

株式会社アイデアインターナショナル

2016年6月期 第1四半期決算説明会

2015年12月17日

目次

1. **業績ハイライト**
2. **セグメント別事業概況**
3. **成長戦略**
4. **まとめ**

売上拡大

キッチン雑貨絶好調

+

ミレスト店舗売上増

+

EC売上拡大

その結果

売上拡大
前期比

106%

大幅増収！

業績ハイライト

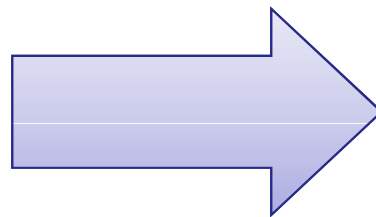
(単位:百万円)

	2014年6月期 1Q(連結)	2015年6月期 1Q(単体)	2016年6月期 1Q(単体)	前期比
売上高	1,202	1,365	1,445	+80
売上総利益	611	614	615	+1
販管費	681	565	618	+53
営業利益	▲ 70	48	▲ 3	▲ 51
経常利益	▲ 93	21	▲ 9	▲ 30
当期純利益	▲ 117	9	▲ 12	▲ 21

広告宣伝費の積極投資

ブランド認知度向上の施策として
インターネット広告中心に広告展開

2015年6月期1Q
数百万円



