

ラジオNIKKEI様
オンラインIRセミナー

SEKIDO

代表取締役社長
関戸 正実
2021年6月26日

証券コード：9878

1. 2021年3月期（59期）の結果と要約
2. セグメント別状況と今後の展望
3. お知らせ
4. 総括

1. 2021年3月期（59期）の結果と要約
2. セグメント別状況と今後の展望
3. お知らせ
4. 総括

2021年3月期（59期）の結果と要約 | 通期決算サマリー

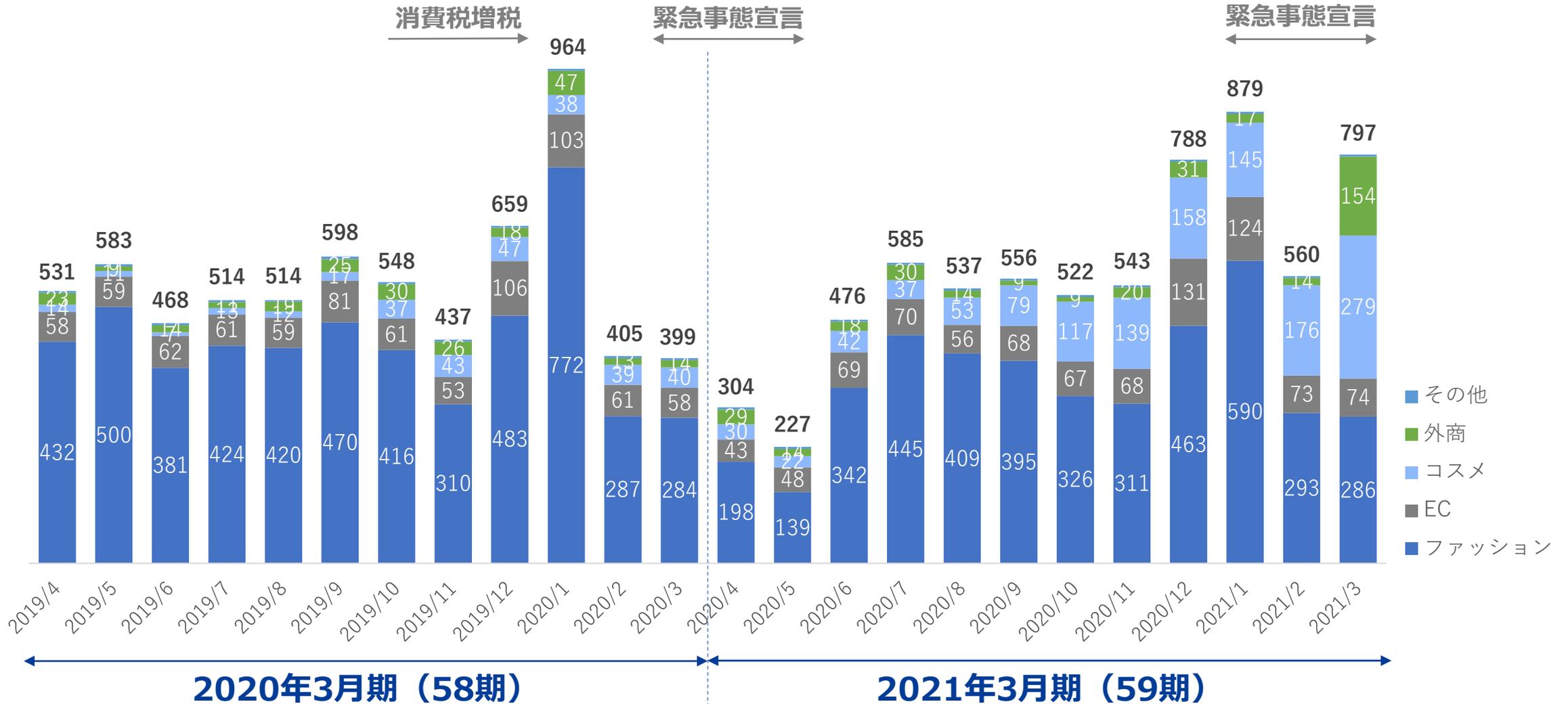
(百万円)	58期	59期	増減額	増減率
売上高	6,620	6,773	+153	+2.3%
営業利益	△379	180	+559	—
経常利益	△410	130	+540	—
純利益	△578	117	+695	—

