

SEAMBA

2016年12月期決算説明資料

株式会社 船場

証券コード：6540

I.	会社概要	P. 3
II.	中期見通し	P.13
III.	2016年12月期決算の詳細および2017年12月期見通し	P.28

I .会社概要

<企業理念>

“サクセスパートナー”

私たちは商環境の創造を通じて
社会の繁栄に貢献します。

クライアントの目指す「サクセス」を共有し、実現する

商環境の繁栄
KPIの実現

買い物の楽しさ
生活の充足感



※ クライアント： デイベロッパー&テナント

1960年代 1970年代 1980年代 1990年代 2000年代

船場

陳列ショーケース
ショーウィンドの
販売

「店装業」
を標榜

SC拡大への対応

「店装業」から「繁盛請負業」へ
「サクセスパートナー」を標榜

●47年：大阪・船場で創業

●62年：(株)船場ウインド(現 当社)を東京に設立

●68年：(株)船場ウインド(東京)を(株)船場に社名変更



●70年：SC総合開発研究所開設

●84年：香港船場 設立
(海外現地法人第1弾)

◀前社長の栗山忠雄が
商業施設視察のため渡米
(1961年)

流通

スーパーマーケット
黎明期

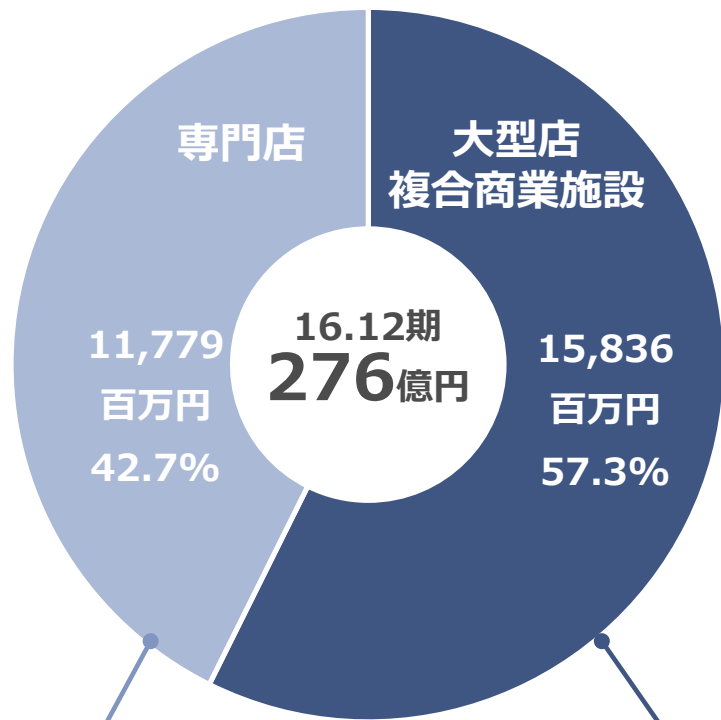
チェーンストア化・SCの時代へ

店舗の郊外化、大型化

SC出店競争の激化

流通大再編

連結売上高構成



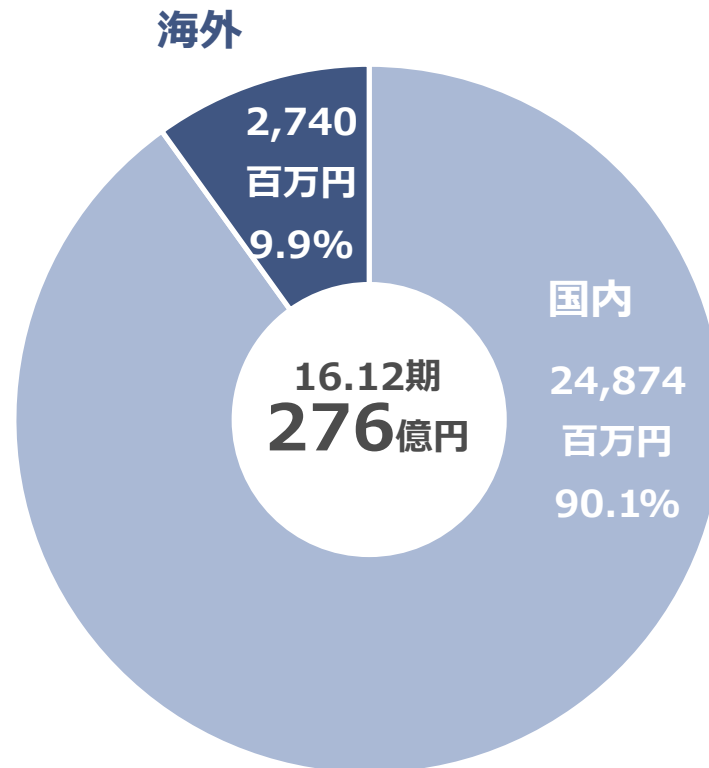
専門店

- 物販店
- 飲食店
- アミューズメント施設
- サービス業 など

大型店・複合商業施設

- ショッピングセンター(SC)
- 百貨店
- GMS

海外売上高比率



(注) 売上高は顧客の所在地を基礎とし、国内若しくは海外に分類

「商環境」づくりをトータルにサポート



企画力



人々が集い交感する空間を
“具現化させる” **企画力**

設計力
(デザインワーク)



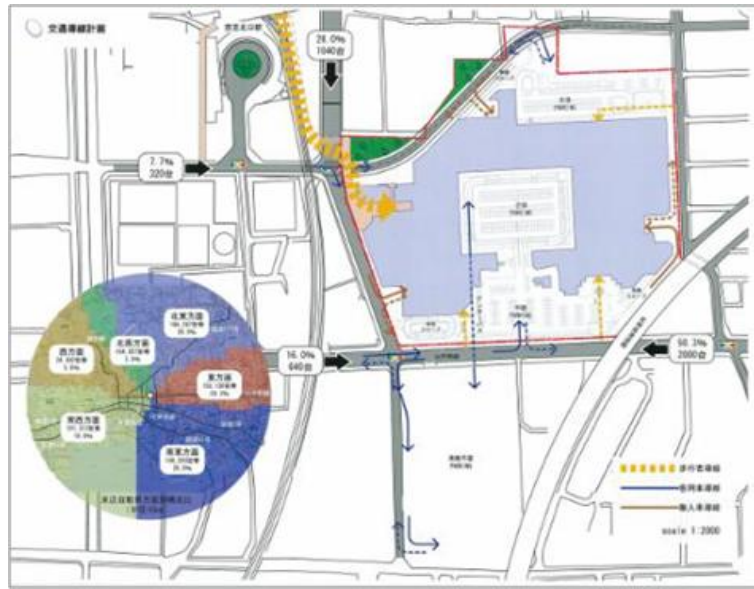
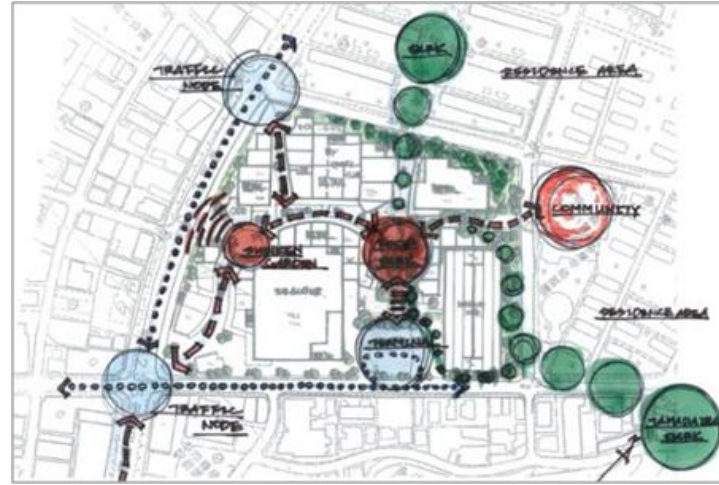
人、街、自然を
“親和させる” **デザインワーク**

