

The image features a background of a chair with a dark frame and a reddish-brown seat. The Cassina IXC logo is positioned at the top center. The logo consists of the word "Cassina" in red and "IXC." in black below it.

Cassina
IXC.

株式会社 カッシーナ・イクスシー

2004年度(2004年1月～12月)
決算説明会資料

2005年2月28日

INDEX

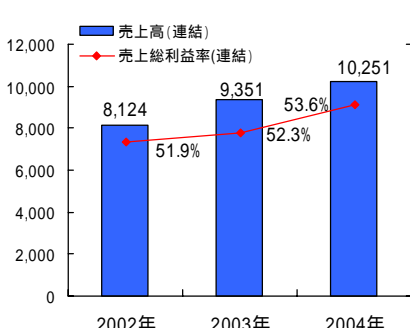
2004年実績	3
2004年業績概要(連結)	4
2004年業績概要(連結)	5
2004年業績概要(連結)	6
セグメント別構成比(連結)	7
販路別構成比(単体)	8
ブランド別構成比・輸入国産比率(単体)	9
販路別・家具納品先別構成比(単体)	10
貸借対照表の概要(連結)・キャッシュ・フロー計算書の概要(連結)	11
株主還元策の実施状況	12
2005年度 経営戦略	13
2005年度 経営戦略	14
2005年度 経営戦略	15
2005年度 経営戦略	16
2005年度予算	17



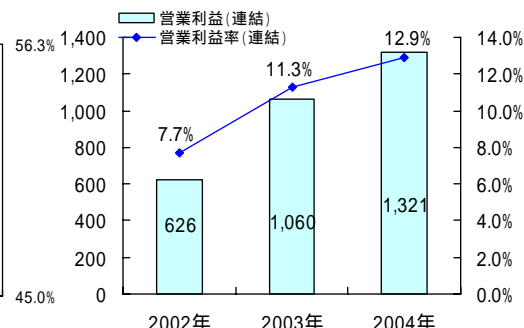
2004年度実績

連結決算	2004年実績	2003年実績	前年比	2004年予算	予算比	備考
売上高	10,251	9,351	9.6%	10,084	1.7%	
売上総利益	5,498	4,894	12.3%	5,344	2.9%	シヨップ売上増加による利益率アップ
売上総利益率	53.6%	52.3%	1.3Pt	53.0%	0.6Pt	
販管費	4,177	3,833	9.0%	4,204	0.6%	広告宣伝による増加
販管費比率	40.7%	41.0%	0.3Pt	41.7%	1.0Pt	
営業利益	1,321	1,060	24.5%	1,140	15.9%	売上の伸びに比して販管費の伸び率が低い。出店しないで売上を伸ばすビジネスモデルの典型となった。
営業利益率	12.9%	11.3%	1.6Pt	11.3%	1.6Pt	
経常利益	1,299	1,005	29.3%	1,126	15.3%	株式公開費用なし。 支払利息の低減
経常利益率	12.7%	10.7%	2.0Pt	11.2%	1.5Pt	
当期純利益	880	573	53.5%	740	18.9%	2004年度は保険料受取があったため
当期純利益率	8.6%	6.1%	2.5Pt	7.3%	1.3Pt	
純資産	3,945	3,118	26.5%			当期純利益の増加
総資産	8,328	7,857	6.0%			
自己資本比率	47.4%	39.7%	7.7Pt			

