



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、またお暑い中をたくさんお集まりいただきまして誠に有難うございます。ただ今より2015年度の中間決算と今期の通期の見通しのご説明をさせていただきます。

詳細につきましてはこの後星野常務より説明申し上げますが、一言で申し上げれば「誠に不本意な結果」となっていました。

中核事業である通販事業が大不振となりまして、想定を超える売上減、円安、在庫処分の影響による原価率アップ等々がひびきまして、赤字決算となる見通しでございます。外的あるいは内的要因多々ございますが、多少後手にはまわりましたけれども鋭意改善の努力を行っているところであります。また、現在中期経営計画の取組みを加速しているところでございますが、変革を伴う取組みになっておりまして、その変革については想定以上に時間がかかっていますが、10月にはこの取組みの一環である新しいPBの提案ができるところまでこぎつけた、というところでございます。10月にプレデビュー、そこでTVCMも含むマルチメディアの販促をかけましてですね、来年1月には本格デビューという予定で現在進行しているところであります。そして来期には結果が出るように鋭意努力しているところでございます。

こういう状況でございますが今期の配当につきまして、このような結果をふまえて、誠に遺憾ではございますが、減配とさせていただく予定にしております。私としましては、内心忸怩たるものがあります。誠に不本意でして、不徳の致すところということでございますが、今後ともご支援のほど、よろしくお願ひ申し上げる次第であります。

簡単ですが、私からは以上でございます。

1. 2015年度第2四半期連結業績について
2. セグメント別概況について
3. 2015年度第2四半期までの計画対比
4. 2015年度連結業績予想について
5. その他

常務星野よりご説明

それでは私の方から第2四半期の業績それから今期15年度通期の当社について順次ご説明を申し上げます。

1. 2015年度第2四半期連結業績について

 **innovate**
for Smiles 2018

Copyright SENSUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

2015年度第2四半期連結決算損益（対前年同期比）

innovate
for Smiles 2018

（単位：百万円）

	14年第2Q実績		15年第2Q実績		対前年	
		売上比		売上比	増減額	売上比 差異
売上高	74,048		68,161		△5,887	△7.9%
売上原価	39,082	52.8%	36,451	53.5%	△2,631	0.7%
売上総利益	34,966	47.2%	31,710	46.5%	△3,256	△0.7%
販管費	33,132	44.7%	32,864	48.2%	△268	3.5%
営業利益	1,833	2.5%	△1,154	△1.7%	△2,987	△4.2%
経常利益	1,946	2.6%	△1,063	△1.6%	△3,009	△4.2%
四半期純利益	914	1.2%	△1,219	△1.8%	△2,133	△3.0%

- ◆ 売上高：通信販売事業における消費税増税後の反動減の長期化
販促施策の変更（クーポン⇒ポイント）と、商品価格帯の見直し（低価格商品の削減）による売上減
- ◆ 営業利益：円安による商品原価の増加とセール販売比率の上昇、及び処分販売の増加による売上原価率の上昇に伴う利益減

Copyright SENSHUKAI Co., Ltd. All Rights Reserved.

4

まず連結の損益でございますけれども、売上高、681億6100万ということで前年対比7.9%の大幅な減少となっております。こちら主にセグメントでいいますと通販事業の減収と言う形になっております。詳細については後程セグメント別のところで申し上げますが、大きくはこの資料にあるように外部要因としては消費税増税後の反動が続いているというところでございます。小売全体を見ますと株高を背景とした高額品が売れているとか、インバウンドが非常に多いというように言われておりますけれども、我々が扱っているようなボリュームゾーンの消費財についてはまだまだ伸び悩んでいるとか戻ってきていないという状況でございますが、我々はその中で大きな影響を受け続けているというのが実態でございます。以上が外部要因でございますけれども、内部要因としてそれに対して何ができるかと言うところの中で我々がいくつか今期新しい対策をうったところが裏目にでたというところがございます。

一つは販促施策の変更ということで昨年まで毎月お使いいただけるクーポン、短期の締切があるクーポンを頻りに発行していたという制度をスタークーポンということでやっておりましたが、こちらを今年からスマイルステージというポイント制度に変更いたしました。これは過去12か月間のお買い上げの金額に応じてポイントがたまっていて、たまってから使えるという内容の制度なんですけれども、これをスタートした1月以降、特に優良な会員のお客様の購入頻度が非常に減ってしまった、ということがございます。やはりこういうポイント制度は浸透するまでに時間がかかる、今後徐々に浸透していく段階では効果が出てくると思いますが、今期においては効果が薄かったということで第2四半期からは追加でクーポン等も発行し、それ以外の販促も追加で打ちながら売り上げの回復をさせているところでございます。そして商品面でいいますと非常に効率化を目指しまして品番数の絞り込みを行いました。その中で特に低価格帯、4000円以下の品番がかなり減ってしまったということです。これは単品で見ると非常に利益が出ていないということで特にその中でもWebのみと言われている商品は売り上げの金額が大きくないということで非常にけずってしまいました。

2015年度第2四半期連結決算損益（対前年同期比）

innovate
for Smiles 2018

（単位：百万円）

	14年第2Q実績		15年第2Q実績		対前年	
		売上比		売上比	増減額	売上比 差異
売上高	74,048		68,161		△5,887	△7.9%
売上原価	39,082	52.8%	36,451	53.5%	△2,631	0.7%
売上総利益	34,966	47.2%	31,710	46.5%	△3,256	△0.7%
販管費	33,132	44.7%	32,864	48.2%	△268	3.5%
営業利益	1,833	2.5%	△1,154	△1.7%	△2,987	△4.2%
経常利益	1,946	2.6%	△1,063	△1.6%	△3,009	△4.2%
四半期純利益	914	1.2%	△1,219	△1.8%	△2,133	△3.0%

