



株主通信

第71期事業報告書

平成27年1月1日～平成27年12月31日

株式会社 千趣会

証券コード:8165

株主の皆様へ

ウーマン スマイル カンパニー

senshukai



代表取締役 社長
星野 裕幸

CONTENTS

株主の皆様へ	2
経営方針	4
当社グループの経営成績	6
連結財務ハイライト	10
CHANNEL	14
当社グループのトピックス	16
CSRへの取り組み	18
人気商品PICK UP	20
株主優待制度について	21
株式の状況・会社概要	22

株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社は平成27年12月31日をもちまして、第71期(平成27年1月1日から平成27年12月31日まで)の事業年度を終了いたしましたので、ここに経営成績とともに事業の概況をご報告申し上げます。

当社グループは、千趣会の原点でありDNAでもある「Innovation (イノベーション)」を見つめ直し、平成30年12月期(第74期)を最終年度とする「中長期経営計画」(Innovate for Smiles 2018)を推進し、さらなる成長と強固な収益基盤の構築により企業価値の向上を図ってまいり所存でございます。

株主の皆様におかれましては、今後とも一層のご支援とご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

61年目に、次の「ウーマン スマイル カンパニー」へ

平成28年1月1日、代表取締役社長に就任いたしました星野裕幸でございます。

昨年、当社は創業60周年を迎えることができました。人間に例えれば還暦を迎えたこととなります。年が変わり、記念すべき新生千趣会のスタートの年に前任社長の田邊の後を受け継ぐこととなったことに運命的なものを感じ、強い使命感に燃えております。当社を取り巻く環境は日に日に厳しさを増しておりますが、改革のスピードを上げ、株主・投資家の皆様のご期待にお応

えできるよう、全力を尽くす所存でございます。

中長期経営計画「Innovate for Smiles 2018」の実現に向け、今年から通信販売事業の組織体制も一新いたしました。昨年までのジャンル別の事業本部制から機能別の本部制へと変更し、それぞれの機能を集約することにより、SPA商品の開発力やECの販売力を向上させてまいります。また、筆頭株主でありますJ.フロント リテイリング株式会社との提携を進めることにより、オムニチャネル戦略を推進いたします。

一方、プライダル事業につきましては、昨年出資いたしましたワタベウェディング株式会社との提携によってお互いの収益性を高めるとともに、通信販売事業をはじめとする他の事業とのシナジーを発揮できるよう協業を進めてまいります。

これからの千趣会に、どうぞご期待ください。



代表取締役 社長

星野裕幸

経営方針

経営の基本方針

当社グループは、「良い商品」「良いサービス」をお客様に提供することを通じて、社会に貢献することを基本理念としております。また、株主・顧客・取引先の皆様及び従業員など、すべてのステークホルダーと共存共栄を図り、企業価値を高めることを行動の指針としております。

利益配分に関する基本方針

当社グループは、経営基盤の強化を図るとともに、株主各位に対しましては、連結配当性向30%を目安として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。内部留保金につきましては、中長期的な視野に立った新規事業の開発や既存事業の効率化推進のための投資及びグループ事業の拡充に向けたM&A（企業合併・買収）投資や、財務体質の健全化等に活用し、企業競争力と企業体質のさらなる強化に取り組んでまいります。

コーポレート・ガバナンスに関する基本方針

当社グループは、企業活動において株主、顧客、取引先、従業員、地域社会といった様々なステークホルダーへの社会的責任を果たすために、「コーポレート・ガバナンス（企業統治）」を必要不可欠なものと認識し、透明性の高い経営システムの構築を図り、有効に機能させることが重要であると考えており、内部統制システムの構築などを通じて、コーポレート・ガバナンスの充実を図ってまいります。

中長期経営計画（平成26年1月1日～

innovate for Smiles 2018

当社グループは、平成26年度より始まり平成30年度を最終年度とする中長期経営計画『Innovate for Smiles 2018』を掲げ、通販市場において独自性のある確固たるポジションの構築、企業ビジョン「ウーマン スマイル カンパニー」にふさわしい新規事業の展開にグループを挙げて取り組んでまいりました。

しかし、長引く消費の低迷、EC市場における競争の激化などの厳しい外部経営環境下における売上・利益計画の未達、J、フロントリテイリング株式会社及びワタベウェディング株式会社との資本業務提携の実現、及び株式会社プラネットワークの100%株式取得によるグループ体制・内部環境の変化等を鑑み、基本方針は引継ぎながら戦略の一部見直しを行い、経営目標の修正を行いました。

今後もグループ一体となった経営を一層推進し、成長と強固な収益基盤の構築により企業価値の向上を図ってまいります。

		平成30年当初目標	平成30年修正目標
グループ全体	売上目標	1,870 億円	1,650 億円
	営業利益	100 億円	50 億円
	当期純利益	65 億円	40 億円
	自己資本利益率(ROE)	10%目処	7%目処
通信販売事業	売上目標	1,585 億円	1,400 億円
	営業利益	74 億円	26 億円
プライタル事業	売上目標	180 億円	180 億円
	営業利益	18 億円	16 億円
法人事業	売上目標	60 億円	57 億円
	営業利益	7 億円	6 億円
その他(新規事業)	売上目標	45 億円	13 億円
	営業利益	1 億円	2 億円

平成30年12月31日)の取り組み状況

1. 通信販売事業

平成27年度までは通販市場での存在感を高めるべく数々のPB(プライベートブランド)開発に注力してまいりました。

平成28年度からはこれらのブランドにさらに磨きをかけ、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。

重点施策 1 ブランド力強化

これまでに基幹ブランド「ベルメゾンデイズ」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、さら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(製造小売)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(ナショナルブランド)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。他社チャン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。

