

2020年6月5日

各 位

会 社 名 夢 展 望 株 式 会 社
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 濱 中 眞 紀 夫
(コード：3185 東証マザーズ)
問 合 せ 先 取 締 役 管 理 本 部 長 田 上 昌 義
(TEL. 072-761-9293)

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

当社は、以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時 2020年6月5日 15:30～16:30

開催方法 対面による実開催

開催場所 公益社団法人日本証券アナリスト協会 兜町平和ビル分室
東京都中央区日本橋兜町3-3 兜町平和ビル

説明会資料名 2020年3月期 決算説明会資料

【添付資料】

1. 決算説明会において使用した資料

以上



2020年3月期 決算説明会

2020年6月5日

夢展望株式会社

代表取締役社長 濱中 真紀夫

(東京証券取引所マザーズ 証券コード3185)

■ 2020年3月期決算概要

ナラカミーチェジャパンの売上が通期で寄与し増収となった。構造改革により売上総利益率は改善も、不安定な気候変化、消費増税、新型コロナウイルスが影響し、中核事業のアパレル事業は、利益は前年を下回る結果となり、営業利益で赤字となった。

売上収益	7,871百万円	前年同期比	113.8%
営業利益	▲71百万円	前年同期比	-%

■ アパレル事業

ナラカミーチェジャパンのグループイン効果により増収

売上収益 前年同期比 125.9%

■ ジュエリー事業

新商品投入や経営改善の効果により受注金額が大きく改善。消費増税の影響を受け一時苦戦したが、通期は増収で着地。

売上収益 前年同期比 110.7%

■ 2021年3月期連結業績予想

新型コロナウイルスの感染拡大が連結業績に与える影響を現時点で合理的に算出することが困難なことから2021年3月期の連結業績予想については未定としています。

今後、状況が収束し合理的な業績予想の算定が可能になった時点で、速やかに開示いたします。

2020年3月期 決算概要

売上収益、売上総利益が前期比で大きく成長したが、記録的な暖冬と新型コロナウイルスが影響し、当 第4四半期の業績が大きく悪化。通期で営業利益は赤字となった。

（百万円）	2019年3月期	2020年3月期	増減額	増減率
売上収益	6,917	7,871	+954	13.8%
売上総利益	3,097	3,939	+842	27.2%
売上総利益率	44.8%	50.0%	-	5.3%
営業利益	△ 179	△ 71	+108	-
税引前当期利益 又は損失（△）	△ 253	△ 175	+78	-

（注） 2018年10月31日からナラカミーチジャパンが夢展望グループに参加。

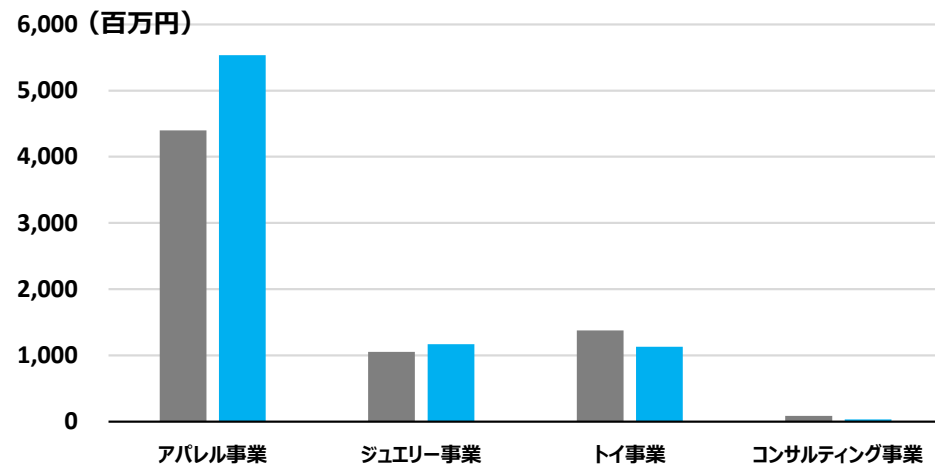
当第1四半期から当第3四半期までは黒字基調で推移した。当第4四半期は、粗利率は維持できたものの、新型コロナウイルスの影響もあり売上収益が大幅に減少し、営業利益が赤字となった。

（百万円）	当第1Q	当第2Q	当第3Q	当第4Q	当期累計
売上収益	2,016	2,038	2,138	1,678	7,871
売上総利益	1,019	1,023	1,029	866	3,939
売上総利益率	50.6%	50.2%	48.2%	51.6%	50.0%
販管費	986	975	1,006	946	3,915
その他収益	8	3	17	3	32
その他費用	1	7	0	117	128
営業利益	40	43	39	△194	△71
金融収益	-	0	0	0	0
金融費用	14	16	35	37	104
税引前当期利益 又は損失（△）	25	26	4	△231	△175

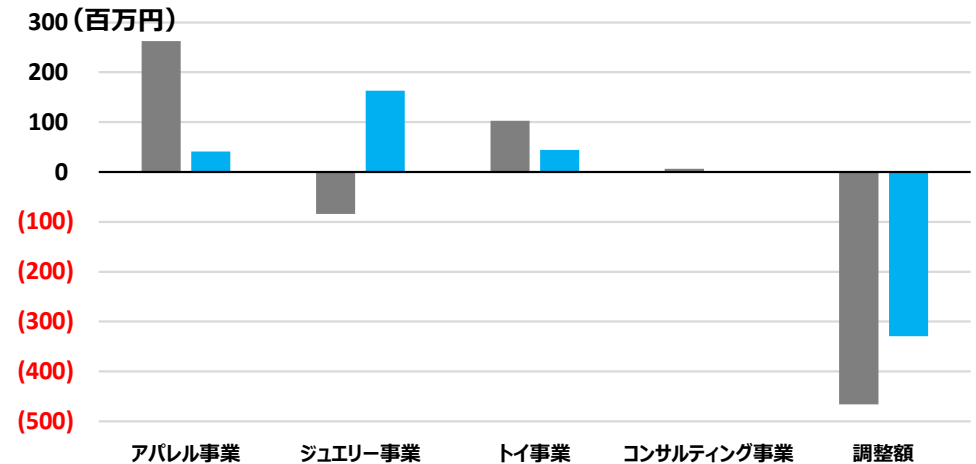
ジュエリー事業が通期で収益に大きく貢献したが、新型コロナウイルスの影響でアパレル、トイ事業が減益となった。

