

ウーマン スマイル カンパニー  
senshukai

株式会社 千趣会 (東証1部 : 8165)

# 2014年度 決算説明会

2015年2月5日

↑innovate  
for Smiles 2018

1. 千趣会について
2. 2014年度連結業績について
3. セグメント別概況について
4. 2015年度連結業績予想について
5. 中長期経営計画について
6. その他

# 1. 千趣会について

innovate  
for Smiles 2018

ウーマン スマイル カンパニー

## senshukai



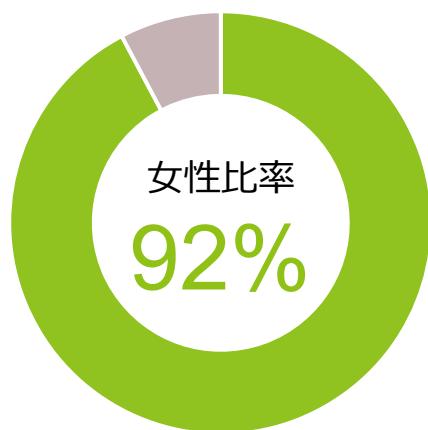
女性にとって「唯一無二」の存在として。



女性の「欲しい」気持ちに応えられるオリジナル商品を中心に、  
安心・便利なサービスやきめ細やかなサービスを通じて、  
女性にとって「唯一無二」の存在を目指しています。

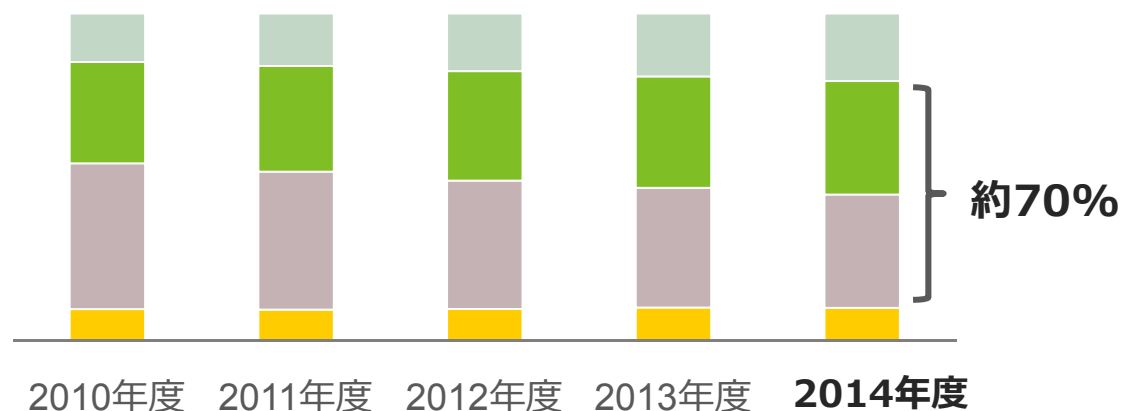


年間購入者384万人、  
うち92%が女性



顧客の年齢構成

■ ~20代 ■ 30代 ■ 40代 ■ 50代~



千趣会はウーマン スマイル カンパニーとして  
さまざまな女性の生活シーンやライフステージの接点から  
幅広い商品・サービスを提供しています

## 通信販売事業

当社の基幹ビジネス  
・カタログ事業  
・頒布会事業



## その他事業

保育事業  
保険サービス、カードサービス



## ブライダル事業

ハウスウェディング事業の運営  
北関東・九州地区を中心に18店舗



## 法人事業

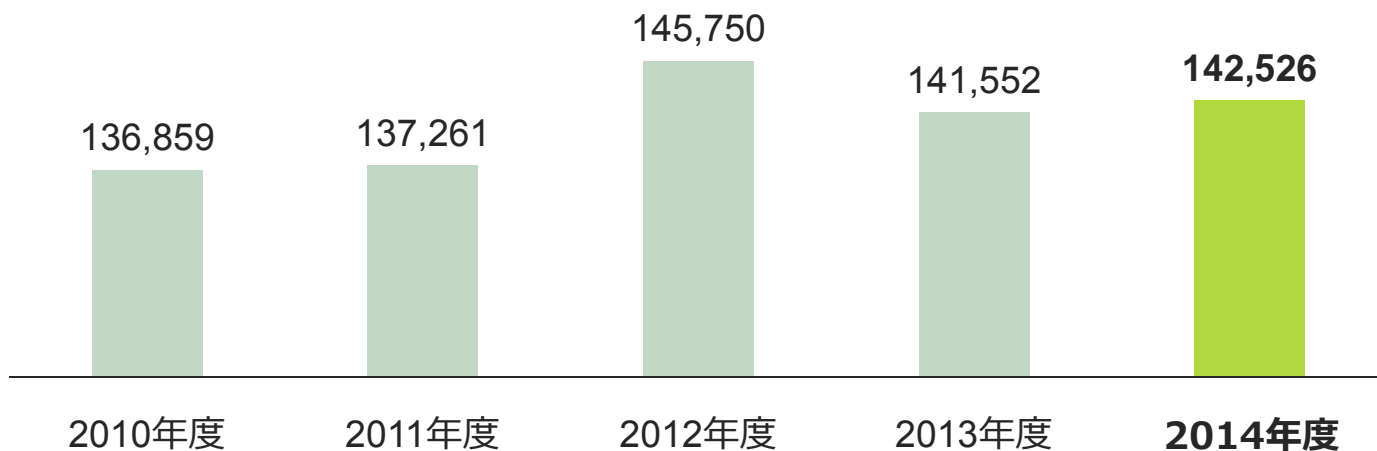
多様なサービスで  
顧客のビジネスをサポート



# 連結売上高と営業利益の推移（直近5年分）

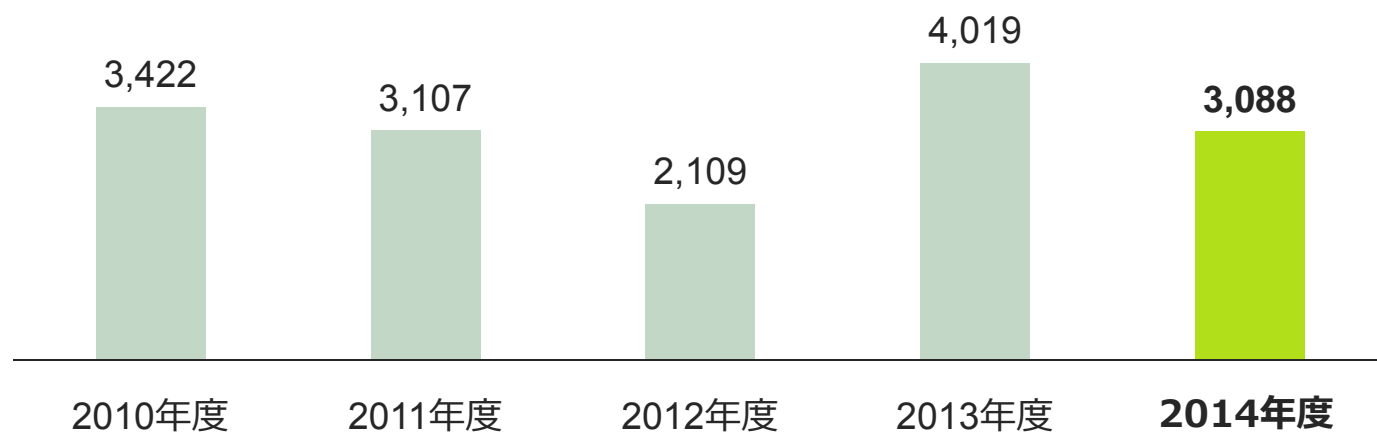
## 売上高

(単位：百万円)



