



2023年6月23日

各 位

会 社 名 株式会社 千趣会  
代表者名 代 表 取 締 役 社 長 梶原 健司  
(コード番号:8165、東証プライム)  
問合せ先 常務執行役員 コーポレート本部長 高橋 哲也  
(TEL 06-6881-3220)

通期業績予想及び配当予想の修正(無配)に関するお知らせ

当社は、最近の業績動向をふまえ、2023年2月13日に公表いたしました2023年12月期の業績予想および配当予想を下記のとおり修正することについて、本日2023年6月23日開催の取締役会において決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 通期業績予想の修正について

(1) 当期の連結業績予想数値の修正(2023年1月1日～2023年12月31日)

	連結売上高	連結営業利益	連結経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益	1株当たり連結当期純利益
前回発表予想(A)	百万円 66,200	百万円 500	百万円 400	百万円 150	円 銭 3.20
今回修正予想(B)	55,000	△3,800	△3,700	△4,200	△89.71
増減額(B-A)	△11,200	△4,300	△4,100	△4,350	
増減率(%)	△16.9%	—	—	—	
(参考)前期連結実績 (2022年12月期)	58,915	△8,139	△7,889	△10,976	△234.24

## (2) 修正の理由

当社グループは、3つの構造改革(会員基盤の再構築、商品力・提案力の強化、オペレーション改革)のブラッシュアップや、コスト削減などの合理化施策に加えて、中期経営計画で掲げている「通信販売事業のデジタルシフト」、「収益構造の変革」及び「パートナー企業との共創」等の施策を集中的に実施することにより、業績の早期改善に努めております。

しかしながら、外出機会の増加による消費行動の変化や物価上昇による節約志向の高まりを背景として通信販売市場が伸び悩む中、当社においても既存会員の戻り率(当期における再購入)が想定を下回ったこと等により、ベースとなる会員数が減少しました。下半期の売上高は上半期の会員獲得数の影響を受けるため、新型コロナウイルスの感染症法上の位置づけが5類に移行された5月以後、計画との乖離がより顕著となったことから、通期の売上高は前回予想を下回ることとなりました。

第1四半期連結累計期間においては、デジタル・プロモーションでの単品訴求を強化し、新規会員獲得施策等を積極的に展開したところ、ジャンル・商品により効果に差異があり、「インテリア・雑貨」では効果が顕著に推移いたしました。しかし、「ファッション」では4月以降において前年と比較し売上が15%程度減り、想定よりも売上総利益が減少いたしました。例年、4～5月において第1四半期連結累計期間の赤字を取り戻す傾向はございますが、上半期中において計画達成に十分な注文獲得効率が得られず、当初計画以上に販売促進費が増加することになりました。業績改善施策の実行により、第4四半期連結会計期間は黒字化する見込みであるものの、通期では営業損益及び経常損益は前回予想を大きく下回り、大幅な損失計上の見込みです。また、親会社株主に帰属する当期純損益については、デジタルシフトのために必要不可欠なソフトウェアや建物付属設備等の投資に対する減損損失を通期で約2億円計上することにより、42億円の損失となる見込みです。

2023年度は赤字の業績予想となり誠に遺憾ではございますが、前期からの改善は進行しており、2024年度の黒字化に向けて、以下の業績改善施策を講じてまいります。

### <業績改善施策>

当社グループといたしましては、来期の黒字転換を実現するため、中期経営計画で掲げている「通信販売事業のデジタルシフト」、「収益構造の変革」及び「パートナー企業との共創」等の施策を集中的に実施し、ビジネスモデルの転換を進めております。

### 【各施策の進捗状況】

#### ① 「通信販売事業のデジタルシフト」

カタログ中心のプロモーションを見直し、SNS等によるデジタル・プロモーションへの経営資源のシフトを進めております。その取り組みの一環として、注力商品についてファネルに沿ったバナー作成、ランディングページ(広告のリンク先ページ)の作成、商品詳細情報の充実に取り組んでおり、当該商品のセッション数やコンバージョン率が改善する成果が出ております。

今後は、単品訴求のみではなく、「ライフスタイル提案」を行うテーマ・軸を改めて明確にし、我々の強みであるテーマに沿ったストーリーのあるオリジナル商品・サービスを展開し、デジタルとカタログを組み合わせたプロモーションの最適化を進め、効率の改善、効果の最大化を図ってまいります。

#### ② 「収益構造の変革」

従来カタログに最適化した事業運営から脱却し、商品を厳選し型数を絞りこむことで、お客様のニーズを

満たすオリジナル商品・サービスの提案により一層磨きをかけ、多売型のモデルから、お客様一人ひとりの購入額を高めるモデルへの転換を図り、商品開発、在庫管理等の事業運営を効率化し、売上総利益率を改善します。

