

bijou
SOPHIA

"Depuis notre fondation, nous donnons à nos chers clients
beaucoup de satisfaction et le vrai sens des valeurs"

— Fondation fondé en 1938 —

BUSINESS REPORT 2003

 株式会社サダマツ



すべては「思い出」という宝石になる。

ダイヤモンドがこの世に誕生したのは、三十億年前とも言われます。

まさに地球とともに生まれたダイヤモンド。

この長いダイヤモンドの命からしてみると、

人の命はなんてはかないものなのでしょう。

だからこそ人はその「愛」や「夢」や「人生」を
ダイヤモンドに託して伝えようとしています。

祖母から母へ、そして娘へ、あるいは新しい花嫁へ
ヨーロッパでは“ビジュール・ド・ファミール”(家の宝石)
という習慣があります。

その家の「想い」を愛する人達へ伝えていく。

人間が「永遠の命」を持つものではないからこそ、
この世で唯一の「永遠のもの」に想いを託して……

私達はこんなステキな、心がワクワクする、
感動的な習慣を大切にしたいと思っています。

最近頻発する「痛ましい事件」をテレビ等で見るにつけ、
一人一人が愛する人達へ「想い」のバトンを伝えていく、
そんな世の中になってくれたらどんなに良いだろうと……

私達の「力」は小さいけれど、

「このステキな習慣を一人でも多くの人達へ伝えたい」
と思いを強く持っています。

皆様には、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。
平素は格別のご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。
ここに、当期の業績、今後の見通しについてご説明いたしますので、ご高覧いただきますようお願い申し上げます。

平成15年11月



代表取締役社長 貞松 隆弥

当期の業績

当社は、厳しい環境のもと、CRM (Customer Relationship Management) を根幹としたビジネスを、期を通じて強力に推し進めると同時に、顧客データから得た顧客ニーズを分析し、顧客クラスターに合わせた店内催事を適時行いました。また、宝飾業界最大の商戦であるクリスマス商戦におきまして、ファッショントレンドを的確に捉えた海外生産によるクリスマス対応の商品を早期に投入できたことも、業績向上に寄与できたものと考えています。さらに、期中に新規に5店舗を出店し、眼鏡店1店舗を閉鎖するなど経営資源の集中化と既存店の活性化を積極的に実施しました。

結果といたしまして、当期の全社売上高は4,225百万円(前期比5.5%増)、既存店売上高は3,518百万円(前期比1.4%減)となりました。経常利益は351百万円(前期比15.7%増)となりました。当期純利益は176百万円(前期比19.2%増)となりました。

来期の見通しと中期的な事業戦略

当社は、九州・沖縄地域でのジュエリー販売業界において確固たる地位を築き、首都圏、関西圏進出を目指した強い企業体質を創るため、中期的には九州・沖縄地域を重点に、中四国地域も含めて店舗展開を加速していきたいと考えています。流通再編中の九州・沖縄地域においては、今後も新規のショッピングセンターが多数計画されており、引き続き当社の出店余地は増加するものと考えています。当面は、「ビジュソフィア(宝飾店)」を主として多店舗展開を行い、「オプトジェム(複合業態)」は、商圏等を考慮した上での出店の予定であります。眼鏡店につきましては、眼鏡業界全体の市場規模が数年連続で縮小傾向にあることを鑑み、現状維持・縮小と考えています。「ビジュソフィア(宝飾店)」におきましては、都心型ファッションビルへの出店体制を構築し、首都圏、関西圏に早い時期に進出したいと考えています。

