

2014 Annual Report

vision · strategy · performance · financial data

**Cassina
IXC.**



Contents

Top message	02-03
Vision	04
Business policy	05
Line of business	06-09
Shop network	10-11
News	12-13
2014 Exhibition	14-15
2014 Project	16-17
Voice	18-21
Financial Indicators	22-23
Corporate profile	24

Top message

2015年 新しい価値を創造する

株主の皆さまには、平素より格別のご理解とご支援を賜り、心より厚く御礼申し上げます。

2014年を振り返りますと、国内経済は消費税率引き上げ前の駆け込み需要が個人消費を押し上げましたが、4月以降には駆け込み需要の反動で個人消費が落ち込んだほか、住宅投資や設備投資も低調に推移し、期待された成長には程遠い結果に終わりました。当社は、2014年のテーマを「成長を加速する」として高い目標に挑戦した結果、前年比8億円の増収を達成し、大きく業績を伸ばすことができました。直営店舗である青山本店、大阪店、福岡店の改装を行い、情報発信拠点としての機能を強化したほか、工場への最新設備の導入、さらに同じインテリアビジネスを展開するザ・コンランショップ運営会社を子会社化するなど、多くの投資も行っていました。これらの活動を通じて、社員一人ひとりが大きく成長したことや組織間の連携が緊密になったことは、今後の成長の原動力となっていくものと考えております。さて、2015年の当社を取り巻く環境は、輸出企業を中心とした企業の収益の回復や、官民の旺盛な設備投資などにより堅調に推移するものと予想されております。しかしながら、新興国における成長率鈍化やロシア及び中近東における地政学的なリスクの高まり、また欧州における財政問題の深刻化などが国内経済にも少なからぬ影響を及ぼす恐れが



あり、国内に目を転じてみても少子高齢化の急激な進行により社会及び経済の構造が大きく変化しつつあります。企業活動においても、従来のセオリーや常識が通用しない時代になりつつあるとの認識をしております。このような環境のなか、2015年は「新しい価値を創造する」というテーマを掲げ、急速に変化しつつあるお客様の嗜好やライフスタイルをしっかりと捉え、いかなる環境においてもお客様のご満足と高い収益性を確保できるよう、社員及び組織のレベルアップを図ってまいります。当社が生み出していくべき価値とは、収益という経済的価値だけではなく、家具インテリアビジネスや地域における社会的価値も創造していかなければならないものと認識しております。自ら新しい課題を設定し、挑戦を続けるとともに、社内外に対してオープンな経営を行い、取引先を含めた企業集団のチーム力を最大限に生かしていく所存であります。株主の皆さまにおかれましては、引き続きご指導ご鞭撻を賜りますよう心からお願い申し上げます。

2015年3月
代表取締役 社長執行役員
森 康洋

企業理念 *Vision*

洗練された、夢のある生活空間へ

Our Assets

理念実現の為の有形無形の資産



“人 Our People”

常にプロフェッショナルであることを追求し、
誠意をもって行動する



“商品 Our Products”

高い品質と優れたデザインを兼ね備え、
世代を超えて受け継がれていく商品を創造、提供する



“サービス Our Services”

揺るぎない信頼と、期待を上回る満足感を
得ていただけるための努力を怠らない

経営方針 *Business policy*

当社グループは、カッシーナ・イクスシー及びコンランショップ・ジャパンの顧客基盤、店舗ネットワークや商品力といった経営資源を最適かつ有効に活用するとともに、成長性のある分野に対する積極的な経営資源の投入、法令順守の徹底、環境に配慮した事業活動、社員が成長できる環境づくりに取り組み、家具インテリア業界において確固たる存在価値を創出し、いつまでも必要とされる企業グループとなれるよう挑戦し続けてまいります。

■目標とする経営指標

当社グループは、限定した店舗数と、適正量のたな卸資産を維持しつつ、顧客満足と収益性を両立させ、事業の安定性も確保していくことを目指しております。また、株主還元、内部留保とのバランスを考慮しながら成長のための投資を行うことで、企業価値の最大化を図ってまいります。これらを実現するための経営指標として、現在は自己資本比率50%以上を維持しつつ、売上高営業利益率10%以上を目指しております。また、今後中期的な経営計画を策定していくなかで、連結ROA(総資産営業利益率)及び連結ROE(自己資本当期純利益率)についての目標設定も検討してまいります。