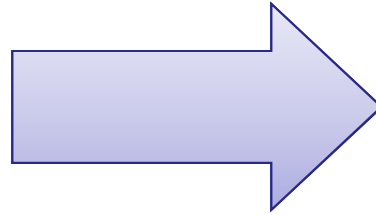
2016年6月期1Q
数千万円

10倍の広告投下

広告宣伝費が前期と同様であれば
利益は＋数千万円

為替の影響

2014年7月～9月平均
103.85円/USD



2015年7月～9月平均
122.32円/USD

約18円(118%)円安

粗利率 前期 45.0%

→2015年6月期 42.5%

**もし粗利率が前期と同様であれば
利益は+30百万円以上**

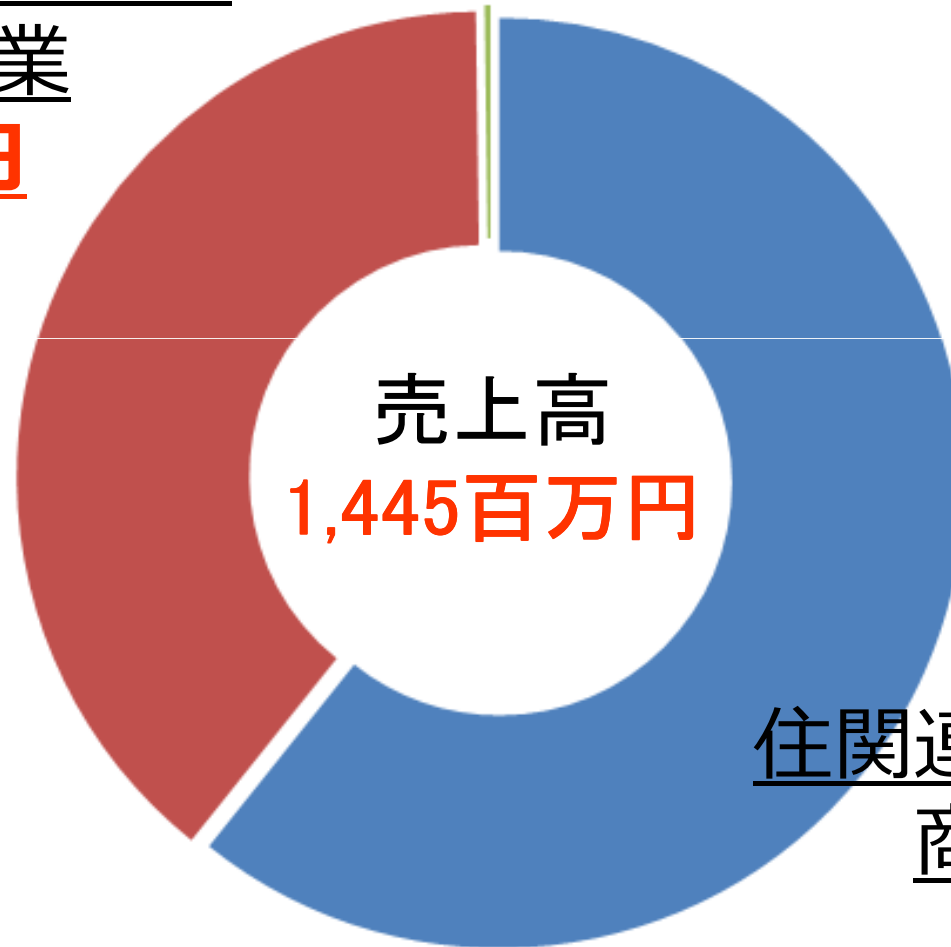
セグメント別事業概況

セグメント別売上高

2016年6月期第一四半期
住関連ライフスタイル

商品小売事業

564百万円



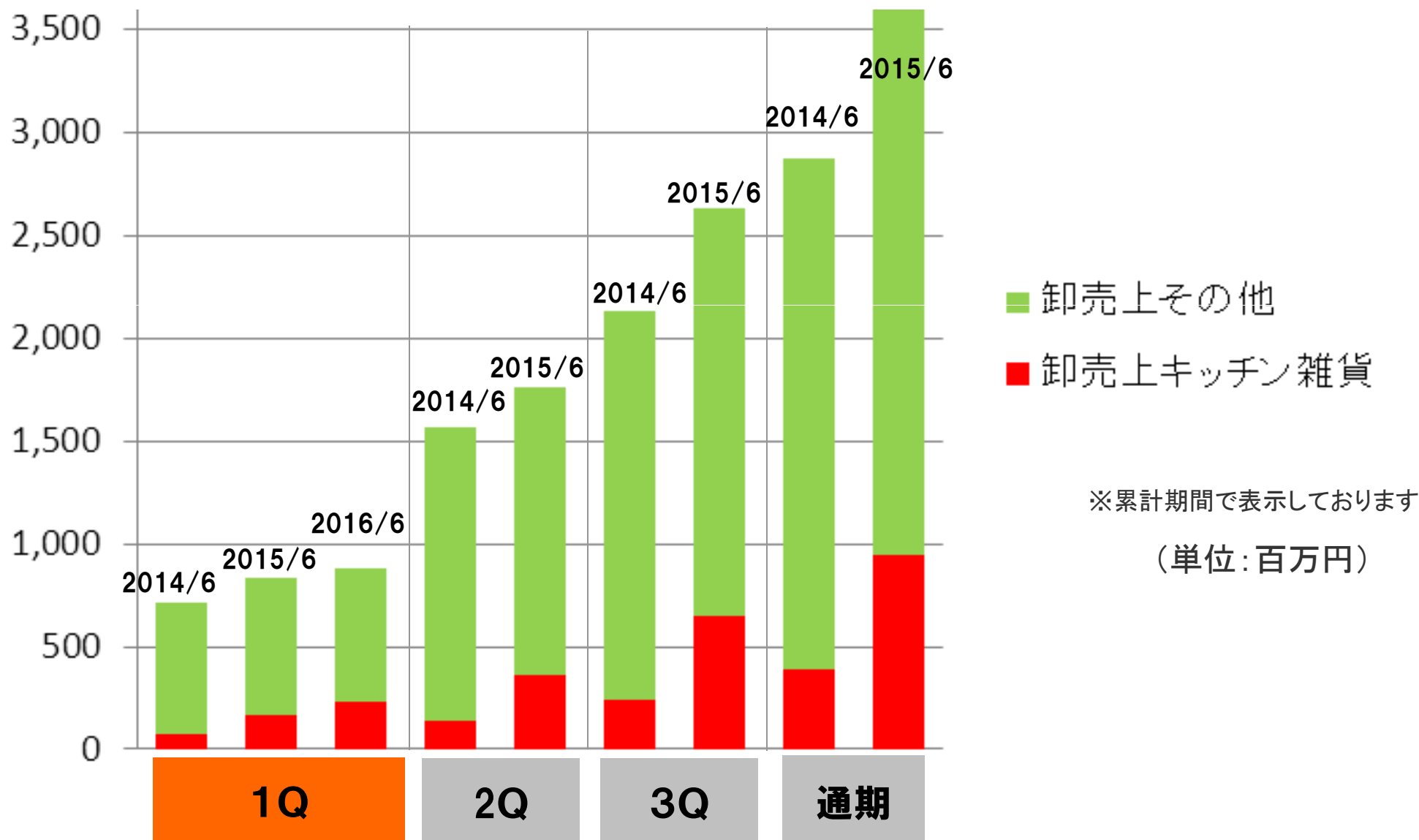
住関連ライフスタイル
商品卸売事業

877百万円

住関連ライフスタイル商品 卸売事業

卸売上の売上拡大

前期比105% キッチン雑貨が好調



キッチン雑貨

ホットプレート 販売台数17万台突破

(累積台数)