2021年3月期（59期）の通期決算サマリー

ファッション	売上	4,197 百万円	(YoY- 19.0 %)	閉店、コロナ禍で休業・催事中止により減収 アプリを中心とした販促への切り替えに成功し 顧客育成と広告宣伝費削減を実現、増益
	営業利益	131 百万円	(-)	
EC	売上	890 百万円	(YoY+ 8.4 %)	体制強化によって売上は堅調に推移し増収 コロナ禍による売れ筋商品の原価高騰で減益
	営業利益	6 百万円	(YoY- 49.5 %)	
コスメ	売上	1,277 百万円	(YoY+ 300.4 %)	11月にMEDIHEAL総代理店契約を締結 流通整備と販路拡大等で、増収増益 すでに主力事業に成長し、さらなる投資を行う
	営業利益	245 百万円	(YoY+ 414.8 %)	
外商	売上	360 百万円	(YoY+ 43.7 %)	お取引先様のコロナ対策で補助金・助成金制度を 利用した設備工事の発注が増加 結果、増収増益となった
	営業利益	80 百万円	(YoY+ 390.4 %)	

2021年3月期（59期）の結果と要約 | 通期業績 売上高推移

コスメティック事業部等の成長によって、外的要因にも影響を受けにくくなり、売上も安定

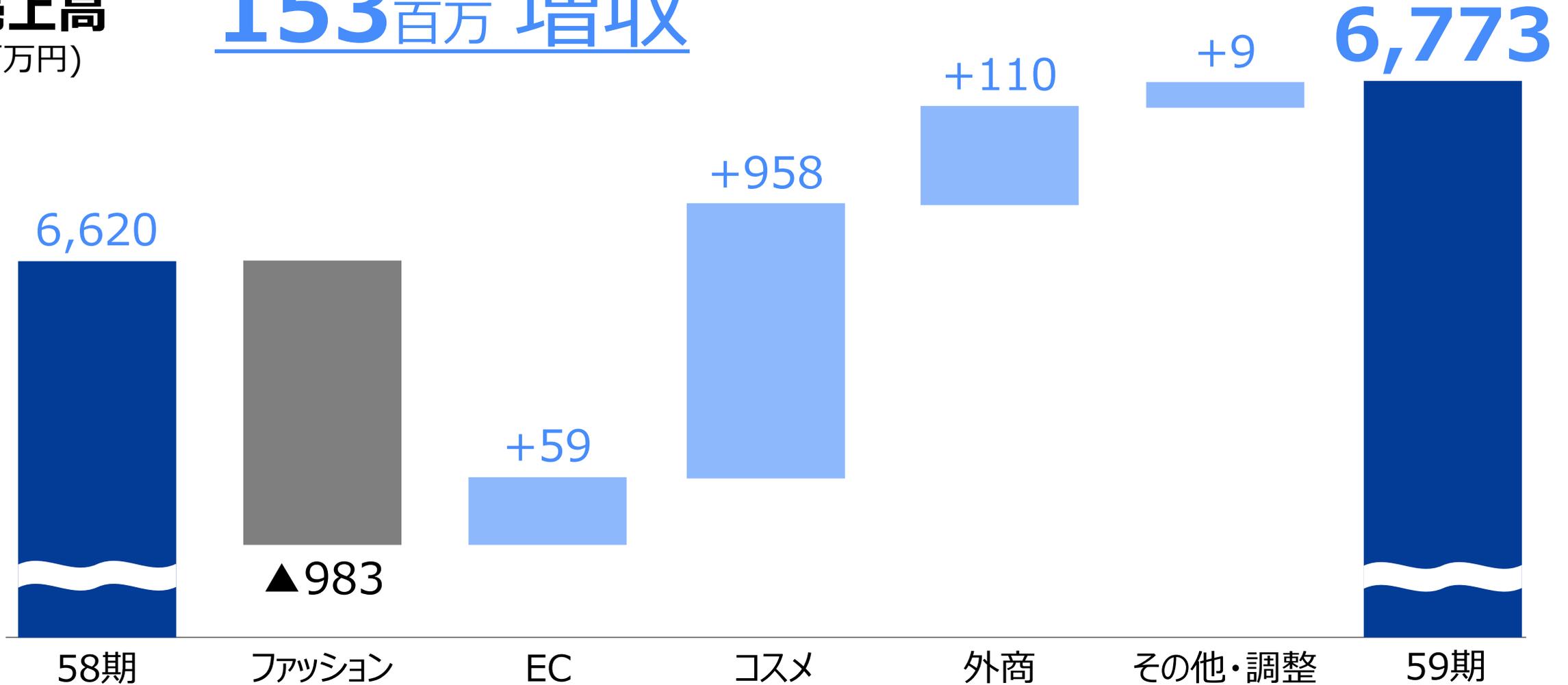


証券コード：9878

2021年3月期（59期）の結果と要約 | 売上高増減分析

売上高
(百万円)

153百万 増収

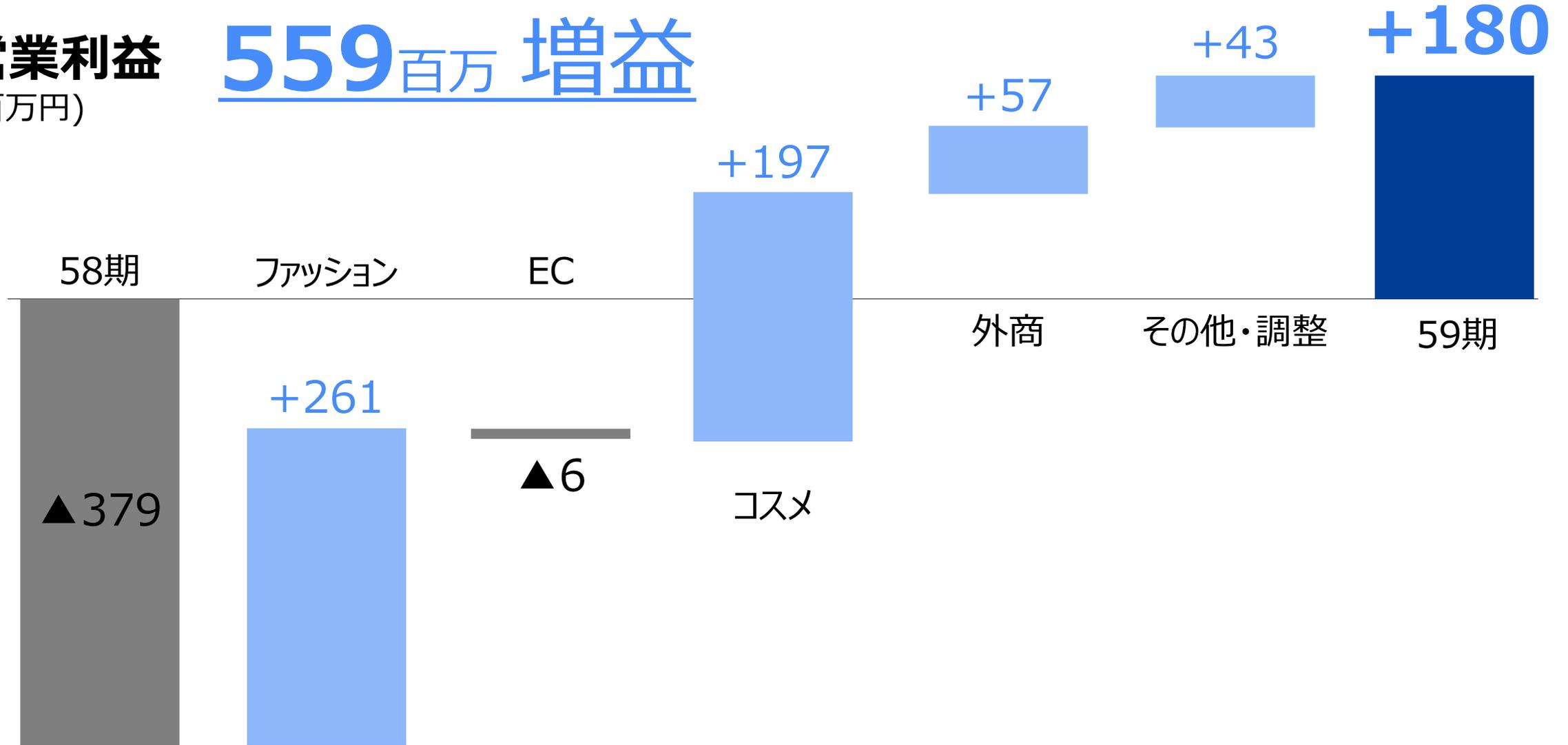


証券コード：9878

2021年3月期（59期）の結果と要約 | 営業利益増減分析

営業利益
(百万円)

