



第61期中間報告書

平成28年2月21日から平成28年8月20日まで

● 証券コード 7545 ●



東証第一部上場企業



西松屋チェーン



トップメッセージ

株主の皆様へ

平素は格別のご高配を賜わり、厚くお礼申し上げます。

さて、当社第61期中間期（平成28年2月21日から平成28年8月20日まで）の事業の概況等についてのご報告をかね、ご挨拶申し上げます。

代表取締役社長

大村 禎史



当社は平成28年10月をもちまして創業60周年の節目を無事迎えることができました。これもひとえに、これまで支えてくださいました株主様、お客様、お取引先様等、皆様の温かいご支援のお蔭でございます。皆様には改めまして感謝申し上げます。

さて、当中間期は、消費環境が依然厳しい中、当社におきましては実需ピークにあわせた納期管理の徹底や円高の影響もあり大幅な増益を達成することができました。

当社は、近年、大手家電メーカー出身の技術者の採用を進め、プライベートブランド商品の開発を拡大して参りました。お客様にとって必要な機能や品質を備えながら安全性にも十分配慮し、どこよりも手頃な価格で商品提供するという取り組みは、一朝一夕に成しうることではございませんが、技術者が試行を繰り返しながらひとアイテムずつ形にできた成果が、徐々に表れつつあります。

今後も、プライベートブランド商品の開発の拡大を軸に、製造小売業への転換を図りながら新たな顧客層を開拓し、さらなる成長を目指して参ります。

当社はこれからもより成長していくために日々精進して参る所存でございます。株主の皆様には、変わらぬご愛顧と引き続き一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。



トップメッセージ	1
株主還元情報	2
成長戦略	3~4
プライベートブランド商品	5~6
Q&A	7
トピックス/個人投資家向けIRイベント情報	8
中間期の業績・通期の見通し	9~10



● 株主ご優待制度



株主ご優待制度のご案内

株主様のご利用をお待ちしております。



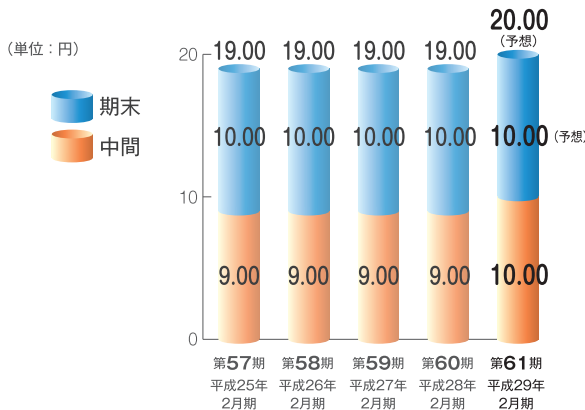
店舗で
ご利用可能な
金券です!

- 100～499株の株主様
500円券×2枚=1,000円分の株主ご優待券
- 500～999株の株主様
500円券×6枚=3,000円分の株主ご優待券
- 1,000株以上の株主様
500円券×10枚=5,000円分の株主ご優待券

2月20日・8月20日時点における株主名簿に記載された株主の皆様に対し、上記の基準及び内容にて贈呈いたします。

お買い上げ金額にかかわらず、当社の店舗に限り金券としてご利用いただけます。
(おつりはお渡しできません。)

