

平成23年8月期(第48期) 決算説明会

エグゼクティブ・サマリー

- I. 平成23年8月期 決算概要
- II. 連結業績の詳細について
- III. 次期の見通し
- IV. 参考資料



本資料は2011年8月31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。

株式会社サダマツ
(証券コード: 2736)
〒153-0061

JASDAQ

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>

エグゼクティブサマリー

I. 平成23年8月期 決算概要

1. 連絡業績(経営成績)
2. 連結業績(財政状態)
3. 連結キャッシュフローの概要
4. 連結業績の推移
5. 個別業績の概要
6. 個別売上の状況

II. 連結業績の詳細について

1. 売上総利益の状況
2. 販売費及び一般管理費の状況
3. 営業利益とその他利益の状況

III. 次期の見通し

1. 次期の見通し

IV. 参考資料

震災による3月度の落ち込みを通期の活動でカバーし、
連結業績での売上高と利益面は、前年・予想ともに上回りました。

次期(平成24年8月期)は...

一段階上の企業ステージをめざして設定する5か年の経営計画の初年度としてスタートします。

“絆”需要の喚起と獲得を主政策として掲げ、安定的に維持している収益体質をさらに強固なものにしてまいります。

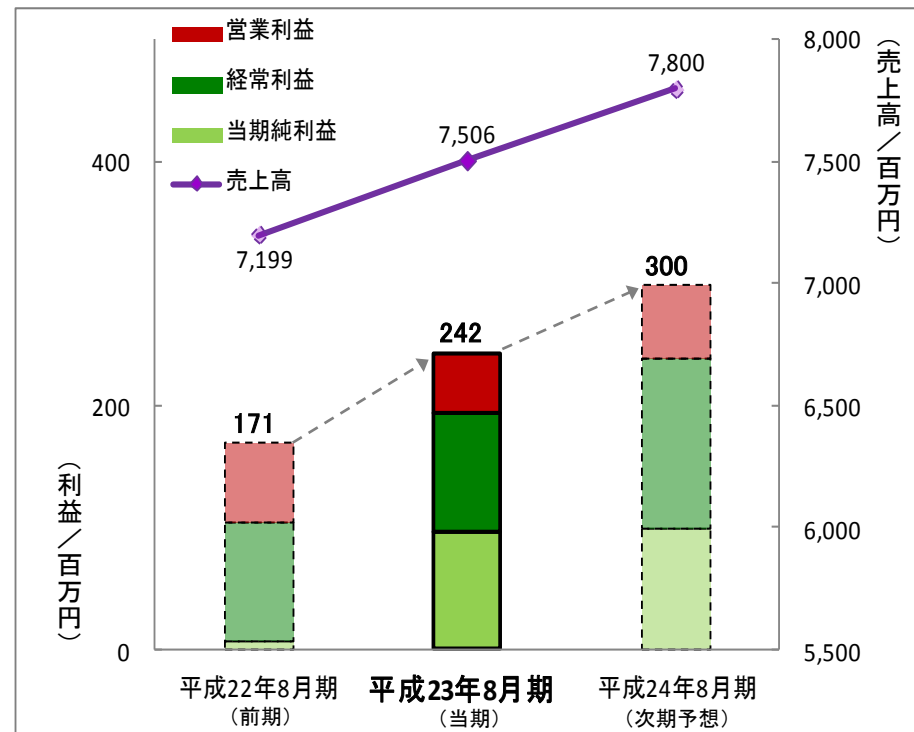
<連結経営成績>

連結	平成22年 8月期 (前期)	平成23年 8月期 (当期)	前期比 増減率	増減額
売上高	7,199	7,506	4.3%	307
営業利益	171	242	41.5%	71
経常利益	104	194	86.5%	90
当期純利益	7	97	1285.7%	90

(単位:百万円)

平成24年 8月期 (次期予想)	前期比 増減率
7,800	3.9%
300	24.0%
240	23.7%
100	3.1%

前期実績、当期実績、次期予想の連結業績チャート



I .平成23年8月期 決算概要

1. 連結業績(経営成績)

