
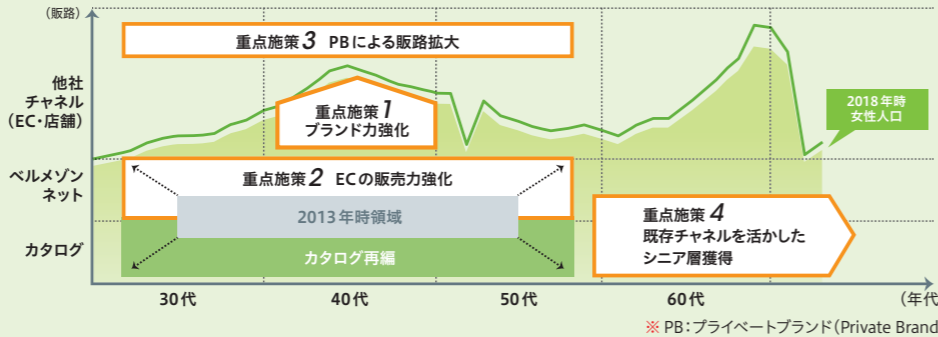
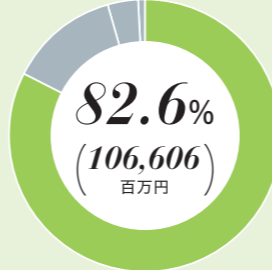
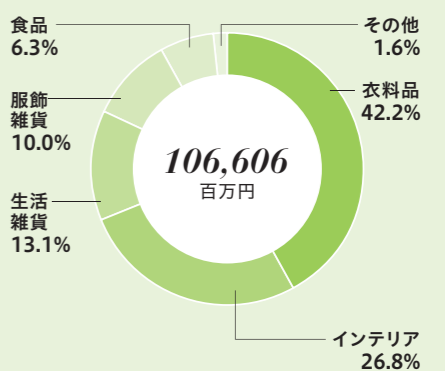


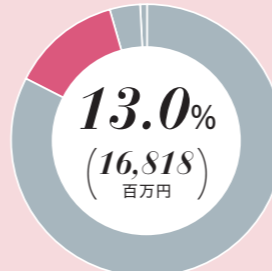
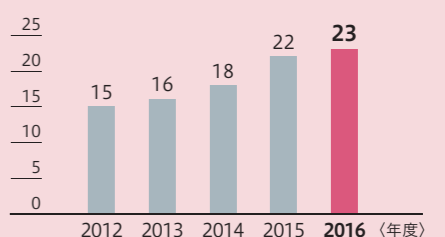

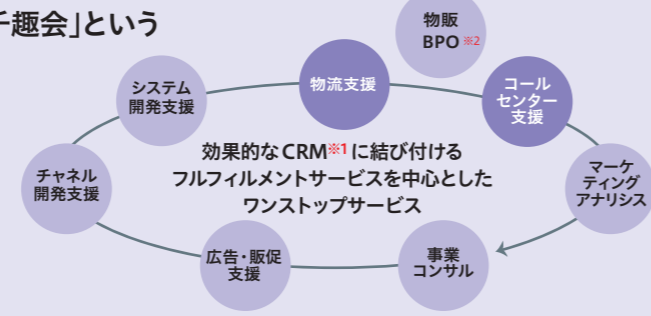
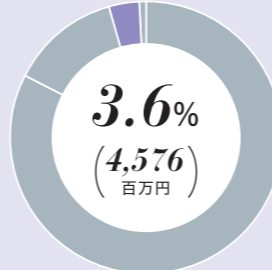
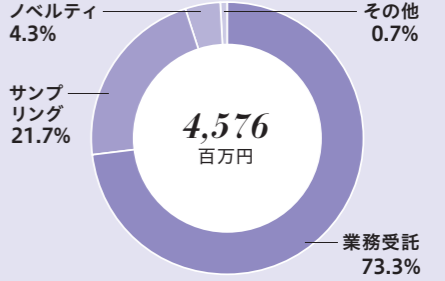


