

千趣会 個人投資家向け説明会

(証券コード 8165)



本日の説明内容

1. 会社概要
2. 企業理念
3. 中長期経営計画 (2014 -2018)
4. 株主還元

会社概要(2013年12月31日現在)

| | |
|-----------|-----------------------------|
| 社名 | 株式会社 千趣会 |
| 本社 | 大阪市北区同心1-8-9 |
| 東京本社 | 東京都品川区北品川5-9-11大崎MTビル12・13F |
| 代表者 | 代表取締役社長 田邊 道夫 |
| 設立年月日 | 1955年11月9日 |
| 資本金 | 20,359百万円 |
| 上場証券取引所 | 東証一部 (コード: 8165) |
| 従業員数 (連結) | 1,635名 |
| 単元株式数 | 100株 |
| 株主数 | 19,209名 |



就任4年目



大阪本社、ビジネスセンター



東京本社

ウーマン スマイル カンパニー
senshukai

Copyright SENSHUKAI CO., LTD. All Rights Reserved. 株式会社 千趣会 2

はじめまして。

株式会社千趣会 経営企画本部 広報部の加藤です。
本日はよろしくおねがいたします。

まず当社、株式会社千趣会の会社概要についてご説明いたします。

(資料に沿って、読み上げる)

株式会社千趣会はもともと大阪の会社ですが、現在は東京と大阪の2本社体制をとっております。

大きく分けると、メイン事業である通信販売が大阪本社、グループ会社や新規事業等それ以外が東京本社管轄といった具合です。

社長は、就任4年目の田邊道夫です。

設立は1955年、来年60周年を迎える会社です。

資本金は203億5千9百万円です。

東証一部に上場しており、従業員数は1,635名、単元株式数は100株、株主数は2013年12月31日時点で、19,209名となっております。

なお、当社は12月決算期です。

事業紹介



次に当社の事業と売り上げ構成比率のご説明をします。

2013年度の連結売上が1,415億円で、メイン事業である通販事業が1,265億円で全体の89.4%を占めています。

通販事業には大きくカタログ事業と、千趣会の創業事業でもある「毎月決まったものをお届けする」頒布会事業があります。

ブライダル事業は、ゲストハウス型の結婚式場を子会社が国内で18店舗を運営しており、売上は、107億円で7.6%となっています。





法人事業は、主に通販ビジネスを立ち上げたい企業の受託業務を行っており、売上の38億円で2.7%となっています。

その他事業は、女性向けのカードや保険等で売上5億円で0.3%となっています。

その他事業の画像では、保育園運営事業と書いてあるのですが、保育園は2014年度から始める新規事業になりますので、2013年度の売り上げには含まれておりません。

沿革

「女性を幸せにする会社」「女性に笑顔を届ける会社」。これが、千趣会のビジョンでありテーマです。創業から58年以上たった今も、一貫して女性に喜ばれる商品・サービスを開発し提供し続けています。

| | | |
|-------|---|--|
| 1954年 | 千趣会の前身「味楽会」発足 こけし頒布会開始 ※このこけしを「こけし千体趣味蒐集の会」から仕入れることになり、 会の名称もその"千"と"趣"の文字から『千趣会』となりました。 |  |
| 1955年 | 株式会社千趣会 設立 | |
| 1958年 | 料理カード付き雑誌「たべもの千趣」創刊（のちにクックに改称） |  |
| 1976年 | カタログ「ベルメゾン」を創刊 |  |
| 1984年 | 大阪証券取引所第二部上場 | |
| 1988年 | 東京証券取引所第二部上場 | |
| 1990年 | 東京・大阪証券取引所第一部上場 | |
| 1993年 | 「ディズニーファンタジーカタログ」を創刊 |  |
| 2000年 | オンラインショッピングサイト「ベルメゾンネット」オープン | |
| 2007年 | 暮らす服ショッパー号店オープン | |
| 2008年 | 株式会社ディアーズ・ブレイン子会社化 | |
| 2013年 | 株式会社千趣会チャイルドケア設立 | |

SENSHUKAI

Copyright SENSHUKAI CO., LTD. All Rights Reserved. 株式会社千趣会 4

千趣会の沿革です。

終戦から10年目、まだまだ女性たちの生活に彩りが少なかった時代に、事業所で働く女性向けに「こけし」の頒布会を開始したことが千趣会の成り立ちです。

当時の「こけし」というのは、女性にとって今でいうマスコット人形のような感じで、大変喜んでいただけただけです。毎月届く「こけし」をタンスの戸棚などに飾って楽しんでいただき、圧倒的なご支持をいただきました。

当時は流通網が発達していなかったもので、事業所ごとに女性従業員の皆さんの注文を取りまとめていただき、商品をお届けしていました。

つまり「職域通販」という独自の販路をここで確立したわけです。

その後も、事業所で働く女性向けに商品を開発しつづけ、「花嫁道具として持っていきたい」との反響から、1958年に発売した料理カードCOOKIに至っては、当時80万部発行の日本を表す媒体となりました。