## 営業利益

(単位：百万円)



## 2. 2014年度連結業績について

  
innovate  
for Smiles 2018

# 2014年度連結決算損益（対前年度比）

（単位：百万円）

	2013年度		2014年度		対前年	
		売上比		売上比	増減額	売上比 差異
売上高	141,552		142,526		974	
売上原価	72,475	51.2%	75,038	52.6%	2,563	1.4%
売上総利益	69,077	48.8%	67,488	47.4%	△1,589	△1.4%
販管費	65,057	46.0%	64,399	45.2%	△658	△0.8%
営業利益	4,019	2.8%	3,088	2.2%	△931	△0.6%
経常利益	4,631	3.3%	3,549	2.5%	△1,082	△0.8%
当期純利益	4,046	2.9%	1,798	1.3%	△2,248	△1.6%
1株当たり当期純利益	93.43円		41.52円		△51.91円	
自己資本利益率（ROE）	8.5%		3.5%		△5.0%	

- ◆ 売上高：通信販売事業において消費税増税の反動により微減となるも  
ブライダル事業の好調により売上増 前年比プラス0.7%
- ◆ 営業利益：円安及び商品評価損増による売上総利益率の悪化による利益減少  
前年比マイナス23.2%



# 2014年度連結貸借対照表（対前年度比）



(単位：百万円)

	2013年度末	2014年度末	増減額	コメント
<b>資産の部</b>				
流動資産	50,177	53,554	3,377	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 現金及び預金：+14億円</li> <li>■ 為替予約：+22億円</li> </ul>
固定資産	48,622	47,231	△1,391	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 投資有価証券：△13億円</li> </ul>
資産合計	98,800	100,785	1,985	
<b>負債の部</b>				
流動負債	39,635	33,470	△6,165	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 電子記録債務：+59億円</li> <li>■ 短期借入金：△36億円</li> <li>■ その他：△75億円</li> </ul>
固定負債	8,805	14,153	5,348	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 新株予約権付社債：+70億円</li> <li>■ 長期借入金：△13億円</li> </ul>
負債合計	48,440	47,624	△816	
<b>純資産の部</b>				
株主資本	54,975	55,707	732	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 利益剰余金：+7億円</li> </ul>
その他の包括利益累計額	△4,615	△2,546	2,069	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ その他有価証券評価差額金：+4億円</li> <li>■ 繰延ヘッジ損益：+15億円</li> </ul>
純資産合計	50,359	53,160	2,801	
負債・純資産合計	98,800	100,785	1,985	

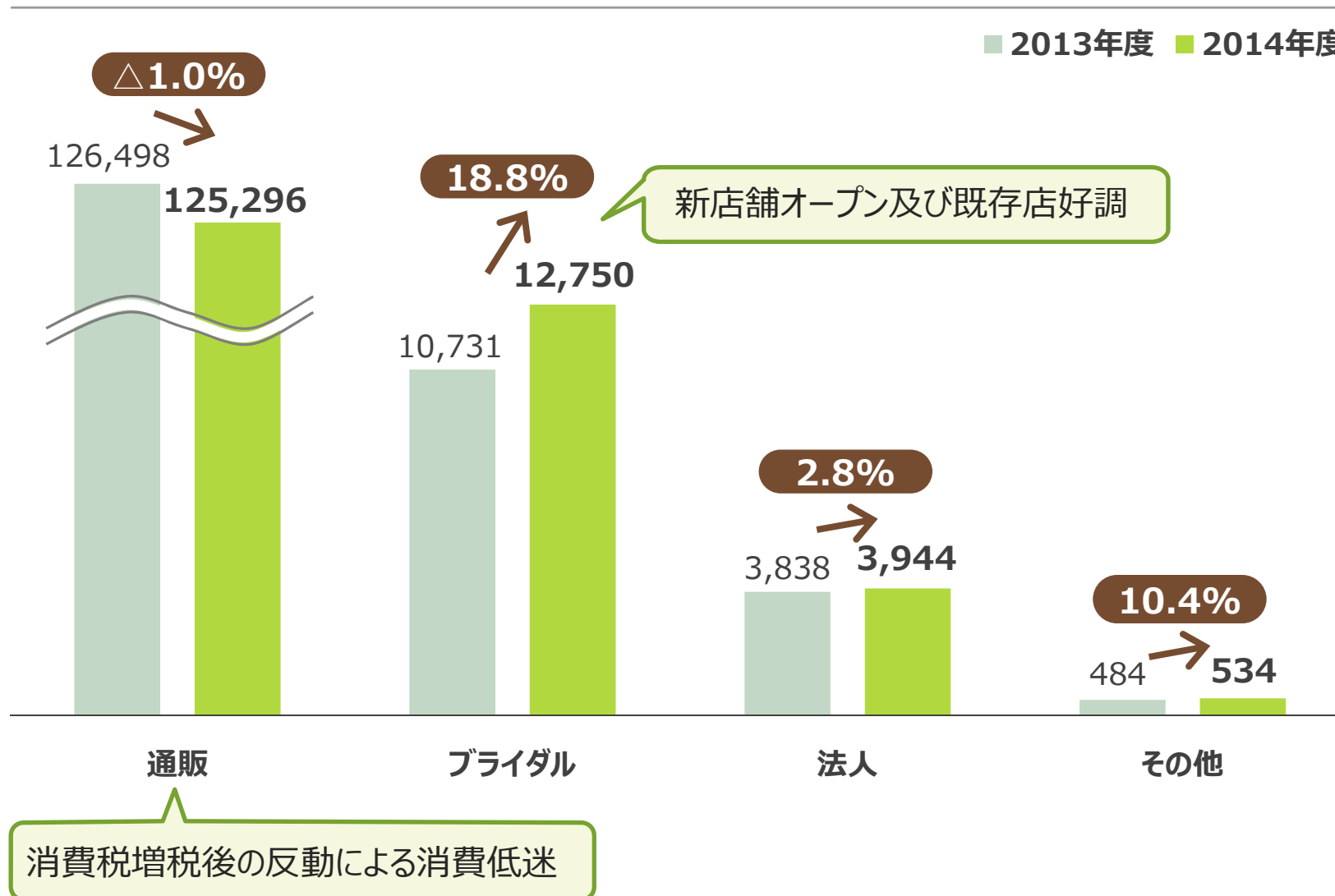
# 2014年度連結キャッシュ・フロー計算書（対前年度比）

（単位：百万円）

	2013年度	2014年度	増減額	2014年度の主な内容
営業活動による キャッシュ・フロー	2,174	2,722	548	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 税金等調整前当期純利益 ： +29億円</li> <li>■ 減価償却費： +26億円</li> <li>■ 仕入債務の増加： +45億円</li> <li>■ その他の流動負債の減少： △82億円</li> </ul>
投資活動による キャッシュ・フロー	△2,168	△1,540	628	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 有形固定資産の取得による支出 ： △17億円</li> <li>■ 投資有価証券の売却による収入 ： +9億円</li> </ul>
財務活動による キャッシュ・フロー	△986	△91	895	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 短期借入金の減少（純額） ： △41億円</li> <li>■ 長期借入金の返済による支出 ： △25億円</li> <li>■ 新株予約権付社債の発行による収入 ： +69億円</li> </ul>
現金及び現金同等物の 期末残高	6,495	7,910	1,415	

