

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)

2015年度 決算説明会

2016年2月4日

↑innovate
for Smiles 2018

1. 2015年度連結業績について
2. セグメント別概況について
3. 2016年度連結業績予想について
4. 中長期経営計画見直しについて
5. その他
6. ご参考：千趣会について

1. 2015年度連結業績について

**innovate**
for Smiles 2018

2015年度連結決算損益（対前年度比）

（単位：百万円）

	2014年度		2015年度		対前年	
		売上比		売上比	増減額	売上比 差異
売上高	142,526		134,321		△8,205	
売上原価	75,038	52.6%	73,442	54.7%	△1,596	2.1%
売上総利益	67,488	47.4%	60,879	45.3%	△6,609	△2.1%
販管費	64,399	45.2%	64,316	47.9%	△83	2.7%
営業利益	3,088	2.2%	△3,437	△2.6%	△6,525	△4.8%
経常利益	3,549	2.5%	△2,540	△1.9%	△6,089	△4.4%
当期純利益	1,798	1.3%	△5,307	△4.0%	△7,105	△5.3%

- ❖ 売上高：通信販売事業において消費税増税後の反動減継続、気温の変動（天候不順）販促施策の変更による減（クーポンからポイントへ）
- ❖ 営業損失：売上減少による利益減、円安及び在庫適正化に伴う商品処分増による売上総利益率の悪化から営業損失へ
- ❖ 当期純損失：減損損失及び特別退職金の計上、繰延税金資産の取り崩しにより損失増

2015年度連結貸借対照表（対前年度比）

（単位：百万円）

	2014年度末	2015年度末	増減額	コメント
資産の部				
● 流動資産	53,554	51,947	△1,606	<ul style="list-style-type: none"> ■ 現金及び預金：+63億円 ■ 受取手形及び売掛金：△25億円 ■ 商品及び製品：△35億円 ■ 為替予約：△23億円
● 固定資産	47,231	53,404	6,173	<ul style="list-style-type: none"> ■ 有形固定資産：+28億円 ■ 投資有価証券：+37億円
資産合計	100,785	105,352	4,567	
負債の部				
● 流動負債	33,470	31,410	△2,060	<ul style="list-style-type: none"> ■ 電子記録債務：△10億円 ■ 未払法人税等：△7億円
● 固定負債	14,153	20,236	6,082	<ul style="list-style-type: none"> ■ 長期借入金：+56億円
負債合計	47,624	51,647	4,022	
純資産の部				
● 株主資本	55,707	57,159	1,451	<ul style="list-style-type: none"> ■ 資本金：+19億円 ■ 資本剰余金：+28億円 ■ 利益剰余金：△60億円 ■ 自己株式：+27億円
● その他の包括利益累計額	△2,546	△3,481	△934	<ul style="list-style-type: none"> ■ その他有価証券評価差額金：+4億円 ■ 繰延ヘッジ損益：△14億円
● 少数株主持分	-	27	27	
純資産合計	53,160	53,705	544	
負債・純資産合計	100,785	105,352	4,567	

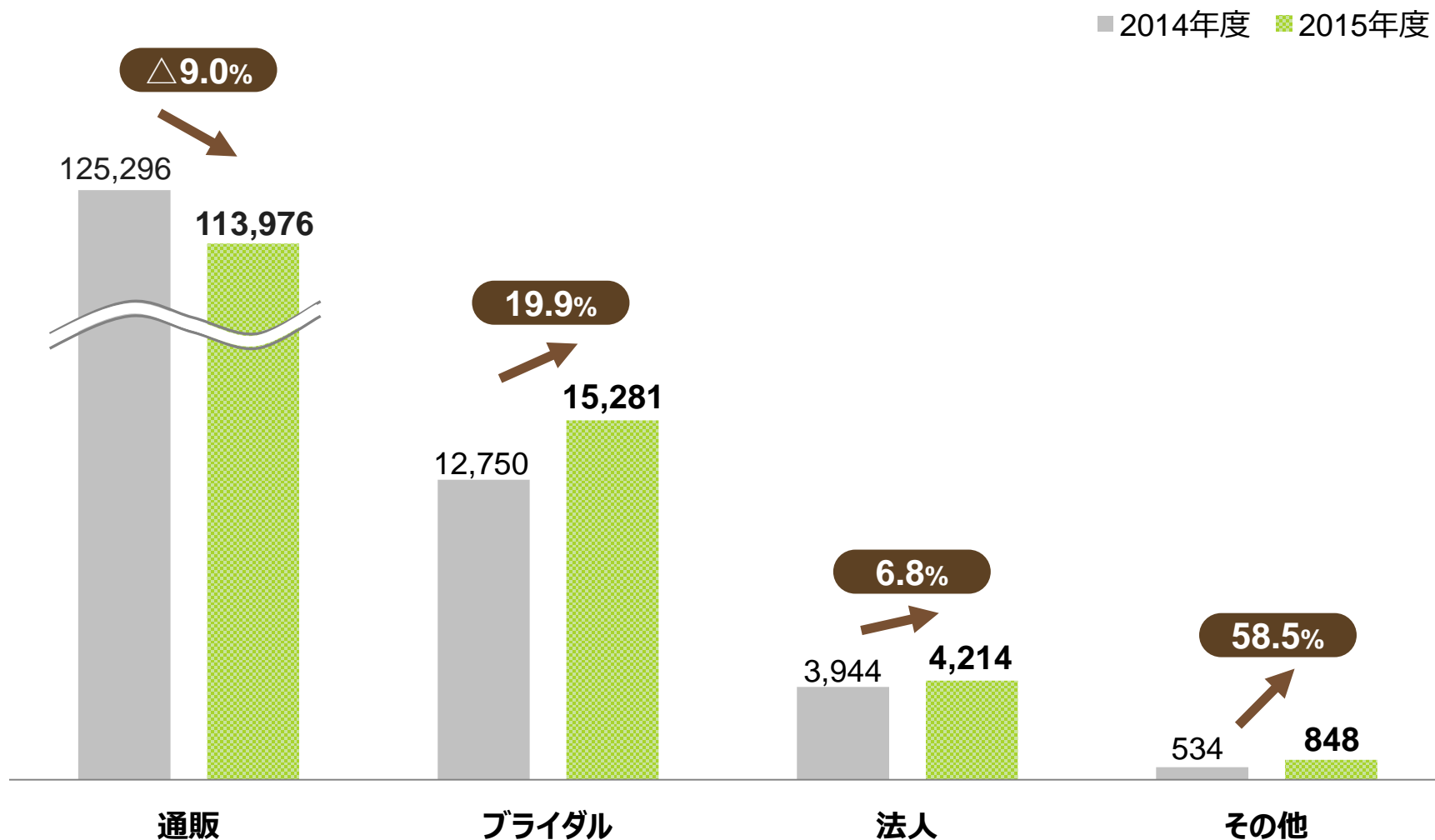
2015年度連結キャッシュ・フロー計算書（対前年度比）

（単位：百万円）

	2014年度	2015年度	増減額	2015年度の主な内容
営業活動による キャッシュ・フロー	2,722	3,400	678	<ul style="list-style-type: none"> ■ 税金等調整前当期純損失：△38億円 ■ 減価償却費：+29億円 ■ たな卸資産の減少：+35億円
投資活動による キャッシュ・フロー	△1,540	△8,053	△6,513	<ul style="list-style-type: none"> ■ 有形固定資産の取得による支出：△49億円 ■ 投資有価証券の取得による支出：△26億円
財務活動による キャッシュ・フロー	△91	11,060	11,152	<ul style="list-style-type: none"> ■ 長期借入による収入：+78億円 ■ 株式の発行による収入：+38億円 ■ 自己株式の処分による収入：+36億円 ■ 長期借入金の返済による支出：△26億円
現金及び現金同等物の 期末残高	7,910	14,303	6,393	