外部環境への対応と継続的な事業政策の推進により、
連結業績は前年に比べ売上・利益面ともに増加しました。

＜連結経営成績＞

単位:百万円

連結	平成22年 8月期	売上 構成比	平成23年 8月期	売上 構成比	前期比 増減率	増減額
売上高	7,199	100.0%	7,506	100.0%	4.3%	307
売上総利益	4,219	58.6%	4,407	58.7%	4.5%	188
販売費及び 一般管理費	4,047	56.2%	4,165	55.5%	2.9%	118
営業利益	171	2.4%	242	3.2%	41.5%	71
経常利益	104	1.4%	194	2.6%	86.5%	90
純利益	7	0.1%	97	1.3%	1285.7%	90

主要事業部門となる親会社(株)サダマツによる売上高は震災の影響を一時的に受けたものの、堅調に推移しました。関連会社間の相乗効果を追求した施策の成果が段階的にあらわれ、当社グループの収益性が全般的に向上しました。

各種販売施策の継続的な推進により売上高が向上。

地金価格高騰も在ベトナム子会社の有効活用により売上原価が低減し、売上総利益は前年に比べ増加。

販売体制強化に向けた人員補強により「販売費及び一般管理費」は前年に比べ増加したものの、売上高構成比では低減。

営業利益は前年比41.5%の増加となり収益性が大きく向上。

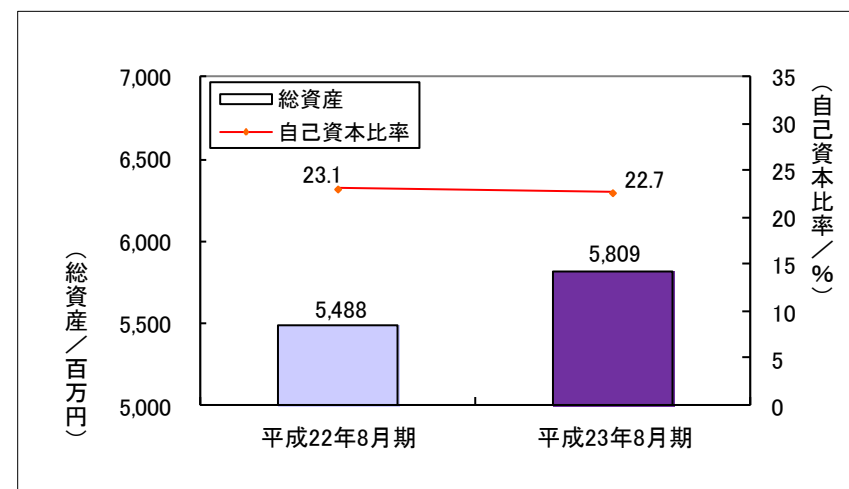
2. 連結業績(財政状態)

「受取手形及び売掛金」と「商品及び製品」の増加が主な要因となり、前年に比べ総資産が321百万円増加しました。

＜連結貸借対照の状況＞

単位:百万円

連結		平成22年8月期	平成23年8月期	前期比 増減率	増減額
資産	流動資産	4,318	4,760	10.2%	442
	固定資産	1,169	1,049	-10.3%	-120
	繰延資産	0	0		0
	合計	5,488	5,809	5.8%	321
負債	流動負債	3,599	3,829	6.4%	230
	固定負債	615	655	6.5%	40
	合計	4,215	4,484	6.4%	269
純資産	株主資本	1,307	1,383	5.8%	76
	評価・換算差額等	-38	-66		-28
	合計	1,272	1,324	4.1%	52
負債純資産合計		5,488	5,809	5.8%	321



