

Investors' Guide

第40期 上半期 株主通信

平成22年4月1日～

平成22年9月30日

TOP MESSAGE

株主のみなさまへ



当社を取り巻く環境について



わが国の経済環境は、世界経済の減速や円高の進行などにより、厳しい景況感が続いています。

当呉服業界においては、ほとんどの工程が国内で行われているため、円高の影響は受けにくいのですが、市場規模の縮小、あるいは生糸相場の高騰などその他の要因により、われわれ小売業者はもちろん、メーカー各社にとっても依然として厳しい状況が続いています。

そのようななか、当社は呉服市場における販売シェアを一層高めることによる成長を狙っています。呉服市場における当社の存在感はまだまだ拡大の余地があると見ており、市場縮小や少子化等の影響もあるものの、当社の企業力を活用し、当社ならではの魅力を顧客に伝えていくことで十分に規模拡大ができるものと考えています。

たとえば、昨今の景気の影響を逆手にとり、賃借料を抑えながらより利便性が高く広い面積を確保できる立地条件での店舗移転が可能となってきています。このメリットを積極的に活用し、より多くのお客様に来店していただける店舗作りを進めています。



第40期の業績について

第40期(平成23年3月期)上期の和装関連事業全体の受注高は、前年同期比7.7%増の8,140百万となりました。主な

内訳としては、「振袖」が前年同期比0.7%減の3,243百万、「一般呉服・宝飾等」が前年同期比12.8%増の4,713百万となりました。

この結果、連結ベースの売上高は当初計画の7,780百万に対し8,155百万と、前年同期比で6.1%増となりました。経常利益については、当初計画は648百万と前年同期の774百万に対しマイナスとなることを見込んでおりましたが、結果としては882百万となり、前年同期比14.0%増、計画比36.2%増と大幅な増益を達成することができました。

これらの業績を残すことができた要因としては、既存顧客の活性化が進んでいることが挙げられます。当社では振袖ご購入あるいはレンタル後のお客様に対し一般呉服や宝飾をお勧めしておりますが、それらのお客様に当社商品の品質、価格、品揃えの良さを十分に訴求することができた結果、一般呉服・宝飾等の受注を大幅に伸ばすことができたと考えています。

新規のお客様による「友の会」の入会率も直近では40%近くに達しており、今後の売上増加に期待ができます。

振袖については、来店者数を大幅に増やすことができましたが、平均単価が低下したことにより受注高としてはほぼ前年並となりました。

当社は従来、振袖の販売に力を入れてきましたが、昨今の景況感の影響を受けレンタルニーズも高まってきています。レンタル志向の高いお客様にも積極的にご来店いただけるような施策を実施したことにより、平均単価は低下傾向となっていますが、来店者総数は大幅に増加いたしました。当社としては、振袖の販売、レンタル含めてお客様に一番に選んでいただける会社になることを目指しています。

そのために、たとえば振袖の着付けは全国3,000ヶ所以上の

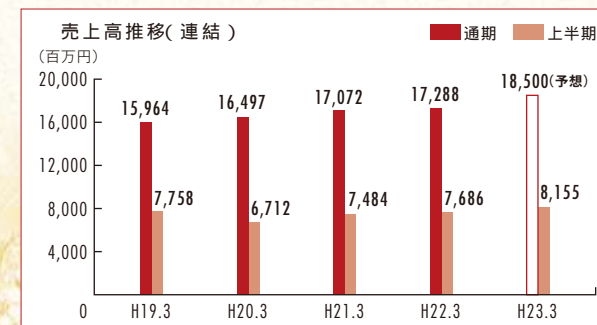
美容室と提携、記念写真撮影については全国各地の一流ホテルや一流写真館と提携するなど、当社独自で質の高い、お客さま目線のサービスをご提供することにより競合他社との明確な差別化を図っており、お客さまからも大きなご支持を得ています。



第40期下期へ向けての取り組み、見通しについて

当社にとっての最大繁忙期はこれから迎えようとしている1~3月の第4四半期です。その時期にいかにも多くのお客さまにご来店いただくかが通期計画を達成するポイントとなるため、通期の当初計画は変更していません。ただ、再来年以降に成人式を迎える予定のお嬢さま方についても徐々にご来店いただいているため、来年1月の成人式以降も引き続きご支持いただけるよう、努力してまいります。

