

京都きもの友禅株式会社

2010年3月期 第2四半期決算説明会

■ 振袖を入口とした呉服販売

- 成人式対象者を新規客として毎年獲得
- 振袖:56%、一般呉服33%、宝飾9%、レンタル2%(09/3期実績)

◆ 現金買取方式による安価な仕入

- 一流メーカーと直接交渉の上、高品質な商品を大量発注

◆ DMを中心とした効果的な集客

- 成人対象女性(約47万人)に対し、DM発送

◆ オフィスビルを中心とした出店で出店費用を圧縮

- 1店舗当たりの出店コストは駅ビル等の1/2~1/3程度

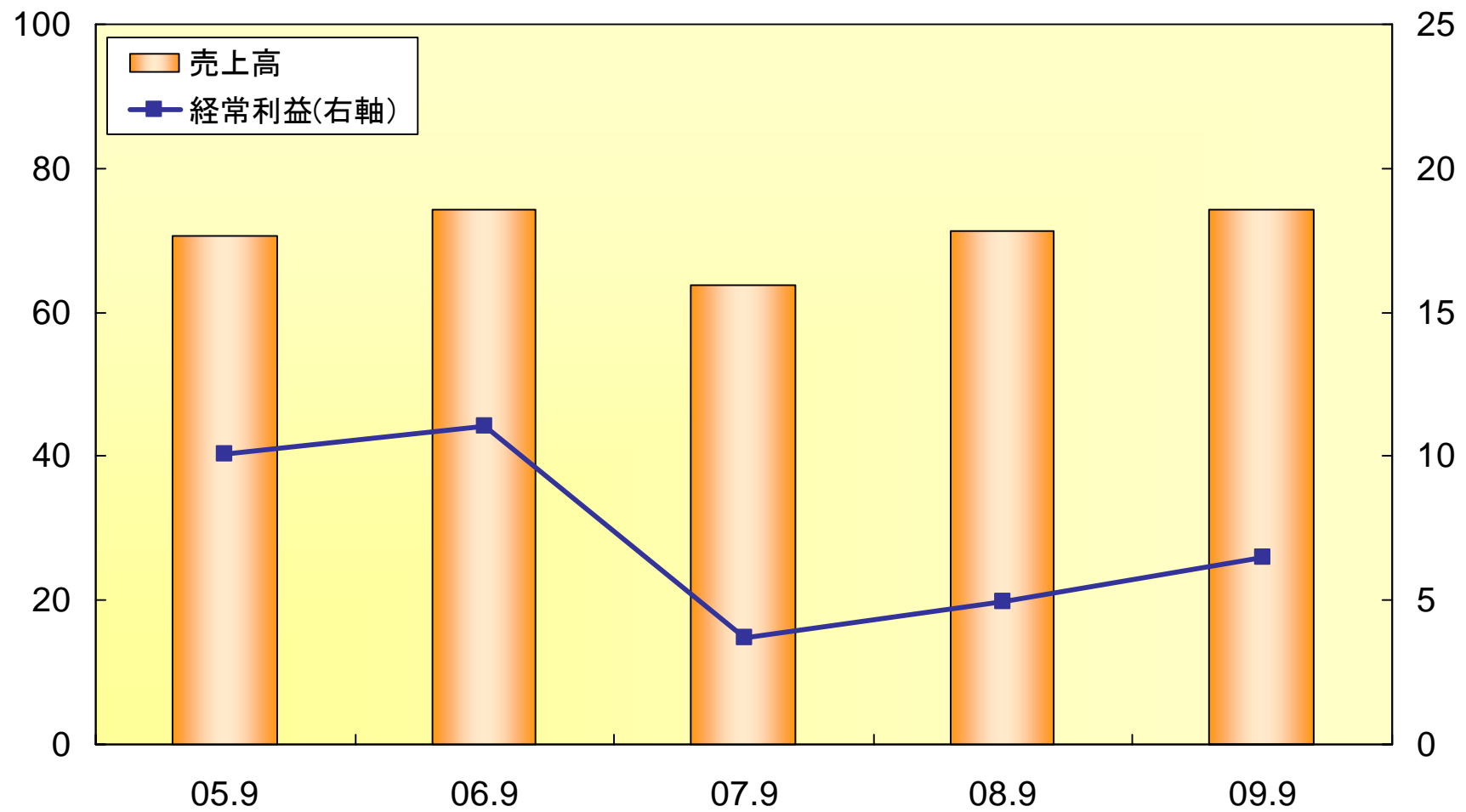
■ 友の会制度を中心とした優良顧客の確保

- 振袖購入者の母親を中心に約27%が友の会へ入会

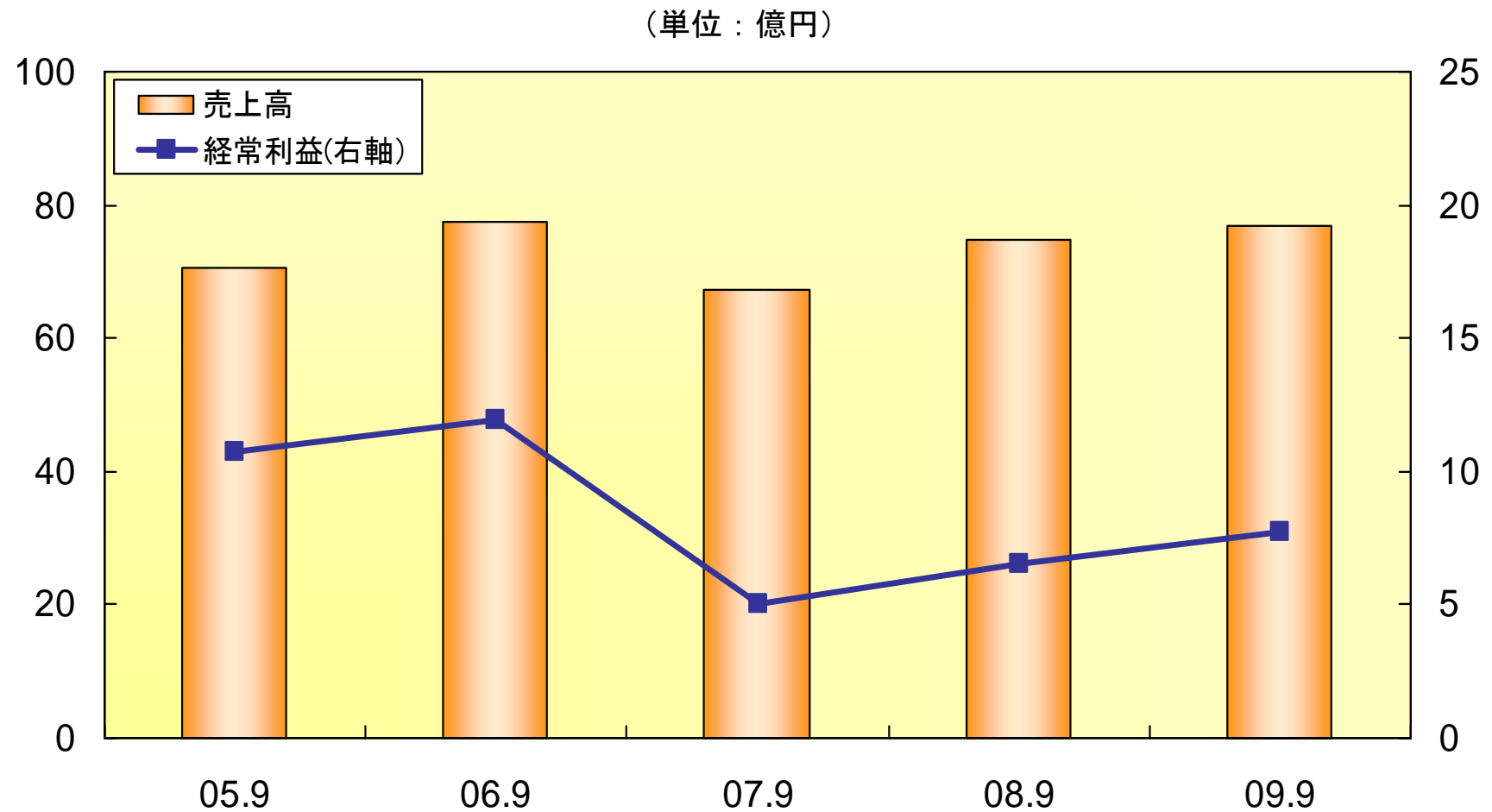
2010年3月期 上半期概要

上半期概要－ ①業績の推移（単体）

（単位：億円）



上半期概要一 ②業績の推移（連結）



上半期概要一 ③損益抜粋（単体）

（単位：百万円、％）

	2008/9実績		2009/9実績		前年比	2009/9当初計画		計画比
		売上比		売上比			売上比	
受注高	6,912		7,597		109.9	7,270		104.5
売上高(出荷高)	7,140	100.0	7,428	100.0	104.0	7,150	100.0	103.9
売上総利益	4,536	63.5	4,737	63.8	104.4	4,498	62.9	105.3
販管費	4,108	57.5	4,120	55.5	100.3	4,236	59.2	97.3
内) 広告・販促	1,562	21.9	1,370	18.4	87.7	1,460	20.4	93.9