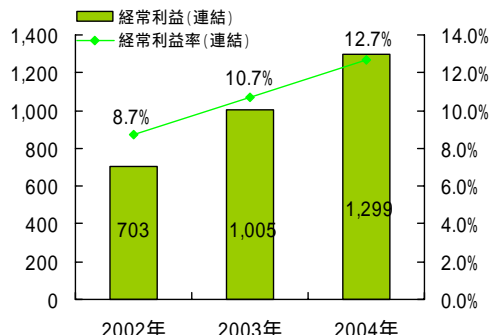
売上高



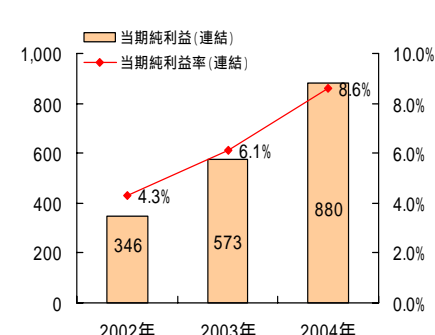
営業利益



経常利益

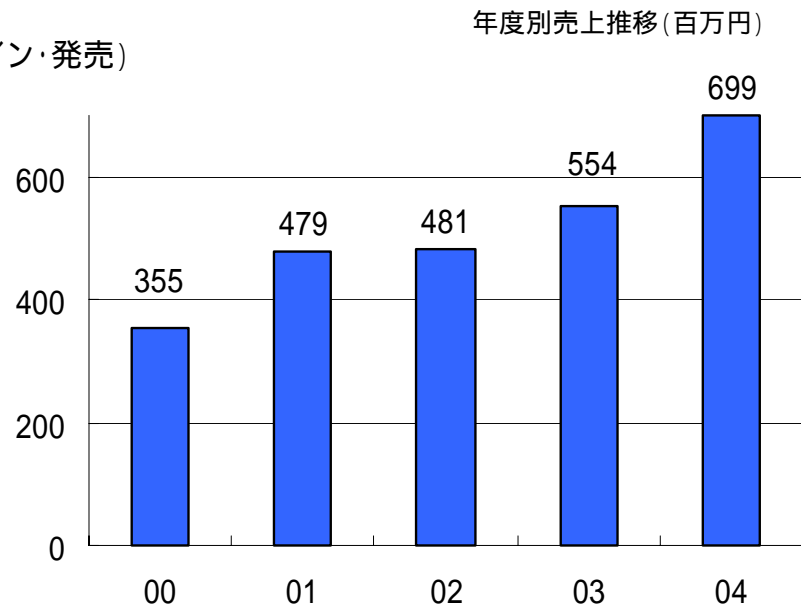


当期純利益



1. 既存商品の売上伸張 ……商品のライフサイクルが長い

マラルンガ(CASSINA ソファ)の売上推移(1973年デザイン・発売)

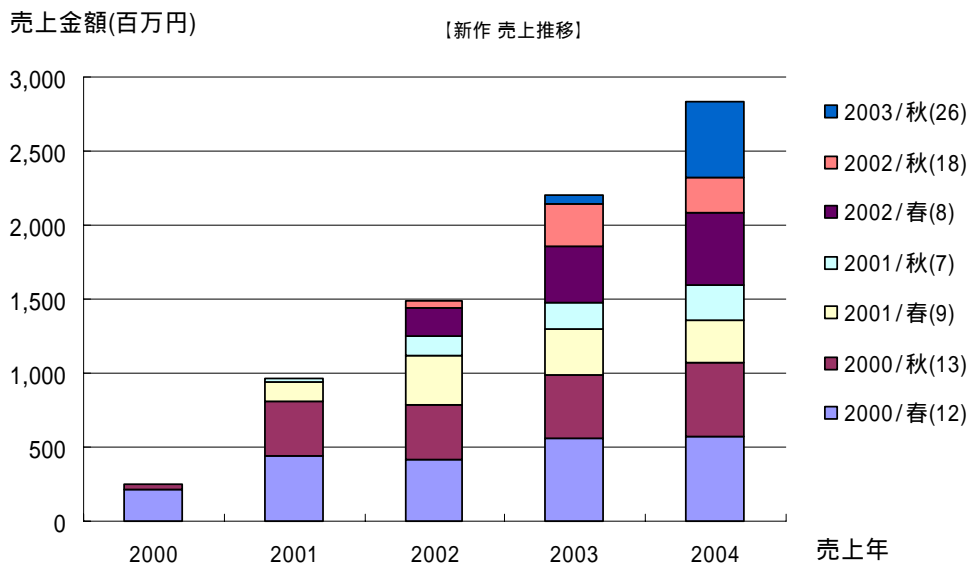


2. 新商品開発

EAST by EASTWEST ……比較的手頃な価格帯でモダン デザインにアジアンテイストを融合させたデザインの商品群(2003年秋発売) 2004年度売上245百万円



各年における新商品の売上推移



各年に販売開始した商品数

年	新作数	主な商品名
00年	25	MAKE UP、BOXソファ
01年	16	カトリーヌ・メミ、BOOMERANG
02年	26	ROLLING FRAME、POSITION
03年	26	EbEW、364ALIAN
04年	30	EbEW、PILLOW



MAKE UP (IXC - EDITION)



BOOMERANG (IXC - EDITION)



ROLLING FRAME (IXC)



364ALIAN (Cassina)

3. 店舗のリニューアル・出店

青山本店の改装(2004年2月)

高島屋本店へのIXCコーナーを開設

120㎡(2004年2月)

(4月にはCASSINAコーナーも併設)

大阪梅田阪急へのIXCコーナーを開設

50㎡(2004年3月)

アレッシィショップ青山店改装(2004年9月)

名古屋店増床(2004年9月)



青山本店

4. 新たな販売手法の確立

リース&リユースによる新たな販売手法を確立(リース会社との提携)

