

2013年3月期 決算説明会

2013年6月14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. 2013年3月期レビュー
- III. 2014年3月期の重点施策
- IV. トピックス

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えますので、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

2013年3月期 連結決算のポイント

- 売上高は、中国市場向け取引拡大や国内のブライダルジュエリー、ファッションジュエリー等の販売好調などが要因で前期比 12.4 %の増収で328億47百万円
- 営業利益は、国内外の営業機能増強による人件費や売上増加に伴う手数料等が増え前期比0.8%の増益で8億35百万円
- 当期純利益は営業外利益に為替差益1億44百万円を計上し、法人税等1億40百万円を差引いた結果、前期比21.8%の増益で6億98百万円となり2013年3月期は増収、増益の決算

(単位:百万円)

	2012年3月期		2013年3月期		前期比 増減額
		伸び率		伸び率	
売上高	29,222	16.6%	32,847	12.4%	3,624
営業利益	827	△18.5%	835	0.8%	7
経常利益	601	△10.3%	841	40.0%	240
当期純利益	573	△4.8%	698	21.8%	124

要約連結損益計算書

(単位:百万円)

	2012年3月期		2013年3月期		前期比 増減額
		伸び率		伸び率	
売上高	29,222	16.6%	32,847	12.4%	3,624
売上原価	23,004	18.3%	24,575	6.8%	1,571
売上総利益 (売上高総利益率)	6,218 (21.3%)	10.8%	8,271 (25.2%)	33.0%	2,053
販管費	5,390	17.3%	7,436	38.0%	2,046
営業利益 (売上高営業利益率)	827 (2.8%)	△18.5%	835 (2.5%)	0.8%	7
営業外収益	115	5.4%	251	117.3%	136
営業外費用	342	△24.8%	244	△28.5%	△97
経常利益	601	△10.3%	841	40.0%	240
特別利益	6	△73.5%	1	△79.9%	△5
特別損失	21	94.6%	4	△79.2%	△16
当期純利益	573	△4.8%	698	21.8%	124
1株当り純利益(円)	57.51	△4.8%	69.83	21.4%	12.32