販売促進費の投入については、新規会員獲得施策への重点的な投資から、既存会員様との関係性構築を重視した施策に軸足を移していきます。その一例として、節約志向の高まりを受けた生活応援としての送料無料キャンペーンを実施、今後も各プロモーションを効果的に組み合わせ、お客様に寄り添った施策に重点投資し、長くお付き合いいただける会員様を増やし、継続率、購入頻度増、投資対効果の最大化に繋げ、質の高い会員基盤を構築してまいります。

その一環として前年 11 月にグランドオープンした商品買取サービス「kimawari」は、大変ご好評をいただいております。サービスをご利用いただいたお客様のその後の購入率の向上に寄与しており、今後のベルメゾンの収益率改善に向けた重点施策の一つとして、体制強化や買取対象商品の拡大などの取り組みを加速させてまいります。

加えて、利益率の高い広告ソリューション事業においては、女性会員数が国内有数規模の EC サイト「ベルメゾンネット」を活用した新たな広告メニューの開発により、グループ全体の収益率改善に繋げてまいります。

### ③ 「パートナー企業との共創」

東日本旅客鉄道株式会社(以下「JR 東日本」といいます。)との共創は着実に進捗しております。JR 東日本の E コマースサイト「JRE MALL」の主要ショップとして、ベルメゾン JRE MALL 店の売上が、オリジナル商品の開発などにより倍加を続けていることに加え、千趣会グループのイイハナ・ドットコム、暮らすグルメも出店し、売上を伸ばしております。また鉄道の流動回復とインバウンド需要の増加を背景として、当社のエキナカ店舗「Disney Fantasy Shop by Belle Maison 東京駅店 (@Disney)」が好調に推移している他、4月からは JR 東日本グループの通販物流を当社の物流センターが担うなど事業シナジーが拡大しております。さらに、人事交流を通じて JR 東日本グループとの共創関係を深めております。

また、商品の使用中・使用後に係るサービスや、お客様の暮らしに寄り添った便利なサービスを拡充することで、ベルメゾンのブランド価値を高め、会員基盤の強化を目指す取り組みは、引き続き拡大してまいります。

前述の商品買取サービス「kimawari」は、情報流通支援サービスの株式会社オークネットとの共創によるものであり、お客様とベルメゾンブランドとの結びつきを強める施策として位置づけております。

その他のサービスについては、2022 年のリプレイスにより機動的な開発が可能となったシステムをベースにパートナー企業様が提供するサービスをベルメゾンネット上で注文、決済できる仕組みを構築しており、その第1号として従来の「宅配クリーニング」サービスをリニューアルし5月より販売開始しております。今後、こうした仕組みを拡充し、従来の「モノ」の取扱いだけではない、お客様に喜んでいただけるサービスメニューの開発を進め、ベルメゾンのファンに継続的にご利用いただく構造を築いてまいります。

上記の施策を実行し、お客様から長く愛される企業になるとともに、来期の黒字転換を実現し、ステークホルダーの皆様の期待に応えられる企業となれるよう努めてまいります。

「当社グループが持つポテンシャルを最大限に活かしたユニークかつ新たなビジネスモデル」への転換のための投資及び財務体質の健全化を行い、企業競争力と企業体質の強化に努めてまいりますので、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

## 2. 配当予想の修正について

### (1) 配当予想修正の内容

	年間配当金(円)		
	第2四半期末	期 末	合 計
前 回 予 想	円 銭 0.00	円 銭 (未定)	円 銭 (未定)
今 回 修 正 予 想	0.00	0.00	0.00
前 期 実 績 (2022 年 12 月期)	0.00	0.00	0.00

### (2) 配当予想修正の理由

当期の配当につきましては、業績予想や今後の財務状況等をふまえ、1株当たり中間配当は無配、期末配当は未定としておりました。しかしながら、上記のとおり、当期については親会社株主に帰属する当期純損失を計上する見込みとなったことから、誠に遺憾ではありますが、2023年度の配当は無配とさせていただきます。

株主の皆様には深くお詫び申し上げますとともに、可能な限り早期に復配できるよう、「当社グループが持つポテンシャルを最大限に活かしたユニークかつ新たなビジネスモデル」への転換のための投資及び財務体質の健全化を行い、企業競争力と企業体質の強化に努めてまいりますので、これまで以上にご支援を賜りますようお願い申し上げます。

(注)上記の予想につきましては、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予想数値と異なる結果となる可能性があります。

以 上