

2009年8月期(第46期) 第2四半期決算説明会

- I. 決算サマリー
- II. 第2四半期決算概況
- III. ビジネスモデルの変革とその成果
- IV. 2009年8月期 通期の見通し
- V. 参考資料



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>

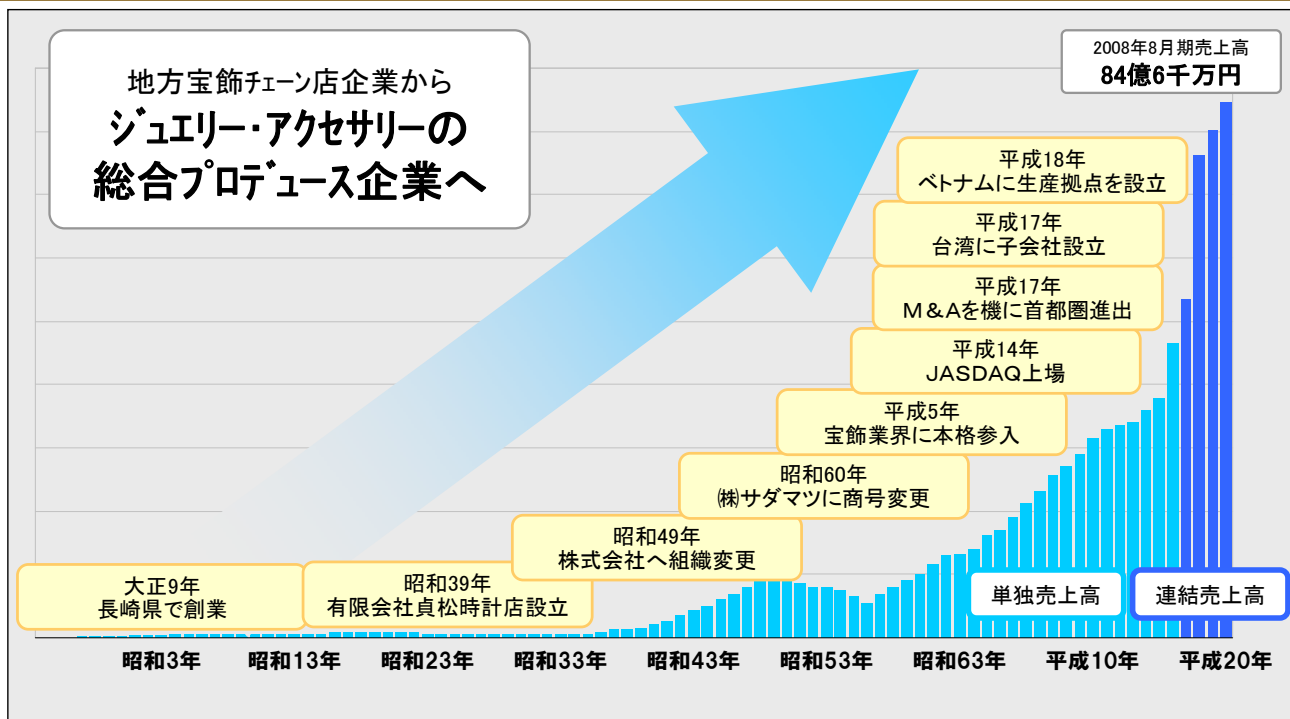


本資料は2009年2月28日現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、予告なしに変更されることがあります。

All Rights Reserved. Copyright SADAMATSU Company Limited.

会社沿革

「中規模商圏」SCで培った高い販売力を「大規模商圏」都市型・百貨店型立地へと展開



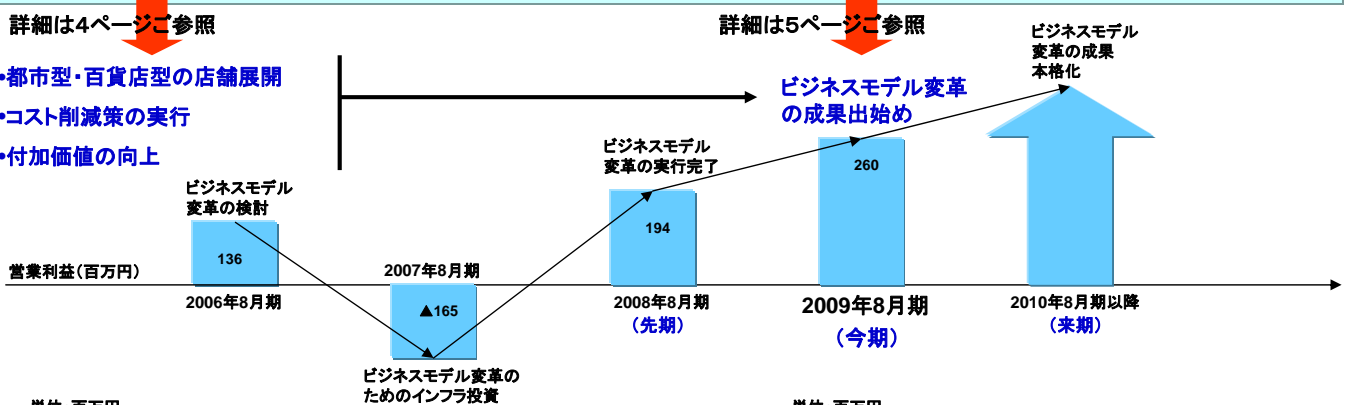
All Rights Reserved. Copyright SADAMATSU Company Limited.

I. 決算サマリー

I. 決算サマリー

1. エグゼクティブサマリー

ビジネスモデルの変革が功を奏し、景気後退局面でも本業利益が生み出せる企業体質に転換



第2四半期決算の結果

第2四半期決算は、景気後退局面のなか前年同期比減収の一方で、営業及び経常ベースで増益を達成

	2008年8月期 第2四半期実績	2009年8月期 第2四半期実績	対前年同期比
売上高	4,369	3,856	-513
売上総利益	2,479	2,336	-143
営業利益	117	186	+69
経常利益	85	126	+41
当期純利益	115	(注) 52	-63

