



平成 28 年 9 月 12 日

各 位

会 社 名 夢 展 望 株 式 会 社
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 岡 隆 宏
(コード番号：3185 東証マザーズ)
問 合 せ 先 専 務 取 締 役 管 理 本 部 長 田 中 啓 晴
(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

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 平成 28 年 9 月 6 日 9 : 00 ~ 11 : 00

開催方法 対面による実開催

開催場所 大手町サンケイプラザ 4 F ホール
東京都千代田区大手町 1-7-2

説明会資料名 2017 年 3 月 期 第 1 四 半 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

夢展望



2017年3月期 第1四半期決算説明会

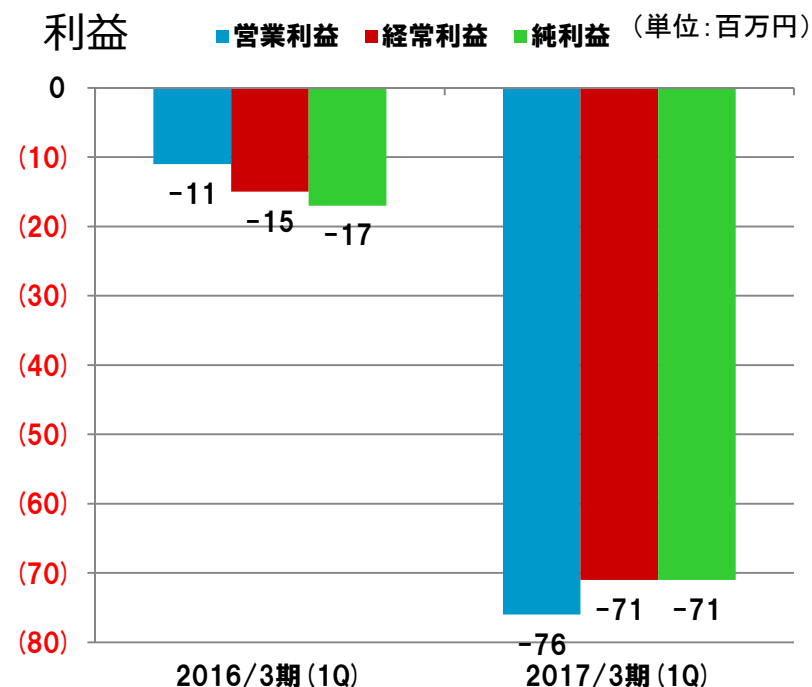
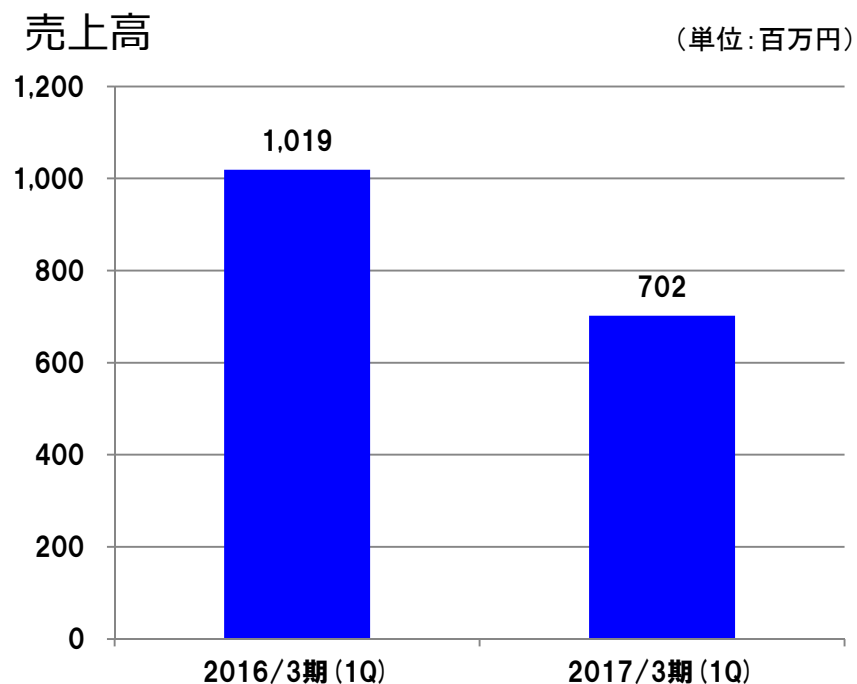