■中期的な経営戦略

(1) 新しいインテリアビジネスへの転換による競争力の強化

従来のビジネスモデルでは、激変していく経済社会環境のなかで事業を継続することが難しいとの認識のもと、これまでの発想や枠組みを超えて、お客様に支持いただける魅力的な商品、店舗、サービスを創造していくとともに、生産性の高い業務運営体制に刷新していくことで、顧客満足と収益性の高い事業構造への転換を図ってまいります。

(2) 直営店舗の強みを生かしたビジネス拡大

当社グループは、店頭販売以外に、設計・デザイン事務所、建設会社、百貨店、マンションデベロッパー、ハウジングメーカーなどのパートナーを通じた販売、さらにインターネット販売など多様な販路を通じてお客様に商品、サービスをお届けしていますが、今後も主たる情報発信拠点としての直営店舗を最大限に活用することで、競合他社に対する優位性を確立してまいります。

ブランド・商品 紹介 *Line of business*

Cassina

17世紀イタリアで誕生した“カッシーナ”。1930年代には会社化され、その当時から続くモダンファニチュア製品の数多くがニューヨーク近代美術館の永久所蔵品になっているほど、他社の追随を許さない高い完成度とデザイン性を誇っています。20世紀初頭の巨匠建築家たちの作品を復刻した『イ・マエストリ コレクション』と、現代を代表する建築家やデザイナーとのコラボレーションによる『コンテンポラリー コレクション』のふたつを展開してきましたが、このたび新たに『シモン コレクション』が加わりました。1950~1970年代、シモンはカッシーナと共にイタリアデザインの黄金期を牽引し、名作家具の復刻や大量生産の概念をもたらした家具デザイン史に大きな影響を与えたブランドであり、歴史的にも関係の深いカッシーナにシモンのコレクションが加わったことは、大変重要な出来事でした。



MARALUNGA 40

LE MIROIR "S"/ TRACCIA (simon)



P22



MYWORLD



ixc.

“イクスシー”は、モダンデザインを基軸に世界各地から機能とデザインに優れたブランドラインやアイテムをピックアップしています。

また、輸入だけに留まらず、長年の経験と高い技術力にもとづき自社工場でのライセンス生産を行い、

さらには自社の企画・開発によるオリジナルアイテムも発表し続けています。



BROAD



T030



KOB1

Home Furnishings

カッシーナ・イクスシー独自の美意識を通じ、オリジナルアイテムの企画・開発をはじめ、

デザイン性の高い生活雑貨やアートワーク、ファブリックやラグなどのインテリア周辺アイテムを国内外からセレクトしています。

機能とデザインを兼ね備えたオリジナリティ溢れるアイテムは、生活空間に彩りを与えます。



BAMFORD



PAOLA C



SOCIETY

店舗ネットワーク *Shop network*

直営店3店舗をはじめとした各店舗・コーナーでは、カッシーナ・イクスシーの洗練された空間の心地よさを実際に体験することができます。直営店では、家具やインテリア関連商品を様々なテイスト、シーンでコーディネートし、いつ訪れても楽しんでいただけるよう、常に新しいご提案を発信しています。家具のみならず、ラグやカーテン、照明、アート、生活雑貨に至るまで、お客様の望むライフスタイルを細部まで実現するため、空間を彩るアイテムも多数ご用意。空間やライフスタイルに合わせた魅力的なコーディネートのご提案など、具体的なお相談を承るコンシェルジュサービスが充実しています。

各百貨店コーナーにおいても、カッシーナ・イクスシーの世界観を十分に体感することのできる展示を展開しており、4月より大丸神戸店インテリア館にもコーナーを新設し、より多くのお客様に体験していただけるようになりました。

店舗

青山本店 / 大阪店 / 福岡店
(2015年4月名古屋店オープン予定)

営業所

名古屋営業所

オンラインストア

Cassina ixc. デザインストア

百貨店コーナー

伊勢丹 新宿店 / 日本橋三越本店

三越 銀座店 / 阪急うめだ本店

大丸神戸店 / 高島屋 京都店

松坂屋 名古屋店 / そごう広島店

山形屋 / 山形屋ドルフィンポート店

その他

Aoyama shop



Osaka shop



Fukuoka shop



Design Store



店舗改装 *Shop Renewal*

5月に青山本店3階フロアを全面改装し、続いて8月に大阪店、9月には福岡店をリニューアルオープンいたしました。各店ともに、内装には「素材感、手仕事感が伝わる温かみのある空間」を意識した素材を厳選し、お客様にとって見やすく、居心地のよい空間に仕上げました。大阪店はファサードも変更したことでより開放感のあるエントランスになり、15周年を迎えた福岡店は改装とともに売場面積を約200㎡増床し、以前よりも展示のラインナップを充実させました。この度の改装リニューアルにより、これまでより一層幅広く、お客様一人一人の個性にあった夢のある生活空間をご提案してまいります。

