

株式会社 千趣会 (東証スタンダード : 8165)
2024年度 第2四半期 決算説明資料

2024年8月9日

ウーマン スマイル カンパニー
senshukai

- 1 2024年度 第2四半期 業績概況
- 2 2024年度 第2四半期 セグメント別概況
- 3 2024年度 上半期 事業トピック

1

2024年度 第2四半期 業績概況

(単位：百万円)

	2023年度 第2Q		2024年度 第2Q		対前年	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	売上比差異
売上高	26,635		22,546		△4,089	
売上原価	13,177	49.5%	10,691	47.4%	△2,485	△2.1pt
売上総利益	13,458	50.5%	11,854	52.6%	△1,603	+ 2.1pt
販管費	16,615	62.4%	13,855	61.5%	△2,760	△0.9pt
営業利益	△3,157	△11.9%	△2,000	△8.9%	+ 1,156	+ 3.0pt
経常利益	△3,268	△12.3%	△2,006	△8.9%	+ 1,262	+ 3.4pt
親会社株主に帰属する 中間純利益	△3,264	△12.3%	△1,411	△6.3%	+ 1,852	+ 6.0pt

- ✓ 前期より取組みを進めている「通信販売事業の事業構造改革」「全社における収益改善の実行」「共創の深化・拡大」等の施策効果はあらわれてきており、収益性は改善しつつある
- ✓ 通信販売事業におけるオリジナル商品を中心としたプライシングの見直し、全社的な販管費削減の取組み等により、営業利益の売上比が改善

(単位：百万円)

	2023年度末	2024年度 第2Q	増減額
資産の部			
● 流動資産	18,900	15,990	△2,910
● 固定資産	12,908	12,143	△765
資産合計	31,809	28,134	△3,675
負債の部			
● 流動負債	11,282	9,672	△1,609
● 固定負債	3,248	2,671	△577
負債合計	14,530	12,343	△2,186
純資産の部			
● 株主資本	18,339	16,927	△1,411
● その他の包括利益累計額	△1,065	△1,137	△72
● 非支配株主持分	5	0	△4
純資産合計	17,279	15,790	△1,489
負債・純資産合計	31,809	28,134	△3,675

- ✓ 資産 現金及び預金 △21億84百万円、未収入金 △8億54百万円
- ✓ 負債 電子記録債務 △3億58百万円、買掛金 △5億4百万円
- ✓ 純資産 中間純損失 △14億11百万円、自己資本比率 54.3%→56.1%

（単位：百万円）

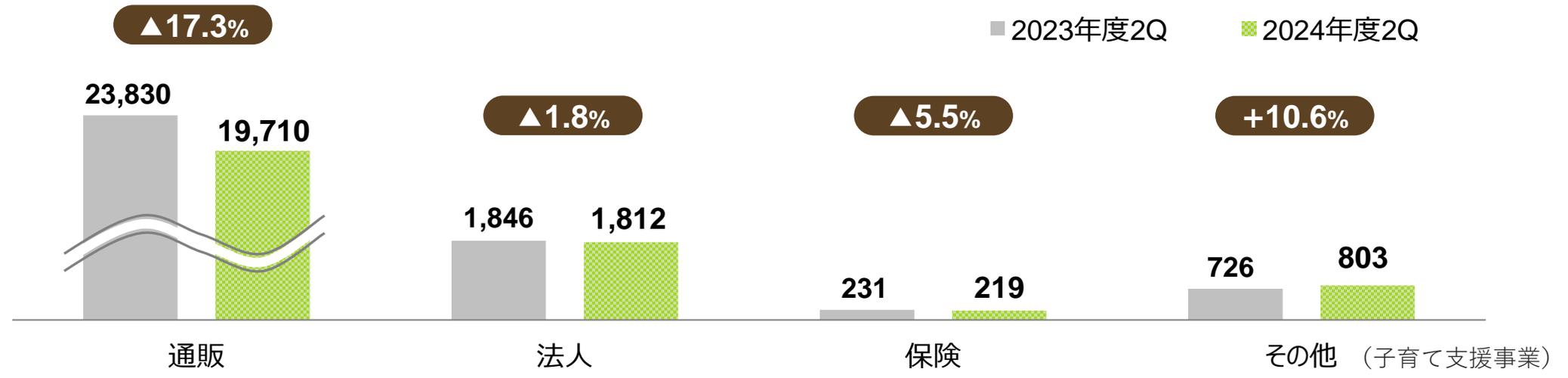
	2023年度 第2Q	2024年度 第2Q	増減額	2024年度 要因
営業活動による キャッシュ・フロー	△1,691	△2,330	△638	<ul style="list-style-type: none"> ■ 税金等調整前中間純損失（△1,457） ■ 仕入債務の減少（△816） ■ その他の流動資産の減少（+1,017）
投資活動による キャッシュ・フロー	4	441	+437	<ul style="list-style-type: none"> ■ 有形固定資産の取得による支出（△196） ■ 無形固定資産の取得による支出（△134） ■ 投資有価証券の売却による収入（+688）
財務活動による キャッシュ・フロー	△368	△350	+17	<ul style="list-style-type: none"> ■ 長期借入金の返済による支出（△310）
現金及び現金同等物の 期末残高	7,282	4,296	△2,985	

