

ウーマン スマイル カンパニー  
senshukai

株式会社 千趣会 (東証1部 : 8165)

2016年度 第2四半期決算説明会

2016年7月29日

innovate  
for Smiles 2018

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

1. 2016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. 2016年度第2四半期までの計画対比
4. 2016年度連結業績予想について
5. その他

# 1. 2016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.

## 2016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）

	15年第2Q実績		16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	68,161		65,898		△2,263	△3.3%
売上原価	36,451	53.5%	34,377	52.2%	△2,074	△1.3%
売上総利益	31,710	46.5%	31,520	47.8%	△190	1.3%
販管費	32,864	48.2%	31,924	48.4%	△940	0.2%
営業利益	△1,154	△1.7%	△403	△0.6%	751	1.1%
経常利益	△1,063	△1.6%	181	0.3%	1,244	1.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△1,219	△1.8%	162	0.2%	1,381	2.0%

◆ 売上高：通信販売事業での昨年から続く継続会員※の減少による売上減、衣料品及び関連商品の苦戦

※継続会員：前年度購入かつ今年度購入者

◆ 営業利益：売上減少となるも原価率低減による粗利改善と販管費削減による利益改善

Copyright SENSUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

4

本日はお暑い中お集まりいただきましてありがとうございます。早速第2四半期のご報告、ご説明をさせていただきます。よろしくお願いたします。

まず損益でございますけれども当第2クォーター、累計で658億98百万円の売上でございます。こちらは対前年3.3%の減少、後程詳しくご説明しますが通信販売事業の苦戦が続いている。他の事業は比較的順調に推移しておりますが、主力の通販がまだ売上げの減少が続いているという状況です。中身については後程詳しく申し上げます。

それから売上原価、原価率ですけれども52.2%ということで、対前年1.3%大幅に改善しているということでございます。その結果 売上総利益315億2千万円ということで、その下の販管費こちらも諸々昨年の後半からコスト削減を努めておりまして、それが反映して大幅に販管費が減っております。結果営業利益の方は4億の赤字となってしまいましたが、対前年からは7億5千万円の改善。以下経常利益等は黒字で着地、ということになりました。

## 2016年度第2四半期連結貸借対照表（対前年度末比）

innovate  
for Smiles 2018

（単位：百万円）

	15年末	16年第2Q末	増減額	コメント
<b>資産の部</b>				
● 流動資産	51,947	46,739	△5,208	■ 未収入金：△26億円 ■ 現金及び預金：△11億円 ■ その他(為替予約等)：△18億円
● 固定資産	53,404	50,932	△2,472	■ 有形固定資産：△8億円 ■ 投資その他の資産：△10億円
<b>資産合計</b>	<b>105,352</b>	<b>97,672</b>	<b>△7,680</b>	
<b>負債の部</b>				
● 流動負債	31,410	28,386	△3,024	■ 買掛金：△6億円 ■ 一年内償還予定社債：△4億円 ■ その他(未払金等)：△20億円
● 固定負債	20,236	20,314	78	
<b>負債合計</b>	<b>51,647</b>	<b>48,701</b>	<b>△2,946</b>	
<b>純資産の部</b>				
● 株主資本	57,159	57,349	190	
● その他の包括利益累計額	△3,481	△8,422	△4,941	■ 繰延ヘッジ損益：△35億円 ■ その他有価証券評価差額金：△7億円
● 非支配株主持分	27	44	17	
<b>純資産合計</b>	<b>53,705</b>	<b>48,971</b>	<b>△4,734</b>	
<b>負債・純資産合計</b>	<b>105,352</b>	<b>97,672</b>	<b>△7,680</b>	

Copyright SENSUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

5

次にBSの方ですけれどもこちら、季節変動による細かいものもありますが、基本的には大きく変わっておりません。流動資産ですね、未収入金が減っておりますが、対前年12月末との比較ですので季節要因でございます。ただし為替予約ですが、当社は約2年、二期後の商品の手当てをするための為替予約を規則的に行っているのが今為替に対する対策でございますけれども、この為替予約が昨年末には120円だったものがこの6月末は103円ということで急速に円高にふれたということで保有しております為替予約が昨年末には利益を計上していたのが、逆にマイナスに転じたということで流動資産が減っているという事でございます。

固定資産の方は取得もございしますが、一部有休の資産の売却等もあります。埼玉県にありましたかつての頒布会の物流センターを今使っておりませんでしたので売却したこともありまして固定資産自体は減っています。

それから流動負債のところも未払い金等は季節変動でございます。買掛金も季節変動ですね。

純資産の部で包括利益累計額を見ていただきますと、繰延ヘッジ損益でマイナス35億円、昨年末12億円利益を計上していたものが動いたという事でございます。

。

以上BSです。

## 2016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)

	15年第2Q	16年第2Q	増減額	16年2Qの主な内容
営業活動による キャッシュ・フロー	3,141	1,519	△1,622	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 減価償却費：+16億円</li> <li>■ その他の流動資産の減少：+25億円</li> <li>■ その他の流動負債の減少：△25億円</li> </ul>
投資活動による キャッシュ・フロー	△3,653	△617	3,036	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 有形固定資産の取得による支出：△13億円</li> <li>■ 有形固定資産の売却による収入：+9億円</li> <li>■ 無形固定資産の取得による支出：△4億円</li> </ul>
財務活動による キャッシュ・フロー	10,844	△2,005	△12,849	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 長期借入金の返済による支出：△12億円</li> <li>■ 社債の償還による支出：△4億円</li> <li>■ 配当金の支出額：△2億円</li> </ul>
現金及び 現金同等物の期末残高	18,309	13,127	△5,182	

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

6

キャッシュフローですが営業活動によるキャッシュ・フローは15億19千万円のプラスでございます。主な内訳を書いておりますが減価償却費が16億円、流動資産、流動負債は増えている分と減っている分がほぼ同額でございます。