2015年度連結セグメント別売上高（対前年度比）

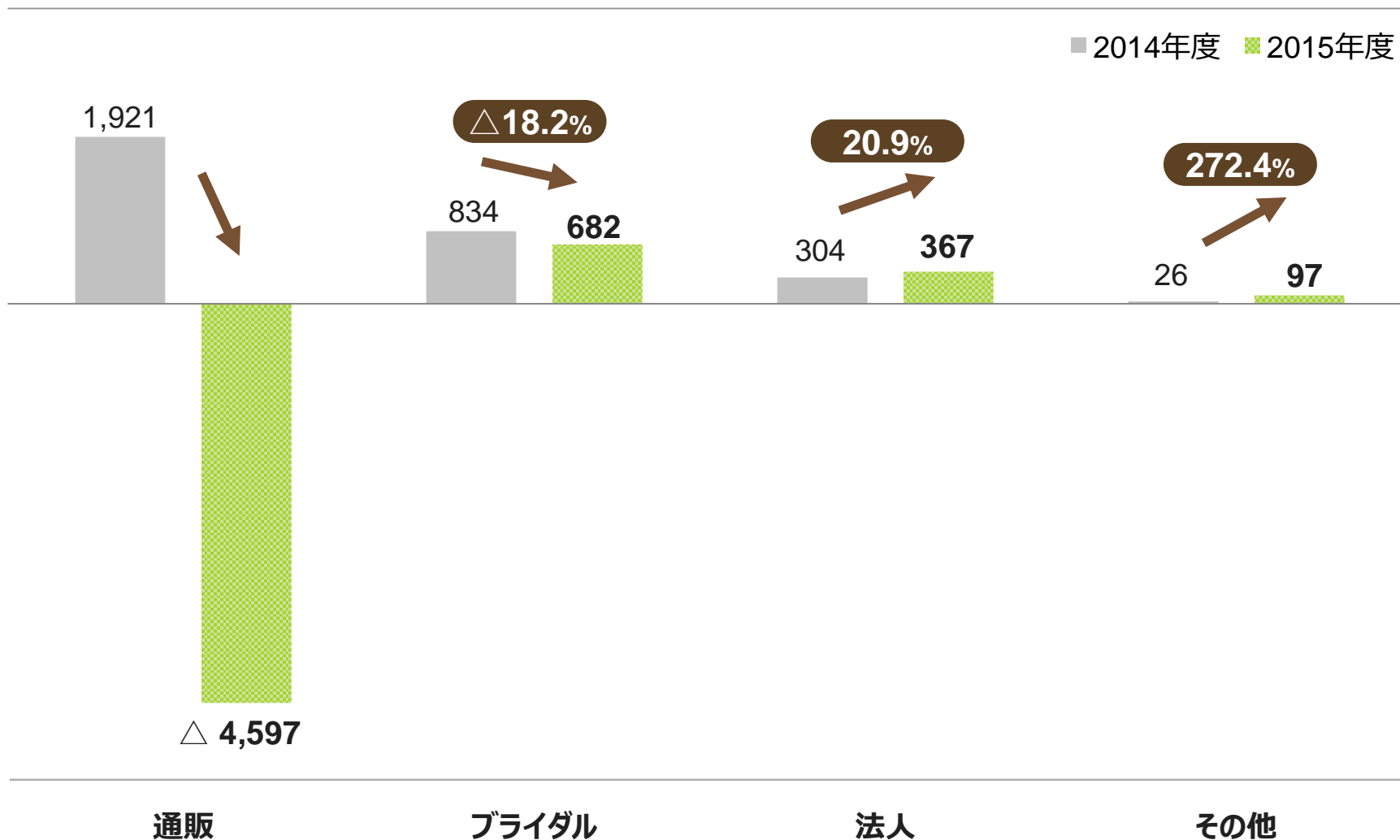
（単位：百万円）



※その他事業とは：保険・クレジットを主とするサービス事業及び保育事業

2015年度連結セグメント別営業利益（対前年度比）

（単位：百万円）



※その他事業とは：保険・クレジットを主とするサービス事業及び保育事業

2. セグメント別概況について

**innovate**
for Smiles 2018

通販事業の概況（対前年度比）

	2014年度	2015年度	増減	要因
売上高（百万円）	125,296	113,976	△11,320	
営業利益（百万円）	1,921	△4,597	△6,518	
年間購入者数（万人）	383.9	363.1	△20.8	■ CM削減等による新規会員数と継続会員数の減少
新規会員数（万人）	85.1	80.5	△4.6	
1件当たり受注単価（円）	10,616	10,336	△280	■ 単価・頻度の高い既存会員の減少による減
1人当たり注文回数（回）	2.92	2.84	△0.08	
カタログ部数（万部）	6,375	6,568	193	■ 部数増だが頁数減

※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

売上高

外部要因

- ❖ 消費税増税後の反動減の継続
- ❖ 天候不順（暖冬など）

内部要因

- ❖ 販促施策の変更（クーポンからポイントへ）
- ❖ カタログページ数の大幅削減による売場面積減
- ❖ スマホシフトへの対応遅れ
- ❖ クロスメディア販促策の削減
(2014年CM春・秋⇒2015年秋のみ)