施工力



コストパフォーマンスに優れた品質を
“実現させる” **施工力**

マスタープラン・環境をデザインする



SCづくりで培ったノウハウが価値の源泉

調査・分析・評価

立地・商圈・競合状況の調査・分析の結果を徹底検証。最適・最良の開発コンセプトを策定。

◆REIT向けに商業施設評価も実施

マスタープラン・環境デザイン

開発コンセプトや施設ボリュームを前提に、施設の基本設計計画やイメージ計画を立案。

船場のソフトカ

人を集める
「見えざる仕掛け」
ノウハウ

テナントとのネットワーク

テナント各社の「サクセス」実現で得た信用力とリレーションで、SCのコンセプトを実現するテナントを誘致。

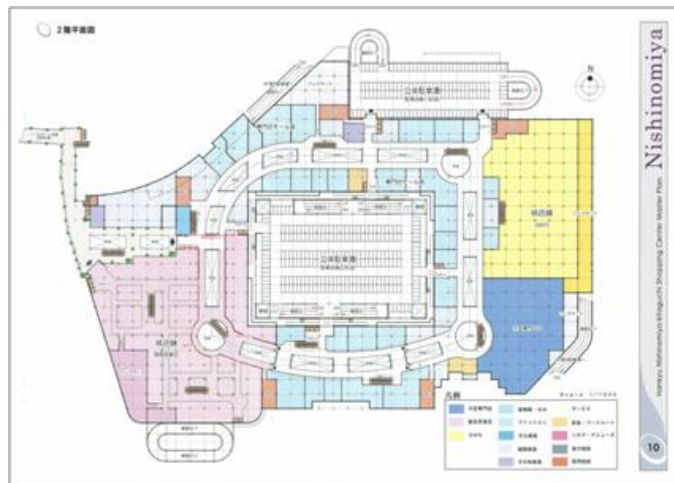
テナントミックス・プランニング

競合環境、ターゲット戦略、投資計画などを総合的に検討した施設構成、テナントの配置をプランニング。

新たな都市創造を 目指して開発された西日本最大級の規模を誇るSC

SEMBA × 阪急阪神ホールディングス

第5回日本SC大賞
(2012年)
金賞受賞



兵庫県 西宮市 (西宮球場跡地)