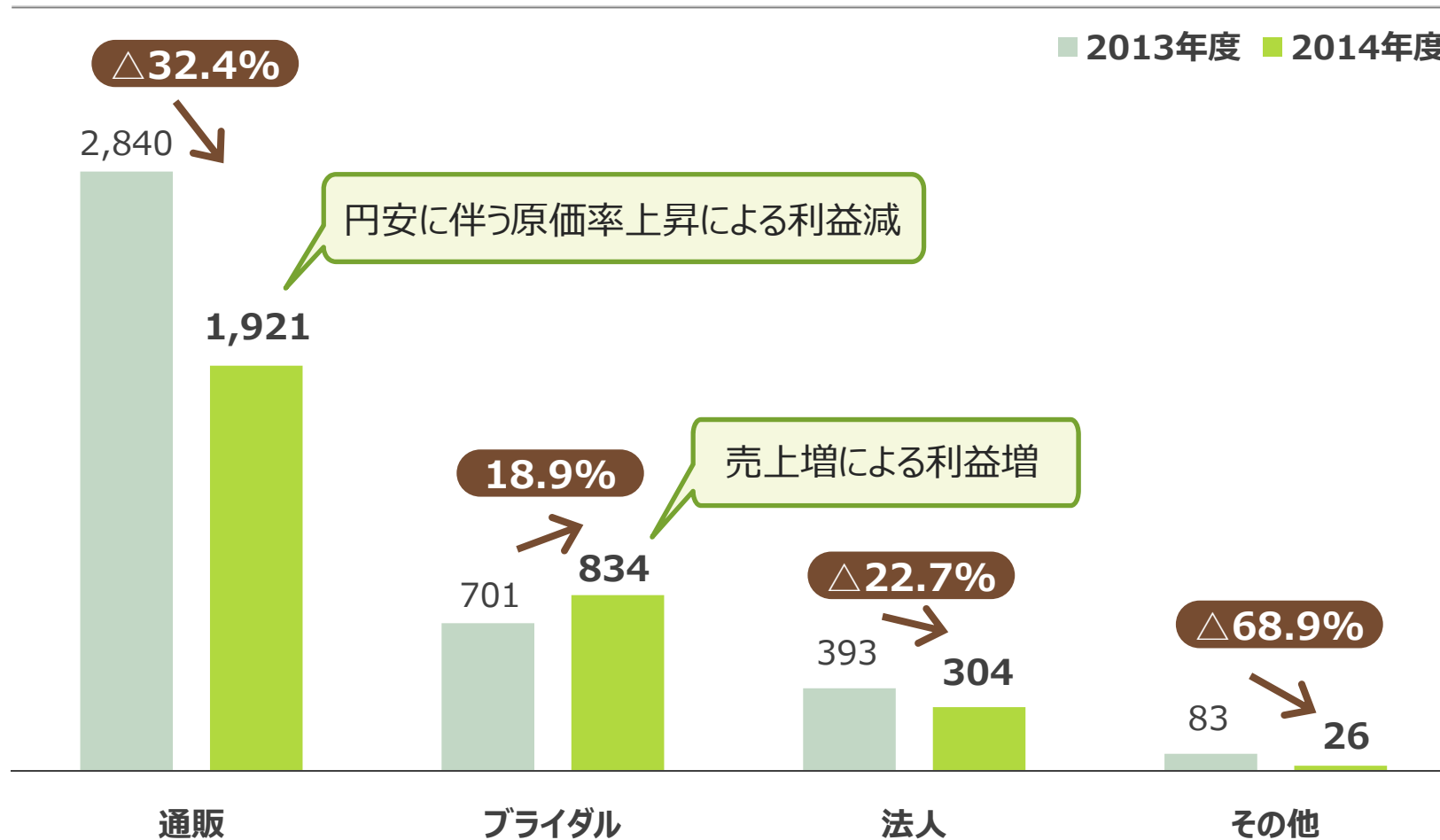
# 2014年度連結セグメント別売上高（対前年度比）

（単位：百万円）



# 2014年度連結セグメント別営業利益（対前年度比）

(単位：百万円)



### 3. セグメント別概況について

  
for Smiles 2018

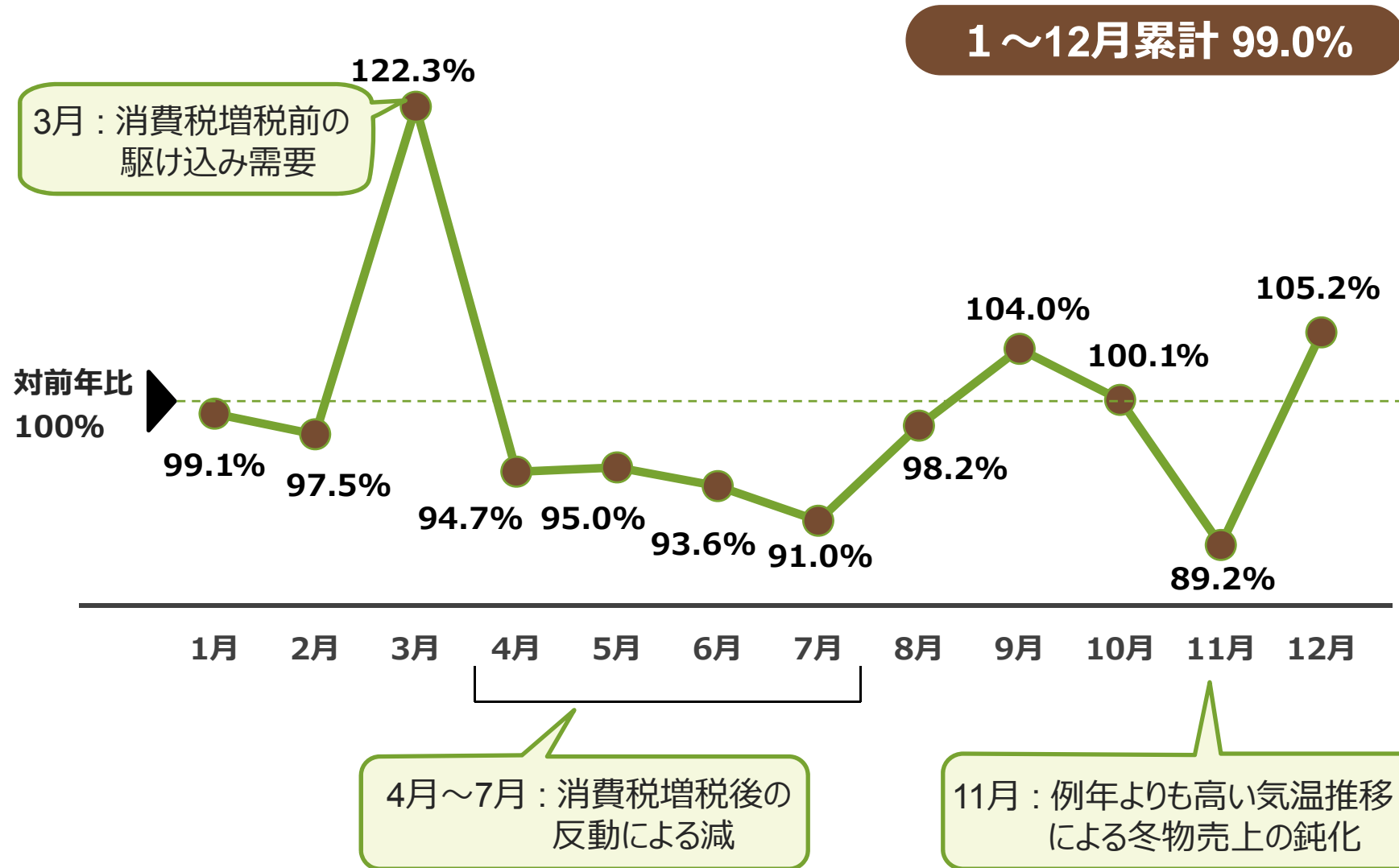
# 通販事業の概況（対前年度比）

	2013年度	2014年度	増減	要因
売上高（百万円）	126,498	125,296	△1,202	
営業利益（百万円）	2,840	1,921	△919	
年間購入者数（万人）	403.6	383.9	△19.7	CMの削減による、新規会員数と継続会員数の減少
新規会員数（万人）	90.9	85.1	△5.8	
1件当たり受注単価（円）	10,536	10,616	80	購入者数は減少するも、1件当たり受注単価・注文回数増加
1人当たり注文回数（回）	2.90	2.92	0.02	
カタログ部数（万部）	6,463	6,375	△88	

