ほぼ日レポートミニ　2017.09.01＞2017.11.30

＊このメールは、メールマガジン「ほぼ日レポートミニ」をご希望されている方にお送りしています。

<目次>

１）2018年８月期第１四半期の業績報告

２）IR、プレスリリース一覧

３）コンテンツピックアップ

１）2018年８月期第１四半期の業績報告

第１四半期は、「ほぼ日手帳2018」の販売スタート、第２回「生活のたのしみ展」開催という２つの大きなトピックがあり、売上高は2,077百万円（前年同期比＋23.8%）と大きく増加しました。
一方で、売上の構成変化に伴って原価率が上昇したこと、及び販管費の増加に伴い、営業利益は561百万円（前年同期比＋3.6%）と、微増となりました。
当期純利益は、386百万円（前年同期比＋9.4%）となりました。

「ほぼ日手帳2018」は好調なスタート

「ほぼ日手帳2018」では、ドイツのぬいぐるみメーカー「シュタイフ」とコラボレーションしたカバーや、THE BEATLESをテーマに日本のクリエイターがデザインしたカバーなどを発売しました。

海外ユーザーに対しては、アメリカのAmazon.comや中国のWeChatといった知名度のあるEC市場への展開も開始し、引き続きユーザー数の拡大に取組みました。

取組みの結果、海外売上高は増加し、手帳以外の売上も含めた全社売上高における海外売上高は444百万円（前年同期比＋11.4%）となっています。

また、「weeks MEGA」という「weeks（週間タイプのほぼ日手帳）」のメモスペースを３倍に増やした新しいシリーズが登場しました。

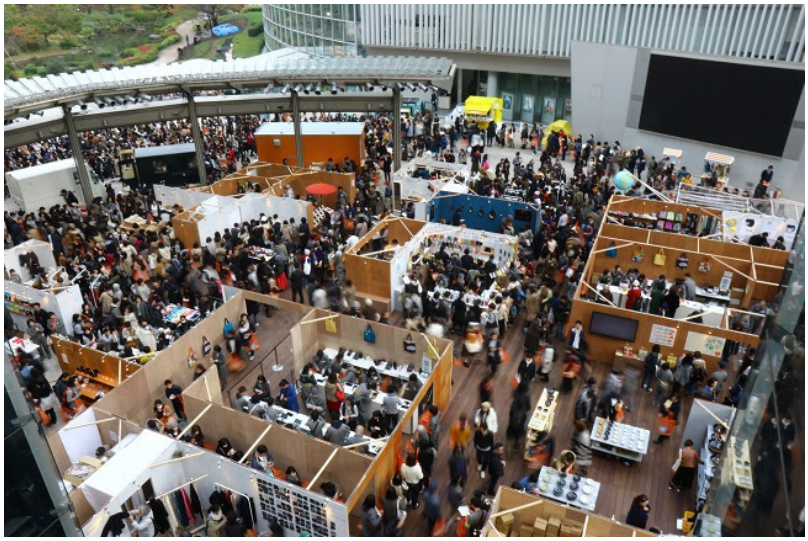
「weeks MEGA」はほぼ日ストアとTOBICHIで販売した他、「ほぼ日手帳」の主要な卸先であるロフトでは、ロフト30周年を記念した別注タイプの「weeks MEGA」を限定販売しました。
こういった別注タイプのように、取組先のデザインした表紙で限定版のweeksを受注するOEMシリーズ、という形は３年前から始めて少しずつ増えており、2018年版では「スペースインベーダー」や「ドラえもん」、「宇宙兄弟」など、よく知られているキャラクター、漫画と組んでの展開や、英語版の「Hobonichi Planner」では、「ザ・ペニンシュラ東京」とのコラボレーションもありました。

こうしたOEMシリーズも、売上高の増加に貢献しています。
さらに、12月１日に販売開始した「ほぼ日５年手帳」の卸販売が11月に始まりました。
「ほぼ日５年手帳」は、ほぼ日手帳シリーズの長所を取り入れた、５年間の記録ができる「ほぼ日手帳」の新商品です。
2017年８月期の株主優待品ではこの「ほぼ日５年手帳」の株主優待特別バージョンをお届けしました。

