

2019年5月16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 2019年5月16日 13:30~14:30

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 2019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



# 2019年3月期 決算説明会

2019年5月16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)

- **アパレル事業はナラカミーチェジャパンのグループインもあり増収**

売上収益 前期比 146.7%

- **ジュエリー事業は受注金額で前年超え**

受注金額 前期比115.7%

- **持続的な成長に向けた費用の計上**

営業利益 △0.79億円計上

- **2020年3月期は売上収益91億円、営業利益1.9億円達成へ**

2019年3月期 売上収益69億円、営業利益△1.79億円

※実際の業績は今後の経済・事業環境の変動等の事業リスクや不確定要因により予想数字と異なる場合があります

# 2019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伸長

(百万円)	2018年3月期	2019年3月期	増減額	増減率
売上収益	5,075	6,917	1,842	36.3%
売上総利益	2,315	3,097	781	33.7%
売上総利益率	45.6%	44.7%	-	-0.9%
営業利益 又は損失 (△)	583	△ 179	△ 762	-
税引前当期利益 又は損失 (△)	541	△ 253	△ 794	-

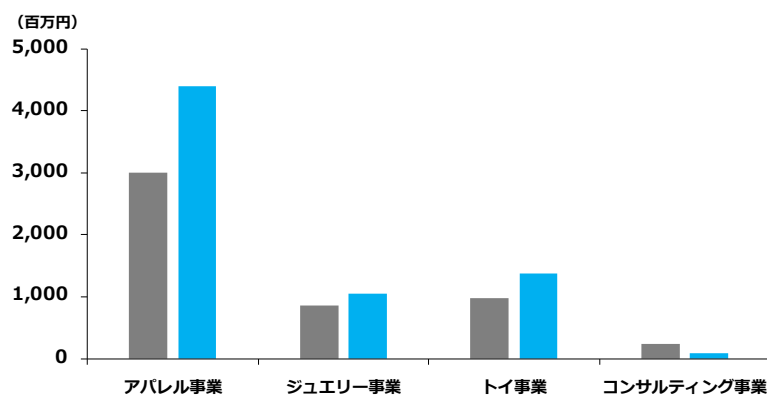
※1 アパレル事業は2018年10月31日からナラカミーチェジャパンが夢展望グループに参入

※2 ジュエリー事業は2017年4月28日からトレセンテが夢展望グループに参入のため、2018年3月期実績は5～3月の11ヶ月

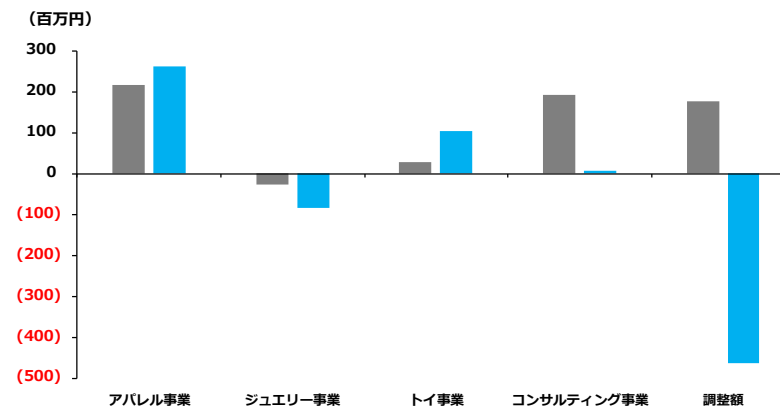
## アパレル事業、ジュエリー事業、トイ事業で売上収益2桁成長

(百万円)	売上収益				営業利益			
	2018年3月期	2019年3月期	増減額	増減率	2018年3月期	2019年3月期	増減額	増減率
アパレル事業※1	2,998	4,399	1,400	46.7%	215	262	46	21.4%
ジュエリー事業※2	859	1,055	195	22.8%	△27	△84	△56	-
トイ事業	976	1,375	398	40.9%	27	102	74	272.5%
コンサルティング事業	240	87	△153	-63.8%	190	6	△184	-96.7%
調整額					177	△465	△642	-
合計	5,075	6,917	1,842	36.3%	583	△179	△762	-