559百万 増益



証券コード：9878

1. 2021年3月期（59期）の結果と要約
2. セグメント別状況と今後の展望
3. お知らせ
4. 総括

セグメント別状況と今後の展望 | ファッション事業



- 概要
人気のインポートブランドのバッグや財布、時計、ジュエリー等をお求めやすい価格で販売するセレクトショップGINZALoveLoveを運営。
ショッピングモールを中心に全国に11店舗展開。

また、全国のショッピングモールで催事を開催。

セグメント別状況と今後の展望 | ファッション事業

GINZA LoveLoveの集客戦略

折込チラシ主体だった集客活動を、
アプリを主体とした集客活動に切り替え

1. 広告宣伝費の削減
2. これまで蓄積してきた300億円分の購買データを
活用しお客様への提案商品の最適化することで
広告宣伝の効率化
3. アプリ上で担当者がお客様と1to1でやり取りして
顧客体験価値の向上

59期結果

広告宣伝費	前期比50%以上の削減
アプリ会員数	前期比160%に増加
顧客満足度	接客評価の平均が5段階中4.65と高水準 ※自社アプリによる調査結果

証券コード：9878

GINZA LoveLove



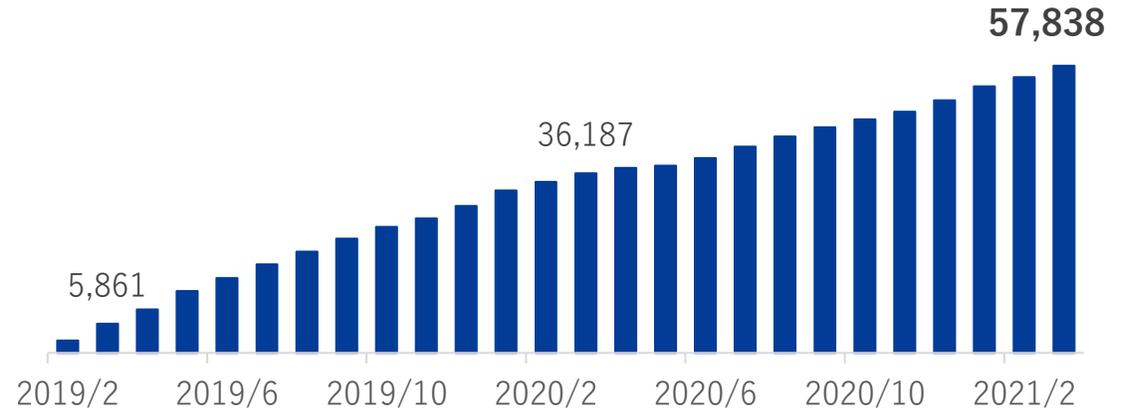
折込チラシ



アプリ

アプリ会員数

2019年2月度にリリース以降、会員数は年々増加。



セグメント別状況と今後の展望 | ファッション事業

GINZALoveLoveの催事

全国のショッピングモールでGINZALoveLoveの催事を開催。59期はコロナの影響により、ショッピングモール休業等の影響で開催できないこともあったが、58期よりも多くの催事を開催することができた。

韓国コスメ催事

59期より、韓国コスメのみを取り扱った催事を開催。特に、BTSやヒョンビンさんの限定アイテムは、BTSのグラミー賞受賞やヒョンビンさん主演ドラマ「愛の不時着」の人気等で注目を集め、遠方からはるばる買い物に来るお客様も多数いた。