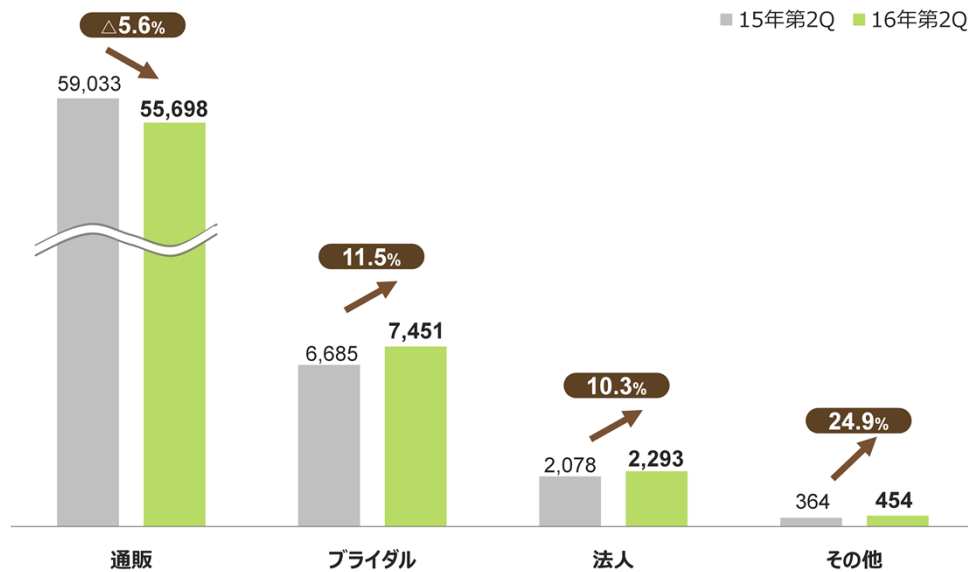
投資活動によるキャッシュフローでございますが、前年と比べますと投資が少なくなっておりますが、先ほども申し上げました商品センターの9億円の売却がございます。13億円の有形固定資産の取得については、不動産の取得、主にブライダルの子会社のディアーズ・ブレインの設備投資、無形固定資産はシステム、ソフトウェアです。

財務活動によるキャッシュフローはこちらは主に返済および配当金ということで20億円の支出でございます。前期はJ.フロントリテイリングに対する第三者割当増資があったので多かったのですが今期はこういう数字になります。

## 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）



※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.

7

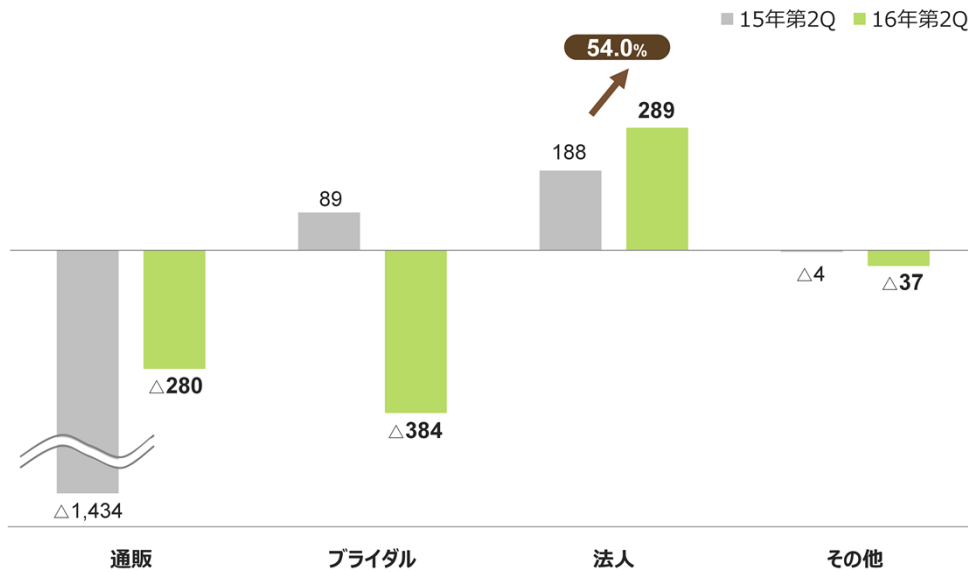
セグメント別の説明を申し上げます。

冒頭に申し上げましたように 通販事業は5.6%対前年で売上げを落として33億円の減少となっております。それ以外ではブライダル事業で11.5%、法人事業で10.3%、その他の事業で約25%の増収となります。

## 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.

8

次に営業利益になっております。通販事業、原価率の大幅な改善、それから販管費の削減で赤字幅は前年に比べますと大幅に減少しているという状況でございます。

ブライダルにつきましては、大阪と千葉の新店の経費が先行して発生して本格的な売り上げの貢献は下期からということで上期については赤字のスタートとなっております。

法人事業売り上げの伸びがそのまま利益に貢献しているという状況でございます。



## 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

	15年第2Q	16年第2Q	増減	要因
売上高（百万円）	59,033	55,698	△3,335	
営業利益（百万円）	△1,434	△280	1,154	
半期購入者数（万人）	258.4	240.7	△17.7	■ 継続会員の減少による減
半期新規会員数（万人）	40.2	39.4	△0.8	
1件当たり受注単価（円）	10,325	10,612	287	■ 商品単価の上昇による受注単価増
1人当たり半期注文回数（回）	2.08	2.01	△0.07	
カタログ部数（万部）	3,778	4,410	632	

※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 SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

10

それでは詳しく各セグメントごとの状況を若干詳しく説明申し上げます。通販事業は先ほど申し上げましたように33億円売り上げが減っているということでございます。その中身としまして、半期の購入者数ですね、これが今年半期の累計が240万人、前年が258万人だったので17.7万人減っているというところでございますが、その中の新規会員は順調に去年並にとれています、継続会員が減っているということでございます。

