

2013年6月期 決算説明会資料

INDEX

2013年6月期	損益計算書概要	P 2
2013年6月期	四半期別売上高	P 3
2013年6月期	売上実績 商品区分別	P 4
2013年6月期	事業部門別売上実績	P 5
	自社企画商品売上構成比の推移	P 5
	店舗既存店売上前期比の推移	P 5
	店舗客数・客単価の推移	P 5
2013年6月期	販売管理費実績概要	P 6
2013年6月期	貸借対照表概要	P 7
2014年6月期	利益計画	P 8
	上期・下期別利益計画	P 8
2014年6月期	事業部門別売上計画	P 9
	上期・下期別売上計画	P 9
2014年6月期	出退店計画	P10
	設備投資計画	P10
2013年6月期	重点課題の進捗報告	P11
2014年6月期	経営方針及び重点取組課題	P11

2013年8月29日



東証一部・名証一部 証券コード 9966

2013年6月期 損益計算書概要

- △ 厚生年金基金脱退損失を特別損失に計上し当期純損失
- △ 新規出店53店舗を開設

(単位:百万円)

	2013/6 実績		前期比		前期実績	
	金額	売上比	増減額	前期比	金額	売上比
売上高	22,353	100.0%	△218	99.0%	22,572	100.0%
売上総利益	13,767	61.6%	△16	99.9%	13,783	61.1%
販売管理費	12,722	56.9%	△61	99.5%	12,783	56.6%
営業利益	1,045	4.7%	44	104.5%	1,000	4.4%
営業外収益	39	0.2%	△68	36.7%	107	0.5%
営業外費用	20	0.1%	0	104.7%	19	0.1%
経常利益	1,064	4.8%	△24	97.8%	1,088	4.8%
特別利益	8	0.0%	4	189.4%	4	0.0%
特別損失	938	4.2%	675	357.0%	262	1.2%
当期純利益	△87	△0.4%	△359	—	271	1.2%

■2013年6月期 損益計算書概況

売上高

新規出店は、手芸・クラフト専門店51店舗、生活雑貨専門店2店舗の53店舗、退店は20店舗で純増33店舗、期末では店舗総数460店舗となりました。店舗内ソーイングスクール開講を推進し、純増39、期末では126店舗の展開となりました。既存店前期比売上高は4.2%減収となりました。売上高合計は、前期比1.0%減収の223億53百万円となりました。

売上総利益
売上総利益率

売上総利益率は、前期比0.5ポイント上昇しました。主に、生地、ミシンの自社企画商品売上構成比の向上によるものであります。

販売管理費

売上高販売管理費比率は、前期比0.3ポイント上昇しましたものの、絶対額で61百万円減少しました。店舗増による増加要因がありましたものの、特に下期において人件費を中心とした低減とともに、広告宣伝費等については効率的な使用に努めました。

営業利益
経常利益

営業利益は前期比4.5%増10億45百万円、経常利益は営業外収益の減少で2.2%減の10億64百万円となりましたものの、ほぼ前期並みを計上しました。

特別損失

特別損失9億38百万円計上の内訳は、主に総合設立型厚生年金基金からの任意脱退に伴う脱退時特別掛金8億19百万円、店舗等の固定資産に係る減損損失91百万円であります。

※会計上の見積りの変更

(ポイント引当金の見積り方法の変更)

当社は、ポイント制度に基づき顧客に付与したポイントの利用に備えるため、システムデータに基づき将来の利用が見込まれる額をポイント引当金として計上しておりましたが、2013年6月期末において、将来失効が見込まれるポイントを見積るのに十分な過去実績が蓄積され、より精緻な見積りが可能となったため、2013年6月期末より当該ポイントに係る金額をポイント引当金残高から控除しています。これにより、売上高、売上総利益、営業利益、経常利益及び税引前利益がそれぞれ1億77百万円増加しています。

2013年6月期 四半期別売上高

(単位:百万円)

