

株式会社 千趣会 (東証1部 : 8165)
2018年度 決算発表資料

ウーマン スマイル カンパニー

senshukai

2019年2月8日

- 1 2018年度連結業績について
- 2 セグメント別概況について
- 3 2019年度連結業績予想について
- 4 2019年～2021年 中期経営計画について

1 2018年度連結業績について

2018年度連結決算損益 (対前年度比)

(単位：百万円)

	2017年度		2018年度		対前年	
		売上比		売上比	増減額	売上比 差異
売上高	125,999		113,344		△12,655	
売上原価	71,437	56.7%	65,019	57.4%	△6,418	0.7%
売上総利益	54,561	43.3%	48,325	42.6%	△6,236	△0.7%
販管費	58,848	46.7%	52,388	46.2%	△6,460	△0.5%
営業利益	△4,287	△3.4%	△4,063	△3.6%	224	△0.2%
経常利益	△4,206	△3.3%	△4,277	△3.8%	△71	△0.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△11,090	△8.8%	△6,027	△5.3%	5,063	3.5%

- ◆ 売上高：ブライダル事業・法人事業・その他において増収だったが、通信販売事業の減収による売上高減(△10.0%)
- ◆ 営業利益：売上高減少及び原価率悪化により、営業損失が発生

2018年度連結貸借対照表(対前年度比)

(単位：百万円)

	2017年度末	2018年度末	増減額
資産の部			
● 流動資産	48,854	40,406	△8,447
● 固定資産	41,586	35,542	△6,044
資産合計	90,441	75,949	△14,491
負債の部			
● 流動負債	30,066	28,770	△1,296
● 固定負債	18,826	12,326	△6,500
負債合計	48,892	41,096	△7,796
純資産の部			
● 株主資本	41,155	35,558	△5,596
● その他の包括利益累計額	318	△789	△1,108
● 非支配株主持分	74	84	9
純資産合計	41,548	34,853	△6,695
負債・純資産合計	90,441	75,949	△14,491

- ◆ 資産：商品の減少6,828百万円、甲子園商品センター売却による減少2,462百万円
- ◆ 負債：仕入の計画的縮減に伴う債務の減少4,060百万円、有利子負債の返済・償還1,534百万円
- ◆ 純資産：自己株式の増加6,782百万円

