

2019年3月期 第3四半期 決算説明会

2019年2月14日

堀田丸正株式会社

代表取締役社長 大西 雅美

(東京証券取引所第2部 証券コード8105)

- 会社名： 堀田丸正株式会社
- 創業： 1861年(文久元年、創業156年)
- 上場市場： 東京証券取引所 第2部
- 事業内容： 和装品、宝飾品、和装小物・寝装品等の卸売販売、
婦人用品・意匠燃糸等の製造・卸売販売、
横ニットの企画・製造・販売
- 従業員数： 連結 107名 (2018年12月末日時点)

おかげさまで155年

堀田丸正 株式会社



※意匠燃糸(いしょうねんし)とは:

- ・糸の表面に色や形状の加工をし、特徴のある表情や風合い、装飾効果を持たせた糸素材
- ・燃糸(ねんし)技術は、アパレル等の繊維製品の質感、肌触り、デザイン、耐久性などの品質・付加価値を左右する重要な要素技術

①第3Q期間では、営業利益が大幅増益

- ・主力の意匠撚糸事業が一層利益拡大
- ・課題の馬里邑事業が改革効果で黒字転換
- ・寝装事業が安定成長堅持

②同期間で、苦戦していた和装事業が黒字維持

- ・東・西日本共に減収も構造改革効果顕在化
- ・(株)吉利は事業所の統廃合等で黒字維持
- ・売上減少傾向に歯止めをかけることが今後の課題

③同期間で、洋装事業はアパレル事業が増収増益

- ・新たに開始した百貨店催事運営がヒット
- ・丸福事業部は粗利率改善で増益に転換

決算概要

連結損益計算書(第3Q)

堀田丸正 株式会社

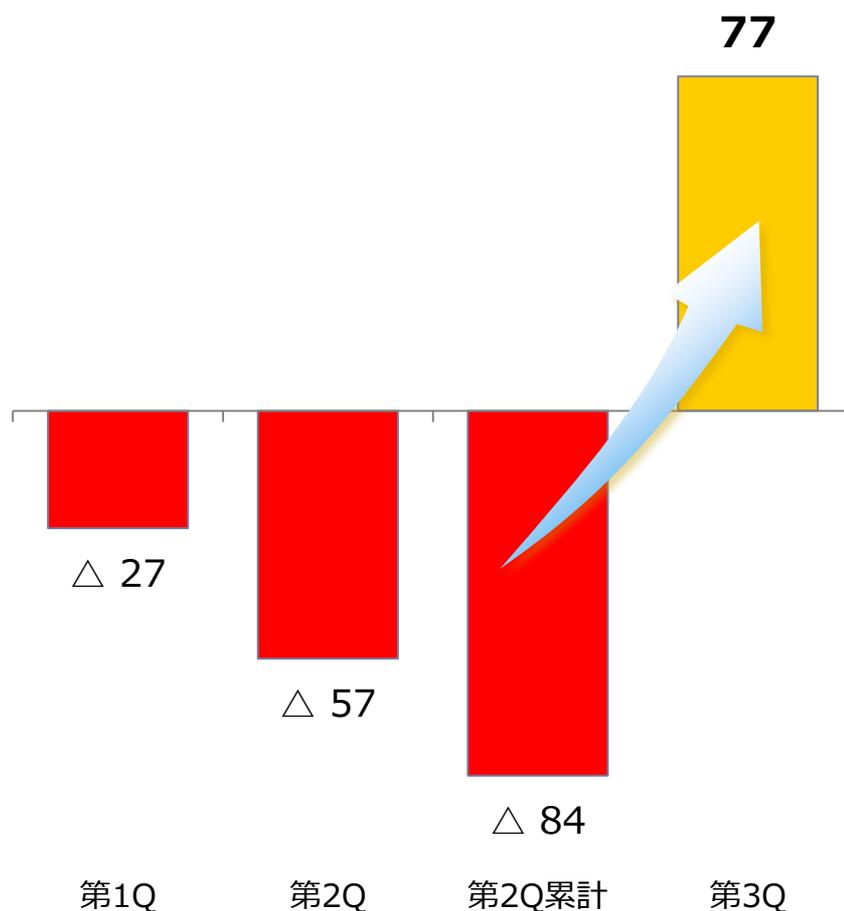
(売上)意匠襪糸事業が7%増、寝装事業が9%増も、和装、洋装事業が減収
(売上総利益)洋装事業が馬里邑再建効果で3.5P改善も他事業は悪化
(販管費)事業所の統廃合、人事交流による人件費の削減等で88百万削減
(営業利益)洋装事業の黒字化により、全事業が黒字達成