- ✓ 税金等調整前中間純損失は前年同期と比較して改善しているものの、売上高の減少により営業活動によるキャッシュ・フローはマイナス
- ✓ 資金面は現金及び預金を42億96百万円を保有
総額60億円のコミットメントライン契約、55億円の特殊当座借越契約を設定しており、現時点で借入実行残高はなし
- ✓ 今後も金融機関から継続的な支援が得られるように対応を続けていくとともに収益性改善に努める

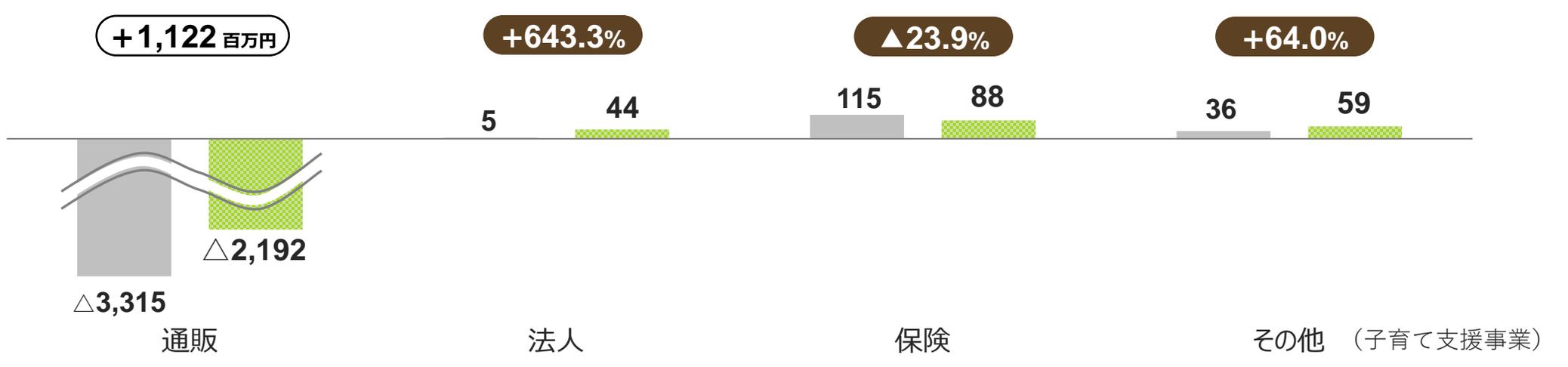
2 2024年度 第2四半期 セグメント別概況

■売上高

(単位：百万円)



■営業利益



	2023年度 第2Q	2024年度 第2Q	増減	要 因
売上高（百万円）	23,830	19,710	△4,119	<ul style="list-style-type: none"> ■ カタログ配布戦略の想定効果未達 ■ LINEやSNSを活用したお客様との接点再構築の取組み遅延
売上原価率（%）	50.0	47.1	△2.9pt	<ul style="list-style-type: none"> ■ オリジナル商品を中心としたプライシングの見直し
販管費（百万円）	15,239	12,611	△2,627	<ul style="list-style-type: none"> ■ 収益改善施策の実施
営業利益（百万円）	△3,315	△2,192	+1,122	<ul style="list-style-type: none"> ■ 売上総利益の改善、販管費の削減
購入会員数（万人）	119.5	92.3	△27.2	<ul style="list-style-type: none"> ■ 全般的に購入会員数は減少も件数単価は前年比増
新規・復活購入会員数（万人）	46.1	36.4	△9.7	
継続購入会員数（万人）	73.3	55.8	△17.5	
在庫回転月数（月）	3.4	3.9	+0.5	

