



平成 28 年 12 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 12 月 8 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 2 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2四半期決算説明会



2016年12月8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2四半期連結決算等ハイライト** P. 2
- 2. 現状の課題と方向性** P. 9

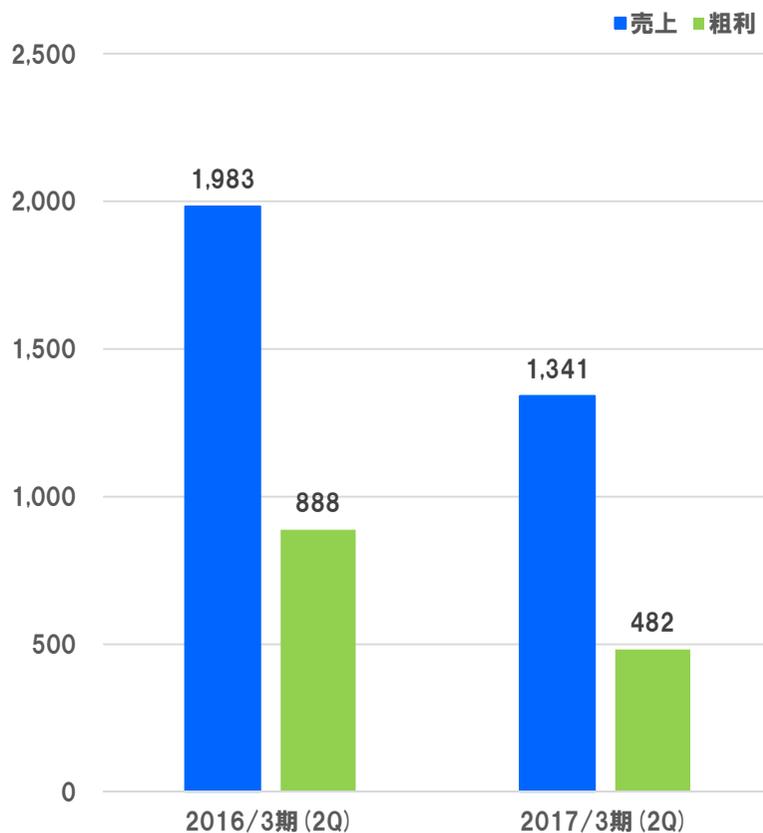
1. 第2四半期連結決算等ハイライト

（百万円）

	2016/3期2Q	2017/3期2Q	対前期比
売上高	1,983	1,341	△32.4%
売上総利益	888	482	△45.7%
販管費	967	661	△31.6%
営業利益	△78	△179	—
経常利益	△88	△175	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△109	△176	—

