

平成19年3月期 中間決算短信 (連結)

平成18年10月31日



上場会社名 株式会社 ドウシシャ  
コード番号 7483

上場取引所 東・大  
本社所在都道府県 大阪府

(URL http://www.doshisha.co.jp)

代表者 代表取締役社長 野村正治

問合せ先 責任者役職名 取締役 (財務経理・業務管理・貿易業務担当兼業務管理部ダイレクター)  
氏名 藤本利博 Tel (06) 6121-5669

決算取締役会開催日 平成18年10月31日

米国会計基準採用の有無 無

1. 18年9月中間期の連結業績 (平成18年4月1日～平成18年9月30日) [記載金額は、百万円未満を切捨てて表示しております。]

(1) 連結経営成績

	売上高		営業利益		経常利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
18年9月中間期	37,812	4.6	2,119	△10.0	2,182	△8.7
17年9月中間期	36,166	△2.8	2,355	6.0	2,389	4.4
18年3月期	78,664	△2.8	5,332	△6.3	5,709	△0.4

	中間(当期)純利益		1株当たり中間(当期)純利益		潜在株式調整後1株当たり中間(当期)純利益	
	百万円	%	円	銭	円	銭
18年9月中間期	1,443	3.0	74	21	74	12
17年9月中間期	1,400	5.1	72	84	72	33
18年3月期	3,449	1.9	176	69	175	71

(注) ①持分法投資損益 18年9月中間期 一百万円 17年9月中間期 一百万円 18年3月期 一百万円  
②期中平均株式数(連結) 18年9月中間期 19,448,170株 17年9月中間期 19,230,552株 18年3月期 19,286,835株  
③会計処理の方法の変更 無  
④売上高、営業利益、経常利益、中間(当期)純利益におけるパーセント表示は、対前年中間期増減率

(2) 連結財政状態

	総資産		純資産		自己資本比率		1株当たり純資産	
	百万円	百万円	百万円	百万円	%	円	銭	
18年9月中間期	42,259	31,758	31,758	31,758	74.6	1,618	42	
17年9月中間期	39,491	28,478	28,478	28,478	72.1	1,478	01	
18年3月期	39,724	30,391	30,391	30,391	76.5	1,564	94	

(注) 期末発行済株式数(連結) 18年9月中間期 19,479,770株 17年9月中間期 19,267,895株 18年3月期 19,393,570株

(3) 連結キャッシュ・フローの状況

	営業活動による	投資活動による	財務活動による	現金及び現金同等物
	キャッシュ・フロー	キャッシュ・フロー	キャッシュ・フロー	期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
18年9月中間期	1,594	△ 68	△ 1,040	12,528
17年9月中間期	2,202	135	△ 737	13,121
18年3月期	3,481	△ 440	△ 2,564	12,043

(4) 連結範囲及び持分法の適用に関する事項

連結子会社数 6社 持分法適用非連結子会社数 一社 持分法適用関連会社数 一社

(5) 連結範囲及び持分法の適用の異動状況

連結(新規) 1社 (除外) 一社 持分法(新規) 一社 (除外) 一社

2. 19年3月期の連結業績予想 (平成18年4月1日～平成19年3月31日)

	売上高		経常利益		当期純利益	
	百万円	百万円	百万円	百万円	百万円	百万円
通期	82,100		6,000		3,500	

(参考) 1株当たり予想当期純利益(通期) 179円 67銭

上記の予想は本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。

なお、上記業績予想に関する事項は、添付資料8ページをご参照下さい。

## 経営成績及び財政状態

### 1. 経営成績

#### 当中間連結会計期間の概況

	売上高 (百万円)	営業利益 (百万円)	経常利益 (百万円)	中間(当期)純利益 (百万円)	1株当たり 中間(当期)純利益 (円)
平成18年9月中間期	37,812	2,119	2,182	1,443	74.21
平成17年9月中間期	36,166	2,355	2,389	1,400	72.84
平成18年3月期	78,664	5,332	5,709	3,449	176.69

当中間連結会計期間におけるわが国経済は、回復基調の中、原油・原材料の高騰や金利政策・年金制度の変更に伴う心理的影響もあり、個人消費については先行き楽観視できない状況にあります。