- ◆ 売上高：通信販売事業における消費税増税後の反動減の長期化
販促施策の変更（クーポン⇒ポイント）と、商品価格帯の見直し（低価格商品の削減）による売上減
- ◆ 営業利益：円安による商品原価の増加とセール販売比率の上昇、及び処分販売の増加による売上原価率の上昇に伴う利益減

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

5

これが結果的にお客様の購入の動機づけというところが薄くなっ多野かと思っております。お客様の購入頻度を減らしてしまってしまったということが結果的な分析によってそういったことがわかっております。ここも適正な範囲で下期に関してはWebのみの商品を中心に追加をしているという状況でございます。それ以外も他にも細かい分析はしておりますが、主に以上のような状況で通販の売上が前年を大幅に割っている状況でございます。

売上原価につきましては前年比0.7%上昇しております、53.5%、こちらもほとんどの影響は通販事業で、1%売上原価が上昇しています。こちらはもともと円安による売上原価の上昇してしまったことに加えて、プロパー商品が売れない中でセール商品の販売比率があがったと、それが売れないものだからプロパー商品もどんどんセールに回している状況に陥ってしまっていて、処分販売も含めて増加して原価全体を押し上げてしまったというのが上期の状況でございます。

この状況につきましては鋭意改善をしておりますけれども下期も同様の状況が続くということが予想されておりますのでこちらは通期の見通しに反映させています。

販管費につきましては連結では約2億6800万円対前年から減っております、営業利益は11億5400万円の赤字、続いて経常利益、四半期純利益も赤字でございます。

2015年度第2四半期連結貸借対照表（対前年末比）

innovate
for Smiles 2018

（単位：百万円）

	14年末	15年第2Q	増減額	コメント
資産の部				
● 流動資産	53,554	58,273	4,718	■現金及び預金：+116億円 ■受取手形及び売掛金：△24億円
● 固定資産	47,231	49,782	2,551	■有形固定資産：+16億円 ■投資その他の資産：+9億円
資産合計	100,785	108,055	7,269	
負債の部				
● 流動負債	33,470	30,449	△ 3,021	■未払法人税等：△7億円
● 固定負債	14,153	18,027	3,874	■長期借入金：+43億円
負債合計	47,624	48,477	853	
純資産の部				
● 株主資本	55,707	61,576	5,868	■資本金：+19億円 ■資本剰余金：+28億円 ■利益剰余金：△16億円 ■自己株式：27億円
● その他の包括利益累計額	△2,546	△ 2,033	513	
● 少数株主持分	-	35	35	
純資産合計	53,160	59,577	6,416	
負債・純資産合計	100,785	108,055	7,269	

Copyright SENSHUKAI Co., Ltd. All Rights Reserved.

6

次に連結の貸借対照表です。

ポイントだけ申し上げますと、現預金については増えているということですが、有形固定資産の増えている分につきましては、基本的にブライダル事業の新たな設備投資でございます。この中には3月に大阪ガスさんから譲り受けましたプラネットワークと言う新たに子会社に加えましたブライダルの事業会社の分も含まれております。

それから長期借入金が43億円増えているというところでございます。それと今期J.フロントリテイリングさんと資本提携を結びましたのでその関係で株主資本のところを見ていただくと自己株式を売却をしておりますのでこちら27億円、新たに資本も入れていただいておりますので資本金、資本剰余金が増えているという状況です。

2015年度第2四半期キャッシュ・フロー計算書 (対前年同期比)

innovate
for Smiles 2018

(単位：百万円)

	14年第2Q	15年第2Q	増減額	15年2Qの主な内容
営業活動による キャッシュ・フロー	3,514	3,141	△373	<ul style="list-style-type: none"> ■ その他の流動資産の減少：+24億円 ■ たな卸資産の減少：+17億円 ■ その他の流動負債の減少：△23億円
投資活動による キャッシュ・フロー	△1,290	△3,653	△2,363	<ul style="list-style-type: none"> ■ 有形固定資産の取得による支出 ：△19億円 ■ 定期預金の預入による支出 ：△10億円 ■ 子会社株式の取得による支出 ：△6億円
財務活動による キャッシュ・フロー	2,122	10,844	8,722	<ul style="list-style-type: none"> ■ 長期借入れによる収入：+56億円 ■ 株式の発行による収入：+38億円 ■ 自己株式の処分による収入 ：+36億円 ■ 長期借入金の返済による支出 ：△13億円
現金及び 現金同等物の期末残高	11,118	18,309	7,190	

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

7

続いてキャッシュフローです。営業キャッシュフローですけれども赤字の状況ではございますが大きく2つ要因がございまして31億4100万円のプラスになっております。たな卸資産、在庫が前期に比べて減っておりまして17億円キャッシュが増えております。もう一つ、クレジットカードの決済の回収の期間を縮めることで約25億円のキャッシュフローの改善をしております。