### 売上収益



### 営業利益



※1 アパレル事業は2018年10月31日からナラカミーチェジャパンが夢展望グループに参入

※2 ジュエリー事業は2017年4月28日からトレセンテが夢展望グループに参入のため、2018年3月期実績は5～3月の11ヶ月

## 事業の成長を促進するための費用を計上

内容	金額（百万円）
有形固定資産減損等	18
無形固定資産減損	21
物流センター移転費用	18
その他	20
合計	79



2020年3月期営業利益改善額	金額（百万円）
固定資産関連（減価償却費用等）	18
その他	17
合計	35

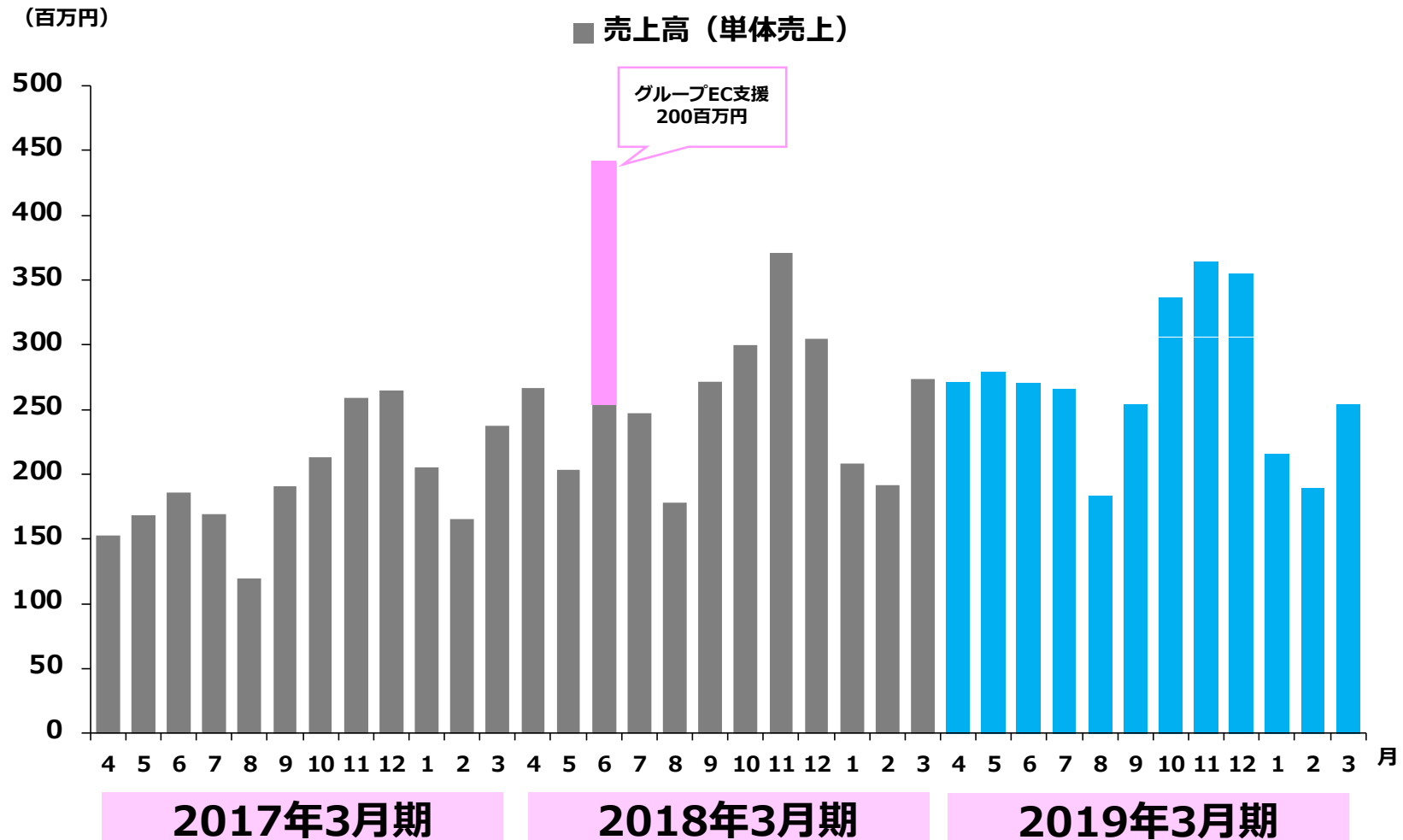




# 夢展望単体（売上高推移）

夢展望