2016年9月6日

夢展望株式会社 取締役 濱中 真紀夫
(東京証券取引所マザーズ 証券コード3185)

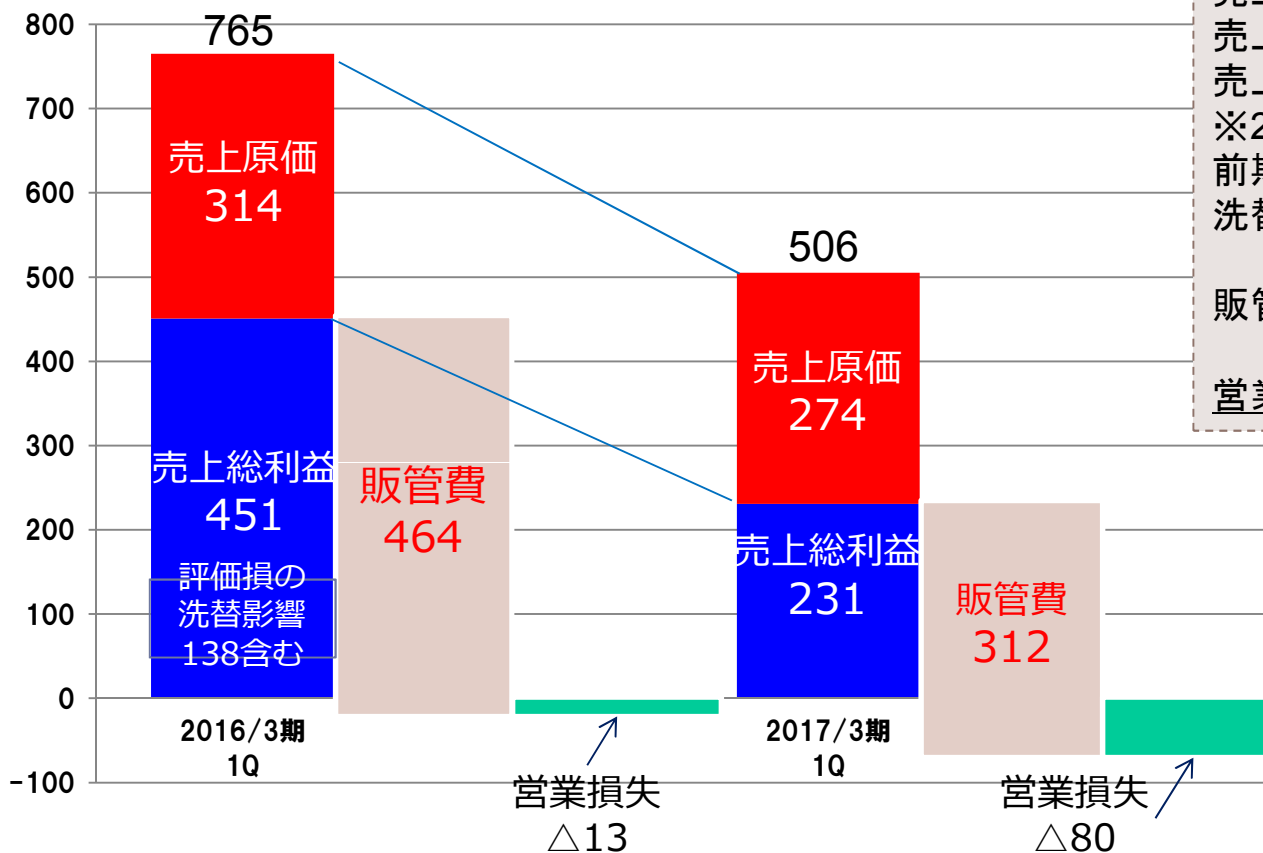
- 1. 第1四半期連結決算等ハイライト** P. 2
- 2. 2016-2017AWに向けた施策** P. 6

