

2011年2月期 第2四半期決算説明会

株式会社 オンワードホールディングス

代表取締役社長
水野 健太郎

<目次>

◆2010年度 上期決算概要

➢2010年度 上期 P／L(連結)	P1
➢2010年度 上期 B／S(連結)	P2
➢2010年度 エリア別実績・計画	P3
➢国内アパレル関連事業 上期総括	P4～P5
➢海外アパレル関連事業 上期総括	P6

◆2010年度 下期事業計画

➢2010年度 下期業績計画(連結)	P7
➢下期に向けて	P8
➢国内アパレル関連事業 下期施策	P 9～P15
➢海外アパレル関連事業 下期施策	P16～P17
➢オンワードグループの使命と役割	P18～P19

◆主要財務数値資料

2010年度 上期決算概要

2010年度上期 P/L(連結)

(単位:百万円)

	2010年度 上期	2009年度 上期	増減額(比)
売上高	116,417	121,821	△5,404 (△4.4%)
売上総利益 (率)	54,508 (46.8%)	55,252 (45.4%)	△744 (△1.3%) (1.4%)
営業費 (率)	52,939 (45.5%)	54,989 (45.1%)	△2,050 (△3.7%) (0.4%)
営業利益 (率)	1,569 (1.3%)	263 (0.2%)	1,306 (↗) (1.1%)
経常利益 (率)	2,641 (2.3%)	1,305 (1.1%)	1,336 (102.4%) (1.2%)
特別利益 (率)	663 (0.6%)	2,066 (1.7%)	△1,403 (△67.9%) (△1.1%)
特別損失 (率)	202 (0.2%)	446 (0.4%)	△244 (△54.7%) (△0.2%)
当期純利益 (率)	1,169 (1.0%)	960 (0.8%)	209 (21.8%) (0.2%)

売上高

- ・ オンワード樫山の基幹4ブランド合計で前年比2%増加と回復基調となるが、会社合計では△26億(△3.5%)
- ・ その他の既存子会社計で△62億円
新規子会社(アイランド)+34億円

※ 海外子会社の為替影響額△32億円(△2.6%)

調整後の実質的増減比 ⇒ △1.8%

売上総利益

- ・ オンワード樫山において、収益率の高い基幹ブランドの回復と各子会社も含めメリハリの効いた事業施策の運営を行い粗利益率が改善

既存子会社計 +1.0% (※オンワード樫山+ 0.5%)
新規子会社 +0.4%

営業費

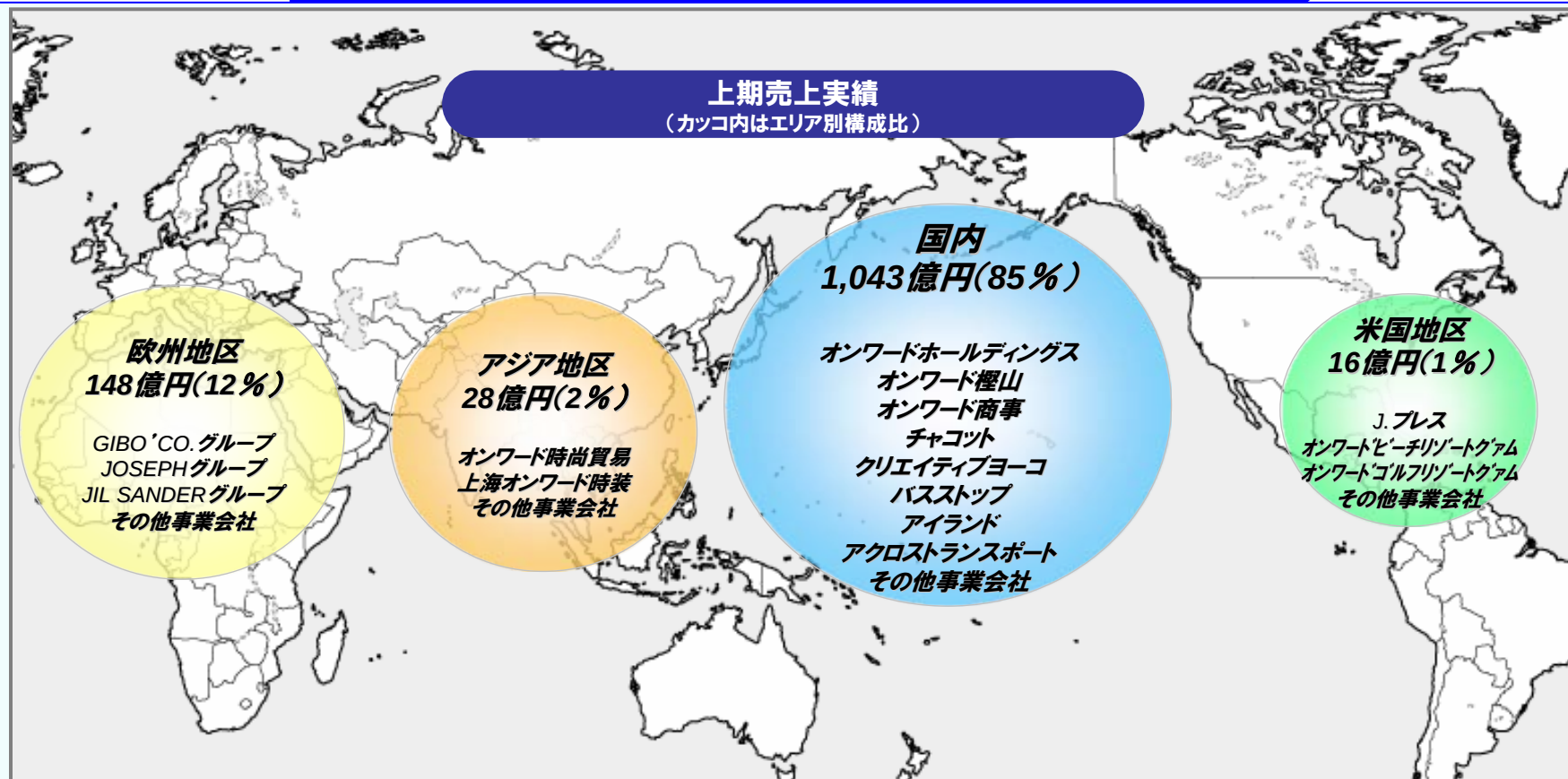
- ・ 売上高の推移に応じた経費の効率的な運営の実行
オンワード樫山 △13億円の削減
その他子会社 △23億円の削減
新規子会社の増加分 +16億円の増加