1976年には、女性のファッションを取り扱うカタログ通販誌「ベルメゾン」を創刊しました。ちなみにヤマト運輸「宅急便」の宅配便サービスの始まりだったの年でもあります。

ネット分野にもいち早く着手してきました。1995年にウィンドウズ95が発売され、当社も1996年からネットビジネスに取り組みテストを重ねながら、2000年に現在の「ベルメゾンネット」をオープンさせました。

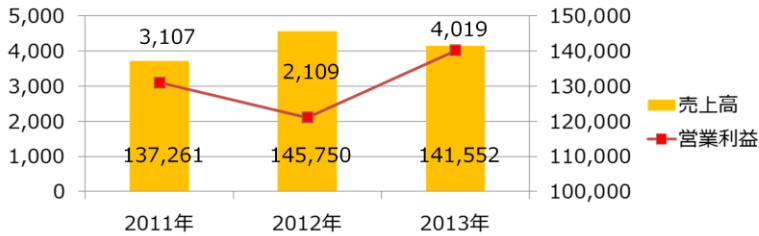
その後、店舗出店や、ブライダル事業への本格進出として(株)ディアーズブラインの買収などを経て、昨年2013年に保育園事業を手掛ける株式会社千趣会チャイルドケアを設立しております。

つまり、創業から一貫して「女性に喜んでいただく、女性を笑顔にする会社」として歩んできたわけです。

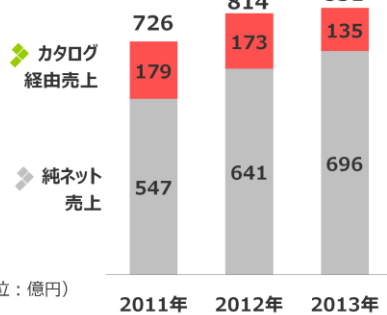
業績の推移

◆ 過去3年の売上高と営業利益（連結）

（単位：百万円）

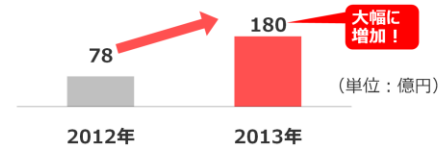


◆ インターネット売上高推移（モバイルを含む）



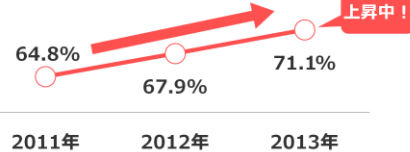
（単位：億円）

◆ スマートフォン売上高



（単位：億円）

◆ ネット受注件数比率



5

次に業績です。

上の棒グラフが売上を表しています。

2011年1372億6100万円、2012年1457億5000万円、2013年は、通販事業が天候不順等による衣料品や服飾雑貨の売上減少があったため、前期比2.8%減の1415億5200万円となりました。

しかしながら、営業利益に関しては、2012年度21億900万円だったところを、売上げ原価率の低減や物流の効率化による物流関連費の削減や印刷関連費用の見直しによるカタログ関連費の削減により、40億1900万円と大幅に増加しました。

下のグラフでは、通販事業におけるインターネットの売上高推移を表しています。通販業界では、昨今のスマートフォンやタブレットなどモバイル端末の普及に伴うネット通販市場が拡大してきています。

当社におきましても、右肩上がりですべてネット売上は伸びており、2013年は831億円となりました。

スマートフォン対応に関しても、2012年からアプリ開発など積極的におこなってきた結果、スマートフォンからの受注も大幅に増え、180億円の売上となりました。

通販の注文方法は、電話・ハガキ・ファックス・ネットとあるのですが、既にネット受注が71.1%、7割以上がネットからのご注文となっています。

企業ビジョン

ウーマン スマイル カンパニー

senshukai

笑顔が積み重なって、
しあわせは生まれる。
ひとりひとりが笑顔になれば、
明日はもっと素敵になる。

私たちは、女性の毎日に
笑顔を届けることを通じて、
世の中をしあわせにしていける会社です。



ウーマン スマイル カンパニー
senshukai

Copyright SENSHUKAI CO., LTD. All Rights Reserved. 株式会社 千趣会 6

ここで、当社の企業ビジョンをご紹介します。

2011年に現在の田邊社長が就任した際に、社員によるプロジェクトから生まれ、策定した企業ビジョンです。

「ウーマン スマイル カンパニー」

先ほど沿革でも説明させていただきましたが、当社は、創業以来ブレることなく「女性の笑顔にする」こと貫いてきました。

「ウーマン スマイル カンパニー」は、原点回帰ともいうべき「女性」「えがお」といった当社が大切にしてきたことを再認識すると同時に、今の時代、これからの未来に向けても、女性に必要なとされる会社であるために、女性にとって「唯一無二」の存在として認めていただくために、さらなる商品、サービス、事業を展開していこうという想いを込めています。