当中間連結期、当社グループでは多様化する消費者ニーズに対し、商品力強化に軸を置き、“ドウシヤならではの”商品とサービスの提供に努めてまいりました。

その結果、当中間連結会計期間は、売上高 37,812 百万円（前年同期比 104.6%）、売上総利益 8,481 百万円（前年同期比 101.4%）、営業利益 2,119 百万円（前年同期比 90.0%）、経常利益 2,182 百万円（前年同期比 91.3%）、中間純利益 1,443 百万円（前年同期比 103.0%）と増収増益となりました。

売上高におきましては、インポート雑貨関連やブランドバッグ、ギフト関連等が伸長したことにより計画通りに推移いたしました。しかし、原油価格の高騰に伴う仕入原価の上昇により粗利益率が計画を下回ったことや販売強化に伴う販売促進費、人件費等の販売費及び一般管理費が増加したことにより、営業利益では前年を下回りましたが、大阪市による不動産の収用等による特別利益の計上により増益となりました。

当中間連結会計期間における課題は明確になっており、下期に向かい次のような対策を徹底させることにより当初計画を必達するように致します。

#### 得意先戦略

上期業績が伸び悩んでいるGMS（総合スーパー）の対策として、業績好調な専門店ルートへの販売強化を行ってまいりました。結果として、専門店ルートでは「有名ブランド（FB）ビジネスモデル」を中心に前年同期比 116.7%の伸びを示し、全社でも同 104.6%とすることができました。売上高上位 500 社が前年の 2 桁増の中で、逆に 500 社以下が前年大幅割れとなっており、上位集中化による効率営業の歪みが現れてきました。今後の対策として、新しくシステム構築した画像商談システムを有効活用し、下位得意先のボトムアップを図ってまいります。

また、新しい販売ルートであるネット通販につきましては、70 社に商品供給をする状況となり、前年 2 桁増で進捗しております。現状では、売上全体に占める構成比は 1.8%とまだまだ少なく、今後も大幅な伸びが期待でき営業力を集中してまいります。

#### 商品戦略

取り組むべき得意先を明確にして先行営業を可能にしたディビジョンは業績が好調に持続しており、逆に市場の変化への対応が遅れ、売り込むべき商品や企画が絞り込めなかったディビジョンは苦戦いたしました。下期に向かっても顧客ニーズを汲み取り、外部スタッフのノウハウを取り込みながら商品の企画・開発力を更に強化してまいります。

当中間連結会計期間の主なビジネスモデル別の状況

<ビジネスモデル群別売上高>

(単位：百万円)

	売 上 高	前 年 同 期 比	構 成 比
有名ブランド(F B)ビジネスモデル	14,487	103.5	38.3
プライベートブランド(P B)ビジネスモデル	11,910	100.4	31.5
ギフト(N B加工)ビジネスモデル	10,310	106.1	27.3
そ の 他	1,103	185.0	2.9
合 計	37,812	104.6	100.0

「有名ブランド(F B)ビジネスモデル」では、輸入キッチンウェアを中心にインポート雑貨関連の販売が好調に推移し、売上・利益面で大きく貢献いたしました。また、ブランドバッグにおきましても売上高は前年を上回り、利益面で大幅に改善いたしました。しかし、タイアップ先のブランドメーカーからの先行仕入の発生に伴う一時的な在庫過多により経費が増加し、増収増益となったものの当初の利益計画には至りませんでした。

「プライベートブランド(P B)ビジネスモデル」では、企画先行型提案営業によりスポーツカジュアルウェアを中心としたアパレル関連の販売が好調に推移いたしました。また、業績が好調な得意先へ販売を集中させたスチールラック・家具関連も前年2桁の伸びとなりました。ハウスウェア関連商品におきましても扇風機や氷かき器等の販売が堅調に推移し、利益面で貢献いたしました。しかし、デジタル関連商品等ニーズに合致した商品の提案遅れにより、A&V関連で売上が前年を大きく下回りました。

