

平成22年8月期(第47期)

第2四半期決算説明会

- I. エグゼクティブサマリー
- II. 決算概要
- III. 当期施策の進捗と通期見通し
- IV. 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

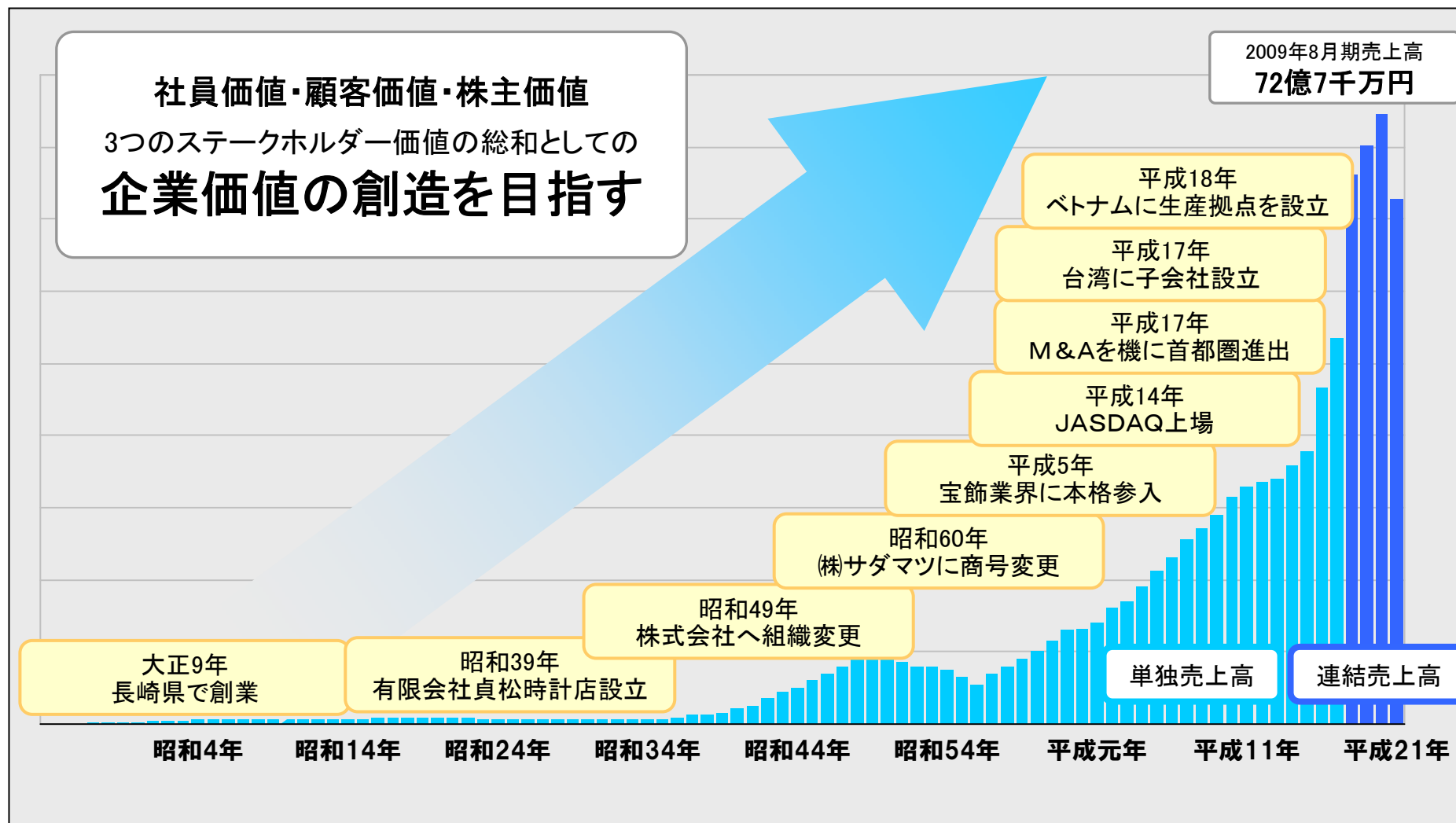
TEL:03-5768-9957 FAX:03-5768-9958

<http://www.sadamatsu.com>



本資料は2010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。

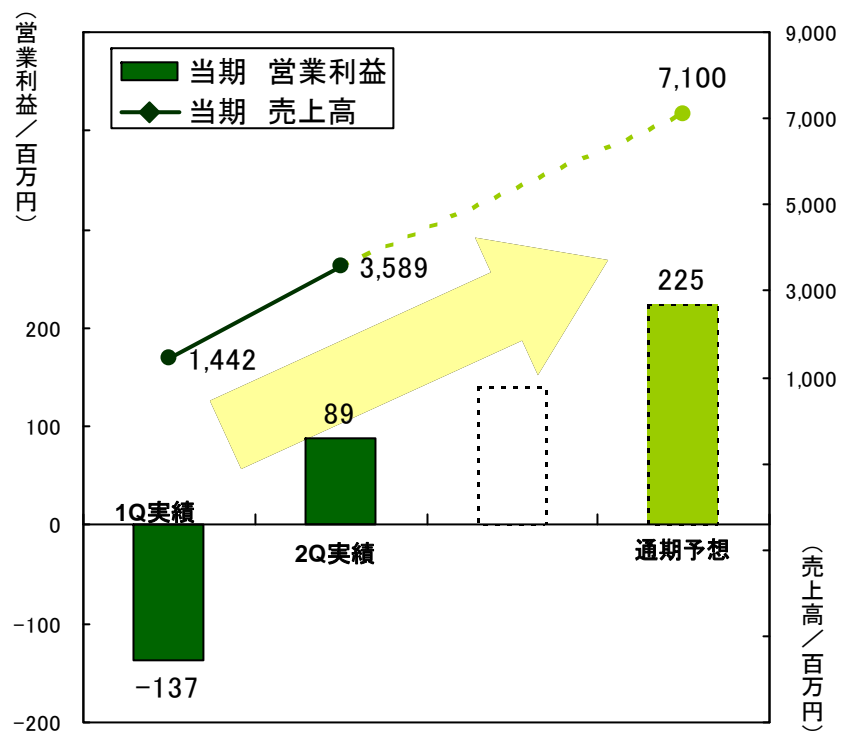
ビジネスモデルの変革を経て、新たな経営理念と経営戦略のもとにさらなる成長へ



I .エグゼクティブサマリー

消費環境低迷の中、利益改善策の効果が表面化し、
第2四半期以降は大幅に業績回復基調に反転しました。

当期四半期ごとの累計実績と通期業績予想



新しい経営理念のもと、2つの経営戦略の基軸である「全体最適」と「バリューイノベーション」に沿い、グループ全体での諸施策を共有し一丸となった事業の推進。第2四半期業績予想の下方修正(平成22年4月6日公表)をおこなったものの、最近の業績動向を鑑みて、期首に掲げた通期業績予想の達成を目指す。

<経営成績>

連結	前期		当期		前期比増減率	増減額	(単位: 百万円)	
	第2四半期	売上構成比	第2四半期	売上構成比			当期第2四半期	売上構成比
売上高	3,856	100.0%	3,589	100.0%	-6.9%	-267	7,100	100.0%
売上総利益	2,336	60.6%	2,201	61.3%	-5.8%	-135	4,200	59.2%
販売費及び一般管理費	2,149	55.7%	2,111	58.8%	-1.8%	-38	3,975	56.0%
営業利益	186	4.8%	89	2.5%	-52.1%	-97	225	3.2%
