



2019年8月13日

各位

会社名 株式会社 セキド
代表者名 代表取締役社長 関戸 正実
(コード：9878、東証第二部)
問合せ先 取締役執行役員管理部長 弓削 英昭
(TEL. 03-6300-6105)

中期経営計画の見直しに関するお知らせ

当社は、第57期(2019年3月期)から第59期(2021年3月期)に係る現行の中期経営計画を見直し、新たな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。

記

1. 中期経営計画見直しの理由

当社は、第57期(2019年3月期)から第59期(2021年3月期)に係る現行の中期経営計画を策定し、2018年8月6日に発表いたしました。

しかしながら、夏場の天候要因や不採算店舗撤退の影響もあり、売上高、経常利益が計画を下回る結果となりました。

当社はこの結果と現在の経営環境を踏まえ、現行の中期経営計画を見直し、新たな中期経営計画を以下の内容にて策定いたしました。

(1) 既存事業(新品商品販売)

実店舗の新品商品販売について、毎年0.3%~0.5%の粗利率の改善を目指します。

(2) 成長事業

EC事業(インターネット販売事業)について、引き続き毎年12%の成長を目指します。

(3) 新規事業

リユース事業は、新品商品販売時の下取り・買替の強化をいたします。

新たな柱として、外国人労働者紹介・派遣業を展開いたします。

2. 中期経営計画の数値目標

百万円

	2019年3月期 実績	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
売上高	7,516	8,000	8,215	8,446
経常利益	△147	20	70	120

※ご注意事項：上記の数値目標は本資料の発表日現在において入手可能な情報からの判断及び想定に基づく見通しを前提としており、実際の業績は外部環境の変動等により変わることがあることをあらかじめご了承ください。

以上



証券コード：9878

中期経営計画の見直し

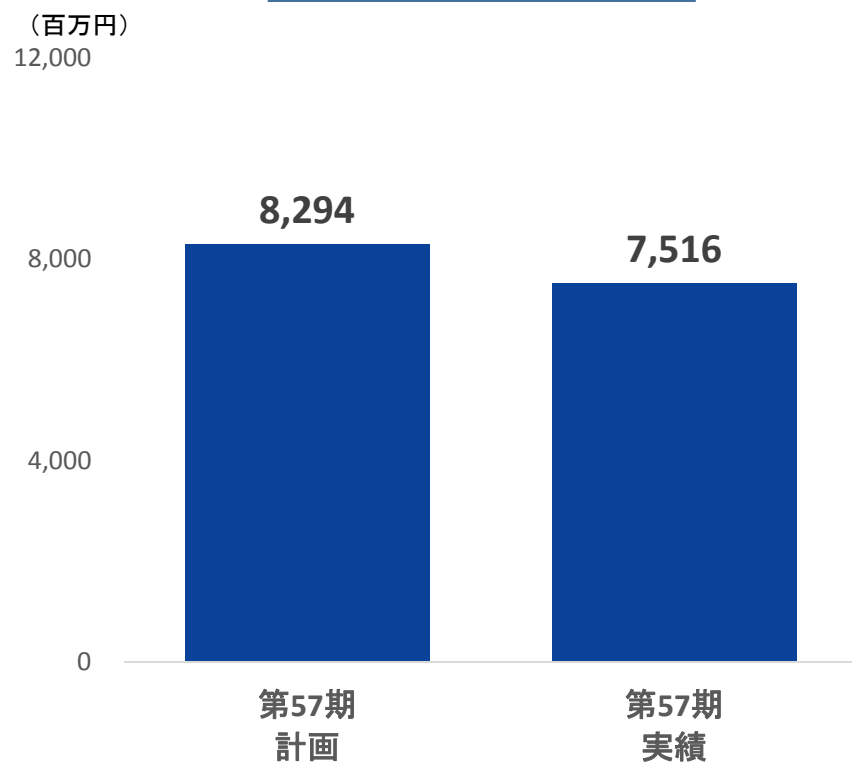
SEKIDO セキド



1. 第57期～第59期の中期経営計画の見直し
2. 既存事業 実店舗の新品商品販売事業
3. 成長事業 EC事業
4. 新規事業 リユース事業の位置づけ
5. 新規事業 外国人労働者紹介・派遣事業