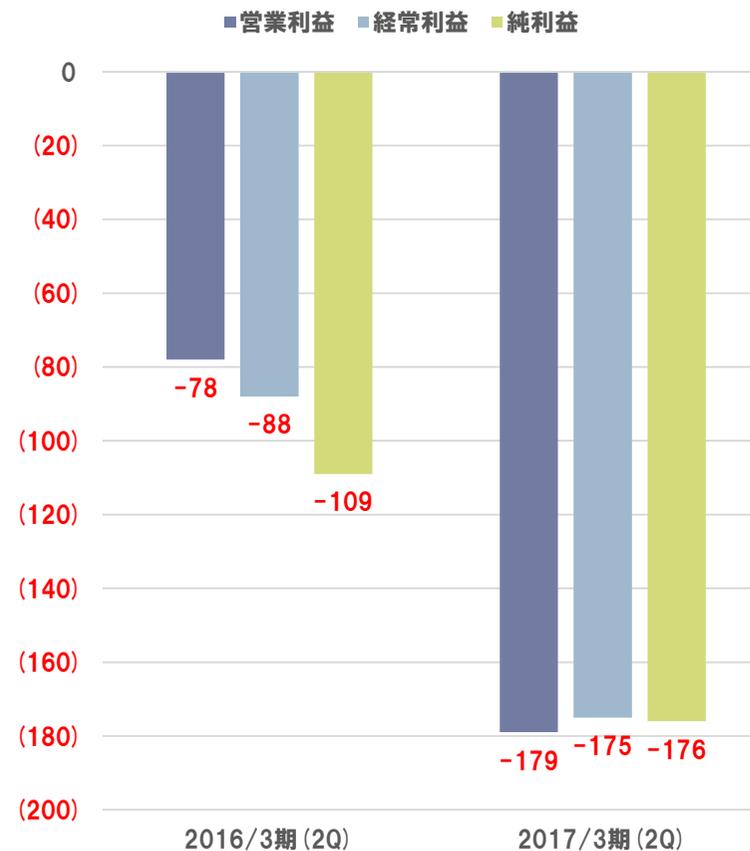
売上高

(単位:百万円)



利益

(単位:百万円)



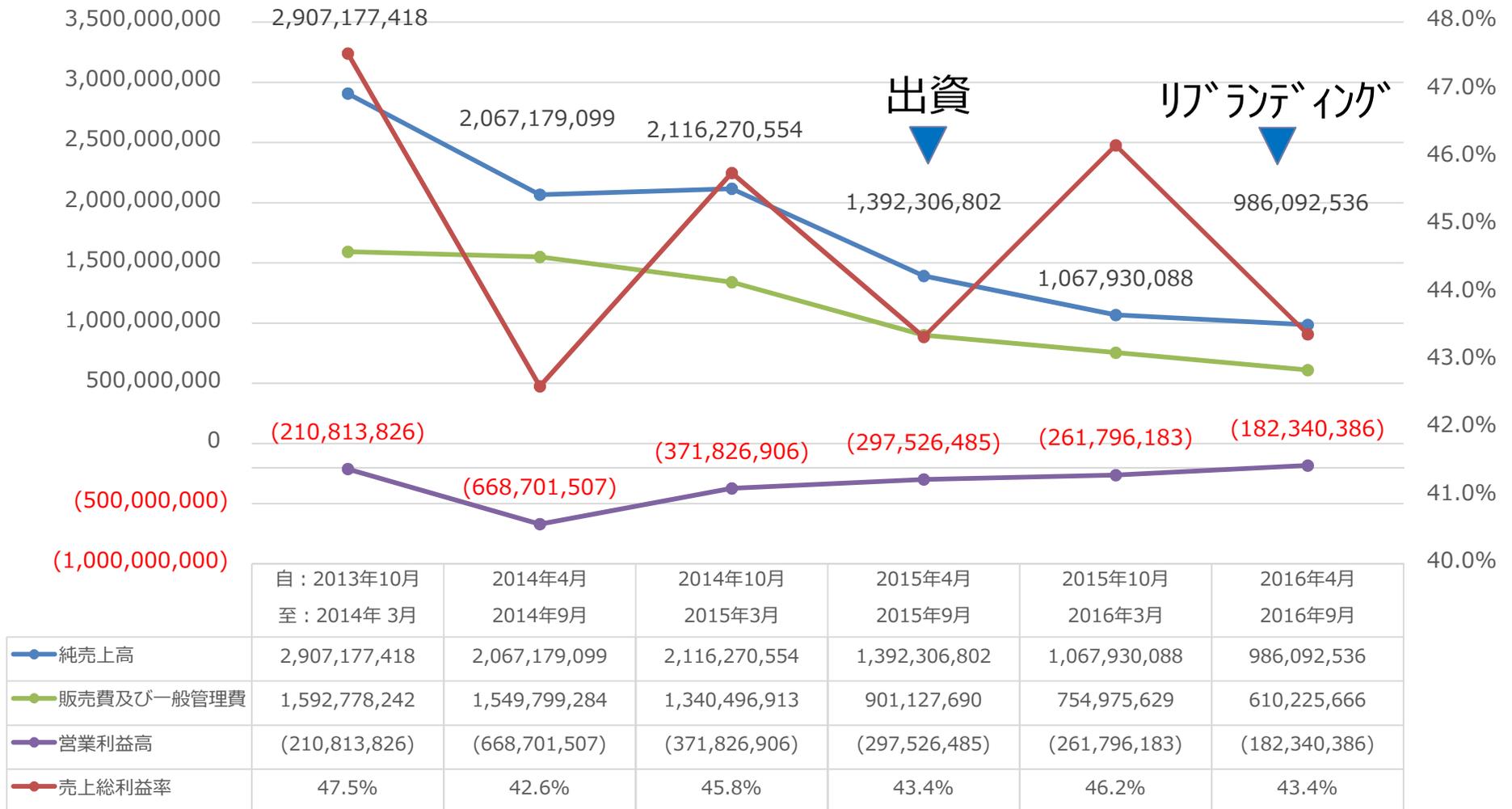
- 売上高に至っては、ボリュームゾーンだったトレンドミックスブランドを昨年廃止し、在庫処分等により売上高は1,983百万円を計上したが、当期においてはブランドを復活させたものの、結果的には1,341百万円と前年実績を下回る結果となった。
- 各段階利益においては、経費の効率的投入及び販管費圧縮をおこなったものの、売上高の減少額を吸収しきれなかった。

