



# 株式会社 シーマ

## 平成22年3月期 第2四半期決算説明会

<平成21年11月16日(月)>



# 目次

第1部 第2四半期決算報告

第2部 当社の経営戦略

第3部 通期業績(連結)の見通し





# 第1部 第2四半期決算報告

# 1、第2四半期連結累計期間(Q1+Q2)レビュー（平成21年4～9月）

## 集客増の施策を全社で取組み、Q2(7～9月)は業績回復！

(1)景気悪化が影響し、お客様の商品購入単価は低下傾向！

Q2(7～9月)は業績回復したが、Q1+Q2(4～9月)は、期初予想を売上・利益ともに下回り、業績予想を修正。(平成21年10月30日開示)

(集客増のための施策や販促活動を強化し、下半期で業績挽回をはかる)

(2)売上総利益率は、前年同四半期比で1.7ポイント上昇！

(商品付加価値および接客サービスの質向上により、過度の価格競争を回避)

(3)当期出店した新店の売上順調

(当期4月開設した新店舗「ホワイトベル横浜店」の売上は、開設当初より順調に伸長)

(4)商品力強化

(クリスマス商戦に向け、各ブランドオリジナルデザインのエンゲージリング、マリッジリング、ファッションジュエリーを増強)

(5)ギフト販売の好調な伸び

(提携先数の増加などによる販売網の拡充により、売上は前年同四半期比で16.3%増)

(6)ティアラ・レンタルサービスの商品増強と売上の顕著な伸び

(提携先数の増加と商品数増強により、売上は前年同四半期比で265.1%増)

(7)9月に組織改革を実施し、営業体制を強化

(商品・管理部門業務の合理化・効率化をはかり、営業体制および企画関連部門を強化)



<ホワイトベル横浜店>

## 2、第2四半期連結累計期間業績(Q1+Q2)ハイライト

- (1) 業界での先駆的な施策による集客増により、Q2の売上高は改善するも、Q1+Q2の売上高は期初予想を11.2%下回る。
- (2) 売上総利益率が、前年同四半期比で1.7ポイント改善！

	平成21年 3月期 Q1+Q2	平成22年 3月期 Q1+Q2	前年同四半期 増減率 (%)	期初予想増 減率 (%)
売上高	5,840	5,660	▲3.1	▲11.2
売上原価	1,944	1,790	▲7.9	—
売上総利益率	66.7%	68.4%	1.7ポイント↑	—
販売費及び 一般管理費	3,617	3,893	7.6	—
営業利益	278	▲22	▲108.1	▲112.3
経常利益	261	▲33	▲112.8	▲120.4
四半期純利益	117	▲90	▲177.0	▲206.0

景気悪化による個人消費の低迷により、お客様の商品購入単価が低下。期初予想を大幅に下回った。

価格競争に陥ることなく、高い質とサービスを提供し、売上総利益率は、高水準を維持。前年同四半期比で、1.7pt上昇。

販管費は、計画どおりに推移したが、売上減が影響し、利益はマイナスとなった。

Q1で、過年度退職給付費用を特別損失67百万円を計上。

(注)記載金額は、百万円未満を切り捨て、パーセントは四捨五入して表示。

### 3、四半期別業績(連結)

Q2は業績回復したが、Q1 + Q2は売上・利益ともに前年同四半期を下回った。

(単位:百万円、%)