※ 年間購入者数以下の数値は通販事業の中の単体（頒布会事業を除いた）数値

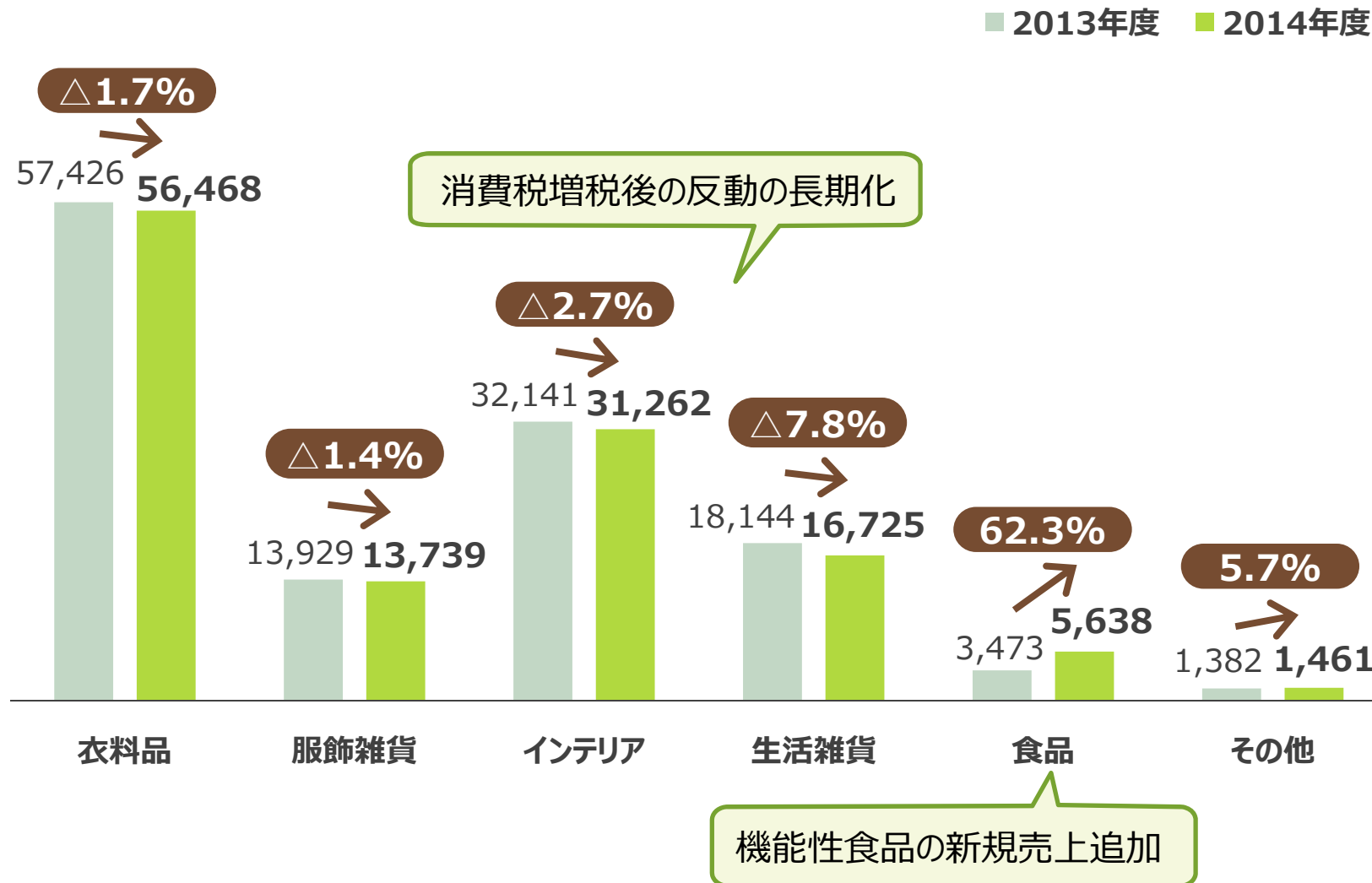
# 通販事業 月次売上高の推移 (対前年同月対比)