ホットプレート販売実績台数

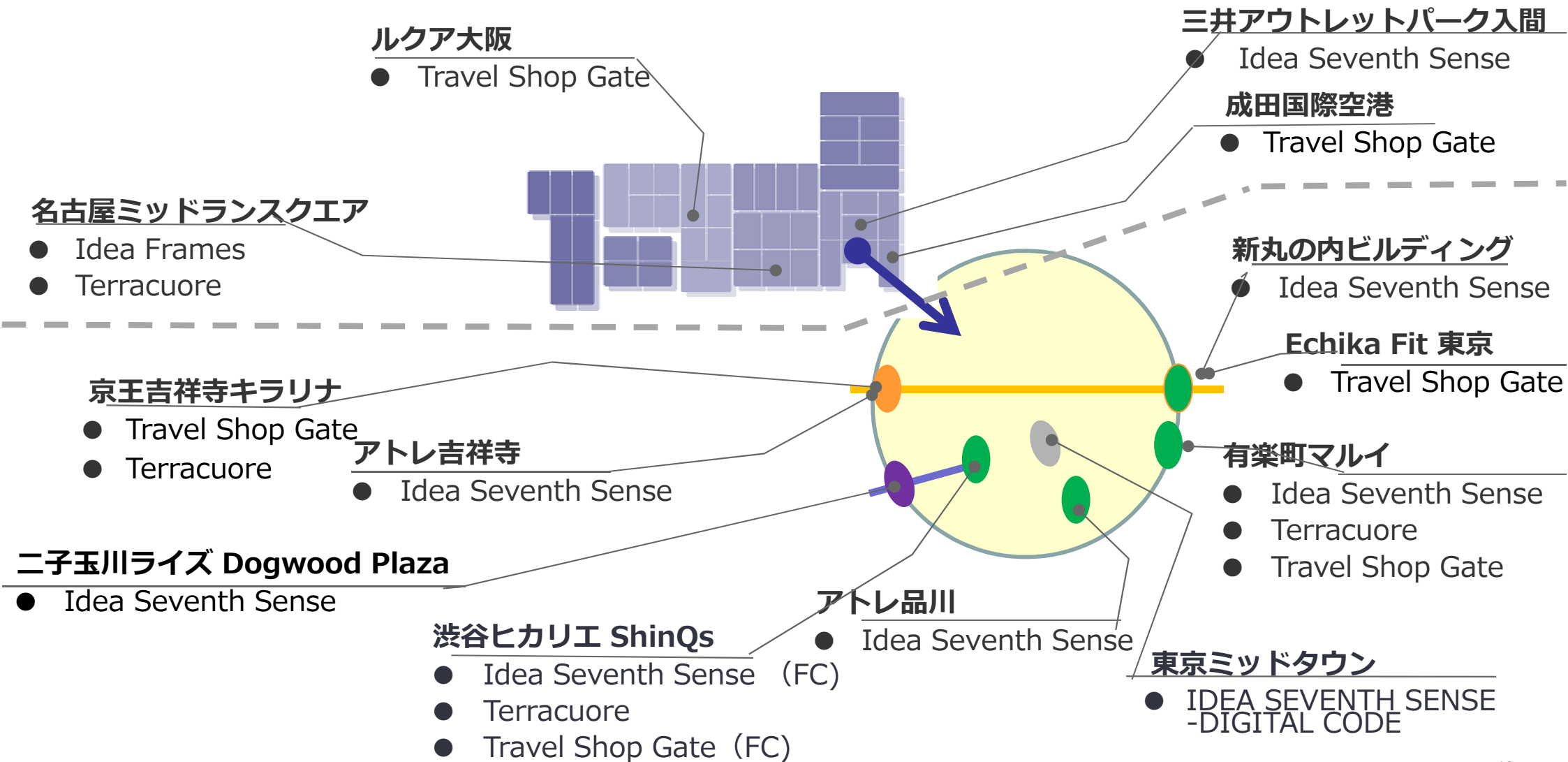


住関連ライフスタイル商品 小売事業

直営店

既存店舗

注目度の高い一等地への出店実績



今期出店実績

9/18 mozoワンダーシティ
