



2008年8月期(第45期)

中間決算説明会

本資料は2008年2月29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 **JASDAQ**
〒153-0061
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>

Copyright (C) 2007 sadamatsu Co.,Ltd All Rights Reserved.

<http://www.sadamatsu.com>

目 次

- I・第45期 中間期決算概要
- II・業 容 分 析
- III・将 来 展 望
- IV・添 付 資 料

I・第45期 中間期決算概要

◆2008年8月期 業績予想の修正－中間

(単位:百万円)

【連結】	売上高	経常利益	中間純利益
前回発表予想(A)※1	4,000	50	30
今回修正予想(B)※2	4,475	85	115
増減額(B)－(A)	475	35	85
増減率	11.9%	70.9%	285.7%
【ご参考】前期実績(2007年8月期)	8,018	△215	△546

【単体】	売上高	経常利益	中間純利益
前回発表予想(A)※1	3,900	60	40
今回修正予想(B)※2	4,131	109	128
増減額(B)－(A)	231	49	88
増減率	5.9%	82.1%	221.8%
【ご参考】前期実績(2007年8月期)	7,951	△60	△442

※1 2007年10月26日発表 ※2 2008年4月10日発表

◆2008年8月期 業績予想の修正－通期

(単位:百万円)

【連結】	売上高	経常利益	当期純利益
前回発表予想(A)※1	7,900	60	20
今回修正予想(B)※2	8,200	125	135
増減額(B)－(A)	300	65	115
増減率	3.8%	108.3%	575.0%
【ご参考】前期実績('07年8月期)	8,018	△215	△546

【単体】	売上高	経常利益	当期純利益
前回発表予想(A)※1	7,700	70	30
今回修正予想(B)※2	8,000	160	140
増減額(B)－(A)	300	90	110
増減率	3.9%	128.6%	366.7%
【ご参考】前期実績(2007年8月期)	7,951	△60	△442

※1 2007年10月26日発表 ※2 2008年4月15日発表

経営成績(連結)

(単位:百万円)

	2007年8月期	2008年8月期		2007年8月期
	中間期実績	中間期実績	対前期増減率	通期実績
売上高	4,016	4,369	8.8	8,018
売上総利益	2,525	2,479	△1.8	4,714
販管費	2,478	2,362	△4.6	4,880
営業利益	47	117	144.8	△ 165
経常利益	39	85	116.4	△ 215
中間(当期)純利益	△ 214	115	—	△ 546

経営成績(単体)

(単位:百万円)

	2007年8月期	2008年8月期		2007年8月期
	中間期実績	中間期実績	対前期増減率	通期実績
売上高	3,999	4,131	3.3	7,951
売上総利益	2,434	2,367	△2.7	4,588
販管費	2,341	2,237	△4.4	4,607
営業利益	93	129	39.3	△ 19
経常利益	82	109	32.1	△ 60
中間(当期)純利益	△ 165	128	—	△ 442

グループ内の経営成績

【45期(2008年8月期)中間期】

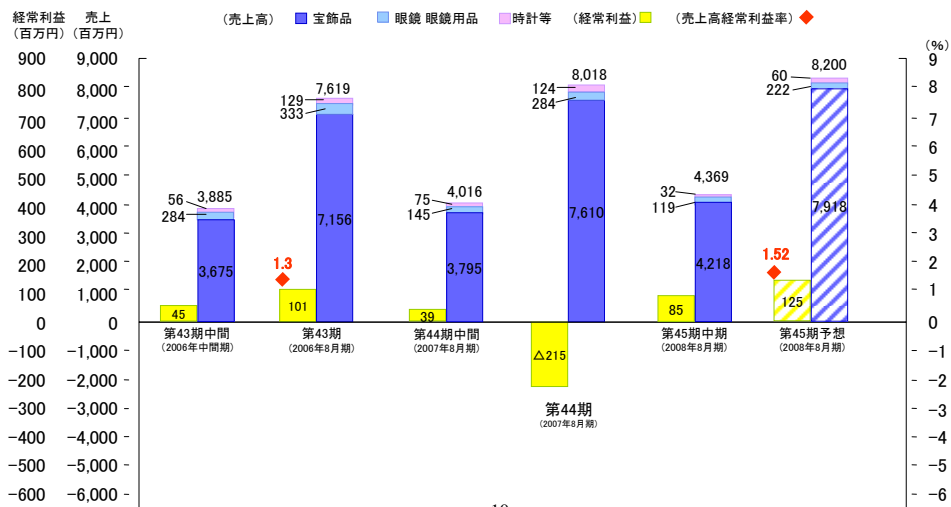
(百万円)

	サダマツ	ヴィエール・ インターナショナル	SPAパートナーズ	D&Qジュエリー
	本体	台湾	国内	ベトナム
売上高	4,131	130	461	131
売上総利益	2,367	84	38	△ 11
販管費	2,237	78	49	0
営業利益	129	5	△ 10	△ 1
経常利益	109	5	△ 11	△ 12
当期利益	128	5	△ 26	△ 12