経常利益	126	3.3%	60	1.7%	-52.0%	-66	155	2.2%
税引前純利益	111	2.9%	57	1.6%	-48.6%	-54	130	1.8%
純利益	52	1.3%	6	0.2%	-87.5%	-46	35	0.5%

Ⅱ. 決算概要

1.連結業績(経営成績)

業界最大商戦の12月以降3ヶ月連続で、
国内小売店舗の売上高が前年同期を上回りました。

当第2四半期の経営成績

単位:百万円

連結	前期 第2四半期	売上 構成比	当期 第2四半期	売上 構成比	前期比 増減率	増減額
売上高	3,856	100.0%	3,589	100.0%	-6.9%	-267
売上総利益	2,336	60.6%	2,201	61.3%	-5.8%	-135
販売費及び 一般管理費	2,149	55.7%	2,111	58.8%	-1.8%	-38
営業利益	186	4.8%	89	2.5%	-52.1%	-97
経常利益	126	3.3%	60	1.7%	-52.0%	-66
税引前 純利益	111	2.9%	57	1.6%	-48.6%	-54
純利益	52	1.3%	6	0.2%	-87.5%	-46

業界再編や店舗数の減少^(※1)など売上マイナス要因がある中、
広告宣伝活動と商品施策を連携させ、さらには教育育成プログラムの導入等で、接客力の短期的なレベルアップをはかった結果、12月の国内小売店舗の売上高は前年同期比増加。

※1...前第2四半期末比較で3店舗減少(連結:前期82店舗-当期79店舗)

国内既存店の第2四半期会計期間売上高は、前年比で8.2%増^(※2)。

※2...店舗発生売上ベース。第1四半期会計期間は7.8%減少。

在ベトナム子会社で、商品供給力が向上し国内年末商戦に寄与。

在台湾子会社で、販売力強化により既存店売上が大幅増加。

積極的な費用投下で広告宣伝活動と商品施策の連携が成功。

営業利益減少で、四半期純利益が予想比14百万円減。

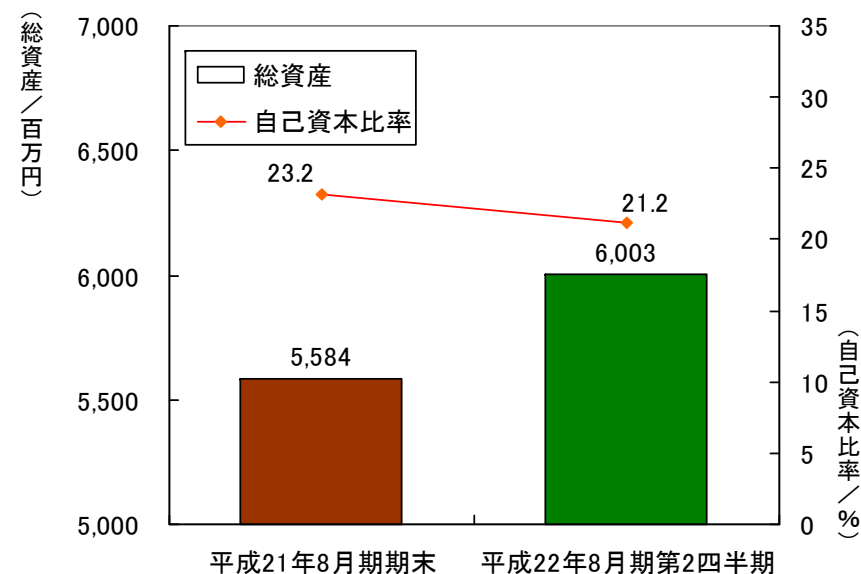
2.連結業績(財政状態)