投資活動によるキャッシュフローですが、有形固定資産、こちらは主にプライダルの施設でございます。子会社株式は先ほど申し上げましたプラネットワークになります。

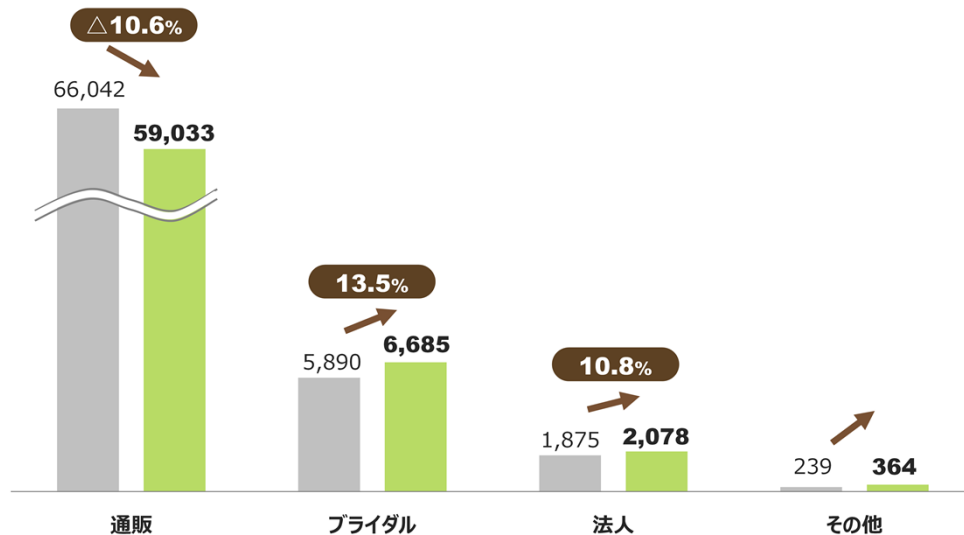
財務活動によるキャッシュフローは先ほど申し上げた借り入れとJ.フロントリテイリングさまとの資本提携が反映しているという状況でございます。

連結セグメント別売上高（対前年同期比）

innovate
for Smiles 2018

（単位：百万円）

■ 14年第2Q ■ 15年第2Q



※その他事業とは：保険・クレジットを主とするサービス事業及び保育事業

Copyright SENSUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

8

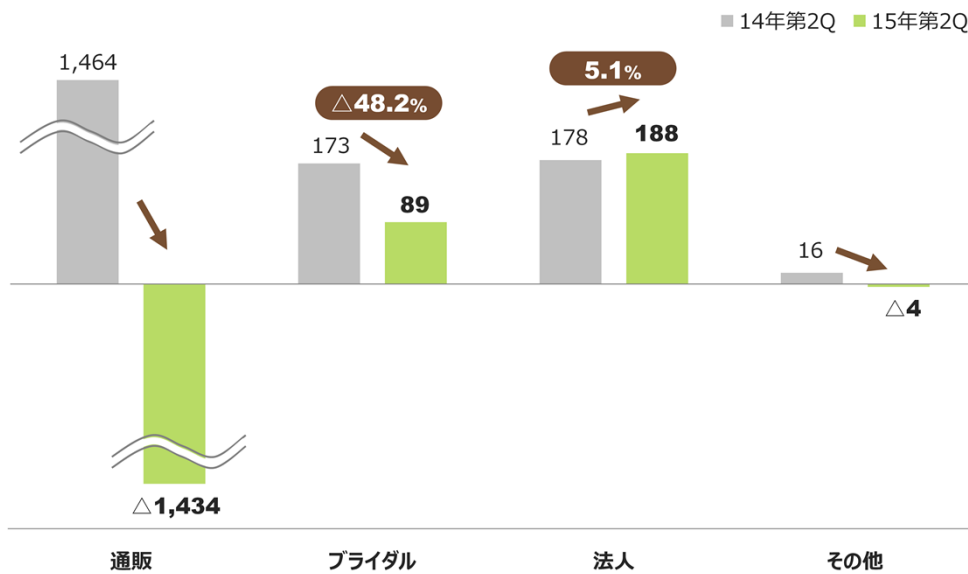
ここからセグメント別のご説明に移らせていただきます。

ご覧のようにブライダル、法人事業は二けた以上の増収になっておりますが、通販事業が10.6%減少しているという状況でございます。

連結セグメント別営業利益（対前年同期比）

innovate
for Smiles 2018

（単位：百万円）



※その他事業とは：保険・クレジットを主とするサービス事業及び保育事業

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

9

営業利益につきましては通販事業が昨年から約29億円減益となっているという状況でございます。

ブライダル事業につきましては増収減益となっておりますけれども、既存店ベースでいうと昨年の3月に駆け込み需要がありましてどの施設につきましても土日はすべて埋まったという状態ございまして非常に稼働率が高かったのですが、今年は通常通りの稼働率に戻っているということでその分の粗利がとんでしまっているということです。計画以上には推移しておりますけれども、昨年と比べますと減益となっているという状況ともう一つ、今年の7月に奈良に新店をオープンいたします。こちらの費用が先行して発生していること等ございましてブライダル事業に関しては若干減益になっているということでございます。

2. セグメント別概況について

 **innovate**
for Smiles 2018

Copyright SENSUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

通販事業の概況（対前年同期比）

innovate
for Smiles 2018

	14年第2Q	15年第2Q	増減	要因
売上高（百万円）	66,042	59,033	△7,009	
営業利益（百万円）	1,464	△1,434	△2,898	
半期購入者数（万人）	275.9	258.4	△17.5	■ 販促施策の変更と 今期CMのとりやめ
半期新規会員数（万人）	44.0	40.2	△3.8	
1件当たり受注単価（円）	10,726	10,325	△401	■ 商品価格の見直しに よる購入点数の減
1人当たり半期注文回数（回）	2.12	2.08	△0.04	
カタログ部数（万部）	3,531	3,778	247	■ 新規媒体増

※半期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

Copyright SENSUKAI Co., Ltd. All Rights Reserved.

