千趣会グループ

中長期経営計画　2014～2018

innovaTe
for Smiles 2018

ウーマン スマイル カンパニー
senshukai

2014.2.6

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

目次

1. 中長期経営計画「Innovate for Smiles 2018」

2. 通信販売事業

   重点戦略①「顧客戦略」
   重点戦略②「商品戦略」
   重点戦略③「販売チャネル戦略」
   重点戦略④「フルフィルメント戦略」

3. ブライダル事業

4. 法人事業

5. 新規事業

6. 千趣会グループ全体目標

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

中長期経営スローガン

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。

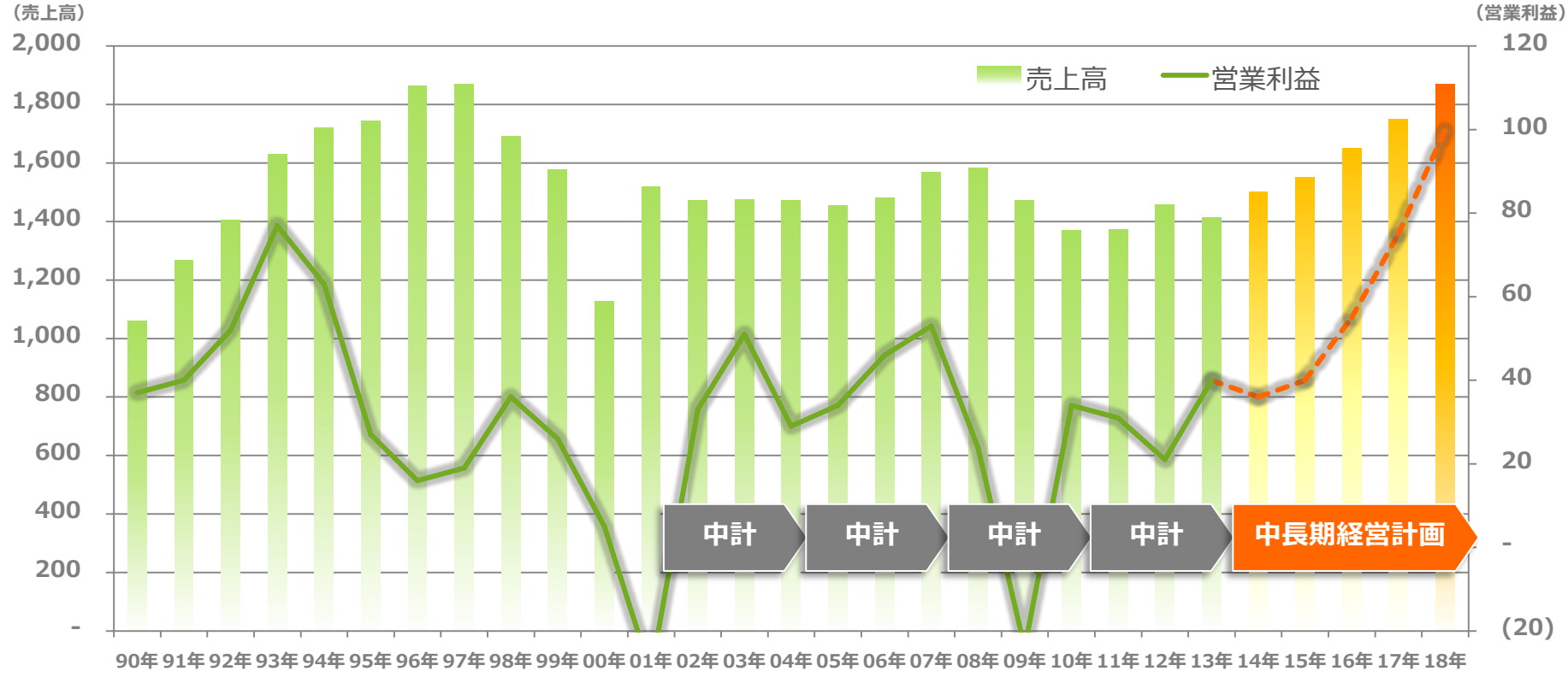
Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

中長期経営計画について

innovaTe
for Smiles 2018

これまで当社は中期３ヵ年経営計画を基本に経営管理を行ってきましたが、
より長期的な視点に立った骨太の方針のもとで事業構造を根本的に変革するため、
2014～2018年度の５年間を計画年度とした「中長期経営計画」を策定して、
過去を超えた「新しい未来」に向かってスタートいたします。

＊過去の売上高と営業利益の推移（単位：億円）



Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

中長期経営目標

ウーマン スマイル カンパニー
senshukai

グループ全体目標（最終年度2018年）

売上高「1,870億円」

営業利益「100億円」

自己資本利益率（ROE）「10%」目途

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

中長期経営目標（各事業）

	【2013年実績】	【2018年目標】
通信販売事業	売上高：1,264億円 営業利益：28億円	売上高：1,585億円 営業利益：74億円
ブライダル事業	売上高：107億円 営業利益：7億円	売上高：180億円 営業利益：18億円
法人事業	売上高：38億円 営業利益：3億円	売上高：60億円 営業利益：７億円
新規事業		売上高：45億円 営業利益：1億円