「商品及び製品」と「現金及び預金」の増加が主な要因となり、
前期末に比べ、総資産が419百万円増加しました。

連結貸借対照表

単位:百万円

		平成21年8月期 期末	平成22年8月期 第2四半期	増減額
資産	流動資産	4,318	4,772	454
	固定資産	1,264	1,231	-33
	繰延資産	0	0	0
	合計	5,584	6,003	419
負債	流動負債	3,340	3,961	621
	固定負債	947	767	-180
	合計	4,288	4,728	440
純資産	株主資本	1,321	1,306	-15
	評価・換算差額等	-26	-34	-8
	合計	1,295	1,275	-20
負債純資産合計		5,584	6,003	419



「商品及び製品」366百万円・「現金及び預金」114百万円増加。(前期末比)

出店政策推進のため短期借入金415百万円増加。(前期末比)

自己資本比率が2.0%減少。

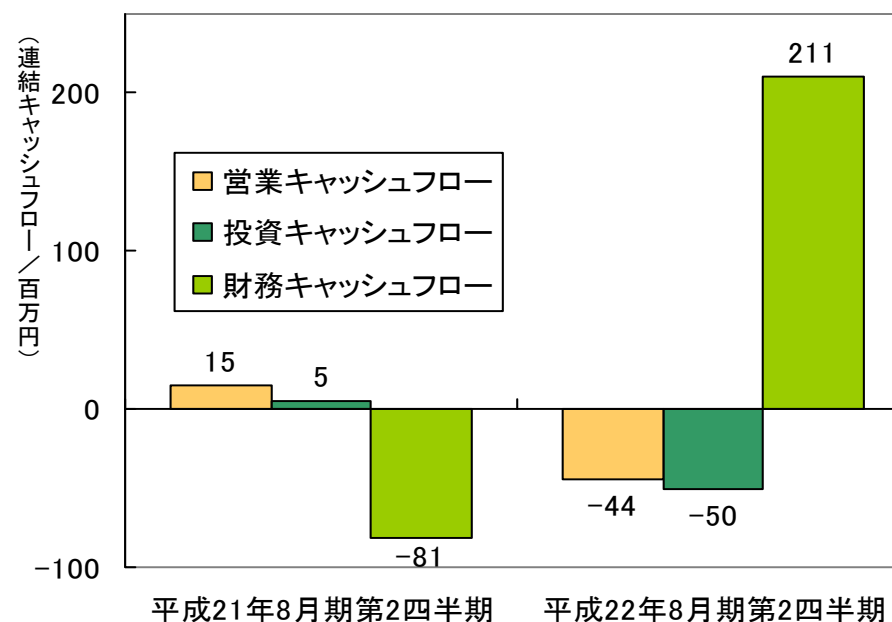
3.連結業績(キャッシュフロー)

営業活動により44百万円、投資活動により46百万円使用し、
財務活動で211百万円の資金を得た結果、残高は1,276百万円となりました。

連結キャッシュフローの状況

単位:百万円

	平成21年8月期 第2四半期	平成22年8月期 第2四半期	増減額
営業 キャッシュフロー	15	-44	-59
投資 キャッシュフロー	5	-50	-55
財務 キャッシュフロー	-81	211	292
現金及び現金同等 物に係る換算差額	-12	-2	10
現金及び現金同等 物の増減額	-72	114	186
現金及び現金同等 物の期首残高	1,499	1,162	-337
現金及び現金同等 物の四半期末残高	1,426	1,276	-150



