

2025年4月15日

各 位

会社名 株式会社 きょくとう
代表者 代表取締役会長兼社長 牧平 年廣
(コード:2300 スタンダード市場)
問合せ先 取締役管理本部長 丸林 凡和
電話 092-503-0050

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2026年2月期から2028年2月期までの3ヶ年を対象とする中期経営計画を策定いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 数値目標(2028年2月期)

- (1) 売上高 65 億円
- (2) 経常利益 5 億円
- (3) ROE 8%
- (4) 会員数 50万人

2. 基本戦略

- (1) 理念の共有と浸透
- (2) クリーニング事業戦略
- (3) IT/デジタル戦略
- (4) 財務・資本戦略
- (5) 新規事業戦略

※詳細につきましては、添付資料「中期経営計画 NBM2025～2027」をご参照ください。

以上

中期経営計画 (NBM2025～2027)



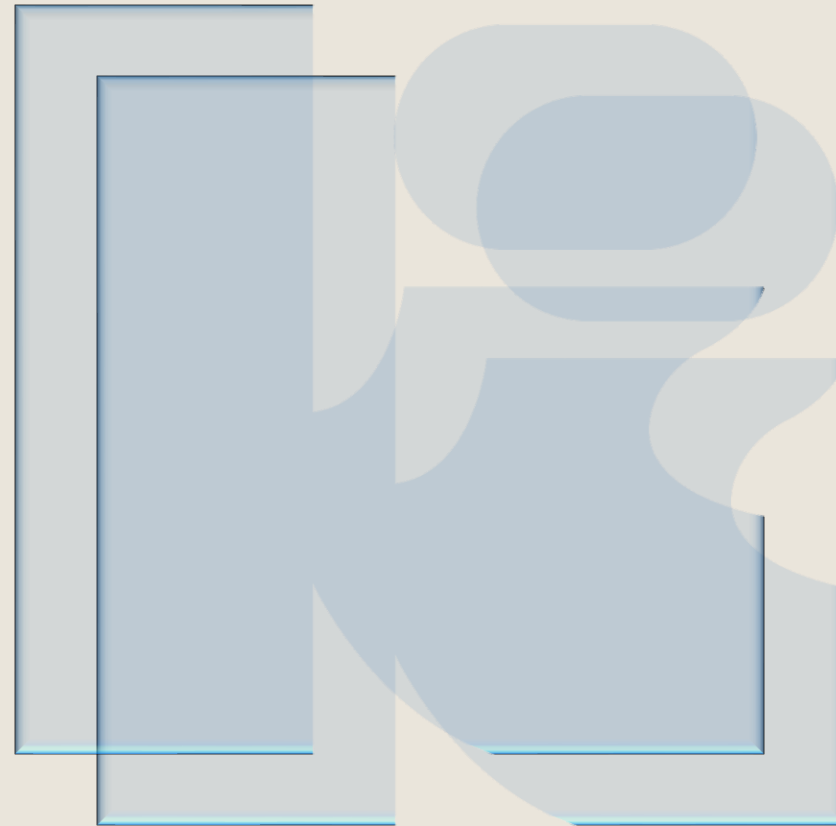
株式会社きよくとう

「Contents」

中期経営計画 (NBM2025～2027)