59期結果

催事全体 開催数	58期45回⇒59期57回
内、コスメ催事	58期 0回⇒59期12回

証券コード：9878

GINZALoveLoveの催事



韓国コスメの催事



セグメント別状況と今後の展望 | EC事業

モールの出店を増やし販路拡大

現在

GINZA LoveLove

Rakuten

YAHOO! ショッピング
JAPAN

amazon

BUYMA



Qoo10
an eBay company

SHOPLIST.com
by CROOZ

au PAY マーケット

証券コード : 9878

お客様の決済方法の拡充

現在

クレジットカード

銀行振込

代金引換



amazon pay

R Pay

コンビニ払い

セグメント別状況と今後の展望 | コスメティック事業

MEDIHEALの日本総代理店契約を締結

11月1日、MEDIHEALの日本総代理店契約を締結、MEDIHEAL全商品について日本国内での独占販売権を取得した。

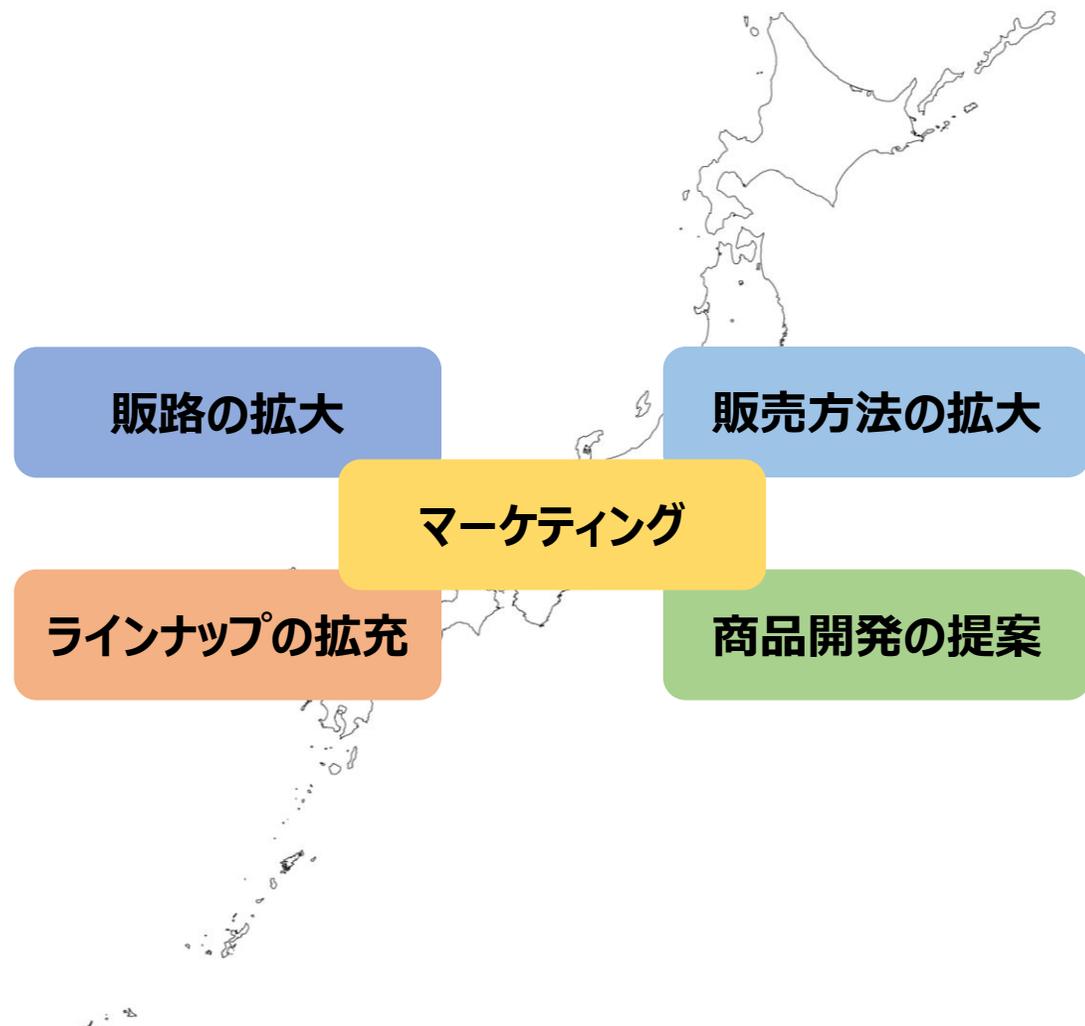
L&P COSMETIC社からは、MEDIHEAL製品の日本国内での販売、およびブランディング・マーケティングを含めた包括的な営業活動が評価された。