2010年度上期 B/S(連結)

(単位:百万円)

	2010年度 上期	2009年度 上期	増減額
総資産	274,178	286,364	△12,186
現金及び預金	24,082	26,722	△2,640
受取手形及び売掛金	22,343	23,280	△937
たな卸資産	29,909	31,995	△2,086
流動資産	85,381	92,524	△7,143
有形固定資産合計	88,203	90,584	△2,381
無形固定資産合計	48,927	48,778	149
投資その他の資産合計	51,666	54,477	△2,811
固定資産	188,797	193,840	△5,043
支払手形及び買掛金	31,271	32,240	△969
短期借入金	31,667	34,993	△3,326
長期借入金	24,090	25,065	△975
負債合計	120,768	125,321	△4,553
純資産	153,409	161,043	△7,634

2010年度 エリア別実績・計画



(単位:百万円)

単純合算計 (相殺消去前)

	2010年度 上期実績		2010年度 下期計画		2010年度 通期計画	
	売上高 金額 (増減比)	営業利益 金額(率) (増減比)	売上高 金額 (増減比)	営業利益 金額(率) (増減比)	売上高 金額 (増減比)	営業利益 金額(率) (増減比)
国内事業	104,329 (△0.9%)	3,396 (25.5%) (3.3%)	111,450 (0.2%)	7,387 (23.3%) (6.6%)	215,779 (△0.3%)	10,783 (24.0%) (5.0%)
海外事業	19,242 (△16.8%)	△ 777 (△ 4.0%) (↗)	21,478 (△4.1%)	651 (3.0%) (↗)	40,720 (△10.6%)	△ 126 (△0.3%) (↗)
単純合算計	123,571 (△3.8%)	2,619 (2.1%) (↗)	132,928 (△0.5%)	8,038 (45.0%) (6.0%)	256,499 (△2.1%)	10,657 (65.1%) (4.2%)

国内 売上高:1,043億円

オンワード樫山

■ 売上高は前年を下回ったものの、基幹ブランドは増収基調に転換し粗利益率の改善により収益性の向上が図れた

- ・ 消費者視点で付加価値創造を徹底して行い、メリハリの効いたブランド軸経営により粗利益率が向上した
- ・ 基幹ブランドを中心に単店舗売上高を拡大させる「レインボー作戦」の強化継続により、主力ブランドは増収基調となった
- ・ 売上高の伸長率に応じた経費の効率運営を推進した

■ 新たな成長戦略に向けた事業の強化

- ・ 新規ブランドの発信やブランド横断で開発した新商品の提案を積極的に行い、新たな需要を開拓した
- ・ Eビジネスの本格的な事業推進を行い、計画を上回って順調に推移した



オンワード商事

■ 主力のユニフォーム・SP事業が前年実績を下回った

- ・ 企業ユーザーの経費削減等により、取引件数が大きく減少し減収となった
但し、下期以降の受注件数は増加し、回復の見通し

チャコット

■ 売上・利益ともに計画通り推移

- ・ 競争が激化する中、直営店舗の運営強化と商品力強化により粗利益率の改善が図れ、計画通りの業績となった

クリエイティブヨーコ

■ 売上高は前年を下回ったものの、計画通り増益を達成

- ・ プロパー売上構成比の拡大による粗利益率改善と経費の効率運営により、収益性が向上した
- ・ ペットケア・ペットフードの新商品は好調に推移
一方、「なごみ系雑貨」が不調で新規商品の開発に課題を残す

バスストップ

■ 経営の効率化により計画通りの業績を達成

- ・ 事業運営の改善により、粗利益率・経費効率が向上した

アイランド

■ 売上・利益ともに計画を大幅に上回った

- ・ 既存店売上の増加、新規店舗の成功により
「グレースコンチネンタル」が消費者から高い支持を得た



「Chacott」



「GRACE CONTINENTAL」

欧州地区 売上高:148億円

GIBO' COグループ

- ラグジュアリー市場の底打ちにより、ライセンスブランドの受注が回復基調となる
- JIL SANDERグループの生産プラットフォームとしての基盤が確立

JOSEPHグループ

- 都心型の旗艦路面店はリニューアル効果により売上が好調に推移（前年比 120％）
- 粗利益率改善等の課題を解決し、下期黒字化へ

JIL SANDERグループ

- 経営体質の改善により、粗利益率向上と経費効率上がる
- 下期以降の受注増加により、卸売拡大が見込まれる
- GIBO' COグループの生産体制にシフトが組み込まれ、生産性が向上



「JIL SANDER」ハンブルグ直営店

アジア地区 売上高:28億円

オンワード中国

- 小売事業の売上拡大と経営効率の改善により増収増益を達成
- 生産事業の基盤強化を図り、拡大戦略に備える

米国地区 売上高:16億円

J.プレスINC.