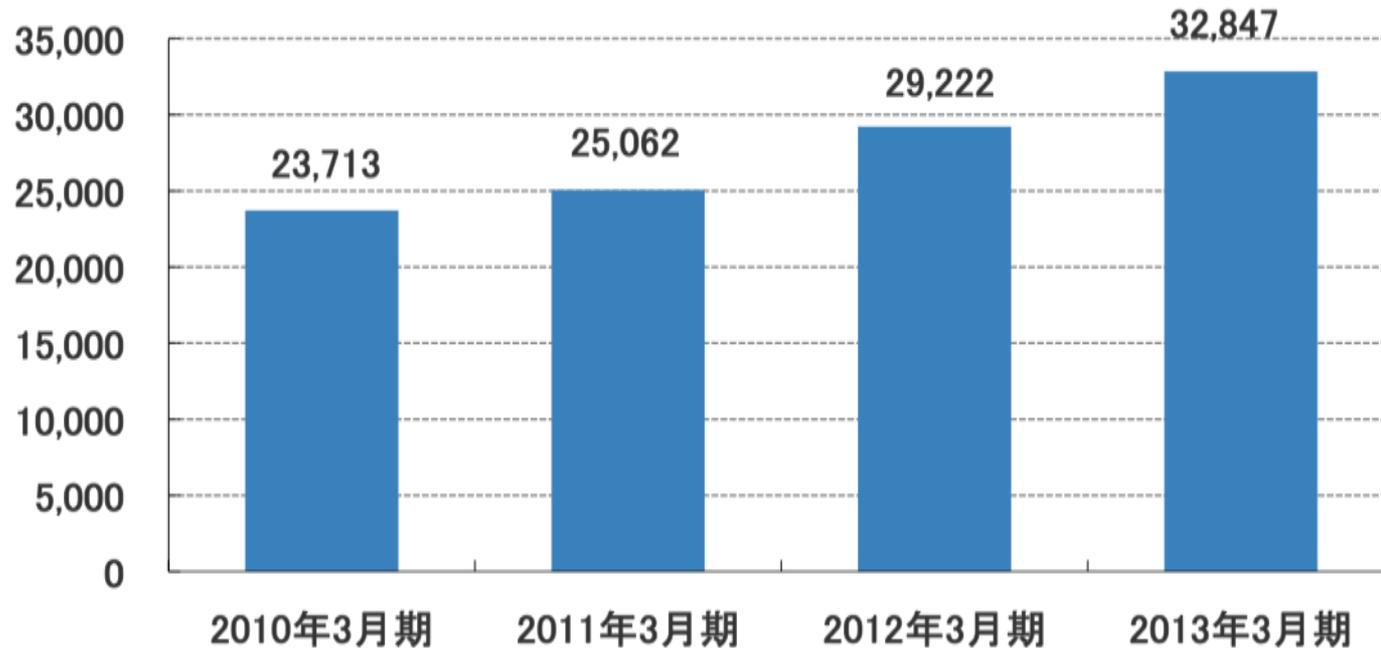
要約連結貸借対照表

(単位:百万円)

	2012年3月末		2013年3月末		前期比 増減額
		構成比		構成比	
流動資産	15,014	57.1%	16,427	60.6%	1,412
現金預金	2,707	10.3%	3,143	11.6%	436
受取債権	4,342	16.5%	5,113	18.9%	770
棚卸資産	7,445	28.3%	7,418	27.4%	△26
固定資産	11,286	42.9%	10,676	39.4%	△610
資産合計	26,301	100.0%	27,103	100.0%	802
流動負債	10,066	38.3%	9,961	36.8%	△104
支払債務	1,093	4.2%	1,341	4.9%	247
固定負債	3,667	13.9%	3,695	13.6%	27
負債合計	13,733	52.2%	13,656	50.4%	△77
純資産	12,567	47.8%	13,446	49.6%	879
有利子負債	11,114	42.3%	10,455	38.6%	△658

売上高の推移

(単位:百万円)



<増収の要因>

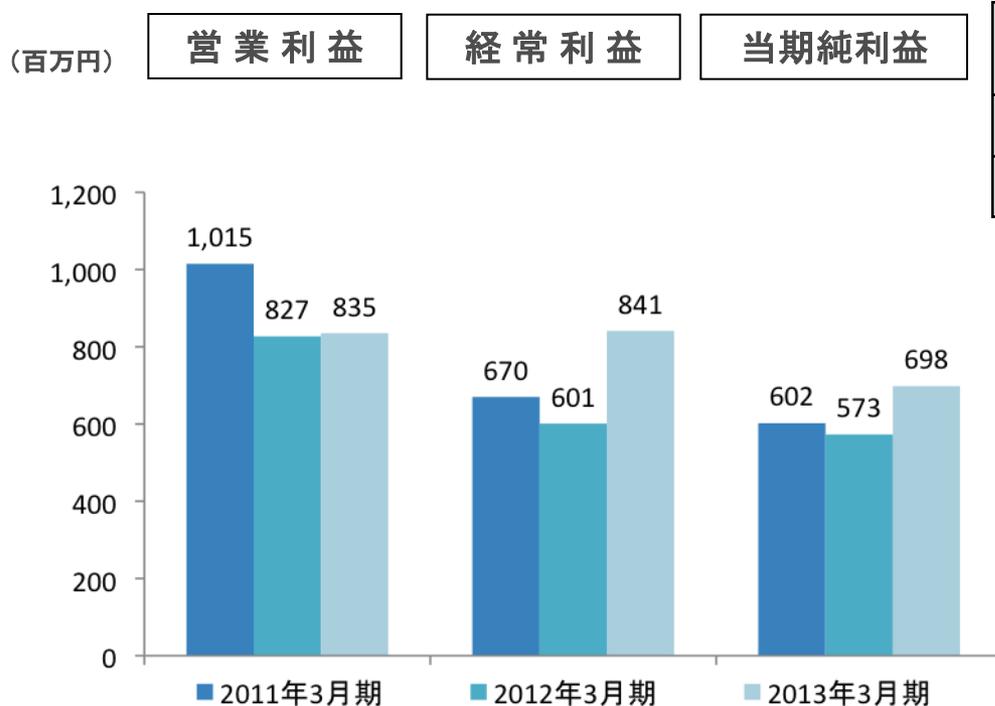
- 国内市場ではブライダル・ジュエリー、ファッション・ジュエリー等の分野でシェアが拡大
- 海外市場では特に中国ブライダル市場での取引拡大や新規取引先の開拓に成功