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

通信販売事業

innovaTe
for Smiles 2018

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

戦略の方向性　競争環境の変化

以前は　「カタログ市場」

BELLE MAISON



競合は

カタログ通信販売企業

今後は　「EC市場」中心に

BELLE MAISON





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。

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

「４つの戦略」を展開することで、独自の優位性を築きます。

BELLE MAISON

誰に

30・40・50代の女性に特化
「唯一無二」の存在へ

→ **顧客戦略**

何を

女性の欲しい気持ちに応えられる
「オリジナル開発商品」中心

→ **商品戦略**

どのように

EC・カタログ・店舗のオムニ展開

女性に安心・便利なサービス
きめ細やかなサービスの拡大

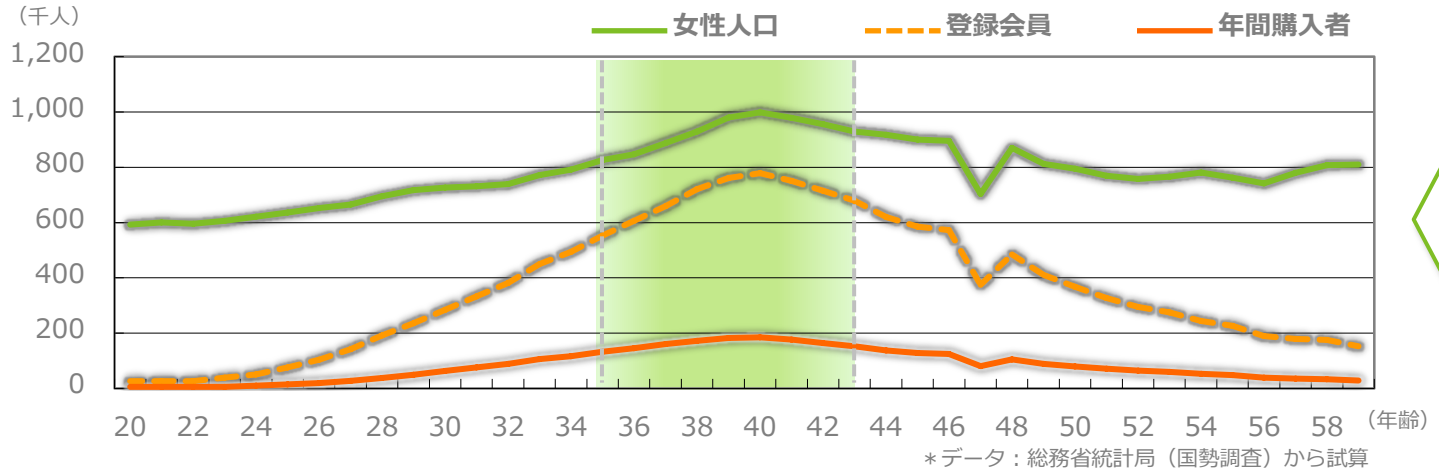
→ **販売チャネル戦略**

→ **フルフィルメント戦略**
（物流・IT・顧客対応）

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

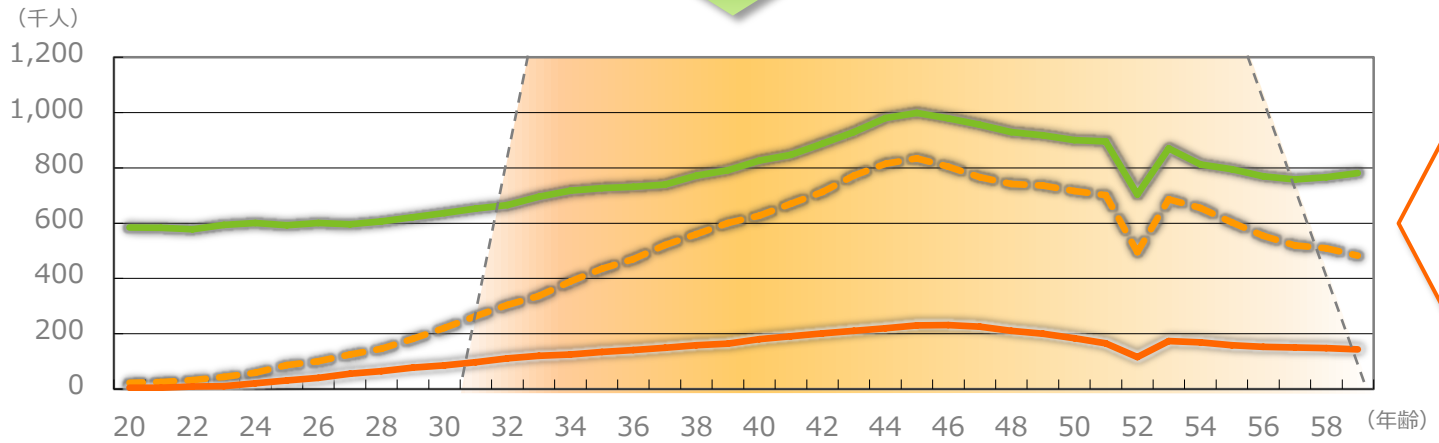
重点戦略① 顧客戦略

「20~59歳の会員数と人口動態」



＊データ：総務省統計局（国勢調査）から試算

2013年の
中心顧客層
‖
30代後半
～40代前半



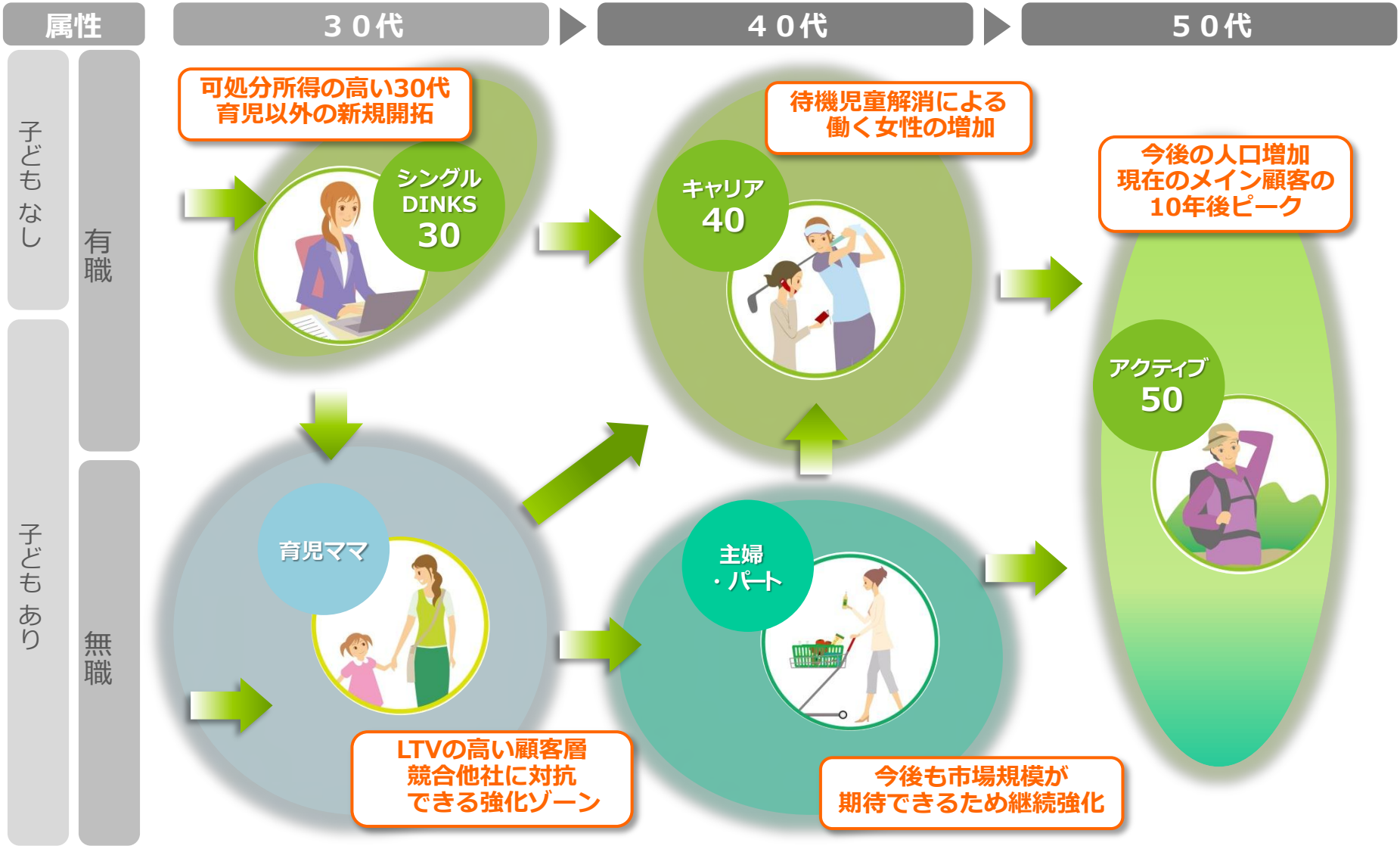
2018年には
30代を起点に
40代～50代へ
つなげます

30・40・50代の女性は、結婚・引越・出産・育児・就労など、
ライフステージの変化が多く、顧客獲得の機会があると考えています。

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

重点戦略① 顧客戦略

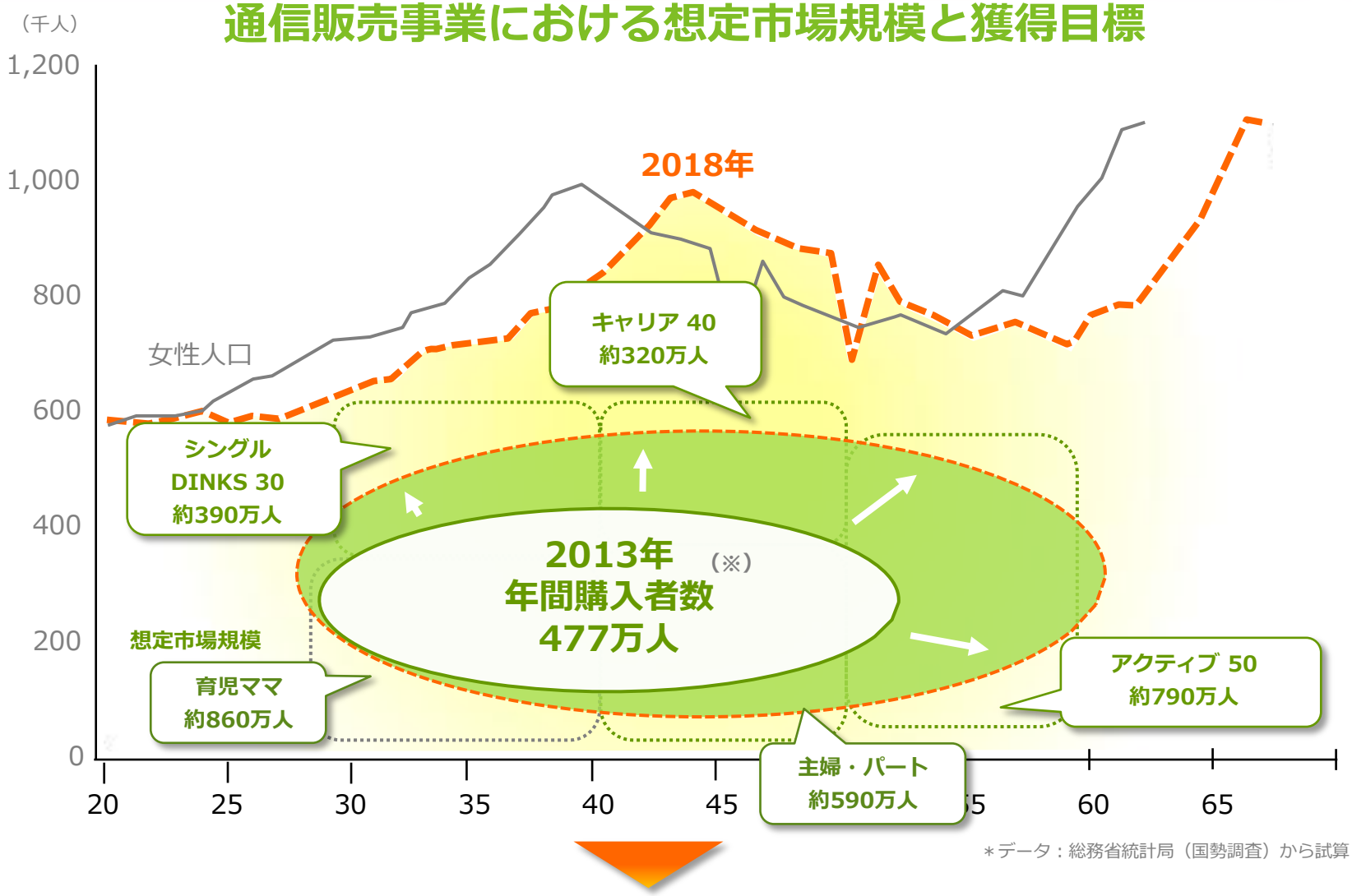
「30・40・50代の女性」を5つのセグメントで考えて、当社の顧客を増やします。



Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

重点戦略① 顧客戦略

通信販売事業における想定市場規模と獲得目標



＊データ：総務省統計局（国勢調査）から試算

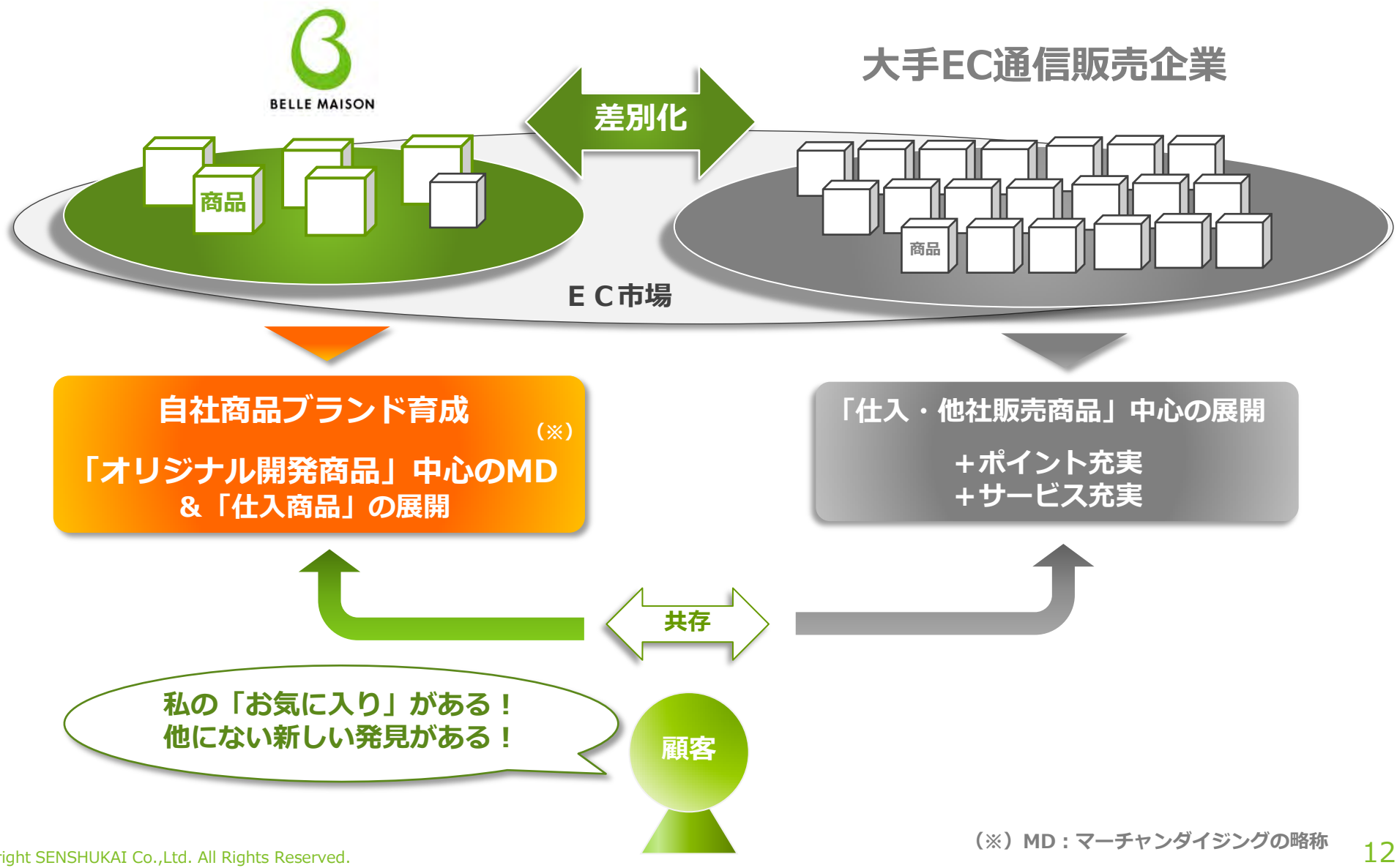
年間購入者数「600万人」を獲得します。

（※）ベルメゾン、及びグループ内通販事業・子会社の合計

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

重点戦略② 商品戦略

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。

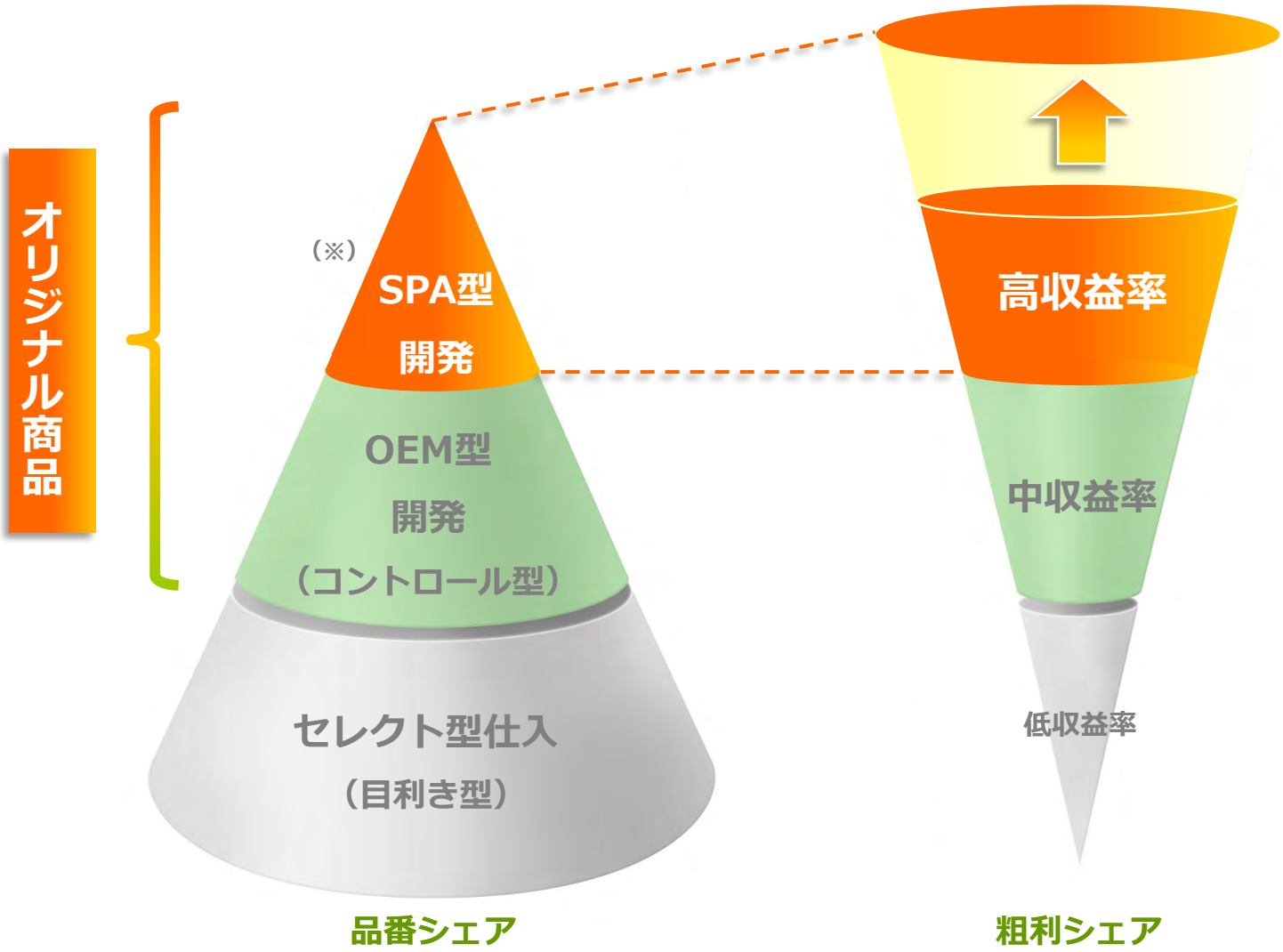


（※）MD：マーチャンダイジングの略称

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

重点戦略② 商品戦略