今期(通期)の見通し

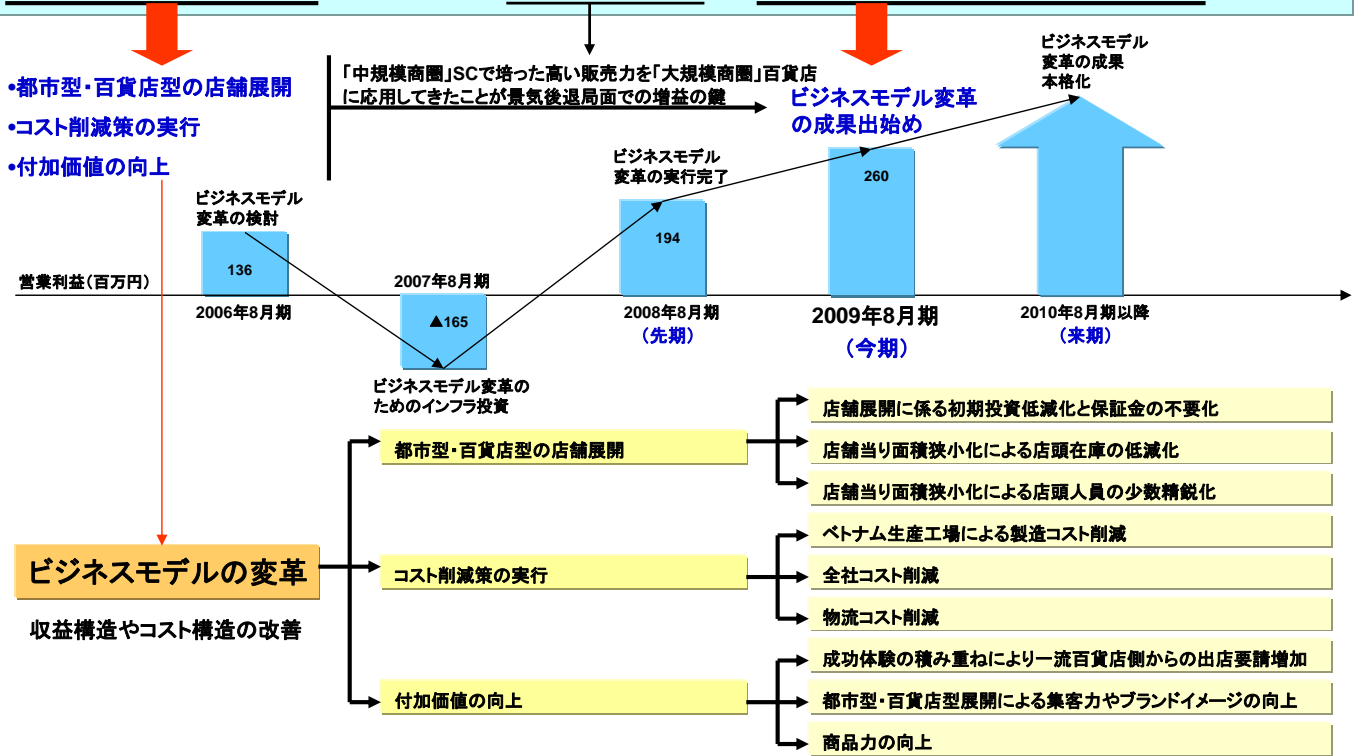
今期(通期)は、景気後退局面のなか前年同期比減収の一方で、営業及び経常ベースで増益の見通し

	2008年8月期 通期実績	2009年8月期 通期見込み	対前年比
売上高	8,463	7,300	-1,163
売上総利益	4,627	4,250	-377
営業利益	194	260	+66
経常利益	122	180	+58
当期純利益	131	(注) 70	-61

(注) 当期純利益算出に係る損益項目や費用項目は7ページご参照

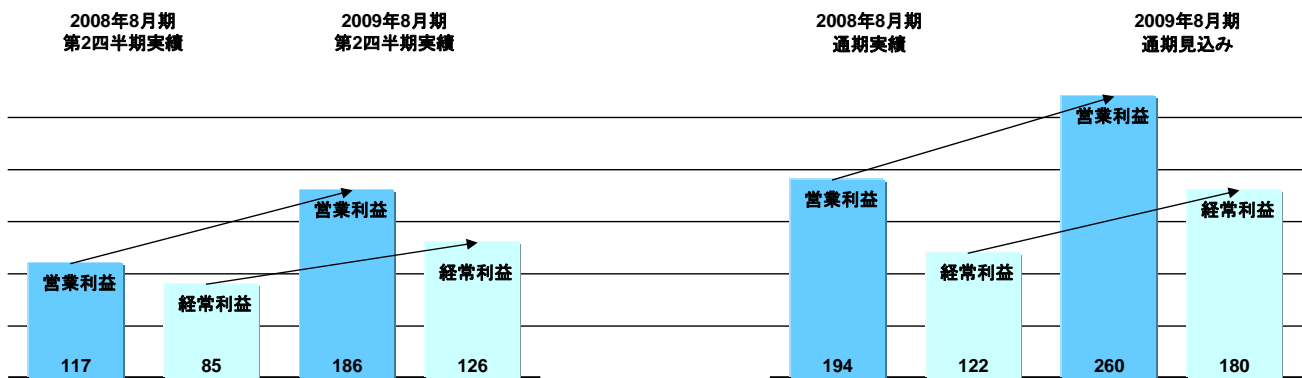
2. ビジネスモデルの変革とその成果

ビジネスモデルの変革が功を奏し、景気後退局面でも本業利益が生み出せる企業体質に転換



3. 第2四半期決算と今期(通期)見通しの概況

ビジネスモデルの変革が功を奏し、景気後退局面でも本業利益が生み出せる企業体質に転換



単位: 百万円

第2四半期決算の結果

第2四半期決算は、景気後退局面のなか前年同期比減収の一方で、営業及び経常ベースで増益を達成

	2008年8月期 第2四半期実績	2009年8月期 第2四半期実績	対前年同期比
売上高	4,369	3,856	-513
売上総利益	2,479	2,336	-143
営業利益	117	186	+69
経常利益	85	126	+41
当期純利益	115	52	-63

単位: 百万円

今期(通期)の見通し

今期(通期)は、景気後退局面のなか前年同期比減収の一方で、営業及び経常ベースで増益の見通し

	2008年8月期 通期実績	2009年8月期 通期見込み	対前年比
売上高	8,463	7,300	-1,163
売上総利益	4,627	4,250	-377
営業利益	194	260	+66
経常利益	122	180	+58
当期純利益	131	70	-61

4. 2009年8月期 第2四半期及び通期の業績予想修正

主な修正理由

- ・通期 連結業績 ……新興国の不安定な情勢による、台湾子会社の事業計画へのマイナス影響を見込む
- ・営業外費用 ……子会社関連の海外事業に係わる為替差損が主なもの
- ・特別損失 ……出店先商業施設の民事再生申し立てによる貸倒引当金繰入額の発生
- ・税金費用 ……法人税等調整額の発生

第2四半期 業績予想の修正 (連結)

(単位:百万円)

	2008年10月14日 発表予想(A)	2009年4月6日 修正予想(B)	増減額(B-A)	増減率	【ご参考】 前期第2四半期実績 (2008年8月期)
売上高	4,100	3,856	△ 244	△ 6.0%	4,369
営業利益	220	186	△ 34	△ 15.5%	117
経常利益	180	126	△ 54	△ 30.0%	85
四半期純利益	160	52	△ 108	△ 67.5%	115

通期 業績予想の修正 (連結)

(単位:百万円)

