

京都きもの友禅株式会社

2011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50%、一般呉服39%、宝飾9%、レンタル2%(10/3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

- 2010年成人対象女性:約62万人(内、当社商圈人口:約51万人)

◆ オフィスビルを中心とした出店で出店費用を圧縮

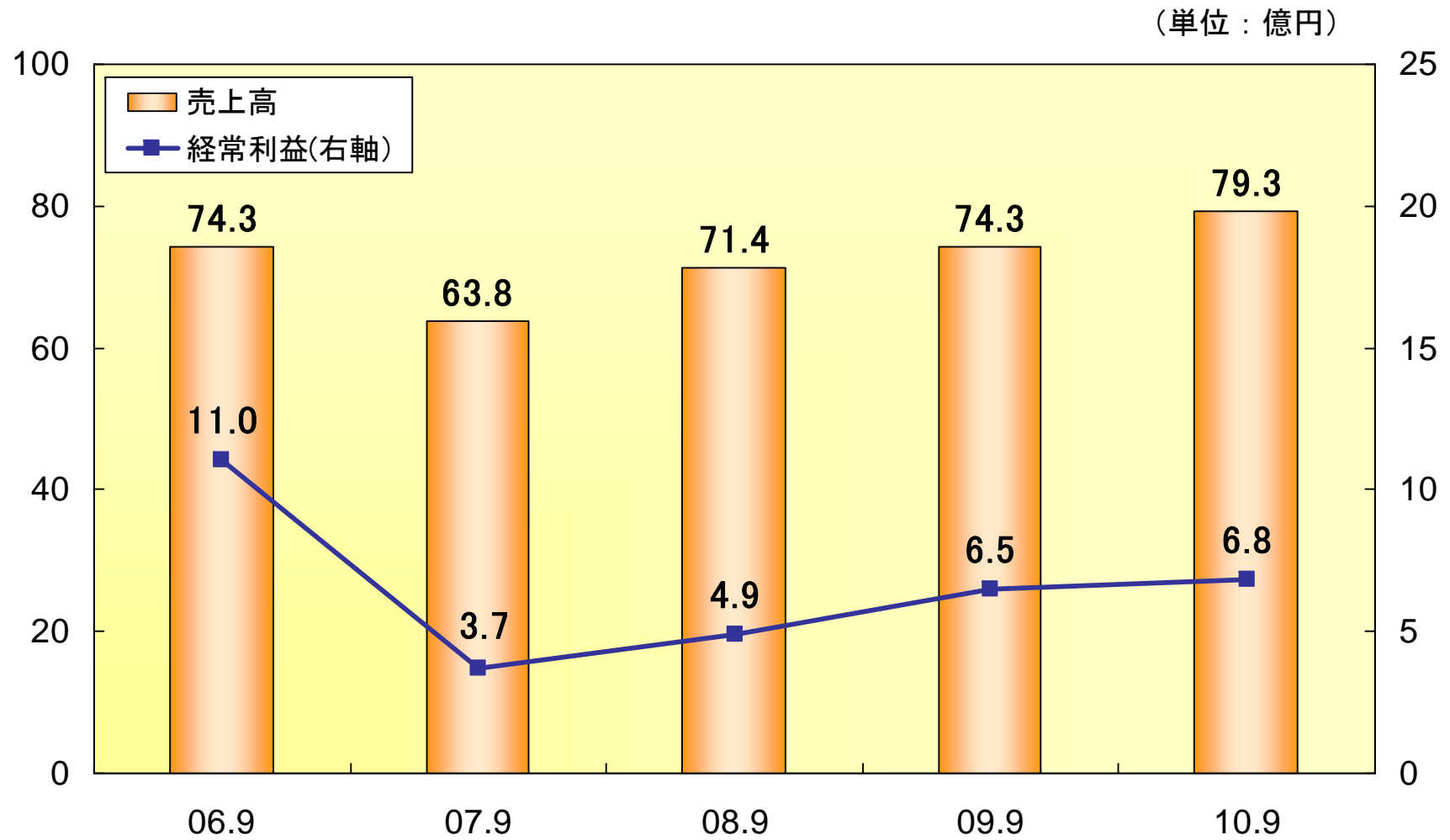
- 1店舗当たりの出店コストは駅ビル等の1/2~1/3程度

■ 友の会制度を中心とした優良顧客の確保

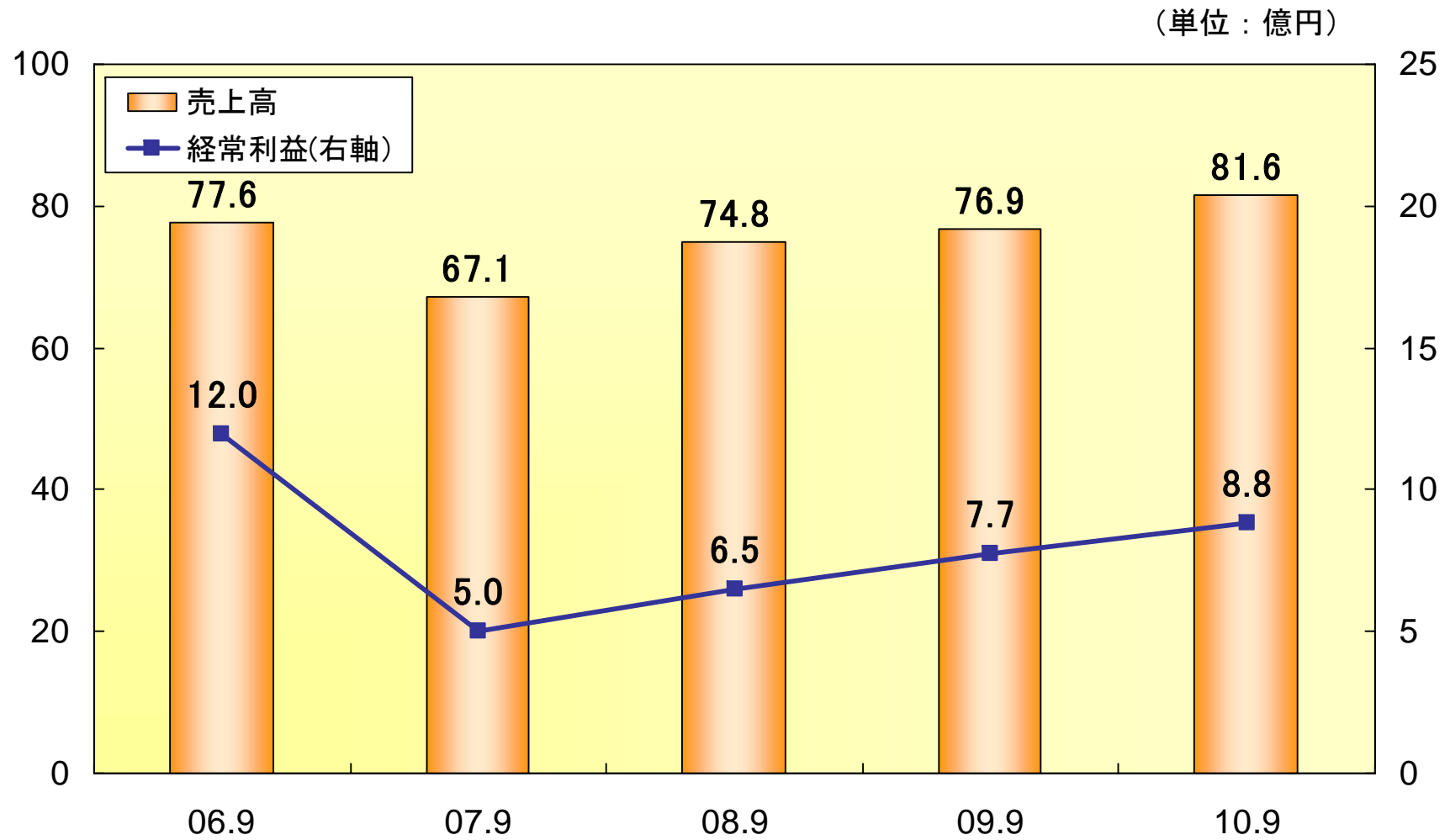
- 振袖購入者の母親を中心に約35%が友の会へ入会

2011年3月期 上半期概要

上半期概要－ ①業績の推移（単体）（金融サービス事業除く）



上半期概要－ ②業績の推移（連結）