大規模再開発 の中心施設として開発された駅直結SC

SEMBA × 住友商事

第6回日本SC大賞
(2014年)
金賞受賞



JR辻堂駅直結

Ⅱ. 中期見通し

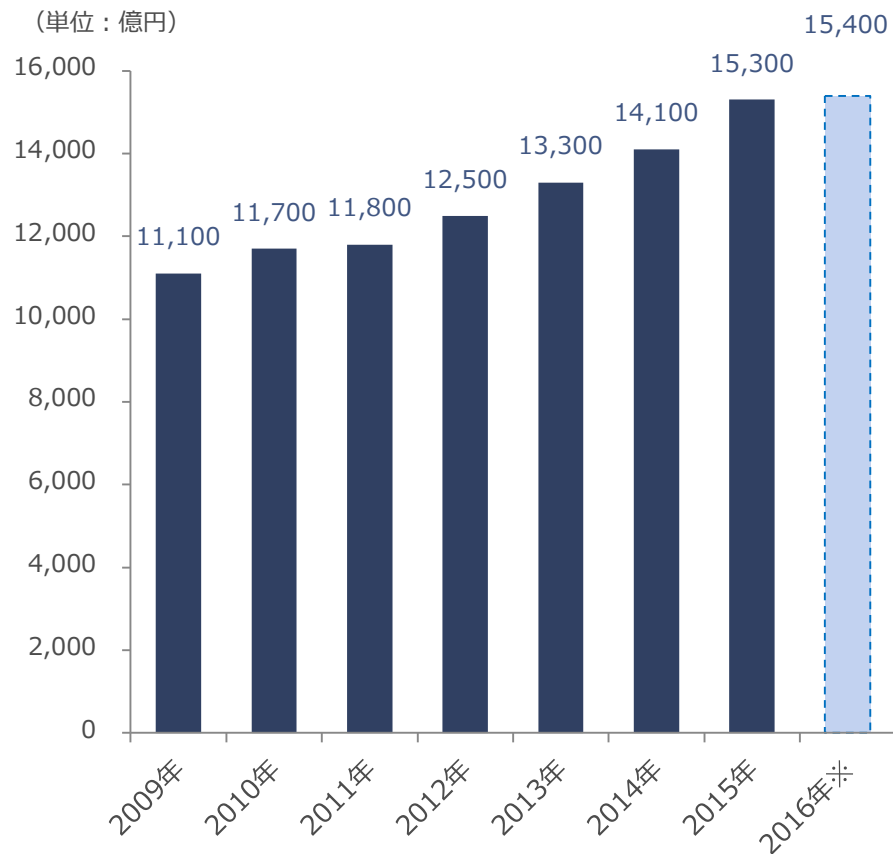
「商業施設」をベースに、新たな「商環境」の創造で更なる成長を目指す

既存事業分野での安定成長

商環境の変化による成長機会の獲得

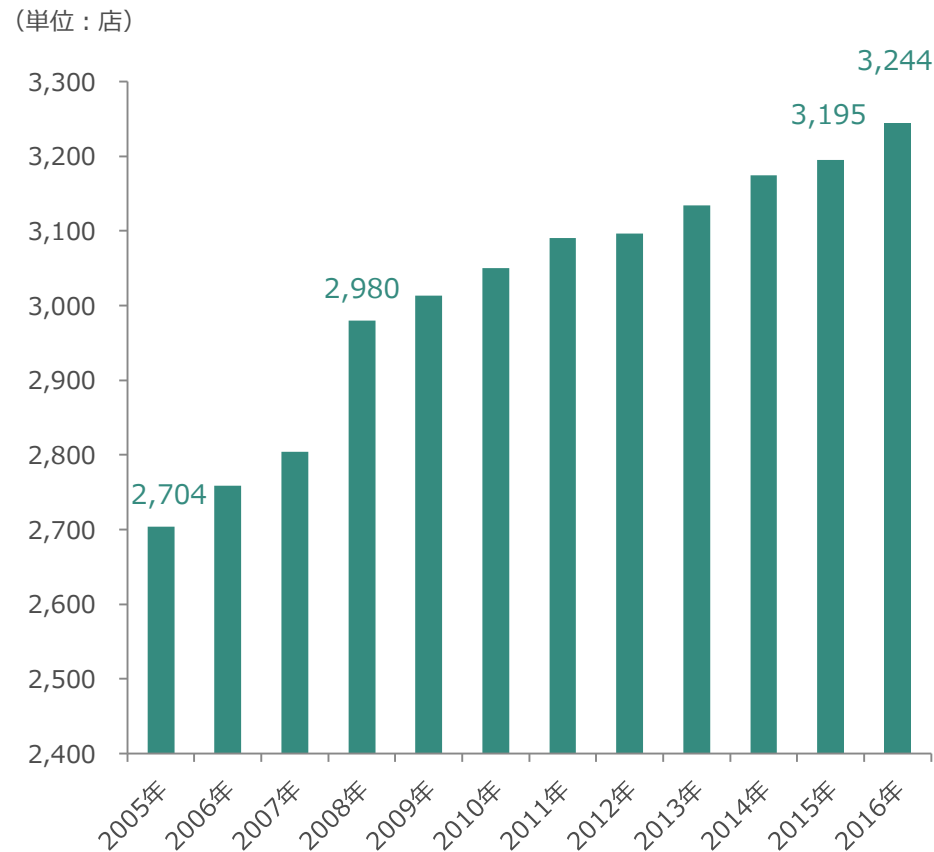
国内市場は安定的に成長。SC店舗数も引き続き増加。

ディスプレイ業界の市場規模



(出所) 矢野経済研究所
『ディスプレイ業界の市場展望と事業戦略2016年版』より
(※) 2016年は見込み

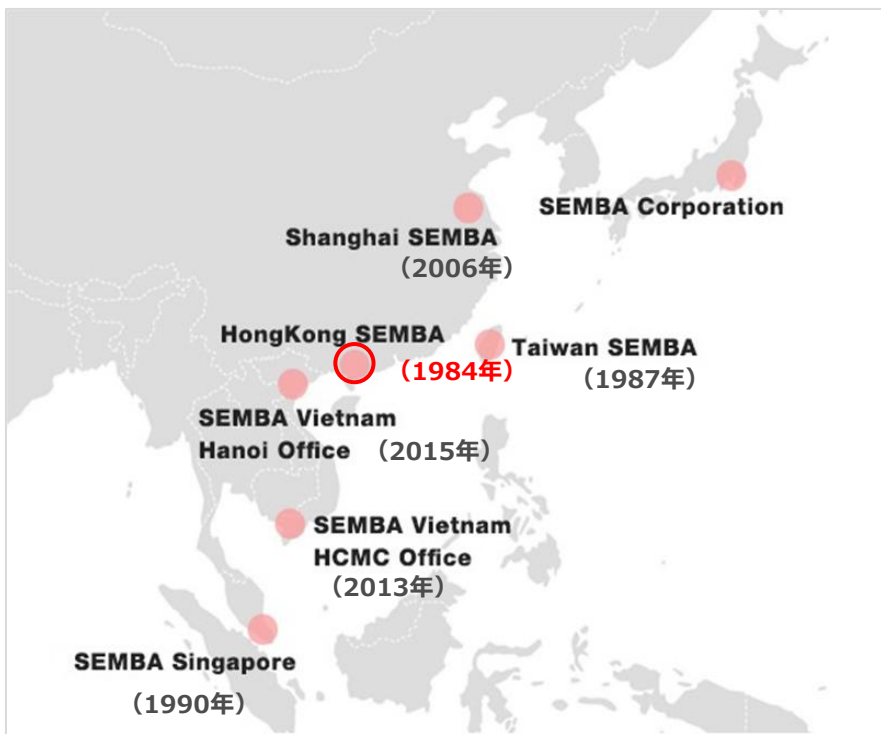
SC総数（各年12月末時点の店舗数）



(出所) (社)日本SC協会 HPより 2016.12時点

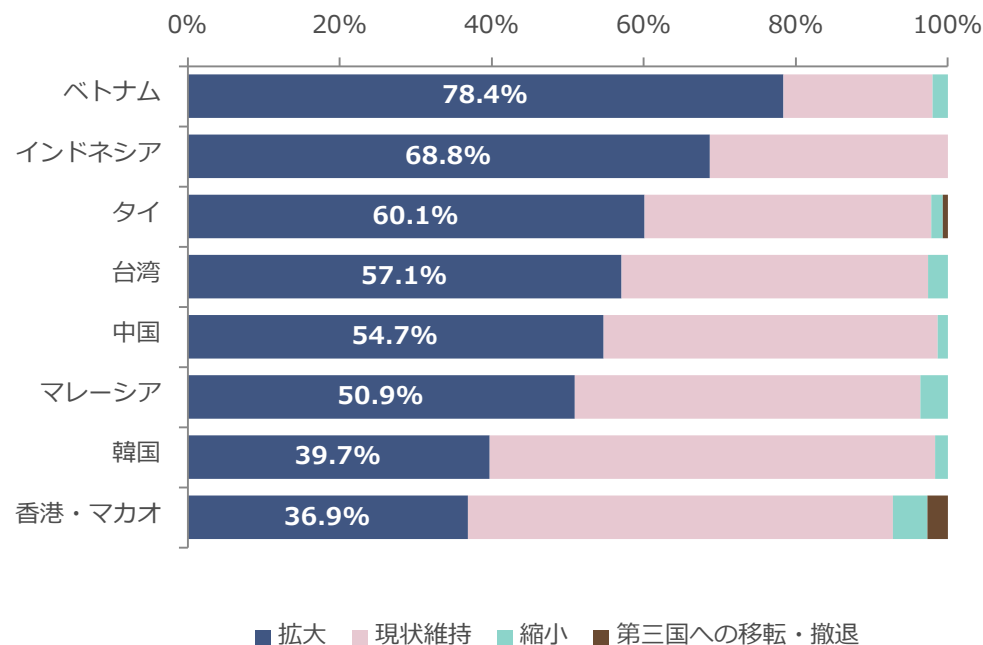
海外拠点は日系企業の進出エリアをカバー

船場の海外拠点



（注）図中の年号は各拠点の設立年