1件当たりの受注単価は287円逆に上がっています。逆にこの辺が痛しかゆしの部分で商品の値上げ等含めて影響している、単価は上がっているが購入者数は減っているというような状況でございます。

カタログの部数は今年、昨年大幅に一昨年対比で減らしてしまっていてこれが売り上げにかなり影響を及ぼしたということで若干売り場面積を増やしますと期初にも申し上げましたが、今年は632万部、わずかですが増えているという事でございます。

売上高

- ◆ 個人消費鈍化による売上不振（特に衣料品）
- ◆ 継続会員数減少による売上減
- ◆ 衣料品を中心とした相対的な商品力の低下による売上減

営業利益

- ◆ 昨年の在庫処分によるバーゲン、処分売上減少に伴う原価率低減
- ◆ 美濃加茂DC稼働に伴う物流コスト削減
- ◆ 販売管理費の削減

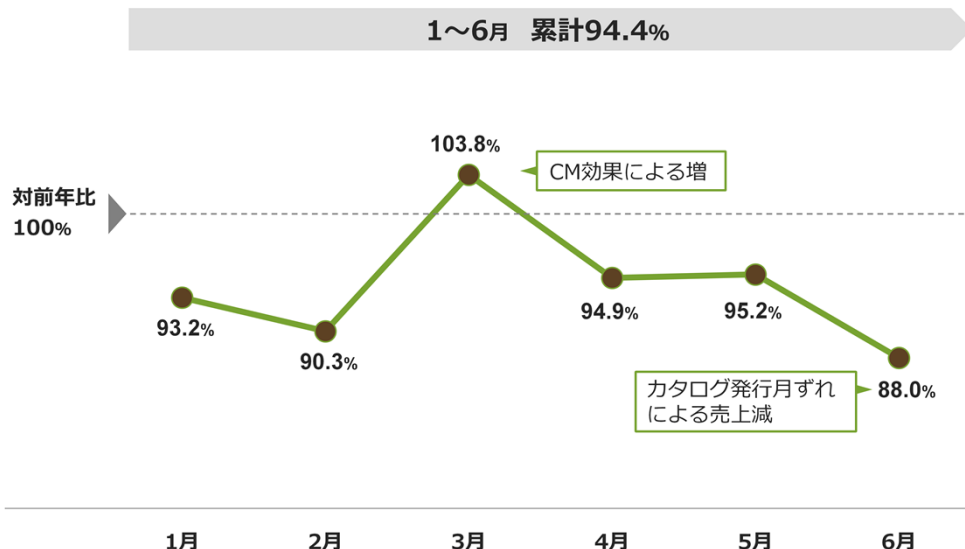
そのことを箇条書きで書いております。売上ジャンル別のスライド（P13）を見ていただくといいのですがジャンル別にみていただきますと、衣料品でここ対前年約25億円減っているということでここが一番の主な要因です。衣料品と服飾雑貨ですね。この2つ、ファッション商材で合計33億円減っているということでそれ以外のジャンルはともすれば横ばいということですがファッション関係のジャンルが非常に苦戦した、というのがこの上期でございます。季節的にもいつまでも寒かったり、逆に春物がでたころにまだ寒かったりという気候の状況なんかも若干は影響しているかと思いますが、我々のベルメゾンデイズというブランドを昨年末から立ち上げましたけれども、雑貨関係は比較的順調で立ち上がってきて売り上げも順調に伸びているという事ですがデイズの衣料品は若干苦戦をして下期から来年にかけて見直しをしていきたいなと思っています。

弊社の場合は継続会員の方、リピート購入される回数の多い方が何を買われるかというやはり衣料品なんですね。季節ごとに衣料品を購入されるということで年間の購入金額、購入頻度があがるという構造になっているんですが衣料品、ファッション商材が弱かったということで継続会員の方々の購入頻度も減ってしまっているというのが現状でございます。この点については下期以降手段を講じていきたいと思っています。

## 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

一方コスト面では昨年在庫処分をかなりやりまして、そのためバーゲンとか処分売りが減っていることで原価率が低減できています。先ほど言いましたように商品によっては一部値上げ等の影響もございます。それから昨年末に美濃加茂物流センター、ディストリビューションセンターの稼働を開始しております。この効果もありまして周りにいろいろ借りておりました物流倉庫も解約して集約できているとか、それから美濃加茂センターと元々の可児の主力のセンターで一体化して動いている、両方の在庫を一つの荷物に集約してお客様にお届けしているということで一件のご注文に対する物流コストが下がっているという事です。下期にもさらにこの効果が数値となってあらわれてくるという事でございます。

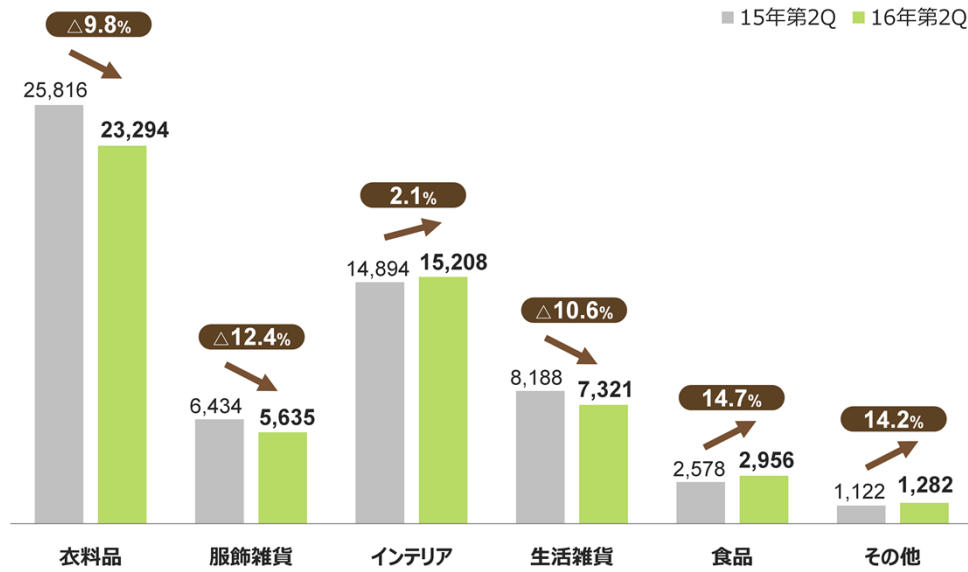
それから販管費につきましては管理費等々細かいところまで見直して削減をしております。その結果、通販の営業利益が改善しているという事です。