(単位:百万円)

	2018年3月期 第3Q	2019年3月期 第3Q	増減額	増減率
売上高	2097	1,851	▲246	88.2%
売上総利益	655	582	▲73	88.8%
販管費	592	504	▲88	85.1%
営業利益	62	77	+15	124.1%
経常利益	65	77	+12	118.4%
当期純利益	54	73	+19	135.1%

営業利益

(単位：百万円)

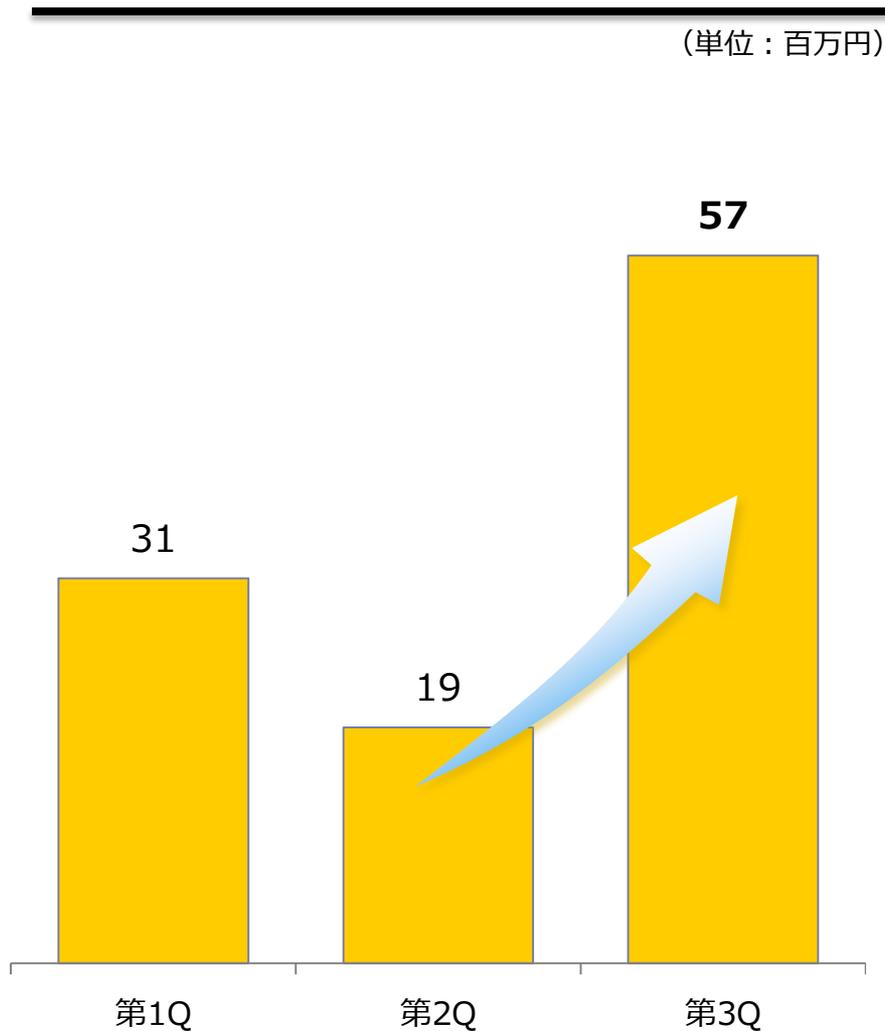


**第3Q大幅増益で
ほぼ上半期の
赤字を解消**

- 意匠燃糸事業の飛躍的な伸長
- 洋装事業の黒字転換
- 和装事業の黒字維持
- 寝装事業の安定成長堅持
- 全セグメントが黒字化

営業利益

(単位：百万円)

