



平成 27 年 4 月 10 日

各 位

会社名 株式会社 さ い か 屋
代表者 取締役社長兼社長執行役員 岡本 洋三
(コード番号 8254 東証第 2 部)
問合せ先 経営企画部 部長代理 中野 宏治
(TEL 044-211-0375)

新中期経営計画（平成 28 年 2 月期～平成 29 年 2 月期）の策定について

当社は、平成26年2月期を初年度とする平成27年2月期までの中期経営計画において、事業面では、売場運営の強化および外商機能の見直し、店舗価値向上のためのインフラの整備、物件費の見直しによるローコストオペレーションなどを推進いたしました。また、財務面では、固定資産を流動化し不動産売却益による自己資本の充実を図るとともに、売却代金を借入金返済に充当することで有利子負債を大幅に圧縮いたしました。なお、残る借入金については、取引金融機関から向こう2年間の返済期限の延長に同意をいただくこととなりました。

しかしながら、依然として近隣商業施設との競争や商圈間の競争は激しく、また、商圈内人口の減少や高齢化などもあり、営業環境は厳しさを増しており、売上減少に歯止めをかけ、収益力向上を図るための営業施策の策定および実行が喫緊の課題となっております。また、財務面においても、今後の借入金返済計画を確実に履行するため、ローコストオペレーションを継続し、安定したキャッシュフローを確保するとともに、自己資本の充実を図り、財務基盤を強化する必要があります。

このような状況の中、当社は川崎店の営業終了などの営業体制の変動を踏まえて「新中期経営計画」を策定し、強固な企業体質を構築するために全役職員が一丸となって計画実現に向け、各種重点戦略を展開してまいります。

記

1. 中期経営計画の概要

- (1) 目指す姿：「地域のお客様に最も支持される百貨店」
- (2) 計画期間：2年間（平成 27 年 3 月～平成 29 年 2 月末）
- (3) 基本戦略：
 - ① 「百貨店事業の強化」
 - ・ 藤沢店、横須賀店における地域密着型の店舗戦略の推進
 - ・ 新規テナントの導入やフロア構成の見直し等によるお客様から選ばれる店作り
 - ・ 外商部門の強化による営業力の向上
 - ② 「関連事業および新規事業への取り組み」
 - ・ 百貨店運営ノウハウを活用した関連事業の展開
 - ・ 新規ビジネスの検討
 - ③ 「財務体質の強化」
 - ・ 後方部門の効率化や更なる経費削減
 - ・ 資産の効率的な運用によるバランスシートの改善
 - ④ 「人材育成の強化と組織風土の改革」
 - ・ 計画的な人材育成
 - ・ 女性・若手社員の積極的登用

このほか、危機管理と法令遵守を推進し、健全で適正な経営体制を整え、広くステークホルダーの期待に応えられる企業を目指します。

2. 基本戦略実現のための重点戦略

本計画における基本戦略の実現に向け、激しさを増す営業環境の変化に対応するため、藤沢店・横須賀店の2店舗において、従来以上に地域密着型の店舗戦略を推進し、お客様から地域で最も支持される百貨店を目指します。また、新規テナントの導入やフロア構成の見直し、外商担当者の増員などにより営業力の強化を図るとともに、後方部門の効率化や更なる経費削減などにより営業効率を高めた店舗運営に取り組みます。

さらに、新たな店舗形態として専門業務に特化したサテライト型店舗を JR 川崎駅前に出店するなど、百貨店運営のノウハウを活用した事業を展開することにより、収益力の向上を図るほか、昨年から開始した通信販売事業を始めとした新規事業にも積極的に取り組みます。

財務面では、経営の安定化を確実なものとするために財務体質を強化する必要があるため、ローコストオペレーションの継続と営業キャッシュフローの確保による自己資本の充実を図ります。

このほか、当社グループの安定的な事業運営と今後の成長を実現させるためには、より一層の組織力強化が必要であることから、これまで以上に、人材育成に関する投資をおこなうとともに、女性・若手社員の登用などを積極的におこなうことにより、組織の活性化を図り、何事にも果敢にチャレンジし、全社一体となって当社グループの成長を推進する組織風土の醸成に取り組みます。

3. 数値計画（平成29年2月期：単体）

	平成 27 年 2 月期実績	平成 29 年 2 月期計画	増減
売上高	35,190 百万円	24,657 百万円	▲10,533 百万円
売上総利益	7,432 百万円	5,530 百万円	▲1,902 百万円
営業利益	505 百万円	283 百万円	▲222 百万円
売上高営業利益率	1.44%	1.15%	▲0.29%
経常利益	364 百万円	123 百万円	▲241 百万円
EBITDA	1,516 百万円	1,032 百万円	▲484 百万円
有利子負債	6,980 百万円	6,129 百万円	▲851 百万円

※上表のEBITDAは営業利益+減価償却費にて簡便的に算出しております。

※売上高には、賃料収入及び手数料収入を含みます。

※平成27年2月期実績の減価償却費は、販売費及び一般管理費の881百万円にテナント収入原価に含まれる129百万円の合計額1,010百万円です。

平成 29 年 2 月期の売上高営業利益率は 1.15%を計画しておりますが、これをボトムとして更なる収益力の向上と財務体質の強化を図り、当社の目標とする経営指標である売上高営業利益率 2%以上の早期達成に向け、各種経営施策を積極的に展開してまいります。

上記目標の達成を通じて、自己資本当期純利益率（ROE）の向上を目指してまいります。

以上