「ギフト(N B加工)ビジネスモデル」では、メインのお中元ギフトが商品・得意先の積極的な開拓により安定して2桁の伸びを継続しております。フード・リカー関連商品におきましても2桁の伸びとなりましたが、物流費の増大により利益面では前年を下回りました。また、特販ビジネスにおきましては消費者ニーズにあった商品、提案力不足により大手得意先で売上が前年を下回りました。さらに、一時的な売上高減少に伴う在庫過多により、利益面で前年2桁のマイナスを計上する結果となりました。

# 経営方針

## 1. 経営の基本方針

当社グループは創業以来一貫して、「つぶれないロマンのある会社づくり」を経営理念として掲げ、生活者のより豊かな暮らしに役立つ生活関連用品の企画、開発、販売を行っております。今期の経営方針では、当社グループが、企業の社会的責任を果たすべく、次の3つの経営課題に取り組んでおります。

### (1) 新・50億50ディビジョンへの再チャレンジ

1. コアビジネスの強化
2. 新規事業の育成と拡大

### (2) 商品開発強化の体制づくり

1. 組織的に商品企画・開発力を強化する
2. 競争力のある差別化できる商品をもつ

### (3) 単品管理を軸とした入出残の業務改革の実行

1. 在庫20回転の厳守（交差主義比率400%目標）
2. 効率的営業支援体制の確立

当中間連結会計期間末までの全社方針に対する取組状況は、以下の通りです。

上記諸課題のうち、「新・50億50ディビジョンへの再チャレンジ」につきましては、当社グループの中期拡大戦略の柱として、「攻めのビジネス」ができる社内体制構築のため、第2の創業として一番の財産となる人材の育成に重点を置いております。大阪本社に「ドウシシャ塾」を開講し、今後も次世代リーダーに対して体系だてた教育を徹底してまいります。

「コアビジネスの強化」につきましては、アパレル事業での成功事例に代表されるように、「仕入れて販売する」ビジネスサイクルを、企画先行営業型の「売ってから仕入れる」フォロー型の商売構造にシフトしており、計画的に安定した売上と利益を実現できるよう変革を行っております。

「商品力強化の体制づくり」につきましては、上期にライフスタイル事業部を中心として商品部を大阪本社に集結させ、組織を超えて横断的に商品カテゴリー戦略を推し進めていく体制を構築いたしました。マーケットリサーチから商品の企画・開発へと一貫した社内体制をより充実させ、ドウシシャならではの差別化された、顧客志向の商品を提供してまいります。

「単品管理を軸とした入出残の業務改革の実行」につきましては、商品の単品をキーとして販売実績に合わせ、仕入から販売までの動きをとらえ、最適な在庫・運用が可能な仕組みを導入しております。単品予実管理の仕組みを活用し、営業マン1人1人の計画・実績進捗を効率的に管理運用することにより、より変化対応力の高い営業活動が可能となると考えております。画像付き企画提案書作成の仕組みとも連動し、ネット通販等の新しい販売チャネルに対しても、時代に合わせた営業活動が行えるよう更にレベルアップを図ってまいります。

## 通期の見通し

	売上高 (百万円)	営業利益 (百万円)	経常利益 (百万円)	当期純利益 (百万円)	1株当り 当期純利益
平成19年3月期	82,100	6,000	6,000	3,500	179円67銭
平成18年3月期	78,664	5,332	5,709	3,449	176円69銭
増減率	4.4%	12.5%	5.1%	1.5%	—

### 【営業関連】

商品の企画・開発力を強化し、より一層顧客から支持される強い商品作りを行ってまいります。また、企画先行営業型の「売ってから仕入れる」フォロー型のビジネススタイルの更なる深耕を行ってまいります。

売上高上位500社以下の得意先の落ち込みに対する施策として、営業支援システムの有効活用を行い、効率営業を推し進めてまいります。

### 【新規事業関連】

ネット通販事業への組織的営業体制の構築、メモリアルギフトへの本格参入に対し、継続して取り組みを強化してまいります。

### 【物流関連】

原油価格の高騰等を受け、物流コストを中心に販売変動費の大幅アップが懸念されます。相手先物流センターの利用や中国検品センターも含め、在庫すべきポジションから販売単価の見直しまで、ローコスト運用への経費削減を徹底して実施してまいります。