上半期概要一 ③損益抜粋（単体）（金融サービス事業除く）



（単位：百万円、％）

	2009/9実績		2010/9実績		前年比	2010/9当初計画		計画比
		売上比		売上比			売上比	
受注高	7,597		8,176		107.6	8,010		102.1
売上高(出荷高)	7,428	100.0	7,926	100.0	106.7	7,590	100.0	104.4
売上総利益	4,737	63.8	5,059	63.8	106.8	4,814	63.4	105.1
販管費	4,120	55.5	4,398	55.5	106.7	4,369	57.6	100.7
内) 広告・販促	1,370	18.4	1,550	19.6	113.2	1,520	20.0	102.0
人件費	1,675	22.6	1,779	22.5	106.2	1,781	23.5	99.9
営業利益	616	8.3	660	8.3	107.1	445	5.9	148.5
営業外損益	33	0.5	23	0.3	69.8	22	0.3	106.4
経常利益	650	8.8	684	8.6	105.2	467	6.2	146.5
特別損益	△ 1	△0.0	615	7.8	—	601	7.9	102.3
四半期純利益	370	5.0	1,063	13.4	286.9	871	11.5	122.1

- 受注高……………「一般呉服」販売を中心に集客数が継続的に増加傾向で推移したことを主要因として、受注金額は前年比＋7.6%。
- 広告費……………振袖DMを中心にプロモーションを強化しており、上期累計では前年比＋89百万。
- 販促費……………一般呉服販売における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＋92百万円。
- 人件費……………期中平均人員数(前年同期比＋40人、計画比△5人)
- 特別損益……………「KYクレジット」合併に伴う抱合せ株式消滅差益として、768百万を計上。(連結時相殺)
「資産除去債務に関する会計基準」の適用により、特別損失156百万を計上。