※ 購入会員数以下はベルメゾンの数値

（単位：百万円）

		2023年度 第2Q	2024年度 第2Q	増減額
法人事業	売上高	1,846	1,812	△34
	➤ 業務受託	1,006	1,029	+22
	➤ 広告事業	441	293	△147
	➤ その他	398	489	+90
	営業利益	5	44	+38
	営業利益率（%）	0.3	2.4	+2.1pt
保険事業	売上高	231	219	△12
	営業利益	115	88	△27
	営業利益率（%）	50.0	40.3	△9.7pt
その他事業	売上高	726	803	+77
	営業利益	36	59	+23
	営業利益率（%）	5.0	7.4	+2.4pt

- ✓ 法人事業 広告受注の下振れにより売上高減少、一部拠点の閉鎖等に伴う費用減により営業利益増加
- ✓ 保険事業 円安の影響により外貨建て商品の販売が鈍化
- ✓ その他事業 補助金の先行入金により売上高・営業利益増加

3 2024年度 上半期 事業トピック

▶ 通信販売事業の構造改革と利益体質への転換

商品	<ul style="list-style-type: none"> • お客様に喜ばれる商品の厳選 • オリジナル商品を中心としたプライシングの見直し • 社会・消費者ニーズを捉えた商品開発とチャネル特性に応じた商品展開
販促・販路	<ul style="list-style-type: none"> • 自社チャネル、外部ECモール、リアル店舗等、お客様の集まる場所への売場展開 • カタログとデジタルそれぞれの特性を踏まえ、お客様に合わせた売場の提供 • 会員様向けご優待サービスリニューアルによる顧客エンゲージメント向上（2024年7月実施） • お客様へのアプローチ手法の多様化とSNSの活用強化
全社における収益改善の実行	<ul style="list-style-type: none"> • システム、外部委託費等の全社的な固定費削減 • 物流拠点の集約をはじめとした拠点統合によるコスト削減

▶ 事業ポートフォリオの多様化による成長領域の創出

- 東日本旅客鉄道株式会社（JR東日本）との協業オリジナル商品の開発拡大、ベルメゾンJRE MALL店の売上増、エキナカ・駅ビルでのリアル店舗の強化・拡大
- 株式会社オークネットとの協業を軸としたリユース・リサイクルの事業領域拡大
- 法人セグメントにおける、広告事業・物流受託事業の強化

▶ アラウンド70の女性が輝くライフスタイル提案カタログ『わたしの彩り』4月19日創刊

- 「近所でもきちんと」「旅行を楽しむ」等、60代後半～70代の方ならではの消費マインドに応え、今後も人口増加が見込まれるアクティブなシニア世代の需要の獲得を図る

『わたしの彩り』の特徴

- ✓ **アクティブシニアならではのおしゃれを提案**
体型変化をスタイリッシュにカバーする工夫や、気分が上がる素敵な色使い&デザインをご提案します。
- ✓ **手に取りやすい価格帯**
例えばトップス1,980円～(税込)、パンツ3,740円～(税込)といった価格の商品を品揃え。昨今の物価高騰も考慮し、手に取りやすい価格帯のアイテムをご用意しています。
- ✓ **見やすい「私向け」のカタログ**
大きめの文字や写真を使用し、1商品ずつ丁寧に説明を入れています。また、同世代モデルの起用で「私向け」を感じていただけます。



▶ ベルメゾンご優待サービスのリニューアル（7月5日～）

- 顧客エンゲージメントの向上を図る施策改善
- 送料無料基準の変更により、レギュラー会員様を中心にご利用しやすく、またステージアップの基準を見直すことで継続的にご利用しやすい会員プログラムへ