- 商品企画の見直しと消化率向上により、収益性が改善



「ICB」伊勢丹梅龍鎮店

2010年度 下期事業計画

2010年度 下期業績計画(連結)

(単位:百万円)

	2010年度 計画	2009年度 実績	増減額(比)
売上高	126,883	126,813	70 (0.1%)
売上総利益 (率)	59,092 (46.6%)	58,924 (46.5%)	168 (0.3%) (0.1%)
営業費 (率)	54,061 (42.6%)	54,804 (43.2%)	△743 (△1.4%) (△0.6%)
営業利益 (率)	5,031 (4.0%)	4,120 (3.2%)	911 (22.1%) (0.8%)
経常利益 (率)	6,359 (5.0%)	4,815 (3.8%)	1,544 (32.1%) (1.2%)
当期純利益 (率)	2,331 (1.8%)	1,227 (1.0%)	1,104 (90.0%) (0.8%)

売上高

- 直近の状況を勘案し、期初の下期売上計画を12億円の減額修正
- オンワード樫山は下期を前年比97%で計画
- 新規子会社の増加分を19億円加算

売上総利益

- 前年、下期粗利益率が大きく改善したため(+1.1%)、下期は0.1%の改善計画
- オンワード樫山は0.9%の改善計画

営業費

- 下期の売上計画を減額したことに対応し営業費を8億円削減する計画

基本施策

- 国内事業は、安定的な収益性向上を実現すると共に、新たな成長に向けた積極的施策を推進する
 - ・ 「ブランド軸経営」を基本に、消費者視点の価値あるアイテムにフォーカスした「アイテム戦略」をブランド横断で強化
 - ・ 本格的に事業化したEビジネスの成長を加速
 - ・ M&A企業の収益拡大を進める
- 海外事業は収益改善を早め、グローバル戦略による事業規模の拡大を推進する
 - ・ M&A企業の収益改善と新たなグローバル拡大戦略の具体的施策の実行
 - ・ 東南アジアでの事業規模の拡大を更に進める

上期は、厳しい経営環境の中でグループ業績は計画通りに推移し
課題はあるものの、一定の成果を挙げることができた

下期は、新たな成長に向けた積極的な施策と課題の改善を実行し
通期目標を実現する

オンワードグループで下期の増収増益を達成

オンワード樫山

百貨店流通

- 基幹ブランドを中心にショップの一等地への移転・拡大を図る「レインボー作戦」を継続的に推進
⇒ 存在感のあるブランドショップを構築し、単店舗売上の拡大を図る

レインボー作戦

基幹ブランドにおけるレインボー作戦の成果（2010年度上期実績）

ブランド	レインボー 実施店舗数	2010年度 上期売上		
		通常店舗	レインボー 実施店舗	増減比
23区	17	108%	128%	↑20%
組曲	7	92%	126%	↑34%
自由区	20	100%	113%	↑13%
ICB	8	106%	152%	↑46%



