



代表取締役社長 田邊より冒頭のあいさつ

本日はご多用のところ決算説明会に多数お越しいただいて有難うございます。日頃にご支援ご協力いただき有難うございます。この場をおかりしまして厚くお礼申し上げます。

2014年決算につきまして一言で申し上げれば「不本意な厳しい結果」ということであります。基幹事業の通販事業以外の事業については概ね堅調でありましたが、肝心の通販事業が苦戦を強いられました。

苦戦した理由は社内の問題、我々を取り巻く外部環境、両方ございます。

外部環境につきましては大きく2つございまして、1つは円安、原材料高による原価の押し上げであります。円安等を見込みました当初の計画はクリアしておりますが昨年対比では大幅に悪化したということです。

もう一つは消費税増税後の反動減です。我々の予想以上に厳しいものがあり、思ったように売り上げが伸びなかった、この2つが外部の要因です。

もう1つ社内の問題を忌憚なく申し上げますと本中長期経営計画の取組みの進捗の遅れであります。中心テーマにつきましてはすでにご説明しておりますが、カタログ中心のビジネスモデルをEC中心のオムニチャネルへ変革するというのが現在の取組みであります。

なかなか過去の成功体験から抜け切れない、そういうジレンマを感じていますし、変わるということは思った以上に簡単ではないということも実感しているところであります。

1. 千趣会について
2. 2014年度連結業績について
3. セグメント別概況について
4. 2015年度連結業績予想について
5. 中長期経営計画について
6. その他

ある意味私の不徳のいたすところでありまして、内心忸怩たるものがあります。

とはいえ、ここにきて、エンジンがかかってきたという手応えを感じてきているところでもあります。

私自身はこの変革を不退転の決意で臨む覚悟でいます。すでにご案内しておりますように、ウーマンスマイルカンパニーのビジョンのもとで女性にとってなくてはならないという企業をめざしたいと思っています。

この中期改革の実現が企業価値の向上につながりすべてのステークホルダーの皆様の期待に応えることになると信じまして今後ともしっかりと取り組んでまいり所存です。この遅れは必ずキャッチアップしようと思っています。

皆様におかれましてはますますのご支援・ご協力賜りますようお願い申し上げます。

簡単ですが私からは以上です。

それでは取締役 経営企画本部本部長の星野より決算についてご説明させていただきます。

1. 千趣会について

 **innovate**
for Smiles 2018

Copyright SENSUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.



ウーマン スマイル カンパニー

senshukai

女性にとって「唯一無二」の存在として。



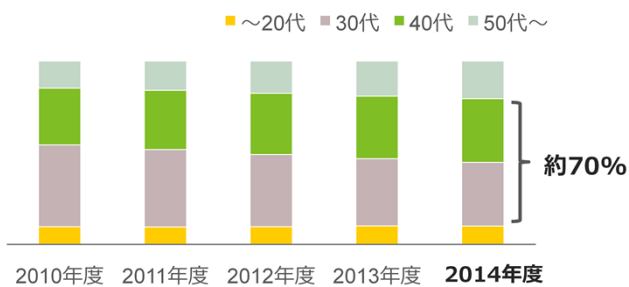
女性の「欲しい」気持ちに応えられるオリジナル商品を中心に、
安心・便利なサービスやきめ細やかなサービスを通じて、
女性にとって「唯一無二」の存在を目指しています。



年間購入者384万人、
うち92%が女性



顧客の年齢構成



千趣会はウーマン スマイル カンパニーとして
さまざまな女性の生活シーンやライフステージの接点から
幅広い商品・サービスを提供しています

通信販売事業

当社の基幹ビジネス
・カタログ事業
・頒布会事業



ブライダル事業

ハウスウェディング事業の運営
北関東・九州地区を中心に18店舗



その他事業

保育事業
保険サービス、カードサービス



法人事業

多様なサービスで
顧客のビジネスをサポート

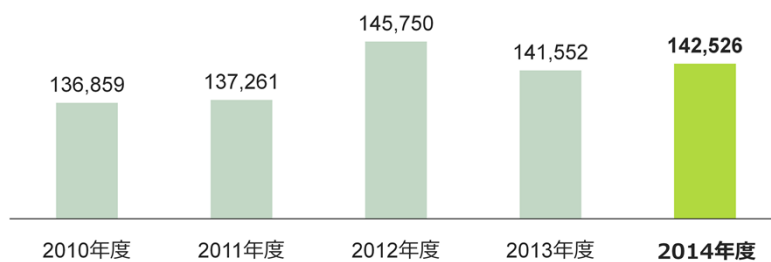


連結売上高と営業利益の推移（直近5年分）

innovate
for Smiles 2018

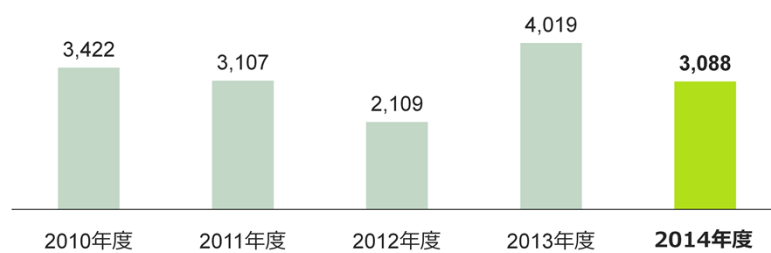
売上高

（単位：百万円）



営業利益

（単位：百万円）



2. 2014年度連結業績について

innovate
for Smiles 2018

Copyright SENSUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

星野でございます。

本日はどうぞよろしくお願いいたします。

私の方からは2014年12月期の決算の概要につきましてご説明させていただくとともに2015年度12月期の業績予想についてご説明を申し上げたいと思っております。

2014年度連結決算損益（対前年度比）

innovate
for Smiles 2018

（単位：百万円）

	2013年度		2014年度		対前年	
		売上比		売上比	増減額	売上比 差異
売上高	141,552		142,526		974	
売上原価	72,475	51.2%	75,038	52.6%	2,563	1.4%
売上総利益	69,077	48.8%	67,488	47.4%	△1,589	△1.4%
販管費	65,057	46.0%	64,399	45.2%	△658	△0.8%
営業利益	4,019	2.8%	3,088	2.2%	△931	△0.6%
経常利益	4,631	3.3%	3,549	2.5%	△1,082	△0.8%
当期純利益	4,046	2.9%	1,798	1.3%	△2,248	△1.6%
1株当たり当期純利益	93.43円		41.52円		△51.91円	
自己資本利益率（ROE）	8.5%		3.5%		△5.0%	

