



平成 28 年 4 月 12 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 046-845-6820)

中期経営計画の数値目標修正に関するお知らせ

当社は、平成28年2月期を初年度とする中期経営計画（平成28年2月期～平成29年2月期）において、平成28年2月期につきましては、藤沢店・横須賀店の2店舗において、フロア構成の見直しや新規テナントの導入、外商営業力の強化による営業効率を高めた店舗運営を行うとともに、後方部門の効率化や更なる経費削減に取り組んだ他、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川崎駅前の川崎日航ホテル3階に出店する等、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、収益力向上のための施策について優先的に取り組んでまいりました。

しかしながら、近隣商業施設や商圈間の競争は激しく、又、商圈内人口の減少や高齢化等もあり、営業環境は厳しさを増している他、暖冬の影響による冬物衣料品販売の不振等により年度後半にかけて厳しい状況となり平成28年2月期の実績は、直近の個別業績予想を下回る結果となりました。

このような状況に加え、地方・郊外型の百貨店の業績は一進一退の状況が続いている他、個人消費の先行きも不透明であることから、営業面においては「売場改善」、「収益力強化」、「外商強化」を更に推し進め、売上減少に歯止めをかける必要があります。一方、財務面では、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更に継続し、財務基盤を強化する必要があります。

以上のような課題と経営環境の先行きを踏まえ、平成29年2月期につきましては2年目を迎える中期経営計画の数値目標を見直すとともに、昨年度から取り組んでいる営業施策を更に推し進め、全役職員が一丸となって中期経営計画の基本戦略の推進に取り組んでまいります。

記

1. 数値目標（平成29年2月期：単体）

<計画の数値目標>

	平成28年2月期 実績	平成29年2月期 当初発表目標	平成29年2月期 修正後目標	増減
売上高	26,434 百万円	24,657 百万円	23,360 百万円	▲1,297 百万円
売上総利益	5,395 百万円	5,530 百万円	5,040 百万円	▲490 百万円
営業利益	351 百万円	283 百万円	220 百万円	▲63 百万円
売上高営業利益率	1.33%	1.15%	0.94%	▲0.21%
経常利益	287 百万円	123 百万円	80 百万円	▲43 百万円
E B I T D A	1,000 百万円	1,032 百万円	664 百万円	▲368 百万円
有利子負債	6,593 百万円	6,129 百万円	5,860 百万円	▲268 百万円

※平成29年2月期修正目標の数値は、本日開示の決算短信の業績予想数値と同一です。

※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28年2月期実績の減価償却費は、販売費及び一般管理費の612百万円にテナント収入原価に含まれる36百万円の合計額649百万円です。

2. 目標とする経営指標

平成29年2月期の売上高営業利益率は、当初の目標であった1.15%を下方修正した0.94%を目標としておりますが、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は引き続き売上高営業利益率2%以上とし、目標の早期達成に向け各種施策を積極的に展開してまいります。又、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。

3. 経営計画達成のための基本戦略にもとづく施策の推進

本計画における基本戦略である「百貨店事業の強化」、「関連事業及び新規事業への取組み」、「財務体質の強化」、「人材育成の強化と組織風土の改革」の実現に向け、以下の施策実行に全役職員が一丸となって取り組んでまいります。

① 百貨店事業の強化

「売場改善」、「収益力強化」、「外商強化」を更に推し進めるため、藤沢店・横須賀店の2店舗において、平成28年2月期に導入した新規テナントや既存の大型テナントと協調しながら、販売計画を見直すとともに媒体戦略を強化し、商圈のお客様の来店促進と店舗売上高の向上を図る他、川崎地区のお客様との関係強化を図るため、川崎店の外商担当を増員する他、各店の外商部門の体制を見直し営業活動の強化を図ります。

② 関連事業及び新規事業への取組み

「収益力強化」を更に推し進めるため、川崎店（サテライト型店舗）、町田ジョルナ店（店舗運営管理業務委託）の運営を引き続き展開する他、百貨店運営のノウハウを活用した関連事業や新規事業を積極的に展開してまいります。

③ 財務体質の強化

今後の借入金返済計画を確実に履行するため、全社において経費削減等によるローコストオペレーションの継続と、百貨店事業を核とした収益力の向上により自己資本の充実を図ります。

④ 人材育成の強化と組織風土の改革

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、引き続き外部コンサルタントの活用等を含めた人材育成に関する投資を行うとともに、女性・若手社員の登用等を積極的に行い、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んでまいります。

以上