営業利益

外部要因

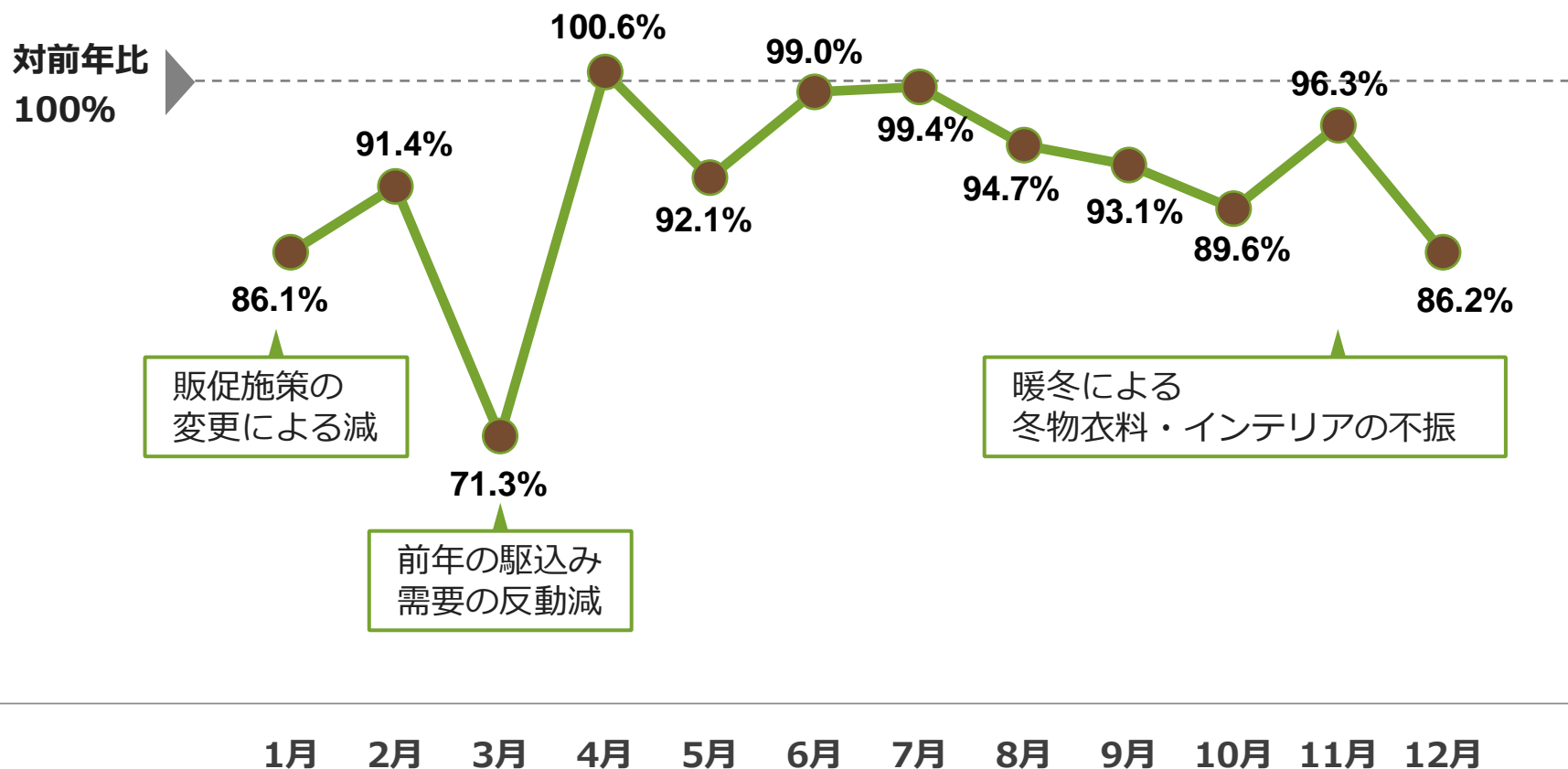
- ❖ 円安による原材料価格等の上昇

内部要因

- ❖ 売上減少による利益減
- ❖ セール販売比率の上昇
- ❖ 在庫適正化に伴う商品処分増による原価率上昇
- ❖ 販売促進施策追加による費用増

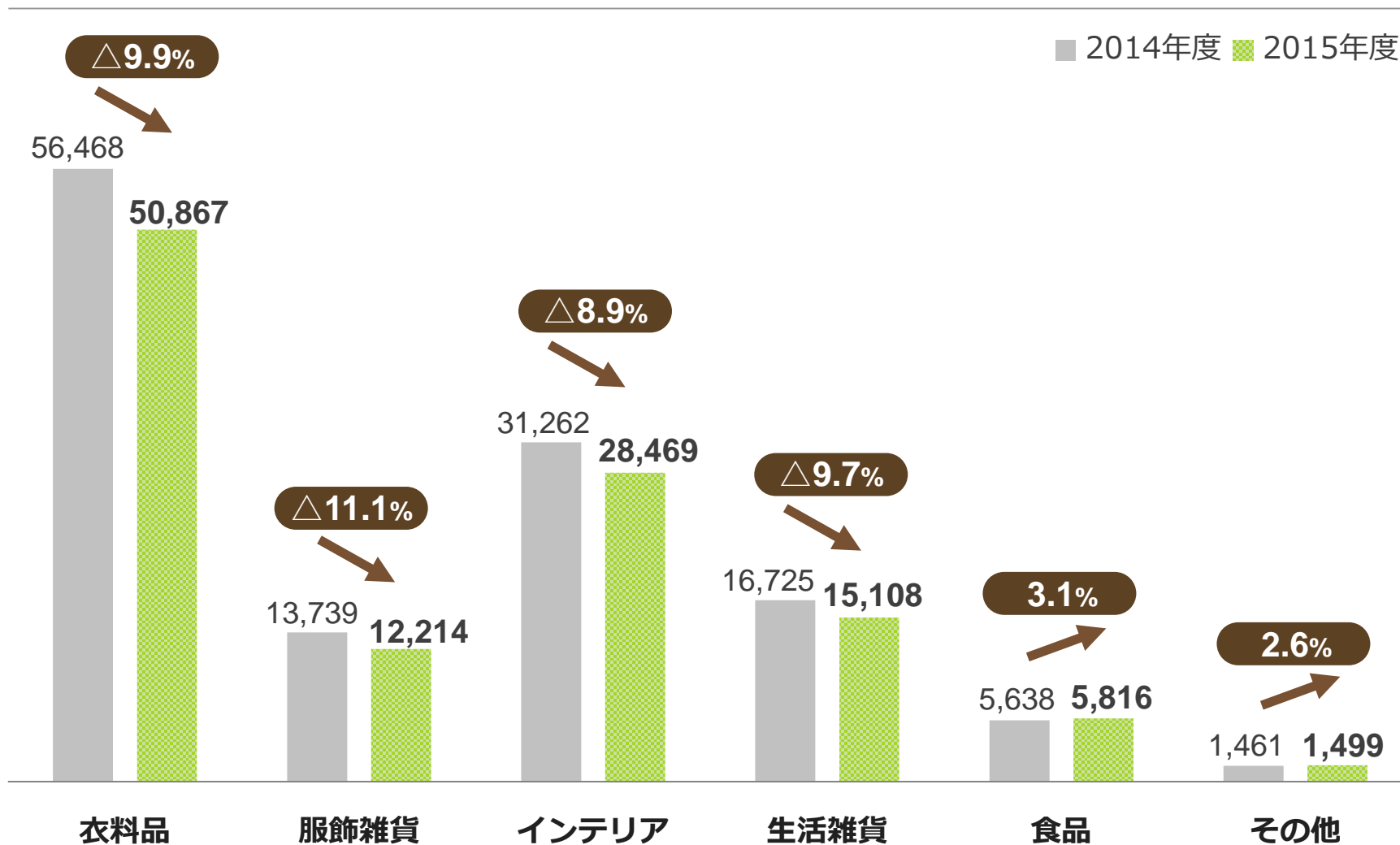
通販事業月次売上高

1~12月 累計91.0%

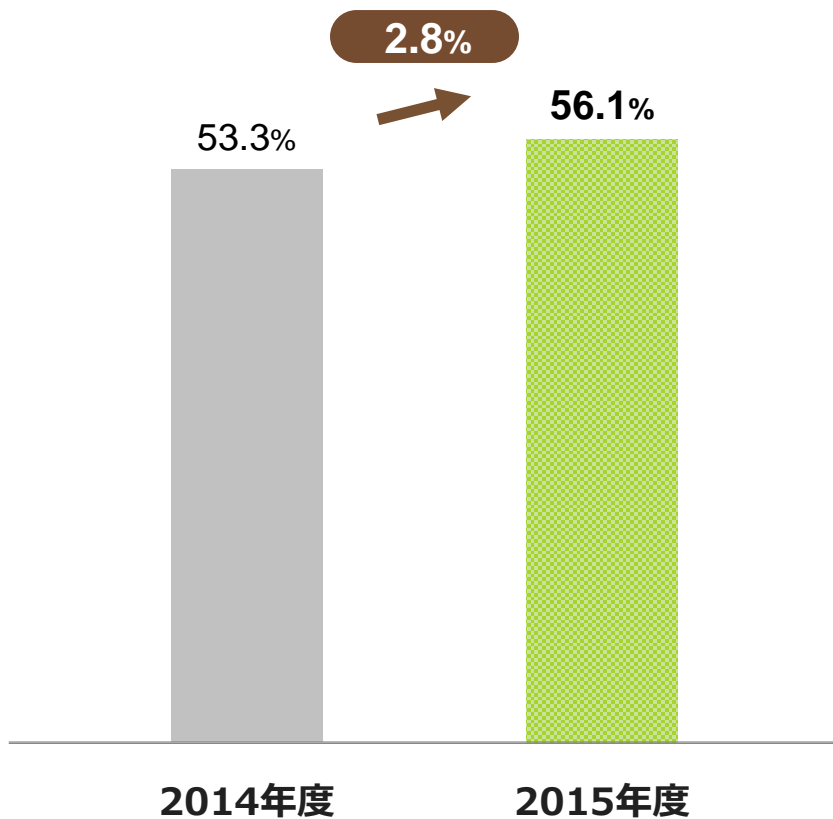


通販事業 ジャンル別売上高（対前年度比）

（単位：百万円）



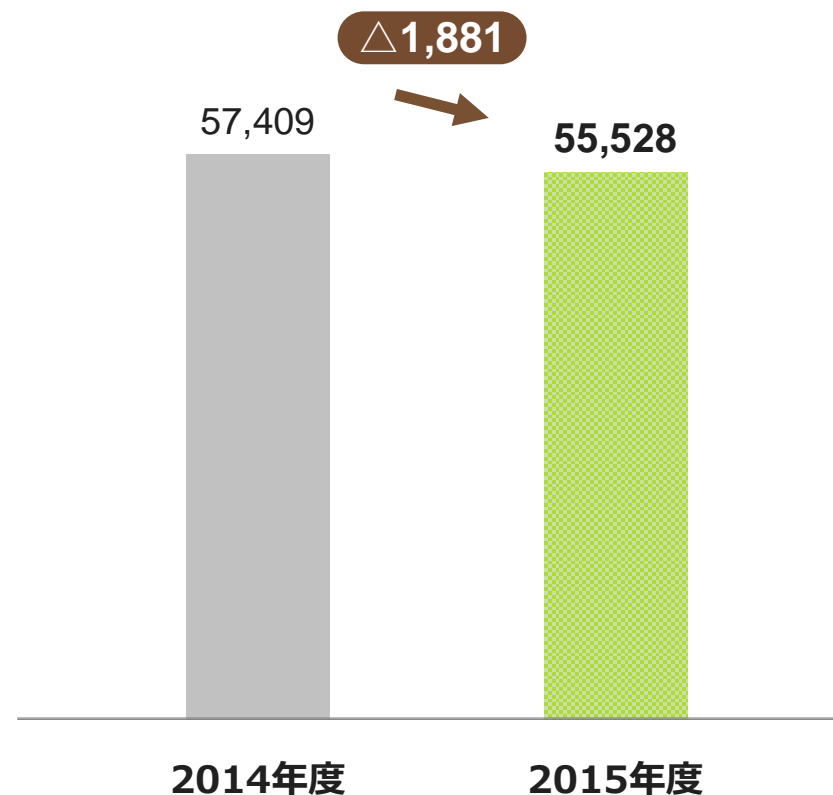
売上原価率



- ◆ セール販売比率の上昇
- ◆ 円安による原価率増
（商社・メーカー経由及び直接取引）
- ◆ 在庫処分による商品償却額増

販管費

（単位：百万円）

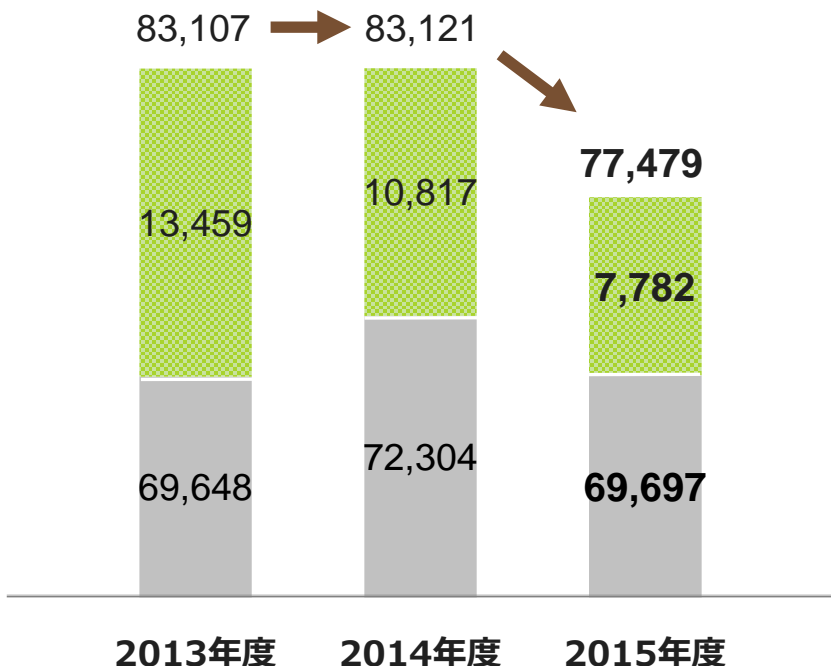


- ◆ 物流費用：売上高減少に伴う荷造費用減
：発送関連支払手数料減
- ◆ 販促費：カタログ頁数削減による
制作費・印刷費減

インターネット売上推移 (単位：百万円)

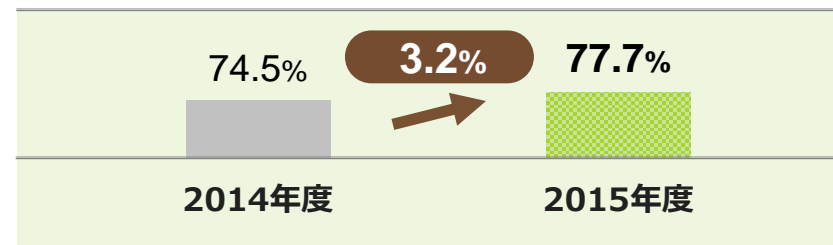
(モバイルを含む)

- カタログ経由：カタログ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

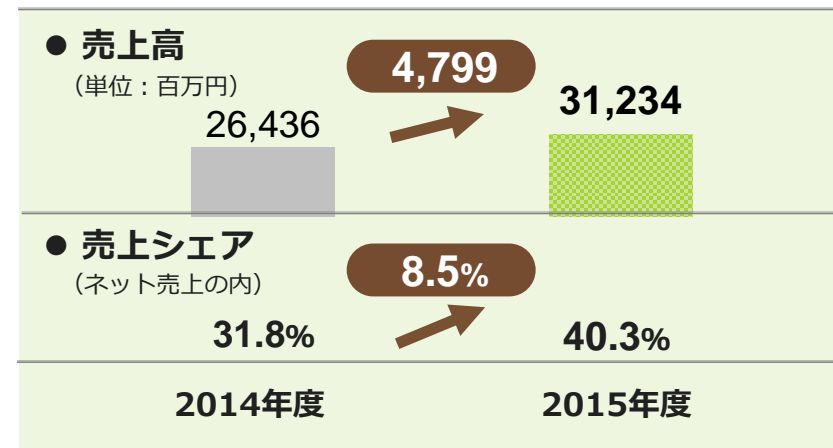


