



デサント通信

株式会社デサント

証券コード：8114



大谷翔平選手(デサントアドバイザースタッフ)

社長メッセージ

▶ 前中期経営計画「D-Summit 2021」を1年前倒して終了した背景についてお聞かせください

当社は、2016年度から2018年度の3年間、売上を右肩上がりや伸ばす計画を立てていましたが、実際には横ばいで、計画と実績に大幅なずれが生じている歪な経営状況でした。私は2019年6月に(株)デサントの社長に就任しましたが、まずは当社の収益が韓国に極端集中している点、また、企業としての本当の体力と成長計画の規模感にずれが生じている点を修正することから始めました。それが前中期経営計画「D-Summit 2021」でした。2019年からの2年間で、長期にわたり赤字であった欧米子会社の清算・株式譲渡を完了し、利益貢献の低いブランド事業からの撤退も決断しました。中国において「デサント」ブランドを展開する合弁会社Descente China Holding Limitedの収益拡大を目指した資本再編も実行するなど、当初3年かかると想定していた様々な経営改革を1年前倒してやり切ることが出来ました。

残るは日本事業の改革と韓国事業を復調させることですが、この問題は残りの1年で済ませられるものではないと判断しましたので、日本事業の改革と日本・韓国・中国の3本柱の確立とを併せた新たな3か年計画「D-Summit 2023」を作成し、着手しようと考えました。

▶ 現中期経営計画「D-Summit 2023」1年目、ここまでの手ごたえをお聞かせください

「D-Summit 2023」で最も注力しているのは日本事業の改革であり、成し遂げようとしているのは、売上は追わずに、収益を上げることです。過去の売上拡大策での一番の反省は、機会損失を避けるために売れる以上にもものをつくり、値引き・返品での販売ロスを生み、結果的に在庫を抱えるという悪循環をつくったことです。それを根本から見直し、売れるものをつくり、丁寧に売る。その結果として、返品が減り、値引きも減る。最終的には在庫が大きく減る、

という好循環に変えることに挑戦しています。高い頂(Summit)を目指し、まだまだやることはたくさんありますが、2022年3月期の第1四半期には13年ぶりに日本セグメントの営業利益を黒字化することができ、現状推進している改革により収益を上げる体質に近づいてきたことを実感しています。

具体的に推し進めているのは、売上の8割を占める卸売事業をDTC(Direct to Consumer)事業に転換する大改革ですが、DTC事業で実際に収益を上げられるようになるには、3年はかかると見ています。「デサント」ブランドの新たなイメージでの直営店出店を始めてまだ半年ほどなので、トライ&エラーを繰り返し、成功事例を作っていきます。

日本以外に目を向けると、韓国においては、不買運動と新型コロナウイルス(以下、コロナ)の影響で以前に比べると大きく売上は落ちています。しかし、2021年度からは、一時ほどの収益貢献は見込めないものの、少しずつ回復基調にあります。また、売上利益の拡大が見込まれる中国市場では、中核ブランドである「デサント」の事業を担う合弁会社の資本再編を果たしたことで、これまで以上に力強く事業展開を推進出来ているという手ごたえを感じています。

連結売上において日本事業が占める割合は伸びているので、後は収益貢献を高めていきます。3年でDTC売上構成比50パーセントと非常に高い目標を掲げていますが、その目標を達成すれば当社が見る景色は一変するでしょう。そこに韓国・中国事業を加え、3つの市場でバランスよく収益を上げられれば日本のスポーツアパレル企業として勝ち組といえるところまで到達できると確信しています。



代表取締役社長
小関 秀一

▶ 「D-Summit 2023」にはマテリアリティ(重要課題)解決に繋がるモノづくりも掲げておられますが、進捗はいかがでしょうか?

