

2010年3月期 第2四半期決算説明会

2009年12月10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. 決算概況及び通期見通し

II. 当年度の経営課題と下期の重点施策

III. 通期見通し

I . 決算概況及び通期見通し

2010年3月期第2四半期連結決算のポイント

- 売上高は、個人消費の低迷に加え、貴金属地金価格の大幅下落で前年同期比 4.9%の減収
- 営業利益は、新規事業、海外事業の好調に加え、経費削減効果の寄与で前年同期の118百万円の赤字から547百万円の黒字へ回復
- 営業利益の回復を受け、四半期純利益も477百万円の黒字

(単位:百万円)

	2009年3月期 第2四半期	2010年3月期 第2四半期	前年同期比伸 び率	前年同期比 増減額
売上高	11,365	10,814	△4.9%	△551
営業利益	△118	547	—	+666
経常利益	△162	543	—	+706
四半期純利益	△286	477	—	+763

要約連結損益計算書

(単位:百万円)

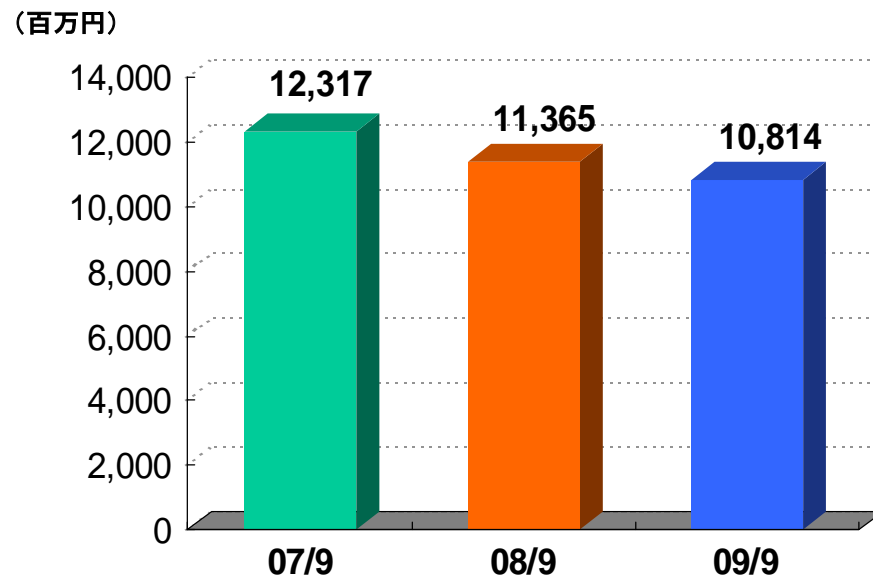
	2009年3月期第2四半期		2010年3月期第2四半期		前年同期比 増減額
		前年同期比 伸び率		前年同期比 伸び率	
売上高	11,365	△7.7%	10,814	△4.9%	△551
売上原価	9,170	△10.8%	7,776	△15.2%	△1,393
売上総利益	2,195	7.9%	3,037	+38.3%	+841
販管費	2,314	13.9%	2,489	+7.6%	+174
営業利益	△118	—	547	—	+666
営業外収益	64	△38.2%	86	+32.9%	+21
営業外費用	108	△10.4%	90	△16.6%	△17
経常利益	△162	—	543	—	+706
特別利益	19	△64.0%	57	+203.8%	+38
特別損失	244	△30.3%	15	△93.7%	△228
四半期純利益	△286	—	477	—	+763
1株当り純利益(円)	△28.72	—	47.89	—	—

要約連結貸借対照表

(単位:百万円)

	2009年3月期 第2四半期末		2009年3月末		2010年3月期 第2四半期末		前期末比 増減額
		構成比		構成比		構成比	
流動資産	18,462	63.8%	16,677	63.2%	17,436	64.1%	+759
現金預金	2,492	8.6%	2,831	10.7%	3,396	12.5%	+564
受取債権	3,863	13.3%	3,231	12.2%	3,250	12.0%	+19
棚卸資産	11,490	39.7%	10,336	39.1%	10,578	38.9%	+242
固定資産	10,485	36.2%	9,730	36.8%	9,755	35.9%	+24
資産合計	28,947	100.0%	26,407	100.0%	27,192	100.0%	+784
流動負債	12,740	44.0%	12,420	47.0%	13,668	50.3%	+1,247
支払債務	1,188	4.1%	1,005	3.8%	1,058	3.9%	+52
固定負債	2,904	10.0%	2,985	11.3%	1,947	7.2%	△1,038
資本	13,301	45.9%	11,001	41.7%	11,576	42.5%	+575
有利子負債	13,624	47.1%	13,369	50.6%	13,585	50.0%	+215