- ◆ 会員数減少に伴う売上減
- ◆ スマホシフトへの対応遅れによる売上減

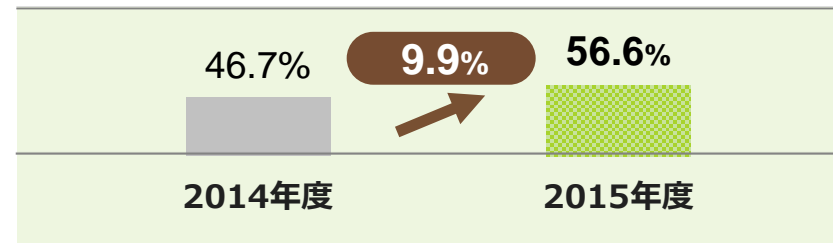
ネット受注件数比率



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）

	2014年度	2015年度	増減	要因
売上高（百万円）	12,750	15,281	2,531	
● 新店 （プラネットワーク含む）	—	2,951	2,951	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新潟店・奈良店オープン ■ プラネットワーク2店舗
● 既存店	12,750	12,330	△420	
営業利益（百万円）	834	682	△152	
ゲストハウス数（店舗）	18	22	4	
施行件数（組）	3,260	3,974	714	
平均組単価（万円）	381.7	374.0	△7.7	<ul style="list-style-type: none"> ■ ゲスト数の減少 ■ 競合との競争激化による値引き販売増

法人事業の概況（対前年度比）

（単位：百万円）

	2014年度	2015年度	増減額	要因
売上高	3,944	4,214	270	
● 業務受託	2,857	2,978	121	■ 物流・コールセンター業務受託において既存取引先売上増
● サンプルング	801	950	149	■ 既存取引先売上増及び新規取引先増
● ノベルティ	225	246	21	
● その他	61	40	△21	
営業利益	304	367	63	