2. プライダル事業

プライダル業界のリーディングカンパニーとしての地位を確立すべく、平成27年3月に株式会社プラネットワークを子会社化し、平成27年7月には子会社である株式会社ディアーズ・ブレインとともにワタベウェディング株式会社との資本業務提携を行いました。今後、3社のシナジーを活かし経営の効率化を図りつつ、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・利益を拡大してまいります。

3. 法人事業

引き続き、通販EC市場の拡大に合わせて、BtoC参入希望の法人顧客に向けた物流受託ビジネスの展開を強化してまいります。今後、J.フロントリテイリング株式会社との資本業務提携を踏まえた同社グループの業務受託に向けた取り組みにも注力してまいります。

4. その他(新規事業)

平成26年度から立ち上げた保育事業の拡大に取り組んでおります。平成27年4月には東京都大田区で新たに2園の保育園を開園いたしました。平成28年4月には東京都文京区、千葉県船橋市での2園の開園を予定しております。今後も保育の質を重視し、事業の成長・拡大を目指してまいります。

当社グループの経営成績

1

当期の概況

当期(平成27年1月1日～平成27年12月31日)におけるわが国経済は、政府の経済政策や日本銀行の金融政策を背景に、経済全体では緩やかな回復基調で推移いたしましたが、中国経済をはじめとした海外景気の下振れ懸念等から、今後とも不透明な経営環境が続くと予想しております。小売業界におきましては、消費増税や円安の影響を受けた生活必需品を中心とした物価上昇に伴う消費者の慎重な購買意識に加え、度重なる天候不順や暖冬の影響もあり、節約志向とともに選別消費の傾向が一層強まるなど、引き続き厳しい状況が続いております。

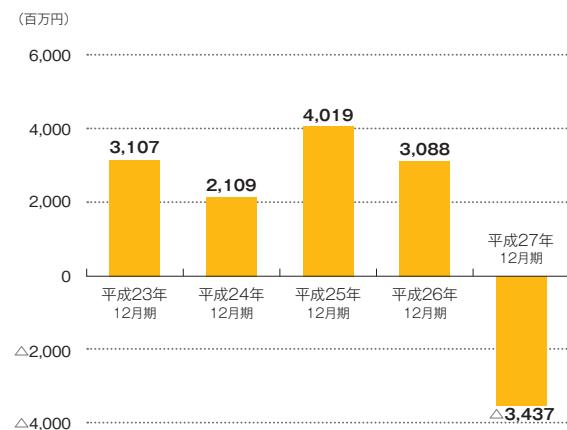
当期の売上高は、消費増税や円安を原因とした消費者物価の上昇を背景にお客様の節約志向や慎重な購買行動が続き、通信販売事業において前年度を下回り、1,343億21百万円(前期比5.8%減)となりました。

利益面に関しましては、通信販売事業において売上不振に伴うセール販売比率の増加と在庫適正化に取り組んだ結果、売上総利益率が悪化し、営業損失は34億37百万円(前期は30億88百万円の営業利益)となりました。経常損失は25億40百万円(前期は35億49百万円の経常利益)、当期純損失は減損損失等もあり53億7百万円(前期は17億98百万円の当期純利益)となりました。

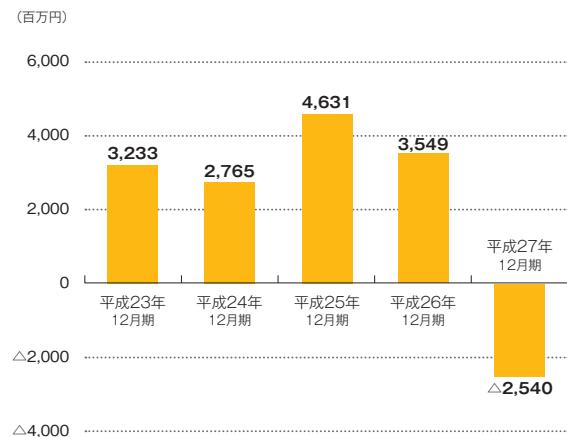
売上高



営業利益



経常利益



当期純利益 / 1株当たり当期純利益



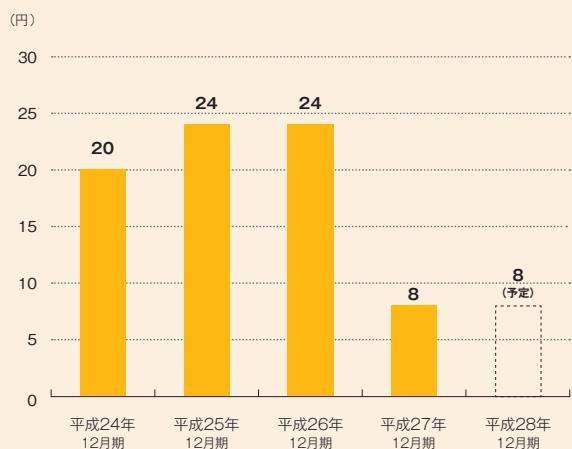
1株当たり配当金

株主の皆様への利益配分につきましては、当社グループは、経営基盤の強化を図るとともに、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。

当期の期末配当金につきましては、1株につき4円とし、中間配当金の4円と合わせまして年間配当金は8円とさせていただきます。

次期の配当金につきましては、業績予想をふまえ1株当たり中間配当金は4円、期末配当金も4円の年間配当金8円を予定しております。

1株当たり配当金



当社グループの経営成績

2 事業別概要

〔通信販売事業〕

カタログ及びインターネットを中心とする通信販売事業は消費増税後の消費マインドの冷え込みが長期化したことで、当社のボリュームゾーンである中価格帯の商品が非常に伸び悩みました。また優良顧客向けの販促施策が奏功しなかったことも売上減少の一因となり、当期の売上高は1,139億76百万円(前期比9.0%減)となりました。利益面に関しましては、売上減少に伴いセール販売比率が上昇、また在庫適正化による商品在庫処分の増加により売上総利益率が悪化し営業損失は45億97百万円(前期は19億21百万円の営業利益)となりました。

