

Bringing Spice to Your Life

「オコトキメク、とてもワクワク」

アニュアルレビュー 2006

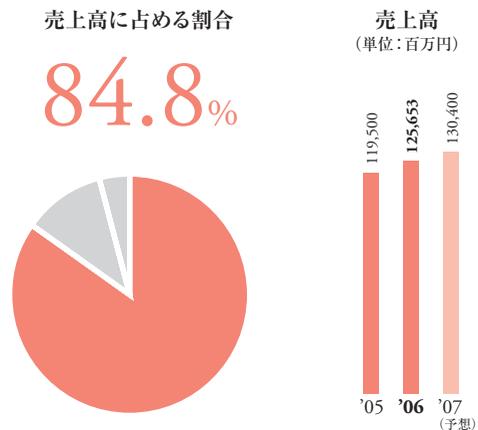
2006年12月号 (第62期)





通信販売事業

カタログ事業



事業内容

20～30代を中心とした約730万人の女性に、「ベルメゾン」ブランド18種類の主要カタログを発行し、様々な生活提案およびオリジナル商品をお届けしております。

2006年度のレビュー

「すごくトキメク、とてもワクワク」のスローガンのもと、各媒体のポジショニングの見直しを常に行っております。また昨年創刊いたしましたファッションの基幹媒体「私たちの暮らす服」も好調に推移しました。



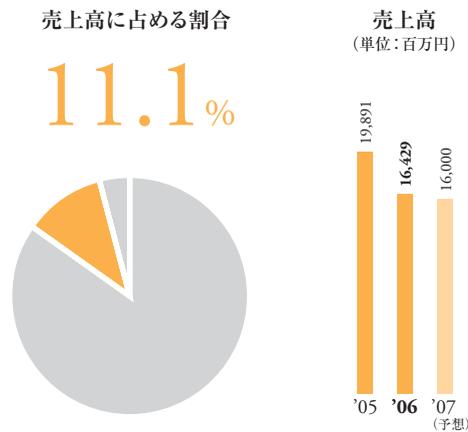
目次

事業の概要	1
ごあいさつ	2
業界動向	4
事業別概要	6
コーポレート・ガバナンス(企業統治)	8
企業の社会的責任(CSR)	11
取締役・執行役員・監査役	12
会社概要	13

見直しに関する注意事項

このレビューに記載されている予想は、2006年12月31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。

頒布会事業



事業内容

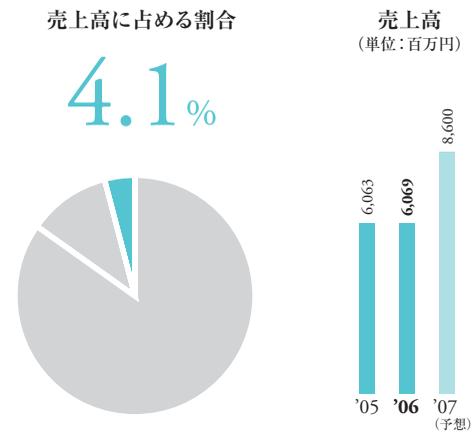
オフィスで働く女性を中心に、グループおよび個人の会員に千趣会がオリジナルに開発した商品を、毎月定期的にお届けしております。

2006年度のレビュー

新たにオリジナル商品を16商品開発しており、多様化する顧客のニーズに幅広く対応しております。また「(株)ベルメゾン・サービスセンター」を9月より「千趣会サービス・販売(株)」に名称変更し、その後組織改革を実施、よりきめ細やかな顧客サービスおよび販売促進を行い、職域会員の継続向上と拡大を目指しております。



その他事業



事業内容

旅行やクレジットなどを主とするサービス事業、運送事業、「ベルメゾン マーケット」ブランドの店舗事業、および法人向けの商品・サービスを販売する法人事業を展開しております。

2006年度のレビュー

「ベルメゾン マーケット」八尾店を出店し、合計7店舗を展開しております。



行待 裕弘

代表取締役社長
行待 裕弘



業績の報告

当連結会計年度の流通業界は、業態間・企業間の優劣や格差が見られるようになりました。通信販売業界におきましては、ネット通販企業や携帯通販企業、テレビ通販企業の売上は昨年同様伸張しており、総合カタログ通販企業においても売上回復の兆しが見えてきております。このように競争環境が激化する中、ライフスタイルの多様化による消費者ニーズの掴みにくさのほか流通業界の再編や提携など経営環境が一段と厳しさを増しております。