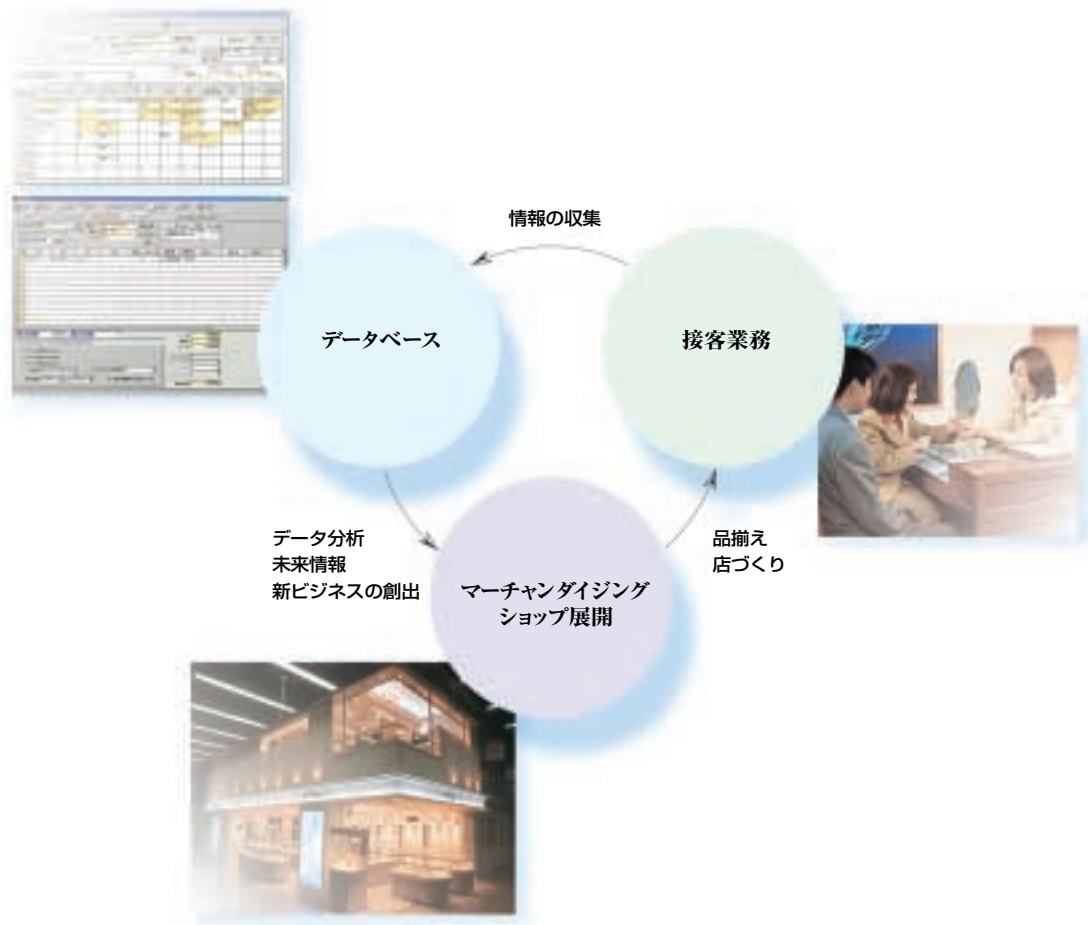
また、信用と信頼あるブランドとしての「ビジュソフィア」ブランドの浸透と確立を図るために、商品、店舗、接客および販売促進策の各方面でブランディングに積極的に取り組んでまいります。

その結果といたしまして、第41期(平成16年8月期)の業績予想は売上高5,000百万円(前期比18.3%増)、経常利益400百万円(前期比13.9%増)及び当期純利益206百万円(前期比17.1%増)であります。当社の中期経営目標として、第43期(平成18年8月期)におきまして売上高は70億円、経常利益は6億3千万円を目指しています。