人件費	1,525	21.4	1,675	22.6	109.8	1,699	23.8	98.6
営業利益	427	6.0	616	8.3	144.4	262	3.7	235.4
営業外損益	65	0.9	33	0.5	51.1	32	0.4	104.9
経常利益	492	6.9	650	8.8	132.0	294	4.1	221.2
特別損益	△44	△0.6	△1	△0.0	—	△10	△0.1	—
四半期純利益	254	3.6	370	5.0	145.5	162	2.3	228.9

- 受注高……………「振袖」、「一般呉服」ともに、来店者数・集客数が継続的に増加傾向で推移し、受注金額は前年比＋9.9%。
- 広告費……………DM発送の効率化、CM出稿単価の低下等に伴い、上期累計では前年比△223百万。
- 販促費……………集客数増加に伴う経費増を主要因として、上期累計では前年比＋31百万円。
- 人件費……………期中平均人員数(前年同期比＋57人、計画比△4人)

上半期概要－ ④連結子会社の状況

09/9 各連結子会社の個別損益実績

(単位：百万円)

	KYクレジット	友の会	就職エージェント
売上高	251	91	72
営業利益	171	21	△ 67
経常利益	171	29	△ 67

09/9 連結損益への影響額

	KYクレジット	友の会	就職エージェント
売上高	+ 223	△ 36	+ 71
営業利益	+ 173	+ 32	△ 67
経常利益	+ 162	+ 30	△ 68

- KYクレジット… 経常利益ベースで前上期より+20百万(計画比△11百万円)
- 友の会…………… 経常利益ベースで前上期より△ 7百万(計画比△ 5百万円)
- 就職エージェント… 経常利益ベースで前上期より△48百万(計画比△65百万円)