「23区」 東武池袋店
売場面積 50㎡→89㎡ 売上66%増



「自由区」 高島屋東京店
売場面積 40㎡→66㎡ 売上57%増

下期レインボー計画

レインボー店舗の拡大
全国 96ショップを
新規またはリニューアル

伊勢丹本店に基幹ブランドショップを
新たにオープン
2F「23区」 3F「自由区」

銀座に「23区」路面店をオープン
2011年春に約600㎡の直営店を
中央通りにオープン予定

■ 消費者を感動させる魅力的で価値ある商品と仕掛けで差別化を図る

キャンペーン

付加価値創造 あるものを探すのではなく、市場にないものを創り出す

AIR JACKET キャンペーン

機能とバリエーションを進化させて、展開規模を拡大

商品特性

- ・ カラーバリエーションを強化
- ・ 独自開発のストレッチ裏地を採用し、着心地を向上
- ・ パターンオーダー商品の拡充

展開計画

投入量 秋冬商品は、春夏の約3倍投入
ブランド数 春夏 3ブランドから 7ブランドに拡大
構成比 ジャケットの6割をエアージャケットで展開

▶ **百貨店54店舗で展開**



アルプス ストレッチダウン キャンペーン

美しさと機能性を兼ね備えた、新しいダウンアウターを提案

商品特性

- ・ 表地だけではなく、ダウンを包むダウンパック自体にも伸縮性を持たせて着心地を向上
- ・ 着膨れ感のないコンパクトでスタイリッシュなデザイン

展開計画

投入量 軽量・通常ダウンと合計で約14万枚投入
ブランド数 レディース 7ブランドでキャンペーン

▶ **百貨店30店舗で展開**

カラーミュージアム第2弾！
アルプスの景観からカラーを抽出



ONWARD COULEURS par Jean-Gabriel Carrière

■百貨店との“共生”によるブランドビジネスの拡大

ブランド開発

共生事業

当社と百貨店の強みを融合させて
消費者視点で進化させた新ブランドを開発

モデルショップの
成功

展開店舗を拡大

新たな時代のメンズライフシーンに向けたスタイルを提案

〈エンターG〉

enter G
GOTAIRIKU

ヤングビジネスマンに向けた入門服
阪急本店でモデルショップを展開
▶ 池袋東武、大阪高島屋等、7店舗を今秋オープン

〈コード・G〉

coord.G

高感度な“新世代アダルト”に向けた
テーラードジャケットスタイル
▶ 銀座三越に132㎡のモデルショップを9月オープン

〈ウッドランドクラブ〉

W.L.C
Wood Land Club by J.Press

趣味や余暇を楽しむための新しいカジュアルウェア
▶ 池袋西武に約100㎡のモデルショップを9月オープン



「coord.G」 三越銀座店

百貨店との共同開発ブランドの展開を拡大

〈リ・アース〉

Re-arth

50代女性に向けた上質で衝動買いできる価格の
カジュアルブランド
天満屋、名鉄、井筒屋、藤崎でモデルショップを展開
▶ 新規 4店舗を今秋オープン



「リ・アース」

付加価値創造

▶ オンワードの総力を結集させ、最新のテクノロジーでファッション衣料の理想を追求して、新たな付加価値を創造する

■ 空気のように軽いジャケット

ジャージー素材をテーラード仕立てにした、軽くて伸縮性のあるジャケット



AIR
JACKET



■ 暖かくて動きやすいアウター

ダウンライナーコート、キルティングジャケットなど、軽くて着易い防寒着

ACTIVE
OUTER



■ 飛距離をサポートするゴルフウェア

京都大学院人間環境学教授の森谷氏と永井プロの協力で生まれた、理想的なフォームに近づくウェア

DRIVE
BODY
FORM



オンワード総合研究所

STRECH
DOWN



■ 全体がストレッチするダウン

表地だけでなくダウンパック自体にも伸縮性を持たせ、着心地感を向上

STYLISH
UP
PANTS



■ ガードル不要の新美脚パンツ

部分的に伸縮性が違う特殊な素材を使用した、進化した美脚パンツ

BIO
TECH



■ 大地に還るエコロジーウェア

土に埋めるとバクテリアに分解されて1年で大地に還る究極の環境衣料

Eビジネス

- オンワードグループ直営ショッピングサイト「ONWARD CROSSET」を中心に
更なる事業拡大を行い、成長性を加速させる
 - ・ 2010年度は、グループ売上高 25億円を目指す（上期は計画を上回って順調に推移）

成長戦略

国内戦略

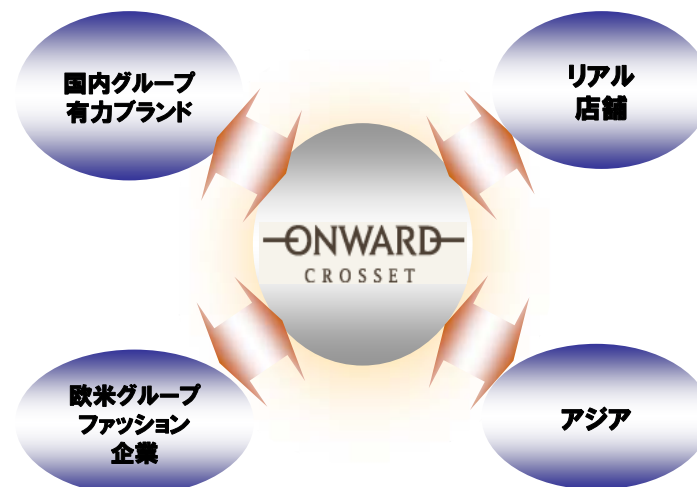
＜オンワードグループ全体で集客力を高める＞
有力ブランドを持つグループ企業と連動することで
サイトの魅力を更に高め、会員数と売上の拡大を目指す

