

bijou  
**SOPHIA**

**B**USINESS **R**EPORT *2004*



株式会社 **サダマツ**



すべては「思い出」という宝石になる。

ダイヤモンドがこの世に誕生したのは、三十億年前とも言われます。

まさに地球とともに生まれたダイヤモンド。

この長いダイヤモンドの命からしてみると、

人の命はなんてはかないものなのでしょう。

だからこそ人はその「愛」や「夢」や「人生」を

ダイヤモンドに託して伝えようとしています。

祖母から母へ、そして娘へ、あるいは新しい花嫁へ

ヨーロッパでは“ビジュール・ド・ファミール”(家の宝石)

という習慣があります。

その家の「想い」を愛する人達へ伝えていく。

人間が「永遠の命」を持つものではないからこそ、

この世で唯一の「永遠のもの」に想いを託して……

私達はこんなステキな、心がワクワクする、

感動的な習慣を大切にしたいと思っています。

最近頻発する「痛ましい事件」をテレビ等で見るにつけ、

一人一人が愛する人達へ「想い」のバトンを伝えていく、

そんな世の中になってくれたらどんなに良いだろうと……

私達の「力」は小さいけれど、

「このステキな習慣を一人でも多くの人達へ伝えたい」

と思いを強く持っています。

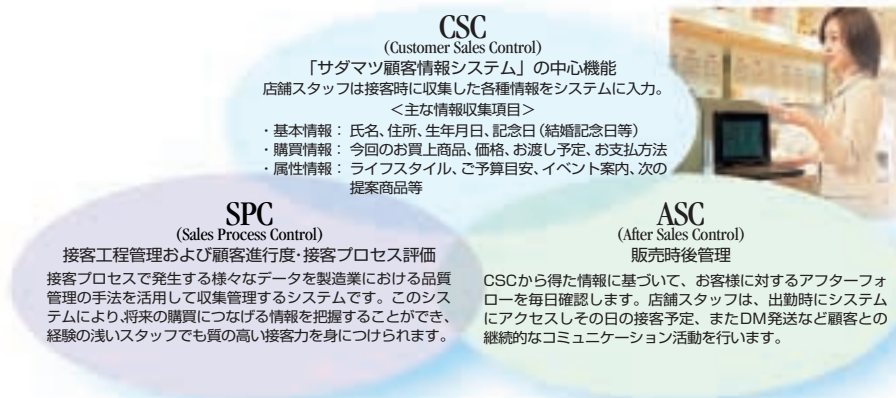
customer relationship management



接客を科学し、未来情報を把握する。

私達は、お客様との接点を大切に、  
ONE TO ONE MARKETINGを実践しています。

顧客情報システムを活用し、お客様満足度を向上



CSC

(Customer Sales Control)

「サダマン顧客情報システム」の中心機能  
店舗スタッフは接客時に収集した各種情報をシステムに入力。

<主な情報収集項目>

- ・ 基本情報： 氏名、住所、生年月日、記念日(結婚記念日等)
- ・ 購買情報： 今回のお買上商品、価格、お渡し予定、お支払方法
- ・ 属性情報： ライフスタイル、ご予算目安、イベント案内、次の提案商品等

SPC

(Sales Process Control)

接客工程管理および顧客進行度、接客プロセス評価

接客プロセスで発生する様々なデータを製造業における品質管理の手法を活用して収集管理するシステムです。このシステムにより、将来の購買につなげる情報を把握することができ、経験の浅いスタッフでも質の高い接客力を身につけられます。

ASC

(After Sales Control)

販売時後管理

CSCから得た情報に基づいて、お客様に対するアフターフォローを毎日確認します。店舗スタッフは、出勤時にシステムにアクセスしその日の接客予定、またDM発送など顧客との継続的なコミュニケーション活動を行います。

接客プロセスを徹底管理

当社は、CRMをコア・コンピタンス (Core Competence) とし、お客様との接点を重視した宝飾小売業であります。独自に開発したCRMシステムにより、店舗での接客におけるすべてのやり取りを一貫してデータベース化し、お客様のニーズにきめ細かく対応することで、満足度を高めていくことを大切にしています。

当社のシステムは、購買商品、購買者の氏名、住所といった基本データだけでなく、接客したお客様すべてを対象とし、趣味、嗜好はもちろんのこと購買に至るまでのプロセス、購入されなかった場合の要因など、来店されたお客様の購買行動をきめ細かくデータベース化しています。これにより、今後お客様へどのような商品を提案していくか、どのような販売促進策を採るか明らかになります。