上半期概要一 ⑤損益抜粋（連結）

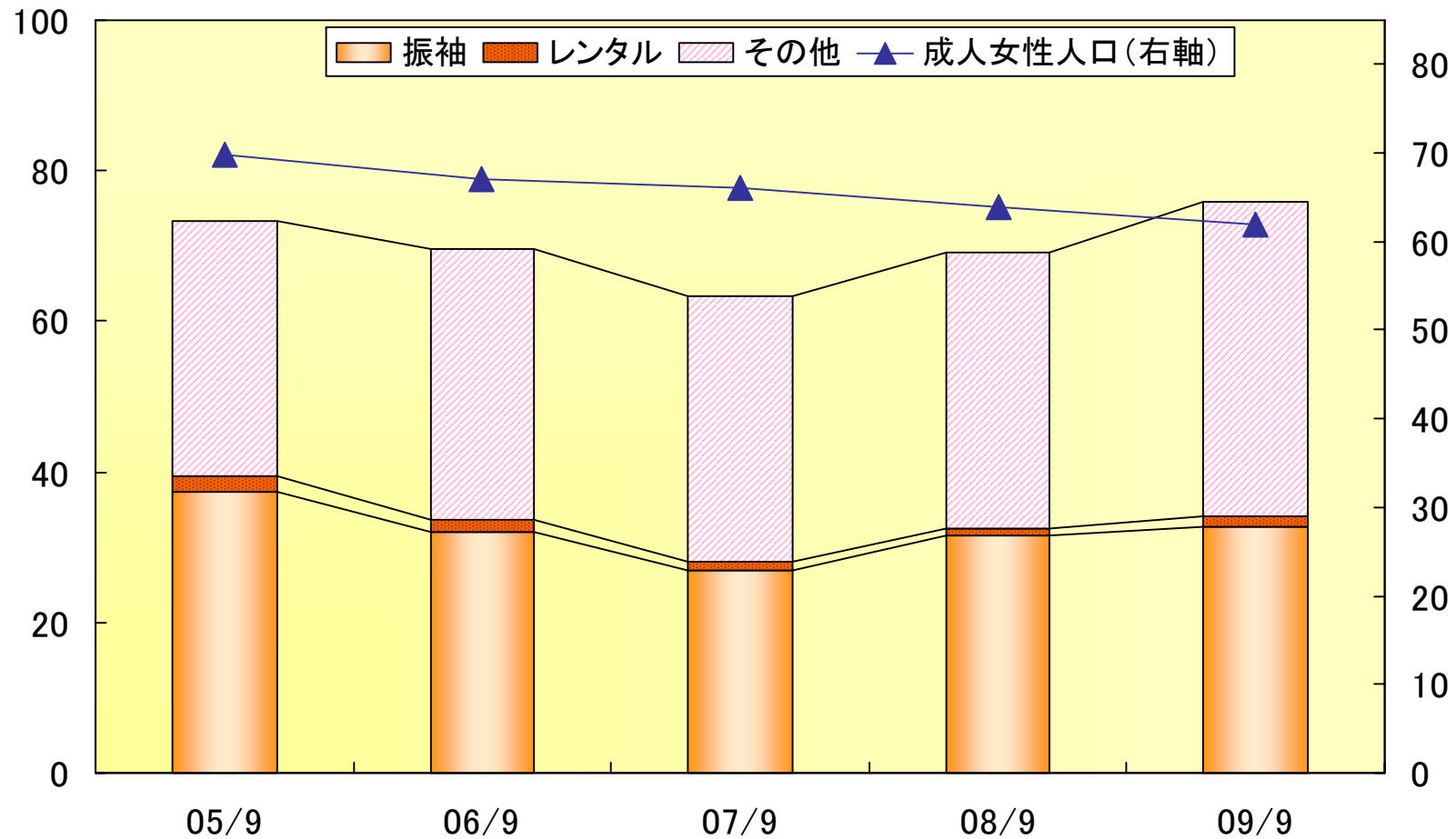
（単位：百万円、％）

	2008/9実績		2009/9実績		前年比	2009/9当初計画		計画比
		売上比		売上比			売上比	
受注高	7,256		7,854		108.2	7,635		102.9
売上高(出荷高)	7,484	100.0	7,686	100.0	102.7	7,515	100.0	102.3
売上総利益	4,794	64.1	4,927	64.1	102.8	4,778	63.6	103.1
販管費	4,198	56.1	4,173	54.3	99.4	4,299	57.2	97.1
内)広告・販促	1,582	21.1	1,383	18.0	87.4	1,481	19.7	93.4
人件費	1,628	21.8	1,766	23.0	108.5	1,804	24.0	97.9
営業利益	595	8.0	754	9.8	126.5	479	6.4	157.4
営業外損益	56	0.8	20	0.3	36.6	20	0.3	102.6
経常利益	652	8.7	774	10.1	118.8	499	6.6	155.2
特別損益	△68	△ 0.9	0	0.0	—	△10	△ 0.1	—
四半期純利益	316	4.2	419	5.5	132.3	278	3.7	150.8

上半期概要－ ⑥受注構成の推移

受注高（億円）

人口（万人）



上半期概要－ ⑦友の会の状況

(単位：人、百万円)

		2008/9	2009/9	増減
会 員 数		55,009	57,062	+ 2,053