こうした取組みの結果、第１四半期会計期間のほぼ日手帳の売上高は1,361百万円（前年同期比＋13.7%）となりました。

第２回「生活のたのしみ展」は規模拡大に伴い増収

手帳以外の商品は、おもに第２回「生活のたのしみ展」開催により、手帳以上に売上を伸ばしました。
「生活のたのしみ展」（以下「たのしみ展」）とは、「生活のたのしみ」という切り口で、ほぼ日がスタイリスト、クリエイター、ブランドを様々にセレクトし、アパレル、生活雑貨や食品といった多彩な商品をプロデュースし販売する、いわばほぼ日がつくる「とくべつな商店街」です。
第１回を2017年３月に六本木ヒルズで３日間開催し、たくさんの方にご来場いただきましたが、第２回はさらにたくさんの方にたのしんでいただけるよう、同じ六本木ヒルズで５日間、会場面積を５倍の1,100㎡に、出展者数を２倍以上の約60に拡大し、前回より大きい規模で開催しました。
前回は30弱あった各ブースにレジを置いて取引件数が約15,700件でしたが、今回は催事場のようにレジを１か所に集中させ、取引件数は約31,600件と２倍になりました。
集中レジにより複数のブースの会計を一度にまとめて行うことができるため平均購買単価も上がり、売上高も大きく増加しました。



また、第２回では、前回はなかった「水沢ダウン」や「ほぼ日のアースボール」のようなほぼ日ストアから出展するお店もあり、そこでも売上を上げることができました。
「ほぼ日のアースボール」は「ほぼ日５年手帳」と同じく12月１日発売の商品で、どちらもたのしみ展で先行販売を行い、売上に貢献しました。
こちらの商品も11月に卸出荷を開始しており、販売は好調に推移しています。
こうした取組みにより、その他商品の売上高は567百万円（前年同期比＋71.4%）となりました。

送料売上、ロイヤリティ売上などからなるその他売上は前年とおおむね同水準で推移し、148百万円（前年同期比△0.4%）となり、全体の売上高は2,077百万円（前年同期比＋23.8%）となりました。

売上原価についてみてみると、865百万円（前年同期比＋37.0%）と、売上の増加よりも大きくなっています。
たのしみ展では、主に仕入商品を取扱うため、自社商品と比較すると利益率が低くなり、全体の利益率は低下しています。

人件費、「たのしみ展」開催費用により費用は増加

また、販売費及び一般管理費についても、650百万円（前年同期比＋29.0%）と大きく増加しました。
販管費の増加は、売上に連動する販売費が増加したことの他に、「たのしみ展」の開催費用が発生したこと、中長期的な事業の成長のために人材への投資を積極化したことで、人件費が増加していることによるものです。
第１回はほぼ日乗組員（社員）と出展者だけで運営しましたが、今回「たのしみ展」の規模拡大を実現するためにアルバイトを募集し、50名の枠に対して300名以上の応募があり、たくさんの方に活躍していただくことができました。
「たのしみ展」という「場」を、お客さま、出展者、乗組員、たくさんの方が魅力的に感じる場所になるよう整えていくことが、事業が長期的に成長をしていくうえで重要だと考えています。

営業利益以降には特に大きな動きはなく、当期純利益は386百万円（前年同期比＋9.4%）となりました。
以上が第１四半期決算についての報告です。

２月１日からは、「ほぼ日手帳2018spring(４月はじまり版)」を販売します。
また、第４四半期には、第３回「生活のたのしみ展」の開催を予定しています。
新しい事業「ほぼ日の学校」も、昨年末に開校を記念したイベント「ごくごくのむ古典」も開催し、１月16日

に第１回の授業を実施しています。

２）IR、プレスリリース一覧（2018年１月）

第１四半期の決算発表や、アースボールの首都大学東京とのコンテンツ共同開発の発表などがありました。
詳しくは以下のリンクをご覧ください。

ニュース一覧
https://www.hobonichi.co.jp/news/index.html

【IR】

2018.01.19　【掲載情報】2018年８月期 第1四半期 決算説明会文字おこし

2018.01.18　2018年８月期 第1四半期 決算説明会資料

2018.01.12　2018年８月期 第１四半期報告書

2018.01.12　2018年８月期第１四半期決算短信〔日本基準〕(非連結)

【プレスリリース】

2018.01.22　ほぼ日×首都大学東京「ほぼ日のアースボール」コンテンツ共同研究・開発

2018.01.18　『星空の谷川俊太郎質問箱』発売

３）コンテンツピックアップ

ほぼ日刊イトイ新聞
会社をつくるということは。
https://www.1101.com/mizuho_jpx_itoi/

お金のこと、経済のこと、いまだから話せる上場のことなど、思わず「へぇー」や「なるほどー」というエピソードがたくさんとびだしましたよ。
全６回、どうぞ気楽におたのしみください。

◆「株式会社ほぼ日　メールマガジン」についてはこちらをご覧ください。
配信解除の手続きもこちらから行えます。
http://www.hobonichi.co.jp/news/mailmagazine.html

◆当メールの配信は、投資勧誘やアドバイスを目的としたものではありません。
投資に関する決定はご自身のご判断において行われるようにお願いいたします。
内容については、いかなる表明・保証を行うものではありません。
将来の見通しに関する記述が含まれる場合がありますが、
将来の業績を保証するものではございません。

◆その他のお問い合わせについては、
ir@1101.com宛てにメールにてお送りください。

※無断転載はご遠慮ください。