月次の売上を毎月発表されていますが、3月は昨年やらなかったCMを久しぶりにやりまして3.8%増となっています。ただ6月が88%と落ち込んでおりますのはただ6月は「すむとこ」という雑貨関係のカタログを4月に出したのですが昨年はこれを5月に出して6月に売りがたち始めた、今年は4月に出したので、6月には売り上げがピークがこえていた、というのとそれとクリアランスというバーゲンのカタログを6月から5月にずらして発行したということで発行月の変更によるものが多少大きいように思います。

# 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）



※その他：花き・ギフトカタログ等

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

13

この辺は先ほど申し上げたので割愛させていただきます。

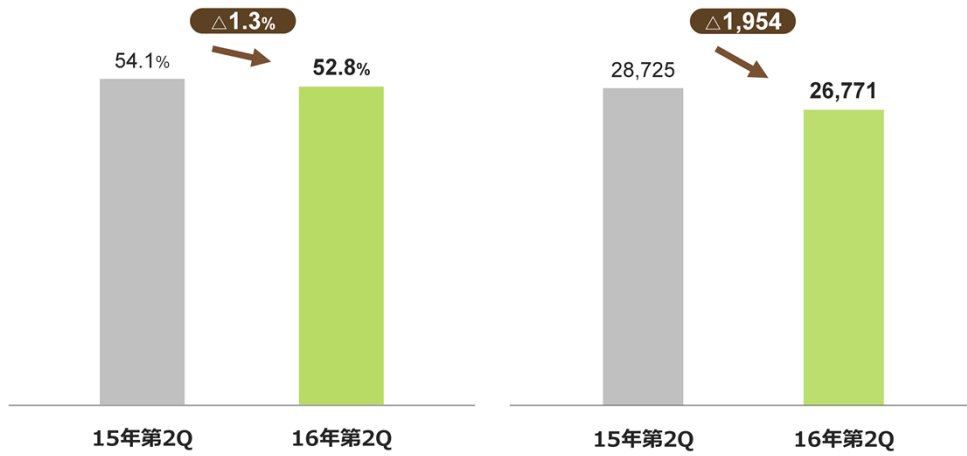
# 通販事業 売上原価率・販管費増減 (対前年同期比)

innovate  
for Smiles 2018

## 売上原価率

## 販管費

(単位：百万円)



- ◆ バーゲン・処分売上シェア減
- ◆ 商品評価損減

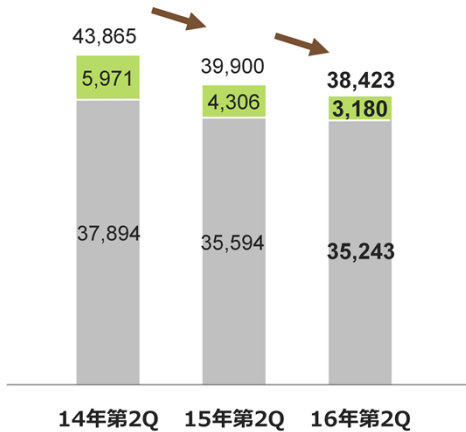
- ◆ 物流費用：美濃加茂DC稼働による物流コスト減
- ◆ 販管費：コスト見直しによる各費用削減

# ネット関連指標の状況

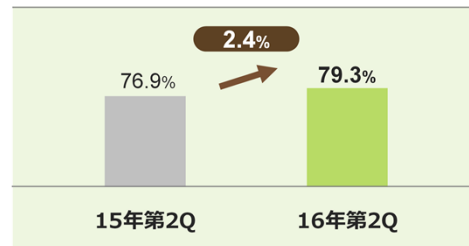
## インターネット売上推移 (単位：百万円)

### (モバイルを含む)

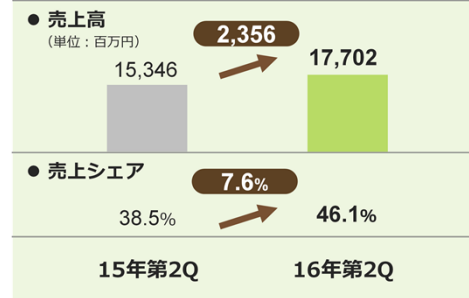
- カタログ経由：カタログ記載の申込品番のネット入力による売上
- 純ネット売上：上記以外のインターネットでの売上



## ネット受注件数比率



## スマートフォン売上高・売上シェア



ネット関連の指標でございますが、全体の売上がこれだけ落ちておりますのでネットの売上もそのものも左のグラフのようにこれだけ落ちております。件数の比率、ネットの件数の比率も79.3、ほぼ8割まで来ています。毎度申し上げていますがスマートフォンのシェアも高まっています、46.1%ですね、ほぼ半分に近づいているところでございます。