＜リアル店舗との相乗効果＞
直営店などのリアル店舗とキャンペーンや顧客管理の
連携を図り、シナジー効果を促進する

グローバル戦略

＜アジア＞
急拡大が予想される中国を中心としたアジア市場に進出

＜欧米＞
J.プレス社などグループの欧米ファッション企業との連動



新流通

■ 既存ブランドの収益改善

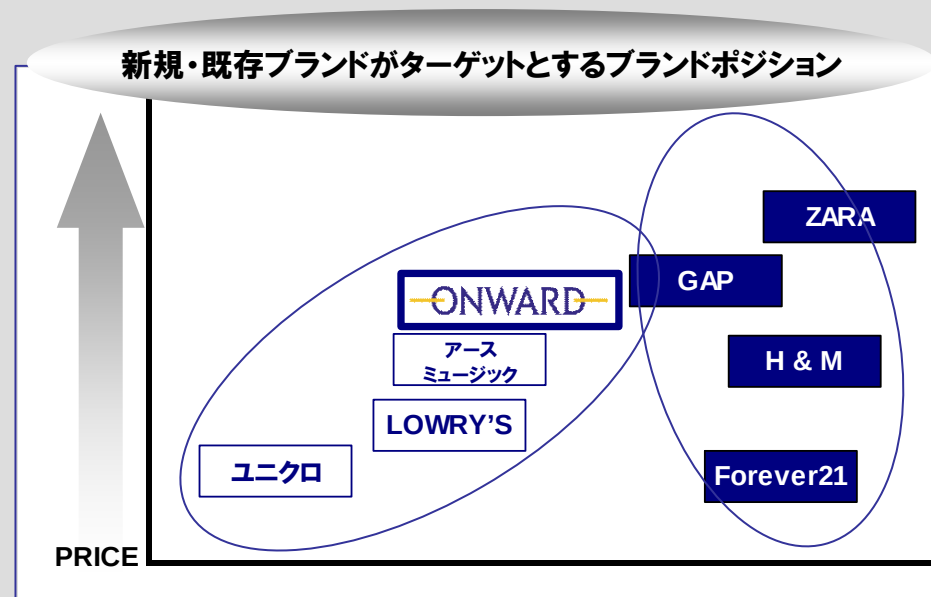
- ・ 基幹ブランドanySiS・anyFAMの強化
- ・ 展開店舗のスクラップ & ビルドによる選択と集中
- ・ 新素材開発の推進

■ 新規大型ブランドの開発

- ▶ 2011年秋冬にデビュー予定

■ 路面店戦略の強化

- ・ 「23区」の路面店が銀座中央通りにデビュー
- ・ 既存の路面店の運営強化



国内グループ会社

アイランド

■ グレースコンチネンタルの成長を加速

- ・ 単店舗売上高の更なる向上
- ・ Eビジネスの強化・拡大 ▶ ONWARD CROSSETとのリンク
- ・ 新規店舗の成功
 - ▶ ファッションビルを中心に 3店舗を今秋オープン
- ・ 旗艦路面店の計画



「GRACE CONTINENTAL」 丸井有楽町店

オンワード商事

■ ユニフォーム事業・SP事業の市場回復による受注件数の増加

- ・ 積極的な営業活動により、商談件数が増加し、下期拡大により通期業績は回復の計画
- ・ オンワード樫山の「アイテム戦略」との連動による「付加価値商材」を活用し、新規開拓を強化



チャコット

■ プロモーション強化と直営店舗の会員顧客拡大により収益拡大を推進



クリエイティブヨーコ

■ スクラップ&ビルドによる店舗戦略を進めると共に新規商品開発を強化し、事業拡大を早める

- ・ 単店舗売上高の拡大による収益性の向上
- ・ 機能素材の開発とペットフードの新規提案の強化
- ・ 都心型の大型ショップ(ペットファッション、カフェ、美容、ヘルスケア施設等を併設)の開発



バスストップ

■ オンワードグループのトレンドセッターとしての事業発信

- ・ 既存事業の収益性を改善
- ・ 成長戦略に向けたグローバルな新ビジネスの提案

欧州地区

各社の収益改善とグループシナジーを高めグローバル戦略を推進

GIBO'COグループ

- 生産プラットフォームの基盤確立による生産性向上とシナジー効果の拡大
 - ・ JIL SANDERの生産比率拡大による生産体制の効率化
 - ・ 新規ライセンスブランドの拡大
 - ・ グループシナジーによる生産効率化の実現

JIL SANDERグループ

- 企業体質の強化により、事業の黒字化と新たな成長ステージへ
 - ・ GIBO'COグループの生産プラットフォームの活用による生産コストの大幅改善
 - ・ ラグジュアリーブランドとしてのカテゴリー、アイテムの充実

ブランドエクステンションとしての
NAVY (ネイビー)による新規拡大

JIL SANDER NAVY出店計画
(2011年春)

地域	直営	インショップ
米国	3	25
欧州	8	7
日本/アジア	1	8
合計		52

「JIL SANDER NAVY」

JOSEPHグループ

- 「新成長戦略」による収益拡大

基幹店舗のリニューアル効果を
更に加速

リニューアル店舗 上期売上実績

国	店舗名	上期売上 (前年比)
イギリス	オールドボンド	142%
	ウエストボーン	152%
フランス	モンテニュ	114%
	サンジェルマン	113%

- ・ ブランドエクイティの向上
- ・ グローバル戦略に基づく卸売ビジネスの拡大



「JOSEPH」ウエストボーン店

アジア地区

- 「ブランド軸経営」を基本として
市場規模拡大を背景に積極的な事業拡大を推進

東南アジア地区

- ・ 2010年6月 新たな販売拠点として
▶ オンワードカシヤマ シンガポール PTE.LTD.を開設
→ ASEAN市場での新規出店の拡大
- ・ 2010年8月 新たな生産拠点として
▶ ベトナムにホーチミン駐在所を開設
→ 生産拠点の開拓・開発（日系企業と連携）

香港・台湾

- ・ 香港を拠点に好調な台湾への卸売ビジネスを更に拡大する

韓国

- ・ 経済基盤の回復と好調なヤングブランドを背景に収益拡大を図る

中国

- ・ 新たなブランド展開による店舗の拡大と単店舗売上高の向上
- ・ 新規事業による成長戦略に着手
- ・ 日本の事業本部と連動し、「適地適品生産」の体制を確立
- ・ 南京西路に主力ブランドを集めた大型路面店を計画
- ・ Eビジネスの取り組みを推進