(百万円)	売上収益				営業利益			
	2019年3月期	2020年3月期	増減額	増減率	2019年3月期	2020年3月期	増減額	増減率
アパレル事業※1	4,399	5,540	1,140	25.9%	262	53	△208	-79.5%
ジュエリー事業	1,055	1,168	113	10.7%	△84	156	240	-
トイ事業	1,375	1,129	△245	-17.9%	102	44	△58	-56.9%
コンサルティング事業	87	32	△54	-62.2%	6	△2	△8	-
調整額	-	-	-	-	△465	△323	142	-
合計	6,917	7,871	954	113.8%	△179	△71	108	-

売上収益



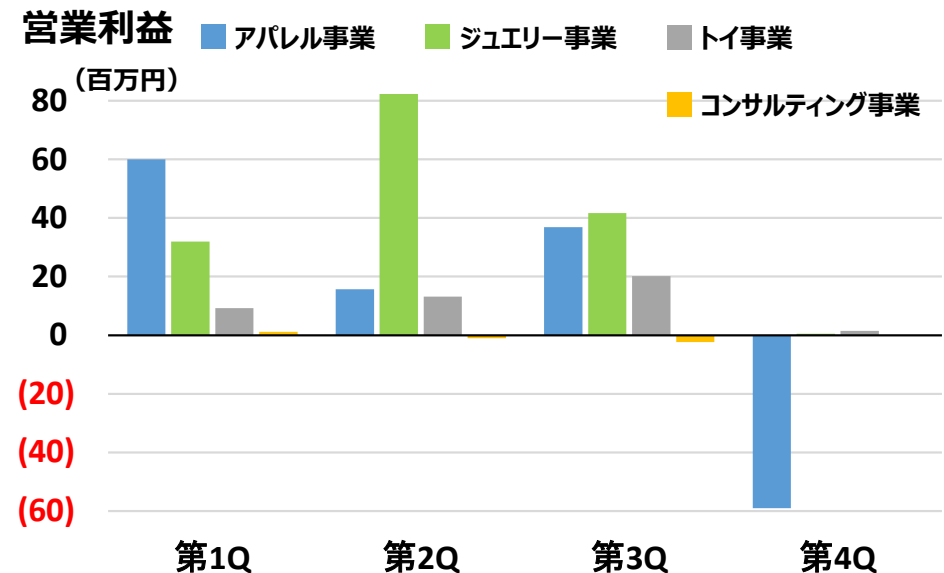
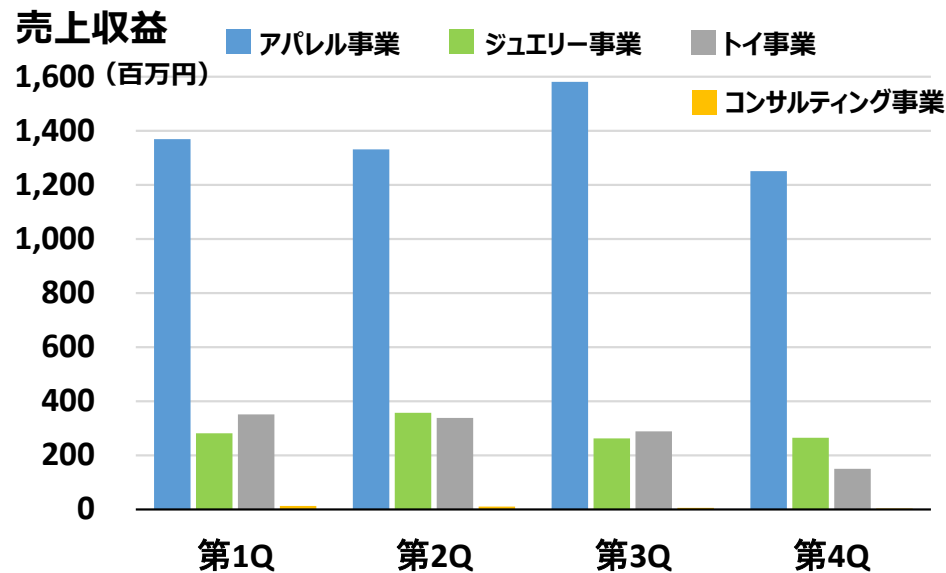
営業利益



(注) 2018年10月31日からナラカミーチエジャパンが夢展望グループに参加

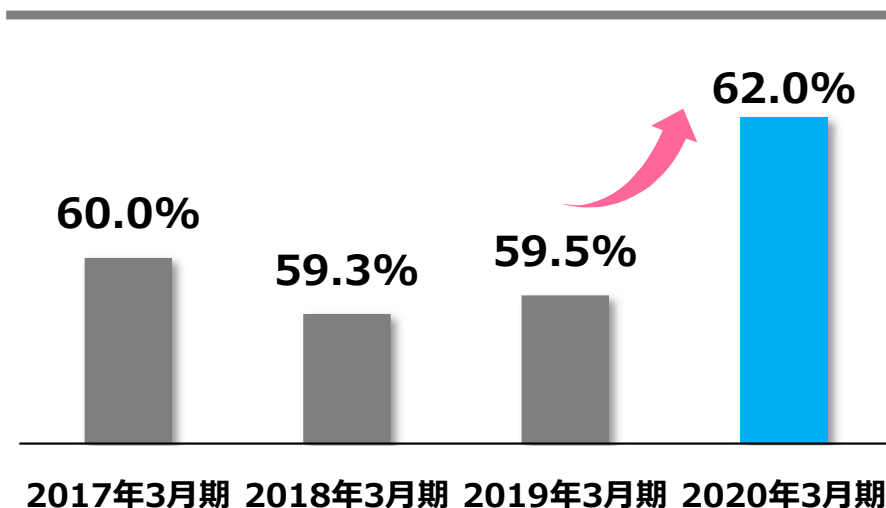
暖冬と新型コロナウイルスの影響で、アパレル事業が当第4四半期で営業赤字に、ジュエリーとトイ事業は当第4四半期で減益となった。