直近6半期別(単体)PL構造比較

夢展望

■ 半期ごとに赤字額が削減されてきているが、足元に来て売上の減少幅が徐々に下げ止まって来た上に、粗利益率の改善効果が徐々に現れてきている。

夢展望(単体)半期別PL推移

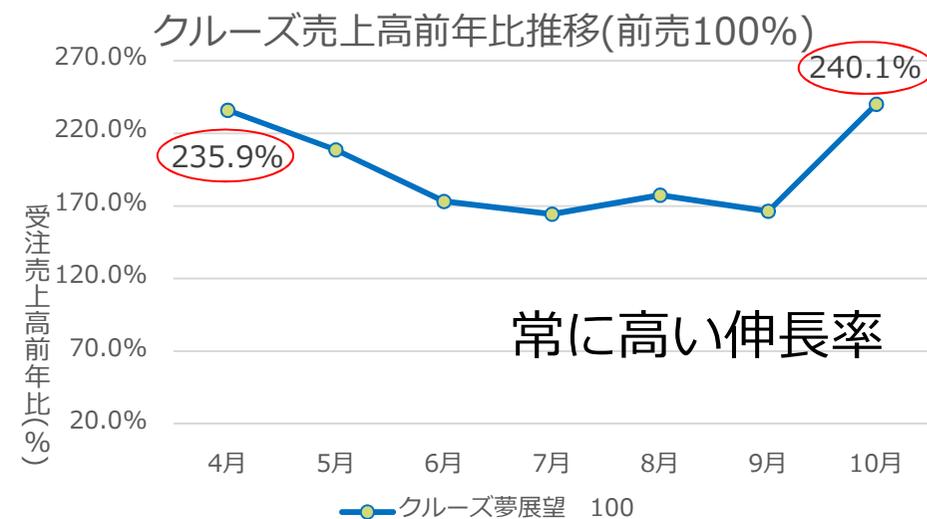