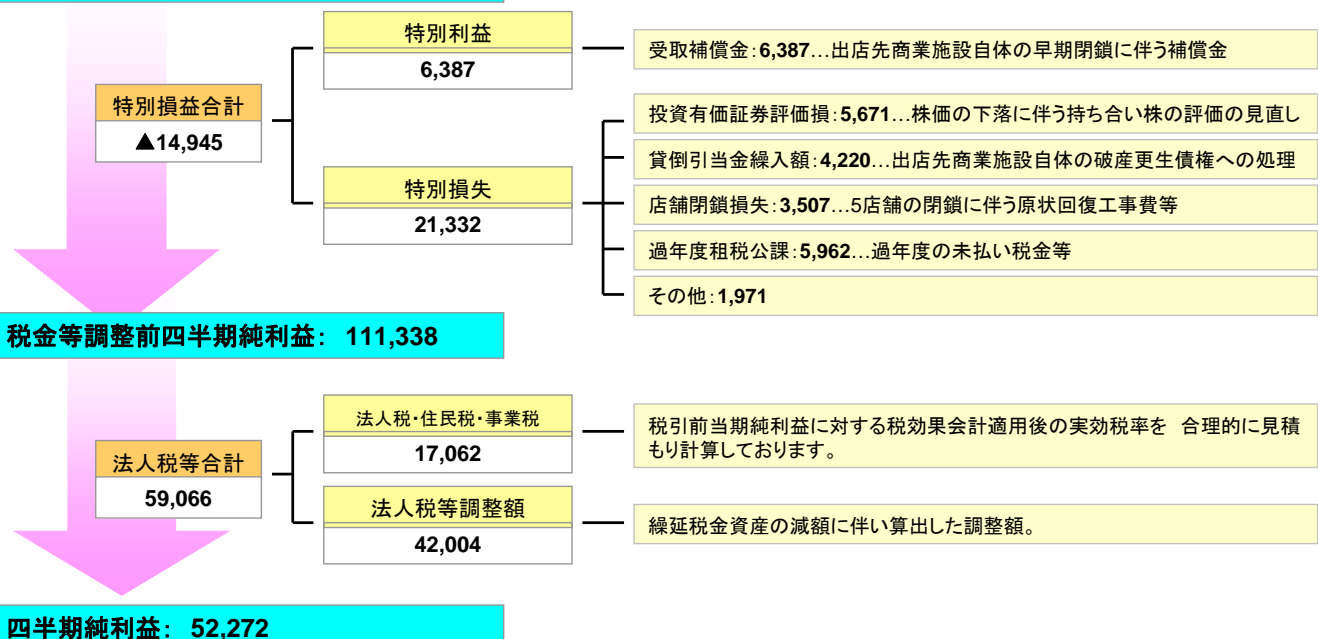
	2008年10月14日 発表予想(A)	2009年4月6日 修正予想(B)	増減額(B-A)	増減率	【ご参考】 前期通期実績 (2008年8月期)
売上高	7,700	7,300	△ 400	△ 5.2%	8,463
営業利益	320	260	△ 60	△ 18.8%	194
経常利益	250	180	△ 70	△ 28.0%	122
当期純利益	210	70	△ 140	△ 66.7%	131

5. 当期純利益算出の内訳

不透明な状況下で、本業以外の要因が当期純利益に影響を与える

経常利益: 126,284

※単位はすべて千円



Ⅱ.第2四半期決算概況

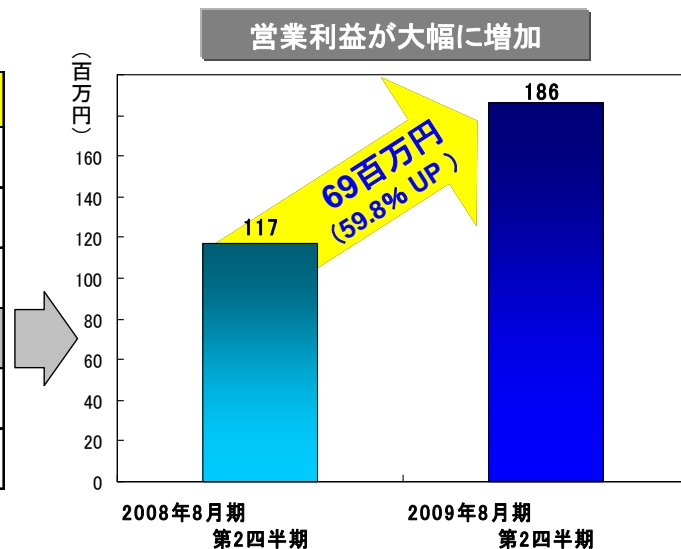
Ⅱ.第2四半期決算概況

1. 連結業績(経営成績)

【連結損益計算書】

単位:百万円

	2008年8月期 第2四半期	2009年8月期 第2四半期	増減額
売上高	4,369	3,856	-513
売上総利益	2,479	2,336	-143
販売費及び 一般管理費	2,362	2,149	-213
営業利益	117	186	69
経常利益	85	126	41
純利益	115	52	-63



ビジネスモデルの変革の成果が現れ、営業利益が前期比で59.8%増

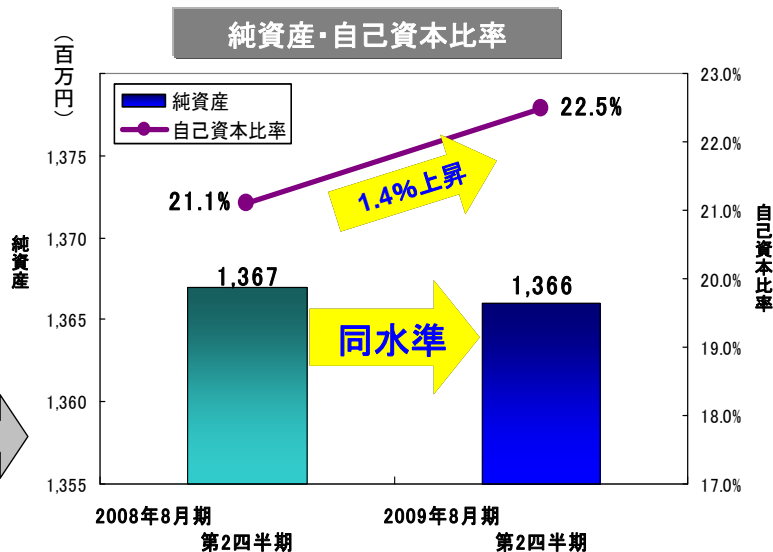
- ◆前年同期にあった子会社の卸売事業の実質的な撤退の為、期首の業績予想には減収を織り込む。
- ◆経済状況が低迷する中、売上高減収でも利益が出る収益構造に企業体質が変換。
- ◆企業インフラ整備が終了し、運用レベルが向上。
- ◆営業外費用として、子会社関連の海外事業に係わる為替差損を32百万円計上。

2. 連結業績(財政状態)

【連結貸借対照表】

単位: 百万円

		2008年8月期 第2四半期	2009年8月期 第2四半期	増減額
資産	流動資産	4,974	4,759	-215
	固定資産	1,507	1,309	-198
	繰延資産	3	2	-1
	合計	6,485	6,070	-415
負債	流動負債	4,217	3,835	-382
	固定負債	901	868	-33
	合計	5,118	4,703	-415
純資産	株主資本	1,377	1,394	17
	評価・換算差額等	-10	-27	-17
	合計	1,367	1,366	-1
負債純資産合計		6,485	6,071	-181