このCRMシステムから得た情報は、販売活動はもとより、プライベートブランド商品「ビジュンフィア」のモノ創り、全体のマーチャンダイジングに活かされています。

皆様には、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。  
平素は格別のご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。  
ここに当期の業績、中長期的な経営戦略等についてご説明いたしますので、ご高覧いただきますようお願い申し上げます。

平成16年11月



代表取締役社長 貞松 隆弥

### 当期の業績

当期におけるわが国経済は、下期においては個人消費にもようやく明るい兆しが見え始めましたが、景気は依然として脆弱な推移となりました。

また、大きな商戦期でもある夏期に、観測史上最多といわれる複数の大型台風が週末を中心に当社の事業エリアである九州・沖縄地区へ上陸し、営業活動に大きな影響を与えました。

このような厳しい環境のもと、CRM (Customer Relationship Management) を根幹としたビジネスを、期を通じて強力に推し進めると同時に、顧客データから得た顧客ニーズを分析し、顧客クラスターに合わせた催事を適時行いました。

世界最大のダイヤモンド・サプライヤーであるDTC (ダイヤモンド・トレーディング・カンパニー) が平成15年9月よりスタートさせた「スリーストーン・キャンペーン (トリロジー)」において、日本全国で選ばれた百貨店3社、専門店5社のパートナーの1社として、当社も参加いたしました。「ビジュソフィア (宝飾店)」全店において、テレビCMなどを活用した大型キャンペーンを実施した結果、自社オリジナルの「トリロジー」の販売に大きな反響があり、宝飾業界最大の商戦であるクリスマス商戦におきまして、12月単月売上で過去最高を記録することができました。

第41期は新規店を7店舗出店し、店舗の統合、立地競合等により4店舗を撤収しました。この結果、期末店舗数はビジュソフィア店 (宝飾店) 26店舗、眼鏡店3店舗およびオプトジェム店 (宝飾・眼鏡・時計複合業態) 5店舗の合計34店舗となっております。

しかし、第41期 (平成16年8月期) 下半期に出店を計画していた3店舗がデベロッパーサイドの状況によって延期および中止となり、また一方では新規店を見込んだ先行投資 (人件費等) もかきみ、業績予想に対してマイナス要因となりました。

結果といたしまして、当期の全社売上高は4,658百万円 (前期比10.2%増)、経常利益は284百万円 (前期比19.0%減)、当期純利益は98百万円 (前期比44.1%減) となりました。

## 来期の見通し

来期のわが国経済は、企業収益の緩やかな改善や設備投資の持ち直し等により一部の景気指標で改善傾向が見られることから、経済環境はやや明るさが増すと思われませんが、消費マインドは大きく改善されないと考えています。

このような環境のもと、出店に関しましては積極的に対処し、10店舗程度の出店を目指しています。結果といたしまして、第42期(平成17年8月期)期末の店舗数は、ビジュソフィア店(宝飾店)36店舗、眼鏡店3店舗およびオプトジェム店(宝飾・眼鏡・時計複合業態)5店舗の合計44店舗を想定しています。

信用と信頼のあるブランドとしての「ビジュソフィア」ブランドの浸透と確立を図るために、「トリロジーキャンペーン」の第2弾に参加し、TVCM等を使用した「ビジュソフィア」のブランディングに積極的に取り組んでいきます。

さらに、将来の多地域、多店舗展開を考慮し、第41期の1年間を掛けて開発してきた新顧客管理システム、在庫管理システムを本格稼働させ、CRMの高度化を図ります。

結果といたしまして、第42期(平成17年8月期)の業績予想は売上高5,000百万円(前期比7.3%増)、経常利益380百万円(前期比33.6%増)および当期純利益171百万円(前期比73.3%増)を目指します。