利用 状況	会員による受注高	1,269	1,086	△ 183
	一般呉服等の受注全体に 占める比率	34.7 %	26.0 %	△ 8.7 pt
	平均購入倍率	2.5 倍	3.0 倍	+ 0.5 pt
積立残高総額		3,221	3,202	△ 19
内)積立完了未使用		2,534	2,465	△ 69
未使用の比率		78.7 %	77.0 %	△ 1.7 pt

- 振袖受注件数の増加に伴い、友の会入会件数は前年比+ 8.7 % (入会率：31.6 %)
- 会員受注高については、前期において会員向け販促(「買物券」から「買物カード」への切替キャンペーン)を実施したことの反動減により、前年比△14.4%。

2010年3月期 通期見通し

通期見通し－ ①通期計画（単体）

（単位：百万円、％）

	2009/3 実績(通期)		2010/3 計画(通期)		前年比
		売上比		売上比	
受注高	16,346		17,200		105.2
売上高(出荷高)	16,384	100.0	17,200	100.0	105.0
売上総利益	10,460	63.8	10,958	63.7	104.8
販管費	8,474	51.7	8,901	51.8	105.0
内) 広告・販促	3,197	19.5	3,081	17.9	96.4
人件費	3,152	19.2	3,431	20.0	108.8
営業利益	1,986	12.1	2,057	12.0	103.5
営業外損益	119	0.7	69	0.4	57.8
経常利益	2,106	12.9	2,126	12.4	100.9
特別損益	△ 47	△ 0.3	△ 20	△ 0.1	—
当期純利益	1,168	7.1	1,221	7.1	104.5