1. 会社概要

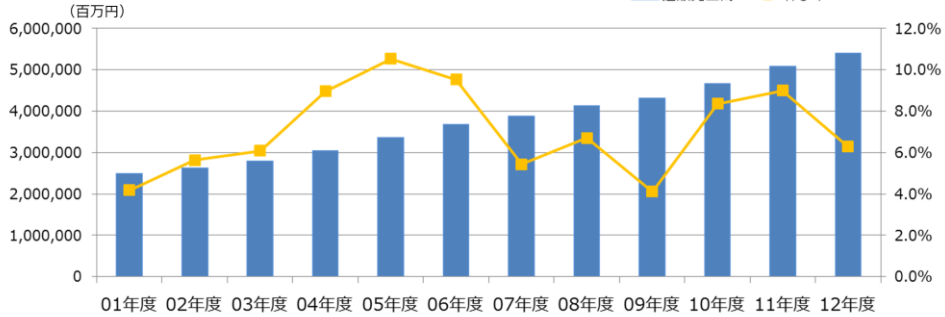
2. 事業紹介

3. 中長期経営計画 (2014 -2018)

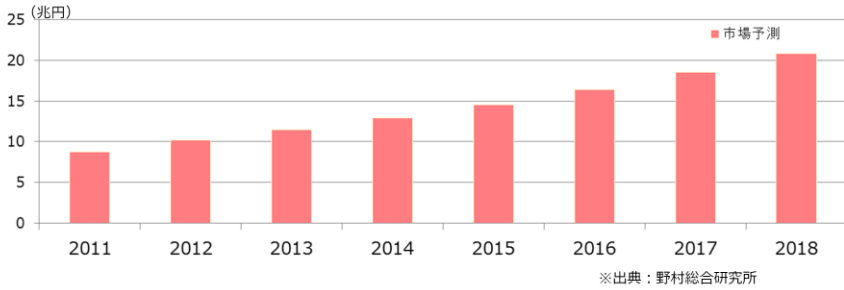
4. 株主還元

通信販売業界データ

◆ 日本における通信販売の売上推移



◆ 消費者向け電子商取引の市場予測



8

メイン事業である通販事業について、ざっと通販事業の取り巻く環境をご説明します。

上のグラフは、通販業界全体の売り上げの伸びとなります。2012年度で5兆円を超えています。

下のグラフは、今後の電子商取引の市場予測ですが、5年後の2018年には20兆円を超えるとも言われています。

メイン事業 通販事業

女性のための総合通販



通販・通教実施企業
売上高ランキング

| | |
|----|----------------|
| 1 | アマゾンジャパン |
| 2 | ベネッセコーポレーション |
| 3 | アスクル |
| 4 | ニッセンホールディングス |
| 5 | ミスミグループ本社 |
| 6 | 千趣会 |
| 7 | ジュピターショップチャンネル |
| 8 | 大塚商会 |
| 9 | ジャパネットたかた |
| 10 | ベルーナ |

(14年1月通販新聞社調べ)

ベルメゾン

ネット販売（PC&携帯）
売上高ランキング

| | |
|---|----------------|
| 1 | アマゾンジャパン |
| 2 | ジャパネットたかた |
| 3 | 千趣会 |
| 4 | ジュピターショップチャンネル |
| 5 | ベルーナ |

(14年6月日経MJ調べ)

当社が運営している通販事業は、「女性のための総合通販 ベルメゾン」です。若い女性の間では、千趣会という名前は知らないが「ベルメゾン」なら知っているという人が多くなっているのが現状です。

通販業界の中にあって売上規模は6位、ネット売上も公表されている企業の中では、アマゾン、ジャパネットたかたについて第3位というランキングの発表が14年6月にされています。

メイン事業 通販事業

女性の様々な生活シーンに寄りそう商品を取り扱っています



年間取扱商品数 約80万点
(うち販売数量の**約70%がオリジナル商品**)
年間購入者数 404万人 (うち**95%が女性**)

10

ベルメゾンで取り扱っている商品ジャンルがこちらになります。
女性様々な生活シーンで必要となる商品を幅広く扱っています。

ネットが主流になってきてから商品数は増えており、現在年間の取扱商品数は約80万点。
実はあまり知られていないのですが、販売数量の約70%がベルメゾンでしか買えない当社のオリジナル商品となっています。

また昨年一年間にベルメゾンでお買い物をしていただいたお客様は404万人で、その95%が女性となっています。

まさに女性のための総合通販を貫いています。

メイン事業 通販事業



さて、販売数量の70%がオリジナル商品と申しましたが、オリジナル商品がどのように開発されているか、こちらの表でご説明します。

まず品揃えの企画。だれに何を、他にはないどんな付加価値かを決めます。

次に、これが当社の強みの一つなのですが、実際の女性のお客様の声を聞くということです。

年100回以上行われているモニター会や、千趣会独自の研究所によるアンケート調査、最近ではネット上に購入されたお客様に投稿していただいた商品レビューなどをくまなく見えています。