※グループ間取引額控除前の数値を採用しております

中間決算概要

【連結】売上高・経常利益の推移（中期・通期）



45期中間期決算概要

平成20年4月15日開催の取締役会において復配を決議

基準日	1株当たり配当金（円）		
	中間期末	期末	年間
前回予想 （平成19年10月26日発表）	—	0円 00銭	0円 00銭
今回修正予想 （平成20年4月15日発表）	—	2円 00銭	2円 00銭
前期実績 （平成19年8月期）	—	0円 00銭	0円 00銭

※平成20年11月開催予定の定時株主総会の決議を経て実施予定

Ⅱ・業 容 分 析

ビジネスモデル変革の背景

◆43期('06.08月期)~44期('07.08月期)に「ビジネスモデルの変革」に向け企業インフラを整備。
先行投資による一時的な利益の圧迫・社内の混乱はあったものの、45期('08.08)より実質的な業績への好影響を生み出している。

42期までの ビジネスモデル

- ・九州地方を中心としたSC(ショッピングセンター)中心の展開
- ・地域消費者をターゲットにCRM戦略を展開
- ・顧客ニーズに応じて、国内外メーカーからの商品調達

外部環境の変化

- ・地方SCの乱立による商圈飽和
- ・人口の減少、都市への流動化
→市場収縮、地方の格差
- ・景気減速による個人消費の低迷
- ・所得格差の拡大

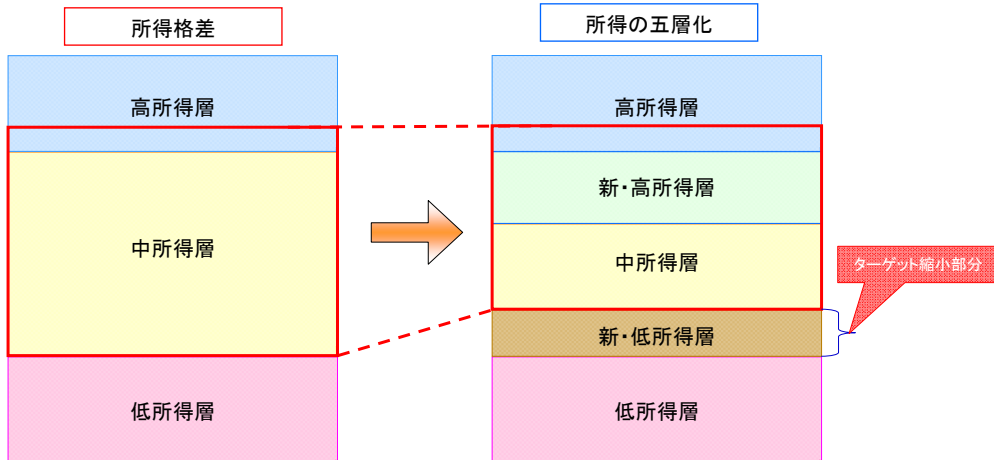
企業インフラ整備のための施策

ビジネスモデル の変革(進行中)

- ・百貨店に代表される都市型集客立地での店舗展開
- ・所得格差に応じた付加価値訴求をベースにCRM構築
- ・マーケットの特性に応じた商品のSPA化

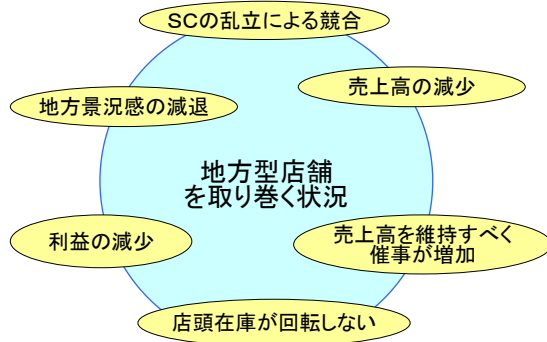
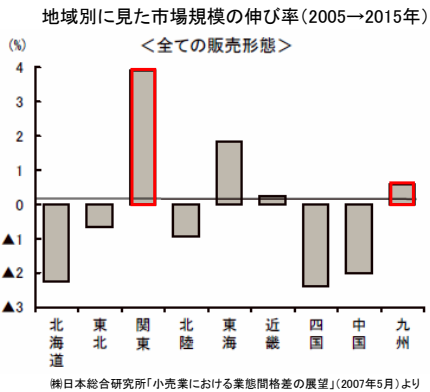
外部環境分析