11/17 ららぽーと船橋
12/ 4 イオンモール常滑



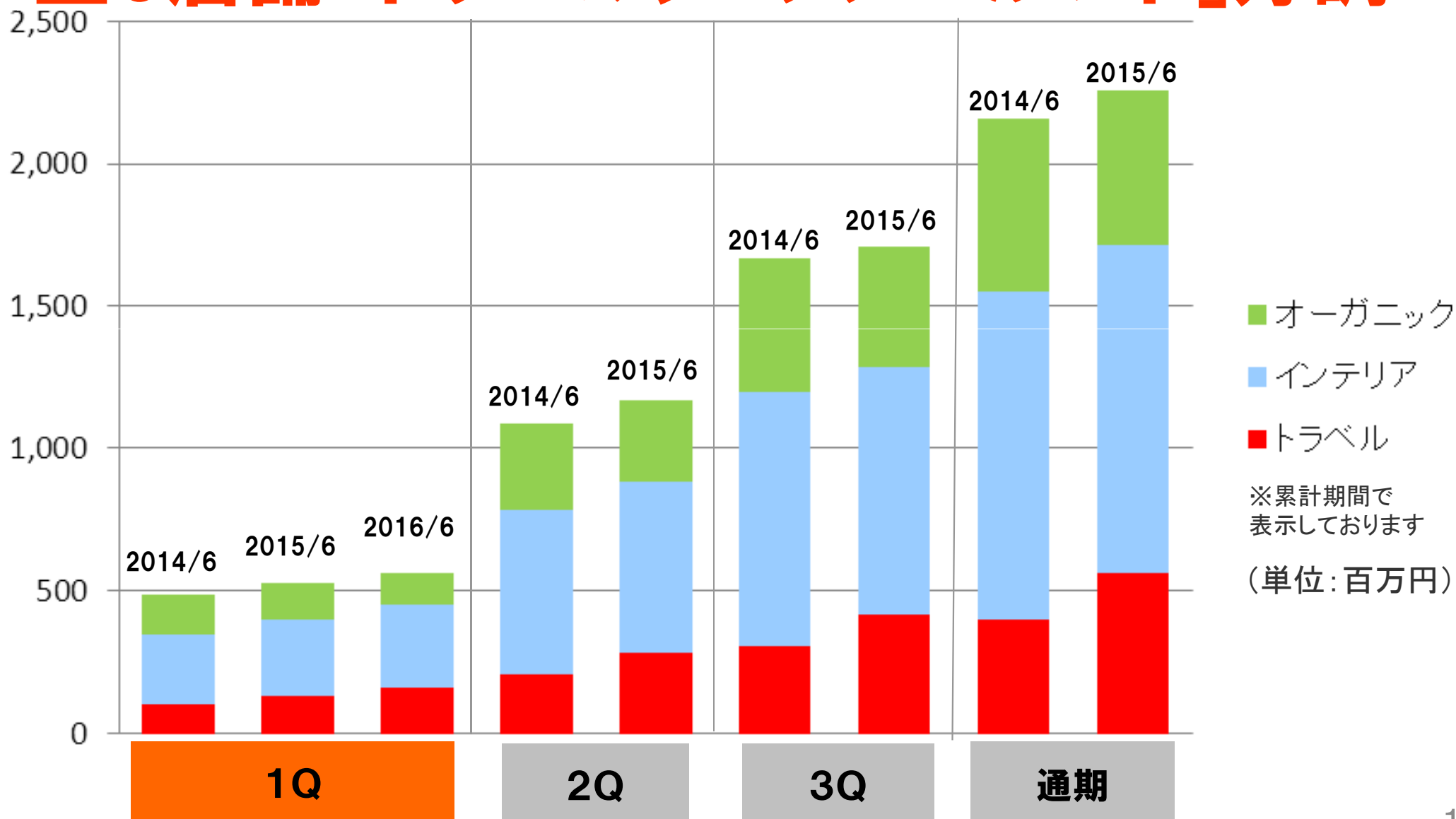
mozoワンダーシティ



ららぽーと船橋

ショップ業態別売上

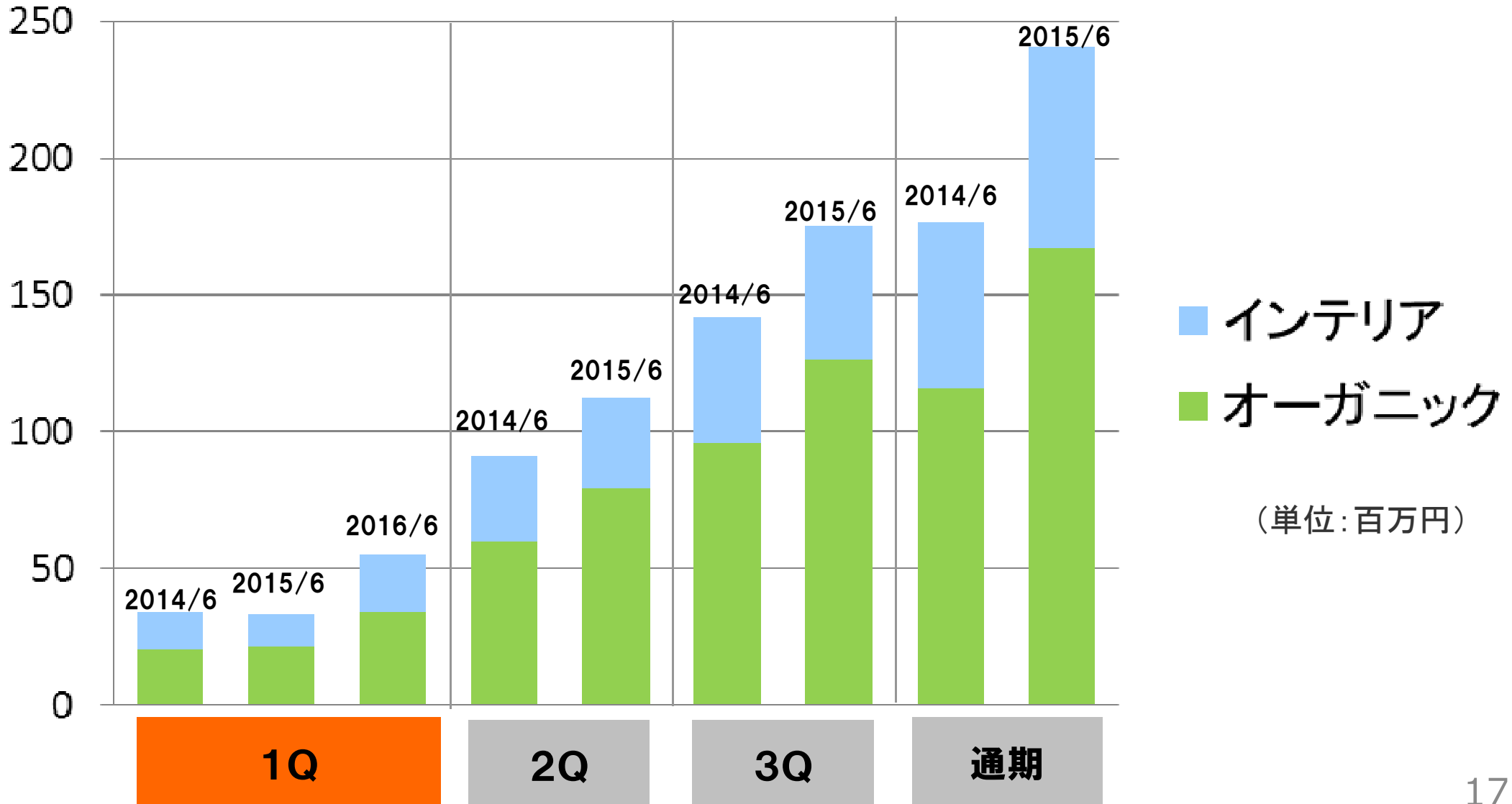