(百万円)	売上収益					営業利益				
	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	当期累計	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	当期累計
アパレル事業※1	1,369	1,331	1,581	1,258	5,540	60	15	36	△58	53
ジュエリー事業	281	357	262	265	1,168	32	82	41	0	156
トイ事業	351	338	288	150	1,129	9	13	20	1	44
コンサルティング事業	12	10	5	3	32	1	△0	△2	△0	△2
調整額	-	-	-	-	-	△62	△67	△56	△137	△323
合計	2,016	2,038	2,138	1,678	7,871	40	43	39	△194	△71

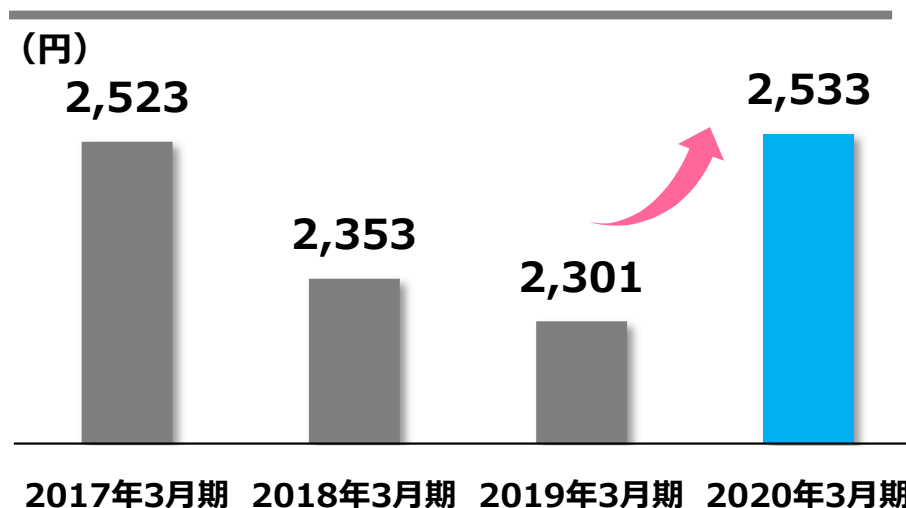


投入単価を低減しつつ受注数を拡大してきたが、新ブランド「rectangle」等を立ち上げつつ利益率重視に転換し、値入率、投入単価がアップ。

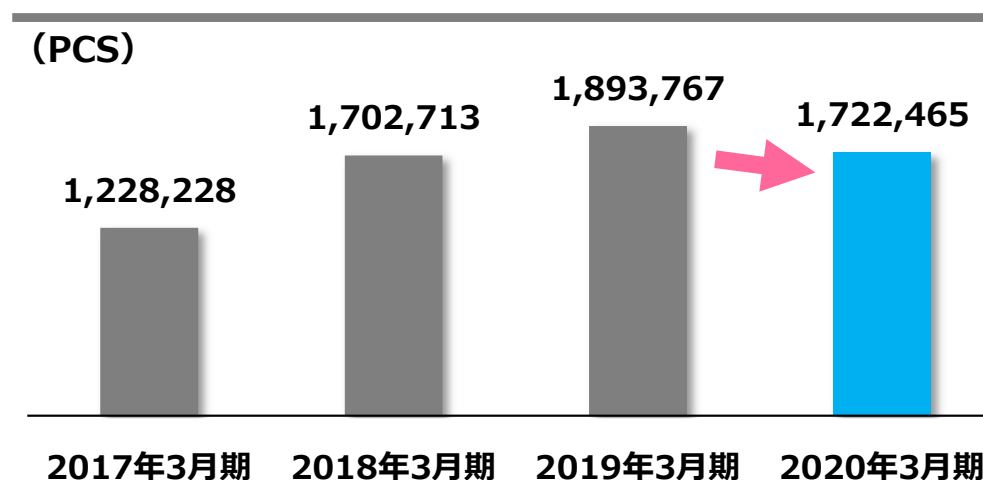
平均値入率



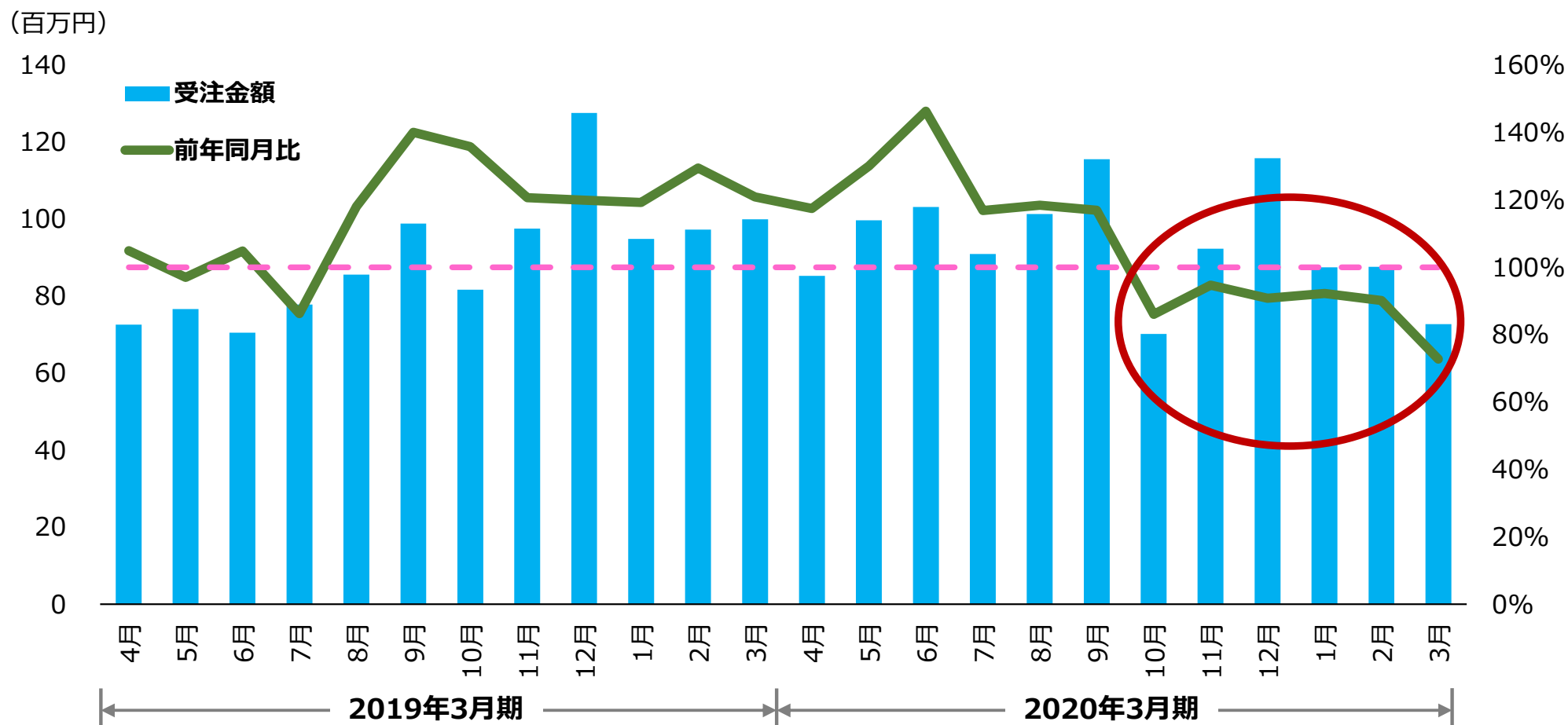
平均投入単価



受注数

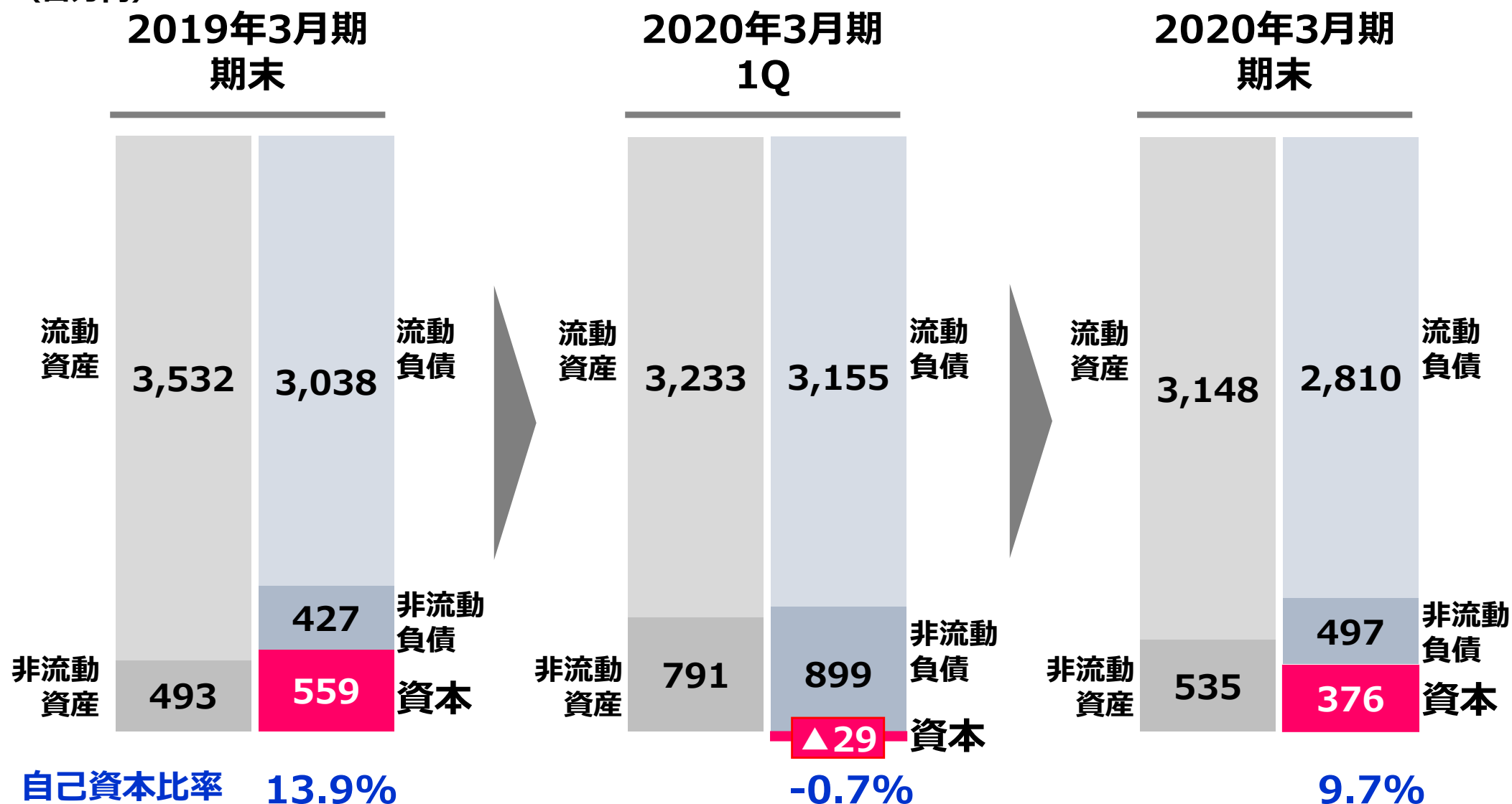


新商品投入や経営改善の効果により受注金額が大きく改善したが、10月以降は消費増税の影響を受け苦戦。2020年2月以降は新型コロナウイルスの影響を受けて前年を下回る状況が続く。



新リース会計基準(IFRS第16号)を適用したことにより資本合計は第1四半期は一時的に悪化した~~が~~、劣後特約付ローン実行により回復。

(百万円)