リアルなお客様のご意見やご要望の中をお聴きすると同時に、その意見に隠れた潜在的なニーズを引出し、デザインや素材、販売方法にいたるまで参考にしています。

そこから、実際の商品企画へと移るのですが、当社がこだわっているのが、品質管理です。女性のお客様と長くお付き合いしていくためには、品質管理に関しては、通常より厳しい自社基準を設けています。

ここに出ているサラリストとは、春夏の主力商品の一つで汗対策インナーです。

2011年から販売を開始し、累計で120万枚を売り上げているヒット商品です。

メイン事業 通販事業



さまざまなチャネルを通じて
いつでもどこでもお買いもの体験

PCとスマートフォンのオンラインショップ
「ベルメゾンネット」
www.bellemaison.jp



◆ カタログ・・・
色々なジャンル**14種類**



現在70%がインターネットでお買いものをされるお客様です。



店舗・・・国内**17店舗**



12

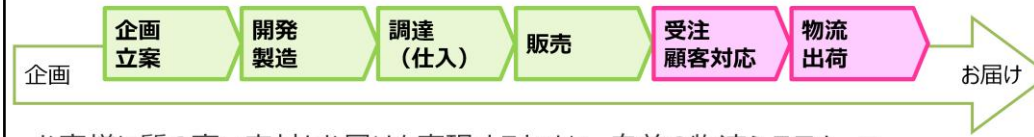
販売については、
大きく、カタログ・インターネット・店舗の3つの販売チャネルを持っています。

まずカタログですが、女性のさまざまな生活シーンやライフステージに合わせて現在14種類発行しています。

次にインターネットですが、オンラインショップの「ベルメゾンネット」を運営しています。すでに売り上げの7割がネットからの受注となっており、ビジネスの主体がネットへと移行しているのが現状です。

そのほかに、国内に17店舗、「ベルメゾン暮らす服」という名前のファッションのお店も展開しています。

メイン事業 通販事業



お客様に質の高い応対とお届けを実現するために、自前の物流システム、コールセンターを保有・運営しています。

■ 物流配送拠点

現在 子会社 3カ所 + 1カ所 (2015年春稼働予定)
平均67,000個/日 を配送



● コールセンター

現在 子会社3カ所+外注先4カ所
700人のオペレーターが対応



13

受注・顧客対応ですが

コールセンターを子会社が千葉・大阪・福岡に3カ所運営しているほか、外注先4カ所700名のオペレーターが対応しています。

物流はこちらも、子会社が運営する物流拠点が兵庫・岐阜・栃木に現在3カ所あり、来春には、岐阜の美濃加茂のソニーの工場跡地に4つ目の物流センターが稼働予定です。

グループ企業

ブライダル ～（株）ディアーズ・ブレイン～



ハウスウェディング
現在全国に18店舗を展開



花とギフト ～（株）千趣会イイハナ～

花とギフト、野菜・花の通販



保険・クレジット ～千趣会ゼネラルサービス（株）～

BELLE MAISON

ほけん ほっけん!



特化型通販 ～（株）モバコレ・ （株）主婦の友ダイレクト～



20代人気ブランドの
ファッション通販サイト

ママ・ベビー～キッズ
の通販

子育て支援事業 ～（株）千趣会チャイルドケア～

えさおの森保育園



14

女性のための、女性の生活に寄り添ったサービスを提供するということで、グループ企業においてブライダル事業、20代向けファッション通販、育児向け通販、花とギフトの販売、女性のための保険相談、保育園運営を中心とした子育て支援事業を展開しています。

女性の生活を研究し続けています

- ◆ 女性の生活価値の創造に向けて研究機関を設立しています



ベルメゾン生活スタイル研究所

千趣会が日本の女性たちの生活に密接に関わってきた半世紀の蓄積を基に設立した研究機関です。顧客やモニター会員の研究活動の成果やデータは、インターネットや刊行物などを通じて、女性たち自身へ、あるいはさまざまなメディアへ向けてオープンに発信しています。



毎年発行している「しあわせ予報」



30～40代の女性のホンネに迫るレポート「情報Navi」



ベルメゾンデッセ

ベルメゾンデッセは、ベルメゾン生活スタイル研究所が運営するベルメゾン会員のファンサイトです。現在デッセ登録会員数は12万人以上。ご自身のこだわりや特技、お料理・ファッション・美容などを発信していただける女性を「カジドル」と名付けています。商品のモニター等も行いより商品の改良化にもつなげています。



<http://www.belle-desse.jp/>

15

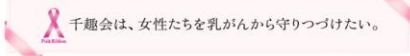
女性の生活に寄り添って事業を展開するうえでも、重要な役割をもっているのが、当社独自の女性の生活リサーチする研究機関と、ベルメゾンのお客様とのコミュニティサイトです。