リース満了物件を自社工場(株CIXM)で再生することにより、

より低価格での再販が可能。また、エコロジーへの対応も推進

2004年度実績 …個人邸や日本橋商業施設など契約総額約67百万円



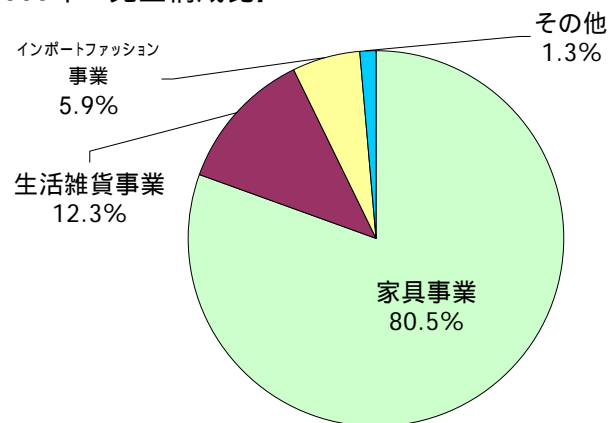
日本橋商業施設納品例

セグメント別構成比(連結)

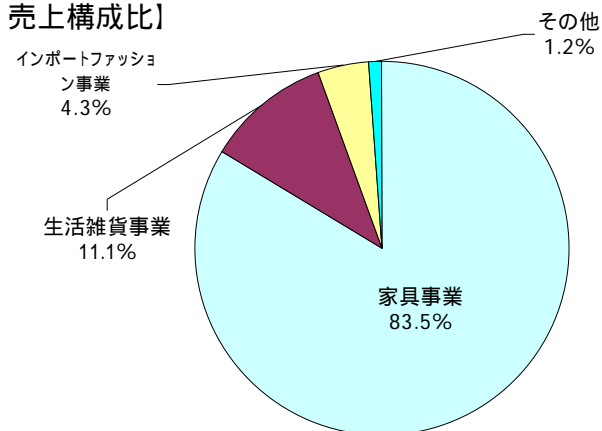
(百万円)

	2004年度	2003年度	前年同期比
売上高	10,251	9,351	9.6%
家具事業	8,560	7,528	13.7%
生活雑貨事業	1,133	1,149	1.4%
インポートファッション事業	439	554	20.7%
その他	118	118	0.5%
営業利益	1,321	1,060	24.5%
家具事業	1,611	1,266	27.2%
生活雑貨事業	16	44	63.0%
インポートファッション事業	36	1	-
その他	35	36	2.2%
消去または全社	(305)	(288)	-

【2003年 売上構成比】



【2004年 売上構成比】

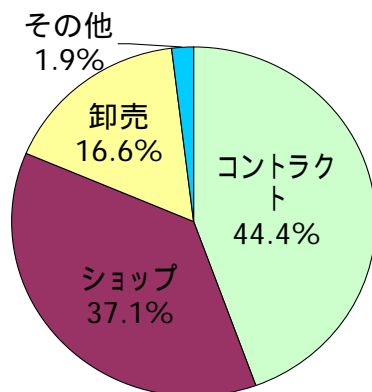


販路別構成比(単体)

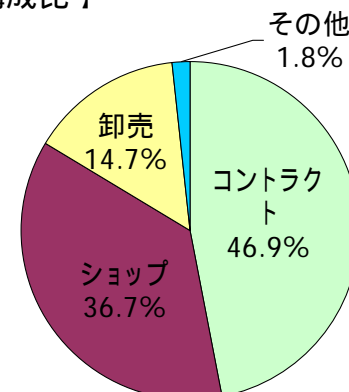
(百万円)

		2004年度	2003年度	前年同期比
売上高		9,807	8,790	11.6%
	コントラクト事業部	4,596	3,900	17.9%
	ショップ事業部	3,601	3,261	10.4%
	WS事業部	1,437	1,460	1.6%
	その他	171	167	2.2%
売上総利益		5,168	4,529	14.1%
	コントラクト事業部	2,332	1,979	17.8%
	ショップ事業部	2,040	1,862	9.5%
	WS事業部	674	657	2.6%
	その他	120	29	+246.8%

