



2008年3月期中間決算説明会

2007年12月12日

JASDAQ・証券コード:7889

株式会社 **桑山**



本資料で記述しております業績予想並びに将来予想は、現時点で入手可能な情報に基づいて算定しておりますが、需要動向などの業況の変化、物価変動、為替変動等、多分に不確定要素を含んでおります。そのため、実際の業績は、様々な要因の変化により業績予想と乖離することもありますので、ご承知おきいただきますようお願いいたします。

中間決算概況

当中間期連結決算のポイント

- 売上高は、過量販売規制や貴金属素材価格の高騰により前年同期比 13.6%の減収
- 利益は、上記理由に加え、子会社業績が下期型となった事などで、営業利益は前年同期比 99.5%の減益、経常利益は、13百万円の損失
- 当期純利益は、役員退職慰労金の過年度分を特別損失として計上した結果、4億65百万円の純損失

単位：百万円

	2006年9月中間期		2007年9月中間期		前期比 増減額
		伸び率		伸び率	
売上	14,250	13.7%	12,317	△13.6%	△1,933
営業利益	553	3.0%	2	△99.5%	△551
経常利益	562	20.5%	△13	—	△575
当期純利益	273	黒字転換	△465	—	△738

要約連結損益計算書

単位:百万円

	2006年9月中間期		2007年9月中間期		前期比 増減額
		伸び率		伸び率	
売上	14,250	13.7%	12,317	△13.6%	△1,933
売上原価	11,546	15.3%	10,282	△10.9%	△1,264
販管費	2,151	8.4%	2,031	△5.6%	△120
営業利益	553	3.0%	2	△99.5%	△551
営業外収益	103	48.9%	104	1.7%	1
営業外費用	93	△32.8%	120	28.7%	27
経常利益	562	20.5%	△13	—	△575
特別利益	1	△77.6%	52	3588%	51
特別損失	1	△99.7%	350	22708%	349
当期純利益	273	—	△465	—	△738

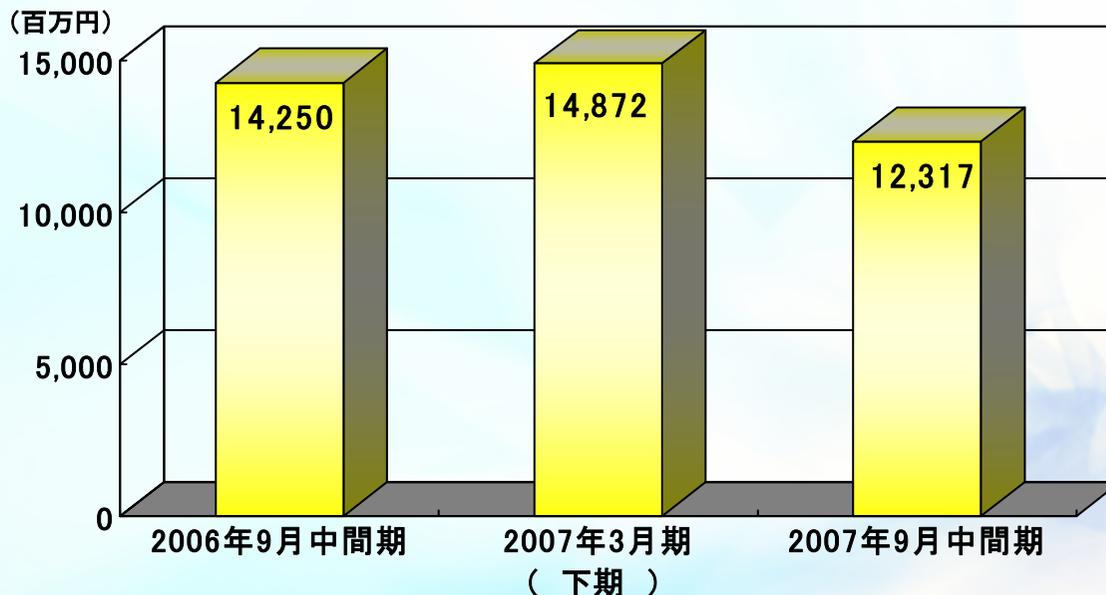
要約連結貸借対照表

単位:百万円

	2006年9月末		2007年3月末		2007年9月末		前期比 増減額
		構成比		構成比		構成比	
流動資産	19,818	63.8%	18,437	62.3%	20,096	64.7%	278
現金預金	1,855	6.0%	1,556	5.3%	1,821	5.9%	△34
受取債権	5,520	17.8%	5,976	20.2%	5,355	17.3%	△165
棚卸資産	11,912	38.4%	10,507	35.5%	12,394	39.9%	482
固定資産	11,237	36.2%	11,166	37.7%	10,947	35.3%	△290
資産合計	31,056	100.0%	29,603	100.0%	31,043	100.0%	△13
流動負債	13,117	42.2%	11,901	40.2%	13,163	42.4%	46
支払債務	1,619	5.2%	1,347	4.6%	1,850	6.0%	231
固定負債	3,449	11.1%	3,295	11.1%	3,925	12.7%	476
資本	14,489	46.7%	14,406	48.7%	13,954	44.9%	△535
有利子負債	13,848	44.6%	13,105	44.3%	14,191	45.7%	343