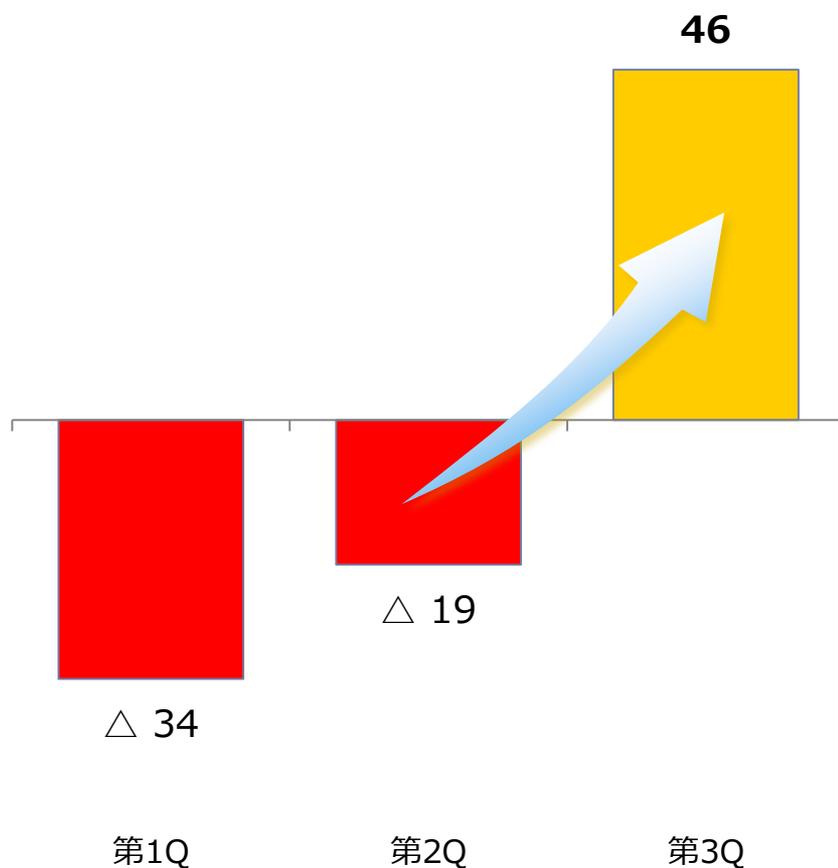


経営資源集中が
奏功。海外事業
が飛躍的に
拡大



営業利益

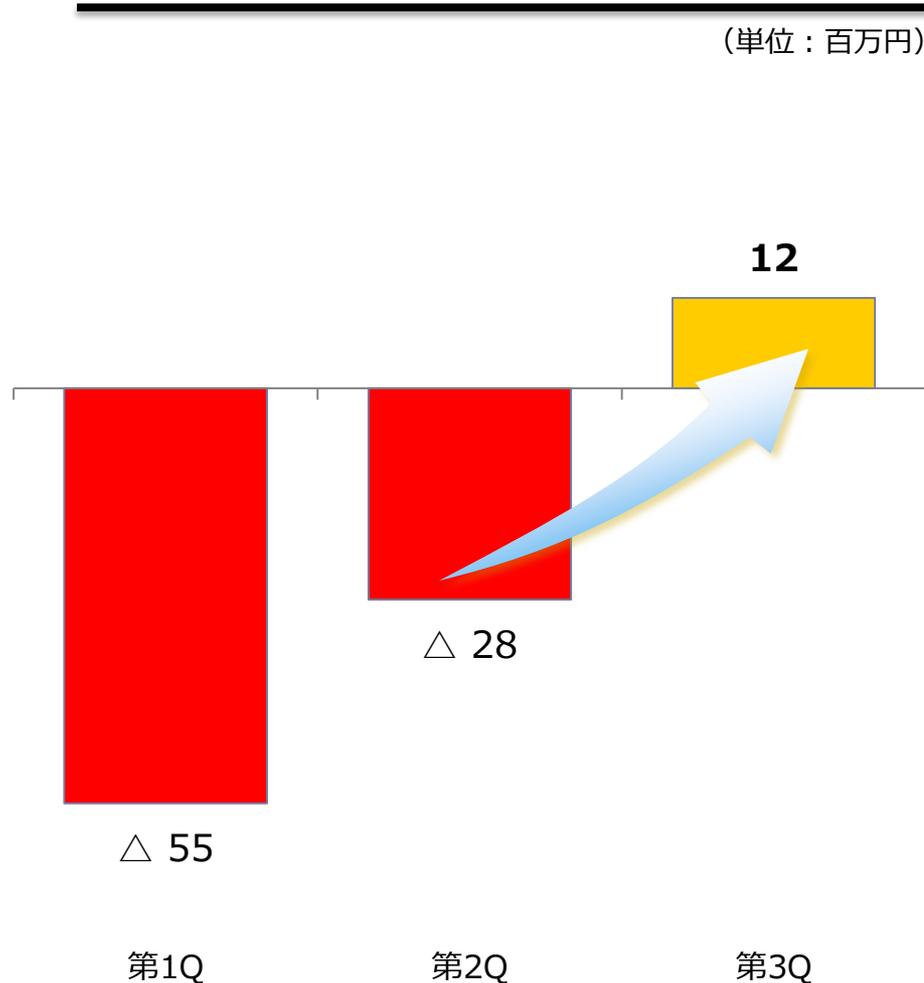
(単位：百万円)