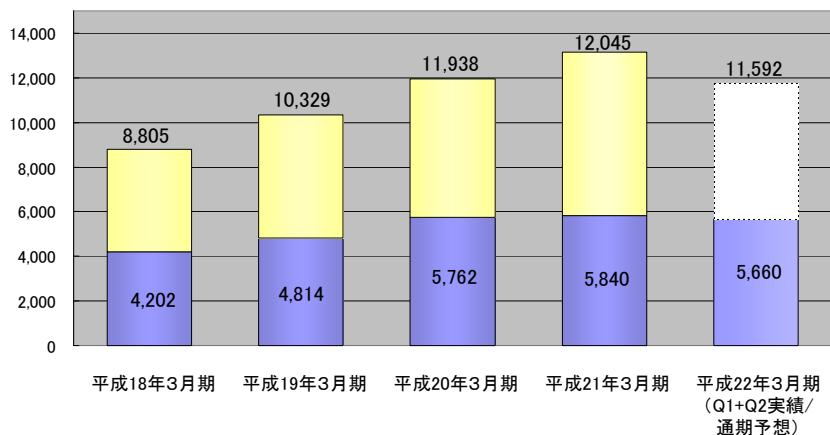
	平成21年 3月期 Q1	平成22年 3月期 Q1	増減率 (%)	平成21年 3月期 Q2	平成22年 3月期 Q2	増減率 (%)	平成21年 3月期 Q1+Q2	平成22年 3月期 Q1+Q2	増減率 (%)
売上高	2,700	2,639	▲2.3	3,139	3,020	▲3.8	5,840	5,660	▲3.1
売上原価	882	859	▲2.7	1,061	931	▲12.3	1,944	1,790	▲7.9
売上総利益	1,818	1,780	▲2.1	2,077	2,089	0.6	3,895	3,870	▲0.7
売上総利益率(%)	67.3	67.5	—	66.2	69.2	—	66.7	68.4	—
販売費及び 一般管理費	1,754	1,934	10.3	1,862	1,958	5.2	3,617	3,893	7.6
営業利益	63	▲154	▲343.5	215	131	▲39.0	278	▲22	▲108.1
経常利益	54	▲162	▲400.7	207	129	▲37.6	261	▲33	▲112.8
四半期純利益	19	▲219	—	97	129	32.2	117	▲90	▲177.0

(注)記載金額は、百万円未満を切り捨て、パーセントは四捨五入して表示。

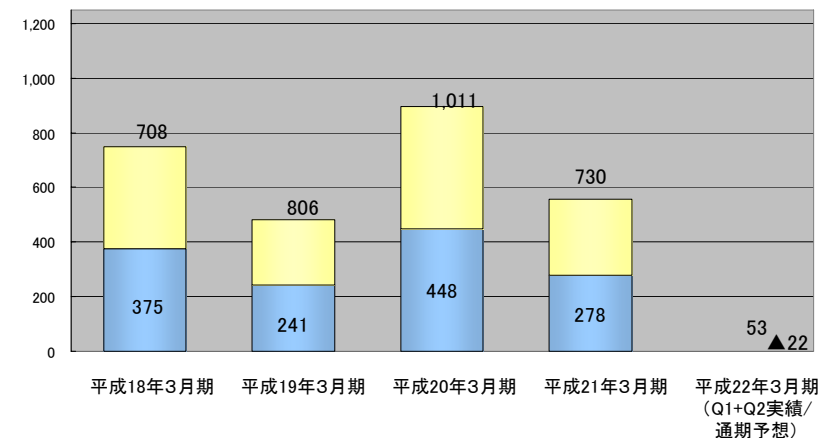
# 4、連結業績の推移 (売上高/営業利益/経常利益/四半期(当期)純利益)