【2003年 売上構成比】



【2004年 売上構成比】

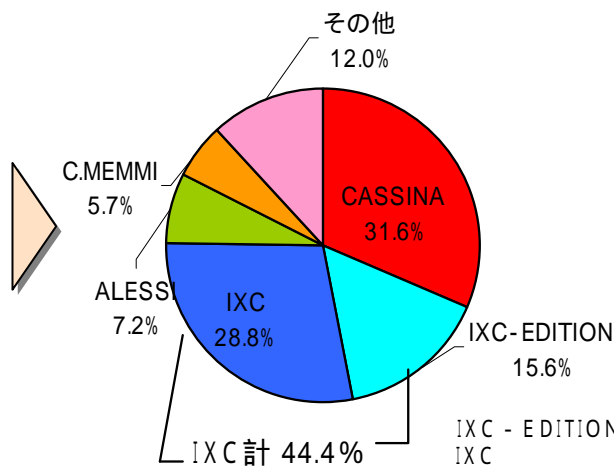
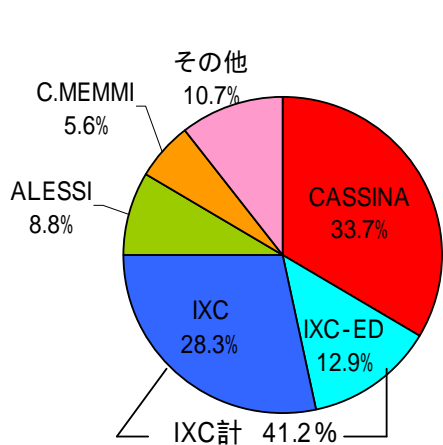


ブランド別構成比・輸入国産比率(単体)

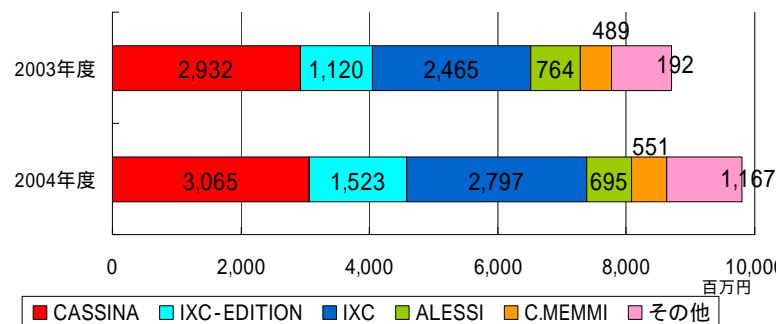
ブランド別構成比

【2003年12月期】

【2004年12月期】

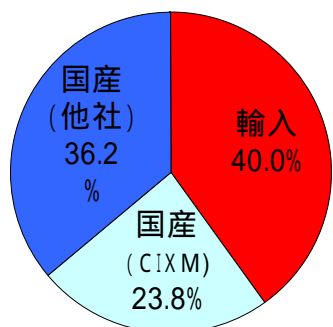


IXC - EDITION... 自社開発商品
IXC... CASSINA,C.MEMMIを除く海外ブランド

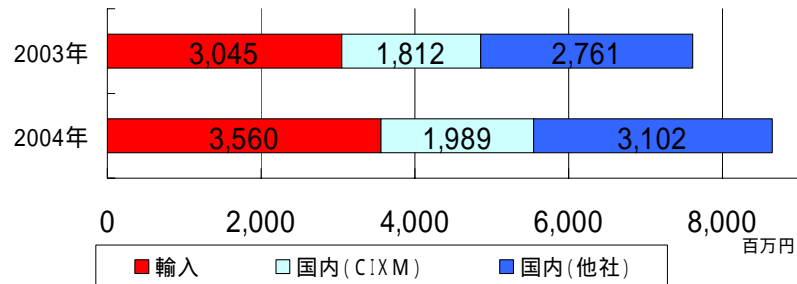
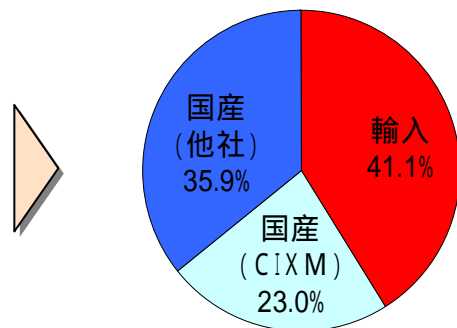


輸入国産比率(家具のみ)

2003年輸入国産比率

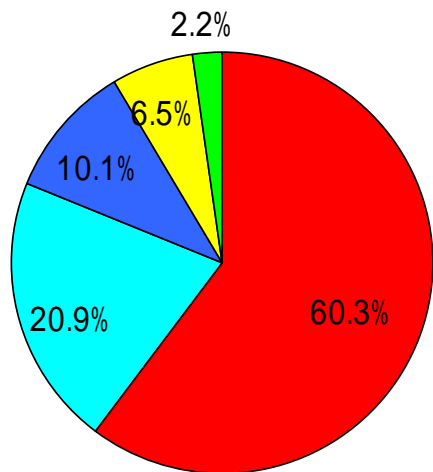


2004年輸入国産比率

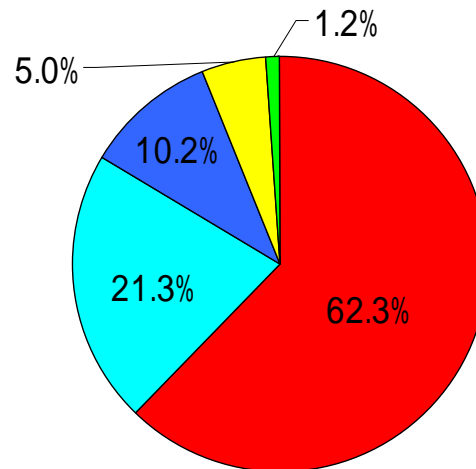


家具事業 納品先別・販路別構成比(単体)