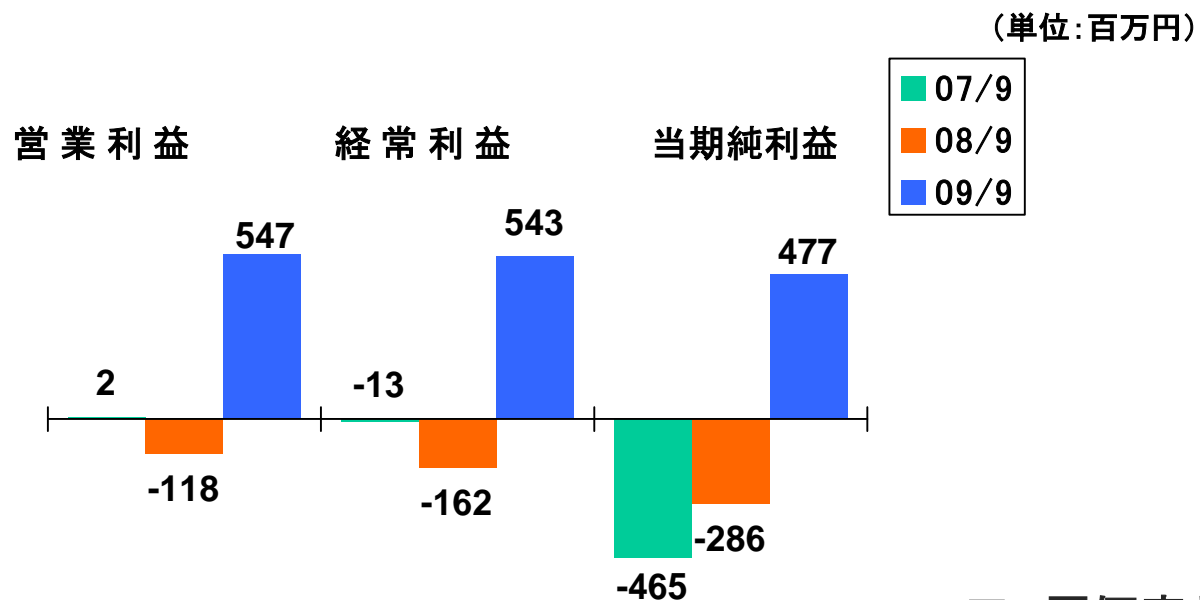
■ 売上高の推移



<減収の要因>

- 景気不透明感による消費者の買い控え
- 貴金属地金価格の下落による販売単価下落
- 厳格な与信管理

■ 営業利益、経常利益、当期純利益の推移（半期ベース）

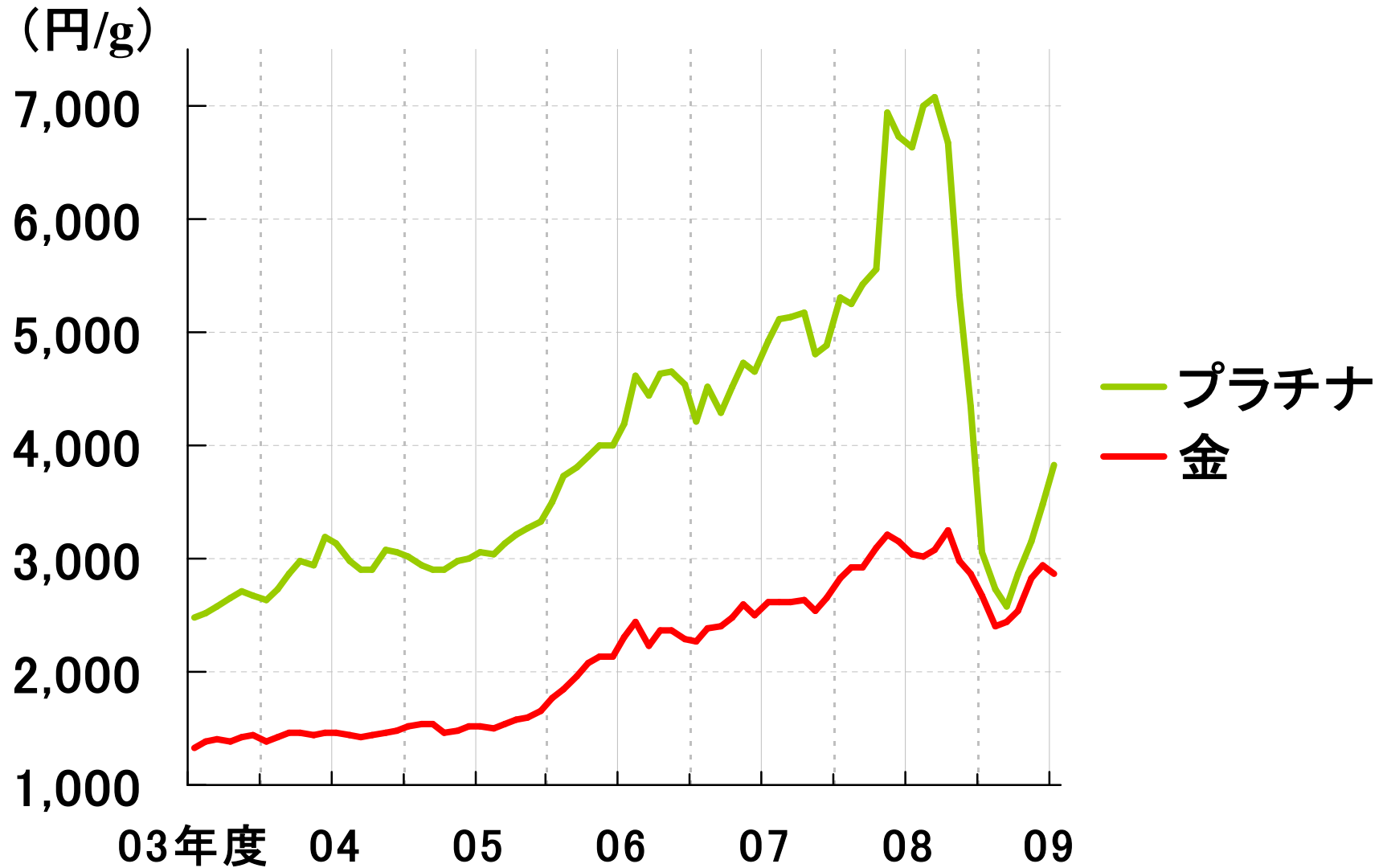


■ 原価率と販売管理費比率の推移

(単位:%)

	07/9	08/9	09/9
原価率	83.5	80.6	71.9
販管费率	16.5	20.3	23.0

(参考)地金価格の推移