売上高の推移

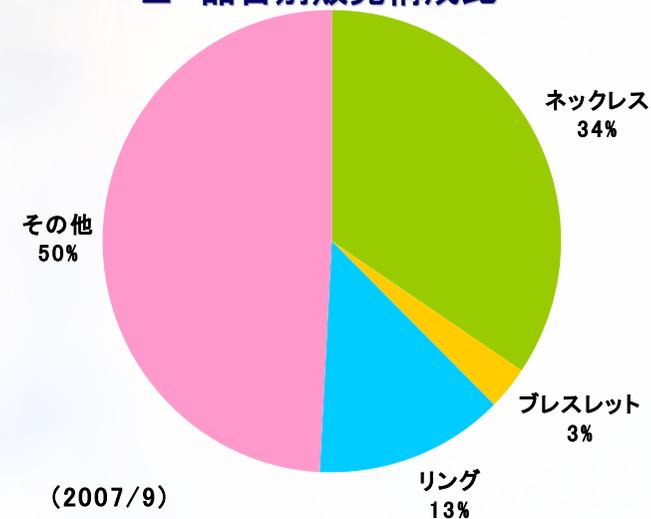
■ 売上高の推移



<減収の要因>

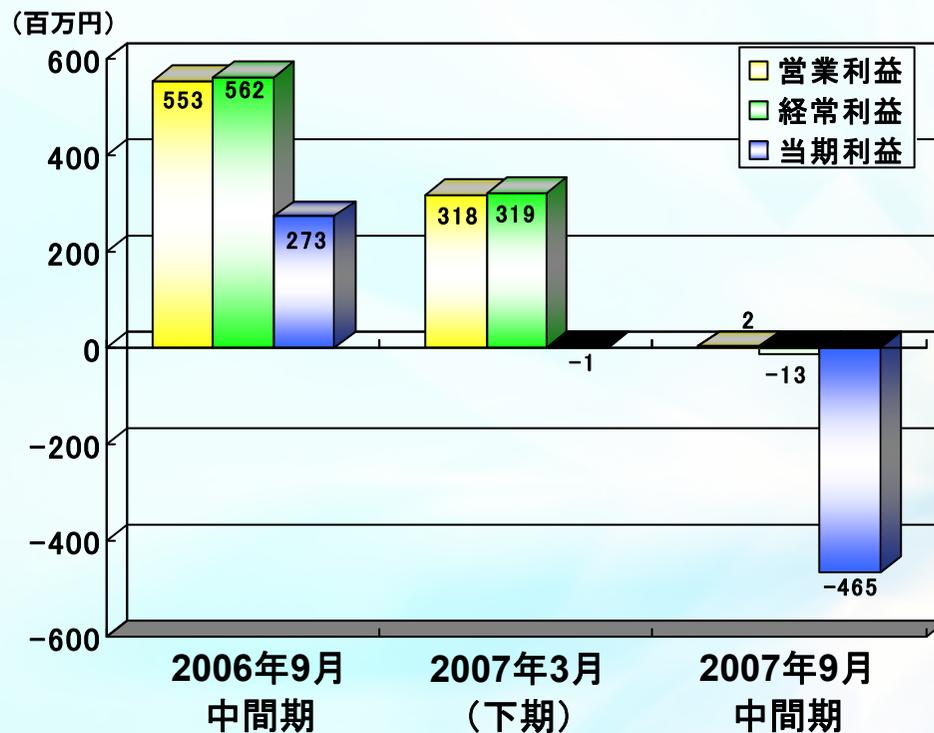
- 過量販売への規制
- 貴金属素材価格の高騰
- 低中位価格帯への商品対応の遅れ
- 厳格な与信管理

■ 品目別販売構成比



利益の推移

■ 営業利益、経常利益、当期純利益の推移



■ 原価率と販売管理費比率の推移

(単位: %)

	06/9	07/3	07/9
原価率	81.0	82.1	83.5
販管費率	15.1	14.9	16.5

- 市場縮小下の売上高維持 ⇒ 利益率低下
- 子会社業績が下期型となった事による利益減少
- 多品種、他品位の少ロット受注の増加
- 役員退職慰労金引当による純損失

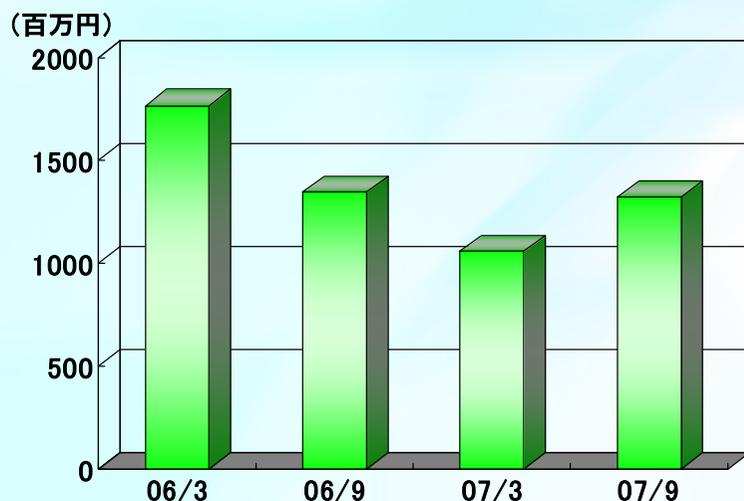
キャッシュ・フロー

■ キャッシュ・フローの推移

(単位:百万円)

	2006年9月 中間期	2007年3月期	2007年9月 中間期
営業活動CF	△676	114	△905
投資活動CF	△259	△585	143
財務活動CF	476	△355	995
期末残高	1,343	1,056	1321
期末残高増減	△422	△709	265

■ 現金及び現金同等物の期末残高の推移



● 営業活動に関するキャッシュ・フロー

<増加項目>

- ・売上債権の増減額 654百万円
- ・仕入債務の増減額 457百万円
- ・役員退職慰労引当金の増減額 357百万円

<減少項目>

- ・たな卸資産の増減額 △1,809百万円

● 投資活動によるキャッシュ・フロー

- ・投資有価証券の売却による収入 346百万円

● 財務活動によるキャッシュ・フロー

- ・短期借入金の純増減 412百万円
- ・長期借入金借入 1,300百万円
- ・長期借入金返済 △476百万円
- ・社債償還 △150百万円

2008年3月期の見通し

- 今後も厳しい事業環境が継続する前提で、以下の重点施策の実施と製販の総合力を発揮し、下記の通期業績予想を目指します

- ＜守り＞
- ・ 販管費の見直し
 - ・ 与信管理の徹底
 - ・ 内部統制の構築

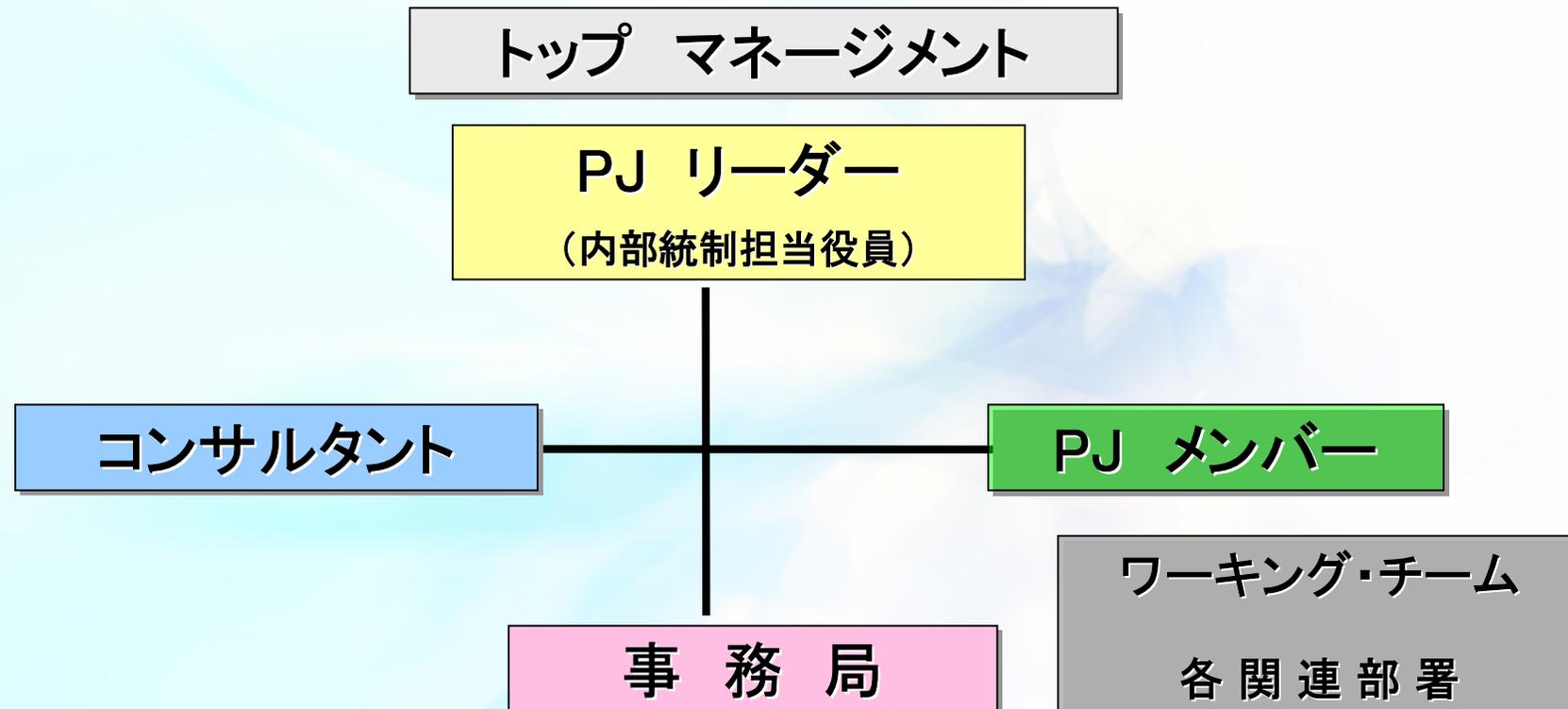
- ＜攻め＞
- ・ 市場ニーズに合致した商品の企画と市場導入
 - ・ 製造部門の受発注配分適正化で生産効率のさらなる向上
 - ・ 海外ビジネス強化