## ブライダル事業の概況（対前年同期比）

innovate  
for Smiles 2018

	15年第2Q	16年第2Q	増減	要因
売上高（百万円）	6,685	7,451	766	
● 新店	—	687	687	■ 奈良店（2015年7月） 大阪店（1月） 千葉店（3月）オープン
● 既存店	6,685	6,764	79	
営業利益（百万円）	89	△384	△473	■ 新店舗オープンに伴う 費用増
ゲストハウス数（店舗）	21	23	2	■ 奈良店・大阪店・千葉店 ※大分店譲渡により1店舗減
施行件数（組）	1,722	1,934	212	
平均組単価（万円）	377	365	△12	■ 他店との価格競争による 組単価減と低組単価の 少人数ウェディング増

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

16

次にブライダル事業ですが売上はごらんの通りでございます。売上を新店と既存店に分解しますと新店の売上が6億8千万、新店の中身は奈良、昨年7月にオープンしたものと今年1月3月の大阪と千葉でございます。既存店の売上につきましては微増で7千9百万円の増でございます。利益につきましては先ほど申し上げましたように新店の費用先行ということでございます。

ゲストハウスは21から23に増えておりますが、大分を九州の地元の企業様に譲渡しましたのでプラス2でございます。

施行組数ですけれども昨年から212件増えております。平均組単価は若干、12万円減っているということで、これは低組単価の少人数のウェディングが若干増えているということでございます。

（※説明会では平均組単価を1万2千円減っていると申し上げましたが、12万円の間違いです。申し訳ありません）



## 法人事業の概況（対前年同期比）

innovate  
for Smiles 2018

（単位：百万円）

	15年第2Q	16年第2Q	増減額	要因
売上高	2,078	2,293	215	
● 業務受託	1,434	1,573	139	■ 既存取引先受託増 及びJFR関連新規受託
● サンプリング	505	574	69	■ 新規取引先増 及び既存取引先受託増
● ノベルティ	115	125	10	
● その他	22	18	△4	
営業利益	188	289	101	

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

17

次に法人事業ですけれども業務受託、サンプリング、ノベルティ、この主力の3つのセグメントが順調に伸びているという事でございます。

特に業務受託は既存の取引先様の受託が増えているのとJ.フロントリテイリング様のシステム開発などのお手伝いをさせていただいているので増えているということでございます。

### 3. 2016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）

	16年第2Q当初		16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	72,800		65,898		△6,902	△9.5%
売上原価	37,903	52.1%	34,377	52.2%	△3,526	0.1%
売上総利益	34,896	47.9%	31,520	47.8%	△3,376	△0.1%
販管費	34,796	47.8%	31,924	48.4%	△2,872	0.6%
営業利益	100	0.1%	△403	△0.6%	△503	△0.7%
経常利益	650	0.9%	181	0.3%	△469	△0.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	450	0.6%	162	0.2%	△288	△0.4%

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

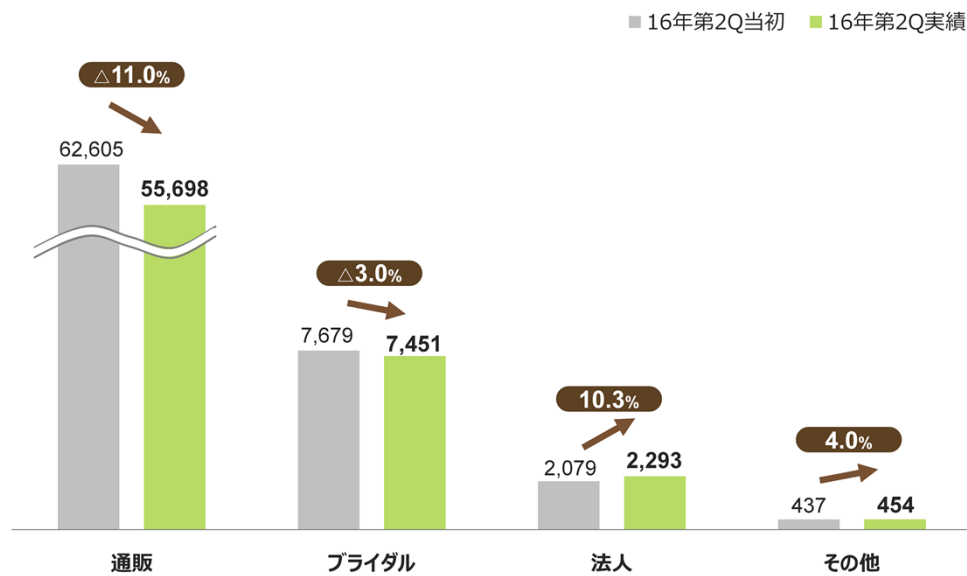
19

次に計画比でございますが、売上で9.5%未達ということでございます。原価についてはほぼ計画通りというところで、販管費につきましては売上が減っている状況でさらに削減を進めました結果、計画よりも28億マイナス、営業利益でマイナス5億、経常利益もマイナス約4億7千万ということでございます。

## 連結セグメント別売上高（対当初計画比）

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.