米国地区

- 既存事業の収益改善と新たな拡大

- ・ J.プレス事業を中心に収益性を改善
▶ ニューヨーク旗艦店の強化
- ・ JOSEPH、JIL SANDERブランドの新規拡大
- ・ チャコットグループ(FREED社等)との連携強化による
新規ビジネスの構築

＜中国の新規・拡大店舗＞



“人財”開発

世界規模での“人財”開発を推進し、国際競争を勝ち抜く“人財”を育成

世界約3600ショップの販売スタッフが頂点を目指す

オンワードグループ 販売スタッフ賞

世界規模での販売スタッフチーム表彰制度を設け
優れた販売ノウハウの共有とモチベーションアップを図る



お客様に感動を与えるモノ作りへのチャレンジ精神を磨く

オンワード樫山 ベストチャレンジ賞

独自性があり競争力に優れた商品開発に対する表彰
制度を設け、企画・生産チームのチャレンジ精神を喚起

若手に世界で勝負するチャンスを与える

オンワードグループ 海外派遣制度

中国市場に日本の新入社員5名を赴任させるなど、世界
規模の交流を活発化させ、グローバルな“人財”を育成



日本でレベルの高い接客サービスを学ぶ

アジア事業本部 販売スタッフ研修

アジアの現地販売スタッフが、東京で日本流の接客
サービスを習得できる機会を設け、販売のプロ集団を育成

環境経営

■ 環境活動を経営の重点施策の1つに掲げ、地球と人々との共生を目指したチャレンジを続ける

環境コンセプト

ほし
この地球を想う、この服をまとう。

オンワードグリーンキャンペーンの継続実施

- ・不要となった当社の衣料を引き取り、回収衣料から生産した、リサイクル毛布等を世界の難民キャンプに寄贈するキャンペーンを年に2回実施
- ・2010年度は春夏(10店舗)に約7万6千点を回収
今秋冬は(12店舗)で実施して、約10万点の回収を目指す
- ・今春バングラディッシュ難民キャンプに、毛布3,000枚を寄贈

バイオテックシリーズの拡大

メンズ・ジャケット&パンツ

「五大陸」「J. プレス」で今秋から展開

レディス・ジャケット&スカート

「ICB」で来春から展開予定

ユニフォーム

法人向けユニフォームを今冬から受注開始

平城遷都1300年祭をスポンサード

- ・平城京跡会場に、オンワードグループの環境・社会貢献活動等を発信する「オンワード・パビリオン」を出展予定(10/25~11/7)
- ・UNHCR駐日代表のセレス氏を迎えてオープニングセレモニーを開催

あなたのオンワードの服が
「希望をつなぐ毛布」に。



小田急百貨店新宿店 × オンワード樫山 共同企画

オンワード衣料品引き取り

オンワード・グリーン・キャンペーン

ご不要となったオンワード樫山の衣料品を、小田急百貨店新宿店にお持ち下さい。
1点につき1枚、小田急百貨店新宿店内のオンワード樫山の商品でご利用いただける
クーポン券 **オンワードグリーンチケット 1,050円分**(税込)
とお引き換えいたします。

詳しくはホームページをご覧ください。

オンワード・グリーン・キャンペーン



「オンワード・パビリオン」ファサードイメージ

主要財務數值資料

2010年度 業績・計画(連結)

(単位: 百万円)

	上期実績				下期計画				通期計画			
	2010年度 実績	2009年度 実績	差引	増減比	2010年度 計画	2009年度 実績	差引	増減比	2010年度 計画	2009年度 実績	差引	増減比
売上高	116,417	121,821	△ 5,404	(△4.4%)	126,883	126,813	70	(0.1%)	243,300	248,634	△ 5,334	(△2.1%)
売上総利益 (率)	54,508 (46.8%)	55,252 (45.4%)	△ 744 (1.4%)	(△1.3%)	59,092 (46.6%)	58,924 (46.5%)	168 (0.1%)	(0.3%)	113,600 (46.7%)	114,176 (45.9%)	△ 576 (0.8%)	(△0.5%)
営業費 (率)	52,939 (45.5%)	54,989 (45.1%)	△ 2,050 (0.4%)	(△3.7%)	54,061 (42.6%)	54,804 (43.2%)	△ 743 (△0.6%)	(△1.4%)	107,000 (44.0%)	109,793 (44.2%)	△ 2,793 (△0.2%)	(△2.5%)
営業利益 (率)	1,569 (1.3%)	263 (0.2%)	1,306 (1.1%)	(↗)	5,031 (4.0%)	4,120 (3.2%)	911 (0.8%)	(22.1%)	6,600 (2.7%)	4,383 (1.8%)	2,217 (0.9%)	(50.6%)
経常利益 (率)	2,641 (2.3%)	1,305 (1.1%)	1,336 (1.2%)	(102.4%)	6,359 (5.0%)	4,815 (3.8%)	1,544 (1.2%)	(32.1%)	9,000 (3.7%)	6,120 (2.5%)	2,880 (1.2%)	(47.1%)
当期純利益 (率)	1,169 (1.0%)	960 (0.8%)	209 (0.2%)	(21.8%)	2,331 (1.8%)	1,227 (1.0%)	1,104 (0.8%)	(90.0%)	3,500 (1.4%)	2,187 (0.9%)	1,313 (0.5%)	(60.0%)