- ◆ 売上高：通信販売事業において消費税増税の反動により微減となるも
ブライダル事業の好調により売上増 前年比プラス0.7%
- ◆ 営業利益：円安及び商品評価損増による売上総利益率の悪化による利益減少
前年比マイナス23.2%

Copyright SENSUKAI Co., Ltd. All Rights Reserved.

8

2014年度連結業績についてまず損益の結果からご報告申し上げます。

2014年12月期の売上高は1,425億26百万円となりまして対前年比9億74百万の増収となりました。売上原価につきましては52.6%となり前年比1.4ポイントの上昇となり収益を圧迫いたしました。

販管費が、前年比6億58百万円の減少となりまして、結果営業利益は30億88百万円となり前年比9億31百万円の減益という結果となりました。

以下、経常利益は35億49百万円となり、10億82百万円の減益、当期純利益については17億98万円ということでこちら大幅に前年比マイナスしておりますけれども、13年度まで繰越欠損金の関係で税金の控除ということがございますので、これが通常の税率に戻ったということがございます。

一株あたり純利益は41.52円、ROEは3.5%という結果でございます。

2014年度連結貸借対照表（対前年度比）



（単位：百万円）

	2013年度末	2014年度末	増減額	コメント
資産の部				
流動資産	50,177	53,554	3,377	<ul style="list-style-type: none"> ■ 現金及び預金：+14億円 ■ 為替予約：+22億円
固定資産	48,622	47,231	△1,391	<ul style="list-style-type: none"> ■ 投資有価証券：△13億円
資産合計	98,800	100,785	1,985	
負債の部				
流動負債	39,635	33,470	△6,165	<ul style="list-style-type: none"> ■ 電子記録債務：+59億円 ■ 短期借入金：△36億円 ■ その他：△75億円
固定負債	8,805	14,153	5,348	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新株予約権付社債：+70億円 ■ 長期借入金：△13億円
負債合計	48,440	47,624	△816	
純資産の部				
株主資本	54,975	55,707	732	<ul style="list-style-type: none"> ■ 利益剰余金：+7億円
その他の包括利益累計額	△4,615	△2,546	2,069	<ul style="list-style-type: none"> ■ その他有価証券評価差額金：+4億円 ■ 繰延ヘッジ損益：+15億円
純資産合計	50,359	53,160	2,801	
負債・純資産合計	98,800	100,785	1,985	

Copyright SENSUKAI Co., Ltd. All Rights Reserved.

9

次に連結貸借対照表の状況について申し上げます。

まず流動資産は33億7700万円の増加となっております。こちらは、現金・および預金の増加、為替予約の増加となっております。

固定資産は投資有価証券の売却もあり13億9100万円マイナスしております。

次に負債の部ですが、流動負債は61億65百万円と大きく減少しています。こちらのうち短期借入金が36億円減っております。それ以外電子記録債務、いわゆる電子手形が59億円増加、従来の手形、ファクタリングという仕入先様との決済方法を電子手形に順次切り替えておりますため入り繰りが生じたということです。

固定負債ですが、53億48百万円増加しております。内容としましては70億円のCBの発行が大きく影響しております。長期借入金につきましては13億減っています。

昨年CBで調達した70億円に関しては一部後ほど述べますが美濃加茂物流センター、今新たに構築中ですが、その土地取得等にに使わせていただきましたが、本格的な支出については15年度以降になるということで、14年度末に関しては借入金の返済にまわっているという状況でございます。

そして純資産の部ですが、株主資本は7億32百万円増加しております。

以上が連結貸借対照表の内容でございます。

2014年度連結キャッシュ・フロー計算書（対前年度比）

innovate
for Smiles 2018

（単位：百万円）

	2013年度	2014年度	増減額	2014年度の主な内容
営業活動による キャッシュ・フロー	2,174	2,722	548	<ul style="list-style-type: none"> ■ 税金等調整前当期純利益 : +29億円 ■ 減価償却費 : +26億円 ■ 仕入債務の増加 : +45億円 ■ その他の流動負債の減少 : △82億円
投資活動による キャッシュ・フロー	△2,168	△1,540	628	<ul style="list-style-type: none"> ■ 有形固定資産の取得による支出 : △17億円 ■ 投資有価証券の売却による収入 : +9億円
財務活動による キャッシュ・フロー	△986	△91	895	<ul style="list-style-type: none"> ■ 短期借入金の減少（純額） : △41億円 ■ 長期借入金の返済による支出 : △25億円 ■ 新株予約権付社債の発行による収入 : +69億円
現金及び現金同等物の 期末残高	6,495	7,910	1,415	

