

2017年3月期 決算説明会

2017年 6月8日

株式会社 **桑山**

JASDAQ・証券コード: 7889



- I. 決算概況と業績見通し
- II. 前期レビューと2018年3月期の見通し
- III. 課題と対策

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、多分に不確実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。

I . 決算概況と業績見通し

2017年3月期 連結決算のポイント

- 売上高は、中国本土に対する製品販売は好調であったがダイヤモンド素材の販売は減少し前期比 2.9%の減収で373億93百万円
- 営業利益は、広州工場を加えた製造力増強を背景に収益性の高いブライダル市場や高級ファッションジュエリー市場への深耕が進み前期比21.5%の増益で12億81百万円
- 親会社株主に帰属する当期純利益は、為替差益2億79百万円、投資有価証券売却益4億86百万円、関係会社株式評価損7億28百万円の計上等により前期比14.2%の増益で5億85百万円となり2017年3月期は減収、増益の決算

(単位:百万円)

	2016年3月期		2017年3月期		前期比 増減額
		伸び率		伸び率	
売上高	38,493	3.7%	37,393	△2.9%	△1,099
営業利益	1,054	△25.7%	1,281	21.5%	227
経常利益	825	△45.3%	1,577	91.1%	751
親会社株主に帰属する当期純利益	512	△45.4%	585	14.2%	72

要約連結損益計算書

(単位:百万円)

	2016年3月期		2017年3月期		前期比 増減額
		伸び率		伸び率	
売上高	38,493	3.7%	37,393	△2.9%	△1,099
売上原価	28,617	7.0%	27,457	△4.1%	△1,160
売上総利益 (売上高総利益率)	9,875 (25.7%)	△4.9%	9,936 (26.6%)	0.6%	60
販管費	8,820	△1.6%	8,654	△1.9%	△166
営業利益 (売上高営業利益率)	1,054 (2.7%)	△25.7%	1,281 (3.4%)	21.5%	227
営業外収益	159	△52.4%	446	179.4%	286
営業外費用	389	57.9%	151	△61.2%	△238
経常利益	825	△45.3%	1,577	91.1%	751
特別利益	33	2,142.1%	486	1,340.5%	452
特別損失	14	1,512.6%	731	4,791.1%	716
親会社株主に帰属 する当期純利益	512	△45.4%	585	14.2%	72
1株当り純利益(円)	50.99	△45.4%	58.23	14.2%	7.24

要約連結貸借対照表

(単位:百万円)

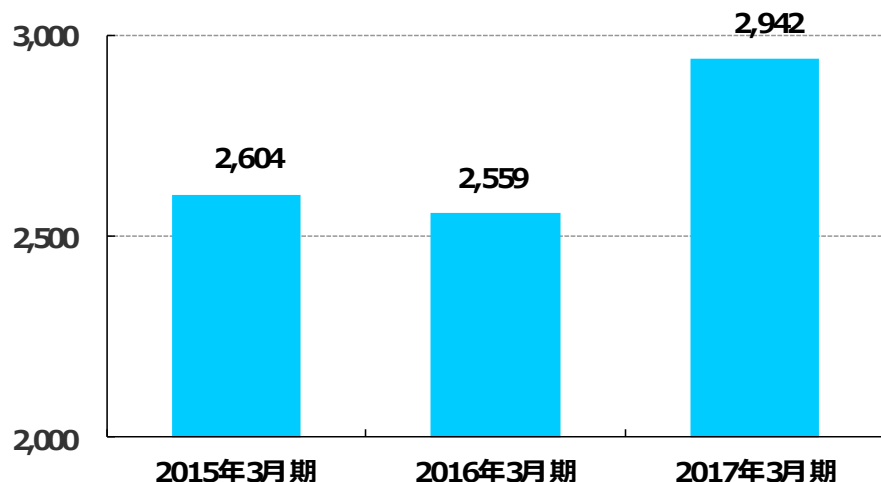
	2016年3月末		2017年3月末		前期比 増減額
		構成比		構成比	
流動資産	19,584	62.3%	19,401	64.1%	△182
現金預金	2,859	9.1%	3,757	12.4%	897
受取債権	4,920	15.6%	4,390	14.5%	△529
棚卸資産	11,228	35.7%	10,245	33.9%	△982
固定資産	11,861	37.7%	10,863	35.9%	△997
資産合計	31,445	100.0%	30,265	100.0%	△1,180
流動負債	10,417	33.1%	7,104	23.5%	△3,312
支払債務	1,052	3.3%	1,114	3.7%	62
固定負債	5,361	17.1%	7,525	24.9%	2,164
負債合計	15,778	50.2%	14,630	48.3%	△1,148
純資産	15,667	49.8%	15,635	51.7%	△31
有利子負債	12,820	40.8%	11,166	36.9%	△1,653