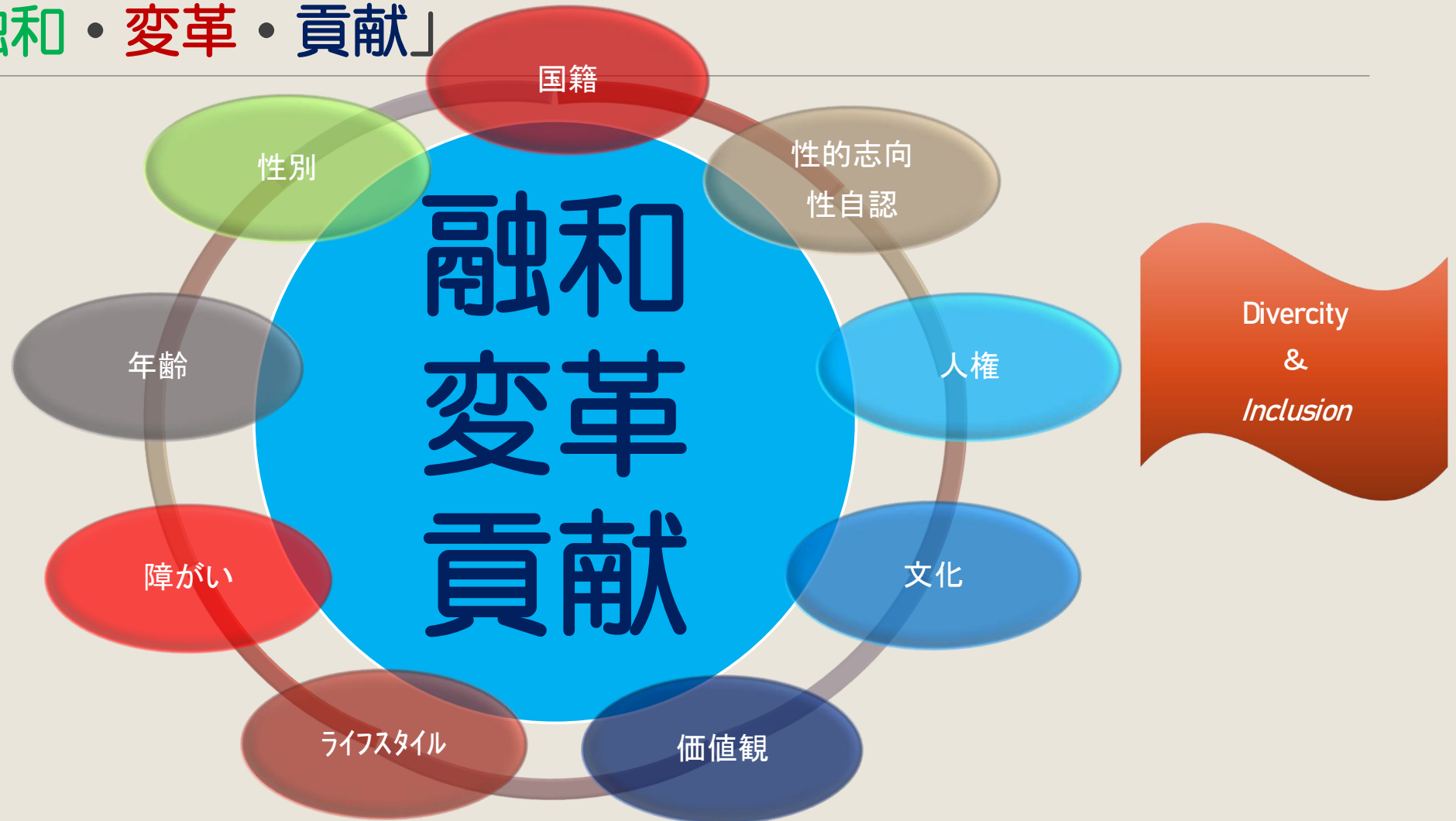
- 1.経営理念
- 2.中期計画の全体像
- 3.定量目標
- 4.KPIターゲット
- 5.経営理念を中心とした経営
- 6.クリーニング事業戦略
- 7.IT/デジタル戦略
- 8.財務・資本戦略
- 9.新規事業戦略
- 10.脱炭素社会の実現



新中期経営計画(NBM2025～2027)