厳しい事業環境が続くと予想されるが、通期での連続増収を目指す！

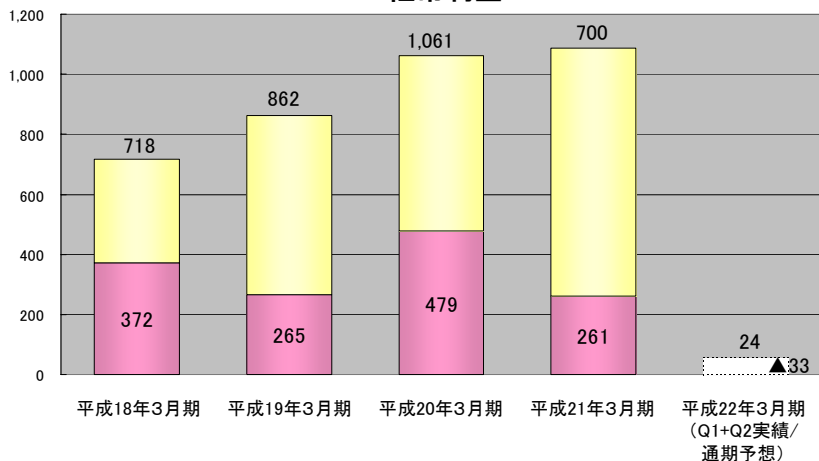
(単位:百万円) 売上高



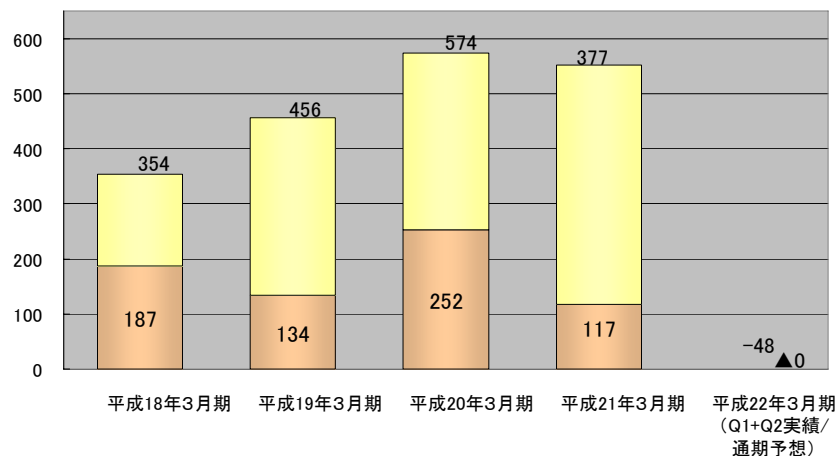
(単位:百万円) 営業利益



(単位:百万円) 経常利益



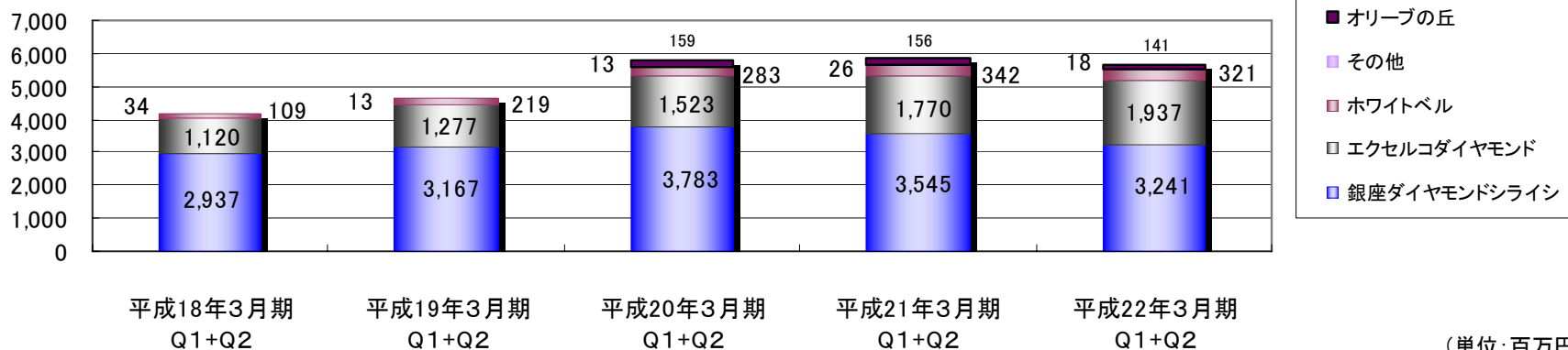
(単位:百万円) 四半期(当期)純利益



# 5、ブランド別売上高(連結)

- (1) 景気低迷により、関東、東海、関西などの都市圏における売上減の影響大。
- (2) 「エクセルコダイヤモンド」の売上は、前期出店した6店舗が本稼動し好調に推移！

(単位:百万円)



(単位:百万円、%)

		平成21年3月期 Q1+Q2		平成22年3月期 Q1+Q2		増減額	増減率 (%)	シーマ店舗構成比 (%)
		売上高	構成比(%)	売上高	構成比(%)			
ブライダル ジュエリー事業	銀座ダイヤモンドシライシ	3,545	60.7	3,241	57.3	▲303	▲8.6	58.2 (32店)
	エクセルコダイヤモンド	1,770	30.3	1,937	34.2	166	9.4	36.4 (20店)
	ホワイトベル	342	5.9	321	5.7	▲20	▲6.1	5.4 (3店)
	その他(商品部門売上など本社関連の売上)	26	0.4	18	0.3	▲7	28.9	
ウエディング プロデュース事業	オリーブの丘	156	2.7	141	2.5	▲14	▲9.3	
	合計	5,840	100.0	5,660	100.0	▲179	▲3.1	100.0 (55店)