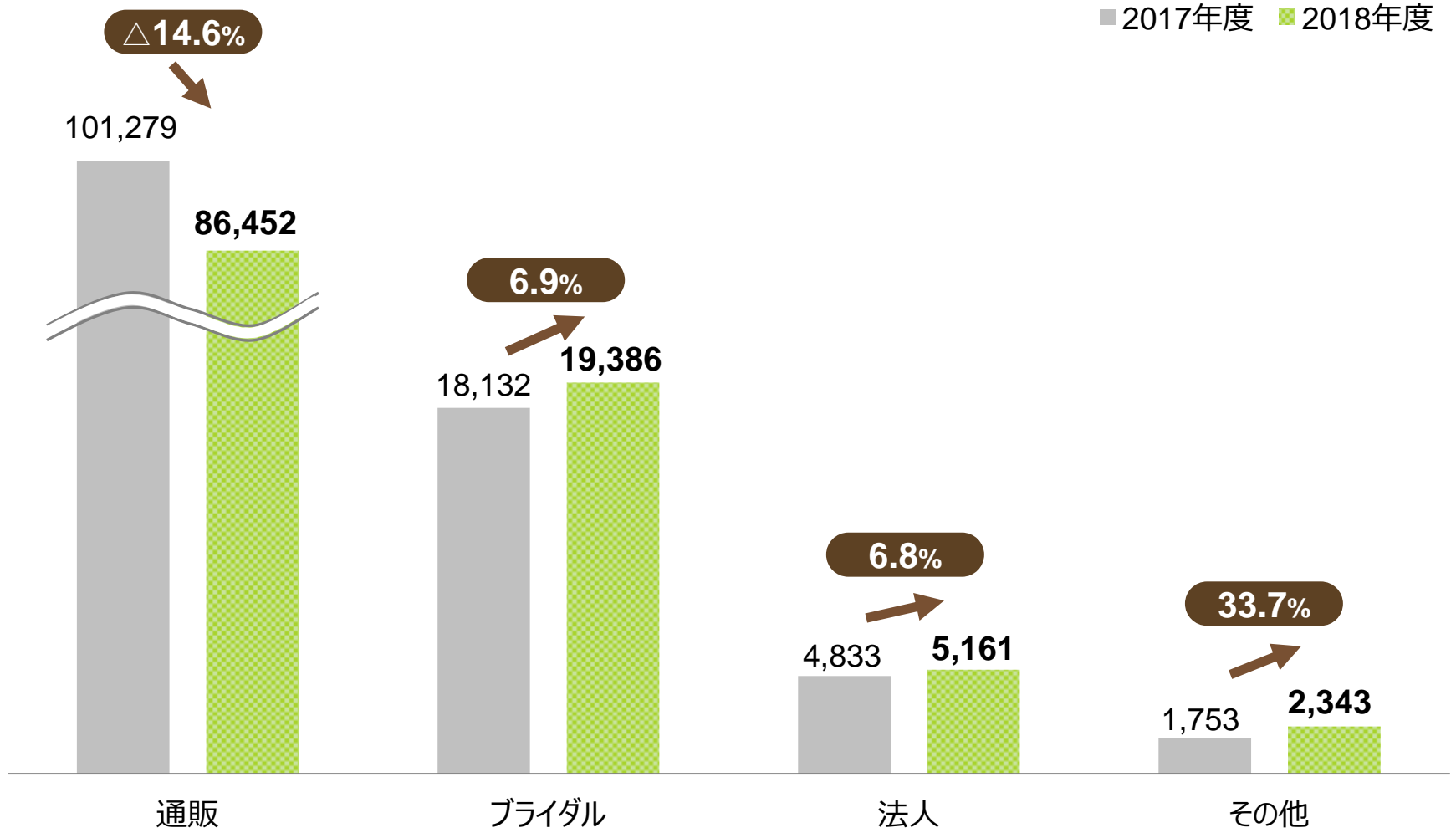
(単位：百万円)

	2017年度	2018年度	増減額	
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,952	△1,950	△3,902	<ul style="list-style-type: none"> ■ 税金等調整前当期純損失 (△6,016) ■ 減価償却費 (+1,807) ■ たな卸資産の減少額 (+6,778) ■ 仕入債務の減少額 (△3,588)
投資活動によるキャッシュ・フロー	△397	3,196	3,594	<ul style="list-style-type: none"> ■ 有形固定資産の取得 (△1,997) ■ 有形固定資産の売却 (+2,527) ■ 定期預金の払い戻し (+2,226)
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,148	△1,414	△265	<ul style="list-style-type: none"> ■ 株式の発行による収入 (+6,975) ■ 自己株式の取得による支出 (△6,785) ■ 長期借入金の返済 (△1,371)
現金及び現金同等物の期末残高	17,323	17,147	△176	

- ◆ 取引金融機関と総額100億円のコミットメントラインの契約を締結しており、運転資金は十分に確保できております。

2018年度連結セグメント別売上高(対前年度比)