11

さらに細かくご説明申し上げます。

通販事業ですが、売上高は約70億円減少でございまして、営業利益は約29億円減益でございまして。半期の購入者数も前年に対して17.5万人減っている、新規会員も3.8万人減っているということでございます。

売上減少、会員減少の要因として先ほど申し上げなかったもう一つの理由といたしましては昨年3月に行いましたCMも含めたクロスメディアの販促をこちらにつきましても今期費用の関係で取りやめをいたしましたのですが、影響としまして、我々が想定していた以上に非常に大きく売上減、会員減につながっていったというところでございます。

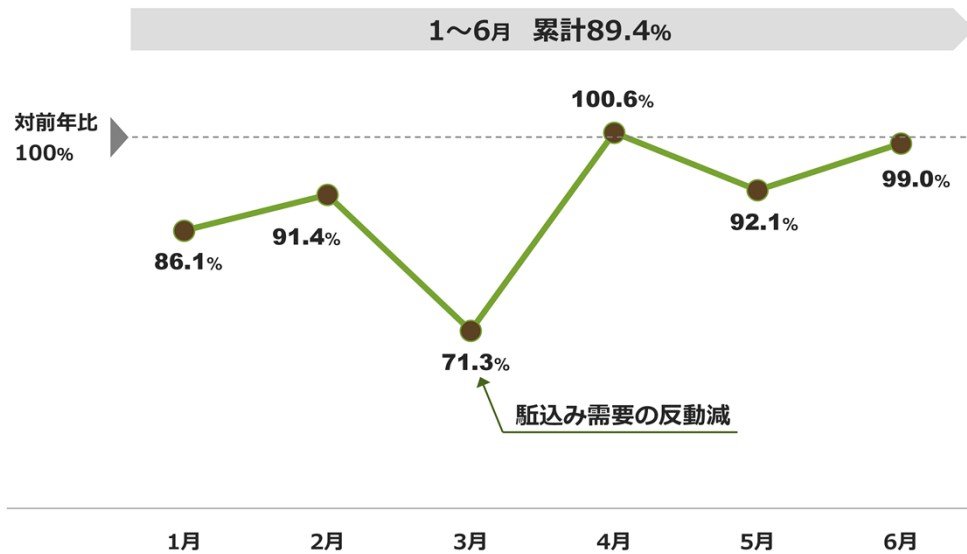
下期に関しましては先ほど田邊からありましたように、元々予算に組んでいた販促ではございまして10月の新しいブランドの発売と同時にTVCMを含めた販促をきっちりやっていると考えております。

カタログにつきましては今期247万部増やしているということですが、増えた分はすべて「ヴィアラモ」という50代向けのカタログ、「リルネ」と言う30代向けのキャリア層向けのカタログ、新メディアでございます。こちら非常にボリュームが大きい媒体でして、全カタログの総ページ数で言うと減っているというところでございます。

上期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.

12

次に通販事業の月次の売上高でございます。

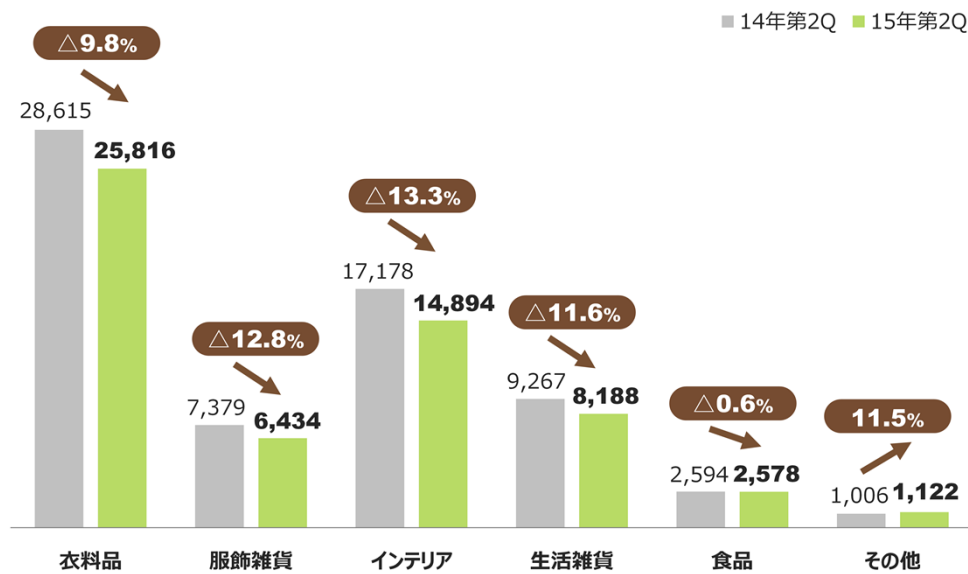
4月にわずかに前年を超えた以外は前年割れをしている状態でございます。特に3月に関しましては前年駆け込み需要がございましたので大きく前年割れをおこしているという状況です。

先ほど申し上げました特にポイント施策の変更、これによりまして1、2月、3月が非常に低迷したということでございましたけれども 4月以降は先ほど申し上げましたようにクーポン施策等も併用しながら少しずつ売上を持ち上げておりますので、回復基調にあるということは言えるのではないかと考えております。