『中期経営計画』の2年目として重点戦略を推進した当期は、売上高1,481億50百万円(前期比1.9%増)、売上原価率の低減および印刷費などの媒体関連費用等の販売費及び一般管理費の削減により営業利益は46億2百万円(前期比34.1%増)となりました。また当期純利益は、為替差益等、子会社整理損等もありましたが、36億27百万円(前期比186.2%増)となりました。

会社の経営の基本方針

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います。また、株主・顧客・取引先の皆様および従業員など、すべての関係者と共存共栄を図り、企業価値を高めることを行動の指針としています。

利益配分に関しては、当面は30%の配当性向を基準に継続的な利益還元を努め、当期は、1株当たり20.00円、29.3%の配当性向となっています。

また、『中期経営計画』の中で売上主義から企業価値経営への転換を図り、2007年12月期において営業キャッシュ・フロー100億円達成を目指しております。またそれに伴い収益性を重視し営業利益率5%を目指すと同時に、成長分野への積極的投資を行い、収益を拡大することで企業価値の向上を目指します。

来年度の見通し

流通業界においても業態を超えた厳しい経営環境が続くものと思われます。このような状況のもと、当社グループといたしましては、2007年度を最終年度とする『中期経営計画』の最終年度の目標達成に向けて、中核事業であるカタログ通販事業の収益力強化に重点を置きます。また20代と40代の「顧客年齢層の拡大」およびインターネット・携帯電話および店舗への「チャネルの拡大」を目指し積極的投資を行います。そしてベルメゾンのさらなるブランド価値向上を目指した活動を徹底的に行います。

『中期経営計画』の進捗状況

基本方針

1 中核事業の収益力強化

カタログ通販事業、特に20代後半から30代女性を中心顧客とした既存分野については無理な売上拡大は狙わず、収益力の強化に重点を置きます。

2 成長分野への積極投資

20代から40代への「顧客年齢層の拡大」と、インターネット・店舗への「チャネルの拡大」による売上成長を実現するため、積極的な投資を行います。

3 ブランド価値向上

「すぐとキメク、とてもワクワク」をスローガンとして、お客様の心に響く「ベルメゾン」になるための活動を全社員が徹底的に行います。

『中期経営計画』の今期における取り組み状況

1 SCMの推進

即時供給率(注文時点で在庫がある割合)、荷分け率(1回の注文に対する出荷回数の割合)に関して今年度は、カタログの在庫引当ルール(受注したすべての商品在庫の状況で出荷時を判定するルール)を変更しました。「私たちの暮らす服」の売上は増加しましたが、計画値は未達となりました。他方、輸入比率や直接輸入比率は、計画に対し順調に推移しております。

2 カタログ・ポジショニングの見直し

今年度もそれぞれのカタログ・ポジショニングの見直しを行い、前年よりさらなる総発行部数の削減を実現しております。今後も見直しを継続して行います。

3 20代と40代の顧客年齢層の拡大

20代…20代向けのネット・モバイルによる商品販売やサービスの強化を図るため、ネット限定ショップ「Editer(エディテ)」、株式会社ディー・エヌ・エー(DeNA)との合弁会社による携帯電話専用のファッション系ショッピングサイト「モバコレ」、またバンドインターネットワークス株式会社と共同で携帯情報ショッピングサイト「ランラン ランキング」をオープンいたしました。

40代…40代向けカタログ2誌「Rashisa(ラシサ)」および「Luxe Living(リュクス リビング)」を発行しており、また「私たちの暮らす服」による40代顧客の継続率の向上や新規会員の獲得強化に取り組んでおります。

4 インターネット利用の拡大

ベルメゾンネットにおけるアフィリエイトやWebのみ販売商品の開発強化によりインターネット売上は、今期557億円(前期比22.6%増)、うち純ネット売上254億円(前期比52.2%増)となっています。また、そのうち携帯電話による売上も今期125億円(前期比14.3%増)に拡大しております。

5 店舗事業の展開

今年度、新たに「ベルメゾン マーケット」の八尾店を出店し合計7店舗といたしました。今後は、各店舗におけるお客様の購買動向や店舗に合った当社カタログ商品を検討しながら順次店舗展開を行う予定です。