所得格差の変化による顧客ターゲットが縮小

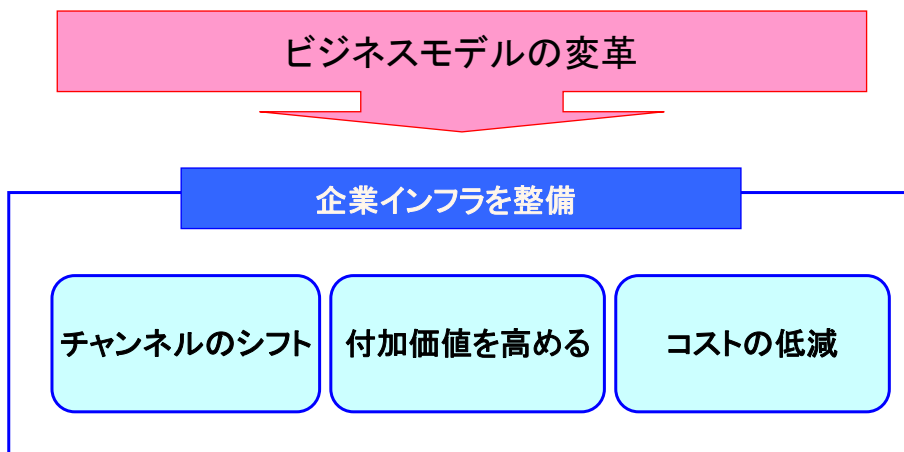


外部環境分析

◆従来の九州地方SC中心のビジネスモデルのままでは、
今後の安定的な事業の継続が困難



「ビジネスモデルの変革」への施策



ビジネスモデルの変革

チャンネルのシフト

付加価値を高める

コストの低減

インフラ	施策
百貨店に代表される都市型集客立地への本格進出	関東中心の店舗網とクリエイティブ機能を持つ同業社「旧・㈱ヴィエール」をM&A 本社機能を東京へ移転
都市型店舗の成功を活かし、TOKYO/JAPANブランドとしてアジアへ進出	足がかりとして、台北市に子会社「ヴィエール・インターナショナル(有)」を設立、同国にて店舗を展開

ビジネスモデルの変革

チャンネルのシフト

付加価値を高める

コストの低減

インフラ	施策
ブランド価値を高める 出店立地を確保	都市中心部に向けた新業態 「festaria bijou SOPHIA(フェスタリア ビジュソフィア)」を開発。 1号店を都市圏の旗艦店として表参道ヒルズへ出店。 その後も大手百貨店を中心に展開中。
	都市郊外部に向けた新業態 「Douxmiere bijou SOPHIA(ドゥミエール ビジュソフィア)」を開発。 その後も顧客に富裕層の多い都市郊外百貨店やスーパーリージョナルショッピングセンターを中心に展開。

◆新規業態の進出と同時に、都市型広域商圏内の不採算店舗のスクラップを行った。

ビジネスモデルの変革

チャンネルのシフト

付加価値を高める

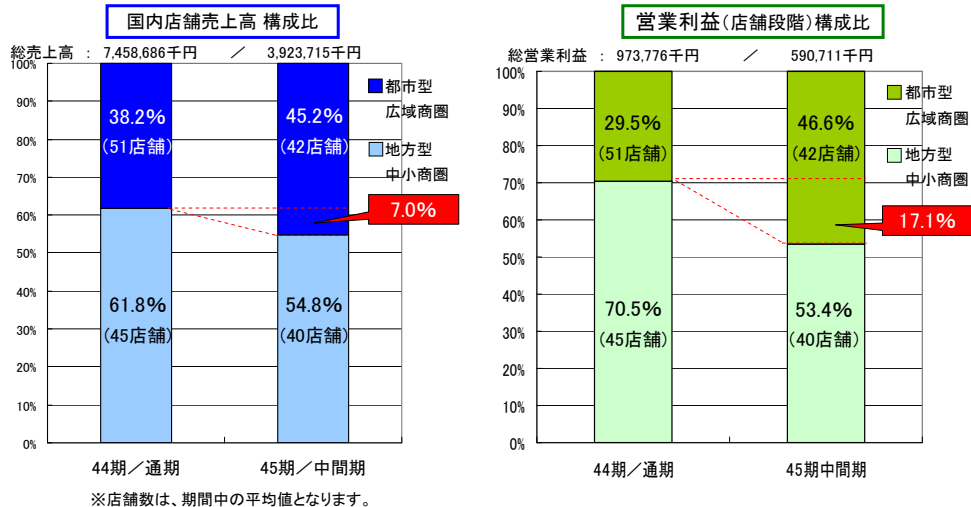
コストの低減

インフラ	施策
製造コスト削減	ベトナムに海外生産拠点となる子会社「D&Qジュエリー」を設立 「本社⇄海外生産拠点⇄卸先」をつなぐ機能を担う子会社「SPAパートナーズ」を埼玉県に設立
本社管理費の削減	東京・福岡2箇所にあった本社機能を「東京本社」に移転統合
物流経費の削減	東京・福岡2箇所にあった物流機能を「埼玉サービスセンター」を設立し統合

- ◆ 統合当初、一時的な先行投資の増加と社内の混乱が発生したものの、45期に入り安定的な運用となり、実質的な企業運営コストの削減となった。
- ◆ 今後も投資の効果を大いに見込む

業績推移(商圈性別)

- ◆ 都市型店舗の利益貢献度が向上。
- ◆ 収益性が上がる中、商圈性別の構成比の推移は大きく変化している。



業績推移(業態別)