単位:百万円

通期予想	2007年3月期		2008年3月期	
	上期	通期	上期実績	通期予想
売上	14,250	29,122	12,317	24,000
営業利益	553	871	2	140
経常利益	562	881	△13	90
当期利益	273	272	△465	△270

内部統制システムの構築

内部統制構築体制図



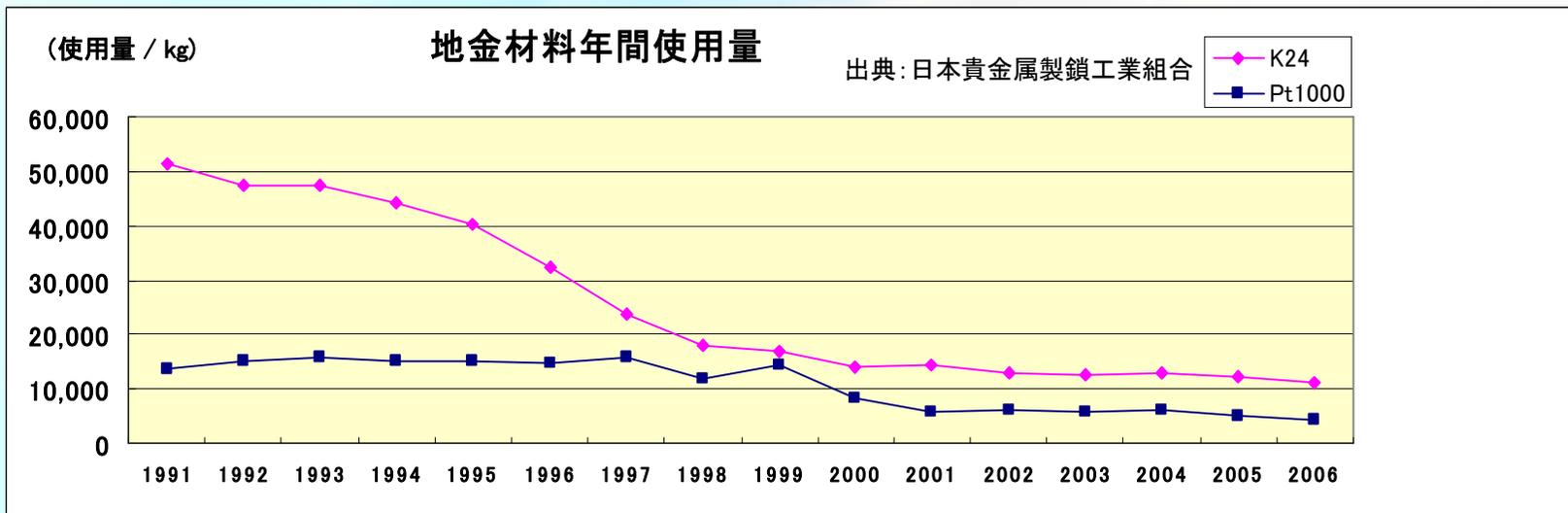
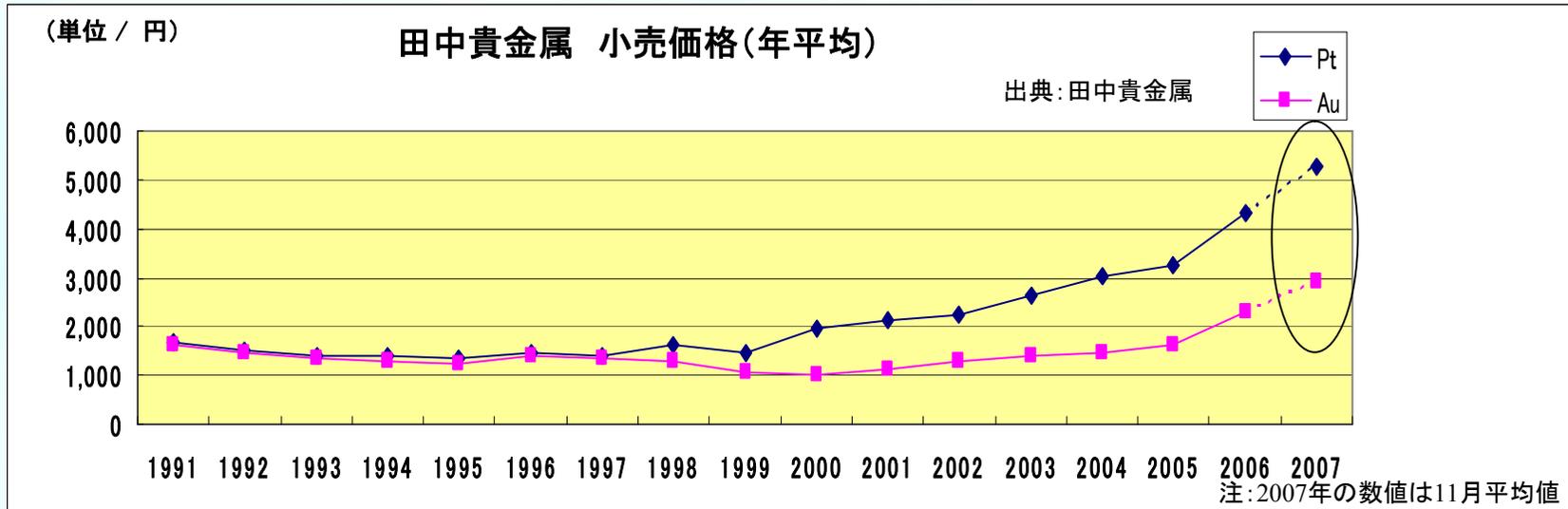
本年2月より、内部統制プロジェクトを始動
来年1月より最終段階の「フェーズ3」に入り、3月末完成予定

