



JASDAQ

平成 24 年 3 月 14 日

各 位

会 社 名 スタイライフ株式会社
代表者名 代表取締役社長 藤田 雅章
(JASDAQ・コード 3037)
問合せ先
役職・氏名 取締役経営管理部長 中 研悟
電話 03 -5785 -7001

「平成 25 年 3 月期～平成 27 年 3 月期 中期経営計画」に関するお知らせ

当社は、平成24年3月14日開催の取締役会において、下記のとおり平成25年3月期から平成27年3月期までの3ヵ年経営計画を策定いたしましたので、お知らせさせていただきます。

記

1. 中期目標数値

(単位：百万円)

	平成23年3月期 (実績)	平成24年3月期 (見込み)	平成25年3月期 (目標)	平成26年3月期 (目標)	平成27年3月期 (目標)
売上高	8,485	8,009	7,579	8,951	10,862
営業利益	△71	△440	105	188	455
営業利益率	△0.8%	△5.5%	1.4%	2.1%	4.2%
●事業セグメント別業績（上段：売上高、下段：営業利益）					
ファッション ンコマース	6,549 △85	6,357 △351	6,778 85	7,950 131	9,611 345
生活雑貨	786 △6	644 △53	801 20	1,001 57	1,251 110
コスメ	1,129 25	1008 △36	—	—	—
その他	19 △4	—	—	—	—
【ご参考】ファッションコマース事業におけるネット部門の参考指標					
商品取扱高	4,082	4,950	6,700	8,200	10,000
アクティブ 会員数	23万人	28万人	37万人以上	46万人以上	56万人以上

- 注) 1. 生活雑貨事業及びコスメ事業の営業利益につきましては、のれん代の償却費が生活雑貨事業13百万円、コスメ事業12百万円を含んでおります。
2. 平成23年3月期における生活雑貨事業は同事業を展開するノーマディック㈱が決算期変更に伴い、同社の連結対象期間が14ヶ月間となっております。また、コスメ事業につきましても、同事業を展開する㈱ハイマックスが決算期変更に伴い、同社の連結対象期間が13ヶ月間となっております。
3. ファッションコマース・ネット部門は、ショッピングサイトをメディアとして通信販売を行う部門です。
4. アクティブ会員数は、1年間に1回以上ご注文をいただいたお客様の人数となります。

2. 中期経営計画の基本戦略

当社グループにおきましては、「集中と選択」を基本戦略とし、事業セグメントごとに「中期目標数値」の達成を目指してまいります。

【ファッションコマース事業】

ファッションコマース事業につきましては、ネット部門に経営資源を集中し、アクティブ会員数の増加に注力し、事業規模を拡大させるとともに、収益力の改善を図ってまいります。

① 通販雑誌『Look!s』、『大人 Look!s』の休刊による収益力の改善

当社の主力事業であるファッションコマース事業は、インターネットショッピングサイトのネット部門と通信販売雑誌の Look!s 部門を展開してまいりましたが、収益が大きく悪化している通信販売雑誌『Look!s』、『大人 Look!s』を一旦休刊し、成長部門であるネット部門に経営資源を集中させ、売上規模の拡大スピードをあげていくことで、事業収益の改善を図ってまいります。

なお、Look!s 部門につきましては、事業構造の改革を実施し、収益部門への再構築を図ってまいります。

② 商品力の強化

有力ファッションブランドの誘致や既存ブランドにおける商品ラインアップ拡充により、商品力を強化してまいります。

③ プロモーション強化による新規顧客の獲得

より幅広い客層を開拓するため、有力パートナー企業とのアライアンスを強化するとともに、テレビ CM やソーシャルメディアへの積極展開によりプロモーションを強化してまいります。

④ ショッピングサイト編集企画力の強化

お客様が購入後の着こなしを具体的にイメージできるコーディネートを提案するコンテンツの強化など、顧客視点による編集企画を強化し、購買率の向上を図ってまいります。

⑤ 数値管理の徹底

社内外における営業指標を『見える化』し、データに基づき課題への対応スピードをあげるとともに、施策への実効性を高めてまいります。

⑥ システム強化による利便性向上

ショッピングサイトの表示スピードの改善など、お客様に負荷を低減し、より利便性、操作性に優れたシステム環境を構築するとともに、お客様のニーズに対応した機能追加を低コストでスピーディーに行えるシステムへの移管を進めてまいります。

また、システム強化により上記のプロモーション、編集企画力、数値管理の強化といった施策をバックアップし、諸施策の実効性を高めてまいります。

なお、本年秋にフルリニューアルを予定しております。

【生活雑貨事業】

生活雑貨事業につきましては、ノーマディック株式会社の経営体制を刷新するなど、当社及び株式会社サマンサタバサジャパンリミテッド・グループ（以下「サマンサタバサ」）との連携の強化を図り、成長基盤を構築してまいります。

① ブランド認知の向上

主要取引先である東急ハンズとロフトを中心としたプロモーションを強化するとともに、サマンサタバサとの連携によるブランド力、認知度向上を促進してまいります。

② 企画・開発力の強化

①のブランド認知度の向上とあわせ、バッグを中心に機能性とデザイン性のより一層の追求を行い、男性を中心とした既存顧客層に向けた製品ラインアップの拡充に加え、ユニセックス商品の展開にも注力してまいります。また、企画・開発に際してはサマンサタバサのノウハウも活用してまいります。

③ 生産力の強化

現在、中国生産を主力としておりますが、人件費や原材料費の高騰などにより、生産コストが増加傾向にあり、今後、ベトナム生産の質的向上により一層注力し、生産拠点として確立させ、生産能力の拡大とコスト低減を図ってまいります。

④ システム及び物流機能の強化

当期業績の低迷の一要因となりました新システムの開発遅れとこれに伴う物流機能の低下による商品発送の遅延などによる商機損失や物流コストの増加に対して改善を進めており、本年2月27日より、システム体制の入替えによる改善策を実施し、安定稼動を始めており、これによる収益改善を見込んでおります。

今後、より一層の改善を図り、収益力強化の基盤を構築してまいります。

⑤ 経営体制の強化

本社拠点を当社およびサマンサタバサと同じビル内に移転するなど、グループとの連携を強化し、経営体制をより一層強化することで、上記①～④をはじめとする経営課題にスピーディー且つ適切に対応し、事業規模の拡大を図ってまいります。

【コスメ事業】

コスメ事業につきましては、本日公表の「子会社株式（株式会社ハイマックス）の譲渡に関するお知らせ」のとおり、当初、株式会社ハイマックスと当社において、相互送客による新規顧客の獲得などのシナジー効果による業績拡大を見込んでおりましたが、物流コストの低減など限定的なものとなり、株式会社ハイマックスの業績が低迷しておりますことから、当社が保有する同社の全株式を株式会社スクロールに譲渡することといたしました。

これにより、一旦、ファッションコマース事業と生活雑貨事業に経営資源を集中させることで、当社連結業績の回復、成長を図ってまいります。

なお、コスメ事業に関連する業績につきましては、主力の株式会社ハイマックスの株式譲渡に伴い、来期以降の同事業の業績は重要性等の観点から、ファッションコマース事業に含む予定であります。

以 上