## 夢展望単体売上高は前年比106.0%



## トレンドと夢展望独自のエッセンスを加えた商品企画

主要モールにて、ランキング入り

### パンツカテゴリー



SHOPLIST

2月パンツカテゴリー9位

楽天

レディースファッション  
ランキング1位

累計販売枚数

約18万1,000枚

### シューズカテゴリー



SHOPLIST

1月シューズカテゴリー3位

累計販売数

約2万5,000足

### トップスカテゴリー

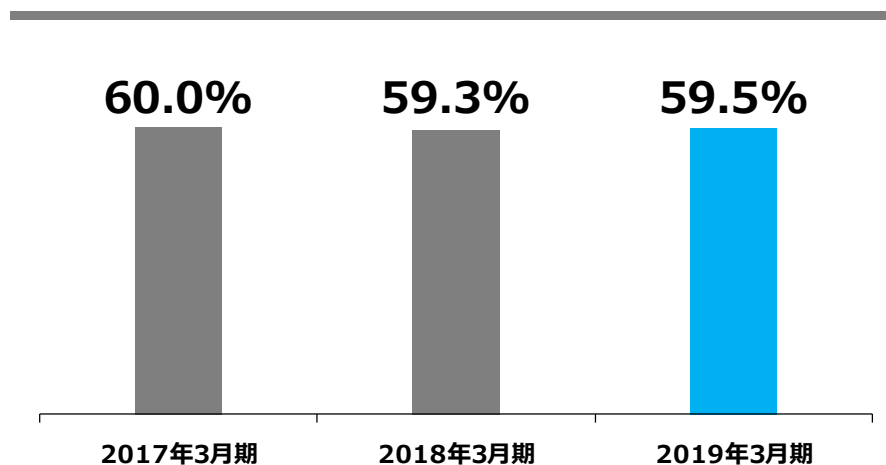


SHOPLIST

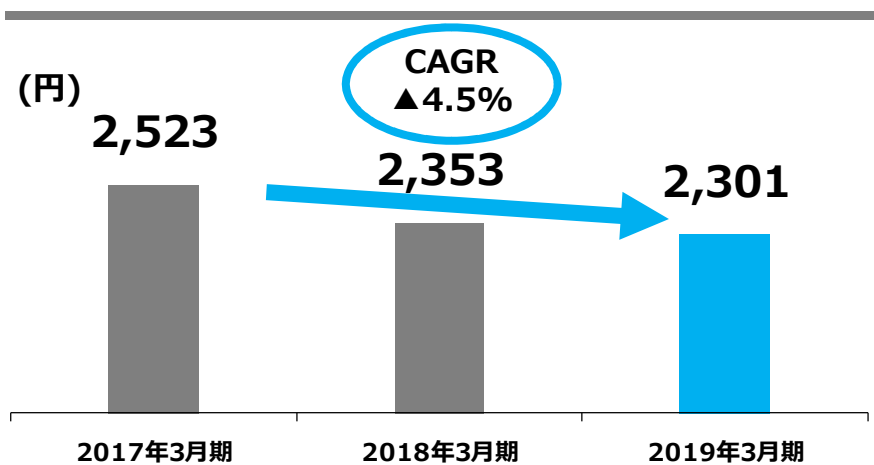
3月トップスカテゴリー2位