「現金及び預金」122百万円・「受取手形及び売掛金」199百万円・「商品及び製品」135百万円の増加。

流動負債では「短期借入金」が232百万円減少したものの、「支払手形及び買掛金」297百万円の増加要因等により前年と比べ増加。

利益剰余金の増加により純資産が増加した一方、負債も増加したため、自己資本比率は前年とほぼ同水準で推移。

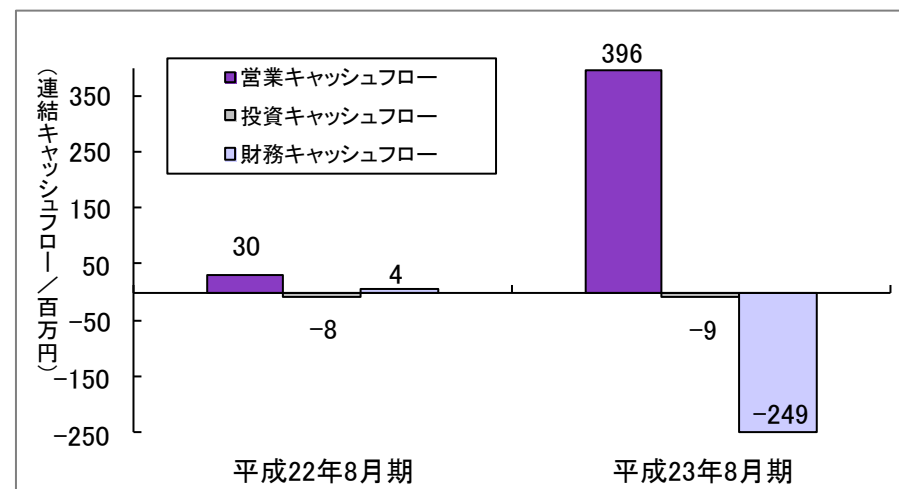
3. 連結キャッシュフローの概要

営業キャッシュフローが大幅に増加したことにより、
資金の残高は1,309百万円と前年に比べ大きく増加しました。

＜連結キャッシュフローの状況＞

単位:百万円

連結	平成22年8月期	平成23年8月期	増減額
営業 キャッシュフロー	30	396	366
投資 キャッシュフロー	-8	-9	-1
財務 キャッシュフロー	4	-249	-253
現金及び現金同等 物に係る換算差額	-1	-15	-14
現金及び現金同等 物の増減額	24	122	98
現金及び現金同等 物の期首残高	1,162	1,187	25
現金及び現金同等 物の期末残高	1,187	1,309	122



営業キャッシュフローは、主に「税金等調整前当期純利益」176百万円の計上、「仕入債務」297百万円の増加が要因となり前年に比べ大幅に増加。

投資キャッシュフローは、店舗形態の整備・統合などに伴う有形固定資産の取得や保証金の差入による支出が要因となり微減。

財務キャッシュフローは、短期借入金の純減少による財務バランスの適正化や有利子負債圧縮を促進したことで大幅に減少。

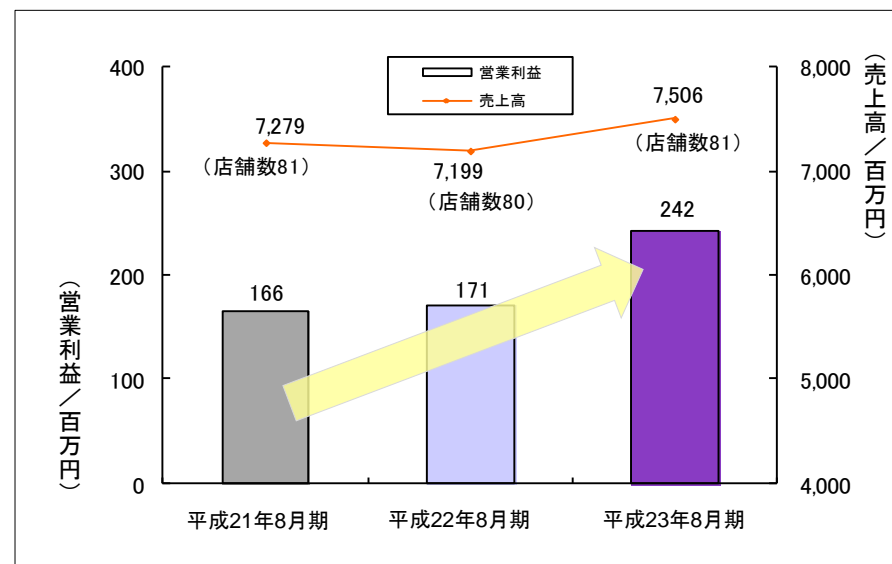
4. 連結業績の推移

経営戦略に沿った当期施策の継続的推進に伴い
業績は堅調に推移し、利益面は右肩上がりに推移しました。

＜連結業績の推移＞

単位:百万円

連結	平成21年8月期	平成22年8月期	平成23年8月期	前期比 増減率
売上高	7,279	7,199	7,506	4.3%
売上総利益	4,257	4,219	4,407	4.5%
販売費及び 一般管理費	4,090	4,047	4,165	2.9%
営業利益	166	171	242	41.5%
経常利益	79	104	194	86.5%
純利益	-20	7	97	1285.7%



