

LIFE STYLE SHOP 柏の葉 オープン! 柏の葉T-SITE内にソファ専門の小型店!



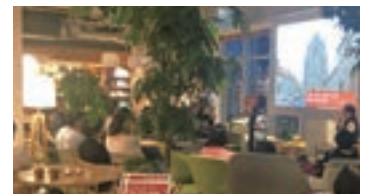
経営ビジョンに基づく専門店・小型店の多店舗展開の一環として、3月に当社初のソファ専門店「IDC OTSUKA LIFE STYLE SHOP 柏の葉 T-SITE」をオープンしました。次世代のモデル都市として急速に発展する柏の葉、そしてライフスタイル提案型商業施設として注目を集めるT-SITEへの出店により、新たな顧客開拓を推進します。

「リッチ ナチュラル」をテーマにした当社初のソファ専門店

くつろぎや安らぎの中心となるリビングでの過ごし方提案にフォーカスし、カラーバリエーション豊富なカバーリングソファを中心とする人気ソファ、北欧スタイルを取り入れたリビング・ダイニング家具からインテリアアクセサリに至るまで豊富に取り揃え、豊かな時間を楽しむためのインテリアを提案します。



柏の葉T-SITEが設けるシーズンごとのテーマに連動して店舗内の設えや品揃えもアレンジし、訪れるたびに新しい発見がある店づくりを行なうほか、セミナーやワークショップも開催し、インテリアと共に暮らしを楽しむ提案を発信するなど、子どもから大人までお楽しみいただける店づくりを目指しています。



今後も経営ビジョンに沿い、次世代店舗網の構築を推進し、より多くの地域の皆さまに「より豊かな暮らしづくり」のご提案をしていきます。(経営ビジョンについてはトピックス「経営ビジョンを発表」をご覧ください。)

人気ソファシリーズ「DUO (デュオ)」が新しくなりました!

包み込まれるような贅沢な座り心地で不動の人気を誇る「DUO」が、2003年の販売開始以来初めてフルモデルチェンジ。「beyond your imagination～自分だけの形を叶えるカスタマイズソファ～」をテーマに、デザインや素材、脚の高さなどさまざまな組み合わせが楽しめるアイテムに生まれ変わりました。7月より全国店舗で販売を開始しました。店舗や当社ウェブサイトにて、ぜひご覧ください。





代表取締役社長

大塚 久美子

株主の皆さまには、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

平成29年第2四半期累計期間の業績は極めて不本意なものとなりました。店舗販売におきましては、店舗別販売促進策の推進や住宅事業者との販売提携再構築、外商営業の強化等に取り組み、一定の成果が得られたものの、新築まとめ買い需要依存度の高い大型店を中心に既存店の売上は低調となり、店舗売上全体も下げ止まりはしたものの反転に至りませんでした。他方、EC売上は、未だ小規模ながらも伸びは著しく、また、ホテル等コンラクト案件の売上は順調で、来期に向けた受注も今期を大きく上回るペースで推移するなど、新たな収益の芽が育ちつつあります。

当社を取り巻く環境は、住宅販売戸数の水準の低さや競合店・ECの台頭による広域集客の難化等、急速に変化しています。それらに対応すべく、スクラップアンドビルドの前倒しによる収益構造の改善を急ぐとともに、次の成長に向け、経営ビジョンに基づく各種施策に取り組んでまいります。とりわけ、リユースやレンタルなどの新たな商品・サービス、プロフェッショナルによる提案を活用した個人外商など、顧客リレーション強化のための取り組み、ますます重要性を増しているホームページやECサイトの強化、さらに、需要の高まっているコンラクト案件を手掛ける全社的な法人営業体制構築にも引き続き注力してまいります。

「一人ひとりにとっての上質な暮らしを提供する」という当社の変わらぬミッションを果たすべく、経営ビジョンの4つの柱を軸に各種施策を推進し、業績回復と中長期の成長につなげてまいります。