キャッシュフロー

(単位:百万円)

	2016年3月期	2017年3月期
営業活動CF	△548	2,718
投資活動CF	△1,028	△456
財務活動CF	1,606	△1,837
現金及び現金同等物の 期末残高増減	△44	382
現金及び現金同等物 の期末残高	2,559	2,942

■ 現金及び現金同等物の期末残高の推移



■ 営業活動によるキャッシュ・フロー

<増加項目>

・売上債権の減少額	521百万円
・たな卸資産の減少額	910百万円
・関係会社株式評価損	728百万円

<減少項目>

・差入保証金の増加額	△605百万円
------------	---------

■ 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	599百万円
・有形固定資産の取得による支出	△245百万円
・関係会社株式の取得による支出	△186百万円
・定期預金の預入による支出	△515百万円

■ 財務活動によるキャッシュ・フロー

・短期借入金の純減額	△4,480百万円
・長期借入金の実行	4,200百万円
・長期借入金の返済	△1,363百万円

2018年3月期の見通し(連結)

(単位:百万円)

	2017年3月期	2018年3月期
	通期	通期予想
売上高	37,393	38,000
営業利益	1,281	1,300
経常利益	1,577	1,280
親会社株主に帰属する 当期純利益	585	720
1株当り純利益(円)	58.23	71.59
1株当り配当金(円)	18	18

Ⅱ. 前期レビューと2018年3月期の見通し

前期レビューと2018年3月期の見通し

1. 国内市場の現状と見通し

- ブライダル・ファッションジュエリー市場のシェア拡大
- 喜平チェーン・パール市場の拡大

2. 中国市場への対応

- 中国市場でのシェア拡大
- 中国市場での製造状況・製販一元化に向けて
- 中国以外の市場開拓

3. 製造力/製品力の強化

- 海外での製造力の強化
- 品質保証体制の強化
- 3D技術およびデザインコンテスト
- トピックス

前期レビューと2018年3月期の見通し

1. 国内市場の現状と見通し

- ブライダル・ファッションジュエリー市場のシェア拡大
- 喜平チェーン・パール市場の拡大

2. 中国市場への対応

- 中国市場でのシェア拡大
- 中国市場での製造状況・製販一元化に向けて
- 中国以外の市場開拓

3. 製造力/製品力の強化

- 海外での製造力の強化
- 品質保証体制の強化
- 3D技術およびデザインコンテスト
- トピックス

1.国内市場の現状と見通し

●ブライダル市場のシェア拡大

■デザイン力と加工技術力で、ヒット商品を創出

- ・マリッジリングのヒット商品によるシェア拡大
 - －取引先の販促強化モデルへの採用
 - －高品位のブライダルリングの開発
 - －販売本数 前期比 105%