当社の現状と対策

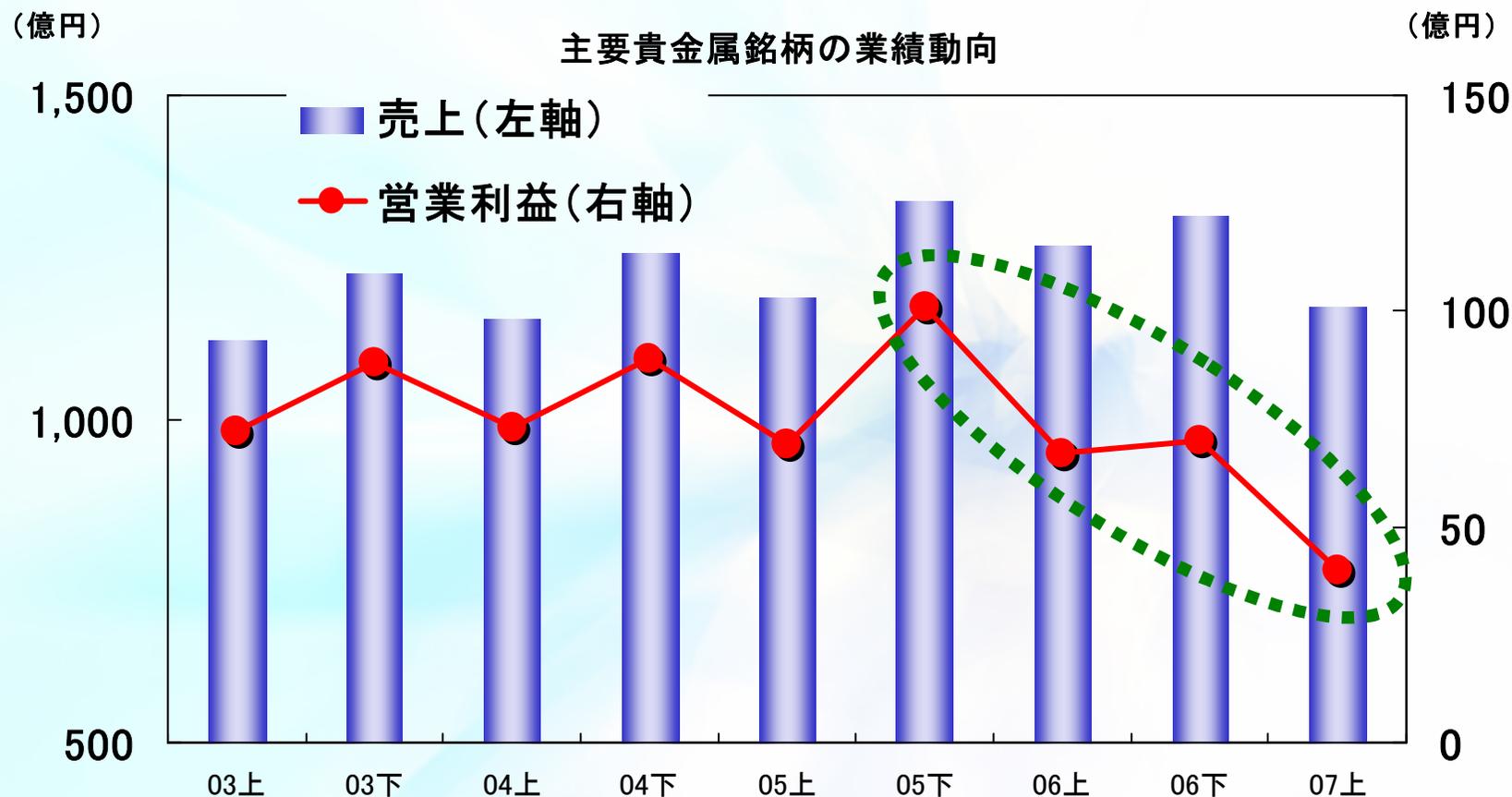
ジュエリー業界の現状と当社の対策



貴金属地金の高騰



厳しさを増すジュエリー業界



(出所) 決算短信等より当社作成

※数値は13社単純合計(ウライ、サダマツ、東京貴宝、シーマ、エステール、光彩工芸、桑山、ツツミ、田崎真珠、F&AアクアHD、ナガホリ、ベリテ、あずみ)