ベルメゾンヒット商品 (平成27年度 受注金額上位商品)

授乳対応産後レースタイプ クロスオープンキャミソール

発売以来愛され続けて累計売上100万枚超えを達成。人気の秘密は、何と言っても授乳のしやすさ。胸元をサッと引き下げただけでお腹や背中を見せずに授乳できます。良く伸びて丈夫な素材もママさんに好評。取り外せるブラパッド付きで1枚でも着用出来て、卒乳後も長く着られます。



しっかり仕様のソフトスリッパ

豊富な色柄を揃えたベストセラー商品。肌触りのやさしいバイル素材の中敷きは、しっかりとした中材を使用しているので丈夫。また底面にはパタパタと音が出にくいようスエード調素材を使用しています。家族に、お客さま用にと、多彩なデザインから選ぶ楽しさも人気の秘密です。



〔ブライダル事業〕

ハウスウエディングを中心とするブライダル事業の当期の売上高は、新店舗オープンと株式会社プラネットワークを子会社化したこと等により152億81百万円(前期比19.9%増)となりました。しかしながら営業利益は、新店費用の先行発生と組単価の減少により6億82百万円(前期比18.2%減)となりました。



株式会社プラネットワーク

ハウスウエディング事業を手掛ける株式会社プラネットワークは大阪に2つのゲストハウスを持ち、関西のトップブランドの一つとして認知されています。子会社化により、当社ブライダル事業で手薄だったエリアにおけるプレゼンスが高まりました。



迎賓館



MiaViaミア ヴィア

〔法人事業〕

法人向けの商品・サービスを提供する法人事業の当期の売上高は42億14百万円(前期比6.8%増)となりました。営業利益は3億67百万円(前期比20.9%増)となりました。

〔その他〕

保険・クレジットなどを主とするサービス事業と保育事業などを行うその他の事業の当期の売上高は保育事業において保育園を新たに2園開園したこともあり8億48百万円(前期比58.5%増)となりました。営業利益は97百万円(前期比272.4%増)となりました。

えがおの森保育園

働く女性にとって深刻な社会問題に微力ながら寄り添いたいという思いから、平成25年に株式会社千趣会チャイルドケアを設立し保育事業に参入。現在は千葉県佐倉市、東京都大田区上池台、京急蒲田駅前、JR大森駅前にて4園を運営しています。平成28年4月には東京都文京区、千葉県船橋市に新たに2園を開園し、首都圏を中心に計6園となる予定です。



えがおの森保育園・かみいけだい(東京都 大田区)

保険ショップ

女性が安心して保険の相談ができる場所として、東京 銀座の保険ショップ「ベルメゾン ほけんはっけん!」では、保険はもちろんマネー相談など、女性ひとり一人のライフプランに合った提案を行っています。



ベルメゾン ほけんはっけん! (東京都 中央区)

3

次期の見通し

次期の見通しにつきましては、個人消費は不透明な状況が続く厳しい環境が続いております。このような環境の中、中核事業である通信販売事業において商品力並びに販売力を強化し立て直しをはかるとともに、第二の事業であるブライダル事業にも注力してまいります。以上により、次期の業績の見通しは売上高1,440億円、営業利益16億円、経常利益22億円、親会社株主に帰属する当期純利益14億円を計画しております。

連結財務ハイライト

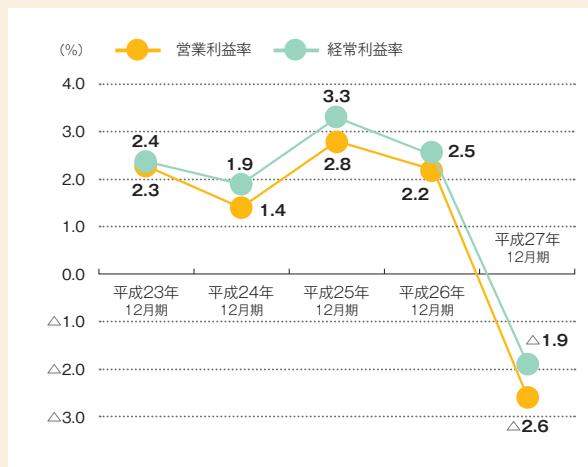
5期分の連結要約財務データ

単位:百万円(単位未満切捨て)