▲JJF2016にて発表した
エンゲージ、マリッジセットリング

1.国内市場の現状と見通し

●ファッションジュエリー市場のシェア拡大

■新たな技術を使つての商品の開発

- ・ 3Dでのデザイン作成
- ・ 水溶性ワックスの活用

■新たな市場の開拓

- ・ SVアクセサリー市場の開拓
- ・ アパレル、Eコマース市場の開拓



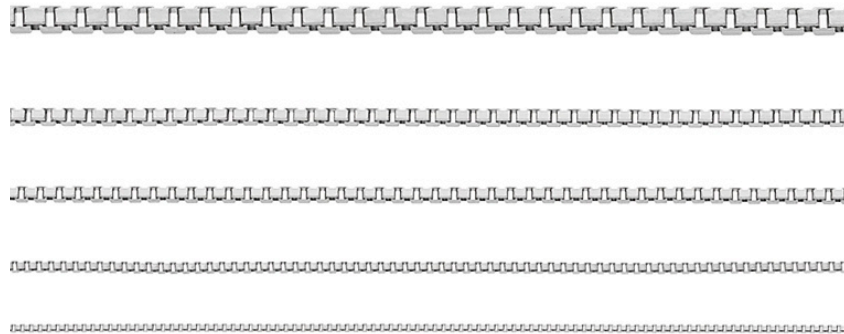
▲3Dデザイン製品

1.国内市場の現状と見通し

●ファッションジュエリー市場のシェア拡大

■留め金具「輪王(Wao)」の積極展開でペンダント用チェーンの販売拡大

- ・「輪王(Wao)」がデザイン面、機能面の評価により採用拡大
 - ーペンダント用チェーンの売上増加に
 - ー販売本数 前期比 142%



▲ Pt シックスチェーン



▲留め金具：輪王(Wao)

1. 国内市場の現状と見通し

● 喜平チェーンの市場拡大

■ プラチナ地金価格の安値推移

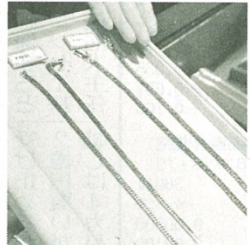
- ・ 金製品に加えプラチナ製品も伸びる
 - 市場価格で売買出来る資産としても需要拡大
 - ジュエリーをあまり身に着けない男性にも人気
 - 販売本数 前期比 125%



▲ 当社喜平チェーン

店頭サーチ
プラチナのアクセサリが売れている。生産量が金の20分の1と希少で、本来は価格も高いが、プラチナの方が安い逆転状態が2年余り続き、買いやすくなっている。身につけるだけでなく、換金できる点も魅力。手元に置ける資産として需要が増えている。
特に好調なのが鎖をつないでひねった喜平(きへい)と呼ばれるネックレスで、

プラチナ製アクセサリ

男性の人気の高い。貴金属大手の田中貴金属工業では4月のプラチナ喜平の販売額が2月の2.4倍に増えた。売れ筋は編み込みの多

喜平は男性にも人気だ(東京都中央区の「GINZA TANAKA」)

金より割安、人気高まる

い12面カット仕様で、15日時点の価格が35万8368円(税込み)。
プラチナは工業需要の減少観測で安値が続く。4月の国内価格は平均1.35%下がった。金との価格差も2月の700円台から4月には1000円台まで広がった。
ネックレスなどの先に付ける小型コインもプラチナ製が人気だ。田中貴金属は「1~4月の販売額が前年比125%増えた。小ぶりの商品は3万円前後で買える。同社の心齋橋店(大阪市)では「コインバー」と呼ぶ地金デザインのアクセサリが人気という。
金からプラチナへのシフトも進む。宝飾品製造大手の桑山は2016年のプラチナジュエリーの出荷量が前年比15%増えた。「金にパラジウムなどを混ぜたホワイトゴールドの出荷量が落ち、多くがプラチナに流れた」と話す。

▲2017年5月16日

日本経済新聞 朝刊(一部抜粋)

1. 国内市場の現状と見通し

●パール市場 輸出事業の拡大

■国内外の展示会への出展

- ・ 香港フェアのジャパンパールパビリオンへ初出展
 - －前期 9月香港フェア、1月IJT、3月香港フェア
 - －今期 5月IJK、6月香港フェア、9月香港フェア、1月IJT、3月香港フェア

■海外取引先へのアプローチ

- ・ 中国大手宝飾チェーンへの提案
 - －日本製のアコヤパール、奄美ゴールドなどの販売

IJT = 国際宝飾展

IJK = 神戸国際宝飾展



▲ 2017年3月香港フェア出展の様子



▲ 中国でも人気の高いパール

前期レビューと2018年3月期の見通し

1. 国内市場の現状と見通し

- ブライダル・ファッションジュエリー市場のシェア拡大
- 喜平チェーン・パール市場の拡大

2. 中国市場への対応

- 中国市場でのシェア拡大
- 中国市場での製造状況・製販一元化に向けて
- 中国以外の市場開拓

3. 製造力/製品力の強化

- 海外での製造力の強化
- 品質保証体制の強化
- 3D技術およびデザインコンテスト
- トピックス

2. 中国市場への対応

● 中国市場でのシェア拡大

■ 経済成長減速の状況での販売拡大

1. 香港市場は、大幅な市場縮小で引続き苦戦
2. 中国本土は、成長減速の中での販売増加
 - 主流素材であるK24に対して
標準素材であるK18・pt950のニーズを取り込み
 - 桑山の品質・デザイン・技術力への高い評価による差別化
 - 売上高前期比138%を達成



