



2018年8月9日

各 位

会 社 名 藤 久 株 式 有 限 公 司
FUJIKYU CORPORATION
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 後 藤 薫 徳
(コード：9966 東証第一部・名証第一部)
問 合 せ 先 取 締 役 総 務 部 ・ 人 事 部 担 当 樹 神 雄 二
(TEL 052-774-1181代表)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2021年6月期を最終年度とする中期経営計画を策定いたしましたので、その概要を下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画の基本方針

当社では、2018年1月に立ち上げた「デザインの木プロジェクト」の提言に基づき、2018年7月より、役員の担当替えを含む大幅な組織再編、出退店政策の見直し、戦略推進プロセスの仕組み化などの「構造改革」に取り組んでおります。これらの政策を徹底的に推進し、新たに制定したビジョン「お客様が心豊かな暮らしを実現できるよう、『作る喜び』『贈る喜び』と共に、つねに新たな価値をお届けし、地域でいちばん愛されるお店を目指します。」を実現するために、当社の強み（①現場力 ②スケールメリット ③情報力）を活かした「全社戦略」を全役職員が共有し、邁進することで、会社の収益力を回復させ、業績の向上を図ってまいります。

※「デザインの木プロジェクト」

当社のこれまでの業績推移を真摯に省み、業績回復のために、会社を根本から変えることを目的に設置しました。同プロジェクトでは、当社の構造自体を再構築し、現場が最も力を発揮できる「考え方」と「仕組み」を作り上げることが必要であると判断し、「当社ビジネス価値の再確認」、「組織の再編成を含む抜本的改革」、「人材育成の充実と人事制度の変革」等の課題に取り組みました。

2. 重点政策

① 組織再編

店舗販売部門においては、情報共有化と、責任と権限の明確化を図り、店舗管理組織のシンプル化を推し進めます。これにより、店舗スタッフが「売ることに専念できる」体制を構築いたします。

これまで、運営部と商品部の双方に存在していた、販売・商品戦略を担うスタッフを、商品部販売戦略課に集約することで、販売戦略の企画から商品企画、販促告知、店舗におけるVMDまで一気通貫で行える体制とし、より効果的な販売戦略を立案してまいります。

② 出退店政策の見直し

新規出店については、営業利益が確実に見込まれる条件の店舗を厳選して出店してまいります。一方、退店については、営業キャッシュフローの改善実効性が低い店舗を、積極的に退店いたします。

③ 戦略推進プロセスの仕組み化

戦略推進プロセスを大切にし、成功確率を向上させる経営体質に変革してまいります。

④ オムニチャネルの推進

当社戦略の基幹となるオムニチャネルの第一ステップとして稼働した、「トーカイグループアプリ」により、店舗とECの融合を推し進め、お客様の利便性アップ及び信頼性の向上を図るとともに、効率的な販売促進策に取り組んでまいります。

3. 数值目標

(單位：百万円)

期	売上高	營業利益	經常利益
第59期 (2019年6月期)	19,954	△ 550	△ 540
第60期 (2020年6月期)	20,954	16	26
第61期 (2021年6月期)	21,954	574	584

以 上