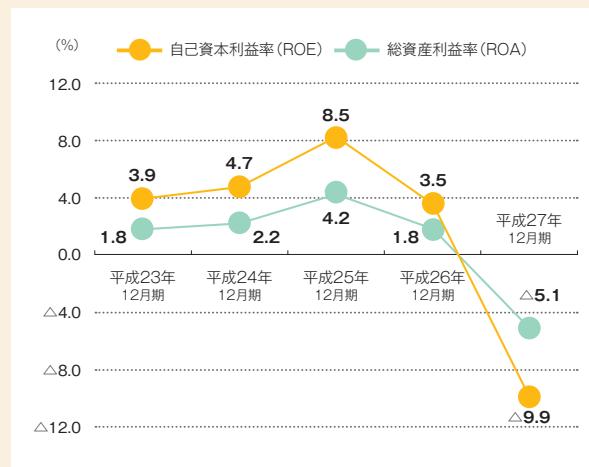
	平成23年 12月期	平成24年 12月期	平成25年 12月期	平成26年 12月期	平成27年 12月期
売上高	137,261	145,750	141,552	142,526	134,321
営業利益(△は損失)	3,107	2,109	4,019	3,088	△3,437
経常利益(△は損失)	3,233	2,765	4,631	3,549	△2,540
当期純利益(△は損失)	1,583	2,029	4,046	1,798	△5,307
設備投資額	3,046	4,602	4,227	3,045	6,300
減価償却費	2,343	2,733	2,618	2,675	2,921
総資産	90,441	92,887	98,800	100,785	105,352
純資産	41,444	44,932	50,359	53,160	53,705
有利子負債	11,101	13,881	14,504	15,777	19,983
一株当たり当期純利益 (単位:円) (△は損失)	36.56	46.86	93.43	41.52	△108.03
一株当たり純資産 (単位:円)	956.94	1,037.48	1,162.81	1,227.52	1,028.17
自己資本比率 (単位:%)	45.8	48.4	51.0	52.7	51.0
自己資本利益率 (単位:%)	3.9	4.7	8.5	3.5	△9.9
総資産利益率 (単位:%)	1.8	2.2	4.2	1.8	△5.1
株価収益率 (単位:倍)	14.1	11.3	9.4	20.2	—

(注)平成27年12月期の株価収益率については当期純損失であるため記載しておりません。

■ 営業利益率 / 経常利益率



■ 自己資本利益率 (ROE) / 総資産利益率 (ROA)



■ 総資産



■ 純資産 / 1株当たり純資産



連結財務ハイライト

連結財務諸表

流動資産

前期末に比べて、現金及び預金が63億93百万円増加した一方で、商品及び製品が35億65百万円、受取手形及び売掛金が25億76百万円、為替予約が23億56百万円それぞれ減少しました。

固定資産

前期末に比べて、無形固定資産が2億83百万円減少した一方で、有形固定資産が28億94百万円、投資その他の資産が35億63百万円それぞれ増加しました。

流動負債

前期末に比べて、未払金が12億53百万円増加した一方で、電子記録債務が10億39百万円、未払法人税等が7億94百万円、短期借入金が6億35百万円、その他が6億11百万円それぞれ減少しました。

固定負債

前期末に比べて、社債が4億50百万円減少した一方で、長期借入金が56億71百万円、繰延税金負債が8億76百万円それぞれ増加しました。

純資産合計

前期末に比べて5億44百万円増加しました。これは利益剰余金が60億77百万円、繰延ヘッジ損益が14億97百万円それぞれ減少した一方で、その他有価証券評価差額金が4億95百万円増加した他、第三者割当による新株式発行及び自己株式の処分により、資本金が19億45百万円、資本剰余金が28億21百万円それぞれ増加し、自己株式が27億62百万円減少したことが主な要因です。この結果、自己資本比率は51.0%となりました。

連結貸借対照表

単位:百万円(単位未満切捨て)

科目	前連結会計年度 平成26年12月31日現在	当連結会計年度 平成27年12月31日現在
■ 資産の部		
流動資産	53,554	51,947
固定資産	47,231	53,404
有形固定資産	29,075	31,970
無形固定資産	5,380	5,097
投資その他の資産	12,774	16,337
資産合計	100,785	105,352
■ 負債の部		
流動負債	33,470	31,410
固定負債	14,153	20,236
負債合計	47,624	51,647
■ 純資産の部		
株主資本	55,707	57,159
資本金	20,359	22,304
資本剰余金	21,038	23,860
利益剰余金	17,086	11,009
自己株式	△2,776	△15
その他の包括利益累計額	△2,546	△3,481
少数株主持分	—	27
純資産合計	53,160	53,705
負債純資産合計	100,785	105,352

売上高

通信販売事業で1,139億76百万円（前期比9.0%減）、プライダル事業で152億81百万円（前期比19.9%増）、法人事業で42億14百万円（前期比6.8%増）、その他で8億48百万円（前期比58.5%増）となりました。

営業損失

通信販売事業において売上不振に伴うセール販売比率の増加と在庫適正化に取り組んだ結果、売上総利益率が悪化し営業損失は34億37百万円（前期は30億88百万円の営業利益）となりました。

営業外収益

持分法による投資利益8億81百万円を計上いたしました。

特別損失

減損損失9億93百万円を計上いたしました。

連結損益計算書

単位:百万円(単位未満切捨て)

科目	前連結会計年度	当連結会計年度
	平成26年1月1日から 平成26年12月31日まで	平成27年1月1日から 平成27年12月31日まで
売上高	142,526	134,321
売上原価	75,038	73,442
売上総利益	67,488	60,879
販売費及び一般管理費	64,399	64,316
営業利益(△は損失)	3,088	△3,437
営業外収益	778	1,534
営業外費用	317	638
経常利益(△は損失)	3,549	△2,540
特別利益	89	341
特別損失	646	1,634
税金等調整前当期純利益(△は損失)	2,992	△3,834
法人税、住民税及び事業税	1,107	163
法人税等調整額	85	1,343
少数株主損益調整前当期純利益(△は損失)	1,798	△5,341
少数株主利益(△は損失)	0	△33
当期純利益(△は損失)	1,798	△5,307

連結キャッシュ・フロー計算書

単位:百万円(単位未満切捨て)

科目	前連結会計年度	当連結会計年度
	平成26年1月1日から 平成26年12月31日まで	平成27年1月1日から 平成27年12月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,722	3,400
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,540	△8,053
財務活動によるキャッシュ・フロー	△91	11,060
現金及び現金同等物に係る換算差額	33	△15
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	1,124	6,393
現金及び現金同等物の期首残高	6,495	7,910
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	290	—
現金及び現金同等物の期末残高	7,910	14,303