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: %)



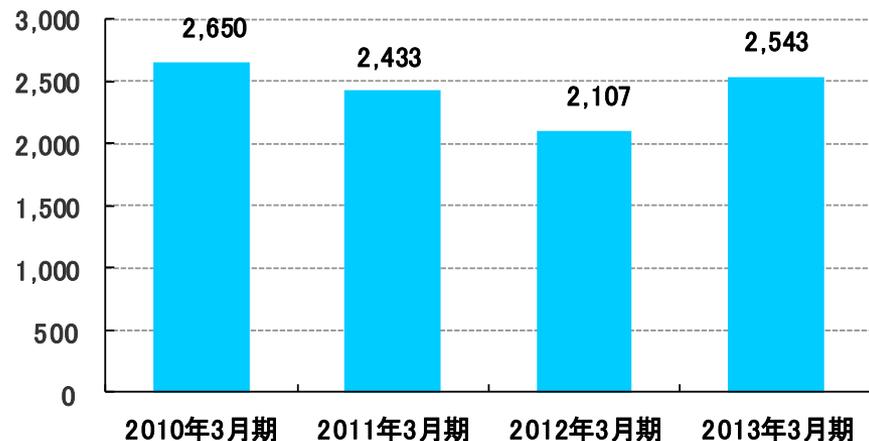
	2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期
原価率	77.6	78.7	74.8
販管費率	18.3	18.4	22.6

キャッシュフロー

(単位:百万円)

	2012年3月期	2013年3月期
営業活動CF	1,517	598
投資活動CF	△1,298	502
財務活動CF	△507	△805
現金及び現金同等物の 期末残高増減	△326	436
現金及び現金同等物の 期末残高	2,107	2,543

■ 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>

- ・たな卸資産の減少額 120百万円
- ・仕入債務の増加額 234百万円

<減少項目>

- ・売上債権の増加額 △754百万円

■ 投資活動によるキャッシュ・フロー

- ・有形固定資産の取得による支出 △546百万円
- ・差入保証金の差入による支出 △2,100百万円
- ・差入保証金の回収による収入 3,314百万円

■ 財務活動によるキャッシュ・フロー

- ・短期借入金の純減額 △720百万円
- ・長期借入金の借入 1,150百万円
- ・長期借入金の返済 △1,088百万円
- ・自己株式の純減額 37百万円

2014年3月期の見通し(連結)

(単位:百万円)

	2013年3月期	2014年3月期
	通期	通期予想
売上高	32,847	33,850
営業利益	835	1,020
経常利益	841	940
当期純利益	698	800
1株当り純利益(円)	69.83	80.02
1株当り配当金(円)	18	18