営業キャッシュフローは、たな卸資産額の増加による支出が増加。

投資キャッシュフローは、スクラップ&ビルト一巡で、差入れ保証金の回収が減少。

財務キャッシュフローでは、市場環境の流動性に備えて資金を確保。

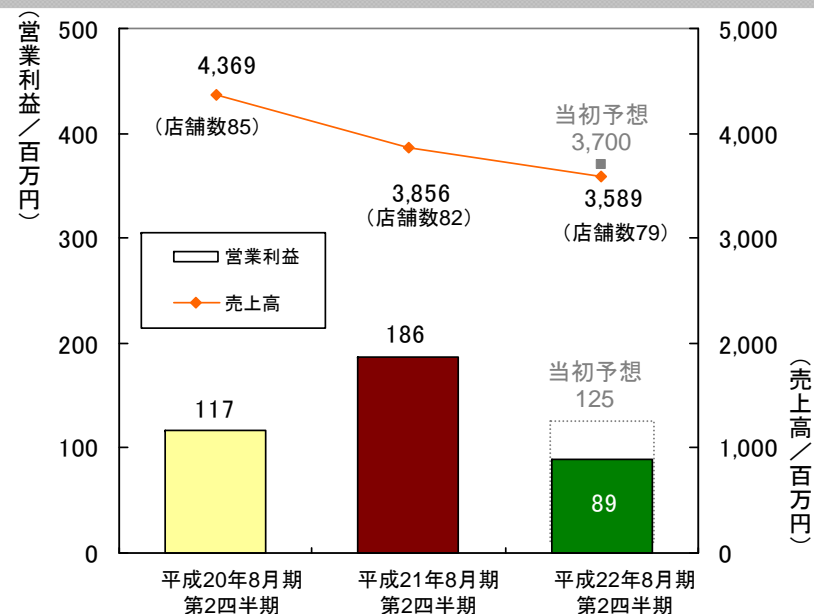
4.連結業績の推移

消費環境の低迷が続く中、ビジネスモデルの変革を経て、
利益改善策の段階的な効果により、黒字を維持しました。

第2四半期連結業績の推移

単位:百万円

	平成20年8月期 第2四半期	平成21年8月期 第2四半期	平成22年8月期 第2四半期
売上高	4,369	3,856	3,589
売上総利益	2,479	2,336	2,201
販売費及び 一般管理費	2,362	2,149	2,111
営業利益	117	186	89
経常利益	85	126	60
税引前純利益	68	111	57
純利益	115	52	6



不況下、売上高は減収ながら当初業績予想と同水準。

営業利益は外部要因もあり、第1四半期で苦戦し、当初業績予想に不達。

国内外既存店は、利益改善策が功を奏して回復基調に反転。

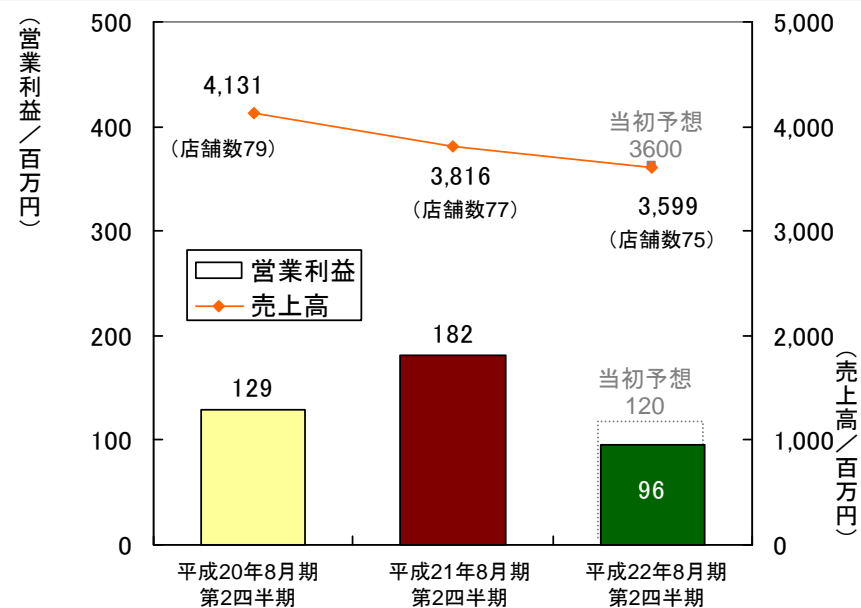
5.個別業績の推移

スクラップ&ビルドが一巡したことで、店舗数及び売上高が減少ながらも既存店では業績回復基調に反転しました。

第2四半期 個別業績の推移

単位:百万円

	平成20年8月期 第2四半期	平成21年8月期 第2四半期	平成22年8月期 第2四半期
売上高	4,131	3,816	3,599
売上総利益	2,367	2,273	2,150
販売費及び 一般管理費	2,237	2,093	2,047
営業利益	129	182	96
経常利益	109	117	64