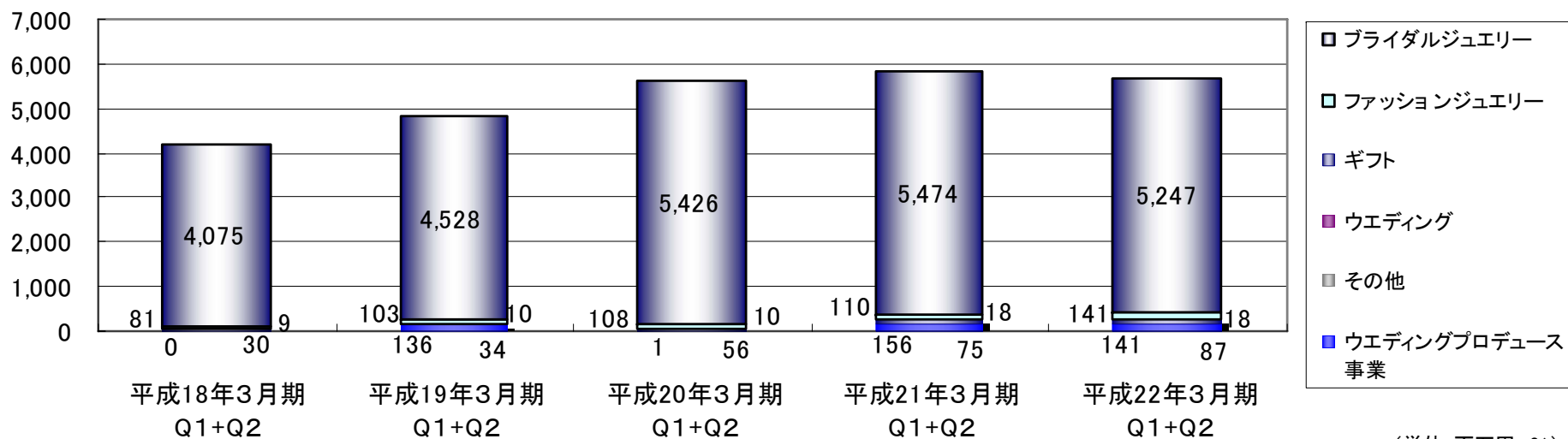
(注)記載金額は、百万円未満を切り捨て、パーセントは四捨五入して表示。シーマ店舗構成比の( )内は、店舗数を表示。



## 6、セグメント別売上高(連結)

### ファッションジュエリー販売、ティアラ・レンタルサービスの売上伸長！

(単位: 百万円)