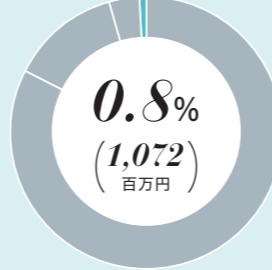
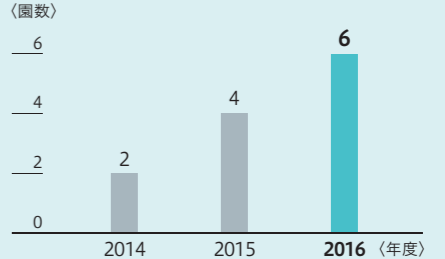


	中長期経営計画の重点施策	売上高構成比	業績概要
<p>通信販売事業</p> 	<p>強みをさらに伸ばしながら、新たな市場を開拓</p> <p>千趣会の主要顧客層である30、40、50代の女性に向けて、通信販売事業の主力であるベルメゾンの「ブランド力強化」と「ECの販売力強化」によってさらなる購買を促します。それに加え、従来手薄であった「PB※による販路拡大」と「シニア層の獲得」によって、これまでなかった新たな市場を開拓していきます。</p> <p>顧客の年代、販路を鑑みた重点施策の実施</p>  <p>※ PB: プライベートブランド (Private Brand)</p>	<p>82.6% (106,606) 百万円</p> 	<p>業績概要</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 個人消費が鈍化する環境下で、衣料品を中心とした相対的な商品力の低下、カタログ配布者からのレスポンス減をネットで補えず減収。 ● 在庫処分による原価率の低減、物流コストの削減、販売費および一般管理費の削減などから、営業利益は改善。 <p>商品ジャンル別売上高構成比</p> 
<p>ブライダル事業</p> 	<p>グループシナジーによる事業効率化と新価値創造</p> <p>日本有数の挙式数を誇るブライダル市場のリーディングカンパニーとして、グループのノウハウを相互に活用しながら、常に新しい価値を創造します。</p> <p>グループ各社の強み・ノウハウを集結</p>  <p>※1 2015年3月 子会社化 ※2 2015年7月 資本業務提携</p>	<p>13.0% (16,818) 百万円</p> 	<p>ブライダル店舗数</p> <p>(店舗数)</p>  <ul style="list-style-type: none"> ● 大阪市と千葉市での2店舗オープンおよび既存店の好調により、増収増益。 ● 大分市の1店を譲渡したため、所有ゲストハウス数は23店。 ● 施行組数は4,362件と前年より増加したが、ゲスト数の減少により平均組単価は減少。
<p>法人事業</p> 	<p>「通販支援」といえば「千趣会」というプレゼンスUPへ</p> <p>ベルメゾンで培ったノウハウをベースに、顧客企業の通販事業者の戦略的パートナーとして、ワンストップサービスを提供します。</p>  <p>※1 CRM: 顧客関係管理 (Customer Relationship Management) ※2 BPO: ビジネス・プロセス・アウトソーシング (Business Process Outsourcing)</p>	<p>3.6% (4,576) 百万円</p> 	<p>受託サービス別売上高構成比</p>  <ul style="list-style-type: none"> ● 業務受託に注力し、物流・コールセンター業務の受託および株主優待事務局等の物販受託の増加により増収し、大幅に増益。
<p>その他</p> 	<p>保育事業の安全・安心運営の追求とさらなる高品質化</p> <p>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いきます。</p>  <p>(東京都文京区) えがおの森保育園・せんごく (千葉県船橋市) えがおの森保育園・にしふなばし</p>	<p>0.8% (1,072) 百万円</p> 	<p>保育園数</p> <p>(園数)</p>  <ul style="list-style-type: none"> ● 保育事業において保育園を2園開園したことなどにより、大幅に増収増益。