株主の皆さまには今後とも変わらぬご支援・ご指導を賜りますようお願い申し上げます。

2017年12月期 第2四半期(累計)決算の概況

当第2四半期累計期間におきましては、外商部における営業活動は軌道に乗りつつあり、販売提携再構築は一定程度進捗し、コンラクト案件の受注状況は好調に推移したものの、店舗別販売促進策は店舗によって実効性に差がみられ、新築まとめ買い需要依存度の高い大型店を中心に既存店の売上高は想定の水準に至りませんでした。また、大型店低迷の背景となる住宅や競合店・ECの台頭等、環境の急速な変化に対応すべく店舗再編を前倒し実施することに伴う特別損失の計上もあり、右の結果となりました。

	2016年12月期 第2四半期 (累計) (百万円)	2017年12月期 第2四半期 (累計)	前期比 増減率	2017年12月期 通期(計画)	前期比 増減率
売上高	24,093	21,380	△11.3%	42,816	△7.5%
売上総利益	12,825	10,954	△14.6%	22,228	△10.1%
販管費	14,799	13,657	△7.7%	26,611	△9.2%
営業損益	△1,973	△2,702	—	△4,383	—
経常損益	△1,860	△2,609	—	△4,345	—
四半期(当期) 純損益	△2,497	△4,567	—	△6,320	—

経営ビジョンを発表 ～暮らしのソリューション提案企業を目指して～

近年、ライフステージ主導型の新築まとめ買い需要に代わりライフスタイル主導型の単品買い需要が主流になり、インターネットの普及により店頭における品揃え価値は相対的に低下し、モノからコトへと消費者の価値観が変化するなど、消費者のニーズは変化を遂げています。このような変化に対応すべく、当社は2017年3月、以下の4つを柱とする経営ビジョンを発表しました。

1 専門店・小型店による多店舗展開

より身近に、より多くのお客さまにご利用いただきやすいエリアへ多店舗展開をしていきます。標準店や小型専門店などの直営店に加え、百貨店や住宅事業者などとの提携店も展開。旗艦店は小型専門店の集積として再構成し、標準店は人気商品を中心に品揃えもお楽しみいただけ、かつ快適にご覧いただける規模へ面積を最適化していきます。

2 プロによる提案サービスを前面に

当社には、経験豊富なインテリアのプロフェッショナルが多数在籍しています。プロフェッショナルによる提案サービスを前面に打ち出し、店頭やご自宅、ウェブサイトにおいてもコーディネート等のサービスを提供していきます。また、外商スタッフがお客さまと迅速かつ親密なコミュニケーションを取ることで、住まいのニーズにきめ細やかに対応します。

大塚家具のミッション
一人ひとりにとっての上質な暮らしの提供

3 商品とサービスのチャネル連携強化

ウェブサイトの充実によりインターネット上でのプレゼンスを高め、O2O施策を推進し、リアル店舗への集客を強化していきます。ウェブ上での商品情報閲覧の際に生じるあらゆるご要望に対し、店とご自宅、ウェブとヒトを有機的に繋げることで柔軟に対応していきます。また豊富な品揃えと価格競争力を武器に、ECを店舗と並ぶ第二の柱にしていきたいと考えています。

4 購入だけではなく、新しい選択肢のご提供

2016年より下取り・買取りサービスとリユースを本格化し、既存家具の処分に対する抵抗感を軽減するとともに、リユースという上質で低コストの新たなカテゴリーの商品を提供しています。今後は、短期利用や季節ごとの模様替えなどに対応するサービスも加え、「上質な暮らし」をより多くの方々にお届けするための新たな選択肢を増やしていきます。

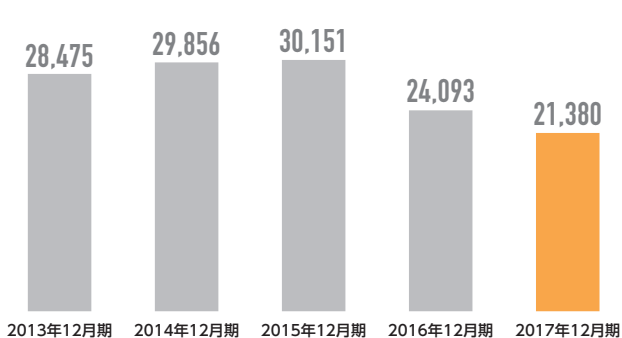
これらの施策によりタッチポイントを増やすことで、当社のポジショニングイメージ修復に努め、ビジネスモデルの再構築を通じて、経営ビジョンの達成に向け取り組んでいきます。