## 中長期的な会社の経営戦略

当社は、九州沖縄地域でのジュエリー販売業界において確固たる地位を築き、首都圏、関西圏進出を目指した強い企業体質を創るため、中期的には九州沖縄地域を重点に、中四国地域も含めて店舗展開を加速していきたいと考えています。九州沖縄地域においては、今後も新規のショッピングセンターが多数計画されており、引き続き当社の出店余地は増加するものと考えています。当面は、「ビジュソフィア(宝飾店)」を主として多店舗展開を行い、「オプトジェム(宝飾・眼鏡・時計複合業態)」は、商圏等を考慮した上での出店を予定しています。眼鏡店につきましては、眼鏡業界全体の市場規模が数年連続で縮小傾向にあることを鑑み、現状維持・縮小を考えています。「ビジュソフィア(宝飾店)」におきましては、出店立地ごとに業態を構築し、都心型ファッションビルへは「ビジュソフィア」、郊外型ショッピングセンターへは「ビジュソフィアファミリー」、路面では「ビジュソフィアクラッセ」での出店体制とし、首都圏に早い時期に進出したいと考えています。

また、「ビジュソフィア」ブランドの浸透と確立を図るために、商品、店舗、接客および販売促進策の各方面でブランディングに積極的に取り組んでいきます。

そのために、商品面におきましては、CRMから得た情報とファッショントレンド情報を商品企画や商品構成に活かし、マーチャンダイジング力の向上を図っていきます。さらに商品調達ルートについても第40期にスタートさせた中国・タイ等の海外業者とのチームマーチャンダイジングを強固なものとし、売上総利益率の向上を行っていきます。また、商品開発力、仕入力および在庫管理・運用能力を強化していきます。

販売・営業面におきましては、「ビジュソフィア」のブランディングを推進していく上で重要なポジションにある店長、販売員の育成を図り、お客様の「想い」や「人生」に共感できる社員づくりに取り組んでいきます。



**マーチャンダイジング力を強化し、プライベートブランド商品の充実**

新たに独自開発したCRM (Customer Relationship Management) から、旬な情報、精度の高いニーズを導き出し、プライベートブランド「ビジュソフィア」の開発、商品化を行っています。ブライダルリング、ファッションジュエリーなどオリジナルデザインの商品を増やし、ショップの特化を図っています。店舗の立地特性、シーズンおよびオケージョン等により、マーチャンダイジングを変化させ、新しい感動を与えられるジュエリーを供給し続けます。

また、プライベートブランドの開発・生産のルートを国内、海外(タイ・中国・韓国)に広げることにより、クオリティの高い商品の構成を増やして利益貢献度を高めています。

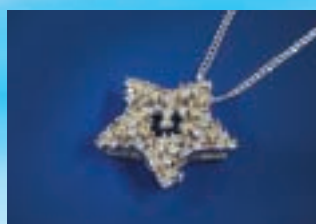
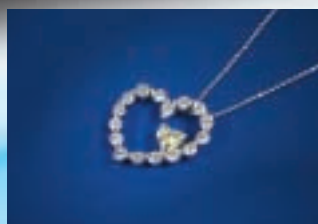


**◆2004年新作発表**



◆「トリロジー」キャンペーンPart II

DTC (ダイヤモンド・トレーディング・カンパニー) とのコラボレーションのもと、昨年よりスタートし、大きな反響をいただいた「トリロジー」キャンペーンも2年目に入り、旬なデザインのジュエリーに育って新たな「トリロジー」キャンペーンを繰り広げます。特に、新鮮なファンシーシェイプカットのダイヤモンドを活かしたオリジナリティ溢れるジュエリーの数々が、お客様の目を楽ませることと思います。



宝飾店の強化・拡大

当社は、宝飾店を中核として、眼鏡店、宝飾・眼鏡・時計の複合業態店を展開し、商圏人口や取り扱う商品・価格により、地域に合った店づくりを行ってまいりました。

今後の出店につきましては、宝飾店の強化・拡大を図っていきます。その戦略は「bijou SOPHIA」「bijou SOPHIA CLASSE」「bijou SOPHIA famille」の3つのショップブランドを展開し、出店先のコンセプトに適応した店舗形態をとっていくものです。