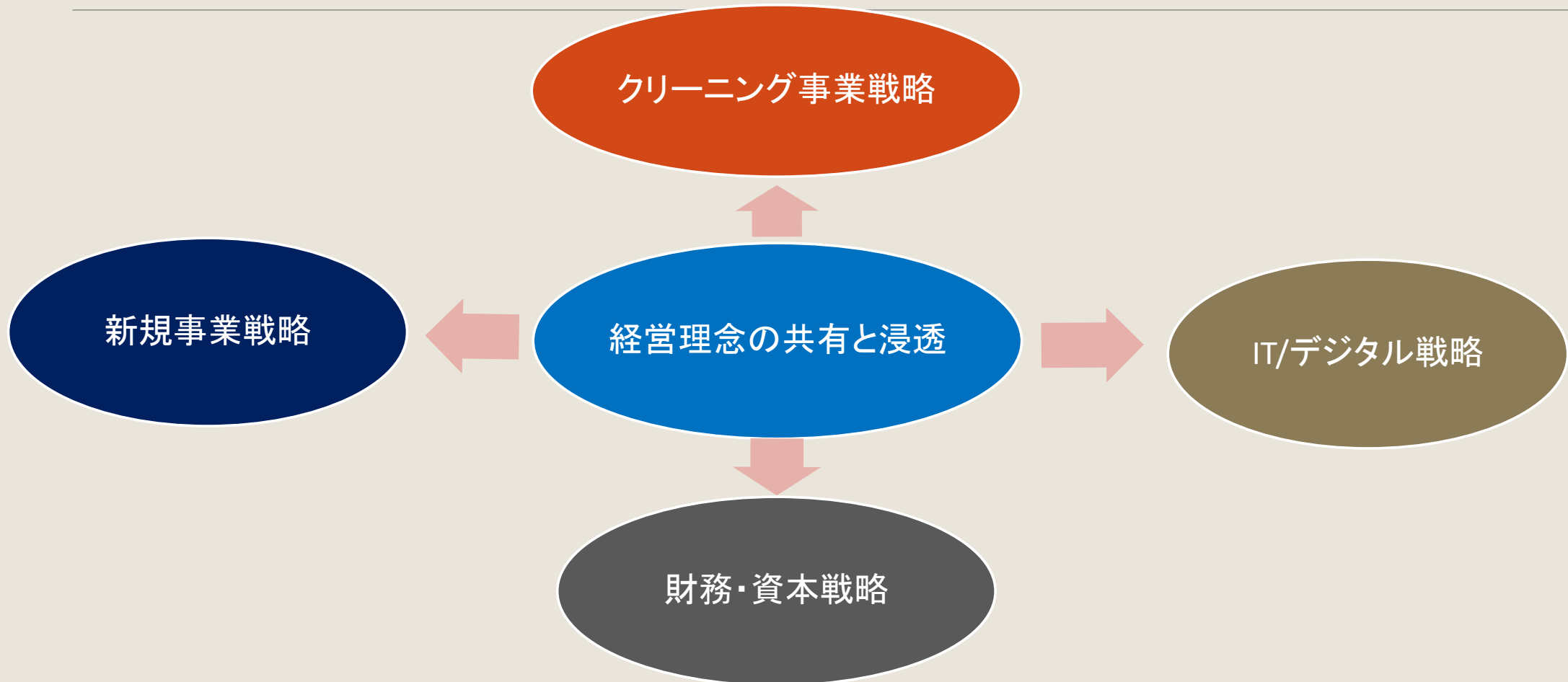
1.経営理念「融和・変革・貢献」



中期経営計画(NBM2025～2027)