## 値入率を維持しつつ、投入単価を継続的に低減 受注数の拡大を維持

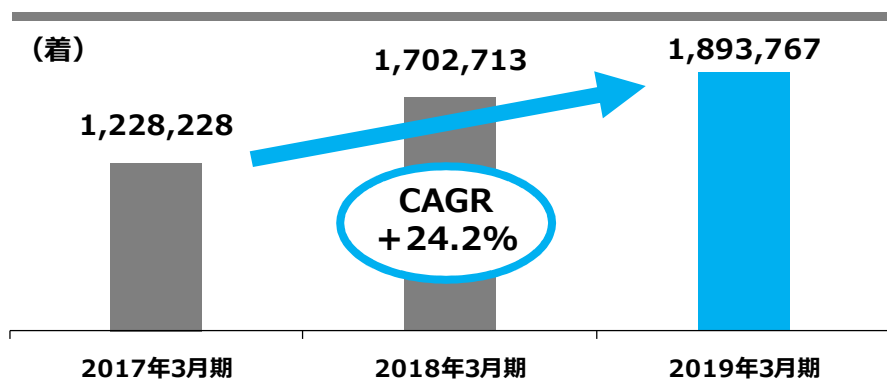
### 値入率



### 平均投入単価



### 受注数

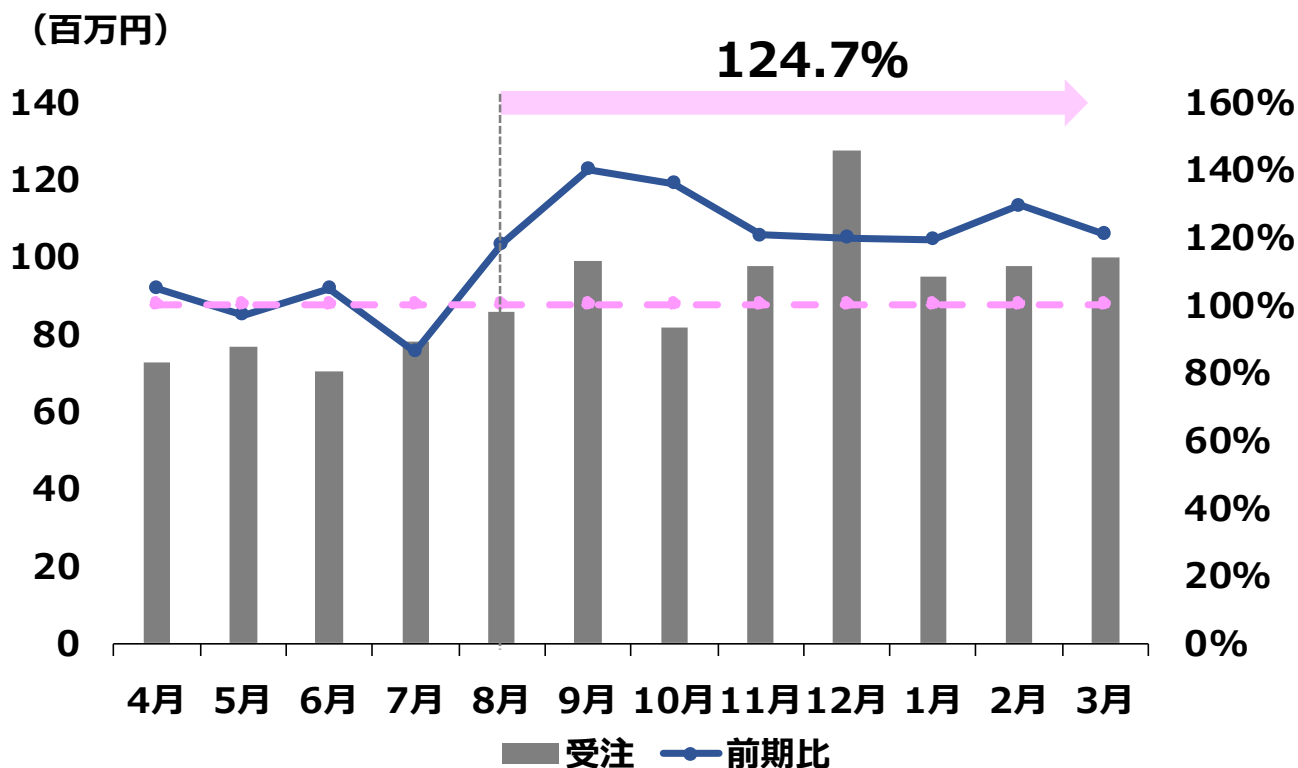


CAGRとは  
「Compound Annual Growth Rate」の略で年平均成長率のこと

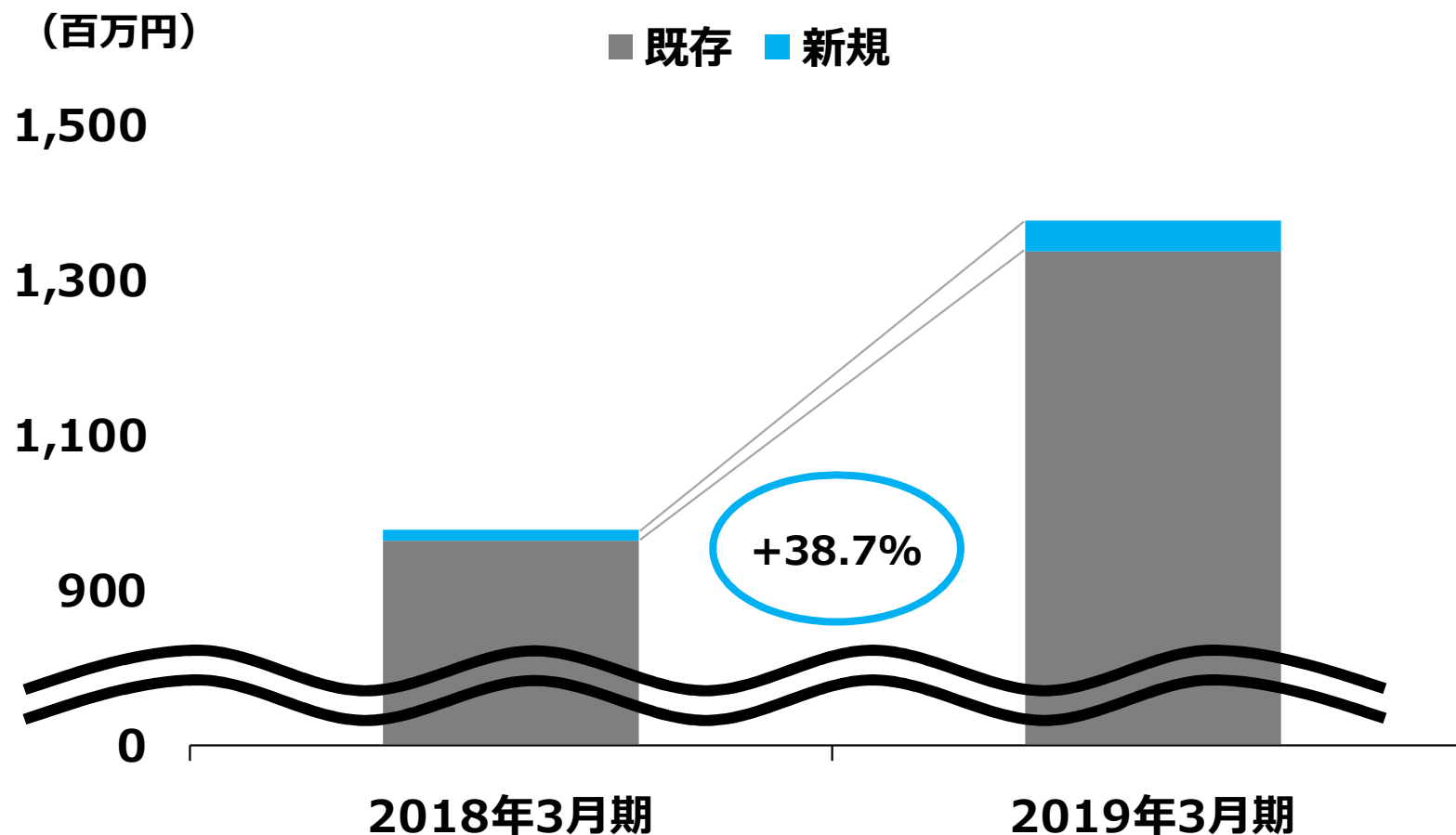
# 経営改善効果、新商品投入により、受注金額が大きく改善

## 受注金額と前期比

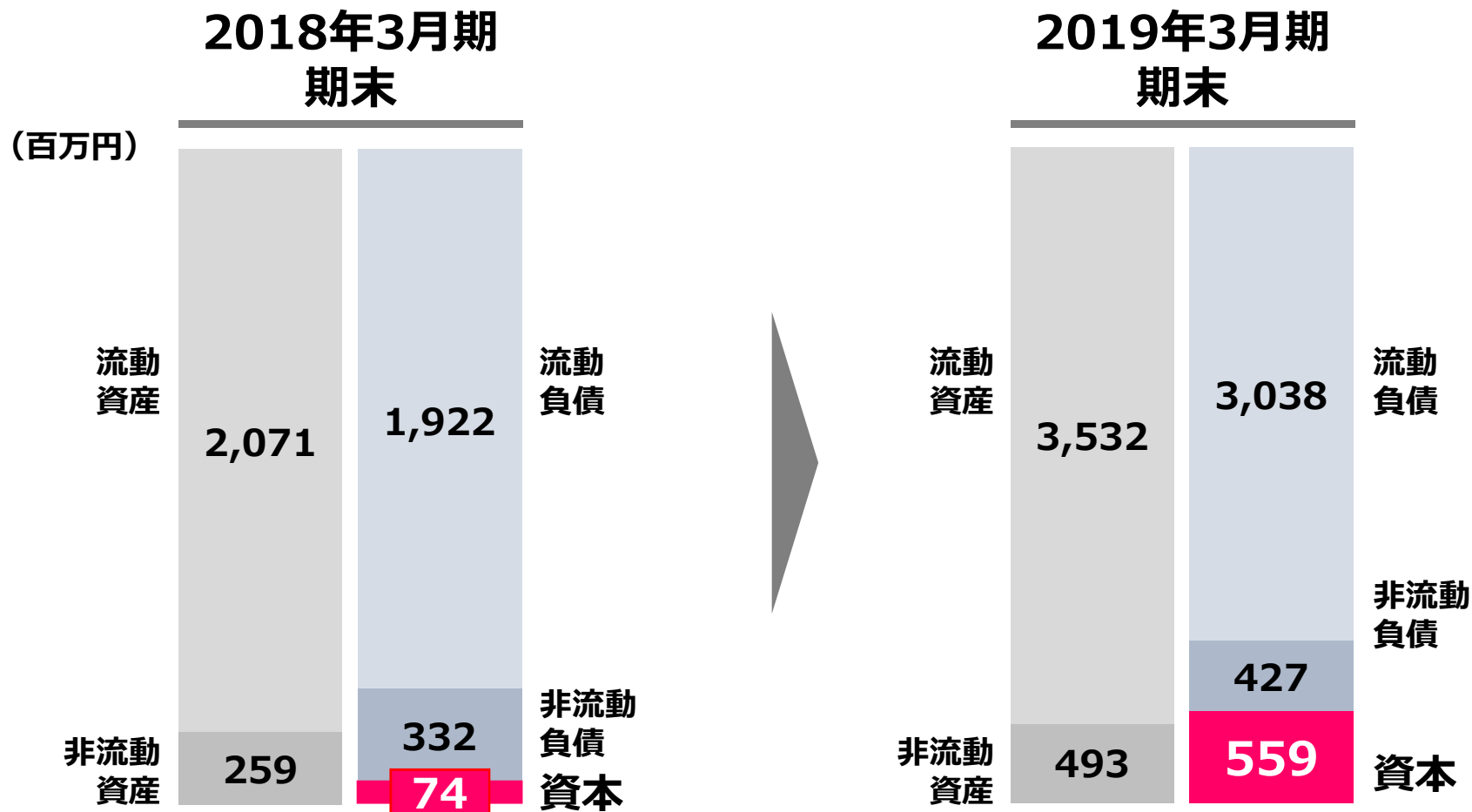
- ・8月以降の受注は、8カ月連続して前期超え
- ・年間の受注金額前期比は115.7%