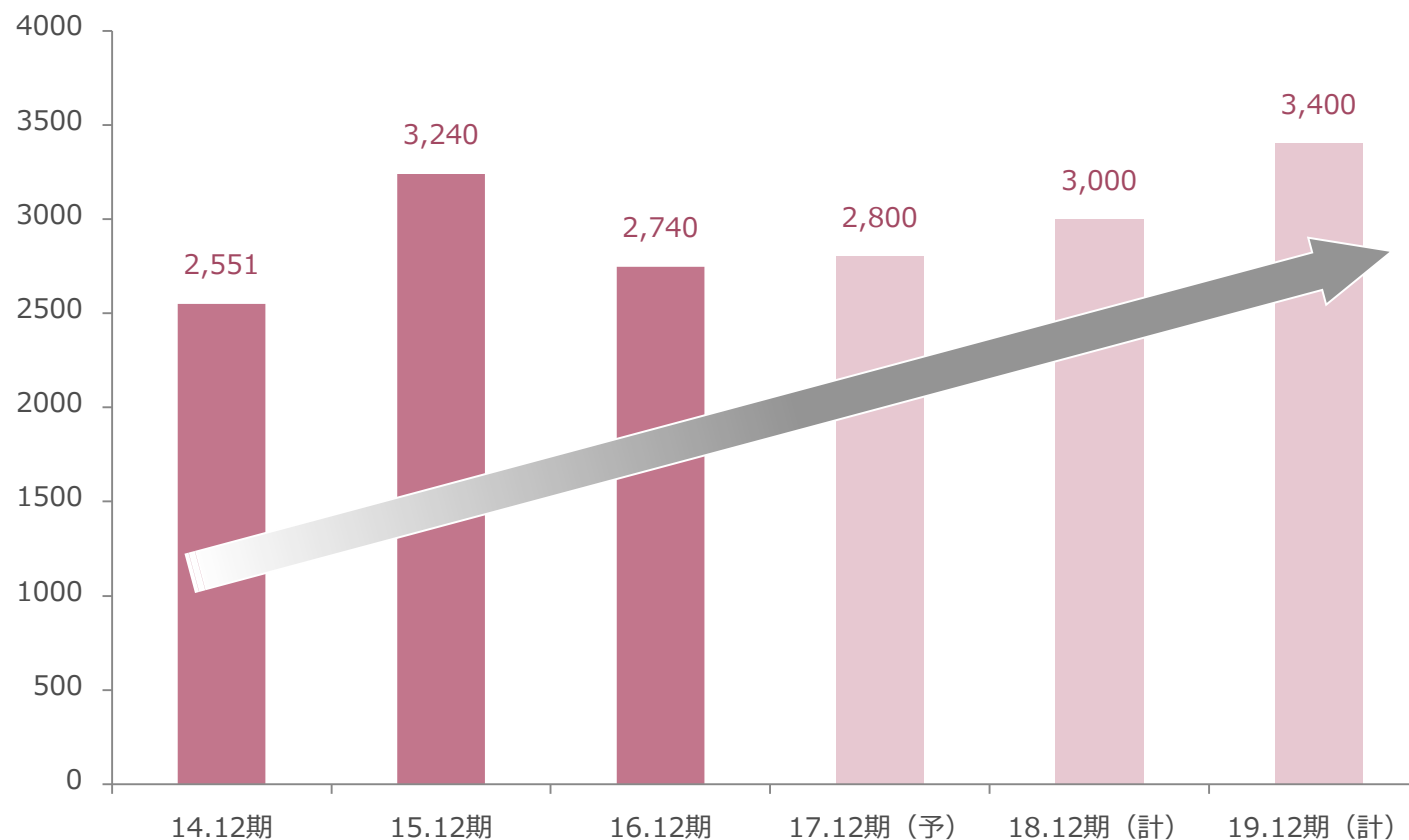
今後1～2年の事業展開の方向性（卸売・小売業）



（出所）「2016年度 アジア・オセアニア進出日系企業実態調査」
2016年12月21日 JETRO より当社作成（アジア地域データを抜粋）

旺盛な出店意欲に対応して海外事業を伸長

海外売上高（連結：百万円）



(注)売上高は顧客の所在地を基礎とし算出

商環境の変化

船場の対応

① 購買スタイルの変化

ネット通販浸透による
客離れへの対応

② 物販から非物販への変化

新規利用者の獲得と
利便性への対応

③ 流通業界の再編による変化

売場の見直し、
施設全体のリニューアル対応

④ 開発物件（開発エリア）の変化

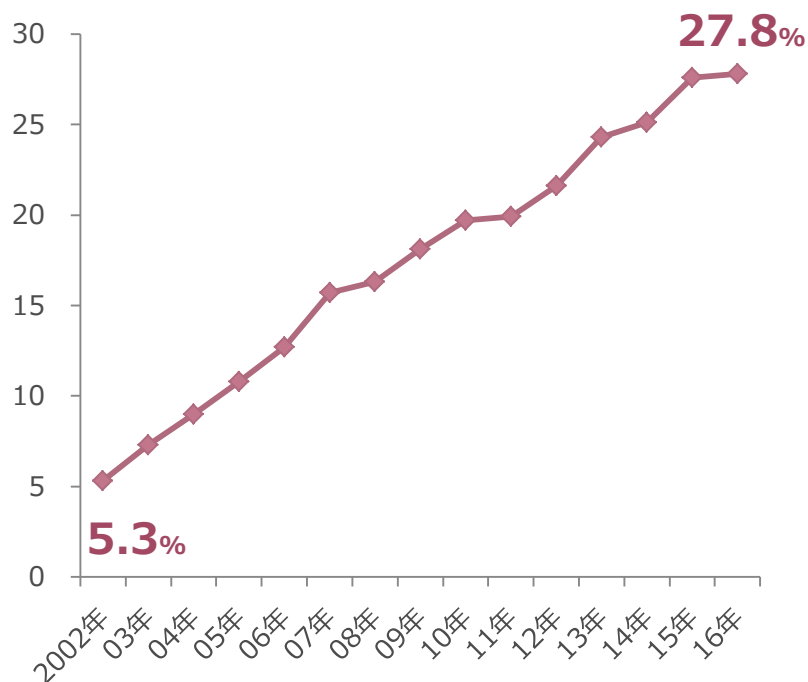
駅や空港、サービスエリア、
公園等の付加価値向上への対応

船場のソフト力への期待

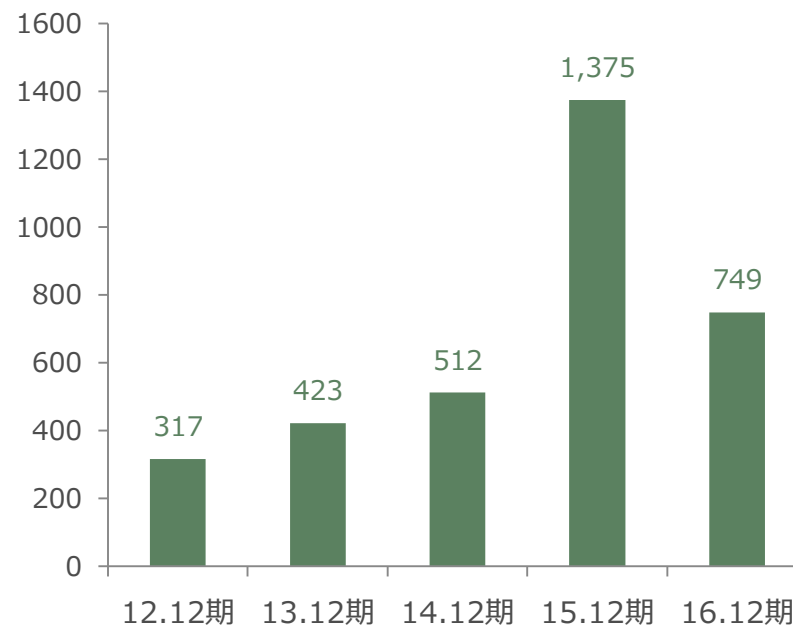
① 購買スタイルの変化

ネット通販浸透による客離れへの対応

ネットショッピングの利用世帯の割合 (2人以上世帯)



書店&図書館関連案件の売上高 (船場)