主要連結会社の業績内訳

<売上高>

(単位:百万円)

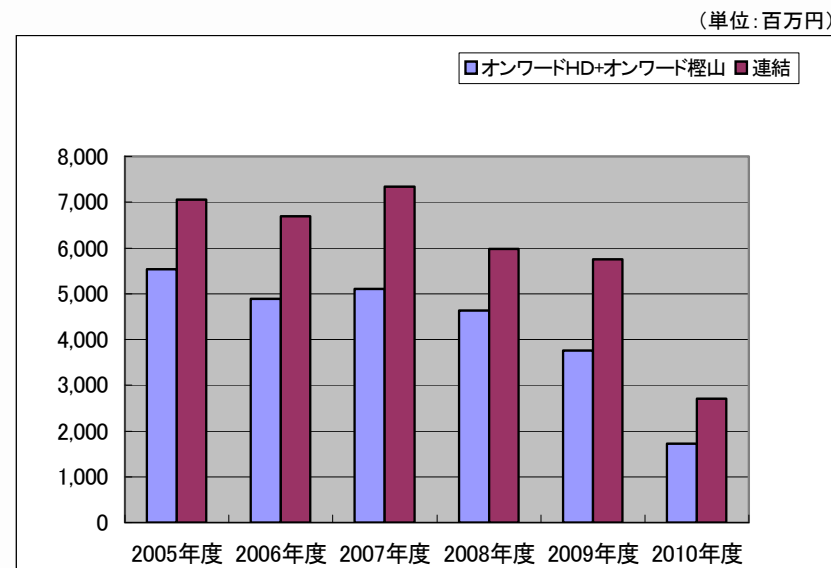
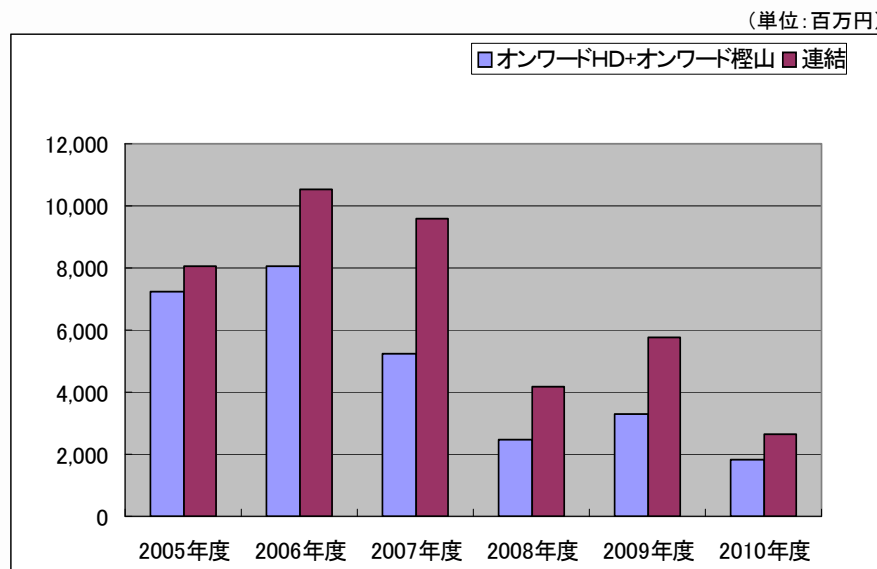
	2010年度 上期実績			2010年度 下期計画			2010年度 通期計画		
	金額	増減額	増減比	金額	増減額	増減比	金額	増減額	増減比
オンワードHD+オンワード樫山	72,866	△ 2,612	△ 3.5%	78,934	△ 2,418	△ 3.0%	151,800	△ 5,030	△ 3.2%
オンワード商事	7,602	△ 1,392	△ 15.5%	7,573	+543	7.7%	15,175	△ 849	△ 5.3%
チャコット	5,113	△ 129	△ 2.5%	4,921	+113	2.4%	10,034	△ 16	△ 0.2%
クリエイティブヨーコ	3,515	△ 218	△ 5.8%	4,500	△ 101	△ 2.2%	8,015	△ 319	△ 3.8%
アイランド	3,453	+3,453	—	3,547	+1,875	112.1%	7,000	+5,328	→
アクロストラנסポート	5,387	△ 150	△ 2.7%	5,508	△ 94	△ 1.7%	10,895	△ 244	△ 2.2%
オンワードクリエイティブセンター	1,718	+574	50.2%	1,900	+406	27.2%	3,618	+980	37.1%
オンワードリゾートグループ	1,934	+86	4.7%	1,646	+27	1.7%	3,580	+113	3.3%
ジョゼフグループ	4,200	△ 408	△ 8.9%	4,862	+192	4.1%	9,062	△ 216	△ 2.3%
ジボ・コーグループ	5,702	△ 1,183	△ 17.2%	6,176	△ 831	△ 11.9%	11,878	△ 2,014	△ 14.5%
ジルサンダーグループ	4,311	△ 2,523	△ 36.9%	4,981	△ 761	△ 13.3%	9,292	△ 3,284	△ 26.1%

(単位:百万円)