1. 第1四半期連結決算等ハイライト



- 売上高については、ボリュームゾーンであったトレンドミックスブランドを昨年廃止し、在庫処分等により売上高は1,019百万円を計上したが、当期においてはブランドを復活させたものの、結果的には前年実績を下回る結果となった。
- 各段階利益においては、経費の効率的投入及び販管費圧縮を行ったものの、売上高の減少額を吸収しきれなかった。

(百万円)



前年同期との差異

売上高	△259
売上原価	△40
売上総利益	△220
※2016 / 3期1Qに関しては 前期評価減 洗替影響額	△138
販管費	△152
営業利益	△67

- 減収に伴い売上原価及び売上総利益が低減致しました。
- 18期末に実施した評価減洗替の影響が138百万円ある為、実質的な収益性は改善している。
- 販管費は前年より152百万円減少したものの、黒字化には至らなかった。

（単位：百万円）

	2012/9期	2013/9期	2014/9期	2015/3期	2016/3期	2016/6
総資本	2,046	2,955	2,338	2,070	1,309	1,076
純資産	184	1,135	232	306	△244	△329
有利子負債	1,006	949	1,353	1,105	1,160	1,098
現預金	374	993	916	1,077	599	353
自己資本比率	9.0	38.4	9.9	14.8	△18.7	△30.6
総資産回転率（回）	3.0	2.3	2.8	1.3	2.8	0.7

2. 2016-2017AWに向けた施策

- ① アンケート等を用いて、常にお客様を知る為の努力を継続する**
既存客／離反客に対してユーザーアンケートやグループインタビューの実施。お客様レビューやSNSの声も取り入れて行く。
- ② モール施策としての『縦積みヒット商品』モデルを完成させる**
広告、自社サイト販促に合わせて、事前告知や露出を徹底して上げて行き、モール内ランキングの上位を獲る。
+a) 値下げ/送料無料/レビュー(カート引継)/新色追加/サイズ展開等
- ③ 企画～販売までPDCAを回した上で訴求力あるサイト構築を進める**
その商品の企画のウリは何なのか？お客様に対する“提供価値”を明確に訴求する事で、『安いから買う』から『価値ある商品だから買う』サイトへ変革。PDCAを回す事で常に課題を見つけ、進化して行く。
- ④ 新規顧客獲得施策と既存顧客維持施策の両輪をしっかりと回す**
リスティング/アフィリエイト/アライアンスを強化し、マスに向けた新たな顧客接点を増やす。
OnetoOneによる顧客属性/行動に応じたメールやクーポン、サービスの設計を進める。

Before

TOPページ



PV: 1,782
CVR: 1.52%
売上: 27点
※スマホ

画像枚数
21枚

**CVR: 115%
改善**

After

TOPページ



PV: 9,684
CVR: 1.75%
売上: 169点
※スマホ

画像枚数
30枚

①トレンドミックスの進化・成長

自社サイトの顧客も意識した商品企画・計画を立案し、既存顧客の維持と離反防止を進める。

お客様が夢展望に求める声も多く市場のパイも大きいですが、競合も多い為更にプライスMDの見直しをかけニーズに対応していく。
高回転で回せる企画・生産運用が今後の大きな課題。

②Diablebaiser等差別化ブランドの再構築

『夢展望』の差別化要素となるDiablebaiserとDearMyLoveの2ブランドをしっかりと展開する事で、自社サイト既存顧客等の維持とサイトの差別化を実施する。

③直買比率の向上による原価の低減と価格戦略の見直し

直買への取組によって、原価は15%~20%程度軽減される為、値入率を維持しながら、価格を1ランク下げる事が可能になる。
特にトレンド・定番商品を中心に競合に勝つ為の価格戦略の再構築を進める。

④売上・仕入・在庫のOTB管理をしっかりと実施

売上不振時にも大きく在庫過多に陥らないように、仕入のアクセル・ブレーキが週次で判断できる体制を構築する。
在庫日数と計画在庫高維持をベースにコントロールを実施する。

2016年AWでのトレンドカジュアル分野の進化の方向性

夢展望の強みである、SEXY系～BASIC～SWEET系まで、多様なシーンを意識したMDを進化させる事で、競合と差別化された幅の広い集客を進めて行く