第57期～第59期中期経営計画の見直し

売上高

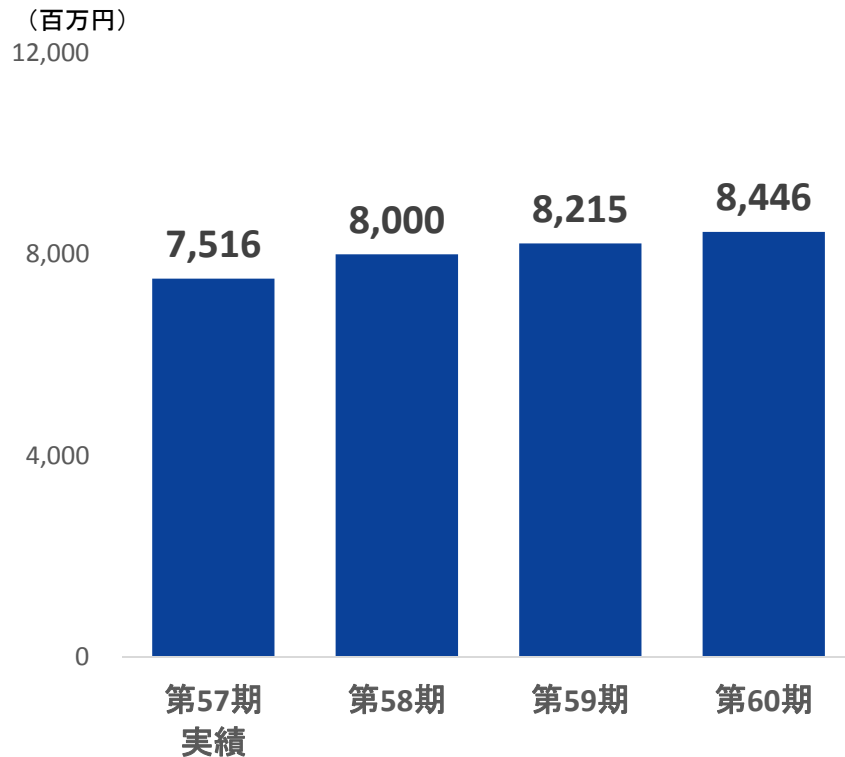


第57期の売上高の振り返り

売上の低迷は特に、計画未達となった既存事業の影響が大きい。詳細については後述。

第57期～第59期の中期経営計画の見直し

売上高



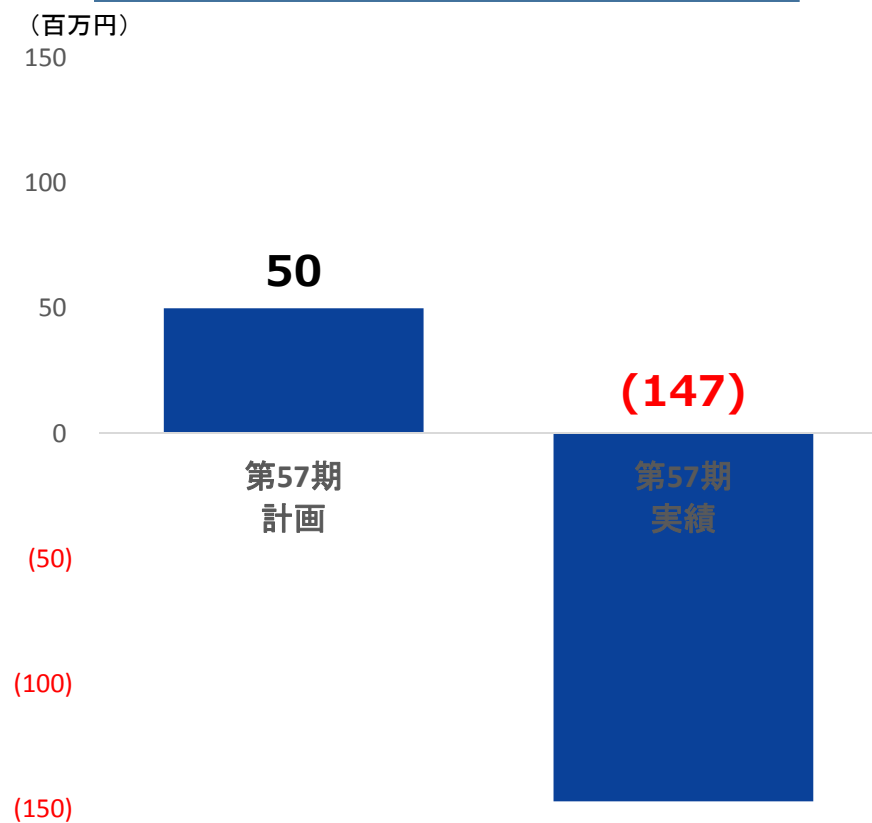
中期経営計画の見直し

既存事業については、不採算店閉店の売上高減少からの脱却を図るとともに既存店のテコ入れや商品戦略の見なおしで売上高・利益を伸ばしていく。

また、後述するがリユース事業を販売から下取り・買替に優先順位を切り替え、かわりに外国人労働者紹介・派遣事業を展開して、売上高・利益を伸ばしていく。