既存取引先への売上が前期比138.7%と成長を大きく牽引

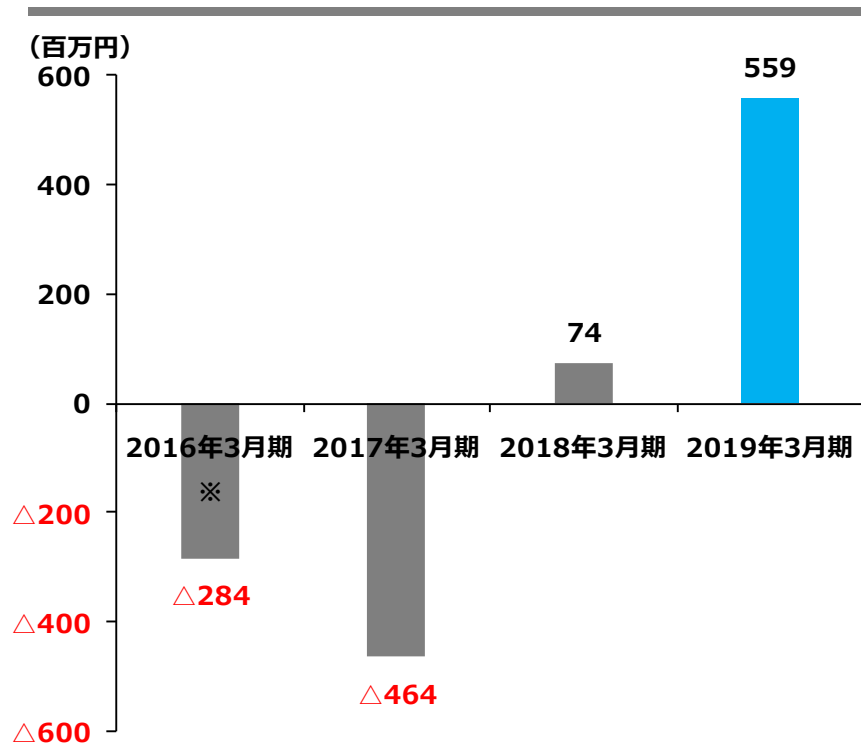


## 財務基盤が大きく改善

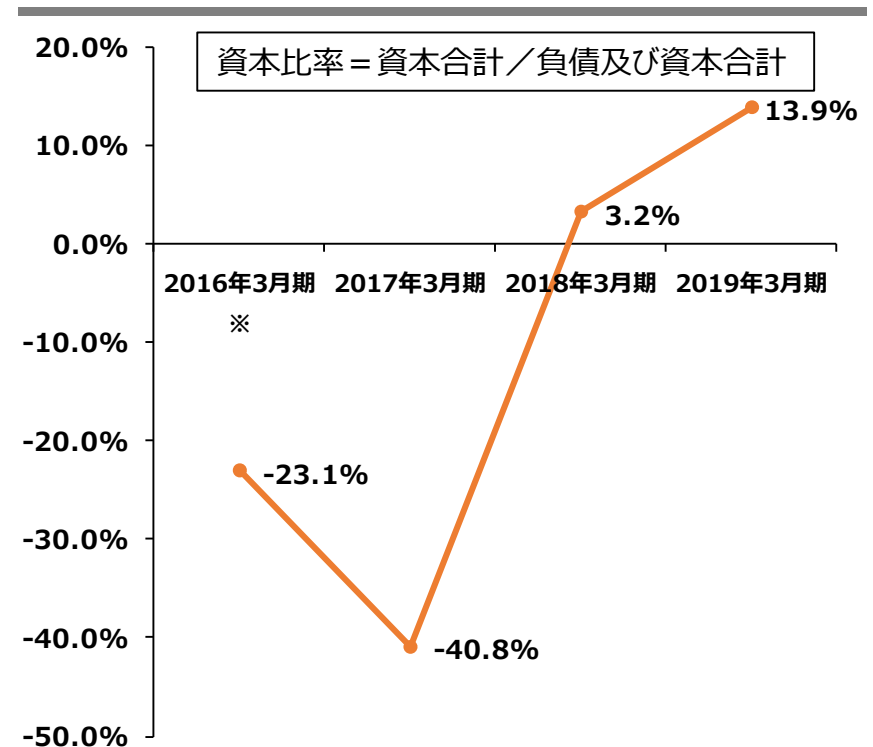


本業の好調、並びに2018年4月16日に第三者割当による新株予約権を発行し、権利行使された事により財務基盤が大幅に改善

### 資本合計



### 資本比率



※IFRS移行日（2016年4月1日）の金額

# 2020年3月期の取組



### カワイイ、カッコいいをナチュラルに表現するビジュアルに見直し

#### ビジュアル

##### 撮影方針

- ・カワイイ、カッコいいをナチュラルに表現
- ・世界観を統一

##### SNS強化

- ・拡散によるファンの獲得

##### サイトリニューアル

- ・シンプルな操作感
- ・商品やビジュアルを生かしたデザインに
- ・CRM活用や、検索機能向上

#### 商品

アパレル

グッズ

広告宣伝商品の仕掛 定番商品の開発 シーズンアイテム水着 広告宣伝商品の仕掛

#### 販売

集客強化

サイトトレンド

販売基盤整備

## アパレルは3ブランドで商品企画力を更に磨きこむ グッズカテゴリーの中でもバッグに特に注力

アパレル ブランド		
<p><b>newlyme</b></p> 	<p><b>Diable baiser</b></p> 	<p><b>Dear My Love</b></p> 
<p><b>広告宣伝商品の仕掛</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 季節・トレンドを反映</li> <li>・ 成長を牽引する商品</li> </ul> <p>春 夏 秋 冬</p>	<p><b>定番商品の開発</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 季節に左右されにくい</li> <li>・ 事業の基盤となる商品</li> </ul> 	<p><b>シーズンアイテム水着</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 本格生産開始</li> </ul> 

グッズ 強化カテゴリー
<p><b>バッグ</b></p> 
<p><b>広告宣伝商品の仕掛</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 季節・トレンドを反映</li> <li>・ 成長を牽引する商品</li> </ul> <p>春 夏 秋 冬</p>