3. 2016年度連結業績予想について


for Smiles 2018

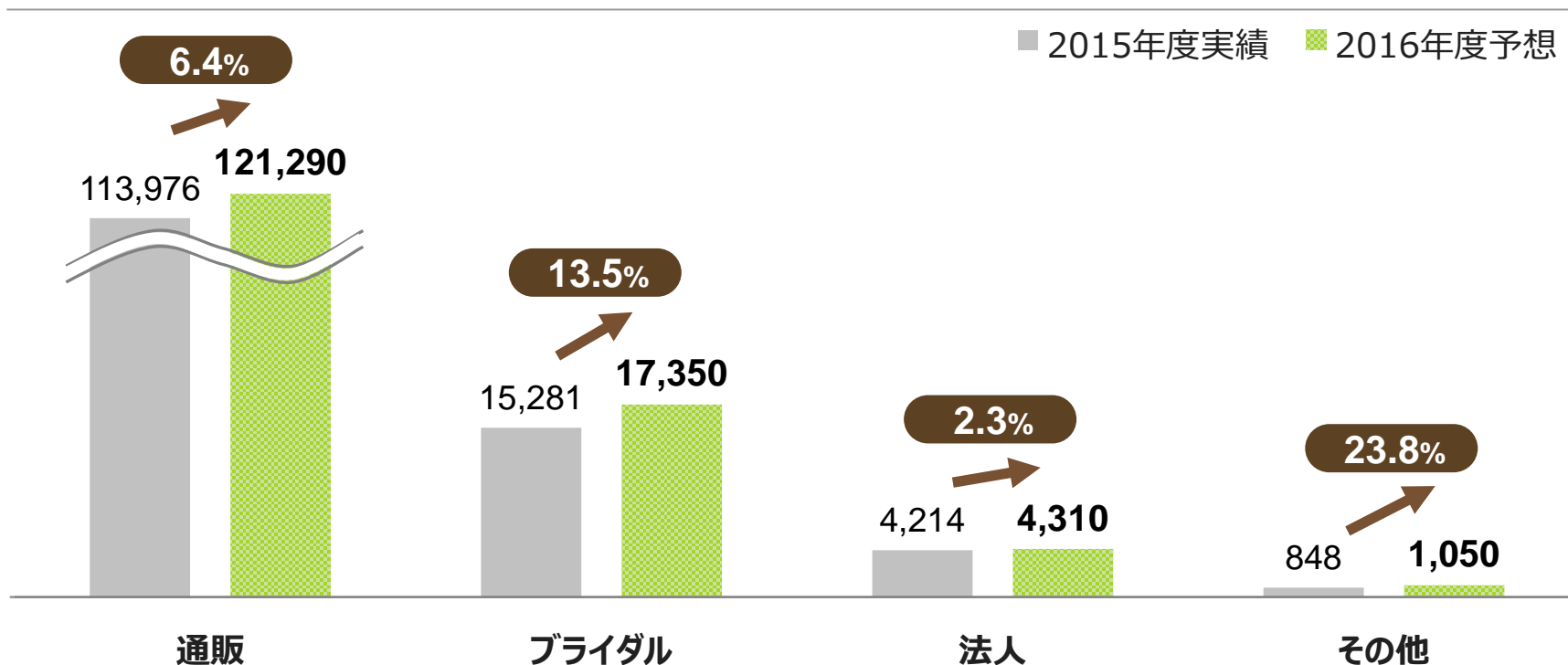
2016年度通期連結業績予想（対前年度比）

（単位：百万円）

	2015年度実績		2016年度予想		対前年	
		売上比		売上比	増減額	売上比 差異
売上高	134,321		144,000		9,679	
売上原価	73,442	54.7%	75,407	52.4%	1,965	△2.3%
売上総利益	60,879	45.3%	68,592	47.6%	7,713	2.3%
販管費	64,316	47.9%	66,992	46.5%	2,676	△1.4%
営業利益	△3,437	△2.6%	1,600	1.1%	5,037	3.7%
経常利益	△2,540	△1.9%	2,200	1.5%	4,740	3.4%
当期純利益	△5,307	△4.0%	1,400	1.0%	6,707	5.0%

2016年度セグメント別売上高予想（対前年度比）

（単位：百万円）

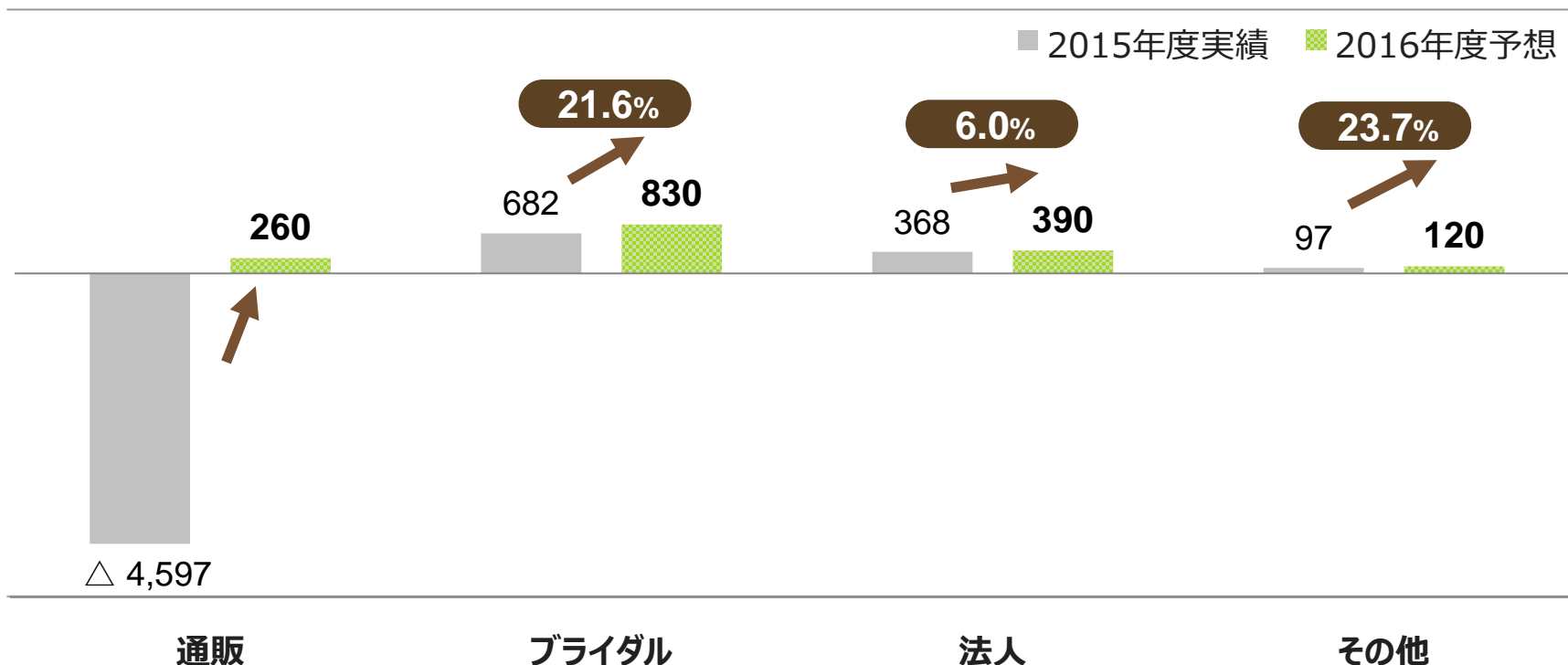


- ◆ クロスメディア販促施策増（CM年1回 ⇒ 2回）
- ◆ ベルメゾンDAYSの本格稼働による売上増
- ◆ スマホ対応強化
- ◆ カタログ部数・頁数増による売場面積増
- ◆ ブライダル事業における売上増