● 配当金の推移



● 自己株式の取得

年	2012	2013	2014	2015	2016 [*]
取得した株式の総数(万株)	41	35	89	54	45
取得総額(億円)	3	3	8	6	6

※2016年の実績は10月4日時点のものです。

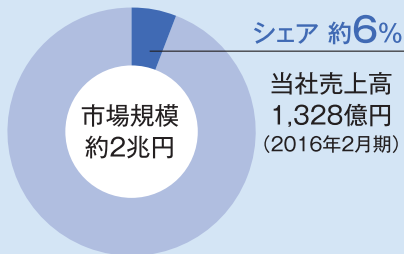


成長戦略

市場環境

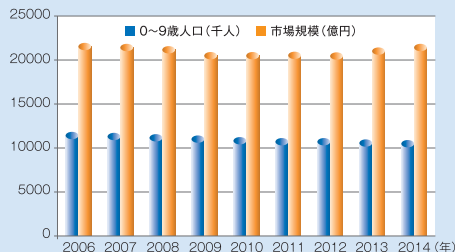
市場規模と当社のシェア

当社取扱い商品の市場規模(推計約2兆円)に対し、当社のシェアは約6%。まだまだ拡大の余地があります。



市場規模の推移

少子化と言われる中でも、市場規模はここ数年縮小することなく、一定もしくは微増傾向となっています。



注1.人口推移データは総務省統計局「人口推計」より一部抜粋
 注2.市場規模データは株式会社矢野経済研究所「ベビー関連市場マーケティング年鑑」「子供市場総合マーケティング年鑑」より一部抜粋し、算出・作成
 出所:総務省、株式会社矢野経済研究所

更なる成長(シェア拡大)のために

商品力の強化

● 低価格政策の徹底

多店舗展開を生かした大量仕入・大量生産、また中国以外の国へも商品調達ルートを拡大することで、低価格政策を徹底していきます。

● 製造小売業への転換

製造業出身の技術者を積極的にスカウトし、必要な機能に絞ったプライベートブランド商品の開発を進めています。自社で商品を開発することで、他社との差別化が図れ、安定供給も可能となります。

重点的な販促活動

プライベートブランド商品は、TVCMなどで、積極的にアピールして認知度を高めています。現在の売上構成比は6%程度ですが30%への拡大を目指します。

新たな顧客層の獲得

● 積極的な店舗展開

1店舗の商圈人口を10万人に設定し、商圈を隣接させて出店(ドミナント出店)することで、1,300店舗を目指します。

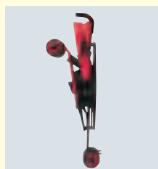
● 店舗の大型化

新規売上を獲得するため、標準的な売場面積を拡大します。

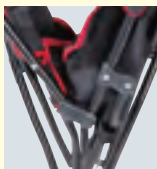


商品開発の一例

【 使う立場に必要な機能だけに絞り込む 】



コンパクトに収納



指はさみ防止フレーム



折りたたみ時も安心



丸形日よけ
横からの日差しをガード



大径タイヤ
安定走行が可能



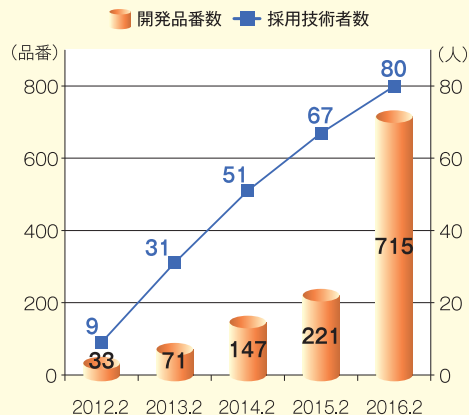
5点式ベルト
肩ベルト付きで安心



バギーfanネオ
¥3,499 (税込)