	1Q	2Q	上期計	3Q	4Q	下期計	通期計
2012/6実績	4,962	5,777	10,739	6,448	5,384	11,832	22,572
2013/6実績	4,910	5,697	10,608	6,231	5,513	11,744	22,353
前年同期比	99.0%	98.6%	98.8%	96.6%	102.4%	99.3%	99.0%

■四半期別売上高概況

- 1Q 新規出店8店舗、退店3店舗、クライ・ムキ式ソーイングスクール開講8
商品区別売上高では、手芸用品が100.7%、15億2百万円で10百万円増収、生地が98.3%、11億71百万円で19百万円減収、和洋裁服飾品が98.2%、13億90百万円で25百万円減収となりました。
- 2Q 新規出店23店舗、退店5店舗、クライ・ムキ式ソーイングスクール開講18、閉講2
商品区別売上高では、生地が100.3%、12億33百万円で3百万円の増収、手芸用品が96.7%、15億50百万円で53百万円の減収、和洋裁服飾品が98.1%、14億73百万円で28百万円の減収となりました。
- 3Q 新規出店8店舗、退店7店舗、クライ・ムキ式ソーイングスクール開講16、閉講2
商品区別売上高では、手芸用品が94.1%、15億95百万円で1億円減収、生地が99.1%、16億2百万円で15百万円減収、和洋裁服飾品が97.9%、17億40百万円で36百万円減収となりました。
- 4Q 新規出店14店舗、退店5店舗、クライ・ムキ式ソーイングスクール開講2、閉講1
商品区別売上高では、手芸用品が93.6%、14億21百万円で97百万円の減収、生活雑貨が94.2%、4億25百万円で26百万円減収、生地が100.7%、12億88百万円で8百万円増収、衣料品が127.8%、2億4百万円で44百万円増収、その他が246.5%、3億44百万円で2億4百万円増収となりました。
その他の増収は、主にポイント引当金の見積り方法変更による1億77百万円を売上高に計上しましたものであります。

※クライ・ムキ式ソーイングスクールとは

クライ・ムキ式ソーイングスクールは、「簡単・きれい・おしゃれ」をコンセプトに手芸・クラフト専門店「クラフトハートトーカー」「クラフトパーク」「クラフトワールド」店内で開講しているソーイング教室です。
ロックミシンとニット生地を使って、自分に合うオリジナルの洋服づくりを楽しんでいただけます。

監修は、ソーイング界の第一人者で、初心者からプロまで幅広い層の方から支持されているクライ・ムキ(本名:倉井美由紀)先生であります。
だれでも簡単にできるソーイングを提唱し、オリジナルパターンを考案されています。

ソーイングスクール3つの特徴

- 1 店内の豊富な生地・材料の中から自由に選べる
- 2 パターンはすべてクライ・ムキ先生のオリジナル
- 3 講習会は月曜日から日曜日まで開講&毎日参加できるフリースクール

2013年6月期 売上実績 商品区分別

- △ 衣料品区分は前期比増収
 △ その他の増収は、ポイント引当金の見積り方法変更によるもの
 (単位:百万円)

	2013/6 実績		前期比		前期実績	
	金額	構成比	増減額	前期比	金額	構成比
毛糸	1,464	6.5%	△86	94.4%	1,551	6.9%
手芸用品	6,070	27.2%	△242	96.2%	6,312	28.0%
生地	5,295	23.7%	△22	99.6%	5,318	23.6%
和洋裁服飾品	6,227	27.9%	△73	98.8%	6,300	27.9%
衣料品	693	3.1%	52	108.3%	640	2.8%
生活雑貨	1,785	8.0%	△55	97.0%	1,840	8.1%
その他	816	3.6%	208	134.2%	608	2.7%
合計	22,353	100.0%	△218	99.0%	22,572	100.0%

