

第 2 4 期

中間事業報告書

(平成15年4月1日から
平成15年9月30日まで)

株式
会社

夢みつけ隊

株主の皆様へ

株主の皆様には、益々ご健勝のこととお慶び申し上げます。平素は格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。

さて、ここに第24期中間事業報告書をお届けし、期中における営業の概要をご報告申し上げるにあたり、一言ご挨拶申し上げます。

バブルの頃までは「大量生産、大量消費」の時代でございました。バブルがはじけ、時代は「価格訴求」へと激変いたしました。しかし、消費者は安いだけではもう満足しておりません。「消費の二極化現象」がそれを端的に表しているのではないのでしょうか。そして今、人々の間にはひとつの渴望感が生まれていると感じております。それは、自分の心が求める「気持ちの良さ」「豊かさ」「満足感」です。これが消費者にとっての「質の時代」の幕開けを意味するキーワードだと考えております。

「質」とはある意味では個性でもあり、いつの時代にも「質」にそれなりの評価をする消費者が一定数存在しておりました。言い換えれば、企業はその個性をしっかりと主張すれば生きていけたということです。しかし、流れは変わりつつあり、消費者ひとりひとりが生き生きとした個性を主張し、本心に欲しいものを求める時代へと変化しているのではないのでしょうか。

当社は、創業時からその「質」を「ウォンツ」という言葉で表せる付加価値訴求品で追求してきたと自負しております。ようやく我々の時代がやってきたような気がいたします。そして、長期的に目標を設定すれば「日本一になる」という、大きな夢にも挑戦しております。そのためには、「富裕層の中高年男性に対する雑貨の通信販売」の枠にこだわらず様々な販路を開拓していきたいと考えております。その中には、店舗販売も選択肢として存在しておりますし、女性をターゲットとして「美」というウォンツも大いに提案していきたいと考えております。当然のことではございますが、その時点では夢みつけ隊そのものと前述した「質」のキーワードを体現するブランドが必要であり、その確立に鋭意努力を続ける日々でございます。

企業の成長を長期的視点で捉えるならば、人の成長をその第一の原因と考えるのが王道であると信じております。人の成長は一朝一夕では達成できません。時間がかかります。しかし、一歩ずつ、遠回りのように、ゆっくりと見える足取りではありますが、これが成長への一番速い道のりと信じて邁進するつもりでございます。経営は長期的な決断が重要です。たとえ短期的な成長が達成できたとしても、それが一過性のものならばそれは株主の皆様に対する貢献とは思えないからでございます。

なお、現時点における当社の株価は、投資単位としての水準が徐々に上昇しておりますので、株価動向、業績水準等を考慮して「株式分割」による投資単位の引き下げを積極的に検討してまいります。また、中期的には売上高200億円企業を目指し、今後も業績向上のために切磋琢磨してまいりますので、株主の皆様には引き続き暖かいご支援、ご鞭撻の程お願い申し上げます。

平成15年12月

代表取締役 橋本 勝司

経営成績

当中間期のわが国経済は、依然として続くデフレ状況の中、雇用環境は厳しく、個人消費も引き続き低迷状況にありました。一方、企業の業績改善や民間設備投資の回復基調、さらには株価の上昇や米国経済の回復などの明るい兆しも見られ、景気回復が期待されております。

通信販売業界におきましては、引き続き着実な成長曲線を描いており、インターネットやTV通販が成長を続けております。また、急速に普及した携帯電話を媒体とした通信販売も台頭しつつあります。

このような状況の下、当社は以下のように活動いたしました。

イ．カタログ部門

主力事業である当部門は、継続して「量・コスト・質」の三要素を基軸として商品訴求力及び収益力の高いカタログ作成に努力いたしました。編集面につきましては、「仕立て上げ編集」を継続して実施し、商品の使用場面を顧客の視点で捉える「なり切るコピー」を徹底するとともにライター育成のための「コピー採用会議」を通じて、説得力を高める誌面構成に注力いたしました。カタログ戦略につきましては、各カタログの個性化、差別化をより強化するために、主軸商品群である「男性の趣味」や「ビジネス」をさらに掘り下げた「好気心の提案」と女性顧客を意識した「暮らしのツボ」の二種類のカatalogを新たに発刊し、商品ジャンルの拡大やカタログのスペシャル化への新しい道筋を作りました。また、季刊誌である「夢みつけたい」カタログは、新たな収益源を確保すべく、新聞、雑誌を使った定期購読者募集企画を新戦略として加え、中高年層の顧客取り込み活動に積極的に取り組みました。健康関連ジャンルの商品を多く取り扱い、カタログ部門の中で成長が著しい健康事業については、商品のオリジナル化戦略をさらに推し進め、さらなる利益体質の強化を行いました。

ロ．頒布部門

趣味やコレクション性、リピート性の高い商品においては、顧客との継続的な関係の強化を図り「継続注文頒布コース」展開を積極的に行いました。頒布コースについては、一度の商品告知で継続した注文が得られるため、販売促進費比率が低く利益率を高く保つことが可能です。これを拡大することにより、強固な収益構造の基盤を構築できるよう努めてまいりました。また、年会費5,000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」においては、子会社のコールセンターの機能を利用して、入会促進活動を積極的に展開して会員増を図りました。C i m化粧品事業においては、男性化粧品及び育毛関連商品を新たに加え、男性の新規顧客獲得を図りながら、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まいりました。