Aoyama shop



Osaka shop



Fukuoka shop



新事業 *New Business*

2014年9月に「ザ・コンランショップ」運営会社の全株式を取得し、子会社化しました。

「ザ・コンランショップ」は、日常生活の質を高めるためのデザインを目標とし、世界中から厳選した家具やインテリアアイテム、オリジナルアイテムなど、日々の生活が楽しくなるような機能的かつ、デザインの美しい商品を提供しています。リビング、キッチン、ダイニング、オフィス、プライベート、ガーデンなどあらゆる生活空間を充実させるアイテムの数々を約6500種取り揃えています。

また、「ザ・コンランショップ」は、常にスタイルにおける調和を大切にしています。新しいものと古いものを共存させたり、世界各国の異なるスタイルをミックスさせたり、インテリアを自由に楽しむことが快適な住空間を作る重要な要素と考えます。2014年に日本上陸20周年を迎え、現在は、新宿本店、丸の内店、名古屋店、福岡店、キッチン・ダイニング空間がコンセプトであるザ・コンランショップキッチンを含む5店舗を展開しています。

今後、カッシーナ・イクスシーと一部のプラットフォームを共通化することで収益性を高めつつ、独自の世界観を提案してまいります。

ザ・コンランショップが提案するインテリア空間

THE
CONRAN
SHOP



2014 Exhibition

10月展示会

“Re-Frontiering—ひらかれる日常—”と題した5月の新作展示会では、カッシーナに新たに加わった「simon(シモン)」コレクションを発表いたしました。歴史的にもつながりの深い両ブランドにより、なつかしさと新しさを併せ持つ空間を展開。イクスシーにはエグゼクティブデスクシリーズなどが新作として加わったほか、イタリア「LEMA(レマ)」社の壁面収納やワードローブを導入し、オフィスや収納家具においても提案の幅が広がりました。

10月の新作展示会では“MY SPACE, MY WORLD.”をテーマとし、カッシーナの新作を発表すると同時に、2011年まで取り扱っていたイタリアの家具ブランド「Alias(アリアス)」の再ローンチを正式に発表いたしました。展示会には、カッシーナの「P22」ラウンジチェアやアリアスの「KOBI」チェアをデザインした注目の若手デザイナー、パトリック・ノルゲ氏が来日し、設計士やコーディネーターのお客様を対象にセミナーを行いました。また、青山本店ではパナソニックとのコラボレーションブースを展開。インテリアスタイリスト長山智美氏によるコーディネートで、テレビとインテリアの新たな可能性を表現いたしました。



5月展示会



10月展示会



デザイナー パトリック・ノルゲ



2014 納品事例 *Project*

虎ノ門ヒルズフォーラム



F 社オフィス



愛知学院大学 名城公園キャンパス



武蔵カントリークラブ



RUBY JACK'S Steakhouse & Bar



Y邸



担当者の声 Voice

新たな一歩



名古屋営業部
棚橋 理恵 Rie Tanahashi

名古屋営業所では、幸いなことに2010年直営店閉店以降も継続して顔を見せて頂けるお客様に恵まれておりますが、店舗が存在することの意義や、少人数のメンバー間で隔てなく意見交換することでチーム一丸となる大切さを学びました。この経験を積んだ5年間を生き、家具というカテゴリーに囚われることなく、世の中の流れや、人の想い、お客様に合った心地よさを見つけることで、居心地のよい住まいや暮らしを提案するスタッフとして、2015年名古屋直営店オープンという節目に臨みます。

和して同ぜず



コントラクト営業部
堅木 成志 Masashi Katagi

コントラクト営業部では大型プロジェクトの提案に臨む際、部署をまたぎチームを編成します。提案内容が本当にお客様から求められているものかどうか意見が分かれる局面もありますが、担当者としてメンバーと協調しながらもアイデアをぶつけ合い、妥協することなくより良いプランを作り上げていきます。自分自身も成長しながら、チームメンバーとともにすべてのお客様にご満足頂ける空間をご提供できるよう、これからも努めていきたいと思っております。

Self-Starters



レジデンシャル営業部
小口 由祐 Yusuke Oguchi

主にデベロッパーや設計事務所を担当しております。お客様のことに深く関心を持ち、ご物件への想いを共有し、感動を分かち合うため、自分自身に何ができるのか考えを巡らせ、お客様に存在意義を感じていただけるようなご提案を心がけております。また、私は日々様々な方とお会いし、お話しができることを幸せに感じます。出会った方々とのつながりを大切に、気軽にご相談いただけるような関係づくりをしていきたいと思っております。

より良い仕事と 子育てを!!