- 当社においては、第4四半期(1～3月)の販売ウエイトが年間で最も高く、不確定要因も多いことから、現時点における通期見通しについては当初の計画どおり。

通期見通しー ②連結子会社の見通し

10/3 子会社損益計画

(単位：百万円)

	KYクレジット	友の会	就職エージェント
売上高	520	203	400
営業利益	358	40	0
経常利益	358	60	0

10/3 連結への影響額

	KYクレジット	友の会	就職エージェント
売上高	+ 460	△ 90	+ 400
営業利益	+ 391	+ 63	0
経常利益	+ 367	+ 60	0

通期見通し－ ③通期計画（連結）

（単位：百万円、％）

	2009/3 実績(通期)		2010/3 計画(通期)		前年比
		売上比		売上比	
受注高	17,033		17,970		105.5
売上高(出荷高)	17,072	100.0	17,970	100.0	105.3
売上総利益	10,984	64.3	11,551	64.3	105.2
販管費	8,667	50.8	9,040	50.3	104.3
内) 広告・販促	3,249	19.0	3,131	17.4	96.4
人件費	3,362	19.7	3,646	20.3	108.5
営業利益	2,316	13.6	2,511	14.0	108.4
営業外損益	99	0.6	42	0.2	42.4
経常利益	2,415	14.2	2,553	14.2	105.7
特別損益	△130	△0.8	△20	△0.1	—
当期純利益	1,252	7.3	1,468	8.2	117.2

中 期 計 画

(2010/3期 ~ 2012/3期)

《振袖について》

- ◆ さまざまなテストマーケティングを通じ、より効果的なプロモーション(DM、CM、WEB等のメディアミックス)のあり方を追求。
- ◆ 成人対象者のみならず消費者全体に対する認知度・企業イメージの向上を図る。



振袖来店者数において、年間5万名(2012/3期)を目指す。

《一般呉服について》

- ◆ 営業部門の組織体制の更なる強化
- ◆ 既存顧客のより詳細なセグメント分析を行い、顧客全体の活性化を図る。

《人材確保・育成について》

- ◆ 販売員数の増強および教育・研修体制の更なる強化を実施し、顧客全体に対するフォロー体制を確立。
- ◆ 店舗のパフォーマンスを最大化する為の人員配置・人事コントロールを更に強化。

中期計画－連結ベース

(単位：百万円、%)

	2010/3 計画		2011/3 計画		前年比	2012/3 計画		前年比
		売上比		売上比			売上比	
受注高	17,970		19,190		106.8	20,650		107.6
売上高(出荷高)	17,970	100.0	19,190	100.0	106.8	20,650	100.0	107.6
売上総利益	11,551	64.3	12,333	64.3	106.8	13,272	64.3	107.6
販管費	9,040	50.3	9,403	49.0	104.0	9,615	46.6	102.3
内) 広告・販促	3,131	17.4	3,209	16.7	102.5	3,301	16.0	102.9
人件費	3,646	20.3	3,828	19.9	105.0	3,894	18.9	101.7
営業利益	2,511	14.0	2,930	15.3	116.7	3,657	17.7	124.8
経常利益	2,553	14.2	2,973	15.5	116.5	3,700	17.9	124.5
当期純利益	1,468	8.2	1,713	8.9	116.7	2,135	10.3	124.6

配当性向	52.9%		50.7%			50.2%		
ROE	11.5%		12.7%			14.6%		

- 広告費……………2010/3期～2012/3期において同額設定
- 販促費……………受注高の増加率と同程度の増加を計画
- 人件費……………2010/3期において、全既存店の人員数を適正化。
2011/3期以降は、新店分のみの人件費増加を計画。
(3年間で5店舗の出店を前提として算出)

<4期間の推移>

	07/3	08/3	09/3	10/3予
配当性向(連結ベース)	55.2%	54.0%	62.0%	52.9%
総還元性向(連結ベース)	55.2%	54.0%	62.0%	71.0%

09/6月～09/9月にかけて、自社株買いを実施いたしました。

- ・取得株式総数・・・ 343,800株(発行済株式総数の1.9%)
- ・取得総額・・・・・・・・ 280百万円

注意事項

本資料に記載されている将来の見通しに関する数値につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社で判断したものであります。

これらの見通しは様々なリスク及び不確定要因を含んでおり、実際の業績は異なる結果となる可能性があります。