商品開発において「SPA型開発」の強化・拡大により、収益性の向上を目指します。

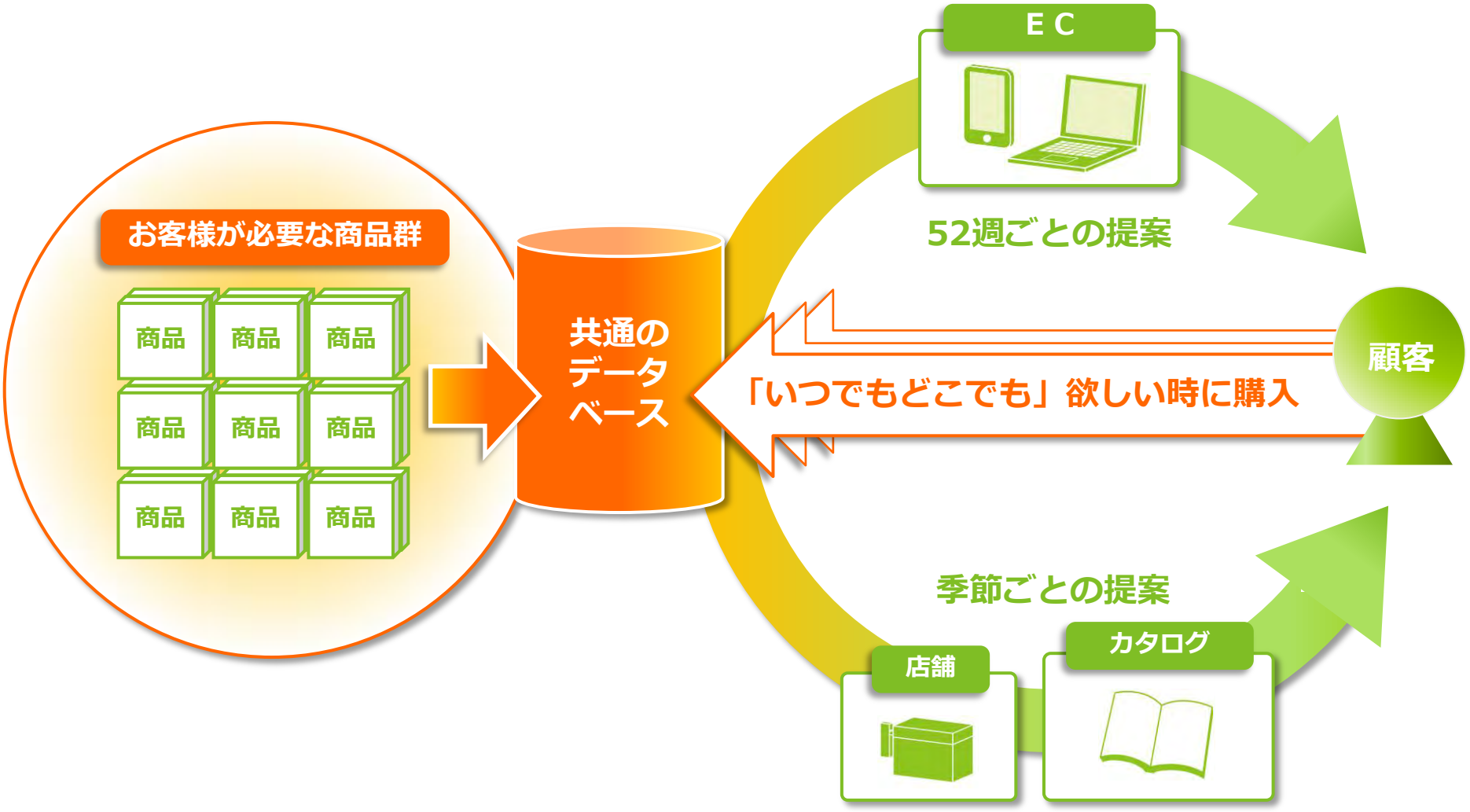


（※）SPA型開発：自社企画での製造小売型の商品開発
OEM型開発：協力先への製造委託型の商品開発

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

重点戦略③　販売チャネル戦略

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。



Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

重点戦略③　販売チャネル戦略

EC・カタログ・店舗の各チャネル特性を最大限に活用しながら、「ベルメゾン独自のオムニチャネル」を展開します。

EC



「いつでもどこでも」に応えるポータルチャネルとして展開します。
スマートフォンの拡大など、デバイスの進化へ対応しながら、
30～50代女性の新規顧客の獲得を強化します。