連結での店舗数がほぼ横ばいながらも、1店舗当たりの業績は増収増益で推移。

3月の震災の影響で一時的に落ち込んだ業績を、2月までの堅調な業績と消費動向の変化に即した活動で挽回。

5. 個別業績と概要

主要事業部門となる(株)サダマツでは各施策が奏功し、
本業での利益が前期比30%の増加となりました。

各施策による成果の概要

<個別経営成績>

単位:百万円

個別	平成22年 8月期	売上 構成比	平成23年 8月期	売上 構成比	前期比 増減率	増減額
売上高	7,149	100.0%	7,430	100.0%	3.9%	281
売上総利益	4,124	57.7%	4,303	57.9%	4.3%	179
販売費及び 一般管理費	3,942	55.1%	4,065	54.7%	3.1%	123
営業利益	182	2.5%	237	3.2%	30.2%	55
経常利益	105	1.5%	187	2.5%	78.1%	82
純利益	-2	0.0%	43	0.6%	-	45

営業施策では、販売スタッフの教育育成やCRMが有効的に働き、店頭プロパー商品の売上高が向上しました。このことが低価格志向が根強くある消費傾向のなかでも、全体の売上高の底上げに大きく貢献しました。

商品施策では、在ベトナム子会社の生産機能の有効化がさらに進み、全社売上高に占めるベトナム生産商品の売上構成比は大きく増加しました。このことが売上総利益確保に大きく貢献しました。

管理面での施策に関しては、費用対効果の検証を強化し、リース資産や保守サービスの合理化を図りました。これにより全社売上高に占める管理費の割合を低減することができました。

6. 個別売上高の状況

出退店の結果、国内店舗数(※1)は増減なく推移したなか、個別売上高は前年同期比で5.2%増加しました。

(※1) 期末時点：前期76店舗→当期76店舗

前期より継続的に取り組んでいる販売スタッフへの教育育成とCRMの強化施策により、顧客ニーズに即した商品提案力が向上したことに加え、都市型百貨店型店舗への出店展開と併せて不採算店舗を閉鎖するなど戦略的に店舗政策を実施したことが奏功し、売上高は大きく増加しました。