主要モールにてランキング入り

パンツカテゴリー



SHOPLIST

1月パンツカテゴリー2位

累計販売枚数

約9万5,500枚

スーツカテゴリー



SHOPLIST

3月スーツカテゴリー2位

累計販売

約1万9,800枚

シューズカテゴリー



SHOPLIST

2月シューズカテゴリー3位

累計販売枚数

約3万6,800枚

イタリアミラノを起源としたシャツ、ブラウス特化型ブランドとしての独自性と 30年の歴史



フラワーストライプミックスプリントボウタイカットソーシャツ

店舗売上 (プロパー) 1位



シャドー細ストライプスタンドフリル長袖ブラウス

店舗売上 (プロパー) 2位



サテンストライプフリルボウタイ付長袖ブラウス

店舗売上 (プロパー) 3位

NARACAMICIE



サテンストライプフリルボウタイ
付長袖ブラウス

EC売上 (プロパー) 1位



フラワーストライプミックスプ
リント襟付フリルカットソー
シャツ

EC売上 (プロパー) 2位



シャドー細ストライプスタンドフ
リル長袖ブラウス

EC売上 (プロパー) 3位

NARACAMICIE

～ トレセンテの代表作 ～

トレセンテを支えるオリジナルデザイン



「ANNIVERSARIO (アニバーサリー)」

「記念日」という意味を持つ〈アニバーサリー〉。
 出会い、恋に落ち、結ばれた二人の、これから増えていく「記念日」
 を共に祝福するリングです。
 トレセンテ創業30周年記念モデルとして登場したこのシリーズには、
 ダイヤの配置やリングのライン、指へのつけ心地など、30年間の技術
 とこだわりが詰まっています。

「FLORA (フローラ)」

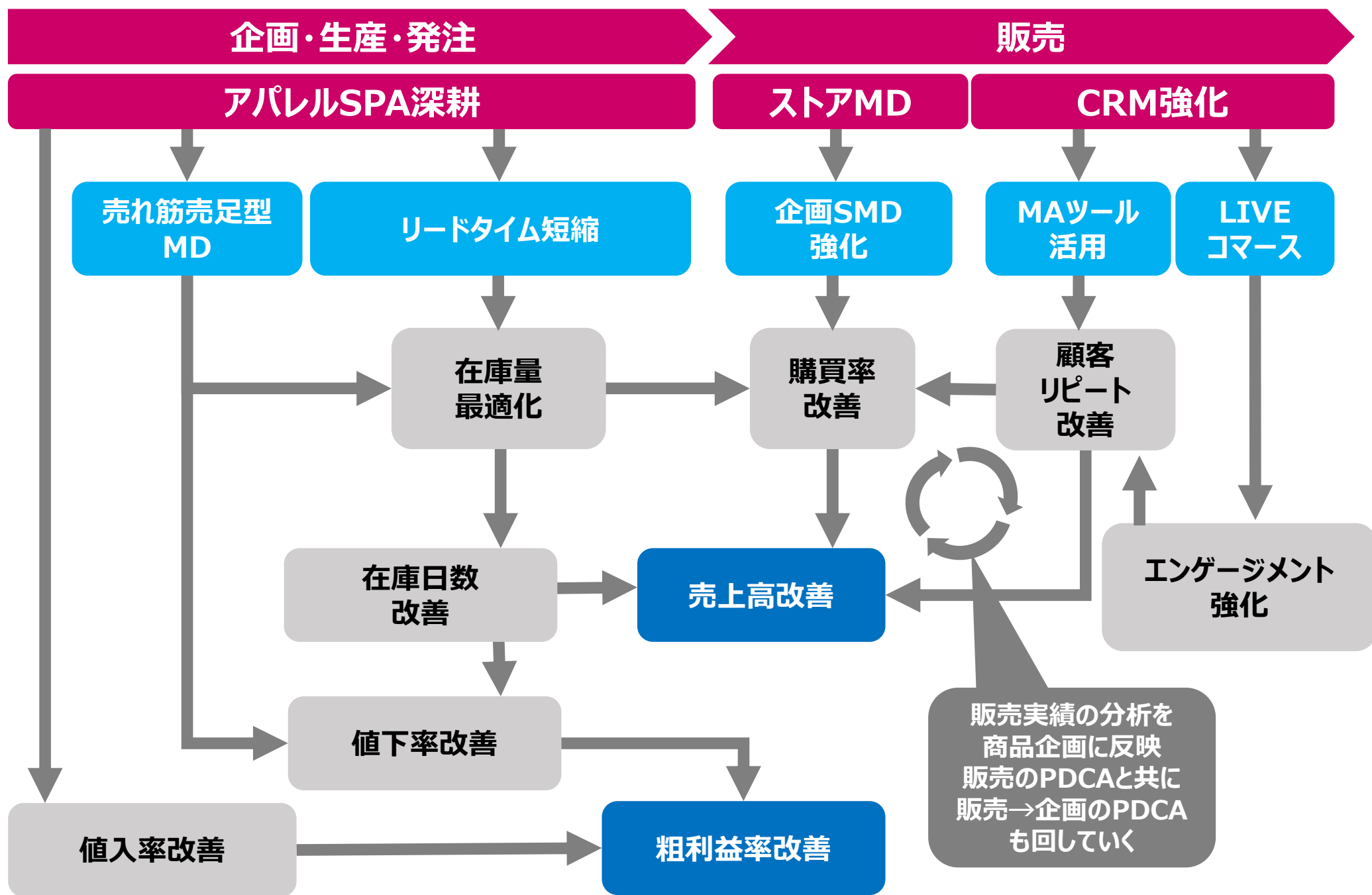
ローマ神話に登場する花と春の女神から名付けられた〈フローラ〉。
 ダイヤモンドをプラチナの花びらが包み込む「フローラセッティン
 グ」は、現在数名しかいない熟練の職人だけが作り出せる技。
 国際ジュエリーコンテスト「プラチナ・デザイン・オブ・ザ・イ
 ヤー」に入賞実績もある、世界が認めたデザイン。



「VENUS (ウェヌス)」

愛と美の女神の名を持つ〈ウェヌス〉。
 息をのむほどの美しさの秘密は、このデザインだけのダイヤモンドのセッ
 ティング。
 ダイヤモンドを宙に浮かせて留め、360度あらゆる方向からたっぷりと光を
 取り込むことで、最大限の輝きを放ちます。
 この繊細なデザインは、ダイヤモンドの個性と金属の特性を知り尽くした、
 熟練の職人だけが作り出すことができます。