(出所)田中貴金属工業株式会社 小売価格(月中平均)
(注)グラフデータは、09年9月末まで

キャッシュ・フロー

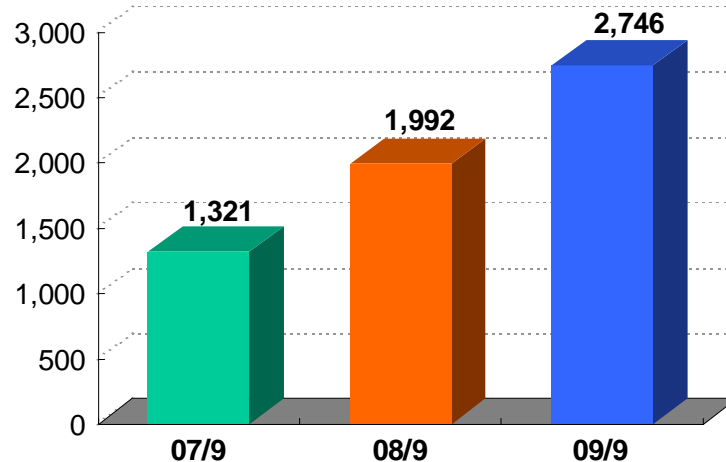
■ キャッシュ・フローの推移

(単位:百万円)

	08/9期	09/9期
営業活動CF	564	436
投資活動CF	△357	△253
財務活動CF	591	184
現金及び現金同等物の 期末残高増減	785	414
現金及び現金同等物の 期末残高	1,992	2,746

■ 現金及び現金同等物の期末残高の推移

(百万円)