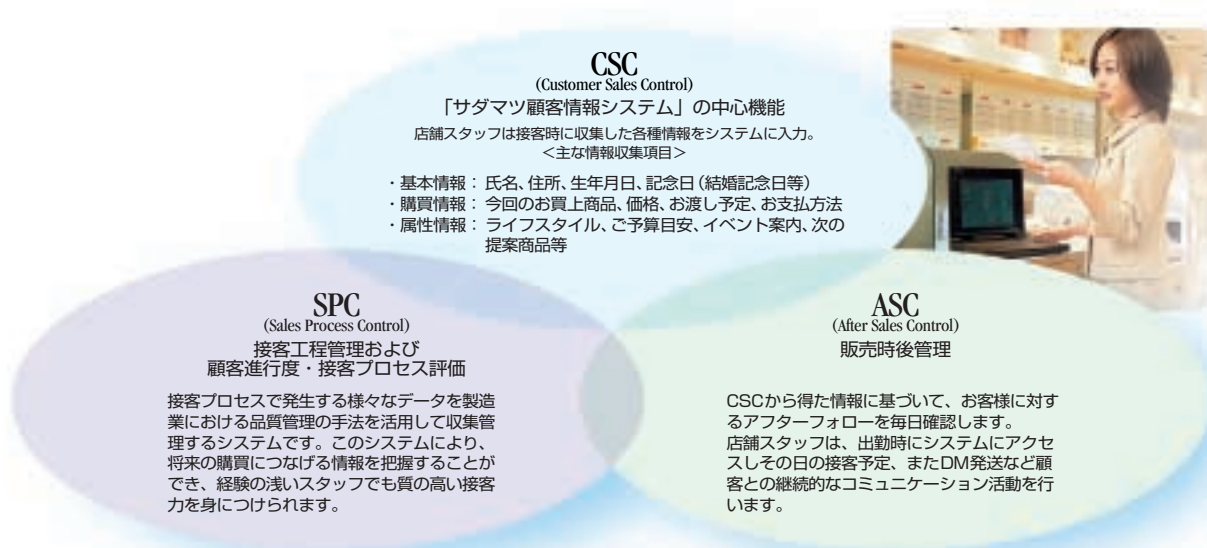
customer relationship management

接客を科学し、未来情報を把握する。

私達は、お客様との接点を大切にし、
ONE TO ONE MARKETINGを実践しています。



顧客情報システムを活用し、お客様満足度を向上



接客プロセスを徹底管理

当社は、宝飾小売業との認識よりも、接客業であり顧客データビジネス業であるという認識を持っています。独自に開発した顧客情報システムを早くから導入し、各店舗毎にパソコンを配備、本社と店舗間のネットワークを構築しています。

一般的に顧客情報というと、購買商品、購買者の氏名、年齢、住所といった基本データだけであることが多いのですが、当社の顧客情報システムは、購買顧客に限らず接客したお客様すべてを対象とし、趣味、嗜好はもちろんのこと購買に至るまでのプロセス、また購入しなかった場合の要因など、来店したお客様の消費行動をきめ細かくデータ化しています。これによりお客様が今後何を購入したいのかが把握できるようになります。

当社には、すでに約15万人の顧客データがストックされ、これらデータは毎日の販売活動はもとより、プライベートブランドの開発やマーチャンダイジング、店舗開発に大きな役割と機能を果たしています。

The logo features the word "bijou" in a small, light blue font above the words "SOPHIA", "FILLE", and "FEMME" which are in a larger, bold, light blue font. The words are spaced out horizontally.

データに基づいたマーチャンダイジングとメーカー機能を保持しない体制

POSシステムによる「過去情報（売れたモノの情報）」と顧客情報システムによる「未来情報（顧客が今後買いたいモノの情報）」をもとに、「bijou SOPHIA」ブランドのリング、ネックレス、ピアスを自社で企画し商品化を行っています。「買い易さ（プライス面）」、「ファッション性（デザイン）」を追求し、マーチャンダイジングによる独自性を打ち出すとともに、仕入商品との相乗効果により、収益の向上に大きく貢献しています。

商品開発、生産に関してはフレキシビリティを重視し、自社工場を持たず海外も含めたアウトソーシングによる専門分野の効率的な活用を行っています。また、パリ、ミラノ、ニューヨークへ定期的にスタッフを派遣し、トレンド情報を収集することで売れ筋動向を把握します。さらにこれまでに蓄積された顧客データを解析しながら、精度の高いニーズの抽出を行い、少品種・多ロットを実現して資本投資効果の向上に努めています。