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

10

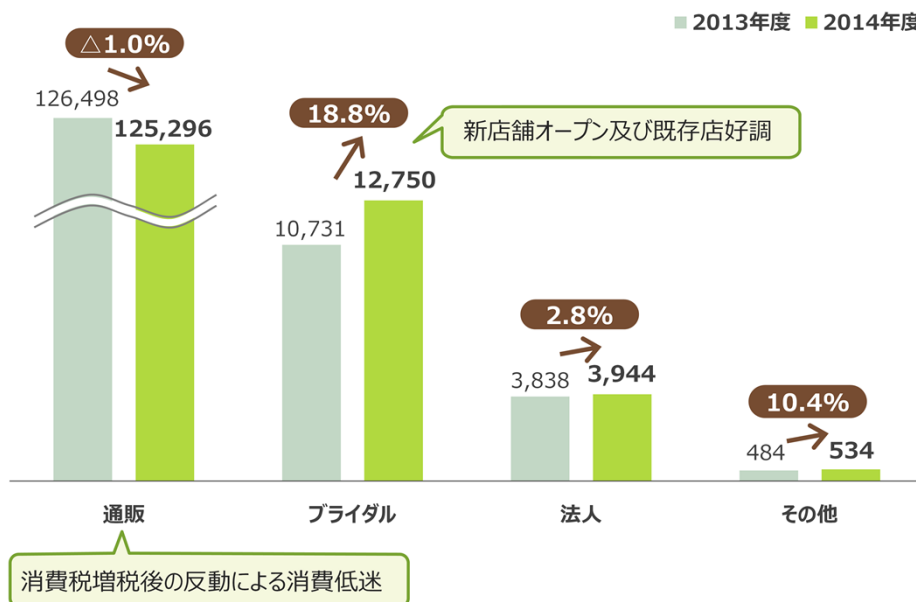
次にキャッシュフロー計算書の状況です。

こちらも大きく動いているのは先ほど申し上げましたCB発行による影響で、財務活動によるキャッシュフローが大きく増えている、ということがありますがそれ以外について大きな変動はありません。

2014年度連結セグメント別売上高（対前年度比）

innovate
for Smiles 2018

（単位：百万円）



Copyright SENSUKAI Co., Ltd. All Rights Reserved.

11

次にセグメント別の状況についてご説明申し上げます。

まず売上高ですが主力であります通信販売事業が1%減収となりました。

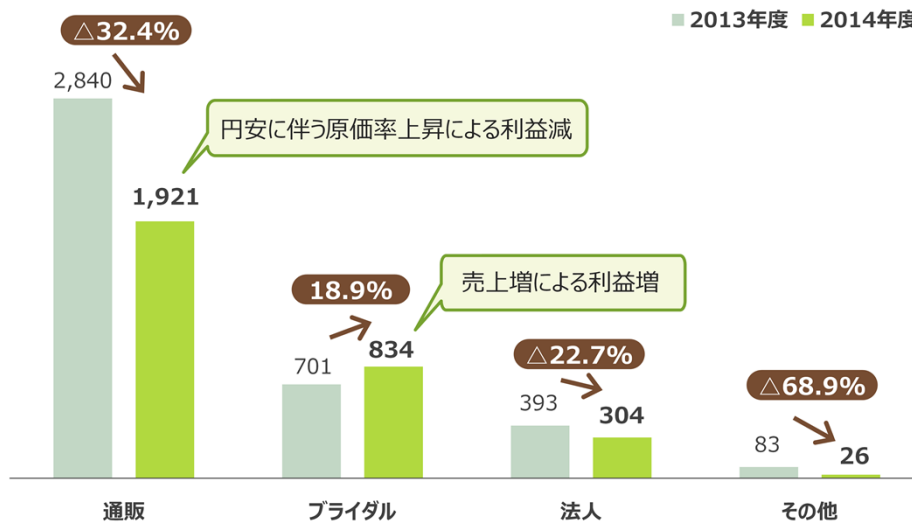
それ以外の事業につきましては順調に売り上げを伸ばすことができました。

各セグメントの状況につきましては後程詳しく説明申し上げます。

2014年度連結セグメント別営業利益（対前年度比）

innovate
for Smiles 2018

（単位：百万円）



Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

12

次に営業利益ですが、通販事業で原価率上昇による利益減が大幅にございました。一方、ブライダル事業については売り上げが伸びましてそれに伴いまして利益が増えている状況です。法人事業が若干利益が減っている状況です。

3. セグメント別概況について

 **innovate**
for Smiles 2018

Copyright SENSUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

セグメント別に詳細申し上げます。

通販事業の概況（対前年度比）

	2013年度	2014年度	増減	要因
売上高（百万円）	126,498	125,296	△1,202	
営業利益（百万円）	2,840	1,921	△919	
年間購入者数（万人）	403.6	383.9	△19.7	CMの削減による、新規会員数と継続会員数の減少
新規会員数（万人）	90.9	85.1	△5.8	
1件当たり受注単価（円）	10,536	10,616	80	購入者数は減少するも、1件当たり受注単価・注文回数増加
1人当たり注文回数（回）	2.90	2.92	0.02	
カタログ部数（万部）	6,463	6,375	△88	

※ 年間購入者数以下の数値は通販事業の中の単体（頒布会事業を除いた）数値

まず通販事業ですが、売上が1252億96百万円で約12億円の減収となりました。その内容ですが、売上減に伴いまして年間購入者数も400万人を割り込みまして383.9万人ということで約20万人弱減りました。特に新規会員が苦戦したことで前年より5.8万人減って85.1万人となりました。

こちらはカタログ部数の削減もありますが、CMも含めたメディアミックスを13年度は3回やりましたけれど1回減らしまして14年は2回にしたことも大きく影響しております。