■商品区分別売上概況

- 毛糸** 前期のかぎ針編みブームによる毛糸の販売増(前期4.1%増)は、当期においては人気は下降し、毛糸の売上高は前期比5.6%減となりました。
- 手芸用品** 夏休みシーズンは、店頭講習会等のイベント効果により参加者も増加し、スイーツ関連商品が好調でありましたものの、秋以降はイベント関連の開催数減少もあって、売上高は低迷しました。UVカット(紫外線対策)関連商品は、売上高が前期比58%増を達成しましたものの、スイーツ関連の売上減をカバーできませんでした。がま口を中心とした口金関連が10月以降、好調に推移、NHKテレビ連続ドラマ「あまちゃん」の放映で、がま口財布の注目度が高まりました。
- 生地** オリジナルディズニーキャラクター生地を例年より早い時期に導入しましたほか、オリジナルのフィットパターンを12種、その一部では作品も導入するなど、販売増を目指しました。
- 和洋裁服飾品** 前期は、東日本大震災による需要増で、ソーイングボックス、裁縫箱&用具セットが好調に推移したものの、当期においてはその増加要因はありません。一方で、店舗内におけるクライムキ式ソーイングスクールの開講を拡大し、受講者によるミシン需要で、ミシンの売上高は増加しました。
- 衣料品** 2月末より、手芸・クラフト専門店約300店舗への衣料品導入と販売強化により、売上高は前期比8.3%増となりました。
- 生活雑貨** 2月末より、手芸・クラフト専門店約200店舗へのエプロン、ズークッション、トートバッグ等の雑貨を導入し、前期比売上増となったものの、生活雑貨専門店におけるマイナスをカバーできませんでした。
- その他** 「その他」は、主に会員制による入会金収入であります。2013/6期は、ポイント引当金の見積り変更による1億77百万円を含めております。

2013年6月期 事業部門別売上実績

- △ 店舗販売部門は前期比1.0%減
- △ 通信販売部門は前期比0.5%減

(単位:百万円)

	2013/6 実績		前期比		前期実績	
	金額	構成比	増減額	前期比	金額	構成比
店舗販売部門	21,371	95.6%	△213	99.0%	21,585	95.6%
通信販売部門	932	4.2%	△5	99.5%	937	4.2%
その他の部門	48	0.2%	△0	99.3%	49	0.2%
合計	22,353	100.0%	△218	99.0%	22,572	100.0%

■事業部門別概況

店舗販売部門は、全業態既存店前期比売上高は4.2%減収
手芸・クラフト専門店の全店でも前期比売上高は1.9%減収

通信販売部門は、ネット販売がカタログ販売を上回ることとなり、
前期比でネット販売26.8%増、カタログ販売23.7%減となりました。

1月「ジャストパートナー」楽天店オープン

2月「サントレーム」ヤフー店オープン

※ジャストパートナー(健康・美容用品、インナー・レディス衣料、便利品等)
サントレーム(生活雑貨)

自社企画商品売上構成比の推移

店舗販売部門	2013/6	2012/6	2011/6	2010/6	2009/6
	66.4%	66.3%	65.4%	62.3%	58.6%

■自社企画商品概況

2013/6期は、生地分類が前期比1.1ポイント上昇
2009/6期から生地、和洋裁服飾品(ミシン含む)、衣料品及び生活雑貨の
自社企画を推進し、売上構成比を高めています。

店舗既存店売上前期比の推移

店舗販売部門	2013/6	2012/6	2011/6	2010/6	2009/6
	95.8%	99.5%	97.4%	100.6%	99.1%

■期初計画は、上期101.8%、下期101.9%、通期で101.9%を見込みました。

下期修正においては、上期実績96.1%を踏まえ、下期98.6%、通期で97.4%の見込みでありました。

店舗客数・客単価の推移

客数

(単位:千名)

	2013/6	2012/6	2011/6	2010/6	2009/6
クラフト店舗	14,035	14,381	13,923	13,891	13,589
サントレーム店舗	772	799	741	778	836
全店計	14,808	15,181	14,665	14,670	14,425

※手芸・クラフト専門店

※生活雑貨専門店

※期末店舗数

460店 427店 397店 386店 388店

※クラフト店会員数

1,437千名 1,474千名 1,398千名 1,390千名 1,301千名

客単価

(単位:円)