(出所) 「家計消費状況調査」総務省より

① 購買スタイルの変化

ネット通販浸透による客離れへの対応

書店のサクセス

来店者数増加、売上げ増加



T-SITE 湘南料理塾

② 物販から非物販への変化

新規利用者の獲得と利便性への対応

献血ルームのサクセス

献血者増加



日本赤十字社 献血ルーム 『akiba:F(アキバ:エフ)』



神奈川県赤十字血液センター 横浜Leaf献血ルーム

※ブックカフェをコンセプトにした 新しいタイプの献血ルーム

② 物販から非物販への変化

新規利用者の獲得と利便性への対応

図書館のサクセス

利用者・図書貸出数増



武雄市図書館（佐賀県）

リニューアル前（2011年度）

来館者数（1日平均）
867人

貸出利用者数（1日平均）
280人



リニューアル後（2013年度）

来館者数（1日平均）
2,529人

貸出利用者数（1日平均）
460人

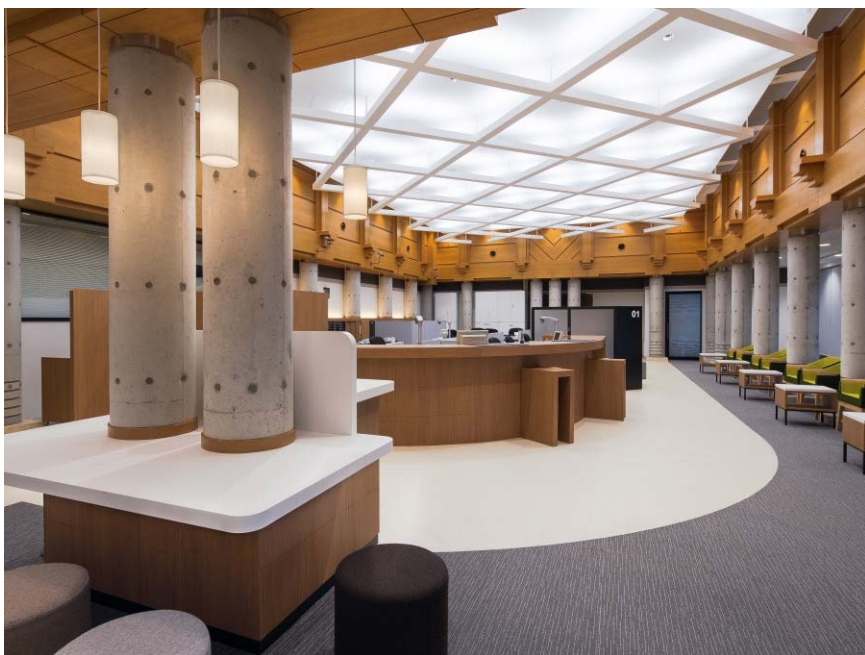
出所) カルチュア・コンビニエンス・クラブ(株) ニュースリリースより (2015年10月1日公表・HP掲載資料)

※ ①2012年度は4月～10月までの7カ月開館のため、2011年度と比較 ②1日平均は休館日を除く1日平均で計算。なお、2013年以降は無休で開館。

② 物販から非物販への変化

新規利用者の獲得と利便性への対応

銀行のサクセス 契約件数増加



荘内銀行
温海（あつみ）支店



荘内銀行 イオンモール天童支店
『Q's LIVING』

③ 流通業界の再編による変化

売り場の見直し、
施設全体のリニューアル対応

再編リニューアルのサクセス **来店者数増加・売上げ増加**



AEON STYLE 板橋前野町店

④ 開発物件（開発エリア）の変化

駅や空港、サービスエリア、公園等の
付加価値向上への対応

交通関連施設のサクセス “余白”スペースからの収入アップ

グランスタ



JR東京駅構内地下(改札内)

グランルーフ



JR東京駅地下街

エキマルシェ



JR新大阪駅構内(改札内)

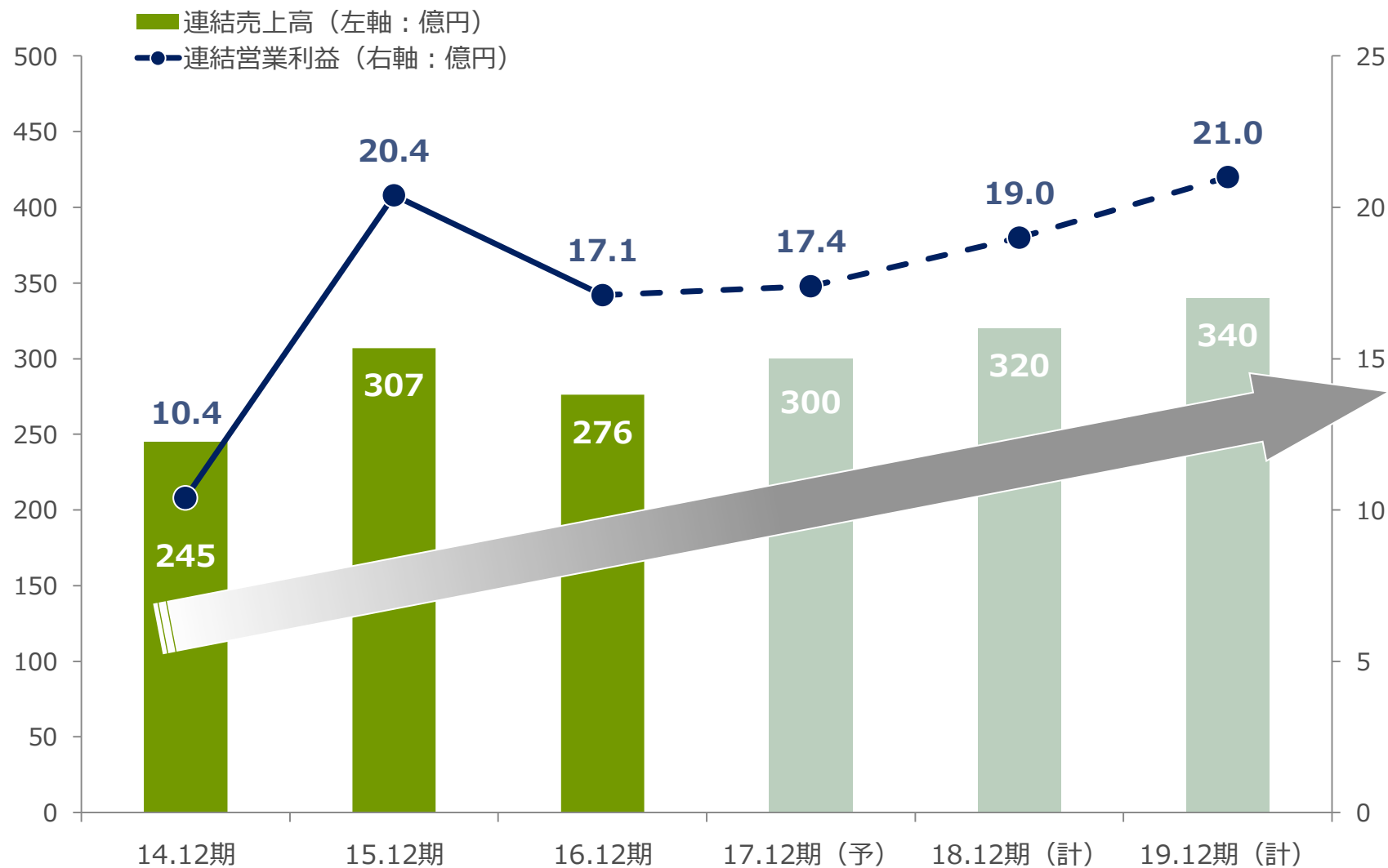
談合坂（下り）サービスエリア



NEXCO中日本（中央道）

中期の業績目標

既存分野での安定成長と商環境の変化による成長機会の獲得により、
3年間で売上・利益ともに20%超の成長を目指します。



株主還元は配当を中心に考えております。
今後も損益状況を勘案しながら強化を目指します。

配当実績と計画	15.12期（実績）	16.12期（実績）	17.12期（予想）
連結当期純利益	1,572百万円	1,097百万円	1,130百万円
配当金総額	104百万円	255百万円	344百万円
1株当たり年間配当	12.0円	26.0円	35.0円