商品部 企画チーム
植村 薫 Kaoru Uemura

店舗作りに携わるファシリティ担当として、「空気づくり」を大切にしています。店舗の楽しみは単に商品を手に入れることだけではなく、人（スタッフ）と人（お客様）がコミュニケーションする場所でもあるため、スタッフやお客様の立場に立って、刺激や心の豊かさ、心地よさを具現化していくことがミッションです。気づきのためのヒントやアイデアは日々の子育てから得ることも少なくありません。家族の笑顔、お客様の笑顔に喜びを感じます。

担当者の声 Voice

“感謝”の気持ちで



福岡店 店長
川崎 麻依子 Maiko Kawasaki

2014年9月に福岡店はリニューアルオープンし、売場も増床いたしました。雑貨、家具共に今まで以上に多くの商品をご覧頂けるようになり、私達スタッフ一同も新たな思いでお客様をお迎えいたしております。「お客様にご満足頂く」というコンセプトは全店共通ですが、福岡店は昨年2014年にオープン15周年を迎えられたことも含め、お客様一人一人に“感謝”の気持ちを持ち、一層心地良くお買い物を楽しんで頂けるようこれからも努めてまいります。

発展的な売場



大阪営業部
安井 梢 Kozue Yasui

幅広い層のお客様がご来店される百貨店では、より多くの方へ弊社を紹介することや、空間をイメージしていただける売場づくりを日々心がけ、たとえ一瞬の滞在時間であっても担当者として信頼していただけるよう、お客様とのコミュニケーションを大切にしております。仕事を通して出逢える多くの方との繋がりに感謝し、いつも訪れたいと思って頂ける場所となれるよう、常に発展的な目線で新しいことに取り組んでまいります。

持続と積極性



コントラクト営業部
石黒 裕三 Yuzo Ishiguro

様々なお客様と接する機会が多いコントラクト営業部では、日々貴重な経験をさせて頂いております。変わり続ける多様なニーズがある中で、この経験を活かし、何ができるのか、何をご提供できるのか自問自答しながら日々行動するよう努めています。積極的に新しい考えや視点を持つことを心がけ、それが実となるよう失敗を恐れず常に挑戦し、お客様にご満足以上の物を実感頂けるよう弊社の提供する空間の魅力を伝え続けていきます。

引き出しを多く持つ

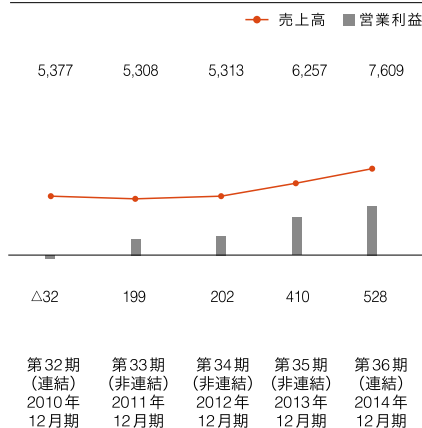


カスタマー・サービス部
神野 瑛子 Eiko Jinno

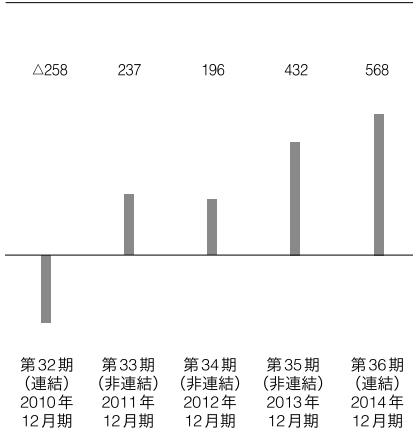
「椅子を直してほしい。」とお客様がおっしゃる時、脚が折れてしまったのか、座面が破れてしまったのか、あるいは、椅子として使うことは問題ないけれど、何かのほずみでつけてしまった傷を目立たなくしたいのかもしれませんが。担当営業と話をしながら、修理をすることによってこのお客様が一番期待していることは何かをいつも考えます。ご依頼いただいたお客様に満足していただけるよう、力を注いでいきたいと思っております。