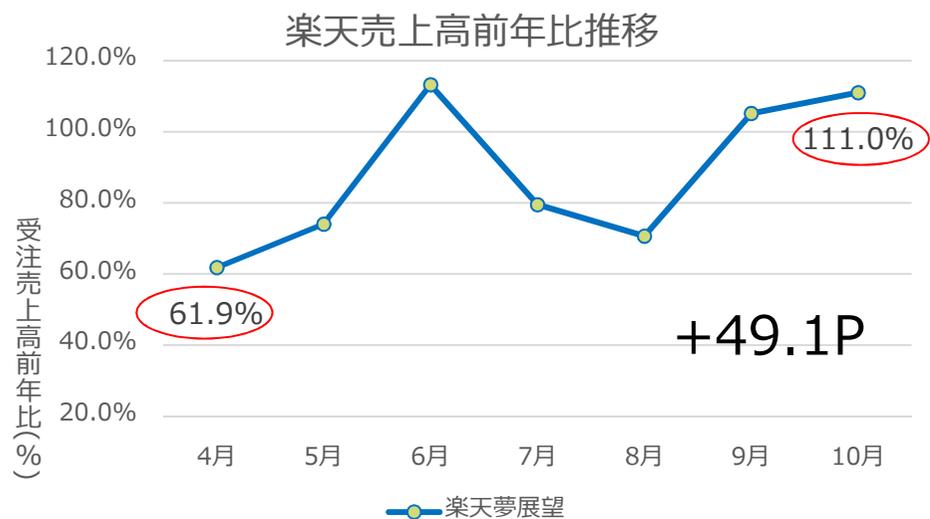
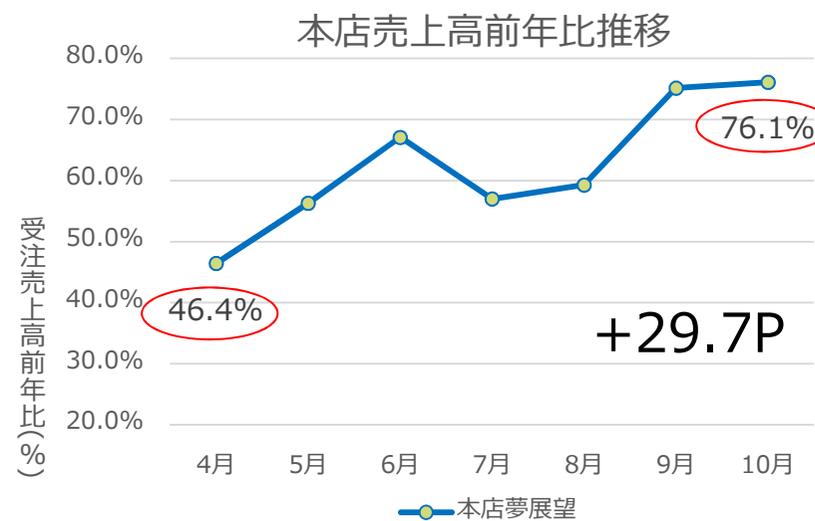
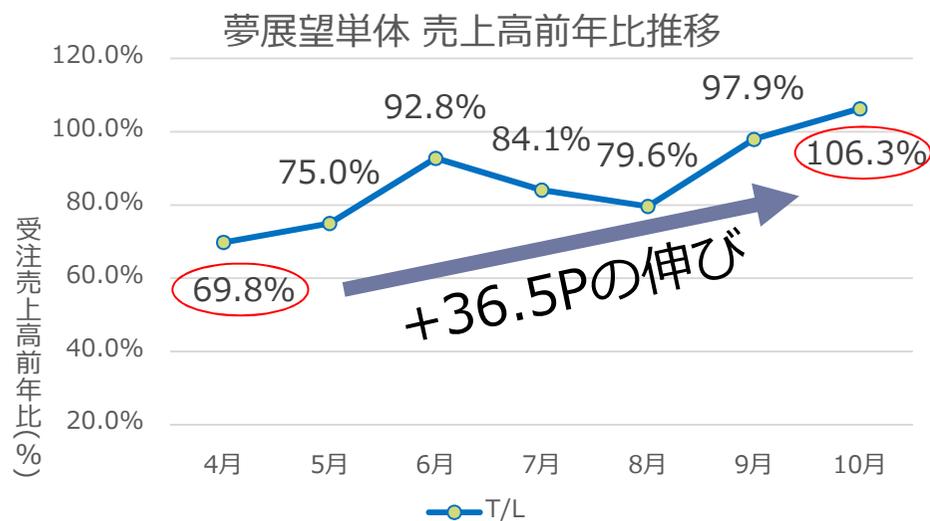