CHANNEL

BELLE MAISON

いつでも、どこでも、ベルメゾン。

旬の商品情報をいち早く発信するインターネットサイト、雑誌を見るように楽しめる様々なジャンルの専門カタログ、暮らしづくりを身近に提案するあなたの街のライフスタイルショップなど、毎日の暮らしに多彩なしあわせをお届けするベルメゾンのチャンネル展開。



ファッションからインテリア、食品まで、常時3万点以上の品揃え。シーズン特集や専門ショップなどネットだけの商品も充実の総合ショッピングサイトです。

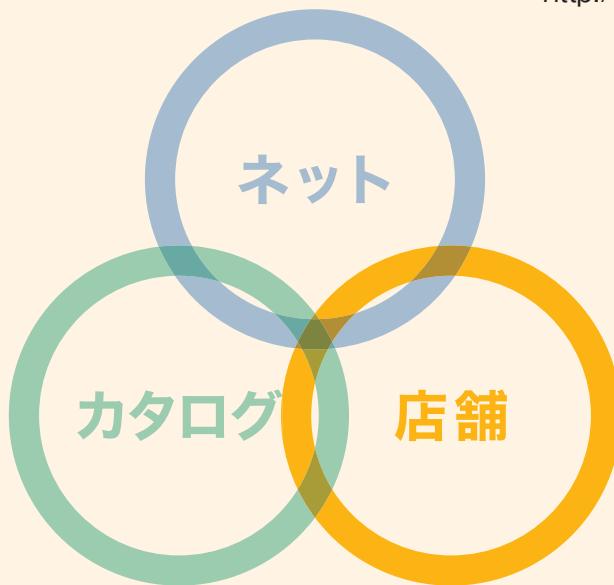
〈ベルメゾン ネット〉

<http://www.bellemaison.jp>



季節にあわせたさまざまな種類のカタログを展開。多彩なジャンルのオリジナル商品を中心に多数掲載しています。

〈ベルメゾン カタログ〉



お客様と直接コミュニケーションできる場を活かして、通信販売事業との様々な相乗効果を目指しています。

〈ベルメゾン 店舗〉

<http://www.bellemaison.jp/kurasu>



BELLE MAISON

さまざまなジャンルの専門カタログ

カタログは、季節にあわせたさまざまな種類のカatalogと多彩なジャンルの商品で生活提案を行うと共にベルメゾンらしさにこだわったオリジナル商品を多数掲載しています。



デイズ・ウエア



デイズ・ホーム



カジュアルクリップ



スタイルノート



スポーツ



ヴィアラモ



ケイカラット



リルネ



ラ・フィット



ベネビス



チャイルド



ママ&ベビー
for マタニティー



ママ&ベビー
for ベビー



すむとこ



ライフスタイル
インテリアブック



ディズニー
ファンタジーショップ
[カタログ]



コスメキューブ



出産祝いをもったら
見るカタログ

monthly club

職場や家庭へ、コレクション性・利便性の高いアイテムを毎月定期的に届ける頒布会

マンスリークラブ(頒布会)は、毎月定期的に、職場や家庭に商品をお届けする千趣会独自のショッピングスタイル。雑貨・食品・衣料品などを中心に、オリジナルティあふれるコレクション性・利便性の高いアイテムをご用意しています。



マンスリークラブ
(総合版)



マンスリークラブ
(月刊)



冷えとり日和365



ディズニー
ファンタジーショップ
[マンスリークラブ]

当社グループのトピックス



左から
株式会社千趣会 代表取締役社長 田邊 道夫
J.フロント リテイリング株式会社 代表取締役社長 山本 良一

J.フロント リテイリング株式会社と資本業務提携

4月17日、J.フロント リテイリング株式会社（JFR）と資本業務提携し、JFRが当社の株式22.6%を取得することを発表しました。都内で行われた共同記者会見では、JFRの代表取締役社長の山本良一氏、当社の代表取締役社長の田邊道夫（平成27年4月時点）が出席し、資本業務提携の経緯と業務および資本提携の内容について説明しました。この資本業務提携により、当社が持つ商品開発力やカタログおよびネット販売のノウハウとJFRが持つ百貨店などの店舗開発・運営ノウハウを相互活用し、プライベートブランド商品の共同開発に取り組むなど、両社の収益強化と企業価値の向上を目指します。

ワタベウエディング株式会社と資本業務提携

7月24日、当社は、ワタベウエディング株式会社と千趣会の子会社でハウスウエディング事業を手掛ける株式会社ディアーズ・ブレインの3社間において資本業務提携することを発表しました。当社グループがワタベウエディングの株式を34%取得し、これによりワタベウエディングは当社の持分法適用関連会社となりました。資本業務提携を通じて、リゾート挙式などの幅広い挙式スタイルの提案やウエディング関連商品と新郎新婦の新生活ニーズに応える商品の開発など、ブライダル事業の拡大を推進し、成長戦略の第二の柱に育てます。



左から
株式会社ディアーズ・ブレイン 代表取締役社長 小岸 弘和
株式会社千趣会 代表取締役社長 田邊 道夫
ワタベウエディング株式会社 代表取締役会長 渡部 秀敏
ワタベウエディング株式会社 代表取締役社長 花房 伸晃

ベルメゾン新基幹ブランド「ベルメゾンデイズ」発表

9月29日、新たにファッションからインテリアまでのジャンルを横断的に網羅した基幹ブランド「ベルメゾンデイズ」の誕生を発表しました。発表当日には、メディア関係者向け発表会および商品展示会を東京・目黒の複合施設CLASKA（クラスカ）にて開催し、多くのメディアの方々に