主な変更点

✓ 送料無料基準

レギュラー会員の方も7,990円(税込)以上のお買い物で送料無料に

✓ ステージ基準

ステージ算定基準からお買い物回数を廃止し、お買い上げ金額のみでの算定に

✓ ステージ特典

ゴールド・プラチナ・ダイヤモンド会員の方へ、よりお得な「先行セール」のご案内をお届け

✓ ポイント還元率

ベルメゾンメンバーズカードを使ってお買い物いただくとさらに還元率がアップ（VISA +2倍、JCB +4倍）

会員	レギュラー	ご優待会員				
		ブロンズ	シルバー	ゴールド	プラチナ	ダイヤモンド
算定期間のお買い上げ合計金額	2万円(税抜)未満	2万円(税抜)以上	3万円(税抜)以上	5万円(税抜)以上	10万円(税抜)以上	15万円(税抜)以上
通常送料	7,990円(税込)以上無料	4,990円(税込)以上無料		無料		
定期送料	2,190円(税込)以上無料			無料		
大型送料	1,490円～7,150円(税込) ※サイズにより異なります				無料	
返品	お客様負担	無料				
特典				セール先行ご案内 ※メールマガジンの登録が必要です		
ポイント還元率	※1ポイント=1円ご利用いただけます。					
	200円(税抜)で1ポイント	2倍	4倍	6倍	8倍	16倍

※送料無料基準を下回った場合、通常送料・定期送料は一律590円(税込)

▶ JR東日本との共創

Disney Fantasy Shop by Belle Maison

- 東京駅、グランデュオ蒲田に展開しているリアル店舗「Disney Fantasy Shop by Belle Maison」が好調に推移【東京駅店 売上高前年比 152%】
※グランデュオ蒲田店は2023年10月オープン
- 4月1日から東京駅店で朝の営業時間を拡大
お出かけ前のリンクコーデや旅行帰りのお土産需要を獲得

アウトレット店舗の駅関連施設への出店

- JR東日本との資本業務提携に基づいた取組みの一環として、駅関連施設へアウトレット店舗を期間限定出店

3月19日～5月6日 盛岡フェザン
「Belle Maison OUTLET」

5月16日～9月1日 セレオ国分寺
「Belle Maison Market」



▶ 住宅販売へ進出 新築戸建て注文住宅「ベルメゾンデイズハウス」を8月3日販売開始

- 様々なブランドとのコラボを手掛ける住宅メーカー株式会社 Lib Work との協業
- ベルメゾンのブランド「BELLE MAISON DAYS」がプロデュース
- ベルメゾンで培った暮らしのノウハウを活かし、「家族と共に前向きに成長していく家」をコンセプトに、家事や育児の負担を軽減する間取りと設備を実現



▶ ファンミーティング「ベルメゾンフェスタ」を開催（8月3日）

- 千趣会本社からほど近い「帝国ホテル 大阪」へ全国から約120名のお客様がご来場
- お客様参加型の座談会、千趣会社員によるシューフィッティング、キッズTシャツをつくるワークショップなど、様々な交流イベントを実施
- 普段は通販で販売されている商品を実際に手に取って見ることができ、商品の企画・開発に携わる社員と直に接することで、ベルメゾンをより身近に感じていただく機会に



配当予想

- 当社グループは、経営基盤の強化を図るとともに、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方針としています。
- 2024年度の配当予想につきましては、2024年2月13日発表「2023年度 決算説明資料」でご案内していた通り、業績予想や中長期的な財務状況等を総合的に検討した結果、経営の安定性・安全性の観点より業績改善施策の推進と自己資本の拡充が最優先課題と捉え、誠に遺憾ながら無配とさせていただきます。
- 株主の皆様には深くお詫び申し上げますとともに、可能な限り早期に復配できるよう、企業競争力と企業体質の強化に努めてまいりますので、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

決算発表予定

第3四半期決算発表	2024年 11月 11日 (月)
2024年度決算発表	2025年 2月 13日 (木)
決算説明 (動画配信)	2025年 2月 20日 (木)

ウーマン スマイル カンパニー
senshukai

お問い合わせ先

株式会社 千趣会

メール ir@senshukai.co.jp

本資料は当社をご理解いただくために作成したもので、投資勧誘を目的としたものではありません。
なお、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、様々な影響により予想数値と異なる可能性があります