上半期概要一 ④損益抜粋（連結）

（単位：百万円、％）

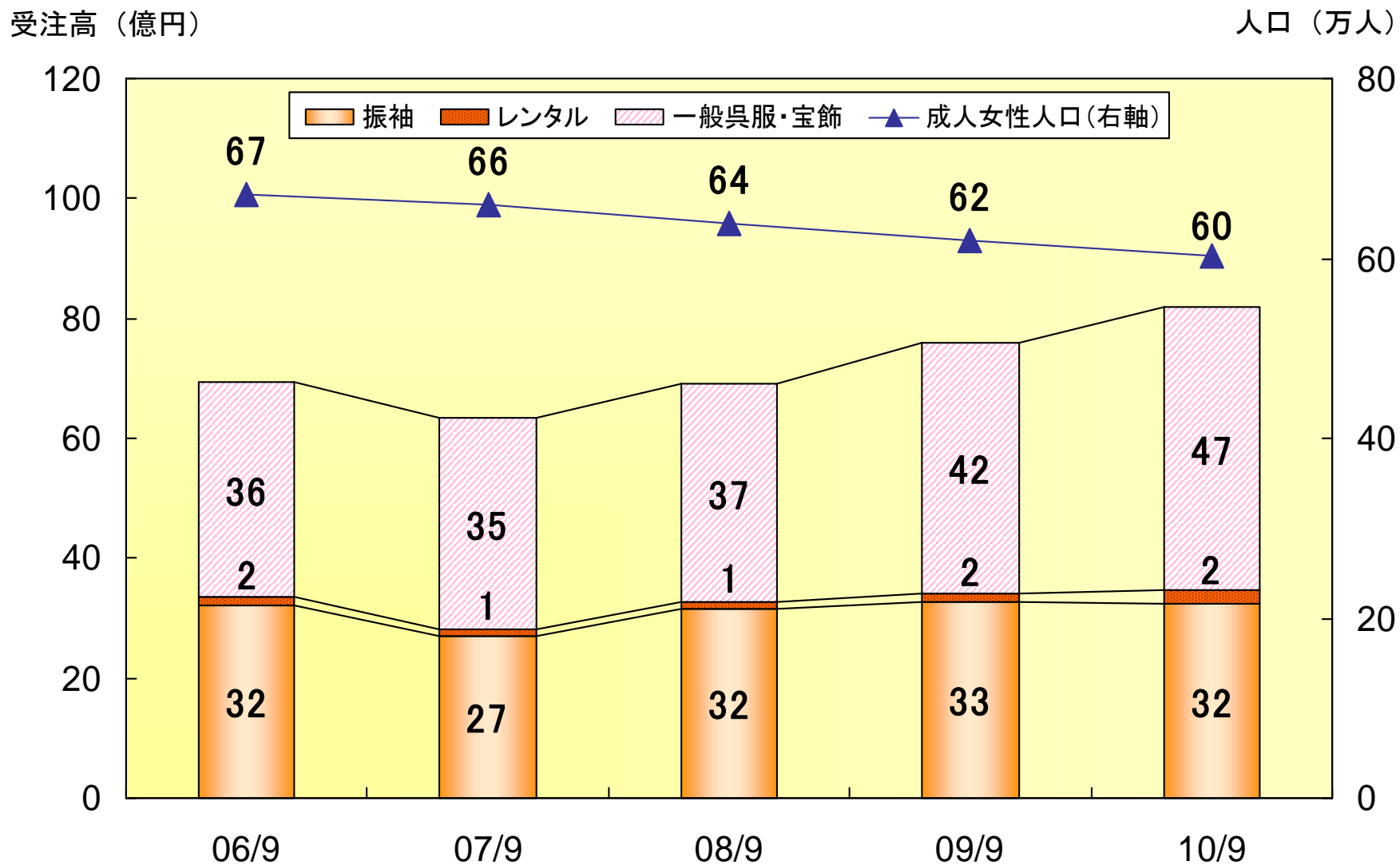
	2009/9実績		2010/9実績		前年比	2010/9当初計画		計画比
		売上比		売上比			売上比	
受注高	7,854		8,405		107.0	8,200		102.5
売上高(出荷高)	7,686	100.0	8,155	100.0	106.1	7,780	100.0	104.8
売上総利益	4,927	64.1	5,216	64.0	105.9	4,921	63.3	106.0
販管費	4,173	54.3	4,349	53.3	104.2	4,288	55.1	101.4
内)広告・販促	1,383	18.0	1,555	19.1	112.5	1,522	19.6	102.2
人件費	1,766	23.0	1,814	22.2	102.7	1,790	23.0	101.3
営業利益	754	9.8	867	10.6	115.0	633	8.1	137.0
営業外損益	20	0.3	15	0.2	77.2	15	0.2	105.6
経常利益	774	10.1	882	10.8	114.0	648	8.3	136.2
特別損益	0	0.0	△141	△1.7	—	△162	△2.1	87.6
四半期純利益	419	5.5	475	5.8	113.3	211	2.7	225.2

<金融サービス事業および連結子会社の連結損益への影響額>

- 金融サービス事業： 売上高【+239百万】、営業利益【+181百万】
- 友の会 ： 売上高【▲36百万】、営業利益【+37百万】
- 就職エージェント： 売上高【+26百万】、営業利益【▲12百万】