第57期～第59期の中期経営計画の見直し

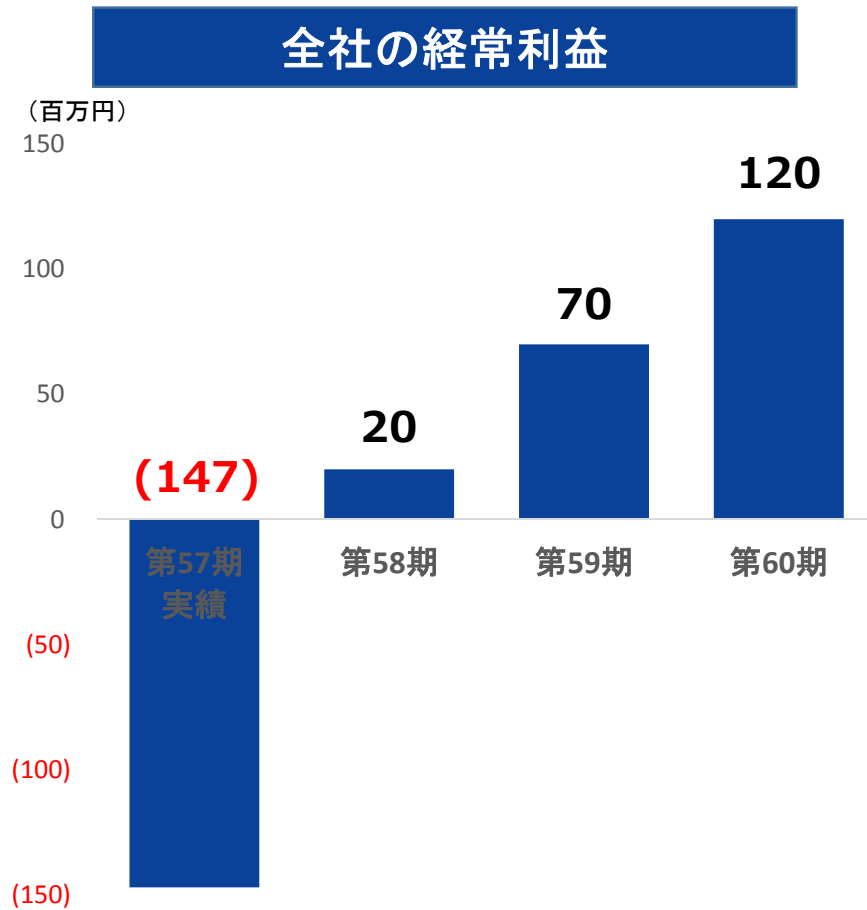
全社の経常利益



第57期の経常利益の振り返り

夏場の天候要因から苦戦を強いられたことが影響し、経常利益が大幅マイナスとなった。

第57期～第59期の中期経営計画の見直し



今後の方向性

既存事業の利益率の改善を進めることと、新規事業として外国人労働者紹介・派遣事業を展開して経常利益を伸ばしていく。それぞれの詳細は後述。



売上高

(百万円)
12,000

8,000

4,000

0

第57期
計画

第57期
実績

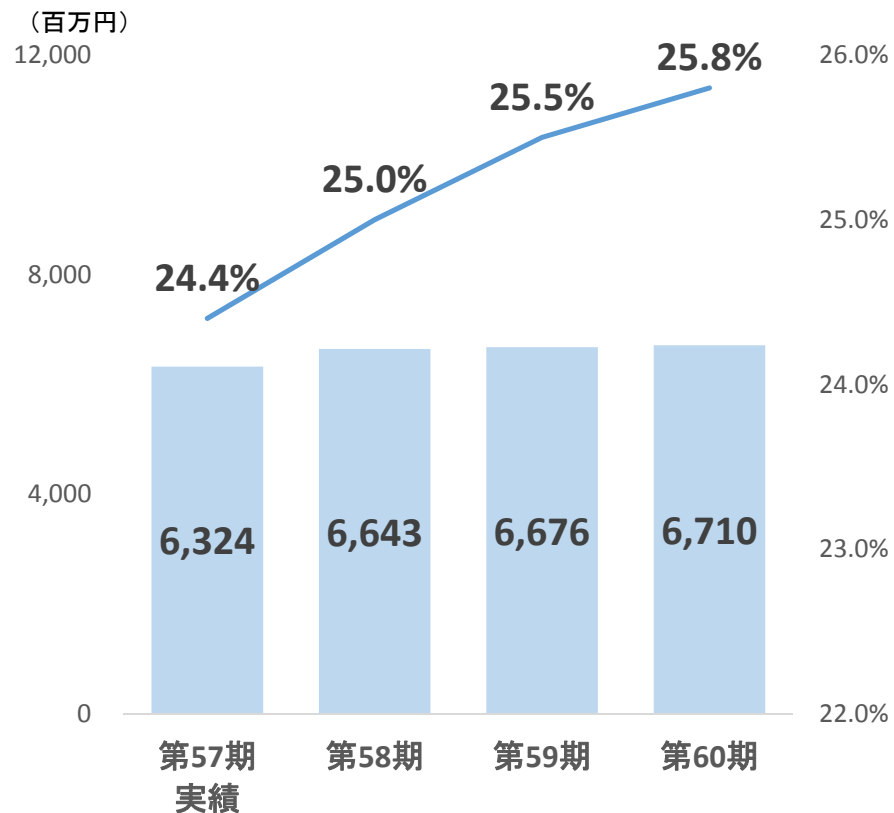
6,544

5,992

第57期の売上高の振り返り

夏場の天候要因から苦戦を強いられたことに加え、店舗撤退の影響により、売上高の計画未達となった。

売上高と粗利率（含：リユース事業）



※リユース事業も含む

中期経営計画の見直し

前期リリースしたアプリを活用しながら、利益率改善プランを立て、店舗営業を進める。
今後は新品商品の買替を優先するリユース事業も合わせた計画を立てる。

利益率改善プラン

本社

店舗ごとに適した商品供給と
お客様にご満足いただける価格設定

前期リリースしたアプリも含む
販促活動

お客様の購買情報などの
データ活用



店舗

店頭第一主義による
お客様一人ひとりへの接客

お客様との接点強化

顧客体験の向上

ブランドバッグ・ブランド財布やブランド時計の通販サイト GINZA LoveLove (ラブラブ)