## お客様にアクセス頂くための仕組みを大幅に変更

### 集客強化

#### デジタルマーケティング再強化

- ・ディスプレイ広告  
-広告宣伝商品の打ち出し強化

#### モール流入強化

- ・アプリ、検索広告、アフィリエイト強化
- ・SEO対策、ランキング施策

#### CRM強化

- ・購買行動分析による販促効率の改善

### サイトトレンド

#### ランキング施策強化

- ・トレンド変化への対応  
-上位表示獲得のための低価格化  
-モールレス化  
-低単価雑貨、低単価下着などの商材変化

#### 売れ筋DB対応

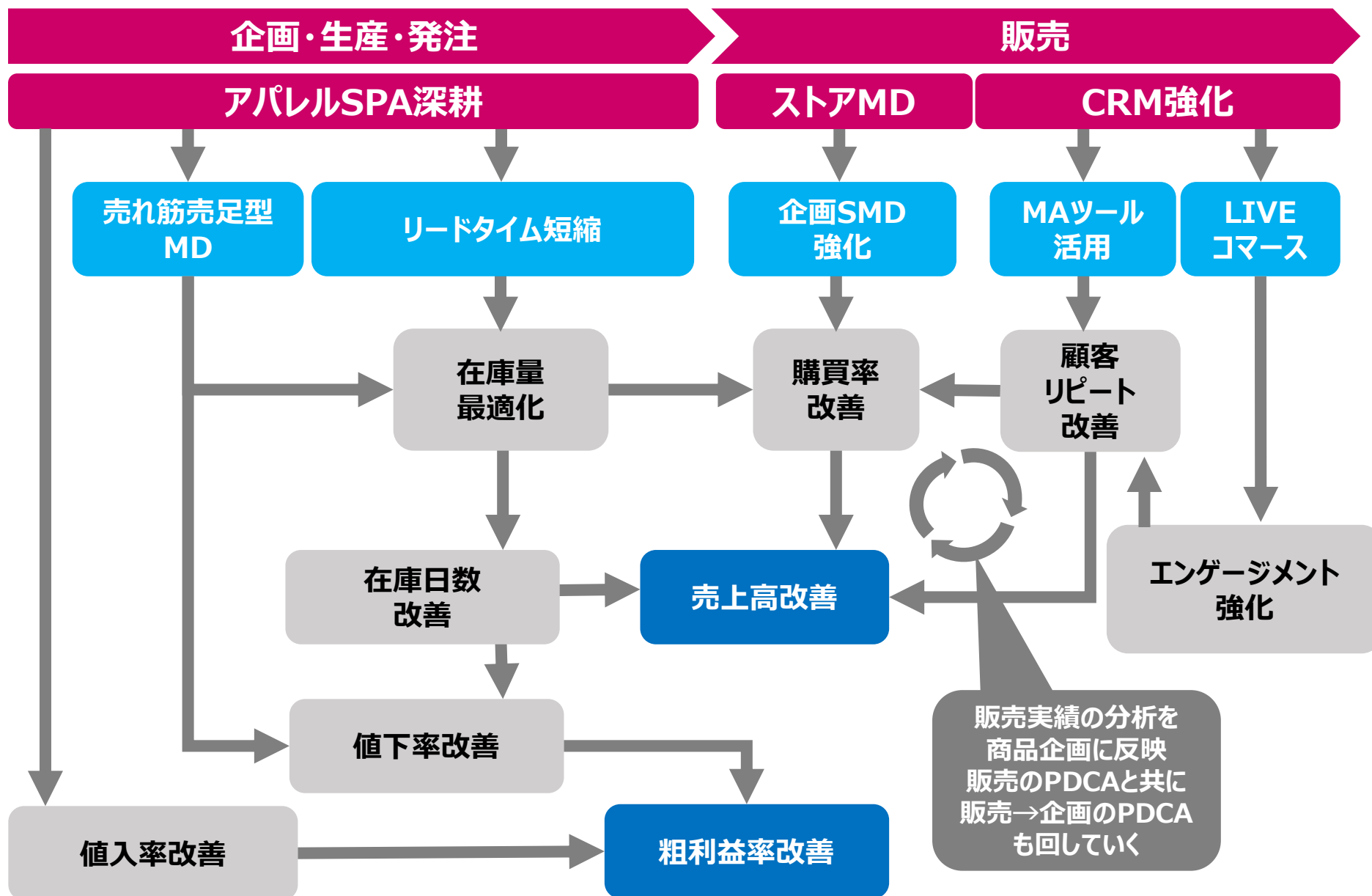
- ・在庫の最適化

### 販売基盤整備

ビジュアル重視ササゲ

本店改装

販売システム導入



## 取扱数量の増により、取組先工場の生産ラインをコントロールし、リードタイムを短縮

追加発注時



ウエストシャーリングワンピースなど2品番にて実施

リードタイムとは  
追加発注からお客様に発送するまでの期間のこと

欠品率低減

購買率改善

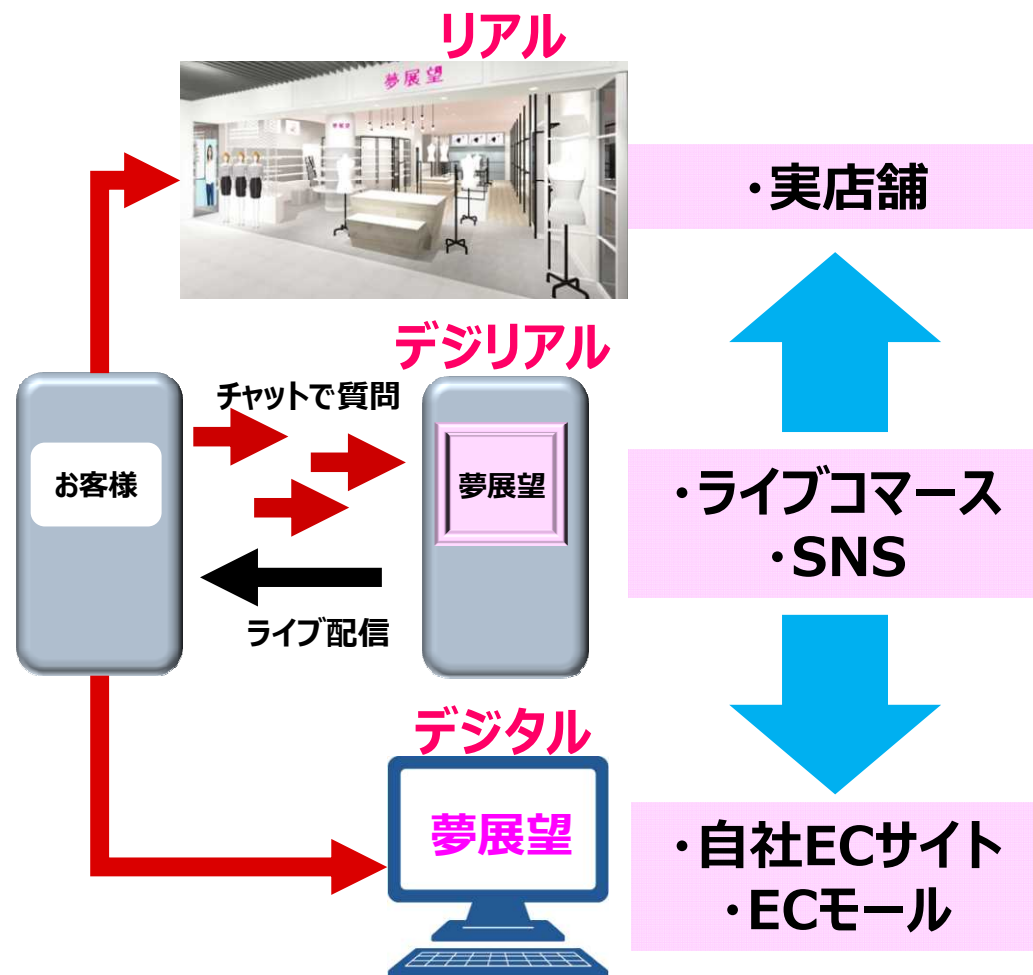
在庫日数の改善

粗利率改善

## 画像のストアMDから商品企画のストアMDへ

	前期	当期
MD	店舗特性に応じて 見せ方を工夫	モールの顧客特性に 応じた商品企画
店舗	本店	楽天
テイスト	トレンド	ベーシック
ターゲット	20代前半	30代
		