シーズン提案中心のカタログにはない、オンタイムでの提案や、
52週での販促を行い、気温やニーズの変化に対応します。

カタログ



EC市場において「競合との差別化」となるプッシュ型チャネルとして、
当社独自の企画・編集力を活かした提案を行い、購買機会を創出します。

販売コストの最適化を行い、既存顧客への効果的な販促を続けます。
そして当社商品ブランドのファンを増やします。

店舗



自社商品ブランドのフラッグシップ店として、今後も展開を推進します。
商品を手にして頂けるリアルなチャネルで顧客接点を強めます。

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

重点戦略④　フルフィルメント戦略（物流）

中部エリア（可児・美濃加茂DC※）を中心に「約50億円規模の投資」を行い、スピーディなお届けとコストダウンを目指します。



当社物流の現状

- 月の平均取扱い品番数が20万を超えて拡大。
- 多様な複数カテゴリの同時購入顧客の増加。
- お届け時の荷分かれと配送スピードが課題。
- 業務オペレーションなどの見直しが必要。

改善にむけて

中部エリアに集中的な投資を行います。
物流ネットワークの再編成と生産性の向上により、スピーディなお届けとコストダウンを実現します。

（※）DC：ディストリビューションセンターの略称

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

重点戦略④ フルフィルメント戦略（IT）

基幹システムの開発を中心に、システム全体の再構築を積極的に行い、開発スピードの改善とフレキシビリティの向上を目指します。

システム概念



当社システムの現状

- ECシステムの柔軟性と拡張性の限界。
- 基幹システムの老朽化。
- 長年の機能追加に伴うシステムの複雑化。
- メンテナンスコストと人的負担の増大。

改善にむけて

基幹システムを刷新して、業務・システムのスリム化を実現します。競合への優位性を確保すべき領域に集中的な投資を行い、開発生産性の向上を実現します。

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ブライダル事業

innovaTe
for Smiles 2018

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

市場動向

結婚関連市場（2012年）

婚姻組数

67万組

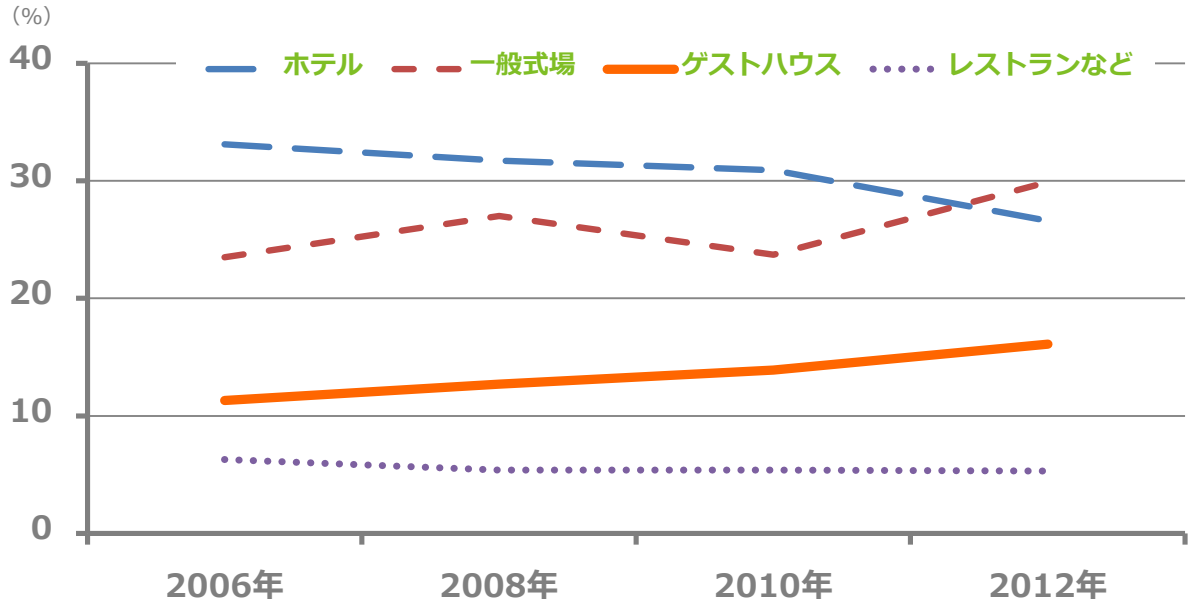
挙式披露宴
平均単価（全国）

344万円

新生活準備
平均単価（全国）

97万円

タイプ別披露宴のシェア推移（首都圏）



＊データ：リクルート ブライダル総研調べ
総務省統計局（人口動態調査）から試算

- 婚礼組数は微減傾向だが、大都市部においては人口流入によりマーケットは拡大傾向
- 従来型式場に比べ、リニューアル等で差別化できるゲストハウスは今後も成長可能
- ゲストハウス事業者の組単価は高いものの、今後は競争激化の懸念

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

出店戦略

都市型・郊外型を組み合わせた新規出店・改装の継続で売上を拡大します。

＜方向性＞

収益が取れる組単価で競合との差別化が可能な主要都市

都市型：主要大都市
（東京２３区・政令指定都市）

郊外型：上記都市を除く３０万人以上の主要都市
（県庁所在地もしくは相当都市）



2013年「16店」から、2018年「26店」へ拡大予定

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

重点戦略

業務改善・人材育成を推進して事業基盤を確立します。

プロモーション見直し	①「集客力」アップ
ブランディング付加価値創造	②「成約率」アップ
派生事業強化・商品原価の改善	③「利益率」アップ
人材育成　営業・管理強化	④「顧客満足」アップ