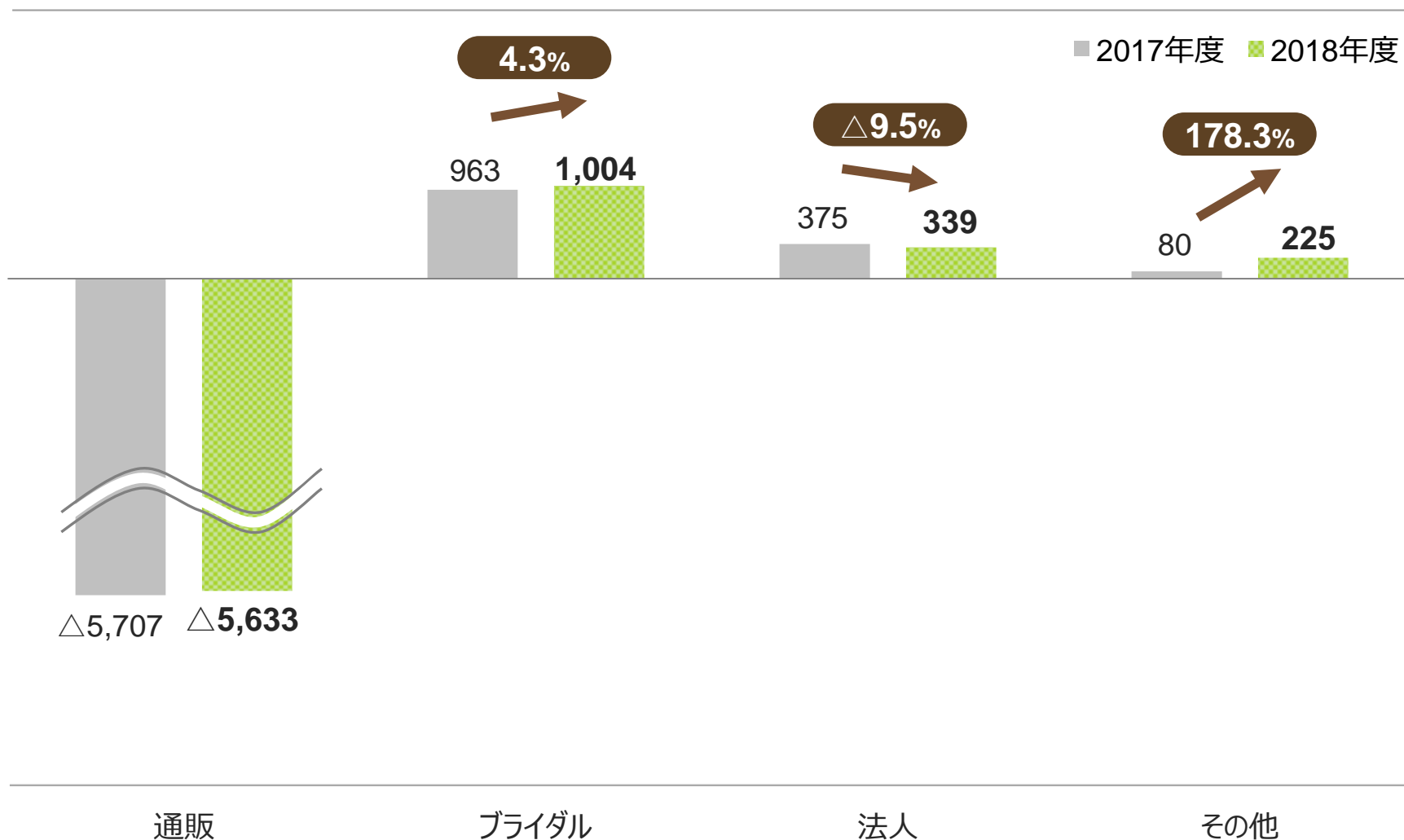
(単位：百万円)



※ その他：子育て支援事業、サービス事業、化粧品製造販売事業他

2018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：子育て支援事業、サービス事業、化粧品製造販売事業他

2 セグメント別概況について

	2017年度	2018年度	増減	要因
売上高 (百万円)	101,279	86,452	△14,827	
売上原価率 (%)	59.7	61.1	1.4	<ul style="list-style-type: none"> ■ バーゲン・処分売りシェア増 ■ 償却増
販管費 (百万円)	47,584	40,253	△7,331	<ul style="list-style-type: none"> ■ 印刷費・制作費・カタログ送料 ：カタログ部数・頁数削減による各費用減 ■ 減価償却費：減損損失等による減 ■ コスト見直しによる各費用削減
営業利益 (百万円)	△5,707	△5,633	74	
年間購入者数 (万人)	323.7	278.4	△45.3	
新規購入者数 (万人)	75.2	68.6	△6.6	

※ 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

	2017年度	2018年度	増減	要因
売上高(百万円)	18,132	19,386	1,254	■ 既存店における組数の増及び組単価の上昇
● 新店	0	0	0	
● 既存店	18,132	19,386	1,254	
営業利益(百万円)	963	1,004	41	
ゲストハウス数(店舗)	24	24	0	
施行件数(組)	4,635	4,869	234	
平均組単価(万円)	368.7	373.5	4.8	

(単位：百万円)

	2017年度	2018年度	増減額	要因
売上高	4,833	5,161	327	
● 業務受託	3,518	3,777	259	■ 物流・コールセンター 業務受託 及びコンサル受託増
● サンプルング	1,038	1,100	62	■ アウトバウンド既存クライアント 拡大及び新規成約獲得
● ノベルティ	259	261	1	
● その他	17	22	5	
営業利益	375	339	△35	