他社に先駆けて積極的に参入し、高頻度で定期配信を実施  
エンゲージメントの高いお客様を獲得



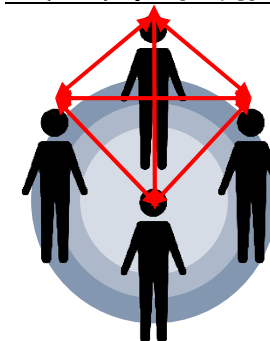
## ライブコマース

ヒトの接客で生まれる  
“エンゲージメント”要素



多くのお客様に同時に情報を提供できる  
“デジタル”要素

コミュニティ化の推進



N対Nのコミュニケーションが発生  
・悩み(カラー・サイズ等)を双方が相談  
・レビューをその場で共有  
→購入の決め手に

## ブランド理念

「行動する街・ミラノを背景にした、行動する女性のための服」  
「“今”を鮮やかに生きる女性たちがあらゆるシーンで美しく幸福であって欲しい」



シャツブラウスカテゴリ  
全社売上1位  
(店舗1位、EC2位)



シャツブラウスカテゴリ  
全社売上3位  
(店舗4位、EC3位)

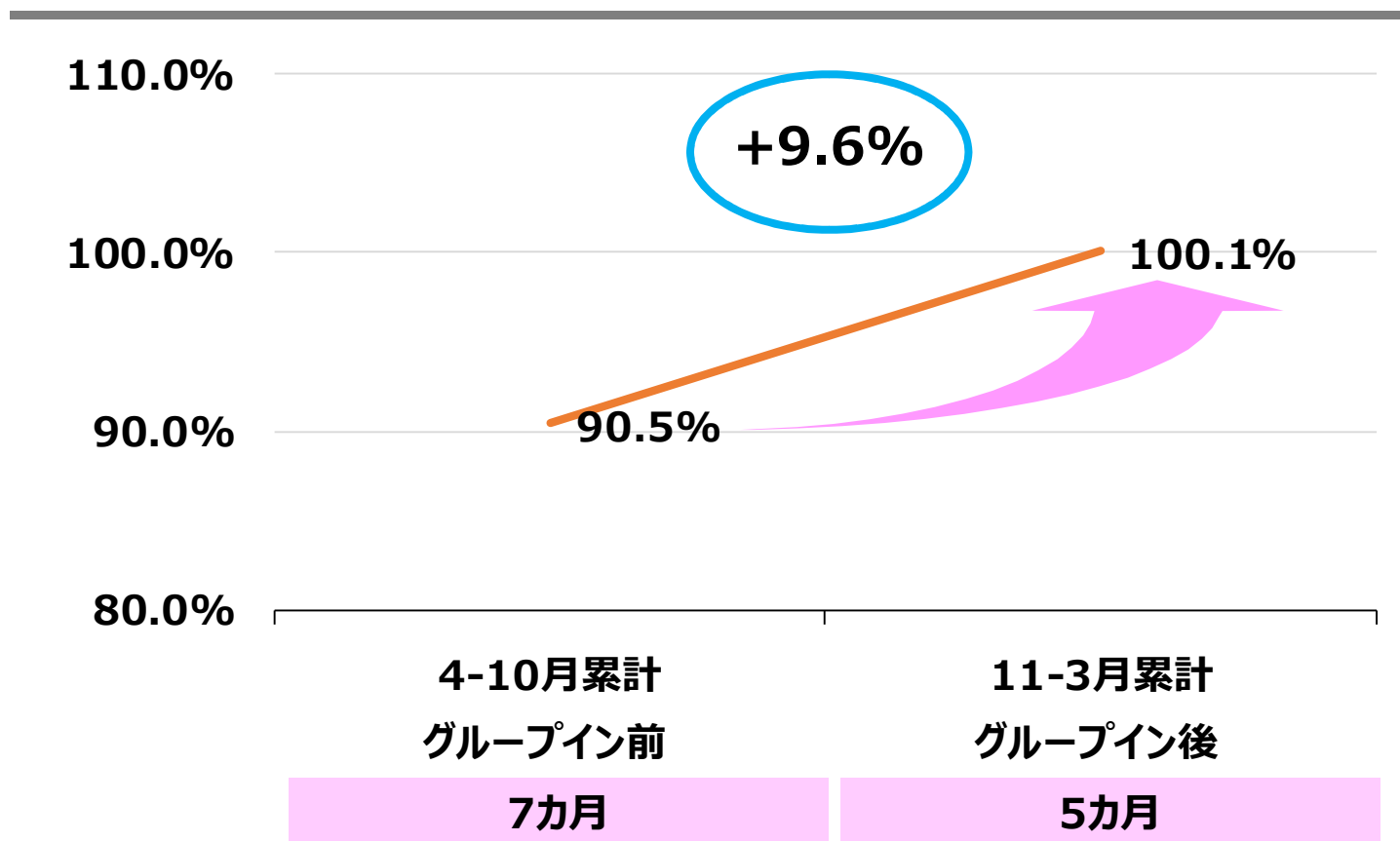


シャツブラウスカテゴリ  
EC 売上1位  
(全社2位、店舗2位)