「bijou SOPHIA」ブランドの浸透と強化

「bijou SOPHIA」のbijouは宝石の意味であり、SOPHIAはSOPHISTICATED＝知的な、洗練されたという意味の女性名で、ファッションビルやショッピングセンターのインショップ中心に展開している宝飾店の店名および自社企画商品のブランド名として使用しています。

九州マーケットの中心である福岡・天神の一流商業地域に出店し、ステイタスを獲得するとともにシンボライズすることでお客様の信頼度とショップイメージを高めています。今後は、商品をさらに充実させデザインの新鮮さを追求することで拡販に結びつけていく考えです。

◆ 「トリロジーキャンペーン」参加企業に選定

DTC (ダイヤモンドトレーディングカンパニー) が主催し、2003年秋から1年間の予定でスタートする「スリーストーン・キャンペーン」に、当社が「TRILOGY (トリロジー)」というブランド名を使って参加できるようになりました。

「TRILOGY」というブランド名を使えるのは、DTCのマーケティングにおける戦略的提案である「サプライヤー・オブ・チョイス」に基づいてパートナーシップを結んだ企業に限られます。今回のキャンペーンでは、日本全国から百貨店3社、専門店5社が選ばれ、当社もその栄誉を手に入れました。

2003年9月20日より、「ビジュソフィア」全店において、当社オリジナルデザイン商品を店頭展開し、10月よりテレビCMなどを活用した大型キャンペーンを展開いたします。

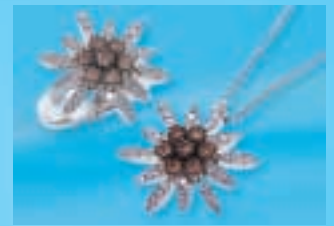
◆ 「ビジュソフィア」のブランド力が向上しています

当社は、海外メーカー(タイ・中国)とのチームマーチャンダイジングをスタートさせ、海外生産によるPB商品の充実を図っています。当社独自の顧客情報システムを駆使して得た未来情報と海外(イタリア・フランス)のトレンド情報によってデザインし、日本のメーカーおよび海外メーカーにおいて「ビジュソフィア」ブランド商品を製作しています。

お客様の多様なニーズを的確に商品作りに活かすことにより、1アイテム当たりの販売本数において業界でも極めて稀な1,000本という販売本数を誇っています。特に、タイは宝飾品の加工地としての歴史が長く、高度な加工技術を持っており販売価格3万~20万円の商品の生産をしています。

今後も「ビジュソフィア」ブランド商品の構成を高め、利益率の向上に努めてまいります。

◆ 2003年新作発表



当社は、3つの店舗形態をとっており、
商圏人口や取り扱う商品・価格により
地域に合った店づくりを行っています。



ビジュソフィア天神店



オプトジェム大村ジャスコ店

「ビジュソフィア」

ノンエイジ、オールターゲットの宝飾専門店「ビジュソフィア」を展開しています。プライベートブランドをメインとして、ファッションアクセサリからブライダル需要まで、顧客ニーズに絞り込んだ品揃えで効率的な販売を行っています。

「オプトジェム」

宝飾、時計、眼鏡を総合的に販売する「オプトジェム」を展開しています。「オプトジェム」は、九州・沖縄地区に点在する中小商圏への出店により、大商圏に吸引されていた顧客の開拓を推進しています。

「メガネブティック」

主にシニア層の女性を対象に海外高級ブランドを取り扱う「メガネブティック」を展開しています。九州地方の中商圏をターゲットエリアとし、メガネディスカウント店との徹底した差別化を図っています。

九州・沖縄地区から関東、関西圏へ

当社は、九州・沖縄地区の郊外型ショッピングセンターへの出店で、宝飾チェーンとしての確固たる地盤を築き、関東、関西圏への出店を目指しています。九州・沖縄地区は、今後も多くのショッピングセンターが開発計画中であり、当社の出店余地が増加するものと考えています。「ビジュソフィア」店を主力に店舗展開を加速させ、早い時期での関東、関西圏への出店を予定しています。今後、店舗マネジメント力を強化し、顧客管理システムを進化させて今後3年間は、年10店舗以上の出店を計画しています。