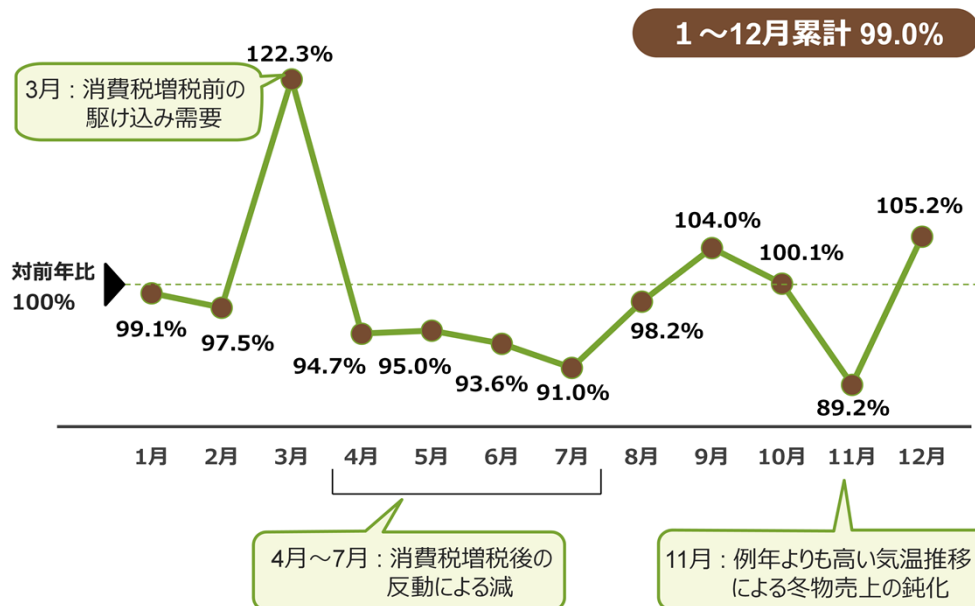
一方で新しいお客様も減ったことから影響しまして、1件当たりの受注単価につきましては若干増加、お一人あたりの受注回数も若干ではございますが、増加している状況です。

カタログ部数に関しては若干13年より減っています。

通販事業 月次売上高の推移（対前年同月対比）

innovate
for Smiles 2018

通販事業月次売上高



Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

15

次に通販事業の月次の売上推移です。こちらは毎月次で公表させていただいておりましたが年間まとめるとこのような状況になります。

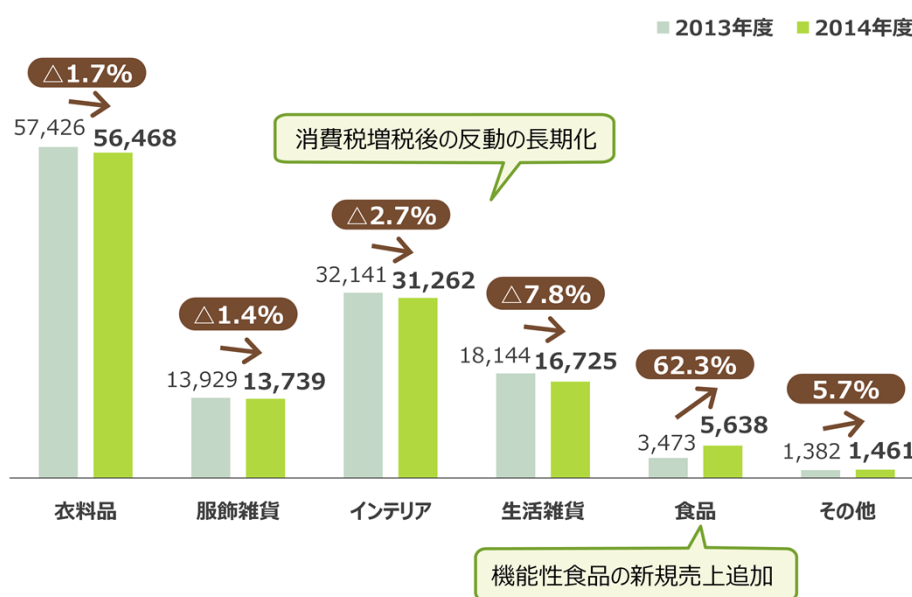
3月に消費税増税前の駆け込み需要がございました。しかしながらその後数か月間はその反動減に苦しみました。

9月10月あたりは一旦回復しましたが、11月につきましては気候の要因というかなかなか寒くなるのが遅れて苦戦しました。12月は前年をクリアしました。

全体でいいますと、消費税増税前の駆け込み需要でいったん貯金を作りましたがそこから後その貯金をくいつぶし、第4四半期に入って11月で大きくショートしてしまったという1年でありました。

通販事業 ジャンル別売上高（対前年度比）

（単位：百万円）



ジャンル別に見ていただきますがこちらもほとんどのジャンルがおしなべて前年を下回っている状況です。

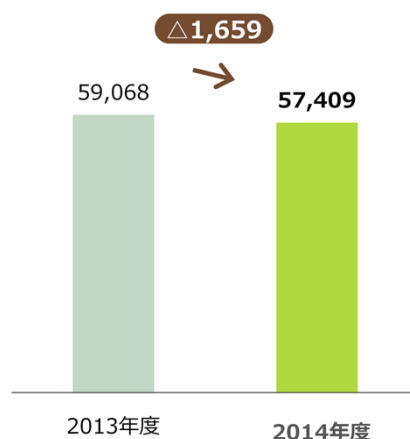
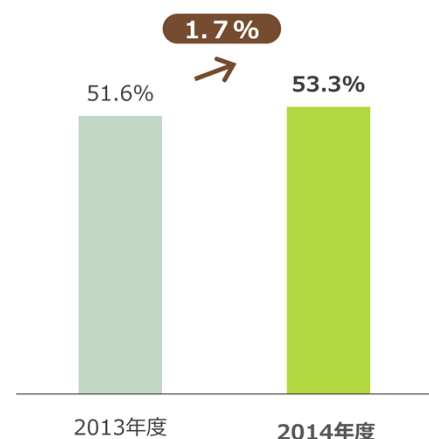
通販事業 売上原価率・販管費増減 (対前年度比)

innovate
for Smiles 2018

売上原価率

販管費

(単位：百万円)