※就職エージェントについては、10/6月に売却済（売却益+19百万）

上半期概要－ ⑤受注構成の推移



上半期概要－ ⑥友の会の状況

(単位：人、百万円)

		2009/9	2010/9	増減
会 員 数		57,062	59,855	+ 2,793
利 用 状 況	会員による受注高	1,086	1,151	+ 65
	一般呉服等の受注全体に 占める比率	26.0 %	24.4 %	△ 1.6 pt
	平均購入倍率	3.0 倍	3.2 倍	+ 0.2 pt
積立残高総額		3,202	3,229	+ 27
内)積立完了未使用		2,465	2,486	+ 21
未使用の比率		77.0 %	77.0 %	± 0.0 pt

- 振袖受注件数の増加及び入会率の向上に伴い、友の会入会件数は前年比+ 15.5%。
(入会率：37.2 % 前年比+5.6pt)
- 会員受注高については、利用件数及び平均購入倍率の向上に伴い、前年比+6.0%。

2011年3月期 通期見通し

通期見通しー ①通期計画（単体）（金融サービス事業除く）



（単位：百万円、％）

	2010/3 実績(通期)		2011/3 計画(通期)		前年比
		売上比		売上比	
受注高	16,557		18,100		109.3
売上高(出荷高)	16,742	100.0	18,100	100.0	108.1
売上総利益	10,693	63.9	11,303	62.4	105.7
販管費	8,553	51.1	8,930	49.3	104.4
内) 広告・販促	2,937	17.5	3,211	17.7	109.3
人件費	3,442	20.6	3,548	19.6	103.1
営業利益	2,140	12.8	2,373	13.1	110.9
営業外損益	73	0.4	49	0.3	66.6
経常利益	2,214	13.2	2,422	13.4	109.4
特別損益	△174	△1.0	597	3.3	—
当期純利益	1,162	6.9	2,004	11.1	172.3