当社は創業時からモノづくりに定評があり、長く着ただけの商品を作っています。昨今は世界的に見てもファストファッション、短期間で消費する風潮がありますが、当社の商品はそれとは一線を画しています。「デサント」ブランドの「水沢ダウン」に代表されるような商品は、10年以上着用していただける品質ですし、修理に出して愛着を持って着ていただいている方も多くいます。消費者の方が大事に長く着てくださっているということが一番のサステナビリティだと思います。華々しいものではありませんが、この点を一番大事にし、そういったモノづくりを今後も変わることなく続けていくつもりです。

一方、企業として商品の仕入を抑え売上を伸ばさないというのは、疑問を持たれる方も多々と思います。しかし、今の人口・消費が減少している日本のようなマーケットでは売上を伸ばす戦略を取るべきではありません。他社よりも高額であってもこだわりのあるモノづくりという点に価値を見出していただき、長く着ていただく。お客様に求められる分だけを作る、というのが当社が目指すサステナビリティだと考えています。そのためにDTC事業を拡大しお客様と直接接点を持ち、そのニーズをしっかりと取り込んだモノづくりをし、売り切る、という覚悟が必要です。

お客様のニーズを形にしていく段階では、ブランドや商品ごとの仕入先の選定やコストを徹底的に見直し、どこから何を仕入れているのか、そのコストは本当に正しいのか、この仕入先が本当にマッチしているのか、当社の商品を作る技術力が担保されている工場なのかなど細かい点まで追求し、一緒にモノづくりをするパートナーを本気で選定していきます。

▶ 今後の見通しについてお考えをお聞かせください

世界中がコロナの影響を大きく受けている状況は変わりませんが、今年に入り、国ごとに感染拡大状況に時差が出始めています。日本は9月以降落ち着いてきましたが、製造の拠点となるベトナムでは8月以降深刻な影響を受けており、生産が停滞しています(9月現在)。アパレル業界はこのような停滞が起きると、市場ニーズ変化のサイクルの速さや収益性の問題から他の業種と比べても影響が大きく、また長期化する傾向にあります。コロナに関して市場や生産体制が影響を受ける状況はもうしばらく続くかと覚悟しています。

一方で、コロナの影響が緩和されてきた地域では、今年からスポーツの大きな大会が再び開催されるようになっています。消費の動向としては、中国市場でのウィンタースポーツ、特にスキーの流行が予想されています。スキーウェアに代表される重衣料は当社の得意領域ですので、ウィンタースポーツが盛り上がることで当社の商品の良さが再確認される契機になると思います。

苦戦が強いられているアパレル業界の中でも、当社は「スポーツ」という強みを持っており、まだまだ伸びしろがあると思っています。「カラダ動く。ココロ動く。MoveWear」というコンセプトで、当社が培ってきたスポーツウェアの技術を活用し、着ているだけでワクワクするような、着用シーンを限定しない商品の開発を強化しています。コロナをきっかけに新しい生活様式が定着しつつありますが、この状況と「MoveWear」の親和性は高いと感じています。動きやすいが清潔感があり、きちっと見えるスポーツウェアをビジネスや日常生活のシーンに取り込むお客様が増えてきています。この契機を逃さないようにするためには、やはりお客様との接点を増やすDTC事業の拡大が必要不可欠です。

スポーツ用品売場での販売だけではなく、自ら当社商品の着用シーンをスポーツシーンに限ってしまいかねません。しかし、直営店スタイルの売場であれば、もっと幅広く当社の商品を見ていただき、着用シーンの提案の幅を広げられます。それを実現するのは「MoveWear」だと思っています。



DESCENTE ららぽーと湘南平塚

▶ 今後どういった分野への投資を増やしていきますか

「D-Summit 2023」で計画している2021年から2023年の間で収益を上げる体制を確立するつもりです。この3年間で日本・韓国・中国でのバランスの良い収益貢献による経営の安定化を実現し、同時にその次の10年のデサントをどうすべきか様々な角度から検討していく予定です。継続的な成長を目指す経営視点で見れば、いつまでも日本・韓国・中国の3本柱ではなく、時期尚早と判断し縮小した欧米や、日韓中以外のアジアへの再進出も考えられます。

また、一定の収益が出て安定してきたら、新しいことに挑戦する投資が必要だと思います。投資先としてはスポーツに軸足を置きつつ、その関連分野も視野に入れています。私は経営者ですので投資した以上は、その経営をしっかりと管理監督をするつもりです。投資して経営し、収益を上げ当社の力にする。そのためには投資先の検討と並行して、その経営を任せられる人材を育成していくことが非常に重要です。ビジネス環境も大きく変化しているため、従来型のことをしてはダメだということを意識して取り組んでいかねばなりません。投資にしても経営にしても、これからは世界基準で考えていく必要があります。日本は地理的な条件からしても他の国と比べて特殊で、日本固有のビジネス流儀がありましたが、それも通用しなくなるでしょう。広い視野を持った次世代の育成にも注力していきます。