純資産合計額は同水準ながら自己資本比率が1.4%上昇。

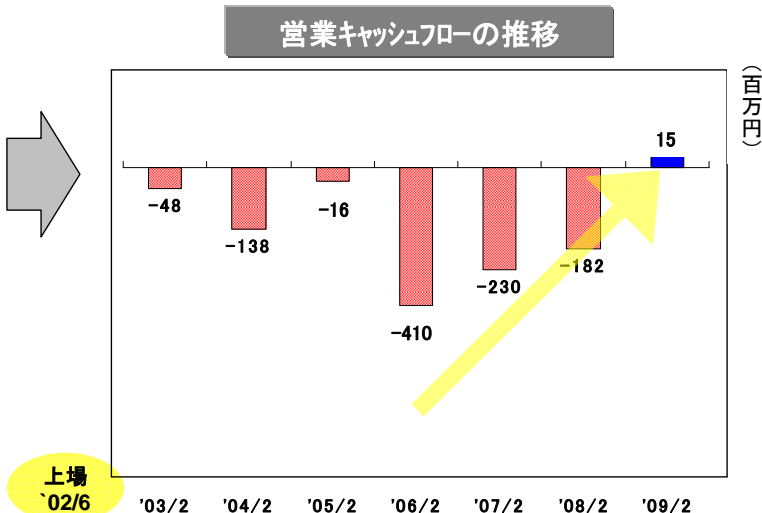
- ◆ 高額保証金預入の地方中小商圏(SC)の閉鎖ならびに契約内容の見直しで差入保証金の回収。
- ◆ 社債の償還等により現金及び預金が72百万円の減少。
- ◆ 流動負債においては、不透明な経済情勢への対応の一環として、政策的に手元資金を確保。

3. 連結業績(キャッシュフロー)

【連結キャッシュフローの状況】

単位: 百万円

	2008年8月期 第2四半期	2009年8月期 第2四半期	増減額
営業 キャッシュフロー	-182	15	197
投資 キャッシュフロー	-47	5	52
財務 キャッシュフロー	-203	-81	122



上場以来、初の第2四半期営業キャッシュフローの黒字

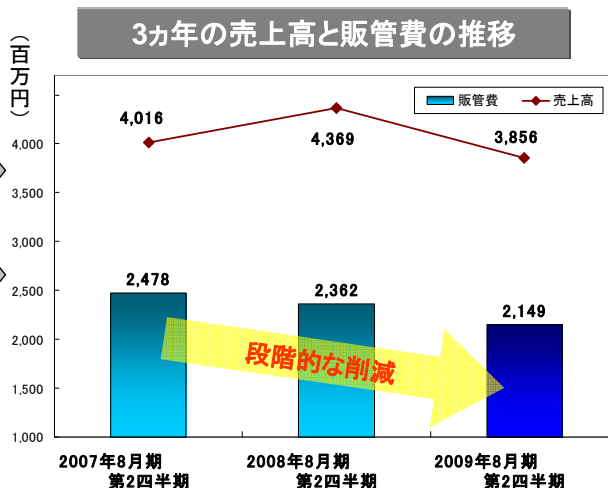
- ◆ 利益体質への改善と計画的な商品政策で営業キャッシュフローが健全化。
- ◆ 不況の経済状況下、税金等調整前四半期純利益が、前期比で42百万円増加。
- ◆ 都市型・百貨店型への出店が進み、在庫効率の高い売上構造に変化。

4. 業績の推移

【連結業績3カ年の推移】

単位: 百万円

	2007年8月期 第2四半期	2008年8月期 第2四半期	2009年8月期 第2四半期
売上高	4,016	4,369	3,856
売上総利益	2,526	2,479	2,336
販売費及び 一般管理費	2,478	2,362	2,149
営業利益	47	117	186
経常利益	39	85	126
純利益	-214	115	52



不況下における売上減少を、販管費の低減で機動的にカバー。

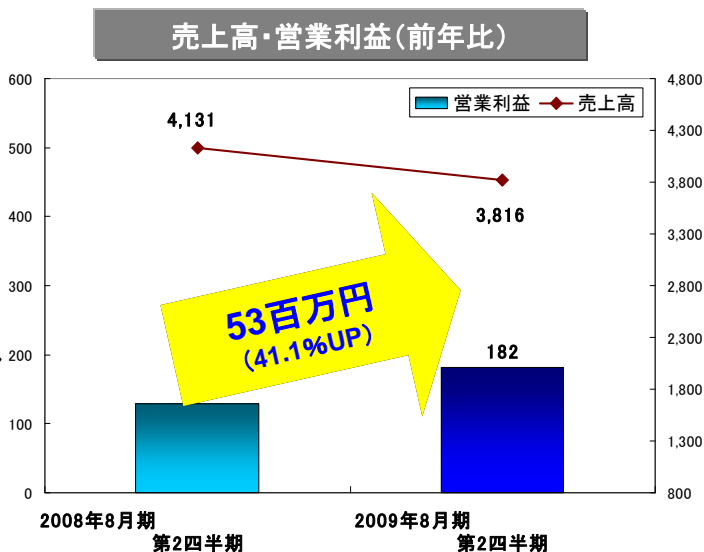
- ◆都市型・百貨店型への店舗展開を進め、地方商圏店舗のスクラップによる売上減を補てん。
- ◆インフラ投資を回収すべく、企業インフラの運用レベルが序々に高まったことにより全社経費の低減。

5. 個別業績

【個別経営成績】

単位: 百万円

	2008年8月期 第2四半期	2009年8月期 第2四半期	増減額
売上高	4,131	3,816	-315
売上総利益	2,367	2,273	-94
販売費及び 一般管理費	2,237	2,093	-144
営業利益	129	182	53
経常利益	109	117	8
純利益	128	52	-76



国内小売事業を行う主要部門は、営業利益は41.1%UP

- ◆連結業績の内、個別である主要部門(株)サダマツが占める事業規模の割合は95%以上。
- ◆スクラップ&ビルドによる収益構造の変化と店舗数微減を見込み、当初からの減収予想。これに加えて経済不況の深刻化のため減収幅が増加。
- ◆ベトナム子会社の生産機能向上で、個別業績の売上原価率の低減に寄与。