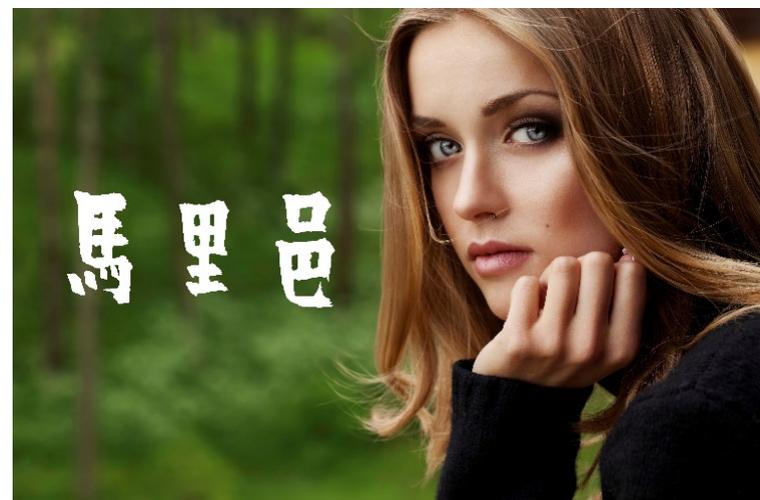
アパレル事業の
拡大、馬里邑事
業の黒字化で大
幅利益改善達成



営業利益



ブランド再編などの
構造改革効果
で黒字転換



第3Q迄に実行したこと

海外事業への集中投資

- 中国国内での直接取引拡大のため、312万RMBの追加投資
- 販路拡大のために、現地営業スタッフの増強
- 中国内販向け及び欧州向けの販売強化

<2018年間売上予測>

- ・中国内販向け 40%増
- ・欧州向け 25%増
- ・日本向け 5%減
- ・海外事業合計 12%増



第3Q迄に実行したこと

オリジナル素材の開発 「COMST」

アビラス社(奈良)との共同開発でオリジナル素材の展開強化。
新規顧客の獲得推進

- 2017年9月より共同開発をスタートし、2018年9月開催の展示会「SPIN EXPO」でお披露目。
- 形態安定かつウオッシュャブル機能を有する新規素材の開発に成功。9月上旬開催の中国での展示会では受注件数最多となり、来秋の主力素材となる。



形態安定 & ウオッシュャブル

第3Q迄に実行したこと

「百貨店催事担当新設」

アパレル事業部において、百貨店催事専門人材を投入して、催事運営を本格的に展開開始

●今期は阪急、そごうなど西日本の百貨店を中心に事業開始。新たな売上計上機会として、今期業績寄与。



「ブランドの統廃合」

馬里邑事業部において、従来のココドメール・カトリン2ブランド体制から1ブランドに一本化して効率化。

●2018年秋物より、「馬里邑」ブランドを新設し、従来のMDを抜本的に改善。フルライン展開をはかる。



第3Q迄に実行したこと

新商品開発
「着物用サポーター」着物着用時の膝を保護する観点から専用サポーターを開発

●グループ企業であるD&M社と共同で開発。日本舞踊や旅館の仲居さんなど着物着用時に膝をつく場面が想定される方への従来にない安定感のある商品で幅広くニーズを取り込む。

