

会社概要	
社名	川辺株式会社
社名(英語表記)	T.KAWABE & CO., LTD.
創業	大正12年2月
設立	昭和17年11月
資本金	1,720,500,000円
主な事業内容	ハンカチーフ、スカーフ、マフラー、エプロン、タオルおよび布帛製品の製造、販売ならびに輸出入／服飾雑貨の販売ならびに輸出入／化粧品、香水、石鹸、医薬品、医薬部外品の製造および販売ならびに輸出入／上記に付帯する一切の業務
事業所	本社／東京支店／大阪支店／福岡支店／札幌営業所／名古屋営業所 川辺今治センター グループ レインボーワールド株式会社／株式会社ソルティー／川辺（上海）商貿有限公司
役員 (平成28年6月29日現在)	代表取締役社長 吉田 久和 経営管理統括本部長 専務取締役 高澤 秀彰 営業統括本部長兼百貨店本部長 常務取締役 稲子 健夫 チェーンストア本部長兼リテール本部長 取締役 越智 康行 経営企画室長兼グループ会社統括本部長 取締役 安達 彰宏 フレグランス本部長 取締役 細見 研介 社外取締役 取締役 渡邊 省三 社外取締役 常勤監査役 齋藤 達夫 監査役 山崎 晴雄 監査役 洞 敬
従業員数	205人

株主メモ	
事業年度	毎年4月1日から翌年3月末日まで
剰余金の配当の基準日	期末配当金 毎年3月末日
定時株主総会	毎年6月開催
公告方法	電子公告（http://www.kawabe.co.jp） ただし、電子公告によることができないときは、日本経済新聞に掲載する方法とします。
株主名簿管理人	東京証券代行株式会社 東京都千代田区神田錦町三丁目11番地 神田錦町三丁目ビル6階
郵便物送付先（連絡先）	〒168-8522 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 東京証券代行株式会社 事務センター ☎0120-49-7009 取次事務は、三井住友信託銀行株式会社の本店および全国各支店で行っております。

株主ご優待について	
株主の皆様の日頃のご厚情にお応えするため、下記の要領により、株主ご優待の商品を贈らせていただきます。	
ご優待の商品	自社製品
権利の確定日	3月31日現在の株主
ご所有株式による区分と商品	① 1,000株以上ご所有の株主 小売値2,000円相当の自社製品 ② 3,000株以上ご所有の株主 小売値5,000円相当の自社製品 ③ 5,000株以上ご所有の株主 小売値7,000円相当の自社製品 ④ 10,000株以上ご所有の株主 小売値10,000円相当の自社製品

# Online Shop

オンラインショップ



**会員限定のお得な情報やポイントがご利用いただけます。是非ご来店ください。**

<http://www.kawabe.co.jp>

株式情報（平成28年3月31日現在）		
発行可能株式総数	30,000,000株	
発行済株式総数	18,610,000株	
株主数	2,153名	
主要株主名	持株数	持株比率
一広株式会社	4,857千株	26.5%
伊藤忠商事株式会社	4,658千株	25.5%
川辺正二	483千株	2.6%
丸山三千夫	478千株	2.6%
川辺康子	420千株	2.3%
越智康行	198千株	1.0%
松本恒吉	190千株	1.0%
株式会社丸加	130千株	0.7%
川辺浩子	109千株	0.6%
越智勲	107千株	0.5%

(注) 持株比率は自己株式(343,847株)を控除して計算しております。



## 川辺株式会社

〒160-8403 東京都新宿区四谷四丁目16番3号  
TEL：03-3352-7123 FAX：03-3352-2070

# INTERMODE KAWABE Business Report

平成27年4月1日から平成28年3月31日まで



### ごあいさつ

平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。  
さて、当連結会計年度における我が国経済は、政府の景気対策である経済・金融政策の効果が見られず、企業収益や雇用情勢に改善の動きが見られませんでした。しかしながら、個人消費におきましては、実質賃金の伸び悩みや消費の二極化傾向の進展に加え、年度後半からは株価下落や先行き不透明感が反映し、節約志向が強まるなど消費マインドが後退し、力強さを欠く状況で推移いたしました。  
当社グループを取り巻く事業環境におきましては、主要販売先である百貨店等において外国人観光客による売上高が増加したこともあり、概ね堅調に推移いたしました。  
このような状況の下にあって当社グループは、「川辺三ヵ年新中期経営計画2014」の2年目をむかえ、顧客第一主義を経営の根幹として、革新的な発想に則した企業活動を通じて、市場競争力の強化と新たな事業領域の拡大を促進し『コト提案型企業への変革と製造小売業を目指す』を経営ビジョンとして掲げ、企業の継続的成長に努めてまいりました。