※その他事業とは：保険・クレジットを主とするサービス事業及び保育事業

2016年度セグメント別利益予想（対前年度比）

（単位：百万円）



- ◆ ベルメゾンDAYS売上拡大による原価率低減
- ◆ 2015年不良在庫削減によるバーゲン・処分売上減少に伴う原価率低減
- ◆ 美濃加茂DC稼働に伴う物流コスト削減
- ◆ ブライダル事業での業務提携におけるスケールメリットによる利益増

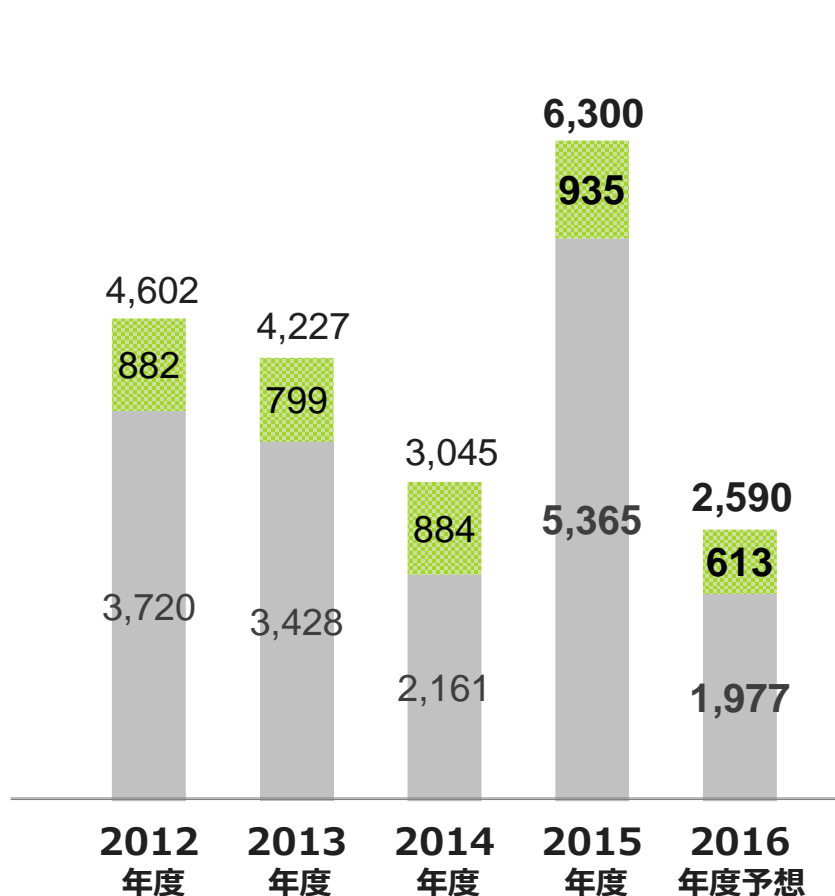
※その他事業とは：保険・クレジットを主とするサービス事業及び保育事業

設備投資額・減価償却費推移と計画

設備投資額

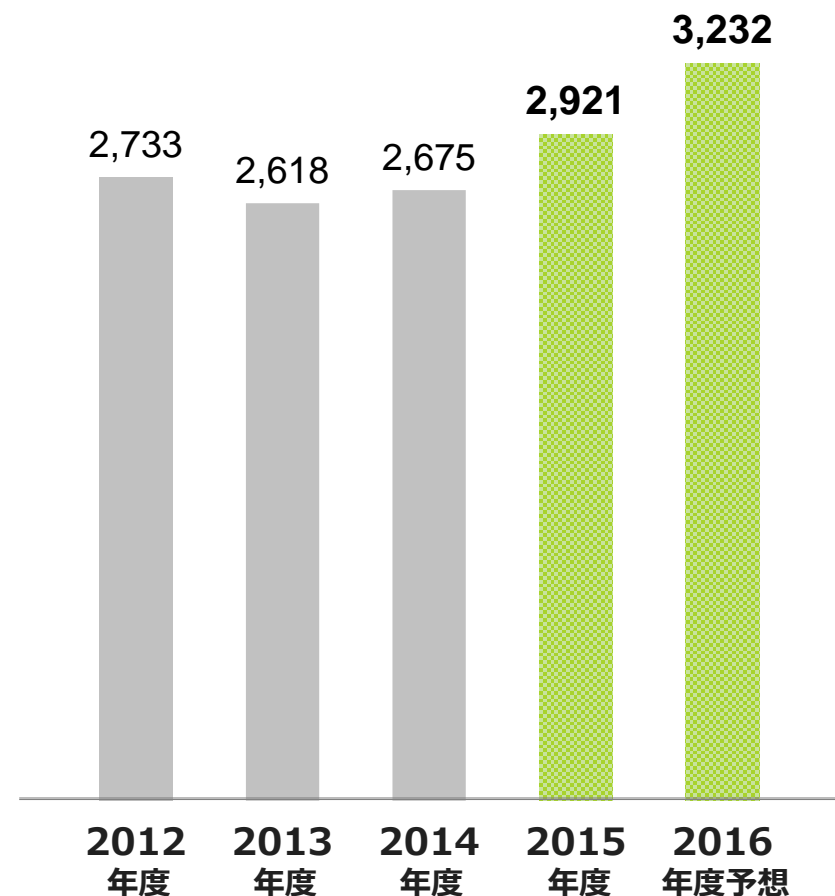
(単位：百万円)

■有形固定資産 ■無形固定資産



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用により大幅増

4. 中長期経営計画見直しについて (2014~2018年度)


for Smiles 2018

2018年当初目標

2018年修正目標

グループ
全体

売上目標 1,870 億円
 営業利益 100 億円
 当期純利益 65 億円
 自己資本利益率 (ROE) 10 % 目処



1,650 億円
 50 億円
 40 億円
 7 % 目処

通販
事業

売上目標 1,585 億円
 営業利益 74 億円



1,400 億円
 26 億円

ブライダル
事業

売上目標 180 億円
 営業利益 18 億円



180 億円
 16 億円

法人
事業

売上目標 60 億円
 営業利益 7 億円



57 億円
 6 億円

その他
(新規)

売上目標 45 億円
 営業利益 1 億円



13 億円
 2 億円

通販
事業

重点戦略の継承と具体的施策への落とし込み

顧客戦略

重点施策①

❖ ブランド力強化

商品戦略

重点施策②

❖ EC販売力強化

販売チャネル戦略

重点施策③

❖ 販路拡大

フルフィルメント戦略

重点施策④

❖ シニア層獲得

引き続き物流・顧客接点での
サービス品質を向上

通販
事業

重点施策「ブランド力強化」「EC販売力強化」「販路拡大」「シニア層獲得」

◆ 明確な提供価値による全体的な販売力向上と、売場の拡大を図ります



2018年度に向けた方針

◆ これまでは通販市場での存在感を高めるべく数々のPB開発に注力してまいりました
2016年からはこれらのブランドに更に磨きをかけ、自社カタログ・ECでの展開のみならず外部の販路にも積極的に展開し、売上拡大を目指します

通販 事業

あらゆるお客様にあらゆるところで「スマイル」をお届け

重点施策① ▶ ブランド力強化

これまでに基幹ブランド「BELLEMAISON DAYS」をはじめ、数々のスペシャルPBを誕生させました。今後も様々なお客様のニーズにマッチするPBを創造しながら、引き続きデザインや品質の向上を行い、更なるブランディングにも注力します。

また、原価率低減・付加価値向上を加速させるべく、SPA型の商品開発・調達にも注力します。

BELLE MAISON
DAYS



重点施策② ▶ EC販売力強化

ますます広がるお客様のスマートフォン利用に対し、スマートフォンでの販売を中心とした、さらなるEC販売体制の強化を図ります。また、目まぐるしく変化する購買環境に対応すべく、フレキシブルな売場変更、利便性向上が行えるシステム環境への強化にも努めます。加えて、こだわりのセレクトによるNB商品の取り扱いも拡大し、より魅力あふれる売場を作ります。