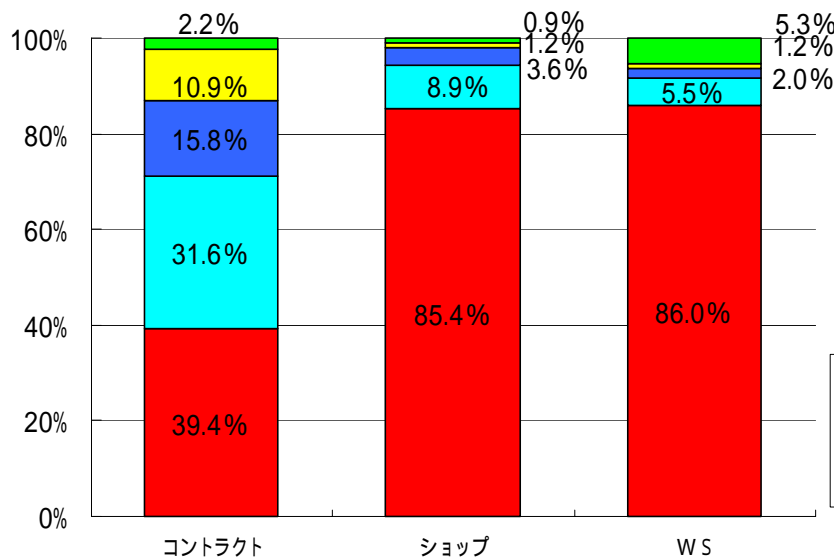
2003年度実績(家具売上7,554百万円)



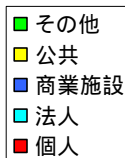
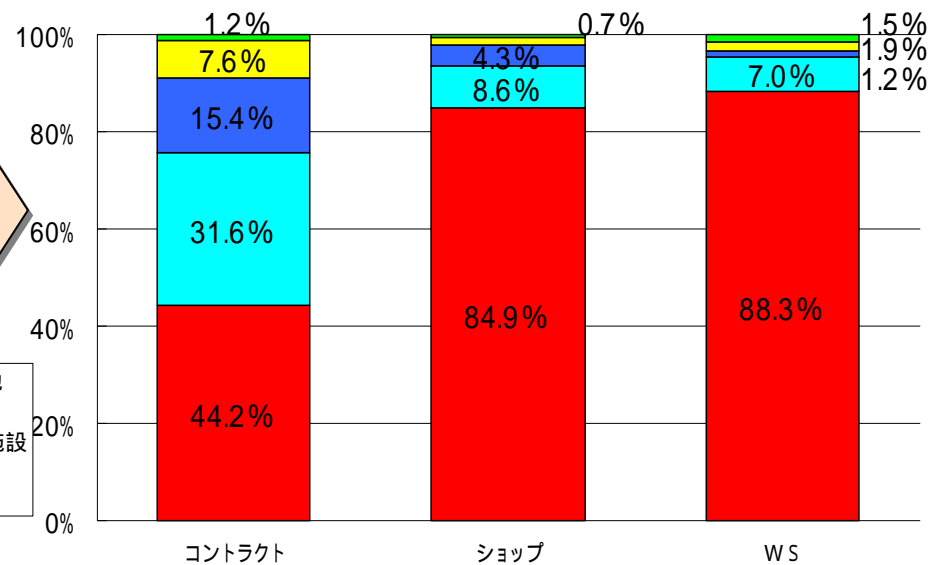
2004年度実績(家具売上8,651百万円)



2003年度販路別実績



2004年度販路別実績



貸借対照表の概要(連結)