通販事業のジャンル別売上高（対前年同期比）

innovate
for Smiles 2018

（単位：百万円）



Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

13

ジャンル別の売上高に関しましては、売上げが全体的に減っている、購入頻度が減っておりますので、ジャンルを問わず前年より減っております。

特にインテリアにつきましては前年駆け込み需要が多かったジャンルになりますのでこちらが一番減っているといった状況になります。

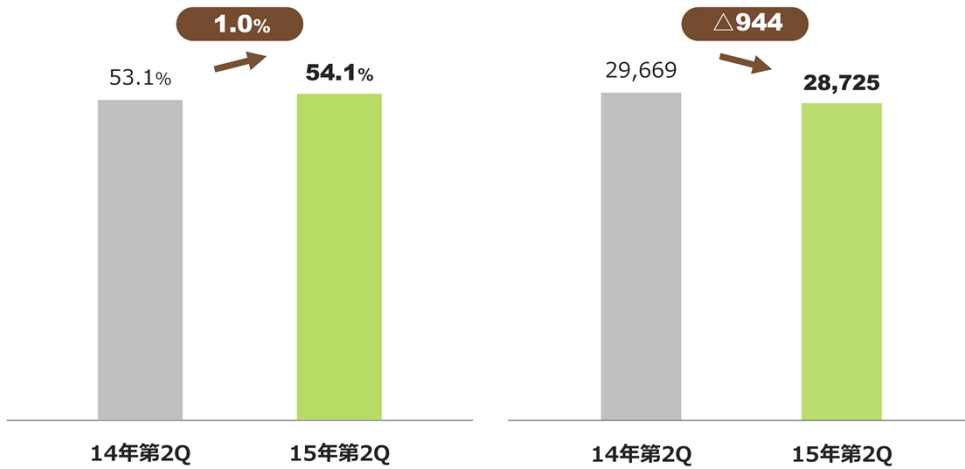
通販事業 売上原価率・販管費増減 (対前年同期比)

innovate
for Smiles 2018

売上原価率

販管費

(単位：百万円)



◆ セール販売比率の上昇

◆ 円安による原価率増
(商社メーカー経由及び直接取引)

◆ 物流費用：売上高減少に伴う荷造費用減

◆ 販管費：カタログ・印刷ページ数減
カタログ制作費減

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

14

次に費用関係ですが、売上原価率、通販事業として1%上がっている。セール販売比率が上昇しているということは申し上げました。それから円安によって直接取引、メーカーさん経由含めて原価が上がっているということでございます。これらについては一部もちろん価格にも反映し、値上げ含めて対応しておりますけれど、それを上回る影響が生じている状況です。

それから販管費でございますが、物流費用につきましては売り上げが減っている分減っていること以上にですね、頻度が減っている分単価が若干、注文点数は若干ではありますけれども、増えておりまして、費用としては減っているという状況でございます。それからカタログにつきましては総ページ数が減っている、制作費も若干減っているという状況でございます。

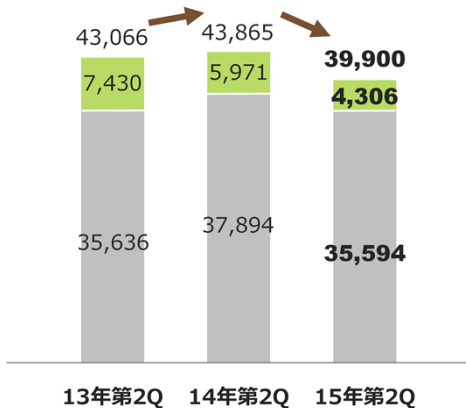
ネット関連指標の状況

innovate
for Smiles 2018

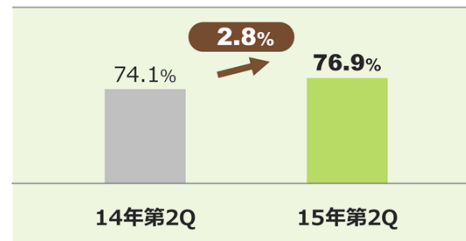
インターネット売上推移 (単位：百万円)

(モバイルを含む)

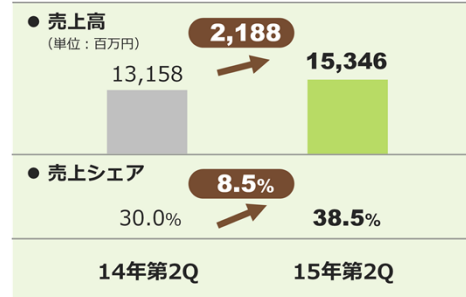
- カタログ経由
：カタログを見てからカタログ申込品番の入力による売上
- 純ネット売上
：インターネットで商品をカートに入れることによる売上



ネット受注件数比率



スマートフォン売上高・売上シェア



Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

15

次にネット関係でございますが、インターネットの売上はここまでずっと増やし続けてまいりましたけれども、15年、この第2四半期に関しましては前年を割りました。カタログ経由、純ネット売上とも前年を割ったという状況でございます。

件数比率としましては76.9%ということで、件数の比率としては2.8%増えている状況でございます。スマートフォンの売上高としては21億8千8百万増えて、ネット全体に対してのスマートフォンのシェアとしては38.5%ということで8.5%増えている状況でございます。

スマートフォンはどんどんPCからシフトしている、というのは弊社に限らず、全体的にそうになっていると思いますけれども、そのためにセッション数は非常に増えています。10%は増えているわけですが、それが売り上げにつながっていないということです。10%売上減ということです。

なのでこのスマートフォンのセッションをいかに売り上げにつなげているかというのが、かねてからの課題でございますが、まだまだここに有効な手が打てていないというところで、引き続き重要な課題として取り組んでいきたいと思っております。

ブライダル事業の概況（対前年同期比）

innovate
for Smiles 2018

	14年第2Q	15年第2Q	増減	要因
売上高（百万円）	5,890	6,685	795	
● 新店 （プラネットワーク含む）	-	929	929	■ 新潟店及び プラネットワーク2店舗
● 既存店	5,890	5,756	△134	
営業利益（百万円）	173	89	△84	
ゲストハウス数（店舗）	18	21	3	■ 新潟店及び プラネットワーク2店舗
施行件数（組）	1,518	1,722	204	
平均組単価（万円）	379	377	△2	■ プラネットワークの レストランウエディング は組単価が低め