経済環境の見通し不透明な中、個別売上高は当初業績予想通り。

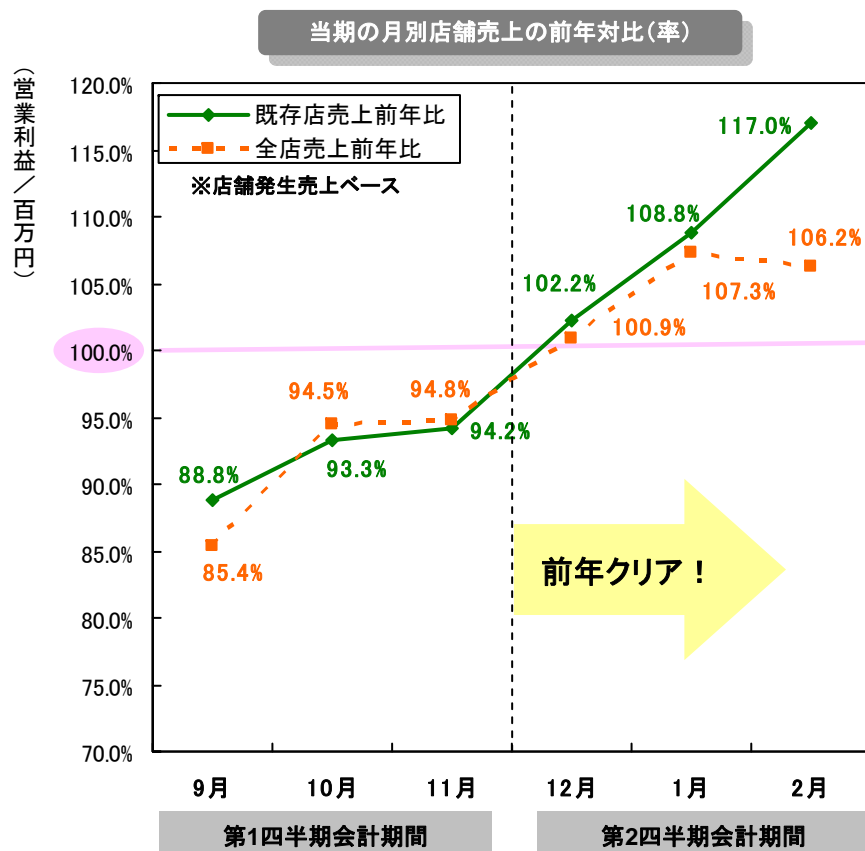
出店先商業施設の不振外部要因もあり第2四半期末店舗数は減少。

市場の低価格志向が強くと、売上総利益額が当初予想に不達。

Ⅲ. 当期施策の進捗と通期見通し

1. 売上高の状況

国内既存店の第1四半期会計期間売上高は前年比92.2%ながら、
第2四半期会計期間は、前年比で108.2%となりました。



前期より整備している都市型百貨店型店舗への展開など、立地政策を主としたインフラと、これまで培ってきた販売及びCRMのノウハウを活用し、段階的な店舗売上高の回復が実現。

