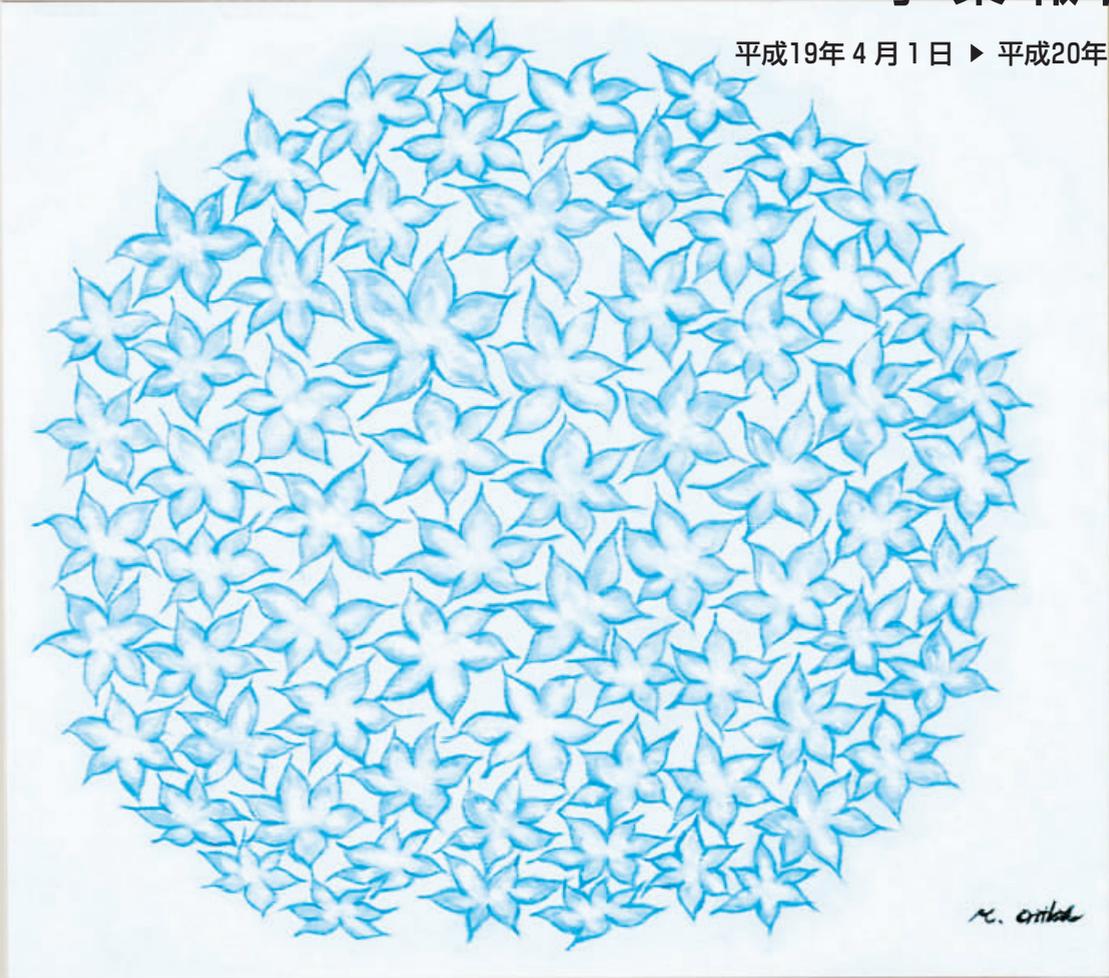


第28期  
事業報告書

平成19年4月1日 ▶ 平成20年3月31日



**STEILAR C.K.M 株式会社**

## ■株主の皆様へ

株主の皆様には益々で健勝のこととお喜び申し上げます。

平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

さて、当社28期事業報告書をお届けするにあたり一言ご挨拶申し上げます。

当期におきましては一段と進む格差社会、サブプライムローン問題の影響による金融引き締め、中国餃子事件により中国製品に対する不信感の増大、年金、医療など将来における社会不安などにより購買力の潜在的低下という社会情勢のなか、当社もその大きな波のうねりを受けざるを得ず、また、従来の管理システム型経営によるスピードの悪化もあり収益の悪化は下げ止まりませんでした。