全6店舗 トラベルショップ「ミレスト」好調



ECOMARS

EC実績

自社EC売上拡大 対前年比164%

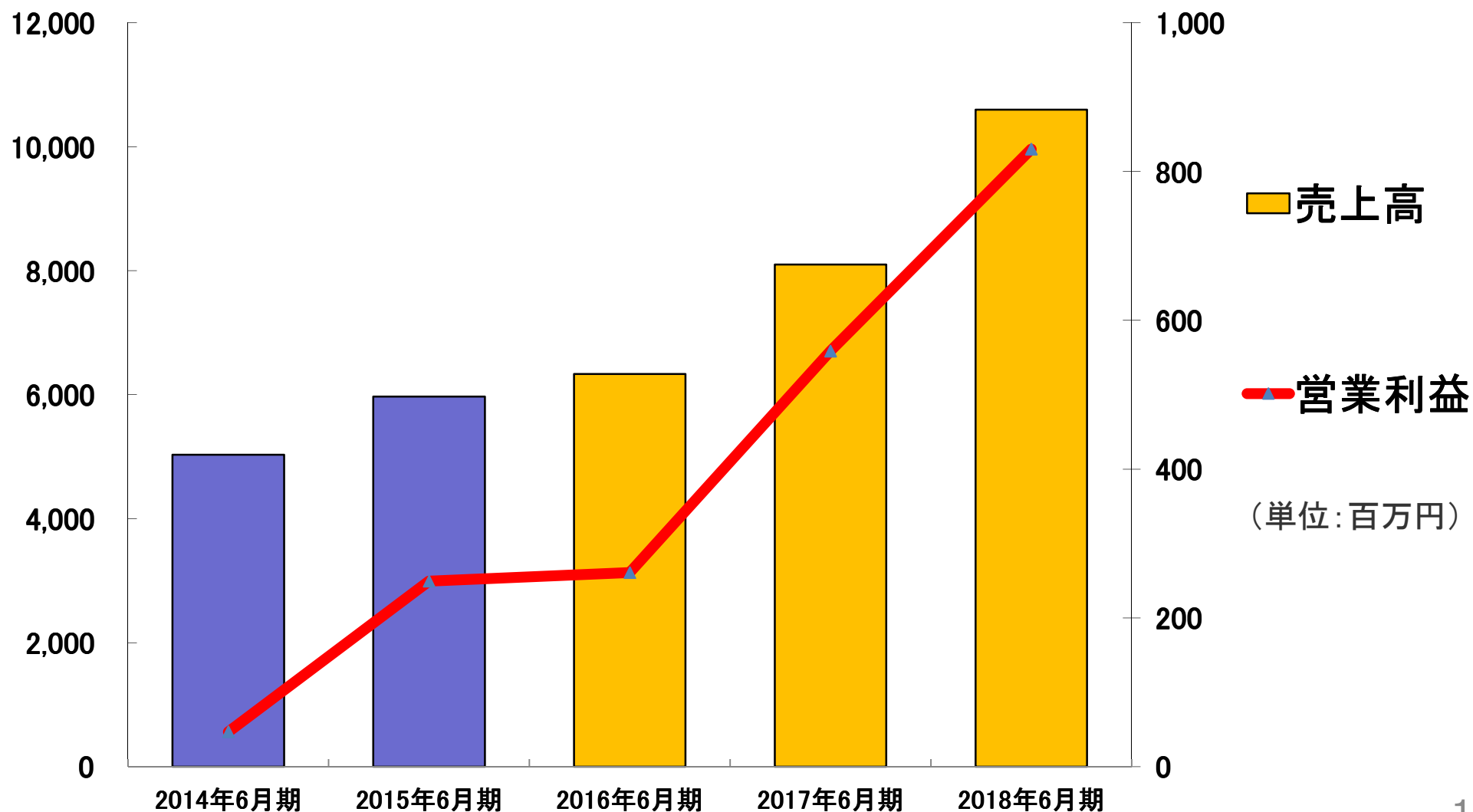


成長戦略

3か年計画