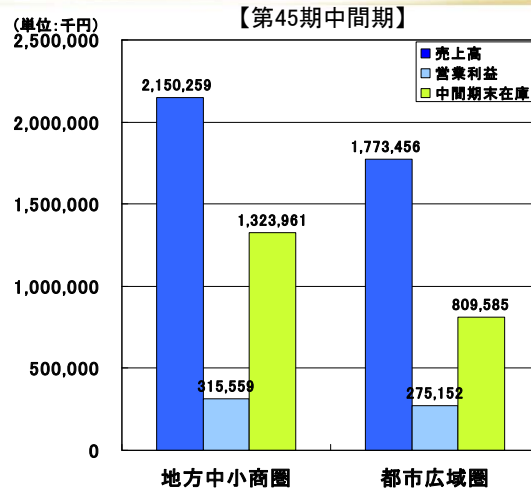
◆「地方の衰退⇄都市への集中」の構図が予想を上回るスピードで進んでいる。

	業態	期	店舗数	売上高	営業利益 (店舗段階)	1店舗あたり 月間営業利益	昨年対比	評価
都市型 広域商圏 ※スクラップ& ビルドが ほぼ完了	festaria	44期/通期	5	353,604	23,569	393	442.8%	↑
	bijou SOPHIA	45期/中間期	6	317,936	62,624	1,740		↑
	Douxmiere	44期/通期	12	631,697	35,490	246	368.5%	↑
	bijou SOPHIA	45期/中間期	13	554,954	70,844	908		↑
	vielle	44期/通期	24	1,231,002	161,172	560	167.8%	↑
		45期/中間期	17	586,541	95,798	939		↑
	veretta 8va	44期/通期	4	145,818	-249	-5	—	↑
		45期/中間期	2	83,144	10,502	875		↑
	bijou SOPHIA	44期/通期	2	289,414	43,873	1,828	65.3%	↓
	CLASSE	45期/中間期	2	139,517	14,326	1,194		↓
地方型 中小商圏 ※スクラップ& ビルドが 今後の課題	bijou SOPHIA	44期/通期	5	218,682	7,168	119	319.2%	↑
		45期/中間期	1	33,235	2,288	381		↑
	bijou SOPHIA	44期/通期	32	3,620,176	547,150	1,425	100.4%	→
	famille	45期/中間期	31	1,788,278	266,177	1,431		→
	オフトジェム	44期/通期	5	562,057	98,006	1,633	76.4%	↓
		45期/中間期	5	237,633	37,451	1,248		↓
	眼鏡	44期/通期	3	209,399	34,476	958	55.9%	↓
		45期/中間期	3	91,114	9,643	536		↓

1店舗当りの
生産性の
向上が顕著

21 ※期中の平均的な店舗数で算出した傾向値となります

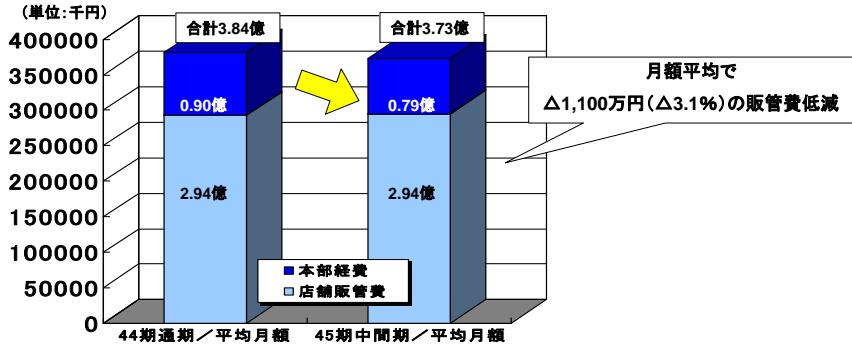
店頭在庫効率



- ◆都市型広域商圏でのビジネスモデルは初期投資が少なく、投資効率が高い。
- ◆都市型店舗の在庫は地方型店舗に比べ約40%少なく済み、営業キャッシュフロー改善にも貢献。
- ◆今後は地方中小商圏でのスクラップ&ビルドも進め、全体での更なる投資効率のアップを図る。