**2020年3月期の取組
および今後の施策**



アプリ (夢展望)

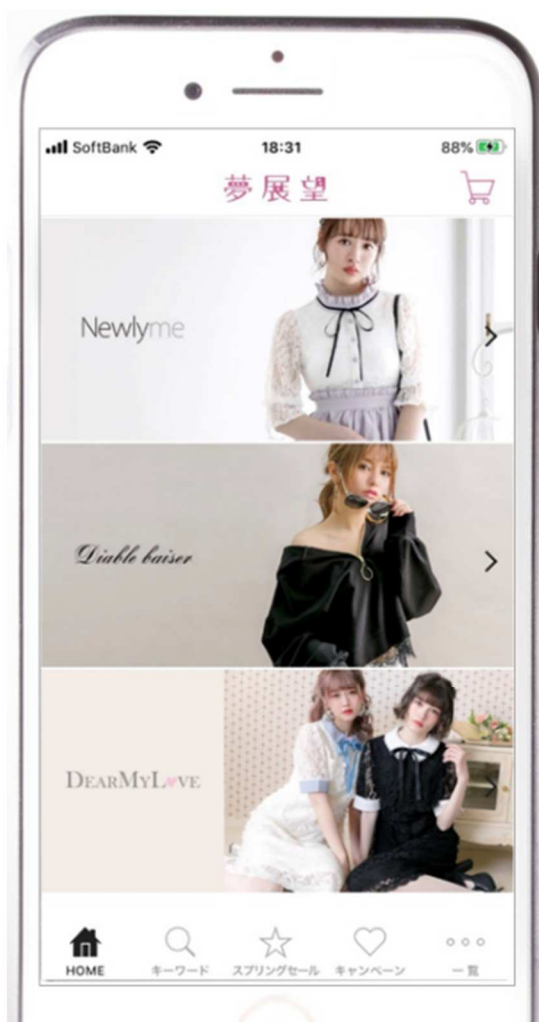
ユーザビリティ改善とダウンロード促進により、
アプリMAUは前年比120%にアップ
アプリ経由売上は前年比164%にアップ

ブランドのもつ世界観を
際立たせるサイト構成

Newlyme
トレンド系

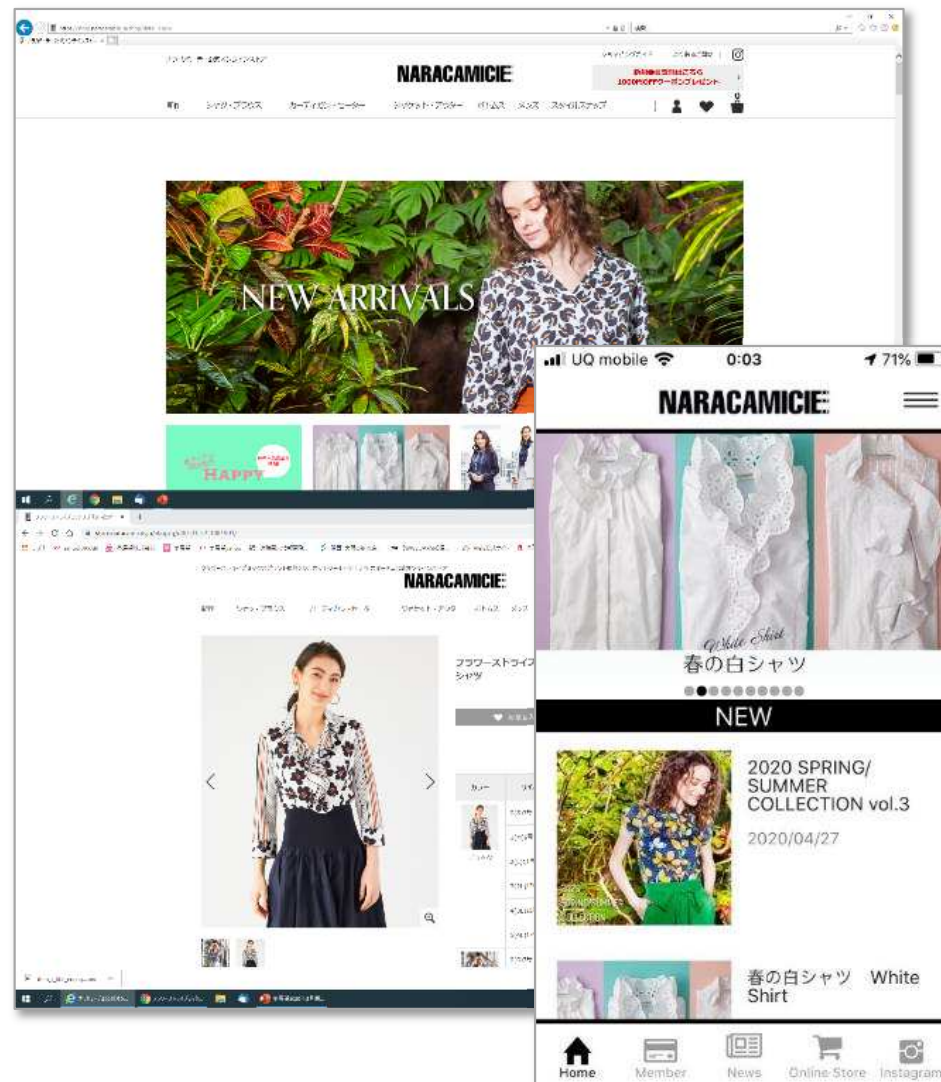
Diable baiser
セクシー系

DEARMyLOVE
スイート系



ECサイト・アプリ (ナラカミーチェ)