- ◆ 円安による原価率増 (商社・メーカー経由及び直接取引)
- ◆ 在庫増による商品評価損増

- ◆ 物流費用 : 出荷単価増による荷造費用減
- ◆ 販促費 : カタログ部数減、クロスメディア費用減

Copyright SENSUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

17

費用ですが、先ほどから申し上げていますように
売上原価率が通販事業で1.7%増加しております。
こちらは大きくいうと円安による状況ということです。

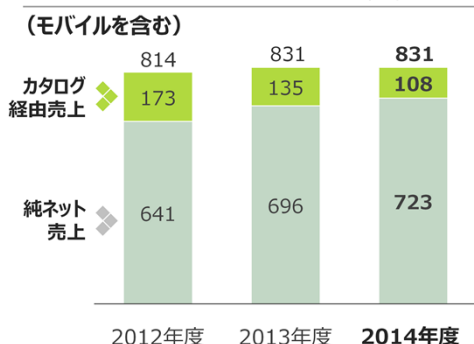
それから販管費はカタログ部数減、クロスメディア費用の減、それに加えて受注単価が上がっていますので 出荷単価が上がり物流費の効率がよくなっていることが改善の一つの要因です。

通販事業 ネット関連指標の状況

innovate
for Smiles 2018

インターネット売上推移

(単位：億円)



■ カタログ経由：カタログ記載の申込品番のネット入力による売上
 ■ 純ネット売上：上記以外のインターネットでの売上

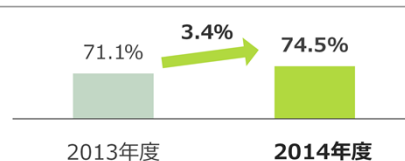
◆ スマートフォンで商品詳細や在庫一覧画面の利便性の向上を図るなど、デバイスの特性に合わせた売場の最適化を推進

◆ キャンペーンマネジメントシステム※の導入により、お客様の興味に合わせたメールをタイミングよく配信

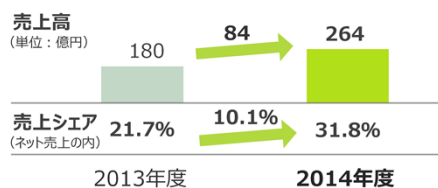
※キャンペーンマネジメントシステム：顧客情報から購買情報やメール配信・キャンペーンへの反応など様々なデータを一元管理し、企画、実行、運用までを自動化するシステム

Copyright SENSUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

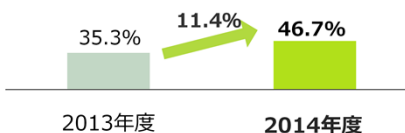
ネット受注件数比率



スマートフォン売上高・売上シェア



スマートフォン訪問シェア (セッション数)



18

次にネット関係の指標をご報告させていただいておりますが、インターネット売上に つきましては831億円ということで前年比横ばい。比率として74.5%ということですが前年より上昇しましたが全体的な売上が減っておりますので金額は横ばいです。

その中でスマートフォンの売上が上昇しています。今期はネットの中での売上シェアの 31.8%、前年の約1.5倍に上がっています。

スマートフォンのセッション数のシェア(ネット全体に占める)ですが46.7%ということでは ほぼ半分近くまで上がってきているという状況です。

セッション数がPCからもしくはガラケーからスマートフォンにシフトしていますが、まだまだ PCと比較しましてスマートフォンのCVR率が低いということが課題となっております。ここを今後も早急に改善していきたいと思っています。

※CVR率(来訪されたお客様が購入する率)

ブライダル事業の概況（対前年度比）

	2013年度	2014年度	増減額	要因
売上高（百万円）	10,731	12,750	2,019	
新店	—	749	749	鎌倉店、京都店オープン
既存店	10,731	12,001	1,270	店舗リニューアル等もあり好調に推移
営業利益（百万円）	701	834	133	
ゲストハウス数（店舗）	16	18	2	
施行件数（組）	2,632	3,260	628	
平均組単価（万円）	397.6	381.7	△15.9	

次にブライダル事業の概況でございます。

ブライダル事業につきましては売上が127億5千万円で前年比20億以上の増収となり順調に推移いたしました。

そのうち新店の売上で上乗せできた分が7億49百万円。これは鎌倉店・京都店と共にどちらも古都ですが、「KOTOWA」というブランドでオープンして順調に推移しました。

一方既存店がそれにもまして好調ということで12億7千万円の増収で1割以上の増収となりました。

こちら店舗のリニューアル効果等もありますが、営業活動の見直し等含めまして一昨年獲得に苦労したことがございましたけれどもこちらをリカバーすることができ、いわゆる決定率、見学に来られた方をいかに契約につなげるかという営業努力により好調な結果につながった形になります。

営業利益は8億34百万円と1億3300万円の増加でございます。

14年度2店舗増加しまして累計では18店舗、施行件数628組増えまして3260組、平均組単価は381万円ということで若干13年度を下回っております。

法人事業の概況（対前年度比）

innovate
for Smiles 2018

（単位：百万円）

	2013年度	2014年度	増減額	要因
売上高	3,838	3,944	106	
業務受託	2,706	2,857	151	大口取引先受託増
サンプリング	907	801	△106	既存取引先減
ノベルティ	144	225	81	新規取引先増
その他	81	61	△20	
営業利益	393	304	△89	

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

20

法人事業の概況ですが売上は1億円増えまして39億44百万円でございます。ただその中身をみますと一番利益率の高いサンプリング事業が減収ということでそれと比較して原価率の高い他の事業が増収となったということで営業利益としてましては89百万円の減益となりました。