	2013/6	2012/6	2011/6	2010/6	2009/6
クラフト店舗	1,419	1,411	1,411	1,417	1,420
サントレーム店舗	1,640	1,623	1,652	1,662	1,684
全店計	1,430	1,422	1,423	1,430	1,436

2013年6月期 販売管理費実績概要

- △ 販売管理費比率 前期比0.3ポイント増の56.9%
- △ 販売管理費合計 新規出店53店舗による増加要因がありましたものの、合理的・効率的の使用に努めて絶対額は前期比減少しました。

(単位:百万円)

	2013/6 実績		前期比		前期実績	
	金額	売上比	増減額	増減率	金額	売上比
売上高	22,353	100.0%	△218	△1.0%	22,572	100.0%
販売管理費 計	12,722	56.9%	△61	△0.5%	12,783	56.6%
広告宣伝費	864	3.9%	△8	△1.0%	873	3.9%
販売手数料	1,432	6.4%	△54	△3.7%	1,486	6.6%
人件費	4,794	21.4%	68	1.5%	4,725	20.9%
支払手数料	435	1.9%	21	5.3%	413	1.8%
減価償却費	347	1.6%	54	18.7%	292	1.3%
地代家賃	3,310	14.8%	△86	△2.5%	3,396	15.0%
賃借料	145	0.7%	△77	△34.7%	223	1.0%

■販売管理費概況

広告宣伝費	店舗特別販促の一部中止、店舗改装の一部中止による販促費用の減少
販売手数料	売上低迷による減少
支払手数料	新規出店に係る商品の搬入・陳列について代行業者に委託している手数料増加 一方で、たな卸カウムの効率化で低減要因もあります。
地代家賃	既存店の賃料改定、店舗契約売場面積の縮小、売上高に対する店舗売上歩率家賃部分の低下
賃借料	新規リース契約分について、リース会計基準の変更により、賃借料から減価償却費に計上し、減価償却費が増加しています。

2013年6月期 貸借対照表概要

- △ 流動資産 現金及び預金の減少、たな卸資産の増加
- △ 固定資産 新規出店に伴うリース資産の増加
- △ 流動負債 支払手形、未払法人税等、ポイント引当金の減少
- △ 純資産合計 利益剰余金の減少

(単位:百万円)

	2013/6実績				前期実績			
	上期末	期末	構成比	前期比増減額	期首	上期末	期末	構成比
現金及び預金	4,144	3,403	20.4%	-1,896	4,879	5,029	5,300	29.6%
たな卸資産	6,425	6,231	37.4%	505	5,381	5,843	5,725	32.0%
その他	1,248	1,320	7.9%	71	1,175	1,234	1,248	7.0%
流動資産	11,787	10,954	65.8%	-1,319	11,436	12,106	12,274	68.7%
有形固定資産	3,256	3,215	19.3%	149	2,956	3,108	3,065	17.1%
無形固定資産	78	84	0.5%	15	99	81	68	0.4%
投資その他の資産	2,468	2,403	14.4%	-67	2,581	2,531	2,471	13.8%
固定資産	5,803	5,702	34.2%	97	5,637	5,721	5,605	31.4%
資産合計	17,590	16,657	100.0%	-1,221	17,073	17,828	17,879	100.0%
流動負債	3,920	3,050	18.3%	-1,103	3,592	4,301	4,153	23.2%
固定負債	1,361	1,379	8.3%	124	1,109	1,194	1,255	7.0%
負債合計	5,282	4,430	26.6%	-979	4,701	5,495	5,409	30.3%
資本金	2,375	2,375	14.3%	0	2,375	2,375	2,375	13.3%
資本剰余金	2,526	2,526	15.2%	0	2,526	2,526	2,526	14.1%
利益剰余金	9,876	9,787	58.8%	-256	9,940	9,903	10,043	56.2%
自己株式	-2,470	-2,470	-14.8%	0	-2,470	-2,470	-2,470	-13.8%
株主資本	12,307	12,218	73.4%	-256	12,371	12,334	12,475	69.8%
評価換算差額等	1	8	0.0%	13	-169	-1	-5	0.0%
純資産合計	12,308	12,227	73.4%	-242	12,371	12,332	12,470	69.7%
負債純資産合計	17,590	16,657	100.0%	-1,221	17,073	17,828	17,879	100.0%