売上生産性が向上し、1店舗あたりの売上高が4.7%増加。

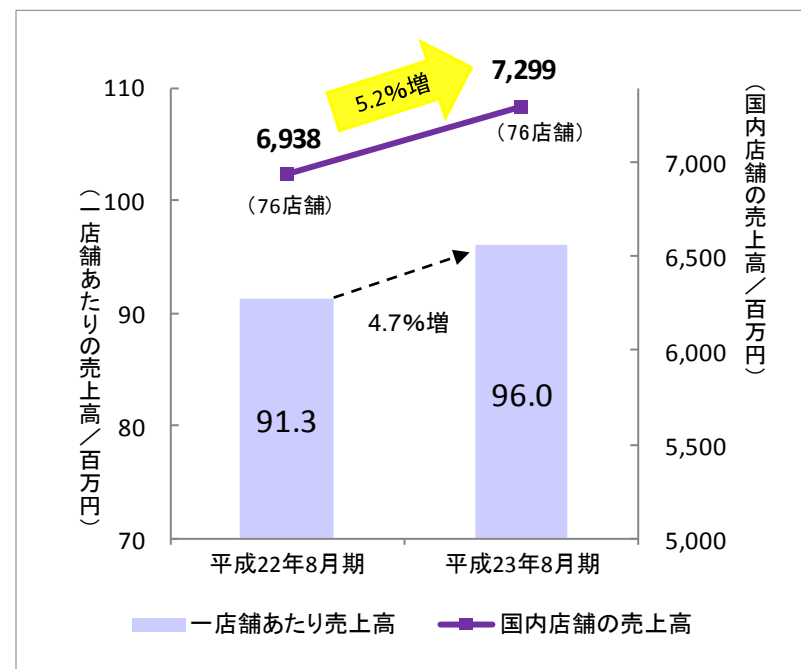
優良顧客やリピート顧客での売上構成比が増加。

都市型既存店舗の増床が実現し、1店舗あたりの売上が拡大。

●平成23年8月期の国内出店状況

2010/09/17 ドゥミエール ビジュ ソフィア 阪急西宮ガーデンズ店
 2010/11/03 フェスタリア ビジュ ソフィア 日本橋高島屋店
 2011/03/03 フェスタリア ビジュ ソフィア 博多阪急店
 2011/03/18 フェスタリア ビジュ ソフィア 大宮そごう店
 2011/03/18 フェスタリア ビジュ ソフィア 神戸そごう店
 2011/04/29 フェスタリア ビジュ ソフィア 越谷レイクタウンアウトレット店
 2011/05/04 フェスタリア ビジュ ソフィア JR大阪三越伊勢丹店
 2011/06/25 フェスタリア ビジュ ソフィア 三井アウトレットパーク仙台港店
 2011/08/24 フェスタリア ビジュ ソフィア 浦和伊勢丹店

国内売上と一店舗あたりの売上高の推移



Ⅱ.連結業績の詳細について

1. 売上総利益の状況

地金価格の上昇等マイナス要因がある中、
売上高の増加に準じて前期比4.5%増加しました。

主要な原材料となる国内地金価格の期間平均は、前年に比べ約15%上昇したため商品原価の抑制には非常に厳しい環境にありましたが、生産拠点となる在ベトナム子会社の有効活用によりこのマイナス要因を吸収し、売上高に占める売上総利益率は前期とほぼ同じ水準を維持しました。

