

質疑・応答

Q1

2017年2月期のジュエリー事業の内容と課題、対策について教えてほしい。

A1

2017年2月期のジュエリー事業は増収増益であるが、ブライダルジュエリーは苦戦したと感じている。

4℃では、フェア期間の長期化や価格競争によるブランド価値の毀損を避けるため、百貨店主催のブライダルフェアへの参加を2016年5月に取り止めた。ただし、2017年5月でその影響は一巡するため、5月以降は前年比で4℃のブライダル商品の売上は回復していくと見込んでいる。

また、百貨店では競合他社が値引き販売を行うなか、当社は4℃ブランドならではのブライダルフェアの実施により対抗するとともに、2017年5月からは百貨店独自の限定ブライダルジュエリーを販売する。

ブライダル専門店である4℃ブライダルにおいては、2016年5月に在庫効率やお客様の利便性向上に向け商品統合を行い、展開型数を340種類から240種類まで絞り込んだが、結果として専門店の優位性や競争力が低下することとなった。2018年2月期は専門店としての独自性を追求するため、専門店の区分変更を行い、4℃ブライダル約50店を37店に集約した。そして専門店のみで販売する商品について122型の大型商品開発を行い、豊富な品揃えを優位性として確立していく。4℃ジュエリーブランド価値の向上に向け「上質化、大人化」をキーワードに、下期には一部の売場のプロトタイプの変更も検討する。

Q2

2017年2月期は、売上高が弱含みだったにもかかわらず利益は計画通りであったが、その改善要因を教えてほしい。

A2

ジュエリー事業では、プラチナ価格の低位安定により期中での荒利益率は向上していたが、4℃ブライダルにおける商品統合や商品刷新に伴う在庫評価の影響により、最終的には荒利益率は前期比より下がっている。連結ベースでの荒利益率の改善は、アパレル事業の改善によるところが大きい。また、アパレル事業における三鈴の売却もあり、利益率の高いジュエリー事業の売上構成比が上がったことによるミックスの改善も要因のひとつである。

2018年2月期の荒利益率も、ジュエリー事業の評価減がなくなることからジュエリー事業では1.2ポイント、連結ベースでは0.6ポイントの改善を見込んでいる。なお、アパレル事業の荒利益率は2017年2月期に大幅に改善しているため、2018年2月期はほぼ横ばいの見通しである。

Q3

ジュエリー事業の中期的な店舗数に関する考え方をブランド別に教えてほしい。

A3

4°Cジュエリーは、国内 100 店舗を超える出店は行わず、基本的にはスクラップ・アンド・ビルドで現在の店舗数を維持していく。4°C BRIDAL と canal 4°C は 50~80 店舗を出店余地と考えており、canal 4°C については計画達成に近づいてきている状況である。今後も慎重に状況を見ながら出店を進めていくが、当初の 50~80 店舗を出店可能店舗数とする考え方は変えていない。郊外型ショッピングセンターに展開している MAISON JEWELL は現在 6 店舗出店しており、既存店では利益が出るようになってきた。全国で売上高 200 億~250 億円以上の規模のショッピングセンターはイオンモールだけでも 40 店舗あり、その他を含めると同規模のショッピングセンターは約 70 店舗あるため、MAISON JEWELL としても 50 店舗から 70 店舗への出店が可能ではないかと考えている。Luria 4°C は、4°C のジュエリー・バッグ複合店舗にて 4°C バッグとの入れ替えを進めており、取扱店舗数は大幅に増加しているが、単独店舗の展開可能性は 50 店舗程度と考えている。今後は新規ブランドを今秋に発表するとともに、状況を見ながら中国の出店加速も検討していく。

Q4

ジュエリー事業の既存店前年比について、2017年2月期の実績と2018年2月期の見通しをブランド別に教えてほしい。

A4

2017年2月期のジュエリー事業の既存店前年比は全体で 96.5%であった。ブランド別では、4°Cジュエリー95.9%、4°C BRIDAL 92.4%、EAU DOUCE 4°C 93.5%、4°C バッグ 96.2%、Luria 4°C 101%、canal 4°C 103.3%、MAISON JEWELL 121.4%。EC 事業 130.5%であった。

2018年2月期は、ジュエリー事業の既存店全体で前期比 103%を計画している。ブランド別では、4°Cジュエリー103%、4°C BRIDAL 105%、EAU DOUCE 4°C 106.9%、canal 4°C 103.2%、MAISON JEWELL 105.2%、4°C バッグ 71.6%、Luria 4°C 102%。EC 事業は 108.6%を計画している。

Q5

EC 事業の売上高について、2017年2月期の実績と2018年2月期の見通しを教えてほしい。また、EC 事業の伸長に向けた施策を知りたい。

A5

2017年2月期のEC事業全体の売上金額は15億4,546万円、前期比130.5%の成長である。な

かでもECの自社サイトは11億6,516万円で前年比137.0%と最も伸びている。
2018年2月期のEC事業の目標売上高は、自社サイトの伸長により約17億円、前期比108.7%を目指す。他社サイトについては販売効率の低い2サイトから撤退し、主要の4サイトに絞り込むことで質を向上させていく。また、2016年8月にオープンしたブライダルサイトは徐々に売上高が伸長しており、2018年2月期も着実に押し上げていきたい。EC事業は認知度の向上により、当面は売上高20億円を目指す。