



平成 28 年 12 月 20 日

各 位

本社所在地 京都市下京区松原通烏丸西入ル
玉津島町 303 番地
会 社 名 株式会社オンリー
代表者名 代表取締役会長兼社長 中西 浩一
(東証第一部 3376)
問合せ先 取締役常務執行役員
管 理 本 部 長 中村 直樹
電 話 番 号 075-354-4129
(URL : <http://www.only.co.jp>)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、第 41 期（平成 28 年 9 月 1 日から平成 29 年 8 月 31 日まで）から第 43 期（平成 30 年 9 月 1 日から平成 31 年 8 月 31 日まで）までの中期経営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. 中期経営計画の基本方針

当社は、「仲間」「正直」「シンプル」という企業理念及び「笑顔」「感謝」「清掃整頓」という行動理念を掲げ、顧客満足最大化を目指して事業に取り組んでおります。

今回策定した中期経営計画では、以下の 3 項目について重点的に取り組むことで、事業の拡大を図ってまいります。

基本方針

- ・既存事業の再構築
- ・ウィメンズ事業の強化
- ・E C 事業の強化

2. 中期経営計画の業績目標

(単位：百万円)

	平成 28 年 8 月期 (第 40 期) <参考>	平成 29 年 8 月期 (第 41 期)	平成 30 年 8 月期 (第 42 期)	平成 31 年 8 月期 (第 43 期)
売上高	6,824	7,000	7,500	8,000
営業利益	435	620	830	1,050
経常利益	622	760	945	1,170
親会社株主に帰属 する当期純利益	277	465	530	660