● 営業活動に関するキャッシュ・フロー

<増加項目>

- ・税金調整前四半期純利益 586百万円
- ・減価償却費 173百万円
- ・未収消費税など 115百万円

<減少項目>

- ・棚卸資産増加 △207百万円

● 投資活動によるキャッシュ・フロー

- ・定期預金の預け入れ △150百万円
- ・有形固定資産の取得 △59百万円

● 財務活動によるキャッシュ・フロー

- ・短期借入金借入 882百万円
- ・長期借入金返済 △465百万円

Ⅱ．当年度の経営課題と下期の重点施策

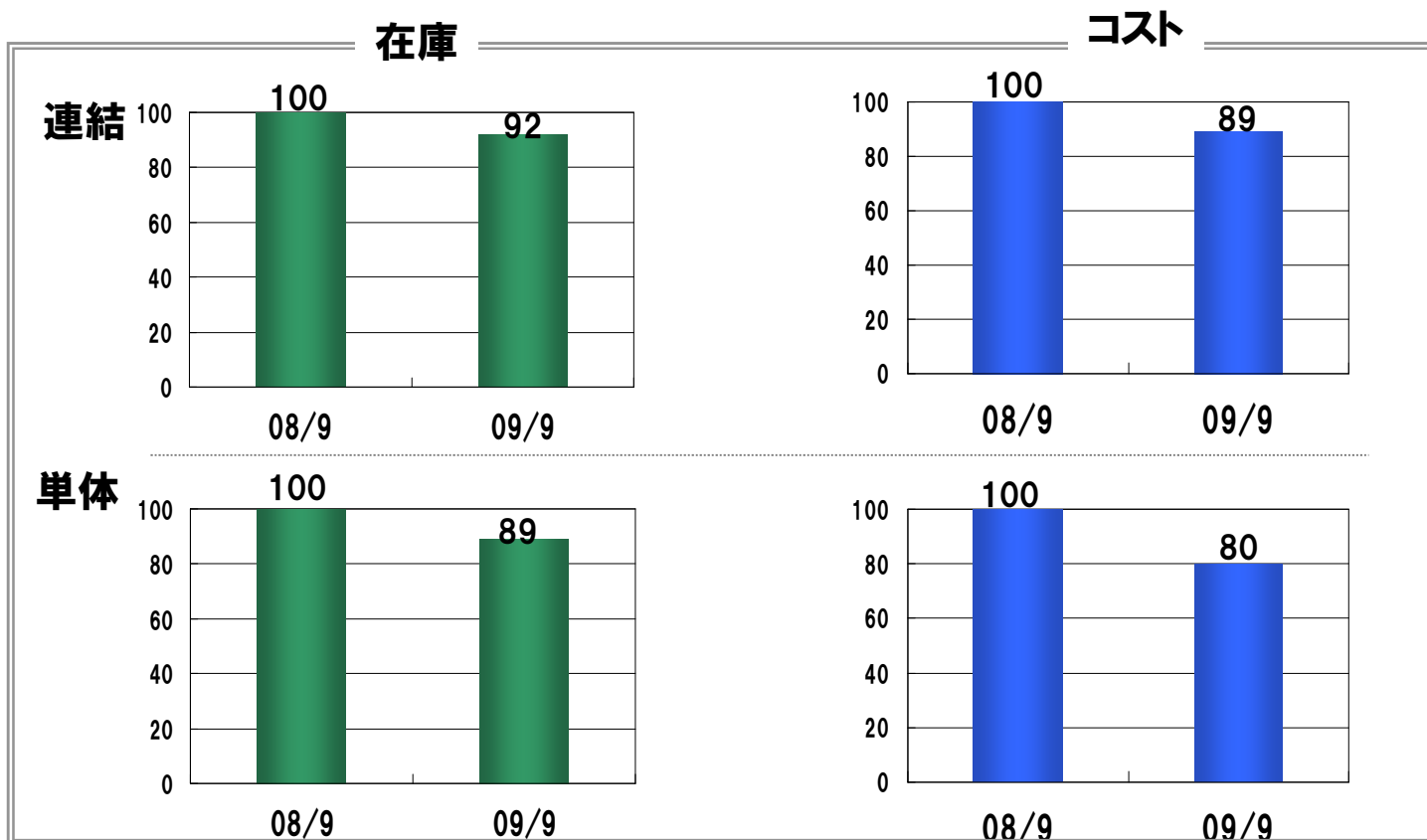
今後の事業展開 5つの課題

- 1** 経営効率の改善・体質強化（キャッシュフロー重視）
- 2** 組織改革
- 3** 生産性の向上
- 4** 国内市場の深耕・海外市場の積極開拓
- 5** 内部統制対応