6 商品企画・開発力の強化

マーチャンダイジング・プロセス(商品の企画・開発の手順)の見直しと商品開発のマネジメント体制の再構築を現在進めております。

7 サービスの強化

「ベルメゾン コールセンター」における受注体制の強化や商品お届け日数の短縮等、様々な顧客サービスの強化に取り組んでおります。

近年、我が国における個人消費が伸び悩んでいるにもかかわらず、通信販売市場は著しく成長しています。(社)日本通信販売協会の調査によれば、通信販売の市場規模はこの5年を通じて年率5%の成長を続けており、2003年には2兆7,900億円に達し2004年には3兆400億円、そして2005年には3兆3,600億円とその成長はテレビ通販(年率30%成長)やネット通販(年率60%成長)の急成長によるところが大きいとされています。

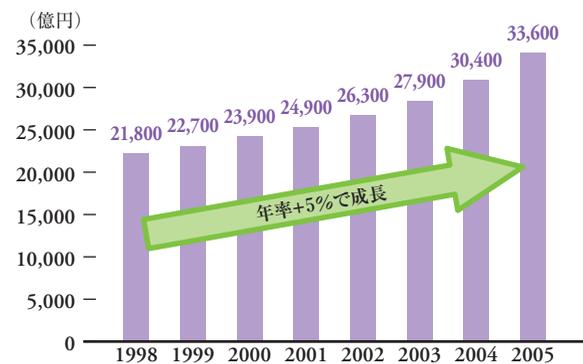
通信販売市場が成長を続けている背景には、通信販売が消費者から高い支持を受けていることもあげられます。(社)日本通信販売協会の調査によれば、その理由として、好きな時間・好きな場所で利用できる点、入手困難な商品が購入できる点、時間をかけてじっくり選べる点などがあげられています。



消費者からの高い支持を受けて、通信販売の利用率は2005年に全世帯の77%、全個人の62%に達しており、ネット通販とテレビ通販については今後さらに利用者が増加することが見込まれています。