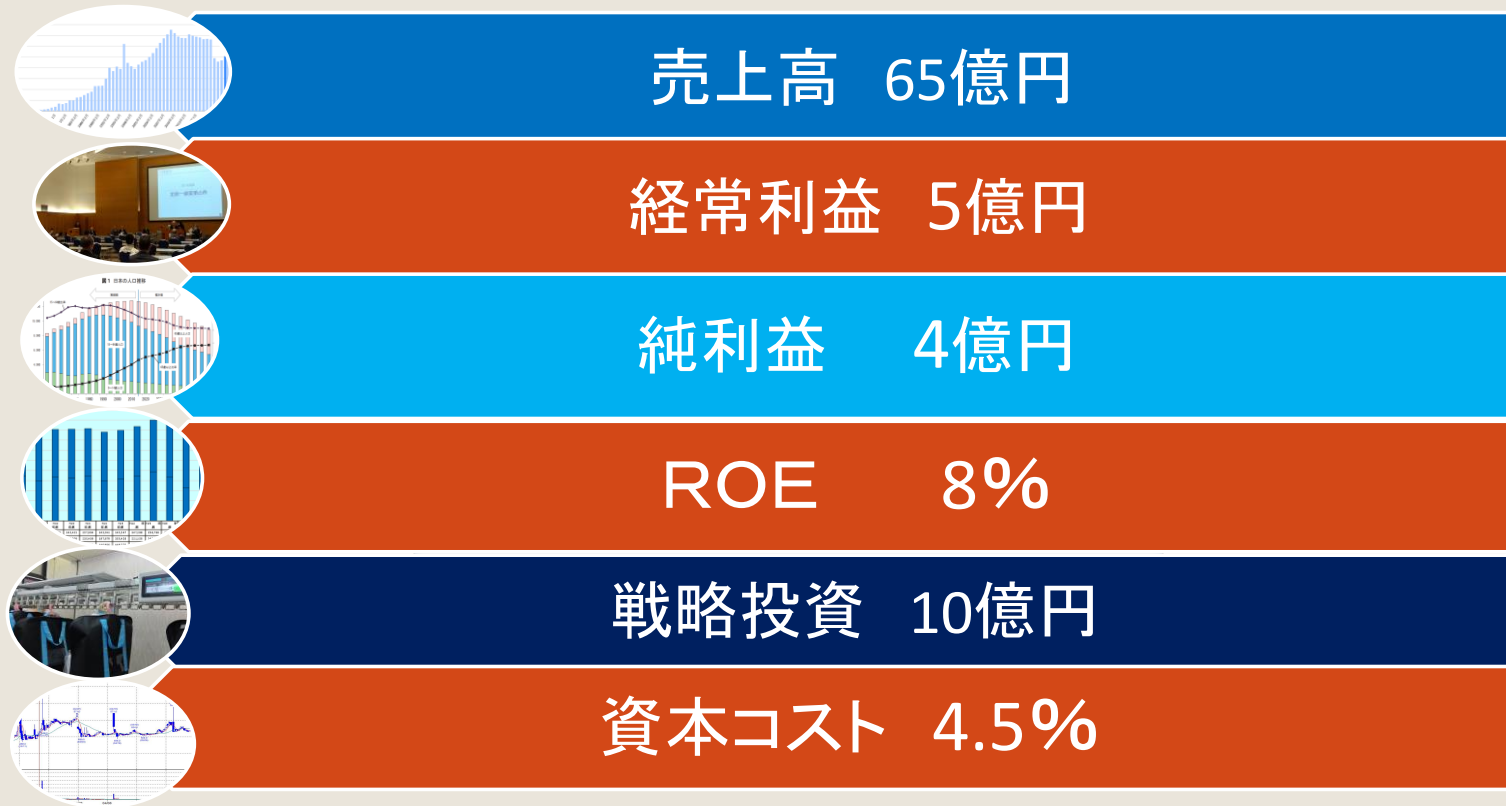
2.中期経営計画の全体像



中期経営計画(NBM2025～2027)

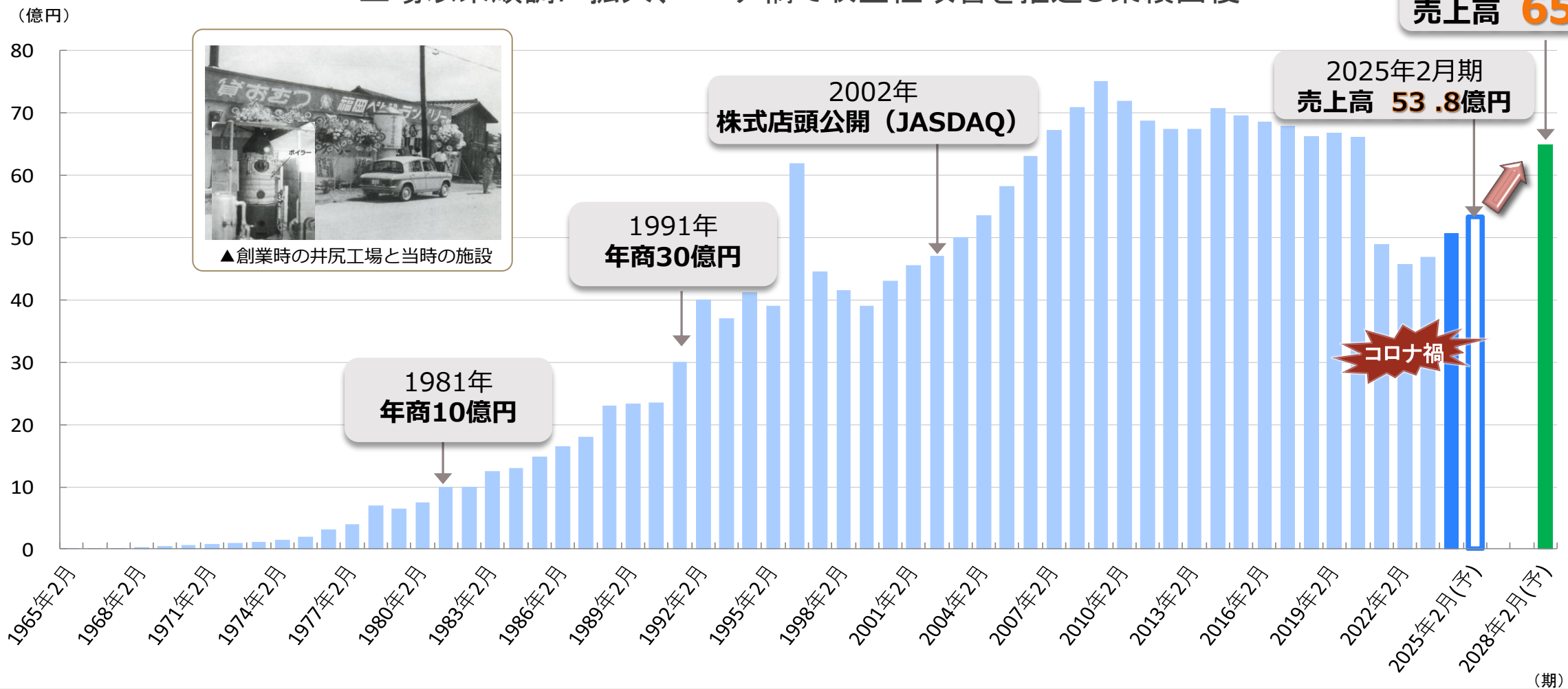


3.定量目標



中期経営計画(NBM2025～2027)