※サダマツ、東京貴宝、光彩工芸、ツツミ、あずみの5社は単体業績

※光彩工芸、ベリテは1月決算、F&AアクアHDは2月決算、サダマツは8月決算、田崎真珠は10月決算

ジュエリー業界の現状と当社の対策



強固な体質作り

- 徹底したコスト削減の実施
- 与信管理の徹底
- 内部統制の構築

売れる商品作り

- 企画力の強化
- 生産力の強化
- 営業力の強化

強固な体質作り

■徹底したコスト削減の実施

生産合理化の推進・・・生産計画の更なる強化

広告宣伝費の見直し・・・広告戦略の練り直し

諸経費の見直し・・・社員に対するコスト意識の徹底

■与信管理の徹底

勝ち組の選択

ファクタリング等の実施

■内部統制の構築

売れる商品作り

■企画力の強化

市場ディマンドを反映した商品、オンリーワン商品の開発

■生産力の強化

富山・タイ・中国工場の連携

■営業力の強化

大手顧客へのアプローチ

新規チャンネル開拓

海外ビジネス—ブランドOEM

NJの積極的活用

桑山グループの技術力を結集したオンリーワン商品の開発

シフォン ガーデン

〈登録意匠第1305028号〉

超軽量のゴールドメッシュチェーンを使用し、薄い絹織物状に織り込んだパーツを用いて、手作りで仕上げた温かみを感じさせる個性的なジュエリーです。



桑山グループの技術力を結集したオンリーワン商品の開発

ハグセッティング

〈特許出願中〉

通常の爪を設けずに、外枠だけでダイヤを固定するオリジナルの石留め技法です。ダイヤの輝きを最大限に放ち、大きく、美しく見せる効果があります。



桑山グループの技術力を結集したオンリーワン商品の開発

マイクロスコープセッティング

マイクロスコープ（顕微鏡）を使い、小さな宝石の粒を、丁寧に精度良く留めていく石留め技法です。国内外の工場に世界トップレベルの技術を有し、生産を行なっています。



桑山グループの技術力を結集したオンリーワン商品の開発

マイクロスコープセッティング



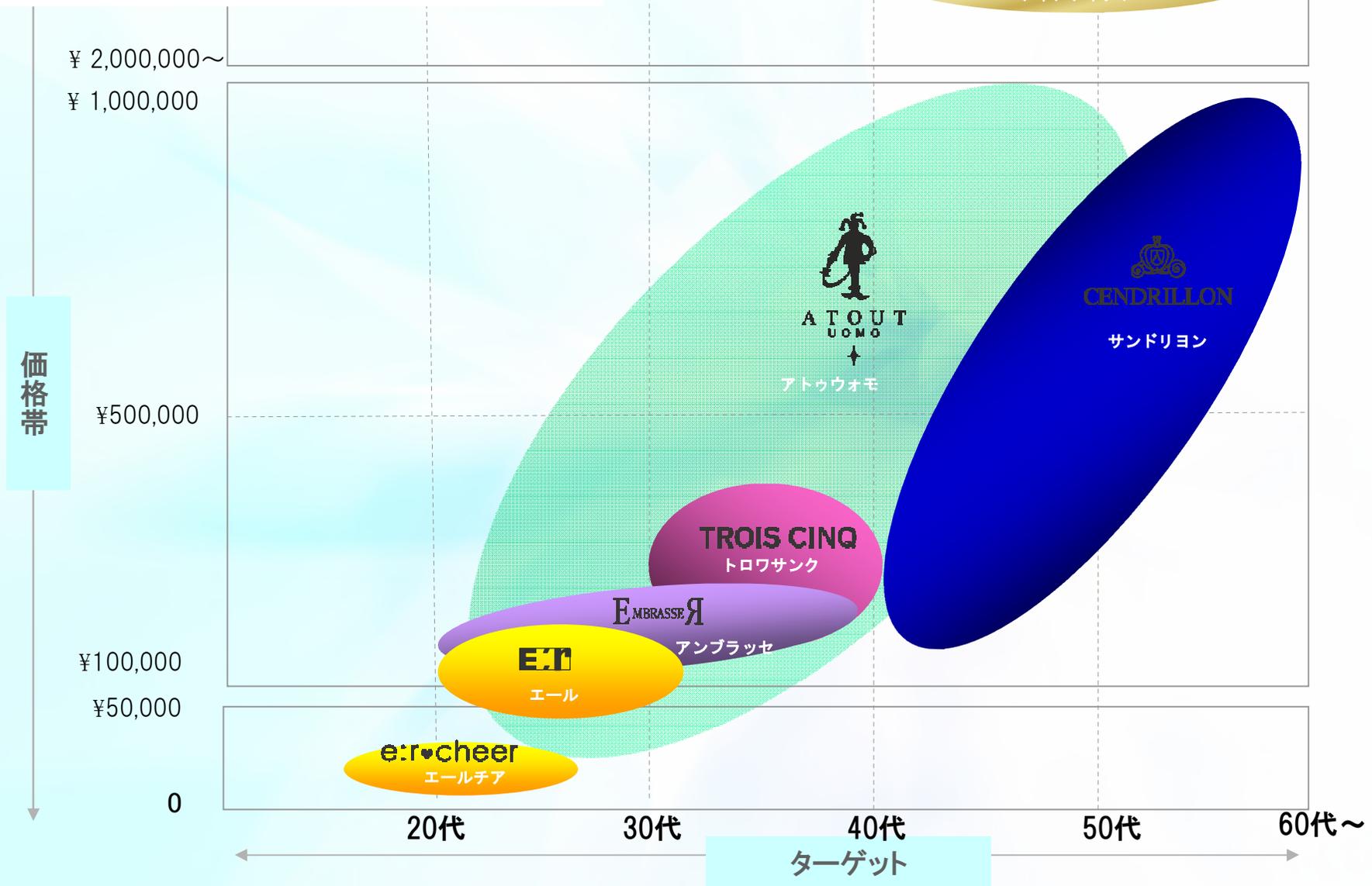
桑山グループの技術力を結集したオンリーワン商品の開発

着ける人に優しいジュエリー

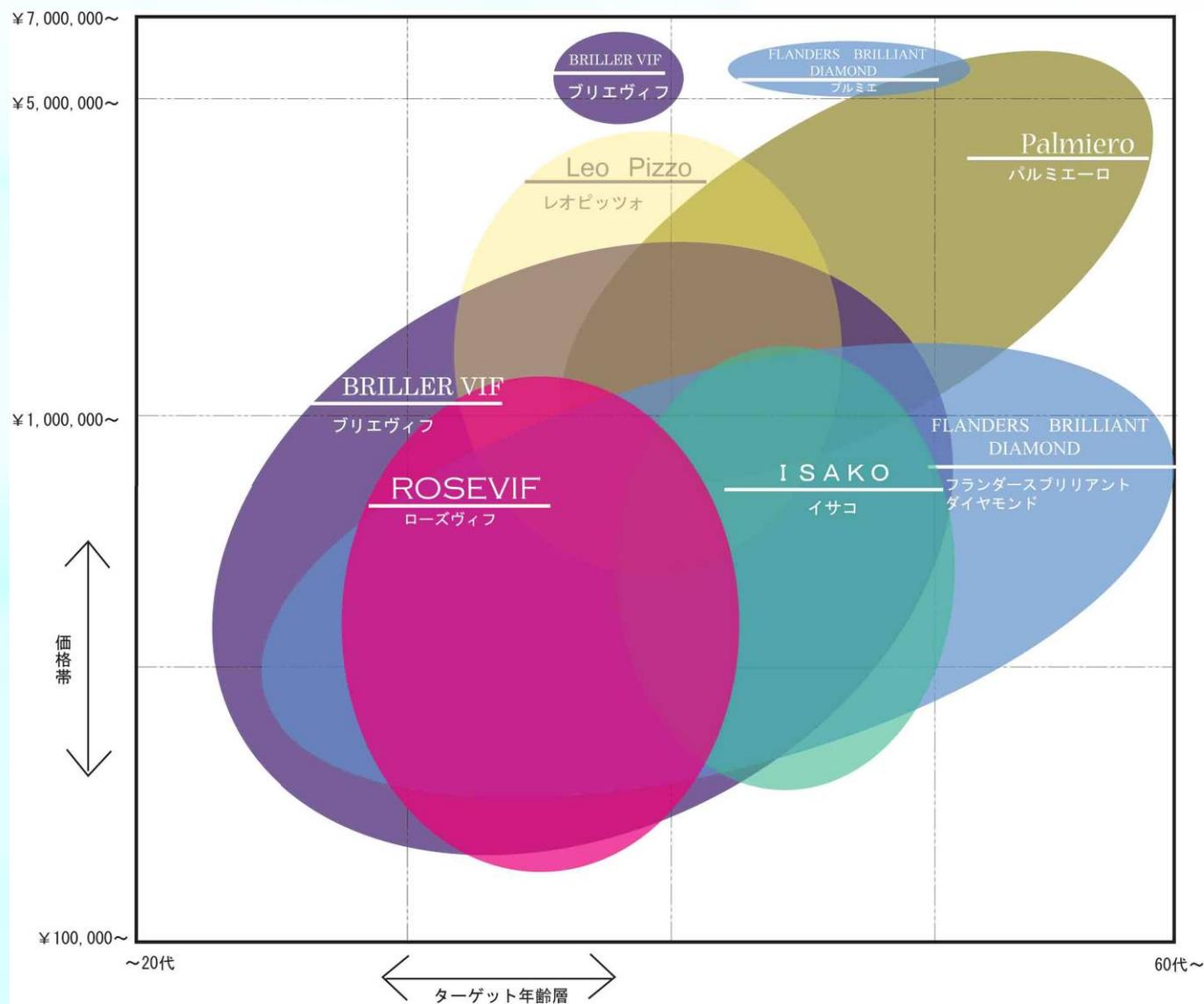
装着時の煩わしさを解消、デザイン性に優れ
着脱が簡単。TP0に合わせて複数のスタイル
をお楽しみいただけます。