スカウト人員と開発品番数の拡大

家電メーカー出身者を中心に80名をスカウト。開発品番数も飛躍的に増えています。



● 新品種の開拓

市場規模に対してシェアが低いカテゴリーを育成。プロジェクトチームを編成し取り組んでいます。

市場調査

販売実験

プロジェクト
チームによる
検証

● インターネット販売の拡大

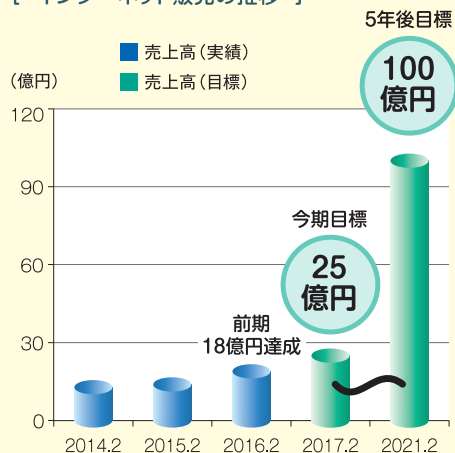
都市部など出店しにくいエリアの売上獲得を目指し、近年特に力を入れています。

サービス面の
強化

利便性の
向上

海外での
販売も
視野に

【 インターネット販売の推移 】





プライベートブランド商品

SmartAngel

スマートエンジェル

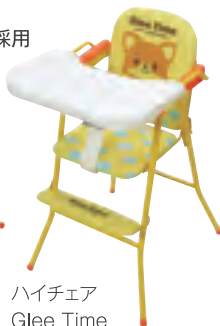
- 折りたたみ・テーブルの取り外し可能
- 前後にスライドする
2ポジションテーブル採用



ミニチェア
Glee Time
¥999 (税込)



ローチェア
Glee Time
¥3,499 (税込)



ハイチェア
Glee Time
¥3,999 (税込)

- やわらかくておしりにやさしい
- よこハンドルつきで安心
- 抗菌加工
- お手入れカンタン防汚加工

抗菌ハンドル付き
ソフト便座シート
しろくまさん
¥999 (税込)



- 前倒れしにくい脚フックつき
- 抗菌加工
- お手入れカンタン防汚加工

抗菌補助便座
しろくまさん
¥1,279 (税込)

- 簡単取り付け
- サッと拭けてお手入れ簡単



ポケットエプロン
¥359 (税込)



折りたたみ
ポケットエプロン
¥499 (税込)



- 安心して座れるすべり止め付き
- 処理がしやすい引き出し
タイプのポット

シンプルくまおまる
¥1,479 (税込)

- 水だけでみがけます
- お子様の仕上げ磨きに最適
- 金属不使用
- 細かい毛を使用しているので
歯ぐきに優しくあたります

360度
毛歯ブラシ
¥299 (税込)



HOT WRAP®

ホットラップ



選べるスタイルとカラー あたたかく、快適な着心地



- 体からの水分を吸収して発熱し
素材があたたかくなります
- 柔らかく、しなやかタッチ
- 伸縮性のあるストレッチ
素材を使用しています



丸首
タートルネック肌着

ベビー

¥549 (税込)

キッズ

¥599 (税込)



ELFINDOLL

エルフィン doll



- ファッション性の高い新商品
- 伸縮性に優れた機能的パンツ
- お尻をすっぽり、深めの股上で安心

のびーるチノパン
ストレッチーノ
80cm~140cm

¥979 (税込)

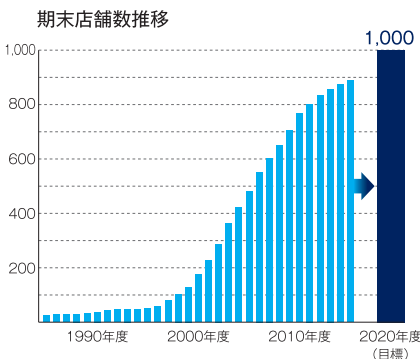




Q&A | 株主の皆様からのご質問にお答えします

Q 過去30年間で急速に店舗数を拡大されてきましたが、成長の転機となった事があれば教えてください。

A まず1990年頃に販売時点情報管理(POS)システムを導入し、店舗での商品発注業務の負担が大幅に軽減されました。さらに2000年頃からは郊外の駐車場付きワンフロア店舗の標準化ができ、物流センターの外部委託も進めた結果、全国各地への出店が加速し、出店数が飛躍的に増えました。また同じ頃から複数店舗管理店長であるスーパーインテンデント制を導入し、店舗数の増加以上に社員の人数を増やすことなく店舗運営を行うことが可能となりました。