新たな販売機会創出
「催事企画会社と提携」催事企画会社と業務提携。

●手持ち在庫の適時消化を図り在庫の適正化を行う。

●新たな顧客創造を狙う。

AMAZON・楽天での扱いが開始
ネットショップ世代の顧客開拓

在庫の消化機能として、従来にはない販売機会を創出。

連結損益計算書(第3Q累計)

(売上)意匠撚糸事業及び寝装事業が増収も、和装、洋装事業が減収
 (売上総利益)第3Qでは、3.5P改善も第2Qまでに悪化を吸収できず
 (販管費)2016年6月よりの構造改革も終了し、計画通りの固定費削減が実現
 (営業利益)意匠撚糸、和装、寝装事業は黒字も、洋装事業が第2Qまでの影響で赤字
 (単位:百万円)

	2018年3月期 第3Q累計	2019年3月期 第3Q累計	増減額	増減率
売上高	5,878	5,068	▲810	86.2%
売上総利益	1,873	1,524	▲348	81.3%
販管費	1,783	1,530	▲253	85.8%
営業利益	90	▲6	▲96	—
経常利益	90	7	▲83	7.7%
当期純利益	66	▲7	▲73	—

セグメント別実績(第3Q累計)

- 意匠撚糸事業は糸は国内・海外共に増益もOEM事業の減益が影響
- 和装事業は売上減少に歯止めがかからないが、コスト削減で増益
- 寝装事業は順調なギフト事業に加え、マットレス事業が収益化

(百万円：%)

	売上高				セグメント利益			
	2018/3期 第3Q累計	2019/3期 第3Q累計	増減額	前年 同期比	2018/3期 第3Q累計	2019/3期 第3Q累計	増減額	前年 同期比
連結	5,878	5,068	▲566	86.2	90	▲6	▲96	—
洋装事業	2,403	1,942	▲461	80.8	99	▲7	▲106	—
意匠撚糸 事業	1,567	1,558	▲9	99.4	121	112	▲9	92.5
和装事業	1,469	1,123	▲346	76.4	9	14	+5	155.5
寝装事業	438	442	+4	100.9	19	28	+7	147.3
本社・調整	—	—		—	▲159	▲155	+4	97.4

※連結売上高、経常利益、当期利益は連結相殺を含んでおります。

今後の経営方針

今後の経営方針

①コアである意匠撚糸への更なる経営資源集中

- ・中国法人への追加資金提供で直販比率拡大
- ・人員体制強化のため、グループ人事交流活用
- ・海外事業の更なる拡大のため欧米展示会参加

②第2の柱である洋装事業の再構築

- ・好調なアパレル事業部のアカウント拡大
- ・収益改善が弱い丸福事業部の再構築
- ・第3Qで黒字転換した馬里邑事業部の収益拡大

③低い粗利構造からの脱却のため、事業領域を拡大

- ・収益性の高い新たなチャネル開発の一層推進
- ・領域拡大を前提に、事業ポートフォリオを再編

連結貸借対照表

- 自己資本率は前期末74.7%から74.1%と財務体質は健全維持
- 流動比率は前期末371%から363%と高比率を維持

(百万円)

資産の部	2018/3 期末	2018/12末	増減額	負債・ 純資産の部	2018/3 期末	2018/12末	増減額
流動資産	5,838	5,829	▲9	流動負債	1,571	1,602	+30
固定資産	531	516	▲14	固定負債	48	42	▲6
資産合計	6,369	6,345	▲24	純資産	4,750	4,700	▲49
				負債・純 資産合計	6,369	6,345	▲24

今期の業績見通し(年間)

第3Qでの業績改善を受け、年間見通しは変更なし。

(単位:百万円)

	2018年3月期 年間	2019年3月期 年間	増減額	増減率
売上高	7,703	7,346	▲357	95.4%
売上総利益	2,431	2,264	▲167	93.1%
販管費	2,362	2,164	▲198	91.6%
営業利益	68	100	+32	147.1%
経常利益	56	103	+47	183.9%
当期純利益	100	70	▲30	70.0%

免責事項

本資料は、当社の企業説明に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。

本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性・完全性を保証または約束するものではなく、今後、予告なしに変更されることがありますので予めご了承ください。