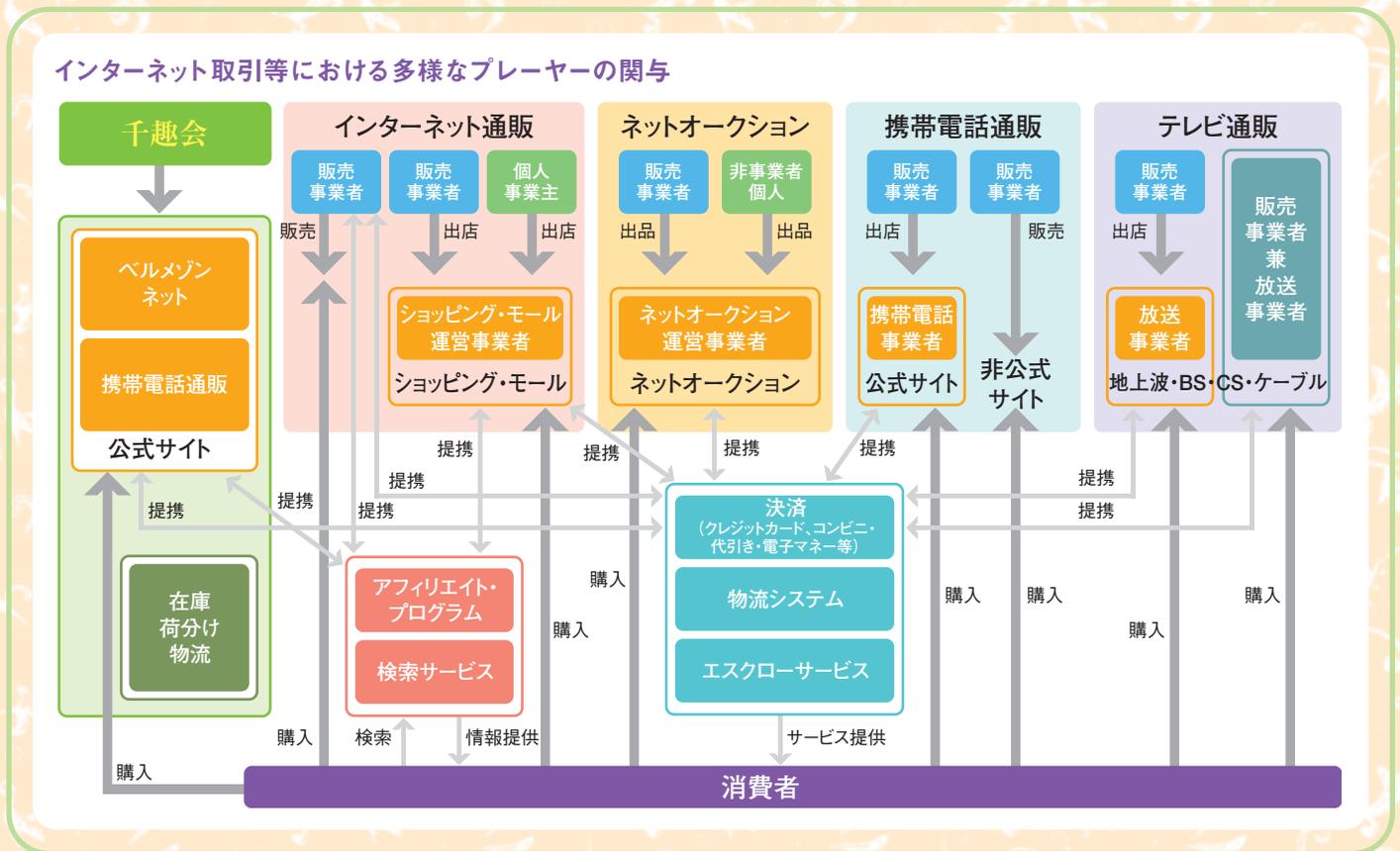
我が国における通信販売市場



出典) (社)日本通信販売協会 通信販売企業実態調査報告書

通信販売における多様なプレーヤーの関与

新たな形態の通信販売においては、インターネットの特徴等を背景にして、売り手と消費者の取引に多様なプレーヤーが関与しています。特に、多数の売り手と消費者のマッチングを図る、媒介者の果たす役割が極めて大きくなってきました。また、消費者の情報発信能力も増大し、アフィリエイト等として媒介機能を持ち始めています。これらの媒介者は、新たな形態の通信販売の拡大に大きく貢献しています。



カタログ事業

Catalog Business

新カタログ創刊

等身大の自分らしさを求める女性のためのジュエリーのカタログ「J fill(ジェイフィル)」(年2回発行)、女性が靴に求めるあらゆるニーズに応える靴専門の総合カタログ「シューズパーク」(年4回発行)を創刊しました。



J fill(ジェイフィル)



シューズパーク



「Editer(エディテ)」

新サイトオープン

ネット限定セレクトショップ「Editer(エディテ)」は、大人の女性のためのファッションセレクトショップ。

「私の毎日を編集する、私のスタイルが見つかる」、をコンセプトに、厳選した、高感度の、鮮度ある、個性的なファッション、ファッショングッズのブランドとオリジナル商品を毎週入荷、お届けしています。

DeNAとの合弁会社による携帯電話専用サイトファッション系ショッピングサイト「モバコレ」をオープン。

20代の働く女性を応援するランキング形式のモバイル情報ショッピングサイト「ランラン ランキング」をオープン。

20代前半の女性でカッコかわいい女の子に向けて最新トレンドファッションを紹介するパソコン・携帯サイトPC・携帯サイト「ジェンシス」オープン。

トレンドに敏感な20代女性に向けて講談社の「with」と連動した通販カタログ誌「お買い物with」を講談社と共同で発刊。



モバコレ



ランラン ランキング

Jensis
ジェンシス

ジェンシス

お買い物**with**
お買い物with

頒布会事業 *Hempukai Business*

オリジナル商品の開発

毎月デザインがかわる高機能インソール「リフレクソール」、芳香消臭ゼリーにガラスのキャラクターを入れた「プチエアー」、新感覚のポケットアルバム「おもいでポケット」、インスタントドリンクのセット「キューティブカフェ」、キャラクター商品の「ちょこちょこBOOK」新商品5シリーズ、イヤークセサリーの「アンフィ」が開発されました。