上場以来順調に拡大、コロナ禍で収益性改善を推進し業績回復





中期経営計画(NBM2025～2027)

4. KPIターゲット

事業戦略	KPI項目	前中期経営計画 NBM2022～2024	新中期経営計画 NBM2025～2027
経営理念を中心とした経営	女性管理職比率	40%	50%
クリーニング事業戦略	経常利益率	5%	8%
クリーニング事業戦略	1客単価	1,500円	1,800円
クリーニング事業戦略	営業所数	500店舗(内直営店100店)	600店舗(内直営店100店)
IT/デジタル戦略	特別会員数	40万人	50万人
財務・資本戦略	ROE	10 %	8 %
財務・資本戦略	資本コスト	—	4.5%

中期経営計画(NBM2025～2027)



5.経営理念を中心とした経営

当社の経営理念である「融和」「変革」「貢献」は、当社が永続的に目指す方向であり、事業の目的そのものです。

当社は、何のために存在するのか、何を目的とするのか、誰のために事業を行っているのか、そして今後どうあるべきかというテーマを、従業員それぞれが持つ異なる価値観を大切にしながら、目指すべき指針として全従業員が共有するため、経営理念として掲げています。

加えて当社には、誓いの言葉、前進の言葉があり、これらの浸透と共有により、個人の目的と会社が目指す目的が重なり合い、当社の持続的成長を支えています。

毎年、経営理念に立ち返り、経営理念に基づいた年度方針が策定され、具体的な行動計画が立案されています。



中期経営計画(NBM2025～2027)



経営理念を中心とした経営

経営陣が直接指導する人材育成システム
陽明塾は2019年までに通算600回開催



塾長(社長)による講義

新・陽明塾

マネージャー主体で2024年に再スタート



- 経営理念等の徹底を通して人材育成
- ネットワークを広げ人的資本を強化



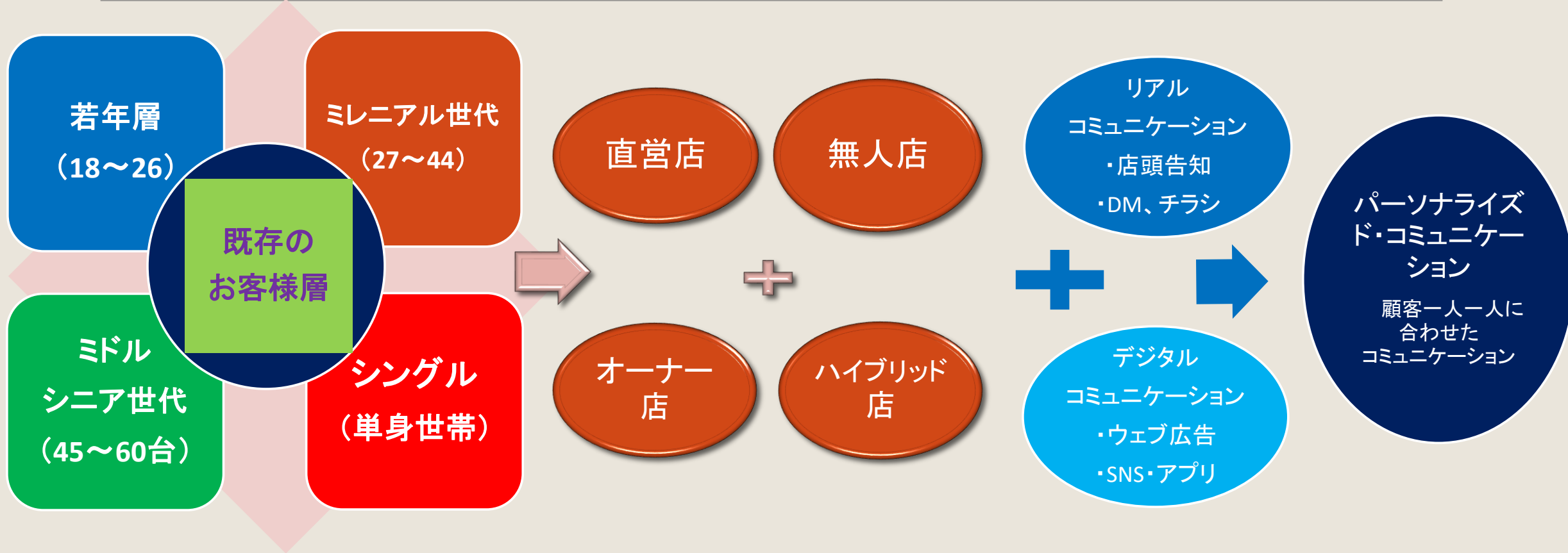
塾長(社長)による女性管理職研修



中期経営計画(NBM2025～2027)