2018年6月期

売上106億円、営業利益8億円を目指す



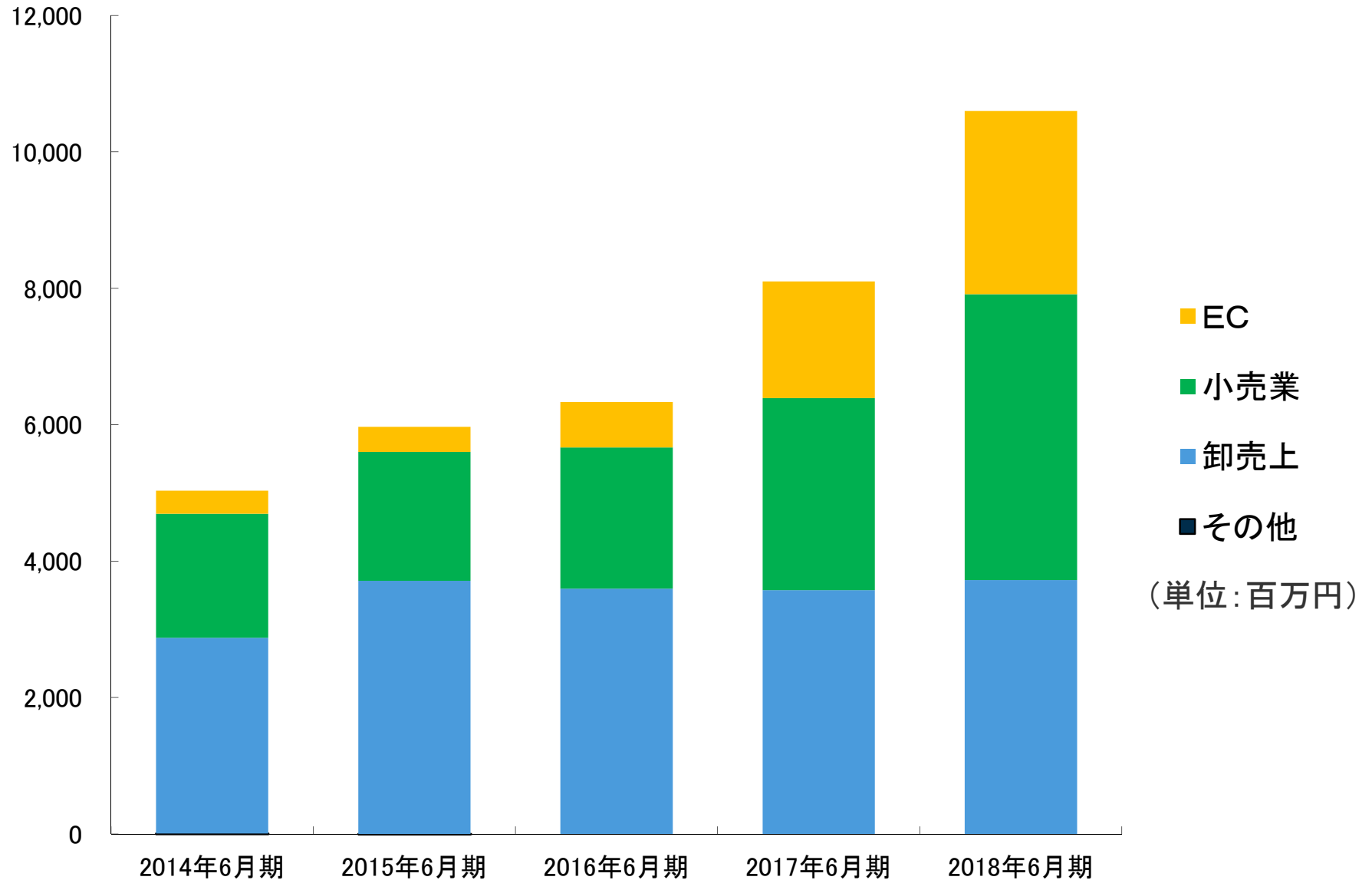
3か年計画

(単位:百万円)

	2016年6月期	2017年6月期	2018年6月期
売上高	6,332	8,100	10,600
売上総利益	2,847	4,020	5,610
粗利率	45.0%	49.6%	52.9%
販管費	2,586	3,461	4,780
営業利益	260	558	830
経常利益	211	518	779
税前利益	211	518	779