来場いただきました。「ベルメゾンデイズ」では、企画から製造・販売までを一貫して担うSPA型ビジネスモデルに本格着手し、丁寧なものづくりと素材や機能を重視したシンプルな

デザインで日々の暮らしに寄り添うスタンダードなアイテムを中心に展開します。なお、2016年春からは、「WEAR（ウエア）」と「HOME（ホーム）」2誌のカタログを発刊し、フルラインナップを取り揃えました。



黒田知永子さんプロデュース「Kcarat（ケイカラット）」大丸神戸店・松坂屋名古屋店に期間限定ショップを初出店



J. フロント リテイリング株式会社と当社の業務提携のシナジー創出の第一弾として、ベルメゾンの人気ブランド「Kcarat（ケイカラット）」の期間限定ショップを大丸神戸店(9月23日～9月29日)と松坂屋名古屋店(10月7日～10月12日)にオープンしました。この出店は、両社が将来的なプライベートブランドの展開拡大を視野にいれた取り組みの一環として行われたものです。「Kcarat（ケイカラット）」は、タレントでファッションモデルの黒田知永子さんプロデュースのベルメゾンオリジナルブランドで、上質素材にこだわり

シンプルで洗練されたカジュアルを提案するブランドとして、50代を中心とした大人の女性に高く評価されています。出店期間中、大丸神戸店・松坂屋名古屋店両店舗では、黒田知永子さんによるトークショー&記念撮影会も開催され、多くのお客様に来場いただきました。



CSRへの取り組み

お客様と一緒に進む社会貢献活動「えがおの森」は多くのお客様にご支持いただいております。



「平成27年度 えがおの森基金のご報告」

平成25年3月よりスタートしたお客様と一緒に進む社会貢献活動「えがおの森」は「東北ハハトコかけしプロジェクト」、「ピンクリボンプロジェクト」、「グリーンプロジェクト」の3つのプロジェクトを実施しており、それぞれ「ハハトコ東北基金」、「ピンクリボン基金」、「グリーン基金」としてお客様からお寄せいただいた募金を各活動に使用しております。平成27年12月末時点で、総額約9,500万円集まり、昨年度「東北ハハトコかけしプロジェクト」では、主に東北4県で生まれた赤ちゃんへおくるみの配布、「ピンクリボンプロジェクト」では、乳がん検診無料クーポン券の発行費用として、「グリーンプロジェクト」では、主にグリーン

平成27年12月末時点

	ハハトコ東北基金	ピンクリボン基金	グリーン基金	基金合計
募金総額	55,497,174円	28,567,159円	11,785,724円	95,850,057円
募金使用総額	48,994,160円	24,340,257円	4,999,100円	78,333,517円



<http://www.egaono-mori.jp>

東北ハハトコかけしプロジェクト

東北復興支援

被災地宮城県石巻市で「親子ヨガフェスタ」を開催しました。

お客様からお寄せいただいた「えがおの森 ハハトコ東北基金」は東北4県の新生児



にオリジナルデザインのおくるみをプレゼントしているほか、平成27年には宮城県石巻市で活動

する子育て支援団体「NPO法人ベビースマイル石巻」へ120万円を寄付支援しました。また、当社の復興支援ゆかりの地、石巻にて「親子ヨガイベント」を開催*。ベビーやキッズとお母さん対象のヨガ教室のほか、フードコーナーや写真館、模擬店も出展し、約170名のご家族に楽しんでいただきました。

*イベント費用は千趣会負担



<http://www.egaono-mori.jp/hahatoko>



ピンクリボンプロジェクト

女性支援

新たに乳がんサバイバー（罹患者）の支援へと活動の幅を広げました。



C S R ポリシーに掲げる女性支援の一環として、乳がんの早期発見・早期診断・早期治療を啓発するピンクリボン運動に取り組んでいます。平成27年度は、顧客向けに乳がん検診無料クーポン券プレゼントキャンペーンを実施し、合計3,400名の方にプレゼントしたほか、ベルメゾンのお店にて触診モデル体験コーナーを設置し、セルフチェックリーフレットを配布しました。そして新たに乳がんサバイバー（罹患者）



の支援へと活動の幅を広げ、日本乳癌学会学術総会主催の「RUN & WALK for Breast Cancer Survivors」に協賛し、アンケートを実施しました。その結果から、サバイバーの方がもっとも悩まれているのがブラジャーだということがわかり、乳がんに罹患され乳房再建された方へのブラジャーを開発することにいたしました。そして12月にはその方々にお集まりいただきブラジャーのお困りごとについて、ご意見ご要望をお聞きするグループインタビューを実施しました。他にも社内の取り組みとして、「スマイルウオーク神戸大会」に従業員、その家族、友人の合計38名がオリジナルテープを持って神戸の街を歩き、道行く人々に検診の大切さをPRしました。

セルフチェックリーフレット



触診モデル体験コーナー

<http://www.egaono-mori.jp/pink>



グリーンプロジェクト

環境活動

「ハハトコのグリーンパワー教室」を全国計11の小学校で実施しました。

未来を担う子供たちに「グリーンパワー（再生可能エネルギー）」について知ってもらう機会をつくろう



と平成26年7月からスタート。平成27年までに北海道から沖縄県まで全国11の小学校で出張授業を実施しました。授業では単に再生可能エネルギーについて学ぶだけでなく、他の教科にも役立つプレゼンテーションの手法もレクチャー。グリーンパワーの発電についてPRするCMを子供たちがその場で考え、寸劇で発表するワークショップを行っています。このプログラムは、お客様からお寄せいただいた「えがおの森 グリーン基金」を主な原資として実施しています。