安定した事業基盤を確立して、既存店含む全体の収益性を向上

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

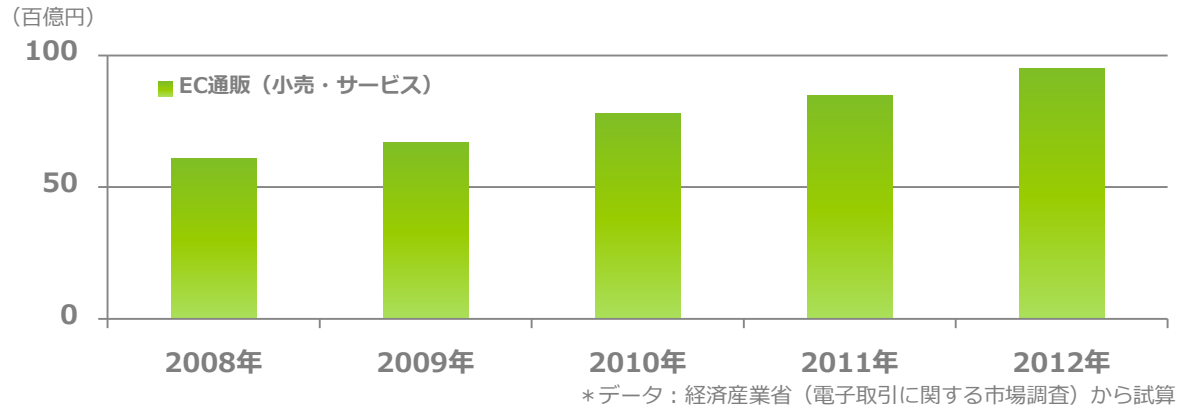
法人事業

innovaTe
for Smiles 2018

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

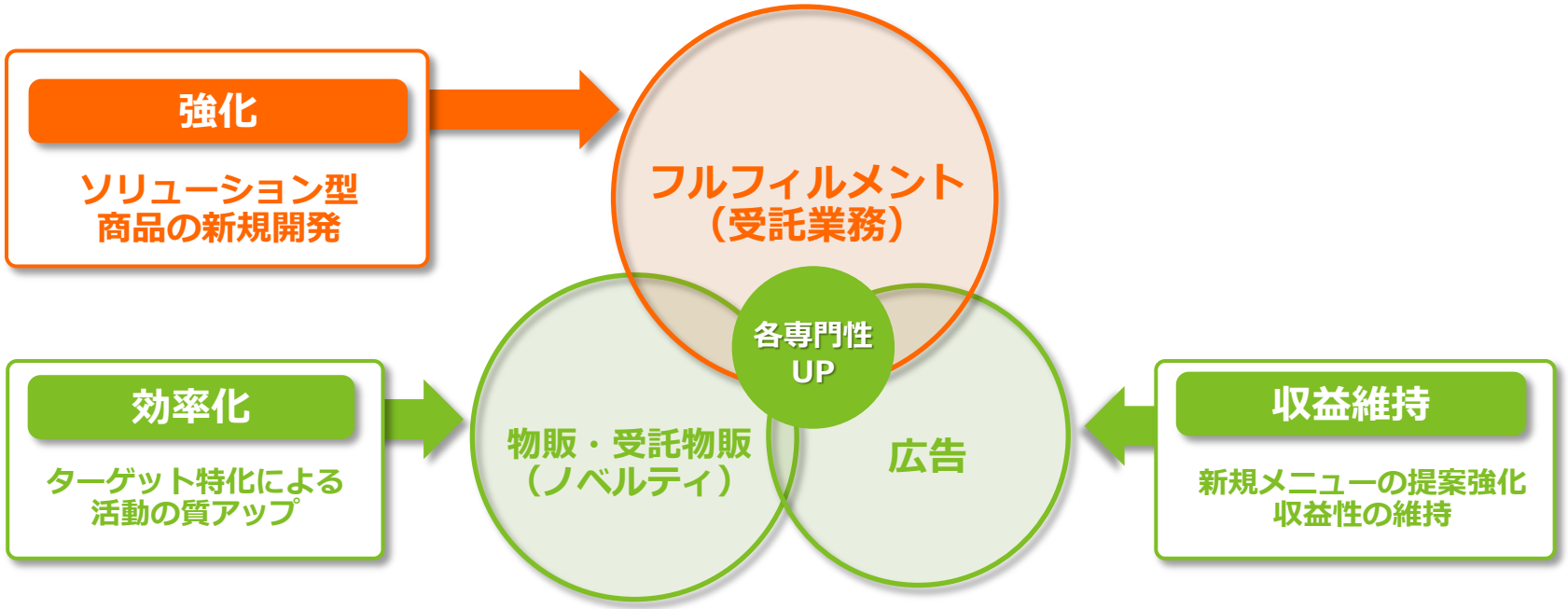
市場の拡大と戦略の方向性

EC市場の拡大にともない、法人の通販（B to C）の需要が広がっています。



＊データ：経済産業省（電子取引に関する市場調査）から試算

法人事業は、継続・収益性の高い「受託業務」を中心に事業拡大を行います。



Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

新規事業

innovaTe
for Smiles 2018

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

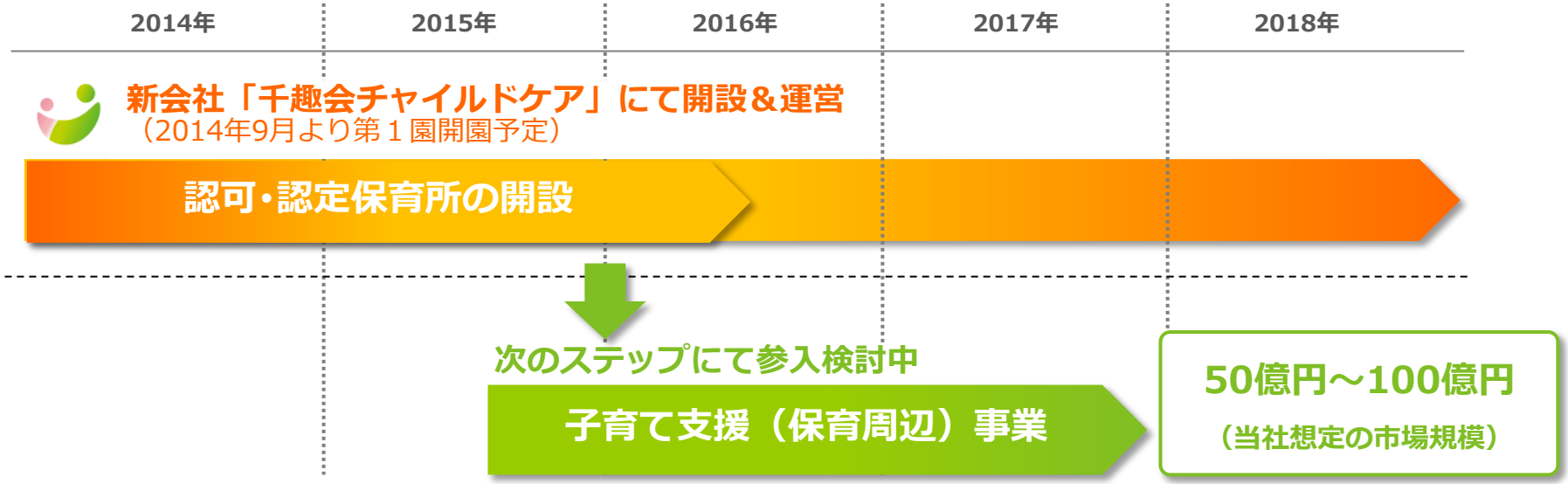
戦略の方向性&保育事業への参入

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。

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。

2014年に「認可保育所」を設立&運営、その後、関連事業への拡大を目指します。



女性の笑顔につながる新規事業を積極的に開発していきます。

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

千趣会グループ全体目標

innovaTe
for Smiles 2018