以上

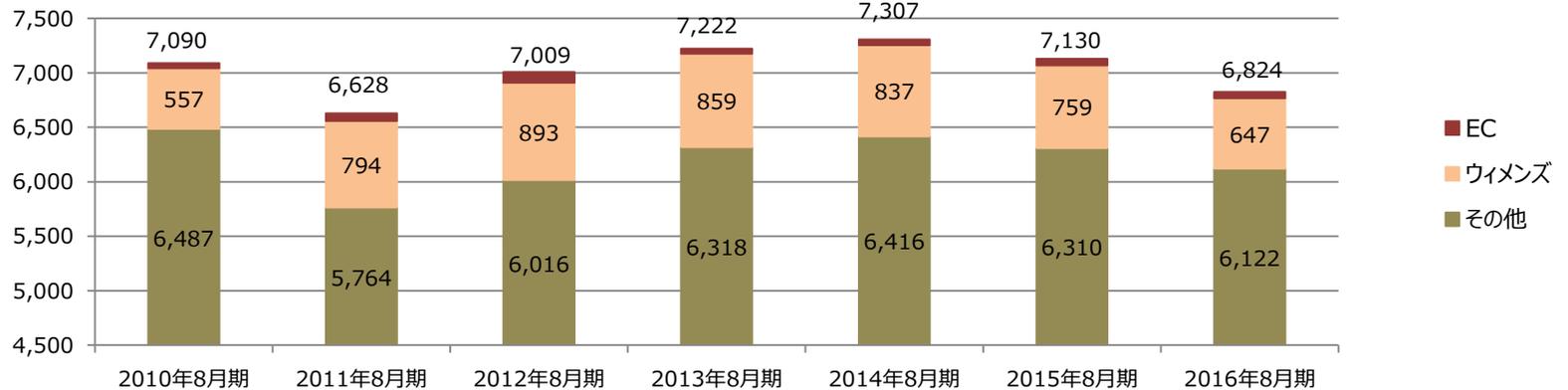


**(第41期～第43期) 2016年9月～2019年8月
中期経営計画
株式会社オンリー**

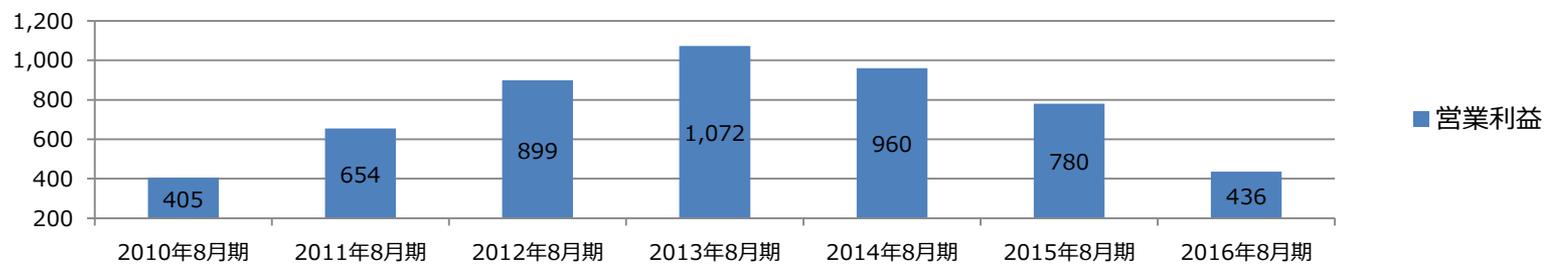
2016年12月20日

1. これまでの業績推移について

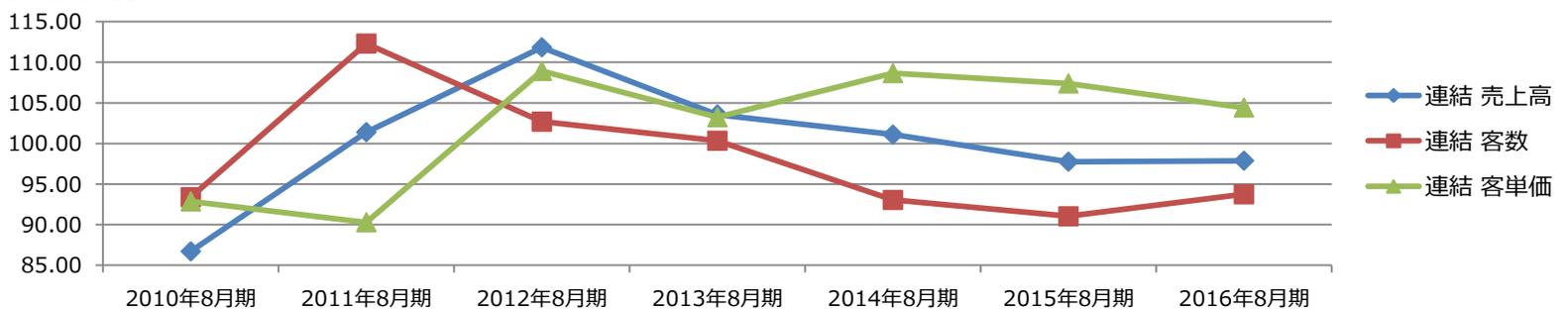
売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



既存店前年比 (%)



