

# 通信販売事業

## 当期の業績

カタログおよびインターネットを中心とする通信販売事業は消費増税後の消費マインドの冷え込みが長期化したことで、当社のボリュームゾーンである中価格帯の商品が非常に伸び悩みました。また優良顧客向けの販促施策が奏功しなかったことも売上減少の一因となり、当連結会計年度の売上高は1,139億76百万円(前期比9.0%減)となりました。

利益面に関しましては、売上減少に伴いセール販売比率が上昇、また在庫適正化による商品在庫処分増加により売上総利益率が悪化し営業損失は45億97百万円(前期は19億21百万円の営業利益)となりました。



## 今後の見通し

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、各PBごとに全販売チャネル(EC、カタログ、店舗など)を想定したMD(品揃え計画)の実施、企画から製造、販売までを行うSPA型商品の開発、オムニチャネル化をめざした各販売チャネルの改善に継続的に注力して取り組んでいきます。

当期は9月に新基幹ブランド「ベルメゾンデイズ」をリリースしました(P17-19参照)。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ブランドとして、付加価値型のオリジナル開発商品による差別化を進めていきます。

また、J.フロント リテイリング(株)とのPBの共同販売・共同開発にも取り組んでおり、当期テスト販売を実施し、次期はPBブランドの百貨店での出店も予定しています。今後もPB商品の強化と販売チャネルの拡大に注力していきます。

これらの戦略に加えて、お客さまが安心してご利用いただける通信販売事業をめざしフルフィルメント機能を強化しています。当期末には美濃加茂ディストリビューションセンター稼働を開始しました。これを有効活用し、商品発送の迅速化と物流コスト削減を進めていきます。

これらの取り組みにより、次期の当事業の売上高は1,212億90百万円(当期比6.4%増)、営業利益は2億60百万円を計画しています。

## 通信販売事業のSWOT分析

**強み Strength**

- ・ 会員組織と、その声を活かす商品開発体制
- ・ カタログ、Web、店舗のオムニチャネルを保有
- ・ プライダル、保育園などの関連事業を展開

**弱み Weakness**

- ・ カタログ通販から開始したことによる、ネット(特にスマートフォン)対応の遅れ
- ・ 巨大マーケットプレイス型通販企業に比した物流・IT機能の弱み

**機会 Opportunity**

- ・ 女性の活躍機会の増加
- ・ 通信販売市場(ネット通販)の伸長
- ・ 新興市場で日本製品の販売増

**脅威 Threat**

- ・ 国内の少子化
- ・ ネット通販の参入障壁の低さ(競合多数)
- ・ 大型専門店の出店

**中長期経営計画「Innovate for Smiles 2018」重点施策**

- ①ブランド力強化
- ②EC販売力強化(スマホ販売体制強化)
- ③販路拡大(他社チャネルでの販売、海外展開)
- ④シニア層獲得

+

- ・ 物流・顧客接点でのサービス品質向上
- ・ J.フロント リテイリング(株)との資本業務提携の推進

詳細はP7参照

## topics

### J.フロント リテイリング(株)と資本業務提携し、店舗とWebサイトで相互販売をスタート

2015年4月、J.フロント リテイリング(株)(以下、JFR)と資本業務提携を締結しました。

JFRは日本全国の大都市の百貨店を核とした店舗資産や、幅広い年齢層の優良な顧客資産を保有しています。お互いの資産やノウハウを相互利用することで、当社はリアル店舗と連携したオムニチャネル戦略を加速させるとともに、プライベートブランド商品の共同展開による販路拡大や商品原価低減、利益創出を実現していきます。



### 30代の働く女性のファッションカタログ『rime(リルネ)』、アクティブな50代からのファッションカタログ『Vialamo(ヴィアラモ)』創刊

2015年2月、30代の働く女性向けファッションカタログ『リルネ』を創刊しました。

また、40代後半～50代のお客さま数がこの5年間で約1.6倍に増加していることを受け、5月には50代からのファッションカタログ『ヴィアラモ』も創刊。上質で感度の高い商品を展開し、大人の体型を美しくみせるパターンに重点を置いた「Kcarat」などのオリジナル開発商品を中心に構成しています。

### 「美濃加茂ディストリビューションセンター」開設。商品発送の迅速化と物流コストの大幅な削減をめざす

2015年12月、通信販売事業の新たな物流拠点として「美濃加茂ディストリビューションセンター」を岐阜県美濃加茂市に開設しました。

これまで分散していた物流拠点を集約・統合させ、また近隣に位置する当社最大の物流拠点「可児ディストリビューションセンター」と連携することで、より効率的な物流オペレーションが可能となり、お客さまへの商品発送の迅速化と物流コストの大幅な削減に貢献します。



延床面積: 51,426m<sup>2</sup>  
取扱品番数(常時): 約150,000品番  
1日あたり入荷品番数: 約5,000品番/日  
出荷処理能力: 【出荷件数】15,000件/日  
【出荷点数】25,000点/日  
配送範囲: 日本全国



### ペディキュアいらずの「フェイクネイルソッキング」が大ヒット

2014年5月から、5本指ソッキングにペディキュアがプリントされた「フェイクネイルソッキング」の販売を開始しました。

これは、「おしゃれをしたいけれど時間がない」「サンダルを履きたいけれどペディキュアをするのが面倒」などの女性の悩みを解決したいと開発したものです。斬新なアイデアや見た目のインパクトで注目を集め、さらに着圧効果などの機能面も評価されて大ヒットし、2015年度はラインアップを大幅に拡張。2016年度は機能面・デザイン面ともさらに充実させていきます。