統合によるコストへの効果

全社販売管理費(月額平均値)の推移と構成比

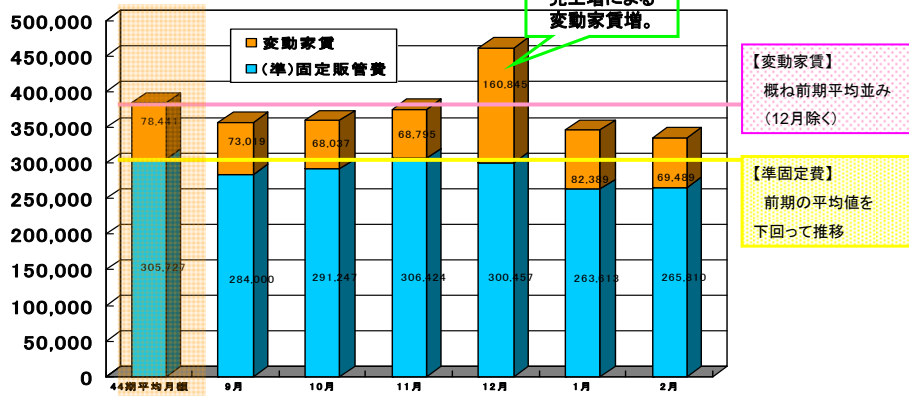


◆ 本社および物流センターの統合効果が現れ、物流コスト・物品コスト・人件費ならびに管理費関連の経費が低減

販売管理費の推移

- ◆ 都市型店舗(消化仕入形態が中心)のスクラップ&ビルドを先行させた結果、特例月(12月)を除き変動家賃はほぼ前期並みで推移。
- ◆ 生産性の高い店舗運営への切り替えで、「準固定費の低減/変動家賃は横ばい」となり、全社の収益性が向上。

全社販売管理費と変動家賃の推移



子会社について - SPAパートナーズ

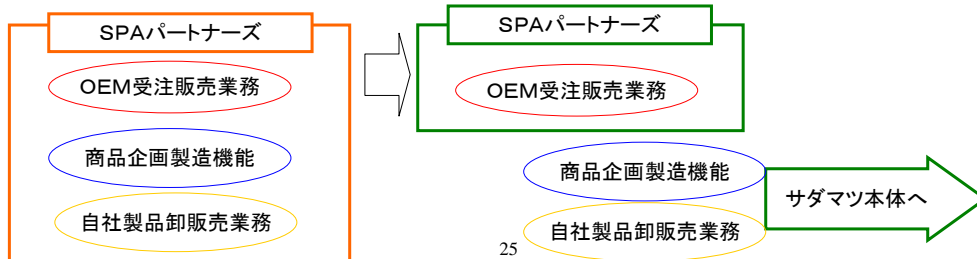
2007年8月期

業績不振により評価減を行い、子会社株式評価損を1,900万円計上、
また、子会社貸倒引当金を4,600万円引き当て。



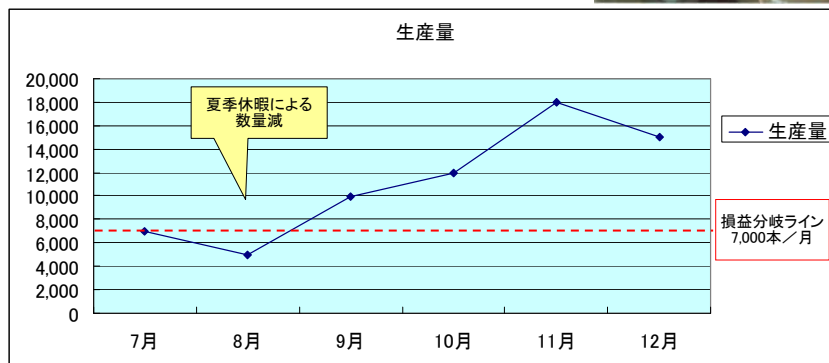
2008年8月期
中期

・地方宝飾店向け卸売業務が不振、多大な赤字を計上していたが、急速な回復は見込めず大幅縮小を決定。
→人件費を含む販管費の大幅削減、在庫を持たない事業構造へ。
・今後はOEM受注販売業務へ特化。
・上半期に特別損失(事業撤退損)1,500万円を計上、下半期連結業績へのリスクを解消。



子会社について - D&Qジュエリー

◆生産量は損益分岐点である生産量7,000本をコンスタントにクリア。
子会社「SPAパートナーズ」の大幅縮小により発注量は減少するものの、
サダムツ本体からの「7,000本/月」の安定的発注は確保。
また、海外資本も含めた提携先を検討中であり、外注量増加により、
弊社商品の製造コストも更にダウンする。



子会社について -ヴィエール・インターナショナル(有)

2007年8月期

- ◇「vielle 衣蝶IDEE百貨台北店」が、百貨店側が民事再生法適用のため、貸倒引当金として6,667千円を計上。
- ◇台湾におけるクレジット当座貸付問題が社会問題化した影響により、売上高が未達。
- ◇次年度以降の業績回復の可能性を勘案し、急速な純資産の回復は難しいと見込み、子会社株式評価損を16百万円を計上。



2008年8月期
中期

- ◆販管費を見直し収益性を改善、500万円の黒字化へ。今後、台湾内においても店舗のスクラップ&ビルドを進める。



27



Ⅲ・将来展望

第45期 下期の施策

①本社管理費(販管費)のさらなる削減及び最適化

②商品化計画の一体化(「販売計画」⇔「商品計画」⇔「製造計画」⇔「物流計画」)

③外部環境への対応力強化

- 地方中小商圈店舗の利益効率を下げ止め
- 都市広域型店舗の利益効率をさらに伸ばす

④グループ間の連携強化と再構築

⑤組織力と内部統制の強化

①本社管理費(販管費)のさらなる削減及び最適化

◆人件費・その他販売管理費は、各種施策が功を奏し顕著に効果が現れている。

引き続き、もうワンステップ上の効率化を目指す。

【上半期】 ・本社人件費の適正化を実現
 ・价格的、量的コストダウンを実現

↓ 上半期施策の継続徹底に加え

【下半期】 ・店舗人件費の適正化
 ・オペレーションコストの削減

具体策:

- ・ITシステムの運用レベルの見直しによる全社業務の効率化 → 省力化
- ・全社業務のマニュアル整備によるルーティン化 → 業務精度の向上
- ・社内教育制度拡充による定職率の向上 → 労働分配率の向上

・本社販管費の売上高に占める割合

11.4%



10%台を目指す

②商品化計画の一体化 (「販売計画」⇔「商品計画」⇔「製造計画」⇔「物流計画」)

◆商品化計画をサダマツ本体で行うことで、流通段階での滞留在庫が圧縮、欠品の減少により売上増につながった

クリスマス商戦での比較

2006年12月

単月の売上「8.5億円」

※同年10月に物流機能を統合したが内部に混乱が残り、欠品をまねいた



2007年12月

単月の売上「10億円」

※計画から販売までの商品の流れがスムーズになり、業界全体が落ち込んだにもかかわらず、売上増

◆今後も在庫が圧縮され、44期末／約30億円の在庫
 →45期末／約26億円を見込み、4億円のキャッシュを将来への投資へ

③外部環境への対応力強化 = 地方中小商圏店舗の利益効率を下げ止め = 都市広域型店舗の利益効率をさらに伸ばす

- ◆商圏性別の投資効率を精査し、店舗の展開バランスを見極めつつ、店舗のスクラップ&ビルドの継続を行う。
- ◆後発となる地方型店舗のスクラップ&ビルドに着手、更なる全社生産性の向上を見込む。
- ◆都市型店舗については、今後よりブランド価値を高め、利益率の向上を見込む。

投資環境(一般傾向)

	店舗 在庫 (面積)	設備 投資	店舗 人員	保証 金	家賃
都市広域 商圏店舗 <small>主に百貨店</small>	少ない (狭い)	少額	少ない	なし	高い
地方中小 商圏店舗 <small>主にコンビニ</small>	多い (広い)	多額	多い	高額	安い

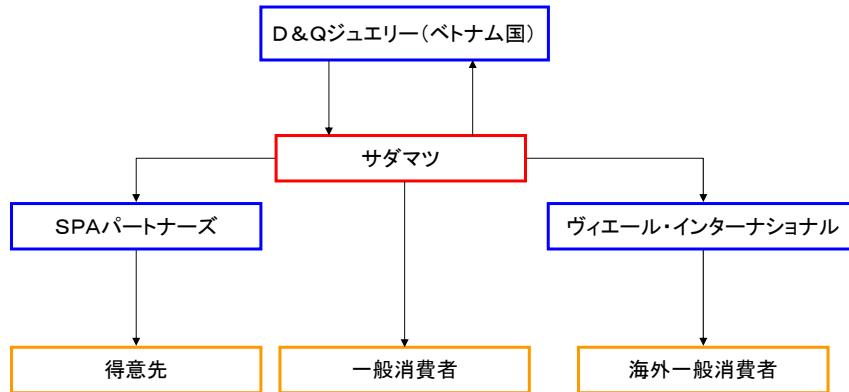
地方中小商圏店舗のスクラップ&ビルドで、見込まれる効果の具体例。

- ・預け入れ保証金の回収
(⇒各種施策への資金運用)
- ・店頭滞留在庫の活性化
(⇒全社在庫の適正化)
- ・人員配置の効率化
(⇒自然減による適正化も含む)

キャッシュフローに大きなインパクト

④グループ間の連携強化と再構築

- ◆SPAパートナーズについては再建を断念し、OEM受注販売業務へ特化し大幅縮小。
↓
海外自社工場「D&Qジュエリー」への発注量の確保へ向け、海外資本も含めた提携先を検討中。
- ◆サダマツ本体を中心としたグループ体制へ。