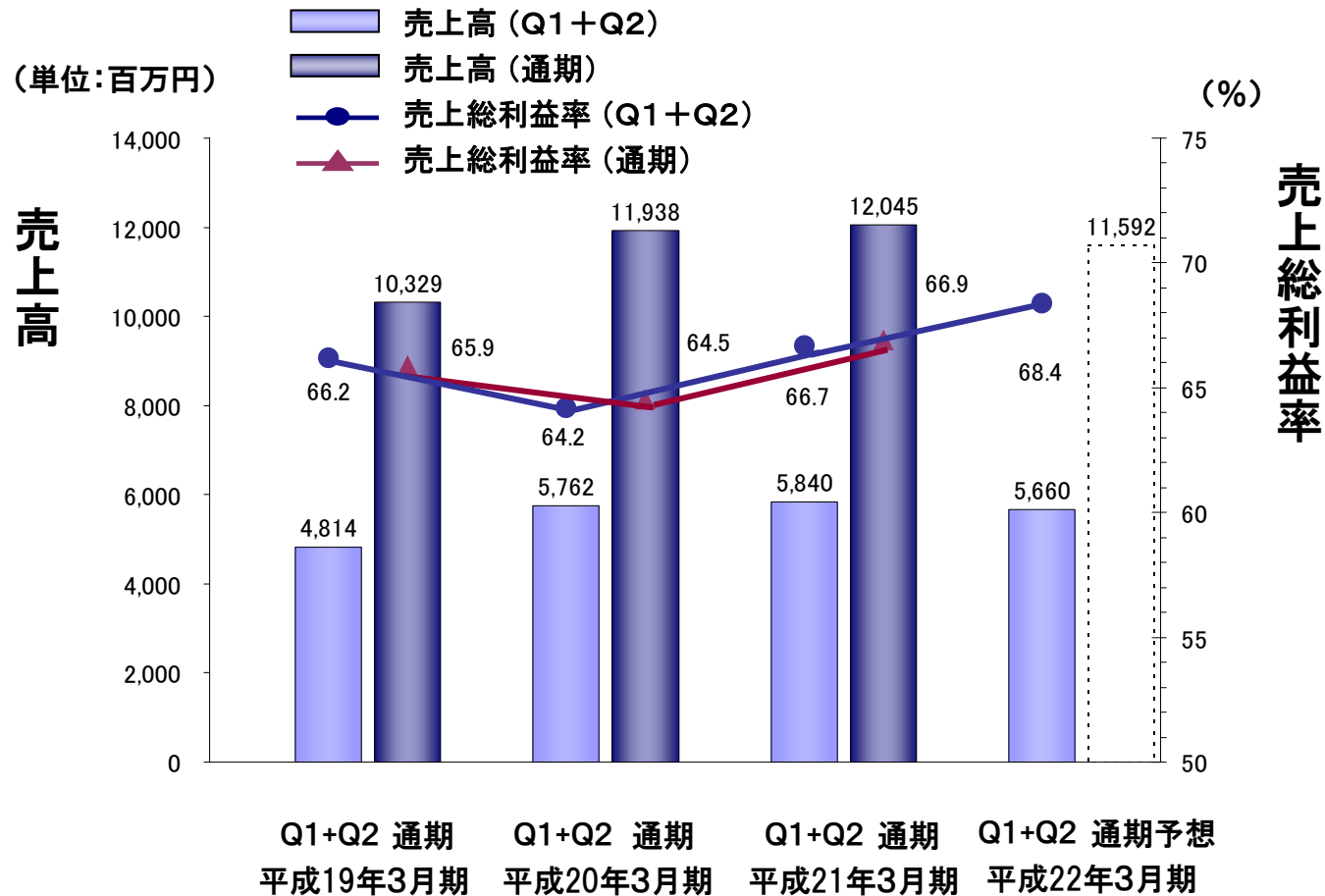
(単位: 百万円、%)

		平成21年3月期Q1+Q2		平成22年3月期Q1+Q2		増減額	増減率 (%)
		売上高	構成比(%)	売上高	構成比(%)		
ブライダル ジュエリー事業	ブライダルジュエリー販売	5,474	93.7	5,247	92.7	▲226	▲4.1
	ファッションジュエリー販売	110	1.9	141	2.6	31	28.2
	ギフト販売	75	1.3	87	1.5	12	16.3
	ウエディング送客サービス	18	0.3	18	0.3	▲0	▲1.1
	その他部門(ティアラ・レンタルなど)	5	0.1	23	0.4	18	318.8
ウエディング プロデュース事業	ウエディングプロデュースなど	156	2.7	141	2.5	▲14	▲9.3
	合計	5,840	100.0	5,660	100.0	▲179	▲3.1