Ⅱ. 2013年3月期レビュー

重点施策のレビュー

国内市場でのシェア拡大

ブライダル市場、通販市場を中心に積極的な製品提案で売上シェアを拡大

中国市場での本格的展開

中国市場での新規得意先の獲得、既存得意先での販売拡大により売上大幅伸長
製造面でも、マシンチェーン・カットリングの製造設備が稼働開始

世界最高品質の確立

品質管理体制を国内・海外の製造拠点で共通化、さらに人事交流により強化

1.国内市場でのシェア拡大

● ブライダル・ジュエリー市場でのシェア拡大

■ 大手小売チェーンへの製品・技術の提案

- CNC機を活用した製品デザインの差別化
- 合金・製品加工での技術的な差別化



シェアを前年比 22%増加(売上を18%増加)

1.国内市場でのシェア拡大

● 通販市場でのシェア拡大

■ TV放送を中心とする通販市場でのシェア拡大

一 貴金属地金製品、真珠製品の開発提案



* 写真はイメージです



シェアを前年比 28%増加(売上を28%増加)

2.中国市場での本格的展開

● 中国市場の現状

■ 大中華圏市場

- 香港・台湾・マカオ
- 中国本土

■ 中国本土市場

- 香港資本企業
- 中国資本企業
- 日系企業

大中華圏市場



2.中国市場での本格的展開

●営業戦略の成果① 4つのアプローチ

1.香港資本小売企業への販売を拡大

- ・ ブライダル・ジュエリーの開発提案
- ・ 新規取引先の開発、取引の開始

2.中国資本小売企業への販路を開拓

- ・ マシンチェーン・マリッジリングの販売を拡大
- ・ 新規取引先の開発、取引の開始

3.中国資本卸売会社への販路獲得

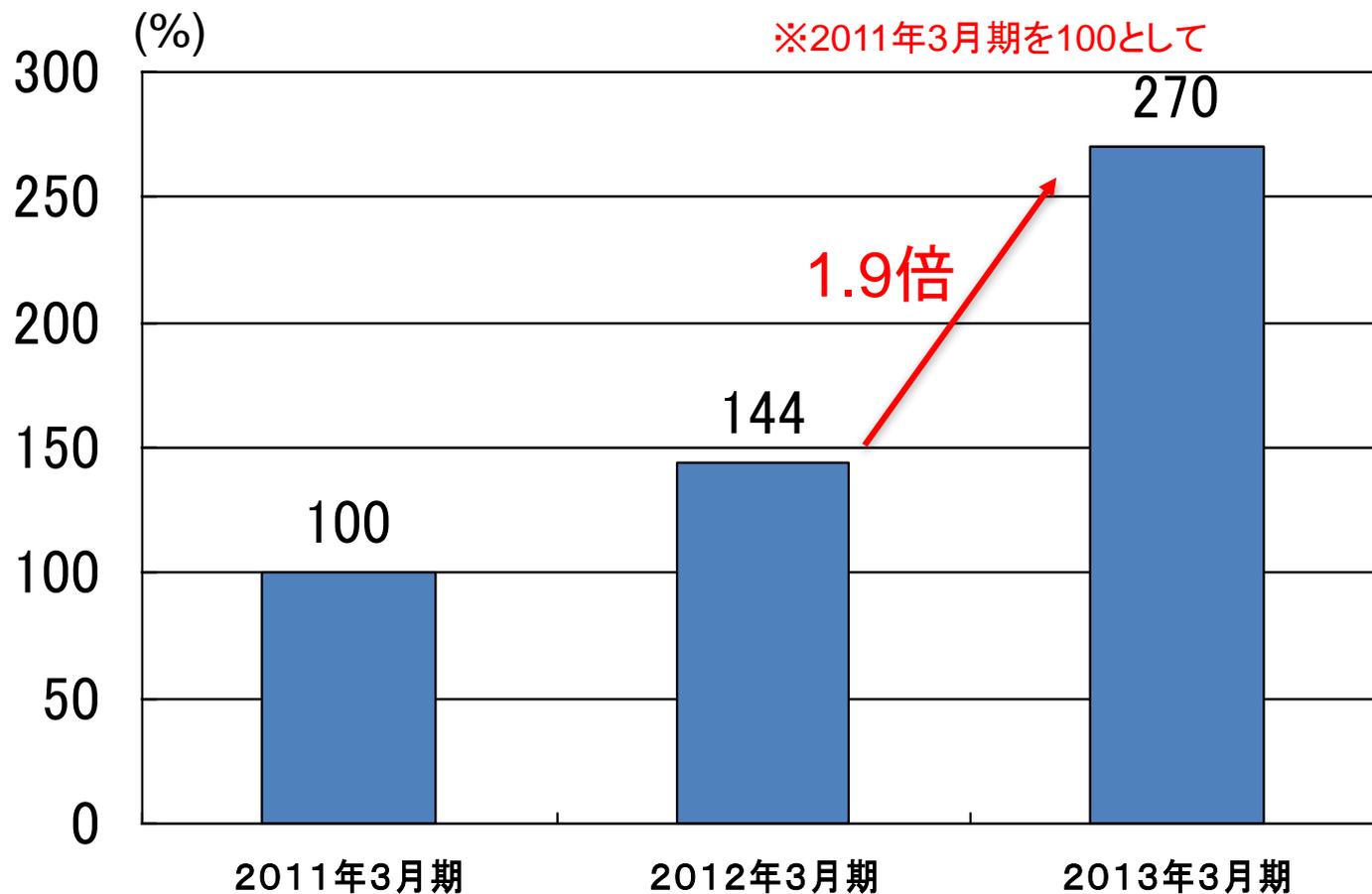
- ・ 在来取引先への販売を拡大

4.日系小売企業の展開支援

- ・ 店舗数拡大に対応して製品供給拡大

2.中国市場での本格的展開

●営業戦略の成果② 販売実績を大幅増加