## 通販事業月次売上高



# 通販事業 ジャンル別売上高（対前年度比）

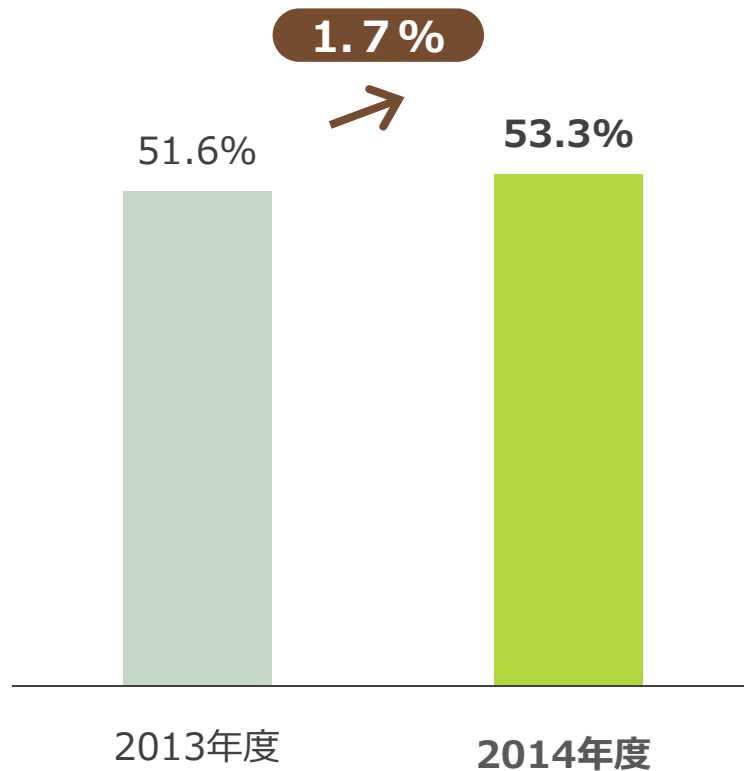
（単位：百万円）





# 通販事業 売上原価率・販管費増減 (対前年度比)

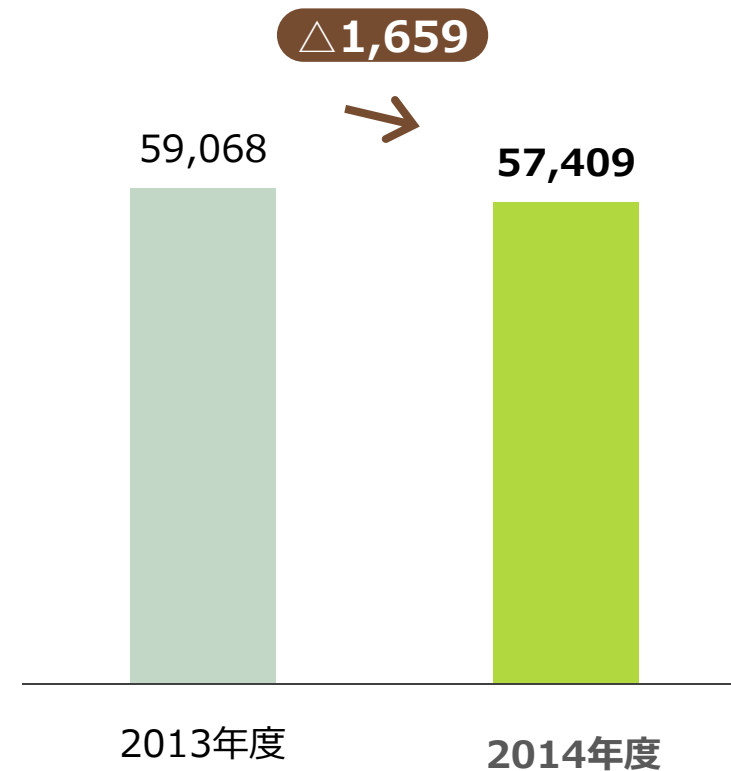
## 売上原価率



- ◆ 円安による原価率増  
(商社・メーカー経由及び直接取引)
- ◆ 在庫増による商品評価損増

## 販管費

(単位：百万円)

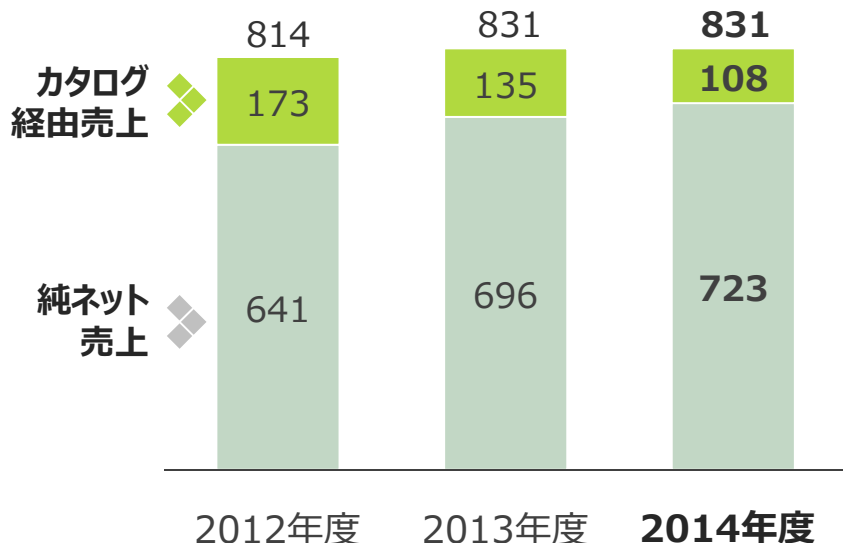


- ◆ 物流費用  
：出荷単価増による荷造費用減
- ◆ 販促費  
：カタログ部数減、クロスメディア費用減

# 通販事業 ネット関連指標の状況

## インターネット売上推移 (単位：億円)

(モバイルを含む)

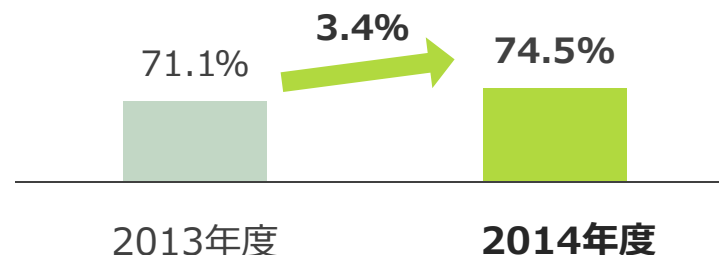


■ カatalog経由：カatalog記載の申込品番のネット入力による売上  
 ■ 純ネット売上：上記以外のインターネットでの売上

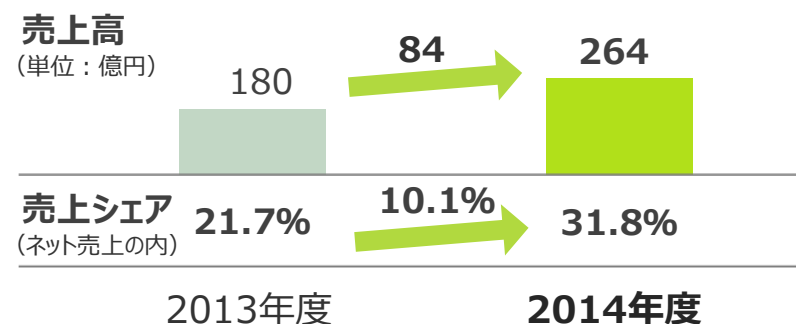
- ◆ スマートフォンで商品詳細や在庫一覧画面の利便性の向上を図るなど、デバイスの特性に合わせた売場の最適化を推進
- ◆ キャンペーンマネジメントシステム※の導入により、お客様の興味に合わせたメールをタイミングよく配信

※キャンペーンマネジメントシステム：顧客情報から購買情報やメール配信・キャンペーンへの反応など様々なデータを一元管理し、企画、実行、運用までを自動化するシステム

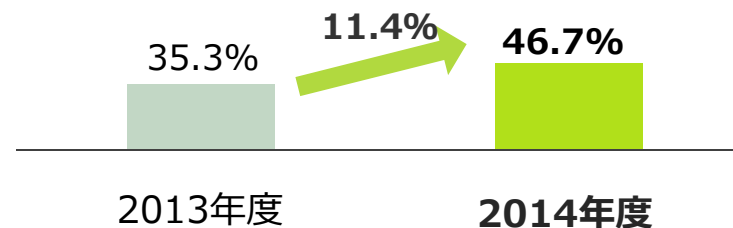
## ネット受注件数比率



## スマートフォン売上高・売上シェア



## スマートフォン訪問シェア (セッション数)



# ブライダル事業の概況（対前年度比）

	2013年度	2014年度	増減額	要因
売上高（百万円）	10,731	12,750	2,019	
<b>新店</b>	—	749	749	鎌倉店、京都店オープン
<b>既存店</b>	10,731	12,001	1,270	店舗リニューアル等もあり 好調に推移
営業利益（百万円）	701	834	133	
ゲストハウス数（店舗）	16	18	2	
施行件数（組）	2,632	3,260	628	
平均組単価（万円）	397.6	381.7	△15.9	

# 法人事業の概況（対前年度比）



(単位：百万円)

	2013年度	2014年度	増減額	要因
売上高	3,838	3,944	106	
業務受託	2,706	2,857	151	大口取引先受託増
サンプリング	907	801	△106	既存取引先減
ノベルティ	144	225	81	新規取引先増
その他	81	61	△20	
営業利益	393	304	△89	

