



平成 30 年 4 月 11 日

各 位

会社名 株式会社 チヨダ  
 代表者名 代表取締役社長 舟橋 浩司  
 (コード番号 8185 東証第一部)  
 問合せ先 専務取締役 田木 敬  
 (TEL. 03-5335-4142)

中期経営計画に関するお知らせ

当社は、2018年2月期決算を踏まえ、2017年4月18日に公表いたしました2020年2月期を最終年度とする中期経営計画を下記の通り修正いたしましたので、お知らせします。

記

1. 業績計画

<連結>

(単位：百万円)

	2018年2月期 (実績)		2019年2月期 (計画)		2020年2月期 (計画)	
	実績	売上比 (%)	計画	売上比 (%)	計画	売上比 (%)
売上高	127,634	100.0	128,200	100.0	131,800	100.0
売上総利益	63,677	49.9	64,000	49.9	66,300	50.3
販管費	57,544	45.1	56,400	44.0	57,500	43.6
営業利益	6,132	4.8	7,600	5.9	8,800	6.7
経常利益	6,595	5.2	7,900	6.2	9,100	6.9
ROE	6.1%		6.3%		7.3%	

<単体>

(単位：百万円)

	2018年2月期 (実績)		2019年2月期 (計画)		2020年2月期 (計画)	
	予想	売上比 (%)	計画	売上比 (%)	計画	売上比 (%)
売上高	95,509	100.0	97,000	100.0	99,000	100.0
売上総利益	45,672	47.8	46,600	48.0	47,800	48.3
販管費	40,224	42.1	39,600	40.8	39,800	40.2
営業利益	5,448	5.7	7,000	7.2	8,000	8.1
経常利益	6,384	6.7	7,500	7.7	8,500	8.6
出店数	21店		25店		25店	
閉店数	34店		40店		25店	
改装数	97店		140店		150店	

## 2. 中期経営計画の重点施策

### <靴事業>

#### 【今回追加項目】

- ① グループ事業の効率化のため、中期経営計画期間中に子会社チヨダ物産を統合
- ② テーマを明確にした改装を積極的に実施するとともに、不採算店舗の閉鎖を加速

以下の施策は引き続き実施

- (1) 商品政策 ～ブランド価値向上と価値訴求の強化～
  - ① プライベートブランドとナショナルブランドのハイブリッドMD政策を継続
  - ② 将来のプライベートブランド売上構成比 50%目標に向け、ブランド価値向上、新ブランド育成
  - ③ 働く女性客獲得に向け、女性の声を聞いた商品開発を強化
  - ④ 立地別に商品価格帯を分けて対応、店舗業態別の商品開発を推進
  - ⑤ 生産国のシフト、分散化による商品調達力を強化（中国⇒日本、ベトナム、カンボジア他）
  - ⑥ プロパー消化率向上のため、仕入から販売までをきめ細かく管理する仕組み・組織作り
- (2) 店舗展開政策 ～シュープラザ、東京靴流通センターの2大看板業態の立地別対応の推進～
  - ① 2020年東京オリンピック・パラリンピックをスポーツシューズ販売拡大の機会と捉え、人口密集地を中心に、ステージアップ店を展開
  - ② 首都圏、大阪、名古屋等大規模都市及びその周辺地区への出店強化
  - ③ ネットの強化による店舗との在庫連動、情報連携を推進
- (3) 人事・組織政策
  - ① 地域密着の商品展開のため、本社と店舗との連携を強化、人材の活発な配置転換
  - ② MD精度改善のため、商品部組織の抜本的な改革を実施
  - ③ 人材の多様化の推進、女性管理職・女性バイヤーの拡充、中途・スペシャリスト採用を拡大
  - ④ 風通しの良いフラットな職場作り、コミュニケーションと働き方を改革
- (4) 投資方針・株主還元
  - ① 商品の受発注から店舗配分、販売分析までの情報システム及びPOSシステムを刷新
  - ② 長期安定的に充実した利益還元を行うことを経営の重要課題と位置付け、連結配当性向 50%、連結総還元性向 100%、DOE（株主資本配当率）3.5%を、中期経営計画期間中の目処とする
  - ③ 個人株主向けサービスの更なる充実を図るため、株主優待券内容の見直し等を検討
- (5) グループ政策
  - ① 管理・事務部門、物流部門におけるグループ会社間の相乗効果を創出し、業務効率化を推進
  - ② マックハウス（衣料品事業）との店舗開発業務における協力体制を構築

### <衣料品事業>

- (1) ジーンズカジュアル店からカジュアル衣料・雑貨チェーンへビジネスモデルを転換
- (2) 大型の新業態「マックハウス スーパーストア」「マックハウス スーパーストアフューチャー」の出店に注力

以 上