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４Ｆ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　眞紀夫

（東京証券取引所マザーズ　証券コード3185）

DREAM VISION CO.,LTD. All Rights Reserved. 2016

Agenda

夢展望

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

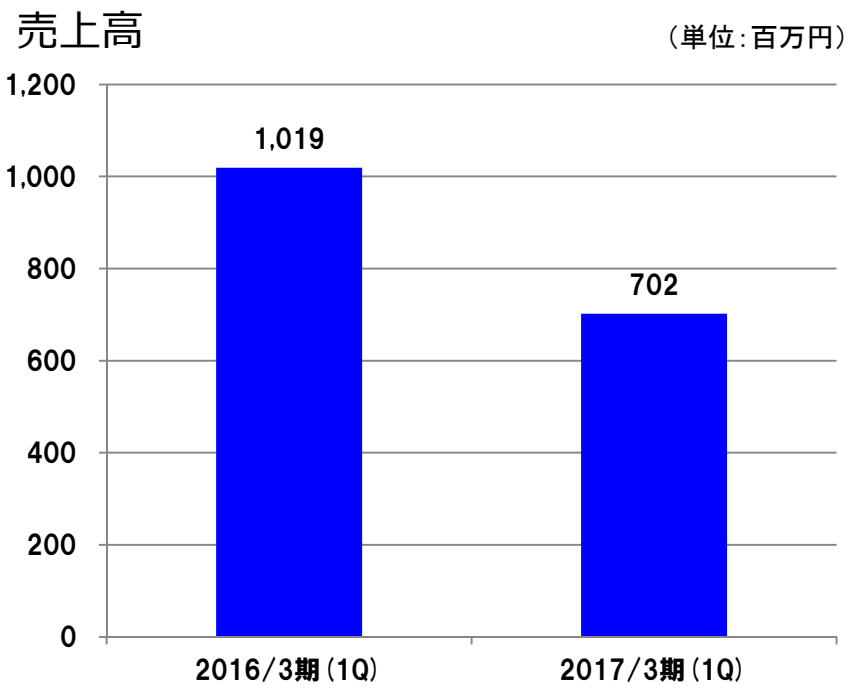
DREAM VISION CO.,LTD. All Rights Reserved. 2016