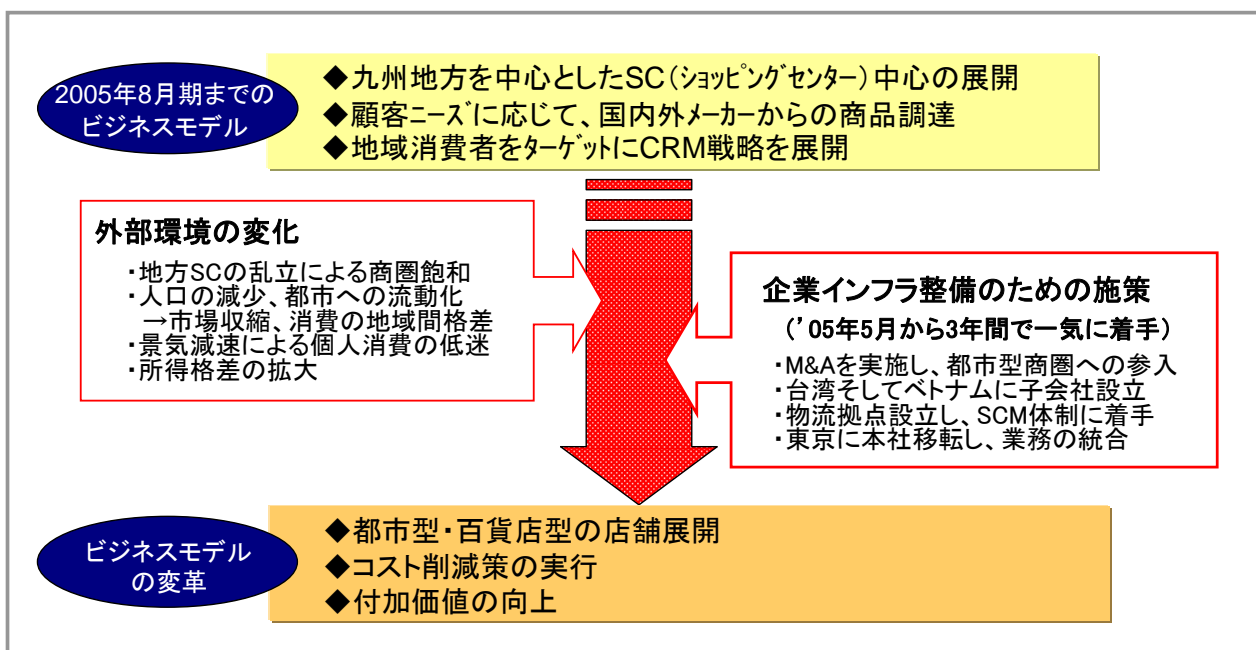
Ⅲ.ビジネスモデル変革とその成果

Ⅲ.ビジネスモデルの変革とその成果

ビジネスモデル変革の背景

2005年5月から3年間で一気に「ビジネスモデルの変革」に向けた企業インフラを整備。

先行投資による一時的な利益の圧迫・社内の混乱はあったものの、急速に業績への好影響を生み出している。



1.都市型・百貨店型への店舗展開

(1)店舗展開に係わる初期投資低減化と保証金の不要化

2009/2/28現在(個別)

【地方中小商圏(SC)店舗数】

	2008年8月期 第2四半期	2009年8月期 第2四半期	増減数
地方中小商圏(SC)店舗数	39	35	-4
都市型・百貨店型店舗数	40	42	2
合計	79	77	-2

【初期投資の一例】

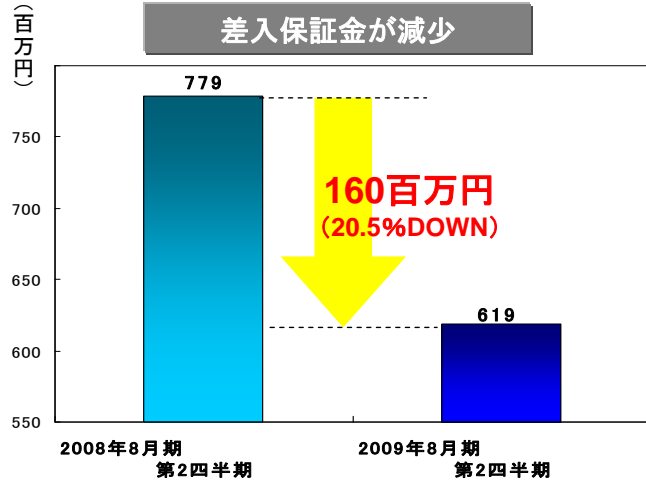
単位:百万円

賃借料	116	108	-8
-----	-----	-----	----

【保証金】

単位:百万円

差入保証金	779	619	-160
-------	-----	-----	------



保証金の少ない都市型・百貨店型への移行で差入保証金の160百万円減少

- ◆都市型・百貨店型への店舗展開と同時に地方中小商圏における不振店のスクラップを敢行。
- ◆地方商圏(SC)の契約内容の見直しおよびスクラップによる預入保証金の回収で資産の流動化を実践。
- ◆初期投資の1つとして発生する賃借料(リース料等)は、出退店政策と連動して減少傾向。

1.都市型・百貨店型への店舗展開

(2)店舗当たり面積狭小化による店頭在庫の低減化

2009/2/28現在(個別)

【店舗特性格店舗数の推移】

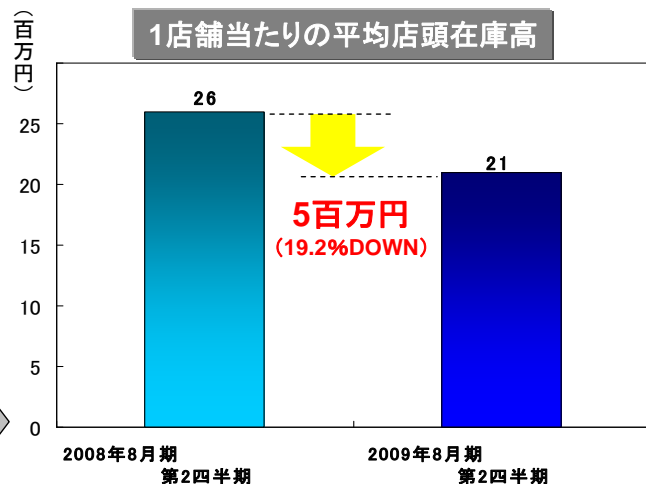
	2008年8月期 第2四半期	2009年8月期 第2四半期	増減数
地方中小商圏(SC)店舗数	39	35	-4
都市型・百貨店型店舗数	40	42	2
合計	79	77	-2

【在庫の推移】

単位:百万円

店頭商品在庫	2,073	1,599	-474
本社商品在庫	681	654	-27
合計	2,754	2,253	-501

平均店頭在庫/1店舗	26	21	-5
------------	----	----	----



集客力が高く店舗面積が小さい都市型・百貨店型店舗では、在庫が少なく高回転

- ◆1店舗当たりの平均店頭在庫が5百万円低減し、営業キャッシュフローが改善。
- ◆全店舗の店頭在庫が前年同期に比べ474百万円低減され、在庫運用の効率化に繋がる。
- ◆全社の在庫高約5億円の低減に大きく貢献。

1.都市型・百貨店型への店舗展開

(3)店舗当たり面積狭小化による店頭人員の少数精鋭化

2009/2/28現在(個別)
【店舗特性別店舗数の推移】

	2008年8月期 第2四半期	2009年8月期 第2四半期	増減数
地方中小商圏(SO)店舗数	39	35	-4
都市型・百貨店型店舗数	40	42	2
合計	79	77	-2