(左)当社代表 関戸正実 (右)L&P Cosmetic社 Choo Kyo-In代表
L&P COSMETIC社 本社にて

セグメント別状況と今後の展望 | コスメティック事業

日本総代理店の役割



59期結果・60期計画

	59期結果	60期計画
販路の拡大	総代理店契約前 39,860店舗 →59期末 43,250店舗(+3,390) ※期間：約4ヵ月半	50,000店舗まで拡大 させる。 特に、地方の専門店、美容室、サロンなどの新規販路開拓に取り組む。
販売方法の拡大	美容系インフルエンサーとタイアップ、約500人限定でインスタライブの配信とライブコマースを実施。 ⇒ 1時間で200万円以上の売上。	ライブ配信・SNSを活用した、ユーザー参加型の販売手法拡大に取り組む。 TVショッピングなどの通販分野への進出も視野に。
マーケティング	アットコスメと契約し、クチコミ数強化。プレゼントキャンペーンの毎月実施やブログ・メルマガの定期配信等を実施。 フォロワー数が11万人を突破。 2020年の「アットコスメ年間ベストシートマスク・パック」 にも選出。	アットコスメ・SNS中心にクチコミ強化。オンライン・オフライン両軸でサンプリング企画を増やし、実際に商品を使っただく機会を多く創出する。 メデイヒールのアンバサダー選出企画を他社とコラボしながら複数回実施する。
ラインナップの拡充	16SKUの新商品 を発売。シートマスク以外のスキンケア商品も発売し、 各店舗における売場拡大と客単価UP に寄与。	ラインナップ拡充に引き続き取り組み、 2021年9月までに14SKU、年間20SKUの新商品発売 を目指す。
商品開発の提案	日本限定品「3ミニッツマスク」は、国内市場に合わせ、企画提案から関与。 初回入荷分は即完売、未だ品薄状態 が続いており、ヒット商品となっている。	国内市場に合わせた日本限定品の企画提案をL&P社に対して積極的に行い、日本独自の商品開発～発売を強化。

セグメント別状況と今後の展望 | コスメティック事業

定番商品が、日本最大のコスメ口コミサイトで第1位獲得
MEDIHEALの定番商品「N.M.Fアクアリングアンプルマスク」と「ティーツリー・ヒーリング・エッセンシャル・マスクパック」が日本最大のコスメ口コミサイトで第1位を獲得



新商品が好調
総代理店契約後に発売したMEDIHEALの新商品が、それぞれ売上好調



ティーツリーカーミングエッセンシャルパッド

各コスメ口コミサイト第1位獲得のティーツリーシリーズから、集中ケア用のポイントパック商品を発売。発売開始2週間の売上数・売上がシリーズNo.1の人気商品に。



3ミニッツマスク シリーズ

「毎日使える3分時短マスク」をコンセプトに、大容量タイプとして発売。初回生産分はすぐに完売、生産ラインを増強して、100万個以上を追加発注。

証券コード：9878

セグメント別状況と今後の展望 | コスメティック事業

MEDIHEAL公式ECサイトを7月オープン予定
公式ECサイトには、おすすめセットを毎月お届けする
サブスクリプションサービス（定期購入）を導入予定。
立ち上げ時からCRMを整備し各種メディアにおいて積極
的に広告運用。また、広告・PRの強化だけではなく、「公
式だけ」のメリットを多数準備し、並行輸入品との差別化
を図る。詳細は確定次第、随時公開予定。

直営店「MEDIHEALセレクトショップ」事業の開始
お客様の動向を観察してお客様の声を直接聞き、今後
の商品MDや商品開発に役立てるため、直営店
「MEDIHEALセレクトショップ」事業を開始。
1号店が、イオンモール浜松市野のGINZA LoveLove
内にinshop形式で4月28日オープン。
2号店が、イオンレイクタウン moriのGINZA LoveLove
内にinshop形式で5月27日オープン。



セグメント別状況と今後の展望 | 外商事業・人材事業

外商事業

当社のお取引先様ネットワークを活用し、59期は特にコロナウイルス感染症対策への設備工事を請け負い、補助金・助成金等の手続きについても相談を受ける等することで、増収増益という結果となった。

60期についてもお取引先様のご要望にお応えできる体制を整える。

人材事業

コロナ禍による渡航規制の影響によって、事業の開始が遅れている。社内での教育システムを強化したりや中国側との連携を深めたりするなどして、渡航規制が解除され次第、開始できる体制を整える。