Q 競合他社はどこでしょうか。それらとの差別化を、どのように進めていますか。

A 当社の取り扱い品種はベビー用品の中でも衣料品だけでなく、ベビーカー、紙おむつ、ベビーフードと多岐にわたっていますので、競合相手は、いろいろな業種にわたっています。例えばドラッグストアとは紙おむつや粉ミルクなどで、衣料品の専門店チェーンとは衣料品で競合します。当社の強みは、低価格戦略です。コストを抑えた店舗運営を徹底し、同じ商品でも他社よりも安く提供できる仕組みを作ってきました。また、プライベートブランド商品を作ることで他社との品質の差別化と、低価格を実現しています。

Q 最近、価格政策を見直す企業もありますが、貴社の価格政策を教えてください。

A 当社は低価格政策を徹底しています。競合他社に比べて、相対的に当社が最も安い価格で販売できるよう商品調達を行っています。低価格の商品を継続して調達するために、物流の合理化などローコスト経営を徹底しています。また900店近い店舗での大量仕入れも低価格での商品調達に効果があります。さらに海外からの商品調達に強い商社出身者を採用するなどして、全世界規模で品質が高く、低価格の商品を調達できる仕組みを構築しています。継続して低価格の商品を供給し、競合に勝てる体制を作りあげています。

Q インターネット販売が好調に推移しているようですが、どのような商品がよく売れているのですか？

A 粉ミルクや紙おむつ、おしりふきといった消耗品や、ベビーカー、カーシートなどの大型育児用品そして新生児用品がよく売れています。またプライベートブランド商品の「くみあわせマット」も店舗と同様によく売れています。

公式通販サイト <http://www.dena-ec.com/nishimatsuya/>





● 商品本部を新大阪に集約

平成28年8月、商品力強化のために、衣料部門、雑貨部門の商品本部を新大阪に集約し、事務所を拡大しました。新大阪本部は取引先様や海外へのアクセスが良く、プライベートブランド商品の開発室も備えています。



オフィススペース



商品開発室

● 東日本店舗開発事業部を拡大

平成28年3月、日本全国への出店をさらに強化するため、東日本への出店の拠点である、さいたま市大宮区の東日本店舗開発事業部の事務所を拡大しました。



個人投資家向けIRイベント情報

● IRフェアや説明会へ積極的に参加

現在、個人投資家の皆様に当社をより知っていただくために、各種IRフェアや会社説明会への参加を積極的に行っています。イベントスケジュールや動画は、当社ホームページの「IR情報」に都度、掲載しています。

URL : <http://www.24028.jp/ir/>

[中間期の実績]

- ▶ 平成28年2月会社説明会(東京) ▶ 平成28年5月会社説明会(名古屋)
- ▶ 平成28年7月会社説明会(福岡) ▶ 平成28年8月IR・投資フェア(東京)



IR・投資フェア(東京)の様様



中間期の業績・通期の見通し

● 中間期の業績

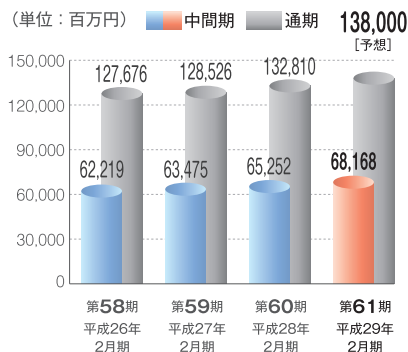
売上高は、衣料部門における納期管理の徹底や夏物バーゲンセールの効果、雑貨部門におけるプライベートブランド商品を中心とした堅調な売れ行きの結果、681億円(前年同期比104.5%)となりました。インターネット販売の売上高も前年同期比157.7%と大きく増加しています。

また、売上総利益は、値下げロス率の改善や円高の影響による

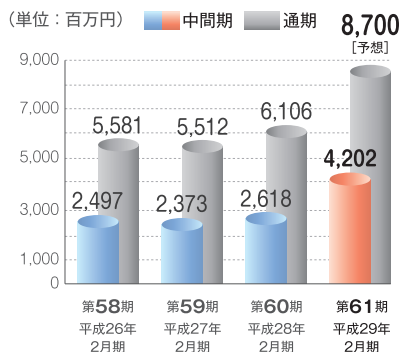
仕入原価の低減から252億円(同109.1%)となりました。

販売管理費及び一般管理費の伸び率を前年同期比102.5%に抑制することができ、結果として、営業利益は41億円(同163.3%)、経常利益は42億円(同160.5%)、中間純利益は26億円(同164.9%)と、大幅な増益となりました。