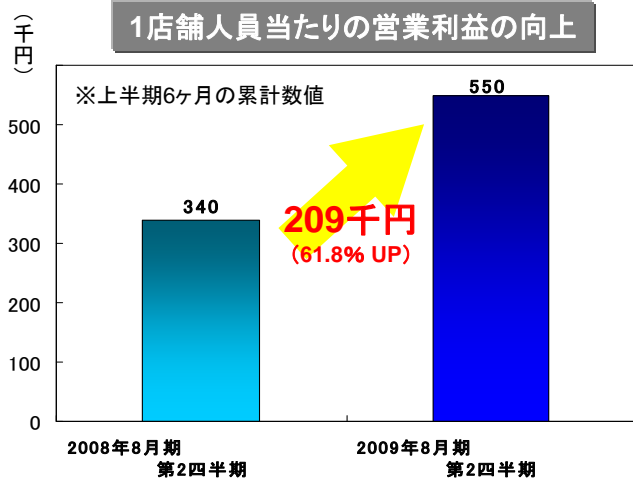
【人員の推移】

	単位:人		
店舗人員	379	331	-48
本社人員	116	91	-25
合計	495	422	-73

【店舗人員の生産性】

	単位:千円		
営業利益	129,000	182,000	53,000
1店舗人員当たり	340	550	209

※上半期6ヶ月の累計数値



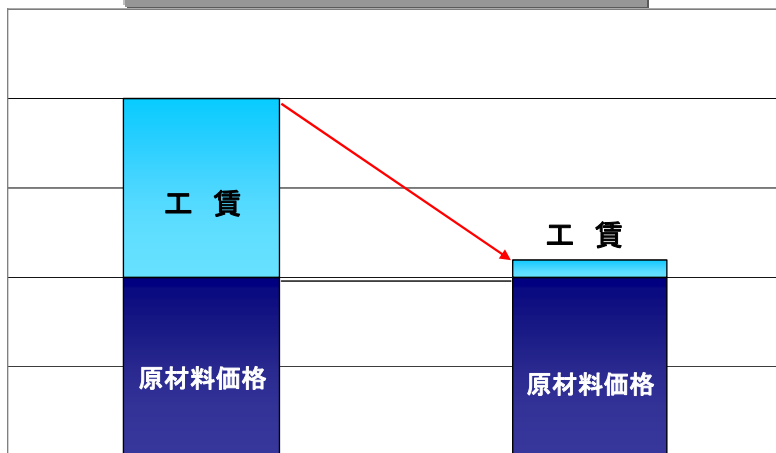
一人当たりの接客頻度と売上が高まり、効率的な販売体制に貢献

- ◆ 1店舗人員当たりの営業利益が209千円増加し、生産性が大きく向上。
- ◆ ショッピングセンターと比較して営業時間が短い都市型・百貨店型では効率的配員が可能。
- ◆ 都市型・百貨店型への店舗展開で平日売上額も増加し、曜日売上の平準化が進捗。

2.コスト削減策の実行

(1)ベトナム生産工場による製造コスト削減

ジュエリーの原価構成(イメージ)



▲ベトナム工場外観



▲作業風景

国内での製造の場合

ベトナム工場製造の場合

ベトナム生産工場による製造で工賃が1/10になり製造コストが低減

- ◆ ベトナム生産工場での製造により、国内販売量の増加により、製造原価が低減したことも寄与し、前年同期と比較して連結売上総利益率が約3.8%上昇。

2.コスト削減策の実行

(2) 全社コスト削減

2009/2/28現在(個別) 単位:百万円

【コストの推移】

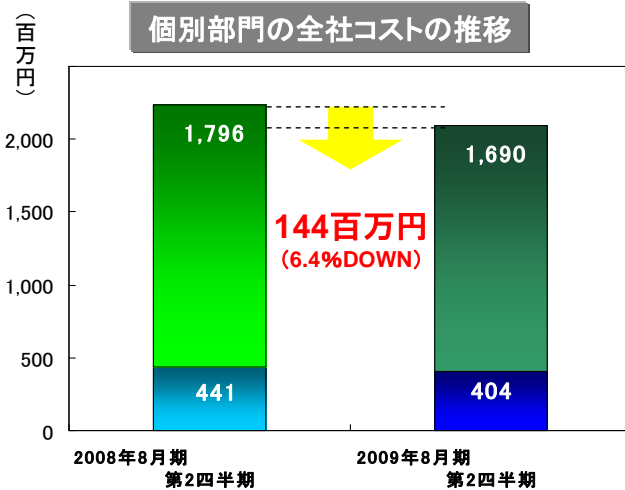
	2008年8月期 第2四半期	2009年8月期 第2四半期	増減数
店舗・営業コスト	1,796	1,690	-106
本社コスト	441	403	-38
合計	2,237	2,093	-144

【経費内訳の推移】

	2008年8月期 第2四半期	2009年8月期 第2四半期	増減数
人件費	951	848	-103
販売費	296	279	-17
管理費	990	966	-24
合計	2,237	2,093	-144

【管理費の中の地代家賃】

	2008年8月期 第2四半期	2009年8月期 第2四半期	増減数
固定家賃	153	134	-19
変動家賃	516	505	-11



企業インフラ環境の運用レベルが向上し全社コストが大幅減。

- ◆ 人件費においては都市型・百貨店型の店舗展開により、店頭人員の少数精鋭化。
- ◆ 販売費においては都市型・百貨店型の店舗展開により、集客のための販売促進費が低減。
- ◆ 管理費においては、地代家賃の運用効率が大きく改善。

2.コスト削減策の実行

(3) 物流コスト削減

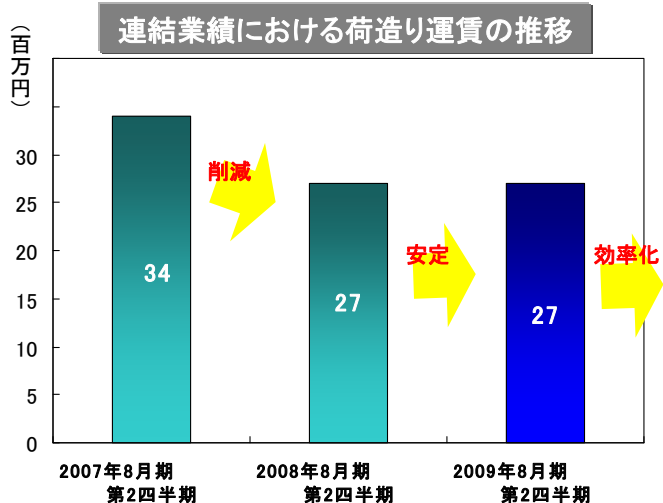
2009/2/28現在(個別) 単位:百万円

【コストの推移】

	2007年8月期 第2四半期	2008年8月期 第2四半期	2009年8月期 第2四半期	増減数
店舗・営業コスト		1,796	1,690	-106
本社コスト		441	404	-37
合計		2,237	2,094	-143

