



2019年7月25日

各位

会社名 株式会社 千趣会
代表者名 代表取締役社長 梶原 健司
(コード番号 8165 東証 第一部)
問合せ先 コーポレート本部 本部長 高橋 哲也
(TEL 06-6881-3220)

業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、2019年7月25日開催の取締役会において、以下のとおり、最近の業績の動向等を踏まえ、2019年4月25日に公表しました2019年12月期（2019年1月1日～2019年12月31日）の業績予想を修正することといたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 2019年12月期通期連結業績予想数値の修正（2019年1月1日～2019年12月31日）

| | 売上高 | 営業利益 | 経常利益 | 親会社株主に 帰属する当期 純利益 | 1株当たり当 期純利益 |
|---------------------------|---------|--------|--------|-------------------------|----------------|
| | 百万円 | 百万円 | 百万円 | 百万円 | 円 銭 |
| 前回発表予想 (A) | 94,000 | △700 | △1,100 | 5,400 | 134.36 |
| 今回発表予想 (B) | 89,000 | △700 | △200 | 6,300 | 156.75 |
| 増減額(B-A) | △5,000 | — | 900 | 900 | — |
| 増減率(%) | △5.3 | — | — | 16.7 | — |
| (ご参考) 前期実績 (2018年12月期) | 113,344 | △4,063 | △4,277 | △6,027 | △136.75 |

2. 修正の理由

当社の第2四半期連結会計期間における売上高は、前年同期に比して大幅な減少となっておりますが、これは主力のベルメゾン事業において当初計画どおり事業規模適正化を推進したことによるものであります。また、2019年度より始まり2021年度を最終年度とする中期経営計画に基づき、通信販売事業を中心に事業構造改革を進めており、在庫縮減及び人員体制の見直しなどの施策の効果は、売上原価率の低減及び販売費及び一般管理費における全般的なコスト削減として現れてきております。この結果、第2四半期連結会計期間における売上高、営業利益は、ともに想定のとおり堅調に推移しております。

一方、今後の売上高は、ベルメゾン事業における実効会員の獲得・継続利用率の向上について、仮説検証を繰り返しながら有効な対策を練り上げていく必要があります。効果の発現には、当初の想定よりも期間を要する見込みです。また、第1四半期連結会計期間に実施した関係会社の株式譲渡の影響も鑑み、下期の計画を見直した結果、前回予想を修正することといたしました。

なお、営業利益につきましては、事業構造改革により当初の想定よりも収益性が改善しておりますが、再成長に向けた新たなマーケティング戦略による販売力強化施策として、「商品軸」から「顧客軸」へシフトし、お客様のライフステージに合わせた顧客接点の強化、カタログの持つ強みの最大化、新たな会員獲得のための外部集客戦略の強化等に取り組み、来期以後の顧客基盤構築に注力して参りますので、前回予想を据え置きといたします。

経常利益につきましては、持分法適用会社のワタベウェディング株式会社の決算期変更に伴い、2018年10月1日から2019年12月31日までの15カ月間の同社利益を持分法による投資利益として計上すること、及び、保守的に設定していた資金調達費用等の営業外費用の発生可能性が低下したことにより、前回予想を上回る見通しとしております。

(注)業績予想につきましては、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結果となる可能性があります。

以上