Copyright SENSUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

16

ブライダル事業ですけれども売上につきましては66億8500万円ということで約8億円増収でございます。プラネットワーク含む新店で9億2900万円の増収、既存店につきましては先ほど申し上げましたように駆け込み需要の反動で1億3400万円減っているという状況です。

ゲストハウス数はディアーズブレインの新潟店、プラネットワークの江坂と万博の迎賓館で3店舗増えまして21店舗になっております。施行組数は1,722組でございます。

法人事業の概況（対前年同期比）

innovate
for Smiles 2018

（単位：百万円）

	14年第2Q	15年第2Q	増減額	要因
売上高	1,875	2,078	202	
● 業務受託	1,324	1,434	110	■ 既存取引先受託増
● サンプルング	430	505	75	■ 新規取引先増
● ノベルティ	85	115	30	■ 新規取引先増
● その他	34	22	△12	
営業利益	178	188	10	

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

17

法人事業ですけれども、業務受託、サンプルング、ノベルティそれぞれの分野で増収を実現することができております。売上高は20億7800万円ということで前年比2億円の増となっております。

3. 2015年度第2四半期までの計画対比

 **innovate**
for Smiles 2018

Copyright SENSUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

第2四半期連結決算損益計画対比（対当初計画比）

innovate
for Smiles 2018

（単位：百万円）

	15年第2Q当初		15年第2Q実績		対当初	
		売上比		売上比	増減額	売上比 差異
売上高	74,000		68,161		△5,839	△7.9%
売上原価	39,185	53.0%	36,451	53.5%	△2,734	0.5%
売上総利益	34,814	47.0%	31,710	46.5%	△3,104	△0.5%
販管費	33,764	45.6%	32,864	48.2%	△900	2.6%
営業利益	1,050	1.4%	△1,154	△1.7%	△2,204	△3.1%
経常利益	1,250	1.7%	△1,063	△1.6%	△2,313	△3.3%
四半期純利益	700	0.9%	△1,219	△1.8%	△1,919	△2.7%

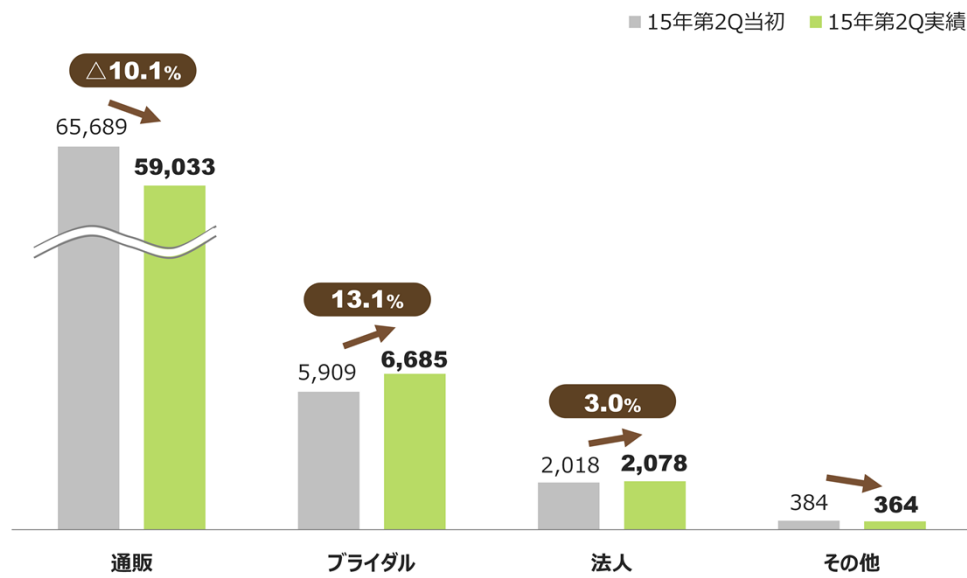
Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

19

計画対比につきましてはほぼ前年比で申し上げた内容とほぼ同じとなっておりますのでここは割愛させていただきます。

連結セグメント別売上高（対当初計画比）

（単位：百万円）

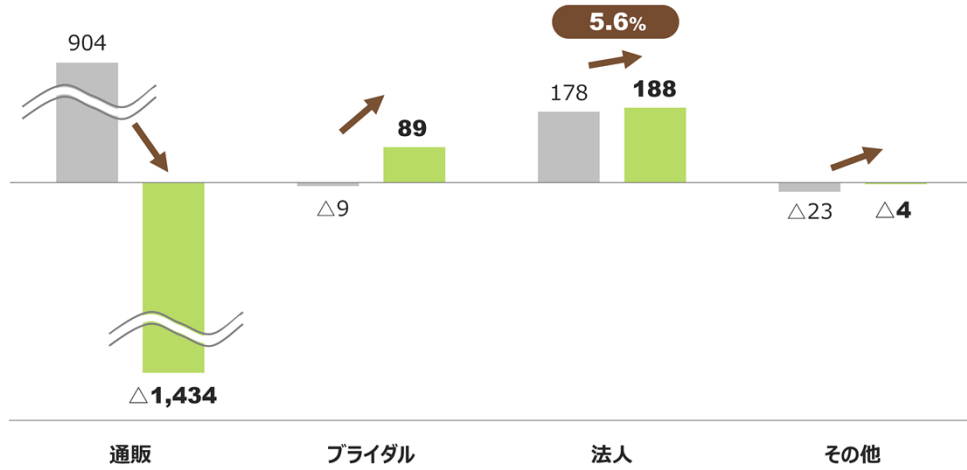


※その他事業とは：保険・クレジットを主とするサービス事業及び保育事業

連結セグメント別営業利益（対当初計画比）

(単位：百万円)

■ 15年第2Q当初 ■ 15年第2Q実績



※その他事業とは：保険・クレジットを主とするサービス事業及び保育事業

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.