以上で2014年度の業績のご報告となります。

4. 2015年度連結業績予想について

 **innovate**
for Smiles 2018

Copyright SENSUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

2015年度連結業績予想についてご報告申し上げます。

2015年度通期連結業績予想（対前年度比）

innovate
for Smiles 2018

（単位：百万円）

	2014年度実績		2015年度予想		対前年	
		売上比		売上比	増減額	売上比 差異
売上高	142,526		146,000		3,474	
売上原価	75,038	52.6%	76,715	52.5%	1,677	△0.1%
売上総利益	67,488	47.4%	69,284	47.5%	1,796	0.1%
販管費	64,399	45.2%	66,084	45.3%	1,685	0.1%
営業利益	3,088	2.2%	3,200	2.2%	112	0.0%
経常利益	3,549	2.5%	3,500	2.4%	△49	△0.1%
当期純利益	1,798	1.3%	2,000	1.4%	202	0.1%

◆ 売上高：通販事業において媒体リニューアルや新規顧客ターゲット向け媒体発刊により売上増
ブライダル事業も前年同様新規店舗と既存店舗共に売上増を見込む

◆ 営業利益：円安等の影響あるも、昨年とほぼ同じ原価率および販管費率を維持し利益増

Copyright SENSUKAI Co., Ltd. All Rights Reserved.

22

2015年度の売上高は1460億円と計画しています。前年比34億74百万円のプラスとなっています。

こちらは通販事業におきましては媒体、カタログのリニューアルがございます。

さらにこの中長期経営計画の中で目指しているあらたな顧客ターゲット層今までは30代40代のママ層と言われるがわれらの主力でございますけれど、手薄な50代、アクティブ50's、その方向けの商品、カタログを出していくということと、いわゆるキャリア層、有職の女性の方々向けの少し単価の高い商品群、カタログを出していくことで売上増をはかっていきたいと思っています。

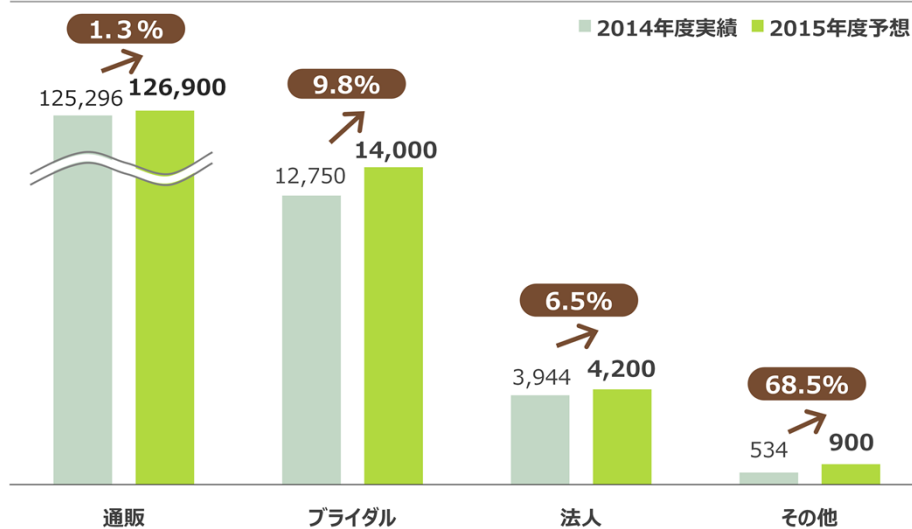
ブライダル事業におきましても計画通り2店舗の出店をすることで売上増を見込んでいきたいと考えております。

営業利益に関しましては大幅な改善とはいきませんが、2014年度のように大幅に悪化することなく改善していきたいと思っております。

2015年度セグメント別売上高予想（対前年度比）

innovate
for Smiles 2018

（単位：百万円）



Copyright SENSUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

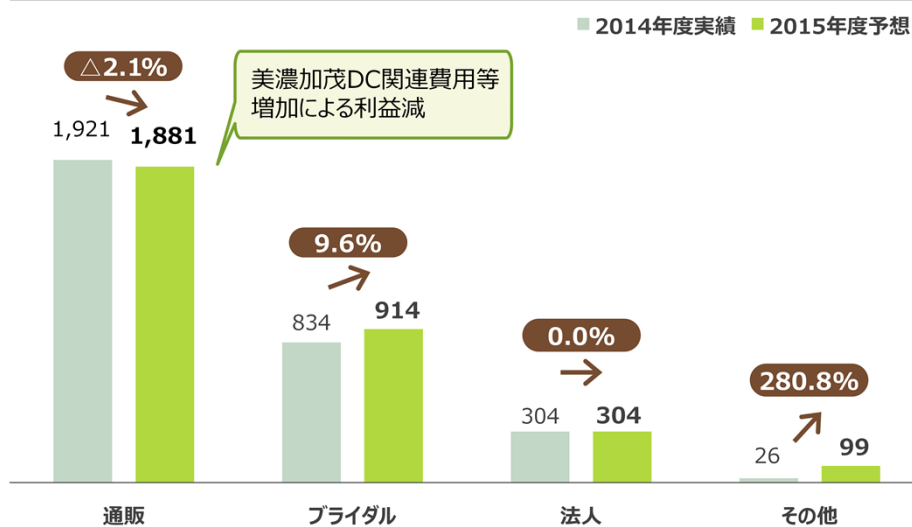
23

セグメント別の売上に関しましてはグラフの通りです。

2015年度セグメント別利益予想（対前年度比）

innovate
for Smiles 2018

（単位：百万円）



Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

24

セグメント別の利益に関してはこのようになっています。

通販事業は一時的な要因ではありますが、美濃加茂DCの開設費用が一時的に膨らみます。今の予定ですと5億円程度発生すると見込んでおりますので、若干減益となっています。

