

2004年11月4日

各 位

会社名 株式会社 千趣会
(コード番号 8165 東証・大証第一部)

新中期経営計画について

株式会社千趣会(本社 大阪市、社長 行待 裕弘)は、2005年1月から2007年12月までの3年間を計画期間とする新中期経営計画を策定いたしましたので、概要をご案内いたします。

(1) 中期経営計画の基本方針

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。

成長分野への積極投資

20代～40代への「顧客年齢層の拡大」と、インターネット・店舗への「チャンネルの拡大」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。

ブランド価値向上

「すごくキメク、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。

(2) 中期経営計画の重点戦略

SCMの推進

- ・ 仕入リードタイムの短縮により荷分れ率を改善し、物流コストを削減
- ・ 輸入および直接輸入の拡大により原価率を低減

カタログ・ポジショニングの見直し

- ・ それぞれのカタログのポジショニングを見直し、適正な顧客に適正なカタログを配布することによって媒体費用を削減

顧客基盤を20～40代の幅に広げる

- ・ 20代・・・「プチベルメゾン」やモバイルコンテンツの充実によって7万人の顧客増
- ・ 40代・・・40代をターゲットとしたカタログの創刊等により13万人の顧客増

インターネット利用の拡大

- ・ 2007年度にインターネット売上を650億円(うち純ネット売上325億円)に拡大
- ・ ネット売上の拡大により、マーケティングコスト(販促費・媒体費)および受注コストを削減

店舗事業の展開

- ・ 2007年度までに合計30店舗に拡大
- ・ 店舗事業として黒字化するとともにカタログ会員獲得によるカタログ売上への貢献を期待

商品企画・開発力の強化

- ・ 2007年度までに1アイテム当りの売上高を2割増加

サービスの強化

- ・ 問い合わせへの回答や配送をスピードアップ
- ・ 支払方法やギフト対応の充実

(3) 2007年度 経営目標

連結損益計算書

(単位:億円)

	2004年度予想	2007年度計画	増加額	伸び率
売上高	1,478	1,600	+122	8%
営業利益	30	80	+50	167%
経常利益	29	80	+51	176%
当期純利益	10	47	+37	370%
営業キャッシュフロー	65	100	+35	54%

主な営業利益率の改善項目(数値は売上比)

- ・ 総原価率低減 2004年度予想 51.9% 2007年度目標 50.4%
- ・ 物流関連費比率低減 2004年度予想 15.1% 2007年度目標 14.4%
- ・ 媒体費比率低減 2004年度予想 14.6% 2007年度目標 14.0%

上記の改善により、連結営業利益率を2004年度予想の2%から5%に改善します。

連結貸借対照表

(単位:百万円)

	2004年度予想	2007年度計画	増減額
現金預金	12,959	19,831	+6,872
棚卸資産	12,157	11,962	-195
その他流動資産	23,189	27,484	+4,295
固定資産	39,401	39,167	-234
資本	47,511	54,149	+6,638
負債	40,195	44,295	+4,100

ROE

	2004年度予想	2007年度計画
ROE	2.1%	8.9%

(4) 株主への利益還元方針

2005年度より、公約年間配当性向を30%とします。

中期経営計画の発表、四半期経営計画の発表、四半期決算、中間決算、本決算の発表時期を早期化いたします。

以上

本件に対する問い合わせ先

株式会社千趣会 取締役総務部長 田川 喜一
TEL 06-6881-3100 FAX 06-6881-3050

〒530-0035 大阪市北区同心 1-6-23
E-mail tagawa@senshukai.co.jp

BELLE MAISON