1. 2021年3月期（59期）の結果と要約
2. セグメント別状況と今後の展望
3. お知らせ
4. 総括

お知らせ | 株主優待

株主優待制度の拡充

これまでGINZA Love Loveの店頭でご使用いただける「株主ご優待券 5 %割引券」だったのに加え、2021年3月分より、500株以上保有する株主の皆様には「年間50,000円分のMEDIHEAL商品クーポン」を進呈させていただくことにいたしました。

2020年3月にコスメティック事業部を新設し、2020年11月に韓国の化粧品製造・販売企業であるL&P COSMETIC社の主力ブランド「MEDIHEAL（メディヒール）」の日本総代理店契約を締結したことから、株主の皆様には「MEDIHEAL（メディヒール）」の商品を優先的にご使用いただくことにより、ご意見を頂戴して今後の日本国内の商品展開の一助とさせて頂くとともに、L&P COSMETIC社とも情報を共有して今後の商品開発の支援をさせて頂きます。

株主優待制度の拡充に関するお知らせ

当社は、本日付の取締役会決議において、株主優待制度の拡充について決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

2. 株主優待制度の拡充内容

【現行制度】

保有株式数	優待内容	相当額
100株以上	「株主ご優待券 5 %割引券」 5枚	—

【変更後】

保有株式数	優待内容	相当額
100株以上	「株主ご優待券 5 %割引券」 5枚	—
500株以上	メディヒール商品クーポン	50,000円分（年間）

お知らせ | 資本金及び利益準備金の額の減少並びに剰余金の処分

資本金及び利益準備金の額の減少並びに剰余金の処分

現在生じております繰越利益剰余金の欠損額を解消し、財務体質の健全化を図るとともに、今後の機動的かつ柔軟な資本政策に備えるため、会社法第447条1項及び会社法第448条第1項の規定に基づき、資本金及び利益準備金の額を減少し、それぞれその他資本剰余金及び繰越利益準備金へ振り替えるとともに、会社法第452条の規定に基づき、増加後のその他資本剰余金の一部を繰越利益剰余金に振り替え、欠損填補に充当します。

資本金及び利益準備金の額の減少並びに剰余金の処分に関するお知らせ

2. 資本金の額の減少の要領

(1) 減少する資本金の額

当社の資本金の額 3,154,345,233 円のうち 3,104,345,233 円を減少し、減少後の資本金の額を 50,000,000 円とします。

(2) 資本金の額の減少の方法

会社法第 447 条第 1 項の規定に基づき、発行済株式総数の変更は行わず、減少する資本金の 3,104,345,233 円の全額をその他資本剰余金に振替えることといたします。

3. 利益準備金の額の減少の要領

(1) 減少する利益準備金の額

当社の利益準備金の額 1,417,674 円のうち 1,417,674 円を減少し、減少後の利益準備金の額を 0 円とします。

(2) 利益準備金の額の減少の方法

会社法第 448 条第 1 項の規定に基づき、利益準備金の額を減少し、繰越利益剰余金へ振り替えることといたします。

4. 剰余金の処分の内容

(1) 減少する剰余金の項目及び額

その他資本剰余金 3,434,064,201 円

(2) 増加する剰余金の項目及び額

繰越利益剰余金 3,434,064,201 円

(3) 剰余金の処分の方法

会社法第 452 条の規定に基づき、上記の資本金の額の減少及び利益準備金の額の減少の効力発生を条件に、その他資本剰余金の一部を繰越利益剰余金に振り替えることで、欠損填補に充当いたします。

1. 2021年3月期（59期）の結果と要約
2. セグメント別状況と今後の展望
3. お知らせ
4. 総括

総括

ファッション

引き続き、アプリを中心とした集客活動を行い、お客様に愛されるお店作りを目指す

EC

モール出店による販路拡大と決済方法の拡充を行い、ECサイトをよりご利用いただけるようにする

コスメ

販路拡大、新商品発売を進めながら、より多くのお客様にご利用いただけることを目指す

外商

引き続きお取引先様のコロナウイルス感染症対策の設備投資を含めたご要望にお応えする

人材

渡航規制が解除され次第、事業を開始できるよう体制を整える