重点施策③ ▶ 販路拡大

重点施策①で掲げた「ブランド力強化」により、各種PBを用いた販路拡大を目指します。他社チャネルでの販売にとどまらず、海外市場も含めた積極的な展開をしてまいります。



重点施策④ ▶ シニア層獲得

強みであるカタログとの親和性の高さや女性人口の趨勢から、これまでの顧客資産を活かしたシニア層へのアプローチを強化してまいります。

ブライダル
事業

各社の強み・ノウハウを集結

◆ ブライダル市場のリーディングカンパニーとして、常に新しい価値を創造してまいります



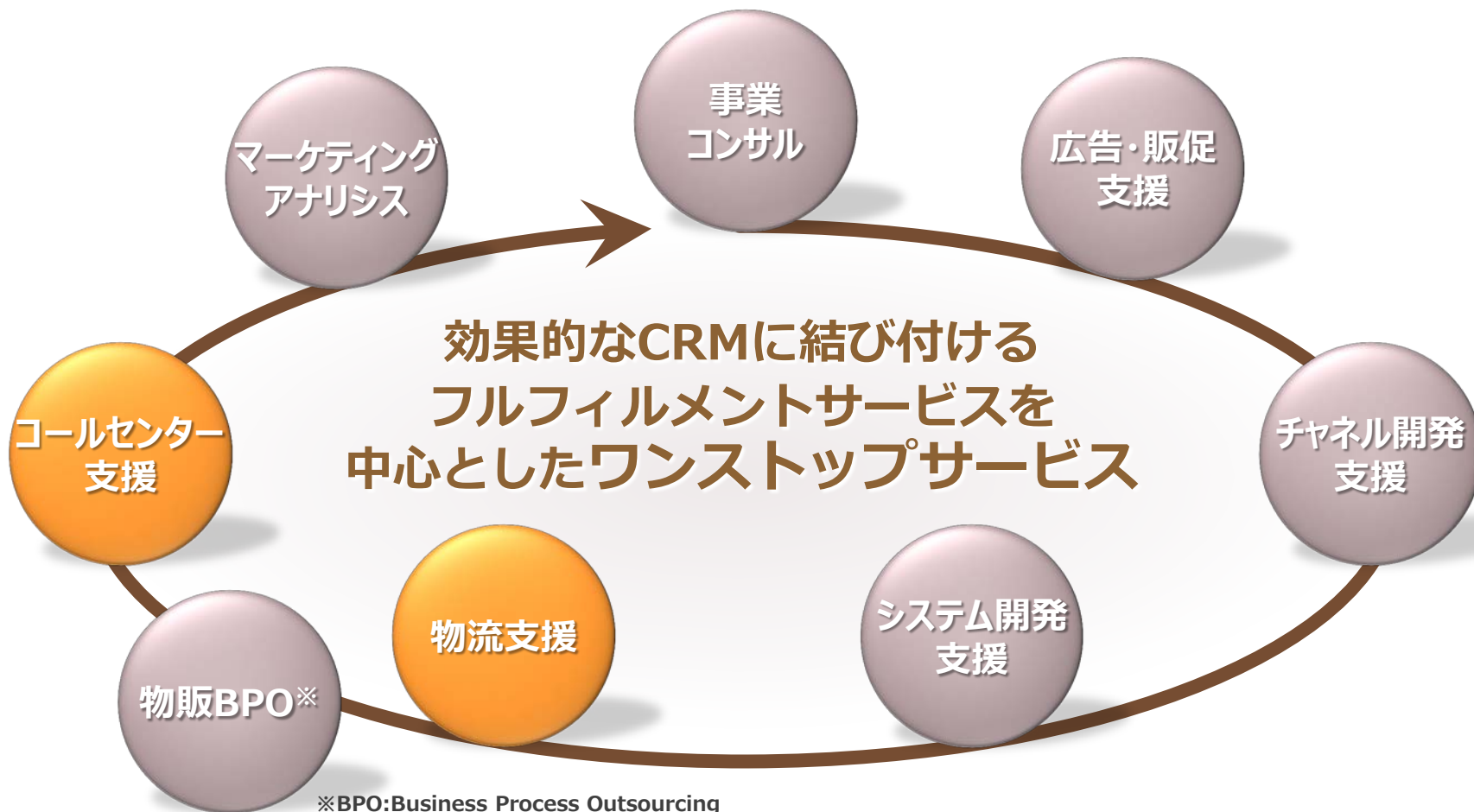
2016年新店OPEN情報



法人
事業

「通販支援」と言えば「千趣会」というプレゼンスUPへ

◆ 通販事業者の戦略的パートナーにふさわしいサービスを提供します



※BPO:Business Process Outsourcing
(ビジネス・プロセス・アウトソーシング) の略

新規
事業

保育事業の安全・安心運営の追求とさらなる高品質化へ

◆ 着実かつ堅実に園数を伸ばし、待機児童問題に取り組んでまいります

2016年開園情報

4月
開園



4月
開園



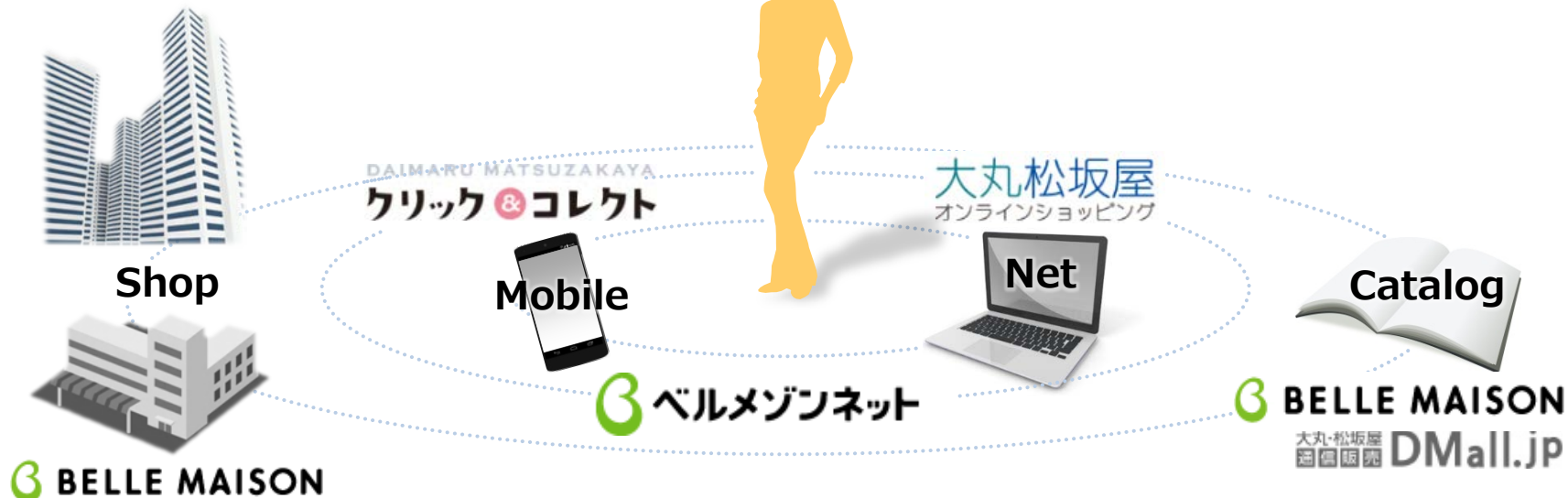
今後も
ウーマンスマイルカンパニーに
ふさわしい新規事業の創造に
邁進してまいります