消臭・抗菌機能を持つ
女性向けインソール
「リフレクソール」



「プチエアー」
ガラスの妖精が入った
たまご型ルームエアークレシナー



和テイストの巾着・バッグ
「ちょこちょこシリーズ」



フリーズドライのインスタントドリンク
「キューティブカフェ」



重ね付けを楽しむイヤリングチャーム
「アンフィ」



ポストカードの入るポケットや
メモを書き込めるアルバム
「おもいでポケット」

顧客サービスの拡大

「(株)ベルメゾン・サービスセンター」を「千趣会サービス・販売(株)」に名称変更し、組織を改革、よりきめ細やかなサービスと販売促進を行い、職域会員の継続向上と拡大を目指します。

その他事業 *Other Business*

その他事業の一つとして2006年9月にレディースカジュアルウェアを企画・生産・販売を行うアパレル2社、(株)ビーバップスタジオおよびメロディスクウェアを買収いたしました。



②取締役の職務執行に係わる情報の保存および管理に関する体制

取締役の職務執行に係わる情報や重要な機密事項については、規定などに基づき保存および管理を徹底するとともに、取締役および監査役がイントラネット(社内ネットワーク)にて常時閲覧可能な状態にしております。また重要な規定の改定は、取締役会の承認を得て実施することとしております。

③損失の危険の管理に関する規定その他の体制

リスク管理に関する規定に基づき、リスク管理統括委員会を常設のうえ、各種リスクの管理状況を毎月報告する体制をとっております。また、リスク管理におけるマニュアルの整備と運用を図る体制をとることとし、緊急事態の発生時や取締役の不測の事態に対しては、規定を制定し、必要な対応が行える体制を整備しております。

④取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制

取締役会および経営会議等や従業員などにおける役割、分担、権限などについて明確に規定し、また社外取締役制度の導入や、監督機能と業務執行機能を明確に区分した執行役員制度を導入するとともに、迅速な意思決定を図るために取締役会とは別に経営会議を設けるなど、職務執行の効率性を高める体制をとっております。

⑤当社および子会社からなる企業集団における業務の適正を確保するための体制

当社およびグループ会社は、規定を制定し、当社による子会社の重要な事項に関するチェックおよび当社の取締役が子会社を管掌することで指揮・命令・指導・評価を行い、グループ全体の業務の適正化を図ることとしております。またグループ会社の従業員に対し、共通のコンプライアンス教育を実施することとしております。

⑥監査役がその職務を補助すべき使用人を置くことを求めた場合における当該使用人に関する事項

監査役会の求めに応じ、監査役専任スタッフを置いております。また監査役専任スタッフの任命および異動・人事評価・懲戒処分に関しては、監査役会の意見を最大限尊重するものとしております。

⑦取締役および使用人が監査役に報告するための体制その他監査役への報告に関する体制および監査役の監査が実効的に行われることを確保するための体制

常勤監査役は、必要に応じ主要な会議に出席し、経営状況等重要な情報の報告を受けるほか、監査役が必要とする資料の閲覧要請に応じることとしております。一方、各リスク管理委員会等で重大な事実を発見したときは直ちに監査役に報告することとしております。また監査役は、代表取締役、監査法人各々との定期的な意見交換会や監査を通じて重要な使用人からのヒアリングを実施しており、監査役からの要請があれば、監査役が専門家の助言を得られるべく対応することとしております。

2. 当社株式の大量買付行為に関する対応策について

当社株式の大量買付行為がなされた場合に、これを受け入れるかどうかは最終的には株主様のご判断に委ねられるべきであり、そのためには株主様に十分な情報が提供されることが必要であると考えております。そこで、保有割合が20%以上となるような当社株式の大量買付けを行おうとする者（当社取締役会が同意した場合を除く）に対し、

- ・事前に大量買付者の概要、買付目的、買付価格の根拠および経営方針などに関する必要かつ十分な情報を当社取締役会に提供すること、
 - ・当社取締役会による当該大量買付行為に対する一定の評価期間が経過した後、大量買付行為が開始されるべきであること、
- とするルールを策定いたしております。

このルールが守られない場合には、株主利益の保護を目的として、新株予約権の発行の措置を講じる可能性があります。また、公正を期するため、大量買付行為に対して取締役会が講じる措置の是非を検討し取締役会に勧告する機関として、社外メンバーで構成された特別委員会を設置しております。

なお、上記内容とする「当社株式の大量買付行為に関する対応策」の導入につきましては、第62期定時株主総会において決議ご承認いただいております。

3. 当社のコーポレート・ガバナンスおよび内部統制のシステム・リスク管理体制

◎ 経営会議

経営会議は、原則として毎週開催し、取締役および常勤監査役が出席のもと、取締役会決議事項以外の事項の迅速な審議・決定および必要に応じた取締役会決議事項の事前審議ならびに各部門のチェックを行っております。