販売現場への教育育成プログラムの導入効果が表面化。

広告宣伝活動の強化により認知度と集客性が向上。

主にSCにおいて店舗形態の変更に伴う商品政策が奏功。

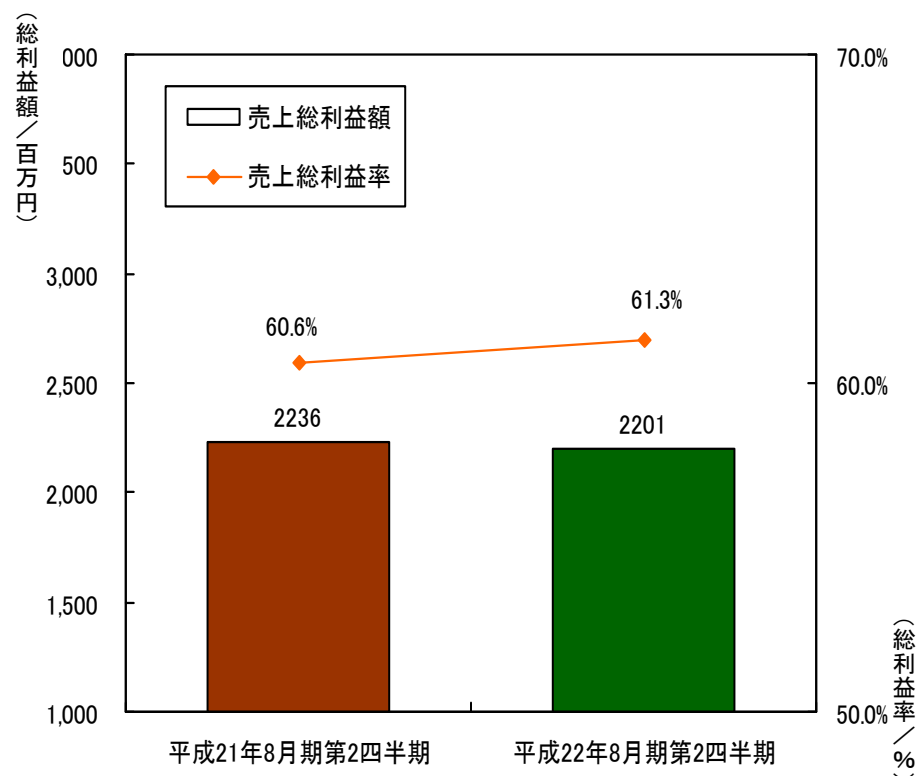
主に都市型既存店舗の増床が実現し、店舗あたりの売上が増加。

不振店舗の閉鎖により、下限の店舗売上高が底上げ。

2. 売上総利益の状況

売上総利益額は、売上高減少に伴い前年同期を下回ったものの、
売上総利益率は、連結グループ間の相乗効果で向上しました。

売上総利益 前年同期比



事業戦略の1つに掲げた都市型百貨店型店舗の強化では、出店先商業施設による低価格訴求型施策の長期化が多く見られ、プロパー販売の機会損失により、売上総利益を圧迫。

原材料の金・プラチナの価格は前年同期比でそれぞれ21%・35%上昇。

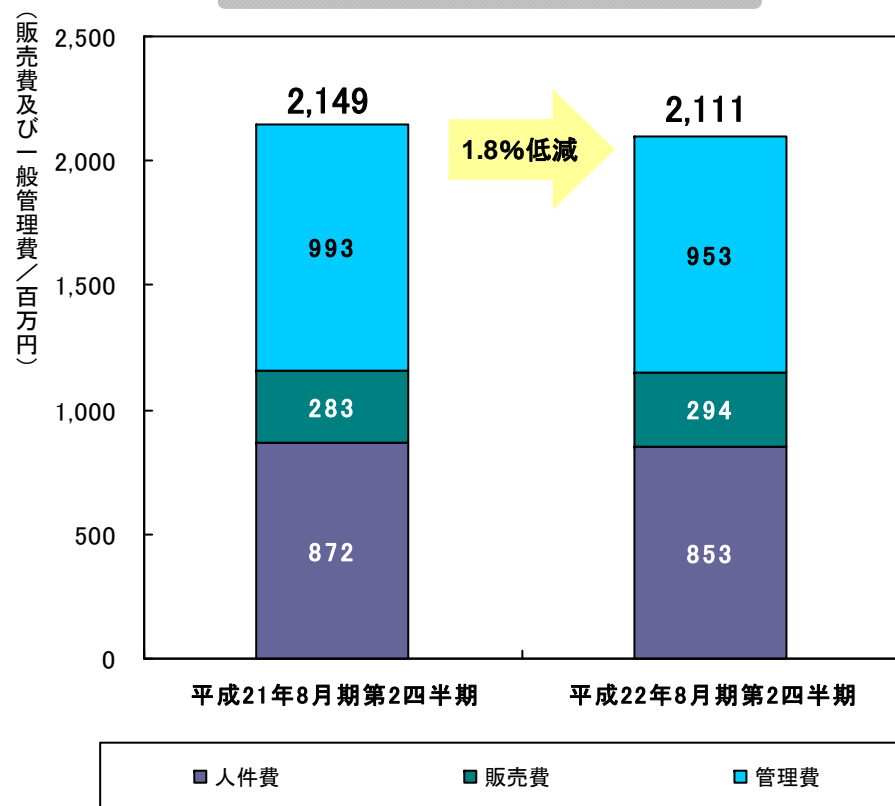
在ベトナム子会社の商品供給力が向上し、国内年末商戦に寄与。

在台湾子会社の販売内容が改善し、売上総利益率が向上。

3. 販売費及び一般管理費の状況

宣伝広告と教育育成に積極投下した一方で、オペレーションコストの低減が進み、販売費及び一般管理費の全体は前期比でわずかながら低減しました。

販売費及び一般管理費の前年同期比



ブランド認知と集客効果を見込み、積極的な宣伝広告活動を実施。著名ファッション誌3誌へのタイムリーな訴求が効果的に12月商戦に寄与。

基礎販売力の向上につながる教育・育成プログラムの導入。

在台湾子会社による大型路面店の立ち上げに伴う初期費用の投下。

リース資産、通信費等の見直し実施による経費削減。

出退店政策と連動した出店先商業施設への歩率家賃の交渉効果。

4. 営業利益とその他利益の状況

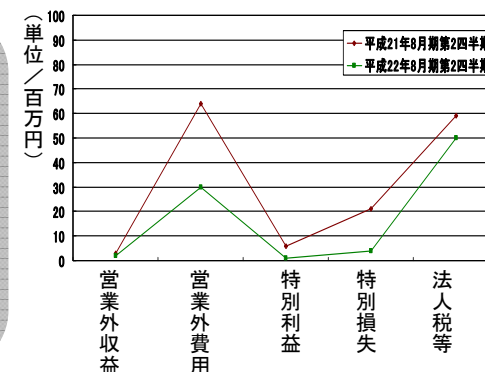
営業利益およびその他利益は前年同期に比べ減少した一方、
その他利益に対する本業以外の影響額は、前年同期に比べ低減しました。

営業利益およびその他利益の状況

単位：百万円

	平成21年8月期 第2四半期	平成22年8月期 第2四半期	増減額
営業利益	186	89	-97
営業外収益	3	2	-1
営業外費用	64	30	-34
経常利益	126	60	-66
特別利益	6	1	-5
特別損失	21	4	-17
税金等調整前 四半期純利益	111	57	-54
法人税等	59	50	-9
四半期純利益	52	6	-46