1. 経営効率の改善、体質強化

■ キャッシュフロー重視の経営

在庫削減、コスト削減への注力



(注)前年同期比 08/9期を100とした場合の指数

■ 与信管理の徹底

情報収集体制の強化

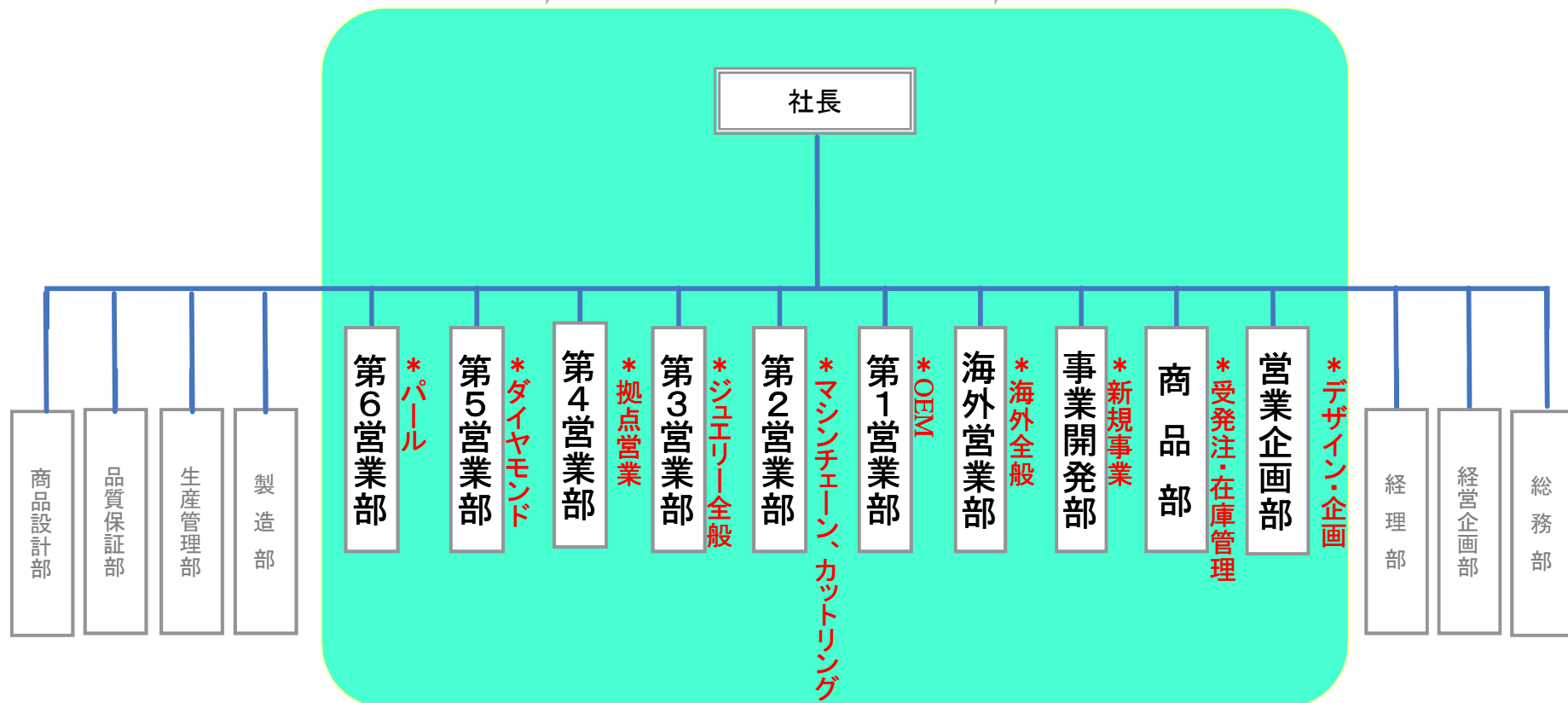
2. 組織改革

- 営業部門を10部体制に細分化、経営直結でスピード経営を実践
(2009年4月1日付け)

・迅速・正確な情報伝達
・円滑なコミュニケーション
・意思決定時間の短縮化

・ビジネス領域の見直し

・強みのある領域への
経営資源の集約



3. 生産性の向上

■Q(品質)、C(コスト)、D(納期)、I(在庫) 活動推進

国内外生産拠点の一元管理による生産最適化

日本／富山工場



東京本社

品質保証室
生産管理室
商品設計室

桑山グループの基幹工場・研究/技術開発拠点
市場動向に密に対応

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・ダイヤ研磨
高級品の生産シフト順調

中国／無錫金藤首飾有限公司



アッセンブリー・ハンドメイドチェーン主力工場
日本並びに中国本土市場向け

3. 生産性の向上

■Q(品質)、C(コスト)、D(納期)、I(在庫) 活動推進

Quality(品質)

不良率半減

3カ年計画('07年~'09年)

- 検品落ち率、工場内戻し率改善
- 商品カテゴリ一毎分析・対応
- 仕様書の精度向上(設計品質)

今年度上期末で半減目標達成!
更なる品質改善を目指す

Cost(コスト)

コスト削減

手作業から自動化・IT化へ

- 高速ボールカット機導入
- CAD設計による原型製作

ボールカット生産性大幅な向上
原型修正率・原型外注率の削減

→原型製作コストの削減

Delivery(納期)

納期短縮

- 生産管理・工程管理強化による
納期前倒し
- 仕掛り生産・在庫生産の適正化に
よる納期短縮

納期前日までに95%以上の作業を完了
最短納期短縮に成果!

Inventory(在庫)

在庫削減

- 在庫の鮮度管理による在庫削減
- 仕掛滞留の低減

仕掛在庫 2007年比50%削減に向けて、
順調に推移

4. 国内市場の深耕・海外市場の積極開拓

国内

商品力強化・新規事業推進

- メレリオ・ディ・メレー
- フォーエバーマーク
- スワロフスキー社とのコラボレーションジュエリー
- 新規販売チャンネル

海外

アジア市場 大中華圏での拡販強化

- 中国
- シンガポール、他

4. 国内市場の深耕：メリオ・ディ・メレー

■ グランサンク(5大宝飾)の中で最古の宝石商 国内市場展開順調に推移

1613年創業、グランサンク※の中で最古の老舗名門ジュエラー。どこにも帰属することなく、14代に渡り独立経営の精神を貫いてきた唯一の宝石商です。

マリーアントワネット、ナポレオン皇妃ジョセフィーヌ等、歴代フランス王家の御用達として寵愛を受けました。現在でも、各国のロイヤルファミリーや、富裕層に顧客を広げています。



※ グランサンク(Grand Cinq)とは、ショーメ、ブシュロン、モーブッサン、ヴァンクリーフ&アーペル、メリオ・ディメレーで、パリのヴァンドーム広場を拠点とする店の中でも高級宝飾協会が認めた5大ジュエラー(パリ5大宝飾店)のこと。



2009年	4月	日本橋高島屋に専用コーナーを設置 外商、VIP催事(大丸)
	8月	高島屋横浜店に出店 新作プレス発表会
	10月	VIP顧客向け発表会(仏大使館公邸) 広告掲載開始
	11月	伊勢丹新宿店をはじめ、大丸関西エリア、松坂屋名古屋店に催事 展開を開始(外商、VIP催事)

4. 国内市場の深耕： メリオ・ディ・メレー

■VIP顧客向新作発表会 2009年10月 フランス大使館公邸



4. 国内市場の深耕: FOREVERMARK™ (フォーエバーマーク)