ECサイトとアプリ販売強化により
EC化率が21%にアップ



従来の集客施策に加え、SNS戦略を追加展開し流入増



従来の主要集客施策



SNSによる集客施策

SEO・検索広告



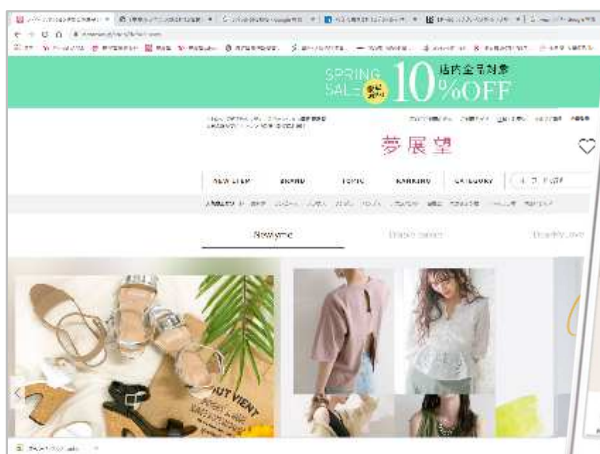
メルマガ



line@



購入



計658万リーチの露出強化！
11.3万いいね獲得！
SNS集客 前年比184%！

インフルエンサー 商品紹介



拡散

SNSユーザー



ギフトイング
施策



購入

SNS DEARMYLOVE

DearMyLoveインスタグラム、ツイッターのアカウント成長により、SNS経由売上、前年比240%にアップ



11月26日
サンリオコラボ発売

売れる理由
のある商品
(群)

UGC※の
最大活用

バズの発生
行列の発生

売上
大幅拡大!

レディースファッションランキング

さらにジャンルを絞り込む 条件で絞り込む
2019年11月26日(火)12:38更新 期間 リアルタイム



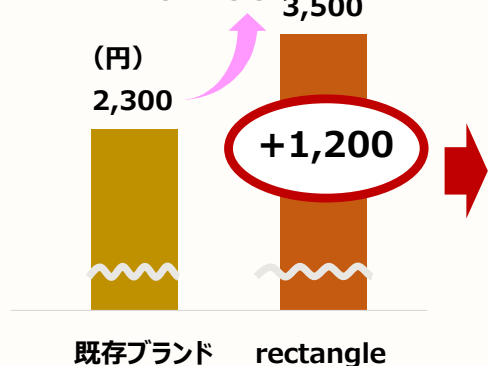
楽天レディースファッションランキングを独占!!

※ User Generated Contents : 一般ユーザーによって作られたコンテンツ

高価格帯「30代中盤」を新たなターゲットゾーンとした新ブランド「rectangle」を10月16日にローンチ。

抜け感のある大人カジュアルスタイルを提案
顧客ターゲットを今までの若年層から大人へシフト

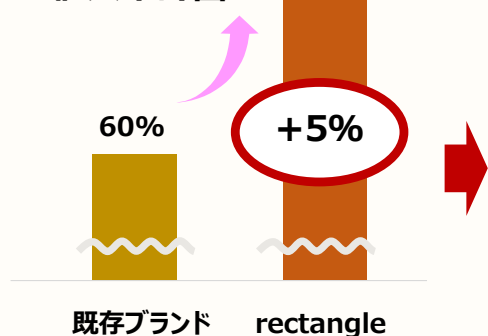
投入単価計画



投入単価実績

2019/10	3,473円
2019/11	3,478円
2019/12	3,202円
2020/01	3,215円
2020/02	3,190円
2020/03	3,510円

値入率計画



値入率実績

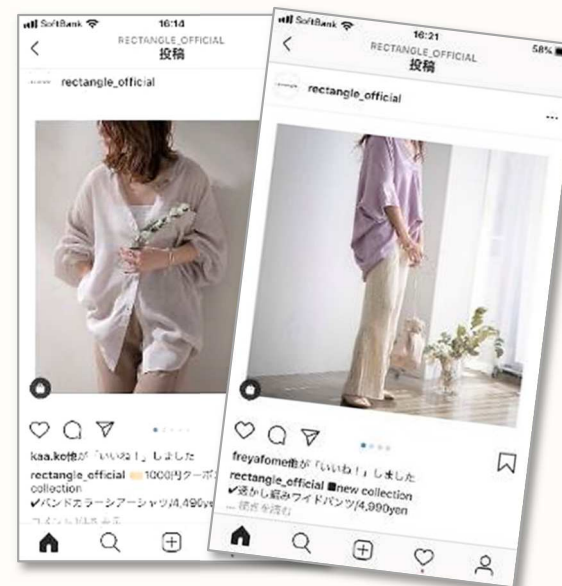
2019/10	63.2%
2019/11	64.4%
2019/12	63.3%
2020/01	66.3%
2020/02	66.9%
2020/03	67.3%



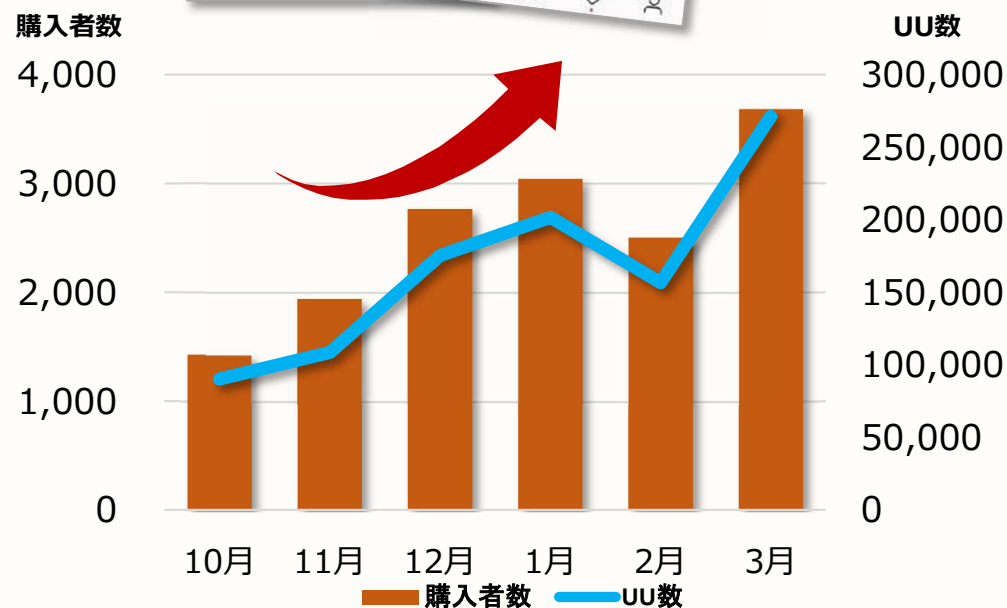
Instagramギフトイング企画により、フォロワー数が2.6万人に。* ギフティングとブランド世界観を継続発信することでユニークユーザー増加とともに購入者数も順調に増加中。