ハ．メディア部門

特定会員を保有している外部の広告媒体へのDM発行を促進し、当社の独自性の高い付加価値訴求型商品に高い反応を示す新しい顧客の開拓を積極的に行ってまいりました。また、従来商品開発面において取り組んできた「売れ筋主力商品の原価率改善」を継続し、損益分岐点の高い外部の広告媒体においても収益性を高められるよう努力してまいりました。主力商品のオリジナル化を図り、品質・価格の両面で市場での競合商品との差別化を図れるよう努力してまいりました。また、所属部署にこだわらずにメンバーを集めた「広告委員会」をスタートさせ、外部への販促活動に対する仮説・検証を行い、最も有効な掲載商品や広告媒体の選定方法についての新しい基準作りに取り組みました。

ニ．通信メディア部門

インターネット通販では、前年度第4四半期にヤフーショッピング内にオープンした「夢みつけ隊オンラインショッピング」に最新の商品情報を積極的に発信していくことで新しい需要の拡大に努めてまいりました。また、自社のホームページ「夢GET宝島」及び「楽天市場」の広告内容の更新を継続し、Webの特性でもある「タイムリーな商品情報」のメール配信を積極的に行い、新規の会員獲得につなげました。

ホ．その他

子会社のコールセンターは、オペレーターの電話対応能力の向上を図るとともに、受注時や問い合わせ対応時に顧客との積極的なコミュニケーションを図ることで、企画立案、商品開発に有効な情報を吸い上げること努力してまいりました。また、頒布部門を中心とした各部署からの依頼を受け、顧客へのアウトバウンドによる販促活動も積極的に行いました。

以上の結果、当社の当中間期の売上高は3,033百万円（前年同期比15.1%増）となり、営業利益は192百万円（前年同期比21.6%増）となりました。

中間貸借対照表の要旨

(平成15年9月30日現在)

(単位：千円)

科 目	金 額	科 目	金 額
(資産の部)		(負債の部)	
【流動資産】	2,661,903	【流動負債】	1,460,401
現金及び預金	1,517,361	支払手形	195,799
売掛金	713,422	買掛金	465,314
たな卸資産	111,446	短期借入金	320,404
子会社短期貸付金	165,740	一年内償還社債	60,000
繰延税金資産	38,106	未払金	219,832
その他	145,320	未払法人税等	72,516
貸倒引当金	29,494	ポイント割引引当金	32,261
【固定資産】	503,231	その他	94,272
有形固定資産	125,693	【固定負債】	548,514
建物	41,303	社債	240,000
土地	74,926	長期借入金	303,671
その他	9,463	その他	4,843
無形固定資産	38,775	負債合計	2,008,915
借地権	33,351	(資本の部)	
その他	5,423	【資本金】	368,850
投資その他の資産	338,762	【資本剰余金】	362,086
投資有価証券	100,284	資本準備金	362,086
関連会社株式	30,000	【利益剰余金】	530,893
繰延税金資産	64,217	利益準備金	15,653
その他	148,260	任意積立金	70,464
貸倒引当金	4,000	特別償却準備金	464
		別途積立金	70,000
		中間未処分利益	444,775
		【株式等評価差額金】	1,925
		【自己株式】	103,684
		資本合計	1,156,219
資産合計	3,165,135	負債及び資本合計	3,165,135

中間損益計算書の要旨

平成15年4月1日から
平成15年9月30日まで

(単位：千円)

科 目		金	額
経常損益の部の損益の部	営業収益		
	売上高		3,033,243
	営業費用		
	売上原価	1,326,203	
	販売費及び一般管理費	1,514,927	2,841,130
	営業利益		192,113
	営業外収益		
	受取利息及び配当金	3,281	
	受託手数料収入	1,630	
	賃貸料収入	916	
その他の営業外収益	1,179	7,007	
営業外費用			
支払利息	2,968		
為替差損	7,313		
社債発行費	6,600		
その他の営業外費用	550	17,432	
經常利益		181,688	
特別損益の部	特別利益		
	投資有価証券売却益	4,032	4,032
	特別損失		
	貸倒引当金繰入額	4,000	
保険解約損	2,231	6,231	
税引前中間純利益			179,490
法人税、住民税及び事業税			69,463
法人税等調整額			8,335
中間純利益			101,691
前期繰越利益			343,083
中間未処分利益			444,775

株 主 メ モ

決 算 期 日 毎年 3月31日

定 時 株 主 総 会 毎年 6月

利益配当金支払株主確定日 毎年 3月31日

中間配当金支払株主確定日 毎年 9月30日

名 義 書 換 代 理 人 東京都千代田区丸の内一丁目 4 番 3 号
U F J 信託銀行株式会社

同 事 務 取 扱 所 〒137-8081

(お 問 い 合 せ 先) 東京都江東区東砂七丁目10番11号
U F J 信託銀行株式会社 証券代行部
TEL03-5683-5111 (代表)

同 取 次 所 U F J 信託銀行株式会社 全国各支店

公 告 掲 載 新 聞 日本経済新聞