実店舗のご案内

よくあるご質問

メルマガ登録

マイページ/ログイン

GINZA LoveLove

5,400円以上
送料無料

・掲載商品/表示価格
・海外製品について

ようこそ
ゲスト様

カート

現在、中身はありません

CHECK

BRAND
LIST

BAG

WALLET

WATCH

JEWELRY
ACCESSORY

FASHION
ACCESSORY

LADY'S
FASHION

MEN'S
FASHION

BRAND
GOODS

COSME

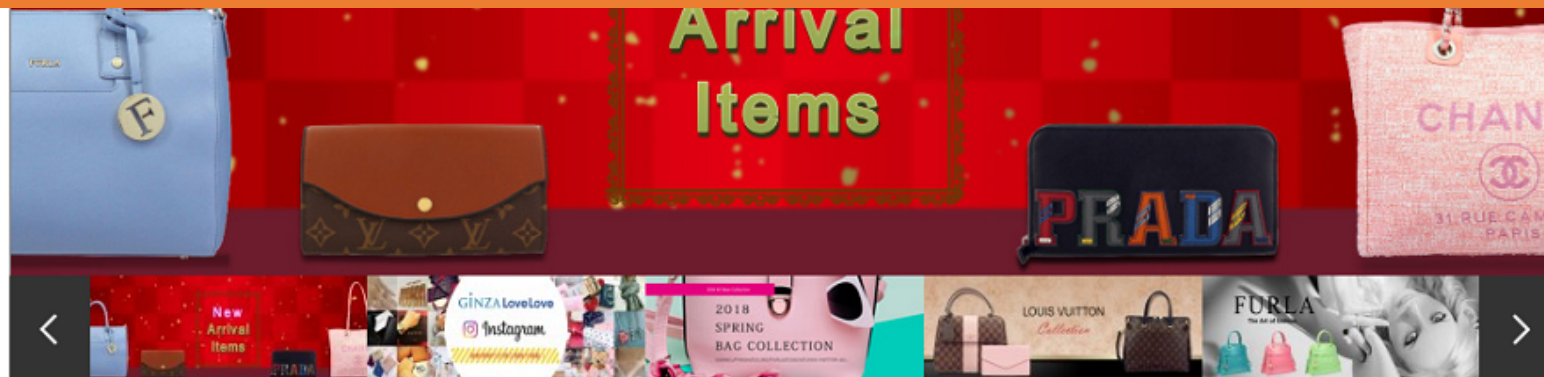
OUTLET

全商品

キーワード検索

検索

成長事業 EC事業



売上高

(百万円)
12,000

8,000

4,000

0

第57期
計画

第57期
実績

1020

1002

第57期の売上高の振り返り

ほぼ計画通りの実績をあげた。
計画は変更せず売上高を伸ばしていく。

売上高

(百万円)
12,000

12%の成長



成長事業 EC事業

第56期までは8億円の売上を維持
第57期以降は12%の成長を見込む

12%成長のための施策

- (1) 各ECモールの強化（特に、Amazonでの販売の強化）
- (2) 自社サイトの広告開始とサイト改善
- (3) 売上増のための体制強化

新規事業 リユース事業の位置づけ

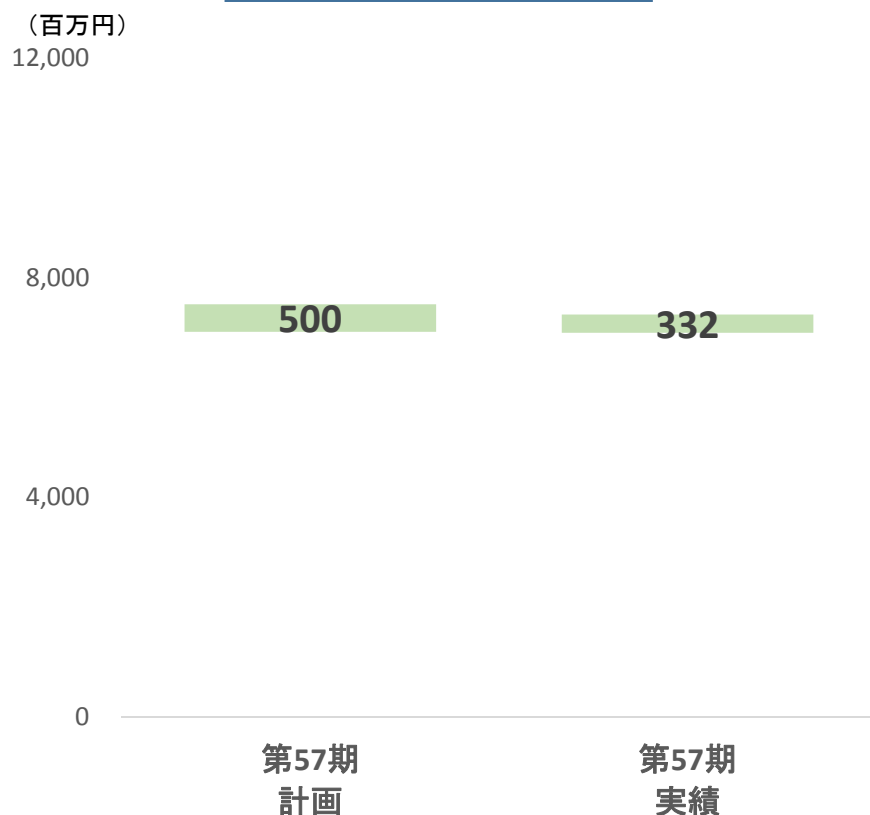


新規事業 リユース事業



新規事業 リユース事業の位置づけ

売上高



第57期の売上高の振り返り

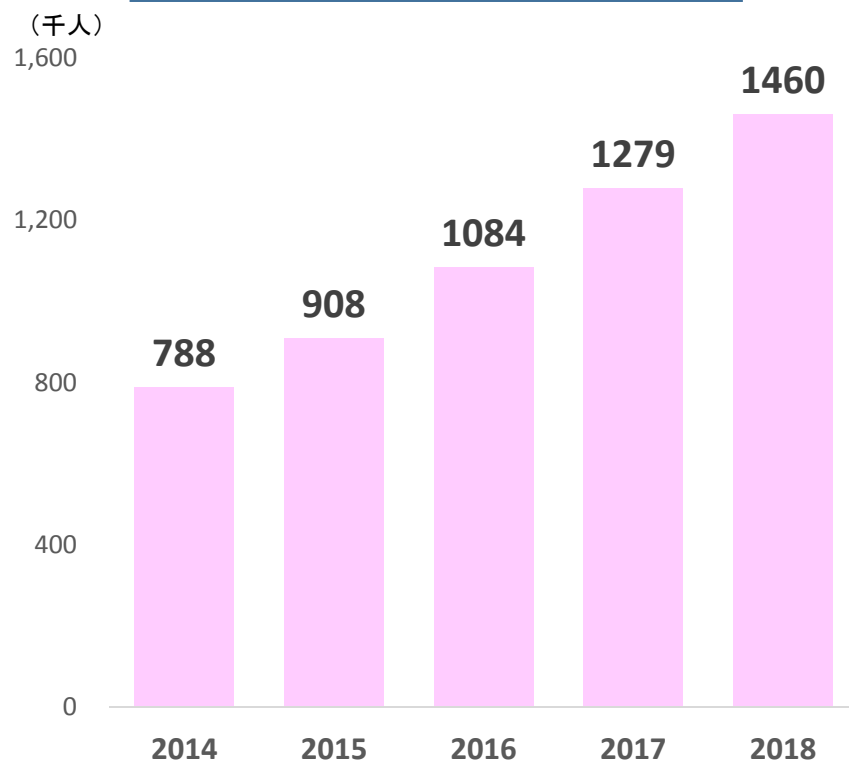