■2013年6月期 期末貸借対照表概況

流動資産 流動資産は、現金及び預金が前期末比18億96百万円減の34億3百万円となるなど、前期末比13億19百万円の減少となりました。
この現金及び預金の減少は、主に厚生年金基金の任意脱退に伴う脱退時特別掛金8億19百万円の支出、商品代金の支払手形期日短縮による4億69百万円、前期末比33店舗の純増等によるたな卸資産5億5百万円の増加によるものであります。

固定資産 固定資産の増加は、主に新規出店53店舗の商品陳列用什器備品のリース資産1億52百万円の増加等によるものであります。

流動負債 流動負債は、前期末比11億3百万円の減少となりました。
これは、主に手形サイト期日短縮による支払手形が前期末比5億66百万円減少、未払法人税等2億74百万円減少、ポイント引当金1億87百万円の減少等によるものであります。

固定負債 固定負債は、前期末比1億24百万円の増加となりました。
これは、主にリース債務95百万円の増加によるものであります。

純資産合計 純資産合計は、前期末比2億42百万円の減少となりました。
これは、主に利益剰余金2億56百万円の減少によるものであります。

2014年6月期 利益計画

(単位:百万円)

	2014/6通期計画		前期比増減		前期実績	
	金額	売上比	増減額	増減率	金額	売上比
売上高	23,513	100.0%	1,160	5.2%	22,353	100.0%
売上総利益	14,358	61.1%	590	4.3%	13,767	61.6%
販売管理費	13,270	56.4%	548	4.3%	12,722	56.9%
営業利益	1,087	4.6%	42	4.0%	1,045	4.7%
営業外収益	35	0.1%	△4	△11.4%	39	0.2%
営業外費用	23	0.1%	2	11.9%	20	0.1%
経常利益	1,099	4.7%	35	3.3%	1,064	4.8%
特別利益	—	—	△8	—	8	0.0%
特別損失	99	0.4%	△839	△89.4%	938	4.2%
当期純利益	440	1.9%	528	—	△87	△0.4%

2014年6月期 上期・下期別利益計画

(単位:百万円)

	2014/6上期計画		前年同期比増減		前年同期実績	
	金額	売上比	増減額	増減率	金額	売上比
売上高	11,265	100.0%	657	106.2%	10,608	100.0%
売上総利益	6,881	61.1%	361	105.5%	6,520	61.5%
販売管理費	6,678	59.3%	168	102.6%	6,509	61.4%
営業利益	202	1.8%	192	1930.6%	10	0.1%
営業外収益	16	0.1%	0	91.6%	17	0.2%
営業外費用	9	0.1%	1	123.1%	7	0.1%
経常利益	209	1.9%	189	1036.4%	20	0.2%
特別利益	—	—	—	—	—	—
特別損失	37	0.3%	7	126.9%	29	0.3%
当期純利益	18	0.2%	101	—	△83	△0.0%

(単位:百万円)

	2014/6下期計画		前年同期比増減		前年同期実績	
	金額	売上比	増減額	増減率	金額	売上比
売上高	12,247	100.0%	502	104.3%	11,744	100.0%
売上総利益	7,476	61.0%	229	103.2%	7,247	61.7%
販売管理費	6,591	53.8%	379	106.1%	6,212	53.3%
営業利益	884	7.2%	△150	85.5%	1,034	8.8%
営業外収益	18	0.1%	△3	86.2%	21	0.2%
営業外費用	13	0.1%	1	108.3%	12	0.1%
経常利益	890	7.3%	△153	85.2%	1,043	8.9%
特別利益	0	—	△8	—	8	0.1%
特別損失	62	0.5%	△847	6.8%	909	7.7%
当期純利益	422	3.4%	426	—	△4	△0.0%