◎ 監査部門

（内部監査、監査役、監査法人による会計監査）

①内部監査部門は、業務監査、会計監査を行い代表取締役にその状況を報告するとともに、改善事項の提言および改善状況の確認等を行っております。

②監査役は、常勤監査役を中心として、取締役会、経営会議等の重要会議にすべて出席するほか、業務監査、会計監査等を行い、取締役の職務執行を監査しております。

③監査法人による会計監査は、適宜実施され、当社グループのあらゆる情報・データを提供し、迅速正確な監査を実施しうる環境を整備しております。監査役・会計監査人は、定期的に監査方針等の協議を行うなど、監査を有効かつ効率的に行うための連携を図っております。



ベビータウン <http://www.babytown.jp/>
プレママタウン <http://www.premama.jp/>

CSRポリシー

千趣会は、①女性支援、②コンプライアンス、③環境対策の3つのテーマを通じて、企業の社会的責任を全うしていくことを宣言しています。

①女性支援

仕事と家庭を両立しやすい環境づくりや女性本人のキャリア意識向上などを推進。また、2005年に施行された「次世代育成支援対策推進法」に基づき、出産後も女性が能力を伸ばせる体制づくりやキャリア保障に向けてのバックアップにも取り組んでいます。

育児応援ウェブサイト「ベビータウン」「プレママタウン」をサポート、赤ちゃんとママ・パパの暮らしを見つめ続けてきた企業が提携し、妊娠中の女性からお子様をお持ちの父親・母親を対象としており、育児情報やコミュニケーションの場を提供しています。

②コンプライアンス

千趣会では、社是の中で「企業の存在理由は社会貢献にある」とうたっています。コンプライアンス(法令遵守)を企業の中の重要な経営課題とし、社会のルールを守るという、「あたりまえのことを、あたりまえに」できる企業であり続けるための活動を進めています。

コンプライアンスポリシー

1. 法令等の順守

すべての事業活動において、法令のみならず、社会規範、企業倫理、社内ルールを遵守し、適正かつ良識のある企業活動を行います。

2. 経営の健全性と透明性の確保

内部統制システムを構築するとともに、経営情報を適時、的確に開示することにより、経営の健全性と透明性を確保します。

3. 反社会的政略への毅然とした対応

反社会的勢力に対しては、毅然とした対応を徹底します。

4. 従業員のための企業環境づくり

従業員が意欲を持ってその能力を発揮し、創造性、専門性を最大限に高めることができる企業環境づくりに努めます。



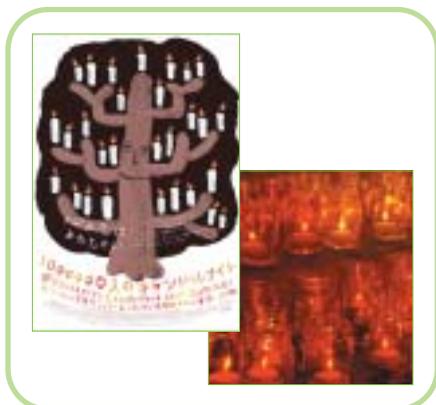
http://www.senshukai.co.jp/main/top/csr_policy.htm

③環境対策

「Think the Earth, think the future」をスローガンに全社的に地球環境保全に積極的に取り組みます。

「100万人のキャンドルナイト」をサポート

大阪で開催された、環境啓蒙ムーブメントの一つである「100万人のキャンドルナイト」に企業協賛いたしました。「都市生活者の環境意識の向上」という趣旨に賛同し、今後も地域社会への貢献を進めていきます。



100万人のキャンドルナイト



(前列左から)田辺 道夫、堀井 紘一、行待 裕弘、田川 喜一、澤本 荘八
 (後列左から)久保田 清、大石 友子、藤由 和秀、朝田 郁

取締役

代表取締役社長

行待 裕弘

専務取締役

堀井 紘一

常務取締役

田川 喜一

田辺 道夫

澤本 荘八

取締役

久保田 清

藤由 和秀

朝田 郁

大石 友子

執行役員

執行役員

大山 幸次郎

大塚 康弘

道城 学

広田 建次

峯岡 繁充

中林 義博

星野 裕幸

監査役

鳥取 捷二

猪田 義廣

小泉 英之

森本 宏

(2007年3月29日現在)