当初計画達成のためのその他の取り組みとしては、まず当社の認知度をさらに向上させるために、新しいイメージモデルとして忽那汐里さんを起用いたしました。年末から



新TVCMを放映予定ですので、ぜひご覧ください。

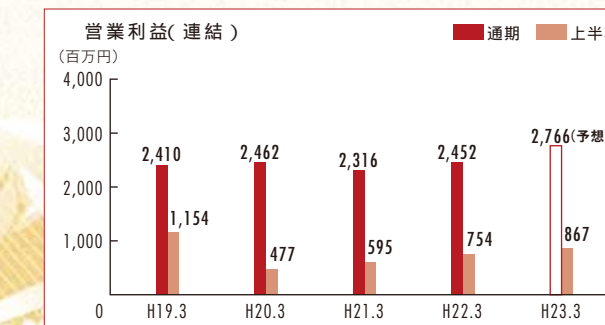
また、新しい取り組みとして、成人式に続く節目である卒業式に向けたきものと袴のレンタルを開始いたしました。導入初年度となるため、利益に貢献できるのは来期以降となる見込ですが、当社としてはこのような新しいチャレンジを、今後も積極的に続けていきたいと思っています。



株主のみなさまへのメッセージ

株式上場から10年以上が過ぎ、社員一人ひとりの力が着実についてきており、組織で会社を育てるという自立意識が強くなってきています。現在、当社は振袖をメインとしていますが、その太い幹を手がかりに企業提携や新規事業の模索なども通じ、今後は多彩な枝葉を育てていきたいと考えています。その上で、お客様の人生の節目節目にお役立ていただける「ライフイベント・マーケティングカンパニー」となることを目指し、社員一同邁進してまいります。当社の今後にぜひご期待ください。

代表取締役社長 小浜直人



BUSINESS FOCUS

当社グループの営業戦略や営業体制について、わかりやすく掘り下げてご紹介いたします。

「当社が培ってきた理念や思いを変えないために、
会社と社員が柔軟に変わっていきます」

取締役営業2部長 甲斐千恵子



「限界利益を高めるには何ができるか」 これを常に念頭に置いて日々の仕事を

今年6月23日の株主総会と取締役会におきまして、取締役営業2部長に選任され、就任した甲斐千恵子です。私は当社に入社以来、営業の現場一筋にやってきました。取締役という大役を拝命したことでより一層の責任を自覚していますが、現場第一主義を貫き、お客様と社員の目線から物事を考え、仕事に携わっていくというスタンスは変わりません。

一方で、株主総会に出席する立場になったことで、株主のみなさまがより一層身近になるとともに、業績を従来以上に注視するようになりました。売上をアップさせることはもちろん、限界利益を高めるためには何ができるのか、何をしなければならぬのかということ、常に念頭に置くようにしています。

今回、私を含めて3人の営業部長が取締役に登用されました。これは営業現場と経営をつなぐパイプ役としても期待されているものと受け止めています。当社はトップダウンとボトムアップのバランスがうまく保たれているため、社員がより風通しの良い環境で働くことができるよう、双方の繋がりをサポートすることが重要な役割であると認識しています。

「お客様と心のハグができる人材」 そんな社員を1人でも多く育てていく

当社の経営理念は、「日本の女性の美と夢と心のやすらぎを創造することを永遠のテーマとする」ということで、私も大いに共感しています。また、当社の事業は「きもの」という民族衣装、伝統文化を未来に伝承していく、重要な使命を帯びています。創業以来、培ってきたこの理念や思いは、今後も変わることはありません。

しかし、時代や社会は変化します。そこで重要になるのが、この理念や思いを将来にわたって変えないために、当社と社員が時代や社会に即して柔軟に変わっていくこと。その基本はやはり、お客様と相対する社員1人ひとりの人間性を磨き続けることです。研修の場に限らず絶えず社員と向き合いコミュニケーションを図ることで、悩みや課題を共に解決し、社員の更なる育成に努めてまいります。

私の考える理想の営業担当社員とは、お客様の気持ちをくみ取り心を通じ合わせることができる、すなわち「お客様と心のハグができる人材」です。お客様の満足度を最大限まで高めるため、こうした社員をより多く育て、結果的にお客様や社員、メーカー、ひいては株主のみなさまに喜んでいただけるような企業を目指し、社員とともに成長してまいりたいと思っています。