設備投資額・減価償却費推移と計画

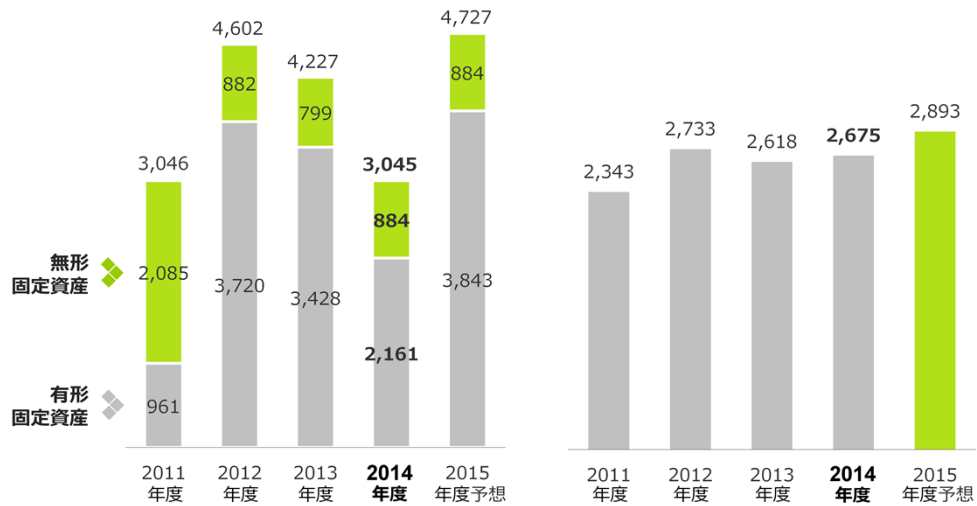
innovate
for Smiles 2018

設備投資額

(単位：百万円)

減価償却費

(単位：百万円)



有形固定資産：2015年度は美濃加茂DC(ディストリビューションセンター)開設費用及び(株)ディアーズ・ブレイン新店舗関連費増加

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

25

それから設備投資額ですが、今申し上げた美濃加茂DC、ディアーズブレインの新店舗等の投資をさせていただこうと考えています。

減価償却費はご覧の計画の通りです。



最後に簡単に中長期経営計画について触れさせていただきます。

中長期経営計画 「Innovate for Smiles 2018」



グループ全体目標 (2014~2018年度)

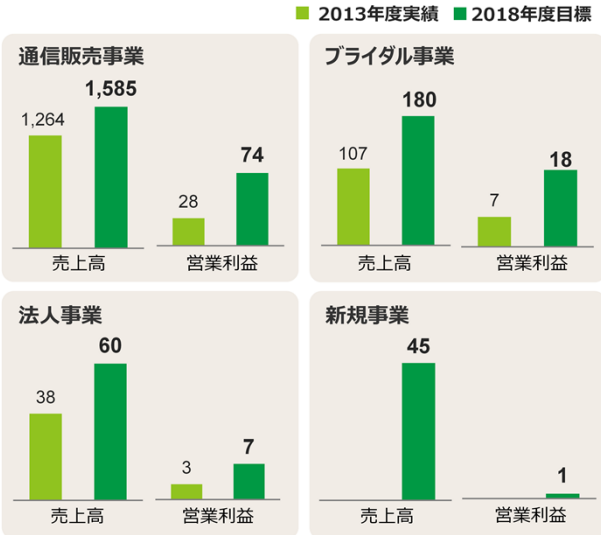
中長期経営目標 (千趣会グループ連結)

各事業での目標

(単位: 億円)

(単位: 百万円)

	2013年度実績	2018年度目標
売上高 (売上比)	141,552 (100.0%)	187,000 (100.0%)
営業利益	4,019 (2.8%)	10,000 (5.3%)
当期純利益	4,046 (2.8%)	6,500 (3.5%)
自己資本 比率(ROE)	8.5%	10.0%



Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

すでに発表させていただいている数字と見直しは現時点ではありません。
 2018年に1870億円 ROE10% で先ほど(代表取締役社長の)田邊が申しあげたように若干遅れがある部分もキャッチアップしていきたいと考えています。

通信販売事業

- 重点戦略①「顧客戦略」顧客ターゲットの明確化
 ②「商品戦略」付加価値型のオリジナル開発商品で差別化
 ③「販売チャネル戦略」オムニチャネル展開による顧客の購買機会拡大
 ④「フルフィルメント戦略」物流・ITシステムへの投資による効率化



ファッション基幹媒体
「BELLE MAISON fashion」



2015年5月発刊予定
50代をターゲットにした
「ヴィアラモ」

初年度の取組みと今年度の取組み予定

- 顧客ターゲットごとに最適なPB（プライベートブランド）の展開を拡大
- ファッション基幹媒体を『BELLE MAISON fashion(ベルメゾン ファッション) 2015春』として新創刊
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商品基軸のカタログ
⇒付加価値型のオリジナル開発商品による差別化をすすめる
- 30代、50代のターゲットに向けたモノづくり
3月に「リルネ」、5月に「ヴィアラモ」を発刊しECとの連動も行う
⇒オリジナル開発商品を中心に、媒体基点ではなく店頭と同様のシーズンMDを構築していく
- 中部地区で物流再編
⇒美濃加茂DC（ディストリビューションセンター）の開設工事を開始、2015年内の稼働に向けて準備中

ではその15年度の中でどのような取り組みをしていくかについて各セグメント別において簡単にご説明を申し上げます。

まず通販事業ですすでに『ベルメゾンファッション』という媒体をリニューアルしましてこのカタログで中長期計画でうたっております、一つの柱でもありますPB(プライベートブランド)を開発してここで展開をしていきたいと思っております。

