



平成 28 年 9 月 30 日

各 位

会 社 名 株式会社 田 谷
代表者名 代表取締役社長 保 科 匡 邦
(コード番号 4679 東証第一部)
問合せ先 執行役員経営企画部長 中 村 隆 昌
(TEL. 03 - 5772 - 8411)

中長期経営計画の修正及び新中期経営改善計画の策定に関するお知らせ

当社は、平成 24 年 5 月 7 日付「中長期経営計画『MLP2019』について」で公表しました中長期経営計画につきまして修正を行い、改めて平成 29 年 3 月期を初年度、平成 31 年 3 月期を最終年度とする中期経営改善計画を策定いたしましたので、その概要をお知らせいたします。

記

1. 企業理念及び経営方針

当社の経営の基本となる企業理念及び経営方針は以下のとおりであります。

<p>〈企業理念〉 「すべての人に夢と希望を与え社会に貢献する」</p> <p>〈経営方針〉 現場第一主義の徹底 社会的責任の認識と遂行 価値の創造 最強の美容組織の形成</p>

2. 「中期経営改善計画」策定の背景

当社が属する美容業界では、美容室のオーバーストア状態による競争激化や、美容師の獲得難、また消費者の節約志向の継続、少子高齢化による人口構造の変化と人口減少等、経営環境が厳しさを増しております。そこで、当社は、平成 24 年度よりスタートした中長期経営計画（平成 24 年度～平成 31 年度）に基づき諸施策に取り組み、平成 26 年度からは「失客を失くし増客を図る」ことを主眼とし、お客様特典の充実や新しい施術の導入を行い店舗の業績向上に努めてまいりました。

しかしながら、お客様に対する営業施策が徐々に奏功しているものの、平成 28 年 3 月期は営業損失 231 百万円（前年同期は 421 百万円の営業損失）、当期純損失 182 百万円（前年同期は 892 百万円の当期純損失）の結果となってしまいました。当社では、当該状況を改善するためには、引き続きお客様に対して当社の持つ技術力・サービス力を高め提供することは勿論、お客様への特典の利用促進や商品販売の増加により売上高を確保するとともに、不採算店舗の閉鎖や移転を行う一方で既存店舗を改装することにより店舗収益の改善に努めてまいります。また、小さな本部を目指し、システム化による本部機能の集約化を進め、コスト削減を図ってまいります。これらにより早期に業績改善を行い、経営の効率化と安定性を高め、成長戦略への展開を図れる企業体質を構築するため、新たに中期経営改善計画を策定いたしました。

3. 「中期経営改善計画」の基本方針

- I. 収益体質への早期転換
- II. 事業基盤の再構築

4. 具体的な取り組み項目

(1) 人事施策

- ①「デザイナーの質的量的確保と効率人事の徹底」
 - ・全国の美容学校への定期的な技術教育支援により卒業生の安定的な受入態勢の構築
 - ・現役を離れた美容師の再雇用制度「チョキチョキママさん支援制度」等による雇用の推進
 - ・独自の教育システムによる、デザイナーの早期育成の強化
 - ・店舗の営業実態に適合した効率的な人員配置の実施（採用調整を含む）
 - ・効率人員配置及び早期育成による生産性の向上と社員の給与増加

- ②「本部人件費の削減」
 - ・取締役及び経営幹部社員の報酬の削減
平成28年10月より、取締役の報酬（現状5%カット）を、更に25%～15%の報酬カットを実施
執行役員等の経営幹部は、10%の給与カットを実施
 - ・店舗数の減少に伴い、管理部門の人数も減員（自然減及び希望退職の募集等）
3年間で20名（20%）の減員を予定

(2) 営業施策

- ①「お客様への3大特典」のお客様への周知とご利用促進
 - ・お客様に「いつも綺麗でいていただくために」ヘアデザインの賞美期限にご来店を誘う「早割予約」
 - ・お客様のお誕生月にお得な「バースディ特典」
 - ・お客様のご家族ご友人にもお得な「ご紹介特典」