(注)記載金額は、百万円未満を切り捨て、パーセントは四捨五入して表示。

## 7、売上高・売上総利益率(連結)の推移

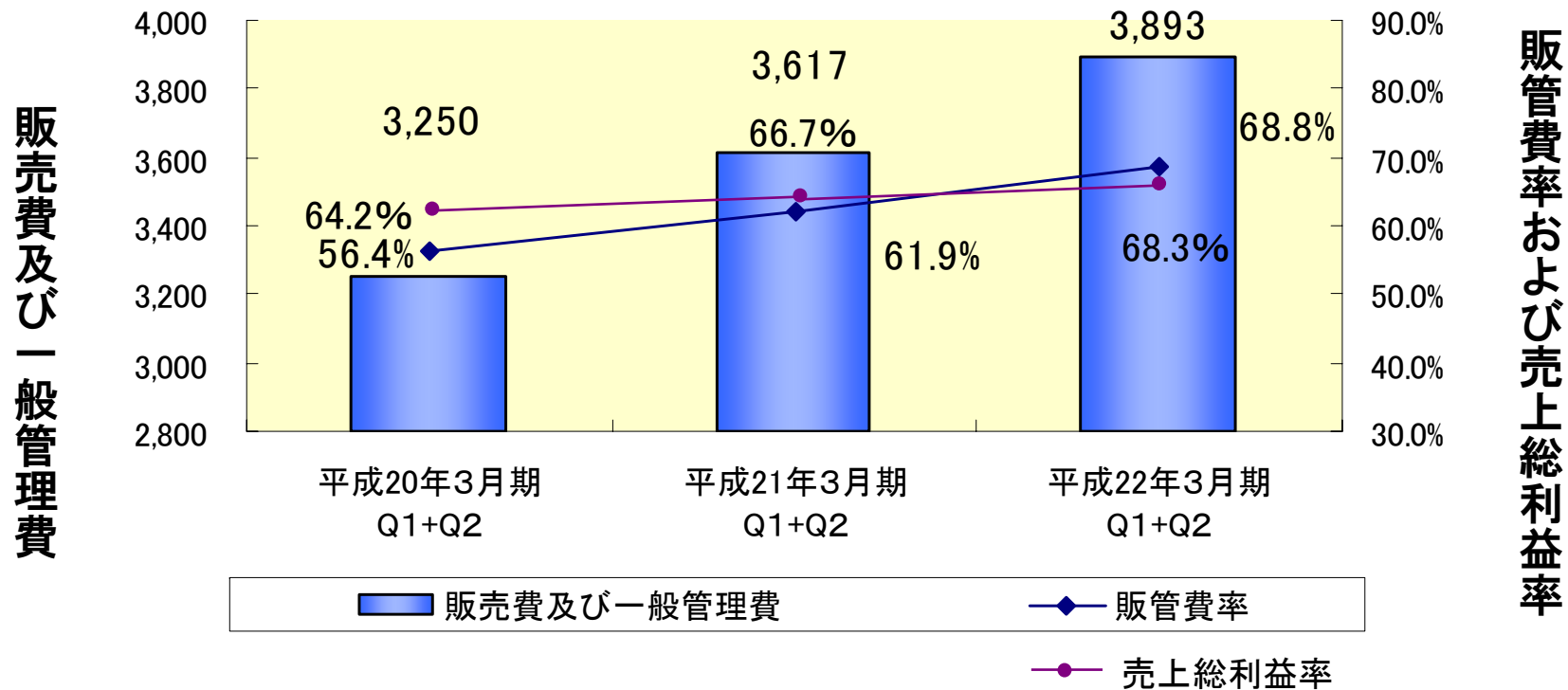
お客様へ付加価値の高いサービスを提供し、  
売上総利益率は、68.4%と高水準を維持！（個別では68.9%）



## 8、販売費及び一般管理費(連結)の推移

販管費率は、販売インセンティブ、広告宣伝費増、  
販促費増などにより、前年同四半期比で増加

(単位:百万円)



# 9、財務諸表(連結)の推移

(単位:百万円、円、%、回、倍)