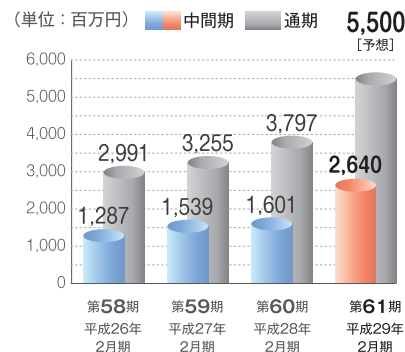
売上高



経常利益



当期純利益



● 通期の見通し

通期の業績としましては、売上高1,380億円(前年比103.9%)、営業利益85億円(同144.2%)、経常利益87億円(同142.5%)、当期純利益55億円(同144.8%)を見込んでいます。

業績達成のための今後の経営戦略としましては、商品政策では、プライベートブランド商品の品揃えをさらに充実させ、重点販売商品として大量販売し、核商品として他社との差別化を図ってまいります。

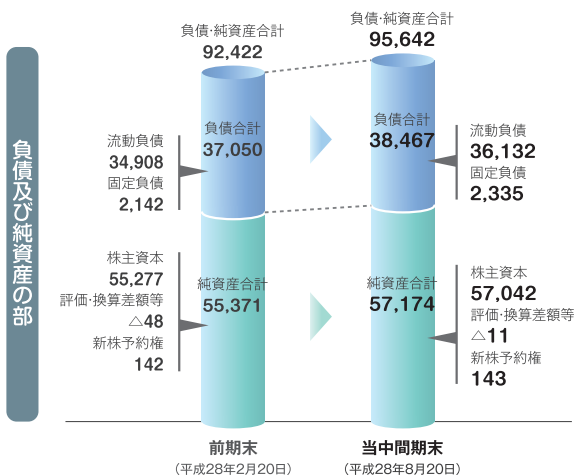
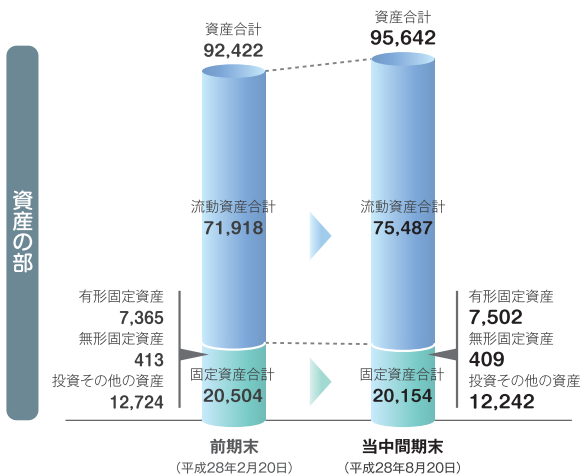
出店政策では、積極的な出店を続けると同時に、不採算店舗のスクラップやリプレースを行います。また、店舗の標準的な売場面積を拡大する一方で、1店舗当たりの投資額の削減に努めます。その他、インターネット販売の拡大や物流の合理化を図るとともに、店舗のローコスト運営や店舗作業のIT化を推進します。