	2004年12月期	2003年12月期	増減	備考
流動資産	5,157	5,043	+113	為替予約 103 売掛金+169 現預金+124 商品在庫 68
固定資産	3,171	2,814	+357	差入保証金+224 有形固定資産+74 ソフトウェア+83
資産合計	8,328	7,857	+471	
流動負債	2,880	2,853	+27	短期借入 173 1年内返済長期借入金+60 賞与引当 金+111 買掛金 15 繰延ヘッジ利益 103 未払法人税等+159
固定負債	1,502	1,872	370	長期借入 415 引当金+42
負債合計	4,382	4,725	342	
少数株主持分	-	12	12	トライアス連結除外による
資本金	382	382	-	
資本準備金	422	422	-	
利益剰余金	3,141	2,314	+827	当期純利益の増加+880、配当金支払 53
資本合計	3,945	3,118	+827	

キャッシュ・フロー計算書の概要(連結)

	2004年12月期	2003年12月期	備考
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,217	906	当期純利益増880百万円 たな卸し資産増214百万円 売上債権増205百万円
投資によるキャッシュ・フロー	674	410	店舗有形固定資産・ソフトウェア取得505百万円
財務によるキャッシュ・フロー	418	241	借入金返済365百万円 配当金53百万円
現金及び現金同等物の増減額	124	254	
現金及び現金同等物の期末残高	1,639	1,515	

【株式分割】

2004年6月末現在の株主に対し1株につき3株の株式分割を実施

【配当政策】

配当政策の基本方針・・・当面は内部留保を重視し、財務体質の強化を図る。

2004年度予想配当額 200円(2003年度実績400円(株式公開記念配当100円を含む))

上記株式分割考慮後 実質1.5倍の増配

2003年度実績 配当性向 8.4% 利回り0.8%(2003年12月最終の株価(47,700円(分割前))より算出)

2004年度予想 配当性向 9.7% 利回り0.7%(2004年12月末株価(28,000円)より算出)

【株式優待制度】

毎年12月末現在の株主に対し、以下の株主優待制度を実施

保有株式数	優待内容
10株以上30株未満	当社取扱商品(5千円相当)より1点(アレッシィ又はカトリーヌ・メミ商品)
30株以上100株未満	優待券(1万円分)又は同額相当の当社取扱商品より1点(アレッシィ又はカトリーヌ・メミ商品)
100株以上300株未満	優待券(5万円分)又は同額相当の当社取扱商品より1点(イクスシー商品)
300株以上	優待券(10万円分)又は同額相当の当社取扱商品より1点(カッシーナ商品)



アレッシィ商品の一例



カトリーヌ・メミ商品の一例



イクスシー商品の一例



カッシーナ商品の一例

A 商品戦略

デザインメーカーとして、洗練されたモダンデザインを基軸とした商品開発・デザインの提案

Cassina **ixc.**
ALESSI CATHERINE MEMMI

B 販売戦略

商品を最適な販路で販売するための販路の強化・最適化の推進

洗練されたデザインと夢のある生活空間

C マーケティング戦略

市場環境調査を実施し、結果を元にしたブランディング、広告宣伝・広報・販売促進活動の立案・実施

2005年度予算概要(連結)

売上高 10,800百万円(前年比5.4%増)

経常利益 1,362百万円(前年比4.8%増) 経常利益率12.6%(前年比0.1Pt減)

当期純利益 771百万円(前年比12.4%減) 当期純利益率7.1%(前年比1.5Pt減)
(2004年度は創業者死去による保険料の受取2.7億円があったため2005年度は低下)

一株当たり純利益 1,927.40円(2004年実績2,200.77円)(前年比12.4%減)

A 商品戦略 「デザインメーカー」として、洗練されたモダンデザインを基軸とした商品開発・デザイン提案

国内外デザイナーとの連携強化・・・IXC - EDITIONの開発強化

新素材・新製法・新技術の活用、製品化

商品の拡充・・・A. オフィス・パブリックスペース向け家具の充実

B. 家具周辺領域の拡大・・・カーテン・ファブリック・照明等の商材の拡充～専任者の採用

既存商品のリマーケティング・・・当社の重要資産である既存商品の再マーケティング

既存商品から時代に適合した商品の洗い出し、広告宣伝・販売促進の補完により市場への再提案・再構築を目指す。

工場の拡充・・・CIXMにおける、高圧モールドマシンの新規導入(新規の設備投資) 効率化 必要に応じ増床の検討



2005年度 経営戦略

B 販売戦略 商品を最適な販路で販売するための販路強化・最適化の推進

販路別戦略

コントラクト ……人員増強・新規開拓・人員教育

ショップ ……坪効率向上

販売拠点の拡充・拡大 渋谷店(2005年3月出店予定) アレッシ中部国際空港店(2005年2月出店済)
アレッシ関西(2005年秋出店予定)

既存店のリノベーション(改装) 大阪店改装(1月実施済) 福岡店改装(秋予定)