■ 桑山オリジナルデザインのジュエリーコレクションを展開

09年1月 国際宝飾展(IJT)2009発表

09年5月 市場導入開始

09年9月 ジャパンジュエリーフェア(JJF2009)出展



ジャパンジュエリーフェア(JJF2009)桑山ブース



フォーエバーマーク
桑山オリジナルデザインジュエリーの一例

FOREVERMARK™ (フォーエバーマーク)

世界最大のダイヤモンドカンパニー **デビアスグループ**が、独自の定めた厳しい基準を満たしたダイヤモンドのみに印した信頼の証(基準を満たすのは、1%に過ぎない。)

4. 国内市場の深耕:スワロフスキー社とのコラボレーション

■スワロフスキー社とのコラボレーションジュエリー 市場展開

DOLCE FESTA × ENLIGHTENED™ – *Swarovski Elements*

(ドルチェフェスタ×エンライテンド・スワロフスキー・エレメンツ)

スワロフスキー社の天然石の新ブランド “ENLIGHTENED™ – *Swarovski Elements*” と、
桑山オリジナルブランド “ドルチェ フェスタ”とのコラボレーションジュエリー



導入以来、国内の大手ナショナル チェーン様に採用され、ご好評頂いています。

4. 国内市場の深耕: 新規事業推進

■ 通販(カタログ、TV ショップ)

魅力ある商材・企画のご提案



■ 日本中央競馬会

優勝記念杯、トロフィー、メダル等の入札ビジネス



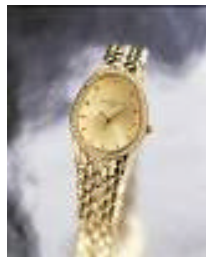
天皇賞優勝杯



有馬記念純金トロフィー

■ 百貨店

差別化商材の開発・ご提案



メリリオ・ディ・メレー



パルミエーロ

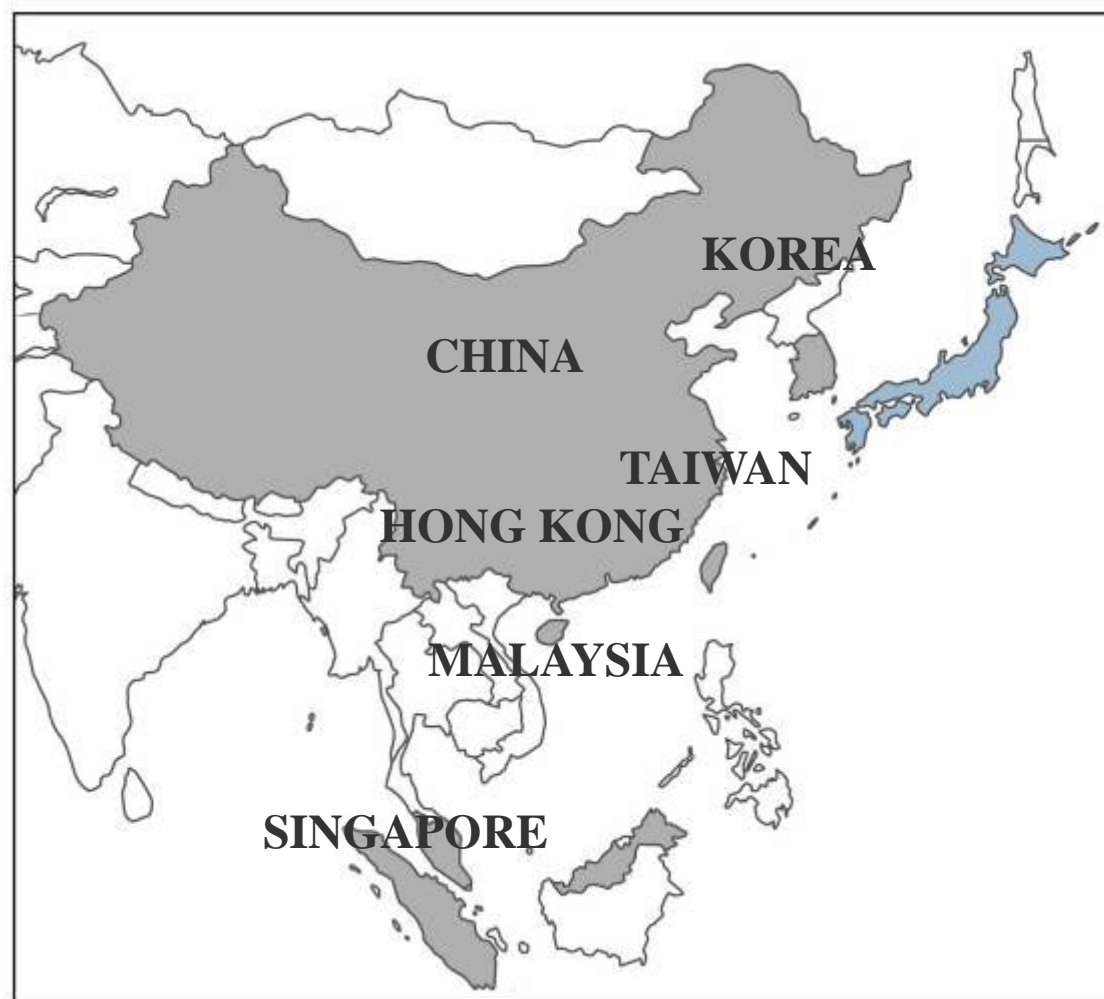


レオ・ピッツォ

4. 海外市場の積極開拓

対大中華圏

各地域の大手顧客に対しては、本社から直接対応



4. 海外市場の積極開拓

■国際的なジュエリーフェアへの参画

Japan



国際宝飾展 IJT

ジャパングジュエリーフェア JJF

Europe



バーゼルワールド (スイス/バーゼル)

