

## 質疑・応答

### Q1

「4°C BRIDAL」をはじめとするブライダルジュエリーの足元の状況を教えてください。

### A1

第2四半期累計期間における「4°C BRIDAL」の既存店売上高は前年同期比102.7%、うちマリッジリングは前年同期比104.8%、エンゲージリングは前年同期比99.3%で推移した。9月は5連休後の中盤以降と連休明けの土日が落ち込んだため、既存店売上高は前年同期比98.7%となった。しかし、10月の足元は順調に推移しており、下期は回復すると見込んでいる。

### Q2

Eternal Silver(エターナルシルバー)を中心にファッションジュエリーは好調だが、マーケットの動向と競争環境について教えてください。

### A2

「4°C」ジュエリーが非常に好調であるほか、二極化するニーズに対応して開発した4°C PregenceやEternal Silverの貢献もあり、当社のファッションジュエリーは全体に好調に推移している。マーケットにおいて、ブランド間の格差がついてきていると考えている。お客様の選好で二極化が進んでおり、それに対応しているブランドが結果を残し、対応ができていないブランドは厳しい状況が続いている。

### Q3

エンゲージリングの状況を詳しく教えてください。

### A3

数量は増加しているが、若干単価は調整局面にあると見ている。

### Q4

来期予定している出店数は現在18店舗だが、店舗面積も拡大する方針であるか。

### A4

大型複合店舗は好調に推移している。当期は、大型複合店舗の展開を新規出店にて1店舗、既存店の改装にて2店舗行った。全体では複合店へ改装した店舗の売上は前期比125%近く伸びている。複合店化の引き合いも多く、来年はさらに増えると期待している。

**Q5**

大型複合店舗の平均的な坪数はどのくらいか。また、長期的に大型複合店舗は何店舗の出店を計画しているのか。

**A5**

平均的な坪数は、35坪から50坪の間である。今後は、3店舗から5店舗を大型複合店舗として考えている。

**Q6**

バッグやパース、革小物の売上、利益のイメージを教えてください。また、今後の展開の方向性について知りたい。

**A6**

4°C Watch は、売上高1億8,570万円という実績で前期比305.7%であった。年間を通してみると約4億円の規模になるとみている。4°C Watch だけで10億円台に乗せていくのが当面の目標である。上期のバッグの全店売上高は、「4°C BAG」、「Luria 4°C」の合計で約7億円となり、前年同期比154.8%となった。この推移を維持し、年間売上高の最終予測は約17億円、前期比150%以上の成長となることを期待している。来期の売上高については20億円を目指している。