

中長期経営計画見直しについて (2014~2018年度)


for Smiles 2018

2018年当初目標

2018年修正目標



グループ
全体

売上目標 1,870 億円
 営業利益 100 億円
 当期純利益 65 億円
 自己資本利益率 (ROE) 10 % 目処



1,650 億円
 50 億円
 40 億円
 7 % 目処



通販
事業

売上目標 1,585 億円
 営業利益 74 億円



1,400 億円
 26 億円



ブライダル
事業

売上目標 180 億円
 営業利益 18 億円



180 億円
 16 億円



法人
事業

売上目標 60 億円
 営業利益 7 億円



57 億円
 6 億円



その他
(新規)

売上目標 45 億円
 営業利益 1 億円



13 億円
 2 億円

通販
事業

重点戦略の継承と具体的施策への落とし込み

顧客戦略

重点施策①

❖ ブランド力強化

商品戦略

重点施策②

❖ EC販売力強化

販売チャネル戦略

重点施策③

❖ 販路拡大

フルフィルメント戦略

重点施策④

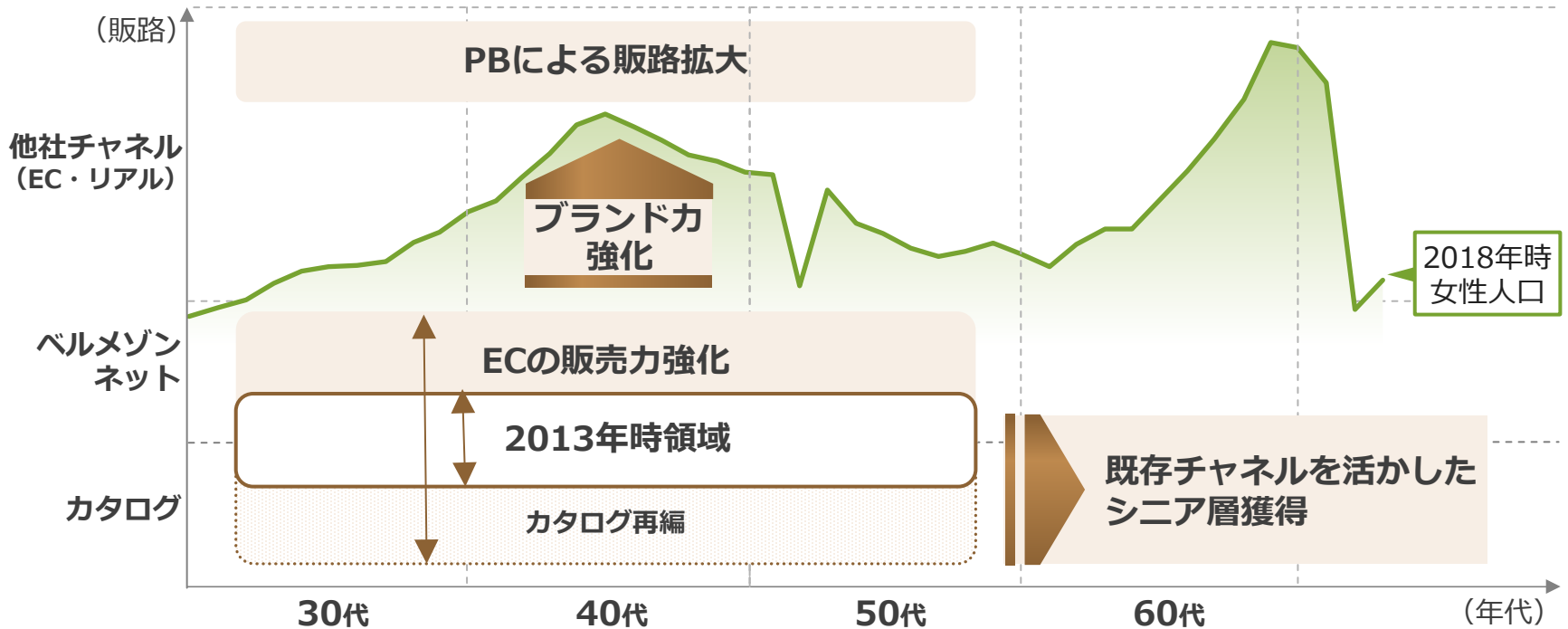
❖ シニア層獲得

引き続き物流・顧客接点での
サービス品質を向上

通販
事業

重点施策「ブランド力強化」「EC販売力強化」「販路拡大」「シニア層獲得」

◆ 明確な提供価値による全体的な販売力向上と、売場の拡大を図ります



2018年度に向けた方針

◆ これまでは通販市場での存在感を高めるべく数々のPB開発に注力してまいりました
2016年からはこれらのブランドに更に磨きをかけ、自社カタログ・ECでの展開のみならず外部の販路にも積極的に展開し、売上拡大を目指します