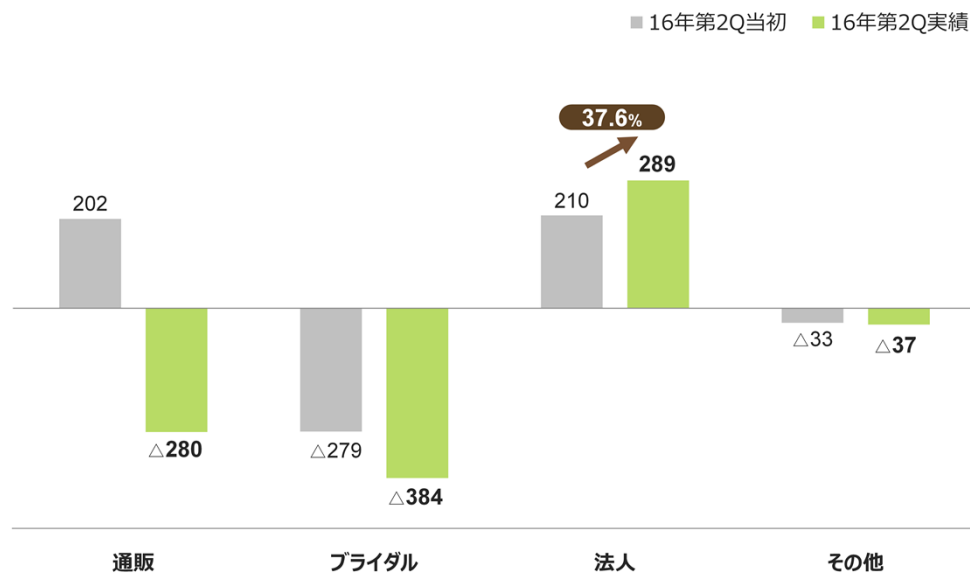
20

連結別に対計画比ですが、通販が11%、ブライダルも3%、計画に届いておりません。法人その他につきましては計画を超えているという事です。

## 連結セグメント別営業利益（対当初計画比）

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 SENSUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

21

営業利益ですけれども、通販ブライダルとも計画に届いておらず。通販は黒字に、ということで計画しておりましたけれども、若干赤字になりました。ブライダルも若干悪化している、法人その他は計画以上の利益をだしております。

## 4. 2016年度連結業績予想について

 **innovate**  
for Smiles 2018

Copyright SENSUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

## 2016年度通期連結業績予想（対前年度比）

innovate  
for Smiles 2018

（単位：百万円）

	15年実績		16年予想		対前年	
		売上比		売上比	増減額	売上比 差異
売上高	134,321		133,700		△621	△0.5%
売上原価	73,442	54.7%	70,114	52.4%	△3,328	△2.3%
売上総利益	60,879	45.3%	63,585	47.6%	2,706	2.3%
販管費	64,316	47.9%	62,285	46.6%	△2,031	△1.3%
営業利益	△3,437	△2.6%	1,300	1.0%	4,737	3.6%
経常利益	△2,540	△1.9%	1,750	1.3%	4,290	3.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△5,307	△4.0%	750	0.6%	6,057	4.6%

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

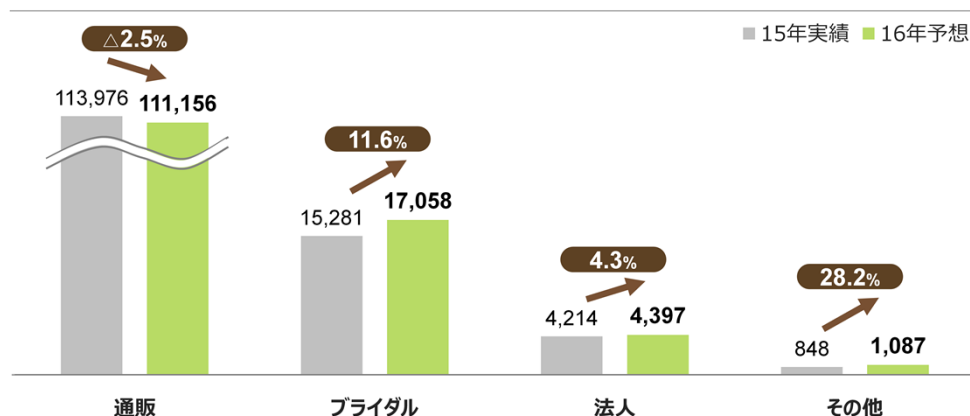
23

それでは今期の通期の業績予想についてご説明申し上げます。売上は1,337億円ということで前年比0.5%のマイナスを予想しております。原価につきましては対前年比で2.3ポイント減少で52.4%でございます。販管費は前年比20億減少の622億、営業利益は連結13億円、以下経常利益17億円、当期純利益が7億5千万ということで予想しております。

## 2016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）



- ◆ 販促施策追加(クーポン、ポイント、WEB施策等)
- ◆ 販路拡大：国内外ECモールへの出店(Amazon等)
- ◆ WEBのみ商品強化、リスティング広告追加
- ◆ ナショナルブランド(NB)商品の拡大
- ◆ ディアーズ・ブレイン新店本格稼働及びプラネットワーク連結による売上増

※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.

24

セグメント別の売上を分解いたしますとご覧のとおりでございます。通販ですね、上期はかなりショートしましたけれども下期はいろんな施策、新体制になってからの打っている施策も段々功を奏していくということで、通期では2.5%のマイナスにとどめたいと思っております。

販促施策いろいろ書いておりますけれども、クーポン、ポイント、Web施策。Web施策につきましては何と言ってもスマートフォンですね。これがセッション数が急増している中で相変わらずPCに比べてコンバージョンレートが低いまま推移している。打ち手はいろんな手を打っているのですが、なかなか世の中の先進的なサイトに比べてまだまだ見劣りしているところがあります。ここを今一生懸命に、スピーディに改善しているということでございますが、一番主な手段としましてはパーソナライゼーションですね、画面が小さいのでお客様1人1人に気の利いたご提案を系統的にしっかりやらないと購入率が上がらない。色々なレコメンドのやり方もAIツール等導入して下期はそれらを稼働させていくということです。細かい話で恐縮ですが、当社ずっとゲスト購入をやっていなくて、会員登録しないと買えないということをやっておりましたが例えばゾゾタウンさんとか会員登録しないまでも最低限の送り先の住所等を登録すれば買えるというのが一般的でございますので下期から私どもでもそういったサービス、改善をいたします。我々の子会社のサイトもゲスト購入で買えると売り上げが拡大するという事例もありますので我々も期待しているところでございます。