（注）当社は2016年10月5日付で、株式1株につき50株の株式分割を行っております。

上記では、2015年12月期の期首に当該分割が行われたと仮定し、1株あたり配当金を算出しております。

Ⅲ.2016年12月期決算の詳細および 2017年12月期見通し

2016年12月期 連結業績の概要

(単位：百万円)

	15.12期 実績		16.12期			
			実績	利益率	対前期比 増減額	対前期比 増減率
売上高	30,732	100.0%	27,615	100.0%	▲3,117	▲10.1%
売上総利益	5,045	16.4%	4,783	17.3%	▲261	▲5.2%
販売費及び一般管理費	3,004	9.8%	3,068	11.1%	64	2.1%
営業利益	2,040	6.6%	1,715	6.2%	▲325	▲15.9%
経常利益	2,062	6.7%	1,721	6.2%	▲341	▲16.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,572	5.1%	1,097	4.0%	▲475	▲30.2%
1株当たり当期純利益	183.54円		124.42円		▲59.12円	

[主な項目の増減要因]

売上高 ▲3,117
 専門店向け売上を中心に減少

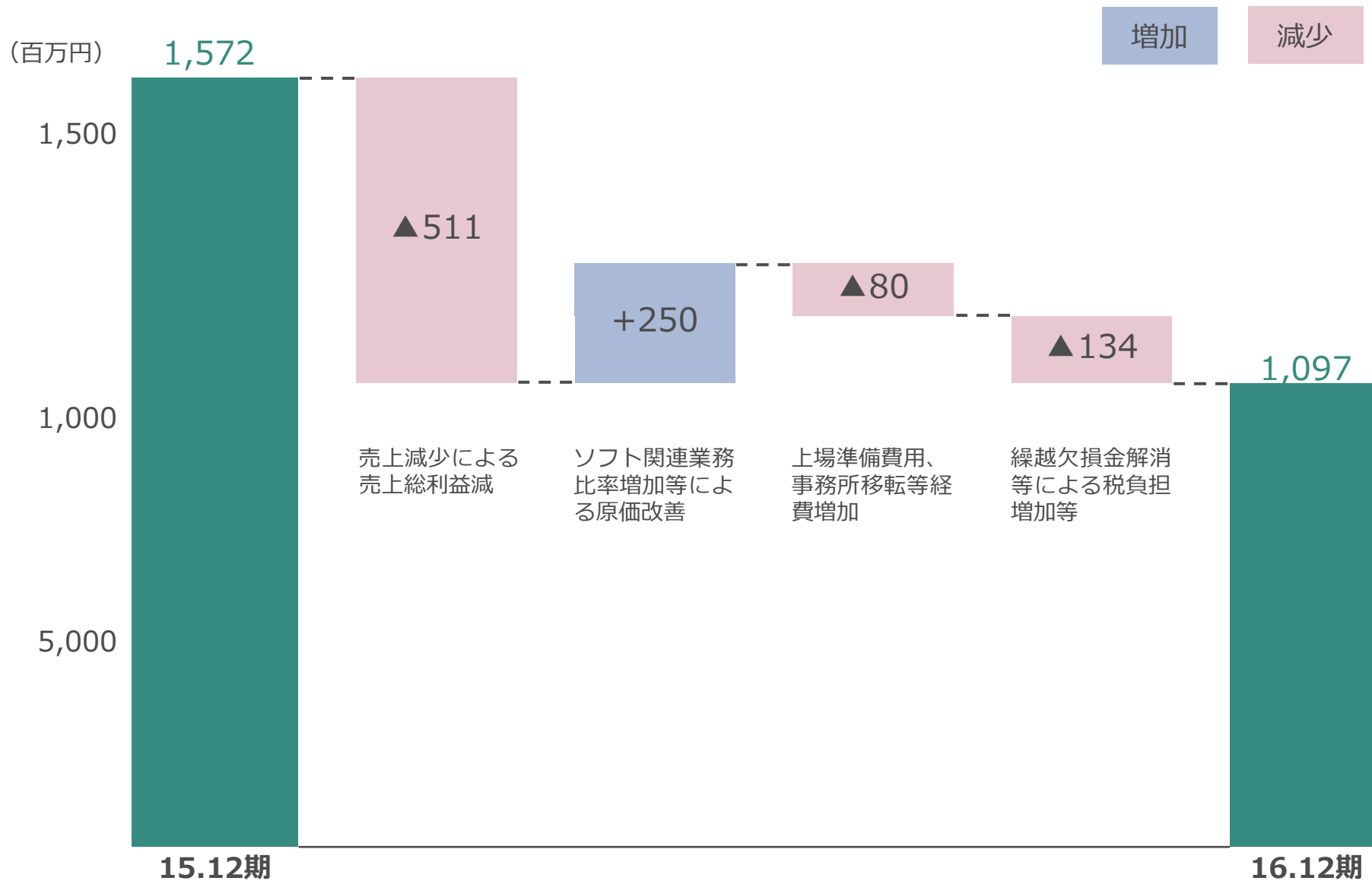
売上総利益率 +0.9%
 (16.4%⇒17.3%)
 売上構成比率の変化に伴い、
 売上総利益率が改善