財務指標 Financial Indicators

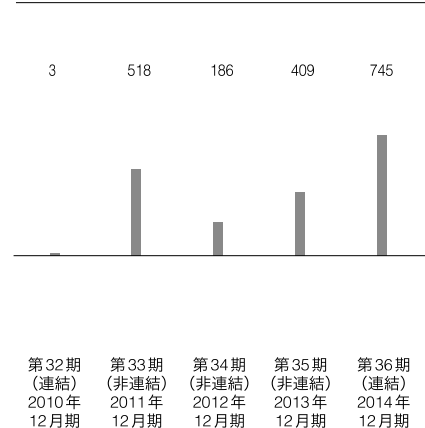
○売上高 営業利益又は営業損失(△) [単位:百万円]



○経常利益又は経常損失(△) [単位:百万円]

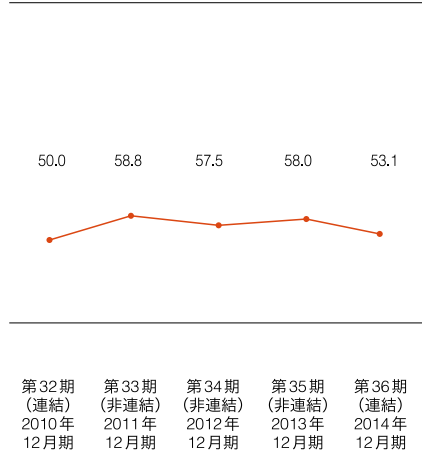


○当期純利益又は当期純損失(△) [単位:百万円]

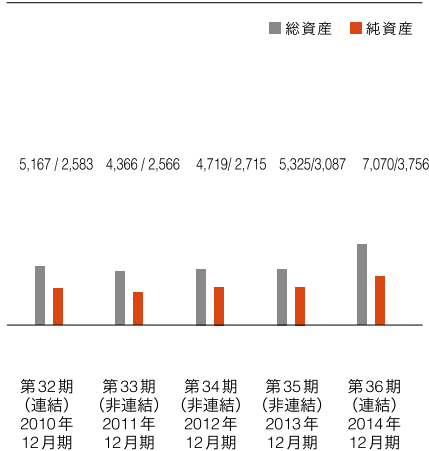


[単位:百万円]

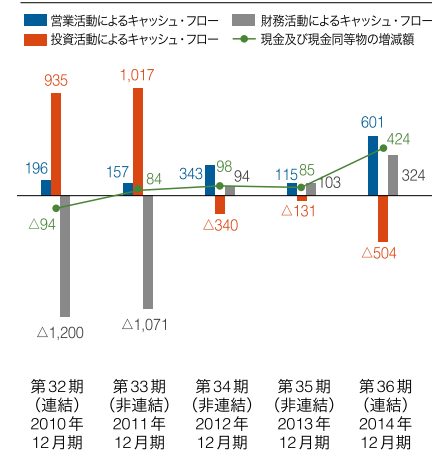
○自己資本比率 [単位:%]



○総資産／純資産 [単位:百万円]



○キャッシュ・フローの状況 [単位:百万円]



(注) 当社は、2011年7月1日に唯一の連結子会社でありました株式会社CIXMを吸収合併し子会社がなくなったため、第33期より第35期までは非連結の開示、2014年9月1日に株式会社コンランショップ・日本の全株式を取得し子会社となったため、第36期は連結の開示となっております。

会社概要 *Corporate profile*

商号	株式会社カッシーナ・イクスシー CASSINA IXC.Ltd.	役員	代表取締役会長 高橋洋二 代表取締役社長 森 康洋
所在地	東京都港区南青山二丁目13番10号	取締役	小林要介 新美弘美 八木恒治 アドリアーノ・ヴィラ
設立	1980年7月1日	監査役	稲田英一郎 澤栗 巖 山内森夫 芦田幸一
資本金	100百万円		
発行済株式総数	3,794,330株(自己株式 296,770株を除く)		
社員数	214名(2014年12月31日現在)		
主要取引銀行	株式会社りそな銀行 株式会社群馬銀行 株式会社三井住友銀行	URL	www.cassina-ixc.jp

株主メモ

事業年度	1月1日から12月31日まで
定時株主総会	3月中
株主総会の基準日	12月31日
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	東京都江東区東砂7丁目10番11号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 (お問い合わせ先) TEL:0120-232-711(フリーダイヤル)
同取次所	三菱UFJ信託銀行株式会社 本店及び全国各支店
上場証券取引所	東京証券取引所 JASDAQ 市場(スタンダード)
公告方法	電子公告

(なお、当社の電子公告は、当社インターネットホームページの以下のアドレスに掲載します。)

ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載します。)

www.cassina-ixc.jp/shop/pages/electronic_publication.aspx

1単元の株式数	100株
証券コード	2777