## 4. 2015年度連結業績予想について

  
innovate  
for Smiles 2018

# 2015年度通期連結業績予想（対前年度比）

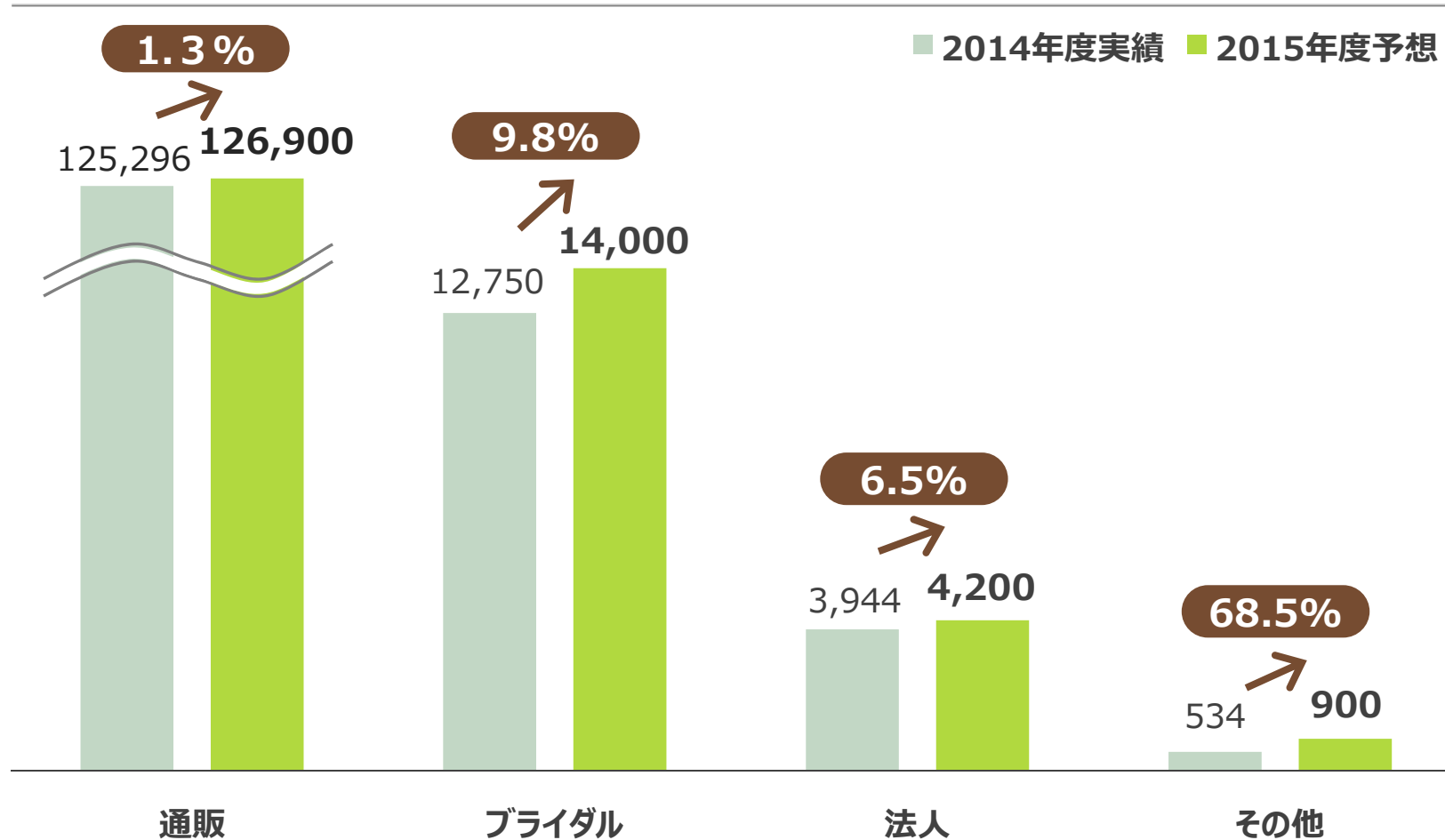
（単位：百万円）

	2014年度実績		2015年度予想		対前年	
		売上比		売上比	増減額	売上比差異
売上高	142,526		146,000		3,474	
売上原価	75,038	52.6%	76,715	52.5%	1,677	△0.1%
売上総利益	67,488	47.4%	69,284	47.5%	1,796	0.1%
販管費	64,399	45.2%	66,084	45.3%	1,685	0.1%
営業利益	3,088	2.2%	3,200	2.2%	112	0.0%
経常利益	3,549	2.5%	3,500	2.4%	△49	△0.1%
当期純利益	1,798	1.3%	2,000	1.4%	202	0.1%

- ◆ 売上高：通販事業において媒体リニューアルや新規顧客ターゲット向け媒体発刊により売上増  
ブライダル事業も前年同様新規店舗と既存店舗共に売上増を見込む
- ◆ 営業利益：円安等の影響あるも、昨年とほぼ同じ原価率および販管費率を維持し利益増