◆ 都市型業態開発に向けて3店舗を出店



2003年4月「ビジュソフィア小倉リバーウォーク店」

当社は、2003年4月「リバーウォーク北九州デコシティ」(北九州市小倉区)に「ビジュソフィア小倉リバーウォーク店」を、9月にはブライダル関連商品に特化した新業態「ア・ノス ビジュソフィア小倉リバーウォーク店」の2店舗を出店いたしました。

当社の出店立地としては、数少ない都市型業態であり、2003年11月15日に「三宮オーパ」(兵庫県神戸市)への出店が決まっている「ビジュソフィア三宮店」と合わせ、今後の都市部への出店攻勢へ向けての実験店舗として位置付けていきます。



「リバーウォーク北九州デコシティ」
「リバーウォーク北九州デコシティ」は、多彩な専門店が形成される商業施設のほか、シネマ、ホール等の文化施設を兼ね備えた大型複合施設です。



2003年9月
「ア・ノス ビジュソフィア小倉リバーウォーク店」ブライダルジュエリー、ブライダルギフトなどを取り扱い、結婚式をプロデュースする新業態としてオープンしました。

◆ その他の新規出店



2002年10月
「ビジュソフィア若松店」
(イオン若松ショッピングセンター内)



2003年3月
「ビジュソフィア モラージュ佐賀店」
(ショッピングセンター「モラージュ佐賀」内)



2003年4月
「ビジュソフィア都城店」
(イオン都城ショッピングセンター内)



2003年5月
「ビジュソフィア時津店」
(ジャスコ時津ショッピングセンター内)



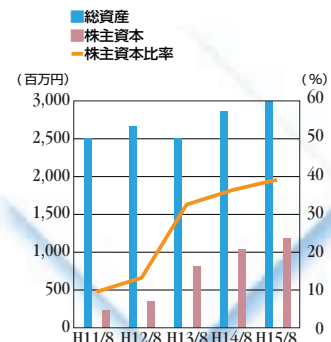
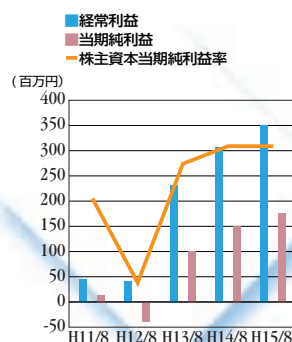
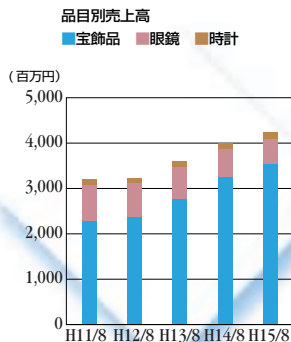
2003年9月
「ビジュソフィア久留米店」
(ショッピングセンター「ゆめタウン久留米」内)

◆貸借対照表

科目	(単位:千円)	
	第39期 (平成14年8月31日現在)	第40期 (平成15年8月31日現在)
	金額	金額
資産の部		
流動資産	1,789,775	1,843,135
現金及び預金	416,379	353,438
売掛金	186,334	224,668
商品	1,146,316	1,216,061
貯蔵品	13,899	17,133
その他	27,887	32,347
貸倒引当金	△ 1,042	△ 512
固定資産	1,069,602	1,153,683
有形固定資産	231,873	220,944
無形固定資産	6,397	6,462
投資その他の資産	831,330	926,275
投資有価証券	130,162	113,692
差入保証金	478,992	570,425
長期前払費用	152,540	142,091
その他	87,226	100,075
貸倒引当金	△ 17,592	△ 10
資産合計	2,859,377	2,996,818
負債の部		
流動負債	1,178,423	1,338,238
支払手形	285,043	269,248
買掛金	112,143	128,834
短期借入金	324,000	442,000
一年以内返済予定の長期借入金	171,762	165,729
未払金	89,181	79,941
未払法人税等	93,213	99,580
その他	103,079	152,903
固定負債	641,045	482,957
長期借入金	577,982	388,515
退職給付引当金	37,001	42,805
役員退職慰労引当金	25,462	51,037
その他	600	600
負債合計	1,819,468	1,821,195
資本の部		
資本金	347,200	347,200
資本剰余金	313,040	313,040
利益剰余金	380,533	515,383
利益準備金	8,000	8,000
任意積立金	178,483	258,392
当期末処分利益	194,049	248,990
その他有価証券評価差額金	△ 864	—
資本合計	1,039,908	1,175,623
負債・資本合計	2,859,377	2,996,818