次に2015年度の連結業績予想となります。

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）

	14年実績		15年予想		対前年	
		売上比		売上比	増減額	売上比 差異
売上高	142,526		135,500		△7,026	△4.9%
売上原価	75,038	52.6%	72,509	53.5%	△2,529	0.9%
売上総利益	67,488	47.4%	62,990	46.5%	△4,498	△0.9%
販管費	64,399	45.2%	66,390	49.0%	1,991	3.8%
営業利益	3,088	2.2%	△3,400	△2.5%	△6,488	△4.7%
経常利益	3,549	2.5%	△3,150	△2.3%	△6,699	△4.8%
当期純利益	1,798	1.3%	△4,400	△3.2%	△6,198	△4.5%

- ◆ 売上高 : 通信販売事業における消費税増税後の反動減の長期化
下期より販促施策の増加による売上の回復を目指す
- ◆ 営業利益 : 売上原価率の上昇及び販売管理費（販促費・美濃加茂費用等）の増加による利益減
- ◆ 当期純利益 : 繰延税金資産の回収可能性の不確実性を見込むことによる利益減

Copyright SENSUKAI Co., Ltd. All Rights Reserved.

23

こちらは先週24日に発表いたしました内容と全く変わってございませんけれども、売上高は1355億円ということで前年比マイナス70億26百万円で比率にしてはマイナス4.9%。通販事業の売上に関しては、下期につきましては上期よりも若干回復するという見通しを立てているということでございます。売上原価につきましては53.5%ということでこちらは先ほど申し上げました通販事業のセール比率含めた原価増が若干長引くと見通しているということでございます。

販管費でございますが前年比19億9100万円の増加でございます。こちら絶対額で増えております19億の分は買収しましたプラネットワーク含めたブライダルの販管費がまるまる増えているということでございます。通販事業だけでいいますと、上期で10億ほど前年比マイナスしておりますが、下期は逆に10億円ほど前年より多く使って、販促投資をしっかりと今後の会員獲得につなげていくというところを考えているということでございます。一部通販事業につきましては新たに中部圏にて稼働いたします、美濃加茂の物流センターが12月から稼働しますので費用を含めております。

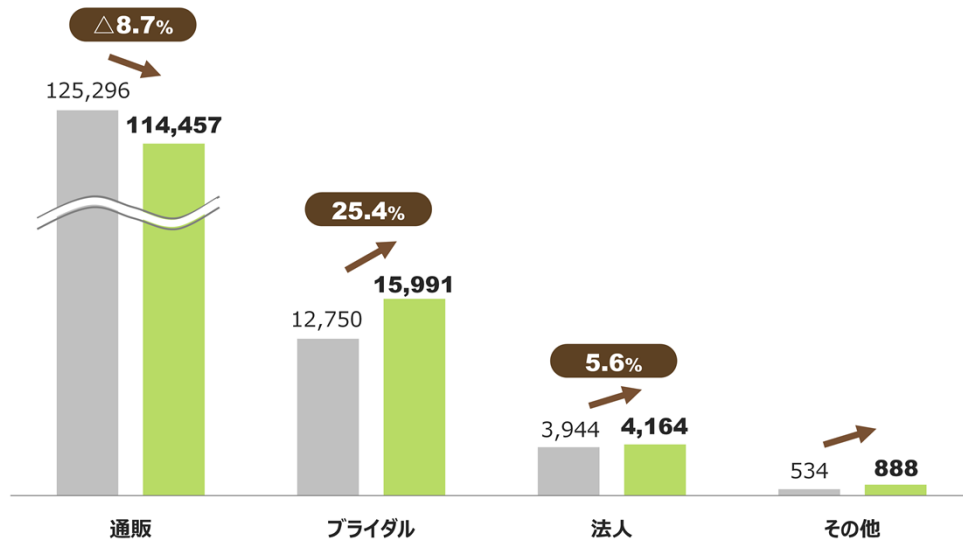
とすることで営業利益は34億円の赤字、経常利益は31億5000万円の赤字でございます。当期純利益につきましては繰り上げ税金資産の回収可能性を監査法人にも指摘されておりました44億円の赤字と見通しているということでございます。

2015年度連結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)

■ 14年実績 ■ 15年予想



※その他事業とは：保険・クレジットを主とするサービス事業及び保育事業

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

24

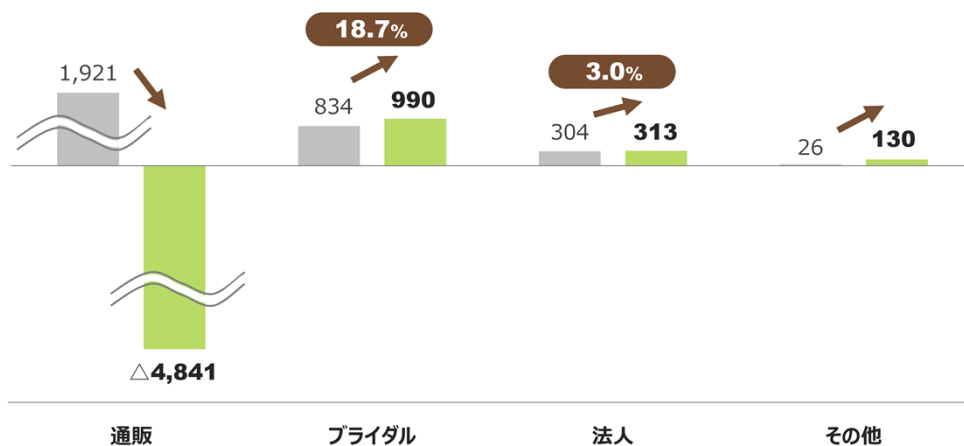
連結セグメント別、通販が若干改善するということです。ブライダル事業は下期またさらに大幅に伸ばすということでございます。法人に関しても増収でございます。