3 2019年度連結業績予想について

2019年度通期連結業績予想 (対前年度比)

(単位：百万円)

	2018年度実績		2019年度予想		対前年	
		売上比		売上比	増減額	売上比 差異
売上高	113,344		94,000		△19,344	
売上原価	65,019	57.4%	49,900	53.1%	△15,119	△4.3%
売上総利益	48,325	42.6%	44,100	46.9%	△4,225	4.3%
販管費	52,388	46.2%	44,800	47.7%	△7,588	1.5%
営業利益	△4,063	△3.6%	△700	△0.7%	3,363	2.9%
経常利益	△4,277	△3.8%	△1,100	△1.2%	3,177	2.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△6,027	△5.3%	4,300	4.6%	10,327	9.9%

連結営業利益改善の主な内訳

(単位：億円)

2018年度 連結営業損失	△40
----------------------	------------

売上減による粗利減少	△35
------------	-----

利益改善	71
-------------	-----------

➤ 在庫処分の解消	35
-----------	----

➤ 人件費削減	14
---------	----

➤ 本社移転、システム保守費用、賃借料削減等	6
------------------------	---

➤ その他販管費の削減	16
-------------	----

千趣会単体	36
--------------	-----------

子会社損益	△3
--------------	-----------

2019年度 連結営業損失	△7
----------------------	-----------

4 2019年～2021年 中期経営計画について

外部環境の変化

- ・消費の急速なECへのシフト
- ・新たなビジネスモデルを構築した企業の参入による競争激化

当社の状況

- ・売上規模を重視したことによる通信販売事業の利益率低下
- ・オペレーションコストの増加

主力の通信販売事業を中心とした業績悪化

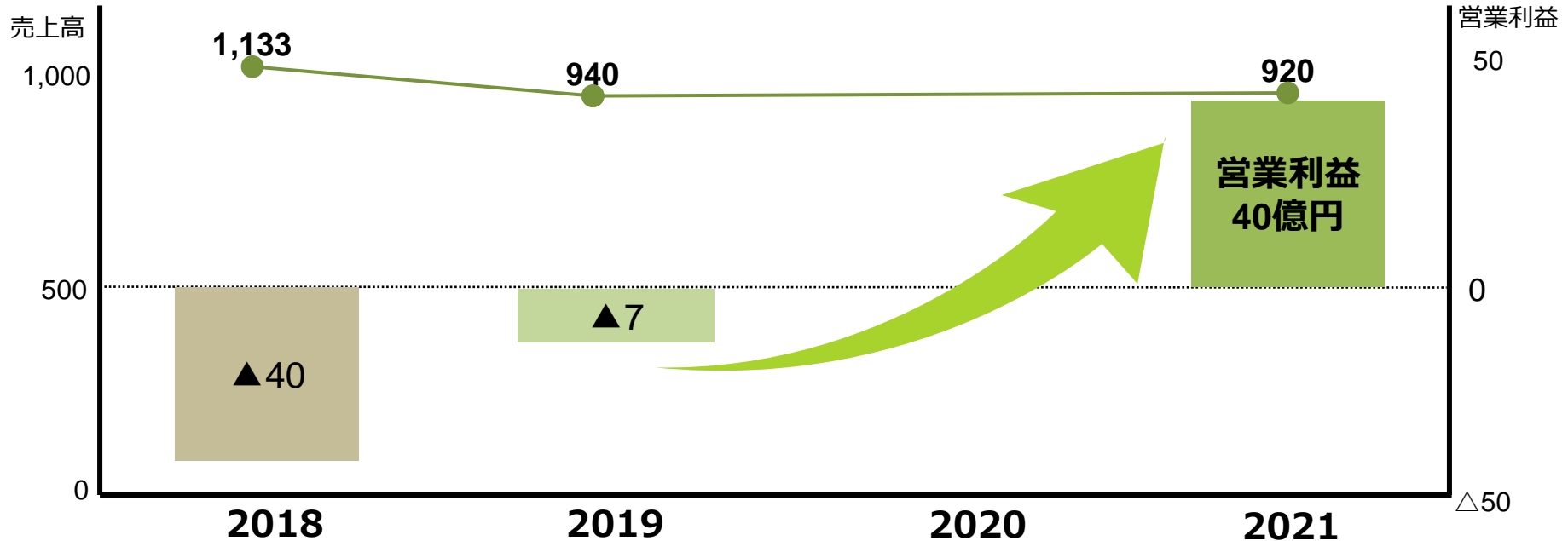
新中期経営計画 基本方針

- 通信販売事業の構造改革の実現
 - 収益基盤の再構築
 - 新たなマーケティング戦略による販売力強化
- グループとしての事業価値最大化
 - 通販・ブライダル・子育て支援・法人事業の再強化

売上高 : 事業規模適正化により減少

(単位: 億円)