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

中長期経営目標（千趣会グループ連結）

innovaTe
for Smiles 2018

（単位：百万円）

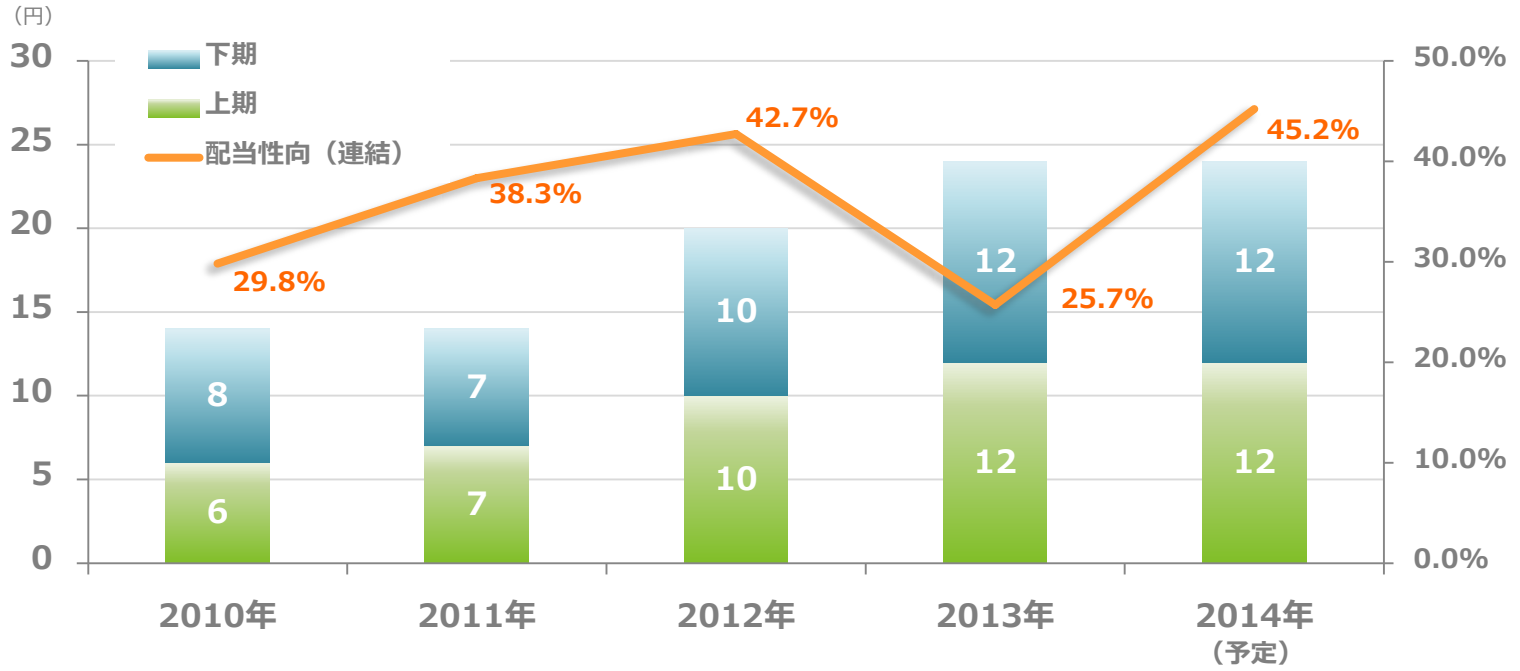
	2013年	（売上比）	2014年	（売上比）	2018年	（売上比）
売上高	141,552	100.0%	150,000	100.0%	187,000	100.0%
売上総利益	69,077	48.8%	70,772	47.2%	92,226	49.3%
販売管理費	65,057	46.0%	67,172	44.8%	82,227	44.0%
営業利益	4,019	2.8%	3,600	2.4%	10,000	5.3%
当期純利益	4,046	2.9%	2,300	1.5%	6,500	3.5%
自己資本利益率（ROE）		8.5%		4.5%		10.0%

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

配当政策

利益配分の方針として、**連結配当性向「30%」**を目安に継続的な利益還元に努めること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。



Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.

中長期経営スローガン

ウーマン スマイル カンパニー

senshukai

innovaTe

for Smiles 2018

本資料に記載されている業績及び将来の見通しに関する記述は、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大きく異なる可能性があります。

Copyright SENSHUKAI Co.,Ltd. All Rights Reserved.