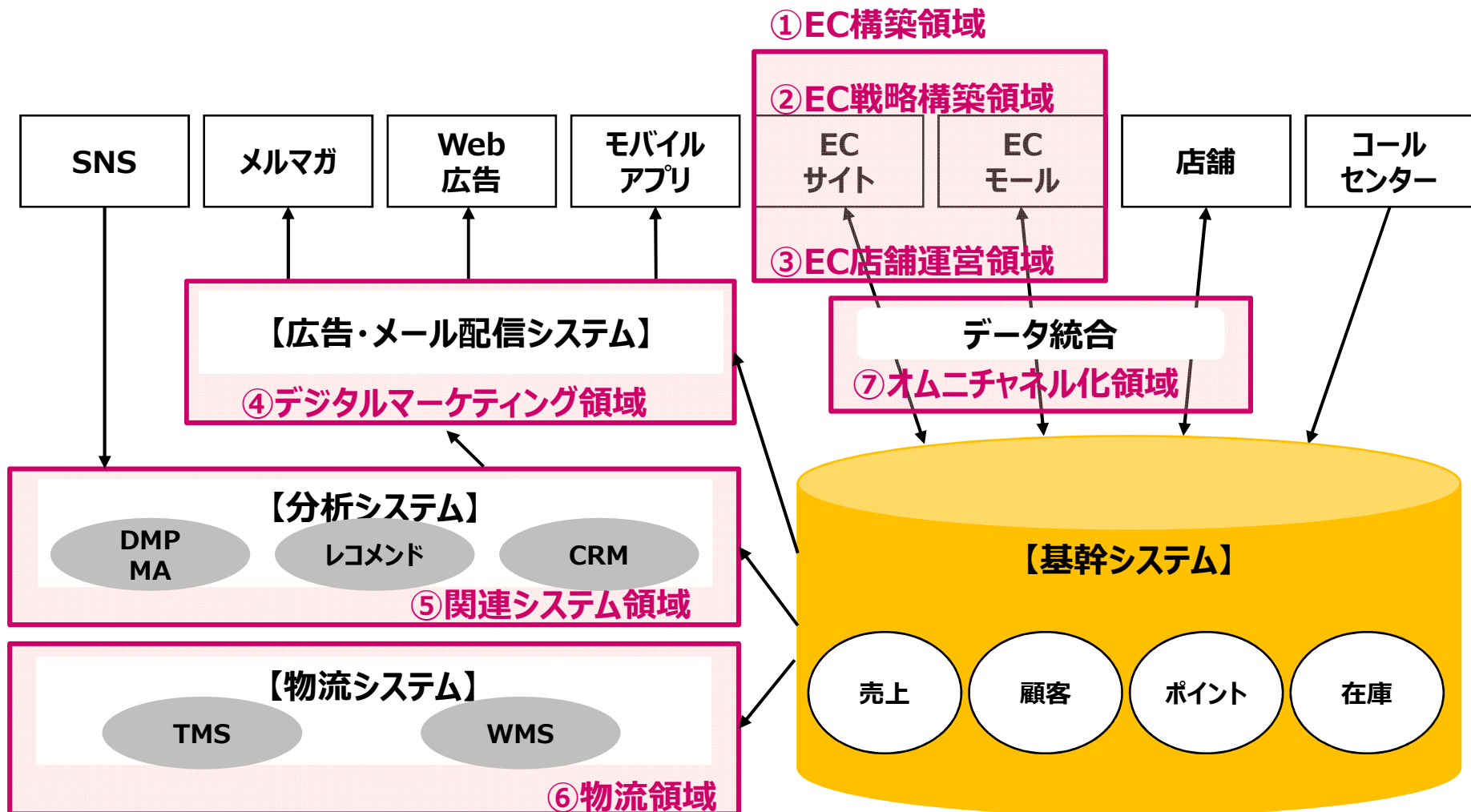
## MDの見直しや夢展望とのシナジー効果により売上が急回復 グループイン後は売上前期比100%超

### グループイン前後における売上前期比



## RIZAPグループでのECの活用と展開をリード

RIZAPグループ4社がプロジェクト参画予定  
リアル店舗と連携するオムニチャネル戦略にも対応



## 株主様のご要望にお応えし、株主優待制度を継続

### 優待内容

100株以上：

自社クーポン券、又はRIZAPグループ商品 4,000円相当

200株以上：

自社クーポン券、又はRIZAPグループ商品 6,000円相当

400株以上：

自社クーポン券、又はRIZAPグループ商品 12,000円相当

800株以上：

自社クーポン券、又はRIZAPグループ商品 24,000円相当

1,200株以上：

自社クーポン券、又はRIZAPグループ商品 30,000円相当

2,000株以上：

自社クーポン券、又はRIZAPグループ商品 36,000円相当

権利確定月：9月末日、3月末日(2020年3月期)



※カタログはイメージです

# 2020年3月期 連結業績予想

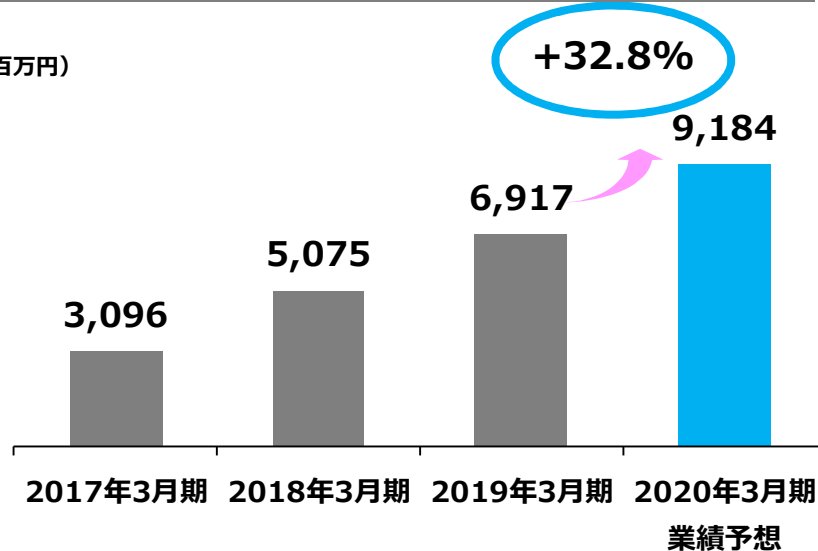
夢展望

(百万円)	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期 業績予想	前期比	
					増減額	増減率
売上収益	3,096	5,075	6,917	9,184	2,267	32.8%
営業利益	△140	583	△179	190	369	-
税引前利益	△162	541	△253	105	358	-
親会社の所有者 に帰属する当期 利益	△165	544	△268	83	351	-

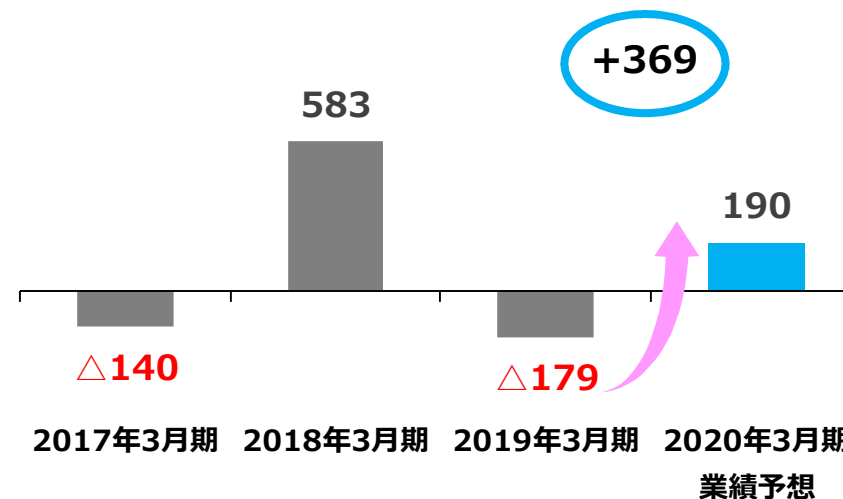
## 売上収益

## 営業利益

(百万円)



(百万円)



※ 2020年3月期の連結業績予想には、新リース基準（IFRS第16号）適用における影響額等を織り込んでおりません。

## 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。**