それから30代、50代向けカタログ、先ほど申し上げましたが、まず3月に「リルネ」という30代のキャリア層向けカタログと商品、5月にはアクティブ50代向けカタログ「ヴィアラモ」を発行して参ります。これらは従来型のカタログにとどまらずECと連動した仕掛けも行っていきたいと考えています。

また中部地区での美濃加茂DCの開設です。今は2015年内の稼働開始に向けて工事等をおこなっております。

ブライダル事業

都市型・郊外型を組み合わせた新規出店・改装の継続で売上を拡大します。



2015年3月オープン予定
「FORTUNE IN THE TERRACE」



新潟

奈良



2015年7月オープン予定
「KOTOWA 奈良公園Premium View」

初年度の取組みと今年度の取組み予定

- 2018年度までに26店舗を目標 2014年末現在18店舗
- 今後の新規出店
2015年3月に新潟県、7月に奈良県、2016年、2017年に各2店舗を予定

次にブライダル事業ですが今年度も2店舗、3月に新潟、7月に鎌倉京都に続きまして「KOTOWA」の第三弾として奈良公園の猿沢の池という非常にきれいなところがございますがそのほとりにオープンさせていただく予定となっております。

今後も2店舗ずつ出店していきます。

新規事業

「女性のニーズ」に応えるユニークな事業をイノベートしていきます。

1. 既存事業への親和性が高く「相乗効果」が強い事業を優先的に創造します。
2. 創造した事業をさらに発展させて関連事業までビジネスを拡大させます。

2014年9月開園

えがおの森保育園
いの



2015年4月開園予定

えがおの森保育園
かまた駅前



2014年10月開園

えがおの森保育園
かみいけだい



2015年4月開園予定

えがおの森保育園
大森駅前



初年度の取組みと今年度の取組み予定

- 保育事業
 - 2014年 9月開園 千葉県佐倉市（えがおの森保育園・いの）
 - 10月開園 東京都大田区（えがおの森保育園・かみいけだい）
 - 2015年 4月2園開園予定 東京都大田区（蒲田・大森）

つづいて新規事業、ご覧の保育事業ではすでに表の左側の2園を昨年開園しておりますが2015年度は4月に大田区で2園開園する予定です。こちらにつきましては保育事業にとどまらず子育て事業全般として横展開できるような関連ある事業を新たに開発していく事をめざしております。

保育事業以外の新規事業といたしましては今いろいろ開発・研究を含めて行っております。一つは東京駅丸ビルの地下にブリトーのお店を外食ですが、一店舗開設しておりますが非常に好評いただいておりますが、そういった事業も含めてウーマンスマイルカンパニーとして女性を笑顔にしていける事業を開発していきたいと考えております。

※ブリトー：小麦粉で作られたトルティーヤに具材を乗せて巻いたメキシコ料理がアメリカで発展したもの。野菜・ごはん・ラム等のお肉等の具材 10～15 種類をくるんで、食物繊維、ビタミン、タンパク質、炭水化物といった必要な栄養素をバランスよくヘルシーにとることができます。

6. その他

 **innovate**
for Smiles 2018

Copyright SENSUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

お客様との協同活動「えがおの森プロジェクト」の状況



「お客様と一緒に。みんなを笑顔に。」をスローガンに2013年から始めた活動「えがおの森」。お客様の関心は高く、募金合計額は昨年までの累計で7,000万円を超えました。この基金を元に、震災復興支援やピンクリボン運動、環境活動のプロジェクトを実施しています。

震災復興支援

被災地に生まれた新生児への「おくるみ」プレゼント

デザイナーセキユリヲさんとともに東北の自然をモチーフにした特製「おくるみ」を一般社団法人「ジェスパール」にもご協力いただき、東北4県の赤ちゃんにプレゼントしました。昨年からのプレゼント実績は40か所、9,000枚を超えました。



ピンクリボン運動

検診促進活動として「乳がん検診無料クーポン」をプレゼント

日本対がん協会と協働で、クーポン3,100枚をプレゼントしました。



環境活動



母と子で再生可能エネルギーを考える小学生向け出張授業を実施

資源エネルギー庁が官民連携で進める「グリーンパワープロジェクト」のプログラムとして、(株)ダイヤモンド社と共同でこれまでに全国7つの小学校で出張授業を実施しました。授業を通じて、親子で再生可能エネルギーについて考える機会を作ります。

そしてその他ですけれどもCSR活動ですが2014年もいくつかの取組みをさせていただきました。

2014年から新たにはじめた取組みとしては母と子で再生エネルギーを考える小学生向け出張授業を始めさせていただきました。

2015年度配当予想と決算発表予定日程

配当予想

当社の配当政策に関する基本的な方針は、経営基盤の強化を図ると共に、株主各位に対しましては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としております。この基本方針に基づき、2014年度の通期連結業績を勘案し、期末配当金を従来の予想通り12円として、中間配当金と合わせた年間配当金を24円といたします。2015年度におきましては、業績予想をふまえ1株当たり中間配当金は8円、期末配当金は8円とし年間配当金は16円を予定しております。

決算発表日程

第1四半期決算発表	4月24日（金）
第2四半期決算発表	7月30日（木）
決算説明会（東京）	7月31日（金）
第3四半期決算発表	10月30日（金）

当決算発表会資料記載内容のうち、将来予想は、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可能性があります。

最後に配当予想でございます。

2014年度につきましては途中で12円配当させていただきました。期末も12円、合計24円で予想をださせていただきましたが期末もそのまま12円の配当を行わせていただきます。

2015年度につきましてはご説明させていただいたような業績予想をふまえて、常にっております配当性向30%を基本に安定的に配当させていただきます、という配当政策を発表させていただいておりますが、中間8円、期末8円の16円という予定とさせていただきます。

決算発表の日程に関しましてはこの通りです。

以上業績のご報告、15年の業績予想のご報告となります。
ありがとうございました。