6. クリーニング事業戦略

クリーニング需要の掘り起こしと、世代別に価値を提供





中期経営計画(NBM2025～2027)

クリーニング事業戦略



クリーニング事業戦略 ⇒ 4エリアに集中出店

- 新規出店 5店舗
- リニューアル **13**店舗

基盤地域の店舗網拡充

九州エリア
267店舗
22工場(プラント含む)
(福岡/佐賀)

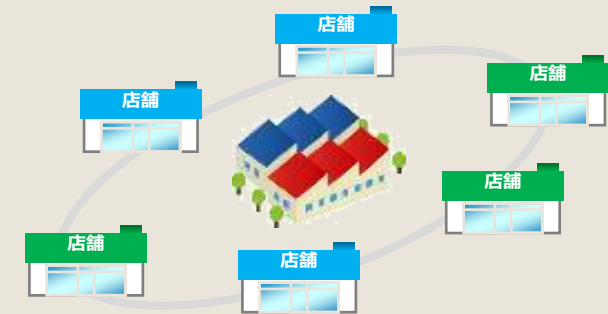
中国エリア
83店舗
8工場(プラント含む)
(広島/山口/
鳥取/島根)

需要の見込める重点地域に積極的に進出

関西エリア
68店舗
5工場(プラント含む)
(大阪/兵庫)

関東エリア
70店舗
6工場(プラント含む)
(東京/埼玉/
神奈川)

4エリアに**488**店舗



- 基盤地域：九州・中国
- 重点地域：関西・関東
- 工場近辺に集中的に出店

店舗ネットワークの構築と
効率的な工場運営を目指す

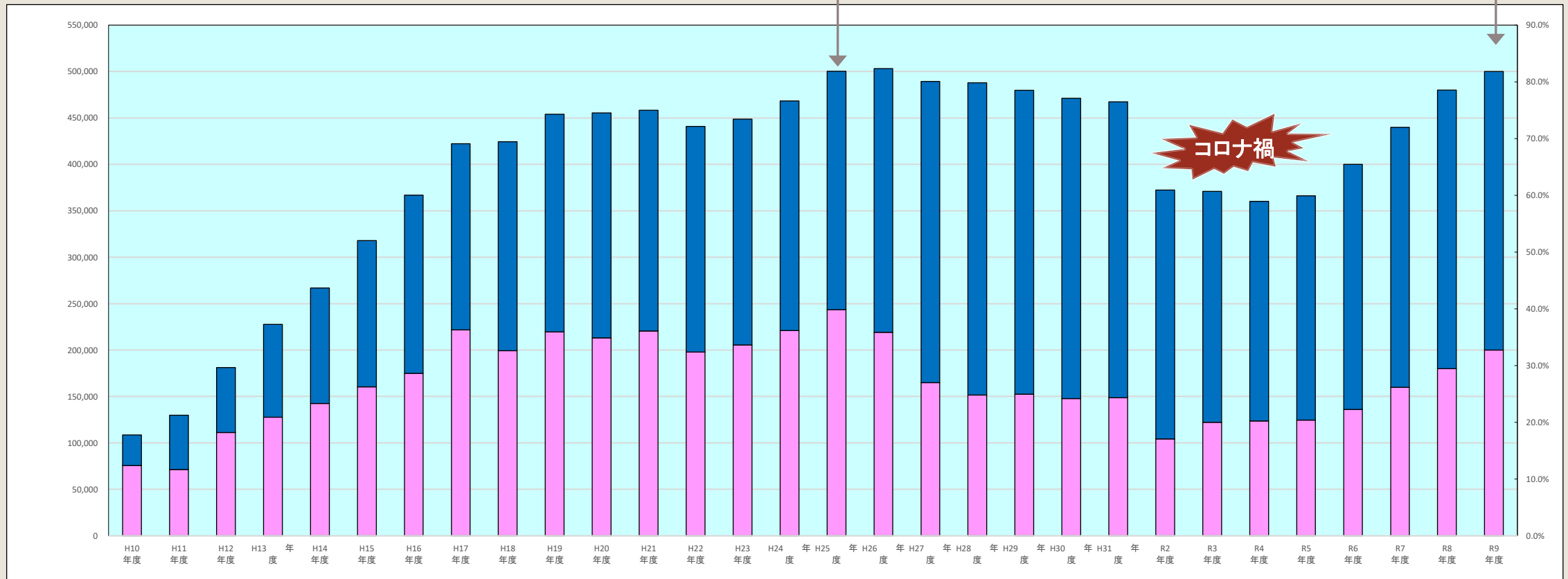
新中期経営計画(NBM2025～2027)