そこで当社は会社全体の組織、機能、効率、経済を抜本的に見直しました。それにより従来のピラミッド型経営からフラット型経営（当社では「鍋システム」と命名）へと大転換をはかりました。さらに中間管理職の排除、少数精鋭、適材適所、長所増伸などを念頭に人事の大幅な見直しをはかり、スピーディーに戦える戦略集団へと変貌したと自負しております。その結果、全体的に150名でやっていた仕事を100名で動かす体制が可能となり、収益力拡大のための新規部署の立ち上げや強化の必要な部門に転入れを行うことができました。ちなみに新しい

部署は、広告マーケティング部門、食品部、心とからだのカatalog、ロイヤルカスタマー部、第二媒体営業部、デザイン部となっております。また、強化部門とはE C事業部、夢みつけ隊ランドのWebから専門店Web、ブランド開発や商品開発、オリジナル部門などの増員をいたしました。

また、組織のあり方の見直しと共にこれまでの成長性すなわち売上重視から安定性、安全性すなわち利益重視に方針を変えました。この結果、中間的販管費の削減、広告費の必要的効果の見直しによる削減、経営トップの意思の伝達速度のアップがはかられ、加えて社員の評価システムの確立及び成果に対する利益分配方式を定め、これによる社内モチベーションが一段と高くなり、来期おおいに期待がもてる会社へと変貌致しました。（3月末）

以上の結果、当期売上65億円、営業利益2百万円となりました。

今後も株主の皆様方にとりまして社会に誇れる企業、存在感のある企業を目指し、継続的に企業倫理を高めてまいりますのでこれからご指導、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

平成20年6月

### ■目次

株主の皆様へ	1
当社の現況	2
カタログ案内	3~4
営業の概況	5~6
財務諸表／財務ハイライト	7~8
当社の経営方針	9
会社概要／株主メモ	10



代表取締役 橋本 勝司

## ■ 当社の現況

### (1) 通販小売事業

#### ① 通販小売事業の特長

当事業は中高年男性を中心ターゲットとし、ウォンツ商品（必欲品）情報を網羅して「付加価値訴求型通販」を展開しております。発行するカタログは一般の通販会社の多くが季刊、月刊の発行サイクルであるのに対し、レギュラーDMは毎月5本、総合通販誌「夢みつけ隊」は季刊で発行する体制をとっており、商品情報の速さも特長であります。また、カタログを中心としたペーパーメディア以上に、より迅速に商品情報を発信できるインターネットやFAXといった通信メディアを利用した「リアルタイム通販」、趣味のものやコレクション商品を毎月定期的にお届けする「頒布会」など、独自性の高い企画を数多く手懸けております。

② 当社が行う通販小売事業は以下の4つの部門に分けられます。

#### イ. カタログ部門

一般通販会社に先駆けて多くの商品情報を発信するために、自社保有顧客に対して「道具の學校」「せいかつ百貨事典」「LEA」「人こと発見」「健康人の薦め」という毎月5種類のレギュラーDMを発行し、さらに総合カタログとして「夢みつけ隊」を季刊で発行しております。会員の中から、掲載商品の内容や企画に合わせて属性を分析し、当社独自のセグメントプログラムを使って顧客を選び出しております。

#### ロ. 事業部門（頒布部門）

顧客との継続的な関係を強化することを視野にいれ展開している部門で、主に7つのビジネスに分けられます。「趣味商品を集めるコースや健康食品や消耗品のリピート品を継続的に販売する雑貨頒布」「ビデオやCD、DVDなどのシリーズものを扱うAV頒布」

「注文商品配送時カタログを封入する商品同送」「年会費3,000円で数々の特典やサービスが受けられるメンバーズ倶楽部の会員組織の運営」「継続使用を推奨する基礎化粧品「Cim化粧品」の販売」「海外から化粧品やサプリメントを輸入できる個人輸入代行」「健康ジャンルに特化した健康事業」など定期的・継続的な商品やサービスの提供を行い顧客のファン化を推進しております。

#### ハ. メディア部門

会員組織を持つ企業並びにTV・ラジオ媒体等を所有する企業の通信販売部門と提携して当社の「付加価値訴求型通販」を提供する企業支援型の通販ビジネスであります。提携企業の媒体での通販展開をはじめ、先方の会員へのDMを企画制作して収益をあげている部門であります。

#### ニ. 通信メディア部門

インターネットやFAX等の情報通信手段を使って商品情報を発信する通信販売であります。外部のインターネットのショッピングモールへの出店によるものと、自社のサイト「夢隊WEB」での通販、さらに自社保有顧客の中からFAX会員を募り、FAXを使った通信販売を展開している部門であります。カタログ部門よりも情報発信が速いため新商品情報の発信は即日対応でできるのが特長であります。