2. 問題意識

▶ コアビジネス

- ▶ 客数の減少に伴う売上減少トレンドが継続している。
(客単価増でカバー出来なかった。)
→来店客数・買上客数の増加が急務。

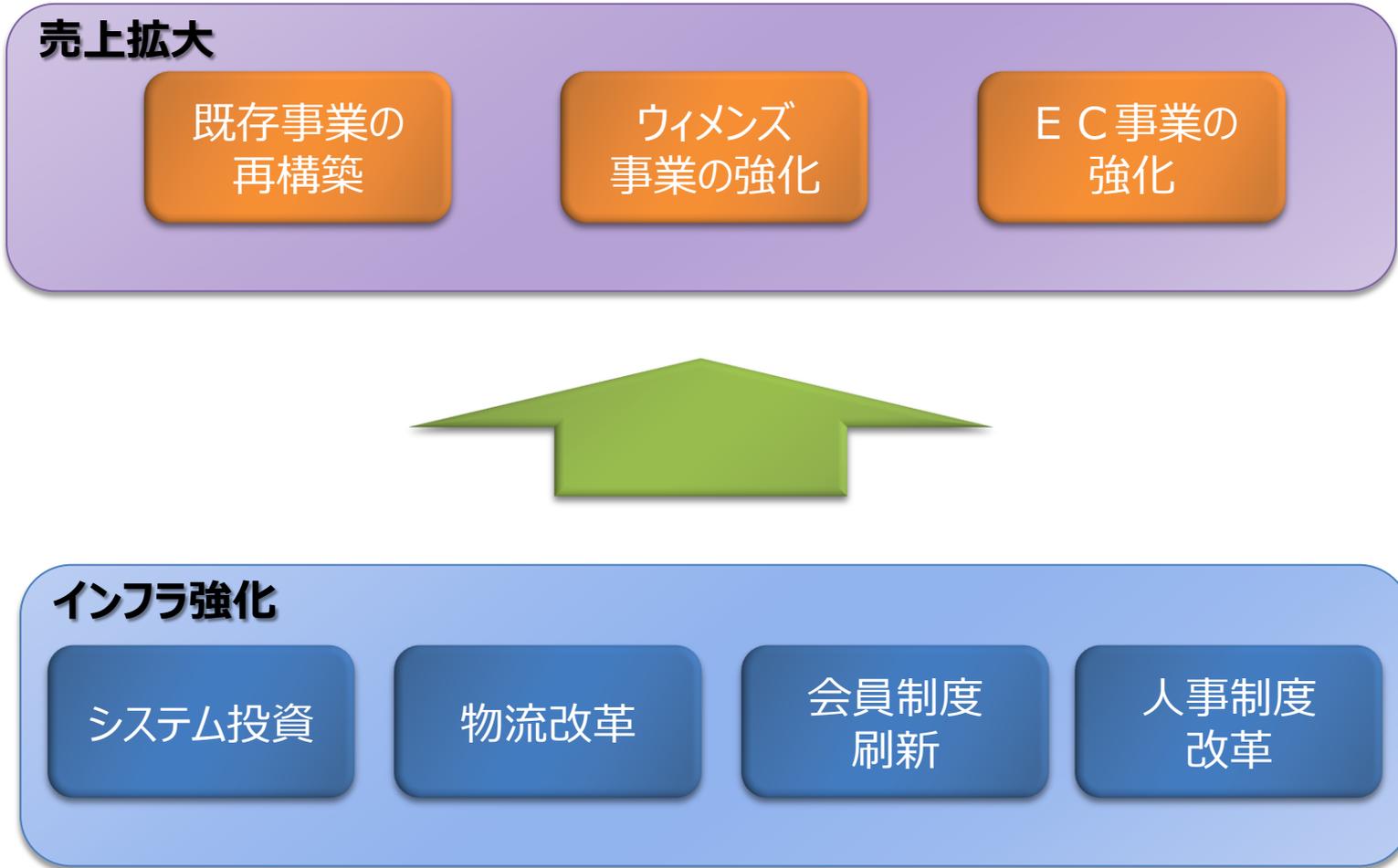
▶ 変革への対応 (ウィメンズ需要・デジタル対応)

- ▶ ウィメンズスーツ需要が増加しているにも関わらず、ウィメンズ売上が減少。
→ウィメンズ部門の売上を増加させるための取組み (MDや接客面) が不十分。
- ▶ EC部門強化や、WEBマーケティングを十分に活用出来ていない。
→消費者の購買行動の変化に対応出来ていなかった。

▶ 人事戦略

- ▶ 売上減少に伴い生産性 (一人当たり売上高) が低下。
→従業員研修によるスキルアップだけではなく、今まで以上に働きやすい職場環境作りに取り組む必要あり。

3. 中期経営計画の基本方針





4. 既存事業の再構築

▶ 店舗環境の整備

- ▶ 来店客数を増加させるため、魅力的かつ快適な店舗空間や演出に取り組みます。

▶ 商品戦略

- ▶ お求めやすい価格を維持しながら、品質にも最大限こだわるのが当社のポリシーであり、引き続き魅力的な商品を提供してまいります。

▶ 人材育成

- ▶ お客様のニーズに的確にお応えして、また来たいと思っていただけるようなサービスを提供できるよう、従業員への教育・研修を強化し、接客力の向上に取り組みます。

5. ウィメンズ事業・EC事業の強化

▶ ウィメンズ事業の強化

- ▶ 女性用ビジネスウェアの需要増に対応するため、女性のニーズに対応する商品企画に取り組みます。
- ▶ 女性客への接客力向上のため、教育・研修を強化いたします。
- ▶ 女性客が快適にお買い物していただけるような店舗環境作りに取り組みます。