### 【人事関連】

これからの組織リーダーとして戦略策定能力やリスクマネジメント能力の向上を目指し、人材育成のためのドウシシャ塾を開講いたしました。研修結果を新人事制度と連動させ、昇格制度や個人の業績にも反映する評価制度に結び付けることによりモチベーションを高め、教育が実務に対して、より効果的な結果を生むように更に取り組みを強化してまいります。

### 【IT関連】

コーポレートガバナンス、新会社法、内部統制の社会的な要求に対し、業務プロセスの見直しとITを活用した日本版SOX法への対応等、発生するリスクに対してセキュリティを強化してまいります。また、本業に対してはBtoBビジネスを初め、成長性・収益性の高い分野へのシステム投資を含めて経営資源を投入し、「CSR」への対応と事業の拡大を図ってまいります。

これらの取り組みを通じまして、通期の見通しは、当初計画通りの売上高82,100百万円、経常利益6,000百万円、当期純利益3,500百万円を見込んでおります。

## 2. 利益配分に関する基本方針

当社グループは、株主の皆様に対する適切な利益還元を経営の最重要政策と位置づけ、積極的かつ安定的な配当の維持継続に留意するとともに、社員の成果に対する報酬制度も考慮し、経営環境の変化に対応できる企業体質の強化と将来の新規事業展開に備えて、内部留保にも配慮していく所存であります。

今後も引き続き、業績向上と財務体質の強化を図りながら経営基盤を強化し、株主の皆様のご期待に沿うべく努力してまいります。

### 3. 中長期的な会社の経営戦略

中長期的な経営戦略といたしましては、企業の発展を目指し、人材育成をコアに顧客創造を目的とした事業展開を行い、社会、顧客、株主、従業員と家族に夢を与え続ける企業を目指してまいります。「有名ブランド（FB）ビジネスモデル」、「プライベートブランド（PB）ビジネスモデル」、「ギフト（NB加工）ビジネスモデル」という3つのビジネスモデルを軸に、めまぐるしい変化を遂げる顧客ニーズに対応すべく、顧客創造につながる商品の企画・開発力を強化してまいります。

### 4. 対処すべき課題

国内における経済情勢は全体的に回復傾向にあるものの、個人消費においては、今後も一進一退の状況が続くことが想定されます。当中間連結会計期間は、この経済環境に対応していくため、当社グループとして、31期全社経営方針と、創業の精神「つぶれないロマンのある会社づくり」を基に、顧客創造を目的として事業展開してまいります。その中で、上期同様、「新・50億50ディビジョンへの再チャレンジ」「商品開発強化の体制づくり」「単品管理を軸とした入出残の業務改革の実行」という3つの経営課題に対処し、社会、顧客、株主、従業員に夢を与え続ける企業を目指してまいります。商品のライフサイクルがより短くなる中で、顧客満足度をキーワードに商品、得意先戦略を見直し、顧客ニーズの変化に対応してまいります。

さらに、今下期に向かっては中国原材料の高騰、運賃を含む販売変動費の上昇傾向に対し、商品の切り換えサイクルを早くし、徹底した経費削減とローコストオペレーションへの取り組みを行ってまいります。

#### 経営管理組織の整備等について

2006年5月にカンパニー制から事業部制へ移行し、今下期にはブランド開発ビジネスをより強化するため、第4事業本部を立ち上げました。ライセンスビジネスも含め、イタリア事業所と連動し、より広く新規ブランド開発ビジネスの可能性を追究していきます。

#### 事業のリスク

この中間決算短信に記載されている記述には、「将来予想に関する記述」が含まれており、これらの将来予想に関するものについては、中間決算短信提出日現在において入手できる情報を鑑みて、当社グループが予想及び判断したものであります。

#### 経済及び業界の動向

当社グループの製品はさまざまな形態の小売業を通じて消費者の皆様へ販売しております。従いまして、国内景気動向や消費に直接に影響を及ぼす天候不順等により業績に影響を及ぼす可能性があります。また、競合他社との競合はさらに激化すると予想されるため、今後の当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### 為替レートの変動

当社グループの事業は欧州、中国といった海外からの製品輸入を中心としており、仕入高に占める海外仕入高の割合は平成18年3月期において62.6%となっております。主要な通貨はドル建にて取引しており、為替の変動リスクを回避するために為替予約を行っております。また、商品コストについては為替の変動を商品原価に組み入れリスクを少なくしております。為替レートの急激な変動が発生した場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### 価格競争