当社は、こうした取り組みを進めていくことにより、さらなる成長を目指してまいります。

● 財務諸表

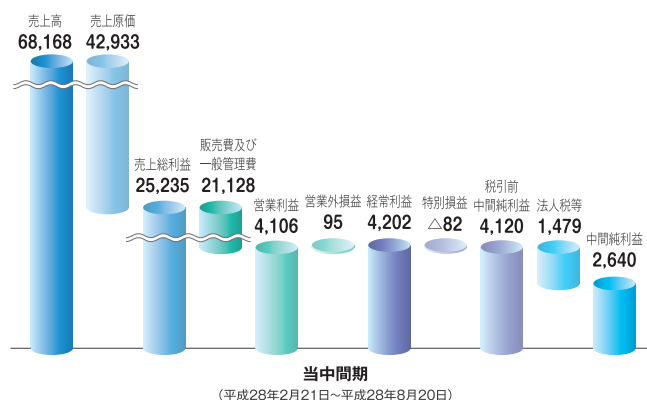
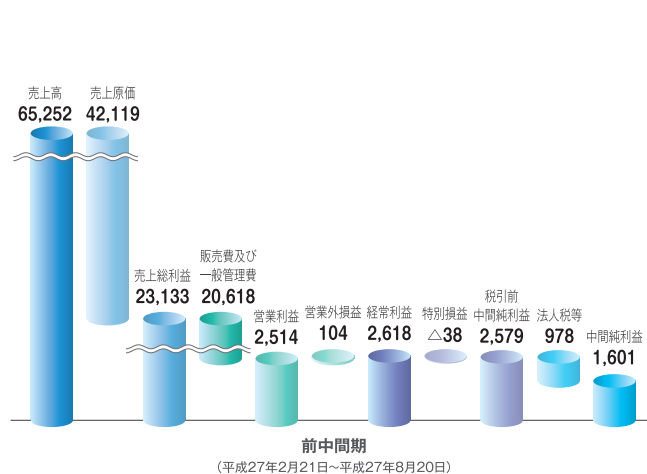
[貸借対照表]

(単位：百万円)



[損益計算書]

(単位：百万円)



会社・株式情報 (平成28年8月20日現在)

● 会社の概況

商号：株式会社西松屋チェーン
英訳名：NISHIMATSUYA CHAIN Co., Ltd.
本社：兵庫県姫路市飾東町庄266番地の1
設立：昭和31年10月3日
資本金：25億2,300万円
従業員数：7,128名
店舗数：892店舗
事業内容：ベビー・子どものくらし用品製造小売
URL：http://www.24028.jp/

● 株主メモ

事業年度：2月21日から翌年2月20日まで
基準日：定時株主総会 2月20日
期末配当金 2月20日
中間配当金 8月20日
株主名簿管理人：三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先：三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部
〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号
TEL 0120-094-777 (通話料無料)
単元株式数：100株

● 役員

代表取締役社長：大村 禎 史	社外取締役：菅 尾 英 文	執行役員：小 紫 靖
取締役専務執行役員：長谷川 壽 人	社外取締役：濱 田 聡	執行役員：藤 崎 和 夫
取締役執行役員：北 中 秀 穂	社外監査役(常勤)：大 橋 一 喜	執行役員：重 松 守
取締役執行役員：藤 田 正 義	監査役(常勤)：江 畑 恵 司	執行役員：飛 永 龍 生
取締役執行役員：松 尾 光 晃	社外監査役：森 かおる	

便利でオトクな「西松屋アプリ」と「西松屋LINE公式アカウント」ぜひご利用ください!

● 西松屋アプリ

ショッピングがもっと楽しくなる!
お得な機能が満載の楽しめるアプリ!



【西松屋アプリのダウンロード方法】

- ① App StoreやGoogle Playで「西松屋」と検索!
- ② アプリ詳細説明画面で「Appをインストール」ボタンを押してください。

※アプリご利用時の通信料はお客様の負担となります。
※iPhone、iPad は米国および他の国々で登録されたApple Inc. の商標です。
※「Android」「Google Play」はGoogle Inc.の商標または登録商標です。

ダウンロードはコチラから



● 西松屋LINE公式アカウント

お得な情報やキャンペーンなどのお知らせを
配信しますので、ぜひ友だち登録をしてください!



二次元コードで友だちを追加



IDを検索して登録

@24028

東証第一部上場企業



この冊子は、環境に優しい
植物油インキを使用して
印刷しています。