第72期の当社グループの対処すべき課題といたしまして、景気回復について不透明な状況が続くことが予想される消費環境におきまして、当社グループは、顧客第一主義を経営の根幹とし、引き続き『コト提案型企業への変革と製造小売業を目指す』を経営ビジョンとして掲げて、企業価値向上に努めてまいります。  
身の回り品事業につきましては、前期と同様にコト提案が出来る商品開発を行い、ハンカチーフのブランド戦略による市場占有率の向上を図り、更なる売上拡大に努めてまいります。  
また、販路拡大策として、直営店舗の出店とTV通販・EC事業の販売強化の施策と連結会社等による新規取引先開拓（OEM事業）を引き続き積極的に行います。

### 連結財務データ

財務の状況	前期末 2015年3月31日現在	当期末 2016年3月31日現在
流動資産	8,139	7,805
固定資産	4,877	7,791
資産合計	13,016	15,597
流動負債	4,726	5,337
固定負債	1,871	3,689
負債合計	6,598	9,026
純資産	6,418	6,570
負債純資産合計	13,016	15,597

### ごあいさつ

フレグランス事業につきましては、積極的な新規ブランドの投入と販路の再構築及び整備を進め、売上拡大に努めるとともにホールセールの売買取引改善を図り、継続して黒字化となる事業基盤の構築を目指してまいります。  
以上の取組みにより、当社グループは成長戦略を実現し企業価値の更なる向上に向け一層の努力をしております。  
株主の皆様におかれましては、以上の諸事情をご賢察のうえ、今後とも、一層のご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。



代表取締役社長  
**吉田 久和**

### 経営成績の状況

	前期 2014年4月1日～ 2015年3月31日	当期 2015年4月1日～ 2016年3月31日
売上高	16,166	17,148
営業利益	319	689
経常利益	343	725
親会社株主に帰属する当期純利益	364	438

### キャッシュ・フローの状況

	前期 2014年4月1日～ 2015年3月31日	当期 2015年4月1日～ 2016年3月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	439	824
投資活動によるキャッシュ・フロー	445	△3,239
財務活動によるキャッシュ・フロー	△302	1,943
現金及び現金同等物の期末残高	1,194	723



## EPICE

1999年、デンマーク人デザイナーであるベス・ニールセンとヤン・マッケンハウアーによって設立されたパリのストールブランド“エпис”。

上品な素材とオリジナルプリントや独特な織物が人気で、ブランド名はフランス語のスパイスという意味。一昨年には、東京南青山にアジア初の旗艦店をオープンさせ評判となっています。