※2015年9期末に実施したブランド廃止に伴う在庫評価を調整した数値

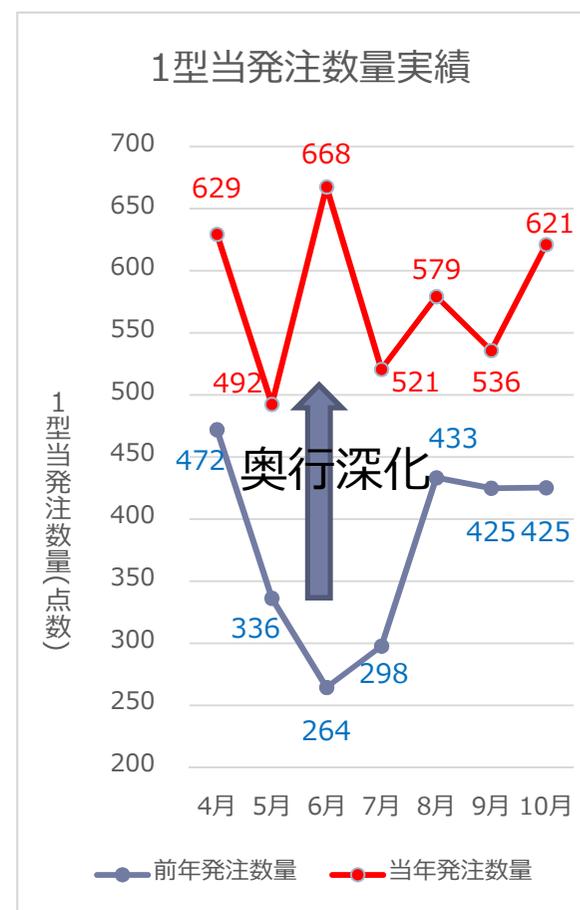
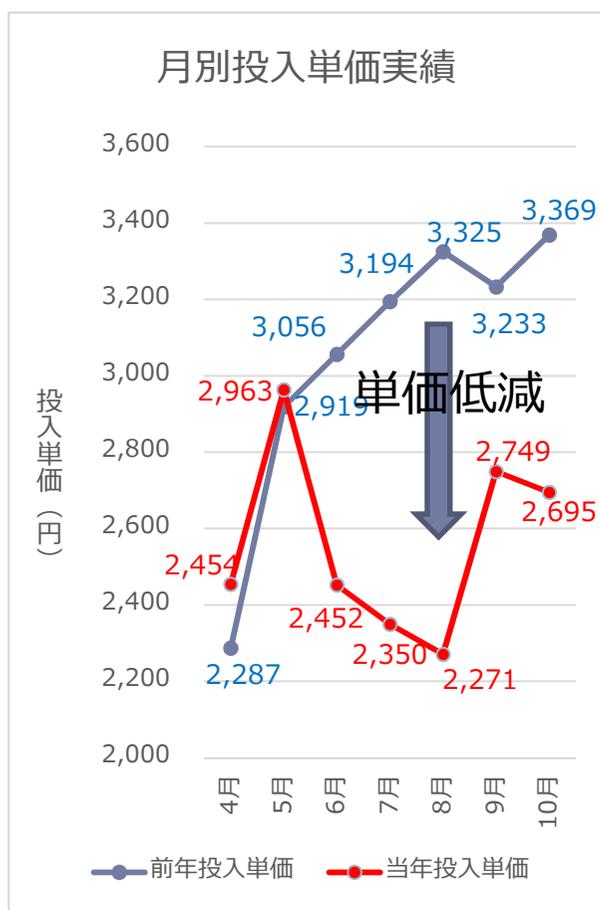
主要店舗別の受注売上高の前年比推移

