



2025年4月18日

各位

会社名 株式会社 チ ヨ ダ
代表者名 取締役社長 町野 雅俊
(コード番号8185 東証プライム)
問合せ先 取締役管理本部長 井上 裕一郎
(TEL. 03-5335-4134)

中期経営計画に関するお知らせ

当社は、2025年2月期決算を踏まえ、2024年4月19日公表の決算説明会資料に記載しました2027年2月期を最終年度とする単体の中期業績計画を下記のとおり見直し、連結計画を作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 業績計画

<連結>

(単位：百万円)

	2025年2月期		2026年2月期		2027年2月期	
	実績	売上比 (%)	計画	売上比 (%)	計画	売上比 (%)
売上高	91,835	100.0	86,000	100.0	90,000	100.0
売上総利益	43,744	47.6	41,200	47.9	43,540	48.4
販管費	41,551	45.3	37,600	43.7	38,340	42.6
営業利益	2,193	2.4	3,600	4.2	5,200	5.8
経常利益	2,566	2.8	3,800	4.4	5,350	5.9
当期純利益	2,923	3.2	2,750	3.2	3,300	3.7
ROE (%)	5.7		5.3		6.4	

<単体>

(単位：百万円)

	2025年2月期		2026年2月期		2027年2月期	
	実績	売上比 (%)	計画	売上比 (%)	計画	売上比 (%)
売上高	80,060	100.0	84,000	100.0	88,000	100.0
売上総利益	37,858	47.3	40,100	47.7	42,330	48.1
販管費	35,036	43.7	36,600	43.6	37,330	42.4
営業利益	2,821	3.5	3,500	4.2	5,000	5.7
経常利益	3,152	3.9	3,740	4.5	5,250	6.0
出店数	25店		15店		20店	
閉店数	20店		15店		15店	

2. 中期経営計画の重点施策（2024年4月発表内容を引き続き実施）

テーマ『Change』～成長に向けたマインドチェンジ～

(1) 成長戦略

- ① プライベートブランド商品の拡大
 - ・商品企画開発力の強化
 - ・デジタル販促強化と付加価値向上による販売拡大
 - ・付加機能に応じた多様な価格提案と商品単価の見直し
 - ・法人営業による販路拡大
- ② 店舗・業態別戦略
 - ・アプリを活用した顧客分析による改善
 - ・MD戦略プロジェクト推進による既存店収益力の改善
 - ・東京靴流通センターは生活防衛型専門店へ
 - ・シュープラザは品揃えと接客強化による高付加価値専門店へ
- ③ デジタル販促強化とOMOの更なる推進
 - ・デジタル販促強化による新たな客層の拡大
 - ・店舗アプリポイント会員+EC会員でトータル500万人へ
 - ・顧客のロイヤルカスタマー化を推進
- ④ 販売チャネルの拡大
 - ・店舗以外の売上比率 靴事業で早期10%体制へ
 - ・EC事業・法人事業の強化、卸売りビジネス・M&Aの検討

(2) 業務効率改善

- ① 出退店ルールの厳格化による精度向上
- ② 売場の標準化とOMO推進による機会ロス削減
⇒店舗貢献利益率の改善により将来的な出店増へ
- ③ サプライチェーンマネジメントの見直し、実践
- ④ システム投資による省人化

(3) サステナビリティ経営の実践

- ① カーボンニュートラルへの取り組み
- ② サプライチェーン全体での取り組み、良好な関係づくり
- ③ 人事制度、評価体系の見直し、やりがいのある会社へ

3. 株主還元・配当方針

- ① 連結配当性向50%、連結純資産配当率（DOE）3.5%以上、総還元性向100%以上とする。
- ② 総還元性向100%以上は、資本政策として、ROE8%達成まで維持。
但し、総還元性向の算定基準は、自己株式取得の実施時期に柔軟性を持たせるため、当期の連結純利益予想を参照のうえ前期の連結純利益に対して100%以上とする。

以上