【参考:連結業績における荷造り運賃】 単位:百万円

	2007年8月期 第2四半期	2008年8月期 第2四半期	2009年8月期 第2四半期	増減数
荷造り運賃	34	27	27	0

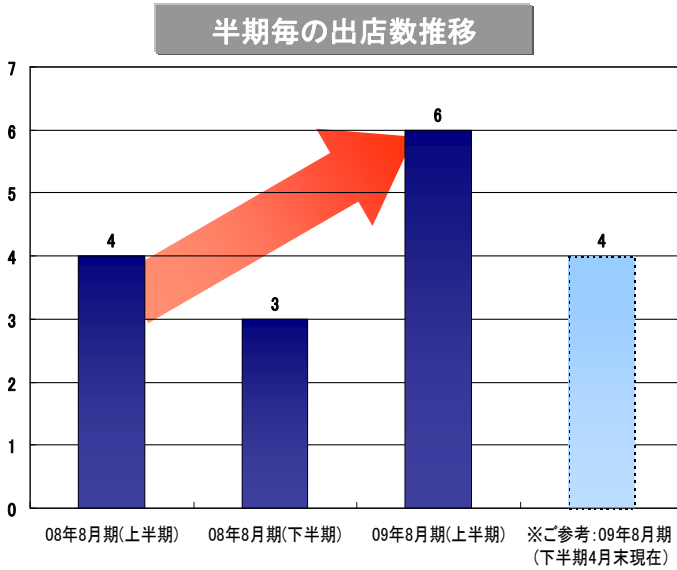


前期より物流コストの低減を実現し、更なる課題へステップアップ

- ◆ 2006年設立の物流拠点「埼玉サービスセンター」の機能が、2008年度より本格的に効率化。
- ◆ 安定化を経て、更なる効率化に向けSCM体制の強化を重要課題にステップアップ。

3.付加価値の向上

(1) 成功体験の積み重ねにより一流百貨店側からの出店要請増加



2008年8月期以降の主な出店実績

出店日	ブランド名	店名
2007/9/3	ドゥミエール ビジュソフィア	銀座松坂屋店
2007/9/6	ビジュソフィア ファミュー	ユニモちはら台
2007/10/9	ドゥミエールビジュソフィア	浦和パルコ店
2007/11/27	ビジュソフィア ファミュー	ゆめタウン別府店
2008/3/12	フェスタリア ビジュソフィア	大丸東京店
2008/4/14	ドゥミエールビジュソフィア	グランデュオ蒲田店
2008/7/1	フェスタリア ビジュソフィア	銀座三越店
2008/9/10	フェスタリア ビジュソフィア	丸井今井札幌本店
2008/10/15	フェスタリア ビジュソフィア	柏高島屋店(※)
2008/10/31	フェスタリア ビジュソフィア	西武池袋店
2008/11/5	ドゥミエール ビジュソフィア	上野松坂屋店
2008/11/21	フェスタリア ビジュソフィア	西宮阪急店
2008/11/29	フェスタリア ビジュソフィア	三越仙台店
2009/3/18	ドゥミエール ビジュソフィア	三越高松店
2009/4/7	フェスタリア ビジュソフィア	新宿高島屋店(※)
2009/4/15	ドゥミエール ビジュソフィア	大丸札幌店(※)
2009/4/24	ヴィエール	新宿マルイ本館

(※)期間限定出店

一流百貨店での売り場を拡大することで、ブランドイメージが向上

◆景気後退により一流百貨店テナントの退店が出始め、同立地での出店スペース確保がますます可能に。

3.付加価値の向上

(2) 都市型・百貨店型展開による集客力やブランドイメージの向上



(フェスタリア ビジュソフィア表参道ヒルズ店/イメージ)



旗艦店「フェスタリア ビジュソフィア表参道ヒルズ店」によるブランド力強化

- ◆2006年のオープン後、表参道ヒルズ テナント内での坪当たり売上第2位となり、好調な業績を継続。
- ◆「フェスタリア ビジュソフィア表参道ヒルズ店」の成功が、一流百貨店からの出店要請等にも大きく貢献。
- ◆2009年2月、外部よりブランド・ディレクターを招致し大幅リニューアルに着手、ブランディング事業の強化を行なった。売り場面積を約2倍に拡大し、プライダルコーナーを充実させ、社外からの新ブランド商品もラインナップに加える。

3.付加価値の向上

(3)商品力の向上



(商品イメージ)

【映画・TV 商品協力の一例】

映画「相棒-劇場版-」	木村佳乃さん着用
ドラマ「VOICE」	矢田亜希子さん着用
テレビ番組「出沒！アド街ック天国」	『『初詣に行きたい街』編 第1位 原宿』にて店舗の紹介
ドラマ「小児救命」	小西真奈美さん着用
ドラマ「イノセント・ラヴ」「医龍2」	内田有紀さん着用
テレビ番組「朝だ！生です旅サラダ」「笑っていいとも！」	南野陽子さん着用
CM「ビスケットは森永」	三浦りさ子さん着用
テレビ番組「踊る！さんま御殿」	小田茜さん着用
ニュース「Newsリアルタイム」	小西美穂さん着用
ドラマ「CHANGE」	上原美沙さん着用

商品デザインおよび商品MDでの付加価値訴求による媒体への露出

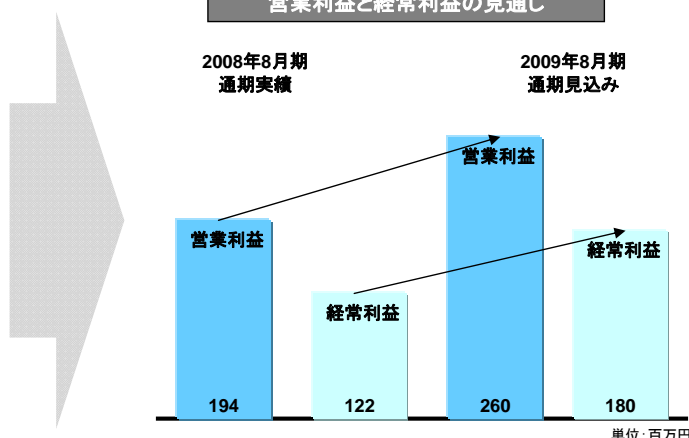
- ◆デザイン性の高い自社商品がテレビ・雑誌等に多数取り上げられ、有名芸能人の愛用者も増加。
- ◆都市型・百貨店型の店舗展開の推進に準じて業態毎の商品MDが最適化され、それぞれのブランドアイデンティティの訴求力が向上。
- ◆一部商品をベトナム生産工場で製造し、ハイクオリティ・ロープライスを実現。消費者ニーズの変化に対応したことで、売上点数が月に4,000本というヒット商品も誕生。