夢展望

■ 単月・単体黒字化した10月度は前年比106.3%と大きく改善してきている状況。
 主要各店舗が全て伸びており、施策の効果が出始めている。



この9月以降の好調は、MD構造の改革に負う所が大きい。
 SPAを導入することで、単価を低減しても値入改善出来る生産背景を構築すると共に、
 商品の奥行きを持つことで、欠品を低減できる効果が期待できる。
 まだまだ精度向上の余地はあるが、商品政策の方向性は固まりつつある。



(単位：百万円)

	2012/9期	2013/9期	2014/9期	2015/3期	2016/3期	2016/09
総資本	2,046	2,955	2,338	2,070	1,309	954
純資産	184	1,135	232	306	△ 244	△ 455
有利子負債	1,006	949	1,353	1,105	1,160	1,070
現預金	374	993	916	1,077	599	318
自己資本比率	9	38.4	9.9	14.8	△18.7	△ 47.7
総資産回転率（回）	3	2.3	2.8	1.3	2.8	1.4

2. 現状の課題と方向性

商品面の取組として、在庫コントロール精度の向上、企画・開発力の向上、SPAの深堀の3テーマに対して、徹底的に技を磨いていく。

①商品MD精度の向上

1) 売上・仕入・在庫コントロールの精度向上

- ・在庫回転改善>P消化率向上>値下率減少>粗利益率の改善ロジック
- ・OTB管理の徹底
- ・欠品状況の可視化と欠品の撲滅

2) 商品企画力・開発力の向上

- ・ヒット商品の企画・開発
 - *シーズン10,000点を超える商品企画面での安打製造
- ・サイズ×色展開の精度
 - *XS~3Lまで展開することで、対象顧客を最大化
- ・シーズン開発>800品番⇒月毎に上位8品番で売上30%が目標

3) SPAの深堀

- ・今期値入率実績59%⇒61%目標
- ・新規提携工場の継続的開発
- ・SPA構成比60%目標

VMDを進化させるために、CVRをベースにしたPDCAを常に回し、効果の低いページは差し替え等を進める事で、常時CVRを向上させ続ける仕組みを構築する

②VMD進化とCVR改善

1) モデル選定・スタイリング品質・写真訴求力の向上

- ・年間撮影回数132回×撮影SKU数6,480SKUに対する品質向上
＞CVR向上の基礎部分

2) 商品接客力の進化

- ・訴求ポイントの整理
 - * 機能面（伸縮率・縫製・洗濯が楽・ピリング防止加工・着やすさ等）
 - * スタイリング面（着やせ・スタッフ着用・お客様の声）
- ・お客様に『伝わる』商品サイトの構築
 - * 見やすく、買いたくなるサイトの構築
 - * CVRをベースにしたPDCAを回して、効果の低いページは常に差し替え

アフィリエイト等の取組強化を進めると共に、本格的CRM元年と位置付け、この12月以降セグメントメール等の配信強化を実現する

③新規顧客の集客

- 1) アフィリエイト強化
 - ・アフィリエイトとのコミュニケーション強化/競合からの張替え推進
- 2) リスティング×リタゲの精度向上
- 3) SEO強化
- 4) WEB広告の精度向上

④顧客の維持・育成

- 1) 既存顧客維持施策の成果向上
 - ・離反顧客に焦点を当てたセグメントメール等の配信施策
 - ・2ヶ月連続リピート顧客増加へのインセンティブ設計

⑤ECシステムのリプレイスとPDCA精度の向上

- 1) Ecbeingを基軸にした、UI/UX改善
- 2) セッション～CVまでのLTV管理の精度向上
- 3) 新規・リピート管理等CRM関連の仕組構築

本日はご清聴いただき 誠にありがとうございました。

本資料は、当社および当社グループ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。

夢展望株式会社
(東京証券取引所マザーズ 証券コード3185)