営業利益 : 2021年度に営業利益40億円を目指す



再成長にむけた 下地作り

- ・事業領域の再設定
- ・事業規模の適正化
- ・組織・人員体制の合理化
- ・グループ会社の再編
- ・コスト削減・ノンコア資産処分

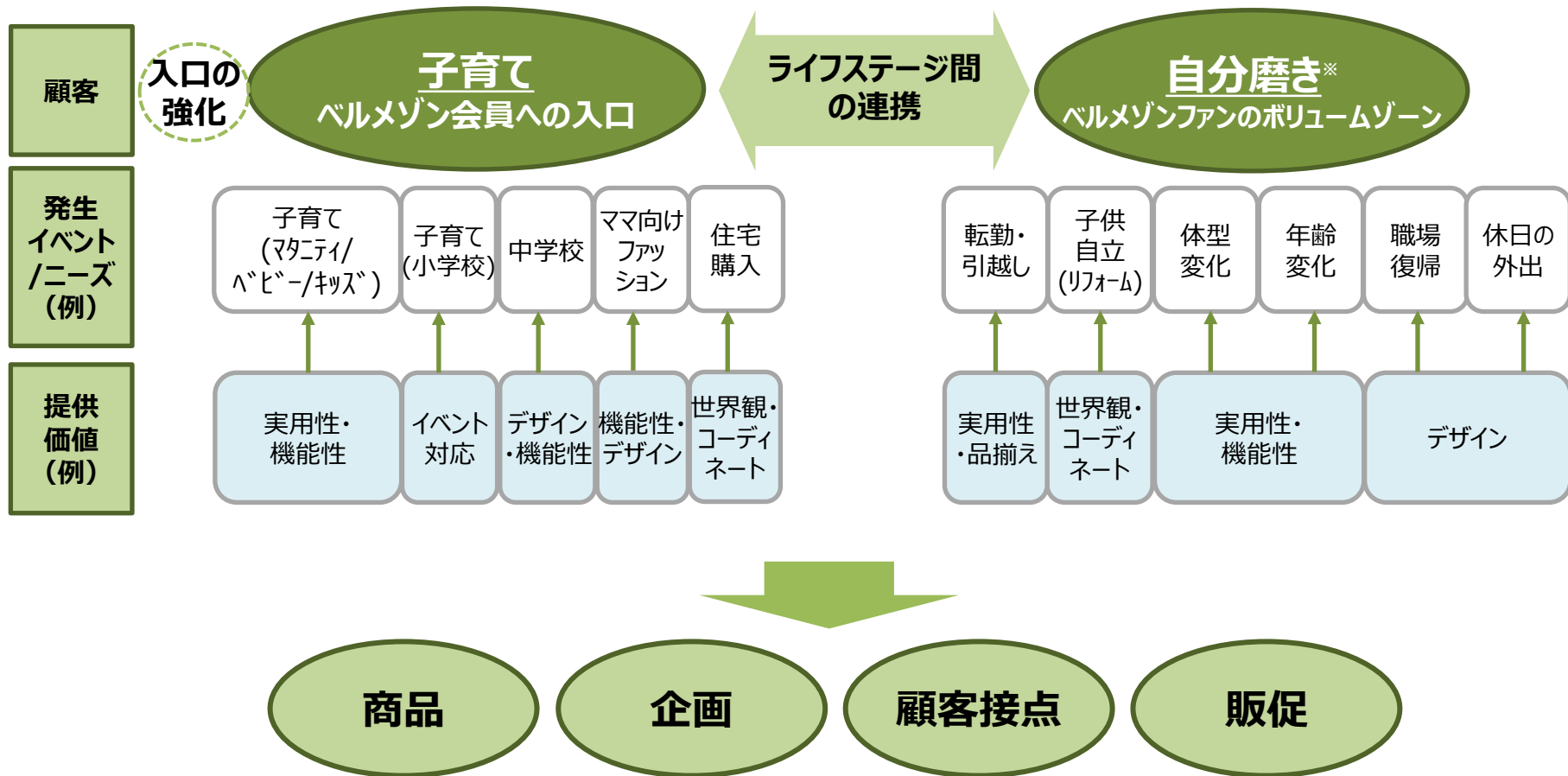
再成長にむけた 種まき

- ・ライフステージに合わせたマーケティング
- ・カタログの持つ強みの最大化
- ・開発・生産・調達構造の見直し

効果の発現・再成長

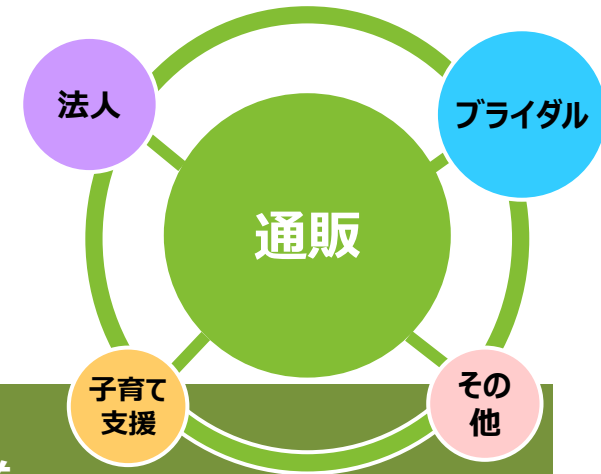
- ・最初の接点「子育て」をスタートに、ライフステージの変化に長く寄り添う存在に
- ・差別化されたオリジナル商品の提供により安定的な収益構造を確立
- ・グループ内シナジーの最大化と新規事業を含めた収益基盤の拡大

当社の顧客層の主力である「子育て」ステージと「自分磨き」ステージを中心に、お客様のイベントやニーズに対して当社が長きにわたって価値を提供しつづけるモデルに進化



顧客の「ニーズ」と「提供価値」の関係を明らかにし、それを実現する商品ラインナップ、伝え方を徹底

通信販売事業だけでなく、他の事業においても
収益基盤の構築と成長を実現



女性の一生の中で一番変化が激しい
結婚、妊娠、出産、育児期を笑顔で過ごすためのサービス事業

ブライダル

- ・営業力の強化、周辺事業展開
- ・既存施設のリニューアル等による収益基盤の強化

子育て支援

- ・安心・安全の保育園運営を推進