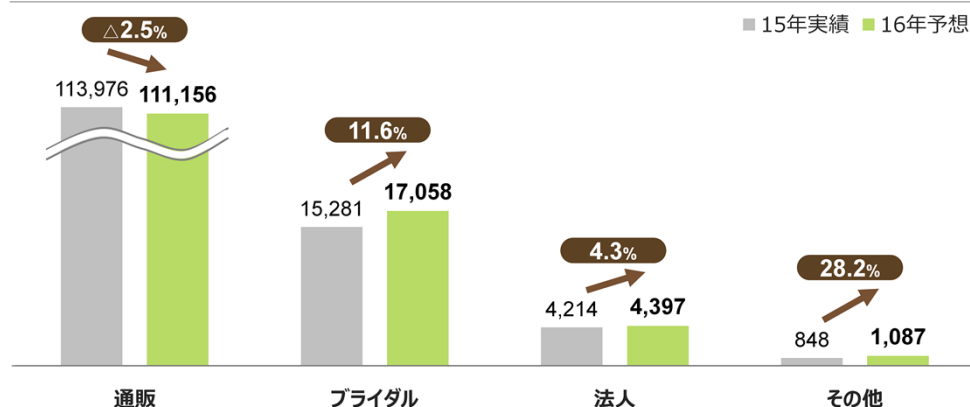
それから販路拡大と書いてありますのは、自社ブランドを自分たちのサイト、自分たちのカタログだけで売るのではなく、自信を持って売れる自社ブランド商品は外にも出していこうということで国内外のECモールへの出店ということで先般アマゾンさんにもディズニーの商品の供給をはじめました。またロコンドさんにもベネビスという靴の供給を少し前から始めていますがそういったものをどんどん拡大していく。



## 2016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）



- ◆ 販促施策追加(クーポン、ポイント、WEB施策等)
- ◆ 販路拡大：国内外ECモールへの出店(Amazon等)
- ◆ WEBのみ商品強化、リスティング広告追加
- ◆ ナショナルブランド(NB)商品の拡大
- ◆ ディアーズ・ブレイン新店本格稼働及びプラネットワーク接続による売上増

※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.

25

中国におきましても育児関係の商材が非常に売れております。今年も11月11日ダブルイレブンの日に去年も非常に売れましたけれども、今年もさらに売れるように準備をしているということでございます。

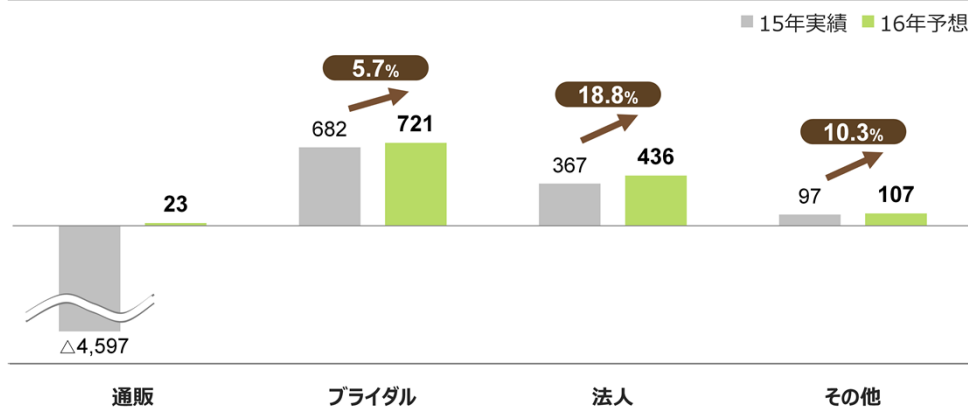
それからWebのみ商品の強化、カタログの商品は残念ながら売り上げをマイナスしていますが、Webのみの商品につきましては順調に昨年対比拡大しております。ここもさらに力を入れて行こうということでございます。これは1行下のナショナルブランド（NB）商品の拡大と連携しておりますけれども特にファッション商材につきましてはデイズを含めてオリジナル商品が動いていない、競争力が低下している。その売り上げを補うためにお客様が探してらっしゃるNBの強化、ここを在庫連携という形でソゾタウンさんなどいいお手本がありますので、我々のお客様にあったNBをしっかり品揃えをして、ベルメゾンネットの品揃え幅を広げていく、まずファッション商材をしっかりやっていくということでございます。先ほどファッションが非常に苦戦しているのを申し上げましたけれどもここを補う施策としてNBの商品をWebのみで強化するというのをこの下期にしっかりやっていきます。そのための組織変更もすでに6月におこなっております。

それからブライダルですけれども11.6%増収ということで、先ほどいいました大阪・千葉・奈良というところが本格稼働するということと、プラネットワークという昨年大阪ガスさんからゆずりうけましたところが昨年は第2四半期から連結に組み込んでいます。今年は通期で12か月分連結するという事でこれも一つの売り上げ増の要因になっております。その他事業、保育事業も順調に推移しています。保険クレジット事業も順調に推移しております。通販以外のセグメントにつきましては対前年プラスの計画をしております。

## 2016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）



- ◆ 2015年度不良在庫削減によるバーゲン・処分売上減少に伴う原価率低減
- ◆ 美濃加茂DC稼働に伴う物流コスト削減
- ◆ 販管費削減による利益改善

※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.