Asia



香港ジュエリー&ウォッチフェア

香港インターナショナルジュエリーショー

4. 海外市場の積極開拓

■大中華圏への展開： 中国

香港の大手ジュエリーチェーン周生生とのパートナーシップ強化・継続



周生生 上海路面店のオープニングセレモニー(2009年9月)



主カブランド V&A

4. 海外市場の積極開拓

■大中華圏への展開： シンガポール

シンガポール大手ジュエリーチェーン SooKee (スーキー) とのパートナーシップ開拓
新ブランドの総合プロデュース(商品企画、販売企画、店舗作り)



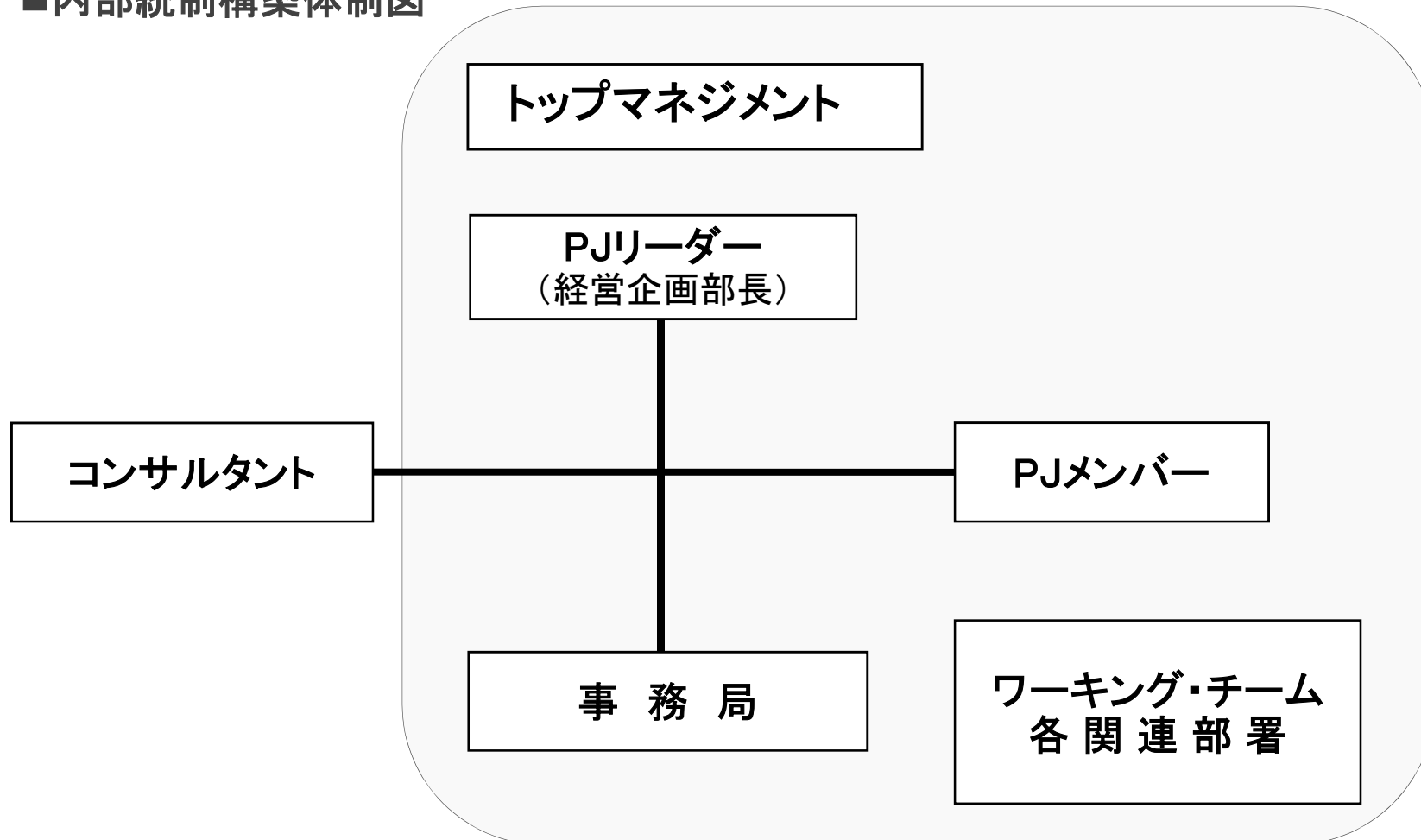
SooKee 新コンセプト店舗



SooKeeの商品カタログに採用された当社のオリジナルジュエリー

5. 内部統制対応

■内部統制構築体制図



- ・ '07年2月より、内部統制プロジェクトを始動
- ・ '09年6月 評価結果が有効と確認。内部統制報告書を提出
今期も有効を目指し、計画通り活動中

メレリオ・ディ・メレー : 新作市場投入

新作 *Marie Antoinette Collection “Conversation”*

マリー アントワネット コレクション “コンヴェルサシオン”