2015年度連結セグメント別営業利益予想 (対前年度比)

innovate
for Smiles 2018

(単位：百万円)

■ 14年実績 ■ 15年予想



※その他事業とは：保険・クレジットを主とするサービス事業及び保育事業

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

25

利益につきましては通販で今期48億円の赤字というところでございます。

以上が今期の見通しでございます。この下期でしっかり販促の投資をし、それから10月には大型のあらたなPBも発売をするというところで、それを含めた中長期計画さまざまな取り組みですね、これを来期に花開かせて来期以降はしっかりと、特に通販事業の建て直しをしっかりとということです。

ブライダル事業につきましては先日ワタベウェディングさんとも資本業務提携を結びました。ブライダル事業は第2の柱として、しっかり利益が稼げる事業に育てていく、というところをもってこの下期しっかり取組み来期につなげていきたいと考えているところでございます。

5. その他

 **innovate**
for Smiles 2018

Copyright SENSUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

JFRとの提携及び取組みについて

J,フロント リテイリング株式会社（JFR）と株式会社千趣会は、4月17日の資本業務提携契約の締結以来、両社による業務提携推進委員会を立ち上げ、シナジー創出に向けて具体的な議論を重ねています。

特に取扱いブランド・商品の相互販売は、早期に具現化できる取組みであり、売上高の増加と収益性の改善が期待できます。

そのため今回は、期間限定のトライアルとして、ご来店やアクセスの増加が期待できるクリアランスセールや夏休みに合わせて、大丸・松坂屋の各店舗と千趣会の通信販売チャネルの双方で互いの商品を販売。認知促進を図ると共に、お客様の反応を検証し、本格的な相互販売に歩みを進めます。

また、PBの共同開発やJFRグループの無店舗事業の業務受託の検討を中長期的に進めています。



▶ 大丸・松坂屋店舗での販売風景



▶ 千趣会通販チャネルでの販売

Copyright SENSUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

27

トピックスとしていくつかあげさせていただいておりますが、先般Jフロントリテイリング様との業務提携を発表させていただきました。発表している通りJフロントの幹部の方と業務提携推進委員会をしっかりとすすめている、という状況でございます。左の写真は弊社のベネビスという靴を大丸松坂屋さんで販売している、大丸松坂屋さんの商品をネットで販売させていただいているというところでございます。こういった取り組みはまだまだ小規模でございまして、テストという位置づけのこれらを通じて得たデータ、共同開発の大型のPB商品を共に開発していく、と言う点と大丸松坂屋さんのオムニチャネルといいますが、無店舗販売事業と一緒に我々もお手伝いしながら拡大していくということを実現していきたいというのが検討されている主な内容でございます。

プラネットワーク社買収



3月、大阪ガス株式会社の100%子会社の株式会社オージーキャピタルより、同社の子会社である株式会社プラネットワーク（以下プラネットワーク）の全株式を取得しました。

プラネットワークはゲストハウスウェディング事業等を手掛け、大阪府吹田市の『Mia Via(ミア ヴィア)』と同万博記念公園内の『迎賓館』の二つの施設を運営しています。

今回、プラネットワークを子会社化することにより、当社ブライダル事業の全国展開において手薄となっていた関西地域におけるプレゼンスを高め、今後の成長戦略における重要な拠点になると位置づけています。



こちらプラネットワークの買収のことでございます。

エゴの森

お客様からの募金をもとに社会貢献活動を実施しています。

震災復興支援

「いしのまき 子そだてフェスタ」に参加

宮城県石巻市を中心に活動する子育て支援団体、「NPO法人ベビースマイル石巻」様とのお付き合いも3年目を迎えました。地元行政や各種団体とも連携し、精力的に活動するこの団体への寄付も含めた支援を強化しています。

6月には石巻で開催の子育てイベントへ協力し、「プロカメラマンによる家族写真館」を出展。137組、369名の笑顔を撮影しました。



▶ 家族写真撮影風景

環境活動

「グリーンパワー教室」を全国10校で実施

ダイヤモンド社と共同で昨年より再生可能エネルギーに関する出張授業を開始しました。今年3月までの第一期・第二期で全国の小学校計10校で実施。お母さんと子どもたちにエネルギーについて考えていただく機会を提供しました。子供たちにも好評の出張授業は引き続いて実施の予定です。



▶ 出張授業風景

最後にCSR活動として、引き続き取り組ませていただいております。今年のお取り組みとしては下にありますようなグリーンパワー教室という全国の小学校10校ではございますが、お母さんとお子様たちにエネルギーについて考えていただく活動を提供させていただいております。

配当予想

当社グループは、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います。

平成27年12月期の配当につきましては、前回発表予想（平成27年2月5日発表）では、第2四半期及び期末ともに8円としておりましたが、第2四半期連結累計期間の業績及び通期連結業績予想を修正する状況等を勘案し、誠に遺憾ではございますが、第2四半期末に関する配当（中間配当）につきましては4円とさせていただきます。また、期末配当につきましても4円とさせていただきます予定です。

決算発表日程

- | | |
|--------------|--------------|
| ● 第3四半期決算発表 | 10月30日（金） |
| ● 2015年度決算発表 | 2016年2月4日（木） |
| ● 決算説明会（東京） | 2016年2月5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。

配当につきましては先ほど田邊からありましたように、今回4円、期末も今のところ4円を予定しております。

第3四半期決算発表は10月30日、決算発表は2月4日、
決算説明会は2016年2月5日、こちらも従来の予定のとおりでございます。

私の方からは以上でございます。