(注) 記載金額は、表示単位未満の端数を切り捨てて表示しております。

◆主要経営指標



◆損益計算書

科目	(単位:千円)	
	第39期 (自平成13年9月1日 至平成14年8月31日)	第40期 (自平成14年9月1日 至平成15年8月31日)
	金額	金額
営業収益	4,004,051	4,225,769
売上原価	1,967,478	2,046,238
売上総利益	2,036,572	2,179,531
販売費及び一般管理費	1,696,476	1,809,542
営業利益	340,096	369,989
営業外収益	14,121	2,966
営業外費用	50,746	21,880
経常利益	303,471	351,075
特別利益	1,144	5,529
特別損失	34,202	29,991
税引前当期純利益	270,413	326,613
法人税、住民税及び事業税	139,071	169,143
法人税等調整額	△ 16,655	△ 18,934
当期純利益	147,998	176,404
前期繰越利益	46,051	72,586
当期末処分利益	194,049	248,990

◆キャッシュ・フロー計算書

科目	(単位:千円)	
	第39期 (自平成13年9月1日 至平成14年8月31日)	第40期 (自平成14年9月1日 至平成15年8月31日)
	金額	金額
営業活動によるキャッシュ・フロー	83,264	149,323
投資活動によるキャッシュ・フロー	26,803	△ 106,993
財務活動によるキャッシュ・フロー	146,855	△ 105,271
現金及び現金同等物の増減額	256,922	△ 62,941
現金及び現金同等物の期首残高	159,457	416,379
現金及び現金同等物の期末残高	416,379	353,438

◆利益処分

科目	(単位:千円)	
	第39期	第40期
	金額	金額
当期末処分利益	194,049	248,990
任意積立金取崩額		
特別償却準備金取崩額	91	84
合計	194,141	249,075
利益処分額	121,555	144,555
利益配当金	28,455	28,455
役員賞与金	13,100	16,100
(うち監査役賞与金)	(700)	(700)
任意積立金		
別途積立金	80,000	100,000
次期繰越利益	72,586	104,520

◆会社概況

(平成15年8月31日現在)

会社名 株式会社サダマツ
 〒810-0042
 福岡市中央区赤坂一丁目5番11号（本社）
 TEL.092-734-9657（代表）

登記上の本社所在地 長崎県大村市本町458番地9
 設立 昭和39年
 決算期 8月31日
 取引銀行 十八銀行・親和銀行・福岡銀行・三井住友銀行・西日本銀行・
 商工中金・みずほ銀行

資本金 3億4,720万円
 従業員数 202人（平均年齢…35歳3ヶ月）
 事業内容 宝飾・メガネ・時計の販売

役員
 取締役会長 貞松豊二郎
 代表取締役社長 貞松 隆弥
 常務取締役管理本部長 西川 新二
 取締役営業本部長 二文字憲一
 取締役企画総務部長 中武 忠幸
 常勤監査役 中尾 実郎
 監査役 田中 恵

◆店舗リスト

(平成15年11月27日現在)