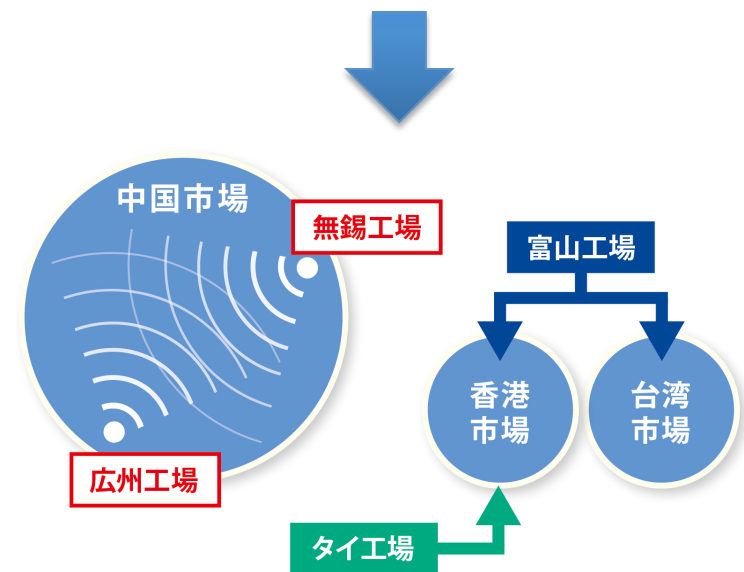
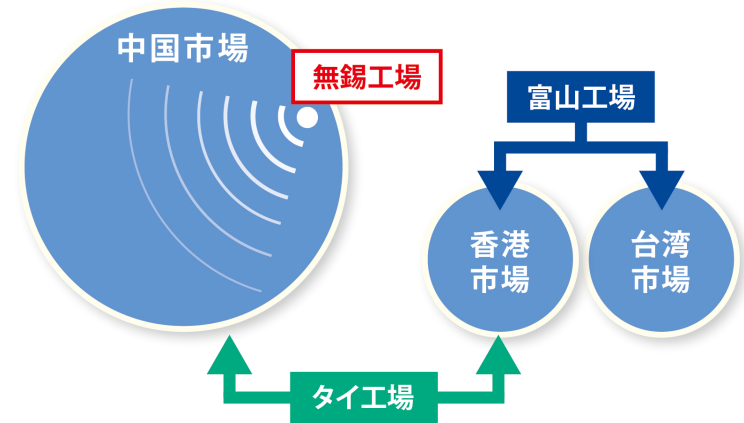
▲2017年3月 香港フェアにて
好評を博した18Kジュエリー

2. 中国市場への対応

● 中国市場での製造状況

■ 中国国内2工場体制の完成

- ・ 中国国内工場での製造と供給を実現
 - 前々期では、中国国内への供給は、無錫工場/富山工場/タイ工場
 - 前期、広州工場の立ち上げにより、中国2工場での製造が可能に