⑤組織力と内部統制の強化

組織力を強化

- ◆2007年11月の株主総会において経営陣を一新、同時に執行役員制を導入



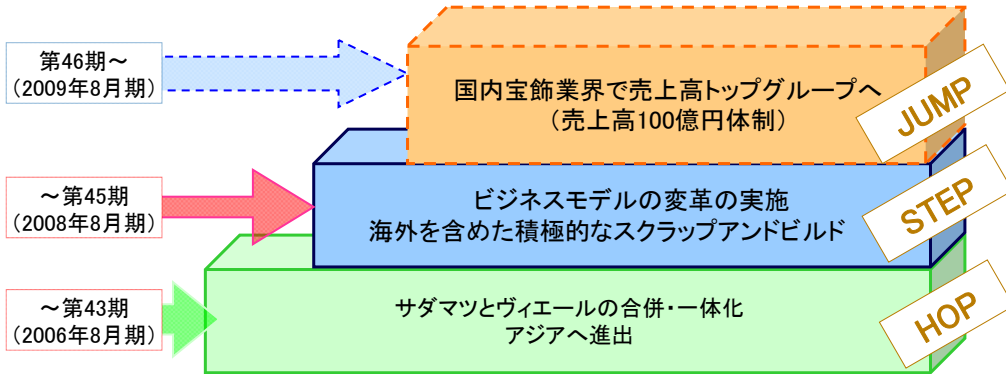
従来の慣習からの脱却
経営陣全員を執行役員とし、組織をフラット化

内部統制の強化

- ◆サダマツでは2008年9月からJ-SOXが適用。
社内に内部統制対策チームを構え、外部専門家
(監査法人等)とも連携し鋭意進行中

中長期の目標

売上高100億円体制へ



- ▶ 「売上規模」より「高収益体質(利益追求型組織体)への脱皮」を優先しながら、
- ▶ 中長期的に売上高100億円体制を目指す

進化し続けるグループとしての中長期的な構想



V字回復を確固たるものとし、未来予想図のスタート

【45期8月期ビジョン】

中間期業績は、これまで準備してきたものが一部、芽を出したに過ぎません。開発途上の企業インフラを引き続き整備・運用することで短期的な業績見込みを明るくものにします。当期末の業績に関して、本中間期の業績推移を踏襲できるものとの手ごたえを既に感じております。

【中長期ビジョン】

市場の流動性は時代を追うごとに激化して行きます。特に日本のマーケットにおいては人口推移と相まって、予測が困難です。しかしながら、当社はその変化に柔軟に対応するための今回のような「ビジネスモデルの変革」を今後も惜しみません。グローバルな展開を目指すのもそのひとつです。安定的な業績を国内で確立し、将来性をグローバルな視点で追及するバランス感覚を大事にして企業運営を進めてまいります。そしてその先にある目的は...

普遍的な価値と夢のある商品をお客様にお届けし続けることです。

IR窓口

festaria
by SOPHIA



Douxmiere
by SOPHIA



bijou
SOPHIA



vielle



Veretta 8va



MORELLATO
Italy



Team
ADAMATSU

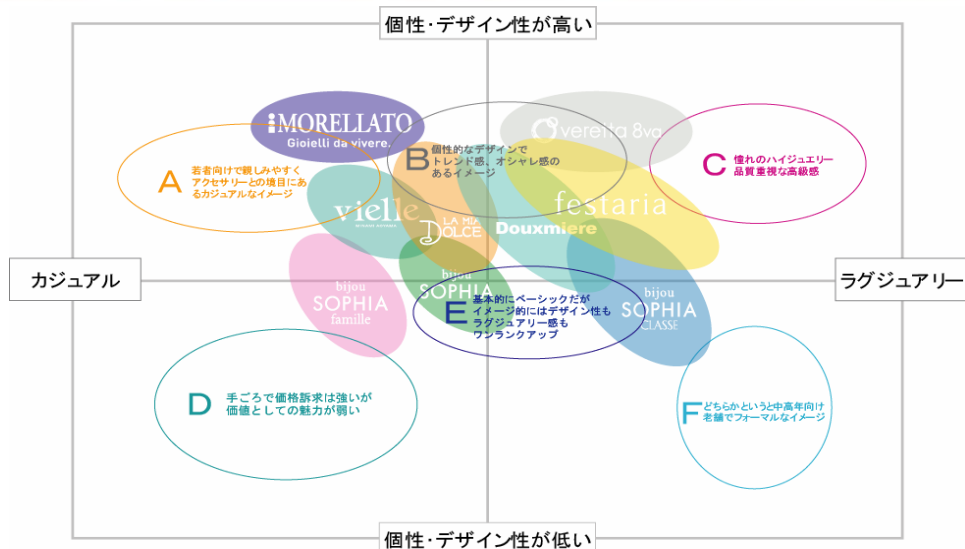
本資料ならびにIRに関するお問い合わせは、
下記までお願いいたします。
株式会社サダマツ IR室

E-mail: sadamatsu.co@b-sophia.co.jp
IRサイト: <http://www.b-sophia.co.jp/IR/>

会社概要

- 会社名: 株式会社サダマツ
(英文社名: SADAMATSU Company Limited.)
- 本社: 東京都目黒区中目黒2-6-20 2F
(登記上の本社 長崎県大村市本町458番地9)
- 拠点: 九州事務所: 福岡県福岡市中央区天神2-7-142 3F
埼玉サービスセンター: 埼玉県戸田市美女木4-4-4
- 代表者: 代表取締役社長 貞松隆弥
- 設立: 1964年3月
- 決算期: 8月
- 資本金: 742百万円(2007年8月31日現在)
- 従業員数: 連結: 523人(2008年2月29日現在)
- 店舗数: 連結 87店舗/単体 79店舗(2008年2月29日現在)
(国内: 79店舗 海外: 8店舗)
- 社是: 『お店はお客様の為にあり、社員、株主と共に栄える。』
- 社訓: 「私達は仕事を通じて、お客様の暮らしのお役に立ちます。」
「私達は仕事を通じて、幸福集団を築きます。」
「私達は仕事を通じて、地域社会に貢献します。」
- スローガン: 「お客様という名の大切なお友達をつくろう。」