業界再編が進む中で、売上高は業績予想の水準を維持したものの、売上総利益額確保に苦戦。また、販売費及び一般管理費の低減も一定レベルに留まった結果、営業利益は減少。



営業外費用のうち、当第2四半期為替差損は為替変動が僅少で大幅減。

特別損失のうち、前年大きく影響を及ぼした科目(※3)は発生なし。

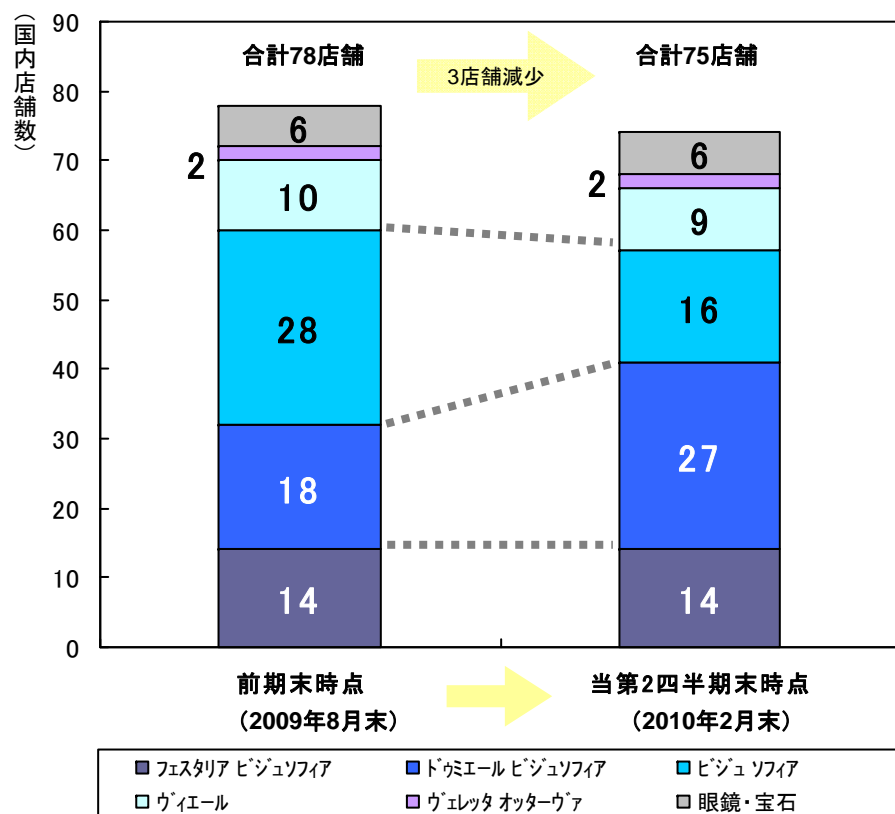
※3...投資有価証券評価損・貸倒引当金繰入額・過年度租税公課

利益額に影響されない法人地方税の均等割税額が一定額計上。

5. キャッシュフローの状況

政策的に店舗形態（ショップブランド）の整備・統合を進めているため、
期中のたな卸資産が増加し、キャッシュフローに影響が出ました。

国内展開の店舗形態の変遷



マーケットの動向に適応した店舗形態（ショップブランド）の整備・統合の際、商品MD構成の変更に伴い商品在庫が重複したことに加え、既存店増床に伴う商品手配を要したことなどから、当第2四半期末時点でたな卸資産が増加し、営業キャッシュフローが悪化。

地方型の「ビジューファイア」から「ドゥミエール ビジューファイア」への転換が、期間内で9店舗。

銀座三越店、梅田阪急店をはじめ増床は、期間内で4店舗。

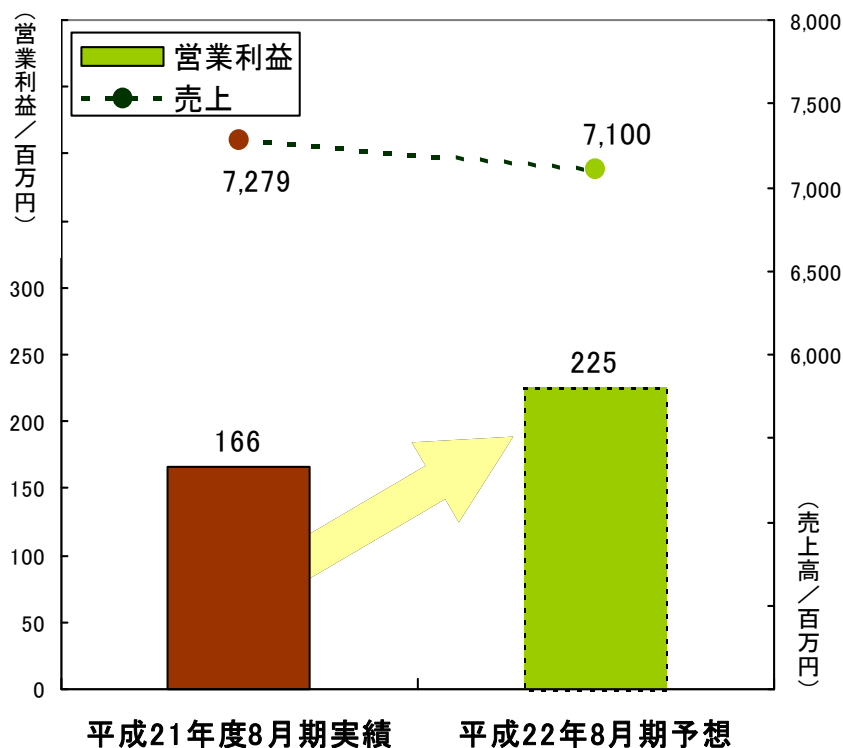
新概念の「ウィエール ビジューファイア」福岡パルコ3月立上げ準備。

スクラップ&ビルド政策は一巡したものの期間内で新店2、閉店5。

6. 通期経営成績の見通し

利益改善策の継続的な徹底実施で、
前期比で増益の通期業績目標の達成を目指します。

前期通期実績と通期業績予想の比較



当期に掲げる各種利益改善策は、段階的に進めているため、効果の表面化を今後も多く期待。特に、販売現場の教育育成の継続により、都市型百貨店型店舗の収益力強化は重要課題のひとつ。