TOPICS

トピック

1 卒業式シーズンを見据え、 きもの&袴のレンタルをスタート

近年の女子学生の卒業式の定番スタイルといえば、振袖よりも袖がやや短い二尺袖のきものと袴です。従来、当社では振袖をご購入、あるいはレンタルいただいたお客さまを対象に、卒業式にご着用いただける袴のみをレンタルしてきましたが、「袴に合わせて二尺袖のきものもレンタルしたい」という声が多数寄せられていました。

そこで当社ではこうした声にお応えし、この9月から二尺袖のきものと袴のレンタルサービスを始めました。当社ならではのリーズナブルな価格と豊富でハイクオリティな商品ラインアップは早くも好評をいただいております。サービス開始からわずか3カ月にもかかわらず、多くのお客さまからご利用のお申し込みをいただいております。



トピック

2 新しいイメージモデルに 女優の忽那汐里(くつな・しおり)さんを起用

当社では新春から新しいイメージモデルに忽那汐里さんを起用します。2006年に第11回全日本国民的美少女コンテストで審査員特別賞を受賞し、翌2007年に人気ドラマ「3年B組金八先生」で女優としてデビュー。2010年には「映画祭TAMA CINEMA FORUM」で「最優秀新進女優賞」を受賞された忽那さんは、映画やテレビドラマを中心に、今後のさらなる活躍が期待される注目の女優です。

凛とした美しさと、等身大のかわいらしさが共存するその姿は、同世代のみならず、そのお母さま世代の間でも支持され、知名度が急速に高まっています。ご本人もこれから成人式を迎えるお嬢さまであるだけに、当社のイメージモデルとして理想の女性であり、その世代をリードする女性といえるでしょう。



貸借対照表(要約)

(単位:千円)

科目	第40期上半期 (平成22年9月30日現在)	第39期 (平成22年3月31日現在)
(資産の部)		
流動資産	14,966,150	13,432,850
固定資産	5,096,725	5,848,159
有形固定資産	3,155,489	3,124,874
無形固定資産	30,286	25,325
投資その他の資産	1,910,948	2,697,959
資産合計	20,062,875	19,281,010
(負債の部)		
流動負債	7,367,391	6,563,356
固定負債	136,274	47,488
負債合計	7,503,666	6,610,844
(純資産の部)		
株主資本	12,557,214	12,667,058
資本金	1,215,949	1,215,949
資本剰余金	1,708,259	1,708,259
利益剰余金	9,970,993	10,040,178
自己株式	337,986	297,327
評価・換算差額等	1,994	2,251
少数株主持分	—	855
純資産合計	12,559,209	12,670,166
負債・純資産合計	20,062,875	19,281,010

※千円未満は切り捨てて表示しております。

損益計算書(要約)

(単位:千円)

科目	第39期上半期 (平成21年4月1日から 平成21年9月30日まで)	第40期上半期 (平成22年4月1日から 平成22年9月30日まで)
売上高	7,686,140	8,155,630 ①
売上原価	2,758,398	2,939,123
売上総利益	4,927,742	5,216,506
販売費及び一般管理費	4,173,590	4,349,480
営業利益	754,151	867,025 ②
営業外収益	25,808	19,869
営業外費用	5,279	4,028
経常利益	774,680	882,866
特別利益	2,052	21,471 ③
特別損失	1,506	163,315 ④
税金等調整前当期純利益	775,226	741,022
法人税、住民税及び事業税	364,730	364,603
法人税等調整額	7,941	98,456
少数株主損失	863	237
四半期純利益	419,301	475,114

※千円未満は切り捨てて表示しております。

POINT!

- 売上高**
「振袖」販売における受注高はほぼ前年並となったものの、「一般呉服等」の販売における受注高は前年比+12.8%と上期としては過去最高額となり、売上高は前年比+6.1%となりました。
- 営業利益**
人員の増強、広告プロモーションの強化に伴い、販売費及び一般管理費が前年比+175百万となりましたが、費用の増加以上に売上高が増加していることから、営業利益は前年比+112百万となりました。
- 特別利益**
当社子会社であった「就職エージェント(株)」の株式を売却したことにより、関係会社株式売却益19百万を計上しています。
- 特別損失**
「資産除去債務に関する会計基準」の適用に伴い156百万を計上しています。

キャッシュ・フロー計算書(要約)

(単位:千円)

科目	第39期上半期 (平成21年4月1日から 平成21年9月30日まで)	第40期上半期 (平成22年4月1日から 平成22年9月30日まで)
営業活動による キャッシュ・フロー	915,431	737,418 ⑤
投資活動による キャッシュ・フロー	130,658	5,246 ⑥
財務活動による キャッシュ・フロー	930,121	561,613 ⑦
現金及び現金同等物の 増減額	115,968	170,558
現金及び現金同等物の 期首残高	5,876,638	5,985,189
現金及び現金同等物の 期末残高	5,992,606	6,155,747

※千円未満は切り捨てて表示しております。

POINT!