また、CRMシステムを活かし、時流対応した商品構成と店づくりを進化させ、出店を加速していきます。



bijou SOPHIA 鹿児島店

**bijou SOPHIA 「bijou SOPHIA」**

都市型の立地を中心とした「駅ビル」「ファッションビル」などで、進化したCRMを行う業態。

ターゲット：キャリア層



bijou SOPHIA CLASSE 天神本店

**bijou SOPHIA CLASSE 「bijou SOPHIA CLASSE」**

「bijou SOPHIA」のフラッグショップとして、「bijou SOPHIA」ブランドのイメージ向上を担う路面店中心の業態。

ターゲット：ミセス層



bijou SOPHIA famille ルクル店

**bijou SOPHIA famille 「bijou SOPHIA famille」**

郊外型大型ショッピングセンターへの出店により、CRMを活用し、中・小商圏での圧倒的シェア確立を目指す主力業態。

ターゲット：ファミリー層

◆当期の新規出店



2003年9月2日  
「bijou SOPHIA 久留米店」



2003年9月20日  
「ア・ノス bijou SOPHIA 小倉リバーウォーク店」



2003年9月26日  
「オプトジェム 大村ジャスコ店」





2004年9月「ビジュソフィア 鹿児島店」

◆ 九州・沖縄全県への出店を達成

2004年9月、鹿児島初の大型駅ビル「アミュプラザ鹿児島」に「ビジュソフィア 鹿児島店」を出店しました。「アミュプラザ鹿児島」は、フィットネスクラブやシネマコンプレックスも同居する、単なるファッションビルの域を超えたアミューズメント性の高い施設であり、大きな集客力を持っています。また、鹿児島初・九州初のブランドも多数出店し、当社もその1つとなります。

当社は、今回が鹿児島初出店となり、これをもちまして九州・沖縄全県に店舗を構えることになりました。

◆ 広域な店舗網の確立——年間10店舗出店体制へ

2003年11月の「ビジュソフィア 三宮オーパ店」(兵庫県神戸市)の出店を皮切りに、2004年11月には「ビジュソフィア ららぽーと甲子園店」(兵庫県西宮市)を関西地区に2店舗目として出店しました。なお、関東地区には、2006年8月期を目途に出店準備を進めています。



2003年11月1日  
「ビジュソフィア 三宮オーパ店」



2003年11月26日  
「ビジュソフィア 香椎浜店」



2004年6月1日  
「ビジュソフィア 光の森店」



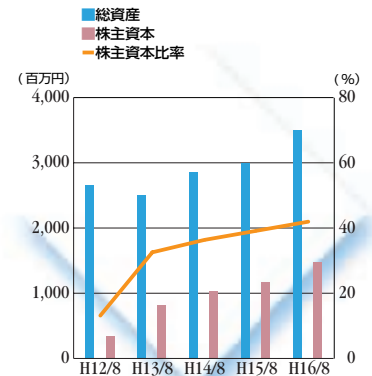
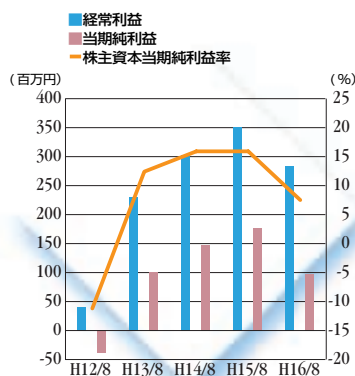
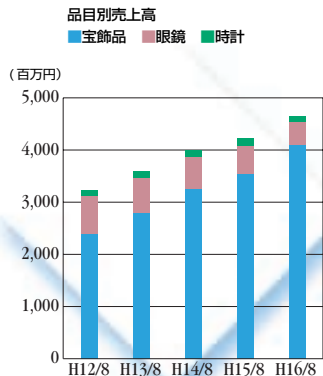
2004年6月2日  
「ビジュソフィア ルクル店」

◆貸借対照表

科目	(単位:千円)	
	第40期 (平成15年8月31日現在)	第41期 (平成16年8月31日現在)
	金額	金額
<b>資産の部</b>		
流動資産	1,843,135	2,269,677
現金及び預金	353,438	371,132
売掛金	224,668	192,517
商品	1,216,061	1,664,494
貯蔵品	17,133	14,197
その他	32,347	27,756
貸倒引当金	△ 512	△ 422
固定資産	1,153,683	1,214,861
有形固定資産	220,944	210,019
無形固定資産	6,462	6,028
投資その他の資産	926,275	998,813
投資有価証券	113,692	113,692
差入保証金	570,425	603,119
長期前払費用	142,091	148,549
その他	100,075	181,453
貸倒引当金	△ 10	△ 48,000
繰延資産	—	18,240
資産合計	2,996,818	3,502,779
<b>負債の部</b>		
流動負債	1,338,238	876,921
支払手形	269,248	158,250
買掛金	128,834	131,167
短期借入金	442,000	200,000
一年以内返済予定の長期借入金	165,729	28,845
未払金	79,941	68,635
未払法人税等	99,580	40,895
その他	152,903	249,582
固定負債	482,957	1,153,495
長期借入金	388,515	9,830
退職給付引当金	42,805	46,015
役員退職慰勞引当金	51,037	77,049
その他	600	1,020,600
負債合計	1,821,195	2,030,417
<b>資本の部</b>		
資本金	347,200	468,504
資本剰余金	313,040	434,344
利益剰余金	515,383	569,514
利益準備金	8,000	8,000
任意積立金	258,392	358,308
当期末処分利益	248,990	203,205
資本合計	1,175,623	1,472,362
負債・資本合計	2,996,818	3,502,779