<http://www.egaono-mori.jp/green>

人気商品 PICK UP



デイズ・ウエア 2016年01号

ベルメゾンデイズ・ウエアは、「まいにちをかさねよう」をテーマに、ウエアをまいにちの暮らしという視点からみつめなおし、日々寄り添うさまざまなアイテムとして提案しています。



ハリがあるのに、着るとふっくら
着心地が変わる

ポーター プルオーバー

P13 ¥1,590 (本体)



胸はきれいに、
後ろ姿はすっきりと整える

脇から背中を すっきりさせる モールドカップブラ

P73 ¥2,490 (本体)



動きにフィットして、
美脚シルエットをつくる

360°ストレッチ スリムテーパード 美脚デニムパンツ

P242 ¥7,990 (本体)



デイズ・ホーム 2016年01号

ベルメゾンデイズ・ホームは、「まいにちをかさねよう」をテーマに、インテリアをまいにちの暮らしという視点からみつめなおし、日々寄り添うさまざまなアイテムとして提案しています。



裸足より、
履いての方が気持ちいい

足にフィットする へたりにくいスリッパ

P202 ¥1,290 (本体)



昔ながらの製法で仕上げる、
贅沢な肌ざわり

和ざらしガーゼの 掛け布団カバー

P252 ¥5,990 (本体)～



入れ子にすると、
高さまでぴったり

すっきり収納できる ステンレスポウル & ザルセット

P268 ¥4,990 (本体)

株主優待制度について



ベルメゾンお買い物券

株主優待制度 1 株主優待 (年2回)

100株以上所有の株主様に年2回、お買い物券を進呈致します。

対象株主様

毎年6月30日及び12月31日現在の当社株主名簿に記録された100株以上所有の株主様

優待内容

所有株数に応じたお買い物券を進呈(年2回)

所有株数	お買い物券
100～299株	1,000円
300～499株	2,000円
500～999株	4,000円
1,000株以上	5,000円

お買い物券の発送日

- 6月30日現在の株主様……8月発送予定
- 12月31日現在の株主様……翌年3月発送予定

株主優待制度 2 長期保有株主優待 (年1回)

1年以上・100株以上保有の株主様に年1回、お買い物券を進呈致します。

対象株主様

毎年12月31日現在の当社株主名簿に記録された1年以上・100株以上保有の株主様

優待内容

保有株数と保有年数に応じたお買い物券を進呈(年1回)

保有株数	保有年数／お買い物券		
	1年以上	2年以上	3年以上
100～299株	500円	1,000円	1,500円
300～499株	1,000円	1,500円	2,000円
500～999株	1,500円	2,000円	3,000円
1,000株以上	2,000円	3,000円	4,000円

※上記に応じて、株主優待に加算した額のお買い物券をお届けします。

お買い物券の発送日

- 翌年3月発送予定

当社ホームページが日興アイ・アールの「全上場企業ホームページ充実度ランキング調査」において最優秀賞を受賞。

日興アイ・アールの「2015年度 全上場企業ホームページ充実度ランキング調査」にて最優秀賞を2年連続獲得することができました。個人投資家向けのコンテンツも充実しており、今後もわかりやすい情報発信を心掛けていきます。また、月次売上概況、決算情報、主要なプレスリリース等のIR・企業情報をお伝えするIRメールマガジンの配信も行っています。ぜひ、千趣会コーポレートサイト→株主・投資家情報のページよりご登録ください。

<http://www.senshukai.co.jp>



株式の状況・会社概要

● 株式の状況

(平成27年12月31日現在)

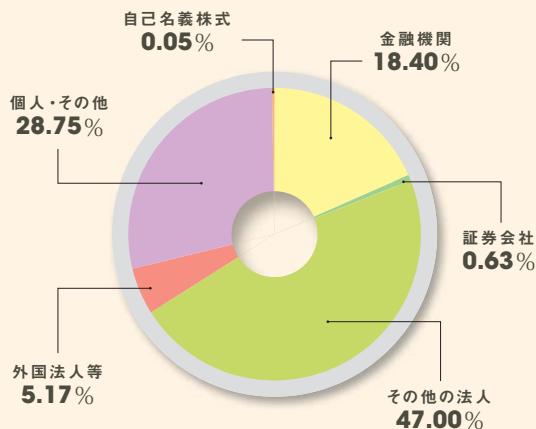
発行可能株式総数	180,000,000株
発行済株式総数	52,230,393株
株主数	28,692名

● 大株主の状況

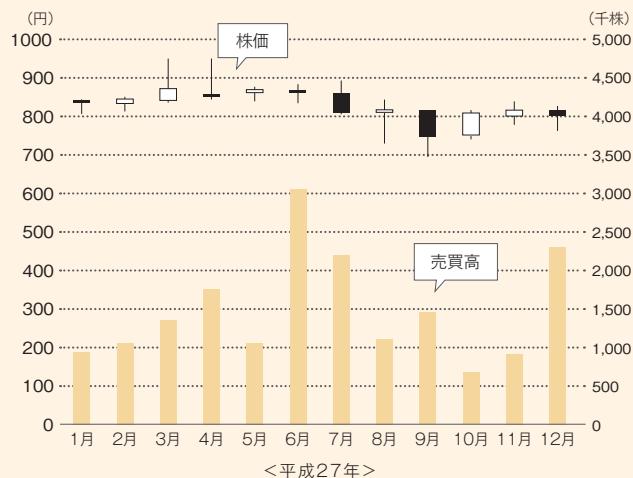
(平成27年12月31日現在)