人員教育 接客におけるホスピタリティの更なる向上、マニュアル化

WS ……販売環境におけるブランドイメージに即した環境改善(エリア戦略におけるショップの補完的位置付け
販売現場におけるMDをショップと同様に改善(1月よりショップ事業部に統合しMDの統一化を図る)

リース&リユース……社内外の認知アップ 主管部署を企画室から営業本部へ移管、専任者の設置

契約額の増大 リース用商品のサーキュレーションによる収益への貢献

2005年度目標額 1億円

WEBでの販売強化……顧客との継続的コミュニケーションの拡充

具体的施策 WEBサイトのリニューアル(全面改訂)

IT企業との連携による販路の拡大(ショッピングモールへの出店等)

海外戦略……サローネ(イタリア家具見本市)への出展 フィージビリティスタディの実施

渋谷区への新規出店について(東京都渋谷区渋谷 330坪)……店名 カッシーナ・イクスシー プライベート

リーディングカンパニーとして、中長期的に新しい価値観の提案を図る。

新しい価値観の提案 プライベート(極私的空間)における自立的価値観の提案。

初期投資額……250百万円(建物・什器備品、差入保証金、商品等を含む)

初年度3億円程度を目指し、次年度以降拡大を目指す。初年度収益は見込んでいない。

Cassina
IXC.

☑ PRIVATE

C マーケティング戦略 市場調査結果を基礎にブランディング・広報・販売促進の再構築

市場環境の把握

市場データの収集・分析 認知度調査 イメージ調査の実施
他業種ラグジュアリーブランドのケーススタディー

ブランドの戦略立案

ブランドの位置付けの明確化 ~ カッシーナブランド希薄化の懸念 → 100億円企業になるからこそ実施
ブランドの市場ポジションの再認識 ターゲット・カスタマーの確定