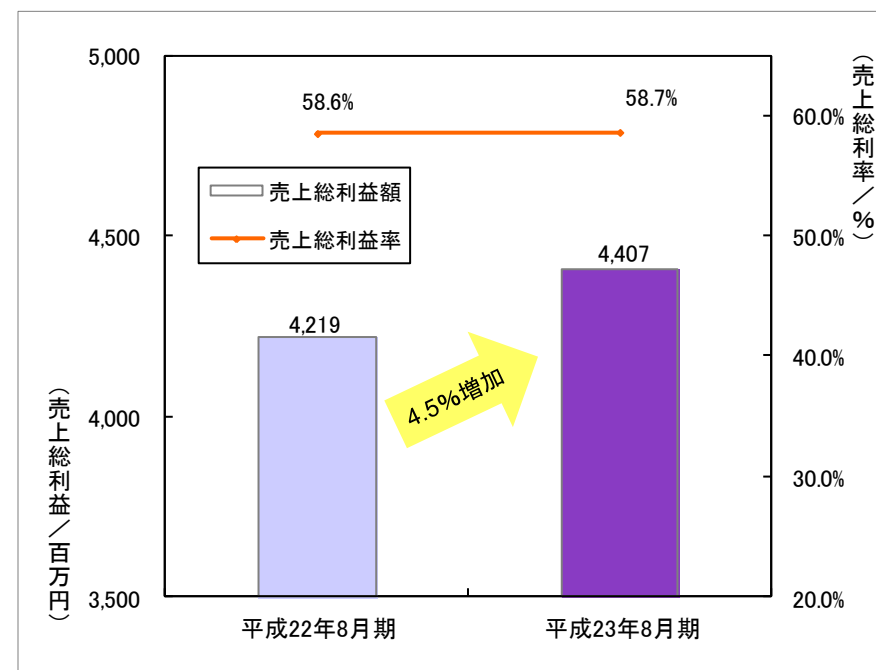
売上総利益率は、連結58.7%、個別57.9%と前期比と同水準。

ベトナム製品は前期比で売上高43.4%、構成比4.7%それぞれ増加。

ベトナム子会社の技術向上で現地生産型数は倍増。

ベトナム製品での売上は全体の17.4%となり、前期実績12.7%から大幅に増加。

売上総利益の推移



2. 販売費及び一般管理費の状況

販売体制強化に伴う人員補強により費用は増加したものの、売上高に占める費用の構成比は低減しました。

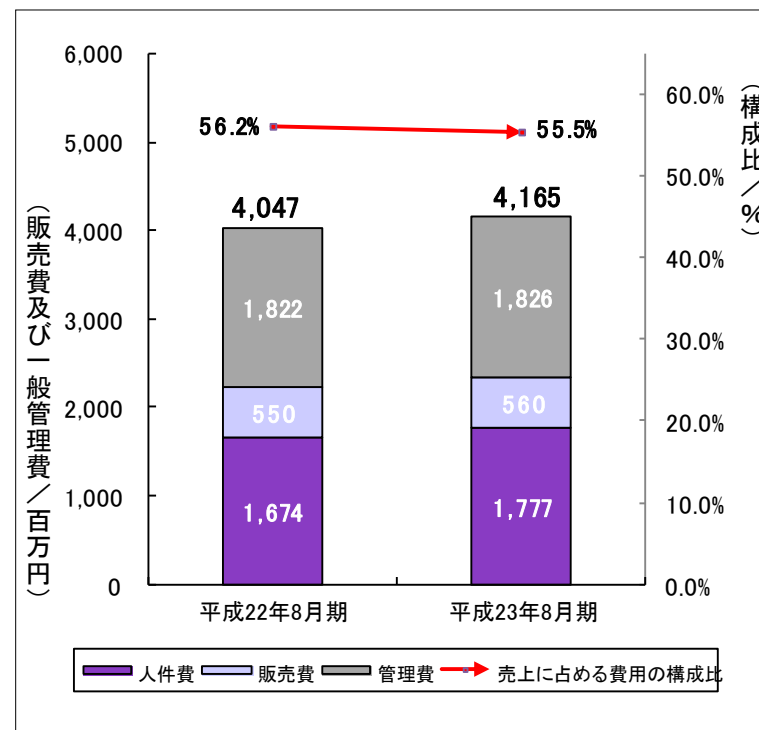
前年に比べ「販売費及び一般管理費」は118百万円の増加となりましたが、経営戦略の基軸となる「バリューイノベーション戦略」と「全体最適戦略」の推進により、売上高に占める費用の構成比は0.7%低減しました。

管理費は、百貨店店舗の売上拡大に伴う変動家賃増による増加要因を、リース設備の運用見直しによる費用削減等で吸収し、上ブレを抑制。

販売費は、費用対効果を重視した販促や広告の絞り込み等を行い売上高販売費比率は減少。

人件費は、販売員体制を強化し、103百万円増加したものの、売上高人件費比率は23.7%となり前年とほぼ同等。

販売費及び一般管理費の前年同期比



3. 営業利益とその他利益の状況

前年比で営業利益は41.5%増、経常利益は86.5%増、税引前利益が93.4%増となり、当期純利益も大きく増加しました。

<営業利益及びその他利益の状況>

単位:百万円

連結	平成22年8月期	平成23年8月期	前期比 増減率	増減額
営業利益	171	242	41.5%	71
営業外収益	5	15	200.0%	10
営業外費用	72	62	13.9%	-10
経常利益	104	194	86.5%	90
特別利益	1	29	-	28
特別損失	15	47	213.3%	32
税金等調整前 当期純利益	91	176	93.4%	85
法人税等	83	79	-4.8%	-4
当期期純利益	7	97	1285.7%	90

経営管理機能の強化を推進した結果、前年に比べ営業外収支が経常利益に与える影響が低減しました。

営業及び管理機能の向上により利益については、全ての科目において前年を上回る結果となりました。

為替変動リスクの低減に向けた計画的な対応により為替差損が大幅に減少。

再開発に伴い土地建物を売却した結果、特別利益を29百万円を計上。

当社所有の土地について再評価を実施した結果、減損損失として32百万円を計上。

国内子会社の解散に伴う税効果の適用により、税金費用が減少したため当期純利益は前年比で大きく増加。

Ⅲ.次期の見通し

1. 次期(平成24年8月期)の見通し

“絆”需要の活性化を本格的に見通せるなか
当社経営理念の深耕による“絆”需要の喚起と獲得を目指します。

次期(平成24年8月期)の施策

<連結業績予想>

単位:百万円

連結	平成23年 8月期	売上 構成比	平成24年 8月期 (次期予想)	売上 構成比	前期比 増減率	増減額
売上高	7,506	100.0%	7,800	100.0%	3.9%	294
売上総利益	4,407	58.7%	4,600	59.0%	4.4%	193
販売費及び 一般管理費	4,165	55.5%	4,300	55.1%	3.2%	135
営業利益	242	3.2%	300	3.8%	24.0%	58
経常利益	194	2.6%	240	3.1%	23.7%	46
純利益	97	1.3%	100	1.3%	3.1%	3