営業利益率 ▲0.4%
 上場関連費用、
 各種システムコスト等の増加

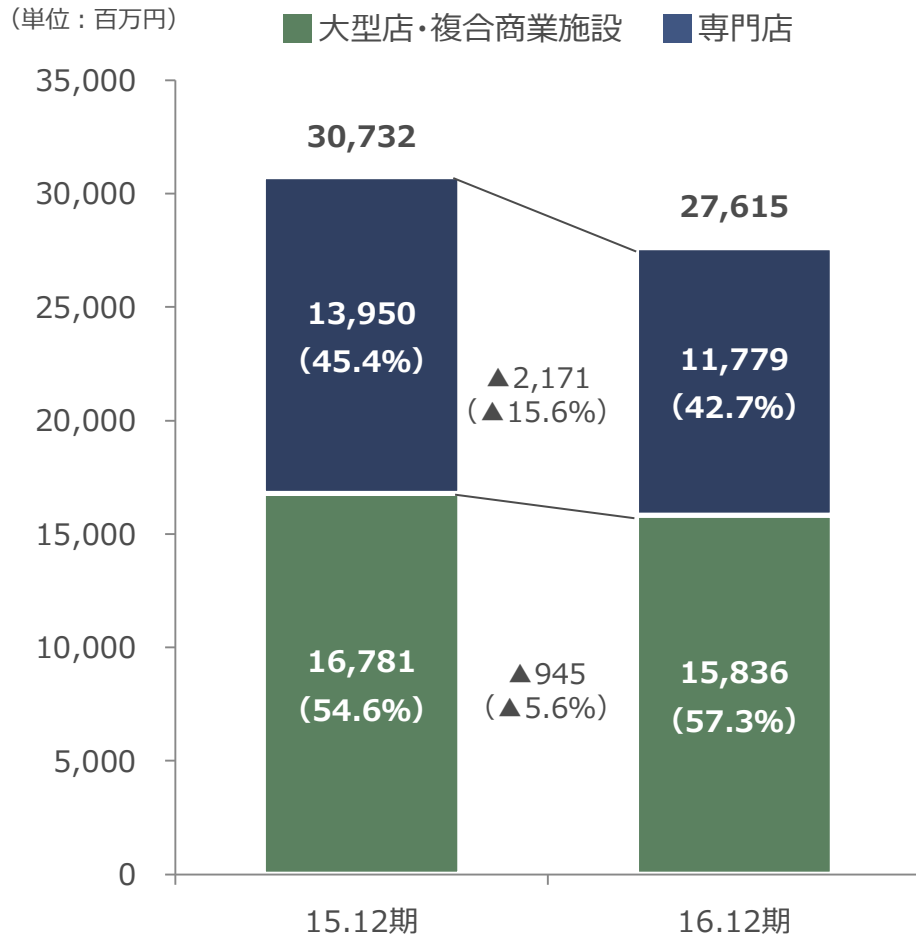
法人税等 +134
 (15/12期475→16/12期610)
 15/12期の税負担が少ない要因
 ・繰越欠損金利用 ▲421
 ・税率低減による評価替 +84

※ 数値は百万円以下切り捨て。

※ 1株あたり当期利益算出時は15.12期は16.12期株式分割を勘案して遡及し算定。



専門店向け売上を中心に大型物件が減少



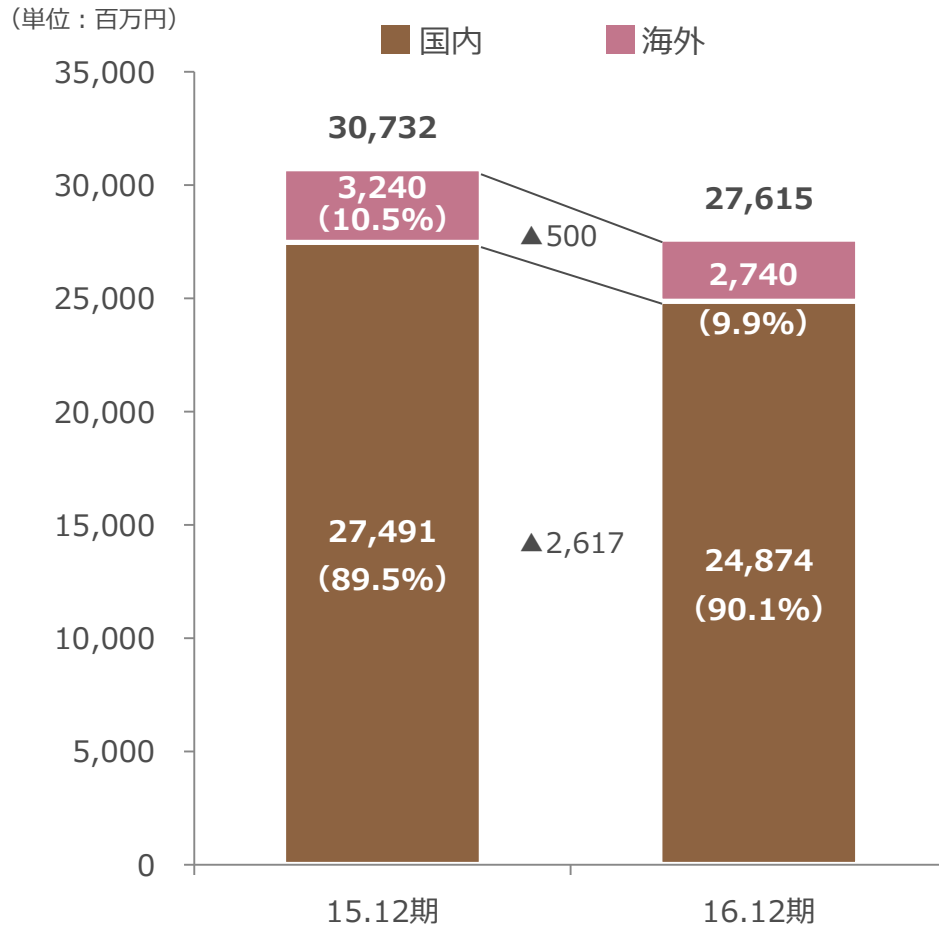
5千万円以上の大型物件の売上状況（件数ベース）

専門店		
	15.12期	16.12期
アパレル	9	3
書店	6	4
飲食	8	3
他	10	8
合計	33	18

大型店・複合商業施設		
	15.12期	16.12期
大手流通DV	24	19
百貨店関連	-	3
不動産DV	6	3
大型専門店	12	6
他	6	8
合計	48	39

上記、売上構成比率の変化に伴い、社外調達割合の高い施工関連売上が減少し、社内業務比率が高い企画調査、設計等の売上比率の増加が生じ、原価率が改善した。

円高の影響を除くと、概ね海外売上は堅調に推移



海外法人別売上推移

(単位：百万円)

	15.12期	16.12期
香港	133	240
台湾	1,096	861
シンガポール	514	439
上海	946	771
ベトナム	424	290
他	127	138
合計	3,240	2,740

ご参考) 円換算レート

16/12 : HKD 14.01 / SGD 78.75 / CNY 16.36 / TWD 3.37 / VND 0.00487
 15/12 : HKD 15.62 / SGD 88.13 / CNY 19.22 / TWD 3.81 / VND 0.00551

1. 当社グループにおける法人別売上高は主として所在地の施工物件を対象にしておりますが、顧客等の状況により近隣国の物件を対象にする場合があります。
2. 他には日本国内で手掛ける海外売上及び連結間取引修正等を含んでおります。

(単位：百万円)

	15.12期	16.12期	対前期比 差額
	金額	金額	
資産	16,853	17,914	1,061
流動資産	14,231	15,535	1,304
固定資産	2,621	2,379	▲242
負債	10,555	9,488	▲1,067
流動負債	8,597	7,808	▲789
固定負債	1,957	1,679	▲278
純資産	6,298	8,426	2,128
負債・純資産合計	16,853	17,914	1,061

[主な項目の増減要因]

流動資産 +1,304

- ・増資による現預金増加+1,266
- ・減収による売上債権減▲582

流動負債 ▲789

- ・減収による買掛債務減▲495
- ・短期借入金一括返済 ▲212

固定負債 ▲278

- ・長期借入金一括返済 ▲303

純資産 +2,128

- ・増資関連 +1,266
- ・当期利益 +1,097

(単位：百万円)