ギフトイング企画



ブランド世界観を継続投稿し、
・フォロワー数
・エンゲージメント率
の維持向上を図る



* 2020年5月31日現在データ

モデル「村田倫子」をブランドディレクターに起用し、5月28日に春夏アイテムをプレローンチ。9月に秋冬アイテムとともにブランドローンチ予定。

村田 倫子 Rinko Murata

1992年生まれ、千葉県出身のモデル。

ファッション雑誌をはじめ、大型ファッションショー・テレビ・ラジオ・広告への出演など幅広く活動。自らのコラムの執筆も行い、ファッションだけにとどまらず、そのライフスタイルも注目を集めている。また、アパレルブランドとの商品コラボレーションも積極的に行っており、そのセンスを活かして人気商品を多数プロデュース。

SNSフォロワー数

Twitter10万人以上 WEAR70万人以上 Instagram30万人以上

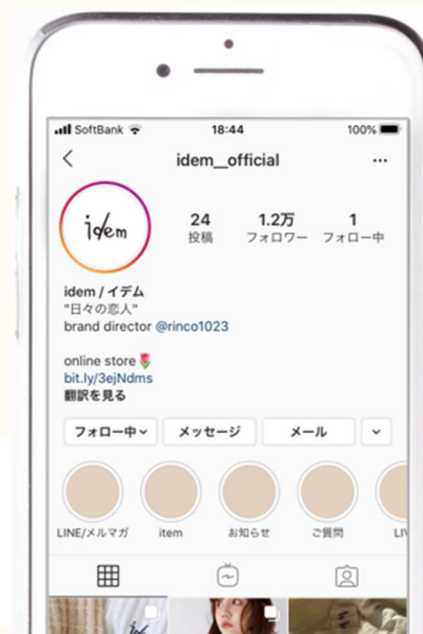


- ディレクターのファン層である21~25歳がターゲット。
- SNSをPRの中心軸に、ハイヴィジュアルな映像によるコーディネート提案に力を入れ、客単価を追求。
- 衣装代月2万円を想定した価格設定で、初年度は平均単価8,000円を計画。
- 初年度は発注量を絞って立ち上げていくため、当初値入率は62%を想定。
- 初年度売上高2億2千万円を計画。5月28日初日は、受注売上約1,500万円を達成!!



idem

Instagram公式サイト
5月14日オープン
フォロワー1.2万人
(5月31日現在)



新株予約権（行使価額修正条項付）発行について 夢 展 望

発行日	2020年6月5日（5月15日発行決議）
新株予約権の発行数	2,900,000個 （内訳）第8回新株予約権：1,000,000個 第9回新株予約権：1,000,000個 第10回新株予約権：900,000個
発行価額の総額	第8回乃至第10回の合計：1,712,000円
資金調達の額	第8回乃至第10回の合計：788,787,660円(注1)
行使価額及び行使価額の修正条件	当初行使価額：275円 行使価額は2020年6月8日に初回の修正がされ、以後1取引日(注2)が経過する毎に修正（下限行使価額：152円）
割当方法	EVO FUNDに対する第三者割当の方法による
行使期間	2020年6月8日(当日を含む)から2023年9月7日(当日を含む)まで
全部コミット	原則として行使開始日から各々12ヶ月以内に全部を行使する（但しコミット消滅事由あり）
前半コミット	原則として行使開始日から各々6ヶ月以内に400,000株を行使する（但しコミット消滅事由あり）

(注1)調達資金の額は、本新株予約権の払込金額の総額に本新株予約権の行使に際して出資される財産の価額(当初行使価額にて算定)を合算した額から、本新株予約権の発行に係る諸費用の概算額を差し引いた金額です。行使価額が修正又は調整された場合には、調達資金の額は増加又は減少する可能性があります。また、本新株予約権の行使期間内に行使が行われない場合及び当社が取得した本新株予約権を消却した場合には、調達資金の額は変動します。

(注2)取引日とは、取引所において売買立会が行われる日をいいます。

調達予定総額
788,787千円

①システム投資
73,000千円

②子会社の資本増強
80,000千円

③借入金の返済
252,000千円

④運転資金
383,787千円

資金使途

①システム投資 73,000千円

基幹システム（販売管理システム）の強化に40,000千円、社内システム・インフラの災害対策及びセキュリティ強化に3,000千円、BIツールに30,000千円

②子会社（トレセンテ）の資本増強 80,000千円

トレセンテは新たな出店準備費用、既存店舗の改装費用・ブランディングの再構築費用・システムの再構築費用及び運転資金として充当

③借入金の返済 252,000千円

財務の健全性向上のための借入金の返済（RIZAPグループ、りそな銀行）

④運転資金 383,787千円

ブランド立ち上げや売上拡大などによる仕入資金需要の増加に運転資金として充当

- 5月25日に緊急事態宣言が解除されたものの、当社グループの中核事業が属するアパレル小売業界は、先行き不透明な状況にあり、個人消費の低迷が続くと予想されます。
- ディベロッパーの休業、営業時間短縮、臨時休業による売上機会の損失は、第1四半期連結会計期間を中心に大きなものになると予想されます。
- Withコロナを見据え、非対面接客・販売強化は必須であると考えております。オンライン上でのお客様との接点を強化し、顧客の困り込みを図ってまいります。5月22日にトレセンテでは、ZOOMを使ったWEB接客サービス「おうちで指輪時間」を開始いたしました。

2021年3月期 連結業績予想について

新型コロナウイルスの感染拡大が連結業績に与える影響を現時点で合理的に算出することが困難なことから2021年3月期の連結業績予想については未定としています。今後、状況が収束し合理的な業績予想の算定が可能になった時点で、速やかに開示いたします。

投資家の皆様におかれましては、ご理解の程よろしくお願い申し上げます。

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。