- ・多角的視点からのマーケティングの強化
 >TV等マスメディアを使った需要喚起と当社ブランドの認知訴求
- ・販売単価向上による営業強化
 >CRMの強化、ブライダル需要への対応強化に向けた販売スタッフの教育継続
- ・外部および内部における環境分析の強化
 >顧客の消費動向、業界や競合の動向、自社の強み等の分析強化
- ・ローコストオペレーションの追求
 >組織体制の見直し、物流拠点の統合による効率性の追求

IV. 参考資料

1. PR活動

クリスマス需要・ブライダル需要に向け、
著名な雑誌へ戦略的に宣伝広告を行いました。

ブライダル関連広告の一例



ファッション誌広告の一例



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」

豊かな気持ち、かけがえない思い出、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。

●東日本大震災における被災地・被災者への支援

平成23年3月11日に発生いたしました「東日本大震災」により被災された皆様に、心よりお見舞い申し上げます。

当社ではこの地震による被災地支援のため、売上の一部を義援金として被災者の皆様への支援に活用されるよう「日本赤十字社」を通じて寄付させていただいております。

被災地の一日も早い復旧を心からお祈り申し上げます。



※当社直営店およびSC店舗の店頭に義援金箱を設置し、お客様からの義援金も「日本赤十字社」を通して被災地へお届けしております。

●「ジュエリーデー・チャリティキャンペーン」

平成22年11月11日～12月25日まで実施された社団法人日本ジュエリー協会主催による「ジュエリーデー・チャリティキャンペーン2010」において、弊社は期間中にお客様からお寄せいただいた募金と、お客様のお買い上げ金額の一部を「世界の医療団」に寄付させていただきました。



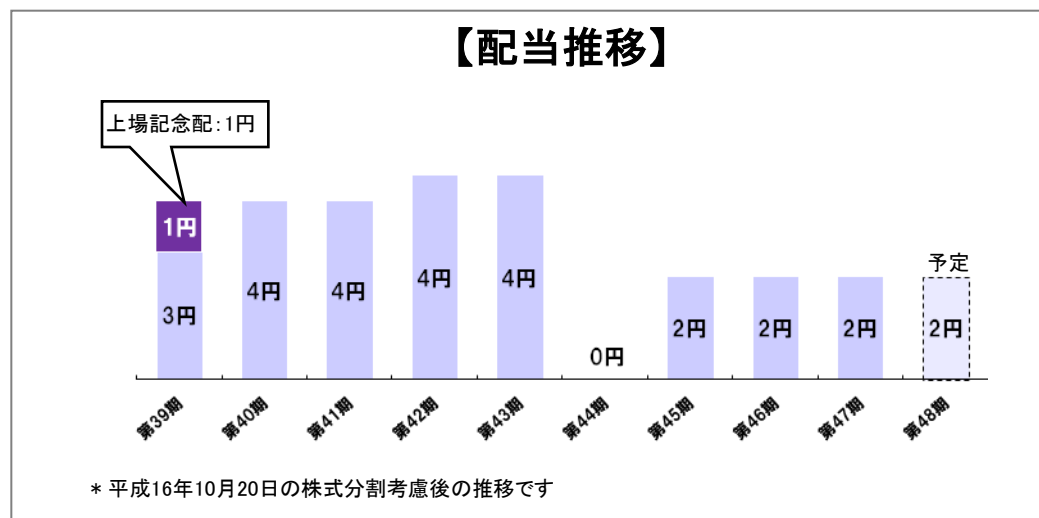
お客様のジュエリーに込められた愛と夢が、形を変えてアフリカなどの国々の人道医療支援活動に役立たせることができました。皆様のご協力、本当にありがとうございました。



3. 配当・株主優待制度

配 当

(平成23年8月期 予定)
配当金額: 2円00銭



株主優待制度（平成23年8月期）

※優待制度は変更される場合があります

◆対象:平成23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円分の当社**お買物優待券** (1,000円券10枚)

②10,000円相当の当社**オリジナルジュエリー** (エバーシャインシルバー(※)を使用したネックレスを進呈予定)

※エバーシャインシルバーとは当社独自の開発素材。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。(日本、アメリカでの特許取得済み)

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(平成23年8月31日現在)
従業員数	連結:469人(平成23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25日
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・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