2.中国市場での本格的展開

●製造戦略の成果① 無錫金藤首飾有限公司への設備投資

■ マシンチェーンの設備投資を完了



2012年10月稼働開始
(29,000本の出荷)



* 写真はイメージです

2. 中国市場での本格的展開

● 製造戦略の成果② 無錫金藤首飾有限公司への設備投資

■ カットリングの設備投資を完了



2013年1月稼働開始
(4,500本の出荷)



* 写真はイメージです

3.世界最高品質の確立

● 品質管理機器の増強

- 品位分析器の増強により
国家検定レベルの検査精度を実現

● 検査スタッフのレベル向上

- 海外工場スタッフの本社勤務の推進



* タイ工場の検査ラボ

3.世界最高品質の確立

● 技術開発、デザイン開発のレベルアップ

■ 技術・デザインのレベルアップの為、コンテストに積極的に参加

JJAジュエリーデザインアワード2012参加作品

[受賞歴]

- 一 東京都知事賞
- 一 プラチナ・ギルド・
インターナショナル賞

[素材]

- 一 Pt950,ダイヤモンド,アコヤパール



Couture Necklace
(クチュールネックレス)

Ⅲ. 2014年3月期の重点施策

今期の3つの重点施策

1. 国内市場での販売拡大
 - ・ ジュエリー市場でのシェア拡大
 - ・ 業際市場でのシェア拡大
2. 海外市場での販売拡大
 - ・ 中国市場への深耕
 - ・ アジア・北米市場の開拓
3. 製品力の強化
 - ・ デザイン力・技術力の強化
 - ・ 製造能力の強化

今期の3つの重点施策

1. 国内市場での販売拡大
 - ・ ジュエリー市場でのシェア拡大
 - ・ 業際市場でのシェア拡大
2. 海外市場での販売拡大
 - ・ 中国市場への深耕
 - ・ アジア・北米市場の開拓
3. 製品力の強化
 - ・ デザイン力・技術力の強化
 - ・ 製造能力の強化

1.国内市場での販売拡大

●ジュエリー市場でのシェア拡大(前期施策の継続)

