



平成 28 年 10 月 28 日

各 位

会社名 株 式 会 社 P L A N T
代表者名 代表取締役社長 三ッ田 勝規
(コード番号 7646 東証第一部)
問合せ先 専務取締役社長室長兼管理本部長
松田 恭和
TEL 0776-72-0300

中期経営計画の概要について

当社はこのたび、平成 29 年 9 月期(2017 年 9 月期)から平成 33 年 9 月期(2021 年 9 月期)までの 5 年間を対象とする中期経営計画を策定いたしましたのでお知らせいたします。

1. 中期経営方針

当社では、2009 年 9 月期以降、財務体質改善を図るために新規出店数を最小限に抑えてまいりましたが、2016 年 9 月期決算において一定水準の財務健全化が達成できたものと考え、今後は継続的に新規出店を行い、「企業の持続的成長と発展」ならびに「中長期的な企業価値の向上」を目指してまいります。

<主な経営指標>

	2008 年 9 月期	2016 年 9 月期
売上高	83,131 百万円	88,017 百万円
自己資本比率	16.4%	40.5%
1 株当たり純資産額	892.51 円	1,928.24 円
D/E レシオ※	3.12 倍	0.49 倍
1 株当たり年間配当額	10.00 円	38.00 円

※D/E レシオ=長短借入金÷株主資本(純資産)

当社では、『スーパーセンター業態の社会的認知の実現』を中期経営方針に掲げ、経営理念である『暮らしの拠り所となる店』を出店することで社会貢献を果たしてまいります。

2. 組織改革

2015 年 9 月 21 日に 4 本部体制へ組織を再編(「商品本部」「店舗運営本部」「管理本部」「店舗開発本部」)、さらに 2016 年 9 月 21 日に育成教育部(店舗運営本部)に 5 つの教育チームを新設し、今後の新規出店に向けた人財育成の体制強化を図っております。

また、社長直轄組織の経営企画室を 2015 年 9 月 21 日に新設し、4 本部が最大限機能するために各本部間の連携強化と各成長戦略の推進を行っております。

3. 成長戦略

当社では前期より、3つの成長戦略に取り組んでおり、本中期経営計画期間においても引き続き推進してまいります。

戦略 1. 企業規模拡大(店舗戦略): 店舗開発本部

小売業の成長には、新規出店による企業規模拡大は不可欠と考え、継続的な新規出店を目指し、店舗開発本部の人員増強を行いました。

店舗開発エリアは、既存店の中間地域ならびに近隣地域での出店を基本方針とし、店舗間連携の強化を図ってまいります。

出店の主力フォーマットは、現在の主力業態でありますスーパーセンターといたします。また、同時に新業態の研究・開発も進めてまいります。

戦略 2. 商品力向上(商品戦略): 商品本部

お客様ニーズの変化や生活スタイルの変化に対応すべく、売場改装や商品構成見直しを継続的に実施してまいります。

当社のお客様は女性(主婦層)が多いことから、商品仕入バイヤーへ女性を積極的に登用し、ニーズにマッチした品揃えを推進してまいります。

企業規模拡大に伴い、PB商品の開発も推進してまいります。

戦略 3. 店舗運営力向上(営業戦略): 店舗運営本部

「接客」「クリンリネス」「防犯」「武器」「販促企画力」「商人力」の6テーマを掲げ、店舗運営力向上による客数アップに取り組んでおります。

店舗運営力向上をさらに加速すべく、2016年9月21日より、育成教育部(店舗運営本部)内に5つの教育チームを新設、店舗業務に精通した女性社員を新たに管理職(育成教育部副部長)へ登用し、店舗従業員の教育体制強化を図っております。

4. 数値目標

	35期 実績 (2016年9月期)	40期 目標 (2021年9月期)
店舗数※	23店舗	31店舗
売上高	880億円	1,100億円

※営業休止中の大熊店を除く、決算期末時点の店舗数

5. 配当政策

当社は、これまで、中間配当と期末配当の年2回の配当を安定・継続的に実施する「安定配当」という基本方針に加え、「配当性向20%以上」という目標を設定し、財務体質強化とのバランスも考慮した、業績連動型配当を導入してまいりました。

また、内部留保資金につきましては、主に借入金の返済や、店舗の新設及び既存店舗の活性化等の設備資金として、有効活用してまいりました。

今後は、「1株あたり年間配当額40円以上」を目標とし、業績動向・財務体質強化・新規出店資金等の設備資金確保とのバランスを総合的に考慮のうえ、配当額を決定してまいります。

以上