2014年6月期 事業部門別売上計画

(単位:百万円)

	2014/6計画		前期比増減		前期実績	
	金額	構成比	増減額	増減率	金額	構成比
店舗販売部門	22,394	95.2%	1,022	104.8%	21,371	95.6%
通信販売部門	1,070	4.6%	137	114.8%	932	4.2%
その他の部門	49	0.2%	0	102.1%	48	0.2%
合計	23,513	100.0%	1,160	105.2%	22,353	100.0%

■事業部門別売上計画概況

店舗販売部門

手芸・クラフト専門店の新規出店27店舗、退店14店舗
 生活雑貨専門店の新規出店3店舗、退店1店舗
 既存店売上高前期比の前提は、手芸・クラフト専門店103.8%、
 生活雑貨専門店99.1%、全業態既存店では103.5%を見込んでいます。
 クライ・ムキ式ソーイングスクールを併設する店舗を拡大します。
 衣料品・生活雑貨の手芸・クラフト店舗における品揃え拡充と
 販売強化のほか、福祉施設等への出張講習を積極化するなど、
 講習会の活性化策を推進します。

通信販売部門

衣料品中心のカタログ「ベストギャラリー」については、
 年間発行回数を減少して季節外れによる新商品不足をなくすとともに、
 商品ごとの販売増を目指すなど効率化を図る一方で、
 ネット販売に注力します。
 ビーズ・毛糸・手芸のオンラインショップ「シュゲール」、
 生活雑貨のオンラインショップ「サントレーム」については、
 既存展開商品群の充実と新商品を拡充し、ネットサイトページの充実を
 図ります。

2014年6月期 事業部門別上期・下期別売上計画

(単位:百万円)

	2014/6上期計画		前期比		前期実績	
	金額	構成比	増減額	増減率	金額	構成比
店舗販売部門	10,753	95.5%	625	106.2%	10,128	95.5%
通信販売部門	487	4.3%	32	107.0%	455	4.3%
その他の部門	24	0.2%	0	—	24	0.2%
合計	11,265	100.0%	657	106.2%	10,608	100.0%

全業態既存店前期比103.3%

	2014/6下期計画		前期比		前期実績	
	金額	構成比	増減額	増減率	金額	構成比
店舗販売部門	11,640	95.0%	396	103.5%	11,243	95.7%
通信販売部門	582	4.8%	105	122.2%	476	4.1%
その他の部門	24	0.2%	0	96.0%	25	0.2%
合計	12,247	100.0%	502	104.3%	11,744	100.0%

全業態既存店前期比103.6%

商品区分別販売計画

(単位:百万円)

	2014/6計画		前期実績	
	金額	前期比	金額	前期比
毛糸	1,550	105.9%	1,464	94.4%
手芸用品	6,225	102.6%	6,070	96.2%
生地	5,603	105.8%	5,295	99.6%
和洋裁服飾品	6,473	104.0%	6,227	98.8%
衣料品	799	115.3%	693	108.3%
生活雑貨	2,073	116.1%	1,785	97.0%
その他	786	96.3%	816	134.2%
合計	23,513	105.2%	22,353	99.0%

2014年6月期 出退店計画

- △ 手芸・クラフト専門店 新規出店27店舗、退店14店舗
 △ 生活雑貨専門店 新規出店3店舗、退店1店舗

2014年6月期計画	期首	上期		下期		期末
		出店	退店	出店	退店	
クラフトハートーカイ 標準型	(307)					
クラフトハートーカイ 中型	(55)					
クラフトハートーカイ 小型	(22)					
クラフトハートーカイ 計	384	19	6	8	8	397
クラフトワールド	2					2
クラフトパーク	40					40
クラフトループ	5					5
手芸・クラフト専門店 計	431	19	6	8	8	444
サントレーム(生活雑貨専門店)	29	3	1	0	0	31
合計	460	22	7	8	8	475