■ブライダル・ジュエリー市場でのシェア拡大

一 大手小売チェーンへの
付加価値の高い製品の提案

- ・ CNC機を活用した製品デザインの差別化
- ・ 合金・製品加工での技術的な差別化



* 写真はイメージです

1.国内市場での販売拡大

● 業際市場でのシェア拡大

■ 通販市場でのシェア拡大

一 TV放送を中心とする通販市場でのシェア拡大

- ・ TV通販で人気のある純金、純プラチナ製品・真珠製品の開発
- ・ 前年比約2割増の放映枠を獲得

■ 異業種とのタイアップによる販路開拓

- 一 観光ビジネス(海外からの観光客、国内旅行)との企画連携

今期の3つの重点施策

1. 国内市場での販売拡大
 - ・ ジュエリー市場でのシェア拡大
 - ・ 業際市場でのシェア拡大
2. 海外市場での販売拡大
 - ・ 中国市場への深耕
 - ・ アジア・北米市場の開拓
3. 製品力の強化
 - ・ デザイン力・技術力の強化
 - ・ 製造能力の強化

2.海外市場での販売拡大

●中国市場への深耕—1

■ 設置した機械設備の フル稼働による供給拡大

— カットリング製造機の稼働

- ・ 富山工場との連携による
新製品開発

— マシンチェーン製造機の稼働

- ・ 高品質プラチナチェーンの製造



2.海外市場での販売拡大

●中国市場への深耕—2

■ 香港資本、中国資本の 大手宝飾企業への販売拡大

- 香港資本小売企業への販売を拡大
 - ・ ブライダル・ジュエリーの開発提案
- 中国資本小売企業・卸売会社への販売拡大
 - ・ 高品質プラチナチェーンの販売拡大
- 日系小売企業の展開支援



* 日系ジュエリーショップ(上海)