IV.2009年8月期 通期の見通し

1. 連結業績の見通し

単位:百万円

今期(通期)の見通し			
今期(通期)は、景気後退局面のなか前年同期比減収の一方で、営業及び経常ベースで増益の見通し			
	2008年8月期 通期実績	2009年8月期 通期見込み	対前年比
売上高	8,463	7,300	-1,163
売上総利益	4,627	4,250	-377
営業利益	194	260	+66
経常利益	122	180	+58
当期純利益	131	70	-61



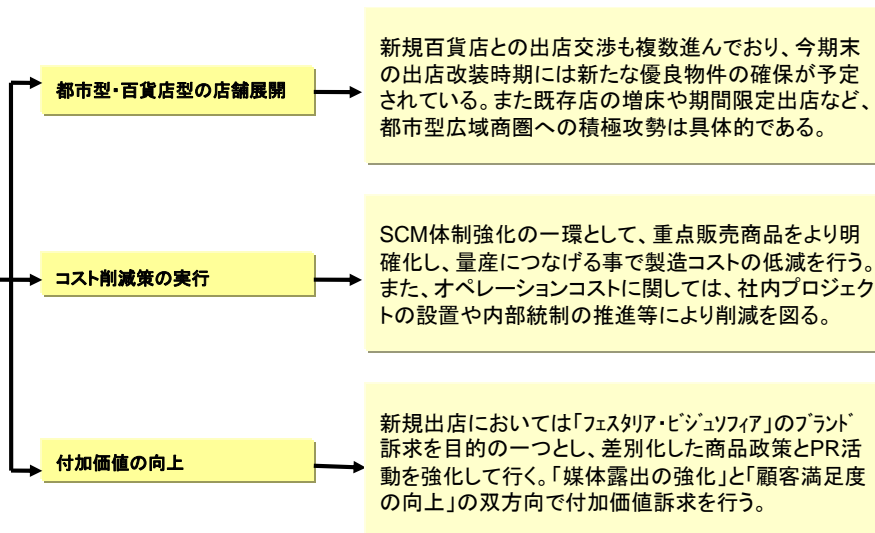
ビジネスモデル変革の成果出始め

- ◆売上高は当初より前期比減収予想ではあったが、経済状況の悪化を受けて修正。
- ◆売上総利益は、減収分をベトナム生産機能の活性化による原価率の低減でカバーする事を目指す。
- ◆営業利益は、景気後退を見据え、ローコストオペレーションの追求し、260百万円を見込む。

2. 施策

ビジネスモデルの変革

収益構造やコスト構造の改善



ビジネスモデル変革の継続推進と、企業インフラの運用レベルの向上

- ◆「都市型・百貨店型の店舗展開」がさらに加速し、主要百貨店出店が網羅できる見通し。
- ◆「コスト削減策の実行」においては、SCM体制の強化で更なる効率化が実現できる見通し。
- ◆「付加価値の向上」に関しては、表参道ヒルズ店を軸に「フェスタリア ビジュソフィア」をコアブランドとして訴求。

V. 参考資料

V. 参考資料

会社概要

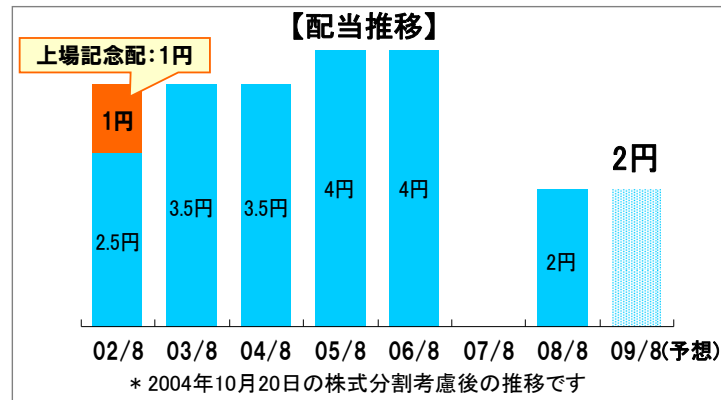
会社名	株式会社サダマツ
本社	東京都目黒区中目黒2丁目6番20号2階 (登記上の本社 長崎県大村市本町458番地9)
資本金	743百万円(2008年8月31日現在)
従業員数	連結:488人(2008年8月31日現在)
社是	お店はお客様の為にあり、社員、株主と共に栄える。
社訓	私達は仕事を通じて お客様の暮らしのお役に立ちます。 私達は仕事を通じて 幸福集団を築きます。 私達は仕事を通じて 地域社会に貢献します。
スローガン	お客様という名の大切なお友達をつくろう。

配当・株主優待制度

配 当

(2009年8月期 予想)

配当金額: **2円00銭**



株主優待制度 (2008年8月期実績)

- ◆対象: 2008年8月31日現在の株主名簿および実質株主名簿に記載された、**1,000株**以上ご保有の株主様
- ◆優待品 ①~③の中からお希望の商品を1点。
 - ① 当社取扱ブランド モレッラート「MASTER」シリーズ ラウンドペンダント
 - ② 当社取扱ブランド モレッラート「Cult」シリーズ フラワーペンダント
 - ③ 当社 お買物優待券 10,000円相当。(1,000円券10枚)



IR・PR活動の状況

IR活動

- ◆機関投資家、アナリスト向け決算説明会・・・年2回開催
(第2四半期決算説明会:4月 / 期末決算説明会:10月)
- ◆個人投資家向け会社説明会・・・年2~3回程度開催
(次回開催予定:2009年5月28日)

PR活動

- ◆女性ファッション誌を中心とし多数掲載
- ◆TV番組、映画、CM等への商品協力も増加



すべては「思い出」という宝石になる。

この理念に基づき、私達はジュエリーを通じて様々な関連活動を行っています。

グローバル・エキスポ参加

…世界最大のダイヤモンド産出国、ボツワナ共和国にて開催されたデビアスグループ主催の世界会議。



JJA 信頼のマーク認定

…(社)日本ジュエリー協会(JJA)の倫理審査基準を満たしたジュエリー店だけが掲げることのできるマーク。



フォーエバーマーク ダイヤモンド正規取扱店認定

…世界最大のダイヤモンドカンパニー「デビアスグループ」が厳選した、特別なダイヤモンドのみに印される信頼の証。



JJA チャイルドピンズ運動

…アジアの子どもたちの識字教育や生活上のプログラムを支援。



エバーシャイン シルバーとは

サダマツ オリジナルの開発素材。特別な成分配合により、極めて変色(硫化)しづらい性質を実現。シルバー最大の課題に対応。



USA特許取得書



変色試験の結果

一般的なシルバー



エバーシャイン シルバー



人工汗を塗布し、13時間後の状態

festaria
by SOPHIA



Douxmiere
by SOPHIA



vielle



bijou
SOPHIA



veretta 8va



本資料で記述している将来予測および業績予想は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。
そのため、様々な要因の変化により実際の業績は記述している将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることを御承知おき下さい。

IRお問い合わせ先
株式会社サダマツ IR室
 E-mail sadamatsu.co@b-sophia.co.jp
 IRサイト <http://www.b-sophia.co.jp/IR/>