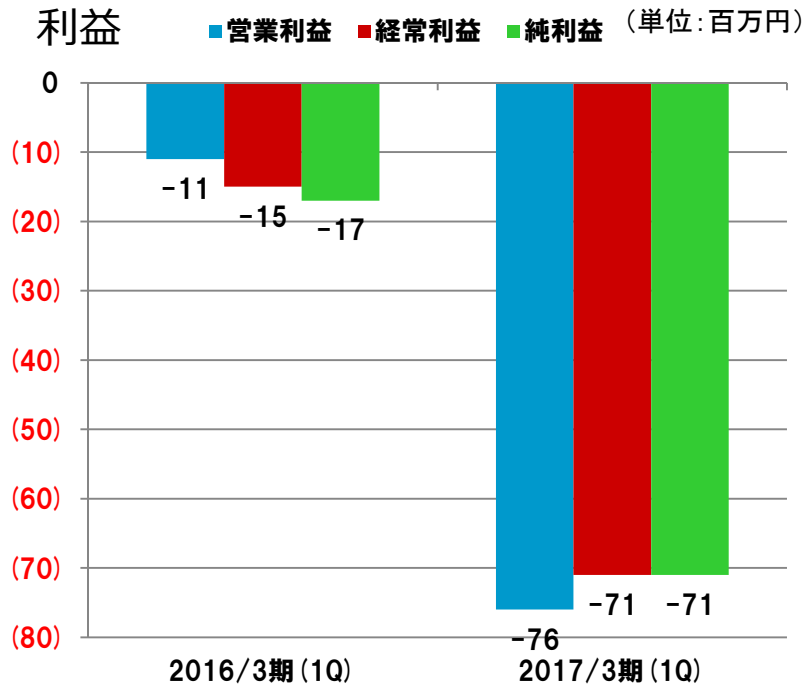
1.　第1四半期連結決算等ハイライト

DREAM VISION CO.,LTD. All Rights Reserved. 2016

夢展望 連結業績推移

夢展望





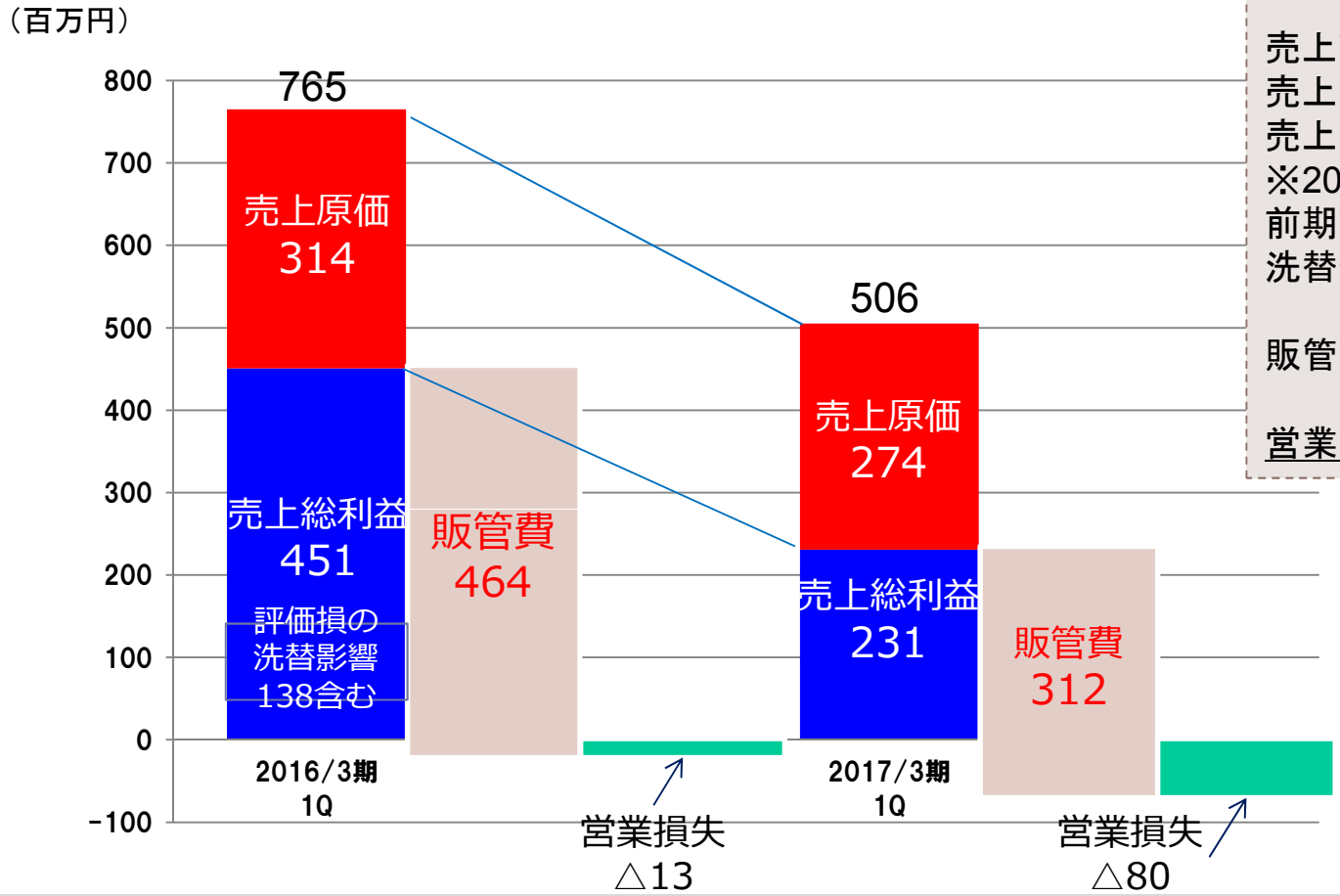
■売上高については、ボリュームゾーンであったトレンドミックスブランドを昨年廃止し、在庫処分等により売上高は1,019百万円を計上したが、当期においてはブランドを復活させたものの、結果的には前年実績を下回る結果となった。