ここでは、日々女性の生活をウオッチし、女性の声に耳を傾けています、

CSR（社会貢献としての取組み）

女性支援

ブラジャーの売上からの寄付だけでなく、乳がん検診クーポンのプレゼントや、乳がん検診促進運動を行っています。



震災復興支援



仮設住宅のお母さんへ母の日カーネーションプレゼント

～かけはしおくるみプロジェクト～
東北のお母さんと赤ちゃんにおくるみをプレゼント

環境配慮



環境に配慮した商品や段ボールなど梱包材の環境への配慮など

コンプライアンス



お客様が安心してご利用いただける商品及びサービスの提供を行っています。

えがおの森



お客様にも参加いただける社会貢献活動を行っています。お買い物の際のクリック募金や協賛商品の購入で基金額は3000万円を超えました。

環境対策

ハイトコのグリーンパワー教室

全国から募集した小学校に再生エネルギーのオリジナル出張授業を行っています。



16

当社のCSRは、乳がん検診促進運動ピンクリボンをはじめとした女性支援、災害復興支援でも「お母さんと子ども」に主眼を置いて活動を進めています。

えがおの森は、ベルメゾンのお客様にも参加できる社会貢献活動として行っているもので、お客様からのクリック募金などによる基金額は年間3000万円を超えています。

7月からは全国の小学校で再生エネルギーの授業を行い、環境対策について考えてもらおうという「ハイトコのグリーンパワー教室」も行っています。

1. 会社概要
2. 企業理念
- 3. 中長期経営計画(2014 -2018)**
4. 株主還元

当社は、本年2014年1月から2018年12月までの5年間を計画期間とする中長期経営計画を策定し、発表しております。

innovate

for Smiles 2018

千趣会の原点でありDNAでもある「innovation（イノベーション）」
私たちは、創業以来、頒布会事業やカタログ通信販売事業を innovate してきました。
これからも、新規事業を innovate して、グループ全体の成長を実現します。
そして、通信販売事業をはじめ既存の事業を re・innovate します。

世の中の女性を笑顔にするために、
ウーマン スマイル カンパニーとして、千趣会は躍進していきます。

スローガンがこちらです。

イノベート フォー スマイルズ 2018

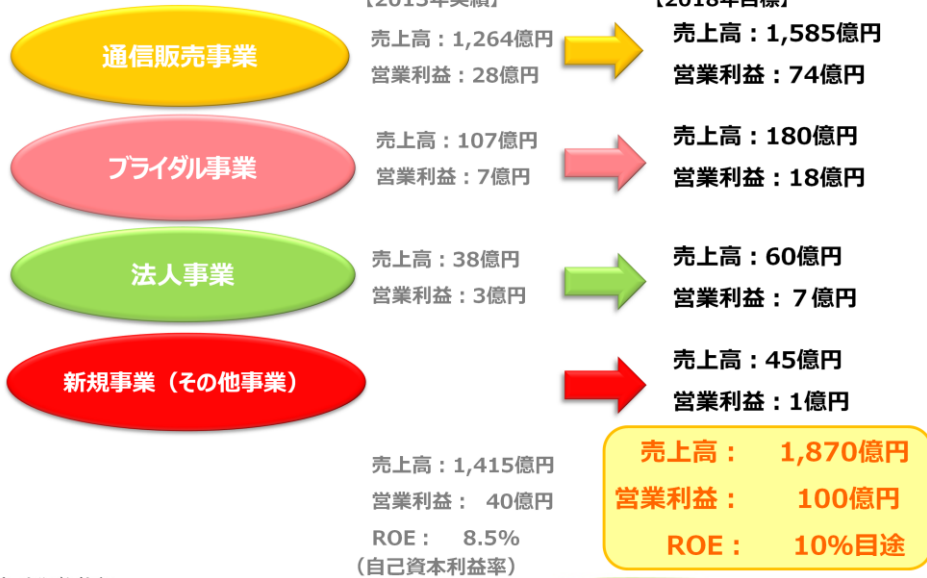
世の中は、日々大きく変化してきています。

我々の大切なお客様である女性を取り巻く環境は、女性の活躍推進も後押しし、
生活スタイル、生活習慣もこれからどんどん変わっていくでしょう。

また、我々がビジネスをしている通信販売の環境は5年後には激変すると予想されています。

大きく変化していく中、企業価値の向上を実現するために当社は変革を起こしていきます。

中長期経営計画目標



この中長期経営計画の目標数値です。

以前は 「カタログ市場」



競合は

カタログ通信販売企業

今後は 「EC市場」 中心に



競合は

EC通信販売企業・流通小売

- * 小売・流通での「通信販売」の市場規模は、5兆円を超えて拡大を続けています。
- * 通信販売市場の拡大とともに、当社の競合は、「カタログ通信販売企業」から、「EC通信販売企業」へと変化してきました。
- * 今後、オムニチャネル化が広がることで「大手流通小売」からの参入など、さらに競争環境は大きく変わると考えています。
- * 変化に対応するために、**EC通信販売市場の中で「独自の優位性」を確立**します。