クリーニング事業戦略

特別会員制度拡大計画

2013年
特別会員数50万人

2028年2月期計画
特別会員数50万人





7. IT・デジタル戦略

●会員ネットワークによる新たなコミュニティの構築

特別会員・デジタル会員・アプリ会員のデータ統合と新たなネットワーク構築

●お客さま満足度アップ

デジタル会員の拡充

無人受付・お渡しシステムの積極的展開

無人店・ハイブリッド店の拡大

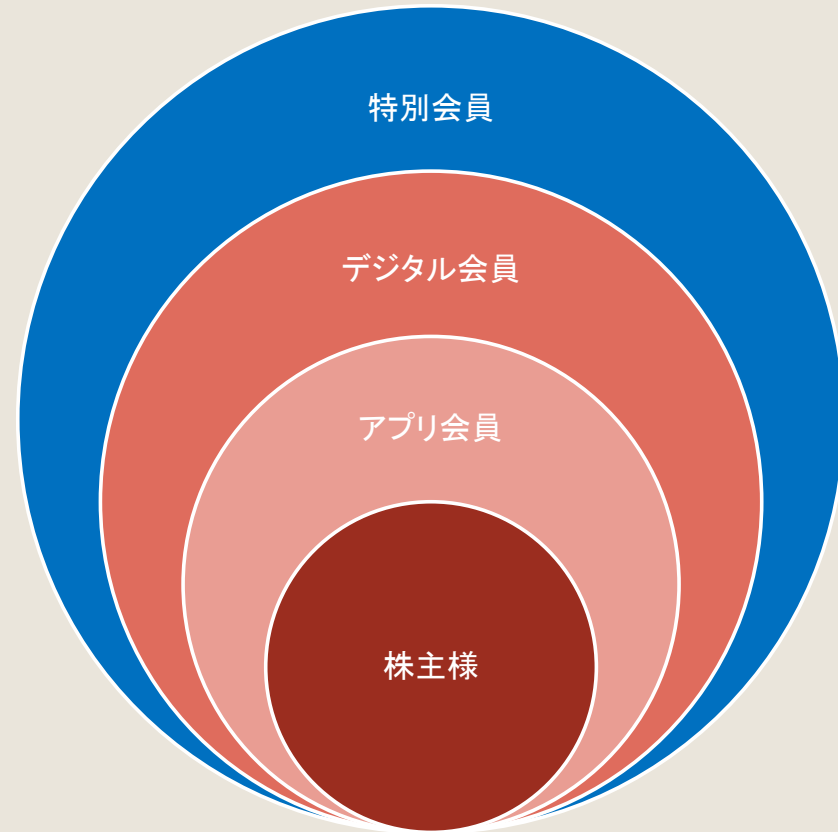
パーソナライズド・コミュニケーションの実践

●ECサイトの構築と優位性

衣類のクリーニングを付加価値とするECサイト構築

安心で自由な会員サイトの構築

コミュニティに参加することで得られるメリット拡大



IT・デジタル戦略 24時間自動受渡しシステム

いつでもクリーニングの受付・引取が可能な
24時間自動受渡しシステムを34店舗に導入



専用アプリで24時間自動受渡し
ロッカーシステム

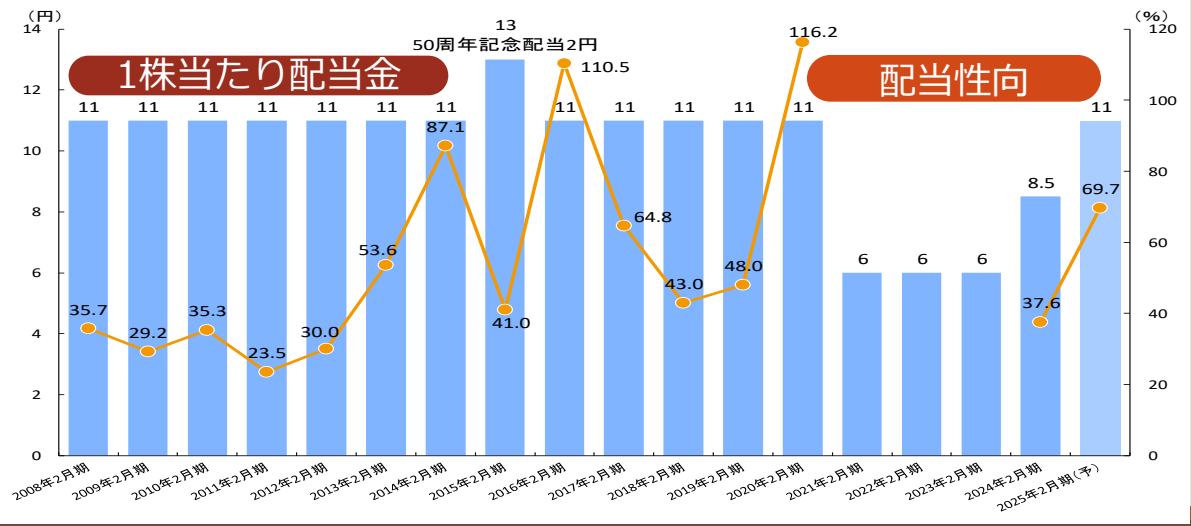


中期経営計画(NBM2025～2027)

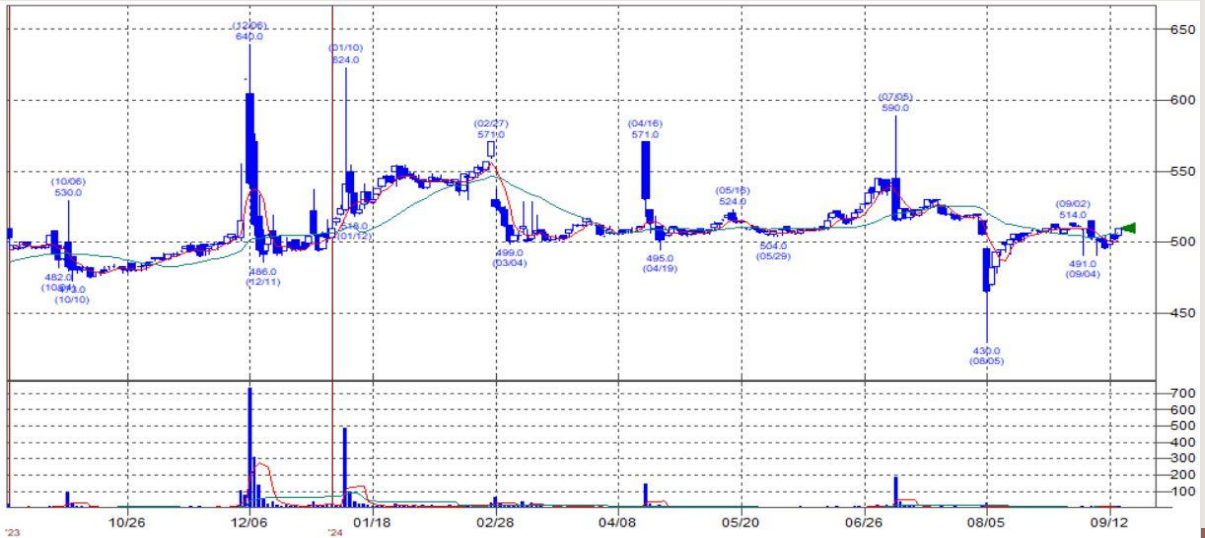
8.財務・資本戦略

●資本コストや株価を意識した経営の実現

- ・資本コストや資本収益性を的確に把握
- ・CAPM及びWACC(加重平均資本コスト)による把握