- 営業活動によるキャッシュ・フロー**
主として、税金等調整前純利益741百万円、法人税等の支払額△569百万円、資産除去債務会計基準適用に伴う影響額156百万円、売上債権の減少146百万円となったことにより、737百万円となりました。
- 投資活動によるキャッシュ・フロー**
主として、「友の会」運営のため、法務局に供託する中期国債を中心とした有価証券の取得及び償還による純収入49百万円、有形固定資産の取得および除去による支出28百万円により、△5百万円となりました。
- 財務活動によるキャッシュ・フロー**
主として、配当金の支払542百万円により、△561百万円となりました。

株主資本等変動計算書

(単位:千円)

第40期上半期 (平成22年4月1日から平成22年9月30日まで)	株主資本					評価・換算差額等 その他有価証券 評価差額金	少数株主持分
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計		
平成22年3月31日残高	1,215,949	1,708,259	10,040,178	297,327	12,667,058	2,251	855
上半期中の変動額							
剰余金の配当			544,299		544,299		
当期純利益			475,114		475,114		
自己株式の取得				40,659	40,659		
自己株式の処分							
株主資本以外の項目の変動額合計						257	855
上半期中の変動額合計	—	—	69,184	40,659	109,843	257	855
平成22年9月30日残高	1,215,949	1,708,259	9,970,993	337,986	12,557,214	1,994	—

※千円未満は切り捨てて表示しております。

社 名 / 京都きもの友禅株式会社
 代表者名 / 代表取締役社長 小浜 直人
 本社所在地 / 東京都中央区日本橋大伝馬町14-1
 事業内容 / 「振袖」を中心とした高級呉服・宝飾等の販売
 資本金 / 12億円
 創業 / 昭和42年9月
 設立 / 昭和46年8月
 従業員数 / 678名(平成22年9月末現在※定時社員15名除く)
 店舗数 / 53店(平成22年9月末現在)

【役員】(平成22年9月現在)

代表取締役社長 / 小浜 直人(管理本部長)
 代表取締役専務 / 服部 雅親(営業本部長)
 専務取締役 / 高村 菊男(商品本部長兼マーケティング本部長)
 取締役 / 田中 健吉(顧客相談室長)
 取締役 / 甲斐 千恵子(営業2部長)
 取締役 / 三上 明子(営業3部長)
 取締役 / 桑田 健作(営業4部長)
 取締役 / 松岡 絵津子
 取締役 / 石久保 善之
 取締役 / 橋本 泰
 常勤監査役 / 小川 穂子
 常勤監査役 / 青山 博務
 監査役 / 野見山 雅雄
 監査役 / 三原 崇功
 監査役 / 南久松 宏光

(注) 1. 取締役松岡絵津子、石久保善之、及び橋本泰は、社外取締役であります。
 2. 監査役青山博務、野見山雅雄、三原崇功、及び南久松宏光は、社外監査役であります。

【関連会社】

(連結子会社)
 ・株式会社京都きもの友禅友の会
 割賦販売法に基づき会員積立業務を営む前払式特定取引業者であり、入会会員には毎月一定額を積み立て頂く「お買物カード」を発行し、積立金利用の際には積立金額にボーナス分をプラスすることによって、当社の販売促進の助成を行っております。

【セグメント別売上高】(平成23年3月期上半期)

(単位：千円)

セグメントの名称	売上高	構成比
和装関連事業	7,890,412	96.8%
金融サービス事業	238,982	2.9%
その他の事業	26,234	0.3%
合計	8,155,630	100.0%

※上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

【株式に関する事項】(平成22年9月30日現在)