■2014年6月期 出退店計画概要

店舗規模の区分:標準型(76~100坪)、中型(46~75坪)、小型(30~45坪)
 商業施設別の商圈を意識し、標準型店舗より狭小商圈での出店で出店先の拡大を図ります。

2013年6月期実績	期首	上期		下期		期末	うち、 インショップ
		出店	退店	出店	退店		
クラフトハートーカイ 標準型	(311)	(4)	5	(3)	(6)	(307)	
クラフトハートーカイ 中型	(30)	(13)	—	(13)	(1)	(55)	
クラフトハートーカイ 小型	(11)	(9)	—	(2)	—	(22)	
クラフトハートーカイ 計	352	26	5	18	7	384	196
クラフトワールド	2	—	—	—	—	2	2
クラフトパーク	39	3	2	3	3	40	34
クラフトループ	5	1	1	—	—	5	5
手芸・クラフト専門店 計							
サントレーム(生活雑貨専門店)	29	1	—	1	2	29	16
合計	427	31	8	22	12	460	253

2014年6月期 設備投資計画

(単位:百万円)

	2014/6期計画		前期実績		摘要
	金額	前期比	金額	前期比	
新規出店	337	70.6%	477	109.4%	内装・什器備品
既存店	20	51.3%	39	175.4%	店舗内一部改修、店舗内教室設置
その他	15	37.5%	40	90.9%	
有形固定資産 計	372	66.9%	556	110.7%	
無形固定資産 計	10	32.3%	31	233.4%	情報システム関連
合計	382	65.0%	588	113.9%	

2014年6月期新規出店3億37百万円には、リース資産取得2億54百万円を含めております。
 上記のほか、新規出店に係る敷金・保証金の差入れ額があります。前期実績は、敷金・差入れ保証金
 1億36百万円、長期前払費用5百万円であります。

■2014年6月期 設備投資計画概要

新規出店につきましては30店舗の計画、敷金・保証金の差入れ額72百万円を見込んでいます。

2013年6月期 重点課題の進捗報告

1 既存店売上高の向上 (全業態既存店、新店15カ月・大型改装15カ月を除く)

上期計画	101.8%	上期実績	96.1%
下期計画	101.9%		
下期修正	98.6%	下期実績	95.5%
通期計画	101.9%		
通期修正	97.4%	通期実績	95.8%

2 「教えて売る」を手芸専門店の特色拡充へ

クライ・ムキ式ソーイングスクール開講の推移(2008年7月講座開始)

	2013/6	2012/6	2011/6	2010/6	2009/6
店舗併設	126	87	61	46	30

※ニット生地とロックミシンを使って簡単・きれい・おしゃれなオリジナル洋服づくりのスクール

3 中・小型店舗の出店拡大

2013年6月期新規出店の店舗規模別実績(クラフトハートーカイ)

タイプ	期中出店数	期末店舗数	摘要
標準型	7	307	307店舗平均売場面積 291.7㎡
中型	26	55	55店舗平均売場面積 201.3㎡
小型	11	22	22店舗平均売場面積 122.4㎡

4 CS(顧客満足度)の向上

店舗において年間2回のカスタマー・サービスチェックを実施

特定の基準に満たしていない店舗は、改善計画、改善報告書を作成・提出し改善に努めています。

2014年6月期 経営方針及び重点取組課題

1 目指すべき経営数値目標

中期目標の売上高営業利益率、売上高経常利益率ともに10%台達成へ

2 既存店売上高の向上(コトで売る)

(全業態既存店、新店15カ月・大型改装15カ月を除く)

上期計画	103.3%	最小399店、最大403店の各月で設定
下期計画	103.6%	最小408店、最大430店の各月で設定
通期計画	103.5%	

クライ・ムキ式ソーイングスクールの導入拡大

有料講習会、イベント講習会、出張講習会の採算性を向上

3 さらなるローコスト運営を目指す

販売委託制オーナーシステム店舗のローコスト運営へ再構築と拡大

4 CS(顧客満足度)の向上

年間2回のカスタマー・サービスチェックを継続実施