■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。

DREAM VISION CO.,LTD. All Rights Reserved. 2016

夢展望 単体営業利益の分析

夢展望



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。

DREAM VISION CO.,LTD. All Rights Reserved. 2016

財務指標の推移（連結）

夢展望

（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

DREAM VISION CO.,LTD. All Rights Reserved. 2016

2．2016-2017AWに向けた施策

DREAM VISION CO.,LTD. All Rights Reserved. 2016

2016AWに向けた黒字化の方向性『営業』

夢展望

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。

＋α）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。

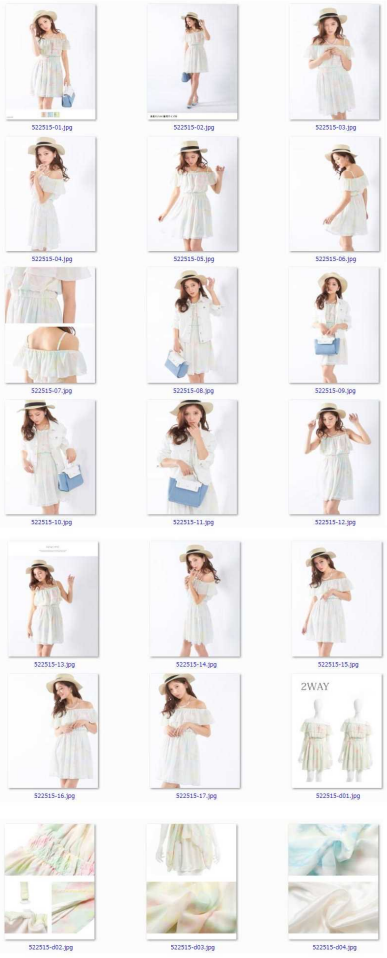
OnetoOneによる顧客属性/行動に応じたメールやクーポン、サービスの設計を進める。