通販 事業

あらゆるお客様にあらゆるところで「スマイル」をお届け

重点施策① ▶ ブランド力強化

これまでに基幹ブランド「BELLEMAISON DAYS」をはじめ、数々のスペシャルPBを誕生させました。今後も様々なお客様のニーズにマッチするPBを創造しながら、引き続きデザインや品質の向上を行い、更なるブランディングにも注力します。

また、原価率低減・付加価値向上を加速させるべく、SPA型の商品開発・調達にも注力します。

BELLE MAISON
DAYS



重点施策② ▶ EC販売力強化

ますます広がるお客様のスマートフォン利用に対し、スマートフォンでの販売を中心とした、さらなるEC販売体制の強化を図ります。また、目まぐるしく変化する購買環境に対応すべく、フレキシブルな売場変更、利便性向上が行えるシステム環境への強化にも努めます。加えて、こだわりのセレクトによるNB商品の取り扱いも拡大し、より魅力あふれる売場を作ります。

重点施策③ ▶ 販路拡大

重点施策①で掲げた「ブランド力強化」により、各種PBを用いた販路拡大を目指します。他社チャネルでの販売にとどまらず、海外市場も含めた積極的な展開をしてまいります。



重点施策④ ▶ シニア層獲得

強みであるカタログとの親和性の高さや女性人口の趨勢から、これまでの顧客資産を活かしたシニア層へのアプローチを強化してまいります。