ウーマン スマイルカンパニー
senshukai

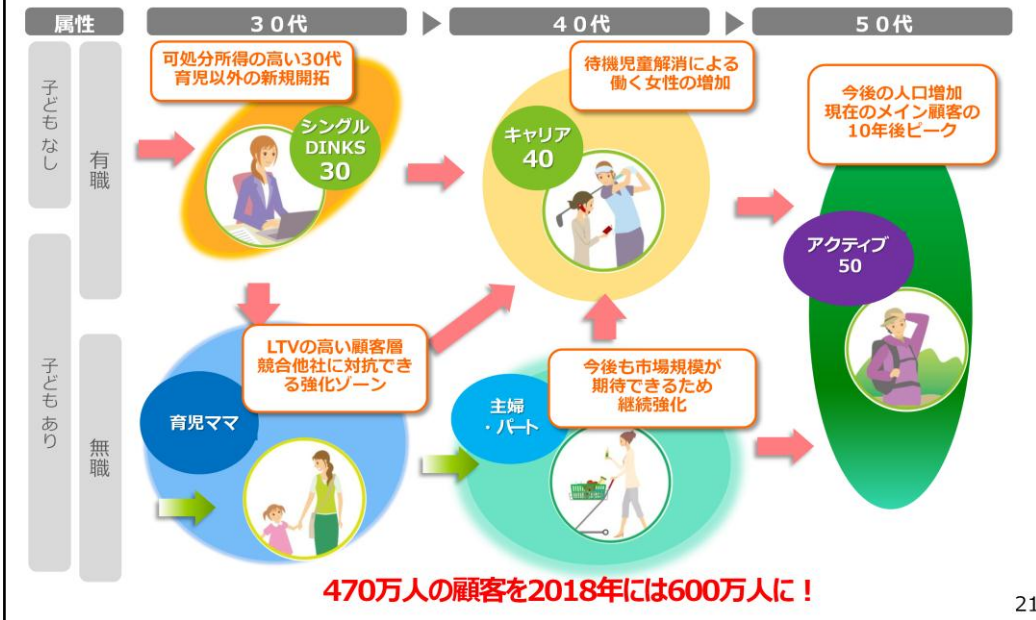
Copyright SENSHUKAI CO., LTD. All Rights Reserved. 株式会社千趣会 20

まず我々がビジネスをしている「通信販売」は、現在は5兆円超、5年後にはECの市場規模が4倍の20兆円を超えと言われています。

つまり、実店舗を持っている百貨店やスーパー等もネットショップなどを展開しあらゆる販売チャネルつかって展開するオムニチャネル化が進んでいくわけです。

当社は、これまでの「カタログ通信販売企業」から、「EC通信販売企業」へと変革し、EC市場においても独自の優位性を確立していきます。

「30・40・50代の女性」を5つのセグメントで考えて、当社の顧客を増やします。



21

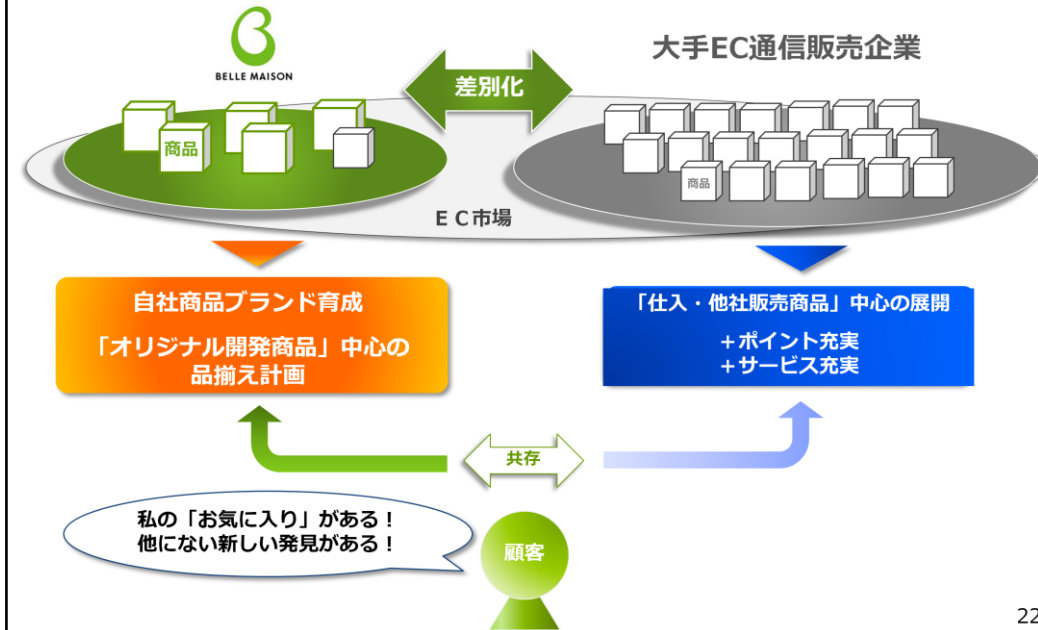
独自の優位性について、まず顧客戦略からご説明します。

現在、当社の主要顧客は30代から40代「妊娠・出産・子育て世代」の女性です。

女性のライフステージの変化を考えると、30代・40代・50代のお客様がいちばんダイナミックな変化を体験されます。

今後は、女性の活躍や活動の場がますます広がっていくことも視野にいれながら、働く女性をターゲットとした「キャリア世代」、また成長が見込まれている「アクティブな50代」といったそれぞれの世代ニーズにあった商品開発を進め、さらにきめ細やかにその暮らしをしっかりとバックアップし、2018年には顧客数を600万人にまで拡大させたいと考えています。