DREAM VISION CO.,LTD. All Rights Reserved. 2016

商品ページ改善例

夢展望

Before



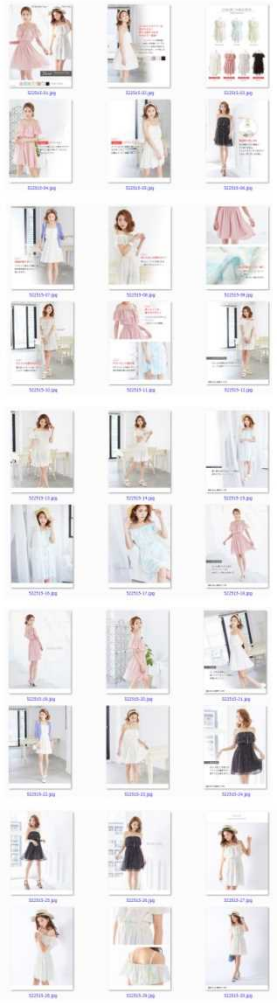
TOPページ

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

DREAM VISION CO.,LTD. All Rights Reserved. 2016

2016AWに向けた黒字化の方向性『商品』

夢展望

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直貿比率の向上による原価の低減と価格戦略の見直し

直貿への取組によって、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。

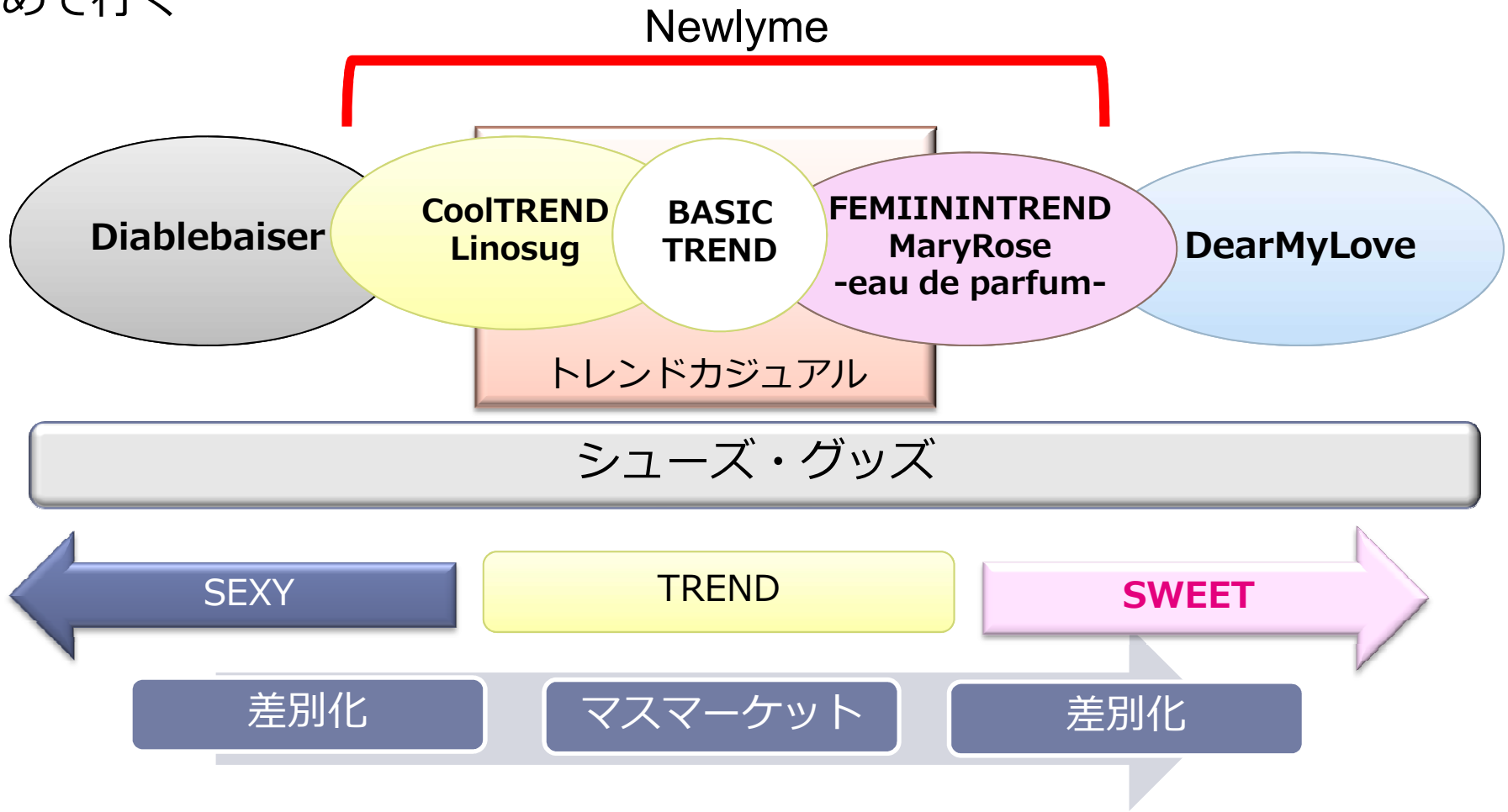
DREAM VISION CO.,LTD. All Rights Reserved. 2016

「トレンドミックスAWに向けて」

夢展望

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



DREAM VISION CO.,LTD. All Rights Reserved. 2016