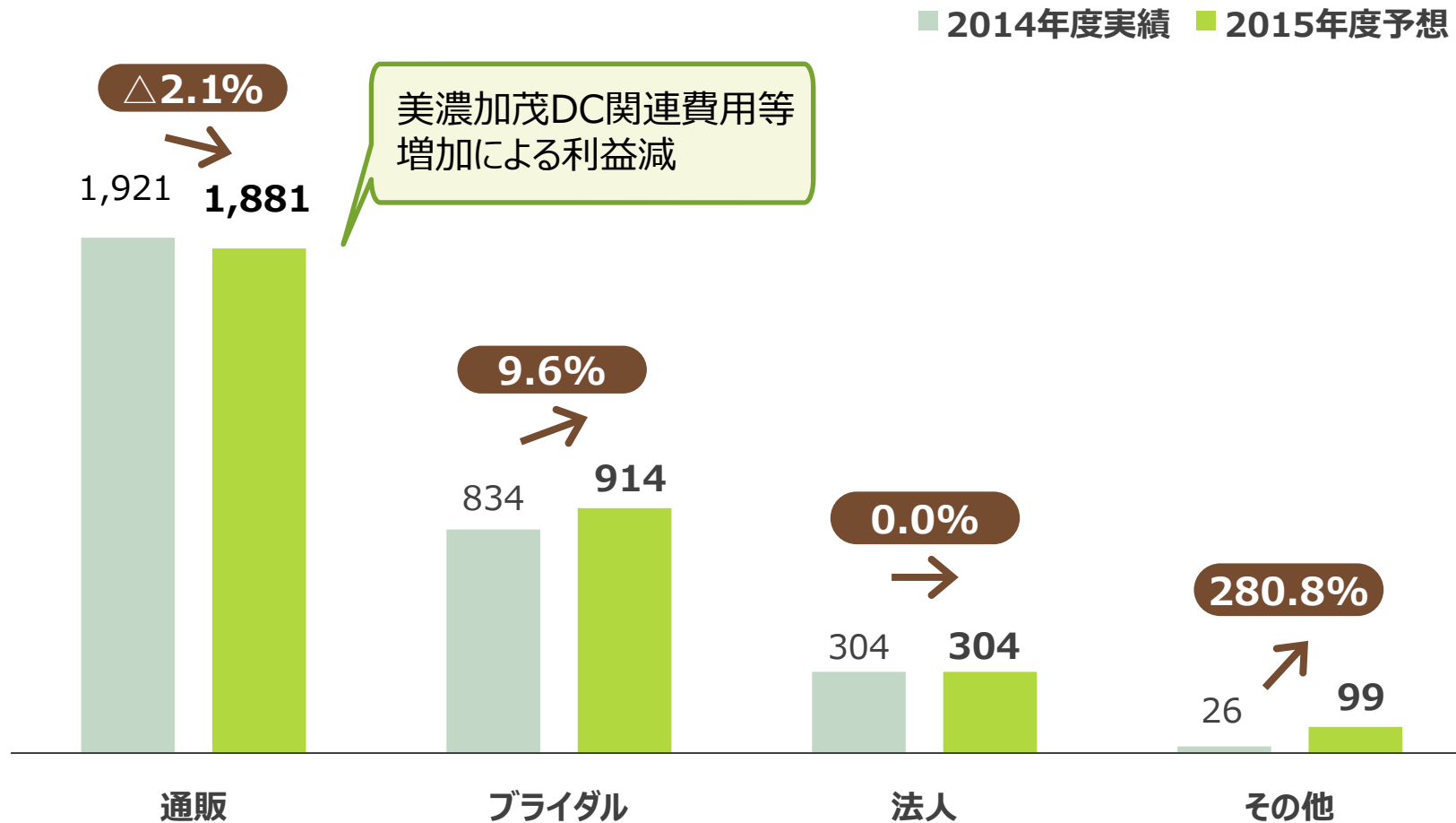
# 2015年度セグメント別売上高予想（対前年度比）

（単位：百万円）



# 2015年度セグメント別利益予想（対前年度比）

（単位：百万円）

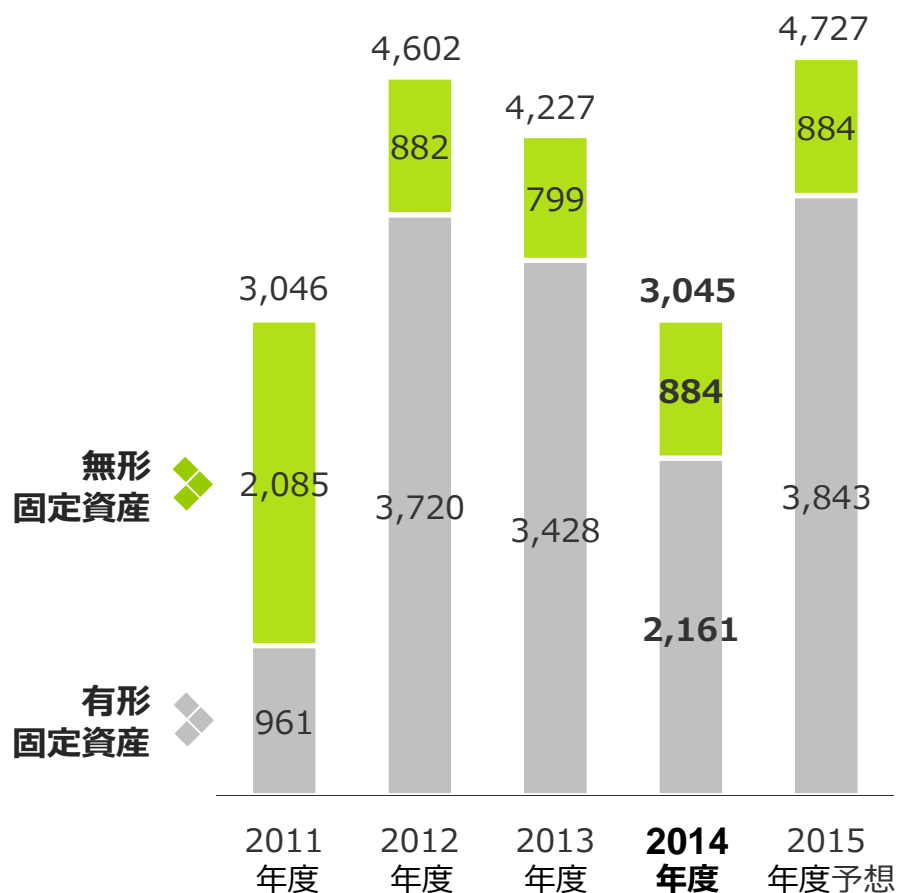




# 設備投資額・減価償却費推移と計画

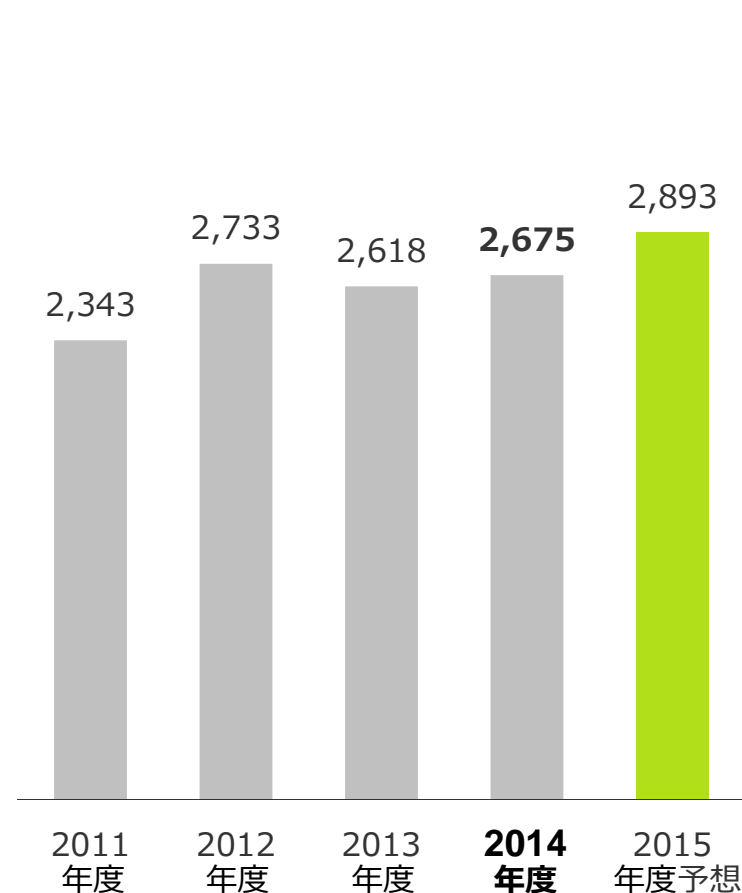
## 設備投資額

(単位：百万円)



## 減価償却費

(単位：百万円)