<営業利益>

	2010年度 上期実績			2010年度 下期計画			2010年度 通期計画		
	金額	増減額	増減比	金額	増減額	増減比	金額	増減額	増減比
オンワードHD+オンワード樫山	1,487	+375	33.7%	5,313	+468	9.7%	6,800	+843	14.2%
オンワード商事	617	△ 417	△ 40.3%	604	+401	→	1,221	△ 16	△ 1.3%
チャコット	396	△ 5	△ 1.2%	240	+86	55.8%	636	+81	14.6%
クリエイティブヨーコ	108	+30	38.5%	630	△ 46	△ 6.8%	738	△ 16	△ 2.1%
アイランド	718	+718	—	546	+288	111.6%	1,264	+1,006	→
アクロストラנסポート	21	△ 136	△ 86.6%	112	△ 14	△ 11.1%	133	△ 150	△ 53.0%
オンワードクリエイティブセンター	△ 7	+46	→	41	+88	→	34	+134	→
オンワードリゾートグループ	73	+125	→	△ 77	+56	→	△ 4	+181	→
ジョゼフグループ	△ 461	+234	→	49	+100	→	△ 412	+334	→
ジボ・コーグループ	31	△ 94	△ 75.2%	407	+16	4.1%	438	△ 78	△ 15.1%
ジルサンダーグループ	△ 562	+509	→	△ 83	+756	→	△ 645	+1,265	→

設備投資・減価償却費推移



<設備投資>

(単位:百万円)

	2005年度 実績	2006年度 実績	2007年度 実績	2008年度 実績	2009年度 実績	2010年度 上期実績	2010年度 通期計画
連結	8,053	10,506	9,566	4,178	5,794	2,657	6,200
オンワード HD+樫山	7,238	8,046	5,255	2,470	3,273	1,800	4,000

<減価償却費>

(単位:百万円)

	2005年度 実績	2006年度 実績	2007年度 実績	2008年度 実績	2009年度 実績	2010年度 上期実績	2010年度 通期計画
連結	7,053	6,697	7,340	5,986	5,747	2,707	6,000
オンワード HD+樫山	5,542	4,890	5,109	4,639	3,764	1,729	3,900

<売場面積推移>

(%:増減比)

		2005年度実績		2006年度実績		2007年度実績		2008年度実績		2009年度実績		2010年度上期実績		2010年度計画	
百貨店	売上高(百万円)	139,376	4.0%	148,911	6.8%	148,608	△0.2%	135,031	△9.1%	119,663	△11.4%	55,875	△1.5%	117,934	△1.4%
	売場面積(㎡)	174,310	△0.4%	182,480	4.7%	175,200	△4.0%	173,500	△1.0%	165,800	△4.4%	161,800	△3.5%	163,900	△1.1%
新流通	売上高(百万円)	30,064	2.5%	32,138	6.9%	33,263	3.5%	32,066	△3.6%	28,218	△12.0%	12,750	△7.6%	26,112	△7.5%
	売場面積(㎡)	92,190	5.4%	95,830	3.9%	93,060	△2.9%	92,400	△0.7%	86,900	△6.0%	87,500	±0	84,400	△2.9%

<月次売上増減比推移>

2010年度	3月	4月	5月	6月	7月	8月	上期計
紳士服	△7	△2	△8	△10	△2	△5	△6
婦人服	△4	△1	10	△8	△4	△2	△2
子供服	△7	△7	6	△9	△2	△5	△4
和装	△25	△13	4	△29	△20	△20	△20
その他	△10	1	△9	△9	△5	△5	△6
合計	△6	△1	4	△9	△4	△3	△4

オンワード樫山 品種別・チャネル別売上高

< 品種別 >

(単位: 百万円)

	2010年度 上期実績		2010年度 下期計画		2010年度 通期計画	
	金額	増減比	金額	増減比	金額	増減比
紳士服	16,602	△6.3%	19,414	△4.5%	36,016	△5.3%
婦人服	49,891	△1.9%	53,621	△1.1%	103,512	△1.5%
子供服	2,863	△4.1%	3,393	△3.6%	6,256	△3.8%
和装	1,096	△19.8%	858	△19.8%	1,954	△19.8%
その他	2,414	△6.0%	1,648	△26.2%	4,062	△15.4%
合計	72,866	△3.5%	78,934	△3.0%	151,800	△3.2%

< チャネル別 >

(単位: 百万円)

	2010年度 上期実績		2010年度 下期計画		2010年度 通期計画	
	金額	増減比	金額	増減比	金額	増減比
百貨店	55,875	△1.5%	62,059	△1.4%	117,934	△1.4%
新流通	12,750	△7.6%	13,362	△7.3%	26,112	△7.5%
専門店	2,025	△13.8%	1,927	△8.7%	3,952	△11.4%
チェーンストア	530	△17.8%	504	△16.3%	1,034	△17.1%
その他	1,686	△14.4%	1,082	△15.0%	2,768	△14.6%
合計	72,866	△3.5%	78,934	△3.0%	151,800	△3.2%



本資料のいかなる情報も、弊社株式の購入や売却などを勧誘するものではありません。
また、本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点での弊社の判断であり、
その情報の正確性を保証するものではなく、今後予告なしに変更されることがあります。
この情報に基づいて被ったいかなる損害についても、弊社および情報提供者は
一切責任を負いませんのでご承知おきください。