▶ 株主の皆さまにメッセージをお願いします。

2年間無配当ということで本当にご心配、ご迷惑をおかけしました。今年から新中期経営計画をスタートさせ、この上半期は順調に推移することができましたので、今期より復配いたします。更なる収益の拡大に向かっており、社員ともども従来以上にメリハリをつけて仕事に取り組んでまいりますので、今後とも何卒ご支援賜りたくお願い申し上げます。

▶ 決算関連情報の詳細はこちら

URL: <https://www.descente.co.jp/jp/ir/library/>



会社情報

会社概要

株式会社デサント

創業	1935年(昭和10年)2月
設立	1958年(昭和33年)2月
代表取締役社長	小関 秀一
資本金	38億4,620万円
年商	968億円(連結、2021年3月期)
従業員数	2,785名(連結) 21名(単体) (2021年9月30日現在)
業種	スポーツ用品およびこれらに関するものの製造と販売
東京オフィス	東京都豊島区目白1-4-8 〒171-8580 TEL. (03)5979-6006 (総務・秘書課)
大阪オフィス	大阪市天王寺区堂ヶ芝1-11-3 〒543-8921 TEL. (06)6774-0365 (人事統括課)

役員	代表取締役社長：小関 秀一 取締役専務執行役員：金 勳道 取締役常務執行役員：土橋 晃 取締役常務執行役員：小川 典利大	社外取締役：東 智徳* 社外取締役：佐藤 誠治* 常勤監査役：中島 幹夫 社外監査役：吉岡 浩一* 社外監査役：松本 章*
----	---	---

*株式会社東京証券取引所の定めに基づく独立役員です。

ブランド一覧

(2021年9月30日現在)



株式情報

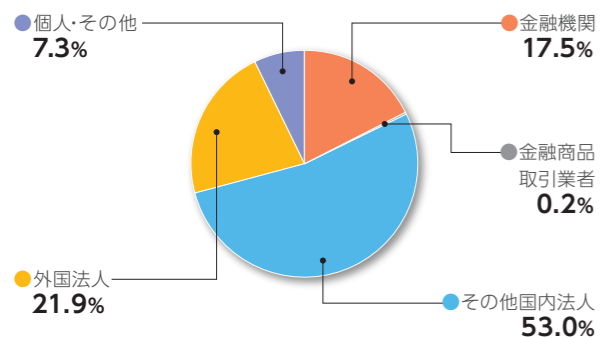
株式数および株主数

(2021年9月30日現在)

発行可能株式総数	160,000,000株
発行済株式の総数	76,924,176株 (自己株式1,444,433株含む)
株主数	4,405名

株式分布状況

(2021年9月30日現在)



大株主および持株数

(2021年9月30日現在)

株主名	持株数(千株)
BSインベストメント株式会社	30,164
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,754
日本生命保険相互会社	3,238
UBS AG HONG KONG	3,165
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	2,588
帝人フロンティア株式会社	2,465
株式会社三井住友銀行	2,110
MLI FOR CLIENT GENERAL OMNI NON COLLATERAL NON TREATY-PB	1,957
MSIP CLIENT SECURITIES	1,863
公益財団法人石本記念デサントスポーツ科学振興財団	1,652

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日までの1年
配当金受領株主確定日	3月31日 中間配当を実施するときの株主確定日は9月30日です。
定時株主総会開催時期	毎年6月
公告の方法	電子公告により行います。 (ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告ができない場合は日本経済新聞に公告致します。) 電子公告URL https://www.descente.co.jp/
単元株式数	100株
証券コード	8114
株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
同 連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部 〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号 0120-094-777(通話料無料)

株主ご優待制度のご案内

株主の皆様の日頃のご支援に感謝申し上げます。

「DESCENTE STORE オンライン」のご利用を通して、当社製品をご愛用いただき当社の事業に対するご理解を一層深めていただければ幸いです。末永くご支援賜りますようお願い申し上げます。

