172	11	△160	100	160
純損益	△123	6	△116	30	40



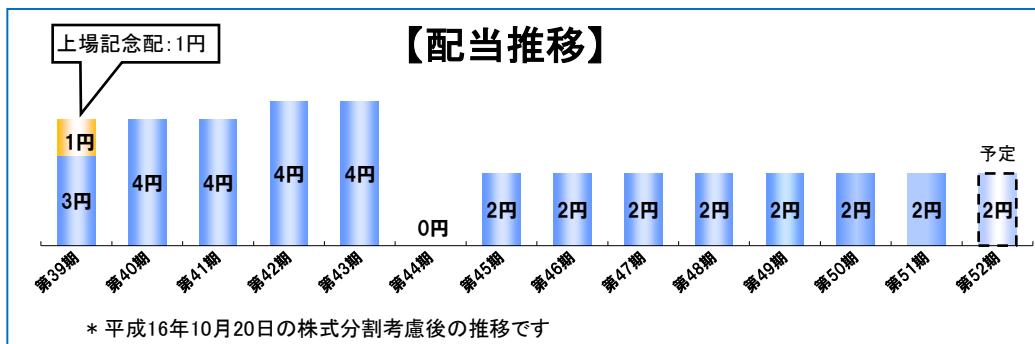
- 折り返し地点では売上高は堅調も、将来成長を見据えたブランド投資が全体コストを押し上げ、利益面は下方修正。
- 一方、直近では販売費が低減傾向の中、売上高は底堅く推移し、利益改善が見込まれるため通期予想は据え置き。

3. 配当・株主優待制度

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27年8月期 予定)
配当金額: 2円00銭



株主優待制度 (平成26年8月期 実績)

◆対象: 平成26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

	①自社オリジナルジュエリー	②お買物優待券
1,000株以上	10,000円相当	
3,000株以上	10,000円相当	10,000円分
6,000株以上	10,000円相当	20,000円分



商品名:「Stellar」ステラ

4. 会社概要

SADAMATSU CO.,LTD.

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(2014年年8月31日現在)
従業員数	連結:479人(2014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	みずほ信託銀行株式会社 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。