### (2) 不動産事業

当社は、平成19年9月1日をもって株式会社クリスタルアースを吸収合併し、同社の全ての事業を引き継ぎました。当事業においては、不動産の売買、賃貸及び仲介を行っております。

# カタログ 案内

## ■夢みつけ隊(季刊誌)



年4回発行の総合カタログ。当社が独自に取り組んでいる「ものづくり研究所」発の当社限定商品も多数掲載。

## ■元氣・通信(季刊誌)



年4回発行の健康版総合カタログ。

## ■道具の學校



「道具」の魅力を追求める男性向けの雑貨カタログ。

## ■せいかつ百貨事典



生活雑貨を中心としたカタログ。女性アパレルも掲載。

## ■LEA (レア)



厳選した欧米商品のみを取り揃えたカタログ。

## 健康人の薦め



話題の健康アイテムなど人気の健康用品を掲載。

## 夢宝島



メンバーズ倶楽部の会員限定の特別情報誌。

## 夢チャンネル



映画や音楽などのソフト中心の娯楽カタログ。

## 人こと発見



消費者・開発者などの声や体験談とともに商品を紹介。

## 感謝の伝言板



商品をご購入いただいた方限定のカタログ。

## My Secretary(マイセクレタリー)



ラッピングをして商品をお届けするギフトカタログ。

## ■ 営業の概況

### ① 通販小売事業

#### イ. カタログ部門

独自性強化や競合他社との差別化を目的とした商品開発を進めております。優れた機能を持つ伝統的な和の素材と現在の市場のニーズを組み合わせたオリジナルブランド「こてめん堂」を始め、当社独自のブランディングシリーズを新たな戦略に加え販売強化を進めました。さらに、日本未発表品や限定品など海外からの仕入れルートを開拓し、独自の輸入商品開発の強化を図りました。

編集制作面では、従来のターゲット層である中高年男性から既存男性会員の「家族の囲い込み」と女性層へ新たなアプローチを行うことでターゲットの領域拡大を目指しました。また、特定ジャンルを強化するためDVD専門カタログを創刊しました。販売促進のためのインセンティブサービス企画の推進や休眠顧客へのコンタクトを目的とした特別カタログの発行にも着手しました。一方、カタログ毎の商品セグメントを明確にし、カタログコンテンツ毎にターゲットの絞り込みを行いましたが、顧客属性とのマッチング精度が上がらず、売上高減少の要因となっていました。

#### ロ. 事業部門（頒布部門）

健康事業・化粧品事業においては、顧客との

継続性強化を目的とし、購入後のフォローアップシステムの構築を図るために専門セクションを設立しました。商品特性に合わせた顧客へのアプローチメニューを用意し、リピート率向上とドロップ率低下に努めました。

趣味コレクター商品を中心とした雑貨頒布においても、海外からの直接仕入による商品展開をスタートし商品力の更なる向上を推進しております。

一方、メンバーズやアニバーサリー事業では、ギフト商品を中心にしたDMを特定会員に発送することにより、ロイヤルカスタマーの増加及び囲い込みに努めました。

しかしながら、健康食品などリピート性の高い商品のオリジナル化に遅れ、リピート率向上と顧客の囲い込みに繋げることはできず、来期以降の課題となっております。

#### ハ. メディア部門

他社が保有する特定会員への共同DM並びにその会社が発行する広報誌への広告出稿、卸を積極的に進めることにより、業績の拡大に努めました。

当事業年度においては、利益重視の戦略を図り、DMの発行回数及び部数の見直しを行ったことが販売促進費効率の改善という結果に現れましたが、売上及び利益については計画どおりに

推移いたしませんでした。

また、新規媒体獲得への取り組みにおいても、数社の媒体が立ち上がり、他社への商品供給や新聞媒体への広告出稿の拡大による新規顧客増加を図りました。しかしながら、既存の発行元の合併等に伴う媒体数の減少の影響や販売の中心と成り得る大型の新規媒体の立ち上げの遅れ並びにソリューション提供ビジネス推進の遅れにより売上高の大幅な向上をもたらすまでには至りませんでした。また、外部顧客に対して連続掲載ができるヒット商品の不足もあり、前事業年度を下回る売上高となっております。

## 二．通信メディア部門

自社サイトである「夢隊WEB」では、前事業年度以降行ってきた広告の量と手法の検証を進め、顧客誘導重視からコンバージョン重視へと広告展開の見直しを図りました。

また、新たなデータベースの構築とコンテンツやユーザビリティの改善、コンバージョン率向上を目的として平成19年11月にサイトリニューアルを行いました。リニューアル後は、新たに立ち上げたターゲット毎のコンテンツ企画を推進するとともに、キーワード・アフィリエイトを中心とした施策・検証のサイクル強化を行いました。しかしながらコンバージョン率につながらず、売上及び利益については計画通