新品商品販売の催事がリユースの催事の2倍程度売り上げ、新品商品販売の催事が優先となり、人材・販売場所の確保が難しくなった結果、リユース事業の売上実績が計画に届かなかった。

中期経営計画の見直し

リユース事業は新品商品販売時の下取り・買替を主目的としたものと再定義する。下取り・買替の強化をするため、社内研修の実施やお客様との接点強化を進める。計画は実店舗の新品商品販売事業に合わせる。



外国人労働者数の推移



出典：厚生労働省

わが国の外国人労働者

わが国の外国人労働者数は年々増加しており、2014年から2018年の5年間で、約2倍に増えている。

「卸売業、小売業」は全体の12.7%で、外国人労働者が求められている業種である。

当社の外国人労働者

当社も中国人スタッフを年々増やしており、独自の教育プログラムを形成してきた。その結果、個人目標を大幅達成する社員も増えてきた。

このノウハウを活かし、外国人労働者の人材紹介・派遣業を開始する。

新規事業 外国人労働者紹介・派遣事業

SEKIDO セキド



現況と今後の方向性

当社は、中国の人材紹介会社「新幹線教育グループ」、中国の大学「上海商学院」「北方黄金珠宝学院」と提携をし、優秀な人材獲得強化を進めている。

今後もより優秀な人材獲得のために提携の強化、受け入れ体制の強化、人材教育の強化をして、自社で優秀な人材の獲得を進めることで、他の企業へ紹介・派遣して紹介料・手数料で売上・利益を伸ばす。

現在は、人材派遣・紹介に関する定款変更を行い、株主総会の決議も取った。また、労働局に必要書類を提出し、受理されている。

売上高

(百万円)
12,000



中期経営計画

第58期は準備期間とし、先述のような強化を進めていく。
第59期以降は外国人労働者の紹介を主として事業を展開する。売上高は微細ながら当社の強みである小売業を中心に高利益率となるよう進める。