新作コレクションのテーマは「秘密の会話」。18世紀ヴェルサイユ宮殿で交わされた外交や商談、恋に纏わる様々な内密の会話、そして特にメレリオ・ディ・メレーの顧客であったマリーアントワネットが、毎夜宮中で開いた華やかな舞踏会で、淑女達が手にした扇子に秘める男女の会話に着想を得て新作ジュエリーに表現しました。



メリオ・ディ・メレー : 新作市場投入

■メリオ・ディ・メレー 広告展開スタート 2009年10月～



Marie Antoinette Collection
“Conversation”
コンヴェルサシオン コレクション



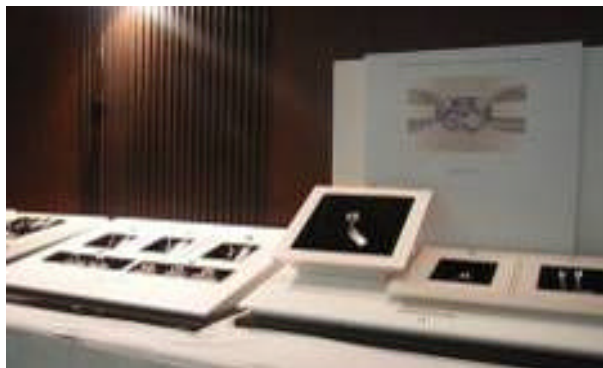
“Annel”
アネル コレクション

Forevermark (フォーエバーマーク)™ 本格市場導入開始

Forevermak Encordia™ Collection フォーエバーマーク エンコルディア™ コレクション

「エンコルディア コレクション」

英語のEnduring(永遠)と、ラテン語のCordis(心)を掛け合わせた造語で、心と心の結びつきから生まれる永遠の絆を意味する。10月1日から全国のフォーエバーマーク認定ジュエラーで発売開始。



エンコルディア™ 受注発表会
(2009年.9月/DIADDICTにて)



エンコルディア コレクション の純広告

小倉優子さんプロデュースのジュエリーブランド「YOU」

09年10月18日(日)より発売開始

「YOU」オンラインショップ(<http://www.you-jewel.com>)にて好評発売中



かわいくて、おしゃれ！！だけど、リーズナブル
中心価格帯 35000円(18金), 20000円(10金)



注：当ブランドのライセンスホルダーは、株式会社A&H JAPAN様です。



商品例 ブレイントリガー

近日中に 専用サイトでの販売を開始予定

苫米地英人(とまべち ひでと)氏

プロフィール

脳機能学者・計算言語学者・認知心理学者・分析哲学者・カーネギーメロン大学博士 (Ph.D.)
世界初の音声翻訳システムの開発、 マッキントッシュの日本語入力ソフト「ことえり」開発。

近年は、次世代P2P型通信・放送システム「Key Hole TV」を開発。また自己啓発、能力開発分野における世界的な権威。最新の米国認知科学の成果を盛り込んだ能力開発プログラム「PX2」の日本の総責任者。

また、格闘家前田日明氏とともに全国の不良たちに参加をよびかけた格闘イベントの運営や映画・TV番組の監修を務めるなど多方面で活躍。

著書に、「洗脳護身術」(三オブックス)、『超「時間脳」』ほか多数。

『ファイナルファンタジー』シリーズや、『タイムボカン』シリーズ、『科学忍者ガッチャマン』などを手掛けたアーティストとして、国内のみならず、欧米を始め海外でも人気を博する

天野義孝(あまのよしたか)氏の作品をモチーフとした オリジナルアクセサリーを商品化いたしました。

2009年8月26日～8月31日の6日間、都内の表参道ヒルズ地下3階スペースオーにて開催された天野喜孝氏の作品展示イベント“*Amano Galaxy*”に出展、テストマーケティングを実施

近日中、ググッドēモール(株式会社 ググットマーケティング)上で、本格的にネット販売開始



シルバータブレット



シルバーペンダント

Ⅲ. 通期見通し

2010年3月期の見通し

連結

(単位:百万円)

	2009年3月期		2010年3月期	
	上期	通期	上期実績	通期予想
売上高	11,365	23,070	10,814	22,800
営業利益	△118	△1,218	547	360
経常利益	△162	△1,429	543	180
当期純利益	△286	△2,228	477	100

(注)上期の業績は、当初計画を上回りましたが、下期の市場環境が依然として不透明なため、通期業績予想は平成21年5月20日発表を変更していません。

ご清聴 ありがとうございます



<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/>