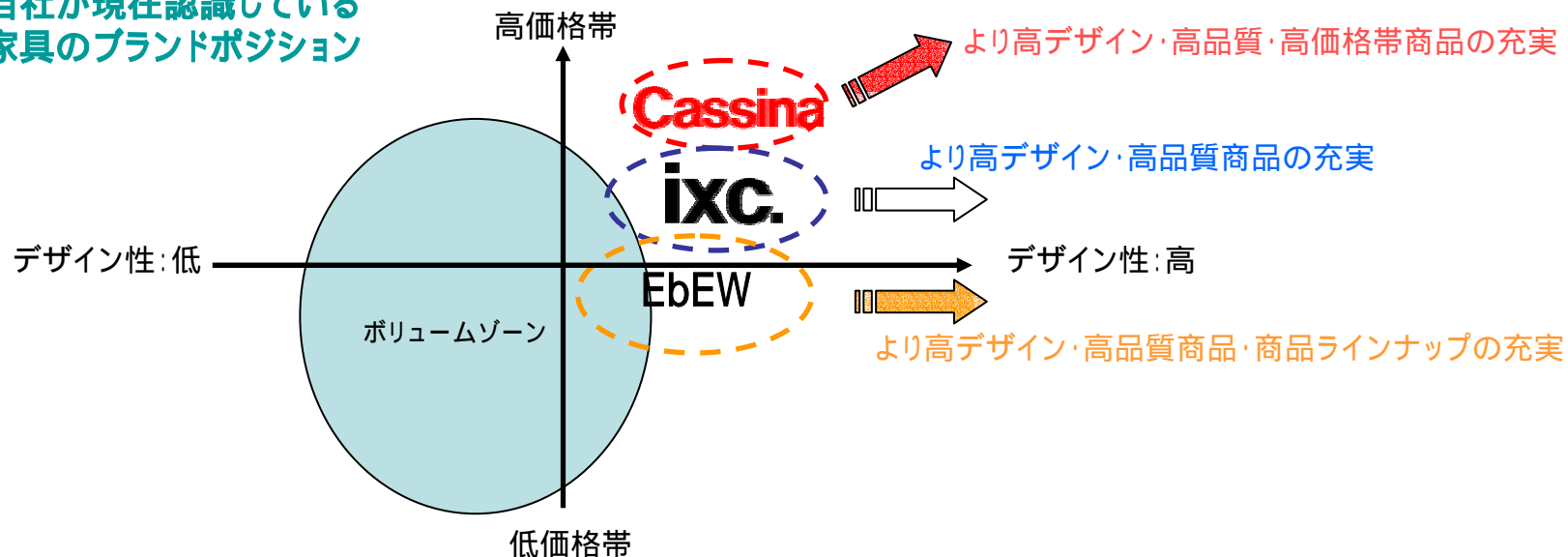
広告宣伝

2004年の地方拠点テレビCMに続き、2005年度は渋谷店出店に係る広告宣伝を実施

広報・販売促進・イベントの統合的管理

従来(受動的) パブリシティによる掲載
今後(能動的) イベント企画やプロダクト開発等を発信源とした戦略的PRの実施

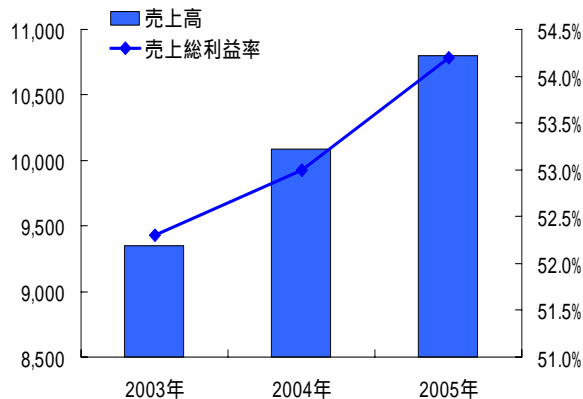
当社が現在認識している 家具のブランドポジション



2005年度予算

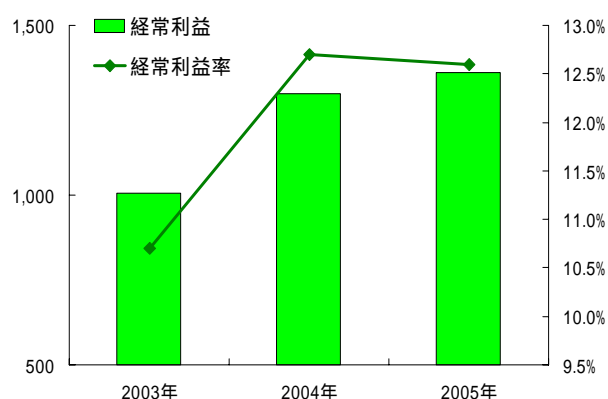
連結予算	2005年通期予算	2004年実績	対前年比	ご参考 (トライアス連結 除外2004年実績)	対前年比	備考
売上高	10,800	10,251	5.4%	9,813	10.1%	(株)トライアスの売上減による伸び率低下
売上総利益	5,854	5,498	6.5%	5,289	10.7%	
売上総利益率	54.2%	53.6%	0.6Pt	53.9%	0.3Pt	ショップ売上増加による利益率アップ
販管費	4,489	4,177	7.5%	3,931	14.2%	渋谷新規店舗出店、広告宣伝による増加
販管費比率	41.6%	40.7%	0.9Pt	40.1%	1.5Pt	
営業利益	1,365	1,321	3.3%	1,357	0.5%	渋谷新規店舗の寄与が少ないため
営業利益率	12.6%	12.9%	0.3Pt	13.8%	1.2Pt	
経常利益	1,362	1,299	4.8%	1,348	1.0%	同上
経常利益率	12.6%	12.7%	0.1Pt	13.6%	1.0Pt	
当期純利益	771	880	12.4%	879	12.4%	2004年度は保険料受取があったため
当期純利益率	7.1%	8.6%	1.5Pt	9.4%	1.5Pt	

売上高、売上総利益率推移



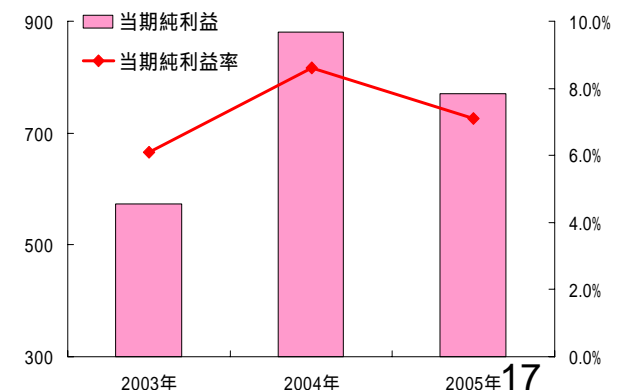
2005年度はトライアスが連結対象から外れるが、渋谷店出店等により売上伸張(伸率は低下)

経常利益、経常利益率推移



2005年度は渋谷区新規店舗の出店経費増加により、経常利益率はマイナス

当期純利益、当期純利益率推移



2004年度は創業者死亡による保険金受取を特別利益に計上したため2005年はマイナス

株式会社カッシーナ・イクスシー

本社住所 東京都渋谷区恵比寿南2 - 20 - 7

従業員数(平成16年12月末現在)

連結 321名(うち契約社員127名)

単体 240名(うち契約社員 83名)

連結子会社 株式会社CIXM(群馬県桐生市)



お問い合わせ先
社長室 マネージャー
亀井 陽一郎

: 03 5725 4171

URL: <http://www.cassina-ixc.jp>