- ②「お客様個々に対する個別対応」
 - ・お客様カルテから得られるパーソナルデータを最大限活用し、お客様個々とのコミュニケーションやデザイン提案を継続的に実施
 - ・サロン間、美容師間でのお客様情報の引継ぎを円滑に行い、何処でも誰でも安心してご利用いただけるシステムにより生涯取引を実現

- ③「新しい収益源の開発」
 - ・「お客様が毎日どこでも綺麗でいていただける」ために、お客様のヘアデザインを創る際に、髪に優しく美しくなるような新しい薬剤の開発協力や技術開発に今後も取り組み、お客様の満足度を追及
 - ・「美と健康」をテーマとし、ビューティアドバイザーとしてお客様にお奨めするアイテムを揃え、商品の拡販を展開

- ④「ブランド」の統廃合
 - ・店舗の状況に応じ、立地・対象客層にあったコンセプトのブランドに転換

(3) 店舗施策

- ①「既存店舗の統廃合と店舗美装」
 - ・店舗移転（期間中：4店舗）
 - ・店舗閉鎖（期間中：20店舗）
 - ・店舗改装（期間中：38店舗） ※店舗改装にはブランド転換も含んでおります

- ②「新規店舗の出店抑制」
 - ・本中期経営改善計画期間において、新規出店を1店舗に抑制し、既存店舗の充実に特化する

(4) コーポレート施策

① 「収益力の向上」

- ・ 基幹商品による収益力の強化
技術・サービスの向上により、過度な価格競争からの脱却
- ・ 経費の削減
適正使用量の更なる推進とOEM商品・マス取引による材料費、商品原価の低減
広告宣伝の効果測定と、経費の徹底管理、調達方法の見直しによるコスト削減
- ・ 本社（本部）の徹底したスリム化による一般管理費の圧縮

② 「経営体制の明確化」

- ・ 監査等委員会設置会社への移行
平成 28 年 6 月より監査等委員会設置会社へ移行しており、取締役会の監査・監督機能を強化し、コーポレート・ガバナンス体制の一層の充実と、より透明性の高い経営と迅速な意思決定を実施
- ・ 経営体制の機能発揮
監査等委員会設置会社への移行に伴い、取締役 8 名（うち監査等委員である取締役 3 名）に削減（前期末：取締役 11 名、監査役 5 名）、業務執行は執行役員が担当業務の責任を全うする体制とし、今後の経営改善を推進

5. 「中期経営改善計画」の業績目標

経営改善を目的とし、早期収益向上による営業利益の黒字化と経営体質の安定化を実現するため、以下の業績目標を達成してまいります。

【中期経営改善計画最終目標年度】

2018 年度（平成 31 年 3 月期）

[計画期間]

中期経営改善計画：2016 年度から 2018 年度の 3 年間

- ・ 初年度に営業利益を黒字化
- ・ 次年度に当期純利益の黒字化
- ・ 最終年度において収益体質改善の定着化を果たす

【数値目標】

（単位：百万円、%、円 銭、%、店）

	2015 年度(第 42 期) 〔平成 28 年 3 月期〕 (実績)		2016 年度(第 43 期) 〔平成 29 年 3 月期〕 【初年度計画】		2017 年度(第 44 期) 〔平成 30 年 3 月期〕 【次年度計画】		2018 年度(第 45 期) 〔平成 31 年 3 月期〕 【最終目標年度計画】	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比
売上高	11,843	100.0	11,644	100.0	11,371	100.0	11,289	100.0
売上原価	10,571	89.3	10,129	87.0	9,724	85.5	9,466	83.9
売上総利益	1,272	10.7	1,515	13.0	1,646	14.5	1,822	16.1
販管費	1,503	12.7	1,496	12.8	1,457	12.8	1,371	12.1
営業利益	△231	—	18	0.2	189	1.7	451	4.0
経常利益	△228	—	13	0.2	181	1.6	443	3.9
当期純利益	△182	—	△35	—	79	0.7	302	2.7
EPS	△36.45		△7.00		15.80		60.40	
ROE	△6.4		△1.3		2.8		9.7	
期末美容室数	143		134		126		124	

※ IFRS の強制適用による業績や指標への影響は考慮しておりません。