(注) 記載金額は、表示単位未満の端数を切り捨てて表示しております。

◆主要経営指標



◆損益計算書

科目	(単位:千円)	
	第40期 (自平成14年9月1日 至平成15年8月31日)	第41期 (自平成15年9月1日 至平成16年8月31日)
	金額	金額
営業収益	4,225,769	4,658,271
売上原価	2,046,238	2,234,924
売上総利益	2,179,531	2,423,347
販売費及び一般管理費	1,809,542	2,110,018
営業利益	369,989	313,328
営業外収益	2,966	6,676
営業外費用	21,880	35,538
経常利益	351,075	284,466
特別利益	5,529	100
特別損失	29,991	98,092
税引前当期純利益	326,613	186,473
法人税、住民税及び事業税	169,143	105,401
法人税等調整額	△ 18,934	△ 17,613
当期純利益	176,404	98,685
前期繰越利益	72,586	104,520
当期末処分利益	248,990	203,205

◆キャッシュ・フロー計算書

科目	(単位:千円)	
	第40期 (自平成14年9月1日 至平成15年8月31日)	第41期 (自平成15年9月1日 至平成16年8月31日)
	金額	金額
営業活動によるキャッシュ・フロー	149,323	△ 428,915
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 106,993	△ 104,385
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 105,271	550,996
現金及び現金同等物の増減額	△ 62,941	17,694
現金及び現金同等物の期首残高	416,379	353,438
現金及び現金同等物の期末残高	353,438	371,132

◆利益処分

科目	(単位:千円)	
	第40期	第41期
	金額	金額
当期末処分利益	248,990	203,205
任意積立金取崩額		
特別償却準備金取崩額	84	93
合計	249,075	203,299
利益処分量	144,555	95,569
利益配当金	28,455	32,669
役員賞与金	16,100	12,900
(うち監査役賞与金)	(700)	(500)
任意積立金		
別途積立金	100,000	50,000
次期繰越利益	104,520	107,730

◆会社概況

(平成16年8月31日現在)

会社名	株式会社サグマツ	
本社	〒810-0042 福岡市中央区赤坂一丁目12番15号	
登記上の本社所在地	長崎県大村市本町458番地9	
設立	昭和39年	
決算期	8月31日	
取引銀行	十八銀行・親和銀行・福岡銀行・三井住友銀行・西日本銀行・商工中金・みずほ銀行	
資本金	4億6,850万円	
従業員数	221人 (平均年齢…34歳5ヶ月)	
事業内容	宝飾・メガネ・時計の販売	
役員	取締役会長 貞松豊二郎 代表取締役社長 貞松隆弥 常務取締役管理本部長 西川新二 取締役営業本部長 二文字憲一 取締役企画総務部長 中武忠幸 常勤監査役 中尾実郎 監査役 田中恵	

◆店舗リスト

(平成16年11月26日現在)