コントラクト事業 進捗のご報告

前号で実例をご紹介しましたコントラクト事業は、ホテル需要を中心に好調で、下期以降の受注も順調に推移しています。各店舗での対応体制構築も進みつつあり、全国的に取り込みを強化していきます。

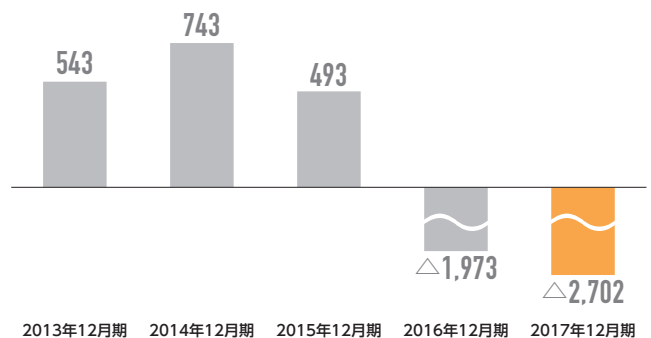
第2四半期(累計)ごとの売上高推移

(百万円)



第2四半期(累計)ごとの営業損益推移

(百万円)



Company Profile / Stock Information

会社概要 / 株式状況

会社概要

(2017年6月30日現在)

会社名	株式会社 大塚家具 OTSUKA KAGU, LTD.
本社所在地	東京都江東区有明三丁目6番11号
資本金	10億8,000万円
創業	1969年3月
設立	1972年8月
従業員数	1,662名 (2016年12月31日現在)

役員

代表取締役	大塚 久美子
取締役	宮本 恵司
取締役	佐野 春生
取締役	杉谷 仁司
取締役(社外)	阿久津 聡
取締役 監査等委員(社外)	長沢 美智子
取締役 監査等委員(社外)	西山 都
取締役 監査等委員(社外)	三富 正博

店舗一覧

(2017年7月31日現在)

関東	有明本社ショールーム アウトレット&リユース プレミアム 有明 銀座本店 新宿ショールーム アウトレット&リユース新宿 立川ショールーム 横浜みなとみらいショールーム アウトレット&リユース横浜 南船橋店 ライフスタイルショップ 柏の葉 T-SITE 春日部ショールーム
関西	大阪南港ショールーム アウトレット&リユース大阪南港 モダンスタイルショップ淀屋橋 神戸ショールーム
東海	名古屋栄ショールーム 名古屋星崎ショールーム ライフスタイルショップ名古屋駅前
九州	福岡ショールーム
東北	仙台ショールーム

株式状況

(2017年6月30日現在)

発行可能株式総数	43,000,000株
発行済株式の総数	19,400,000株 (うち自己株式1,760,054株)
株主数	15,129名

大株主

持株数(千株) 持株比率(%)

日本トラスティ・サービス信託銀行(株)(信託口)	1,734	8.94
(株)ききょう企画	1,292	6.66
日本生命保険相互会社	1,140	5.88
日本トラスティ・サービス信託銀行(株)(三井住友信託銀行再信託分・(株)三井住友銀行退職給付信託口)	570	2.94
大塚 春雄	495	2.56
東京海上日動火災保険(株)	416	2.14
大塚家具従業員持株会	346	1.79
(株)三井住友銀行	311	1.60
みずほ証券(株)	300	1.55
(株)ジャックス	240	1.24

※持株比率は、発行済株式数に対する持株数の割合を記載しております。

所有者別株式分布状況



※自己株式1,760,054株は「個人・その他」に含まれております。

株主メモ

事業年度	1月1日～12月31日
定時株主総会	毎年3月下旬
期末配当金 受領株主確定日	12月31日
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座の 口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都府中市日鋼町1-1 電話 0120-232-711 (通話料無料) 郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
上場証券取引所	東京証券取引所JASDAQ(スタンダード)
公告の方法	電子公告により行う 公告掲載URL http://www.idc-otsuka.jp/company/ (やむを得ない事由により、電子公告によることができない場合は、日本経済新聞に掲載する方法により行う。)

(ご注意)

- 株券電子化に伴い、株主さまの住所変更、買取請求その他各種手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に登録された株式に関する各種手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店でもお取次ぎいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。