▶ EC事業の強化

- ▶ 自社ECサイトだけではなく他社ECプラットフォームを活用し、ECサイト経由の売上増に取り組みます。
- ▶ WEBマーケティングの活用により、ECサイト売上はもとより、実店舗への送客効果による店舗売上の拡大を図ります。

6. インフラ強化

▶ システム投資（IT）

ビッグデータ分析や業務効率改善のため、基幹システム、POSシステム、顧客情報システム等の強化を図ります。

▶ 物流改革（SCM）

生産現場から店舗への商品の流れをスムーズに、かつコストを最小化できるよう、物流業務全般について改善を図ります。

▶ 会員制度刷新（CRM）

顧客様の利便性を高め、来店促進や顧客満足度の向上の効果を高めるため、会員制度の刷新を図ります。

▶ 人事制度改革

従業員満足度の向上や、これまで以上に女性が活躍できる職場環境作りのため、人事制度改革に取り組みます。

7. 今後の展望（三ヶ年計画）

◇中期業績計画							
科目	(単位：百万円)						
	2016年8月期 (実績)	2017年8月期 (見通し)		2018年8月期 (見通し)		2019年8月期 (見通し)	
	金額	金額	前期比	金額	前期比	金額	前期比
売上高	6,824	7,000	102.6%	7,500	107.1%	8,000	106.7%
ウイメンズ	647	700	108.2%	1,000	142.9%	1,100	110.0%
EC	55	80	145.5%	160	200.0%	300	187.5%
メンズその他	6,122	6,220	101.6%	6,340	101.9%	6,600	104.1%
売上総利益	4,164	4,420	106.1%	4,730	107.0%	5,050	106.8%
(売上総利益率)	61.0%	63.1%	+2.1%	63.1%	-0.1%	63.1%	+0.1%
販売費及び一般管理費	3,728	3,800	101.9%	3,900	102.6%	4,000	102.6%
(販管費率)	54.6%	54.3%	-0.4%	52.0%	-2.3%	50.0%	-2.0%
営業利益	435	620	142.5%	830	133.9%	1,050	126.5%
(営業利益率)	6.4%	8.9%	+2.5%	11.1%	+2.2%	13.1%	+2.1%
経常利益	622	760	122.2%	945	124.3%	1,170	123.8%
(経常利益率)	9.1%	10.9%	+1.7%	12.6%	+1.7%	14.6%	+2.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	277	465	167.9%	530	114.0%	660	124.5%
期末店舗数	61店舗	63店舗	+2店舗	65店舗	+2店舗	70店舗	+5店舗

2019年8月期（第43期）の業績計画では、売上高、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益について、過去最高値の更新を計画しております。

8. 業績連動報酬について

▶ 背景

コーポレートガバナンス強化に向けた動きとして、従来の「コンプライアンス」の観点のみではなく「企業価値向上」の観点が強まっており、その一環として役員へのインセンティブ報酬活用の必要性がうたわれています。

▶ 譲渡制限付株式について

「企業価値向上」の観点から、株価変動のメリットとリスクを株主各位と共有し、株価上昇及び企業価値向上への貢献意欲を従来以上に高めるため、取締役及び幹部社員に対して「譲渡制限付株式」を付与いたします。

▶ 本中期経営計画との関係について

「譲渡制限付株式」の譲渡制限解除の条件として、**本中期経営計画で定める「営業利益達成率」**を用いております。



9. 免責事項

- 本資料に記載しているIR情報は、株式会社オンリー（以下、当社）の財務情報、経営指標等の提供を目的としておりますが、内容についていかなる表明・保証を行うものではありません。
また、本資料への情報の掲載は、投資勧誘を目的にしたものではありません。
- 本資料に記載している情報に関して当社は細心の注意を払っておりますが、内容の正確性や完全性を保証するものではありません。本資料中の情報によって生じた損害については、事由の如何を問わずに当社は一切責任を負いません。
- 本資料に記載している情報の一部には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は環境の変化などにより、実際の結果と異なる可能性があることにご留意ください。

◇ I R お問い合わせ先 ◇
株式会社オンリー 管理本部
TEL : 075-354-4129