	平成17年3月期		平成18年3月期		平成19年3月期		平成20年3月期		平成21年3月期		平成22年3月期	
	Q1+Q2	通期	Q1+Q2	通期	Q1+Q2	通期	Q1+Q2	通期	Q1+Q2	通期	Q1+Q2	前年同四半期比
売上高	3,303	7,124	4,202	8,805	4,814	10,329	5,762	11,938	5,840	12,045	5,660	96.9
売上原価	1,048	2,329	1,435	3,117	1,626	3,522	2,064	4,234	1,944	3,992	1,790	92.1
売上高売上原価率	31.7 %	32.7 %	34.2 %	35.4 %	33.8 %	34.1 %	35.8 %	35.5 %	33.3 %	33.1 %	31.6 %	
営業利益	237	475	375	708	241	806	448	1,011	278	730	△ 22	△ 8.1 %
売上高営業利益率	7.2 %	6.7 %	8.9 %	8.1 %	5.0 %	7.8 %	7.8 %	8.5 %	4.7 %	6.1 %	△ 0.4 %	
経常利益	228	413	372	718	265	862	479	1,061	261	700	△ 33	△ 12.8 %
売上高経常利益率	6.9 %	5.8 %	8.9 %	8.2 %	5.5 %	8.3 %	8.3 %	8.9 %	4.5 %	5.8 %	△ 0.6 %	
当期純利益	87	157	187	354	134	456	252	574	117	377	△ 90	△ 77.0 %
売上高当期純利益率	2.7 %	2.3 %	4.5 %	4.0 %	2.8 %	4.4 %	4.4 %	4.8 %	2.0 %	3.1 %	△ 1.6 %	
総資産	5,212	7,649	6,982	7,031	7,153	7,888	8,366	8,761	9,116	9,451	9,368	102.8 %
純資産	2,266	4,836	4,840	5,007	5,015	5,331	5,364	5,662	5,596	5,856	5,589	99.9 %
自己資本比率	43.5 %	63.2 %	69.3 %	71.2 %	70.1 %	67.6 %	64.1 %	64.6 %	61.4 %	62.0 %	59.7	
総資産回転率	0.63 回	0.93 回	0.60 回	1.25 回	0.67 回	1.31 回	0.69 回	1.36 回	0.64 回	1.27 回	0.60 回	
財務レバレッジ	2.30 倍	1.58 倍	1.44 倍	1.40 倍	1.43 倍	1.48 倍	1.56 倍	1.55 倍	1.63 倍	1.61 倍	1.68 倍	
ROE (自己資本利益率)	4.1 %	4.4 %	5.3 %	7.2 %	2.7 %	8.8 %	4.9 %	10.5 %	2.1 %	6.5 %	△ 1.6 %	
ROA (総資産利益率)	5.1 %	6.7 %	6.1 %	9.8 %	3.8 %	11.6 %	6.2 %	12.8 %	2.9 %	7.7 %	△ 0.4 %	
EPS (1株当たり純利益)	5.65円	0.10円	0.10円	0.19円	0.73円	2.48円	1.37円	3.13円	0.64円	2.05円	△ 0.49円	
BPS (1株当たり純資産)	145.93円	2.63円	2.63円	2.72円	27.29円	29.01円	29.19円	30.82円	30.46円	31.87円	30.42円	
販売費及び一般管理費	2,017	4,319	2,391	4,979	2,945	6,000	3,250	6,692	3,617	7,322	3,893	107.6 %
売上高販売管理費率	61.1 %	60.6 %	56.9 %	56.6 %	61.2 %	58.1 %	56.4 %	56.1 %	61.9 %	60.8 %	68.8 %	
広告宣伝費	568	1,215	626	1,271	584	1,292	685	1,388	712	1,477	789	110.8 %
売上高広告宣伝費率	17.2 %	17.1 %	14.9 %	14.4 %	12.1 %	12.5 %	11.9 %	11.6 %	12.2 %	12.3 %	13.9 %	

(注)記載金額は、百万円未満を切り捨て、パーセントは四捨五入して表示。単位の円、%、回、倍は、少数第2位を四捨五入して表示。

## 10、配当政策

### 期末配当予想を修正（平成21年10月30日開示）

当社は、「将来の事業規模拡大に不可欠な成長投資を最優先するとともに、株主利益および企業価値の最大化に努めていく」という配当政策にもとづき、平成14年3月期以来、継続的な安定配当を実施してまいりました。

しかしながら、当期においては、当社を取り巻く経営環境の急速な悪化に伴い、平成22年3月期通期の業績予想の修正を余儀なくされたことから、誠に遺憾でありますが、期末配当を無配としております。



## 第2部 当社の経営戦略

# 11、組織改革(9月実施)

## 現状と結果

国内景気の悪化により、  
お客様の商品購入単価は低下！

## 当社の取組み

営業努力などにより、集客数は  
前年同四半期比を上回った。

## 達成すべき課題

業界No. 1を維持

成長のための基盤強化

(厳しい事業環境の中、当社が成長するための要件)