オリジナルブランド マップ(桑山)



オリジナルブランド マップ(NJ)



売れる商品作り

■企画力の強化

市場ディマンドを反映した商品、オンリーワン商品の開発

■生産力の強化

富山・タイ・中国工場の連携

■営業力の強化

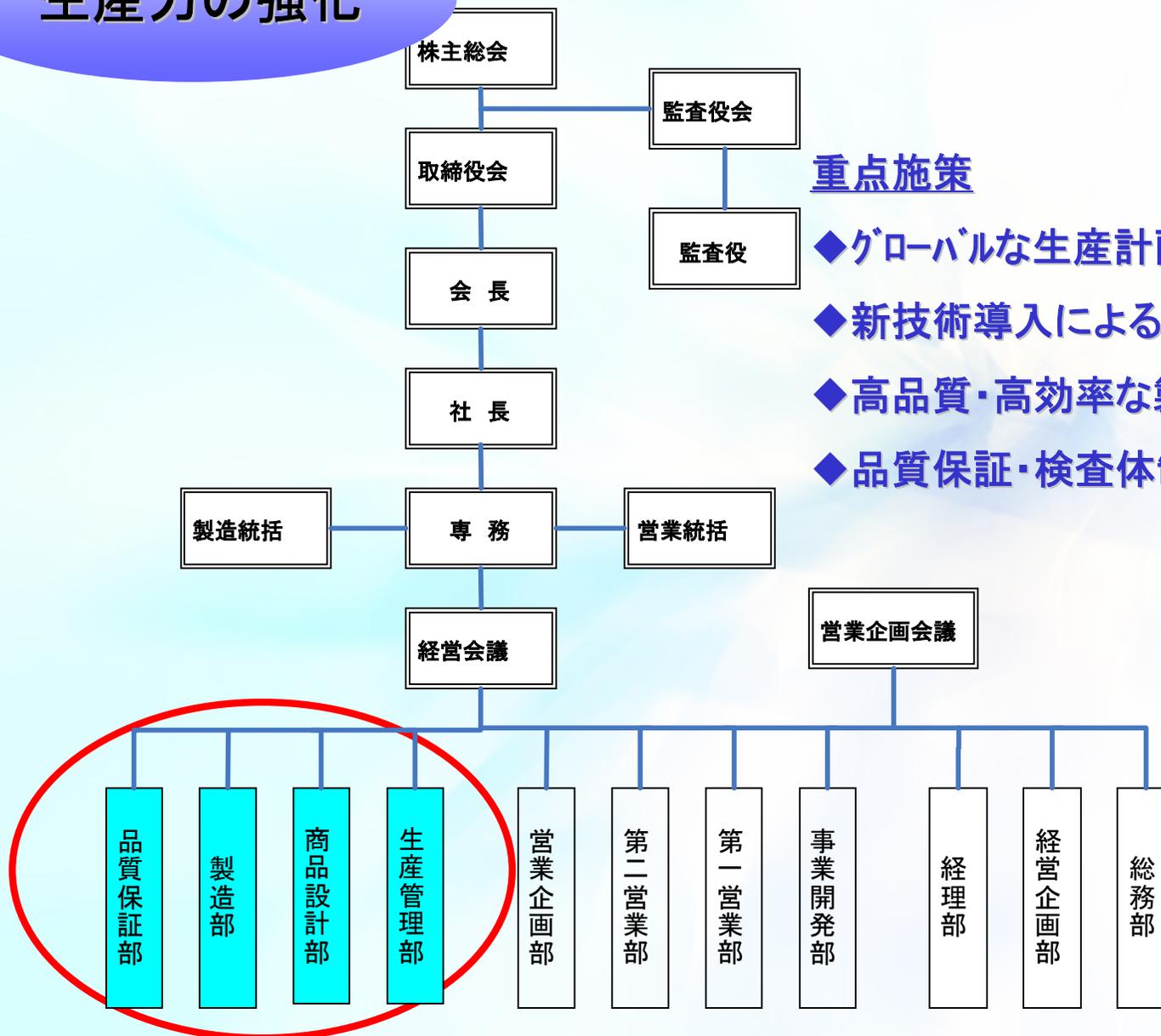
大手顧客へのアプローチ

新規チャンネル開拓

海外ビジネス—ブランドOEM

NJの積極的活用

生産力の強化



重点施策

- ◆グローバルな生産計画・管理体制の構築
- ◆新技術導入による提案型商品強化
- ◆高品質・高効率な製造体制の構築
- ◆品質保証・検査体制の強化

グローバル生産体制の強化



日本／富山工場

3生産拠点間の人的・
技術的交流を推進



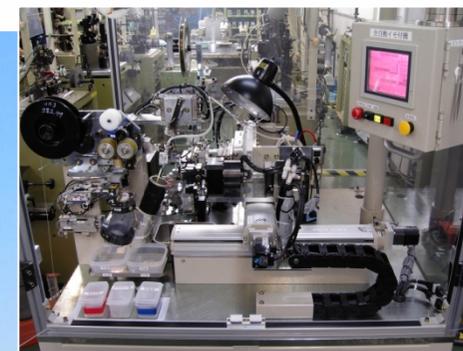
タイ／クリスティ ジェム カンパニー



中国／無錫金藤首飾有限公司

グローバル生産体制の強化

日本／富山工場 桑山グループの基幹工場・研究/技術開発拠点



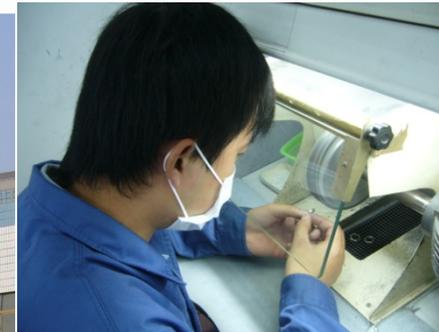
グローバル生産体制の強化

タイ/クリスティ ジェム カンパニー キャスト製品主力工場 ダイヤモンド研磨



グローバル生産体制の強化

中国／無錫金藤首飾有限公司 アッセンブリ・ハンドメイドチェーン 主力工場



海外生産拠点の強み

■ 日タイ経済連携協定(EPA)発行によるメリット

～2007年11月1日より日タイEPA発行、金・プラチナ・銀製品が無税に

タイ国内での高額製品生産が可能に

日本市場の価格競争への柔軟な対応

■ 広大な中国市場に向けた施策

無錫金簾工場から中国本土市場向けに出荷開始、

今後のビジネス拡大に期待

グローバル生産体制の強化



日本／富山工場

