

平成 30 年 4 月 9 日

各 位

会 社 名 マーチャント・バンカーズ株式会社
代表取締役社長兼 CEO 一 木 茂
(コード 3121 東証 2 部)
問合せ先 取締役 CFO 兼財務経理部長 高 崎 正 年
(TEL 03-5224-4900)

アパレル・雑貨を中心とした「販売事業」の進出・展開について

当社は、平成 30 年 4 月 1 日付で、個人事業として運営されていた株式会社ケンテン（本店：東京都千代田区、代表者：小船賢一）を 100%子会社化し、同社を中心に、アパレル・雑貨を中心とした販売事業に進出し、展開してまいりますので、ご報告させていただきます。

アパレル業界には委託システム（ビジネスモデル）があります。販売スタッフの採用や教育、管理、さらに日々の店舗運営（開店から閉店まで）を外部会社または個人に委託するシステム（ビジネスモデル）です。

株式会社ケンテンは創業来 19 年間、このビジネスモデルで取り組んでおり、現在、都内及び関東近郊の百貨店、アウトレット、ショッピングモールで、婦人服・子供用品を中心に、7 店舗運営しており、現状年間売上 5,000 万円、営業利益 1,000 万円体制になっております。

- ① アデュートリステス 東急百貨店たまプラーザ店（BIG I、婦人服）
- ② レキップ 東急百貨店たまプラーザ店（BIG I、婦人服）
- ③ ベリーキッス イオン越谷レイクタウン店（ジャヴァグループ・BEBE、子供）
- ④ バズハズ イオンレイクタウンアウトレット店（ジャヴァグループ・BEBE、子供）
- ⑤ コンジェペイエボリエール 東急プラザ蒲田店（BIG I、婦人服）
- ⑥ ブロッサム 39 三井不動産グループ・ららぽーと横浜店（azas、子供）
- ⑦ ピクニックマーケット by ミキハウス グランデュオ立川店（ミキハウス、子供）

*グランディオは JR 東日本と阪急百貨店が提携して開発した商業施設

このビジネスモデルの大きな特徴は、初期投資が不要で、在庫リスクも負担しない点であります。今後の展開として、株式会社ケンテンが創業から 19 年で培ったファッションメーカーとディベロッパーの人脈及び、当社の上場会社としての信用力やリソースを同事業に投入することにより、年間 2～3 店舗のペースで増やし、催事場等（ホテルでの催事も含む）での実販の請負も積極的に行います。

メーカーは在庫のリスクを日々抱えながら商品の企画製造を行っております。効率的な在庫の現金化という宿命も背負っております。彼らのニーズに対し、株式会社ケンテンによる催事場での販売、主要株主アートポートインベストとの連携によるインターネット販売、という企画提案型の営業を展開することにより事業の幅を広げてまいります。

企画提案型の営業の展開にあたりましては、平成 30 年 3 月 12 日にご報告させて頂いた、株式会社ポイントスリーの持つ訪日観光客向けの販売促進のノウハウを活かし、セットで提案することにより相乗効果を発揮いたします。

また本事業は、優秀な販売スタッフの育成確保が重要であり、将来的にアパレルをメインとする人材派遣会社の買収も視野に入れております。

以上の戦略プランを実行することにより、このアパレル・雑貨の販売事業の売上・利益について、毎年 15～20%以上の成長を見込んでおります。なお、当社グループ全体の、連結業績に与える影響につきましては、平成 30 年 3 月期の決算発表の際に公表予定の平成 31 年 3 月期の業績予想に織り込む予定であります。

以 上