販売現場に続き本社オペレーション部門への教育育成の強化。

競争が減少するヤングターゲットに向けたブランド訴求の強化。

戦略的な店舗ブランドの統合による出店政策の効率化。

原材料価格の変動とコストの変動に対する対応力が課題。

連結業績に影響を及ぼす海外子会社の事業リスクは僅少。

IV. 参考資料

1. PR活動

●平成21年クリスマス商戦に合わせ、著名ファッション誌に積極的に宣伝広告を行ないました。

●CLASSY (平成21年11月28日発売号)

●Oggi (平成21年11月27日発売号)

●AneCan (平成21年12月7日発売号)



旗艦店フェスタリアビジュソフィア表参道ヒルズ店を基軸に、女性ファッション誌、テレビ番組、映画、CM等への商品協力も多数行ないました。

●台湾旗艦店「フェスタリア TOKYO」海外初の路面店が台北中心部へオープン(平成21年9月20日)



表参道熟女肉銀子 珠寶品牌店
 【聯合報/記者陳靜如 台北報導】
 2009.09.19 02:46 am

台北東西區近日各有精品及珠寶量販店開幕，ck watch & jewelry位於新光三越東西店專櫃端年輕熟女，來自日本表參道的festaria則引進日本流行珠寶在東區開設旗艦店。

風格都會時尚的ck，向來受年輕客層喜愛，趕上百貨周年慶，東西本館與101旗艦店接連開幕，重新開幕的兩西本館著眼於熟女市場，與二館年輕風格區隔。慶祝開幕及百貨周年慶禮，即日起至9月30日，消費就送小時時尚禮券。

由總代理國際代理的festaria，為了台灣首間旗艦店開幕，特別請品類珠寶設計師水野葉子來台宣傳，主打設計風格濃厚的高美彩色寶石及鑽石婚戒，忠孝旗艦店採複合式經營，除festaria外也有同集團品牌。

festaria台灣旗艦店開幕，模特兒配戴珠寶走秀。
 記者陳怡平／攝影
 【2009/09/19 聯合報】@ http://udn.com/



festaria TOKYO
 NEW OPEN IN TAIWAN!
 為你量身打造幸福誓言!

日本表參道珠寶品牌festaria
 為你量身打造幸福誓言!

festaria TOKYO

日本表參道珠寶品牌festaria
 為你量身打造幸福誓言!

2. CSR活動(社会への取り組み)

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

この経営理念に基づき、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。

●JJA チャイルドピンス運動

…アジアの子どもたちの識字教育や生活向上のプログラムを支援。



「ユネスコ世界寺子屋運動」への協力に対し、平成22年4月8日、感謝状を受領。

●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。



●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。

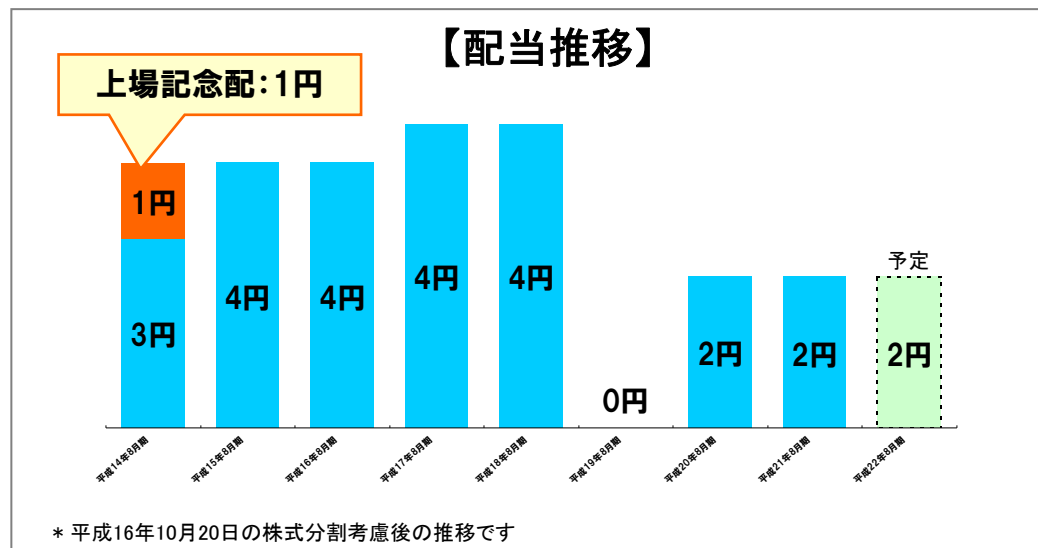


3. 配当・株主優待制度

配 当

（平成22年8月期 予定）

配当金額：**2円00銭**



株主優待制度（平成21年8月期 実績）

※優待制度は変更される場合があります

- ◆対象：2009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
- ◆優待品 ①・②より、お好きな1点をお選びいただけます。
 - ①10,000円分の弊社お買物優待券。(1,000円券10枚)
 - ②10,000円相当の弊社オリジナルジュエリー（商品名：デイジー）



3WAYのアレンジが楽しみいただけます。

4. 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(2009年8月31日現在)
従業員数	連結:449人(2010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	大阪証券取引所 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
「ビジュード・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

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

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。