JFR資本
業務提携

お互いの強みを活かした、提供価値の最大化を目指して

◆ 双方が持つ資産・ノウハウを最大限に活かした積極的な展開を推進します



互いのPBや共同開発ブランドをそれぞれのチャネルで展開し
さまざまな提供価値を創造し続けてまいります

5. その他

innovate
for Smiles 2018



お客様からの寄付「えがおの森基金」が累計9千5百万円を突破

「お客様と一緒に。みんなを笑顔に。」をスローガンに2013年度より開始した社会貢献活動のための「えがおの森基金」は、お客様の支持を得て累計9千5百万円を突破。

（95,367,257円、2016年1月4日現在）

東北支援、ピンクリボン活動、環境活動の3つのテーマでウーマンスマイルカンパニー千趣会として、各プロジェクトを展開しています。

東北支援 – 宮城県石巻へ4年目のご支援。「親子ヨガイベント」開催

震災復興「東北のお母さんと子どもたちを笑顔に」する活動として、東北4県の新しい命に2万枚以上の「オリジナルおくるみ」をプレゼントしています。

10月には震災当初よりご縁のある石巻にて地元NPO法人ベビースマイル石巻様とともに「親子ヨガイベント」を開催し、地元紙にも取り上げられました。



ピンクリボン活動 – ピンクリボン運動協賛も8年目を迎え、7割のお客様から支持

千趣会で販売するすべてのブラジャーを協賛商品にするほか、毎年乳がん検診無料クーポンをプレゼントするなどの活動が続けた結果、2015年度の顧客調査では「千趣会のイメージに合う活動（70.6%）」との評価をいただきました。

（2015年クーポン配布数3,400枚）

環境活動 – グリーンパワー教室が11校目～第2期授業がスタート

未来を担う子供達に“グリーンパワー（再生可能エネルギー）”について考えてもらう機会を作り、社会全体でエネルギー問題や環境問題を変えていきたいという考えから、小学校での出前授業を実施しています。



配当予想

当社の配当政策に関する方針は、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、2015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4円として、中間配当金と合わせた年間配当金を8円といたします。

2016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4円、期末配当金は4円とし、年間配当金は8円を予定しております。

決算発表日程

- **第1四半期決算発表** **4月28日（木）**
- **第2四半期決算発表** **7月28日（木）**
- **決算説明会（東京）** **7月29日（金）**
- **第3四半期決算発表** **10月28日（金）**

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。

6. ご参考：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。

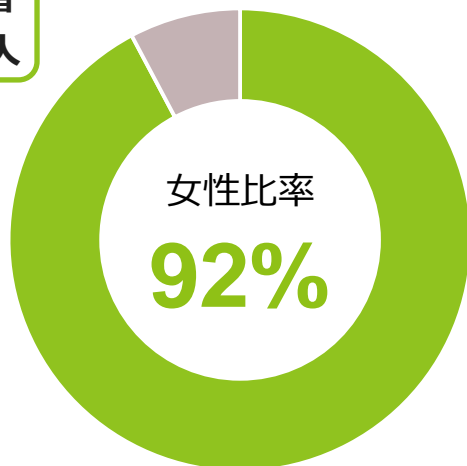


女性の「欲しい」気持ちに応えられる
オリジナル商品を中心に、
安心・便利なサービスやきめ細やかなサービスを通じて、
女性にとって「唯一無二」の存在を目指しています。

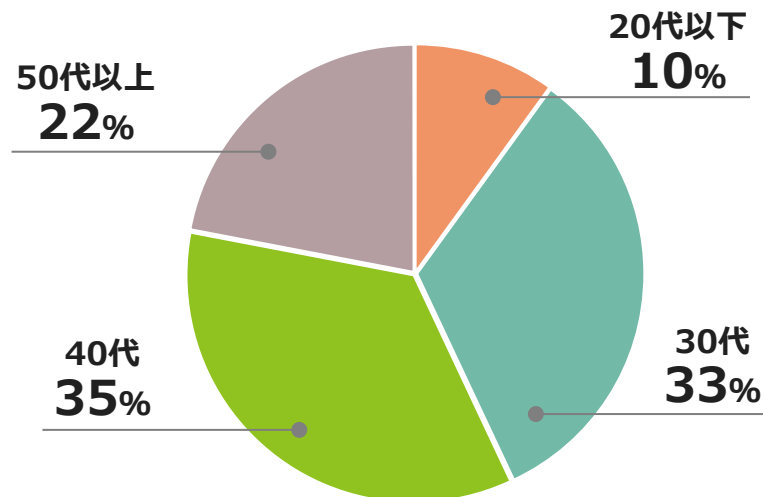


顧客の男女構成比

年間購入者
363万人



顧客の年齢構成



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

通販 事業

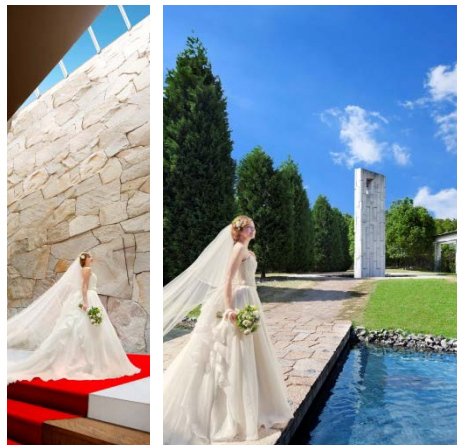
当社の基幹ビジネス
・カタログ
・EC
・頒布会

BELLE MAISON



ブライダル 事業

ハウスウエディング
事業の運営
・全国に22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



その他 (新規)

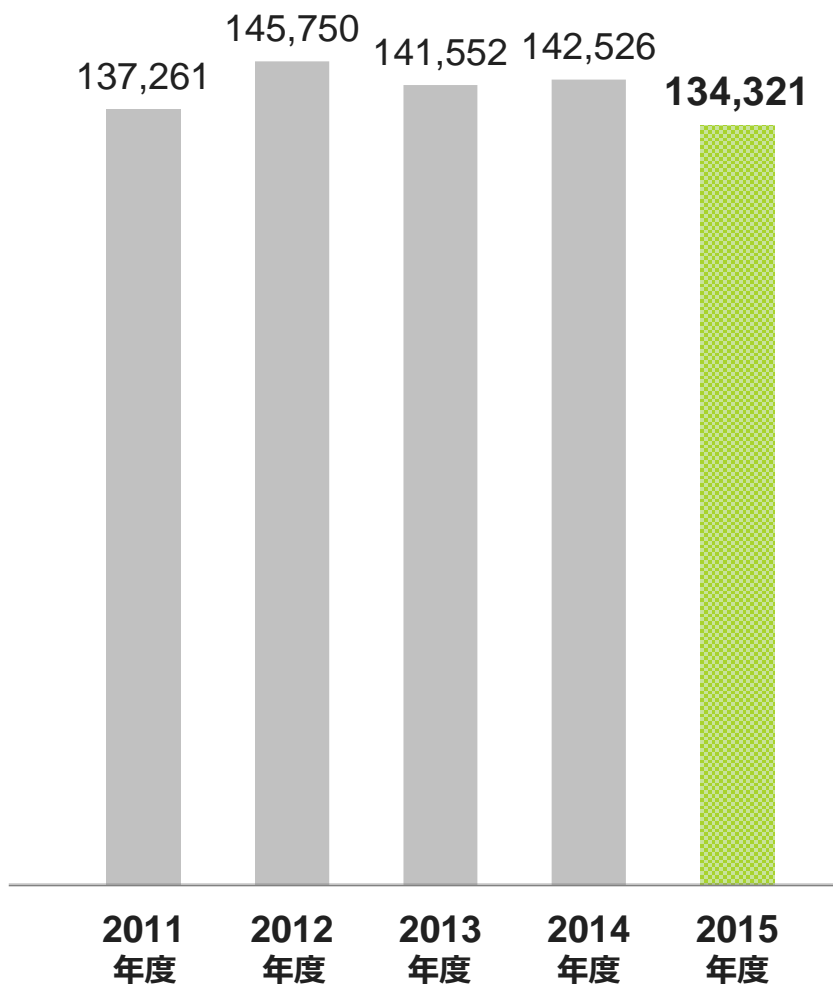
保育事業
保険サービス
カードサービス



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)