3生産拠点間の人的・
技術的交流を推進



タイ／クリスティ ジェム カンパニー



中国／無錫金藤首飾有限公司

売れる商品作り

■企画力の強化

市場ディマンドを反映した商品、オンリーワン商品の開発

■生産力の強化

富山・タイ・中国工場の連携

■営業力の強化

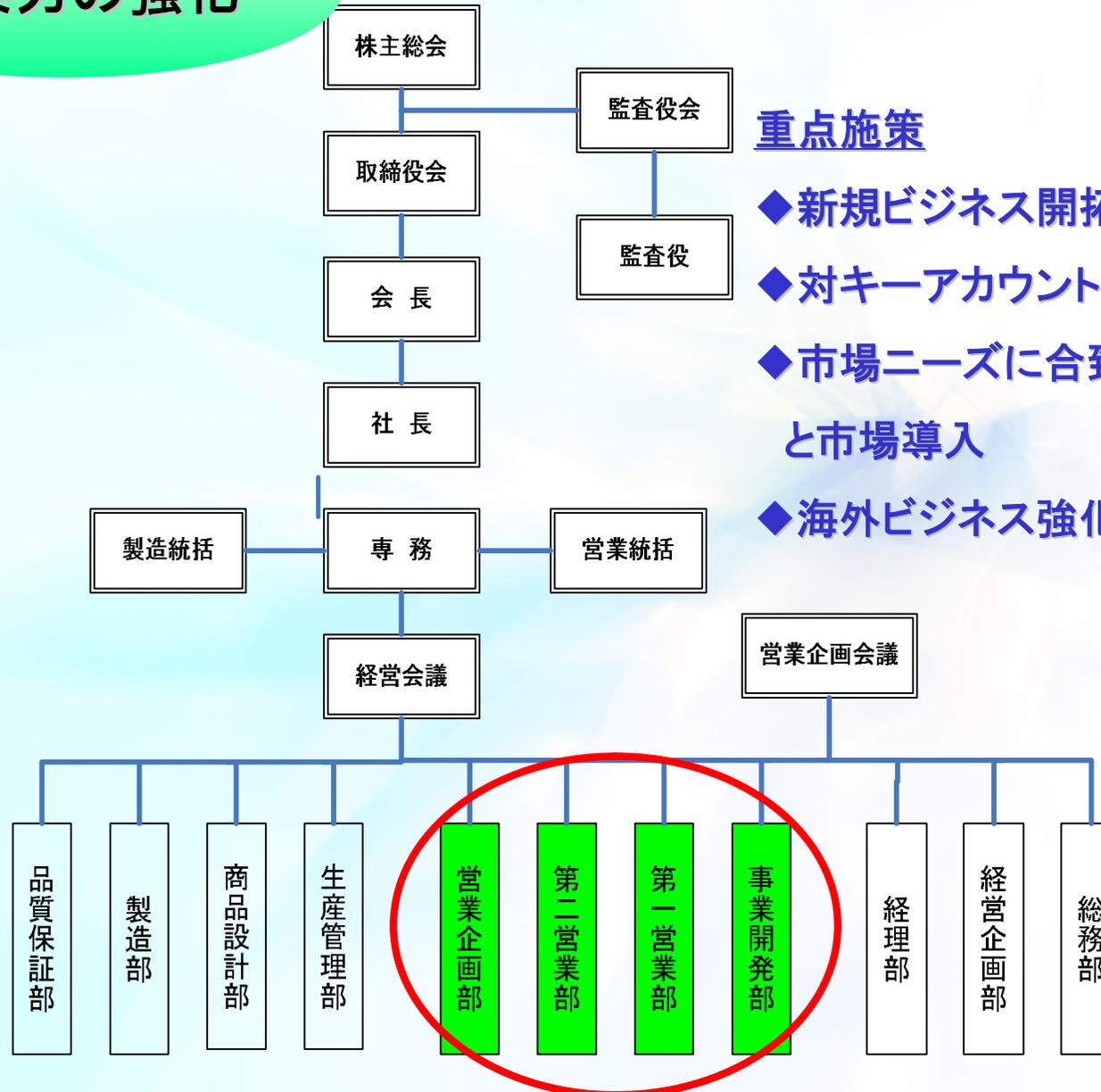
大手顧客へのアプローチ

新規チャンネル開拓

海外ビジネス—ブランドOEM

NJの積極的活用

営業力の強化



重点施策

- ◆新規ビジネス開拓推進
- ◆対キーアカウント営業体制強化
- ◆市場ニーズに合致した商品の企画と市場導入
- ◆海外ビジネス強化

国内ビジネスの更なる強化

■国内大手小売り企業とのパートナーシップの強化

各顧客とのビジネス戦略共有を目指した営業活動の展開
提案型ビジネス、OEMビジネスの深耕強化、拡大

海外ビジネスの強化

- 海外大手ブランドとのOEMビジネスへの展開
- 海外大手小売り企業とのパートナーシップの推進
- 世界の主要ジュエリーフェアへの出展

海外ビジネスの強化

■海外大手宝飾小売り企業とのパートナーシップの推進

桑山ブランド専用の店頭コーナー作りを展開中

香港

EMBRASSE



周生生 (Chow Sang Sang)



シンガポール

EMBRASSE



スーキージュエリー (SooKee Jewellery)

海外ビジネスの強化

■新規顧客開拓



モスクワ コムソモリスカヤ・プラウダ紙より抜粋



JJAジュエリーデザインアワード 2006
プラチナギルドインターナショナル賞受賞

海外ビジネスの強化

■世界の主要ジュエリーフェアへの出展

桑山は世界的に影響力ある主要展示会に、戦略的に参加しています。

Europe



バーゼルワールド (スイス/バーゼル)