ブライダル
事業

各社の強み・ノウハウを集結

◆ ブライダル市場のリーディングカンパニーとして、常に新しい価値を創造してまいります



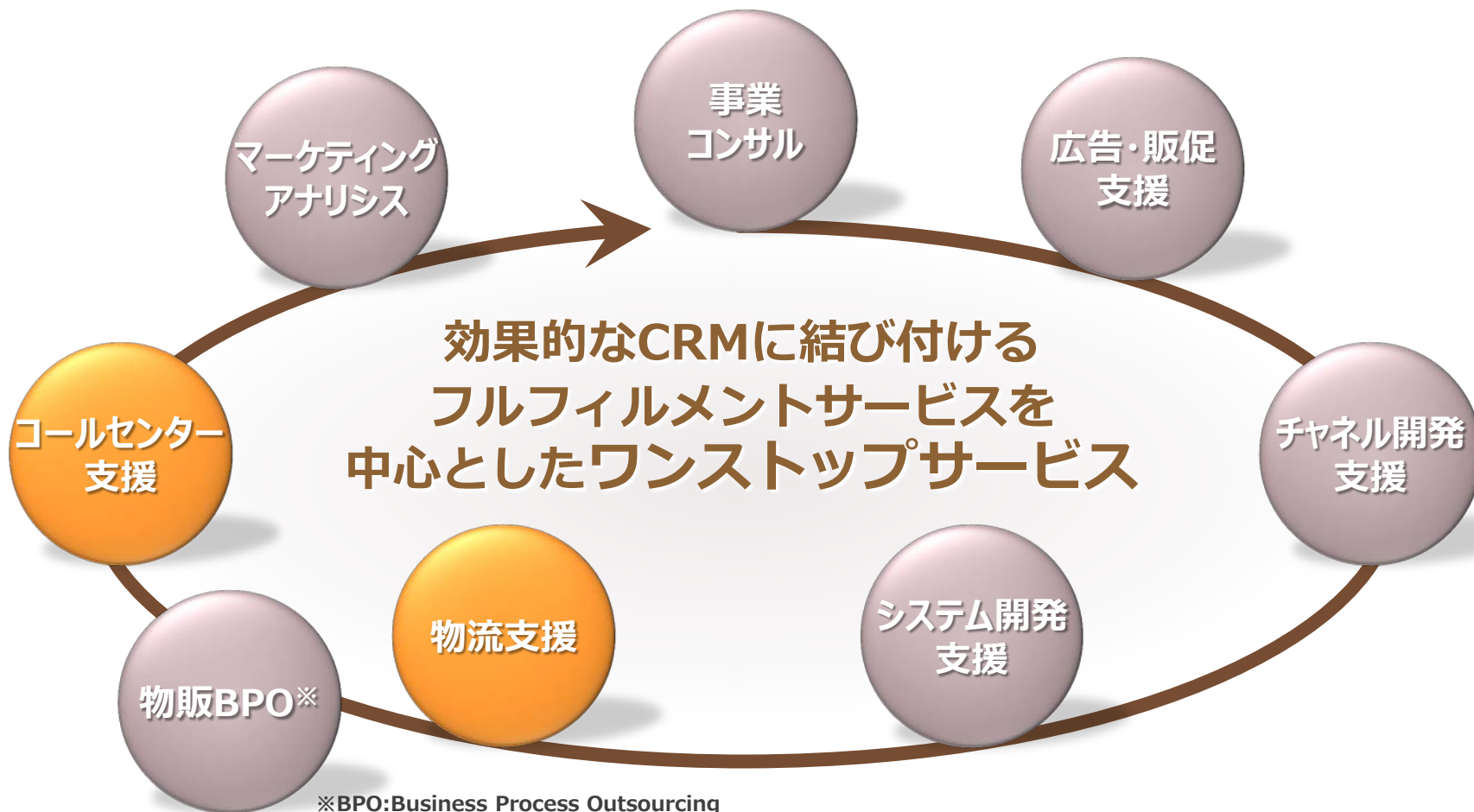
2016年新店OPEN情報



法人
事業

「通販支援」と言えば「千趣会」というプレゼンスUPへ

◆ 通販事業者の戦略的パートナーにふさわしいサービスを提供します



※BPO:Business Process Outsourcing
(ビジネス・プロセス・アウトソーシング) の略

新規
事業

保育事業の安全・安心運営の追求とさらなる高品質化へ

◆ 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まいります

2016年開園情報

4月
開園



4月
開園



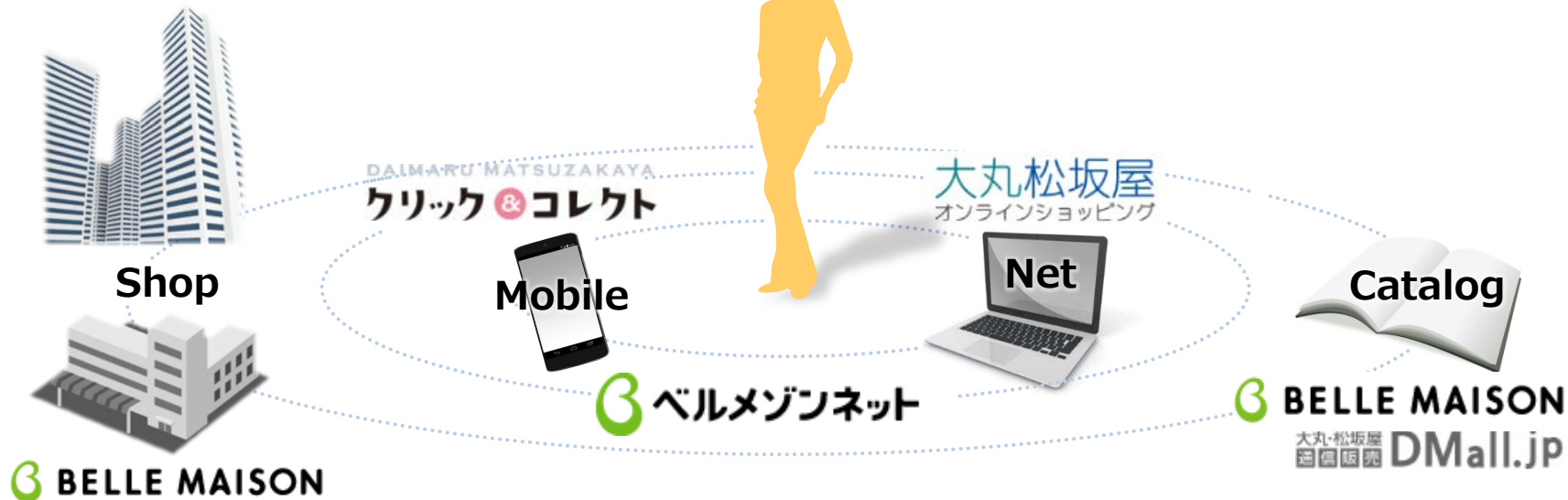
今後も
ウーマンスマイルカンパニーに
ふさわしい新規事業の創造に
邁進してまいります



JFR資本
業務提携

お互いの強みを活かした、提供価値の最大化を目指して

◆ 双方が持つ資産・ノウハウを最大限に活かした積極的な展開を推進します



互いのPBや共同開発ブランドをそれぞれのチャネルで展開し
さまざまな提供価値を創造し続けてまいります