今シーズンより、川辺とのコラボレーションにて生まれたハンカチーフコレクションがデビューします。

## ソニア・リキエル

1968年に誕生し、以来サンジェルマン・デ・プレを象徴するスタイルとしてパリジャン達に愛されてきたソニア・リキエル。

かつて「美はいつも縞模様を描かれる」と語っていたソニア・リキエルの言葉をテーマにし、ボーダー柄をふんだんに取り入れデビューを飾ります。

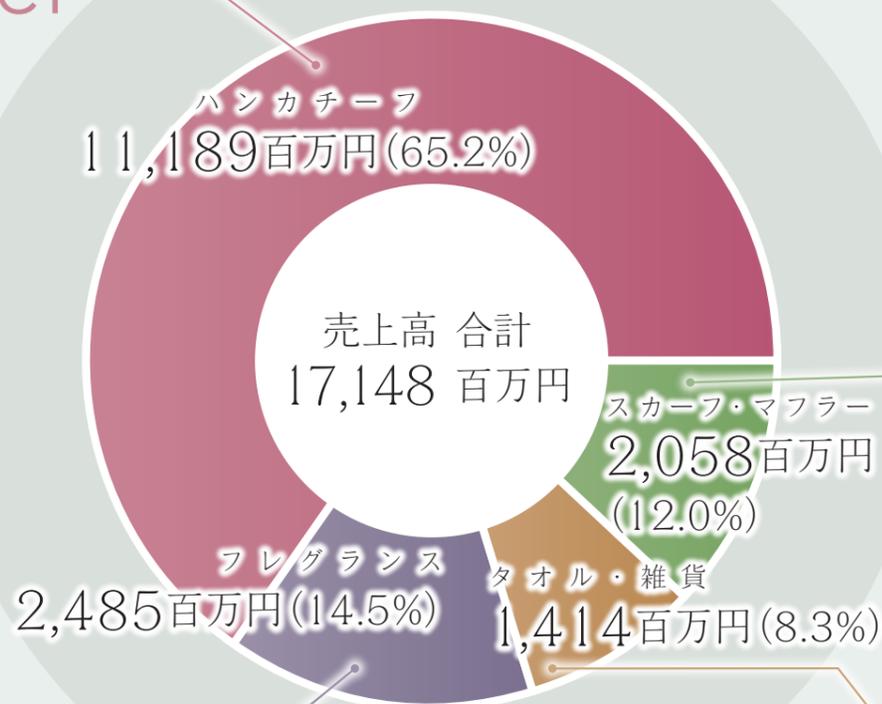
ソニアらしいハートやリボン、花のモチーフとボーダーを組み合わせモダンに昇華しています。

そして、「ニットの女王」と呼ばれるにふさわしく、カラフルでシックな色使いで大人の可愛らしさを表現しています。

## Handkerchief

第2四半期以降、百貨店の売場占有率を更に拡張できたことと、外国人観光客の増加によるインバウンド需要から、大都市圏を中心とする百貨店店舗における販売を伸長できたことなどから、売上高は前年比112.3%と好調に推移し、利益面においても正価品の販売が好調であったことにより、売上総利益が増加し、前期と比べ増益となりました。

## 商品別 売上高



## Scarf / Muffler

11・12月の暖冬による影響から、クリアランス冬物商品販売が苦戦し、低調に推移いたしました結果、前年比89.1%となりました。



## SUNAO KUWAHARA x KOKORO-ne

移り変わる時代を素材や色、かたちで表現し続けてきたデザイナー桑原直氏と川辺のモノづくりとのコラボレーションです。

スタイルとしてストールをどう使いたいかを意識したサイズや色、素材表現にこだわったカシミヤとウールを中心とした日本製ストールの提案です。



## Fragrance

主力商品である『サルヴァトーレフェラガモ』、『プラダ』、『ヴェルサーチ』等のブランド品売上は順調に推移し、ホールセール向けの売上も第4四半期に回復をしましたが、百貨店・直営店における不採算店舗閉店等の影響により、売上高は前年比99.9%と微減となりました。

利益面におきましては、収益性の高い商材の販売が好調に推移したことから、売買益率が伸長し、経費削減策の効果も大きく影響いたしました結果、前期と比べ利益は大幅に改善されました。



## Others

テレビ通販が好調に推移したことや直営店での販売が順調に推移したことにより、前年比101.0%となりました。



## フレグランス New Arrival

“プラダ” インフュージョン ドゥ プラダ ミモザ オーデパルファム ミウッチャ・プラダのディレクションのもと、調香師ダニエラ・アンドリエによって手掛けられたジェンダレスなコレクション。南仏に咲き誇る花々をイメージした、パウダリーでフローラルなフレグランスです。

“モスキーノ” フレッシュチュール オーデトワレ 新進気鋭のデザイナー、ジェレミー・スコット プロデュースによるフレグランス第二弾。

家庭用洗剤のような見た目のボトルにはフレッシュでプレシャスな香りがこめられ、そのユニークさから多くのメディアで取り上げられています。