◆ 有形固定資産：2015年度は美濃加茂DC(ディストリビューションセンター)開設費用及び(株)ディアーズ・ブレイン新店舗関連費増加

# 5. 中長期経営計画について (2014~2018年度)

  
innovate  
for Smiles 2018

# 中長期経営計画 「Innovate for Smiles 2018」

## グループ全体目標 (2014～2018年度)

### 中長期経営目標 (千趣会グループ連結)

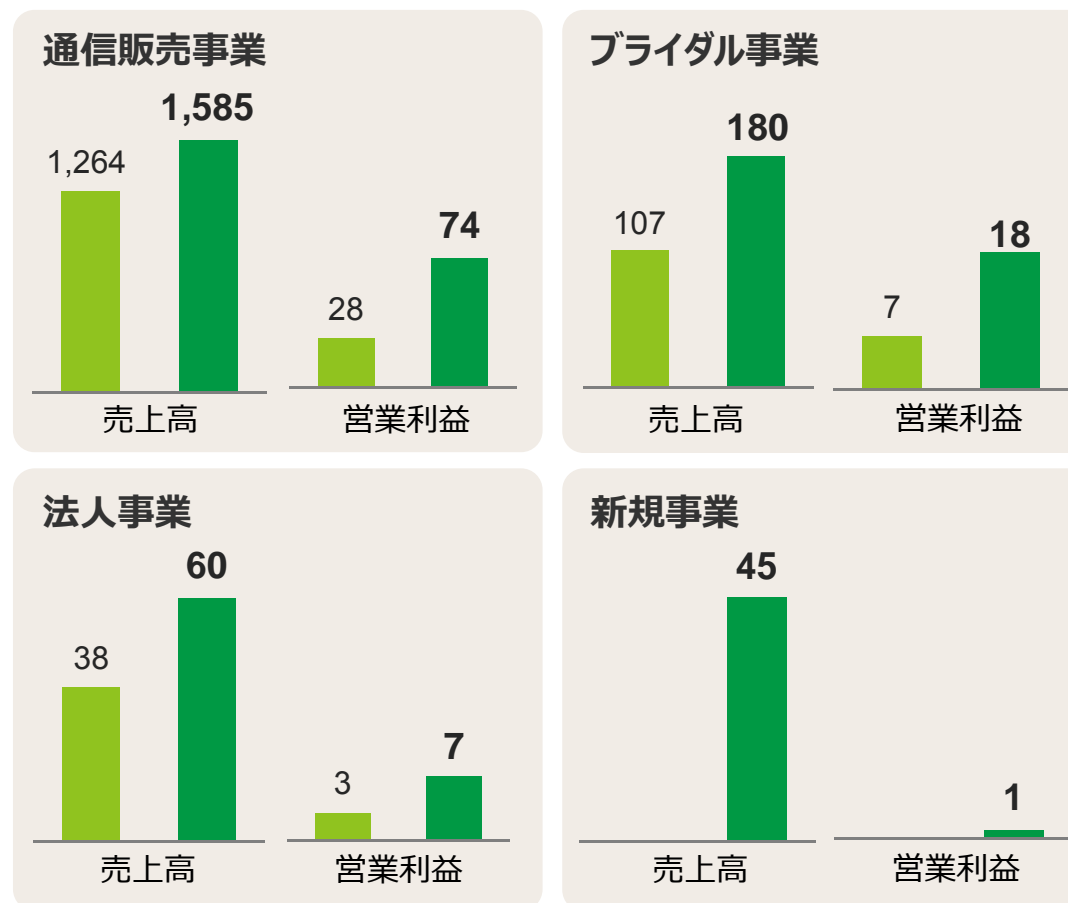
(単位：百万円)

	2013年度 実績	2018年度 目標
売上高 (売上比)	141,552 (100.0%)	187,000 (100.0%)
営業利益	4,019 (2.8%)	10,000 (5.3%)
当期純利益	4,046 (2.8%)	6,500 (3.5%)
自己資本 比率(ROE)	8.5%	10.0%

### 各事業での目標

(単位：億円)

■ 2013年度実績 ■ 2018年度目標



## 通信販売事業

- 重点戦略①「顧客戦略」顧客ターゲットの明確化  
②「商品戦略」付加価値型のオリジナル開発商品で差別化  
③「販売チャネル戦略」オムニチャネル展開による顧客の購買機会拡大  
④「フルフィルメント戦略」物流・ITシステムへの投資による効率化



ファッション基幹媒体  
「BELLE MAISON fashion」



2015年5月発刊予定

50代をターゲットにした  
「ヴィアラモ」

### 初年度の実行と今年度の実行予定

- 顧客ターゲットごとに最適なPB（プライベートブランド）の展開を拡大
- ファッション基幹媒体を『BELLE MAISON fashion(ベルメゾン ファッション) 2015春』として新創刊  
オリジナル商品1点1点を厳選して作り込むことに着手した商品基軸のカタログ  
⇒付加価値型のオリジナル開発商品による差別化をすすめる
- 30代、50代のターゲットに向けたモノづくり  
3月に「リルネ」、5月に「ヴィアラモ」を発刊しECとの連動も行う  
⇒オリジナル開発商品を中心に、媒体基点ではなく店頭と同様のシーズンMDを構築していく
- 中部地区で物流再編  
⇒美濃加茂DC（ディストリビューションセンター）の開設工事を開始、2015年内の稼働に向けて準備中

## ブライダル事業

都市型・郊外型を組み合わせた新規出店・改装の継続で売上を拡大します。



2015年3月オープン予定

「FORTUNE IN THE TERRACE」



2015年7月オープン予定

「KOTOWA 奈良公園Premium View」

### 初年度の取組みと今年度の取組み予定

- 2018年度までに26店舗を目標 2014年末現在18店舗
- 今後の新規出店  
2015年3月に新潟県、7月に奈良県、2016年、2017年に各2店舗を予定

## 新規事業

「女性のニーズ」に応えるユニークな事業をイノベートしていきます。

1. 既存事業への親和性が高く「相乗効果」が強い事業を優先的に創造します。
2. 創造した事業をさらに発展させて関連事業までビジネスを拡大させます。

2014年9月開園

えがおの森保育園  
いの



2015年4月開園予定

えがおの森保育園  
かまた駅前



2014年10月開園

えがおの森保育園  
かみいけだい



2015年4月開園予定

えがおの森保育園  
大森駅前



### 初年度の取組みと今年度の取組み予定

- 保育事業
  - 2014年 9月開園 千葉県佐倉市（えがおの森保育園・いの）
  - 10月開園 東京都大田区（えがおの森保育園・かみいけだい）
  - 2015年 4月2園開園予定 東京都大田区（蒲田・大森）

## 6. その他

 **innovate**  
for Smiles 2018



## お客様との協同活動「えがおの森プロジェクト」の状況



「お客様と一緒に。みんなを笑顔に。」をスローガンに2013年から始めた活動「えがおの森」。お客様の関心は高く、募金合計額は昨年までの累計で7,000万円を超えました。この基金を元に、震災復興支援やピンクリボン運動、環境活動のプロジェクトを実施しています。

## 震災復興支援

### 被災地に生まれた新生児への「おくるみ」プレゼント

デザイナーセキユリヲさんとともに東北の自然をモチーフにした特製「おくるみ」を一般社団法人「ジェスペール」にもご協力いただき、東北4県の赤ちゃんにプレゼントしました。昨年からのプレゼント実績は40か所、9,000枚を超えました。



## ピンクリボン運動

### 検診促進活動として「乳がん検診無料クーポン」をプレゼント

日本対がん協会と協働で、クーポン3,100枚をプレゼントしました。



## 環境活動



### 母と子で再生可能エネルギーを考える小学生向け出張授業を実施

資源エネルギー庁が官民連携で進める「グリーンパワープロジェクト」のプログラムとして、(株)ダイヤモンド社と共同でこれまでに全国7つの小学校で出張授業を実施しました。授業を通じて、親子で再生可能エネルギーについて考える機会を作ります。



## 配当予想

当社の配当政策に関する基本的な方針は、経営基盤の強化を図ると共に、株主各位に対しましては配当性向を考慮し安定的な配当の維持及び業績に応じた適正な利益還元を基本としております。この基本方針に基づき、2014年度の通期連結業績を勘案し、期末配当金を従来の予想通り12円として、中間配当金と合わせた年間配当金を24円といたします。2015年度におきましては、業績予想をふまえ1株当たり中間配当金は8円、期末配当金は8円とし年間配当金は16円を予定しております。

## 決算発表日程

<b>第1四半期決算発表</b>	<b>4月24日（金）</b>
<b>第2四半期決算発表</b>	<b>7月30日（木）</b>
<b>決算説明会（東京）</b>	<b>7月31日（金）</b>
<b>第3四半期決算発表</b>	<b>10月30日（金）</b>

当決算発表会資料記載内容のうち、将来予想は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後様々な要因によって予想数値と異なる可能性があります。