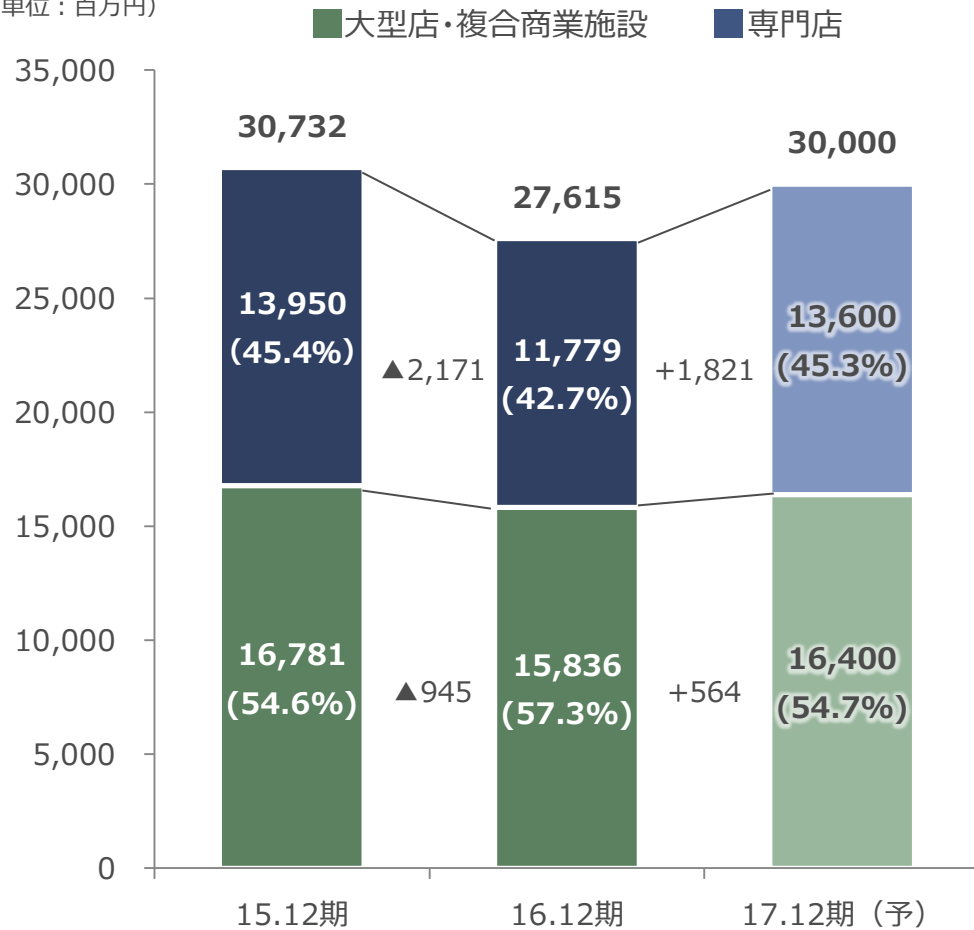
	15.12期 実績	16.12期		17.12期			
		実績	利益率	予想	利益率	対前期比 増減額	対前期比 増減率
売上高	30,732	27,615	100.0%	30,000	100.0%	2,385	8.6%
売上総利益	5,045	4,783	17.3%	5,000	16.7%	217	4.5%
販売費及び一般管理費	3,004	3,068	11.1%	3,260	10.9%	192	6.3%
営業利益	2,040	1,715	6.2%	1,740	5.8%	25	1.5%
経常利益	2,062	1,721	6.2%	1,740	5.8%	19	1.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,572	1,097	4.0%	1,130	3.8%	33	3.0%

【業績予想の前提】

- 専門店を中心に受注は堅調であり、15.12期水準へ増収を見込む
- 施工関連の売上比率増加より売上総利益率は悪化（17.3%⇒16.7%）
- 中期的な売上増加を視野に約5%の人員増と人件費増加を計画
- 人員増加に対応し、東京本社増床及び関西、東北オフィス移転による賃料増加を予定

専門店を中心に受注は堅調であり、15.12期水準までの増収を見込む

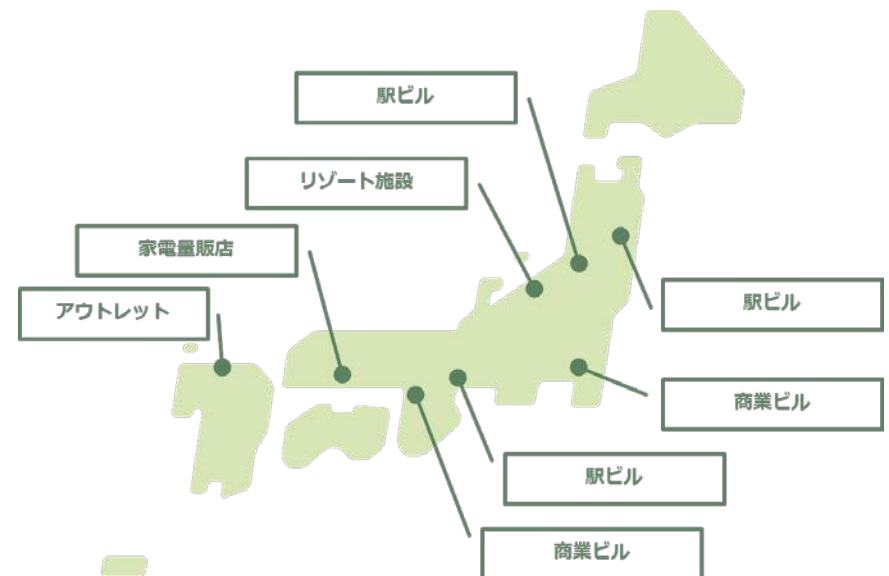
(単位：百万円)



期末時点の受注残高

(単位：百万円)

	15.12期	16.12期
専門店	746	1,903
大型店・複合商業施設	2,765	2,498
合計	3,512	4,401



半期ごとの売上は年度間で若干のバラつきはあるが、今期は上期・下期がほぼ同水準を見込む

（単位：百万円）

16.12期実績			
	上期	下期	通期
売上高	14,092	13,523	27,615
売上構成（通期比）	51.0%	49.0%	100.0%
営業利益	922	793	1,715
営業利益率	6.5%	5.9%	6.2%

17.12期予想			
	上期	下期	通期
売上高	15,000	15,000	30,000
売上構成（通期比）	50.0%	50.0%	100.0%
営業利益	870	870	1,740
営業利益率	5.8%	5.8%	5.8%



真摯に、期待を超える。

どんなことにも正面から、
真っ直ぐに、
そして誠実に向き合っていく。

お客様からのご要望には、
期待を超える提案でお応えしていく。

【ご注意事項】

本資料は、将来に関する見通しや計画に基づく予測が含まれております。これらの予測及び見通しは、リスク及び不可実性を内包するものであり、その実現を保証するものではありません。実際の業績等は、様々な要因により記載の予測と異なる可能性があります。

【お問い合わせ先】

株式会社船場 経営企画室
T E L : 03-6865-8195
E-mail : ir@semba1008.co.jp