26

利益ですけれども、通販、なんとか黒字に持っていかうというところでわずかですけれども黒字の計画をしております。

この手段につきましては先ほど申し上げた売上施策、それから原価率低減していくことと、美濃加茂の効果が下期はフルに出てくるというところがございます。ブライダル、法人その他につきましてはすべて増益の計画でございます。

以上通期の見通しにつきまして報告申し上げます。

## 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**  
**—Kcarat店舗大丸松坂屋の5店舗にオープン**  
**ベネビスも8月末から大丸松坂屋9店舗で展開予定**

株式会社千趣会とJ.フロント リテイリング株式会社(JFR)は、千趣会オリジナルの婦人ファッションブランド『Kcarat(ケイカラット)』を再構築し、今春から大丸松坂屋百貨店の店舗、千趣会のカタログ、両社のECサイトで販売を開始しました。両社の強みを生かした「オムニファッションブランド※」を一から構築し、取組みを強化していきます。今後は、自社の店舗やサイトにとどまらず、路面店、外部商業施設、外部ECサイトへの出店も視野に入れ、ブランド力の強化、売上の拡大を図ってまいります。

また、8月末から当社シューズブランド『Benebis(ベネビス)』を大丸9店舗にて販売開始予定です。

※「オムニファッションブランド」とは…商品の企画生産からプロモーション、マーケティング、顧客情報活用などを両社共同で行い、多様化するお客様のニーズや購買スタイルに対応する多層的なブランド。



▶ 大丸店舗での販売風景



▶ 大丸店舗での販売風景

Copyright SENSUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

28

以下はトピックスでございます。

一つはJ.フロントリテイリングとの取組みでございます。Kカラットの店舗をすでに5店舗オープンしてまして順調にお客様にご購入いただいておりますけれども、それ以外に新たに8月末からベネビスというコンフォートシューズのJ.フロントとの共同開発ブランドという位置づけで大丸松坂屋9店舗に展開する予定でございます。

### ワタベウェディングとの提携及び取組みについて ウエディングドレス、アルバム製造事業のマネジメントの 合併会社を香港に設立

株式会社ディアーズ・ブレインと、昨年7月に資本業務提携契約を締結したワタベウェディング株式会社は、両社の共同出資による合併会社「W&D Products, Ltd.」を2016年3月香港・湾仔に設立しました。

これはウェディングドレス、タキシード、写真アルバム等の製造工場(上海・ベトナム)の運営マネジメント及び国内・海外OEM先への販売が主な事業になります。

他にも相互送客強化など多様な挙式スタイルを実現できる企業へと共同のプロジェクトを進めており、グループシナジーによる事業効率化と新価値創造を推進していきます。



▶ 上海工場



▶ ベトナム工場

### 保育事業の進捗について

#### —4月に2園開園し、来年4月には品川区に開園予定

待機児童の解消に向け微力ながら寄与したいと考え、株式会社千趣会チャイルドケアでは2016年にも千葉県、東京都に認可保育園を2園開園し計6園の運営を行っています。来年4月には東京都品川区に7園目となる認可保育園「えがおの森保育園・かつしま」を開園します。

お預かりする子どもたちのみならず、保護者の皆さま、従業員である保育士、近隣にお住まいの皆さまなど、子どもと子育てにかかわるすべての方に笑顔が届けられるよう子育て支援サービスに力を注いでまいります。

それからウエディング関係で昨年7月に資本業務提携を結びましたワタベウェディングこと我々のディアーズ・ブレイン、プラネットワークの子会社との共同の取組みを進めている中でドレスとアルバムの製造を内製化しております。それをさらに拡大していこう、コストも下げていこうということでそのためのマネジメント会社を立ち上げたという事でございます。

その下に書いてあるのは保育事業でございます。今すでに保育園6園運営しております、今期はようやく利益貢献できる状況までやってまいりまして来年7年目品川区に開園するという予定です。こちらは利益という面でもそうですが、やはり子育てということで我が国の大きな社会的課題でございますので我々もしっかり取り組んでいきたいと思っております。

### 震災復興支援

2016年4月に発生した熊本地震に対する被災地支援として、4月22日から6月20日までベルメゾンにて義援金募金活動を行いました。

お客様からご支援いただいた総額14,303,361円の内、12,303,361円を日本赤十字社「平成28年熊本地震災害義援金」に、2,000,000円を特定非営利活動法人JEN「熊本地震緊急募金」に寄付させていただきました。

また別途、当社・グループ会社の従業員による義援金5,000,000円を同じく日本赤十字社「平成28年熊本地震災害義援金」に寄付を行い、被害に見舞われた地域に対して、アルファ米や水の支援物資や、当社商品のインナーやシューズ・靴下など約2,100点をお届けいたしました。



▶ 支援物資送付

### 「赤谷の森のカスタネットワークショップ」を えがおの森保育園・いのにて開催

6月、千趣会グループの運営する保育園、「えがおの森保育園・いの」(千葉県佐倉市)にて、3～5歳の園児とその保護者約70名が、赤谷の森の木で出来たカスタネットを思い思いにペイントし、楽しく過ごしました。

このイベントはえがおの森グリーン基金が応援する公益財団法人日本自然保護協会と千趣会が赤谷の森(群馬県みなかみ町)の保護プロジェクトを知ってもらうために企画したもので、ワークショップの前には赤谷の森の動物たちや保護活動について紙芝居やプロジェクターで説明し、子供たちが森の大切さに触れる機会になりました。



▶ ワークショップ風景

CSR活動としましては、熊本地震に対しまして寄付を行っています。お客様からも様々な形で1,400万寄付をいただきましてそれにあわせて我々も500万義援金として寄付ををして支援しています。

その下は赤谷の森の、これは環境保護の観点ですけれども、そこの木で作ったカスタネットを我々の運営している保育園でペイントをするイベントを行わせていただきました。



### 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28年12月期の配当につきましては、前回発表予想(平成28年2月4日発表)と変更ありません。第2四半期及び期末ともに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28日(金)    |
| ● 2016年度決算発表 | 2017年2月2日(木) |
| ● 決算説明会(東京)  | 2017年2月3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。

最後に配当でございますけれども期初に発表させていただいた通り第2四半期4円、期末4円という配当の予想を据え置きさせていただきます。

それから決算発表の今後の予定はご覧のとおりでございます。

以上私の説明は終わらせていただきます。