りに推移しませんでした。コンバージョン率の向上は今後の課題となっております。

外部ショッピングモールサイトでは、既存ショッピングモールのリニューアルを行い、商品掲載のスピード化を図ると同時に掲載商品の増加を進め、売上及び利益の拡大に努めました。また、新規のショッピングモール出店に向けた準備を進め、来期以降の業績拡大に向けた足がかりといたしました。

## ホ．その他部門

広告・マーケティング事業を行う部署を組織し、新たなビジネスドメインの構築に着手いたしました。

## ②不動産事業

当社は、平成19年9月1日をもって、不動産事業を担当していた株式会社クリスタルアースを吸収合併しました。本件合併により引き継いだ販売用不動産のうち、2物件を当事業年度において売却しております。

## ③その他事業

グリストラップ浄化装置等のレンタル事業においては、新規の設備の取得及びレンタルを行っております。

# 財務諸表

## ●貸借対照表 (平成20年3月31日現在)

(単位：千円)

科 目	金 額	科 目	金 額
<b>(資産の部)</b>		<b>(負債の部)</b>	
【流動資産】	1,677,513	【流動負債】	1,768,549
現金及び預金	533,257	支払手形	249,058
受取掛入	569,583	一年以内返済予定の長期借入金	451,286
売用不動産	21,477	未払費用	255,000
前払費用	187,063	未払消費税	499,308
前払短期貸付金	307,273	未払引当金	197,276
前払短期貸付金	33,581	未払引当金	25,129
前払短期貸付金	7,828	未払引当金	2,202
前払短期貸付金	27,989	未払引当金	9,701
前払短期貸付金	4,636	未払引当金	7,701
前払短期貸付金	15,000	未払引当金	6,541
前払短期貸付金	5,591	未払引当金	8,231
前払短期貸付金	1,599	未払引当金	5,721
前払短期貸付金	△37,368	未払引当金	28,198
【固定資産】	1,387,963	【固定負債】	584,651
有形固定資産	383,518	借入金	187,500
建物	22,895	借入金	376,389
構築物	1,082	借入金	18,000
機械器具	11,449	借入金	2,762
備品	260,743		
土地	87,348		
無形固定資産	75,230		
ソフトウェア	1,580		
投資有価証券	18,138		
その他有価証券	55,510		
関係会社株	929,214		
関係会社株	196,505		
関係会社株	95,339		
関係会社株	241,891		
関係会社株	120		
関係会社株	108,743		
関係会社株	123,633		
関係会社株	11,834		
関係会社株	108,185		
関係会社株	250,000		
関係会社株	10,129		
関係会社株	1,540		
関係会社株	△161,709		
関係会社株	△57,000		
資産合計	3,065,477	負債純資産合計	3,065,477
		【株主資本】	737,588
		資本剰余金	368,850
		資本剰余金	362,086
		資本剰余金	362,086
		資本剰余金	227,884
		資本剰余金	15,653
		資本剰余金	212,230
		資本剰余金	70,000
		資本剰余金	142,230
		資本剰余金	△21,232
		資本剰余金	△25,310
		資本剰余金	△17,060
		資本剰余金	△8,250
		純資産合計	712,277

# 財務ハイライト

## 売上高

(単位:百万円)



## 経常利益

(単位:百万円)



## 当期純利益

(単位:百万円)



## 財務諸表

### ●損益計算書 (平成19年4月1日から平成20年3月31日まで)

(単位：千円)

科 目	金 額
売上高	6,500,851
売上原価	3,151,941
売上総利益	3,348,910
販売費及び一般管理費	3,346,565
営業利益	2,344
営業外収益	79,842
営業外費用	41,227
経常利益	40,959
特別利益	103,148
固定資産売却益	9,103
投資有価証券売却益	15,293
抱合せ株式消滅益	78,751
特別損失	210,005
固定資産除却損	26,026
投資有価証券評価損	36,400
金利スワップ解約損	10,218
貸倒引当金繰入	60,969
リース解約損失引当金繰入	13,532
投資損失引当金繰入	57,000
その他の特別損失	5,857
税引前当期純損失	△65,897
法人税、住民税及び事業税	530
法人税等調整額	△42
当期純損失	△66,385

### ●株主資本等変動計算書 (平成19年4月1日から平成20年3月31日まで)

(単位：千円)