株主名	所有株式数(千株)	持株比率(%)
1 J.フロントリテイリング 株式会社	11,815	22.62
2 株式会社 プレストシーブ	3,650	6.99
3 凸版印刷 株式会社	1,838	3.52
4 株式会社 三井住友銀行	1,665	3.19
5 大日本印刷 株式会社	1,511	2.89
6 株式会社 みずほ銀行	1,219	2.34
7 千趣会グループ従業員持株会	1,097	2.10
8 日本生命保険相互会社	790	1.51
9 株式会社 三菱東京UFJ銀行	752	1.44
10 三井住友信託銀行 株式会社	705	1.35

所有者別持株比率



株価/売買高推移



● 会社概要

(平成27年12月31日現在)

商号	株式会社 千趣会
英文名	SENSHUKAI CO.,LTD.
ホームページ	http://www.senshukai.co.jp
本社	大阪市北区同心一丁目8番9号
東京本社	東京都品川区北品川五丁目9番11号 大崎MTビル12・13階
設立	昭和30年11月
資本金	22,304,934,244円
従業員数	867名
連結従業員数	1,987名

● 関係会社

(平成27年12月31日現在)

主な連結子会社及び事業内容

(株)ディアーズ・ブレイン	本社 東京都港区 プライダル事業
(株)ベルネージュダイレクト*	本社 東京都千代田区 通信販売事業
(株)モバコレ	本社 東京都品川区 通信販売事業
(株)ベルメゾンロジスコ	本社 岐阜県可児市 物流システム業
千趣ロジスコ(株)	本社 兵庫県西宮市 物流システム業
千趣会コールセンター(株)	本社 大阪市北区 テレマーケティング業

* (株)主婦の友ダイレクトは平成27年7月1日に(株)ベルネージュダイレクトに社名変更いたしました。

● 役員

(平成28年3月30日現在)



代表取締役 社長
星野 裕幸



常務取締役(※)
杉浦 恒一



取締役(※)
榎谷 一寿



取締役(※)
梶原 健司



取締役(※)
内藤 剛志



取締役
大石 友子



取締役
佐野 利勝



取締役
今津 貴博

監 査 役

前田 政則(常勤)

小泉 英之

森本 宏

執 行 役 員

稲田 佳央
渡真利 千恵
小川 佳洋

中山 茂
石田 晃一

岡田 正幸
井阪 義昭

(注) 1. 取締役のうち大石友子、佐野利勝、今津貴博の3氏は社外取締役です。 2. 監査役のうち小泉英之、森本宏の両氏は社外監査役です。 3. (※) 印の取締役は、執行役員を兼務しております。



スズキトモコ さん：プロフィール



新潟生まれ／東京都在住のイラストレーター。

武蔵野美術大学卒業後、映像制作会社に勤務したのち、フリーランスに。主なお仕事は、広告、旅行ガイドブック、絵本、教科書、書籍、キャラクター、パッケージ、ステーションナリなど。雑貨の企画制作も行い、オリジナルブランド「playtime studio」を展開。楽しい世界観を提案できるような作品づくりを心がけています。ホームページ <http://www.tomo-com.com>

株主メモ

事業年度 毎年1月1日から12月31日まで
 定時株主総会 毎年3月開催
 基準日 定時株主総会 毎年12月31日
 期末配当金 毎年12月31日
 中間配当金 毎年 6月30日
 そのほか必要があるときは、あらかじめ公告して定めた日
 単元株式数 100株

株主名簿管理人及び特別口座の口座管理機関 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
 三井住友信託銀行株式会社

株主名簿管理人事務取扱場所 大阪市中央区北浜四丁目5番33号
 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部

(郵便物送付先) 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部

(電話照会先) ☎ 0120-782-031
 (ホームページURL) <http://www.smtb.jp/personal/agency/index.html>

【株式に関する住所変更等のお届出及びご照会について】

証券会社に口座を開設されている株主様の、住所変更等のお届出及びご照会は、口座のある証券会社宛にお願いいたします。証券会社に口座を開設されていない株主様は、上記の電話照会先にご連絡ください。

【特別口座について】

株券電子化前「ほふり」(株式会社証券保管振替機構)を利用されていなかった株主様には、株主名簿管理人である上記の三井住友信託銀行株式会社に口座(特別口座といえます。)を開設しております。特別口座についてのご照会及び住所変更等のお届出は、上記の電話照会先をお願いいたします。

公告方法 電子公告により、ホームページ(<http://www.senshukai.co.jp/koukoku>)に掲載します。ただし、事故その他やむを得ない事由により電子公告ができないときは、日本経済新聞に掲載します。

上場証券取引所 東京証券取引所 市場第一部

今後の決算発表予定 第1四半期決算(平成28年1月1日～平成28年3月31日)
 平成28年 4月28日(木)
 第2四半期決算(平成28年1月1日～平成28年6月30日)
 平成28年 7月28日(木)
 第3四半期決算(平成28年1月1日～平成28年9月30日)
 平成28年 10月28日(金)



壁画：「森のアパートメント」

(W7200×H2800mm) Design : スズキトモコ

新進女性クリエイターによる作品発表の場「クリエイターズ・ギャラリー」(本社1F)

第14回となる今回は、スズキトモコさんの作品です。

スズキさんからのメッセージ(作品に込めた思い)

「森を歩いていると、木の上から賑やかな鳥の合唱が聴こえてくることがあります。見上げるとそこにはたくさんの鳥たちが住んでいて、まるで集合住宅みたいだな、と。もしかしたら、管理人さんや配達員、清掃のおばちゃんなんかもいるかもしれない。そう思うと鳥たちのアパートメントも、いろんなドラマがありそうです。そんな森と住人たちを、華やかに、楽しく思い巡らせて描いてみました。」

株式会社 千趣会

〒530-0035 大阪市北区同心一丁目8番9号

電話 (06) 6881-3100 <http://www.senshukai.co.jp>