- 福岡県 (12店)
  - ビジュソフィア 天神本店
  - ビジュソフィア マリナタウン店
  - ビジュソフィア 筑紫野店
  - ビジュソフィア 春日店
  - ビジュソフィア 行橋店
  - ビジュソフィア 大牟田店
  - ビジュソフィア 若松店
  - ビジュソフィア 小倉リバーウォーク店
  - アノスビジュソフィア 小倉リバーウォーク店
  - ビジュソフィア 久留米店
  - ビジュソフィア 香椎浜店
  - ビジュソフィア ルクル店
- 長崎県 (12店)
  - メガネブティック 長崎店
  - ビジュソフィア 長崎浜町店
  - ビジュソフィア 夢彩都店
  - メガネブティック 道の尾店
  - ビジュソフィア 東長崎店
  - メガネブティック 東長崎店
  - ビジュソフィア 大塔店
  - オプトジェム 大村店
  - ビジュソフィア 時津店
  - オプトジェム 大村ジャスコ店
  - オプトジェム 諫早店
  - オプトジェム 有家店
- 大分県 (2店)
  - ビジュソフィア 大分パルコ店
  - ビジュソフィア パークプレイス大分店
- 佐賀県 (3店)
  - ビジュソフィア 佐賀大和店
  - ビジュソフィア モラージュ佐賀店
  - オプトジェム 江北店
- 熊本県 (3店)
  - ビジュソフィア 熊本南店
  - ビジュソフィア 光の森店
  - ビジュソフィア 八代店
- 宮崎県 (1店)
  - ビジュソフィア 都城店
- 鹿児島県 (1店)
  - ビジュソフィア 鹿児島店
- 沖縄県 (1店)
  - ビジュソフィア 沖縄店
- 兵庫県 (2店)
  - ビジュソフィア 三宮オーパ店
  - ビジュソフィア ららぽーと甲子園店

沖縄

- 29店 ビジュソフィア
- 3店 メガネブティック
- 5店 オプトジェム

◆株式の状況

(平成16年8月31日現在)

会社が発行する株式の総数	15,060,000株
発行済株式の総数	4,667,000株
株主数	269名

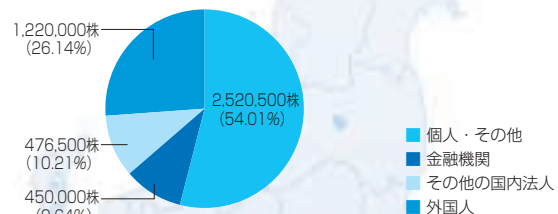
注1. 当期中の増加  
平成16年1月19日開催の取締役会の決議により、公募による新株式発行（一般募集）（発行新株式数：500,000株）及びオーバーアロットメントによる売出し（売出株式数：75,000株）を行いました。

注2. 決算日後の増加  
平成16年7月29日開催の取締役会の決議により、平成16年10月20日付をもって株式分割（普通株式1株につき2株の割合で分割）を行い、発行済株式の総数は4,667,000株増加しております。

◆大株主

株主名	当社への出資状況	
	持株数 (株)	議決権比率 (%)
ゴールドマン・サックス・インターナショナル	917,000	19.67
貞松隆弥	777,800	16.67
貞松豊二郎	509,850	10.92
有限会社隆豊	376,500	8.07
貞松栄子	347,900	7.44
バクオバユダカジリテッドアトナシスジャパンカースワフト	246,000	5.28
資産管理サービス信託銀行株式会社	139,000	2.98
貞翔持株会社	110,980	2.36
貞松豊三	95,225	2.04
株式会社十八銀行	90,000	1.93
株式会社親和銀行	90,000	1.93

◆株式分布状況



◆株主優待制度

株主優待内容

参考：平成16年8月期

- ①お買物優待券の贈呈  
所有株式数1,000株以上一律  
お買物優待券（10%割引券）1枚贈呈
- ②自社商品の贈呈  
所有株式数1,000株以上一律  
自社商品（15,000円相当の腕時計）贈呈

上記お買物優待券もしくは自社商品をお選びいただき、発送いたします。  
なお、お買物優待券につきましては、当店舗でのお買物のみご利用いただけます。

株主メモ

---

決算期	8月31日
定時株主総会	11月中
同総会権利行使株主確定日	8月31日
株主配当金支払株主確定日	8月31日
	なお、中間配当を実施する場合の株主確定日は、2月末日といたします。
1単元の株式数	1,000株
名義書換代理人	東京都港区芝三丁目33番1号 中央三井信託銀行株式会社
同事務取扱所	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 中央三井信託銀行株式会社 証券代行部 Tel. (03) 3323-7111 (代表)
同取次所	中央三井信託銀行株式会社 全国各支店 日本証券代行株式会社 本店および全国各支店
公告掲載新聞	日本経済新聞
貸借対照表のホームページアドレス	<a href="http://www.b-sophia.co.jp/IR/bs/index.html">http://www.b-sophia.co.jp/IR/bs/index.html</a>



IRサイトをぜひご覧ください。  
<http://www.b-sophia.co.jp/IR>

---

株式会社 **サダマツ**

お問い合わせ先 本社 / 〒810-0042 福岡市中央区赤坂一丁目12番15号  
TEL. (092) 734-9657 (代表)