自社商品ブランドを育成して「付加価値型のオリジナル開発商品」で差別化します。



22

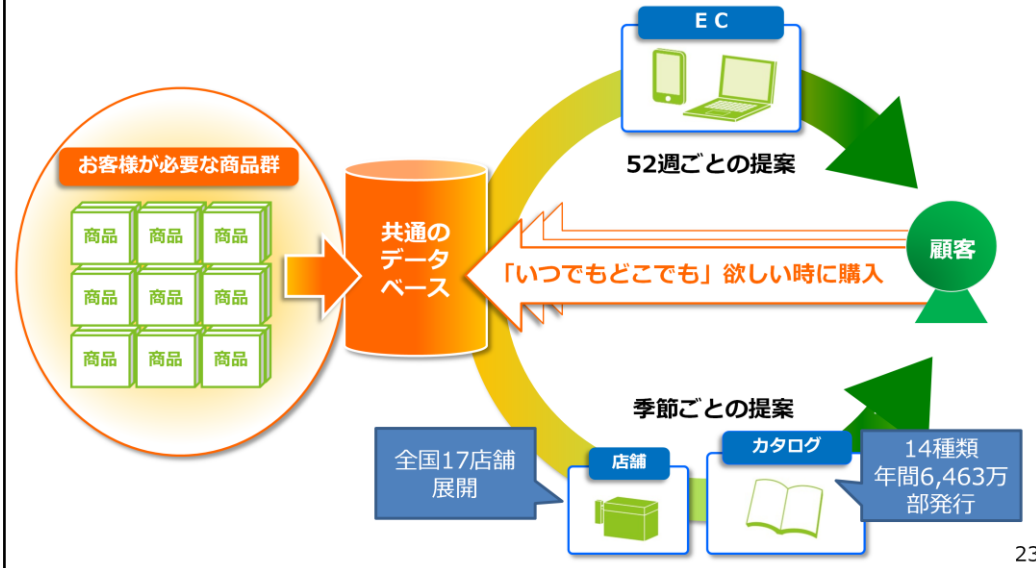
続きまして、商品戦略です。

「付加価値型のオリジナル商品」開発の強化と拡充を図り、自社商品ブランドの育成により、「モール型大手EC企業と差別化していきます。

これまでもオリジナル商品を開発してきましたが、今後はさらにブラッシュアップさせ、流通小売型から、企画・製造・小売りまで自社でコントロールする製造小売型通販へとシフトし、収益性の向上もあわせて図っていきます。

ベルメゾンでしか買えない、ベルメゾンならある・・・女性にとっては、そんな位置づけのお店にになっていきます。

カタログ起点のチャネルミックスではなく、
商品起点の「オムニチャネル」展開で、顧客の購買機会を増やします。



23

販売チャネル戦略ですが、

これまでのカタログ起点だったチャネルミックス戦略から「自社オリジナル商品ブランド」を起点としたEC・カタログ・店舗を活用したオムニチャネル戦略を目指します。

つまり、ひとつの商品をカタログだけではなく、モバイルやPC、店舗を含めたあらゆるチャネルを通じて展開することで、商品とお客様が出会う機会を多種多層にしていきたいと考えています。

これまでのカタログだと制作期間がかかってしまうことで、オンタイムで商品を紹介することができませんでした。

ECであれば、1年を52週で区切って提案することで、タイムリーな提案ができるわけですが。欲しいときに欲しいものが購入できる・・・そんなボーダレスな環境を整備し、お客様にファンになっていただく仕組みを構築していきます。

ウーマン スマイル カンパニーとして「女性のニーズ」に応える
ユニークな事業をイノベートしていきます。

新規事業の方向性

1. 既存事業への親和性が高く「相乗効果」が強い事業を優先的に創造します。
2. 創造した事業をさらに発展させて関連事業までビジネスを拡大させます。

すでに着手した新規事業の例



保育園運営事業

9月に千葉県佐倉市に認可保育所を、
10月に東京都大田区に認定小規模保育所を
開園予定

おしごとメゾン



主婦のおしごと紹介サイト
4月オープン

24

本年から新たに始める新規事業です。

当社は企業ビジョン「ウーマン スマイル カンパニー」として、今の女性たちの生活や環境を鑑み、メイン事業の通販とのシナジーが見込まれる事業を中心に新規事業を展開していきます。

中でも、既に着手している「保育園運営事業」は、今年9月に千葉県佐倉市に1園目認可保育園「えがおの森保育園・いの」、10月には東京都大田区に2園目として小規模保育所「えがおの森・かみいけだい」を開園します。