3か年計画

直営店・EC売上を伸ばし、増収増益を図る



成長戦略

①「ミレスト」の売上拡大

→積極的な出店計画

②ECの売上拡大

→積極的な広告投下

EC売上拡大を図る

+ 為替対策

→さらなる増収増益を図る

成長戦略①

トラベルショップ 55店舗体制へ

トラベルショップ出店計画

2016年6月期 新規出店10店舗

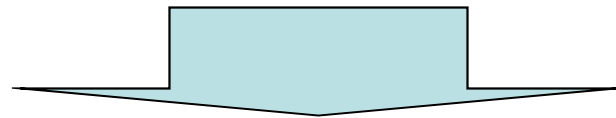
2017年6月期 新規出店20店舗

2018年6月期 新規出店20店舗

トラベルショップ新業態

トラベルスタイルバイミレスト

トラベルブランド「ミレスト」が提案する旅支度に加え、雑貨・インテリア・サウンドカテゴリを中心にアイテムを取り揃え、インバウンドに対応した「トラベルギフト」という新しいスタイルを発信する**ローコストオペレーション型店舗**

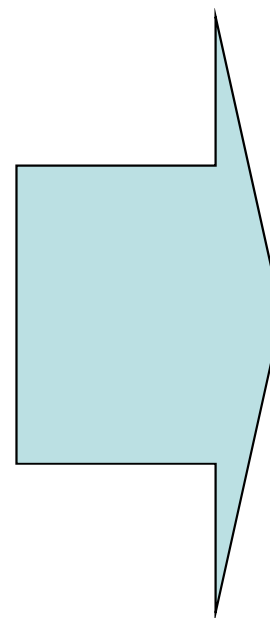


RSC(リージョナルショッピングセンター)への出店が可能

トラベルショップ新業態

トラベルスタイルバイミレスト1号店好調

mozoワンダーシティ



2か月目で
単月黒字化

出店を加速

9/18	mozoワンダーシティ
11/17	ららぽーと船橋
12/ 4	イオンモール常滑

今期出店予定

首都圏、東北、中部、九州に出店予定



成長戦略②

広告を投下し、ブランド認知を高め、
ECの売上拡大を図る

広告投下

- 広告費
前期の約10
倍
- WEB、雑誌
交通広告等

オーガニック化粧品
「テラクオーレ」売上拡大へ
ECの売上比率を伸ばす

EC事業拡大

テラクオーレEC 顧客数 大幅増

PV
前期比150%

UU
前期比130%

顧客数
前期比140%

新規会員数
前期比120%

EC事業拡大

テラクオーレEC 購買率 大幅増

会員向け
サービスの充実

- ・シークレットセール
- ・各種キャンペーン

購買率
前期比120%

テラクオーレ売上拡大策

定期購入サービス導入 リピート率向上を図る

Myテラクオーレ定期便だけの6つの特典



New Myテラクオーレ 定期便

オーガニックローズの人気No.1クレンジング
ダマスクローズ クレンジングミルク 125mL

今なら 定期便でのご購入で 初回無料
通常 ¥3,780 (税込) → ¥0

初回無料の定期便で購入する >

通常価格3,780円で単品購入する >

定期便の対象商品ラインナップはこちら >

特典1	特典2	特典3
<p>いきなり1品分お得! ¥0 初回無料</p> <p>「Myテラクオーレ定期便」でご購入いただく なんと初回の商品代金は無料に!</p>	<p>使い続けるほどお得に! ¥0 5回購入ごとに 次回無料</p> <p>継続5回目ごとに次回の商品代金は無料に! 使い続ける事で、定期的にお得にご購入できます</p>	<p>全国どこでも ¥0 送料無料</p> <p>通常540円~(税込)の送料が 購入点数・購入金額に関わらず毎回無料に!</p>
特典4	特典5	特典6
<p>定期便以外の商品もお得に購入 会員様限定クーポンを プレゼント</p> <p>テラクオーレのヘアケアやボディケアなど定期便以外の 商品もお得に購入できる限定クーポンを随時プレゼント!</p>	<p>新商品や季節の情報など キャンペーン情報 をお届け</p> <p>新商品や季節ごとのキャンペーンなど テラクオーレのニュースをメルマガでお届けします</p>	<p>ご都合に合わせて安心して続けられる お届け日時・一時お休みなど 内容変更OK</p> <p>お電話でのお申込みでカンタンに変更が可能です</p>



為替対策

- ① 新商品の価格設定
社内レート USD130円で設定
- ② 為替予約の実施
仕入計画の50%をヘッジ

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。