- ・継続的で積極的な開示の実施
- ・ROE目標を8%～10%に設定
- ・PBR目標を基準値1倍以上に設定



株価	一株当たり 当期純利益 (EPS)	株価収益率 (PER)	一株当たり 純資産 (BPS)	株価純資産 倍率 (PBR)
492円 2025年2月末日 終値	15.78円 2025年2月期	31.17倍 2025年2月期	406.95円 2025年2月期	1.21倍 2025年2月期



新中期経営計画(NBM2025～2027)



9.新規事業戦略

循環型を目指すESG経営を実践していきます

クリーニング関連事業として、健康に貢献する事業を行っていきます

生活の中で家庭洗濯が困難な商品のクリーニングを拡充していきます

衣類のリユース・リサイクル・リデュース(3R)に積極的に取り組みます

会員様とのコミュニティを構築し、ECサイトの構築を目指します

新中期経営計画(NBM2025～2027)

10. 脱炭素社会の実現

2050年までに、温室効果ガスの排出を全体としてゼロにするカーボンニュートラル、脱炭素社会の実現を目指し、地球環境に配慮した新たな需要創出を行う取り組みを推進します。ドライクリーニングやランドリーの品質研究と新商品の開発を行い、地球に優しいクリーンなクリーニング事業を提案していきます。

当社の2017年度のCO₂の排出量「7,137トン」を基準として、2030年度までに50%削減し「3,500トン」とする目標に取り組んでいます。