ご優待内容

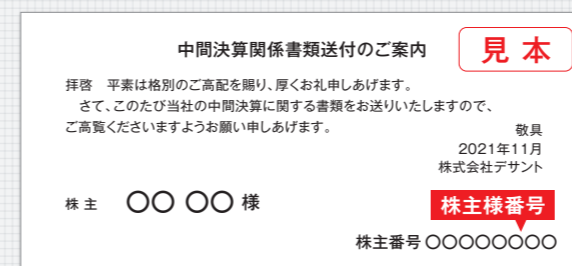
デサント公式通販サイト「DESCENTE STORE オンライン」取扱商品を**30%割引**でご購入いただけます。

※送料は550円。11,000円(税込)以上のお買い上げで送料は無料。 ※予約販売商品および一部商品は対象外となりますのでご了承下さい。
※デサント公式通販サイト「DESCENTE STORE オンライン」以外の店舗ではご利用できません。
※他のクーポンやキャンペーンとの併用ができない場合がございます。「ご注文を確定する」ボタンを押下する前に、必ずご注文内容をご確認下さい。
※優待割引のご利用は期間中6回まで、ご購入金額は1回あたり割引前価格で30万円(税抜)までとなります。

対象株主様およびご優待期間

毎年**9月30日**現在および**3月31日**現在の株式名簿に記載された当社株式**100株**以上ご所有の株主様
毎年9月30日現在株主様…12月1日～翌年6月20日 / 3月31日現在株主様…7月1日～11月20日

優待制度を利用するためにご用意いただくもの



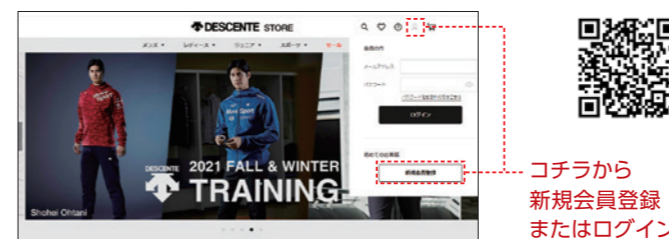
- 同封の「中間決算関係書類送付のご案内」**株主様番号(8桁)**が記載されています。
- インターネットに接続できる環境(パソコン・スマートフォンなど)
- 株主様ご自身のメールアドレス
※ CLUB DESCENTEにご登録済みのメールアドレス

株主様ご優待制度全般に関するお問い合わせ先(受付時間平日9:00~16:00)
デサントジャパン株式会社 総務・秘書課 **03-5979-6006**

優待制度を利用するためにご用意いただくもの

※説明画面はすべてパソコンの画面となり、スマートフォンの画面とは異なります。

1 デサント公式通販サイト「DESCENTE STORE オンライン」にアクセスする (<https://store.descente.co.jp>)



2 新規会員登録または、既にCLUB DESCENTE会員の方はログインを行う

※サイトリニューアルに伴い、CLUB DESCENTEの登録が必須となります。

3 商品をお選びいただく

ブランド・性別・スポーツ・アイテムなどから検索いただき、商品をお選び下さい。

4 欲しい商品をカートへ入れる

右部でカラーとサイズを選択し、「カートに入れる」のボタンを押してカートへ。
※左部の商品写真ではなく、右部でカラーを選択していただかないとカートへ入れることができませんのでご注意下さい。



5 クーポンコードの入力

購入手続きの際、「お支払い情報」ページ内の「クーポンコード入力枠」に以下のコードを入力下さい。
クーポンコードは **ご優待コード + 株主様番号 + 郵便番号** となります。スペースやハイフンなどで区切らず、19桁の数字を入力して下さい。

今回のご優待コード **2112**

	(4桁)	(8桁)	(7桁)
クーポン利用	ご優待コード + 株主様番号 + 郵便番号		
	戻る	注文内容確認へ	

[ご注意:クーポンコードの入力がないと、割引は適用されません]

6 注文を確定する

正しく入力されると「注文内容確認」ページ右側にてクーポン値引-¥●,●●●と記載され、株主様ご優待割引が適用されます。適用されていることをご確認いただき、「注文を確定する」ボタンを押して完了です。

商品合計(税込)	¥16,500
クーポン割引	-¥4,950
送料	¥0
代金引換料金	¥694
合計(税込)	¥12,244
注文を確定する	