保育園事業については、主要顧客である子育て世代と親和性が高く、特に首都圏においては、待機児童問題が深刻化していることから、特に注力をしていきます。

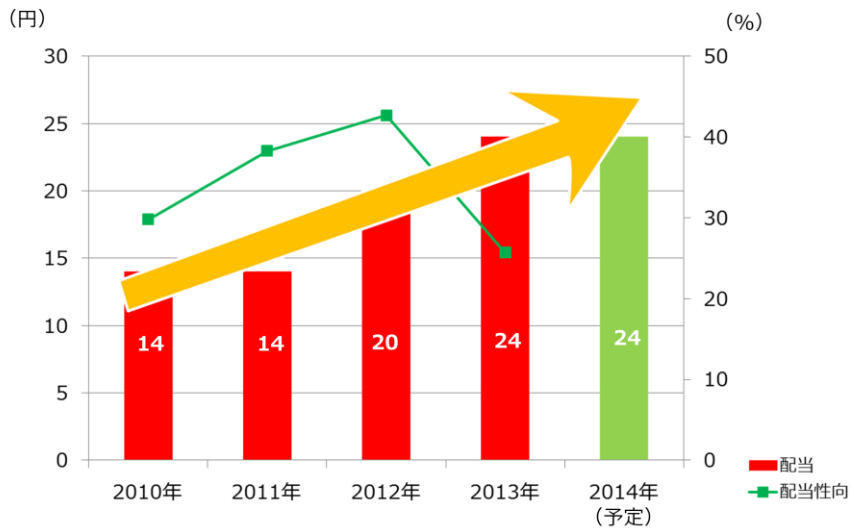
また、今年4月には、主婦向けのパート・アルバイトを中心としたおしごと紹介サイト「おしごとメゾン」をオープンしました。世の中における主婦の労働力への期待感と主婦の働きたい意欲が向上している現状を踏まえて開始したものです。

1. 会社概要
2. 企業理念
3. 中長期経営計画(2014 -2018)
- 4. 株主還元**

最後になりますが、当社の株主還元についてご説明します。

配当性向

連結配当性向30%を目安として継続的な利益還元を努めることを基本としています。



配当利回り 2.79% ! (2014/7/28終値を基に算出)

ウーマン スマイル カンパニー
senshukai

Copyright SENSHUKAI CO., LTD. All Rights Reserved. 株式会社 千趣会 26

当社の配当政策に関する基本的な方針は、経営基盤の強化を図るとともに、株主様に対して、配当性向考慮し安定的な配当の維持と業績に応じた適正な利益還元を基本としています。

なお連結配当性向につきましては、30%を目安として継続的な利益還元を努めています。

当期の配当金におきましては、中間配当金として1株あたり12円、期末配当金として12円の年間配当金24円を予定しております。

なお、7月28日の終値(859円)で算出したところ配当利回りは2.79%となっております。

株主優待

◆株主優待

毎年6月末、12月末現在株主名簿に記載の100株以上の株主様に当社のお買物券を進呈。(年2回)

| 所有株数 | お買物券 |
|----------|--------|
| 100～299株 | 1,000円 |
| 300～499株 | 2,000円 |
| 500～999株 | 4,000円 |
| 1000株以上 | 5,000円 |



ウーマン スマイル カンパニー
senshukai

◆長期株主優待

毎年12月31日現在、1年以上、100株以上保有の株主様に、保有株数と保有年数によりお買物券を進呈(年1回)。

| 保有株数 | 保有年数／お買物券 | | |
|----------|-----------|--------|--------|
| | 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 |
| 1000株以上 | 2,000円 | 3,000円 | 4,000円 |

※上記に応じて通常の優待制度と合計した額のお買物券をお届け。

**もし100株所有の場合、1年以内でも
配当も含めた利回り 5.12% ! (2014/7/28終値を基に算出)**

Copyright SENSHUKAI CO., LTD. All Rights Reserved. 株式会社千趣会 27

株主優待も年2回実施しております。

また長期的に当社のファンになっていただきたいということで、1年以上保有の株主には通常の株主優待に加えて優待を行っています。

ちょうど今回変更しまして株主優待も長期株主優待もベルメゾンお買物券に変更しました。

100株所有の場合、長期株主優待がなくても 7月28日の終値で計算すると5.12%の利回りとなります。

コーポレートサイト紹介



コーポレートサイトでは
最新の株主・投資家情報をご覧いただけます。
スマートフォンでもご覧いただけます。
またIRの最新情報を配信する千趣会IRメールも
配信しています。
よろしければご登録ください！

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



千趣会公式facebookページ
『1000 IDEAS FOR WOMAN』では、
「ウーマン スマイル カンパニー」を企業ビジョンとする千趣会の“女性を
笑顔に”を具現化する取組みを毎日紹介しています。

<https://www.facebook.com/1000ideas.forwoman>

本資料に記載されている、意見や予測、今後の見通し等は当社グループが資料作成時点で入手可能な情報を基にしています。
これらは経済環境、競争状況などの不確実な要因の影響を受け、大きく変動することも考えられますことを予めご承知おきください。

ウーマン スマイル カンパニー

senshukai