営業体制を強化(管理部門の合理化・効率化)する必要性有

## 12、当社グループの再編

### 1. 子会社の異動(株式譲渡)

平成21年11月5日開催の当社取締役会にて、連結子会社、株式会社トゥインクルスターの当社保有株式のすべてを、伊野部 博孝氏(アライヴァル株式会社の代表取締役)へ譲渡することを決議しました。

同時に、今後のアライヴァル株式会社との間において、ブライダル顧客の送客に関する業務提携を行うことを決議しました。

※ 子会社の異動(株式譲渡)および業務提携に関するお知らせ(平成21年11月5日開示)

### 2. 子会社の異動(清算)

平成21年7月27日開催の連結子会社、株式会社アイウィッシュの臨時株主総会にて、同社の解散が決議され、現在その手続きを行っています。



## 13、当社の経営戦略

### 当社の対応策

対応策1. 組織改革および人材育成(ゼネラリストの育成)

対応策2. 当社グループの再編

対応策3. 販売費及び一般管理費の削減(経費削減運動)



厳しい事業環境で勝ち抜く力、  
飛躍的成長力をもつ、強固な企業体質をつくる！

## 第3部 通期業績(連結)の見通し



# 14、平成22年3月期 通期業績(連結)の見通し

(単位:百万円、%)

	平成21年3月期 通期実績	平成22年3月期 通期見込	前期比(%)
売上高	12,045	11,592	△3.8
営業利益	730	53	△92.7
経常利益	700	24	△96.5
当期純利益	377	△48	△0.26

ブライダルジュエリー市場は、今後も厳しさが予想されるが、業界における先駆的な施策により、予想に対し堅調に推移する見通し。

## 1. コア事業:集客UPによる売上増でシェア拡大

- (1) 全国ホテル・式場などへの業務提携先の拡大と、きめ細かな提案による関係強化
- (2) 集客増の一環として、独自のノウハウをもとに開始した集客活動を全国各地で実施
- (3) 顧客の困り込みのための、ウェブプロモーション活動を推進!
- (4) 顧客情報を活用した「新たな収益基盤」の構築

## 2. ノンコア事業:ウエディング送客、ギフト、ティアラ・レンタルの売上伸長

ウエディング送客サービス、ギフト販売、ティアラ・レンタルサービスでの大幅成長を見込む。  
その他、M&Aを含めた新規事業への参入も検討。



ご静聴ありがとうございました。

IR情報に関するお問い合わせについて  
株式会社 シーマ 総務部 IR・情報開示課  
Tel. 03-3567-8098 Fax. 03-3567-8092

(注)本資料における業績予想や将来の予測等に関する記述は、現時点で入手された情報にもとづき合理的と判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性その他の要因が内包されています。したがって、実際の業績は、見通しと大きく異なる結果となる可能性があります。

## 【ご参考】 決算資料 シーマ株式情報

商号	株式会社 シーマ
証券コード	7638
上場証券取引所	JASDAQ
決算期	3月
株式の種類	普通株式
発行株式総数	183, 765, 644株
売買単位	10株
利益配当金	毎年3月31日の最終の株主名簿に記載または記録された株主、または登録質権者に支払う。 当期配当は、無配を予定。
株価／配当利回り	株価 19円／1株 (H21. 11. 13現在)
売買高	53, 812, 860株(平成21年4月1日～平成21年9月30日)、437, 502株(1日あたりの平均売買高)
財務指標 (平成21.9月末実績)	PER: 株価収益率(連結) ▲53.95(倍)、EPS:(1株当たり利益)(連結) ▲0.49(円)、 PBR: 株価純資産倍率(連結) 0.85(倍)、BPS:(1株あたり純資産)(連結) 30.42(円) ROA: 総資産利益率(連結) ▲0.4(%)、ROE: 自己資本利益率(連結) ▲1.6(%)、 DEレシオ: 負債資本倍率(連結) 0.42(倍)
定時株主総会	6月
株主名簿管理人	みずほ信託銀行株式会社
株主数	30, 933名(平成21年9月末日現在)
株主優待	年2回(9月、3月) 毎年3月31日時点、9月30日時点の株主名簿にもとづく株主に対し、所有株式数に応じ、ジュエリー商品(一部商品を除く)を20%、25%、30%割引、ティアラ・レンタルサービスを5%、5%、10%割引優待カードを1枚贈呈いたします。