当社グループの取扱商品の各製品市場において、小売業間の競争、競合他社との価格競争等さまざまな状況が、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。この状況を乗り切る為に、商品の調達コスト、生産コスト等の見直し、付加価値商品への転換、物流コストの見直し等は今後も適時行ってまいります。

#### カントリーリスク

当社グループの取扱商品で特に「プライベートブランド(PB)ビジネスモデル」群の中の生活関連用品において、その製品の大半を中国にて生産しております。商品コストの問題も含めて中国沿岸地域から内陸部や他の諸国での生産拠点の検討も進めております。当社グループの製品流通に直接影響を及ぼす重大な事件等の発生の場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### セキュリティ管理

当社グループの事業において業務の性格上、多数のお客様の情報を保有しております。当社グループでは、コーポレート・ガバナンスの一環として個人情報保護法の施行に対応すべく、各種規程の制定と技術的措置による情報漏洩を防ぐ施策と社内教育にも力を注いでおります。このような対策にもかかわらず、当社グループからの情報漏洩が万一にも発生した場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

なお、上記に関する記述については、既知及び未知のリスク、不確実な要因及びその他の要因を含んでおります。

# 平成19年3月期 個別中間財務諸表の概要

平成18年10月31日



上場会社名 株式会社 ドウシシャ  
 コード番号 7483  
 (URL <http://www.doshisha.co.jp>)  
 代表者 代表取締役社長 野村正治  
 問合せ先 責任者役職名 取締役(財務経理・業務管理・貿易業務担当兼業務管理部ダイレクター)  
 氏名 藤本利博 TEL (06) 6121-5669  
 決算取締役会開催日 平成18年10月31日 中間配当制度の有無 有  
 中間配当支払開始日 平成18年12月8日

## 1. 18年9月中間期の業績(平成18年4月1日～平成18年9月30日)

〔記載金額は、百万円未満を切捨てて表示しております。〕

### (1) 経営成績

	売上高		営業利益		経常利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
18年9月中間期	37,203	3.4	2,049	△9.6	2,120	△7.9
17年9月中間期	35,975	△2.9	2,266	2.7	2,302	1.1
18年3月期	77,616	△3.8	5,130	△8.2	5,496	△3.2

	中間(当期)純利益		一株当たり中間(当期)純利益	
	百万円	%	円	銭
18年9月中間期	1,399	3.7	71	94
17年9月中間期	1,348	1.7	70	14
18年3月期	3,307	△1.6	169	44

(注) ①期中平均株式数 18年9月中間期 19,448,170株 17年9月中間期 19,230,552株 18年3月期 19,286,835株  
 ②会計処理の方法の変更 無  
 ③売上高、営業利益、経常利益、中間(当期)純利益におけるパーセント表示は、対前年中間期増減率

### (2) 財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
18年9月中間期	38,533	31,224	81.0	1,602 92
17年9月中間期	36,376	28,295	77.8	1,468 51
18年3月期	36,669	30,132	82.2	1,551 65

(注) ①期末発行済株式数 18年9月中間期 19,479,770株 17年9月中間期 19,267,895株 18年3月期 19,393,570株  
 ②期末自己株式数 18年9月中間期 8,048株 17年9月中間期 3,323株 18年3月期 7,198株

## 2. 19年3月期の業績予想(平成18年4月1日～平成19年3月31日)

	売上高	経常利益	当期純利益
	百万円	百万円	百万円
通期	81,000	5,700	3,340

(参考) 1株当たり予想当期純利益(通期) 186円94銭

上記の予想は本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。

なお、上記業績予想に関する事項は、添付資料8ページをご参照下さい。

## 3. 配当状況

現金配当	1株当たり配当金(円)					
	第1四半期末	中間期末	第3四半期末	期末	その他	年間
18年3月期	—	15.00	—	20.00	—	35.00
19年3月期(実績)	—	22.50	—	—	—	45.00
19年3月期(予想)	—	—	—	22.50	—	—

(注) 19年3月中間期末配当金の内訳 普通配当 22円50銭