発行可能株式総数	普通株式72,612,000株
発行済株式の総数	18,498,200株
1単元の株式数	100株
株主数	8,116名

※株主数には、単元未満株主数も含まれています。

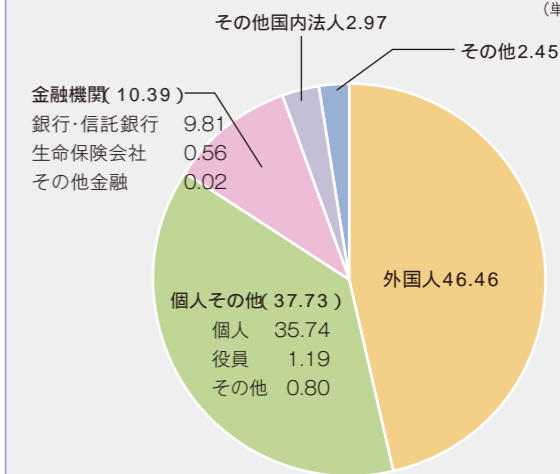
【大株主】(平成22年9月30日現在)

株主名	持株数	議決権比率
オリンパス シルクホールディングス スリーエルビー	4,107,100	22.71%
オリンパス シルクホールディングス ツーエルビー	2,042,900	11.30%
ビービーエイチ フォーフィデリティ ロープライスストックファンド	1,100,000	6.08%
河端 雄樹	494,400	2.73%
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	460,300	2.55%
資産管理サービス 信託銀行株式会社(証券投資信託口)	435,200	2.41%
ザバンクオブニューヨーク ノントリー ジャスデックアカウント	343,500	1.90%
パーシングディヴィジョン オプドナルドソンラフキン アンドジェンレット エヌイーシー コーポレイション	298,000	1.65%
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	284,500	1.57%
ステートストリートバンク アンドトラストカンパニー	165,400	0.91%

(注) 当社は、自己株式401,844株を保有しておりますが、当該株式には議決権がないため上記の大株主から除いております。

【株式所有者別分類表】(平成22年9月30日現在)

(単位：%)



【ホームページのご案内】<http://www.kyotokimonoyuzen.co.jp/>

当社のホームページでは、きものコレクション・CM情報・会社案内・IR情報等、様々な情報を掲載しております。どうぞ本冊子と併せてご覧ください。



月次情報のご案内
毎月月初に、前月までの受注高を開示しております。

【株主優待制度のご案内】

当社では、株主の皆様への感謝の一端として、以下のとおり「株主優待制度」を設けております。

1. 対象となる株主の方 毎年3月末及び9月末現在の株主名簿に記載または記録された100株以上ご所有の株主様に対し、一律1枚の10%割引券を贈呈させていただきます。
2. ご利用方法
 - 優待券のご提示により、お買物代金(税抜き価格)より10%割引いたします。
(仕立・加工代金、特別ご提供品、レンタル料等、一部適用外の商品もございます)
 - 当社全店舗で、有効期間中、何回でもご利用いただけます。
 - 株主様及び株主様以外のどなたでもご利用いただけます。
(ご利用の際には、表面に株主様の住所・氏名のご署名が必要となります。)
 - 当社における他の割引券や特典と、重複してご利用いただけません。
3. 有効期限
 - 3月末発行基準の優待券・・・翌年の3月末まで有効。
(6月に株主通信と併せてお届けいたします)
 - 9月末発行基準の優待券・・・翌年の9月末まで有効。
(12月に上半期の株主通信と併せてお届けいたします)



【株主メモ】

事業年度 毎年4月1日から 3月31日まで
 基準日 定時株主総会 3月31日
 期末配当金 3月31日
 中間配当金 9月30日
 定時株主総会 6月中
 株主名簿管理人 〒105-8574 東京都港区芝3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2丁目8番4号
 証券代行事務センター 中央三井信託銀行株式会社証券代行部
 電話 0120-78-2031 (フリーダイヤル)
 公告の方法 電子公告により公告
 ※貸借対照表及び損益計算書掲載の当社ホームページアドレス
<http://www.kyotokimonoyuzen.co.jp/>

・住所変更、単元未満株式の買取・買増等のお申出先について
 株主様の口座のある証券会社にお申出ください。
 なお、証券会社に口座がないため特別口座が開設されました株主様は、特別口座の口座管理機関である中央三井信託銀行にお申出ください。

・未払配当金の支払いについて
 株主名簿管理人である中央三井信託銀行にお申出ください。

・「配当金計算書」について
 配当金支払いの際送付している「配当金計算書」は、租税特別措置法の規程に基づく「支払通知書」を兼ねております。確定申告を行う際は、その添付資料としてご使用いただくことができます。
 なお、配当金領収証にて配当金をお受取りの株主様につきましても、本年より配当支払いの都度「配当金計算書」を同封させていただきます。
 *確定申告をなされる株主様は、大切に保管ください。



ミックス品

らの製品グループです