	株主資本								自 己 株 式	株 主 合 計
	資本金	資本剰余金		利益剰余金			利益剰余金合計	資本剰余金合計		
		資本準備金	資本剰余金合計	利益準備金	その他利益剰余金 特別償却準備金	利益剰余金 繰上積み金				
平成19年3月31日 残高	368,850	362,086	362,086	15,653	61	70,000	209,082	294,797	△222,612	803,121
事業年度中の変動額										
特別償却準備金の取崩					△61		61	-		-
当期純損失							△66,385	△66,385		△66,385
自己株式の処分							△527	△527	1,379	852
株主資本以外の項目の事業年度中の変動額(純額)										
事業年度中の変動額合計	-	-	-	-	△61	-	△66,851	△66,913	1,379	△65,533
平成20年3月31日 残高	368,850	362,086	362,086	15,653	-	70,000	142,230	227,884	△221,232	737,588

	評 価 ・ 換 算 差 額 等			純 資 産 合 計
	その他有価証券評価差額金	繰延ヘッジ損益	評価・換算差額計	
平成19年3月31日 残高	△7,338	459	△6,878	796,242
事業年度中の変動額				
特別償却準備金の取崩				-
当期純損失				△66,385
自己株式の処分				852
株主資本以外の項目の事業年度中の変動額(純額)	△9,721	△8,710	△18,432	△18,432
事業年度中の変動額合計	△9,721	△8,710	△18,432	△83,965
平成20年3月31日 残高	△17,060	△8,250	△25,310	712,277

## 財務ハイライト

### 総資産／純資産



### 1株当たり純資産額



### 1株当たり当期純利益



## ■ 当社の経営方針

当社は設立以来、中高年男性をターゲットにした「付加価値訴求型通販」を展開することにより、「お客様に夢と喜びを提供する」活動を続けてまいりました。カタログを眺めながら、「欲しいものを見つける喜び」をお客様が感じていただけるよう日々研鑽を続けることが当社の使命と確信しております。

「付加価値訴求型通販」の品揃えは「新しさ」「夢」「面白さ」「楽しさ」「珍しさ」等を基本コンセプトとしており、当社はこれらを「ウォンツ商品」と呼び、日本一のウォンツ創造企業を目指しております。顧客層については、過去二十数年間の「お客様の夢探しのお手伝い」の活動期間において、中高年の男性から中高年の女性、ウォンツ商品に敏感に反応する若年層へと自然派生的に顧客層も拡大してまいりました。今後は、掲載媒体

を積極的に増加させ顧客層の拡大及び女性顧客の拡大を図る方針であります。また、「ウォンツ商品」をさらに増やし、「ウォンツ商品なら STEILAR C. K. Mへ」をスローガンに「ウォンツのブランド化」を推し進めていくことで支持層を広げ、独自性を確立していく考えであります。これら、「顧客層の拡大」と「ウォンツのブランド化」により企業規模の拡大と「STEILAR C. K. Mのブランド化」を図り、長期的・継続的な企業価値の最大化による株主価値の向上を目指します。

また、「企業の社会的責務」を十分に自覚するとともに、株主及び投資家を意識した透明度の高い経営を目指し、投資判断に必要な会社情報を積極的に開示する仕組みを確立していきたいと考えております。

## ■ 会社概要 / ■ 株主メモ

### ■ 概要 (平成20年3月31日現在)

会社名 STEILAR C.K.M株式会社  
本店所在地 東京都新宿区西新宿一丁目26番2号  
設立 昭和55年10月16日  
資本金 368,850,000円  
従業員数 137名

### ■ 役員 (平成20年3月31日現在)

代表取締役	橋本勝司
取締役	北條規
取締役	加藤和弘
取締役	濱壽道
常勤監査役	丸山勝
監査役	岡田敏博

## 株主メモ

事業年度 4月1日から翌年3月31日まで  
定時株主総会 毎年6月に開催  
基準日 定時株主総会 3月31日

期末配当金 3月31日  
中間配当金 9月30日

株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社  
同事務取扱場所 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号  
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部  
〒137-8081

(お問合せ先)  
郵送物送付先 東京都江東区東砂七丁目10番11号  
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部  
TEL 0120-232-711 (通話料無料)

同取次所 三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店  
単元株式数 100株  
公告の方法 電子公告の方法により行います。

ただし、事故その他やむを得ない事由が生じた場合は、日本経済新聞に掲載して行います。

公告掲載URL

<http://www.steilar.com/company/>



**STEILAR C.K.M 株式会社**