会社概要

株式会社 千趣会

会社概要

本社所在地

〒530-0035 大阪市北区同心1丁目
4番31号
TEL: 06-6881-3100

ホームページ

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

東京支社

〒141-0022 東京都品川区東五反田
1丁目21番13号
ランディック五反田ビル

設立

1955年11月

資本金

203億5,913万円

従業員数

1,082名

商品センター

中部、甲子園、京都、鹿沼

子会社および関連会社

国内-子会社14社、関連会社3社
海外-子会社7社、関連会社3社

投資家情報

発行可能株式総数

180,000,000株

発行済株式総数

47,630,393株

株主数

5,264名

大株主

株式会社プレストシーブ
日興プリンシパル・インベストメンツ株式会社
凸版印刷株式会社
有限会社左右山
大日本印刷株式会社
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社
株式会社三井住友銀行
株式会社みずほ銀行
日本生命保険相互会社

上場証券取引所

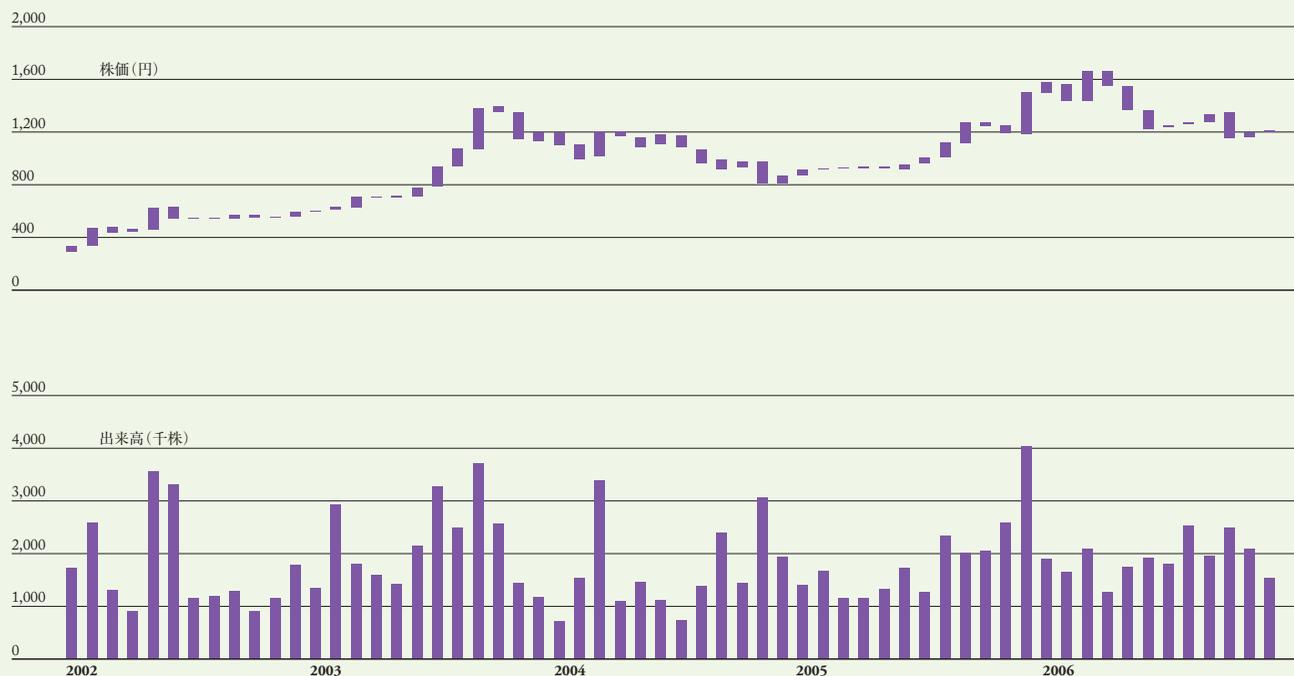
東京、大阪

株主名簿管理人

〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜
4丁目5番33号
住友信託銀行株式会社

(2006年12月31日現在)

株価と出来高(東京証券取引所)





株式会社 千趣会

〒530-0035 大阪市北区同心1丁目4番31号

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