2. 海外市場での販売拡大

● アジア・北米市場の開拓

■ アジア市場への展開

- ー 中国で成功しつつある
ブライダル・ジュエリー拡販
- ー シンガポール、マレーシア、インドへの拡販

■ 北米市場への展開

- ー 大手宝飾企業・通販企業へのアプローチ



* インドの展示会



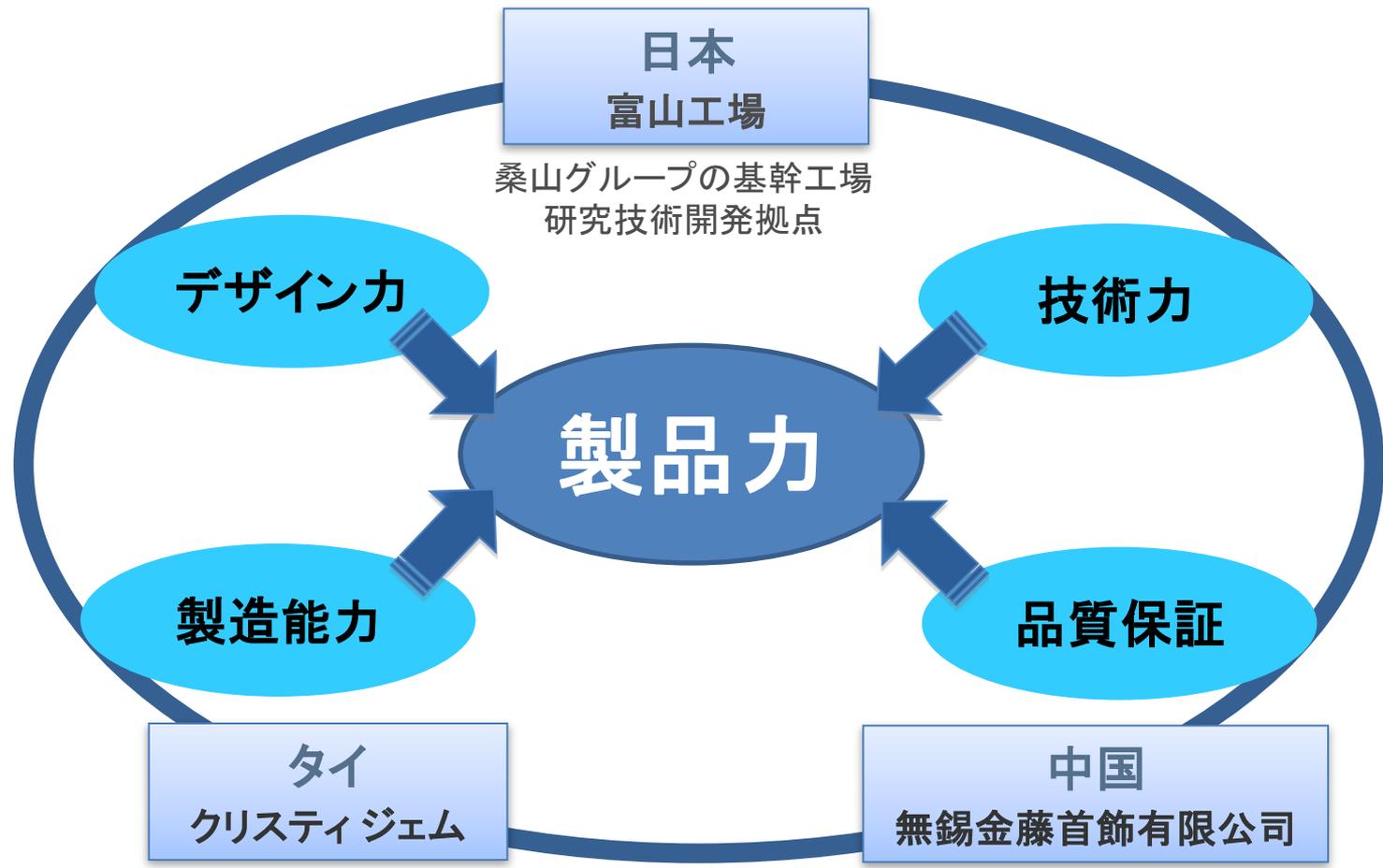
* 高品質のプラチナチェーン

今期の3つの重点施策

1. 国内市場での販売拡大
 - ・ ジュエリー市場でのシェア拡大
 - ・ 業際市場でのシェア拡大
2. 海外市場での販売拡大
 - ・ 中国市場への深耕
 - ・ アジア・北米市場の開拓
3. 製品力の強化
 - ・ デザイン力・技術力の強化
 - ・ 製造能力の強化

3.製品力の強化

デザイン力 + **技術力** + **製造能力** + **品質保証**



キャスト製品主力工場・ダイヤ研磨

アッセンブリー・ハンドメイドチェーン/
中国国内向けマシンチェーン主力工場

3.製品力の強化

●デザイン力・技術力の強化

■ 富山工場に新製品開発課を設置

— 工場発信の製品開発の推進

■ グループ内のデータライブラリー再構築

— 迅速な新製品開発



* 写真はイメージです

3.製品力の強化

●製造能力の強化

■ 富山工場への設備投資

- カットリング機の増設を予定



■ 生産性の改善

- 自社開発、共同開発による
オリジナル機の開発



- 既存機械の改良

* 写真はイメージです

IV. トピックス

2013年 メレリオ・ディ・メレー400周年記念企画

世界の歴代王妃たちのジュエリーを手掛けた
メレリオ・ディ・メレーの400年記念イベント



* ステージのパースはイメージです。

2013年 KUWAYAMA COLLECTION

▪ Couture Necklace



▪ Arabesque x Forevermark



ジュエリーフェア

国内外の国際的なジュエリーフェアに出展



香港インターナショナルジュエリーショー



国際宝飾展 (IJT)



インドインターナショナルジュエリーショー



ジャパングジュエリーフェア (JJF)

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