コアチャネルポジション



IV・添付資料

貸借対照表(連結)

(単位:百万円、%)

		第44期中間期 (2007年8月期)		第45期中間期 (2008年8月期)		コメント
			構成比		構成比	
資産の部	I 流動資産	5,134	75.8	4,974	76.7	
	現預金	1,452	21.4	1,142	17.6	
	売掛金	527	7.8	641	9.9	
	たな卸資産	3,079	45.4	3,070	47.4	
	その他	75	1.2	119	1.8	
	II 固定資産	1,641	24.2	1,507	23.2	
	III 繰延資産	1	0	3	0.1	
	資産合計	6,778	100.0	6,485	100.0	
負債の部	I 流動負債	3,429	50.6	4,217	65.0	
	II 固定負債	1,757	25.9	901	13.9	
	負債合計	5,186	76.5	5,118	78.9	
純資産の部	I 株主資本	1,591	23.5	1,377	21.2	
	資本金	742	11	743	11.5	
	資本剰余金	706	10.4	550	8.4	
	利益剰余金	142	2.1	83	1.3	
	II 評価・換算差額等	△ 1	0	△ 10	-0.1	
	III 少数株主持分	1	0	0	0	
	純資産合計	1,591	23.5	1,367	21.1	
	負債・純資産合計	6,778	100	6,485	100.0	

販管費内訳一覧(連結)

(単位:百万円、%)

	第44期中間期 (2007年8月期)		第45期中間期 (2008年8月期)	
		構成比		構成比
販売費及び一般管理費計	2,478	100.0	2,362	100.0
給与・賞与	875	35.3	808	34.2
広告宣伝費	164	6.6	164	6.9
販売促進費	107	4.3	60	2.5
旅費交通費	59	2.4	41	1.7
賃借料	118	4.8	116	4.9
地代家賃	670	27.0	704	29.8
減価償却費	22	0.9	27	1.1

キャッシュフロー(連結)

(単位:百万円)

区分(主な項目)	決算期	第44期中間期 (2007年8月期)	第45期中間期 (2008年8月期)
営業活動によるキャッシュフロー		△ 230	△ 182
税金等調整前中間純利益		△ 193	68
原価償却費		24	42
たな卸資産の増加額		△ 251	△ 55
法人税等の支払額		△ 22	△ 41
投資活動によるキャッシュフロー		△ 144	△ 47
有形固定資産の取得による支出		△ 53	△ 35
差入保証金の差入による支出		△ 99	△ 16
財務活動によるキャッシュフロー		1,264	△ 203
短期借入金による収入		550	△ 20
長期借入金による収入		850	-
現金及び現金同等物の増減額		889	△ 433
現金及び現金同等物の期首残高		533	1,576
新規連結子会社の現金及び現金同等物期首残高		29	-
現金及び現金同等物の期末残高		1,452	1,142

財務比率総括(連結)

(単位:千円)

損益計算書関連項目	第45期中間期 (2008年8月期)	貸借対照表関連項目	第45期中間期 (2008年8月期)
売上高	4,369,228	負債純資産合計	6,485,758
売上総利益	2,479,511	資産合計	6,485,758
販売費及び一般管理費	2,362,506	流動資産合計	4,974,427
営業利益	117,004	うち現金預金	1,142,881
営業外収益	13,785	うち売掛金	641,749
うち受取利息・割引料	1,355	うちたな卸資産等	3,189,795
営業外費用	45,327	固定資産計	1,507,452
うち支払利息・社債利息	32,421	うち有形固定資産	300,507
経常利益	85,461	うち無形固定資産	14,080
当中間総損益	115,722	うち投資その他資産	1,192,863
減価償却費	27,125	繰延資産合計	3,879
キャッシュフロー	1,142,881	負債合計	5,118,518
直営店舗数(店)	79	流動負債計	4,217,025
従業員数(人)	523	うち買掛金及び支払手形	696,158
売上高総利益率(%)	56.8	うち有利子負債	2,950,679
同営業利益率(%)	2.7	固定負債費	901,493
同経常利益率(%)	2.0	うち有利子負債	761,350
同当期純利益率(%)	2.6	純資産合計	1,367,239
総資本経常利益率(%)	1.3	うち資本金	743,392
同営業利益率(%)	1.8	うち資本剰余金	550,701
同当期純利益率(ROA)(%)	1.7	うち利益剰余金	83,601
自己資本経常利益率(%)	6.5	うち自己株式	△ 242
同営業利益率(%)	8.9	その他有価証券評価差額金	△ 2,473
同当期純利益率(ROE)(%)	8.8	為替換算調整勘定	△ 8,093
総資本回転率(回/年)	0.7	少数株主持分	353
棚卸商品回転率(回)	1.4	自己資本比率(%)	21.0
交差比率(%)	79.5	流動比率(%)	153.8
		手元流動性	1,142,881
		手元流動性比率(倍)	1.6