Japan



国際宝飾展
ジャパングジュエリーフェア

USA



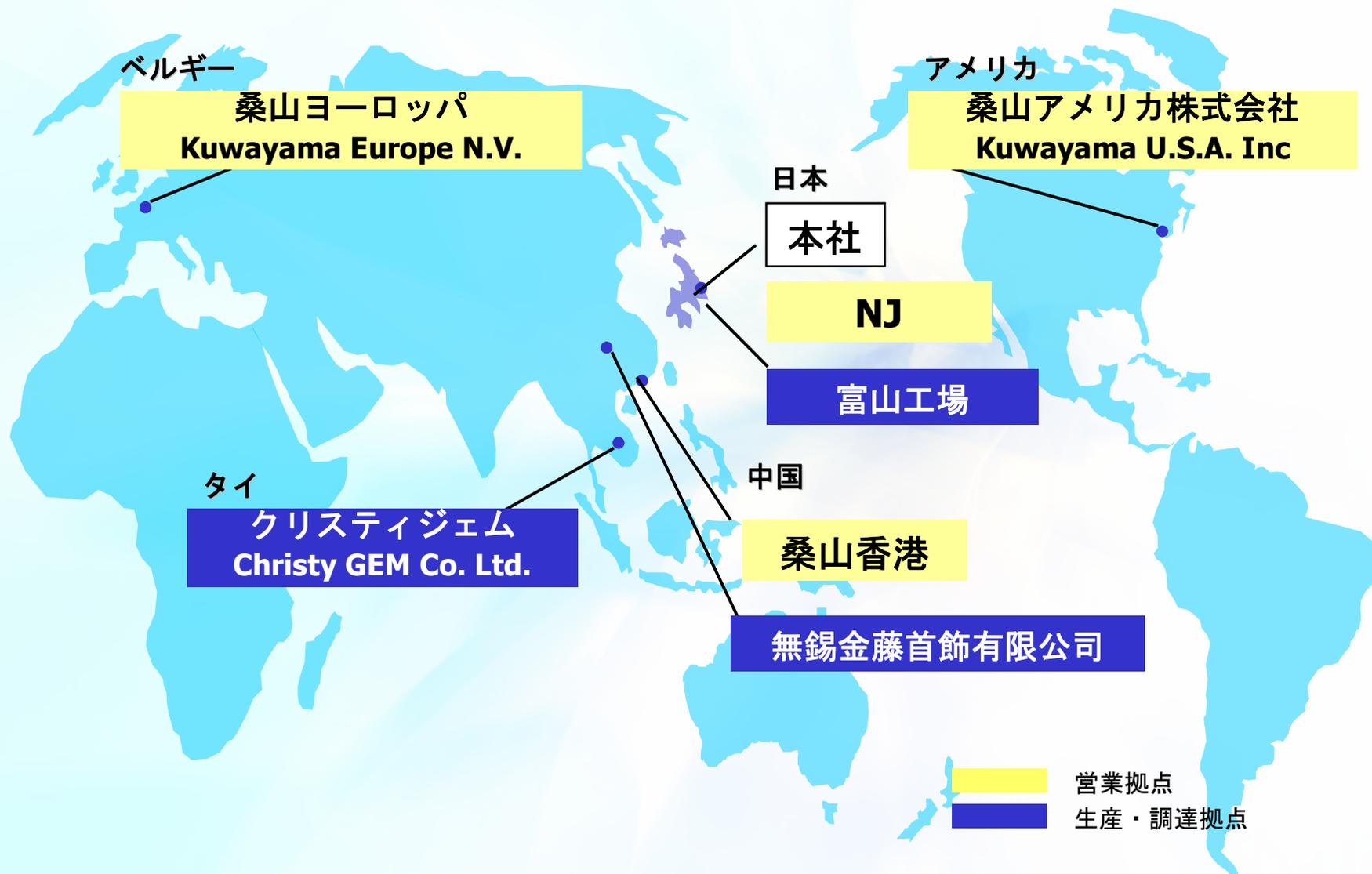
クチュールショー (ラスベガス)
JAニューヨークショー (NY)

Asia



香港ジュエリー & ウォッチフェア
香港国際ジュエリーショー

営業力の強化 海外事業と営業展開マップ



トピックス

世界一のアトリエを目指して

■国際アビリンピックで「銀メダル」を獲得！

桑山の社員が日本代表選手として出場。各国からの強豪代表選手を凌ぎ、
貴金属装身具部門で 世界第2位 に輝きました。



開会式
(財団法人2007年ユニバーサル
技能五輪国際大会HPより)



競技中の模様



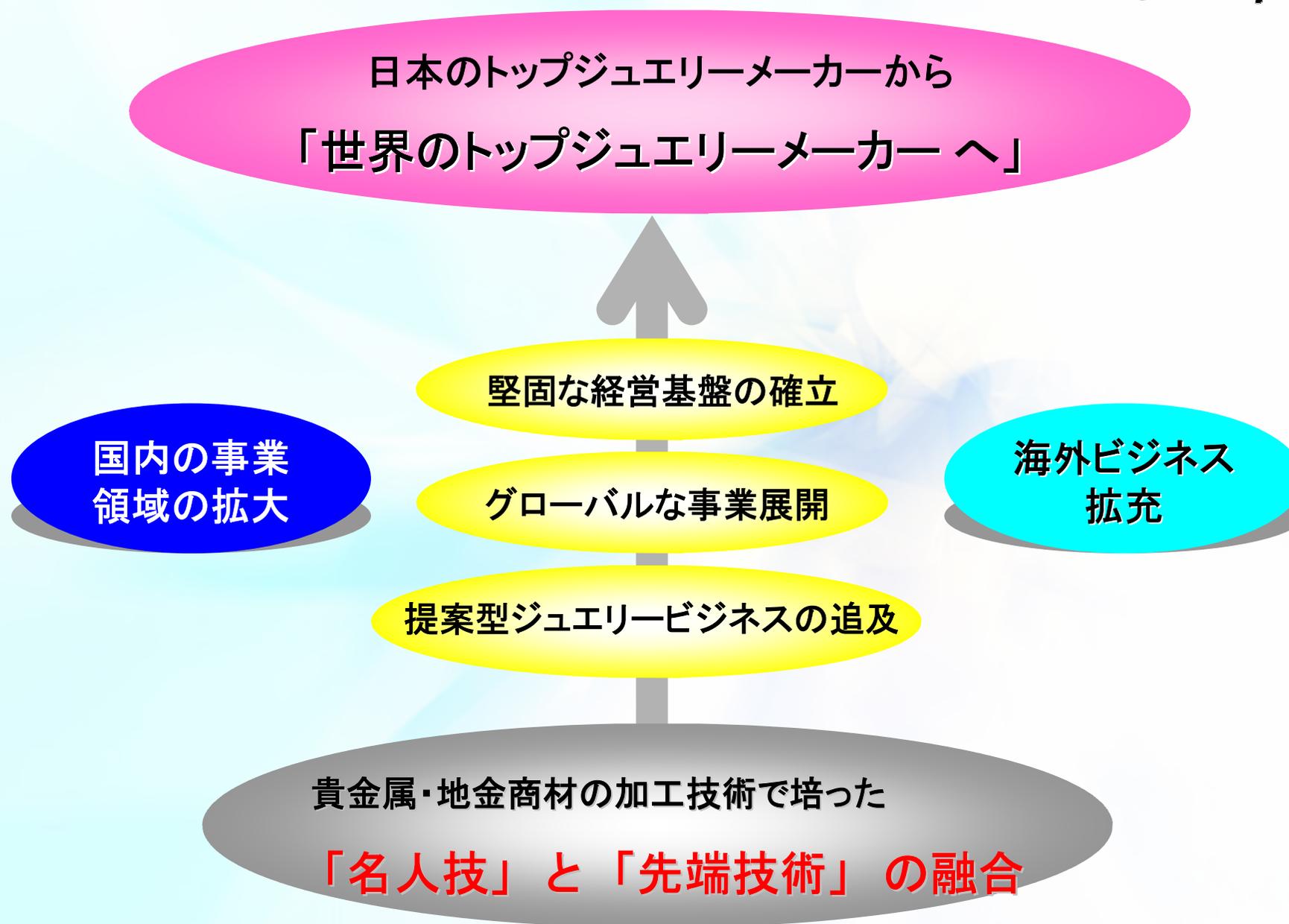
アビリンピックとは・・・ 障害のある人の職業技能の向上を図るとともに、障害者雇用に対する社会一般の理解を深め国際親善を図ることを目的に、技能競技、デモンストレーション・展示、国際会議などを実施。4年に1度開催されます。

常に1歩先を行く商品開発を目指して

■日本のジュエリーコンテストの最高峰

JJAジュエリーデザインアワード2007「日本ジュエリー大賞」受賞 その他、主要5賞も獲得





ご清聴ありがとうございました

<お問い合わせ先>

株式会社 桑山（経営企画部）

TEL: 03-3835-2519 FAX: 03-3833-1797

URL: <http://www.kuwayama.co.jp/>