



hatoko

SHIROHATO VOICE

第 48 期 2019.3.1-2020.2.29

株主の皆様へ

● トップからのメッセージ ●

創業の原点に立ち戻り、事業を再び成長軌道に

お客様が欲しいと思う商品を提供できていなかった

3月19日付で、2年4カ月ぶりに社長に復帰しました。19年2月期、20年2月期と2期連続で業績が落ち込んだことの経営責任を明確にするためです。業績が低迷した要因はひとえにお客様が欲しいと思う商品を提供できなかったことに尽きます。



代表取締役会長兼社長

池上 勝

また、考えたことをすぐに行動に移す事業のスピード感が欠けていたことも挙げられます。いま一度創業の原点に立ち戻り、お客様に感動を与える商品をいち早く送り出すことで、再び事業を成長軌道に乗せていきたいと考えています。

PB商品比率を高め、 利益率の向上を目指す

現在、当社の売り上げは、NB（大手他社ブランド）商品の仕入れ販売と、当社が企画・開発したPB（自社ブランド）商品の販売があります。

私たちは、創業当時から数多くの国内インナーウェアメーカーの商品を取り扱いさせていただくことでインナーウェアが持つ魅力を学び、それが業績の成長と事業におけるノウハウ蓄積の基盤となりました。今改めて、その感謝の気持ちを忘れることなく、Eコマース市場においては競争が激化する中、今後収益を伸ばしていくために、特徴豊かなNB商品に加えて、独創性の高いPB商品の比率を向上させていくことが大きなポイントと考えています。

20年2月期で17.9%のPB商品比率をさらに伸ばしていくことを目標として、この3年の間にPB商品強化に向けた布石を打ってきました。18年にはオリジナルルームウェアブランド「ブルーミングスタイル」を、また19年にはオリジナルランジェリーブランド「ラヴィアドゥ」を立ち上げ、企画部員の増強をしました。そして、この3月には商品本部を設け、これらの事業をその傘下に置くことで迅速な意思決定を可能にしています。

その中でも商品別では、特に当社が得意とするファンデーションに注力していきます。女性の体をより美しく見せるための機能をさらに追及した商品の開発を推し進めるとともに、PB商品としては高価格帯の3,000～5,000円の商品群の品ぞろえを充実させていきます。

また、販売サイトではこれまで、自社サイト、他社サイトともに商品の品ぞろえはすべて同一にしていたましたが、今後は自社サイトで限定のPB商品を取り扱ったり、他社サイトにおいても顧客属性や販売傾向を見ながら、よりお客様のニーズに合った商品が前面に出せるよう差別化をしていきます。

加えて、自社開発したEC基幹システム「楽らく通販システム」を外部に販売する事業をすすめているところです。

以上のように利益率にこだわった施策を進めることで、収益性向上につながる経営を推し進め、これによって得た果実を従業員への待遇向上、株主の皆様への還元に充てていきたいと考えております。

新本社・物流センターで 物流能力大幅増強へ

PB商品、そしてNB商品の取り扱い商品を増やしていくためのバックヤードとして、本社隣接地に建設を進めている新本社・物流センターが5月に完成し、9月には稼働予定です。この新拠点で商品の保管能力や出荷能力は現状の倍以上に増強します。

21年2月期は新型コロナウイルス感染拡大による影響が不透明ではありますが、第2創業の気持ちで事業に臨み、将来に向けて利益を出せる基盤づくりの年にします。「白鳩」のブランド価値を上げることによって再び飛躍の足がかりをつかみ、株主の皆様のご期待に沿えるよう全社一丸となって邁進してまいります。

2020年5月

2019—2023

新5ヵ年計画

スローガン

Far Together!

未来へみんなと一緒に！

重点取り組み

1 既存事業の維持成長

- 既存仕入先における取扱いブランドの拡大と特徴豊かなNB商品の拡充
- 独創性の高いPB商品の企画・開発による「白鳩」ブランドの成長
- アウトレット商品を中心としたセール商材の販売基盤構築

2 新規事業による成長

- 自社ECシステムのノウハウを集約したソリューション事業の展開
- BtoB(対法人・団体向け販売)による卸販売の拡大と受託販売の展開

3 新価値創造

- 新本社・物流センターの中心フロアに全部署が集まり、闊達なコミュニケーションによる業務連携と価値観の共有を実現する、常に一体感を感じられる「Far Together!(未来へみんなと一緒に!)」の精神を実現するオフィス環境づくり
- 365日稼働を実現する労働力確保と、ダイバーシティ経営を推進するための託児所併設

売上高および営業利益率

単位:百万円

	第47期 2019/2	第48期 2020/2	第49期 2021/2	第50期 2022/2	第51期 2023/2
売上高	2,667	5,251	5,560	6,200	7,060
営業利益	7	▲46	▲192	▲226	32
営業利益率	0.3%	▲0.9%	▲3.5%	▲3.6%	0.5%

※第47期は決算期変更による6ヶ月間の実績値となります。

〈新本社・物流センター完成予想図〉



第48期を振り返って

売上高



5,251 百万円

営業損失



46 百万円

経常損失



68 百万円

当期純損失



138 百万円

BUSINESS

企業



Yahoo!ショッピング
2019年間ベストストア賞

企業



au Wowma!
ベストショップ大賞

店舗



東京営業所による
PB商品の充実

店舗

 PayPay モール

PayPayモール出店

第49期(2020.3.1~2021.2.28)の見通し

	2021年2月期業績予想	対前期比
売上高	5,560千円	5.9%
営業利益	△192千円	—
経常利益	△196千円	—
当期純利益	△192千円	—

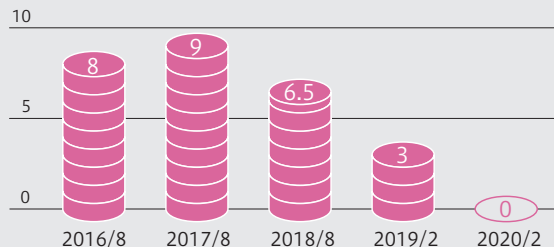
POINT

新型コロナウイルスの感染拡大の影響につきましては、現時点では今後の動向が不透明であることから、計画に織り込んでおりません。

株主還元について

業績の状況や今後の財務状況などを総合的に勘案した結果、株主の皆様への期末配当につきましては、誠に遺憾ではありますが無配とさせていただきます。株主の皆様には深くお詫び申し上げますとともに早期に復配できるよう努めてまいりますので、引き続きご支援賜りますようお願い申し上げます。

配当金の推移



会社概要

2020年2月29日現在

会社名	株式会社 白鳩
代表者	取締役会長兼社長 池上 勝
所在地	京都市伏見区竹田向代町21番地
創業	1965年10月1日
設立	1974年8月20日
資本金	1,196,654千円
従業員数	170名

株主メモ

事業年度	毎年3月1日から翌年2月末日まで
定時株主総会	5月下旬
剰余金の配当基準日	期末配当 2月末日／中間配当 8月31日
公告掲載方法	電子公告の方法により行う
単元株式数	100株
上場証券取引所	東京証券取引所 JASDAQ市場
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
事務取扱場所	三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部 お問い合わせ先 0120-094-777 (通話料無料)

下着通販サイト「SHIROHATO」

<https://www.wakudoki.ne.jp>

Q | 白鳩



株式会社白鳩 IR情報について

コーポレートサイトをご覧ください。

<https://www.shirohato.co.jp/ir/>