- 福岡県 (12店)
 ビジュソフィア 天神本店
 ビジュソフィア マリナタウン店
 ビジュソフィア 筑紫野店
 ビジュソフィア 春日店
 ビジュソフィア 福岡東店
 ビジュソフィア 行橋店
 ビジュソフィア 大牟田店
 ビジュソフィア 若松店
 ビジュソフィア 小倉リバーウォーク店
 ア・ノスビジュソフィア 小倉リバーウォーク店
 ビジュソフィア 久留米店
 ビジュソフィア 香椎浜店
- 長崎県 (13店)
 メガネブティック 長崎店
 ビジュソフィア 長崎浜町店
 ビジュソフィア 夢彩都店
 メガネブティック 道の尾店
 ビジュソフィア 東長崎店
 メガネブティック 東長崎店
 ビジュソフィア 大塔店
 オプトジェム 大村店
 ビジュソフィア 時津店
 オプトジェム 大村ジャスコ店
 オプトジェム 諫早店
 オプトジェム 島原店
 オプトジェム 有家店
- 大分県 (2店)
 ビジュソフィア 大分パルコ店
 ビジュソフィア パークプレイス大分店
- 佐賀県 (3店)
 ビジュソフィア 佐賀大和店
 ビジュソフィア モラージュ佐賀店
 オプトジェム 江北店
- 熊本県 (1店)
 ビジュソフィア 熊本南店
- 宮崎県 (1店)
 ビジュソフィア 都城店
- 沖縄県 (1店)
 ビジュソフィア 沖縄店
- 兵庫県 (1店)
 ビジュソフィア 三宮オーパ店

沖縄

- 25店 ビジュソフィア
- 3店 メガネブティック
- 6店 オプトジェム

◆株式の状況

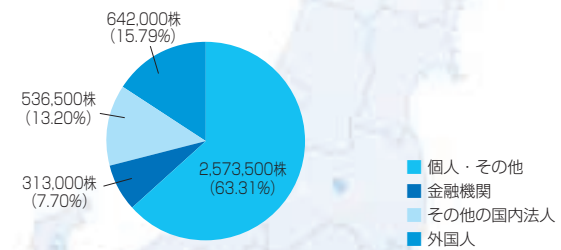
(平成15年8月31日現在)

会社が発行する株式の総数 15,060,000株
 発行済株式の総数 4,065,000株
 株主数 282名

◆大株主

株主名	当社への出資状況	
	持株数 (株)	議決権比率 (%)
貞松 隆 弥	751,800	18.50
貞松 豊 二郎	575,850	14.16
ゴールドマン・サックス・インターナショナル	556,000	13.69
有限会社 隆 豊	376,500	9.26
貞松 栄 子	351,900	8.64
貞 翔 持 株 会	183,980	4.50
株式会社 十八銀行	90,000	2.21
株式会社 親和銀行	90,000	2.21
貞松 良 成	75,225	1.84
ビ・エスピー・リサーチ・エリート・サービス・システムズ・テクノロジー・ソリューションズ	75,000	1.84

◆株式分布状況



◆株主優待制度

平成15年度8月期実績

1,000株以上——お買い物優待券(4千円分)あるいは
 自社商品4千円相当

3,000株以上——お買い物優待券(8千円分)あるいは
 自社商品8千円相当

第41期は、さらに株主の皆様にご喜んでいただける制度にしていこうと予定
 があります。

株主メモ

決算期	8月31日
定時株主総会	11月中
同総会権利行使株主確定日	8月31日
株主配当金支払株主確定日	8月31日
	なお、中間配当を実施する場合の株主確定日は、2月末日といたします。
1単元の株式数	1,000株
名義書換代理人	東京都港区芝三丁目33番1号 中央三井信託銀行株式会社
同事務取扱所	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 中央三井信託銀行株式会社 証券代行部 Tel. (03) 3323-7111 (代表)
同取次所	中央三井信託銀行株式会社 全国各支店 日本証券代行株式会社 本店および全国各支店
公告掲載新聞	日本経済新聞
貸借対照表のホームページアドレス	http://www.b-sophia.co.jp/IR/index_f.html



IRサイトをぜひご覧ください。
<http://www.b-sophia.co.jp/>



お問い合わせ先 本社／〒810-0042 福岡市中央区赤坂一丁目5番11号
TEL. (092) 734-9657 (代表)