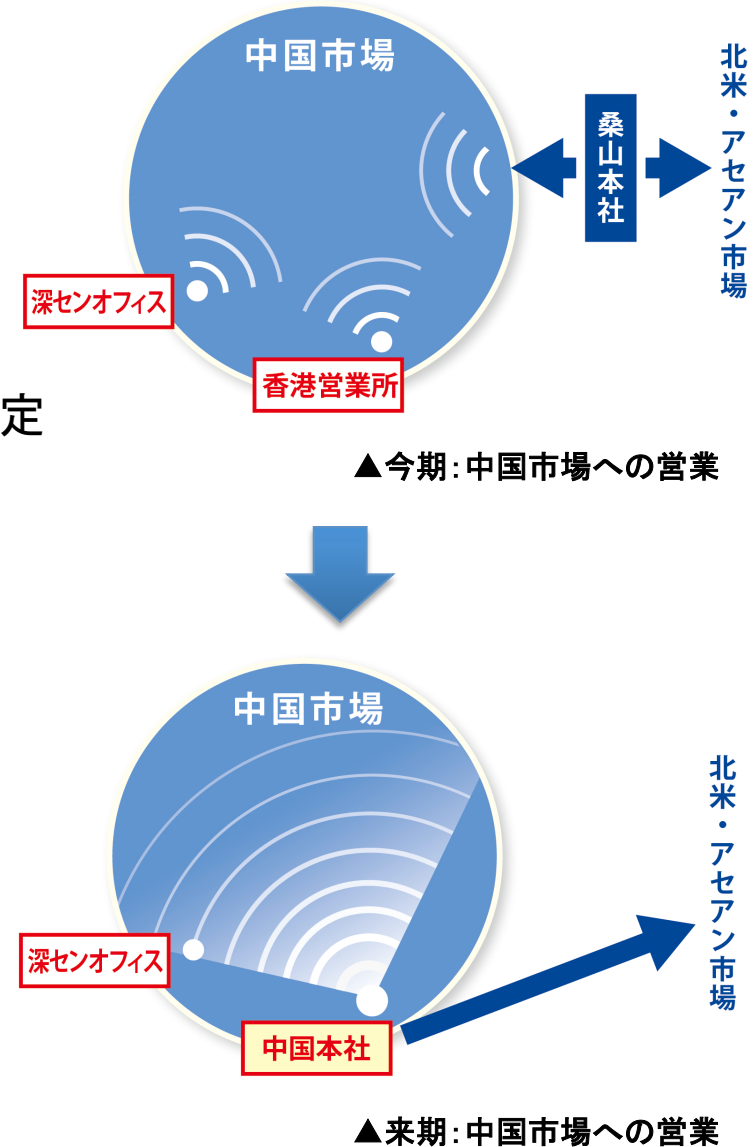


2. 中国市場への対応

● 中国市場での製販一元化に向けて

■ 製造の現地化から、事業の現地化へ

- ・ 香港に本社機能を持つ「桑山中国本社」の設立を予定
— 意思決定の迅速化、納期短縮化のメリット
— 商流・資金管理等の一元管理
- ・ 中国市場に即応した製造・販売が可能に