- 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－ ②通期計画（連結）

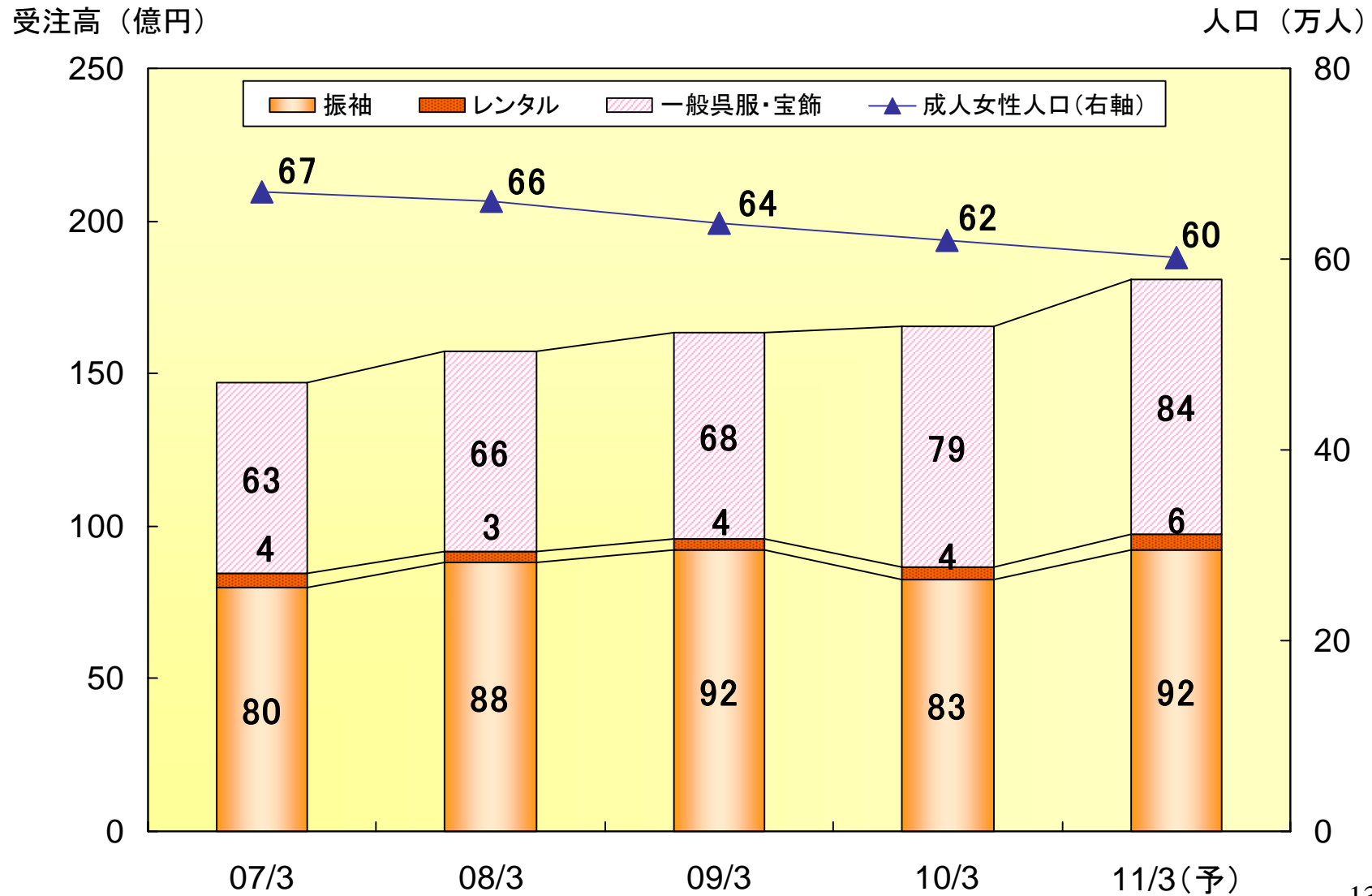
（単位：百万円、％）

	2010/3 実績(通期)		2011/3 計画(通期)		前年比
		売上比		売上比	
受注高	17,102		18,500		108.2
売上高(出荷高)	17,288	100.0	18,500	100.0	107.0
売上総利益	11,098	64.2	11,535	62.4	103.9
販管費	8,646	50.0	8,769	47.4	101.4
内) 広告・販促	2,959	17.1	3,216	17.4	108.7
人件費	3,618	20.9	3,566	19.3	98.6
営業利益	2,452	14.2	2,766	15.0	112.8
営業外損益	44	0.3	34	0.2	76.4
経常利益	2,496	14.4	2,800	15.1	112.2
特別損益	△40	△ 0.2	△ 166	△ 0.9	—
当期純利益	1,359	7.9	1,460	7.9	107.4

●金融サービス事業 寄与額

売上高：+470百万円、営業利益：+334百万円、経常利益：+334百万円

通期見通しー ③受注構成の推移



《振袖について》

- ◆ 各エリアの集客状況をきめ細かく検証し、広告内容、アプローチ時期等を継続的に改善。
- ◆ 成人対象者データベースの構築を強化(データ保有企業との提携を含む)。
- ◆ テストマーケティングを通じて様々な広告媒体の導入を検討し、集客率の向上を目指す。
- ◆ 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。

《一般呉服について》

- ◆ 営業部門の組織体制の更なる強化。
- ◆ 各店の規模、顧客属性に応じた催事の投入・拡充により、既存客全体の更なる活性化を図る。
- ◆ 友の会の入会促進による既存客の囲い込みを更に強化。

《新規商材・新規事業について》

- ◆ 既存客に対する提供メニュー(商品、サービス、情報)の多様化についても継続的に検討し、ライフイベントを総合的に支援。
- ◆ 他企業との業務・資本提携等を通じた売上・収益の拡大についても継続的に検討。
(既存事業を活用して展開できる事業、既存事業に貢献できる事業等)

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。