



平成 29 年 3 月 16 日

各 位

会社名 ム ラ キ 株式会社
代表者名 代表取締役社長 永井 清美
(J A S D A Q コード 7 4 7 7)
問合せ先 執行役員経理部長 上中 良典
電話番号 0 4 2 - 3 5 7 - 5 6 1 0

構造改革の実施に関するお知らせ

当社は、平成 29 年 3 月 16 日開催の取締役会において、下記の通り構造改革の実施について決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 構造改革実施の背景と目的

当社は、事業の長期的な成長を重視し、サービスステーション（略称：SS）業界の市場の変化に対応すべく全国展開の販売体制及び顧客サービスを提供し、当社の主力販売商品である SS カーケア関連市場の拡大を目指してまいりました。

しかしながら、加速する市場の環境変化と個人消費低迷の影響もあり、業績が伸びず収益性の悪化リスクが顕在化する状態が続いております。また、自動車メーカー系の同業他社の台頭やインターネット販売を主とする他業種の参入など競争環境が厳しくなっております。

このような厳しい状況のなか、現在の市場規模に対し過大な販売体制及び顧客サービスを認識した結果、市場規模に合った販売体制並びに既存商品からの依存脱却を目指し売上構造の刷新を図り、利益が確保できる体制・損益構造を確立するとともに、今後も利益と成長が見込める分野へ経営資源を集中していく構造改革が必要であるとの判断にいたりました。

既に昨年 7 月より構造改革に向けた取り組みは進めており、本日、実施を決定いたしましたことにより、中期的な観点からの収益基盤を強化するとともに、市場環境の変化に対応した新しい販売体制・顧客サービスを提供してまいります。

2. 構造改革の概要

全国展開の販売網は従来どおりであります。市場規模に合った戦略的営業体制へ移行することにより、営業体制のスリム化及び営業店の収益力を向上させます。また、商品の流通・物流を抜本的に見直し、コストの低減や営業効率の改善を図ります。

① 市場規模に合った戦略的営業体制

包括的な営業体制から細分化したエリア別に市場分析を行い、エリア別の市場の将来性を見越し、戦略的な営業店や出張所の配置、経営資源の投下を行います。ドミナント戦略を構築することで、より理想的でコンパクトな営業体制となり、1 拠点当たりの収益力が強化されます。

なお、出張所においては、商品の受発注や事務的業務を当社専用のモバイル端末を活用し、基幹営業店にて処理いたします。これによって、より営業活動に集中できる体制となります。

② 商品の流通・物流の抜本的な見直し

現在の物流システムを再構築いたします。複雑化した商品の発注システム及び在庫管理を見直し簡素化した上で、商品の発注・在庫コントロールを物流センターが一元管理できる仕組みの構築を目指します。

これにより、営業店における業務軽減や全社的な在庫ロスを防ぎ、トータル的なコストを削減することができます。

3. 今後の見通し

本件に伴う来期の業績への影響につきましては、確定しだい速やかにお知らせいたします。

以 上