- ・付加価値を追求した周辺事業(学童保育等)の開始

当社の知名度と信頼感を基盤とした事業

法人

- ・通信販売事業のノウハウにより、受託事業を強化
- ・物販・広告事業の効率化

配当予想

当社グループは、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。

2018年12月期の普通配当につきましては、連結・単体共に純損失を計上する状況であることを勘案し、誠に遺憾ながら、無配とさせていただきます。

2019年度におきましては、中期経営計画の推進と、経営の安定性・安全性の観点より自己資本の拡充が最優先課題であり、中間配当は無配、期末配当は未定とさせていただきます。

出来るだけ早期に株主の皆様へ安定的な配当を実施させて頂けるよう鋭意努めてまいります。

決算発表日程

- 第1四半期決算発表 **4月25日 (木)**
- 第2四半期決算発表 **7月25日 (木)**
- 決算説明会 (東京) **7月26日 (金)**
- 第3四半期決算発表 **10月25日 (金)**

当決算発表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。

千趣会はこれからも
「ウーマンスマイルカンパニー（女性を笑顔にする会社）」であり続けます。



千趣会は、1955年の設立から一貫して、女性の一生を通じ、
就職や結婚、出産など、さまざまなライフステージに寄り添ったビジネスを展開してきました。
今一度、お客様志向の原点に立ちかえり、事業構造の抜本的改革を成し遂げます。