2. 中国以外の市場開拓

●アジア・北米市場

■ 当社の強みを活かした市場開拓

1. アジア市場

- － 韓国主要取引先への販売は大幅増
高度な加工技術を有するマリッジリング、
チェーンが評価
- － アジア市場全体で売上高前期比134%

2. 北米市場

- － 売上高前期比81%
- － ジュエリーフェアを活用し、引続き取引先の深耕へ



前期レビューと2018年3月期の見通し

1. 国内市場の現状と見通し

- ブライダル・ファッションジュエリー市場のシェア拡大
- 喜平チェーン・パール市場の拡大

2. 中国市場への対応

- 中国市場でのシェア拡大
- 中国市場での製造状況・製販一元化に向けて
- 中国以外の市場開拓

3. 製造力/製品力の強化

- 海外での製造力の強化
- 品質保証体制の強化
- 3D技術およびデザインコンテスト
- トピックス

3. 製造力の強化

●海外での製造力の強化

■タイ工場の生産能力拡大

- ・ 生産能力拡大を計画通り目標達成
 - －生産能力は、前期比120%を達成
 - －最終目標であった従来比150%の生産能力拡大を達成

■収益改善への取り組みに着手

- ・ ERP導入により、間接業務を効率化
- ・ 間接業務コストの削減を目指す



▲タイ工場の外観

3.製品力の強化

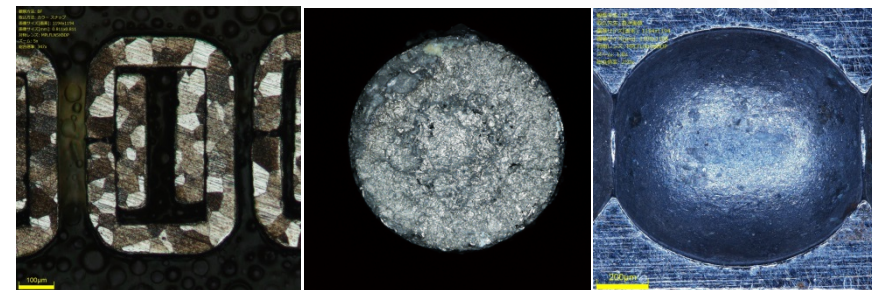
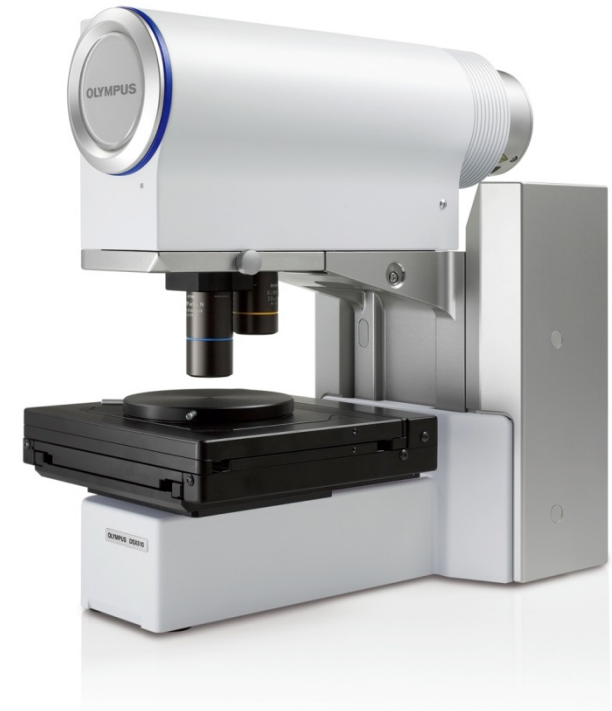
●品質保証体制の強化

■富山工場での品質評価のデジタル化

- ・ デジタル機器導入と評価
 - ーデジタルマイクロスコープ、表面粗さ測定器
 - ー集束イオンビームでの組織評価(産学)

■さらなる保証体制の充実にに向けた取り組み

- ・ 自動検査システムの開発
 - ー部品製造工程での検査工程へ導入



▲ 写真上: デジタルマイクロスコープ
写真下: 金属の断面・表面の様子

3. 製品力の強化

● 3D技術の最大活用

■ 3D技術による製品開発の継続

- ・ 立体的な幾何学模様 of ジュエリーを IJT2017にて発表
- 複雑な空間とボリュームを持たせ、見る角度によってデザインが変わるジュエリー



▲ 製品を45度回転させたイメージ

3. 製品力の強化

- JJAジュエリーデザインアワードでの連続受賞



株式会社桑山
プラチナ・ギルド・インターナショナル賞 受賞



株式会社エヌジェー
厚生労働大臣賞 受賞

3.製品力の強化

●世界最大規模の展示会で最高賞受賞

■「Rhythm」受賞歴

- 2015.9 JJA 『Jewellery Design Award 2015』にて
「東京都知事賞」、「プラチナ・ギルド・インターナショナル賞」、
「技術賞」受賞
- 2016.6 クチュール・ショー『COUTURE Design Award』にて
「platinum」部門にて 最高賞「Winner」受賞
- 2017.3 香港フェア 『International Jewellery Design Excellence Award』にて、
「Champion of the Champions」受賞



▲香港フェアでの受賞風景



Ⅲ. 課題と対策

1. タイ工場での地金相場変動への対策

- 前々期、多額の地金差損が発生

■発生原因と前期より着手した対策

1. 原因

- －予想外の相場変動
- －現地での増産

2. 対策

- －「地金売買取引」から「委託加工取引」への移行
- －当期より運用開始

2. 前期での特別損失の発生

- 関連会社Daems Giovanni BVBA への出資全額を減損計上

■ 同社の財務内容の悪化・回復可能性を勘案、保守的視点から減損

1. 出資の目的と結果

- － 同社の持つ、自動製造、高精度測定技術の技術移転
- － 相手先状況から中断

2. 今後の展開

- － 中期的視点での事業拡大に、新技術・新市場の獲得が重要
- － M&A、出資提携案件は充分精査を加え、前向きに検討

3. 今後の方向性

■「強み」を生かしての成長

1. 「品質」 安定した高品質、素材の確かさ
2. 「製造力」 タイ工場、中国工場での大幅強化
3. 「企画力」 デザイン力への世界的評価

3. 今後の方向性

■収益性の改善

ータイ工場でのERPシステム導入

ーグループ全体での間接コスト削減

■攻守のバランス

シェア拡大・販路拡大 + 収益性の改善

ご清聴 ありがとうございます



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

<お問い合わせ先>

株式会社 桑山（経営企画部）

TEL: 03-3835-2519 FAX: 03-3839-2560